中小企業家同友会全国協議会・関西ブロック
6府県合同調査集計（2021年4月～6月期）

期間：2021年5月24日～6月30日

府県別業種別回答数

	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	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	合計	7月1日会員数	会員数比率
滋賀	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141	587	24.0%
	26.2%	73.8%	14.2%	3.5%	3.5%	9.2%	9.2%	34.0%	0.0%	100.0%		
京都	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230	1,679	13.7%
	17.0%	83.0%	24.3%	3.5%	1.7%	14.3%	7.0%	32.2%	0.0%	100.0%		
大阪	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882	2,117	41.7%
	32.4%	67.6%	9.1%	3.5%	4.0%	11.5%	13.3%	26.2%	0.1%	100.0%		
兵庫	184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243	1,838	67.6%
	14.8%	85.2%	20.1%	1.4%	1.9%	12.7%	10.6%	38.0%	0.5%	100.0%		
奈良	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167	435	38.4%
	19.2%	80.8%	19.2%	1.8%	2.4%	9.0%	10.2%	35.3%	3.0%	100.0%		
和歌山	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82	355	23.1%
	22.0%	78.0%	20.7%	2.4%	4.9%	15.9%	11.0%	23.2%	0.0%	100.0%		
合計	596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2,745	7,011	39.2%
	21.7%	78.3%	16.6%	2.4%	2.8%	12.1%	11.1%	32.9%	0.4%	100.0%		

府県別従業員規模別

	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	その他	合計
滋賀	6	20	30	23	16	19	11	16	0	141
	4.3%	14.2%	21.3%	16.3%	11.3%	13.5%	7.8%	11.3%	0.0%	100.0%
京都	25	52	54	56	19	11	6	7	0	230
	10.9%	22.6%	23.5%	24.3%	8.3%	4.8%	2.6%	3.0%	0.0%	100.0%
大阪	85	194	179	162	83	83	57	39	0	882
	9.6%	22.0%	20.3%	18.4%	9.4%	9.4%	6.5%	4.4%	0.0%	100.0%
兵庫	101	338	291	174	106	94	83	56	0	1243
	8.1%	27.2%	23.4%	14.0%	8.5%	7.6%	6.7%	4.5%	0.0%	100.0%
奈良	18	26	43	36	11	14	11	8	0	167
	10.8%	15.6%	25.7%	21.6%	6.6%	8.4%	6.6%	4.8%	0.0%	100.0%
和歌山	1	18	16	16	12	11	6	2	0	82
	1.2%	22.0%	19.5%	19.5%	14.6%	13.4%	7.3%	2.4%	0.0%	100.0%
合計	236	648	613	467	247	232	174	128	0	2,745
	8.6%	23.6%	22.3%	17.0%	9.0%	8.5%	6.3%	4.7%	0.0%	100.0%

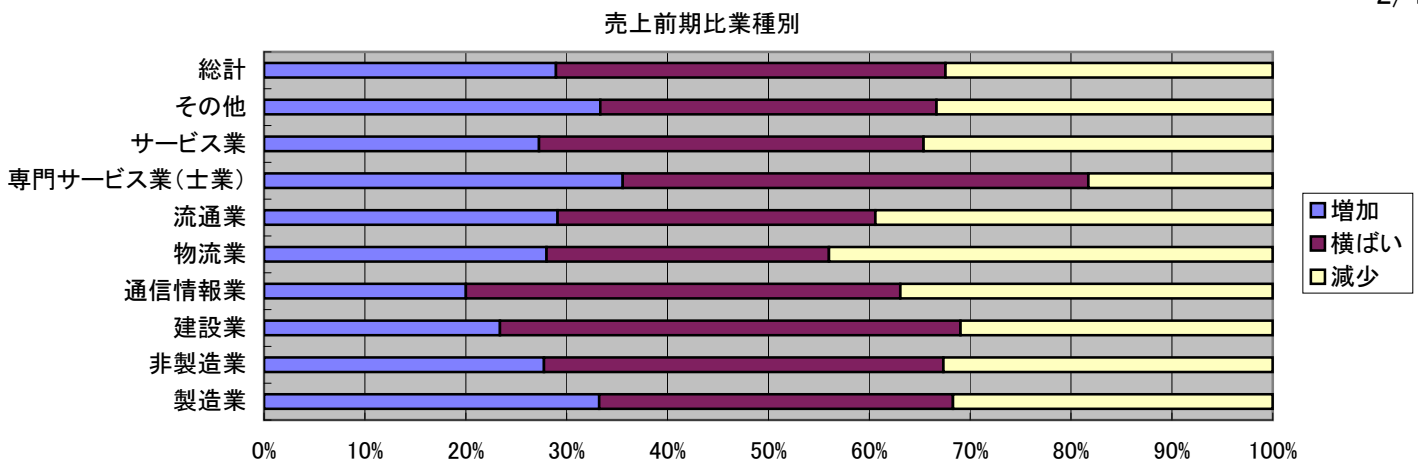
業種別従業員規模別

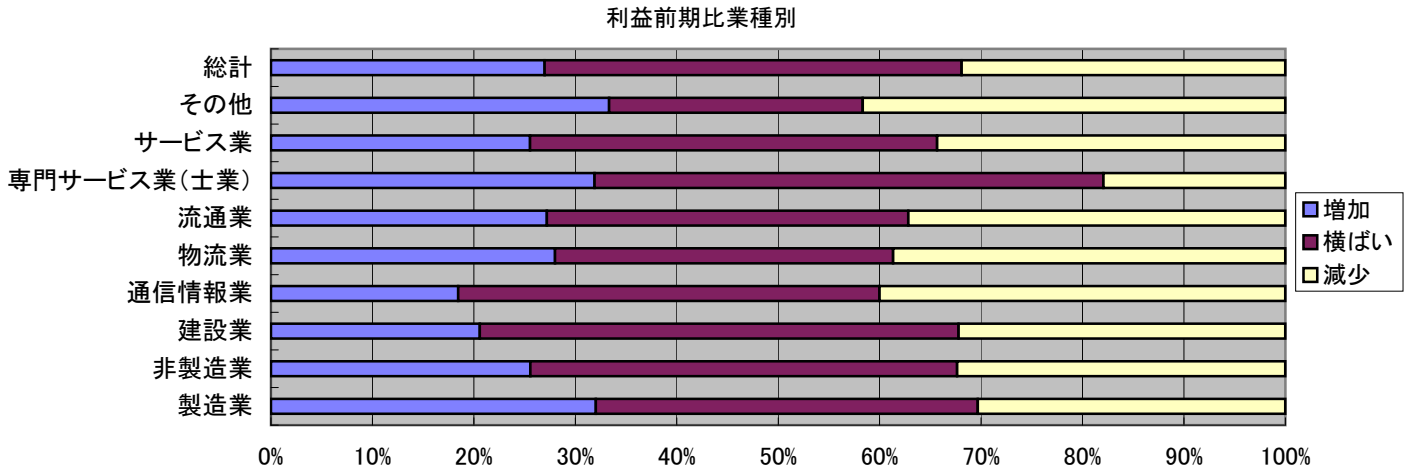
	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	その他	合計
製造業	11	69	127	144	66	80	54	45	0	596
	1.8%	11.6%	21.3%	24.2%	11.1%	13.4%	9.1%	7.6%	0.0%	100.0%
非製造業	225	579	486	323	181	152	120	83	0	2149
	10.5%	26.9%	22.6%	15.0%	8.4%	7.1%	5.6%	3.9%	0.0%	100.0%
建設業	24	133	133	88	35	25	13	4	0	455
	5.3%	29.2%	29.2%	19.3%	7.7%	5.5%	2.9%	0.9%	0.0%	100.0%
通信情報業	9	17	16	8	7	4	2	3	0	66
	13.6%	25.8%	24.2%	12.1%	10.6%	6.1%	3.0%	4.5%	0.0%	100.0%
物流業	2	1	10	9	19	15	12	8	0	76
	2.6%	1.3%	13.2%	11.8%	25.0%	19.7%	15.8%	10.5%	0.0%	100.0%
流通業（小売・卸含む）	19	77	78	64	29	27	23	16	0	333
	5.7%	23.1%	23.4%	19.2%	8.7%	8.1%	6.9%	4.8%	0.0%	100.0%
専門サービス業（士業）	67	130	60	29	7	8	2	1	0	304
	22.0%	42.8%	19.7%	9.5%	2.3%	2.6%	0.7%	0.3%	0.0%	100.0%
サービス業	102	221	182	123	84	73	67	51	0	903
	11.3%	24.5%	20.2%	13.6%	9.3%	8.1%	7.4%	5.6%	0.0%	100.0%
その他	2	0	7	2	0	0	1	0	0	12
	16.7%	0.0%	58.3%	16.7%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	100.0%
合計	236	648	613	467	247	232	174	128	0	2,745
	8.6%	23.6%	22.3%	17.0%	9.0%	8.5%	6.3%	4.7%	0.0%	100.0%

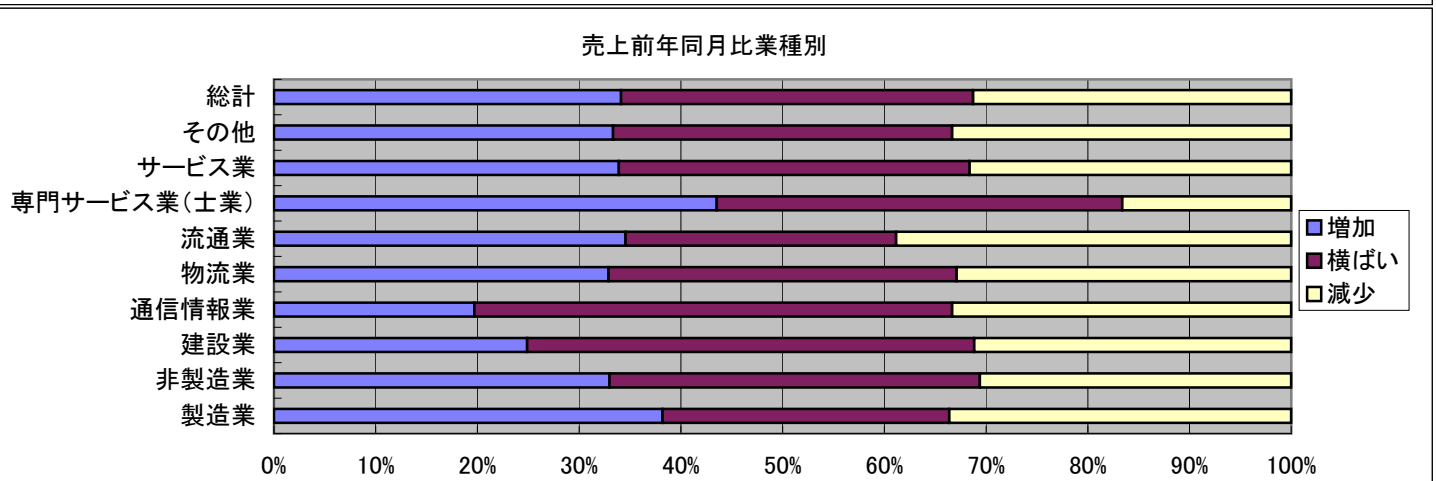
P2～　4月～6月の売上・利益の動向
P32～:　売上増加と減少の理由
P102～　経営上の問題点・対応策、
P124～　経営上の力点

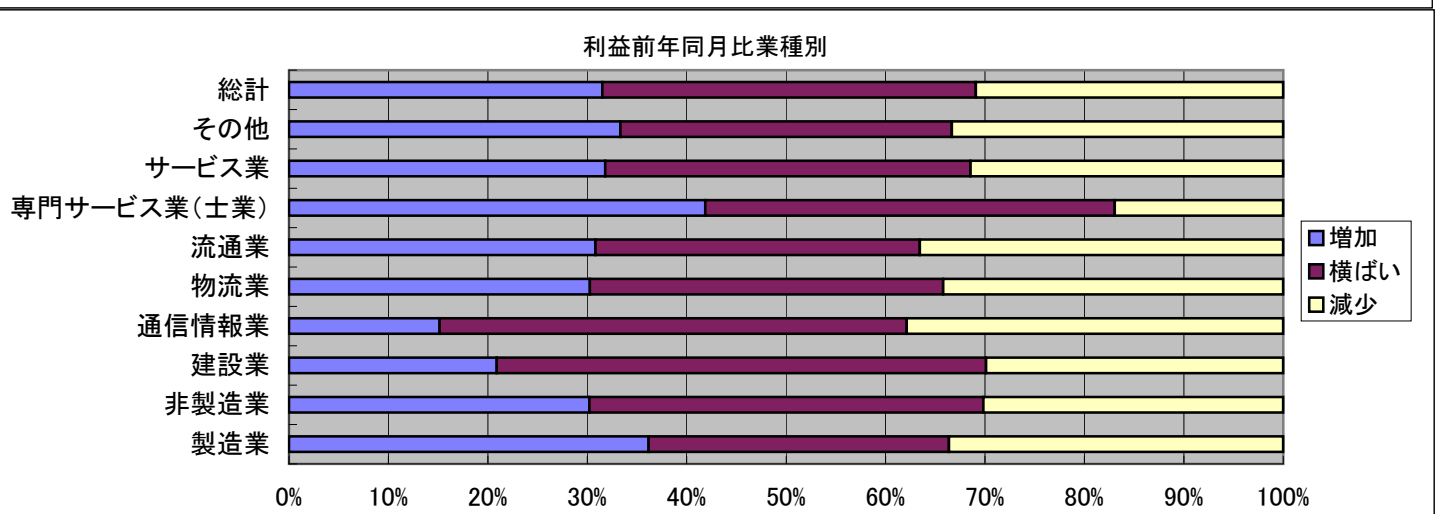
P177～　特別項目【1】新型コロナウイルスの経営への影響について
P315～　特別項目【2】リモートワークへの対応について

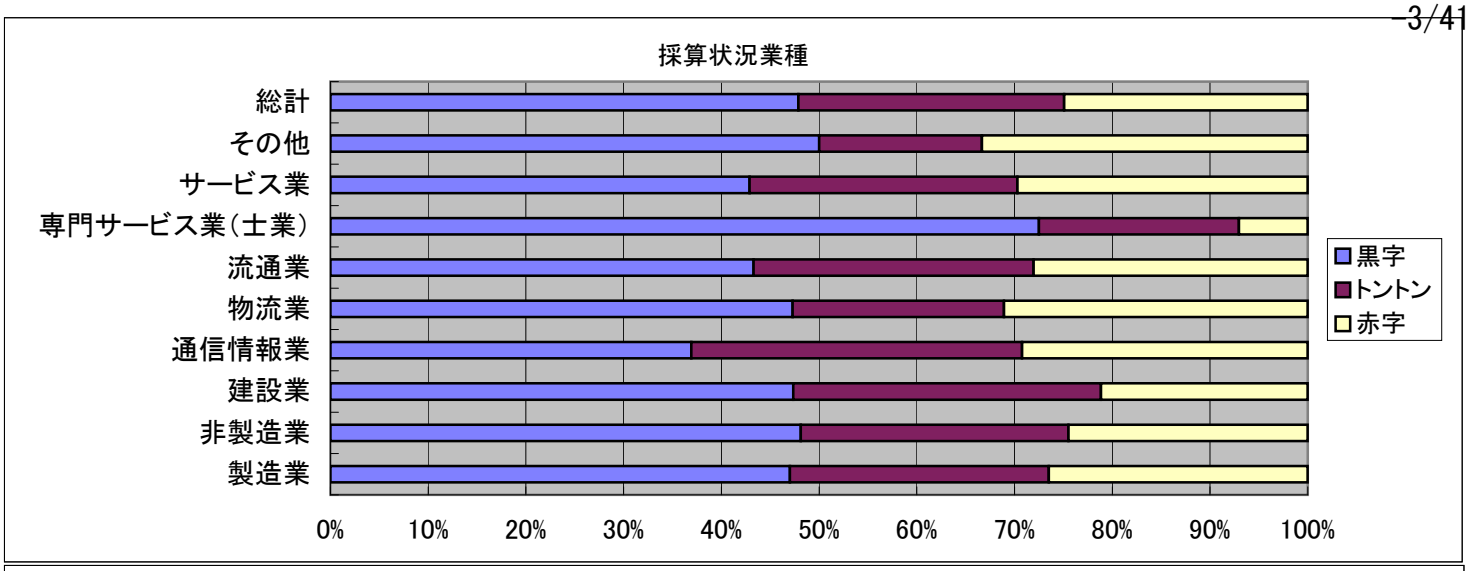
P410　調査票

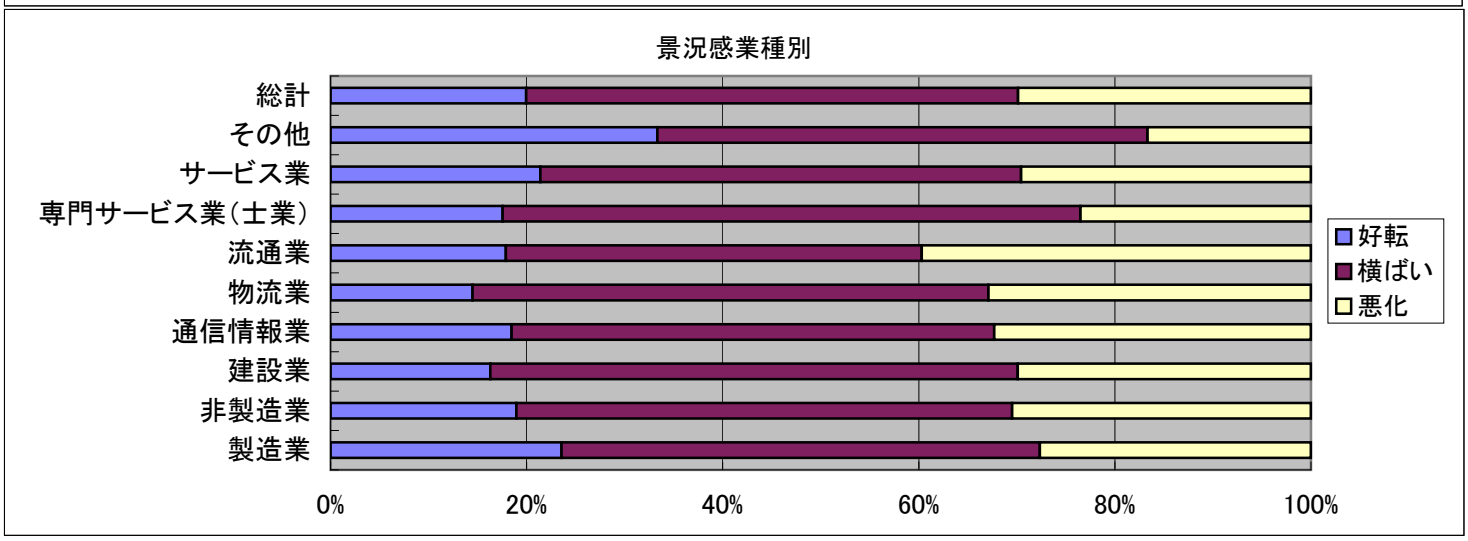

売上前期比業種別
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
増加
横ばい
減少

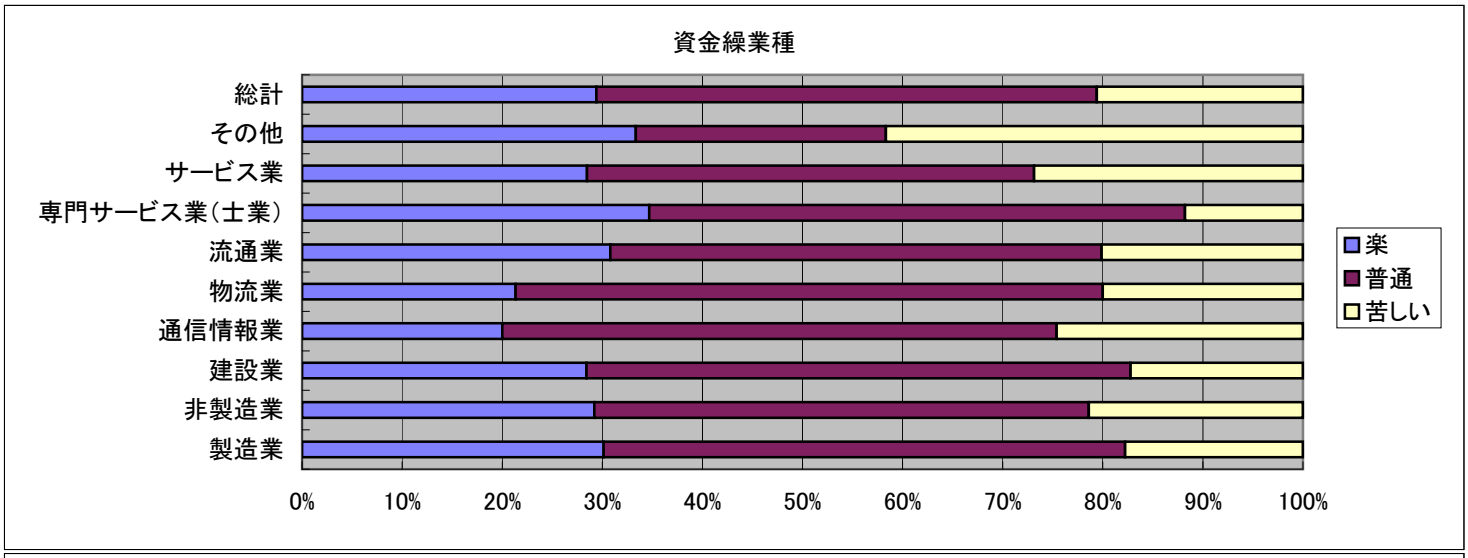

利益前期比業種別
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
増加
横ばい
減少

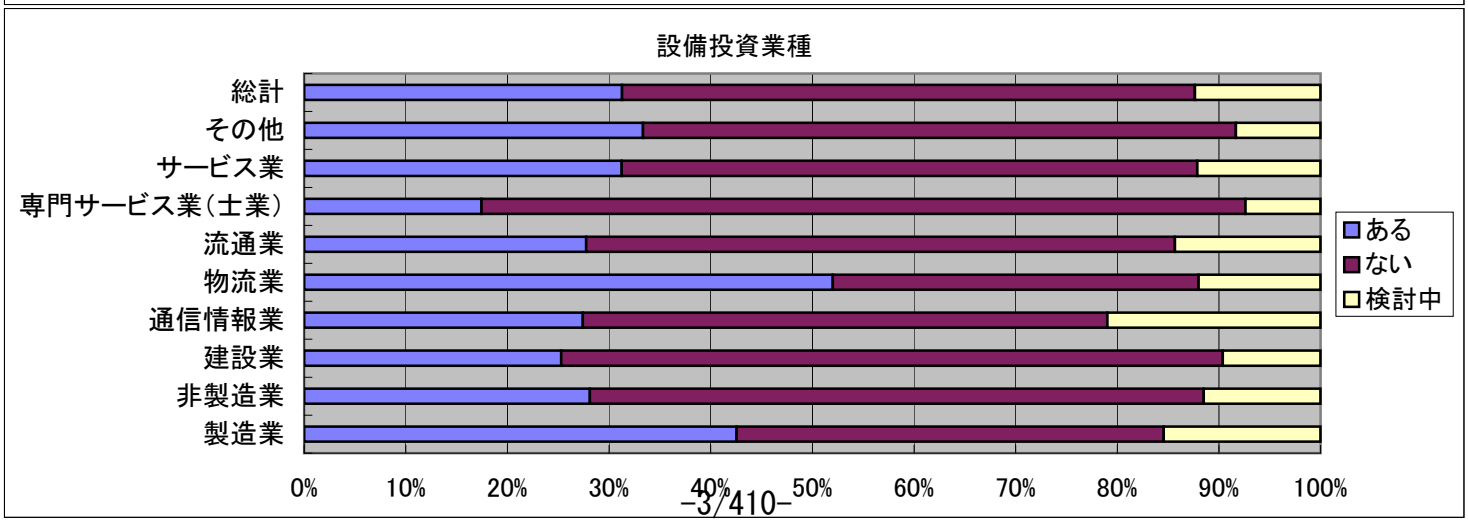

売上前年同月比業種別
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
増加
横ばい
減少

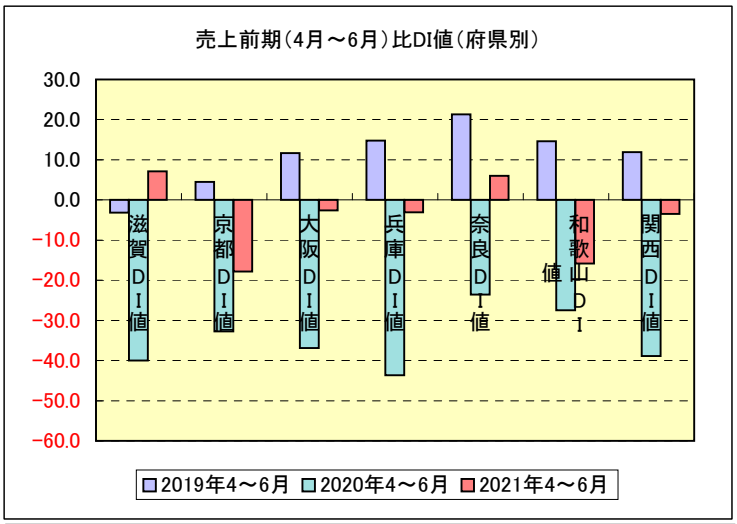

利益前年同月比業種別
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
増加
横ばい
減少

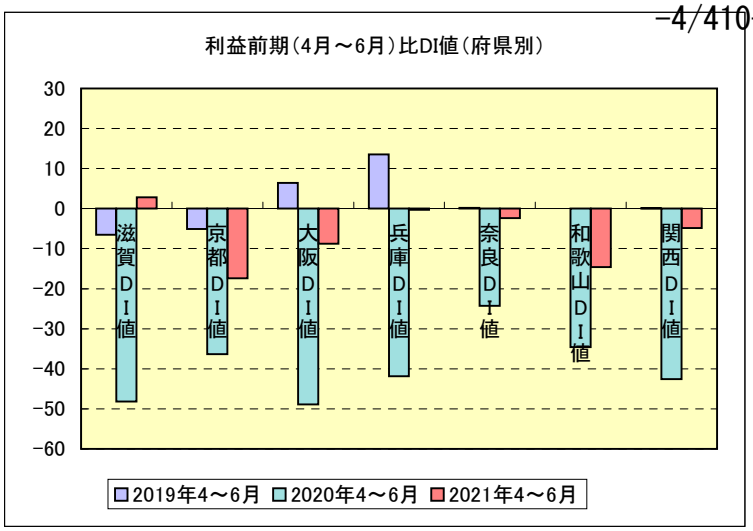

採算状況業種
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
黒字
トントン
赤字

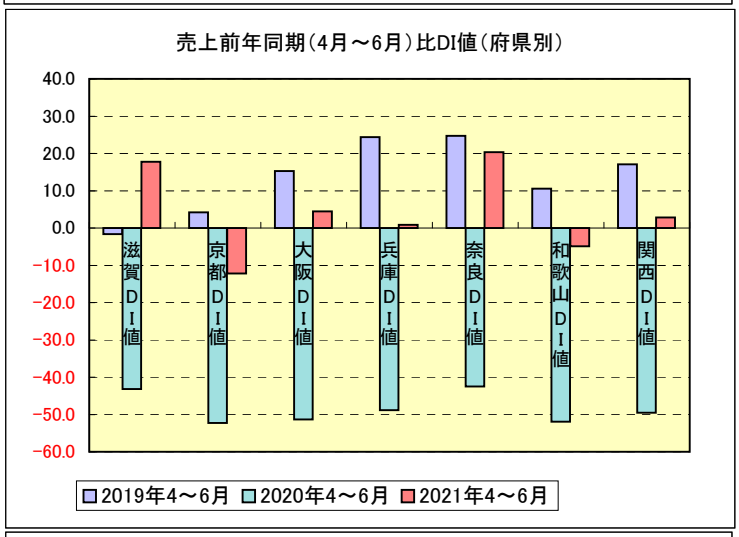

景況感業種別
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
20%
40%
60%
80%
100%
好転
横ばい
悪化

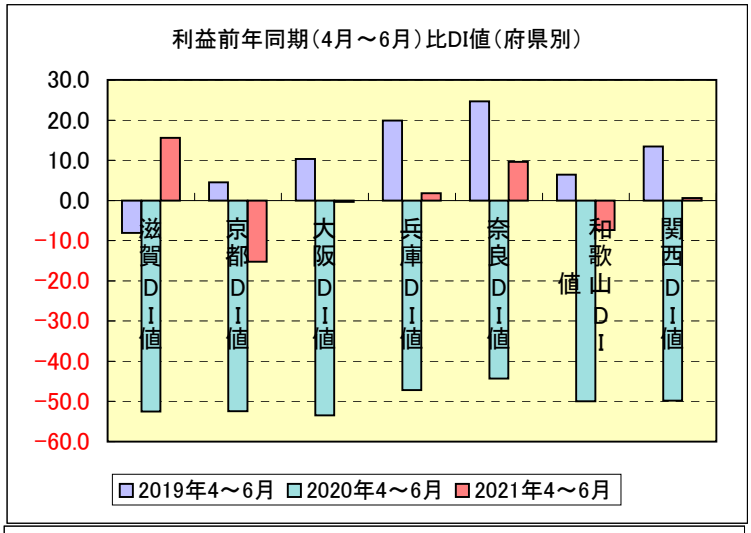

資金繰業種
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
楽
普通
苦しい

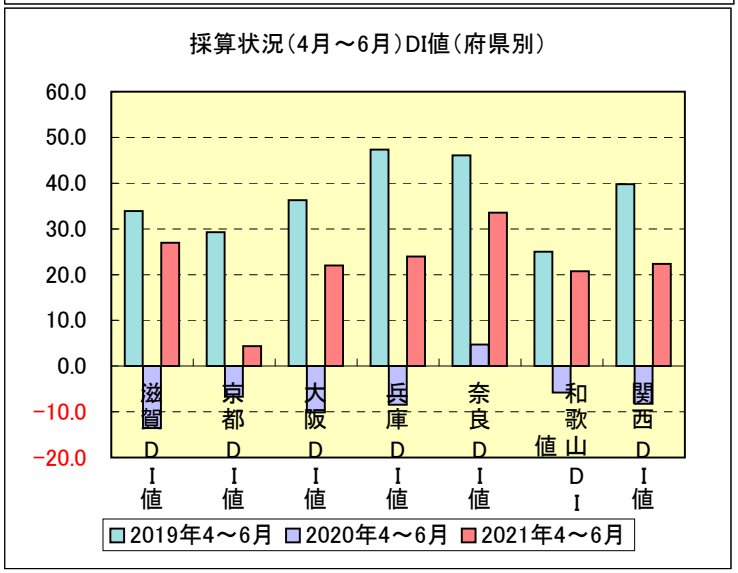

設備投資業種
総計
その他
サービス業
専門サービス業(士業)
流通業
物流業
通信情報業
建設業
非製造業
製造業
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
90%
100%
ある
ない
検討中

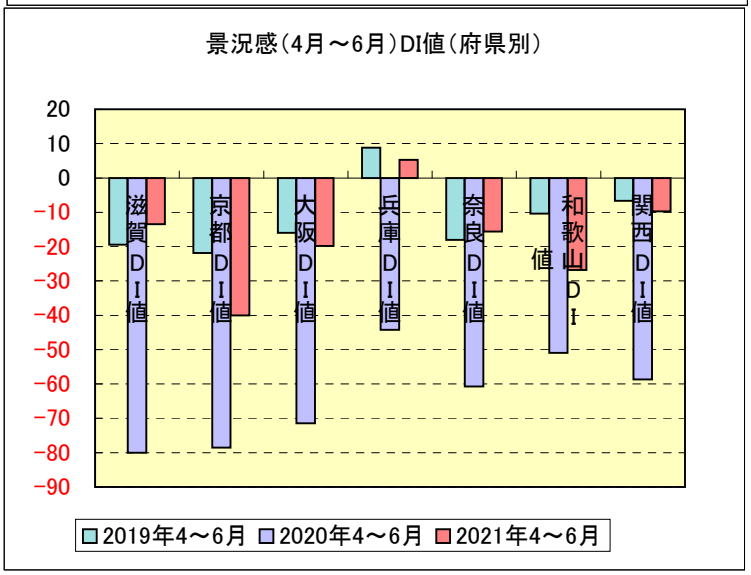

売上前期（4月～6月）比DI値（府県別）
30.0
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
-30.0
-40.0
-50.0
-60.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月

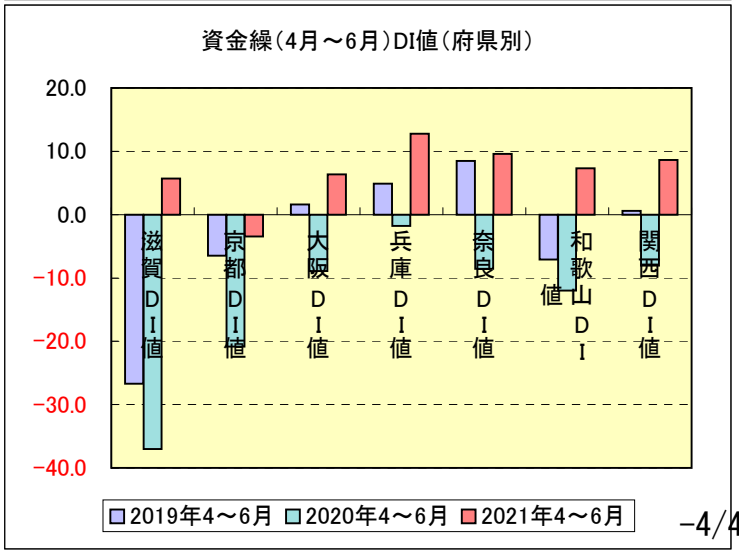

利益前期（4月～6月）比DI値（府県別）
30
20
10
0
-10
-20
-30
-40
-50
-60
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月

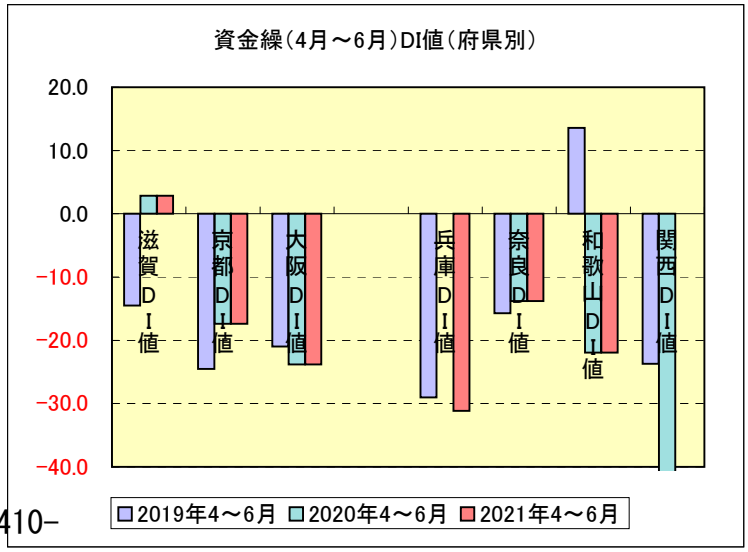

売上前年同期（4月～6月）比DI値（府県別）
40.0
30.0
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
-30.0
-40.0
-50.0
-60.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月


利益前年同期（4月～6月）比DI値（府県別）
30.0
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
-30.0
-40.0
-50.0
-60.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月


採算状況（4月～6月）DI値（府県別）
60.0
50.0
40.0
30.0
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月


景況感（4月～6月）DI値（府県別）
20
10
0
-10
-20
-30
-40
-50
-60
-70
-80
-90
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月


資金繰（4月～6月）DI値（府県別）
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
-30.0
-40.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月


資金繰（4月～6月）DI値（府県別）
20.0
10.0
0.0
-10.0
-20.0
-30.0
-40.0
滋賀DI値
京都DI値
大阪DI値
兵庫DI値
奈良DI値
和歌山DI値
関西DI値
2019年4～6月
2020年4～6月
2021年4～6月

1.4月～6月の売上・利益の動向
①売上動向

売上前期比

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	14	39	4	0	2	7	5	21	0	53
	横ばい	12	31	4	1	2	2	6	16	0	43
	減少	11	32	12	3	1	4	2	10	0	43
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	増加	37.8%	37.5%	20.0%	0.0%	40.0%	53.8%	38.5%	43.8%	－	37.6%
	横ばい	32.4%	29.8%	20.0%	20.0%	40.0%	15.4%	46.2%	33.3%	－	30.5%
	減少	29.7%	30.8%	60.0%	60.0%	20.0%	30.8%	15.4%	20.8%	－	30.5%
滋賀DI値		8.1	6.7	-40.0	-60.0	20.0	23.1	23.1	22.9	－	7.1
京都回答数	増加	5	30	11	0	1	6	3	9	0	35
	横ばい	21	96	31	5	0	13	9	38	0	117
	減少	13	63	14	3	3	13	3	27	0	76
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	増加	12.8%	15.7%	19.6%	0.0%	25.0%	18.2%	18.8%	12.2%	－	15.2%
	横ばい	53.8%	50.3%	55.4%	62.5%	0.0%	39.4%	56.3%	51.4%	－	50.9%
	減少	33.3%	33.0%	25.0%	37.5%	75.0%	39.4%	18.8%	36.5%	－	33.0%
京都DI値		-20.5	-17.3	-5.4	-37.5	-50.0	-21.2	0.0	-24.3	－	-17.8
大阪回答数	増加	101	160	16	5	11	30	38	60	0	261
	横ばい	104	216	35	14	8	27	48	83	1	320
	減少	77	207	29	12	16	42	29	79	0	284
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	増加	35.3%	26.8%	20.0%	16.1%	31.4%	29.7%	32.5%	26.0%	0.0%	29.6%
	横ばい	36.4%	36.2%	43.8%	45.2%	22.9%	26.7%	41.0%	35.9%	100.0%	36.3%
	減少	26.9%	34.7%	36.3%	38.7%	45.7%	41.6%	24.8%	34.2%	0.0%	32.2%
大阪DI値		8.4	-7.9	-16.3	-22.6	-14.3	-11.9	7.7	-8.2	1.0	-2.6
兵庫回答数	増加	63	295	59	5	5	45	50	129	2	358
	横ばい	51	424	118	7	8	55	66	169	1	475
	減少	68	328	67	5	11	58	16	168	3	396
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	増加	34.2%	27.9%	23.6%	29.4%	20.8%	28.5%	37.9%	27.3%	33.3%	28.8%
	横ばい	27.7%	40.0%	47.2%	41.2%	33.3%	34.8%	50.0%	35.8%	16.7%	38.2%
	減少	37.0%	31.0%	26.8%	29.4%	45.8%	36.7%	12.1%	35.6%	50.0%	31.9%
兵庫DI値		-2.7	-3.1	-3.2	0.0	-25.0	-8.2	25.8	-8.3	-16.7	-3.1
奈良回答数	増加	10	47	10	3	1	5	9	17	2	57
	横ばい	9	51	13	0	2	5	5	24	2	60
	減少	13	34	9	0	1	5	3	15	1	47
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	増加	31.3%	34.8%	31.3%	100.0%	25.0%	33.3%	52.9%	28.8%	40.0%	34.1%
	横ばい	28.1%	37.8%	40.6%	0.0%	50.0%	33.3%	29.4%	40.7%	40.0%	35.9%
	減少	40.6%	25.2%	28.1%	0.0%	25.0%	33.3%	17.6%	25.4%	20.0%	28.1%
奈良DI値		-9.4	9.6	3.1	100.0	0.0	0.0	35.3	3.4	20.0	6.0
和歌山回答数	増加	3	16	5	0	1	3	2	5	0	19
	横ばい	10	20	4	1	1	2	5	7	0	30
	減少	5	27	8	1	1	8	2	7	0	32
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	増加	16.7%	25.0%	29.4%	0.0%	25.0%	23.1%	22.2%	26.3%	－	23.2%
	横ばい	55.6%	31.3%	23.5%	50.0%	25.0%	15.4%	55.6%	36.8%	－	36.6%
	減少	27.8%	42.2%	47.1%	50.0%	25.0%	61.5%	22.2%	36.8%	－	39.0%
和歌山DI値		-11.1	-17.2	-17.6	-50.0	0.0	-38.5	0.0	-10.5	－	-15.9
関西回答数計	増加	196	587	105	13	21	96	107	241	4	783
	横ばい	207	838	205	28	21	104	139	337	4	1045
	減少	187	691	139	24	33	130	55	306	4	878
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	増加	32.9%	27.3%	23.1%	19.7%	27.6%	28.8%	35.2%	26.7%	33.3%	28.5%
	横ばい	34.7%	39.0%	45.1%	42.4%	27.6%	31.2%	45.7%	37.3%	33.3%	38.1%
	減少	31.4%	32.2%	30.5%	36.4%	43.4%	39.0%	18.1%	33.9%	33.3%	32.0%
関西DI値		1.5	-4.8	-7.5	-16.7	-15.8	-10.2	17.1	-7.2	0.0	-3.5

同友会	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	20	41	5	1	5	6	4	20	0	61
	横ばい	8	33	2	2	0	4	8	17	0	41
	減少	8	28	13	2	0	3	1	9	0	36
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	増加	54.1%	39.4%	25.0%	20.0%	100.0%	46.2%	30.8%	41.7%	－	43.3%
	横ばい	21.6%	31.7%	10.0%	40.0%	0.0%	30.8%	61.5%	35.4%	－	29.1%
	減少	21.6%	26.9%	65.0%	40.0%	0.0%	23.1%	7.7%	18.8%	－	25.5%
滋賀DI値		32.4	12.5	-40.0	-20.0	100.0	23.1	23.1	22.9	－	17.7
京都回答数	増加	11	42	8	0	1	4	9	20	0	53
	横ばい	10	82	27	7	0	13	3	32	0	92
	減少	18	63	19	1	3	15	4	21	0	81
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	増加	28.2%	22.0%	14.3%	0.0%	25.0%	12.1%	56.3%	27.0%	－	23.0%
	横ばい	25.6%	42.9%	48.2%	87.5%	0.0%	39.4%	18.8%	43.2%	－	40.0%
	減少	46.2%	33.0%	33.9%	12.5%	75.0%	45.5%	25.0%	28.4%	－	35.2%
京都DI値		-17.9	-11.0	-19.6	-12.5	-50.0	-33.3	31.3	-1.4	－	-12.2
大阪回答数	増加	122	194	12	6	13	39	48	76	0	316
	横ばい	78	194	38	12	9	19	43	72	1	272
	減少	83	194	29	13	13	43	23	73	0	277
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	増加	42.7%	32.6%	15.0%	19.4%	37.1%	38.6%	41.0%	32.9%	0.0%	35.8%
	横ばい	27.3%	32.6%	47.5%	38.7%	25.7%	18.8%	36.8%	31.2%	100.0%	30.8%
	減少	29.0%	32.6%	36.3%	41.9%	37.1%	42.6%	19.7%	31.6%	0.0%	31.4%
大阪DI値		13.6	0.0	-21.3	-22.6	0.0	-4.0	21.4	1.3	1.0	4.4
兵庫回答数	増加	55	340	70	4	5	54	55	150	2	395
	横ばい	51	390	109	8	12	44	60	156	1	441
	減少	76	308	65	5	7	56	17	155	3	384
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	増加	29.9%	32.1%	28.0%	23.5%	20.8%	34.2%	41.7%	31.8%	33.3%	31.8%
	横ばい	27.7%	36.8%	43.6%	47.1%	50.0%	27.8%	45.5%	33.1%	16.7%	35.5%
	減少	41.3%	29.1%	26.0%	29.4%	29.2%	35.4%	12.9%	32.8%	50.0%	30.9%
兵庫DI値		-11.4	3.0	2.0	-5.9	-8.3	-1.3	28.8	-1.1	-16.7	0.9
奈良回答数	増加	11	60	12	2	0	6	12	26	2	71
	横ばい	12	43	11	1	3	5	3	18	2	55
	減少	8	29	9	0	1	4	2	12	1	37
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	増加	34.4%	44.4%	37.5%	66.7%	0.0%	40.0%	70.6%	44.1%	40.0%	42.5%
	横ばい	37.5%	31.9%	34.4%	33.3%	75.0%	33.3%	17.6%	30.5%	40.0%	32.9%
	減少	25.0%	21.5%	28.1%	0.0%	25.0%	26.7%	11.8%	20.3%	20.0%	22.2%
奈良DI値		9.4	23.0	9.4	66.7	-25.0	13.3	58.8	23.7	20.0	20.4
和歌山回答数	増加	6	17	4	0	1	4	3	5	0	23
	横ばい	7	24	9	1	2	2	3	7	0	31
	減少	5	22	4	1	1	6	3	7	0	27
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	増加	33.3%	26.6%	23.5%	0.0%	25.0%	30.8%	33.3%	26.3%	－	28.0%
	横ばい	38.9%	37.5%	52.9%	50.0%	50.0%	15.4%	33.3%	36.8%	－	37.8%
	減少	27.8%	34.4%	23.5%	50.0%	25.0%	46.2%	33.3%	36.8%	－	32.9%
和歌山DI値		5.6	-7.8	0.0	-50.0	0.0	-15.4	0.0	-10.5	－	-4.9
関西回答数計	増加	225	694	111	13	25	113	131	297	4	919
	横ばい	166	766	196	31	26	87	120	302	4	932
	減少	198	644	139	22	25	127	50	277	4	842
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	増加	37.8%	32.3%	24.4%	19.7%	32.9%	33.9%	43.1%	32.9%	33.3%	33.5%
	横ばい	27.9%	35.6%	43.1%	47.0%	34.2%	26.1%	39.5%	33.4%	33.3%	34.0%
	減少	33.2%	30.0%	30.5%	33.3%	32.9%	38.1%	16.4%	30.7%	33.3%	30.7%
関西DI値		4.5	2.3	-6.2	-13.6	0.0	-4.2	26.6	2.2	0.0	2.8

②経常利益動向

利益前期比

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	16	29	3	0	2	6	2	16	0	45
	横ばい	13	38	6	2	1	4	9	16	0	51
	減少	8	33	11	3	2	3	2	12	0	41
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	増加	43.2%	27.9%	15.0%	0.0%	40.0%	46.2%	15.4%	33.3%	－	31.9%
	横ばい	35.1%	36.5%	30.0%	40.0%	20.0%	30.8%	69.2%	33.3%	－	36.2%
	減少	21.6%	31.7%	55.0%	60.0%	40.0%	23.1%	15.4%	25.0%	－	29.1%
滋賀DI値		21.6	−3.8	−40.0	−60.0	0.0	23.1	0.0	8.3	－	2.8
京都回答数	増加	7	32	13	0	1	6	2	10	0	39
	横ばい	20	87	28	3	0	10	10	36	0	107
	減少	12	67	13	4	3	17	4	26	0	79
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	増加	17.9%	16.8%	23.2%	0.0%	25.0%	18.2%	12.5%	13.5%	－	17.0%
	横ばい	51.3%	45.5%	50.0%	37.5%	0.0%	30.3%	62.5%	48.6%	－	46.5%
	減少	30.8%	35.1%	23.2%	50.0%	75.0%	51.5%	25.0%	35.1%	－	34.3%
京都DI値		−12.8	−18.3	0.0	−50.0	−50.0	−33.3	−12.5	−21.6	－	−17.4
大阪回答数	増加	90	139	13	5	9	30	33	49	0	229
	横ばい	107	226	37	13	11	29	53	82	1	333
	減少	86	220	30	13	15	42	29	91	0	306
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	増加	31.5%	23.3%	16.3%	16.1%	25.7%	29.7%	28.2%	21.2%	0.0%	26.0%
	横ばい	37.4%	37.9%	46.3%	41.9%	31.4%	28.7%	45.3%	35.5%	100.0%	37.8%
	減少	30.1%	36.9%	37.5%	41.9%	42.9%	41.6%	24.8%	39.4%	0.0%	34.7%
大阪DI値		1.4	−13.6	−21.3	−25.8	−17.1	−11.9	3.4	−18.2	1.0	−8.7
兵庫回答数	増加	61	286	52	4	7	44	48	129	2	347
	横ばい	62	462	123	8	10	63	68	189	1	524
	減少	57	294	70	5	7	49	15	145	3	351
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	増加	33.2%	27.0%	20.8%	23.5%	29.2%	27.8%	36.4%	27.3%	33.3%	27.9%
	横ばい	33.7%	43.6%	49.2%	47.1%	41.7%	39.9%	51.5%	40.0%	16.7%	42.2%
	減少	31.0%	27.8%	28.0%	29.4%	29.2%	31.0%	11.4%	30.7%	50.0%	28.2%
兵庫DI値		2.2	−0.8	−7.2	−5.9	0.0	−3.2	25.0	−3.4	−16.7	−0.3
奈良回答数	増加	10	38	7	3	1	1	9	15	2	48
	横ばい	9	54	14	0	2	9	6	22	1	63
	減少	12	40	10	0	1	5	2	20	2	52
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	増加	31.3%	28.1%	21.9%	100.0%	25.0%	6.7%	52.9%	25.4%	40.0%	28.7%
	横ばい	28.1%	40.0%	43.8%	0.0%	50.0%	60.0%	35.3%	37.3%	20.0%	37.7%
	減少	37.5%	29.6%	31.3%	0.0%	25.0%	33.3%	11.8%	33.9%	40.0%	31.1%
奈良DI値		−6.3	−1.5	−9.4	100.0	0.0	−26.7	41.2	−8.5	0.0	−2.4
和歌山回答数	増加	4	15	4	0	1	3	2	5	0	19
	横ばい	10	20	3	1	1	3	5	7	0	30
	減少	3	28	10	1	1	7	2	7	0	31
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	増加	22.2%	23.4%	23.5%	0.0%	25.0%	23.1%	22.2%	26.3%	－	23.2%
	横ばい	55.6%	31.3%	17.6%	50.0%	25.0%	23.1%	55.6%	36.8%	－	36.6%
	減少	16.7%	43.8%	58.8%	50.0%	25.0%	53.8%	22.2%	36.8%	－	37.8%
和歌山DI値		5.6	−20.3	−35.3	−50.0	0.0	−30.8	0.0	−10.5	－	−14.6
関西回答数計	増加	188	539	92	12	21	90	96	224	4	727
	横ばい	221	887	211	27	25	118	151	352	3	1108
	減少	178	682	144	26	29	123	54	301	5	860
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	増加	31.5%	25.1%	20.2%	18.2%	27.6%	27.0%	31.6%	24.8%	33.3%	26.5%
	横ばい	37.1%	41.3%	46.4%	40.9%	32.9%	35.4%	49.7%	39.0%	25.0%	40.4%
	減少	29.9%	31.7%	31.6%	39.4%	38.2%	36.9%	17.8%	33.3%	41.7%	31.3%
関西DI値		1.7	−6.7	−11.4	−21.2	−10.5	−9.9	13.8	−8.5	−8.3	−4.8

同友会	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	19	36	4	1	5	5	3	18	0	55
	横ばい	11	39	6	2	0	5	9	17	0	50
	減少	7	26	10	2	0	3	1	10	0	33
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	増加	51.4%	34.6%	20.0%	20.0%	100.0%	38.5%	23.1%	37.5%	－	39.0%
	横ばい	29.7%	37.5%	30.0%	40.0%	0.0%	38.5%	69.2%	35.4%	－	35.5%
	減少	18.9%	25.0%	50.0%	40.0%	0.0%	23.1%	7.7%	20.8%	－	23.4%
滋賀DI値		32.4	9.6	-30.0	-20.0	100.0	15.4	15.4	16.7	－	15.6
京都回答数	増加	10	37	8	0	1	3	9	16	0	47
	横ばい	15	83	25	6	0	14	3	35	0	98
	減少	14	68	21	2	3	16	4	22	0	82
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	増加	25.6%	19.4%	14.3%	0.0%	25.0%	9.1%	56.3%	21.6%	－	20.4%
	横ばい	38.5%	43.5%	44.6%	75.0%	0.0%	42.4%	18.8%	47.3%	－	42.6%
	減少	35.9%	35.6%	37.5%	25.0%	75.0%	48.5%	25.0%	29.7%	－	35.7%
京都DI値		-10.3	-16.2	-23.2	-25.0	-50.0	-39.4	31.3	-8.1	－	-15.2
大阪回答数	増加	113	174	12	5	9	35	47	66	0	287
	横ばい	78	207	41	12	12	26	42	73	1	285
	減少	92	198	27	14	14	39	25	79	0	290
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	増加	39.5%	29.2%	15.0%	16.1%	25.7%	34.7%	40.2%	28.6%	0.0%	32.5%
	横ばい	27.3%	34.7%	51.3%	38.7%	34.3%	25.7%	35.9%	31.6%	100.0%	32.3%
	減少	32.2%	33.2%	33.8%	45.2%	40.0%	38.6%	21.4%	34.2%	0.0%	32.9%
大阪DI値		7.3	-4.0	-18.8	-29.0	-14.3	-4.0	18.8	-5.6	1.0	-0.3
兵庫回答数	増加	55	322	56	3	7	54	52	148	2	377
	横ばい	59	430	123	9	10	52	63	172	1	489
	減少	68	287	63	5	7	52	17	140	3	355
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	増加	29.9%	30.4%	22.4%	17.6%	29.2%	34.2%	39.4%	31.4%	33.3%	30.3%
	横ばい	32.1%	40.6%	49.2%	52.9%	41.7%	32.9%	47.7%	36.4%	16.7%	39.3%
	減少	37.0%	27.1%	25.2%	29.4%	29.2%	32.9%	12.9%	29.7%	50.0%	28.6%
兵庫DI値		-7.1	3.3	-2.8	-11.8	0.0	1.3	26.5	1.7	-16.7	1.8
奈良回答数	増加	11	49	9	1	0	2	12	23	2	60
	横ばい	8	49	15	1	3	7	4	17	2	57
	減少	11	33	8	1	1	5	1	16	1	44
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	増加	34.4%	36.3%	28.1%	33.3%	0.0%	13.3%	70.6%	39.0%	40.0%	35.9%
	横ばい	25.0%	36.3%	46.9%	33.3%	75.0%	46.7%	23.5%	28.8%	40.0%	34.1%
	減少	34.4%	24.4%	25.0%	33.3%	25.0%	33.3%	5.9%	27.1%	20.0%	26.3%
奈良DI値		0.0	11.9	3.1	0.0	-25.0	-20.0	64.7	11.9	20.0	9.6
和歌山回答数	増加	5	17	4	0	1	3	3	6	0	22
	横ばい	7	25	9	1	2	4	3	6	0	32
	減少	6	22	4	1	1	6	3	7	0	28
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	増加	27.8%	26.6%	23.5%	0.0%	25.0%	23.1%	33.3%	31.6%	－	26.8%
	横ばい	38.9%	39.1%	52.9%	50.0%	50.0%	30.8%	33.3%	31.6%	－	39.0%
	減少	33.3%	34.4%	23.5%	50.0%	25.0%	46.2%	33.3%	36.8%	－	34.1%
和歌山DI値		-5.6	-7.8	0.0	-50.0	0.0	-23.1	0.0	-5.3	－	-7.3
関西回答数計	増加	213	635	93	10	23	102	126	277	4	848
	横ばい	178	833	219	31	27	108	124	320	4	1011
	減少	198	634	133	25	26	121	51	274	4	832
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	増加	35.7%	29.5%	20.4%	15.2%	30.3%	30.6%	41.4%	30.7%	33.3%	30.9%
	横ばい	29.9%	38.8%	48.1%	47.0%	35.5%	32.4%	40.8%	35.4%	33.3%	36.8%
	減少	33.2%	29.5%	29.2%	37.9%	34.2%	36.3%	16.8%	30.3%	33.3%	30.3%
関西DI値		2.5	0.0	-8.8	-22.7	-3.9	-5.7	24.7	0.3	0.0	0.6

③採算状況

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	黒字	20	50	9	0	3	8	8	22	0	70
	トントン	9	29	7	3	1	3	4	11	0	38
	赤字	8	24	4	2	1	2	1	14	0	32
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	黒字	54.1%	48.1%	45.0%	0.0%	60.0%	61.5%	61.5%	45.8%	－	49.6%
	トントン	24.3%	27.9%	35.0%	60.0%	20.0%	23.1%	30.8%	22.9%	－	27.0%
	赤字	21.6%	23.1%	20.0%	40.0%	20.0%	15.4%	7.7%	29.2%	－	22.7%
滋賀DI値		32.4	25.0	25.0	−40.0	40.0	46.2	53.8	16.7	－	27.0
京都回答数	黒字	9	70	26	1	1	6	11	25	0	79
	トントン	14	68	20	5	1	13	2	27	0	82
	赤字	16	53	10	2	2	14	3	22	0	69
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	黒字	23.1%	36.6%	46.4%	12.5%	25.0%	18.2%	68.8%	33.8%	－	34.3%
	トントン	35.9%	35.6%	35.7%	62.5%	25.0%	39.4%	12.5%	36.5%	－	35.7%
	赤字	41.0%	27.7%	17.9%	25.0%	50.0%	42.4%	18.8%	29.7%	－	30.0%
京都DI値		−17.9	8.9	28.6	−12.5	−25.0	−24.2	50.0	4.1	－	4.3
大阪回答数	黒字	132	260	32	13	15	46	72	81	1	392
	トントン	79	188	30	7	9	28	34	80	0	267
	赤字	68	130	14	11	11	25	7	62	0	198
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	黒字	46.2%	43.6%	40.0%	41.9%	42.9%	45.5%	61.5%	35.1%	100.0%	44.4%
	トントン	27.6%	31.5%	37.5%	22.6%	25.7%	27.7%	29.1%	34.6%	0.0%	30.3%
	赤字	23.8%	21.8%	17.5%	35.5%	31.4%	24.8%	6.0%	26.8%	0.0%	22.4%
大阪DI値		22.4	21.8	22.5	6.5	11.4	20.8	55.6	8.2	1.0	22.0
兵庫回答数	黒字	93	525	115	6	11	74	102	215	2	618
	トントン	37	226	63	7	4	36	18	98	0	263
	赤字	51	269	57	3	8	46	10	141	4	320
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	黒字	50.5%	49.6%	46.0%	35.3%	45.8%	46.8%	77.3%	45.6%	33.3%	49.7%
	トントン	20.1%	21.3%	25.2%	41.2%	16.7%	22.8%	13.6%	20.8%	0.0%	21.2%
	赤字	27.7%	25.4%	22.8%	17.6%	33.3%	29.1%	7.6%	29.9%	66.7%	25.7%
兵庫DI値		22.8	24.2	23.2	17.6	12.5	17.7	69.7	15.7	−33.3	24.0
奈良回答数	黒字	13	71	16	3	3	5	16	25	3	84
	トントン	10	39	11	0	0	8	1	17	2	49
	赤字	8	20	4	0	1	1	0	14	0	28
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	黒字	40.6%	52.6%	50.0%	100.0%	75.0%	33.3%	94.1%	42.4%	60.0%	50.3%
	トントン	31.3%	28.9%	34.4%	0.0%	0.0%	53.3%	5.9%	28.8%	40.0%	29.3%
	赤字	25.0%	14.8%	12.5%	0.0%	25.0%	6.7%	0.0%	23.7%	0.0%	16.8%
奈良DI値		15.6	37.8	37.5	100.0	50.0	26.7	94.1	18.6	60.0	33.5
和歌山回答数	黒字	8	27	8	1	2	3	7	6	0	35
	トントン	6	21	6	0	1	6	2	6	0	27
	赤字	4	14	3	1	0	4	0	6	0	18
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	黒字	44.4%	42.2%	47.1%	50.0%	50.0%	23.1%	77.8%	31.6%	－	42.7%
	トントン	33.3%	32.8%	35.3%	0.0%	25.0%	46.2%	22.2%	31.6%	－	32.9%
	赤字	22.2%	21.9%	17.6%	50.0%	0.0%	30.8%	0.0%	31.6%	－	22.0%
和歌山DI値		22.2	20.3	29.4	0.0	50.0	−7.7	77.8	0.0	－	20.7
関西回答数計	黒字	275	1003	206	24	35	142	216	374	6	1278
	トントン	155	571	137	22	16	94	61	239	2	726
	赤字	155	510	92	19	23	92	21	259	4	665
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	黒字	46.1%	46.7%	45.3%	36.4%	46.1%	42.6%	71.1%	41.4%	50.0%	46.6%
	トントン	26.0%	26.6%	30.1%	33.3%	21.1%	28.2%	20.1%	26.5%	16.7%	26.4%
	赤字	26.0%	23.7%	20.2%	28.8%	30.3%	27.6%	6.9%	28.7%	33.3%	24.2%
関西DI値		20.1	22.9	25.1	7.6	15.8	15.0	64.1	12.7	16.7	22.3

④景気動向

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	13	11	2	0	0	1	2	6	0	24
	横ばい	16	58	5	4	4	7	8	30	0	74
	悪化	8	35	13	1	1	5	3	12	0	43
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	好転	35.1%	10.6%	10.0%	0.0%	0.0%	7.7%	15.4%	12.5%	－	17.0%
	横ばい	43.2%	55.8%	25.0%	80.0%	80.0%	53.8%	61.5%	62.5%	－	52.5%
	悪化	21.6%	33.7%	65.0%	20.0%	20.0%	38.5%	23.1%	25.0%	－	30.5%
滋賀DI値		13.5	−23.1	−55.0	−20.0	−20.0	−30.8	−7.7	−12.5	－	−13.5
京都回答数	好転	3	11	3	0	0	1	2	5	0	14
	横ばい	20	88	31	4	1	9	8	35	0	108
	悪化	16	90	21	3	3	23	6	34	0	106
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	好転	7.7%	5.8%	5.4%	0.0%	0.0%	3.0%	12.5%	6.8%	－	6.1%
	横ばい	51.3%	46.1%	55.4%	50.0%	25.0%	27.3%	50.0%	47.3%	－	47.0%
	悪化	41.0%	47.1%	37.5%	37.5%	75.0%	69.7%	37.5%	45.9%	－	46.1%
京都DI値		−33.3	−41.4	−32.1	−37.5	−75.0	−66.7	−25.0	−39.2	－	−40.0
大阪回答数	好転	58	68	7	7	3	13	16	22	0	126
	横ばい	136	304	47	11	17	45	70	113	1	440
	悪化	87	214	26	13	15	42	29	89	0	301
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	好転	20.3%	11.4%	8.8%	22.6%	8.6%	12.9%	13.7%	9.5%	0.0%	14.3%
	横ばい	47.6%	51.0%	58.8%	35.5%	48.6%	44.6%	59.8%	48.9%	100.0%	49.9%
	悪化	30.4%	35.9%	32.5%	41.9%	42.9%	41.6%	24.8%	38.5%	0.0%	34.1%
大阪DI値		−10.1	−24.5	−23.8	−19.4	−34.3	−28.7	−11.1	−29.0	1.0	−19.8
兵庫回答数	好転	56	282	55	4	8	42	29	142	2	338
	横ばい	88	520	131	10	11	70	77	218	3	608
	悪化	35	237	58	3	5	44	26	100	1	272
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	好転	30.4%	26.6%	22.0%	23.5%	33.3%	26.6%	22.0%	30.1%	33.3%	27.2%
	横ばい	47.8%	49.1%	52.4%	58.8%	45.8%	44.3%	58.3%	46.2%	50.0%	48.9%
	悪化	19.0%	22.4%	23.2%	17.6%	20.8%	27.8%	19.7%	21.2%	16.7%	21.9%
兵庫DI値		11.4	4.2	−1.2	5.9	12.5	−1.3	2.3	8.9	16.7	5.3
奈良回答数	好転	7	21	2	1	0	1	3	12	2	28
	横ばい	15	69	19	2	4	4	10	28	2	84
	悪化	10	44	11	0	0	10	4	18	1	54
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	好転	21.9%	15.6%	6.3%	33.3%	0.0%	6.7%	17.6%	20.3%	40.0%	16.8%
	横ばい	46.9%	51.1%	59.4%	66.7%	100.0%	26.7%	58.8%	47.5%	40.0%	50.3%
	悪化	31.3%	32.6%	34.4%	0.0%	0.0%	66.7%	23.5%	30.5%	20.0%	32.3%
奈良DI値		−9.4	−17.0	−28.1	33.3	0.0	−60.0	−5.9	−10.2	20.0	−15.6
和歌山回答数	好転	1	8	4	0	0	1	1	2	0	9
	横ばい	11	31	8	1	3	5	5	9	0	42
	悪化	6	25	5	1	1	7	3	8	0	31
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	好転	5.6%	12.5%	23.5%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	10.5%	－	11.0%
	横ばい	61.1%	48.4%	47.1%	50.0%	75.0%	38.5%	55.6%	47.4%	－	51.2%
	悪化	33.3%	39.1%	29.4%	50.0%	25.0%	53.8%	33.3%	42.1%	－	37.8%
和歌山DI値		−27.8	−26.6	−5.9	−50.0	−25.0	−46.2	−22.2	−31.6	－	−26.8
関西回答数計	好転	138	401	73	12	11	59	53	189	4	539
	横ばい	286	1070	241	32	40	140	178	433	6	1356
	悪化	162	645	134	21	25	131	71	261	2	807
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	好転	23.2%	18.7%	16.0%	18.2%	14.5%	17.7%	17.4%	20.9%	33.3%	19.6%
	横ばい	48.0%	49.8%	53.0%	48.5%	52.6%	42.0%	58.6%	48.0%	50.0%	49.4%
	悪化	27.2%	30.0%	29.5%	31.8%	32.9%	39.3%	23.4%	28.9%	16.7%	29.4%
関西DI値		−4.0	−11.4	−13.4	−13.6	−18.4	−21.6	−5.9	−8.0	16.7	−9.8

⑤次期景況感

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	14	15	2	1	1	3	2	6	0	29
	横ばい	13	55	7	2	2	7	7	30	0	68
	悪化	9	19	6	1	1	3	1	7	0	28
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	好転	37.8%	14.4%	10.0%	20.0%	20.0%	23.1%	15.4%	12.5%	－	20.6%
	横ばい	35.1%	52.9%	35.0%	40.0%	40.0%	53.8%	53.8%	62.5%	－	48.2%
	悪化	24.3%	18.3%	30.0%	20.0%	20.0%	23.1%	7.7%	14.6%	－	19.9%
滋賀DI値		13.5	−3.8	−20.0	0.0	0.0	0.0	7.7	−2.1	－	0.7
京都回答数	好転	5	31	13	1	0	9	0	8	0	36
	横ばい	25	101	28	2	1	17	13	40	0	126
	悪化	9	57	14	5	2	7	3	26	0	66
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	好転	12.8%	16.2%	23.2%	12.5%	0.0%	27.3%	0.0%	10.8%	－	15.7%
	横ばい	64.1%	52.9%	50.0%	25.0%	25.0%	51.5%	81.3%	54.1%	－	54.8%
	悪化	23.1%	29.8%	25.0%	62.5%	50.0%	21.2%	18.8%	35.1%	－	28.7%
京都DI値		−10.3	−13.6	−1.8	−50.0	−50.0	6.1	−18.8	−24.3	－	−13.0
大阪回答数	好転	54	90	15	5	5	13	21	31	0	144
	横ばい	131	323	43	19	20	50	62	128	1	454
	悪化	58	112	16	4	6	27	20	39	0	170
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	好転	18.9%	15.1%	18.8%	16.1%	14.3%	12.9%	17.9%	13.4%	－	16.3%
	横ばい	45.8%	54.2%	53.8%	61.3%	57.1%	49.5%	53.0%	55.4%	－	51.5%
	悪化	20.3%	18.8%	20.0%	12.9%	17.1%	26.7%	17.1%	16.9%	－	19.3%
大阪DI値		−1.4	−3.7	−1.3	3.2	−2.9	−13.9	0.9	−3.5	－	−2.9
兵庫回答数	好転	86	408	85	5	8	67	57	184	2	494
	横ばい	49	327	94	6	10	44	48	125	0	376
	悪化	47	289	64	5	6	42	25	143	4	336
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	好転	46.7%	38.5%	34.0%	29.4%	33.3%	42.4%	43.2%	39.0%	33.3%	39.7%
	横ばい	26.6%	30.9%	37.6%	35.3%	41.7%	27.8%	36.4%	26.5%	0.0%	30.2%
	悪化	25.5%	27.3%	25.6%	29.4%	25.0%	26.6%	18.9%	30.3%	66.7%	27.0%
兵庫DI値		21.2	11.2	8.4	0.0	8.3	15.8	24.2	8.7	−33.3	12.7
奈良回答数	好転	8	23	6	0	1	3	2	9	2	31
	横ばい	11	66	12	1	3	6	9	34	1	77
	悪化	3	20	5	0	0	2	2	11	0	23
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	好転	25.0%	17.0%	18.8%	0.0%	25.0%	20.0%	11.8%	15.3%	40.0%	18.6%
	横ばい	34.4%	48.9%	37.5%	33.3%	75.0%	40.0%	52.9%	57.6%	20.0%	46.1%
	悪化	9.4%	14.8%	15.6%	0.0%	0.0%	13.3%	11.8%	18.6%	0.0%	13.8%
奈良DI値		15.6	2.2	3.1	0.0	25.0	6.7	0.0	−3.4	40.0	4.8
和歌山回答数	好転	2	13	5	0	1	3	1	3	0	15
	横ばい	14	33	8	2	1	8	5	9	0	47
	悪化	2	16	4	0	2	2	3	5	0	18
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	好転	11.1%	20.3%	29.4%	0.0%	25.0%	23.1%	11.1%	15.8%	－	18.3%
	横ばい	77.8%	51.6%	47.1%	100.0%	25.0%	61.5%	55.6%	47.4%	－	57.3%
	悪化	11.1%	25.0%	23.5%	0.0%	50.0%	15.4%	33.3%	26.3%	－	22.0%
和歌山DI値		0.0	−4.7	5.9	0.0	−25.0	7.7	−22.2	−10.5	－	−3.7
関西回答数計	好転	169	580	126	12	16	98	83	241	4	749
	横ばい	243	905	192	32	37	132	144	366	2	1148
	悪化	128	513	109	15	17	83	54	231	4	641
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	好転	28.4%	27.0%	27.7%	18.2%	21.1%	29.4%	27.3%	26.7%	33.3%	27.3%
	横ばい	40.8%	42.1%	42.2%	48.5%	48.7%	39.6%	47.4%	40.5%	16.7%	41.8%
	悪化	21.5%	23.9%	24.0%	22.7%	22.4%	24.9%	17.8%	25.6%	33.3%	23.4%
関西DI値		6.9	3.1	3.7	−4.5	−1.3	4.5	9.5	1.1	0.0	3.9

⑥資金繰

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	楽	7	21	3	0	1	5	3	9	0	28
	普通	25	67	15	3	4	6	9	30	0	92
	苦しい	5	15	2	2	0	2	1	8	0	20
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	楽	18.9%	20.2%	15.0%	0.0%	20.0%	38.5%	23.1%	18.8%	－	19.9%
	普通	67.6%	64.4%	75.0%	60.0%	80.0%	46.2%	69.2%	62.5%	－	65.2%
	苦しい	13.5%	14.4%	10.0%	40.0%	0.0%	15.4%	7.7%	16.7%	－	14.2%
滋賀DI値		5.4	5.8	5.0	-40.0	20.0	23.1	15.4	2.1	－	5.7
京都回答数	楽	4	31	13	0	1	6	3	8	0	35
	普通	27	125	39	7	2	21	11	45	0	152
	苦しい	8	35	4	1	1	6	2	21	0	43
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	楽	10.3%	16.2%	23.2%	0.0%	25.0%	18.2%	18.8%	10.8%	－	15.2%
	普通	69.2%	65.4%	69.6%	87.5%	50.0%	63.6%	68.8%	60.8%	－	66.1%
	苦しい	20.5%	18.3%	7.1%	12.5%	25.0%	18.2%	12.5%	28.4%	－	18.7%
京都DI値		-10.3	-2.1	16.1	-12.5	0.0	0.0	6.3	-17.6	－	-3.5
大阪回答数	楽	68	107	15	5	6	18	30	33	0	175
	普通	177	398	61	19	21	72	76	148	1	575
	苦しい	38	81	4	7	7	11	7	45	0	119
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	楽	23.8%	18.0%	18.8%	16.1%	17.1%	17.8%	25.6%	14.3%	0.0%	19.8%
	普通	61.9%	66.8%	76.3%	61.3%	60.0%	71.3%	65.0%	64.1%	100.0%	65.2%
	苦しい	13.3%	13.6%	5.0%	22.6%	20.0%	10.9%	6.0%	19.5%	0.0%	13.5%
大阪DI値		10.5	4.4	13.8	-6.5	-2.9	6.9	19.7	-5.2	1.0	6.3
兵庫回答数	楽	86	408	85	5	8	67	57	184	2	494
	普通	49	326	94	6	10	44	48	124	0	375
	苦しい	47	288	64	5	6	42	24	143	4	335
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	楽	46.7%	38.5%	34.0%	29.4%	33.3%	42.4%	43.2%	39.0%	33.3%	39.7%
	普通	26.6%	30.8%	37.6%	35.3%	41.7%	27.8%	36.4%	26.3%	0.0%	30.2%
	苦しい	25.5%	27.2%	25.6%	29.4%	25.0%	26.6%	18.2%	30.3%	66.7%	27.0%
兵庫DI値		21.2	11.3	8.4	0.0	8.3	15.8	25.0	8.7	-33.3	12.8
奈良回答数	楽	8	33	8	2	0	2	6	13	2	41
	普通	21	78	21	1	4	10	10	30	2	99
	苦しい	3	22	2	0	0	3	1	15	1	25
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	楽	25.0%	24.4%	25.0%	66.7%	0.0%	13.3%	35.3%	22.0%	40.0%	24.6%
	普通	65.6%	57.8%	65.6%	33.3%	100.0%	66.7%	58.8%	50.8%	40.0%	59.3%
	苦しい	9.4%	16.3%	6.3%	0.0%	0.0%	20.0%	5.9%	25.4%	20.0%	15.0%
奈良DI値		15.6	8.1	18.8	66.7	0.0	-6.7	29.4	-3.4	20.0	9.6
和歌山回答数	楽	5	13	3	1	0	3	4	2	0	18
	普通	9	43	13	0	3	8	5	14	0	52
	苦しい	4	8	1	1	1	2	0	3	0	12
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	楽	27.8%	20.3%	17.6%	50.0%	0.0%	23.1%	44.4%	10.5%	－	22.0%
	普通	50.0%	67.2%	76.5%	0.0%	75.0%	61.5%	55.6%	73.7%	－	63.4%
	苦しい	22.2%	12.5%	5.9%	50.0%	25.0%	15.4%	0.0%	15.8%	－	14.6%
和歌山DI値		5.6	7.8	11.8	0.0	-25.0	7.7	44.4	-5.3	－	7.3
関西回答数計	楽	178	613	127	13	16	101	103	249	4	791
	普通	308	1037	243	36	44	161	159	391	3	1345
	苦しい	105	449	77	16	15	66	35	235	5	554
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	楽	29.9%	28.5%	27.9%	19.7%	21.1%	30.3%	33.9%	27.6%	33.3%	28.8%
	普通	51.7%	48.3%	53.4%	54.5%	57.9%	48.3%	52.3%	43.3%	25.0%	49.0%
	苦しい	17.6%	20.9%	16.9%	24.2%	19.7%	19.8%	11.5%	26.0%	41.7%	20.2%
関西DI値		12.2	7.6	11.0	-4.5	1.3	10.5	22.4	1.6	-8.3	8.6

【4】(1)設備投資

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	ある	20	34	8	1	3	4	5	13	0	54
	ない	10	40	10	2	0	4	8	16	0	50
	検討中	7	28	2	2	2	5	0	17	0	35
滋賀回答合計		37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
滋賀割合	ある	54.1%	32.7%	40.0%	20.0%	60.0%	30.8%	38.5%	27.1%	－	38.3%
	ない	27.0%	38.5%	50.0%	40.0%	0.0%	30.8%	61.5%	33.3%	－	35.5%
	検討中	18.9%	26.9%	10.0%	40.0%	40.0%	38.5%	0.0%	35.4%	－	24.8%
滋賀DI値		27.0	−5.8	−10.0	−20.0	60.0	0.0	−23.1	−6.3	#VALUE!	2.8
京都回答数	ある	14	52	14	2	3	9	3	21	0	66
	ない	14	92	27	5	1	12	8	39	0	106
	検討中	11	46	15	1	0	12	4	14	0	57
京都回答合計		39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
京都割合	ある	35.9%	27.2%	25.0%	25.0%	75.0%	27.3%	18.8%	28.4%	－	28.7%
	ない	35.9%	48.2%	48.2%	62.5%	25.0%	36.4%	50.0%	52.7%	－	46.1%
	検討中	28.2%	24.1%	26.8%	12.5%	0.0%	36.4%	25.0%	18.9%	－	24.8%
京都DI値		0.0	−20.9	−23.2	−37.5	50.0	−9.1	−31.3	−24.3	#VALUE!	−17.4
大阪回答数	ある	111	126	13	9	17	24	13	49	1	237
	ない	109	338	51	12	11	55	89	120	0	447
	検討中	62	123	16	9	6	22	13	57	0	185
大阪回答合計		286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
大阪割合	ある	38.8%	21.1%	16.3%	29.0%	48.6%	23.8%	11.1%	21.2%	100.0%	26.9%
	ない	38.1%	56.7%	63.8%	38.7%	31.4%	54.5%	76.1%	51.9%	0.0%	50.7%
	検討中	21.7%	20.6%	20.0%	29.0%	17.1%	21.8%	11.1%	24.7%	0.0%	21.0%
大阪DI値		0.7	−35.6	−47.5	−9.7	17.1	−30.7	−65.0	−30.7	1.0	−23.8
兵庫回答数	ある	86	324	69	4	11	48	27	162	3	410
	ない	96	701	173	11	13	107	103	291	3	797
	検討中	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
兵庫回答合計		184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
兵庫割合	ある	46.7%	30.6%	27.6%	23.5%	45.8%	30.4%	20.5%	34.3%	50.0%	33.0%
	ない	52.2%	66.2%	69.2%	64.7%	54.2%	67.7%	78.0%	61.7%	50.0%	64.1%
	検討中	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
兵庫DI値		−5.4	−35.6	−41.6	−41.2	−8.3	−37.3	−57.6	−27.3	0.0	−31.1
奈良回答数	ある	14	38	6	1	2	2	4	23	0	52
	ない	11	64	20	1	1	6	9	23	4	75
	検討中	7	32	6	1	1	7	4	12	1	39
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
奈良割合	ある	43.8%	28.1%	18.8%	33.3%	50.0%	13.3%	23.5%	39.0%	0.0%	31.1%
	ない	34.4%	47.4%	62.5%	33.3%	25.0%	40.0%	52.9%	39.0%	80.0%	44.9%
	検討中	21.9%	23.7%	18.8%	33.3%	25.0%	46.7%	23.5%	20.3%	20.0%	23.4%
奈良DI値		9.4	−19.3	−43.8	0.0	25.0	−26.7	−29.4	0.0	−80.0	−13.8
和歌山回答数	ある	6	15	3	0	3	4	0	5	0	21
	ない	8	31	10	1	1	6	7	6	0	39
	検討中	4	12	4	0	0	1	1	6	0	16
和歌山回答合計		18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
和歌山割合	ある	33.3%	23.4%	17.6%	0.0%	75.0%	30.8%	0.0%	26.3%	#DIV/0!	25.6%
	ない	44.4%	48.4%	58.8%	50.0%	25.0%	46.2%	77.8%	31.6%	#DIV/0!	47.6%
	検討中	22.2%	18.8%	23.5%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	31.6%	#DIV/0!	19.5%
和歌山DI値		−11.1	−25.0	−41.2	−50.0	50.0	−15.4	−77.8	−5.3	#DIV/0!	−22.0
関西回答数計	ある	251	589	113	17	39	91	52	273	4	840
	ない	248	1266	291	32	27	190	224	495	7	1514
	検討中	91	241	43	13	9	47	22	106	1	332
関西回答総計		596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
関西割合	ある	42.1%	27.4%	24.8%	25.8%	51.3%	27.3%	17.1%	30.2%	33.3%	30.6%
	ない	41.6%	58.9%	64.0%	48.5%	35.5%	57.1%	73.7%	54.8%	58.3%	55.2%
	検討中	15.3%	11.2%	9.5%	19.7%	11.8%	14.1%	7.2%	11.7%	8.3%	12.1%
関西DI値		0.5	−31.5	−39.1	−22.7	15.8	−29.7	−56.6	−24.6	−25.0	−24.6

1.4月～6月の売上・利益の動向

①売上動向

売上前期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	2	8	8	5	9	5	7	9	53
	横ばい	4	5	9	6	5	7	3	4	43
	減少	0	7	12	12	2	6	1	3	43
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	増加	33.3%	40.0%	26.7%	21.7%	56.3%	26.3%	63.6%	56.3%	37.6%
	横ばい	66.7%	25.0%	30.0%	26.1%	31.3%	36.8%	27.3%	25.0%	30.5%
	減少	0.0%	35.0%	40.0%	52.2%	12.5%	31.6%	9.1%	18.8%	30.5%
滋賀DI値		33.3	5.0	-13.3	-30.4	43.8	-5.3	54.5	37.5	7.1
京都回答数	増加	5	6	7	11	2	1	1	2	35
	横ばい	10	30	26	26	8	8	5	4	117
	減少	9	16	21	18	9	2	0	1	76
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	増加	20.0%	11.5%	13.0%	19.6%	10.5%	9.1%	16.7%	28.6%	15.2%
	横ばい	40.0%	57.7%	48.1%	46.4%	42.1%	72.7%	83.3%	57.1%	50.9%
	減少	36.0%	30.8%	38.9%	32.1%	47.4%	18.2%	0.0%	14.3%	33.0%
京都DI値		-16.0	-19.2	-25.9	-12.5	-36.8	-9.1	16.7	14.3	-17.8
大阪回答数	増加	31	40	47	48	28	35	19	13	261
	横ばい	28	80	60	59	33	25	18	17	320
	減少	21	70	69	51	22	22	20	9	284
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	増加	36.5%	20.6%	26.3%	29.6%	33.7%	42.2%	33.3%	33.3%	29.6%
	横ばい	32.9%	41.2%	33.5%	36.4%	39.8%	30.1%	31.6%	43.6%	36.3%
	減少	24.7%	36.1%	38.5%	31.5%	26.5%	26.5%	35.1%	23.1%	32.2%
大阪DI値		11.8	-15.5	-12.3	-1.9	7.2	15.7	-1.8	10.3	-2.6
兵庫回答数	増加	22	92	79	64	36	24	24	17	358
	横ばい	45	137	121	60	30	33	29	20	475
	減少	31	105	89	49	40	36	29	17	396
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	増加	21.8%	27.2%	27.1%	36.8%	34.0%	25.5%	28.9%	30.4%	28.8%
	横ばい	44.6%	40.5%	41.6%	34.5%	28.3%	35.1%	34.9%	35.7%	38.2%
	減少	30.7%	31.1%	30.6%	28.2%	37.7%	38.3%	34.9%	30.4%	31.9%
兵庫DI値		-8.9	-3.8	-3.4	8.6	-3.8	-12.8	-6.0	0.0	-3.1
奈良回答数	増加	6	7	17	15	5	3	2	2	57
	横ばい	8	13	10	11	3	7	7	1	60
	減少	4	5	16	8	3	4	2	5	47
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	増加	33.3%	26.9%	39.5%	41.7%	45.5%	21.4%	18.2%	25.0%	34.1%
	横ばい	44.4%	50.0%	23.3%	30.6%	27.3%	50.0%	63.6%	12.5%	35.9%
	減少	22.2%	19.2%	37.2%	22.2%	27.3%	28.6%	18.2%	62.5%	28.1%
奈良DI値		11.1	7.7	2.3	19.4	18.2	-7.1	0.0	-37.5	6.0
和歌山回答数	増加	0	3	2	3	5	3	3	0	19
	横ばい	1	7	9	5	3	3	1	1	30
	減少	0	8	5	8	4	4	2	1	32
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	増加	0.0%	16.7%	12.5%	18.8%	41.7%	27.3%	50.0%	0.0%	23.2%
	横ばい	100.0%	38.9%	56.3%	31.3%	25.0%	27.3%	16.7%	50.0%	36.6%
	減少	0.0%	44.4%	31.3%	50.0%	33.3%	36.4%	33.3%	50.0%	39.0%
和歌山DI値		0.0	-27.8	-18.8	-31.3	8.3	-9.1	16.7	-50.0	-15.9
関西回答数計	増加	66	156	160	146	85	71	56	43	783
	横ばい	96	272	235	167	82	83	63	47	1045
	減少	65	211	212	146	80	74	54	36	878
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	28.0%	24.1%	26.1%	31.3%	34.4%	30.6%	32.2%	33.6%	28.5%
	横ばい	40.7%	42.0%	38.3%	35.8%	33.2%	35.8%	36.2%	36.7%	38.1%
	減少	27.5%	32.6%	34.6%	31.3%	32.4%	31.9%	31.0%	28.1%	32.0%
関西DI値		0.4	-8.5	-8.5	-14.0	2.0	-1.3	1.1	5.5	-3.5

売上前年同期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	2	8	10	8	8	9	6	10	61
	横ばい	4	6	6	5	5	7	3	5	41
	減少	0	6	13	10	2	3	2	0	36
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	増加	33.3%	40.0%	33.3%	34.8%	50.0%	47.4%	54.5%	62.5%	43.3%
	横ばい	66.7%	30.0%	20.0%	21.7%	31.3%	36.8%	27.3%	31.3%	29.1%
	減少	0.0%	30.0%	43.3%	43.5%	12.5%	15.8%	18.2%	0.0%	25.5%
滋賀DI値		33.3	10.0	-10.0	-8.7	37.5	31.6	36.4	62.5	17.7
京都回答数	増加	5	12	11	17	2	2	2	2	53
	横ばい	8	20	20	20	8	7	4	5	92
	減少	11	20	21	18	9	2	0	0	81
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	増加	20.0%	23.1%	20.4%	30.4%	10.5%	18.2%	33.3%	28.6%	23.0%
	横ばい	32.0%	38.5%	37.0%	35.7%	42.1%	63.6%	66.7%	71.4%	40.0%
	減少	44.0%	38.5%	38.9%	32.1%	47.4%	18.2%	0.0%	0.0%	35.2%
京都DI値		-24.0	-15.4	-18.5	-1.8	-36.8	0.0	33.3	28.6	-12.2
大阪回答数	増加	29	55	54	57	38	43	24	16	316
	横ばい	20	75	58	51	23	18	14	13	272
	減少	28	61	66	50	22	21	19	10	277
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	増加	34.1%	28.4%	30.2%	35.2%	45.8%	51.8%	42.1%	41.0%	35.8%
	横ばい	23.5%	38.7%	32.4%	31.5%	27.7%	21.7%	24.6%	33.3%	30.8%
	減少	32.9%	31.4%	36.9%	30.9%	26.5%	25.3%	33.3%	25.6%	31.4%
大阪DI値		1.2	-3.1	-6.7	4.3	19.3	26.5	8.8	15.4	4.4
兵庫回答数	増加	27	108	83	66	37	31	23	20	395
	横ばい	38	132	113	55	30	30	27	16	441
	減少	33	90	91	51	37	32	32	18	384
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	増加	26.7%	32.0%	28.5%	37.9%	34.9%	33.0%	27.7%	35.7%	31.8%
	横ばい	37.6%	39.1%	38.8%	31.6%	28.3%	31.9%	32.5%	28.6%	35.5%
	減少	32.7%	26.6%	31.3%	29.3%	34.9%	34.0%	38.6%	32.1%	30.9%
兵庫DI値		-5.9	5.3	-2.7	8.6	0.0	-1.1	-10.8	3.6	0.9
奈良回答数	増加	10	9	17	15	5	4	6	5	71
	横ばい	4	10	15	14	4	3	4	1	55
	減少	4	5	11	6	2	7	1	1	37
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	増加	55.6%	34.6%	39.5%	41.7%	45.5%	28.6%	54.5%	62.5%	42.5%
	横ばい	22.2%	38.5%	34.9%	38.9%	36.4%	21.4%	36.4%	12.5%	32.9%
	減少	22.2%	19.2%	25.6%	16.7%	18.2%	50.0%	9.1%	12.5%	22.2%
奈良DI値		33.3	15.4	14.0	25.0	27.3	-21.4	45.5	50.0	20.4
和歌山回答数	増加	0	4	4	3	4	4	2	2	23
	横ばい	0	6	7	7	4	5	2	0	31
	減少	1	7	5	6	4	2	2	0	27
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	増加	0.0%	22.2%	25.0%	18.8%	33.3%	36.4%	33.3%	100.0%	28.0%
	横ばい	0.0%	33.3%	43.8%	43.8%	33.3%	45.5%	33.3%	0.0%	37.8%
	減少	100.0%	38.9%	31.3%	37.5%	33.3%	18.2%	33.3%	0.0%	32.9%
和歌山DI値		-100.0	-16.7	-6.3	-18.8	0.0	18.2	0.0	100.0	-4.9
関西回答数計	増加	73	196	179	166	94	93	63	55	919
	横ばい	74	249	219	152	74	70	54	40	932
	減少	77	189	207	141	76	67	56	29	842
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	30.9%	30.2%	29.2%	35.5%	38.1%	40.1%	36.2%	43.0%	33.5%
	横ばい	31.4%	38.4%	35.7%	32.5%	30.0%	30.2%	31.0%	31.3%	34.0%
	減少	32.6%	29.2%	33.8%	30.2%	30.8%	28.9%	32.2%	22.7%	30.7%
関西DI値		-1.7	1.1	-4.6	5.4	7.3	11.2	4.0	20.3	2.8

②利益動向

利益前期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	2	7	6	6	7	5	5	7	45
	横ばい	4	7	8	8	6	10	3	5	51
	減少	0	6	13	9	3	4	2	4	41
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	増加	33.3%	35.0%	20.0%	26.1%	43.8%	26.3%	45.5%	43.8%	31.9%
	横ばい	66.7%	35.0%	26.7%	34.8%	37.5%	52.6%	27.3%	31.3%	36.2%
	減少	0.0%	30.0%	43.3%	39.1%	18.8%	21.1%	18.2%	25.0%	29.1%
滋賀DI値		33.3	5.0	-23.3	-13.0	25.0	5.3	27.3	18.8	2.8
京都回答数	増加	5	6	8	11	4	2	1	2	39
	横ばい	9	28	22	25	8	7	5	3	107
	減少	10	17	23	18	7	2	0	2	79
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	増加	20.0%	11.5%	14.8%	19.6%	21.1%	18.2%	16.7%	28.6%	17.0%
	横ばい	36.0%	53.8%	40.7%	44.6%	42.1%	63.6%	83.3%	42.9%	46.5%
	減少	40.0%	32.7%	42.6%	32.1%	36.8%	18.2%	0.0%	28.6%	34.3%
京都DI値		-20.0	-21.2	-27.8	-12.5	-15.8	0.0	16.7	0.0	-17.4
大阪回答数	増加	29	33	41	46	22	31	18	9	229
	横ばい	28	84	61	61	38	24	18	19	333
	減少	23	71	77	52	23	28	21	11	306
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	増加	34.1%	17.0%	22.9%	28.4%	26.5%	37.3%	31.6%	23.1%	26.0%
	横ばい	32.9%	43.3%	34.1%	37.7%	45.8%	28.9%	31.6%	48.7%	37.8%
	減少	27.1%	36.6%	43.0%	32.1%	27.7%	33.7%	36.8%	28.2%	34.7%
大阪DI値		7.1	-19.6	-20.1	-3.7	-1.2	3.6	-5.3	-5.1	-8.7
兵庫回答数	増加	22	84	74	61	34	26	23	23	347
	横ばい	46	151	131	68	31	36	41	20	524
	減少	30	97	84	42	39	31	18	10	351
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	増加	21.8%	24.9%	25.4%	35.1%	32.1%	27.7%	27.7%	41.1%	27.9%
	横ばい	45.5%	44.7%	45.0%	39.1%	29.2%	38.3%	49.4%	35.7%	42.2%
	減少	29.7%	28.7%	28.9%	24.1%	36.8%	33.0%	21.7%	17.9%	28.2%
兵庫DI値		-7.9	-3.8	-3.4	10.9	-4.7	-5.3	6.0	23.2	-0.3
奈良回答数	増加	6	7	14	12	4	3	2	0	48
	横ばい	8	13	14	9	4	7	5	3	63
	減少	4	5	14	13	3	4	4	5	52
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	増加	33.3%	26.9%	32.6%	33.3%	36.4%	21.4%	18.2%	0.0%	28.7%
	横ばい	44.4%	50.0%	32.6%	25.0%	36.4%	50.0%	45.5%	37.5%	37.7%
	減少	22.2%	19.2%	32.6%	36.1%	27.3%	28.6%	36.4%	62.5%	31.1%
奈良DI値		11.1	7.7	0.0	-2.8	9.1	-7.1	-18.2	-62.5	-2.4
和歌山回答数	増加	0	3	3	2	5	3	3	0	19
	横ばい	1	8	7	5	4	3	1	1	30
	減少	0	7	6	9	2	4	2	1	31
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	増加	0.0%	16.7%	18.8%	12.5%	41.7%	27.3%	50.0%	0.0%	23.2%
	横ばい	100.0%	44.4%	43.8%	31.3%	33.3%	27.3%	16.7%	50.0%	36.6%
	減少	0.0%	38.9%	37.5%	56.3%	16.7%	36.4%	33.3%	50.0%	37.8%
和歌山DI値		0.0	-22.2	-18.8	-43.8	25.0	-9.1	16.7	-50.0	-14.6
関西回答数計	増加	64	140	146	138	76	70	52	41	727
	横ばい	96	291	243	176	91	87	73	51	1108
	減少	67	203	217	143	77	73	47	33	860
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	27.1%	21.6%	23.8%	29.6%	30.8%	30.2%	29.9%	32.0%	26.5%
	横ばい	40.7%	44.9%	39.6%	37.7%	36.8%	37.5%	42.0%	39.8%	40.4%
	減少	28.4%	31.3%	35.4%	30.6%	31.2%	31.5%	27.0%	25.8%	31.3%
関西DI値		-1.3	-9.7	-11.6	-1.1	-0.4	-1.3	2.9	6.3	-4.8

利益前年同期比

同友会	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	2	8	8	7	7	8	5	10	55
	横ばい	4	7	10	7	6	8	3	5	50
	減少	0	5	11	9	3	3	1	1	33
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	増加	33.3%	40.0%	26.7%	30.4%	43.8%	42.1%	45.5%	62.5%	39.0%
	横ばい	66.7%	35.0%	33.3%	30.4%	37.5%	42.1%	27.3%	31.3%	35.5%
	減少	0.0%	25.0%	36.7%	39.1%	18.8%	15.8%	9.1%	6.3%	23.4%
滋賀DI値		33.3	15.0	-10.0	-8.7	25.0	26.3	36.4	56.3	15.6
京都回答数	増加	4	12	11	11	2	2	2	3	47
	横ばい	10	21	20	25	8	7	4	3	98
	減少	10	18	23	20	8	2	0	1	82
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	増加	16.0%	23.1%	20.4%	19.6%	10.5%	18.2%	33.3%	42.9%	20.4%
	横ばい	40.0%	40.4%	37.0%	44.6%	42.1%	63.6%	66.7%	42.9%	42.6%
	減少	40.0%	34.6%	42.6%	35.7%	42.1%	18.2%	0.0%	14.3%	35.7%
京都DI値		-24.0	-11.5	-22.2	-16.1	-31.6	0.0	33.3	28.6	-15.2
大阪回答数	増加	30	46	54	53	27	37	26	14	287
	横ばい	20	81	51	51	34	20	14	14	285
	減少	28	62	71	54	21	26	17	11	290
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	増加	35.3%	23.7%	30.2%	32.7%	32.5%	44.6%	45.6%	35.9%	32.5%
	横ばい	23.5%	41.8%	28.5%	31.5%	41.0%	24.1%	24.6%	35.9%	32.3%
	減少	32.9%	32.0%	39.7%	33.3%	25.3%	31.3%	29.8%	28.2%	32.9%
大阪DI値		2.4	-8.2	-9.5	-0.6	7.2	13.3	15.8	7.7	-0.3
兵庫回答数	増加	25	95	84	64	32	30	26	21	377
	横ばい	41	150	116	69	33	33	30	17	489
	減少	33	87	87	40	36	30	26	16	355
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	増加	24.8%	28.1%	28.9%	36.8%	30.2%	31.9%	31.3%	37.5%	30.3%
	横ばい	40.6%	44.4%	39.9%	39.7%	31.1%	35.1%	36.1%	30.4%	39.3%
	減少	32.7%	25.7%	29.9%	23.0%	34.0%	31.9%	31.3%	28.6%	28.6%
兵庫DI値		-7.9	2.4	-1.0	13.8	-3.8	0.0	0.0	8.9	1.8
奈良回答数	増加	9	9	13	12	5	3	4	5	60
	横ばい	6	11	15	11	4	6	3	1	57
	減少	3	4	14	11	2	5	4	1	44
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	増加	50.0%	34.6%	30.2%	33.3%	45.5%	21.4%	36.4%	62.5%	35.9%
	横ばい	33.3%	42.3%	34.9%	30.6%	36.4%	42.9%	27.3%	12.5%	34.1%
	減少	16.7%	15.4%	32.6%	30.6%	18.2%	35.7%	36.4%	12.5%	26.3%
奈良DI値		33.3	19.2	-2.3	2.8	27.3	-14.3	0.0	50.0	9.6
和歌山回答数	増加	0	4	3	3	5	4	2	1	22
	横ばい	0	7	7	7	4	5	2	0	32
	減少	1	7	6	6	3	2	2	1	28
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	増加	0.0%	22.2%	18.8%	18.8%	41.7%	36.4%	33.3%	50.0%	26.8%
	横ばい	0.0%	38.9%	43.8%	43.8%	33.3%	45.5%	33.3%	0.0%	39.0%
	減少	100.0%	38.9%	37.5%	37.5%	25.0%	18.2%	33.3%	50.0%	34.1%
和歌山DI値		-100.0	-16.7	-18.8	-18.8	16.7	18.2	0.0	0.0	-7.3
関西回答数計	増加	70	174	173	150	78	84	65	54	848
	横ばい	81	277	219	170	89	79	56	40	1011
	減少	75	183	212	140	73	68	50	31	832
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	29.7%	26.9%	28.2%	32.1%	31.6%	36.2%	37.4%	42.2%	30.9%
	横ばい	34.3%	42.7%	35.7%	36.4%	36.0%	34.1%	32.2%	31.3%	36.8%
	減少	31.8%	28.2%	34.6%	30.0%	29.6%	29.3%	28.7%	24.2%	30.3%
関西DI値		-2.1	-1.4	-6.4	2.1	2.0	6.9	8.6	18.0	0.6

③採算状況

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	黒字	3	9	7	11	12	9	8	11	70
	トントン	2	3	10	7	2	9	2	3	38
	赤字	1	8	13	5	2	1	0	2	32
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	黒字	50.0%	45.0%	23.3%	47.8%	75.0%	47.4%	72.7%	68.8%	49.6%
	トントン	33.3%	15.0%	33.3%	30.4%	12.5%	47.4%	18.2%	18.8%	27.0%
	赤字	16.7%	40.0%	43.3%	21.7%	12.5%	5.3%	0.0%	12.5%	22.7%
滋賀DI値		33.3	5.0	-20.0	26.1	62.5	42.1	72.7	56.3	27.0
京都回答数	黒字	6	22	14	18	8	5	3	3	79
	トントン	10	12	22	23	5	5	1	4	82
	赤字	9	18	18	15	6	1	2	0	69
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	黒字	24.0%	42.3%	25.9%	32.1%	42.1%	45.5%	50.0%	42.9%	34.3%
	トントン	40.0%	23.1%	40.7%	41.1%	26.3%	45.5%	16.7%	57.1%	35.7%
	赤字	36.0%	34.6%	33.3%	26.8%	31.6%	9.1%	33.3%	0.0%	30.0%
京都DI値		-12.0	7.7	-7.4	5.4	10.5	36.4	16.7	42.9	4.3
大阪回答数	黒字	35	73	70	74	39	46	32	23	392
	トントン	33	65	62	45	24	18	10	10	267
	赤字	13	49	40	40	19	19	12	6	198
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	黒字	41.2%	37.6%	39.1%	45.7%	47.0%	55.4%	56.1%	59.0%	44.4%
	トントン	38.8%	33.5%	34.6%	27.8%	28.9%	21.7%	17.5%	25.6%	30.3%
	赤字	15.3%	25.3%	22.3%	24.7%	22.9%	22.9%	21.1%	15.4%	22.4%
大阪DI値		25.9	12.4	16.8	21.0	24.1	32.5	35.1	43.6	22.0
兵庫回答数	黒字	48	163	139	90	43	48	55	32	618
	トントン	18	87	69	38	19	14	11	7	263
	赤字	28	79	77	40	39	29	14	14	320
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	黒字	47.5%	48.2%	47.8%	51.7%	40.6%	51.1%	66.3%	57.1%	49.7%
	トントン	17.8%	25.7%	23.7%	21.8%	17.9%	14.9%	13.3%	12.5%	21.2%
	赤字	27.7%	23.4%	26.5%	23.0%	36.8%	30.9%	16.9%	25.0%	25.7%
兵庫DI値		19.8	24.9	21.3	28.7	3.8	20.2	49.4	32.1	24.0
奈良回答数	黒字	11	13	17	15	7	12	5	4	84
	トントン	3	9	16	12	1	1	5	2	49
	赤字	3	3	8	8	3	1	1	1	28
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	黒字	61.1%	50.0%	39.5%	41.7%	63.6%	85.7%	45.5%	50.0%	50.3%
	トントン	16.7%	34.6%	37.2%	33.3%	9.1%	7.1%	45.5%	25.0%	29.3%
	赤字	16.7%	11.5%	18.6%	22.2%	27.3%	7.1%	9.1%	12.5%	16.8%
奈良DI値		44.4	38.5	20.9	19.4	36.4	78.6	36.4	37.5	33.5
和歌山回答数	黒字	0	8	5	4	8	5	3	2	35
	トントン	1	6	7	7	3	1	2	0	27
	赤字	0	4	4	5	1	4	0	0	18
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	黒字	0.0%	44.4%	31.3%	25.0%	66.7%	45.5%	50.0%	100.0%	42.7%
	トントン	100.0%	33.3%	43.8%	43.8%	25.0%	9.1%	33.3%	0.0%	32.9%
	赤字	0.0%	22.2%	25.0%	31.3%	8.3%	36.4%	0.0%	0.0%	22.0%
和歌山DI値		0.0	22.2	6.3	-6.3	58.3	9.1	50.0	100.0	20.7
関西回答数計	黒字	103	288	252	212	117	125	106	75	1278
	トントン	67	182	186	132	54	48	31	26	726
	赤字	54	161	160	113	70	55	29	23	665
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	黒字	43.6%	44.4%	41.1%	45.4%	47.4%	53.9%	60.9%	58.6%	46.6%
	トントン	28.4%	28.1%	30.3%	28.3%	21.9%	20.7%	17.8%	20.3%	26.4%
	赤字	22.9%	24.8%	26.1%	24.2%	28.3%	23.7%	16.7%	18.0%	24.2%
関西DI値		20.8	19.6	15.0	21.2	19.0	30.2	44.3	40.6	22.3

④景気動向

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	1	6	4	1	0	3	4	5	24
	横ばい	5	9	9	9	11	15	7	9	74
	悪化	0	5	17	13	5	1	0	2	43
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	好転	16.7%	30.0%	13.3%	4.3%	0.0%	15.8%	36.4%	31.3%	17.0%
	横ばい	83.3%	45.0%	30.0%	39.1%	68.8%	78.9%	63.6%	56.3%	52.5%
	悪化	0.0%	25.0%	56.7%	56.5%	31.3%	5.3%	0.0%	12.5%	30.5%
滋賀DI値		16.7	5.0	-43.3	-52.2	-31.3	10.5	36.4	18.8	-13.5
京都回答数	好転	0	3	4	5	1	0	0	1	14
	横ばい	13	20	22	29	8	7	5	4	108
	悪化	11	29	28	21	10	4	1	2	106
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	好転	0.0%	5.8%	7.4%	8.9%	5.3%	0.0%	0.0%	14.3%	6.1%
	横ばい	52.0%	38.5%	40.7%	51.8%	42.1%	63.6%	83.3%	57.1%	47.0%
	悪化	44.0%	55.8%	51.9%	37.5%	52.6%	36.4%	16.7%	28.6%	46.1%
京都DI値		-44.0	-50.0	-44.4	-28.6	-47.4	-36.4	-16.7	-14.3	-40.0
大阪回答数	好転	7	23	24	28	12	15	12	5	126
	横ばい	47	91	80	88	48	37	30	19	440
	悪化	26	76	74	42	23	31	14	15	301
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	好転	8.2%	11.9%	13.4%	17.3%	14.5%	18.1%	21.1%	12.8%	14.3%
	横ばい	55.3%	46.9%	44.7%	54.3%	57.8%	44.6%	52.6%	48.7%	49.9%
	悪化	30.6%	39.2%	41.3%	25.9%	27.7%	37.3%	24.6%	38.5%	34.1%
大阪DI値		-22.4	-27.3	-27.9	-8.6	-13.3	-19.3	-3.5	-25.6	-19.8
兵庫回答数	好転	28	73	73	48	45	28	23	20	338
	横ばい	44	178	158	84	36	44	44	20	608
	悪化	28	76	58	38	24	21	14	13	272
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	好転	27.7%	21.6%	25.1%	27.6%	42.5%	29.8%	27.7%	35.7%	27.2%
	横ばい	43.6%	52.7%	54.3%	48.3%	34.0%	46.8%	53.0%	35.7%	48.9%
	悪化	27.7%	22.5%	19.9%	21.8%	22.6%	22.3%	16.9%	23.2%	21.9%
兵庫DI値		0.0	-0.9	5.2	5.7	19.8	7.4	10.8	12.5	5.3
奈良回答数	好転	4	5	8	3	4	2	1	1	28
	横ばい	9	13	17	22	4	9	6	4	84
	悪化	5	7	18	11	3	3	4	3	54
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	好転	22.2%	19.2%	18.6%	8.3%	36.4%	14.3%	9.1%	12.5%	16.8%
	横ばい	50.0%	50.0%	39.5%	61.1%	36.4%	64.3%	54.5%	50.0%	50.3%
	悪化	27.8%	26.9%	41.9%	30.6%	27.3%	21.4%	36.4%	37.5%	32.3%
奈良DI値		-5.6	-7.7	-23.3	-22.2	9.1	-7.1	-27.3	-25.0	-15.6
和歌山回答数	好転	0	1	2	1	2	1	1	1	9
	横ばい	0	9	8	9	7	5	3	1	42
	悪化	1	8	6	6	3	5	2	0	31
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	好転	0.0%	5.6%	12.5%	6.3%	16.7%	9.1%	16.7%	50.0%	11.0%
	横ばい	0.0%	50.0%	50.0%	56.3%	58.3%	45.5%	50.0%	50.0%	51.2%
	悪化	100.0%	44.4%	37.5%	37.5%	25.0%	45.5%	33.3%	0.0%	37.8%
和歌山DI値		-100.0	-38.9	-25.0	-31.3	-8.3	-36.4	-16.7	50.0	-26.8
関西回答数計	好転	40	111	115	86	64	49	41	33	539
	横ばい	118	320	294	241	114	117	95	57	1356
	悪化	71	201	201	131	68	65	35	35	807
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	好転	16.9%	17.1%	18.8%	18.4%	25.9%	21.1%	23.6%	25.8%	19.6%
	横ばい	50.0%	49.4%	48.0%	51.6%	46.2%	50.4%	54.6%	44.5%	49.4%
	悪化	30.1%	31.0%	32.8%	28.1%	27.5%	28.0%	20.1%	27.3%	29.4%
関西DI値		-13.1	-13.9	-14.0	-9.6	-1.6	-6.9	3.4	-1.6	-9.8

⑤次期景況感

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	1	4	6	2	3	6	4	3	28
	横ばい	5	9	12	8	8	10	5	11	63
	悪化	0	4	6	9	4	3	0	2	28
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	好転	16.7%	20.0%	20.0%	8.7%	18.8%	31.6%	36.4%	18.8%	19.9%
	横ばい	83.3%	45.0%	40.0%	34.8%	50.0%	52.6%	45.5%	68.8%	44.7%
	悪化	0.0%	20.0%	20.0%	39.1%	25.0%	15.8%	0.0%	12.5%	19.9%
滋賀DI値		16.7	0.0	0.0	-30.4	-6.3	15.8	36.4	6.3	0.0
京都回答数	好転	3	10	8	7	5	1	1	1	33
	横ばい	14	23	27	36	9	7	5	5	112
	悪化	7	19	19	13	4	3	0	1	59
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	好転	12.0%	19.2%	14.8%	12.5%	26.3%	9.1%	16.7%	14.3%	14.3%
	横ばい	56.0%	44.2%	50.0%	64.3%	47.4%	63.6%	83.3%	71.4%	48.7%
	悪化	28.0%	36.5%	35.2%	23.2%	21.1%	27.3%	0.0%	14.3%	25.7%
京都DI値		-16.0	-17.3	-20.4	-10.7	5.3	-18.2	16.7	0.0	-11.3
大阪回答数	好転	14	25	31	29	11	16	12	6	130
	横ばい	44	99	77	92	52	44	25	21	410
	悪化	15	50	45	22	9	13	9	7	155
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	好転	16.5%	12.9%	17.3%	17.9%	13.3%	19.3%	21.1%	15.4%	14.7%
	横ばい	51.8%	51.0%	43.0%	56.8%	62.7%	53.0%	43.9%	53.8%	46.5%
	悪化	17.6%	25.8%	25.1%	13.6%	10.8%	15.7%	15.8%	17.9%	17.6%
大阪DI値		-1.2	-12.9	-7.8	4.3	2.4	3.6	5.3	-2.6	-2.8
兵庫回答数	好転	23	108	115	74	48	46	49	31	471
	横ばい	31	108	92	53	28	29	22	13	345
	悪化	42	112	82	38	26	16	11	9	294
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	好転	22.8%	32.0%	39.5%	42.5%	45.3%	48.9%	59.0%	55.4%	37.9%
	横ばい	30.7%	32.0%	31.6%	30.5%	26.4%	30.9%	26.5%	23.2%	27.8%
	悪化	41.6%	33.1%	28.2%	21.8%	24.5%	17.0%	13.3%	16.1%	23.7%
兵庫DI値		-18.8	-1.2	11.3	20.7	20.8	31.9	45.8	39.3	14.2
奈良回答数	好転	2	5	11	5	2	5	0	1	29
	横ばい	9	14	15	21	4	5	7	2	68
	悪化	2	3	8	4	2	1	1	2	21
奈良回答合計		32	135	32	3	4	15	17	59	167
奈良割合	好転	6.3%	3.7%	34.4%	166.7%	50.0%	33.3%	0.0%	1.7%	17.4%
	横ばい	28.1%	10.4%	46.9%	700.0%	100.0%	33.3%	41.2%	3.4%	40.7%
	悪化	6.3%	2.2%	25.0%	133.3%	50.0%	6.7%	5.9%	3.4%	12.6%
奈良DI値		0.0	1.5	9.4	33.3	0.0	26.7	-5.9	-1.7	4.8
和歌山回答数	好転	0	3	3	2	2	2	2	1	15
	横ばい	0	10	9	11	8	6	2	1	47
	悪化	1	5	4	2	2	3	1	0	18
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	好転	0.0%	16.7%	18.8%	12.5%	16.7%	18.2%	33.3%	50.0%	18.3%
	横ばい	0.0%	55.6%	56.3%	68.8%	66.7%	54.5%	33.3%	50.0%	57.3%
	悪化	100.0%	27.8%	25.0%	12.5%	16.7%	27.3%	16.7%	0.0%	22.0%
和歌山DI値		-100.0	-11.1	-6.3	0.0	0.0	-9.1	16.7	50.0	-3.7
関西回答数計	好転	43	155	174	119	71	76	68	43	198
	横ばい	103	263	232	221	109	101	66	53	366
	悪化	67	193	164	88	47	39	22	21	260
関西回答総計		250	757	602	434	240	233	180	179	1007
関西割合	好転	17.2%	20.5%	28.9%	27.4%	29.6%	32.6%	37.8%	24.0%	19.7%
	横ばい	41.2%	34.7%	38.5%	50.9%	45.4%	43.3%	36.7%	29.6%	36.3%
	悪化	26.8%	25.5%	27.2%	20.3%	19.6%	16.7%	12.2%	11.7%	25.8%
関西DI値		-9.6	-5.0	1.7	7.1	10.0	15.9	25.6	12.3	-6.2

⑥資金繰

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	楽	4	4	4	3	5	4	2	4	30
	普通	10	10	20	17	9	14	8	10	98
	苦しい	6	6	6	3	2	1	0	2	26
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	楽	66.7%	20.0%	13.3%	13.0%	31.3%	21.1%	18.2%	25.0%	21.3%
	普通	166.7%	50.0%	66.7%	73.9%	56.3%	73.7%	72.7%	62.5%	69.5%
	苦しい	100.0%	30.0%	20.0%	13.0%	12.5%	5.3%	0.0%	12.5%	18.4%
滋賀DI値		-33.3	-10.0	-6.7	0.0	18.8	15.8	18.2	12.5	2.8
京都回答数	楽	8	8	8	10	3	2	2	1	42
	普通	32	32	35	40	13	7	3	6	168
	苦しい	12	12	11	6	3	2	1	0	47
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	楽	32.0%	15.4%	14.8%	17.9%	15.8%	18.2%	33.3%	14.3%	18.3%
	普通	128.0%	61.5%	64.8%	71.4%	68.4%	63.6%	50.0%	85.7%	73.0%
	苦しい	48.0%	23.1%	20.4%	10.7%	15.8%	18.2%	16.7%	0.0%	20.4%
京都DI値		-16.0	-7.7	-5.6	7.1	0.0	0.0	16.7	14.3	-2.2
大阪回答数	楽	34	34	30	41	12	21	13	13	198
	普通	126	126	116	103	66	43	39	23	642
	苦しい	31	31	33	15	5	18	3	3	139
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	楽	40.0%	17.5%	16.8%	25.3%	14.5%	25.3%	22.8%	33.3%	22.4%
	普通	148.2%	64.9%	64.8%	63.6%	79.5%	51.8%	68.4%	59.0%	72.8%
	苦しい	36.5%	16.0%	18.4%	9.3%	6.0%	21.7%	5.3%	7.7%	15.8%
大阪DI値		3.5	1.5	-1.7	16.0	8.4	3.6	17.5	25.6	6.7
兵庫回答数	楽	108	108	115	74	48	46	49	31	579
	普通	107	107	92	53	28	29	22	13	451
	苦しい	112	112	82	37	26	16	11	9	405
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	楽	106.9%	32.0%	39.5%	42.5%	45.3%	48.9%	59.0%	55.4%	46.6%
	普通	105.9%	31.7%	31.6%	30.5%	26.4%	30.9%	26.5%	23.2%	36.3%
	苦しい	110.9%	33.1%	28.2%	21.3%	24.5%	17.0%	13.3%	16.1%	32.6%
兵庫DI値		-4.0	-1.2	11.3	21.3	20.8	31.9	45.8	39.3	14.0
奈良回答数	楽	7	7	10	7	4	4	3	3	45
	普通	13	13	27	24	5	8	6	5	101
	苦しい	6	6	5	5	2	2	2	0	28
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	楽	38.9%	26.9%	23.3%	19.4%	36.4%	28.6%	27.3%	37.5%	26.9%
	普通	72.2%	50.0%	62.8%	66.7%	45.5%	57.1%	54.5%	62.5%	60.5%
	苦しい	33.3%	23.1%	11.6%	13.9%	18.2%	14.3%	18.2%	0.0%	16.8%
奈良DI値		5.6	3.8	11.6	5.6	18.2	14.3	9.1	37.5	10.2
和歌山回答数	楽	2	2	4	3	4	1	2	2	20
	普通	14	14	8	11	7	8	3	0	65
	苦しい	2	2	4	2	1	2	1	0	14
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	楽	200.0%	11.1%	25.0%	18.8%	33.3%	9.1%	33.3%	100.0%	24.4%
	普通	1400.0%	77.8%	50.0%	68.8%	58.3%	72.7%	50.0%	0.0%	79.3%
	苦しい	200.0%	11.1%	25.0%	12.5%	8.3%	18.2%	16.7%	0.0%	17.1%
和歌山DI値		0.0	0.0	0.0	6.3	25.0	-9.1	16.7	100.0	7.3
関西回答数計	楽	163	163	171	138	76	78	71	54	914
	普通	302	302	298	248	128	109	81	57	1525
	苦しい	169	169	141	68	39	41	18	14	659
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	楽	69.1%	25.2%	27.9%	29.6%	30.8%	33.6%	40.8%	42.2%	33.3%
	普通	128.0%	46.6%	48.6%	53.1%	51.8%	47.0%	46.6%	44.5%	55.6%
	苦しい	71.6%	26.1%	23.0%	14.6%	15.8%	17.7%	10.3%	10.9%	24.0%
関西DI値		-2.5	-0.9	4.9	15.0	15.0	15.9	30.5	31.3	9.3

【4】(1)設備投資

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	ある	0	4	11	7	8	13	4	7	54
	ない	3	12	13	12	3	0	2	5	50
	検討中	2	4	6	4	4	6	5	4	35
滋賀回答合計		6	20	30	23	16	19	11	16	141
滋賀割合	ある	0.0%	20.0%	36.7%	30.4%	50.0%	68.4%	36.4%	43.8%	38.3%
	ない	50.0%	60.0%	43.3%	52.2%	18.8%	0.0%	18.2%	31.3%	35.5%
	検討中	33.3%	20.0%	20.0%	17.4%	25.0%	31.6%	45.5%	25.0%	24.8%
滋賀DI値		-50.0	-40.0	-6.7	-21.7	31.3	68.4	18.2	12.5	2.8
京都回答数	ある	6	15	11	19	6	3	3	3	66
	ない	15	29	26	21	5	6	3	1	106
	検討中	4	8	16	16	8	2	0	3	57
京都回答合計		25	52	54	56	19	11	6	7	230
京都割合	ある	24.0%	28.8%	20.4%	33.9%	31.6%	27.3%	50.0%	42.9%	28.7%
	ない	60.0%	55.8%	48.1%	37.5%	26.3%	54.5%	50.0%	14.3%	46.1%
	検討中	16.0%	15.4%	29.6%	28.6%	42.1%	18.2%	0.0%	42.9%	24.8%
京都DI値		-36.0	-26.9	-27.8	-3.6	5.3	-27.3	0.0	28.6	-17.4
大阪回答数	ある	17	27	45	43	32	37	19	17	237
	ない	52	133	94	79	32	23	22	12	447
	検討中	13	30	39	36	19	23	15	10	185
大阪回答合計		85	194	179	162	83	83	57	39	882
大阪割合	ある	20.0%	13.9%	25.1%	26.5%	38.6%	44.6%	33.3%	43.6%	26.9%
	ない	61.2%	68.6%	52.5%	48.8%	38.6%	27.7%	38.6%	30.8%	50.7%
	検討中	15.3%	15.5%	21.8%	22.2%	22.9%	27.7%	26.3%	25.6%	21.0%
大阪DI値		-41.2	-54.6	-27.4	-22.2	0.0	16.9	-5.3	12.8	-23.8
兵庫回答数	ある	14	72	93	68	50	34	47	32	410
	ない	84	253	195	99	54	56	35	21	797
	検討中	0	0	0	0	0	0	0	0	0
兵庫回答合計		101	338	291	174	106	94	83	56	1243
兵庫割合	ある	13.9%	21.3%	32.0%	39.1%	47.2%	36.2%	56.6%	57.1%	33.0%
	ない	83.2%	74.9%	67.0%	56.9%	50.9%	59.6%	42.2%	37.5%	64.1%
	検討中	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
兵庫DI値		-69.3	-53.6	-35.1	-17.8	-3.8	-23.4	14.5	19.6	-31.1
奈良回答数	ある	2	5	12	15	6	5	2	5	52
	ない	10	15	21	17	2	2	7	1	75
	検討中	6	5	10	4	3	7	2	2	39
奈良回答合計		18	26	43	36	11	14	11	8	167
奈良割合	ある	11.1%	19.2%	27.9%	41.7%	54.5%	35.7%	18.2%	62.5%	31.1%
	ない	55.6%	57.7%	48.8%	47.2%	18.2%	14.3%	63.6%	12.5%	44.9%
	検討中	33.3%	19.2%	23.3%	11.1%	27.3%	50.0%	18.2%	25.0%	23.4%
奈良DI値		-44.4	-38.5	-20.9	-5.6	36.4	21.4	-45.5	50.0	-13.8
和歌山回答数	ある	0	3	3	3	3	5	3	1	21
	ない	0	11	10	9	3	4	2	0	39
	検討中	1	4	0	1	6	2	1	1	16
和歌山回答合計		1	18	16	16	12	11	6	2	82
和歌山割合	ある	0.0%	16.7%	18.8%	18.8%	25.0%	45.5%	50.0%	50.0%	25.6%
	ない	0.0%	61.1%	62.5%	56.3%	25.0%	36.4%	33.3%	0.0%	47.6%
	検討中	100.0%	22.2%	0.0%	6.3%	50.0%	18.2%	16.7%	50.0%	19.5%
和歌山DI値		0.0	-44.4	-43.8	-37.5	0.0	9.1	16.7	50.0	-22.0
関西回答数計	ある	39	126	175	155	105	97	78	65	840
	ない	164	453	359	237	99	91	71	40	1514
	検討中	26	51	71	61	40	40	23	20	332
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	ある	16.5%	19.4%	28.5%	33.2%	42.5%	41.8%	44.8%	50.8%	30.6%
	ない	69.5%	69.9%	58.6%	50.7%	40.1%	39.2%	40.8%	31.3%	55.2%
	検討中	11.0%	7.9%	11.6%	13.1%	16.2%	17.2%	13.2%	15.6%	12.1%
関西DI値		-53.0	-50.5	-30.0	-17.6	2.4	2.6	4.0	19.5	-24.6

1.4月～6月の売上・利益の動向
①売上動向

売上前期比

業種	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	増加	4	17	35	49	22	29	23	17	196
	横ばい	4	23	46	54	22	29	14	15	207
	減少	2	29	43	40	22	22	17	12	187
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	増加	36.4%	24.6%	27.6%	34.0%	33.3%	36.3%	42.6%	37.8%	32.9%
	横ばい	36.4%	33.3%	36.2%	37.5%	33.3%	36.3%	25.9%	33.3%	34.7%
	減少	18.2%	42.0%	33.9%	27.8%	33.3%	27.5%	31.5%	26.7%	31.4%
製造業DI値		18.2	−17.4	−6.3	6.3	0.0	8.8	11.1	11.1	1.5
非製造業回答	増加	62	139	125	97	63	42	33	26	587
	横ばい	92	249	189	113	60	54	49	32	838
	減少	63	182	169	106	58	52	37	24	691
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	増加	27.6%	24.0%	25.7%	30.0%	34.8%	27.6%	27.5%	31.3%	27.3%
	横ばい	40.9%	43.0%	38.9%	35.0%	33.1%	35.5%	40.8%	38.6%	39.0%
	減少	28.0%	31.4%	34.8%	32.8%	32.0%	34.2%	30.8%	28.9%	32.2%
非製造業DI値		−0.4	−7.4	−9.1	−2.8	2.8	−6.6	−3.3	2.4	−4.8
建設業回答数	増加	5	30	32	21	8	7	1	1	105
	横ばい	10	60	56	34	19	13	11	2	205
	減少	8	40	44	32	8	5	1	1	139
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	増加	20.8%	22.6%	24.1%	23.9%	22.9%	28.0%	7.7%	25.0%	23.1%
	横ばい	41.7%	45.1%	42.1%	38.6%	54.3%	52.0%	84.6%	50.0%	45.1%
	減少	33.3%	30.1%	33.1%	36.4%	22.9%	20.0%	7.7%	25.0%	30.5%
建設業DI値		−12.5	−7.5	−9.0	−12.5	0.0	8.0	0.0	0.0	−7.5
通信情報業回	増加	3	4	2	2	1	0	0	1	13
	横ばい	5	8	6	3	2	2	1	1	28
	減少	1	5	8	3	4	1	1	1	24
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	増加	33.3%	23.5%	12.5%	25.0%	14.3%	0.0%	0.0%	33.3%	19.7%
	横ばい	55.6%	47.1%	37.5%	37.5%	28.6%	50.0%	50.0%	33.3%	42.4%
	減少	11.1%	29.4%	50.0%	37.5%	57.1%	25.0%	50.0%	33.3%	36.4%
通信情報業DI値		22.2	−5.9	−37.5	−12.5	−42.9	−25.0	−50.0	0.0	−16.7
物流業回答数	増加	1	1	3	2	6	3	3	2	21
	横ばい	0	0	4	2	4	3	4	4	21
	減少	1	0	3	5	9	8	5	2	33
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	増加	50.0%	100.0%	30.0%	22.2%	31.6%	20.0%	25.0%	25.0%	27.6%
	横ばい	0.0%	0.0%	40.0%	22.2%	21.1%	20.0%	33.3%	50.0%	27.6%
	減少	50.0%	0.0%	30.0%	55.6%	47.4%	53.3%	41.7%	25.0%	43.4%
物流業DI値		0.0	100.0	0.0	−33.3	−15.8	−33.3	−16.7	0.0	−15.8
流通業回答数	増加	3	21	20	21	14	6	7	4	96
	横ばい	7	23	20	23	7	7	10	7	104
	減少	9	32	37	19	8	14	6	5	130
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	増加	15.8%	27.3%	25.6%	32.8%	48.3%	22.2%	30.4%	25.0%	28.8%
	横ばい	36.8%	29.9%	25.6%	35.9%	24.1%	25.9%	43.5%	43.8%	31.2%
	減少	47.4%	41.6%	47.4%	29.7%	27.6%	51.9%	26.1%	31.3%	39.0%
流通業DI値		−31.6	−14.3	−21.8	3.1	20.7	−29.6	4.3	−6.3	−10.2
専門サービス業	増加	23	36	26	13	2	4	2	1	107
	横ばい	30	65	26	13	4	1	0	0	139
	減少	13	27	8	3	1	3	0	0	55
専門サービス業（士業）業		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	増加	34.3%	27.7%	43.3%	44.8%	28.6%	50.0%	100.0%	100.0%	35.2%
	横ばい	44.8%	50.0%	43.3%	44.8%	57.1%	12.5%	0.0%	0.0%	45.7%
	減少	19.4%	20.8%	13.3%	10.3%	14.3%	37.5%	0.0%	0.0%	18.1%
専門サービス業（士業）D		14.9	6.9	30.0	34.5	14.3	12.5	100.0	100.0	17.1
サービス業回答	増加	27	47	40	37	32	22	19	17	241
	横ばい	39	93	74	38	24	28	23	18	337
	減少	30	78	67	43	28	21	24	15	306
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	増加	26.5%	21.3%	22.0%	30.1%	38.1%	30.1%	28.4%	33.3%	26.7%
	横ばい	38.2%	42.1%	40.7%	30.9%	28.6%	38.4%	34.3%	35.3%	37.3%
	減少	29.4%	35.3%	36.8%	35.0%	33.3%	28.8%	35.8%	29.4%	33.9%
サービス業DI値		−2.9	−14.0	−14.8	−4.9	4.8	1.4	−7.5	3.9	−7.2
その他回答数	増加	0	0	2	1	0	0	1	0	4
	横ばい	1	0	3	0	0	0	0	0	4
	減少	1	0	2	1	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	増加	0.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	42.9%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
	減少	50.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		−50.0	#DIV/0!	0.0	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	増加	66	156	160	146	85	71	56	43	783
	横ばい	96	272	235	167	82	83	63	47	1045
	減少	65	211	212	146	80	74	54	36	878
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	28.0%	24.1%	26.1%	31.3%	34.4%	30.6%	32.2%	33.6%	28.5%
	横ばい	40.7%	42.0%	38.3%	35.8%	33.2%	35.8%	36.2%	36.7%	38.1%
	減少	27.5%	32.6%	34.6%	31.3%	32.4%	31.9%	31.0%	28.1%	32.0%
関西DI値		0.4	−8.5	−8.5	0.0	2.0	−1.3	1.1	5.5	−3.5

売上前年同期比

業種	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	増加	3	21	40	56	24	34	24	23	225
	横ばい	2	22	39	44	18	22	10	9	166
	減少	4	26	48	43	22	24	20	11	198
製造業回答合計		4	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	増加	75.0%	30.4%	31.5%	38.9%	36.4%	42.5%	44.4%	51.1%	37.8%
	横ばい	50.0%	31.9%	30.7%	30.6%	27.3%	27.5%	18.5%	20.0%	27.9%
	減少	100.0%	37.7%	37.8%	29.9%	33.3%	30.0%	37.0%	24.4%	33.2%
製造業DI値		-25.0	-7.2	-6.3	9.0	3.0	12.5	7.4	26.7	4.5
非製造業回答	増加	70	175	139	110	70	59	39	32	694
	横ばい	72	227	180	108	56	48	44	31	766
	減少	73	163	159	98	54	43	36	18	644
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	増加	31.1%	30.2%	28.6%	34.1%	38.7%	38.8%	32.5%	38.6%	32.3%
	横ばい	32.0%	39.2%	37.0%	33.4%	30.9%	31.6%	36.7%	37.3%	35.6%
	減少	32.4%	28.2%	32.7%	30.3%	29.8%	28.3%	30.0%	21.7%	30.0%
非製造業DI値		-1.3	2.1	-4.1	3.7	8.8	10.5	2.5	16.9	2.3
建設業回答数	増加	4	33	37	20	8	6	2	1	111
	横ばい	9	52	57	33	21	12	10	2	196
	減少	9	44	38	33	6	7	1	1	139
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	増加	16.7%	24.8%	27.8%	22.7%	22.9%	24.0%	15.4%	25.0%	24.4%
	横ばい	37.5%	39.1%	42.9%	37.5%	60.0%	48.0%	76.9%	50.0%	43.1%
	減少	37.5%	33.1%	28.6%	37.5%	17.1%	28.0%	7.7%	25.0%	30.5%
建設業DI値		-20.8	-8.3	-0.8	-14.8	5.7	-4.0	7.7	0.0	-6.2
通信情報業回	増加	2	3	2	3	2	0	1	0	13
	横ばい	5	10	8	2	0	3	1	2	31
	減少	2	4	6	3	5	1	0	1	22
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	増加	22.2%	17.6%	12.5%	37.5%	28.6%	0.0%	50.0%	0.0%	19.7%
	横ばい	55.6%	58.8%	50.0%	25.0%	0.0%	75.0%	50.0%	66.7%	47.0%
	減少	22.2%	23.5%	37.5%	37.5%	71.4%	25.0%	0.0%	33.3%	33.3%
通信情報業DI値		0.0	-5.9	-25.0	0.0	-42.9	-25.0	50.0	-33.3	-13.6
物流業回答数	増加	1	1	1	2	6	5	4	5	25
	横ばい	0	0	5	2	5	6	6	2	26
	減少	1	0	4	5	8	4	2	1	25
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	増加	50.0%	100.0%	10.0%	22.2%	31.6%	33.3%	33.3%	62.5%	32.9%
	横ばい	0.0%	0.0%	50.0%	22.2%	26.3%	40.0%	50.0%	25.0%	34.2%
	減少	50.0%	0.0%	40.0%	55.6%	42.1%	26.7%	16.7%	12.5%	32.9%
物流業DI値		0.0	100.0	-30.0	-33.3	-10.5	6.7	16.7	50.0	0.0
流通業回答数	増加	3	27	23	23	15	9	8	5	113
	横ばい	3	23	16	20	6	6	6	7	87
	減少	11	26	37	21	7	12	9	4	127
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	増加	15.8%	35.1%	29.5%	35.9%	51.7%	33.3%	34.8%	31.3%	33.9%
	横ばい	15.8%	29.9%	20.5%	31.3%	20.7%	22.2%	26.1%	43.8%	26.1%
	減少	57.9%	33.8%	47.4%	32.8%	24.1%	44.4%	39.1%	25.0%	38.1%
流通業DI値		-42.1	1.3	-17.9	3.1	27.6	-11.1	-4.3	6.3	-4.2
専門サービス業	増加	28	48	32	12	4	5	2	0	131
	横ばい	23	61	18	13	3	1	0	1	120
	減少	16	19	10	3	0	2	0	0	50
専門サービス業（士業）		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	増加	41.8%	36.9%	53.3%	41.4%	57.1%	62.5%	100.0%	0.0%	43.1%
	横ばい	34.3%	46.9%	30.0%	44.8%	42.9%	12.5%	0.0%	100.0%	39.5%
	減少	23.9%	14.6%	16.7%	10.3%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	16.4%
専門サービス業（士業）		17.9	22.3	36.7	31.0	57.1	37.5	100.0	0.0	26.6
サービス業回答	増加	32	63	42	49	35	34	21	21	297
	横ばい	31	81	73	38	21	20	21	17	302
	減少	33	70	62	32	28	17	24	11	277
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	増加	31.4%	28.5%	23.1%	39.8%	41.7%	46.6%	31.3%	41.2%	32.9%
	横ばい	30.4%	36.7%	40.1%	30.9%	25.0%	27.4%	31.3%	33.3%	33.4%
	減少	32.4%	31.7%	34.1%	26.0%	33.3%	23.3%	35.8%	21.6%	30.7%
サービス業DI値		-1.0	-3.2	-11.0	13.8	8.3	23.3	-4.5	19.6	2.2
その他回答数	増加	0	0	2	1	0	0	1	0	4
	横ばい	1	0	3	0	0	0	0	0	4
	減少	1	0	2	1	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	増加	0.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	42.9%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
	減少	50.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		-50.0	#DIV/0!	0.0	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	増加	73	196	179	166	94	93	63	55	919
	横ばい	74	249	219	152	74	70	54	40	932
	減少	77	189	207	141	76	67	56	29	842
関西回答総計		229	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	31.9%	30.2%	29.2%	35.5%	38.1%	40.1%	36.2%	43.0%	33.5%
	横ばい	32.3%	38.4%	35.7%	32.5%	30.0%	30.2%	31.0%	31.3%	34.0%
	減少	33.6%	29.2%	33.8%	30.2%	30.8%	28.9%	32.2%	22.7%	30.7%
関西DI値		-1.7	1.1	-4.6	5.4	7.3	11.2	4.0	20.3	2.8

②利益動向

利益前期比

業種	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	増加	3	15	37	43	22	30	21	17	188
	横ばい	5	25	46	54	28	31	19	13	221
	減少	2	28	43	44	15	19	14	13	178
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	増加	27.3%	21.7%	29.1%	29.9%	33.3%	37.5%	38.9%	37.8%	31.5%
	横ばい	45.5%	36.2%	36.2%	37.5%	42.4%	38.8%	35.2%	28.9%	37.1%
	減少	18.2%	40.6%	33.9%	30.6%	22.7%	23.8%	25.9%	28.9%	29.9%
製造業DI値		9.1	−18.8	−4.7	−0.7	10.6	13.8	13.0	8.9	1.7
非製造業回答	増加	61	125	109	95	54	40	31	24	539
	横ばい	91	266	197	122	63	56	54	38	887
	減少	65	175	174	99	62	54	33	20	682
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	増加	27.1%	21.6%	22.4%	29.4%	29.8%	26.3%	25.8%	28.9%	25.1%
	横ばい	40.4%	45.9%	40.5%	37.8%	34.8%	36.8%	45.0%	45.8%	41.3%
	減少	28.9%	30.2%	35.8%	30.7%	34.3%	35.5%	27.5%	24.1%	31.7%
非製造業DI値		−1.8	−8.6	−13.4	−1.2	−4.4	−9.2	−1.7	4.8	−6.7
建設業回答数	増加	5	25	27	19	9	6	1	0	92
	横ばい	11	62	56	40	15	13	11	3	211
	減少	7	42	49	27	11	6	1	1	144
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	増加	20.8%	18.8%	20.3%	21.6%	25.7%	24.0%	7.7%	0.0%	20.2%
	横ばい	45.8%	46.6%	42.1%	45.5%	42.9%	52.0%	84.6%	75.0%	46.4%
	減少	29.2%	31.6%	36.8%	30.7%	31.4%	24.0%	7.7%	25.0%	31.6%
建設業DI値		−8.3	−12.8	−16.5	−9.1	−5.7	0.0	0.0	−25.0	−11.4
通信情報業回	増加	3	3	2	2	1	0	0	1	12
	横ばい	4	8	6	2	2	3	1	1	27
	減少	2	6	8	3	4	1	1	1	26
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	増加	33.3%	17.6%	12.5%	25.0%	14.3%	0.0%	0.0%	33.3%	18.2%
	横ばい	44.4%	47.1%	37.5%	25.0%	28.6%	75.0%	50.0%	33.3%	40.9%
	減少	22.2%	35.3%	50.0%	37.5%	57.1%	25.0%	50.0%	33.3%	39.4%
通信情報業DI値		11.1	−17.6	−37.5	−12.5	−42.9	−25.0	−50.0	0.0	−21.2
物流業回答数	増加	1	1	3	2	6	4	3	1	21
	横ばい	0	0	4	2	6	4	5	4	25
	減少	1	0	3	5	7	6	4	3	29
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	増加	50.0%	100.0%	30.0%	22.2%	31.6%	26.7%	25.0%	12.5%	27.6%
	横ばい	0.0%	0.0%	40.0%	22.2%	31.6%	26.7%	41.7%	50.0%	32.9%
	減少	50.0%	0.0%	30.0%	55.6%	36.8%	40.0%	33.3%	37.5%	38.2%
物流業DI値		0.0	100.0	0.0	−33.3	−5.3	−13.3	−8.3	−25.0	−10.5
流通業回答数	増加	3	18	16	23	12	6	6	6	90
	横ばい	7	29	24	23	8	8	11	8	118
	減少	8	30	38	17	9	13	6	2	123
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	増加	15.8%	23.4%	20.5%	35.9%	41.4%	22.2%	26.1%	37.5%	27.0%
	横ばい	36.8%	37.7%	30.8%	35.9%	27.6%	29.6%	47.8%	50.0%	35.4%
	減少	42.1%	39.0%	48.7%	26.6%	31.0%	48.1%	26.1%	12.5%	36.9%
流通業DI値		−26.3	−15.6	−28.2	9.4	10.3	−25.9	0.0	25.0	−9.9
専門サービス業	増加	22	34	23	13	0	2	2	0	96
	横ばい	31	69	27	14	6	3	0	1	151
	減少	14	24	10	2	1	3	0	0	54
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	増加	32.8%	26.2%	38.3%	44.8%	0.0%	25.0%	100.0%	0.0%	31.6%
	横ばい	46.3%	53.1%	45.0%	48.3%	85.7%	37.5%	0.0%	100.0%	49.7%
	減少	20.9%	18.5%	16.7%	6.9%	14.3%	37.5%	0.0%	0.0%	17.8%
専門サービス業(士業)D		11.9	7.7	21.7	37.9	−14.3	−12.5	100.0	0.0	13.8
サービス業回答	増加	27	44	36	35	26	22	18	16	224
	横ばい	37	98	78	41	26	25	26	21	352
	減少	32	73	63	44	30	25	21	13	301
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	増加	26.5%	19.9%	19.8%	28.5%	31.0%	30.1%	26.9%	31.4%	24.8%
	横ばい	36.3%	44.3%	42.9%	33.3%	31.0%	34.2%	38.8%	41.2%	39.0%
	減少	31.4%	33.0%	34.6%	35.8%	35.7%	34.2%	31.3%	25.5%	33.3%
サービス業DI値		−4.9	−13.1	−14.8	−7.3	−4.8	−4.1	−4.5	5.9	−8.5
その他回答数	増加	0	0	2	1	0	0	1	0	4
	横ばい	1	0	2	0	0	0	0	0	3
	減少	1	0	3	1	0	0	0	0	5
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	増加	0.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	28.6%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	25.0%
	減少	50.0%	#DIV/0!	42.9%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	41.7%
その他DI値		−50.0	#DIV/0!	−14.3	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	−8.3
関西回答数計	増加	64	140	146	138	76	70	52	41	727
	横ばい	96	291	243	176	91	87	73	51	1108
	減少	67	203	217	143	77	73	47	33	860
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	27.1%	21.6%	23.8%	29.6%	30.8%	30.2%	29.9%	32.0%	26.5%
	横ばい	40.7%	44.9%	39.6%	37.7%	36.8%	37.5%	42.0%	39.8%	40.4%
	減少	28.4%	31.3%	35.4%	30.6%	31.2%	31.5%	27.0%	25.8%	31.3%
関西DI値		−1.3	−9.7	−11.6	−1.1	−0.4	−1.3	2.9	6.3	−4.8

利益前年同期比

業種	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	増加	3	19	41	49	23	34	24	20	213
	横ばい	3	22	35	47	25	24	13	9	178
	減少	3	28	50	46	18	22	17	14	198
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	増加	27.3%	27.5%	32.3%	34.0%	34.8%	42.5%	44.4%	44.4%	35.7%
	横ばい	27.3%	31.9%	27.6%	32.6%	37.9%	30.0%	24.1%	20.0%	29.9%
	減少	27.3%	40.6%	39.4%	31.9%	27.3%	27.5%	31.5%	31.1%	33.2%
製造業DI値		0.0	-13.0	-7.1	2.1	7.6	15.0	13.0	13.3	2.5
非製造業回答	増加	67	155	132	101	55	50	41	34	635
	横ばい	78	255	184	123	64	55	43	31	833
	減少	72	155	162	94	55	46	33	17	634
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	増加	29.8%	26.8%	27.2%	31.3%	30.4%	32.9%	34.2%	41.0%	29.5%
	横ばい	34.7%	44.0%	37.9%	38.1%	35.4%	36.2%	35.8%	37.3%	38.8%
	減少	32.0%	26.8%	33.3%	29.1%	30.4%	30.3%	27.5%	20.5%	29.5%
非製造業DI値		-2.2	0.0	-6.2	2.2	0.0	2.6	6.7	20.5	0.0
建設業回答数	増加	3	31	30	17	7	3	2	0	93
	横ばい	13	57	62	42	17	16	9	3	219
	減少	7	40	40	28	9	6	2	1	133
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	増加	12.5%	23.3%	22.6%	19.3%	20.0%	12.0%	15.4%	0.0%	20.4%
	横ばい	54.2%	42.9%	46.6%	47.7%	48.6%	64.0%	69.2%	75.0%	48.1%
	減少	29.2%	30.1%	30.1%	31.8%	25.7%	24.0%	15.4%	25.0%	29.2%
建設業DI値		-16.7	-6.8	-7.5	-12.5	-5.7	-12.0	0.0	-25.0	-8.8
通信情報業回	増加	2	1	1	3	2	0	1	0	10
	横ばい	5	10	7	3	0	3	1	2	31
	減少	2	6	8	2	5	1	0	1	25
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	増加	22.2%	5.9%	6.3%	37.5%	28.6%	0.0%	50.0%	0.0%	15.2%
	横ばい	55.6%	58.8%	43.8%	37.5%	0.0%	75.0%	50.0%	66.7%	47.0%
	減少	22.2%	35.3%	50.0%	25.0%	71.4%	25.0%	0.0%	33.3%	37.9%
通信情報業DI値		0.0	-29.4	-43.8	12.5	-42.9	-25.0	50.0	-33.3	-22.7
物流業回答数	増加	1	1	1	2	5	5	4	4	23
	横ばい	0	0	4	2	8	5	6	2	27
	減少	1	0	5	5	6	5	2	2	26
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	増加	50.0%	100.0%	10.0%	22.2%	26.3%	33.3%	33.3%	50.0%	30.3%
	横ばい	0.0%	0.0%	40.0%	22.2%	42.1%	33.3%	50.0%	25.0%	35.5%
	減少	50.0%	0.0%	50.0%	55.6%	31.6%	33.3%	16.7%	25.0%	34.2%
物流業DI値		0.0	100.0	-40.0	-33.3	-5.3	0.0	16.7	25.0	-3.9
流通業回答数	増加	3	22	22	22	12	7	6	8	102
	横ばい	8	31	19	21	7	7	8	7	108
	減少	8	24	35	21	10	13	9	1	121
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	増加	15.8%	28.6%	28.2%	34.4%	41.4%	25.9%	26.1%	50.0%	30.6%
	横ばい	42.1%	40.3%	24.4%	32.8%	24.1%	25.9%	34.8%	43.8%	32.4%
	減少	42.1%	31.2%	44.9%	32.8%	34.5%	48.1%	39.1%	6.3%	36.3%
流通業DI値		-26.3	-2.6	-16.7	1.6	6.9	-22.2	-13.0	43.8	-5.7
専門サービス業	増加	27	49	30	13	2	3	2	0	126
	横ばい	23	61	18	13	5	3	0	1	124
	減少	17	18	12	2	0	2	0	0	51
専門サービス業（士業）業		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	増加	40.3%	37.7%	50.0%	44.8%	28.6%	37.5%	100.0%	0.0%	41.4%
	横ばい	34.3%	46.9%	30.0%	44.8%	71.4%	37.5%	0.0%	100.0%	40.8%
	減少	25.4%	13.8%	20.0%	6.9%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	16.8%
専門サービス業（士業）D		14.9	23.8	30.0	37.9	28.6	12.5	100.0	0.0	24.7
サービス業回答	増加	31	51	46	43	27	32	25	22	277
	横ばい	28	96	71	42	27	21	19	16	320
	減少	36	67	60	35	25	19	20	12	274
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	増加	30.4%	23.1%	25.3%	35.0%	32.1%	43.8%	37.3%	43.1%	30.7%
	横ばい	27.5%	43.4%	39.0%	34.1%	32.1%	28.8%	28.4%	31.4%	35.4%
	減少	35.3%	30.3%	33.0%	28.5%	29.8%	26.0%	29.9%	23.5%	30.3%
サービス業DI値		-4.9	-7.2	-7.7	6.5	2.4	17.8	7.5	19.6	0.3
その他回答数	増加	0	0	2	1	0	0	1	0	4
	横ばい	1	0	3	0	0	0	0	0	4
	減少	1	0	2	1	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	増加	0.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	42.9%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
	減少	50.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		-50.0	#DIV/0!	0.0	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	増加	70	174	173	150	78	84	65	54	848
	横ばい	81	277	219	170	89	79	56	40	1011
	減少	75	183	212	140	73	68	50	31	832
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	増加	29.7%	26.9%	28.2%	32.1%	31.6%	36.2%	37.4%	42.2%	30.9%
	横ばい	34.3%	42.7%	35.7%	36.4%	36.0%	34.1%	32.2%	31.3%	36.8%
	減少	31.8%	28.2%	34.6%	30.0%	29.6%	29.3%	28.7%	24.2%	30.3%
関西DI値		-2.1	-1.4	-6.4	2.1	2.0	6.9	8.6	18.0	0.6

③採算状況

業種	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	黒字	3	25	42	61	33	44	37	30	275
	トントン	5	11	42	45	16	20	8	8	155
	赤字	2	33	37	38	16	16	8	5	155
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	黒字	27.3%	36.2%	33.1%	42.4%	50.0%	55.0%	68.5%	66.7%	46.1%
	トントン	45.5%	15.9%	33.1%	31.3%	24.2%	25.0%	14.8%	17.8%	26.0%
	赤字	18.2%	47.8%	29.1%	26.4%	24.2%	20.0%	14.8%	11.1%	26.0%
製造業DI値		9.1	-11.6	3.9	16.0	25.8	35.0	53.7	55.6	20.1
非製造業回答	黒字	100	263	210	151	84	81	69	45	1003
	トントン	62	171	144	87	38	28	23	18	571
	赤字	52	128	123	75	54	39	21	18	510
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	黒字	44.4%	45.4%	43.2%	46.7%	46.4%	53.3%	57.5%	54.2%	46.7%
	トントン	27.6%	29.5%	29.6%	26.9%	21.0%	18.4%	19.2%	21.7%	26.6%
	赤字	23.1%	22.1%	25.3%	23.2%	29.8%	25.7%	17.5%	21.7%	23.7%
非製造業DI値		21.3	23.3	17.9	23.5	16.6	27.6	40.0	32.5	22.9
建設業回答数	黒字	10	44	64	41	22	14	9	2	206
	トントン	5	53	40	24	5	6	3	1	137
	赤字	5	30	23	20	7	5	1	1	92
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	黒字	41.7%	33.1%	48.1%	46.6%	62.9%	56.0%	69.2%	50.0%	45.3%
	トントン	20.8%	39.8%	30.1%	27.3%	14.3%	24.0%	23.1%	25.0%	30.1%
	赤字	20.8%	22.6%	17.3%	22.7%	20.0%	20.0%	7.7%	25.0%	20.2%
建設業DI値		20.8	10.5	30.8	23.9	42.9	36.0	61.5	25.0	25.1
通信情報業回	黒字	3	5	7	3	3	1	0	2	24
	トントン	4	6	3	3	1	3	2	0	22
	赤字	2	5	6	2	3	0	0	1	19
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	黒字	33.3%	29.4%	43.8%	37.5%	42.9%	25.0%	0.0%	66.7%	36.4%
	トントン	44.4%	35.3%	18.8%	37.5%	14.3%	75.0%	100.0%	0.0%	33.3%
	赤字	22.2%	29.4%	37.5%	25.0%	42.9%	0.0%	0.0%	33.3%	28.8%
通信情報業DI値		11.1	0.0	6.3	12.5	0.0	25.0	0.0	33.3	7.6
物流業回答数	黒字	1	0	3	6	5	6	9	5	35
	トントン	0	0	4	1	5	3	2	1	16
	赤字	1	0	3	2	9	5	1	2	23
物流業回答合計		2	0	10	9	19	14	12	8	74
物流業割合	黒字	50.0%	#DIV/0!	30.0%	66.7%	26.3%	42.9%	75.0%	62.5%	47.3%
	トントン	0.0%	#DIV/0!	40.0%	11.1%	26.3%	21.4%	16.7%	12.5%	21.6%
	赤字	50.0%	#DIV/0!	30.0%	22.2%	47.4%	35.7%	8.3%	25.0%	31.1%
物流業DI値		0.0	#DIV/0!	0.0	44.4	-21.1	7.1	66.7	37.5	16.2
流通業回答数	黒字	8	21	23	33	14	18	14	11	142
	トントン	6	25	29	16	7	4	5	2	94
	赤字	4	31	25	14	7	5	4	2	92
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	黒字	42.1%	27.3%	29.5%	51.6%	48.3%	66.7%	60.9%	68.8%	42.6%
	トントン	31.6%	32.5%	37.2%	25.0%	24.1%	14.8%	21.7%	12.5%	28.2%
	赤字	21.1%	40.3%	32.1%	21.9%	24.1%	18.5%	17.4%	12.5%	27.6%
流通業DI値		21.1	-13.0	-2.6	29.7	24.1	48.1	43.5	56.3	15.0
専門サービス業	黒字	43	95	47	20	4	5	1	1	216
	トントン	17	24	11	5	3	1	0	0	61
	赤字	6	7	2	4	0	2	0	0	21
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	黒字	64.2%	73.1%	78.3%	69.0%	57.1%	62.5%	50.0%	100.0%	71.1%
	トントン	25.4%	18.5%	18.3%	17.2%	42.9%	12.5%	0.0%	0.0%	20.1%
	赤字	9.0%	5.4%	3.3%	13.8%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	6.9%
専門サービス業(士業)D		55.2	67.7	75.0	55.2	57.1	37.5	50.0	100.0	64.1
サービス業回答	黒字	34	98	63	47	36	37	35	24	374
	トントン	30	63	55	38	17	11	11	14	239
	赤字	33	55	62	32	28	22	15	12	259
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	黒字	33.3%	44.3%	34.6%	38.2%	42.9%	50.7%	52.2%	47.1%	41.4%
	トントン	29.4%	28.5%	30.2%	30.9%	20.2%	15.1%	16.4%	27.5%	26.5%
	赤字	32.4%	24.9%	34.1%	26.0%	33.3%	30.1%	22.4%	23.5%	28.7%
サービス業DI値		1.0	19.5	0.5	12.2	9.5	20.5	29.9	23.5	12.7
その他回答数	黒字	1	0	3	1	0	0	1	0	6
	トントン	0	0	2	0	0	0	0	0	2
	赤字	1	0	2	1	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	黒字	50.0%	#DIV/0!	42.9%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	50.0%
	トントン	0.0%	#DIV/0!	28.6%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	16.7%
	赤字	50.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		0.0	#DIV/0!	14.3	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	16.7
関西回答数計	黒字	103	288	252	212	117	125	106	75	1278
	トントン	67	182	186	132	54	48	31	26	726
	赤字	54	161	160	113	70	55	29	23	665
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	黒字	43.6%	44.4%	41.1%	45.4%	47.4%	53.9%	60.9%	58.6%	46.6%
	トントン	28.4%	28.1%	30.3%	28.3%	21.9%	20.7%	17.8%	20.3%	26.4%
	赤字	22.9%	24.8%	26.1%	24.2%	28.3%	23.7%	16.7%	18.0%	24.2%
関西DI値		20.8	19.6	15.0	21.2	19.0	30.2	44.3	40.6	22.3

④景気動向

業種	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	好転	1	10	27	28	19	25	14	14	138
	横ばい	4	27	62	73	35	38	27	20	286
	悪化	5	30	37	40	12	17	11	10	162
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	好転	9.1%	14.5%	21.3%	19.4%	28.8%	31.3%	25.9%	31.1%	23.2%
	横ばい	36.4%	39.1%	48.8%	50.7%	53.0%	47.5%	50.0%	44.4%	48.0%
	悪化	45.5%	43.5%	29.1%	27.8%	18.2%	21.3%	20.4%	22.2%	27.2%
製造業DI値		-36.4	-29.0	-7.9	-8.3	10.6	10.0	5.6	8.9	-4.0
非製造業回答	好転	39	101	88	58	45	24	27	19	401
	横ばい	114	293	232	168	79	79	68	37	1070
	悪化	66	171	164	91	56	48	24	25	645
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	好転	17.3%	17.4%	18.1%	18.0%	24.9%	15.8%	22.5%	22.9%	18.7%
	横ばい	50.7%	50.6%	47.7%	52.0%	43.6%	52.0%	56.7%	44.6%	49.8%
	悪化	29.3%	29.5%	33.7%	28.2%	30.9%	31.6%	20.0%	30.1%	30.0%
非製造業DI値		-12.0	-12.1	-15.6	-10.2	-6.1	-15.8	2.5	-7.2	-11.4
建設業回答数	好転	4	24	21	14	6	3	1	0	73
	横ばい	13	60	68	53	17	17	11	2	241
	悪化	6	44	44	20	12	5	1	2	134
建設業回答合計		23	128	133	87	35	25	13	4	448
建設業割合	好転	17.4%	18.8%	15.8%	16.1%	17.1%	12.0%	7.7%	0.0%	16.3%
	横ばい	56.5%	46.9%	51.1%	60.9%	48.6%	68.0%	84.6%	50.0%	53.8%
	悪化	26.1%	34.4%	33.1%	23.0%	34.3%	20.0%	7.7%	50.0%	29.9%
建設業DI値		-8.7	-15.6	-17.3	-6.9	-17.1	-8.0	0.0	-50.0	-13.6
通信情報業回	好転	1	4	3	3	1	0	0	0	12
	横ばい	5	9	5	3	3	4	2	1	32
	悪化	3	4	8	1	3	0	0	2	21
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	好転	11.1%	23.5%	18.8%	37.5%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%
	横ばい	55.6%	52.9%	31.3%	37.5%	42.9%	100.0%	100.0%	33.3%	48.5%
	悪化	33.3%	23.5%	50.0%	12.5%	42.9%	0.0%	0.0%	66.7%	31.8%
通信情報業DI値		-22.2	0.0	-31.3	25.0	-28.6	0.0	0.0	-66.7	-13.6
物流業回答数	好転	1	1	1	0	4	1	0	3	11
	横ばい	1	0	5	4	8	9	10	3	40
	悪化	0	0	4	5	7	5	2	2	25
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	好転	50.0%	100.0%	10.0%	0.0%	21.1%	6.7%	0.0%	37.5%	14.5%
	横ばい	50.0%	0.0%	50.0%	44.4%	42.1%	60.0%	83.3%	37.5%	52.6%
	悪化	0.0%	0.0%	40.0%	55.6%	36.8%	33.3%	16.7%	25.0%	32.9%
物流業DI値		50.0	100.0	-30.0	-55.6	-15.8	-26.7	-16.7	12.5	-18.4
流通業回答数	好転	5	10	11	12	7	4	4	6	59
	横ばい	6	36	34	26	12	6	14	6	140
	悪化	8	30	33	25	10	17	5	3	131
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	好転	26.3%	13.0%	14.1%	18.8%	24.1%	14.8%	17.4%	37.5%	17.7%
	横ばい	31.6%	46.8%	43.6%	40.6%	41.4%	22.2%	60.9%	37.5%	42.0%
	悪化	42.1%	39.0%	42.3%	39.1%	34.5%	63.0%	21.7%	18.8%	39.3%
流通業DI値		-15.8	-26.0	-28.2	-20.3	-10.3	-48.1	-4.3	18.8	-21.6
専門サービス業	好転	12	17	18	4	0	0	2	0	53
	横ばい	40	79	28	19	6	5	0	1	178
	悪化	15	32	14	6	1	3	0	0	71
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	好転	17.9%	13.1%	30.0%	13.8%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	17.4%
	横ばい	59.7%	60.8%	46.7%	65.5%	85.7%	62.5%	0.0%	100.0%	58.6%
	悪化	22.4%	24.6%	23.3%	20.7%	14.3%	37.5%	0.0%	0.0%	23.4%
専門サービス業(士業)		-4.5	-11.5	6.7	-6.9	-14.3	-37.5	100.0	0.0	-5.9
サービス業回答	好転	16	45	32	24	27	16	19	10	189
	横ばい	48	109	88	62	33	38	31	24	433
	悪化	33	61	60	34	23	18	16	16	261
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	好転	15.7%	20.4%	17.6%	19.5%	32.1%	21.9%	28.4%	19.6%	20.9%
	横ばい	47.1%	49.3%	48.4%	50.4%	39.3%	52.1%	46.3%	47.1%	48.0%
	悪化	32.4%	27.6%	33.0%	27.6%	27.4%	24.7%	23.9%	31.4%	28.9%
サービス業DI値		-16.7	-7.2	-15.4	-8.1	4.8	-2.7	4.5	-11.8	-8.0
その他回答数	好転	0	0	2	1	0	0	1	0	4
	横ばい	1	0	4	1	0	0	0	0	6
	悪化	1	0	1	0	0	0	0	0	2
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	好転	0.0%	#DIV/0!	28.6%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	57.1%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	50.0%
	悪化	50.0%	#DIV/0!	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	16.7%
その他DI値		-50.0	#DIV/0!	14.3	50.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	16.7
関西回答数計	好転	40	111	115	86	64	49	41	33	539
	横ばい	118	320	294	241	114	117	95	57	1356
	悪化	71	201	201	131	68	65	35	35	807
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	好転	16.9%	17.1%	18.8%	18.4%	25.9%	21.1%	23.6%	25.8%	19.6%
	横ばい	50.0%	49.4%	48.0%	51.6%	46.2%	50.4%	54.6%	44.5%	49.4%
	悪化	30.1%	31.0%	32.8%	28.1%	27.5%	28.0%	20.1%	27.3%	29.4%
関西DI値		-13.1	-13.9	-14.0	-9.6	-1.6	-6.9	3.4	-1.6	-9.8

⑤次期景況感

業種	項目	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	好転	1	17	35	30	18	29	24	15	169
	横ばい	5	23	45	73	32	33	15	17	243
	悪化	3	24	38	29	7	13	7	7	128
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	好転	9.1%	24.6%	27.6%	20.8%	27.3%	36.3%	44.4%	33.3%	28.4%
	横ばい	45.5%	33.3%	35.4%	50.7%	48.5%	41.3%	27.8%	37.8%	40.8%
	悪化	27.3%	34.8%	29.9%	20.1%	10.6%	16.3%	13.0%	15.6%	21.5%
製造業DI値		-18.2	-10.1	-2.4	0.7	16.7	20.0	31.5	17.8	6.9
非製造業回答	好転	42	138	139	89	53	47	44	28	580
	横ばい	98	240	187	148	77	68	51	36	905
	悪化	64	169	126	59	40	26	15	14	513
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	好転	18.7%	23.8%	28.6%	27.6%	29.3%	30.9%	36.7%	33.7%	27.0%
	横ばい	43.6%	41.5%	38.5%	45.8%	42.5%	44.7%	42.5%	43.4%	42.1%
	悪化	28.4%	29.2%	25.9%	18.3%	22.1%	17.1%	12.5%	16.9%	23.9%
非製造業DI値		-9.8	-5.4	2.7	9.3	7.2	13.8	24.2	16.9	3.1
建設業回答数	好転	5	28	41	30	11	7	4	0	126
	横ばい	9	58	53	36	13	13	8	2	192
	悪化	9	44	29	14	9	2	0	2	109
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	好転	20.8%	21.1%	30.8%	34.1%	31.4%	28.0%	30.8%	0.0%	27.7%
	横ばい	37.5%	43.6%	39.8%	40.9%	37.1%	52.0%	61.5%	50.0%	42.2%
	悪化	37.5%	33.1%	21.8%	15.9%	25.7%	8.0%	0.0%	50.0%	24.0%
建設業DI値		-16.7	-12.0	9.0	18.2	5.7	20.0	30.8	-50.0	3.7
通信情報業回	好転	1	3	2	3	1	1	1	0	12
	横ばい	4	5	8	5	5	2	1	2	32
	悪化	3	6	4	0	1	0	0	1	15
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	好転	11.1%	17.6%	12.5%	37.5%	14.3%	25.0%	50.0%	0.0%	18.2%
	横ばい	44.4%	29.4%	50.0%	62.5%	71.4%	50.0%	50.0%	66.7%	48.5%
	悪化	33.3%	35.3%	25.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	33.3%	22.7%
通信情報業DI値		-22.2	-17.6	-12.5	37.5	0.0	25.0	50.0	-33.3	-4.5
物流業回答数	好転	0	0	2	0	3	4	4	3	16
	横ばい	1	0	4	4	12	8	3	5	37
	悪化	1	1	1	5	3	2	4	0	17
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	好転	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	15.8%	26.7%	33.3%	37.5%	21.1%
	横ばい	50.0%	0.0%	40.0%	44.4%	63.2%	53.3%	25.0%	62.5%	48.7%
	悪化	50.0%	100.0%	10.0%	55.6%	15.8%	13.3%	33.3%	0.0%	22.4%
物流業DI値		-50.0	-100.0	10.0	-55.6	0.0	13.3	0.0	37.5	-1.3
流通業回答数	好転	3	18	20	25	11	7	9	5	98
	横ばい	7	27	34	23	10	14	11	6	132
	悪化	7	30	19	12	7	4	2	2	83
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	好転	15.8%	23.4%	25.6%	39.1%	37.9%	25.9%	39.1%	31.3%	29.4%
	横ばい	36.8%	35.1%	43.6%	35.9%	34.5%	51.9%	47.8%	37.5%	39.6%
	悪化	36.8%	39.0%	24.4%	18.8%	24.1%	14.8%	8.7%	12.5%	24.9%
流通業DI値		-21.1	-15.6	1.3	20.3	13.8	11.1	30.4	18.8	4.5
専門サービス業	好転	15	33	25	6	0	2	2	0	83
	横ばい	34	60	22	17	6	4	0	1	144
	悪化	11	27	12	2	0	2	0	0	54
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	好転	22.4%	25.4%	41.7%	20.7%	0.0%	25.0%	100.0%	0.0%	27.3%
	横ばい	50.7%	46.2%	36.7%	58.6%	85.7%	50.0%	0.0%	100.0%	47.4%
	悪化	16.4%	20.8%	20.0%	6.9%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	17.8%
専門サービス業(士業)D		6.0	4.6	21.7	13.8	0.0	0.0	100.0	0.0	9.5
サービス業回答	好転	18	56	47	23	27	26	24	20	241
	横ばい	42	90	65	63	31	27	28	20	366
	悪化	32	61	58	26	20	16	9	9	231
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	好転	17.6%	25.3%	25.8%	18.7%	32.1%	35.6%	35.8%	39.2%	26.7%
	横ばい	41.2%	40.7%	35.7%	51.2%	36.9%	37.0%	41.8%	39.2%	40.5%
	悪化	31.4%	27.6%	31.9%	21.1%	23.8%	21.9%	13.4%	17.6%	25.6%
サービス業DI値		-13.7	-2.3	-6.0	-2.4	8.3	13.7	22.4	21.6	1.1
その他回答数	好転	0	0	2	2	0	0	0	0	4
	横ばい	1	0	1	0	0	0	0	0	2
	悪化	1	0	3	0	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	好転	0.0%	#DIV/0!	28.6%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
	横ばい	50.0%	#DIV/0!	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	16.7%
	悪化	50.0%	#DIV/0!	42.9%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		-50.0	#DIV/0!	-14.3	100.0	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	好転	43	155	174	119	71	76	68	43	749
	横ばい	103	263	232	221	109	101	66	53	1148
	悪化	67	193	164	88	47	39	22	21	641
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	好転	18.2%	23.9%	28.4%	25.5%	28.7%	32.8%	39.1%	33.6%	27.3%
	横ばい	43.6%	40.6%	37.8%	47.3%	44.1%	43.5%	37.9%	41.4%	41.8%
	悪化	28.4%	29.8%	26.8%	18.8%	19.0%	16.8%	12.6%	16.4%	23.4%
関西DI値		-10.2	-5.9	1.6	6.6	9.7	15.9	26.4	17.2	3.9

⑥資金繰

業種	項目	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	楽	13	13	33	39	21	25	24	21	189
	普通	30	30	65	79	39	43	25	20	331
	苦しい	25	25	29	26	5	12	4	3	129
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	楽	118.2%	18.8%	26.0%	27.1%	31.8%	31.3%	44.4%	46.7%	31.7%
	普通	272.7%	43.5%	51.2%	54.9%	59.1%	53.8%	46.3%	44.4%	55.5%
	苦しい	227.3%	36.2%	22.8%	18.1%	7.6%	15.0%	7.4%	6.7%	21.6%
製造業DI値		-109.1	-17.4	3.1	9.0	24.2	16.3	37.0	40.0	10.1
非製造業回答	楽	150	150	138	99	55	53	47	33	725
	普通	272	272	233	169	89	66	56	37	1194
	苦しい	144	144	112	42	34	29	14	11	530
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	楽	66.7%	25.9%	28.4%	30.7%	30.4%	34.9%	39.2%	39.8%	33.7%
	普通	120.9%	47.0%	47.9%	52.3%	49.2%	43.4%	46.7%	44.6%	55.6%
	苦しい	64.0%	24.9%	23.0%	13.0%	18.8%	19.1%	11.7%	13.3%	24.7%
非製造業DI値		2.7	1.0	5.3	17.6	11.6	15.8	27.5	26.5	9.1
建設業回答数	楽	26	26	42	26	13	10	5	0	148
	普通	71	71	73	50	17	12	8	3	305
	苦しい	34	34	16	9	5	2	0	1	101
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	楽	108.3%	19.5%	31.6%	29.5%	37.1%	40.0%	38.5%	0.0%	32.5%
	普通	295.8%	53.4%	54.9%	56.8%	48.6%	48.0%	61.5%	75.0%	67.0%
	苦しい	141.7%	25.6%	12.0%	10.2%	14.3%	8.0%	0.0%	25.0%	22.2%
建設業DI値		-33.3	-6.0	19.5	19.3	22.9	32.0	38.5	-25.0	10.3
通信情報業回	楽	2	2	3	3	1	0	0	1	12
	普通	7	7	9	4	5	3	2	1	38
	苦しい	7	7	4	1	1	1	0	1	22
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	楽	22.2%	11.8%	18.8%	37.5%	14.3%	0.0%	0.0%	33.3%	18.2%
	普通	77.8%	41.2%	56.3%	50.0%	71.4%	75.0%	100.0%	33.3%	57.6%
	苦しい	77.8%	41.2%	25.0%	12.5%	14.3%	25.0%	0.0%	33.3%	33.3%
通信情報業DI値		-55.6	-29.4	-6.3	25.0	0.0	-25.0	0.0	0.0	-15.2
物流業回答数	楽	0	0	2	3	2	3	3	3	16
	普通	0	0	5	5	15	9	5	4	43
	苦しい	1	1	3	1	2	3	3	1	15
物流業回答合計		1	1	10	9	19	15	11	8	74
物流業割合	楽	0.0%	0.0%	20.0%	33.3%	10.5%	20.0%	27.3%	37.5%	21.6%
	普通	0.0%	0.0%	50.0%	55.6%	78.9%	60.0%	45.5%	50.0%	58.1%
	苦しい	100.0%	100.0%	30.0%	11.1%	10.5%	20.0%	27.3%	12.5%	20.3%
物流業DI値		-100.0	-100.0	-10.0	22.2	0.0	0.0	0.0	25.0	1.4
流通業回答数	楽	18	18	20	23	11	9	12	6	117
	普通	31	31	42	32	11	16	10	8	181
	苦しい	27	27	16	7	7	2	1	1	88
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	楽	94.7%	23.4%	25.6%	35.9%	37.9%	33.3%	52.2%	37.5%	35.1%
	普通	163.2%	40.3%	53.8%	50.0%	37.9%	59.3%	43.5%	50.0%	54.4%
	苦しい	142.1%	35.1%	20.5%	10.9%	24.1%	7.4%	4.3%	6.3%	26.4%
流通業DI値		-47.4	-11.7	5.1	25.0	13.8	25.9	47.8	31.3	8.7
専門サービス業	楽	48	48	24	9	0	2	2	1	134
	普通	66	66	30	16	7	1	0	0	186
	苦しい	14	14	6	2	0	4	0	0	40
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	楽	71.6%	36.9%	40.0%	31.0%	0.0%	25.0%	100.0%	100.0%	44.1%
	普通	98.5%	50.8%	50.0%	55.2%	100.0%	12.5%	0.0%	0.0%	61.2%
	苦しい	20.9%	10.8%	10.0%	6.9%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	13.2%
専門サービス業(士業)D		50.7	26.2	30.0	24.1	0.0	-25.0	100.0	100.0	30.9
サービス業回答	楽	56	56	45	33	28	29	25	22	294
	普通	97	97	73	62	34	25	30	21	439
	苦しい	61	61	63	22	19	17	10	7	260
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	楽	54.9%	25.3%	24.7%	26.8%	33.3%	39.7%	37.3%	43.1%	32.6%
	普通	95.1%	43.9%	40.1%	50.4%	40.5%	34.2%	44.8%	41.2%	48.6%
	苦しい	59.8%	27.6%	34.6%	17.9%	22.6%	23.3%	14.9%	13.7%	28.8%
サービス業DI値		-4.9	-2.3	-9.9	8.9	10.7	16.4	22.4	29.4	3.8
その他回答数	楽	0	0	2	2	0	0	0	0	4
	普通	0	0	1	0	0	0	1	0	2
	苦しい	0	0	4	0	0	0	0	0	4
その他DI値		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	楽	0.0%	#DIV/0!	28.6%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
	普通	0.0%	#DIV/0!	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	16.7%
	苦しい	0.0%	#DIV/0!	57.1%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	33.3%
その他DI値		0.0	#DIV/0!	-28.6	100.0	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	楽	163	163	171	138	76	78	71	54	914
	普通	302	302	298	248	128	109	81	57	1525
	苦しい	169	169	141	68	39	41	18	14	659
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	楽	69.1%	25.2%	27.9%	29.6%	30.8%	33.6%	40.8%	42.2%	33.3%
	普通	128.0%	46.6%	48.6%	53.1%	51.8%	47.0%	46.6%	44.5%	55.6%
	苦しい	71.6%	26.1%	23.0%	14.6%	15.8%	17.7%	10.3%	10.9%	24.0%
関西DI値		-2.5	-0.9	4.9	15.0	15.0	15.9	30.5	31.3	9.3

【4】(1)設備投資

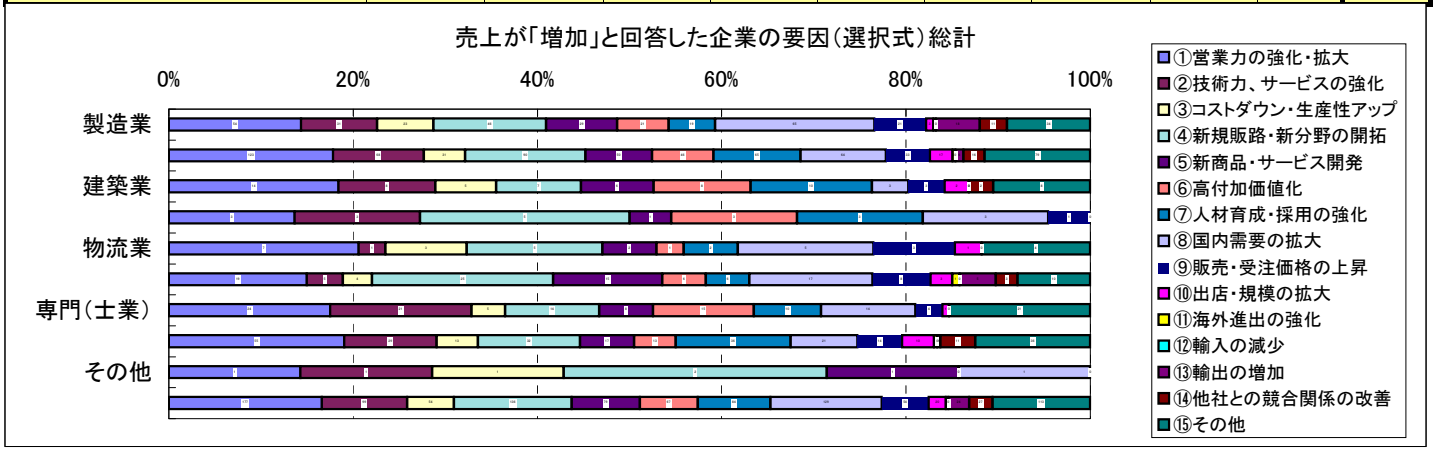
業種	項目	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業回答数	ある	4	15	44	52	30	43	32	31	251
	ない	5	41	62	67	24	23	16	10	248
	検討中	2	11	21	24	11	14	5	3	91
製造業回答合計		11	69	127	144	66	80	54	45	596
製造業割合	ある	36.4%	21.7%	34.6%	36.1%	45.5%	53.8%	59.3%	68.9%	42.1%
	ない	45.5%	59.4%	48.8%	46.5%	36.4%	28.8%	29.6%	22.2%	41.6%
	検討中	18.2%	15.9%	16.5%	16.7%	16.7%	17.5%	9.3%	6.7%	15.3%
製造業DI値		-9.1	-37.7	-14.2	-10.4	9.1	25.0	29.6	46.7	0.5
非製造業回答	ある	35	111	129	101	75	54	46	34	585
	ない	158	412	292	170	75	68	54	30	1259
	検討中	23	40	50	37	29	26	18	17	240
非製造業回答合計		225	579	486	323	181	152	120	83	2149
非製造業割合	ある	15.6%	19.2%	26.5%	31.3%	41.4%	35.5%	38.3%	41.0%	27.2%
	ない	70.2%	71.2%	60.1%	52.6%	41.4%	44.7%	45.0%	36.1%	58.6%
	検討中	10.2%	6.9%	10.3%	11.5%	16.0%	17.1%	15.0%	20.5%	11.2%
非製造業DI値		-54.7	-52.0	-33.5	-21.4	0.0	-9.2	-6.7	4.8	-31.4
建設業回答数	ある	4	31	30	27	9	6	5	1	113
	ない	20	90	90	50	18	15	6	2	291
	検討中	0	9	12	8	8	3	2	1	43
建設業回答合計		24	133	133	88	35	25	13	4	455
建設業割合	ある	16.7%	23.3%	22.6%	30.7%	25.7%	24.0%	38.5%	25.0%	24.8%
	ない	83.3%	67.7%	67.7%	56.8%	51.4%	60.0%	46.2%	50.0%	64.0%
	検討中	0.0%	6.8%	9.0%	9.1%	22.9%	12.0%	15.4%	25.0%	9.5%
建設業DI値		-66.7	-44.4	-45.1	-26.1	-25.7	-36.0	-7.7	-25.0	-39.1
通信情報業回	ある	2	5	3	3	2	1	0	1	17
	ない	4	8	8	3	4	2	1	2	32
	検討中	3	2	4	1	1	1	1	0	13
通信情報業回答合計		9	17	16	8	7	4	2	3	66
通信情報業割	ある	22.2%	29.4%	18.8%	37.5%	28.6%	25.0%	0.0%	33.3%	25.8%
	ない	44.4%	47.1%	50.0%	37.5%	57.1%	50.0%	50.0%	66.7%	48.5%
	検討中	33.3%	11.8%	25.0%	12.5%	14.3%	25.0%	50.0%	0.0%	19.7%
通信情報業DI値		-22.2	-17.6	-31.3	0.0	-28.6	-25.0	-50.0	-33.3	-22.7
物流業回答数	ある	1	1	2	6	12	7	5	5	39
	ない	1	0	8	2	5	6	4	1	27
	検討中	0	0	0	0	2	2	3	2	9
物流業回答合計		2	1	10	9	19	15	12	8	76
物流業割合	ある	50.0%	100.0%	20.0%	66.7%	63.2%	46.7%	41.7%	62.5%	51.3%
	ない	50.0%	0.0%	80.0%	22.2%	26.3%	40.0%	33.3%	12.5%	35.5%
	検討中	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%	13.3%	25.0%	25.0%	11.8%
物流業DI値		0.0	100.0	-60.0	44.4	36.8	6.7	8.3	50.0	15.8
流通業回答数	ある	2	17	17	17	13	9	9	7	91
	ない	13	49	49	35	13	13	12	6	190
	検討中	3	11	11	10	3	5	2	2	47
流通業回答合計		19	77	78	64	29	27	23	16	333
流通業割合	ある	10.5%	22.1%	21.8%	26.6%	44.8%	33.3%	39.1%	43.8%	27.3%
	ない	68.4%	63.6%	62.8%	54.7%	44.8%	48.1%	52.2%	37.5%	57.1%
	検討中	15.8%	14.3%	14.1%	15.6%	10.3%	18.5%	8.7%	12.5%	14.1%
流通業DI値		-57.9	-41.6	-41.0	-28.1	0.0	-14.8	-13.0	6.3	-29.7
専門サービス業	ある	5	15	19	6	1	3	2	1	52
	ない	52	108	37	20	4	3	0	0	224
	検討中	9	4	3	2	2	2	0	0	22
専門サービス業(士業)		67	130	60	29	7	8	2	1	304
専門サービス業	ある	7.5%	11.5%	31.7%	20.7%	14.3%	37.5%	100.0%	100.0%	17.1%
	ない	77.6%	83.1%	61.7%	69.0%	57.1%	37.5%	0.0%	0.0%	73.7%
	検討中	13.4%	3.1%	5.0%	6.9%	28.6%	25.0%	0.0%	0.0%	7.2%
専門サービス業(士業)D		-70.1	-71.5	-30.0	-48.3	-42.9	0.0	100.0	100.0	-56.6
サービス業回答	ある	21	42	58	42	38	28	25	19	273
	ない	68	157	100	60	31	29	31	19	495
	検討中	8	14	20	16	13	13	10	12	106
サービス業DI値		102	221	182	123	84	73	67	51	903
サービス業割合	ある	20.6%	19.0%	31.9%	34.1%	45.2%	38.4%	37.3%	37.3%	30.2%
	ない	66.7%	71.0%	54.9%	48.8%	36.9%	39.7%	46.3%	37.3%	54.8%
	検討中	7.8%	6.3%	11.0%	13.0%	15.5%	17.8%	14.9%	23.5%	11.7%
サービス業DI値		-46.1	-52.0	-23.1	-14.6	8.3	-1.4	-9.0	0.0	-24.6
その他回答数	ある	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	ない	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検討中	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他回答数		2	0	7	2	0	0	1	0	12
その他割合	ある	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
	ない	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
	検討中	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
その他DI値		0.0	#DIV/0!	0.0	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0	#DIV/0!	0.0
関西回答数計	ある	39	126	173	153	105	97	78	65	836
	ない	163	453	354	237	99	91	70	40	1507
	検討中	25	51	71	61	40	40	23	20	331
関西回答総計		236	648	613	467	247	232	174	128	2745
関西割合	ある	16.5%	19.4%	28.2%	32.8%	42.5%	41.8%	44.8%	50.8%	30.5%
	ない	69.1%	69.9%	57.7%	50.7%	40.1%	39.2%	40.2%	31.3%	54.9%
	検討中	10.6%	7.9%	11.6%	13.1%	16.2%	17.2%	13.2%	15.6%	12.1%
関西DI値		-52.5	-50.5	-29.5	-18.0	2.4	2.6	4.6	19.5	-24.4

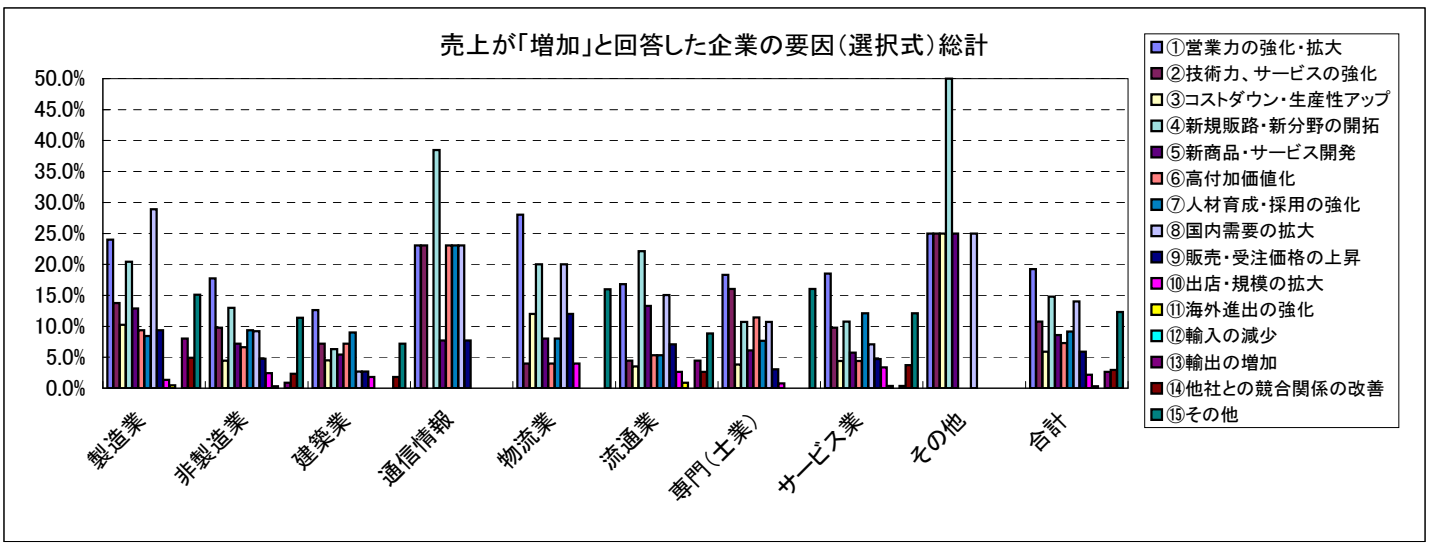
売上の増加と減少の理由

売上が「増加」と回答した企業の要因（選択式）
関西合計

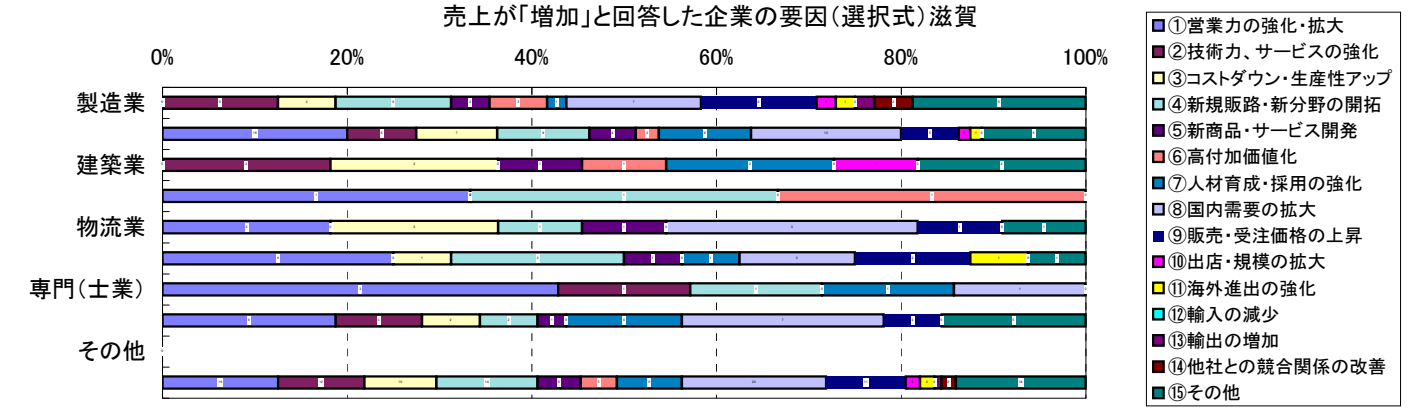
※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数

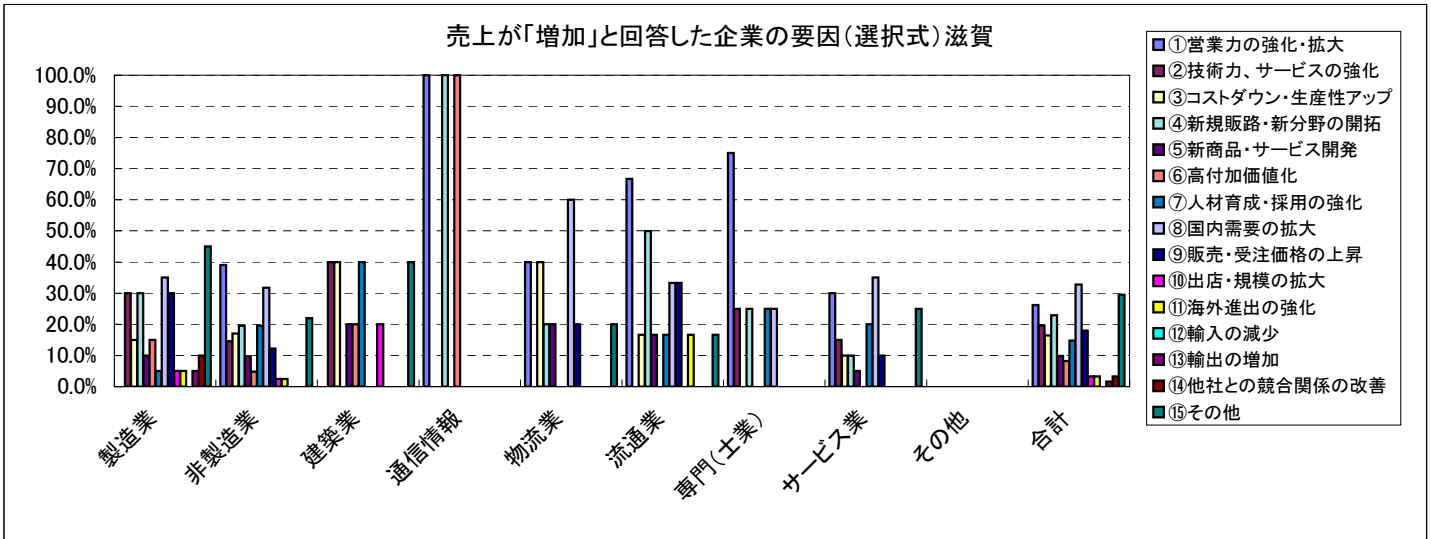
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	54	123	14	3	7	19	24	55	1	177
②技術力、サービスの強化	31	68	8	3	1	5	21	29	1	99
③コストダウン・生産性アップ	23	31	5	0	3	4	5	13	1	54
④新規販路・新分野の開拓	46	90	7	5	5	25	14	32	2	136
⑤新商品・サービス開発	29	50	6	1	2	15	8	17	1	79
⑥高付加価値化	21	46	8	3	1	6	15	13	0	67
⑦人材育成・採用の強化	19	65	10	3	2	6	10	36	0	84
⑧国内需要の拡大	65	64	3	3	5	17	14	21	1	129
⑨販売・受注価格の上昇	21	33	3	1	3	8	4	14	0	54
⑩出店・規模の拡大	3	17	2	0	1	3	1	10	0	20
⑪海外進出の強化	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	18	6	0	0	0	5	0	1	0	24
⑭他社との競合関係の改善	11	16	2	0	0	3	0	11	0	27
⑮その他	34	79	8	0	4	10	21	36	0	113
合計	225	694	111	13	25	113	131	297	4	919
①営業力の強化・拡大	24.0%	17.7%	12.6%	23.1%	28.0%	16.8%	18.3%	18.5%	25.0%	19.3%
②技術力、サービスの強化	13.8%	9.8%	7.2%	23.1%	4.0%	4.4%	16.0%	9.8%	25.0%	10.8%
③コストダウン・生産性アップ	10.2%	4.5%	4.5%	0.0%	12.0%	3.5%	3.8%	4.4%	25.0%	5.9%
④新規販路・新分野の開拓	20.4%	13.0%	6.3%	38.5%	20.0%	22.1%	10.7%	10.8%	50.0%	14.8%
⑤新商品・サービス開発	12.9%	7.2%	5.4%	7.7%	8.0%	13.3%	6.1%	5.7%	25.0%	8.6%
⑥高付加価値化	9.3%	6.6%	7.2%	23.1%	4.0%	5.3%	11.5%	4.4%	0.0%	7.3%
⑦人材育成・採用の強化	8.4%	9.4%	9.0%	23.1%	8.0%	5.3%	7.6%	12.1%	0.0%	9.1%
⑧国内需要の拡大	28.9%	9.2%	2.7%	23.1%	20.0%	15.0%	10.7%	7.1%	25.0%	14.0%
⑨販売・受注価格の上昇	9.3%	4.8%	2.7%	7.7%	12.0%	7.1%	3.1%	4.7%	0.0%	5.9%
⑩出店・規模の拡大	1.3%	2.4%	1.8%	0.0%	4.0%	2.7%	0.8%	3.4%	0.0%	2.2%
⑪海外進出の強化	0.4%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.3%	0.0%	0.3%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	8.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%	0.0%	0.3%	0.0%	2.6%
⑭他社との競合関係の改善	4.9%	2.3%	1.8%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	3.7%	0.0%	2.9%
⑮その他	15.1%	11.4%	7.2%	0.0%	16.0%	8.8%	16.0%	12.1%	0.0%	12.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



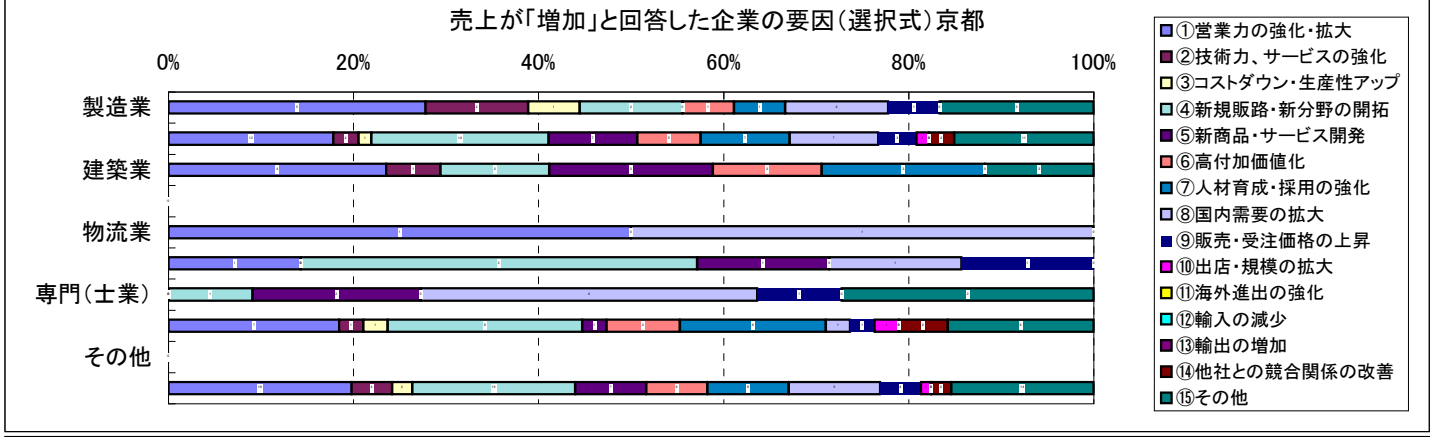


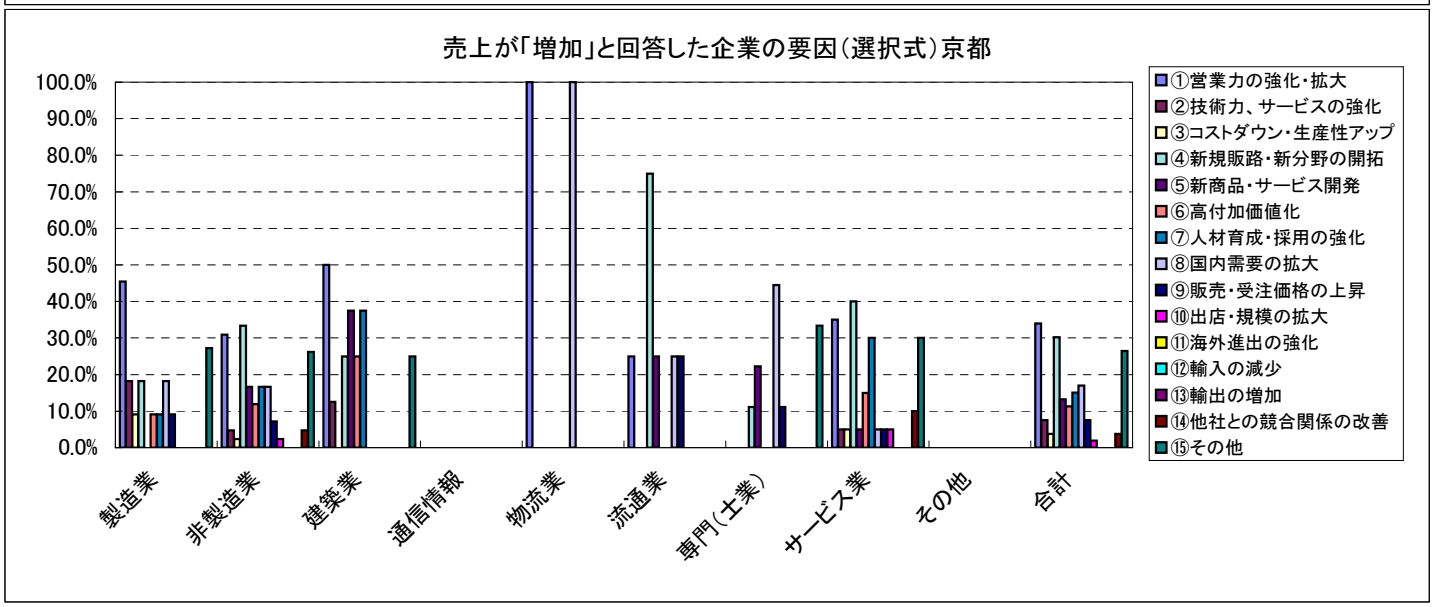
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	0	16	0	1	2	4	3	6	0	16
②技術力、サービスの強化	6	6	2	0	0	0	1	3	0	12
③コストダウン・生産性アップ	3	7	2	0	2	1	0	2	0	10
④新規販路・新分野の開拓	6	8	0	1	1	3	1	2	0	14
⑤新商品・サービス開発	2	4	1	0	1	1	0	1	0	6
⑥高付加価値化	3	2	1	1	0	0	0	0	0	5
⑦人材育成・採用の強化	1	8	2	0	0	1	1	4	0	9
⑧国内需要の拡大	7	13	0	0	3	2	1	7	0	20
⑨販売・受注価格の上昇	6	5	0	0	1	2	0	2	0	11
⑩出店・規模の拡大	1	1	1	0	0	0	0	0	0	2
⑪海外進出の強化	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
⑮その他	9	9	2	0	1	1	0	5	0	18
合計	20	41	5	1	5	6	4	20	0	61
①営業力の強化・拡大	0.0%	39.0%	0.0%	100.0%	40.0%	66.7%	75.0%	30.0%	－	26.2%
②技術力、サービスの強化	30.0%	14.6%	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	15.0%	－	19.7%
③コストダウン・生産性アップ	15.0%	17.1%	40.0%	0.0%	40.0%	16.7%	0.0%	10.0%	－	16.4%
④新規販路・新分野の開拓	30.0%	19.5%	0.0%	100.0%	20.0%	50.0%	25.0%	10.0%	－	23.0%
⑤新商品・サービス開発	10.0%	9.8%	20.0%	0.0%	20.0%	16.7%	0.0%	5.0%	－	9.8%
⑥高付加価値化	15.0%	4.9%	20.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	8.2%
⑦人材育成・採用の強化	5.0%	19.5%	40.0%	0.0%	0.0%	16.7%	25.0%	20.0%	－	14.8%
⑧国内需要の拡大	35.0%	31.7%	0.0%	0.0%	60.0%	33.3%	25.0%	35.0%	－	32.8%
⑨販売・受注価格の上昇	30.0%	12.2%	0.0%	0.0%	20.0%	33.3%	0.0%	10.0%	－	18.0%
⑩出店・規模の拡大	5.0%	2.4%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	3.3%
⑪海外進出の強化	5.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	－	3.3%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑬輸出の増加	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	1.6%
⑭他社との競合関係の改善	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	3.3%
⑮その他	45.0%	22.0%	40.0%	0.0%	20.0%	16.7%	0.0%	25.0%	－	29.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



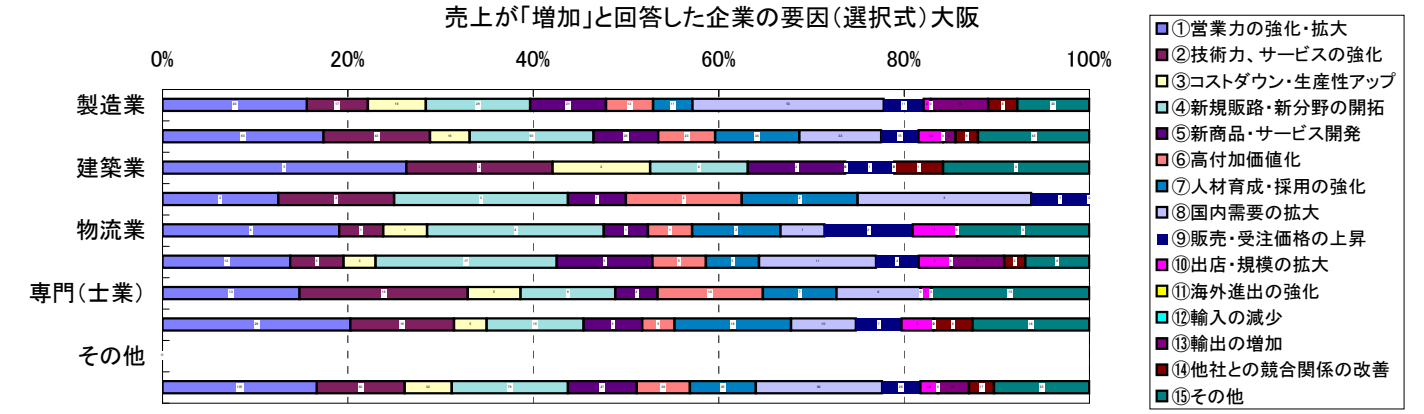


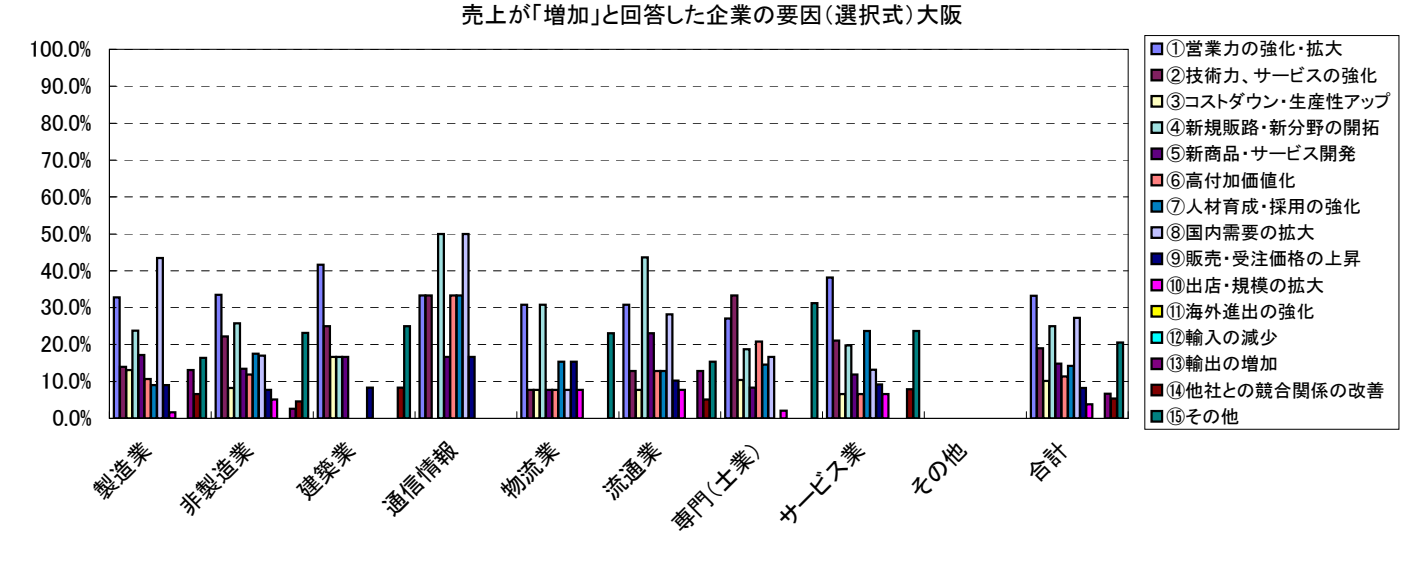
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	5	13	4	0	1	1	0	7	0	18
②技術力、サービスの強化	2	2	1	0	0	0	0	1	0	4
③コストダウン・生産性アップ	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
④新規販路・新分野の開拓	2	14	2	0	0	3	1	8	0	16
⑤新商品・サービス開発	0	7	3	0	0	1	2	1	0	7
⑥高付加価値化	1	5	2	0	0	0	0	3	0	6
⑦人材育成・採用の強化	1	7	3	0	0	0	0	6	0	8
⑧国内需要の拡大	2	7	0	0	1	1	4	1	0	9
⑨販売・受注価格の上昇	1	3	0	0	0	1	1	1	0	4
⑩出店・規模の拡大	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	2	0	0	0	0	0	2	0	2
⑮その他	3	11	2	0	0	0	3	6	0	14
合計	11	42	8	0	1	4	9	20	0	53
①営業力の強化・拡大	45.5%	31.0%	50.0%	#DIV/0!	100.0%	25.0%	0.0%	35.0%	－	34.0%
②技術力、サービスの強化	18.2%	4.8%	12.5%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	－	7.5%
③コストダウン・生産性アップ	9.1%	2.4%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	－	3.8%
④新規販路・新分野の開拓	18.2%	33.3%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	75.0%	11.1%	40.0%	－	30.2%
⑤新商品・サービス開発	0.0%	16.7%	37.5%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	22.2%	5.0%	－	13.2%
⑥高付加価値化	9.1%	11.9%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	15.0%	－	11.3%
⑦人材育成・採用の強化	9.1%	16.7%	37.5%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	30.0%	－	15.1%
⑧国内需要の拡大	18.2%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	25.0%	44.4%	5.0%	－	17.0%
⑨販売・受注価格の上昇	9.1%	7.1%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	11.1%	5.0%	－	7.5%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	2.4%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	－	1.9%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	4.8%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	－	3.8%
⑮その他	27.3%	26.2%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%	30.0%	－	26.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%





	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	40	65	5	2	4	12	13	29	0	105
②技術力、サービスの強化	17	43	3	2	1	5	16	16	0	60
③コストダウン・生産性アップ	16	16	2	0	1	3	5	5	0	32
④新規販路・新分野の開拓	29	50	2	3	4	17	9	15	0	79
⑤新商品・サービス開発	21	26	2	1	1	9	4	9	0	47
⑥高付加価値化	13	23	0	2	1	5	10	5	0	36
⑦人材育成・採用の強化	11	34	0	2	2	5	7	18	0	45
⑧国内需要の拡大	53	33	0	3	1	11	8	10	0	86
⑨販売・受注価格の上昇	11	15	1	1	2	4	0	7	0	26
⑩出店・規模の拡大	2	10	0	0	1	3	1	5	0	12
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	16	5	0	0	0	5	0	0	0	21
⑭他社との競合関係の改善	8	9	1	0	0	2	0	6	0	17
⑮その他	20	45	3	0	3	6	15	18	0	65
合計	122	194	12	6	13	39	48	76	0	316
①営業力の強化・拡大	32.8%	33.5%	41.7%	33.3%	30.8%	30.8%	27.1%	38.2%	－	33.2%
②技術力、サービスの強化	13.9%	22.2%	25.0%	33.3%	7.7%	12.8%	33.3%	21.1%	－	19.0%
③コストダウン・生産性アップ	13.1%	8.2%	16.7%	0.0%	7.7%	7.7%	10.4%	6.6%	－	10.1%
④新規販路・新分野の開拓	23.8%	25.8%	16.7%	50.0%	30.8%	43.6%	18.8%	19.7%	－	25.0%
⑤新商品・サービス開発	17.2%	13.4%	16.7%	16.7%	7.7%	23.1%	8.3%	11.8%	－	14.9%
⑥高付加価値化	10.7%	11.9%	0.0%	33.3%	7.7%	12.8%	20.8%	6.6%	－	11.4%
⑦人材育成・採用の強化	9.0%	17.5%	0.0%	33.3%	15.4%	12.8%	14.6%	23.7%	－	14.2%
⑧国内需要の拡大	43.4%	17.0%	0.0%	50.0%	7.7%	28.2%	16.7%	13.2%	－	27.2%
⑨販売・受注価格の上昇	9.0%	7.7%	8.3%	16.7%	15.4%	10.3%	0.0%	9.2%	－	8.2%
⑩出店・規模の拡大	1.6%	5.2%	0.0%	0.0%	7.7%	7.7%	2.1%	6.6%	－	3.8%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑬輸出の増加	13.1%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	12.8%	0.0%	0.0%	－	6.6%
⑭他社との競合関係の改善	6.6%	4.6%	8.3%	0.0%	0.0%	5.1%	0.0%	7.9%	－	5.4%
⑮その他	16.4%	23.2%	25.0%	0.0%	23.1%	15.4%	31.3%	23.7%	－	20.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

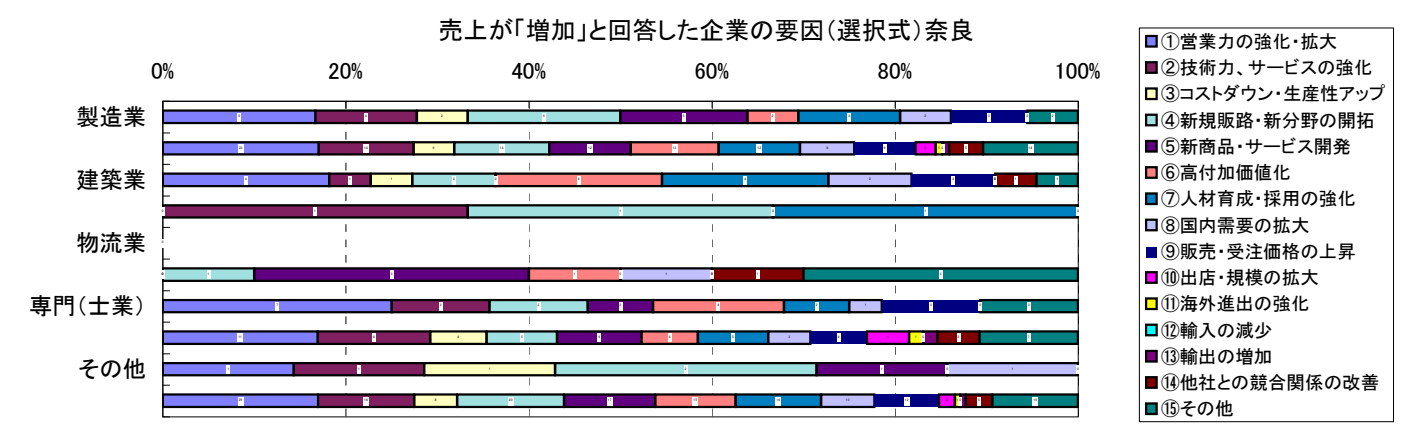


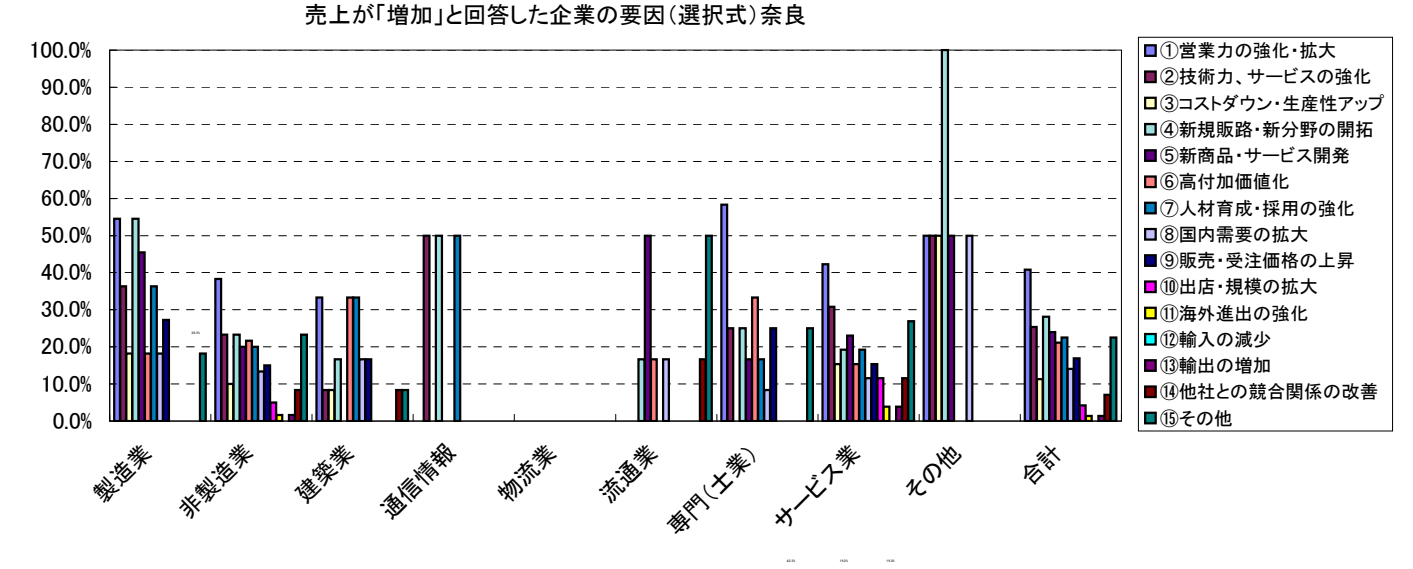


※兵庫同友会は設問なし

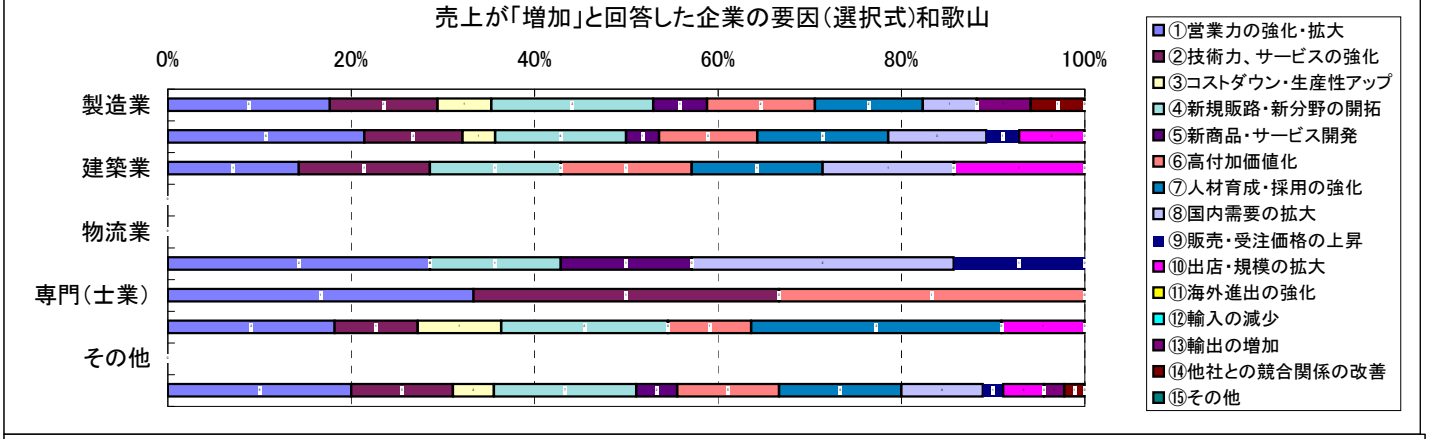
奈良同友会

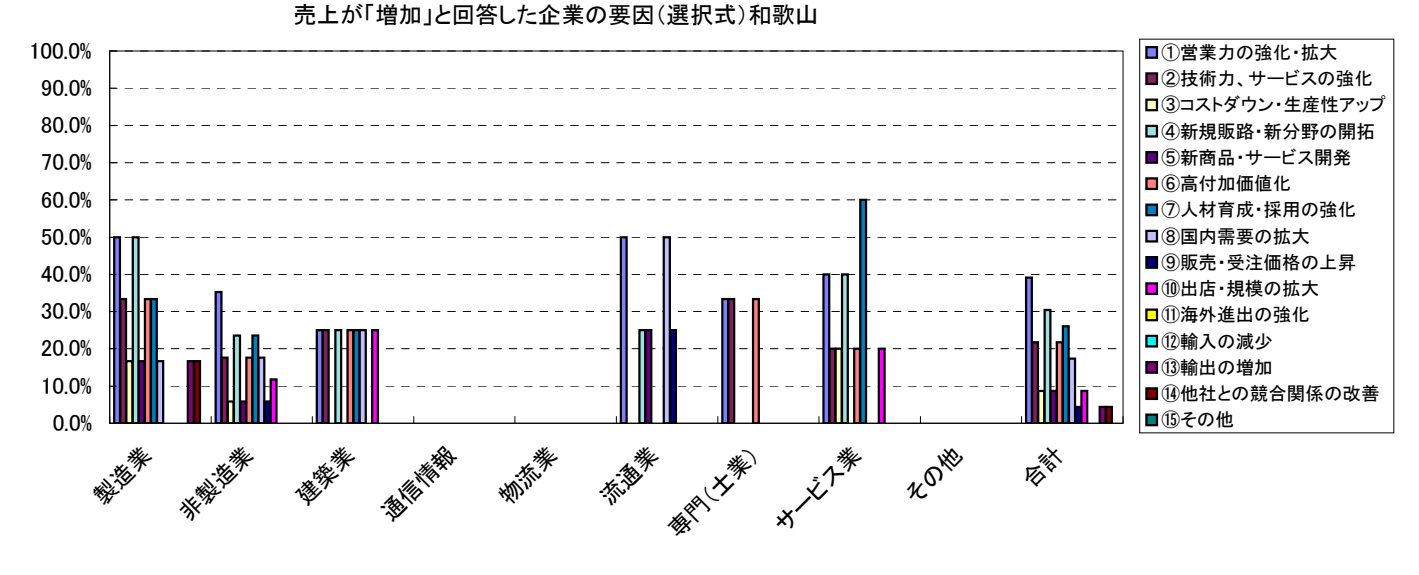
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	6	23	4	0	0	0	7	11	1	29
②技術力、サービスの強化	4	14	1	1	0	0	3	8	1	18
③コストダウン・生産性アップ	2	6	1	0	0	0	0	4	1	8
④新規販路・新分野の開拓	6	14	2	1	0	1	3	5	2	20
⑤新商品・サービス開発	5	12	0	0	0	3	2	6	1	17
⑥高付加価値化	2	13	4	0	0	1	4	4	0	15
⑦人材育成・採用の強化	4	12	4	1	0	0	2	5	0	16
⑧国内需要の拡大	2	8	2	0	0	1	1	3	1	10
⑨販売・受注価格の上昇	3	9	2	0	0	0	3	4	0	12
⑩出店・規模の拡大	0	3	0	0	0	0	0	3	0	3
⑪海外進出の強化	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
⑭他社との競合関係の改善	0	5	1	0	0	1	0	3	0	5
⑮その他	2	14	1	0	0	3	3	7	0	16
合計	11	60	12	2	0	6	12	26	2	71
①営業力の強化・拡大	54.5%	38.3%	33.3%	0.0%	－	0.0%	58.3%	42.3%	50.0%	40.8%
②技術力、サービスの強化	36.4%	23.3%	8.3%	50.0%	－	0.0%	25.0%	30.8%	50.0%	25.4%
③コストダウン・生産性アップ	18.2%	10.0%	8.3%	0.0%	－	0.0%	0.0%	15.4%	50.0%	11.3%
④新規販路・新分野の開拓	54.5%	23.3%	16.7%	50.0%	－	16.7%	25.0%	19.2%	100.0%	28.2%
⑤新商品・サービス開発	45.5%	20.0%	0.0%	0.0%	－	50.0%	16.7%	23.1%	50.0%	23.9%
⑥高付加価値化	18.2%	21.7%	33.3%	0.0%	－	16.7%	33.3%	15.4%	0.0%	21.1%
⑦人材育成・採用の強化	36.4%	20.0%	33.3%	50.0%	－	0.0%	16.7%	19.2%	0.0%	22.5%
⑧国内需要の拡大	18.2%	13.3%	16.7%	0.0%	－	16.7%	8.3%	11.5%	50.0%	14.1%
⑨販売・受注価格の上昇	27.3%	15.0%	16.7%	0.0%	－	0.0%	25.0%	15.4%	0.0%	16.9%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	11.5%	0.0%	4.2%
⑪海外進出の強化	0.0%	1.7%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	1.4%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	1.7%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	1.4%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	8.3%	8.3%	0.0%	－	16.7%	0.0%	11.5%	0.0%	7.0%
⑮その他	18.2%	23.3%	8.3%	0.0%	－	50.0%	25.0%	26.9%	0.0%	22.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





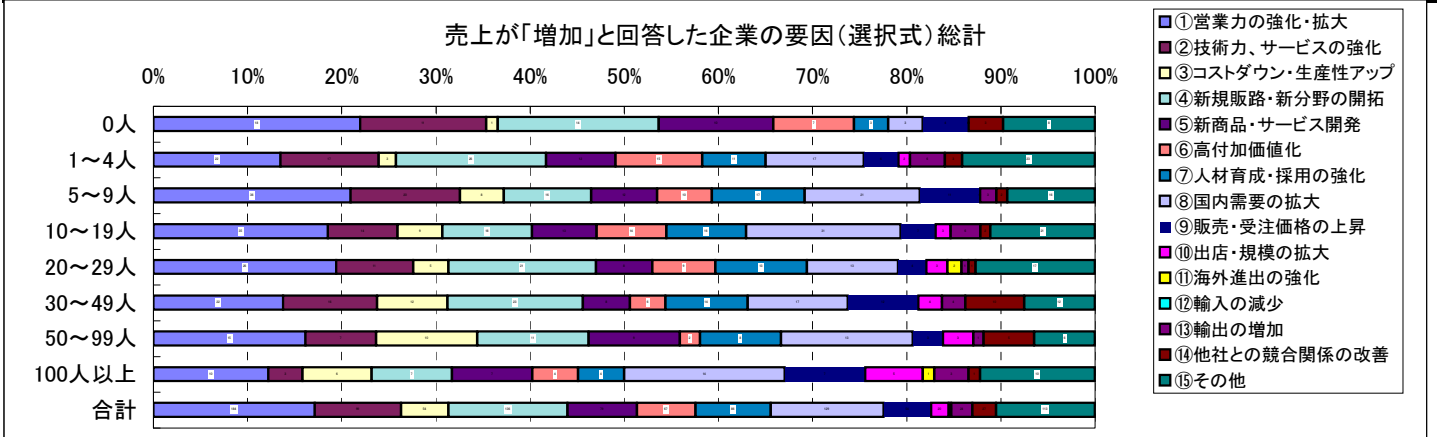
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	3	6	1	0	0	2	1	2	0	9
②技術力、サービスの強化	2	3	1	0	0	0	1	1	0	5
③コストダウン・生産性アップ	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
④新規販路・新分野の開拓	3	4	1	0	0	1	0	2	0	7
⑤新商品・サービス開発	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
⑥高付加価値化	2	3	1	0	0	0	1	1	0	5
⑦人材育成・採用の強化	2	4	1	0	0	0	0	3	0	6
⑧国内需要の拡大	1	3	1	0	0	2	0	0	0	4
⑨販売・受注価格の上昇	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1
⑩出店・規模の拡大	0	2	1	0	0	0	0	1	0	2
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑮その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	6	17	4	0	1	4	3	5	0	23
①営業力の強化・拡大	50.0%	35.3%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	33.3%	40.0%	－	39.1%
②技術力、サービスの強化	33.3%	17.6%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%	20.0%	－	21.7%
③コストダウン・生産性アップ	16.7%	5.9%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	－	8.7%
④新規販路・新分野の開拓	50.0%	23.5%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	40.0%	－	30.4%
⑤新商品・サービス開発	16.7%	5.9%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	－	8.7%
⑥高付加価値化	33.3%	17.6%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%	20.0%	－	21.7%
⑦人材育成・採用の強化	33.3%	23.5%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	60.0%	－	26.1%
⑧国内需要の拡大	16.7%	17.6%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	－	17.4%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	5.9%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	－	4.3%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	11.8%	25.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	－	8.7%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑬輸出の増加	16.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	4.3%
⑭他社との競合関係の改善	16.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	4.3%
⑮その他	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

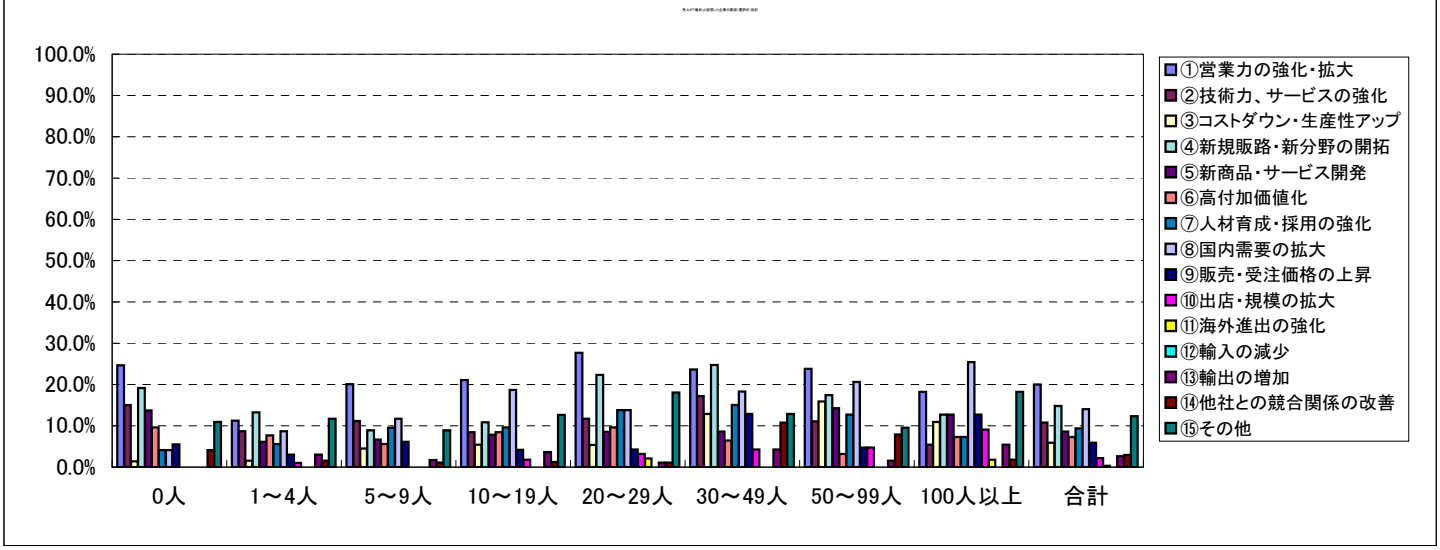




売上の増加と減少の理由
売上が「増加」と回答した企業の要因（選択式）　※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数
関西合計

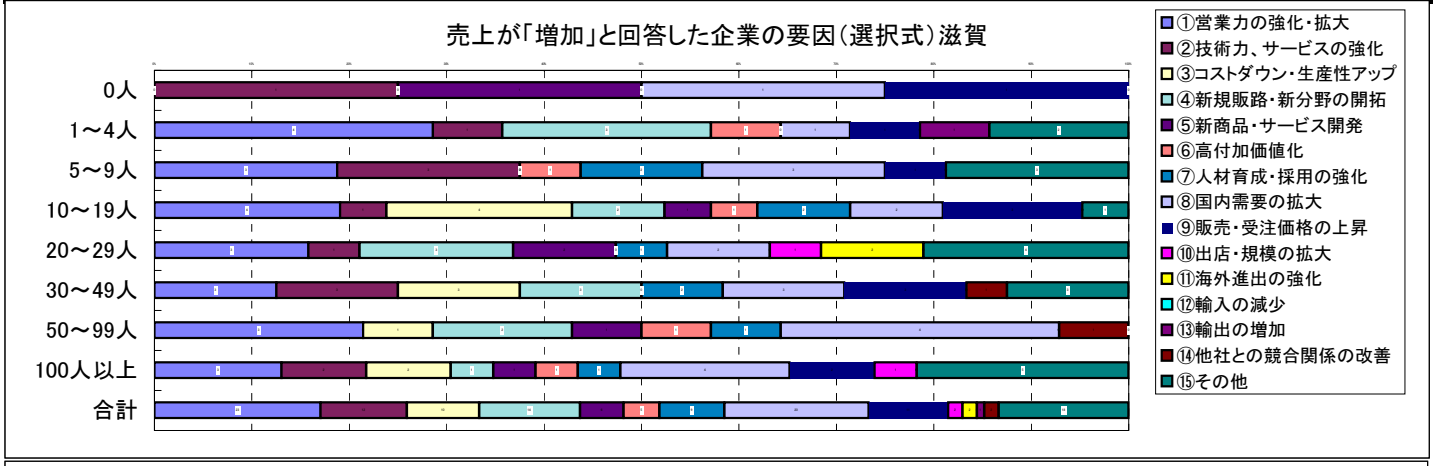
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	18	22	36	35	26	22	15	10	184
②技術力、サービスの強化	11	17	20	14	11	16	7	3	99
③コストダウン・生産性アップ	1	3	8	9	5	12	10	6	54
④新規販路・新分野の開拓	14	26	16	18	21	23	11	7	136
⑤新商品・サービス開発	10	12	12	13	8	8	9	7	79
⑥高付加価値化	7	15	10	14	9	6	2	4	67
⑦人材育成・採用の強化	3	11	17	16	13	14	8	4	86
⑧国内需要の拡大	3	17	21	31	13	17	13	14	129
⑨販売・受注価格の上昇	4	6	11	7	4	12	3	7	54
⑩出店・規模の拡大	0	2	0	3	3	4	3	5	20
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	2	0	0	1	3
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	6	3	6	1	4	1	3	24
⑭他社との競合関係の改善	3	3	2	2	1	10	5	1	27
⑮その他	8	23	16	21	17	12	6	10	113
合計	73	196	179	166	94	93	63	55	919
①営業力の強化・拡大	24.7%	11.2%	20.1%	21.1%	27.7%	23.7%	23.8%	18.2%	20.0%
②技術力、サービスの強化	15.1%	8.7%	11.2%	8.4%	11.7%	17.2%	11.1%	5.5%	10.8%
③コストダウン・生産性アップ	1.4%	1.5%	4.5%	5.4%	5.3%	12.9%	15.9%	10.9%	5.9%
④新規販路・新分野の開拓	19.2%	13.3%	8.9%	10.8%	22.3%	24.7%	17.5%	12.7%	14.8%
⑤新商品・サービス開発	13.7%	6.1%	6.7%	7.8%	8.5%	8.6%	14.3%	12.7%	8.6%
⑥高付加価値化	9.6%	7.7%	5.6%	8.4%	9.6%	6.5%	3.2%	7.3%	7.3%
⑦人材育成・採用の強化	4.1%	5.6%	9.5%	9.6%	13.8%	15.1%	12.7%	7.3%	9.4%
⑧国内需要の拡大	4.1%	8.7%	11.7%	18.7%	13.8%	18.3%	20.6%	25.5%	14.0%
⑨販売・受注価格の上昇	5.5%	3.1%	6.1%	4.2%	4.3%	12.9%	4.8%	12.7%	5.9%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	1.0%	0.0%	1.8%	3.2%	4.3%	4.8%	9.1%	2.2%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	1.8%	0.3%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	3.1%	1.7%	3.6%	1.1%	4.3%	1.6%	5.5%	2.6%
⑭他社との競合関係の改善	4.1%	1.5%	1.1%	1.2%	1.1%	10.8%	7.9%	1.8%	2.9%
⑮その他	11.0%	11.7%	8.9%	12.7%	18.1%	12.9%	9.5%	18.2%	12.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

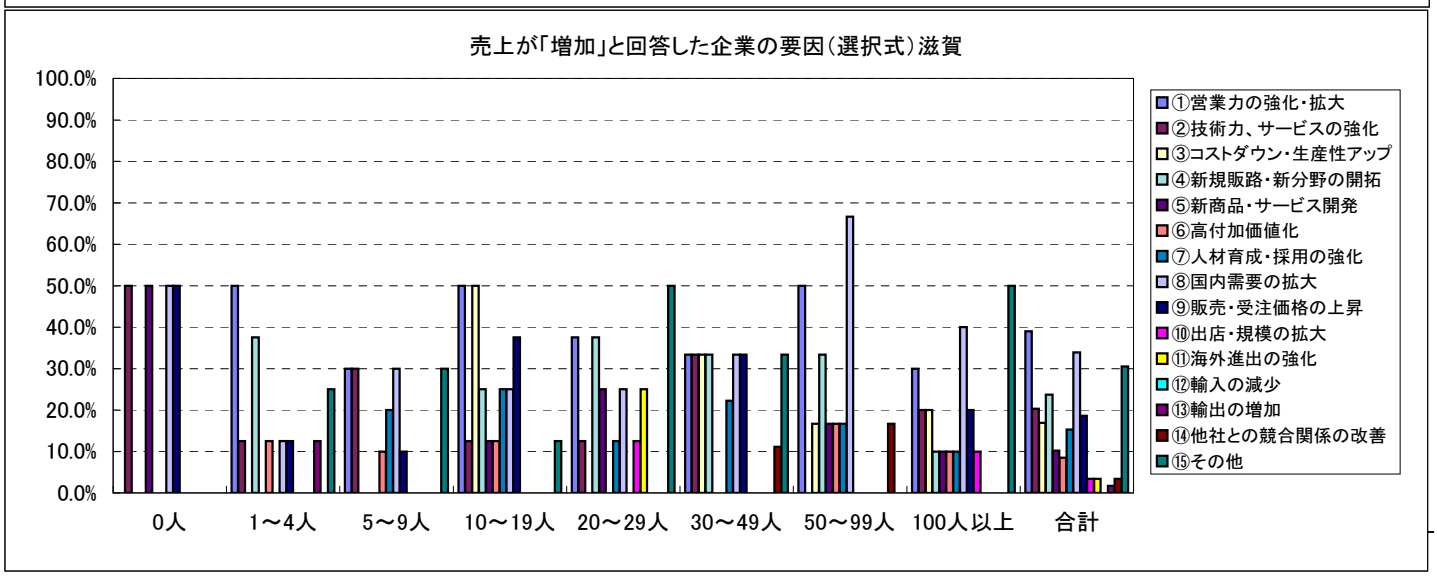




滋賀同友会

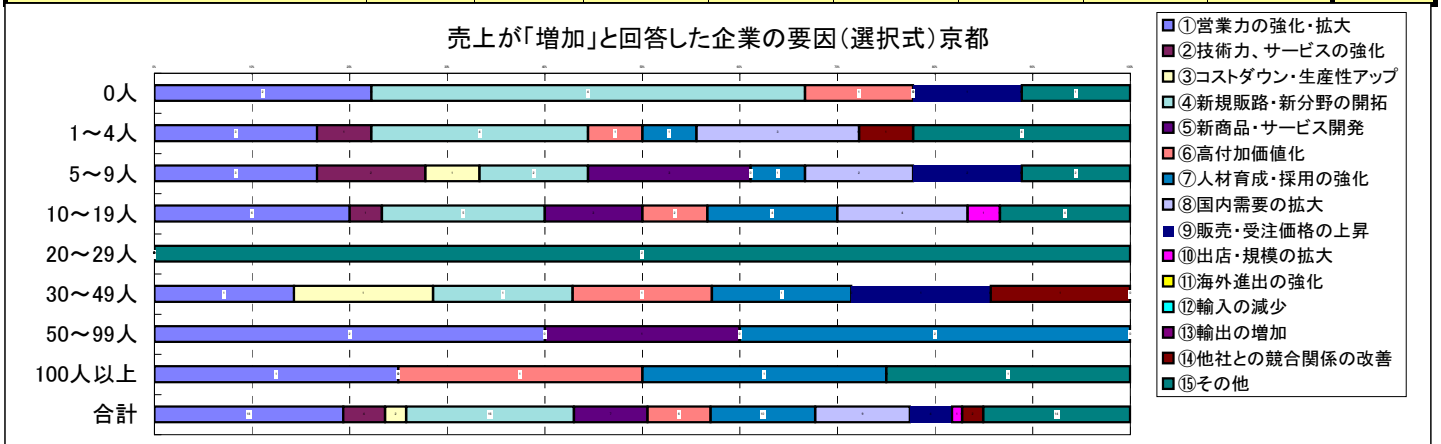
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	4	3	4	3	3	3	3	23
②技術力、サービスの強化	1	1	3	1	1	3	0	2	12
③コストダウン・生産性アップ	0	0	0	4	0	3	1	2	10
④新規販路・新分野の開拓	0	3	0	2	3	3	2	1	14
⑤新商品・サービス開発	1	0	0	1	2	0	1	1	6
⑥高付加価値化	0	1	1	1	0	0	1	1	5
⑦人材育成・採用の強化	0	0	2	2	1	2	1	1	9
⑧国内需要の拡大	1	1	3	2	2	3	4	4	20
⑨販売・受注価格の上昇	1	1	1	3	0	3	0	2	11
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	1	0	0	1	2
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	2	0	0	0	2
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	1	1	0	2
⑮その他	0	2	3	1	4	3	0	5	18
合計	2	8	10	8	8	9	6	10	59
①営業力の強化・拡大	0.0%	50.0%	30.0%	50.0%	37.5%	33.3%	50.0%	30.0%	39.0%
②技術力、サービスの強化	50.0%	12.5%	30.0%	12.5%	12.5%	33.3%	0.0%	20.0%	20.3%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	33.3%	16.7%	20.0%	16.9%
④新規販路・新分野の開拓	0.0%	37.5%	0.0%	25.0%	37.5%	33.3%	33.3%	10.0%	23.7%
⑤新商品・サービス開発	50.0%	0.0%	0.0%	12.5%	25.0%	0.0%	16.7%	10.0%	10.2%
⑥高付加価値化	0.0%	12.5%	10.0%	12.5%	0.0%	0.0%	16.7%	10.0%	8.5%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	0.0%	20.0%	25.0%	12.5%	22.2%	16.7%	10.0%	15.3%
⑧国内需要の拡大	50.0%	12.5%	30.0%	25.0%	25.0%	33.3%	66.7%	40.0%	33.9%
⑨販売・受注価格の上昇	50.0%	12.5%	10.0%	37.5%	0.0%	33.3%	0.0%	20.0%	18.6%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	10.0%	3.4%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	16.7%	0.0%	3.4%
⑮その他	0.0%	25.0%	30.0%	12.5%	50.0%	33.3%	0.0%	50.0%	30.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

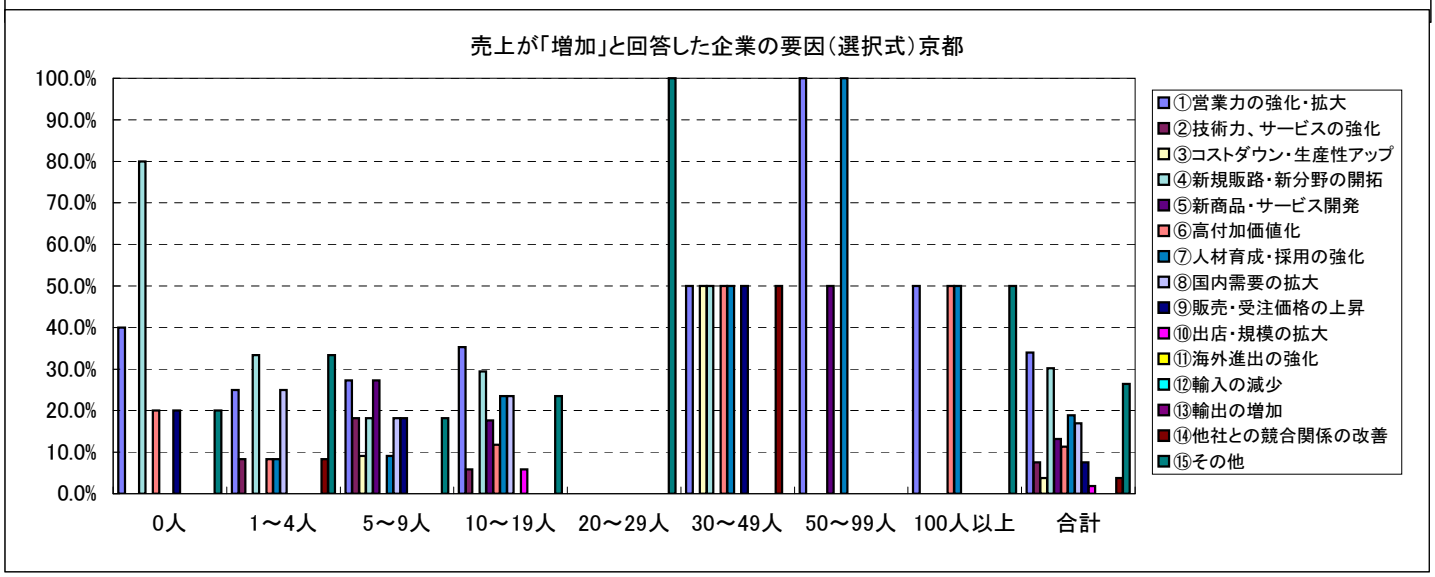




京都同友会

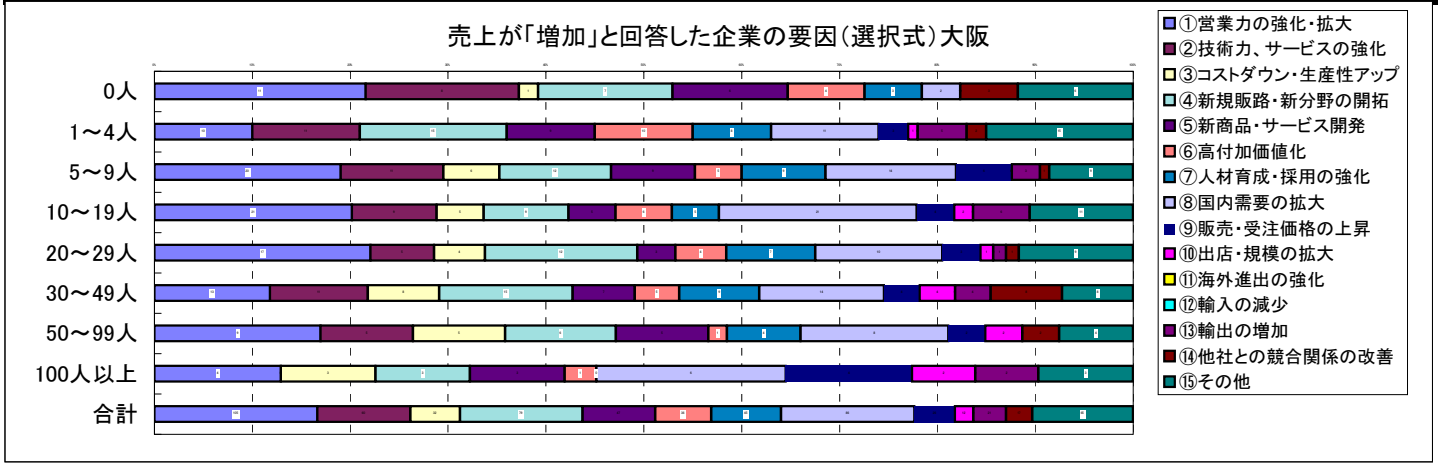
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	2	3	3	6	0	1	2	1	18
②技術力、サービスの強化	0	1	2	1	0	0	0	0	4
③コストダウン・生産性アップ	0	0	1	0	0	1	0	0	2
④新規販路・新分野の開拓	4	4	2	5	0	1	0	0	16
⑤新商品・サービス開発	0	0	3	3	0	0	1	0	7
⑥高付加価値化	1	1	0	2	0	1	0	1	6
⑦人材育成・採用の強化	0	1	1	4	0	1	2	1	10
⑧国内需要の拡大	0	3	2	4	0	0	0	0	9
⑨販売・受注価格の上昇	1	0	2	0	0	1	0	0	4
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	1	0	0	0	1	0	0	2
⑮その他	1	4	2	4	2	0	0	1	14
合計	5	12	11	17	2	2	2	2	53
①営業力の強化・拡大	40.0%	25.0%	27.3%	35.3%	0.0%	50.0%	100.0%	50.0%	34.0%
②技術力、サービスの強化	0.0%	8.3%	18.2%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.5%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	3.8%
④新規販路・新分野の開拓	80.0%	33.3%	18.2%	29.4%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	30.2%
⑤新商品・サービス開発	0.0%	0.0%	27.3%	17.6%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	13.2%
⑥高付加価値化	20.0%	8.3%	0.0%	11.8%	0.0%	50.0%	0.0%	50.0%	11.3%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	8.3%	9.1%	23.5%	0.0%	50.0%	100.0%	50.0%	18.9%
⑧国内需要の拡大	0.0%	25.0%	18.2%	23.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	17.0%
⑨販売・受注価格の上昇	20.0%	0.0%	18.2%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	7.5%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	3.8%
⑮その他	20.0%	33.3%	18.2%	23.5%	100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	26.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

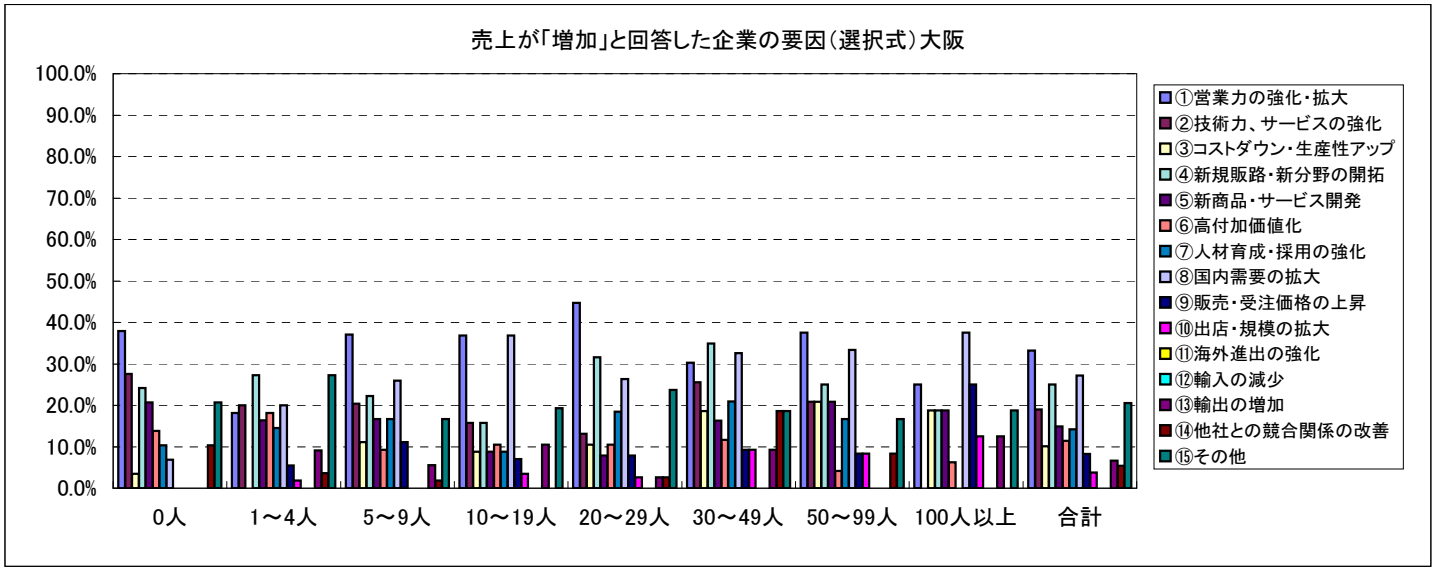




大阪同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	11	10	20	21	17	13	9	4	105
②技術力、サービスの強化	8	11	11	9	5	11	5	0	60
③コストダウン・生産性アップ	1	0	6	5	4	8	5	3	32
④新規販路・新分野の開拓	7	15	12	9	12	15	6	3	79
⑤新商品・サービス開発	6	9	9	5	3	7	5	3	47
⑥高付加価値化	4	10	5	6	4	5	1	1	36
⑦人材育成・採用の強化	3	8	9	5	7	9	4	0	45
⑧国内需要の拡大	2	11	14	21	10	14	8	6	86
⑨販売・受注価格の上昇	0	3	6	4	3	4	2	4	26
⑩出店・規模の拡大	0	1	0	2	1	4	2	2	12
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	5	3	6	1	4	0	2	21
⑭他社との競合関係の改善	3	2	1	0	1	8	2	0	17
⑮その他	6	15	9	11	9	8	4	3	65
合計	29	55	54	57	38	43	24	16	316
①営業力の強化・拡大	37.9%	18.2%	37.0%	36.8%	44.7%	30.2%	37.5%	25.0%	33.2%
②技術力、サービスの強化	27.6%	20.0%	20.4%	15.8%	13.2%	25.6%	20.8%	0.0%	19.0%
③コストダウン・生産性アップ	3.4%	0.0%	11.1%	8.8%	10.5%	18.6%	20.8%	18.8%	10.1%
④新規販路・新分野の開拓	24.1%	27.3%	22.2%	15.8%	31.6%	34.9%	25.0%	18.8%	25.0%
⑤新商品・サービス開発	20.7%	16.4%	16.7%	8.8%	7.9%	16.3%	20.8%	18.8%	14.9%
⑥高付加価値化	13.8%	18.2%	9.3%	10.5%	10.5%	11.6%	4.2%	6.3%	11.4%
⑦人材育成・採用の強化	10.3%	14.5%	16.7%	8.8%	18.4%	20.9%	16.7%	0.0%	14.2%
⑧国内需要の拡大	6.9%	20.0%	25.9%	36.8%	26.3%	32.6%	33.3%	37.5%	27.2%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	5.5%	11.1%	7.0%	7.9%	9.3%	8.3%	25.0%	8.2%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	1.8%	0.0%	3.5%	2.6%	9.3%	8.3%	12.5%	3.8%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	9.1%	5.6%	10.5%	2.6%	9.3%	0.0%	12.5%	6.6%
⑭他社との競合関係の改善	10.3%	3.6%	1.9%	0.0%	2.6%	18.6%	8.3%	0.0%	5.4%
⑮その他	20.7%	27.3%	16.7%	19.3%	23.7%	18.6%	16.7%	18.8%	20.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

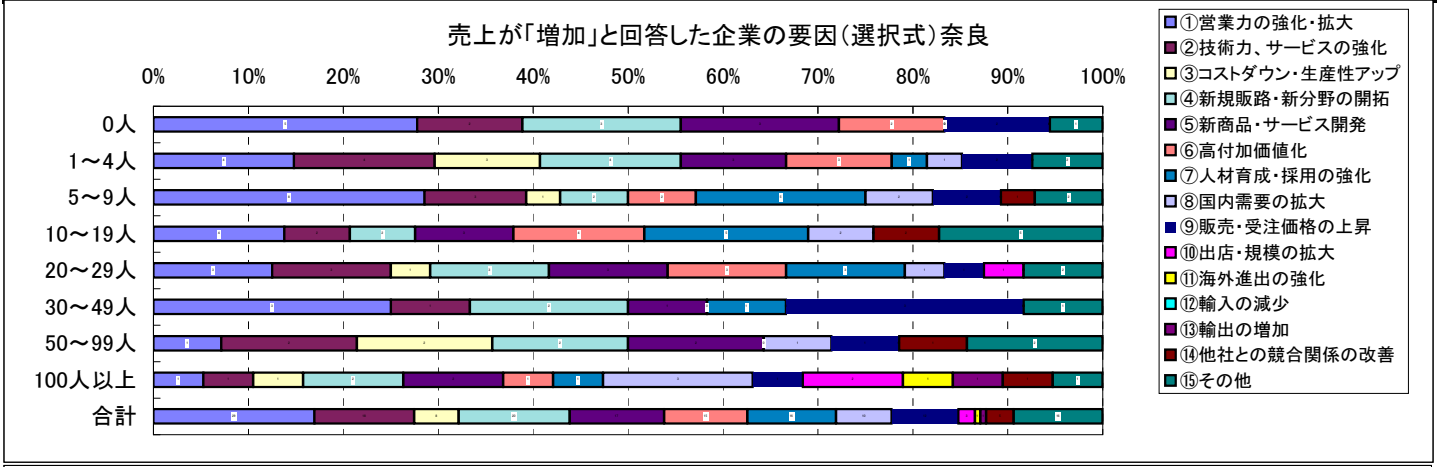


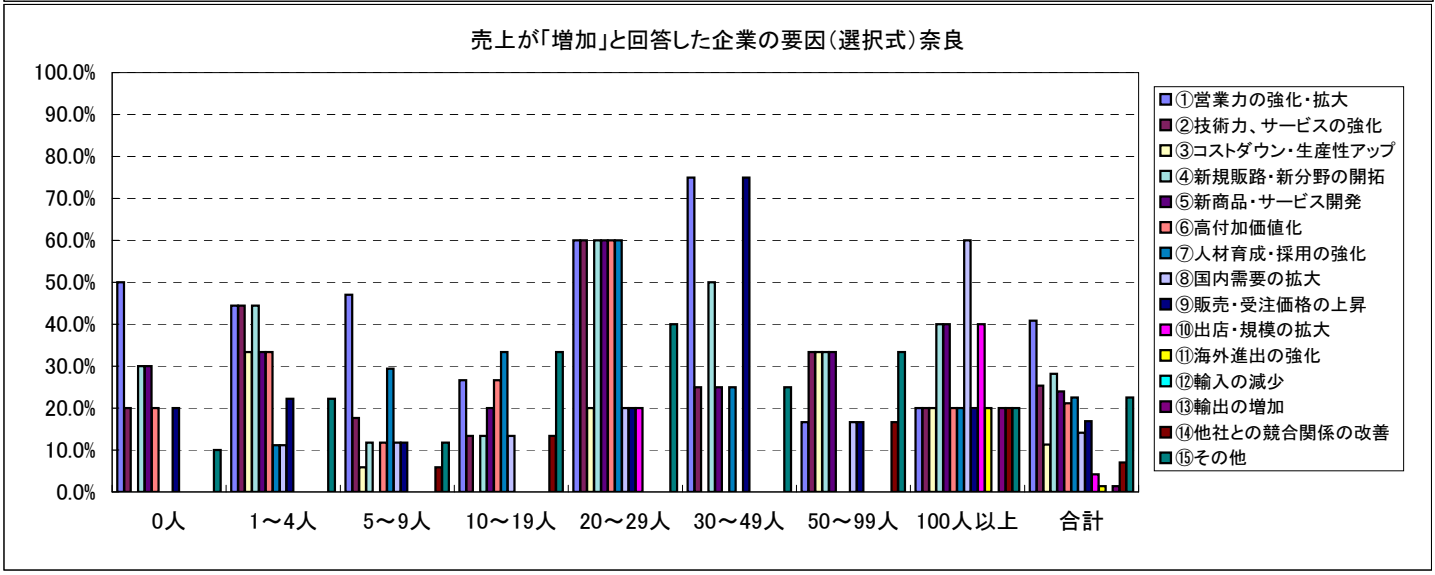


※兵庫同友会は設問なし

奈良同友会

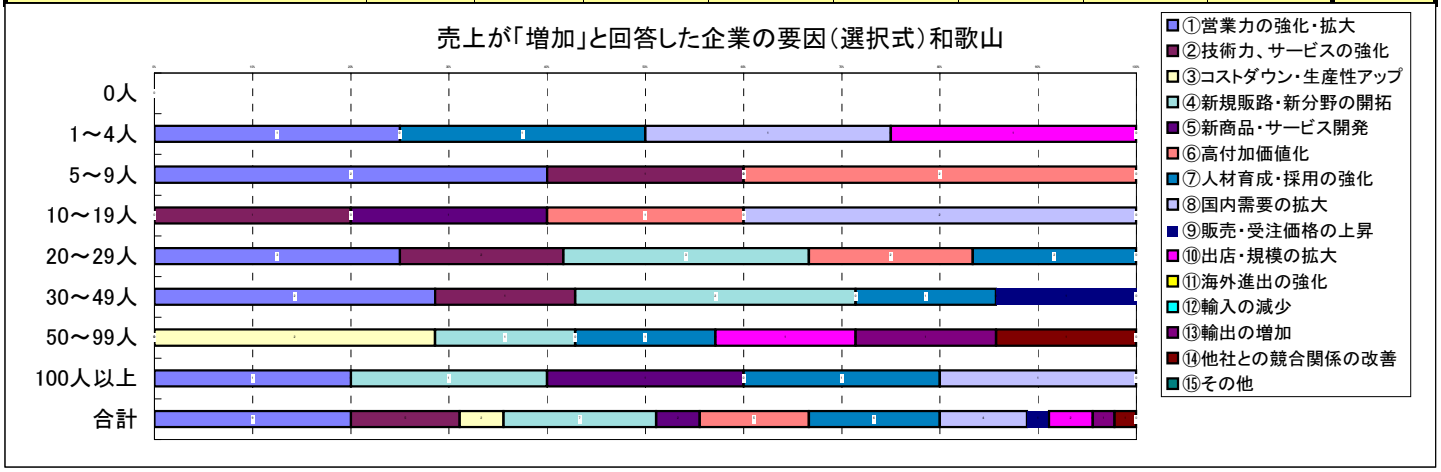
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	5	4	8	4	3	3	1	1	29
②技術力、サービスの強化	2	4	3	2	3	1	2	1	18
③コストダウン・生産性アップ	0	3	1	0	1	0	2	1	8
④新規販路・新分野の開拓	3	4	2	2	3	2	2	2	20
⑤新商品・サービス開発	3	3	0	3	3	1	2	2	17
⑥高付加価値化	2	3	2	4	3	0	0	1	15
⑦人材育成・採用の強化	0	1	5	5	3	1	0	1	16
⑧国内需要の拡大	0	1	2	2	1	0	1	3	10
⑨販売・受注価格の上昇	2	2	2	0	1	3	1	1	12
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	1	0	0	2	3
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑭他社との競合関係の改善	0	0	1	2	0	0	1	1	5
⑮その他	1	2	2	5	2	1	2	1	16
合計	10	9	17	15	5	4	6	5	71
①営業力の強化・拡大	50.0%	44.4%	47.1%	26.7%	60.0%	75.0%	16.7%	20.0%	40.8%
②技術力、サービスの強化	20.0%	44.4%	17.6%	13.3%	60.0%	25.0%	33.3%	20.0%	25.4%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	33.3%	5.9%	0.0%	20.0%	0.0%	33.3%	20.0%	11.3%
④新規販路・新分野の開拓	30.0%	44.4%	11.8%	13.3%	60.0%	50.0%	33.3%	40.0%	28.2%
⑤新商品・サービス開発	30.0%	33.3%	0.0%	20.0%	60.0%	25.0%	33.3%	40.0%	23.9%
⑥高付加価値化	20.0%	33.3%	11.8%	26.7%	60.0%	0.0%	0.0%	20.0%	21.1%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	11.1%	29.4%	33.3%	60.0%	25.0%	0.0%	20.0%	22.5%
⑧国内需要の拡大	0.0%	11.1%	11.8%	13.3%	20.0%	0.0%	16.7%	60.0%	14.1%
⑨販売・受注価格の上昇	20.0%	22.2%	11.8%	0.0%	20.0%	75.0%	16.7%	20.0%	16.9%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	40.0%	4.2%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	1.4%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	1.4%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	5.9%	13.3%	0.0%	0.0%	16.7%	20.0%	7.0%
⑮その他	10.0%	22.2%	11.8%	33.3%	40.0%	25.0%	33.3%	20.0%	22.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

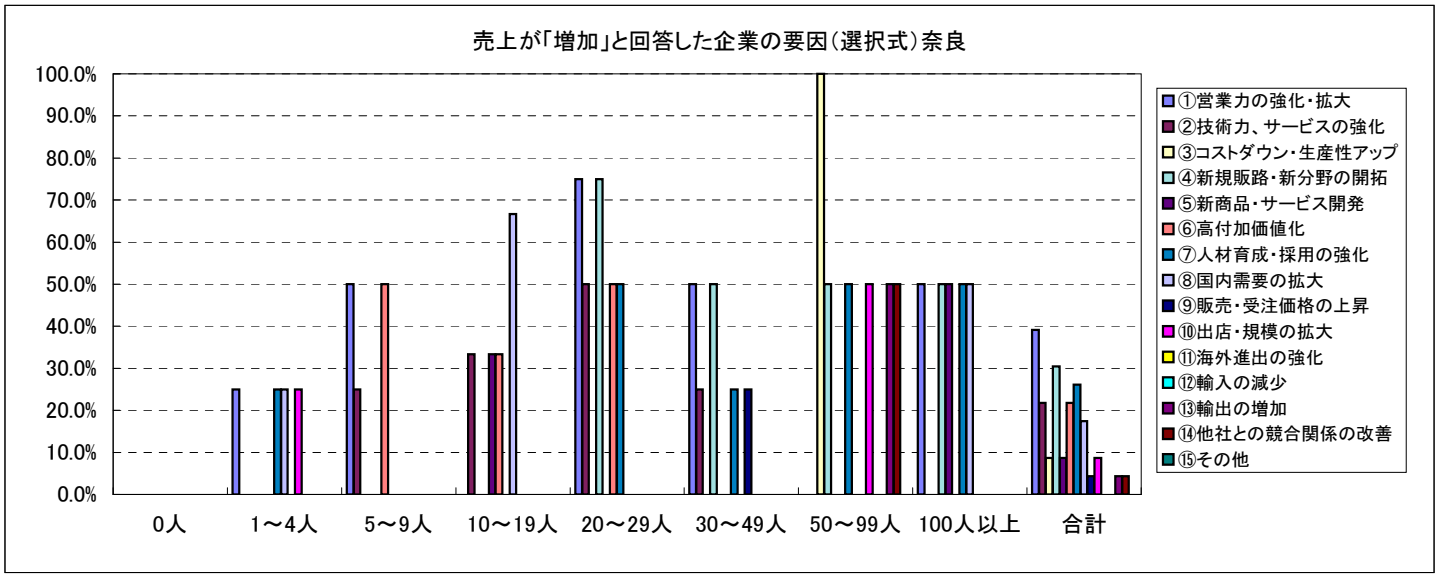




和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	1	2	0	3	2	0	1	9
②技術力、サービスの強化	0	0	1	1	2	1	0	0	5
③コストダウン・生産性アップ	0	0	0	0	0	0	2	0	2
④新規販路・新分野の開拓	0	0	0	0	3	2	1	1	7
⑤新商品・サービス開発	0	0	0	1	0	0	0	1	2
⑥高付加価値化	0	0	2	1	2	0	0	0	5
⑦人材育成・採用の強化	0	1	0	0	2	1	1	1	6
⑧国内需要の拡大	0	1	0	2	0	0	0	1	4
⑨販売・受注価格の上昇	0	0	0	0	0	1	0	0	1
⑩出店・規模の拡大	0	1	0	0	0	0	1	0	2
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	1	0	1
⑭他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	1	0	1
⑮その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	4	4	3	4	4	2	2	23
①営業力の強化・拡大	#DIV/0!	25.0%	50.0%	0.0%	75.0%	50.0%	0.0%	50.0%	39.1%
②技術力、サービスの強化	#DIV/0!	0.0%	25.0%	33.3%	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	21.7%
③コストダウン・生産性アップ	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	8.7%
④新規販路・新分野の開拓	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	75.0%	50.0%	50.0%	50.0%	30.4%
⑤新商品・サービス開発	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	8.7%
⑥高付加価値化	#DIV/0!	0.0%	50.0%	33.3%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	21.7%
⑦人材育成・採用の強化	#DIV/0!	25.0%	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%	50.0%	50.0%	26.1%
⑧国内需要の拡大	#DIV/0!	25.0%	0.0%	66.7%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	17.4%
⑨販売・受注価格の上昇	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	4.3%
⑩出店・規模の拡大	#DIV/0!	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	8.7%
⑪海外進出の強化	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	4.3%
⑭他社との競合関係の改善	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	4.3%
⑮その他	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



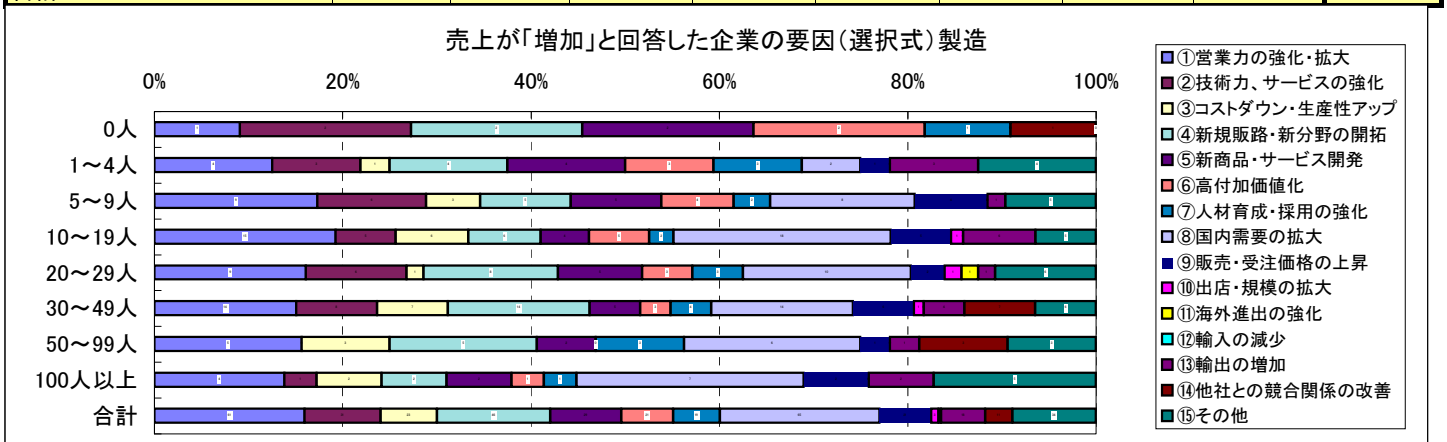


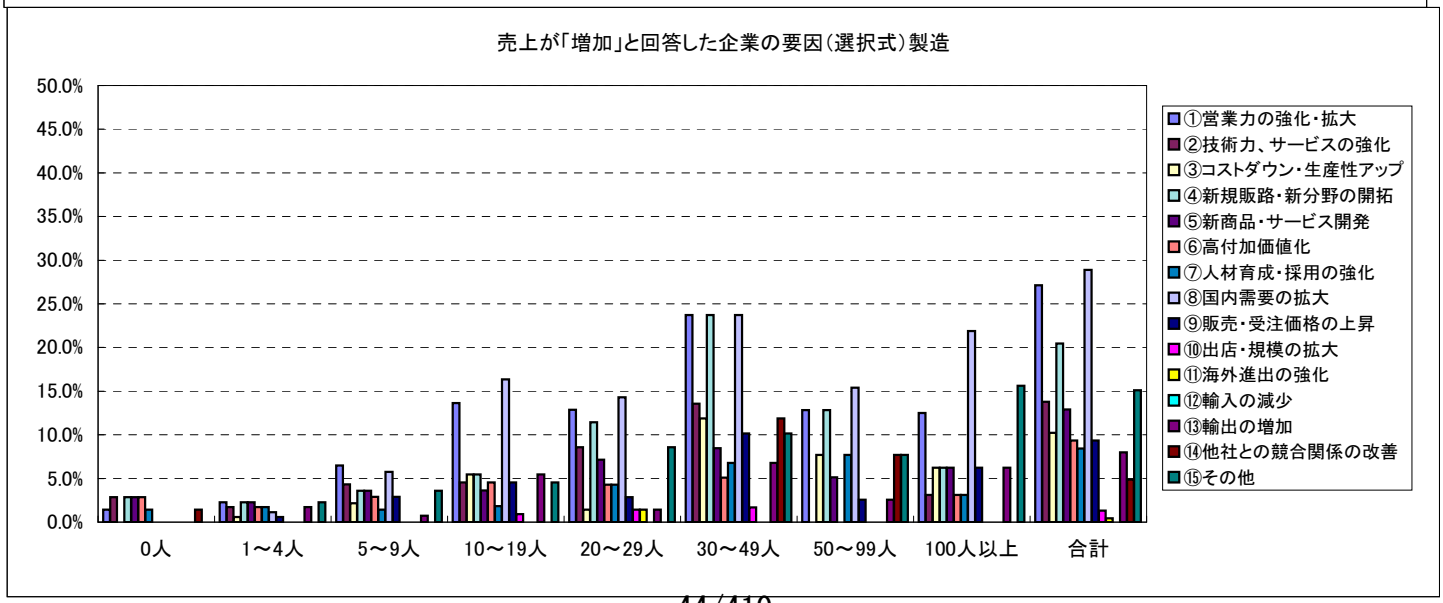
売上の増加と減少の理由

売上が「増加」と回答した企業の要因（選択式）　※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数

製造業

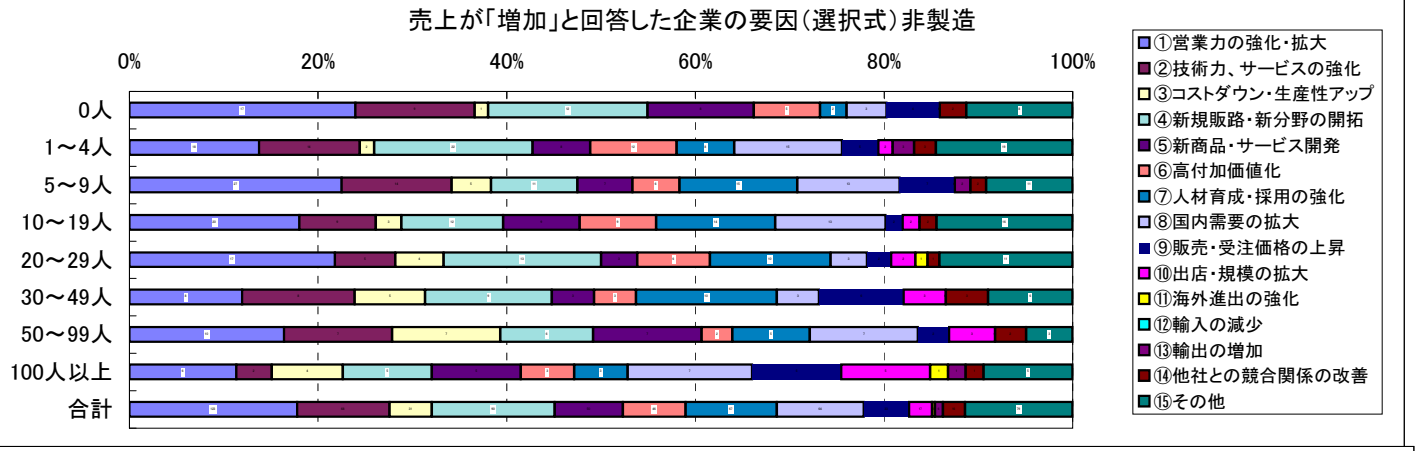
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	1	4	9	15	9	14	5	4	61
②技術力、サービスの強化	2	3	6	5	6	8	0	1	31
③コストダウン・生産性アップ	0	1	3	6	1	7	3	2	23
④新規販路・新分野の開拓	2	4	5	6	8	14	5	2	46
⑤新商品・サービス開発	2	4	5	4	5	5	2	2	29
⑥高付加価値化	2	3	4	5	3	3	0	1	21
⑦人材育成・採用の強化	1	3	2	2	3	4	3	1	19
⑧国内需要の拡大	0	2	8	18	10	14	6	7	65
⑨販売・受注価格の上昇	0	1	4	5	2	6	1	2	21
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	1	1	1	0	0	3
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	3	1	6	1	4	1	2	18
⑭他社との競合関係の改善	1	0	0	0	0	7	3	0	11
⑮その他	0	4	5	5	6	6	3	5	34
合計	70	175	139	110	70	59	39	32	225
①営業力の強化・拡大	1.4%	2.3%	6.5%	13.6%	12.9%	23.7%	12.8%	12.5%	27.1%
②技術力、サービスの強化	2.9%	1.7%	4.3%	4.5%	8.6%	13.6%	0.0%	3.1%	13.8%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.6%	2.2%	5.5%	1.4%	11.9%	7.7%	6.3%	10.2%
④新規販路・新分野の開拓	2.9%	2.3%	3.6%	5.5%	11.4%	23.7%	12.8%	6.3%	20.4%
⑤新商品・サービス開発	2.9%	2.3%	3.6%	3.6%	7.1%	8.5%	5.1%	6.3%	12.9%
⑥高付加価値化	2.9%	1.7%	2.9%	4.5%	4.3%	5.1%	0.0%	3.1%	9.3%
⑦人材育成・採用の強化	1.4%	1.7%	1.4%	1.8%	4.3%	6.8%	7.7%	3.1%	8.4%
⑧国内需要の拡大	0.0%	1.1%	5.8%	16.4%	14.3%	23.7%	15.4%	21.9%	28.9%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	0.6%	2.9%	4.5%	2.9%	10.2%	2.6%	6.3%	9.3%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	1.4%	1.7%	0.0%	0.0%	1.3%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	1.7%	0.7%	5.5%	1.4%	6.8%	2.6%	6.3%	8.0%
⑭他社との競合関係の改善	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.9%	7.7%	0.0%	4.9%
⑮その他	0.0%	2.3%	3.6%	4.5%	8.6%	10.2%	7.7%	15.6%	15.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

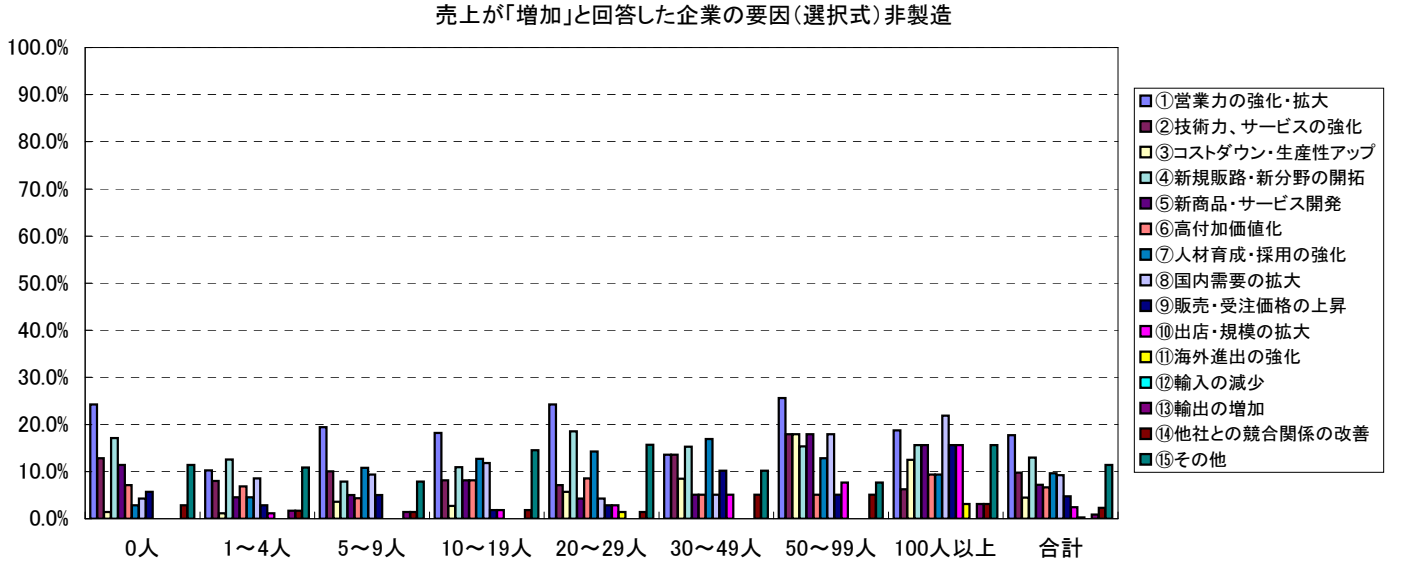




非製造業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	17	18	27	20	17	8	10	6	123
②技術力、サービスの強化	9	14	14	9	5	8	7	2	68
③コストダウン・生産性アップ	1	2	5	3	4	5	7	4	31
④新規販路・新分野の開拓	12	22	11	12	13	9	6	5	90
⑤新商品・サービス開発	8	8	7	9	3	3	7	5	50
⑥高付加価値化	5	12	6	9	6	3	2	3	46
⑦人材育成・採用の強化	2	8	15	14	10	10	5	3	67
⑧国内需要の拡大	3	15	13	13	3	3	7	7	64
⑨販売・受注価格の上昇	4	5	7	2	2	6	2	5	33
⑩出店・規模の拡大	0	2	0	2	2	3	3	5	17
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	1	0	0	1	2
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	3	2	0	0	0	0	1	6
⑭他社との競合関係の改善	2	3	2	2	1	3	2	1	16
⑮その他	8	19	11	16	11	6	3	5	79
合計	70	175	139	110	70	59	39	32	694
①営業力の強化・拡大	24.3%	10.3%	19.4%	18.2%	24.3%	13.6%	25.6%	18.8%	17.7%
②技術力、サービスの強化	12.9%	8.0%	10.1%	8.2%	7.1%	13.6%	17.9%	6.3%	9.8%
③コストダウン・生産性アップ	1.4%	1.1%	3.6%	2.7%	5.7%	8.5%	17.9%	12.5%	4.5%
④新規販路・新分野の開拓	17.1%	12.6%	7.9%	10.9%	18.6%	15.3%	15.4%	15.6%	13.0%
⑤新商品・サービス開発	11.4%	4.6%	5.0%	8.2%	4.3%	5.1%	17.9%	15.6%	7.2%
⑥高付加価値化	7.1%	6.9%	4.3%	8.2%	8.6%	5.1%	5.1%	9.4%	6.6%
⑦人材育成・採用の強化	2.9%	4.6%	10.8%	12.7%	14.3%	16.9%	12.8%	9.4%	9.7%
⑧国内需要の拡大	4.3%	8.6%	9.4%	11.8%	4.3%	5.1%	17.9%	21.9%	9.2%
⑨販売・受注価格の上昇	5.7%	2.9%	5.0%	1.8%	2.9%	10.2%	5.1%	15.6%	4.8%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	1.1%	0.0%	1.8%	2.9%	5.1%	7.7%	15.6%	2.4%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	3.1%	0.3%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	1.7%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.9%
⑭他社との競合関係の改善	2.9%	1.7%	1.4%	1.8%	1.4%	5.1%	5.1%	3.1%	2.3%
⑮その他	11.4%	10.9%	7.9%	14.5%	15.7%	10.2%	7.7%	15.6%	11.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





建設業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	1	0	5	4	1	2	1	0	14
②技術力、サービスの強化	0	1	1	3	1	1	0	1	8
③コストダウン・生産性アップ	0	0	1	1	1	1	0	1	5
④新規販路・新分野の開拓	1	2	1	1	2	0	0	0	7
⑤新商品・サービス開発	0	1	1	2	0	0	1	1	6
⑥高付加価値化	0	0	1	4	2	0	0	1	8
⑦人材育成・採用の強化	0	2	4	2	0	0	1	1	10
⑧国内需要の拡大	0	0	2	1	0	0	0	0	3
⑨販売・受注価格の上昇	0	2	1	0	0	0	0	0	3
⑩出店・規模の拡大	0	1	0	0	0	0	0	1	2
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	1	0	1	0	0	0	0	2
⑮その他	0	1	3	1	3	0	0	0	8
合計	4	33	37	20	8	6	2	1	111
①営業力の強化・拡大	25.0%	0.0%	13.5%	20.0%	12.5%	33.3%	50.0%	0.0%	12.6%
②技術力、サービスの強化	0.0%	3.0%	2.7%	15.0%	12.5%	16.7%	0.0%	100.0%	7.2%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	2.7%	5.0%	12.5%	16.7%	0.0%	100.0%	4.5%
④新規販路・新分野の開拓	25.0%	6.1%	2.7%	5.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%
⑤新商品・サービス開発	0.0%	3.0%	2.7%	10.0%	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%	5.4%
⑥高付加価値化	0.0%	0.0%	2.7%	20.0%	25.0%	0.0%	0.0%	100.0%	7.2%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	6.1%	10.8%	10.0%	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%	9.0%
⑧国内需要の拡大	0.0%	0.0%	5.4%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	6.1%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	1.8%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	3.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
⑮その他	0.0%	3.0%	8.1%	5.0%	37.5%	0.0%	0.0%	0.0%	7.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

通信情報業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	1	0	1	0	0	1	0	3
②技術力、サービスの強化	1	0	1	1	0	0	0	0	3
③コストダウン・生産性アップ	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④新規販路・新分野の開拓	1	1	1	1	0	0	1	0	5
⑤新商品・サービス開発	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑥高付加価値化	1	0	0	1	0	0	1	0	3
⑦人材育成・採用の強化	0	0	2	1	0	0	0	0	3
⑧国内需要の拡大	1	0	0	1	1	0	0	0	3
⑨販売・受注価格の上昇	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	2	3	2	3	2	0	1	0	13
①営業力の強化・拡大	0.0%	33.3%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	23.1%
②技術力、サービスの強化	50.0%	0.0%	50.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	23.1%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
④新規販路・新分野の開拓	50.0%	33.3%	50.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	38.5%
⑤新商品・サービス開発	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.7%
⑥高付加価値化	50.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	23.1%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	0.0%	100.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	23.1%
⑧国内需要の拡大	50.0%	0.0%	0.0%	33.3%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	23.1%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.7%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑮その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	100.0%

物流業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	0	0	2	2	0	1	2	7
②技術力、サービスの強化	0	0	0	0	0	1	0	0	1
③コストダウン・生産性アップ	0	0	0	0	0	1	2	0	3
④新規販路・新分野の開拓	0	0	1	0	0	1	1	2	5
⑤新商品・サービス開発	0	0	0	0	0	0	2	0	2
⑥高付加価値化	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑦人材育成・採用の強化	0	0	0	0	1	1	0	0	2
⑧国内需要の拡大	0	0	0	1	1	0	2	1	5
⑨販売・受注価格の上昇	0	0	0	0	0	2	0	1	3
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮その他	0	0	0	0	2	0	1	1	4
合計	3	27	23	23	15	9	8	5	25
①営業力の強化・拡大	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	13.3%	0.0%	12.5%	40.0%	28.0%
②技術力、サービスの強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	4.0%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	25.0%	0.0%	12.0%
④新規販路・新分野の開拓	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	11.1%	12.5%	40.0%	20.0%
⑤新商品・サービス開発	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	8.0%
⑥高付加価値化	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	11.1%	0.0%	0.0%	8.0%
⑧国内需要の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	6.7%	0.0%	25.0%	20.0%	20.0%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	0.0%	20.0%	12.0%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	4.0%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.3%	0.0%	12.5%	20.0%	16.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

流通業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	4	4	3	3	1	3	1	19
②技術力、サービスの強化	0	1	1	0	0	1	2	0	5
③コストダウン・生産性アップ	0	0	0	1	1	1	1	0	4
④新規販路・新分野の開拓	0	8	2	7	3	4	1	0	25
⑤新商品・サービス開発	1	3	3	3	2	1	2	0	15
⑥高付加価値化	0	2	0	1	1	1	1	0	6
⑦人材育成・採用の強化	0	1	0	3	1	1	0	0	6
⑧国内需要の拡大	0	3	4	4	0	1	2	3	17
⑨販売・受注価格の上昇	0	0	3	2	0	1	1	1	8
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	2	1	0	3
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	3	2	0	0	0	0	0	5
⑭他社との競合関係の改善	1	0	1	0	1	0	0	0	3
⑮その他	1	1	0	3	2	1	1	1	10
合計	3	27	23	23	15	9	8	5	113
①営業力の強化・拡大	0.0%	14.8%	17.4%	13.0%	20.0%	11.1%	37.5%	20.0%	16.8%
②技術力、サービスの強化	0.0%	3.7%	4.3%	0.0%	0.0%	11.1%	25.0%	0.0%	4.4%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	6.7%	11.1%	12.5%	0.0%	3.5%
④新規販路・新分野の開拓	0.0%	29.6%	8.7%	30.4%	20.0%	44.4%	12.5%	0.0%	22.1%
⑤新商品・サービス開発	33.3%	11.1%	13.0%	13.0%	13.3%	11.1%	25.0%	0.0%	13.3%
⑥高付加価値化	0.0%	7.4%	0.0%	4.3%	6.7%	11.1%	12.5%	0.0%	5.3%
⑦人材育成・採用の強化	0.0%	3.7%	0.0%	13.0%	6.7%	11.1%	0.0%	0.0%	5.3%
⑧国内需要の拡大	0.0%	11.1%	17.4%	17.4%	0.0%	11.1%	25.0%	60.0%	15.0%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	0.0%	13.0%	8.7%	0.0%	11.1%	12.5%	20.0%	7.1%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	12.5%	0.0%	2.7%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	11.1%	8.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%
⑭他社との競合関係の改善	33.3%	0.0%	4.3%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
⑮その他	33.3%	3.7%	0.0%	13.0%	13.3%	11.1%	12.5%	20.0%	8.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

専門サービス業（士業）

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	8	4	8	1	2	1	0	0	24
②技術力、サービスの強化	4	8	5	2	0	1	1	0	21
③コストダウン・生産性アップ	1	0	2	0	1	1	0	0	5
④新規販路・新分野の開拓	3	5	4	1	0	0	1	0	14
⑤新商品・サービス開発	1	3	3	1	0	0	0	0	8
⑥高付加価値化	1	7	4	2	0	1	0	0	15
⑦人材育成・採用の強化	1	2	4	1	1	0	1	0	10
⑧国内需要の拡大	1	8	3	1	1	0	0	0	14
⑨販売・受注価格の上昇	1	1	1	0	0	1	0	0	4
⑩出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	1	0	1
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮その他	5	8	3	3	1	1	0	0	21
合計	28	48	32	12	4	5	2	0	131
①営業力の強化・拡大	28.6%	8.3%	25.0%	8.3%	50.0%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	18.3%
②技術力、サービスの強化	14.3%	16.7%	15.6%	16.7%	0.0%	20.0%	50.0%	#DIV/0!	16.0%
③コストダウン・生産性アップ	3.6%	0.0%	6.3%	0.0%	25.0%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	3.8%
④新規販路・新分野の開拓	10.7%	10.4%	12.5%	8.3%	0.0%	0.0%	50.0%	#DIV/0!	10.7%
⑤新商品・サービス開発	3.6%	6.3%	9.4%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	6.1%
⑥高付加価値化	3.6%	14.6%	12.5%	16.7%	0.0%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	11.5%
⑦人材育成・採用の強化	3.6%	4.2%	12.5%	8.3%	25.0%	0.0%	50.0%	#DIV/0!	7.6%
⑧国内需要の拡大	3.6%	16.7%	9.4%	8.3%	25.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	10.7%
⑨販売・受注価格の上昇	3.6%	2.1%	3.1%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	3.1%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	#DIV/0!	0.8%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑭他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑮その他	17.9%	16.7%	9.4%	25.0%	25.0%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	16.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

サービス業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	8	9	10	9	9	4	3	3	55
②技術力、サービスの強化	4	4	6	3	4	4	3	1	29
③コストダウン・生産性アップ	0	2	2	1	1	1	3	3	13
④新規販路・新分野の開拓	7	6	1	2	8	4	1	3	32
⑤新商品・サービス開発	6	1	0	2	1	2	1	4	17
⑥高付加価値化	3	3	1	0	3	1	0	2	13
⑦人材育成・採用の強化	1	3	5	7	7	8	3	2	36
⑧国内需要の拡大	1	4	4	5	0	2	2	3	21
⑨販売・受注価格の上昇	3	2	2	0	1	2	1	3	14
⑩出店・規模の拡大	0	1	0	2	2	1	1	3	10
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑭他社との競合関係の改善	1	2	1	1	0	3	2	1	11
⑮その他	2	9	5	9	3	4	1	3	36
合計	32	63	42	49	35	34	21	21	297
①営業力の強化・拡大	25.0%	14.3%	23.8%	18.4%	25.7%	11.8%	14.3%	14.3%	18.5%
②技術力、サービスの強化	12.5%	6.3%	14.3%	6.1%	11.4%	11.8%	14.3%	4.8%	9.8%
③コストダウン・生産性アップ	0.0%	3.2%	4.8%	2.0%	2.9%	2.9%	14.3%	14.3%	4.4%
④新規販路・新分野の開拓	21.9%	9.5%	2.4%	4.1%	22.9%	11.8%	4.8%	14.3%	10.8%
⑤新商品・サービス開発	18.8%	1.6%	0.0%	4.1%	2.9%	5.9%	4.8%	19.0%	5.7%
⑥高付加価値化	9.4%	4.8%	2.4%	0.0%	8.6%	2.9%	0.0%	9.5%	4.4%
⑦人材育成・採用の強化	3.1%	4.8%	11.9%	14.3%	20.0%	23.5%	14.3%	9.5%	12.1%
⑧国内需要の拡大	3.1%	6.3%	9.5%	10.2%	0.0%	5.9%	9.5%	14.3%	7.1%
⑨販売・受注価格の上昇	9.4%	3.2%	4.8%	0.0%	2.9%	5.9%	4.8%	14.3%	4.7%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	1.6%	0.0%	4.1%	5.7%	2.9%	4.8%	14.3%	3.4%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.3%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.3%
⑭他社との競合関係の改善	3.1%	3.2%	2.4%	2.0%	0.0%	8.8%	9.5%	4.8%	3.7%
⑮その他	6.3%	14.3%	11.9%	18.4%	8.6%	11.8%	4.8%	14.3%	12.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

no	同友会	業務内容	売上増の要因
1	滋賀	【専門家・士業】	他社よりもたまたま受注している
2	滋賀	【製造業】	対前年がコロナの影響で大幅減だったため
3	滋賀	【流通業】	時流（テレワーク需要など、昨年の反動も、昨年も含め事務機器の更新は堅調に進んでいます。）
4	滋賀	【製造業】	コロナ特需
5	滋賀	【製造業】	顧客の設備投資の復活
6	滋賀	【製造業】	コロナ禍で買い控え、先送りされた分が反動として今年に来ている。
7	滋賀	【サービス業】	前年、少しコロナの影響を受け悪かったから
8	滋賀	【サービス業】	たまたま。偶然。 今までの反動。
9	滋賀	【医療、福祉】	新規事業の利用者の利用増
10	滋賀	【運輸・通信業】	経済的なコロナの落ち着き
11	滋賀	【製造業】	既存の柔道生地への信頼。前年はコロナの影響で、部活・大会が中止となり、メーカーさんが営業も出来ない状態でした。そのため今期は回復傾向にあります。
12	滋賀	【製造業】	前年は新型コロナウイルスによる減収だったため
13	京都	【建設業】	コロナ後に向けての飲食業界全体の活発化のおかげ
14	京都	【製造業】	世界情勢の動き
15	京都	【サービス業】	昨年はこの3か月間はゼロでしたので、今年は二つ、三つでも増加になるという増加です。
16	京都	【専門家・士業】	新型コロナウイルス感染による企業の経営悪化に対する国の助成金の申請業務の急激な増大による売上の増加
17	京都	【飲食店】	コロナ元年の大落ち込みからの少々の反動
18	京都	【サービス業】	今回の緊急事態宣言期間は感染対策を強化して営業を続けることができたため
19	京都	【専門家・士業】	前年での営業活動が収入になってきている
20	京都	【専門家・士業】	随時売上の増加
21	大阪	【流通業】	コロナから回復
22	大阪	【流通業】	昨年が悪すぎたから
23	大阪	【製造業】	前年は、コロナ禍で企業表彰から競技まで中止、延期が大半となった。今年はやや企業表彰が出始めている。
24	大阪	【製造業】	海外需要の拡大
25	大阪	【専門家・士業】	裁判が延期
26	大阪	【流通業】	ラッキーパンチ(笑)
27	大阪	【サービス業】	イベント・展示会など規制が続くが、昨年止まっていた仕事（工事）が多少動いた。
28	大阪	【情報通信業】	ご紹介案件が増えた
29	大阪	【流通業】	同業他社の在庫切れ
30	大阪	【製造業】	今期が良いのではなく、前期が悪すぎた結果です。延期になっていた案件が後ろ倒しで動き出した事と、突発的なパーティション需要が主。
31	大阪	【建設業】	コロナ禍になり、世の中が不安でいっぱいの時期！昨年が悪すぎた。
32	大阪	【製造業】	下げ止まりかね？
33	大阪	【不動産】	長期営業物件の成立
34	大阪	【専門家・士業】	納期が延びたものが、たまたまこの期に売上となっただけ。
35	大阪	【専門家・士業】	昨年はコロナ緊急事態宣言で、5月から売上が0に近くダウンしていたので。前年比は増加であるが、前前年比ではまだダウンである。
36	大阪	【専門家・士業】	スポット売上によるもの
37	大阪	【専門家・士業】	前年はコロナの影響を受けたが，今年はそこまでの影響はないので
38	大阪	【製造業】	コロナ禍からの回復
39	大阪	【情報通信業】	依頼元企業がコロナ禍での対応に慣れてきたことによる。
40	大阪	【専門家・士業】	顧問先増加
41	大阪	【製造業】	コロナワクチン接種会場用パーテーションの特需
42	大阪	【専門家・士業】	コロナ特需によるもの
43	大阪	【教育・学習支援】	単純に緊急事態対象企業からはずれ売り上げがあるから
44	大阪	【専門家・士業】	コロナによる補助金等の申請
45	大阪	【製造業】	新規案件の受注
46	大阪	【サービス業】	元請け業者の仕事が増加
47	大阪	【医療、福祉】	利用者増
48	大阪	【サービス業】	前年がコロナ禍で悪すぎ
49	大阪	【サービス業】	受注回復
50	大阪	【製造業】	コロナ対策用品による増加
51	大阪	【製造業】	一番の得意先の売上が伸びてきたから
52	大阪	【専門家・士業】	日頃の行い
53	大阪	【専門家・士業】	コロナ特需
54	大阪	【サービス業】	補助金を使ってネットショップを立ち上げたりリニューアルする企業が増え、それに伴いそれらに関する撮影が増えたと思う。
55	大阪	【専門家・士業】	雇用調整助成金の申請代行という特需
56	奈良	【建設業】	コロナ感染の影響により前期が落ち込んだため

売上増につながったと思われる取組の中身について（その他　記述）

no	同友会	業務内容	売上増の要因
57	奈良	【流通業】	昨年は緊急事態宣言で全店舗が時短営業をしており大きく売り上げを落としたので（今年は1店舗のみが営業制限になっているため昨対という意味では伸びている。）/コロナ対策商品のラインナップを増やしたから
58	奈良	【流通業】	前年はコロナ禍の影響で大きく低迷していたため
59	奈良	【教育・学習支援】	前年はコロナの緊急事態宣言による臨時休業で、もろに影響を受けた。
60	奈良	【情報通信業】	昨年、コロナでなくなった仕事が少し戻ってきた。
61	奈良	【教育・学習支援】	昨年はコロナの影響で閉所した。
62	和歌山	【流通業】	昨年が悪すぎた
63	和歌山	【不動産】	コロナの影響が停滞していた一部の市場を刺激した感じがあり、自社の顧客にうまく作用した。

売上が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業務内容	売上増の要因
1	滋賀	【製造業】	取り扱い商品の値上げを実施。値上げ前注文の為、売り上げがあがった。
2	滋賀	【情報通信業】	コロナ禍対策に即した商品開発
3	滋賀	【製造業】	値上げ
4	滋賀	【製造業】	安価設定した新商品が急成長、旅行に行けないことから地方の物産展の売り上げが伸びた
5	滋賀	【専門家・士業】	昨年度よりは受注が出来ている。
6	滋賀	【専門家・士業】	ホームページ
7	滋賀	【製造業】	前年度は自動車産業の減産によって売り上げ減、今期は通常生産に回復して売り上げ増となった。
8	滋賀	【製造業】	既存取引先からの新規受注拡大の為、サービスの強化
9	滋賀	【教育・学習支援】	スタッフ教育と営業強化
10	滋賀	【専門家・士業】	常にある程度の新規案件があり、対応できる体制を如何に構築できるかが鍵となるが、初めて新卒採用を行ったことが新鮮な雰囲気が入ったことによる組織の活性化に一定の効果があったように思います。
11	滋賀	【製造業】	新規顧客開拓
12	滋賀	【サービス業】	コロナの感染拡大で県外学校の来場がなくなったが、滋賀県内学校の動きが止まらなかったため売上が増加した。
13	滋賀	【流通業】	複合機更新キャンペーン(反動は出ています。)の結果、昨年はコロナ禍スタート時期でもあり、荷動きが出てきています。 また並行して経営課題の傾聴を全社に指示しています。
14	滋賀	【製造業】	新しく開発した商品の受注と、コロナ特需
15	滋賀	【建設業】	契約の見直し
16	滋賀	【製造業】	WEBサイトのアクセス解析とgoogle広告の見直し・改善
17	滋賀	【医療・福祉】	下請け作業で依存度が高いので、取り組みらしい取り組みはしてない
18	滋賀	【サービス業】	営業エリアを拡大した。
19	滋賀	【流通業】	扱う商品の変化と個人スキルの向上を常に意識して取り組んだ。(コロナ以前から)
20	滋賀	【建設業】	技術力強化とそれに対応した提案内容の強化
21	滋賀	【流通業】	百貨店の催事販売等に注力した
22	滋賀	【製造業】	消毒や換気やパーテーション等の感染予防策は整えている。
23	滋賀	【サービス業】	コンサルをいれてCRMを強化した
24	滋賀	【情報通信業】	地道な制作
25	滋賀	【製造業】	コロナによる停滞の解消　原材料高に伴う値上げ
26	滋賀	【物流業】	昨年同期は学校休業等コロナの影響が大きかったが、本年は改善されたことによる
27	滋賀	【製造業】	営業対応の強化　国内需要の拡大
28	滋賀	【建設業】	2021年3月中に完成する予定だった新築物件が、コロナの影響で後ろにずれ込み、次年度の売上として計上された。
29	滋賀	【製造業】	補助金事業の拡大、業界の活性化
30	滋賀	【流通業】	GIGAスクール構想による小中学校へのタブレット整備
31	滋賀	【流通業】	新たな販路の拡充
32	滋賀	【物流業】	営業グループの立ち上げ
33	滋賀	【医療・福祉】	新規事業を昨年より開始し、職員体制が整い利用可能な環境となった
34	滋賀	【製造業】	営業担当を増やしました。HPを刷新しました。HPからの案件が増えました。短納期対応が出来る体制作り。
35	滋賀	【製造業】	新規顧客開拓　コロナで止まっていた新規品の流動　比較対象の前年がコロナの影響で大幅売上減だったため反動増
36	滋賀	【物流業】	新規顧客が増加したのに加え、既存顧客の販売の増加による。
37	滋賀	【製造業】	迅速な対応　協力会社との関係強化
38	滋賀	【建設業】	大型解体物件の受注
39	滋賀	【物流業】	コロナ化の慣れ及び経済界の様々な補助等で、警戒が和らいだ影響で消費が戻ってきたことが要因
40	滋賀	【製造業】	取引先が多忙となった為
41	滋賀	【サービス業】	国内製造業の好調により、人材派遣部門・請負事業ともに受注がいただけている。人材の確保に苦戦しているところもあるが、退職者を少なくするための取り組み(定着へのフォロー)が大きく、人材不足の中でも多少増員できた。長浜市からの受託事業である就労支援等の事業は、新年度も受託することが出来た。現在は外国人特定技能支援に力を入れている。
42	滋賀	【専門家・士業】	知人　顧客からの紹介
43	滋賀	【医療・福祉】	社員が意欲的に仕事に取り組んでくれたから
44	滋賀	【製造業】	コロナに影響のない業種への営業強化
45	滋賀	【製造業】	落ち込んでも仕方なかったので、明るく前向きに過ごしていました。また、柔道関係に働きかけるのではなく、新製品の開発を目指しました。
46	滋賀	【金融・保険】保険業	従業員の増強により好転
47	滋賀	【製造業】	よりお客様と会話することにより販売時の質があがった。
48	滋賀	【医療・福祉】	利用客数増加
49	滋賀	【専門家・士業】	公的機関での勤務をなくし、民間契約に専念する方針としたこと。
50	滋賀	【製造業】	現注品の増加及び新規受注品の生産開始
51	滋賀	【専門家・士業】	経営者が集まる勉強会を主催するなど戦略的にコンサルティングや企業研修に繋がる取り組みに力を入れた事が奏功した。

no	同友会	業務内容	売上増の要因
52	滋賀	【サービス業】	新規顧客への営業活動の範囲を広げ営業しております。また、既存のお客様から新たな作業依頼が増えてきました。
53	滋賀	【サービス業】	顧客からの紹介をもらう動きを徹底しております
54	京都	【建設業】	特に新しい取り組みの成果ではなく、従来の顧客へのフォロー
55	京都	【医療・福祉】	人材確保
56	京都	【製造業】	関連業界の世界的な需要増加の影響を受けた
57	京都	【金融・保険】保険業	既存顧客のアフターフォローからの新規受注。ご紹介
58	京都	【製造業】	学校が休校にならなかったこと。
59	京都	【流通業】	売れ筋の新製品が発売されたことにより、販路の拡大とともに売上が増大した
60	京都	【製造業】	受注の増加
61	京都	【金融・保険】保険業	積極的な商品見直し提案の実施。顧客紹介の増加につながる取組み(日々の顔出し、昼食同席、顧客会社の業務補助等)。
62	京都	【不動産】	新分野の開拓
63	京都	【専門家・士業】	雇用調整助成金への対応、新商品開発(働く人のよろず相談窓口)など
64	京都	【製造業】	顧客への営業力強化を図った
65	京都	【製造業】	昨年来、コロナ禍に取り組んできた新規事業が少しづつ動き始めてきたことが要因。
66	京都	【建設業】	分業化で各持ち場の専任
67	京都	【流通業】	店舗増加
68	京都	【専門家・士業】	雇用調整助成金などコロナ関連分野の需要拡大。売上・利益激減事業所やこの先の不安を持つ事業所に対してどんな逆境でも食べていける道をつくっておくことができる新商品の提案。金融庁商品5000のうち99%が赤字という時代に高利息をしっかり取れる、適格機関投資家管理の社債と節税対策提案。
69	京都	【製造業】	家にいる時間が多くなたため衣替えをした際に出てきたお気に入りのお洋服を黒に染め変えられることをTVの民法番組にゴールデンタイムに出られたことにより印象付けたのを見ていた人が更にネットで調べて全国から郵送で依頼があった為
70	京都	【流通業】	ソーシャルディスタンスに対応するための商材に注力しました
71	京都	【不動産】	顧客の気持ちのあんてぃ
72	京都	【サービス業】	一年のコロナ予防体験を生かして上映会を実施しただけプラスになったわけです。
73	京都	【専門家・士業】	コロナ禍において通常は取り扱わない助成金等の相談に対応したため
74	京都	【建設業】	前年が低すぎた
75	京都	【専門家・士業】	登録支援機関に登録し、特定技能外国人も扱うことができるようになった。
76	京都	【金融・保険】保険業	既契約者フォローを徹底した。
77	京都	【専門家・士業】	新型コロナウイルス感染による企業の経営悪化に対する国の助成金の申請業務の急激な増大による売上の増加
78	京都	【サービス業】	営業実績アップ、値上げ等、付加価値アップさせた
79	京都	【物流業】	新規取引先の開拓、既存取引先の業績回復
80	京都	【専門家・士業】	昨年同期の受注がコロナ禍のため特に少なかったためであり、今期は同じ環境下でも受注(依頼)があることから
81	京都	【建設業】	コロナの反動
82	京都	【製造業】	コロナ禍が落ち着いてきた
83	京都	【サービス業】	昨年は新型コロナの影響で売り上げが減っていたが、回復してきている。
84	京都	【飲食店】一般飲食店	たゆまぬ努力のみ
85	京都	【専門家・士業】	新規顧客の増加
86	京都	【サービス業】	感染対策を強化して緊急事態中も休業しなかったため
87	京都	【サービス業】	新規出店
88	京都	【金融・保険】保険業	コロナ禍ではありますが、原点に返り、大人数にならないようソーシャルディスタンスでお客様と接客し、また電話やメールでも丁寧な対応を心掛け、会社一丸となって業務ができたことだと思います。
89	京都	【専門家・士業】	たまたま顧客が増えた。
90	京都	【専門家・士業】	営業活動　半年後ぐらいに売上になるものについて営業をしているため
91	京都	【医療・福祉】	人員増、人員教育
92	京都	【医療・福祉】	新規事業を行った結果だと思います。
93	京都	【流通業】	地域に特化した販路の拡大を意識
94	京都	【建設業】	リピート受注の増加
95	京都	【建設業】	販路拡大による受注増と、正社員のスキルアップ
96	京都	【サービス業】	地道な新規開拓。クラブ自体の知名度向上。
97	京都	【製造業】	市況の変化、販売力強化
98	大阪	【製造業】	葬儀に参列できなかったり、規制できないことにより、進物線香ん需要が増加した。
99	大阪	【製造業】	自社製品の消費者への直販の機会が増えた。メディアで取り上げられることで、百貨店でポップアップショップの開催やネットでの販売がふえた。
100	大阪	【製造業】	コロナ対象品(パーテーション、足踏式消毒液スタンド)の特需
101	大阪	【流通業】	令和元年と2年に堺・東大阪の店舗出展。大型店舗の出展
102	大阪	【製造業】	コロナ禍のなかホームセンターが好調
103	大阪	【製造業】	生産体制の強化
104	大阪	【製造業】	社員能力向上。社内の意識改革。
105	大阪	【製造業】	顧客の設備投資が増加傾向にある
106	大阪	【流通業】	コロナ前からの取り組みが少しづつ出てきた

no	同友会	業務内容	売上増の要因
107	大阪	【製造業】	昨年WEBサイトをリニューアルして、受注につながる問合せが大幅に増えた。新規開拓を行うとともに既存顧客とはWEB商談（ZOOM）を積極的に行い、打合せができているので製造業の回復基調に乗っていけている。
108	大阪	【流通業】	商材の多様化
109	大阪	【製造業】	Amazonでのフェイスシールドの販売ページを刷新したところ、販売増加につながった。
110	大阪	【流通業】	WEB販売が販売増につながった
111	大阪	【情報通信業】	新商品開発、新たな営業への取組み、社員教育、徹底したDX化など
112	大阪	【専門家・士業】	専門分野と処理技術の高さ
113	大阪	【製造業】	無駄な作業・無駄なコストを徹底的に排除
114	大阪	【製造業】	昨年の緊急事態宣言下の自粛度合いが大きかっただけで一昨年と比べればまだ下回っている。
115	大阪	【物流業】	新型コロナに夜荷動き等の改善など
116	大阪	【流通業】	既存客ベースでは減っているが新規客が増えた分の売り上げです。
117	大阪	【サービス業】	前年は休業要請があり売り上げが作れなかった（4/10～5/10）
118	大阪	【製造業】	中学校教科書の改訂年度にあたり、教材売り上げの増加。前年はコロナによる学校閉鎖により大幅減少、今年は影響少ない。
119	大阪	【建設業】	顧客の工事予定の消化と動き出している
120	大阪	【製造業】	上記同等。
121	大阪	【サービス業】	昨年末のＭ＆Ａによる販路拡大による
122	大阪	【製造業】	国内生産体制の見直し、強化
123	大阪	【専門家・士業】	裁判所がとまり、昨年中の終結が遅れた影響で今年になって終結している。
124	大阪	【製造業】	動画やメルマガの発信
125	大阪	【製造業】	材料がひっ迫して価格が高騰しているため
126	大阪	【流通業】	コロナ禍からの回復傾向
127	大阪	【サービス業】	コロナ禍による巣ごもり需要
128	大阪	【製造業】	スタッフの技術力のアップと、お客様の健康維持に対する意識が強いことに対して、健康アドバイス並びに健康維持のためのストレッチの提示をユーチューブにアップしたこ
129	大阪	【流通業】	レンタカー需要の伸び
130	大阪	【サービス業】	イベント・展示会など規制が続くが、昨年止まっていた仕事（工事）が多少動いた。しかし昨年より多少増えただけで、コロナ禍以前と比べると40%ダウンは変わりない。
131	大阪	【流通業】	前期が悪過ぎた。
132	大阪	【製造業】	トヨタ自動車部品の増産
133	大阪	【流通業】	昨年の4-6月期が初めての緊急事態宣言もあって、悪すぎた。
134	大阪	【製造業】	コロナから回復が始まった
135	大阪	【専門家・士業】	いかに付加価値をつけることが出来るかを常に考えること
136	大阪	【流通業】	新規契約のお客様の売上増と昨年度はコロナ禍の緊急事態宣言1回目で交通量が激減し売上減少していたため。
137	大阪	【建設業】	昨年予定の仕事が今年に回ってきた、このまま上昇波に乗れるか心配です
138	大阪	【製造業】	国内需要が高まったのと、新商品販売が伸びてきた。
139	大阪	【情報通信業】	SNSおの利用と保守案件に微増
140	大阪	【流通業】	コロナ禍に向けた商品戦略を徹底した。
141	大阪	【流通業】	今までの取り組みの成果が出てきた
142	大阪	【製造業】	ホームページやSNSの活用で新規顧客が増加（特に、ここ半年くらいで）。
143	大阪	【製造業】	展示会などで自社商品をアピールできたこと。コロナによる特注品があったこと。
144	大阪	【流通業】	同業他社の在庫切れ
145	大阪	【製造業】	前年同期は、緊急事態宣言に伴う売り上げの減少が大きく、相対的に増加となった
146	大阪	【医療・福祉】	保育園の運営が軌道に乗りつつある
147	大阪	【流通業】	新規事業の強化
148	大阪	【専門家・士業】	既存顧客への提案
149	大阪	【製造業】	需要回復が一番ではあるが、この間に設備更新、人材育成、IT化などの取り組みを行ってきた。その成果はこれから問われる。
150	大阪	【製造業】	以前から要望がようやく実った
151	大阪	【金融・保険】保険業	営業力
152	大阪	【製造業】	車載関連事業が回復した。
153	大阪	【情報通信業】	特別変わったことはしていないので、たまたまかと。強いて挙げるなら社員の頑張りによる結果である。また、コロナ禍と人材不足により新規の営業が出来ていないので、先に
154	大阪	【製造業】	生産性のアップ
155	大阪	【流通業】	2年前に来訪された見込客とコンタクトを続けた結果、今年度大量受注につながった。
156	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍で相談業務や支援業務が増加した。
157	大阪	【専門家・士業】	昨年の4～6月のコロナ直下の影響より、まし・・という感じです。ドローン、VRの新業態の引き合いに助けられてる状況。
158	大阪	【製造業】	M&A
159	大阪	【製造業】	巣ごもり需要による家庭用商品の売り上げ増加
160	大阪	【流通業】	ネット販売強化
161	大阪	【流通業】	新規案件の仕事が増加しました。長年の弊社の取り組みが評価されたからだと思います。只々、まじめに謙虚に誠実な対応を心がけてきたからだと思います。

no	同友会	業務内容	売上増の要因
162	大阪	【流通業】	特に無し。前年はコロナの影響が凄まじく売上が減少、今年は前年よりマシだが、例年よりは売上は悪い
163	大阪	【サービス業】	商業施設中心から食品工場や医療・介護施設のウェイトを上げて売上分散を行った。新しい取引先の開拓を行った。
164	大阪	【専門家・士業】	積極的な広報、社員教育、高付加価値サービスの開発・提供
165	大阪	【流通業】	新規事業
166	大阪	【流通業】	前年が半分にダウンした事に起因
167	大阪	【サービス業】	新規案件の増加
168	大阪	【専門家・士業】	高付加価値化(会計参与就任・社内研修指導・原価管理指導等)
169	大阪	【専門家・士業】	無料相談の実施
170	大阪	【製造業】	外部環境の変化
171	大阪	【製造業】	客先や業界の前年比需要増によるもの
172	大阪	【情報通信業】	・常日頃からの営業活動及び全社員PDCA会議徹底。・良きタイミングでの即戦力の採用
173	大阪	【医療・福祉】	法人化事業所ごとに収支を意識した経営を行い、赤字を減らして黒字化
174	大阪	【専門家・士業】	新規顧客の開拓戦略が実績に結びついてきている
175	大阪	【情報通信業】	DXの推奨
176	大阪	【製造業】	国内需要の増加
177	大阪	【製造業】	機械加工の生産性向上と不良対策の強化が突発の案件の受注に繋がったと思います。
178	大阪	【金融・保険】保険業	人材育成
179	大阪	【建設業】	コロナ禍が1年が過ぎ、世の中のコロナへの捉え方に変化があり、立ち止まらず経済を動かす動きになってきた。
180	大阪	【医療・福祉】	障害福祉事業の利用者の増加。
181	大阪	【サービス業】	ストックの業務なのでコストダウンを受注価格の上昇により収益が増加した
182	大阪	【製造業】	下げ止まり感があります
183	大阪	【製造業】	結果として従業員の新陳代謝が急速に進んだが、以前から多能工化を進めてきたことにより引継ぎを滞り無く行えたこと。
184	大阪	【製造業】	顧客との信頼関係の強化。お客さんもコロナ禍で困っているはずなので、歩み寄ることが大切だと思う、具体的に何ができるかは会社によって違うけれど、大切なことは、よく学ぶのは当然として、よく考えるだとおもう。
185	大阪	【製造業】	昨年のコロナの売上減の反動増、年度末の駆け込み受注
186	大阪	【サービス業】	中古車がよく売れた
187	大阪	【製造業】	食品部門の増加
188	大阪	【専門家・士業】	付加価値の向上
189	大阪	【不動産】	昨年からの営業物件の地道な対応など
190	大阪	【流通業】	製造業の景気と共に上昇した
191	大阪	【専門家・士業】	たまたま。
192	大阪	【製造業】	人材を採用することにより、仕事が増えてきた時に対応できている。
193	大阪	【製造業】	既存のインターネットからの問い合わせとチラシポスティングで新規は増えました
194	大阪	【専門家・士業】	単に前年が落ちているだけ。
195	大阪	【教育・学習支援】	人材を育成したいという企業からの依頼が微増した
196	大阪	【製造業】	昨年と比較すると設備投資が増加傾向にあり、中国向け輸出も増えている
197	大阪	【教育・学習支援】	コロナ反動＋コロナ需要
198	大阪	【製造業】	回復傾向という意味で
199	大阪	【製造業】	上記と同じ
200	大阪	【製造業】	仕入れ価格の見直し(廃プラスチックの需要が少なく、国内でだぶつき気味であるため、安い価格で仕入れることが出来た))
201	大阪	【製造業】	業界の景気(主に産業機器)が回復し3次下請けまで仕事が回ってきた。新市場向けの製品が動き出した。
202	大阪	【情報通信業】	昨年は営業が止まっていたが、今年は営業活動が出来た為。
203	大阪	【製造業】	偶然的要因
204	大阪	【物流業】	継続
205	大阪	【専門家・士業】	昨年は、コロナで世の中がストップしていたが、今年はある程度動いている
206	大阪	【専門家・士業】	国内企業の外国人採用の増加に伴い、生産性の向上により受任件数が増加した。
207	大阪	【製造業】	同業社への売り込みで地方での営業強化
208	大阪	【情報通信業】	顧客のコロナ対策が変わったため対面コンサルを復活させた
209	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍で税理士スイッチが加速したためだと思います。
210	大阪	【製造業】	北米、中国の景気の回復
211	大阪	【製造業】	営業
212	大阪	【専門家・士業】	ご紹介が増えた
213	大阪	【流通業】	競合他社の営業自粛により一部の消費者が自店をご利用されたから。ゴールデンウィーク中の緊急事態宣言の為、自社の取り扱い商品への支出につながった。
214	大阪	【製造業】	インクジェット印刷の営業が奏功しつつある
215	大阪	【サービス業】	支援技術力のアップと広報による顧客の獲得
216	大阪	【流通業】	営業スタッフ増員、景気動向
217	大阪	【サービス業】	ついてこれない社員が退職した

no	同友会	業務内容	売上増の要因
218	大阪	【製造業】	昨年の投資控えが緩和したと思われる
219	大阪	【専門家・士業】	客単価を3~4倍引き上げる新サービスパッケージを導入したことによると判断しています
220	大阪	【教育・学習支援】	新商品の開発も良かったと思いますが、協力会社など力を借りることをするようになったのが、新規開拓を進めやすくなりました
221	大阪	【製造業】	去年はコロナ禍により仕事が激減したが、例年よりは劣るが、去年より少しマシになった
222	大阪	【製造業】	コロナ感染症の影響と季節的なもの
223	大阪	【専門家・士業】	特需前の複雑な申請書類作成が必要な時期より、自ら動いたこと、企業からの問い合わせに対し、素早く全てに応え続けることができたこと、それを現在まで継続し続けたこ
224	大阪	【製造業】	昨年が悪かったため
225	大阪	【専門家・士業】	顧問先増加　臨時業務増加
226	大阪	【製造業】	基礎商品に新機能を付加商品提案で新規顧客を増やした
227	大阪	【専門家・士業】	サービス強化
228	大阪	【専門家・士業】	コロナ対応で新しいビジネスに変化したこと
229	大阪	【物流業】	新規顧客を獲得したため
230	大阪	【サービス業】	コロナ禍でパートナーとの出会いをサポートを受けて真剣に考えて行動する人が増えた。自分自身のスキルアップの効果
231	大阪	【製造業】	客先の生産増加
232	大阪	【製造業】	コロナ禍により、アパレル関係では、今年度は新商品よりも定番商品のほうが売れ行きが良かったから。
233	大阪	【製造業】	コストダウンの結果
234	大阪	【製造業】	ポートフォリオでいろいろな業界に携わったため。
235	大阪	【情報通信業】	外部環境
236	大阪	【製造業】	小売業様とのキャッシュレスレジ什器の開発
237	大阪	【金融・保険】保険業	2年前に採用した営業社員が育ち、売り上げを伸ばしてきたこと。異業種仲間からの契約や紹介が増えてきたこと。
238	大阪	【サービス業】	単価アップ
239	大阪	【製造業】	コロナ禍の中で設備投資や設備保全などの計画が延期になっていたものがようやく動き出した感じがします。
240	大阪	【物流業】	現在ある業務に増車があった為
241	大阪	【医療・福祉】	3月に新施設を開設した
242	大阪	【サービス業】	企業の経費の使い道が　高級車になる傾向
243	大阪	【流通業】	営業、その他社員が頑張ってくれました
244	大阪	【流通業】	仕入先（代理店メーカー）との関係強化
245	大阪	【製造業】	前期がコロナの影響で悪すぎたということもあるが、今期は取引先からの案件依頼が同じ時期に集中したため
246	大阪	【製造業】	取り組みなし（需要が高まった理由が不明）
247	大阪	【専門家・士業】	顧問先が増えた
248	大阪	【教育・学習支援】	ZOOM活用などで売上はあるが前々年度と比べると50％ダウンしており足りない。
249	大阪	【流通業】	コロナの落ち込みが前年と比べ軽微であった（景気がよいとは言えない）
250	大阪	【医療・福祉】	新事業所の開設
251	大阪	【流通業】	インターネット販売の増加、その他販売の微増
252	大阪	【製造業】	お客様の販売量が増えたため。
253	大阪	【専門家・士業】	オンラインを活用したコンサルティング案件の増加
254	大阪	【サービス業】	コロナとオリンピック開催により業務が前や後ろに倒れたため
255	大阪	【専門家・士業】	補助金などからの顧問先の増加
256	大阪	【製造業】	HPの拡充
257	大阪	【専門家・士業】	コロナで人に合わないで如何に営業を出来るかを考えて実行したため
258	大阪	【流通業】	HPを更新、一押し商品を通してのお問合せが売上に繋がっている。
259	大阪	【製造業】	新規客への機械販売の増加
260	大阪	【製造業】	webマーケティング
261	大阪	【製造業】	1社への深堀（受注アイテム品の増加）及び企業紹介から受注へ生産体制の見直しでリードタイム圧縮にて生産性向上
262	大阪	【サービス業】	去年よりもコロナによる規制が減ったから
263	大阪	【製造業】	海外需要及び国内需要の回復による。
264	大阪	【製造業】	新規ユーザー開拓の継続
265	大阪	【製造業】	取引先が増えた
266	大阪	【医療・福祉】	余剰枠の利用者増
267	大阪	【物流業】	単価交渉にて価格を上げたことと、営業にて取引先を増やした
268	大阪	【製造業】	顧客からの開発案件の増加
269	大阪	【サービス業】	顧客を絞った
270	大阪	【医療・福祉】	関係機関とのネットワークができつつあり、新規利用の紹介が増えた
271	大阪	【製造業】	材料が高騰したため製品値上げを行った。需要の増加と生産体制の拡充。
272	大阪	【物流業】	営業力強化。採用強化しトラック増車。
273	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質	コロナ禍における企業の資金需要
274	大阪	【医療・福祉】	以前に投資していた事業が軌道に乗ってきたため。
275	大阪	【製造業】	ホームページ経由の問合せ

no	同友会	業務内容	売上増の要因
276	大阪	【建設業】	仕事が薄い時期の仕事を取りにいった為
277	大阪	【製造業】	商品アイテム、生産工場の改善
278	大阪	【医療・福祉】	社員全員での空気づくり、意識改革
279	大阪	【製造業】	新たな商品展開が功を奏した
280	大阪	【専門家・士業】	オンライン化の急速な発展による、オンラインサービスの需要アップ。またそれらの使用、機能などを含めた総合的な支援サービスができていた為。日本の社会がITの重要性に気付き始めた事、それに合わせたサービスの展開とサポートの質の向上。
281	大阪	【製造業】	経費見直し
282	大阪	【医療・福祉】	コロナの影響で前年が売上30%以上減少したため
283	大阪	【サービス業】	コロナ特需と人材補強がうまくかみ合った。
284	大阪	【製造業】	新規出店
285	大阪	【医療・福祉】	同業他社のコロナ渦の影響で廃業倒産が増えていて競争が減っている。倒産廃業が増え廃棄事業の需要が増えている。
286	大阪	【サービス業】	ペイントプロテクションフィルムの受注増と新規顧客の獲得
287	大阪	【専門家・士業】	前年がコロナで悪すぎたので元に戻っただけ
288	大阪	【専門家・士業】	新規案件の増加
289	大阪	【製造業】	販売価格への転嫁が少なからずできた為
290	大阪	【製造業】	OEM商品の増加
291	大阪	【サービス業】	値引き
292	大阪	【不動産】	永年取り組んできた案件が成就した為
293	大阪	【製造業】	コロナ対策用品による増加
294	大阪	【専門家・士業】	需要が増えたからです。
295	大阪	【製造業】	顧客へのオーダーメイドによる製品を提供するサービスが広がりを見せてきた
296	大阪	【製造業】	受注数の増加
297	大阪	【製造業】	新規事業による売上確保。コロナ禍に伴うネット販売増（巣篭り需要）
298	大阪	【製造業】	1年以上前から取り組んでいた大型案件が量産に入ってきた。
299	大阪	【専門家・士業】	既存業務の高付加価値化による別案件の受注
300	大阪	【サービス業】	外部環境の改善
301	大阪	【専門家・士業】	分析　見積出し　お悩み相談対応　入札指名機会増
302	大阪	【製造業】	景気が悪くなるのは分かっていたので、新規取引先の開拓、新規事業、社内の財務の見直し、出来ることはなるべく早く取り組みました
303	大阪	【製造業】	大手の顧客が動き始めたため
304	大阪	【流通業】	食品ロス防止のためのアウトレット品販売
305	大阪	【情報通信業】	協業している会社さんの受注増に伴う売上増となった。
306	大阪	【サービス業】	新規開拓、単価アップ、従業員満足度アップ
307	大阪	【金融・保険】保険業	WEBによる商談数の増加
308	大阪	【製造業】	好調な会社に卸す品目を増やした
309	大阪	【専門家・士業】	【不動産】
310	大阪	【流通業】	新規顧客獲得・休眠復活及び空調服など高付加価値商品提案
311	大阪	【金融・保険】保険業	法人への取組
312	大阪	【製造業】	新規事業の立ち上げ、工場稼働時間の延長、営業部門の設置。
313	大阪	【製造業】	内部環境の改善によって来社された顧客が弊社へのイメージを良く感じられた事と、需要に対しての設備化のタイミングが良かった。
314	大阪	【サービス業】	需要が戻ってきた。
315	大阪	【医療・福祉】	利用者数増加
316	大阪	【専門家・士業】	訪問看護先の増加、利用者営業強化
317	大阪	【金融・保険】保険業	新たな業種や新規獲得
318	大阪	【物流業】	新規取引先の獲得
319	大阪	【物流業】	輸出入通関代行（サービス業）だけではコロナ禍では業績が下がる一方であったため、国内でコロナ禍で不足している商材を海外などで見つけ出し、国内業者に販売を開始した（令和2年10月頃）新規ビジネスの確立を行った。
320	大阪	【製造業】	親会社からの受注が増えた
321	大阪	【製造業】	アクリルパーティションの需要の増加
322	大阪	【流通業】	WEB対応の新商品が販売好調
323	大阪	【医療・福祉】	物販に力を入れた
324	大阪	【医療・福祉】	コロナウィルス感染予防を徹底し利用者、事業者が安心してもらえた。
325	大阪	【製造業】	営業の増強
326	大阪	【不動産】	賃貸物件を新築(事業拡大)
327	大阪	【建設業】	建築の案件が少し増えた
328	大阪	【建設業】	対応のスピード化
329	大阪	【専門家・士業】	昨年にはなかった取り組みを行えたこと。（電話営業）
330	大阪	【サービス業】	オンラインの加速
331	大阪	【専門家・士業】	各企業の研修費がコロナで残ったため消化もある
332	大阪	【教育・学習支援】	普段から知り合った方々のできる限り健康の相談にのるよう心掛けている事。サービスの目的と内容を分かりやすくした事。
333	大阪	【サービス業】	化粧品業界が開発が活発になったから

no	同友会	業務内容	売上増の要因
334	大阪	【専門家・士業】	新サービスの仕組みづくりをしたこと
335	大阪	【専門家・士業】	新サービス(補助金獲得支援)を開始したため
336	大阪	【流通業】	昨年はコロナ禍で小学校、中学校が休校になった。昨年の売上数字は4月、5月と休校の為、低く推移したので今期売上増となった。
337	大阪	【不動産】	以前からの案件がこの時期になって成約
338	大阪	【専門家・士業】	独立開業
339	大阪	【専門家・士業】	昨年開拓した顧客からのご紹介による，新規顧客の増加の加速。
340	大阪	【サービス業】	受けられる案件はとことん受ける。
341	大阪	【専門家・士業】	コロナ関連でスポットの仕事が増えた
342	大阪	【飲食店】一般飲食店	新商品開発
343	大阪	【製造業】	材料価格の上昇で在庫が値上がりした。レーザー機を導入した
344	大阪	【物流業】	常にしていることなので
345	大阪	【製造業】	昨年に比べコロナにより大きくシュリンクした既存マーケットが徐々に回復してきているため。EC販売の開始
346	大阪	【専門家・士業】	取引先との関係づくり。
347	大阪	【専門家・士業】	雇用調整助成金の申請代行という特需
348	大阪	【専門家・士業】	営業により新規顧客を獲得できたため
349	大阪	【専門家・士業】	webに力を入れた。
350	大阪	【医療・福祉】	新規事業の展開
351	兵庫	【サービス業】	リネンサプライ業は、保有しているリネン類を、如何に滞留させずに、回していくか、がポイントになります。滞留数量の減少を、在庫管理アプリを利用して、支店ごと、コースごとに改善していった結果が、利益改善に寄与しました。また、単価の見直しと、契約内容に含まれていないのに、行ってしまっていたサービス作業などを、有償化ないしは、解除するか、を行っています。
352	兵庫	【製造業】	きめ細やかな営業努力と顧客の需要が元に戻りつつあります。これが一時的なものにならないよう、さらに営業努力とスピーディーな対応力を高め、売上向上に努めたいと思います。
353	兵庫	【専門家・士業】	外注工事費等仕入れ価格の見直しを行った。 また新規での協力会社を増やした。
354	兵庫	【製造業】	ウッドショックによる値上げ
355	兵庫	【医療・福祉】	営業活動・広報活動を強化し、利用者増につなげることができた
356	兵庫	【流通業】	日々の営業活動(主に既存顧客様からの紹介)の成果が重なった 社内在庫を率先して販売していった(新たな仕入れを控えた)
357	兵庫	【製造業】	自動車業界の設備復活、建設機械の減速機(中国向け)好調維持、油圧機器の新規顧客開拓、食品機械の復活
358	兵庫	【建設業】	大型工事完工のため
359	兵庫	【製造業】	(環境・生産性UP)の新製品が5月からスタートした結果、売上利益が好転しています。
360	兵庫	【製造業】	中国建機業界が活況であり、中国市場をメインにされている顧客が躍動している。 また、ミニショベルの需要に関しては、国内外問わず堅調である。
361	兵庫	【建設業】	集客力UPに尽力した
362	兵庫	【製造業】	前年が悪すぎ。
363	兵庫	【不動産】	テナント契約増
364	兵庫	【情報通信業】	売上増
365	兵庫	【流通業】	役所案件があった。空調設備が補助金などを活用できた。
366	兵庫	【サービス業】	6月までにキャンセルや延期になった仕事が7月以降入るため。
367	兵庫	【製造業】	新規客先の受注増加
368	兵庫	【専門家・士業】	コロナの影響で、キャンセル、延期だった受注が戻ってきた。コロナ対応のオンデマンド研修などの開発をしている。
369	兵庫	【専門家・士業】	コロナの影響か、客層が公務員、商売人が比較的多い
370	兵庫	【建設業】	積極的な受注活動
371	兵庫	【建設業】	コロナで工事を中断された方が動き始めた。
372	兵庫	【製造業】	新規案件の受注
373	兵庫	【流通業】	法人客が昨年のコロナ時期に代替えを控えていた車両の入れ替えがあった為
374	兵庫	【製造業】	より良い商品、よりよい対応
375	兵庫	【専門家・士業】	雇用関連の助成金手続きが増加したため
376	兵庫	【サービス業】	外注費用を抑えて社内制作を多くした
377	兵庫	【サービス業】	広告材の純増による売り上げの増加
378	兵庫	【物流業】	春が繁忙期となる季節性サービスのため
379	兵庫	【サービス業】	コロナの廃棄物の増加
380	兵庫	【流通業】	昨年は休業していたので
381	兵庫	【専門家・士業】	ニーズに対応した新商品開発
382	兵庫	【製造業】	新規客増加、ジャンルを絞ったPR
383	兵庫	【建設業】	工事の延期や取り逃がしがあり、後半は仕事量が増える　やっている事は同じ
384	兵庫	【専門家・士業】	新商品の開発
385	兵庫	【流通業】	お客様の営業再開
386	兵庫	【医療・福祉】	コロナで昨年4~5月は底であったが、その後単価が向上。
387	兵庫	【専門家・士業】	事業領域のシフト -57/410-

no	同友会	業務内容	売上増の要因
388	兵庫	【流通業】	海外需要の回復
389	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新規事業の拡大、助成金協力金の増加
390	兵庫	【製造業】	コロナ対策で換気窓、網戸などの需要があったため
391	兵庫	【建設業】	新規顧客の獲得・ホームページからの一般ユーザーからの受注増
392	兵庫	【情報通信業】	国内旅行需要の回復
393	兵庫	【建設業】	人材育成
394	兵庫	【専門家・士業】	人員を採用し、受注体制の強化
395	兵庫	【サービス業】	サービス内容の品質向上
396	兵庫	【流通業】	売上増の対策をしました。
397	兵庫	【流通業】	（設問8について）緊急事態宣言による飲食店への酒類売上激減。からの宣言解除による売上回復見込み。
398	兵庫	【サービス業】	通信販売増加
399	兵庫	【金融・保険】保険業	グループ会社の統合
400	兵庫	【製造業】	不採算部門を内製から外注へ移行。商品単価の適正化。
401	兵庫	【製造業】	コロナで通販が良かったので（ダンボールの会社が色々設備をしたため）
402	兵庫	【製造業】	新規顧客の増加
403	兵庫	【建設業】	新たな業務が徐々に増えている。
404	兵庫	【流通業】	（お客様の増加）同社・他部署の開拓に力を入れた結果
405	兵庫	【流通業】	新商品の販売好調、様々なキャンペーンによる集客効果
406	兵庫	【流通業】	組織力強化（価値観の共有・主体的活動）、人材教育の強化、全社で情報の共有
407	兵庫	【流通業】	補助金でIT機器販売が好調
408	兵庫	【製造業】	得意先の業況変化
409	兵庫	【サービス業】	緊急事態が解除されれば
410	兵庫	【流通業】	前年度はコロナの影響で売上が大幅にダウンしたため。一昨年対比では横ばい
411	兵庫	【製造業】	顧客のニーズを再調査しメリットの出る改善提案を出せるよう進めている。
412	兵庫	【製造業】	3～5月で1年の利益の80％をたたき出すので半期ごとに比べたら当然
413	兵庫	【流通業】	加工品受注を増やし製品付加価値UP
414	兵庫	【流通業】	福祉用具レンタルに関して、声が掛かれば直ちに動くことを是とした。火曜の休みはほぼつぶれた。品ぞろえを上から下まで広くし、比較販売を徹底した。目玉商品の安眠枕をとことんアピールし、敷ふとんとのセット販売に努めた。当社は、（1～6月）：（7～12月）＝45：55で（1～6月）と（7～12月）を比較しても意味がないので問4は愚問である。
415	兵庫	【製造業】	新製品の受注獲得
416	兵庫	【サービス業】	当社サービスの必要性があがったため
417	兵庫	【サービス業】	営業活動とPR活動を強化した。
418	兵庫	【サービス業】	SNS活用　公式ライン
419	兵庫	【流通業】	得意先である製造業の回復
420	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請で仕入れが極端に減少している。補助金や雇用調整金の雑収入を申請している。
421	兵庫	【製造業】	材料の確保
422	兵庫	【流通業】	営業エリア拡大
423	兵庫	【情報通信業】	得意先業況への対応
424	兵庫	【製造業】	業務用マーガリン、高粘度クリームといった製菓・製パン材料を製造している関係上、商品特性で冬場、特に12月が繁忙期となる点から毎年の傾向として下期に売上・経常利
425	兵庫	【流通業】	仕入先との関係強化、商品情報取得強化
426	兵庫	【専門家・士業】	コロナで止まっていた工事が再開したため
427	兵庫	【サービス業】	印刷業の通常の季節変動が理由です。秋需、年末需要があるからです。 当然、新たな領域の開拓に努力をするので、その分の効果もあると思う。
428	兵庫	【製造業】	ネット販売の好調、いかなごの好漁など
429	兵庫	【製造業】	季節変動（11～1月は多い）
430	兵庫	【専門家・士業】	コロナ特需
431	兵庫	【流通業】	新規取引先との契約(長期)が成約できた
432	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍での営業自粛要請に従わなかったから
433	兵庫	【製造業】	前期はコロナの影響が大きかった。
434	兵庫	【建設業】	繁忙期に入る為
435	兵庫	【情報通信業】	自社サイト改善による自社サイト経由での受注数拡大。
436	兵庫	【専門家・士業】	各社がDXに取組み始めたため。
437	兵庫	【物流業】	営業
438	兵庫	【情報通信業】	営業手法の強化、商品の開発、エリア拡大
439	兵庫	【建設業】	法人成りによる取引先の増加、人材確保による施行数の増加
440	兵庫	【医療・福祉】	自宅控えの解消と営業
441	兵庫	【情報通信業】	人員構成の転換
442	兵庫	【情報通信業】	補助金を活用した営業活動
443	兵庫	【情報通信業】	開発品が量産化されるため
444	兵庫	【医療・福祉】	従業員の能力の向上
445	兵庫	【サービス業】	年度末を過ぎ公共事業が多くなるため
446	兵庫	【専門家・士業】	営業強化、単価アッ

no	同友会	業務内容	売上増の要因
447	兵庫	【専門家・士業】	新製品、オンラインサロン
448	兵庫	【流通業】	値決めをきちんとする。
449	兵庫	【流通業】	集客の強化　新商品　納車までの製作時間の短縮
450	兵庫	【製造業】	新商品開発
451	兵庫	【流通業】	チラシ集客が少し効果をみせている
452	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ワクチンの普及
453	兵庫	【専門家・士業】	組織力、それを構成する人財力・人間力を高めていくしかないかと思っています。
454	兵庫	【建設業】	2025年大阪万博に向けた工事の受注
455	兵庫	【製造業】	徹底的なコストカット
456	兵庫	【専門家・士業】	料金体系の見直し、料金に対する考え方の変革
457	兵庫	【サービス業】	差別化商品の販売促進
458	兵庫	【建設業】	GIGAスクール構想関連の大型受注があったため
459	兵庫	【建設業】	依頼数は増えているが人員不足により受注出来ない事がある
460	兵庫	【流通業】	コロナで売り上げ下がった分と、取引先の外注増見込み
461	兵庫	【建設業】	取引先・取り扱い商品の増加
462	兵庫	【専門家・士業】	新規取引先の獲得
463	兵庫	【専門家・士業】	YouTube戦略　広告のABテストの終了
464	兵庫	【製造業】	半導体業界の売り上げが好調のため。
465	兵庫	【専門家・士業】	ニッチ
466	兵庫	【建設業】	仕事量が一定化しないので、7月以降集中してきた。
467	兵庫	【流通業】	昨年4月に緊急事態宣言で休業したため
468	兵庫	【流通業】	ランチの日数増加の為
469	兵庫	【建設業】	人材確保
470	兵庫	【サービス業】	車の販売好調
471	兵庫	【サービス業】	コロナ後の新しい顧客・働き方を見いだした。
472	兵庫	【製造業】	生産性向上のための設備投資及び改善活動
473	兵庫	【医療・福祉】	新型コロナワクチンの接種率が高まる
474	兵庫	【情報通信業】	新規事業
475	兵庫	【情報通信業】	ただ単に客数が増えた。特に対策はしていない。
476	兵庫	【専門家・士業】	付加価値商品への転嫁により既存顧客への追加サービス購入を促していく
477	兵庫	【飲食店】一般飲食店	自然増
478	兵庫	【専門家・士業】	持続的な関係性の構築
479	兵庫	【流通業】	景気が左右される、小売業とは別に営業コンサルをする法人を設立。顧問先も計画より早い段階で契約が成立していき好調。続くように頑張りたい。
480	兵庫	【情報通信業】	顧客との関係を深める
481	兵庫	【建設業】	昨年の末にJPEXの高騰により途轍もない赤字を被った。しかし、経営方針の転換及び対策により好転する兆しが見えた。
482	兵庫	【専門家・士業】	既存の顧客からの紹介が増えたため
483	兵庫	【流通業】	内作率をあげる。ひとつの材料から2点3点と不可価値をつける。
484	兵庫	【専門家・士業】	無理をしない経営
485	兵庫	【専門家・士業】	原価計算の徹底
486	兵庫	【医療・福祉】	新型コロナの影響で減少していたのが少し戻ってきた。
487	兵庫	【建設業】	対応力強化
488	兵庫	【建設業】	業界全体的に
489	兵庫	【専門家・士業】	顧客先からの紹介、自社の強み分析
490	兵庫	【流通業】	オリンピック過ぎれば、コロナも終わる?
491	兵庫	【製造業】	ワクチン接種拡大によりイベント、集客ごとが増加し、DMなど売り上げ増が見込まれる。ところで、この問いは、問9の「1～6月の経常利益と比べて、7～12月の見通しは」の流れの中で「売上・利益の増加の特徴・ポイント・力点を詳しくご記入」と考えて良いのですか？（そのつもりで回答していますが・・）。それとも期間は関係なくて、一般的に「売上・利益の増加の特徴・ポイント・力点を詳しくご記入」するのでしょうか？私の理解力が無いのかもしれませんが、ちょっと迷いました。
492	兵庫	【専門家・士業】	新規事業
493	兵庫	【専門家・士業】	コロナ禍からのお客様の戻り
494	兵庫	【製造業】	少し復調してきた
495	兵庫	【建設業】	原材料の適正化を検討、実践。
496	兵庫	【製造業】	設備投資
497	兵庫	【製造業】	トップ営業。単価値上げの価格交渉。
498	兵庫	【製造業】	材料の90%を占めていた銅は、相場で大きく動く為恒常的に差損が発生していました。 仕入れの仕組みを変えて、比率を50%まで下げたことにより利益UPになりました。 更に比率を下げることができます。
499	兵庫	【製造業】	DIYホームセンター、通販、ネット通販業界のコロナ禍による巣ごもり需要の増加
500	兵庫	【サービス業】	コロナの影響をあまりうけなかった自動車販売による売上増加、またそれに伴う整備の増加
501	兵庫	【建設業】	受注率アップと集客数アップ
502	兵庫	【建設業】	HPでの広告宣伝。受注時の利益管理

no	同友会	業務内容	売上増の要因
503	兵庫	【専門家・士業】	新商品開発
504	兵庫	【建設業】	大型案件があるため
505	兵庫	【流通業】	季節商品に注力、ギフト需要に注力
506	兵庫	【流通業】	売上増対策・人員配置見直し等
507	兵庫	【医療・福祉】	新規事業が軌道に乗った
508	兵庫	【流通業】	外注費を抑えて出来る限り内製化をしている
509	兵庫	【製造業】	営業力の強化
510	兵庫	【飲食店】一般飲食店	売上が減少している状態で、協力金が支給されたため経常利益は上がった。
511	兵庫	【製造業】	新規顧客の獲得
512	兵庫	【サービス業】	新商品開発による波及効果はあったと思います
513	兵庫	【サービス業】	単価アップ
514	兵庫	【流通業】	営業力強化と人件費の削減
515	兵庫	【建設業】	工事を施工できる業者の減少に伴い、受注工事の増加による残存者利益が出始めている。
516	兵庫	【流通業】	物販のみでなく、コンサルティング業務をサービス化したこと
517	兵庫	【建設業】	客単価のアップ
518	兵庫	【製造業】	商品開発
519	兵庫	【飲食店】	需要喚起の政策と補助金助成金の取得
520	兵庫	【サービス業】	単価アップ・
521	兵庫	【建設業】	売上の増加については、コロナ禍における消費者心理（買い控え）が変容していると感じます。平たく言うと、「コロナ禍での買い控え疲れ」とでも言えるでしょうか。コロナ禍により、延期や中断していた工事需要が再開し始めています。 利益については、人件費の低下が大きく寄与しています。業態的に、人件費の低下が売上の減少に結びつかないことも、利益増加の大きな要因であると言えます。
522	兵庫	【製造業】	利益率の低い商品、回転率の悪い商品の廃番で仕入の減少を図り益率を改善する。
523	兵庫	【流通業】	7～12月に繁忙期が含まれるから。企業向けの販売数量の低下を、一般消費者向けの販売にシフトすることで売上を確保した。
524	兵庫	【製造業】	海外市場が動き始めたことと、他社の生産能力不足の為、増産応援
525	兵庫	【製造業】	コロナ禍の巣ごもりで、昨年と同様に受注が好調
526	兵庫	【専門家・士業】	オンライン活用
527	兵庫	【製造業】	ODM製品の受注拡大。
528	兵庫	【情報通信業】	大手顧客からの発注増、お客様の補助金活用
529	兵庫	【不動産】	【不動産】
530	兵庫	【教育・学習支援】	インスタによる宣伝効果
531	兵庫	【情報通信業】	値上げ
532	兵庫	【農林水産業】	新規顧客数の増加と、季節商品の値上げ
533	兵庫	【専門家・士業】	顧客の増加
534	兵庫	【流通業】	新規事業への取り組み
535	兵庫	【建設業】	民間開発にが向上すれば、売りあげは上がっていく
536	兵庫	【専門家・士業】	コロナ自粛期に控えた申請などの反動による増加
537	兵庫	【専門家・士業】	人材育成、理念の追求
538	兵庫	【流通業】	売上増の対策
539	兵庫	【飲食店】一般飲食店	主に外部環境の変化。ワクチンが行き渡ることによりコロナ禍が収束へ向かうのではないかという期待。夏の繁忙期。
540	兵庫	【製造業】	鉄鋼業は材料価格が高騰し、市場に材料がない状況。 メーカーも出し渋りをしながら単価が上がっている。 単価が上がる分、売値も上がる為、売上に関しては上がる予想。
541	兵庫	【建設業】	社員に任せてた営業を社長である自分がやるため。
542	兵庫	【サービス業】	メニュー増加により顧客のリピート率・顧客単価が上がったこと。7月以降については新規客増も見込んでいます。
543	兵庫	【製造業】	中国需要
544	兵庫	【流通業】	既存顧客の囲い込み（購入後のフォローを強化）
545	兵庫	【流通業】	新商品の投入、販路開拓
546	兵庫	【流通業】	コロナが解除されるため
547	兵庫	【建設業】	地道な営業活動が実り取引先が増加したことと、売上計画書を作成して早めの受注を心掛けたことで、安定した受注ができたこと
548	兵庫	【サービス業】	緊急事態宣言が解除されて、ホテル利用者の増加とともに、店舗への来店客数の増加が見込まれる
549	兵庫	【製造業】	顧客ニーズに対する開発
550	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	休業の協力金受給、雇用調整助成金の受給
551	兵庫	【サービス業】	広告宣伝
552	兵庫	【サービス業】	新事業への参入
553	兵庫	【農林水産業】	自宅での食事が増えたので購入者が増えたのが要因かとおもう。
554	兵庫	【サービス業】	客単価は減少するが、利益率の向上
555	兵庫	【流通業】	新規取引先の獲得。利益率の高い商品の販売増。
556	兵庫	【製造業】	顧客からの指名

no	同友会	業務内容	売上増の要因
557	兵庫	【不動産】	【不動産】
558	兵庫	【サービス業】	サロンを経営してるのですが 来店して作業終了後に次回予約を進めて次回予約の確保で先の見通し出来き売上向上に繋がってます。
559	兵庫	【物流業】	人件費の低下。研修費の削減見直し。受注対応に特化。
560	兵庫	【製造業】	単価を上げた
561	兵庫	【金融・保険】保険業	資産運用ニーズの増加
562	兵庫	【専門家・士業】	コロナ禍での需要増
563	兵庫	【流通業】	コロナで下落した分の裏返し
564	兵庫	【専門家・士業】	クライアントが通常稼働に戻りつつあることによる件数増加。
565	兵庫	【専門家・士業】	コロナの影響により、仕事量が増加
566	兵庫	【製造業】	顧客からの発注量増加
567	兵庫	【専門家・士業】	①開業して5年目で、軌道に乗り出した。 ②政府の補助金政策が有利に働いている。
568	兵庫	【製造業】	顧客の売り上げ増加に伴い
569	兵庫	【建設業】	建設業は完工ベースで売り上げが積みあがるので　トータル的に見ると微増傾向　未契約だが仕事の依頼は3倍以上　来年一年の大まかな予定が埋まっている状態
570	兵庫	【流通業】	コロナで休業もしくは時短している得意先が営業を始めるため
571	兵庫	【サービス業】	コロナで見舞いの制限があり、自宅で療養する方が増えた為
572	兵庫	【専門家・士業】	紹介先が増加したため。
573	兵庫	【流通業】	官公庁の金額の大きな見積をとれたこと、新規事業による客数、利益の増加
574	兵庫	【流通業】	卸売だけでなく、建築、土木、解体と複数の商材があり、また公共工事の下請けもできるようになり、売り上げ自体は上がっていくと予想している。利益横ばいは、卸売が下げ調子のため、収支トントンには変化がなさそう。固定費の増減はないものとしているが、車両などの設備投資を控えているため、利益を圧縮してしまう。
575	兵庫	【流通業】	コロナの影響によりお家時間が増え、庭のリフォーム需要が増えている点
576	兵庫	【製造業】	昨年延期案件の受注
577	兵庫	【建設業】	本業以外での案件が計上される
578	兵庫	【製造業】	季節商品の為自然増
579	兵庫	【不動産】	コロナの影響により、郊外に移住する人が増えた
580	兵庫	【製造業】	輸出が好調なため
581	兵庫	【専門家・士業】	HPからの集客が好調(他の税理士からの乗換増加)
582	兵庫	【飲食店】一般飲食店	来店客数 増加の対策
583	兵庫	【サービス業】	新規顧客の増加
584	兵庫	【不動産】	大型物件の取引が決まったため
585	兵庫	【サービス業】	ネットを活用
586	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請の緩和。新規店舗出店予定。
587	兵庫	【専門家・士業】	提供サービスを増やした、増やした中に、ヒットしたものがあった
588	兵庫	【情報通信業】	売上単価の高い案件に参画可能な人材が確保できた為。
589	兵庫	【製造業】	新規客先の受注を獲得出来る様、営業をかけていく。 試作品製作が増えてきているので量産に繋げていく
590	兵庫	【サービス業】	コロナに合った新メニュー開発
591	兵庫	【サービス業】	利益率の良い商品の売上が増加したため
592	兵庫	【サービス業】	緊急事態宣言期間中は現場業がストップして売上が下がりましたが6月から復帰しているので今後、このようなことがなければ1月～6月より増加すると見込んでいる。
593	兵庫	【建設業】	新事業
594	兵庫	【建設業】	取引先増加
595	兵庫	【サービス業】	事業規模の拡大
596	兵庫	【医療・福祉】	専門性の向上
597	兵庫	【製造業】	受注残が確定していた。
598	兵庫	【建設業】	短工期工事の受注増
599	兵庫	【建設業】	集客力の向上
600	兵庫	【流通業】	新規得意先獲得に向けての動き休眠得意先を掘り起し等に努めた。
601	兵庫	【製造業】	中国、ヨーロッパ向け建設機械、世界的な半導体製造数増加、産業用ロボット受注数増加など市場が製造業を中心に大きく上昇傾向にある為。
602	兵庫	【情報通信業】	自社の事業を広報発信　認知度が高まり、受注が増　YouTube動画制作まで制作の範囲を広げた
603	兵庫	【流通業】	コロナバブルでおうち消費が増えた
604	兵庫	【流通業】	仕入れ額の上昇
605	兵庫	【情報通信業】	デザイン物の質向上、取引先増大、
606	兵庫	【サービス業】	技能実習生の入国が遅れているため、特定技能、技人国を拡大したため
607	兵庫	【専門家・士業】	需要に対する供給が追い付くことにより、売上が上昇、それに伴う利益の増加
608	兵庫	【建設業】	前の期にやりきれず売上が今期によってしまつた
609	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業に対する時短及び休業要請の解除
610	兵庫	【物流業】	祝日を通常出勤日に定め、完全週休二日制にすることで、休日勤務手当が減少。結果、人件費の抑制につながった。

no	同友会	業務内容	売上増の要因
611	兵庫	【情報通信業】	業界全体で特需があり、需要の増加及び専門的技術系の受注が増え単価の増加がありました。
612	兵庫	【サービス業】	バイク人口の増加、ネット販売の増加
613	兵庫	【情報通信業】	挨拶回り
614	兵庫	【建設業】	社員数及び技術向上からの外注依頼の減少
615	兵庫	【医療・福祉】	顧客の認知度が高まってきたこと。リピーター率が高い。昨年の営業結果が出てきた。
616	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナの影響による
617	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナによる内部整理での固定費の削減と、昨年度より客数取引数が単純に増加した
618	兵庫	【専門家・士業】	インターネット広告による新規増加、既存顧客へ新サービス提供による単価アップ
619	兵庫	【建設業】	技術者レベル向上+下請けから元請けへ
620	兵庫	【製造業】	2年前から実行していた他業界への進出による売上増加の成果がやっと現れてきた。
621	兵庫	【教育・学習支援】	新規サービス開始(グループホーム)
622	兵庫	【流通業】	コロナ後の中国・米国の経済回復と、世界的な金融緩和がおもな要因ですが、財務的なところで準備が整ってました。
623	兵庫	【製造業】	顧客の受注増、営業力強化
624	兵庫	【建設業】	コロナ禍で、家に居る時間が長くなって、家の悪い所が目に付く様になったから
625	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	既存顧客からのリピートと紹介が成約につながってきた。
626	兵庫	【不動産】	コロナ緊急事態宣言解除に伴う客数の増加。販売物件の増加による供給数の効果
627	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業支援金収入
628	兵庫	【製造業】	新ECサイト立ち上げ
629	兵庫	【製造業】	海外販売の増加
630	兵庫	【建設業】	シンプルに止まってた工事が動き出した
631	兵庫	【不動産】	営業力
632	兵庫	【専門家・士業】	新事業への取り組み
633	兵庫	【教育・学習支援】	集客の改善
634	兵庫	【流通業】	スタッフが育ちこなせる現場の数が増えた
635	兵庫	【建設業】	自然増のため特にありません。
636	兵庫	【専門家・士業】	相続関連の案件が増加。相続登記の義務化される改正法の影響。成年後見業務などの固定収入が少しずつ積み上がっている。新規の取引先からの受注が増加。
637	兵庫	【教育・学習支援】	サービスのリブランディング
638	兵庫	【製造業】	若い人間が入り 製造個数がアップした
639	兵庫	【流通業】	動画を作成し、WEBサイトに掲載し、カタログとQRコードで連携させて顧客へのDM等で告知し、商品情報の発信に努めた。 また、購入前の顧客には、無償でデモ機を貸し出すなどして、販売店に行かなくても商品を試すことが出来る仕組みを作った。 客先への営業訪問が難しい状況になり、その分上記の営業方式に変更したため、コストダウンに繋がり、利益増につながった。
640	兵庫	【物流業】	数量の減少した商品が多く、本来なら売上は通常の80%くらいになっている。しかし、減少した商品を一つにまとめてスキマを埋めた輸送で1.5～2倍の売上にしている。また、減った分が本来ならマイナスになるが、他のお客様での利用があり、安価でも対応することで、売上量は増え、お客様も集まってきた。(まとめた分で利益カバーが出来ている)
641	兵庫	【サービス業】	既存会員の方へのアフターフォロー強化と新規ゲストの開拓
642	兵庫	【製造業】	原材料価格の継続した高騰が続いた事と、原材料在庫が比較的安い時期のものであったため、その差額(利益)が大きくなった。
643	兵庫	【建設業】	金額の大きい単発現場の有ったため、売上高、利益高が上がった
644	兵庫	【流通業】	取引先の企業のキャンペーンなど
645	兵庫	【製造業】	中国工場の稼働が正常に戻ったこと、新規案件の受注
646	兵庫	【建設業】	得意先のコロナ対策による仕事量の増加
647	兵庫	【流通業】	コロナ対策の助成金や補助金を利用した購入が増えている
648	兵庫	【金融・保険】保険業	お客様の単価UP
649	兵庫	【専門家・士業】	客数の増加
650	兵庫	【サービス業】	離職率が高く、離職に伴い経費の減少での利益率は上昇しましたが、離職率を下げれる様に取り組む
651	兵庫	【サービス業】	紹介などで、取引先が増えた。
652	兵庫	【専門家・士業】	新規事業、既存事業の再構築
653	兵庫	【専門家・士業】	受注案件の種類を絞ることで専門性を高めるとともにかける時間を増やし、高単価でも依頼者から納得していただきやすくした。
654	兵庫	【専門家・士業】	昨年はコロナの影響で一気に落ち込んだが、それがオンライン等を利用する形式に変わり徐々に戻ってきた印象。また業務に関連し映像系の仕事が入ってきたこともある。 (2年前の売り上げにもどっているかというと、ここはまだ難しい)
655	兵庫	【流通業】	2020年度東京での展示会出展効果による大口受注による売上増、関東方面からの引き合いによる。
656	兵庫	【建設業】	受注物件(公共工事)が増
657	兵庫	【建設業】	顧客の新規開拓
658	兵庫	【製造業】	取引先への営業強化。新規開拓による受注数量の確保の結果。

no	同友会	業務内容	売上増の要因
659	兵庫	【製造業】	テレビ取材頂き認知度があがった
660	兵庫	【医療・福祉】	宿直のサービスを導入し、加算の単価が上がったため
661	兵庫	【専門家・士業】	得意先がコロナの影響を受けない
662	兵庫	【流通業】	お客様訪問をしてお客様の意向に沿った形で商品開発をしました。
663	兵庫	【専門家・士業】	顧客の属性を見極めることで営業効率を高める 営業数をそもそも増加させる
664	兵庫	【建設業】	新しい分野、市場への挑戦
665	兵庫	【流通業】	コロナによる感染防止関連の商品が多いため
666	兵庫	【流通業】	販売単価の底上げです
667	兵庫	【製造業】	新規顧客の獲得、コロナ禍ではありますが、客足がもどりつつある
668	兵庫	【サービス業】	1～6月の経常利益の動向/前期(昨年7～12月)と比べて ↑こちらは、去年が悪すぎました
669	兵庫	【建設業】	新分野への進出
670	兵庫	【サービス業】	コロナ禍の中でも比較的安心して適度な運動ができる施設であると考えられている。
671	兵庫	【建設業】	営業活動の努力
672	兵庫	【専門家・士業】	お客様のニーズに対応し、良いものを提供する。
673	兵庫	【飲食店】一般飲食店	客数を増やしていく
674	兵庫	【サービス業】	過去に蒔いた芽が出てきている
675	兵庫	【製造業】	新規の客先からの受注があった。
676	兵庫	【金融・保険】保険業	個々の営業努力
677	兵庫	【建設業】	顧客満足度の向上努力
678	兵庫	【建設業】	他業種の人材がはいったから！
679	兵庫	【建設業】	外壁塗装に特化し事
680	兵庫	【サービス業】	昨年コロナの状況を受けたから
681	兵庫	【専門家・士業】	顧客の増加
682	兵庫	【情報通信業】	改装と人員補強による携帯電話ショップの好調と法人営業の人員補強による販売数増加
683	兵庫	【情報通信業】	横ばいの状態ではありますが、コロナ禍による新しいサービスの構築に力を入れる
684	兵庫	【サービス業】	新しい店舗展開や人員増加
685	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請解除と共にお客様の来店数が増える　居酒屋からのお食事処としての少々ではあるがメニュー変換を行った
686	兵庫	【医療・福祉】	新規教室の開設を3教室予定しています。新規顧客の獲得により、売上の増加を目指す。広報関連の強化
687	兵庫	【流通業】	海外市場が復調になり始めたから。
688	兵庫	【サービス業】	可能な限り自社完結するようにできてきたのと、単純な単価アップ。
689	兵庫	【流通業】	相場商品を扱う為、市場が総悲観の段階で仕込んだ在庫が、コロナ禍で停滞する本業の減収を補完。
690	兵庫	【専門家・士業】	新規事業が好調のため。
691	兵庫	【製造業】	情報収集の強化、営業力の強化、常に関係性を切らさないように
692	兵庫	【サービス業】	店舗数の増加
693	兵庫	【建設業】	前年はコロナの影響で受注が極端にへり、利益がすくなくても仕事を選べない状況でした。今年は小粒ではあるが仕事はあり、利益率は安定している。
694	兵庫	【専門家・士業】	前年同期は起業間もなかったため。
695	兵庫	【建設業】	今までは工務店からの仕事が主だったが、今年は個人 のお客様が増えたため
696	兵庫	【物流業】	特定の業種が伸びた(通販商材、特にアマゾン)、アマゾン案件を取り扱う顧客に付随する通常案件も純増となった
697	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言解除の見込み。周年祭を行う為、広告や宣伝を行いチラシ配布もする 為。
698	兵庫	【医療・福祉】	技術向上、接客の向上、集客向上と既存顧客のリピートの増加
699	兵庫	【医療・福祉】	一昨日設立し、まだ会社としての顧客受け入れのキャパシティに余裕があるため
700	兵庫	【不動産】	今年新しく社員が入社し、それに伴い客数の増加が見込めます。
701	兵庫	【サービス業】	エアコンクリーニング需要、市場規模の拡大。 大手家電量販店との提携による仕事量の増加。
702	兵庫	【不動産】	仕入れを引き伸ばしたため
703	兵庫	【医療・福祉】	開設間もない成長曲線下の影響もありますが、質(看護師への教育、サービスの差別化)の担保による信頼獲得で新規取引が順調に伸びている
704	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業中のため、比較なし
705	兵庫	【流通業】	巣ごもりに対応すべく、お酒の肴の商品や弁当等に重点を置いて販売した。
706	兵庫	【流通業】	季節商材
707	兵庫	【飲食店】宿泊業	工事の増加、集中による客数増加
708	兵庫	【流通業】	コロナ過ですが、20年度末頃から車販が好調
709	兵庫	【情報通信業】	新規顧客獲得数の増加。昨年からの広報活動の成果
710	兵庫	【製造業】	通販サイトの売上増加・テレビショッピングへの商品提案・ギフト商品の充実により今までホテル向け・レストラン向けに販売していた販路を維持したまま販路開拓を行った。
711	兵庫	【飲食店】一般飲食店	販売数増加
712	兵庫	【情報通信業】	リアルセミナーの開催

no	同友会	業務内容	売上増の要因
713	兵庫	【建設業】	新規顧客の拡充
714	兵庫	【金融・保険】証券業、商品先物取引業	現在弊社は、実質2期目を迎え、業務委託社員を増やし、規模の拡大をはかっている段階である。業務委託社員の人数に比例して、売上、利益ともに増加していくビジネスモデルであり、今後も社内整備を進め、業務委託社員の増加、会社規模の拡大をはかっていきたい。
715	兵庫	【専門家・士業】	営業体制の構築
716	兵庫	【流通業】	顧客開拓
717	兵庫	【建設業】	多角的に専門範囲を広げた結果、お客様の多様なニーズに応えることでできた。 優秀なベトナム人エンジニアを雇用することで（現在6名）、高い技術力で多くの仕事量をこなせるようになった。
718	兵庫	【建設業】	取引先増加
719	兵庫	【教育・学習支援】	生徒集客のシステム化・イベントの打ち出し・強みを強化
720	兵庫	【建設業】	顧客との信頼関係の構築
721	兵庫	【製造業】	海外の販路が増えた
722	兵庫	【建設業】	初心の気持ちで、どんなお仕事でもチャレンジとやりこなす事お客様のお役に立てる事、「嫌な仕事」、「安い仕事」っと思わずにやって行く事で経験に繋がって売上・利益にもつ
723	兵庫	【流通業】	新商品の発売と新システムの導入による
724	兵庫	【医療・福祉】	緊急事態宣言が解除される見込みと、高齢者向けのワクチン接種に伴い、施設利用者が戻ってきた為。
725	兵庫	【飲食店】一般飲食店	顧客とのコミュニケーションを増やした、高価格新商品の投入
726	兵庫	【サービス業】	商材の売り上げに注視しました。
727	兵庫	【サービス業】	高単価メニューの安定化 来店周期の短縮
728	兵庫	【専門家・士業】	客数と単価の増加
729	兵庫	【飲食店】一般飲食店	・売上増対策 ・商品開発
730	兵庫	【専門家・士業】	客単価の増加とともに、同一顧客からの依頼回数が増加
731	兵庫	【サービス業】	販管費の減少
732	兵庫	【サービス業】	新サービスの考案と提供
733	兵庫	【専門家・士業】	コロナ時代における生活スタイルが、ある意味確立されることによる、需要増加。（テレワーク、出社率減少等）
734	兵庫	【サービス業】	SNSの発信　新メニューの開始
735	兵庫	【金融・保険】保険業	設備投資や人件費をかけて、売り上げ増へと結びついた
736	兵庫	【建設業】	現状、常用現場がメインなので1工数当たりの単価の高い現場をとっている。
737	兵庫	【サービス業】	入札案件の増加
738	兵庫	【不動産】	早期客付けの営業努力
739	兵庫	【サービス業】	3月～6月のクリーニングの繁忙期に合わせた販売促進の変更、料金体系変更による実質値上げ、経費削減の維持、しみ抜き強化、スニーカー、靴、ムートンブーツの成長、布団外交の新設
740	兵庫	【専門家・士業】	・コロナの影響によりIT業界（エンジニア）を目指したい方が増加したこと　・派遣先の開発案件がコロナが流行しだした当初は減少傾向だったが、昨年末ぐらいから通常通りに戻りつつあること
741	兵庫	【建設業】	顧客を増やす
742	兵庫	【サービス業】	店舗作成
743	兵庫	【教育・学習支援】	会社員との副業から1本化したため
744	兵庫	【物流業】	昨年はコロナの影響で減少でしたが、コロナ関連商材が好調の為、好転してきている。
745	兵庫	【専門家・士業】	営業手法をオンラインセミナー営業へシフトしたことで、直接会わずとも需要のあるお客様と商談をすることができるようになったため。 コロナの影響があり、採用（新しい人財への投資）から既存社員への投資の優先順位が上回り、人事評価やメンター制度の需要が増えた。 その為、既存社員への投資をメインでサービス設計を行った。
746	兵庫	【製造業】	利益の増加については、工場の生産性向上による歩留り改善や労働時間削減、一部商品の値上げ対策、借入金減少に伴う金利負担の減少等。
747	兵庫	【サービス業】	まだ、事業まもない為。仕事が増えていっている為。
748	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客の増加
749	兵庫	【建設業】	売り上げ増の対策
750	兵庫	【不動産】	取扱件数が増えてきている。仕入件数を増やし売上・利益を増やして行きたい。
751	兵庫	【医療・福祉】	営業を増やし、顧客の獲得ができた。
752	兵庫	【建設業】	エンドユーザー様の仕事に力を入れ営業した。
753	兵庫	【サービス業】	顧客様への新メニュー提案、近隣の集客強化
754	兵庫	【金融・保険】保険業	競合他社の停滞
755	兵庫	【情報通信業】	「コロナ禍」というタイミングもあり、以前よりwebに対して腰を上げる企業が増えたため。
756	兵庫	【建設業】	工事管理
757	兵庫	【建設業】	既存客に対する営業の強化、取り扱い商品数の充実。新規取引先の開拓強化。
758	兵庫	【製造業】	新規開拓を継続して実施していた為。 新たな事業に向けての成果がでてきた為。
759	兵庫	【医療・福祉】	常に専門職としての質の向上と良い人材の獲得に努め、新規利用者を獲得し続ける。
760	兵庫	【医療・福祉】	丁寧な仕事をして、顧客を広げたため

no	同友会	業務内容	売上増の要因
761	兵庫	【専門家・士業】	個別営業
762	兵庫	【情報通信業】	補助金に関連した制作業務の増加
763	兵庫	【サービス業】	新規顧客の増加及び耕作面積の拡大
764	兵庫	【専門家・士業】	前期10月より社長に就任し、新しい仲間が増えて新しく出発するので、増加したいという願望です。
765	奈良	【サービス業】	宣伝強化
766	奈良	【専門家・士業】	新規顧客の開拓・高付加価値商品の開発・社員育成
767	奈良	【流通業】	コロナ禍で趣味等の消費がない分住宅設備に
768	奈良	【サービス業】	商品のリニューアル、営業研修の実施、従業員の採用など
769	奈良	【建設業】	SNS強化、当社で工事をするメリットの説明強化
770	奈良	【製造業】	ショールームの再開による需要回復
771	奈良	【サービス業】	緊急事態宣言の解除等世の中が動き出した為
772	奈良	【流通業】	昨年が悪すぎたから
773	奈良	【流通業】	緊急事態宣言下でも全店舗を時短営業しなかったため/コロナ対策商品のラインナップを増やしたから
774	奈良	【流通業】	コロナ禍で消費者が旅行(レジャー)や趣味に消費しない分、住宅改修や住宅設備改善費に消費している。
775	奈良	【専門家・士業】	紹介ルートの確保
776	奈良	【医療・福祉】	コロナ禍で家族が遠方でお世話できず、全面的に介護が必要な人がより増えた。
777	奈良	【医療・福祉】	コロナの助成金による費用負担の減少が大きい
778	奈良	【サービス業】	ピンチをチャンスに変えるべくやるべきことを全部やったから。後はコロナの影響が世の中的に最初の混乱期よりはマシになってきたから。
779	奈良	【建設業】	昨年が悪すぎたため。
780	奈良	【製造業】	営業を強化することで新規取引先を獲得。また、設備強化及び人材育成により、生産技術を向上させたため、新たな加工技術を構築した。
781	奈良	【金融・保険】保険業	生産性アップ
782	奈良	【金融・保険】保険業	リモートでの営業を推進し、顧客接点の最大化を図っている為。
783	奈良	【製造業】	新製品の売り上げが上がった。
784	奈良	【サービス業】	営業強化、顧客への訪問・連絡強化
785	奈良	【製造業】	以前からの種まきがタイミング良く芽を出した
786	奈良	【サービス業】	量販店や小売店に対して販売や提案に力を入れた。
787	奈良	【流通業】	取扱い商品数を増やした。
788	奈良	【建設業】	若手技術者の育成と対応力・サービスの強化
789	奈良	【製造業】	新規商品の製造
790	奈良	【流通業】	前年が著しく業績が落ち込んだ。昨年の後半より需要は持ち直している。
791	奈良	【流通業】	いままで積み上げた信頼、こわがらず仕入れ増、新規顧客増加
792	奈良	【流通業】	新規カテゴリに参入したこと。
793	奈良	【建設業】	受注金額の見直しによる利益率の改善
794	奈良	【専門家・士業】	受注量の増加、単価の上昇
795	奈良	【サービス業】	新規顧客の増加
796	奈良	【製造業】	新たに設備投資をおこなった機械の新規受注増が要因です
797	奈良	【教育・学習支援】	商品に付加価値をつけ、販売価格を上げた。オンライン化を行い販路を拡大した。
798	奈良	【医療・福祉】	利用者数の増加
799	奈良	【医療・福祉】	基本サービスの強化
800	奈良	【建設業】	今までこつこつとしてきた結果
801	奈良	【建設業】	1.協力業者の強化、2.情報力の強化、3.コスト削減に力を入れた。
802	奈良	【専門家・士業】	取り組みは特になし。日々の仕事をしっかりしていると、お客様や関連士業のかたが次々と紹介してくださる。
803	奈良	【製造業】	オンラインサイトに特化したサービスが好評を得ている
804	奈良	【医療・福祉】	経営指針の成文化と経営指針に沿ったホームページやパンフレットの販促
805	奈良	【飲食店】一般飲食店	店舗改装、新規出店
806	奈良	【流通業】	コロナ需要による得意先自身の売上増
807	奈良	【医療・福祉】	コロナ禍にあって密を避けるため、又今まで通りのサービスを受けることができなくなった方が見学や契約になった為
808	奈良	【建設業】	知人・友人の長期による信頼関係構築が功を成した。
809	奈良	【情報通信業】	なくなった仕事が戻ってきた。
810	奈良	【専門家・士業】	コロナ禍で助成金の申請依頼が増えたため
811	奈良	【情報通信業】	コロナ禍で身動きが取れなかった前期と比較し、小規模事業者持続化補助金の申請書の代筆を通して、結果本業の売上につながってきた。
812	奈良	【専門家・士業】	全社員研修(MG)
813	奈良	【専門家・士業】	過去の仕事の取り組みが評価された
814	奈良	【流通業】	医療機関への受診率が回復傾向
815	奈良	【製造業】	業界初の新商品の提案ができた。
816	奈良	【流通業】	宅配代行業
817	奈良	【専門家・士業】	一つ一つの仕事に対してきちんと取り組む。相手の状況、環境を調べて良いと思われる提案を行う。
818	奈良	【教育・学習支援】	今年は閉所しなかった。

売上が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業務内容	売上増の要因
819	奈良	【専門家・士業】	・外注パートナーとの協力により、元請け案件を増加 ・既存案件も横展開で受注価格を増加
820	奈良	【建設業】	今までの打合せが具体的に決まり、大型工事を行うことができた
821	奈良	【建設業】	営業拡大と競合他社との関係改善、同業大手との協力関係
822	奈良	【教育・学習支援】	認知の向上
823	奈良	【製造業】	新製品立ち上げによる売り上げ増
824	奈良	【医療・福祉】	パーソナルトレーニングの付加価値の創造
825	奈良	【製造業】	営業を活発化し受注確保
826	和歌山	【建設業】	公共工事受注の増加
827	和歌山	【建設業】	新規工事受注があったため
828	和歌山	【製造業】	コロナ感染防止商材の提供
829	和歌山	【製造業】	自然災害の影響がなかった為。台風など
830	和歌山	【流通業】	取り扱い品目の増加
831	和歌山	【サービス業】	EC販売強化が売上増につながった。
832	和歌山	【流通業】	新規顧客、既存顧客との取引拡大
833	和歌山	【流通業】	新規顧客への営業が実った
834	和歌山	【金融・保険】保険業	お客様の環境に合わせて最高な提案と景気が低迷している今だからこそ見直しとリスク回避の安心プランを提案しました。
835	和歌山	【専門家・士業】	助成金、補助金に特化している。
836	和歌山	【製造業】	商権を譲渡頂きユーザーが増えたことが大きい。
837	和歌山	【医療・福祉】	売上増について社員と共有した
838	和歌山	【製造業】	新規設備投資
839	和歌山	【専門家・士業】	顧問先の増
840	和歌山	【サービス業】	人材育成で主体性発揮
841	和歌山	【医療・福祉】	営業活動に注力し、販路拡大に努めた。
842	和歌山	【物流業】	毎年年間ベースで5千万円を目指しています。今年で5年目になります。
843	和歌山	【建設業】	大規模工事において技術提案の作成を工夫し実行

売上が「減少」と回答した企業の理由（選択式）
関西総計

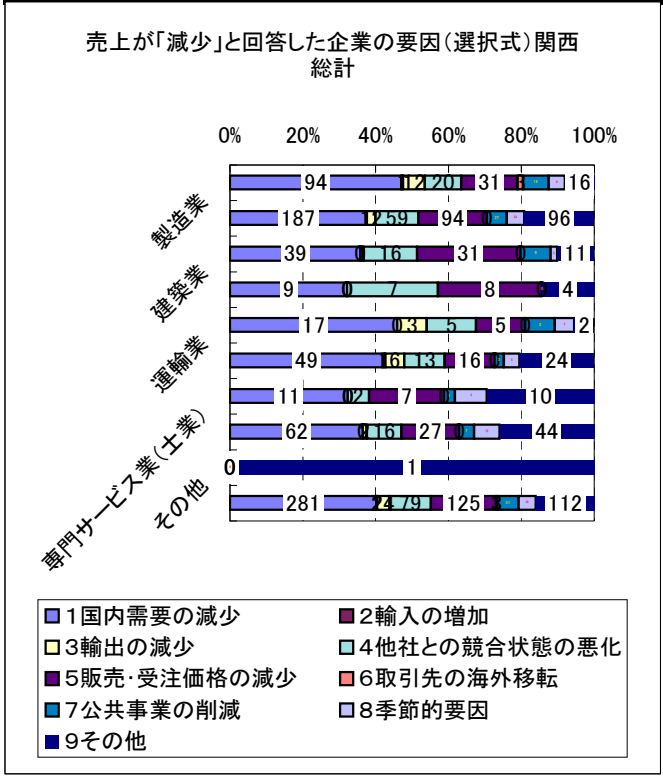
※回答数合計は、売上前年同期比が減少と回答した企業の数

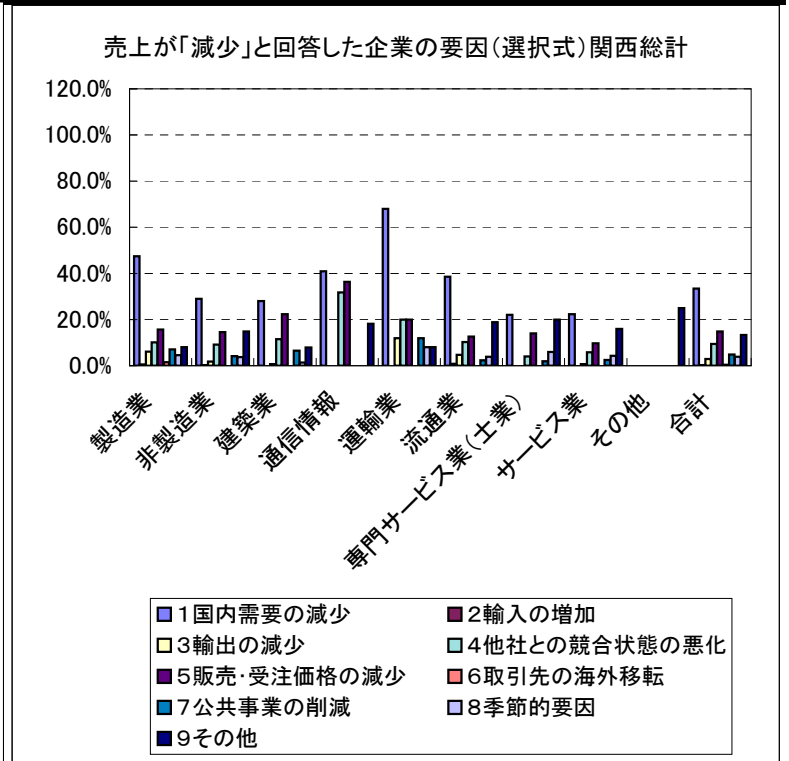
回答数

	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	その他	合計
1国内需要の減少	94	187	39	9	17	49	11	62	0	281
2輸入の増加	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
3輸出の減少	12	12	1	0	3	6	0	2	0	24
4他社との競合状態の悪化	20	59	16	7	5	13	2	16	0	79
5販売･受注価格の減少	31	94	31	8	5	16	7	27	0	125
6取引先の海外移転	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
7公共事業の削減	14	27	9	0	3	3	1	7	0	41
8季節的要因	9	24	2	0	2	5	3	12	0	33
9その他	16	96	11	4	2	24	10	44	1	112
合計	198	644	139	22	25	127	50	277	4	842

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	その他	合計
1国内需要の減少	47.5%	29.0%	28.1%	40.9%	68.0%	38.6%	22.0%	22.4%	0.0%	33.4%
2輸入の増加	0.5%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
3輸出の減少	6.1%	1.9%	0.7%	0.0%	12.0%	4.7%	0.0%	0.7%	0.0%	2.9%
4他社との競合状態の悪化	10.1%	9.2%	11.5%	31.8%	20.0%	10.2%	4.0%	5.8%	0.0%	9.4%
5販売･受注価格の減少	15.7%	14.6%	22.3%	36.4%	20.0%	12.6%	14.0%	9.7%	0.0%	14.8%
6取引先の海外移転	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
7公共事業の削減	7.1%	4.2%	6.5%	0.0%	12.0%	2.4%	2.0%	2.5%	0.0%	4.9%
8季節的要因	4.5%	3.7%	1.4%	0.0%	8.0%	3.9%	6.0%	4.3%	0.0%	3.9%
9その他	8.1%	14.9%	7.9%	18.2%	8.0%	18.9%	20.0%	15.9%	25.0%	13.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





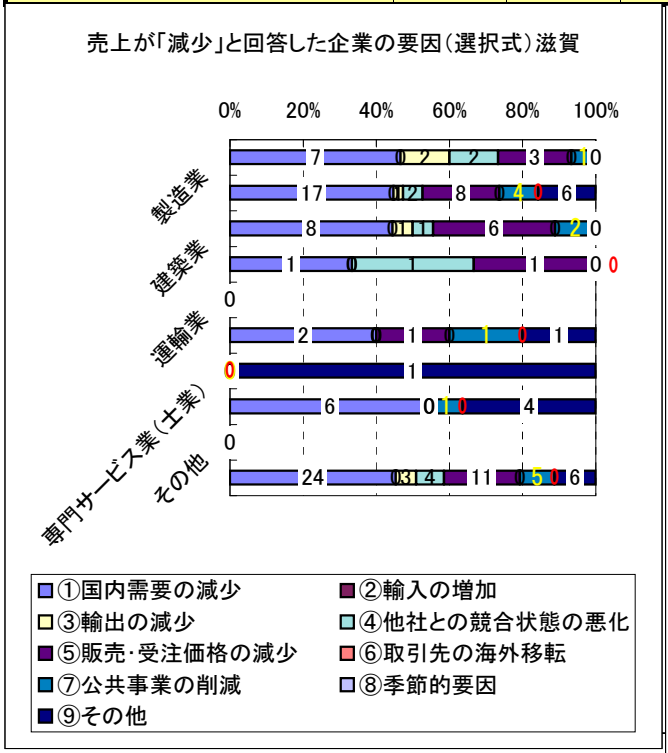
滋賀同友会

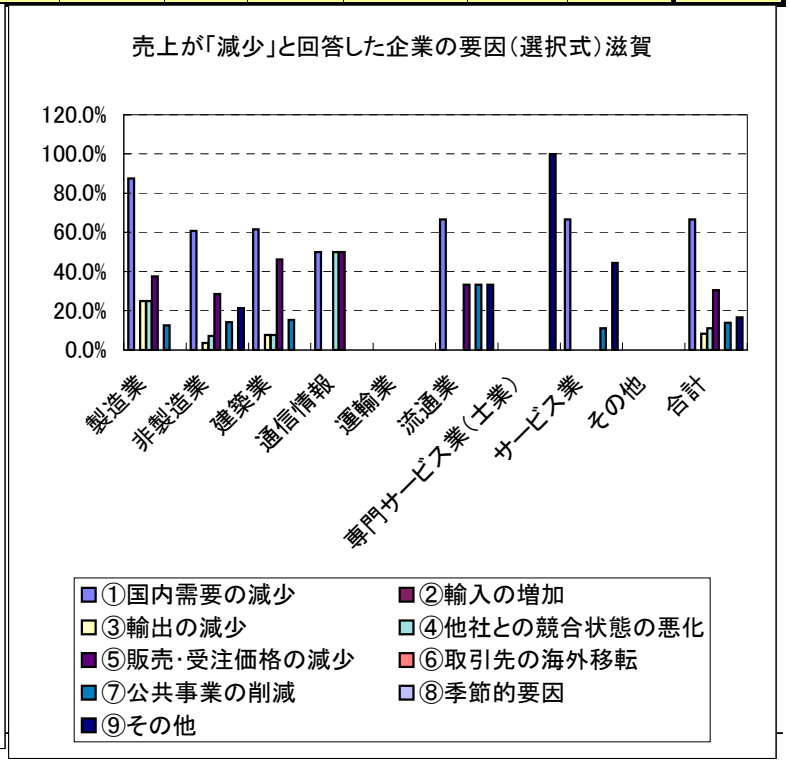
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	7	17	8	1	0	2	0	6	0	24
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
④他社との競合状態の悪化	2	2	1	1	0	0	0	0	0	4
⑤販売･受注価格の減少	3	8	6	1	0	1	0	0	0	11
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	1	4	2	0	0	1	0	1	0	5
⑧季節的要因	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	6	0	0	0	1	1	4	0	6
合計	8	28	13	2	0	3	1	9	0	36

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	その他	合計
①国内需要の減少	87.5%	60.7%	61.5%	50.0%	#####	66.7%	0.0%	66.7%	#DIV/0!	66.7%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
③輸出の減少	25.0%	3.6%	7.7%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	8.3%
④他社との競合状態の悪化	25.0%	7.1%	7.7%	50.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	11.1%
⑤販売･受注価格の減少	37.5%	28.6%	46.2%	50.0%	#####	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	30.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑦公共事業の削減	12.5%	14.3%	15.4%	0.0%	#####	33.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	13.9%
⑧季節的要因	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑨その他	0.0%	21.4%	0.0%	0.0%	#####	33.3%	100.0%	44.4%	#DIV/0!	16.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%





京都同友会

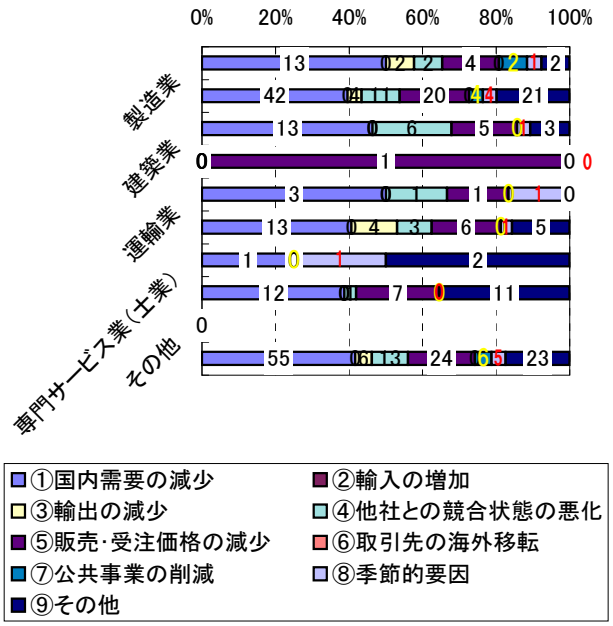
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	13	42	13	0	3	13	1	12	0	55
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	2	4	0	0	0	4	0	0	0	6
④他社との競合状態の悪化	2	11	6	0	1	3	0	1	0	13
⑤販売･受注価格の減少	4	20	5	1	1	6	0	7	0	24
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	2	4	0	0	0	0	0	0	0	6
⑧季節的要因	1	4	1	0	1	1	1	0	0	5
⑨その他	2	21	3	0	0	5	2	11	0	23
合計	18	63	19	1	3	15	4	21	0	81

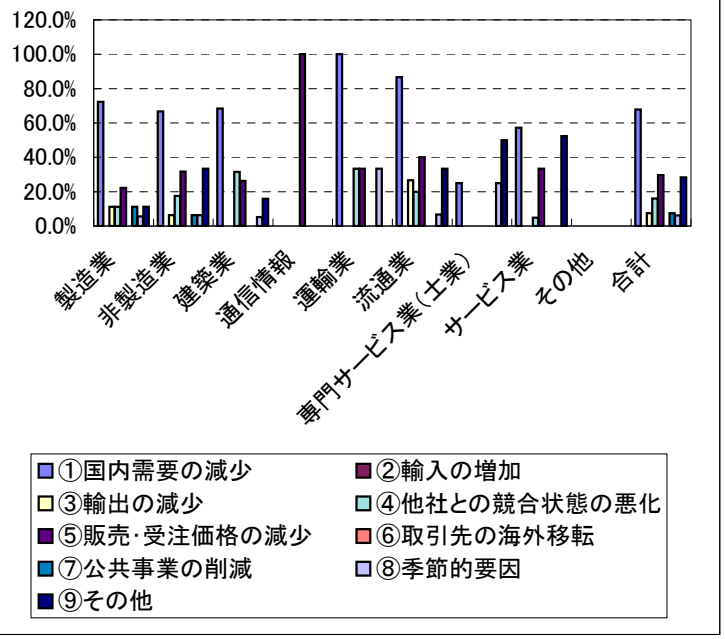
割合

	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	その他	合計
①国内需要の減少	72.2%	66.7%	68.4%	0.0%	100.0%	86.7%	25.0%	57.1%	#DIV/0!	67.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
③輸出の減少	11.1%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	26.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	7.4%
④他社との競合状態の悪化	11.1%	17.5%	31.6%	0.0%	33.3%	20.0%	0.0%	4.8%	#DIV/0!	16.0%
⑤販売･受注価格の減少	22.2%	31.7%	26.3%	100.0%	33.3%	40.0%	0.0%	33.3%	#DIV/0!	29.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑦公共事業の削減	11.1%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	7.4%
⑧季節的要因	5.6%	6.3%	5.3%	0.0%	33.3%	6.7%	25.0%	0.0%	#DIV/0!	6.2%
⑨その他	11.1%	33.3%	15.8%	0.0%	0.0%	33.3%	50.0%	52.4%	#DIV/0!	28.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)京都



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)京都



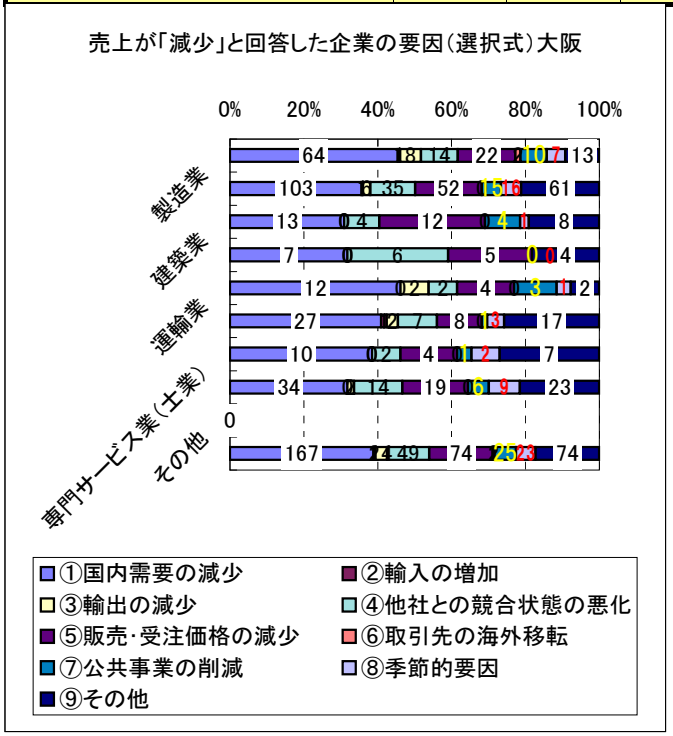
大阪同友会

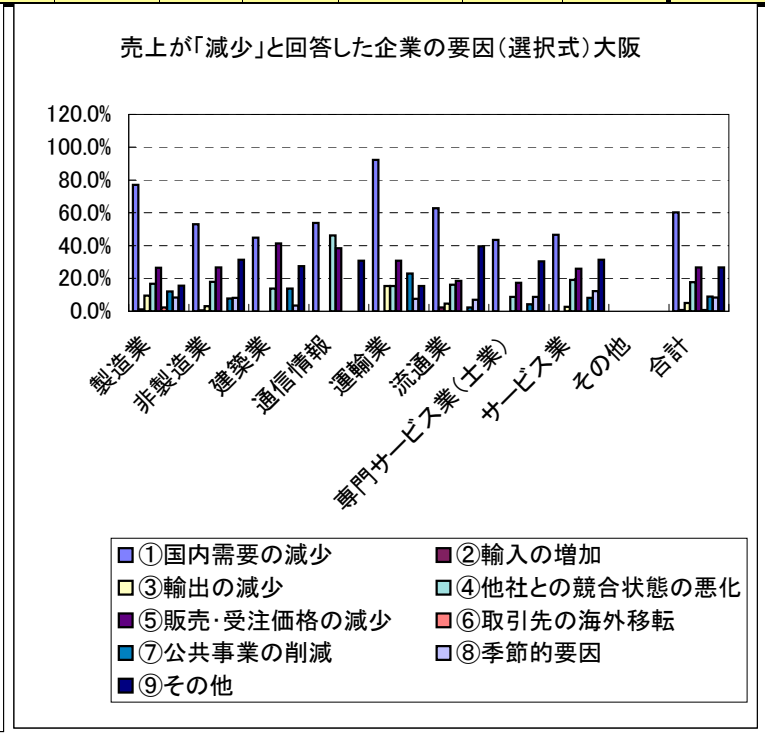
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	64	103	13	7	12	27	10	34	0	167
②輸入の増加	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
③輸出の減少	8	6	0	0	2	2	0	2	0	14
④他社との競合状態の悪化	14	35	4	6	2	7	2	14	0	49
⑤販売･受注価格の減少	22	52	12	5	4	8	4	19	0	74
⑥取引先の海外移転	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
⑦公共事業の削減	10	15	4	0	3	1	1	6	0	25
⑧季節的要因	7	16	1	0	1	3	2	9	0	23
⑨その他	13	61	8	4	2	17	7	23	0	74
合計	83	194	29	13	13	43	23	73	0	277

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	その他	合計
①国内需要の減少	77.1%	53.1%	44.8%	53.8%	92.3%	62.8%	43.5%	46.6%	#DIV/0!	60.3%
②輸入の増加	1.2%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.7%
③輸出の減少	9.6%	3.1%	0.0%	0.0%	15.4%	4.7%	0.0%	2.7%	#DIV/0!	5.1%
④他社との競合状態の悪化	16.9%	18.0%	13.8%	46.2%	15.4%	16.3%	8.7%	19.2%	#DIV/0!	17.7%
⑤販売･受注価格の減少	26.5%	26.8%	41.4%	38.5%	30.8%	18.6%	17.4%	26.0%	#DIV/0!	26.7%
⑥取引先の海外移転	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.7%
⑦公共事業の削減	12.0%	7.7%	13.8%	0.0%	23.1%	2.3%	4.3%	8.2%	#DIV/0!	9.0%
⑧季節的要因	8.4%	8.2%	3.4%	0.0%	7.7%	7.0%	8.7%	12.3%	#DIV/0!	8.3%
⑨その他	15.7%	31.4%	27.6%	30.8%	15.4%	39.5%	30.4%	31.5%	#DIV/0!	26.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%





※兵庫同友会は設問なし

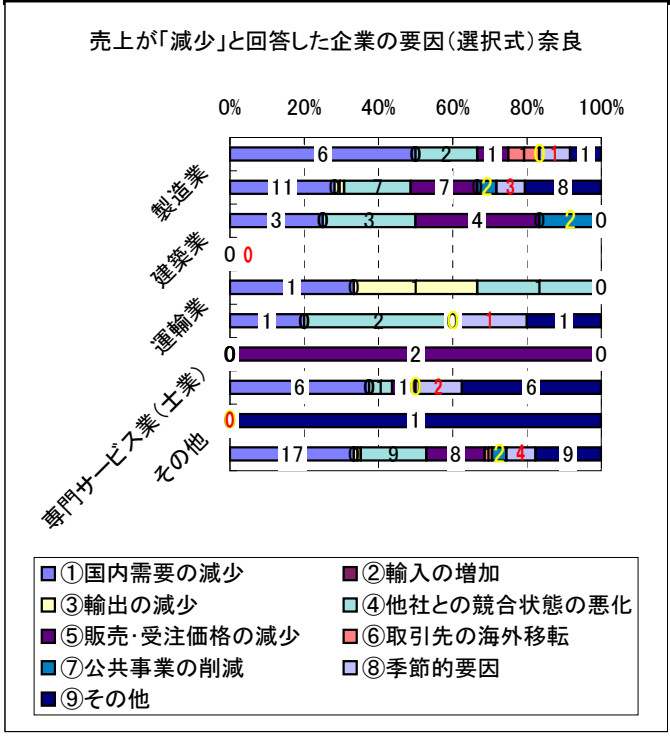
奈良同友会

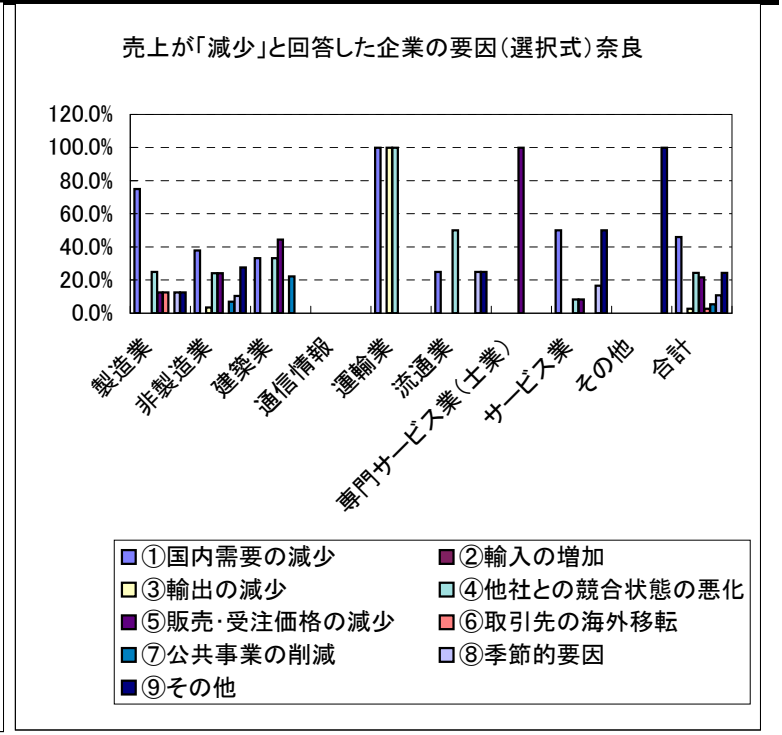
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	6	11	3	0	1	1	0	6	0	17
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1
④他社との競合状態の悪化	2	7	3	0	1	2	0	1	0	9
⑤販売･受注価格の減少	1	7	4	0	0	0	2	1	0	8
⑥取引先の海外移転	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑦公共事業の削減	0	2	2	0	0	0	0	0	0	2
⑧季節的要因	1	3	0	0	0	1	0	2	0	4
⑨その他	1	8	0	0	0	1	0	6	1	9
合計	8	29	9	0	1	4	2	12	1	37

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	その他	合計
①国内需要の減少	75.0%	37.9%	33.3%	#DIV/0!	100.0%	25.0%	0.0%	50.0%	0.0%	45.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	3.4%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
④他社との競合状態の悪化	25.0%	24.1%	33.3%	#DIV/0!	100.0%	50.0%	0.0%	8.3%	0.0%	24.3%
⑤販売･受注価格の減少	12.5%	24.1%	44.4%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	100.0%	8.3%	0.0%	21.6%
⑥取引先の海外移転	12.5%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
⑦公共事業の削減	0.0%	6.9%	22.2%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.4%
⑧季節的要因	12.5%	10.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	16.7%	0.0%	10.8%
⑨その他	12.5%	27.6%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	50.0%	100.0%	24.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





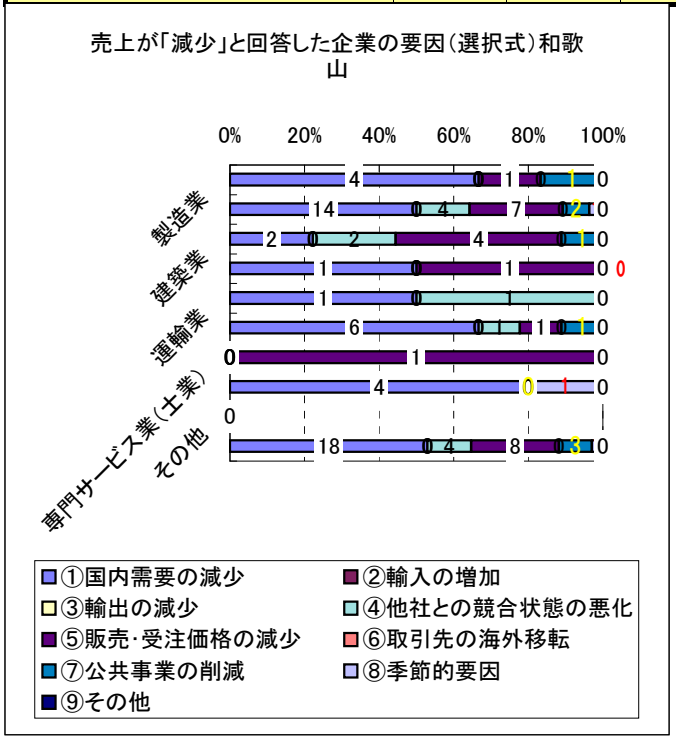
和歌山同友会

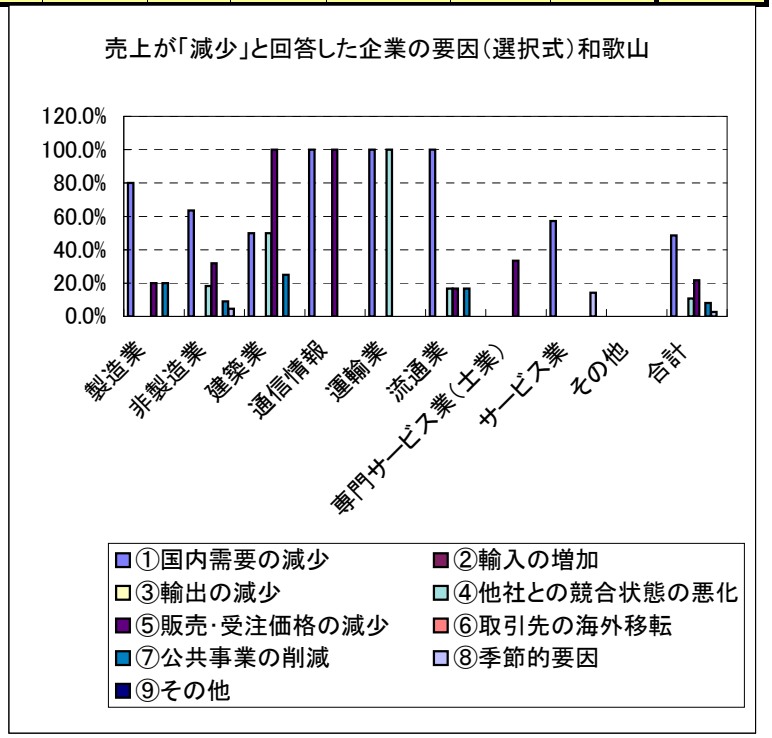
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	4	14	2	1	1	6	0	4	0	18
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	0	4	2	0	1	1	0	0	0	4
⑤販売･受注価格の減少	1	7	4	1	0	1	1	0	0	8
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	1	2	1	0	0	1	0	0	0	3
⑧季節的要因	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	5	22	4	1	1	6	3	7	0	37

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	その他	合計
①国内需要の減少	80.0%	63.6%	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	57.1%	#DIV/0!	48.6%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	18.2%	50.0%	0.0%	100.0%	16.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	10.8%
⑤販売･受注価格の減少	20.0%	31.8%	100.0%	100.0%	0.0%	16.7%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	21.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑦公共事業の削減	20.0%	9.1%	25.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	8.1%
⑧季節的要因	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	#DIV/0!	2.7%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%





売上が「減少」と回答した企業の理由（選択式）
関西総計

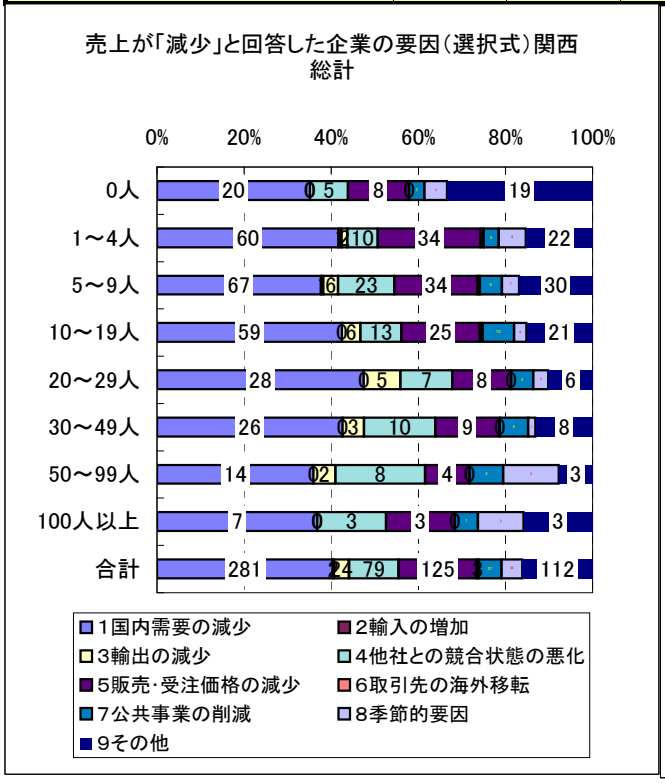
※回答数合計は、売上前年同期比が減少と回答した企業の数

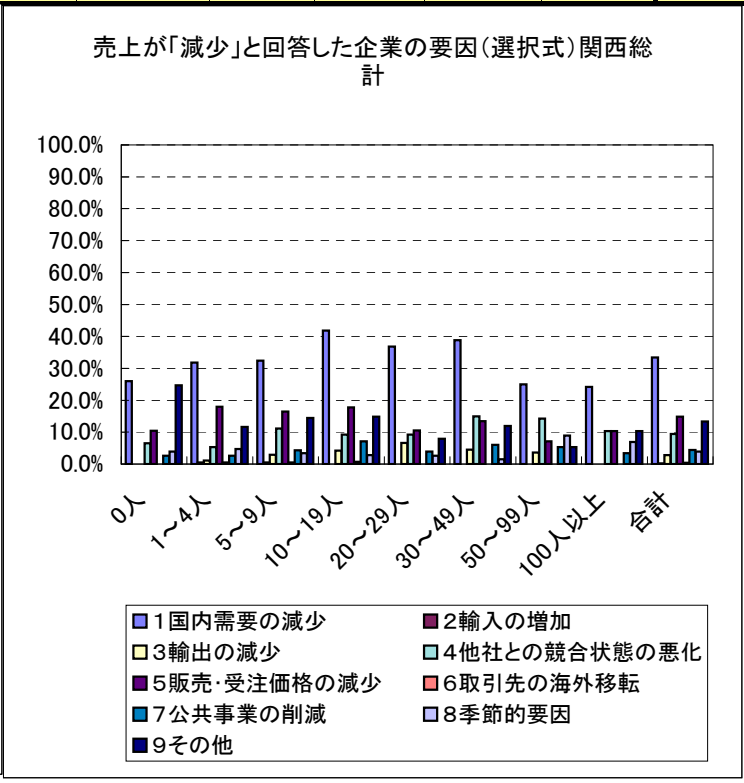
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	20	60	67	59	28	26	14	7	281
2輸入の増加	0	1	1	0	0	0	0	0	2
3輸出の減少	0	2	6	6	5	3	2	0	24
4他社との競合状態の悪化	5	10	23	13	7	10	8	3	79
5販売･受注価格の減少	8	34	34	25	8	9	4	3	125
6取引先の海外移転	0	1	1	1	0	0	0	0	3
7公共事業の削減	2	5	9	10	3	4	3	1	37
8季節的要因	3	9	7	4	2	1	5	2	33
9その他	19	22	30	21	6	8	3	3	112
合計	77	189	207	141	76	67	56	29	842

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	26.0%	31.7%	32.4%	41.8%	36.8%	38.8%	25.0%	24.1%	33.4%
2輸入の増加	0.0%	0.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
3輸出の減少	0.0%	1.1%	2.9%	4.3%	6.6%	4.5%	3.6%	0.0%	2.9%
4他社との競合状態の悪化	6.5%	5.3%	11.1%	9.2%	9.2%	14.9%	14.3%	10.3%	9.4%
5販売･受注価格の減少	10.4%	18.0%	16.4%	17.7%	10.5%	13.4%	7.1%	10.3%	14.8%
6取引先の海外移転	0.0%	0.5%	0.5%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
7公共事業の削減	2.6%	2.6%	4.3%	7.1%	3.9%	6.0%	5.4%	3.4%	4.4%
8季節的要因	3.9%	4.8%	3.4%	2.8%	2.6%	1.5%	8.9%	6.9%	3.9%
9その他	24.7%	11.6%	14.5%	14.9%	7.9%	11.9%	5.4%	10.3%	13.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





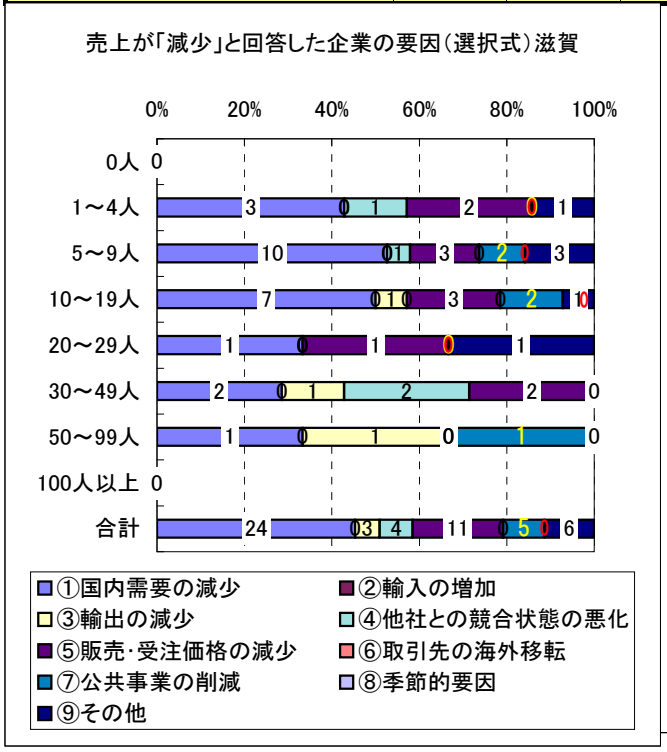
滋賀同友会

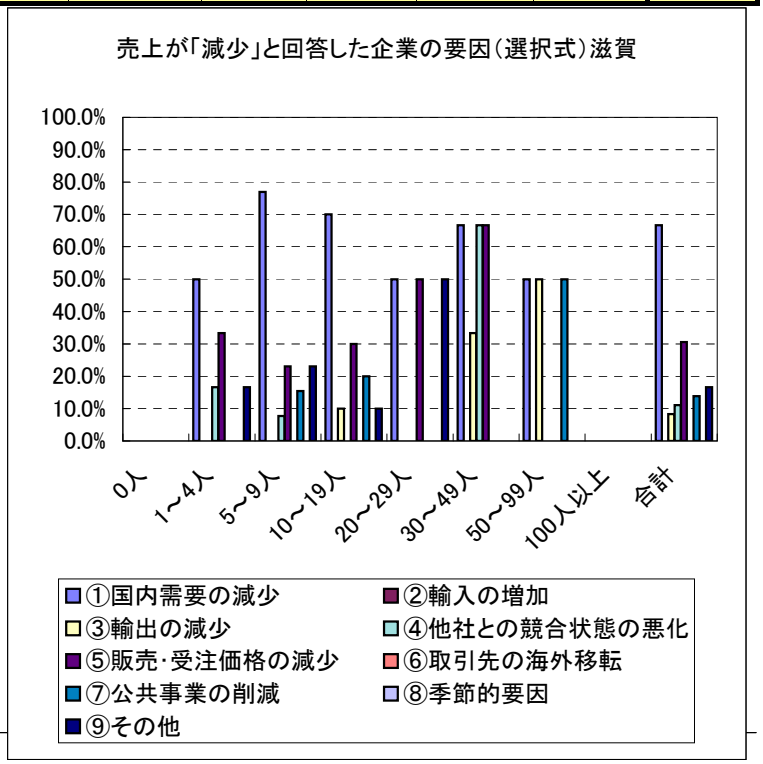
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	3	10	7	1	2	1	0	24
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	1	0	1	1	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	1	1	0	0	2	0	0	4
⑤販売･受注価格の減少	0	2	3	3	1	2	0	0	11
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	2	2	0	0	1	0	5
⑧季節的要因	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	1	3	1	1	0	0	0	6
合計	0	6	13	10	2	3	2	0	36

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	#####	50.0%	76.9%	70.0%	50.0%	66.7%	50.0%	#####	66.7%
②輸入の増加	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%
③輸出の減少	#####	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	33.3%	50.0%	#####	8.3%
④他社との競合状態の悪化	#####	16.7%	7.7%	0.0%	0.0%	66.7%	0.0%	#####	11.1%
⑤販売･受注価格の減少	#####	33.3%	23.1%	30.0%	50.0%	66.7%	0.0%	#####	30.6%
⑥取引先の海外移転	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%
⑦公共事業の削減	#####	0.0%	15.4%	20.0%	0.0%	0.0%	50.0%	#####	13.9%
⑧季節的要因	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%
⑨その他	#####	16.7%	23.1%	10.0%	50.0%	0.0%	0.0%	#####	16.7%
合計	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%





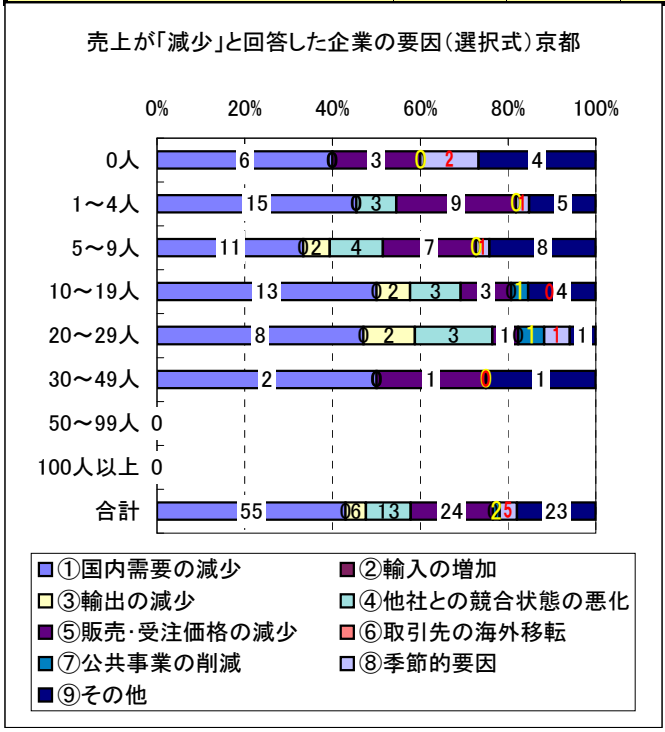
京都同友会

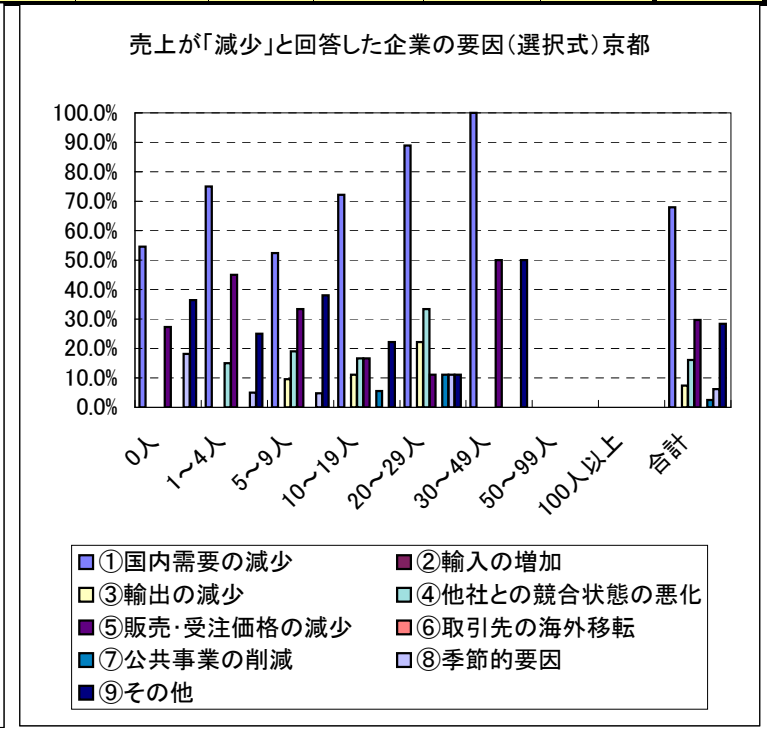
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	6	15	11	13	8	2	0	0	55
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	2	2	2	0	0	0	6
④他社との競合状態の悪化	0	3	4	3	3	0	0	0	13
⑤販売･受注価格の減少	3	9	7	3	1	1	0	0	24
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	0	1	1	0	0	0	2
⑧季節的要因	2	1	1	0	1	0	0	0	5
⑨その他	4	5	8	4	1	1	0	0	23
合計	11	20	21	18	9	2	0	0	81

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	54.5%	75.0%	52.4%	72.2%	88.9%	100.0%	######	#####	67.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	######	#####	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	9.5%	11.1%	22.2%	0.0%	######	#####	7.4%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	15.0%	19.0%	16.7%	33.3%	0.0%	######	#####	16.0%
⑤販売･受注価格の減少	27.3%	45.0%	33.3%	16.7%	11.1%	50.0%	######	#####	29.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	######	#####	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	11.1%	0.0%	######	#####	2.5%
⑧季節的要因	18.2%	5.0%	4.8%	0.0%	11.1%	0.0%	######	#####	6.2%
⑨その他	36.4%	25.0%	38.1%	22.2%	11.1%	50.0%	######	#####	28.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	######	#####	100.0%





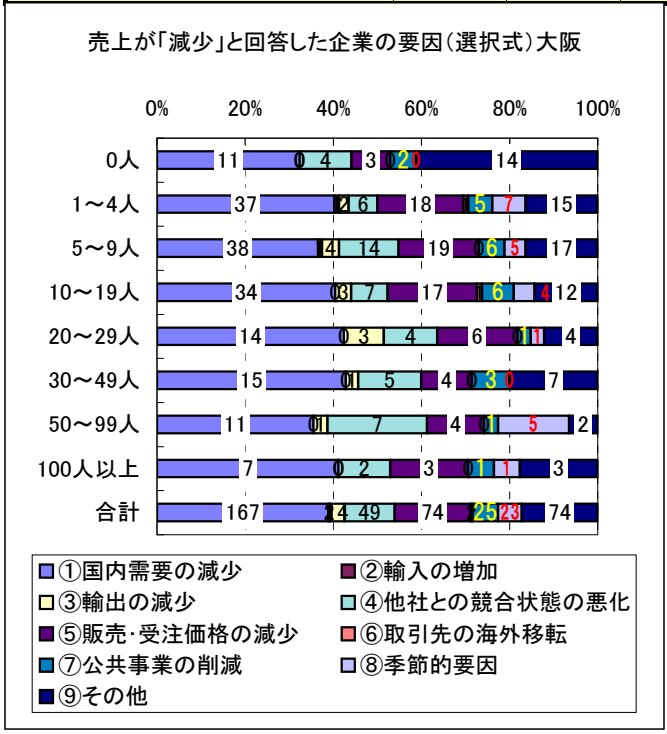
大阪同友会

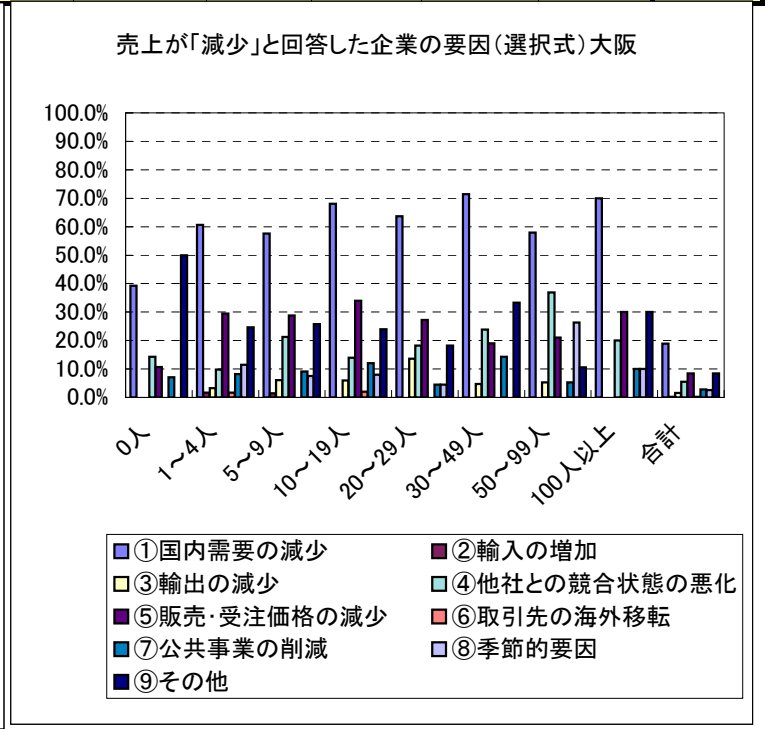
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	11	37	38	34	14	15	11	7	167
②輸入の増加	0	1	1	0	0	0	0	0	2
③輸出の減少	0	2	4	3	3	1	1	0	14
④他社との競合状態の悪化	4	6	14	7	4	5	7	2	49
⑤販売･受注価格の減少	3	18	19	17	6	4	4	3	74
⑥取引先の海外移転	0	1	0	1	0	0	0	0	2
⑦公共事業の削減	2	5	6	6	1	3	1	1	25
⑧季節的要因	0	7	5	4	1	0	5	1	23
⑨その他	14	15	17	12	4	7	2	3	74
合計	28	61	66	50	22	21	19	10	882

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	39.3%	60.7%	57.6%	68.0%	63.6%	71.4%	57.9%	70.0%	18.9%
②輸入の増加	0.0%	1.6%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
③輸出の減少	0.0%	3.3%	6.1%	6.0%	13.6%	4.8%	5.3%	0.0%	1.6%
④他社との競合状態の悪化	14.3%	9.8%	21.2%	14.0%	18.2%	23.8%	36.8%	20.0%	5.6%
⑤販売･受注価格の減少	10.7%	29.5%	28.8%	34.0%	27.3%	19.0%	21.1%	30.0%	8.4%
⑥取引先の海外移転	0.0%	1.6%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑦公共事業の削減	7.1%	8.2%	9.1%	12.0%	4.5%	14.3%	5.3%	10.0%	2.8%
⑧季節的要因	0.0%	11.5%	7.6%	8.0%	4.5%	0.0%	26.3%	10.0%	2.6%
⑨その他	50.0%	24.6%	25.8%	24.0%	18.2%	33.3%	10.5%	30.0%	8.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





※兵庫同友会は設問なし

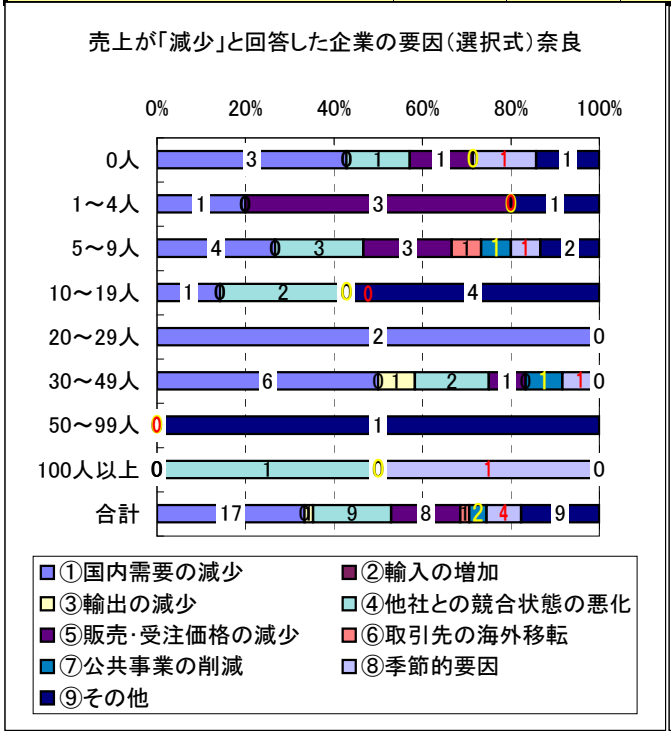
奈良同友会

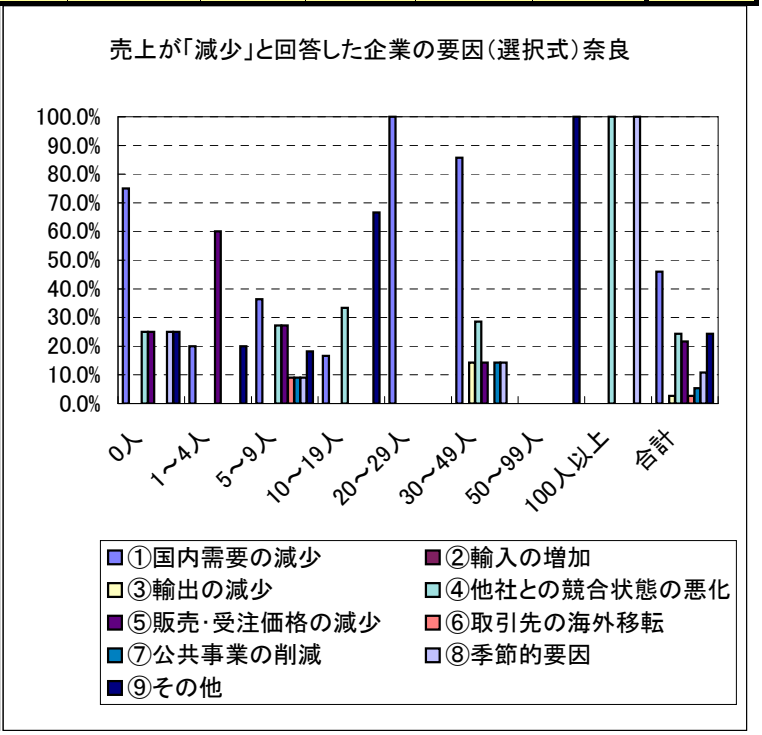
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	3	1	4	1	2	6	0	0	17
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	0	0	1	0	0	1
④他社との競合状態の悪化	1	0	3	2	0	2	0	1	9
⑤販売･受注価格の減少	1	3	3	0	0	1	0	0	8
⑥取引先の海外移転	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑦公共事業の削減	0	0	1	0	0	1	0	0	2
⑧季節的要因	1	0	1	0	0	1	0	1	4
⑨その他	1	1	2	4	0	0	1	0	9
合計	4	5	11	6	2	7	1	1	37

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	75.0%	20.0%	36.4%	16.7%	100.0%	85.7%	0.0%	0.0%	45.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	2.7%
④他社との競合状態の悪化	25.0%	0.0%	27.3%	33.3%	0.0%	28.6%	0.0%	100.0%	24.3%
⑤販売･受注価格の減少	25.0%	60.0%	27.3%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	21.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	5.4%
⑧季節的要因	25.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	100.0%	10.8%
⑨その他	25.0%	20.0%	18.2%	66.7%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	24.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





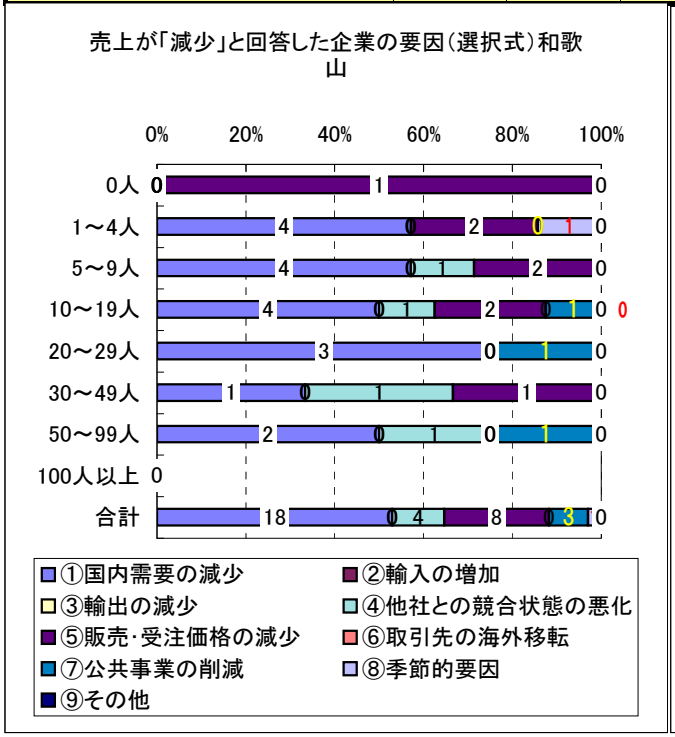
和歌山同友会

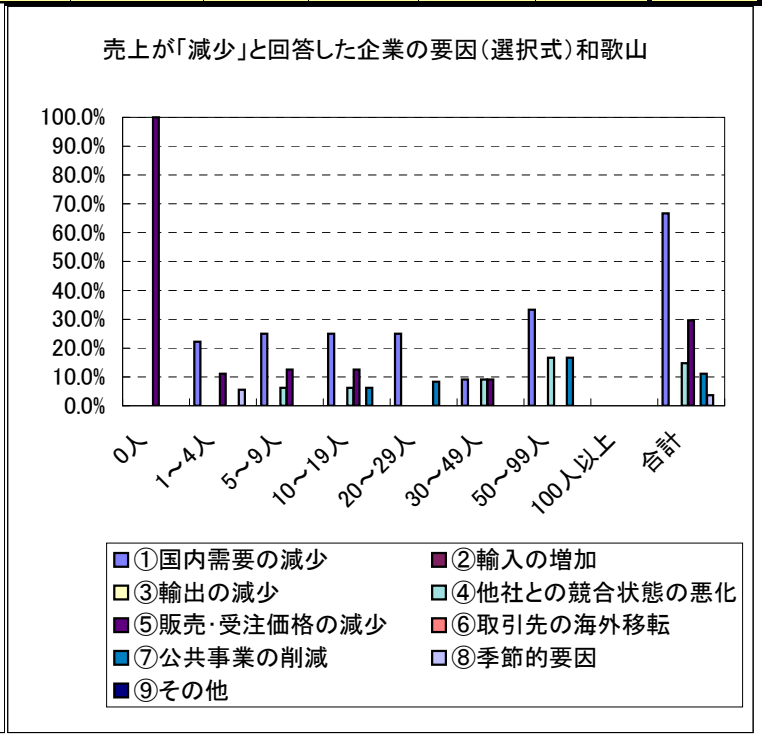
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	4	4	4	3	1	2	0	18
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	0	0	1	1	0	1	1	0	4
⑤販売･受注価格の減少	1	2	2	2	0	1	0	0	8
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	0	1	1	0	1	0	3
⑧季節的要因	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	1	18	16	16	12	11	6	2	27

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0.0%	22.2%	25.0%	25.0%	25.0%	9.1%	33.3%	0.0%	66.7%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	6.3%	6.3%	0.0%	9.1%	16.7%	0.0%	14.8%
⑤販売･受注価格の減少	100.0%	11.1%	12.5%	12.5%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	29.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	8.3%	0.0%	16.7%	0.0%	11.1%
⑧季節的要因	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



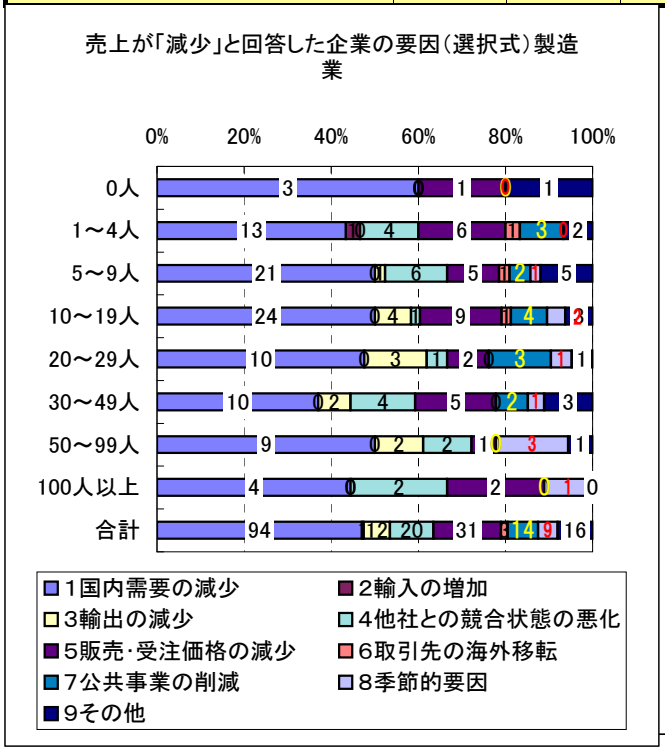


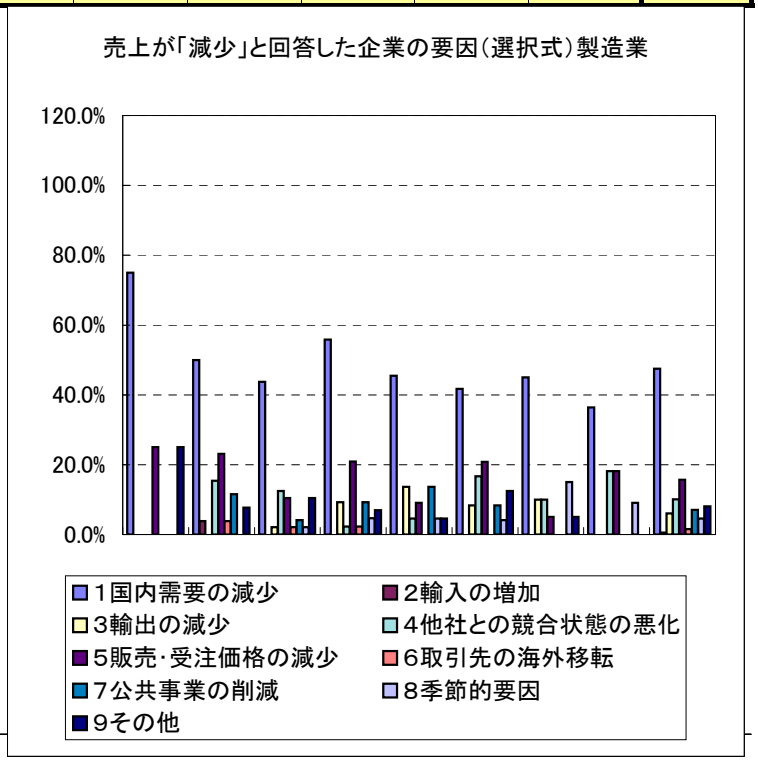
売上が「減少」と回答した企業の理由（選択式）
製造業
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	3	13	21	24	10	10	9	4	94
2輸入の増加	0	1	0	0	0	0	0	0	1
3輸出の減少	0	0	1	4	3	2	2	0	12
4他社との競合状態の悪化	0	4	6	1	1	4	2	2	20
5販売･受注価格の減少	1	6	5	9	2	5	1	2	31
6取引先の海外移転	0	1	1	1	0	0	0	0	3
7公共事業の削減	0	3	2	4	3	2	0	0	14
8季節的要因	0	0	1	2	1	1	3	1	9
9その他	1	2	5	3	1	3	1	0	16
合計	4	26	48	43	22	24	20	11	198

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	75.0%	50.0%	43.8%	55.8%	45.5%	41.7%	45.0%	36.4%	47.5%
2輸入の増加	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
3輸出の減少	0.0%	0.0%	2.1%	9.3%	13.6%	8.3%	10.0%	0.0%	6.1%
4他社との競合状態の悪化	0.0%	15.4%	12.5%	2.3%	4.5%	16.7%	10.0%	18.2%	10.1%
5販売･受注価格の減少	25.0%	23.1%	10.4%	20.9%	9.1%	20.8%	5.0%	18.2%	15.7%
6取引先の海外移転	0.0%	3.8%	2.1%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
7公共事業の削減	0.0%	11.5%	4.2%	9.3%	13.6%	8.3%	0.0%	0.0%	7.1%
8季節的要因	0.0%	0.0%	2.1%	4.7%	4.5%	4.2%	15.0%	9.1%	4.5%
9その他	25.0%	7.7%	10.4%	7.0%	4.5%	12.5%	5.0%	0.0%	8.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





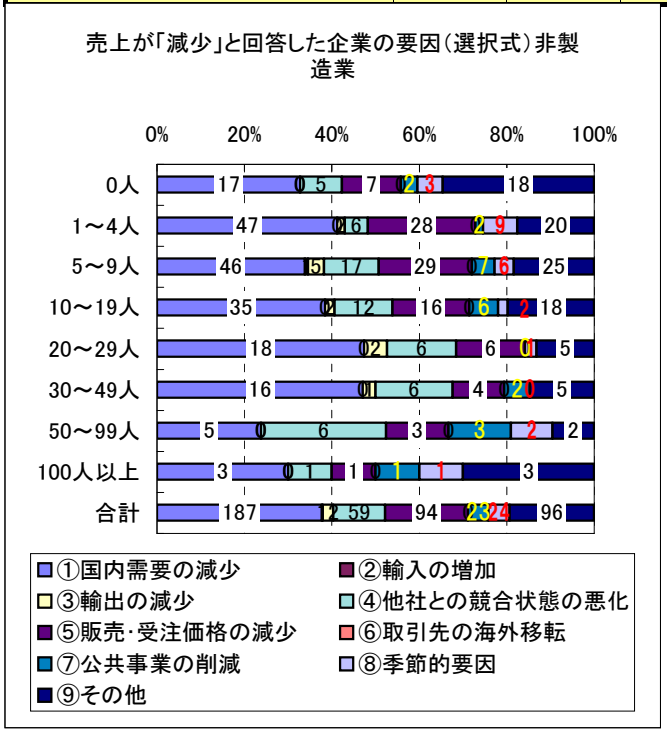
非製造業

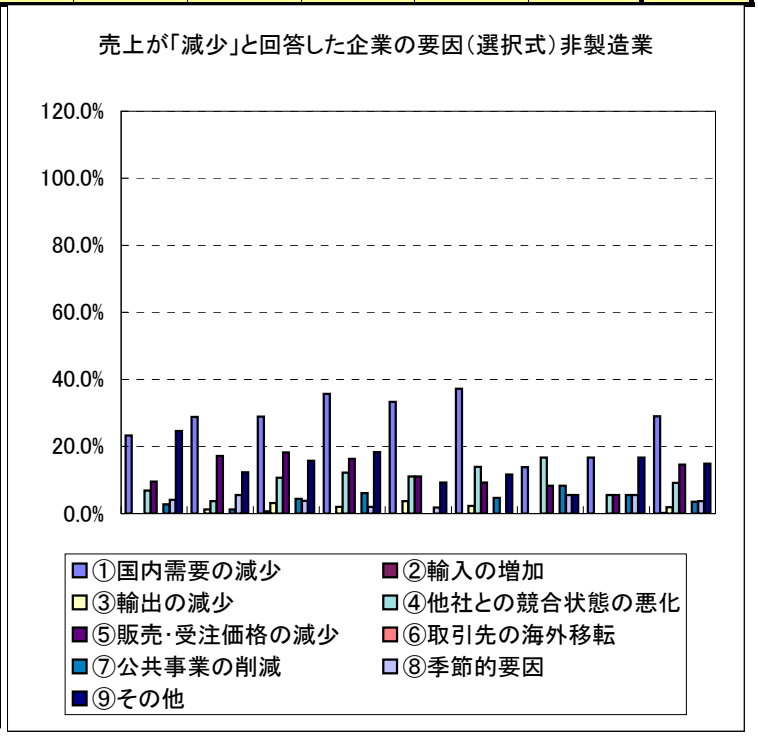
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	17	47	46	35	18	16	5	3	187
②輸入の増加	0	0	1	0	0	0	0	0	1
③輸出の減少	0	2	5	2	2	1	0	0	12
④他社との競合状態の悪化	5	6	17	12	6	6	6	1	59
⑤販売･受注価格の減少	7	28	29	16	6	4	3	1	94
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	2	2	7	6	0	2	3	1	23
⑧季節的要因	3	9	6	2	1	0	2	1	24
⑨その他	18	20	25	18	5	5	2	3	96
合計	73	163	159	98	54	43	36	18	644

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	23.3%	28.8%	28.9%	35.7%	33.3%	37.2%	13.9%	16.7%	29.0%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
③輸出の減少	0.0%	1.2%	3.1%	2.0%	3.7%	2.3%	0.0%	0.0%	1.9%
④他社との競合状態の悪化	6.8%	3.7%	10.7%	12.2%	11.1%	14.0%	16.7%	5.6%	9.2%
⑤販売･受注価格の減少	9.6%	17.2%	18.2%	16.3%	11.1%	9.3%	8.3%	5.6%	14.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	2.7%	1.2%	4.4%	6.1%	0.0%	4.7%	8.3%	5.6%	3.6%
⑧季節的要因	4.1%	5.5%	3.8%	2.0%	1.9%	0.0%	5.6%	5.6%	3.7%
⑨その他	24.7%	12.3%	15.7%	18.4%	9.3%	11.6%	5.6%	16.7%	14.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





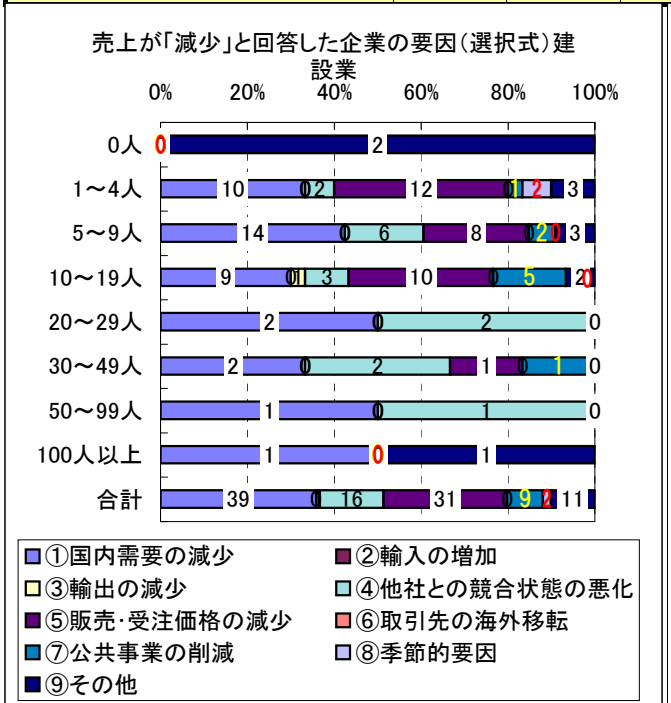
建設業

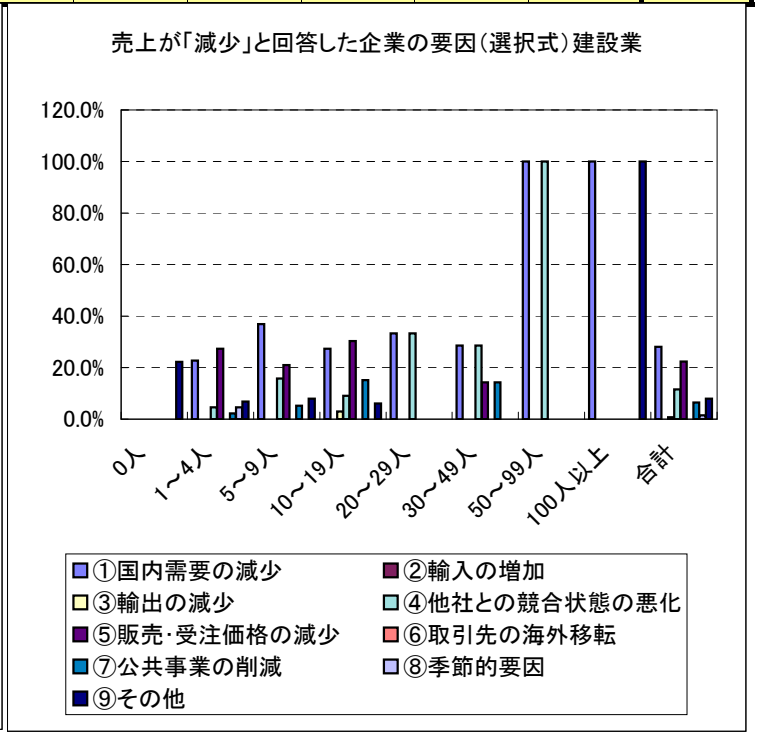
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	10	14	9	2	2	1	1	39
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	1	0	0	0	0	1
④他社との競合状態の悪化	0	2	6	3	2	2	1	0	16
⑤販売･受注価格の減少	0	12	8	10	0	1	0	0	31
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	1	2	5	0	1	0	0	9
⑧季節的要因	0	2	0	0	0	0	0	0	2
⑨その他	2	3	3	2	0	0	0	1	11
合計	9	44	38	33	6	7	1	1	139

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0.0%	22.7%	36.8%	27.3%	33.3%	28.6%	100.0%	100.0%	28.1%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	4.5%	15.8%	9.1%	33.3%	28.6%	100.0%	0.0%	11.5%
⑤販売･受注価格の減少	0.0%	27.3%	21.1%	30.3%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	22.3%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	2.3%	5.3%	15.2%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	6.5%
⑧季節的要因	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
⑨その他	22.2%	6.8%	7.9%	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	7.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





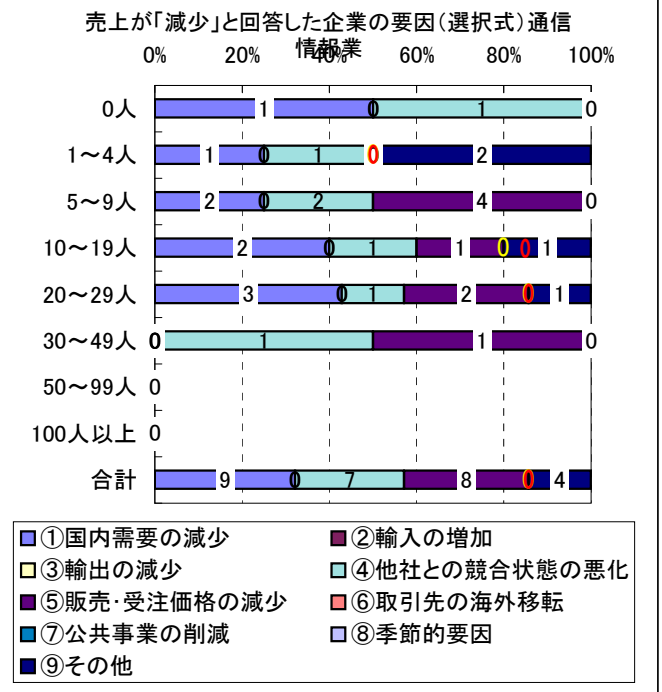
通信情報業

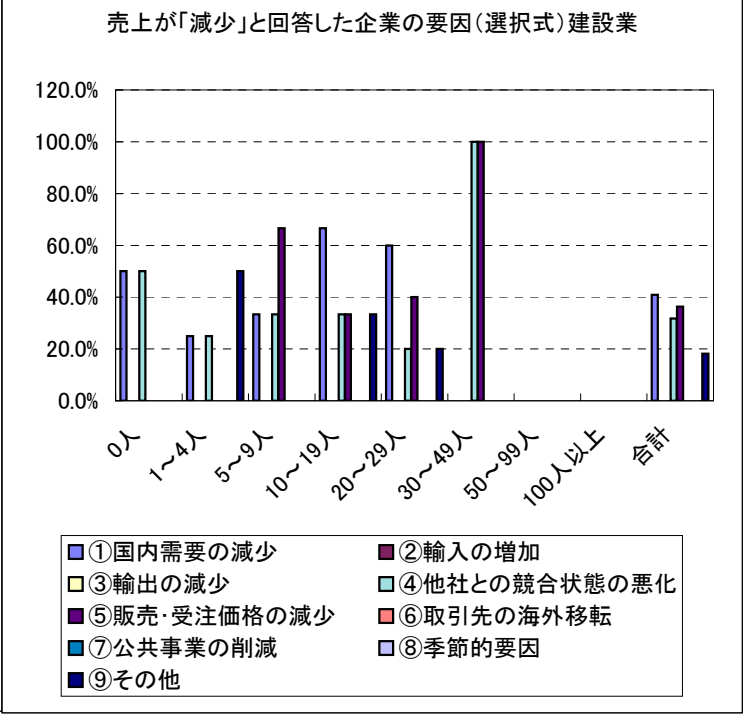
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	1	1	2	2	3	0	0	0	9
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	1	1	2	1	1	1	0	0	7
⑤販売･受注価格の減少	0	0	4	1	2	1	0	0	8
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧季節的要因	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	2	0	1	1	0	0	0	4
合計	2	4	6	3	5	1	0	1	22

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	50.0%	25.0%	33.3%	66.7%	60.0%	0.0%	#####	0.0%	40.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
④他社との競合状態の悪化	50.0%	25.0%	33.3%	33.3%	20.0%	100.0%	#####	0.0%	31.8%
⑤販売･受注価格の減少	0.0%	0.0%	66.7%	33.3%	40.0%	100.0%	#####	0.0%	36.4%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
⑧季節的要因	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
⑨その他	0.0%	50.0%	0.0%	33.3%	20.0%	0.0%	#####	0.0%	18.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%





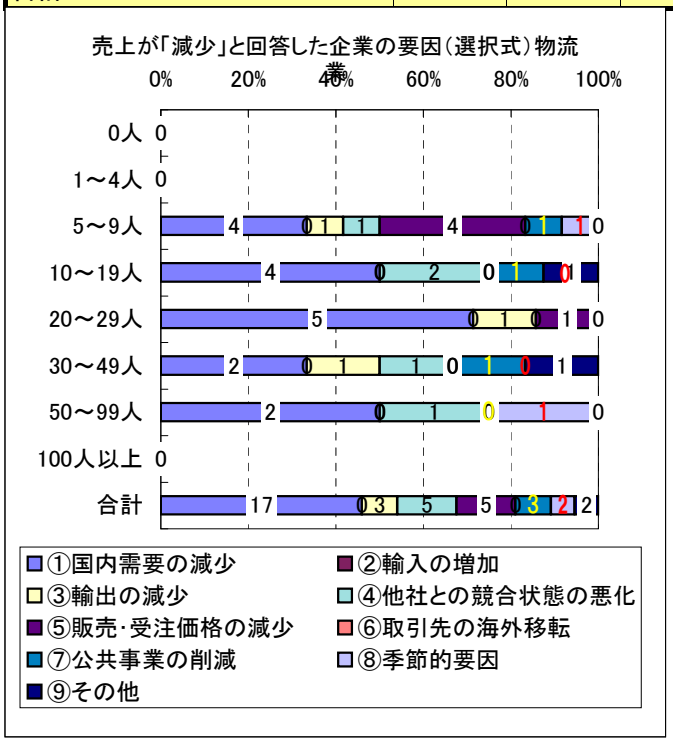
物流業

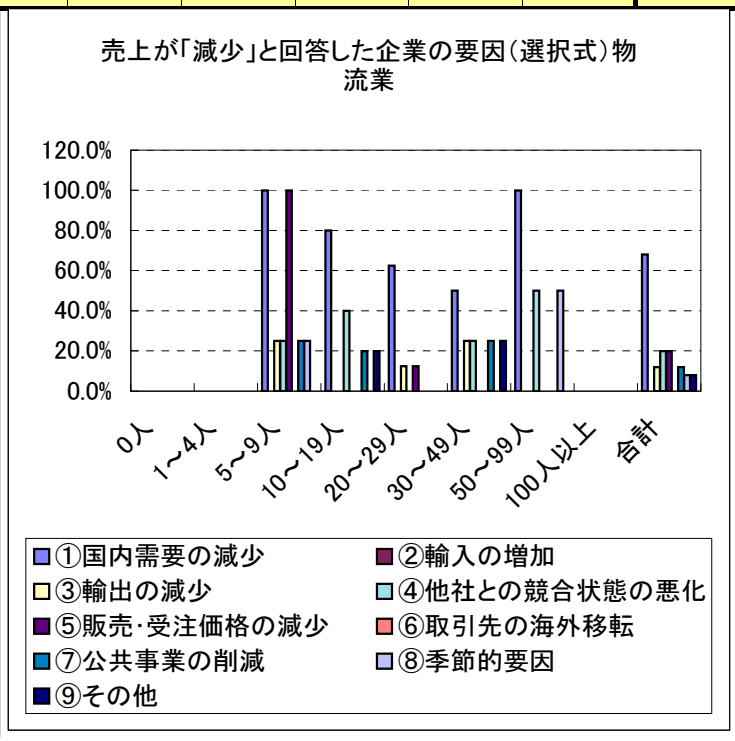
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	0	4	4	5	2	2	0	17
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	1	0	1	1	0	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	0	1	2	0	1	1	0	5
⑤販売･受注価格の減少	0	0	4	0	1	0	0	0	5
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	1	1	0	1	0	0	3
⑧季節的要因	0	0	1	0	0	0	1	0	2
⑨その他	0	0	0	1	0	1	0	0	2
合計	1	0	4	5	8	4	2	1	25

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0.0%	#####	100.0%	80.0%	62.5%	50.0%	100.0%	0.0%	68.0%
②輸入の増加	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	#####	25.0%	0.0%	12.5%	25.0%	0.0%	0.0%	12.0%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	#####	25.0%	40.0%	0.0%	25.0%	50.0%	0.0%	20.0%
⑤販売･受注価格の減少	0.0%	#####	100.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
⑥取引先の海外移転	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	#####	25.0%	20.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	12.0%
⑧季節的要因	0.0%	#####	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	8.0%
⑨その他	0.0%	#####	0.0%	20.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	8.0%
合計	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





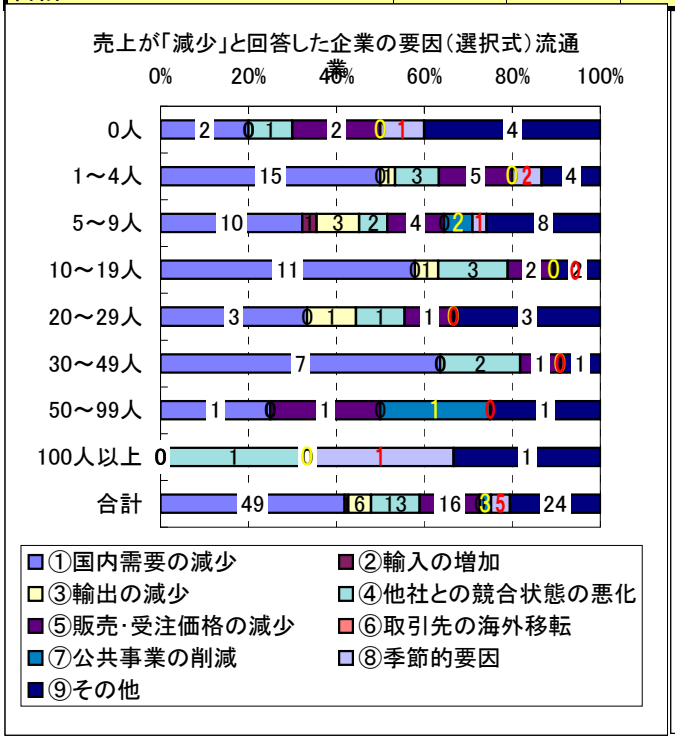
流通業

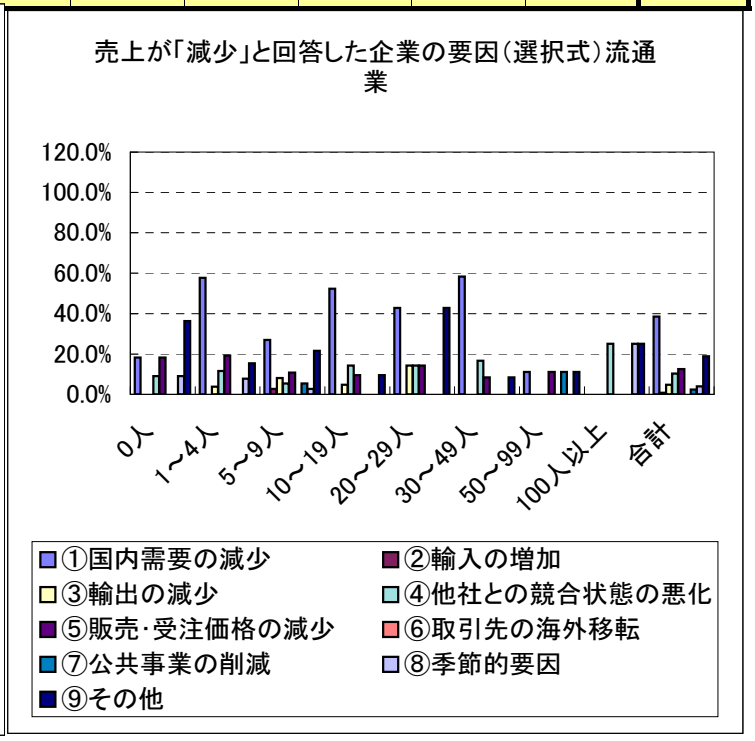
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	2	15	10	11	3	7	1	0	49
②輸入の増加	0	0	1	0	0	0	0	0	1
③輸出の減少	0	1	3	1	1	0	0	0	6
④他社との競合状態の悪化	1	3	2	3	1	2	0	1	13
⑤販売･受注価格の減少	2	5	4	2	1	1	1	0	16
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	0	0	2	0	0	0	1	0	3
⑧季節的要因	1	2	1	0	0	0	0	1	5
⑨その他	4	4	8	2	3	1	1	1	24
合計	11	26	37	21	7	12	9	4	127

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	18.2%	57.7%	27.0%	52.4%	42.9%	58.3%	11.1%	0.0%	38.6%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
③輸出の減少	0.0%	3.8%	8.1%	4.8%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	4.7%
④他社との競合状態の悪化	9.1%	11.5%	5.4%	14.3%	14.3%	16.7%	0.0%	25.0%	10.2%
⑤販売･受注価格の減少	18.2%	19.2%	10.8%	9.5%	14.3%	8.3%	11.1%	0.0%	12.6%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	2.4%
⑧季節的要因	9.1%	7.7%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	3.9%
⑨その他	36.4%	15.4%	21.6%	9.5%	42.9%	8.3%	11.1%	25.0%	18.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





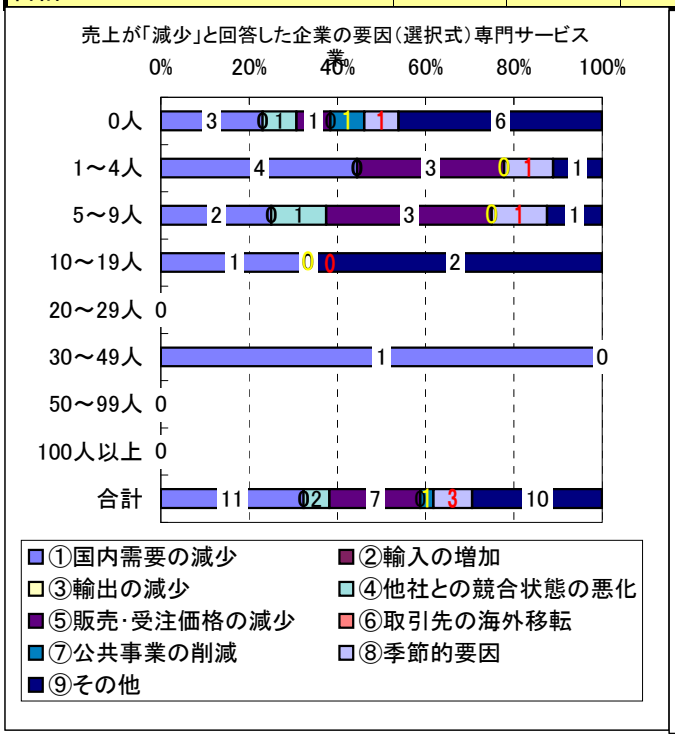
専門サービス業（士業）

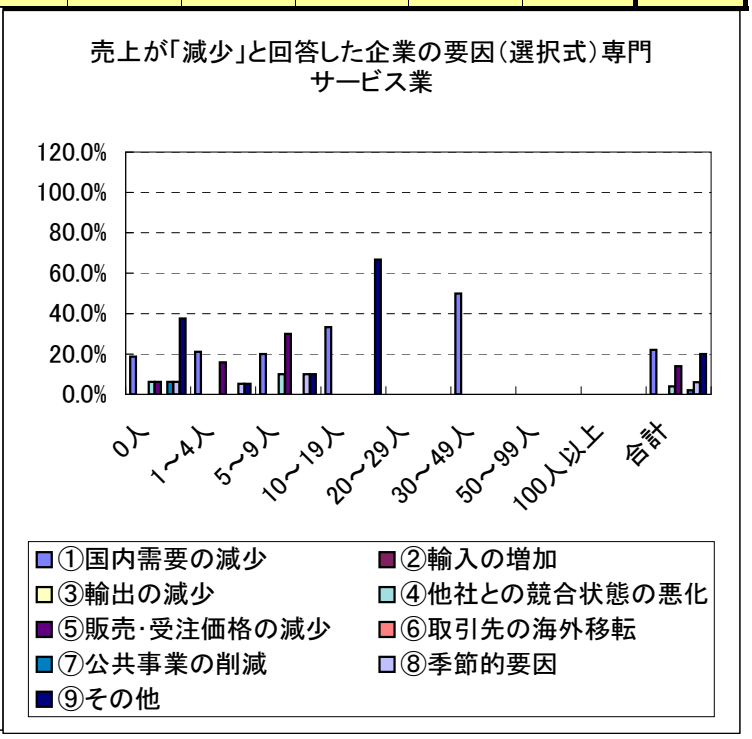
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	3	4	2	1	0	1	0	0	11
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	1	0	1	0	0	0	0	0	2
⑤販売･受注価格の減少	1	3	3	0	0	0	0	0	7
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑧季節的要因	1	1	1	0	0	0	0	0	3
⑨その他	6	1	1	2	0	0	0	0	10
合計	16	19	10	3	0	2	0	0	50

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	18.8%	21.1%	20.0%	33.3%	#####	50.0%	#####	#####	22.0%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
④他社との競合状態の悪化	6.3%	0.0%	10.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	4.0%
⑤販売･受注価格の減少	6.3%	15.8%	30.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	14.0%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
⑦公共事業の削減	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	2.0%
⑧季節的要因	6.3%	5.3%	10.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	6.0%
⑨その他	37.5%	5.3%	10.0%	66.7%	#####	0.0%	#####	#####	20.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	#####	#####	100.0%





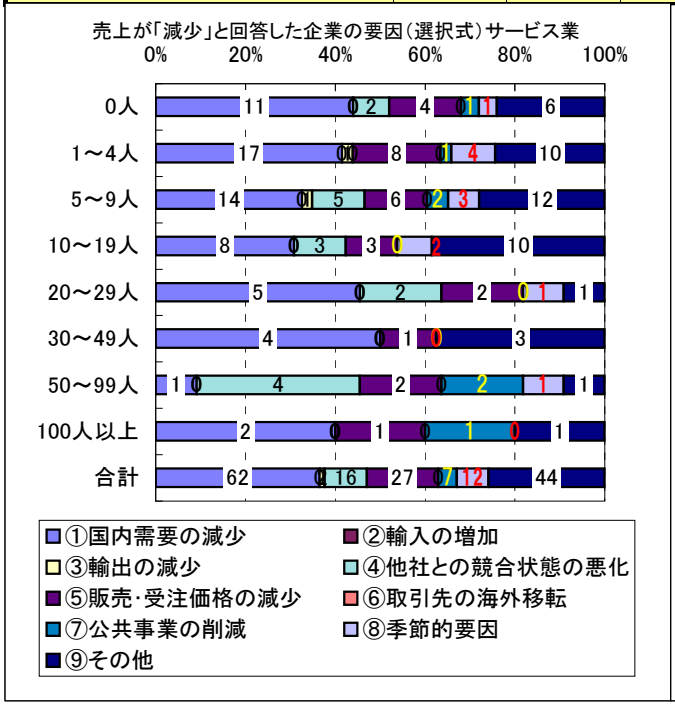
サービス業

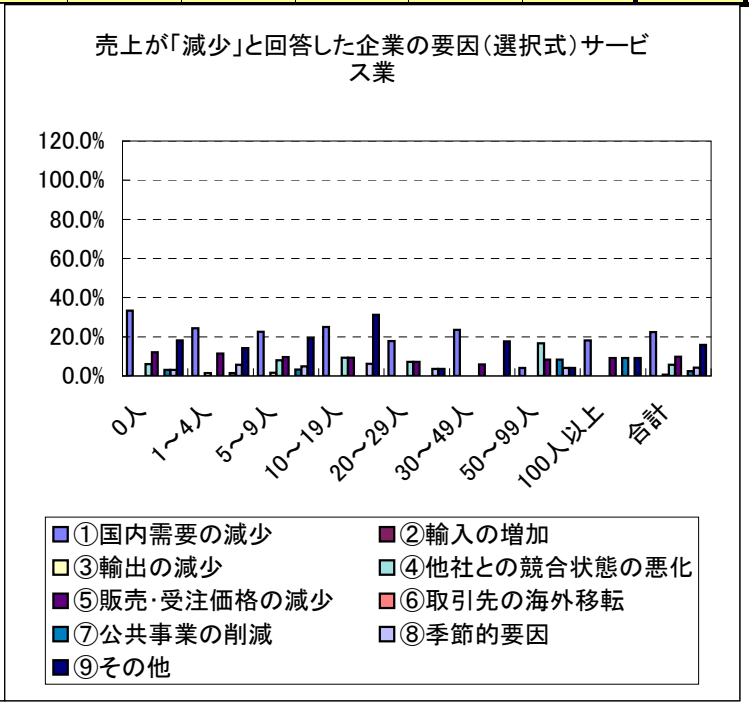
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	11	17	14	8	5	4	1	2	62
②輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③輸出の減少	0	1	1	0	0	0	0	0	2
④他社との競合状態の悪化	2	0	5	3	2	0	4	0	16
⑤販売･受注価格の減少	4	8	6	3	2	1	2	1	27
⑥取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦公共事業の削減	1	1	2	0	0	0	2	1	7
⑧季節的要因	1	4	3	2	1	0	1	0	12
⑨その他	6	10	12	10	1	3	1	1	44
合計	33	70	62	32	28	17	24	11	277

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	33.3%	24.3%	22.6%	25.0%	17.9%	23.5%	4.2%	18.2%	22.4%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③輸出の減少	0.0%	1.4%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
④他社との競合状態の悪化	6.1%	0.0%	8.1%	9.4%	7.1%	0.0%	16.7%	0.0%	5.8%
⑤販売･受注価格の減少	12.1%	11.4%	9.7%	9.4%	7.1%	5.9%	8.3%	9.1%	9.7%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦公共事業の削減	3.0%	1.4%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	9.1%	2.5%
⑧季節的要因	3.0%	5.7%	4.8%	6.3%	3.6%	0.0%	4.2%	0.0%	4.3%
⑨その他	18.2%	14.3%	19.4%	31.3%	3.6%	17.6%	4.2%	9.1%	15.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%





前年同期比の売上が「減少」と回答した企業の要因（その他　記述）

no	同友会	業務内容	売上減の要因
1	滋賀	【金融・保険】保険業	従業員の退職
2	滋賀	【サービス業】	コロナ渦の影響でイベントが中止
3	京都	【サービス業】	緊急事態措置による利用の減少
4	京都	【建設業】	たまたま工事がなかった
5	京都	【サービス業】	自社の営業努力不足
6	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	営業時短要請や休業要請
7	京都	【流通業】	コロナ
8	京都	【流通業】	コロナの影響
9	京都	【不動産】	【不動産】
10	京都	【金融・保険】保険業	廃業、倒産
11	京都	【流通業】	資材関係等の遅延、高騰
12	京都	【流通業】	緊急事態宣言により得意先飲食店の休業による受注減
13	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	緊急事態宣言等による休業
14	京都	【製造業】	コロナでの広告物の減少
15	京都	【教育・学習支援】	利用者の減少
16	京都	【サービス業】	緊急事態宣言の影響
17	京都	【流通業】	緊急事態宣言のため不要不急の外出制限・飲食店の時短・テレワークの促進
18	京都	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言の為
19	京都	【サービス業】	着用回数の減少による重要性の低下
20	京都	【製造業】	コロナ禍での緊急事態宣言による外出機会の減少
21	京都	【情報通信業】	人的リソースの不足。
22	京都	【専門家・士業】	コロナ禍による
23	大阪	【流通業】	コロナ
24	大阪	【物流業】	コロナ感染での自粛期間の延長による生活サイクルの変化、商流の減少
25	大阪	【製造業】	コロナによる特需の揺り返し
26	大阪	【流通業】	コロナで卸売り先の客が激減
27	大阪	【製造業】	半導体不足の影響
28	大阪	【建設業】	コロナ禍でメンテ契約一時休止というところが多数出て、売上の減につながった。
29	大阪	【建設業】	協力業者の仕事を手伝っている。
30	大阪	【流通業】	コロナ禍
31	大阪	【情報通信業】	営業力の低下
32	大阪	【製造業】	昨年６月はマスクが売れました。
33	大阪	【不動産】	新型コロナの影響による需要減
34	大阪	【建設業】	新築依頼が4件ありましたが　すべて見積もり段階でキャンセル　コロナで先行きの見えない今　お金は持っておきたいとの事でした。
35	大阪	【流通業】	緊急事態宣言
36	大阪	【製造業】	特需の消失
37	大阪	【製造業】	新型コロナウィルスでの緊急事態宣言により休業状態なため
38	大阪	【専門家・士業】	大口の得意先との契約解消
39	大阪	【情報通信業】	コロナの影響
40	大阪	【情報通信業】	コロナによる自粛
41	大阪	【サービス業】	コロナの影響
42	大阪	【専門家・士業】	代表の病気
43	大阪	【製造業】	コロナ
44	大阪	【流通業】	コロナにより機内食の減少
45	大阪	【流通業】	コロナの影響
46	大阪	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言による時短営業要請等、コロナ関連
47	大阪	【流通業】	コロナ
48	大阪	【情報通信業】	ソフト開発案件の減少
49	大阪	【流通業】	特需が無かった為
50	大阪	【医療・福祉】	コロナによる行動の減少
51	大阪	【建設業】	外的問題による影響はなし。
52	大阪	【製造業】	コロナの影響
53	大阪	【流通業】	コロナ
54	奈良	【医療・福祉】	新型コロナウィルスの影響
55	奈良	【流通業】	コロナ特需の反動
56	奈良	【サービス業】	コロナ禍
57	奈良	【サービス業】	大手の取引きが減少
58	和歌山	【サービス業】	コロナの為、得意先である飲食店からの需要が減ったため

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
1	滋賀	【建設業】	コロナ感染がおさまらず長期化することで消費マインドが落ちたように感じる。
2	滋賀	【建設業】	民間工場の発注数減もしくは発注時期を遅らせる動きになっています
3	滋賀	【建設業】	前年同期に、少々大きな公共工事があった
4	滋賀	【建設業】	県の方針で、施工実績を評価しない工事発注が増えていることから、競合相手が増え、相対的に元請工事が受注しにくくなっている。
5	滋賀	【製造業】	コロナ
6	滋賀	【建設業】	顧客の購買意欲の低下
7	滋賀	【建設業】	民間入札物件の減少
8	滋賀	【製造業】	コロナの影響
9	滋賀	【金融・保険】保険業	顧客を一部そのまま引き継いだため
10	滋賀	【建設業】	問い合わせ件数の減少
11	滋賀	【サービス業】	イベント関連の仕事が中止となっている事
12	滋賀	【情報通信業】	需要の減少
13	滋賀	【製造業】	コロナ禍による人流の減少
14	滋賀	【流通業】	コロナによる、リフォーム需要の減少
15	滋賀	【サービス業】	企業が宣伝を控え、折り込み広告の収入が激減した
16	滋賀	【製造業】	コロナの影響はほぼないので、得意先の受注状況に左右されている
17	滋賀	【飲食店】一般飲食店	本年度は1月、2月もコロナの影響を受けました
18	滋賀	【流通業】	主に、鈑金修理が激減している。外出制限もあると思うが、自動車の安全装置の高精度化による原因もあると思われる。
19	滋賀	【情報通信業】	顧客の収益減による設備投資の延期
20	滋賀	【製造業】	コロナによる損害が甚大
21	滋賀	【製造業】	約25%の減少となっており、客先の再編や事業所の閉鎖のあおりを受けている。
22	滋賀	【医療・福祉】	コロナ禍により、家庭環境の変化で老人ホームへの入所が増え、逆に高齢者の方々の新規利用控えがあった。
23	滋賀	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	コロナの影響が今きている
24	滋賀	【製造業】	コロナの影響が国内、海外等時期により変動するたび変動する
25	滋賀	【建設業】	資金に余裕の無い家庭が増えた。
26	滋賀	【流通業】	材料の高騰、需要の減少、先行きの不安
27	滋賀	【建設業】	利益が得られない工事の受注を回避した。
28	滋賀	【製造業】	コロナによる店舗売り上げの減少に伴う受注減少
29	滋賀	【製造業】	コロナウィルスの影響で海外のロックダウンなど輸出関連がストップしたため。
30	滋賀	【サービス業】	主に宿泊業、清掃業での外国人材の雇用控えが目に付きます。 営業後に先の見通し不明瞭を理由に保留案件が多いので、インバウンド見通しが立つまでは上記業種は厳しいと感じております。
31	滋賀	【建設業】	コロナ
32	滋賀	【製造業】	全体的に引き合い物件が減少
33	京都	【金融・保険】保険業	大学の入学者の減少　コロナ禍での海外留学等の未実施
34	京都	【サービス業】	緊急事態措置による利用の減少（外出の自粛）
35	京都	【製造業】	顧客全体的に受注量が減少したため
36	京都	【建設業】	コロナ景気要因
37	京都	【不動産】	コロナで海外からの部材が入らなくなり建築が遅れた
38	京都	【建設業】	たまたま工事がなかった
39	京都	【サービス業】	緊急事態宣言による車使用の減。
40	京都	【製造業】	コロナの影響で催事やイベントの中止による、仕事の消滅
41	京都	【建設業】	材料の高騰・品薄　、仕事量の減少
42	京都	【建設業】	受注単価が下がったため
43	京都	【建設業】	新型コロナの影響
44	京都	【情報通信業】	景気悪化
45	京都	【製造業】	催事にたいする印刷物が多いのに、コロナにより催事が出来ない状態が続いている。
46	京都	【流通業】	リモートワークが進んだ影響で、単身向け家電の売上がかなり落ちた。主力としていた商材なので大きな痛手となった。
47	京都	【製造業】	コロナ渦により、建築のプロジェクトの減少　　鉄の価格高騰
48	京都	【サービス業】	資源の中国向け輸出の停止により国内に滞留が生じ販売単価の下落を招いている。
49	京都	【製造業】	昨年4月特需があったため。
50	京都	【建設業】	前年もコロナ禍ではあったが業種の特性上、四半期のサイクルである為これから本格的にコロナウィルスの影響が出始めた。
51	京都	【建設業】	老朽化の対応
52	京都	【建設業】	ウッドショックによる住宅着工数減少 大手ハウスメーカー、分譲系は好調と聞くが下請け価格が下落し付いていけない
53	京都	【流通業】	需要の低迷
54	京都	【建設業】	民泊などの改修がなくなった事です。
55	京都	【サービス業】	自動車業界の停滞（自動車の全体販売台数とは別）。主力ユーザー（運輸物流関係）様の新車購入の先送り、車輌の稼働減による、整備作業減少。コロナ禍による営業活動制限。

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
56	京都	【サービス業】	新型コロナの緊急事態宣言により
57	京都	【建設業】	得意先元請けの受注減少、
58	京都	【製造業】	衣料品は観光・懇親会の激減で需要のが落ち込み、生産量は1/4程度に減少しています。コロナ終息後の観光・パーティーの回復に期待
59	京都	【製造業】	コロナ禍にあって、得意先の小売り販売量の減少による。
60	京都	【流通業】	コロナの影響で資材が値上がりして入荷が減少した。
61	京都	【流通業】	再三再四に渡る緊急事態宣言、まん延防止等重点措置等で消費動向がなかなか上向かない。毎年定期開催のイベントが自粛となり、訪問活動も縮小、紙上セールを繰り返すが消費に繋がらなくなってしまった。
62	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	15に同じく
63	京都	【流通業】	コロナ
64	京都	【製造業】	建設業界にも、コロナ禍の影響がだんだんと出てきたと思っている
65	京都	【専門家・士業】	コロナ感染拡大による顧客売り上げの減少
66	京都	【製造業】	コロナ禍による原因が一番大きい。人が動かないとお花も動かない。
67	京都	【製造業】	受注が減った。見積りがあっても通らない。
68	京都	【流通業】	新型コロナウィルス
69	京都	【建設業】	コロナ禍の影響及びウッドショックによるもの。
70	京都	【専門家・士業】	コロナ
71	京都	【流通業】	コロナでの販売活動、営業活動の衰退
72	京都	【流通業】	一部（半導体関連）を除いて全ての業種の顧客の購買意欲が低い。原因は直接的、間接的を含めてコロナ禍による人流の抑制等に伴うものと推測される。
73	京都	【建設業】	取引先の減少
74	京都	【流通業】	コロナによる結婚式の中止
75	京都	【建設業】	受注減少
76	京都	【建設業】	住宅耐震診断件数の減少、耐震改修件数の減少
77	京都	【製造業】	去年より受注残が減少している。
78	京都	【不動産】	大型案件数の縮小
79	京都	【金融・保険】保険業	廃業、倒産
80	京都	【流通業】	長期に渡り、緊急事態宣言による
81	京都	【専門家・士業】	社会が動かない、人が前を向かずに「とりあえず保留」を選択するために、依頼が少ない。
82	京都	【流通業】	メインの顧客の売上は劇的に上向いてきていますが他の顧客の売上が減少
83	京都	【建設業】	コロナ禍による工事延期
84	京都	【製造業】	例年売り上げの落ちる時期ではあるが、コロナの影響とコロナからのウッドショックの影響は少なからずあると思われる
85	京都	【流通業】	観光客の減少
86	京都	【流通業】	緊急事態宣言により酒の販売中止により、今までより遙かに多くの得意先の飲食店が休業されています。酒問屋さんも大変だと思いますが、食品など他の卸売業（同業他社を含めて）短期的な打開策が全く見えない状況です。
87	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	コロナ禍による、休業、酒類提供禁止、時短等により、通常が不可能である
88	京都	【物流業】	コロナウィルスの感染防止による緊急事態宣言の影響で飲食関係の配送が軒並み止まった。
89	京都	【建設業】	新型ウィルスによるお客様の建築投資意欲減少。
90	京都	【製造業】	コロナでの広告物の減少
91	京都	【教育・学習支援】	利用者の通所実績が収入に直結しているため、そこが減ると収入も減る。コロナ感染を恐れて減っている。
92	京都	【物流業】	コロナ化において、全てにおいて、縮小されたから。特に旅行業への影響、お葬式バスの簡素化による減少が目立つ。
93	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	新型コロナウイルス
94	京都	【流通業】	明らかな原因は不明だが、コロナの影響で買い控え等が起きている可能性は高い。
95	京都	【建設業】	コロナウイルスによる景気閉塞感が購買欲を妨げている
96	京都	【サービス業】	宣言が出ていなかった、1～3月の方がむしろ好調で、取り戻せる勢いでしたが、宣言で人の流れがないと、すぐ影響が出ます。
97	京都	【流通業】	緊急事態宣言のため不要不急の外出制限・飲食店の時短・テレワークの促進
98	京都	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言の為
99	京都	【製造業】	業界全体が落ち込んでいる。取引先の3大柱全てが部門で自社の過去最悪の業績となっている。
100	京都	【サービス業】	コロナで寺院の法要をする回数が減少したことにより、毎シーズン使用する法衣の着用回数が減った。 また、寺院の収入も減少しているため、優先順位の中でコスト削減の対象となっている。
101	京都	【製造業】	前年も外出機会の減少により需要は少なかったが、イベント・会議などが行われない状態の中、積極的な需要が生まれる環境にない。
102	京都	【情報通信業】	同友会活動に時間を取られることが多く、業務に影響が生じた。
103	京都	【専門家・士業】	お客様と中々面談ができない

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
104	京都	【金融・保険】保険業	契約者の減少
105	京都	【物流業】	運賃価格下落と空車回送の増加。
106	京都	【製造業】	一番の原因が、アパレルメーカーによる生産量の減少（サステナビリティな取り組みの一環）。店頭販売数字の低下（コロナが影響）少ロット多品種加工の増加。（一日辺りの生産量減少の要因）
107	京都	【流通業】	取引先企業の不景気にともなう工事の減少
108	京都	【専門家・士業】	コロナの影響により、取引先である大学が授業やイベントを休止したため、発注が激減した
109	大阪	【建設業】	特需減少（Win10展開、GIGAスクールなど）
110	大阪	【流通業】	車両販売台数減少による売り上げ不足
111	大阪	【流通業】	テレワークによる民間需要の減少
112	大阪	【建設業】	コロナによる工事の延期
113	大阪	【流通業】	外食産業への卸売＆外食経営　前年比売上40%減　コロナで
114	大阪	【流通業】	設備予算が使えなくなり、予定が延期となった、機器が入らない。人の集まる場所へ設置しているアミューズメント機器に影響。
115	大阪	【専門家・士業】	国と自治体の財政事情悪化(コロナの感染拡大等による)
116	大阪	【流通業】	コロナ禍による消費減退
117	大阪	【不動産】	不明
118	大阪	【流通業】	コロナ禍、緊急事態宣言の外出自粛による売上の減少。
119	大阪	【不動産】	入居テナントのコロナ禍の影響により売上減少に伴い、先方の申し出により3か月間賃料減額受け入れた結果、売上高が減少に至った。
120	大阪	【物流業】	コロナ感染での自粛期間の延長による生活サイクルの変化、商流の減少
121	大阪	【物流業】	WOOD SHOCK も少し関係か???
122	大阪	【製造業】	コロナ感染拡大予防でキャッシュレス化が急速に進んだ結果、得意先の市場が縮小し、受注がなくなったり減少した。その穴は大きくすぐには取り返せない状況
123	大阪	【医療・福祉】	緊急事態により飲食店からの注文が0となる。昨年の緊急事態の時は、国民の自粛が徹底されお家食により、スーパー等の販売増加により、減少はなかったが、今回はスーパーの売上もかんばしくなく、売上５０%減になっている。
124	大阪	【流通業】	催事販売の減少
125	大阪	【製造業】	少子化、前年度は大口案件があったため
126	大阪	【建設業】	受注の減少　コロナ過による営業受注が減少してます。
127	大阪	【製造業】	原材料の高騰のため仕入れ価格が値上がったため。
128	大阪	【流通業】	コロナの影響が出ています。飲食業が特にしんどいと言われていますが、飲食業に直接的にかかわりはないが、間接的に影響はあります。
129	大阪	【専門家・士業】	単価が低い。
130	大阪	【製造業】	前年はコロナ対策でマスクを中国から3コンテナ程緊急輸入販売した
131	大阪	【製造業】	当社は取扱品目の特性上、感染症の拡大時に売上と利益が増加する。一方、収束していく過程において、増加分以上に減少する。
132	大阪	【製造業】	コロナ禍の影響で受注が前送りに延期傾向にある為
133	大阪	【流通業】	卸売り先の売上が悪いため、仕入もない
134	大阪	【サービス業】	コロナ禍
135	大阪	【製造業】	半導体不足により自動車の生産が止まっているため
136	大阪	【製造業】	コロナ禍の影響で産業用機械増設まで回復していない
137	大阪	【物流業】	受注価格下落がはなはだしい
138	大阪	【建設業】	ウッドショック
139	大阪	【飲食店】一般飲食店	休業要請で協力のためほぼ休業
140	大阪	【製造業】	加工量の低下
141	大阪	【製造業】	コロナ禍で訪問営業ができず
142	大阪	【専門家・士業】	全体的に引き合い、注文が少なくなっている。
143	大阪	【専門家・士業】	コロナによる依頼が減少、仕事の中断
144	大阪	【製造業】	デジタル化による本業消失
145	大阪	【金融・保険】保険業	コロナで影響を受けている業種の売上減
146	大阪	【流通業】	コロナによる飲食店、環境業などの休業のため
147	大阪	【専門家・士業】	受注物件の規模が減少
148	大阪	【製造業】	コロナによる個人消費意識の衰退
149	大阪	【製造業】	4～6月で、4月、特に5月が昨年以上に受注が激減した。7月はほぼ例年並みに戻る。原因は主なお客様の在庫調整による発注減かと推測している。これも新型コロナの悪影響で内部経費の縮小化の影響と思われる。それと中国製カメラと電源が、予想以上に浸透して来ている影響もあるのではと推測しています（コンビニにも浸透）
150	大阪	【専門家・士業】	価格の下落、競合の激化
151	大阪	【建設業】	昨年がこの時期良すぎた。
152	大阪	【専門家・士業】	コロナウイルス感染症の影響で顧客からの受注減少
153	大阪	【流通業】	飲食業からの受注が昨年以上に減少傾向
154	大阪	【情報通信業】	受注減少
155	大阪	【情報通信業】	受注の減少

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
156	大阪	【建設業】	仕事量の減少と競争の激化
157	大阪	【流通業】	コロナ関連
158	大阪	【製造業】	建築物件の減少。
159	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍での顧問先の倒産、対面での講演が減少+リモート使用による講演会数の減少
160	大阪	【建設業】	コロナですかね
161	大阪	【流通業】	一般消費の落ち込み、建築案件の保留など
162	大阪	【サービス業】	コロナによる打ち合わせ、工事の遅れなどでの元受けからの注文減
163	大阪	【製造業】	コロナの影響を受けた顧客からの受注が激減（宿泊、飲食、イベント、貿易など）
164	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍の長期化で案件、物件の減少。受注残がなくなったため
165	大阪	【流通業】	緊急事態宣言の影響
166	大阪	【物流業】	コロナ
167	大阪	【流通業】	お客様の休業のため
168	大阪	【教育・学習支援】	コロナのため、費用対効果を考え、新規集客のための広告活動をしていません
169	大阪	【流通業】	わからない
170	大阪	【サービス業】	介護会社のコロナの影響で売り上げが減少
171	大阪	【流通業】	コロナ不況で購買数の減少
172	大阪	【製造業】	移動の制限による影響
173	大阪	【製造業】	コロナの影響から需要が少しづつ回復しているが、まだまだ
174	大阪	【サービス業】	特定できない
175	大阪	【流通業】	新製品がなかった
176	大阪	【建設業】	自分の動きが制限されている。
177	大阪	【流通業】	昨年よりさらに停滞。工場が稼働していない。
178	大阪	【専門家・士業】	顧客の業績不振による顧問契約の解除
179	大阪	【流通業】	緊急事態宣言延長のためイベントがのきなみに中止になったため粗品を使わない。
180	大阪	【情報通信業】	昨年度は、テレワークのシステム導入などが盛んだったため。
181	大阪	【流通業】	コロナ禍
182	大阪	【医療・福祉】	コロナ感染拡大による
183	大阪	【建設業】	コロナ禍
184	大阪	【流通業】	コロナの影響減少
185	大阪	【物流業】	取引先の外注減、内省化
186	大阪	【サービス業】	コロナの影響でイベント減
187	大阪	【物流業】	案件減少に伴い、価格競争の激化。
188	大阪	【情報通信業】	人の入れ替わりがあり、営業力の低下とクレームがありましたが、解決の方向に向かっています。人員は補充しました。
189	大阪	【専門家・士業】	業界の構造的な問題からくる需要の減少
190	大阪	【製造業】	マスク供給の潤沢化
191	大阪	【不動産】	コロナによる顧客の減少
192	大阪	【専門家・士業】	通常の顧問先からの相談は変わりないが、商売が動いていないので弁護士業務につながる相談案件が無い。
193	大阪	【不動産】	新型コロナの影響による飲食店等のテナント出店の需要減
194	大阪	【専門家・士業】	新規受注が出来ていない事と、社員育成のための費用がかさんでいる事
195	大阪	【建設業】	取引先の仕事量の減。これからさらに大きくなると想定される。
196	大阪	【流通業】	主な得意先の業種である建設業が1年遅れでコロナの影響を受けている
197	大阪	【建設業】	コロナの影響は顕在化してきているのではないか
198	大阪	【製造業】	コロナの巣籠需要の減少で。
199	大阪	【建設業】	コロナ禍で、お客さまの先行き不安
200	大阪	【サービス業】	コロナ禍による各家庭の経済的引締めや集まることを避けたため
201	大阪	【流通業】	緊急事態宣言により飲食店の休業
202	大阪	【建設業】	コロナの影響で、予定の見直し、予算削減が建築業界全体に広がっており、仕事が少ない
203	大阪	【専門家・士業】	経営者方針による
204	大阪	【専門家・士業】	取引先減少
205	大阪	【専門家・士業】	コロナの余波と解散総選挙の気配を受けてイベントが動かない
206	大阪	【流通業】	コロナ禍の悪影響による市場環境の悪化
207	大阪	【製造業】	特需の消失
208	大阪	【製造業】	新型コロナの影響
209	大阪	【製造業】	わからないが、しばらく注文のないお客さんに電話したら他社で購入していることが発覚した。
210	大阪	【流通業】	小売り業者に納品している業者が多く、さらに値上げもある。
211	大阪	【建設業】	設備投資減少
212	大阪	【流通業】	豚の生産者の減少、CSF（豚コレラ)なよる豚の殺処分で国内の生産量減少等など
213	大阪	【金融・保険】保険業	コロナの緊急事態宣言により、対面活動の自粛を余儀なくされたため、目標対面数に到達出来なかった事
214	大阪	【製造業】	新型コロナウィルスによる企業の設備投資の減少

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
215	大阪	【建設業】	受注の減少
216	大阪	【医療・福祉】	報酬改定により、減収になっている
217	大阪	【サービス業】	事業所の休業
218	大阪	【製造業】	コロナの影響で客先の動きが鈍い。
219	大阪	【医療・福祉】	利用者の減少
220	大阪	【専門家・士業】	上記契約の解消については、こちらからの申出。
221	大阪	【情報通信業】	①コロナによる案件の減少が他社との競合をより厳しくしている②例年の季節要因
222	大阪	【サービス業】	コロナ禍で営業できなく、売上がたたない。
223	大阪	【情報通信業】	コロナの影響
224	大阪	【建設業】	景気の悪化による受注減、受注額減
225	大阪	【製造業】	同じ業種が単価を下げて得意策に多く営業をかけている。
226	大阪	【流通業】	取引先の休業、展示会が開催できない、集客できない
227	大阪	【情報通信業】	コロナで得意先の売上が激減し、それに釣られて弊社の売上も下がっている。
228	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍で各種定例会など直接会う機会が減り、軽い相談からの仕事受注が減った。
229	大阪	【サービス業】	新型コロナウイルスの影響
230	大阪	【サービス業】	昨年は特需があったため、減少しているが今年度は2年前よりは微増
231	大阪	【製造業】	コロナの為と思う
232	大阪	【流通業】	コロナによる緊急事態宣言によるもの
233	大阪	【専門家・士業】	介護で業務時間が取れない
234	大阪	【サービス業】	競合他社の新規参入、福祉制度の改定による減収
235	大阪	【医療・福祉】	仕事量の減少
236	大阪	【製造業】	コロナ禍による売上減少
237	大阪	【製造業】	設備投資減少、納品先の生産減少による消耗品販売額の減少
238	大阪	【サービス業】	研修は集まってするので密は避けたい会社が多いため
239	大阪	【物流業】	原因は欧米がコロナのワクチンが進み、特に主力の取り扱い商品の木材が買えない状況と海上コンテナーの世界的な不足感により物量が昨年秋頃から減りだして現在となっ
240	大阪	【製造業】	コロナで百貨店等が閉鎖になったため
241	大阪	【建設業】	コロナの影響か、法人の設備投資仕事が減り、個人住宅の仕事やテナントの改修など一つの工事の受注額が減少したため。
242	大阪	【流通業】	コロナによる消費減退のため
243	大阪	【流通業】	個人需要とアパレル等の設備投資減
244	大阪	【製造業】	一般的なものづくりは、日本では採算が合わないので、東南アジアで作ることが前提になってしまっている
245	大阪	【金融・保険】保険業	契約者の高齢化、新規契約の減少
246	大阪	【飲食店】一般飲食店	・テレワークによる受注減を補うだけの新規受注を獲得できていない。要因としては、営業力の低下が考えられる。・入札案件において、予定通りに受注できなかったことによる減少。下請け体質に甘えた会社の姿勢がこの結果を招いたと考えている。
247	大阪	【専門家・士業】	代表の病気
248	大阪	【物流業】	コロナ、緊急事態宣言による物量の低迷
249	大阪	【製造業】	コロナの影響で社会活動が制限されている。ナイロン66樹脂を始め原料が枯渇し必要な機器が流通していない。メーカーの一斉値上げが価格に反映させにくい。
250	大阪	【製造業】	3月まではむしろ好調に推移していたが、4月以降、急激にブレーキがかかった。大型案件等が後ずれするなど、客先が大型設備投資を慎重に判断しているように感じる。
251	大阪	【建設業】	新型コロナによる影響かと思われる
252	大阪	【専門家・士業】	顧客からの引き合いが減った。
253	大阪	【サービス業】	取り扱い商品の出展機会の減少
254	大阪	【製造業】	自動車関係、建設関係の景気がよくないこと
255	大阪	【医療・福祉】	外出控えによる需要の減少。
256	大阪	【流通業】	コロナで自粛、店が開いていないため、商品の販売できないです。
257	大阪	【建設業】	元請業者の発注減少
258	大阪	【専門家・士業】	国内工事関連が緊急事態宣言に基づき延長している。海外での工事業務がコロナウィルスによる渡航規制によりゼロ
259	大阪	【製造業】	コロナ禍による減少
260	大阪	【製造業】	海外向け設備投資の凍結が増えた
261	大阪	【製造業】	お客様がコロナの影響を受け、ご注文をいただけない。
262	大阪	【流通業】	仕事量の減少
263	大阪	【医療・福祉】	コロナ感染予防による利用客の減少
264	大阪	【サービス業】	顧客の営業休止・廃業による取引の減少
265	大阪	【製造業】	景況悪化に伴い、需要減少
266	大阪	【流通業】	コロナの影響による
267	大阪	【製造業】	主要得意先の販売減による生産調整
268	大阪	【製造業】	材料価格の高騰やコロナの影響で予定の延期などが原因なのだろうか、受注量が減少している。
269	大阪	【製造業】	内需の変化

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
270	大阪	【建設業】	コロナの影響で対面の打ち合わせが減少し、見積依頼が減少した。伴い売り上げの減少した。
271	大阪	【製造業】	取引先で0円の売り上げの会社が増えている。今までの見積もり価格では仕事を取れなくなってきている。
272	大阪	【建設業】	コロナ禍での需要減少と、レジ袋有料化による需要激減。
273	大阪	【専門家・士業】	コロナの影響
274	大阪	【製造業】	案件の減少、設備投資減少ですごい動きが悪いです。
275	大阪	【建設業】	上記の回答と同様。
276	大阪	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	休業にはいったため
277	大阪	【流通業】	不明
278	大阪	【流通業】	航空業界の悪化
279	大阪	【教育・学習支援】	コロナの影響
280	大阪	【製造業】	コロナ特需の沈静化
281	大阪	【製造業】	設備計画の見直し（延期、中止）
282	大阪	【製造業】	コロナの影響あり
283	大阪	【製造業】	原材料の高騰
284	大阪	【流通業】	コロナの影響（緊急事態宣言等により、営業時間の縮小）
285	大阪	【建設業】	引合いあるも受注に至らず　昨年より少ない
286	大阪	【製造業】	オリンピックまでの工事が多かったために反動が来た、また、コロナが追い打ちで商業やホテルなどの改修工事案件が延期、中止になった。
287	大阪	【流通業】	テレワークなどが進み特に法人企業の宅配水の利用本数が減少した。
288	大阪	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言等により、大阪府から営業の自粛、営業時間の短縮要請により、店舗稼働時間の減少。また、外食を控える人も多く、売上が減少した。
289	大阪	【建設業】	資材高騰、資材不足、工事未着工
290	大阪	【専門家・士業】	コロナで苦しんでいる顧問先はｺﾛﾅ応援として値下げしたため
291	大阪	【製造業】	顧客店舗の閉鎖によるもの
292	大阪	【流通業】	緊急事態宣言のため営業活動の制約
293	大阪	【製造業】	コロナウイルスの影響
294	大阪	【流通業】	休業要請のため
295	大阪	【情報通信業】	作業量減
296	大阪	【サービス業】	コロナ
297	大阪	【流通業】	・昨年はコロナ関連で特需が有ったが、今年は無くマイナス伸長に。・従業員の退職による顧客の減少。
298	大阪	【サービス業】	水商売のお客様の利用回数減
299	大阪	【流通業】	受注数もそうですが、個別のお取引における単価がじりじりと下がり調子にある、対面営業しにくい状況も要因
300	大阪	【専門家・士業】	主軸だった顧客からのストック業務がほぼ底をついたため
301	大阪	【専門家・士業】	ダンピング
302	大阪	【流通業】	コロナ過で、上がった売り上げが、元に戻った
303	大阪	【情報通信業】	大型プロジェクトが完了した
304	大阪	【流通業】	同業他社販売拡大
305	大阪	【製造業】	コロナ禍によりいろいろな所がストップ状態になり、需要がなくなっている
306	大阪	【サービス業】	印刷物の依頼現象・イベント関連の自粛による需要減
307	大阪	【製造業】	お客さんにより良いところと悪いところが極端であった
308	大阪	【流通業】	新車が入ってこない
309	大阪	【医療・福祉】	コロナによる営業の減少、利用者の外出制限により利用数減少や欠席の増加
310	大阪	【不動産】	事業意欲の減退
311	大阪	【情報通信業】	重要案件の失注
312	大阪	【建設業】	公共工事の発注量の減少、民間顧客の計画延期等
313	大阪	【流通業】	コロナ禍で病院介護施設への営業が困難になっている
314	大阪	【飲食店】一般飲食店	コロナでの宣言等に由来する
315	大阪	【製造業】	一般消費の落ち込みがそのまま影響を受ける
316	大阪	【製造業】	コロナ化における水産物の流通減少
317	大阪	【専門家・士業】	実務代行依頼減少（歯科医院売上減のため）
318	大阪	【建設業】	取引先の投資減による受注減
319	大阪	【製造業】	予算減による需要の減少
320	大阪	【製造業】	コロナ禍でイベントがなく、手拭等の販促需要の減少がひびく
321	大阪	【流通業】	巣ごもり需要もなく、活動が活発でもない中途半端
322	大阪	【サービス業】	コロナ工事発注の見直し
323	大阪	【専門家・士業】	昨年は雇用調整助成金の申請で報酬が多かったため
324	大阪	【建設業】	社内トラブルが長期化したため
325	大阪	【製造業】	顧客が新規開発をしない事で受注が減った。
326	大阪	【製造業】	受注減少。売掛先の廃業。コロナの影響大の売掛先からの受注がほぼ無くなっている。
327	大阪	【物流業】	昨年秋に定期便が数台減り、その分の埋め合わせが出来ていない

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
328	大阪	【流通業】	コロナの影響で店舗が休業したため
329	大阪	【サービス業】	コロナにより決算作成が減少
330	大阪	【流通業】	コロナ禍で企業の設備投資の減少、オリンピックが足かせとなり関東方面での物件に取り掛かりにくい状態。
331	大阪	【物流業】	コロナの影響で物が動いていない
332	大阪	【建設業】	昨年度が良かった
333	大阪	【物流業】	景況感の悪化
334	大阪		コロナで企業訪問ができず新規開拓が厳しくなった。
335	大阪	【製造業】	取引先の輸出の減少等による全体的な受注の減少。
336	大阪	【建設業】	全体の受注件数が激減
337	大阪	【サービス業】	同上
338	兵庫	【サービス業】	商品の受注数の減少
339	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	緊急事態宣言などの政策による宿泊、外食需要の低下
340	兵庫	【金融・保険】保険業	飲食業だけでなく、製造業・小売業等、他の業種の売り上げが悪化による、コスト削減為、保険の単価および客数が減少してきた。
341	兵庫	【流通業】	コロナ禍による経営環境の変化
342	兵庫	【専門家・士業】	コロナ禍により会議運営・イベントが減ったため
343	兵庫	【製造業】	飲食店や関連する顧客の業績が改善する見込みが期待できない為。
344	兵庫	【サービス業】	コロナ禍 緊急事態宣言 だと思いたい。
345	兵庫	【サービス業】	コロナ緊急事態宣言による、仕事のキャンセルや延期による。
346	兵庫	【製造業】	コロナを要因とする販売先の営業縮小による受注量の減少
347	兵庫	【情報通信業】	技術料に応じた受注量確保が困難になってきた（客先業況の後退）
348	兵庫	【サービス業】	コロナ禍でイベントが開催できない。
349	兵庫	【製造業】	コロナでの業績悪化にともない、設備投資の縮小が見込まれる
350	兵庫	【不動産】	管理物件の減少
351	兵庫	【飲食店】一般飲食店	やはりこの時期の飲食店への 営業時間短縮、アルコール飲料の販売自粛等の 向かい風の影響は避けられていないと思われます。 そして、原材料の高騰も価格に反映が容易に出来ない事から、利益の圧迫に繋がっています。 後少なからずや 労働時間削減に伴う 時給労働者の雇用調整給付金の立替金も入金さ
352	兵庫	【不動産】	【不動産】
353	兵庫	【金融・保険】保険業	売上の減少はコロナの影響で取引先の売上減少が要因。利益の減少は売上減少と人員増加による人件費の増加。
354	兵庫	【製造業】	緊急事態宣言で得意先が休業したため
355	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	1-6月はコロナで事業活動ができていない
356	兵庫	【物流業】	緊急事態宣言にともない休業をかけたことや移動の需要が激減した事により売上、利益ともに減少しました。
357	兵庫	【流通業】	コロナウイルス感染状況により消費の先細り感がある
358	兵庫	【製造業】	得意先の業績の悪化で　仕事の数量が減少と思われる
359	兵庫	【情報通信業】	外部環境変化
360	兵庫	【不動産】	登記件数の減少
361	兵庫	【物流業】	春が繁忙期となる季節性サービスのため
362	兵庫	【金融・保険】保険業	お客様の景況感悪化による単価ダウン
363	兵庫	【流通業】	コロナ（緊急事態宣言）
364	兵庫	【製造業】	業務用販売の落ち込み（外食産業）　輸入原材料等の単価上昇
365	兵庫	【金融・保険】保険業	新型コロナの影響で、新規契約の獲得が難しくなり、初年度手数料の減少が原因
366	兵庫	【製造業】	コロナ及び緊急事態宣言の影響でお客様からの注文が激減しています。
367	兵庫	【飲食店】一般飲食店	撤退店舗、閉店状況が続いているため2019年度比で本業85%減少
368	兵庫	【建設業】	設備投資
369	兵庫	【建設業】	木材が入って来ない為苦戦
370	兵庫	【建設業】	競争激化
371	兵庫	【医療・福祉】	コロナの影響で利用者の減少（退去者の発生）
372	兵庫	【流通業】	お客様のコロナ禍の影響
373	兵庫	【建設業】	人手不足による応援単価の増加
374	兵庫	【流通業】	（設問4，6について）緊急事態宣言による、飲食店への酒類売上激減のため。
375	兵庫	【建設業】	お客様の消費マインドが低下している。仕入価格がウッドショックなどで高騰している。
376	兵庫	【医療・福祉】	コロナ禍で体調不良で入院した利用者が長期入院や施設入所になって在宅に戻ってこないため
377	兵庫	【流通業】	13番の選択肢は、売上減少の理由にはならない回答が目立つ。PQダウンの原因は1，2，7，8だけである。
378	兵庫	【製造業】	メーカーの受注量減少に伴う、下請けへの発注量の低下

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
379	兵庫	【流通業】	コロナで自動車の利用が減った
380	兵庫	【製造業】	コロナの影響で広告や宣伝媒体、販売促進分野の顧客からの受注が継続して減少傾向にある。
381	兵庫	【製造業】	3～5月で1年の利益の80%をたたき出すので半期ごとに比べたら当然
382	兵庫	【情報通信業】	コロナ禍
383	兵庫	【不動産】	家賃の低下。
384	兵庫	【専門家・士業】	コロナ
385	兵庫	【流通業】	実店舗休業　時短が原因
386	兵庫	【流通業】	固定の顧客様意外の来店回復が無い。仕入れ先の倒産、廃業によって仕入れ商品が限定され、お客様の要望に応えにくくなっている。
387	兵庫	【建設業】	4月以降、新業態に向けて積極的な設備他投資にて、当期利益は大きく減少の見込み。
388	兵庫	【金融・保険】保険業	顧客売上高減少のため
389	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言中で外食産業の売上が壊滅的に減少しているの加えて、海外での労働者不足による品薄のため近年稀にみる仕入価格の高騰が原因
390	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言での休業
391	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍での緊急事態宣言による営業規制等
392	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請の為
393	兵庫	【建設業】	工事物件数が減に加え、工事請負金額の下落（競争入札により）
394	兵庫	【情報通信業】	昨年度の4月5月は特需の売り上げ増があったため、また官公庁の年度末事業も一昨年度は影響しなかったため差異が生じた
395	兵庫	【製造業】	コロナ禍において顧客の発注担当者が自宅待機になり、スムーズに打ち合わせができず発注を絞る傾向にあった。
396	兵庫	【建設業】	コロナの影響
397	兵庫	【流通業】	お客様の設備投資等
398	兵庫	【製造業】	季節変動（11～1月は多い）
399	兵庫	【専門家・士業】	民間物件が少ない。
400	兵庫	【物流業】	原価増
401	兵庫	【製造業】	原料価格の上昇
402	兵庫	【医療・福祉】	減少するとすればコロナの感染影響が長引く
403	兵庫	【流通業】	コロナ
404	兵庫	【流通業】	新規顧客の減少、付加価値づくり、付加価値の伝え方
405	兵庫	【製造業】	長引くコロナ禍で営業活動も十分できていないことと 得意先様の業況悪化も加速しているため
406	兵庫	【情報通信業】	客先のコロナ禍による業態一時停滞によるもの。
407	兵庫	【建設業】	兎に角売り上げ重視の会社の参入により低価格にお客様が興味を持っている
408	兵庫	【専門家・士業】	コロナの影響により、イベントの減少等による印刷物制作の縮小やお客様の広告宣伝費節減による影響
409	兵庫	【建設業】	得意先の工事数の減少
410	兵庫	【製造業】	コロナの影響が大きい
411	兵庫	【流通業】	スーパーなどでの消費が増えている気がするのと、消費ムードの低下
412	兵庫	【サービス業】	どの質問での売上なのかよくわかりませんが、、
413	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言の影響でメイン顧客が休業・廃業している。
414	兵庫	【流通業】	コロナ禍により外食関係の売上減
415	兵庫	【流通業】	商品確保が難しくなってきてる
416	兵庫	【物流業】	政府や知事らによる自分勝手な　施策により業界は振り回されいる。
417	兵庫	【流通業】	当社メイン顧客による主に海外案件についての営業活動再開がまだまだ本格化されていないため。
418	兵庫	【不動産】	【不動産】
419	兵庫	【流通業】	コロナ禍による外出自粛
420	兵庫	【製造業】	受注量の減少
421	兵庫	【建設業】	鉄道関連の売り上げ減少。一般工事も低調な動きが原因
422	兵庫	【専門家・士業】	戦略策定＋コロナでの顧客面談の縮小
423	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	コロナの影響により、病院に通う患者様の減少
424	兵庫	【製造業】	観光地・業務用販売が減少原材料が回転せず停滞している
425	兵庫	【医療・福祉】	新型コロナの為
426	兵庫	【流通業】	飲食店の営業自粛
427	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	営業できる日が少ないから
428	兵庫	【サービス業】	緊急事態宣言の延長に伴い自動車の利用を控える一般ユーザーの減少による（約20%の売り上げ、粗利益の減少）。消費マインドの冷え込みから必要な車検、保険などは減少していないが、新車販売は悪化。
429	兵庫	【飲食店】一般飲食店	食材の高騰
430	兵庫	【建設業】	新事業を始める為、パート社員が増える事や新店舗への投資の為。 1方で、ウッドショックも関係してきそうな雰囲気が感じられてきた。

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
431	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	営業規制
432	兵庫	【製造業】	リフォーム工事の受注量が減った理由として、元請けが施主との対面営業を自粛していたことが悪影響。
433	兵庫	【専門家・士業】	お客様の経営状況の悪化
434	兵庫	【流通業】	飲食店の営業制限。夜の繁華街の休業。ウェディングを始め各種パーティーの中止
435	兵庫	【製造業】	売上は35%ダウンが続いています。残業時間が減少していること、雇用調整助成金等があることで経常損失の落ち込みも少しは軽減している。
436	兵庫	【建設業】	1物件当たりの工事金額の減少。 1物件当たりに係る社員数の増加。 原価管理の曖昧さ
437	兵庫	【建設業】	発注数があきらかに減っている。2/3程度
438	兵庫	【流通業】	コロナ禍の影響
439	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言に伴う飲食店等の休業、閉店
440	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言発令により時間短縮やアルコールを提供出来ない等
441	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言により、料飲店での酒類の提供が禁じられた。
442	兵庫	【製造業】	コロナ禍による得意先の患者数の減少
443	兵庫	【サービス業】	1年前の法改正により、顧客ニーズが変化した。そのうえ、緊急事態宣言による外食自粛により、発注が減った。
444	兵庫	【物流業】	コロナ禍で売上も減少気味 設備投資で償却費が増加
445	兵庫	【建設業】	６～9月の受注次第に依る。
446	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言で飲食店だけ補償して休ませて卸売にはほぼ無いと同然の補償
447	兵庫	【医療・福祉】	売上減少：コロナ禍での売上数量（客数）微減、利益減少：コロナ禍での人件費（手当等）増加と感染防止品等にかかる消耗品費の大幅増加、新事業にかかる人件費の投資
448	兵庫	【専門家・士業】	環境の変化
449	兵庫	【専門家・士業】	原価率が高い商品が増えた
450	兵庫	【専門家・士業】	昨年コロナの影響で、裁判や保険会社の動きが,鈍化。事件の解決までに時間がかかるようになっており、事件終了時の報酬が入ってこない。
451	兵庫	【製造業】	お客様先業況悪化
452	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ
453	兵庫	【流通業】	ウッドショックで建築案件が減少し、材料費も高騰している。
454	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナ禍で休業要請のため
455	兵庫	【サービス業】	コロナによって派遣先の状況が悪化し、売上利益が減少
456	兵庫	【建設業】	木材の原材料不足からくる受注の減少と原価の圧迫
457	兵庫	【製造業】	コロナで展示会などの開催が無くなり、即売場で販売される企業など、軒並み発注が無くなったため。その他は、理由が良く分からないが、かなり売上げ減少している。
458	兵庫	【飲食店】一般飲食店	感染状況に伴う入院者数、自宅待機者の増加により、緊急事態宣言がなくても外食を怖がって来店をお客さんが控えている様子。
459	兵庫	【飲食店】一般飲食店	時短や蔓延防止での為営業出来ない
460	兵庫	【流通業】	納品先のホテル様が軒並み 緊急事態宣言中は平日休業や完全休業されているため。
461	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言による大幅な売上の減少と、営業時間の短縮・アルコール提供停止による売り上げの減少
462	兵庫	【専門家・士業】	大型物件の受注がなかったため
463	兵庫	【建設業】	瓦屋根の減少
464	兵庫	【製造業】	景気低迷と鉄鋼材料の入荷遅れ
465	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナの影響や人口減少の影響 加えてAIの台頭
466	兵庫	【サービス業】	数量
467	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナで人との接触が難しくなったため
468	兵庫	【流通業】	利益率の高い受注が見込めない。
469	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	緊急事態宣言、補助金助成金の減少
470	兵庫	【飲食店】一般飲食店	お酒提供ダメ
471	兵庫	【流通業】	仕入れ値の高騰
472	兵庫	【専門家・士業】	収入の多くは毎月定額の顧問料、コロナ等の影響はほぼない
473	兵庫	【建設業】	得意先の状況悪化
474	兵庫	【情報通信業】	企業がコロナによる人空業者を行うための広報の仕組みが変化し、マスから個に急激に変化した
475	兵庫	【流通業】	長引く緊急事態宣言等で、人々が外出しないので、外出に伴う消費が止まっている。
476	兵庫	【情報通信業】	店舗向けビジネスがコロナの影響で新規案件減少
477	兵庫	【流通業】	レジン材料通販の参入障壁の低さから競合増。コロナによる先行き不安による購買意欲の低下
478	兵庫	【流通業】	取扱商品の減少（仕入数量の減少）、販売単価の下落見込み
479	兵庫	【建設業】	受注数、単価が落ちている
480	兵庫	【建設業】	材料の一部が入荷しない

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
481	兵庫	【製造業】	百貨店依存
482	兵庫	【医療・福祉】	新規事業に参加、売上が上がらず、人件費が増加している。
483	兵庫	【建設業】	工事件数の減少、材料費高騰で利益率悪化、必要経費は横ばいなので利益ダウン
484	兵庫	【建設業】	民間開発の減少による、売り上げ減少
485	兵庫	【専門家・士業】	コロナ自粛期に控えた申請などの反動による増加受注分の案件がほぼ終了したため
486	兵庫	【専門家・士業】	ウッドショックの影響。材料が入ってこない為、受注しても、着工出来ない。もし区は、ﾌﾟﾚｶｯﾄ納期が発注してから3か月後となり、期末をまたいでしまい、仕掛となってしまうため。
487	兵庫	【サービス業】	まん延防止や緊急事態宣言で延長につく延長で結婚式シーズンである4月・5月・6月に中止や延期が相次いだため。
488	兵庫	【医療・福祉】	税負担
489	兵庫	【建設業】	営業が全く出来ていない
490	兵庫	【不動産】	緊急事態宣言の影響。営業力不足。
491	兵庫	【専門家・士業】	昨年が好調だった為、今年は経理担当者を雇用したため。
492	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言による営業時間短縮と店舗閉店のため
493	兵庫	【医療・福祉】	人件費と新規事業を模索中のため
494	兵庫	【建設業】	ウッドショック等の環境の変化
495	兵庫	【流通業】	コロナで流れが悪くなった。
496	兵庫	【流通業】	観光業界との取引の消失
497	兵庫	【教育・学習支援】	遠方の方がためらわれる。HPからの問い合わせの減少
498	兵庫	【製造業】	コロナ渦による、建築計画の停滞で受注価格が減少し、また、材料である鋼材価格の急激な上昇により、粗利が圧縮されています。
499	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	休業要請によるお店の休業
500	兵庫	【建設業】	建設業は季節がら4月以降は低迷気味であります。
501	兵庫	【流通業】	客数は維持しても売上単価が下がっている
502	兵庫	【サービス業】	得意先の減少
503	兵庫	【サービス業】	昨年の12月より新規のお客様が減少していて、さらに顧客様の来店頻度も下がっているのが原因です。
504	兵庫	【建設業】	下請けの仕事が大きく減った。
505	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナウィルスによる緊急事態宣言発令に伴い、休業している為。
506	兵庫	【建設業】	当社は建築現場の仕上げの製作金物を主にしている為、毎年、夏場より年度末にかけて忙しくなります。例年通りですが、大阪万博を控え、仕事量は年々多くなっています。
507	兵庫	【医療・福祉】	人件費
508	兵庫	【物流業】	コロナ禍において緊急事態が延長され荷主様の状況が悪いのと燃料価格が上昇してきている為。
509	兵庫	【物流業】	コロナ禍に於けるお客様の売上減少によるお客様からの解約。
510	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言による時短要請
511	兵庫	【医療・福祉】	緊急事態宣言の影響による自粛
512	兵庫	【サービス業】	コロナ対策の緊急事態宣言が出される状況で販売促進活動、イベントの減少していること。
513	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ
514	兵庫	【流通業】	テレワークの増加に伴い人流が減少した煽り
515	兵庫	【建設業】	法人と福利厚生にて、把握甘さ、木材の高騰の影響
516	兵庫	【製造業】	得意先の先のお客さんがコロナで営業がしにくい状況。不景気による一般消費者の財務状況の悪化。ウッドショックによる材料不足など
517	兵庫	【建設業】	売上金額減少と経費増
518	兵庫	【製造業】	一部顧客離れ
519	兵庫	【製造業】	マンション着工　施工数の減少
520	兵庫	【情報通信業】	緊急事態宣言等によりイベントの中止、地域によっては集客しづらい雰囲気のため、広告を打てない。
521	兵庫	【流通業】	8月、12月の売上が高いため
522	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナによる自粛等の影響
523	兵庫	【専門家・士業】	単純に数量の減少。
524	兵庫	【流通業】	ｳｯﾄﾞｼｮｯｸによる原材料の高騰と原材料の不足
525	兵庫	【サービス業】	客数が来店頻度が伸びている傾向の為
526	兵庫	【建設業】	コロナウイルスの影響により、予定していた工事が延期・中止が相次いだ為
527	兵庫	【流通業】	昨年はキャシュレスや緊急事態宣言による引きこもり需要によって通販は拡大したが今年はそこまでの増加にはなりそうにないため。
528	兵庫	【製造業】	受注量が減少　昨年は受注量が多く作り過ぎて5月ではけました
529	兵庫	【不動産】	少しずつ景況は悪くなり、単価は下がっている
530	兵庫	【製造業】	新規のお客様を獲得できなかったため
531	兵庫	【サービス業】	人に合うことが少なく紹介が減った。紹介メインでやっていたので。
532	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ
533	兵庫	【情報通信業】	訪問先自粛規制

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
534	兵庫	【製造業】	仕事量の減少
535	兵庫	【流通業】	コロナ禍による単価縮小
536	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナの緊急事態宣言等で、営業できない。営業しても客足は直ぐには戻らない。
537	兵庫	【建設業】	人数が減った
538	兵庫	【製造業】	受注量が減少し、さらには新規顧客の獲得が難航している。
539	兵庫	【製造業】	昨年まで一部増産を頂いていたお客様の生産が終了した為。
540	兵庫	【情報通信業】	ポストコロナに向けて研究開発、新規事業の宣伝広告、営業支援による外注費に費用が掛かる為利益が減少する。
541	兵庫	【製造業】	既存顧客自体が新規受注を獲得出来ていない。 金属が異常な値上がりを続けていて、仕入れが倍増している物もあるが売単価に反映
542	兵庫	【サービス業】	定期的な案件の減少
543	兵庫	【物流業】	緊急事態宣言などで人の移動を伴う経済活動を止められると、ダメージが大きい。
544	兵庫	【サービス業】	社員の増加
545	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナによるマインド低下
546	兵庫	【製造業】	受注残が減少し、新規の受注が難しい状態
547	兵庫	【専門家・士業】	コロナ化長期化による購買意識の低下
548	兵庫	【流通業】	7～8月は例年閑散期であり、通常でも客数が減少する。加えてコロナの影響で、現状でも相当来店者数が減っているので、客足が回復するとしても例年通りにはいかない恐れ
549	兵庫	【医療・福祉】	3年に一度の報酬改定に伴い、客単価が5％減となっている点と、コロナ禍で昨年度から見学者がおらず、新規顧客の獲得に繋がる道筋が細くなっている。 オープンスクールなどのイベントもコロナウイルス感染拡大防止の為に行えず、顧客獲得の従来の方法が出来ていない。
550	兵庫	【流通業】	売上校数は減少したが、人数は増えたため。
551	兵庫	【物流業】	軽油の価格が上昇。仕事量に比べ、引き受ける業者が多いので値崩れしている。自社で走行するより他社で走行してもらった方がよい場合が増えたので、自車比率が下が
552	兵庫	【サービス業】	コロナ禍
553	兵庫	【建設業】	コロナ
554	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業や時短営業による減少
555	兵庫	【流通業】	ウッドショックによる木材の高騰、不足により利益、売上の減少
556	兵庫	【製造業】	コロナによる飛行機の運休のため
557	兵庫	【物流業】	コロナ等
558	兵庫	【物流業】	コロナ禍にあって、主要納品先である病院・施設の患者減少。
559	兵庫	【流通業】	主力商品の販売終了
560	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナで休業しているから
561	兵庫	【サービス業】	主となる業務の求人広告媒体への掲載を営業かけますがほぼ人材は足りている状態もしくは様子を見ていく予定だとのお返事が多く新たな雇用が必要とする業種が限られ
562	兵庫	【製造業】	公共案件は横ばいだが、民間需要が世界中で減少。
563	兵庫	【建設業】	社内体制の見直しのため
564	兵庫	【情報通信業】	緊急事態宣言による催事中止。飲食店の酒の提供禁止。
565	兵庫	【流通業】	鉄非鉄の高騰により、仕入れが高くなってきている。
566	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言化における取引先飲食店の休業が続いているため
567	兵庫	【製造業】	今後は確実に売上減少の傾向にある。客数は多く、注文も増えると思われるが、コロナ禍による「ウッドショック」で原材料が仕入れづらい・仕入れが極端に遅れることが全世界的に起こっているので大口案件を受注できない状態になってしまっている。小口案件をこなしつつ、仕入れの回答が届くタイミングを適時クライアントと連絡を取り合う対策を
568	兵庫	【飲食店】一般飲食店	営業時間短縮や酒類販売停止の影響
569	兵庫	【製造業】	コロナの影響
570	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業
571	兵庫	【製造業】	個人消費の減少
572	兵庫	【流通業】	有給休暇が始まり出勤日数が少なくなった
573	兵庫	【建設業】	ウッドショックによる建設現場の滞りと原材料費（銅価格）の高騰による。
574	兵庫	【専門家・士業】	民間需要の停滞
575	兵庫	【流通業】	コロナ禍の影響で取引先様が休業要請に応じ休業した期間に売上が減少した。
576	兵庫	【流通業】	コロナによる、イベントや催事の全国的な中止。
577	兵庫	【流通業】	顧客が助成金や補助金を使って購入する際に、粗利の低い新品が対象となるため、宮城は上がるが利益が少なくなっている
578	兵庫	【サービス業】	コロナ
579	兵庫	【専門家・士業】	人件費、設備費の上昇
580	兵庫	【専門家・士業】	単発受注であり、先が読めない。
581	兵庫	【流通業】	社会の環境変化で、スーツを着る機会が間違いなく減っていく。
582	兵庫	【建設業】	製品、材料の入りが悪くなった。 中、大工事が減少している。
583	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言での休業要請や時短営業の実施での影響
584	兵庫	【建設業】	材料費の高騰
585	兵庫	【建設業】	コロナによる影響
586	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新型コロナウィルスのため

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
587	兵庫	【製造業】	利益的には原価率の向上のため、厳しい状況が続いている。
588	兵庫	【建設業】	コロナで工事がストップした
589	兵庫	【不動産】	コロナによるテナント退去
590	兵庫	【製造業】	得意先の業況が上昇しない為
591	兵庫	【専門家・士業】	景況に伴い、対応できなかったこと 外注費が増えたこと
592	兵庫	【製造業】	業務用食材の減少（外食産業の休業、客数減少）
593	兵庫	【サービス業】	1～6月の経常利益の動向/昨年同期(昨年1～6月)と比べて ↑こちらは、去年は持続化給付金の支給がありました
594	兵庫	【建設業】	ウッドショックによる品薄・材料価格高騰など
595	兵庫	【製造業】	春季から夏季に向けて、客先が新しい期首を迎え、予算枠が増えた
596	兵庫	【金融・保険】保険業	個々の営業努力
597	兵庫	【不動産】	【不動産】
598	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ
599	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナの影響
600	兵庫	【サービス業】	社員が一名退職したため
601	兵庫	【建設業】	わからないです
602	兵庫	【建設業】	他業者の低単価切り替え相見積もりの増加
603	兵庫	【流通業】	コロナによるキャンセル
604	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言の発令
605	兵庫	【サービス業】	不景気による客数の減少と利益の減少。
606	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言により休業
607	兵庫	【サービス業】	新規開発による開発、試作期間の費用。
608	兵庫	【専門家・士業】	顧客及びその単価の減少
609	兵庫	【専門家・士業】	はっきりしませんが，緊急時短宣言で経済活動が停滞したことの影響があると思われます。ただ，6月からは新規の案件が増加しています。
610	兵庫	【医療・福祉】	人件費が増えた
611	兵庫	【製造業】	得意先の業況の減退
612	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言中の為
613	兵庫	【サービス業】	昨年8~11月はGoToトラベルで売上・利益共に増加したが、12月以降はコロナ陽性者増加の影響でGoToトラベルが停止中の為、売上・利益共にDown
614	兵庫	【流通業】	ターゲットの飲食業界の低迷、長引く不透明な経済状況下での設備投資の減少
615	兵庫	【建設業】	契約数減少
616	兵庫	【建設業】	入札物件等の落札により変動する為
617	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ
618	兵庫	【流通業】	木材、鋼材不足により現場の進みが遅くなりそれに伴いお客様の仕事量が減少したこと。
619	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍が終わらないとどうにもこうにもなりません
620	兵庫	【流通業】	コロナ危機の影響
621	兵庫	【製造業】	注文が減った
622	兵庫	【情報通信業】	セミナー、勉強会の定期開催が出来るかどうか分からない
623	兵庫	【建設業】	ウッドショックによる新築現場の減少、銅の価格上昇。
624	兵庫	【製造業】	受注数の減少が著しい
625	兵庫	【流通業】	コロナ禍で 密を避けている
626	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍による客数減少
627	兵庫	【建設業】	ウッドショックにより木材が無いため。
628	兵庫	【建設業】	受注がとれていない
629	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	緊急事態宣言中で お店が開けれない
630	兵庫	【サービス業】	スタッフの人数が1人減ったため
631	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	飲食店なので、時短営業や休業などの要請で客数の減少 協力金が出てますが、出なくなってからがホンマのしんどさがくると思います
632	兵庫	【情報通信業】	新規顧客は増加したが、仕入れ・外注費が上がり、原価率があがった。
633	兵庫	【専門家・士業】	業種的に上半期は下半期よりも売上・利益が多いです。前年同期比は上半期も下半期も増加の見込みです。
634	兵庫	【建設業】	仕事確保の為 利益を減らした為
635	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業。営業時間の短縮による売上、利益の減少。
636	兵庫	【流通業】	メイン顧客の業界の競合参入が増えている
637	兵庫	【医療・福祉】	ステイホームで、福祉サービスを控える人が増えた
638	兵庫	【サービス業】	サービスの利用停止。
639	兵庫	【サービス業】	営業不足
640	兵庫	【情報通信業】	コロナ営業によりイベントがなくなった
641	兵庫	【金融・保険】保険業	横ばいではあるが、コロナ禍でお金の出し渋りからの減少と考えられる。

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
642	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	団体顧客の減少
643	兵庫	【建設業】	コロナによる制限延長
644	兵庫	【情報通信業】	飲食店・ホテル業などコロナの影響を直に受けるクライアントが多く、受注が減少したため。
645	兵庫	【サービス業】	飲食店お取引先様の休業による売上ロス。
646	兵庫	【サービス業】	物販を休止した
647	兵庫	【専門家・士業】	1番の売上シェアがあるお客様の会社の経営状況が思わしくなく、外部への委託がカットされることとなったため。
648	兵庫	【飲食店】一般飲食店	完全なるコロナ影響です。
649	兵庫	【専門家・士業】	飲食店や、お客様の販売先の悪化の為。
650	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナの影響で休業しておるため
651	兵庫	【建設業】	コロナによる先行き不安による設備投資や住宅改修などの減少
652	兵庫	【医療・福祉】	新型コロナウイルス感染症の予防行動による自粛
653	兵庫	【製造業】	昨年まで売上規模の大きい太陽光事業が縮小傾向にある。大手取引先が米中貿易摩擦、コロナ渦の影響を受けて停滞状態にあった。
654	兵庫	【建設業】	単価改定により下がったため。
655	兵庫	【情報通信業】	外注費の売上が減少した事により、利益も減少した。
656	兵庫	【教育・学習支援】	人が集まるイベント開催が困難となったため。
657	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言が出ている為、売上は減少するが、アルバイトに対する補償を行っている為。
658	兵庫	【流通業】	コロナの影響で得意先の休業や資材関係の価格高騰
659	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナによる休業
660	兵庫	【専門家・士業】	コロナによる物資供給の減少
661	奈良	【建設業】	民間受注減
662	奈良	【流通業】	個人消費の減少
663	奈良	【専門家・士業】	来客数の減少や紹介先企業の活動が停滞していることが原因
664	奈良	【建設業】	公共工事等の入札が減少
665	奈良	【製造業】	水泳の授業が中止のため、水着が売れなくなった。
666	奈良	【専門家・士業】	単発業務がいつ入るかのタイミングの問題
667	奈良	【流通業】	コロナ感染拡大により宅配弁当の競争が激化
668	奈良	【サービス業】	新型コロナ感染
669	奈良	【物流業】	人・物の移動がない 輸入・輸出の減少
670	奈良	【医療・福祉】	新型コロナウィルスにより新規の顧客が減少、一方で既存の顧客が施設サービスに移行、入院・死亡等によって利用中止となった
671	奈良	【流通業】	昨年は緊急事態宣言発出時に学校が休校となったため、家中遊び商品等の特需が発生したため。今年は学校は休校になっていない。例年よりも20日も早い梅雨入り。5月は
672	奈良	【飲食店】一般飲食店	周知のとおり飲食業においてはコロナの影響が大きい
673	奈良	【製造業】	緊急事態宣言発動により都市部（人口の多い地域）の外食関連への人の減少の為
674	奈良	【製造業】	地場産業、繊維産業の売上減少
675	奈良	【飲食店】一般飲食店	コロナ!
676	奈良	【流通業】	季節商品の販売不振
677	奈良	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	新型コロナウィルスの流行により客数減少のため
678	奈良	【建設業】	人手不足（工事、営業共）
679	奈良	【サービス業】	イベント等のチラシなどを含む宣伝業務をおこなっている中、イベント自体が中止などに至り、制作物が減少した。
680	奈良	【建設業】	他社との競合状態、値崩れ、相見積もりの増加
681	奈良	【流通業】	前年度は緊急事態宣言や休校措置などの影響で大幅に売り上げが増加していたので
682	奈良	【製造業】	空港で使用される製品の減少と高級車の需要の減少
683	奈良	【サービス業】	コロナ禍の為 濃厚接触する生業は コマーシャルも自粛。 イベントも自粛。
684	奈良	【サービス業】	コロナの影響で、販売先である百貨店などの消費が落ち込んだため
685	奈良	【流通業】	昨年度がよかった
686	奈良	【建設業】	昨年が受注が好調だったため。
687	奈良	【サービス業】	人材育成不足
688	奈良	【建設業】	コロナの影響による需要減少
689	奈良	【製造業】	催事業者への卸売りがコロナによる催事中止などの売り場減少の影響が大きいです。
690	奈良	【飲食店】一般飲食店	新型コロナに感染するのじゃないかという外食への懸念
691	奈良	【製造業】	和室から洋室への変化
692	奈良	【製造業】	外食産業が低迷のため
693	和歌山	【建設業】	コロナの影響でリフォーム受注減少傾向

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
694	和歌山	【流通業】	顧客の主力製品である梅干しの原料不足により、当社主力製品の食品用カップの売上が減少
695	和歌山	【流通業】	①公共工事の削減　②コロナ禍の影響に依る民需の低下
696	和歌山	【専門家・士業】	日本製鉄の減産、縮小
697	和歌山	【製造業】	コロナ禍により、アナログからデジタルへシフトしていく流れが加速したため、印刷物の需要が激減した。
698	和歌山	【製造業】	取引先が緊急事態宣言により休業したため
699	和歌山	【流通業】	コロナ禍により飲食関係の需要減
700	和歌山	【建設業】	ショールームへの集客不足、ウッドショックにより着工遅れが出始めた。
701	和歌山	【医療・福祉】	コロナにより立ち入り制限
702	和歌山	【流通業】	大型設備投資が減少した
703	和歌山	【サービス業】	消費者マインドの低下
704	和歌山	【流通業】	コロナ禍飲食・宿泊等のサービス業、又、イベント関連事業の受注が減少している。
705	和歌山	【流通業】	コロナウイルスの影響により、購買が減少している。
706	和歌山	【飲食店】宿泊業	コロナ
707	和歌山	【建設業】	決まっていた仕事がコロナの為延期になった等
708	和歌山	【物流業】	新型コロナの影響で経済が止まったことによる影響。モノが動かなかった影響。
709	和歌山	【製造業】	消費マインドの低下
710	和歌山	【製造業】	新型コロナウイルスによる影響
711	和歌山	【サービス業】	急速な時代変化、コロナ
712	和歌山	【建設業】	ウッドショックにより、それ以前の見積の単価に合わせるためのしわ寄せ

経営上の問題点・対応策について（3つまで選択）

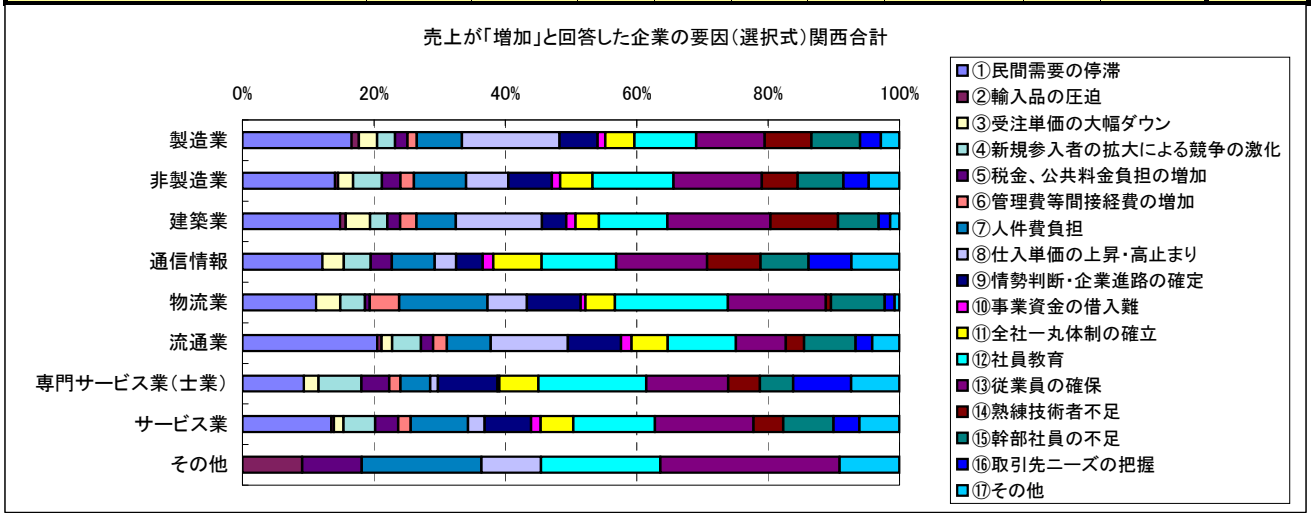
関西合計

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	175	364	84	15	15	89	33	128	0	539
②輸入品の圧迫	12	13	5	0	0	3	0	4	1	25
③受注単価の大幅ダウン	29	59	21	4	5	7	8	14	0	88
④新規参入者の拡大による競争	29	113	15	5	5	19	23	46	0	142
⑤税金、公共料金負担の増加	20	73	11	4	1	8	15	33	1	93
⑥管理費等間接経費の増加	15	53	14	0	6	9	6	18	0	68
⑦人件費負担	72	205	34	8	18	29	16	83	2	277
⑧仕入単価の上昇・高止まり	157	166	74	4	8	51	4	24	1	323
⑨情勢判断・企業進路の確定	61	171	21	5	11	35	32	67	0	232
⑩事業資金の借入難	12	33	8	2	1	7	1	14	0	45
⑪全社一丸体制の確立	47	127	20	9	6	24	21	47	0	174
⑫社員教育	99	319	59	14	23	45	58	118	2	418
⑬従業員の確保	110	348	89	17	20	33	44	142	3	458
⑭熟練技術者不足	75	141	58	10	1	12	17	43	0	216
⑮幹部社員の不足	78	180	35	9	11	34	18	73	0	258
⑯取引先ニーズの把握	33	99	10	8	2	11	31	37	0	132
⑰その他	30	121	8	9	1	18	26	58	1	151
回答数	412	1090	205	49	52	175	172	431	6	1502

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	42.5%	33.4%	41.0%	30.6%	28.8%	50.9%	19.2%	29.7%	0.0%	35.9%
②輸入品の圧迫	2.9%	1.2%	2.4%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%	0.9%	16.7%	1.7%
③受注単価の大幅ダウン	7.0%	5.4%	10.2%	8.2%	9.6%	4.0%	4.7%	3.2%	0.0%	5.9%
④新規参入者の拡大による競争	7.0%	10.4%	7.3%	10.2%	9.6%	10.9%	13.4%	10.7%	0.0%	9.5%
⑤税金、公共料金負担の増加	4.9%	6.7%	5.4%	8.2%	1.9%	4.6%	8.7%	7.7%	16.7%	6.2%
⑥管理費等間接経費の増加	3.6%	4.9%	6.8%	0.0%	11.5%	5.1%	3.5%	4.2%	0.0%	4.5%
⑦人件費負担	17.5%	18.8%	16.6%	16.3%	34.6%	16.6%	9.3%	19.3%	33.3%	18.4%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	38.1%	15.2%	36.1%	8.2%	15.4%	29.1%	2.3%	5.6%	16.7%	21.5%
⑨情勢判断・企業進路の確定	14.8%	15.7%	10.2%	10.2%	21.2%	20.0%	18.6%	15.5%	0.0%	15.4%
⑩事業資金の借入難	2.9%	3.0%	3.9%	4.1%	1.9%	4.0%	0.6%	3.2%	0.0%	3.0%
⑪全社一丸体制の確立	11.4%	11.7%	9.8%	18.4%	11.5%	13.7%	12.2%	10.9%	0.0%	11.6%
⑫社員教育	24.0%	29.3%	28.8%	28.6%	44.2%	25.7%	33.7%	27.4%	33.3%	27.8%
⑬従業員の確保	26.7%	31.9%	43.4%	34.7%	38.5%	18.9%	25.6%	32.9%	50.0%	30.5%
⑭熟練技術者不足	18.2%	12.9%	28.3%	20.4%	1.9%	6.9%	9.9%	10.0%	0.0%	14.4%
⑮幹部社員の不足	18.9%	16.5%	17.1%	18.4%	21.2%	19.4%	10.5%	16.9%	0.0%	17.2%
⑯取引先ニーズの把握	8.0%	9.1%	4.9%	16.3%	3.8%	6.3%	18.0%	8.6%	0.0%	8.8%
⑰その他	7.3%	11.1%	3.9%	18.4%	1.9%	10.3%	15.1%	13.5%	16.7%	10.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



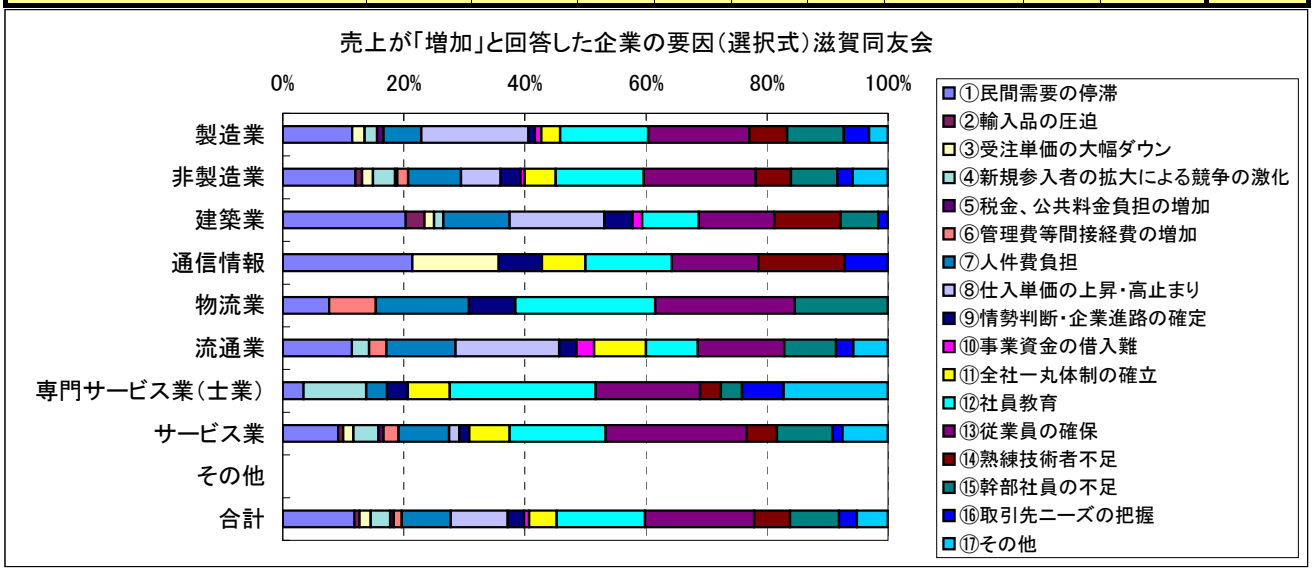
滋賀同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	11	33	13	3	1	4	1	11	0	44
②輸入品の圧迫	0	3	2	0	0	0	0	1	0	3
③受注単価の大幅ダウン	2	5	1	2	0	0	0	2	0	7
④新規参入者の拡大による競争	2	10	1	0	0	1	3	5	0	12
⑤税金、公共料金負担の増加	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
⑥管理費等間接経費の増加	0	5	0	0	1	1	0	3	0	5
⑦人件費負担	6	24	7	0	2	4	1	10	0	30
⑧仕入単価の上昇・高止まり	17	18	10	0	0	6	0	2	0	35
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	9	3	1	1	1	1	2	0	10
⑩事業資金の借入難	1	2	1	0	0	1	0	0	0	3
⑪全社一丸体制の確立	3	14	0	1	0	3	2	8	0	17
⑫社員教育	14	40	6	2	3	3	7	19	0	54
⑬従業員の確保	16	51	8	2	3	5	5	28	0	67
⑭熟練技術者不足	6	16	7	2	0	0	1	6	0	22
⑮幹部社員の不足	9	21	4	0	2	3	1	11	0	30
⑯取引先ニーズの把握	4	7	1	1	0	1	2	2	0	11
⑰その他	3	16	0	0	0	2	5	9	0	19
回答数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	29.7%	31.7%	65.0%	60.0%	20.0%	30.8%	7.7%	22.9%	－	31.2%
②輸入品の圧迫	0.0%	2.9%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	－	2.1%
③受注単価の大幅ダウン	5.4%	4.8%	5.0%	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	－	5.0%
④新規参入者の拡大による競争	5.4%	9.6%	5.0%	0.0%	0.0%	7.7%	23.1%	10.4%	－	8.5%
⑤税金、公共料金負担の増加	2.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	－	1.4%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	20.0%	7.7%	0.0%	6.3%	－	3.5%
⑦人件費負担	16.2%	23.1%	35.0%	0.0%	40.0%	30.8%	7.7%	20.8%	－	21.3%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	45.9%	17.3%	50.0%	0.0%	0.0%	46.2%	0.0%	4.2%	－	24.8%
⑨情勢判断・企業進路の確定	2.7%	8.7%	15.0%	20.0%	20.0%	7.7%	7.7%	4.2%	－	7.1%
⑩事業資金の借入難	2.7%	1.9%	5.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	2.1%
⑪全社一丸体制の確立	8.1%	13.5%	0.0%	20.0%	0.0%	23.1%	15.4%	16.7%	－	12.1%
⑫社員教育	37.8%	38.5%	30.0%	40.0%	60.0%	23.1%	53.8%	39.6%	－	38.3%
⑬従業員の確保	43.2%	49.0%	40.0%	40.0%	60.0%	38.5%	38.5%	58.3%	－	47.5%
⑭熟練技術者不足	16.2%	15.4%	35.0%	40.0%	0.0%	0.0%	7.7%	12.5%	－	15.6%
⑮幹部社員の不足	24.3%	20.2%	20.0%	0.0%	40.0%	23.1%	7.7%	22.9%	－	21.3%
⑯取引先ニーズの把握	10.8%	6.7%	5.0%	20.0%	0.0%	7.7%	15.4%	4.2%	－	7.8%
⑰その他	8.1%	15.4%	0.0%	0.0%	0.0%	15.4%	38.5%	18.8%	－	13.5%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



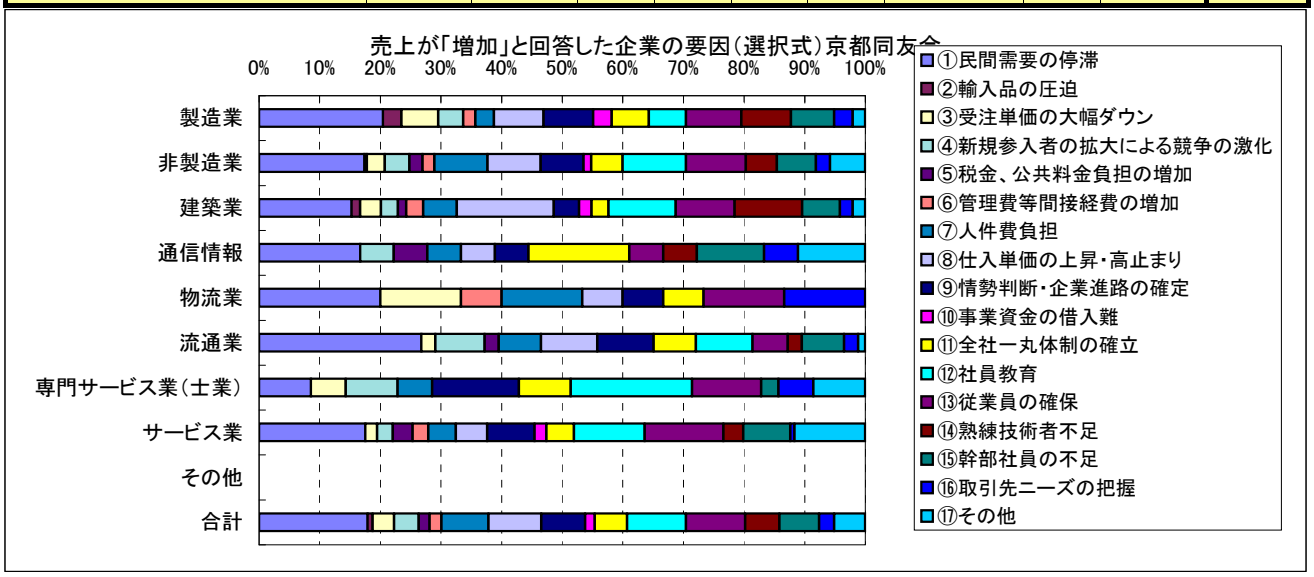
京都同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	20	81	22	3	3	23	3	27	0	101
②輸入品の圧迫	3	2	2	0	0	0	0	0	0	5
③受注単価の大幅ダウン	6	14	5	0	2	2	2	3	0	20
④新規参入者の拡大による競争	4	19	4	1	0	7	3	4	0	23
⑤税金、公共料金負担の増加	0	10	2	1	0	2	0	5	0	10
⑥管理費等間接経費の増加	2	9	4	0	1	0	0	4	0	11
⑦人件費負担	3	41	8	1	2	6	2	7	0	44
⑧仕入単価の上昇・高止まり	8	41	23	1	1	8	0	8	0	49
⑨情勢判断・企業進路の確定	8	33	6	1	1	8	5	12	0	41
⑩事業資金の借入難	3	6	3	0	0	0	0	3	0	9
⑪全社一丸体制の確立	6	24	4	3	1	6	3	7	0	30
⑫社員教育	6	49	16	0	0	8	7	18	0	55
⑬従業員の確保	9	46	14	1	2	5	4	20	0	55
⑭熟練技術者不足	8	24	16	1	0	2	0	5	0	32
⑮幹部社員の不足	7	30	9	2	0	6	1	12	0	37
⑯取引先ニーズの把握	3	11	3	1	2	2	2	1	0	14
⑰その他	2	27	3	2	0	1	3	18	0	29
回答数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	51.3%	42.4%	39.3%	37.5%	75.0%	69.7%	18.8%	36.5%	－	43.9%
②輸入品の圧迫	7.7%	1.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	2.2%
③受注単価の大幅ダウン	15.4%	7.3%	8.9%	0.0%	50.0%	6.1%	12.5%	4.1%	－	8.7%
④新規参入者の拡大による競争	10.3%	9.9%	7.1%	12.5%	0.0%	21.2%	18.8%	5.4%	－	10.0%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	5.2%	3.6%	12.5%	0.0%	6.1%	0.0%	6.8%	－	4.3%
⑥管理費等間接経費の増加	5.1%	4.7%	7.1%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	5.4%	－	4.8%
⑦人件費負担	7.7%	21.5%	14.3%	12.5%	50.0%	18.2%	12.5%	9.5%	－	19.1%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	20.5%	21.5%	41.1%	12.5%	25.0%	24.2%	0.0%	10.8%	－	21.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	20.5%	17.3%	10.7%	12.5%	25.0%	24.2%	31.3%	16.2%	－	17.8%
⑩事業資金の借入難	7.7%	3.1%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%	－	3.9%
⑪全社一丸体制の確立	15.4%	12.6%	7.1%	37.5%	25.0%	18.2%	18.8%	9.5%	－	13.0%
⑫社員教育	15.4%	25.7%	28.6%	0.0%	0.0%	24.2%	43.8%	24.3%	－	23.9%
⑬従業員の確保	23.1%	24.1%	25.0%	12.5%	50.0%	15.2%	25.0%	27.0%	－	23.9%
⑭熟練技術者不足	20.5%	12.6%	28.6%	12.5%	0.0%	6.1%	0.0%	6.8%	－	13.9%
⑮幹部社員の不足	17.9%	15.7%	16.1%	25.0%	0.0%	18.2%	6.3%	16.2%	－	16.1%
⑯取引先ニーズの把握	7.7%	5.8%	5.4%	12.5%	50.0%	6.1%	12.5%	1.4%	－	6.1%
⑰その他	5.1%	14.1%	5.4%	25.0%	0.0%	3.0%	18.8%	24.3%	－	12.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



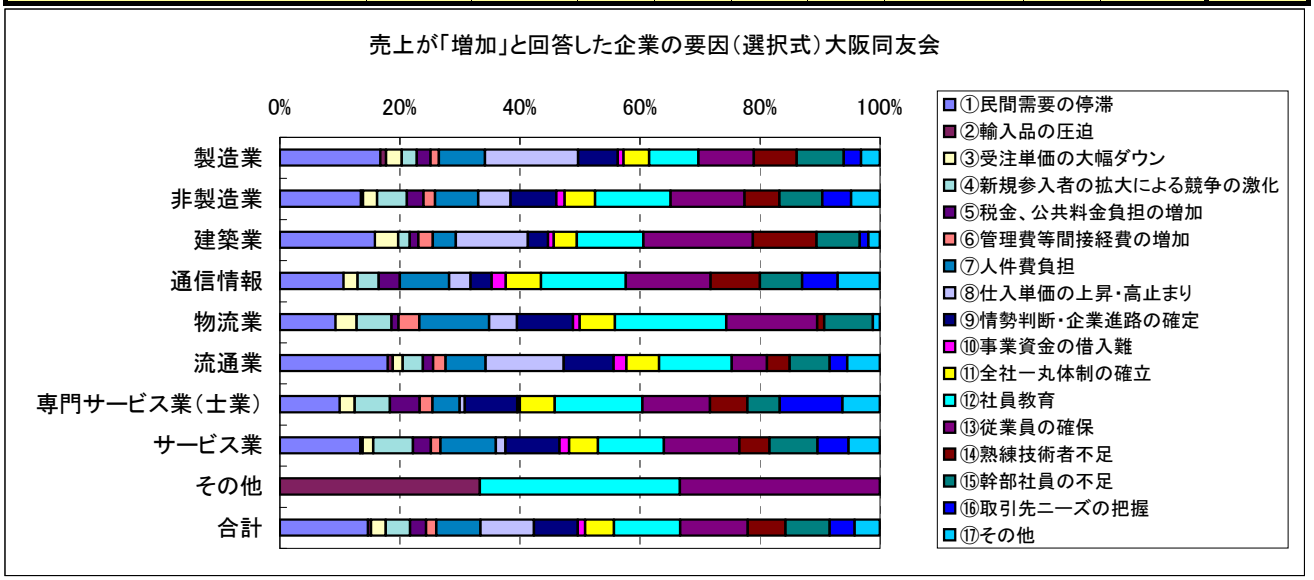
大阪同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	122	184	33	9	8	43	24	67	0	306
②輸入品の圧迫	7	5	0	0	0	2	0	2	1	12
③受注単価の大幅ダウン	19	32	8	2	3	4	6	9	0	51
④新規参入者の拡大による競争(	18	67	4	3	5	8	14	33	0	85
⑤税金、公共料金負担の増加	17	38	3	3	1	4	12	15	0	55
⑥管理費等間接経費の増加	10	26	5	0	3	5	5	8	0	36
⑦人件費負担	56	98	8	7	10	16	11	46	0	154
⑧仕入単価の上昇・高止まり	113	73	25	3	4	31	2	8	0	186
⑨情勢判断・企業進路の確定	48	104	7	3	8	20	21	45	0	152
⑩事業資金の借入難	7	19	2	2	1	5	1	8	0	26
⑪全社一丸体制の確立	31	69	8	5	5	13	14	24	0	100
⑫社員教育	60	171	23	12	16	29	35	55	1	231
⑬従業員の確保	67	168	38	12	13	14	27	63	1	235
⑭熟練技術者不足	52	79	22	7	1	9	15	25	0	131
⑮幹部社員の不足	57	97	15	6	7	16	13	40	0	154
⑯取引先ニーズの把握	21	66	3	5	0	7	25	26	0	87
⑰その他	23	65	4	6	1	13	15	26	0	88
回答数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	42.7%	30.9%	41.3%	29.0%	22.9%	42.6%	20.5%	29.0%	0.0%	34.7%
②輸入品の圧迫	2.4%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.9%	100.0%	1.4%
③受注単価の大幅ダウン	6.6%	5.4%	10.0%	6.5%	8.6%	4.0%	5.1%	3.9%	0.0%	5.8%
④新規参入者の拡大による競争(	6.3%	11.2%	5.0%	9.7%	14.3%	7.9%	12.0%	14.3%	0.0%	9.6%
⑤税金、公共料金負担の増加	5.9%	6.4%	3.8%	9.7%	2.9%	4.0%	10.3%	6.5%	0.0%	6.2%
⑥管理費等間接経費の増加	3.5%	4.4%	6.3%	0.0%	8.6%	5.0%	4.3%	3.5%	0.0%	4.1%
⑦人件費負担	19.6%	16.4%	10.0%	22.6%	28.6%	15.8%	9.4%	19.9%	0.0%	17.5%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	39.5%	12.2%	31.3%	9.7%	11.4%	30.7%	1.7%	3.5%	0.0%	21.1%
⑨情勢判断・企業進路の確定	16.8%	17.4%	8.8%	9.7%	22.9%	19.8%	17.9%	19.5%	0.0%	17.2%
⑩事業資金の借入難	2.4%	3.2%	2.5%	6.5%	2.9%	5.0%	0.9%	3.5%	0.0%	2.9%
⑪全社一丸体制の確立	10.8%	11.6%	10.0%	16.1%	14.3%	12.9%	12.0%	10.4%	0.0%	11.3%
⑫社員教育	21.0%	28.7%	28.8%	38.7%	45.7%	28.7%	29.9%	23.8%	100.0%	26.2%
⑬従業員の確保	23.4%	28.2%	47.5%	38.7%	37.1%	13.9%	23.1%	27.3%	100.0%	26.6%
⑭熟練技術者不足	18.2%	13.3%	27.5%	22.6%	2.9%	8.9%	12.8%	10.8%	0.0%	14.9%
⑮幹部社員の不足	19.9%	16.3%	18.8%	19.4%	20.0%	15.8%	11.1%	17.3%	0.0%	17.5%
⑯取引先ニーズの把握	7.3%	11.1%	3.8%	16.1%	0.0%	6.9%	21.4%	11.3%	0.0%	9.9%
⑰その他	8.0%	10.9%	5.0%	19.4%	2.9%	12.9%	12.8%	11.3%	0.0%	10.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



※兵庫同友会は設問なし

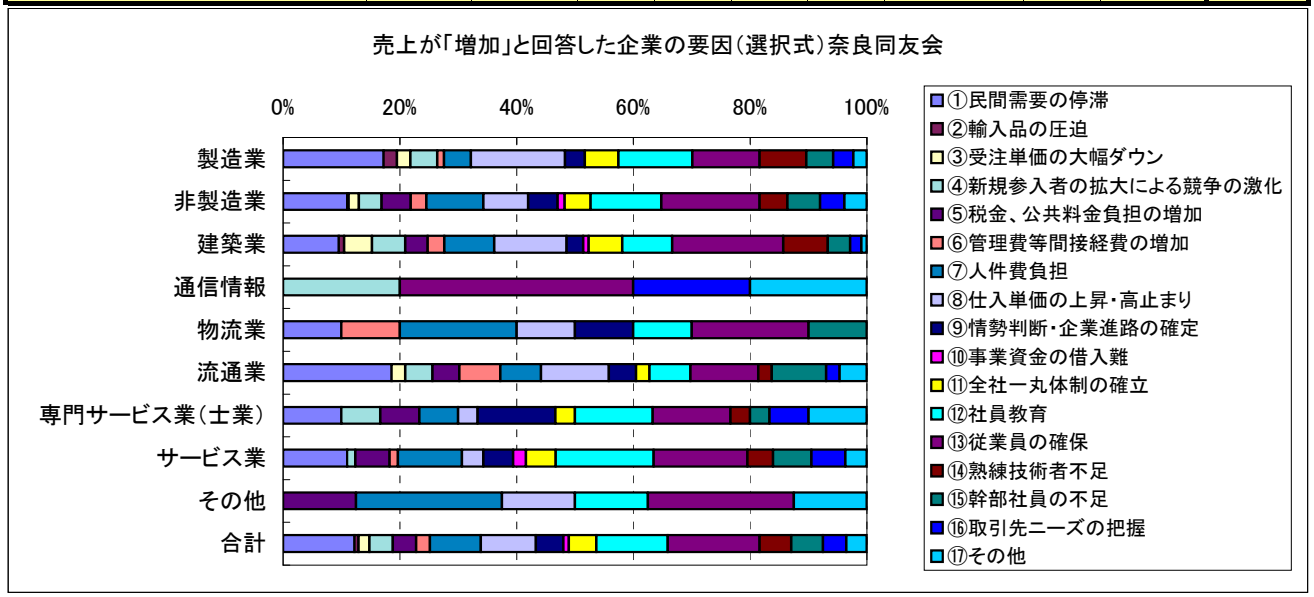
奈良同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	15	37	10	0	1	8	3	15	0	52
②輸入品の圧迫	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
③受注単価の大幅ダウン	2	6	5	0	0	1	0	0	0	8
④新規参入者の拡大による競争(	4	13	6	1	0	2	2	2	0	17
⑤税金、公共料金負担の増加	0	17	4	0	0	2	2	8	1	17
⑥管理費等間接経費の増加	1	9	3	0	1	3	0	2	0	10
⑦人件費負担	4	33	9	0	2	3	2	15	2	37
⑧仕入単価の上昇・高止まり	14	26	13	0	1	5	1	5	1	40
⑨情勢判断・企業進路の確定	3	17	3	0	1	2	4	7	0	20
⑩事業資金の借入難	0	4	1	0	0	0	0	3	0	4
⑪全社一丸体制の確立	5	15	6	0	0	1	1	7	0	20
⑫社員教育	11	41	9	0	1	3	4	23	1	52
⑬従業員の確保	10	57	20	2	2	5	4	22	2	67
⑭熟練技術者不足	7	16	8	0	0	1	1	6	0	23
⑮幹部社員の不足	4	19	4	0	1	4	1	9	0	23
⑯取引先ニーズの把握	3	14	2	1	0	1	2	8	0	17
⑰その他	2	13	1	1	0	2	3	5	1	15
回答数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	46.9%	27.4%	31.3%	0.0%	25.0%	53.3%	17.6%	25.4%	0.0%	31.1%
②輸入品の圧迫	6.3%	0.7%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
③受注単価の大幅ダウン	6.3%	4.4%	15.6%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%
④新規参入者の拡大による競争(	12.5%	9.6%	18.8%	33.3%	0.0%	13.3%	11.8%	3.4%	0.0%	10.2%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	12.6%	12.5%	0.0%	0.0%	13.3%	11.8%	13.6%	20.0%	10.2%
⑥管理費等間接経費の増加	3.1%	6.7%	9.4%	0.0%	25.0%	20.0%	0.0%	3.4%	0.0%	6.0%
⑦人件費負担	12.5%	24.4%	28.1%	0.0%	50.0%	20.0%	11.8%	25.4%	40.0%	22.2%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	43.8%	19.3%	40.6%	0.0%	25.0%	33.3%	5.9%	8.5%	20.0%	24.0%
⑨情勢判断・企業進路の確定	9.4%	12.6%	9.4%	0.0%	25.0%	13.3%	23.5%	11.9%	0.0%	12.0%
⑩事業資金の借入難	0.0%	3.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%	0.0%	2.4%
⑪全社一丸体制の確立	15.6%	11.1%	18.8%	0.0%	0.0%	6.7%	5.9%	11.9%	0.0%	12.0%
⑫社員教育	34.4%	30.4%	28.1%	0.0%	25.0%	20.0%	23.5%	39.0%	20.0%	31.1%
⑬従業員の確保	31.3%	42.2%	62.5%	66.7%	50.0%	33.3%	23.5%	37.3%	40.0%	40.1%
⑭熟練技術者不足	21.9%	11.9%	25.0%	0.0%	0.0%	6.7%	5.9%	10.2%	0.0%	13.8%
⑮幹部社員の不足	12.5%	14.1%	12.5%	0.0%	25.0%	26.7%	5.9%	15.3%	0.0%	13.8%
⑯取引先ニーズの把握	9.4%	10.4%	6.3%	33.3%	0.0%	6.7%	11.8%	13.6%	0.0%	10.2%
⑰その他	6.3%	9.6%	3.1%	33.3%	0.0%	13.3%	17.6%	8.5%	20.0%	9.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



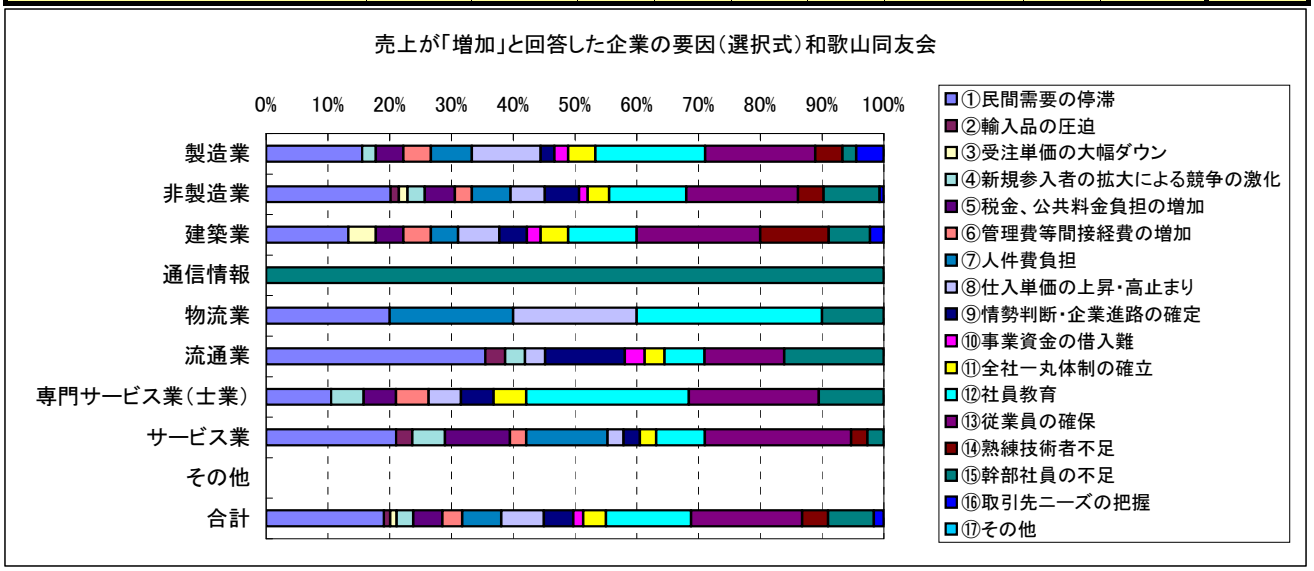
和歌山同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	7	29	6	0	2	11	2	8	0	36
②輸入品の圧迫	0	2	0	0	0	1	0	1	0	2
③受注単価の大幅ダウン	0	2	2	0	0	0	0	0	0	2
④新規参入者の拡大による競争	1	4	0	0	0	1	1	2	0	5
⑤税金、公共料金負担の増加	2	7	2	0	0	0	1	4	0	9
⑥管理費等間接経費の増加	2	4	2	0	0	0	1	1	0	6
⑦人件費負担	3	9	2	0	2	0	0	5	0	12
⑧仕入単価の上昇・高止まり	5	8	3	0	2	1	1	1	0	13
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	8	2	0	0	4	1	1	0	9
⑩事業資金の借入難	1	2	1	0	0	1	0	0	0	3
⑪全社一丸体制の確立	2	5	2	0	0	1	1	1	0	7
⑫社員教育	8	18	5	0	3	2	5	3	0	26
⑬従業員の確保	8	26	9	0	0	4	4	9	0	34
⑭熟練技術者不足	2	6	5	0	0	0	0	1	0	8
⑮幹部社員の不足	1	13	3	1	1	5	2	1	0	14
⑯取引先ニーズの把握	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
⑰その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	38.9%	45.3%	35.3%	0.0%	50.0%	84.6%	22.2%	42.1%	－	43.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	5.3%	－	2.4%
③受注単価の大幅ダウン	0.0%	3.1%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	2.4%
④新規参入者の拡大による競争	5.6%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	10.5%	－	6.1%
⑤税金、公共料金負担の増加	11.1%	10.9%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	21.1%	－	11.0%
⑥管理費等間接経費の増加	11.1%	6.3%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	5.3%	－	7.3%
⑦人件費負担	16.7%	14.1%	11.8%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	26.3%	－	14.6%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	27.8%	12.5%	17.6%	0.0%	50.0%	7.7%	11.1%	5.3%	－	15.9%
⑨情勢判断・企業進路の確定	5.6%	12.5%	11.8%	0.0%	0.0%	30.8%	11.1%	5.3%	－	11.0%
⑩事業資金の借入難	5.6%	3.1%	5.9%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	3.7%
⑪全社一丸体制の確立	11.1%	7.8%	11.8%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	5.3%	－	8.5%
⑫社員教育	44.4%	28.1%	29.4%	0.0%	75.0%	15.4%	55.6%	15.8%	－	31.7%
⑬従業員の確保	44.4%	40.6%	52.9%	0.0%	0.0%	30.8%	44.4%	47.4%	－	41.5%
⑭熟練技術者不足	11.1%	9.4%	29.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	－	9.8%
⑮幹部社員の不足	5.6%	20.3%	17.6%	50.0%	25.0%	38.5%	22.2%	5.3%	－	17.1%
⑯取引先ニーズの把握	11.1%	1.6%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	3.7%
⑰その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



経営上の問題点・対応策について（3つまで選択）

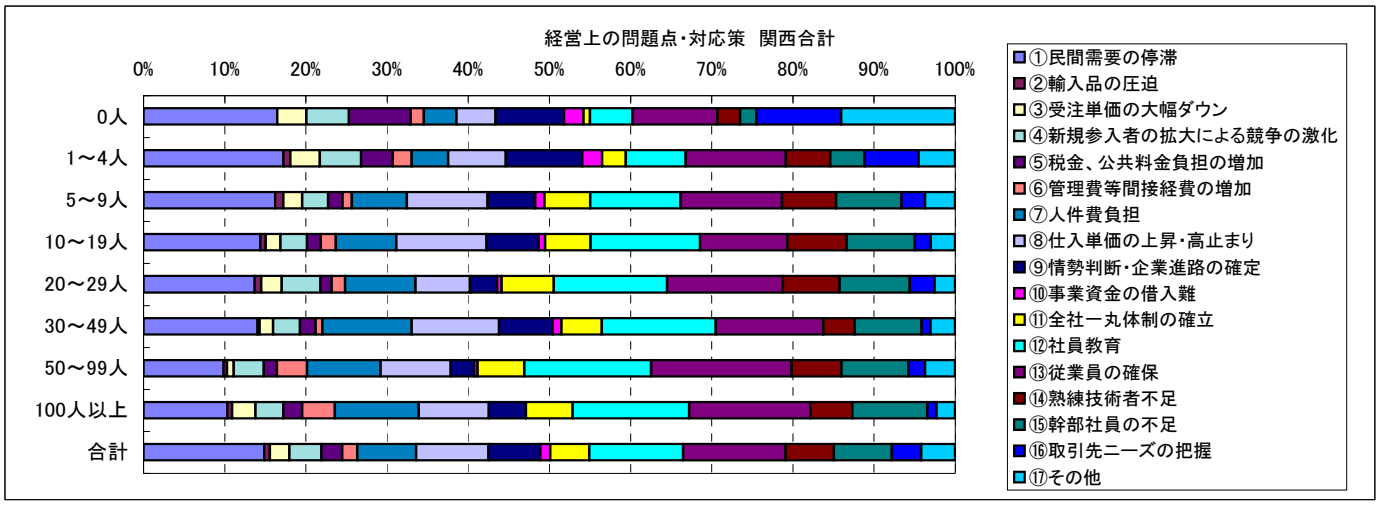
関西合計

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	41	119	127	110	49	51	24	18	539
②輸入品の圧迫	0	6	8	5	3	1	1	1	25
③受注単価の大幅ダウン	9	25	18	14	9	6	2	5	88
④新規参入者の拡大による競争(	13	35	25	25	17	12	9	6	142
⑤税金、公共料金負担の増加	19	27	14	13	5	7	4	4	93
⑥管理費等間接経費の増加	4	16	9	14	6	3	9	7	68
⑦人件費負担	10	31	53	57	31	40	22	18	262
⑧仕入単価の上昇・高止まり	12	49	78	85	24	39	21	15	323
⑨情勢判断・企業進路の確定	21	65	46	49	12	24	7	8	232
⑩事業資金の借入難	6	17	9	6	2	4	1	0	45
⑪全社一丸体制の確立	2	20	44	43	23	18	14	10	174
⑫社員教育	13	51	87	103	50	51	38	25	418
⑬従業員の確保	26	85	98	82	51	48	42	26	458
⑭熟練技術者不足	7	38	52	56	25	14	15	9	216
⑮幹部社員の不足	5	29	63	64	31	30	20	16	258
⑯取引先ニーズの把握	26	46	23	15	11	4	5	2	132
⑰その他	35	31	29	23	9	11	9	4	151
回答数	135	310	322	293	141	138	91	72	1502

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	30.4%	38.4%	39.4%	37.5%	34.8%	37.0%	26.4%	25.0%	35.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	1.9%	2.5%	1.7%	2.1%	0.7%	1.1%	1.4%	1.7%
③受注単価の大幅ダウン	6.7%	8.1%	5.6%	4.8%	6.4%	4.3%	2.2%	6.9%	5.9%
④新規参入者の拡大による競争(	9.6%	11.3%	7.8%	8.5%	12.1%	8.7%	9.9%	8.3%	9.5%
⑤税金、公共料金負担の増加	14.1%	8.7%	4.3%	4.4%	3.5%	5.1%	4.4%	5.6%	6.2%
⑥管理費等間接経費の増加	3.0%	5.2%	2.8%	4.8%	4.3%	2.2%	9.9%	9.7%	4.5%
⑦人件費負担	7.4%	10.0%	16.5%	19.5%	22.0%	29.0%	24.2%	25.0%	17.4%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	8.9%	15.8%	24.2%	29.0%	17.0%	28.3%	23.1%	20.8%	21.5%
⑨情勢判断・企業進路の確定	15.6%	21.0%	14.3%	16.7%	8.5%	17.4%	7.7%	11.1%	15.4%
⑩事業資金の借入難	4.4%	5.5%	2.8%	2.0%	1.4%	2.9%	1.1%	0.0%	3.0%
⑪全社一丸体制の確立	1.5%	6.5%	13.7%	14.7%	16.3%	13.0%	15.4%	13.9%	11.6%
⑫社員教育	9.6%	16.5%	27.0%	35.2%	35.5%	37.0%	41.8%	34.7%	27.8%
⑬従業員の確保	19.3%	27.4%	30.4%	28.0%	36.2%	34.8%	46.2%	36.1%	30.5%
⑭熟練技術者不足	5.2%	12.3%	16.1%	19.1%	17.7%	10.1%	16.5%	12.5%	14.4%
⑮幹部社員の不足	3.7%	9.4%	19.6%	21.8%	22.0%	21.7%	22.0%	22.2%	17.2%
⑯取引先ニーズの把握	19.3%	14.8%	7.1%	5.1%	7.8%	2.9%	5.5%	2.8%	8.8%
⑰その他	25.9%	10.0%	9.0%	7.8%	6.4%	8.0%	9.9%	5.6%	10.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



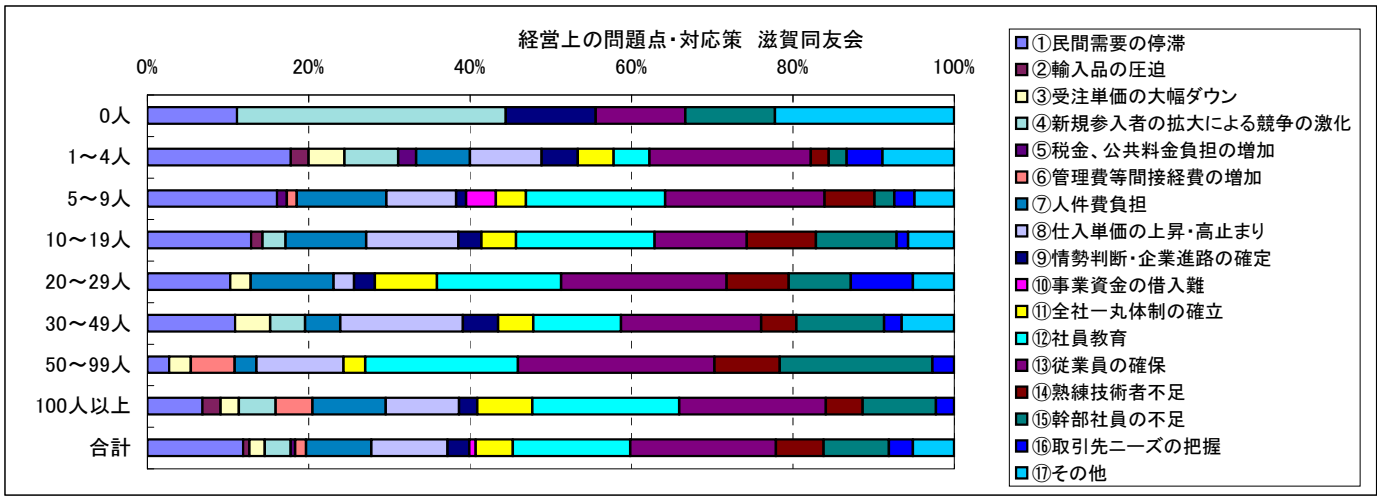
滋賀同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	1	8	13	9	4	5	1	3	44
②輸入品の圧迫	0	1	0	1	0	0	0	1	3
③受注単価の大幅ダウン	0	2	0	0	1	2	1	1	7
④新規参入者の拡大による競争	3	3	0	2	0	2	0	2	12
⑤税金、公共料金負担の増加	0	1	1	0	0	0	0	0	2
⑥管理費等間接経費の増加	0	0	1	0	0	0	2	2	5
⑦人件費負担	0	3	9	7	4	2	1	4	30
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0	4	7	8	1	7	4	4	35
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	2	1	2	1	2	0	1	10
⑩事業資金の借入難	0	0	3	0	0	0	0	0	3
⑪全社一丸体制の確立	0	2	3	3	3	2	1	3	17
⑫社員教育	0	2	14	12	6	5	7	8	54
⑬従業員の確保	1	9	16	8	8	8	9	8	67
⑭熟練技術者不足	0	1	5	6	3	2	3	2	22
⑮幹部社員の不足	1	1	2	7	3	5	7	4	30
⑯取引先ニーズの把握	0	2	2	1	3	1	1	1	11
⑰その他	2	4	4	4	2	3	0	0	19
回答数	6	20	30	23	16	19	11	16	141

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	16.7%	40.0%	43.3%	39.1%	25.0%	26.3%	9.1%	18.8%	31.2%
②輸入品の圧迫	0.0%	5.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	2.1%
③受注単価の大幅ダウン	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	6.3%	10.5%	9.1%	6.3%	5.0%
④新規参入者の拡大による競争	50.0%	15.0%	0.0%	8.7%	0.0%	10.5%	0.0%	12.5%	8.5%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	5.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%	12.5%	3.5%
⑦人件費負担	0.0%	15.0%	30.0%	30.4%	25.0%	10.5%	9.1%	25.0%	21.3%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	20.0%	23.3%	34.8%	6.3%	36.8%	36.4%	25.0%	24.8%
⑨情勢判断・企業進路の確定	16.7%	10.0%	3.3%	8.7%	6.3%	10.5%	0.0%	6.3%	7.1%
⑩事業資金の借入難	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	10.0%	10.0%	13.0%	18.8%	10.5%	9.1%	18.8%	12.1%
⑫社員教育	0.0%	10.0%	46.7%	52.2%	37.5%	26.3%	63.6%	50.0%	38.3%
⑬従業員の確保	16.7%	45.0%	53.3%	34.8%	50.0%	42.1%	81.8%	50.0%	47.5%
⑭熟練技術者不足	0.0%	5.0%	16.7%	26.1%	18.8%	10.5%	27.3%	12.5%	15.6%
⑮幹部社員の不足	16.7%	5.0%	6.7%	30.4%	18.8%	26.3%	63.6%	25.0%	21.3%
⑯取引先ニーズの把握	0.0%	10.0%	6.7%	4.3%	18.8%	5.3%	9.1%	6.3%	7.8%
⑰その他	33.3%	20.0%	13.3%	17.4%	12.5%	15.8%	0.0%	0.0%	13.5%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



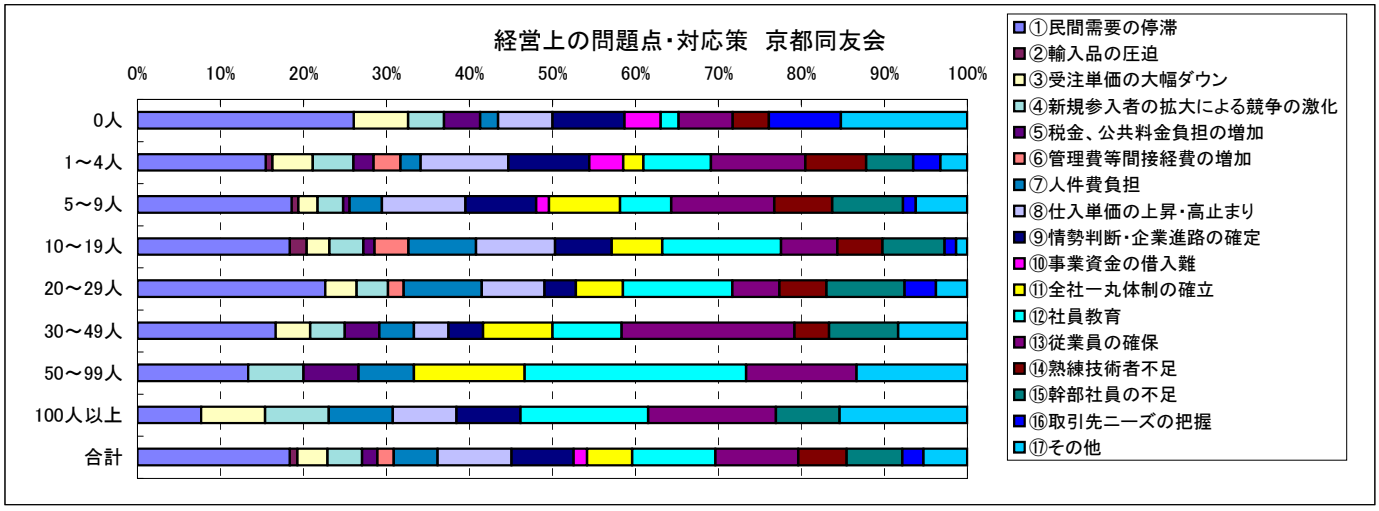
京都同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	12	19	24	27	12	4	2	1	101
②輸入品の圧迫	0	1	1	3	0	0	0	0	5
③受注単価の大幅ダウン	3	6	3	4	2	1	0	1	20
④新規参入者の拡大による競争	2	6	4	6	2	1	1	1	23
⑤税金、公共料金負担の増加	2	3	1	2	0	1	1	0	10
⑥管理費等間接経費の増加	0	4	0	6	1	0	0	0	11
⑦人件費負担	1	3	5	12	5	1	1	1	29
⑧仕入単価の上昇・高止まり	3	13	13	14	4	1	0	1	49
⑨情勢判断・企業進路の確定	4	12	11	10	2	1	0	1	41
⑩事業資金の借入難	2	5	2	0	0	0	0	0	9
⑪全社一丸体制の確立	0	3	11	9	3	2	2	0	30
⑫社員教育	1	10	8	21	7	2	4	2	55
⑬従業員の確保	3	14	16	10	3	5	2	2	55
⑭熟練技術者不足	2	9	9	8	3	1	0	0	32
⑮幹部社員の不足	0	7	11	11	5	2	0	1	37
⑯取引先ニーズの把握	4	4	2	2	2	0	0	0	14
⑰その他	7	4	8	2	2	2	2	2	29
回答数	25	52	54	56	19	11	6	7	230

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	48.0%	36.5%	44.4%	48.2%	63.2%	36.4%	33.3%	14.3%	43.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	1.9%	1.9%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
③受注単価の大幅ダウン	12.0%	11.5%	5.6%	7.1%	10.5%	9.1%	0.0%	14.3%	8.7%
④新規参入者の拡大による競争	8.0%	11.5%	7.4%	10.7%	10.5%	9.1%	16.7%	14.3%	10.0%
⑤税金、公共料金負担の増加	8.0%	5.8%	1.9%	3.6%	0.0%	9.1%	16.7%	0.0%	4.3%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	7.7%	0.0%	10.7%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%
⑦人件費負担	4.0%	5.8%	9.3%	21.4%	26.3%	9.1%	16.7%	14.3%	12.6%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	12.0%	25.0%	24.1%	25.0%	21.1%	9.1%	0.0%	14.3%	21.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	16.0%	23.1%	20.4%	17.9%	10.5%	9.1%	0.0%	14.3%	17.8%
⑩事業資金の借入難	8.0%	9.6%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	5.8%	20.4%	16.1%	15.8%	18.2%	33.3%	0.0%	13.0%
⑫社員教育	4.0%	19.2%	14.8%	37.5%	36.8%	18.2%	66.7%	28.6%	23.9%
⑬従業員の確保	12.0%	26.9%	29.6%	17.9%	15.8%	45.5%	33.3%	28.6%	23.9%
⑭熟練技術者不足	8.0%	17.3%	16.7%	14.3%	15.8%	9.1%	0.0%	0.0%	13.9%
⑮幹部社員の不足	0.0%	13.5%	20.4%	19.6%	26.3%	18.2%	0.0%	14.3%	16.1%
⑯取引先ニーズの把握	16.0%	7.7%	3.7%	3.6%	10.5%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
⑰その他	28.0%	7.7%	14.8%	3.6%	10.5%	18.2%	33.3%	28.6%	12.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



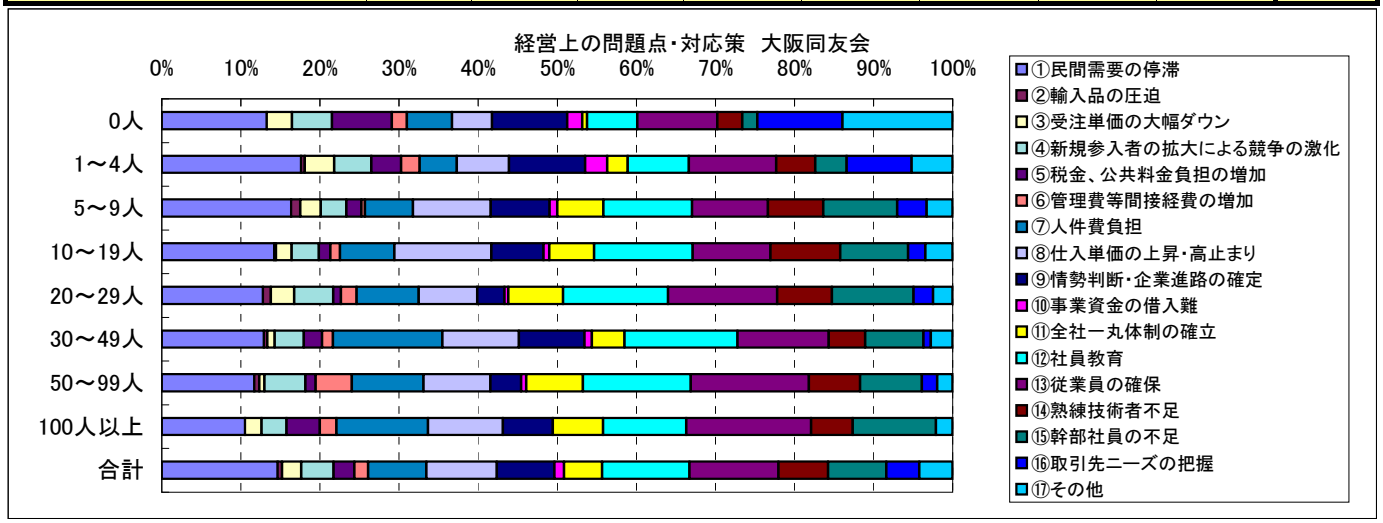
大阪同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	21	75	70	58	26	28	18	10	306
②輸入品の圧迫	0	2	5	1	2	1	1	0	12
③受注単価の大幅ダウン	5	16	11	8	6	2	1	2	51
④新規参入者の拡大による競争	8	20	14	14	10	8	8	3	85
⑤税金、公共料金負担の増加	12	16	8	6	2	5	2	4	55
⑥管理費等間接経費の増加	3	10	2	5	4	3	7	2	36
⑦人件費負担	9	20	26	28	16	30	14	11	154
⑧仕入単価の上昇・高止まり	8	28	42	50	15	21	13	9	186
⑨情勢判断・企業進路の確定	15	41	32	27	7	18	6	6	152
⑩事業資金の借入難	3	12	4	3	1	2	1	0	26
⑪全社一丸体制の確立	1	11	25	23	14	9	11	6	100
⑫社員教育	10	33	48	51	27	31	21	10	231
⑬従業員の確保	16	47	41	40	28	25	23	15	235
⑭熟練技術者不足	5	21	30	36	14	10	10	5	131
⑮幹部社員の不足	3	17	40	35	21	16	12	10	154
⑯取引先ニーズの把握	17	35	16	9	5	2	3	0	87
⑰その他	22	22	14	14	5	6	3	2	88
回答数	85	194	179	162	83	83	57	39	882

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	24.7%	38.7%	39.1%	35.8%	31.3%	33.7%	31.6%	25.6%	34.7%
②輸入品の圧迫	0.0%	1.0%	2.8%	0.6%	2.4%	1.2%	1.8%	0.0%	1.4%
③受注単価の大幅ダウン	5.9%	8.2%	6.1%	4.9%	7.2%	2.4%	1.8%	5.1%	5.8%
④新規参入者の拡大による競争	9.4%	10.3%	7.8%	8.6%	12.0%	9.6%	14.0%	7.7%	9.6%
⑤税金、公共料金負担の増加	14.1%	8.2%	4.5%	3.7%	2.4%	6.0%	3.5%	10.3%	6.2%
⑥管理費等間接経費の増加	3.5%	5.2%	1.1%	3.1%	4.8%	3.6%	12.3%	5.1%	4.1%
⑦人件費負担	10.6%	10.3%	14.5%	17.3%	19.3%	36.1%	24.6%	28.2%	17.5%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	9.4%	14.4%	23.5%	30.9%	18.1%	25.3%	22.8%	23.1%	21.1%
⑨情勢判断・企業進路の確定	17.6%	21.1%	17.9%	16.7%	8.4%	21.7%	10.5%	15.4%	17.2%
⑩事業資金の借入難	3.5%	6.2%	2.2%	1.9%	1.2%	2.4%	1.8%	0.0%	2.9%
⑪全社一丸体制の確立	1.2%	5.7%	14.0%	14.2%	16.9%	10.8%	19.3%	15.4%	11.3%
⑫社員教育	11.8%	17.0%	26.8%	31.5%	32.5%	37.3%	36.8%	25.6%	26.2%
⑬従業員の確保	18.8%	24.2%	22.9%	24.7%	33.7%	30.1%	40.4%	38.5%	26.6%
⑭熟練技術者不足	5.9%	10.8%	16.8%	22.2%	16.9%	12.0%	17.5%	12.8%	14.9%
⑮幹部社員の不足	3.5%	8.8%	22.3%	21.6%	25.3%	19.3%	21.1%	25.6%	17.5%
⑯取引先ニーズの把握	20.0%	18.0%	8.9%	5.6%	6.0%	2.4%	5.3%	0.0%	9.9%
⑰その他	25.9%	11.3%	7.8%	8.6%	6.0%	7.2%	5.3%	5.1%	10.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



※兵庫同友会は設問なし

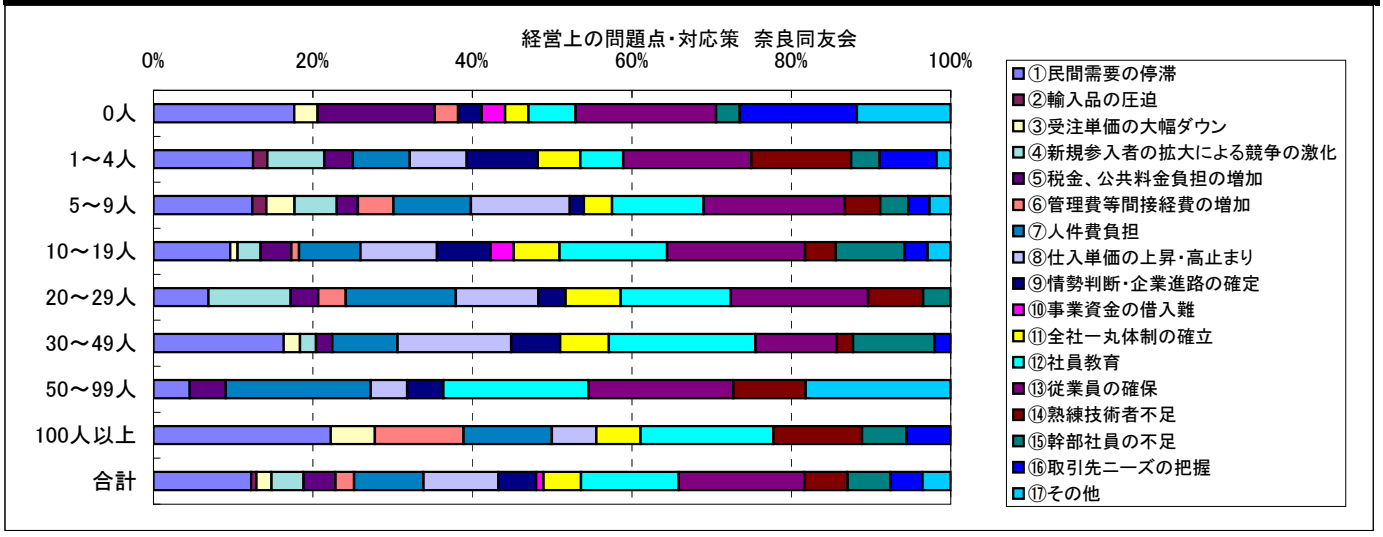
奈良同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	6	7	14	10	2	8	1	4	52
②輸入品の圧迫	0	1	2	0	0	0	0	0	3
③受注単価の大幅ダウン	1	0	4	1	0	1	0	1	8
④新規参入者の拡大による競争(	0	4	6	3	3	1	0	0	17
⑤税金、公共料金負担の増加	5	2	3	4	1	1	1	0	17
⑥管理費等間接経費の増加	1	0	5	1	1	0	0	2	10
⑦人件費負担	0	4	11	8	4	4	4	2	37
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0	4	14	10	3	7	1	1	40
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	5	2	7	1	3	1	0	20
⑩事業資金の借入難	1	0	0	3	0	0	0	0	4
⑪全社一丸体制の確立	1	3	4	6	2	3	0	1	20
⑫社員教育	2	3	13	14	4	9	4	3	52
⑬従業員の確保	6	9	20	18	5	5	4	0	67
⑭熟練技術者不足	0	7	5	4	2	1	2	2	23
⑮幹部社員の不足	1	2	4	9	1	5	0	1	23
⑯取引先ニーズの把握	5	4	3	3	0	1	0	1	17
⑰その他	4	1	3	3	0	0	4	0	15
回答数	18	26	43	36	11	14	11	8	167

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	33.3%	26.9%	32.6%	27.8%	18.2%	57.1%	9.1%	50.0%	31.1%
②輸入品の圧迫	0.0%	3.8%	4.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
③受注単価の大幅ダウン	5.6%	0.0%	9.3%	2.8%	0.0%	7.1%	0.0%	12.5%	4.8%
④新規参入者の拡大による競争(	0.0%	15.4%	14.0%	8.3%	27.3%	7.1%	0.0%	0.0%	10.2%
⑤税金、公共料金負担の増加	27.8%	7.7%	7.0%	11.1%	9.1%	7.1%	9.1%	0.0%	10.2%
⑥管理費等間接経費の増加	5.6%	0.0%	11.6%	2.8%	9.1%	0.0%	0.0%	25.0%	6.0%
⑦人件費負担	0.0%	15.4%	25.6%	22.2%	36.4%	28.6%	36.4%	25.0%	22.2%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	15.4%	32.6%	27.8%	27.3%	50.0%	9.1%	12.5%	24.0%
⑨情勢判断・企業進路の確定	5.6%	19.2%	4.7%	19.4%	9.1%	21.4%	9.1%	0.0%	12.0%
⑩事業資金の借入難	5.6%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%
⑪全社一丸体制の確立	5.6%	11.5%	9.3%	16.7%	18.2%	21.4%	0.0%	12.5%	12.0%
⑫社員教育	11.1%	11.5%	30.2%	38.9%	36.4%	64.3%	36.4%	37.5%	31.1%
⑬従業員の確保	33.3%	34.6%	46.5%	50.0%	45.5%	35.7%	36.4%	0.0%	40.1%
⑭熟練技術者不足	0.0%	26.9%	11.6%	11.1%	18.2%	7.1%	18.2%	25.0%	13.8%
⑮幹部社員の不足	5.6%	7.7%	9.3%	25.0%	9.1%	35.7%	0.0%	12.5%	13.8%
⑯取引先ニーズの把握	27.8%	15.4%	7.0%	8.3%	0.0%	7.1%	0.0%	12.5%	10.2%
⑰その他	22.2%	3.8%	7.0%	8.3%	0.0%	0.0%	36.4%	0.0%	9.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



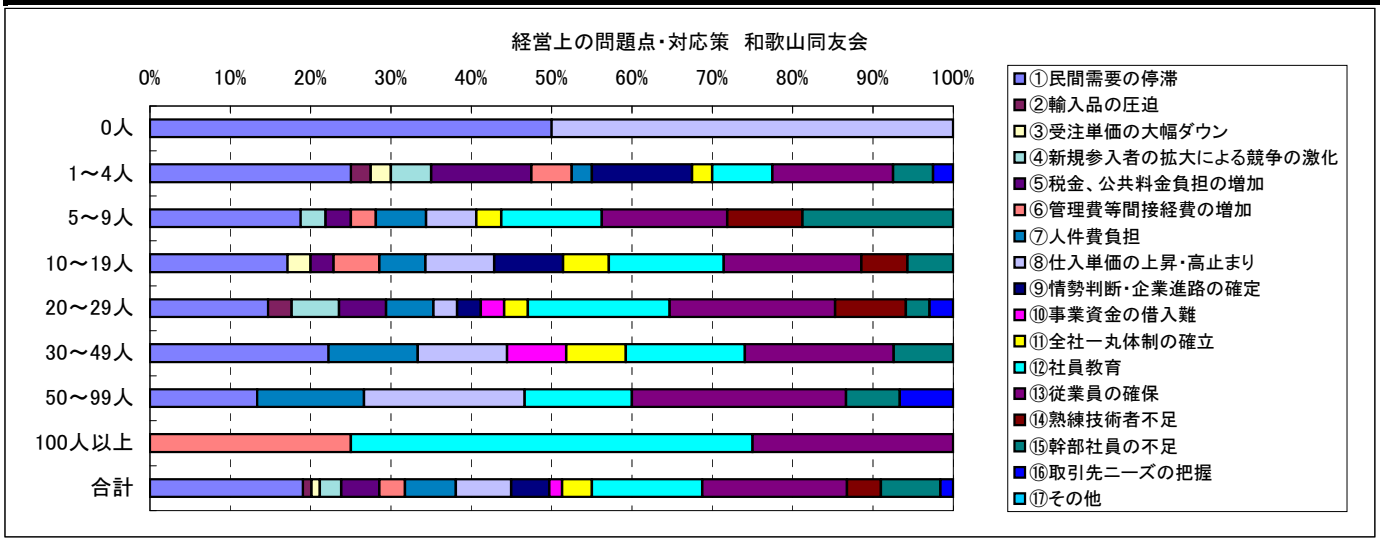
和歌山同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	1	10	6	6	5	6	2	0	36
②輸入品の圧迫	0	1	0	0	1	0	0	0	2
③受注単価の大幅ダウン	0	1	0	1	0	0	0	0	2
④新規参入者の拡大による競争	0	2	1	0	2	0	0	0	5
⑤税金、公共料金負担の増加	0	5	1	1	2	0	0	0	9
⑥管理費等間接経費の増加	0	2	1	2	0	0	0	1	6
⑦人件費負担	0	1	2	2	2	3	2	0	12
⑧仕入単価の上昇・高止まり	1	0	2	3	1	3	3	0	13
⑨情勢判断・企業進路の確定	0	5	0	3	1	0	0	0	9
⑩事業資金の借入難	0	0	0	0	1	2	0	0	3
⑪全社一丸体制の確立	0	1	1	2	1	2	0	0	7
⑫社員教育	0	3	4	5	6	4	2	2	26
⑬従業員の確保	0	6	5	6	7	5	4	1	34
⑭熟練技術者不足	0	0	3	2	3	0	0	0	8
⑮幹部社員の不足	0	2	6	2	1	2	1	0	14
⑯取引先ニーズの把握	0	1	0	0	1	0	1	0	3
⑰その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	1	18	16	16	12	11	6	2	82

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	100.0%	55.6%	37.5%	37.5%	41.7%	54.5%	33.3%	0.0%	43.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%
③受注単価の大幅ダウン	0.0%	5.6%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%
④新規参入者の拡大による競争	0.0%	11.1%	6.3%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	27.8%	6.3%	6.3%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	11.0%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	11.1%	6.3%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	7.3%
⑦人件費負担	0.0%	5.6%	12.5%	12.5%	16.7%	27.3%	33.3%	0.0%	14.6%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	100.0%	0.0%	12.5%	18.8%	8.3%	27.3%	50.0%	0.0%	15.9%
⑨情勢判断・企業進路の確定	0.0%	27.8%	0.0%	18.8%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	11.0%
⑩事業資金の借入難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	18.2%	0.0%	0.0%	3.7%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	5.6%	6.3%	12.5%	8.3%	18.2%	0.0%	0.0%	8.5%
⑫社員教育	0.0%	16.7%	25.0%	31.3%	50.0%	36.4%	33.3%	100.0%	31.7%
⑬従業員の確保	0.0%	33.3%	31.3%	37.5%	58.3%	45.5%	66.7%	50.0%	41.5%
⑭熟練技術者不足	0.0%	0.0%	18.8%	12.5%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.8%
⑮幹部社員の不足	0.0%	11.1%	37.5%	12.5%	8.3%	18.2%	16.7%	0.0%	17.1%
⑯取引先ニーズの把握	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	16.7%	0.0%	3.7%
⑰その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



経営上の問題点・対応策について（3つまで選択）

関西合計
製造業

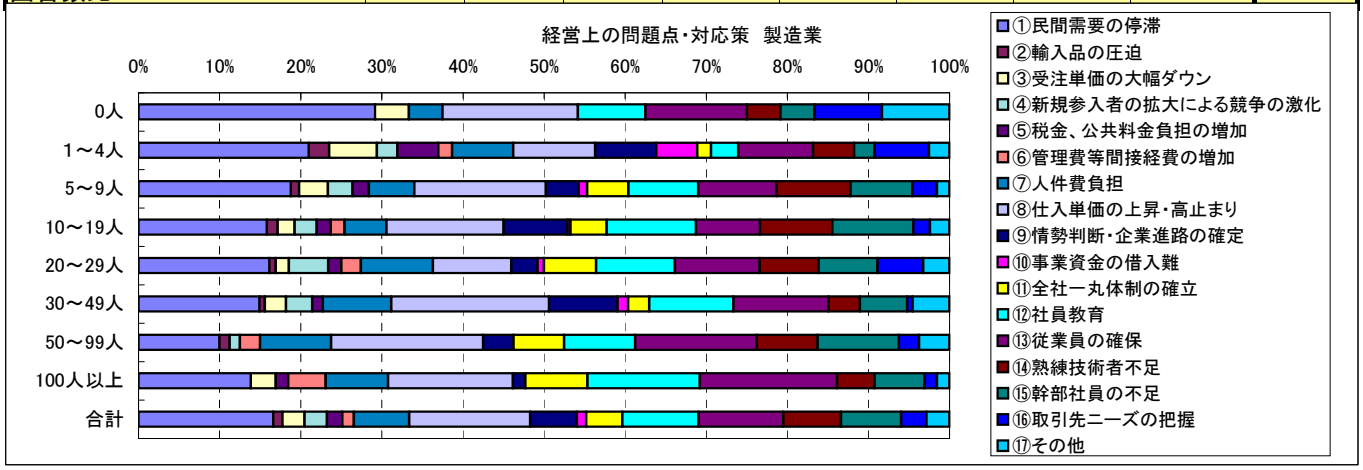
※回答数合計は兵庫同友会回答数を除く

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	7	25	37	46	20	23	8	9	175
②輸入品の圧迫	0	3	2	4	1	1	1	0	12
③受注単価の大幅ダウン	1	7	7	6	2	4	0	2	29
④新規参入者の拡大による競争の激化	0	3	6	8	6	5	1	0	29
⑤税金、公共料金負担の増加	0	6	4	5	2	2	0	1	20
⑥管理費等間接経費の増加	0	2	0	5	3	0	2	3	15
⑦人件費負担	1	9	11	15	11	13	7	5	72
⑧仕入単価の上昇・高止まり	4	12	32	42	12	30	15	10	157
⑨情勢判断・企業進路の確定	0	9	8	23	4	13	3	1	61
⑩事業資金の借入難	0	6	2	1	1	2	0	0	12
⑪全社一丸体制の確立	0	2	10	13	8	4	5	5	47
⑫社員教育	2	4	17	32	12	16	7	9	99
⑬従業員の確保	3	11	19	23	13	18	12	11	110
⑭熟練技術者不足	1	6	18	26	9	6	6	3	75
⑮幹部社員の不足	1	3	15	29	9	9	8	4	78
⑯取引先ニーズの把握	2	8	6	6	7	1	2	1	33
⑰その他	2	3	3	7	4	7	3	1	30
回答数	11	69	127	144	66	80	54	45	596

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	63.6%	36.2%	29.1%	31.9%	30.3%	28.8%	14.8%	20.0%	29.4%
②輸入品の圧迫	0.0%	4.3%	1.6%	2.8%	1.5%	1.3%	1.9%	0.0%	2.0%
③受注単価の大幅ダウン	9.1%	10.1%	5.5%	4.2%	3.0%	5.0%	0.0%	4.4%	4.9%
④新規参入者の拡大による競争の激化	0.0%	4.3%	4.7%	5.6%	9.1%	6.3%	1.9%	0.0%	4.9%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	8.7%	3.1%	3.5%	3.0%	2.5%	0.0%	2.2%	3.4%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	2.9%	0.0%	3.5%	4.5%	0.0%	3.7%	6.7%	2.5%
⑦人件費負担	9.1%	13.0%	8.7%	10.4%	16.7%	16.3%	13.0%	11.1%	12.1%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	36.4%	17.4%	25.2%	29.2%	18.2%	37.5%	27.8%	22.2%	26.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	0.0%	13.0%	6.3%	16.0%	6.1%	16.3%	5.6%	2.2%	10.2%
⑩事業資金の借入難	0.0%	8.7%	1.6%	0.7%	1.5%	2.5%	0.0%	0.0%	2.0%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	2.9%	7.9%	9.0%	12.1%	5.0%	9.3%	11.1%	7.9%
⑫社員教育	18.2%	5.8%	13.4%	22.2%	18.2%	20.0%	13.0%	20.0%	16.6%
⑬従業員の確保	27.3%	15.9%	15.0%	16.0%	19.7%	22.5%	22.2%	24.4%	18.5%
⑭熟練技術者不足	9.1%	8.7%	14.2%	18.1%	13.6%	7.5%	11.1%	6.7%	12.6%
⑮幹部社員の不足	9.1%	4.3%	11.8%	20.1%	13.6%	11.3%	14.8%	8.9%	13.1%
⑯取引先ニーズの把握	18.2%	11.6%	4.7%	4.2%	10.6%	1.3%	3.7%	2.2%	5.5%
⑰その他	18.2%	4.3%	2.4%	4.9%	6.1%	8.8%	5.6%	2.2%	5.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



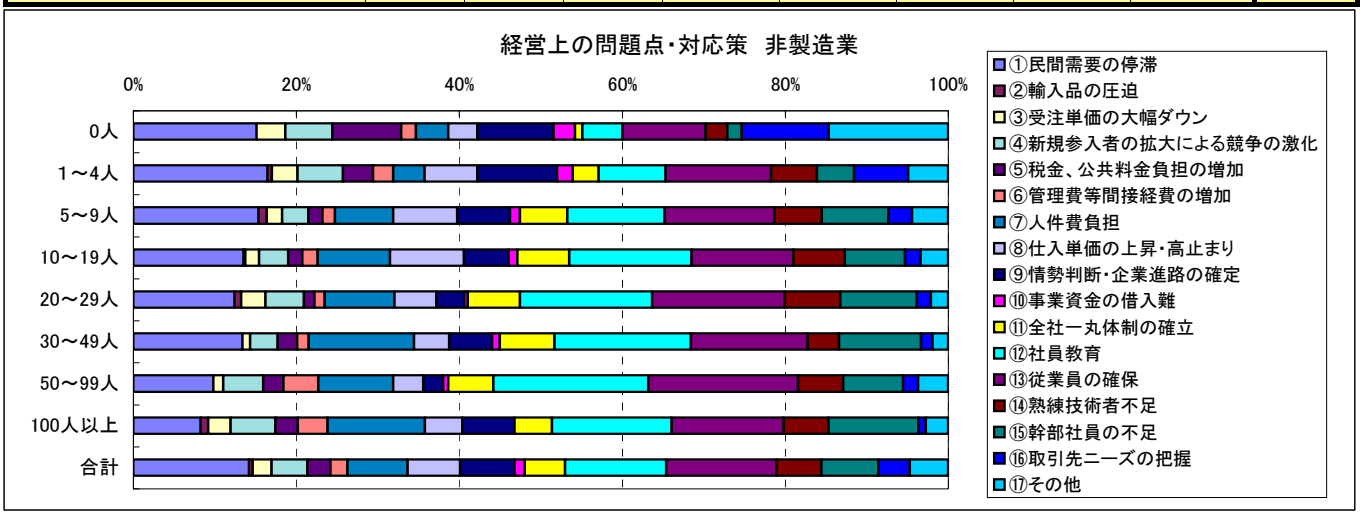
非製造業合計

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	34	94	90	64	29	28	16	9	364
②輸入品の圧迫	0	3	6	1	2	0	0	1	13
③受注単価の大幅ダウン	8	18	11	8	7	2	2	3	59
④新規参入者の拡大による競争の激化	13	32	19	17	11	7	8	6	113
⑤税金、公共料金負担の増加	19	21	10	8	3	5	4	3	73
⑥管理費等間接経費の増加	4	14	9	9	3	3	7	4	53
⑦人件費負担	9	22	42	42	20	27	15	13	190
⑧仕入単価の上昇・高止まり	8	37	46	43	12	9	6	5	166
⑨情勢判断・企業進路の確定	21	56	38	26	8	11	4	7	171
⑩事業資金の借入難	6	11	7	5	1	2	1	0	33
⑪全社一丸体制の確立	2	18	34	30	15	14	9	5	127
⑫社員教育	11	47	70	71	38	35	31	16	319
⑬従業員の確保	23	74	79	59	38	30	30	15	348
⑭熟練技術者不足	6	32	34	30	16	8	9	6	141
⑮幹部社員の不足	4	26	48	35	22	21	12	12	180
⑯取引先ニーズの把握	24	38	17	9	4	3	3	1	99
⑰その他	33	28	26	16	5	4	6	3	121
回答数	225	579	486	323	181	152	120	83	2149

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	15.1%	16.2%	18.5%	19.8%	16.0%	18.4%	13.3%	10.8%	16.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.5%	1.2%	0.3%	1.1%	0.0%	0.0%	1.2%	0.6%
③受注単価の大幅ダウン	3.6%	3.1%	2.3%	2.5%	3.9%	1.3%	1.7%	3.6%	2.7%
④新規参入者の拡大による競争の激化	5.8%	5.5%	3.9%	5.3%	6.1%	4.6%	6.7%	7.2%	5.3%
⑤税金、公共料金負担の増加	8.4%	3.6%	2.1%	2.5%	1.7%	3.3%	3.3%	3.6%	3.4%
⑥管理費等間接経費の増加	1.8%	2.4%	1.9%	2.8%	1.7%	2.0%	5.8%	4.8%	2.5%
⑦人件費負担	4.0%	3.8%	8.6%	13.0%	11.0%	17.8%	12.5%	15.7%	8.8%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	3.6%	6.4%	9.5%	13.3%	6.6%	5.9%	5.0%	6.0%	7.7%
⑨情勢判断・企業進路の確定	9.3%	9.7%	7.8%	8.0%	4.4%	7.2%	3.3%	8.4%	8.0%
⑩事業資金の借入難	2.7%	1.9%	1.4%	1.5%	0.6%	1.3%	0.8%	0.0%	1.5%
⑪全社一丸体制の確立	0.9%	3.1%	7.0%	9.3%	8.3%	9.2%	7.5%	6.0%	5.9%
⑫社員教育	4.9%	8.1%	14.4%	22.0%	21.0%	23.0%	25.8%	19.3%	14.8%
⑬従業員の確保	10.2%	12.8%	16.3%	18.3%	21.0%	19.7%	25.0%	18.1%	16.2%
⑭熟練技術者不足	2.7%	5.5%	7.0%	9.3%	8.8%	5.3%	7.5%	7.2%	6.6%
⑮幹部社員の不足	1.8%	4.5%	9.9%	10.8%	12.2%	13.8%	10.0%	14.5%	8.4%
⑯取引先ニーズの把握	10.7%	6.6%	3.5%	2.8%	2.2%	2.0%	2.5%	1.2%	4.6%
⑰その他	14.7%	4.8%	5.3%	5.0%	2.8%	2.6%	5.0%	3.6%	5.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



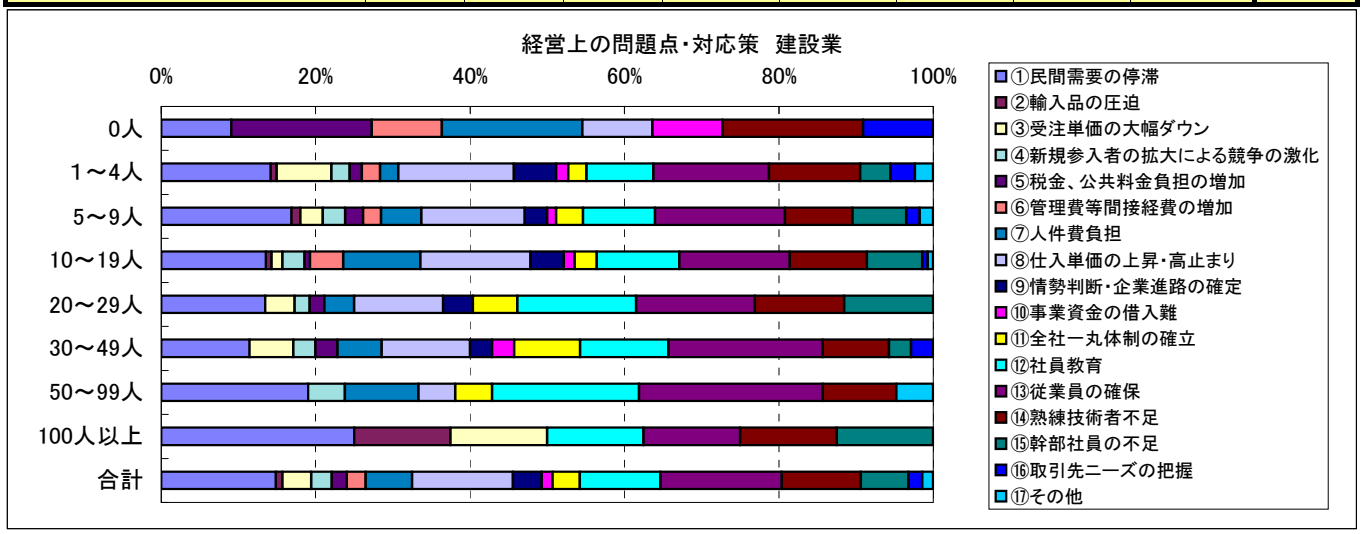
建設業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	1	18	29	19	7	4	4	2	84
②輸入品の圧迫	0	1	2	1	0	0	0	1	5
③受注単価の大幅ダウン	0	9	5	2	2	2	0	1	21
④新規参入者の拡大による競争の激化	0	3	5	4	1	1	1	0	15
⑤税金、公共料金負担の増加	2	2	4	1	1	1	0	0	11
⑥管理費等間接経費の増加	1	3	4	6	0	0	0	0	14
⑦人件費負担	2	3	9	14	2	2	2	0	34
⑧仕入単価の上昇・高止まり	1	19	23	20	6	4	1	0	74
⑨情勢判断・企業進路の確定	0	7	5	6	2	1	0	0	21
⑩事業資金の借入難	1	2	2	2	0	1	0	0	8
⑪全社一丸体制の確立	0	3	6	4	3	3	1	0	20
⑫社員教育	0	11	16	15	8	4	4	1	59
⑬従業員の確保	0	19	29	20	8	7	5	1	89
⑭熟練技術者不足	2	15	15	14	6	3	2	1	58
⑮幹部社員の不足	0	5	12	10	6	1	0	1	35
⑯取引先ニーズの把握	1	4	3	1	0	1	0	0	10
⑰その他	0	3	3	1	0	0	1	0	8
回答数	24	133	133	88	35	25	13	4	455

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	4.2%	13.5%	21.8%	21.6%	20.0%	16.0%	30.8%	50.0%	18.5%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.8%	1.5%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	1.1%
③受注単価の大幅ダウン	0.0%	6.8%	3.8%	2.3%	5.7%	8.0%	0.0%	25.0%	4.6%
④新規参入者の拡大による競争の激化	0.0%	2.3%	3.8%	4.5%	2.9%	4.0%	7.7%	0.0%	3.3%
⑤税金、公共料金負担の増加	8.3%	1.5%	3.0%	1.1%	2.9%	4.0%	0.0%	0.0%	2.4%
⑥管理費等間接経費の増加	4.2%	2.3%	3.0%	6.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
⑦人件費負担	8.3%	2.3%	6.8%	15.9%	5.7%	8.0%	15.4%	0.0%	7.5%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	4.2%	14.3%	17.3%	22.7%	17.1%	16.0%	7.7%	0.0%	16.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	0.0%	5.3%	3.8%	6.8%	5.7%	4.0%	0.0%	0.0%	4.6%
⑩事業資金の借入難	4.2%	1.5%	1.5%	2.3%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	1.8%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	2.3%	4.5%	4.5%	8.6%	12.0%	7.7%	0.0%	4.4%
⑫社員教育	0.0%	8.3%	12.0%	17.0%	22.9%	16.0%	30.8%	25.0%	13.0%
⑬従業員の確保	0.0%	14.3%	21.8%	22.7%	22.9%	28.0%	38.5%	25.0%	19.6%
⑭熟練技術者不足	8.3%	11.3%	11.3%	15.9%	17.1%	12.0%	15.4%	25.0%	12.7%
⑮幹部社員の不足	0.0%	3.8%	9.0%	11.4%	17.1%	4.0%	0.0%	25.0%	7.7%
⑯取引先ニーズの把握	4.2%	3.0%	2.3%	1.1%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	2.2%
⑰その他	0.0%	2.3%	2.3%	1.1%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	1.8%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



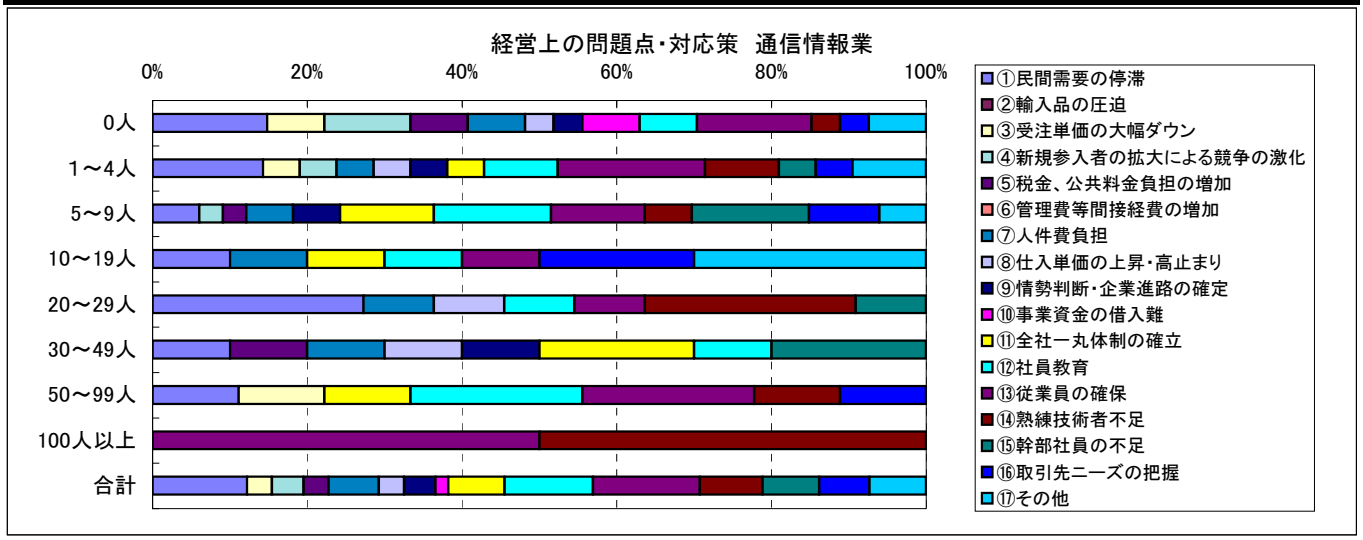
通信情報業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	4	3	2	1	3	1	1	0	15
②輸入品の圧迫	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③受注単価の大幅ダウン	2	1	0	0	0	0	1	0	4
④新規参入者の拡大による競争の激化	3	1	1	0	0	0	0	0	5
⑤税金、公共料金負担の増加	2	0	1	0	0	1	0	0	4
⑥管理費等間接経費の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦人件費負担	2	1	2	1	1	1	0	0	8
⑧仕入単価の上昇・高止まり	1	1	0	0	1	1	0	0	4
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	1	2	0	0	1	0	0	5
⑩事業資金の借入難	2	0	0	0	0	0	0	0	2
⑪全社一丸体制の確立	0	1	4	1	0	2	1	0	9
⑫社員教育	2	2	5	1	1	1	2	0	14
⑬従業員の確保	4	4	4	1	1	0	2	1	17
⑭熟練技術者不足	1	2	2	0	3	0	1	1	10
⑮幹部社員の不足	0	1	5	0	1	2	0	0	9
⑯取引先ニーズの把握	1	1	3	2	0	0	1	0	8
⑰その他	2	2	2	3	0	0	0	0	9
回答数	9	17	16	8	7	4	2	3	66

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	44.4%	17.6%	12.5%	12.5%	42.9%	25.0%	50.0%	0.0%	22.7%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③受注単価の大幅ダウン	22.2%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	6.1%
④新規参入者の拡大による競争の激化	33.3%	5.9%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.6%
⑤税金、公共料金負担の増加	22.2%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	6.1%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦人件費負担	22.2%	5.9%	12.5%	12.5%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	12.1%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	11.1%	5.9%	0.0%	0.0%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	6.1%
⑨情勢判断・企業進路の確定	11.1%	5.9%	12.5%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	7.6%
⑩事業資金の借入難	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	5.9%	25.0%	12.5%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	13.6%
⑫社員教育	22.2%	11.8%	31.3%	12.5%	14.3%	25.0%	100.0%	0.0%	21.2%
⑬従業員の確保	44.4%	23.5%	25.0%	12.5%	14.3%	0.0%	100.0%	33.3%	25.8%
⑭熟練技術者不足	11.1%	11.8%	12.5%	0.0%	42.9%	0.0%	50.0%	33.3%	15.2%
⑮幹部社員の不足	0.0%	5.9%	31.3%	0.0%	14.3%	50.0%	0.0%	0.0%	13.6%
⑯取引先ニーズの把握	11.1%	5.9%	18.8%	25.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	12.1%
⑰その他	22.2%	11.8%	12.5%	37.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



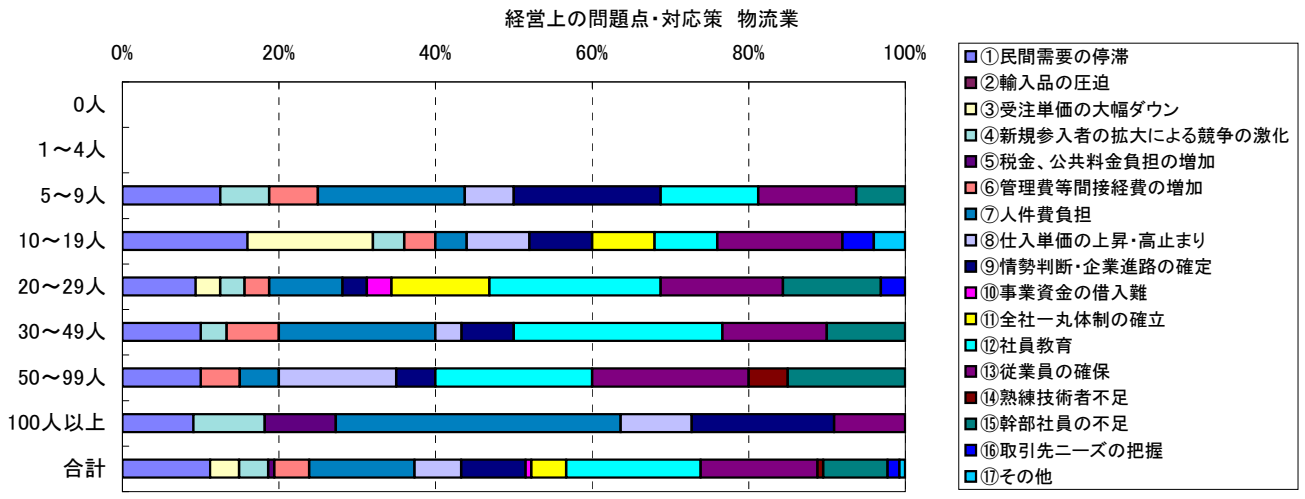
物流業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	0	0	2	4	3	3	2	1	15
②輸入品の圧迫	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③受注単価の大幅ダウン	0	0	0	4	1	0	0	0	5
④新規参入者の拡大による競争の激化	0	0	1	1	1	1	0	1	5
⑤税金、公共料金負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑥管理費等間接経費の増加	0	0	1	1	1	2	1	0	6
⑦人件費負担	0	0	3	1	3	6	1	4	18
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0	0	1	2	0	1	3	1	8
⑨情勢判断・企業進路の確定	0	0	3	2	1	2	1	2	11
⑩事業資金の借入難	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑪全社一丸体制の確立	0	0	0	2	4	0	0	0	6
⑫社員教育	0	0	2	2	7	8	4	0	23
⑬従業員の確保	0	0	2	4	5	4	4	1	20
⑭熟練技術者不足	0	0	0	0	0	0	1	0	1
⑮幹部社員の不足	0	0	1	0	4	3	3	0	11
⑯取引先ニーズの把握	0	0	0	1	1	0	0	0	2
⑰その他	0	0	0	1	0	0	0	0	1
回答数	2	1	10	9	19	15	12	8	76

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	0.0%	0.0%	20.0%	44.4%	15.8%	20.0%	16.7%	12.5%	19.7%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③受注単価の大幅ダウン	0.0%	0.0%	0.0%	44.4%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.6%
④新規参入者の拡大による競争の激化	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	5.3%	6.7%	0.0%	12.5%	6.6%
⑤税金、公共料金負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	1.3%
⑥管理費等間接経費の増加	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	5.3%	13.3%	8.3%	0.0%	7.9%
⑦人件費負担	0.0%	0.0%	30.0%	11.1%	15.8%	40.0%	8.3%	50.0%	23.7%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	0.0%	10.0%	22.2%	0.0%	6.7%	25.0%	12.5%	10.5%
⑨情勢判断・企業進路の確定	0.0%	0.0%	30.0%	22.2%	5.3%	13.3%	8.3%	25.0%	14.5%
⑩事業資金の借入難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	21.1%	0.0%	0.0%	0.0%	7.9%
⑫社員教育	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	36.8%	53.3%	33.3%	0.0%	30.3%
⑬従業員の確保	0.0%	0.0%	20.0%	44.4%	26.3%	26.7%	33.3%	12.5%	26.3%
⑭熟練技術者不足	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	1.3%
⑮幹部社員の不足	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	21.1%	20.0%	25.0%	0.0%	14.5%
⑯取引先ニーズの把握	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%
⑰その他	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



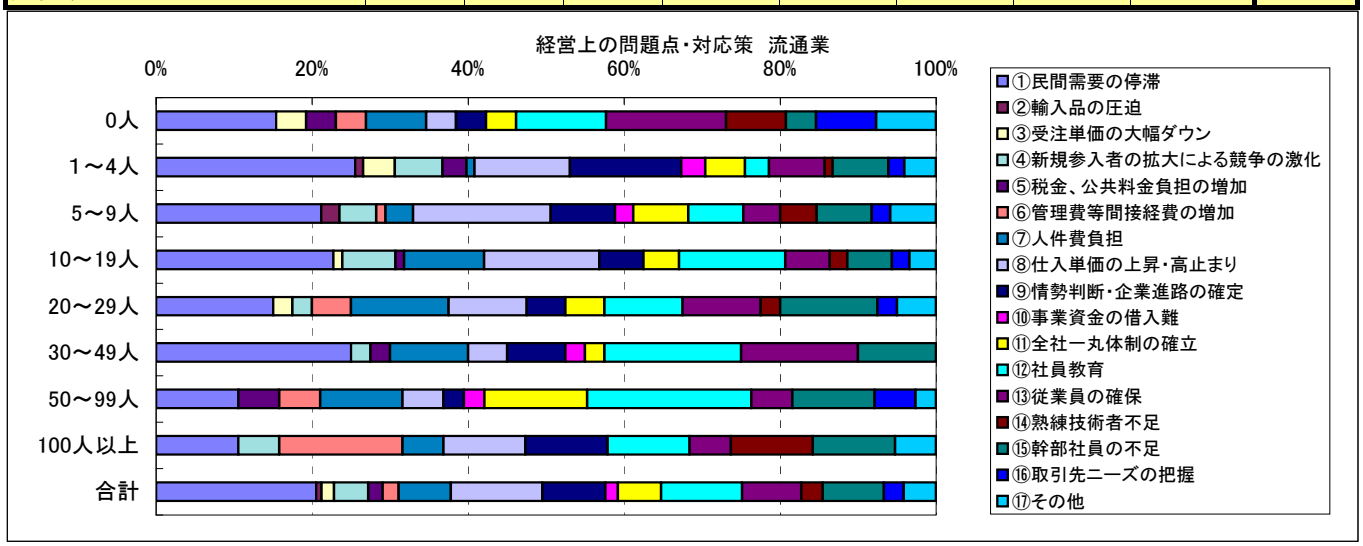
流通業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	4	25	18	20	6	10	4	2	89
②輸入品の圧迫	0	1	2	0	0	0	0	0	3
③受注単価の大幅ダウン	1	4	0	1	1	0	0	0	7
④新規参入者の拡大による競争の激化	0	6	4	6	1	1	0	1	19
⑤税金、公共料金負担の増加	1	3	0	1	0	1	2	0	8
⑥管理費等間接経費の増加	1	0	1	0	2	0	2	3	9
⑦人件費負担	2	1	3	9	5	4	4	1	29
⑧仕入単価の上昇・高止まり	1	12	15	13	4	2	2	2	51
⑨情勢判断・企業進路の確定	1	14	7	5	2	3	1	2	35
⑩事業資金の借入難	0	3	2	0	0	1	1	0	7
⑪全社一丸体制の確立	1	5	6	4	2	1	5	0	24
⑫社員教育	3	3	6	12	4	7	8	2	45
⑬従業員の確保	4	7	4	5	4	6	2	1	33
⑭熟練技術者不足	2	1	4	2	1	0	0	2	12
⑮幹部社員の不足	1	7	6	5	5	4	4	2	34
⑯取引先ニーズの把握	2	2	2	2	1	0	2	0	11
⑰その他	2	4	5	3	2	0	1	1	18
回答数	19	77	78	64	29	27	23	16	333

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	21.1%	32.5%	23.1%	31.3%	20.7%	37.0%	17.4%	12.5%	26.7%
②輸入品の圧迫	0.0%	1.3%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
③受注単価の大幅ダウン	5.3%	5.2%	0.0%	1.6%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
④新規参入者の拡大による競争の激化	0.0%	7.8%	5.1%	9.4%	3.4%	3.7%	0.0%	6.3%	5.7%
⑤税金、公共料金負担の増加	5.3%	3.9%	0.0%	1.6%	0.0%	3.7%	8.7%	0.0%	2.4%
⑥管理費等間接経費の増加	5.3%	0.0%	1.3%	0.0%	6.9%	0.0%	8.7%	18.8%	2.7%
⑦人件費負担	10.5%	1.3%	3.8%	14.1%	17.2%	14.8%	17.4%	6.3%	8.7%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	5.3%	15.6%	19.2%	20.3%	13.8%	7.4%	8.7%	12.5%	15.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	5.3%	18.2%	9.0%	7.8%	6.9%	11.1%	4.3%	12.5%	10.5%
⑩事業資金の借入難	0.0%	3.9%	2.6%	0.0%	0.0%	3.7%	4.3%	0.0%	2.1%
⑪全社一丸体制の確立	5.3%	6.5%	7.7%	6.3%	6.9%	3.7%	21.7%	0.0%	7.2%
⑫社員教育	15.8%	3.9%	7.7%	18.8%	13.8%	25.9%	34.8%	12.5%	13.5%
⑬従業員の確保	21.1%	9.1%	5.1%	7.8%	13.8%	22.2%	8.7%	6.3%	9.9%
⑭熟練技術者不足	10.5%	1.3%	5.1%	3.1%	3.4%	0.0%	0.0%	12.5%	3.6%
⑮幹部社員の不足	5.3%	9.1%	7.7%	7.8%	17.2%	14.8%	17.4%	12.5%	10.2%
⑯取引先ニーズの把握	10.5%	2.6%	2.6%	3.1%	3.4%	0.0%	8.7%	0.0%	3.3%
⑰その他	10.5%	5.2%	6.4%	4.7%	6.9%	0.0%	4.3%	6.3%	5.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



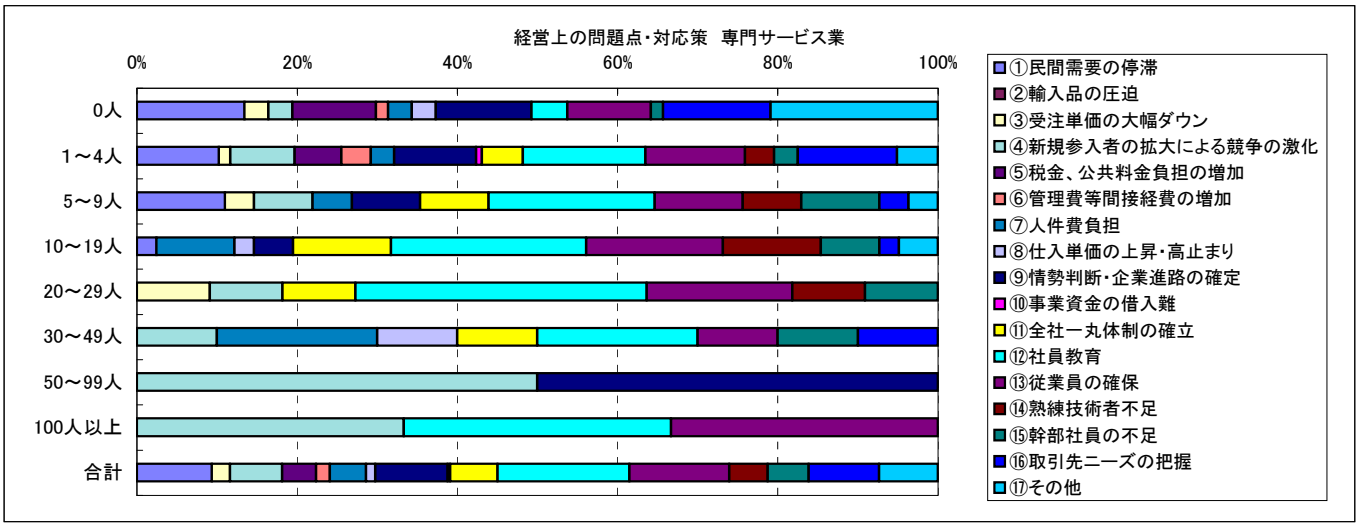
専門サービス業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	9	14	9	1	0	0	0	0	33
②輸入品の圧迫	0	0	0	0	0	0	0	0	0
③受注単価の大幅ダウン	2	2	3	0	1	0	0	0	8
④新規参入者の拡大による競争の激化	2	11	6	0	1	1	1	1	23
⑤税金、公共料金負担の増加	7	8	0	0	0	0	0	0	15
⑥管理費等間接経費の増加	1	5	0	0	0	0	0	0	6
⑦人件費負担	2	4	4	4	0	2	0	0	16
⑧仕入単価の上昇・高止まり	2	0	0	1	0	1	0	0	4
⑨情勢判断・企業進路の確定	8	14	7	2	0	0	1	0	32
⑩事業資金の借入難	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑪全社一丸体制の確立	0	7	7	5	1	1	0	0	21
⑫社員教育	3	21	17	10	4	2	0	1	58
⑬従業員の確保	7	17	9	7	2	1	0	1	44
⑭熟練技術者不足	0	5	6	5	1	0	0	0	17
⑮幹部社員の不足	1	4	8	3	1	1	0	0	18
⑯取引先ニーズの把握	9	17	3	1	0	1	0	0	31
⑰その他	14	7	3	2	0	0	0	0	26
回答数	67	130	60	29	7	8	2	1	304

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	13.4%	10.8%	15.0%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.9%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
③受注単価の大幅ダウン	3.0%	1.5%	5.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%
④新規参入者の拡大による競争の激化	3.0%	8.5%	10.0%	0.0%	14.3%	12.5%	50.0%	100.0%	7.6%
⑤税金、公共料金負担の増加	10.4%	6.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%
⑥管理費等間接経費の増加	1.5%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%
⑦人件費負担	3.0%	3.1%	6.7%	13.8%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	5.3%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	3.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	1.3%
⑨情勢判断・企業進路の確定	11.9%	10.8%	11.7%	6.9%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	10.5%
⑩事業資金の借入難	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑪全社一丸体制の確立	0.0%	5.4%	11.7%	17.2%	14.3%	12.5%	0.0%	0.0%	6.9%
⑫社員教育	4.5%	16.2%	28.3%	34.5%	57.1%	25.0%	0.0%	100.0%	19.1%
⑬従業員の確保	10.4%	13.1%	15.0%	24.1%	28.6%	12.5%	0.0%	100.0%	14.5%
⑭熟練技術者不足	0.0%	3.8%	10.0%	17.2%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
⑮幹部社員の不足	1.5%	3.1%	13.3%	10.3%	14.3%	12.5%	0.0%	0.0%	5.9%
⑯取引先ニーズの把握	13.4%	13.1%	5.0%	3.4%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	10.2%
⑰その他	20.9%	5.4%	5.0%	6.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



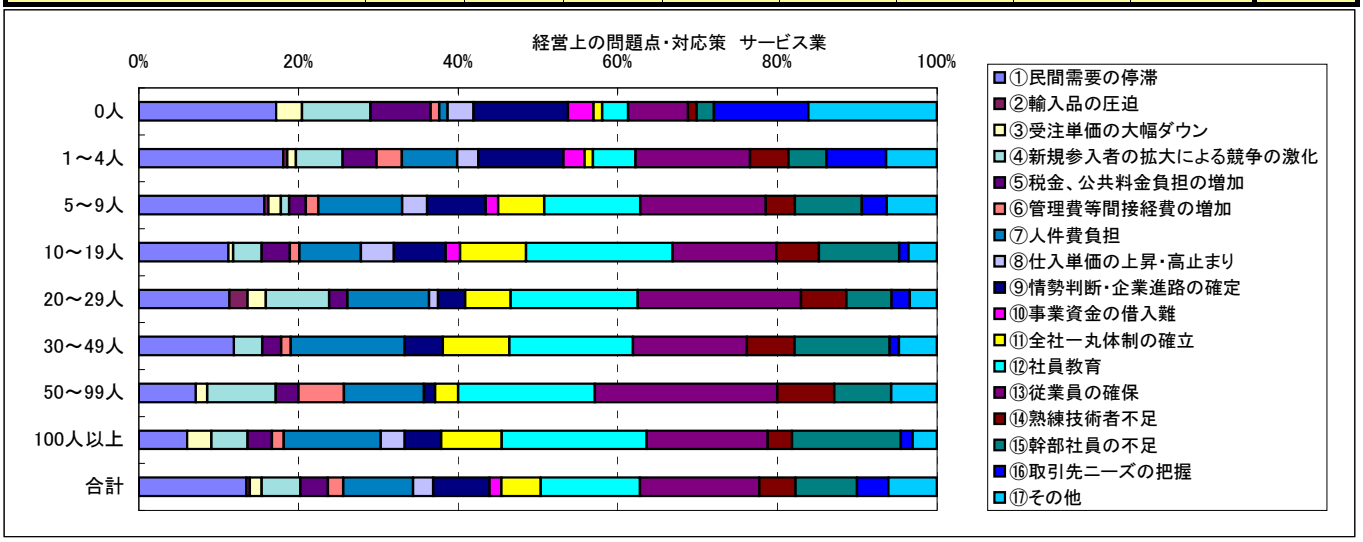
サービス業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	16	34	30	19	10	10	5	4	128
②輸入品の圧迫	0	1	1	0	2	0	0	0	4
③受注単価の大幅ダウン	3	2	3	1	2	0	1	2	14
④新規参入者の拡大による競争の激化	8	11	2	6	7	3	6	3	46
⑤税金、公共料金負担の増加	7	8	4	6	2	2	2	2	33
⑥管理費等間接経費の増加	1	6	3	2	0	1	4	1	18
⑦人件費負担	1	13	20	13	9	12	7	8	83
⑧仕入単価の上昇・高止まり	3	5	6	7	1	0	0	2	24
⑨情勢判断・企業進路の確定	11	20	14	11	3	4	1	3	67
⑩事業資金の借入難	3	5	3	3	0	0	0	0	14
⑪全社一丸体制の確立	1	2	11	14	5	7	2	5	47
⑫社員教育	3	10	23	31	14	13	12	12	118
⑬従業員の確保	7	27	30	22	18	12	16	10	142
⑭熟練技術者不足	1	9	7	9	5	5	5	2	43
⑮幹部社員の不足	2	9	16	17	5	10	5	9	73
⑯取引先ニーズの把握	11	14	6	2	2	1	0	1	37
⑰その他	15	12	12	6	3	4	4	2	58
回答数	102	221	182	123	84	73	67	51	903

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	15.7%	15.4%	16.5%	15.4%	11.9%	13.7%	7.5%	7.8%	14.2%
②輸入品の圧迫	0.0%	0.5%	0.5%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
③受注単価の大幅ダウン	2.9%	0.9%	1.6%	0.8%	2.4%	0.0%	1.5%	3.9%	1.6%
④新規参入者の拡大による競争の激化	7.8%	5.0%	1.1%	4.9%	8.3%	4.1%	9.0%	5.9%	5.1%
⑤税金、公共料金負担の増加	6.9%	3.6%	2.2%	4.9%	2.4%	2.7%	3.0%	3.9%	3.7%
⑥管理費等間接経費の増加	1.0%	2.7%	1.6%	1.6%	0.0%	1.4%	6.0%	2.0%	2.0%
⑦人件費負担	1.0%	5.9%	11.0%	10.6%	10.7%	16.4%	10.4%	15.7%	9.2%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	2.9%	2.3%	3.3%	5.7%	1.2%	0.0%	0.0%	3.9%	2.7%
⑨情勢判断・企業進路の確定	10.8%	9.0%	7.7%	8.9%	3.6%	5.5%	1.5%	5.9%	7.4%
⑩事業資金の借入難	2.9%	2.3%	1.6%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
⑪全社一丸体制の確立	1.0%	0.9%	6.0%	11.4%	6.0%	9.6%	3.0%	9.8%	5.2%
⑫社員教育	2.9%	4.5%	12.6%	25.2%	16.7%	17.8%	17.9%	23.5%	13.1%
⑬従業員の確保	6.9%	12.2%	16.5%	17.9%	21.4%	16.4%	23.9%	19.6%	15.7%
⑭熟練技術者不足	1.0%	4.1%	3.8%	7.3%	6.0%	6.8%	7.5%	3.9%	4.8%
⑮幹部社員の不足	2.0%	4.1%	8.8%	13.8%	6.0%	13.7%	7.5%	17.6%	8.1%
⑯取引先ニーズの把握	10.8%	6.3%	3.3%	1.6%	2.4%	1.4%	0.0%	2.0%	4.1%
⑰その他	14.7%	5.4%	6.6%	4.9%	3.6%	5.5%	6.0%	3.9%	6.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



no	同友会	業務内容	売上減の要因
1	滋賀	【専門家・士業】	新規新入社員の確保
2	滋賀	【専門家・士業】	事業承継
3	滋賀	【専門家・士業】	事業承継
4	滋賀	【製造業】	材料入手困難（特に鉄材）、品質問題
5	滋賀	【サービス業】	コロナの感染拡大による外出自粛の影響
6	滋賀	【流通業】	新しい事業用地の選定
7	滋賀	【医療・福祉】	国の政策転換がいつあるか、わからない点
8	滋賀	【流通業】	コロナの影響
9	滋賀	【サービス業】	人が集まれる状況にならない
10	滋賀	【流通業】	ウッドショックによる住宅需要の減少、価格高騰
11	滋賀	【専門家・士業】	特になし
12	滋賀	【サービス業】	新規顧客開拓
13	京都	【製造業】	生産性向上
14	京都	【金融・保険】保険業	見込み客の取り込み
15	京都	【飲食店】一般飲食店	コロナウイルス
16	京都	【建設業】	ウッドショックによる材料の入手難と新規着工の延期
17	京都	【サービス業】	コロナの早い時期での収束を願うばかりです。
18	京都	【情報通信業】	コロナ終息に向けて2019年の状態に徐々に戻していきたいが、知的障害のある方、自閉症の方との間に出来上がっていた信頼関係が崩れないように時々訪問してお声がけをしてきたが、今より長引くと再スタートに余分な緊張が生じる懸念がある。が
19	京都	【流通業】	コロナ
20	京都	【製造業】	売上不振
21	京都	【サービス業】	本業以外が悪化している
22	京都	【金融・保険】保険業	新規の契約が無い
23	京都	【金融・保険】保険業	コロナ貸付や今後のコロナ状況を考えると、不安要素は残ります。
24	京都	【飲食店】宿泊業	コロナ
25	京都	【建設業】	緊急事態宣言で延期になった工事の工期圧縮と新規・通常物件の人員調整と確保
26	京都	【サービス業】	行動力
27	京都	【教育・学習支援】	16に同じ
28	京都	【流通業】	なし
29	京都	【サービス業】	窓口を広げる為の策はいろいろあります。今やっている途中で見た目には進んでるように見えないのが悩みです。
30	京都	【飲食店】一般飲食店	営業したい
31	京都	【情報通信業】	スキルを備えた協力先の確保
32	京都	【情報通信業】	資金繰り
33	京都	【医療・福祉】	利用者の体調不良による利用率の低下
34	京都	【専門家・士業】	一人で行っている為、自分の身に何かあった時に代わりがいないこと。
35	大阪	【製造業】	外注工場の高齢化と廃業
36	大阪	【製造業】	コロナの動向
37	大阪	【流通業】	コロナ
38	大阪	【製造業】	設備更新
39	大阪	【サービス業】	コロナによる旅行需要の著しい現象　対2019年　2020は悲惨　2021も悲惨
40	大阪	【医療・福祉】	制度変更の可能性による事業の行き詰まり
41	大阪	【流通業】	緊急事態宣言や蔓延防止により景気悪化
42	大阪	【サービス業】	需要減少による競争の激化。自社・一業界の努力・我慢を超えた売上・経済の低迷・赤字に対し国による理解と迅速な支援が不充分な事。
43	大阪	【流通業】	原材料の高騰、品薄
44	大阪	【製造業】	コロナ禍での海外販路開拓（オンライン展示会や商談会の活用。オンラインカタログサイトへの登録）
45	大阪	【製造業】	受注できる展示会がコロナでない。
46	大阪	【建設業】	働き方改革がネック。
47	大阪	【製造業】	世界的な半導体や材料の不足。これだけは自社ではどうにもならない。
48	大阪	【流通業】	業務内容の見直し
49	大阪	【情報通信業】	幹部社員の計画実行の意識向上。
50	大阪	【専門家・士業】	業界の斜陽化の中でどのように長期方針・計画を立てるか
51	大阪	【製造業】	利益率の低迷
52	大阪	【情報通信業】	特になし
53	大阪	【情報通信業】	コロナの影響により営業が思うように出来ない、また4月予算取りがコロナ時期となり開発予算削減等による影響
54	大阪	【流通業】	材料品の高騰と、半導体などの供給問題で仕入れ品の入荷が遅れている
55	大阪	【流通業】	コロナが早く終息して頂きたいです。
56	大阪	【製造業】	製品開発体制の構築
57	大阪	【情報通信業】	新規開拓が思うように進まないこと

no	同友会	業務内容	売上減の要因
58	大阪	【製造業】	輸入が不安定の為、建材関係の仕入れどまり
59	大阪	【情報通信業】	資金調達
60	大阪	【金融・保険】保険業	新規顧客の開拓
61	大阪	【金融・保険】保険業	マーケティング
62	大阪	【製造業】	来期の受注（機械設備）が現状で無い事。
63	大阪	【専門家・士業】	新規売先の開拓
64	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍で、どうしても目先の対応に目が行きがちになっているため、自社商品の営業・訴求がしづらい
65	大阪	【サービス業】	補助金を活用した施作による案件が多く、継続的な案件がない。
66	大阪	【サービス業】	問題は特にない
67	大阪	【流通業】	コロナ禍で海外仕入先への訪問ができないこと
68	大阪	【専門家・士業】	まだ売上は上がる余地があるが、まだ欲しい感じ。
69	奈良	【流通業】	メイン事業のキャリアの優先的地位の乱用
70	奈良	【製造業】	水泳の授業が無いこと
71	和歌山	【専門家・士業】	新規顧客の開拓
72	和歌山	【金融・保険】保険業	高齢者募集役員社員の対応

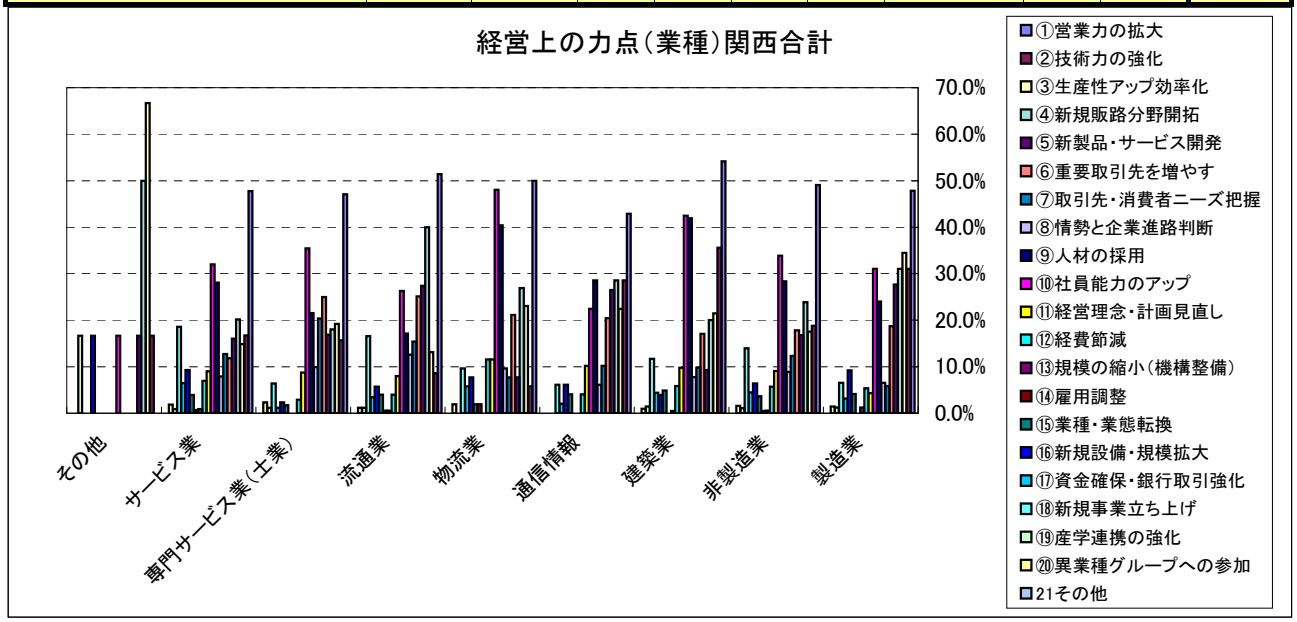
経営上の力点（いくつでも）

関西合計　※回答数合計は兵庫分除いてます

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	197	535	111	21	26	90	81	206	0	732
②技術力の強化	128	205	73	14	3	15	27	72	1	333
③生産性アップ効率化	142	191	44	11	12	23	33	64	4	333
④新規販路分野開拓	128	260	41	14	14	70	31	87	3	388
⑤新製品・サービス開発	114	183	19	13	4	48	29	69	1	297
⑥重要取引先を増やす	77	194	35	10	11	44	43	51	0	271
⑦取引先・消費者ニーズ把握	24	134	20	5	4	27	35	55	0	158
⑧情勢と企業進路判断	27	97	16	3	5	22	17	34	0	124
⑨人材の採用	99	309	86	14	21	30	37	121	0	408
⑩社員能力のアップ	128	369	87	11	25	46	61	138	1	497
⑪経営理念・計画見直し	18	99	20	5	6	14	15	39	0	117
⑫経費節減	22	62	12	2	6	7	5	30	0	84
⑬規模の縮小（機構整備）	5	6	1	0	0	1	0	4	0	11
⑭雇用調整	0	5	0	0	1	1	0	3	0	5
⑮業種・業態転換	17	40	10	2	1	7	3	17	0	57
⑯新規設備・規模拡大	38	70	8	3	4	10	4	40	1	108
⑰資金確保・銀行取引強化	13	49	9	1	3	6	2	28	0	62
⑱新規事業立ち上げ	27	152	24	3	5	29	11	80	0	179
⑲産学連携の強化	5	12	3	0	0	2	2	4	1	17
⑳異業種グループへの参加	6	17	2	0	1	2	4	8	0	23
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	412	1,090	205	49	52	175	172	431	6	1502

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	47.8%	49.1%	54.1%	42.9%	50.0%	51.4%	47.1%	47.8%	0.0%	48.7%
②技術力の強化	31.1%	18.8%	35.6%	28.6%	5.8%	8.6%	15.7%	16.7%	16.7%	22.2%
③生産性アップ効率化	34.5%	17.5%	21.5%	22.4%	23.1%	13.1%	19.2%	14.8%	66.7%	22.2%
④新規販路分野開拓	31.1%	23.9%	20.0%	28.6%	26.9%	40.0%	18.0%	20.2%	50.0%	25.8%
⑤新製品・サービス開発	27.7%	16.8%	9.3%	26.5%	7.7%	27.4%	16.9%	16.0%	16.7%	19.8%
⑥重要取引先を増やす	18.7%	17.8%	17.1%	20.4%	21.2%	25.1%	25.0%	11.8%	0.0%	18.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	5.8%	12.3%	9.8%	10.2%	7.7%	15.4%	20.3%	12.8%	0.0%	10.5%
⑧情勢と企業進路判断	6.6%	8.9%	7.8%	6.1%	9.6%	12.6%	9.9%	7.9%	0.0%	8.3%
⑨人材の採用	24.0%	28.3%	42.0%	28.6%	40.4%	17.1%	21.5%	28.1%	0.0%	27.2%
⑩社員能力のアップ	31.1%	33.9%	42.4%	22.4%	48.1%	26.3%	35.5%	32.0%	16.7%	33.1%
⑪経営理念・計画見直し	4.4%	9.1%	9.8%	10.2%	11.5%	8.0%	8.7%	9.0%	0.0%	7.8%
⑫経費節減	5.3%	5.7%	5.9%	4.1%	11.5%	4.0%	2.9%	7.0%	0.0%	5.6%
⑬規模の縮小（機構整備）	1.2%	0.6%	0.5%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.9%	0.0%	0.7%
⑭雇用調整	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	1.9%	0.6%	0.0%	0.7%	0.0%	0.3%
⑮業種・業態転換	4.1%	3.7%	4.9%	4.1%	1.9%	4.0%	1.7%	3.9%	0.0%	3.8%
⑯新規設備・規模拡大	9.2%	6.4%	3.9%	6.1%	7.7%	5.7%	2.3%	9.3%	16.7%	7.2%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.2%	4.5%	4.4%	2.0%	5.8%	3.4%	1.2%	6.5%	0.0%	4.1%
⑱新規事業立ち上げ	6.6%	13.9%	11.7%	6.1%	9.6%	16.6%	6.4%	18.6%	0.0%	11.9%
⑲産学連携の強化	1.2%	1.1%	1.5%	0.0%	0.0%	1.1%	1.2%	0.9%	16.7%	1.1%
⑳異業種グループへの参加	1.5%	1.6%	1.0%	0.0%	1.9%	1.1%	2.3%	1.9%	0.0%	1.5%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



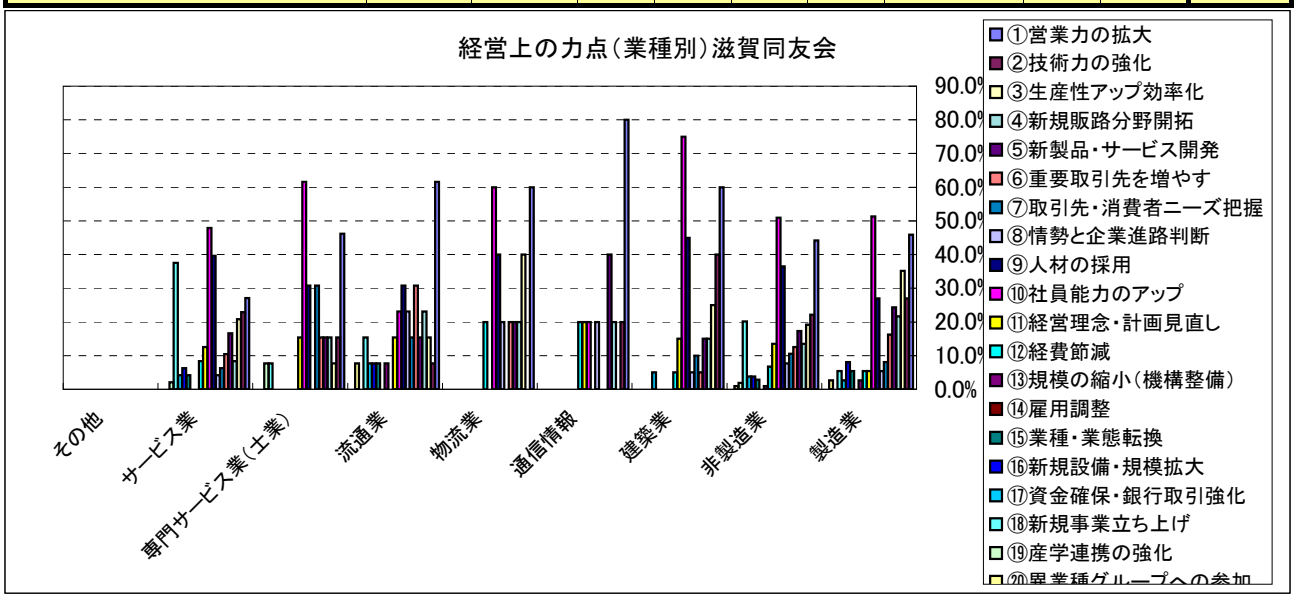
滋賀同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	17	46	12	4	3	8	6	13	0	63
②技術力の強化	10	23	8	1	0	1	2	11	0	33
③生産性アップ効率化	13	20	5	0	2	2	1	10	0	33
④新規販路分野開拓	8	14	3	1	1	3	2	4	0	22
⑤新製品・サービス開発	9	18	3	2	1	2	2	8	0	27
⑥重要取引先を増やす	6	13	1	0	1	4	2	5	0	19
⑦取引先・消費者ニーズ把握	3	11	2	0	0	2	4	3	0	14
⑧情勢と企業進路判断	2	8	1	1	1	3	0	2	0	10
⑨人材の採用	10	38	9	0	2	4	4	19	0	48
⑩社員能力のアップ	19	53	15	1	3	3	8	23	0	72
⑪経営理念・計画見直し	2	14	3	1	0	2	2	6	0	16
⑫経費節減	2	7	1	1	1	0	0	4	0	9
⑬規模の縮小(機構整備)	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	2	3	0	0	0	1	0	2	0	5
⑯新規設備・規模拡大	3	4	0	0	0	1	0	3	0	7
⑰資金確保・銀行取引強化	1	4	1	0	0	1	0	2	0	5
⑱新規事業立ち上げ	2	21	0	0	0	2	1	18	0	23
⑲産学連携の強化	0	2	0	0	0	0	1	1	0	2
⑳異業種グループへの参加	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	45.9%	44.2%	60.0%	80.0%	60.0%	61.5%	46.2%	27.1%	－	44.7%
②技術力の強化	27.0%	22.1%	40.0%	20.0%	0.0%	7.7%	15.4%	22.9%	－	23.4%
③生産性アップ効率化	35.1%	19.2%	25.0%	0.0%	40.0%	15.4%	7.7%	20.8%	－	23.4%
④新規販路分野開拓	21.6%	13.5%	15.0%	20.0%	20.0%	23.1%	15.4%	8.3%	－	15.6%
⑤新製品・サービス開発	24.3%	17.3%	15.0%	40.0%	20.0%	15.4%	15.4%	16.7%	－	19.1%
⑥重要取引先を増やす	16.2%	12.5%	5.0%	0.0%	20.0%	30.8%	15.4%	10.4%	－	13.5%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	8.1%	10.6%	10.0%	0.0%	0.0%	15.4%	30.8%	6.3%	－	9.9%
⑧情勢と企業進路判断	5.4%	7.7%	5.0%	20.0%	20.0%	23.1%	0.0%	4.2%	－	7.1%
⑨人材の採用	27.0%	36.5%	45.0%	0.0%	40.0%	30.8%	30.8%	39.6%	－	34.0%
⑩社員能力のアップ	51.4%	51.0%	75.0%	20.0%	60.0%	23.1%	61.5%	47.9%	－	51.1%
⑪経営理念・計画見直し	5.4%	13.5%	15.0%	20.0%	0.0%	15.4%	15.4%	12.5%	－	11.3%
⑫経費節減	5.4%	6.7%	5.0%	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%	8.3%	－	6.4%
⑬規模の縮小(機構整備)	2.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	1.4%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑮業種・業態転換	5.4%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	4.2%	－	3.5%
⑯新規設備・規模拡大	8.1%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	6.3%	－	5.0%
⑰資金確保・銀行取引強化	2.7%	3.8%	5.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	4.2%	－	3.5%
⑱新規事業立ち上げ	5.4%	20.2%	0.0%	0.0%	0.0%	15.4%	7.7%	37.5%	－	16.3%
⑲産学連携の強化	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	2.1%	－	1.4%
⑳異業種グループへの参加	2.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	1.4%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



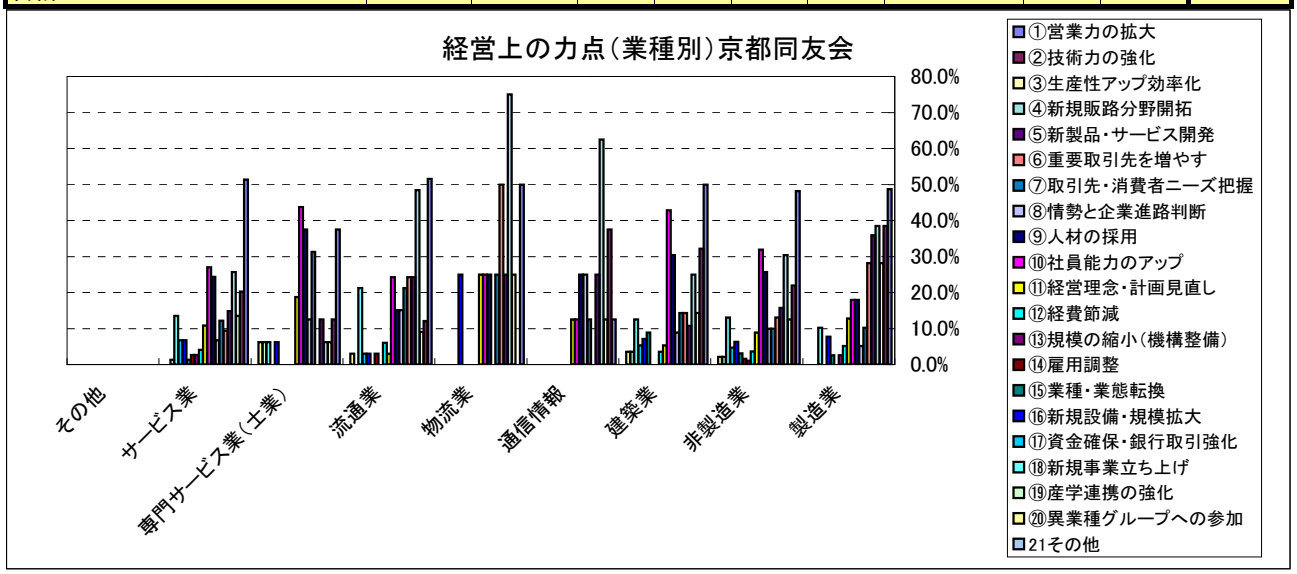
京都同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	19	92	28	1	2	17	6	38	0	111
②技術力の強化	15	42	18	3	0	4	2	15	0	57
③生産性アップ効率化	11	24	8	1	1	3	1	10	0	35
④新規販路分野開拓	15	58	14	5	3	16	1	19	0	73
⑤新製品・サービス開発	14	30	6	2	1	8	2	11	0	44
⑥重要取引先を増やす	11	25	8	0	2	8	0	7	0	36
⑦取引先・消費者ニーズ把握	4	19	8	1	1	7	5	9	0	23
⑧情勢と企業進路判断	2	19	5	2	0	5	2	5	0	21
⑨人材の採用	7	49	17	2	1	5	6	18	0	56
⑩社員能力のアップ	7	61	24	1	1	8	7	20	0	68
⑪経営理念・計画見直し	5	17	3	1	1	1	3	8	0	22
⑫経費節減	2	7	2	0	0	2	0	3	0	9
⑬規模の縮小(機構整備)	1	2	0	0	0	0	0	2	0	3
⑭雇用調整	0	3	0	0	0	1	0	2	0	3
⑮業種・業態転換	1	6	5	0	0	0	0	1	0	7
⑯新規設備・規模拡大	3	12	4	0	1	1	1	5	0	15
⑰資金確保・銀行取引強化	0	9	3	0	0	1	0	5	0	9
⑱新規事業立ち上げ	4	25	7	0	0	7	1	10	0	29
⑲産学連携の強化	0	4	2	0	0	0	1	1	0	4
⑳異業種グループへの参加	0	4	2	0	0	1	1	0	0	4
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	48.7%	48.2%	50.0%	12.5%	50.0%	51.5%	37.5%	51.4%	－	48.3%
②技術力の強化	38.5%	22.0%	32.1%	37.5%	0.0%	12.1%	12.5%	20.3%	－	24.8%
③生産性アップ効率化	28.2%	12.6%	14.3%	12.5%	25.0%	9.1%	6.3%	13.5%	－	15.2%
④新規販路分野開拓	38.5%	30.4%	25.0%	62.5%	75.0%	48.5%	6.3%	25.7%	－	31.7%
⑤新製品・サービス開発	35.9%	15.7%	10.7%	25.0%	25.0%	24.2%	12.5%	14.9%	－	19.1%
⑥重要取引先を増やす	28.2%	13.1%	14.3%	0.0%	50.0%	24.2%	0.0%	9.5%	－	15.7%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	10.3%	9.9%	14.3%	12.5%	25.0%	21.2%	31.3%	12.2%	－	10.0%
⑧情勢と企業進路判断	5.1%	9.9%	8.9%	25.0%	0.0%	15.2%	12.5%	6.8%	－	9.1%
⑨人材の採用	17.9%	25.7%	30.4%	25.0%	25.0%	15.2%	37.5%	24.3%	－	24.3%
⑩社員能力のアップ	17.9%	31.9%	42.9%	12.5%	25.0%	24.2%	43.8%	27.0%	－	29.6%
⑪経営理念・計画見直し	12.8%	8.9%	5.4%	12.5%	25.0%	3.0%	18.8%	10.8%	－	9.6%
⑫経費節減	5.1%	3.7%	3.6%	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	4.1%	－	3.9%
⑬規模の縮小(機構整備)	2.6%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	－	1.3%
⑭雇用調整	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	2.7%	－	1.3%
⑮業種・業態転換	2.6%	3.1%	8.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	－	3.0%
⑯新規設備・規模拡大	7.7%	6.3%	7.1%	0.0%	25.0%	3.0%	6.3%	6.8%	－	6.5%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	4.7%	5.4%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	6.8%	－	3.9%
⑱新規事業立ち上げ	10.3%	13.1%	12.5%	0.0%	0.0%	21.2%	6.3%	13.5%	－	12.6%
⑲産学連携の強化	0.0%	2.1%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	1.4%	－	1.7%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	2.1%	3.6%	0.0%	0.0%	3.0%	6.3%	0.0%	－	1.7%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



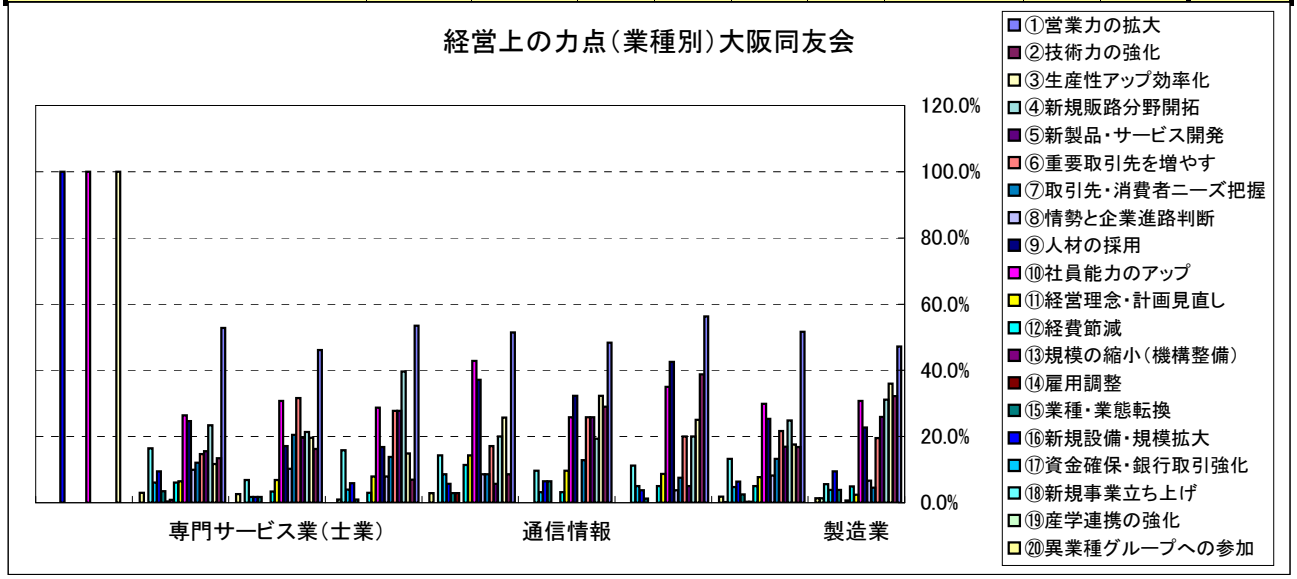
大阪同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	135	308	45	15	18	54	54	122	0	443
②技術力の強化	92	100	31	9	3	7	19	31	0	192
③生産性アップ効率化	103	105	20	10	9	15	23	27	1	208
④新規販路分野開拓	89	148	16	6	7	40	25	54	0	237
⑤新製品・サービス開発	74	101	4	8	2	28	23	36	0	175
⑥重要取引先を増やす	56	129	16	8	6	28	37	34	0	185
⑦取引先・消費者ニーズ把握	13	79	6	4	3	14	24	28	0	92
⑧情勢と企業進路判断	19	49	3	0	3	8	12	23	0	68
⑨人材の採用	65	151	34	10	13	17	20	57	0	216
⑩社員能力のアップ	88	178	28	8	15	29	36	61	1	266
⑪経営理念・計画見直し	7	46	7	3	5	8	8	15	0	53
⑫経費節減	14	30	4	1	4	3	4	14	0	44
⑬規模の縮小（機構整備）	2	2	0	0	0	0	0	2	0	4
⑭雇用調整	0	2	0	0	1	0	0	1	0	2
⑮業種・業態転換	11	15	1	2	1	1	2	8	0	26
⑯新規設備・規模拡大	27	38	3	2	2	6	2	22	1	65
⑰資金確保・銀行取引強化	11	28	4	1	3	4	2	14	0	39
⑱新規事業立ち上げ	16	79	9	3	5	16	8	38	0	95
⑲産学連携の強化	4	1	0	0	0	1	0	0	0	5
⑳異業種グループへの参加	4	11	0	0	1	0	3	7	0	15
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	47.2%	51.7%	56.3%	48.4%	51.4%	53.5%	46.2%	52.8%	0.0%	50.2%
②技術力の強化	32.2%	16.8%	38.8%	29.0%	8.6%	6.9%	16.2%	13.4%	0.0%	21.8%
③生産性アップ効率化	36.0%	17.6%	25.0%	32.3%	25.7%	14.9%	19.7%	11.7%	100.0%	23.6%
④新規販路分野開拓	31.1%	24.8%	20.0%	19.4%	20.0%	39.6%	21.4%	23.4%	0.0%	26.9%
⑤新製品・サービス開発	25.9%	16.9%	5.0%	25.8%	5.7%	27.7%	19.7%	15.6%	0.0%	19.8%
⑥重要取引先を増やす	19.6%	21.6%	20.0%	25.8%	17.1%	27.7%	31.6%	14.7%	0.0%	21.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	4.5%	13.3%	7.5%	12.9%	8.6%	13.9%	20.5%	12.1%	0.0%	10.4%
⑧情勢と企業進路判断	6.6%	8.2%	3.8%	0.0%	8.6%	7.9%	10.3%	10.0%	0.0%	7.7%
⑨人材の採用	22.7%	25.3%	42.5%	32.3%	37.1%	16.8%	17.1%	24.7%	0.0%	24.5%
⑩社員能力のアップ	30.8%	29.9%	35.0%	25.8%	42.9%	28.7%	30.8%	26.4%	100.0%	30.2%
⑪経営理念・計画見直し	2.4%	7.7%	8.8%	9.7%	14.3%	7.9%	6.8%	6.5%	0.0%	6.0%
⑫経費節減	4.9%	5.0%	5.0%	3.2%	11.4%	3.0%	3.4%	6.1%	0.0%	5.0%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.7%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.5%
⑭雇用調整	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.2%
⑮業種・業態転換	3.8%	2.5%	1.3%	6.5%	2.9%	1.0%	1.7%	3.5%	0.0%	2.9%
⑯新規設備・規模拡大	9.4%	6.4%	3.8%	6.5%	5.7%	5.9%	1.7%	9.5%	100.0%	7.4%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.8%	4.7%	5.0%	3.2%	8.6%	4.0%	1.7%	6.1%	0.0%	4.4%
⑱新規事業立ち上げ	5.6%	13.3%	11.3%	9.7%	14.3%	15.8%	6.8%	16.5%	0.0%	10.8%
⑲産学連携の強化	1.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑳異業種グループへの参加	1.4%	1.8%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	2.6%	3.0%	0.0%	1.7%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



※兵庫同友会は設問なし

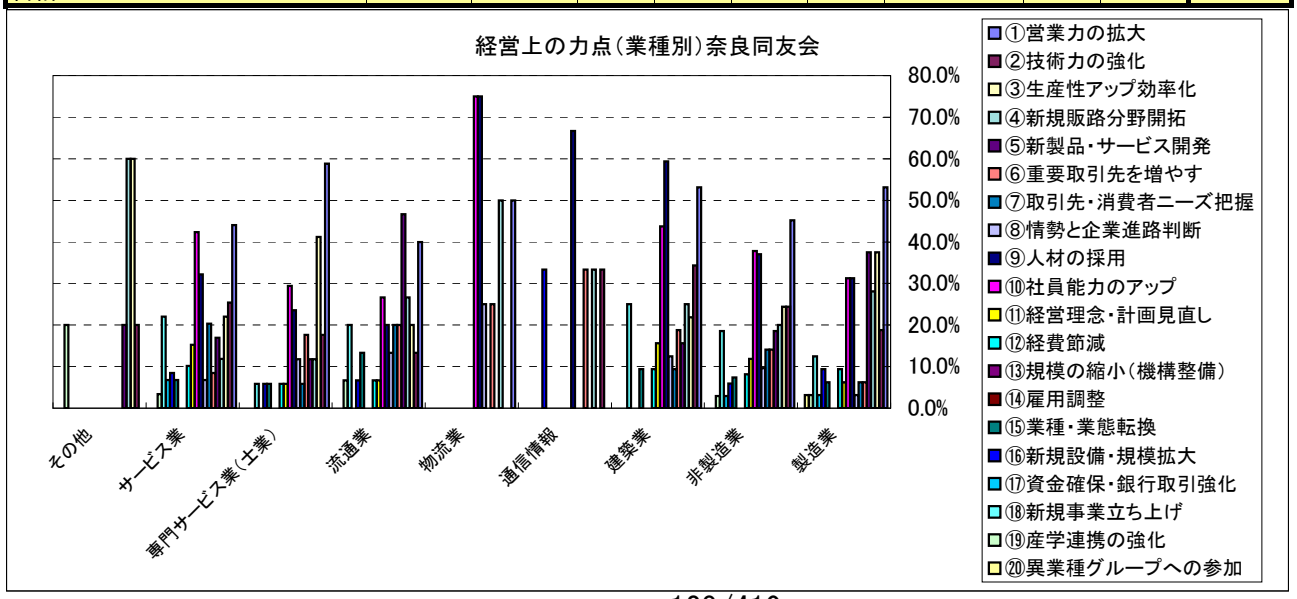
奈良同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	17	61	17	0	2	6	10	26	0	78
②技術力の強化	6	33	11	1	0	2	3	15	1	39
③生産性アップ効率化	12	33	7	0	0	3	7	13	3	45
④新規販路分野開拓	9	27	8	1	2	4	2	7	3	36
⑤新製品・サービス開発	12	25	5	0	0	7	2	10	1	37
⑥重要取引先を増やす	2	19	6	1	1	3	3	5	0	21
⑦取引先・消費者ニーズ把握	2	19	3	0	0	3	1	12	0	21
⑧情勢と企業進路判断	1	13	4	0	1	2	2	4	0	14
⑨人材の採用	10	50	19	2	3	3	4	19	0	60
⑩社員能力のアップ	10	51	14	0	3	4	5	25	0	61
⑪経営理念・計画見直し	2	16	5	0	0	1	1	9	0	18
⑫経費節減	3	11	3	0	0	1	1	6	0	14
⑬規模の縮小(機構整備)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	2	10	3	0	0	2	1	4	0	12
⑯新規設備・規模拡大	3	8	0	1	0	1	1	5	0	11
⑰資金確保・銀行取引強化	1	4	0	0	0	0	0	4	0	5
⑱新規事業立ち上げ	4	25	8	0	0	3	1	13	0	29
⑲産学連携の強化	1	4	0	0	0	1	0	2	1	5
⑳異業種グループへの参加	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	53.1%	45.2%	53.1%	0.0%	50.0%	40.0%	58.8%	44.1%	0.0%	46.7%
②技術力の強化	18.8%	24.4%	34.4%	33.3%	0.0%	13.3%	17.6%	25.4%	20.0%	23.4%
③生産性アップ効率化	37.5%	24.4%	21.9%	0.0%	0.0%	20.0%	41.2%	22.0%	60.0%	26.9%
④新規販路分野開拓	28.1%	20.0%	25.0%	33.3%	50.0%	26.7%	11.8%	11.9%	60.0%	21.6%
⑤新製品・サービス開発	37.5%	18.5%	15.6%	0.0%	0.0%	46.7%	11.8%	16.9%	20.0%	22.2%
⑥重要取引先を増やす	6.3%	14.1%	18.8%	33.3%	25.0%	20.0%	17.6%	8.5%	0.0%	12.6%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	6.3%	14.1%	9.4%	0.0%	0.0%	20.0%	5.9%	20.3%	0.0%	12.6%
⑧情勢と企業進路判断	3.1%	9.6%	12.5%	0.0%	25.0%	13.3%	11.8%	6.8%	0.0%	8.4%
⑨人材の採用	31.3%	37.0%	59.4%	66.7%	75.0%	20.0%	23.5%	32.2%	0.0%	35.9%
⑩社員能力のアップ	31.3%	37.8%	43.8%	0.0%	75.0%	26.7%	29.4%	42.4%	0.0%	36.5%
⑪経営理念・計画見直し	6.3%	11.9%	15.6%	0.0%	0.0%	6.7%	5.9%	15.3%	0.0%	10.8%
⑫経費節減	9.4%	8.1%	9.4%	0.0%	0.0%	6.7%	5.9%	10.2%	0.0%	8.4%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	6.3%	7.4%	9.4%	0.0%	0.0%	13.3%	5.9%	6.8%	0.0%	7.2%
⑯新規設備・規模拡大	9.4%	5.9%	0.0%	33.3%	0.0%	6.7%	5.9%	8.5%	0.0%	6.6%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.1%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.8%	0.0%	3.0%
⑱新規事業立ち上げ	12.5%	18.5%	25.0%	0.0%	0.0%	20.0%	5.9%	22.0%	0.0%	17.4%
⑲産学連携の強化	3.1%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	3.4%	20.0%	3.0%
⑳異業種グループへの参加	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



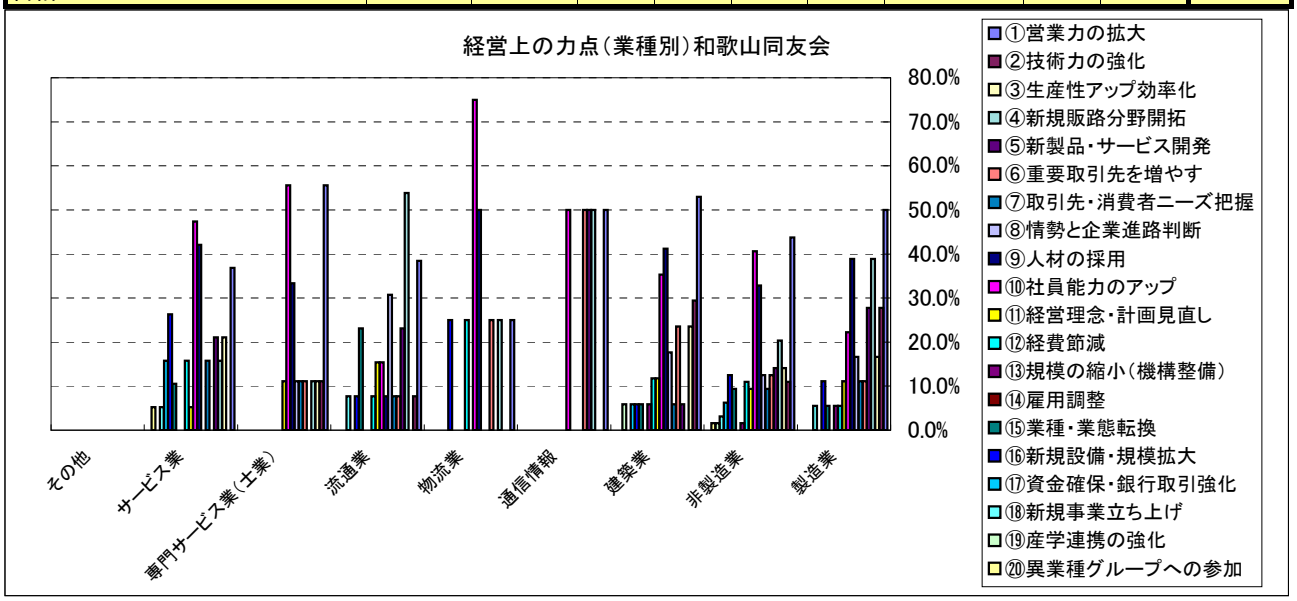
和歌山同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	9	28	9	1	1	5	5	7	0	37
②技術力の強化	5	7	5	0	0	1	1	0	0	12
③生産性アップ効率化	3	9	4	0	0	0	1	4	0	12
④新規販路分野開拓	7	13	0	1	1	7	1	3	0	20
⑤新製品・サービス開発	5	9	1	1	0	3	0	4	0	14
⑥重要取引先を増やす	2	8	4	1	1	1	1	0	0	10
⑦取引先・消費者ニーズ把握	2	6	1	0	0	1	1	3	0	8
⑧情勢と企業進路判断	3	8	3	0	0	4	1	0	0	11
⑨人材の採用	7	21	7	0	2	1	3	8	0	28
⑩社員能力のアップ	4	26	6	1	3	2	5	9	0	30
⑪経営理念・計画見直し	2	6	2	0	0	2	1	1	0	8
⑫経費節減	1	7	2	0	1	1	0	3	0	8
⑬規模の縮小（機構整備）	1	1	1	0	0	0	0	0	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	1	6	1	0	0	3	0	2	0	7
⑯新規設備・規模拡大	2	8	1	0	1	1	0	5	0	10
⑰資金確保・銀行取引強化	0	4	1	0	0	0	0	3	0	4
⑱新規事業立ち上げ	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
⑲産学連携の強化	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
⑳異業種グループへの参加	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	50.0%	43.8%	52.9%	50.0%	25.0%	38.5%	55.6%	36.8%	－	45.1%
②技術力の強化	27.8%	10.9%	29.4%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	0.0%	－	14.6%
③生産性アップ効率化	16.7%	14.1%	23.5%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	21.1%	－	14.6%
④新規販路分野開拓	38.9%	20.3%	0.0%	50.0%	25.0%	53.8%	11.1%	15.8%	－	24.4%
⑤新製品・サービス開発	27.8%	14.1%	5.9%	50.0%	0.0%	23.1%	0.0%	21.1%	－	17.1%
⑥重要取引先を増やす	11.1%	12.5%	23.5%	50.0%	25.0%	7.7%	11.1%	0.0%	－	12.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	11.1%	9.4%	5.9%	0.0%	0.0%	7.7%	11.1%	15.8%	－	9.8%
⑧情勢と企業進路判断	16.7%	12.5%	17.6%	0.0%	0.0%	30.8%	11.1%	0.0%	－	13.4%
⑨人材の採用	38.9%	32.8%	41.2%	0.0%	50.0%	7.7%	33.3%	42.1%	－	34.1%
⑩社員能力のアップ	22.2%	40.6%	35.3%	50.0%	75.0%	15.4%	55.6%	47.4%	－	36.6%
⑪経営理念・計画見直し	11.1%	9.4%	11.8%	0.0%	0.0%	15.4%	11.1%	5.3%	－	9.8%
⑫経費節減	5.6%	10.9%	11.8%	0.0%	25.0%	7.7%	0.0%	15.8%	－	9.8%
⑬規模の縮小（機構整備）	5.6%	1.6%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	2.4%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
⑮業種・業態転換	5.6%	9.4%	5.9%	0.0%	0.0%	23.1%	0.0%	10.5%	－	8.5%
⑯新規設備・規模拡大	11.1%	12.5%	5.9%	0.0%	25.0%	7.7%	0.0%	26.3%	－	12.2%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	6.3%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.8%	－	4.9%
⑱新規事業立ち上げ	5.6%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	5.3%	－	3.7%
⑲産学連携の強化	0.0%	1.6%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	1.2%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	－	1.2%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%



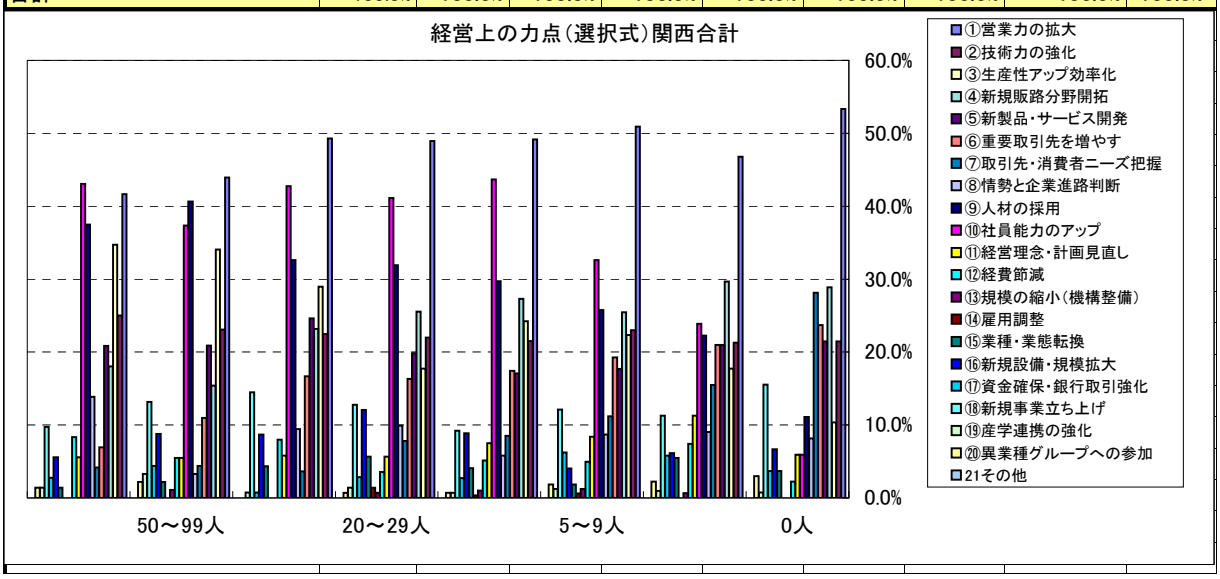
経営上の力点（いくつでも）

関西合計　※回答数合計は兵庫分除いてます

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	72	145	164	144	69	68	40	30	732
②技術力の強化	29	66	74	63	31	31	21	18	333
③生産性アップ効率化	14	55	72	71	25	40	31	25	333
④新規販路分野開拓	39	92	82	80	36	32	14	13	388
⑤新製品・サービス開発	29	65	57	50	28	34	19	15	297
⑥重要取引先を増やす	32	65	62	51	23	23	10	5	271
⑦取引先・消費者ニーズ把握	38	48	36	25	11	5	4	3	170
⑧情勢と企業進路判断	11	28	28	17	14	13	3	10	124
⑨人材の採用	15	69	83	87	45	45	37	27	408
⑩社員能力のアップ	8	74	105	128	58	59	34	31	497
⑪経営理念・計画見直し	8	35	27	22	8	8	5	4	117
⑫経費節減	3	23	16	15	5	11	5	6	84
⑬規模の縮小（機構整備）	0	2	4	3	1	0	1	0	11
⑭雇用調整	0	0	2	1	2	0	0	0	5
⑮業種・業態転換	5	17	6	12	8	6	2	1	57
⑯新規設備・規模拡大	9	19	13	26	17	12	8	4	108
⑰資金確保・銀行取引強化	5	18	20	8	4	1	4	2	62
⑱新規事業立ち上げ	21	35	39	27	18	20	12	7	179
⑲産学連携の強化	1	3	4	2	2	1	3	1	17
⑳異業種グループへの参加	4	7	6	2	1	0	2	1	23
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	135	310	322	293	141	138	91	72	1502

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	53.3%	46.8%	50.9%	49.1%	48.9%	49.3%	44.0%	41.7%	48.7%
②技術力の強化	21.5%	21.3%	23.0%	21.5%	22.0%	22.5%	23.1%	25.0%	22.2%
③生産性アップ効率化	10.4%	17.7%	22.4%	24.2%	17.7%	29.0%	34.1%	34.7%	22.2%
④新規販路分野開拓	28.9%	29.7%	25.5%	27.3%	25.5%	23.2%	15.4%	18.1%	25.8%
⑤新製品・サービス開発	21.5%	21.0%	17.7%	17.1%	19.9%	24.6%	20.9%	20.8%	19.8%
⑥重要取引先を増やす	23.7%	21.0%	19.3%	17.4%	16.3%	16.7%	11.0%	6.9%	18.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	28.1%	15.5%	11.2%	8.5%	7.8%	3.6%	4.4%	4.2%	11.3%
⑧情勢と企業進路判断	8.1%	9.0%	8.7%	5.8%	9.9%	9.4%	3.3%	13.9%	8.3%
⑨人材の採用	11.1%	22.3%	25.8%	29.7%	31.9%	32.6%	40.7%	37.5%	27.2%
⑩社員能力のアップ	5.9%	23.9%	32.6%	43.7%	41.1%	42.8%	37.4%	43.1%	33.1%
⑪経営理念・計画見直し	5.9%	11.3%	8.4%	7.5%	5.7%	5.8%	5.5%	5.6%	7.8%
⑫経費節減	2.2%	7.4%	5.0%	5.1%	3.5%	8.0%	5.5%	8.3%	5.6%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.6%	1.2%	1.0%	0.7%	0.0%	1.1%	0.0%	0.7%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.6%	0.3%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑮業種・業態転換	3.7%	5.5%	1.9%	4.1%	5.7%	4.3%	2.2%	1.4%	3.8%
⑯新規設備・規模拡大	6.7%	6.1%	4.0%	8.9%	12.1%	8.7%	8.8%	5.6%	7.2%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.7%	5.8%	6.2%	2.7%	2.8%	0.7%	4.4%	2.8%	4.1%
⑱新規事業立ち上げ	15.6%	11.3%	12.1%	9.2%	12.8%	14.5%	13.2%	9.7%	11.9%
⑲産学連携の強化	0.7%	1.0%	1.2%	0.7%	1.4%	0.7%	3.3%	1.4%	1.1%
⑳異業種グループへの参加	3.0%	2.3%	1.9%	0.7%	0.7%	0.0%	2.2%	1.4%	1.5%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



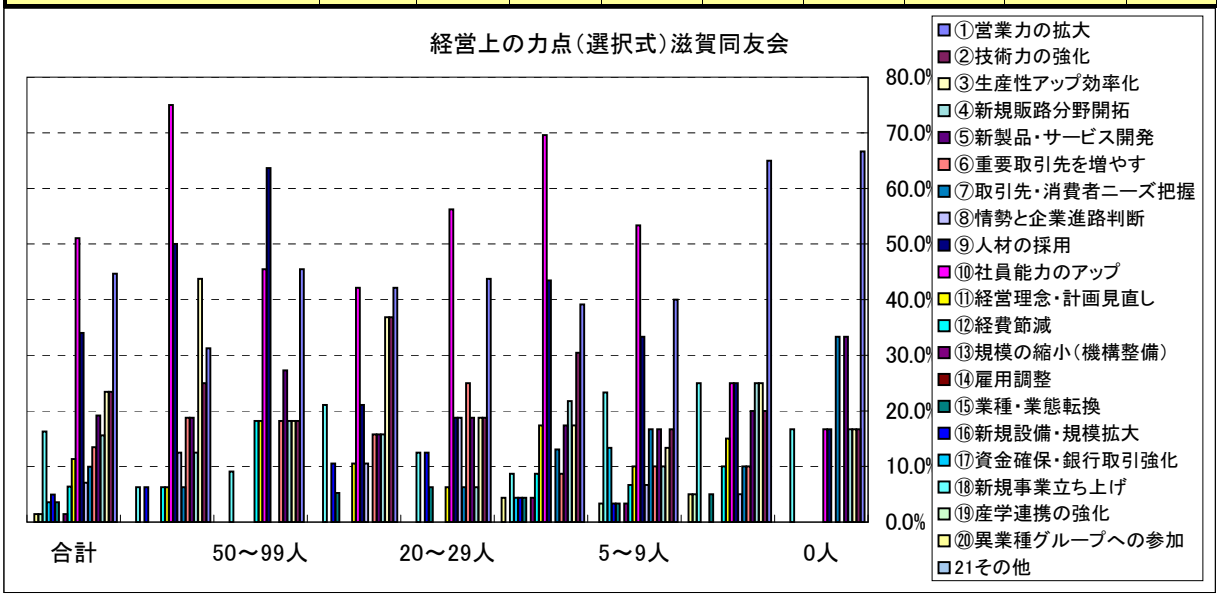
滋賀同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	4	13	12	9	7	8	5	5	63
②技術力の強化	1	4	5	7	3	7	2	4	33
③生産性アップ効率化	1	5	4	4	3	7	2	7	33
④新規販路分野開拓	1	5	3	5	1	3	2	2	22
⑤新製品・サービス開発	2	4	5	4	3	3	3	3	27
⑥重要取引先を増やす	0	2	3	2	4	3	2	3	19
⑦取引先・消費者ニーズ把握	2	2	5	3	1	0	0	1	14
⑧情勢と企業進路判断	0	1	2	0	3	2	0	2	10
⑨人材の採用	1	5	10	10	3	4	7	8	48
⑩社員能力のアップ	1	5	16	16	9	8	5	12	72
⑪経営理念・計画見直し	0	3	3	4	1	2	2	1	16
⑫経費節減	0	2	2	2	0	0	2	1	9
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	1	1	0	0	0	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	1	1	1	1	1	0	0	5
⑯新規設備・規模拡大	0	0	1	1	2	2	0	1	7
⑰資金確保・銀行取引強化	0	0	4	1	0	0	0	0	5
⑱新規事業立ち上げ	1	5	7	2	2	4	1	1	23
⑲産学連携の強化	0	1	1	0	0	0	0	0	2
⑳異業種グループへの参加	0	1	0	1	0	0	0	0	2
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	6	20	30	23	16	19	11	16	141

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	66.7%	65.0%	40.0%	39.1%	43.8%	42.1%	45.5%	31.3%	44.7%
②技術力の強化	16.7%	20.0%	16.7%	30.4%	18.8%	36.8%	18.2%	25.0%	23.4%
③生産性アップ効率化	16.7%	25.0%	13.3%	17.4%	18.8%	36.8%	18.2%	43.8%	23.4%
④新規販路分野開拓	16.7%	25.0%	10.0%	21.7%	6.3%	15.8%	18.2%	12.5%	15.6%
⑤新製品・サービス開発	33.3%	20.0%	16.7%	17.4%	18.8%	15.8%	27.3%	18.8%	19.1%
⑥重要取引先を増やす	0.0%	10.0%	10.0%	8.7%	25.0%	15.8%	18.2%	18.8%	13.5%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	33.3%	10.0%	16.7%	13.0%	6.3%	0.0%	0.0%	6.3%	9.9%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	5.0%	6.7%	0.0%	18.8%	10.5%	0.0%	12.5%	7.1%
⑨人材の採用	16.7%	25.0%	33.3%	43.5%	18.8%	21.1%	63.6%	50.0%	34.0%
⑩社員能力のアップ	16.7%	25.0%	53.3%	69.6%	56.3%	42.1%	45.5%	75.0%	51.1%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	15.0%	10.0%	17.4%	6.3%	10.5%	18.2%	6.3%	11.3%
⑫経費節減	0.0%	10.0%	6.7%	8.7%	0.0%	0.0%	18.2%	6.3%	6.4%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	3.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	5.0%	3.3%	4.3%	6.3%	5.3%	0.0%	0.0%	3.5%
⑯新規設備・規模拡大	0.0%	0.0%	3.3%	4.3%	12.5%	10.5%	0.0%	6.3%	5.0%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.0%	13.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
⑱新規事業立ち上げ	16.7%	25.0%	23.3%	8.7%	12.5%	21.1%	9.1%	6.3%	16.3%
⑲産学連携の強化	0.0%	5.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	5.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



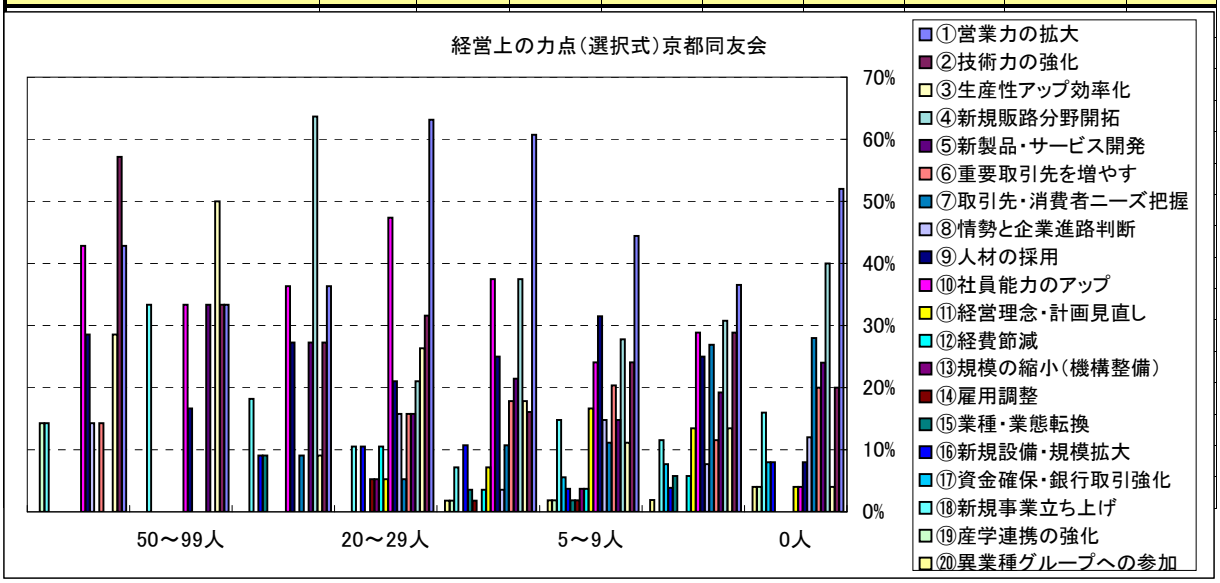
京都同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	13	19	24	34	12	4	2	3	111
②技術力の強化	5	15	13	9	6	3	2	4	57
③生産性アップ効率化	1	7	6	10	5	1	3	2	35
④新規販路分野開拓	10	16	15	21	4	7	0	0	73
⑤新製品・サービス開発	6	10	8	12	3	3	2	0	44
⑥重要取引先を増やす	5	6	11	10	3	0	0	1	36
⑦取引先・消費者ニーズ把握	7	14	6	6	1	1	0	0	35
⑧情勢と企業進路判断	3	4	8	2	3	0	0	1	21
⑨人材の採用	2	13	17	14	4	3	1	2	56
⑩社員能力のアップ	1	15	13	21	9	4	2	3	68
⑪経営理念・計画見直し	1	7	9	4	1	0	0	0	22
⑫経費節減	0	3	2	2	2	0	0	0	9
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	2	0	1	0	0	0	3
⑭雇用調整	0	0	1	1	1	0	0	0	3
⑮業種・業態転換	0	3	1	2	0	1	0	0	7
⑯新規設備・規模拡大	2	2	2	6	2	1	0	0	15
⑰資金確保・銀行取引強化	2	4	3	0	0	0	0	0	9
⑱新規事業立ち上げ	4	6	8	4	2	2	2	1	29
⑲産学連携の強化	1	0	1	1	0	0	0	1	4
⑳異業種グループへの参加	1	1	1	1	0	0	0	0	4
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	25	52	54	56	19	11	6	7	230

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	52.0%	36.5%	44.4%	60.7%	63.2%	36.4%	33.3%	42.9%	48.3%
②技術力の強化	20.0%	28.8%	24.1%	16.1%	31.6%	27.3%	33.3%	57.1%	24.8%
③生産性アップ効率化	4.0%	13.5%	11.1%	17.9%	26.3%	9.1%	50.0%	28.6%	15.2%
④新規販路分野開拓	40.0%	30.8%	27.8%	37.5%	21.1%	63.6%	0.0%	0.0%	31.7%
⑤新製品・サービス開発	24.0%	19.2%	14.8%	21.4%	15.8%	27.3%	33.3%	0.0%	19.1%
⑥重要取引先を増やす	20.0%	11.5%	20.4%	17.9%	15.8%	0.0%	0.0%	14.3%	15.7%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	28.0%	26.9%	11.1%	10.7%	5.3%	9.1%	0.0%	0.0%	15.2%
⑧情勢と企業進路判断	12.0%	7.7%	14.8%	3.6%	15.8%	0.0%	0.0%	14.3%	9.1%
⑨人材の採用	8.0%	25.0%	31.5%	25.0%	21.1%	27.3%	16.7%	28.6%	24.3%
⑩社員能力のアップ	4.0%	28.8%	24.1%	37.5%	47.4%	36.4%	33.3%	42.9%	29.6%
⑪経営理念・計画見直し	4.0%	13.5%	16.7%	7.1%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	9.6%
⑫経費節減	0.0%	5.8%	3.7%	3.6%	10.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	1.9%	1.8%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
⑮業種・業態転換	0.0%	5.8%	1.9%	3.6%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	3.0%
⑯新規設備・規模拡大	8.0%	3.8%	3.7%	10.7%	10.5%	9.1%	0.0%	0.0%	6.5%
⑰資金確保・銀行取引強化	8.0%	7.7%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%
⑱新規事業立ち上げ	16.0%	11.5%	14.8%	7.1%	10.5%	18.2%	33.3%	14.3%	12.6%
⑲産学連携の強化	4.0%	0.0%	1.9%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	1.7%
⑳異業種グループへの参加	4.0%	1.9%	1.9%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



大阪同友会

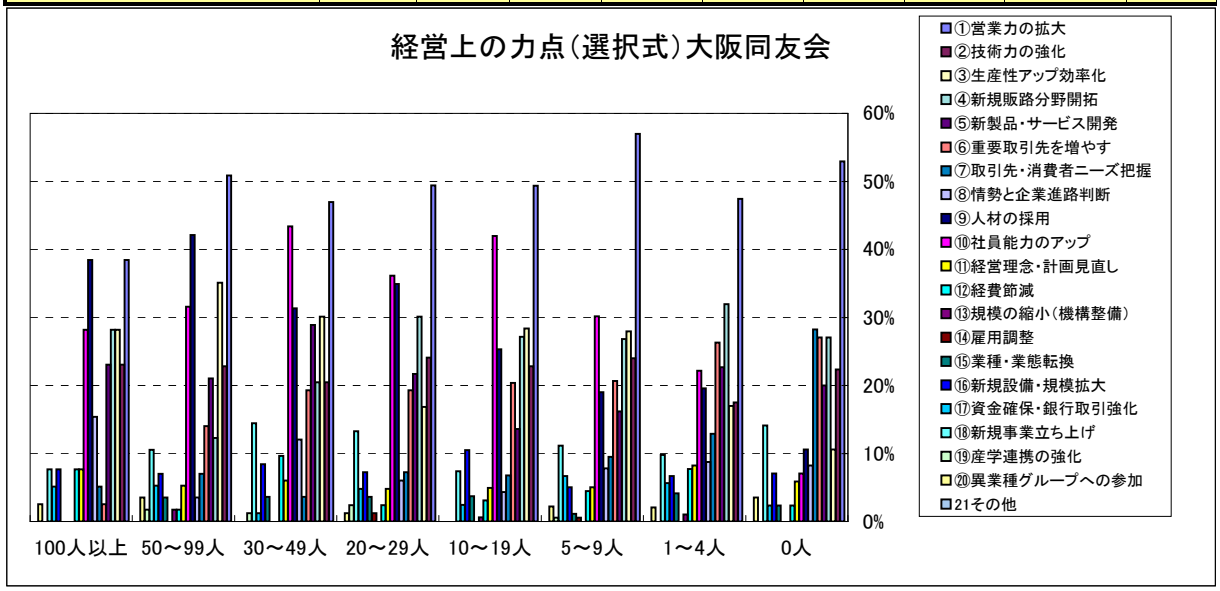
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計

①営業力の拡大	45	92	102	80	41	39	29	15	443
②技術力の強化	19	34	43	37	20	17	13	9	192
③生産性アップ効率化	9	33	50	46	14	25	20	11	208
④新規販路分野開拓	23	62	48	44	25	17	7	11	237
⑤新製品・サービス開発	17	44	29	22	18	24	12	9	175
⑥重要取引先を増やす	23	51	37	33	16	16	8	1	185
⑦取引先・消費者ニーズ把握	24	25	17	11	6	3	4	2	92
⑧情勢と企業進路判断	7	17	14	7	5	10	2	6	68
⑨人材の採用	9	38	34	41	29	26	24	15	216
⑩社員能力のアップ	6	43	54	68	30	36	18	11	266
⑪経営理念・計画見直し	5	16	9	8	4	5	3	3	53
⑫経費節減	2	15	8	5	2	8	1	3	44
⑬規模の縮小（機構整備）	0	2	0	1	0	0	1	0	4
⑭雇用調整	0	0	1	0	1	0	0	0	2
⑮業種・業態転換	2	8	2	6	3	3	2	0	26
⑯新規設備・規模拡大	6	13	9	17	6	7	4	3	65
⑰資金確保・銀行取引強化	2	11	12	4	4	1	3	2	39
⑱新規事業立ち上げ	12	19	20	12	11	12	6	3	95
⑲産学連携の強化	0	0	1	0	2	1	1	0	5
⑳異業種グループへの参加	3	4	4	0	1	0	2	1	15
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	85	194	179	162	83	83	57	39	882

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	52.9%	47.4%	57.0%	49.4%	49.4%	47.0%	50.9%	38.5%	50.2%
②技術力の強化	22.4%	17.5%	24.0%	22.8%	24.1%	20.5%	22.8%	23.1%	21.8%
③生産性アップ効率化	10.6%	17.0%	27.9%	28.4%	16.9%	30.1%	35.1%	28.2%	23.6%
④新規販路分野開拓	27.1%	32.0%	26.8%	27.2%	30.1%	20.5%	12.3%	28.2%	26.9%
⑤新製品・サービス開発	20.0%	22.7%	16.2%	13.6%	21.7%	28.9%	21.1%	23.1%	19.8%
⑥重要取引先を増やす	27.1%	26.3%	20.7%	20.4%	19.3%	19.3%	14.0%	2.6%	21.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	28.2%	12.9%	9.5%	6.8%	7.2%	3.6%	7.0%	5.1%	10.4%
⑧情勢と企業進路判断	8.2%	8.8%	7.8%	4.3%	6.0%	12.0%	3.5%	15.4%	7.7%
⑨人材の採用	10.6%	19.6%	19.0%	25.3%	34.9%	31.3%	42.1%	38.5%	24.5%
⑩社員能力のアップ	7.1%	22.2%	30.2%	42.0%	36.1%	43.4%	31.6%	28.2%	30.2%
⑪経営理念・計画見直し	5.9%	8.2%	5.0%	4.9%	4.8%	6.0%	5.3%	7.7%	6.0%
⑫経費節減	2.4%	7.7%	4.5%	3.1%	2.4%	9.6%	1.8%	7.7%	5.0%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	1.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	0.5%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑮業種・業態転換	2.4%	4.1%	1.1%	3.7%	3.6%	3.6%	3.5%	0.0%	2.9%
⑯新規設備・規模拡大	7.1%	6.7%	5.0%	10.5%	7.2%	8.4%	7.0%	7.7%	7.4%
⑰資金確保・銀行取引強化	2.4%	5.7%	6.7%	2.5%	4.8%	1.2%	5.3%	5.1%	4.4%
⑱新規事業立ち上げ	14.1%	9.8%	11.2%	7.4%	13.3%	14.5%	10.5%	7.7%	10.8%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	2.4%	1.2%	1.8%	0.0%	0.6%
⑳異業種グループへの参加	3.5%	2.1%	2.2%	0.0%	1.2%	0.0%	3.5%	2.6%	1.7%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



※兵庫同友会は設問なし

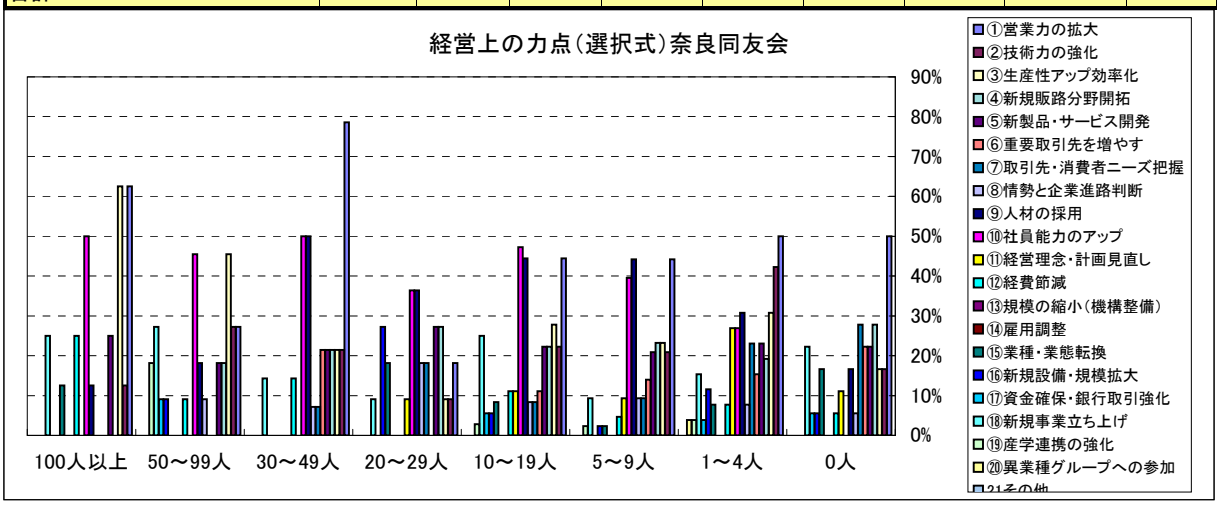
奈良同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	9	13	19	16	2	11	3	5	78
②技術力の強化	3	11	9	8	1	3	3	1	39
③生産性アップ効率化	3	8	10	10	1	3	5	5	45
④新規販路分野開拓	5	5	10	8	3	3	2	0	36
⑤新製品・サービス開発	4	6	9	8	3	3	2	2	37
⑥重要取引先を増やす	4	4	6	4	0	3	0	0	21
⑦取引先・消費者ニーズ把握	5	6	4	3	2	1	0	0	21
⑧情勢と企業進路判断	1	2	4	3	2	1	1	0	14
⑨人材の採用	3	8	19	16	4	7	2	1	60
⑩社員能力のアップ	0	7	17	17	4	7	5	4	61
⑪経営理念・計画見直し	2	7	4	4	1	0	0	0	18
⑫経費節減	1	2	2	4	0	2	1	2	14
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	3	2	1	3	2	0	0	1	12
⑯新規設備・規模拡大	1	3	1	2	3	0	1	0	11
⑰資金確保・銀行取引強化	1	1	0	2	0	0	1	0	5
⑱新規事業立ち上げ	4	4	4	9	1	2	3	2	29
⑲産学連携の強化	0	1	1	1	0	0	2	0	5
⑳異業種グループへの参加	0	1	0	0	0	0	0	0	1
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	18	26	43	36	11	14	11	8	167

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	50.0%	50.0%	44.2%	44.4%	18.2%	78.6%	27.3%	62.5%	46.7%
②技術力の強化	16.7%	42.3%	20.9%	22.2%	9.1%	21.4%	27.3%	12.5%	23.4%
③生産性アップ効率化	16.7%	30.8%	23.3%	27.8%	9.1%	21.4%	45.5%	62.5%	26.9%
④新規販路分野開拓	27.8%	19.2%	23.3%	22.2%	27.3%	21.4%	18.2%	0.0%	21.6%
⑤新製品・サービス開発	22.2%	23.1%	20.9%	22.2%	27.3%	21.4%	18.2%	25.0%	22.2%
⑥重要取引先を増やす	22.2%	15.4%	14.0%	11.1%	0.0%	21.4%	0.0%	0.0%	12.6%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	27.8%	23.1%	9.3%	8.3%	18.2%	7.1%	0.0%	0.0%	12.6%
⑧情勢と企業進路判断	5.6%	7.7%	9.3%	8.3%	18.2%	7.1%	9.1%	0.0%	8.4%
⑨人材の採用	16.7%	30.8%	44.2%	44.4%	36.4%	50.0%	18.2%	12.5%	35.9%
⑩社員能力のアップ	0.0%	26.9%	39.5%	47.2%	36.4%	50.0%	45.5%	50.0%	36.5%
⑪経営理念・計画見直し	11.1%	26.9%	9.3%	11.1%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	10.8%
⑫経費節減	5.6%	7.7%	4.7%	11.1%	0.0%	14.3%	9.1%	25.0%	8.4%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	16.7%	7.7%	2.3%	8.3%	18.2%	0.0%	0.0%	12.5%	7.2%
⑯新規設備・規模拡大	5.6%	11.5%	2.3%	5.6%	27.3%	0.0%	9.1%	0.0%	6.6%
⑰資金確保・銀行取引強化	5.6%	3.8%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	3.0%
⑱新規事業立ち上げ	22.2%	15.4%	9.3%	25.0%	9.1%	14.3%	27.3%	25.0%	17.4%
⑲産学連携の強化	0.0%	3.8%	2.3%	2.8%	0.0%	0.0%	18.2%	0.0%	3.0%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



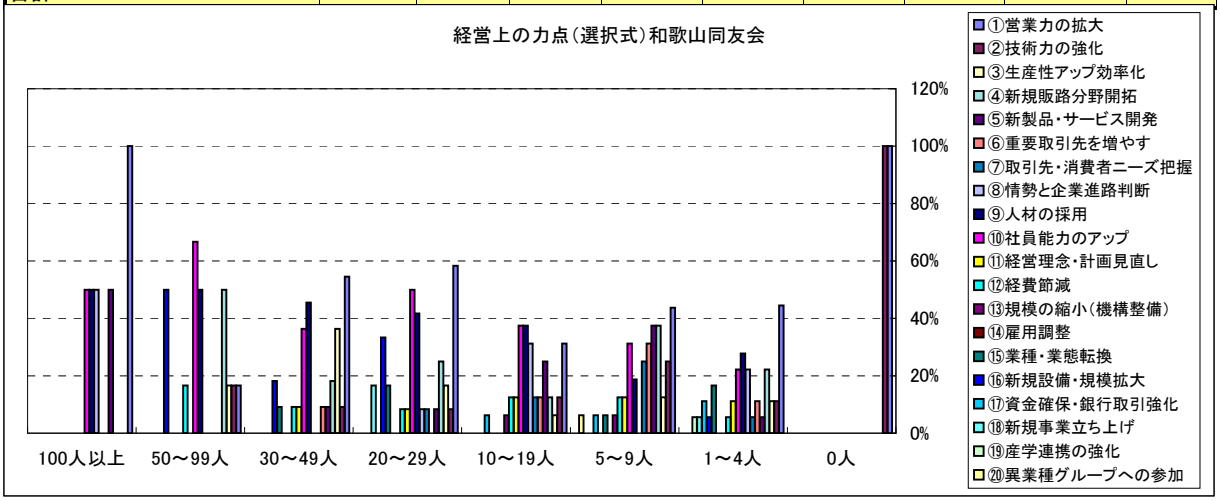
和歌山同友会

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	1	8	7	5	7	6	1	2	37
②技術力の強化	1	2	4	2	1	1	1	0	12
③生産性アップ効率化	0	2	2	1	2	4	1	0	12
④新規販路分野開拓	0	4	6	2	3	2	3	0	20
⑤新製品・サービス開発	0	1	6	4	1	1	0	1	14
⑥重要取引先を増やす	0	2	5	2	0	1	0	0	10
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0	1	4	2	1	0	0	0	8
⑧情勢と企業進路判断	0	4	0	5	1	0	0	1	11
⑨人材の採用	0	5	3	6	5	5	3	1	28
⑩社員能力のアップ	0	4	5	6	6	4	4	1	30
⑪経営理念・計画見直し	0	2	2	2	1	1	0	0	8
⑫経費節減	0	1	2	2	1	1	1	0	8
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	1	1	0	0	0	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	3	1	0	2	1	0	0	7
⑯新規設備・規模拡大	0	1	0	0	4	2	3	0	10
⑰資金確保・銀行取引強化	0	2	1	1	0	0	0	0	4
⑱新規事業立ち上げ	0	1	0	0	2	0	0	0	3
⑲産学連携の強化	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑳異業種グループへの参加	0	0	1	0	0	0	0	0	1
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答数	1	18	16	16	12	11	6	2	82

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	100.0%	44.4%	43.8%	31.3%	58.3%	54.5%	16.7%	100.0%	45.1%
②技術力の強化	100.0%	11.1%	25.0%	12.5%	8.3%	9.1%	16.7%	0.0%	14.6%
③生産性アップ効率化	0.0%	11.1%	12.5%	6.3%	16.7%	36.4%	16.7%	0.0%	14.6%
④新規販路分野開拓	0.0%	22.2%	37.5%	12.5%	25.0%	18.2%	50.0%	0.0%	24.4%
⑤新製品・サービス開発	0.0%	5.6%	37.5%	25.0%	8.3%	9.1%	0.0%	50.0%	17.1%
⑥重要取引先を増やす	0.0%	11.1%	31.3%	12.5%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	12.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0.0%	5.6%	25.0%	12.5%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	9.8%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	22.2%	0.0%	31.3%	8.3%	0.0%	0.0%	50.0%	13.4%
⑨人材の採用	0.0%	27.8%	18.8%	37.5%	41.7%	45.5%	50.0%	50.0%	34.1%
⑩社員能力のアップ	0.0%	22.2%	31.3%	37.5%	50.0%	36.4%	66.7%	50.0%	36.6%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	11.1%	12.5%	12.5%	8.3%	9.1%	0.0%	0.0%	9.8%
⑫経費節減	0.0%	5.6%	12.5%	12.5%	8.3%	9.1%	16.7%	0.0%	9.8%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	16.7%	6.3%	0.0%	16.7%	9.1%	0.0%	0.0%	8.5%
⑯新規設備・規模拡大	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	33.3%	18.2%	50.0%	0.0%	12.2%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	11.1%	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%
⑱新規事業立ち上げ	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%
⑲産学連携の強化	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



経営上の力点（いくつでも）

製造業

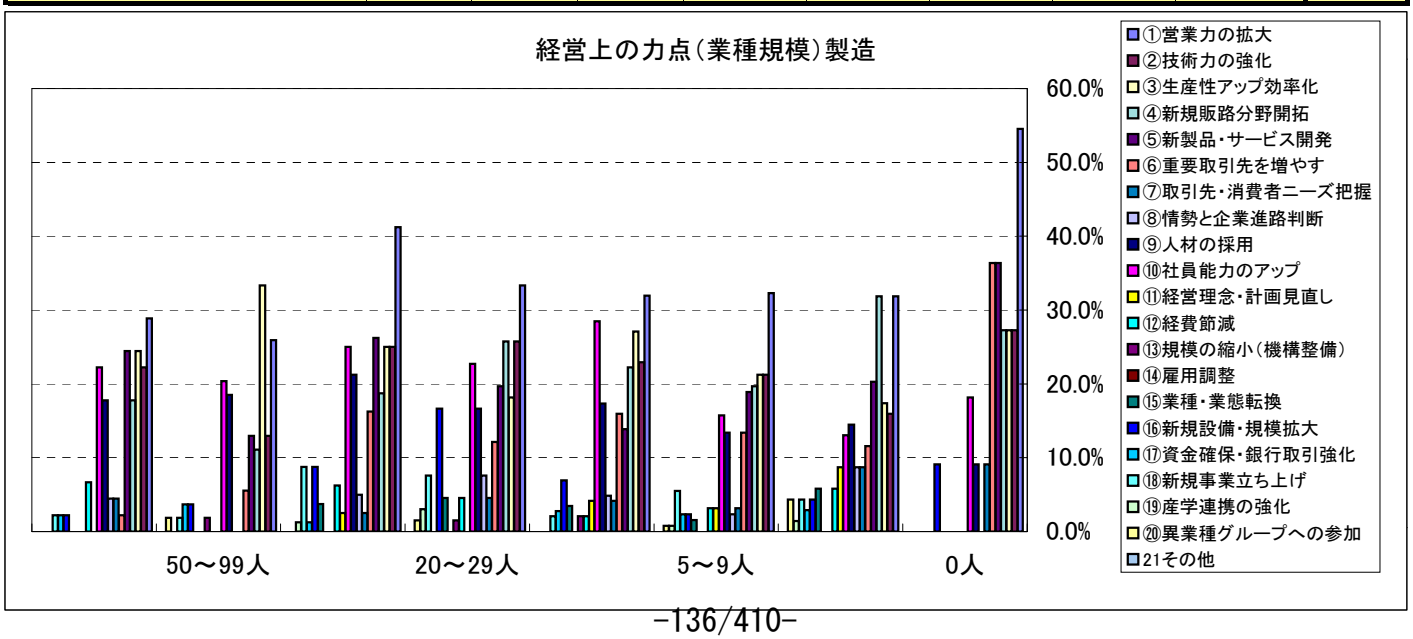
※回答数合計は兵庫分除いてます（以下の業種別も同じ）

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	6	22	41	46	22	33	14	13	197
②技術力の強化	3	11	27	33	17	20	7	10	128
③生産性アップ効率化	3	12	27	39	12	20	18	11	142
④新規販路分野開拓	3	22	25	32	17	15	6	8	128
⑤新製品・サービス開発	4	14	24	20	13	21	7	11	114
⑥重要取引先を増やす	4	8	17	23	8	13	3	1	77
⑦取引先・消費者ニーズ把握	1	6	4	6	3	2	0	2	24
⑧情勢と企業進路判断	0	6	3	7	5	4	0	2	27
⑨人材の採用	1	10	17	25	11	17	10	8	99
⑩社員能力のアップ	2	9	20	41	15	20	11	10	128
⑪経営理念・計画見直し	0	6	4	6	0	2	0	0	18
⑫経費節減	0	4	4	3	3	5	0	3	22
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	0	3	1	0	1	0	5
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	4	2	5	3	3	0	0	17
⑯新規設備・規模拡大	1	3	3	10	11	7	2	1	38
⑰資金確保・銀行取引強化	0	2	3	4	0	1	2	1	13
⑱新規事業立ち上げ	0	3	7	3	5	7	1	1	27
⑲産学連携の強化	0	1	1	0	2	1	0	0	5
⑳異業種グループへの参加	0	3	1	0	1	0	1	0	6
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	11	69	127	144	66	80	54	45	596

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	54.5%	31.9%	32.3%	31.9%	33.3%	41.3%	25.9%	28.9%	33.1%
②技術力の強化	27.3%	15.9%	21.3%	22.9%	25.8%	25.0%	13.0%	22.2%	21.5%
③生産性アップ効率化	27.3%	17.4%	21.3%	27.1%	18.2%	25.0%	33.3%	24.4%	23.8%
④新規販路分野開拓	27.3%	31.9%	19.7%	22.2%	25.8%	18.8%	11.1%	17.8%	21.5%
⑤新製品・サービス開発	36.4%	20.3%	18.9%	13.9%	19.7%	26.3%	13.0%	24.4%	19.1%
⑥重要取引先を増やす	36.4%	11.6%	13.4%	16.0%	12.1%	16.3%	5.6%	2.2%	12.9%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	9.1%	8.7%	3.1%	4.2%	4.5%	2.5%	0.0%	4.4%	4.0%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	8.7%	2.4%	4.9%	7.6%	5.0%	0.0%	4.4%	4.5%
⑨人材の採用	9.1%	14.5%	13.4%	17.4%	16.7%	21.3%	18.5%	17.8%	16.6%
⑩社員能力のアップ	18.2%	13.0%	15.7%	28.5%	22.7%	25.0%	20.4%	22.2%	21.5%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	8.7%	3.1%	4.2%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	3.0%
⑫経費節減	0.0%	5.8%	3.1%	2.1%	4.5%	6.3%	0.0%	6.7%	3.7%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	1.5%	0.0%	1.9%	0.0%	0.8%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	5.8%	1.6%	3.5%	4.5%	3.8%	0.0%	0.0%	2.9%
⑯新規設備・規模拡大	9.1%	4.3%	2.4%	6.9%	16.7%	8.8%	3.7%	2.2%	6.4%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	2.9%	2.4%	2.8%	0.0%	1.3%	3.7%	2.2%	2.2%
⑱新規事業立ち上げ	0.0%	4.3%	5.5%	2.1%	7.6%	8.8%	1.9%	2.2%	4.5%
⑲産学連携の強化	0.0%	1.4%	0.8%	0.0%	3.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.8%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	4.3%	0.8%	0.0%	1.5%	0.0%	1.9%	0.0%	1.0%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



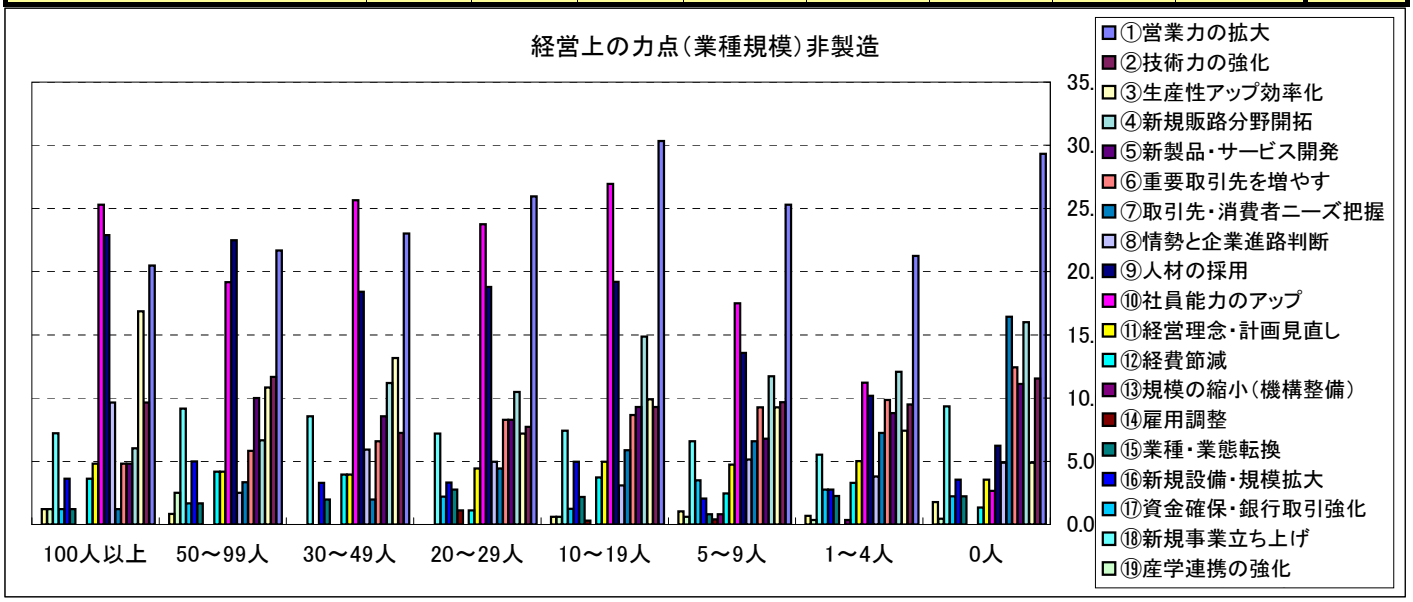
非製造業合計

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	66	123	123	98	47	35	26	17	535
②技術力の強化	26	55	47	30	14	11	14	8	205
③生産性アップ効率化	11	43	45	32	13	20	13	14	191
④新規販路分野開拓	36	70	57	48	19	17	8	5	260
⑤新製品・サービス開発	25	51	33	30	15	13	12	4	183
⑥重要取引先を増やす	28	57	45	28	15	10	7	4	194
⑦取引先・消費者ニーズ把握	37	42	32	19	8	3	4	1	146
⑧情勢と企業進路判断	11	22	25	10	9	9	3	8	97
⑨人材の採用	14	59	66	62	34	28	27	19	309
⑩社員能力のアップ	6	65	85	87	43	39	23	21	369
⑪経営理念・計画見直し	8	29	23	16	8	6	5	4	99
⑫経費節減	3	19	12	12	2	6	5	3	62
⑬規模の縮小（機構整備）	0	2	4	0	0	0	0	0	6
⑭雇用調整	0	0	2	1	2	0	0	0	5
⑮業種・業態転換	5	13	4	7	5	3	2	1	40
⑯新規設備・規模拡大	8	16	10	16	6	5	6	3	70
⑰資金確保・銀行取引強化	5	16	17	4	4	0	2	1	49
⑱新規事業立ち上げ	21	32	32	24	13	13	11	6	152
⑲産学連携の強化	1	2	3	2	0	0	3	1	12
⑳異業種グループへの参加	4	4	5	2	0	0	1	1	17
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	225	579	486	323	181	152	120	83	2149

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	29.3%	21.2%	25.3%	30.3%	26.0%	23.0%	21.7%	20.5%	24.9%
②技術力の強化	11.6%	9.5%	9.7%	9.3%	7.7%	7.2%	11.7%	9.6%	9.5%
③生産性アップ効率化	4.9%	7.4%	9.3%	9.9%	7.2%	13.2%	10.8%	16.9%	8.9%
④新規販路分野開拓	16.0%	12.1%	11.7%	14.9%	10.5%	11.2%	6.7%	6.0%	12.1%
⑤新製品・サービス開発	11.1%	8.8%	6.8%	9.3%	8.3%	8.6%	10.0%	4.8%	8.5%
⑥重要取引先を増やす	12.4%	9.8%	9.3%	8.7%	8.3%	6.6%	5.8%	4.8%	9.0%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	16.4%	7.3%	6.6%	5.9%	4.4%	2.0%	3.3%	1.2%	6.8%
⑧情勢と企業進路判断	4.9%	3.8%	5.1%	3.1%	5.0%	5.9%	2.5%	9.6%	4.5%
⑨人材の採用	6.2%	10.2%	13.6%	19.2%	18.8%	18.4%	22.5%	22.9%	14.4%
⑩社員能力のアップ	2.7%	11.2%	17.5%	26.9%	23.8%	25.7%	19.2%	25.3%	17.2%
⑪経営理念・計画見直し	3.6%	5.0%	4.7%	5.0%	4.4%	3.9%	4.2%	4.8%	4.6%
⑫経費節減	1.3%	3.3%	2.5%	3.7%	1.1%	3.9%	4.2%	3.6%	2.9%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.3%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑮業種・業態転換	2.2%	2.2%	0.8%	2.2%	2.8%	2.0%	1.7%	1.2%	1.9%
⑯新規設備・規模拡大	3.6%	2.8%	2.1%	5.0%	3.3%	3.3%	5.0%	3.6%	3.3%
⑰資金確保・銀行取引強化	2.2%	2.8%	3.5%	1.2%	2.2%	0.0%	1.7%	1.2%	2.3%
⑱新規事業立ち上げ	9.3%	5.5%	6.6%	7.4%	7.2%	8.6%	9.2%	7.2%	7.1%
⑲産学連携の強化	0.4%	0.3%	0.6%	0.6%	0.0%	0.0%	2.5%	1.2%	0.6%
⑳異業種グループへの参加	1.8%	0.7%	1.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.8%	1.2%	0.8%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



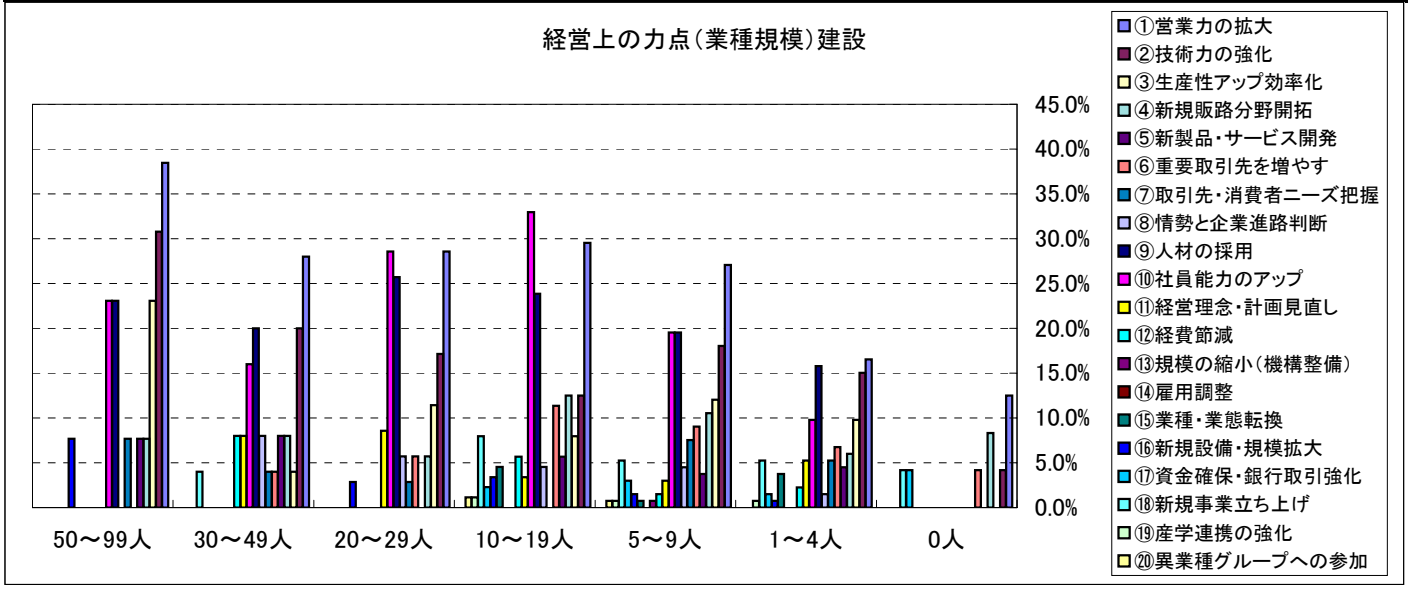
建設業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	3	22	36	26	10	7	5	2	111
②技術力の強化	1	20	24	11	6	5	4	2	73
③生産性アップ効率化	0	13	16	7	4	1	3	0	44
④新規販路分野開拓	2	8	14	11	2	2	1	1	41
⑤新製品・サービス開発	0	6	5	5	0	2	1	0	19
⑥重要取引先を増やす	1	9	12	10	2	1	0	0	35
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0	7	10	0	1	1	1	0	20
⑧情勢と企業進路判断	0	2	6	4	2	2	0	0	16
⑨人材の採用	0	21	26	21	9	5	3	1	86
⑩社員能力のアップ	0	13	26	29	10	4	3	2	87
⑪経営理念・計画見直し	0	7	4	3	3	2	0	1	20
⑫経費節減	0	3	2	5	0	2	0	0	12
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	5	1	4	0	0	0	0	10
⑯新規設備・規模拡大	0	1	2	3	1	0	1	0	8
⑰資金確保・銀行取引強化	1	2	4	2	0	0	0	0	9
⑱新規事業立ち上げ	1	7	7	7	0	1	0	1	24
⑲産学連携の強化	0	1	1	1	0	0	0	0	3
⑳異業種グループへの参加	0	0	1	1	0	0	0	0	2
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	24	133	133	88	35	25	13	4	455

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	12.5%	16.5%	27.1%	29.5%	28.6%	28.0%	38.5%	50.0%	24.4%
②技術力の強化	4.2%	15.0%	18.0%	12.5%	17.1%	20.0%	30.8%	50.0%	16.0%
③生産性アップ効率化	0.0%	9.8%	12.0%	8.0%	11.4%	4.0%	23.1%	0.0%	9.7%
④新規販路分野開拓	8.3%	6.0%	10.5%	12.5%	5.7%	8.0%	7.7%	25.0%	9.0%
⑤新製品・サービス開発	0.0%	4.5%	3.8%	5.7%	0.0%	8.0%	7.7%	0.0%	4.2%
⑥重要取引先を増やす	4.2%	6.8%	9.0%	11.4%	5.7%	4.0%	0.0%	0.0%	7.7%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0.0%	5.3%	7.5%	0.0%	2.9%	4.0%	7.7%	0.0%	4.4%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	1.5%	4.5%	4.5%	5.7%	8.0%	0.0%	0.0%	3.5%
⑨人材の採用	0.0%	15.8%	19.5%	23.9%	25.7%	20.0%	23.1%	25.0%	18.9%
⑩社員能力のアップ	0.0%	9.8%	19.5%	33.0%	28.6%	16.0%	23.1%	50.0%	19.1%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	5.3%	3.0%	3.4%	8.6%	8.0%	0.0%	25.0%	4.4%
⑫経費節減	0.0%	2.3%	1.5%	5.7%	0.0%	8.0%	0.0%	0.0%	2.6%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	3.8%	0.8%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
⑯新規設備・規模拡大	0.0%	0.8%	1.5%	3.4%	2.9%	0.0%	7.7%	0.0%	1.8%
⑰資金確保・銀行取引強化	4.2%	1.5%	3.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%
⑱新規事業立ち上げ	4.2%	5.3%	5.3%	8.0%	0.0%	4.0%	0.0%	25.0%	5.3%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.8%	0.8%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	0.0%	0.8%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



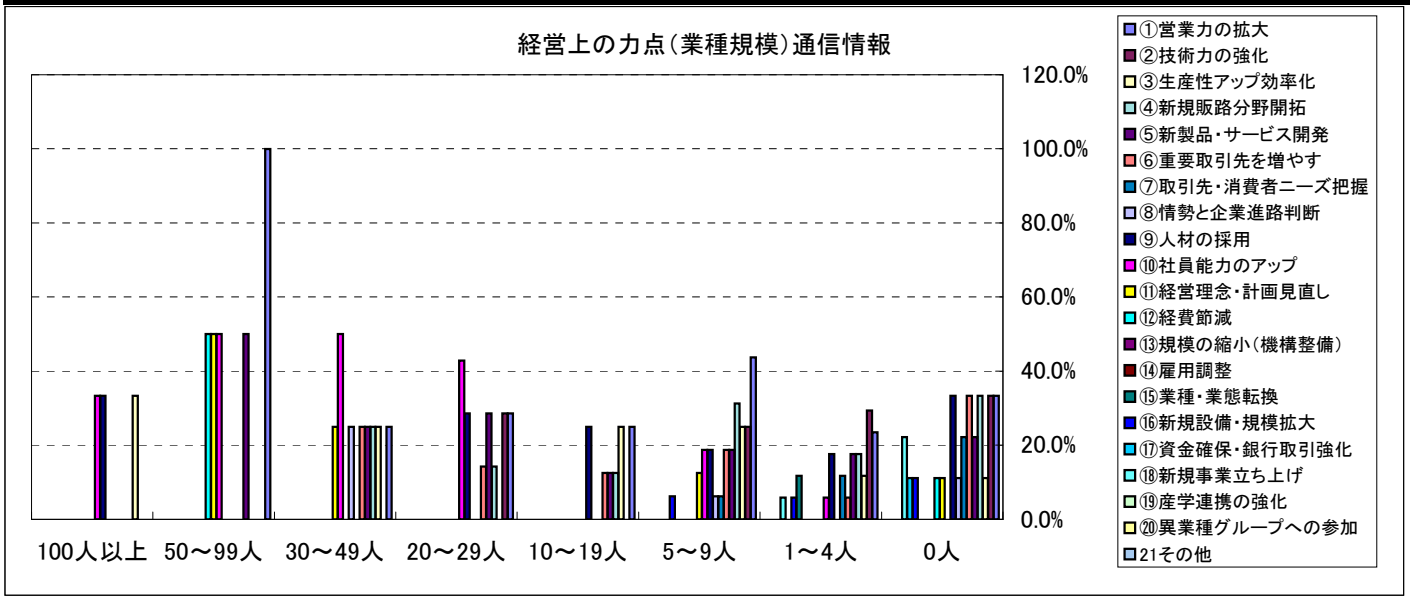
通信情報業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	3	4	7	2	2	1	2	0	21
②技術力の強化	3	5	4	0	2	0	0	0	14
③生産性アップ効率化	1	2	4	2	0	1	0	1	11
④新規販路分野開拓	3	3	5	1	1	1	0	0	14
⑤新製品・サービス開発	2	3	3	1	2	1	1	0	13
⑥重要取引先を増やす	3	1	3	1	1	1	0	0	10
⑦取引先・消費者ニーズ把握	2	2	1	0	0	0	0	0	5
⑧情勢と企業進路判断	1	0	1	0	0	1	0	0	3
⑨人材の採用	3	3	3	2	2	0	0	1	14
⑩社員能力のアップ	0	1	3	0	3	2	1	1	11
⑪経営理念・計画見直し	1	0	2	0	0	1	1	0	5
⑫経費節減	1	0	0	0	0	0	1	0	2
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	2	0	0	0	0	0	0	2
⑯新規設備・規模拡大	1	1	1	0	0	0	0	0	3
⑰資金確保・銀行取引強化	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑱新規事業立ち上げ	2	1	0	0	0	0	0	0	3
⑲産学連携の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑳異業種グループへの参加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	9	17	16	8	7	4	2	3	66

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	33.3%	23.5%	43.8%	25.0%	28.6%	25.0%	100.0%	0.0%	31.8%
②技術力の強化	33.3%	29.4%	25.0%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	0.0%	21.2%
③生産性アップ効率化	11.1%	11.8%	25.0%	25.0%	0.0%	25.0%	0.0%	33.3%	16.7%
④新規販路分野開拓	33.3%	17.6%	31.3%	12.5%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	21.2%
⑤新製品・サービス開発	22.2%	17.6%	18.8%	12.5%	28.6%	25.0%	50.0%	0.0%	19.7%
⑥重要取引先を増やす	33.3%	5.9%	18.8%	12.5%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	15.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	22.2%	11.8%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.6%
⑧情勢と企業進路判断	11.1%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	4.5%
⑨人材の採用	33.3%	17.6%	18.8%	25.0%	28.6%	0.0%	0.0%	33.3%	21.2%
⑩社員能力のアップ	0.0%	5.9%	18.8%	0.0%	42.9%	50.0%	50.0%	33.3%	16.7%
⑪経営理念・計画見直し	11.1%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	25.0%	50.0%	0.0%	7.6%
⑫経費節減	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	3.0%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
⑯新規設備・規模拡大	11.1%	5.9%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%
⑰資金確保・銀行取引強化	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
⑱新規事業立ち上げ	22.2%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



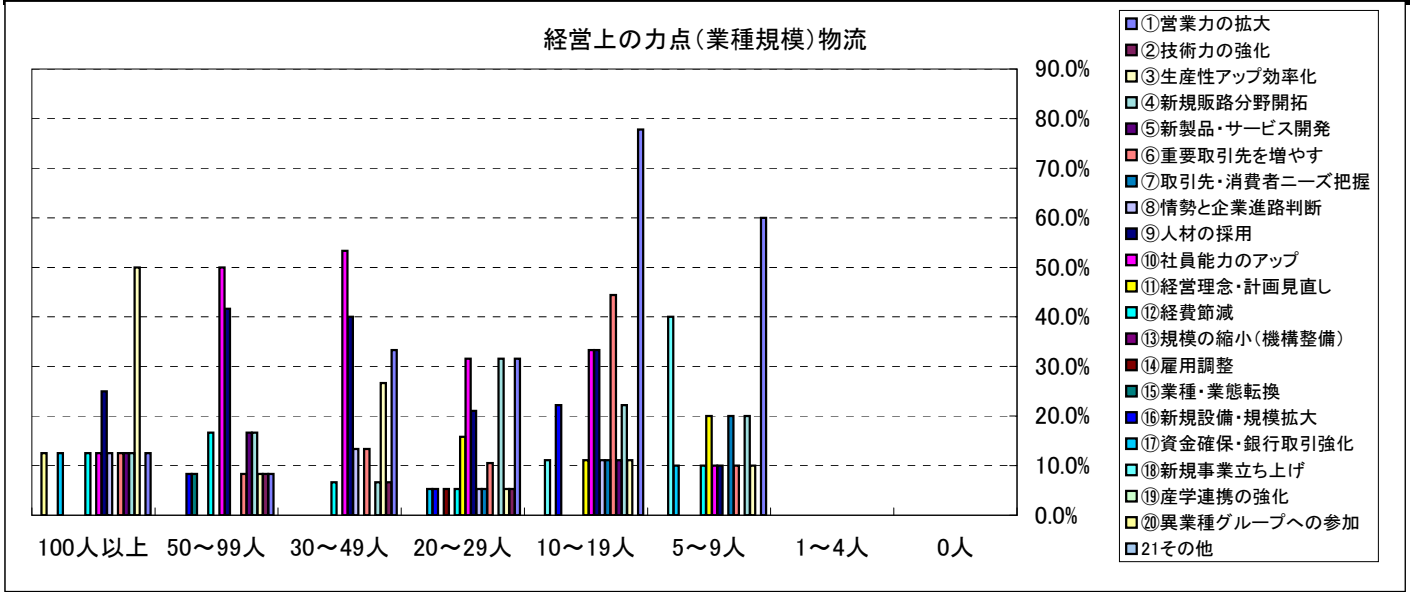
物流業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	0	0	6	7	6	5	1	1	26
②技術力の強化	0	0	0	0	1	1	1	0	3
③生産性アップ効率化	0	0	1	1	1	4	1	4	12
④新規販路分野開拓	0	0	2	2	6	1	2	1	14
⑤新製品・サービス開発	0	0	0	1	0	0	2	1	4
⑥重要取引先を増やす	0	0	1	4	2	2	1	1	11
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0	0	2	1	1	0	0	0	4
⑧情勢と企業進路判断	0	0	0	1	1	2	0	1	5
⑨人材の採用	0	0	1	3	4	6	5	2	21
⑩社員能力のアップ	0	0	1	3	6	8	6	1	25
⑪経営理念・計画見直し	0	0	2	1	3	0	0	0	6
⑫経費節減	0	0	1	0	1	1	2	1	6
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭雇用調整	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑮業種・業態転換	0	0	0	0	0	0	1	0	1
⑯新規設備・規模拡大	0	0	0	2	1	0	1	0	4
⑰資金確保・銀行取引強化	0	0	1	0	1	0	0	1	3
⑱新規事業立ち上げ	0	0	4	1	0	0	0	0	5
⑲産学連携の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑳異業種グループへの参加	0	0	0	0	0	0	0	1	1
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	2	1	10	9	19	15	12	8	76

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	0.0%	0.0%	60.0%	77.8%	31.6%	33.3%	8.3%	12.5%	34.2%
②技術力の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	6.7%	8.3%	0.0%	3.9%
③生産性アップ効率化	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	5.3%	26.7%	8.3%	50.0%	15.8%
④新規販路分野開拓	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	31.6%	6.7%	16.7%	12.5%	18.4%
⑤新製品・サービス開発	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	16.7%	12.5%	5.3%
⑥重要取引先を増やす	0.0%	0.0%	10.0%	44.4%	10.5%	13.3%	8.3%	12.5%	14.5%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	0.0%	0.0%	20.0%	11.1%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	5.3%	13.3%	0.0%	12.5%	6.6%
⑨人材の採用	0.0%	0.0%	10.0%	33.3%	21.1%	40.0%	41.7%	25.0%	27.6%
⑩社員能力のアップ	0.0%	0.0%	10.0%	33.3%	31.6%	53.3%	50.0%	12.5%	32.9%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	0.0%	20.0%	11.1%	15.8%	0.0%	0.0%	0.0%	7.9%
⑫経費節減	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	5.3%	6.7%	16.7%	12.5%	7.9%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
⑮業種・業態転換	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	1.3%
⑯新規設備・規模拡大	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	5.3%	0.0%	8.3%	0.0%	5.3%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	12.5%	3.9%
⑱新規事業立ち上げ	0.0%	0.0%	40.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.6%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	1.3%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



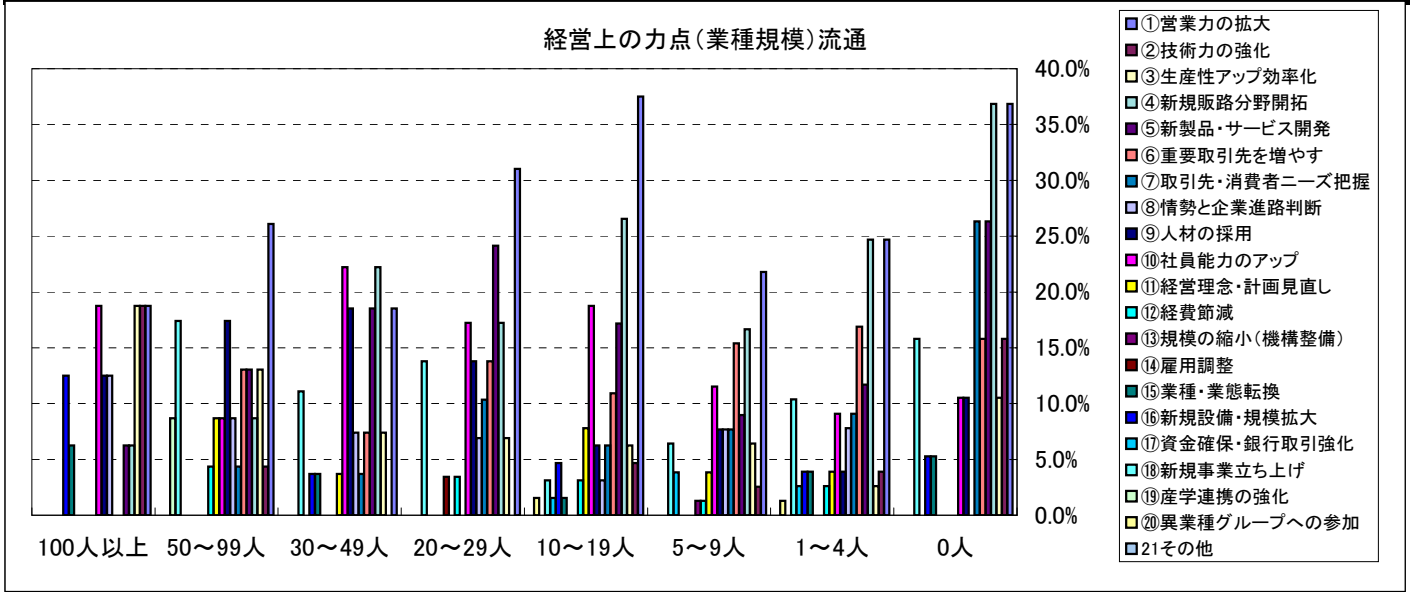
流通業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	7	19	17	24	9	5	6	3	90
②技術力の強化	3	3	2	3	0	0	1	3	15
③生産性アップ効率化	2	2	5	4	2	2	3	3	23
④新規販路分野開拓	7	19	13	17	5	6	2	1	70
⑤新製品・サービス開発	5	9	7	11	7	5	3	1	48
⑥重要取引先を増やす	3	13	12	7	4	2	3	0	44
⑦取引先・消費者ニーズ把握	5	7	6	4	3	1	1	0	27
⑧情勢と企業進路判断	0	6	6	2	2	2	2	2	22
⑨人材の採用	2	3	6	4	4	5	4	2	30
⑩社員能力のアップ	2	7	9	12	5	6	2	3	46
⑪経営理念・計画見直し	0	3	3	5	0	1	2	0	14
⑫経費節減	0	2	1	2	1	0	1	0	7
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑭雇用調整	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑮業種・業態転換	1	3	0	1	0	1	0	1	7
⑯新規設備・規模拡大	1	3	0	3	0	1	0	2	10
⑰資金確保・銀行取引強化	0	2	3	1	0	0	0	0	6
⑱新規事業立ち上げ	3	8	5	2	4	3	4	0	29
⑲産学連携の強化	0	0	0	0	0	0	2	0	2
⑳異業種グループへの参加	0	1	0	1	0	0	0	0	2
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	19	77	78	64	29	27	23	16	333

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	36.8%	24.7%	21.8%	37.5%	31.0%	18.5%	26.1%	18.8%	27.0%
②技術力の強化	15.8%	3.9%	2.6%	4.7%	0.0%	0.0%	4.3%	18.8%	4.5%
③生産性アップ効率化	10.5%	2.6%	6.4%	6.3%	6.9%	7.4%	13.0%	18.8%	6.9%
④新規販路分野開拓	36.8%	24.7%	16.7%	26.6%	17.2%	22.2%	8.7%	6.3%	21.0%
⑤新製品・サービス開発	26.3%	11.7%	9.0%	17.2%	24.1%	18.5%	13.0%	6.3%	14.4%
⑥重要取引先を増やす	15.8%	16.9%	15.4%	10.9%	13.8%	7.4%	13.0%	0.0%	13.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	26.3%	9.1%	7.7%	6.3%	10.3%	3.7%	4.3%	0.0%	8.1%
⑧情勢と企業進路判断	0.0%	7.8%	7.7%	3.1%	6.9%	7.4%	8.7%	12.5%	6.6%
⑨人材の採用	10.5%	3.9%	7.7%	6.3%	13.8%	18.5%	17.4%	12.5%	9.0%
⑩社員能力のアップ	10.5%	9.1%	11.5%	18.8%	17.2%	22.2%	8.7%	18.8%	13.8%
⑪経営理念・計画見直し	0.0%	3.9%	3.8%	7.8%	0.0%	3.7%	8.7%	0.0%	4.2%
⑫経費節減	0.0%	2.6%	1.3%	3.1%	3.4%	0.0%	4.3%	0.0%	2.1%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑮業種・業態転換	5.3%	3.9%	0.0%	1.6%	0.0%	3.7%	0.0%	6.3%	2.1%
⑯新規設備・規模拡大	5.3%	3.9%	0.0%	4.7%	0.0%	3.7%	0.0%	12.5%	3.0%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	2.6%	3.8%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
⑱新規事業立ち上げ	15.8%	10.4%	6.4%	3.1%	13.8%	11.1%	17.4%	0.0%	8.7%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	0.0%	0.6%
⑳異業種グループへの参加	0.0%	1.3%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



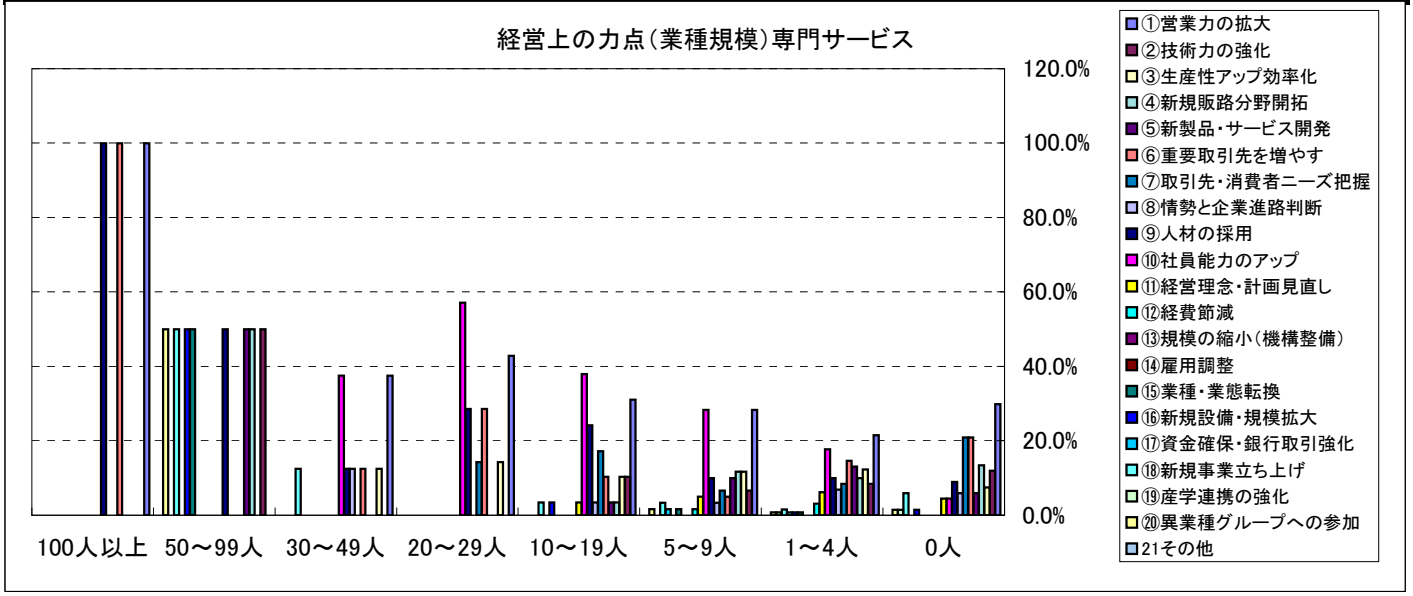
専門サービス業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	20	28	17	9	3	3	0	1	81
②技術力の強化	8	11	4	3	0	0	1	0	27
③生産性アップ効率化	5	16	7	3	1	1	0	0	33
④新規販路分野開拓	9	13	7	1	0	0	1	0	31
⑤新製品・サービス開発	4	17	6	1	0	0	1	0	29
⑥重要取引先を増やす	14	19	3	3	2	1	0	1	43
⑦取引先・消費者ニーズ把握	14	11	4	5	1	0	0	0	35
⑧情勢と企業進路判断	4	9	2	1	0	1	0	0	17
⑨人材の採用	6	13	6	7	2	1	1	1	37
⑩社員能力のアップ	3	23	17	11	4	3	0	0	61
⑪経営理念・計画見直し	3	8	3	1	0	0	0	0	15
⑫経費節減	0	4	1	0	0	0	0	0	5
⑬規模の縮小（機構整備）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	0	1	1	0	0	0	1	0	3
⑯新規設備・規模拡大	1	1	0	1	0	0	1	0	4
⑰資金確保・銀行取引強化	0	1	1	0	0	0	0	0	2
⑱新規事業立ち上げ	4	2	2	1	0	1	1	0	11
⑲産学連携の強化	1	1	0	0	0	0	0	0	2
⑳異業種グループへの参加	1	1	1	0	0	0	1	0	4
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	67	130	60	29	7	8	2	1	304

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	29.9%	21.5%	28.3%	31.0%	42.9%	37.5%	0.0%	100.0%	26.6%
②技術力の強化	11.9%	8.5%	6.7%	10.3%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	8.9%
③生産性アップ効率化	7.5%	12.3%	11.7%	10.3%	14.3%	12.5%	0.0%	0.0%	10.9%
④新規販路分野開拓	13.4%	10.0%	11.7%	3.4%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	10.2%
⑤新製品・サービス開発	6.0%	13.1%	10.0%	3.4%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	9.5%
⑥重要取引先を増やす	20.9%	14.6%	5.0%	10.3%	28.6%	12.5%	0.0%	100.0%	14.1%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	20.9%	8.5%	6.7%	17.2%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%
⑧情勢と企業進路判断	6.0%	6.9%	3.3%	3.4%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	5.6%
⑨人材の採用	9.0%	10.0%	10.0%	24.1%	28.6%	12.5%	50.0%	100.0%	12.2%
⑩社員能力のアップ	4.5%	17.7%	28.3%	37.9%	57.1%	37.5%	0.0%	0.0%	20.1%
⑪経営理念・計画見直し	4.5%	6.2%	5.0%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%
⑫経費節減	0.0%	3.1%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	0.0%	0.8%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	1.0%
⑯新規設備・規模拡大	1.5%	0.8%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	1.3%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.8%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
⑱新規事業立ち上げ	6.0%	1.5%	3.3%	3.4%	0.0%	12.5%	50.0%	0.0%	3.6%
⑲産学連携の強化	1.5%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
⑳異業種グループへの参加	1.5%	0.8%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	1.3%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



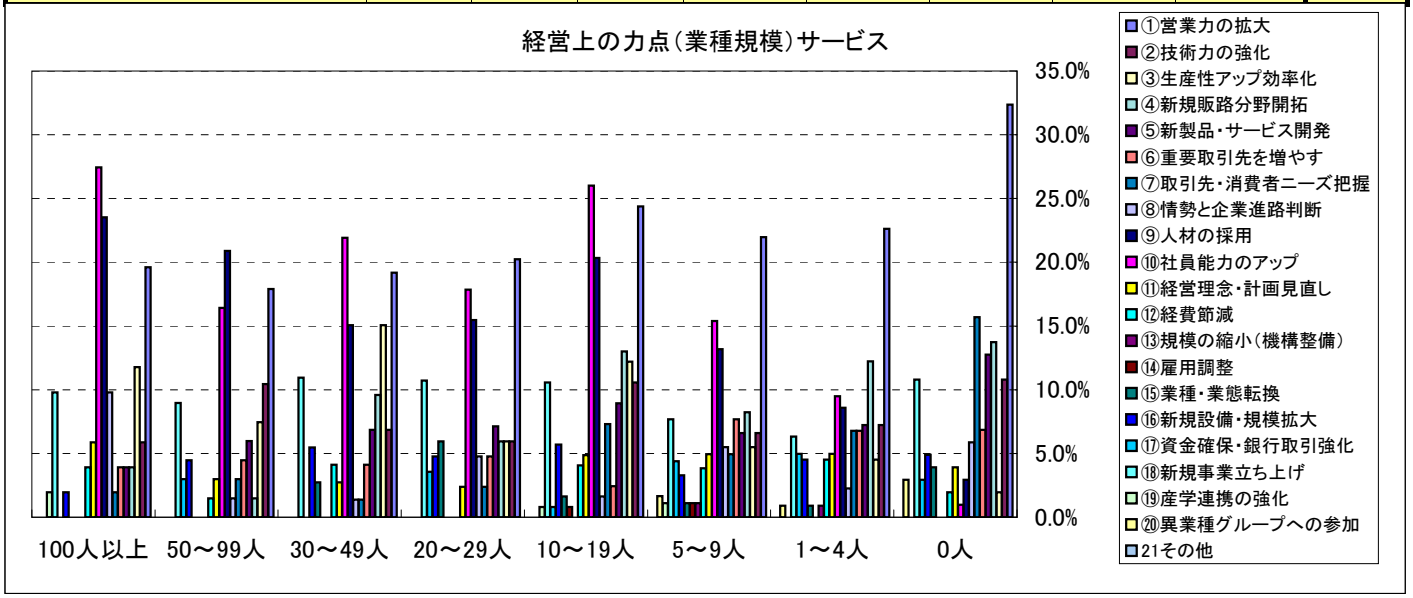
サービス業

回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	33	50	40	30	17	14	12	10	206
②技術力の強化	11	16	12	13	5	5	7	3	72
③生産性アップ効率化	2	10	10	15	5	11	5	6	64
④新規販路分野開拓	14	27	15	16	5	7	1	2	87
⑤新製品・サービス開発	13	16	12	11	6	5	4	2	69
⑥重要取引先を増やす	7	15	14	3	4	3	3	2	51
⑦取引先・消費者ニーズ把握	16	15	9	9	2	1	2	1	55
⑧情勢と企業進路判断	6	5	10	2	4	1	1	5	34
⑨人材の採用	3	19	24	25	13	11	14	12	121
⑩社員能力のアップ	1	21	28	32	15	16	11	14	138
⑪経営理念・計画見直し	4	11	9	6	2	2	2	3	39
⑫経費節減	2	10	7	5	0	3	1	2	30
⑬規模の縮小（機構整備）	0	2	2	0	0	0	0	0	4
⑭雇用調整	0	0	2	1	0	0	0	0	3
⑮業種・業態転換	4	2	2	2	5	2	0	0	17
⑯新規設備・規模拡大	5	10	6	7	4	4	3	1	40
⑰資金確保・銀行取引強化	3	11	8	1	3	0	2	0	28
⑱新規事業立ち上げ	11	14	14	13	9	8	6	5	80
⑲産学連携の強化	0	0	2	1	0	0	0	1	4
⑳異業種グループへの参加	3	2	3	0	0	0	0	0	8
21その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	102	221	182	123	84	73	67	51	903

割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	32.4%	22.6%	22.0%	24.4%	20.2%	19.2%	17.9%	19.6%	22.8%
②技術力の強化	10.8%	7.2%	6.6%	10.6%	6.0%	6.8%	10.4%	5.9%	8.0%
③生産性アップ効率化	2.0%	4.5%	5.5%	12.2%	6.0%	15.1%	7.5%	11.8%	7.1%
④新規販路分野開拓	13.7%	12.2%	8.2%	13.0%	6.0%	9.6%	1.5%	3.9%	9.6%
⑤新製品・サービス開発	12.7%	7.2%	6.6%	8.9%	7.1%	6.8%	6.0%	3.9%	7.6%
⑥重要取引先を増やす	6.9%	6.8%	7.7%	2.4%	4.8%	4.1%	4.5%	3.9%	5.6%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	15.7%	6.8%	4.9%	7.3%	2.4%	1.4%	3.0%	2.0%	6.1%
⑧情勢と企業進路判断	5.9%	2.3%	5.5%	1.6%	4.8%	1.4%	1.5%	9.8%	3.8%
⑨人材の採用	2.9%	8.6%	13.2%	20.3%	15.5%	15.1%	20.9%	23.5%	13.4%
⑩社員能力のアップ	1.0%	9.5%	15.4%	26.0%	17.9%	21.9%	16.4%	27.5%	15.3%
⑪経営理念・計画見直し	3.9%	5.0%	4.9%	4.9%	2.4%	2.7%	3.0%	5.9%	4.3%
⑫経費節減	2.0%	4.5%	3.8%	4.1%	0.0%	4.1%	1.5%	3.9%	3.3%
⑬規模の縮小（機構整備）	0.0%	0.9%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	1.1%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑮業種・業態転換	3.9%	0.9%	1.1%	1.6%	6.0%	2.7%	0.0%	0.0%	1.9%
⑯新規設備・規模拡大	4.9%	4.5%	3.3%	5.7%	4.8%	5.5%	4.5%	2.0%	4.4%
⑰資金確保・銀行取引強化	2.9%	5.0%	4.4%	0.8%	3.6%	0.0%	3.0%	0.0%	3.1%
⑱新規事業立ち上げ	10.8%	6.3%	7.7%	10.6%	10.7%	11.0%	9.0%	9.8%	8.9%
⑲産学連携の強化	0.0%	0.0%	1.1%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	0.4%
⑳異業種グループへの参加	2.9%	0.9%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
21その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



no	同友会	業務内容	経営上の力点
1	滋賀	【建設業】	OB顧客への訪問を行いメンテナンス事業につなげる　既存商品とサービスの充実をは
2	滋賀	【不動産】	DX化に伴う新たな販路づくり
3	滋賀	【情報通信業】	高価な設備投資が課題 その対策として、営業力の拡大と経費節減、新商品。サービスの開発が重要
4	滋賀	【建設業】	新規・既存のお客様への営業活動をニーズをうかがいながら計画的に実施。 ITツールを活かして生産性UP、結果残業ゼロ達成。現在は有給休暇75%取得達成をめざしてます。 社員教育重視で毎月、研修日を決めて勉強会実施中。
5	滋賀	【サービス業】	有能な人材の発掘
6	滋賀	【製造業】	上記ぐらい
7	滋賀	【流通業】	市場が飽和状態で市場の拡大は厳しいが根気よく新規顧客の獲得と新市場開拓さらに取扱商品の拡大を図る。
8	滋賀	【製造業】	限られた人員の中で、より生産性を高める
9	滋賀	【建設業】	他社より、よい仕事をする体制
10	滋賀	【建設業】	将来見据えて社員をここ数年で増やしている。熟練者が少ないので、直近採用者の技術向上・資格取得が大きな命題。
11	滋賀	【製造業】	営業力の拡大して売り上げ上げる。
12	滋賀	【製造業】	能動的に働ける環境づくり（社内教育、ライフワークバランス、理念共有）
13	滋賀	【専門家・士業】	新規分野の関連から技術力の強化が必要。効率性の強化。新卒者及び中途採用の強化。
14	滋賀	【建設業】	・オンラインでのコミュニケーションの仕組み確立 ・時短 ・新規採用(パート)
15	滋賀	【サービス業】	サービス力の強化（隊員の質向上）　人材の採用（隊員の確保）　幹部社員の育成
16	滋賀	【専門家・士業】	サービスの専門化
17	滋賀	【建設業】	技術者不足で受注ができないことがある
18	滋賀	【専門家・士業】	社員の成長
19	滋賀	【製造業】	政府の「プラスチック資源循環戦略」にあった高品位再生材プラスチックの生産・販売
20	滋賀	【情報通信業】	経営体制の見直し
21	滋賀	【サービス業】	経営指針の成文化と全社的共有
22	滋賀	【製造業】	新しいことに挑戦していき、強みを生かす組織にしていく。
23	滋賀	【製造業】	生産性アップの為、AGVの検討や現場改善の強化
24	滋賀	【専門家・士業】	各職員が単独で顧客対応できるようにスキルアップを図る。
25	滋賀	【製造業】	品質の向上
26	滋賀	【サービス業】	自転車ガイドツアーの立ち上げ。
27	滋賀	【流通業】	客先の経営課題の把握に営業・サポート両輪で取り組む。これには、社員の能力アップが必要です。古くから言われている物売りからコト売りへの再構築に取り組んでいます。 上記選択の3つは、いぞれもこの目標の為に必須だと考えています。
28	滋賀	【製造業】	生産性・技術力強化においては、5軸マシニングの導入検討。営業力を拡大し、新規販路分野を開拓し重要取引先を増やす
29	滋賀	【建設業】	若手職人の育成
30	滋賀	【製造業】	新卒の採用。WEBを使ったはんだ付け講習・検定の開発
31	滋賀	【医療・福祉】	事業規模拡大。
32	滋賀	【製造業】	顧客の増加
33	滋賀	【流通業】	今までに関連する商材ではあるが国内でどのように受け入られれるかがわからない。
34	滋賀	【専門家・士業】	顧問先拡大は不要だけど顧問先維持のために採用と教育には力点を置きたい。
35	滋賀	【建設業】	顧客への付加価値提案
36	滋賀	【医療・福祉】	同様の事業実施では将来はないと考えており、新たなニーズから新規事業の立ち上げを検討している。そのためにも経営理念による全社一丸体制の整備と、新規事業を担う職員の育成が急務であると考える
37	滋賀	【流通業】	広報面
38	滋賀	【流通業】	県内外への販路開拓、商品開発、社員共育
39	滋賀	【金融・保険】保険業	雇用と育成に力を入れ、個人・法人とも顧客の「軒数」を増やす一方で、保険代理業から派生した第二創業とサービス創造に力を入れる。
40	滋賀	【建設業】	自社技能や設備を活かした事業活動の見直し
41	滋賀	【製造業】	幹部になれる社員を採用育成しようとすること。新しい事へ挑戦していく体制を整えていくこと。技能を向上し続けること。
42	滋賀	【情報通信業】	弊社のような労働集約型の事業の場合、社員教育と優良な人材の確保が最も重要
43	滋賀	【製造業】	ISO9001を取得し（2021年９月取得予定）、社内の仕組み再度見直し、営業力、技術力強化を行う。
44	滋賀	【物流業】	繁閑の差が大きく、繁忙期にはアルバイトを多数確保する必要が有る。採用活動は重点項目となる。また一方で、効率化を推進し必要人員の縮小も重要。将来的には、教材のデジタル化が見込まれるので、企業進路（多角化も含め）の判断を見極めていきたい。
45	滋賀	【情報通信業】	需要の開拓
46	滋賀	【製造業】	幹部社員の育成
47	滋賀	【専門家・士業】	マンパワーと効率改善
48	滋賀	【建設業】	オンライン発信（WEBサイト、SNS、他）の強化

no	同友会	業務内容	経営上の力点
49	滋賀	【製造業】	新製品の開発
50	滋賀	【製造業】	新規販売先の開拓
51	滋賀	【流通業】	既存の事業の効率化は必須で、異業種（労働集約型以外へ）拡大
52	滋賀	【金融・保険】保険業	人材採用と教育が永遠の課題。全てが生産性向上と営業力拡大に繋がると考える。
53	滋賀	【サービス業】	ポスティングやデリバリーを増やすこと　Ｍ＆Ａで吸収合併
54	滋賀	【製造業】	得意先1社あたりの売上比率を下げる売上の安定を図るため、新規先獲得に注力する。一部社員の負荷が大きいので、その負担軽減のため、社員の能力アップを図る。
55	滋賀	【流通業】	モノ売りからコト売りへの移行を加速する。
56	滋賀	【流通業】	人の成長及び育成が他社との差別化であるがゆえに ここに重点をおいていく
57	滋賀	【物流業】	新規顧客を増やす　利益を出せる体制へ　自律できる社員育成
58	滋賀	【サービス業】	作業スタッフの事業部、店舗間の壁をできる限りなくしてスケジュールを見える化して共有したい。 1人1人の能力（作業スキル以上に、コミュニケーション力、マネジメント力）を向上させた
59	滋賀	【飲食店】一般飲食店	新たに事業を立ち上げるに対して顧客ニーズを掴み従業員のスキルUPを図る?
60	滋賀	【サービス業】	今後のマクロな状況判断を冷静に行い、新規事業への積極的チャレンジと並行して、共同求人をはじめとする新規採用を通して社員の能力アップを図りっていきたい
61	滋賀	【医療・福祉】	ICTを活用し、職員の作業の効率化を目指す
62	滋賀	【製造業】	社員能力アップ
63	滋賀	【製造業】	品質の向上
64	滋賀	【流通業】	需要の減少による売り上げ低下をカバーすべく、これから需要が伸びるであろう事業に一早く参戦する。そのための技術力の強化。
65	滋賀	【製造業】	生産性アップ効率化について ①明示方法の改善⇒探す手間を減らす ②置き場所の改善⇒持ち運ぶ距離を縮める 社員能力アップについて ①ルール順守の教育⇒ルール無視による不具合発生抑止
66	滋賀	【情報通信業】	製品の品質向上とそれを販売できるSalesPersonの育成が急務。
67	滋賀	【サービス業】	人材の採用を第一に置く
68	滋賀	【製造業】	アフターコロナ時代のスタンダード構築
69	滋賀	【医療・福祉】	社員教育
70	滋賀	【製造業】	売上減少に対しての歯止めが必要であり、そのためには既存製品のみならず客先ニーズを具現化した製品の販売が必要となる。従って、技術力強化による新製品の開発が
71	滋賀	【物流業】	新規販路を増やし人材を増やした時の経費上昇にどう対処できるか。
72	滋賀	【製造業】	新規事業を立ち上げ販路確保を図っている。
73	滋賀	【医療・福祉】	現在のデイサービス業の業績回復。コロナ感染予防対策。新事業（ケアマネ事業所）の
74	滋賀	【専門家・士業】	顧客層をシフトして、受注単価を上げる　そのために社員の能力向上により対応力を高
75	滋賀	【製造業】	人材不足　海外グループとの人の交流
76	滋賀	【物流業】	会社全体の底上げが必要。
77	滋賀	【建設業】	人材の確保。20代の人材を積極的に採用したい。幹部候補生となる人材の採用と育成をどうするか。
78	滋賀	【不動産】	【不動産】
79	滋賀	【専門家・士業】	社員・パートタイマーの中長期的な定着出来る組織を作りたい
80	滋賀	【製造業】	製造業で弊社クラスの規模は人材が集めにくい為、人海戦術も今後難しい為製造業からの業種転換も検討していきたい
81	滋賀	【専門家・士業】	業務のマニュアル化、効率化を図り、経営資源の運用効率を高める　新規顧客の獲得
82	滋賀	【流通業】	不採算部門のっ徹底見直しを行い、少しでも在庫金額を減らす。また経営理念をしっかりと作成して会社の今後の方針を全社一丸となって取り組む。
83	滋賀	【医療・福祉】	リスクの分散をするために新規事業の開拓
84	滋賀	【建設業】	若手社員の雇用と育成
85	滋賀	【製造業】	競争の激化
86	滋賀	【製造業】	柔道生地を使って、介護や救護用の担架の製作を進めたいです。また、車椅子の方の体を覆う「サポーター」を作り、狭い階段や駅の階段を2階まで2～3人で担いで上がれるようなものを、他の事業所さんと共同で作りたいです。
87	滋賀	【金融・保険】保険業	お客様の感動を生む取り組みを続け、信頼力UP
88	滋賀	【製造業】	製造の省力化をすることで営業に力をいれることができるので、新規事業を立ち上げて、その営業と組み合わせることで、新規販路開拓をめざす。
89	滋賀	【専門家・士業】	伝統工芸の海外展開を目指して、越境ECサイトを構築し、集客を行うための仕組みを構
90	滋賀	【製造業】	生産力の向上
91	滋賀	【製造業】	特別な取り組みではなく、一般的なもの
92	滋賀	【製造業】	オンリー1の商品開発
93	滋賀	【製造業】	今後会社が塗装業として、どの様な仕事をしていくのか。アナログ化からデジタル化へ整備し次世代へのデータ等の保管。
94	滋賀	【専門家・士業】	企業研修のコンテンツを更に充実させることおよび人材確保が課題である。
95	滋賀	【サービス業】	より多くのお客様に対応できるよう、従業員の技術力アップ。 売上の安定化のため、営業にも力をいれ取引先の拡大をしていきたい。
96	滋賀	【サービス業】	新規顧客獲得の導線見直し

no	同友会	業務内容	経営上の力点
97	滋賀	【サービス業】	プロフェッショナルよりもゼネラリストとして幅広くお客様のニーズを掴んでいくことに注力
98	滋賀	【サービス業】	個人の警備能力に差があり配置に偏りが出てしまう
99	京都	【金融・保険】保険業	他の分野への営業拡大
100	京都	【サービス業】	新規顧客の拡大を既存のサービスと新たなサービスの指定により行う。人材の採用については民間の人材紹介会社の利用と併行して新たな手段を模索中。
101	京都	【建設業】	既存の飲食店舗の水回り工事の経験を生かして、飲食業界内での水平展開を目指す
102	京都	【製造業】	生産の機械化、組織つくり
103	京都	【医療・福祉】	新卒採用と社員教育
104	京都	【サービス業】	規模の拡大・契約件数を増やす
105	京都	【建設業】	電気工事に特化した自社の強みを生かす事業を　模索中
106	京都	【製造業】	生産効率に重点を置きすぎで、個々の技術力や考える力が育っていないと感じる社員が増えており、多少の生産能力は落としてもチャレンジする環境づくりを進めていきた
107	京都	【製造業】	事業再構築補助金にエントリーしました。本業の生産性アップと新分野展開を目指しま
108	京都	【建設業】	亀岡市に在る自社所有の築100年の古民家再生事業に取り組んでいる。モデル住宅として耐震・断熱工事経過を見学して頂き、完成後は地域コミュニティーの場として開放し地域貢献を行う。カフェやギャラリーを設置して、コンサートも開催し、お年寄りや子どもたちが気軽に集まれる場所を提供する。「地域になくてはならない会社」を目指す。
109	京都	【建設業】	現状の売上を確保しつつ、事業の再構築を考える
110	京都	【建設業】	どう付加価値をつけるか
111	京都	【金融・保険】保険業	既存客のアフターフォロー
112	京都	【製造業】	同業他社が減ってきているので、シェアの拡大確保を行う
113	京都	【不動産】	社員教育
114	京都	【流通業】	ECサイトの活用により強み（商品力）を活かして営業力を高める
115	京都	【製造業】	新規採用予定
116	京都	【不動産】	営業力と仕入の拡大が急務
117	京都	【サービス業】	整備士の確保
118	京都	【飲食店】一般飲食店	新たな収益源の模索
119	京都	【製造業】	事業再構築と、新事業のための新卒採用と育成
120	京都	【金融・保険】保険業	新規顧客の獲得に向けた取組み内容の検討。
121	京都	【金融・保険】保険業	DXやSDGsなど新たな経営課題に向けて社員の意識改革や研修の実施
122	京都	【専門家・士業】	販促支援のパートナーを増やし、パートナー先の売上向上・集客向上を広報の力で実現し、WINWINの関係を築いていく。
123	京都	【建設業】	デジタル化により生産性アップ
124	京都	【サービス業】	老齢整備士の選手交代時期の勘案
125	京都	【建設業】	社員教育
126	京都	【不動産】	取引先のニーズを細かく汲み上げて、営業につなげていく。
127	京都	【情報通信業】	新規顧客の開拓
128	京都	【専門家・士業】	既存サービスと同じ規模の売上を見込める新サービスの開発を進めている。 既存サービスの付加価値向上と新サービス推進のため、採用、人財育成に力点を置い
129	京都	【流通業】	官公庁への安定的な売り上げが予測不能な状態が続き、自社の販売先拡大を民間企
130	京都	【金融・保険】保険業	新規事業の設立
131	京都	【専門家・士業】	技術の習得
132	京都	【製造業】	取引先は呉服業界が中心でしたが、異業種の販売拡大。 今までに受注したことの無い分野にも参入。
133	京都	【製造業】	ニーズの変化に会社としてどのように対応していけるか
134	京都	【製造業】	新サービスに向けて社員も含めたレベルアップと仕組みづくり
135	京都	【流通業】	経営者がプレイングマネジャーの状態であり、戦略的な動きに注力できないため、人材採用、外注の活用をしていきたい。そのうえで新聞屋への進出を模索していく。
136	京都	【流通業】	価格決定権が得られる商材の企画
137	京都	【建設業】	仕組み化・ルール化による生産性向上、新人向けのマニュアル作りによる育成力強化
138	京都	【専門家・士業】	専門性の強化
139	京都	【製造業】	新卒採用の継続　　営業強化
140	京都	【流通業】	人材確保育成レベルアップ
141	京都	【サービス業】	有給休暇取得、残業時間の削減を考慮していくうえで雇用ではなく外注先に切り替える
142	京都	【建設業】	コロナウィルスの影響が次第に拡大しつつあると予測し、計画の見直し及び組織力アップの取り組みと実務面での行動力強化。
143	京都	【建設業】	ここしかない商品の開発
144	京都	【製造業】	ネットを利用して新分野を開拓し、寄り添うように染の宣伝をしながら年代問わず依頼が来るようにSEOの対策に力を入れようと思ってます。
145	京都	【建設業】	技術力を中心にきましたがこれからは技術を持った営業の育成が必要だと思います。 お客様がしっかりと商品を理解し喜んでいただくために情報の収集、判断に力を入れま
146	京都	【建設業】	技術の継承、若手の雇用と定着
147	京都	【建設業】	材木の入手状態によって工法や段取りを変えていく。 同業者との連携。
148	京都	【サービス業】	既存ユーザー様の深掘り、関係性再構築。新規ユーザー獲得及びユーザー管理システムの見直し。コロナによるメーカー研修中止延期を補うための社内研修（OJT）具体化、実行。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
149	京都	【流通業】	購買力のある顧客に重点営業
150	京都	【製造業】	継続的な能力アップの仕組みが必要
151	京都	【サービス業】	新型コロナの緊急事態宣言が解除になれば戻りますが、緊急事態宣言下でもできる新規事業を考える。
152	京都	【建設業】	コロナ禍でのアフターコロナにおる新たな生活様式を提案できる提案型営業。
153	京都	【製造業】	全業種の新陳代謝が促進される時代、世の変化に合わせ柔軟な自社の新陳代謝・新部門育成などチャンスととらえている。
154	京都	【不動産】	リモート営業の強化
155	京都	【建設業】	今後自社にて職人を育てること
156	京都	【流通業】	取り敢えずコロナが終息しなければ身動きが取れない
157	京都	【製造業】	営業職の人員強化、広告
158	京都	【製造業】	自社の得意分野を活かした新規発想のサービスおよび製品の提案
159	京都	【流通業】	情報収集と各お得意先の強みを生かした営業を進める。
160	京都	【情報通信業】	増員にて営業力を強化したい
161	京都	【サービス業】	アフターコロナにも対応できるよう、営業力と同時に広報的なことにも力を入れていく予
162	京都	【情報通信業】	総務省では、「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」（令和2年12月25日閣議決定）において示された 「誰ひとり取り残さない、人に優しいデジタル化」の実現に向け、デジタル活用支援の推進を図る「デジタル活用支援推進事業」が開始される。 デジタル活用支援アドバイザーとして地域のシニアの方や障害をお持ちの方のパソコン教室とスマホ・タブレット教室を計画的に実施していく。
163	京都	【流通業】	人材採用のため、あらゆる機会を捉えて情報収集と発信に努めている。KYOTOジョブフェア、京都ジョブ博、人材確保塾、マイナビインターンシップ、京都未来塾、オンライン採用セミナー、ジョブパーク支援セミナー等に参加している。7月には龍谷大学・京都産業大学との交流会にも参加する予定。一方、経済産業省の中小企業等事業再構築支援促進事業にもチャレンジ中。
164	京都	【建設業】	社長職を含む経営幹部の育成及び外部採用
165	京都	【製造業】	市場調査と営業の一貫した政策
166	京都	【専門家・士業】	特に専門職社員の確保に力点を置いている。
167	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	店が存続できるように
168	京都	【専門家・士業】	新しい求人サイトの構築を企画進行中
169	京都	【建設業】	関連する新規事業を立ち上や自社実績データの広報を通じて販路開拓をしている。
170	京都	【製造業】	新分野の商品商品開発に力を入れている
171	京都	【専門家・士業】	客数の増加
172	京都	【製造業】	売上確保
173	京都	【建設業】	これからの幹部社員育成
174	京都	【製造業】	新規販路開拓により、事業拡大していきたい。
175	京都	【製造業】	従業員の若返りを図り高校新卒採用の申し込みをした。
176	京都	【飲食店】一般飲食店	コロナ対策や酒類提供禁止による影響が甚大。商品開発や経営計画の見直し。
177	京都	【サービス業】	全社員で営業力アップと新規事業模索を実施する
178	京都	【流通業】	2025年創業50周年を見据え、人員増、新社屋・工場の建設
179	京都	【不動産】	【不動産】
180	京都	【建設業】	差別化を図り、新商品の新規販売開拓。
181	京都	【流通業】	新規事業の開始
182	京都	【流通業】	まずは既存の商品を活かした得意先の開拓、社員の意識、情報共有、発信の向上
183	京都	【流通業】	従来型（御用聞き）から高付加価値（提案営業）への社員の自主性を伴う脱皮
184	京都	【物流業】	営業力のアップ
185	京都	【建設業】	競争力強化のための営業力強化
186	京都	【物流業】	新規開拓、人材確保、人材育成
187	京都	【建設業】	経営指針書をさらにブラッシュアップして、ビジョンを明確にし、良い人材を採用して社員が不安にならないよう会社を安定させたい
188	京都	【専門家・士業】	作業補助となる一般職員の業務範囲の拡充と効率化
189	京都	【建設業】	社員各人のスキルアップによる生産性の向上に伴い、人件費UP　少数精鋭の組織を目
190	京都	【製造業】	次の時代の為に、力を蓄える
191	京都	【流通業】	第3創業模索
192	京都	【建設業】	新たな視点でのサービス提供に向けた研究開発の加速で新規販路開拓を実行、及び人材採用と教育
193	京都	【建設業】	愛犬家コーディネーターの資格を利用した動物病院や犬の美容室への営業活動
194	京都	【製造業】	新規顧客の獲得が最重要課題。
195	京都	【不動産】	如何に売り上げを上げるかが喫緊の課題です。
196	京都	【不動産】	新規の設備投資が必要となる為、人件費を含め経費の節減を進める。
197	京都	【金融・保険】保険業	無し、景気回復がカギ
198	京都	【サービス業】	産業廃棄物処理業及びリサイクル業を安定的に進める為、許可の追加取得に向けて努
199	京都	【医療・福祉】	新規顧客の開拓・拡大，協力企業の開拓
200	京都	【流通業】	【不動産】

no	同友会	業務内容	経営上の力点
201	京都	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍の中での「新しい営業体制」のアイデア創出が最も大切。スタッフにも「中だるみ」「倦怠感」を保持させない工夫が大事。
202	京都	【金融・保険】保険業	人材採用
203	京都	【サービス業】	保守料金の低価格化が進み、付加価値を上げ他社との区別をどうして見せていくか。
204	京都	【専門家・士業】	社会保険労務士資格者の採用
205	京都	【専門家・士業】	設備資金借入先の確保
206	京都	【専門家・士業】	ネット発信を強化する。
207	京都	【サービス業】	コロナ後の方向性を明確にし、学んできた技術を高く売れる仕組みを作る
208	京都	【流通業】	メカニック採用と幹部社員の育成
209	京都	【情報通信業】	事業の継承または譲渡
210	京都	【流通業】	現在の人員での展開に限界にきている為早期に人員確保が必要
211	京都	【製造業】	人材確保から社内体制の整備、特に営業力の拡大が必要
212	京都	【サービス業】	幹部社員を育て　現役員が他の仕事に打ち込める体制を作りたい
213	京都	【金融・保険】保険業	事務社員にも、顧客フォロー業務や、新しい商品や特約の説明（TELやにて）をしてもらい、会社一丸（営業と事務）となって業務を行っていますので、今後も続けていきたい。
214	京都	【製造業】	方針の具体化
215	京都	【情報通信業】	販売代理店の拡充をはじめ、営業体制強化に伴う受けの体制の強化も急務。並行して社内マネジメント強化も課題に。
216	京都	【専門家・士業】	状勢のおうじた進路変更を行うための技術力が必要
217	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	新規顧客の獲得
218	京都	【専門家・士業】	新規顧客開拓をしても処理能力が追いつかないため、新規採用も検討している。
219	京都	【流通業】	新サービス開発
220	京都	【建設業】	新分野への挑戦　事業再構築
221	京都	【流通業】	販路拡大と販路をしっかり管理する能力を育てる
222	京都	【専門家・士業】	社内研修
223	京都	【サービス業】	回復期の波に乗れるように準備しておく
224	京都	【専門家・士業】	人につきる。人さえいれば何とかできると考えている
225	京都	【物流業】	新規開拓に伴う営業力のUPと戦略。
226	京都	【建設業】	案件の受注件数は昨年に比べ減少傾向だが、赤字に転落するところまではいかないので、できた時間で管理ツール等の見直し、社員の業務の幅を増やし、不要なモノコトの削減に努める
227	京都	【製造業】	ホームページでの販売強化に取り組みたい
228	京都	【教育・学習支援】	新規利用者の確保と既存の利用者の実績アップ
229	京都	【物流業】	新規事業にかける。自社の強みを生かすために、経営指針書にのっとって経営を考える
230	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	コロナウイルスに作用されない業態
231	京都	【医療・福祉】	社内ルールコンプライアンス強化、人員育成。
232	京都	【流通業】	高齢化のため、作業効率悪化のため、人員確保が重要
233	京都	【建設業】	安定した受注体制の確立と、変化と多様性に対応する新しい会社運営の実現
234	京都	【建設業】	新卒の採用がうまく進んでいないので、採用活動と教育体制を整えていく
235	京都	【サービス業】	二本の柱を作っています。現在の仕事をしながら、商品を売る仕事への参入を考えています。今は対面でやっていますが、ネット構築したい。
236	京都	【流通業】	新規事業立ち上げ
237	京都	【医療・福祉】	人材確保と従業員一人一人の生産性アップ
238	京都	【製造業】	新製品開発で新規市場を開拓すること（現在進行中）。
239	京都	【飲食店】一般飲食店	営業したい
240	京都	【建設業】	技能の伝承、育成
241	京都	【建設業】	営業力の強化と職人の確保
242	京都	【製造業】	規模の縮小と新規技術の立上げ・販路拡大を同時に実施予定。
243	京都	【サービス業】	寺院の困りごとを解決する会社として、クリーニングだけではなくあらゆる相談を受けられる体制を作っていく。
244	京都	【サービス業】	優秀な社員の獲得
245	京都	【製造業】	高齢者向け商品・サービス。レディースオーダー。
246	京都	【情報通信業】	制作物のクオリティ向上・共創環境の強化 動画コンテンツに対応できる知識とスキルの習得
247	京都	【情報通信業】	アルバイトの教育による業務範囲拡大と生産性アップ。 金融機関からの追加融資申請。
248	京都	【医療・福祉】	利用者のニーズを把握し、より必要とされるサービスを提供できる事業所をつくる　潜在的なニーズにも目をむけ、新規利用者の獲得をする
249	京都	【建設業】	お客様によりわかりやすいご提案の実施 正社員の処理能力をアップし業務効率化
250	京都	【建設業】	自社の強みを見出し他社との差別化を図る
251	京都	【建設業】	【不動産】
252	京都	【サービス業】	新規顧客候補との接点・ルートを増やしていくこと。
253	京都	【製造業】	安定経営のための利益率見直しなど

no	同友会	業務内容	経営上の力点
254	京都	【製造業】	経営理念をもう一度全社員と共有し、一丸となって取り組む。改革は我が生命なりをモットーに、常に高見を目指し現状に納得しない企業を目標。
255	京都	【建設業】	社員能力の向上
256	京都	【専門家・士業】	パートの内勤者を雇い、自分の身に何かあっても2～3日は業務に支障がない体制を作り上げたい。
257	京都	【流通業】	新しい人材の確保が最重要課題にあたっています。随時知り合いの呼びかけや求人広告に費用を費やしています
258	京都	【専門家・士業】	インターネットでの販売強化
259	京都	【専門家・士業】	新たな業態で新規出店するため、地域・大学等との関係構築を良好に保ったうえでスタートしたいと考えている。
260	京都	【流通業】	斜陽産業ではあるが新規参入が難しい業態でもあるので、所有する施設やネットワークを活かした新規事業を開拓
261	京都	【サービス業】	今のスタジオをやめて、新しく別の場所にスタジオを作るのですが、嫁ぎ先ではなく、自分の店として理念など見直してやっていきたい
262	大阪	【建設業】	新規事業立ち上げ
263	大阪	【製造業】	営業と工場の連携強化、および、新規各プロジェクトの始動
264	大阪	【製造業】	縫製技術者の養成と確保。外注工場の開拓
265	大阪	【製造業】	コロナ後を見据えた受注の発掘
266	大阪	【流通業】	コロナによる売り上げ減少などの問題だけでなく、高齢化対策・社員それぞれの技術承継ふくめて事業継続を行う
267	大阪	【製造業】	社内体制を変更していこうと動いています
268	大阪	【流通業】	新規開拓を経営者主導で計画的に実施する
269	大阪	【建設業】	お客様の土地と隣地を弊社が取得すみ、上にマンションを建設予定。お客様がサラリーマンのため、提案して少し時間がたつがなかなかOKが出ない。ダメな時はお客様の土地を弊社が買い取り、自社でマンションを施行・保管。
270	大阪	【サービス業】	子どもの能力を見つけ、親では分からない部分を褒めて伸ばしボランティア精神を親と子に育み地域のリーダー的立場で皆を巻き込む
271	大阪	【製造業】	デジタル技術を活用したサービス開発
272	大阪	【製造業】	人材の採用と自主教育の向上
273	大阪	【サービス業】	コロナによる旅行需要の著しい現象　対2019年　2020は悲惨　2021も悲惨
274	大阪	【製造業】	AI・IoTなどの導入で製品管理を徹底、および顧客ニーズに合致した製品開発を目指す。デジタル化を推進し製造および業務の効率化を目指す。
275	大阪	【流通業】	DXに対しての積極的なシステムを開発すること
276	大阪	【流通業】	新規開拓
277	大阪	【製造業】	新卒採用と社員教育を徹底的に行い戦力化していくとともに、業務の効率化を図って利益率を上げていく。
278	大阪	【製造業】	これまで以上にネット販売に力を入れる。
279	大阪	【流通業】	卸売の強化のため、配送センターの確保
280	大阪	【専門家・士業】	事業拡大に対する幹部
281	大阪	【情報通信業】	商品開発への投資と販売方法の仕組みを確立させる。徹底したDX化を進め一人当たりの付加価値を向上させる。
282	大阪	【流通業】	売上・利益ベースアップ、生産体制強化＝技術アップ(増員＝担当を変え学べる体制)
283	大阪	【流通業】	主力商品群以外で次の柱となるよな商材商流開発
284	大阪	【不動産】	効率の良い営業を目指す
285	大阪	【製造業】	受注は順調のため、生産能力向上のための人材採用と社員能力のアップ、あとは増加運転資金に対応するための資金力。
286	大阪	【製造業】	この3年かけて取り組んできた新規事業を軌道に乗せる。
287	大阪	【流通業】	業界が大きく変化するなかでの自社の立ち位置の見極めと人材採用から教育制度までの人に関する取り組み強化。
288	大阪	【流通業】	既存ルートでの売り上げの拡大、新規販路の開拓
289	大阪	【不動産】	現在は、自社所有物件の賃貸・管理をしておりますが、他人物の賃貸の媒介など同業種の中ではありますが、事業の幅拡げていこうと検討中です。
290	大阪	【流通業】	何と言っても顧客の数。売り上げの多い取引先がたくさん増えればいいが、現状難しいの弊社の商品を気に入ってくれている購入の少ないお客様を増やすことを目指していま
291	大阪	【サービス業】	サロンの社会的依存度をさらに上げるための具体的行動
292	大阪	【物流業】	お得意先の1社比率は低いが、業界比率が高いので、業界比率を下げる営業に注力し
293	大阪	【建設業】	営業の体制を変える(WEB面接)
294	大阪	【製造業】	デジタル化のための人財と設備・機械の導入による他社との差別化を図る
295	大阪	【医療・福祉】	SNSを利用した、ネット販売に力を入れたい(ネットに対して職員一同知識不足)　菌床の自家製造を始めたので菌の改良等を産学連携で相談していきたい。
296	大阪	【流通業】	顧客数を増やし、採算に合わない仕事をとらない
297	大阪	【製造業】	国内生産設備の省力化及び効率化を行い固有技術、技術力を強化する。定期採用・中途採用を継続的に行う。
298	大阪	【専門家・士業】	新しいサービスの開発による取引先増加
299	大阪	【情報通信業】	需要にたいして　開発パワーが追い付かないため、人材の強化がさらに必要。
300	大阪	【製造業】	SWOT分析から販路改革
301	大阪	【製造業】	抗ウィルス素材を使った制服の開発
302	大阪	【建設業】	新規事業も含め売上増加に力点を置いています。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
303	大阪	【製造業】	メルマガの定期配信
304	大阪	【製造業】	売値の値上げ交渉
305	大阪	【流通業】	営業力の拡大
306	大阪	【製造業】	マルチな能力を発揮できる人材の確保
307	大阪	【流通業】	社員一人当たり利益、生産性の向上
308	大阪	【建設業】	受注単価が下がり、仕入れが上昇、高値どまりしている中生産性を上げないと利益が出ない。人材採用と育成で、外注比率を下げ、利益率を上がる事
309	大阪	【専門家・士業】	顧問先を増やす。
310	大阪	【サービス業】	若手社員の早期戦力化
311	大阪	【製造業】	ネット関連　ウェルネス事業の立ち上げと組織化の推進
312	大阪	【製造業】	近年、退職者が増加し、欠員状態が続いている。中途でも即戦力の採用を繰り返し、早く当社に馴染んでもらうことが直近の課題。
313	大阪	【製造業】	一般社員の技術力向上が伸び悩みに有るので、マルチ化を目指した教育
314	大阪	【流通業】	BtoBよりBtoCへの以降
315	大阪	【製造業】	理念を共有し、
316	大阪	【製造業】	今期目標として固定費100万円/月削減と2019年度比で生産性1.2倍を設定している。
317	大阪	【流通業】	積載車を導入した
318	大阪	【製造業】	営業社員・技術(設計)社員の増強
319	大阪	【サービス業】	弊社の業界はコロナ禍の影響が大きく業務案件が凍結・激減しています。雇用維持を何よりも優先しています。潜在的な新規顧客の開拓と社内構造の再構築が重要な力点と
320	大阪	【飲食店】一般飲食店	再構築を利用して新分野を検討
321	大阪	【流通業】	新規販路拡大にかける
322	大阪	【専門家・士業】	MAS監査に力をいれていきたい
323	大阪	【製造業】	組立品に着手
324	大阪	【流通業】	新規事業に注力したい。本業とシナジー効果のある分野が理想だが、そこだけにこだわるつもりはないです。
325	大阪	【製造業】	新規市場創造
326	大阪	【建設業】	新卒、中途採用、エンジニァリング力、プラントIOT　販路開拓
327	大阪	【建設業】	営業力の拡大それには幹部社員の教慣用肝要、これからの業績は材料費の高騰で左右されそうです
328	大阪	【専門家・士業】	新規従業員の確保が必達。先々の注文が見えているし、景気回復したときに対応しきれ
329	大阪	【サービス業】	経済環境、産業構造の変化が激しいのでそれに対応できる事業領域への転換
330	大阪	【金融・保険】保険業	Ｍ＆Ａに注力している
331	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍の中売上げの減少は少なく対応できているが、今後の情勢を正確に見極め、新規顧客及び新規販路の開拓を進めていきたい。
332	大阪	【流通業】	DX活用による新たなビジネスモデルへ挑戦など
333	大阪	【専門家・士業】	幹部社員の高度化
334	大阪	【製造業】	人材採用と社員教育で工場を活性化
335	大阪	【製造業】	新商品の拡販体制を整え、販売強化を行う。需要に伴い生産を高める為に、設備投資、人材の確保が急務。
336	大阪	【製造業】	客先はほとんど東京、コロナでリアル営業が出来ない状況で、新規開拓含め営業力が弱っている。さらに開発案件が完全に無くなり、技術の継承が困難なので、逆に新人を入れて、継承をはかりたい。
337	大阪	【専門家・士業】	自社からの発信量を増やす
338	大阪	【専門家・士業】	年金コンサルタント、ハラスメントコンサルタント分野への進出
339	大阪	【製造業】	新商品・新業界への進出
340	大阪	【建設業】	3年前より経営計画を作り、それを社員に落とし込む事をやっている。
341	大阪	【製造業】	新規事業を立ち上げる
342	大阪	【情報通信業】	消費者ニーズ把握で必要とされてるサービスを提案
343	大阪	【専門家・士業】	販路拡大、営業力の強化
344	大阪	【流通業】	社員のスキルを高めて攻めの姿勢をアピールしたい
345	大阪	【情報通信業】	社員技術研修・教育の強化、採用活動の強化
346	大阪	【情報通信業】	新商品の開発
347	大阪	【製造業】	経営的には問題ないので、企業規模を大きくしてゆきたいと考えています。
348	大阪	【流通業】	行動力
349	大阪	【医療・福祉】	社員教育から利用者確保へ
350	大阪	【流通業】	人材確保
351	大阪	【製造業】	社員教育による、新製品・サービスの開発と販路の拡大。
352	大阪	【建設業】	管理者のレベルアップと層を厚くする
353	大阪	【専門家・士業】	電子申請により業務の効率化を図る
354	大阪	【流通業】	社員教育をちゃんとしないと何時までも社長がなんでもしなければいけない。
355	大阪	【製造業】	商品開発
356	大阪	【製造業】	年々平均年齢が高くなってくるのに、若い人への技術承継がうまくいっていない。今の能力で覚えていってもらうしかない。海洋プラスチック問題も含め、バイオマスフィルムや紙を使った袋を開発している。
357	大阪	【流通業】	販売力を強化させたい

no	同友会	業務内容	経営上の力点
358	大阪	【製造業】	・補助金を活用して自社WEBサイトを改修し、販路開拓をする・取引先との新製品開発
359	大阪	【サービス業】	新規事業立ち上げ
360	大阪	【製造業】	販路の拡大
361	大阪	【医療・福祉】	インターネットを活用した新規開拓を増やしたい
362	大阪	【サービス業】	社員教育
363	大阪	【専門家・士業】	新規クライアントの獲得
364	大阪	【製造業】	新成長分野の開拓
365	大阪	【建設業】	人材の採用
366	大阪	【流通業】	売上確保が最優先
367	大阪	【サービス業】	社員の能力を高め、生産性を上げて販路拡大を目指す。
368	大阪	【専門家・士業】	顧客の状況を見通した提案
369	大阪	【製造業】	コロナ禍の間も先行きを見ながら設備投資や技術開発を続けてきた。ビジョンや経営計画をしっかり共有して仕事とお金を回していく。
370	大阪	【製造業】	親族外事業承継をいかにスムーズに出来るか。
371	大阪	【製造業】	プリント基板業界の海外生産の増加に伴い国内生産が縮小している。現有設備を活かして新たな事業展開を実施する。
372	大阪	【情報通信業】	所属に対して報酬を得ようとする人が増えてきているような気がする。業務、業績により報酬を得るという意識を持たせるにはどうすべきか？
373	大阪	【製造業】	長期的に重要取引先を増やすように取り組みます
374	大阪	【製造業】	受注を増やし、生産力を上げていく
375	大阪	【流通業】	次の柱となる新規取扱商品の発掘・開発が必要。
376	大阪	【製造業】	現状の業種とは別の業種に拡大
377	大阪	【専門家・士業】	新規開拓
378	大阪	【専門家・士業】	WEBの集客力UP、重要顧客の拡大。
379	大阪	【建設業】	新事業への参入
380	大阪	【製造業】	社内データ管理、コストダウン、営業力の強化、技術の継承
381	大阪	【流通業】	社員ができる仕事の幅をひろげる。
382	大阪	【流通業】	2022年以降の計画見直しと、規模拡張のための工場用地確保を多方面へ発信はしているものの中々目ぼしい物件に巡り会えず。
383	大阪	【製造業】	元々新規営業が弱かったため、新規顧客を増やし売上げを伸ばすことが必要だと考えている。また紙の出荷量も年々減ってきていることから、紙の印刷以外にも力を入れて売上の柱を作りたい。現在紙の印刷以外においては、デザイン、翻訳、電子スキャニング、動画などの受注もあるので、まずはこれらの売上げを増やしていく。
384	大阪	【流通業】	新規案件の仕事の能率アップが課題です。人材の確保はできましたが、これからどれだけ生産性があげられるかです。あとそれに伴っての、利益の上昇がどれだけ見込めるかです。
385	大阪	【流通業】	まだしばらくはコロナの影響で売り上げが厳しい状況が続くと思われ、今後の情勢、企業進路の判断が重要だと思う。
386	大阪	【サービス業】	組織が機能するルールやマニュアルを作成する事が重要
387	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍の長期化により商流の転換が起こっている。新たな販売方法の構築、それにマッチする商材の開発。
388	大阪	【流通業】	ウッドショックによる今後の情勢判断の難しさ
389	大阪	【専門家・士業】	新サービス提供のための広報、営業活動
390	大阪	【専門家・士業】	サービス納期の迅速化
391	大阪	【物流業】	新規分野に参入する
392	大阪	【製造業】	事業再構築補助金の活用・検査機の売り切りから転換し工場設備をリモートで監視・管理・簡易操作・分析する新しい製品・サービスを開発・提供する・新サービスのインフラを整えるため、建物を増築してサポートセンターを開設し、また、AIソフトなどのインフラを整える、新分野展開を通じて事業再構築を実現し、コロナ時代の経済社会の変化に対応することで、売上拡大を実現する！
393	大阪	【流通業】	事業継承に繋がる社員の確保。新たなビジネスの芽を探さねば今の業態だけでは事業の継続は困難
394	大阪	【サービス業】	ECサイトを充実させる、ICT化促進
395	大阪	【流通業】	世代交代のため
396	大阪	【教育・学習支援】	コロナ禍で生活様式が変化し、日常化していく中での、ニーズの変化を掴みたい
397	大阪	【流通業】	事業拡大
398	大阪	【専門家・士業】	幹部職員の業務効率化・新人の育成
399	大阪	【専門家・士業】	長期視点考えた採用活動と、教育プログラムの確立
400	大阪	【専門家・士業】	電気工事部門の人材不足が深刻。
401	大阪	【製造業】	需要増が会社のキャパを超えているが、変更管理のため外注対応ができないため
402	大阪	【サービス業】	新規事業としてスイーツ販売の販路先
403	大阪	【流通業】	補助金などを活用し、新製品、新サービスを開発して自社独自のオリジナル性を高め、それを必要としている取引先に対して攻めていく。
404	大阪	【製造業】	業界の違う取引先を増やす
405	大阪	【情報通信業】	コロナの影響で業界景気が良い。その間に、新規顧客開拓や新サービスへの挑戦、教育投資などを行い、固定収入のアップで安定した経営基盤の構築が必要。
406	大阪	【建設業】	新規採用

no	同友会	業務内容	経営上の力点
407	大阪	【製造業】	見積スピードUP、他社との連携
408	大阪	【専門家・士業】	売上の増加は大きく見込めずますますの人材育成で生産効率を上げる必要がある
409	大阪	【専門家・士業】	事業承継時期の判断と今後20年の会社の方向性の検討
410	大阪	【製造業】	現状打破
411	大阪	【製造業】	現加工業をは継続して生産性の向上をめざし、もう一つの柱としてB to Cに向けた付加価値重視の事業構造を検討中です。
412	大阪	【金融・保険】保険業	人材
413	大阪	【建設業】	職人人材確保。働き方改革による生産性アップ効率化。幹部社員育成。
414	大阪	【医療・福祉】	支援員の能力アップと定着が無いことで不安定な事業所運営となっている。
415	大阪	【サービス業】	DX化による合理化に伴う社員能力のアップを営業の強化を図りたい
416	大阪	【製造業】	設備の更新
417	大阪	【サービス業】	幹部の教育
418	大阪	【流通業】	売り上げ増につながるように
419	大阪	【製造業】	競合他社との差別化
420	大阪	【製造業】	上記3点以外にも複数力点がある。
421	大阪	【製造業】	お客さんにとって何が利益なのかを、常に考えて行動する。
422	大阪	【流通業】	退職した人材の補充。新規顧客の獲得。
423	大阪	【専門家・士業】	人材を確保し業務拡大する
424	大阪	【製造業】	生産工程の見直しとぎじゅちゅ力アップによる生産効率向上を目指す
425	大阪	【情報通信業】	新規サービスの展開。加えて、その要因を確保するために事務所の移転を計画、採用
426	大阪	【流通業】	業種・業態転換は常に考えている。
427	大阪	【流通業】	顧客拡大
428	大阪	【製造業】	新規販路分野開拓について自社の得意とするところを、どの分野で活躍出来るのか。また、異業種とのコラボでどこまで開拓参入していけるか。
429	大阪	【建設業】	営業強化、雇用
430	大阪	【製造業】	若い社員の雇用
431	大阪	【流通業】	新規開拓、新規分野に力を入れたいが、コロナの影響でなかなか地方への出張がいけ
432	大阪	【製造業】	幹部教育
433	大阪	【サービス業】	社内一丸の体質づくり
434	大阪	【流通業】	事業領域の拡大
435	大阪	【物流業】	景気に左右されないよう、取引先の数を増やすことが最大の防御
436	大阪	【サービス業】	新規の柱を確立する
437	大阪	【情報通信業】	経営指針書に基づき、受注体制を整えながら更に拡大する方向。（今期は赤字ですが、来期（2021.7～）からは必ずプラスにする計画をつくり実行すること）
438	大阪	【製造業】	人材は増やしたので社員の能力をアップして、現在仕事は徐々に上向いてきているので、仕事量を増やして行きたい。
439	大阪	【専門家・士業】	担当業務の移譲
440	大阪	【専門家・士業】	新しいプログラムの開発
441	大阪	【製造業】	資金確保と専門業者の意見を聞きながらの売上アップ
442	大阪	【不動産】	そのままです
443	大阪	【製造業】	まず売り上げ利益の上がりを作り利益体制の強化　からの将来への社内整備
444	大阪	【物流業】	倉庫保管も含めたスポット配送業務の強化
445	大阪	【専門家・士業】	・B2Cに力を入れて行く（婚礼）・B2Bはリアル仕事以外の領域の強化（SNS運用管理や動画でのコンテンツ制作などの販促支援）
446	大阪	【専門家・士業】	なんでもやっていかないと生き残れません。
447	大阪	【専門家・士業】	弁護士に対する需要の回復を待つのみ
448	大阪	【教育・学習支援】	自社の特徴を認知してもらう活動が必要
449	大阪	【不動産】	空き家の利活用やコンサルティングを積極的に行う
450	大阪	【建設業】	資金調達を容易にできる体質づくり
451	大阪	【専門家・士業】	弊社のサービスを、広く伝えるための行動が一番重要として動きます。それを実行するために社員教育も必要となってきます。
452	大阪	【医療・福祉】	国動向に左右されやすい事業なので、国の施策動向について情報収集し、法人内の事業の取捨選択を行う。
453	大阪	【製造業】	将来を見据えて新製品開発、新規顧客の獲得に力を入れる。
454	大阪	【建設業】	新事業に乗り出します。ただ詳細について何をどこまでやるかの判断が難しい。
455	大阪	【流通業】	こんな時こそ、お客様の声をお聞きして、競争力を付けて、地域におけるシェア率の向上をはかります。
456	大阪	【製造業】	先行き不透明感が続くので資本性劣後ローンも視野に考えている。
457	大阪	【流通業】	M＆A
458	大阪	【建設業】	経営指針の見通し再検討とそれに伴う実行計画の策定
459	大阪	【製造業】	今のところ、売り上げは安定しているが、いつまでも好調が続くとも思えないので、新規取引先を開拓していきたい。
460	大阪	【製造業】	30年前に始めた賃貸業が今かなり利益安定している。コツコツ内部留保から対応して、借金せずでしたので、次の矢（事業転換）も始める
461	大阪	【製造業】	薄板加工事業の試作案件を軌道に乗せる。薄板事業の売上を上げて基板加工の繁閑のバラツキを抑える。技術、開発に注力し新たな市場をつくる

no	同友会	業務内容	経営上の力点
462	大阪	【製造業】	新商品の開発で新規販路の獲得を行い、同時に生産性の向上と経費の削減を行いま
463	大阪	【専門家・士業】	勤続年数の短い職員が多く、事務所全体の能力アップが滞っている状態なので、個々の職員の能力アップに力点を置いている。
464	大阪	【建設業】	技術の強化･･･店舗工事(歯医者・ﾈｲﾙｻﾛﾝ・病院・老人ﾎｰﾑ・ﾚﾝﾄｹﾞﾝ室・ｽｰﾊﾟｰﾏｰｹｯﾄ)・新築住宅(地下あり・鉄骨造・木造・)・工場・ﾏﾝｼｮﾝ様々です。お客様も様々、知識と知恵は蓄えなければなりません。社員能力ｱｯﾌﾟ…工事を任せられるﾁｬﾚﾝｼﾞ精神ある社員、建築屋であると意識のある人材を探しています。新規事業…工場の敷地内空いている倉庫をﾘﾌｫｰﾑしで賃貸を検討。古家を購入してﾘﾌｫｰﾑして売買できるよう資産を手元に
465	大阪	【サービス業】	補助金を使った新商品(オンライン葬儀)をメジャーにしていく。
466	大阪	【流通業】	BtoBからBtoC　通信販売
467	大阪	【物流業】	雇用や仕組み
468	大阪	【専門家・士業】	人材が育つ事が会社の業績へ直結する
469	大阪	【建設業】	景気が良くないときに、多少しんどくなっても、いい人材を採用できるように動く
470	大阪	【専門家・士業】	外国人雇用がますます増加傾向にあり、これに対応するために生産性をあげて効率化を図りたいです。そのために社員能力の全体的な引き上げは必須であると考えます。
471	大阪	【専門家・士業】	業界や取り引き先との情報交換を密に行う。
472	大阪	【専門家・士業】	省略します
473	大阪	【製造業】	具体的な対策はできてない
474	大阪	【情報通信業】	サブスクビジネスの展開
475	大阪	【専門家・士業】	業務マニュアルの作成・e-ラーニングによる研修時間の確保
476	大阪	【専門家・士業】	新しい弁護士の雇用
477	大阪	【サービス業】	新事業稼働に伴う安定化
478	大阪	【専門家・士業】	IT化を促進すべく新事業を模索
479	大阪	【製造業】	新規開発
480	大阪	【教育・学習支援】	人材の採用と能力アップ
481	大阪	【流通業】	今後強力なパートナーシップを組み、共存共栄出来得る企業さんの探索・開拓を目指す
482	大阪	【製造業】	自社商品開発
483	大阪	【情報通信業】	WEB営業
484	大阪	【物流業】	営業体制の確立/人事制度の確立/付加価値の高いサービスの確立/組織運営のシス
485	大阪	【専門家・士業】	時間あたりの粗利を増やす
486	大阪	【流通業】	新店舗の開業を検討中
487	大阪	【専門家・士業】	商品開発
488	大阪	【製造業】	今よりも少数精鋭で売り上げは変わらないようにする。
489	大阪	【製造業】	人の教育にもっと注力したい
490	大阪	【製造業】	ウェブでの営業力の強化、リアル営業の拡大
491	大阪	【建設業】	将来を見据えた採用と育成が急務
492	大阪	【製造業】	オンラインショップの売上を上げていく
493	大阪	【金融・保険】保険業	採用に力を入れていきたい
494	大阪	【建設業】	若手社員のスキルアップと中間管理職の育成
495	大阪	【製造業】	注文がないと利益も出ない
496	大阪	【流通業】	発信力の強化、お金かけなくても可能な宣伝は目一杯やろうと思います。
497	大阪	【建設業】	永続的発展する事業構造づくり
498	大阪	【サービス業】	新規事業立ち上げに伴い人材の採用と育成に力を入れます
499	大阪	【流通業】	従業員のスキル、力量UP、全社一体での目標共有
500	大阪	【流通業】	豚肉について専門性を高める。意識を高く持つ
501	大阪	【製造業】	社内で製網から加工まで品質管理が必要な顧客を増やす
502	大阪	【専門家・士業】	新規事業を軌道に乗せられるよう計画。新規販路拡大。
503	大阪	【金融・保険】保険業	営業力におきましては、スカウトによる社員の拡大を目指し、取引先獲得に関しては、法人様を重点的にマーケットとして拡大を目指します。
504	大阪	【製造業】	広報、宣伝に力を入れ、新規取引の拡大を狙う。特化事業の強化。新商品や新規事業
505	大阪	【建設業】	社内研修
506	大阪	【サービス業】	優秀な社員を育てていく。社員教育に投資する
507	大阪	【製造業】	今の種上が5年後の利益を生む市場を作る事になるから
508	大阪	【専門家・士業】	第一に新規商品を導入できる取引先を重要取引先として認識することです。第二に新規商品を導入するための人員を確保することです。第三に成長についてけるように資金を確保することです。
509	大阪	【教育・学習支援】	新しいサービスの確率と新規開拓に力を入れます
510	大阪	【製造業】	技術的な仕事で手作業で行っており、社員能力が上がれば、おのずと効率が良くなる
511	大阪	【医療・福祉】	ミッション(理念)とクレド(行動指針)の共有と今後の伝達　＝　社員教育
512	大阪	【医療・福祉】	社員、内部・外部研修強化
513	大阪	【製造業】	組織の平均年齢も下がってきた(管理職の年齢も下がってきた)ので、それに合わせた人員確保に向け採用活動に注力している
514	大阪	【流通業】	営業関係で緊急事態宣言等もありなかなか時間を取って貰えないこともあり情報が入りにくい状況が続いた。
515	大阪	【飲食店】一般飲食店	コロナ後の生活様式の変化への対応

no	同友会	業務内容	経営上の力点
516	大阪	【製造業】	現在商品は生産性の向上と新製品の販路開拓
517	大阪	【専門家・士業】	人材採用し、手放せる仕事は任せて、自らは外に出ることで、更なる顧客の拡大を行える環境づくりを目指しています。
518	大阪	【建設業】	社員の資格所得の推奨
519	大阪	【製造業】	新事業展開
520	大阪	【製造業】	技術の未熟な外国人若年社員が多いので、社員教育、技術力、生産効率アップを行いながら、日本人スタッフの採用をしていく。
521	大阪	【製造業】	コロナ後に必要となる機能を加えた商品開発と独自性強化
522	大阪	【専門家・士業】	お客様のニーズに合わせたサービスを強化する。
523	大阪	【情報通信業】	営業力を拡大し重要取引先を増やし、生産性を上げて利益率を上げることにより売上減少をカバーする
524	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍において、アナログ的な動き方を今後どう転換していくかがポイントとなる
525	大阪	【専門家・士業】	業務処理を省力化して、効率を高めたい。顧問先を増やしたい。
526	大阪	【サービス業】	新しい部門ができたので、社員の育成が1番
527	大阪	【情報通信業】	自社サービスによる新規事業の立ち上げ
528	大阪	【専門家・士業】	経費節減のため、定年退職者の補充をパート採用により行ったため、社員教育を充実させていきたたい
529	大阪	【建設業】	売上高確保、顧客満足度向上の為、人財育成、技術伝承に注力
530	大阪	【サービス業】	従業員の技術、営業力の強化に力を入れて、自分は新規事業に力を入れていきたい
531	大阪	【製造業】	今年九月に新規の機械を導入します。
532	大阪	【流通業】	新規事業を立ち上げる。具体的には卸売から小売への転換
533	大阪	【製造業】	調達力
534	大阪	【製造業】	まず技術力を強化し、高付加価値商品を作り上げる。そしてその商品をもとに新たな販路開拓を行っていく。
535	大阪	【製造業】	Webの力をもっと使って、新規販路の拡大
536	大阪	【製造業】	技術の向上
537	大阪	【建設業】	ウッドショックへの対応
538	大阪	【専門家・士業】	持続可能な経営を目標に、健康経営やレジリエンスに富んだ経営を目指す。
539	大阪	【製造業】	自社PRに力を注ぎ具体的（機密事項に抵触しない範囲で）な業務内容の発信
540	大阪	【専門家・士業】	業務効率を上げる。
541	大阪	【製造業】	小売業様とのキャッシュレスレジ什器の開発
542	大阪	【製造業】	技術力の強化が必要
543	大阪	【金融・保険】保険業	高齢社員の後継者としてどうしても1名採用したい。
544	大阪	【流通業】	一点集中　差別化
545	大阪	【サービス業】	人間がやらなくていい仕事を抽出し、仕分ける
546	大阪	【製造業】	加工現場社員のスキルアップは着実に向上しているが、営業や工程管理部門の社員のスキルアップ向上がうまくいかず売上や利益増へ向けて足踏みをしてしまっています。
547	大阪	【製造業】	経営理念を見直し、全社一丸体制を確立する。営業力の拡大で売上を増やし、新卒採用を実施する。
548	大阪	【専門家・士業】	これまでのやりかたにこだわりすぎている。大胆な発想の転換が求められている。
549	大阪	【医療・福祉】	来年の８月に新施設を開設予定のため、それに向けた資金の確保、人財の登用
550	大阪	【製造業】	インターネット販売によるマグネット印刷を販売を強化と生産性スピードと効率化をするため、設備投資を考えている。
551	大阪	【サービス業】	新規事業立ち上げによる収益確保
552	大阪	【サービス業】	設備投資から　強みを生かして　顧客のさらなる獲得へ
553	大阪	【製造業】	社歴が長い事。卒業アルバムというニッチな市場を抑えている事。
554	大阪	【サービス業】	更に詳細な技術
555	大阪	【製造業】	今期は売り上げが減少しているが、引き続き全国にニーズはあるため、売上増のためには営業力の拡大が必要となるが、営業力の拡大のためには、技術的な知識や経験も必要なので、営業に携わる人材の採用、教育に時間が非常にかかるため、長期的に力を入れる必要があると考えています。また、顧客のニーズの多様化に対応するためには、技術力を強化し、プロフェッショナル集団となる必要があると考えています。
556	大阪	【サービス業】	オンラインでの需要のニーズ
557	大阪	【不動産】	年間の仲介件数を増やす。今期5000万円の手数料収入を来期は7000万円を目標に営
558	大阪	【流通業】	年配スタッフの後継補充検討。
559	大阪	【製造業】	コストダウン
560	大阪	【サービス業】	既存の営業先からの受注が減少してきているので、営業力の拡大が必須となってくる。
561	大阪	【製造業】	社長みずから社員の技術教育を行ってもらう、生産性の悪い金型の改修を行うことで、社員能力のアップと生産性アップを目指す
562	大阪	【専門家・士業】	事務所移転と法人化
563	大阪	【物流業】	コロナによる急激な事業環境の変化に対して、先ずは固定費の削減努力しか方法がありません。しかし人件費に関しては雇調金の利用でしのいでおります。コロナの影響で世界的に価値観を根底より変わると思いますので、時代の変化に対応する為には、営業力、新規サービス、社内ルール、コンプライアンス、社員の意識改革に力点を置いて、社会に必要とされる会社、社員が安心して働ける会社を目指いしてまいります。
564	大阪	【製造業】	外注費を下げ内製化にしていく
565	大阪	【教育・学習支援】	再構築補助金申請を税理士・金融機関と協調して行い回答待ちである。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
566	大阪	【製造業】	どちらかというと、社内の見直しです。
567	大阪	【流通業】	次の成長につながる新サービス、新業態への進出を強化
568	大阪	【建設業】	売上額よりも利益額を追求したいので効率化と人材育成に力を入れたいです。
569	大阪	【建設業】	個々の技術力のアップ
570	大阪	【建設業】	営業先案件の情報確保とその社内共有
571	大阪	【物流業】	顧客のニーズに対応できる人材と設備、そして社員教育
572	大阪	【流通業】	新規顧客の確保
573	大阪	【流通業】	個人需要の停滞/買い控え/梅雨の件でエアコン拡売を対策
574	大阪	【サービス業】	今後もオンライン化が進み、レンタルスペース利用が減少傾向にあると予測される為、新たな利用サービスを考えること、またアクセサリー教室では、オンラインレッスンや動画付きキット販売を考えている。
575	大阪	【製造業】	次の時代の、新しい「ものづくり」を開始しなければならない
576	大阪	【流通業】	安定化するために営業力を強化していきたい
577	大阪	【製造業】	新規市場を目指す
578	大阪	【専門家・士業】	既存のサービスについて顧客へのさらなる周知、オンラインを活用した新たな鑑定方法の確立と実践
579	大阪	【飲食店】一般飲食店	社長力に依存しない組織体制を構築していくにあたり、経営理念の見直しや仕組みづくりなど、一部の社員とチームを立ち上げ着手したところなので、今後は会社の考えに共感する仲間をいかにして増やしていくかが課題。
580	大阪	【流通業】	新たな人材の確保と既存社員のスキルアップ
581	大阪	【サービス業】	若い社員へ技術の継承と、モチベーションのアップ
582	大阪	【流通業】	人材確保
583	大阪	【専門家・士業】	営業力がある従業員が少ないので、今後世代交代していったときに不安なので、若い営業力を強化したい
584	大阪	【製造業】	営業力強化により、新規顧客や新規分野の開拓を進める
585	大阪	【製造業】	より効率的な生産システムの構築。新規販路拡大のため展示会出展やネット販売戦略。新販路、旧販路とも顧客ニーズに応える技術力の強化。
586	大阪	【流通業】	HP、SNSからの情報発信に注力し、ネットからの売上を増加させる。また、重要取引先＝協力会社を増やし連携、販路拡大を目指す
587	大阪	【製造業】	売上増強のテコ入れ
588	大阪	【製造業】	自社紹介動画の作成等、今までとは違うアプローチも取り入れて、新規顧客の開拓を積極的に進めたい。左記を進める上でも、特に営業部門の人材確保に取り組みたい。
589	大阪	【専門家・士業】	対面以外の営業方法を検討する。
590	大阪	【流通業】	定期的な研修会を開催し能力アップによる生産性の向上とサービスの提供を行う
591	大阪	【製造業】	社員能力をあげ、新規業界へ開拓と販路を増やす
592	大阪	【製造業】	日々地道な前向き改善活動の徹底実施
593	大阪	【サービス業】	新規荷主の獲得→仕事増、それに伴い、社員の雇用、人材育成を並行して行う。
594	大阪	【サービス業】	独自性のある商品開発
595	大阪	【製造業】	人材育成と営業拡大
596	大阪	【製造業】	新規採用した社員の定着。社内設備の見直し。
597	大阪	【製造業】	生産組織自立化により、営業注力
598	大阪	【建設業】	人材採用と育成
599	大阪	【製造業】	IT化をこれからも進めていく。事務から製造に至るまで少しずつ人や印鑑などが介在しなくても出来ることを増やそうとしています。
600	大阪	【流通業】	営業力の拡大により、新しい分野お客様を獲得したいです。
601	大阪	【製造業】	技術者の採用が急務
602	大阪	【製造業】	新入社員の教育
603	大阪	【医療・福祉】	人材強化
604	大阪	【建設業】	自社に職人がいないので技術の向上
605	大阪	【専門家・士業】	工事関連等の単発高額受注をメイン取り扱ってきたが、に大手企業等の量産部品の受注により継続した売上を確保したい。
606	大阪	【物流業】	営業にて取引先が増えたので、それを熟す人員と技術が必要になってくる
607	大阪	【不動産】	検討中
608	大阪	【情報通信業】	現在考え中
609	大阪	【サービス業】	若手社員が増加する中、仕事量の確保、技術の伝達
610	大阪	【情報通信業】	営業力アップ　生産性向上
611	大阪	【製造業】	人材の採用　設備機械のリペア
612	大阪	【製造業】	若手の人材確保で技術を継承
613	大阪	【専門家・士業】	インターネットを活用した営業
614	大阪	【医療・福祉】	職員の年齢層が上がってきているため、来年度の新卒採用を検討中
615	大阪	【製造業】	新規取引先のために全体の技術力の底上げと情報発信などを通して新規取引先の開拓と営業に力を入れていく
616	大阪	【製造業】	弊社発の商品企画
617	大阪	【製造業】	まず、私自身が問題あると思っています。経営理念、経営計画の成文化出来ておらず、しいては自社の強み・弱みの把握も明確に出来ておらず、会社が目指す目標設定がない状態を変えたい。目標を設定した後は、社員さんと共有し実践していきたい。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
618	大阪	【流通業】	社員の技術、能力の向上
619	大阪	【専門家・士業】	業務マニュアル更新、社員の資格取得
620	大阪	【物流業】	経営指針を浸透させる為に経営者が勉強。社員さんをまきこみ、みんなで作り上げたサービスで顧客満足をめざします。
621	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質	新規ローラー活動への注力
622	大阪	【医療・福祉】	既存事業の収益獲得方法の多角化、既存事業同士を生かせる新規事業の立ち上げ、新規事業のスタッフ獲得
623	大阪	【建設業】	施行管理者の採用（中途）
624	大阪	【専門家・士業】	ITの積極的活用
625	大阪	【製造業】	現在売り上げが80%一社から成り立っている。リスク分散し一社のウェイトを下げるべく新規顧客の開拓を行っている。
626	大阪	【専門家・士業】	理念教育と技術教育
627	大阪	【製造業】	他社と差別化できる技術開発が必要
628	大阪	【サービス業】	新規取引先を開拓し受注を増やす。
629	大阪	【建設業】	マンションや施設の手間管理業務を取りに行く。規模の拡大をイメージし、採用・教育を
630	大阪	【製造業】	新規取引先の拡大と社内対応力強化
631	大阪	【医療・福祉】	人間力の強化
632	大阪	【製造業】	技術の継承と体制の改革・効率化
633	大阪	【製造業】	製品差別化のための新製品開発
634	大阪	【専門家・士業】	ITとオンライン需要が高まる中、技術者の不足が顕著に出ている事もあり、早急な人財確保が望ましいです。
635	大阪	【製造業】	社員の力量を上げて営業の時間を増やす
636	大阪	【建設業】	新規販路の計画はあります。HPリニューアル。紹介による新規取引先の確保。
637	大阪	【サービス業】	既存の顧客の需要拡大
638	大阪	【医療・福祉】	守りの働き方が前提の介護業界で新規顧客開拓のための営業力の強化を中心にやり方研修や学びを社員研修に落とし、新しい新規事業の立上げと既存事業の売上アップのために資金確保にも尽力する
639	大阪	【製造業】	社員の能力を上げて、自社の強みを更に伸ばす。それをお客様にアピールしていく。
640	大阪	【流通業】	紙周辺の分野へ進出
641	大阪	【サービス業】	人材確保に先行投資したため、営業強化が必要
642	大阪	【医療・福祉】	事業拡大に伴い、色々な力点はあるのですが、計画的な資金繰りと人材育成は必須となり新規事業への参入もある中でグループ全体のホールディングス化が一番大きな力
643	大阪	【製造業】	社内では、効率アップしロスを減らす。営業力アップしネットを活用していく
644	大阪	【建設業】	コロナ禍が原因での他業者の新規参入が多くみられる様になり、提案力・デザイン力の強化が必要。
645	大阪	【製造業】	優先は価格改正　その後に社内整備
646	大阪	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	経費の見直しと削減をしつつ、売り上げを揚げる
647	大阪	【流通業】	新事業設立
648	大阪	【専門家・士業】	既存優良顧客の維持、「待ち」から「攻め」への営業
649	大阪	【サービス業】	新規事業のニーズの調査
650	大阪	【情報通信業】	新規開拓を積極的に実施、重要顧客を開発する
651	大阪	【製造業】	攻める為の下地つくり
652	大阪	【製造業】	新規営業
653	大阪	【医療・福祉】	コロナ終息後の変化に向けて、今、営業力の拡大中、福祉サービスの見直し、細部まで
654	大阪	【建設業】	新規販路増　新規事業開発
655	大阪	【製造業】	社員の高齢化による、若手社員の確保。幹部社員の成長することで若手社員から信頼関係を保ち生産性アップにつなげたい。
656	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	新規顧客への訪問営業
657	大阪	【製造業】	OEM商品の販路を拡大し生産性アップの為の新規設備の拡大
658	大阪	【製造業】	老朽化した設備および社屋の更新による生産性の向上
659	大阪	【建設業】	会社の技術力強化と営業力強化
660	大阪	【製造業】	異業種参入のための技術力アップや社員教育の充実
661	大阪	【サービス業】	新規顧客への認知と営業手法
662	大阪	【流通業】	新規案件・新市場はの獲得
663	大阪	【不動産】	同業者への営業力アップ（販売先の拡充）
664	大阪	【専門家・士業】	SNSの活用、新サービスでの付加価値創造
665	大阪	【製造業】	コロナ対策の用品が価格破壊が起きてるので、今後は期待できない。重要顧客を増やすために営業力や新規販路を増やす必要がある。
666	大阪	【専門家・士業】	新卒を採用したので社員教育です。
667	大阪	【製造業】	仕事量確保と新規事業
668	大阪	【金融・保険】保険業	新規顧客の拡大
669	大阪	【専門家・士業】	安定受注先確保。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
670	大阪	【製造業】	現在は製品開発、品質管理、営業を経営者がしているので、社員を雇用し教育を行い、業務の分担を進める。現在は小口の顧客が多いので人員を増加するなら大口取引先を獲得することが必要。
671	大阪	【製造業】	高齢化で世代交代の時期。人財の採用活動を進め若返りの計画。
672	大阪	【専門家・士業】	効率を改善して顧客単価を向上させる。
673	大阪	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト事業の確立、商品開発、また顧客の利用機会拡大の為の施策を検討中
674	大阪	【製造業】	人材不足による営業拡大が出来ていない
675	大阪	【製造業】	社員教育をしっかりすることで、社員能力のアップを図りたい。生産性アップのために生産管理システムを導入し、事務作業の効率化を図る。
676	大阪	【建設業】	営業の拡大、協力業者を増やす
677	大阪	【専門家・士業】	既存顧客の満足度アップ
678	大阪	【専門家・士業】	本業に関連した新サービスの提供を検討し、実際に提供しようと開発している。
679	大阪	【専門家・士業】	新規関与先拡大、単価アップ
680	大阪	【飲食店】一般飲食店	仕入先の開拓
681	大阪	【専門家・士業】	あえて拡大路線を目指さず、今の顧客を大切にする
682	大阪	【専門家・士業】	既存事業の価格相場が低下しているため、価格相場の低価していない領域の業務を実施していく予定でございます
683	大阪	【製造業】	スタッフの高齢化に伴う入れ替えが必須。今後、売り上げの核となる国内新規顧客の開拓のため従来になかった新サービス、新商品の開発が必要。
684	大阪	【サービス業】	海外事業のビジネス化
685	大阪	【専門家・士業】	利益を見込める受注体制と収支計画を実施できる社員の取り組み方　仕組みづくり
686	大阪	【流通業】	営業(販売部門)の底上げ。社員教育と新規雇用。
687	大阪	【製造業】	社員能力アップは次世代に繋げられるかたちで実践している
688	大阪	【製造業】	新事業にどんどん力を入れていきたいと思っています。飲食業だけのみならず、各分野、各業界に進出していきたいと思っています。
689	大阪	【流通業】	農業と小売業の両輪だが、あくまで農業が主なので、生産の効率化、拡大そのための社員育成、全社一丸となるための取り組み
690	大阪	【流通業】	作業効率の向上
691	大阪	【流通業】	営業力強化、新規ユーザー開拓
692	大阪	【製造業】	新製品開発、外注先の開拓（受注増が来年以降見込まれるため）
693	大阪	【情報通信業】	採用
694	大阪	【サービス業】	新規営業
695	大阪	【流通業】	介護、看護分野への顧客拡大を目指しています。
696	大阪	【サービス業】	情勢変化が激しい時代なので、長期ビジョン＆経営計画の精緻化や柔軟性が課題。
697	大阪	【サービス業】	他社との差別化のため、新サービスに力をいれ、新規顧客の獲得を狙いたい
698	大阪	【流通業】	自社で今まで扱っていなかった商材を扱う
699	大阪	【専門家・士業】	依存度の高い、知的財産権に係る出願代行業務以外のサービスとして、知的財産活用のための商品・サービスを開発してきたので、これらの開発ツールを活かして新規の販路分野を開拓していく。
700	大阪	【製造業】	二交代を採用することで、顧客の要望に柔軟に対応し社員さんの労働環境改善を進め
701	大阪	【情報通信業】	人材採用へ予算をとった
702	大阪	【サービス業】	工場増設、駐車場確保、幹部社員の育成
703	大阪	【金融・保険】保険業	増員を図りたいが、希望する人材が乏しい
704	大阪	【製造業】	人と助成金の採用で次の展開を模索中
705	大阪	【流通業】	堺区中心から北区も視野に入れた展開
706	大阪	【専門家・士業】	セミナー事業の立ち上げ
707	大阪	【情報通信業】	取引先を増やすことで契約条件の悪い客先を減少させたい
708	大阪	【流通業】	新規顧客開拓と長年使用されている作業服のリニューアル推進（単価をあげる）
709	大阪	【製造業】	新規設備投資による生産性UPと民間需要の停滞により情勢判断
710	大阪	【流通業】	今後のコロナ影響こ考慮する
711	大阪	【金融・保険】保険業	マーケティングが重要
712	大阪	【医療・福祉】	チャンネルを増やす
713	大阪	【製造業】	消費者の声を直接聞けるような営業展開を行って、そのニーズを満たす製品を自社製造できるよう、設備投資と事業拡大を図っていきたい。
714	大阪	【物流業】	営業社員の増加
715	大阪	【サービス業】	経営方針の確立と実践
716	大阪	【製造業】	新規顧客をふやすことが一番で、その次に人員を増やす
717	大阪	【不動産】	返済比率を下げて、毎月のキャッシュフロー改善、収益物件の購入により事業の拡大
718	大阪	【教育・学習支援】	オンライン英会話の実施
719	大阪	【製造業】	大型の機械装置だけでなく、機械要素に関わるユニット販売を強化し、定常的に機械設備の受注に繋げる事。
720	大阪	【専門家・士業】	婚礼映像以外の新商品を作り、現状婚礼映像の売上が9割のところから5年以内に婚礼映像5割、その他5割の体制にする。また、新規先開拓としてWEB、SNS広告を使い効率的な開拓を行う。
721	大阪	【サービス業】	売上拡大につながる社員の採用と、既存社員が新人を教育する力・定着させる力を伸
722	大阪	【医療・福祉】	個々の能力と技術UP

no	同友会	業務内容	経営上の力点
723	大阪	【建設業】	取引先の幅を拡げ仕事がきれないようにする。
724	大阪	【物流業】	求人は出しているが思うように集まっていない。新規案件はあるが対応出来るかが中間管理職のスキルにかかってくる。
725	大阪	【専門家・士業】	施設運営開始に伴う資金確保と物件
726	大阪	【金融・保険】保険業	会社は数字を上げないと
727	大阪	【物流業】	高齢でリタイヤする人材の働き口や社会貢献活動に取り組みたい
728	大阪	【不動産】	消極的M&A
729	大阪	【情報通信業】	安定した顧客の確保
730	大阪	【物流業】	長年に渡りこの業界に精通していたため、人脈を生かし販路拡大ができました。今後この力点を生かしたサービス（営業支援事業）を拡大していきたく思っています。
731	大阪	【製造業】	社員のスキルアップ
732	大阪	【流通業】	社印2名採用、経営理念の成文化、
733	大阪	【医療・福祉】	現在、一人で営業していますが、2名で施術出来るように整体院を改装して、年内に施術者を雇用する予定です。
734	大阪	【専門家・士業】	ブランディング
735	大阪	【情報通信業】	規模拡大の具体策
736	大阪	【流通業】	新規販路開拓の為に営業マンを採用する
737	大阪	【医療・福祉】	人材採用と社員教育。理念経営を進める。来年4月の新規事業立ち上げ準備。
738	大阪	【飲食店】一般飲食店	当面の資金確保や、新規事業での従業員教育に力点を置き安定を図る
739	大阪	【不動産】	資産性のある物件の建築、或いは購入にかかる資金確保
740	大阪	【製造業】	技術向上
741	大阪	【専門家・士業】	オンラインを活用した販路拡大が当面の大きな経営課題
742	大阪	【製造業】	ネットを使った営業力強化のため、ホームページリニューアルと強み掘り起こし
743	大阪	【流通業】	事業の柱が1本しかなく、50年100年先を見た経営戦略が必要
744	大阪	【建設業】	従業員の採用・教育
745	大阪	【専門家・士業】	効率が悪い様々な内容について改善したい
746	大阪	【建設業】	新築木造住宅事業をスタートさせること。
747	大阪	【専門家・士業】	営業範囲を拡大させ、新しい取引先の開拓を行うこと。合わせてしっかりと取り組める取引先を増やす。
748	大阪	【医療・福祉】	広告宣伝費を増加させる　新卒採用に力を入れる（実習生の受け入れ）
749	大阪	【サービス業】	集客力アップ
750	大阪	【教育・学習支援】	取引先のニーズを把握し、それに応えられる知識と技術力を強化することで、さらに長い間お付き合いの出来る企業様とのお取り引きを目指したい。
751	大阪	【製造業】	D2C化をめざす
752	大阪	【サービス業】	定型試験が安価になり価格競争にはいっているため
753	大阪	【専門家・士業】	新事業に関する人材・仕組み強化
754	大阪	【流通業】	販売経路を増やす、お客様との関係強化、強みを活かすコンテンツを作る
755	大阪	【製造業】	重要取引先を増やしかつ取引先の希望単価に応じるため新規設備投資等をし生産性をあげて受注単価を下げる。
756	大阪	【不動産】	安定した利益確保のため、収益物件の保有数を増加させる。
757	大阪	【サービス業】	取引先の真の声を聞いて資質向上に努めます
758	大阪	【専門家・士業】	柱となる経営理念を策定中
759	大阪	【流通業】	1年後の創業50期記念事業として、①売上倍増20億円。②物流費圧縮の為冷凍倉庫の自社管理化。②一人当たりの生産性の追求。
760	大阪	【専門家・士業】	顧客の開拓
761	大阪	【不動産】	入社間もない若手社員がいるため、その者への指導強化
762	大阪	【建設業】	具体的にはまだ不明瞭。
763	大阪	【製造業】	自社新製品を2機種開発中
764	大阪	【情報通信業】	事業の相互連携、シナジー
765	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	販路の拡大します。関東地区への販路を増やします。
766	大阪	【流通業】	コロナ禍での、新規営業、フォロー営業の体制構築。
767	大阪	【製造業】	新規取引先を増やす、既存顧客に対するアプローチ、ベテラン従業員退職後の補充採
768	大阪	【専門家・士業】	新規サービスを広げてそこから本業へ仕事へ持っていきたい
769	大阪	【流通業】	コロナ禍で新規業態の参入
770	大阪	【専門家・士業】	新規顧客の拡大と既存顧客との信頼関係の構築や継続
771	大阪	【情報通信業】	採用、教育
772	大阪	【サービス業】	サービスをする前には、顧客との面談が重点となるのでコロナさえ落ち着いたら、指導力を説明できます。
773	大阪	【専門家・士業】	近年中にグループ会社を設立
774	大阪	【建設業】	下請け体質からの脱却
775	大阪	【流通業】	常に新しい製品を開拓し、それを横展開すること。そのための人材確保とサプライヤーの開拓。それを支える財務の強化
776	大阪	【飲食店】一般飲食店	市場ニーズのある新商品開発と新市場への業態転換
777	大阪	【製造業】	既存事業の強化及び新規事業の立ち上げ

no	同友会	業務内容	経営上の力点
778	大阪	【物流業】	現在は印刷関連の顧客が多いが、化粧品関連企業への営業を強化し閑散期を少なくしていく。経営指針書を早期に作成し全社員で同じ方向を向く
779	大阪	【建設業】	注文があっても自ら施工段取りや現場管理をしている為、従業員の技術力を向上させ、営業または新規事業を考える方にシフトしていきたい。
780	大阪	【専門家・士業】	専門性の高いサービスの内容を、顧客ニーズを十分に反映させること、そのサービスを
781	大阪	【製造業】	新規開拓に力を入れ、現状の不況がおさまった時にすぐ行動できるように基盤を強化し
782	大阪	【専門家・士業】	状況によっては新支店を立ち上げたいと検討中。
783	大阪	【サービス業】	福祉事業の需要が増している為、福祉事業者の顧客の開拓
784	大阪	【専門家・士業】	SDGsコンサルティングの新プログラム開発。従業員の能力開発（専門性を高めること）についての時間と資金の投資
785	大阪	【建設業】	新入社員の研修ができる社員がいない。
786	大阪	【サービス業】	①コロナが落ちつきました東京に支店をつくり、関東でも受注活動をします。⑱再構築補助金を受けることが出来たら、飲食事業にチャレンジしたいです。
787	大阪	【物流業】	減少した売上・利益を取り戻すために
788	大阪	【製造業】	プラスチック環境問題への対応についてアプローチの仕方を決めなければならないこ
789	大阪	【専門家・士業】	若手の新入社員の確保を最優先にしたいと考えています。
790	大阪		企業訪問ができないため、求人・求職サイトを運営している会社と契約して今後の新規開拓に繋げていく。
791	大阪	【専門家・士業】	web広告
792	大阪	【製造業】	作業工程上、普通ならありえないミスを起こすことがあり、教育不足やまとめ役の不足等による仕事に対する責任感・緊張感の薄さを感じる。
793	大阪	【建設業】	営業力を強化し新規顧客を獲得し、メーカー等の受注に頼り切らない体力をつけていく
794	兵庫	【サービス業】	わが社の場合、コロナ禍は、確かにお客様の動線や求めるものの変化があるので、影響はありますが、体質の改善には関係ありません。しっかりと、何が起こり、何に繋がるのか、見えていく構造に変えていくことが、唯一の道です。
795	兵庫	【製造業】	自社の得意分野の幅を広げ、顧客に喜ばれ採用してもらえる様、提案を常に発信して顧客の囲い込みを強化し、不測の事態になっても事業継続できる力を蓄えます。
796	兵庫	【専門家・士業】	1名ではあるが社員が増えたので、社員教育に力を入れていきたい。
797	兵庫	【医療・福祉】	コロナ禍のなか、感染対策を強化し、安心して医療・介護サービスをご利用いただく。
798	兵庫	【金融・保険】保険業	今期の目標数値を何が何でも達成する。
799	兵庫	【流通業】	コロナ禍、特に緊急事態宣言中は外商も出せない、来店客も少ない状況で経営課題が数多く見つかっており、担当者を決め特にネット販売環境の整備と運営を行っていきます。
800	兵庫	【製造業】	・100年にわたって成長・発展できる企業を目指す、・主力の自動車の?Ｖ化に対応出来る新商品を5年以内に開発販売する。
801	兵庫	【建設業】	情報力強化による新規受注確保
802	兵庫	【流通業】	顧客のニーズを満たし,社員の幸福感を高めながら利益も潤う企業体質に一丸となり改
803	兵庫	【製造業】	経営上の努力は資金確保と財務内容の改善。 経営の決意は忍耐あるのみ。
804	兵庫	【専門家・士業】	現在新規事業に邁進中。 コロナ禍を契機に事業基盤をさらに強固にして事業継承する
805	兵庫	【製造業】	徹底して顧客貢献を実践し、ファーストコールカンパニーに自社のポジションを引き上げ、顧客の新製品開発段階からお声がけ頂いて携わることで、新技術・新製品をモノにすること、そして、新しい仕事を形にする過程で、全社員さんが成長し、結果として会社のステージを引き上げることが、これからを生き抜く道だと考えます。
806	兵庫	【建設業】	ピンチはチャンス リスクをとって前向きに行動
807	兵庫	【不動産】	初心を忘れず、常に顧客に対しても生きていることに感謝の気持ちを忘れない心。
808	兵庫	【専門家・士業】	とことん人材育成
809	兵庫	【情報通信業】	外部環境の変化に対応できる組織作り
810	兵庫	【サービス業】	何かやりたいと思うが、なかなか実行に至らない。
811	兵庫	【サービス業】	新しい今後のサスティナブルな業務への取組み。
812	兵庫	【専門家・士業】	集客のためのホームページのリニューアル。
813	兵庫	【専門家・士業】	お客さんを満足させる作品をつくる努力をしている
814	兵庫	【情報通信業】	新規受注にあたり技術の強化
815	兵庫	【サービス業】	我社は超ニッチな仕事です。少顧客・少売上・少人数・大粗利益率で効率を考えて取り組んでいます。
816	兵庫	【製造業】	業況、環境の変化に対応できる人材、システムの構築が必要（常に変化を意識する）
817	兵庫	【建設業】	お客様に支持され続けられるサービスの質の向上を目指す。
818	兵庫	【製造業】	信用は一番大切な我が社の資源 成功を継続させ続ける
819	兵庫	【不動産】	新規得意先の開拓
820	兵庫	【飲食店】一般飲食店	諸事情（業界の常識と言う足かせ、モチベーションの低さ、発想の慢性化等の理由）により、弊社が今まで出来なかった事柄への改善を行っていきたいと思っております。
821	兵庫	【建設業】	M&Aによる事業展開
822	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナ禍ではあるが、着実に業績を伸ばしている同業者もある。外部環境を言い訳にせず自社改革に努める。
823	兵庫	【情報通信業】	付加価値のアップは喫緊の課題。企画・営業の人材を強化し新規顧客の獲得を目指
824	兵庫	【サービス業】	技術者個々のスキルアップを支援する取り組みに注力する
825	兵庫	【サービス業】	どんな時も考え方次第です。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
826	兵庫	【流通業】	理念の実践、人材の魅力化
827	兵庫	【製造業】	仕事の技術に付加価値つけて　単価の値上げをしていきたい　現場の人件費を節減し
828	兵庫	【情報通信業】	人員確保、育成
829	兵庫	【不動産】	ワンストップ化によるサービスのパッケージ化、クロスセル化
830	兵庫	【専門家・士業】	オンラインセミナーの実施を通じて新規顧客の開拓をやります。
831	兵庫	【製造業】	得意分野開拓と集客
832	兵庫	【建設業】	コロナ禍もありキャッシュ保持　広報、PR不足露呈 今後は別事業所開所を視野にコロナ禍対策としての広報・PRPJを開始する
833	兵庫	【流通業】	頑張ります
834	兵庫	【流通業】	コロナに対する政府の姿勢
835	兵庫	【医療・福祉】	DX化の推進、ブランド力の向上
836	兵庫	【金融・保険】保険業	外販部隊の拡充
837	兵庫	【製造業】	今はかなり厳しい時ですが、お客様のニーズを捉えて選ばれる印刷会社になる。
838	兵庫	【飲食店】一般飲食店	この先、どのような状況になっていくか?見えないが、現状から回復しても、しなくても経営を維持発展させていく準備をしておく。
839	兵庫	【建設業】	まずは会社の財務体質を改善し、不足している人材を確保・育成し、企業と業界の未来の発展を目指す。
840	兵庫	【サービス業】	景気が悪い中思い切って従業員数を増やしたので今後社員教育・福利厚生を充実させ
841	兵庫	【情報通信業】	旅行業はワクチン接種が順調に進み、コロナが終息に向かわないとどうしようもない。
842	兵庫	【建設業】	社員教育の徹底
843	兵庫	【専門家・士業】	今がチャンス！やるしかない！
844	兵庫	【流通業】	社員のレベルを上げ、顧客の流出を防ぐ。
845	兵庫	【サービス業】	黒字安定化を促進する
846	兵庫	【流通業】	コロナ禍ですが少しずつでも発展する。
847	兵庫	【建設業】	感染防止に努めて外出を控える
848	兵庫	【流通業】	本業の酒類卸売業は大きなダメージを受けたが、その他の事業及び新規事業の展開に注力していく。それによって、外部環境に強く対応力のある企業体を作る。
849	兵庫	【サービス業】	人財育成の為に幹部教育の強化
850	兵庫	【金融・保険】保険業	DX推進
851	兵庫	【製造業】	取引先様と協力しお客様に喜んでいただける企業であり続ける。
852	兵庫	【製造業】	研究開発に取り組み付加価値の高い新製品を開発する。
853	兵庫	【建設業】	OB顧客への情報発信で売上確保。何が何でも黒字転換する。
854	兵庫	【製造業】	新規受注を県外規模で拡大していく
855	兵庫	【流通業】	今を楽しめる企業でありたい
856	兵庫	【建設業】	社員教育（一人一人の能力向上で効率化を行う）。会社組織をの見直し。
857	兵庫	【流通業】	人材の確保を図りつつ、教育・指導を徹底し、高効率化を推進しあらゆる面で強い組織を作り上げる
858	兵庫	【流通業】	お客様のお役立ち価値増大に挑戦し続ける
859	兵庫	【流通業】	生き残る
860	兵庫	【流通業】	新規事業に取り組む
861	兵庫	【サービス業】	生産性の向上
862	兵庫	【製造業】	コロナ終息後の景気上昇を見据えての体制強化
863	兵庫	【製造業】	良い商品づくりをして良いお客様と縁をつなぐ
864	兵庫	【流通業】	高付加価値製品の取り組みをさらに進めます。
865	兵庫	【流通業】	利は元にあり、すこしでもお客様のニーズに合った商品が安く入るようアンテナを張る。 自社のこと、自社の商品を知ってもらう、どこよりも迅速に動き、お客様のお困りごとを解
866	兵庫	【製造業】	創業年数を重ねて持続可能な企業を目指すためには、加工単価の適正価格をお願いし
867	兵庫	【建設業】	経営の安定化を探る
868	兵庫	【サービス業】	社員の魅力をアップする
869	兵庫	【金融・保険】保険業	従業員のレベルアップ
870	兵庫	【サービス業】	コロナによって下がった売り上げは3割です。これを元に戻すために頑張る！
871	兵庫	【金融・保険】保険業	基本に忠実に行動し誠意をもってお客さま対応
872	兵庫	【サービス業】	顧客満足向上　テーマは便利＆スピード対応
873	兵庫	【専門家・士業】	がんばります
874	兵庫	【飲食店】一般飲食店	関連性のある新規事業を立ち上げ、効率的に成果を上げる。
875	兵庫	【専門家・士業】	お客様が借入額が増えているので、事業計画の算定、予算登録、試算表での月次ベースで予実対比出来る状態にするなど、今、会計事務所の業務をして必要と思われる事を積極的に進め、お客様と永くお付き合いできるよう努力をしています。
876	兵庫	【流通業】	人件費以外の売上経費（時間を含める）を徹底的に下げる
877	兵庫	【製造業】	情報力を強化します
878	兵庫	【流通業】	社員共育・利益増
879	兵庫	【情報通信業】	債務超過解消。単年度黒字化必達
880	兵庫	【製造業】	絶対に諦めない
881	兵庫	【製造業】	売上利益は減ったが人件費は削減しない

no	同友会	業務内容	経営上の力点
882	兵庫	【製造業】	食品製造に関わる仕事である点から「ルールをキチンと守った上で正確にスピーディーかつ安定した作業」が求められるが、工場で地道にそのような仕事に取り組んでいこうという意欲を持つ人材が不足している。よって、短期的にみれば設備投資資金が必要とはなるが、今後、中長期で考えた際、機械化、自動化推進は最適解。自社で設備設計まで出来る社内体制となれば、そこが付加価値となる。
883	兵庫	【流通業】	現在4億5千万円の売上から5億円達成へ販売強化　オンラインショップ構築強化
884	兵庫	【専門家・士業】	売れる組織作り、儲かる組織作りを中心に基本事業の組織化
885	兵庫	【建設業】	何が何でもやる！
886	兵庫	【サービス業】	通信の利用。業務の標準化を図り、定型業務をパートさんで。
887	兵庫	【製造業】	EC事業の強化により直売比率を高め、他社に依存しない売上と利益率の向上を図る
888	兵庫	【流通業】	自社の付加価値を明確にし、自信を持って価格・品質で成長し続ける
889	兵庫	【専門家・士業】	入札案件の受注率を上げる。
890	兵庫	【飲食店】一般飲食店	事業の継続
891	兵庫	【建設業】	社員教育の実施、リーダーの育成。主体的行動でアフターコロナに立ち向う
892	兵庫	【建設業】	来年に県・市の入札業者になる為の準備
893	兵庫	【情報通信業】	社員数の増加に伴い組織化を確立する。
894	兵庫	【専門家・士業】	既存顧客へのサービスの質向上。円滑に事業承継するべく準備を怠らない。
895	兵庫	【物流業】	課題解決
896	兵庫	【情報通信業】	新しいことにどんどん挑戦する
897	兵庫	【建設業】	人材教育による品質・サービスの向上。まずは従業員から魅力ある人間であること。
898	兵庫	【情報通信業】	長年続けてきた新しい研究（クラウドシステム開発～DX人材の育成プログラム）が成熟期に来たのにあわせて、世の中の潮目が変わり始めた。これを機に社内の体制を大きく次の事業にシフトしていきたいと考える。
899	兵庫	【サービス業】	得意先との信頼関係の強化
900	兵庫	【不動産】	高額給与の事務員の解雇又は営業部門への配置転換
901	兵庫	【情報通信業】	ちいさな1番の積み重ねで地域になくてはならい存在に！
902	兵庫	【医療・福祉】	業務改善に向けて設備を入れた。職員と顧客にとってハッピーツールになるものにして生産性をあげる。
903	兵庫	【流通業】	昨年、近隣の競合他社が廃業し、昨年末からその顧客の受け入れを進め、昨年対比の売上高は増加している反面、繁忙期の人手不足と閑散期の伸び悩みが現状の課題。 今後社員教育はじめ業務効率化に励み、強い基盤づくりに努めたい。
904	兵庫	【情報通信業】	営業活動を強化
905	兵庫	【流通業】	やるしかない
906	兵庫	【流通業】	新規顧客獲得に集中していく
907	兵庫	【製造業】	会社をつぶさない
908	兵庫	【情報通信業】	業務範囲を拡大して自社で出来る事を広げ客先によりアピールする。
909	兵庫	【建設業】	コロナ禍を言い訳にせず、知恵を絞りながら業績を上げていく
910	兵庫	【医療・福祉】	従業員の能力の向上
911	兵庫	【専門家・士業】	HPの整備と、SNSの活用を実施する
912	兵庫	【情報通信業】	まずは赤字脱却
913	兵庫	【製造業】	基幹事業が現状を維持できている間に新たな事業領域への進出を果たす。
914	兵庫	【建設業】	得意先の増加 工事金額に納得して頂く技術を持つ。
915	兵庫	【専門家・士業】	生産性の向上
916	兵庫	【専門家・士業】	外部環境の変化に影響受けないための事業展開を実施する
917	兵庫	【流通業】	指針書に則り、現在の状況を打破する。
918	兵庫	【流通業】	売り上げ確保のため自社で出来ることをやっていく
919	兵庫	【製造業】	変化のスピードに対応していく！
920	兵庫	【流通業】	常に新商品とサービスを考え、開発しお客様へのお役立ちを進めていく。
921	兵庫	【飲食店】一般飲食店	耐える
922	兵庫	【専門家・士業】	社員教育、人財の育成はあきらめずにやりつづける。変化を与え続ける。経営者である自身が疲れたら終わりだと言い聞かせている。
923	兵庫	【製造業】	売上に対する執念をもって全社で戦略的に動いていきます
924	兵庫	【教育・学習支援】	カウンセリングの周知に努めます
925	兵庫	【専門家・士業】	情勢に流されない強い体質作りと丁寧な仕事。
926	兵庫	【専門家・士業】	具体的な施策と考え方の一致と浸透
927	兵庫	【建設業】	若手社員の育成強化
928	兵庫	【流通業】	売上がたつ業界に特化する。商品や売り先の変更を丁寧に見直す。
929	兵庫	【建設業】	事業承継に向けて財務基盤の強化と経営の安定化を目指す
930	兵庫	【流通業】	積小為第！日々一生懸命！！
931	兵庫	【建設業】	勇気を持って決断する、そのために情報収集を怠らない
932	兵庫	【建設業】	営業力強化
933	兵庫	【専門家・士業】	選ばれる会社とは何かを考え、その要件を満たす会社創りをしていきます。
934	兵庫	【製造業】	生産性の向上により、働く環境を改善していく
935	兵庫	【建設業】	来期に向けての準備を実施中。今期は何とか黒字で着地目指すため、双方への注力をし、来期V字回復を狙う

no	同友会	業務内容	経営上の力点
936	兵庫	【専門家・士業】	YouTube収入を広告費に投入しレバレッジをかけて行きます。
937	兵庫	【専門家・士業】	新事務所を作る
938	兵庫	【建設業】	仕事量の安定化を図る。
939	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	今後の問題に対しての資金繰り　新規顧客の営業活動
940	兵庫	【流通業】	ネット配信を毎日続ける！ネット販売の構築！
941	兵庫	【製造業】	固定観念に縛られず、常識を打ち破る発想転換ができるように。日々考え行動する。
942	兵庫	【建設業】	気合
943	兵庫	【サービス業】	小さなことをこつこつやっていく。
944	兵庫	【サービス業】	社員一丸となってやり続ける。毎日の仕上げ目標を明確にする。
945	兵庫	【製造業】	直近は業績好調であるが、将来の経営の安定化のためには今から準備をしておく必要
946	兵庫	【情報通信業】	今が攻め時
947	兵庫	【情報通信業】	コロナ禍であるがゆえに従業員の満足度の向上を目指す。
948	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	顧客に必要なものを取り入れていく 経営形態を変化させていく
949	兵庫	【専門家・士業】	社内業務をICT技術を導入してより効率化し、得られた時間で付加価値の高いサービスへの人材投入を進めていく
950	兵庫	【サービス業】	外部環境の変化は抗わずに受け入れる。その中で現在の経営資源（ヒト、モノ、カネ、ジョウホウ、ジンミャク）を再度深めることで、ビジネスの本質を磨いて付加価値（高粗利）の増大に努める。そして、VISIONを明確に資金調達をチャンスと捉え新事業を開拓していく。
951	兵庫	【専門家・士業】	前向きに取組む
952	兵庫	【建設業】	新規事業を始めるので、新たな挑戦としてこの困難な時代に挑戦したい！
953	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	コロナウイルスが無くなることを願います
954	兵庫	【製造業】	下請け型材料製造業からエンドユーザー提案型への産業構造・事業ポジションの転換
955	兵庫	【専門家・士業】	圧倒的な活動量
956	兵庫	【流通業】	コロナは言い訳かなと思う。でも対策は必要。花屋として自社の強みを生かせる領域としては限界。多角的な経営を行い、アフターコロナに向けて動きたい。潰す訳にはいか
957	兵庫	【建設業】	新規顧客を大幅に確保することにより、売上の増加を目指す。
958	兵庫	【建設業】	絶対数の減っている状況の中で、研究開発商品の売り込み、得意先へのしっかりとした情報による受注量確保
959	兵庫	【流通業】	コロナ禍の所為として、現況の経営悪化をまとめるのではなく、あくまで会社状況の環境不行き届きによる悪化であると判断します。これから改めて自社と向き合い、強い会社
960	兵庫	【専門家・士業】	急な需要増には慎重に対応する
961	兵庫	【流通業】	人材育成、社員教育の充実
962	兵庫	【飲食店】一般飲食店	社員を守ること！
963	兵庫	【医療・福祉】	良い技術がここにある。と発信し続けるためにアンテナを張り行動していく。
964	兵庫	【建設業】	行動あるのみ
965	兵庫	【専門家・士業】	従業員の生活を守る
966	兵庫	【流通業】	DXの見本を見せます。
967	兵庫	【サービス業】	新規事業をするには、分からないことがおおく、怖いこともある。勇気がいるが、既存の事業に依存するほうがもっと怖い。
968	兵庫	【専門家・士業】	付加価値を高めていく
969	兵庫	【専門家・士業】	業務効率化し、黒字経営を強固にする
970	兵庫	【物流業】	キャッシュフローは改善し、これからくる不況に備えております 今だからこそできる事を旨に付加価値の向上に繋げ精進致します
971	兵庫	【製造業】	今は経営の維持に力点を置きつつ、人材教育と新規顧客の創造をしていきたいです。
972	兵庫	【建設業】	まだまだ混迷を極める情勢、方向性を明らかにし、社員と共有して乗り越えていく。
973	兵庫	【流通業】	社長があきらめたらそこで終わり
974	兵庫	【医療・福祉】	今期を必ず黒字で終えるため、経営力点を絞り徹底して取り組む
975	兵庫	【医療・福祉】	コロナ禍の中必死に頑張ってくれた社員へ報いるために、事業所改修と新規事業開始を行った。次の1年で経営資源の集約と付加価値アップを行う
976	兵庫	【建設業】	民需の掘り起こし。仕事がないなら作る。獲りにいく。
977	兵庫	【製造業】	経営計画書を道具として、愚直に社員教育をやり続ける
978	兵庫	【製造業】	新製品開発
979	兵庫	【専門家・士業】	既存の本業サービス以外での付加価値を上げるため、ノウハウを習得中である。 具体的には中小零細企業の財務体質の強化、資金調達のお役に立てるサービスを習得するため、各種セミナー勉強会に参加しており、収益の柱を増やす努力をしている。
980	兵庫	【専門家・士業】	顧客の期待を上回る成果を出す。
981	兵庫	【サービス業】	自動車販売、車検入庫をHP、広告などを通じて強化し、ストックビジネスへの転換を図る
982	兵庫	【建設業】	労働環境改善
983	兵庫	【建設業】	日々の業務に追われず先を見て、そのための行動の時間を作る
984	兵庫	【専門家・士業】	協業先の確保で新マーケットに商品を安定的に供給しできる体制をつくり、チームでこの難局を乗り越えます
985	兵庫	【建設業】	理念を追求するのみです！

no	同友会	業務内容	経営上の力点
986	兵庫	【専門家・士業】	社内の課題をスタッフと共有し全員で「仕事を取ること」「利益を作るためへの方法」を意識していくと共に「新規事業」を検討
987	兵庫	【製造業】	雇用の継続が一番の努力課題であり、決意です。
988	兵庫	【流通業】	新規事業が良いスタートが切れるようにしっかりと準備する。
989	兵庫	【流通業】	より少ない労力で、より多くの成果をあげる
990	兵庫	【金融・保険】保険業	マニュアル化徹底 ベクトル合わせの仕切り直し
991	兵庫	【医療・福祉】	現在進めている新規事業出店を加速させ、3年以内に新たな事業の柱とする
992	兵庫	【流通業】	粗利確保の為の内製化、内製化を最大限粗利に結びつけるための人財育成
993	兵庫	【専門家・士業】	新規事業の販促拡大する。Twitterを毎日更新する。
994	兵庫	【製造業】	会社がこの先生き残るために頑張るだけ
995	兵庫	【専門家・士業】	顧客満足度の向上
996	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経営上の努力「焦らず、確実に、一つ一つの課題を達成する。」 経営への決意「なにがなんでも金を稼ぐ、でなきゃ破滅」
997	兵庫	【製造業】	管理者採用
998	兵庫	【サービス業】	追いつかれないところまで研究開発を続けます
999	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業の必要性を高める
1000	兵庫	【専門家・士業】	今年度中に事業承継先を探す
1001	兵庫	【建設業】	人とのつながりを大切に！
1002	兵庫	【金融・保険】保険業	全く違う業態へのアプローチ
1003	兵庫	【サービス業】	きめたことをやりきる
1004	兵庫	【流通業】	付加価値を増大することによって、社員のやりがいや社員のわくわくを創出する
1005	兵庫	【建設業】	強靭な会社をつくるために、やれることは全部やっていく
1006	兵庫	【不動産】	仕入れ強化
1007	兵庫	【流通業】	軸になる活動をさらに絞り込む。
1008	兵庫	【建設業】	人材育成　確保
1009	兵庫	【流通業】	アフターコロナに向け、働く環境を振り返り、先駆けとなれるように環境を整備し、社内外にアプローチする
1010	兵庫	【建設業】	ウッドショックにより建設業が低迷していっているが、材木のルートを確保して受注を確
1011	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	あきらめない
1012	兵庫	【専門家・士業】	付加価値拡大に本気で努力する
1013	兵庫	【医療・福祉】	社長及び幹部の思想改革と従業員への落とし込みによう活気ある事業所を目指す。
1014	兵庫	【サービス業】	社員教育「幹部育成」客数が見込めない時は単価アップする・新卒をあきらめない！
1015	兵庫	【建設業】	コロナ融資の活用によって、手元キャッシュが潤沢になり、財務体質は強化されました。 また、人件費の圧縮に成功し、利益構造が大幅に改善されました。 今後の取り組みとして、人を減らしても、売上と利益を増加させる「少数精鋭主義」の浸透に注力します。具体的には、直轄施工中心であった業態を、管理施工の形態へと、徐々に変容させ、企業の文化として根付かせることが、最重要課題であると考えていま
1016	兵庫	【金融・保険】保険業	新規顧客の開拓と既存顧客の深堀を徹底する
1017	兵庫	【専門家・士業】	ひとつひとつの仕事を丁寧にする
1018	兵庫	【製造業】	雇用を維持し、事業の継続に向けて確実な利益を創出する。
1019	兵庫	【流通業】	仕入れ先を増やし選択肢を広げる
1020	兵庫	【情報通信業】	5カ年計画で粗利益を10倍にする
1021	兵庫	【建設業】	無駄を省き　内部の見直し　取引先の見直し
1022	兵庫	【情報通信業】	今が経営的な底だと考えています。自社の価値の見直しを進め、成長をします。
1023	兵庫	【流通業】	同種の製品・業界においても海外ではすでにコロナバブルと称される回復のきざしが見えているという。しかしこと日本国内の状況は諸外国から比較して、非常に回復が遅い。コロナが収束後、すでに海外市場から取り残されているのではないかという不安が募る。その中で、新規ビジネスの開発や研究開発といった付加価値の増大に注力をしなければ、この先はないと感じる。
1024	兵庫	【製造業】	モニターを募集し広報活動を強化する
1025	兵庫	【流通業】	過去取引のあったお客様との取引再開や既存のお客様との新たな商品の取引につなげるなど観念にとらわれず多様性を広げていく
1026	兵庫	【建設業】	絶対につぶさない、業種業態にこだわらない
1027	兵庫	【建設業】	常に新しい事業にチャレンジしビジネスの幅を広げていく
1028	兵庫	【製造業】	新社長、幹部社員が自身の立場と責任を自覚して活動をしてくれるように、覚悟が出来るように、する。
1029	兵庫	【専門家・士業】	明確なビジョンと意思決定
1030	兵庫	【製造業】	研究開発あってこその製造業
1031	兵庫	【情報通信業】	昨対を大きく更新し続けて周りの方に恩返しできるよう頑張ります。
1032	兵庫	【不動産】	社員教育を強化し、もっと効率化、システム化を図る。
1033	兵庫	【医療・福祉】	現状維持
1034	兵庫	【医療・福祉】	未来への投資をすること！
1035	兵庫	【製造業】	チャレンジし続けること

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1036	兵庫	【医療・福祉】	今期も必ず黒字決算で終える。その為に新規顧客確保のため、情報集め、人脈作りなどに時間を使う。 新規事業を行い、新しい風を起こす
1037	兵庫	【情報通信業】	社員に少しでも多く給料を渡すために、現在の単価を調整して売り上げアップにつなげ
1038	兵庫	【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業（真	決して自分本位とならず、常にお客様の幸せを第一とする
1039	兵庫	【専門家・士業】	現・顧問先に「協力会社」になってもらったので、新規顧客の獲得を今まで以上に力を注ぎ、法人化を目指す。
1040	兵庫	【建設業】	新規取引先の開拓に取り組む、必要経費の見直しを行い出費を減らす
1041	兵庫	【建設業】	なるようになる
1042	兵庫	【専門家・士業】	付加価値の増大を目指し情報、知識の向上を行っていく
1043	兵庫	【専門家・士業】	経営計画の浸透
1044	兵庫	【専門家・士業】	ウッドショックの影響をもろに受けてしまった。 この結果は、経営者が作り出したもの。 井戸は1つではだめだと以前から分かっていたので、準備も行動もしていたが、間に合わなかった。 動きを更に早め、第2、第3の井戸を掘り、今後も起こるであろう危機に備えていく。
1045	兵庫	【建設業】	財務体質をより強化し、コロナ渦を乗り越えて今後取り組む事業に対して備えたい。
1046	兵庫	【流通業】	攻めの姿勢
1047	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍で売上は減少したが、様々な制度により資金調達はしやすくなった。新規事業に挑戦したい。
1048	兵庫	【医療・福祉】	決めた事はやり通す。
1049	兵庫	【医療・福祉】	着実に無理なく経営
1050	兵庫	【建設業】	社員と共に育ちながら成長を目指す
1051	兵庫	【建設業】	何事も後回しにしない
1052	兵庫	【専門家・士業】	現在の仕事に加えて、中小企業が大企業並みのシステムを使えるように努力することによって、適切な利益を確保する
1053	兵庫	【サービス業】	常にお客様を第一に考え、顧客満足度の向上に努める。
1054	兵庫	【建設業】	人財あってこその事業、育成確保に努める
1055	兵庫	【流通業】	経営をする中で、我慢が必要
1056	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新しいことへのチャレンジで新規店舗出店する
1057	兵庫	【流通業】	今のままの、旧体制の組織ではいけない。何かを変える必要があるということ。
1058	兵庫	【建設業】	基本に戻りスピード対応
1059	兵庫	【流通業】	この3年で、持続可能な企業体への地盤づくりをします。
1060	兵庫	【流通業】	計画書をしっかり書き、極力失敗を防ぐ。
1061	兵庫	【金融・保険】保険業	1
1062	兵庫	【教育・学習支援】	努力：リモートでの事業展開、SNSの利用 決意：コロナで多くの方が疲弊されているのを、この事業は救うことができる。そのために共感していただける人を育成し事業を維持、拡大させる。
1063	兵庫	【建設業】	業務の振り分けをおこなうこと
1064	兵庫	【製造業】	採用と社員教育の継続
1065	兵庫	【サービス業】	新規顧客の獲得、リピーターになってもらうサービスの向上、社員の職場環境整備
1066	兵庫	【製造業】	生産性を高め、社員の人件費をアップ
1067	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	人材確保と社員教育に力を入れる
1068	兵庫	【サービス業】	広告宣伝
1069	兵庫	【流通業】	コロナに負けずに売り上げアップ
1070	兵庫	【建設業】	新規事業への取り組み　開発の着手
1071	兵庫	【専門家・士業】	残り5年で継承予定なので、そこまでの中期計画に則り、今は人材教育に力を入れてい
1072	兵庫	【サービス業】	新規顧客の営業
1073	兵庫	【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業（真	飲食店等への卸販売がほぼ無くなってしまったので個人のお客様にもっと知ってもらって、気に入ってもらえるようにネット販売に力をいれていきたい。
1074	兵庫	【サービス業】	利益を出し、従業員へ還元する
1075	兵庫	【流通業】	急激な環境の変化に対する経営方針の見直しと多角化経営を目指していきます。
1076	兵庫	【サービス業】	人が育つ環境の追求　トライ＆エラーの繰り返し
1077	兵庫	【建設業】	通年採用
1078	兵庫	【製造業】	プラス思考。継続は力なり
1079	兵庫	【不動産】	コロナを転機に！【営業利益前年比２０％】
1080	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経営上の努力として従業員の離職率を下げる。 精鋭への決意としてコロナに負けない。
1081	兵庫	【建設業】	現在の工場では、仕事量をこなせない為、新工場、新事務所を建設し、今まで以上の受注量をこなすようにしていきます。
1082	兵庫	【サービス業】	最低現状維持
1083	兵庫	【物流業】	環境の変化に対応出来るよう1つの事業だけでなく別事業を考え実践していく。
1084	兵庫	【物流業】	弊社のファンになって頂くお客様を限りなく増やして行き、潰れない強い会社にする（な

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1085	兵庫	【流通業】	倒産しない
1086	兵庫	【製造業】	やると決めたらやる すぐ動く
1087	兵庫	【不動産】	自社独自のニューノーマルをつくる
1088	兵庫	【金融・保険】保険業	付加価値を高める為に知識向上につとめたい
1089	兵庫	【建設業】	自社分析ができていないのが現状で、新規顧客を獲得するにも売れる商品が分かっていないのが問題です。経営指針書成文化セミナーを受講して勉強したいです。
1090	兵庫	【サービス業】	市場の変化に対応したサービスの提供。採用育成。財務体質強化。
1091	兵庫	【医療・福祉】	焦らず常に最良の選択する努力をして後悔しない経営に取り組みたい
1092	兵庫	【情報通信業】	徹底的に無駄をなくす
1093	兵庫	【医療・福祉】	オンラインビジネスを展開する
1094	兵庫	【専門家・士業】	人材配置を的確かつ迅速に行い、機会損失を防ぐ。
1095	兵庫	【建設業】	まずは財務体質を改善するためにも、業績を上げる。
1096	兵庫	【流通業】	儲ける会社、よい会社をつくる！
1097	兵庫	【専門家・士業】	淡々と進めて行く。
1098	兵庫	【建設業】	技術の向上の見える化、資格取得することにより、見える化を実現する。まず人が辞めない会社作り、安心して働ける会社作り常に学姿勢を意識することにより環境変化に対応可能になると思います。
1099	兵庫	【製造業】	市場縮小による会社の体質改善。どんな状況にも耐えうる会社作り。そして選ばれる会社を目指す。
1100	兵庫	【製造業】	主要顧客に頼らないでいいように全天候型経営を実践する。
1101	兵庫	【医療・福祉】	グループホームの立ち上げを成功させる
1102	兵庫	【専門家・士業】	今期社員を大幅に増やし、成長とモチベーションアップを図る。 社員が成長すれば自ずと売上利益は上がる状況にあるので、あせらず着実に育成に力を注ぐ。
1103	兵庫	【製造業】	今まで通り顧客に信頼信用してもらえるよう努力する
1104	兵庫	【製造業】	既存顧客の信用のさらなる増大と新規市場の開拓と同時にアフターコロナにおける売上増加の為に全員経営を行える下地作りを今行う。
1105	兵庫	【建設業】	先ずは黒字体制が出来るようになること。粗利の確保がしっかり見込める事業を、どこに、誰に、どのようにをしっかり考えて動く。
1106	兵庫	【建設業】	弊社は職人の会社、若手の育成が最重要課題となっています。続かない子向いていない子いろいろといるが何とか一人前に育てていきたい
1107	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新しい事にどんどんチャレンジし、新規事業のビジネスモデルを確立する
1108	兵庫	【流通業】	新時代に対応できる経営力を高める！
1109	兵庫	【専門家・士業】	とにかく新規受注の増加が目の前の課題であるため、新規の紹介先の確保を行いま
1110	兵庫	【流通業】	海外景気に左右されない会社の体力をつけておきたい。
1111	兵庫	【サービス業】	今までと違うビジネスに参入
1112	兵庫	【建設業】	弊社の商品・サービスの付加価値を高めて、コロナ過でも新規受注を増やしていきま
1113	兵庫	【流通業】	昨年の秋より新規事業を行っており、それによる新規顧客の獲得と既存事業への相乗効果によって、利益率の向上を図り、黒字化していきたい
1114	兵庫	【流通業】	ちょうど黒字経営への転換期にある。人や物など必要なところにしっかりとお金をかけて、強い会社を目指す。
1115	兵庫	【製造業】	社内組織体制の強化
1116	兵庫	【建設業】	既存顧客は社員に任せ、新規顧客の開拓に力を入れたい。 若い社員が自分を発揮できるような環境づくりに力を入れたい。
1117	兵庫	【流通業】	できるだけ売上個数を上げていく努力をすること。
1118	兵庫	【製造業】	付加価値の高い製品の受注　新規の顧客の獲得
1119	兵庫	【製造業】	顧客の新規開拓をするため、大きな展示会に出展していく。 利益率が悪いので商品の値上げをしていく。
1120	兵庫	【サービス業】	新規開拓が主になるのでSNS広告やブランディング、メディアの露出を増やしている。他社と圧倒的差別化を図るためのコンテンツ作り。
1121	兵庫	【飲食店】一般飲食店	頑張ります
1122	兵庫	【建設業】	組織力の向上、個人の資質の向上 その為に人に限られた資金を投資します
1123	兵庫	【専門家・士業】	引き続き低い離職率を維持し、経常利益率10%を維持する。
1124	兵庫	【製造業】	年内BtoC開始事業化します
1125	兵庫	【飲食店】一般飲食店	利益を出す。
1126	兵庫	【情報通信業】	現状打破
1127	兵庫	【サービス業】	短い時間で大きな利益、生産性の向上
1128	兵庫	【飲食店】一般飲食店	改めて組織を作るための学びの継続。
1129	兵庫	【飲食店】一般飲食店	お客様のニーズの対応　テイクアウトやデリバリー参入
1130	兵庫	【専門家・士業】	結果が出るまでやり続ける
1131	兵庫	【建設業】	人材確保　人材教育
1132	兵庫	【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業（真	最終消費者との絆を深め自社のファンを増やし、そのコミュニティーを強化する
1133	兵庫	【製造業】	新たな市場へと進出する計画を立てており、自社の強みとそれを生かした付加価値の増加で業界からも注目を集める企業となる。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1134	兵庫	【製造業】	人生折り返し。スピードアップ。 10年以内に機械加工工場を創る！
1135	兵庫	【情報通信業】	現在、労働分配率が80%を超えている。業種上仕方のない面もあるが、利益を上げる為には人件費の削減と付加価値を上げる為のソフト開発や社員のスキルアップに全力を挙げていきたい。また、社内でもブレストをしながら新しいアイデアの考案も進める。
1136	兵庫	【製造業】	定期的な全社員ミーティングで教育を実施している。 機械化出来る工程は機械化を進めて作業の効率化をしている 何としても月1件新規客先を獲得する！！
1137	兵庫	【建設業】	適正価格で工事を受注する
1138	兵庫	【サービス業】	売上倍増と経営の安定化に努めます
1139	兵庫	【建設業】	営業での取りこぼしがないか注意し、目の前の仕事に誠実に取り組みながらその先の仕事に繋がる行動をとる
1140	兵庫	【サービス業】	今の固定費で最大の売上を作り、新展開していく
1141	兵庫	【医療・福祉】	目標数値の設定を行う
1142	兵庫	【サービス業】	成長するための人材確保と新規事業展開
1143	兵庫	【建設業】	やるかやらないか
1144	兵庫	【サービス業】	やるしかない
1145	兵庫	【医療・福祉】	仕事の選別
1146	兵庫	【金融・保険】保険業	新規マーケットの取り込み
1147	兵庫	【建設業】	信用・信頼される関係づくり
1148	兵庫	【飲食店】一般飲食店	社内教育の推進を計画的に行う。 コロナ終息後の顧客の動向、地域の状況を細目に把握し、対応すること。 既存店舗の維持と新規事業の取り組みを慎重に薦める。
1149	兵庫	【流通業】	新規販路開拓、アウトソーシング強化
1150	兵庫	【建設業】	外部環境に左右されない土台作り。
1151	兵庫	【サービス業】	すべてのお客様が納得のいく仕上がり、クレーム対応が起きないよう心掛けている。
1152	兵庫	【建設業】	人材育成
1153	兵庫	【情報通信業】	より一層の全体把握と詳細な計画をもって、安定経営を目指す
1154	兵庫	【流通業】	社員教育等人材育成に注力していきたい。
1155	兵庫	【製造業】	１００年に一回のチャンスだと感じている。新規事業を通してチャンスをものにする。
1156	兵庫	【専門家・士業】	今後は教育に力入れたい。強い組織は教育に力いれてる。
1157	兵庫	【流通業】	待ちの営業体制では、来店が見込めない状況となっているので、今後は来店勧奨等に工夫し、力を注ぐ。
1158	兵庫	【医療・福祉】	障がいがあっても、将来大人になったときに誰からも感謝される存在になれるよう支援をしていきます。その為スタッフには、こども達に向き合う知識ある本気と愛を発揮できる心の豊かさと知性を得られるような職場作りをめざします。同時に地域への啓蒙活動を
1159	兵庫	【情報通信業】	すぐやる、あとでなおす。創造的少数派に徹する
1160	兵庫	【物流業】	軽車両のレンタル事業や子会社にて冷凍車両部門をつくるなど、ニーズやトレンドに対応した経営をした。
1161	兵庫	【流通業】	システム化をすすめます
1162	兵庫	【製造業】	コロナ禍において今現在すべてにおいて見直しを計画中。人材教育、経費節減、仕事に対する姿勢、設備老朽化に対する投資。前向きに検討するため、きめ細やかなミーティングを随時行っている。100年企業を目指してやるしかない。
1163	兵庫	【専門家・士業】	経営者の仕事と務めを果たすこと
1164	兵庫	【サービス業】	慢心せず日々の業況を見る
1165	兵庫	【専門家・士業】	黒字化
1166	兵庫	【情報通信業】	スタッフの仕事環境の整備、顧客のニーズに寄り添う
1167	兵庫	【建設業】	やめない事
1168	兵庫	【専門家・士業】	自社の財務状況の把握をしっかり行い、設備投資・人材確保できるかどうかの見極めを行うことで、新規受注・新規事業の展開を行っていきたい
1169	兵庫	【サービス業】	前進あるのみ
1170	兵庫	【建設業】	同友会で学びを自社に落とし込み　経営やるしかない！
1171	兵庫	【飲食店】一般飲食店	現状は何とか各種補助金で保っている状況です。今のうちに社員教育を実施し、地力を固め、再開時の足掛かりとしたいです。幸か不幸か休業時間が長いためDX化は進んで
1172	兵庫	【流通業】	ウッドショックで大変だが雇用継続をしっかりやりこの危機を乗り切りたい
1173	兵庫	【飲食店】一般飲食店	本業である飲食店を継続し新規分野への展開
1174	兵庫	【飲食店】一般飲食店	イベント等の企画及び店舗移転によるリニューアルオープン
1175	兵庫	【物流業】	コロナ禍をきっかけに今まで無かった借入をおこしました。資金的に余裕がある間に、新たな事業の立ち上げをし、外部環境の変化にも備えたいと考えております。
1176	兵庫	【金融・保険】保険業	他社にない独創性を作って伸ばす。
1177	兵庫	【サービス業】	外部環境に左右されない！
1178	兵庫	【建設業】	明確な理念を考える
1179	兵庫	【建設業】	頑張るのみ！
1180	兵庫	【情報通信業】	2021年7月より研修設備を配備した新施設を開業、これにより社内の技術力の向上及び新規顧客に対しての新たな業務提案を実施、運用向上及び新規需要に対応予定。
1181	兵庫	【サービス業】	全くの異業種的な分野への進出を考慮中　自社発行の広告媒体の空きスペースを活用しつつできる限りでお世話になった企業様達への力にもなれたらと考えています

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1182	兵庫	【サービス業】	会社も人も基礎体力をつける　メッキは必ずはがれるので回り道でもしっかり歩む
1183	兵庫	【製造業】	言葉でなく行動あるのみ。
1184	兵庫	【サービス業】	新規事業への参入
1185	兵庫	【建設業】	人件費カット、就業規則の大幅見直しなど　内部環境的に痛みの伴う改革を行う。
1186	兵庫	【情報通信業】	自分の足で出向いて目で見て体感しする。 そして、感覚だけでない数字分析。
1187	兵庫	【建設業】	若い職人がいないので、今後自社で職人を育てて独立させ一人親方になるまでをサポートする必要があるかと考えています。
1188	兵庫	【建設業】	社員一丸となる目的への遂行が出来るような取り組みをし続ける
1189	兵庫	【専門家・士業】	コロナ対策補助金等の新業務展開と新しい時代に合わせた組織開発に注力
1190	兵庫	【医療・福祉】	早期に安定経営へ持ち込み、今、頑張ってくれている職員に報いたい。
1191	兵庫	【流通業】	情報力強化
1192	兵庫	【情報通信業】	不測の事態にも対応できる体質とする
1193	兵庫	【流通業】	現在の卸売りのみの業態から小売やネット販売やそれに伴う設備投資を行いこの状況化であっても経営改善や人材確保に努めていきます。
1194	兵庫	【情報通信業】	より付加価値の高いサービスを展開していきます。
1195	兵庫	【飲食店】一般飲食店	地域とともに、お客様の笑顔のために
1196	兵庫	【建設業】	数値目標を達成するための行動計画の明文化、行動の絞り込み
1197	兵庫	【飲食店】一般飲食店	先を見て決断する
1198	兵庫	【建設業】	ブレずに経営指針書を実践すれば結果はついてくる
1199	兵庫	【製造業】	社長の決断があいまいで迷走しているので、しっかり決めていただきたい
1200	兵庫	【専門家・士業】	経済動向を常にチェックし続ける。「多忙」という理由に逃げない
1201	兵庫	【製造業】	今年の夏から秋に向けて特に仕入れの分野で非常に不透明な状態になるが、仕入れができない状態は弊社ではどうしようもないので、クライアントに正直に伝える。ただ、比較的に安定して仕入れられる国産材もあるので、家具ではない自社ブランドの広告をあえてここでスタートして利益の高い売上を作りつつ、直接取り引きができる下地を2021年7月～2022年6月でつくりあげる。 2022年7月からはじわじわと直接取り引きを開始して「自分たちで案件をコントロールできる仕事」「利益の高い仕事」「自分たちがやりやすい仕事」の割合を10%程度の売上（2000万円程度）までアップを目指す。
1202	兵庫	【教育・学習支援】	任せる環境と、しくみ作り
1203	兵庫	【流通業】	しっかりと財務の強化につとめ、よい会社・よい経営環境にするために、まずは自分自身が努力します。
1204	兵庫	【製造業】	新規案件受注
1205	兵庫	【飲食店】一般飲食店	自社商品の付加価値を強化し、社員教育の数値化、経営指針書の作成
1206	兵庫	【建設業】	お客様の幸せ、について、改めて考えている
1207	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	必要とされる企業になるため、社員全員の意識とスキルの向上を常に意識した行動をする。
1208	兵庫	【不動産】	営業社員のレベルアップ。未経験者の採用強化した結果、購入意欲の高い顧客の取りこぼしが多く見受けられる為。新規事業の立ち上げを早期に実施
1209	兵庫	【専門家・士業】	法人化に向けて頑張ります！
1210	兵庫	【製造業】	コロナの影響で売上が下がった部分はありますが、それを補う新しい挑戦をし、業績アップに繋げたいと思っています。
1211	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	自社のメインサービスが停滞するなか、新サービスの展開で経営基盤を立て直したい
1212	兵庫	【専門家・士業】	私のサービスを利用することで、お客様が利益を得ることにこだわります。
1213	兵庫	【製造業】	資金面での体力をつける
1214	兵庫	【流通業】	次の期から社員を取締役に！ リサイクル業務を任せる！現場作業から離れる！
1215	兵庫	【建設業】	人と人が繋がって仕事が産まれるので、その繋がりをもっとも大切と考えます。
1216	兵庫	【物流業】	現在収入を維持し固定費用を削減することで利益率をあげること
1217	兵庫	【専門家・士業】	かねてからのシステムの改善案を形にして、さらなる環境整備を進め、既存社員の満足度、やりがいを高め、結果として顧客満足度が業界ナンバーワンの事務所となるべく、尽きないアイデアで矢継ぎ早に策を講じていく。
1218	兵庫	【建設業】	元請工事比率を上げ、利益率の確保を目指す。
1219	兵庫	【建設業】	リピート！レスポンス！
1220	兵庫	【流通業】	弊社の理念である『お客様にも、従業員にも、その家族にも、この会社に出会えて良かったと思ってもらえる企業であり続ける』ために、既存のお客様のお困りごとを確認し、それを解決できる新商品、新サービスを企画・提案し、新たな事業として立ち上げ、さらにそれらを横展開し新規顧客を獲得し、プラスのスパイラルを作り続けることで、変化する外部環境の中でも経営を維持し、発展させ続けます！
1221	兵庫	【専門家・士業】	情報収集、挑戦を恐れない、行動
1222	兵庫	【物流業】	外部環境に負けない強靭な会社を作る 会社規模を大きくしており、事務所や土地に投資する分、しっかりと回収できる経営を行
1223	兵庫	【流通業】	財務内容の強化と得意分野の強化。
1224	兵庫	【製造業】	新規顧客開拓による売上増を目指します。
1225	兵庫	【建設業】	【不動産】

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1226	兵庫	【建設業】	新しく現場監督が5月に一人入り、1年前にも1人監督が入りました。 1人は1年経つので少しづつ慣れてきてると思うので、少しづつ会社のマニュアル作りを進めていってます。
1227	兵庫	【流通業】	心身共に鍛えます。
1228	兵庫	【製造業】	大手のお客さまに入り込み、パイプを太くして売上増大に結びつけたい。
1229	兵庫	【流通業】	経営指針書を作成して社内発表を2回行っているが、その活用方法や定着がまだ不十分なため、スタッフ皆の指針書になるよう全員経営を目指しています。
1230	兵庫	【専門家・士業】	人員を確保し、社員教育、システム開発を行い、付加価値を身に付ける。
1231	兵庫	【専門家・士業】	付加価値が見えづらい業界のため明瞭な付加価値の提供に取り組みたいのと、社員数が少なく一人当たりの影響力が大きいため両立支援基準と人材確保のバランスを社員と共有するよう努めたい。
1232	兵庫	【サービス業】	やり切る
1233	兵庫	【サービス業】	家業から企業へ
1234	兵庫	【専門家・士業】	人件費を足してでも良い人材を確保し新規事業開拓を行い、経営管理部（頭となる人の質を上げる組織構築）を作っていく。
1235	兵庫	【専門家・士業】	3年目に入り、現時点では得意分野の絞り込みと、ネットワークの構築によって一定の成果は出ている。ただ、現在の得意分野が今後も安泰という保証はないので、今後伸びる可能性がある新規分野を探していかなければならない。また、専門性を高め、同業他社との差別化を図り、顧客の単価アップをすることで、財務体質をさらに強化していきた
1236	兵庫	【専門家・士業】	利益の確保
1237	兵庫	【金融・保険】保険業	初志貫徹
1238	兵庫	【流通業】	経費の削減、国金の支払いが始まるまでに、返済がしっかりとできるように売上の確保、財務体質の強化
1239	兵庫	【建設業】	経営指針書の作成、自社の分析
1240	兵庫	【飲食店】一般飲食店	時代の流れを読む　アフターコロナでの環境や生活環境の変化を察知したサービスに
1241	兵庫	【流通業】	主力商品の付加価値（ブランド力）の増加、大口受注に対応できるように財務体質を強
1242	兵庫	【流通業】	石材以外への事業展開　富裕層の資産運用を支援する事業
1243	兵庫	【建設業】	業務体制の変革
1244	兵庫	【飲食店】一般飲食店	地域ナンバーワン店舗にする
1245	兵庫	【製造業】	経営指針を示し、ぶれない経営、外部環境に対応できる経営方針をしっかり出していく。
1246	兵庫	【製造業】	会社として一つ上のランクを目指す。明確な会社組織にしていく
1247	兵庫	【医療・福祉】	当事者が地域で当たり前に生活できるように啓発活動をおこなう。そのためにも人材の育成が必須で、それを実現するためにも経営を安定させ、安心して働ける職場を作る。
1248	兵庫	【建設業】	職人の延長で経営していくのに限界を感じ今まで職人さんの雇用がメインでしたが営業と言う形で1名雇用しました。組織作りが今の課題なので学んだ事を実践していきます。
1249	兵庫	【流通業】	社員数の減少に伴い、アルバイトを増加。教育と評価を見える形にして、アルバイト中心で高度なオペレーションとサービスを目指します。また他社との連携を探り、自社PB商品を増やしていきます。
1250	兵庫	【製造業】	財務体質強化による新規取引先開拓
1251	兵庫	【建設業】	新規開拓、お客様第一主義
1252	兵庫	【専門家・士業】	高齢社会に沿った新規事業を始めているので軌道に乗せて広げていく
1253	兵庫	【不動産】	神戸の経済を盛り上げるよう尽力したい
1254	兵庫	【製造業】	新型コロナの影響が多々あるが、会社維持の為、新規事業を展開していく
1255	兵庫	【流通業】	新規顧客の獲得のため、展示会への出展を計画、企画開発強化のため、企画が可能な人とのお取り組みをしています。
1256	兵庫	【専門家・士業】	とにかく売上を上げること 従業員を必ず幸せにする
1257	兵庫	【製造業】	新規商品開発、インターンの受け入れで人材確保
1258	兵庫	【建設業】	財務体質の強化は絶対でより具体的に対策する
1259	兵庫	【情報通信業】	2022年3月までに新事業で新規顧客30を目指します
1260	兵庫	【流通業】	とにかく動くこと
1261	兵庫	【流通業】	社員一人ずつの教育の向上・常に愛のある教育
1262	兵庫	【製造業】	コロナ禍でも数字として結果を残す
1263	兵庫	【専門家・士業】	地域の方々より、深く信頼を得られるように地域活動に参加することと、協力会社の方々と得意分野を合わせて、ハイブリッドで価値創造つとめる
1264	兵庫	【建設業】	耐えるとき、攻めるときを見極め、10年計画で売り上げの安定につなげる。
1265	兵庫	【サービス業】	コミュニケーション力による変革の実践
1266	兵庫	【建設業】	異業種交流会の参加での営業活動と同友会での経営の勉強
1267	兵庫	【専門家・士業】	お客様のニーズをとらえ柔軟に変化する
1268	兵庫	【サービス業】	経営者自身の人間としての成長と、しっかりとした数字の計画。 そのうえでのチャレンジ。
1269	兵庫	【製造業】	売上、利益共に増加させる
1270	兵庫	【金融・保険】保険業	引き続き利益の分配を続ける
1271	兵庫	【不動産】	コロナ禍で予測不能であるため、現在は耐える力が大事かと思われる。
1272	兵庫	【建設業】	経営指針所の作成
1273	兵庫	【飲食店】一般飲食店	無駄な出費をらおさえる
1274	兵庫	【サービス業】	会社を潰さない

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1275	兵庫	【サービス業】	社員教育の向上
1276	兵庫	【サービス業】	経営指針勉強会に参加し、成文化する。
1277	兵庫	【建設業】	収入が増えるに越したことはないが、従業員を年間通してキチンと仕事をさせてあげる
1278	兵庫	【流通業】	経費節減
1279	兵庫	【サービス業】	まずはしっかりと黒字体質にして、スタッフの働きやすい環境を作る。
1280	兵庫	【専門家・士業】	顧客数の拡大に注力する！
1281	兵庫	【情報通信業】	携帯ショップの運営、情報通信ツールの法人営業はある程度軌道に乗っているので、食パンの製造販売事業と次亜塩素酸水による環境衛生事業を早急に軌道に乗せて、早急に4本の柱を確立させる。
1282	兵庫	【情報通信業】	利益率を上げる
1283	兵庫	【サービス業】	新規事業の方はまず仕組みと地域での周知　社員さんとの関係性の構築
1284	兵庫	【建設業】	BtoCでの取引を増やす
1285	兵庫	【サービス業】	経営指針書の成文化で会社を回していく。
1286	兵庫	【専門家・士業】	現段階では売上向上より、支出の抑え込みが重要で、保険料、コピー代、電気代、その他無駄な支出を見直した。
1287	兵庫	【医療・福祉】	新規教室の開設を3教室予定しています。新規顧客の獲得により、売上の増加を目指す。現在売上が減少している部門に関しての各拠点改善策の実行をしていくよう、営業会議にてリーダーがアクションプランを策定しています。新教室の設備投資、人材育成にかかる費用との兼ね合いで利益としては一時的に下がる可能性がありますが、積極的に広報宣伝等を行い その次の6ヶ月にさらに増益をしていきたい。新コンセプトを提供できる商品として市場に周知します。ブランディングにはこだわった経営をしていきたいと思います。
1288	兵庫	【サービス業】	やりたい事に重心をおく。自社の世界のお客様を大切にする。
1289	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客を獲得するため広報を強化する。
1290	兵庫	【流通業】	顧客のお役に立てることに積極投資。 一方、拡大路線は追わず、固定費を上げないことにより競争力あるサービスを顧客に提供できることも機能と認識。
1291	兵庫	【医療・福祉】	こつこつ今できることをやる
1292	兵庫	【製造業】	源流管理
1293	兵庫	【サービス業】	人材教育と新規人材の獲得
1294	兵庫	【建設業】	コロナをいい訳にせず、この状況をどう乗り越えるのか、大なり小なりこのような事は今後もずっとつづく事だと思うので、柔軟に対応して社員と一緒に考え答えを模索し続けて
1295	兵庫	【専門家・士業】	会社設立から2年が経ち、事業ドメインを明確にしていきたい。
1296	兵庫	【建設業】	一般のお客様でも工事の内容等をわかりやすく説明出来るように職人の人たちとも話し合って試行錯誤を続けています。
1297	兵庫	【専門家・士業】	弁護士としての能力向上と、取引先へのアピール
1298	兵庫	【物流業】	人材教育、人材確保、人件費率の基準作成を通して、手元資金の様子を見ながら売上UPに繋げる方策を練り続ける
1299	兵庫	【サービス業】	覚悟をもってあきらめない精神で取り組む
1300	兵庫	【製造業】	今期赤字予測。来期黒字に取り戻すため、営業・工作の両面からあらゆる方策をとって
1301	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍の環境の中、雇用を守る為、事業を継続していく事
1302	兵庫	【医療・福祉】	技術の向上と、スタッフのレベルアップをはかるとともに、ご来院いただく方への丁寧な対応を心がける。
1303	兵庫	【医療・福祉】	従業員のやる気、遣り甲斐を搾取することなく、しっかり還元する会社にする。
1304	兵庫	【不動産】	競合大手会社との差別化を図り、顧客を確保していく。
1305	兵庫	【サービス業】	潰れないように回していくこと。
1306	兵庫	【サービス業】	今月から企業をしましたので、わからないことも多いですが同友会で学びながら経営をしっかりとやっていきたいと思っています。
1307	兵庫	【医療・福祉】	医療介護の業界において、利用者だけでなく自社スタッフ・関わりのある医療機関＆介護事業者全てが満足を感じてもらえる企業になれるように意識しています。自社スタッフのモチベーション向上のための社内コミュニケーション、関わる事業者がストレスなくやり取りでき、他では無い満足を感じてもらうための仕組みづくりを徹底しています。
1308	兵庫	【飲食店】一般飲食店	店舗展開　コロナ中なので、準備期間中
1309	兵庫	【流通業】	50年先も前進出来ている会社への進化。
1310	兵庫	【流通業】	新規事業への取り組みや、既存事業でのアプローチ方法を1から見直し変える。
1311	兵庫	【医療・福祉】	チーム力の更なる向上、実践力の向上を目指す。人材の採用と鍛錬強化。
1312	兵庫	【流通業】	社員の生活向上と付加価値増。全社員の目的意識の共有。
1313	兵庫	【流通業】	こだわりなく新しい事へ挑戦
1314	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	現場の現状把握
1315	兵庫	【建設業】	情報交換を怠らない、時間を作り営業して件数増加を狙う。
1316	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ渦に於いて 既存事業の限界を感じ新規事業に転換している。 景気、市場、に臨機応変な対応をする。
1317	兵庫	【流通業】	お客様への要望に対して迅速かつ確実にお応えできるよう仕入先、メーカーと連携をとれるようにしている。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1318	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍が過ぎるまで今年度はバランスを取って大人しくします。その後のワクチン普及などで世間的な意識の緩和が始まった時に対応できる状況を作っておきます。
1319	兵庫	【流通業】	コロナの影響で、小売業にダメージです。一元のお客さんが減る一方、通販で力を入れて、頑張っています。まだ成果が薄いですが、成績が右肩に上がっています。
1320	兵庫	【流通業】	紹介顧客の増加
1321	兵庫	【サービス業】	付加価値の高い商品サービスの提供
1322	兵庫	【サービス業】	内部環境の変化による新体制構築
1323	兵庫	【サービス業】	どんな困難があろうと、あきらめない気持ち、やり続けることを実施していくこと！ 自分を褒めそして最終的に自分を信じること！
1324	兵庫	【情報通信業】	広告、提携先確保、教育に予算を割く
1325	兵庫	【製造業】	コロナ禍により、既存の販売先が営業自粛・廃業等の厳しい状況にある中、これ以上のBtoBの減少を抑えながらBtoCへの販路拡大を行い、従業員が安心して 努めれるような企業でありたい。
1326	兵庫	【製造業】	雇用を増やし、利益を増やして社員が安心できる会社にする
1327	兵庫	【情報通信業】	資源を集中させるために更なる絞り込みが必要
1328	兵庫	【建設業】	新規顧客の確保と、別分野へ事業拡大。
1329	兵庫	【金融・保険】証券業、商品先物取引業	日本の証券業界を変革したいと考えている。「金融商品仲介業」の認知度向上、お客様への付加価値の向上に努めていきたい。
1330	兵庫	【情報通信業】	やれない事は無い。 とにかくやる??
1331	兵庫	【サービス業】	渡航に負担（帰国2週間縛りなど）がなくなり次第どんどん渡航し、注文を充実させる。 新規顧客にアピールして注文、売上を伸ばす。
1332	兵庫	【建設業】	広告費をもっと使えるようになる
1333	兵庫	【専門家・士業】	売上を伸ばす
1334	兵庫	【流通業】	技術を日々進化させリピーターを増やす現場を目指す
1335	兵庫	【建設業】	社員さんにとって働き甲斐のある会社でありたいので、それには私自身が前向きかつ成長しなければなりません。強くそして柔軟性のある会社であり自分でありたいので、 同友会でのいろんな方との交流から自分のなかにある固定観念を除いていきたい。です。 頑張ります。
1336	兵庫	【建設業】	3期の決算までに強い会社にする
1337	兵庫	【製造業】	人材不足の中、商品の安定供給と品質確保をたもつため最新の機械導入によりそれら
1338	兵庫	【建設業】	顧客からの信頼と満足度を上げる
1339	兵庫	【製造業】	地域の方々に誇っていただける商品であり、会社にする
1340	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店、食品企画販売の事業に絞り、人材教育や財務体質の強化、内部的な改善に力を入れていきたい。
1341	兵庫	【サービス業】	年次計画を確実に遂行する様、具体的な行動指針を作る
1342	兵庫	【建設業】	もっと勉強します。
1343	兵庫	【流通業】	顧客数増！
1344	兵庫	【建設業】	人材確保、下請け業者の確保
1345	兵庫	【飲食店】一般飲食店	・苦しいときこそ顧客視点を忘れずに考える ・義父から引き継いだ会社を永続させるために学び続ける
1346	兵庫	【サービス業】	後5年で年商1億円達成します！
1347	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	飲食店の客足の変動は、まだまだ続くと思うので、この6月から蓮の発酵糀kitchen（料理教室）を主に活動してます 飲食店に使う金額よりレッスンとかに高額だす生徒さん（お客さん）が目立つ気がするので
1348	兵庫	【情報通信業】	現在の状況はひっ迫しているが、赤字体質からの脱却を目指します。 実務・財務・営業力・情報収集力など強化し、新規事業を成功させV字回復したい。
1349	兵庫	【サービス業】	時代、環境の変化への対応 先見の目
1350	兵庫	【専門家・士業】	社員の能力の向上と設備投資で一人当たりの生産性を向上させる
1351	兵庫	【金融・保険】保険業	細やかな対応
1352	兵庫	【建設業】	お客様のニーズに合わせ喜んで貰える会社ありたいと考えてます。
1353	兵庫	【製造業】	潰れる会社は、社会が悪いのではなく、経営者が無能だ。この言葉を頭に刻み今後の経営に取り組む覚悟です。
1354	兵庫	【専門家・士業】	行政の委託事業に依存している体質を新規事業を作り出し変えていきたい。
1355	兵庫	【製造業】	管理職、幹部育成。製品の品質向上。
1356	兵庫	【流通業】	既存事業の低い利益率をカバーするため、新規事業をたちあげ、企業全体としての付加価値を上げる画策をしています。
1357	兵庫	【専門家・士業】	弁護士としての研鑽、他士業との連携、マーケティング強化
1358	兵庫	【専門家・士業】	・業務の標準化を行う。特に属人的になっている部分について、情報の共有を図ること、後から入ってきたメンバーもスムーズに業務に取り組めるようにすること ・部門別の経理を行うこと
1359	兵庫	【建設業】	既存事業の業績が横ばいの今、新規事業開拓を検討しなければいけない。
1360	兵庫	【サービス業】	既存のお客様へのサービス。こちら側の当たり前営業の見直し。
1361	兵庫	【専門家・士業】	多様なヒトと積極的に交流を図りたい。
1362	兵庫	【サービス業】	常に社会課題を見据え新たな視点でサービスを考案し提供する

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1363	兵庫	【情報通信業】	事業形態を変化させる。 今までスタジオを持たずに撮影をしていたがスタジオを持つことを決意した。 今後はSNSに力を入れていきたい。
1364	兵庫	【専門家・士業】	人脈が全ての経営方法ですので、確かなネットワークを構築することと、信頼を裏切る事はしないこと。
1365	兵庫	【サービス業】	引き続き人材育成に力を入れる。
1366	兵庫	【飲食店】一般飲食店	努力としては経営上売上あってこそのお話が多いので食に対してのニーズを常に考え目標値により近い手段を取ろうとしています。
1367	兵庫	【建設業】	人材確保・社員の教育、育成を積極的に行い、現場数を増やしていく。 請取りの仕事を増やせる体制づくりを行い、利益を増やす。
1368	兵庫	【飲食店】宿泊業	経費を抑える、発信を継続する
1369	兵庫	【不動産】	築古戸建てをリフォームしている為に、アクセントクロス等の付加価値をつける
1370	兵庫	【サービス業】	クリーニング業界は斜陽産業になりつつあります。生き残りをかけた勝負をしていくために、会社組織の安定に注力しながら、淘汰された先にM&Aできる体力強化 経営者としての原理原則の理解度を高め、健全経営を目指します。
1371	兵庫	【専門家・士業】	当社は自身のスキルアップを強く願っているエンジニアが集まっており、そのエンジニア達を最短でスキルアップができるように取り組んでいます。また、新規事業としてITスクールを開校する予定です。未経験から実績のあるエンジニアがより良い情報共有とスキルアップの会社になるよう努めております。
1372	兵庫	【製造業】	家内工業からの会社化していくため 従業員の意識改革
1373	兵庫	【情報通信業】	厳しい時代だが今を乗り切る力を蓄え、社員一丸となって乗り越えらえる強靭な組織に変えていきたい。
1374	兵庫	【建設業】	初心の心を忘れずに業に専念する！
1375	兵庫	【サービス業】	厳しい時でも、利益率を上げる仕事をするのではなく、厳しい時にも、いつも通りの利益率の仕事を行う。
1376	兵庫	【サービス業】	新規集客 教育 人材発掘
1377	兵庫	【教育・学習支援】	無料ツールを用いての高単価の集客（BtoC）から、BtoBでできる事業をつくっていきたい
1378	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経営上の努力・・・設備が古くなってきているので設備投資をし客室などの満足度をあげる。ニューノーマルを理解していった上での商品作りを社員共々に考え作り上げる。ほんの少し、非日常的な時間を過ごせる店作りにする。 経営への決意・・・社会にも従業員にも必要とされる会社にする。企業として後世に残っていける仕組みを作り直す。現場と数字を把握する。
1379	兵庫	【物流業】	来期に計画している新規事業に向け、社員一丸となり目標を明確にし、先を見据えた経営努力をしている。
1380	兵庫	【専門家・士業】	コロナウイルスのようなパンデミックは、予想ができず対策を打つことが難しいが、いつ起きてもおかしくない。こういった社会の変化に業績が左右されないよう、サブスクリプション型のモデルへと事業を変化させていく。その為に現状、実施している事業をクラウド化することが当面の目標である。そこにはお客様の目線が多分に必要であり、ペルソナ社としてもお客様への支援実績を増大させる必要がある。来期より人材の採用を行っていき、事業活性化へあてられる工数を倍増させる。コロナ禍での船出となったが、こういった厳しい現状を乗り越え、力強く中小ベンチャー企業を支えられる企業を目指してまいります。
1381	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナに負けない
1382	兵庫	【専門家・士業】	同業者や異業種交流を経て、新たな事業展開を模索し実践して行く。
1383	兵庫	【サービス業】	常に必要なサービスを構築し提案する努力。 必要とされる仕事をし、黒字を出し続ける決意
1384	兵庫	【専門家・士業】	良好なパートナーを確保することにより、お客さまにご迷惑をおかけしない体制を確立す
1385	兵庫	【製造業】	安定した売り上げを確保できるよう、新規顧客の試作品などにも積極的に取り組んでい
1386	兵庫	【飲食店】一般飲食店	どんどん新規事業を展開していきたいです！
1387	兵庫	【建設業】	自分も現場に出て社員をついてこさせる努力をします。
1388	兵庫	【不動産】	顧客第一主義の徹底と努力目標の明確化を図り、財務体質を強化していきたい。
1389	兵庫	【医療・福祉】	訪問看護、通所介護、保育園の運営をしているところですが、訪問看護の事業を撤退します。自社の得意分野で顧客獲得をしていきます。選択と集中。
1390	兵庫	【製造業】	ベテラン社員の多くが退職し、社員の若返りが進んでいるが、その分技術力が低下している。ISO:9001を全社員で強化し、未経験者でも一定の品質が保てるような仕組みを作っていきたい。
1391	兵庫	【建設業】	先ずは年収１０００万を３年以内に目指す。
1392	兵庫	【情報通信業】	下請け中心の受注から、直ユーザー取引への変換
1393	兵庫	【建設業】	電気工事の仕事の幅を広げて新規開拓を目指したい
1394	兵庫	【製造業】	手作業の工程を機械化し製造コスト削減、商品価格上昇を防ぐ。
1395	兵庫	【教育・学習支援】	専門分野だからと気取っていたが、従業員が増え経営者としての知識等が必要。そのために同友会より学びの場とさせていただきたい。
1396	兵庫	【建設業】	前向き攻めのしせいで今後も行きます。
1397	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サブスクリプションの興味付けを行う。現在出てこれないお客様への連絡も絶やさない。 お客様がどこに行こう？と考えた時に1番に思い出していただける店づくりをする。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1398	兵庫	【建設業】	社会貢献のできる会社を目指しています
1399	兵庫	【不動産】	社員のレベルアップ
1400	兵庫	【製造業】	損益計算書を学び、会社の数字を把握してより安定した財務体質を構築して、人材育成と人材採用に強みを持つ永続的な会社組織を作り、社員に充実感を与えと社員の家族には安心を与えたい。
1401	兵庫	【建設業】	昔同友会で学んでいろんな経営者の話聞いて今でも実行してることは朝早く起きて通勤までの3時間ほど事務処理などをしてから通勤(現場)に行く。
1402	兵庫	【サービス業】	経営者の学びと成長を自社に反映する！
1403	兵庫	【流通業】	新規事業の立ち上げ
1404	兵庫	【金融・保険】保険業	同業他社との差別化。 自社の強みのアピール方法の見直し。 新規顧客獲得に向けての仕組みづくり。
1405	兵庫	【情報通信業】	ことWeb制作に関してはどんなオーダーが来ても答えれるように常に情報を追いかけて
1406	兵庫	【建設業】	熟練技術者の育成
1407	兵庫	【飲食店】一般飲食店	今はコロナで営業できない日々が続いていますが、再開した時に安心して来てもらえるお店になるよう設備投資をしてより良いお店作りをしています。
1408	兵庫	【サービス業】	持続性のある事業発展に力を入れていきたいと思っています
1409	兵庫	【製造業】	不安定な社会情勢の中、生き抜いていくには、 現状に満足せず、新しい事にチャレンジしていく事を継続し 社員、または関わる全ての人に充実(幸せ)してもらえる会社づくりをしていきます。
1410	兵庫	【医療・福祉】	諦めず、正しく一生懸命やる事を心がけています。また、従業員が気持ちよく一生懸命働ける職場作りをしています。現状に怠慢にならず進み続けたいと思っています。
1411	兵庫	【専門家・士業】	必要だと思う設備や技術には、惜しみなく投資する
1412	兵庫	【専門家・士業】	会社を引き継ぎ、新しい事業を展開していきたい。自分の強みを考え、強みを生かして人と人との架け橋になれるように！
1413	兵庫	【建設業】	新たな事業の柱を作る
1414	兵庫	【建設業】	人事評価、社員教育の仕組み確立、利益体質の強化
1415	奈良	【サービス業】	デジタル化等による生産性アップをはかり空いた時間で営業の時間を増やす
1416	奈良	【専門家・士業】	ITの発展に合わせて高付加価値商品の開発につなげている。新たな顧客の開発、人脈のつながりに力点を置いている。
1417	奈良	【流通業】	電気、水道管工の技術者育成強化
1418	奈良	【建設業】	社員の高齢化で新規採用を急ぐ。
1419	奈良	【建設業】	営業力の強化拡大
1420	奈良	【専門家・士業】	人員の教育
1421	奈良	【サービス業】	将来ビジョンの策定、人材採用と育成
1422	奈良	【建設業】	技術者の成長により生産性も向上する。新規販路、生産性アップ効率化の提案や仕組みづくりが活発にできる
1423	奈良	【製造業】	・業務改善・自社製品開発
1424	奈良	【製造業】	コアなファン獲得のためのイメージ戦略、具体的には地域と伝統を守る蔵としての広報、
1425	奈良	【製造業】	需要を明確に分析したい。
1426	奈良	【流通業】	生産性アップは最重要課題としています。受注が集中したり途切れたりの繰り返しになり、集中した時は数日残業が続きます。働き方改革により時間の制限もあり、人件費の負担も増えてきます。今の人数での生産性アップを話し合っています。
1427	奈良	【流通業】	新商品開発に力を入れたいが、対応する新たな能力を発揮してくれる人材の確保が課
1428	奈良	【サービス業】	仕事量に関しては増えれば良いな程度ですが人材不足は深刻です。
1429	奈良	【専門家・士業】	補助金や助成金対応は事実上ボランティア作業、効率化を進めて今後のより厳しい情勢変化に対応したい
1430	奈良	【流通業】	B2C、D2C、ECコマースの強化・・・生産性アップ　効率化　　学び続ける組織にする事、
1431	奈良	【サービス業】	新規顧客の獲得
1432	奈良	【流通業】	メイン事業の置き換え
1433	奈良	【医療・福祉】	60歳代の職員が6名おり、今後退職や勤務時間の短縮が起きてくるため、若い人の採用は一番大きな課題である。
1434	奈良	【流通業】	既存業務電気・水道等の技術者の技術力の強化
1435	奈良	【専門家・士業】	経営サポート業務を担当できる社員が1人なので、教育する必要がある
1436	奈良	【流通業】	社員一人一人の能力を高めて、業績の拡大を図りたい
1437	奈良	【建設業】	災害の時の会社の在り方　自己完結型の社員の育成
1438	奈良	【物流業】	コロナ収束が見えない現状では、どの産業にも影響があり、コスト削減や見直しをされている中、物流費は見直しされていらっしゃる企業が多くあります。 低料金で仕事をとるというよりも、運ぶ品質向上と、自社の強みを理解していただくことに注力していきたい。 同業他社との連携にも、選定しながらお互いの向上できるように進めている。
1439	奈良	【建設業】	開発商品(ガンパック)の販売
1440	奈良	【製造業】	生産部だけでなく、営業部も生産効率アップを意識した取り組みを進める。(受注の見直しなど)コスト低下、納期早く、品質向上にもつながる。
1441	奈良	【専門家・士業】	新規事業・サービス立ち上げ
1442	奈良	【医療・福祉】	若い人材確保と人材育成
1443	奈良	【流通業】	営業力を高める

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1444	奈良	【流通業】	新分野への業種転換を図るため人材確保が急務。既存事業を守るために営業力と技術力強化が求められる。また、新分野でも業態拡大を前提に銀行との関係強化を図る。
1446	奈良	【建設業】	コロナを含め外部環境に左右されない企業づくりを目指す。
1447	奈良	【サービス業】	事業再構築補助金を活用して新分野展開を行う
1448	奈良	【物流業】	既存顧客の深耕（ニーズの確認） 若手の採用 変化に対応できる社員の育成
1449	奈良	【製造業】	新規設備を導入し、社内の生産力を強化することで、全体の生産能力を向上させる。それに伴い優秀な人材を採用する必要があり、オペレーターの確保は必要である。それらを網羅することにより、営業内容の振り幅が増加するため、新規顧客の獲得に繋がると考えている。
1450	奈良	【金融・保険】保険業	アプローチ先を増やす。
1451	奈良	【金融・保険】保険業	生産性向上
1452	奈良	【製造業】	新商品開発と、その販路開拓。
1453	奈良	【サービス業】	対応力
1454	奈良	【医療・福祉】	介護人材不足の中、他社との人材獲得競争に勝つための人材戦略を策定し実行していくこと、また、M＆Aによって規模拡大や新規サービスの開発を実行すること
1455	奈良	【製造業】	従業員の年齢が若い
1456	奈良	【流通業】	食べていくための営業力強化、アフターコロナのための販路拡大、チャンスとしての採用
1457	奈良	【製造業】	強みを生かす経営の実践についてのPDCAをきっちり回す
1458	奈良	【流通業】	玩具以外の商品（雑貨商品等）の開発を行い、既存ルートに加え、新規顧客も開拓しながら売り上げの柱を構築する。
1459	奈良	【製造業】	原材料費の値上がりがあり、利益率の高い新製品開発 売上を上げ、無理のない人員確保、採用
1460	奈良	【サービス業】	有機農業はSDGSの沿った経営そのものだが、さらなる需要にこたえるためにリスクなく他産業との連携を強化しSDGSを網羅できる取組を目指しています。
1461	奈良	【飲食店】一般飲食店	仕入れ先業者の見直し　仕入れ商品の単価見直し（他社との比較検討・入替）
1462	奈良	【流通業】	販売、サポートに加え、レンタル業に進出。ペーパーレスなどデジタル、廃棄物対策重要の掘り起こし
1463	奈良	【建設業】	情報共有、無駄の削減、サービスの向上等の取組みをオンライン化で仕組みを強化す
1464	奈良	【製造業】	社員の研修に注力する
1465	奈良	【製造業】	ブランドに磨きをかけて、商品の価値を上げる
1466	奈良	【製造業】	一貫生産体制における各工程の生産能力が均等になるようにスキルマップを活用して多能工化を進める。
1467	奈良	【サービス業】	販売単価向上
1468	奈良	【製造業】	新規事業等
1469	奈良	【流通業】	人材育成および高効率営業
1470	奈良	【建設業】	民間住宅工事の新規販路において、新しい人材確保により　蓄電池・V2H（電気自動車と住宅の給電システム）により　新しい販路を開拓。
1471	奈良	【流通業】	BtoBの拡大を計画中
1472	奈良	【製造業】	新製品のサイクルが短いので新しく企画製造を行っていく。
1473	奈良	【建設業】	社員教育
1474	奈良	【流通業】	業態確立
1475	奈良	【専門家・士業】	新規事業を考えている。実際に始動する準備、順番などが確定せず、現実が遠のいている。
1476	奈良	【建設業】	似たような家づくりをする会社が増えて当社独自の特色が薄れてきているので消費者に分かりやすい特色を打ちだしたい
1477	奈良	【建設業】	若い従業員の確保と育成
1478	奈良	【専門家・士業】	社内研修の整備と実施、業務の標準化
1479	奈良	【サービス業】	現状維持
1480	奈良	【サービス業】	2年前から農業機械を開発製造販売しておりますが、なかなか伸び悩んでおります。既存の事業との相乗効果も狙っておりますが、顧客のニーズ、販路の開拓などまだできておりませんので、そこのところに力を入れていきたいのですが、人手が足りないのもあり、今の日々の仕事の獲得、こなすことに力を割かれております。そこで、既存事業で利益を上げ、人材の採用をして、また売り上げ、利益を上げて、もっと営業にも力を入れていきたいと考えております。
1481	奈良	【製造業】	仕事の安定受注
1482	奈良	【製造業】	新たに設備投資をおこなった機械の新規受注増に力をいれる
1483	奈良	【教育・学習支援】	新商品の販路開拓　顧客管理と対応の効率化　社内人員体制を整える
1484	奈良	【医療・福祉】	社内勉強会で幹部職員、一般職員の学びの機会を持つこと。
1485	奈良	【飲食店】一般飲食店	人が増えるまで、待つしかないかな？
1486	奈良	【建設業】	今後の公共事業の発注減を見込んで、民間への新規開拓およびそれに伴う人材確保が必要である。 また、人材確保のためにも自社の理念や労務管理制度の見直しが必要である
1487	奈良	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	業種、業態転換で居酒屋を1店舗　閉店し焼肉店舗を開業予定

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1488	奈良	【建設業】	人員の補充、固定残業の廃止をし、人時生産性を意識できる。全社一丸体制を確立する。仕事の可視化につながる。 クラウドを利用した、勤怠管理、手法を整備する。
1489	奈良	【医療・福祉】	規模拡大にともなう採用と育成
1490	奈良	【サービス業】	コロナ云々よりも前から、米屋さんが米だけを売る時代ではなく、元の事業に習った新しいスタイルの確立や、まったく違う事業形態の検討にこれからも引き続き着目すべき。社員を抱えておられる企業についても、コロナによって常勤体制が変わってきている現実に目を向け、反対にチャンスと捉えて、これからのまず10年を見通す必要があると思っ
1491	奈良	【建設業】	私自身48歳なので後5年以内に人材を確保できなければ規模縮小という言葉が頭によぎる。なので人！
1492	奈良	【流通業】	コロナ禍に入り、宅配業者やインターネット販売が伸びていると業界内では言われており、実店舗で待ちの営業を続けているだけでは先細りになることが予測され、新規の販売方法の確立とそれに伴う社員共育が必要
1493	奈良	【製造業】	営業力の強化が必要。そのためのニーズにあった商品開発と、人材の採用に力をいれ
1494	奈良	【専門家・士業】	一人で測量できる器械の導入
1495	奈良	【製造業】	設備投資などを行って、一人当たりの生産量を増やせるようにする。また、拡大している市場に対して、新しい需要にお答えできるようにする。その為に、既存事業以外の市場に出て、新しい商品づくりに開発から取り組めるようにして、価格決定権を持つことを目指す。 （付加価値の高い製品を販売できるように新規開拓を行い、同時並行で営業も強化するため社内での社員能力を向上するための教育を行う）
1496	奈良	【専門家・士業】	人員の教育
1497	奈良	【医療・福祉】	経営理念に則した採用
1498	奈良	【流通業】	得意先件数を増やす、社員個人のスキルアップ
1499	奈良	【医療・福祉】	経営を持続できるように、社員の循環の仕組化に力点を置きたい
1500	奈良	【建設業】	天然乾燥による吉野の木を使った家づくりの効能をアピールし、墨付け手刻み加工のできる大工棟梁の育成に力を注ぎたい
1501	奈良	【情報通信業】	人が育つ環境をいかにつくるか
1502	奈良	【専門家・士業】	組織力の強化
1503	奈良	【情報通信業】	10年後も頼られる企業になるため、安定した売上を上げる仕組みを構築しようとしている。そのために高単価な契約が可能な重要取引先を増やす、またサブスクリプションのような売上の構築に取り組んでいる。社員の雇用に関しては正社員雇用だけでなく、将来得意先や事業を含め会社をM&Aしてくれる企業や、独立創業を目指す方に事後の持つ技術・知識を伝えている。
1504	奈良	【専門家・士業】	撮影技術の向上
1505	奈良	【サービス業】	コロナ禍ですが できないことを嘆くより出来ることを 強化するタイミングと捉え準備実行する。
1506	奈良	【流通業】	従来やってきた事を大切に今後もやっていく事（コミュニケーション）
1507	奈良	【医療・福祉】	サービスの質向上による売上確保
1508	奈良	【専門家・士業】	アピールポイントの打ち出し方の練り直し（何を訴求するか）、安易な値引きはしない
1509	奈良	【サービス業】	奈良県の特産品としてブランド化を目指しています。小ロットによるOEMの依頼が増えつつあり、福祉の人たちとの連携により生産性アップと効率化に力を入れている。
1510	奈良	【専門家・士業】	国全体のIT化による業務の変化
1511	奈良	【サービス業】	分担作業、広報、店舗経営
1512	奈良	【流通業】	営業範囲拡大　認知度アップ
1513	奈良	【流通業】	新事業・店舗移転計画・資金調達
1514	奈良	【建設業】	事業承継の計画を人、モノ、カネの観点から進めていきたい。
1515	奈良	【飲食店】一般飲食店	在庫をなるだけ持たない。必要以上に買わない。
1516	奈良	【専門家・士業】	新しいサービス(商品)の開発、それに伴うにニーズ把握、顧客開拓。
1517	奈良	【医療・福祉】	平均年齢をさげたい
1518	奈良	【教育・学習支援】	経営理念の作成。新規事業のための資金確保
1519	奈良	【建設業】	住宅増加傾向なので、新規顧客を増やしたい
1520	奈良	【流通業】	フィットネス事業の売上増加
1521	奈良	【製造業】	大学と研究契約を締結しているが、もっと取り組みたい。
1522	奈良	【建設業】	必要な時に必要な人材をすぐに集める事が出来る体制
1523	奈良	【製造業】	ECサイト作成において自社内にスタジオを作ったので、作成スピード、クオリティの向上に注力しております。
1524	奈良	【サービス業】	営業に力を入れお客様のニーズにこたえる。スピードで他店に負けないようにする。
1525	奈良	【専門家・士業】	市場が何を求めているのか、何に困っているのかを把握していきたいと考えています。
1526	奈良	【教育・学習支援】	理念を共有した人材育成
1527	奈良	【飲食店】一般飲食店	消費者のニーズに合ったメニュー開発
1528	奈良	【医療・福祉】	受注案件の金銭的な規模が小さいことが現在の課題。大口の契約を取ることが今後の課題。
1529	奈良	【医療・福祉】	福祉事業でのサービス提供は、職員の技術レベルに直結します。サービスの質が下がらないよう、教育体制を強化し、職員のモチベーションも下げないような体制が基本で力
1530	奈良	【製造業】	新規の顧客、業界の開拓に力を入れます。

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1531	奈良	【製造業】	受注量の安定化
1532	奈良	【医療・福祉】	販路拡大と原価率の見直し、スタッフのスキルと興味の洗い出しによる新規事業
1533	和歌山	【建設業】	お客様のニーズを正確につかみたい。
1534	和歌山	【製造業】	経費の大きい薄利多売の部分の縮小～中止
1535	和歌山	【流通業】	環境問題が更に深刻になる中、プラスチック製品から紙製品への新商品の開発が急
1536	和歌山	【流通業】	新規販路開拓・・・製造・販売・消費者　三者がWIN・WINになる様な事業開拓
1537	和歌山	【建設業】	人材の確保が急務
1538	和歌山	【製造業】	資本提携等を模索しながら新しい分野への挑戦が必要
1539	和歌山	【建設業】	取引先を増やし、増えた分を人材採用により伸ばしていく
1540	和歌山	【製造業】	好調のネット通販の商品・サービス開発に力をいれていく
1541	和歌山	【流通業】	コロナ禍での景気、設備投資が鈍くなる状況である中、この時期だからこそコロナ禍が終息時への販売戦略をたてて進める。
1542	和歌山	【建設業】	営業エリアの拡大等
1543	和歌山	【製造業】	地域で求められている業容の推進
1544	和歌山	【製造業】	既存の顧客の生産拠点が海外移転等により減少するため新規顧客の獲得
1545	和歌山	【建設業】	集客力を高める為、企業ブランディングを構築する必要があると考えています。
1546	和歌山	【製造業】	営業力の強化、新規開拓
1547	和歌山	【流通業】	大きな市場への進出
1548	和歌山	【製造業】	受注量及び売上額のUP
1549	和歌山	【流通業】	事業の柱を増やす
1550	和歌山	【流通業】	唯一無二の商品を作っていかないと生き残れないと感じ、他にはない商品を作ることに注力しています。
1551	和歌山	【サービス業】	付加価値の高い商品開発
1552	和歌山	【建設業】	社員の考え方、取り組みにより生産性の向上を目指す
1553	和歌山	【サービス業】	自動車の新技術への対応が急務であるため
1554	和歌山	【流通業】	感染防止関連の商品の取り扱い拡大
1555	和歌山	【流通業】	早急に新規事業を軌道に乗せ人口減による売上ダウン幅を修正する
1556	和歌山	【製造業】	技術者の能力UP、人材確保による技術者の育成
1557	和歌山	【金融・保険】保険業	必ずお客様目線で業務を取り組んでいく。最高な商品の提案から高い補償水準を備えられる顧客を増やしていく。現在の既契約者に対して多種目商品の提案を拡げて太い繋がりにつなげていく。
1558	和歌山	【専門家・士業】	社員教育
1559	和歌山	【建設業】	ハローワークにお願いしている。勉強会をひらく
1560	和歌山	【不動産】	人材不足の解消。
1561	和歌山	【物流業】	売上のシェアを分散したい。利益を生み出すための社員能力アップと経費削減
1562	和歌山	【製造業】	中長期を見据えた経営指針の作成
1563	和歌山	【専門家・士業】	常に顧問先の拡大、人材の育成、採用
1564	和歌山	【建設業】	個々の生産性を上げていく
1565	和歌山	【製造業】	無事故、無災害を第一とし、技術で優位に立つ企業となる。
1566	和歌山	【製造業】	販売先の追加、ネット販売
1567	和歌山	【飲食店】	規模の縮小による経費削減
1568	和歌山	【製造業】	取引先の分散
1569	和歌山	【サービス業】	コロナによる急速な時代変化、広告需要の変化 コロナによる集客ストップ、イベントがストップ
1570	和歌山	【専門家・士業】	社内研修を充実させる
1571	和歌山	【専門家・士業】	新規顧客の獲得に向けて広告などを考えていきたい。
1572	和歌山	【サービス業】	高校生定期求人、専門学校奨学金制度、FC独立支援
1573	和歌山	【飲食店】	少ない人数で利益の増加を目指す
1574	和歌山	【建設業】	新商品の開発等
1575	和歌山	【医療・福祉】	売上増加のための施策
1576	和歌山	【物流業】	業績を上げるべく既存顧客の深堀と新規顧客の獲得
1577	和歌山	【建設業】	大幅な売上UPは見込めないので、支出を減らす。
1578	和歌山	【建設業】	人口減少による受注の縮小に対する、多様性かつ独自性を出したい。
1579	和歌山	【建設業】	1つの工事現場の数に対して作業員の人数不足

【特別項目】
【1】新型コロナウィルスの経営への影響について
（1）直近1年間の売上高は、平常時（コロナ以前）の年間売上高を100とした場合、何％程度ですか？

関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 50未満	18	145	16	3	1	19	11	92	3	163
2 50以上60未満	18	75	14	3	2	13	4	39	0	93
3 60以上70未満	37	100	20	3	1	20	8	47	1	137
4 70以上80未満	79	196	45	5	8	42	16	80	0	275
5 80以上90未満	130	304	83	9	14	62	22	113	1	434
6 90以上100未満	111	314	58	8	26	63	28	128	3	425
7 100以上110未満	86	390	86	13	8	42	97	141	3	476
8 110以上120未満	36	135	21	2	3	17	31	61	0	171
9 120以上130未満	17	108	19	5	4	17	26	37	0	125
10 130以上140未満	9	39	10	2	0	4	10	13	0	48
11 140以上150未満	4	7	2	1	0	0	3	1	0	11
12 150以上	5	87	16	2	2	5	31	31	0	92
合計	596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
1 50未満	3.0%	6.7%	3.5%	4.5%	1.3%	5.7%	3.6%	10.2%	25.0%	5.9%
2 50以上60未満	3.0%	3.5%	3.1%	4.5%	2.6%	3.9%	1.3%	4.3%	0.0%	3.4%
3 60以上70未満	6.2%	4.7%	4.4%	4.5%	1.3%	6.0%	2.6%	5.2%	8.3%	5.0%
4 70以上80未満	13.3%	9.1%	9.9%	7.6%	10.5%	12.6%	5.3%	8.9%	0.0%	10.0%
5 80以上90未満	21.8%	14.1%	18.2%	13.6%	18.4%	18.6%	7.2%	12.5%	8.3%	15.8%
6 90以上100未満	18.6%	14.6%	12.7%	12.1%	34.2%	18.9%	9.2%	14.2%	25.0%	15.5%
7 100以上110未満	14.4%	18.1%	18.9%	19.7%	10.5%	12.6%	31.9%	15.6%	25.0%	17.3%
8 110以上120未満	6.0%	6.3%	4.6%	3.0%	3.9%	5.1%	10.2%	6.8%	0.0%	6.2%
9 120以上130未満	2.9%	5.0%	4.2%	7.6%	5.3%	5.1%	8.6%	4.1%	0.0%	4.6%
10 130以上140未満	1.5%	1.8%	2.2%	3.0%	0.0%	1.2%	3.3%	1.4%	0.0%	1.7%
11 140以上150未満	0.7%	0.3%	0.4%	1.5%	0.0%	0.0%	1.0%	0.1%	0.0%	0.4%
12 150以上	0.8%	4.0%	3.5%	3.0%	2.6%	1.5%	10.2%	3.4%	0.0%	3.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 50未満	2	6	0	1	0	0	2	3	0	8
2 50以上60未満	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
3 60以上70未満	4	2	0	0	0	0	0	2	0	6
4 70以上80未満	9	4	2	1	0	0	0	1	0	13
5 80以上90未満	3	23	10	0	1	2	0	10	0	26
6 90以上100未満	6	14	1	2	1	3	0	7	0	20
7 100以上110未満	6	27	3	1	1	5	7	10	0	33
8 110以上120未満	3	7	0	0	1	0	2	4	0	10
9 120以上130未満	1	4	1	0	1	2	0	0	0	5
10 130以上140未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	0	6	0	0	0	0	3	3	0	6
合計	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 50未満	5.4%	5.8%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	15.4%	6.3%	－	5.7%
2 50以上60未満	2.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	－	1.4%
3 60以上70未満	10.8%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	－	4.3%
4 70以上80未満	24.3%	3.8%	10.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	－	9.2%
5 80以上90未満	8.1%	22.1%	50.0%	0.0%	20.0%	15.4%	0.0%	20.8%	－	18.4%
6 90以上100未満	16.2%	13.5%	5.0%	40.0%	20.0%	23.1%	0.0%	14.6%	－	14.2%
7 100以上110未満	16.2%	26.0%	15.0%	20.0%	20.0%	38.5%	53.8%	20.8%	－	23.4%
8 110以上120未満	8.1%	6.7%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	15.4%	8.3%	－	7.1%
9 120以上130未満	2.7%	3.8%	5.0%	0.0%	20.0%	15.4%	0.0%	0.0%	－	3.5%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
12 150以上	0.0%	5.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	23.1%	6.3%	－	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
1 50未満	2	18	4	0	0	1	0	13	0	20
2 50以上60未満	2	9	2	1	0	4	0	2	0	11
3 60以上70未満	2	10	3	0	0	2	0	5	0	12
4 70以上80未満	6	27	8	1	2	7	1	8	0	33
5 80以上90未満	16	34	11	2	1	9	0	11	0	50
6 90以上100未満	5	24	8	1	0	2	3	10	0	29
7 100以上110未満	2	31	9	1	0	3	3	15	0	33
8 110以上120未満	1	11	3	1	1	1	1	4	0	12
9 120以上130未満	1	5	3	1	0	0	1	0	0	6
10 130以上140未満	1	6	1	0	0	1	2	2	0	7
11 140以上150未満	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
12 150以上	0	7	0	0	0	1	3	3	0	7
合計	25	52	54	56	19	11	6	7	0	230
1 50未満	8.0%	34.6%	7.4%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	185.7%	－	8.7%
2 50以上60未満	8.0%	17.3%	3.7%	1.8%	0.0%	36.4%	0.0%	28.6%	－	4.8%
3 60以上70未満	8.0%	19.2%	5.6%	0.0%	0.0%	18.2%	0.0%	71.4%	－	5.2%
4 70以上80未満	24.0%	51.9%	14.8%	1.8%	10.5%	63.6%	16.7%	114.3%	－	14.3%
5 80以上90未満	64.0%	65.4%	20.4%	3.6%	5.3%	81.8%	0.0%	157.1%	－	21.7%
6 90以上100未満	20.0%	46.2%	14.8%	1.8%	0.0%	18.2%	50.0%	142.9%	－	12.6%
7 100以上110未満	8.0%	59.6%	16.7%	1.8%	0.0%	27.3%	50.0%	214.3%	－	14.3%
8 110以上120未満	4.0%	21.2%	5.6%	1.8%	5.3%	9.1%	16.7%	57.1%	－	5.2%
9 120以上130未満	4.0%	9.6%	5.6%	1.8%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	－	2.6%
10 130以上140未満	4.0%	11.5%	1.9%	0.0%	0.0%	9.1%	33.3%	28.6%	－	3.0%
11 140以上150未満	0.0%	1.9%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.4%
12 150以上	0.0%	13.5%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	50.0%	42.9%	－	3.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
1 50未満	3	22	0	1	0	5	2	14	0	25
2 50以上60未満	12	24	4	2	0	3	1	14	0	36
3 60以上70未満	14	33	5	3	0	6	5	14	0	47
4 70以上80未満	44	66	6	2	6	20	9	23	0	110
5 80以上90未満	65	100	20	5	8	19	14	34	0	165
6 90以上100未満	57	89	12	3	8	18	10	38	0	146
7 100以上110未満	35	103	16	7	4	8	42	25	1	138
8 110以上120未満	15	32	1	0	1	5	12	13	0	47
9 120以上130未満	10	26	3	3	2	5	6	7	0	36
10 130以上140未満	2	4	0	1	0	0	1	2	0	6
11 140以上150未満	3	1	0	0	0	0	0	1	0	4
12 150以上	2	16	2	0	1	1	6	6	0	18
合計	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 50未満	1.0%	3.7%	0.0%	3.2%	0.0%	5.0%	1.7%	6.1%	0.0%	2.8%
2 50以上60未満	4.2%	4.0%	5.0%	6.5%	0.0%	3.0%	0.9%	6.1%	0.0%	4.1%
3 60以上70未満	4.9%	5.5%	6.3%	9.7%	0.0%	5.9%	4.3%	6.1%	0.0%	5.3%
4 70以上80未満	15.4%	11.1%	7.5%	6.5%	17.1%	19.8%	7.7%	10.0%	0.0%	12.5%
5 80以上90未満	22.7%	16.8%	25.0%	16.1%	22.9%	18.8%	12.0%	14.7%	0.0%	18.7%
6 90以上100未満	19.9%	14.9%	15.0%	9.7%	22.9%	17.8%	8.5%	16.5%	0.0%	16.6%
7 100以上110未満	12.2%	17.3%	20.0%	22.6%	11.4%	7.9%	35.9%	10.8%	100.0%	15.6%
8 110以上120未満	5.2%	5.4%	1.3%	0.0%	2.9%	5.0%	10.3%	5.6%	0.0%	5.3%
9 120以上130未満	3.5%	4.4%	3.8%	9.7%	5.7%	5.0%	5.1%	3.0%	0.0%	4.1%
10 130以上140未満	0.7%	0.7%	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.9%	0.9%	0.0%	0.7%
11 140以上150未満	1.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.5%
12 150以上	0.7%	2.7%	2.5%	0.0%	2.9%	1.0%	5.1%	2.6%	0.0%	2.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
1 50未満	8	86	11	1	1	12	7	52	2	94
2 50以上60未満	2	39	7	0	2	5	3	22	0	41
3 60以上70未満	15	47	11	0	1	11	2	21	1	62
4 70以上80未満	17	86	24	0	0	13	5	44	0	103
5 80以上90未満	35	127	37	2	2	26	8	51	1	162
6 90以上100未満	34	152	28	2	14	37	13	57	1	186
7 100以上110未満	32	186	45	4	1	17	38	81	0	218
8 110以上120未満	12	72	14	1	0	8	12	37	0	84
9 120以上130未満	4	61	10	1	1	10	17	22	0	65
10 130以上140未満	5	25	8	1	0	3	5	8	0	30
11 140以上150未満	1	3	1	0	0	0	2	0	0	4
12 150以上	2	52	13	1	1	3	17	17	0	54
合計	184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
1 50未満	4.3%	8.1%	4.4%	5.9%	4.2%	7.6%	5.3%	11.0%	33.3%	7.6%
2 50以上60未満	1.1%	3.7%	2.8%	0.0%	8.3%	3.2%	2.3%	4.7%	0.0%	3.3%
3 60以上70未満	8.2%	4.4%	4.4%	0.0%	4.2%	7.0%	1.5%	4.4%	16.7%	5.0%
4 70以上80未満	9.2%	8.1%	9.6%	0.0%	0.0%	8.2%	3.8%	9.3%	0.0%	8.3%
5 80以上90未満	19.0%	12.0%	14.8%	11.8%	8.3%	16.5%	6.1%	10.8%	16.7%	13.0%
6 90以上100未満	18.5%	14.4%	11.2%	11.8%	58.3%	23.4%	9.8%	12.1%	16.7%	15.0%
7 100以上110未満	17.4%	17.6%	18.0%	23.5%	4.2%	10.8%	28.8%	17.2%	0.0%	17.5%
8 110以上120未満	6.5%	6.8%	5.6%	5.9%	0.0%	5.1%	9.1%	7.8%	0.0%	6.8%
9 120以上130未満	2.2%	5.8%	4.0%	5.9%	4.2%	6.3%	12.9%	4.7%	0.0%	5.2%
10 130以上140未満	2.7%	2.4%	3.2%	5.9%	0.0%	1.9%	3.8%	1.7%	0.0%	2.4%
11 140以上150未満	0.5%	0.3%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.3%
12 150以上	1.1%	4.9%	5.2%	5.9%	4.2%	1.9%	12.9%	3.6%	0.0%	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
1 50未満	2	10	1	0	0	1	0	7	1	12
2 50以上60未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 60以上70未満	1	6	0	0	0	0	1	5	0	7
4 70以上80未満	2	9	4	0	0	2	0	3	0	11
5 80以上90未満	10	13	4	0	2	2	0	5	0	23
6 90以上100未満	4	27	8	0	1	2	1	13	2	31
7 100以上110未満	6	24	5	0	0	6	4	7	2	30
8 110以上120未満	5	11	2	0	0	2	4	3	0	16
9 120以上130未満	1	11	2	0	0	0	1	8	0	12
10 130以上140未満	1	4	1	0	0	0	2	1	0	5
11 140以上150未満	0	2	0	1	0	0	1	0	0	2
12 150以上	0	4	1	1	0	0	1	1	0	4
合計	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 50未満	6.3%	7.4%	3.1%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	11.9%	20.0%	7.2%
2 50以上60未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3 60以上70未満	3.1%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	8.5%	0.0%	4.2%
4 70以上80未満	6.3%	6.7%	12.5%	0.0%	0.0%	13.3%	0.0%	5.1%	0.0%	6.6%
5 80以上90未満	31.3%	9.6%	12.5%	0.0%	50.0%	13.3%	0.0%	8.5%	0.0%	13.8%
6 90以上100未満	12.5%	20.0%	25.0%	0.0%	25.0%	13.3%	5.9%	22.0%	40.0%	18.6%
7 100以上110未満	18.8%	17.8%	15.6%	0.0%	0.0%	40.0%	23.5%	11.9%	40.0%	18.0%
8 110以上120未満	15.6%	8.1%	6.3%	0.0%	0.0%	13.3%	23.5%	5.1%	0.0%	9.6%
9 120以上130未満	3.1%	8.1%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	13.6%	0.0%	7.2%
10 130以上140未満	3.1%	3.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	11.8%	1.7%	0.0%	3.0%
11 140以上150未満	0.0%	1.5%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	1.2%
12 150以上	0.0%	3.0%	3.1%	33.3%	0.0%	0.0%	5.9%	1.7%	0.0%	2.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計
1 50未満	1	3	0	0	0	0	0	3	0	4
2 50以上60未満	1	2	1	0	0	1	0	0	0	3
3 60以上70未満	1	2	1	0	0	1	0	0	0	3
4 70以上80未満	1	4	1	1	0	0	1	1	0	5
5 80以上90未満	1	7	1	0	0	4	0	2	0	8
6 90以上100未満	5	8	1	0	2	1	1	3	0	13
7 100以上110未満	5	19	8	0	2	3	3	3	0	24
8 110以上120未満	0	2	1	0	0	1	0	0	0	2
9 120以上130未満	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1
10 130以上140未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	1	2	0	0	0	0	1	1	0	3
合計	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 50未満	5.6%	4.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.8%	－	4.9%
2 50以上60未満	5.6%	3.1%	5.9%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	3.7%
3 60以上70未満	5.6%	3.1%	5.9%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	3.7%
4 70以上80未満	5.6%	6.3%	5.9%	50.0%	0.0%	0.0%	11.1%	5.3%	－	6.1%
5 80以上90未満	5.6%	10.9%	5.9%	0.0%	0.0%	30.8%	0.0%	10.5%	－	9.8%
6 90以上100未満	27.8%	12.5%	5.9%	0.0%	50.0%	7.7%	11.1%	15.8%	－	15.9%
7 100以上110未満	27.8%	29.7%	47.1%	0.0%	50.0%	23.1%	33.3%	15.8%	－	29.3%
8 110以上120未満	0.0%	3.1%	5.9%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	－	2.4%
9 120以上130未満	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	－	1.2%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
12 150以上	5.6%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	5.3%	－	3.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

（1）直近1年間の売上高は、平常時（コロナ以前）の年間売上高を100とした場合、何％程度ですか？

関西合計

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	20	56	28	20	15	9	8	7	163
2 50以上60未満	15	27	16	18	8	6	2	1	93
3 60以上70未満	16	36	27	22	13	11	5	7	137
4 70以上80未満	17	61	82	39	29	28	12	7	275
5 80以上90未満	19	87	106	96	35	49	21	21	434
6 90以上100未満	21	72	109	69	36	45	40	33	394
7 100以上110未満	47	123	86	77	37	32	44	30	422
8 110以上120未満	12	30	36	35	20	18	13	7	153
9 120以上130未満	12	38	24	18	12	12	7	2	112
10 130以上140未満	3	14	18	8	2	0	3	0	43
11 140以上150未満	1	3	2	1	2	0	1	1	9
12 150以上	42	111	76	71	33	25	39	24	397
合計	236	648	613	467	247	232	174	128	2745
1 50未満	8.5%	8.6%	4.6%	4.3%	6.1%	3.9%	4.6%	5.5%	5.9%
2 50以上60未満	6.4%	4.2%	2.6%	3.9%	3.2%	2.6%	1.1%	0.8%	3.4%
3 60以上70未満	6.8%	5.6%	4.4%	4.7%	5.3%	4.7%	2.9%	5.5%	5.0%
4 70以上80未満	7.2%	9.4%	13.4%	8.4%	11.7%	12.1%	6.9%	5.5%	10.0%
5 80以上90未満	8.1%	13.4%	17.3%	20.6%	14.2%	21.1%	12.1%	16.4%	15.8%
6 90以上100未満	8.9%	11.1%	17.8%	14.8%	14.6%	19.4%	23.0%	25.8%	14.4%
7 100以上110未満	19.9%	19.0%	14.0%	16.5%	15.0%	13.8%	25.3%	23.4%	15.4%
8 110以上120未満	5.1%	4.6%	5.9%	7.5%	8.1%	7.8%	7.5%	5.5%	5.6%
9 120以上130未満	5.1%	5.9%	3.9%	3.9%	4.9%	5.2%	4.0%	1.6%	4.1%
10 130以上140未満	1.3%	2.2%	2.9%	1.7%	0.8%	0.0%	1.7%	0.0%	1.6%
11 140以上150未満	0.4%	0.5%	0.3%	0.2%	0.8%	0.0%	0.6%	0.8%	0.3%
12 150以上	17.8%	17.1%	12.4%	15.2%	13.4%	10.8%	22.4%	18.8%	14.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	0	4	0	2	0	0	0	2	8
2 50以上60未満	0	1	1	0	0	0	0	0	2
3 60以上70未満	1	0	2	1	0	2	0	0	6
4 70以上80未満	0	1	1	4	1	3	1	2	13
5 80以上90未満	0	4	9	5	1	4	1	2	26
6 90以上100未満	0	1	4	2	6	1	3	3	20
7 100以上110未満	3	3	6	4	3	6	4	4	33
8 110以上120未満	1	1	1	2	2	2	0	1	10
9 120以上130未満	0	1	0	0	2	0	1	1	5
10 130以上140未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	0	1	1	1	0	0	0	0	3
合計	6	20	30	23	16	19	11	16	141
1 50未満	0.0%	20.0%	0.0%	8.7%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	5.7%
2 50以上60未満	0.0%	5.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
3 60以上70未満	16.7%	0.0%	6.7%	4.3%	0.0%	10.5%	0.0%	0.0%	4.3%
4 70以上80未満	0.0%	5.0%	3.3%	17.4%	6.3%	15.8%	9.1%	12.5%	9.2%
5 80以上90未満	0.0%	20.0%	30.0%	21.7%	6.3%	21.1%	9.1%	12.5%	18.4%
6 90以上100未満	0.0%	5.0%	13.3%	8.7%	37.5%	5.3%	27.3%	18.8%	14.2%
7 100以上110未満	50.0%	15.0%	20.0%	17.4%	18.8%	31.6%	36.4%	25.0%	23.4%
8 110以上120未満	16.7%	5.0%	3.3%	8.7%	12.5%	10.5%	0.0%	6.3%	7.1%
9 120以上130未満	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	9.1%	6.3%	3.5%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12 150以上	0.0%	5.0%	3.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	3	7	4	3	1	1	1	0	20
2 50以上60未満	3	1	2	3	2	0	0	0	11
3 60以上70未満	2	1	5	2	1	1	0	0	12
4 70以上80未満	3	7	8	10	4	0	1	0	33
5 80以上90未満	1	7	11	17	5	4	1	4	50
6 90以上100未満	1	9	7	6	4	1	0	1	29
7 100以上110未満	4	12	7	4	1	2	1	2	33
8 110以上120未満	2	1	3	5	0	0	1	0	12
9 120以上130未満	3	1	0	1	0	1	0	0	6
10 130以上140未満	0	2	4	1	0	0	0	0	7
11 140以上150未満	0	0	0	0	1	0	0	0	1
12 150以上	4	2	2	1	0	1	0	0	10
合計	25	52	54	56	19	11	6	7	230
1 50未満	12.0%	13.5%	7.4%	5.4%	5.3%	9.1%	16.7%	0.0%	8.7%
2 50以上60未満	12.0%	1.9%	3.7%	5.4%	10.5%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%
3 60以上70未満	8.0%	1.9%	9.3%	3.6%	5.3%	9.1%	0.0%	0.0%	5.2%
4 70以上80未満	12.0%	13.5%	14.8%	17.9%	21.1%	0.0%	16.7%	0.0%	14.3%
5 80以上90未満	4.0%	13.5%	20.4%	30.4%	26.3%	36.4%	16.7%	57.1%	21.7%
6 90以上100未満	4.0%	17.3%	13.0%	10.7%	21.1%	9.1%	0.0%	14.3%	12.6%
7 100以上110未満	16.0%	23.1%	13.0%	7.1%	5.3%	18.2%	16.7%	28.6%	14.3%
8 110以上120未満	8.0%	1.9%	5.6%	8.9%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	5.2%
9 120以上130未満	12.0%	1.9%	0.0%	1.8%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	2.6%
10 130以上140未満	0.0%	3.8%	7.4%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
12 150以上	16.0%	3.8%	3.7%	1.8%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	5	15	3	1	0	0	1	0	25
2 50以上60未満	5	7	7	10	3	3	1	0	36
3 60以上70未満	6	15	6	7	4	5	1	3	47
4 70以上80未満	6	26	35	19	9	11	3	1	110
5 80以上90未満	10	36	35	37	16	18	6	7	165
6 90以上100未満	7	20	27	28	14	24	13	13	146
7 100以上110未満	16	32	23	24	12	6	18	7	138
8 110以上120未満	3	8	10	10	5	3	5	3	47
9 120以上130未満	4	7	10	5	3	5	2	0	36
10 130以上140未満	1	0	3	1	0	0	1	0	6
11 140以上150未満	0	1	0	1	1	0	0	1	4
12 150以上	16	32	23	24	12	6	18	7	138
合計	85	194	179	162	83	83	57	39	882
1 50未満	5.9%	7.7%	1.7%	0.6%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	2.8%
2 50以上60未満	5.9%	3.6%	3.9%	6.2%	3.6%	3.6%	1.8%	0.0%	4.1%
3 60以上70未満	7.1%	7.7%	3.4%	4.3%	4.8%	6.0%	1.8%	7.7%	5.3%
4 70以上80未満	7.1%	13.4%	19.6%	11.7%	10.8%	13.3%	5.3%	2.6%	12.5%
5 80以上90未満	11.8%	18.6%	19.6%	22.8%	19.3%	21.7%	10.5%	17.9%	18.7%
6 90以上100未満	8.2%	10.3%	15.1%	17.3%	16.9%	28.9%	22.8%	33.3%	16.6%
7 100以上110未満	18.8%	16.5%	12.8%	14.8%	14.5%	7.2%	31.6%	17.9%	15.6%
8 110以上120未満	3.5%	4.1%	5.6%	6.2%	6.0%	3.6%	8.8%	7.7%	5.3%
9 120以上130未満	4.7%	3.6%	5.6%	3.1%	3.6%	6.0%	3.5%	0.0%	4.1%
10 130以上140未満	1.2%	0.0%	1.7%	0.6%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	0.7%
11 140以上150未満	0.0%	0.5%	0.0%	0.6%	1.2%	0.0%	0.0%	2.6%	0.5%
12 150以上	18.8%	16.5%	12.8%	14.8%	14.5%	7.2%	31.6%	17.9%	15.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	11	29	17	10	11	7	5	4	94
2 50以上60未満	7	17	6	3	3	3	1	1	41
3 60以上70未満	4	19	13	9	7	2	4	4	62
4 70以上80未満	7	24	32	5	13	13	6	3	103
5 80以上90未満	8	36	44	29	12	16	11	6	162
6 90以上100未満	11	34	57	26	9	18	18	13	186
7 100以上110未満	21	64	41	34	15	12	16	15	218
8 110以上120未満	4	17	20	13	10	10	7	3	84
9 120以上130未満	4	26	12	9	7	4	2	1	65
10 130以上140未満	2	11	8	5	2	0	2	0	30
11 140以上150未満	0	2	1	0	0	0	1	0	4
12 150以上	21	64	41	34	15	12	16	15	218
合計	101	338	291	174	106	94	83	56	1243
1 50未満	10.9%	8.6%	5.8%	5.7%	10.4%	7.4%	6.0%	7.1%	7.6%
2 50以上60未満	6.9%	5.0%	2.1%	1.7%	2.8%	3.2%	1.2%	1.8%	3.3%
3 60以上70未満	4.0%	5.6%	4.5%	5.2%	6.6%	2.1%	4.8%	7.1%	5.0%
4 70以上80未満	6.9%	7.1%	11.0%	2.9%	12.3%	13.8%	7.2%	5.4%	8.3%
5 80以上90未満	7.9%	10.7%	15.1%	16.7%	11.3%	17.0%	13.3%	10.7%	13.0%
6 90以上100未満	10.9%	10.1%	19.6%	14.9%	8.5%	19.1%	21.7%	23.2%	15.0%
7 100以上110未満	20.8%	18.9%	14.1%	19.5%	14.2%	12.8%	19.3%	26.8%	17.5%
8 110以上120未満	4.0%	5.0%	6.9%	7.5%	9.4%	10.6%	8.4%	5.4%	6.8%
9 120以上130未満	4.0%	7.7%	4.1%	5.2%	6.6%	4.3%	2.4%	1.8%	5.2%
10 130以上140未満	2.0%	3.3%	2.7%	2.9%	1.9%	0.0%	2.4%	0.0%	2.4%
11 140以上150未満	0.0%	0.6%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.3%
12 150以上	20.8%	18.9%	14.1%	19.5%	14.2%	12.8%	19.3%	26.8%	17.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	1	1	3	2	2	1	1	1	12
2 50以上60未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 60以上70未満	3	0	1	2	1	0	0	0	7
4 70以上80未満	1	1	4	1	1	1	1	1	11
5 80以上90未満	0	2	5	6	1	5	2	2	23
6 90以上100未満	2	7	10	5	1	1	3	2	0
7 100以上110未満	3	6	7	6	2	2	2	2	0
8 110以上120未満	2	3	1	5	3	2	0	0	0
9 120以上130未満	1	2	2	3	0	2	2	0	0
10 130以上140未満	0	1	3	1	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	1	0	1	0	0	0	0	0	0
12 150以上	1	6	7	6	2	2	2	2	28
合計	18	26	43	36	11	14	11	8	167
1 50未満	5.6%	3.8%	7.0%	5.6%	18.2%	7.1%	9.1%	12.5%	7.2%
2 50以上60未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3 60以上70未満	16.7%	0.0%	2.3%	5.6%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%
4 70以上80未満	5.6%	3.8%	9.3%	2.8%	9.1%	7.1%	9.1%	12.5%	6.6%
5 80以上90未満	0.0%	7.7%	11.6%	16.7%	9.1%	35.7%	18.2%	25.0%	13.8%
6 90以上100未満	11.1%	26.9%	23.3%	13.9%	9.1%	7.1%	27.3%	25.0%	0.0%
7 100以上110未満	16.7%	23.1%	16.3%	16.7%	18.2%	14.3%	18.2%	25.0%	0.0%
8 110以上120未満	11.1%	11.5%	2.3%	13.9%	27.3%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%
9 120以上130未満	5.6%	7.7%	4.7%	8.3%	0.0%	14.3%	18.2%	0.0%	0.0%
10 130以上140未満	0.0%	3.8%	7.0%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
11 140以上150未満	5.6%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12 150以上	5.6%	23.1%	16.3%	16.7%	18.2%	14.3%	18.2%	25.0%	16.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	0	0	1	2	1	0	0	0	4
2 50以上60未満	0	1	0	2	0	0	0	0	3
3 60以上70未満	0	1	0	1	0	1	0	0	3
4 70以上80未満	0	2	2	0	1	0	0	0	5
5 80以上90未満	0	2	2	2	0	2	0	0	8
6 90以上100未満	0	1	4	2	2	0	3	1	13
7 100以上110未満	0	6	2	5	4	4	3	0	0
8 110以上120未満	0	0	1	0	0	1	0	0	0
9 120以上130未満	0	1	0	0	0	0	0	0	0
10 130以上140未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	0	6	2	5	4	4	3	0	0
合計	1	18	16	16	12	11	6	2	82
1 50未満	0.0%	0.0%	6.3%	12.5%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%
2 50以上60未満	0.0%	5.6%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%
3 60以上70未満	0.0%	5.6%	0.0%	6.3%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	3.7%
4 70以上80未満	0.0%	11.1%	12.5%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
5 80以上90未満	0.0%	11.1%	12.5%	12.5%	0.0%	18.2%	0.0%	0.0%	9.8%
6 90以上100未満	0.0%	5.6%	25.0%	12.5%	16.7%	0.0%	50.0%	50.0%	15.9%
7 100以上110未満	0.0%	33.3%	12.5%	31.3%	33.3%	36.4%	50.0%	0.0%	0.0%
8 110以上120未満	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%
9 120以上130未満	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12 150以上	0.0%	33.3%	12.5%	31.3%	33.3%	36.4%	50.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（1）直近1年間の売上高は、平常時（コロナ以前）の年間売上高を100とした場合、何％程度ですか？

関西合計

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	25	76	58	47	18	13	16	21	274
2 50以上60未満	15	27	16	18	8	6	2	1	93
3 60以上70未満	16	36	27	21	13	11	5	7	136
4 70以上80未満	17	61	82	39	29	28	12	7	275
5 80以上90未満	19	87	105	96	35	49	21	21	433
6 90以上100未満	20	72	107	69	36	45	40	33	422
7 100以上110未満	47	123	84	77	37	32	43	30	584
8 110以上120未満	12	30	36	35	20	18	13	7	368
9 120以上130未満	12	38	24	18	12	12	7	2	358
10 130以上140未満	3	14	18	8	2	0	3	0	298
11 140以上150未満	1	3	2	1	2	0	1	1	270
12 150以上	23	100	57	56	22	21	27	24	591
合計	234	648	606	465	247	232	173	128	2733
1 50未満	10.7%	11.7%	9.6%	10.1%	7.3%	5.6%	9.2%	16.4%	10.0%
2 50以上60未満	6.4%	4.2%	2.6%	3.9%	3.2%	2.6%	1.2%	0.8%	3.4%
3 60以上70未満	6.8%	5.6%	4.5%	4.5%	5.3%	4.7%	2.9%	5.5%	5.0%
4 70以上80未満	7.3%	9.4%	13.5%	8.4%	11.7%	12.1%	6.9%	5.5%	10.1%
5 80以上90未満	8.1%	13.4%	17.3%	20.6%	14.2%	21.1%	12.1%	16.4%	15.8%
6 90以上100未満	8.5%	11.1%	17.7%	14.8%	14.6%	19.4%	23.1%	25.8%	15.4%
7 100以上110未満	20.1%	19.0%	13.9%	16.6%	15.0%	13.8%	24.9%	23.4%	21.4%
8 110以上120未満	5.1%	4.6%	5.9%	7.5%	8.1%	7.8%	7.5%	5.5%	13.5%
9 120以上130未満	5.1%	5.9%	4.0%	3.9%	4.9%	5.2%	4.0%	1.6%	13.1%
10 130以上140未満	1.3%	2.2%	3.0%	1.7%	0.8%	0.0%	1.7%	0.0%	10.9%
11 140以上150未満	0.4%	0.5%	0.3%	0.2%	0.8%	0.0%	0.6%	0.8%	9.9%
12 150以上	9.8%	15.4%	9.4%	12.0%	8.9%	9.1%	15.6%	18.8%	21.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	0	9	5	2	0	0	1	1	18
2 50以上60未満	0	2	5	6	2	2	1	0	18
3 60以上70未満	0	6	6	10	8	4	1	2	37
4 70以上80未満	1	7	22	20	9	11	4	5	79
5 80以上90未満	2	17	29	32	12	22	10	6	130
6 90以上100未満	2	7	26	24	12	16	9	15	111
7 100以上110未満	1	13	13	23	6	9	13	8	197
8 110以上120未満	2	3	2	8	5	7	6	3	233
9 120以上130未満	1	3	5	2	2	3	1	0	250
10 130以上140未満	0	0	5	1	1	0	2	0	259
11 140以上150未満	0	0	0	1	1	0	1	1	263
12 150以上	0	13	13	23	6	9	13	8	348
合計	11	69	127	144	66	80	54	45	596
1 50未満	0.0%	13.0%	3.9%	1.4%	0.0%	0.0%	1.9%	2.2%	3.0%
2 50以上60未満	0.0%	2.9%	3.9%	4.2%	3.0%	2.5%	1.9%	0.0%	3.0%
3 60以上70未満	0.0%	8.7%	4.7%	6.9%	12.1%	5.0%	1.9%	4.4%	6.2%
4 70以上80未満	9.1%	10.1%	17.3%	13.9%	13.6%	13.8%	7.4%	11.1%	13.3%
5 80以上90未満	18.2%	24.6%	22.8%	22.2%	18.2%	27.5%	18.5%	13.3%	21.8%
6 90以上100未満	18.2%	10.1%	20.5%	16.7%	18.2%	20.0%	16.7%	33.3%	18.6%
7 100以上110未満	9.1%	18.8%	10.2%	16.0%	9.1%	11.3%	24.1%	17.8%	33.1%
8 110以上120未満	18.2%	4.3%	1.6%	5.6%	7.6%	8.8%	11.1%	6.7%	39.1%
9 120以上130未満	9.1%	4.3%	3.9%	1.4%	3.0%	3.8%	1.9%	0.0%	41.9%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	3.9%	0.7%	1.5%	0.0%	3.7%	0.0%	43.5%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	1.5%	0.0%	1.9%	2.2%	44.1%
12 150以上	0.0%	18.8%	10.2%	16.0%	9.1%	11.3%	24.1%	17.8%	58.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	25	67	53	45	18	13	15	20	256
2 50以上60未満	15	25	11	12	6	4	1	1	75
3 60以上70未満	16	30	21	11	5	7	4	5	99
4 70以上80未満	16	54	60	19	20	17	8	2	196
5 80以上90未満	17	70	76	64	23	27	11	15	303
6 90以上100未満	18	65	81	45	24	29	31	18	311
7 100以上110未満	46	110	71	54	31	23	30	22	387
8 110以上120未満	10	27	34	27	15	11	7	4	135
9 120以上130未満	11	35	19	16	10	9	6	2	108
10 130以上140未満	3	14	13	7	1	0	1	0	39
11 140以上150未満	1	3	2	0	1	0	0	0	7
12 150以上	23	87	44	33	16	12	14	16	243
合計	223	579	479	321	181	152	119	83	2137
1 50未満	11.2%	11.6%	11.1%	14.0%	9.9%	8.6%	12.6%	24.1%	12.0%
2 50以上60未満	6.7%	4.3%	2.3%	3.7%	3.3%	2.6%	0.8%	1.2%	3.5%
3 60以上70未満	7.2%	5.2%	4.4%	3.4%	2.8%	4.6%	3.4%	6.0%	4.6%
4 70以上80未満	7.2%	9.3%	12.5%	5.9%	11.0%	11.2%	6.7%	2.4%	9.2%
5 80以上90未満	7.6%	12.1%	15.9%	19.9%	12.7%	17.8%	9.2%	18.1%	14.2%
6 90以上100未満	8.1%	11.2%	16.9%	14.0%	13.3%	19.1%	26.1%	21.7%	14.6%
7 100以上110未満	20.6%	19.0%	14.8%	16.8%	17.1%	15.1%	25.2%	26.5%	18.1%
8 110以上120未満	4.5%	4.7%	7.1%	8.4%	8.3%	7.2%	5.9%	4.8%	6.3%
9 120以上130未満	4.9%	6.0%	4.0%	5.0%	5.5%	5.9%	5.0%	2.4%	5.1%
10 130以上140未満	1.3%	2.4%	2.7%	2.2%	0.6%	0.0%	0.8%	0.0%	1.8%
11 140以上150未満	0.4%	0.5%	0.4%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
12 150以上	10.3%	15.0%	9.2%	10.3%	8.8%	7.9%	11.8%	19.3%	11.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

建設業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	1	6	2	4	1	0	0	0	14
2 50以上60未満	1	6	2	4	1	0	0	0	14
3 60以上70未満	2	3	5	6	1	3	0	0	20
4 70以上80未満	1	17	9	8	6	4	0	0	45
5 80以上90未満	2	22	31	18	2	5	2	1	83
6 90以上100未満	4	15	18	12	2	5	2	0	58
7 100以上110未満	3	21	23	16	12	4	5	2	86
8 110以上120未満	1	4	7	3	2	1	3	0	21
9 120以上130未満	1	7	5	4	1	1	0	0	19
10 130以上140未満	0	4	4	1	1	0	0	0	10
11 140以上150未満	0	1	0	0	1	0	0	0	2
12 150以上	2	5	6	2	1	0	0	0	16
合計	24	133	133	88	35	25	13	4	455
1 50未満	4.2%	4.5%	1.5%	4.5%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
2 50以上60未満	4.2%	4.5%	1.5%	4.5%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
3 60以上70未満	8.3%	2.3%	3.8%	6.8%	2.9%	12.0%	0.0%	0.0%	4.4%
4 70以上80未満	4.2%	12.8%	6.8%	9.1%	17.1%	16.0%	0.0%	0.0%	9.9%
5 80以上90未満	8.3%	16.5%	23.3%	20.5%	5.7%	20.0%	15.4%	25.0%	18.2%
6 90以上100未満	16.7%	11.3%	13.5%	13.6%	5.7%	20.0%	15.4%	0.0%	12.7%
7 100以上110未満	12.5%	15.8%	17.3%	18.2%	34.3%	16.0%	38.5%	50.0%	18.9%
8 110以上120未満	4.2%	3.0%	5.3%	3.4%	5.7%	4.0%	23.1%	0.0%	4.6%
9 120以上130未満	4.2%	5.3%	3.8%	4.5%	2.9%	4.0%	0.0%	0.0%	4.2%
10 130以上140未満	0.0%	3.0%	3.0%	1.1%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
11 140以上150未満	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
12 150以上	8.3%	3.8%	4.5%	2.3%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

通信情報業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	1	2	0	0	0	0	0	0	3
2 50以上60未満	1	2	0	0	0	0	0	0	3
3 60以上70未満	1	2	0	0	0	0	0	0	3
4 70以上80未満	0	0	4	0	1	0	0	0	5
5 80以上90未満	0	1	1	3	2	1	0	1	9
6 90以上100未満	1	0	1	1	1	1	2	1	8
7 100以上110未満	2	4	3	0	2	1	0	1	13
8 110以上120未満	0	0	1	0	1	0	0	0	2
9 120以上130未満	1	2	0	1	0	1	0	0	5
10 130以上140未満	0	0	1	1	0	0	0	0	2
11 140以上150未満	1	0	0	0	0	0	0	0	1
12 150以上	0	1	1	0	0	0	0	0	0

合計	9	17	16	8	7	4	2	3	66
1 50未満	11.1%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%
2 50以上60未満	11.1%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%
3 60以上70未満	11.1%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%
4 70以上80未満	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.6%
5 80以上90未満	0.0%	5.9%	6.3%	37.5%	28.6%	25.0%	0.0%	33.3%	13.6%
6 90以上100未満	11.1%	0.0%	6.3%	12.5%	14.3%	25.0%	100.0%	33.3%	12.1%
7 100以上110未満	22.2%	23.5%	18.8%	0.0%	28.6%	25.0%	0.0%	33.3%	19.7%
8 110以上120未満	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
9 120以上130未満	11.1%	11.8%	0.0%	12.5%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	7.6%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	6.3%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
11 140以上150未満	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
12 150以上	0.0%	5.9%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

物流業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	0	0	3	1	2	1	0	1	8
2 50以上60未満	0	0	0	0	1	0	1	0	2
3 60以上70未満	0	0	0	0	0	0	0	1	1
4 70以上80未満	0	0	3	1	2	1	0	1	8
5 80以上90未満	0	0	1	2	5	4	1	1	14
6 90以上100未満	2	0	3	1	5	5	6	4	26
7 100以上110未満	0	0	0	2	0	4	2	0	8
8 110以上120未満	0	0	1	1	0	0	0	1	3
9 120以上130未満	0	0	1	0	1	0	2	0	4
10 130以上140未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	0	0	0	0	1	1	0	0	2
合計	2	1	10	9	19	15	12	8	76
1 50未満	0.0%	0.0%	30.0%	11.1%	10.5%	6.7%	0.0%	12.5%	10.5%
2 50以上60未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	8.3%	0.0%	2.6%
3 60以上70未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	1.3%
4 70以上80未満	0.0%	0.0%	30.0%	11.1%	10.5%	6.7%	0.0%	12.5%	10.5%
5 80以上90未満	0.0%	0.0%	10.0%	22.2%	26.3%	26.7%	8.3%	12.5%	18.4%
6 90以上100未満	100.0%	0.0%	30.0%	11.1%	26.3%	33.3%	50.0%	50.0%	34.2%
7 100以上110未満	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	0.0%	26.7%	16.7%	0.0%	10.5%
8 110以上120未満	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	3.9%
9 120以上130未満	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	5.3%	0.0%	16.7%	0.0%	5.3%
10 130以上140未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12 150以上	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	6.7%	0.0%	0.0%	2.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

流通業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	2	13	15	20	5	3	1	3	62
2 50以上60未満	1	3	3	3	2	1	0	0	13
3 60以上70未満	0	10	5	0	1	1	0	3	20
4 70以上80未満	6	8	15	3	3	5	2	0	42
5 80以上90未満	2	13	15	20	5	3	1	3	62
6 90以上100未満	1	14	15	15	2	6	8	2	63
7 100以上110未満	2	5	9	6	4	4	9	3	42
8 110以上120未満	1	3	3	4	3	2	1	0	17
9 120以上130未満	0	4	6	1	3	0	1	2	17
10 130以上140未満	0	2	1	1	0	0	0	0	4
11 140以上150未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 150以上	0	1	1	1	1	1	0	0	5
合計	19	77	78	64	29	27	23	16	333
1 50未満	10.5%	16.9%	19.2%	31.3%	17.2%	11.1%	4.3%	18.8%	18.6%
2 50以上60未満	5.3%	3.9%	3.8%	4.7%	6.9%	3.7%	0.0%	0.0%	3.9%
3 60以上70未満	0.0%	13.0%	6.4%	0.0%	3.4%	3.7%	0.0%	18.8%	6.0%
4 70以上80未満	31.6%	10.4%	19.2%	4.7%	10.3%	18.5%	8.7%	0.0%	12.6%
5 80以上90未満	10.5%	16.9%	19.2%	31.3%	17.2%	11.1%	4.3%	18.8%	18.6%
6 90以上100未満	5.3%	18.2%	19.2%	23.4%	6.9%	22.2%	34.8%	12.5%	18.9%
7 100以上110未満	10.5%	6.5%	11.5%	9.4%	13.8%	14.8%	39.1%	18.8%	12.6%
8 110以上120未満	5.3%	3.9%	3.8%	6.3%	10.3%	7.4%	4.3%	0.0%	5.1%
9 120以上130未満	0.0%	5.2%	7.7%	1.6%	10.3%	0.0%	4.3%	12.5%	5.1%
10 130以上140未満	0.0%	2.6%	1.3%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
11 140以上150未満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12 150以上	0.0%	1.3%	1.3%	1.6%	3.4%	3.7%	0.0%	0.0%	1.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

専門サービス業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	5	12	10	1	0	0	0	0	28
2 50以上60未満	2	2	0	0	0	0	0	0	4
3 60以上70未満	5	3	0	0	0	0	0	0	8
4 70以上80未満	4	6	2	1	1	2	0	0	16
5 80以上90未満	5	10	4	1	1	1	0	0	22
6 90以上100未満	5	12	10	1	0	0	0	0	28
7 100以上110未満	23	46	13	11	3	1	0	0	97
8 110以上120未満	2	10	11	4	1	2	1	0	31
9 120以上130未満	6	10	3	5	0	1	1	0	26
10 130以上140未満	1	3	5	1	0	0	0	0	10
11 140以上150未満	0	1	2	0	0	0	0	0	3
12 150以上	5	46	13	11	3	1	0	0	79
合計	67	130	60	29	7	8	2	1	304
1 50未満	7.5%	9.2%	16.7%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.2%
2 50以上60未満	3.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
3 60以上70未満	7.5%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%
4 70以上80未満	6.0%	4.6%	3.3%	3.4%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	5.3%
5 80以上90未満	7.5%	7.7%	6.7%	3.4%	14.3%	12.5%	0.0%	0.0%	7.2%
6 90以上100未満	7.5%	9.2%	16.7%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.2%
7 100以上110未満	34.3%	35.4%	21.7%	37.9%	42.9%	12.5%	0.0%	0.0%	31.9%
8 110以上120未満	3.0%	7.7%	18.3%	13.8%	14.3%	25.0%	50.0%	0.0%	10.2%
9 120以上130未満	9.0%	7.7%	5.0%	17.2%	0.0%	12.5%	50.0%	0.0%	8.6%
10 130以上140未満	1.5%	2.3%	8.3%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%
11 140以上150未満	0.0%	0.8%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
12 150以上	7.5%	35.4%	21.7%	37.9%	42.9%	12.5%	0.0%	0.0%	26.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

サービス業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人～	合計
1 50未満	16	34	23	19	10	9	14	16	141
2 50以上60未満	10	12	6	5	2	3	0	1	39
3 60以上70未満	8	12	11	5	3	3	4	1	47
4 70以上80未満	5	23	27	6	7	5	6	1	80
5 80以上90未満	8	24	24	20	8	13	7	9	113
6 90以上100未満	5	24	34	15	14	12	13	11	128
7 100以上110未満	16	34	23	19	10	9	14	16	141
8 110以上120未満	6	10	11	15	8	6	2	3	61
9 120以上130未満	3	12	4	5	5	6	2	0	37
10 130以上140未満	2	5	2	3	0	0	1	0	13
11 140以上150未満	0	1	0	0	0	0	0	0	1
12 150以上	16	34	23	19	10	9	14	16	141
合計	102	221	182	123	84	73	67	51	903
1 50未満	15.7%	15.4%	12.6%	15.4%	11.9%	12.3%	20.9%	31.4%	15.6%
2 50以上60未満	9.8%	5.4%	3.3%	4.1%	2.4%	4.1%	0.0%	2.0%	4.3%
3 60以上70未満	7.8%	5.4%	6.0%	4.1%	3.6%	4.1%	6.0%	2.0%	5.2%
4 70以上80未満	4.9%	10.4%	14.8%	4.9%	8.3%	6.8%	9.0%	2.0%	8.9%
5 80以上90未満	7.8%	10.9%	13.2%	16.3%	9.5%	17.8%	10.4%	17.6%	12.5%
6 90以上100未満	4.9%	10.9%	18.7%	12.2%	16.7%	16.4%	19.4%	21.6%	14.2%
7 100以上110未満	15.7%	15.4%	12.6%	15.4%	11.9%	12.3%	20.9%	31.4%	15.6%
8 110以上120未満	5.9%	4.5%	6.0%	12.2%	9.5%	8.2%	3.0%	5.9%	6.8%
9 120以上130未満	2.9%	5.4%	2.2%	4.1%	6.0%	8.2%	3.0%	0.0%	4.1%
10 130以上140未満	2.0%	2.3%	1.1%	2.4%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	1.4%
11 140以上150未満	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
12 150以上	15.7%	15.4%	12.6%	15.4%	11.9%	12.3%	20.9%	31.4%	15.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【2】新型コロナウィルスに伴う経済環境の変化に対して、御社ではどのような取り組みをされていますか？

（2）（2020年3月以前の）コロナ禍前と比較して、新たな取り組みを行いましたか？

関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	298	904	111	30	31	160	115	452	5	1202
2 取り組みたい	151	543	131	19	18	84	73	217	1	694
3 取り組みたいができない	25	127	31	2	6	28	15	45	0	152
4 取り組んでいない	111	510	168	11	18	55	95	158	5	621
合計	596	2149	455	66	76	333	304	903	12	2745
1 既に取り組んでいる	50.0%	42.1%	24.4%	45.5%	40.8%	48.0%	37.8%	50.1%	41.7%	43.8%
2 取り組みたい	25.3%	25.3%	28.8%	28.8%	23.7%	25.2%	24.0%	24.0%	8.3%	25.3%
3 取り組みたいができない	4.2%	5.9%	6.8%	3.0%	7.9%	8.4%	4.9%	5.0%	0.0%	5.5%
4 取り組んでいない	18.6%	23.7%	36.9%	16.7%	23.7%	16.5%	31.3%	17.5%	41.7%	22.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	20	50	8	3	5	8	6	20	0	70
2 取り組みたい	7	29	6	1	0	4	2	16	0	36
3 取り組みたいができない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 取り組んでいない	10	22	6	1	0	0	5	10	0	32
合計	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 既に取り組んでいる	54.1%	48.1%	40.0%	60.0%	100.0%	61.5%	46.2%	41.7%	－	49.6%
2 取り組みたい	18.9%	27.9%	30.0%	20.0%	0.0%	30.8%	15.4%	33.3%	－	25.5%
3 取り組みたいができない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
4 取り組んでいない	27.0%	21.2%	30.0%	20.0%	0.0%	0.0%	38.5%	20.8%	－	22.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	20	85	18	4	3	15	4	41	0	105
2 取り組みたい	15	58	18	2	1	11	5	21	0	73
3 取り組みたいができない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 取り組んでいない	4	47	20	2	0	7	7	11	0	51
合計	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 既に取り組んでいる	51.3%	44.5%	32.1%	50.0%	75.0%	45.5%	25.0%	55.4%	－	45.7%
2 取り組みたい	38.5%	30.4%	32.1%	25.0%	25.0%	33.3%	31.3%	28.4%	－	31.7%
3 取り組みたいができない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
4 取り組んでいない	10.3%	24.6%	35.7%	25.0%	0.0%	21.2%	43.8%	14.9%	－	22.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	150	280	25	13	16	55	46	125	0	430
2 取り組みたい	77	154	30	11	7	24	27	54	1	231
3 取り組みたいができない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 取り組んでいない	52	145	25	5	10	21	39	45	0	197
合計	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 既に取り組んでいる	52.4%	47.0%	31.3%	41.9%	45.7%	54.5%	39.3%	54.1%	－	48.8%
2 取り組みたい	26.9%	25.8%	37.5%	35.5%	20.0%	23.8%	23.1%	23.4%	－	26.2%
3 取り組みたいができない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
4 取り組んでいない	18.2%	24.3%	31.3%	16.1%	28.6%	20.8%	33.3%	19.5%	－	22.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	72	395	45	7	3	66	48	224	2	467
2 取り組みたい	46	257	62	4	9	41	34	107	0	303
3 取り組みたいができない	25	123	30	2	6	26	14	45	0	148
4 取り組んでいない	37	242	99	2	5	21	35	77	3	279
合計	184	1059	250	17	24	158	132	472	6	1243
1 既に取り組んでいる	39.1%	37.3%	18.0%	41.2%	12.5%	41.8%	36.4%	47.5%	－	37.6%
2 取り組みたい	25.0%	24.3%	24.8%	23.5%	37.5%	25.9%	25.8%	22.7%	－	24.4%
3 取り組みたいができない	13.6%	11.6%	12.0%	11.8%	25.0%	16.5%	10.6%	9.5%	－	11.9%
4 取り組んでいない	100.0%	232.7%	495.0%	40.0%	100.0%	161.5%	269.2%	160.4%	－	22.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	－	100.0%

奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	25	64	10	2	2	8	10	29	3	89
2 取り組みたい	3	36	12	1	1	2	4	16	0	39
3 取り組みたいができない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 取り組んでいない	4	33	10	0	1	5	3	12	2	37
合計	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 既に取り組んでいる	78.1%	47.4%	31.3%	66.7%	50.0%	53.3%	58.8%	49.2%	60.0%	53.3%
2 取り組みたい	9.4%	26.7%	37.5%	33.3%	25.0%	13.3%	23.5%	27.1%	0.0%	23.4%
3 取り組みたいができない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4 取り組んでいない	12.5%	24.4%	31.3%	0.0%	25.0%	33.3%	17.6%	20.3%	40.0%	22.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業（士業）	サービス業	その他	合計
1 既に取り組んでいる	11	30	5	1	2	8	1	13	0	41
2 取り組みたい	3	9	3	0	0	2	1	3	0	12
3 取り組みたいができない	0	4	1	0	0	2	1	0	0	4
4 取り組んでいない	4	21	8	1	2	1	6	3	0	25
合計	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 既に取り組んでいる	61.1%	46.9%	29.4%	50.0%	50.0%	61.5%	11.1%	68.4%	#DIV/0!	50.0%
2 取り組みたい	16.7%	14.1%	17.6%	0.0%	0.0%	15.4%	11.1%	15.8%	#DIV/0!	14.6%
3 取り組みたいができない	0.0%	6.3%	5.9%	0.0%	0.0%	15.4%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	4.9%
4 取り組んでいない	22.2%	32.8%	47.1%	50.0%	50.0%	7.7%	66.7%	15.8%	#DIV/0!	30.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

(3)(2)で1､2と回答された方へ、それはどのような取り組みですか？(複数回答可)

関西全体

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	160	479	64	16	9	88	50	251	1	639
2 新商品・サービスの新市場への展開	137	373	47	14	13	79	37	180	3	510
3 既存商品・サービスの新市場への展開	90	203	38	8	12	50	21	73	1	293
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	59	65	7	4	3	13	9	27	2	124
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	59	330	42	11	7	65	53	150	2	389
6 技術等に関する研究開発	66	103	19	9	0	9	16	50	0	169
7 設備投資・既存事業拡大	38	111	19	3	4	13	12	60	0	149
8 その他	24	92	15	6	3	14	13	40	1	116
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 新商品・サービスの既存市場への展開	26.8%	22.3%	14.1%	24.2%	11.8%	26.4%	16.4%	27.8%	8.3%	23.3%
2 新商品・サービスの新市場への展開	23.0%	17.4%	10.3%	21.2%	17.1%	23.7%	12.2%	19.9%	25.0%	18.6%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	15.1%	9.4%	8.4%	12.1%	15.8%	15.0%	6.9%	8.1%	8.3%	10.7%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	9.9%	3.0%	1.5%	6.1%	3.9%	3.9%	3.0%	3.0%	16.7%	4.5%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	9.9%	15.4%	9.2%	16.7%	9.2%	19.5%	17.4%	16.6%	16.7%	14.2%
6 技術等に関する研究開発	11.1%	4.8%	4.2%	13.6%	0.0%	2.7%	5.3%	5.5%	0.0%	6.2%
7 設備投資・既存事業拡大	6.4%	5.2%	4.2%	4.5%	5.3%	3.9%	3.9%	6.6%	0.0%	5.4%
8 その他	4.0%	4.3%	3.3%	9.1%	3.9%	4.2%	4.3%	4.4%	8.3%	4.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	8	26	6	3	0	4	2	11	0	34
2 新商品・サービスの新市場への展開	8	16	3	1	1	3	2	6	0	24
3 既存商品・サービスの新市場への展開	6	12	2	1	2	2	1	4	0	18
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	5	2	0	1	0	0	0	1	0	7
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	6	15	4	0	0	3	3	5	0	21
6 技術等に関する研究開発	8	6	0	1	0	0	1	4	0	14
7 設備投資・既存事業拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 その他	1	11	1	0	2	1	1	6	0	12
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 新商品・サービスの既存市場への展開	21.6%	25.0%	30.0%	60.0%	0.0%	30.8%	15.4%	22.9%	#DIV/0!	24.1%
2 新商品・サービスの新市場への展開	21.6%	15.4%	15.0%	20.0%	20.0%	23.1%	15.4%	12.5%	#DIV/0!	17.0%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	16.2%	11.5%	10.0%	20.0%	40.0%	15.4%	7.7%	8.3%	#DIV/0!	12.8%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	13.5%	1.9%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	#DIV/0!	5.0%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	16.2%	14.4%	20.0%	0.0%	0.0%	23.1%	23.1%	10.4%	#DIV/0!	14.9%
6 技術等に関する研究開発	21.6%	5.8%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	7.7%	8.3%	#DIV/0!	9.9%
7 設備投資・既存事業拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
8 その他	2.7%	10.6%	5.0%	0.0%	40.0%	7.7%	7.7%	12.5%	#DIV/0!	8.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	11	38	10	1	0	9	2	16	0	49
2 新商品・サービスの新市場への展開	14	33	2	2	1	8	3	17	0	47
3 既存商品・サービスの新市場への展開	6	17	3	1	1	6	0	6	0	23
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	1	10	1	1	2	2	1	3	0	11
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	1	27	7	1	1	7	3	8	0	28
6 技術等に関する研究開発	3	11	6	1	0	0	1	3	0	14
7 設備投資・既存事業拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 その他	2	17	4	2	0	1	1	9	0	19
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 新商品・サービスの既存市場への展開	28.2%	19.9%	17.9%	12.5%	0.0%	27.3%	12.5%	21.6%	#DIV/0!	21.3%
2 新商品・サービスの新市場への展開	35.9%	17.3%	3.6%	25.0%	25.0%	24.2%	18.8%	23.0%	#DIV/0!	20.4%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	15.4%	8.9%	5.4%	12.5%	25.0%	18.2%	0.0%	8.1%	#DIV/0!	10.0%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	2.6%	5.2%	1.8%	12.5%	50.0%	6.1%	6.3%	4.1%	#DIV/0!	4.8%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	2.6%	14.1%	12.5%	12.5%	25.0%	21.2%	18.8%	10.8%	#DIV/0!	12.2%
6 技術等に関する研究開発	7.7%	5.8%	10.7%	12.5%	0.0%	0.0%	6.3%	4.1%	#DIV/0!	6.1%
7 設備投資・既存事業拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
8 その他	5.1%	8.9%	7.1%	25.0%	0.0%	3.0%	6.3%	12.2%	#DIV/0!	8.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	80	138	14	6	3	29	26	60	0	218
2 新商品・サービスの新市場への展開	62	105	7	6	7	26	13	46	0	167
3 既存商品・サービスの新市場への展開	37	58	14	3	4	15	7	15	0	95
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	28	17	2	1	1	3	2	7	1	45
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	30	83	4	8	3	16	18	34	0	113
6 技術等に関する研究開発	35	20	1	1	0	0	6	12	0	55
7 設備投資・既存事業拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 その他	20	54	7	4	1	11	9	22	0	74
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 新商品・サービスの既存市場への展開	28.0%	23.2%	17.5%	19.4%	8.6%	28.7%	22.2%	26.0%	0.0%	24.7%
2 新商品・サービスの新市場への展開	21.7%	17.6%	8.8%	19.4%	20.0%	25.7%	11.1%	19.9%	0.0%	18.9%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	12.9%	9.7%	17.5%	9.7%	11.4%	14.9%	6.0%	6.5%	0.0%	10.8%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	9.8%	2.9%	2.5%	3.2%	2.9%	3.0%	1.7%	3.0%	100.0%	5.1%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	10.5%	13.9%	5.0%	25.8%	8.6%	15.8%	15.4%	14.7%	0.0%	12.8%
6 技術等に関する研究開発	12.2%	3.4%	1.3%	3.2%	0.0%	0.0%	5.1%	5.2%	0.0%	6.2%
7 設備投資・既存事業拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
8 その他	7.0%	9.1%	8.8%	12.9%	2.9%	10.9%	7.7%	9.5%	0.0%	8.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	42	240	29	5	4	36	17	149	0	282
2 新商品・サービスの新市場への展開	34	188	29	2	4	37	16	99	1	222
3 既存商品・サービスの新市場への展開	30	93	13	1	2	26	9	41	1	123
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	21	33	4	1	0	8	6	13	1	54
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	16	165	22	2	3	32	25	80	1	181
6 技術等に関する研究開発	16	52	9	6	0	7	5	25	0	68
7 設備投資・既存事業拡大	32	102	19	3	2	11	12	55	0	134
8 その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 新商品・サービスの既存市場への展開	22.8%	22.7%	11.6%	29.4%	16.7%	22.8%	12.9%	31.6%	0.0%	22.7%
2 新商品・サービスの新市場への展開	18.5%	17.8%	11.6%	11.8%	16.7%	23.4%	12.1%	21.0%	16.7%	17.9%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	16.3%	8.8%	5.2%	5.9%	8.3%	16.5%	6.8%	8.7%	16.7%	9.9%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	11.4%	3.1%	1.6%	5.9%	0.0%	5.1%	4.5%	2.8%	16.7%	4.3%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	8.7%	15.6%	8.8%	11.8%	12.5%	20.3%	18.9%	16.9%	16.7%	14.6%
6 技術等に関する研究開発	8.7%	4.9%	3.6%	35.3%	0.0%	4.4%	3.8%	5.3%	0.0%	5.5%
7 設備投資・既存事業拡大	17.4%	9.6%	7.6%	17.6%	8.3%	7.0%	9.1%	11.7%	0.0%	10.8%
8 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	11	19	1	0	0	4	3	10	1	30
2 新商品・サービスの新市場への展開	15	22	5	2	0	2	3	8	2	37
3 既存商品・サービスの新市場への展開	7	15	4	1	2	0	2	6	0	22
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	3	3	0	0	0	0	0	3	0	6
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	4	29	4	0	0	4	4	16	1	33
6 技術等に関する研究開発	4	10	1	0	0	2	3	4	0	14
7 設備投資・既存事業拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 その他	1	10	3	0	0	1	2	3	1	11
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 新商品・サービスの既存市場への展開	34.4%	14.1%	3.1%	0.0%	0.0%	26.7%	17.6%	16.9%	20.0%	18.0%
2 新商品・サービスの新市場への展開	46.9%	16.3%	15.6%	66.7%	0.0%	13.3%	17.6%	13.6%	40.0%	22.2%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	21.9%	11.1%	12.5%	33.3%	50.0%	0.0%	11.8%	10.2%	0.0%	13.2%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	9.4%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%	0.0%	3.6%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	12.5%	21.5%	12.5%	0.0%	0.0%	26.7%	23.5%	27.1%	20.0%	19.8%
6 技術等に関する研究開発	12.5%	7.4%	3.1%	0.0%	0.0%	13.3%	17.6%	6.8%	0.0%	8.4%
7 設備投資・既存事業拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
8 その他	3.1%	7.4%	9.4%	0.0%	0.0%	6.7%	11.8%	5.1%	20.0%	6.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

	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	その他	合計
1 新商品・サービスの既存市場への展開	8	18	4	1	2	6	0	5	0	26
2 新商品・サービスの新市場への展開	4	9	1	1	0	3	0	4	0	13
3 既存商品・サービスの新市場への展開	4	8	2	1	1	1	2	1	0	12
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	2	11	1	0	0	3	0	7	0	13
6 技術等に関する研究開発	0	4	2	0	0	0	0	2	0	4
7 設備投資・既存事業拡大	6	9	0	0	2	2	0	5	0	15
8 その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 新商品・サービスの既存市場への展開	44.4%	28.1%	23.5%	50.0%	50.0%	46.2%	0.0%	26.3%	#DIV/0!	31.7%
2 新商品・サービスの新市場への展開	22.2%	14.1%	5.9%	50.0%	0.0%	23.1%	0.0%	21.1%	#DIV/0!	15.9%
3 既存商品・サービスの新市場への展開	22.2%	12.5%	11.8%	50.0%	25.0%	7.7%	22.2%	5.3%	#DIV/0!	14.6%
4 既存商品の生産方式を変更または新規導入	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.2%
5 既存商品・サービスの新たな提供方法を導入	11.1%	17.2%	5.9%	0.0%	0.0%	23.1%	0.0%	36.8%	#DIV/0!	15.9%
6 技術等に関する研究開発	0.0%	6.3%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%	#DIV/0!	4.9%
7 設備投資・既存事業拡大	33.3%	14.1%	0.0%	0.0%	50.0%	15.4%	0.0%	26.3%	#DIV/0!	18.3%
8 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

no	同友会	業種	記述内容
1	滋賀	【流通業】	クラウド化、セキュリティー商材の強化（昨年度(2021年1が月から12月）の方針でした。コロナ禍のによりお客様のニーズが先行しました）
2	滋賀	【製造業】	地味な改善活動
3	滋賀	【専門家・士業】	社員のリモートワークに対する準備
4	滋賀	【物流業】	作業方式の改善（3密回避）効率化
5	滋賀	【建設業】	積極的なオンライン化
6	滋賀	【物流業】	新たなコスト削減に取り組んでいる
7	滋賀	【専門家・士業】	M &Aの模索
8	滋賀	【金融・保険】保険業	WEB商談
9	滋賀	【金融・保険】保険業	新規開拓
10	滋賀	【専門家・士業】	オンライン対応
11	京都	【製造業】	インターネットの活用
12	京都	【専門家・士業】	ZoomやWebexを利用したリモート教室の実施
13	京都	【専門家・士業】	勤務シフトの変更
14	京都	【不動産】	営業担当者の増員
15	京都	【金融・保険】保険業	新しい営業ツールの採用
16	京都	【製造業】	同業他社や異業種との連携、情報交換の場を設ける
17	京都	【金融・保険】保険業	14の回答と同じです。
18	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	HP拡充による新規顧客獲得
19	京都	【飲食店】料亭、バー	新規事業
20	京都	【教育・学習支援】	感染防止策の徹底により、利用者に安心してもらう。密にならないような座席配置。
21	京都	【専門家・士業】	技術の強化
22	京都	【専門家・士業】	共創環境の強化
23	京都	【専門家・士業】	リモートワーク。
24	大阪	【専門家・士業】	換気を徹底しコロナ禍で活動しリーダーシップをとっている
25	大阪	【製造業】	DX
26	大阪	【専門家・士業】	潜在的な新規顧客の開拓と社内構造の再構築
27	大阪	【流通業】	営業所統合、就業規則の改訂
28	大阪	【建設業】	公共工事に参入予定・賃貸物件の確保
29	大阪	【専門家・士業】	助成金、補助金、融資のお手伝い
30	大阪	【建設業】	以前から取引があった建築会社（商業施設中心）との業務委託契約
31	大阪	【流通業】	勤務体制の見直し
32	大阪	【製造業】	M&A
33	大阪	【専門家・士業】	価格改定、採用
34	大阪	【建設業】	働き方改革による就業規則作成。人材採用。幹部社員育成。
35	大阪	【専門家・士業】	教育の強化
36	大阪	【専門家・士業】	業界経験のある中途社員の採用。
37	大阪	【専門家・士業】	Youtube
38	大阪	【専門家・士業】	在宅勤務の実施による、社内の情報伝達や収集方法の改善。ZOOMを活用した商談および知識の収集活動。
39	大阪	【製造業】	固定費削減
40	大阪	【専門家・士業】	既存商品・サービスの深掘り
41	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク
42	大阪	【専門家・士業】	働き方改革
43	大阪	【専門家・士業】	経費節減のために事務所のクラウド化
44	大阪	【製造業】	営業の充実
45	大阪	【製造業】	ホームページをリニューアル
46	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク
47	大阪	【建設業】	在宅勤務対応
48	大阪	【製造業】	人員調整
49	大阪	【建設業】	取引先をふやす
50	大阪	【専門家・士業】	テレワーク等の推進
51	大阪	【製造業】	特にHPの広告に注力している。
52	大阪	【金融・保険】保険業	オンラインによる営業
53	大阪	【製造業】	手元資金を厚めに持つ
54	大阪	【医療・福祉】	農業
55	大阪	【医療・福祉】	事業所内感染予防、健康管理
56	大阪	【製造業】	BtoC
57	大阪	【製造業】	優良既存顧客との関係強化（予定案件を先に発注してもらうなど）不良顧客との関係整理
58	大阪	【専門家・士業】	会社の中の基本となるもののベース化
59	大阪	【製造業】	ITの導入
60	大阪	【専門家・士業】	業務スタイル変更
61	大阪	【流通業】	SNS発信
62	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク

63	大阪	【専門家・士業】	Web開発の技術習得
64	大阪	【金融・保険】保険業	WEBによる営業活動
65	大阪	【医療・福祉】	広告宣伝費の変更
66	大阪	【専門家・士業】	施設運営
67	大阪	【製造業】	ホームページリニューアル
68	大阪	【流通業】	営業技術力の強化
69	大阪	【専門家・士業】	同友会に入会
70	大阪	【専門家・士業】	従業員の健康
71	大阪	【専門家・士業】	コロナ下でのイベントなどの人の集め方
72	兵庫	【不動産】	既存店舗が繁栄するための、安心・安全な環境造り。
73	兵庫	【製造業】	営業活動が難しい中ではあるが、なるべく客先への訪問営業をしていいる。
74	兵庫	【専門家・士業】	新規開拓
75	兵庫	【建設業】	会社情報、商品の情報発信力の強化
76	兵庫	【専門家・士業】	SNSの強化、メディア（ラジオ等）に積極的にPRする等です。
77	兵庫	【製造業】	売上や利益確保（増大）という視点ではなく、教育・習熟度テストのオンライン化
78	兵庫	【流通業】	労働時間の削減　有給休暇の取得促進
79	兵庫	【専門家・士業】	広告宣伝
80	兵庫	【飲食店】一般飲食店	従業員や取引先、顧客の選別
81	兵庫	【専門家・士業】	既存サービスの強化
82	兵庫	【専門家・士業】	健康管理
83	兵庫	【専門家・士業】	在宅ワークでも事務所ワークに劣らない機器の充実
84	兵庫	【建設業】	企業価値の向上
85	兵庫	【建設業】	働き方の改革
86	兵庫	【専門家・士業】	人材育成
87	兵庫	【専門家・士業】	生産性の向上
88	兵庫	【建設業】	民間工事の受注。
89	兵庫	【専門家・士業】	オンライン相談の実施
90	兵庫	【建設業】	テレワークの浸透
91	兵庫	【飲食店】一般飲食店	広報宣伝、販売力の強化
92	兵庫	【飲食店】一般飲食店	日本一周の旅
93	兵庫	【流通業】	経営指針発表。社内研修
94	兵庫	【専門家・士業】	事前確認期間としての登録
95	兵庫	【専門家・士業】	IT及びテレワーク対応
96	兵庫	【専門家・士業】	オフィスレス
97	兵庫	【物流業】	新たな事業の創出
98	兵庫	【金融・保険】保険業	コロナ禍であるからこそ高まるニーズのに合わせた商品展開
99	兵庫	【製造業】	SNSによる広報活動
100	兵庫	【製造業】	農業
101	兵庫	【流通業】	営業日の変更
102	兵庫	【建設業】	営業の取りこぼしはないかを注意する、無駄を省く、出会いを大切にする。
103	兵庫	【医療・福祉】	リモートの活用
104	兵庫	【製造業】	既存商品のコミュニケーション変更
105	兵庫	【教育・学習支援】	WEBマーケティングの見直し、リブランディング
106	兵庫	【製造業】	顧客とのWEB会議の為の設備投資
107	兵庫	【金融・保険】保険業	商品説明の変化
108	兵庫	【専門家・士業】	わずかだが、本社移転での固定費削減
109	兵庫	【流通業】	研究開発のための人材確保
110	兵庫	【専門家・士業】	分社化することで、経営をスリムにした。
111	兵庫	【医療・福祉】	DX化
112	兵庫	【流通業】	DXの活用
113	兵庫	【専門家・士業】	新規事業展開を考え、職員を交えた新規企画チーム立ち上げ
114	兵庫	【専門家・士業】	IT化
115	兵庫	【製造業】	社内3S活動、教育、安全衛生活動の強化、組織力の強化
116	兵庫	【不動産】	ホームページの更新
117	兵庫	【医療・福祉】	感染予防対策の強化
118	奈良	【建設業】	SNS、オンラインを使って
119	奈良	【専門家・士業】	効率化と付加価値商品の開発
120	奈良	【流通業】	営業力強化とパートの組織化
121	奈良	【専門家・士業】	新規顧客の獲得
122	奈良	【製造業】	中小機構から支援を受けたり、奈良ブランド開発支援事業に携わるなどして、新しい取引先にの獲得を目指す
123	奈良	【専門家・士業】	経営理念・計画の策定
124	和歌山	【金融・保険】保険業	来店者に対しての安全対策と従業員の安全対策
125	和歌山	【金融・保険】保険業	デジタル化

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【建設業】	建物外観（屋根・壁・ベランダ他）の点検とメンテナンスを行う　ドローン操作資格の取得により屋根点検を行う
2	滋賀	【不動産】	対面の接客からWEB接客に対応。
3	滋賀	【情報通信業】	インターネット回線などを活用した商品の提供
4	滋賀	【製造業】	新商品開発から既存商品の拡販に軸足を移す。新商品開発は経費がかさむので
5	滋賀	【製造業】	新しいシステムの導入
6	滋賀	【専門家・士業】	雇用調整助成金の請求・指導など
7	滋賀	【建設業】	・非対面でのコミュニケーション ・快適な温湿度を担保する住環境計画
8	滋賀	【専門家・士業】	営業所の開設（2か所）
9	滋賀	【専門家・士業】	DX化
10	滋賀	【専門家・士業】	自動化
11	滋賀	【製造業】	サーキュラーエコノミーについて国内でも意識が高まって、廃プラスチックの輸出をしていた排出事業者から、国内循環している弊社への 相談が増えており、これら実現への研究も含め取り組みを強めている。
12	滋賀	【専門家・士業】	経営体制の見直し
13	滋賀	【専門家・士業】	オンラインシステムの導入
14	滋賀	【製造業】	既存技術を生かして、BtoCへの販路開発。 新規重要顧客の開拓
15	滋賀	【製造業】	ロボットの活用を拡大
16	滋賀	【専門家・士業】	顧問先の会計データのチェックにあたり直接訪問をしていた先のうち一部はリモートにて実施するようにした。
17	滋賀	【専門家・士業】	自転車ガイドツアーの立ち上げ
18	滋賀	【製造業】	通販
19	滋賀	【流通業】	テレワークのインフラ整備。
20	滋賀	【流通業】	農業分野
21	滋賀	【建設業】	タイルを使用した新商品の開発。新しい施工方法の確立。
22	滋賀	【製造業】	お客様とのやり取り、発信の方法、WEB広告の出し方、従来技術でも自動機を導入できるところなど、少しづつ改善
23	滋賀	【医療・福祉】	事業拡大
24	滋賀	【製造業】	大学との共同研究
25	滋賀	【流通業】	他社との技術料の差を弊社ウエブサイトの充実を通して知ってもらう。
26	滋賀	【建設業】	webなどを利用したサービス展開
27	滋賀	【流通業】	SNSでの発信
28	滋賀	【流通業】	新商品、既存商品を滋賀の特産品として百貨店の催事販売等に出店した
29	滋賀	【金融・保険】保険業	ウェブ集客を視野にいれたホームページを2つ開設。今後新規問い合わせも増やすためにウェブを動かす。
30	滋賀	【製造業】	インターネット上に店舗を新設した。ホームページをリニューアルした。
31	滋賀	【専門家・士業】	社内重要情報、パスワード等のクラウド化など
32	滋賀	【製造業】	食品加工機械の製造販売、展示会への出品
33	滋賀	【製造業】	WEBでの営業提案。
34	滋賀	【物流業】	最盛期における作業の中で、密状態を回避すべくスペースの拡充や作業方式の改善を行った。
35	滋賀	【情報通信業】	ネットを活用した販路開拓
36	滋賀	【製造業】	工場新築
37	滋賀	【建設業】	補助金を活用しつつ、会社HPのリニューアル、オンライン打合せの仕組み作り、等。
38	滋賀	【製造業】	海外展開
39	滋賀	【製造業】	新商品の開発、販売
40	滋賀	【流通業】	コインランドリー事業の出店、不動産賃貸事業の不動産買い入れ、太陽光発電事業の新規物件
41	滋賀	【金融・保険】保険業	Webによるプレゼンの確立。
42	滋賀	【専門家・士業】	新しいデリバリー、ポスティング
43	滋賀	【流通業】	学校教育支援事業の開始
44	滋賀	【流通業】	本業以外の業種へ投資
45	滋賀	【専門家・士業】	新サービス・メニューの設定 PCの増設、ネットワーク環境の構築 社内委員会の設置
46	滋賀	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト　デリバリー　オンラインウエディングにパーティ
47	滋賀	【製造業】	より短納期に対応できる仕組み作り。新市場である半導体製造装置、特装車部品、インテリア関係部品などの開拓。事業再構築補助金。
48	滋賀	【専門家・士業】	グループ会社を設立し新規事業を起業した。
49	滋賀	【製造業】	新サービスを新分野へ提供
50	滋賀	【医療・福祉】	新事業の開始
51	滋賀	【製造業】	お客様の形が変わるので、売上減少に対しての歯止め、新商品による既存市場、新市場への展開を図っている。
52	滋賀	【物流業】	新規顧客の獲得の為の営業。顧客への原価低減提案。
53	滋賀	【飲食店】一般飲食店	2020年春　今までしていなかったお弁当の販売を行った

no	Q3_1	業種名	記述内容
54	滋賀	【製造業】	キャンプ商品の展開
55	滋賀	【専門家・士業】	★沖縄支社の開設、官需案件の取り込み
56	滋賀	【製造業】	省エネ　高効率化
57	滋賀	【物流業】	毎日の輸送ルートの見直し
58	滋賀	【専門家・士業】	企業秘密
59	滋賀	【製造業】	アルミフレームの組立のノウハウを利用しオリジナル品の政策
60	滋賀	【流通業】	ECサイトの設立に向けて取り組みを開始している。
61	滋賀	【建設業】	竹を原料とした製品化を実現により、販路を模索している。
62	滋賀	【製造業】	ECサイトでの販売強化
63	滋賀	【製造業】	柔道生地を使って、介護・救護用の担架のアイデア・開発。 車椅子の方のサポーターの開発。
64	滋賀	【金融・保険】保険業	WEB商談
65	滋賀	【製造業】	配達を手間を抑えて効率的な作業を実施することとしたが、安全性に支障がでたため、安全に作業するのに最小限必要な人数も把握し、その範囲で作業を実施するように変えた。その結果、お客様との会話も増えて、販売金額が増加した。
66	滋賀	【専門家・士業】	伝統工芸の海外展開を目指して、越境ECサイトを構築し、集客を行うための仕組みを構築中です。
67	滋賀	【製造業】	自動化、多能工
68	滋賀	【専門家・士業】	オンライン経営塾の製作。
69	滋賀	【製造業】	新規設備導入、社員教育（セミナー、勉強会の開催）
70	滋賀	【専門家・士業】	他事業への参入を計画中です。
71	滋賀	【専門家・士業】	入会、契約締結、お見合い、お客様サポートを一貫してオンライン対応
72	滋賀	【医療・福祉】	現行事業が、新規事業
73	京都	【専門家・士業】	同行援護のサービスを追加指定申請中
74	京都	【建設業】	コロナ後の飲食業界の変化に対応していくために、レンタルキッチン及びゴーストキッチン事業への進出を図る。
75	京都	【製造業】	LP作成、YOUTUBE投稿、HPの見直し
76	京都	【建設業】	空調設備等　換気及び空気清浄システム
77	京都	【製造業】	新規設備の導入と特殊刃物の採用
78	京都	【製造業】	現在試用期間中。今年度中に新たなソフトウエアの導入を完了したい。主力商品の生産性を高め、生じた時間コストを新分野にも展開していく計画。
79	京都	【建設業】	古民家再生事業に取り組んでいる。
80	京都	【建設業】	非接触型ツールの提案による、受注増
81	京都	【製造業】	端材利用の目玉商品製作
82	京都	【建設業】	新規店舗の出店
83	京都	【金融・保険】保険業	未開拓マーケットへの参入挑戦
84	京都	【不動産】	ITを利用した集客
85	京都	【流通業】	BtoBのECサイトを構築しコンビニ等への新規営業力を高めた
86	京都	【製造業】	補助金での機械導入
87	京都	【不動産】	住宅分譲の商品にリモートワーク室などを確立したい
88	京都	【専門家・士業】	付加価値UPのため、映像を活用する。
89	京都	【専門家・士業】	BCP強化
90	京都	【製造業】	ブランディング＋Web＋LINE公式アカウントでのマルチメディアでの広報サービス
91	京都	【金融・保険】保険業	売上は下がる可能性もあり（解約・一時中断）、その時に備えた準備を行いたい。
92	京都	【不動産】	不動産コンサルティングの強化、発信
93	京都	【金融・保険】保険業	YouTube配信やDXに向けたIT機器の買い替え
94	京都	【専門家・士業】	弊社はFAXDMを配信できる仕組みを持っており、これまではお客様の売上向上・集客向上に活用してきたが、コロナの影響で既存顧客からの定期案件がなくなった昨年5月から自社のFAXDMを配信し始めた。内容は5年前から提供してきたサービスである「小規模事業者持続化補助金」の申請代行の案内です。本補助金は販促に特化した補助金であるため、繋がって採択されれば弊社の広報物制作に直結する。この取組みで2020年5月～12月で新規顧客30社ほど繋がった。などなど
95	京都	【建設業】	事業用地確保
96	京都	【建設業】	顧客との接点をデジタルを活用して持ちたい、アプリ、タブレット
97	京都	【専門家・士業】	未来創造プロジェクトの開始、働く人のよろず相談窓口の開始、京都えびす大学をリアル開催からZoom開催へ切替、京都えびす大学のリニューアルへ向けた新規事業構想の準備
98	京都	【流通業】	知名度の高い商品を新規見込み客にアピールするための資料送付やテレアポからの訪問をコンスタントに行う。
99	京都	【金融・保険】保険業	総合コンサルティング会社の設立
100	京都	【製造業】	看板製作から広告媒体（デジタルサイネージ）の設置運営・管理
101	京都	【流通業】	リモートワークの影響で下がった、単身用向け商材を補填するために、ファミリー用、高級家具などの仕入れ、販売を強化する
102	京都	【建設業】	ホームページにおいて、アピールポイントを充実させる
103	京都	【製造業】	採用　　新工場建設
104	京都	【専門家・士業】	ネットでの相談業務の導入
105	京都	【流通業】	テイクアウト店

no	Q3_1	業種名	記述内容
106	京都	【製造業】	オンラインデータ管理
107	京都	【建設業】	新商品の開発が進み、市場への展開を具体化
108	京都	【建設業】	新規事業の組み立て。 役所との話し合い
109	京都	【製造業】	CFの活用
110	京都	【専門家・士業】	売上・利益激減事業所やこの先の不安を持つ事業所に対してどんな逆境でも食べていける道をつくっておくことができる新商品の提案。 金融庁商品5000のうち99%が赤字という時代に高利息をしっかり取れる、適格機関投資家管理の社債と節税対策提案。
111	京都	【製造業】	ネットを利用しSEO対策を強化
112	京都	【建設業】	事業協同組合の設立申請を進めています。
113	京都	【流通業】	ネット販売の強化
114	京都	【専門家・士業】	新事業立ち上げ。営業マン、ヘッドハンティング。営業所建替え。
115	京都	【流通業】	廃業意向を企業の事業内容を調べて伸びそうな部門だけを事業譲渡していただきました。M＆Aでないのは雇用責任までは負いたくないためです。
116	京都	【製造業】	売り方　営業活動の方向の変化
117	京都	【専門家・士業】	町歩き観光ガイド
118	京都	【建設業】	新たな取り組みとして、工場から出る端材を有効活用するため、端材を使って木工小物製品を作成して、地域から会社の事業内容を発信をしている。
119	京都	【製造業】	新規にものづくりを始める人に、自社に興味を持って頂ける商品開発・自社を見つけてもらえるWebページ作成　等　アフターコロナを見据えた取り組みに力を入れている
120	京都	【不動産】	リモート営業の為の機器導入
121	京都	【流通業】	業務用専用販売から一般消費者向け販売への市場開拓。
122	京都	【製造業】	新商品開発で、今までとは違った市場への進出
123	京都	【製造業】	3Dプリンターによる造形製品の小売販売
124	京都	【専門家・士業】	ルーターやUTMなど、テレワーク用機器の販売に注力
125	京都	【専門家・士業】	ホール、会館が使えないので、野外でできるドライブインシアターを広げてきました。学校での上映会も、この一年学校行事のすべてが中止になった中で、何か思い出作りをしたいということで映画上映に取り組んだ学校がいくつかありました。一堂に集まることはできないので、クラス単位でオンラインで映画を見るなどの新たな鑑賞方法も考案しました。
126	京都	【専門家・士業】	ネットワークを利用して講義を行う。
127	京都	【流通業】	ホームページによる情報発信を充実させて新規顧客獲得に取り組むと共に、ライン公式アカウントを使っての情報発信を実施する。
128	京都	【製造業】	ターゲットニーズの把握
129	京都	【専門家・士業】	書籍出版によって新サービスの認知と告知
130	京都	【専門家・士業】	ドライバーサイトを立ち上げる企画を進行中。市場を関西エリアに広げる予定。サイト立ち上げは来年以降
131	京都	【建設業】	学校教育改革に伴うSTEAM教育事業への取り組み。
132	京都	【製造業】	特許商品の拡販
133	京都	【金融・保険】保険業	顧客に対するフォロー、囲い込み、新たなマーケット開拓、人員拡大
134	京都	【専門家・士業】	付帯工事取り込み
135	京都	【流通業】	以前からオファーをかけていた者を採用ができ、これまでに取り組めていなかった分野（鉄スクラップ業界）に新たな設備の提案（レアメタルの回収）を行っている。また、ダム建設分野へ商品の供給
136	京都	【流通業】	障害者スポーツ事業の立上げ
137	京都	【流通業】	既存の仕入先の商品の洗い出し、複数商品の組み合わせによるターゲットの開拓、提案
138	京都	【物流業】	ターゲットの分散
139	京都	【建設業】	抗ウイルス　抗菌コーティング事業
140	京都	【専門家・士業】	一部リモートワークを取り入れ、勤務シフトを変更して事務所内の勤務人数を調整（少なく）した。
141	京都	【建設業】	接客方法、コロナ対象の商品
142	京都	【製造業】	新商品の開発
143	京都	【製造業】	新商品開発
144	京都	【建設業】	新型コロナに負けない、安全率を高める建築環境の研究
145	京都	【建設業】	愛犬家の住宅改修の提案を行う。
146	京都	【製造業】	コロナ禍対応製品の製作販売を実施。
147	京都	【不動産】	社内体制の刷新と社員の交代
148	京都	【不動産】	ドローンスクールを開校して新たな収益源の確保を目指す。
149	京都	【医療・福祉】	Cafe’事業を開始
150	京都	【飲食店】一般飲食店	販売チャネルの開発
151	京都	【金融・保険】保険業	リモート関係
152	京都	【専門家・士業】	非接触型のボタンや音声で目的階へ行けるプログラムを開発、販売設置も行いました。
153	京都	【専門家・士業】	新規新築マンションの建設
154	京都	【専門家・士業】	ネット発信、オンライン相談などの開始
155	京都	【流通業】	オンライン商談を含めて、顧客プロセスの変革
156	京都	【専門家・士業】	新しい薬剤や商品を取り入れ、使い方やそれに伴う技術の勉強会を設けてお客様に提供できる体制を整えた

no	Q3_1	業種名	記述内容
157	京都	【流通業】	テレワーク導入による関連商品の販売及び自社対策
158	京都	【製造業】	同業他社との連携によって、見積や受注の規模を拡大し分散することで、受注量安定を図る（閑散時期をなくしていく）
159	京都	【専門家・士業】	新規出店　収益物件購入
160	京都	【金融・保険】保険業	20の回答と同じです。
161	京都	【製造業】	デジタル化
162	京都	【専門家・士業】	大型展示会への出展、代理店販売網拡大の準備。
163	京都	【専門家・士業】	動画撮影配信
164	京都	【飲食店】宿泊業	ECサイト
165	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	SEO対策　ネット広告
166	京都	【流通業】	地域活性化のサービス
167	京都	【製造業】	着物以外の新商品
168	京都	【専門家・士業】	感染症対策除染チーム設立（ノロウイルス・コロナウイルス・鳥インフルエンザ等）研究所施設の殺菌作業等
169	京都	【建設業】	菓子製造業へ進出
170	京都	【専門家・士業】	お客様の手元で写真をとった時点で自動で会計処理がされる仕組みを導入したい
171	京都	【流通業】	店頭販売（小売）を開始
172	京都	【飲食店】料亭、バー	昼がメインの飲食業
173	京都	【物流業】	新規訪問が難しい状況のなので、広告媒体を使っての宣伝及びHPの全面リニュアル。
174	京都	【建設業】	新しいCADシステム導入、事業管理ツールで社内に周知、メンテナンス事業の拡張
175	京都	【教育・学習支援】	23に同じ
176	京都	【物流業】	既存の事業の集客をするために、違う方法で人が集まる居場所づくりを来年4月に向け行動しています
177	京都	【医療・福祉】	給料増加
178	京都	【専門家・士業】	プロによるリーフレット、名刺作成で気軽にアクセスオープンに。ホームページリニューアル、全国誌掲載広告、設備投資、ネットショップ作成中
179	京都	【医療・福祉】	他業種事業立ち上げ
180	京都	【流通業】	オンライン、スーパー卸、商業施設移設型出店販売
181	京都	【製造業】	新製品開発で新規市場を開拓すること（現在進行中）。
182	京都	【製造業】	新規技術を確立し、設備を製作中。
183	京都	【専門家・士業】	既存システムの変更による生産性向上 提供品目の増加
184	京都	【専門家・士業】	在宅ワーク
185	京都	【製造業】	高齢者の方が楽しんで買い物ができる場所と商品の提供と、外出ができない際の御用聞きサービス。病気などによる身体的変化があった場合にお手持ちの服をリフォームするサービス。問い合わせが増えてきたレディースのオーダーの展開。取り扱いをしていなかった素材でのカジュアル服の提案。
186	京都	【専門家・士業】	共創環境の強化/動画コンテンツに対応できる知識とスキルの習得
187	京都	【専門家・士業】	リモートワーク。
188	京都	【医療・福祉】	利用者の働く場である喫茶店の店舗を改修し、広く働きやすい場所にかえた。
189	京都	【建設業】	コロナの影響の少ないお客様への営業　補助金に該当する分野の工事受注
190	京都	【物流業】	新分野「食」に関する配送業務を事業拡大。
191	京都	【専門家・士業】	中高生向けのアカデミーの新規開発
192	京都	【製造業】	生産性向上のための投資
193	京都	【製造業】	製造工程における人的労働の軽減になる、機械設備の導入。
194	京都	【流通業】	ブランディング、新商品販売
195	京都	【専門家・士業】	SNSを使った販路開拓
196	京都	【専門家・士業】	新業態での店舗を出店すること
197	京都	【流通業】	煙火事業の拡大（企業や自治体への営業と新規エリアでの進出）及びEC事業
198	京都	【専門家・士業】	新しいメニュー、価格見直し、コンサルにはいっていただいて撮影技術の向上、SNSでの営業のやりかたの変更など
199	大阪	【流通業】	インターネット販売
200	大阪	【建設業】	テレワーク環境構築、IT補助金など
201	大阪	【製造業】	BtoC見据えたECサイトの構築
202	大阪	【製造業】	ユーザーに直接アプローチする校正時期通知サービス
203	大阪	【製造業】	自社製品をダイレクトに消費者に販売すること。海外の市場を開拓すること。
204	大阪	【製造業】	コロナ対象品で新たにできた販売ルートの深掘り
205	大阪	【製造業】	社内の生産体制を変更してきています
206	大阪	【流通業】	オフィス関連商材（事務機械以外）・コロナ関連商材の販売。特定市場への役務サービス。
207	大阪	【建設業】	お客様の土地と隣地を弊社が取得すみ、上にマンションを建設予定。お客様がサラリーマンのため、提案して少し時間がたつがなかなかOKが出ない。ダメな時はお客様の土地を弊社が買い取り、自社でマンションを施行・保管。
208	大阪	【製造業】	営業のリモート、集客のWEB強化
209	大阪	【流通業】	仕込み代行の強化
210	大阪	【専門家・士業】	コロナに負けるなを目標に子どもに役割を持たせ、強い子の育成に取り組んだ

no	Q3_1	業種名	記述内容
211	大阪	【製造業】	デジタル技術を活用したサービス開発
212	大阪	【製造業】	環境対応資材の提案
213	大阪	【流通業】	新商品の販売が少しづつ拡大
214	大阪	【製造業】	流通と組んで少量短納期での納入体制を構築、WEBセミナーを行って流通の営業マンを教
215	大阪	【製造業】	ネット販売
216	大阪	【専門家・士業】	商品開発への投資と販売方法の仕組みを確立させる。徹底したDX化を進め一人当たりの付加価値を向上させる。
217	大阪	【流通業】	コロナだからこそ必要とされる、商品開発・提案、就業規則・働き方見直し、評価制度導入検討、教育・増員
218	大阪	【専門家・士業】	クラウド化
219	大阪	【流通業】	アウトレットモールの活用
220	大阪	【製造業】	コロナ前にはメスをいられなかった部分などの改善。
221	大阪	【製造業】	食品添加物製造業の許可を利用して食品にも使える除菌剤の開発、販売。そのた商品も含めネット販売を始めた。
222	大阪	【流通業】	業界変化へ資格取得に伴う設備投資（設備と人材育成）、既存顧客への新しい資格でのアプローチ
223	大阪	【物流業】	新たな商材の取扱いなど
224	大阪	【製造業】	抗菌、抗ウイルス成形品の開発
225	大阪	【流通業】	ECサイトの立ち上げ
226	大阪	【流通業】	仲卸業者なので携われるなら生産と消費
227	大阪	【製造業】	品質と生産改善設備投資
228	大阪	【物流業】	既存の業界だけではなく、異業界にも弊社のサービスを提供、提案するチャレンジをしてい
229	大阪	【物流業】	生産方法の改善、設備投資
230	大阪	【製造業】	授業教材の配信サービス
231	大阪	【建設業】	DMのリストアップをして新カタログを送った
232	大阪	【製造業】	現在、web部門の人材募集中。
233	大阪	【医療・福祉】	自家で菌床製造を始め、原価を下げ、利益率をアップする。
234	大阪	【流通業】	新販路を開発中
235	大阪	【製造業】	省エネに対応した設備投資及び生産効率化を図る
236	大阪	【専門家・士業】	新商品により既存顧客、新規顧客への営業
237	大阪	【専門家・士業】	営業活動、システムサポートをほぼ全面的にテレワークに変更。
238	大阪	【流通業】	SNS発注強化
239	大阪	【建設業】	新規販売先の確保
240	大阪	【製造業】	動画を１４０本アップした
241	大阪	【製造業】	付加価値の高い既存商品えお新市場に売り込み
242	大阪	【流通業】	生産性の向上に寄与する取り組み。自動化による省力化、人件費の削減
243	大阪	【流通業】	他店のイベントに出店。
244	大阪	【専門家・士業】	ウェブによる相談体制・打ち合わせの増加
245	大阪	【製造業】	新製品（マスク含む)をテイクアウト市場へ推進
246	大阪	【製造業】	SNSやHP新設による知名度向上
247	大阪	【流通業】	BtoCのオリジナル商品を作成中で、第2期事業再構築補助金も申請予定
248	大阪	【専門家・士業】	IT化の推進
249	大阪	【製造業】	○新たな技術者の育成。○歩いても鍛えてもエネルギーを使う動きは、疲労物質をためてしまいます。いっぱいになって貯めるところが無くなると急に痛みや不調が発生します。ストレッチは筋力も付きながら疲労物質を運ぶ唯一のものなので、健康維持のためのストレッチ体操をユーチューブにアップしました。”筋肉矯正健康チャンネル”
250	大阪	【製造業】	不採算取引からの撤退
251	大阪	【流通業】	積載車導入
252	大阪	【専門家・士業】	潜在的な新規顧客の開拓と社内構造の再構築
253	大阪	【飲食店】一般飲食店	既存設備を利用してデリバリー専門のFCに加盟
254	大阪	【流通業】	ECサイトマーケティング
255	大阪	【製造業】	内省化比率の向上、ソフトウェア開発
256	大阪	【流通業】	ネット活用
257	大阪	【製造業】	集中生産
258	大阪	【製造業】	コロナ関連製品の開発。新規業界への参入を目的とした新製品の開発。関連団体への参
259	大阪	【製造業】	まだある工場内の空スペースを利用して組立加工を検討中。
260	大阪	【流通業】	拠点が近い営業所を集中しマンパワーの集中で営業力を上げる。働き方改革を実践し営業時間を含めての就業規則の改訂
261	大阪	【建設業】	プラントIOT
262	大阪	【建設業】	駐車場にアパートを建てる　公共工事に参入
263	大阪	【専門家・士業】	スマホ用のサイトの作成や動画で弊社のやっていることを見やすくし、集客を図る予定
264	大阪	【専門家・士業】	展示会運営業務から、展示会へ出展している出展者向けのサービスを展開。このコロナ禍で出展計画は立てたものの、他府県をまたぐ展示会場に社員を出張させられないというソリューションに応えられるよう出展ブースの代行運営業務を開始した。
265	大阪	【専門家・士業】	国外展開
266	大阪	【金融・保険】保険業	同業者の吸収合併

no	Q3_1	業種名	記述内容
267	大阪	【流通業】	これまでの市場とは異なる市場を開拓するため新たな手法の開発
268	大阪	【専門家・士業】	事務所面積の拡大
269	大阪	【製造業】	既存・新規顧客共に新商品の販売を強化している。
270	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク環境の整備
271	大阪	【製造業】	新商品開発
272	大阪	【建設業】	大手のエレベーター製造メーカーとの業務提携
273	大阪	【製造業】	キッチンカーの導入、クックチルの導入
274	大阪	【専門家・士業】	保守サービスのチームビューワの利用
275	大阪	【専門家・士業】	新商品の開発
276	大阪	【製造業】	事業構想大学院大学に後継者を入学させて学ばせている
277	大阪	【流通業】	提案力の強化
278	大阪	【医療・福祉】	SNSの活用
279	大阪	【流通業】	リモートでの顧客対応
280	大阪	【製造業】	ものづくり補助金を活用して設備を導入。パッケージの提案力向上やオリジナル紙製品の企画速度アップ。
281	大阪	【建設業】	新規事業の海外高度人材派遣を軌道にのせる。老朽設備の更新
282	大阪	【製造業】	紙を使ったチャック付き袋、スライダー付き袋を開発している。
283	大阪	【流通業】	コロナ対策商品の仕入販売
284	大阪	【製造業】	・WEBの活用で、販売プロセス(顧客とのやりとり)の見直しをした・新製品の開発と市場投入
285	大阪	【専門家・士業】	インターネットの活用する
286	大阪	【流通業】	ハードディスク、CD、FD、レントゲン等の紙以外の機密シュレッダーサービス
287	大阪	【製造業】	新エネルギー関係の試作における補助金が採択された
288	大阪	【建設業】	仕事の量にかかわらず月に職人1人分施工協力　定額でお支払いいただく
289	大阪	【専門家・士業】	オフィスを別に借りた
290	大阪	【製造業】	軽量化ニーズに対しての技術開発、BtoCへ向けた技術開発、生産と事務のIT 化
291	大阪	【製造業】	発電事業への転換
292	大阪	【製造業】	状況を見極めて適切な時期に適切な設備投資を考えています
293	大阪	【流通業】	テレワーク、フレックスタイム制の導入
294	大阪	【製造業】	コロナ関連商品の開発・販売
295	大阪	【専門家・士業】	WEB上での動画、VRを使った、顧客接点オンラインシステム。受発注システムも含む。
296	大阪	【建設業】	秘密
297	大阪	【製造業】	印刷機メーカーを買った
298	大阪	【製造業】	2022年度、関東工場が稼働
299	大阪	【流通業】	消費者と直結の対面販売ができるルートを開拓
300	大阪	【流通業】	従業員の健康管理（毎月のPCR検査など）。健康経営への取り組み。
301	大阪	【製造業】	webからの問い合わせ、受注を増やすため、ホームページのリニューアルを進めている。またマッチングサイトに登録し、新たな受注を増やすことを図る。（どちらも7月上旬スタート）
302	大阪	【流通業】	他社ではなかなかできないことに全社一丸となってチャレンジしました。
303	大阪	【流通業】	新商品開発、新市場の開拓
304	大阪	【専門家・士業】	清掃から衛生へシフトし衛生関連商品やサービス提供を開始した
305	大阪	【専門家・士業】	自社を広く存在を認知してもらうためのインターネット広告の掲出。ネット販売の確立。そのための商品開発。
306	大阪	【専門家・士業】	積極的な広報、既存顧客へのヒアリング強化
307	大阪	【製造業】	既存の市場での新規の融資、需要の開拓
308	大阪	【物流業】	産業廃棄物収集運搬
309	大阪	【製造業】	新規設備の導入
310	大阪	【製造業】	大阪府DX推進パートナー企業に選定され、DX推進に資する新製品の開発および既存製品のスマート化対応の推進
311	大阪	【専門家・士業】	物販の開始「越境EC等」
312	大阪	【教育・学習支援】	動画撮影、編集の勉強、オンラインスクールへのトライ
313	大阪	【製造業】	生産管理体制強化による生産リードタイム短縮と、在庫の圧縮
314	大阪	【専門家・士業】	顧問先企業の電子化への支援業務
315	大阪	【専門家・士業】	全社リモート体制　値上げ　サービス内容変更
316	大阪	【製造業】	新しい自社製品の開発
317	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍前から始めた新事業「灯家」照明コーディネートのリアル営業に取り組みたいがこの1年は難しかった。
318	大阪	【製造業】	テレワークの取組検討
319	大阪	【専門家・士業】	スイーツ商品開発と販路
320	大阪	【製造業】	新型機械導入、協力会社との連携
321	大阪	【流通業】	自社オリジナル商品のアイテム数を増やした
322	大阪	【製造業】	販売卸し事業を立ち上げた
323	大阪	【専門家・士業】	価格改定と新規採用
324	大阪	【医療・福祉】	職員の処遇、利用者対応のためのコロナ対策グッズや制度を作った

no	Q3_1	業種名	記述内容
325	大阪	【専門家・士業】	コロナ前より取り組んでいた「誰もがいつでもどこでも働くことができる環境の実現」の構想（中期ビジョン）が前倒しで進んでいる。顧客との打ち合わせなどがほぼすべてリモートで行うことが可能であり、時間やコストの効率化を図ることができている。
326	大阪	【専門家・士業】	企業及び個人のIT化へスキルアップの教育訓練
327	大阪	【製造業】	社内での内省化を進めている
328	大阪	【製造業】	自社ブランドの立ち上げと販売構造の仕組みづくり
329	大阪	【建設業】	働き方改革による就業規則作成。人材採用。幹部社員育成。不動産業参入。自社生産を目指す。
330	大阪	【専門家・士業】	教育（研修）
331	大阪	【流通業】	新規機械設置と新製品
332	大阪	【流通業】	釣り堀プロデュース
333	大阪	【製造業】	受注が落ち込んだ分野から受注が延びている分野へ生産力をシフトした。
334	大阪	【製造業】	守秘義務があり、公開できません。
335	大阪	【製造業】	業務用HPの新設　加工物の増設
336	大阪	【流通業】	異業種に参入
337	大阪	【専門家・士業】	セキュリティ装置とクラウド電話システムをパッケージ化したサービス提供。
338	大阪	【流通業】	HPリニューアル・楽天出店
339	大阪	【製造業】	異業種とのコラボレーション
340	大阪	【専門家・士業】	障害者雇用で課題のある企業への支援
341	大阪	【専門家・士業】	ズームでの打ち合わせ
342	大阪	【物流業】	経営計画にそって新たな車庫の新設、それに伴い増車計画
343	大阪	【不動産】	民泊施設の短期利用への対応、相続・投資部門の対応強化、ホームページ強化、新地域での新規古家の民泊活用始動（観光事業への取り組み）
344	大阪	【物流業】	メールやDMによる営業活動
345	大阪	【専門家・士業】	何か新しいことをやるという企業姿勢を見せる
346	大阪	【専門家・士業】	2014年から学生インターンから内定、新卒入社で会社を拡大してきましたが、経営的に頭打ち感から中途のベテラン社員の獲得に舵をきっていましたが、なかなか獲得できずにいましたがコロナ禍で限度まで借入れすることができ、昨年夏頃から中途社員を獲得することができて、社内風土が一気に変わった。と同時に経営計画策定や指針に基づく経営実践がしやすくなりましたので、今期は必ず黒字化します。
347	大阪	【専門家・士業】	Youtube 動画による　キャラクター強化
348	大阪	【専門家・士業】	セミナー講師の仕事において、オンラインで行えるよう専用設備を導入
349	大阪	【専門家・士業】	オンラインでのサービス提供
350	大阪	【不動産】	SNSを使ったマーケティング
351	大阪	【製造業】	インターネットのホームページの再構築とチラシの作り直し
352	大阪	【物流業】	倉庫保管も含めたスポット配送業務の強化
353	大阪	【専門家・士業】	婚礼サイトのリニューアルとSNSの強化でB2Cの売上を拡大。以前も取り組んでいたが、一旦中断していた、動画制作やSNSの運用支援の準備。
354	大阪	【専門家・士業】	アロハシャツの製造販売に取り組み、今年は海外への販売も開始する予定
355	大阪	【教育・学習支援】	オンラインを活用しての活動
356	大阪	【不動産】	空き家の利活用（リノベーション）事業
357	大阪	【建設業】	WEBの導入
358	大阪	【専門家・士業】	在宅勤務の実施による、社内の情報伝達や収集方法の改善。ZOOMを活用した商談および知識の収集活動。
359	大阪	【製造業】	インターネットを活用した販売に力を入れる
360	大阪	【教育・学習支援】	オンライン商品開発
361	大阪	【建設業】	BtoC向けECサイトでの商品及び体験販売
362	大阪	【流通業】	抗ウイルススーツの開発、すでにマクアにて販売開始、新業態「たまゆらアスレ」の新規出店
363	大阪	【製造業】	ニーズの高い特殊車輌のリニューアル事業
364	大阪	【流通業】	現在取引先の機械加工工場をM＆Aして高付加価値商材を新市場に展開
365	大阪	【専門家・士業】	オンラインでの法律相談、セミナー
366	大阪	【建設業】	既存顧客はゼネコン各社の新築工事分野であったところ、一般顧客の設備改修分野への展開を模索している
367	大阪	【建設業】	土地購入　住宅事業参入
368	大阪	【製造業】	差し控えます
369	大阪	【製造業】	新素材加工、新商品開発（BtoC商品）、新たなWEB展開
370	大阪	【製造業】	工場の拡張工事中で、新方式の焼機の製造をメーカーに依頼しています。また、製造ラインにカメラを入れて不良品選別のテストを行っています。
371	大阪	【専門家・士業】	オンライン葬儀
372	大阪	【専門家・士業】	プラットフォームの共通化
373	大阪	【流通業】	BtoCへの参入
374	大阪	【物流業】	アパレル、グローバル
375	大阪	【専門家・士業】	リモートで仕事ができる仕組みづくり。ライブ配信等、イベントの代替サービスの展開
376	大阪	【専門家・士業】	行政書士サービスを税理士マーケットなどコンサルタントに提案し新しいマーケット開発をしたい。
377	大阪	【専門家・士業】	裁量労働制を含め、多様な働き方を選択できるようにした。

no	Q3_1	業種名	記述内容
378	大阪	【専門家・士業】	サブスクビジネスの構築
379	大阪	【専門家・士業】	助成金ビジネス
380	大阪	【専門家・士業】	経営コンサルティング業務
381	大阪	【専門家・士業】	新工場開設
382	大阪	【専門家・士業】	クラウドで行えるサービスの構築。
383	大阪	【製造業】	定期的に生産設備の更新は行っている
384	大阪	【製造業】	営業力強化
385	大阪	【流通業】	インターネット販売事業、公共工事入札事業、リフォーム事業など
386	大阪	【製造業】	自社商品の開発・販売
387	大阪	【専門家・士業】	新しい提案営業
388	大阪	【流通業】	YouTubeなど情報発信の強化
389	大阪	【製造業】	機器の小売り
390	大阪	【専門家・士業】	新HPとメールマーケティング
391	大阪	【金融・保険】保険業	取扱保険会社を増やした
392	大阪	【製造業】	マスク・ついたて・フェイスシールドの開発
393	大阪	【流通業】	SNSの有効活用
394	大阪	【建設業】	新規販売促進方法の工夫
395	大阪	【専門家・士業】	農事業への参入と他府県に進出
396	大阪	【流通業】	会員制レンタカー業務
397	大阪	【製造業】	協働環境の構築
398	大阪	【専門家・士業】	テラリウム事業のスタート（拠点増）、通販事業の開始。
399	大阪	【金融・保険】保険業	リモートにより、非対面で契約できるシステムを導入しました
400	大阪	【製造業】	ECサイト導入
401	大阪	【製造業】	新たなホームページを立ち上げて新規取引先を増やす。SNSを活用するために新たな人材を採用した。既存の商品に新たな機能などの付加価値を加えた。世の中にない安全性が高くて使い易い商品を販売。
402	大阪	【建設業】	新規営業方法
403	大阪	【製造業】	コロナ感染対策商品（特許性のあるもの）
404	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍によって新サービスパッケージを投入した
405	大阪	【教育・学習支援】	中小企業における新卒女子の採用支援
406	大阪	【製造業】	2021年12月開業予定なので、2021年度での売上げは少ない
407	大阪	【製造業】	IT補助金を活用してHPの更新と、ネット販売ができるECサイトの構築。以降HPの充実を図る
408	大阪	【流通業】	YouTube等SNSを使ったPR
409	大阪	【飲食店】一般飲食店	EC通販サイト、デリバリー
410	大阪	【製造業】	エシカルジュエリーの販売
411	大阪	【製造業】	製造工程が増える機能性商品を既存顧客に提案。製造機器の取替と研究時間を増やした。
412	大阪	【専門家・士業】	月一回の営業会議の実施。
413	大阪	【専門家・士業】	営業、技術サービスのリモート化
414	大阪	【専門家・士業】	バーチャル展示会を実施
415	大阪	【専門家・士業】	冷凍食品工場で、通販業務の強化
416	大阪	【専門家・士業】	クラウドサービスによる新システムの開発
417	大阪	【製造業】	インテリアブランドの展開
418	大阪	【専門家・士業】	取り扱い商品の見直し、ネット予約の導入、新メニュー追加など
419	大阪	【流通業】	自社店舗開設。自社ブランド立ち上げ
420	大阪	【製造業】	新たにマスクの製造を手掛けた。また、自社商品の開発にも取り組んでいる。
421	大阪	【製造業】	Web立会いシステムの開発と実施
422	大阪	【製造業】	人員調整
423	大阪	【専門家・士業】	オンライン対応を強化。ブログ発信。健康経営。
424	大阪	【専門家・士業】	事業再構築補助金が採択された場合
425	大阪	【製造業】	無償サンプルの提供とHPの有料広告に注力している。
426	大阪	【製造業】	BtoCビジネス
427	大阪	【情報通信業】	日本の伝統芸能/工芸を世界に発信してそのブランディングをする
428	大阪	【製造業】	ドローンビジネス
429	大阪	【製造業】	小売業様　他社製造業様とのキャッシュレスレジ什器の開発
430	大阪	【金融・保険】保険業	オンラインによる相談については、移動時間が短縮されコストもかからないので、こちらとしては助かるが、基本お客様に選んでもらうようにしている。
431	大阪	【流通業】	新しい地酒と食品の販売に力点を置き差別化をはかる
432	大阪	【専門家・士業】	マンションだけだった市場をオフィスやホテルにも進出
433	大阪	【製造業】	①コロナ禍で廃業された同業の大型傘歯車の加工機械を引き継ぎました。②現場作業の受注残や納期遅れの見える化。③工程管理のAI化へ向けた産学連携。
434	大阪	【建設業】	官庁工事の拡大のため、専用見積ソフト導入したい。
435	大阪	【専門家・士業】	これまで手がけていない事業への取り組み
436	大阪	【医療・福祉】	Zoomを活用して全国のカルチャー教室と繋がりをもつことによる配信サービス
437	大阪	【製造業】	補助金を活用した設備投資

no	Q3_1	業種名	記述内容
438	大阪	【製造業】	インターネット販売によるマグネット印刷を販売を強化と生産性スピードと効率化をするため、設備投資を考えている。
439	大阪	【専門家・士業】	業務のIT化
440	大阪	【専門家・士業】	WEBツールによる見学会等の営業活動
441	大阪	【医療・福祉】	農業を始めた
442	大阪	【専門家・士業】	設備投資で生産性を上げる
443	大阪	【製造業】	新商材の開発、新市場の模索
444	大阪	【流通業】	新規のお客様が開発できた
445	大阪	【専門家・士業】	現在の技術の新たな用途
446	大阪	【製造業】	新商品の開発、販売の実施、ものづくり補助金を利用した設備投資の実施、またその設備による新商品の開発と販売開始、LINEの公式アカウント取得による情報発信の開始
447	大阪	【専門家・士業】	オンライン研修構築、異業種へのアプローチ
448	大阪	【流通業】	自社商品の開発と新規・既存先への展開。アッセンブリ加工の既存先への展開。
449	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍で学校でのオンライン授業に向けたIT機器の販売
450	大阪	【専門家・士業】	パイプの様に長い商品の輸出作業は今までは対応出来ておりませんでした。慣れておりませんので危険ですし、道具も無かったし（現在はレンタル）現在は発注済、新しい商品の取り扱いは、弁償や時間的ロスを考えると既存商品の営業ばかりをしておりました。飛び石の商売は出来ませんが、コロナで危機感から新しい商品が取り扱いする様になってきました。
451	大阪	【製造業】	工場の改修工事及びシステム導入
452	大阪	【教育・学習支援】	ZOOMお活用した世界チャンピオン・日本チャンピオンの講習会。ZOOMを活用した高齢者施設へのダンスプログラムの提供。
453	大阪	【医療・福祉】	事業所内抗ウイルスコーティング工事、換気設備及び空気清浄機の投資
454	大阪	【流通業】	自社商品の開発、商品以外のサービス強化（有料コンサル等）、新業態へのサブスクリプション
455	大阪	【製造業】	小学校向け新しいカタログ配布等
456	大阪	【建設業】	住宅商品化、仕組づくりシステム
457	大阪	【建設業】	空き家の活用についての展開方法の変更、住宅のリフォーム、テナントの改修こうじの展開方法の変更
458	大阪	【医療・福祉】	日中サービスの開設
459	大阪	【建設業】	コロナに関する事業所の実換気量の測定及び聞きの増強更新の提案
460	大阪	【物流業】	設備投資（トラックの台数増、保管容積の拡大）人材の投入
461	大阪	【専門家・士業】	オンラインレッスン開催。 アクセサリー以外の新商品の販売。
462	大阪	【製造業】	彫刻・造形にて、金属削り出しのアクセサリー
463	大阪	【製造業】	新規事業への参入　医療、計測器、FA関連
464	大阪	【専門家・士業】	既存の面談鑑定、出張鑑定をオンラインを使った鑑定に移行
465	大阪	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍以前に計画した新工場の建設について、計画通り進めるか否か思案した結果、実行した。厳しくなることは想定というより覚悟はしていたが、5年先を見据え機会損失を避けるための決断。
466	大阪	【流通業】	路面店舗の開店と設備投資
467	大阪	【製造業】	新商品の開発など
468	大阪	【専門家・士業】	人材雇用・マーケティング強化
469	大阪	【製造業】	展示会への出展。HPのコンテンツ拡充。
470	大阪	【専門家・士業】	紹介業務提携を軸に新たな営業力や販路の拡大
471	大阪	【専門家・士業】	DXへの取り組み強化
472	大阪	【流通業】	HP、SNSでの新商品の発信の強化
473	大阪	【製造業】	優良既存顧客との関係を強化し目先は案件の確保、アフターコロナでは増加した仕事量の維持を目指す。不良顧客との距離をとり今後の関係性について分析する。 不良顧客は仕事がないのをいいことに値切ってきたり無茶な納期を要求したりと態度が悪い
474	大阪	【製造業】	自社HP内へのオリジナル商品注文ページの増設。自社紹介動画の作成。
475	大阪	【流通業】	リース事業取組
476	大阪	【製造業】	既存客へ開発商品の提案と販売
477	大阪	【専門家・士業】	地域特産品を取り入れたお香アイテム
478	大阪	【製造業】	ものづくり補助金で工場内にシステム管理システム導入
479	大阪	【製造業】	販売チャネル多様化(cf.ｱﾏｿﾞﾝによるEC販売)
480	大阪	【製造業】	クラウドの会計・勤怠システムの導入、社内チャットツールの導入、営業日報のIT化など
481	大阪	【流通業】	EC分野に力を入れていきます。
482	大阪	【製造業】	アッセンブルを始める
483	大阪	【製造業】	製造工程の部分的自動化とIT投資
484	大阪	【専門家・士業】	電気工事士受験練習キット、電気部品販売、等、大手(旺文社)文庫からのリンク通販を開始した。コンサル業務に於いて、工場の自動化設備の販売に参入した。大手メーカーに対する電線販売を開始した。
485	大阪	【専門家・士業】	レンタカー事業を始めました
486	大阪	【不動産】	賃貸マンション新築事業
487	大阪	【専門家・士業】	何をやるにしても基準点がないため、いろんな評価の答えがあわない
488	大阪	【製造業】	クラウドサービスの導入
489	大阪	【専門家・士業】	インターネットを活用した新規開拓

no	Q3_1	業種名	記述内容
490	大阪	【医療・福祉】	ITの活用
491	大阪	【製造業】	BtoC向け自社商品の開発
492	大阪	【専門家・士業】	WEB会議、テレワーク導入
493	大阪	【物流業】	採用強化。トラック増車。
494	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	政府系金融機関とのジョイント
495	大阪	【専門家・士業】	YouTubeコンセプトメイクブランディング事業
496	大阪	【医療・福祉】	新事業実施
497	大阪	【医療・福祉】	介護保険以外での自費サービスの拡充、オンライン化
498	大阪	【製造業】	SNS等を活用した会社の取り組みを発信。HPの早期作成を検討。設備投資を実施（ベンダー導入）
499	大阪	【製造業】	新規事業の検討
500	大阪	【専門家・士業】	リモート営業対応、リモート会議対応。
501	大阪	【流通業】	オゾン発生器の販売を強化した
502	大阪	【製造業】	内食商品、ECでの販売
503	大阪	【製造業】	成長業界への新規開拓営業と時差による生産性向上
504	大阪	【製造業】	既存顧客に向けて新たな形のお葬儀の提案
505	大阪	【製造業】	業界の組合に加入
506	大阪	【建設業】	業界に特化したHPのリニューアル。宣伝広告費をかけていなかったので投入予定。
507	大阪	【製造業】	新商品の開発
508	大阪	【医療・福祉】	新規事業の開始、新たな商品の販売、既存事業の規模拡大
509	大阪	【製造業】	マーケティング調査などを積極的にしてお客様のニーズに合ったサービスを提供したい。
510	大阪	【製造業】	製造方法の異なる成形分野に進出する
511	大阪	【専門家・士業】	コロナ対応商品サービスの技術獲得
512	大阪	【医療・福祉】	障がい者雇用法に基づく就労機会の確保
513	大阪	【専門家・士業】	Zoomを使った打ち合わせ（得意先との）
514	大阪	【製造業】	製造だけでなくメンテナンスの割合を増やしてます。
515	大阪	【飲食店】料亭、バー	ウーバーイーツ
516	大阪	【流通業】	新商品の販売
517	大阪	【教育・学習支援】	補助金が採択されたので新規事業に取り組む
518	大阪	【製造業】	新規分野への挑戦
519	大阪	【製造業】	新商品の開発
520	大阪	【専門家・士業】	ペイントプロテクションフィルムの既存、新規顧客への提案。HPの大規模改修によるPR強化
521	大阪	【専門家・士業】	オンラインセミナー、SDGs経営支援、健康経営支援
522	大阪	【製造業】	新商品の獲得のために顧客に設計者を派遣。幹部社員の成長に向けた一年間のセミナー研修。
523	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク
524	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	自社機械の性能向上
525	大阪	【流通業】	海外進出等
526	大阪	【製造業】	OEM商品の拡大の為に今までなかった分野の商品にも着手できました。それに伴いOEMによる新規開拓もできました。
527	大阪	【流通業】	通販
528	大阪	【建設業】	エコアクション21　社内連携体制の取組
529	大阪	【製造業】	プレスブレーキの導入
530	大阪	【流通業】	新製品(災害対策品)の市場投入とEC販売の強化
531	大阪	【建設業】	回線事業（電気通信業）の参入、（NTT光の2次卸）
532	大阪	【専門家・士業】	SNS発進、顧問先企業の職場内研修の実施
533	大阪	【専門家・士業】	アカデミックライセンスの発行
534	大阪	【専門家・士業】	新サービスの開発と提供です。
535	大阪	【製造業】	中国メーカー完成品購入販売
536	大阪	【製造業】	研究開発室を設置。7月から社屋修繕工事開始。SNSによる情報発信。
537	大阪	【専門家・士業】	クラウドの活用。
538	大阪	【飲食店】一般飲食店	テイクアウトメニュー(お弁当など)を作成し、既存客にPR、またデリバリーサイトを作り販売。既存商品の石鍋料理をデリバリーでも取り扱い新たな顧客層からの購入を狙う。
539	大阪	【金融・保険】保険業	オンライン商談
540	大阪	【製造業】	社外秘
541	大阪	【専門家・士業】	オンライン講座の開発
542	大阪	【製造業】	製造、営業、管理からそれぞれメンバーを選出し、新商品開発と新規顧客開拓の活動を行っている。
543	大阪	【専門家・士業】	Web開発の技術習得
544	大阪	【専門家・士業】	本業に関連した新サービスの提供（質問：企業秘密の場合もあるのに具体的に記載する必要があるのですか？　20や24はアンケートの質問として不適切だと私は思います。）
545	大阪	【専門家・士業】	オンライン利用した月次巡回監査

no	Q3_1	業種名	記述内容
546	大阪	【飲食店】一般飲食店	通販事業、テイクアウト事業
547	大阪	【専門家・士業】	M＆A業界への進出
548	大阪	【製造業】	新規加工技術の導入で既存顧客の売上アップ、新規顧客の獲得を目指す。
549	大阪	【専門家・士業】	ものづくり補助金を利用して、設備投資
550	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク対応　事業所の区分なく業務実施できるシステムづくり
551	大阪	【製造業】	YouTube収益化　設備導入　社員能力アップ
552	大阪	【製造業】	同上
553	大阪	【流通業】	機械導入による効率化、選別の統一化、生産拡大することによる小売事業の拡大
554	大阪	【製造業】	新製品開発
555	大阪	【流通業】	食品ロス防止のためのアウトレット品販売
556	大阪	【専門家・士業】	新サービス
557	大阪	【流通業】	食品工場、介護、看護分野へ衛の生用品の提案
558	大阪	【専門家・士業】	オンラインによるサービス提供を開始
559	大阪	【専門家・士業】	サービスの提供ではなく、ノウハウを提供する
560	大阪	【流通業】	他ジャンルの機械の販売、中古機メンテナンスし国内再販
561	大阪	【専門家・士業】	コンピュータ周辺機器に関する代理店業務を新たに始めるなど、現行の知財業務以外の取り組みを行っている。その他、知財に関する業務についても、社内システム化することで安価なサービスを提供できるようにした。
562	大阪	【専門家・士業】	マイカーリース販売強化、生保取り組み強化
563	大阪	【金融・保険】保険業	WEB営業・商談
564	大阪	【製造業】	食品、厨房用品に加えて衛生用品、販促物、パラソルやテントも取り扱う
565	大阪	【専門家・士業】	セミナー事業
566	大阪	【製造業】	消毒用アルコール販売
567	大阪	【流通業】	考えてできるとこまで実施中
568	大阪	【金融・保険】保険業	リモート営業
569	大阪	【専門家・士業】	デジタルマーケティングの提案
570	大阪	【医療・福祉】	マーケティングの手法を変える
571	大阪	【製造業】	需要増加に対応する為に工場稼働時間の延長を行いました。
572	大阪	【専門家・士業】	外部ポータルサイトの有効活用や、自社製品・サービスのアピールの強化
573	大阪	【製造業】	動線の見直し
574	大阪	【製造業】	ホームページを改修して、顧客に見やすいWebを作り、新たな案件獲得を目指す。
575	大阪	【専門家・士業】	ライブ配信商品を婚礼・大学・企業向けに販売、研究開発として、VR技術を研究、既存商品の生産は手動のものを自動化
576	大阪	【専門家・士業】	これまでの代理店業務だけではなく、利益率の高い人材紹介を始めた。
577	大阪	【医療・福祉】	新事業の立ち上げ
578	大阪	【流通業】	顧客管理ソフトとそれに連動したアプリの開発
579	大阪	【医療・福祉】	ランディングページ等
580	大阪	【専門家・士業】	サブリース可能な物件をリーズナブルな価格で契約
581	大阪	【専門家・士業】	オンラインでの活動など
582	大阪	【金融・保険】保険業	異業種開拓
583	大阪	【専門家・士業】	サブスクのITサポート
584	大阪	【専門家・士業】	日本国内で不足しています商材を海外ルートより仕入れが出来た。（中国の提携パートナーより中古コンテナー等）
585	大阪	【流通業】	WEB SNSでの配信強化　SNS上でばえるワインの開発
586	大阪	【専門家・士業】	コンテンツ作成
587	大阪	【専門家・士業】	オーダーが多いシステムのパッケージ化
588	大阪	【流通業】	新しい売り先を見つけるためにHPの充実
589	大阪	【医療・福祉】	送迎車増車。パソコン増加（テレワーク見据え）。社員研修。
590	大阪	【飲食店】一般飲食店	高齢者向け給食事業、宅食事業に目を向けている
591	大阪	【不動産】	景気、情勢に左右されにくい良質なサービス(品)提供、取引先とより良好な関係性の構築
592	大阪	【製造業】	シェア拡大
593	大阪	【専門家・士業】	オンラインを活用したサービス提供
594	大阪	【製造業】	自社の強みをしっかりとアピールできるホームページの制作
595	大阪	【流通業】	ユーザーへの積極的な営業アプローチ
596	大阪	【建設業】	消毒剤、散布等の新事業
597	大阪	【建設業】	木造住宅のモデルハウス建築及び広報活動のスタート
598	大阪	【専門家・士業】	訪問営業がやりづらい状況なので、電話営業の強化
599	大阪	【製造業】	補助金を使用した設備投資
600	大阪	【専門家・士業】	オンライン化
601	大阪	【教育・学習支援】	オンラインで面談、指導やアドバイス出来る設備やスペースの確保と実施
602	大阪	【製造業】	アパレルブランドの展開
603	大阪	【専門家・士業】	オンライン相談付きキャリア手帳の企画・販売を個人向け・企業向けに展開をおこなう
604	大阪	【流通業】	付加価値の高いサービスの開発
605	大阪	【製造業】	新規顧客の獲得。設備投資をして客先単価に合わせる。

no	Q3_1	業種名	記述内容
606	大阪	【製造業】	設備投資を行い、新たな仕事にチャレンジしている。
607	大阪	【専門家・士業】	リーフレットを作成し、会った人への提案
608	大阪	【物流業】	アプリ開発
609	大阪	【製造業】	新事業の立ち上げ
610	大阪	【専門家・士業】	農業参画
611	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	他メーカー商品の販売
612	大阪	【専門家・士業】	動画やドローンのサービスを始めるべく、機材の購入や扱いの練習などを行なっている。また、同友会に入会し、今まで交流のなかった方々と交流し情報交換させて頂いている。
613	大阪	【流通業】	高圧絶縁油の交換・抜取り作業を建築関係（電気屋・解体屋等）に、自社ブログにてPR。
614	大阪	【製造業】	インターネット上でのアクセス数をアップすべきホームページのリニューアル
615	大阪	【専門家・士業】	サブスクによる学習サービスを開始し、既存客に提供している
616	大阪	【物流業】	DMの発送、HPのサービスページを刷新
617	大阪	【流通業】	ネット販売
618	大阪	【専門家・士業】	採用活動と技術者の顧客提案
619	大阪	【建設業】	弱電だけでなく強電分野への挑戦
620	大阪	【流通業】	事務所の改装、新入社員の採用、検査機器の導入。外部販売チャンネルへ登録し、新規顧客の開拓
621	大阪	【飲食店】一般飲食店	法人向けから高齢者向け、個人向け市場への新商品開発と展開
622	大阪	【製造業】	レーザー機導入により、安価な材料で切った品物が高く売れた
623	大阪	【製造業】	EC販売
624	大阪	【物流業】	設備投資と新規営業
625	大阪	【建設業】	内装デザイン・設計を弊社で施工した、郊外型のシェアオフィスやコワーキングスペースの建設など
626	大阪	【専門家・士業】	オンラインを駆使したカウンセリング、コンサルティング、セミナー
627	大阪	【専門家・士業】	教育制度導入のコンサルサービス
628	大阪	【専門家・士業】	取り組めていない
629	大阪	【専門家・士業】	SDGsのコンサルティングメニューの開発、販売。
630	大阪	【建設業】	新事業導入
631	大阪	【製造業】	バイオプラスチック素材の研究開発
632	大阪		AI、量子コンピューターの技術提携
633	大阪	【専門家・士業】	給付金、助成金の支援
634	大阪		企業訪問ができないため、求人・求職サイトを運営している会社と契約して今後の新規開拓に繋げていく。
635	大阪	【建設業】	組合等会合の参加・加入
636	大阪	【医療・福祉】	場所の提供（人の集まる場所づくり）
637	兵庫	【専門家・士業】	既にある商品・サービスを、如何に、今一度、お客様に知って頂くか。原点たるべき動きがまず第一です。
638	兵庫	【製造業】	ロボット導入を加速させる、情報ツールの活用
639	兵庫	【製造業】	既存の仕入れルートからの独自仕入れルートの構築
640	兵庫	【医療・福祉】	感染対策を徹底する
641	兵庫	【飲食店】宿泊業	テイクアウト、EC販売開始、非接触型決済の導入
642	兵庫	【流通業】	ネット通販
643	兵庫	【製造業】	大企業の出来ない、お客様の要望にマッチした新商品を素早く開発して、販売する。工業用洗浄機、油圧機器
644	兵庫	【建設業】	販売におけるWEB活用や顧客への情報提供ツールとしてSNS活用
645	兵庫	【製造業】	環境対応・生産性に特化した新製品開発
646	兵庫	【専門家・士業】	新規分野への進出により、今までの客先と全然違う。そのための社員研修にも力を入れた
647	兵庫	【製造業】	社内全治朝礼のリモート開催
648	兵庫	【建設業】	不動産事業への参入
649	兵庫	【不動産】	既存店舗店舗の安心・安全を確保する為の賃貸ビル大規模修繕。
650	兵庫	【製造業】	NET販売の許可のために販売サイトへの取り組み実施
651	兵庫	【流通業】	空気清浄機器、高級タイプの空調機
652	兵庫	【専門家・士業】	検討中。
653	兵庫	【製造業】	国内外のサプライチェーン拡大
654	兵庫	【専門家・士業】	既存の顧客以外にも動画配信をするためのホームページのリニューアル。その他PR方法を考え中。
655	兵庫	【専門家・士業】	オープンハウスをリモート配信
656	兵庫	【専門家・士業】	Iot、AIを利用したソフトウェア技術の向上
657	兵庫	【専門家・士業】	既に生産中止の車の専門店を継続しつつ、軽自動車専門のキャンピングカー事業も考えている。
658	兵庫	【不動産】	・昨年から　業務・事業分野での4つのDXに取り組みを始めた。 ・2つのプロジェクト1）駐車場業界初の　ISO認証に挑戦している。2）経産省のBCP認定に挑戦している。
659	兵庫	【製造業】	製造の省力化、関東営業所の検討
660	兵庫	【流通業】	データ消去サービス、パソコン廃棄サービス

no	Q3_1	業種名	記述内容
661	兵庫	【飲食店】一般飲食店	販路の拡大
662	兵庫	【不動産】	HPの新規作成
663	兵庫	【製造業】	BtoBからBtoCへ、ネットショップの取組み
664	兵庫	【専門家・士業】	テレワークで出勤率七割削減
665	兵庫	【医療・福祉】	ワクチン接種
666	兵庫	【専門家・士業】	テレワーク対応、セキュリティ強化
667	兵庫	【製造業】	海外出張が禁止の中、海外へ発注量を国内に移行してたり、海外協力会社とのテレビ会議、リモートなどで品質の安定を維持している。
668	兵庫	【専門家・士業】	ONLINEマラソン
669	兵庫	【不動産】	経営革新等認定支援機関登録により、士業サービスのコンサルティング化を進めている。
670	兵庫	【物流業】	取次店の代理店化、現サービスに付加サービス追加、新規商品取り扱い
671	兵庫	【製造業】	オンライン営業の強化(ホームページリニューアル中)
672	兵庫	【流通業】	LINEで予約を取るようにした
673	兵庫	【専門家・士業】	従来のリアル研修をオンライン化で提供
674	兵庫	【製造業】	消費財から生産財へのターゲット移行
675	兵庫	【専門家・士業】	新商品の開発
676	兵庫	【金融・保険】保険業	既存の商品とすでに取り組んでいる新事業の融合により付加価値増強し新サービスとして取り組みたい。
677	兵庫	【流通業】	計画中のため未記入
678	兵庫	【製造業】	個人消費向け商品開発・ネット販売・通販開始
679	兵庫	【専門家・士業】	間接時間の付加価値化
680	兵庫	【金融・保険】保険業	WEB面談の実施　テレワークが可能な環境づくり
681	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ケータリング事業。社食事業、ECサイトでの販売、スウィーツ販売事業
682	兵庫	【建設業】	ホームページを利用した、商品の新たな販売方法 設備投資による商品政策の外注部分の内製化
683	兵庫	【専門家・士業】	販売店舗へ新たに作業場を設置し、従業員を補充
684	兵庫	【建設業】	内装工事
685	兵庫	【建設業】	リモート会議の活用
686	兵庫	【専門家・士業】	従来の紙媒体と並行して、ホームページや動画、販促品などの拡充
687	兵庫	【流通業】	営業方法として新規獲得のテレアポを実施しました。
688	兵庫	【流通業】	環境衛生商品販売による新しい売上。また、洗剤不使用という差別化を図った電解水コインランドリー店舗を起ち上げる。
689	兵庫	【専門家・士業】	eye事業の強化・高単価メニュー導入
690	兵庫	【金融・保険】保険業	リモート手続きの推進
691	兵庫	【製造業】	販売については、あまり影響はなかった。生産方式など生産の合理化を進めたい。
692	兵庫	【製造業】	テレワーク・時差出勤・遠隔機械操作による生産活動・残業を無くすことによる精査力の低下を防ぐための製造システム構築
693	兵庫	【流通業】	WEBサイトを中心とした個人ユース商品の販売
694	兵庫	【建設業】	ホームページの見直し。情報発信のための企画立案担当者を設ける。
695	兵庫	【製造業】	新しい販売ルート（チャネル）の構築
696	兵庫	【専門家・士業】	新たな顧客としての大規模顧客対応のための業務効率化のためのRPA導入、教育及びpマークなどの認証取得
697	兵庫	【流通業】	デジタル会議・研修の採用
698	兵庫	【流通業】	新市場への出店、遠隔接客システムの構築、社内WEBネットワークの活用で組織活性化（WEB会議、ミーティングの増加）、情報共有の強化
699	兵庫	【製造業】	新規顧客の開拓　アフターサービス品の開発
700	兵庫	【流通業】	ライバル企業との統合
701	兵庫	【流通業】	フィットネスクラブを開業する
702	兵庫	【流通業】	ギフト・ノベルティー・加工食品
703	兵庫	【流通業】	非対面販売の推進。
704	兵庫	【流通業】	既存の顧客に介護の商品を提案する、介護で得たお客様に寝具を提案する。
705	兵庫	【建設業】	ツールを実施する
706	兵庫	【建設業】	オリジナル商品の開発
707	兵庫	【専門家・士業】	セミナー・研修のオンライン化
708	兵庫	【専門家・士業】	企業秘密
709	兵庫	【流通業】	店舗半無人化・新規ブランド立ち上げ
710	兵庫	【専門家・士業】	SNSの強化、メディア（ラジオ等）に積極的にPRする等です。
711	兵庫	【専門家・士業】	SNS活用　公式ライン　情報共有
712	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウトの実施、店内改装、機械化
713	兵庫	【流通業】	通販での貿易事業
714	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新規事業を立ち上げる。効率を上げる。無駄を省く。
715	兵庫	【専門家・士業】	補助金、助成金の申請など、コンサル的な仕事に取組み始めました。
716	兵庫	【流通業】	お客様に商品をお届けする物流機能の強化と分散
717	兵庫	【製造業】	生産計画に基づく生産
718	兵庫	【専門家・士業】	サブスクリプション課金のクラウド製品ラインナップの増加。および、新業種への展開。

no	Q3_1	業種名	記述内容
719	兵庫	【専門家・士業】	半導体向け事業を他業界への横展開を強化 SNSを活かした広報強化
720	兵庫	【製造業】	新規事業を見越した設備投資
721	兵庫	【製造業】	「リアルに集合せず、教育機会を確保する」という点での教育・習熟度テストのオンライン化を行なった。食中毒予防としての「ノロウィルス定期教育」等。職場の作業マニュアルも動画化を随時すすめている。
722	兵庫	【流通業】	週休2日制　有給休暇全日取得
723	兵庫	【建設業】	新事業の展開
724	兵庫	【流通業】	新規事業の構築
725	兵庫	【専門家・士業】	29に記載
726	兵庫	【製造業】	SNS、EC販売の強化　オンラインワークショップ等
727	兵庫	【建設業】	新規事業の展開
728	兵庫	【専門家・士業】	コロナ需要を見据えての、営業活動。
729	兵庫	【流通業】	ITサービスの提供
730	兵庫	【飲食店】一般飲食店	自社の経営方針に合わない従業員や取引先、顧客を入れ替えている
731	兵庫	【建設業】	助成金情報収集
732	兵庫	【専門家・士業】	既存市場（お客様）に対する新サービスとして、Webサイト・Webシステムから業務システムを支援できるサービスを準備している。
733	兵庫	【専門家・士業】	会社、個人のDX関係の資格取得
734	兵庫	【専門家・士業】	映像強化・動画強化・お客様のお悩み事を聞きすぐ出来る解決策を提案
735	兵庫	【建設業】	空調換気の事業内容のうち、コロナに関係してくる換気に対しての提案等をお客様にできていない。（対応できる人材を確保できていない）
736	兵庫	【専門家・士業】	オンラインへシフトするための、社内体制強化、あたらしいサービス提供フォーマットの確立、新規事業の拡大販売。
737	兵庫	【専門家・士業】	ネット市場の取り組み
738	兵庫	【専門家・士業】	すべてリモート化を目指した。
739	兵庫	【専門家・士業】	本業周辺の事業
740	兵庫	【医療・福祉】	Wi-Fi環境の整備 感染対策として見守り機能の充実
741	兵庫	【建設業】	ECサイト、動画作成支援、人材育成支援、貸し会議室
742	兵庫	【専門家・士業】	DX化
743	兵庫	【専門家・士業】	新しいサービスのリリースを予定
744	兵庫	【流通業】	販売路（市場）の拡大
745	兵庫	【流通業】	リブランディング、臨床試験
746	兵庫	【専門家・士業】	コロナでオンラインでのビジネス展開が進んだと思うので、それらに関するサポートサービスを展開している
747	兵庫	【製造業】	ネット販売や店頭販売
748	兵庫	【専門家・士業】	プログラミング教室のオンライン化。プログラミング教室の講座の動画オンライン販売。
749	兵庫	【専門家・士業】	電子回路設計だけでなく、3Dモデリングと3Dプリンター導入により開発をより製品に近いリアリティーがあるものにする事により客先にアピールしていく。
750	兵庫	【専門家・士業】	時短
751	兵庫	【製造業】	新規事業プロジェクト会議を1回／月開催し、アイデアの抽出とブラッシュアップ。それとは別に事業開発部にて独自の事業開発に向けて動きを並行して実施。
752	兵庫	【建設業】	得意先等の対面しない営業、連絡、報告
753	兵庫	【専門家・士業】	労働環境、リモートのさらなる促進
754	兵庫	【専門家・士業】	WEB会議等の推進
755	兵庫	【専門家・士業】	オンラインサロン、訪問美容のプラットフォーム
756	兵庫	【流通業】	設備投資をしライバル社と差をつける
757	兵庫	【製造業】	新商品開発、新サービス開発。
758	兵庫	【流通業】	コーチングによるスタッフ教育と商品としての
759	兵庫	【専門家・士業】	異業種への挑戦
760	兵庫	【専門家・士業】	グループコンサルティング型のサービスの導入
761	兵庫	【製造業】	リモートによる納入した機器のモニタリング（Iot)の顧客への推奨提案
762	兵庫	【流通業】	今まで顧客として認識していなかった業界へのアプローチ
763	兵庫	【飲食店】一般飲食店	店舗移転
764	兵庫	【専門家・士業】	システム　社内での情報共有の強化　効率化
765	兵庫	【建設業】	リフォーム事業部の強化
766	兵庫	【流通業】	IT関連の商材を増やした
767	兵庫	【流通業】	具体化していない
768	兵庫	【専門家・士業】	拡張よりターゲットを絞りより丁寧な仕事をする。
769	兵庫	【専門家・士業】	ZOOMやチャットワークといったコミュニケーションツールの活用
770	兵庫	【建設業】	若手社員の育成　教育
771	兵庫	【流通業】	工場新設により生産能力を向上させる
772	兵庫	【建設業】	リモートワーク、時差時短勤務、従業員の待遇改善
773	兵庫	【流通業】	卸販売　通販の強化！
774	兵庫	【建設業】	アウトドア・農業関連などコロナ禍で伸びた産業に対応

no	Q3_1	業種名	記述内容
775	兵庫	【専門家・士業】	模索中です。
776	兵庫	【製造業】	思案中
777	兵庫	【建設業】	情報共有
778	兵庫	【専門家・士業】	YouTube戦略と広告戦略
779	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでの講義
780	兵庫	【建設業】	設計業務の強化
781	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	テレワーク可能な社員には導入 助成金の活用
782	兵庫	【流通業】	メールでの情報発信
783	兵庫	【製造業】	ネット販売に参入する。
784	兵庫	【専門家・士業】	コロナ禍だからこそ需要がある企業への売り込み。新しい働き方の提案。
785	兵庫	【流通業】	卸売から小売り重視
786	兵庫	【専門家・士業】	音声ガイド
787	兵庫	【製造業】	受注のオンライン化
788	兵庫	【情報通信業】	既存事業にプラスアルファのサービスを行い、新規顧客開拓及び既存顧客の満足度を上げた。
789	兵庫	【飲食店】料亭、バー	既存事業では今顧客に必要なものを取り入れる 新規事業の拡大
790	兵庫	【専門家・士業】	■記帳作業等の業務をIT等を利用して効率化している（時間数が半減した部分もある） ■お客様へチャット等を使いながら情報発信などを積極的に行っている
791	兵庫	【専門家・士業】	人材の育成と採用に力を入れている。採用では自社で即戦力採用と新卒採用のWEBサイトを作成したり、外部研修も役員、幹部、一般、新入社員とステージを分けて行っている。また、スマホのGPSを利用したクルマの位置情報システムを利用して介護施設へシステムの営業を始める。
792	兵庫	【飲食店】一般飲食店	デリバリーフランチャイズ展開
793	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでの対応範囲の拡大
794	兵庫	【建設業】	飲食業の専門店
795	兵庫	【飲食店】料亭、バー	新商品開発
796	兵庫	【製造業】	新規市場への展開
797	兵庫	【流通業】	コロナ以前より、個人事業として取り組んでいた営業コンサルの仕事を本業とは切り離し法人化。疲弊した中小企業の営業マンを抱える経営者の支えになりたい。
798	兵庫	【製造業】	航空産業の管理手法や同友会での仕組みを活かすことができる、自社独自のサプライチェーン構築を行い 地域企業との協力関係を強化し、新たな分野へ事業展開する。
799	兵庫	【専門家・士業】	非接触でのサービス提供
800	兵庫	【建設業】	JR関連電気工事業の代わりとして、民間電気関連工事の受注を目指す。
801	兵庫	【建設業】	研究開発商品のメーカーへの売り込み、商社へのアプローチ
802	兵庫	【流通業】	現在、導入または導入予定の設備による付加加工の充足率をあげること。またそれらにより営業力強化（教育）を実施し、新規・既存分野の開拓、再開発を行う。
803	兵庫	【不動産】	新規開拓・新規事業の展開
804	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークの増大
805	兵庫	【流通業】	非接触での商品販売
806	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウトを拡大化
807	兵庫	【専門家・士業】	WEB会議システムの活用による顧客訪問時間の削減
808	兵庫	【医療・福祉】	オンラインでできるサービスを検討中
809	兵庫	【建設業】	新事業立ち上げ
810	兵庫	【専門家・士業】	リモート顧問等
811	兵庫	【流通業】	集客用ミッション達成型携帯アプリの作成
812	兵庫	【製造業】	製造工程のシステム化
813	兵庫	【専門家・士業】	ホームページ
814	兵庫	【専門家・士業】	設備投資で車両を増やし、運送事業を伸ばしている。 既存の教育訓練プログラムのオンライン化に取り組んでいる 新事業として、EC商品の開発（BtoB）を始めた
815	兵庫	【専門家・士業】	これまでB2Bのみでしたがb2C市場に参入。さらに新商品開発と投入。
816	兵庫	【物流業】	webマーケティング
817	兵庫	【建設業】	子会社の業態に新規サービスを追加しお客様の選択肢をふやすこと。
818	兵庫	【医療・福祉】	オンラインダイエットサポートの開始　Youtubeチャンネル開設　他院と連携してのめまい研究
819	兵庫	【医療・福祉】	?介護タクシー事業をこれまでと別ターゲット向けのサービスを開始した ?デイサービスの規模拡大を行い、スケールメリットを追求する設備投資を行った
820	兵庫	【建設業】	まず、全市内をくまなく歩いて住宅需要、空き家の分散状態を聞き取り調査し地図に落とし込んだ。この地図をもとにピンポイントに攻める。
821	兵庫	【製造業】	生産体制の増強。
822	兵庫	【製造業】	銅材料仕入れの仕組みを変更したと同時に、弊社と仕入れ先をネットワークで結び「受発注、在庫、納期、単価」を一元管理出来るようにしました。 販売先の一部はこのシステムの中に取り込みました。
823	兵庫	【製造業】	新製品開発、ホームページのリニューアル

no	Q3_1	業種名	記述内容
824	兵庫	【専門家・士業】	今後取引先の資金繰りは悪化することが予想されるため、財務体質改善、資金調達のお手伝いが出来るよう知識を習得し、体制を構築を計画している。
825	兵庫	【専門家・士業】	動画配信や役立つ情報の発信
826	兵庫	【専門家・士業】	自動車リース、サブスクリプション
827	兵庫	【建設業】	非対面モデルハウス、非対面打合せ
828	兵庫	【専門家・士業】	抗菌対策ニット雑貨の開発・販売 ペット関連市場へのオーダーメイドニット雑貨受託サービスのビジネスモデル設計
829	兵庫	【専門家・士業】	アクリル板の設置、アルコールの常備。オンライン相談の実施
830	兵庫	【建設業】	シフト制で出勤と在宅を分けている
831	兵庫	【専門家・士業】	これから
832	兵庫	【製造業】	①HPを整備し、販売機能をもたせる。②既存の通販顧客に需要の喚起
833	兵庫	【製造業】	webで営業、ロボット生産、RPA、社内SE育成
834	兵庫	【流通業】	SNSへの積極的参加から取り組んでいるが、まだ前進はしていない。
835	兵庫	【流通業】	新規事業の展開
836	兵庫	【流通業】	Web活用
837	兵庫	【流通業】	webやQRコードによる集客システムの構築
838	兵庫	【金融・保険】保険業	営業内容のレベルアップ
839	兵庫	【医療・福祉】	障がい者グループホームの新規出店と訪問看護事業への参入
840	兵庫	【専門家・士業】	IT技術をいかした就労支援事業
841	兵庫	【流通業】	商品の提供方法を検討中、自社製品の開発にも力を入れています
842	兵庫	【専門家・士業】	企業出版を検討中
843	兵庫	【専門家・士業】	M &A
844	兵庫	【専門家・士業】	新規事業の顧客拡大、新規事業に新サービスを付加すること
845	兵庫	【専門家・士業】	ZOOMによる打合せ、セミナーの実施
846	兵庫	【流通業】	新規事業検討中
847	兵庫	【飲食店】一般飲食店	お家商品の販売　大手スーパーでの販売
848	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ネットショップの売上向上
849	兵庫	【専門家・士業】	高品質な配信
850	兵庫	【飲食店】一般飲食店	知らない地へ行き新たな人やモノに触れアイディアや様々な可能性に出会い、全国にネットワークを構築
851	兵庫	【流通業】	大人数の接触をさける傾向にあるので、2人だけでできるプランの立ち上げ
852	兵庫	【飲食店】一般飲食店	個人向け高齢者対応給食宅配サービス
853	兵庫	【流通業】	経営指針発表。社内研修。5S活動。
854	兵庫	【専門家・士業】	人的交流の再開
855	兵庫	【金融・保険】保険業	全く違う業態へのアプローチ
856	兵庫	【専門家・士業】	移動式ポップアップストアの製作
857	兵庫	【流通業】	設備投資による業務の効率化と付加価値の増大、効率化を利用して新商品の生産を実施
858	兵庫	【金融・保険】保険業	ネットでの面談、新商品を既存客へ展開
859	兵庫	【建設業】	本業とシナンジー効果を図れる新規事業の展開、熟練技能工の減少による施工能力の低下を防ぐためICT施工設備への投資、社員教育の強化
860	兵庫	【建設業】	衛生事業
861	兵庫	【不動産】	無人接客等
862	兵庫	【流通業】	オンライン営業の強化
863	兵庫	【流通業】	情報技術のレベルアップとVR、映像サービスを強化
864	兵庫	【建設業】	家具を制作
865	兵庫	【飲食店】宿泊業	ジョブローテーションの変更、コミュニケーションを密、マニュアルのブラッシュアップ、非接触型のサービスの展開
866	兵庫	【専門家・士業】	提供範囲を広げる
867	兵庫	【専門家・士業】	ECサイト
868	兵庫	【建設業】	コロナ禍によって、販促媒体がIT化やデジタル化へ移行しているが、その流れが、いささか行き過ぎていると感じている。特に高齢者について、IT化やデジタル化の流れについていけていない層が一定数存在し、この層に対しては、紙媒体や電話でのアプローチが、かなり有効であると実感している。
869	兵庫	【流通業】	一般消費者向けの宅配事業は以前より行っていたが、コロナによる新たな中食需要・デリバリー需要の増大を見込み、さらなる広告宣伝費をかけ、需要の取り込みを行った。
870	兵庫	【専門家・士業】	商談のオンライン化
871	兵庫	【専門家・士業】	クラウドによる資料の受け渡し、クラウド型会計システムの採用など。
872	兵庫	【建設業】	取引先の選択　人材確保
873	兵庫	【情報通信業】	データマーケティング
874	兵庫	【流通業】	既存のビジネスはメインが【Go Out需要】関連の製品なので、【STAY HOME需要】関連の商材に紐づいた分野に参入したい。
875	兵庫	【専門家・士業】	オフィス等を持たず完全リモート
876	兵庫	【流通業】	1．樹脂封入技術を企業に対して技術指導を行う事業（現在一社と半年契約中）　2．（新規事業）検索エンジン最適化（SEO）の事業所向けコンサルの準備（来年予定）
877	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト・デリバリーの専用商品の開発。ウーバーイーツなどを利用して販路拡大。

no	Q3_1	業種名	記述内容
878	兵庫	【専門家・士業】	オンライ研修、ブレンディッド研修（人材育成） コンテンツ販売 ウェルネス事業
879	兵庫	【製造業】	除菌、抗菌関連の製品開発
880	兵庫	【専門家・士業】	ネットで体験できるVRコンテンツの強化
881	兵庫	【流通業】	テイクアウト専門の弁当店
882	兵庫	【流通業】	小売の強化
883	兵庫	【医療・福祉】	ECサイトの運営
884	兵庫	【教育・学習支援】	オンラインの習い事をつくる。オンライン講座、講演。
885	兵庫	【製造業】	既存の設備を活かし、既存事業以外の製品作り。
886	兵庫	【医療・福祉】	新規事業を展開、対面販売だったが、オンライン販売を追加、商品のパッケージの見直し等
887	兵庫	【専門家・士業】	リアル研修・リアル面談カウンセリングのオンライン化（Zoom）
888	兵庫	【建設業】	新規取引先及び顧客獲得のため、自社のHPを作成。それに伴い、新しくLDAを導入予定
889	兵庫	【専門家・士業】	ネット活用
890	兵庫	【専門家・士業】	新規事業の準備、FC権利を購入し軌道に乗せるように工法活動しながら、ソフト面を確立してる。
891	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新規事業として、田舎の景観や里山の資源を活用できないか模索中。事業再構築補助金申請準備中。
892	兵庫	【製造業】	補助金を活用し新たな設備投資
893	兵庫	【建設業】	自動車販売から軽貨物配送業者との提携を行い自動車をリース展開
894	兵庫	【専門家・士業】	新事務所を借りる。 法人化。
895	兵庫	【専門家・士業】	新メニューの導入
896	兵庫	【流通業】	ECサイト構築、顧客へのユーチューブ配信
897	兵庫	【飲食店】一般飲食店	セントラルキッチン、新規業態の開発
898	兵庫	【医療・福祉】	パーソナルトレーニングの仕組みを導入
899	兵庫	【流通業】	全国のペットホテル向けのカメラ販売で、現場に行かなくてもキット化して誰でも設置できるようにする。設定・取付もわかりやすい取説・動画をオリジナルに作成しSNSを提供。 何事も不安がないようにする。
900	兵庫	【金融・保険】保険業	1
901	兵庫	【流通業】	新規事業
902	兵庫	【教育・学習支援】	従来は対面で聴き取り、テストをしてトレーニング開始していたのを、テスト無しでオンラインで、短期間で安価に出来るコースを作り、HPに掲載する取り組みをしている。
903	兵庫	【製造業】	新工場建設
904	兵庫	【専門家・士業】	空気清浄器、除菌スプレーの設置
905	兵庫	【製造業】	ITの深化
906	兵庫	【専門家・士業】	接客回数
907	兵庫	【専門家・士業】	コロナ禍で多く必要となる温度測定や感染防止対策サービス等の提案
908	兵庫	【専門家・士業】	ドローン事業
909	兵庫	【専門家・士業】	新店舗出店　自社の供給能力を上げたい
910	兵庫	【流通業】	BtoCへの参入（ネット通販）。新規事業の立上げ（農業参入）
911	兵庫	【専門家・士業】	予約システムの構築、ECサイトの作成、新メニューの開発
912	兵庫	【製造業】	娯楽施設事業への進出
913	兵庫	【不動産】	追客の強化、目まぐるしく変わる市場価格を先読みした仕入れ
914	兵庫	【建設業】	新工場での新たな機械の導入
915	兵庫	【専門家・士業】	次回の予約をする事で収入ほ確保と顧客操作が出来る。 誘導も可 空き時間の減少。 微量ながらの右肩上がり。
916	兵庫	【物流業】	既存事業を中心とした倉庫事業に取り組んでいきたい。
917	兵庫	【物流業】	現在のサービスに新しい付加価値を付けたサービスを推進している。
918	兵庫	【不動産】	まだ秘密です。
919	兵庫	【金融・保険】保険業	資産運用商品の積極販売
920	兵庫	【専門家・士業】	販路変更
921	兵庫	【専門家・士業】	紙媒体から電子媒体への移行とそれに伴う新商品の開発
922	兵庫	【医療・福祉】	2022年4月を目標に、淡路島内で大きめのセントラルキッチンを作り、既存事業である老人ホームとデイサービスの厨房機能をそちらに移行させる予定。また、別法人で展開している飲食事業も併設させることで、新たにデリカテッセンと飲食店のハイブリッド形式の事業と配食サービス事業を展開。同場所に就労継続支援B型事業所を併設し、既存の放課後デイサービスを絡めた事業展開を予定している。
923	兵庫	【医療・福祉】	提供サービスのオンライン化
924	兵庫	【専門家・士業】	顧客への付加価値サービス
925	兵庫	【物流業】	倉庫増設・車両増車

no	Q3_1	業種名	記述内容
926	兵庫	【製造業】	自社でSNSを昨年５月から実施。フェイスブック、Twitter、ライン公式アカウント、インスタグラム、ブログ。フォロワーもだいぶ増えてきたものの実売上に直結しているかどうかは判断しづらい。今年に入り業界の組合の青年部でもSNS広報活動を開始。まだまだ始まったばかりなので、こちらも効果はまださき。
927	兵庫	【製造業】	既存事業においては、省人化設備への投資。新規事業としては農業事業をスタート
928	兵庫	【医療・福祉】	グループホーム
929	兵庫	【建設業】	事業構造の再構築 新規事業の模索
930	兵庫	【専門家・士業】	コロナ関連の補助金を活用したサービスを展開している。
931	兵庫	【製造業】	新規事業への取り組み
932	兵庫	【製造業】	既存商品の網戸の関西以外への市場開拓の為に北陸地方・東海地方の顧客との信頼を勝ち取る。小さな仕事を積み重ねて信頼を得る。
933	兵庫	【専門家・士業】	ウェブ、SNSによる受注の方法の導入
934	兵庫	【建設業】	木材の加工をメインにしていましたが、アルミ商品の加工等を取り入れて軽くて、強いものの提案をしていく
935	兵庫	【専門家・士業】	時短とリモートワークの促進
936	兵庫	【飲食店】一般飲食店	オンラインでの展示会・イベント運営・企画・オンラインショップの活用やウェブ展示会での収益化を実現するお手伝いをいたします。
937	兵庫	【専門家・士業】	物販ビジネス
938	兵庫	【建設業】	企業への販売から一般顧客へ販売出来る商品の開発
939	兵庫	【流通業】	WEBでの商品の販売
940	兵庫	【流通業】	検討中
941	兵庫	【製造業】	新規商品開発の為に、研究開発。それに伴い、人員の確保、組織体制の構築
942	兵庫	【専門家・士業】	コロナ対策全般
943	兵庫	【建設業】	新しい見積ソフトの導入
944	兵庫	【製造業】	衛生用品の新たな製品の売り込み
945	兵庫	【不動産】	オンラインで非対面接客の導入、情報のクラウド化
946	兵庫	【製造業】	エンドユーザーに販売して行く。
947	兵庫	【飲食店】宿泊業	プランの取り込み
948	兵庫	【専門家・士業】	協会を設立し、新規事業で今の仕事ともつながることを始めた。
949	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新店舗
950	兵庫	【建設業】	DXへの取り組み
951	兵庫	【専門家・士業】	小規模事務所が取り組まない財務支援
952	兵庫	【製造業】	新商品開発
953	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新たな市場への参入
954	兵庫	【流通業】	家庭内需要の創造
955	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト対応。 新規店舗物件契約。
956	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト
957	兵庫	【専門家・士業】	既存客へのサービス向上のため、社内基幹ソフト入れ替えと、異業種への新規事業取り組
958	兵庫	【その他】農林水産業	ECサイトの強化とSNSの連携
959	兵庫	【製造業】	新たな設備を導入し、新しい市場に新たなサービス提供として進出する。
960	兵庫	【製造業】	機械加工
961	兵庫	【専門家・士業】	オンラインを利用したり、バイタルの状態を一覧で見れるようなソフトを開発している。
962	兵庫	【製造業】	自社商品を開発してBtoCの市場へ参入していきたい
963	兵庫	【流通業】	通販なので土日の在宅率が上がり　土日に買い物される方が増えたので土日を営業日　平日を定休日に変えた
964	兵庫	【専門家・士業】	お片付けアドバイスのオンライン化。ICT活用
965	兵庫	【建設業】	営業の取りこぼしはないかを注意する、無駄を省く、出会いを大切にする。
966	兵庫	【建設業】	材料仕入れ
967	兵庫	【物流業】	特例での貨物運送許可の取得
968	兵庫	【専門家・士業】	研修コンテンツの充実
969	兵庫	【金融・保険】保険業	事務所、車両入れ替え、組織作り強化
970	兵庫	【建設業】	公共工事の受注
971	兵庫	【流通業】	ECサイトに出店
972	兵庫	【製造業】	感染予防に関する新規事業の立ち上げ
973	兵庫	【専門家・士業】	環境衛生管理のシステム化
974	兵庫	【専門家・士業】	研修事業の展開とサービスの見える化を図りたい
975	兵庫	【製造業】	新たな業界への参入を視野に入れた設備投資。
976	兵庫	【専門家・士業】	まだ書けません。
977	兵庫	【医療・福祉】	オンラインでのマンツーマン指導。
978	兵庫	【流通業】	英語のテストの作成(新商品開発)
979	兵庫	【専門家・士業】	若手動画クリエーターの育成　同業種のネットワーク拡大　YouTube動画の制作　異業種ネットワークの拡大
980	兵庫	【物流業】	軽車両レンタル、部品清浄サービス、冷凍車両部隊
981	兵庫	【流通業】	新規事業の開発

no	Q3_1	業種名	記述内容
982	兵庫	【製造業】	鋼管塗覆装を営んでおり、工場内が冬は乾燥が鈍くなるため、その対策として乾燥スライドテントブースを設置(2021年8月)。
983	兵庫	【専門家・士業】	新規出店
984	兵庫	【専門家・士業】	内外装の改修工事
985	兵庫	【専門家・士業】	新たな顧客との取引を加速　特に士業とのコラボレーション
986	兵庫	【建設業】	新事業スタート
987	兵庫	【専門家・士業】	日本国内にとどまらず、国外で現地法人を立ち上げ、ライセンスを取得した。国内では寮とする建物を購入し、研修センターを立ち上げた。
988	兵庫	【専門家・士業】	リモートを活用した顧客の獲得
989	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新規テイクアウト商品の開発、店舗リニューアル、DX化
990	兵庫	【流通業】	テレワーク導入　SNS発信
991	兵庫	【物流業】	人材の維持等
992	兵庫	【飲食店】一般飲食店	デリバリーサービスの活用
993	兵庫	【飲食店】一般飲食店	移転リニューアルオープン
994	兵庫	【専門家・士業】	医療業界以外の運送事業
995	兵庫	【金融・保険】保険業	オンライン面談
996	兵庫	【専門家・士業】	2021年7月より研修設備を配備した新施設を開業、これにより社内の技術力の向上及び新規顧客に対しての新たな業務提案を実施、運用向上及び新規需要に対応予定。
997	兵庫	【専門家・士業】	今考慮中の案件は移動車による販売並びに車内にてのメンテナンスをお勧めしようかと
998	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでの顧客対応
999	兵庫	【製造業】	分析設備機器購入、溶解炉電源設備新設、熱処理炉建設、システム構築
1000	兵庫	【建設業】	企業を越えた横のつながりでの新しい人材育成
1001	兵庫	【専門家・士業】	関連した分野のマーケットインの各カテゴリーの強化と売り込み。 アナログ媒体からデジタライズやデジタルトランスへの取り組み
1002	兵庫	【建設業】	今まで手を付けれなかった工場製作の販売を行いたい
1003	兵庫	【専門家・士業】	新サービス開発とサービス展開
1004	兵庫	【医療・福祉】	予防意識の重要性を広げる
1005	兵庫	【流通業】	卸売のみから小売、ネット販売等の事業拡大へ向け計画の段取り中
1006	兵庫	【情報通信業】	各企業の情報発信の仕方が変わってくると思うのでよりサービスを充実させていきそれに応えれるようにしたいです。
1007	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人材業界の強みを活かした高齢者雇用におけるビジネス展開
1008	兵庫	【専門家・士業】	対面サービスをzoomを活用したオンラインサービスに転換した。そして、インターネット広告を使い新規顧客獲得を行った。
1009	兵庫	【専門家・士業】	対面以外での法律相談
1010	兵庫	【製造業】	既存商品の素材が国産ヒノキ・メラミン素材とウイルスに強い実証がある素材なので、安心安全である素材と謳うコミュニケーションに変更しました。
1011	兵庫	【教育・学習支援】	オンラインでの研修システム
1012	兵庫	【不動産】	自社保有土地を利用して看板事業をスタートして看板掲載料として固定収入を確保。 コインランドリー事業を計画中で人件費をかけずに売上高を確保していく
1013	兵庫	【専門家・士業】	DX化
1014	兵庫	【製造業】	弊社で制作してきたノウハウ、商品を進化させて、ステイホームでお部屋のイメージを簡単に変えることができるインテリア小物を制作・販売するサイトを立ち上げた。
1015	兵庫	【製造業】	ロボット自動化
1016	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	コロナ禍において需要の増したサービスを取り扱い商品に組みこんだ
1017	兵庫	【建設業】	商談方法
1018	兵庫	【専門家・士業】	各種補助金用事業計画書の作成サポート
1019	兵庫	【流通業】	今までアナログだった伝達を電子化することでミスをなくすと同時日報の製作時間、現場の集計の時間を短くすることで祖語と全体の生産性の向上。
1020	兵庫	【専門家・士業】	ポストコロナでの増加案件を想定して都市型案件の受注とその応対を始めた。また、対面を望まないクライアントへのオンラインでのサービス提供。
1021	兵庫	【教育・学習支援】	WEBマーケティングの見直し、リブランディング
1022	兵庫	【専門家・士業】	ECサイト参入
1023	兵庫	【流通業】	WEBサイトの刷新を行っている（現在リニューアルに向けて活動中） MAツールの導入による、サイト訪問者の把握と、そこからの営業活動の仕組みづくり 既存顧客への『感染症予防対策商品』『セキュリティー対策商品』の販売
1024	兵庫	【専門家・士業】	自主トレサポートの商品開発・ストレッチの技術アップ(研修受講)による新商品開発
1025	兵庫	【専門家・士業】	物販をテスト中
1026	兵庫	【流通業】	商品の差別化と履歴保存 (HASSAP)義務化に伴い。
1027	兵庫	【専門家・士業】	リモート活用
1028	兵庫	【製造業】	停滞していた海外工場での技術開発の再開
1029	兵庫	【専門家・士業】	他業者との連携を強化し、高齢者サポート、事業承継問題の解決を試みている。
1030	兵庫	【金融・保険】保険業	zoomを使いお客様と疑似面談
1031	兵庫	【専門家・士業】	web研修が増えたため移動時間がなくなり、社員にも研修を受けてもらいやすくなり、社員教育が進んだ。
1032	兵庫	【専門家・士業】	ビジネスモデルの再構築とサービスを展開する土壌を変化させました。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1033	兵庫	【専門家・士業】	何もできていない。
1034	兵庫	【専門家・士業】	ズームによる法律相談の開始、雇用整理に関する専門知識の拡充
1035	兵庫	【流通業】	2021年5月に移転し、新たな場所で今ある商品を新しいお客様に提案していく。また、今の顧客様に新しい食材を提案していく。
1036	兵庫	【飲食店】一般飲食店	提供サービスのスタイルを変化させる
1037	兵庫	【流通業】	オンライン販売
1038	兵庫	【専門家・士業】	営業ツールの強化、コンテンツ強化、強みを生かした新事業
1039	兵庫	【金融・保険】保険業	非対面募集の増加
1040	兵庫	【飲食店】一般飲食店	感染症対策
1041	兵庫	【製造業】	オンラインでの打合せ対応、営業代行（オンライン含む）で新規開拓
1042	兵庫	【製造業】	新ブランドを立ち上げた
1043	兵庫	【医療・福祉】	テイクアウトや弁当配達、電話やリモートを使ったサービス
1044	兵庫	【建設業】	広告宣伝活動（YouTubeなど）
1045	兵庫	【流通業】	ネット販売の開始。会社案内・商品カタログの作成しギフト・お取り寄せ販売を強化する。
1046	兵庫	【不動産】	異業種間連携によるサービスの新たな提供方法を構築する
1047	兵庫	【製造業】	既存業務を維持しつつ、新規事業拡大を実施
1048	兵庫	【専門家・士業】	直接の面談不要
1049	兵庫	【流通業】	外部の企画担当の方と共同で商品開発、市場調査を行なっております。
1050	兵庫	【専門家・士業】	コロナに影響なく需要の高い新たな職種の紹介サービス 中小企業向けの新たな採用サービスの開発
1051	兵庫	【製造業】	機能性素材
1052	兵庫	【建設業】	除菌作業の取入れ
1053	兵庫	【専門家・士業】	既存の商品の構成を変え、新しい市場用に展開しています
1054	兵庫	【流通業】	ネット通販による販売の拡大・デリバリー業の宅配強化
1055	兵庫	【製造業】	他社ではしないことを付加価値としてのものづくり
1056	兵庫	【専門家・士業】	オリジナルテキストの開発とそれらを活用したい方への使い方講座の展開
1057	兵庫	【専門家・士業】	Web事業を拡大。 主な業務であるパチンコ業界では、新しいサービスを展開（移動販売のマッチング等）。 移動販売の業界で開業コンサルティング等開始。自社でも鶏料理の移動販売開始。 事業再構築補助金を利用した新規事業の立ち上げをコンサルティング。
1058	兵庫	【専門家・士業】	健康・自然・トレーニングをコンセプトにした事業
1059	兵庫	【不動産】	ホームページ強化
1060	兵庫	【専門家・士業】	リモート監査・リモートコンサルタント
1061	兵庫	【金融・保険】保険業	リモートワーク
1062	兵庫	【不動産】	営業エリアの見直し
1063	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでの講習
1064	兵庫	【製造業】	新型機械の導入、自動化を図り、生産効率を上げる
1065	兵庫	【建設業】	ウィルス抗菌など今の塗装技術を活かした展開を拡げたい
1066	兵庫	【教育・学習支援】	現在は障害児の学童保育（小学生～高校生）ですが、卒業した後の就労できる場所、就労継続支援B型事業所を創りました コーヒー焙煎×福祉の事業所です。 利用者様の売上とコーヒー豆の販売による売上増を狙っています
1067	兵庫	【流通業】	新商品の販売・SNS発信
1068	兵庫	【専門家・士業】	次亜塩素酸水を用いた環境衛生事業の立ち上げ、食パン製造販売店の新規出店、自社開発アプリの新規市場開拓
1069	兵庫	【専門家・士業】	既存のビジネスモデルと新規ビジネスモデルを融合した新たな取り組み
1070	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新商品を新市場に売り出し、少しずつではあるが順調に伸びている。
1071	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ランチ営業　お食事メニュー増加　メニューの絞り込みによる経費削減
1072	兵庫	【専門家・士業】	高速道路専門会社と一般道専門会社とを分けることで、強みと特色を出せるようになった。
1073	兵庫	【専門家・士業】	塗装の技術を生かし、欄間とネオンとカーボンを使った新商品、提案。
1074	兵庫	【専門家・士業】	テレワーク等のための環境づくり
1075	兵庫	【流通業】	外食依存比率が高かった中、小売りへの販売開始。又、日本向けのみの取引であったが、中国向け三国間貿易の開始。 更に、日本国内で在庫を保有し、顧客のニーズに即した迅速な対応を出来る体制を整備。
1076	兵庫	【医療・福祉】	リモートワークの導入
1077	兵庫	【建設業】	リフォーム工事を主にしているが、エンドユーザーの動きが悪いもしくは小規模な内容にとどまっており、イベントなどの集客活動も難しいので、事務所に人を集めるのではなく、人の集まる場所を事務所にしようと考えました。具体的にはカフェをリフォームの事務所の窓口にするのですが、地域の人の集まるコミュニティ（カフェ）として私自身がそこで人と繋がりそこから輪を広げて行こうという考えです。カフェ自体で独立採算がとれるように計画しています。
1078	兵庫	【専門家・士業】	オンライン、ペーパーレス、省力化の取り組みがウィズコロナ前から取り組めていた。先行して始めていた新サービスも現在は業界標準になりつつあるので、先行メリットがあった。
1079	兵庫	【製造業】	新規顧客市場の為の工場建設を計画中
1080	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飛沫感染防止の為の空気清浄機付きエアコン、ビニールカーテン、アクリル板、無線発注器、テイクアウト事業、デリバリー事業等
1081	兵庫	【医療・福祉】	オンラインでの診療や物販の販売
1082	兵庫	【医療・福祉】	事務所に寄って処理する書類関係を外でもできたり、情報共有しやすくなるようにしたい

no	Q3_1	業種名	記述内容
1083	兵庫	【建設業】	別事業の立ち上げ
1084	兵庫	【医療・福祉】	訪問看護＋@として訪問介護事業への参入
1085	兵庫	【流通業】	新商品のネット販売のインフラ構築と、全く異業種の教育産業への参入
1086	兵庫	【医療・福祉】	福祉の現場、人生の応援は、止まらない、継続する。
1087	兵庫	【流通業】	既存得意先以外の商流開拓
1088	兵庫	【流通業】	店舗の改装
1089	兵庫	【建設業】	コロナ対策商品のエアコンや空気清浄機等の提案
1090	兵庫	【飲食店】一般飲食店	業態変換 新規創業
1091	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ランチ、テイクアウトを新規に参入。これまでの客単価を上げるために付加価値を高めるとともにその顧客とのご縁づくりを進めている。
1092	兵庫	【流通業】	新のホームページを作り上げて、通販の方に力を入れて、人気商品のみ販売しています。 お得意様を大事にすることです。
1093	兵庫	【流通業】	軽貨物輸送事業の開始とEC通販開始
1094	兵庫	【製造業】	既存商品をテレビショッピングなどでBtoCへの販売に繋げた事とBtoCへの販売の為生産方式を変更し、今まで以上の小口対応が可能になるような生産方法の確立。
1095	兵庫	【専門家・士業】	ターゲットに合うテーマの動画を制作し発信する
1096	兵庫	【金融・保険】証券業、商品先物取引業	ZOOM等オンラインの活動をより強化していきたい。事務作業のデジタル化を進めていきたい。
1097	兵庫	【建設業】	店舗を増やす
1098	兵庫	【建設業】	働き方改革
1099	兵庫	【教育・学習支援】	スクールレッスンをコンテンツ化して協会化し、演劇を教育として広める。
1100	兵庫	【製造業】	ネット販売
1101	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新しい生活様式にあったTAKE OUT専門店の新店舗オープン
1102	兵庫	【専門家・士業】	自社ブランドのECサイトの運営
1103	兵庫	【流通業】	zoomなどを用いたセミナー、会議の開催など
1104	兵庫	【医療・福祉】	認知症予防事業を展開するにあたり、商材提供事業者とコンソーシアムを締結し、IT支援事業者としての活動開始。また、経済産業省のスマートSMEサポーターの認定を受ける。 事業再構築補助金の第二回の申請予定。
1105	兵庫	【飲食店】一般飲食店	YouTubeで自社の雰囲気が伝わるようにした。果樹栽培などの知識を伝える動画の作成でファンを増やす試み。新しい商品の説明を動画でやってみた。LINE登録でダイレクトにお客様に情報が伝えられる仕組みを作った（さらに細かなサービスが提供できるように現在アプリ作成中）売り込みではなく、顧客の立場にたった共感を得られるような動画、情報案内づくりを心がけている。
1106	兵庫	【専門家・士業】	個人的なスキルアップ、情報収集、新体制への経営戦略の具体化など
1107	兵庫	【情報通信業】	独立起業・新規事業をお考えの方向け、ホームページ制作と紙媒体がセットになった「独立起業スタートパック」を販売中。
1108	兵庫	【専門家・士業】	感染予防対策の徹底 感染予防関連の販売
1109	兵庫	【専門家・士業】	ネットでの打ち合わせ・報告等
1110	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業。売り方、提供サービスの変更。
1111	兵庫	【製造業】	事業拡大
1112	兵庫	【流通業】	動画配信を活用して集客を図る
1113	兵庫	【専門家・士業】	異業種の展開
1114	兵庫	【医療・福祉】	ネットを使った販路拡大
1115	兵庫	【専門家・士業】	代理店業務
1116	兵庫	【建設業】	新工場の建設
1117	兵庫	【専門家・士業】	新サービスの提供
1118	兵庫	【情報通信業】	スタジオ設立、レンタルスタジオ
1119	兵庫	【専門家・士業】	新メニューの導入　ECサイトの立ち上げ
1120	兵庫	【飲食店】一般飲食店	少人数での来店専用のコースや割引を用意する
1121	兵庫	【金融・保険】保険業	DM活用やリモート契約等、いち早く取り組み、結果も出ている
1122	兵庫	【建設業】	人材確保をしたうえで現状の事業と並行して建設業の新たな業種に参入する為の準備、計画を行う
1123	兵庫	【専門家・士業】	コロナ感染しても業務が停滞しない仕組みづくりと、社員の業務軽減のための携帯電話での業務報告書類のための仕組み。
1124	兵庫	【飲食店】宿泊業	個人客、個人参加型ツアーの造成
1125	兵庫	【専門家・士業】	布団の外交、9月以降で考えている洗濯代行、ふとん洗濯代行(敷布団洗いの提案)、営業時間外お預かりBOX・お渡しBOX、お渡しのみのデリバリー
1126	兵庫	【専門家・士業】	ITエンジニアを目指す人が増加したことによるITスクール事業の展開
1127	兵庫	【情報通信業】	折込チラシなど印刷物が極端に減ったため、動画を使ったwebPRに注力。Youtubeを使った広告などにも力を入れております。
1128	兵庫	【専門家・士業】	廃棄物の処分だけでなく、清掃のご提案や、買取。
1129	兵庫	【教育・学習支援】	BtoBで企業を支援できる取り組み
1130	兵庫	【専門家・士業】	コンサルティング業務の拡大
1131	兵庫	【専門家・士業】	プラットホームをつくり、マッチングするシステム構築に取り掛かっている
1132	兵庫	【不動産】	取引エリアが狭いのでエリア拡大し取引件数を増やしたい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1133	兵庫	【製造業】	毎朝の3S清掃活動や、委員会活動を積極的に力を入れて行い、社員主導の元、ISO:9001の製品品質を高めていく活動を行っている。また次世代のリーダーがいないため、サブリーダー候補を各課より選定し、次期リーダーを育成を目指す。
1134	兵庫	【製造業】	オンライン販売の強化、以前は行っていなかった既存顧客への訪問を緊急事態宣言後にすぐに行う。
1135	兵庫	【建設業】	DXの活用
1136	兵庫	【飲食店】一般飲食店	セット料金と延長代・酒類がお得になるサブスクリプションを導入しました。
1137	兵庫	【建設業】	小屋販売
1138	兵庫	【不動産】	会えないお客様に、情報をわかりやすくする。
1139	兵庫	【専門家・士業】	オンラインんでの教育、店舗展開、メーカー業
1140	兵庫	【建設業】	iPadを活用しての営業展開
1141	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウトのメニュー拡大をした。 電子決済を導入して、直接お客様に触れない支払い方法を強化した。
1142	兵庫	【専門家・士業】	素材販売、ニッチ展開の調査
1143	兵庫	【製造業】	非対面を増やしながら仕事をする進め方。 メール、電話、情報共有の電子化を進め、仕事効率をあげる。
1144	兵庫	【医療・福祉】	コロナが治まっても、常に感染予防に努められるよう従業員教育中。
1145	兵庫	【医療・福祉】	オンラインや電話での対応
1146	兵庫	【専門家・士業】	未定
1147	兵庫	【専門家・士業】	HPを作成しネット販売している
1148	兵庫	【建設業】	コロナ対策をきちんと講じた上で、サービスを提供すること。
1149	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでのサービス提供ツールの充実
1150	兵庫	【建設業】	大規模修繕
1151	奈良	【専門家・士業】	デジタル化
1152	奈良	【専門家・士業】	テレワーク等に関連するソフトの販売、働き方改革に伴う時間管理ソフトの販売と管理（保守）業務を進めている。
1153	奈良	【専門家・士業】	求人原稿の作成システムの導入
1154	奈良	【建設業】	BtoBの取組（新商品（抗ウィルス剤等）の販売）
1155	奈良	【製造業】	外注先の技術を活用し、既存顧客からの新たな受注を取る。
1156	奈良	【製造業】	好むと好まざるにかかわらず、商品の売れ方は変化している。家庭消費と通信販売が伸び、業務用は減少。
1157	奈良	【製造業】	生産性の向上
1158	奈良	【流通業】	新商品の開発　改良
1159	奈良	【専門家・士業】	サービス提供の効率化、短時間労働での収益性の改善
1160	奈良	【流通業】	新流通チャンネル開拓、クラウドファンディング、動画活用、SNS発信強化
1161	奈良	【専門家・士業】	働く環境づくり　給料体制等
1162	奈良	【流通業】	DX関連の商品の開発
1163	奈良	【医療・福祉】	〇感染拡大予防のため環境整備に設備投資を行った（高機能換気システム導入・光触媒による空気清浄機の導入・卓上シールド設置等） 〇ご利用者、その家族、担当ケアマネに対する情報開示の徹底
1164	奈良	【専門家・士業】	オンラインセミナー
1165	奈良	【流通業】	ネットを使った顧客の囲い込み
1166	奈良	【物流業】	①県内配送の増加 ②社員共育
1167	奈良	【製造業】	営業・企画での新商品、新規分野への研究、開発の取り組みを始める。
1168	奈良	【専門家・士業】	ウェブセミナー事業
1169	奈良	【医療・福祉】	〇感染予防等を考えたリフォーム　〇より利用者さんにとって良いサービスの提供
1170	奈良	【流通業】	法人客から個人客へのアプローチ強化
1171	奈良	【流通業】	外国人の高度人材を導入し、生産を強化しながら、パートの人材を組織化する。セクションごとに責任者を配置し、昇給を行い、毎週勉強会を実施。
1172	奈良	【専門家・士業】	。
1173	奈良	【物流業】	同業他社との横のつながりを強化
1174	奈良	【製造業】	新市場へ展開することにより、今回のコロナウイルスの影響を打破することが必須であり、この間に事業拡大を行っている最中である。
1175	奈良	【金融・保険】保険業	生産性の向上
1176	奈良	【金融・保険】保険業	共同出資による新法人を設立し、新規事業に取り組んでいます。
1177	奈良	【製造業】	インターネットによる販路開拓。
1178	奈良	【専門家・士業】	営業戦略（地域密着）
1179	奈良	【製造業】	通信販売
1180	奈良	【流通業】	飲食店舗の本部として、顧客ニーズに対応した商品開発、以前から準備のすすんで止められなかった店舗出店
1181	奈良	【製造業】	高付加価値商品の開発（他社が真似できない）
1182	奈良	【流通業】	海外渡航ができない状態で、新商品の企画開発が滞ることに対し、企画担当者に営業担当者を加えWEBを使って中国の新商品を検索したり、工場を探す作業を行っている。気になる商品や工場を見つけて、現地のエージェントや商社にサンプル依頼を行ったり、工場とコンタクトを取ってもらっている。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1183	奈良	【製造業】	季節感のある期間限定販売商品の展開・開発 売上には大きく影響はないが、得意先の業種によって受注が止まっている→小売業への新商品の提案
1184	奈良	【専門家・士業】	上記に続きますが、他産業が有機農業と連携することでSDGSの開発目標を最低10個クリアできる。現在、飲食業界、企業の社員食堂、福祉としてB型就労支援センター、子ども食堂と連携をはかっています。
1185	奈良	【流通業】	前述したように、レンタル分野でも小さな市場づくり
1186	奈良	【製造業】	商材の拡大
1187	奈良	【製造業】	BtoCに向けて販売できそうな商品を開発している
1188	奈良	【製造業】	オンラインショップの拡充
1189	奈良	【製造業】	ブランドとのコラボ企画とSNSでの情報発信
1190	奈良	【製造業】	マテリアル開発
1191	奈良	【建設業】	蓄電池・V2H（電気自動車と住宅との給電システム）
1192	奈良	【流通業】	新しいカテゴリへの参入
1193	奈良	【建設業】	WEBによる集客
1194	奈良	【流通業】	新カテゴリーの開発
1195	奈良	【建設業】	EC事業の参入
1196	奈良	【建設業】	現行商品にさらに付加価値（性能向上）をつける
1197	奈良	【専門家・士業】	労働集約型ではない業務の展開
1198	奈良	【専門家・士業】	新規顧客の獲得
1199	奈良	【製造業】	既存顧客を大切にして新たな顧客獲得に繋げている
1200	奈良	【教育・学習支援】	会員制オンラインサロン・オンライン講座開催、独自開発の新商品開発・特許出願、販促・集客イベントの受注体制の強化（組織・チーム作りと強化）副業希望者向けの講座開発
1201	奈良	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト、物販
1202	奈良	【建設業】	具体的にはなし。社内会議にてアイデアを出し、検討中
1203	奈良	【飲食店】料亭、バー	テイクアウト事業のお弁当、オードブル料理の販売
1204	奈良	【建設業】	・内勤業務の精査、改善 ・人事考課制度 ・成果連動給、報酬の見直し
1205	奈良	【医療・福祉】	人員拡大
1206	奈良	【専門家・士業】	具体的には社外秘なので語れない。これから変わることのない現実に対応していくための必要事業。
1207	奈良	【建設業】	除菌設備、換気設備の強化
1208	奈良	【流通業】	インターネット販売 配達
1209	奈良	【製造業】	オンラインに特化したサービスを展開したことと、それに伴い新商品の提案頻度を増やした
1210	奈良	【製造業】	罹患者向けの搬送用の装置の製造、アウトドア商品の開発と製造販売、新規顧客へのアプローチ
1211	奈良	【建設業】	お客様との打ち合わせのオンライン化を強化した
1212	奈良	【情報通信業】	ライブ配信
1213	奈良	【専門家・士業】	評価制度コンサルティングへ進出
1214	奈良	【専門家・士業】	項目4で回答した、2・3の事業を追加
1215	奈良	【専門家・士業】	webの強化
1216	奈良	【専門家・士業】	新しく機械を購入。 出店予定。
1217	奈良	【流通業】	ZOOM会議、イベント
1218	奈良	【専門家・士業】	増員
1219	奈良	【専門家・士業】	売上UPコンサル
1220	奈良	【流通業】	在宅医療の周知
1221	奈良	【専門家・士業】	ホームページの改良、新商品をマスメディアを活用した話題づくり 当法人が加工している薬草を製薬関係者へ原材料として提供 当法人が生産している薬草を活用した小ロットによるOEMの受注の拡大、行政とのコラボ事業
1222	奈良	【専門家・士業】	非対面による会議の促進
1223	奈良	【流通業】	宅配代行業
1224	奈良	【飲食店】一般飲食店	店舗前でのテント販売
1225	奈良	【専門家・士業】	機械や物販参入
1226	奈良	【医療・福祉】	施設の開所
1227	奈良	【流通業】	専門資格の取得
1228	奈良	【専門家・士業】	経営理念・計画の策定
1229	奈良	【製造業】	密にならない市場に販路を変更しています。
1230	奈良	【製造業】	自社に撮影スタジオを作り、撮影の受託やスタジオ賃貸を画策。
1231	奈良	【建設業】	新規事業への拡大を予定している。
1232	奈良	【専門家・士業】	外国人支援事業を拡大しようと考えています。またインバウンドが帰ってくるであろう2024年頃を見据えて準備していきたいと考えています。
1233	奈良	【飲食店】一般飲食店	テイクアウトの販路拡大

（４）（２）で1､2と回答された方へ、その取り組みを具体的にご記入ください。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1234	奈良	【製造業】	金型、内製率UP
1235	奈良	【金融・保険】保険業	リモート、テレワーク
1236	奈良	【医療・福祉】	オンラインでのフィットネスサービスの展開
1237	奈良	【製造業】	自社商品の企画、開発、販売
1238	奈良	【製造業】	金属生産事業に着手
1239	奈良	【医療・福祉】	既存サービスを使って横展開して行政からの案件
1240	和歌山	【流通業】	プラスチック製品から紙製品への新商品の開発
1241	和歌山	【流通業】	Highly Classified
1242	和歌山	【製造業】	ユーチューブ広告配信事業、副業人材採用サポート事業への取り組み
1243	和歌山	【製造業】	ネット通販の売上増
1244	和歌山	【流通業】	肥育農場の買い取り及び加工センターの習得
1245	和歌山	【製造業】	商材及びサービス内容の商品質高レベルでの提供
1246	和歌山	【製造業】	営業強化により新規獲得
1247	和歌山	【建設業】	新築住宅の商品ラインナップをデザイン面をアップさせた商品の展開。
1248	和歌山	【製造業】	新型の設備と営業力の強化
1249	和歌山	【流通業】	Ｂ to Ｃ　の強化
1250	和歌山	【専門家・士業】	新商品発表、ECへの積極的取組、工場新設
1251	和歌山	【建設業】	中～長期的に求められる新商品の開発
1252	和歌山	【建設業】	展示場の増設
1253	和歌山	【専門家・士業】	新技術への対応
1254	和歌山	【流通業】	ECサイトの開設
1255	和歌山	【流通業】	感染防止対策商品の導入
1256	和歌山	【流通業】	営業、新規事業立ち上げ
1257	和歌山	【金融・保険】保険業	出の会議等の出張を控えリモート会議への積極的な取り組みと社内の安全対策
1258	和歌山	【専門家・士業】	ホームページの更新
1259	和歌山	【その他】農林水産業	水産業に参入
1260	和歌山	【流通業】	PRの仕方、今迄手を出さなかった商機への進出
1261	和歌山	【建設業】	コロナ対策に適している商品を提供している。
1262	和歌山	【不動産】	収益物件の購入
1263	和歌山	【物流業】	小口に対応できるように設備投資をした。
1264	和歌山	【製造業】	ネット通販
1265	和歌山	【医療・福祉】	新たなサービスで利用客確保
1266	和歌山	【飲食店】	飲食店における感染予防対策の実施
1267	和歌山	【専門家・士業】	取り組み初めで何とも言えない。
1268	和歌山	【飲食店】	冷凍ラーメンのEC販売
1269	和歌山	【製造業】	新商品、新市場
1270	和歌山	【物流業】	新規顧客の獲得
1271	和歌山	【建設業】	営業強化、新規開拓
1272	和歌山	【建設業】	再構築補助金の申請による新規事業の取り組み
1273	和歌山	【流通業】	ECサイトの立ち上げ
1274	和歌山	【飲食店】	今までなかった年代に対して、新商品を展開

（5）（2）で1、2と回答された方へ、新たな取り組みによる売上は(2021年度)年間売上高のどの程度を見込んでいます

関西全体

	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	その他	合計
1 0～9%	153	427	68	9	17	93	68	171	1	580
2 10～19%	137	393	59	15	15	74	56	173	1	530
3 20～29%	46	156	25	10	4	15	16	84	2	202
4 30～39%	13	78	11	3	2	16	7	38	1	91
5 40～49%	4	31	3	1	0	1	6	20	0	35
6 50～59%	7	29	3	2	1	3	1	19	0	36
7 60～69%	4	8	1	0	0	1	0	6	0	12
8 70～79%	3	8	2	0	0	2	0	3	1	11
9 80～89%	1	15	1	0	0	2	2	10	0	16
10 90～100%	0	10	0	0	1	2	1	6	0	10
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 0～9%	25.7%	19.9%	14.9%	13.6%	22.4%	27.9%	22.4%	18.9%	8.3%	21.1%
2 10～19%	23.0%	18.3%	13.0%	22.7%	19.7%	22.2%	18.4%	19.2%	8.3%	19.3%
3 20～29%	7.7%	7.3%	5.5%	15.2%	5.3%	4.5%	5.3%	9.3%	16.7%	7.4%
4 30～39%	2.2%	3.6%	2.4%	4.5%	2.6%	4.8%	2.3%	4.2%	8.3%	3.3%
5 40～49%	0.7%	1.4%	0.7%	1.5%	0.0%	0.3%	2.0%	2.2%	0.0%	1.3%
6 50～59%	1.2%	1.3%	0.7%	3.0%	1.3%	0.9%	0.3%	2.1%	0.0%	1.3%
7 60～69%	0.7%	0.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.7%	0.0%	0.4%
8 70～79%	0.5%	0.4%	0.4%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.3%	8.3%	0.4%
9 80～89%	0.2%	0.7%	0.2%	0.0%	0.0%	0.6%	0.7%	1.1%	0.0%	0.6%
10 90～100%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	1.3%	0.6%	0.3%	0.7%	0.0%	0.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 0～9%	8	28	6	2	2	5	3	10	0	36
2 10～19%	10	21	3	1	0	4	3	10	0	31
3 20～29%	3	7	2	0	1	0	1	3	0	10
4 30～39%	2	1	0	0	0	0	0	1	0	3
5 40～49%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6 50～59%	1	2	1	0	0	0	0	1	0	3
7 60～69%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 70～79%	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
9 80～89%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10 90～100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 0～9%	21.6%	26.9%	30.0%	40.0%	40.0%	38.5%	23.1%	20.8%	#DIV/0!	25.5%
2 10～19%	27.0%	20.2%	15.0%	20.0%	0.0%	30.8%	23.1%	20.8%	#DIV/0!	22.0%
3 20～29%	8.1%	6.7%	10.0%	0.0%	20.0%	0.0%	7.7%	6.3%	#DIV/0!	7.1%
4 30～39%	5.4%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	#DIV/0!	2.1%
5 40～49%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
6 50～59%	2.7%	1.9%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	#DIV/0!	2.1%
7 60～69%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
8 70～79%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	#DIV/0!	0.7%
9 80～89%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
10 90～100%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 0～9%	11	33	8	0	1	6	3	15	0	44
2 10～19%	9	42	10	5	2	10	1	14	0	51
3 20～29%	3	17	4	0	1	4	1	7	0	20
4 30～39%	1	5	0	0	0	1	0	4	0	6
5 40～49%	1	3	0	0	0	0	0	3	0	4
6 50～59%	1	2	0	0	0	0	1	1	0	3
7 60～69%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 70～79%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9 80～89%	0	2	1	0	0	0	0	1	0	2
10 90～100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 0～9%	28.2%	17.3%	14.3%	0.0%	25.0%	18.2%	18.8%	20.3%	#DIV/0!	19.1%
2 10～19%	23.1%	22.0%	17.9%	62.5%	50.0%	30.3%	6.3%	18.9%	#DIV/0!	22.2%
3 20～29%	7.7%	8.9%	7.1%	0.0%	25.0%	12.1%	6.3%	9.5%	#DIV/0!	8.7%
4 30～39%	2.6%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	5.4%	#DIV/0!	2.6%
5 40～49%	2.6%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%	#DIV/0!	1.7%
6 50～59%	2.6%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	1.4%	#DIV/0!	1.3%
7 60～69%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
8 70～79%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
9 80～89%	0.0%	1.0%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	#DIV/0!	0.9%
10 90～100%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 0～9%	70	113	11	6	8	27	24	37	0	183
2 10～19%	66	106	8	3	8	22	18	46	1	172
3 20～29%	23	49	5	8	2	5	6	23	0	72
4 30～39%	4	19	3	0	0	5	4	7	0	23
5 40～49%	1	12	1	1	0	1	2	7	0	13
6 50～59%	3	8	2	0	0	0	0	6	0	11
7 60～69%	3	1	0	0	0	0	0	1	0	4
8 70～79%	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
9 80～89%	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
10 90～100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 0～9%	24.5%	19.0%	13.8%	19.4%	22.9%	26.7%	20.5%	16.0%	0.0%	20.7%
2 10～19%	23.1%	17.8%	10.0%	9.7%	22.9%	21.8%	15.4%	19.9%	100.0%	19.5%
3 20～29%	8.0%	8.2%	6.3%	25.8%	5.7%	5.0%	5.1%	10.0%	0.0%	8.2%
4 30～39%	1.4%	3.2%	3.8%	0.0%	0.0%	5.0%	3.4%	3.0%	0.0%	2.6%
5 40～49%	0.3%	2.0%	1.3%	3.2%	0.0%	1.0%	1.7%	3.0%	0.0%	1.5%
6 50～59%	1.0%	1.3%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	1.2%
7 60～69%	1.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.5%
8 70～79%	0.3%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
9 80～89%	0.3%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
10 90～100%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 0～9%	50	220	37	1	4	46	34	98	0	270
2 10～19%	38	190	33	5	3	31	28	90	0	228
3 20～29%	12	65	11	1	0	5	5	42	1	77
4 30～39%	5	44	5	2	2	7	3	24	1	49
5 40～49%	2	15	2	0	0	0	4	9	0	17
6 50～59%	0	16	0	1	1	3	0	11	0	16
7 60～69%	1	6	0	0	0	1	0	5	0	7
8 70～79%	2	4	2	0	0	1	0	1	0	6
9 80～89%	0	11	0	0	0	1	2	8	0	11
10 90～100%	0	8	0	0	1	2	1	4	0	8
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 0～9%	27.2%	20.8%	14.8%	5.9%	16.7%	29.1%	25.8%	20.8%	0.0%	21.7%
2 10～19%	20.7%	17.9%	13.2%	29.4%	12.5%	19.6%	21.2%	19.1%	0.0%	18.3%
3 20～29%	6.5%	6.1%	4.4%	5.9%	0.0%	3.2%	3.8%	8.9%	16.7%	6.2%
4 30～39%	2.7%	4.2%	2.0%	11.8%	8.3%	4.4%	2.3%	5.1%	16.7%	3.9%
5 40～49%	1.1%	1.4%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	1.9%	0.0%	1.4%
6 50～59%	0.0%	1.5%	0.0%	5.9%	4.2%	1.9%	0.0%	2.3%	0.0%	1.3%
7 60～69%	0.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	1.1%	0.0%	0.6%
8 70～79%	1.1%	0.4%	0.8%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.5%
9 80～89%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	1.5%	1.7%	0.0%	0.9%
10 90～100%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	4.2%	1.3%	0.8%	0.8%	0.0%	0.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 0～9%	9	24	6	0	0	4	4	9	1	33
2 10～19%	9	25	3	1	2	5	4	10	0	34
3 20～29%	4	12	1	1	0	0	3	6	1	16
4 30～39%	1	5	2	0	0	1	0	2	0	6
5 40～49%	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
6 50～59%	1	1	0	1	0	0	0	0	0	2
7 60～69%	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
8 70～79%	0	2	0	0	0	0	0	1	1	2
9 80～89%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10 90～100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 0～9%	28.1%	17.8%	18.8%	0.0%	0.0%	26.7%	23.5%	15.3%	20.0%	19.8%
2 10～19%	28.1%	18.5%	9.4%	33.3%	50.0%	33.3%	23.5%	16.9%	0.0%	20.4%
3 20～29%	12.5%	8.9%	3.1%	33.3%	0.0%	0.0%	17.6%	10.2%	20.0%	9.6%
4 30～39%	3.1%	3.7%	6.3%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	3.4%	0.0%	3.6%
5 40～49%	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%	0.6%
6 50～59%	3.1%	0.7%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
7 60～69%	0.0%	0.7%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
8 70～79%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	20.0%	1.2%
9 80～89%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
10 90～100%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

	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	その他	合計
1 0～9%	5	9	0	0	2	5	0	2	0	14
2 10～19%	5	9	2	0	0	2	2	3	0	14
3 20～29%	1	6	2	0	0	1	0	3	0	7
4 30～39%	0	4	1	1	0	2	0	0	0	4
5 40～49%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6 50～59%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
7 60～69%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 70～79%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9 80～89%	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
10 90～100%	0	2	0	0	0	0	0	2	0	2
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 0～9%	27.8%	14.1%	0.0%	0.0%	50.0%	38.5%	0.0%	10.5%	#DIV/0!	17.1%
2 10～19%	27.8%	14.1%	11.8%	0.0%	0.0%	15.4%	22.2%	15.8%	#DIV/0!	17.1%
3 20～29%	5.6%	9.4%	11.8%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	15.8%	#DIV/0!	8.5%
4 30～39%	0.0%	6.3%	5.9%	50.0%	0.0%	15.4%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	4.9%
5 40～49%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
6 50～59%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.2%
7 60～69%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
8 70～79%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
9 80～89%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	#DIV/0!	1.2%
10 90～100%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%	#DIV/0!	2.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

(7)コロナ対策として新規借入を行いましたか？

関西全体

	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	その他	合計
1 借入した	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
2 借入していない	197	1030	190	30	19	137	223	425	6	1227
回答企業数	584	2,062	438	63	72	322	298	858	11	2,646
1 借入した	66.3%	50.0%	56.6%	52.4%	73.6%	57.5%	25.2%	50.5%	45.5%	53.6%
2 借入していない	33.7%	50.0%	43.4%	47.6%	26.4%	42.5%	74.8%	49.5%	54.5%	46.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 借入した	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
2 借入していない	11	51	9	3	1	5	10	23	0	62
回答企業数	37	101	19	5	5	13	13	46	0	138
1 借入した	70.3%	49.5%	52.6%	40.0%	80.0%	61.5%	23.1%	50.0%	#DIV/0!	55.1%
2 借入していない	29.7%	50.5%	47.4%	60.0%	20.0%	38.5%	76.9%	50.0%	#DIV/0!	44.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%

京都同友会

	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	その他	合計
1 借入した	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
2 借入していない	10	85	21	5	0	14	12	33	0	95
回答企業数	39	189	55	8	4	33	16	73	0	228
1 借入した	74.4%	55.0%	61.8%	37.5%	100.0%	57.6%	25.0%	54.8%	#DIV/0!	58.3%
2 借入していない	25.6%	45.0%	38.2%	62.5%	0.0%	42.4%	75.0%	45.2%	#DIV/0!	41.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 借入した	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
2 借入していない	89	289	33	11	6	38	84	117	0	378
回答企業数	281	574	77	29	33	98	115	221	1	855
1 借入した	68.3%	49.7%	57.1%	62.1%	81.8%	61.2%	27.0%	47.1%	100.0%	55.8%
2 借入していない	31.7%	50.3%	42.9%	37.9%	18.2%	38.8%	73.0%	52.9%	0.0%	44.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 借入した	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
2 借入していない	70	514	110	9	9	68	96	219	3	584
回答企業数	177	1,003	238	16	22	151	128	443	5	1,180
1 借入した	60.5%	48.8%	53.8%	43.8%	59.1%	55.0%	25.0%	50.6%	40.0%	50.5%
2 借入していない	39.5%	51.2%	46.2%	56.3%	40.9%	45.0%	75.0%	49.4%	60.0%	49.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 借入した	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
2 借入していない	8	57	10	1	0	6	14	23	3	65
回答企業数	32	131	32	3	4	14	17	56	5	163
1 借入した	75.0%	56.5%	68.8%	66.7%	100.0%	57.1%	17.6%	58.9%	40.0%	60.1%
2 借入していない	25.0%	43.5%	31.3%	33.3%	0.0%	42.9%	82.4%	41.1%	60.0%	39.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 借入した	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
2 借入していない	9	34	7	1	3	6	7	10	0	43
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 借入した	50.0%	46.9%	58.8%	50.0%	25.0%	53.8%	22.2%	47.4%	#DIV/0!	47.6%
2 借入していない	50.0%	53.1%	41.2%	50.0%	75.0%	46.2%	77.8%	52.6%	#DIV/0!	52.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【建設業】	OB顧客への訪問で情報発信と情報収集ができる。
2	滋賀	【不動産】	従来は来店や訪問しての対面での商談スタイルであったが、遠方顧客や移動手段を持たない顧客の対応がスムーズになった。
3	滋賀	【情報通信業】	新企画をご利用いただいたきっかけで本業商品への回帰
4	滋賀	【製造業】	新規販路　顧客の獲得
5	滋賀	【専門家・士業】	顧客の事業継続支援
6	滋賀	【建設業】	1人あたり1ヶ月10時間の労働時間削減
7	滋賀	【専門家・士業】	ブランド力の強化
8	滋賀	【専門家・士業】	時間短縮
9	滋賀	【製造業】	資源循環への貢献、地球温暖化、CO2削減への貢献
10	滋賀	【専門家・士業】	新しいことがやれるという気風
11	滋賀	【専門家・士業】	既存顧客の求心力の向上
12	滋賀	【製造業】	社員のやりがいアップ
13	滋賀	【製造業】	既存取引先からの新メニューを受注
14	滋賀	【専門家・士業】	時間の有効活用(移動時間の削減)
15	滋賀	【専門家・士業】	年間を通じた集客や将来のインバウンド需要を狙ってツアーを作りこむ。
16	滋賀	【流通業】	当社は複合機を中心に販売とメンテナンスを行っています。複合機に関係する粗利益が50%を超えており、その大半をカウント料金と呼ばれる保守による収益です。過去にはこの収益がもっと大きく、複合機以外の営業活動はしていなかったに等しい。ここ5年（実際には方針を出して10年）、複合機以外のIT機器やサポートの割合が増えてきました。保守売上＝保守粗利益としおり、また保守利益が大半を占める当社では、5%の売上ダウンは、粗利益にはその数倍の影響力があり、コロナ禍では大きく落ち込んだ部分です。一方、複合機以外の営業力に強化
17	滋賀	【流通業】	あたらしい自社の進路を求める
18	滋賀	【建設業】	顧客への新しい施工方法の選択肢提供。
19	滋賀	【製造業】	売上高１５％程度あった顧客を失ったが、人員の自然減と利益率の向上により、経営は楽に
20	滋賀	【医療・福祉】	既存事業との親和性
21	滋賀	【流通業】	巣ごもり需要を見越した商材の取り扱い。
22	滋賀	【建設業】	社内コミュニケーションの増加
23	滋賀	【流通業】	社内での販売商品の棚卸
24	滋賀	【流通業】	販売に対する（直売）モチベーションが向上した
25	滋賀	【金融・保険】保険業	地域や保険代理業市場における認知度の上昇
26	滋賀	【製造業】	企業イメージの向上。信頼性の向上。
27	滋賀	【専門家・士業】	単純にコロナ対策、社員の働きやすさ
28	滋賀	【物流業】	従業員の安心・安全　及び　採用活動でのアピールポイントとなる
29	滋賀	【建設業】	業務の効率化、営業力の向上、企業ブランドの向上、等
30	滋賀	【製造業】	社内の活性化
31	滋賀	【製造業】	店舗横の駐車場を拡大し、お客様への利便性を高める
32	滋賀	【流通業】	会社の事業多角化による魅力、安定性向上
33	滋賀	【金融・保険】保険業	経費削減、社員の健康確保。
34	滋賀	【専門家・士業】	個別（人）情報が入手可能
35	滋賀	【流通業】	新市場への先行した取り組みによる事業拡大
36	滋賀	【流通業】	社会貢献
37	滋賀	【専門家・士業】	より密な情報共有 社員の意識、責任感の向上 会社としての方向性の共有、一体感の向上
38	滋賀	【飲食店】一般飲食店	コロナ収束（ワクチン接種）
39	滋賀	【製造業】	新市場では求められる技術が違うので、社内のノウハウになります。
40	滋賀	【製造業】	新サービス
41	滋賀	【医療・福祉】	弊社のブランディング
42	滋賀	【製造業】	社内の技術力の強化によって、既存のスタイルからの脱却を迫られている。従って、社内の組織体系、開発スキーム、人材育成を見直すきっかけとなり効果も大いにあった。
43	滋賀	【物流業】	顧客への信用や良いものを提案出来る可能性の拡大。
44	滋賀	【製造業】	滋賀県内の風倒木の削減効果と里山の保全につながる。
45	滋賀	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	人材育成
46	滋賀	【専門家・士業】	官需案件へのノウハウ吸収
47	滋賀	【物流業】	高速代の削減及び燃費の向上によるコスト減効果
48	滋賀	【専門家・士業】	企業イメージと企業ブランドの引き上げが広告宣伝費を抑えて経費削減できると共に新たな顧客を生み出すことにつながる
49	滋賀	【製造業】	弊社のを知らない地元の方から弊社の仕事内容をPRできた
50	滋賀	【専門家・士業】	移動時間の短縮
51	滋賀	【流通業】	販路拡大、新規顧客の獲得
52	滋賀	【建設業】	竹を使用した製品の販売により、樹脂製品を低減させる

no	Q3_1	業種名	記述内容
53	滋賀	【製造業】	・エレベーターのない駅に、車椅子の方をサポートする「サポーター(担架)」を設置できれば、階段を2～3人で担いで上がれるようになる。 ・身近な駅から乗車することが出来るようになり、喜んでもらえる。 ・災害時など、2階からケガ人を担架(サポーター)で担いで、1階まで降ろすことが出来て、一刻も早い介助や救助につながる。
54	滋賀	【製造業】	改善意欲が増した。
55	滋賀	【専門家・士業】	地元での認知度向上。情報発信のネタとなる。
56	滋賀	【製造業】	社員のモチベーションUP
57	滋賀	【専門家・士業】	コロナに左右されない事業参入ですので、商品・提案力・広告などに注力すれば売上増が期
58	滋賀	【専門家・士業】	顧客のエリア拡大 これまで結婚相談所に対抗があった顧客層に利用を検討してもらう
59	滋賀	【医療・福祉】	事業の拡大につながる可能性がある
60	京都	【専門家・士業】	ICTの導入による業務の効率化
61	京都	【建設業】	知名度の向上
62	京都	【製造業】	当社の認知度を上げる
63	京都	【製造業】	製造スピードの向上による納期対応
64	京都	【製造業】	同様の売り上げを得るための時間コストが削減できるため、売り上げ増ではなくても利益は増える効果がある。
65	京都	【建設業】	お年寄りや子どもたちが気軽に集まれる場所を提供する。「地域になくてはならない会社」を
66	京都	【金融・保険】保険業	新規見込みご紹介
67	京都	【製造業】	無人化による残業の減少と休業日の増加
68	京都	【不動産】	顧客のニーズに対応
69	京都	【製造業】	銀行からのビジネスマッチングが増えた。助成金を利用した提案で採用される事が増えた
70	京都	【金融・保険】保険業	人脈の広がり。
71	京都	【金融・保険】保険業	社員全体のITリテラシーの向上に伴う生産性の向上を目指している
72	京都	【専門家・士業】	印刷業界の仕事は年末年度末に仕事が集中するため秋冬は忙しいが春夏が比較的暇になるという一年の流れがあるが、販促活動に休みはないため、 販促で繋がったお客様からは少額でもコンスタントに仕事がくる。また、そのお客様の商売が好調になると広報物の仕事も自ずと増えて、WINWINの関係 になれる。
73	京都	【専門家・士業】	新卒を含めて、採用時に関心を持ってもらいやすい。 顧客同士のコミュニティ形成が可能になることで、より満足度が高くなる。
74	京都	【流通業】	販売先の新規拡大に基ずくコロナ終息後の販売量の拡大。
75	京都	【製造業】	地域の企業の応援をデジタルサイネージによって実現することに社員のモチベーションが高まり、地域の企業の応援をすることへの関心が深まってきている。社員から新たな事業展開の企画が生まれる。
76	京都	【流通業】	ニーズを調査するところからなので、なんともいえないが、京都では競合があまりいない分野なのでうまく行けばブルーオーシャンとなる可能性に期待している。
77	京都	【建設業】	クチコミによる波及効果
78	京都	【製造業】	生産性の向上
79	京都	【流通業】	人員確保しやすい環境
80	京都	【製造業】	経費節減　効率化
81	京都	【建設業】	独自性・組織力強化
82	京都	【製造業】	プレスリリース効果
83	京都	【専門家・士業】	新商品分野の売上は、最初は少なくても複利のように増えていく期待はある。
84	京都	【製造業】	リピーター依頼と口コミ
85	京都	【建設業】	同業他社のそれぞれの技術を融合し幅広い営業活動が期待できる。 新たな技術、工法を研究開発する
86	京都	【流通業】	販路の新規開拓
87	京都	【専門家・士業】	新入営業マン、異業種新規ユーザー獲得による新たな繋がり、連携。社員のモチベーション
88	京都	【流通業】	関連企業の情報が入手しやすくなりました。
89	京都	【建設業】	少しずつですが弊社の事業内容が伝わっているように感じます。
90	京都	【製造業】	既存の取引先も従来の1/4程度の生産量に減少しているので、店頭在庫は少ない状況。需要が回復すれば120~150%の生産量に一時的に戻ると考えられる。
91	京都	【不動産】	デジタルえの理解
92	京都	【製造業】	社名の認知度UP、新たな人脈構築
93	京都	【専門家・士業】	社内の活性化
94	京都	【専門家・士業】	自社がコロナに負けていない企業であるということ、いろいろと創意工夫ができる企業であるということをアピールできたと思います。
95	京都	【専門家・士業】	対面授業と同等の授業料はいただけないので売り上げは20%減となった。
96	京都	【流通業】	こちらからの一方通行の情報発信だけでなく、お客様からもSNSを使って情報を提供していただけるようになり、複数回の訪問を一度で済ますことができ、効率がアップし生産性が向上
97	京都	【専門家・士業】	SDGsの取り組みがはじめられる
98	京都	【建設業】	SDGsテーマの明確化を通じて自社事業の理念をアピールできる
99	京都	【製造業】	商品の改良に大学との連携を箕作中
100	京都	【専門家・士業】	人材教育
101	京都	【流通業】	取り組み始めてまだ半年、今後売り上げ拡大に必ずつながる

no	Q3_1	業種名	記述内容
102	京都	【流通業】	障害者就労支援の拡大
103	京都	【流通業】	新しい市場、顧客のニーズの発見
104	京都	【物流業】	知名度アップ
105	京都	【建設業】	付加価値が付いた
106	京都	【建設業】	効率化
107	京都	【製造業】	効果はまだありません
108	京都	【建設業】	新規顧客との出会いと受注、並びにそのことにより既存事業への相乗効果
109	京都	【建設業】	新規顧客の獲得
110	京都	【製造業】	弊社の加工技術の発信による新規顧客の獲得。弊社従業員の技術力の向上。
111	京都	【不動産】	社内ムードの陽転化
112	京都	【不動産】	ドローンを活用してスクール以外に農薬散布の請負業務への事業幅を増やす。
113	京都	【飲食店】一般飲食店	気質の活性化と希望の光
114	京都	【金融・保険】保険業	時間の確保
115	京都	【専門家・士業】	大手メーカーとの技術開発での戦いの中、中小企業でも出来るという事のアピール。
116	京都	【専門家・士業】	来期から稼働すので今期の期待はない
117	京都	【流通業】	商談の時間効率UPとプロセス短縮化による生産性があがる
118	京都	【専門家・士業】	若い社員が取り組みやすい。流行に敏感なお客様へ自信をもって対応できる
119	京都	【製造業】	労働環境改善
120	京都	【専門家・士業】	今期中に事業規模拡大予定
121	京都	【金融・保険】保険業	コロナ禍で不安定な現状の中、社員のモチベーションが上がり、黒字体質になることで、会社も活気が出て、信頼できる会社への一歩になるのではと思います。
122	京都	【製造業】	生産性の向上
123	京都	【流通業】	知名度を上げ広げたい
124	京都	【専門家・士業】	販売代理店を希望する異業種企業の引き合いが到底以上に多かった。
125	京都	【専門家・士業】	守備範囲拡大
126	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	緊急事態宣言の解除、ワクチン接種率UP後のGotoトラベルやeatなど
127	京都	【流通業】	地域の核となる
128	京都	【建設業】	既存の社員教育にも役立ってる。また既存の事業の新規顧客確保にもつながる
129	京都	【物流業】	弊組合のシステムを知っていただくことにより、この先「いつでも使える便がある」と思いだしていただけることに期待したい。
130	京都	【建設業】	社員の業務の幅が広がる。
131	京都	【教育・学習支援】	安心、安全の提供
132	京都	【専門家・士業】	新規様が増加。
133	京都	【医療・福祉】	新規顧客の増加
134	京都	【製造業】	利益率の改善。
135	京都	【製造業】	技術での知名度の向上。オンリーワンの技術だと思います。
136	京都	【専門家・士業】	後工程の準備体制が早めに整う 顧客満足度の向上
137	京都	【専門家・士業】	時間短縮
138	京都	【製造業】	効果のある口コミ
139	京都	【専門家・士業】	受注キャパシティーの拡大
140	京都	【専門家・士業】	コロナ感染防止。場所にとらわれないアルバイトの採用。
141	京都	【医療・福祉】	利用者にとっての働きがいのある居場所づくり
142	京都	【物流業】	売上を直に見込めないが、持続性がある。
143	京都	【専門家・士業】	社会価値の増加
144	京都	【製造業】	優良顧客囲い込み
145	京都	【専門家・士業】	対象地域以外への取引先（大学等）への実績訴求効果
146	大阪	【流通業】	わからない
147	大阪	【建設業】	新規顧客開拓行動による営業スキル向上
148	大阪	【製造業】	新しいブランディングによる消費者へのアプローチとサービスの充実
149	大阪	【製造業】	ユーザーからの信頼度アップ
150	大阪	【製造業】	生産効率のアップ、管理費の削減
151	大阪	【流通業】	顧客をより深く知る事に繋がっており、提案の幅が広がりつつある。
152	大阪	【建設業】	会社資産の増大
153	大阪	【製造業】	経費削減、時間の使い方、付加価値の時間を増す
154	大阪	【流通業】	効果検証できていないこれから,,,,,
155	大阪	【専門家・士業】	日本中の子ども食堂の盲点がわかり、同友会で学んだことをいかしている
156	大阪	【製造業】	会社の信頼向上
157	大阪	【流通業】	顧客満足度の向上
158	大阪	【製造業】	業界の古い取引慣習を変えるために、ITを活用した体質にしていくきっかけになればと思う。
159	大阪	【製造業】	企業PRにもつながる
160	大阪	【専門家・士業】	新分野の需要拡大（半導体製造機械関連の部品）
161	大阪	【流通業】	売上(利益)が上がれば社員に還元できる、新たな投資に回せる、活気づく。
162	大阪	【専門家・士業】	既存顧客との信頼関係の強化

no	Q3_1	業種名	記述内容
163	大阪	【流通業】	在庫軽減
164	大阪	【製造業】	PDCAが根付く
165	大阪	【製造業】	提案した社員が自発的、積極的に動いている。
166	大阪	【流通業】	経済現象による車両販売需要低下を新たな取り組みで補う。また、顧客へのミヤモト独自の囲い込み戦略作戦。
167	大阪	【流通業】	余剰人員の仕事確保
168	大阪	【製造業】	社員のレベルアップ教育
169	大阪	【物流業】	社員の意識改革
170	大阪	【建設業】	将来の見込み客の発見
171	大阪	【製造業】	外注を内製化し、サービスの向上を計る
172	大阪	【医療・福祉】	飲食店の稼動が悪いので売上が何％上がるか見込みはたたないけど、稼動率は３０～４０％アップする。
173	大阪	【流通業】	新販路が出来る
174	大阪	【製造業】	職場環境の改善
175	大阪	【専門家・士業】	出張経費の低減。全国規模での商談の実現。これはオンラインによってです。
176	大阪	【製造業】	設備更新
177	大阪	【製造業】	新商品開発
178	大阪	【建設業】	技術力の向上　事業の効率化
179	大阪	【製造業】	リアル展示会でも役に立つツールが増えた
180	大阪	【流通業】	利益率の向上。社員一人当たりの利益の向上
181	大阪	【流通業】	宣伝、人脈作り。自らが前を向いて行動する。
182	大阪	【専門家・士業】	遠隔地の需要への対応
183	大阪	【製造業】	社員活性化
184	大阪	【製造業】	動画、HP作成技術の向上
185	大阪	【流通業】	既存の卸売り先にも刺激になる
186	大阪	【製造業】	お客様が、矯正でよい筋肉に戻した筋肉を維持するために、ストレッチ体操を意識してやってくれだしたことです。
187	大阪	【製造業】	利益率UP
188	大阪	【流通業】	オールインワンでお客様に対応
189	大阪	【専門家・士業】	社内の課題・問題が明確になり解決のためのコミュニケーションが活発になってきている社内体制の再構築
190	大阪	【飲食店】一般飲食店	新たなマーケット、ニーズの市場調査など
191	大阪	【流通業】	自社の認知度アップ
192	大阪	【製造業】	開発中の為未定
193	大阪	【流通業】	拠点ごとの仕事量の違いを平均化
194	大阪	【建設業】	新卒採用
195	大阪	【建設業】	社員満足度と定着度
196	大阪	【専門家・士業】	新しいサイトで、求人にも役立てばと期待しています。
197	大阪	【専門家・士業】	派遣スタッフの終了先確保につながる。
198	大阪	【専門家・士業】	認知度UP→依頼の増加
199	大阪	【流通業】	働き方改革の貢献
200	大阪	【専門家・士業】	社員のワクチン奨励
201	大阪	【製造業】	新商品開発力、顧客要望に応える技術力アップ。
202	大阪	【専門家・士業】	クライアント様からの信頼が増した。
203	大阪	【製造業】	既存事業との相乗効果
204	大阪	【建設業】	大手の会社の商品も提案できるため取扱商品が増える
205	大阪	【製造業】	新たなマーケットに参入し、新たなサービス、商品の開発の参考になる。
206	大阪	【専門家・士業】	経費削減
207	大阪	【専門家・士業】	会社のアピール
208	大阪	【製造業】	人脈の形成
209	大阪	【医療・福祉】	認知の向上
210	大阪	【流通業】	リモートが出来るようになった　打合せに出張が不要になった
211	大阪	【製造業】	企画・営業以外の社員による商品企画への取り組み意識の向上。
212	大阪	【建設業】	ベトナム法人と連携して対応できる
213	大阪	【製造業】	既存の取引先以外での展開
214	大阪	【製造業】	・客先への宣伝効果
215	大阪	【流通業】	社員モチベーションアップ
216	大阪	【製造業】	社員に対する情報発信
217	大阪	【建設業】	より多くの商業施設の施工により技術力強化連携により信頼関係の緊密化、安定した委託
218	大阪	【製造業】	組織活性化、リスク分散（市場多様化）
219	大阪	【製造業】	社員さんの能力アップです
220	大阪	【流通業】	社員の発想が豊かになり、提案が増えた
221	大阪	【製造業】	新規得意先の獲得
222	大阪	【建設業】	人材確保
223	大阪	【製造業】	仕事の幅が広がる。顧客が増える。

no	Q3_1	業種名	記述内容
224	大阪	【流通業】	従業員の健康
225	大阪	【製造業】	SDGsに取り組んでいる企業向けに、エシカルな紙の素材などもアピールするので、お客様にとっても自社にとっても企業イメージのアップなどに繋げることが出来ると考えている。
226	大阪	【流通業】	加工技術能力のアップ
227	大阪	【専門家・士業】	社員の意識向上
228	大阪	【専門家・士業】	社員の新たな技術力の向上
229	大阪	【専門家・士業】	全社一丸経営の強化
230	大阪	【製造業】	人材育成
231	大阪	【専門家・士業】	顧客との結びつきの強化、顧客満足度UP
232	大阪	【物流業】	車両回転率の増加
233	大阪	【製造業】	新たな技術の導入、人材育成ができた。
234	大阪	【製造業】	企業価値向上。リクルーティングに対する効果（応募増）
235	大阪	【専門家・士業】	社員の士気
236	大阪	【専門家・士業】	既存顧客との信頼関係が深まる・離脱防止・紹介件数の増加
237	大阪	【専門家・士業】	完全リモートにより、採用が強化できるのではないかと考えています
238	大阪	【製造業】	業務の無駄・ムラ・属人性の再認識
239	大阪	【専門家・士業】	ブランディング　1社依存の脱却
240	大阪	【製造業】	生産力、技術力の安定、生産効率アップ
241	大阪	【流通業】	オリジナル商品の売上比率を増やしていくことを目標にしているので、今年すぐには売上に貢献するのは難しいが、将来的には今回の開発が大きな力になる。
242	大阪	【製造業】	新たな販路と取引先が増えた
243	大阪	【専門家・士業】	私も含め2名体制から3名になることで、あらゆるところで相乗効果がある。また、即戦力なので、すぐに数字を生み出しているのも助かる。
244	大阪	【専門家・士業】	時間やコストの効率化、社員の意識の変化により20%程度までの売り上げアップが見込ま
245	大阪	【専門家・士業】	フリーランスや同業とのネットワークの構築
246	大阪	【製造業】	自社直営の販売構造を構築する事で、川下へのマーケティングがし易くなる。また、事業展開の方向性が修正しやすくなる。
247	大阪	【建設業】	新たなる会社の強みが生まれ、安心した仕事環境確立に繋がる。
248	大阪	【専門家・士業】	生産性の向上を期待
249	大阪	【専門家・士業】	社員のモチベーションアップ、仕事のやりがい
250	大阪	【製造業】	新分野展開の足掛かりとなった。
251	大阪	【製造業】	新領域への参入なので、たらしい刺激があると思う。
252	大阪	【専門家・士業】	提供エリアが増える。
253	大阪	【流通業】	既存在庫が減った
254	大阪	【製造業】	異業種とのコラボレーションによる知識の向上。人脈の波及など
255	大阪	【物流業】	外注費を内製化する事により体質強化へ
256	大阪	【不動産】	顧客対応と営業力強化、社内活性化、将来的な固定売上の上昇
257	大阪	【専門家・士業】	よい会社風土の醸成。経営指針の実践の必要性の理解度があがっている。
258	大阪	【専門家・士業】	出張費の削減
259	大阪	【不動産】	社内活性化
260	大阪	【製造業】	ブランド力向上
261	大阪	【物流業】	雇用の創出
262	大阪	【専門家・士業】	自社のバリューアップ（B2B）とB2Cについては自社のミッションとして力を入れている。業界やスタッフ達の理解や賛同、応援を頂けるのではない方と考える。
263	大阪	【専門家・士業】	新たな強みになる
264	大阪	【教育・学習支援】	自社の認知
265	大阪	【不動産】	知名度のUPと固定収入（家賃収入）の増加
266	大阪	【建設業】	遠方のお客様に接客ができる。
267	大阪	【専門家・士業】	紙の削減、情報伝達ルールと保管場所の明確化による生産性向上。
268	大阪	【製造業】	新市場の創出
269	大阪	【教育・学習支援】	経費の削減
270	大阪	【建設業】	弊社のブランディング。既存部署の課員の参画意欲の上昇によるモチベーションアップ。等
271	大阪	【流通業】	スタッフが元気になった
272	大阪	【製造業】	1部業態転換することで新卒3名の雇用につながった。
273	大阪	【流通業】	強みが明確になり営業の武器になる
274	大阪	【専門家・士業】	新規顧客開拓
275	大阪	【建設業】	顧客の変化に伴う社員の変化対応を図る。顧客に直に触れることによる感性の変化。
276	大阪	【建設業】	社員育成につながる
277	大阪	【製造業】	技術、品質管理の横展開。脱基板専業の意識
278	大阪	【製造業】	商品の増産と効率化による経費の削減。
279	大阪	【専門家・士業】	社員のモチベーションアップになった。
280	大阪	【流通業】	会社の認知度アップ
281	大阪	【専門家・士業】	マーケットの拡大
282	大阪	【専門家・士業】	リサイクル技術の開拓
283	大阪	【流通業】	社員のやる気、モチベーションの向上

no	Q3_1	業種名	記述内容
284	大阪	【製造業】	既存事業の販売先の増加
285	大阪	【専門家・士業】	技術蓄積
286	大阪	【製造業】	オンラインショップの立ち上げ
287	大阪	【製造業】	新規取引先が増えた
288	大阪	【建設業】	未定
289	大阪	【流通業】	顧客満足度の向上、同業他社との差別化
290	大阪	【製造業】	人時労働生産性の向上
291	大阪	【専門家・士業】	新規取引先の増加。
292	大阪	【金融・保険】保険業	対面をせずに、リモートで顧客、新規顧客と関係を構築できるため、交通費、飲食費など経費の削減にもつながっています
293	大阪	【製造業】	新商品が企画開発され製作販売することで、開発から販売までのスピード化とマーケティング力が生まれ始めています。また、新規市場開拓においても新たな切り口が見つかりました。
294	大阪	【製造業】	コロナ感染対策商品の開発により、これまで接点の無かった病院との直接口座の開拓
295	大阪	【専門家・士業】	当社が提供するサービス内容が変わることによる企業イメージの変化
296	大阪	【教育・学習支援】	自社の強みの再確認ができて、発信の仕方が明確になった
297	大阪	【製造業】	長い間放置していたHPを更新したおかげで見やすくなりアクセスも上がっている。認知度が上がると共に問い合わせが増えて行けば効果にもつながるのではないかと期待
298	大阪	【製造業】	新規顧客層の開拓
299	大阪	【製造業】	製造工程が増えることで社員間コミュニケーションがよりよくなった
300	大阪	【専門家・士業】	信頼度のアップ
301	大阪	【専門家・士業】	生産性の向上
302	大阪	【専門家・士業】	業務委託で人員を追加
303	大阪	【専門家・士業】	今までの外部生産を、内部での生産に変更したので、雇用の安定ができる。
304	大阪	【専門家・士業】	クラウドサービスによる新しいニーズの取込み
305	大阪	【製造業】	モチベーションアップ
306	大阪	【流通業】	生産調整による在庫の圧縮
307	大阪	【製造業】	新雇用及び取引先の増加
308	大阪	【製造業】	業界での知名度が少し上がったような気がする
309	大阪	【製造業】	生産性向上
310	大阪	【専門家・士業】	心に余裕を持った三方良しの経営。
311	大阪	【製造業】	潜在的顧客の開拓と知名度の向上
312	大阪	【情報通信業】	全社一丸体制、求められる企業像
313	大阪	【製造業】	小売業様　製造業様　他社様への波及
314	大阪	【金融・保険】保険業	そんなには見込んでいない。
315	大阪	【流通業】	他店との差別化　オンリーワン化
316	大阪	【製造業】	①関西では弊社でしかできない加工になるので大きな強みと捉えて営業活動の起爆剤になればと考えています。②加工現場での生産性向上と工程管理業務の向上③お客様へのきめ細かな納期回答や見積回答
317	大阪	【専門家・士業】	視点が変わる
318	大阪	【医療・福祉】	外出できない高齢者にとっての活動が生み出す健康醸成
319	大阪	【製造業】	生産性スピードと効率を上げる
320	大阪	【専門家・士業】	業務の効率化
321	大阪	【医療・福祉】	販路
322	大阪	【製造業】	従業員のモチベーションアップ
323	大阪	【製造業】	社員教育、会社内でのチーム作り、会社の信頼性アップ、会社のイメージ向上
324	大阪	【専門家・士業】	成果はすこしづつ出ている
325	大阪	【流通業】	取引先への認知度UP。社員教育。
326	大阪	【専門家・士業】	顧客との関係性強化
327	大阪	【専門家・士業】	ある程度、仕事があれば、現場の方々も新しい作業に関しては後ろ向きになっておりました。急激な事業環境の変化が無ければ、新しい事をする事は難しいのかも知れません。前向きに考えてコロナのお蔭で社員さんも意識改革が進むのではと願っております。
328	大阪	【教育・学習支援】	新規事業計画がまだ複数あり実現し売り上げを作ることが直近の課題
329	大阪	【医療・福祉】	職員健康や感染予防により事業の安定を図る
330	大阪	【流通業】	社員のモチベーション、チャレンジマインド
331	大阪	【製造業】	将来に向けBtoCの販路への布石
332	大阪	【建設業】	今までの客層とちがう層が見込める。
333	大阪	【物流業】	新規商品への対応力UP,生産性の工場
334	大阪	【製造業】	認知度が上がり、ネット検索でも「金型彫刻」などの文言で上位に来るので、日本中から打診がきだしてkる
335	大阪	【製造業】	新規設備導入
336	大阪	【飲食店】一般飲食店	・労働環境の改善に伴う労働意欲の向上。・新工場という商品力を活かしたプル営業。・採用面、特に新卒採用での優位性。・財務面での恩恵（特別償却や優遇税制）・管理職ポストが増えることによる社員のモチベーションアップ。・社長力依存から脱却するための機会。など
337	大阪	【流通業】	設備投資により生産力の向上で年末の?忙期に対応できるようにしたい。
338	大阪	【製造業】	社員のモチベーションUP

no	Q3_1	業種名	記述内容
339	大阪	【専門家・士業】	事業拡大など
340	大阪	【製造業】	社内閉塞感の打破
341	大阪	【専門家・士業】	建築設計の先行
342	大阪	【流通業】	HPからの問い合わせ増。
343	大阪	【製造業】	顧客の整理することで従業員のモチベーションが上がった。不良顧客の現場にいくと気持ちよく業務ができないなどの声があったがこれが改善できた
344	大阪	【製造業】	BtoCビジネスへの展開、社会的認知度の向上
345	大阪	【流通業】	自動車保険取り扱いの意識向上
346	大阪	【製造業】	人的ポカミス防止に繋がるので、再メッキを極限に無くすことが出来れば、人件費にも良い影響が出る予測。
347	大阪	【製造業】	コロナ対策商品の販売により13%売り上げをカバー
348	大阪	【流通業】	新しい分野のお客様を開拓したいです
349	大阪	【製造業】	新規得意先の確保
350	大阪	【製造業】	生産性向上
351	大阪	【専門家・士業】	大手メーカーに対する電線販売を開始したが、今後の設備投資による増産に伴い受注増加
352	大阪	【専門家・士業】	社員のモチベーションアップと企業ブランド力UP
353	大阪	【不動産】	新たな商品作り
354	大阪	【専門家・士業】	売上上昇を目指すものではなく、社内の組織強化のため
355	大阪	【専門家・士業】	社員が一丸となった
356	大阪	【医療・福祉】	今後の社会変化に対応するための基盤づくり
357	大阪	【製造業】	新たな柱となる取引先・商品の確保
358	大阪	【製造業】	技術力に強化。社員さんの士気の向上。営業活動への転用
359	大阪	【専門家・士業】	業務時間短縮、経費削減
360	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	政府系金融機関とのジョイント
361	大阪	【医療・福祉】	知名度
362	大阪	【医療・福祉】	業務の効率化
363	大阪	【製造業】	ぽつぽつ仕事の依頼が増えつつある。
364	大阪	【製造業】	若年層の雇用
365	大阪	【専門家・士業】	社員のスキルや発想の高度化。
366	大阪	【製造業】	新規分野の仕事をすることで、技術力向上
367	大阪	【製造業】	業界の情報が増えて、技術開発のヒントを得る
368	大阪	【建設業】	売り上げと会社存続に対しての社員の意気込みUUP
369	大阪	【医療・福祉】	責任者の育成、新卒採用、中途採用による社内の活性化
370	大阪	【製造業】	現在準備段階のため、スタートできるのは2022年
371	大阪	【専門家・士業】	人材確保が出来た。
372	大阪	【医療・福祉】	既存事業との相互性
373	大阪	【専門家・士業】	業務の効率化
374	大阪	【製造業】	メンテナンスから設備投資へ進めていく提案を行う
375	大阪	【飲食店】料亭、バー	新たな顧客の獲得
376	大阪	【流通業】	不明
377	大阪	【製造業】	利益率の向上・従業員雇用維持
378	大阪	【専門家・士業】	一般顧客の新規受注、本業の鈑金塗装、車検整備への新規顧客化
379	大阪	【専門家・士業】	新しい分野での人脈づくり
380	大阪	【製造業】	顧客との更なる信頼関係構築を期待。
381	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	新規顧客の獲得
382	大阪	【製造業】	ブランド力の拡大
383	大阪	【建設業】	社内コミニュケーションの向上
384	大阪	【製造業】	旧設備の刷新
385	大阪	【流通業】	ネットでの口コミによるブランディング力のアップ
386	大阪	【建設業】	他社からの顧客巻き取り防止、顧客満足度上昇
387	大阪	【専門家・士業】	認知度の向上
388	大阪	【専門家・士業】	お客様の声（ニーズなど）の獲得
389	大阪	【製造業】	まだ試行段階なので、今年の効果は期待していない。来年に向けて、方法確認
390	大阪	【製造業】	社屋修繕による社員のモチベーションアップ
391	大阪	【専門家・士業】	感染防止。
392	大阪	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト利用の新規顧客に対して店舗の知名度を上げ、今後のランチ、ディナーの来店
393	大阪	【製造業】	宣伝、新たなパイプ
394	大阪	【専門家・士業】	新規顧客の獲得
395	大阪	【製造業】	他人事ではなく、自分のこととして、何事も取り組んでくれるようになった。
396	大阪	【専門家・士業】	依頼案件への対応力強化
397	大阪	【専門家・士業】	業務の効率化

no	Q3_1	業種名	記述内容
398	大阪	【飲食店】一般飲食店	来店促進に期待
399	大阪	【製造業】	既存顧客とのパイプが太くなる。
400	大阪	【専門家・士業】	ブランド力の向上
401	大阪	【専門家・士業】	コミュニケーション　チームワーク　業務平準化
402	大阪	【製造業】	士気が上がる　組織の動きが良くなった
403	大阪	【製造業】	まだ新事業を立ち上げて間もなく、期待など出来るとは思っておらず、自分なりの新事業に対する点数を付けるならば100点中15点です
404	大阪	【流通業】	生産の拡大なので、これが安定すると小売業の拡大につながる
405	大阪	【製造業】	特許効果（工業所有権の増加）
406	大阪	【専門家・士業】	取引先の増加
407	大阪	【専門家・士業】	他の事業・サービスへの展開の可能性
408	大阪	【専門家・士業】	より多くの分野の顧客に対して営業することで、既存業務（知的財産業務）への顧客としても展開していく。
409	大阪	【専門家・士業】	顧客満足向上、従業員満足向上、年間休暇と賃金増
410	大阪	【金融・保険】保険業	交通費の削減・移動時間の削減
411	大阪	【専門家・士業】	外部提携先企業の発掘
412	大阪	【製造業】	他社による、アルコール製造撤退で回帰とその他新製品の開発と研究
413	大阪	【流通業】	シンポジウム開催予定と展示会出展
414	大阪	【金融・保険】保険業	お客様への周知
415	大阪	【医療・福祉】	雇用のチャンスが増える。利用者が増える。シナジー効果
416	大阪	【専門家・士業】	認知度のアップ～新規顧客の獲得
417	大阪	【製造業】	エコアクション21など所得し企業価値をあげた
418	大阪	【製造業】	現場作業員に定常的に作業が出来るような体制を構築できると考えています。（現状は機械装置の案件に波がある為）
419	大阪	【専門家・士業】	既存事業では活かせなかった社員の能力を新たな分野で発揮してもらうことができ、能力ある社員に長くやりがいを持って働いてもらえるようになった。
420	大阪	【専門家・士業】	新たな取組に社員が前向きに参加することでm，モチベーションを上げたい。
421	大阪	【医療・福祉】	既存事業への派生
422	大阪	【流通業】	サブスク＆福利で利益を上げたい
423	大阪	【専門家・士業】	初期は新聞取材なども入った
424	大阪	【金融・保険】保険業	ホワイトカラーの新規獲得
425	大阪	【専門家・士業】	顧客数の増大による、案肝増加
426	大阪	【専門家・士業】	弊社の取り組みが顧客様での口コミで広がって行き、様々な商材を扱えるチャンスを期待し
427	大阪	【流通業】	新しいことにチャレンジしている企業であることをアピールできる
428	大阪	【医療・福祉】	認知度アップ
429	大阪	【専門家・士業】	ブランディング
430	大阪	【専門家・士業】	会社の知名度アップ
431	大阪	【流通業】	弊社を知ってもらう事により、横展開が出来るのてはないか？と仮設を立てている
432	大阪	【医療・福祉】	社員教育を通じて理念共有。
433	大阪	【飲食店】一般飲食店	新規顧客の獲得ができたこと
434	大阪	【不動産】	事業の安定と継続力
435	大阪	【製造業】	宣伝
436	大阪	【専門家・士業】	営業対象エリアの拡大
437	大阪	【製造業】	新入社員研採用のための応募者へのアピール
438	大阪	【流通業】	ユーザーニーズが正しく把握できる（市場をよりよく知ることができる）
439	大阪	【建設業】	新規顧客開拓
440	大阪	【建設業】	人材確保とモチベーションアップ
441	大阪	【専門家・士業】	非常にあったが、他社の参入により、最近は苦戦
442	大阪	【教育・学習支援】	直接訪問できない場合に安心して面談、指導やアドバイスできる環境で取引先や従業員への安定したサービスが可能
443	大阪	【製造業】	会社の宣伝効果
444	大阪	【専門家・士業】	広報による認知の拡大や、協業してくれる先が増えること
445	大阪	【流通業】	ブランディング・新卒採用
446	大阪	【専門家・士業】	補助金獲得支援
447	大阪	【製造業】	お客様の拡大
448	大阪	【専門家・士業】	お客様の会社の人間関係が良くなり、ご紹介が生まれる
449	大阪	【製造業】	会社経営安定
450	大阪	【流通業】	情報発信の頻度UPによる、広報活動の充実。
451	大阪	【製造業】	会社の評価を高める
452	大阪	【専門家・士業】	新規の取り込み
453	大阪	【物流業】	現在の所はまだ分からない
454	大阪	【専門家・士業】	企業戦略の開発
455	大阪	【流通業】	コロナ禍で投資を控える中で社員を前向きな気持ちにさせる
456	大阪	【飲食店】一般飲食店	生産性の向上と全社一丸となる目標ができたこと
457	大阪	【物流業】	取扱商品が変わることによって貨物の取扱量が増える

no	Q3_1	業種名	記述内容
458	大阪	【専門家・士業】	自社の組織体制の見直し
459	大阪	【専門家・士業】	新たな顧客の創出
460	大阪	【専門家・士業】	既存の人事コンサルティングに上乗せが出来るなど、新規顧客だけでなく、既存顧客への提案メニューが増えた。
461	大阪	【建設業】	事業の幅が広がる
462	大阪	【製造業】	既存製品の素材代替。
463	大阪		新たな人脈拡大。
464	大阪	【建設業】	自身の経営力向上
465	兵庫	【専門家・士業】	お客様との、基礎的なコミュニケーションの厚みを増すこと。
466	兵庫	【飲食店】宿泊業	認知拡大
467	兵庫	【流通業】	知名度、新規顧客発掘
468	兵庫	【製造業】	新規顧客が増える。
469	兵庫	【製造業】	難易度の高い製品を顧客に提供することで、社員のスキルUPが図られること。
470	兵庫	【専門家・士業】	人材教育の分野が拡大するため、学びが多くなる。
471	兵庫	【製造業】	情報共有の効率化
472	兵庫	【建設業】	成功体験を積みたい
473	兵庫	【不動産】	自社で直営店舗を造る。
474	兵庫	【製造業】	新規販路が見込める。
475	兵庫	【流通業】	省エネ、新エネが採用されている
476	兵庫	【専門家・士業】	社員のモチベーション向上になればよいが。
477	兵庫	【製造業】	生産性の向上による利益確保
478	兵庫	【専門家・士業】	認知度を上げ、ファンを増やす
479	兵庫	【専門家・士業】	研究開発に於いてはモチベーションupと社員間のコミュニケ―ションup
480	兵庫	【不動産】	仕事への取組み意欲が高まるなど　人材育成の効果が大きい。
481	兵庫	【製造業】	長時間労働の改善
482	兵庫	【流通業】	粗利額の増大
483	兵庫	【飲食店】一般飲食店	認知度の向上。そして、社員の活性化。
484	兵庫	【専門家・士業】	働き方改革での残業時間の削減
485	兵庫	【医療・福祉】	新患の増加
486	兵庫	【製造業】	専門家に来ていただき、5S活動により全社で改善活動実施中です。
487	兵庫	【専門家・士業】	増えてきてる
488	兵庫	【不動産】	顧問先に対して総合的なサービスを提供することができる。
489	兵庫	【物流業】	現サービスの受注率の向上
490	兵庫	【製造業】	顧客要求に応えるため、社員教育が進んだ
491	兵庫	【専門家・士業】	コスト削減に効果があった。
492	兵庫	【流通業】	社員のモチベーションUP
493	兵庫	【製造業】	わからない
494	兵庫	【専門家・士業】	時間当たり生産性の向上
495	兵庫	【金融・保険】保険業	遠くへ行くコスト及び時間を削減できる
496	兵庫	【飲食店】一般飲食店	外食ではないので、採用がしやすくなった。人材のモチベーションにつながった。IT補助金、ものつくり補助金などこれまで申請できなかったものにチャレンジできる。
497	兵庫	【建設業】	従業員の行動変化
498	兵庫	【建設業】	社員の意識高揚
499	兵庫	【建設業】	若い世代の活力増加
500	兵庫	【流通業】	社員教育になりました。
501	兵庫	【流通業】	電解水の認知度アップ
502	兵庫	【金融・保険】保険業	年齢の若いお客様層への訴求
503	兵庫	【専門家・士業】	既存事業の宣伝
504	兵庫	【製造業】	女性・高齢者・障がい者、といった今まで製造の現場では難しいと思われていた人材の幅広い雇用の創出
505	兵庫	【建設業】	社員の新しいことに取り組む意欲を育てる。
506	兵庫	【専門家・士業】	従業員のモチベーションアップ
507	兵庫	【流通業】	WEB予約ツールの推進による高効率化
508	兵庫	【流通業】	生産性の向上で労働時間の短縮
509	兵庫	【製造業】	ブランド
510	兵庫	【流通業】	新規顧客の開拓
511	兵庫	【流通業】	ブランド力強化
512	兵庫	【流通業】	認知度の上昇。企業ブランドの確立。
513	兵庫	【流通業】	お客様に喜んでもらえることをすることによって、次に買うときは当店と意識していただける。
514	兵庫	【専門家・士業】	移動時間の減少
515	兵庫	【流通業】	効率化と生産性向上
516	兵庫	【専門家・士業】	自社の事を地域の皆さんに知っていただく。より良いサービスの提供ができる。
517	兵庫	【専門家・士業】	更に公式ラインをお客様に登録して頂く
518	兵庫	【流通業】	現社員の潜在的能力の発見、新たな採用の可能性（障がい者雇用、児童養護退所者、就労困難者含め）

no	Q3_1	業種名	記述内容
519	兵庫	【飲食店】一般飲食店	一部が休業要請になった為、オールマイティの社員さんが育ちシフトに余裕が出来た。
520	兵庫	【専門家・士業】	自計化されているクライアントでクラウドになっていないところにクラウドを導入するなど、システム料は多少アップしますが、その効果よりも、クライエント先に出向かなくても入力状況が把握できる事は、移動時間のロスを考えると有益である。
521	兵庫	【製造業】	社内の一体感が生まれる
522	兵庫	【専門家・士業】	若手スタッフの起用
523	兵庫	【製造業】	新技術による既存顧客のシェア拡大 加工工程削減によるコスト削減
524	兵庫	【製造業】	自社が食品製造なので、リモートワーク不可の職場。その中においても、教育・習熟度テスト、アンケート等、一部、、オンラインで行なえるものがあり、その導入がすすんだ点は効果。今後もそのような視点で、本来業務の部分ではない、補助領域でオンライン化を推進した
525	兵庫	【専門家・士業】	売上高が少なくてもよいと思っている。社員に、お客様に、新しいことに取り組んでいる、取り組もうとしている、という印象を持ってもらいたい。
526	兵庫	【製造業】	認知の向上
527	兵庫	【専門家・士業】	会社のイメージアップ
528	兵庫	【飲食店】一般飲食店	利益が出やすくなった
529	兵庫	【建設業】	設備・協力会社の増加、M&A
530	兵庫	【建設業】	若手社員の仕事への取組み意欲の向上
531	兵庫	【専門家・士業】	その先の事業展開が期待できる。社員の成長
532	兵庫	【建設業】	新規顧客が増加
533	兵庫	【専門家・士業】	実際第三創業として行っているシステム開発事業は、第二創業の事業を利益が上回る結果になってきた。この事業展開をさらにすすめていくことで、自社の二本目の柱がより強固に
534	兵庫	【専門家・士業】	安全で働きやすい環境づくり
535	兵庫	【専門家・士業】	売上120%アップ
536	兵庫	【製造業】	コロナに負けてはいけないという社員とスタッフの気持ちを鼓舞したい
537	兵庫	【専門家・士業】	新たな取り組みが宣伝効果となって、既存事業の集客につながる。
538	兵庫	【専門家・士業】	顧客ニーズへの対応
539	兵庫	【製造業】	事業開発に向けた企業風土の醸成。
540	兵庫	【専門家・士業】	業界内での人脈の増加、DtoCの可能性
541	兵庫	【製造業】	ブランド力アップ。
542	兵庫	【流通業】	従来の慣習にとらわれない視点の展開をするようにする習慣づけ
543	兵庫	【飲食店】一般飲食店	店舗展開
544	兵庫	【専門家・士業】	社員の疲弊感の払拭　モチベーションアップ　人出不足の解消
545	兵庫	【建設業】	WEB、商談、リフォーム、SNS
546	兵庫	【専門家・士業】	売上には直接の効果はないが、生産性の向上に寄与している
547	兵庫	【流通業】	二つ目の柱となる可能性がある。
548	兵庫	【建設業】	職場環境の改善、従業員の定着
549	兵庫	【建設業】	イメージアップ
550	兵庫	【流通業】	活気が出る！モチベーションが上がる！
551	兵庫	【専門家・士業】	作業の効率化をはかれ、依頼者及び自社にとって余計な負担を軽減できる。
552	兵庫	【製造業】	新規採用
553	兵庫	【専門家・士業】	認知度、ブランディング向上
554	兵庫	【専門家・士業】	働き方が自由になるので、今まで働けなかった人が働けるようになる。
555	兵庫	【専門家・士業】	新規事業をすることでの広告効果
556	兵庫	【飲食店】料亭、バー	新規事業から繋がる 新しい産業への取り組み
557	兵庫	【専門家・士業】	新サービスを基礎として新規顧客の紹介を受ける
558	兵庫	【専門家・士業】	介護施設を営業で回ることにより、スタッフの福利厚生として弊社のドメインの商品である車検を勧めることや、介護事業所でのクルマのお困りごとをヒアリングして次の新店舗運営に
559	兵庫	【飲食店】一般飲食店	メディア露出
560	兵庫	【専門家・士業】	関与先に対するオンライン環境構築への促進
561	兵庫	【建設業】	異業種をすることにより、本業の知名度につなげたい。 又、新しい分野をすることにより、他社とのコラボが実現し新しい顧客の獲得を目指したい。
562	兵庫	【製造業】	宣伝効果
563	兵庫	【流通業】	花屋（法人装花）と営業コンサルの親和性は高い。相乗効果が見込まれる
564	兵庫	【製造業】	行政機関との連携やサポートを得ることができるで将来展望のブラッシュアップができる。
565	兵庫	【建設業】	その他の需要の情報を獲得することができる。
566	兵庫	【流通業】	社内情報共有の確立。取引先との業務連携。自社内作／商品の技術面向上。
567	兵庫	【専門家・士業】	接触機会の減少
568	兵庫	【流通業】	新しい販路開拓
569	兵庫	【飲食店】一般飲食店	通販サイト強化！　テイクアウト強化！
570	兵庫	【医療・福祉】	個人の能力向上
571	兵庫	【建設業】	新たな柱
572	兵庫	【専門家・士業】	従業員スキルの向上
573	兵庫	【流通業】	顧客相互の競争を促進しての売上増
574	兵庫	【専門家・士業】	社員・幹部のやりがいや希望

no	Q3_1	業種名	記述内容
575	兵庫	【専門家・士業】	既存の取り組みへのヒントになっている（新商品の開発）
576	兵庫	【物流業】	物流問題解決事業
577	兵庫	【建設業】	通常顧客への新規サービス、地域の潜在顧客層の取り込み、社内社員の福利厚生。
578	兵庫	【医療・福祉】	他院との差別化　付加価値の増大　学会発表もしくは論文発表による知名度向上
579	兵庫	【医療・福祉】	同じ顧客に対して別サービスを提供することで、既存事業の付加価値があがり、新たな顧客獲得につながるとともに既存顧客の満足度を上げ顧客離れを防ぐ
580	兵庫	【建設業】	うちの会社名と業務内容を少しでも浸透させたい
581	兵庫	【製造業】	販売先別の粗利益率、製品別の粗利益率が即時に判断出来る為、営業戦略作成に役立ち
582	兵庫	【製造業】	会社の認知度を上げる
583	兵庫	【専門家・士業】	業務効率の向上
584	兵庫	【専門家・士業】	信頼関係の構築
585	兵庫	【専門家・士業】	自動車整備、修理の増加
586	兵庫	【建設業】	労働環境の改善
587	兵庫	【専門家・士業】	新しい市場を生み出すきっかけになりそうです
588	兵庫	【建設業】	連携強化
589	兵庫	【専門家・士業】	人財の確保
590	兵庫	【製造業】	社員の士気高揚
591	兵庫	【製造業】	おもしろい
592	兵庫	【流通業】	新規フォロワーを獲得していき、自社ブランドを確立したい
593	兵庫	【流通業】	経費削減につながりました
594	兵庫	【医療・福祉】	新規雇用
595	兵庫	【流通業】	自社システム構築によりデータの蓄積と解析が出来る様になった今後データが増えもっと活用できるようになると思う
596	兵庫	【専門家・士業】	付加価値
597	兵庫	【専門家・士業】	知名度アップ
598	兵庫	【専門家・士業】	顧客満足度の向上
599	兵庫	【飲食店】一般飲食店	広報宣伝の向上
600	兵庫	【専門家・士業】	別のシーンでの利用が進んでいます
601	兵庫	【流通業】	SNSの拡散力の強化
602	兵庫	【飲食店】一般飲食店	既存商品の売り上げ増にも繋がっている。
603	兵庫	【流通業】	モチベーションアップ
604	兵庫	【専門家・士業】	士業としてのサポート体制の充実
605	兵庫	【専門家・士業】	情報収集
606	兵庫	【金融・保険】保険業	此れからの業界を考えると　全く違う業態へのアプローチは必要だと思う
607	兵庫	【専門家・士業】	他事業の相乗効果
608	兵庫	【流通業】	粗利および利益の増大、財務体質の強化
609	兵庫	【建設業】	社員教育、社内の雰囲気をよくする効果
610	兵庫	【流通業】	既存客へのサービス向上
611	兵庫	【流通業】	情報集約による業務分析と効果測定、生産性向上と労働環境の改善
612	兵庫	【建設業】	若年層の雇用を生みたい
613	兵庫	【専門家・士業】	すぐには期待できない
614	兵庫	【製造業】	スタッフ全員の一体感
615	兵庫	【専門家・士業】	やっていて当たり前なので、やらないことのデメリットのほうが大きいと考える。
616	兵庫	【専門家・士業】	コスト及び業務時間の削減
617	兵庫	【情報通信業】	自社の見え方の変化
618	兵庫	【流通業】	人材確保、既存分野の人材を将来的に配転など。
619	兵庫	【流通業】	1．技術指導をすることで、自社のノウハウ蓄積にも役立っている。
620	兵庫	【専門家・士業】	人材育成
621	兵庫	【製造業】	新しい取引先との出会い
622	兵庫	【医療・福祉】	社員さんのモチベーションアップ
623	兵庫	【医療・福祉】	社員さんのモチベーションアップ
624	兵庫	【製造業】	異業種から仕事の依頼
625	兵庫	【医療・福祉】	社員のモチベションが上がる、社員数が増え、社内の活性化につながる。拠点が増えることにより、人財確保につながる。ブランドイメージが高まる。
626	兵庫	【建設業】	自社の特色や工事内容をいつでもだれでも見ることが出来ることで新規取引先や顧客の獲得がしやすくなる効果を期待
627	兵庫	【専門家・士業】	情報の環境整備を進める為にm、アプリ開発をしているが、社員一人ひとりが開発していく過程で思考が必須となり、新価値創造に繋がっていくのでは。という期待
628	兵庫	【専門家・士業】	弊社の知名度のアップ
629	兵庫	【専門家・士業】	メニューの増加によりお客様リピート率が上がり、定着に結びついた。
630	兵庫	【流通業】	自社の存在を忘れさせない
631	兵庫	【飲食店】一般飲食店	従業員のモチベーションアップ
632	兵庫	【医療・福祉】	認知度
633	兵庫	【流通業】	この戦略が成功すれば、営業エリアが広がる。
634	兵庫	【教育・学習支援】	簡単に出来るので、口コミも増加して欲しい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
635	兵庫	【製造業】	部門別プロジェクト⇒部門横断プロジェクトの推進
636	兵庫	【専門家・士業】	サービス提供の間口を広げられたらいいと考えている。
637	兵庫	【専門家・士業】	社員とのコミュニケーションの増加
638	兵庫	【専門家・士業】	知名度向上　シェア拡大
639	兵庫	【流通業】	社内のコミュニケーションアップに繋がる。会議の時間短縮。
640	兵庫	【専門家・士業】	スタッフの情報共有、顧客満足度アップ
641	兵庫	【建設業】	新規機械の導入により、自社製品の内製化により、利益率の向上、生産性向上、売上拡大が見込める。
642	兵庫	【物流業】	荷物の保管以外に荷物の仮置きなどが出来て車両効率を高められる。
643	兵庫	【不動産】	アフターコロナの準備
644	兵庫	【金融・保険】保険業	私個人のプランディング
645	兵庫	【専門家・士業】	電子媒体での販売促進によるデータの取得とサービスの向上、ビジネスモデルの転換。
646	兵庫	【医療・福祉】	既存事業のノウハウを絡めて、新たな事業軸を作ることができる。
647	兵庫	【建設業】	他業種の方とのつながりが増えること
648	兵庫	【流通業】	広島蔦屋書店からの依頼で2カ月間POPUPショップでの出店が決定。
649	兵庫	【建設業】	会社の認知度向上により、求職者へのアピールが出来る。
650	兵庫	【専門家・士業】	社内セカンドキャリア
651	兵庫	【流通業】	新たな雇用につながる。
652	兵庫	【流通業】	検討中
653	兵庫	【製造業】	外部環境に迅速に対応できる組織
654	兵庫	【不動産】	経費の削減、情報共有
655	兵庫	【製造業】	巣籠需要が長引けば、売り上げが良くなると思っています。
656	兵庫	【専門家・士業】	社会貢献もはいり、新たな時代のサービスとしてメディアも興味を持つ市場だと思う。
657	兵庫	【建設業】	スタッフの意識の向上
658	兵庫	【製造業】	利益率改善
659	兵庫	【飲食店】一般飲食店	時代が急速に変化している中、私たちがチャレンジ出来ることをチャレンジしているということ。
660	兵庫	【流通業】	店舗魅力の再発信
661	兵庫	【専門家・士業】	顧客満足度
662	兵庫	【その他】農林水産業	認知度拡大と情報発信による潜在顧客への正しい海苔の知識の提供
663	兵庫	【製造業】	人材確保
664	兵庫	【製造業】	納期短縮・コストダウン・対応力の強化
665	兵庫	【専門家・士業】	今期の経営指針としてSDGsとしての取組を上げており、障害者、介護を受ける皆様が安心して生活が出来る社会になれるようなソフト作りを進め、会社のブランド価値を高めたい。
666	兵庫	【製造業】	会社名の全国周知を進めていき、BtoBの受注も獲得しやすい状況にしたい
667	兵庫	【専門家・士業】	対面アドバイスに比べると効率は悪いが、依頼のハードルが下がることを実感している。
668	兵庫	【物流業】	既存事業の手すき時間を活用できるため、効率化できれば生産性向上が期待できる。
669	兵庫	【医療・福祉】	時間の効率化
670	兵庫	【専門家・士業】	顧客からの信頼感が増すことを期待している
671	兵庫	【製造業】	社員のビジョンの実現。 本業の営業に繋げて受注の幅を大きくする。
672	兵庫	【専門家・士業】	社員の成長
673	兵庫	【製造業】	既存顧客の囲い込みと、新規顧客の増加。
674	兵庫	【専門家・士業】	新規受注
675	兵庫	【医療・福祉】	新たな取り組みを実行したことにより、次への課題や可能性を見いだすことが出来ており、現在ものづくり補助金に対して、申請を行っている。
676	兵庫	【専門家・士業】	中小企業のDXが推進することにより、弊社の動画制作事業が拡大
677	兵庫	【専門家・士業】	社員教育にて、社員力が向上
678	兵庫	【物流業】	軽車両レンタルから取引先からの案件が舞い込む。大型ドライバー獲得のゲートウェイを拡げる。冷凍の仕事を得ることで付加価値を高める
679	兵庫	【製造業】	クレームの減少、品質向上
680	兵庫	【専門家・士業】	人材の成長
681	兵庫	【専門家・士業】	人脈拡大
682	兵庫	【専門家・士業】	HP等で告知することにより、他社より先んじていることをアピールできる
683	兵庫	【飲食店】一般飲食店	DX化による作業効率化、残業時間減少
684	兵庫	【流通業】	宣伝
685	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経費削減等による利益率の向上及び新規顧客の獲得
686	兵庫	【金融・保険】保険業	非接触での契約を希望している顧客への安心感
687	兵庫	【専門家・士業】	業務効率の向上
688	兵庫	【製造業】	品質管理の向上、業務効率化
689	兵庫	【建設業】	3年後の強靭な会社つくり
690	兵庫	【建設業】	購入先でだけでなく同業他社への協力業者確保
691	兵庫	【専門家・士業】	人材開発
692	兵庫	【医療・福祉】	顧客の安心安全の評価
693	兵庫	【専門家・士業】	これから

no	Q3_1	業種名	記述内容
694	兵庫	【流通業】	地域における知名度や認知の上昇
695	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ブランディング効果
696	兵庫	【飲食店】一般飲食店	情報整理と他分野への進出
697	兵庫	【製造業】	旧態依然の会社ではないと、大手の顧客に理解していただけるところ
698	兵庫	【不動産】	知名度アップ。地元密着での貢献
699	兵庫	【専門家・士業】	業務効率化
700	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	情報が幅広く入るようになった
701	兵庫	【専門家・士業】	お客様から、頼りにされるようになること。
702	兵庫	【流通業】	個々の表現に頼らず一つ一つをきちんとこなす社風づくり。
703	兵庫	【専門家・士業】	顧客満足度の上昇、環境整備、働き方の改善、差別化
704	兵庫	【教育・学習支援】	ビジネスの仕組み化ができ、次の展開に持っていける。
705	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客獲得の機会が増加
706	兵庫	【流通業】	営業コスト削減
707	兵庫	【専門家・士業】	顧客満足度の向上
708	兵庫	【流通業】	トレーサビリティの記録化。
709	兵庫	【製造業】	顧客との接点増加
710	兵庫	【流通業】	認知度の向上
711	兵庫	【製造業】	新たな収益の柱になることで、業界内での認知度向上を得たい。
712	兵庫	【専門家・士業】	紹介での依頼が増えた。
713	兵庫	【専門家・士業】	社員教育
714	兵庫	【専門家・士業】	話題性と先見性。他地方から流入の優秀な人材のネットワーク化と確保
715	兵庫	【専門家・士業】	ズーム・労働案件の強化によって顧問件数が増加し、固定で入る収入が増加することを期待
716	兵庫	【流通業】	ホテルオークラ神戸に移転した事で、弊社の会社としての付加価値、ブランドイメージの向上が期待出来る。
717	兵庫	【飲食店】一般飲食店	地域創生
718	兵庫	【流通業】	今の時点では分からない
719	兵庫	【専門家・士業】	自社の専門性の強化
720	兵庫	【金融・保険】保険業	大幅な時間の短縮に繋がる
721	兵庫	【製造業】	会社PR
722	兵庫	【製造業】	新ブランドがメディアに注目して頂き、既存のブランド認知度が上がった。
723	兵庫	【建設業】	SNSで仕事の内容を上げることで仕事の意識と仕事の内容が覚えやすくなる
724	兵庫	【流通業】	HP、カタログを作成し自社の広報を強化していく。新規採用にも力を入れていきたい。
725	兵庫	【不動産】	社内に活気が出る
726	兵庫	【製造業】	事業部署増大に期待
727	兵庫	【流通業】	人材確保が可能です。
728	兵庫	【専門家・士業】	従業員のモチベーション向上
729	兵庫	【製造業】	業務効率のアップ
730	兵庫	【流通業】	商店の認知度・新規顧客の獲得
731	兵庫	【専門家・士業】	CS向上
732	兵庫	【専門家・士業】	不明
733	兵庫	【専門家・士業】	認知度アップ
734	兵庫	【建設業】	他業種への副業を広めたい
735	兵庫	【流通業】	ブランド力強化
736	兵庫	【専門家・士業】	ポジションの増加による社員のモチベーション向上
737	兵庫	【専門家・士業】	社員さんの働きやすい環境提供
738	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客の獲得
739	兵庫	【専門家・士業】	社内をスリムにすることで、人材育成にも目が届きやすくなった。
740	兵庫	【専門家・士業】	人の繋がり
741	兵庫	【流通業】	新商品や新事業への展開をにらみ、市場での認知を高めていく。
742	兵庫	【医療・福祉】	付加価値の増加
743	兵庫	【建設業】	地域密着のリフォーム店を目指しているので、此花区に一つ軸ができれば、次の地域へ展開する際、同様に地域とつながる拠点としてカフェという業態はよいと思います。
744	兵庫	【専門家・士業】	当業界は事業所での執務を求められるので、テレワークのメリットは事実上ない（個室が確保できる自宅で監督官庁の審査に合格すればテレワークできる）
745	兵庫	【製造業】	社員のモチベーションの向上
746	兵庫	【飲食店】一般飲食店	お客様への安心な繋がり、従業員のモチベーションが上がる事に一定の効果があります。
747	兵庫	【医療・福祉】	患者様との距離が近くなり、アポイントの取りやすさや、困ったことがあればすぐに対応できるようになった
748	兵庫	【医療・福祉】	事務所内の密緩和
749	兵庫	【流通業】	新規事業へと取組みは、ベースとなる卸業において、仕入れメーカーや借入金融機関に対してコロナ渦の中でのチャレンジ経営姿勢のアピールにはなっていると思う。
750	兵庫	【流通業】	既存商流以外の分野への自社認知度
751	兵庫	【流通業】	サービスの明確化
752	兵庫	【飲食店】一般飲食店	購入機会を増やす

no	Q3_1	業種名	記述内容
753	兵庫	【流通業】	今期は微増
754	兵庫	【専門家・士業】	従業員教育
755	兵庫	【製造業】	神戸で小さな会社にて自社にて国内生産を行っている事をエンドユーザーの方に知って頂き、商品の良し悪しを（レビュー）にて今まで以上に収集する
756	兵庫	【建設業】	地域に根づく
757	兵庫	【教育・学習支援】	エンターテイメントだった演劇業界が、教育として見直され、中学校などの部活や授業で導入
758	兵庫	【製造業】	より上質な顧客の確保
759	兵庫	【専門家・士業】	新たな雇用創出、専門分野の拡充
760	兵庫	【流通業】	移動経費、時間の削減
761	兵庫	【医療・福祉】	社会貢献における弊社の露出
762	兵庫	【飲食店】一般飲食店	顧客との関係が深くなること。
763	兵庫	【専門家・士業】	職場環境の向上、生産性
764	兵庫	【情報通信業】	人とのご縁、つながり。良きコミュニケーション。
765	兵庫	【専門家・士業】	安心安全
766	兵庫	【専門家・士業】	業務の効率化
767	兵庫	【飲食店】一般飲食店	認知度が上がること。
768	兵庫	【製造業】	DX化による品質管理体制の強化。
769	兵庫	【専門家・士業】	・業種の多様化、多様な人材の採用 ・既存事業への誘導販売
770	兵庫	【医療・福祉】	宣伝広報
771	兵庫	【専門家・士業】	営業でのフック商材
772	兵庫	【専門家・士業】	社会課題の解決のきっかけ
773	兵庫	【専門家・士業】	従業員のモチベートアップ
774	兵庫	【飲食店】一般飲食店	当店の新しいスタイルを発見できたらと思っています。
775	兵庫	【金融・保険】保険業	新しい生活様式による新しい保険代理店のあり方として顧客にイメージ付けが出来てきてい
776	兵庫	【建設業】	自社として対応できる業種が増える。現在と違う業種での求人・人材確保ができる。客数の
777	兵庫	【専門家・士業】	社員の業務負担の軽減・顧客への業務のスムーズな対応
778	兵庫	【専門家・士業】	お客さまとの絆づくり、クリーニングのお得な活用方法のご紹介による信頼関係
779	兵庫	【専門家・士業】	エンジニアを目指す人のスキルアップ。またその後の弊社への就職や仕事の依頼
780	兵庫	【情報通信業】	印刷業しかできないと思われている弊社が、動画やwebを使ったPRができるのを認知できれば、
781	兵庫	【専門家・士業】	他のサービスを行っているという宣伝力の増加
782	兵庫	【教育・学習支援】	知名度アップ、一定した収入
783	兵庫	【専門家・士業】	人材の充実が見込まれる
784	兵庫	【不動産】	年間取引件数の20%増を期待します。
785	兵庫	【製造業】	社内が綺麗になり、お客様が安心して仕事を任せていただけるような環境づくりに繋がっていると感じる。
786	兵庫	【製造業】	知名度の向上
787	兵庫	【教育・学習支援】	既存事業へのブランディング
788	兵庫	【建設業】	異業種とのネットワークの構築
789	兵庫	【建設業】	これから頑張ります
790	兵庫	【不動産】	収益物件を購入。
791	兵庫	【専門家・士業】	事業の柱の構築、退職者を減らし、待遇改善につながる。
792	兵庫	【建設業】	仕事の効率化
793	兵庫	【専門家・士業】	不労所得
794	兵庫	【製造業】	社員の成長に繋がっている。 自分で考えて行動する事が増えてきている。
795	兵庫	【医療・福祉】	得意先やご利用者からの信頼につながる。
796	兵庫	【専門家・士業】	新規商品の開発
797	兵庫	【専門家・士業】	取組みにより、自社の事を知ってもらえればと思う
798	兵庫	【建設業】	顧客満足度の向上
799	兵庫	【専門家・士業】	宣伝効果
800	兵庫	【建設業】	社長教育、社員教育
801	奈良	【専門家・士業】	生産性アップ
802	奈良	【専門家・士業】	導入した顧客との関係が密になった。常に顧客の労務管理の情報を管理している。社員の能力が非常に成長している。社員が積極的に顧客の状況に対し、情報や問い合わせに答えている。
803	奈良	【専門家・士業】	WEB等のオンライン商材の展開
804	奈良	【製造業】	新技術、製造方法の確立。
805	奈良	【製造業】	コロナによって、本来なら10年かかる変化が1年で起きている。今、チャレンジをする会社には手厚い補助がある。
806	奈良	【製造業】	働きやすくなる。
807	奈良	【流通業】	事務員を含め社員の取り組み方が変わった。
808	奈良	【専門家・士業】	社員の意欲と姿勢が攻勢的となること
809	奈良	【流通業】	全員で新しい仕事に挑戦する意欲を育てる。

no	Q3_1	業種名	記述内容
810	奈良	【専門家・士業】	社員の数値目標 明確化
811	奈良	【流通業】	求人の増加・ビジョナリーカンパニーになるため
812	奈良	【医療・福祉】	大きな売上げ確保にはつながらないが、ご利用者、そのご家族との信頼関係の構築につながり、結果として利用抑制等が起きずに売上アップにつながると考えている。
813	奈良	【流通業】	会社の認知度やブランド力の向上
814	奈良	【物流業】	①燃料の高止まりによる影響、働き方改革の労働時間短縮の工夫をしていくため。 ②時代の変化による一人ひとりの意識や技術向上を目指していくようなことを工夫して 危機感の共有や人材確保をして定着する風土づくりをしていくため。
815	奈良	【製造業】	開発主体の会社、仕組み作り、意識改革を進める。
816	奈良	【流通業】	新分野への業種転換であるため、時間はかかるが、必ず達成する。
817	奈良	【物流業】	市場の最適化
818	奈良	【金融・保険】保険業	一致団結。
819	奈良	【金融・保険】保険業	困ったときにいろいろ相談できる会社なんだなと認知していただくこと。
820	奈良	【専門家・士業】	・新規客増・生産性向上
821	奈良	【流通業】	従業員のモチベーションアップ、経営方針の確認、組織再編へのきっかけ
822	奈良	【製造業】	新規開発品ゆえ売上はそれほどでもない。しかし商品化すれば日本初！このネームバリューが新たなニーズを生む。
823	奈良	【流通業】	営業担当者が企画作業を行うことにより、より多くの商品情報や企画秘話などを商談に盛り込めるようになることで、営業力を強化し採用数UPに繋げることができると期待している。
824	奈良	【専門家・士業】	社会的な貢献による自社の認知や評価の周知。つまり取組そのものが新たな付加価値にな
825	奈良	【流通業】	商品の認知度アップと売上アップにつながる。使い方を知ってもらえる。
826	奈良	【製造業】	自社の取組および県内でしか購入できない限定商品を、全国のお客様に見て知って購入頂くことでブランド力の向上を期待
827	奈良	【製造業】	自社の強みの再認識
828	奈良	【製造業】	自社の認知効果
829	奈良	【建設業】	今後、国が　自動車業界において　電気自動車（EV）へ舵を取りました。住宅においても、今後　省エネ住宅・防災住宅の推進として　太陽光発電や蓄電池、そしてV2Hにより　家と車が自給自足できる時代へ入っていきます。そうなる前に　新しい提案ができる会社として　いち早く発信しておくことにより、地域での　トップランナーを目指します。
830	奈良	【流通業】	新規顧客の獲得
831	奈良	【建設業】	自社のキャパシティの確認
832	奈良	【建設業】	自事業の販路拡大
833	奈良	【建設業】	管理のしやすさ、省力化
834	奈良	【専門家・士業】	多様な職種の設定、実業（コンサルティングではない事業）の実施、将来（2030年）展開予定の事業の布石
835	奈良	【専門家・士業】	ありません
836	奈良	【製造業】	新規分野での人脈
837	奈良	【教育・学習支援】	女性が地域で活躍する仕組みができる　女性が家族も自分も大切にしながら持続可能な働き方が実現できる　女性のキャリア形成　　子育て中の女性の就労・自立支援　地域活性化　アパレル販売・美容業界の売上貢献　介護家族のメンタルケア　　認知症予防
838	奈良	【飲食店】一般飲食店	新規客へのアピール、リピーター作りに役立ってる
839	奈良	【建設業】	新規顧客の開拓
840	奈良	【建設業】	労使間の信頼関係の基礎となることを期待。
841	奈良	【医療・福祉】	サービスの向上
842	奈良	【専門家・士業】	事業者と顧客の人間関係の確立。いつの時代も信用・信頼がキーであるように、注目され必要とされ、感謝されるサービスの提供を目指す。
843	奈良	【建設業】	社員の健康維持
844	奈良	【流通業】	来店頻度が下がっていた休眠顧客の掘り起こし
845	奈良	【製造業】	メディアに取り上げられたこと
846	奈良	【建設業】	遠方のお客様との打ち合わせの移動時間が削減できた
847	奈良	【情報通信業】	外部協力者が必要となる
848	奈良	【専門家・士業】	業態転換につながる（手続き中心からコンサルティング業へ）
849	奈良	【専門家・士業】	新市場への展開。認知度アップ。具体的な問い合わせが増加している。
850	奈良	【専門家・士業】	人と人を繋ぐ輪をつくり 相乗効果で助け合う場を作る
851	奈良	【専門家・士業】	労働環境の改善
852	奈良	【専門家・士業】	人間関係が良好になる
853	奈良	【専門家・士業】	奈良県で1300年以上続く和漢伝統薬（陀羅尼助）をモチーフにした「湧き水のキハダコーラ」の新商品によって売上だけでなく、担い手の少なくなったキハダを当社が取り組むことで行政やマスメディアが注目し、そのことが新たな企業との契約につながり、新規販路分野が開拓された。注目はキハダだけでなく、農福連携で取り組んでいることも評価されつつあると感じます。
854	奈良	【流通業】	郡山市における、デリバリーの需要拡大
855	奈良	【飲食店】一般飲食店	今まで来店していなかったお客様の獲得。
856	奈良	【専門家・士業】	他社とのコラボ販売
857	奈良	【医療・福祉】	人材の確保の間口が広がる

no	Q3_1	業種名	記述内容
858	奈良	【流通業】	既存事業との相乗効果が期待できる
859	奈良	【製造業】	大学との研究が進んでおり、販売先を紹介してもらう動きをしている。
860	奈良	【飲食店】一般飲食店	知名度のアップ
861	奈良	【金融・保険】保険業	生産性
862	奈良	【医療・福祉】	オフラインサービスの認知度向上
863	奈良	【製造業】	金属生産から加工まで一貫受注できる
864	和歌山	【流通業】	新規ルートが無限大に広がる可能性
865	和歌山	【製造業】	顧客の問題解決を目的とした新商品・サービスを提供することによる、本業との相乗効果。
866	和歌山	【製造業】	自社店舗での販売増
867	和歌山	【流通業】	肥育地すさみ町との観光資源、和歌山県産の畜産資源、和歌山県の果実、水産県+畜産
868	和歌山	【製造業】	地域で業界トップをアピールする材料になる。
869	和歌山	【製造業】	同業者との業務提携等経営力の強化
870	和歌山	【建設業】	規格住宅なので新人営業でも対応しやすい点
871	和歌山	【流通業】	会社のPR、ネット販売への期待
872	和歌山	【建設業】	社員が自社の安定性の物差しになり、人材流出を止める効果を期待。
873	和歌山	【建設業】	提案力の増強
874	和歌山	【専門家・士業】	ブランディング
875	和歌山	【流通業】	コロナにより時代の流れ（Zoomやテレワーク等）が倍速したの、残るもの、残らないものの品定めが必要
876	和歌山	【流通業】	パートなど新たな雇用の創出
877	和歌山	【金融・保険】保険業	常日頃からの安全対策を義務付ける取り組み
878	和歌山	【専門家・士業】	ブランディング
879	和歌山	【建設業】	コロナ対策商品の営業
880	和歌山	【不動産】	人脈の拡大
881	和歌山	【専門家・士業】	信用力
882	和歌山	【飲食店】	社会的信用度、認知度
883	和歌山	【専門家・士業】	大して見込めない。
884	和歌山	【専門家・士業】	料理部でのテイクアウトや他社からの乗り換え案のお客様への発信
885	和歌山	【建設業】	横のつながりの強化
886	和歌山	【建設業】	まだ申請しておりません。
887	和歌山	【流通業】	リアル店舗への来店促進
888	和歌山	【飲食店】	イメージの転換

【特別項目】
（8）（7）で1「借入した」と回答された方へ、下記ご記入ください
1返済開始時期　回答数

関西全体

	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	その他	合計
1 既に開始している	132	440	111	12	26	89	39	163	0	572
2 2021年内	19	72	16	3	1	9	6	34	3	91
3 ～2022年6月	28	65	17	3	3	12	2	26	2	93
4 ～2022年12月	13	21	2	0	1	2	3	13	0	34
5 ～2023年6月	58	109	21	3	5	24	8	48	0	167
6 ～2023年12月	41	44	13	1	3	7	3	17	0	85
7 ～2024年12月	30	74	15	4	6	15	2	32	0	104
8 ～2025年12月	16	30	3	0	0	5	3	19	0	46
9 2026年以降	8	31	8	1	0	7	2	13	0	39
回答企業数	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
1 既に開始している	34.1%	42.6%	44.8%	36.4%	49.1%	48.1%	52.0%	37.6%	0.0%	40.3%
2 2021年内	4.9%	7.0%	6.5%	9.1%	1.9%	4.9%	8.0%	7.9%	60.0%	6.4%
3 ～2022年6月	7.2%	6.3%	6.9%	9.1%	5.7%	6.5%	2.7%	6.0%	40.0%	6.6%
4 ～2022年12月	3.4%	2.0%	0.8%	0.0%	1.9%	1.1%	4.0%	3.0%	0.0%	2.4%
5 ～2023年6月	15.0%	10.6%	8.5%	9.1%	9.4%	13.0%	10.7%	11.1%	0.0%	11.8%
6 ～2023年12月	10.6%	4.3%	5.2%	3.0%	5.7%	3.8%	4.0%	3.9%	0.0%	6.0%
7 ～2024年12月	7.8%	7.2%	6.0%	12.1%	11.3%	8.1%	2.7%	7.4%	0.0%	7.3%
8 ～2025年12月	4.1%	2.9%	1.2%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	4.4%	0.0%	3.2%
9 2026年以降	2.1%	3.0%	3.2%	3.0%	0.0%	3.8%	2.7%	3.0%	0.0%	2.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 既に開始している	8	13	2	0	1	5	1	4	0	21
2 2021年内	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
3 ～2022年6月	2	2	1	0	1	0	0	0	0	4
4 ～2022年12月	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5 ～2023年6月	7	8	0	0	1	0	1	6	0	15
6 ～2023年12月	6	4	1	0	0	0	0	3	0	10
7 ～2024年12月	1	4	1	0	0	0	1	2	0	5
8 ～2025年12月	0	2	0	0	0	0	0	2	0	2
9 2026年以降	0	3	1	0	0	1	0	1	0	3
回答企業数	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
1 既に開始している	30.8%	26.0%	20.0%	0.0%	25.0%	62.5%	33.3%	17.4%	#DIV/0!	27.6%
2 2021年内	3.8%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	#DIV/0!	2.6%
3 ～2022年6月	7.7%	4.0%	10.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	5.3%
4 ～2022年12月	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
5 ～2023年6月	26.9%	16.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	33.3%	26.1%	#DIV/0!	19.7%
6 ～2023年12月	23.1%	8.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%	#DIV/0!	13.2%
7 ～2024年12月	3.8%	8.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	8.7%	#DIV/0!	6.6%
8 ～2025年12月	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	#DIV/0!	2.6%
9 2026年以降	0.0%	6.0%	10.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	4.3%	#DIV/0!	3.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 既に開始している	10	39	13	1	2	7	1	15	0	49
2 2021年内	1	5	2	0	0	1	0	2	0	6
3 ～2022年6月	2	8	4	1	0	1	0	2	0	10
4 ～2022年12月	1	2	0	0	0	0	0	2	0	3
5 ～2023年6月	5	14	4	0	0	5	0	5	0	19
6 ～2023年12月	0	7	4	0	0	0	1	2	0	7
7 ～2024年12月	4	17	3	1	2	4	1	6	0	21
8 ～2025年12月	2	1	0	0	0	0	0	1	0	3
9 2026年以降	0	4	1	0	0	1	0	2	0	4
回答企業数	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
1 既に開始している	34.5%	37.5%	38.2%	33.3%	50.0%	36.8%	25.0%	37.5%	#DIV/0!	36.8%
2 2021年内	3.4%	4.8%	5.9%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	4.5%
3 ～2022年6月	6.9%	7.7%	11.8%	33.3%	0.0%	5.3%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	7.5%
4 ～2022年12月	3.4%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	2.3%
5 ～2023年6月	17.2%	13.5%	11.8%	0.0%	0.0%	26.3%	0.0%	12.5%	#DIV/0!	14.3%
6 ～2023年12月	0.0%	6.7%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	5.0%	#DIV/0!	5.3%
7 ～2024年12月	13.8%	16.3%	8.8%	33.3%	50.0%	21.1%	25.0%	15.0%	#DIV/0!	15.8%
8 ～2025年12月	6.9%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	#DIV/0!	2.3%
9 2026年以降	0.0%	3.8%	2.9%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	3.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 既に開始している	64	118	19	6	14	21	16	42	0	182
2 2021年内	7	27	3	3	0	3	4	14	0	34
3 ～2022年6月	12	19	2	2	1	5	1	7	1	31
4 ～2022年12月	8	7	0	0	0	0	2	5	0	15
5 ～2023年6月	24	31	5	1	4	9	3	9	0	55
6 ～2023年12月	21	16	4	1	1	5	2	3	0	37
7 ～2024年12月	19	25	3	3	3	7	0	9	0	44
8 ～2025年12月	11	6	1	0	0	1	1	3	0	17
9 2026年以降	7	10	4	0	0	2	0	4	0	17
回答企業数	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
1 既に開始している	33.3%	41.4%	43.2%	33.3%	51.9%	35.0%	51.6%	40.4%	0.0%	38.2%
2 2021年内	3.6%	9.5%	6.8%	16.7%	0.0%	5.0%	12.9%	13.5%	0.0%	7.1%
3 ～2022年6月	6.3%	6.7%	4.5%	11.1%	3.7%	8.3%	3.2%	6.7%	100.0%	6.5%
4 ～2022年12月	4.2%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.5%	4.8%	0.0%	3.1%
5 ～2023年6月	12.5%	10.9%	11.4%	5.6%	14.8%	15.0%	9.7%	8.7%	0.0%	11.5%
6 ～2023年12月	10.9%	5.6%	9.1%	5.6%	3.7%	8.3%	6.5%	2.9%	0.0%	7.8%
7 ～2024年12月	9.9%	8.8%	6.8%	16.7%	11.1%	11.7%	0.0%	8.7%	0.0%	9.2%
8 ～2025年12月	5.7%	2.1%	2.3%	0.0%	0.0%	1.7%	3.2%	2.9%	0.0%	3.6%
9 2026年以降	3.6%	3.5%	9.1%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	3.8%	0.0%	3.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 既に開始している	36	221	60	5	6	48	20	82	0	257
2 2021年内	6	28	8	0	0	3	1	14	2	34
3 ～2022年6月	10	30	9	0	1	4	1	15	0	40
4 ～2022年12月	1	9	0	0	1	2	1	5	0	10
5 ～2023年6月	22	45	10	1	0	7	3	24	0	67
6 ～2023年12月	12	17	4	0	2	2	0	9	0	29
7 ～2024年12月	5	23	7	0	0	4	0	12	0	28
8 ～2025年12月	3	18	1	0	0	4	2	11	0	21
9 2026年以降	0	9	2	0	0	3	1	3	0	9
回答企業数	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
1 既に開始している	33.6%	45.2%	46.9%	71.4%	46.2%	57.8%	62.5%	36.6%	0.0%	43.1%
2 2021年内	5.6%	5.7%	6.3%	0.0%	0.0%	3.6%	3.1%	6.3%	100.0%	5.7%
3 ～2022年6月	9.3%	6.1%	7.0%	0.0%	7.7%	4.8%	3.1%	6.7%	0.0%	6.7%
4 ～2022年12月	0.9%	1.8%	0.0%	0.0%	7.7%	2.4%	3.1%	2.2%	0.0%	1.7%
5 ～2023年6月	20.6%	9.2%	7.8%	14.3%	0.0%	8.4%	9.4%	10.7%	0.0%	11.2%
6 ～2023年12月	11.2%	3.5%	3.1%	0.0%	15.4%	2.4%	0.0%	4.0%	0.0%	4.9%
7 ～2024年12月	4.7%	4.7%	5.5%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	5.4%	0.0%	4.7%
8 ～2025年12月	2.8%	3.7%	0.8%	0.0%	0.0%	4.8%	6.3%	4.9%	0.0%	3.5%
9 2026年以降	0.0%	1.8%	1.6%	0.0%	0.0%	3.6%	3.1%	1.3%	0.0%	1.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 既に開始している	13	37	12	0	2	4	1	18	0	50
2 2021年内	3	8	2	0	1	2	0	2	1	11
3 ～2022年6月	2	4	1	0	0	0	0	2	1	6
4 ～2022年12月	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
5 ～2023年6月	0	6	1	1	0	2	0	2	0	6
6 ～2023年12月	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 ～2024年12月	0	3	0	0	1	0	0	2	0	3
8 ～2025年12月	0	3	1	0	0	0	0	2	0	3
9 2026年以降	1	4	0	1	0	0	1	2	0	5
回答企業数	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
1 既に開始している	54.2%	50.0%	54.5%	0.0%	50.0%	50.0%	33.3%	54.5%	0.0%	51.0%
2 2021年内	12.5%	10.8%	9.1%	0.0%	25.0%	25.0%	0.0%	6.1%	50.0%	11.2%
3 ～2022年6月	8.3%	5.4%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%	50.0%	6.1%
4 ～2022年12月	8.3%	1.4%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
5 ～2023年6月	0.0%	8.1%	4.5%	50.0%	0.0%	25.0%	0.0%	6.1%	0.0%	6.1%
6 ～2023年12月	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
7 ～2024年12月	0.0%	4.1%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	3.1%
8 ～2025年12月	0.0%	4.1%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	3.1%
9 2026年以降	4.2%	5.4%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	33.3%	6.1%	0.0%	5.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

	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	その他	合計
1 既に開始している	1	12	5	0	1	4	0	2	0	13
2 2021年内	1	3	1	0	0	0	1	1	0	4
3 ～2022年6月	0	2	0	0	0	2	0	0	0	2
4 ～2022年12月	1	2	1	0	0	0	0	1	0	3
5 ～2023年6月	0	5	1	0	0	1	1	2	0	5
6 ～2023年12月	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
7 ～2024年12月	1	2	1	0	0	0	0	1	0	3
8 ～2025年12月	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9 2026年以降	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
回答企業数	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
1 既に開始している	11.1%	40.0%	50.0%	0.0%	100.0%	57.1%	0.0%	22.2%	#DIV/0!	33.3%
2 2021年内	11.1%	10.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	11.1%	#DIV/0!	10.3%
3 ～2022年6月	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	5.1%
4 ～2022年12月	11.1%	6.7%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	7.7%
5 ～2023年6月	0.0%	16.7%	10.0%	0.0%	0.0%	14.3%	50.0%	22.2%	#DIV/0!	12.8%
6 ～2023年12月	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	5.1%
7 ～2024年12月	11.1%	6.7%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	7.7%
8 ～2025年12月	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
9 2026年以降	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	2.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

関西全体

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	51	99	22	2	5	24	8	38	0	572
2 36ヶ月超60ヶ月以内	90	215	49	7	7	48	12	91	1	91
3 70ヶ月超84ヶ月以内	73	166	45	4	7	33	14	62	1	93
4 84ヶ月超120ヶ月以内	111	338	76	10	26	56	29	138	3	34
5 120ヶ月超	11	52	11	2	1	8	3	27	0	157
回答企業数	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
1 36ヶ月以内	13.2%	9.6%	8.9%	6.1%	9.4%	13.0%	10.7%	8.8%	0.0%	40.3%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	23.3%	20.8%	19.8%	21.2%	13.2%	25.9%	16.0%	21.0%	20.0%	6.4%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	18.9%	16.1%	18.1%	12.1%	13.2%	17.8%	18.7%	14.3%	20.0%	6.6%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	28.7%	32.8%	30.6%	30.3%	49.1%	30.3%	38.7%	31.9%	60.0%	2.4%
5 120ヶ月超	2.8%	5.0%	4.4%	6.1%	1.9%	4.3%	4.0%	6.2%	0.0%	11.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	8	2	0	0	0	2	0	0	0	21
2 36ヶ月超60ヶ月以内	3	10	1	1	0	1	0	7	0	2
3 70ヶ月超84ヶ月以内	5	10	3	0	2	1	0	4	0	4
4 84ヶ月超120ヶ月以内	7	16	4	0	2	3	2	5	0	0
5 120ヶ月超	0	3	0	0	0	0	0	3	0	15
回答企業数	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
1 36ヶ月以内	30.8%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	27.6%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	11.5%	20.0%	10.0%	50.0%	0.0%	12.5%	0.0%	30.4%	#DIV/0!	2.6%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	19.2%	20.0%	30.0%	0.0%	50.0%	12.5%	0.0%	17.4%	#DIV/0!	5.3%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	26.9%	32.0%	40.0%	0.0%	50.0%	37.5%	66.7%	21.7%	#DIV/0!	0.0%
5 120ヶ月超	0.0%	6.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%	#DIV/0!	19.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	3	9	4	0	2	2	0	1	0	49
2 36ヶ月超60ヶ月以内	8	13	6	0	0	1	0	6	0	6
3 70ヶ月超84ヶ月以内	3	20	8	0	0	5	1	6	0	10
4 84ヶ月超120ヶ月以内	10	39	8	1	2	10	2	16	0	3
5 120ヶ月超	0	9	1	1	0	1	0	6	0	9
回答企業数	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
1 36ヶ月以内	10.3%	8.7%	11.8%	0.0%	50.0%	10.5%	0.0%	2.5%	#DIV/0!	36.8%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	27.6%	12.5%	17.6%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	15.0%	#DIV/0!	4.5%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	10.3%	19.2%	23.5%	0.0%	0.0%	26.3%	25.0%	15.0%	#DIV/0!	7.5%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	34.5%	37.5%	23.5%	33.3%	50.0%	52.6%	50.0%	40.0%	#DIV/0!	2.3%
5 120ヶ月超	0.0%	8.7%	2.9%	33.3%	0.0%	5.3%	0.0%	15.0%	#DIV/0!	6.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	25	31	5	0	3	11	4	8	0	182
2 36ヶ月超60ヶ月以内	45	71	10	5	5	20	4	27	0	34
3 70ヶ月超84ヶ月以内	37	50	11	3	4	7	6	18	1	31
4 84ヶ月超120ヶ月以内	55	83	13	5	10	12	12	31	0	15
5 120ヶ月超	6	12	1	1	0	3	1	6	0	55
回答企業数	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
1 36ヶ月以内	13.0%	10.9%	11.4%	0.0%	11.1%	18.3%	12.9%	7.7%	0.0%	38.2%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	23.4%	24.9%	22.7%	27.8%	18.5%	33.3%	12.9%	26.0%	0.0%	7.1%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	19.3%	17.5%	25.0%	16.7%	14.8%	11.7%	19.4%	17.3%	100.0%	6.5%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	28.6%	29.1%	29.5%	27.8%	37.0%	20.0%	38.7%	29.8%	0.0%	3.1%
5 120ヶ月超	3.1%	4.2%	2.3%	5.6%	0.0%	5.0%	3.2%	5.8%	0.0%	11.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	13	52	12	2	0	8	4	26	0	257
2 36ヶ月超60ヶ月以内	27	98	28	1	0	21	7	41	0	34
3 70ヶ月超84ヶ月以内	23	66	18	0	1	16	5	26	0	40
4 84ヶ月超120ヶ月以内	28	158	37	3	9	26	12	69	2	10
5 120ヶ月超	4	27	8	0	1	4	2	12	0	67
回答企業数	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
1 36ヶ月以内	12.1%	10.6%	9.4%	28.6%	0.0%	9.6%	12.5%	11.6%	0.0%	43.1%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	25.2%	20.0%	21.9%	14.3%	0.0%	25.3%	21.9%	18.3%	0.0%	5.7%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	21.5%	13.5%	14.1%	0.0%	7.7%	19.3%	15.6%	11.6%	0.0%	6.7%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	26.2%	32.3%	28.9%	42.9%	69.2%	31.3%	37.5%	30.8%	100.0%	1.7%
5 120ヶ月超	3.7%	5.5%	6.3%	0.0%	7.7%	4.8%	6.3%	5.4%	0.0%	11.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	0	2	0	0	0	0	0	2	0	50
2 36ヶ月超60ヶ月以内	6	17	2	0	1	4	0	9	1	11
3 70ヶ月超84ヶ月以内	4	18	4	1	0	3	2	8	0	6
4 84ヶ月超120ヶ月以内	8	28	11	1	3	1	0	11	1	3
5 120ヶ月超	1	0	0	0	0	0	0	0	0	6
回答企業数	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
1 36ヶ月以内	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	51.0%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	25.0%	23.0%	9.1%	0.0%	25.0%	50.0%	0.0%	27.3%	50.0%	11.2%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	16.7%	24.3%	18.2%	50.0%	0.0%	37.5%	66.7%	24.2%	0.0%	6.1%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	33.3%	37.8%	50.0%	50.0%	75.0%	12.5%	0.0%	33.3%	50.0%	3.1%
5 120ヶ月超	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 36ヶ月以内	2	3	1	0	0	1	0	1	0	13
2 36ヶ月超60ヶ月以内	1	6	2	0	1	1	1	1	0	4
3 70ヶ月超84ヶ月以内	1	2	1	0	0	1	0	0	0	2
4 84ヶ月超120ヶ月以内	3	14	3	0	0	4	1	6	0	3
5 120ヶ月超	0	1	1	0	0	0	0	0	0	5
回答企業数	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
1 36ヶ月以内	22.2%	10.0%	10.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	33.3%
2 36ヶ月超60ヶ月以内	11.1%	20.0%	20.0%	0.0%	100.0%	14.3%	50.0%	11.1%	#DIV/0!	10.3%
3 70ヶ月超84ヶ月以内	11.1%	6.7%	10.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	5.1%
4 84ヶ月超120ヶ月以内	33.3%	46.7%	30.0%	0.0%	0.0%	57.1%	50.0%	66.7%	#DIV/0!	7.7%
5 120ヶ月超	0.0%	3.3%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	12.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

3借入額は平常時(コロナ以前)年間売上高の何割程度ですか？

関西全体

	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	その他	合計
1 2割未満	49	237	80	5	9	43	22	78	0	286
2 2割以上3割未満	90	239	70	8	6	47	12	94	2	329
3 3割以上5割未満	85	203	53	5	9	37	13	83	3	288
4 5割以上7割未満	43	121	25	5	12	21	11	47	0	164
5 7割以上10割未満	42	74	9	3	6	8	5	43	0	116
6 10割以上20割未満	30	72	4	2	3	10	3	49	1	102
7 20割以上	29	57	6	4	4	11	1	31	0	86
回答企業数	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
1 2割未満	12.7%	23.0%	32.3%	15.2%	17.0%	23.2%	29.3%	18.0%	0.0%	20.2%
2 2割以上3割未満	23.3%	23.2%	28.2%	24.2%	11.3%	25.4%	16.0%	21.7%	40.0%	23.2%
3 3割以上5割未満	22.0%	19.7%	21.4%	15.2%	17.0%	20.0%	17.3%	19.2%	60.0%	20.3%
4 5割以上7割未満	11.1%	11.7%	10.1%	15.2%	22.6%	11.4%	14.7%	10.9%	0.0%	11.6%
5 7割以上10割未満	10.9%	7.2%	3.6%	9.1%	11.3%	4.3%	6.7%	9.9%	0.0%	8.2%
6 10割以上20割未満	7.8%	7.0%	1.6%	6.1%	5.7%	5.4%	4.0%	11.3%	20.0%	7.2%
7 20割以上	7.5%	5.5%	2.4%	12.1%	7.5%	5.9%	1.3%	7.2%	0.0%	6.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 2割未満	2	4	2	0	0	1	0	1	0	6
2 2割以上3割未満	3	16	5	0	0	2	0	9	0	19
3 3割以上5割未満	3	11	4	0	0	2	2	3	0	14
4 5割以上7割未満	1	7	0	1	1	2	0	3	0	8
5 7割以上10割未満	10	4	0	0	0	0	0	4	0	14
6 10割以上20割未満	3	5	0	1	2	0	0	2	0	8
7 20割以上	4	5	0	0	1	1	1	2	0	9
回答企業数	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
1 2割未満	7.7%	8.0%	20.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	4.3%	#DIV/0!	7.9%
2 2割以上3割未満	11.5%	32.0%	50.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	39.1%	#DIV/0!	25.0%
3 3割以上5割未満	11.5%	22.0%	40.0%	0.0%	0.0%	25.0%	66.7%	13.0%	#DIV/0!	18.4%
4 5割以上7割未満	3.8%	14.0%	0.0%	50.0%	25.0%	25.0%	0.0%	13.0%	#DIV/0!	10.5%
5 7割以上10割未満	38.5%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	17.4%	#DIV/0!	18.4%
6 10割以上20割未満	11.5%	10.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	8.7%	#DIV/0!	10.5%
7 20割以上	15.4%	10.0%	0.0%	0.0%	25.0%	12.5%	33.3%	8.7%	#DIV/0!	11.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 2割未満	4	22	10	0	0	3	1	8	0	26
2 2割以上3割未満	8	31	11	2	1	6	2	9	0	39
3 3割以上5割未満	10	25	8	0	2	4	0	11	0	35
4 5割以上7割未満	5	11	5	0	1	3	0	2	0	16
5 7割以上10割未満	1	6	0	1	0	1	0	4	0	7
6 10割以上20割未満	0	4	1	0	0	1	0	2	0	4
7 20割以上	0	3	0	0	0	1	0	2	0	3
回答企業数	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
1 2割未満	13.8%	21.2%	29.4%	0.0%	0.0%	15.8%	25.0%	20.0%	#DIV/0!	19.5%
2 2割以上3割未満	27.6%	29.8%	32.4%	66.7%	25.0%	31.6%	50.0%	22.5%	#DIV/0!	29.3%
3 3割以上5割未満	34.5%	24.0%	23.5%	0.0%	50.0%	21.1%	0.0%	27.5%	#DIV/0!	26.3%
4 5割以上7割未満	17.2%	10.6%	14.7%	0.0%	25.0%	15.8%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	12.0%
5 7割以上10割未満	3.4%	5.8%	0.0%	33.3%	0.0%	5.3%	0.0%	10.0%	#DIV/0!	5.3%
6 10割以上20割未満	0.0%	3.8%	2.9%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	3.0%
7 20割以上	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	2.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 2割未満	24	53	11	2	8	17	5	10	0	77
2 2割以上3割未満	42	35	3	2	4	8	2	16	0	77
3 3割以上5割未満	45	57	9	4	6	10	6	21	1	102
4 5割以上7割未満	18	39	8	2	2	6	10	11	0	57
5 7割以上10割未満	15	17	3	2	0	3	1	8	0	32
6 10割以上20割未満	11	17	1	1	0	2	3	10	0	28
7 20割以上	12	23	5	3	2	2	0	11	0	35
回答企業数	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
1 2割未満	12.5%	18.6%	25.0%	11.1%	29.6%	28.3%	16.1%	9.6%	0.0%	16.1%
2 2割以上3割未満	21.9%	12.3%	6.8%	11.1%	14.8%	13.3%	6.5%	15.4%	0.0%	16.1%
3 3割以上5割未満	23.4%	20.0%	20.5%	22.2%	22.2%	16.7%	19.4%	20.2%	100.0%	21.4%
4 5割以上7割未満	9.4%	13.7%	18.2%	11.1%	7.4%	10.0%	32.3%	10.6%	0.0%	11.9%
5 7割以上10割未満	7.8%	6.0%	6.8%	11.1%	0.0%	5.0%	3.2%	7.7%	0.0%	6.7%
6 10割以上20割未満	5.7%	6.0%	2.3%	5.6%	0.0%	3.3%	9.7%	9.6%	0.0%	5.9%
7 20割以上	6.3%	8.1%	11.4%	16.7%	7.4%	3.3%	0.0%	10.6%	0.0%	7.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 2割未満	17	143	51	3	1	20	15	53	0	160
2 2割以上3割未満	32	125	33	1	1	27	7	55	1	157
3 3割以上5割未満	19	84	27	1	0	17	4	33	2	103
4 5割以上7割未満	13	57	11	2	7	9	1	27	0	70
5 7割以上10割未満	10	37	4	0	3	2	3	25	0	47
6 10割以上20割未満	14	37	2	0	1	6	0	28	0	51
7 20割以上	9	23	1	1	1	6	0	14	0	32
回答企業数	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
1 2割未満	15.9%	29.2%	39.8%	42.9%	7.7%	24.1%	46.9%	23.7%	0.0%	26.8%
2 2割以上3割未満	29.9%	25.6%	25.8%	14.3%	7.7%	32.5%	21.9%	24.6%	50.0%	26.3%
3 3割以上5割未満	17.8%	17.2%	21.1%	14.3%	0.0%	20.5%	12.5%	14.7%	100.0%	17.3%
4 5割以上7割未満	12.1%	11.7%	8.6%	28.6%	53.8%	10.8%	3.1%	12.1%	0.0%	11.7%
5 7割以上10割未満	9.3%	7.6%	3.1%	0.0%	23.1%	2.4%	9.4%	11.2%	0.0%	7.9%
6 10割以上20割未満	13.1%	7.6%	1.6%	0.0%	7.7%	7.2%	0.0%	12.5%	0.0%	8.6%
7 20割以上	8.4%	4.7%	0.8%	14.3%	7.7%	7.2%	0.0%	6.3%	0.0%	5.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 2割未満	2	6	2	0	0	0	0	4	0	8
2 2割以上3割未満	4	26	15	2	0	3	1	4	1	30
3 3割以上5割未満	5	19	3	0	1	1	0	14	0	24
4 5割以上7割未満	4	4	1	0	1	1	0	1	0	8
5 7割以上10割未満	5	6	1	0	2	1	1	1	0	11
6 10割以上20割未満	1	8	0	0	0	1	0	6	1	9
7 20割以上	3	3	0	0	0	1	0	2	0	6
回答企業数	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
1 2割未満	8.3%	8.1%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.1%	0.0%	8.2%
2 2割以上3割未満	16.7%	35.1%	68.2%	100.0%	0.0%	37.5%	33.3%	12.1%	50.0%	30.6%
3 3割以上5割未満	20.8%	25.7%	13.6%	0.0%	25.0%	12.5%	0.0%	42.4%	0.0%	24.5%
4 5割以上7割未満	16.7%	5.4%	4.5%	0.0%	25.0%	12.5%	0.0%	3.0%	0.0%	8.2%
5 7割以上10割未満	20.8%	8.1%	4.5%	0.0%	50.0%	12.5%	33.3%	3.0%	0.0%	11.2%
6 10割以上20割未満	4.2%	10.8%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	18.2%	50.0%	9.2%
7 20割以上	12.5%	4.1%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	6.1%	0.0%	6.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

	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	その他	合計
1 2割未満	0	9	4	0	0	2	1	2	0	9
2 2割以上3割未満	1	6	3	1	0	1	0	1	0	7
3 3割以上5割未満	3	7	2	0	0	3	1	1	0	10
4 5割以上7割未満	2	3	0	0	0	0	0	3	0	5
5 7割以上10割未満	1	4	1	0	1	1	0	1	0	5
6 10割以上20割未満	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
7 20割以上	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
回答企業数	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
1 2割未満	0.0%	30.0%	40.0%	0.0%	0.0%	28.6%	50.0%	22.2%	#DIV/0!	23.1%
2 2割以上3割未満	11.1%	20.0%	30.0%	100.0%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	17.9%
3 3割以上5割未満	33.3%	23.3%	20.0%	0.0%	0.0%	42.9%	50.0%	11.1%	#DIV/0!	25.6%
4 5割以上7割未満	22.2%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	#DIV/0!	12.8%
5 7割以上10割未満	11.1%	13.3%	10.0%	0.0%	100.0%	14.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	12.8%
6 10割以上20割未満	11.1%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	5.1%
7 20割以上	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	2.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

4その借入金はどれくらい手元資金として残っていますか？（借入総額を10割としてその割合をお答えください）

関西全体

	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	その他	合計
1 0割	16	40	7	1	2	7	5	18	0	56
2 3割未満	23	86	20	3	1	16	5	39	2	109
3 3割以上5割未満	32	74	13	2	2	14	2	41	0	106
4 5割以上7割未満	58	142	37	2	9	25	6	63	0	200
5 7割以上10割未満	90	237	60	7	12	53	16	88	1	327
6 10割以上	137	346	89	12	21	57	34	131	2	483
回答企業数	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
1 0割	4.1%	3.9%	2.8%	3.0%	3.8%	3.8%	6.7%	4.2%	0.0%	3.9%
2 3割未満	5.9%	8.3%	8.1%	9.1%	1.9%	8.6%	6.7%	9.0%	40.0%	7.7%
3 3割以上5割未満	8.3%	7.2%	5.2%	6.1%	3.8%	7.6%	2.7%	9.5%	0.0%	7.5%
4 5割以上7割未満	15.0%	13.8%	14.9%	6.1%	17.0%	13.5%	8.0%	14.5%	0.0%	14.1%
5 7割以上10割未満	23.3%	23.0%	24.2%	21.2%	22.6%	28.6%	21.3%	20.3%	20.0%	23.0%
6 10割以上	35.4%	33.5%	35.9%	36.4%	39.6%	30.8%	45.3%	30.3%	40.0%	34.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 0割	1	1	0	0	0	0	1	0	0	2
2 3割未満	4	5	1	1	0	0	0	3	0	9
3 3割以上5割未満	2	3	0	0	0	1	0	2	0	5
4 5割以上7割未満	2	8	3	0	1	0	1	3	0	10
5 7割以上10割未満	5	8	3	0	1	2	1	1	0	13
6 10割以上	11	20	2	0	2	4	0	12	0	31
回答企業数	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
1 0割	3.8%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	2.6%
2 3割未満	15.4%	10.0%	10.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%	#DIV/0!	11.8%
3 3割以上5割未満	7.7%	6.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	8.7%	#DIV/0!	6.6%
4 5割以上7割未満	7.7%	16.0%	30.0%	0.0%	25.0%	0.0%	33.3%	13.0%	#DIV/0!	13.2%
5 7割以上10割未満	19.2%	16.0%	30.0%	0.0%	25.0%	25.0%	33.3%	4.3%	#DIV/0!	17.1%
6 10割以上	42.3%	40.0%	20.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	52.2%	#DIV/0!	40.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 0割	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
2 3割未満	1	10	3	0	0	1	0	6	0	11
3 3割以上5割未満	0	9	1	0	1	0	0	7	0	9
4 5割以上7割未満	2	11	3	0	0	4	0	4	0	13
5 7割以上10割未満	17	30	11	2	0	9	1	7	0	47
6 10割以上	5	36	15	1	3	4	2	11	0	41
回答企業数	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
1 0割	3.4%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	2.5%	#DIV/0!	2.3%
2 3割未満	3.4%	9.6%	8.8%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	15.0%	#DIV/0!	8.3%
3 3割以上5割未満	0.0%	8.7%	2.9%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	17.5%	#DIV/0!	6.8%
4 5割以上7割未満	6.9%	10.6%	8.8%	0.0%	0.0%	21.1%	0.0%	10.0%	#DIV/0!	9.8%
5 7割以上10割未満	58.6%	28.8%	32.4%	66.7%	0.0%	47.4%	25.0%	17.5%	#DIV/0!	35.3%
6 10割以上	17.2%	34.6%	44.1%	33.3%	75.0%	21.1%	50.0%	27.5%	#DIV/0!	30.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 0割	3	5	2	0	0	2	1	0	0	8
2 3割未満	10	26	4	2	1	4	4	10	1	36
3 3割以上5割未満	17	21	1	2	1	7	1	9	0	38
4 5割以上7割未満	35	39	7	1	5	5	3	18	0	74
5 7割以上10割未満	36	68	12	3	9	13	6	25	0	104
6 10割以上	72	105	17	7	8	24	14	35	0	177
回答企業数	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
1 0割	1.6%	1.8%	4.5%	0.0%	0.0%	3.3%	3.2%	0.0%	0.0%	1.7%
2 3割未満	5.2%	9.1%	9.1%	11.1%	3.7%	6.7%	12.9%	9.6%	100.0%	7.5%
3 3割以上5割未満	8.9%	7.4%	2.3%	11.1%	3.7%	11.7%	3.2%	8.7%	0.0%	8.0%
4 5割以上7割未満	18.2%	13.7%	15.9%	5.6%	18.5%	8.3%	9.7%	17.3%	0.0%	15.5%
5 7割以上10割未満	18.8%	23.9%	27.3%	16.7%	33.3%	21.7%	19.4%	24.0%	0.0%	21.8%
6 10割以上	37.5%	36.8%	38.6%	38.9%	29.6%	40.0%	45.2%	33.7%	0.0%	37.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 0割	10	26	3	1	2	4	3	13	0	36
2 3割未満	6	41	9	0	0	11	1	19	1	47
3 3割以上5割未満	9	34	10	0	0	4	1	19	0	43
4 5割以上7割未満	14	76	22	1	3	14	2	34	0	90
5 7割以上10割未満	24	101	26	2	2	22	5	43	1	125
6 10割以上	38	145	41	2	4	23	16	59	0	183
回答企業数	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
1 0割	9.3%	5.3%	2.3%	14.3%	15.4%	4.8%	9.4%	5.8%	0.0%	6.0%
2 3割未満	5.6%	8.4%	7.0%	0.0%	0.0%	13.3%	3.1%	8.5%	50.0%	7.9%
3 3割以上5割未満	8.4%	7.0%	7.8%	0.0%	0.0%	4.8%	3.1%	8.5%	0.0%	7.2%
4 5割以上7割未満	13.1%	15.5%	17.2%	14.3%	23.1%	16.9%	6.3%	15.2%	0.0%	15.1%
5 7割以上10割未満	22.4%	20.7%	20.3%	28.6%	15.4%	26.5%	15.6%	19.2%	50.0%	21.0%
6 10割以上	35.5%	29.7%	32.0%	28.6%	30.8%	27.7%	50.0%	26.3%	0.0%	30.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 0割	1	6	2	0	0	0	0	4	0	7
2 3割未満	1	2	2	0	0	0	0	0	0	3
3 3割以上5割未満	3	5	1	0	0	1	0	3	0	8
4 5割以上7割未満	4	6	1	0	0	2	0	3	0	10
5 7割以上10割未満	7	21	5	0	0	4	2	10	0	28
6 10割以上	7	32	10	2	4	1	1	12	2	39
回答企業数	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
1 0割	4.2%	8.1%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.1%	0.0%	7.1%
2 3割未満	4.2%	2.7%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
3 3割以上5割未満	12.5%	6.8%	4.5%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	9.1%	0.0%	8.2%
4 5割以上7割未満	16.7%	8.1%	4.5%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	9.1%	0.0%	10.2%
5 7割以上10割未満	29.2%	28.4%	22.7%	0.0%	0.0%	50.0%	66.7%	30.3%	0.0%	28.6%
6 10割以上	29.2%	43.2%	45.5%	100.0%	100.0%	12.5%	33.3%	36.4%	100.0%	39.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 0割	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2 3割未満	1	2	1	0	0	0	0	1	0	3
3 3割以上5割未満	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
4 5割以上7割未満	1	2	1	0	0	0	0	1	0	3
5 7割以上10割未満	1	9	3	0	0	3	1	2	0	10
6 10割以上	4	8	4	0	0	1	1	2	0	12
回答企業数	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
1 0割	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
2 3割未満	11.1%	6.7%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	7.7%
3 3割以上5割未満	11.1%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	7.7%
4 5割以上7割未満	11.1%	6.7%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	7.7%
5 7割以上10割未満	11.1%	30.0%	30.0%	0.0%	0.0%	42.9%	50.0%	22.2%	#DIV/0!	25.6%
6 10割以上	44.4%	26.7%	40.0%	0.0%	0.0%	14.3%	50.0%	22.2%	#DIV/0!	30.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

5借入総額における目的割合はそれぞれ何割程度ですか

関西全体

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割超
1 運転資金(当座の資金繰)	95	229	299	159	232
2 既存事業への投資	660	279	127	59	79
3 新規事業への投資	790	270	101	20	19
4 新規採用(人員増)	938	215	28	3	4
5 借り換え	798	113	196	44	38
6 使わない資金(非常時の備	266	165	276	241	280
7 その他	963	90	53	28	37
1 運転資金(当座の資金繰)	9.4%	22.6%	29.5%	15.7%	22.9%
2 既存事業への投資	54.8%	23.2%	10.5%	4.9%	6.6%
3 新規事業への投資	65.8%	22.5%	8.4%	1.7%	1.6%
4 新規採用(人員増)	79.0%	18.1%	2.4%	0.3%	0.3%
5 借り換え	67.1%	9.5%	16.5%	3.7%	3.2%
6 使わない資金(非常時の備	21.7%	13.4%	22.5%	19.6%	22.8%
7 その他	82.2%	7.7%	4.5%	2.4%	3.2%

滋賀同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	18	11	16	8	12
2 既存事業への投資	32	14	5	1	4
3 新規事業への投資	43	10	4	1	0
4 新規採用(人員増)	44	8	2	0	0
5 借り換え	36	5	10	3	2
6 使わない資金(非常時の備	11	9	10	10	19
7 その他	37	2	4	2	4
1 運転資金(当座の資金繰)	27.7%	16.9%	24.6%	12.3%	18.5%
2 既存事業への投資	57.1%	25.0%	8.9%	1.8%	7.1%
3 新規事業への投資	74.1%	17.2%	6.9%	1.7%	0.0%
4 新規採用(人員増)	81.5%	14.8%	3.7%	0.0%	0.0%
5 借り換え	64.3%	8.9%	17.9%	5.4%	3.6%
6 使わない資金(非常時の備	18.6%	15.3%	16.9%	16.9%	32.2%
7 その他	75.5%	4.1%	8.2%	4.1%	8.2%

京都同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	15	28	32	12	23
2 既存事業への投資	60	32	13	6	9
3 新規事業への投資	74	29	12	3	2
4 新規採用(人員増)	84	34	2	0	0
5 借り換え	72	17	21	4	5
6 使わない資金(非常時の備	10	21	28	33	28
7 その他	74	8	13	8	6
1 運転資金(当座の資金繰)	13.6%	25.5%	29.1%	10.9%	20.9%
2 既存事業への投資	50.0%	26.7%	10.8%	5.0%	7.5%
3 新規事業への投資	61.7%	24.2%	10.0%	2.5%	1.7%
4 新規採用(人員増)	70.0%	28.3%	1.7%	0.0%	0.0%
5 借り換え	60.5%	14.3%	17.6%	3.4%	4.2%
6 使わない資金(非常時の備	8.3%	17.5%	23.3%	27.5%	23.3%
7 その他	67.9%	7.3%	11.9%	7.3%	5.5%

大阪同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	16	83	94	53	85
2 既存事業への投資	263	87	34	24	19
3 新規事業への投資	303	95	24	3	2
4 新規採用(人員増)	350	67	8	0	2
5 借り換え	297	35	71	12	12
6 使わない資金(非常時の備	97	56	87	84	103
7 その他	369	24	14	8	13
1 運転資金(当座の資金繰)	4.8%	25.1%	28.4%	16.0%	25.7%
2 既存事業への投資	61.6%	20.4%	8.0%	5.6%	4.4%
3 新規事業への投資	71.0%	22.2%	5.6%	0.7%	0.5%
4 新規採用(人員増)	82.0%	15.7%	1.9%	0.0%	0.5%
5 借り換え	69.6%	8.2%	16.6%	2.8%	2.8%
6 使わない資金(非常時の備	22.7%	13.1%	20.4%	19.7%	24.1%
7 その他	86.2%	5.6%	3.3%	1.9%	3.0%

兵庫同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	17	87	135	73	93
2 既存事業への投資	269	120	62	28	45
3 新規事業への投資	332	116	51	12	13
4 新規採用(人員増)	413	94	15	1	1
5 借り換え	354	45	86	22	17
6 使わない資金(非常時の備	139	68	127	92	98
7 その他	438	50	20	7	9
1 運転資金(当座の資金繰)	4.2%	21.5%	33.3%	18.0%	23.0%
2 既存事業への投資	51.3%	22.9%	11.8%	5.3%	8.6%
3 新規事業への投資	63.4%	22.1%	9.7%	2.3%	2.5%
4 新規採用(人員増)	78.8%	17.9%	2.9%	0.2%	0.2%
5 借り換え	67.6%	8.6%	16.4%	4.2%	3.2%
6 使わない資金(非常時の備	26.5%	13.0%	24.2%	17.6%	18.7%
7 その他	83.6%	9.5%	3.8%	1.3%	1.7%

奈良同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	13	14	14	9	11
2 既存事業への投資	35	18	11	0	2
3 新規事業への投資	37	17	8	1	1
4 新規採用(人員増)	46	12	1	1	0
5 借り換え	38	8	7	3	2
6 使わない資金(非常時の備	9	11	17	13	27
7 その他	44	4	0	2	5
1 運転資金(当座の資金繰)	21.3%	23.0%	23.0%	14.8%	18.0%
2 既存事業への投資	53.0%	27.3%	16.7%	0.0%	3.0%
3 新規事業への投資	57.8%	26.6%	12.5%	1.6%	1.6%
4 新規採用(人員増)	76.7%	20.0%	1.7%	1.7%	0.0%
5 借り換え	65.5%	13.8%	12.1%	5.2%	3.4%
6 使わない資金(非常時の備	11.7%	14.3%	22.1%	16.9%	35.1%
7 その他	80.0%	7.3%	0.0%	3.6%	9.1%

和歌山同友会

	0割	0割超2割以下	2割超5割以下	5割超10割未満	10割以上
1 運転資金(当座の資金繰)	16	6	8	4	8
2 既存事業への投資	1	8	2	0	0
3 新規事業への投資	1	3	2	0	1
4 新規採用(人員増)	1	0	0	1	1
5 借り換え	1	3	1	0	0
6 使わない資金(非常時の備	0	0	7	9	5
7 その他	1	2	2	1	0
1 運転資金(当座の資金繰)	38.1%	14.3%	19.0%	9.5%	19.0%
2 既存事業への投資	9.1%	72.7%	18.2%	0.0%	0.0%
3 新規事業への投資	14.3%	42.9%	28.6%	0.0%	14.3%
4 新規採用(人員増)	33.3%	0.0%	0.0%	33.3%	33.3%
5 借り換え	20.0%	60.0%	20.0%	0.0%	0.0%
6 使わない資金(非常時の備	0.0%	0.0%	33.3%	42.9%	23.8%
7 その他	16.7%	33.3%	33.3%	16.7%	0.0%

(9)(7)で1「借入を行った」と回答された方へ、返済見通しについてお伺いします

関西全体

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	211	521	108	21	29	81	55	224	3	732
2 返済について対策を進めている	65	106	23	3	7	29	7	37	0	171
3 点で対策を立てていない	31	87	22	3	6	15	7	34	0	118
回答企業数	387	1,032	248	33	53	185	75	433	5	1,419
1 予定通り返済可能	54.5%	50.5%	43.5%	63.6%	54.7%	43.8%	73.3%	51.7%	60.0%	51.6%
2 返済について対策を進めている	16.8%	10.3%	9.3%	9.1%	13.2%	15.7%	9.3%	8.5%	0.0%	12.1%
3 点で対策を立てていない	8.0%	8.4%	8.9%	9.1%	11.3%	8.1%	9.3%	7.9%	0.0%	8.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	18	36	5	1	4	6	1	19	0	54
2 返済について対策を進めている	6	8	3	1	0	2	1	1	0	14
3 点で対策を立てていない	1	4	1	0	0	0	1	2	0	5
回答企業数	26	50	10	2	4	8	3	23	0	76
1 予定通り返済可能	69.2%	72.0%	50.0%	50.0%	100.0%	75.0%	33.3%	82.6%	#DIV/0!	71.1%
2 返済について対策を進めている	23.1%	16.0%	30.0%	50.0%	0.0%	25.0%	33.3%	4.3%	#DIV/0!	18.4%
3 点で対策を立てていない	3.8%	8.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	8.7%	#DIV/0!	6.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	14	72	25	3	3	11	3	27	0	86
2 返済について対策を進めている	8	13	3	0	0	6	0	4	0	21
3 点で対策を立てていない	6	15	5	0	1	2	1	6	0	21
回答企業数	29	104	34	3	4	19	4	40	0	133
1 予定通り返済可能	48.3%	69.2%	73.5%	100.0%	75.0%	57.9%	75.0%	67.5%	#DIV/0!	64.7%
2 返済について対策を進めている	27.6%	12.5%	8.8%	0.0%	0.0%	31.6%	0.0%	10.0%	#DIV/0!	15.8%
3 点で対策を立てていない	20.7%	14.4%	14.7%	0.0%	25.0%	10.5%	25.0%	15.0%	#DIV/0!	15.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	125	193	27	12	15	39	26	73	1	318
2 返済について対策を進めている	42	47	6	2	7	11	3	18	0	89
3 点で対策を立てていない	19	34	8	3	4	8	1	10	0	53
回答企業数	192	285	44	18	27	60	31	104	1	477
1 予定通り返済可能	65.1%	67.7%	61.4%	66.7%	55.6%	65.0%	83.9%	70.2%	100.0%	66.7%
2 返済について対策を進めている	21.9%	16.5%	13.6%	11.1%	25.9%	18.3%	9.7%	17.3%	0.0%	18.7%
3 点で対策を立てていない	9.9%	11.9%	18.2%	16.7%	14.8%	13.3%	3.2%	9.6%	0.0%	11.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	26	147	29	3	2	16	20	77	0	173
2 返済について対策を進めている	5	26	8	0	0	6	3	9	0	31
3 点で対策を立てていない	5	21	4	0	1	3	4	9	0	26
回答企業数	107	489	128	7	13	83	32	224	2	596
1 予定通り返済可能	24.3%	30.1%	22.7%	42.9%	15.4%	19.3%	62.5%	34.4%	0.0%	29.0%
2 返済について対策を進めている	4.7%	5.3%	6.3%	0.0%	0.0%	7.2%	9.4%	4.0%	0.0%	5.2%
3 点で対策を立てていない	4.7%	4.3%	3.1%	0.0%	7.7%	3.6%	12.5%	4.0%	0.0%	4.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	20	55	16	2	4	4	3	24	2	75
2 返済について対策を進めている	3	8	2	0	0	3	0	3	0	11
3 点で対策を立てていない	0	8	1	0	0	1	0	6	0	8
回答企業数	24	74	22	2	4	8	3	33	2	98
1 予定通り返済可能	83.3%	74.3%	72.7%	100.0%	100.0%	50.0%	100.0%	72.7%	100.0%	76.5%
2 返済について対策を進めている	12.5%	10.8%	9.1%	0.0%	0.0%	37.5%	0.0%	9.1%	0.0%	11.2%
3 点で対策を立てていない	0.0%	10.8%	4.5%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	18.2%	0.0%	8.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 予定通り返済可能	8	18	6	0	1	5	2	4	0	26
2 返済について対策を進めている	1	4	1	0	0	1	0	2	0	5
3 点で対策を立てていない	0	5	3	0	0	1	0	1	0	5
回答企業数	9	30	10	1	1	7	2	9	0	39
1 予定通り返済可能	88.9%	60.0%	60.0%	0.0%	100.0%	71.4%	100.0%	44.4%	#DIV/0!	66.7%
2 返済について対策を進めている	11.1%	13.3%	10.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	22.2%	#DIV/0!	12.8%
3 点で対策を立てていない	0.0%	16.7%	30.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	12.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【不動産】	売上低迷による運転資金の枯渇対策として、借り入れをしたが、現段階で必要を要していないため、余剰資金となっている。
2	滋賀	【建設業】	他行返済
3	滋賀	【専門家・士業】	新規参入の必要性は無いと考えている。現在は、今の事業を継続することが大事とする。
4	滋賀	【製造業】	コロナ禍で何が起こるかわからないのてせ借り入れを行った。
5	滋賀	【製造業】	余裕資金
6	滋賀	【建設業】	非常時の備え
7	滋賀	【製造業】	不明
8	滋賀	【流通業】	サウナストーブ、サウナハウス、屋外露天風呂
9	滋賀	【金融・保険】保険業	コロナ禍における不安の払しょくのため
10	滋賀	【製造業】	設備投資
11	滋賀	【金融・保険】保険業	新規採用以外はない
12	滋賀	【流通業】	念のため
13	滋賀	【製造業】	コロナの借り入れは置いてあります。
14	滋賀	【流通業】	設備の改修
15	滋賀	【製造業】	風倒木を利用した商品を展開
16	滋賀	【製造業】	非常時の備え
17	滋賀	【専門家・士業】	使途が限定されない資金が得られる機会であったので借りました
18	滋賀	【製造業】	稼働日の少ない日の売上減の運転資金
19	滋賀	【流通業】	運転資金と新規事業資金
20	滋賀	【医療・福祉】	予備として置いている。
21	滋賀	【製造業】	予備
22	京都	【金融・保険】保険業	借入していない
23	京都	【建設業】	広報活動の活性化のため、DXに投資する。
24	京都	【建設業】	運転資金以外はなし
25	京都	【不動産】	社員雇用、新規事業開拓
26	京都	【流通業】	不透明なコロナ禍からの回復に備えて確保
27	京都	【製造業】	コロナが長引いた時のための保険
28	京都	【製造業】	非常時の備え
29	京都	【専門家・士業】	予備資金解いての確保
30	京都	【建設業】	売上減が長期にわたった場合の従業員給料と運営資金
31	京都	【建設業】	借入していない
32	京都	【専門家・士業】	コロナ禍における、通常運営が出来なくなった時の貯蓄。また、新規事業展開時に必要となった時の資金。
33	京都	【建設業】	運転資金のみ
34	京都	【不動産】	経済スットップ
35	京都	【流通業】	未定
36	京都	【専門家・士業】	平常の運転資金
37	京都	【専門家・士業】	家賃、人件費の一部など
38	京都	【流通業】	非常時の備え
39	京都	【建設業】	発電インフラ事業の新規発電所開発資金に使用予定
40	京都	【専門家・士業】	未定
41	京都	【流通業】	持続化給付金や補助金は利用した。
42	京都	【建設業】	コロナ融資については、運転資金として借り入れをしているので、それ以外は難しいと思います。
43	京都	【流通業】	非常時の備え
44	京都	【流通業】	ほぼ非常時の備え
45	京都	【物流業】	使っていない
46	京都	【建設業】	予備
47	京都	【流通業】	コロナ対策
48	京都	【飲食店】一般飲食店	リスク管理費充当
49	京都	【専門家・士業】	コロナ対策だけで借入したのでそれ以外には使用しない。
50	京都	【専門家・士業】	新築マンション建設資金及び土地取得資金
51	京都	【専門家・士業】	感染対策のための改装工事や設備工事
52	京都	【情報通信業】	借入金の使いみちは、返済可能な需要が確定すればつなぎとして使う予定です。見込めない場合は元金支払いの発生する前に手を付けずに返済する。
53	京都	【製造業】	備え
54	京都	【専門家・士業】	将来における資金準備
55	京都	【建設業】	新規ではなく借り換えを行なった
56	京都	【専門家・士業】	手持ち資金　運転資金
57	京都	【専門家・士業】	人件費や設備投資
58	京都	【飲食店】料亭、バー	業態が定まっていない
59	京都	【製造業】	事業継続のための余裕資金
60	京都	【専門家・士業】	海外不動産
61	京都	【専門家・士業】	借入しておりません。

no	Q3_1	業種名	記述内容
62	京都	【建設業】	念の為に借りただけだから
63	京都	【流通業】	今後の不況や資金調達に備えています
64	大阪	【流通業】	資金繰りには余裕があったが万が一の事を考え積み増し
65	大阪	【専門家・士業】	運転資金の補充（3年間）
66	大阪	【製造業】	設備・人件費
67	大阪	【流通業】	未定
68	大阪	【流通業】	非常時の備え
69	大阪	【製造業】	運転のみ
70	大阪	【製造業】	社長交代時に既存保証人付き融資を、次の経営者の為に無保証人とする為
71	大阪	【流通業】	新製品作成費用
72	大阪	【専門家・士業】	運転資金
73	大阪	【専門家・士業】	運転資金
74	大阪	【流通業】	新規雇用　設備投資
75	大阪	【製造業】	売り上げ減少のときの手元資金として
76	大阪	【製造業】	赤字に伴う人件費補填
77	大阪	【製造業】	資金繰り
78	大阪	【製造業】	緊急時の資金として保持している。
79	大阪	【専門家・士業】	新規事業は検討中
80	大阪	【製造業】	現在は0%だが20%ぐらいは設備投資を行いたい
81	大阪	【製造業】	予備資金
82	大阪	【建設業】	開発費
83	大阪	【専門家・士業】	将来が不安のため
84	大阪	【流通業】	わからない
85	大阪	【流通業】	諸経費
86	大阪	【建設業】	売上低下した場合の運転資金として
87	大阪	【建設業】	運転資金の借換及び運転資金、新規事業の資金
88	大阪	【製造業】	当面は借入の必要が無かったが情勢が不安定な為、担保として借入た。返済時期がくれば一括返済の予定。
89	大阪	【製造業】	現在用途はありませんが、今後の事を踏まえ運転資金的に借りてます
90	大阪	【物流業】	もしもの時の保険
91	大阪	【専門家・士業】	家賃
92	大阪	【不動産】	ほぼ運転資金と新サービスのFCへの加盟金
93	大阪	【医療・福祉】	売上が落ちた部署で借入したが、売り上げ減少に伴い人件費等の支出が下がったので、借入金はそのまま残っている。今後新規事業についても検討する。
94	大阪	【製造業】	運転資金を二割それ以外は非常時の貯え
95	大阪	【製造業】	予備費
96	大阪	【専門家・士業】	非常時への備えとして全額残し、返済は通常通り開始。
97	大阪	【専門家・士業】	プール金
98	大阪	【専門家・士業】	今後、急に必要になったときのために残しています。
99	大阪	【物流業】	とりあえず借りておいた
100	大阪	【建設業】	現状手つかず
101	大阪	【製造業】	手元資金
102	大阪	【製造業】	大きな売上に伴う仕入れ
103	大阪	【製造業】	運転資金以外は考えていない
104	大阪	【製造業】	金融機関との付き合いで借りた金である。現実は金利発生時に全額返済予定である。
105	大阪	【製造業】	事務所新調
106	大阪	【専門家・士業】	コロナの影響が全く見えない昨年は、手元資金を厚く持つ事を目的としておりました。結果的には一年間は黒字での決算は出来ましたが、今後が不透明な為、不測に事態に備えると言う意味が大きいです。
107	大阪	【教育・学習支援】	運転資金
108	大阪	【建設業】	事業資金
109	大阪	【物流業】	予定していない設備の故障や新規賃貸物件の保証金の準備資金
110	大阪	【専門家・士業】	固定費、既存事業にかかる経費(仕入れ、販売手数料など)
111	大阪	【製造業】	設備投資
112	大阪	【専門家・士業】	状況が見えないため内部留保
113	大阪	【流通業】	全て非常時のため
114	大阪	【製造業】	手元資金
115	大阪	【製造業】	金欠時の備蓄資金なので使ってない
116	大阪	【医療・福祉】	人件費
117	大阪	【製造業】	予備費
118	大阪	【専門家・士業】	大学との共同研究、宇宙開発業務、大阪万博参入、等
119	大阪	【流通業】	コロナ禍で売り上げの下がった顧客は8割に達するが、売り上げの上がった顧客2割の上がり方が極端に高かった。生活様式が変わってしまった今、コロナ後には（まだまだ先）以前の様には戻らないと思うが、顧客の動向には更に注視していく必要を感じる。その為に資金を手元に温存しておく必要があった。

no	Q3_1	業種名	記述内容
120	大阪	【製造業】	内部留保
121	大阪	【製造業】	銀行との付き合い
122	大阪	【専門家・士業】	不動産関係
123	大阪	【医療・福祉】	将来の資金確保
124	大阪	【専門家・士業】	内部留保
125	大阪	【製造業】	買い入れは備えあれば保険　銀行からの借り入れ依頼を優先　万が一が起こるときは事業規模をスマート化し、資産の一部売却で返済可能
126	大阪	【専門家・士業】	安全のため借入したため、利用はしない予定
127	大阪	【製造業】	現状では使用する予定はない
128	大阪	【専門家・士業】	運転資金
129	大阪	【建設業】	使わない事が前提
130	大阪	【製造業】	基本使う為に借りたのではなく非常時の為に借りた
131	大阪	【飲食店】一般飲食店	非常時資金
132	大阪	【製造業】	同上
133	大阪	【製造業】	安全のため、来年度には繰り上げて一括返済予定
134	大阪	【製造業】	設備投資
135	大阪	【流通業】	コロナ対応の資材増大
136	大阪	【物流業】	運転資金
137	大阪	【流通業】	非常時の備え
138	大阪	【製造業】	材料確保
139	大阪	【専門家・士業】	非常時の備え
140	大阪	【製造業】	非常時の備えとして借入をしている。
141	大阪	【製造業】	老朽化してきた生産財の新たなリース費用
142	大阪	【専門家・士業】	運転資金
143	奈良	【専門家・士業】	SNSの活用
144	奈良	【物流業】	①人件費 ②支払い
145	奈良	【専門家・士業】	新社屋建設費用
146	奈良	【製造業】	投資
147	奈良	【流通業】	困ったときの予備資金としている
148	奈良	【製造業】	使っていない
149	奈良	【専門家・士業】	万が一の為に借入ました。が使用していません。
150	奈良	【専門家・士業】	完全予約制
151	奈良	【飲食店】一般飲食店	いつまでコロナが続くかわかりません
152	奈良	【建設業】	今後の景気動向に備えて
153	奈良	【飲食店】一般飲食店	未定
154	奈良	【専門家・士業】	成り立つための資産と普段のサービスのバランスが取れていることと、持続化給付金の残高が残っていること。
155	奈良	【専門家・士業】	緊急時への備えで借入したため
156	奈良	【専門家・士業】	事業悪化に対しての準備金
157	奈良	【流通業】	仕入れ、人件費に充てる
158	奈良	【専門家・士業】	借り入れしてません
159	奈良	【専門家・士業】	用途はないが、万が一に備えての手元資金。
160	奈良	【専門家・士業】	今のところ使う予定なし
161	奈良	【製造業】	回答以外に考えてません。
162	奈良	【専門家・士業】	仕入れ
163	奈良	【飲食店】一般飲食店	予備費として
164	和歌山	【建設業】	頼まれたため
165	和歌山	【製造業】	Ｍ＆Ａの買収予算
166	和歌山	【建設業】	工事立替払いの費用
167	和歌山	【製造業】	原材料調達の資金として全て使用
168	和歌山	【流通業】	メーカーへの保証金
169	和歌山	【専門家・士業】	設備投資
170	和歌山	【専門家・士業】	プール資金

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【建設業】	コロナ感染からウッドショックが始まり木材の欠品や値上げが表面化した。
2	滋賀	【不動産】	顧客の来店数の減少
3	滋賀	【製造業】	エンドユーザー様のお店へ出向けない。お祭り事のイベントの中止による関連商品の鈍化。
4	滋賀	【情報通信業】	売上減少、顧客離れ
5	滋賀	【建設業】	今現在では、ほぼ無し。ただ今後影響が出てくる予想。
6	滋賀	【飲食店】宿泊業	売上減少
7	滋賀	【専門家・士業】	影響なし
8	滋賀	【製造業】	OFFJT　外部での教育ができていない。
9	滋賀	【流通業】	工業分野が大半なので影響は小さい
10	滋賀	【製造業】	材料納期が遅れつつある
11	滋賀	【建設業】	まだまだ、従業員の感染イコール営業停止であることの危機感
12	滋賀	【建設業】	直接的な影響は少ないが、公共工事発注がコロナ支援分減少するのではないか。
13	滋賀	【製造業】	売り上げが下がった
14	滋賀	【専門家・士業】	公共事業を主体としていることから、あまり影響がない。
15	滋賀	【専門家・士業】	特になし
16	滋賀	【建設業】	先行き不安からの購買意欲低下で1件当たりの単価低下がもたらす売上減少
17	滋賀	【専門家・士業】	イベント警備の売上が激減した
18	滋賀	【専門家・士業】	特になし
19	滋賀	【専門家・士業】	業務増加
20	滋賀	【製造業】	昨年の春先3か月はは売上が減少したが現在は回復している。
21	滋賀	【専門家・士業】	顧客の経営状況の悪化
22	滋賀	【製造業】	顧客からの注文低下。
23	滋賀	【流通業】	特になし
24	滋賀	【製造業】	無
25	滋賀	【専門家・士業】	現在はほぼ影響はない。
26	滋賀	【製造業】	現在は影響なし（材料入手困難の要因の一つにはなっているかも）
27	滋賀	【専門家・士業】	来場者の減少
28	滋賀	【流通業】	複合機の印刷枚数は、戻っています。その意味では、影響は軽微。お客様によっては、影響を受けられており、事務機器の更新が滞たったり、規模縮小もあります。（複合機の台数源）
29	滋賀	【製造業】	今の所昨年よりコロナ特需が続いているが、先行きは不安
30	滋賀	【流通業】	あまり大きい影響はない
31	滋賀	【建設業】	ウッドショックによる受注減。
32	滋賀	【製造業】	緊急事態宣言の延長により、東京都の会場が講習会開催直前に借りられなくなった
33	滋賀	【医療・福祉】	受注する作業が減った
34	滋賀	【医療・福祉】	①利用者の利用控え、②障害者の仕事量の減少
35	滋賀	【製造業】	なし
36	滋賀	【流通業】	テレワーク等による自宅環境を整えたいとの一連で弊社もその問い合わせ昨年9月頃から増え、それが今尚続き、受注へとつながっている。
37	滋賀	【専門家・士業】	過去拡大志向で経営を行ってきたが今後はスモール化を進めていきたい。減収増益、減収微増益くらいがちょうど良いと思う。
38	滋賀	【建設業】	リアルの懇親会が出来ない
39	滋賀	【医療・福祉】	コロナの影響で生活に困った方が多く出てきているため、それらを支える当法人の役割は多少拡大したと考える。
40	滋賀	【流通業】	売上は約30%ダウンしている（2019年比）　イベントが戻らないと厳しい
41	滋賀	【金融・保険】保険業	リアルでの対面機会の減少の一方、オンライン面談の増加により、「地域」の考え方が広がる
42	滋賀	【建設業】	受注減、材料費の上昇および入手困難
43	滋賀	【製造業】	今はほとんど出ていないと思われる。
44	滋賀	【専門家・士業】	全くない
45	滋賀	【製造業】	海外工事の中止　製品の海外展開の鈍化
46	滋賀	【製造業】	海外渡航困難に状況で、輸出向け案件の縮小
47	滋賀	【専門家・士業】	イベント開催が通常に戻るのは来年春以降かと考えている。
48	滋賀	【物流業】	営業活動を行う親会社の活動自粛による受注減が心配
49	滋賀	【製造業】	材料入手困難
50	滋賀	【専門家・士業】	需要が減った
51	滋賀	【建設業】	集客イベントの開催見送り、お客様の停滞、材料費・その他諸経費の値上げ
52	滋賀	【製造業】	営業活動の制限、海外事業展開の抑制
53	滋賀	【製造業】	京阪神、中京圏からの観光客が激減し、甚大な影響があった
54	滋賀	【流通業】	需要減　じわじわ
55	滋賀	【金融・保険】保険業	訪問営業が出来ないため、新規契約数に影響。
56	滋賀	【専門家・士業】	折り込み収入が半減（経営の柱である）
57	滋賀	【製造業】	無し
58	滋賀	【流通業】	燃料部門における出荷量の減少
59	滋賀	【流通業】	現在は影響がないが 今後出てくると思われる
60	滋賀	【物流業】	営業自粛

no	Q3_1	業種名	記述内容
61	滋賀	【専門家・士業】	あまりないです
62	滋賀	【飲食店】一般飲食	存続の危機　大型宴会パーティ　ビュッフェ営業の崩壊
63	滋賀	【専門家・士業】	目下はあまり影響はない。
64	滋賀	【医療・福祉】	利用者様が感染を恐れて利用を控える
65	滋賀	【製造業】	一部の顧客では発注に波があります。生産対応にも波が出てしまいます。
66	滋賀	【製造業】	現在は影響なし
67	滋賀	【流通業】	特にないです
68	滋賀	【製造業】	中国経済が活発で、生産は増加傾向にあり、影響はない
69	滋賀	【専門家・士業】	営業活動の停滞とリモートワークによる生産性のて低下（評価ができていない）
70	滋賀	【製造業】	考えられないぐらいの売上減少
71	滋賀	【医療・福祉】	消耗品費用の増加 消毒、清掃の時間の増加
72	滋賀	【製造業】	客先が海外に営業活動を実施できない（渡航できない）ため、客先自体の注文数量が大幅に減少している。
73	滋賀	【物流業】	顧客先によって人の動きがなく影響があり現在も全体で7パーセントほど売り上げが減少して
74	滋賀	【飲食店】一般飲食	売上減　手元資金減
75	滋賀	【製造業】	大きな花火大会の中止による現場の減少、売上高の大幅なダウン
76	滋賀	【医療・福祉】	コロナウイルス感染予防対策に力を入れており、クラスター等を引き起こさないよう緊張感のある業務の毎日。コロナウイルス感染以外での既存利用者の体調悪化を未然に防ぎ、休まれないようにしている。また新規利用者獲得の為、感染予防対策案をしっかりケアマネに伝え、安心安全なデイと認識頂き、紹介してもらえるようにしている。
77	滋賀	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	この先が不安
78	滋賀	【製造業】	受注・売上の減少
79	滋賀	【専門家・士業】	一時的には　仕事の停滞により　納品ができない　＝　売上が極端に数ヶ月減少　その後　揺り戻しで受注増
80	滋賀	【製造業】	海外へ輸出した商品で工事が完了していない為検収が当面不可
81	滋賀	【製造業】	お客様企業の生産計画の後倒し、営業訪問の拒否
82	滋賀	【建設業】	大きな影響はない
83	滋賀	【物流業】	経済の落ち込みがひどくなれば、それによって影響をうけます
84	滋賀	【飲食店】一般飲食	客数＆客単価大幅減
85	滋賀	【専門家・士業】	行事の対面開催が制限される中で、会員同士の交流の機会が減った。また、オンライン会議が増えたことで対面でしかできない細やかなコミュニケーションの機会が減り、入会者が減っ
86	滋賀	【建設業】	売上全体としては前年、前々年を保ってはいますが、ホテル物件の工事ストップ、延期等による売り上げ見込みは変わっています。
87	滋賀	【不動産】	特に無し
88	滋賀	【専門家・士業】	観光事業が大打撃で打開策も現時点では無い。 その代わりに打開策を打ち出せる新規事業や分野での利益に経営資源を集中している
89	滋賀	【製造業】	2021年3月より売上増加傾向
90	滋賀	【専門家・士業】	関連の問い合わせが増えた
91	滋賀	【建設業】	先行き不透明感から買い渋りの傾向。材料費の高騰、人件費高騰による買い手側に負担が増となり不景気の悪循環。
92	滋賀	【流通業】	ウッドショックによる木材の高騰、コンテナ不足による物流の不安定、材料の高騰
93	滋賀	【医療・福祉】	一時的（1か月）だけ売り上げの減少はあったがm2か月目より回復
94	滋賀	【建設業】	営業活動が出来ないことと、取引先職員の感染により工事が出来ないという現状がある。
95	滋賀	【製造業】	外食産業の売上　15%ほど
96	滋賀	【製造業】	柔道の部活・大会が休み(中止)になり、柔道生地が売れなくなった時期がありました。少しずつ回復しています。
97	滋賀	【金融・保険】保険業	今は特になし
98	滋賀	【製造業】	売上減少。
99	滋賀	【製造業】	仕事量の減 物の入りが悪い
100	滋賀	【製造業】	消費の低迷による受注数量の減少
101	滋賀	【製造業】	対面営業、打合せの自粛
102	滋賀	【製造業】	受注減少による操業時間の短縮
103	滋賀	【製造業】	何社もの下請けとして仕事させて頂いているので、影響を受けておられる会社は仕事が減っているし、逆に影響なく増えている所もある。
104	滋賀	【専門家・士業】	悪影響は特にない。
105	滋賀	【製造業】	社員のモチベーション低下、コミュニケーション不足、受注LOT数の減少
106	滋賀	【専門家・士業】	主に宿泊業、清掃業での外国人材の雇用控えが目に付きます。 営業後に先の見通し不明瞭を理由に保留案件が多いので、インバウンド見通しが立つまでは上記業種は厳しく売上が激減しております。
107	滋賀	【製造業】	社員の働き方の変化と労働時間が短縮された
108	滋賀	【専門家・士業】	影響は今のところありません。
109	滋賀	【専門家・士業】	お客様によっては結婚相手の候補のエリアを限定してしまい出会いの機会減少に繋がっている方もいらっしゃいます
110	滋賀	【医療・福祉】	ある

no	Q3_1	業種名	記述内容
111	滋賀	【専門家・士業】	大きな影響は特になし
112	滋賀	【専門家・士業】	特にありません。
113	京都	【金融・保険】保険業	前述の通り、経済の動きの悪さによる影響が大きい
114	京都	【専門家・士業】	主に外出支援サービスの利用の自粛
115	京都	【製造業】	受注量の低下
116	京都	【医療・福祉】	特にない
117	京都	【建設業】	コロナ対策をしていますが、社員が感染者になったときには、影響あると感じます。
118	京都	【製造業】	特に大きくはない。
119	京都	【製造業】	顧客の消費行動の変化によりコロナ後も回復しない売り上げがあるのではという懸念
120	京都	【建設業】	インフラの保全工事が主体なので大きなマイナス影響はない。
121	京都	【建設業】	売上減
122	京都	【建設業】	現場の人員縮小
123	京都	【金融・保険】保険業	顧客先訪問の一部制限。
124	京都	【製造業】	販売先の休業で売上が激減した
125	京都	【不動産】	売上激減
126	京都	【建設業】	業務的には大きな影響は受けていない。
127	京都	【製造業】	特になし
128	京都	【不動産】	特にない
129	京都	【専門家・士業】	整備系粗利益の減少
130	京都	【飲食店】一般飲食	影響は大きい
131	京都	【専門家・士業】	静脈産業なので業務が忙しくなり従業員のコロナ感染対策、熱中症対策とBCP対策に追われ
132	京都	【金融・保険】保険業	顧客対面の減少。
133	京都	【不動産】	なし
134	京都	【専門家・士業】	ありません
135	京都	【金融・保険】保険業	市内中心部における集約モデルのため、コロナ感染リスクにより集客が芳しくない。
136	京都	【専門家・士業】	これまで毎年制作していた印刷物が無くなった（祇園祭、をどり関係、企業社内報などなど）
137	京都	【建設業】	お客様への接触が困難
138	京都	【専門家・士業】	特に無し
139	京都	【建設業】	材料の高騰
140	京都	【飲食店】一般飲食	甚大
141	京都	【不動産】	人流の抑制により、契約数が減っているため、先ずはワクチン接種がある程度いきわたるまでは、辛抱するしかない。
142	京都	【専門家・士業】	特になし
143	京都	【専門家・士業】	売上増
144	京都	【流通業】	既存並びに新規の商談が著しく困難
145	京都	【専門家・士業】	今後建設業にどの様な影響が出るのか予測し難い
146	京都	【製造業】	催事が出来ないため、催事にたいする印刷物が無くなっている。
147	京都	【製造業】	既存売上は減少しているが、コロナ特需もありなんとか維持している
148	京都	【製造業】	新店舗工事やリニューアルなど見送りになるケースが増えている為、工事による受注増は当面見込めない。緊急事態宣言下で大手の宣伝広告費はいち早く削減されている。
149	京都	【流通業】	来店数が下がって入るものの、緊急事態宣言についてはさほど影響がない
150	京都	【流通業】	売上減の商材もある中、コロナ禍における新たな需要があり、売り上げは横ばい
151	京都	【建設業】	今のところ無し
152	京都	【建設業】	特に影響なし
153	京都	【専門家・士業】	なし
154	京都	【製造業】	民間需要の停滞により、価格競争の激化
155	京都	【専門家・士業】	新規営業ができない。
156	京都	【専門家・士業】	イベントなど開催されないことで物品の消費が悪くなり新たな梱包材が運用が悪く資源の販売ができにくい状況である。 様々な分野で時短、休業が余儀なくされているのでごみに回収が減り、契約解除又は減額要求がされている。
157	京都	【製造業】	不要不急の外出抑制での観光客激減による関連売上減少。
158	京都	【建設業】	新規事業の見直し。インバウンド向けの新規事業が進みだした矢先の感染拡大より受注の保留・取止め。
159	京都	【建設業】	ウッドショックで金額が下がるのを待っている
160	京都	【不動産】	なし
161	京都	【建設業】	まだ影響が出ていない
162	京都	【製造業】	ありすぎてわかりませんが、人流の抑制は売上ダウンに直結しています
163	京都	【専門家・士業】	雇用調整助成金申請等の需要は有り。 在宅ワークはしているが取組みは難しい。
164	京都	【製造業】	TV出演依頼がコロナの為京都に局が来れなくなり出番が少なくなってしまいました。
165	京都	【建設業】	資材の価格高騰の反面、施工価格は競争が激しく大手業者のダンピングについていけずに受注件数減。 コロナよりも消費税増税の影響が尾を引いているか。 緊急事態宣言としての影響はお客様とお会いして打ち合わせすることができないため先送りになっている案件多数

no	Q3_1	業種名	記述内容
166	京都	【建設業】	ほとんど無い
167	京都	【建設業】	ほぼ影響はない。
168	京都	【専門家・士業】	業界景況、ユーザー様経営状況悪化。満足な営業活動が出来ない状態。
169	京都	【流通業】	打ち合わせのための企業訪問に躊躇しています
170	京都	【製造業】	景気の停滞が心配　今のところ大きな影響はない
171	京都	【専門家・士業】	影響は多大で休業状態
172	京都	【建設業】	得意先元請け工事の減少が大きのと、ウッドショックのより先の見通しが立てにくい。
173	京都	【製造業】	繊維商社・繊維アパレルからの受注は激減したが、自社Web店のエンドユーザーへの販売は増えました。 ±1割減程度です。しかし　環境の激変を社員全員で体験し中長期ビジョンの幅が広がった。 会社が変わるきっかけを得た事は とても良かった。
174	京都	【不動産】	内部留保のlげんしょう
175	京都	【建設業】	ウッドショックが起きておりその点が気がかり
176	京都	【流通業】	ほとんどの顧客が休業されているので、同等の影響が出ている。
177	京都	【製造業】	客先交渉停止、リモートでの交渉難航
178	京都	【製造業】	販売量の低下
179	京都	【流通業】	資材の高騰と入荷減少
180	京都	【専門家・士業】	特に影響はない
181	京都	【専門家・士業】	宣言が発出すると、公的会館が使用できず、民間の会館で実施しても参加者は少ないと、やむを得ず自粛に入り休業措置を取ります。その繰り返しで1年余りが経過しました。
182	京都	【専門家・士業】	対面営業がやりにくい
183	京都	【専門家・士業】	特になし
184	京都	【流通業】	売上悪化の要因となっている
185	京都	【建設業】	直接の影響は不明
186	京都	【製造業】	観光業に深く関わっているので、危機報道や緊急事態宣言はかなり悪影響になります。
187	京都	【専門家・士業】	顧客との打合せがやりにくくなった。
188	京都	【飲食店】料亭、バー	全面休業中
189	京都	【流通業】	飲食店顧客の経営悪化による影響
190	京都	【専門家・士業】	影響大
191	京都	【専門家・士業】	世の中の景気が回復しないと当社の状況も改善しない
192	京都	【建設業】	景気低迷が続いている
193	京都	【製造業】	対象外の業態なので影響はない
194	京都	【専門家・士業】	売上の減少
195	京都	【製造業】	仕事のキャンセル、縮小
196	京都	【金融・保険】保険業	全体的なお金の流れが止まり経済が発展していないので、その分の家況での懸念はある
197	京都	【製造業】	来店客数の減少、イベントなどの減少による需要の低下
198	京都	【製造業】	受注が減り売り上げが減少した。
199	京都	【飲食店】一般飲食	時短。禁酒。大人数宴会禁止など影響甚大。
200	京都	【流通業】	景気の停滞
201	京都	【専門家・士業】	業績的には好影響
202	京都	【専門家・士業】	ホテル休業、フィットネスクラブ会員の自粛退会
203	京都	【流通業】	既存の客先によって変わる
204	京都	【不動産】	景気動向への市場の停滞感のため不動産取引が低調であると思われること
205	京都	【建設業】	現況では厳しい状況が続いている。
206	京都	【流通業】	取引先の休業による売上減。
207	京都	【流通業】	消費、消費活動の停滞
208	京都	【流通業】	影響の分析が非常に難しい。弊社の顧客の製品は生産財が大半なので人流の抑制による影響が様々な形で出ていると思うが、その影響が多岐に渡りすぎていると思われるので分析しにくい。しかしながら、売上減というカタチではっきりと影響の結果は出ている。
209	京都	【物流業】	特になし
210	京都	【建設業】	地域経済の冷え込みによる受注減少
211	京都	【物流業】	なし
212	京都	【建設業】	ゲストハウスの改修工事が0になった
213	京都	【専門家・士業】	今のところ特になし
214	京都	【建設業】	ほとんど影響なし
215	京都	【建設業】	お客様の訪問できない
216	京都	【流通業】	売上高の激減
217	京都	【製造業】	ウッドショックによる材木の高騰
218	京都	【流通業】	営業の大幅な見直し
219	京都	【建設業】	民間需要の停滞、ウッドショック（輸入木材停滞と高騰）による仕入れ価格高騰とそれに伴う発注の延期など
220	京都	【建設業】	今年に入ってから高齢のお客さんが、動いていない。
221	京都	【製造業】	民間の受注減が続いている。営業先への訪問ができない。
222	京都	【製造業】	景気低迷。
223	京都	【不動産】	少なからず影響がある

no	Q3_1	業種名	記述内容
224	京都	【不動産】	スクール参加者のキャンセルが発生した。
225	京都	【金融・保険】保険業	あるだけで、やるしかない。
226	京都	【専門家・士業】	現在では、コロナ禍以前に戻りつつある。
227	京都	【流通業】	出張の制限、メーカーとの打ち合わせの制限、遅延
228	京都	【飲食店】一般飲食	精神的ダメージが大きい
229	京都	【金融・保険】保険業	特になし
230	京都	【専門家・士業】	業績的にはない。インフラの一部を担う企業であるとの再確認をして、社員が感染しない、不安にならないように努めました。
231	京都	【専門家・士業】	雇用調整助成金の申請が増えている
232	京都	【専門家・士業】	今のところほとんどない
233	京都	【専門家・士業】	以前の緊急事態宣言ほどではないが、売上減少。
234	京都	【建設業】	特になし
235	京都	【流通業】	業種により取引先の購買量の減による売り上げ減少。テレワーク需要による社内出社率が減ったことによる、オフィス事務経費が下がり購買が減っている
236	京都	【専門家・士業】	売り上げ、客数減
237	京都	【情報通信業】	現在の売上が定常としている。赤字を出さないこと、借り入れをしないこと、雇用維持のためには、それに見合った雇用条件を示し、大幅な経費削減を行う。
238	京都	【流通業】	顧客の性質上緊急事態は特に影響は無い
239	京都	【建設業】	工事の見合わせ
240	京都	【製造業】	大きな被害はないが、確実に影響はある、売り上げの減ったあるいは無くなった得意先があるが、他の得意先の売上で賄っている
241	京都	【専門家・士業】	特になし
242	京都	【金融・保険】保険業	現在のところはまだ影響はありませんが、今後の貸付返済や、さらなるコロナ感染拡大にての影響は受ける可能性があります。
243	京都	【製造業】	弱い市場が続いている
244	京都	【流通業】	特にはないが新規顧客の獲得は厳しさを感じる
245	京都	【専門家・士業】	解約・一時休止など発生。
246	京都	【専門家・士業】	現在は無い
247	京都	【建設業】	新規顧客発掘で利用していたリクルート発行の雑誌が閉刊になり、そのルートでの新規客が
248	京都	【飲食店】宿泊業	壊滅的打撃
249	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	飲食店の電気、ガス減少。屋台、イベントなどのLPガス減少
250	京都	【建設業】	主力工事のうち、一部ストップ（延期）になったが、新規物件の受注があり比較的落ち着いてい
251	京都	【専門家・士業】	外出自粛により、顧客と疎遠になっていっているかもしれない。
252	京都	【流通業】	先が見通せない
253	京都	【専門家・士業】	何もなし
254	京都	【建設業】	装飾業の事業が激減している。イベントや展示会などの開催がないので厳しい
255	京都	【流通業】	大きく影響
256	京都	【専門家・士業】	今のところ影響なし
257	京都	【専門家・士業】	人出が戻らない、疫病が収まらない限り開店休業になっている
258	京都	【専門家・士業】	お客様の倒産が懸念
259	京都	【飲食店】料亭、バー	休業中
260	京都	【物流業】	受注の減少、売上減少
261	京都	【製造業】	広告物の減少　イベント事業は皆無
262	京都	【物流業】	すべてにおいて影響あり毎月補助金がなければ、200万円の赤字
263	京都	【飲食店】料亭、バー	休業
264	京都	【医療・福祉】	ほぼ変わりなし
265	京都	【製造業】	昨冬の売上減の後は特になし。
266	京都	【流通業】	お客様の買い控え等が起きている。
267	京都	【流通業】	なし
268	京都	【建設業】	消費低迷　縮小傾向　受注減　人件費負担リスクアップ
269	京都	【建設業】	特になし
270	京都	【専門家・士業】	人の流れがないと影響されます。宣言が出ていると人が動かないし勤務先より外出を止められている人は来られないが、前回よりは、出てる方もちらほら
271	京都	【流通業】	飲食店の動きが止まっている・人流が停滞している
272	京都	【医療・福祉】	特に影響なし
273	京都	【製造業】	現状においては、同業他社の廃業による仕事が急増しているが、現状が落ち着いた後の見通しがつかない。
274	京都	【飲食店】一般飲食	営業出来ない
275	京都	【建設業】	材料の高騰、材料の品薄
276	京都	【建設業】	お客様である中小企業の業績が見通しにくいため、修繕工事が先送りになったり見送られたりしているが、元々コロナ前の売上が低かったため、現状は大きな影響は出ていない。
277	京都	【専門家・士業】	現場スタッフの休業
278	京都	【専門家・士業】	じわじわと影響がある
279	京都	【専門家・士業】	あまりない
280	京都	【製造業】	売上の減少とスーツ需要の減少。

no	Q3_1	業種名	記述内容
281	京都	【専門家・士業】	顧客の原稿・素材などの入稿遅れによるスケジュールの圧迫
282	京都	【専門家・士業】	取引先が資金不足に陥り、受注減になるなどの間接的な影響。
283	京都	【医療・福祉】	一部の利用者が体調を崩したり、不安が強くなり、通所ができなくなったため通所率が下がった。 利用者がかかわる仕事の確保が難しくなった
284	京都	【建設業】	改装工事等が止まり、元請けの工務店・電気屋が様子見状態
285	京都	【建設業】	一般顧客への営業が出来ない事
286	京都	【建設業】	特にない
287	京都	【建設業】	今後大きな影響が起こる見通し
288	京都	【製造業】	一部得意先売上への影響、全体ばらつき有
289	京都	【製造業】	助成金の活用を含め、感染者0を目指し尚且つ、経済を止めないよう、社員の生活を維持できるように努めている。 仕事量の減少による売上をどうカバーしていくか、新規事業も視野にいれその時の為に節約し体力温存が現状。
290	京都	【建設業】	特になし
291	京都	【建設業】	個人客の需要が減った印象がある
292	京都	【専門家・士業】	特にありません。
293	京都	【流通業】	一部の取引会社の不況にともなう工事の停止(鉄鋼)。飛び込み営業先の不景気で思って用に新規受注につながらない(グリーン)
294	京都	【専門家・士業】	積極的な営業活動ができない。
295	京都	【専門家・士業】	大学等の教育機関が主要取引先であったため、、学校の閉鎖・登校停止などの影響により、例年通りの受注が得られなかった
296	京都	【流通業】	煙火（花火）に関しては全国的なイベント中止により大打撃
297	京都	【専門家・士業】	撮影をやめるひとがいたり、除菌時間の確保のために件数を増やせないなど。
298	大阪	【流通業】	取引先のライン停止などで、売上がかなりダウンしました
299	大阪	【建設業】	リモート勤務拡大
300	大阪	【製造業】	出張ができない、展示会が開催できないなど商品の良さを対面で説明できないことが新規販売先の獲得にマイナスとなっている。
301	大阪	【製造業】	営業活動ができず、お客様への訪問ができていない
302	大阪	【製造業】	特に無い
303	大阪	【流通業】	直接的な影響はないかもしれないが、事故修理(板金塗装入庫）が減少している
304	大阪	【製造業】	売上の激減
305	大阪	【流通業】	民間顧客のストックビジネスの減少。需要減による競合激化。
306	大阪	【建設業】	リフォーム要因で着工延期
307	大阪	【建設業】	特になし
308	大阪	【建設業】	病院や老人ホームへの現場が減りました。
309	大阪	【製造業】	対面商談
310	大阪	【製造業】	営業はあまりできないが、売上は順調、新入社員の活動がとりづらい。
311	大阪	【流通業】	41期40期で初の赤字
312	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍をチャンスと捉え行動した
313	大阪	【製造業】	明らかに受注が増加したアイテムと、景気停滞による受注減のアイテムが双方あるため、全体としてのダメージは小さい。
314	大阪	【製造業】	在宅勤務の定着・ZOOM会議の浸透
315	大阪	【専門家・士業】	売上95%減（対2019）
316	大阪	【製造業】	大きくあります
317	大阪	【流通業】	お得意先様からの要望で緊急事態宣言中は営業の訪問はご遠慮くださいとの通達が数多くあります。リモートでの営業には慣れていなく苦慮しています。
318	大阪	【流通業】	3月頃から反転攻勢の兆し有り
319	大阪	【製造業】	1回目の緊急事態宣言の際に、一時的に大きく売り上げが落ち込んだがその後は平常時に近づいている。
320	大阪	【流通業】	特になし
321	大阪	【製造業】	特になし　フェイスシールドが売れている。
322	大阪	【製造業】	殆ど影響ない
323	大阪	【流通業】	営業活動をやりづらい
324	大阪	【専門家・士業】	なし
325	大阪	【専門家・士業】	特になし
326	大阪	【流通業】	売上減少
327	大阪	【専門家・士業】	直接的影響は大きくないが、社員の出社、ぎょうむの遂行にとって支障がでている。
328	大阪	【流通業】	売先の小売店が店を開けられない状況が続いて、注文が大きく落ち込んでいる。
329	大阪	【製造業】	お客様に伺いにくい
330	大阪	【製造業】	個人消費の落ち込み、インバウンド需要の消失による商品の紙箱加工が減っている。
331	大阪	【流通業】	顧客の緊急融資返済が今期9月ごろから始まるので顧客債権管理に注力する。
332	大阪	【製造業】	テレワーク等の業務対応
333	大阪	【製造業】	売り上げ減少
334	大阪	【流通業】	外出自粛により、販売先の小売店にお客様が来ない。治療薬である医薬品が売れない。
335	大阪	【流通業】	飲食店への納品業務の顧客が虫の息です。そこに軸足を置いていないのでさほど影響はありませんが、それでも痛いです。

no	Q3_1	業種名	記述内容
336	大阪	【専門家・士業】	時短営業せざるを得ない
337	大阪	【製造業】	売り上げ減、利益減
338	大阪	【物流業】	通常の物の流れがストップ？している為、給料、家賃等の固定費が重くなっている。
339	大阪	【物流業】	売上減少5～10%
340	大阪	【製造業】	ほとんどない、1割程度
341	大阪	【建設業】	社員のリモートワークと自社出勤で非常に忙しい状態
342	大阪	【製造業】	多大
343	大阪	【医療・福祉】	販売先がスーパー等の小売店なので単価が下がり売上高が減少する。
344	大阪	【流通業】	リフォーム関係の仕事が減りつつある
345	大阪	【流通業】	営業に出れない
346	大阪	【製造業】	社員やその家族の感染リスク及び国内移動の制限、海外出張の制限など。
347	大阪	【専門家・士業】	今現在あまり感じていない
348	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍になって、ITの必要性が顧客に強くなり、商談は活性化しています。
349	大阪	【製造業】	案件の延期
350	大阪	【製造業】	改善していくだろう
351	大阪	【製造業】	売上減
352	大阪	【建設業】	業界の全体的な売り上げ減はあと1～2年は続くと思われます。
353	大阪	【製造業】	既存客が約50社減少した。
354	大阪	【製造業】	イベント関連に影響(部材など生産減)
355	大阪	【流通業】	売上減少
356	大阪	【製造業】	影響はこれからも少し残ると思います
357	大阪	【流通業】	売上10%ダウン程度で済んでいる。雇用調整助成金の獲得により利益は確保できている
358	大阪	【製造業】	特になし
359	大阪	【製造業】	売上減少
360	大阪	【建設業】	工事発注量が減少
361	大阪	【流通業】	検温、手洗いの徹底
362	大阪	【専門家・士業】	顧問先の減少
363	大阪	【専門家・士業】	あまりない
364	大阪	【専門家・士業】	メンタル不安
365	大阪	【製造業】	特になし
366	大阪	【製造業】	例年より1割程度のマイナスで推移していく見込み
367	大阪	【専門家・士業】	飲食店が休んでいるためごみが出ない　20%ぐらいは少ない
368	大阪	【製造業】	売上にはかなりマイナス影響が有るが、先送り受注の感が有る。
369	大阪	【専門家・士業】	受注、売上高が伸びない(展示会やイベントの中止による)
370	大阪	【流通業】	地方出張に行けなくなった。大阪の売上も激減
371	大阪	【専門家・士業】	民間行事の停滞による受注減
372	大阪	【製造業】	新型コロナウイルス感染拡大、緊急事態宣言により、電車やバスで来るのを我慢しているお客様がまだ3割ぐらいおられます。
373	大阪	【製造業】	半導体不足による減産
374	大阪	【流通業】	ほとんどない
375	大阪	【製造業】	営業訪問が断られる
376	大阪	【専門家・士業】	弊社の業界は緊急事態宣言・延長・蔓延防止によって業務案件が凍結・激減している
377	大阪	【飲食店】一般飲食	多大
378	大阪	【流通業】	直接的にはない
379	大阪	【製造業】	優良工場見学会が実施不可
380	大阪	【流通業】	ユーザーの販売先によってはまだまだきざしも見えないので、急に回復も望めない
381	大阪	【製造業】	なし
382	大阪	【流通業】	間接的にあると思う
383	大阪	【建設業】	大きくはない
384	大阪	【製造業】	設備関係の案件が伸び悩み業界にもよるが大きな影響が出ている
385	大阪	【製造業】	新規営業が行けるようになってきた
386	大阪	【製造業】	飲食業が低迷しているため飲食関連の店舗の活性化が進まず、業務用冷蔵庫需要が落ち
387	大阪	【流通業】	昨年4月~6月に売上が前年比8割ぐらいに減少。今年度は前々年を売上がこえる売上だが7月以降の市場のコロナ禍からの回復状況がよめない。海外への貿易を行っているがその売り上げは去年から現在にいたって売上は落ちている。
388	大阪	【製造業】	訪問営業ができない
389	大阪	【建設業】	仕事を失った業者が赤字覚悟で仕事を取りに来るので、失注がある
390	大阪	【専門家・士業】	売上10%減
391	大阪	【建設業】	年配の施主さんが多いので今後の発注に影響があるかもしれない
392	大阪	【専門家・士業】	得意先に訪問できないことがあり、情報収集ができていない。
393	大阪	【専門家・士業】	イベントや展示会が実施されない。施設来場客調査など例年であれば定期的に行っていた業務が消滅。経済の停滞による労働ニーズの減退など。
394	大阪	【専門家・士業】	クライアント(医療関係)のワクチン接種が進んだので受注は回復傾向
395	大阪	【製造業】	需要消失

no	Q3_1	業種名	記述内容
396	大阪	【金融・保険】保険業	弊社はクライアント先の栄枯盛衰と共に歩んでいるので今は全体的にマイナス基調です
397	大阪	【専門家・士業】	大きな影響はありません。
398	大阪	【流通業】	売り上げ減少。
399	大阪	【専門家・士業】	コロナ拡大府県の調査員の県外調査の禁止
400	大阪	【製造業】	不明
401	大阪	【製造業】	現在の所は感染者も出ていないが、感染の確立が高まっている。受注量が多い今期の消化
402	大阪	【製造業】	ともかく、リアル営業（東京出張中心）が出来ない影響が、ジリジリと悪影響として出てきている。例えば開発部などの情報が入りにくくなっている。
403	大阪	【専門家・士業】	対面による打ち合わせが減り、プラスαの仕事が取りづらくなった。
404	大阪	【専門家・士業】	顧客訪問によるきめ細かいサービスが出来ない
405	大阪	【製造業】	10%減
406	大阪	【建設業】	病院や、老人保健施設などの施設への立入禁止による、メンテ契約の休止　打撃を受けている観光宿泊業のメンテ契約の休止
407	大阪	【製造業】	マーケットの縮小
408	大阪	【専門家・士業】	直接の影響はあまり感じない
409	大阪	【専門家・士業】	営業活動が制限され、顧客の情報が把握でににくくなった
410	大阪	【流通業】	影響を受けている飲食業、関連業種ともお取引きがあり必要最低限の需要のみの得意先がある。早期に全世代ワクチン接種、自粛停止が求められる。
411	大阪	【専門家・士業】	受注案件の開始時期の遅れ
412	大阪	【専門家・士業】	間接的にあるかもしれない
413	大阪	【製造業】	売上ベースで85%程度に減ったが、利益は前年並みを確保した
414	大阪	【流通業】	別にない
415	大阪	【流通業】	今の所影響なし
416	大阪	【製造業】	イベントの中止や化粧品関係の需要減で、印刷物の需要が減っている。
417	大阪	【建設業】	海外子会社（ベトナム）への発注が減少。客先が渡越できないため
418	大阪	【専門家・士業】	飲食業の顧問先が業績悪化により取引が停止した
419	大阪	【流通業】	弊社の商品の最終ユーザーである、飲食店やホテル・旅館が軒並み閉店・休業により尋常じゃない影響を受けました。
420	大阪	【製造業】	売上減少
421	大阪	【製造業】	昨年夏以降は、マスクケースが売り上げに大幅寄与、今年に入ってからはマスクケースの注文はなくなったが、緊急宣言解除後は、今まで抑えられていたキャンペーン活動、旅行などが活発になると思われるので期待できる。ワクチン接種などで注射針などの需要もまだまだ続く
422	大阪	【流通業】	時差通勤を取り入れたが、業務効率が悪化した
423	大阪	【製造業】	特に無し
424	大阪	【製造業】	移動の制限に伴う営業活動の縮小(リアルな訪問など)
425	大阪	【専門家・士業】	影響はありません
426	大阪	【流通業】	仕入売上減
427	大阪	【流通業】	民需の低迷がそのままで影響を受けている
428	大阪	【製造業】	じわじわきている
429	大阪	【医療・福祉】	海上運賃の高騰、潜在的な失業による保育の必要性が無くなったと思われる
430	大阪	【製造業】	特に大きくはない
431	大阪	【建設業】	大型物件（インバウンド向けホテル受注）が無くなった
432	大阪	【流通業】	業界全体の閉そく感
433	大阪	【専門家・士業】	顧問先企業の業績低迷により関与度合いに影響がでる
434	大阪	【専門家・士業】	ユーザーである小売店の営業力が低下したため、売り上げが下がっている。
435	大阪	【流通業】	得意先の休業廃業に伴う売り上げ減
436	大阪	【専門家・士業】	事業利用の減少、出入国制限に伴う技能実習生の入国遅延
437	大阪	【専門家・士業】	リアル研修からオンライン研修の変更
438	大阪	【製造業】	自動車や機械など概ね回復しているが、建築住宅関係は遅れている。
439	大阪	【金融・保険】保険業	なし
440	大阪	【製造業】	受注額が微減
441	大阪	【製造業】	特にない
442	大阪	【専門家・士業】	昨年はプロジェクトがストップして影響はあったが、現在は影響なし。今後は不明
443	大阪	【製造業】	設備投資の停滞傾向が見られ、厳しい状況が続きそうです
444	大阪	【製造業】	直接的には無いが、顧客が中国などへの営業ができず、受注が遅れている
445	大阪	【流通業】	海外顧客の来日がない。海外顧客へ訪問ができない。国内仕入れ先に訪問ができない。
446	大阪	【製造業】	現在影響は有りません。今後は不透明です。
447	大阪	【専門家・士業】	お客様の倒産などによる売上減少
448	大阪	【製造業】	既存得意先の売上減少
449	大阪	【専門家・士業】	多少ある。
450	大阪	【建設業】	日程の変更が起こる
451	大阪	【製造業】	既存顧客の売上、全体的に減少、海外への出張全て中止、国内の客先への訪問機会減少
452	大阪	【製造業】	業務用商品の減少、家庭用商品の増加でコロナ前の売り上げを確保している
453	大阪	【製造業】	飲食店、観光業向けの売り上げの激減
454	大阪	【流通業】	平常の生活行動が取れないストレス

no	Q3_1	業種名	記述内容
455	大阪	【専門家・士業】	下請け工事が多いので元請け会社からの影響によるが大きなダメージは感じない
456	大阪	【製造業】	コロナの影響を受けている宿泊、飲食、イベント、貿易関係の顧客からの受注量が大幅にダウ
457	大阪	【流通業】	昨年度にくらべると影響は小さくなっております。ただ2～3年前の水準に戻るかどうかは未知
458	大阪	【金融・保険】保険業	大きくは変わらない。
459	大阪	【流通業】	ノベルティグッズの卸がメインの為、世間で行われるイベントが減ってしまうと、売上の減少が激しく影響大
460	大阪	【専門家・士業】	商業施設でのメンテナンス業務が大幅に減少し受注が減っている
461	大阪	【専門家・士業】	マインドも含めて非常に厳しい事態になっている。新規事業をすすめているが、まだ売り上げの立つ段階ではなく既存事業の販売は低下する一方。毎月赤字が拡大し続けている。
462	大阪	【流通業】	イベント業界、店舗建築関係への売り上げ減少
463	大阪	【専門家・士業】	資金繰りや将来の経営計画作成の需要が増え売り上げ増加
464	大阪	【専門家・士業】	取引先の減少
465	大阪	【製造業】	対面で現物を見てもらいながら商品説明を行う対面営業がし難く、営業展開が図りにくい。
466	大阪	【専門家・士業】	訪問の自粛
467	大阪	【製造業】	消費物価の低迷
468	大阪	【製造業】	渡航による海外販路開拓が1年以上実施できていないことによる機会損失
469	大阪	【流通業】	新たな働き方が社会に定着することで、営業スタイルをDXにするなり変革をする必要がでた
470	大阪	【専門家・士業】	デパート関係の仕事が多く6月はお中元の売上の低下
471	大阪	【流通業】	お客様の休業
472	大阪	【教育・学習支援】	ICTスクールでは、春・秋が新規獲得の時期ですが、広告投資と新規客獲得のバランスを想定し、広告投下を中止しています。そのため、卒業される顧客と新規顧客のバランスが崩れ、会員数が少しずつ減少しています。
473	大阪	【流通業】	売上減少
474	大阪	【専門家・士業】	社員の感染リスク
475	大阪	【専門家・士業】	弊社にとっては追い風です
476	大阪	【製造業】	仕事の受注量の減少
477	大阪	【専門家・士業】	大きな影響は今のところありません
478	大阪	【専門家・士業】	取引先の介護会社の売り上げが低迷したため昨年の売り上げはダウンした
479	大阪	【製造業】	全般的な需要の低下
480	大阪	【流通業】	コロナ不況での顧客の買い控えで売上が減っている中、メーカーの製造控えで欠品が相次ぎ、その対応で追われている
481	大阪	【製造業】	直接の影響はないが、間接的には景況感ぐらい
482	大阪	【専門家・士業】	業界は好景気だが、来年ぐらいに落ち着くのではと思っている。
483	大阪	【建設業】	今のところ目立って影響はない
484	大阪	【製造業】	お客様各社の生産量が落ちているため、仕事量が減っている
485	大阪	【医療・福祉】	世間では職が無いと言われていますが、募集しても一向に人が来ない
486	大阪	【製造業】	特になし
487	大阪	【専門家・士業】	既存顧客の売上の減少。
488	大阪	【専門家・士業】	リモートワークで生産性が落ちている、人材育成がしにくい
489	大阪	【専門家・士業】	大きな影響はないが、業務の遅延や延長が発生している
490	大阪	【専門家・士業】	飲食店やかかわる事業に関しては、予定している売上のの10分の1程度しか売り上げに至ら
491	大阪	【製造業】	現状は無いが、今後は分からないので不安
492	大阪	【製造業】	展示会出展が出来ていない
493	大阪	【製造業】	従来の仕事は戻りつつあるが、大きな設備案件や長期的な投資が少なく、思うように売り上げが伸びない。登発の特需に依存している。
494	大阪	【建設業】	世の中の不安が経済に影響が出ている。出費を抑えている。
495	大阪	【医療・福祉】	感染を恐れて利用控えする方がおられるので収入減になってしまう。
496	大阪	【専門家・士業】	営業先との接点が減少（会食等による情報収集が困難）
497	大阪	【専門家・士業】	受注の減少
498	大阪	【流通業】	飲食部門がひっ迫
499	大阪	【不動産】	今のところない
500	大阪	【製造業】	病院への一般患者の減少
501	大阪	【専門家・士業】	広報戦略縮小による、受注の減少
502	大阪	【製造業】	今現在、需要面は問題無いが、昨年の世界的な生産の落ち込みが影響しているのか、今年は原材料・仕入れ価格の大幅上昇や品薄となっており、影響を受けている。
503	大阪	【製造業】	お客さんとの対面が難しい。半導体などの部品の長納期化
504	大阪	【製造業】	特にない
505	大阪	【建設業】	特になし
506	大阪	【流通業】	売上　微減
507	大阪	【専門家・士業】	顧客の売り上げ減少による契約解除
508	大阪	【製造業】	経済状況の悪化により影響を受けている。売上、受注の減少
509	大阪	【流通業】	粗品を扱っていて集まることができないので大きな打撃あり
510	大阪	【専門家・士業】	インバウンドの減少に伴う売上の減少
511	大阪	【専門家・士業】	テレワークが増進するなら、売上拡大の可能性が高い
512	大阪	【流通業】	対面、訪問の営業活動がしにくい

no	Q3_1	業種名	記述内容
513	大阪	【流通業】	かなり厳しい
514	大阪	【製造業】	特になし
515	大阪	【製造業】	飲食店はじめ、商業施設関連が苦戦している影響が大きい
516	大阪	【専門家・士業】	仕事量、受注単価の減少
517	大阪	【建設業】	売上減少
518	大阪	【建設業】	なし
519	大阪	【製造業】	他府県の営業先訪問が出来ない、新規訪問が出来ない
520	大阪	【流通業】	売上減少、新規開拓、出張　地方への訪問を断られる　何もできない状況
521	大阪	【専門家・士業】	セミナーや相談会が開催できなくなった。
522	大阪	【製造業】	これまでは設備関係の案件で忙しかったがこれからは業界も幅広く対応する必要がある
523	大阪	【専門家・士業】	整備部門は特に影響はないが鈑金部門が売上を落としている
524	大阪	【不動産】	需要供給の低下
525	大阪	【専門家・士業】	イベントが少ないのできつい！
526	大阪	【専門家・士業】	2020年度秋までは売上減でしたが冬以降は2019年度同程度回復
527	大阪	【専門家・士業】	ニーズ発現の停滞、顧問顧客の対処業務の増大（これは顧問料の範囲内で処理しているため売上貢献とならない）
528	大阪	【製造業】	業種によって動いている所と動いていない所が出てきて売上が落ちている。
529	大阪	【専門家・士業】	セミナー講師の仕事は会場定員の半分上限で実施されるため、主催者の要望で複数回行われるケースが増えている。これが逆に売上向上につながることもある。
530	大阪	【専門家・士業】	取引先の減少
531	大阪	【製造業】	冠婚葬祭やイベントで使う商品が多いため売上が下がりました。
532	大阪	【不動産】	少し深刻
533	大阪	【製造業】	民間需要の停滞からの売り上げダウン
534	大阪	【物流業】	景気後退
535	大阪	【専門家・士業】	イベントの中止。開催不可の状態が続く。宣言外地域でも、コロナ対策の強化で、集客を出来ない状態で、思うような提案が出来ない。婚礼についても小さな民社(神社）では、披露宴の受入を見合わせ、式のみの開催など単価が落ちている。
536	大阪	【専門家・士業】	外食、観光関連の企業、イベント関連の仕事をいただいていた企業からの注文が減りました
537	大阪	【専門家・士業】	弁護士案件となる紛争の減少が顕著
538	大阪	【教育・学習支援】	会える機会があまりに少ないため、相談業務が増えない。
539	大阪	【不動産】	ワクチン接種のニュースが出だしてから動きが出てきた。
540	大阪	【建設業】	特にありません
541	大阪	【専門家・士業】	紹介してくださる方々の営業が減っている事により、紹介案件が減った
542	大阪	【医療・福祉】	全事業で、新規利用者の入所が鈍っている。特に保育園は、0歳児の申し込みが減少。育児休業を延長している人が多い。
543	大阪	【製造業】	まだまだ景気が2～3年前の水準に戻っていなく設備投資も少ない
544	大阪	【建設業】	ここまで影響は少なかったが、これから出てくると想定される。今期は10%ダウン位の見通し。黒字は確保予定。
545	大阪	【流通業】	コンテナ不足により海外からの仕入れが滞っている。マスクを始め手袋の原価の上昇
546	大阪	【製造業】	設備投資関係の受注が少ない
547	大阪	【製造業】	打ち合わせ不足による現状や先行きの不透明さで後手に回る事が多くなった
548	大阪	【流通業】	受注減、取引先代表の高齢化による廃業で新しい取引先を開拓していかないといけない
549	大阪	【専門家・士業】	感染予防の必要性が増した
550	大阪	【建設業】	今後1年程度で新規受注案件の減少が予想される。感染防止対策の検討に時間を割いてい
551	大阪	【製造業】	去年の春から今年の春までは、前年の6割から8割の売り上げであったが、4月以降はかなり盛り返してきて、例年を超えるようになってい来た。
552	大阪	【製造業】	特に大きな影響はない。ただ海外の景気回復スピードが日本よりも圧倒的に早いので、今後海外向けの仕事が大きく減る可能性が高い。特に中国はこのタイミングで攻勢を強めており、技術力や製品開発力に開きが拡大すると感じている。改めて新規顧客の獲得が急務。
553	大阪	【医療・福祉】	業務の増大化（コロナ感染対策等）
554	大阪	【製造業】	これまでは有った（産業機器分野の落ち込み）、今は無い。
555	大阪	【製造業】	販路が狭まっていると思います。
556	大阪	【専門家・士業】	雇用調整助成金を含み、業務が増加している。
557	大阪	【建設業】	売り上げが落ちている。
558	大阪	【専門家・士業】	依頼が減った。
559	大阪	【専門家・士業】	現在は通常に戻りました。
560	大阪	【流通業】	売上激減
561	大阪	【物流業】	社内ルールの厳格化
562	大阪	【専門家・士業】	世の中でイベント開催がない部分での売上が減少
563	大阪	【建設業】	コロナの影響で、予定の見直し、予算削減が建築業界全体に広がっており、仕事が少ない
564	大阪	【専門家・士業】	営業面では大きな影響は出ておりませんが、社員の通勤や勤務体制について、昨年より時差出勤やテレワークを活用し出勤人数を制限してきました。現在は1日1人のテレワークを実施し
565	大阪	【専門家・士業】	取引先との面談などがし難い。従業員間のコミュニケーションが取りにくい。
566	大阪	【専門家・士業】	経営者自身の家庭状況としてコロナ感染には神経質になっています。
567	大阪	【専門家・士業】	営業活動を抑制しなければならなくなり仕事が減っている
568	大阪	【専門家・士業】	特にありません。

no	Q3_1	業種名	記述内容
569	大阪	【不動産】	販路の拡大が難しい
570	大阪	【専門家・士業】	今はありません
571	大阪	【教育・学習支援】	国内需要が急増
572	大阪	【専門家・士業】	取引先の売上減少と材料遅延
573	大阪	【専門家・士業】	受注が停滞している、飲食店のお客さんが多いので、周年や催事が一切できないうえに、既存の広告物も営業していないので使わない。飲食店は手厚いが弊社まで助成されていない。個人の飲食店などは助成のおかげで利益上げが上がり1ヶ月旅行したり、全歯をインプラント
574	大阪	【製造業】	受注の減少
575	大阪	【製造業】	社員のコロナに対する不安がある
576	大阪	【製造業】	受注量の減少、安定した状態に戻るまで厳しい状態
577	大阪	【製造業】	入札案件が競争激化のためとれなくなった
578	大阪	【流通業】	業績悪化への悪影響が出ている
579	大阪	【専門家・士業】	観光・イベント向けのサービスを提供していますが自粛期間が延長されるので予定が立たない。（予定していてもダメになる）
580	大阪	【専門家・士業】	あまりありません。
581	大阪	【物流業】	新型コロナウィルス感染拡大前よりも売り上げが低下
582	大阪	【製造業】	全体的には下がった感じ。新規案件で穴埋め
583	大阪	【専門家・士業】	弊社の業績には大きな影響はありません
584	大阪	【専門家・士業】	なし
585	大阪	【製造業】	消耗品費がかさむ
586	大阪	【製造業】	不明
587	大阪	【製造業】	売り上げの減少
588	大阪	【建設業】	民間法人顧客からの発注が激減している
589	大阪	【製造業】	イベントがへったり、来店客数が減少
590	大阪	【専門家・士業】	非常事態宣言　4月～5月が過去で一番悪く不安
591	大阪	【金融・保険】保険業	新たなマーケットをつくりにくい
592	大阪	【建設業】	特になし
593	大阪	【製造業】	売り上げが低迷している。既存だった顧客が減り、新規顧客が増えたが、リピートにつながらない為、結果減少傾向
594	大阪	【建設業】	これからが気がかり
595	大阪	【専門家・士業】	影響はなくなりつつあります
596	大阪	【流通業】	社外でのイベントができないことにより新規顧客の獲得の機会損失
597	大阪	【流通業】	従業員が高齢者ばかりなので、コロナウィルス感染が心配
598	大阪	【建設業】	特になし
599	大阪	【製造業】	売り上げ減少
600	大阪	【専門家・士業】	主要取引先が、ホテル、レストランのため、緊急事態宣言、まん延防止措置等、飲食店の経営が厳しい環境下、弊社も影響を受けている。
601	大阪	【金融・保険】保険業	対面がしづらくなっており、売上高にも影響しています。
602	大阪	【製造業】	営業担当者が顧客を訪問できないため、営業力が低下している
603	大阪	【製造業】	昨年だとアクリル仕切板などがよく売れたのですが、2回目の緊急事態宣言のためか、店舗ディスプレイ用品の販売が鈍く、一般消費者の購買意欲も低迷していると思います。
604	大阪	【建設業】	出始めてる
605	大阪	【専門家・士業】	とくになし
606	大阪	【専門家・士業】	顧問先の事業廃止等
607	大阪	【製造業】	病院向け飛沫感染防止カバーの問い合わせが増えることが予想される
608	大阪	【専門家・士業】	経営上の助言を行うため業績は向上する方向に向かう
609	大阪	【教育・学習支援】	売上の大幅減。研修など対面からオンライン開催に変わった。それに素早く対応できたことが現在の回復に繋がってると思われる
610	大阪	【製造業】	結婚式やイベントが激減したため、弊社の売上も激減　店舗も休業のため売上も激減している
611	大阪	【製造業】	学校等のクラブ活動や、大会、イベント等が中止や規模縮小で、発注枚数が減っている
612	大阪	【製造業】	小売りに影響したほか、一部の卸先に大ダメージを受けました。
613	大阪	【医療・福祉】	短期的には大きな影響はないものの長期的には大きな影響がある
614	大阪	【製造業】	時短勤務者が数名。海外渡航ができないことによる新規調達商品の遅延停滞。
615	大阪	【流通業】	サービス業主に飲食店等の注文が激減した
616	大阪	【飲食店】一般飲食	自治体の休業要請・営業時間短縮要請により大幅な売上の減少
617	大阪	【製造業】	どれくらいのスパンでじゅちゅが回復してくるか予測ができない
618	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍の1年ちょっとは、社会保険労務士にとっては、特需だったと思います。ただ売上が上がったことが良かったわけではなく、その中で関わったお客様とどれだけ信頼関係を結べたのかが大事なのではないかと思ってます。
619	大阪	【製造業】	渡航ができないことにより海外事業がストップしている
620	大阪	【製造業】	百貨店が閉めているので受注減
621	大阪	【専門家・士業】	特になし
622	大阪	【製造業】	今後1～2年影響があるかも。
623	大阪	【製造業】	特に無いように感じる。
624	大阪	【流通業】	特になし

no	Q3_1	業種名	記述内容
625	大阪	【製造業】	好影響となっている。
626	大阪	【専門家・士業】	出勤調整を行なっている
627	大阪	【専門家・士業】	この点については影響はない。
628	大阪	【専門家・士業】	10%の売上減少
629	大阪	【専門家・士業】	特に問題なく活動できている
630	大阪	【物流業】	ほぼ影響はなくなった
631	大阪	【専門家・士業】	営業活動ができず、新規顧客の開拓ができない。
632	大阪	【専門家・士業】	飲食店舗は、閉めているので売上が無いです。
633	大阪	【専門家・士業】	新規受注の減少
634	大阪	【専門家・士業】	取引先について政府の新型コロナウイルス感染症関連施策の対応に人的資源をとられる
635	大阪	【建設業】	国内需要減に伴う受注減　売上減
636	大阪	【専門家・士業】	コロナの影響を大きくうけてはいないが、人に会うことがすくなくなったこともあり、美容に対する価値観が変わっている、
637	大阪	【製造業】	特に今現在は影響なし、5月より取引先は動き出している。
638	大阪	【流通業】	大きく影響を受けている
639	大阪	【製造業】	生産停止
640	大阪	【製造業】	取引先が大きなモールに出店していることもあり、売上が半減した。
641	大阪	【製造業】	大きく落ち込んでいないが、不安定
642	大阪	【製造業】	よくわからない
643	大阪	【専門家・士業】	当面戻らないとみて、コロナの影響が無い新規顧客や新規事業にシフトしていく。雇用については、ついていけない人が出てくるかもしれない。また、相応しい人を採用していきたいとも考えている。雇用の流動化は避けられない。
644	大阪	【建設業】	ウッドショック
645	大阪	【専門家・士業】	各種定例会がオンラインや中止となり、顧客と直接会う機会が減った。
646	大阪	【専門家・士業】	機器の納期が遅れている
647	大阪	【製造業】	取引先によるが弊社の主力取引先はあまり影響なしであるのであまり影響なし。
648	大阪	【専門家・士業】	相談等が増加。
649	大阪	【製造業】	大阪の景気が悪いので受注量が減った。
650	大阪	【製造業】	特になし
651	大阪	【金融・保険】保険業	自社はないが、お客様に影響が出ている。
652	大阪	【流通業】	売上は減少したが給付金と助成金で利益増
653	大阪	【専門家・士業】	追い風ムード
654	大阪	【製造業】	現時点での悪影響は徐々にではありますが改善され始めているのかと思います。 地方への営業が行けない状況は続いています。
655	大阪	【建設業】	特に無し
656	大阪	【製造業】	特になし
657	大阪	【物流業】	お酒の配送は欠車が多くなってます
658	大阪	【専門家・士業】	特にない、早く解除されることを希望する。
659	大阪	【製造業】	客先が止まったので発注がなかなかでない
660	大阪	【製造業】	イベントの中止により、パンフレット作成の中止、旅行会社の発注が来ない。大学が授業をリモートにした為に冊子がデジタルになり、ほとんどの発注がなくなった。
661	大阪	【専門家・士業】	特になし
662	大阪	【専門家・士業】	福祉サービスを受けたくても受けられない障害者が増加。利用者の減少。減収。
663	大阪	【製造業】	既存売上の減少傾向
664	大阪	【専門家・士業】	特になし
665	大阪	【製造業】	営業活動がしにくくなった、現場の工事のスケジュールが組みにくくなった
666	大阪	【専門家・士業】	研修事業、飲食ともお客さんの減少
667	大阪	【流通業】	客先営業の見直し。
668	大阪	【製造業】	運輸業からの大幅な受注減
669	大阪	【製造業】	売上がよかった前々期に比べると1～2割程度は落ちている
670	大阪	【専門家・士業】	飲食を含めた店舗の広報費の縮小で受注減
671	大阪	【製造業】	海外からの木材・半導体の供給不足の影響によって、主力分野の建築金物の受注が減少し
672	大阪	【専門家・士業】	時間短縮営業を余儀なくされている
673	大阪	【専門家・士業】	弊社の場合は海上コンテナー不足やコロナショックのこのキーワードでの影響が多大になっております。この原因は中国やアメリカの経済が急激に戻った事と郊外で住む人（リモート）での仕事が進んだ事が大きいです。日本もいずれは経済が良くなると信じておりますが、反面は倒産や失業者が増えて、平時の状態に戻るのに数年は時間が必要と思っております。
674	大阪	【専門家・士業】	特にない
675	大阪	【製造業】	徐々に影響が出てきつつある
676	大阪	【教育・学習支援】	緊急事態宣言時・コロナ禍中60～30%の売上減が昨年よりずっと続いている。
677	大阪	【医療・福祉】	特になし、職員の負担にならないため、あえて新規受け付けない
678	大阪	【製造業】	特になし
679	大阪	【流通業】	影響は軽微
680	大阪	【製造業】	施設、学校等の休業による備品の買い替え
681	大阪	【建設業】	工事内容、客層を変えた。

no	Q3_1	業種名	記述内容
682	大阪	【医療・福祉】	新規利用者の動きが止まっている
683	大阪	【建設業】	少し　影響が出できた
684	大阪	【建設業】	案件の縮小
685	大阪	【流通業】	インターネットショップが好調
686	大阪	【建設業】	コロナ対応における現場内での対応の、体へのきつさ
687	大阪	【物流業】	自社は特に変化（休業や人員削減）等はないが得意先の受注減等による配達の減少等により3割ほど売り上げは下がっているが得意先の原料、資材等の値上げや輸入減による資材不足のための買い込み等で在庫が増え保管料金の収入が増えたおかげで2割ほどの売り上げ減で済んでいるが利益は去年並みで推移している。
688	大阪	【製造業】	首都圏・近畿圏の商業施設が閉まっており販売機会が減っている
689	大阪	【専門家・士業】	レンタルスペース利用者の激減、今後も見通しつかず。アクセサリー教室の新規顧客獲得が
690	大阪	【製造業】	お寺の住職さんと、「ペットメモリアル」について進めていたが、コロナにより打ち合わせができなくなり、とん挫した
691	大阪	【流通業】	製造が落ち着いたため廃業になるものが減るのではないか
692	大阪	【製造業】	20%ダウンの販売に影響
693	大阪	【専門家・士業】	売上の大きな柱だった企業セミナーやイベントがほぼなくなり、個人案件も減少となったので売上減少となった。
694	大阪	【専門家・士業】	現在の所、今は影響はありません。
695	大阪	【飲食店】一般飲食店	・テレワークによる受注減。・自粛疲れによる意欲の低下、不安感など・売上減による資金繰りの悪化。などなど
696	大阪	【流通業】	ネット通販及び小売りが約1～2割程度伸びている
697	大阪	【流通業】	特になし
698	大阪	【専門家・士業】	3年後、既存の顧客の維持が非常に難しいと考えます。
699	大阪	【製造業】	在宅の導入など、負担は増えた。
700	大阪	【専門家・士業】	一時的に売上は落ち込んだがコロナの影響ではない。影響なし。
701	大阪	【物流業】	物流が低迷したため、運賃のダンピング、単価下落
702	大阪	【製造業】	自粛による需要機会の減少。
703	大阪	【専門家・士業】	当社のメイン顧客層であるマンション管理組合や公営住宅自治会等で、理事会などの会合がコロナの影響で自粛見合わせが多くなり、営業機会を損失している
704	大阪	【専門家・士業】	社員がコロナになった時
705	大阪	【流通業】	半導体などの原材料の供給問題で、仕入れが不安定になっている
706	大阪	【製造業】	営業活動ができないため人間性が希釈になっている。ズーム程度では情報伝達程度ならできるが人間性を埋めることができない
707	大阪	【製造業】	４月以降受注が急激に落ち込んでいる。客先への営業訪問も積極的に行えない。
708	大阪	【製造業】	特になし
709	大阪	【建設業】	直接的な影響はないが既存顧が客減少し新規顧客が増えないので、間接的な影響はあると思われます。
710	大阪	【専門家・士業】	対面での営業活動が難しくなった。
711	大阪	【流通業】	お客様の来店数が減少している。集客目的のイベントの開催が出来ていない
712	大阪	【製造業】	訪問打合せが制限される
713	大阪	【製造業】	一部の定期受注品、客先が激減もありますが、新規顧客獲得及び既存得意先の受注品目の増加等で全社的には影響なし
714	大阪	【専門家・士業】	去年と比べるとほとんどない
715	大阪	【専門家・士業】	インバウンド向けセミナーが無くなった
716	大阪	【製造業】	景況感が読めなくなっており、見込みを立てにくい
717	大阪	【製造業】	土曜日の仕事が、配送部だけ仕事がないので休みが多くなっている
718	大阪	【製造業】	得意先の状況を調査するために訪問したいが、訪問ができない状態となっている。
719	大阪	【製造業】	売上げ低位で推移
720	大阪	【建設業】	特にない
721	大阪	【医療・福祉】	外出控えによるサービス利用の減少
722	大阪	【製造業】	今のところの影響は少ないが建築関連の投資減、ウッドショックによる工事遅れ、材料費高騰など不安要素はいくつかあり、対策の必要がある。
723	大阪	【製造業】	取引先の客数減少
724	大阪	【医療・福祉】	利用控えが発生し、売り上げに影響
725	大阪	【製造業】	社業への影響は今のところなし
726	大阪	【専門家・士業】	国内工事関連が緊急事態宣言に基づき延長している。海外での工事業務がコロナウィルスによる渡航規制によりゼロ
727	大阪	【専門家・士業】	売上が2割減
728	大阪	【不動産】	競合他社の仕入れ価格上昇、また市場の流通が少し減少に伴い、商品仕入れが減少し商品が不足している
729	大阪	【専門家・士業】	需要の変化に対応していく必要がある
730	大阪	【専門家・士業】	売上減につながっている
731	大阪	【流通業】	顧客の8割が大なり小なり影響を受けている。もちろん影響はある。
732	大阪	【専門家・士業】	特にありません
733	大阪	【製造業】	発注量の少量化
734	大阪	【製造業】	顧客への訪問がままならない

no	Q3_1	業種名	記述内容
735	大阪	【専門家・士業】	大きい
736	大阪	【医療・福祉】	障がいのある利用者だけでなく、職員のメンタルにも影響が出てきている
737	大阪	【製造業】	設備投資案件が激減
738	大阪	【製造業】	受注量の減少
739	大阪	【製造業】	仕入れ先の営業時間短縮、メーカーの納期延び(従来の1.5倍)
740	大阪	【製造業】	売上の柱の一部のお客様がかなり影響を受けられており、弊社売上減少に影響がある
741	大阪	【流通業】	全体の仕事量がかなり減っている
742	大阪	【専門家・士業】	業務の遅れを挽回中
743	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	社員の感染による業務停滞
744	大阪	【製造業】	特別に大きくは現在ではない
745	大阪	【医療・福祉】	感染対策の徹底によりあまりない。医業のため必要不可欠であると考えています。
746	大阪	【医療・福祉】	ダブルワークをしているスタッフの出勤制限継続
747	大阪	【建設業】	特になし
748	大阪	【製造業】	生産数の減少で売り上げダウン
749	大阪	【製造業】	マスクの着用、手指の消毒、部屋の換気
750	大阪	【専門家・士業】	顧客の休業・廃業による取引の減少
751	大阪	【建設業】	コロナの影響で工事が遅れたりしたが、それ以外では特に感じない
752	大阪	【流通業】	業界がよくないので影響が出ている
753	大阪	【製造業】	既存顧客の減少
754	大阪	【製造業】	新規購入者の霊園の見学が少ない
755	大阪	【専門家・士業】	長期であれば影響あり
756	大阪	【製造業】	会社に直接の影響はそれほど感じないが、売上の減少は影響がある。
757	大阪	【製造業】	新規顧客訪問ができない
758	大阪	【専門家・士業】	実際に会う事ができない事が多くなり、新規顧客の拡大がしづらい事。
759	大阪	【製造業】	スタンプ類の急激な減少
760	大阪	【流通業】	今のところはなし
761	大阪	【建設業】	既存取引先からの依頼の減少
762	大阪	【専門家・士業】	特になし
763	大阪	【製造業】	今の時点ではナシ
764	大阪	【医療・福祉】	売上は横ばいから徐々に右肩上がりになってきている
765	大阪	【建設業】	人が動かないので梱包材も出ない、ただネット購入が増えているので宅配袋が増加
766	大阪	【流通業】	受注の低迷
767	大阪	【専門家・士業】	コロナ特需があった
768	大阪	【医療・福祉】	あまりない
769	大阪	【製造業】	世の中が動いてないので、次の案件が非常にすくない
770	大阪	【建設業】	既存顧客・新規営業等が緊急事態宣言により訪問等のアポイントが取れず、担当者もリモートで情報と新規顧客の獲得減による影響がでている。
771	大阪	【製造業】	国内の鉄鋼材料不足と急激な高騰で利益が大幅に減少
772	大阪	【飲食店】料亭、バー	時間短縮、休業命令、酒類定期禁止など様々な取り組みと付き合っていかなければなららないが、ワクチンが浸透し、予防にの効果がで始めないと、以前の商売のラインには乗らない。以前と同等の売り上げ又はそれ以上をのぞむなら、思い切った業態変更など検討しなければ
773	大阪	【流通業】	飲食店への販売減少
774	大阪	【専門家・士業】	特に大きな影響は予想していない
775	大阪	【専門家・士業】	お中元の仕事がなくなった。
776	大阪	【専門家・士業】	リモートワークによって、プロジェクトの進展が鈍化。社員の仕事の処理ペースも鈍化。売上時期に影響している。
777	大阪	【製造業】	受注件数の減少
778	大阪	【製造業】	先が読めない
779	大阪	【医療・福祉】	福祉については、リモートで対応はしようとしているがなかなか進まない。金属については、コロナ以前の先読みが難しく、計画が立てにくい。
780	大阪	【専門家・士業】	主力ディーラーからの入庫減
781	大阪	【専門家・士業】	セミナーの中止や減少
782	大阪	【製造業】	引合い等がかなり減少している。顧客からの情報が入りにくくなっている。
783	大阪	【専門家・士業】	社員の精神的な不安
784	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	特になし
785	大阪	【製造業】	特になし
786	大阪	【流通業】	特になし
787	大阪	【製造業】	昨年から引き続き営業活動の自粛が多い。
788	大阪	【製造業】	客先の商品が材料の変動により不安定
789	大阪	【流通業】	営業時間の縮小、お酒の販売停止により、売上の大幅な減少
790	大阪	【建設業】	県外への移動がしにくい
791	大阪	【製造業】	景気の停滞感が新規の仕事の邪魔をしている。

no	Q3_1	業種名	記述内容
792	大阪	【専門家・士業】	具体的にはわからないが、民間需要は確実に落ち込んでいることが原因です。
793	大阪	【流通業】	売上額減少によりますます資金繰りが厳しくなってきている
794	大阪	【医療・福祉】	特にありません
795	大阪	【建設業】	自社より、顧客（下請けであればエンドユーザー）側の影響が大きく、設備投資にお金をかける割合が減っている
796	大阪	【不動産】	重要な営業活動である会合が激減しているため新規先の開拓が止まっている
797	大阪	【専門家・士業】	特に大きな影響はでていません。
798	大阪	【製造業】	建築、工務店、看板関係の仕事が動いていないので意味のないオリンピックの為だけの緊急事態はやめてほしい。
799	大阪	【専門家・士業】	営業ができない
800	大阪	【専門家・士業】	特になし
801	大阪	【医療・福祉】	利用者感染のリスク増
802	大阪	【製造業】	営業がいけない会社が増えた。
803	大阪	【金融・保険】保険業	直接的な影響は今のところないが、顧問先企業の影響によってかかってくる可能性あり
804	大阪	【専門家・士業】	特になし。
805	大阪	【製造業】	僅かに受注減
806	大阪	【専門家・士業】	電車の利用禁止などによる人との接触の軽減。
807	大阪	【飲食店】一般飲食	営業の自粛、時間短縮要請がかかり、来店顧客数が減少している。
808	大阪	【製造業】	ほぼなし
809	大阪	【専門家・士業】	講座受講者の減少
810	大阪	【製造業】	お客様への訪問ができない。展示会が中止になるものが多数あり、新規顧客開拓ができな
811	大阪	【専門家・士業】	取引先の中心となっている中小企業の経営状況が芳しくない為、システムへの投資が滞って
812	大阪	【建設業】	社員の感染
813	大阪	【建設業】	あまりない
814	大阪	【専門家・士業】	特になし
815	大阪	【専門家・士業】	ほとんどない。
816	大阪	【専門家・士業】	テレワークの推進
817	大阪	【飲食店】一般飲食	緊急事態宣言や時短営業による営業形態の変化
818	大阪	【専門家・士業】	打撃を受けた顧問先には自ら値下げしたため売上が減少した
819	大阪	【専門家・士業】	情報のupdateに時間を要しております
820	大阪	【製造業】	顧客からの受注量が大幅減
821	大阪	【専門家・士業】	あまりない
822	大阪	【専門家・士業】	打合せ調整のズーム化　業務発注の遅延
823	大阪	【流通業】	顧客訪問ができない。制限をかけられる。
824	大阪	【製造業】	受注減少
825	大阪	【製造業】	無し
826	大阪	【流通業】	特になし
827	大阪	【流通業】	休業要請によって営業が出来ない
828	大阪	【流通業】	あまり影響なし
829	大阪	【製造業】	海外案件のみ次年度に移行影響あり、国内での影響はほとんどない
830	大阪	【専門家・士業】	営業活動の減少
831	大阪	【専門家・士業】	需要の減少
832	大阪	【流通業】	新規顧客の開拓活動に影響。
833	大阪	【専門家・士業】	景気減退による相談ニーズの拡大が予測され、現場への負荷は増加するが、それが収益に直結しないことが課題。
834	大阪	【流通業】	県外からの実機下見が極端に減少。実機確認が重要な商材のため大きな影響あり
835	大阪	【専門家・士業】	あまり影響はない
836	大阪	【製造業】	納期延長のため売上時期のずれ込み
837	大阪	【専門家・士業】	対面協議の変化
838	大阪	【専門家・士業】	新規開発が滞っている為、技術者が余ってきている
839	大阪	【専門家・士業】	イベント開催休止、歓送迎会や社員旅行の延期
840	大阪	【金融・保険】保険業	特になし
841	大阪	【製造業】	機械部品が動いていない
842	大阪	【金融・保険】保険業	特に変わりなし
843	大阪	【流通業】	取引先に少し影響しているが、大きな影響は現在ないです。
844	大阪	【製造業】	上がり下りが非常に激しい
845	大阪	【流通業】	営業が簡単ではなくなってきた。また、WEB仕入を希望されるお客様のバッティングが増え対応の追われている。
846	大阪	【金融・保険】保険業	営業がしにくい。訪問しにくい
847	大阪	【専門家・士業】	特にないです
848	大阪	【医療・福祉】	10%の売上減
849	大阪	【製造業】	宅配ビジネス及び、ネット通販業界の需要が多い。
850	大阪	【物流業】	テレワークが増えている
851	大阪	【製造業】	需要が戻らないので営業力の問題だけではなく、一日も早く平常に戻ってほしい
852	大阪	【専門家・士業】	イベントや、広告、企業活動の縮小による販促物の減少

no	Q3_1	業種名	記述内容
853	大阪	【製造業】	電化製品などの買い控えがでると仕事が減る
854	大阪	【不動産】	直接的な影響は少ないが、玉突き式で影響あり。旅館、民博業界が壊滅的な中、ホテルの短期賃貸や民泊施設の賃貸物件転用が増え、単身者用賃貸物件の供給過多、賃料低下が、外国人の長期滞在者の減少による需要の減少にさらに追い打ちをかけている。
855	大阪	【教育・学習支援】	教室運営にいくつかの工夫が必要となる。
856	大阪	【専門家・士業】	売上の減少、取引先の倒産。
857	大阪	【専門家・士業】	店舗休業や見通しの悪さから採用を控える企業が増えた。
858	大阪	【医療・福祉】	リハビリを不要不急ととらえ、サービスを一旦中止にする利用者がおり、1割程度リハビリ部門の売上が減少
859	大阪	【流通業】	新車が入ってこない。中古車が高くなった
860	大阪	【製造業】	多少売上は落ちていますが想定内です
861	大阪	【建設業】	得意先の受注案件の競争激化で金額が減少
862	大阪	【建設業】	今年に入り資材が高騰してきている。また、木材の確保が難しく受注計画にも影響しはじめて
863	大阪	【医療・福祉】	営業活動の鈍化
864	大阪	【物流業】	営業及び訪問がしずらい
865	大阪	【専門家・士業】	オンライン化をすすめたので、ITリテラシーの低いお客様が、コミュニケーションコストがかかるため、利益が減る
866	大阪	【金融・保険】保険業	顧客の売り上げダウン
867	大阪	【物流業】	社内レクレーションが全くできていない。飲食店向けの配送が激減しているが何の補償もな
868	大阪	【不動産】	事業者が元気にならないと、不動産ニーズが活性化しない。
869	大阪	【専門家・士業】	特に無し
870	大阪	【専門家・士業】	世界中で新型コロナウイルス感染拡大で貿易業界全体で人手不足となり、コンテナ不足、船会社での急激な運賃値上げで輸出・輸入の量自体が減少し、今後のコロナ後の輸出入貿易手続自体が減少し、大手企業の囲い込みがひどくなってしまわないか心配です。
871	大阪	【建設業】	公共工事発注量の低下
872	大阪	【製造業】	国内景気の減退
873	大阪	【製造業】	特になし
874	大阪	【製造業】	特になし
875	大阪	【流通業】	アルコール提供禁止はつらい
876	大阪	【医療・福祉】	感染予防のため、施術をお休みされる方がでています。
877	大阪	【専門家・士業】	セミナー中止延期
878	大阪	【医療・福祉】	大きな変化は無し。
879	大阪	【製造業】	受注の減少
880	大阪	【飲食店】一般飲食	継続的に客数が減少し売り上げも下がっている
881	大阪	【不動産】	人流の停滞による契約(賃貸)スピードの鈍化
882	大阪	【製造業】	不透明
883	大阪	【専門家・士業】	現時点では大きな影響なし
884	大阪	【製造業】	売上の減少、営業活動が思うようにできない
885	大阪	【流通業】	大きな影響はなし
886	大阪	【流通業】	売上が減少
887	大阪	【建設業】	特に無し
888	大阪	【製造業】	緊急事態宣言における飲食、観光業の低迷。水産物の流通の低下により漁網需要の減少。
889	大阪	【専門家・士業】	スタッフの教育の場がリモートになり進行が遅れている
890	大阪	【建設業】	住宅事業が伸びると考えている。
891	大阪	【専門家・士業】	商業施設の営業自粛など、営業に出向くことができなくなった。また営業されている施設への営業も施設側から自粛を求める声もあり、思うように進まないこともある。
892	大阪	【製造業】	受注減少
893	大阪	【医療・福祉】	国が「保育所は開けろ」というので通常どおり営業してます。園児からも従業員からもコロナ陽性者が出ましたが、世間はコロナ慣れして大きな混乱はありませんでした。
894	大阪	【専門家・士業】	対面でのセミナーが出来ない
895	大阪	【専門家・士業】	対面からWEBに変わった程度
896	大阪	【教育・学習支援】	取引先で感染者が出た場合、その次の業務が中止もしくは延期になる。
897	大阪	【製造業】	イベントがなくなり、受注数が極端に減少した
898	大阪	【専門家・士業】	オンライン化が進み、関東や地方、海外からの申込が増えた
899	大阪	【製造業】	受注数大幅減
900	大阪	【不動産】	物件数の減少
901	大阪	【専門家・士業】	大きな影響なし
902	大阪	【専門家・士業】	民間の需要が減少しているが、公的需要が増加している
903	大阪	【流通業】	通常時には外食で消費されるであろう食材が、学校給食事業の方に安価で流通している。よって、入札価格が低く推移するようになり利益率確保が難しくなった。
904	大阪	【専門家・士業】	営業がしづらい
905	大阪	【不動産】	不動産価格の高騰が懸念
906	大阪	【専門家・士業】	百貨店関連なので大いにある。
907	大阪	【専門家・士業】	人との直接対話の減少
908	大阪	【専門家・士業】	人に会えないので、関係を深められず、新商品の提案環境が減っている

no	Q3_1	業種名	記述内容
909	大阪	【建設業】	特になし
910	大阪	【建設業】	じりじりと仕事の受注の減少がみられてきた
911	大阪	【物流業】	物量がかなり減っている
912	大阪	【製造業】	経済が動かないと新規受注が増えなくて困る。
913	大阪	【専門家・士業】	テレワークの増加
914	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	北摂地域での、直売苦戦
915	大阪	【専門家・士業】	顧客企業（個人）の債務整理案件の増加により，長期的に見て，状況の悪化が予測される。
916	大阪	【専門家・士業】	イベント系、パーティ系の撮影が完全に無くなったと同時に、それに付随するアイテム・商品の撮影が無くなった。アパレルを中心に撮影してたのでパーティードレスやフラダンスの衣装撮影が完全に無くなった。カジュアルの撮影も減りました。
917	大阪	【流通業】	既存商品の出荷量、ダウン。新規営業の停滞。
918	大阪	【建設業】	具体的には不明
919	大阪	【製造業】	変化なし
920	大阪	【製造業】	月の売上金額が平常時の75%
921	大阪	【物流業】	影響はあるが、緊急事態宣言下に於いて取り組める事はやってきた為、最小限の影響に抑えられていると思う。
922	大阪	【流通業】	小売店舗が休業または時短営業のため売り上げ減少
923	大阪	【専門家・士業】	特に影響なし
924	大阪	【専門家・士業】	顧客からの案件の減少
925	大阪	【専門家・士業】	顧客へ訪問、面談ができず、決算処理が減少
926	大阪	【専門家・士業】	一般論として健康被害
927	大阪	【建設業】	2回目の宣言の時は仕事が減ったが、今は影響なし
928	大阪	【流通業】	地方への営業活動、海外仕入先への訪問が不可。
929	大阪	【飲食店】一般飲食	売り上げの大幅減少
930	大阪	【製造業】	建築業界が止まっているので、そのお客様の売上が少ない
931	大阪	【物流業】	少し減少（単年ベース）
932	大阪	【専門家・士業】	特になし
933	大阪	【物流業】	イベントの減少や消費落ち込みより輸送貨物が減少
934	大阪	【建設業】	大手取引先のリモートワークにより、工事物件が保留になる、または規模が縮小され。今期売り上げの大きい物件が期待できない状態
935	大阪	【専門家・士業】	リアル面談のできない状況への対応
936	大阪	【製造業】	リピート品のロット数減少。リピート品の受注減少。
937	大阪	【専門家・士業】	雇用調整助成金の申請代行という特需が発生
938	大阪	【専門家・士業】	あまり影響は少ないが、緊急事態宣言下では、レンタカーの売り上げ減
939	大阪	【専門家・士業】	移動時間が減り、むしろ効率的になった。
940	大阪	【建設業】	少し影響がある程度
941	大阪	【専門家・士業】	定期的にあった設計請負の仕事が延期、または中止になったり、派遣先の業務量減少で派遣更新がなくなったりしてます。
942	大阪	【物流業】	じわじわくる
943	大阪	【製造業】	店舗用備品を販売していた分野の売り上げ落ち込みが利益を削っている。
944	大阪	【専門家・士業】	飲食店の顧客の業績悪化による顧問料の減少
945	大阪		企業訪問できない
946	大阪	【医療・福祉】	衛生材料の高騰
947	大阪	【専門家・士業】	クライアントが2件消えた
948	大阪	【製造業】	特になし
949	大阪	【建設業】	元請からの受注件数激減
950	兵庫	【専門家・士業】	お客様に対して、2022年度からの、モノの使い方など、考え方のスタンダードを構築して、提案しなければ、今年が、最後の今までのやり方、となるかもしれない。
951	兵庫	【製造業】	病院関係の顧客が多く、コロナで正常な診療が減少。書類の使用率が激減。行政のイベントも中止になり、関連の仕事が皆無。
952	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークが出来ない現場仕事、組立の仕事が大多数の為、感染対策を行いながら日々の業務を行っている。 よってコロナ禍前からと比較しても影響は少なく感染対策の事項が増えた程度である。
953	兵庫	【製造業】	影響はない
954	兵庫	【専門家・士業】	客先から売上が下がったのでと断られた
955	兵庫	【建設業】	ありません。
956	兵庫	【医療・福祉】	外来患者や通所系介護サービスの受診控え、利用控えがある
957	兵庫	【飲食店】宿泊業	客数減
958	兵庫	【建設業】	イベントができない
959	兵庫	【金融・保険】保険業	昨期は、コロナ禍であったが、売り上げを伸ばした。今期は、緊急事態宣言等で営業活動に制限はあるが、何とか昨期以上の数字を出したい。
960	兵庫	【流通業】	営業活動が制限されている（営業部員が販促活動出来ていない） 来店客の減少
961	兵庫	【製造業】	営業活動の弊害、お客様の立会が出来ない　リモート立会の問題　お客様訪問が出来ない

no	Q3_1	業種名	記述内容
962	兵庫	【建設業】	昨年は顧客の投資意欲の低下による影響を受けたが、今年はアフターコロナに向け投資が再開しているので影響がない
963	兵庫	【流通業】	顧客の影響,原油価格の変動の影響を大きく受けている。
964	兵庫	【専門家・士業】	影響なし
965	兵庫	【製造業】	非常に厳しい
966	兵庫	【専門家・士業】	昨年の緊急事態宣言から最悪
967	兵庫	【製造業】	幸いなことに、弊社が関わりのある業界には売上に対する悪影響は殆どない。
968	兵庫	【建設業】	売上4割減
969	兵庫	【製造業】	新規取引先での販売金額は増えたがほとんどの取引先は過去にない低調
970	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	なし
971	兵庫	【専門家・士業】	家族葬における参列親族人数の減少。
972	兵庫	【不動産】	飲食店の営業自粛による顧客の減少
973	兵庫	【専門家・士業】	介護事業がが行政がしなけれなならない仕事を事業所に丸投げしている。例えばコロナ保菌者の在宅療養者の訪問看護依頼
974	兵庫	【製造業】	新規営業活動ができないのは大きな打撃である。
975	兵庫	【専門家・士業】	あまりない
976	兵庫	【専門家・士業】	仕事量の激減
977	兵庫	【流通業】	小規模案件を追掛ける電気工事店は、売上が伸びていない。しかし、役所件名や補助金などの案件を追掛けている工事店は、伸びている。
978	兵庫	【専門家・士業】	突然のキャンセルや延期等があり、予定を立てることができない。
979	兵庫	【製造業】	経済停滞による受注減
980	兵庫	【製造業】	大した影響はない
981	兵庫	【製造業】	今後影響があると思う
982	兵庫	【専門家・士業】	学校関係は、遠隔授業などあり売り上げに影響はないが、利益率が低い。利益率の高い企業研修などが激減している。
983	兵庫	【専門家・士業】	大学等対面でなく、動きが不自由
984	兵庫	【専門家・士業】	直接的な影響はない
985	兵庫	【専門家・士業】	顧客を集めたイベントが開催できない。
986	兵庫	【流通業】	得意先の休業による売り上げ大幅減
987	兵庫	【建設業】	民間需要の停滞
988	兵庫	【不動産】	駐車場事業は影響が大きい。特に　大規模商業施設に付帯する駐車場。飲食店が集まる繁華街では壊滅的。
989	兵庫	【製造業】	設備投資の縮小による売上への影響
990	兵庫	【建設業】	特になし
991	兵庫	【製造業】	特に無し
992	兵庫	【流通業】	新車の乗り換え減（買い控え）
993	兵庫	【流通業】	全体にノートPC・タブレットの売上が増大した。一方でブライダル・飲食・宿泊関連顧客の売上が減少した。
994	兵庫	【不動産】	取引先の減少
995	兵庫	【飲食店】一般飲食	来客数の減少、営業時間の短縮、アルコール販売の自粛
996	兵庫	【製造業】	世間の購買意欲が失われた
997	兵庫	【不動産】	やや悪化
998	兵庫	【金融・保険】保険業	新規開拓や顧客先訪問、対面営業の制限による営業活動への影響
999	兵庫	【専門家・士業】	コロナ前から決まっていた大きなプロジェクトがあり大きな影響はなかった。
1000	兵庫	【飲食店】宿泊業	観光業はすでに1年半影響を受けている
1001	兵庫	【専門家・士業】	顧客への取材や訪問が制限されるため、効率的なビジネスができない。
1002	兵庫	【医療・福祉】	多忙、職員の感染リスク
1003	兵庫	【専門家・士業】	なし
1004	兵庫	【流通業】	昨年1回目の緊急事態宣言では学校、図書館、大型店が休校、休館、休業のため、忙しい時期もあったが、2回目以降は、先の見えないことから消費の先細りから売り上げは低迷してい
1005	兵庫	【製造業】	特にない
1006	兵庫	【製造業】	営業活動がすこし困難
1007	兵庫	【専門家・士業】	イベントがへった
1008	兵庫	【不動産】	幾つかの顧問先の苦境
1009	兵庫	【製造業】	営業活動に制約があり、オンラインのみでは対応しきれない
1010	兵庫	【専門家・士業】	行政サービスの停滞　テレワーク導入による従業員不足
1011	兵庫	【流通業】	客数減
1012	兵庫	【専門家・士業】	研修延期、中止による売り上げ減少。
1013	兵庫	【建設業】	お客様への影響が弊社の影響 受発注の低迷、投資低迷、買い控えなど　受注減や延期など有り
1014	兵庫	【建設業】	工事の延期や中止がある
1015	兵庫	【流通業】	売り上げが下がっています
1016	兵庫	【金融・保険】保険業	業績的には限定的だが、あと2年ほど影響ありそうで長期化懸念

no	Q3_1	業種名	記述内容
1017	兵庫	【流通業】	得意先がほぼ休業しており、2019年ベースで10%と90%減　協力金もなく、体力を消耗するのみ。政府や県の考え方がわからない。市場を解っていないのか、何か協力金を採択するための支障となる事案があるのかまったくもって理解できない。
1018	兵庫	【製造業】	食にかかわる業界なので、かなりの影響がある。
1019	兵庫	【専門家・士業】	大きな影響はありません
1020	兵庫	【医療・福祉】	Qダウン、Pアップ、補助金増でトータルでは増収増益
1021	兵庫	【製造業】	受注案件の納期延期
1022	兵庫	【専門家・士業】	挙式披露宴の延期が続き司会者手配や調整が大変で長く続いた結果、キャンセルになる傾
1023	兵庫	【金融・保険】保険業	新規顧客獲得の減少
1024	兵庫	【製造業】	飲食店関係の仕事が減りました。
1025	兵庫	【流通業】	国内需要の低下
1026	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ前からの事業は、すべて壊滅しており、見通しも立たない状況、回復したとしても半分は、事業撤退したので、年商は、以前の50%程度の見通しになる
1027	兵庫	【建設業】	民間受注の減少
1028	兵庫	【専門家・士業】	旅行事業に影響大（海外需要0、国内についてもほぼ無いに等しい）
1029	兵庫	【建設業】	かなり影響があるがやるしか無い
1030	兵庫	【専門家・士業】	飲食関連様のお仕事は現在止まっている。ただその他の仕事依頼が増加。
1031	兵庫	【流通業】	来客数が少し減った。
1032	兵庫	【医療・福祉】	デイサービスの利用控え、日本語学校事業で留学生の来日が困難
1033	兵庫	【流通業】	お客様の1割弱が売上減額
1034	兵庫	【建設業】	材料価格の高騰
1035	兵庫	【流通業】	今回の緊急事態宣言は[医療圧迫の減少]を狙いとしているのは理解できるが、あまりにもお酒に対しての仕打ちが酷すぎる。また、顧客である飲食店の状況が悪化し閉店等になれば、当然ながらコロナ禍が明けても売上回復は見込めない。
1036	兵庫	【専門家・士業】	お客様の来店周期が伸びている。
1037	兵庫	【金融・保険】保険業	現在のところ影響なし
1038	兵庫	【製造業】	上位顧客のM&Aで一時的に売り上げがダウンした。イベント関連の受注が全て止まった。
1039	兵庫	【専門家・士業】	一部で清掃要員を減らして金額も減らしてほしいという顧客や、イベント系で収入が減ったので契約打ち切りとなった顧客もいる
1040	兵庫	【製造業】	観光土産品、イベント景品の売上減少
1041	兵庫	【建設業】	新規顧客の減少
1042	兵庫	【製造業】	部品が入荷しにくい（メーカー欠品が多い）
1043	兵庫	【医療・福祉】	前記述と同じ
1044	兵庫	【製造業】	商談やイベントなどが中止になり、得意先とのコミュニケーションがとりづらくなっている。
1045	兵庫	【製造業】	受注量に影響、非常に悪し
1046	兵庫	【流通業】	仕事が無くなる
1047	兵庫	【建設業】	今後さらに社会全体に負の影響が大きくなっていった場合、建設業全体的に仕事量が減少する可能性が高い。現在は、どういう訳かわからないが、景気が落ち込んだ影響で材料価格が
1048	兵庫	【製造業】	特に影響なし
1049	兵庫	【専門家・士業】	なし
1050	兵庫	【流通業】	なし
1051	兵庫	【流通業】	出歩けないのがやりにくい
1052	兵庫	【製造業】	特になし
1053	兵庫	【流通業】	高齢の方の動きが鈍い
1054	兵庫	【流通業】	訪問先に入りにくい
1055	兵庫	【専門家・士業】	顧客が減少した
1056	兵庫	【流通業】	飲食店様が休業しているので業務用商品が動かない。
1057	兵庫	【金融・保険】保険業	顧客の減少
1058	兵庫	【製造業】	消費が冷え込むこと、経済が停滞することでh糸簿とがお金を使わなくなると売れ行きに影響
1059	兵庫	【流通業】	商業印刷市場の低下に伴い一部製品の出荷量は激減している。
1060	兵庫	【流通業】	特になし
1061	兵庫	【専門家・士業】	個人客への訪問がキャンセルとなり、案件数が減少 従業員や外注先が濃厚接触者となり、2週間の自宅待機で予定の仕事がキャンセル
1062	兵庫	【製造業】	直近はコロナ前の水準に戻りつつある
1063	兵庫	【建設業】	特に変わらない
1064	兵庫	【建設業】	特になし
1065	兵庫	【専門家・士業】	昨年の緊急事態は影響があり、売上が半分になったが、現在は影響なし
1066	兵庫	【専門家・士業】	コロナに関するこういったアンケートが増えて時間を取られるようになった。
1067	兵庫	【流通業】	実店舗運営を複数店舗運営している以上、影響は大きい。 土日休業も未だつづいているので当期の影響も期首の予想以上。 期首予算から計画が大幅に狂っている状況
1068	兵庫	【金融・保険】保険業	顧客が新たな提案に興味を示さない
1069	兵庫	【専門家・士業】	他府県への移動に制限がありお客さんのところに行けない
1070	兵庫	【流通業】	得意先が休業したり仕入価格が大高騰したり近年稀にみる厳しい状況
1071	兵庫	【物流業】	企業間物流の物量が減少している
1072	兵庫	【金融・保険】保険業	従業員のモチベーションダウン

no	Q3_1	業種名	記述内容
1073	兵庫	【専門家・士業】	現在は無し
1074	兵庫	【製造業】	海外受注がない
1075	兵庫	【飲食店】一般飲食	全店の休業、売上0、酒類提供禁止に不満がある
1076	兵庫	【専門家・士業】	なし
1077	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業要請で7店舗中、2店舗しか営業が出来ない。
1078	兵庫	【建設業】	最初はあった
1079	兵庫	【製造業】	モノの動きが悪い
1080	兵庫	【専門家・士業】	持続化補助金、家賃支援補助金に始まり、現在は、一時支援金の支援をしています。
1081	兵庫	【建設業】	仕事量減
1082	兵庫	【流通業】	あまりない
1083	兵庫	【製造業】	今後、部材の入手が困難になり、生産計画が大きく変動する恐れがある
1084	兵庫	【専門家・士業】	今のところ特になし。ただし、今後は新規案件の減少が見込まれる。
1085	兵庫	【専門家・士業】	顧客の業況変化等
1086	兵庫	【製造業】	ここへきて徐々に回復してきている
1087	兵庫	【製造業】	客先への訪問がし辛いです。
1088	兵庫	【製造業】	ほとんど影響なし。一部、観光地のお土産品に使われているクリーム等は減少。ただし、パンやお菓子といったボリューム領域が変化なし、または若干微増である点からほとんど影響な
1089	兵庫	【流通業】	なし
1090	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1091	兵庫	【建設業】	売上ダウン
1092	兵庫	【専門家・士業】	民間のお客様が、広告宣伝を控えておられる。百貨店を主な販売チャンネルとしておられるところの売上高が激減しておられる。 それらの影響を、大きく受けて、弊社の売上高、製造高が大きく落ち込んでいる。
1093	兵庫	【製造業】	展示会の出展6回/年→0回/年 飲食店等の売上が4割減
1094	兵庫	【製造業】	3つの柱のうち1つが打撃を受けているが、他がまだ安定しているので全体的な影響は少ない
1095	兵庫	【専門家・士業】	コロナによりかなり繁忙になり、社員の疲労が蓄積している。また、平常時に戻った時を考えると人件費の増大が問題となる可能性がある。
1096	兵庫	【専門家・士業】	徐々に影響あり
1097	兵庫	【飲食店】一般飲食	過去最高益を達成し、絶好調！
1098	兵庫	【建設業】	なし
1099	兵庫	【専門家・士業】	7割在宅ワークへ切り替えたことで、社員間のコミュニケーション不足や品質の低下など、大きな影響ではないが、小さな影響がある。
1100	兵庫	【専門家・士業】	客先への訪問不可。集合研修のキャンセル
1101	兵庫	【物流業】	なし
1102	兵庫	【建設業】	お客様のご自宅また会社へのご訪問がしづらくなっております。
1103	兵庫	【専門家・士業】	下がった売上もありますが新しい商品、サービスの誕生や新しい顧客も増えている
1104	兵庫	【建設業】	補助金を利用して空調換気工事をするお客様があった
1105	兵庫	【建設業】	顧客の減少
1106	兵庫	【専門家・士業】	来店型ビジネスだった部分は、人の流れが減ったため来店が減少。テレワーク業務が増えたことでの問い合わせも一時期増えた。 テレワークやDXに取り組みたい意識が少しずつ高まってきているため、クラウドシステム開発を望む企業が増えてきており、ニーズの高まりがでている。
1107	兵庫	【専門家・士業】	特に影響はありません
1108	兵庫	【不動産】	影響ほぼなし
1109	兵庫	【専門家・士業】	とくになし
1110	兵庫	【専門家・士業】	ある
1111	兵庫	【医療・福祉】	顧客の減少
1112	兵庫	【建設業】	営業活動の停滞と顧客設備投資の延期
1113	兵庫	【流通業】	得意先の業績悪化による売上高減少
1114	兵庫	【専門家・士業】	スペースレンタルの減少
1115	兵庫	【流通業】	弊社メイン販売路である飲食店が酒類販売ができないのに連動して売り上げが90%ダウン
1116	兵庫	【建設業】	影響なし
1117	兵庫	【流通業】	ほとんど影響はない
1118	兵庫	【専門家・士業】	2020年4月の緊急事態宣言の際は、教室を開催できなくなり生徒数が半減したが、2021年4月の緊急事態宣言では、オンライン教室を開催していたため生徒数の減少はなかった。
1119	兵庫	【専門家・士業】	客先との面談の制限によるコミュニケーション不足。
1120	兵庫	【建設業】	特にない
1121	兵庫	【医療・福祉】	少しだけ影響している
1122	兵庫	【専門家・士業】	イベント関連の印刷物制作が激減し、そのお得意様のお仕事も減少している
1123	兵庫	【専門家・士業】	注文増
1124	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1125	兵庫	【専門家・士業】	朝礼が実施できず社内での情報共有がむずかしい。コミュニケーション力の低下。
1126	兵庫	【物流業】	仕事の減少
1127	兵庫	【専門家・士業】	助成金サポート等の新たな業務が発生
1128	兵庫	【専門家・士業】	なし

no	Q3_1	業種名	記述内容
1129	兵庫	【専門家・士業】	自主休業による一時的な売上の低下
1130	兵庫	【建設業】	需要減。資材の高騰（ウッドショック）
1131	兵庫	【流通業】	顧客層の変化
1132	兵庫	【専門家・士業】	対面ではなくオンラインでの面談のみになり、顧客との深いコミュニケーションが不足してい
1133	兵庫	【流通業】	来店客の減少　メーカーからの仕入れの遅延
1134	兵庫	【専門家・士業】	大きな影響はない。
1135	兵庫	【流通業】	部品供給の遅延や世の中の動向
1136	兵庫	【製造業】	顧客とのコミュニケーションが取りづらく情報が入手しずらいこと
1137	兵庫	【流通業】	メイン顧客の業界が大ダメージ。回復の兆しなし
1138	兵庫	【飲食店】一般飲食	お客様激減
1139	兵庫	【専門家・士業】	7月以降倒産廃業が増えるのではないかと危惧している。
1140	兵庫	【建設業】	空港での工事が大幅減、今後単価にも影響が出る可能性も
1141	兵庫	【建設業】	大きい物件が減っている
1142	兵庫	【流通業】	一部商品が入手困難
1143	兵庫	【流通業】	外食関係の売上減。スーパーなどの小売業がやや増加。
1144	兵庫	【流通業】	ワクチンがあれば　経済が回るようにしてほしい
1145	兵庫	【流通業】	穀物相場の乱高下
1146	兵庫	【教育・学習支援】	対面カウンセリングへの低迷
1147	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークやZOOMの活用、IT技術の導入など、これまで先送りにしていたことがどんどん進み、ピンチはチャンスだと思っている
1148	兵庫	【建設業】	なし
1149	兵庫	【流通業】	海上物流の大混乱にて仕入れ時期が全くよめない。売り先の経営悪化状況の把握を迅速にする必要がある。
1150	兵庫	【流通業】	営業活動の自粛により、特に大企業では対面営業が難しい。
1151	兵庫	【建設業】	新規受注の対面営業ができないことによる受注案件の減少。
1152	兵庫	【建設業】	特になし
1153	兵庫	【流通業】	外出自粛による消費減少
1154	兵庫	【流通業】	卸販売、通販の強化　シフトの調整
1155	兵庫	【建設業】	昨年は少し影響があったが、現在はほぼ無い
1156	兵庫	【流通業】	スーパーの部門とホテルの部門がある。スーパーは例年並み、ホテルは宴会・婚礼だったので、売り上げが減少というより、ほぼなくなったが20％ほどもどってきている状況
1157	兵庫	【建設業】	今のところ具体的にはない
1158	兵庫	【専門家・士業】	直接的な影響は低い
1159	兵庫	【製造業】	特になし
1160	兵庫	【建設業】	鉄道関係の売り上げ減少の影響は大きい。民間も低調で量自体が足りていない
1161	兵庫	【専門家・士業】	今まで通りのやり方にとっては面談数の減少要因だが、顧客はいなくなったわけではないので、アプローチを変えるだけ。それにより逆の大きな展開が可能であり、それに今取り組んで
1162	兵庫	【専門家・士業】	司会の仕事が激減している
1163	兵庫	【専門家・士業】	動いてた案件がすべてストップしたが、落ち着いてからの問い合わせは増加して、前年度300%超えています。
1164	兵庫	【建設業】	あまり影響はない。
1165	兵庫	【建設業】	社内イベントの中止や縮小
1166	兵庫	【流通業】	大企業がテレワークに取り組んだ結果、オフィスのドキュメントボリュームが減少した
1167	兵庫	【流通業】	夜のイベントができなくて困る！
1168	兵庫	【製造業】	外食産業のお得意先とお土産屋さんのお取引がほぼ売り上げがない
1169	兵庫	【専門家・士業】	売り上げ減少
1170	兵庫	【専門家・士業】	主要取引先の1社がまだ稼働していない。
1171	兵庫	【製造業】	社内のコミュニケーションを見直す機会になった
1172	兵庫	【専門家・士業】	なし
1173	兵庫	【医療・福祉】	患者様からの電話が増えない。
1174	兵庫	【流通業】	飲食店への卸売がない。巣ごもり需要で小売り拡大
1175	兵庫	【医療・福祉】	直近の15％減　第三から四波の緊急事態宣言の長さ　スッタフへの衛生管理等の支出と労務
1176	兵庫	【専門家・士業】	事業転換ができてよかった
1177	兵庫	【製造業】	材木価格の高騰、現場工事の遅延
1178	兵庫	【情報通信業】	多くの案件が延期もしくは中止になっており、いつ作業工程に入れるのかが不明。中途半端な緊急事態宣言のため、外出を控えるよう行政の指導があっても業務が中止にならず従業員に負担をかけてしまっている。
1179	兵庫	【飲食店】料亭、バー	飲食業は、壊滅的です。
1180	兵庫	【専門家・士業】	相談件数が劇的に増え、内容も深刻化している
1181	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言の延長に伴い自動車の利用を控える一般ユーザーの減少による（約20％の売り上げ、粗利益の減少）。消費マインドの冷え込みから必要な車検、保険などは減少していないが、新車販売は悪化。
1182	兵庫	【建設業】	0
1183	兵庫	【専門家・士業】	依頼者等と面談ができないケースが発生しており、新規受注のハードルが上がっている
1184	兵庫	【建設業】	現在の所は影響なし

no	Q3_1	業種名	記述内容
1185	兵庫	【専門家・士業】	なし
1186	兵庫	【流通業】	繁華街の営業制限は致命的。大型パーティーの中止も痛手
1187	兵庫	【製造業】	現在大きな影響をうけており、今後数年続く。
1188	兵庫	【専門家・士業】	現時点で大きな影響は無いが今後が心配
1189	兵庫	【建設業】	緊急事態宣言のよる影響は特に無し。
1190	兵庫	【建設業】	老人ホームなどの施設の改修は、延期されている。
1191	兵庫	【不動産】	取引先への訪問減少
1192	兵庫	【流通業】	イベント集客が難しい
1193	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1194	兵庫	【流通業】	飲食店等への売上が減少
1195	兵庫	【飲食店】一般飲食	時短営業や接待や宴会もなく緊急事態宣言発令ではアルコールの提供も出来ない等
1196	兵庫	【専門家・士業】	在宅勤務者が増えた。
1197	兵庫	【医療・福祉】	去年より微増
1198	兵庫	【建設業】	なし
1199	兵庫	【専門家・士業】	在宅勤務等手法の検討必要性
1200	兵庫	【流通業】	大打撃。酒と感染の関係について、全く根拠がない。
1201	兵庫	【製造業】	イベント、集客ごとが激減した為、印刷物の売り上げが減少した。
1202	兵庫	【製造業】	特にありません
1203	兵庫	【製造業】	得意先の患者減
1204	兵庫	【専門家・士業】	自粛で営業にでれない。セミナーができない。
1205	兵庫	【専門家・士業】	お客様によって影響が違うので、予想が難しい。今後は下請けを脱却して、自社で粗利益や繁忙期をコントロールできるようにする。
1206	兵庫	【専門家・士業】	売上8割ダウン
1207	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1208	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1209	兵庫	【物流業】	得意先の業況悪化
1210	兵庫	【製造業】	不景気になると当社の売り上げが下がる相関関係があるため、非常に苦心している
1211	兵庫	【建設業】	工事現場での工事ストップが起こった。
1212	兵庫	【製造業】	プラスに働いているが、逆にコロナが終息した後が読めない
1213	兵庫	【医療・福祉】	来院患者数減少　蜜を避けるため隣り合うベッドの使用を禁止しているため、予約枠が減少してしまっている　ダイエット事業をストップしたまま再開できていない
1214	兵庫	【医療・福祉】	売上に対する面では外部環境の影響を受けにくい事業なので、ほぼないが、感染予防対策に普段の10倍以上の消耗品費がかかり経営を圧迫した。
1215	兵庫	【建設業】	特になし
1216	兵庫	【製造業】	コロナ終息後の落ち込みが心配です。
1217	兵庫	【専門家・士業】	現段階では影響なし
1218	兵庫	【専門家・士業】	研修のオンラインへの変更、見合わせ
1219	兵庫	【専門家・士業】	自動車修理に関しては売上減少(事故自体が減少)、また自動車整備、販売に関しても売上増加はしているが思ったほどではない。
1220	兵庫	【建設業】	特にありません
1221	兵庫	【建設業】	直接の影響はないが、多くの業界のダメージにより設備投資が減少する二次的な影響が考え
1222	兵庫	【専門家・士業】	アパレル市場全体の冷え込みにより、取引先が苦戦に強いられているので、今後当社にも波及する恐れを予測している
1223	兵庫	【専門家・士業】	昨年、事件の進行が遅延した影響が出ている。
1224	兵庫	【建設業】	特になし
1225	兵庫	【専門家・士業】	動きが止まったお客様もあり仕事がストップしているところもある
1226	兵庫	【製造業】	コロナ禍により、市場のダウンから取引先は減少しています。ありがたいことにコロナ特需もあり、売上はやや増加しています。
1227	兵庫	【製造業】	売上減
1228	兵庫	【流通業】	顧客との接点が減っているので、新たな提案ができていない。
1229	兵庫	【建設業】	お客様が買い控えしている
1230	兵庫	【流通業】	民間需要の停滞により、仕事量が減少している。
1231	兵庫	【流通業】	飲食店様への納品が壊滅的。
1232	兵庫	【流通業】	リアル営業機会が減る
1233	兵庫	【金融・保険】保険業	大
1234	兵庫	【医療・福祉】	デイサービスの利用控え
1235	兵庫	【流通業】	飲食店の動きが悪い為、箸などの消耗資材の販売が低迷している
1236	兵庫	【専門家・士業】	多大なものがあり、ブランディング戦略の見直しを迫られている。
1237	兵庫	【専門家・士業】	様々な影響あり
1238	兵庫	【建設業】	こらから先，宣言が出続ければ，顧客の減少につながってくるかと不安
1239	兵庫	【専門家・士業】	特にない
1240	兵庫	【製造業】	特になし
1241	兵庫	【流通業】	ややある
1242	兵庫	【製造業】	インバウンド向けは、98%売上げ減　全く動きませんね。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1243	兵庫	【飲食店】一般飲食店	商売に対しては人流の抑制のためにどうにもならない状態。感染拡大についてはスタッフの生死にかかわるリスクのため、精神的に疲れる。
1244	兵庫	【製造業】	特需が継続
1245	兵庫	【専門家・士業】	今のところは大きな問題はないです
1246	兵庫	【製造業】	営業活動にマイナス影響あり。
1247	兵庫	【飲食店】一般飲食	営業出来ない上に飲みに出る人が減り続けている
1248	兵庫	【流通業】	ブライダルの施工が行われない。新規のお客様がほぼ入ってこない。
1249	兵庫	【飲食店】一般飲食	売上減少、営業時間の短縮、アルコール提供停止による在庫ロス、主要取引先の受注減
1250	兵庫	【流通業】	飛び込み営業ができなくなった。
1251	兵庫	【建設業】	材料の入手困難
1252	兵庫	【金融・保険】保険業	被害甚大
1253	兵庫	【専門家・士業】	入庫の減少
1254	兵庫	【流通業】	飲食業のお客様からの受注が減少したままの状態になっている
1255	兵庫	【金融・保険】保険業	売上の減少
1256	兵庫	【建設業】	社員さんの心の不安があるくらいで、他は特に影響ありません
1257	兵庫	【不動産】	集客イベントなどができない
1258	兵庫	【流通業】	海外出張が出来ない。
1259	兵庫	【建設業】	少しある
1260	兵庫	【流通業】	海外への輸出事業を停止 関東圏への営業拠点の閉鎖
1261	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1262	兵庫	【建設業】	材木価格の高騰
1263	兵庫	【飲食店】宿泊業	休業中
1264	兵庫	【専門家・士業】	顧客の業績の停滞
1265	兵庫	【医療・福祉】	イベントなどの事業が中止になり周知活動がしにくいこと
1266	兵庫	【専門家・士業】	あまり変わらない
1267	兵庫	【建設業】	現在は特にありません。
1268	兵庫	【金融・保険】保険業	顧客訪問が出来ず新規開拓が出来ていない
1269	兵庫	【専門家・士業】	特に大きな影響はなし
1270	兵庫	【製造業】	インバウンドの減少によりドラッグストアでの売上が低迷した。
1271	兵庫	【飲食店】一般飲食	大打撃です
1272	兵庫	【流通業】	法人からエンドユーザーまでイベントが減ったため注文が減少している
1273	兵庫	【専門家・士業】	売上面は特にない。社員のオンライン率が上がった程度
1274	兵庫	【専門家・士業】	特にない
1275	兵庫	【製造業】	調達材料不足
1276	兵庫	【情報通信業】	非常に厳しい状況です。（特に売上）
1277	兵庫	【流通業】	末端消費の減少に伴う、取引先の受注減・生産量減。よって当社の納入する部材売上の減少
1278	兵庫	【専門家・士業】	営業に出向けない
1279	兵庫	【情報通信業】	特になし
1280	兵庫	【流通業】	手芸材料のネット通販に関して：新規参入障壁の低さから競合増、価格競争となっている。おうち需要の増加と耳にはするが、体感的には、先行き不安での購買意欲の低下が起こってい
1281	兵庫	【流通業】	影響がマイナスとプラス両面に受けている
1282	兵庫	【建設業】	飲食店や飲食店勤務の方の自宅の工事が皆無
1283	兵庫	【建設業】	メーカーより材料の入荷が遅れ施工完了出来ない
1284	兵庫	【製造業】	受注増加
1285	兵庫	【製造業】	全体的注文が少ない感じがする。
1286	兵庫	【専門家・士業】	集合研修の実施キャンセル
1287	兵庫	【流通業】	好調
1288	兵庫	【不動産】	無
1289	兵庫	【教育・学習支援】	休会する会員がいる
1290	兵庫	【製造業】	売り上げの減少
1291	兵庫	【医療・福祉】	受注の仕事の減少、社員間のコミュニケーションの場を設けることが難しい
1292	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1293	兵庫	【専門家・士業】	小規模事業者持続化補助金等の利用で仕事の依頼が増えた
1294	兵庫	【その他】農林水産	飲食店への食材提供が出来ず、卸売部門の不振が続いており、先の見えない状況である。
1295	兵庫	【専門家・士業】	リアル研修が延期になった。
1296	兵庫	【建設業】	元請の物件数が減少しているため、自社も売上利益ともにダウン
1297	兵庫	【流通業】	県外営業への制限
1298	兵庫	【建設業】	民間受注が減少している
1299	兵庫	【専門家・士業】	特にありません。
1300	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言の影響ではないが、ウッドショックの問題が大きい
1301	兵庫	【建設業】	2020年より本年以降の方が厳しい。新築物件が建築されにくくなり、競合激化。
1302	兵庫	【流通業】	特になし
1303	兵庫	【飲食店】一般飲食	客数減

no	Q3_1	業種名	記述内容
1304	兵庫	【医療・福祉】	外出サービスが制限される。
1305	兵庫	【専門家・士業】	結婚式や地域イベントの延期による販売機会損失の影響
1306	兵庫	【医療・福祉】	コロナ関連の備品負担増
1307	兵庫	【建設業】	夜の飲食が出来なくなり、社員や外注の雰囲気が悪くなった
1308	兵庫	【不動産】	顧客数の減少
1309	兵庫	【専門家・士業】	客先常駐中心から、テレワーク中心になった。 それに伴い、自宅以外にも事務所が必要になった。
1310	兵庫	【専門家・士業】	大きな影響は感じていません。
1311	兵庫	【製造業】	ない
1312	兵庫	【建設業】	今からのウットショックが心配です。
1313	兵庫	【流通業】	来店客数が減っている
1314	兵庫	【飲食店】一般飲食	夜間、営業ができないため、売上がない。
1315	兵庫	【流通業】	大きな影響はない
1316	兵庫	【医療・福祉】	少し
1317	兵庫	【流通業】	輸出先の政策から受ける影響の方が大きい
1318	兵庫	【流通業】	お客様の動きが悪いので受注がとまっている。
1319	兵庫	【金融・保険】保険業	1
1320	兵庫	【教育・学習支援】	売上が顕著におちている。
1321	兵庫	【建設業】	現状はほとんどないが、来年以降大きく影響すると思われる
1322	兵庫	【製造業】	利益の減少
1323	兵庫	【専門家・士業】	売上の減少
1324	兵庫	【製造業】	特になし
1325	兵庫	【飲食店】料亭、バー	休業によるスタッフ離れ。休業要請守っていない事業所に移籍してしまっている
1326	兵庫	【専門家・士業】	特に感じない
1327	兵庫	【流通業】	来店が減りました
1328	兵庫	【建設業】	借り換え等の金融優遇で助かる所はあります、グループホームでの感染予防経費増加、民間顧客の工事発注控え等が影響としてあります。
1329	兵庫	【流通業】	わずかながら影響があります
1330	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1331	兵庫	【専門家・士業】	顧客の減少
1332	兵庫	【その他】農林水産	飲食店の方がずっと休業。
1333	兵庫	【専門家・士業】	単価の下落
1334	兵庫	【専門家・士業】	官公庁の受注数が減った
1335	兵庫	【流通業】	ライバル会社との競争激化
1336	兵庫	【専門家・士業】	客数の減少
1337	兵庫	【建設業】	飲食店からの依頼がなくなったが、おおきな影響はない。
1338	兵庫	【製造業】	県外への営業活動がし難い
1339	兵庫	【不動産】	売上高は減少ではあるが、ありがたいことに不動産市場は好調である。正直仕入れ次第であ
1340	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業要請の対象事業の為、4店舗すべて営業していないので影響は甚大
1341	兵庫	【建設業】	特にありません。
1342	兵庫	【医療・福祉】	特になし
1343	兵庫	【専門家・士業】	そこまで落ち込みは無いがいつ落ち込んでもおかしくないと思う動きだ
1344	兵庫	【専門家・士業】	特に無し
1345	兵庫	【物流業】	荷主様が緊急事態宣言延長によりかなり影響を受けており弊社もその影響がある。
1346	兵庫	【医療・福祉】	現状影響なし
1347	兵庫	【流通業】	営業訪問ができない。新型コロナ流行による得意先経営難による値下げ要求。
1348	兵庫	【物流業】	お客様のお客様からの売上減少
1349	兵庫	【流通業】	売り上げが上がらない
1350	兵庫	【流通業】	大打撃。融資や補助金がなければとっくに倒産している
1351	兵庫	【医療・福祉】	自粛による影響をかなりうけている
1352	兵庫	【不動産】	徐々に健全な形に推移していく。
1353	兵庫	【金融・保険】保険業	電話での手続きが増えた
1354	兵庫	【建設業】	特になし
1355	兵庫	【専門家・士業】	良いものも悪いものもあるが、総じて良い
1356	兵庫	【専門家・士業】	対面による販売促進活動の停滞による受注減。
1357	兵庫	【医療・福祉】	通所系は利用の自粛により若干の影響は出たが、直近では昨対比を超えた。 訪問系で登録ヘルパーよりコロナが出たことで関連の動きをすべて止める必要が出たためかなりの影響が出た。
1358	兵庫	【専門家・士業】	さほど無い
1359	兵庫	【製造業】	売り上げ減少
1360	兵庫	【専門家・士業】	対面の制限がかかり昨年度は新規の獲得スピードが落ちたが、今年度はあまり意識せずに
1361	兵庫	【建設業】	売上が少し減少傾向
1362	兵庫	【流通業】	得意先の業況悪化による売上、利益の減少
1363	兵庫	【専門家・士業】	クライアントとの打ち合わせが滞る。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1364	兵庫	【流通業】	テレワーク推進により人流が減少しているため顧客の確保が難しい。委託業務につき、自由には動けない。
1365	兵庫	【建設業】	影響は、少しだけです。
1366	兵庫	【物流業】	社内交流の機会減少
1367	兵庫	【製造業】	営業活動の減少。行動の制限。
1368	兵庫	【製造業】	昨年春～夏頃は顧客の減産に伴い、売上・利益とも下がったが、昨年秋以降急回復。
1369	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1370	兵庫	【製造業】	今のところは影響無し
1371	兵庫	【製造業】	2020年度は既存工事もあり影響は特になかったが2021年度に入り新規設備投資マンションの着工数の減、得意先の受注減のため売上が3割減程度となっている。
1372	兵庫	【専門家・士業】	対面式の相談による受注が感染拡大前に比べ減少した。
1373	兵庫	【建設業】	特にない
1374	兵庫	【建設業】	今現在、コロナの影響はほとんどないです、2年後3年後の消費の落ち込み時に影響が出るものと思われます 来年あたりまではかなり忙しい状態が続きそうですが、ウッドショック等での足止めの影響も懸念しています
1375	兵庫	【情報通信業】	緊急事態宣言等によりイベントの中止、地域によっては集客しづらい雰囲気のため、広告宣伝の仕事がない。
1376	兵庫	【流通業】	家での食事が増え、売上が植えた
1377	兵庫	【専門家・士業】	社員が濃厚接触者になり自宅待機を余儀なくされた。
1378	兵庫	【流通業】	実店舗の売上は2020年3月以降、家賃分の収益すらも上がっていない。
1379	兵庫	【専門家・士業】	新規の顧客への面談が減少している。セミナー、勉強会の開催ができない（webでは受注でき
1380	兵庫	【流通業】	ｳｯﾄﾞｼｮｯｸにて常時と違う商品の流れ
1381	兵庫	【専門家・士業】	人の移動が少なく、ハレの日も無いので綺麗になりたいという需要の減少
1382	兵庫	【建設業】	鉄道会社、航空会社の業績不振により、新規工事案件の中止・延期が相次ぎ売上が減少
1383	兵庫	【流通業】	大会や行事の減少により、消費が落ちていることが売上に影響している。感染症対策の消耗品等のコストがかかっている。
1384	兵庫	【流通業】	2020年四月ごろからとすると、あまり影響はなかった。マイナス分はちょうど補助金で穴埋めで
1385	兵庫	【流通業】	お家時間の増大。庭のリフォーム需要が増える
1386	兵庫	【製造業】	移動が制限、営業活動の自粛
1387	兵庫	【専門家・士業】	不安がっていた
1388	兵庫	【建設業】	顧客が設備投資に対して慎重なので、案件が少ない、先送りになるケースが多い。
1389	兵庫	【流通業】	特になし
1390	兵庫	【製造業】	業務用が、全く駄目です
1391	兵庫	【製造業】	需要減による販売量の低下、休業要請に伴う事業の休業
1392	兵庫	【製造業】	特になし
1393	兵庫	【製造業】	特になし
1394	兵庫	【専門家・士業】	人との出会いの場が激減しているので、紹介メインで成り立っていた売上がかなり減少している。紹介以外での新規獲得の手段を試作中。
1395	兵庫	【建設業】	今はほとんど影響なし
1396	兵庫	【製造業】	資材の納期遅延
1397	兵庫	【飲食店】一般飲食	飲食店なので大きいです。普通の状況ではない。
1398	兵庫	【専門家・士業】	新商材の取り組み
1399	兵庫	【流通業】	売り上げ単価の減少
1400	兵庫	【専門家・士業】	病院系クライアントとの対応が難しい。特に、コロナ患者受入れ病院は。
1401	兵庫	【不動産】	営業担当者の外出がしにくい
1402	兵庫	【飲食店】一般飲食	売上がほぼなし。5月、6月と赤字。
1403	兵庫	【専門家・士業】	今回は、ありません
1404	兵庫	【建設業】	人がいないです。
1405	兵庫	【その他】農林水産	特になし
1406	兵庫	【製造業】	営業活動に支障がある
1407	兵庫	【製造業】	設備投資の減少や試作開発部品の減少、それらの動きが平常時のスピードで行われない。 客先によってはテレワークなどで担当者とのコミュニケーションがとりにくい。
1408	兵庫	【専門家・士業】	お客様先においても、テレワークが主流となっておりお客様先での作業を行う事を主とした事業においては、請けた仕事は一人称で解決しないといけない為、弊社のようにシステム開発の経験者の少ない企業は淘汰されていく。
1409	兵庫	【製造業】	客先の動きが通常に比べて鈍い
1410	兵庫	【流通業】	通販で購入されるお客様の年齢層が上がった
1411	兵庫	【専門家・士業】	行政依頼の各種セミナーは緊急事態宣言発令中は開催が難しい。お片付け相談・実作業・セミナーの事業内容の中では、セミナーが一番影響を受けている。
1412	兵庫	【建設業】	一般消費者の不動産建築に対する需要が低迷している
1413	兵庫	【専門家・士業】	あまり影響はない
1414	兵庫	【専門家・士業】	売り上げは下がっている。
1415	兵庫	【建設業】	なし
1416	兵庫	【物流業】	売り上げ低下、社員のモチベーション維持など甚大な悪影響を受けています。
1417	兵庫	【専門家・士業】	今後どうなるか

no	Q3_1	業種名	記述内容
1418	兵庫	【医療・福祉】	忙しくなった
1419	兵庫	【専門家・士業】	新型コロナウイルスの一刻も早い収束を願うばかりです。コロナ対策に手が取られすぎて通常業務がおろそかになりがち、関与先の業績がさがれば契約解除等が起こりうる。
1420	兵庫	【金融・保険】保険業	個人客への対面営業が困難、売り上げに直接影響あり。
1421	兵庫	【建設業】	現在は特になし。 これからは、民間工事の発注が減少される傾向にある。
1422	兵庫	【流通業】	取引先の減少や購買意欲の減少
1423	兵庫	【飲食店】一般飲食店	主たる事業が【飲食店】の為、協力金、雇用調整助成金等の補助金により、会社の維持、雇用の維持が出来ている状況。
1424	兵庫	【専門家・士業】	営業活動が行いにくい。
1425	兵庫	【金融・保険】保険業	対面募集を控えている為、新規案件の提案が難しい。
1426	兵庫	【建設業】	0
1427	兵庫	【専門家・士業】	特に影響なし
1428	兵庫	【建設業】	在り方、つくり方は変わらず。 伝え方、広報の手段が変わった。
1429	兵庫	【建設業】	特に無し
1430	兵庫	【流通業】	今のところなしです
1431	兵庫	【専門家・士業】	助成金の申請案件が増加した
1432	兵庫	【製造業】	コロナで止まった期間を取り返すかのような急激な材料の高騰と不足。また、新電力の突然の
1433	兵庫	【専門家・士業】	購買意識の低下
1434	兵庫	【流通業】	店舗は通常営業中。夕方からの来店者数が激減し、売上に影響が出ている。
1435	兵庫	【医療・福祉】	児童に対する感染への危機意識からキャンセルが多くなる
1436	兵庫	【流通業】	売上低下
1437	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言により、撮影が延期　売上げが減少
1438	兵庫	【物流業】	荷物の量が減った
1439	兵庫	【流通業】	とくにありません
1440	兵庫	【製造業】	営業活動に制限がかかり、昨年度よりは戻ってきていますが、立会い及び現地工事などはコロナに関係なく動いているのが現状。
1441	兵庫	【専門家・士業】	セミナー等積極的な展開が出来ない
1442	兵庫	【専門家・士業】	コロナ対策備品の購入費用負担。
1443	兵庫	【建設業】	特になし
1444	兵庫	【専門家・士業】	初期は売り上げ激減、後半は売り上げ増大
1445	兵庫	【建設業】	悪い
1446	兵庫	【専門家・士業】	空港が閉鎖されているので、技能実習生の入国が遅れている。
1447	兵庫	【専門家・士業】	特に無し
1448	兵庫	【専門家・士業】	輸出国のロックダウンによる輸出停止
1449	兵庫	【建設業】	仕事が止まってしまってるお客様が不安で、家たてるにふみきれない
1450	兵庫	【飲食店】一般飲食店	現状は何とか各種補助金で保っている状況です。今のうちに社員教育を実施し、地力を固め、再開時の足掛かりとしたいです。幸か不幸か休業時間が長いためDX化は進んでいます。
1451	兵庫	【流通業】	コロナが影響したウッドショック
1452	兵庫	【製造業】	飛行機が運休のため、飛行機を製造するための材料をつくるタンクの製作が減っている
1453	兵庫	【飲食店】一般飲食	営業できない
1454	兵庫	【製造業】	特にない
1455	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請から、時短要請に変わったが営業時間が2時間でアルコール提供1時間の為ほぼ売上は見込めない
1456	兵庫	【専門家・士業】	事業自体には特に影響はない。
1457	兵庫	【流通業】	観光客減によるレンタカー事業の売上の落込み
1458	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業してます
1459	兵庫	【建設業】	なし
1460	兵庫	【金融・保険】保険業	少し追い風
1461	兵庫	【専門家・士業】	営業がしにくい
1462	兵庫	【建設業】	特になし
1463	兵庫	【建設業】	マスク生活が作業の負担になっています
1464	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言かでの影響はそれほど出てはいないが、部品等の半導体不足による影響の方
1465	兵庫	【専門家・士業】	情報に影響を受けての自粛体制をとられる企業が多いので求人並びに広告宣伝を控えているのではないかと思われます この情報がもっと緩和されれば動きがでてくるかと期待しています
1466	兵庫	【専門家・士業】	フェア開催が難しく　大きく展開しずらい
1467	兵庫	【製造業】	営業面で物足りない。
1468	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1469	兵庫	【建設業】	ありません
1470	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客さんの発注の取りやめ
1471	兵庫	【建設業】	見積が減っているが今期分は見通しが立っている。 来期からが心配。
1472	兵庫	【建設業】	建設資材の高騰及び入手困難な事から利益圧縮
1473	兵庫	【専門家・士業】	顧客減少による売り上げ減少

no	Q3_1	業種名	記述内容
1474	兵庫	【医療・福祉】	現状は少ない
1475	兵庫	【物流業】	特になし
1476	兵庫	【流通業】	仕入数が悪い
1477	兵庫	【専門家・士業】	取引先等への対面によるコミュニケーション不足
1478	兵庫	【専門家・士業】	良いほうに事業が運んだ
1479	兵庫	【流通業】	取引先の休業や取引量減少により大きくダメージを受けている
1480	兵庫	【情報通信業】	まだわからない
1481	兵庫	【飲食店】一般飲食	多大な影響があった
1482	兵庫	【建設業】	特に影響はありません。
1483	兵庫	【専門家・士業】	今の所変化なし
1484	兵庫	【専門家・士業】	影響はほとんどありません。（対面がオンラインになった程度）
1485	兵庫	【建設業】	資材の仕入れ困難であること
1486	兵庫	【製造業】	受注キャンセル（大手内作移行）など受注減少における売上減少とともに新規参入してきた業者の値崩れの影響
1487	兵庫	【専門家・士業】	外回りが減った
1488	兵庫	【専門家・士業】	相談数の減少
1489	兵庫	【製造業】	特に無し
1490	兵庫	【教育・学習支援】	特になし、
1491	兵庫	【流通業】	当初は価格（相場）の下落でかなりの影響がありましたが、現在は価格が反転し好況です。
1492	兵庫	【製造業】	出張等、遠方への新規開拓営業活動ができない。
1493	兵庫	【飲食店】一般飲食	客足減少、時短営業、酒類販売禁止
1494	兵庫	【建設業】	今現在はほとんど無し
1495	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	時になし
1496	兵庫	【不動産】	事務所への来店を敬遠されている方が多く。来店者の減少が売上高減少に繋がっている
1497	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1498	兵庫	【製造業】	イベントの中止や飲食店の時短営業などにより販促物の制作が減少しているため、弊社への受注も減っている。
1499	兵庫	【製造業】	好影響
1500	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	営業対象先の自粛により営業活動が激減し売り上げが低下
1501	兵庫	【不動産】	多少あり
1502	兵庫	【専門家・士業】	売上増加
1503	兵庫	【教育・学習支援】	シニアの集客が難しい
1504	兵庫	【製造業】	出張の自粛
1505	兵庫	【流通業】	ほとんどなし
1506	兵庫	【建設業】	飲食店の工事の減少
1507	兵庫	【専門家・士業】	運送事業は輸入、輸出が減少しているから　物が増えないことです。
1508	兵庫	【専門家・士業】	不動産の取引が20~30%ほど減少。総合的に受注件数は40%減。ただし、単価の大きい比較的大型の案件が増えており、トータルの経常利益は増加している。
1509	兵庫	【教育・学習支援】	オンラインでの集客がメインになったことにより、ライバルが増えたこと。
1510	兵庫	【専門家・士業】	顧客先の新規出店が減少した
1511	兵庫	【建設業】	仕事減少
1512	兵庫	【専門家・士業】	美容エステサロンを営んでいるので、対面式の施術になる為、敬遠される既存のお客様【看護師、教員】が多くなっている。
1513	兵庫	【流通業】	販売店（眼鏡店）への客足が遠のいている。 ICチップの欠品により導入予定の新商品に遅延や値上がりなどの影響が出ている。
1514	兵庫	【専門家・士業】	健康経営サポート(企業訪問)が中止や延期。 会員様の休会者約20%。訪問営業が難しい。これらの理由により売上は計画より減少しています。
1515	兵庫	【専門家・士業】	コロナによる直接的な影響はないが、民間需要の停滞が課題
1516	兵庫	【建設業】	得にありません。
1517	兵庫	【物流業】	全国の物流が止まり、かなり厳しい状況である
1518	兵庫	【医療・福祉】	顧客が不安を持ち休む方がいる為減収につながっている
1519	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言の発令により取引先様の飲食業が壊滅的な状況にある。 弊社は飲食店との取引も多く納品がストップしている状況にある。 飲食業の支援だけではなく、関連業種も補償の対象にしていただきたい。
1520	兵庫	【製造業】	社内行事停止、対面での営業活動の縮小
1521	兵庫	【建設業】	人の流動性が減っているため賃貸改修工事が減少
1522	兵庫	【建設業】	完成見学会や打合せがしにくい状況ですが、今のところは大きな影響はありません。
1523	兵庫	【流通業】	問合せの減少、進んでいた案件の中止・キャンセル・延期
1524	兵庫	【製造業】	売上は順調に回復し過去最高、海外出張に行かないため経費も削減となった。ただし原材料高騰が経営を圧迫し始めている。
1525	兵庫	【建設業】	個人のお客様からの依頼は減っています。（コロナ対策に関する仕事が多い）
1526	兵庫	【流通業】	飲食事業に関わる顧客が当社の対象ですが、経営が大変な中でも設備投資や業態変更など前向きな顧客も多く、コロナ禍ではあるが忙しく売上も上がっている。
1527	兵庫	【専門家・士業】	取引先企業の動きが鈍っているように思う。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1528	兵庫	【金融・保険】保険業	現状、顧客訪問が少し減っていて 関係構築が難しいところをzoomで 補っている
1529	兵庫	【専門家・士業】	先行きが不透明で売り上げが落ちている会社も多く労使間がギスギスしたり、経営者も不安になったりするので、1件当たりの相談時間が長くなり、可処分時間が減り業務遂行のスピード
1530	兵庫	【専門家・士業】	やや有り
1531	兵庫	【専門家・士業】	輸出入が難しくなり、取引先にの減少
1532	兵庫	【専門家・士業】	利用者の減少
1533	兵庫	【専門家・士業】	設備投資等への動きが鈍り、市場が小さくなっていると感じる。
1534	兵庫	【専門家・士業】	現時点では特にない
1535	兵庫	【専門家・士業】	もともと個人事業主から、一部事業を法人化したが、ネットワークとして下支えをしてくれていた個人事業主のほうは飲食等の場所に関連することをしていたこともありさっぱりと戻らない。法人の方は相談案件からなんとかしのいでいるが、コロナ以前のクライアントは一部戻らない
1536	兵庫	【流通業】	影響大です。 営業にも行けず、来店も少なく、需要がありません。
1537	兵庫	【建設業】	特になし
1538	兵庫	【不動産】	あまりないです。
1539	兵庫	【建設業】	ウッドショックによる木材確保が困難
1540	兵庫	【飲食店】一般飲食店	営業ができない状態ではあるが、協力金や助成金などで資金繰り的にはどうにか持ち堪えている状態。
1541	兵庫	【流通業】	客先訪問等対面での新規営業が減少した。
1542	兵庫	【建設業】	特になし
1543	兵庫	【流通業】	訪問型の営業活動ができない
1544	兵庫	【専門家・士業】	クライアントの発注率低下
1545	兵庫	【金融・保険】保険業	お客様との非対面を言明されてるため、新規顧客開拓が思うようにできない。
1546	兵庫	【建設業】	今のところは特になし
1547	兵庫	【飲食店】一般飲食	売上減少
1548	兵庫	【製造業】	大手顧客との打ち合わせ時期や回答までの時間が長い。
1549	兵庫	【製造業】	卸の飲食業は絶望的
1550	兵庫	【医療・福祉】	福祉事業なのでサービスをとめることなく、利用者も通所しております。大きな影響はないですが、クラスターがおきないように、昼休憩の飲食など神経をとがらせています。
1551	兵庫	【建設業】	今のところ問題ありません
1552	兵庫	【流通業】	精肉小売業をしており、売り上げに対しては現在大きな影響はありません。ただ客単価が減少しつつある傾向が出てきています。
1553	兵庫	【製造業】	特に借り入れができたわけでもないので、特に関係なし
1554	兵庫	【建設業】	工事予定の現場からの出入禁止や工事の延長
1555	兵庫	【専門家・士業】	なし
1556	兵庫	【不動産】	営業自粛による販売機会の減少
1557	兵庫	【製造業】	得意先商品が海外案件多数の為、新型コロナで海外営業が出来ず、弊社受注数量が減少し
1558	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1559	兵庫	【流通業】	海外に行けないので、仕入れ先の情報が取りづらいです。
1560	兵庫	【専門家・士業】	テレワーク体制に慣れるのに少し時間がかかりましたが、現在は特にありません。
1561	兵庫	【製造業】	営業活動自粛
1562	兵庫	【建設業】	特にないですが、建築、住宅関係はどちらかというとウッドショックの影響のほうが今後大きいのではないでしょうか
1563	兵庫	【流通業】	顧客の来店の減少、飲食店の休業による外交売上げの減少が長期化し、仕入れ量の減少による仕入れ価格の増加
1564	兵庫	【流通業】	影響なし
1565	兵庫	【流通業】	かわりはないです
1566	兵庫	【製造業】	ファッション業界なので東京のアパレル、デパートが営業しないと素材も売れない
1567	兵庫	【専門家・士業】	取引先の営業不調→売上・粗利減少
1568	兵庫	【専門家・士業】	来場客数、売上高ともに増えた
1569	兵庫	【建設業】	あまりない
1570	兵庫	【専門家・士業】	研修事業の活動を、中止している コロナ対策が不十分なため開催に至れない。
1571	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業を余儀なくされています。
1572	兵庫	【専門家・士業】	特にありません
1573	兵庫	【製造業】	国の工事関係がストップする事がある
1574	兵庫	【専門家・士業】	顧問先の業績不振による今後顧問料の減少及び顧問解約
1575	兵庫	【建設業】	顧客の受注数が減り、影響が出ている。
1576	兵庫	【金融・保険】保険業	なし
1577	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業中
1578	兵庫	【専門家・士業】	まだまだ一般のお客様が戻ってこない
1579	兵庫	【専門家・士業】	外出しないことによる来店回数と購買意欲の減少
1580	兵庫	【製造業】	受注数が減少
1581	兵庫	【専門家・士業】	コロナによる影響をあまり受けていない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1582	兵庫	【建設業】	ないです
1583	兵庫	【専門家・士業】	来店客数減少
1584	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1585	兵庫	【流通業】	観光関連需要がまったく無い。
1586	兵庫	【流通業】	売上2割減
1587	兵庫	【専門家・士業】	現在は特になし
1588	兵庫	【専門家・士業】	経営に対する影響はほとんどありません。
1589	兵庫	【専門家・士業】	受注案件の見送り
1590	兵庫	【専門家・士業】	大きな影響は特なし
1591	兵庫	【専門家・士業】	既存客の来店数の減少と新規客の来店がほぼ0に近い。 運転代行は営業を止めている、新規事業のフードデリバリーも予約が少ない状況です。
1592	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業中
1593	兵庫	【飲食店】一般飲食	既存客の減少で売上減
1594	兵庫	【飲食店】一般飲食	休業要請に従い休業中につき収入0で　支払いは通常状態
1595	兵庫	【専門家・士業】	イベント警備が無いので、GW、盆は仕事が少ない。
1596	兵庫	【医療・福祉】	エッセンシャルワークのため、職員のメンタルヘルスなど、日頃に対応している以上にケアが必要になっている。
1597	兵庫	【流通業】	一時は海外市場が停滞し取引ができなくなりました。
1598	兵庫	【専門家・士業】	所員及びその家族の体調不良によるテレワークや休暇
1599	兵庫	【流通業】	外食需要低迷による消費減退の影響あり。
1600	兵庫	【医療・福祉】	新規顧客の減少
1601	兵庫	【専門家・士業】	提供サービスのオンライン化が進み、顧客が全国に増えた。
1602	兵庫	【専門家・士業】	時短営業などの影響で売上20%減少
1603	兵庫	【建設業】	エンドユーザーの集客活動ができない。OB客の紹介やリピートに助けられている。
1604	兵庫	【専門家・士業】	特にありません。
1605	兵庫	【建設業】	特になし
1606	兵庫	【専門家・士業】	現在は目立った影響はないが、今後は分からない。悪い影響が顕在化する可能性は大いに
1607	兵庫	【専門家・士業】	コロナに感染した場合の恐怖（事務所で勤務できなければ売り上げも顧客も離れてしまう）
1608	兵庫	【専門家・士業】	影響なし
1609	兵庫	【製造業】	新規顧客開拓の訪問がしづらい。
1610	兵庫	【飲食店】一般飲食	多大な影響を受けています
1611	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1612	兵庫	【医療・福祉】	自粛による挙式の減少で、顧客の減少もあったりアポイント変更も多くあった。また 当院もテナントのため、商業施設の休業要請に伴い、医院を閉めざるを得なかった。一時的に患者の減少があったが、その後診療再開すると、順調に顧客は増えているように思う。
1613	兵庫	【医療・福祉】	営業ができない
1614	兵庫	【不動産】	今のところ目立った影響はありません。
1615	兵庫	【専門家・士業】	飲食に限る緊急やまんぼうは影響無し。 人の動きが無くなれば影響大
1616	兵庫	【医療・福祉】	新規の鈍化
1617	兵庫	【流通業】	弊社のメインターゲットの飲食業界における影響は甚大です。 コロナ前の数字まで回復するまでには時間がかかると思う。
1618	兵庫	【医療・福祉】	特別支援学校の実習生の受け入れ時期の変更
1619	兵庫	【流通業】	コロナで直接の影響は昨年よりないが、ウッドショックの影響が今後懸念される。
1620	兵庫	【流通業】	飲食店、イベント催事の縮小により一部商品の売り上げが低迷
1621	兵庫	【流通業】	多少あり。
1622	兵庫	【専門家・士業】	製造業のお客様が、中国からの部品を仕入れることが出来ず、製造が停止してしまい運送依頼が減少している
1623	兵庫	【飲食店】宿泊業	特になし
1624	兵庫	【建設業】	一部商品の納期の遅れ等
1625	兵庫	【建設業】	取引先の減少
1626	兵庫	【建設業】	ほぼ影響無し
1627	兵庫	【飲食店】一般飲食	かなり悪影響している。
1628	兵庫	【流通業】	新型コロナウイルス感染拡大、緊急事態宣言による現場がストップすることがなくなっておりそれら自体の影響は少なくなってきている。
1629	兵庫	【飲食店】一般飲食	甚大です
1630	兵庫	【流通業】	かなり大きいです。お客さんの少なさは前代未聞のことです。うちみたいの観光業、小売業の中小企業にの影響は、半端ないでした。
1631	兵庫	【流通業】	2020年度は影響が有りましたが、21年度より購買の反動で上半期は好調でしたが、5月は減
1632	兵庫	【専門家・士業】	あまり無い
1633	兵庫	【専門家・士業】	特に影響はない
1634	兵庫	【専門家・士業】	マンツーマンは大丈夫だけど、グループレッスンは半減した。
1635	兵庫	【情報通信業】	イベント無くなったり、減少する傾向により広報受注案件が減っている
1636	兵庫	【製造業】	販売先がホテル・レストランなどの緊急事態宣言にて規制されている業種の為、その業界への依存度が80%だった為に売上が大幅になくなった。
1637	兵庫	【専門家・士業】	リアルセミナーが出来ないため売上に繋がらない

no	Q3_1	業種名	記述内容
1638	兵庫	【建設業】	補助金事業で一時的に売上が伸びたが、通期としては横ばいか減少傾向にある。
1639	兵庫	【金融・保険】証券業、商品先物取引業	お客様との面談がしづらいというマイナス面はあるが、ZOOMや電話での代用は可能であり、大きなマイネスの影響は受けにくい業務内容である。
1640	兵庫	【専門家・士業】	飲食店の閉店、その他小売店等の閉店
1641	兵庫	【専門家・士業】	渡航出来ない
1642	兵庫	【専門家・士業】	リアルでの商談が延期になったりしたこと
1643	兵庫	【流通業】	通常営業が出来ない
1644	兵庫	【建設業】	昨年はありがたいことに忙しい1年でしたので業績という意味では悪い1年ではありませんでした。ただコロナの影響で主要な取引先さまで売上が「ゼロ」になったところもあります。今年は次第に我々としての「大型案件」の話も出てきました。すべて受注できるかはわかりませんが、決して先行きの悪い1年ではありません。
1645	兵庫	【建設業】	少し影響がある程度
1646	兵庫	【建設業】	娯楽共有
1647	兵庫	【教育・学習支援】	人数制限があり集まりにくい。 体験レッスンが打ち出しにくい。 イベント自体がなくなり出演ができない
1648	兵庫	【建設業】	特になし
1649	兵庫	【製造業】	小売店での売り上げは減少した
1650	兵庫	【飲食店】一般飲食	客数、売上の減少
1651	兵庫	【専門家・士業】	外食事業への影響は、今後も、断続的にあると思う。
1652	兵庫	【建設業】	もともと夏場は、売り上げが上がらないのですが、コロナの影響なのか、新規工事が少ない。
1653	兵庫	【建設業】	新築完成見学会への来場が激減。代わりに個別問い合わせに切り替わり人の動きが大きく変わった。
1654	兵庫	【飲食店】料亭、バー	お店が開けれない お酒提供ができない
1655	兵庫	【建設業】	不明
1656	兵庫	【建設業】	特になし
1657	兵庫	【飲食店】一般飲食	団体予約・披露宴パーティーなど大きな売上が見込める予約がほぼゼロになった。
1658	兵庫	【専門家・士業】	顧客数減少
1659	兵庫	【情報通信業】	イベントなどのチラシ、ポスターの受注減少。
1660	兵庫	【専門家・士業】	さほどかわりなし
1661	兵庫	【専門家・士業】	特になし
1662	兵庫	【金融・保険】保険業	今後お客様の資金面が悪化した場合に解約、未払い、補償減額の影響がでている。
1663	兵庫	【建設業】	受注量の減少
1664	兵庫	【飲食店】一般飲食	飲食業。時短営業。お酒の提供とパーティーの予約が取れなくなり、売上が減少しました。
1665	兵庫	【製造業】	受注の減少
1666	兵庫	【専門家・士業】	通常営業
1667	兵庫	【建設業】	ウッドショックによる仕入れ単価の増大
1668	兵庫	【製造業】	営業活動が困難。
1669	兵庫	【流通業】	2020年度、最初の緊急事態宣言下で外出が控えられた分、主要取引先であるECの売り上げは上昇し過去最高の売り上げに。 本年度は、他社のECへの参入もおおく、市場全体で食い合いがおきており、売り上げは減少する見込みである。
1670	兵庫	【専門家・士業】	取引会社の経営悪化
1671	兵庫	【専門家・士業】	なし
1672	兵庫	【専門家・士業】	感染拡大初期（2020年3月～4月頃）は大きく影響があったが、その後影響も徐々になくなり、現在ではほぼ影響を受けていない状況。
1673	兵庫	【建設業】	公共工事を中心に売り上げをあげているので、新型コロナウイルスの影響で今期も予算が削られているようならば、先行きの見通しは良くない
1674	兵庫	【専門家・士業】	採用難
1675	兵庫	【不動産】	特にない
1676	兵庫	【専門家・士業】	いまは影響あまりない。今後は不透明。
1677	兵庫	【専門家・士業】	とくにありません
1678	兵庫	【情報通信業】	仕事量の激減、取引先からの過度な値引き要求
1679	兵庫	【専門家・士業】	小口の案件が減少しました。ただ、大口の案件に関しては横ばいかと思います。
1680	兵庫	【専門家・士業】	ご来店することへの年配のお客様の不安が感じられる。
1681	兵庫	【飲食店】一般飲食	営業できない状況が続いています
1682	兵庫	【金融・保険】保険業	新規活動が出来なく、対面でもお会いできていない方が沢山おり、そこの信頼関係の構築
1683	兵庫	【建設業】	特に無し
1684	兵庫	【専門家・士業】	影響はない。
1685	兵庫	【不動産】	緊急事態により引っ越し需要の減少
1686	兵庫	【専門家・士業】	テレワーク、祭りやイベント中止、冠婚葬祭の激減などにより人の外出する機会が減ったので、影響は大きい。特にビジネス衣料
1687	兵庫	【建設業】	政府、自治体の軽率かつ、曖昧な発言によりすべてのサービス業、飲食業およびそれらに関わる問屋さんが影響してると思う
1688	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークが増えたため業務量減少

no	Q3_1	業種名	記述内容
1689	兵庫	【製造業】	元請け業者からの受注減少
1690	兵庫	【情報通信業】	受注の減少により、売上高が比例。月売上の40%は落ち込む。
1691	兵庫	【専門家・士業】	飲食店取引先休業による収益の低下。
1692	兵庫	【専門家・士業】	ほとんどなし
1693	兵庫	【教育・学習支援】	健康への関心の増加、オンライン活用の推進のため好影響
1694	兵庫	【飲食店】一般飲食店	大人数の食事会宴会がすべて無くなった。当社の売り上げの大きな割合を占める法事の後の食事も皆無。 持ち帰り、仕出しに変わったりしたが客単価も30～50%下がる。
1695	兵庫	【専門家・士業】	特に地方の顧客訪問が制限されたため、新規営業機会が減少している
1696	兵庫	【専門家・士業】	得意先の業績悪化による契約停止
1697	兵庫	【飲食店】一般飲食	大打撃
1698	兵庫	【製造業】	外食関係の得意先よりの受注が激減している。得意先への訪問（販売促進）活動が制限を受けている（県外得意先）
1699	兵庫	【専門家・士業】	県内外の、非常事態宣言地域の仕事の減少。
1700	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客がなくなった
1701	兵庫	【製造業】	特になし
1702	兵庫	【飲食店】一般飲食	売り上げは減少しておりますがなんとかなっております。
1703	兵庫	【建設業】	仕事量が減った
1704	兵庫	【建設業】	材料高騰の為に現場が回らない。
1705	兵庫	【不動産】	お客様との面談機会が減少しているので、契約から引き渡しまでの期間が延びてきている。
1706	兵庫	【医療・福祉】	顧客の自粛による売り上げの低下は続いている
1707	兵庫	【製造業】	新規の営業活動が制限されるため、新規案件の取得が難しく、後期にその影響で売上の減少が考えられる。
1708	兵庫	【建設業】	親会社の社員在宅ワークにより、多少の意思疎通に時間がかかった。
1709	兵庫	【専門家・士業】	顧客の新規案件の見送りが発生しております。
1710	兵庫	【建設業】	現在では余り影響が出て無い
1711	兵庫	【製造業】	特になし
1712	兵庫	【教育・学習支援】	スタッフ同士の接触の禁止によるチームワークの乱れ、オンラインでの労務管理による管理職の疲弊。
1713	兵庫	【建設業】	ない
1714	兵庫	【建設業】	特になし
1715	兵庫	【飲食店】一般飲食	大幅に売上に影響あり
1716	兵庫	【建設業】	運がいいのか、大きな影響は今のところあまりありません。
1717	兵庫	【不動産】	契約の保留が何件かあります。
1718	兵庫	【建設業】	大手企業様との取引はないので特に影響はないです。
1719	兵庫	【専門家・士業】	客足が遅かったり、遠のいたりしてる。 遠方のお客様が来なくなった。
1720	兵庫	【流通業】	飲食店への影響が多く、それに伴い売上の減少に繋がっている。
1721	兵庫	【金融・保険】保険業	特にありません！
1722	兵庫	【情報通信業】	クライアント主催のイベントが緊急事態宣言により無くなっている。
1723	兵庫	【建設業】	今年度以降の仕事量の減少
1724	兵庫	【建設業】	今現在は特に影響はないが、6月以降のウッドショックに代表さらる資材不足に伴う受注減を懸念している。
1725	兵庫	【飲食店】一般飲食	店舗が営業できない。
1726	兵庫	【専門家・士業】	ありがたいことに影響によるダメージは今のところ少ないです
1727	兵庫	【製造業】	大手企業との打合せ延期、工程のズレが生じ、多少日程が遅れてきている。
1728	兵庫	【医療・福祉】	ジムの方は、お客様の会社の方針により、通えなくなる方がおられる。 介護の方は、従業員の緊張感が見られる。
1729	兵庫	【専門家・士業】	活動休止のため会費収入が5月分は0円となった。
1730	兵庫	【医療・福祉】	新規開業して時間が経っていないので、さほどありません。
1731	兵庫	【専門家・士業】	コロナによる物資供給の減少
1732	兵庫	【専門家・士業】	入札物件など年間定期の仕事量が削減し売り上げ10%ほどの削減
1733	兵庫	【専門家・士業】	今はあまり影響なし
1734	兵庫	【建設業】	業界的に忙しい傾向にあるがウッドショックの影響が心配
1735	兵庫	【建設業】	影響は多少あるが、その大きさについては軽微。
1736	兵庫	【建設業】	売り上げ減少
1737	奈良	【専門家・士業】	飲食業・サービス業の経営状況が非常に厳しい。雇用調整助成金等の手続きにより（当事務所は若干売り上げが上がるが）企業の厳しさが心配である。企業が事業閉鎖すると当事務所の顧客も減っていくことになる。
1738	奈良	【建設業】	ウッドショックの影響が出始めている
1739	奈良	【専門家・士業】	当初は製造業の需要が激減。継続してサービス業の需要も減少している。
1740	奈良	【建設業】	リフォーム案件の特に大型リフォーム案件が少ない（コロナ禍の中で人の出入りすることを避けるためか？）
1741	奈良	【製造業】	ほぼ無し。
1742	奈良	【製造業】	巣ごもり需要による売り上げ増
1743	奈良	【製造業】	外食産業への商品は、減少。 家庭用は、増加。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1744	奈良	【流通業】	個人消費の低下、ホテル等、飲食業へのコロナの影響大で需要の落ち込み
1745	奈良	【建設業】	海外からの資材が輸入できず、資材不足
1746	奈良	【流通業】	出張が制限されるため、営業の方法に影響あり
1747	奈良	【専門家・士業】	自動車の修理がメインですので世の中の交通量と連動いたします。 自動車もライフラインの一つですので、それなりに戻っておりますが経済が動くことでより回復すると思われます
1748	奈良	【流通業】	来店客減
1749	奈良	【専門家・士業】	顧客がコロナ感染するなど、売上の減少している顧客に対して十分な取り組みができていな
1750	奈良	【流通業】	直営小売店（奈良市内）の売上減、小売流通業の売上減
1751	奈良	【専門家・士業】	利益率が減少している
1752	奈良	【流通業】	京都府下の店舗がモールの為1か月閉店。現在は平日のみの開店　　全店舗集客減で通常の7割程度
1753	奈良	【医療・福祉】	それほど影響を受けていない。
1754	奈良	【流通業】	通常通り　今のところは影響はない。
1755	奈良	【建設業】	民間需要の低下
1756	奈良	【流通業】	仕入れ、販売とも数量・価格等　いろいろ影響あり
1757	奈良	【建設業】	特になし
1758	奈良	【物流業】	全体的にサプライチェーンが崩れているので、物流は滞っている。飲食産業や観光産業、イベントなど減少している影響は食品、飲料輸送はかなりの落ち込みである。 ウッドショックと言われている昨今では、大手建設業も大きな影響を与えており、輸入材が入ってこないこと、国産木材の資材高騰など住宅集成材を運んでいる 弊社は落ち込みあります。
1759	奈良	【建設業】	新築減少によって仕事が減っている
1760	奈良	【製造業】	水泳授業が中止になり、水着が売れなくなり、売上減にみまわれる。
1761	奈良	【専門家・士業】	特になし。
1762	奈良	【医療・福祉】	現在はなし
1763	奈良	【流通業】	イベントの自粛による需要の減少
1764	奈良	【流通業】	イベント、旅行業（JTB、近ツー等）、地元宿泊施設への売上が0%になっている。現在わずかであるが戻りつつある。（2021.6.29）
1765	奈良	【専門家・士業】	売上半減
1766	奈良	【建設業】	消費者心理の冷え込みによる売上減。
1767	奈良	【物流業】	人・モノの移動制限による物量の低下
1768	奈良	【製造業】	昨年の5～6月は緊急事態宣言の影響により売上は50%まで下がったが、2ヶ月後は20%減までに回復した。それ以降はこれと言った大きな影響はなく順調である。
1769	奈良	【金融・保険】保険業	あまり影響がない。
1770	奈良	【金融・保険】保険業	悪い影響は特にありません。
1771	奈良	【製造業】	無し
1772	奈良	【医療・福祉】	新規顧客獲得
1773	奈良	【製造業】	リネン寝具の注文減少した
1774	奈良	【流通業】	飲食事業のユーザーが20時閉店、業績悪化 自社経営のカフェの20時閉店、業績悪化 採用環境は改善 中古設備事情も改善
1775	奈良	【製造業】	全世界の工業が止まったり動いたりで発注タイムがバラバラ
1776	奈良	【流通業】	海外渡航ができないことでの企画開発業務の遅延。全国の得意先を訪問してその地域のストアを攻略する機動力を生かした営業ができない。面談できないことの影響がどのように出るかわからない事への漠然とした不安が続いている。営業所との合同会議や面談が行えないことで、社内コミュニケーションが滞ることへの不安がある。
1777	奈良	【専門家・士業】	飲食業界の出荷に大きくダメージを受けています。
1778	奈良	【飲食店】一般飲食	蔓延防止や緊急事態等が繰り返されるため、店の営業状態（店の開閉・営業時間）が知られ
1779	奈良	【流通業】	出張の依頼は減少、来店が増加。
1780	奈良	【建設業】	特に無し。
1781	奈良	【製造業】	特になし
1782	奈良	【専門家・士業】	対面での打ち合わせは避けようがないので、ロックダウンされない限り、以前とあまり変わらな
1783	奈良	【製造業】	打撃大の一言
1784	奈良	【製造業】	外食、宿泊施設の売上が皆無
1785	奈良	【製造業】	販売店舗の休業による売り上げの大幅ダウン
1786	奈良	【専門家・士業】	ないと思います。
1787	奈良	【製造業】	お客様の売上減
1788	奈良	【流通業】	新規来店客の減少 既存顧客（個人・法人）の車の代替見送り
1789	奈良	【飲食店】一般飲食	さっぱりです。
1790	奈良	【建設業】	コロナによる影響による　ウッドショック問題により　材木が入らない、また、材木価格が高騰し
1791	奈良	【流通業】	あまり影響がないが、物流コストの値上げが激しい。
1792	奈良	【製造業】	通信販売でのサプリメント需要が増加している。
1793	奈良	【建設業】	売上の減少

no	Q3_1	業種名	記述内容
1794	奈良	【専門家・士業】	業務遂行関して流れが変わってきて、対応する各社毎に様々で煩雑になってきている。
1795	奈良	【建設業】	EC事業の構築
1796	奈良	【建設業】	目に見えて大きな影響はないが、やや集客に陰りが見える
1797	奈良	【専門家・士業】	コロナウィルスの初期（2020年3～４月）は大きく影響が出たが、その後は好転し影響なし。
1798	奈良	【専門家・士業】	当社の顧客は飲食店が中心ですので、かなり影響が出ました。
1799	奈良	【専門家・士業】	イベント関係のものを運ぶ運送屋様の仕事が減りました。
1800	奈良	【製造業】	多少あり
1801	奈良	【専門家・士業】	特になし
1802	奈良	【製造業】	昨年は影響が大きかったが今年は影響がない
1803	奈良	【医療・福祉】	サービスの利用辞退やキャンセルが起こる可能性がある。
1804	奈良	【飲食店】一般飲食	お客さんの行動が、変わるだろう。
1805	奈良	【建設業】	現在は特に大きな影響はナシ
1806	奈良	【飲食店】料亭、バー	甚大な被害を受けている
1807	奈良	【建設業】	売上げダウン、直接的ではないが、世間の買い控えムード。 全体的な所得ダウンが購買力に悪影響と感じます。
1808	奈良	【医療・福祉】	特になし
1809	奈良	【専門家・士業】	注文の減少、対人間の営業やサービス提供の減少など。
1810	奈良	【建設業】	材料の高騰化となり利益に影響している。
1811	奈良	【建設業】	他社との合い見積もりでの値崩れ、仕事減少
1812	奈良	【建設業】	ホテル関係の仕事が減った。
1813	奈良	【流通業】	宣言により外食の締め付けが厳しくなればなるほど悪くはない
1814	奈良	【専門家・士業】	売上は影響ないが、リモート対応や在宅ワークを積極的に導入した。
1815	奈良	【教育・学習支援】	現在はコロナ禍前とそんなに遜色ない。
1816	奈良	【製造業】	実店舗があるが、コロナの感染拡大と来店者数は反比例する。
1817	奈良	【製造業】	需要の減少（既存事業における需要の落ち込み。15%減）
1818	奈良	【医療・福祉】	大きな影響は受けていないが今後も続くことが予測されるため、他事業への展開も検討してい
1819	奈良	【飲食店】一般飲食	営業時間の短縮、大型ショッピングセンターの休業
1820	奈良	【流通業】	経営者がコロナ感染した
1821	奈良	【医療・福祉】	緊急事態宣言下でも適応されない仕事であるので予防などの対応の周知を従業員、利用者の方へ行った。
1822	奈良	【建設業】	工事開始日をワクチン接種後とする方が増えた
1823	奈良	【情報通信業】	ライブ配信対応
1824	奈良	【専門家・士業】	助成金申請依頼が増加
1825	奈良	【専門家・士業】	全くない。 対面接触で商談をしていたことから、全てリモートに変更したことがきっかけで、売り上げ増に
1826	奈良	【専門家・士業】	競合他社の撤退があったため、増収増益になった
1827	奈良	【専門家・士業】	濃厚接触の為 コマーシャル自粛 イベント自粛 他県からの来店も減少
1828	奈良	【専門家・士業】	社内管渠の変化
1829	奈良	【医療・福祉】	特に大きな影響なし。感染対策に費用がかかったが、国の補助あり。
1830	奈良	【専門家・士業】	顧問先の弱体化
1831	奈良	【流通業】	医療機関への受診率低下
1832	奈良	【製造業】	飲食店の休業および酒類提供禁止により、大幅な売り上げの減少が懸念される
1833	奈良	【専門家・士業】	相談内容の変化（補助金申請の相談増）
1834	奈良	【専門家・士業】	客層が変わっている
1835	奈良	【流通業】	飲食店のテイクアウト・デリバリーの参入
1836	奈良	【建設業】	特になし
1837	奈良	【飲食店】一般飲食	来店数の減少
1838	奈良	【専門家・士業】	宣言による依頼件数の減少など
1839	奈良	【専門家・士業】	僅かに回復しつつあり
1840	奈良	【教育・学習支援】	子どもが多く来ているので、感染した時が心配。
1841	奈良	【物流業】	感染対策の実行
1842	奈良	【専門家・士業】	・打合せ方法がオンラインへ
1843	奈良	【流通業】	休業要請による、店舗休業
1844	奈良	【物流業】	特になし
1845	奈良	【製造業】	徐々に回復傾向にあるが、予断を許さない状況です
1846	奈良	【製造業】	商業施設への装置納入予定がずれ込んでいる。
1847	奈良	【製造業】	卸売りは売り場減少により大幅減。ECは横ばい
1848	奈良	【建設業】	今のところは特にない。
1849	奈良	【専門家・士業】	なし
1850	奈良	【専門家・士業】	特にありませんが、オンラインを使った事業展開など新たに取り組んだ事業があります。
1851	奈良	【建設業】	他社競合増加　値崩れ
1852	奈良	【専門家・士業】	取引先の景気悪化に伴い雇用情勢が悪化している。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1853	奈良	【金融・保険】保険業	訪問による営業が規制される。
1854	奈良	【教育・学習支援】	特になし
1855	奈良	【飲食店】一般飲食	3割程度の売り上げ減
1856	奈良	【専門家・士業】	特になし
1857	奈良	【製造業】	半導体不足による自動車生産数ダウンによる、売上ダウン
1858	奈良	【金融・保険】保険業	働き方改革の加速
1859	奈良	【医療・福祉】	フィットネスクラブでのクラスター発生の報道により、顧客のフィットネスクラブ離れが増加し、売り上げ減少につながった。
1860	奈良	【医療・福祉】	従来の方法での営業が安易に行えない。
1861	奈良	【製造業】	大手メーカーからの受注減
1862	奈良	【医療・福祉】	物販売上が落ち込んでいる
1863	奈良	【製造業】	外食産業の低迷により受注が大幅に減少
1864	和歌山	【建設業】	お客様宅への訪問不可
1865	和歌山	【製造業】	県外からの注文が無に等しくなった。
1866	和歌山	【流通業】	消費の冷え込みに対する影響が出ている。
1867	和歌山	【流通業】	直接的な影響については若干の落ち込みは有るものの、間接的（原材料費高騰や不足）に依る商材の不足やインフレ懸念の方が心配
1868	和歌山	【建設業】	材料の納期が延びている。ソフトの保守サービスのレスポンス遅れ
1869	和歌山	【製造業】	昨対売上23%減少
1870	和歌山	【建設業】	現在大きく影響はないが、今後影響が出てくると感じる
1871	和歌山	【製造業】	販路により売上増減があった。
1872	和歌山	【流通業】	卸、小売の減少・輸入品（穀物の高騰、人員不足）の価格高騰
1873	和歌山	【建設業】	県外からの来訪、県外への訪問等の減少
1874	和歌山	【製造業】	販売アイテムの増加あり。
1875	和歌山	【物流業】	大手外食産業も対策しているので大きな変化は現在は無いが、製紙業界は今後出てくるか
1876	和歌山	【製造業】	営業活動の自粛により新規開拓が出来ない。
1877	和歌山	【建設業】	ウッドショックにより、着工遅れが有り、資金繰りが苦しくなってきている。
1878	和歌山	【製造業】	段ボール業界にはあまり影響がない。
1879	和歌山	【製造業】	市場の変化
1880	和歌山	【流通業】	売上の減少
1881	和歌山	【製造業】	各得意先からの受注減
1882	和歌山	【流通業】	設備投資を伴う大型案件が中止もしくは先延ばしになった。 半導体不足により、ハード製品の入荷が確定しない。
1883	和歌山	【流通業】	売上低下。
1884	和歌山	【専門家・士業】	観光土産の売上は大きく落ちていますが、EC事業が大きく伸び、会社全体も伸びている。
1885	和歌山	【建設業】	ホテルの仕事が減った
1886	和歌山	【専門家・士業】	大きな変化なし
1887	和歌山	【流通業】	県外の得意先が休業していて、打ち合わせ出来ない（大阪方面）、東京方面はTEL、メールのみ。訪問を1年以上していない。
1888	和歌山	【流通業】	なし
1889	和歌山	【不動産】	飲食店の賃貸物件が動かない。
1890	和歌山	【製造業】	船舶（漁船）に特化した検査、修繕の為、現在大きな影響はない。
1891	和歌山	【金融・保険】保険業	地元が温泉地、世界遺産エリアという事もあり、観光業、小売業、海産物卸売業等の事業所の売上高減少に伴い、売上高で年間保険料が確定する保険種目の保険料減収となる。
1892	和歌山	【専門家・士業】	景気の低迷による事業主の新規事業への投資の減少、人と会う機会が減り営業活動が出来ない、輸入資材の不足などによる資材の高騰
1893	和歌山	【専門家・士業】	雇用調整助成金の申請が多い
1894	和歌山	【流通業】	コロナ禍によるイベント等の中止により売上減少
1895	和歌山	【建設業】	現場での感染予防、社内での感染予防
1896	和歌山	【不動産】	直接の影響はない
1897	和歌山	【不動産】	人口減による需要低下がコロナで逆に作用していたが、次の流れが見えてこない。
1898	和歌山	【物流業】	郵便輸送の便数が減っている。よって減便による粗利の減少、コストアップ。
1899	和歌山	【専門家・士業】	顧問先への支援増大、融資・助成金申請の協力など
1900	和歌山	【製造業】	既存ユーザーでの売上減少はあったが、新規ユーザー増により対応。
1901	和歌山	【医療・福祉】	感染防止のための費用が増加したが、補助金で賄えた。
1902	和歌山	【飲食店】	集客の減少
1903	和歌山	【飲食店】	甚大
1904	和歌山	【専門家・士業】	見通しが立ちにくい。
1905	和歌山	【物流業】	輸送量（受注）の減少
1906	和歌山	【建設業】	特になし
1907	和歌山	【専門家・士業】	和歌山は大して拡大もせず、緊急事態宣言が出ていないが、相変わらずダメージ大。先が見
1908	和歌山	【製造業】	一部事業所は業務がない
1909	和歌山	【医療・福祉】	ほとんど影響はない
1910	和歌山	【飲食店】	来店客減による売上減少
1911	和歌山	【医療・福祉】	衛生用品需要が高まり作業が増加した。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1912	和歌山	【専門家・士業】	式の規模縮小
1913	和歌山	【製造業】	今のところ横ばい
1914	和歌山	【物流業】	今後、熾烈な競争があると予想している。
1915	和歌山	【建設業】	世の中の新規需要が落ち、仕事量、売上共に落ちている。
1916	和歌山	【建設業】	ウッドショック
1917	和歌山	【専門家・士業】	依頼減
1918	和歌山	【建設業】	多少資材搬入が遅れることがあるがほとんど影響なし
1919	和歌山	【飲食店】	甚大な影響あり

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【不動産】	販売促進の強化、DX化
2	滋賀	【製造業】	取り組みとはいえませんが、計理士さんと打ち合わしたのみです。
3	滋賀	【情報通信業】	新規顧客拡大、コロナ禍対応対応商品の開発、経費削減
4	滋賀	【建設業】	借入と固定費削減で、財務体質を健全化→営業活動UPにて売上・利益確保→経営の安定化
5	滋賀	【製造業】	納期遅れを見越しての、早期発注
6	滋賀	【建設業】	世間一般の取り組み程度
7	滋賀	【建設業】	まだ対策の途中であるが、顧客との親密度を高め、潜在的なニーズを引き出すこと。
8	滋賀	【専門家・士業】	イベント警備に代わる警備を受注することができた
9	滋賀	【製造業】	従来通り
10	滋賀	【製造業】	銀行との返済調整
11	滋賀	【製造業】	無
12	滋賀	【専門家・士業】	秋以降で、コロナが落ち着いた時の対応を段取りしている。
13	滋賀	【流通業】	お客様の経営状態なので、特に打つ手を考えられません。
14	滋賀	【建設業】	質問41？？　普段忙しくて取り組めないことに着手する。
15	滋賀	【製造業】	慌てて延期の連絡をした。
16	滋賀	【医療・福祉】	①については感染防止の徹底を周知、②に関しては新たな受注の開拓
17	滋賀	【医療・福祉】	積極的に授業受託に動いた
18	滋賀	【流通業】	百貨店の催事販売等に注力した　新商品、既存商品を滋賀の特産品として百貨店の催事販売等に出店した
19	滋賀	【金融・保険】保	Web集客のためのサイトの開設とWeb面談ルールへの投資
20	滋賀	【建設業】	社員との情報共有、リピーターへの営業
21	滋賀	【製造業】	無し
22	滋賀	【製造業】	国内への注力　計画の見直し
23	滋賀	【物流業】	新規借り入れはしておりませんが、コロナ対策としては種々の対策を講じました。非接触型体温測定器、同消毒設備、空気清浄機の購入設置。アクリル 板や来客対面シート等の設置。抗ウィルスシートのドアノブ貼付。昼食の分散喫食。全体朝礼の職場別分散化。強制吸排気設備の常時運転や窓・ドアの 一部解放等換気対策etc
24	滋賀	【製造業】	先行手配
25	滋賀	【建設業】	各種オンライン化（集客・打合せ・社内業務、等）
26	滋賀	【製造業】	WEBを通じた商品紹介の強化、テレビ会議の実施
27	滋賀	【製造業】	地元のお客様へのアプローチ、県内催事への出店
28	滋賀	【流通業】	内部の効率化、新規事業拡大
29	滋賀	【金融・保険】保	Webでの営業を模索中
30	滋賀	【専門家・士業】	人件費やランニングコストの圧縮、新しい事業展開
31	滋賀	【製造業】	無し
32	滋賀	【物流業】	電話やWEBを利用して営業活動した
33	滋賀	【飲食店】一般飲	分業化を進める　営業の柱を増やすことが急務
34	滋賀	【医療・福祉】	補助事業による対応
35	滋賀	【製造業】	多能工化によって、波を平準化しました。
36	滋賀	【専門家・士業】	新規事業の展開による利益
37	滋賀	【製造業】	実質的に雇調金と借金しか頼れるものが無く、それが尽きたら終わり。
38	滋賀	【医療・福祉】	安い時に在庫を多めに持つ
39	滋賀	【製造業】	弊社ではどうしようもない外部環境の変化（客先が渡航できない）はコントロール不可能なので、国内の未開拓の客層に対してアプローチを進めている。
40	滋賀	【物流業】	経費削減。売上確保の為の新規顧客開拓。運用効率化。
41	滋賀	【飲食店】一般飲	営業時間の見直し、告知などの方法、イベントの取組み
42	滋賀	【医療・福祉】	今年度に入り、新規利用者が毎年より増えてきている。これは昨年度感染予防対策を講じながら、しっかり営業活動を継続していた結果である。
43	滋賀	【専門家・士業】	手が空かないように、関連事業を掘り起こします
44	滋賀	【製造業】	国内需要の強化
45	滋賀	【専門家・士業】	新型コロナウイルス感染症の状況を見ながら、行事の対面開催を増やし、仲間づくりを進めたい
46	滋賀	【専門家・士業】	以前から温めていた計画を実行したこと コロナ禍で新たに出てきたチャンスを実行したこと
47	滋賀	【製造業】	改善による付加価値UP　新規事業
48	滋賀	【流通業】	過度な仕入れをせず、都度仕入れを行い余分な在庫を持たない。また多数の商品を展開している当社ではバリエーションは減らさずにボリュームを減らすことで対応している。
49	滋賀	【医療・福祉】	法人内の感染症予防対策
50	滋賀	【建設業】	営業活動については、電話や自粛しつつも訪問機会を狙って出来るだけ行う。工事が出来ない部分については、代わりをたてて3日後に再開した。
51	滋賀	【製造業】	国や行政次第
52	滋賀	【製造業】	柔道生地(素材)の強みを生かし、新規事業への参入を目指しています。世の中の人に喜んでもらえることで、売上増・返済へとつなげます。
53	滋賀	【製造業】	ネットでの営業を強化
54	滋賀	【製造業】	受注生産高及び利益改善
55	滋賀	【製造業】	リモート会議等の活用

no	Q3_1	業種名	記述内容
56	滋賀	【製造業】	好調な会社の仕事が追加でないか等、良い会社への営業。
57	滋賀	【専門家・士業】	地元での経営者コミュニティの充実。オンライン経営塾の製作。
58	滋賀	【製造業】	ミーテイングの頻度を増やし、仕事以外のコミュニケーションの時間を作る。価格の見直し
59	滋賀	【専門家・士業】	コロナにて悪影響を受けていない業種(主に金属製造業や食品製造業)などへアプローチ先を変更
60	滋賀	【専門家・士業】	オンラインお見合いや、オンラインデート推奨、オンラインに不慣れな方は練習やサポート
61	京都	【金融・保険】保	今まで取り組んでいない分野への営業活動
62	京都	【専門家・士業】	利用者本位のため手の打ちようはない。別のサービスの拡大で対応。
63	京都	【製造業】	返済に関してはまだ何も具体的な対策は講じられていない。
64	京都	【建設業】	新規事業の立ち上げで新市場を開拓。個人を対象にした伝統構法建物の耐震・断熱工事の受注を拡大して収益を確保する。
65	京都	【建設業】	下請仕事を自社で施工した
66	京都	【不動産】	IT導入
67	京都	【製造業】	売り上げの増加
68	京都	【専門家・士業】	一般整備の入庫促進
69	京都	【専門家・士業】	BCP対策も確立されつつあります
70	京都	【専門家・士業】	自社をこれまで以上に発信している
71	京都	【飲食店】一般飲	新規事業を検討中
72	京都	【専門家・士業】	雇用調整助成金への素早い対応
73	京都	【流通業】	事前の電話連絡からの資料の送付並びに訪問機会の創造
74	京都	【専門家・士業】	情報の収集の迅速化
75	京都	【製造業】	月々の返済額をコロナ以前の返済額より少なく設定してもらった。
76	京都	【製造業】	コロナ特需を取り込む為の営業強化と技術向上
77	京都	【製造業】	新規事業の立ち上げ
78	京都	【製造業】	無理に価格競争についていかず、社員教育や設備投資など、将来に向けて力を蓄える
79	京都	【専門家・士業】	できない。
80	京都	【製造業】	国府市の補助金　助成金事業
81	京都	【建設業】	新商品の開発。受注減少により社内共有の時間も取れ、具体的に商品開発及び展開計画の共有時間が取れた。 ビジョンの共有が社内で広く取れた。
82	京都	【製造業】	WEBやオンラインの活用
83	京都	【建設業】	他府県への移動を減らすために広い地域での同業界者とネットワークを組む
84	京都	【建設業】	借入していない
85	京都	【専門家・士業】	質問41に対しての回答だとして、オンライン面談、営業。新規事業立ち上げ。
86	京都	【製造業】	顧客数の拡大　ネットでの販売強化
87	京都	【建設業】	返済は3年後からなので、先を見通しながら計画を立てていく
88	京都	【製造業】	補助金・雇用調整助成金など支援策は有り難かった。働き方の改革が出来、仕事の標準化が進ん
89	京都	【不動産】	地道な商売の継続
90	京都	【建設業】	ない
91	京都	【流通業】	緊急事態宣言が解除されなければ対策が取れない。
92	京都	【製造業】	元々資金がある状態でコロナ融資を受けたので、融資分を取り崩す形で返済している。
93	京都	【製造業】	自社製品の開発
94	京都	【流通業】	資材の入荷の情報収集
95	京都	【専門家・士業】	使いすぎないように注意
96	京都	【専門家・士業】	質問41のことを言っているのか？　返済可能であれば：運転資金が窮屈になっており、自社発行の映画回数券の販売協力とカンパを集めています。41であれば、雇用調整助成金を申請するため休業と
97	京都	【流通業】	特段の手は打っていません。
98	京都	【飲食店】料亭、	何も考えられない
99	京都	【専門家・士業】	リアル形式からリモート形式の事業転換
100	京都	【建設業】	アフターコロナへの準備
101	京都	【製造業】	コロナ後に期待して少ない仕事でも事業を維持していく
102	京都	【製造業】	借り換えや期間の延長による月々の返済額を減らし負担を軽くして取り組んだ
103	京都	【飲食店】一般飲	セットメニューの充実や材料費の見直し
104	京都	【専門家・士業】	人員の補充・増加
105	京都	【専門家・士業】	研修顧客取り込み、退会者の状況確認継続
106	京都	【流通業】	以前からの借入金は従来通りの返済にしている
107	京都	【不動産】	新規取引先の開拓
108	京都	【建設業】	特に取り組んではいません。
109	京都	【流通業】	通販中心の菓子販売大手とのOEM商品開発 保育系・機械メーカー系の設備投資における水槽機材の納入販路拡大
110	京都	【流通業】	販路の拡張
111	京都	【流通業】	コロナ関連融資で手元資金を充実させた
112	京都	【物流業】	売り上げの確保
113	京都	【建設業】	売り上げは減ったものの利益にあまり影響が無かった為、特に手は打っていない
114	京都	【建設業】	商品開発、宅地分譲地の展開
115	京都	【流通業】	毎月の決算を少しでも早め、確認すること

no	Q3_1	業種名	記述内容
116	京都	【建設業】	愛犬家のための住宅改修
117	京都	【製造業】	SNSなどによる自社製品の発信。コロナ対応製品の製作販売。
118	京都	【不動産】	経費削減
119	京都	【金融・保険】保	無し、景気回復
120	京都	【飲食店】一般飲	新規顧客開拓戦略
121	京都	【専門家・士業】	コロナ融資は影響がないので返済できるものは返済して、月次での損益をしっかりと把握する。
122	京都	【専門家・士業】	地域を変えたマンションを保有することでのリスクヘッジ
123	京都	【専門家・士業】	地力の育成
124	京都	【流通業】	新たなテレワーク需要を獲得するための提案活動
125	京都	【情報通信業】	借入金には手を付けないということを社内で確認決定している。返済可能な売上が見通せれば若干の期間つなぎとして活用も考えているが、 そうでなければ借入金をしてまで事業を存続する意味はない。そうなれば解散する。
126	京都	【建設業】	顧客へ密に連絡、現状確認
127	京都	【製造業】	コロナ禍になってから講じた取り組みとしては特にない、以前から取引先や分野の窓口を広げる方向で進めていたことが、結果コロナ禍で売上をキープできたことになったと考えられる
128	京都	【金融・保険】保	20の回答になります。
129	京都	【製造業】	生産性の向上
130	京都	【専門家・士業】	対応品質をより上げて、技術力アップに取り組んだ。
131	京都	【専門家・士業】	取引先との関係強化、コストダウン
132	京都	【建設業】	その他の広告宣伝方法を模索中
133	京都	【飲食店】宿泊業	借り換え等
134	京都	【建設業】	社外研修に参加してもらったり、現場での社内研修（技術力向上）に充てた 取引先とのリモート研修や情報収集
135	京都	【専門家・士業】	手だては打っていない。
136	京都	【流通業】	新サービス開発
137	京都	【建設業】	新規事業の立ち上げ
138	京都	【流通業】	休業シフトと影響の少ない顧客業界への営業
139	京都	【専門家・士業】	我慢　疫病退散の御祈祷
140	京都	【専門家・士業】	営業
141	京都	【飲食店】料亭、	雇用調整、協力金、補助金等の申請
142	京都	【製造業】	ホームページ　ネット販売の企画を考えています
143	京都	【物流業】	新規事業を無理なく計画をして、10年ビジョンとして、経営指針書に作成している
144	京都	【飲食店】料亭、	何もしない
145	京都	【建設業】	費用　時間　共に　無駄を省く
146	京都	【専門家・士業】	とりあえず耐えていくために資金を出さないように、と、逆に出すところで動かしていけるように、自分なりに動いてます。
147	京都	【流通業】	ネット販売強化
148	京都	【製造業】	新製品開発で新規市場を開拓すること（現在進行中）。
149	京都	【製造業】	コロナ前の借入金の返済は止めずに続けています。返済期日が来た時にその返済と足して借換え。 返済月額を下げる。
150	京都	【専門家・士業】	新規取引先の拡充
151	京都	【専門家・士業】	余裕資金
152	京都	【製造業】	snsの導入など、取り組み出来ることからしてはいるが、悪い現状を脱するまでにはまったく至らないし、予想もできない。
153	京都	【専門家・士業】	借入しておりません。
154	京都	【建設業】	ラインフォービジネスを利用した情報発信を始めた
155	京都	【流通業】	主要取引先での受注増加にむけ新規採用をしたいと考えています(鉄鋼)新しい人材の確保で取引先を増やす(グリーン)
156	京都	【専門家・士業】	対面営業ではなく、SNSを使った営業活動に取り組んだ。
157	京都	【流通業】	手のうちようがない状況だがコロナが開けたら新規サービスや営業をかけて取り戻していく
158	京都	【専門家・士業】	アルコール除菌などでの除菌の徹底をアピールし、安心安全な店であることをPRした
159	大阪	【流通業】	通常営業での対面販売
160	大阪	【建設業】	リモート勤務、時差出勤
161	大阪	【流通業】	商品カタログ作成、毎月商品案内を郵送
162	大阪	【製造業】	社内にて新商品の開発をして、商品の種類をふやした
163	大阪	【流通業】	自己修理入庫に頼らないようドライブレコーダー拡販などで売り上げ確保を図る
164	大阪	【流通業】	非常時の備え
165	大阪	【建設業】	ほかの物件の注用、着工
166	大阪	【建設業】	現場入りを許可いただくまでお待ちするしかない。
167	大阪	【製造業】	衛生面（消毒、マスク、飛沫防止パネル、換気）
168	大阪	【製造業】	自己資金の活用
169	大阪	【製造業】	問題間違いでは？
170	大阪	【製造業】	新製品の拡販
171	大阪	【流通業】	その課題解決のためにもDXのシステム導入が必至と考えます。
172	大阪	【流通業】	資本注入

no	Q3_1	業種名	記述内容
173	大阪	【製造業】	売上は下がったが、収益をあげるために作業の無駄をなくし効率化を行った。
174	大阪	【製造業】	OEM、オリジナル商品のバランスが良かったと思う
175	大阪	【流通業】	無し
176	大阪	【専門家・士業】	リモート
177	大阪	【流通業】	コロナだからこそ必要とされる、商品開発・提案、就業規則・働き方見直し、評価制度導入検討、教育・増員
178	大阪	【専門家・士業】	テレワーク、短時間勤務など
179	大阪	【流通業】	EC部門の強化でDtoC 強化
180	大阪	【製造業】	メールなどを増やしての接触
181	大阪	【製造業】	徹底した感染対策
182	大阪	【流通業】	卸売から、消費者へ直接販売することを検討。
183	大阪	【専門家・士業】	顧客の失客防止策を具体的に行動している
184	大阪	【製造業】	コスト削減
185	大阪	【物流業】	毎月の返済額が膨らまない様、返済計画（10年間）を作成し、経費の削減（定年者の時期の確認、車両の入れ替え時期の見直し等）、取引条件の見直し、繰り上げ返済、借入条件変更等。
186	大阪	【物流業】	新サービス開発
187	大阪	【製造業】	公衆衛生的な感染予防策の取組みとそれに使った費用くらいです
188	大阪	【建設業】	借り換えによる期間の延長
189	大阪	【製造業】	コロナ後を見据えての投資
190	大阪	【医療・福祉】	売上高が減少するため、利益率を上げていく。
191	大阪	【流通業】	営業の強化
192	大阪	【流通業】	DM等送付、新製品案内
193	大阪	【製造業】	返済は無い
194	大阪	【製造業】	新商品開発
195	大阪	【建設業】	新規受注への営業強化
196	大阪	【製造業】	新規顧客から問い合わせをもらえる取り組みを行った
197	大阪	【製造業】	HPやB展示会などで新規新規顧客の獲得
198	大阪	【製造業】	既存顧客の動向を見ながら対処していきたい
199	大阪	【流通業】	売上増は見込めないため、営業の強化ではなく、社内の生産性の向上、新規設備投資案件に人的資源を投入している
200	大阪	【製造業】	営業の強化
201	大阪	【専門家・士業】	顧問先サービスの見直し、新規開拓
202	大阪	【専門家・士業】	消毒　手洗い体温計増
203	大阪	【製造業】	資金調達の余力はあるので、赤字転落しない限りにおいて、折り返しの借入をしながら約定返済していくことになる見込み
204	大阪	【専門家・士業】	打ちようがない
205	大阪	【製造業】	新規顧客の開発の為にSNS、HP(既存とは別に1サイト)を新規導入
206	大阪	【専門家・士業】	経費削減、役員報酬の減額
207	大阪	【流通業】	新規分野開拓の為の商品つくり
208	大阪	【専門家・士業】	IT化の推進
209	大阪	【製造業】	マヌアール通信を送り、ストレッチ体操で、身体の維持をしてくださるよう、お伝えしました。
210	大阪	【製造業】	雇用調整助成金の活用
211	大阪	【流通業】	とくにない
212	大阪	【製造業】	Zoomを用いての営業を試みるが顧客がしたがらない
213	大阪	【専門家・士業】	返済開始時期を可能な範囲で延ばしている
214	大阪	【製造業】	オンライン工場見学会
215	大阪	【流通業】	従業員の賞与のカット程度
216	大阪	【流通業】	新規客を受け入れる（ネットからの受注）
217	大阪	【製造業】	DMを使って訪問している
218	大阪	【流通業】	貿易は現状の取引国以外の顧客にルートを見いだせるよう営業をかけている。
219	大阪	【製造業】	電話やネットでの営業
220	大阪	【建設業】	新たな取引の開始など
221	大阪	【専門家・士業】	人件費削減
222	大阪	【建設業】	テナント入居者募集
223	大阪	【専門家・士業】	インスタグラムの作成
224	大阪	【流通業】	41ではないか？雇用調整などの制度を利用してコストを削減している。外食産業ではない業種では校長の先もあるので、それに支えられている。取引先業種を絞り込まないことが功を奏した
225	大阪	【専門家・士業】	県外調査禁止していない県の受注
226	大阪	【製造業】	事業化給付金、雇用調整給付金により、借入は今の所不要で、5月末決算（19期）も、何とか黒字となりました。
227	大阪	【専門家・士業】	メール頻度向上による広告
228	大阪	【建設業】	特に対策は講じておらず、顧客の休止を受け入れている。
229	大阪	【製造業】	人件費削減
230	大阪	【専門家・士業】	助成金で対応
231	大阪	【専門家・士業】	定期積金

no	Q3_1	業種名	記述内容
232	大阪	【製造業】	粗利率の向上
233	大阪	【流通業】	感染対策資材の売り込み
234	大阪	【流通業】	返済計画作成
235	大阪	【製造業】	新規顧客の開拓や既存客の深耕
236	大阪	【建設業】	リモートでの打ち合わせ、検査を実施
237	大阪	【流通業】	スペイン風邪やSARS等ウイルスがあっても何年も続かないと思っていますので、これから上昇あるのみだと思っています
238	大阪	【製造業】	具体的にはできていない。
239	大阪	【製造業】	WEBなどを活用した非対面営業の拡大
240	大阪	【専門家・士業】	管理料の安定化
241	大阪	【流通業】	新規サービス
242	大阪	【流通業】	特定商品、特定得意先に注力する
243	大阪	【製造業】	金融機関同士の競争をあおる
244	大阪	【医療・福祉】	海上運賃の高騰については価格に転嫁した
245	大阪	【建設業】	地道に小規模（特にリフォーム工事）を受注
246	大阪	【流通業】	従来顧客を大事にする
247	大阪	【専門家・士業】	現況に対応する経営、財務へのアドバイス
248	大阪	【流通業】	新規事業への取り組み
249	大阪	【製造業】	暇なときに出来る社内改善
250	大阪	【製造業】	固定費の見直しで経費削減と売り上げを上げる取り組みで新規事業の成功。事業計画書の毎月の見直しと改善対策。
251	大阪	【専門家・士業】	今後に多少の不安はあるため、そろそろ新規営業を開始する。
252	大阪	【製造業】	仕入先の再検討、部品製作の内製化
253	大阪	【製造業】	今は使わないように努めている
254	大阪	【流通業】	海外顧客とLINEやWHATSAPPなどでコミュニケーションを密にする
255	大阪	【専門家・士業】	お客様の経営支援の強化
256	大阪	【製造業】	コロナ関連商品の開発
257	大阪	【建設業】	ない
258	大阪	【製造業】	コスト削減、雇用調整助成金の活用、新規営業
259	大阪	【専門家・士業】	現在進捗下の現場に早期ででも入れるように現場回りをしている
260	大阪	【製造業】	元々あった金利の高い借入と、コロナ融資で借り換えをした。
261	大阪	【流通業】	新規借り入れ
262	大阪	【専門家・士業】	資金繰りや将来の経営計画作成の広報
263	大阪	【製造業】	海外向けオンライン商談会および展示会の活用。同じく海外バイヤー向けオンラインカタログサイトへの登録
264	大阪	【流通業】	人材の緊急雇用
265	大阪	【流通業】	DX展示会の導入
266	大阪	【教育・学習支援】	昨年春からLINE公式アカウントを活用して、顧客との接触頻度を上げています。レッスンだけでなく、パソコン修理再生やバーションアップなどのお困りごと対応を積極的に行っています。
267	大阪	【流通業】	わからない
268	大阪	【専門家・士業】	一部、訪問をリモートに。除菌・消毒・マスク着用の徹底
269	大阪	【専門家・士業】	値上げしました
270	大阪	【専門家・士業】	新規事業開拓
271	大阪	【流通業】	新商品での新規開拓するための商品開発、制作
272	大阪	【製造業】	新規事業を立ち上げた
273	大阪	【建設業】	運転資金として考えてるが、今のところ手を付けてない
274	大阪	【製造業】	お客様の古い機械の部品製作や修理
275	大阪	【医療・福祉】	初めて人材会社に広告を出した
276	大阪	【専門家・士業】	資金ストック
277	大阪	【専門家・士業】	新規顧客の開拓
278	大阪	【製造業】	新しい顧客を探している
279	大阪	【製造業】	固定費を出来るだけ抑え、生産性を向上させる具体的な工夫を全社的に開発している。
280	大阪	【建設業】	営業努力。
281	大阪	【専門家・士業】	打つ手無し
282	大阪	【専門家・士業】	追加融資
283	大阪	【製造業】	価格転嫁や仕入れ先変更や顧客に対して仕様変更を提案している。
284	大阪	【製造業】	オンライン会議、投機的な先行発注を行う。
285	大阪	【専門家・士業】	サポート体制の強化
286	大阪	【製造業】	我慢
287	大阪	【専門家・士業】	生産性の向上
288	大阪	【流通業】	FAX、チラシ等を置いてくる等
289	大阪	【流通業】	借入していない
290	大阪	【建設業】	営業強化
291	大阪	【流通業】	売上減少しているが、赤字ではない、内部留保も潤沢にある　予定通り3年で返済します
292	大阪	【製造業】	少しのお客様でも真摯に対応

no	Q3_1	業種名	記述内容
293	大阪	【物流業】	新規顧客の獲得　既存ユーザーの掘り起こし
294	大阪	【不動産】	既存サービスのアピールの見直しと強化（ホームページなど）、既存サービスの新販路対策など
295	大阪	【専門家・士業】	これに関しては手の打ちようがない
296	大阪	【専門家・士業】	利益確保のため採算の悪い顧客の整理。売上が伸びる顧客への人員配置
297	大阪	【専門家・士業】	2割のスタッフがリモートになり生産性は変わらず維持してるつもりだが、スタッフの成長スピードが鈍化していると思われるが計測不能。経営指針書をしっかり策定して実践すること以外は特に考えていない。
298	大阪	【製造業】	コロナ前に人を増やしたので、今仕事が動き出している中、営業を増やしている。
299	大阪	【製造業】	特に、何をしたらと迷っています。大手インターネットモールで専門業者さんと一緒に売上アップを考えています。
300	大阪	【不動産】	新規
301	大阪	【物流業】	業務拡大による受入れ体制の強化
302	大阪	【専門家・士業】	打ちようがないが、、、、。イベントはキャンペーンなどの3密をさけ集客を図らない、仕事を取りに行き?いでいる。緊急事態宣言外の地域へのアプローチ。
303	大阪	【専門家・士業】	補助金の獲得の協力をしました
304	大阪	【専門家・士業】	経済活動の復調を待つしかない
305	大阪	【不動産】	テナントリーシング事業（BtoB)から一般エンドユーザー(BtoC)へのシフト
306	大阪	【専門家・士業】	自社のサービスを明確化、明文化し、分かりやすいものを作る作業をしている。
307	大阪	【医療・福祉】	毎月の資金繰りを把握する。
308	大阪	【製造業】	新規営業により顧客の創出
309	大阪	【建設業】	当座貸越し枠を使う
310	大阪	【流通業】	お客様に早期の受注と計画的な仕入れ計画の実施
311	大阪	【製造業】	金融機関との関係強化
312	大阪	【流通業】	でんさい取引の交渉や手形取引きの廃止の相談
313	大阪	【専門家・士業】	テレワークの導入、顧客とのオンライン面談等
314	大阪	【建設業】	営業回りの計画を立てた。新規分野への展開を検討した。
315	大阪	【製造業】	受注が少なく、生産が暇な時は、3S活動を行いつつ、少々出費したがISO9001の取得をした。
316	大阪	【製造業】	海外市場のニーズを取り込んでいる。具体策は回答を差し控える
317	大阪	【医療・福祉】	基本的な対策（行政の指導に基づく）
318	大阪	【製造業】	雇用確保
319	大阪	【専門家・士業】	職員を新規採用した。
320	大阪	【専門家・士業】	来園でなくても葬儀ができる方法(オンライン葬儀)を作った。
321	大阪	【専門家・士業】	業務の手法やルール化を徹底した。
322	大阪	【流通業】	臨時休業
323	大阪	【物流業】	動線を分けた
324	大阪	【専門家・士業】	テレワークに従事する人数を増やせるか検討しています。
325	大阪	【専門家・士業】	webの活用
326	大阪	【専門家・士業】	多人数が集まる場には極力行かないように努めています。
327	大阪	【専門家・士業】	計画通りの実行
328	大阪	【専門家・士業】	サービスのクラウド化の検討と、資金の借り入れ（断られたが）
329	大阪	【製造業】	固定費削減
330	大阪	【製造業】	アルコール消毒液、マスク、パーテーション、時差出勤
331	大阪	【製造業】	無理に取りにいかない
332	大阪	【専門家・士業】	新HP構築
333	大阪	【建設業】	民間個人、公共工事へ受注強化、外注費を抑える内製化
334	大阪	【製造業】	何もしていない
335	大阪	【建設業】	営業方法の見直し
336	大阪	【専門家・士業】	従業員のリモートワークへの切り替えや、顧客の在宅支援やオンライン対応などに取り組んだ。
337	大阪	【流通業】	WEB活用の多様化
338	大阪	【流通業】	ソーシャルディスタンス、マスク、アルコール消毒等の基本的対策をやるのみ
339	大阪	【製造業】	業務の効率化
340	大阪	【専門家・士業】	いまのところ、まだ借り入れに手を付けていないため。
341	大阪	【金融・保険】保	リモートにて、対面数の目標に、非対面で近づけるようにしました。
342	大阪	【製造業】	賞品カタログの配布強化、WEB上の仮想展示会への参加の為
343	大阪	【製造業】	世の中の景気が悪くなると一般消費が低迷するものと思われますので、不景気でも余り影響を受けていない企業向けの商品を開発しています。 必要な時に必要な分だけ作る対策。
344	大阪	【製造業】	時代の変化にいち早く反応した商品の開発と提案
345	大阪	【専門家・士業】	新商品パッケージの新規ないしは既存顧客への導入
346	大阪	【教育・学習支	環境の変化への対応と新規サービスの開発
347	大阪	【製造業】	打つてなし、借入金でしのいでいる状態
348	大阪	【製造業】	今のうちに、顧客との絶対的信頼を作る
349	大阪	【医療・福祉】	新規事業と異業種への取り組み
350	大阪	【製造業】	新規借り入れとはいえ例年の借り換えがコロナ融資に変わっただけなので金利分有利になっている。
351	大阪	【流通業】	コロナ対策関連商品の販売

no	Q3_1	業種名	記述内容
352	大阪	【飲食店】一般飲	新規投資の抑制
353	大阪	【製造業】	新商品の販路開拓
354	大阪	【製造業】	新規取引先の開拓。
355	大阪	【製造業】	新機能（運動不足による肥満防止）付加商品の上市
356	大阪	【専門家・士業】	リモートワークによる生産性の向上
357	大阪	【専門家・士業】	コロナ対策ビジネス
358	大阪	【物流業】	新規顧客を獲得した
359	大阪	【専門家・士業】	既存の顧客への、より細やかなサービス提供
360	大阪	【専門家・士業】	3年間、支払が無いので、その間に売上を立てることに努力する。
361	大阪	【建設業】	営業の強化
362	大阪	【専門家・士業】	マスクをする生活の中で、今までと違う提案ができるよう心がけている
363	大阪	【流通業】	時短勤務、リモートワーク、リモート営業、新規事業立ち上げ、自社商品開発、経営指針書の見直し
364	大阪	【製造業】	40？でいいのでしょうか。既存商品（靴下）の売上は大幅減になったが、その時にマスク製造に方向転換し、なんとか売上を確保できた。
365	大阪	【製造業】	営業の新方式の取組み
366	大阪	【製造業】	根保証債権の返済
367	大阪	【専門家・士業】	使わない。
368	大阪	【建設業】	国産材への切り替え
369	大阪	【専門家・士業】	パソコン保守契約の件数を増やした
370	大阪	【製造業】	全く手を付けてなく買い入れと同時に返済をしている、金利が発生と同時に全額返済予定である。
371	大阪	【専門家・士業】	質問40の回答であれば、法・助成金の説明案内。
372	大阪	【製造業】	小売業様　他社製造業様とのキャッシュレスレジ什器の開発
373	大阪	【金融・保険】保	特に必要ないので、４０％ほどは運用に回している。
374	大阪	【流通業】	給付金と助成金の申請
375	大阪	【製造業】	時短作業から通常業務への変更を進めて、見える化ボードを活用した生産指数の目標の変更を進めています。
376	大阪	【物流業】	一つ取引先を終了してほかの業務についてもらいました
377	大阪	【製造業】	経費を下げたのとインターネット販売での新規顧客が増えたので、減少した分の売上が確保できた。
378	大阪	【製造業】	雇用調整助成金を取得するための施策を実施
379	大阪	【製造業】	保険金の解約
380	大阪	【専門家・士業】	オンライン対策、飲食ではお弁当対策
381	大阪	【流通業】	Web面談・会議、メールマガジンの配信
382	大阪	【製造業】	コストダウン
383	大阪	【製造業】	営業部門の拡大、新規取引先への活動
384	大阪	【製造業】	受注が来る前に短納期の製品の在庫を作ることで、売上は確保できないが社員の仕事量を確保する
385	大阪	【専門家・士業】	時短営業でも支障がないように電話代行サービスを利用、人件費は雇用調整助成金で対応
386	大阪	【専門家・士業】	今は赤字経営になっていないで対策を立ててないだけです。リスケをしている会社も増えていると聞くと、本当に不安です。先ずは徹底的なコスト削減をして黒字経営の継続に注力します。
387	大阪	【教育・学習支	上記回答と重複するので割愛
388	大阪	【医療・福祉】	6月利用者と職員の8割2回目のワクチン接種完了のため、新規受入を再開する。
389	大阪	【製造業】	新奇販路への拡大取り組み、コロナ対策品を既存販路へ提案
390	大阪	【建設業】	住宅の仕事ができる協力業者を増やした。
391	大阪	【医療・福祉】	DM　ポスティング　TEL営業　FAX営業
392	大阪	【建設業】	新規営業先の開拓
393	大阪	【建設業】	コロナ対応をマニュアル通りしている
394	大阪	【物流業】	経費のかかる運送から倉庫の営業強化と長距離輸送から地場配送への強化を図っている。
395	大阪	【製造業】	オンライン会議の積極的利用
396	大阪	【流通業】	ある時に出来るだけ仕入れしてストックしていく
397	大阪	【製造業】	新規事業への展開
398	大阪	【飲食店】一般飲	質問39は未回答につき答えられません。
399	大阪	【専門家・士業】	これからです
400	大阪	【製造業】	時差出勤、在宅勤務の導入など
401	大阪	【製造業】	生産量の縮小。雇用調整助成金の活用。
402	大阪	【製造業】	感染対策をして非公式で訪問する
403	大阪	【製造業】	リモート商談の導入。
404	大阪	【専門家・士業】	オンラインでのセミナー開催。
405	大阪	【製造業】	メール電話などの回数を増やす
406	大阪	【製造業】	事業継承融資に取り組み中（8月中完了目指す）全ての借入（コロナ融資含む）を借換直す。業績改善出来ている現状で、社員から新社長へ（自分は会長職）
407	大阪	【製造業】	製品単価のアップ、仕入れ業者との連携・確保
408	大阪	【製造業】	原価ダウンと販売管理費の抑制
409	大阪	【医療・福祉】	利用控えのないサービスへのシフト
410	大阪	【建設業】	下請け様との関係強化
411	大阪	【専門家・士業】	新規事業、業容拡大等
412	大阪	【専門家・士業】	新規事業の開拓、シフトの変更

no	Q3_1	業種名	記述内容
413	大阪	【不動産】	新規借り入れを行った
414	大阪	【専門家・士業】	大口案件よりも、小口案件の数で何とか売上維持をする
415	大阪	【製造業】	需要に対応
416	大阪	【製造業】	IT導入
417	大阪	【専門家・士業】	非対面での営業
418	大阪	【医療・福祉】	休職中　職場復帰に向けてサポートしていく
419	大阪	【製造業】	生産調整。既存別商品の製造
420	大阪	【製造業】	先読みの発注、「メーカーの納期が長い」との前提での手配
421	大阪	【製造業】	内部留保があるのでそのまま返済する予定です
422	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	手洗いうがい・消毒の徹底
423	大阪	【製造業】	別にない
424	大阪	【医療・福祉】	感染防止対策（ゴーグル、マスク、ガウン、手袋、アルコール消毒など）
425	大阪	【医療・福祉】	正社員雇用を増やした
426	大阪	【専門家・士業】	別形態の取引の開拓
427	大阪	【流通業】	個人客への販売開始（BtoC）
428	大阪	【製造業】	新食品、既存商品の営業
429	大阪	【専門家・士業】	事業拡大
430	大阪	【製造業】	既存の製品をベースにして、ニーズの変化に対応していく。
431	大阪	【製造業】	HPの改定など情報発信機能の強化
432	大阪	【専門家・士業】	オンライン営業の進め方のノウハウ化
433	大阪	【製造業】	新しい使い道を探す
434	大阪	【流通業】	新規取り組み（仕入れ先拡大）
435	大阪	【建設業】	新規取引先の確保
436	大阪	【専門家・士業】	消毒や密回避
437	大阪	【医療・福祉】	借入返済の返済猶予を打診
438	大阪	【建設業】	宅配袋拡充と協力会社と進めるオリジナル印刷袋の安価での提供。グラビア印刷からオフセット印刷
439	大阪	【専門家・士業】	営業強化
440	大阪	【製造業】	メンテナンスへシフトしたのと、新規事業立ち上げ
441	大阪	【製造業】	価格転換中
442	大阪	【飲食店】料亭、	外部委託出前を取り入れた
443	大阪	【専門家・士業】	日々改善を行うも、かんたんに結果は出ない。
444	大阪	【製造業】	事業のコンパクト化・新規案件・顧客・商品の開拓
445	大阪	【製造業】	新規サービスの考案
446	大阪	【医療・福祉】	感染対策を実施し、感染者がでないよう注意をしている。感染者が出て、休業とならないよう、勤務時間等の変更に取り組んでいる。
447	大阪	【専門家・士業】	新規事業（ペイントプロテクションフィルム）の立ち上げ、既存顧客での実績化、新規顧客開拓
448	大阪	【専門家・士業】	セミナーのオンライン化
449	大阪	【製造業】	現在は問題なし
450	大阪	【製造業】	頻繁な電話連絡など。
451	大阪	【専門家・士業】	M&Aで企業買収した。
452	大阪	【流通業】	追加融資や助成金
453	大阪	【建設業】	業務効率の改善を提案（新規事業の電気通信業）
454	大阪	【製造業】	今は我慢しかない。
455	大阪	【専門家・士業】	メールでの営業
456	大阪	【医療・福祉】	ヘルパー派遣の見送り
457	大阪	【製造業】	必要以上に借り入れをしたので、現段階では借りたものをそのまま金利をつけて返済している、または今後行う状況。
458	大阪	【金融・保険】保	ひとまず現状維持
459	大阪	【飲食店】一般飲	テイクアウト、デリバリー事業への参入
460	大阪	【専門家・士業】	他事業の売上増でカバー
461	大阪	【専門家・士業】	新規開拓を頑張るしかない
462	大阪	【建設業】	これからウッドショック等の影響により建築業界が不況になる恐れがあるので今返済見通しは大丈夫だがいつひっくり返るか分からない懸念材料が多い。
463	大阪	【飲食店】一般飲	通販、テイクアウトの開拓
464	大阪	【専門家・士業】	顧問先へ助成金申請や補助金申請等無料サポートした
465	大阪	【専門家・士業】	いつも通り　丁寧に処置
466	大阪	【製造業】	社内体制　改革
467	大阪	【製造業】	無し
468	大阪	【専門家・士業】	リモート対応
469	大阪	【専門家・士業】	営業強化
470	大阪	【流通業】	ECサイトの再構築、対面販売以外へのシフト。
471	大阪	【専門家・士業】	新規事業立ち上げ準備、グループ会社との連携計画
472	大阪	【流通業】	オンライン試運転

no	Q3_1	業種名	記述内容
473	大阪	【製造業】	無利子期間終了後の一部返済と大口借入の借換
474	大阪	【専門家・士業】	新たな取引先との契約
475	大阪	【金融・保険】保	出社制限・訪問営業の制限
476	大阪	【製造業】	業界で好景気なところに営業した
477	大阪	【製造業】	通信販売
478	大阪	【流通業】	売上拡大。経費削減。
479	大阪	【金融・保険】保	リモート
480	大阪	【医療・福祉】	新規開始
481	大阪	【製造業】	工場稼働時間の延長を行いました。
482	大阪	【専門家・士業】	WEBサイト事業の強化
483	大阪	【製造業】	設備更新
484	大阪	【不動産】	マンスリーマンションの運営の見直し（取りやめ）。賃料の値下げ。需要が減り、体力がなく、つぶれていく他社を待つしかない。生き残り合戦。
485	大阪	【教育・学習支	アクリル板の設置、少人数レッスンの実施
486	大阪	【専門家・士業】	新規開拓、新商品開発。
487	大阪	【医療・福祉】	小児分野への進出
488	大阪	【流通業】	自社で買い取りせねば
489	大阪	【製造業】	職人さんの技術向上に時間を割いています
490	大阪	【建設業】	金額の協力
491	大阪	【建設業】	受注案件の見直し。
492	大阪	【医療・福祉】	WEB集客へ転換
493	大阪	【物流業】	お客様に任せる
494	大阪	【専門家・士業】	ITリテラシーが低い、もしくは高いか判別できない取引先、一切値上げ。
495	大阪	【金融・保険】保	新規開拓
496	大阪	【不動産】	無駄な、事業はしない。
497	大阪	【流通業】	ノンアルコール販売　WEB販売の強化
498	大阪	【医療・福祉】	感染防止対策を行い、その旨を発信しています。
499	大阪	【専門家・士業】	公的基幹業務
500	大阪	【飲食店】一般飲	テイクアウトに注力している
501	大阪	【不動産】	広告の強化、仲介会社との情報交換、設備投資
502	大阪	【製造業】	いつも通り
503	大阪	【専門家・士業】	対象外
504	大阪	【製造業】	ホームページのリニューアル
505	大阪	【流通業】	売上を確保するためにユーザーの生の声を聞くことで具体的な提案を進めていく。
506	大阪	【製造業】	借り換え等の資金繰り
507	大阪	【建設業】	住宅事業への参入
508	大阪	【専門家・士業】	可能な範囲で行うしかない。それ以外の営業先の開拓。
509	大阪	【専門家・士業】	WEBでの品質向上
510	大阪	【教育・学習支	訪問可能時期まで延期
511	大阪	【専門家・士業】	質問39は答えていません
512	大阪	【流通業】	返済に対して今後、利益を積み上げ内部留保に努める。
513	大阪	【専門家・士業】	テレアポ代行やオンラインでの対応
514	大阪	【不動産】	顧客への投資物件の紹介停止
515	大阪	【専門家・士業】	経費削減・助成の活用・介護系の仕事を増やす。
516	大阪	【専門家・士業】	未だ対策をうてていない
517	大阪	【専門家・士業】	Zoomや手紙、メッセージで接触機会を増やしている
518	大阪	【建設業】	ECサイトでの販売による売上
519	大阪	【建設業】	営業訪問
520	大阪	【物流業】	新規お客様の開拓
521	大阪	【製造業】	非常時の備えなので借入は、使用していない。
522	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス	チラシの再配布
523	大阪	【専門家・士業】	新規顧客の獲得加速。
524	大阪	【専門家・士業】	どうしようもない。動画やドローンのサービスをはじめることにより、施工撮影などの分野で需要を得たいと思っている。
525	大阪	【流通業】	SNSを利用した、情報発信。
526	大阪	【製造業】	既存取引先への複数回訪問、新しい商品の紹介、補助金の申請
527	大阪	【物流業】	取引先銀行との関係見直し、新規借り入れ、借入の借り換え、新規及び過去の取引先に向けたDMやHPによる営業・マーケティング活動、社員一丸となってのコスト削減、仕入先と小まめに価格交渉、給与形態の見直しなど
528	大阪	【流通業】	新業態への参入、ねっと販売など
529	大阪	【専門家・士業】	技術力向上
530	大阪	【専門家・士業】	借入してない
531	大阪	【専門家・士業】	ビタミンD,にぼし、アーモンド、トマトジュースなどのミネラル等を配布。
532	大阪	【流通業】	顧客へメールでの製品案内をスタート。仕入先とはチャットを通じたやり取りの簡素化を進める

no	Q3_1	業種名	記述内容
533	大阪	【飲食店】一般飲	人員削減
534	大阪	【製造業】	営業を強化していく
535	大阪	【物流業】	営業の強化や新規販路への投資を行っているが現在変化は未定
536	大阪	【建設業】	小さな物件を出来るだけ請けれるようにしている。
537	大阪	【専門家・士業】	オンラインを利用
538	大阪	【製造業】	売上の維持
539	大阪	【専門家・士業】	SNSを用いた宣伝・クーポン配布など
540	大阪	【専門家・士業】	オンライン対応
541	大阪	【建設業】	新規事業、広告宣伝
542	大阪	【専門家・士業】	ベトナムで新規顧客を獲得したり、コロナ禍でも業績のよいお客様で派遣社員の増員をして頂きまし
543	大阪	【製造業】	既存製品の代替素材を研究するなど商品単価の向上を目指している。また既存顧客の売上増加を狙った営業活動を行なった。
544	大阪	【専門家・士業】	助成金等の申請補助
545	大阪		システム導入開始
546	大阪	【専門家・士業】	40未回答
547	大阪	【製造業】	設備増加による受注の確約。
548	兵庫	【専門家・士業】	聞き込み、観察、考察の繰り返し。
549	兵庫	【製造業】	新しい提案で新規顧客の確保に営業力を傾注している。
550	兵庫	【専門家・士業】	影響が少ない状況ではあるが、客先担当者とは以前より密に情報交換、情報共有を行っている。
551	兵庫	【医療・福祉】	安心して受診・利用いただけるよう、感染対策を強化アピールしている
552	兵庫	【飲食店】宿泊業	休業
553	兵庫	【金融・保険】保	新規営業以外は、可能な限りリモート営業にしてる。
554	兵庫	【流通業】	電話でのフォロー
555	兵庫	【製造業】	wevで対応
556	兵庫	【流通業】	一部価格の値上げを実地している。新規事業への参入も検討している。
557	兵庫	【製造業】	固定費削減
558	兵庫	【専門家・士業】	新規事業計画
559	兵庫	【製造業】	リアルでの打ち合わせは出来ないことが増えたので、オンライン打ち合わせを都度活用。
560	兵庫	【建設業】	集客力強化
561	兵庫	【製造業】	さらなる安易な安売り防止、債権管理の厳格化
562	兵庫	【不動産】	賃貸料減免
563	兵庫	【専門家・士業】	徹底的な衛生管理の基、承諾した。
564	兵庫	【製造業】	Netでの販売拡充に取り組んでいる
565	兵庫	【専門家・士業】	打ちようがない 皆悪い悪いと口をそろえてる でも何か新しい事をやりたいと・・・
566	兵庫	【専門家・士業】	講じようがない。
567	兵庫	【製造業】	リモート会議の開催による出張の制限
568	兵庫	【専門家・士業】	動画配信の売り込み。
569	兵庫	【専門家・士業】	オンライン
570	兵庫	【専門家・士業】	コロナが落ち着くまで我慢する。
571	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言の出ていない地域への出張販売
572	兵庫	【建設業】	官・民とも間口を広げる
573	兵庫	【不動産】	営業店舗を絞り込む。営業時間を絞り込む。 雇用調整助成金。
574	兵庫	【建設業】	人数を絞ってのイベントの継続。チラシ継続。
575	兵庫	【流通業】	買い控えユーザーに対して車検、修理のアフターフォローの徹底
576	兵庫	【流通業】	非接触営業とリアル訪問をバランスよく行った
577	兵庫	【飲食店】一般飲食店	上記に関しては政府寄りの依頼と命令により、従っている上の影響の為、打つ手は無いと思っております。
578	兵庫	【不動産】	ネット販売強化
579	兵庫	【金融・保険】保険業	なるべく電話にて対応しながら、事務所窓口に感染対策を講じて来店される方に安心してご来店頂けるよう ワンストップ型の店舗にリニューアル。
580	兵庫	【飲食店】宿泊業	赤字だと分かっていても常連様には対応してきたが、今年に入り断念。補助金を活用しながら何とかしている。
581	兵庫	【専門家・士業】	リモートでの会議や打ち合わせ
582	兵庫	【医療・福祉】	ワクチン接種
583	兵庫	【流通業】	まずはスタッフの健康管理、また店舗の感染対策を1番に施した
584	兵庫	【製造業】	テレビ会議実施、テレワークの模索、
585	兵庫	【専門家・士業】	ONLINEマラソン
586	兵庫	【不動産】	各種支援制度の案内
587	兵庫	【製造業】	必要な場合はサンプルを送ってからオンライン商談
588	兵庫	【流通業】	DX強化
589	兵庫	【建設業】	借り入れ増額、経費削減、回復時への準備
590	兵庫	【流通業】	他の市場への進出

no	Q3_1	業種名	記述内容
591	兵庫	【流通業】	借入をして事業再構築で新事業に打って出るが、本業の業況が先を読めない中での挑戦であるため、不安の中での船出である。中小企業の置かれる環境を再認識していただくのと補助する方法・内容を理解あるものにしていただきたい。 あまり言うと負け犬の遠吠えと思われるのも癪であるので、私共と同様の問題を抱えている方々の代弁者としていただきたい。
592	兵庫	【製造業】	どこかでは必ず食事をするので、その機会に使用していただけるような新商品開発に着手した。
593	兵庫	【製造業】	受注している案件の先行手配
594	兵庫	【専門家・士業】	延期料金を調整料金をいただけるように進めている
595	兵庫	【金融・保険】保	WEB面談　架電サービス
596	兵庫	【流通業】	輸出に集中
597	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人件費以外の固定費を極限まで削減。新規事業を開始して、可能性のあるものを拡大していき、売上減少分を補う。
598	兵庫	【建設業】	ホームページのリニューアル、ITツールの導入
599	兵庫	【建設業】	新規事業
600	兵庫	【専門家・士業】	デジタル系の仕事を拡充した。
601	兵庫	【医療・福祉】	日本に住む外国人に対する短期レッスン、プライベートレッスンの開講
602	兵庫	【流通業】	1部のお客様には売上を免除しました。
603	兵庫	【建設業】	材料屋と仲良くしていく
604	兵庫	【流通業】	様々な外部環境に対応できるような事業の構築。衣(コインランドリー)食(酒類卸)住(賃貸)の事業展
605	兵庫	【専門家・士業】	お便りなどで寄り添う対応。
606	兵庫	【金融・保険】保	リモートワーク
607	兵庫	【製造業】	サンプル作成など具体的な見える化で既存顧客に弊社事業内容をより周知していただくことに努め
608	兵庫	【製造業】	他のルートの売上杏花
609	兵庫	【建設業】	既存顧客の掘り起こし
610	兵庫	【製造業】	先行手配　　形式変更
611	兵庫	【製造業】	Webを活用してできる限り、コミュニケーションをとっている。
612	兵庫	【製造業】	新規受注の確保
613	兵庫	【流通業】	企業取引は無くなるので、個人ユースに力を入れた
614	兵庫	【建設業】	材料価格の上昇については、工事費(受注額)増の交渉を発注者と行うしかない。
615	兵庫	【流通業】	感染予防対策の徹底強化（お客様の安心感を徹底して打ち出した）
616	兵庫	【流通業】	リモート対応
617	兵庫	【流通業】	販売の仕組みの再構築
618	兵庫	【流通業】	電話などで対応
619	兵庫	【専門家・士業】	予約の取り方を変更した
620	兵庫	【流通業】	ノベルティやギフト、店頭販売に注力
621	兵庫	【流通業】	対象製品の在庫を大幅減。出荷増製品への比重大きく。
622	兵庫	【流通業】	冬場の商品仕入れの費用にした
623	兵庫	【建設業】	できない状況だった
624	兵庫	【専門家・士業】	日々の生活での外出の自粛で対応
625	兵庫	【建設業】	情報収集
626	兵庫	【専門家・士業】	セミナーのオンライン化
627	兵庫	【流通業】	昨期に取り組み済み
628	兵庫	【金融・保険】保	新商品を含めできるだけ多くを認知してもらう
629	兵庫	【専門家・士業】	電話等で連絡を取り合っています。
630	兵庫	【流通業】	一般消費者への店頭小売販売の拡充。
631	兵庫	【金融・保険】保	コミュニケーション対策
632	兵庫	【飲食店】一般飲	次の一手を考える時間と準備
633	兵庫	【飲食店】一般飲	内部強化
634	兵庫	【建設業】	今はない
635	兵庫	【製造業】	外注費の削減
636	兵庫	【専門家・士業】	クライアントの要望を拾い上げています。
637	兵庫	【建設業】	雇用調整助成金の活用・既存客先への情報収集
638	兵庫	【流通業】	在宅勤務
639	兵庫	【製造業】	部材の入手先を増やす
640	兵庫	【製造業】	新規取引先開拓
641	兵庫	【製造業】	体調管理を表にして客先へ提出の上、訪問している
642	兵庫	【専門家・士業】	事業転換を考えた移転
643	兵庫	【建設業】	トップ営業の見直し
644	兵庫	【専門家・士業】	新たなことを実行に移していくこと。
645	兵庫	【製造業】	SNS、オンラインショップ等の強化
646	兵庫	【専門家・士業】	平常時の売り上げ確保のため、広告宣伝など営業に力を入れている
647	兵庫	【専門家・士業】	官庁物件の入札強化
648	兵庫	【飲食店】一般飲	営業自粛要請には一切従わない
649	兵庫	【専門家・士業】	作業中は常時モニターをオンして、全社員の顔が見える形でリモート間でもコミュニケーションが取りやすい環境を作っている。
650	兵庫	【専門家・士業】	オンラインで対応

no	Q3_1	業種名	記述内容
651	兵庫	【建設業】	マスク・消毒の徹底・出社前の検温
652	兵庫	【専門家・士業】	zoomを使った営業展開へのシフト、代理店制度の導入、新商品の開発など
653	兵庫	【建設業】	空調換気工事で補助金の対象となっているお客様の情報提供を行う。
654	兵庫	【専門家・士業】	来店不要なビジネスモデルに修正をおこなっている。よりお客様に利用してもらいやすいインフラ整備に先行投資をおこなっている。
655	兵庫	【不動産】	経営者イコール完全歩合給与の営業マン化のため経営者の給与を低く抑えればいくらでも会社は存続できる
656	兵庫	【専門家・士業】	新規事業への展開
657	兵庫	【医療・福祉】	ワクチン接種支援
658	兵庫	【建設業】	SNSやリモートによる情報発信及び営業活動 営業力の強化
659	兵庫	【流通業】	商品見直しによる数量確保、商品以外のサービス拡充（訪問点検、メンテナンス等）
660	兵庫	【専門家・士業】	外部パートナーと連携し、スタッフコストを削減
661	兵庫	【流通業】	短期的な対策は取りようがない
662	兵庫	【専門家・士業】	オンライン教室の実施。
663	兵庫	【医療・福祉】	感染の防止
664	兵庫	【専門家・士業】	リピート率向上
665	兵庫	【専門家・士業】	個別対応をしています
666	兵庫	【専門家・士業】	教育等によりサポート展開
667	兵庫	【専門家・士業】	助成金の申請
668	兵庫	【流通業】	SNS集客　YouTube インスタライブ等
669	兵庫	【流通業】	補助金等への取り組みや従業員の確保
670	兵庫	【製造業】	ウェブセミナーの開催を呼びかける
671	兵庫	【流通業】	現在稼働されている顧客に対して、お役立ちのアプローチ
672	兵庫	【飲食店】一般飲	期間中定食屋に業態変更
673	兵庫	【専門家・士業】	目前の業務に必死に対応するのみ、顧客に寄り添った対応、それができるよう社員教育の継続　あの手この手で求人
674	兵庫	【建設業】	万博に向けた工事にシフト
675	兵庫	【建設業】	リフォーム事業部のスピード化
676	兵庫	【流通業】	代替商品の取り扱い
677	兵庫	【流通業】	資金調達し、資金を潤沢にした
678	兵庫	【教育・学習支	電話・オンラインカウンセリングへのシフト
679	兵庫	【専門家・士業】	会計入力にAIを導入したことが生産性を大きく向上させた
680	兵庫	【流通業】	海上物流については輸入先を変更するこのに努力しているが、大混乱にてコントロールは不可能に近い。
681	兵庫	【流通業】	ZOOM、Teams等によるリモート対面の実施、テレビ会議への出席。 しかしながら、細かい内容を伝えることは難しい。
682	兵庫	【建設業】	リモートによる営業
683	兵庫	【流通業】	公共入札案件の積極的取り組み
684	兵庫	【流通業】	取引先とよく話合う
685	兵庫	【建設業】	とくにない
686	兵庫	【専門家・士業】	でき得る限りの直接の面談を控える。
687	兵庫	【建設業】	少額工事も積極的に受注。取りこぼしOへ
688	兵庫	【専門家・士業】	YouTube戦略　広告戦略　ABテスト　無料ウェビナー　新商材
689	兵庫	【専門家・士業】	ドローンの講師をはじめた
690	兵庫	【専門家・士業】	リスケ
691	兵庫	【建設業】	講じていない。
692	兵庫	【流通業】	取組んでいない
693	兵庫	【流通業】	テイクアウトを始めた
694	兵庫	【製造業】	新規得意先の獲得と開拓
695	兵庫	【専門家・士業】	ステイホーム
696	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客で代替した。
697	兵庫	【製造業】	考え方をアップデートする予定
698	兵庫	【医療・福祉】	衛生備品の購入
699	兵庫	【専門家・士業】	人員削減、コスト削減、新規開拓、新規事業
700	兵庫	【製造業】	仕入れ先の変更
701	兵庫	【情報通信業】	感染症予防対策を行っている。
702	兵庫	【飲食店】料亭、	今は休業してます
703	兵庫	【専門家・士業】	個別に丁寧に状況を伺い面談を行い必要なサポートを行っている。（借入等の財務面の手当、補助金の紹介など）
704	兵庫	【専門家・士業】	一般客向けのレンタカー事業から撤退し、固定費の削減をした。また、営業時間を今年の2月から1時間削減して、社員のシフトを効率的に運用した。事業のドメインである車検（全体粗利の60%）に注力して昨年対比115%は達成できそうな進捗である。
705	兵庫	【専門家・士業】	オンラインを活用した面談システムの構築及び広報
706	兵庫	【建設業】	影響ないので、新しい事業を展開しようとしている

no	Q3_1	業種名	記述内容
707	兵庫	【流通業】	外部環境に左右されない、もう1つの柱が必要。別事業の立ち上げ。
708	兵庫	【製造業】	時間外労働の制限、パート時間の減少、雇用調整助成金等の活用、新規事業の促進
709	兵庫	【建設業】	どうしようもないので、別の案件を探す。
710	兵庫	【流通業】	イベントを減らし、経費を削減し、効率よく売上をつくる
711	兵庫	【流通業】	持ち帰り用資材の販売を強化している
712	兵庫	【飲食店】一般飲	これだけは打つ手がない！テイクアウトを強化はしている。
713	兵庫	【専門家・士業】	ノートPCの貸与と、外部アクセス可能なサーバーへの変更。
714	兵庫	【医療・福祉】	しっかりコロナ対策をしていることをアピール
715	兵庫	【専門家・士業】	新しいコミュニケーションツールの導入
716	兵庫	【流通業】	県に国からの補助金の優先分配を、業界団体として申し入れした
717	兵庫	【製造業】	時短
718	兵庫	【専門家・士業】	リモート対応
719	兵庫	【専門家・士業】	新事業への参入。既存サービスの新市場への投入
720	兵庫	【物流業】	既存顧客の全社フォロー
721	兵庫	【製造業】	新規借入と雇用調整助成金
722	兵庫	【建設業】	待機。安全とされてからの工事再開。工期挽回のため、残業増加。
723	兵庫	【医療・福祉】	ダイエットの施術室として使用していた部屋を、鍼灸治療やあんまの施術時に使用している。 来院が遠のいた患者様との接触を図るため、お便りをだしたりYoutubeチャンネル開設のお知らせを送った
724	兵庫	【建設業】	とくにない
725	兵庫	【製造業】	落ち込む売り上げを修復するための新製品開発
726	兵庫	【専門家・士業】	リアル以上に充実したオンライン研修
727	兵庫	【専門家・士業】	広告の増加
728	兵庫	【建設業】	お客様の業界を問わないBtoC事業への注力
729	兵庫	【専門家・士業】	既存業界でのBtoB事業のウエィトを極力減らし、新市場開拓に労力を割いている
730	兵庫	【専門家・士業】	裁判を進めるよう、弁護士会を通して、働きかけた。
731	兵庫	【専門家・士業】	補助金情報と共に事業提案
732	兵庫	【製造業】	通販部門の強化
733	兵庫	【製造業】	上記記載
734	兵庫	【流通業】	DXを積極活用していきたい。
735	兵庫	【建設業】	なにもとっていない
736	兵庫	【流通業】	新規借り入れ
737	兵庫	【流通業】	一般顧客への販売に注力
738	兵庫	【医療・福祉】	感染予防対策の強化
739	兵庫	【流通業】	時間が出来たので社内環境整備にあてている
740	兵庫	【専門家・士業】	企業出版計画を推進中。
741	兵庫	【専門家・士業】	M &A
742	兵庫	【専門家・士業】	リモートの会議が増えたため、出張が大幅に減った。
743	兵庫	【流通業】	新規事業
744	兵庫	【製造業】	海外客が来られないので、打つ手は無いです。
745	兵庫	【飲食店】一般飲	協力金の申請、店舗の設備など整理。
746	兵庫	【製造業】	人材の確保
747	兵庫	【製造業】	オンライン営業など
748	兵庫	【飲食店】一般飲	新規事業に向けて準備
749	兵庫	【飲食店】一般飲	新規事業による売り上げの確保
750	兵庫	【建設業】	とりあえず受注
751	兵庫	【専門家・士業】	電話
752	兵庫	【金融・保険】保	既存客への新規ご案内。
753	兵庫	【建設業】	社員さんの心のケア
754	兵庫	【不動産】	無人案内
755	兵庫	【流通業】	オンライン営業強化
756	兵庫	【建設業】	営業強化
757	兵庫	【流通業】	前述
758	兵庫	【建設業】	決まっている物件の材料の段取りを価格が高騰する前に話をしている
759	兵庫	【専門家・士業】	今後への対応策を指南
760	兵庫	【医療・福祉】	プチイベントを小刻みに行うことで地域の方に知ってもらう。
761	兵庫	【建設業】	人件費の圧縮
762	兵庫	【金融・保険】保	ZOOMでの会議を開催している。
763	兵庫	【専門家・士業】	平常時と同じように丁寧に仕事をする
764	兵庫	【製造業】	WEBでの販売を強化
765	兵庫	【流通業】	仕入れを調整している
766	兵庫	【製造業】	生産調整
767	兵庫	【流通業】	新規顧客の獲得、既存分野での研究開発等。
768	兵庫	【専門家・士業】	リモート会議

no	Q3_1	業種名	記述内容
769	兵庫	【流通業】	他社が取り扱っていない専門性の高い商品の取り扱い、ブログから販売ページへの集客導線の見直し、外部委託していた商品を自社に戻し、海外ネット通販の準備を行っている。
770	兵庫	【流通業】	コロナ感染拡大前とあえて変えない（例えば支払いサイトとか物流量を変えないとか）、お客様から弊社が何ら動じないように見られるような取り組み
771	兵庫	【建設業】	他メーカーへ取引にて対応
772	兵庫	【専門家・士業】	オンライ研修の実施
773	兵庫	【流通業】	新規顧客増加への施策
774	兵庫	【教育・学習支	zoom
775	兵庫	【製造業】	新商品の開発
776	兵庫	【医療・福祉】	新規取引先の確保に向けて行動する
777	兵庫	【専門家・士業】	打てていなく、人材を募集中
778	兵庫	【その他】農林水	卸売部門（飲食・企業向け）から直販部門（個人ダイレクト）への販路拡大へとシフト
779	兵庫	【専門家・士業】	オンライン研修の構築
780	兵庫	【建設業】	新規取引先の開拓
781	兵庫	【流通業】	オンラインの活用
782	兵庫	【建設業】	受注先の拡大
783	兵庫	【建設業】	固定費の見直し、財務体質強化、新規受注先開拓
784	兵庫	【飲食店】一般飲	感染対策
785	兵庫	【専門家・士業】	イベント以外での個人利用が出来る商材を中心にラインナップに揃えていった。
786	兵庫	【専門家・士業】	事務所を借りた。また、正式に一室借りる契約を結ぶ予定。
787	兵庫	【専門家・士業】	ホームページへの感染対策の記載。
788	兵庫	【建設業】	先の材料の確認、確保
789	兵庫	【流通業】	お客様と繋がり続けるをテーマに、毎月、郵便物を配送。ラインを使って動画配信。来客が困難な方へ配達
790	兵庫	【飲食店】一般飲	テイクアウト商品の強化
791	兵庫	【流通業】	何もしていない
792	兵庫	【流通業】	輸出から輸入へのシフト
793	兵庫	【流通業】	DM、Youtube、SNS戦略
794	兵庫	【教育・学習支	オンラインでのコースの新設。SNSの活用を始める。
795	兵庫	【建設業】	消毒液等
796	兵庫	【製造業】	新規借り入れ
797	兵庫	【製造業】	コロナを利用してDXの推進
798	兵庫	【飲食店】料亭、	スタッフへの最低限の補償
799	兵庫	【建設業】	積極的な営業、補助金等の申請を行う等の取り組み
800	兵庫	【流通業】	非常時に対する設備投資と自己資金の安定化
801	兵庫	【専門家・士業】	新規顧客の開拓
802	兵庫	【その他】農林水	どうしようもない。
803	兵庫	【専門家・士業】	官公庁以外の取引先を開拓する
804	兵庫	【流通業】	付加価値商品の開発。中間業者のカット。
805	兵庫	【専門家・士業】	客単価アップへ　新メニューの開発
806	兵庫	【製造業】	事前アポ及び電話、メールでの営業活動
807	兵庫	【不動産】	追客の強化
808	兵庫	【飲食店】一般飲	手の打ちようがありません。
809	兵庫	【専門家・士業】	次回予約
810	兵庫	【専門家・士業】	大手が半分出社だがいつも通りに仕事した
811	兵庫	【物流業】	従業員の有給取得の促進
812	兵庫	【医療・福祉】	感染拡大防止への取り組み
813	兵庫	【物流業】	コロナ禍以前からの新規営業開発の継続
814	兵庫	【流通業】	新規顧客の獲得
815	兵庫	【流通業】	新しい事業、商品、サービスの開発
816	兵庫	【医療・福祉】	集客の強化
817	兵庫	【不動産】	地道な改善
818	兵庫	【専門家・士業】	新しいマーケットの開拓
819	兵庫	【専門家・士業】	対面からネット、デジタル化への転換。
820	兵庫	【医療・福祉】	関連取引業者への信頼回復に対してできる限りの労力とお金を使った。
821	兵庫	【専門家・士業】	無し
822	兵庫	【製造業】	設備投資と人材確保
823	兵庫	【専門家・士業】	さらに強化している。
824	兵庫	【建設業】	営業活動
825	兵庫	【流通業】	新規顧客の開拓
826	兵庫	【専門家・士業】	web活用
827	兵庫	【流通業】	手の打ち様が今のところ見出せておりません。
828	兵庫	【物流業】	出来る範囲で勉強会を開く。個別面談など
829	兵庫	【製造業】	SNSによる広報活動の実施

no	Q3_1	業種名	記述内容
830	兵庫	【製造業】	36協定を守らねばならない一方、人材確保は容易ではないので、海外工場への外注を進めている。
831	兵庫	【製造業】	関西以外への顧客への新規開拓および新規受注
832	兵庫	【専門家・士業】	今後、ウェブ、SNSを活用したい。
833	兵庫	【建設業】	感染拡大や宣言が直接的な問題ではないので、違う要因をしっかり対応する
834	兵庫	【流通業】	宅配を前面に押し出した告知、チラシ
835	兵庫	【専門家・士業】	新たにパートさんを採用し、急な休みでも対応できるようにした。
836	兵庫	【流通業】	Web販売や、新分野での販路開拓
837	兵庫	【専門家・士業】	web対応してみたが、受注率は非常に悪い結果となっています。
838	兵庫	【流通業】	商品不足により商品のかき集めしかできていない
839	兵庫	【専門家・士業】	気分転換需要の拡大
840	兵庫	【建設業】	新規顧客の開拓、新市場開拓への新商品の開発に取り組む
841	兵庫	【流通業】	情報収集と補助金などの利用。
842	兵庫	【流通業】	付加価値のある庭の提案。
843	兵庫	【建設業】	新規顧客の開拓。今まで消極的だったスキームの受注への取組。
844	兵庫	【流通業】	オリジナル商品の開発など
845	兵庫	【製造業】	家庭での、内食に注力しています
846	兵庫	【製造業】	各給付制度の活用、ネットショップのような休業要請対象外の事業の拡大
847	兵庫	【専門家・士業】	SNS広告やDXを使った取り組み
848	兵庫	【製造業】	新規仕入先開拓
849	兵庫	【飲食店】一般飲	こんな状況下でも 出来ることをしています。
850	兵庫	【専門家・士業】	既存取引先での提案
851	兵庫	【流通業】	広告宣伝、新規受注
852	兵庫	【不動産】	メールの一斉送信 ダイレクトメール
853	兵庫	【飲食店】一般飲	テイクアウト対応。ノンアルコールでの営業。ランチタイム営業。
854	兵庫	【建設業】	新卒の応募しました。
855	兵庫	【その他】農林水	現在、専門家との打ち合わせ、準備中です。
856	兵庫	【製造業】	オンラインや電話等での対応しかできていない
857	兵庫	【製造業】	ネット会議を取り入れて対応。
858	兵庫	【専門家・士業】	経験の浅い人員を自社開発の要員として経験を積上げ、自社アプリの開発にも取り組むように進めている。ただ、売上に未だ結びついていないので費用がかさみ、利益が減少している。
859	兵庫	【製造業】	取組無
860	兵庫	【建設業】	エンド㈲ざーへの声掛けを強化
861	兵庫	【流通業】	商品構成の変更。
862	兵庫	【専門家・士業】	オンライン対応はしたが、複数の高齢者対象のセミナーなどではキャンセルが続いた。
863	兵庫	【建設業】	目の前の仕事を精一杯取り組む。
864	兵庫	【専門家・士業】	除菌サービスの開始
865	兵庫	【物流業】	新規顧客層の開拓、雇調金活用(同業他社より良い条件になるように)
866	兵庫	【専門家・士業】	人員増
867	兵庫	【医療・福祉】	リモートの活用
868	兵庫	【専門家・士業】	祈るばかりでできていないため、不安ばかりが募り悪循環に陥っている
869	兵庫	【飲食店】一般飲食店	キャッシュ面に於いて、先行投資が出来る状況になりました。 FC展開に向けて、市場調査を開始している。
870	兵庫	【金融・保険】保	既契約の継続率の定着、メールや電話での新規提案
871	兵庫	【建設業】	伝え方を変えた
872	兵庫	【製造業】	成り行き
873	兵庫	【専門家・士業】	うてていない
874	兵庫	【流通業】	当店舗独自の取組みという訳では無いが、スーパー等の敷地を借りて出張販売を実施。
875	兵庫	【医療・福祉】	感染防止対策の情報発信
876	兵庫	【流通業】	新規市場開拓（学校数を増やす）
877	兵庫	【専門家・士業】	細かい仕事も受注
878	兵庫	【物流業】	冷凍の品物や生鮮食品は打撃をそこまで受けていないので、冷凍部隊をつくった
879	兵庫	【製造業】	より関係性の深い相手様はしっかりと対策を取った上でも面会は可能でした。連絡を密に取る事と情報収集は欠かさず行っています。
880	兵庫	【専門家・士業】	相談会を行うなど、より人が集まらない方法での展開
881	兵庫	【専門家・士業】	助成金の活用
882	兵庫	【専門家・士業】	スタッス増員
883	兵庫	【建設業】	新規事業
884	兵庫	【専門家・士業】	日本国内にいる外国人に仕事を斡旋している。
885	兵庫	【専門家・士業】	手持ち資金を増やした
886	兵庫	【専門家・士業】	一本のコンテナに対する事前準備による単価上げ 国内買取、販売の新規部署設立
887	兵庫	【流通業】	仕入先の増加、確保
888	兵庫	【飲食店】一般飲	これからの営業に対して感染対策等の準備
889	兵庫	【飲食店】一般飲	緊急事態宣言中は、休業要請に従い、協力金の申請を行っている。

no	Q3_1	業種名	記述内容
890	兵庫	【流通業】	観光需要以外の基盤強化に向け法人需要や保険利用を伸ばす取り組み。
891	兵庫	【建設業】	消毒・マスク支給
892	兵庫	【専門家・士業】	オンラインでの対応
893	兵庫	【専門家・士業】	市場が動き出すと一斉に動く業界なので今は準備しながら待つ姿勢です。
894	兵庫	【専門家・士業】	媒体発行していく上で新規顧客に対してはキャンペーン等を実施しています
895	兵庫	【製造業】	静観
896	兵庫	【専門家・士業】	飲食以外の企画提案
897	兵庫	【建設業】	大手販売先へ営業
898	兵庫	【専門家・士業】	新しい業務開発
899	兵庫	【医療・福祉】	安全安心のPR
900	兵庫	【流通業】	現在検討中
901	兵庫	【専門家・士業】	ZOOM有料アカウントの加入と有効活用
902	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークの実施
903	兵庫	【流通業】	この状況かにて新規取引先拡大等により売り上げを改ざんしようとした
904	兵庫	【飲食店】一般飲	ほとんど有効な手段はなかった
905	兵庫	【建設業】	まとめ買い
906	兵庫	【製造業】	採用と5S
907	兵庫	【専門家・士業】	ITの導入を検討
908	兵庫	【専門家・士業】	事務所内のコロナ対策
909	兵庫	【不動産】	ズームや郵送や電話が増えた
910	兵庫	【製造業】	全社員マスクの徹底・来社、来客の除菌対策徹底
911	兵庫	【流通業】	運転資金の確保
912	兵庫	【製造業】	販促支援サイトの採用
913	兵庫	【飲食店】一般飲	テイクアウトやウーバーイーツ等の参入
914	兵庫	【不動産】	折込チラシ、ポスティング、SNS発信でコロナ感染防止対策徹底の告知。Zoom活用によるリモート案内。自由内覧会開催
915	兵庫	【飲食店】一般飲	人事育成
916	兵庫	【専門家・士業】	研修を増やしました
917	兵庫	【製造業】	ECサイトの構築
918	兵庫	【製造業】	生産体制の強化
919	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気	新サービスの展開
920	兵庫	【不動産】	対面ではない営業手段
921	兵庫	【専門家・士業】	新規事業への取り組み
922	兵庫	【教育・学習支	子供の集客の方に力を入れた
923	兵庫	【製造業】	消毒などの感染対策
924	兵庫	【専門家・士業】	対策はしていない。
925	兵庫	【専門家・士業】	環境の変化には敏感に反応し、情報収集と情報提供を欠かさないようにしている。そのほかは、平時と変わらず、依頼案件を丁寧に誠意をもって対応した。
926	兵庫	【教育・学習支	自社の強みを見直し、それをビジュアル化、言語化し、ブランディングを見直すこと。
927	兵庫	【専門家・士業】	ECサイトに参入
928	兵庫	【建設業】	営業
929	兵庫	【流通業】	エンドユーザーが販売店を訪問しなくても、実機を自宅で試すことが出来るサービスの開始。 商品の使い方説明動画の作成と自社WEBサイトへの掲載。 ICチップへの対応は商品の仕様見直しで対応。（スペックを落として価格を維持）
930	兵庫	【専門家・士業】	オンライントレーニングの実施。SNSの活用。
931	兵庫	【専門家・士業】	新事業への挑戦
932	兵庫	【物流業】	ネットワーク強化を図り、様々な繋がりを持てるようにしている
933	兵庫	【医療・福祉】	3蜜を防いでいる旨の説明
934	兵庫	【流通業】	極力支出を減らす。 場合によっては人件費もカットしなければならない。
935	兵庫	【製造業】	WEB会議の環境整備
936	兵庫	【建設業】	広告を強化して、自社再販物件、BtoBえの移行
937	兵庫	【製造業】	まだ決めかねている。
938	兵庫	【建設業】	当社では個人のお客様が多いのですが、現状ではあまり営業的なことはしないようにしています。
939	兵庫	【流通業】	売上重視ではなく、顧客との関わり合いを重視してきた結果、相談事が絶えない状況になっている。
940	兵庫	【専門家・士業】	新規事業に取り組み新たなニーズを生み出したい。
941	兵庫	【専門家・士業】	時間オーバーをしないように先にお願いする。
942	兵庫	【専門家・士業】	新規と取引先との取引そして、技術、商品提供
943	兵庫	【専門家・士業】	ウェブでの既存顧客へのサービス提供（顧客の維持）
944	兵庫	【専門家・士業】	相談案件に関して、自社で出来ないことに対してどこでマネタイズするのかを考えた。
945	兵庫	【流通業】	制服のオーダー、 作業服やユニフォームのオーダー
946	兵庫	【飲食店】一般飲	対策できる店舗については、ウィズコロナ対策の新商品の開発を行い切り替えた
947	兵庫	【流通業】	オンライン対応可能な場合はオンラインで、それ以外は電話・メールで行った。

no	Q3_1	業種名	記述内容
948	兵庫	【専門家・士業】	自社サービス、請負以外での収入
949	兵庫	【金融・保険】保	非対面でも出来る募集ツール（チラシ）等のQRコードから申込可能な商品に注力しています。
950	兵庫	【飲食店】一般飲	感染症対策のための設備の導入
951	兵庫	【製造業】	自社から積極的なアプローチでの回答の催促を行っている。
952	兵庫	【製造業】	自社売上向上
953	兵庫	【医療・福祉】	飛沫シートはもちろんのこと、黙食に取り組んでいます。
954	兵庫	【流通業】	特売価格を強化、折込チラシ回数も増やし、来店動機につなげています。
955	兵庫	【建設業】	日程の調節
956	兵庫	【専門家・士業】	ホームページから電話相談への流れを構築
957	兵庫	【不動産】	既存顧客に対してコロナ対策の提案
958	兵庫	【製造業】	新規事業へ参入を開始している
959	兵庫	【製造業】	ウエーブ商談
960	兵庫	【建設業】	年内の動きについて、先延ばし及び価格の交渉など臨機応変に対応していく感じです
961	兵庫	【流通業】	ネット通販による販売の拡大・デリバリー業の宅配強化
962	兵庫	【製造業】	新規顧客の獲得、新商品の研究etc
963	兵庫	【専門家・士業】	取り扱う商材を増やす
964	兵庫	【専門家・士業】	ポストコロナに向けた接客サービスの向上
965	兵庫	【専門家・士業】	別事業に力を注ぎ、影響を緩和する
966	兵庫	【飲食店】一般飲	てのうちようがない
967	兵庫	【製造業】	影響を受けない客先を詮索中
968	兵庫	【専門家・士業】	コロナにおける助成金・融資情報の提供、経営計画の作成。
969	兵庫	【専門家・士業】	営業先を見つけて行くしかないです
970	兵庫	【専門家・士業】	感染対策の徹底と周知
971	兵庫	【流通業】	回復(公の支援策を含めた)を待つ。
972	兵庫	【流通業】	来店しなくてもブランド力を強化するための広報活動 品質向上のための製造工程の見直し
973	兵庫	【専門家・士業】	顧客へのヒアリングの強化
974	兵庫	【専門家・士業】	お客様　地域　社員が喜んでもらえるサービスや商品を作ること
975	兵庫	【専門家・士業】	運転代行については雇用調整助成金で対応、車検や修理の入庫はあるが、車購入に対する商談が劇的に減った。 広告費も経費が掛かるので現在は耐え忍んでいる状態です。 デリバリーに関しては近隣にチラシを撒いて予約を獲得する取り組みをしている。
976	兵庫	【飲食店】一般飲	新規客、新商品を開発して営業攻勢をかけている
977	兵庫	【飲食店】一般飲	業態変換を行う店舗を進めてる
978	兵庫	【専門家・士業】	休養をとれるチャンスと捉えている
979	兵庫	【医療・福祉】	リーダー、幹部職員から積極的な声かけをしてストレスが溜まらない、溜まってもすぐに相談できるような環境を意図的に作っています。
980	兵庫	【流通業】	海外市場により売上が影響するので情報収集などで動向を合わせて行きたいです
981	兵庫	【専門家・士業】	消毒等の徹底、打ち合わせ実施の工夫（zoom等）
982	兵庫	【流通業】	他商品販売。 新市場開拓（中国）。 販路開拓（小売り）。 新事業開始（在庫内販）。
983	兵庫	【医療・福祉】	広告、宣伝費をかける
984	兵庫	【専門家・士業】	サービスのオンライン化
985	兵庫	【建設業】	上記と重複します。OB客、既存客へのアプローチ
986	兵庫	【専門家・士業】	衝立を設置。マスクを装着。休日でも人が多いところには出歩かない。
987	兵庫	【専門家・士業】	コロナにかからないような基本対策の徹底のみ
988	兵庫	【製造業】	オンラインの商談、立ち合い検査等で対応
989	兵庫	【飲食店】一般飲食店	協力金申請、雇用調整助成金、持続化補助金、その他協力金、テイクアウト事業、デリバリー事業、飛沫感染防止の機器の設置、非接触感染に伴う設備投資、人件費削減等々。
990	兵庫	【医療・福祉】	休業期間中は研修や、SNS発信などに取り組んだ。挙式やイベントの日時変更などには誠意を持って対応した
991	兵庫	【医療・福祉】	電話やチラシ配りなど対面にならない営業を実施
992	兵庫	【専門家・士業】	対面商売のため打つ手がありません。
993	兵庫	【医療・福祉】	対面での営業活動を自粛せざるを得ないのでFAXでのアプローチ方法に変化を加えた
994	兵庫	【流通業】	WEBでのネット販売を追加と、新規に教育サービス産業へ参入してみた。
995	兵庫	【流通業】	仕入先メーカー含め、情報収集中。
996	兵庫	【流通業】	btobからbtoc向け個人販売に対応
997	兵庫	【専門家・士業】	中国からの輸入に関係しないお客様への強化
998	兵庫	【建設業】	市場全体で遅れているため、待つしかない。
999	兵庫	【建設業】	新規取引先開拓
1000	兵庫	【飲食店】一般飲食店	テイクアウト ネットショップ等
1001	兵庫	【流通業】	マスクや体温計などの感染対策に使われる商品の拡販。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1002	兵庫	【飲食店】一般飲食店	営業時間の変更、ランチテイクアウト事業の開始、雇用調整金などの活用による従業員の維持、同友会に参加し会いた時間を経営の知識作りに利用、ご縁作り
1003	兵庫	【流通業】	①SNSの宣伝　②ネットショップの拡大　③人気商品の収集　④常連客の確保と育てること　⑤業種多様性化に（これから）
1004	兵庫	【流通業】	輸送事業とEC事業の開始
1005	兵庫	【専門家・士業】	また、秋くらいにする予定なので少人数で実施していく予定です。（前もって公表しています。）
1006	兵庫	【情報通信業】	新規顧客獲得
1007	兵庫	【製造業】	スーパー・ネット通販などの巣ごもり需要への販売拡大
1008	兵庫	【専門家・士業】	TV会議システムの利用
1009	兵庫	【建設業】	これから行う予定。
1010	兵庫	【専門家・士業】	新しい店舗へのアプローチ
1011	兵庫	【専門家・士業】	じっと待つしかない
1012	兵庫	【専門家・士業】	ZOOMでの商談
1013	兵庫	【建設業】	急に何か講じることはありません（借入は別として）。思い立ったように急に何かしようとしてもすぐに結果がでるほど簡単なものではありません。まじめに丁寧に誠実に生きてきました。とにかく1個1個の仕事を大事に、人の思いを裏切らないように・・・という感じでしょうか。
1014	兵庫	【建設業】	電話などの時間を増やした
1015	兵庫	【教育・学習支援】	あえて少人数にしていることにする。 イベントを作る
1016	兵庫	【製造業】	ネット販売
1017	兵庫	【飲食店】一般飲	時間短縮・補助金申請
1018	兵庫	【専門家・士業】	新サービスの構築
1019	兵庫	【建設業】	新規営業
1020	兵庫	【建設業】	WEBでの発信の強化。
1021	兵庫	【飲食店】一般飲食店	一般客（2～4名様）の積み上げしか無いと考え、安心して食事ができる環境を整えた。客単価を上げた。
1022	兵庫	【専門家・士業】	打つ手が考えつきません
1023	兵庫	【情報通信業】	ホームページ制作の受注。
1024	兵庫	【金融・保険】保	細やかな説明し必要とする補償は継続してもらい、支払い面はお客様が無理のない支払いにしてい
1025	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経費を減らす。 テイクアウト開始。 デリバリー導入予定。
1026	兵庫	【製造業】	事業の拡大
1027	兵庫	【専門家・士業】	感性防止の徹底
1028	兵庫	【建設業】	値上げ
1029	兵庫	【流通業】	新規事業の構築
1030	兵庫	【建設業】	限られた予算の中で追加工事の提案をしていく
1031	兵庫	【専門家・士業】	マルチな採用
1032	兵庫	【専門家・士業】	とくにありません
1033	兵庫	【情報通信業】	事務所設立、ホームページ開設
1034	兵庫	【専門家・士業】	小口の案件減少は仕方ないので、大口案件をしっかり確保できるネットワークを構成することです。
1035	兵庫	【専門家・士業】	様々な感染対策
1036	兵庫	【金融・保険】保	zoom飲み会を開催したり、密に電話でのやり取りを行っている。
1037	兵庫	【不動産】	家賃の値下げ
1038	兵庫	【専門家・士業】	料金体系変更による値上げ、付加価値の提案による単価アップ、衣類のトータルメンテナンスへの取り組み
1039	兵庫	【建設業】	従ってはいるが姫路市下だけでももう限界だと思う
1040	兵庫	【製造業】	一般顧客の新規開拓
1041	兵庫	【情報通信業】	既存顧客に対して提案をする。
1042	兵庫	【専門家・士業】	休業中に、取引先変更の営業
1043	兵庫	【専門家・士業】	暇になったら物販
1044	兵庫	【飲食店】一般飲食店	持ち帰りや仕出しが出来る事をSNSなど使い打ち出した。 完全個室があること、コロナ対策も力を入れている事も打ち出す。
1045	兵庫	【専門家・士業】	既存顧客拡大のためサービス向上に努めた
1046	兵庫	【専門家・士業】	契約の解約ではなく、契約の停止　という措置をとり、ご連絡を頂けたタイミングから再度残りの期間の支援を行う体制とした。
1047	兵庫	【飲食店】一般飲	テイクアウト、営業時間の変更
1048	兵庫	【製造業】	Zoom等を活用した商談の模索。販促資料等の情報をメール等で提供している。社内業務内容の検討（業務分析や、各種資料の作成、社内コミュニケーション）、普段では時間確保が困難な業務を推進させる。
1049	兵庫	【専門家・士業】	今まで着手してない仕事の取り入れ、実践or検討している。
1050	兵庫	【専門家・士業】	新たな分野の開拓に力を入れた
1051	兵庫	【飲食店】一般飲食店	協力金をなるべくうまいこと使いました。 事業再構築補助金も使えると助かります。
1052	兵庫	【建設業】	営業の強化、外注を減らす
1053	兵庫	【不動産】	ズーム等での対応は無理があるので特にしていない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1054	兵庫	【医療・福祉】	安心してご利用いただけるように、感染防止対策を強化した
1055	兵庫	【製造業】	リモート会議が対応可能な顧客に対してはZoom等で商談を行う。コロナ渦で業績がいい企業に営業を行う。
1056	兵庫	【専門家・士業】	他の顧客への営業強化
1057	兵庫	【教育・学習支	オンライン手段の簡易化。感染症への理解促進。感染予防物品の配布。
1058	兵庫	【建設業】	ない
1059	兵庫	【飲食店】一般飲食店	来店者数が少なくても休業しないこと。混雑時は人数のコントロールをすること。 感染予防対策はしっかり行う事。
1060	兵庫	【不動産】	戻れば前向きに契約していただけるようお話ししています。
1061	兵庫	【専門家・士業】	顧客様への新サービスと、周辺見込み客の集客
1062	兵庫	【流通業】	別業態への進出を考え、事業変更を考えている。
1063	兵庫	【金融・保険】保	影響がない
1064	兵庫	【情報通信業】	オンラインを活用したイベントの転換。
1065	兵庫	【建設業】	営業力の強化
1066	兵庫	【建設業】	他業種への展開
1067	兵庫	【専門家・士業】	クオリティー向上、細やかな顧客対応
1068	兵庫	【製造業】	空いた時間にスキルアップ、現場の整理整頓等 普段できない事に時間を掛け、効率よく仕事できる体制作りを取り組んでもらっている。
1069	兵庫	【医療・福祉】	ジムの方は、お客様にご安心いただけるような通知をホームページにのせる。 介護の方は、できるだけリラックスできる雰囲気を事務所内で作る。ご利用者に対しても、ご安心できる通知文を配布し、訪問時の感染対策を目で分かるよう強化する。
1070	兵庫	【専門家・士業】	何もできていない。
1071	兵庫	【専門家・士業】	年間定期の仕事だけではなくスポットの仕事をするようにした
1072	兵庫	【建設業】	感染リスクの対策をしながら、コロナより向上したレベルのサービスが提供できるように教育や制度を整えた。
1073	奈良	【専門家・士業】	経営状態が厳しい企業には、雇用保障する助成金をできるだけスムーズに進むようにしている。業績に影響のない業種には、付加価値の高いサービスの提案をしている。
1074	奈良	【建設業】	既存商社への木材確保依頼のみ
1075	奈良	【専門家・士業】	利益率の高い商材へのシフト
1076	奈良	【建設業】	相談会で密をさけるため、日数増やして開催。オンライン相談可。キャンペーン実施。
1077	奈良	【流通業】	取り組みはしていない
1078	奈良	【建設業】	資材の代用品を探す
1079	奈良	【流通業】	リモート　電話営業等
1080	奈良	【専門家・士業】	借入金を活用
1081	奈良	【流通業】	新規事業の開発・M＆Aで規模拡大の取り組み
1082	奈良	【医療・福祉】	既存の借入金を繰り上げ返済を今年3月に行ったことで、コロナ禍以前の毎月の返済額よりも減らすことができ、返済は可能。
1083	奈良	【建設業】	インターネットによる営業
1084	奈良	【流通業】	数量確保のため、仕入れ先を増やした
1085	奈良	【物流業】	借り入れは二銀行から借りて、一行は次月から返済していますが、一行は一年間据え置きで返済しています。
1086	奈良	【製造業】	販売できる地域もあるので、販路の強化をはかる。22年度のV字回復を目指して、備蓄生産を始める。（水着などは、必ず買ってもらえる）
1087	奈良	【流通業】	イベント需要から日常需要へのシフト
1088	奈良	【流通業】	その他のお客様開拓に力点を置き、それを実現した。
1089	奈良	【専門家・士業】	やれる事全部やった。
1090	奈良	【建設業】	社員への説明、今は耐える時。
1091	奈良	【物流業】	新規取引先を増やす 新規事業参入に動こうとしている
1092	奈良	【製造業】	生産の影響はほぼ無かったが、すぐ出来ることとして社内でできる限りの人数を自宅待機にする等の対策は取り組んでいた。
1093	奈良	【金融・保険】保	借入した現金に手を着けずに経営をしています。
1094	奈良	【医療・福祉】	ホームページ等での発信の強化
1095	奈良	【製造業】	体力の温存。余計な金は使わない。
1096	奈良	【流通業】	リモート商談がスムーズに行えるように、機材を揃えた。
1097	奈良	【専門家・士業】	既存先で量販店や小売関係の営業に力を入れている。また通常廃棄処分となるものの商品化をはかり、食品ロス問題や温室効果ガス削減などSDGSに沿った取組を今まで以上に強化している。
1098	奈良	【飲食店】一般飲	顧客名簿に基づきエリアを絞り込んで1件ずつ個別訪問。まずはそこから始めなければいけない状
1099	奈良	【流通業】	まだ需要はあまりないが、リモート対応可の態勢にしている。
1100	奈良	【製造業】	オンラインショップによる販路の拡大
1101	奈良	【製造業】	新規事業への取り組み
1102	奈良	【流通業】	顧客紹介を増やすキャンペーンを実施 顧客のお乗替え促進の対策を実行
1103	奈良	【飲食店】一般飲	とにかく安全対策と、テイクアウトやお弁当の強化
1104	奈良	【建設業】	新規事業への参入
1105	奈良	【専門家・士業】	時間をかけて対応している
1106	奈良	【建設業】	異業種の方とマッチングしネット販売

no	Q3_1	業種名	記述内容
1107	奈良	【建設業】	H･Pの充実、PVの制作
1108	奈良	【専門家･士業】	新規の取引先を増やして減少分を補いました。
1109	奈良	【飲食店】一般飲	補助金を活用した。
1110	奈良	【飲食店】料亭、	借入を起こし助成金をとり経費削減をする
1111	奈良	【建設業】	営業面では手を打ってしまい、人員を補強してこれから考える。
1112	奈良	【専門家･士業】	新規事業の検討と計画。
1113	奈良	【建設業】	他社への見積もりと交渉の強化。
1114	奈良	【建設業】	営業拡大
1115	奈良	【流通業】	仕入強化。 在庫の積み増し
1116	奈良	【製造業】	お店を完全予約制にした
1117	奈良	【製造業】	コロナ需要を満たす新規事業の開始
1118	奈良	【医療･福祉】	別分野での事業検討
1119	奈良	【飲食店】一般飲	テイクアウト商品の強化、高単価商品の訴求
1120	奈良	【建設業】	それまでにできるオンライン打合せを済ませておく
1121	奈良	【専門家･士業】	人材の投入
1122	奈良	【専門家･士業】	10年前から商談はSkypeなどのオンラインツールを導入していた。対面を求められていたが、全てが元に戻り商談はmeet･teams･Zoomで完結できている。
1123	奈良	【専門家･士業】	他社が戻る可能性もあるので、広告、技術で負けない基盤を築く
1124	奈良	【専門家･士業】	完全テレワークへの移行
1125	奈良	【医療･福祉】	引き続き、感染予防対策を継続していく。
1126	奈良	【専門家･士業】	経営改善の強化
1127	奈良	【製造業】	一般消費者向けにオンラインストアを拡充
1128	奈良	【専門家･士業】	一時は影響がありましたが、付加価値をつけること、ファンを取り込むことに切り替えたことでもちなおし、新たな消費拡大につながってきた。
1129	奈良	【専門家･士業】	日々の情報収集
1130	奈良	【専門家･士業】	手は打ってません
1131	奈良	【流通業】	(株)出前館との配達代行契約
1132	奈良	【飲食店】一般飲	人件費の削減
1133	奈良	【専門家･士業】	減少している中で依頼下さるクライアントの取り組み、取り巻く環境に応じての提案を行うこと
1134	奈良	【専門家･士業】	Webと紙媒体による告知
1135	奈良	【教育･学習支	消毒、換気、検温
1136	奈良	【物流業】	マスク着用、手洗い励行、3密不可等　予防を重点的に実行する。
1137	奈良	【専門家･士業】	･オンラインでの対応
1138	奈良	【製造業】	新規得意先との商談
1139	奈良	【製造業】	ECへの特化。スタジオ賃貸などの新事業。
1140	奈良	【建設業】	営業拡大
1141	奈良	【専門家･士業】	打てていない。
1142	奈良	【金融･保険】保	電話等での営業への変換。
1143	奈良	【飲食店】一般飲	日替りのメニューの充実
1144	奈良	【金融･保険】保	テレワークと評価制度
1145	奈良	【医療･福祉】	オンラインサービスを開始し、顧客との繋がりを強化。
1146	奈良	【医療･福祉】	必要最低限の時間に限り訪問営業を行い、他は電話やファックスでのやり取りに移行。
1147	奈良	【製造業】	自社製品の開発、新規顧客の開拓
1148	和歌山	【製造業】	EC販売に努力している最中
1149	和歌山	【流通業】	打つ手なし。
1150	和歌山	【流通業】	各メーカー等に分散で発注･交渉をしているが、過去の実績数を確保するのが限界
1151	和歌山	【建設業】	資材は複数から納期情報を聞いている
1152	和歌山	【製造業】	営業所の廃止、設備投資の見直し、営業のリモート化等による経費削減。自己都合退職者の労働力を補充なしでカバー。
1153	和歌山	【流通業】	仕入れ販売から肥育から販売までの一貫管理
1154	和歌山	【建設業】	電話等での対応を余儀なくされている。
1155	和歌山	【製造業】	適切な需要内容について把握。
1156	和歌山	【製造業】	営業活動を自粛している。
1157	和歌山	【建設業】	保険積み立ての解約
1158	和歌山	【製造業】	販売ツールの変化に対応
1159	和歌山	【流通業】	リスクの分散
1160	和歌山	【製造業】	新規販路の開拓、営業
1161	和歌山	【流通業】	顧客である法人や飲食店などの売上に頼らず、小額でも個人のお客様への販売に積極的に取り組んだ。
1162	和歌山	【専門家･士業】	販売状況を短期間で検出している。営業に時間を掛けられない分、オンラインで対応。
1163	和歌山	【建設業】	販路を変えて営業
1164	和歌山	【流通業】	緊急事態に対しては、従来の仕事の時期から、かなり前倒しで受注して納品するように打ち合わせ
1165	和歌山	【流通業】	新規事業への後押しになった
1166	和歌山	【不動産】	打つ手がない

no	Q3_1	業種名	記述内容
1167	和歌山	【金融・保険】保	多種目商品の提案と現契約の見直しで増収につなげる
1168	和歌山	【専門家・士業】	派遣社員採用
1169	和歌山	【流通業】	別販路の開拓
1170	和歌山	【建設業】	出張時の健康管理調査　消毒液の携帯
1171	和歌山	【不動産】	既存収益事業の拡大
1172	和歌山	【物流業】	全便を再編し、輸送効率を高めようとしたが、なかなか厳しい状況にある。
1173	和歌山	【製造業】	数年に渡る営業の種まきが実ったと考えています。
1174	和歌山	【医療・福祉】	感染防止のみ。会議はリモートを取り入れた。
1175	和歌山	【飲食店】	時短営業による光熱経費、人件費、仕入の削減
1176	和歌山	【飲食店】	借入、投資、新規事業への参入
1177	和歌山	【物流業】	下請けを増やした
1178	和歌山	【専門家・士業】	取引が戻るかもかもしれないので変に講じることが出来ず。
1179	和歌山	【製造業】	雇調金
1180	和歌山	【飲食店】	生産性アップへの取り組み
1181	和歌山	【医療・福祉】	今までの信頼関係があった事で任される仕事が増えた。
1182	和歌山	【製造業】	新商品の開発、発売。新規、既存客への案内
1183	和歌山	【建設業】	営業を強化し、売上確保に努める。
1184	和歌山	【建設業】	作業員へのマスク等の配布
1185	和歌山	【飲食店】	新商品の開発

【特別項目】

【2】リモートワークへの対応について

(1)貴社においてリモートワークへの対応は可能ですか？

関西全体

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	25	274	40	20	1	25	37	151	0	299
2 一部可能	127	570	142	13	12	81	86	236	0	697
3 不可能	185	780	224	7	30	143	66	300	10	965
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 ほぼ可能	4.2%	12.8%	8.8%	30.3%	1.3%	7.5%	12.2%	16.7%	0.0%	10.9%
2 一部可能	21.3%	26.5%	31.2%	19.7%	15.8%	24.3%	28.3%	26.1%	0.0%	25.4%
3 不可能	31.0%	36.3%	49.2%	10.6%	39.5%	42.9%	21.7%	33.2%	83.3%	35.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	2	17	1	2	0	1	1	12	0	19
2 一部可能	17	47	9	1	1	7	7	22	0	64
3 不可能	16	29	9	1	4	3	4	8	0	45
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 ほぼ可能	5.4%	16.3%	5.0%	40.0%	0.0%	7.7%	7.7%	25.0%	#DIV/0!	13.5%
2 一部可能	45.9%	45.2%	45.0%	20.0%	20.0%	53.8%	53.8%	45.8%	#DIV/0!	45.4%
3 不可能	43.2%	27.9%	45.0%	20.0%	80.0%	23.1%	30.8%	16.7%	#DIV/0!	31.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	5	35	7	4	0	2	3	19	0	40
2 一部可能	16	65	20	3	1	11	7	23	0	81
3 不可能	17	83	27	1	3	18	5	29	0	100
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 ほぼ可能	12.8%	18.3%	12.5%	50.0%	0.0%	6.1%	18.8%	25.7%	#DIV/0!	17.4%
2 一部可能	41.0%	34.0%	35.7%	37.5%	25.0%	33.3%	43.8%	31.1%	#DIV/0!	35.2%
3 不可能	43.6%	43.5%	48.2%	12.5%	75.0%	54.5%	31.3%	39.2%	#DIV/0!	43.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	5	35	7	4	0	2	3	19	0	40
2 一部可能	16	65	20	3	1	11	7	23	0	81
3 不可能	17	83	27	1	3	18	5	29	0	100
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 ほぼ可能	1.7%	5.9%	8.8%	12.9%	0.0%	2.0%	2.6%	8.2%	0.0%	4.5%
2 一部可能	5.6%	10.9%	25.0%	9.7%	2.9%	10.9%	6.0%	10.0%	0.0%	9.2%
3 不可能	5.9%	13.9%	33.8%	3.2%	8.6%	17.8%	4.3%	12.6%	0.0%	11.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	11	162	20	8	1	16	25	92	0	173
2 一部可能	64	329	78	4	7	43	51	146	0	393
3 不可能	102	482	134	3	14	90	46	190	5	584
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 ほぼ可能	6.0%	15.3%	8.0%	47.1%	4.2%	10.1%	18.9%	19.5%	0.0%	13.9%
2 一部可能	34.8%	31.1%	31.2%	23.5%	29.2%	27.2%	38.6%	30.9%	0.0%	31.6%
3 不可能	55.4%	45.5%	53.6%	17.6%	58.3%	57.0%	34.8%	40.3%	83.3%	47.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	1	18	3	2	0	3	3	7	0	19
2 一部可能	11	41	10	1	0	4	9	17	0	52
3 不可能	19	69	17	0	4	7	4	32	5	88
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 ほぼ可能	3.1%	13.3%	9.4%	66.7%	0.0%	20.0%	17.6%	11.9%	0.0%	11.4%
2 一部可能	34.4%	30.4%	31.3%	33.3%	0.0%	26.7%	52.9%	28.8%	0.0%	31.1%
3 不可能	59.4%	51.1%	53.1%	0.0%	100.0%	46.7%	23.5%	54.2%	100.0%	52.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 ほぼ可能	1	7	2	0	0	1	2	2	0	8
2 一部可能	3	23	5	1	2	5	5	5	0	26
3 不可能	14	34	10	1	2	7	2	12	0	48
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 ほぼ可能	5.6%	10.9%	11.8%	0.0%	0.0%	7.7%	22.2%	10.5%	#DIV/0!	9.8%
2 一部可能	16.7%	35.9%	29.4%	50.0%	50.0%	38.5%	55.6%	26.3%	#DIV/0!	31.7%
3 不可能	77.8%	53.1%	58.8%	50.0%	50.0%	53.8%	22.2%	63.2%	#DIV/0!	58.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

（２）（１）で2「一部で対応可能」と回答された方へ　全従業員の何%が可能ですか？
平均（業種別）

	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	その他	合計
1 滋賀同友会	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	25.0
2 京都同友会	26.0	26.0	26.0	26.0	26.0	26.0	26.0	26.0	0.0	26.0
3 大阪同友会	27.0	27.0	27.0	27.0	27.0	27.0	27.0	27.0	0.0	27.0
4 兵庫同友会	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	0.0	28.0
5 奈良同友会	29.0	29.0	29.0	29.0		29.0	29.0	29.0	0.0	29.0
6 和歌山同友会	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0	30.0
合計	27.2	27.4	27.5	27.3	27.4	27.3	27.5	27.4	0.0	27.4

（４）あなたの会社はリモートワーク実施していますか？かつて実施されたことはありますか？

関西全体

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	34	232	26	18	8	22	52	106	0	266
2 コロナではじめて実施した	8	28	5	1	0	7	1	14	0	36
3 コロナではじめて実施し現	101	475	67	24	8	63	87	226	0	576
4 コロナで実施したが継続	53	192	46	8	6	26	33	73	0	245
5 実施していない	266	561	143	5	35	104	64	204	6	827
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 コロナ以前から継続実施	5.7%	10.8%	5.7%	27.3%	10.5%	6.6%	17.1%	11.7%	0.0%	9.7%
2 コロナではじめて実施した	1.3%	1.3%	1.1%	1.5%	0.0%	2.1%	0.3%	1.6%	0.0%	1.3%
3 コロナではじめて実施し現	16.9%	22.1%	14.7%	36.4%	10.5%	18.9%	28.6%	25.0%	0.0%	21.0%
4 コロナで実施したが継続	8.9%	8.9%	10.1%	12.1%	7.9%	7.8%	10.9%	8.1%	0.0%	8.9%
5 実施していない	44.6%	26.1%	31.4%	7.6%	46.1%	31.2%	21.1%	22.6%	50.0%	30.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	0	12	2	0	0	1	3	6	0	12
2 コロナではじめて実施した	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
3 コロナではじめて実施し現	8	22	1	3	0	3	2	13	0	30
4 コロナで実施したが継続	4	16	4	0	0	0	4	8	0	20
5 実施していない	20	46	13	1	5	6	4	17	0	66
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 コロナ以前から継続実施	0.0%	11.5%	10.0%	0.0%	0.0%	7.7%	23.1%	12.5%	#DIV/0!	8.5%
2 コロナではじめて実施した	2.7%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	2.1%	#DIV/0!	2.1%
3 コロナではじめて実施し現	21.6%	21.2%	5.0%	60.0%	0.0%	23.1%	15.4%	27.1%	#DIV/0!	21.3%
4 コロナで実施したが継続	10.8%	15.4%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	30.8%	16.7%	#DIV/0!	14.2%
5 実施していない	54.1%	44.2%	65.0%	20.0%	100.0%	46.2%	30.8%	35.4%	#DIV/0!	46.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	5	24	5	5	1	1	2	10	0	29
2 コロナではじめて実施した	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
3 コロナではじめて実施し現	14	50	11	1	0	7	8	23	0	64
4 コロナで実施したが継続	3	22	8	2	1	6	0	5	0	25
5 実施していない	16	90	30	0	2	19	5	34	0	106
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 コロナ以前から継続実施	12.8%	12.6%	8.9%	62.5%	25.0%	3.0%	12.5%	13.5%	#DIV/0!	12.6%
2 コロナではじめて実施した	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	#DIV/0!	0.4%
3 コロナではじめて実施し現	35.9%	26.2%	19.6%	12.5%	0.0%	21.2%	50.0%	31.1%	#DIV/0!	27.8%
4 コロナで実施したが継続	7.7%	11.5%	14.3%	25.0%	25.0%	18.2%	0.0%	6.8%	#DIV/0!	10.9%
5 実施していない	41.0%	47.1%	53.6%	0.0%	50.0%	57.6%	31.3%	45.9%	#DIV/0!	46.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	15	76	2	8	4	8	20	34	0	91
2 コロナではじめて実施した	4	10	2	0	0	2	1	5	0	14
3 コロナではじめて実施し現	49	180	18	15	5	26	46	70	0	229
4 コロナで実施したが継続	31	61	12	3	3	9	15	19	0	92
5 実施していない	173	228	39	2	20	54	29	83	1	401
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 コロナ以前から継続実施	5.2%	12.8%	2.5%	25.8%	11.4%	7.9%	17.1%	14.7%	0.0%	10.3%
2 コロナではじめて実施した	1.4%	1.7%	2.5%	0.0%	0.0%	2.0%	0.9%	2.2%	0.0%	1.6%
3 コロナではじめて実施し現	17.1%	30.2%	22.5%	48.4%	14.3%	25.7%	39.3%	30.3%	0.0%	26.0%
4 コロナで実施したが継続	10.8%	10.2%	15.0%	9.7%	8.6%	8.9%	12.8%	8.2%	0.0%	10.4%
5 実施していない	60.5%	38.3%	48.8%	6.5%	57.1%	53.5%	24.8%	35.9%	100.0%	45.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	11	101	15	3	3	11	20	49	0	112
2 コロナではじめて実施した	2	9	2	0	0	2	0	5	0	11
3 コロナではじめて実施し現	24	189	30	5	3	21	24	106	0	213
4 コロナで実施したが継続	13	78	20	2	1	11	13	31	0	91
5 実施していない	19	86	25	2	1	9	17	32	0	105
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 コロナ以前から継続実施	6.0%	9.5%	6.0%	17.6%	12.5%	7.0%	15.2%	10.4%	0.0%	9.0%
2 コロナではじめて実施した	1.1%	0.8%	0.8%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	1.1%	0.0%	0.9%
3 コロナではじめて実施し現	13.0%	17.8%	12.0%	29.4%	12.5%	13.3%	18.2%	22.5%	0.0%	17.1%
4 コロナで実施したが継続	7.1%	7.4%	8.0%	11.8%	4.2%	7.0%	9.8%	6.6%	0.0%	7.3%
5 実施していない	10.3%	8.1%	10.0%	11.8%	4.2%	5.7%	12.9%	6.8%	0.0%	8.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	2	13	0	2	0	0	5	6	0	15
2 コロナではじめて実施した	1	2	0	1	0	0	0	1	0	3
3 コロナではじめて実施し現	4	27	5	0	0	5	5	12	0	31
4 コロナで実施したが継続	1	10	0	0	0	0	1	9	0	11
5 実施していない	24	74	26	0	4	7	5	27	5	98
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 コロナ以前から継続実施	6.3%	9.6%	0.0%	66.7%	0.0%	0.0%	29.4%	10.2%	0.0%	9.0%
2 コロナではじめて実施した	3.1%	1.5%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%	1.8%
3 コロナではじめて実施し現	12.5%	20.0%	15.6%	0.0%	0.0%	33.3%	29.4%	20.3%	0.0%	18.6%
4 コロナで実施したが継続	3.1%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	15.3%	0.0%	6.6%
5 実施していない	75.0%	54.8%	81.3%	0.0%	100.0%	46.7%	29.4%	45.8%	100.0%	58.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 コロナ以前から継続実施	1	6	2	0	0	1	2	1	0	7
2 コロナではじめて実施した	0	4	1	0	0	2	0	1	0	4
3 コロナではじめて実施し現	2	7	2	0	0	1	2	2	0	9
4 コロナで実施したが継続	1	5	2	1	1	0	0	1	0	6
5 実施していない	14	37	10	0	3	9	4	11	0	51
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 コロナ以前から継続実施	5.6%	9.4%	11.8%	0.0%	0.0%	7.7%	22.2%	5.3%	#DIV/0!	8.5%
2 コロナではじめて実施した	0.0%	6.3%	5.9%	0.0%	0.0%	15.4%	0.0%	5.3%	#DIV/0!	4.9%
3 コロナではじめて実施し現	11.1%	10.9%	11.8%	0.0%	0.0%	7.7%	22.2%	10.5%	#DIV/0!	11.0%
4 コロナで実施したが継続	5.6%	7.8%	11.8%	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	5.3%	#DIV/0!	7.3%
5 実施していない	77.8%	57.8%	58.8%	0.0%	75.0%	69.2%	44.4%	57.9%	#DIV/0!	62.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

（6）あなたの会社でのリモートワークや出勤者抑制に関連した下記取り組みについてお答えください。
①営業や打ち合わせでリモートを活用

関西全体

	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	その他	合計
1 対応可能	260	949	122	53	21	132	174	443	4	1,334
2 対応したい	76	263	78	1	12	45	32	95	0	339
3 取り組む予定なし	120	471	134	6	20	96	61	151	3	591
4 取り組めない	86	311	89	0	15	46	23	134	4	397
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 対応可能	43.6%	44.2%	26.8%	80.3%	27.6%	39.6%	57.2%	49.1%	33.3%	48.6%
2 対応したい	12.8%	12.2%	17.1%	1.5%	15.8%	13.5%	10.5%	10.5%	0.0%	12.3%
3 取り組む予定なし	20.1%	21.9%	29.5%	9.1%	26.3%	28.8%	20.1%	16.7%	25.0%	21.5%
4 取り組めない	14.4%	14.5%	19.6%	0.0%	19.7%	13.8%	7.6%	14.8%	33.3%	14.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	0	66	11	4	3	8	7	33	0	191
2 対応したい	6	7	4	0	0	1	1	1	0	13
3 取り組む予定なし	4	19	3	0	2	2	4	8	0	23
4 取り組めない	2	6	2	0	0	1	0	3	0	8
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 対応可能	0.0%	63.5%	55.0%	80.0%	60.0%	61.5%	53.8%	68.8%	#DIV/0!	135.5%
2 対応したい	16.2%	6.7%	20.0%	0.0%	0.0%	7.7%	7.7%	2.1%	#DIV/0!	9.2%
3 取り組む予定なし	10.8%	18.3%	15.0%	0.0%	40.0%	15.4%	30.8%	16.7%	#DIV/0!	16.3%
4 取り組めない	5.4%	5.8%	10.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	6.3%	#DIV/0!	5.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	26	94	23	7	0	11	11	42	0	120
2 対応したい	1	34	10	0	1	8	4	11	0	35
3 取り組む予定なし	8	42	14	1	1	10	1	15	0	50
4 取り組めない	3	19	8	0	2	4	0	5	0	22
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 対応可能	66.7%	49.2%	41.1%	87.5%	0.0%	33.3%	68.8%	56.8%	#DIV/0!	52.2%
2 対応したい	2.6%	17.8%	17.9%	0.0%	25.0%	24.2%	25.0%	14.9%	#DIV/0!	15.2%
3 取り組む予定なし	20.5%	22.0%	25.0%	12.5%	25.0%	30.3%	6.3%	20.3%	#DIV/0!	21.7%
4 取り組めない	7.7%	9.9%	14.3%	0.0%	50.0%	12.1%	0.0%	6.8%	#DIV/0!	9.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	147	335	33	27	12	51	83	129	0	482
2 対応したい	35	58	8	0	5	13	7	25	0	93
3 取り組む予定なし	52	94	16	2	7	22	19	28	0	146
4 取り組めない	36	53	11	0	5	11	2	23	1	89
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 対応可能	51.4%	56.2%	41.3%	87.1%	34.3%	50.5%	70.9%	55.8%	0.0%	54.6%
2 対応したい	12.2%	9.7%	10.0%	0.0%	14.3%	12.9%	6.0%	10.8%	0.0%	10.5%
3 取り組む予定なし	18.2%	15.8%	20.0%	6.5%	20.0%	21.8%	16.2%	12.1%	0.0%	16.6%
4 取り組めない	12.6%	8.9%	13.8%	0.0%	14.3%	10.9%	1.7%	10.0%	100.0%	10.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	66	354	40	10	4	46	55	197	2	420
2 対応したい	26	147	50	1	5	22	20	49	0	173
3 取り組む予定なし	44	281	89	3	7	59	33	90	0	325
4 取り組めない	38	197	55	0	7	24	18	90	3	235
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 対応可能	35.9%	33.4%	16.0%	58.8%	16.7%	29.1%	41.7%	41.7%	33.3%	33.8%
2 対応したい	14.1%	13.9%	20.0%	5.9%	20.8%	13.9%	15.2%	10.4%	0.0%	13.9%
3 取り組む予定なし	23.9%	26.5%	35.6%	17.6%	29.2%	37.3%	25.0%	19.1%	0.0%	26.1%
4 取り組めない	20.7%	18.6%	22.0%	0.0%	29.2%	15.2%	13.6%	19.1%	50.0%	18.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	15	72	11	3	1	11	14	30	2	87
2 対応したい	7	12	3	0	1	1	0	7	0	19
3 取り組む予定なし	6	22	7	0	1	0	2	9	3	28
4 取り組めない	4	21	9	0	1	1	1	9	0	25
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 対応可能	46.9%	53.3%	34.4%	100.0%	25.0%	73.3%	82.4%	50.8%	40.0%	52.1%
2 対応したい	21.9%	8.9%	9.4%	0.0%	25.0%	6.7%	0.0%	11.9%	0.0%	11.4%
3 取り組む予定なし	18.8%	16.3%	21.9%	0.0%	25.0%	0.0%	11.8%	15.3%	60.0%	16.8%
4 取り組めない	12.5%	15.6%	28.1%	0.0%	25.0%	6.7%	5.9%	15.3%	0.0%	15.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	6	28	4	2	1	5	4	12	0	34
2 対応したい	1	5	3	0	0	0	0	2	0	6
3 取り組む予定なし	6	13	5	0	2	3	2	1	0	19
4 取り組めない	3	15	4	0	0	5	2	4	0	18
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 対応可能	33.3%	43.8%	23.5%	100.0%	25.0%	38.5%	44.4%	63.2%	#DIV/0!	41.5%
2 対応したい	5.6%	7.8%	17.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%	#DIV/0!	7.3%
3 取り組む予定なし	33.3%	20.3%	29.4%	0.0%	50.0%	23.1%	22.2%	5.3%	#DIV/0!	23.2%
4 取り組めない	16.7%	23.4%	23.5%	0.0%	0.0%	38.5%	22.2%	21.1%	#DIV/0!	22.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

②時短勤務をめざした業務内容の見直し、効率化

関西全体

	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	その他	合計
1 対応可能	128	605	68	33	13	89	105	295	2	698
2 対応したい	122	424	105	7	18	83	59	151	1	546
3 取り組む予定なし	209	628	157	17	26	110	94	221	3	837
4 取り組めない	87	288	85	2	8	31	27	130	5	375
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 対応可能	21.5%	28.2%	14.9%	50.0%	17.1%	26.7%	34.5%	32.7%	16.7%	25.4%
2 対応したい	20.5%	19.7%	23.1%	10.6%	23.7%	24.9%	19.4%	16.7%	8.3%	19.9%
3 取り組む予定なし	35.1%	29.2%	34.5%	25.8%	34.2%	33.0%	30.9%	24.5%	25.0%	30.5%
4 取り組めない	14.6%	13.4%	18.7%	3.0%	10.5%	9.3%	8.9%	14.4%	41.7%	13.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	0	47	9	2	2	5	6	23	0	12
2 対応したい	9	21	5	1	2	2	1	10	0	30
3 取り組む予定なし	17	23	4	0	1	4	4	10	0	40
4 取り組めない	3	6	2	1	0	1	0	2	0	9
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 対応可能	0.0%	45.2%	45.0%	40.0%	40.0%	38.5%	46.2%	47.9%	#DIV/0!	8.5%
2 対応したい	24.3%	20.2%	25.0%	20.0%	40.0%	15.4%	7.7%	20.8%	#DIV/0!	21.3%
3 取り組む予定なし	45.9%	22.1%	20.0%	0.0%	20.0%	30.8%	30.8%	20.8%	#DIV/0!	28.4%
4 取り組めない	8.1%	5.8%	10.0%	20.0%	0.0%	7.7%	0.0%	4.2%	#DIV/0!	6.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	9	62	9	5	1	7	5	35	0	71
2 対応したい	13	59	24	2	1	15	4	13	0	72
3 取り組む予定なし	14	50	15	1	2	7	7	18	0	64
4 取り組めない	2	16	7	0	0	3	0	6	0	18
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 対応可能	23.1%	32.5%	16.1%	62.5%	25.0%	21.2%	31.3%	47.3%	#DIV/0!	30.9%
2 対応したい	33.3%	30.9%	42.9%	25.0%	25.0%	45.5%	25.0%	17.6%	#DIV/0!	31.3%
3 取り組む予定なし	35.9%	26.2%	26.8%	12.5%	50.0%	21.2%	43.8%	24.3%	#DIV/0!	27.8%
4 取り組めない	5.1%	8.4%	12.5%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	8.1%	#DIV/0!	7.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	79	206	16	13	7	41	44	85	0	285
2 対応したい	59	108	19	1	5	22	20	41	0	167
3 取り組む予定なし	93	161	24	13	12	25	36	51	0	254
4 取り組めない	37	58	9	1	5	8	8	26	1	95
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 対応可能	27.6%	34.6%	20.0%	41.9%	20.0%	40.6%	37.6%	36.8%	0.0%	32.3%
2 対応したい	20.6%	18.1%	23.8%	3.2%	14.3%	21.8%	17.1%	17.7%	0.0%	18.9%
3 取り組む予定なし	32.5%	27.0%	30.0%	41.9%	34.3%	24.8%	30.8%	22.1%	0.0%	28.8%
4 取り組めない	12.9%	9.7%	11.3%	3.2%	14.3%	7.9%	6.8%	11.3%	100.0%	10.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	34	231	26	8	2	28	36	130	1	265
2 対応したい	34	200	49	3	6	39	31	71	1	234
3 取り組む予定なし	60	342	100	3	9	67	41	122	0	402
4 取り組めない	34	170	51	0	3	13	18	82	3	204
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 対応可能	18.5%	21.8%	10.4%	47.1%	8.3%	17.7%	27.3%	27.5%	16.7%	21.3%
2 対応したい	18.5%	18.9%	19.6%	17.6%	25.0%	24.7%	23.5%	15.0%	16.7%	18.8%
3 取り組む予定なし	32.6%	32.3%	40.0%	17.6%	37.5%	42.4%	31.1%	25.8%	0.0%	32.3%
4 取り組めない	18.5%	16.1%	20.4%	0.0%	12.5%	8.2%	13.6%	17.4%	50.0%	16.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	5	46	6	3	1	5	12	18	1	51
2 対応したい	5	26	6	0	2	3	2	13	0	31
3 取り組む予定なし	15	33	9	0	1	3	2	15	3	48
4 取り組めない	7	20	9	0	0	2	0	8	1	27
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 対応可能	15.6%	34.1%	18.8%	100.0%	25.0%	33.3%	70.6%	30.5%	20.0%	30.5%
2 対応したい	15.6%	19.3%	18.8%	0.0%	50.0%	20.0%	11.8%	22.0%	0.0%	18.6%
3 取り組む予定なし	46.9%	24.4%	28.1%	0.0%	25.0%	20.0%	11.8%	25.4%	60.0%	28.7%
4 取り組めない	21.9%	14.8%	28.1%	0.0%	0.0%	13.3%	0.0%	13.6%	20.0%	16.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	1	13	2	2	0	3	2	4	0	14
2 対応したい	2	10	2	0	2	2	1	3	0	12
3 取り組む予定なし	10	19	5	0	1	4	4	5	0	29
4 取り組めない	4	18	7	0	0	4	1	6	0	22
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 対応可能	5.6%	20.3%	11.8%	100.0%	0.0%	23.1%	22.2%	21.1%	#DIV/0!	17.1%
2 対応したい	11.1%	15.6%	11.8%	0.0%	50.0%	15.4%	11.1%	15.8%	#DIV/0!	14.6%
3 取り組む予定なし	55.6%	29.7%	29.4%	0.0%	25.0%	30.8%	44.4%	26.3%	#DIV/0!	35.4%
4 取り組めない	22.2%	28.1%	41.2%	0.0%	0.0%	30.8%	11.1%	31.6%	#DIV/0!	26.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

③時差出勤の導入

関西全体

	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	その他	合計
1 対応可能	149	688	75	43	14	93	135	327	1	808
2 対応したい	73	244	53	3	7	49	30	102	0	317
3 取り組む予定なし	247	688	184	13	34	130	95	228	4	935
4 取り組めない	91	342	102	1	11	44	27	151	6	433
回答企業数	596	2,149	455	66	76	333	304	903	12	2,745
1 対応可能	25.0%	32.0%	16.5%	65.2%	18.4%	27.9%	44.4%	36.2%	8.3%	29.4%
2 対応したい	12.2%	11.4%	11.6%	4.5%	9.2%	14.7%	9.9%	11.3%	0.0%	11.5%
3 取り組む予定なし	41.4%	32.0%	40.4%	19.7%	44.7%	39.0%	31.3%	25.2%	33.3%	34.1%
4 取り組めない	15.3%	15.9%	22.4%	1.5%	14.5%	13.2%	8.9%	16.7%	50.0%	15.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	0	41	7	2	0	5	6	21	0	12
2 対応したい	7	8	2	0	1	1	0	4	0	15
3 取り組む予定なし	22	36	8	2	3	4	4	15	0	58
4 取り組めない	3	9	3	0	0	1	1	4	0	12
回答企業数	37	104	20	5	5	13	13	48	0	141
1 対応可能	0.0%	39.4%	35.0%	40.0%	0.0%	38.5%	46.2%	43.8%	#DIV/0!	8.5%
2 対応したい	18.9%	7.7%	10.0%	0.0%	20.0%	7.7%	0.0%	8.3%	#DIV/0!	10.6%
3 取り組む予定なし	59.5%	34.6%	40.0%	40.0%	60.0%	30.8%	30.8%	31.3%	#DIV/0!	41.1%
4 取り組めない	8.1%	8.7%	15.0%	0.0%	0.0%	7.7%	7.7%	8.3%	#DIV/0!	8.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

京都同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	8	66	13	6	1	9	5	32	0	74
2 対応したい	10	31	11	0	0	6	6	8	0	41
3 取り組む予定なし	18	69	21	2	2	13	5	26	0	87
4 取り組めない	2	22	10	0	1	5	0	6	0	24
回答企業数	39	191	56	8	4	33	16	74	0	230
1 対応可能	20.5%	34.6%	23.2%	75.0%	25.0%	27.3%	31.3%	43.2%	#DIV/0!	32.2%
2 対応したい	25.6%	16.2%	19.6%	0.0%	0.0%	18.2%	37.5%	10.8%	#DIV/0!	17.8%
3 取り組む予定なし	46.2%	36.1%	37.5%	25.0%	50.0%	39.4%	31.3%	35.1%	#DIV/0!	37.8%
4 取り組めない	5.1%	11.5%	17.9%	0.0%	25.0%	15.2%	0.0%	8.1%	#DIV/0!	10.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	83	251	21	22	6	38	62	102	0	334
2 対応したい	28	63	8	1	2	17	6	29	0	91
3 取り組む予定なし	121	155	26	5	13	30	36	45	0	276
4 取り組めない	35	65	12	1	7	10	6	28	1	100
回答企業数	286	596	80	31	35	101	117	231	1	882
1 対応可能	29.0%	42.1%	26.3%	71.0%	17.1%	37.6%	53.0%	44.2%	0.0%	37.9%
2 対応したい	9.8%	10.6%	10.0%	3.2%	5.7%	16.8%	5.1%	12.6%	0.0%	10.3%
3 取り組む予定なし	42.3%	26.0%	32.5%	16.1%	37.1%	29.7%	30.8%	19.5%	0.0%	31.3%
4 取り組めない	12.2%	10.9%	15.0%	3.2%	20.0%	9.9%	5.1%	12.1%	100.0%	11.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	50	279	29	9	5	37	49	150	0	329
2 対応したい	22	126	29	2	2	23	17	53	0	148
3 取り組む予定なし	65	357	109	3	13	71	42	118	1	422
4 取り組めない	38	200	59	0	3	20	19	95	4	238
回答企業数	184	1,059	250	17	24	158	132	472	6	1,243
1 対応可能	27.2%	26.3%	11.6%	52.9%	20.8%	23.4%	37.1%	31.8%	0.0%	26.5%
2 対応したい	12.0%	11.9%	11.6%	11.8%	8.3%	14.6%	12.9%	11.2%	0.0%	11.9%
3 取り組む予定なし	35.3%	33.7%	43.6%	17.6%	54.2%	44.9%	31.8%	25.0%	16.7%	34.0%
4 取り組めない	20.7%	18.9%	23.6%	0.0%	12.5%	12.7%	14.4%	20.1%	66.7%	19.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	6	40	3	3	1	3	11	18	1	46
2 対応したい	4	12	3	0	1	1	1	6	0	16
3 取り組む予定なし	14	48	15	0	2	6	3	19	3	62
4 取り組めない	7	23	9	0	0	3	0	10	1	30
回答企業数	32	135	32	3	4	15	17	59	5	167
1 対応可能	18.8%	29.6%	9.4%	100.0%	25.0%	20.0%	64.7%	30.5%	20.0%	27.5%
2 対応したい	12.5%	8.9%	9.4%	0.0%	25.0%	6.7%	5.9%	10.2%	0.0%	9.6%
3 取り組む予定なし	43.8%	35.6%	46.9%	0.0%	50.0%	40.0%	17.6%	32.2%	60.0%	37.1%
4 取り組めない	21.9%	17.0%	28.1%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	16.9%	20.0%	18.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	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	その他	合計
1 対応可能	2	11	2	1	1	1	2	4	0	13
2 対応したい	2	4	0	0	1	1	0	2	0	6
3 取り組む予定なし	7	23	5	1	1	6	5	5	0	30
4 取り組めない	6	23	9	0	0	5	1	8	0	29
回答企業数	18	64	17	2	4	13	9	19	0	82
1 対応可能	11.1%	17.2%	11.8%	50.0%	25.0%	7.7%	22.2%	21.1%	#DIV/0!	15.9%
2 対応したい	11.1%	6.3%	0.0%	0.0%	25.0%	7.7%	0.0%	10.5%	#DIV/0!	7.3%
3 取り組む予定なし	38.9%	35.9%	29.4%	50.0%	25.0%	46.2%	55.6%	26.3%	#DIV/0!	36.6%
4 取り組めない	33.3%	35.9%	52.9%	0.0%	0.0%	38.5%	11.1%	42.1%	#DIV/0!	35.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100.0%

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【建設業】	社員が現場作業のため
2	滋賀	【不動産】	顧客来店型経営スタイルのため
3	滋賀	【製造業】	少人数の製造業の為、実施できません。
4	滋賀	【情報通信業】	業態的に不可能
5	滋賀	【建設業】	建設業はどうしても現場があるため
6	滋賀	【飲食店】宿泊業	業務内容(接客)的に不可能。デスクワークもシステム上、不可能なため
7	滋賀	【専門家・士業】	高齢者や現場作業人など
8	滋賀	【製造業】	労働集約型のもの作りをしている。
9	滋賀	【流通業】	職種
10	滋賀	【製造業】	現場作業が主のため
11	滋賀	【建設業】	売り上げの全てが現場作業にて
12	滋賀	【建設業】	現場での作業が主業務のため。
13	滋賀	【流通業】	物資搬入が伴うので、在宅ワークが基本不可
14	滋賀	【製造業】	製造業だから
15	滋賀	【製造業】	出荷業務・経理・重要事項を社外へ持ち出しを不可としているため。
16	滋賀	【専門家・士業】	官公庁がその方向で進めていない。
17	滋賀	【専門家・士業】	小規模事業所が顧客の大半を占めており、顧客の要望に合わせざるを得ないため。
18	滋賀	【建設業】	機器・仕組みを使いこなせる教育ができていない
19	滋賀	【専門家・士業】	知識がないのと抵抗があるため
20	滋賀	【建設業】	現場仕事が多いから
21	滋賀	【専門家・士業】	情報管理
22	滋賀	【製造業】	製造業で難しい
23	滋賀	【専門家・士業】	システム整備
24	滋賀	【製造業】	製造現場は出来ない。営業・業務職は、設備的に1部しか行えない。
25	滋賀	【流通業】	介護事業所なので
26	滋賀	【製造業】	製造業の為
27	滋賀	【専門家・士業】	業務で必要な資料が紙で会社にあるため。
28	滋賀	【製造業】	現場での製造業務が多くを占めるため。営業や事務の仕事も、現場との連携が不可欠なため。生産管理システムやデータのクラウド化ができていない。
29	滋賀	【専門家・士業】	接客業のため
30	滋賀	【流通業】	営業は対応可能です。サポート要員はお客様での訪問修理となるため、基本的に厳しい。
31	滋賀	【製造業】	製造業では、現場にしか生産設備がなくリモートワークは厳しい
32	滋賀	【流通業】	リモートではできない業務
33	滋賀	【製造業】	実作業や出荷があるため
34	滋賀	【医療・福祉】	直接対人業務であるため
35	滋賀	【医療・福祉】	福祉サービスであり、対面が基本だから。
36	滋賀	【製造業】	現場型製造業のため
37	滋賀	【流通業】	お客様との打ち合わせで元々県外の方も多いこともあり、施工以外は6年ほど前からSkypeやFaceTime、またZOOM での打ち合わせをしていた。社員は全て家族であり宅内においてはLANで結ばれており、また口頭で直接指示を出していることも多々ある。
38	滋賀	【専門家・士業】	TKCビジネスモデルである巡回監査を前提にしているので一部はリモート化できてもすべてを対応するのは難しいため。
39	滋賀	【建設業】	必要が無いので
40	滋賀	【医療・福祉】	対人支援では、ほぼリモートでの対応は難しい。困っている方とのリモート面談も存在するが、職員がリモートで勤務することはほぼ不可能。リモートができるのは一部の管理側の人間だけ。
41	滋賀	【流通業】	必要がないため
42	滋賀	【建設業】	ハード面がない。PCが1台対応しているのみ。
43	滋賀	【製造業】	工場や工事が主であるため在宅することがない。
44	滋賀	【専門家・士業】	整備はオンラインではできない
45	滋賀	【製造業】	生産現場が対応不可
46	滋賀	【物流業】	労働集約的な業種の為。（事務員についても現場との応答型の為）
47	滋賀	【製造業】	製造業で生産設備を使用し生産を行う為
48	滋賀	【建設業】	現場仕事（大工仕事、協力業者の管理）の部分はリモート不可
49	滋賀	【製造業】	製造活動をしているため
50	滋賀	【製造業】	業態がリモートワークにそぐわない
51	滋賀	【金融・保険】保険業	ネット環境、書類関係。
52	滋賀	【専門家・士業】	設備がない　仕事の内容から、事務所に出て対応しなければならないことが多い
53	滋賀	【専門家・士業】	会議や打ち合わせくらいです
54	滋賀	【製造業】	製造業で現場作業が必要なため
55	滋賀	【流通業】	店頭系の職種が多い
56	滋賀	【流通業】	現場作業なので
57	滋賀	【物流業】	自宅で可能な作業の割合が低い
58	滋賀	【専門家・士業】	全員がリモートとはいかず交替になる。

no	Q3_1	業種名	記述内容
59	滋賀	【専門家・士業】	事務的な業務や会議、ミーティング等一部可能であるが、当社の業務上（お客様先へ訪問し清掃を行う）不可能
60	滋賀	【飲食店】一般飲食店	対面型営業である　レストラン、テイクアウト、EC、WEBの構築は可能です
61	滋賀	【医療・福祉】	人に対する介護についてはリモートは不可能
62	滋賀	【製造業】	製造スタッフは不可能です。
63	滋賀	【製造業】	現場での製造業務が多くを占めるため。営業や事務の仕事も現場との連携が必要な仕事内容のため
64	滋賀	【製造業】	リモートで出来る仕事がない
65	滋賀	【製造業】	事務的な事はリモート出来るが本業のメインの接客業だから。接客においてリモートには限界がある。
66	滋賀	【製造業】	リモートワーク用の端末の貸し出し、企業秘密の管理、勤怠管理、進捗管理が難しい。
67	滋賀	【物流業】	毎日の伝票処理やシステム運用にてセキュリティ対応が出来ない。
68	滋賀	【飲食店】一般飲食店	飲食店のため
69	滋賀	【製造業】	製造作業のため実施不可
70	滋賀	【製造業】	セキュリティーの問題など
71	滋賀	【専門家・士業】	事務所での業務対応ほうが圧倒的に生産効率が高い
72	滋賀	【製造業】	リモートワークに適した仕事がないため
73	滋賀	【製造業】	製造においては、リモートでは対応出来ない。
74	滋賀	【建設業】	現地で調査や作業をしないといけない。
75	滋賀	【物流業】	現場仕事なので
76	滋賀	【専門家・士業】	機密情報などを取り扱う業務は個人宅ではできないため。
77	滋賀	【製造業】	必要ないため
78	滋賀	【専門家・士業】	撮影はリモートできない
79	滋賀	【製造業】	現場管理が主な仕事
80	滋賀	【建設業】	訪問技術職
81	滋賀	【流通業】	現場への納品はリモートでできません。運送会社も細やかな配送はできません。 よってすべてにおいて不可能です。 人と接触機会のない現場配送なので感染拡大はないと考えます。
82	滋賀	【医療・福祉】	介護業界は直接介護が必要
83	滋賀	【建設業】	建設業であるため、リモートで工事はできない。
84	滋賀	【製造業】	自社配送のため
85	滋賀	【製造業】	撚糸機、整経機、織機を使っての製造業ですので、リモートワークは出来ません。 今後、ミーティング・セミナー参加等でリモートワークは、社員の能力アップのために検討するのも面白いと気付きました。
86	滋賀	【製造業】	製造、配達があるため。
87	滋賀	【医療・福祉】	対人でのサービス業のため
88	滋賀	【製造業】	製造工場
89	滋賀	【製造業】	製造工程があるため
90	滋賀	【製造業】	現場、製造業の為。
91	滋賀	【専門家・士業】	社内データサーバ管理の為、その部分は社外アクセスは不可となっているため。
92	滋賀	【金融・保険】保険業	顧客対応が業務の中心であるため
93	滋賀	【製造業】	現場に納品、施工する業種なので
94	滋賀	【専門家・士業】	現場作業が主になりますので、既存のお客様への連絡等はできますが、基本的にリモートワークは難しいです。
95	滋賀	【医療・福祉】	利用者さんの希望次第
96	滋賀	【専門家・士業】	有人店舗なので
97	滋賀	【専門家・士業】	私自身が対面でのアポイントに拘っているため。
98	京都	【専門家・士業】	サービスは利用者と直接対応が必要なため。但し、従業員の事務所出勤は極力ひかえるかたちで運営。
99	京都	【製造業】	製造工程に人の作業がどうしても必要なため
100	京都	【医療・福祉】	対面サービス業だから
101	京都	【製造業】	基本製造が主体で細かなやり取りが事務所と現場で多い
102	京都	【製造業】	製造業なので製造装置が大きくて在宅では対応できない。非製造部門では一部で対応可能。
103	京都	【建設業】	現場作業があるため
104	京都	【製造業】	ネットショップの運営は、リモートでも可能なので
105	京都	【建設業】	現場仕事だから
106	京都	【製造業】	製造と発送をリモートでは不可能
107	京都	【建設業】	現場と家の往復でなら可能と思われる。その前にクラウドやネット環境の整備が出来ていない。
108	京都	【製造業】	製造業のため対応不可能
109	京都	【専門家・士業】	お客様との接点が発生するため。
110	京都	【飲食店】一般飲食店	接客業
111	京都	【専門家・士業】	静脈産業なのでどうしても無理
112	京都	【専門家・士業】	職種上

no	Q3_1	業種名	記述内容
113	京都	【金融・保険】保険業	やはり印鑑等の取引があり無理な部分がある。
114	京都	【専門家・士業】	Web制作で完結できる社員はリモートワークしているが、お客様から紙媒体の原稿が発生したり、紙原稿で校正のやり取りする仕事が 多くリモートワーク導入は難しい
115	京都	【建設業】	製造が主な事業の為
116	京都	【建設業】	現場対応
117	京都	【建設業】	現場の仕事為
118	京都	【専門家・士業】	自動車を直接触って整備するのが主体であるため
119	京都	【飲食店】一般飲食店	対面型接客業のみのため
120	京都	【不動産】	対面でないと対処できない業務があるため。
121	京都	【流通業】	直接対面販売が基本的な形態の為
122	京都	【専門家・士業】	現場での採取資料を診ての現地打ち合わせは不可欠
123	京都	【製造業】	一人なので。
124	京都	【製造業】	製造工場がある為
125	京都	【流通業】	店舗型の事業のため、どうしても店番が必要。また商品の清掃も従業員が持ち帰るわけには行かず不可能。
126	京都	【流通業】	商品の受け入れ業務・運搬業務・納品業務が主な仕事内容の為、リモートワーク対応不可
127	京都	【建設業】	会社外での製造困難
128	京都	【建設業】	職人は完全に不可能、営業もほぼ不可能でごくごく一部をリモートワーク化することは可能だがコストに見合わない。ただしお客様とのリモート打合せは 可能であり、実施している。 唯一経理は可能だが、経理人員は雑務も兼任しているため結果的に不可能。
129	京都	【製造業】	工場での加工が主な仕事であるため
130	京都	【専門家・士業】	現場業務の為。
131	京都	【製造業】	販売管理システムの外部接続機能をしていないため。
132	京都	【建設業】	工事店の為、お客様の元での作業（事業）が大半を占める為。
133	京都	【不動産】	画像をみて不動産を購入する人は存在しません。
134	京都	【建設業】	お客様さと打ち合わせでは、現物で確認していただく必要があるため画面越しではむつかしい
135	京都	【専門家・士業】	新入社員や、自分で段取りが組めない人は誰かがついていないと仕事できない。
136	京都	【製造業】	リモートは社内で行っているのではなく取引先など会議、打ち合わせなどに出向いてもらうのをことわりリモートで行ってます。
137	京都	【建設業】	設備の点検を主な業務内容としているが、点検方法などは細かく法律で定められており、その内容は遠隔作業を認めていないため。
138	京都	【建設業】	建築工事の為です。
139	京都	【専門家・士業】	社員全体の80％弱が整備サービスマンの為、自宅での業務は不可能に近いから。
140	京都	【流通業】	私（経営者）が取組に消極的だから
141	京都	【製造業】	ものつくりのため製造そのものを移動は不可能。事情に応じて業務の一部のみリモート（単発）
142	京都	【建設業】	リモートを対応をできるようにしているのは、営業部・工事部としている。
143	京都	【製造業】	リアル作業が業務の大半
144	京都	【建設業】	現場作業につき　環境が無理です
145	京都	【流通業】	荷物を自社便で届ける仕事のためリモートワークは不可能。
146	京都	【製造業】	部署により可能な部署を出来ない部署があり、不公平感がある為実施出来ない。
147	京都	【専門家・士業】	全員にノートパソコンを貸与しています。
148	京都	【専門家・士業】	障害をお持ちの方でリモート講義が苦手でコミュニケーションのとれない方や耳がご不自由な方は無理です。
149	京都	【専門家・士業】	対面営業が基本。Webでの営業も可能であるが、顧客に伝わらない。
150	京都	【専門家・士業】	個人情報を多く取り扱う業態であり、各個人宅等での作業は弊社の個人情報取り扱い規程に反するため
151	京都	【流通業】	製品の販売・納品設置・仕様説明をはじめ、現場下見・工事・修理など、お客様宅への訪問を通じて売上を確保しているので、それをリモート変えることはできないため。
152	京都	【建設業】	事務所に居る必要がある
153	京都	【製造業】	業務内容にアナログな部分が残っている
154	京都	【専門家・士業】	現場仕事の部署ではリモートできない。
155	京都	【飲食店】料亭、バー	接客サービス業の為
156	京都	【流通業】	製造があるから
157	京都	【専門家・士業】	する必要性を感じない。
158	京都	【製造業】	設計図を見ながら一品一様の物作りの作業なので。難しい
159	京都	【専門家・士業】	情報管理ができない
160	京都	【製造業】	セキュリティ対策、管理、現場仕事
161	京都	【製造業】	小売店の為そもそも出来ない、事務所にて対応可能なので外部との通信には使っている
162	京都	【製造業】	製造業なので。自宅に機械を持って帰れないので。
163	京都	【飲食店】一般飲食店	手作業による仕込みや販売のため
164	京都	【流通業】	機器の導入が全員分無く、又、リモートワークの出来ない仕事がある。
165	京都	【専門家・士業】	日常的に業務に使用する書類類がペーパーレス化できていない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
166	京都	【専門家・士業】	サービス業のため
167	京都	【流通業】	廃棄物処理の設備に関わっているため、現場を止めることができない
168	京都	【不動産】	クレーム対応・対面契約が必要なため
169	京都	【建設業】	対面及び現場作業或いは管理があるので。
170	京都	【流通業】	菓子製造ラインは手作り作業の為 水槽メンテナンスは人員派遣が必要な為
171	京都	【流通業】	発送業務
172	京都	【流通業】	自社便での納品業務があるため
173	京都	【物流業】	出来ない環境です
174	京都	【建設業】	現地へ赴いての仕事となるため。現地確認・打ち合わせなど
175	京都	【物流業】	配送業があるため
176	京都	【建設業】	現場での作業の為
177	京都	【専門家・士業】	顧客情報のセキュリティのため、全てリモートにはできない。
178	京都	【流通業】	接客業のため必要性が無い
179	京都	【建設業】	現場作業者が多い
180	京都	【流通業】	リモートでできる業務でないため
181	京都	【製造業】	製造業の為
182	京都	【建設業】	現場業務があるため
183	京都	【製造業】	製造業のため、自宅で加工ができない。事務員については一部リモートを採用中。
184	京都	【製造業】	現場仕事。
185	京都	【不動産】	労働集約度が高く、人的資源に依拠すことが多いため
186	京都	【不動産】	経理処理する為のに週1回程度、担当者を出勤させている。
187	京都	【金融・保険】保険業	PC,ノートパソコンが無い
188	京都	【専門家・士業】	リモート可能な業務がない
189	京都	【医療・福祉】	直接支援が 業務のため
190	京都	【流通業】	現場の状況を詳細に把握が必要
191	京都	【専門家・士業】	メンテナンスを現場で行うのでサービス員においては不可能。
192	京都	【専門家・士業】	来客、電話対応があるため
193	京都	【専門家・士業】	現物を処理する必要があるなど。
194	京都	【建設業】	現場作業がメインなので
195	京都	【流通業】	基幹サーバーへのリモートアクセスがセキュリティポリシーの観点でやめている
196	京都	【専門家・士業】	美容室のため
197	京都	【流通業】	顧客と接して提案する行動をとっている為。リモートでは難しい商談がある
198	京都	【建設業】	現場作業が多い為
199	京都	【製造業】	対得意先や取引先とのリモートワークは一部可能だと思う（現時点では行っていない）社内としては、現在は全社員が工場での製造業務なので、リモートワークは考えられない
200	京都	【金融・保険】保険業	60代の社員が二人おり、リモートの対応が困難なため。
201	京都	【製造業】	現場がある
202	京都	【流通業】	リモートワークする環境にない。少人数の規模のため
203	京都	【専門家・士業】	マシンスペック、通信回線の安定性が違うから。
204	京都	【専門家・士業】	対人コミュニケーションが必要
205	京都	【建設業】	事務所作業でない製造業も有るから
206	京都	【飲食店】宿泊業	対面営業につき不可能
207	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	必要がない
208	京都	【建設業】	そもそもデスクワークが少ない
209	京都	【専門家・士業】	セキュリティ対策が不十分。
210	京都	【流通業】	ひとりでしてるから。
211	京都	【専門家・士業】	現場作業となるためリモート不可です
212	京都	【流通業】	システムが対応できない
213	京都	【専門家・士業】	事務所に泥棒が入らないか確認のための出勤
214	京都	【専門家・士業】	自宅にパソコンがおけないといわれている ノートパソコンも持ち歩いて壊すのが怖い
215	京都	【流通業】	商品を配達してナンボの卸売業なので。店番もほぼ1名の最小人数で行っています。
216	京都	【物流業】	配送なので適していない。
217	京都	【建設業】	お客様、現場に伺って施工するので基本的に不可能。
218	京都	【教育・学習支援】	就労訓練は基本、対面で行う。PC訓練だけならリモートも可能だが、限界がある。
219	京都	【物流業】	職種的に無理
220	京都	【飲食店】料亭、バー	通信状況
221	京都	【医療・福祉】	訪問が仕事のため
222	京都	【製造業】	物流でどうしても人手は必要。
223	京都	【流通業】	メイン業務は工事等の作業のため、リモートワークできない。
224	京都	【建設業】	建設現場での作業が主
225	京都	【建設業】	現場作業だから

no	Q3_1	業種名	記述内容
226	京都	【専門家・士業】	ご来店できないお客様の為の商品販売、カウンセリング等。 実際のリラクゼーションは、ご来店頂かないと成り立たないし、スクールも実技に関してはリモートワークが無理
227	京都	【流通業】	現場に行く必要がある
228	京都	【医療・福祉】	リモートでの仕事が成り立たないため
229	京都	【流通業】	必要性がない
230	京都	【飲食店】一般飲食店	飲食店の為出来ない
231	京都	【建設業】	主に現場作業なので、必要としない
232	京都	【建設業】	現場工事は止められない。
233	京都	【製造業】	製造業の為、工場での作業が必須。
234	京都	【専門家・士業】	サービス業
235	京都	【専門家・士業】	モノがあり、工具が必要なため
236	京都	【専門家・士業】	現場サービスのため
237	京都	【製造業】	店舗での接客が必要
238	京都	【医療・福祉】	障害者への直接支援が仕事だから　ただし、会議などはリモート対応している
239	京都	【建設業】	現場工事はもとより、書類申請を官庁にするのでリモートは不可
240	京都	【建設業】	必ず現場作業がつきものだから
241	京都	【建設業】	建設は現場に行かないとしごとにならない
242	京都	【建設業】	設備がない為
243	京都	【専門家・士業】	直接管理体制の中マネジメントしないと生産性を出せない段階スタッフが入社年次の関係で多いため
244	京都	【製造業】	製造においてリモートが出来ないため
245	京都	【製造業】	製造業だから
246	京都	【建設業】	現場作業の為
247	京都	【専門家・士業】	顧問先の多くがリモートに対応できていない為。
248	京都	【流通業】	物を扱うため、リモートワークでは対応できない
249	京都	【流通業】	現場仕事のため(鉄鋼)。植物が枯れるため(グリーン)
250	京都	【流通業】	対面接客や取引先への配達、許認可を必要とする業種のため
251	京都	【専門家・士業】	直接撮影するから
252	大阪	【流通業】	顧客訪問と販売を兼ねているため
253	大阪	【製造業】	メーカーなのでリモートは不可です。
254	大阪	【製造業】	製造現場が主なため。また製造部門は、ほぼ全員が自動車通勤をしている。
255	大阪	【製造業】	肉体労働です
256	大阪	【不動産】	現在必要無い
257	大阪	【流通業】	営業リモートワークで可能。業務はリモートワーク不可。
258	大阪	【製造業】	現場での作業が必ず必要になるため
259	大阪	【製造業】	工場の人員は難しい。
260	大阪	【製造業】	生産機器が動かせない
261	大阪	【流通業】	営業・サービスが主体。昨年度、直行直帰体制を敷いた時の仕事への責任感と当事者意識の欠如が見られた為、現状ではリモート不可としている。
262	大阪	【建設業】	リモートワークの仕様がない
263	大阪	【流通業】	現場作業はリモートできない
264	大阪	【建設業】	現場での作業管理が主であるので、自宅では不可能。
265	大阪	【建設業】	現地へ出向いたり、お客様との対応が必要なため
266	大阪	【製造業】	営業職のみ実施している
267	大阪	【製造業】	実際出向かないと解決しない営業活動があるため
268	大阪	【製造業】	事務、営業担当は対応可能です
269	大阪	【製造業】	製造及び紙媒体での仕事が主であり、間接部門を一部リモートワークすることができる程度で止まっている。
270	大阪	【製造業】	機密事項の社外流出
271	大阪	【専門家・士業】	店頭接客および専用予約端末必要
272	大阪	【製造業】	製造業のため
273	大阪	【流通業】	現場作業はリモートワーク不可、一部は可能ですがその仕組みなし
274	大阪	【製造業】	製造業で設備を動かす人員がいないと仕事にならないため
275	大阪	【製造業】	製造業で組立作業などがあるので
276	大阪	【専門家・士業】	効率が下がる
277	大阪	【流通業】	製造業、モノづくり企業、店舗運営
278	大阪	【専門家・士業】	自宅のIT・生活環境
279	大阪	【流通業】	上の伝票をともなう経理周りの仕事、商品の入出庫作業などがあるので
280	大阪	【製造業】	製造のため、工場で生産するしかないため
281	大阪	【製造業】	塗料等の現物の製造、納品があるため。出社機会を減らすため2班制の交代勤務を行っている。
282	大阪	【流通業】	現場作業の占める割合が多い。業界全体が他業種に比べるとコロナの影響が最低限に抑えられている。
283	大阪	【物流業】	現場主体の業務の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
284	大阪	【製造業】	工場勤務者における対応が難しい
285	大阪	【流通業】	お客様、消費者からの問い合わせの電話が中心となること、発送業務、事務処理が会社のシステムで行うた内勤業務のテレワークはできない。営業は、会社への出社は自粛している。
286	大阪	【不動産】	貸倉庫に空きが出た場合、入居希望のテナントは現場を内覧し、現地での前面道路の幅、倉庫内の高さ、奥行きなどの目視確認が必須でリモートでは不可です。
287	大阪	【流通業】	人手不足
288	大阪	【専門家・士業】	サロン運営の為
289	大阪	【製造業】	リアルでないと仕事が出来ない
290	大阪	【物流業】	不可能というより必要が無い。
291	大阪	【物流業】	エッセンシャルワークであるため
292	大阪	【製造業】	製造現場作業であり、近隣に住んでいる人が多いため
293	大阪	【建設業】	建設現場での仕事です。ほとんどリモートワークはできません
294	大阪	【製造業】	機械操作、組立
295	大阪	【製造業】	工場での製造が中心のため
296	大阪	【医療・福祉】	製造業なので、現場における職域中心なのでリモートはできません。
297	大阪	【流通業】	営業の仕事が中心だから
298	大阪	【専門家・士業】	サービス業なので、リモート対応ができません。
299	大阪	【製造業】	現場作業の為
300	大阪	【流通業】	対面販売企業なので
301	大阪	【専門家・士業】	工場機械や手作業
302	大阪	【製造業】	製造業だから
303	大阪	【製造業】	機械操作ができない
304	大阪	【流通業】	対面商売の為
305	大阪	【製造業】	リモートワークを使う必要がない
306	大阪	【流通業】	現場作業が中心なので、リモートでは対応しにくい。管理部門など対応可能な部署もある
307	大阪	【製造業】	現場作業なのでレモートできない。
308	大阪	【流通業】	店舗があること。社員数が少ないので、必要ないと思っています。
309	大阪	【製造業】	社内での製造
310	大阪	【建設業】	工事現場での仕事だから
311	大阪	【流通業】	社員同士の距離を取っている。
312	大阪	【製造業】	配送と販促業務　及び　営業開発も全面的には無理
313	大阪	【製造業】	受注発注の量が一日に数百件ある。それを自動化することは、困難であるため。
314	大阪	【製造業】	営業職はある程度対応可能だが、現場組立関係は全く不可能
315	大阪	【専門家・士業】	現場業務が殆どで、社内事務作業においても体制が整っていない
316	大阪	【流通業】	現在の卸売りはリモートワークをされている取引先がないため
317	大阪	【製造業】	場所の問題もあり、各自で、家でするのは無理です。
318	大阪	【製造業】	工場で設備を稼働させるため
319	大阪	【流通業】	サービス業・実務作業のため
320	大阪	【製造業】	製造現場だから、間接部門人員も配送などを兼任している
321	大阪	【専門家・士業】	製造業であり、機械・設備・環境・スペースと人力が同じ場所にないと生産活動ができないため。
322	大阪	【建設業】	現場作業
323	大阪	【製造業】	リモートワークができるようなPC環境が整っていない
324	大阪	【製造業】	製造部門は不可
325	大阪	【流通業】	配送も行っているのと、工場内での作業のため、リモートでは仕事にならない。
326	大阪	【製造業】	少人数のため
327	大阪	【流通業】	個人的には出来ます。その他、携帯等で可のため
328	大阪	【製造業】	環境が整っていない
329	大阪	【製造業】	部品加工業のためりも一とではせいひんは作れない。
330	大阪	【流通業】	営業と部品の配達を行っているためお得意にいかなかえればいけないため。
331	大阪	【製造業】	生産工場ではリモートワークは無理
332	大阪	【建設業】	自宅では製造できない
333	大阪	【建設業】	現場を見ないと見積出来ません
334	大阪	【専門家・士業】	製造業で、工場でものづくりをするのにリモートでは不可能。お客さんの現場の取り付けなども不可能。
335	大阪	【専門家・士業】	全部をリモートにするというのは不可能です。事務所がないという状況と言うことですよね。会社として大きな動きに対応ができなくなるので、現在はリスクマネジメントとして全部をリモートにすることは検討していません。
336	大阪	【専門家・士業】	セキュリティーの問題、資料の問題、現場へ行かなくてはならない
337	大阪	【金融・保険】保険業	事故での現場急行など面談が必須な事情があるため
338	大阪	【専門家・士業】	ネット環境対策
339	大阪	【流通業】	物流があるため
340	大阪	【専門家・士業】	現地調査が有る為
341	大阪	【製造業】	製造部門には厳しい

no	Q3_1	業種名	記述内容
342	大阪	【製造業】	製造業に於いては製造にかかわる人員は不可能。
343	大阪	【製造業】	製品の製造・検査・梱包など現場作業は、出勤せざるを得ません。営業・開発はリモートワークは可能です。
344	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク対応の業務ソフトアプリが無い
345	大阪	【製造業】	製造部門だから
346	大阪	【建設業】	エレベーターのメンテに技術員を派遣する業種のためテレワークは管理部門飲みに限られるため。
347	大阪	【製造業】	ノウハウ不足
348	大阪	【建設業】	現場仕事
349	大阪	【流通業】	接客を主体とした店舗販売なので。
350	大阪	【製造業】	製造業のため
351	大阪	【流通業】	物流がメインのため
352	大阪	【製造業】	製造業であるため機械設備を動かす必要がある
353	大阪	【建設業】	工場、現場での作業に従事している物はリモートできないため
354	大阪	【流通業】	従業員にも指導していない且つ取引先からも要請を受けていない。
355	大阪	【製造業】	業務上
356	大阪	【製造業】	営業は可能だが、生産現場では不可能。
357	大阪	【流通業】	工場を稼働させているので、足並みをそろえるにも、全員出社とする
358	大阪	【製造業】	製造業で現場のオペレーションが必要なため
359	大阪	【製造業】	人員のうち、製造現業部門が多くを占めるため
360	大阪	【専門家・士業】	現地対応がある為
361	大阪	【流通業】	工場内作業メインの為
362	大阪	【流通業】	荷物の出荷や配達があるから
363	大阪	【製造業】	製造業は難しいです
364	大阪	【医療・福祉】	事務職のみ対応可能
365	大阪	【専門家・士業】	自宅でのネット環境の不備
366	大阪	【製造業】	製造ラインを持っているため。紙による仕事が多い。情報の持ち出しが難しい。
367	大阪	【建設業】	現場仕事なので
368	大阪	【専門家・士業】	現時点で必要がない
369	大阪	【専門家・士業】	リモートといえばPC業務が中心になると思うが、ほとんどの従業員がPC業務以外のこともやっているため。
370	大阪	【流通業】	配達営業が主である為
371	大阪	【専門家・士業】	行政との対応があるため。
372	大阪	【専門家・士業】	顧客の経営会議への参加
373	大阪	【製造業】	工場業務、顧客対応業務のため
374	大阪	【製造業】	機械設備を使ってものづくりをするため
375	大阪	【製造業】	製造業であるためリモートでは製造が出来ない。
376	大阪	【製造業】	機械による製作が必要なため
377	大阪	【製造業】	製造業なので必要性を感じない
378	大阪	【流通業】	紙の会計書類への対応
379	大阪	【製造業】	モノづくり！製造業です。
380	大阪	【専門家・士業】	週に数回は出社は必要
381	大阪	【製造業】	機械設備を動かせないから
382	大阪	【専門家・士業】	クラウド対応をしていない
383	大阪	【製造業】	製造業だから
384	大阪	【製造業】	製造人員のためにリモートは不可
385	大阪	【製造業】	製造業のため
386	大阪	【流通業】	商品の製造と出荷がある
387	大阪	【流通業】	工場生産部門は不可。営業は高齢化のため操作教育が困難で若年層のみ可能
388	大阪	【専門家・士業】	現場での工事の施工にリモートはありえない
389	大阪	【製造業】	弊社のオペレーターしかリモートワークの必要がないため
390	大阪	【流通業】	ハード面の不足
391	大阪	【金融・保険】保険業	顧客と面談する必要があるため。
392	大阪	【流通業】	商品の組み立てや出荷業務等、デスクワーク以外の業務が有る為
393	大阪	【専門家・士業】	現場仕事なので不可能です。
394	大阪	【専門家・士業】	リアル現場での製作・施工業務が売り上げの大半であるため
395	大阪	【流通業】	商品の製造，販売、配達がメイン業務の為
396	大阪	【専門家・士業】	機密保持が困難
397	大阪	【製造業】	製造部門は人手で行うため
398	大阪	【専門家・士業】	税理士事務所は複数事務所の設置を禁止しているため
399	大阪	【物流業】	運送業だから
400	大阪	【製造業】	製造業であるため
401	大阪	【製造業】	製品の製作（組立配線等）や調整（出荷検査等）に従事している技術者はリモートワーク不可
402	大阪	【流通業】	高年齢者

no	Q3_1	業種名	記述内容
403	大阪	【専門家・士業】	現場での業務はリモートが難しい
404	大阪	【建設業】	現場仕事
405	大阪	【流通業】	設備なし。
406	大阪	【専門家・士業】	重要書類及び個人情報のリスク管理上、外部へ持ち出せない
407	大阪	【流通業】	わからない
408	大阪	【製造業】	リモートワークを好まない
409	大阪	【専門家・士業】	監査業務の100%リモート化は困難、顧問先の希望がやはり対面
410	大阪	【製造業】	製造業なので機械を動かさないと仕事にならない。
411	大阪	【製造業】	現地現物の作業のため、紙へのアプトプット作業が多い。また作業が属人性が高く、リモートワークのために社内で別作業が生じるため、従来のやり方のままだと必要作業量は逆に増えてしまう
412	大阪	【製造業】	製造業につき工場への出勤が不可欠
413	大阪	【流通業】	商品の加工や発送作業などがあるため
414	大阪	【製造業】	製造業で現場仕事がほとんどだから
415	大阪	【建設業】	現場に行って作業をするため
416	大阪	【製造業】	設備が必要
417	大阪	【専門家・士業】	場内作業の為。
418	大阪	【専門家・士業】	持ち出し禁止の資料がある
419	大阪	【製造業】	製造に携わる現場の人は無理
420	大阪	【製造業】	生産業種のため
421	大阪	【製造業】	リモートワークを管理できる業種や仕組みが無い。
422	大阪	【金融・保険】保険業	出勤
423	大阪	【建設業】	事務は対応可能だが、現場仕事は対応不可能。
424	大阪	【専門家・士業】	会社から機材を持ち出し現場で作業を行う必要がある業務が多いため
425	大阪	【製造業】	製作現場での作業が必要な為
426	大阪	【流通業】	現場で行う仕事がほとんど　荷受け　荷出し
427	大阪	【製造業】	流通を自社で商品と一緒に行っているから。
428	大阪	【製造業】	生産現場の従業員は工作機械を用いて製品生産を行う業務であるためリモートワークは困難である。
429	大阪	【製造業】	実際の組み立てや実験は、リモートでは不可能な場合がある。
430	大阪	【製造業】	製造業で必ず人手が必要になる
431	大阪	【建設業】	実家兼職場なので可能です。私はほぼ現場ですから。
432	大阪	【流通業】	販売部がある
433	大阪	【専門家・士業】	従業員がいない点と社労士法の問題
434	大阪	【製造業】	製造工場だから
435	大阪	【製造業】	製造業として馴染まない
436	大阪	【流通業】	電話で済むところが多い
437	大阪	【専門家・士業】	物流業者なので不可能
438	大阪	【流通業】	訪問、提案営業を現地で行っている。それが強みなので！
439	大阪	【流通業】	出荷作業が有るので無理、テレワークできる業種は限られているのでは？
440	大阪	【製造業】	現場作業がほとんどなので
441	大阪	【製造業】	制作工場なのでリモートは不可能
442	大阪	【建設業】	現場仕事だから
443	大阪	【専門家・士業】	自宅での仕事はない
444	大阪	【製造業】	デジタル対応で仕事は出来ない、製品の受け入れや営業マンの外出で店に人材必要なので
445	大阪	【流通業】	軽作業、配達、などあるので、リモートワークできない
446	大阪	【製造業】	現場作業なため
447	大阪	【物流業】	トラック運送業なので無人トラックが出来るまでは無理！
448	大阪	【専門家・士業】	整備は直接見ないとわからないので
449	大阪	【不動産】	現場対応業務、顧客の希望、個々のパソコンスキル、設備不足
450	大阪	【流通業】	商品を直接入荷するので、そのエリアには人員が必要です。
451	大阪	【物流業】	物流業では無理です
452	大阪	【専門家・士業】	全てがリモートで片付くわけではないに決まっている！
453	大阪	【専門家・士業】	商品発送がメインの仕事のため、現物商品を人が梱包するため
454	大阪	【専門家・士業】	デザインや仕様の説明の手間が倍以上になり業務が増えることと、進捗を確認しづらくなることとコミュニケーション機会が減り、微妙なニュアンスを取り違えるミスが多発する。
455	大阪	【専門家・士業】	守秘義務の観点から、情報漏洩のリスクがあるため。また、対人的業務（コミュニケーションが必要）が多い。
456	大阪	【専門家・士業】	事務所の書類を参照しながらする仕事のため
457	大阪	【専門家・士業】	電話応対、荷物の出荷・受け取り、取引先との専用通信システムの利用
458	大阪	【不動産】	現場に赴く必要性
459	大阪	【製造業】	実際に作って　配達してなんぼなので
460	大阪	【物流業】	配送業務にテレワーク無理
461	大阪	【専門家・士業】	法律相談業務は面談以外では困難。

no	Q3_1	業種名	記述内容
462	大阪	【建設業】	現場があるため
463	大阪	【医療・福祉】	利用者支援、保育の現場は、リモートではできない。
464	大阪	【製造業】	製造業であるため厳しい
465	大阪	【教育・学習支援】	転職中心
466	大阪	【建設業】	仕事の環境。仕事の内容。
467	大阪	【製造業】	溶接をメインとする製造業のため
468	大阪	【製造業】	製造業の工場で不可、事務も家族経営なので意味がない
469	大阪	【流通業】	零細企業なので会社が不在になる可能性がある。商材を納品することが主な事業。
470	大阪	【専門家・士業】	一部社員がテレワークに消極的
471	大阪	【建設業】	建築現場での勤務であるため。社内会議や講習などはTV会議ツールを利用している
472	大阪	【製造業】	生産ラインでのモノづくりなので、リモートワークをする必要が無い
473	大阪	【製造業】	製造業なので無理
474	大阪	【医療・福祉】	対人、接遇サービスのため（福祉サービスの基本的な在り方による）
475	大阪	【製造業】	生産設備を使って作る
476	大阪	【製造業】	営業はリモートできますが、製造業なのでリモートではできません。
477	大阪	【専門家・士業】	個人情報しか取り扱っていないため、職員が自宅で取り扱うのを嫌がるから。
478	大阪	【建設業】	建設業は現場でものづくりするため。打ち合わせもメールや電話では行いますが　リモートでは行っておりません。　建て主側の都合の良い情報だけ流されても困りますし。書式で判断したいです。時間の割に進捗悪そうですし。
479	大阪	【専門家・士業】	リアルご葬儀だから
480	大阪	【流通業】	仕組みがない
481	大阪	【物流業】	現場が有る為
482	大阪	【専門家・士業】	出社しなければできない業務があるため
483	大阪	【建設業】	建設業は現場で仕事をするため
484	大阪	【専門家・士業】	業務に必要な情報が事業所にある。
485	大阪	【専門家・士業】	従業員（パート）に対してはリモートワークで処理できる仕事を与えていない。
486	大阪	【専門家・士業】	対面でのサービス提供しかできないため
487	大阪	【不動産】	相手方がリモート不可がある。
488	大阪	【専門家・士業】	紙業務や工場稼働
489	大阪	【製造業】	従業員が少ない
490	大阪	【製造業】	製造業であるため難しい
491	大阪	【製造業】	金属加工なので会社にて製造。リモート不可。
492	大阪	【流通業】	リモートで対応する職種が存在しないため
493	大阪	【製造業】	自宅で溶接できない
494	大阪	【物流業】	運送業務では対応不可。事務系だけ対応可能
495	大阪	【専門家・士業】	費用対効果
496	大阪	【製造業】	設備が無いと業務が出来ないため
497	大阪	【製造業】	製造業なので、不可能です
498	大阪	【製造業】	社内にある印刷機のオペレーション
499	大阪	【建設業】	現場での作業があるため
500	大阪	【製造業】	作品を製造するのに、機械が必要なため
501	大阪	【建設業】	社員のスキルがそこまで達していない。仕事の見える化ができていない
502	大阪	【製造業】	現場で機械を動かす必要があるため
503	大阪	【専門家・士業】	出来ない業種なので
504	大阪	【建設業】	現場作業だから
505	大阪	【専門家・士業】	介護サービス全てをリモートで行うことは不可のため
506	大阪	【流通業】	工場稼動している為。他の部門も不可能である。
507	大阪	【流通業】	生鮮品を取り扱うので工場内での作業しかできないため
508	大阪	【建設業】	工事会社のためリモートできない
509	大阪	【建設業】	現場仕事のため
510	大阪	【製造業】	製造の部分はリモートは出来ない
511	大阪	【専門家・士業】	取引先がzoom等使えないので、訪問が必要。
512	大阪	【製造業】	ものづくりによる携わる者が多いため
513	大阪	【製造業】	製造は人が機械に付きっきりでないと生産できないので不可能。販売はインターネットで受注まで出来るのですが、受注した物を製造部へ手配や出荷作業があるので不可能と考えています。
514	大阪	【建設業】	現場作業なので
515	大阪	【専門家・士業】	お客様のところに行って施工する業種だから
516	大阪	【専門家・士業】	自宅兼事務所かつ従業員ゼロのため
517	大阪	【製造業】	製造業だから加工機が必要
518	大阪	【専門家・士業】	事務所外へ持ち出せない資料が存在すること
519	大阪	【製造業】	在宅で出来る仕事ではないから
520	大阪	【製造業】	製造業なので、現場で物を作ってなんぼなので
521	大阪	【製造業】	製造工場と大分本社勤務

no	Q3_1	業種名	記述内容
522	大阪	【医療・福祉】	人への支援のため
523	大阪	【医療・福祉】	介護サービスのため
524	大阪	【製造業】	製造現場
525	大阪	【製造業】	工場は生産活動なので不可。設計に関してもハード面ソフト面共に不可。事務職、営業のみ可能性はあるが、資料面等デジタル化が急務なので推進中
526	大阪	【流通業】	物流機能を止めれないため
527	大阪	【飲食店】一般飲食店	飲食店経営のため
528	大阪	【建設業】	現場担当者との不公平感が払しょくできないため
529	大阪	【製造業】	製造業の為
530	大阪	【専門家・士業】	営業所にて対応可能。ですが個々の対応は不可能。
531	大阪	【製造業】	製造業のため。
532	大阪	【製造業】	自宅でも仕事が出来るよう、ネットワーク等の設定を変更したりしたが、緊急対応や各員の情報共有が必要なため、リモートワークを容認している現在、自宅で仕事をしているものはいない。
533	大阪	【医療・福祉】	機器の不足
534	大阪	【流通業】	製造部門、検査部門は機械、器具、製品を取り扱うため
535	大阪	【物流業】	物流なので
536	大阪	【専門家・士業】	裁判手続への事務対応など、自宅等では対応できない。
537	大阪	【製造業】	現場作業
538	大阪	【専門家・士業】	昨年の緊急事態宣言発出時に、一部リモートワークを導入したが、税理士事務所の業務として会計書類の作成が主なものであるため、原始記録の持ち帰りが必要となり、機密保持等の問題により、本年の緊急事態宣言発出時には、実施しなかった。
539	大阪	【建設業】	業務都合（デスクワーク以外、各自業務において100%のリモート不可）
540	大阪	【専門家・士業】	技術職なので
541	大阪	【専門家・士業】	各種手続きが簡略化されているため。一部客先のシステムへのアクセス権が付与されているため。
542	大阪	【製造業】	製造業なのでリモートは対応難しいです。
543	大阪	【製造業】	工場なので、出社し機械を動かさないと商品ができず、売るものがなくなるから。
544	大阪	【製造業】	製造業なので
545	大阪	【製造業】	工場なので
546	大阪	【専門家・士業】	形態的には100%可能ですが、社員がサボる、パフォーマンスが落ちる等で一部としました。
547	大阪	【専門家・士業】	サービス業の為に対人での接客が必要
548	大阪	【専門家・士業】	現場での対応が必要なため
549	大阪	【製造業】	取引先とのやり取りはリモート可であるが　社内では付加である。
550	大阪	【製造業】	製造はリモートで作れない、営業はリモートできる。
551	大阪	【製造業】	製造業のため　ほとんどの社員は、工場内機械の前で作業のため
552	大阪	【製造業】	機械加工がメインの工場の為，リモートワークができない。
553	大阪	【流通業】	サービス業ですが、社内作業でないと製品が作成できない。
554	大阪	【建設業】	現場工事を主体にしているので、リモートできるのは現場管理などのパソコン業務をしている人間に限られる
555	大阪	【製造業】	工場での生産と出荷が必要なため
556	大阪	【物流業】	運送業ですので
557	大阪	【医療・福祉】	顧客と接触型のサービス業のため
558	大阪	【製造業】	社内での製造、検品作業をリモートでは行えない。
559	大阪	【専門家・士業】	紙媒体の整理作業が主な業務であるため
560	大阪	【医療・福祉】	福祉業だから
561	大阪	【専門家・士業】	現場作業の為
562	大阪	【製造業】	メーカーかつPマーク取得企業として機密情報を持ち帰る事を禁じている為
563	大阪	【専門家・士業】	人と接する仕事のため
564	大阪	【流通業】	工場で装置を使った加工がある。
565	大阪	【製造業】	形あるものを扱っている
566	大阪	【製造業】	製造工程で必要な、アナログな機器の設定調整（温度、流量、タイミング調整）や製品の目視検査をリモート対応できない。また、図面・受発注管理・経理では紙で管理しているものも多いためリモート対応できない。
567	大阪	【専門家・士業】	業界全体に、まだ紙とFAXの文化が根強く残っているため、郵送を受ける者、発送する者が必要となる
568	大阪	【専門家・士業】	現場作業員、ドライバーの方々
569	大阪	【専門家・士業】	訪問業務はなくならない
570	大阪	【製造業】	現場作業だから
571	大阪	【教育・学習支援】	対面事業でありスタッフはリモート化できない
572	大阪	【製造業】	現場が基本だから
573	大阪	【流通業】	現場仕事が多い。社内ヒアリングで、会社で仕事をしたいとの意見が多数であったため、電車通勤者は時差出勤で対応。
574	大阪	【製造業】	商品製造、出荷はリモートでできない
575	大阪	【建設業】	現場作業が必要な所
576	大阪	【医療・福祉】	福祉施設の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
577	大阪	【建設業】	現場メイン
578	大阪	【流通業】	対面販売、商品の加工など、商品を触らないとワーキングできない
579	大阪	【物流業】	物流というものを運ぶ事業なので
580	大阪	【製造業】	生産部門は不可
581	大阪	【専門家・士業】	お客様(生徒様)自身が、オンラインレッスンを希望されないため。
582	大阪	【流通業】	現場作業が殆どだから
583	大阪	【製造業】	不必要
584	大阪	【飲食店】一般飲食店	製造とデリバリーがあるから。
585	大阪	【流通業】	製造業、販売をメインに行っているため
586	大阪	【専門家・士業】	現場作業の為。また、事務作業も資料（原紙）の郵送や作業員とのやり取りなど会社内での業務があるため。
587	大阪	【流通業】	配達業務はできない
588	大阪	【専門家・士業】	どうしても、事務所でしなければならない仕事があるため。
589	大阪	【製造業】	製造スタッフは出来ない。数t級の機械設備を、家に持ち帰れない。
590	大阪	【専門家・士業】	設備等の問題。サービス品質・ブランディング・社内コミュニケーション全て低下し収益率が下がる。
591	大阪	【製造業】	生産設備が必要なため
592	大阪	【専門家・士業】	事業内容的に
593	大阪	【製造業】	現場作業が主となるので、リモートワークで対応できる内容が無い
594	大阪	【専門家・士業】	社員の能力不足
595	大阪	【製造業】	製造業だから自宅ではできない
596	大阪	【製造業】	社内インフラの整備が不十分。製造現場はそもそもリモートできない。
597	大阪	【流通業】	自社の中で進んでいない
598	大阪	【製造業】	少人数のため、業務対応ができない
599	大阪	【製造業】	CADの入力/編集業は対応可能ですが、人員が少ないので実質は行っていない⇒フィルム出力は会社設備の操作が必要の為、ｴｯﾁﾝｸﾞ加工は、全ての工程が会社専用の設備操作が必要の為、出来ない。
600	大阪	【専門家・士業】	現場仕事、配送仕事だから
601	大阪	【専門家・士業】	まだ内容が構築出来ていない
602	大阪	【製造業】	製造業のため機械と人がセットとなるため
603	大阪	【製造業】	製造業のためリモートができない
604	大阪	【製造業】	製造業で、製造部門の人員割合が高い
605	大阪	【建設業】	現場ではリモートが不可能
606	大阪	【医療・福祉】	直接利用者に接するサービスのため
607	大阪	【製造業】	製造業のため、リモートできない部署がある。まだまだ労働集約型。
608	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	生活インフラだから
609	大阪	【製造業】	製造業だから
610	大阪	【医療・福祉】	介護サービスのため、直接の支援サービスが必要
611	大阪	【製造業】	作業の現場であるため、対面での顧客対応が多いため
612	大阪	【建設業】	建築業で現場仕事なのでパソコンの前だけでのお仕事はできない。　元請けとの会議などは使えるとおもいますが・・
613	大阪	【専門家・士業】	社内設備、機材を使う業務
614	大阪	【専門家・士業】	サービス業だから
615	大阪	【不動産】	不動産契約や物件の現地査定など、現在対面不可避な状況も多い
616	大阪	【専門家・士業】	パート事務員さん1名には自宅で業務をしてもらっている
617	大阪	【流通業】	リモートでする仕事ではないので
618	大阪	【製造業】	製造業である
619	大阪	【医療・福祉】	在宅ワークに対応できるのは事務職員のみ障がい者の直接支援、相談支援の中で一時的、短期的にはリモートでもできる部分はあるが、サービス内容は対面、共同でする作業が大部分を占めるので難しい
620	大阪	【製造業】	生産設備の移動は不可能
621	大阪	【製造業】	工場内で生産するため。リモートでできる仕事が少なすぎるため
622	大阪	【製造業】	人間による作業が多くを占めている為、物理的に不可能
623	大阪	【物流業】	運送業なので不可能　事務所は一部対応しています
624	大阪	【製造業】	製造業で機械もまだ人が絶対に必要な状態のため
625	大阪	【流通業】	接客業だから
626	大阪	【物流業】	運送業でリモートワークは難しいです。
627	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	対面営業主体のため
628	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	対面での接客業務および情報漏洩の危険性により
629	大阪	【専門家・士業】	物流とのからみ
630	大阪	【医療・福祉】	労働集約型の事業で、対人に対する業務のため

no	Q3_1	業種名	記述内容
631	大阪	【建設業】	リモートでは仕事できない
632	大阪	【医療・福祉】	介護現場でのサービスはリモートができないため
633	大阪	【建設業】	やろうという気がないため
634	大阪	【製造業】	工場を稼働させる必要がある為
635	大阪	【専門家・士業】	業務上の参照情報が社屋内に保管されている。基幹システムがリモート対応でない。業務報告等が対面方式となっている。
636	大阪	【流通業】	パソコン相手の仕事だけではない
637	大阪	【製造業】	製造出荷業務のため
638	大阪	【製造業】	ほぼ製造現場ですので会社に来ないと仕事ができない
639	大阪	【製造業】	現在のところリモートで処理できる業務が無い
640	大阪	【専門家・士業】	建設業の為
641	大阪	【専門家・士業】	リモート対応できない業務があるため
642	大阪	【製造業】	工場での作業のためリモートはできない。
643	大阪	【製造業】	製造部門でリモート対応が不可のため
644	大阪	【製造業】	時間帯内容によってはという意味
645	大阪	【建設業】	現場作業のため
646	大阪	【製造業】	作業現場と密なやりとりが必要なため
647	大阪	【医療・福祉】	労働集約型の介護事業のため
648	大阪	【製造業】	製造業は日本的に難しいと考えます。
649	大阪	【建設業】	加工販売が殆どを閉めており、事務1名を除き工場で製造にあたるため
650	大阪	【流通業】	現場での作業の比率大
651	大阪	【専門家・士業】	現場におけるサービスが100%
652	大阪	【専門家・士業】	個人情報の管理もあり、今すぐの必要性を感じていないため
653	大阪	【製造業】	ものづくりでヒトの手がいるところはリモート不可
654	大阪	【建設業】	工事等、人が現場に出て仕事が成り立つ中で、どうしても人の動きが出てしまう為。
655	大阪	【製造業】	町の製造業で営業マンも経営者も工員と同じ立ち位置　リモートワークへの対応が可能か？などを聞くことが？
656	大阪	【飲食店】料亭、バー	個人の飲食店なので難しいです
657	大阪	【流通業】	データー管理
658	大阪	【流通業】	生産工場だから
659	大阪	【製造業】	製造がメインなので現場に出ないとまわらない
660	大阪	【専門家・士業】	銀行取引
661	大阪	【製造業】	製造業であり、社内対応の必要があるためリモートに対応できない
662	大阪	【製造業】	製造の工程があるため
663	大阪	【医療・福祉】	福祉の面談ではなかなかリモートとはいかない。直接面談が多い。相手側がリモートの準備が出来ていない。
664	大阪	【専門家・士業】	現場での作業メインのため
665	大阪	【建設業】	リモートワークで出来る内容が少ない
666	大阪	【医療・福祉】	生活介護のため
667	大阪	【建設業】	現場仕事はリモート不可能
668	大阪	【製造業】	環境が整っていない。
669	大阪	【専門家・士業】	資料の環境
670	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	必要ないと考えている
671	大阪	【製造業】	工場内作業、お客様現場作業がある
672	大阪	【製造業】	出社しないとできない仕事がほとんど。
673	大阪	【流通業】	飲食店は現場主体の仕事であるため
674	大阪	【建設業】	パソコンに不得意な者がいる。
675	大阪	【製造業】	工場での製造にかかわるメンバーの仕事を家で生産は無理
676	大阪	【専門家・士業】	必要性のあるなし。
677	大阪	【流通業】	ほとんどのスタッフが、リアルで作業する必要がある業務に携わっているから
678	大阪	【医療・福祉】	対面を重視している為
679	大阪	【不動産】	全員可能
680	大阪	【専門家・士業】	所内のネットワーク整備は完了しているが、個人の在宅用PCなどが準備できていない。
681	大阪	【製造業】	製造業なのでどうしようもない。
682	大阪	【医療・福祉】	訪問サービスだから
683	大阪	【製造業】	製造業のため、現場でしか製品を扱えないので一部の事務のみ対応中
684	大阪	【専門家・士業】	リモートでは行いにくい打ち合わせ等がある。
685	大阪	【製造業】	準備を進めていない
686	大阪	【製造業】	製造業
687	大阪	【専門家・士業】	システムが対応していないため。
688	大阪	【飲食店】一般飲食店	店舗運営が主となっているため
689	大阪	【製造業】	製造業で、機械を使わないと製品が作れないため。
690	大阪	【建設業】	現場仕事なのでほぼ無理

no	Q3_1	業種名	記述内容
691	大阪	【専門家・士業】	本人面談など現場対応が必要な場合があるから
692	大阪	【専門家・士業】	持ち出し困難な資料や文献が事務所にあるため。
693	大阪	【飲食店】一般飲食店	接客業だから
694	大阪	【製造業】	製造業の為、出社が必要。営業活動、打ち合わせでZOOM等を使用することはある。
695	大阪	【流通業】	顧客訪問をしないといけないため
696	大阪	【製造業】	会社の生産設備が必要
697	大阪	【流通業】	農業、対面での小売業
698	大阪	【流通業】	店頭販売であるため
699	大阪	【流通業】	客先からのFAX注文等の対応
700	大阪	【製造業】	製造工場のため設備がないとできない。工場のため
701	大阪	【専門家・士業】	書類が紙ベース
702	大阪	【流通業】	従業員がいない。
703	大阪	【専門家・士業】	公共事業であること、対人援助業務(エッセンシャルワーク)であること
704	大阪	【流通業】	現場に行って機械を動かさないといけない場面が多々あるため
705	大阪	【専門家・士業】	事務所でしか活用できないソフトウェアがあるため
706	大阪	【製造業】	現場での仕事は不可能なため
707	大阪	【専門家・士業】	現場作業のため
708	大阪	【専門家・士業】	来店型の店舗で現場作業のため（車検、点検、板金塗装）
709	大阪	【製造業】	現場での作業があるため
710	大阪	【金融・保険】保険業	リモートではなく、面前で対応したいとのニードがある為
711	大阪	【流通業】	店内調理で配送業務
712	大阪	【専門家・士業】	客先の都合
713	大阪	【流通業】	製造と事務職の為
714	大阪	【専門家・士業】	体を使ってする仕事なので内勤は不可能です
715	大阪	【医療・福祉】	福祉サービスのため、人員配置基準がある
716	大阪	【製造業】	製造業である事と、製造設備が完全オートメーションの設備でないため。
717	大阪	【専門家・士業】	DTP関連は実物（色見本）が必要なため一部で在宅勤務が不可
718	大阪	【不動産】	不可能ではなく必要ない
719	大阪	【教育・学習支援】	対面授業を中心に行っているため
720	大阪	【専門家・士業】	販売先に人を張り付けなければならない。人を集約して生産した方が効率的。
721	大阪	【医療・福祉】	自宅に訪問し、サービスを提供するため不可能であるが、記録や事務作業はリモートで実施
722	大阪	【流通業】	工場でないと作業が出来ない
723	大阪	【製造業】	現場仕事につき
724	大阪	【建設業】	建設現場での作業が必ず必要
725	大阪	【建設業】	業務上、対面・現場での作業なので不可能。
726	大阪	【医療・福祉】	直接支援が必要なため
727	大阪	【物流業】	人材が動く仕事の為
728	大阪	【専門家・士業】	訪問看護のため
729	大阪	【金融・保険】保険業	コンプライアンスも含めすべて出来るものではないため
730	大阪	【物流業】	一部の役員以外は物流業務に携わっているため、モノが勝手に動いてくれない限りリモートワークは不可能
731	大阪	【建設業】	現場作業があるため
732	大阪	【製造業】	製造業なので
733	大阪	【製造業】	製造業であるため
734	大阪	【製造業】	製造業だから
735	大阪	【製造業】	製造業で、実作業が有る為
736	大阪	【医療・福祉】	直接支援を行う仕事の為
737	大阪	【医療・福祉】	商品が施術のため。
738	大阪	【専門家・士業】	好きでない
739	大阪	【医療・福祉】	介護サービス業である為。
740	大阪	【製造業】	製造業なので
741	大阪	【飲食店】一般飲食店	業種的に
742	大阪	【不動産】	現場作業が多いから
743	大阪	【専門家・士業】	新入社員のためOJTが必要
744	大阪	【製造業】	加工業のため、工場に来ないと仕事ができない
745	大阪	【流通業】	店舗があるため
746	大阪	【製造業】	製造業のため現場作業は不可欠。配送においても路線便だと輸送コスト、資材の回収費がかかるため自社便での配送
747	大阪	【医療・福祉】	福祉サービスのため
748	大阪	【専門家・士業】	現場作業が必要な所があるため
749	大阪	【製造業】	設備の問題
750	大阪	【医療・福祉】	保育が仕事だから
751	大阪	【専門家・士業】	OJT実施

no	Q3_1	業種名	記述内容
752	大阪	【教育・学習支援】	詳細な指導やアドバイスが出来ない
753	大阪	【製造業】	工場なので対応できない
754	大阪	【専門家・士業】	クライアントにより対面を希望される方がいるため
755	大阪	【流通業】	接客業
756	大阪	【製造業】	製造業なおで工場に来ないと何も出来ません。
757	大阪	【専門家・士業】	現場仕事の為、対応が無理、経理については一部可能
758	大阪	【流通業】	事務方がリモートに対応した実績が無い。全社的には営業方が主にリモートワークには対応できる状態である。
759	大阪	【不動産】	常に現場に出向く必要があるため
760	大阪	【専門家・士業】	対面販売促進・対利用者直接サービス　のため
761	大阪	【専門家・士業】	関係機関とのやりとりを全てオンラインですることはできないから
762	大阪	【製造業】	製造業は難しい。
763	大阪	【建設業】	対面を必要とする業務があるため
764	大阪	【建設業】	現場仕事なので
765	大阪	【物流業】	トラックに乗る仕事なので（出発前に点呼をしないといけないので事務職も出勤）
766	大阪	【製造業】	製造業の為、機械を動かす必要があるため。
767	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	商品を発送する必要がある。
768	大阪	【専門家・士業】	個人情報資料の持ち出しを許可できない。
769	大阪	【専門家・士業】	現場に行かないと撮影できない。
770	大阪	【流通業】	自社便での納品業務があるので、配送は難しい。
771	大阪	【建設業】	加工が主なため
772	大阪	【製造業】	高齢者の従業員が多い、また接客、機械のオペレーター、配達等リモートでは不可能な職種。
773	大阪	【専門家・士業】	資料が紙ベースなため完全なテレワークは難しい
774	大阪	【物流業】	一般社員は運送という現場の業務であり、事務管理職はリモートワークでの管理が許されない業界である為。
775	大阪	【専門家・士業】	顧客の環境が整っていない
776	大阪	【建設業】	基本現場仕事なので、事務職のみが交代でテレワーク可能
777	大阪	【流通業】	試作品など製品を顧客へ運ぶなど物理的な事例が発生
778	大阪	【飲食店】一般飲食店	製造業のため
779	大阪	【製造業】	まだお客様にも浸透していない
780	大阪	【物流業】	書類が事務所にあるから
781	大阪	【専門家・士業】	対面ではないと行えない業務があるため
782	大阪	【物流業】	現場業務が主
783	大阪	【建設業】	現場は立会いが必要な業務の為
784	大阪	【専門家・士業】	書面による提出物があるため
785	大阪	【製造業】	製造のために機械が必要だから
786	大阪	【専門家・士業】	工場であるため
787	大阪	【専門家・士業】	行政提出資料など、一部押印が必要な紙資料があり、リモートが対応不能な事務処理がある。
788	大阪	【建設業】	建設業なので現場施工になるため
789	大阪	【物流業】	ドライバー職だから
790	大阪	【製造業】	製造機械のオペレーティングと製品の検査、組立、箱詰を行なう必要があるため。
791	大阪	【専門家・士業】	個人情報を取扱うため、社外持出が厳禁なため
792	大阪	【医療・福祉】	人にサービスを提供する仕事のため
793	大阪	【製造業】	製造現場の機械を動かす必要がある。また、事務も新規注文の納期調整や在庫調整等、現場との即時対応を求められることが多い。
794	大阪	【建設業】	現場での業務がほぼのため
795	兵庫	【専門家・士業】	モノを動かしてなんぼ、であるサービス業である。
796	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークが出来ない現場仕事、組立の仕事が大多数の為
797	兵庫	【製造業】	製造業のため
798	兵庫	【製造業】	全員がクルマ通勤のため必要なし
799	兵庫	【専門家・士業】	現場に行かなければならない為
800	兵庫	【医療・福祉】	医療・介護事業は基本退陣サービスなので、事務職以外は殆どリモートワークはできない
801	兵庫	【飲食店】宿泊業	対面型の接客が業務の多くを占めるため
802	兵庫	【建設業】	建築の職人の技術職であるため
803	兵庫	【金融・保険】保険業	個人情報保護・セキュリティ・コンプライアンス上の問題
804	兵庫	【流通業】	小売販売店でリモートワークは不可能ではないでしょうか。
805	兵庫	【製造業】	工場での生産作業は無理
806	兵庫	【建設業】	建築は現場での生産のため、総務部門では対応が一部可能かもしれないが、少人数のため全員出社している。個別にリモートの申し出があれば検討する。
807	兵庫	【製造業】	営業でのリモート会議用で使用している。
808	兵庫	【製造業】	製造スタッフは工作機械を自宅に持ち帰ることが出来ない。 管理スタッフは、リモートワークが出来る環境が整っていない。
809	兵庫	【建設業】	経理関係の業務がリモートでは無理

no	Q3_1	業種名	記述内容
810	兵庫	【製造業】	必要でない部署
811	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	現場
812	兵庫	【専門家・士業】	葬儀社、接客業故。
813	兵庫	【不動産】	既存店舗が営業しているため。
814	兵庫	【専門家・士業】	必要ない。不可能
815	兵庫	【製造業】	製造、物流の部分では不可能。店舗販売もしており接客はリモートではできない。
816	兵庫	【専門家・士業】	メンテナンス業務の為
817	兵庫	【流通業】	商品を配達する必要があるので、リアルな行動がベースです。
818	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事
819	兵庫	【建設業】	現場仕事
820	兵庫	【製造業】	製造業なので管理部門のみリモート可
821	兵庫	【製造業】	不可能ではなくあまり必要性を感じないため
822	兵庫	【専門家・士業】	データを持ち出せない。講師担当の研修など、対面でないと理解できないものもある。
823	兵庫	【専門家・士業】	全体的な技術力の向上と継承
824	兵庫	【専門家・士業】	自動車整備なので自宅では作業できない。
825	兵庫	【流通業】	業態
826	兵庫	【不動産】	業務の進め方においてリモート対応が遅れている。 営業部門でも取り入れる可能性が出てきたので　40%を目指し取組む。
827	兵庫	【製造業】	工場での生産が主なので
828	兵庫	【建設業】	建築現場がリアルであるため
829	兵庫	【製造業】	リモートで製造出来ない。
830	兵庫	【流通業】	車の販売・修理預かり等の接客業のため
831	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店での店舗勤務はリモートでは対応出来ない為。
832	兵庫	【製造業】	製造業のため
833	兵庫	【不動産】	現場作業があるため
834	兵庫	【金融・保険】保険業	個人情報の管理上。
835	兵庫	【製造業】	製造業
836	兵庫	【専門家・士業】	出社しないとできない業務があるため。
837	兵庫	【医療・福祉】	医療介護事業のため
838	兵庫	【専門家・士業】	対面、社内のみ作業など
839	兵庫	【流通業】	リアルの店舗販売の為
840	兵庫	【製造業】	製造のため　全員　出社している
841	兵庫	【専門家・士業】	就業基準が明確に設定できていない
842	兵庫	【製造業】	製造工場がある。
843	兵庫	【専門家・士業】	サポート
844	兵庫	【物流業】	すべて現場が関係してしまうため、リモートは不可能（事務所からのリモート接客やリモート会議は可能）
845	兵庫	【製造業】	工場での生産業務なので。
846	兵庫	【建設業】	仕事内容の関係
847	兵庫	【流通業】	対面型小売店なので
848	兵庫	【製造業】	全ての製造機械がIOTに対応していない
849	兵庫	【建設業】	現場作業が主力事業
850	兵庫	【建設業】	現場仕事のため
851	兵庫	【専門家・士業】	個人情報の取扱い
852	兵庫	【金融・保険】保険業	電話対応の転送システム未
853	兵庫	【流通業】	必要とする業務がない
854	兵庫	【製造業】	手作り生命線なのでリモート不可。フレックスを行っている。
855	兵庫	【製造業】	製品を製作する工場なので止めるわけにはいかず、人数的にも交代制も取れないのでリモートワークは不可です。
856	兵庫	【製造業】	製造部、業務部は難しい
857	兵庫	【専門家・士業】	個人情報の持ち出しができない　保育園ではリモートができない
858	兵庫	【金融・保険】保険業	来店型のショップを運営しているので、金融庁あるいはテナントからの休業要請が出なければ休業できない。
859	兵庫	【製造業】	印刷の機械は会社でないと作業出来ないので。
860	兵庫	【流通業】	作業中心なので
861	兵庫	【飲食店】一般飲食店	対面による接客サービスのため。オンラインサービスがまだ軌道にのってないため。オンライン事業への支援がもう少し手厚くあれば有難い
862	兵庫	【建設業】	現場作業をリモートワークにはできないから
863	兵庫	【建設業】	建設業の現場作業のため
864	兵庫	【専門家・士業】	社内での機械作業を伴うので
865	兵庫	【流通業】	顧客との商談はむつかしいが、業者との打ち合わせや社内会議に利用している。
866	兵庫	【専門家・士業】	90%現業なので
867	兵庫	【医療・福祉】	介護事業が中心のため
868	兵庫	【流通業】	お客様訪問型なので

no	Q3_1	業種名	記述内容
869	兵庫	【建設業】	現場
870	兵庫	【流通業】	配達や営業など”現場”で売上ができる事業なので。
871	兵庫	【専門家・士業】	接客業の為
872	兵庫	【金融・保険】保険業	バックオフィスがペーパレスではない為
873	兵庫	【製造業】	機械を使用する工場だから
874	兵庫	【専門家・士業】	清掃はリモートではできないし、その管理も現場確認等必要。報告書作成等、ごく一部でリモート可能な業務もあるが、率としては僅かなので。
875	兵庫	【製造業】	ほぼ工場内勤務
876	兵庫	【建設業】	ネットでの営業や現場管理が出来ない。
877	兵庫	【流通業】	システム関連
878	兵庫	【医療・福祉】	在宅の介護や支援者のため訪問が必要なため
879	兵庫	【専門家・士業】	対面サービスのため
880	兵庫	【製造業】	現場での製造業のため
881	兵庫	【製造業】	工場での作業の為
882	兵庫	【流通業】	全て手仕事の為
883	兵庫	【建設業】	約70㎡の部屋で、換気を行いマスクをして平均4名(2～最大6名)で事務所業務を行っている。また、現場作業は広い空間で作業しています。3密に該当しないので感染リスクは少ないと考えています。
884	兵庫	【製造業】	実際に機械を動かして製造するため
885	兵庫	【流通業】	情報の漏洩・営業活動の方向性につき
886	兵庫	【専門家・士業】	個人情報の漏洩防止が行いづらい
887	兵庫	【流通業】	必要ない
888	兵庫	【製造業】	直接業務の為
889	兵庫	【流通業】	対面販売を行っているため
890	兵庫	【専門家・士業】	接客業だから
891	兵庫	【流通業】	設備や原料が会社にある
892	兵庫	【金融・保険】保険業	従業員無し
893	兵庫	【製造業】	製品加工には製造設備であり工場内作業が必要となるため
894	兵庫	【製造業】	製造業だから
895	兵庫	【流通業】	製品のデリバリーや荷受けはリモートワークでは厳しい。
896	兵庫	【流通業】	対面接客商売のため。 仕入れもリモートでした場合、失敗が多かった。リモート仕入れを言う取引先からは仕入れを減らす。
897	兵庫	【流通業】	デスクわーくのみでは仕事が成立しない。現場とのやりとりが多く、リモートは不可
898	兵庫	【専門家・士業】	現場へ行く事で作業を行う仕事だから
899	兵庫	【建設業】	現場対応業務であるため。
900	兵庫	【建設業】	現場監理が必要だから
901	兵庫	【流通業】	本社機能はミニマムであることと、業務上の不可能なため。 また、社員がリモートワークを望まないことから。
902	兵庫	【金融・保険】保険業	完全出社型なので
903	兵庫	【専門家・士業】	工場勤務　事務所勤務につき不可能です。事務所勤務をリモートワークにしたこともありましたが、むつかしいです。
904	兵庫	【物流業】	運送業なので
905	兵庫	【金融・保険】保険業	パソコン操作がついて行けない人もいる
906	兵庫	【専門家・士業】	現場作業の為
907	兵庫	【製造業】	製造業
908	兵庫	【流通業】	間接部門の業務のデータ化が出来ていない
909	兵庫	【流通業】	現場仕事がほとんどでネットではどうにもならない
910	兵庫	【飲食店】一般飲食店	事務と会議のみ
911	兵庫	【建設業】	現場仕事
912	兵庫	【製造業】	製造業
913	兵庫	【専門家・士業】	お客様の機密情報をどのように保持するかが対策出来ていない。
914	兵庫	【建設業】	技能職が多く、現場工事が主であるため。
915	兵庫	【流通業】	社内で感染対策をしているので、公共交通機関を使用しない社員さんは、出社している
916	兵庫	【製造業】	部品を成形し加工する業務だから
917	兵庫	【専門家・士業】	営業対応は現場に行かないといけないため
918	兵庫	【製造業】	設備を動かしてナンボの業界なので
919	兵庫	【製造業】	製造業なので
920	兵庫	【製造業】	製造業鉄鋼業で家で出来る仕事は無い、一部のデスクワーク仕事のみなら可能かもしれない。
921	兵庫	【製造業】	食品製造工場なので、現場でしかできない仕事。
922	兵庫	【流通業】	電話、来店接客あり
923	兵庫	【専門家・士業】	製造機械の稼働が必要なため
924	兵庫	【流通業】	商品を扱う部署は無理
925	兵庫	【専門家・士業】	製造業である。
926	兵庫	【製造業】	製造業であるため

no	Q3_1	業種名	記述内容
927	兵庫	【建設業】	現場作業はそもそも不可。内業においても、ソフトウェアの使用にUSBキーの使用が必要であるので、自宅での作業は不可である。
928	兵庫	【製造業】	販売・製造・出荷はリモートで動かない。営業は可能かもしれないが結局ほとんど会社にいないのでリモートしても同じ。事務は、実務主力のパートタイマーさんには書類の管理をさせるのは責任が重い。
929	兵庫	【飲食店】一般飲食店	接客してナンボのサービス業だから
930	兵庫	【建設業】	全社員に必要ではないため
931	兵庫	【建設業】	現場仕事の為
932	兵庫	【専門家・士業】	電話や来客などの対応。
933	兵庫	【専門家・士業】	現場作業が主体の為
934	兵庫	【物流業】	なし
935	兵庫	【建設業】	技術職の為実際に現場に行かないと工事ができない為
936	兵庫	【専門家・士業】	コミュニケーション不足が生まれて連携が取りにくい。
937	兵庫	【専門家・士業】	現物を修理するという作業があるため、その業務のためには出社が必要。
938	兵庫	【専門家・士業】	必要性がない
939	兵庫	【不動産】	事務員の家族が自宅でのしごと嫌がる
940	兵庫	【専門家・士業】	お客様の身体のケア業の為
941	兵庫	【製造業】	製造業
942	兵庫	【医療・福祉】	人相手なので、現場対応は不可欠
943	兵庫	【専門家・士業】	サービス業のため
944	兵庫	【専門家・士業】	店舗での顧客対応
945	兵庫	【流通業】	小売りは対面が基本の為
946	兵庫	【流通業】	製造工場、コールセンター、発送業務などはリモートが難しいため。
947	兵庫	【専門家・士業】	必要なし。
948	兵庫	【医療・福祉】	リモートで歯は治せない
949	兵庫	【専門家・士業】	電話対応がある
950	兵庫	【製造業】	製造および配送といった業務に従事するため。
951	兵庫	【専門家・士業】	現場で安全・安心を守る仕事。リモートでは不可能。
952	兵庫	【専門家・士業】	事務所に一人はいないと営業できない
953	兵庫	【専門家・士業】	手作業による店舗ビジネスのため
954	兵庫	【建設業】	建設業の為
955	兵庫	【流通業】	現場での製作と来店対応がメインのため
956	兵庫	【専門家・士業】	接客対応等のリモートワークができない業務であること。
957	兵庫	【流通業】	対面での仕事のため
958	兵庫	【製造業】	製造の現場部署があるため
959	兵庫	【流通業】	エッセンシャルワークだから
960	兵庫	【飲食店】一般飲食店	自分には向いてない
961	兵庫	【専門家・士業】	守秘義務、情報漏洩の問題
962	兵庫	【建設業】	工事のため
963	兵庫	【建設業】	年齢的にパソコンに対応できない社員がいる
964	兵庫	【流通業】	サービス業のため
965	兵庫	【建設業】	対面でないと仕事ができない
966	兵庫	【流通業】	製造、在庫管理、出荷作業があるため
967	兵庫	【製造業】	工場は機械設備のため有人必須。事務職は今のところ必要ないと判断したため。将来的には検討中です。
968	兵庫	【流通業】	経理担当は会社のパソコンでの入出金業務を行なっているので、休めない。
969	兵庫	【建設業】	建設業のため現場での仕事が主流だから
970	兵庫	【専門家・士業】	製造業であるため、リモートはできない
971	兵庫	【流通業】	現場での製造が必要で、商材を顧客へ届ける必要があるため。
972	兵庫	【建設業】	設備の数量と通信環境の問題、個人の事情
973	兵庫	【建設業】	現場での作業が必要なため
974	兵庫	【不動産】	リモートワークが可能な業務内容ではないから。
975	兵庫	【流通業】	ガソリンスタンド業務の為
976	兵庫	【流通業】	店舗営業なので！
977	兵庫	【建設業】	現場での業が中心の業務のため
978	兵庫	【流通業】	リモートでする業務がないです
979	兵庫	【建設業】	現場作業が主なので
980	兵庫	【専門家・士業】	依頼者との直接会うことが基本となっている業界であるため。また職務を行うにあたって重要な資料はいまだ電子化になっておらず自宅へ持ち帰ることはできない。
981	兵庫	【製造業】	生産設備が工場にあるから
982	兵庫	【建設業】	建設業は取り組みにくいが、クラウドサービスなどに利用するぐらいしか対応できない
983	兵庫	【製造業】	製造業で大半の社員が現場作業のため。
984	兵庫	【建設業】	現場仕事が中心のため。
985	兵庫	【建設業】	現場作業は対応が難しい
986	兵庫	【専門家・士業】	紙資料による打ちち合わせ

no	Q3_1	業種名	記述内容
987	兵庫	【製造業】	製造業なので
988	兵庫	【専門家・士業】	郵便物の確認のため出社が必要
989	兵庫	【医療・福祉】	整体院に来て頂かないとどうしようもない。
990	兵庫	【流通業】	許可書の問題
991	兵庫	【医療・福祉】	介護サービスで　対人サービスの為
992	兵庫	【専門家・士業】	コストも効率も悪いから
993	兵庫	【製造業】	製造業は工場へ出勤しなければ機械を稼働できない
994	兵庫	【情報通信業】	対面業務のためリモートワークは不可能
995	兵庫	【専門家・士業】	個別の相談業務やお客様側でリモートワークに対応できない、現場での仕事がある、一部の業務で紙の資料でしか処理ができないなど
996	兵庫	【専門家・士業】	現在では、業種的に不可能。対面でしかサービスを販売できない。なので、今後はDXを活用して生活に便利なアプリの販売を代理店として行う計画がある。
997	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業
998	兵庫	【建設業】	現場仕事
999	兵庫	【建設業】	建設業では無理だから。
1000	兵庫	【製造業】	高齢により対応できない
1001	兵庫	【専門家・士業】	お客様への価値提供ができない
1002	兵庫	【製造業】	ものづくりの社員が中心で生産設備が会社にあるため
1003	兵庫	【建設業】	管理部のみ対応可能
1004	兵庫	【建設業】	工事部門に関しては不可能。
1005	兵庫	【建設業】	現場仕事の場合は、リモート不可能
1006	兵庫	【流通業】	地域制　仕事内容にできない部署がある
1007	兵庫	【専門家・士業】	情報漏洩のリスクがあるため
1008	兵庫	【流通業】	事務所において、営業と事務をわけることができない（注文内容には営業解読が必要な案件が多い）工場設備がリモート可できない。
1009	兵庫	【流通業】	お客様がリモート環境にない
1010	兵庫	【流通業】	直接お客様へお届けする物流事業であるため
1011	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業であり接客業の為
1012	兵庫	【専門家・士業】	従業員にスキルの差がありすぎるため。スキルの低い、社歴の浅い社員は出社して上司の指導を受けざるを得ない。そこに社歴の浅い社員の不満はない。
1013	兵庫	【医療・福祉】	対人サービス業のため
1014	兵庫	【建設業】	現場作業メイン
1015	兵庫	【専門家・士業】	資料が紙ベースで存在するため
1016	兵庫	【流通業】	取引先がリモート対応していない
1017	兵庫	【製造業】	店番
1018	兵庫	【製造業】	製造業　現場のため
1019	兵庫	【専門家・士業】	製造業コンサルティング、接客業務のため
1020	兵庫	【専門家・士業】	現場作業のため
1021	兵庫	【物流業】	現場への社員さん
1022	兵庫	【製造業】	現場仕事のため
1023	兵庫	【建設業】	工事現場がメインとなるため。
1024	兵庫	【流通業】	配達するから。そういうのわかってて気軽に行ってほしくない。物流止めていいならテレワークしますが。
1025	兵庫	【製造業】	製造部門では不可能
1026	兵庫	【医療・福祉】	リモートでは施術できないため。事務作業はリモートで可能かと思う。
1027	兵庫	【医療・福祉】	職種によりお客様と直接介する現場仕事が必須になる
1028	兵庫	【建設業】	土建屋が家でパソコンいじってて飯が食えるか！
1029	兵庫	【製造業】	工場運営
1030	兵庫	【製造業】	製造に関わる社員はリモート出来ない。
1031	兵庫	【専門家・士業】	向上作業のため
1032	兵庫	【製造業】	製造業会社の設備を使う仕事、間接部門は1名の事務員のみ
1033	兵庫	【専門家・士業】	情報流出の危惧、生産性の低下
1034	兵庫	【専門家・士業】	自動車を修理、整備するため出勤の必要がある
1035	兵庫	【建設業】	訪問型のサービスがあるため
1036	兵庫	【建設業】	現場での工事のため
1037	兵庫	【専門家・士業】	試作品、サンプル検品などには目合わせが必要
1038	兵庫	【専門家・士業】	守秘義務があるため、事務所外でできることは限定的。
1039	兵庫	【建設業】	倉庫業務や伝票を扱う事務作業
1040	兵庫	【製造業】	製造業であり、出社してもらわないと業務が進まない。 事務業務のリモート化にはまだ手をつけてはいない。
1041	兵庫	【製造業】	機械による生産
1042	兵庫	【流通業】	高年齢者は対応できない
1043	兵庫	【建設業】	経験がない
1044	兵庫	【流通業】	現場・お客様へ出向き、作業するので。
1045	兵庫	【流通業】	出荷作業をリモートでできない

no	Q3_1	業種名	記述内容
1046	兵庫	【流通業】	インフラ事業の為 社会の活動が停滞する
1047	兵庫	【医療・福祉】	対面サービスであるため
1048	兵庫	【専門家・士業】	個人情報
1049	兵庫	【流通業】	現場作業、対面の打合せが必要なため
1050	兵庫	【専門家・士業】	店舗人員
1051	兵庫	【建設業】	リモートする社員の数ではない
1052	兵庫	【流通業】	職種的に
1053	兵庫	【製造業】	製造が主なので
1054	兵庫	【飲食店】一般飲食店	現場仕事のため
1055	兵庫	【建設業】	現場での作業、指示、打ち合わせが必要なため
1056	兵庫	【専門家・士業】	事業所でしか使えないソフトがある。作業内容にアナログな部分が残っている。
1057	兵庫	【飲食店】一般飲食店	来店客に対する直接の接客サービスが主な業務のため。
1058	兵庫	【製造業】	製造業なので
1059	兵庫	【専門家・士業】	実店舗での販売業、教授業のため（オンラインレッスンは一部行っているが、クオリティを求められないため）
1060	兵庫	【製造業】	製造業の為
1061	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業のため社内での製造、調理が不可欠なため。
1062	兵庫	【流通業】	現場作業がメインの為。
1063	兵庫	【専門家・士業】	現場作業が必須なため。
1064	兵庫	【専門家・士業】	リモートにするには社内にある資料が活用できないから
1065	兵庫	【専門家・士業】	労働集約型だから
1066	兵庫	【流通業】	ブルーカラーの作業者がほとんどで、リモートワークをすると運営が成り立たない
1067	兵庫	【金融・保険】保険業	契約時に面談が必須の場合がある。面談した方が、安心感がある
1068	兵庫	【建設業】	現場仕事があるため
1069	兵庫	【流通業】	紙ベースの処理が必要
1070	兵庫	【専門家・士業】	顧客資料を持ち事務所外に持ち出せない
1071	兵庫	【建設業】	現場作業がほとんどなので、伝わりにくい。
1072	兵庫	【建設業】	現場などの工事業のため
1073	兵庫	【建設業】	成果品を伴う工事業のため。
1074	兵庫	【製造業】	製造工場がある為
1075	兵庫	【医療・福祉】	配送、紙、FAX
1076	兵庫	【流通業】	店頭販売のため
1077	兵庫	【建設業】	工事　現場があるから
1078	兵庫	【製造業】	製造機器の運転
1079	兵庫	【情報通信業】	コミュニケーションの質の低下が制作の質の低下につながるため
1080	兵庫	【流通業】	配達業務が主なので。
1081	兵庫	【製造業】	セキュリティ
1082	兵庫	【流通業】	家族業なので日々、過ごす時間が同じなので
1083	兵庫	【建設業】	現場作業がメインのため社長のみ対応可能
1084	兵庫	【建設業】	現場にて施工を行うので事務業務が限られている
1085	兵庫	【製造業】	製造なため
1086	兵庫	【製造業】	製造設備がリモートで操作できない。
1087	兵庫	【流通業】	リモートでできる仕事などひとつもない。
1088	兵庫	【医療・福祉】	介護事業のため、利用者様と対面でのサービスが多く、リモートワークが困難なスタッフが多い。
1089	兵庫	【不動産】	お客様との対面の業種であるため
1090	兵庫	【医療・福祉】	リアルでのサービス業の為
1091	兵庫	【製造業】	ものづくりに手作業が必要
1092	兵庫	【医療・福祉】	現場作業の為
1093	兵庫	【専門家・士業】	訪問が必要だから
1094	兵庫	【その他】農林水産業	漁業は対応不可能であるが、魚介類販売業では受注、商談等でリモート活用している
1095	兵庫	【専門家・士業】	個人の顧客が、オンライン（Zoom）に対応できないので。
1096	兵庫	【建設業】	現場仕事
1097	兵庫	【建設業】	現場作業がメインのため
1098	兵庫	【専門家・士業】	従業員が、細かな指示がないと動けないから
1099	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事なので
1100	兵庫	【建設業】	建設業なので、作業員は現場での作業
1101	兵庫	【医療・福祉】	業種上出来ない。
1102	兵庫	【専門家・士業】	出荷作業はリモートでは出来ない。
1103	兵庫	【製造業】	製造業、図面を要して現物での打合せ、現場検証があるため不可能に近い。
1104	兵庫	【建設業】	現場作業につき不可能
1105	兵庫	【不動産】	リモートワークの意味がない。
1106	兵庫	【専門家・士業】	自宅で仕事をする環境がない（小さい子供がいるため、長時間業務をするのには適していない）

no	Q3_1	業種名	記述内容
1107	兵庫	【専門家・士業】	対面施術の業種のため。
1108	兵庫	【製造業】	製造業で現場にいないと仕事が出来ない。
1109	兵庫	【流通業】	対面販売を主としているため
1110	兵庫	【飲食店】一般飲食店	接客商売のため
1111	兵庫	【流通業】	モノを運ぶのでどうしても難しい
1112	兵庫	【医療・福祉】	対人援助職のため
1113	兵庫	【建設業】	顧客と直接会う雰囲気がある
1114	兵庫	【医療・福祉】	施術は無理
1115	兵庫	【流通業】	長期在庫品を輸出する場合が多く、品質等現物を見ないと判断できない
1116	兵庫	【流通業】	製造、販売、いずれもリモートワークが不可能なため。その他の業務はわざわざリモートワークを立ち上げるほどのものではないため。
1117	兵庫	【教育・学習支援】	社員が1名だけのため。
1118	兵庫	【建設業】	現場作業での労務が主なので
1119	兵庫	【建設業】	現場仕事なので不可能です
1120	兵庫	【製造業】	工場での作業が主であるから
1121	兵庫	【専門家・士業】	サービス業である
1122	兵庫	【専門家・士業】	わからない
1123	兵庫	【建設業】	グループホームでは直接介護でのサービス提供を行う業務である。建設業は直接顧客の現場での施工打ち合わせを行う、リモート打ち合わせ等高齢の顧客でほぼ不可能である。
1124	兵庫	【専門家・士業】	リモートが必要な、効果のある人間のみに絞っている
1125	兵庫	【専門家・士業】	清掃業なので、お客様の所での作業のため
1126	兵庫	【その他】農林水産業	養殖業なので常に現場に居ないと仕事にならない。
1127	兵庫	【専門家・士業】	対面サービスであるので。
1128	兵庫	【流通業】	製造にかかる人員のため。
1129	兵庫	【専門家・士業】	人と関わる業種なので、難しいです。
1130	兵庫	【建設業】	現場に行って作業を行うから。
1131	兵庫	【製造業】	社内データがクラウド化されていないため
1132	兵庫	【流通業】	物流センターの出荷作業やコールセンターなど、現場はテレワークは難しい
1133	兵庫	【不動産】	パソコンの台数の問題（従業員6人に対してパソコン3台）
1134	兵庫	【飲食店】一般飲食店	スタッフによる接客がメインの為。 オンラインによるサービスの提供も実施してはみたが、手間と労力がかかる上に料金と人件費のバランスが合わないので利益が出せなかった為。
1135	兵庫	【建設業】	設備が乏しい、リモートでのコミュニケーションが取りにくい。
1136	兵庫	【医療・福祉】	人相手の仕事の為
1137	兵庫	【物流業】	トラックの乗務員が大半なのでリモートでは不可能ですが事務員はリモートワーク及び時差出勤をしている
1138	兵庫	【医療・福祉】	サービス業であるため
1139	兵庫	【流通業】	ネットで販売できる仕組みではないから
1140	兵庫	【医療・福祉】	整骨院なので直接治療しないといけないから
1141	兵庫	【製造業】	現場作業なので
1142	兵庫	【金融・保険】保険業	対面で説明しないと説明しきれない事がある
1143	兵庫	【建設業】	現場作業がメインの為
1144	兵庫	【専門家・士業】	新人教育ができない。
1145	兵庫	【医療・福祉】	対人サービス事業の為。役員、管理職の一部でのみ可能。
1146	兵庫	【専門家・士業】	情報漏洩の観点から社内作業が必要だから
1147	兵庫	【製造業】	製造業のため
1148	兵庫	【専門家・士業】	中心は対面事業だから。
1149	兵庫	【建設業】	現場で仕事をするものがある。
1150	兵庫	【流通業】	配送兼任のため
1151	兵庫	【専門家・士業】	なし
1152	兵庫	【建設業】	現場仕事のため
1153	兵庫	【専門家・士業】	業務が非効率的になる
1154	兵庫	【物流業】	対面及び現場業務なので。 リモートワークを押し付ける意味が分からない。 やりたい（出来る）会社がやればよいのでは？出来もしない会社（職務上）が不適合的なバイアスを感じるので、殊更強調してこういう質問を投げかけて欲しくない。 エッセンシャルワーカーという表現も何か気持ち悪い気がするが、それで社会が回っていることも事実。 そしてそうした現場の人たちは、こういう設問を見るたびに負い目を感じ、互いの不信感にも繋がる。 その辺りを本当に理解した行動をとってもらいたい。
1155	兵庫	【建設業】	パソコンの対応機種の台数限定の為
1156	兵庫	【製造業】	製造業であるため、現場作業をリモートワークで行えない。
1157	兵庫	【医療・福祉】	介護
1158	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークでは伝わりにくいので生産性や育成の面で支障がある。
1159	兵庫	【製造業】	工場での人による制作であるため、リモートは不可です。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1160	兵庫	【専門家・士業】	記録、文献がないと仕事にならない業種なので。
1161	兵庫	【建設業】	エンドユーザー様の対応が多いため、直接訪問が主流となっている
1162	兵庫	【建設業】	現場作業なのでリモートは無理　お客様との打ち合わせなどはオンライン可
1163	兵庫	【情報通信業】	営業職や事務など、会社でないとできないことがある。
1164	兵庫	【流通業】	対面販売の為
1165	兵庫	【専門家・士業】	顧客と会わなければ話が進まないため。
1166	兵庫	【流通業】	商品運搬などが主職業な為
1167	兵庫	【専門家・士業】	接客業の為
1168	兵庫	【建設業】	建設業でリモートでの工事不可な為、内勤のみのリモートワークは可
1169	兵庫	【建設業】	工事現場での作業や打合せが発生する為
1170	兵庫	【流通業】	個々のリモートスキルの不足。それを補う時間と費用がない。それを取得しようとする意志もない。強制することはできるが、準備期間もなく不可能と判断している。
1171	兵庫	【流通業】	現場での仕事だから
1172	兵庫	【製造業】	製造業であり、工場での作業がおおい
1173	兵庫	【建設業】	作業をすることが仕事なので不可能。
1174	兵庫	【流通業】	全ての業務がテレワークには向かない点。行政は業務など理解不足に感じる。事実行政や政治家などのリモートワークを取り入れていない事実がその証拠だと思う。
1175	兵庫	【製造業】	製造現場ですので、出社してもらわないと作業が出来ません
1176	兵庫	【製造業】	製造業のため、機械の操作と出荷作業が必要
1177	兵庫	【製造業】	製造業のため
1178	兵庫	【製造業】	製造業だから。
1179	兵庫	【建設業】	現地にてのメンテナンス及び施工なので
1180	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ものづくりと対面販売のため
1181	兵庫	【専門家・士業】	リモートでの業務がない
1182	兵庫	【製造業】	工場製造の為、リモート必要ナシ
1183	兵庫	【流通業】	フルオーダー商品の取り扱い　葬祭業など
1184	兵庫	【不動産】	個人情報漏洩防止
1185	兵庫	【飲食店】一般飲食店	来店型飲食店、製造直売業の為。
1186	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事のため
1187	兵庫	【建設業】	現場で塗装しないといけないので、人が現場に行って作業しないといけないからです。
1188	兵庫	【その他】農林水産業	小売店であり、直接お客様との対応があるため
1189	兵庫	【製造業】	全員が現場で作業をする為。
1190	兵庫	【製造業】	金属鋳造業の為、製造部門は不可。
1191	兵庫	【専門家・士業】	お客様先のサーバー、ネットワークの運用・保守作業の為、現地でないと対応が出来ない。
1192	兵庫	【製造業】	現場での実作業が中心。 事務作業も紙ベース中心でリモート対応が進んでいない。
1193	兵庫	【建設業】	印刷類は事務所でしか行えない
1194	兵庫	【流通業】	通販故　出荷作業は出勤必須なので
1195	兵庫	【建設業】	現場作業と営業のためリモートでは難しい
1196	兵庫	【専門家・士業】	自動車整備のため
1197	兵庫	【専門家・士業】	通信環境や設備
1198	兵庫	【建設業】	現場職だから
1199	兵庫	【物流業】	旅客運送の現場に出る社員はエッセンシャルワーカーであり対応不可能。将来的にキャッシュレス化が進めば管理部門は一部テレワーク可能だが、現状は各車両ごとの売上金回収等の必要があり対応困難。
1200	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事
1201	兵庫	【専門家・士業】	従業員0人のため、自ら行っている
1202	兵庫	【金融・保険】保険業	営業職
1203	兵庫	【建設業】	現場でモノづくりをするので
1204	兵庫	【流通業】	検品や納入を全て業者にまかせられないので
1205	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経理事務のみ対応している。
1206	兵庫	【専門家・士業】	事業内容としてリモートワークに対応できない。
1207	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事なので。
1208	兵庫	【建設業】	リモートでできる仕事とちゃう
1209	兵庫	【建設業】	物理的に出来ない部署がある。社員間での連携
1210	兵庫	【専門家・士業】	開発業務、修理業務、製造業務のため
1211	兵庫	【流通業】	対面営業が可能なのと現場作業が煩雑で現場に行って作業が必要なため。
1212	兵庫	【専門家・士業】	個人情報の取扱いへの配慮
1213	兵庫	【製造業】	製造業のため
1214	兵庫	【専門家・士業】	機械の整備にリモートはできない
1215	兵庫	【流通業】	店舗を運営する上で、リモートワークはそぐわない。
1216	兵庫	【医療・福祉】	現在は国の方針で、基本的には施設での支援が請求対象な為
1217	兵庫	【流通業】	リモートできる業種じゃないから。
1218	兵庫	【専門家・士業】	ロケ
1219	兵庫	【専門家・士業】	清掃がエッセンシャルワーカーのため

no	Q3_1	業種名	記述内容
1220	兵庫	【物流業】	ドライバーはリモート出来ない
1221	兵庫	【流通業】	労働集約型のため
1222	兵庫	【専門家・士業】	官公庁が、紙でしか対応してくれないから。
1223	兵庫	【専門家・士業】	対面接客業のため
1224	兵庫	【建設業】	テレワークの設備がない
1225	兵庫	【専門家・士業】	自宅で対応できるネット環境がない人がいる
1226	兵庫	【専門家・士業】	物を運ぶ仕事
1227	兵庫	【飲食店】一般飲食店	リアル店舗がある為
1228	兵庫	【製造業】	モノづくりはリモート出来ない
1229	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業なので
1230	兵庫	【建設業】	現場での仕事が全てだから
1231	兵庫	【専門家・士業】	サービスが大きく落ちる
1232	兵庫	【製造業】	製造業で、物理的な作業を現場で行う必要があるため
1233	兵庫	【専門家・士業】	運送業であるため。
1234	兵庫	【流通業】	メーカーのソフトを使用しているためセキュリティ面での課題がクリアできない。
1235	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店だから
1236	兵庫	【建設業】	現場仕事なので
1237	兵庫	【金融・保険】保険業	来店があるから
1238	兵庫	【建設業】	作業人員の為
1239	兵庫	【建設業】	常に現場日程でているから
1240	兵庫	【専門家・士業】	現場での仕事のため、必ず現地へ赴く必要が発生するのでリモート対応はできません。
1241	兵庫	【専門家・士業】	全員が車通勤である事と社員同士のネットワークは必要としないのが理由です
1242	兵庫	【専門家・士業】	接客サービス　修理がリモートではできない
1243	兵庫	【専門家・士業】	データ化されていない資料の取り扱いには出社が不可欠のため
1244	兵庫	【製造業】	製造業だから（大型設備を家に置けない）
1245	兵庫	【建設業】	情報セキュリティ対策
1246	兵庫	【専門家・士業】	現場対応など
1247	兵庫	【建設業】	作業は工事現場で行われている為
1248	兵庫	【建設業】	作業が主となる為
1249	兵庫	【医療・福祉】	対面業務中心、他の地域に事業所が無い
1250	兵庫	【物流業】	現場の仕事だから
1251	兵庫	【建設業】	建設業なので現場への出入りが必須となる
1252	兵庫	【流通業】	組合で使用しているシステムが会社以外で使用不可の為
1253	兵庫	【流通業】	食品を取り扱う業種のため
1254	兵庫	【情報通信業】	現場があるから
1255	兵庫	【建設業】	屋外の現場のため
1256	兵庫	【飲食店】一般飲食店	店舗型サービス業、個人情報を取り扱う業種のため書類持ち出し不可。
1257	兵庫	【建設業】	現場作業が主なため
1258	兵庫	【製造業】	製造業のためすべて現場作業となるため
1259	兵庫	【専門家・士業】	重要書類の持ち出しは不可能
1260	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークに期待していない
1261	兵庫	【建設業】	建設業なので、現場での仕事がメインだから。
1262	兵庫	【製造業】	工場・現場仕事の為（営業も設計も現場を見なければなりません）
1263	兵庫	【流通業】	現場での作業が主な仕事なので
1264	兵庫	【製造業】	製造業だから。
1265	兵庫	【建設業】	リモートで対応できる職人がいない
1266	兵庫	【製造業】	製造現場が9割以上のため
1267	兵庫	【飲食店】一般飲食店	建設部門、飲食部門は不可能。管理部門のみ可能
1268	兵庫	【専門家・士業】	裁判など現場の仕事がある
1269	兵庫	【製造業】	製造業の為。
1270	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	営業手法が訪問型の営業となる為
1271	兵庫	【建設業】	工事業者だから
1272	兵庫	【専門家・士業】	一人で業務を実施しているため。
1273	兵庫	【製造業】	出荷作業とものづくりが常にあるため
1274	兵庫	【流通業】	商品の発送業務がある為
1275	兵庫	【建設業】	現場仕事なので
1276	兵庫	【建設業】	現場作業のためリモートはできません。
1277	兵庫	【専門家・士業】	つかう規模ではないから
1278	兵庫	【流通業】	配送業であるため
1279	兵庫	【専門家・士業】	職責を果たすためには、犯罪収益移転防止法や関係法令に伴う本人確認と意思確認を行う必要がある
1280	兵庫	【製造業】	製造業のため
1281	兵庫	【建設業】	建設業なので現場仕事の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
1282	兵庫	【専門家・士業】	リモートでカウンセリングはできますが、脱毛など、対面でしかできない施術メニューが多いので。
1283	兵庫	【流通業】	物理的なデモ機の受け取りや出荷業務であるため。 修理などのサポート業務であるため。 外部から販売管理システムにアクセスできないため。
1284	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークの必要なし。
1285	兵庫	【建設業】	現場作業なので
1286	兵庫	【物流業】	トラックでの輸送が仕事のため。事務所は現状身内しかいないので。
1287	兵庫	【医療・福祉】	人対人の事業なのでリモートが厳しい
1288	兵庫	【流通業】	対面販売が中心である
1289	兵庫	【製造業】	製造業の為
1290	兵庫	【建設業】	現地に出向き施工、しないといけないため
1291	兵庫	【製造業】	実験等の業務があるため
1292	兵庫	【建設業】	現場での作業が多いため難しい部分があります。 打合せ等リモートも考えますが、相手先（お客様も含めて）の状況次第となり、これも簡単ではないです。
1293	兵庫	【流通業】	顧客との直接の関わり合いが多いため。
1294	兵庫	【建設業】	現場作業が多い
1295	兵庫	【専門家・士業】	地域的に自家用車、社用車移動が殆どなので、通勤による外部の人との接触による感染リスクが低いため、特にニーズを感じていません。電話対応や個人情報の持ち出しリスクを考えるともっとより良いツールが浸透して、価格が低くなった時に取り組もうと考えています。
1296	兵庫	【専門家・士業】	美容業
1297	兵庫	【専門家・士業】	お客様の所に商品を取りに行き、メンテナンスなどをメインとする業務です。 オンライン上でできません。
1298	兵庫	【専門家・士業】	接客サービスであるため
1299	兵庫	【専門家・士業】	対面での打ち合わせが有効なことが多い。
1300	兵庫	【専門家・士業】	職業柄、情報を事務所外に持ち出すのは必要最小限にしている。
1301	兵庫	【流通業】	会社に出社しない限り、出来ない仕事がある
1302	兵庫	【建設業】	現場作業により
1303	兵庫	【流通業】	役員のみの少人数のため、また取引先からは電話・FAXによる受注が多いため。
1304	兵庫	【建設業】	必要なし（採用出来ない）
1305	兵庫	【建設業】	取り組む予定なし
1306	兵庫	【建設業】	社員2名。1名は現場での作業のため不可。もう1名はほぼ事務所にはその社員しかおらず車通勤のためリモートワークにはしていない。
1307	兵庫	【製造業】	製造業のため、仕事に設備が必要となるので出社は必要。
1308	兵庫	【製造業】	製造業の為
1309	兵庫	【医療・福祉】	直接支援をくださなければならない業務は必ずあるから
1310	兵庫	【建設業】	現場がメインになる
1311	兵庫	【流通業】	精肉小売業を営んでおり、現場での加工・販売の仕事が100%のため。
1312	兵庫	【専門家・士業】	本人確認が義務付けられている
1313	兵庫	【不動産】	経理業務が非対応
1314	兵庫	【製造業】	製造業の為、現地作業以外での業務が不可能
1315	兵庫	【製造業】	営業及び業務者が、自動車通勤で、感染リスクが少ない。テレワークと比較して業務は効率的と判断
1316	兵庫	【建設業】	どうしても現場での仕上げ工事が主になりますので、リモートの仕事は難しいです。
1317	兵庫	【流通業】	顧客への販売の為、作業を自宅でしてもらうことがないから
1318	兵庫	【流通業】	リモートワークの環境整備ができていない
1319	兵庫	【流通業】	対面営業が不可欠です
1320	兵庫	【専門家・士業】	現場作業が発生する業種なので。
1321	兵庫	【製造業】	現場仕事なため
1322	兵庫	【専門家・士業】	個人情報書類が多いため。
1323	兵庫	【建設業】	現場作業（建築工事）
1324	兵庫	【専門家・士業】	意味がないと考えられる
1325	兵庫	【建設業】	販売、現場作業のため
1326	兵庫	【製造業】	製造現場なので対応不可
1327	兵庫	【専門家・士業】	従業員のパソコンスキル
1328	兵庫	【不動産】	リモートのオペレションができていない
1329	兵庫	【建設業】	現場に出向く仕事を主としているので
1330	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業の為
1331	兵庫	【専門家・士業】	対面のサービス業なので。
1332	兵庫	【専門家・士業】	接客業のため
1333	兵庫	【製造業】	機械操作のための作業員が必要なため
1334	兵庫	【専門家・士業】	対面販売がメインの為、対応が難しい。
1335	兵庫	【建設業】	現場職
1336	兵庫	【専門家・士業】	対面での接客サービスのため
1337	兵庫	【専門家・士業】	業務の性質上

no	Q3_1	業種名	記述内容
1338	兵庫	【流通業】	製造業なので。
1339	兵庫	【教育・学習支援】	学童保育施設なので施設での見守りが必要なため
1340	兵庫	【流通業】	手作りで物を作る会社だから
1341	兵庫	【専門家・士業】	サービス業であるから
1342	兵庫	【専門家・士業】	携帯ショップの運営、食パンの製造販売、訪問販売
1343	兵庫	【専門家・士業】	face to faceの仕事なので、リモートでは出来ない
1344	兵庫	【専門家・士業】	現場スタッフは直行直帰
1345	兵庫	【専門家・士業】	身体が主本の仕事なので。
1346	兵庫	【流通業】	店舗での対面販売のため
1347	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店ですのでリモートワークは考えにくい
1348	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事である。
1349	兵庫	【医療・福祉】	通所支援型のサービス提供の事業については、現場で職員が対応する形が基本です。2020年度については、利用自粛時に西宮市の事業所向けに 代替支援があった（電話での発達支援を通所での発達支援と見做す）。しかし、2021年3月31日でその代替支援は打ち切りになったため、 売り上げの安定のためには、リモートワークは不可能であり利用者さんにも通所していただくための工夫が必要となっています。
1350	兵庫	【流通業】	作業中心の仕事なので仕方ない。
1351	兵庫	【専門家・士業】	回答選択がわかりません。現在リモートで仕事依頼出来ています。
1352	兵庫	【専門家・士業】	裁判所への出頭等の必要性
1353	兵庫	【建設業】	現場作業だから。
1354	兵庫	【医療・福祉】	接客業のため
1355	兵庫	【専門家・士業】	接客業の為
1356	兵庫	【建設業】	物作りですので、現場作業はリモートできません。打合せなどには利用しています。
1357	兵庫	【建設業】	主に現場仕事なのでリモートではできない。
1358	兵庫	【専門家・士業】	個人情報を社外に持ち出せない。
1359	兵庫	【専門家・士業】	当業界は事実上事業所での執務をするように法令で求められている。（個室が確保できる自宅で監督官庁の審査に合格すればテレワークできる）
1360	兵庫	【流通業】	製造業
1361	兵庫	【専門家・士業】	自動車整備業がメインであるため
1362	兵庫	【製造業】	製造業の為。
1363	兵庫	【飲食店】一般飲食店	店舗販売の調理作業員が必要な為
1364	兵庫	【専門家・士業】	人と会って仕事をするため
1365	兵庫	【流通業】	設備導入費との兼ね合い
1366	兵庫	【医療・福祉】	施術が必要なため
1367	兵庫	【医療・福祉】	医療や介護で関わるところが絶対に必要になるため
1368	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事のため。
1369	兵庫	【医療・福祉】	訪問型での医療行為のため、リモートでの社内コミュニケーションに取り組むには、タイムスケジュールに限界がある
1370	兵庫	【流通業】	スーパーのテナントとして接客販売をしているため。
1371	兵庫	【流通業】	建築現場への搬入や施工業務が伴うため。
1372	兵庫	【医療・福祉】	利用者の直接処遇のため。
1373	兵庫	【流通業】	配送部門は物理的に不可。事務は、専用受発注システムが現状、社外運用不可。
1374	兵庫	【専門家・士業】	運送業なので物理的に不可能
1375	兵庫	【飲食店】宿泊業	宿泊業のため
1376	兵庫	【建設業】	社内で密にならないため、リモートワークをする必要がない
1377	兵庫	【建設業】	現場仕事なので現地にて打ち合わせしなければならないから
1378	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業界だから
1379	兵庫	【流通業】	業務にトラックや在庫商品などを使う必要があるため。
1380	兵庫	【飲食店】一般飲食店	接客業のため
1381	兵庫	【流通業】	車での移動が多いため、非接触が多い
1382	兵庫	【専門家・士業】	サービス業
1383	兵庫	【専門家・士業】	業態として対応出来ない
1384	兵庫	【専門家・士業】	マンツーマンだからリモートはしなくてもいい。
1385	兵庫	【情報通信業】	絶対に現地へ行かなければならない業務がある
1386	兵庫	【製造業】	水産製造業の為、工場にて生産を行いわと商品が生産できない為。
1387	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業だから
1388	兵庫	【製造業】	機械を操作するから
1389	兵庫	【建設業】	現場作業が大半、事務作業においても情報インフラがない。
1390	兵庫	【建設業】	工事があるため
1391	兵庫	【専門家・士業】	セキュリティの問題（情報漏洩リスク）
1392	兵庫	【建設業】	現場仕事が主であること。大人数で事務所に人がいないこと。コロナ対策としてはソーシャルディスタンクを確保できていること。
1393	兵庫	【建設業】	現場作業のため
1394	兵庫	【建設業】	現場仕事の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
1395	兵庫	【建設業】	建設業なので現場に行かないと仕事にならない
1396	兵庫	【製造業】	製造業のため
1397	兵庫	【流通業】	食肉小売の為、事務仕事以外は リモートは無理です。
1398	兵庫	【建設業】	建設業の為、外でのお仕事が中心だからです。
1399	兵庫	【建設業】	忙しすぎて、できていない。
1400	兵庫	【建設業】	現場での作業がメインのため。
1401	兵庫	【専門家・士業】	飲食業なので、難しい。
1402	兵庫	【建設業】	現場作業になる為
1403	兵庫	【建設業】	現場監督や1店舗に1名しかいない事務員、ショップ店員が難しい。設計営業は可能。
1404	兵庫	【建設業】	現場作業がある
1405	兵庫	【医療・福祉】	顧客商売で有る為
1406	兵庫	【建設業】	客先でのリモート需要がない。社員のリモート作業がない。
1407	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業ではリモートワークは無理かと思っています。
1408	兵庫	【専門家・士業】	美容業であるため
1409	兵庫	【情報通信業】	対面での打ち合わせが必要な場合がある。現物確認など。
1410	兵庫	【専門家・士業】	接客業技術職
1411	兵庫	【金融・保険】保険業	リモートで出来ない業務内容もあるため（署名や印鑑の取付）
1412	兵庫	【製造業】	取引先が対応していない為。
1413	兵庫	【建設業】	現場作業
1414	兵庫	【製造業】	製造業のため。
1415	兵庫	【流通業】	モノを扱うビジネスのため、製品を確認する必要があるため
1416	兵庫	【専門家・士業】	来客対応
1417	兵庫	【専門家・士業】	記録の持ち出しが事故につながるから
1418	兵庫	【専門家・士業】	取引先との契約により職員の常駐が条件であるため
1419	兵庫	【医療・福祉】	対人援助のため
1420	兵庫	【物流業】	運送業のため、運転しないと仕事にならない。
1421	兵庫	【建設業】	現地現場での仕事のため
1422	兵庫	【情報通信業】	写真が撮れない
1423	兵庫	【専門家・士業】	対面カウンセリング、対面サービスの業種の為
1424	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店であるから
1425	兵庫	【専門家・士業】	事故故障車引上げの仕事なので社内での仕事内容はゼロです。
1426	兵庫	【建設業】	全てが現場作業の為。
1427	兵庫	【専門家・士業】	エッセンシャルワーカーの為、現場は完全出勤。
1428	兵庫	【流通業】	飲食店の為
1429	兵庫	【不動産】	現地のリフォーム打合せなどが必要な為に
1430	兵庫	【専門家・士業】	対面受付と工場処理、本部が一部できるかもしれないが、日銭商売なので厳しい。
1431	兵庫	【製造業】	加工業のため、現場作業のため
1432	兵庫	【情報通信業】	印刷物はサンプルや機械が会社にあるため、出勤せざるを得ない。
1433	兵庫	【専門家・士業】	運送業で、常に現場に出る必要があるため。
1434	兵庫	【専門家・士業】	身体への施術が必要だから
1435	兵庫	【飲食店】一般飲食店	食事や宿泊施設を提供するのがメインですので会社への出勤が必要。
1436	兵庫	【専門家・士業】	現場作業があるため
1437	兵庫	【飲食店】一般飲食店	サービス業だから
1438	兵庫	【製造業】	勤怠管理や、通信セキュリティーの対応が現状不十分である。
1439	兵庫	【専門家・士業】	自社作業と、回収作業をする為。
1440	兵庫	【専門家・士業】	家事代行業務の為、顧客家庭に行く必要がある為。
1441	兵庫	【製造業】	事務員も現場で梱包などをしてもらうから。
1442	兵庫	【建設業】	現場仕事
1443	兵庫	【建設業】	現場仕事たがらです。
1444	兵庫	【不動産】	契約行為で本人確認を行うので、全てをリモートでするのは無理がある。
1445	兵庫	【製造業】	製造業のため、多くの仕事が現場作業が必要。
1446	兵庫	【建設業】	機密保持が確保できないため
1447	兵庫	【建設業】	現場作業中心だから
1448	兵庫	【製造業】	設備がそろっていない。
1449	兵庫	【教育・学習支援】	電話受付や全体スケジュール管理のためのサーバーパソコンの操作、社用車をどうしても使いたいスタッフの出社など。
1450	兵庫	【建設業】	現場作業のため
1451	兵庫	【建設業】	現場作業による事業展開のため
1452	兵庫	【飲食店】一般飲食店	需要が無い為
1453	兵庫	【建設業】	建設業なので
1454	兵庫	【不動産】	不動産管理に関しては、修理の時はリモートでは難しい。
1455	兵庫	【製造業】	加工業務
1456	兵庫	【建設業】	その時間あるなら営業してきます。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1457	兵庫	【専門家・士業】	直接触れる職業
1458	兵庫	【流通業】	日配商品の取り扱いの為、不可。
1459	兵庫	【建設業】	現地生産の為
1460	兵庫	【建設業】	設計、施工業務が中心の為、クライアントとの打ち合わせで、質感やストラクチャーを口頭で説明すると多大な時間ロスになるため。施工時は現場対応なので不可能。
1461	兵庫	【医療・福祉】	従業員の自宅にネット環境や、印刷や通信環境がない。 管理が難しくなる。
1462	兵庫	【医療・福祉】	対面での業務が主体のため
1463	兵庫	【専門家・士業】	事務作業をしてないから。
1464	兵庫	【専門家・士業】	農作物は手をかけないと作れない
1465	兵庫	【専門家・士業】	２人しかいないので
1466	兵庫	【建設業】	現場での作業を伴う為。
1467	兵庫	【建設業】	現場作業のため
1468	奈良	【専門家・士業】	サービス提供が業務のため
1469	奈良	【専門家・士業】	一応、全員ができるように仕組みや機器は整備されている。 ①　お互いに連携が必要な業務 ②　自宅では仕事をしたくない希望の社員 ③　直接、訪問が求められている業務
1470	奈良	【建設業】	高齢者のスキル不足
1471	奈良	【専門家・士業】	お客様を訪問することを前提としたビジネスモデルのため
1472	奈良	【建設業】	部門によって現場でしか確認、作業ができないことがある
1473	奈良	【製造業】	事務系は対応出来るが、製造業では無理。
1474	奈良	【製造業】	製造業なので主たる業務のリモートはあり得ない
1475	奈良	【流通業】	製造業につき工場で作業
1476	奈良	【建設業】	現場作業が伴うから
1477	奈良	【流通業】	横のつながりで仕事をしている為
1478	奈良	【医療・福祉】	介護事業であるため直接ケアが主な仕事であることからリモートできない。
1479	奈良	【流通業】	実働作業及び修理・修繕サービス　お客様宅へ又は工事現場に於いて実働作業をするため。
1480	奈良	【流通業】	機材の導入をしていない。 業務上　無理がある。
1481	奈良	【建設業】	屋根工事業のため
1482	奈良	【物流業】	現場作業のため
1483	奈良	【製造業】	工場が主体の会社のため、数人がリモートワークしても意味が無い。
1484	奈良	【専門家・士業】	顧客から紙で回収する資料があるため。
1485	奈良	【医療・福祉】	対人援助職のため
1486	奈良	【流通業】	清算するためのオート設備には多大な費用。宅配もドローンやロボットまでは困難。
1487	奈良	【建設業】	建設業のため、建設現場での仕事が主なため。
1488	奈良	【物流業】	点呼業務やトラック輸送などはリモートワークできない 事務作業も多くが前日の現場からの書類管理などがあり、出社しないと対応できない
1489	奈良	【製造業】	工場内での製造は現場作業のため出勤する必要があるため（機械の持ち運び不可）
1490	奈良	【金融・保険】保険業	面談フォローが大事だから。
1491	奈良	【医療・福祉】	仕事の特性上、リモートワークができない
1492	奈良	【製造業】	製造業だから
1493	奈良	【流通業】	業務管理が難しい。配送体制に変更がきかない。
1494	奈良	【製造業】	製造業だから
1495	奈良	【流通業】	営業や企画担当者も繁忙期には、製造や物流の作業を兼務するため、在宅では対応できない。
1496	奈良	【製造業】	全員が製造業務を行っている
1497	奈良	【専門家・士業】	農業だから。事務にしても受注体系が得意先により違うので（例えば、あるスーパーでは専用発注システムを導入して受注している）今のところ不可能です。
1498	奈良	【建設業】	現場施工を伴うため。
1499	奈良	【製造業】	製造業のため機械加工が必要となるため
1500	奈良	【専門家・士業】	対面が必須
1501	奈良	【製造業】	製造業であるため
1502	奈良	【製造業】	製造での作業のため
1503	奈良	【専門家・士業】	リモートで可能な内容ではない
1504	奈良	【専門家・士業】	接客業の為
1505	奈良	【流通業】	店舗営業（販売およびアフターサービス）がメインであること セキュリティ保護
1506	奈良	【飲食店】一般飲食店	接客業のため
1507	奈良	【建設業】	建設会社は、現場が主。営業においても　リモートではできない。
1508	奈良	【流通業】	出荷作業があるから
1509	奈良	【製造業】	製造販売、配置販売は対面販売が原則
1510	奈良	【建設業】	現場作業のため
1511	奈良	【流通業】	店舗のため

no	Q3_1	業種名	記述内容
1512	奈良	【製造業】	現場で製造するため
1513	奈良	【専門家・士業】	現場に行かないとできないことが多い 対人、の業務であるため
1514	奈良	【建設業】	現場管理、設計打合せはリモートではできない
1515	奈良	【建設業】	職種上リモートは無理
1516	奈良	【専門家・士業】	取引先との契約により職員の常駐が契約条件となっているため
1517	奈良	【専門家・士業】	肉体労働なのでリモートでは無理です。
1518	奈良	【専門家・士業】	各家庭の事情（部屋がないなど）
1519	奈良	【専門家・士業】	設備面で事務処理が在宅ではできない。
1520	奈良	【製造業】	出社しないと仕事ができない為
1521	奈良	【教育・学習支援】	受講生対応がある
1522	奈良	【医療・福祉】	障害のある方への直接支援であるため
1523	奈良	【飲食店】一般飲食店	サービス業だから。
1524	奈良	【建設業】	現場作業の為、事務処理以外は対応不可
1525	奈良	【飲食店】料亭、バー	飲食のサービス業であるから
1526	奈良	【建設業】	経営者のみで、従業員が個別（自宅）で仕事をすることを想定して準備をしていない。 個々が明確な目標設定が必要不可欠。
1527	奈良	【建設業】	現場仕事なのでリモートで建物は建たない、打合せも現状対面で打合せを行っている。
1528	奈良	【流通業】	接客などエッセンシャルワークが基本
1529	奈良	【教育・学習支援】	現場仕事が主
1530	奈良	【製造業】	ものづくりなのでリモートは不可
1531	奈良	【専門家・士業】	現場での仕事のため
1532	奈良	【製造業】	製造設備と資料やサンプルが業務で必要であり、社外へ持ち出せない為
1533	奈良	【専門家・士業】	お客様を訪問することを前提としたビジネスモデルのため
1534	奈良	【医療・福祉】	高齢者・障碍者の方がお客様であるため、生活インフラを提供している。訪問するのが事業であるため
1535	奈良	【飲食店】一般飲食店	接客業のため
1536	奈良	【流通業】	業務に支障が出た、整備が整っていない
1537	奈良	【医療・福祉】	基本的には利用者の方への支援なのでリモートではできない。事務者業や、会議のみがリモート可能なため
1538	奈良	【建設業】	弊社独自のCADソフトや経理ソフトがあり持ち出せない
1539	奈良	【情報通信業】	新人教育ができない
1540	奈良	【専門家・士業】	紙の書類の作成が多い
1541	奈良	【専門家・士業】	接客業であるため
1542	奈良	【流通業】	A班B班で2週間行ってみたが、出勤している者に負担がかかり余裕が無くなる。継続が困難。
1543	奈良	【医療・福祉】	ガラケータイプの携帯電話保有者が、打ち合わせや会議に参加不可。
1544	奈良	【専門家・士業】	対面での業務がまだ多い
1545	奈良	【流通業】	調剤薬局なので不可
1546	奈良	【製造業】	製造業であり、現場作業が主となるため。
1547	奈良	【専門家・士業】	農業の生産・加工の際蔵であるため、リモートはむずかしい
1548	奈良	【専門家・士業】	顧客情報の管理
1549	奈良	【専門家・士業】	デジタル化できることはすでにやっている。それ以外は全て物を扱っているので。
1550	奈良	【流通業】	接客　施工のために現場に行くため
1551	奈良	【流通業】	デリバリーとして勤務しているから
1552	奈良	【建設業】	現場仕事が必要な業種のため
1553	奈良	【飲食店】一般飲食店	接客業の為
1554	奈良	【専門家・士業】	撮影はその現場へ赴く必要があるため
1555	奈良	【専門家・士業】	対面式サービス業界だから
1556	奈良	【医療・福祉】	人対人の仕事のため
1557	奈良	【教育・学習支援】	子どもとの直接支援のため
1558	奈良	【建設業】	現場対応のため
1559	奈良	【物流業】	事業内容上、リモートワークは不可能
1560	奈良	【製造業】	製造加工機械を使用する製品のため
1561	奈良	【製造業】	得意先にやはり出向く事が多い為。
1562	奈良	【建設業】	現場仕事でリモートで仕事が出来ないため
1563	奈良	【製造業】	出荷作業が必須であるため。
1564	奈良	【専門家・士業】	個人情報を扱う仕事なため。
1565	奈良	【金融・保険】保険業	各担当の代わりができない為。
1566	奈良	【建設業】	現場仕事なので
1567	奈良	【教育・学習支援】	生徒と接するため
1568	奈良	【飲食店】一般飲食店	店の形態
1569	奈良	【専門家・士業】	基本的に現場作業と事務なんでリモートは会議くらいだから
1570	奈良	【製造業】	現在検討中
1571	奈良	【製造業】	リモートで生産できないため。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1572	奈良	【医療・福祉】	対面対応が必要。
1573	奈良	【製造業】	工場での製造が主事業の為
1574	奈良	【医療・福祉】	対人支援なので
1575	奈良	【製造業】	製造業のため
1576	和歌山	【建設業】	提案書や見積書など紙ベースのものが多い。工事現場対応はリモートでは不可。
1577	和歌山	【製造業】	90%が製造と実店舗の人員である為
1578	和歌山	【流通業】	商品の配達がメインなので。
1579	和歌山	【建設業】	高齢（60歳くらい）でPCが苦手。また現場仕事が多い。
1580	和歌山	【専門家・士業】	セキュリティの問題
1581	和歌山	【製造業】	工事作業の為
1582	和歌山	【製造業】	製造には機械装置を使用するから
1583	和歌山	【建設業】	工事業と保守点検業なのでどうしても現場に出向して作業するため
1584	和歌山	【製造業】	製造業のため現場に人がいないと何もできない。
1585	和歌山	【情報通信業】	営業等
1586	和歌山	【製造業】	仕事内容が基準となる。
1587	和歌山	【物流業】	無人、リモートコントロールされた車両が存在しない。トラックは必ず1名の乗務員が必要なため。
1588	和歌山	【製造業】	生産工場であり出勤しないと物作りが出来ない。
1589	和歌山	【建設業】	現場、現地に行く必要がある事や、お客様との打ち合わせはスムーズに進めにくい点
1590	和歌山	【製造業】	製造業には不可能
1591	和歌山	【流通業】	リモートでできる仕事が限られている。
1592	和歌山	【製造業】	工場での生産なのでリモート不可
1593	和歌山	【流通業】	品物を販売しているから。
1594	和歌山	【建設業】	業種的に現地打ち合わせなどがあるため
1595	和歌山	【専門家・士業】	サービス業であるため（対面によるもの、車の整備）
1596	和歌山	【流通業】	そういう業種ではない。
1597	和歌山	【流通業】	我々の仕事は”様式”販売であり、リモートでは不可能である。
1598	和歌山	【流通業】	サービス業です
1599	和歌山	【不動産】	接客業務のため
1600	和歌山	【製造業】	職業がリモート対応は出来ない。
1601	和歌山	【専門家・士業】	電話応対
1602	和歌山	【その他】農林水産業	生産業なのでリモートワークはできない
1603	和歌山	【流通業】	営業活動はリモートでは無理だから
1604	和歌山	【建設業】	仕事の内容がリモートワーク出来ない（機械設備、修繕）
1605	和歌山	【製造業】	製造業の為
1606	和歌山	【専門家・士業】	資料の持ち出しを禁止しているので。
1607	和歌山	【建設業】	サービス業である事、建設業であり、現場での仕事である。
1608	和歌山	【製造業】	製造現場は不可能である。
1609	和歌山	【製造業】	製造業の為
1610	和歌山	【飲食店】	飲食店営業の為
1611	和歌山	【飲食店】	現場仕事であるため
1612	和歌山	【製造業】	製造業で機械での加工が必要な為
1613	和歌山	【専門家・士業】	クリーニングとレンタルなのでリモートはできない。
1614	和歌山	【建設業】	職種上ムリ
1615	和歌山	【建設業】	人対人の仕事なので、家に行かないと出来ない（工事、修理、配達など）
1616	和歌山	【専門家・士業】	全員する必要がない。
1617	和歌山	【専門家・士業】	業務を行うのに過去の資料を見返す必要があるため
1618	和歌山	【製造業】	製造業の為
1619	和歌山	【専門家・士業】	税理士法により登録事務所以外での作業が不可
1620	和歌山	【専門家・士業】	対面サービス業
1621	和歌山	【飲食店】	飲食店なので
1622	和歌山	【建設業】	現場作業中心の業界だから
1623	和歌山	【医療・福祉】	請負内職が主であるため
1624	和歌山	【専門家・士業】	出来なことはないが、設備的に無理。
1625	和歌山	【製造業】	製造業の為
1626	和歌山	【物流業】	会社にあるシステムを使用するから。それ以外の作業は家でも出来るから。
1627	和歌山	【建設業】	ほとんど現場仕事の為
1628	和歌山	【建設業】	その様な仕事がない
1629	和歌山	【専門家・士業】	対面が必要とされる職種だから
1630	和歌山	【建設業】	現場作業の為、リモートワークの必要がない。
1631	和歌山	【飲食店】	飲食店で現場業務の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【建設業】	社員が現場作業のため
2	滋賀	【不動産】	雇用管理が大変なため
3	滋賀	【製造業】	少人数の製造業の為、実施できません。
4	滋賀	【建設業】	社員が希望していない
5	滋賀	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	業務内容(接客)的に不可能。デスクワークもシステム上、不可能なため
6	滋賀	【専門家・士業】	社員のレベルが揃わない
7	滋賀	【製造業】	リモートでは、製造できない。
8	滋賀	【流通業】	不要
9	滋賀	【製造業】	現場作業が主のため
10	滋賀	【建設業】	売り上げの全てが現場作業にて
11	滋賀	【建設業】	現場での作業が主業務のため。
12	滋賀	【製造業】	感染対策ができている　顔を合わせて仕事することの方がメリットを感じている
13	滋賀	【専門家・士業】	官公庁がその方向で進めていない。
14	滋賀	【専門家・士業】	必要なし
15	滋賀	【建設業】	その必要がない
16	滋賀	【建設業】	現場仕事が多いから
17	滋賀	【専門家・士業】	情報管理
18	滋賀	【専門家・士業】	必要がない
19	滋賀	【製造業】	製造現場は出来ない。営業・業務職は、設備的に1部しか行えない。
20	滋賀	【専門家・士業】	リモートは業務効率が悪い。
21	滋賀	【専門家・士業】	閑散期のおこなったが、来場がある時期はリモートに切り替えできない。
22	滋賀	【流通業】	コロナ禍だからこそ、お客様から呼ばれる（必要とされる）業種であったため、営業も直行・直帰とせざるを得なくなりました。 家族の精神的な不安を考慮して、テレワークを中止しました。
23	滋賀	【建設業】	必要なし。
24	滋賀	【製造業】	ソーシャルディスタンスがありすぎて必要がないため
25	滋賀	【医療・福祉】	直接対人業務であるため
26	滋賀	【製造業】	現場型製造業のため
27	滋賀	【流通業】	必要がないため
28	滋賀	【流通業】	製造・販売・配送が中心のためリモートは不可です
29	滋賀	【建設業】	既存のお客様対応がリモートワークに適していないため。社員へPCを与えられていないため。
30	滋賀	【製造業】	無理である
31	滋賀	【専門家・士業】	する人が1，２人であれば意味がないと思うので
32	滋賀	【製造業】	車通勤１００％なので、通勤時の感染リスクが低いため。
33	滋賀	【物流業】	労働集約的な業種の為。（事務員についても現場との応答型の為）
34	滋賀	【製造業】	製造業で生産設備を使用し生産を行う為
35	滋賀	【建設業】	社内のオンライン化が完全なものではないため、在宅勤務でできることには限りがある。
36	滋賀	【製造業】	全社展開ができないため
37	滋賀	【製造業】	製造、対面販売などリモートワークにそぐわない仕事である
38	滋賀	【金融・保険】保険業	提出書類や個人情報保護法の関係で持出しができない。
39	滋賀	【専門家・士業】	業務効率がどうしても落ちる　リモートワークでは全く仕事がまわらない
40	滋賀	【専門家・士業】	配達や集金はリモートでまかなえません
41	滋賀	【製造業】	必要性を感じない。
42	滋賀	【流通業】	業種として不可能
43	滋賀	【物流業】	実施ルールの策定などができていない
44	滋賀	【医療・福祉】	人に対する介護についてはリモートは不可能
45	滋賀	【製造業】	PCが整備されていない。
46	滋賀	【製造業】	怪我で一時的に在宅勤務にしてもらったが、現在は必要がなくなった為
47	滋賀	【流通業】	自動車整備業だから
48	滋賀	【製造業】	リモートで出来る仕事がない
49	滋賀	【専門家・士業】	リモートで車両整備は無理
50	滋賀	【医療・福祉】	介護で直接接しなければならない職業のため
51	滋賀	【物流業】	事務作業が現場とリンクしているため。
52	滋賀	【飲食店】一般飲食	現場でしかできない事が多いため
53	滋賀	【製造業】	製造作業のため実施不可
54	滋賀	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	電話対応（顧客ほか）が対応できない
55	滋賀	【製造業】	近隣のコロナ感染者はほとんどなく、必要性ゼロ
56	滋賀	【専門家・士業】	事務所で取引先とのオンライン会議などは多用しております
57	滋賀	【製造業】	リモートワークに適した仕事がないため
58	滋賀	【製造業】	製造においては、リモートでは対応出来ない。
59	滋賀	【建設業】	現地で調査や作業をしないといけない。
60	滋賀	【物流業】	現場仕事なので

no	Q3_1	業種名	記述内容
61	滋賀	【飲食店】一般飲食	リーモートで行うようなワークは無い
62	滋賀	【専門家・士業】	かつて実施していた時は感染症対策で行っていたが、現在は対策の必要性がなくなっているため
63	滋賀	【建設業】	海外から輸入して倉庫に保管し、受注ご出荷というのが主な業務なのでリモートでは出来ない。
64	滋賀	【製造業】	必要ないため
65	滋賀	【不動産】	今のところ必要性が無い為
66	滋賀	【製造業】	現場管理が主な仕事の為作業を含む為
67	滋賀	【建設業】	リモートワーク手段がない。
68	滋賀	【流通業】	そもそもリモートで業務をするほどの業務がない。 社員も6名だが、そのうち家族が5名なのでリモートする必要がない。
69	滋賀	【建設業】	建設業はリモートで工事はできない。
70	滋賀	【製造業】	リモートワークをするなら、休んでもらっている
71	滋賀	【製造業】	個人的には、同友会などの学びの場は、リモートで参加させてもらうことも多いですが、 昨年末に社員さんが退職されて、今現在、家族以外の社員さんもいませんので、今は実施の予定はありません。 今後、新たに採用を実施したときには、社員教育(共育)の一貫として、社員さんにも使ってもらう可能性はあります。
72	滋賀	【医療・福祉】	対人でのサービス業のため
73	滋賀	【製造業】	製造工程があるため
74	滋賀	【製造業】	製造業の為、リモートの必要性がほぼ無い
75	滋賀	【専門家・士業】	従業員がいない。
76	滋賀	【専門家・士業】	社内データサーバ管理の為、その部分は社外アクセスは不可となっているため。
77	滋賀	【建設業】	業態的に無理。
78	滋賀	【製造業】	現場に納品、施工する業種なので
79	滋賀	【専門家・士業】	現場が主であるため。新規顧客開拓においても、訪問営業を行っているため実施しておりません。
80	京都	【金融・保険】保険業	人数が少なく感染リスクが低い
81	京都	【建設業】	現場での施工が主な業務だから
82	京都	【製造業】	生産及び、事務作業においても会社に行かないと出来ない
83	京都	【製造業】	基本製造が主体で細かなやり取りが事務所と現場で多い為
84	京都	【製造業】	在宅で対応できる業務が部分的であり、出社しないとできない業務を行うため。
85	京都	【建設業】	合わないから
86	京都	【製造業】	製造と発送でリモートは不可能
87	京都	【建設業】	全員車通勤のため、マスクさえしていれば社内でクラスターの可能性は低いと考えている。
88	京都	【製造業】	製造業のため対応不可能
89	京都	【専門家・士業】	お客様との接点が発生するため。
90	京都	【専門家・士業】	職種上リモートワークではできない
91	京都	【金融・保険】保険業	時短出勤により対応
92	京都	【専門家・士業】	自動車を直接触って整備するのが主体であるため
93	京都	【飲食店】一般飲食	対面型接客業のみのため
94	京都	【不動産】	リモートワークではできない業務のため。
95	京都	【流通業】	弊社の販売形態にそぐわない
96	京都	【製造業】	必要が無い
97	京都	【製造業】	継続可能だが社内で対策を講じているのでリモートにする必要を感じない。ただし、電車通勤の社員に限り、時差出勤やリモートワークなどの対応は継続している。
98	京都	【流通業】	店舗型の事業のため、どうしても店番が必要。また商品の清掃も従業員が持ち帰るわけには行か
99	京都	【流通業】	商品の受け入れ業務・運搬業務・納品業務が主な仕事内容の為、リモートワーク対応不可
100	京都	【建設業】	職人は完全に不可能、営業もほぼ不可能でごくごく一部をリモートワーク化することは可能だがコストに見合わない。ただしお客様とのリモート打合せは 可能であり、実施している。 唯一経理は可能だが、経理人員は雑務も兼任しているため結果的に不可能。
101	京都	【流通業】	リモートでは対応できません
102	京都	【製造業】	新組織体制になって間もないため。
103	京都	【建設業】	ひとりだから
104	京都	【不動産】	画像をみて不動産を購入する人は存在しません。
105	京都	【建設業】	少人数かつ現場に出ることが多いため
106	京都	【建設業】	弊社の人員規模、業務内容ではリモートワークを無理に実施したところで、余計な手間をかけるだけと予想されるため
107	京都	【建設業】	建築工事の為です。
108	京都	【製造業】	パソコンを使いう業務のみその場その場で一部リモートへ 会議はリモートで
109	京都	【流通業】	リモートワークは不可能
110	京都	【製造業】	部署により可能な部署を出来ない部署があり、不公平感がある為実施出来ない。就業時間管理が
111	京都	【専門家・士業】	能率が悪い
112	京都	【専門家・士業】	個人情報を多く取り扱う業態であり、各個人宅等での作業は弊社の個人情報取り扱い規程に反す
113	京都	【建設業】	すべて出社を前提としている
114	京都	【専門家・士業】	必要がないから。
115	京都	【飲食店】料亭、バー	接客サービス業の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
116	京都	【建設業】	現場仕事なので、不可能
117	京都	【専門家・士業】	事務所社員の全員が車通勤又は自転車通勤。2m以上の距離をおける事務所の状態
118	京都	【製造業】	セキュリティ対策、管理、現場仕事
119	京都	【製造業】	小売店のため
120	京都	【飲食店】一般飲食	手作業による仕込み販売のため
121	京都	【流通業】	必要が無い
122	京都	【専門家・士業】	日常的に業務に使用する書類類がペーパーレス化できていない。
123	京都	【専門家・士業】	現場仕事
124	京都	【不動産】	対面営業が必要なことと、会社内の3密回避が可能なため
125	京都	【建設業】	事業が進まないため。
126	京都	【流通業】	不要なので。
127	京都	【専門家・士業】	テレワークだけでは成り立たない
128	京都	【流通業】	商品の入出荷がアウトソーシング出来ていない。
129	京都	【物流業】	職種的に出来ない為
130	京都	【建設業】	仕事内容上無理な為
131	京都	【建設業】	事務仕事がしづらいから
132	京都	【流通業】	必要ない
133	京都	【製造業】	事務作業以外はパソコンを使っていない為
134	京都	【建設業】	感染ルートや感染防止対策が明確になってきたことと、リモートワークでは処理しきれない業務が
135	京都	【建設業】	無理です。
136	京都	【製造業】	現場仕事。
137	京都	【不動産】	個人情報の保護や物件情報の管理と現場対応の必要性からリモートによる仕事は非常に難しい
138	京都	【専門家・士業】	リモート可能な業務がない
139	京都	【流通業】	特に支障がないため、対外的には行っている
140	京都	【専門家・士業】	顧客も社員も望んでいない状況で進めても広がらなかった。
141	京都	【建設業】	必要なし
142	京都	【流通業】	できる環境は構築したが、顧客接点活動が大事なため
143	京都	【専門家・士業】	美容室のため
144	京都	【流通業】	一部では実施はしている。顧客の対応方法次第です
145	京都	【建設業】	現場作業が多い為
146	京都	【製造業】	製造業務においてリモートワークは不可能だから
147	京都	【金融・保険】保険業	事務社員や営業社員にもリモートワークは可能ですが、原点に返り、小人数での営業活動（1対1）、電話での丁寧なフォロー活動を行っていますので、現状は行っていません。
148	京都	【流通業】	少人数のため必要がない
149	京都	【専門家・士業】	テレワーク補助金を2020年12月14日に申請するも現時点でまだ承認されていないから。
150	京都	【建設業】	効率が悪くて仕事にならない
151	京都	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	対面営業につき不可能
152	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	必要ない
153	京都	【建設業】	そもそもデスクワークが少ない
154	京都	【専門家・士業】	セキュリティ対策が不十分。
155	京都	【流通業】	従業員がいないため。
156	京都	【専門家・士業】	現場作業となるためリモート不可です
157	京都	【流通業】	システムが対応できない
158	京都	【専門家・士業】	業務が行いにくい。
159	京都	【飲食店】料亭、バー	業種的に不可能
160	京都	【物流業】	配送なので適していない
161	京都	【建設業】	できるような業種ではない
162	京都	【教育・学習支援】	就労訓練は基本、対面で行う。PC訓練だけならリモートも可能だが、限界がある。
163	京都	【物流業】	職種的に無理
164	京都	【飲食店】料亭、バー	通信状態
165	京都	【製造業】	短期間の実施は無理すれば可能だが、長期的継続的には無理と判断した。
166	京都	【流通業】	必要ない
167	京都	【建設業】	感染防止対策の充実　社員意識アップによる行動　で成り立つ現状
168	京都	【建設業】	公共機関での通勤をするものがいないから
169	京都	【流通業】	お客様へのクレームにつながる恐れがある
170	京都	【医療・福祉】	リモートでの仕事が成り立たないため
171	京都	【流通業】	必要性がない
172	京都	【飲食店】一般飲食	飲食店の為出来ない
173	京都	【建設業】	主に現場作業なので、必要としない
174	京都	【製造業】	店舗での接客が必要
175	京都	【医療・福祉】	リモートワークに適さない業種だから
176	京都	【建設業】	上記

no	Q3_1	業種名	記述内容
177	京都	【建設業】	必ず現場作業がつきものだから
178	京都	【建設業】	建設は現場に行かないとしごとにならない
179	京都	【物流業】	説明不足で社員の士気がダウン。
180	京都	【製造業】	対応力に差が出るため
181	京都	【建設業】	する気が無いから
182	京都	【専門家・士業】	顧問先の多くがリモートに対応できていない為。また仕事柄、直接会って雑談を交えながら話を聞いていくことが大事だから。
183	京都	【流通業】	物を扱うため、リモートワークでは対応できない
184	京都	【流通業】	現場仕事のため(鉄鋼)。植物が枯れるため(グリーン)
185	京都	【流通業】	対面接客や取引先への配達、許認可を必要とする業種のため、物理的に不可能
186	京都	【専門家・士業】	写真スタジオだから
187	大阪	【製造業】	必要ない
188	大阪	【製造業】	リモートワークではできない業務だから
189	大阪	【製造業】	緊急事態宣言が解除されたから。
190	大阪	【流通業】	社内での対策をすることでリモ―トの必要性を感じていない
191	大阪	【流通業】	営業・サービスが主体。昨年度、直行直帰体制を敷いた時の仕事への責任感と当事者意識の欠如が見られた為、現状ではリモート不可としている。
192	大阪	【流通業】	作業効率が悪い
193	大阪	【建設業】	当社には不適合
194	大阪	【製造業】	製造及び紙媒体での仕事が主であるため
195	大阪	【専門家・士業】	リモートは基本出来ない業種
196	大阪	【製造業】	製造業のため
197	大阪	【流通業】	環境が整っていない
198	大阪	【製造業】	社内にいないと現場とのコミュニケーションが成り立たないため。
199	大阪	【流通業】	業態からしてリモートワークは適さない
200	大阪	【専門家・士業】	幹部の意見
201	大阪	【専門家・士業】	通勤の感染リスクがほぼ無い
202	大阪	【不動産】	一人しかいない。
203	大阪	【製造業】	塗料等の現物の製造、納品があるため。出社機会を減らすため2班制の交代勤務を行っている。
204	大阪	【不動産】	貸倉庫に空きが出た場合、入居希望のテナントは現場を内覧し、現地での前面道路の幅、倉庫内の高さ、奥行きなどの目視確認が必須でリモートでは不可です。
205	大阪	【流通業】	生ものですので、その日の商品を見ないと難しいから。
206	大阪	【専門家・士業】	サロン運営のため
207	大阪	【製造業】	リアルでないと仕事が出来ない
208	大阪	【製造業】	製造現場作業であり、近隣に住んでいる人が多いため
209	大阪	【製造業】	FAXや電話での注文、問い合わせが90%以上のため
210	大阪	【医療・福祉】	利用者の居場所確保のため、リモートは行えない。
211	大阪	【流通業】	コミュニケーションがはかりにくい。社員の希望。
212	大阪	【製造業】	営業業務を兼ねている為
213	大阪	【製造業】	工場
214	大阪	【専門家・士業】	同上
215	大阪	【製造業】	製造業だから
216	大阪	【流通業】	大きな必要性を感じない
217	大阪	【製造業】	現場作業のため。
218	大阪	【流通業】	とりあえず、する必要がないと思っています。
219	大阪	【建設業】	現場作業だから
220	大阪	【流通業】	社員同士の距離を取っている。
221	大阪	【専門家・士業】	必要性を感じない上に非効率だから
222	大阪	【医療・福祉】	事業になじまないと本部判断があったため
223	大阪	【製造業】	営業力は、確実に低下したため。また、お客様からの引き合いに対して、不義理と言っても良いようなくらいの、対応力低下を招いたため。国や地域の指導であっても、単純にリモートを受け入れるわ
224	大阪	【専門家・士業】	出来ない(運搬業)なので
225	大阪	【製造業】	現場仕事の為にリモート不可
226	大阪	【製造業】	各自の家でするのは無理です。
227	大阪	【製造業】	工場で設備を稼働させるため
228	大阪	【流通業】	サービス業・実務作業のため
229	大阪	【製造業】	通勤は、自転車やバイク。工場内では密にならないためリモートワークの必要性は無い
230	大阪	【専門家・士業】	製作業務の都合上機械のある場所での勤務が必要不可欠、一部リモート・メールで打合せはして
231	大阪	【製造業】	リモートワークができるようなPC環境が整っていない
232	大阪	【流通業】	配送も行っているのと、工場内での作業のため、リモートでは仕事にならない。
233	大阪	【製造業】	少人数のため
234	大阪	【製造業】	環境の改善中
235	大阪	【製造業】	リモートで物(形状あるもの)が作れるのであればそのやり方をご教授いただきたい。
236	大阪	【流通業】	経理部門は試みたが伝票の処理など結果会社で行うのが効率がいいとなって今に至っています。
237	大阪	【専門家・士業】	社員より無理との判断、申し出あり

no	Q3_1	業種名	記述内容
238	大阪	【専門家・士業】	製造業で、工場でものづくりをするのにリモートでは不可能。お客さんの現場の取り付けなども不可
239	大阪	【専門家・士業】	効率が悪い。会社でソーシャルディスタンスが取れる広さがある
240	大阪	【金融・保険】保険業	業種的にリモートで出来ない
241	大阪	【専門家・士業】	業務内容が、リモートでは対処不可である。
242	大阪	【製造業】	製造部門には厳しい
243	大阪	【専門家・士業】	代替策で
244	大阪	【製造業】	ノウハウ、インフラ不足
245	大阪	【流通業】	接客を主体とした店舗販売なので。
246	大阪	【製造業】	製造業のため
247	大阪	【流通業】	社内の感染対策を万全にしているため、全員が車通勤のため
248	大阪	【製造業】	対応できないことが多い
249	大阪	【専門家・士業】	事務所保管の資料をリモートでは参照できなため
250	大阪	【流通業】	取引先から要請が来ていない。
251	大阪	【製造業】	業務上
252	大阪	【流通業】	会社のパソコンはセキュリティー上、会社のサーバーに接続しないと使えない
253	大阪	【製造業】	製造業で現場のオペレーションが必要なため
254	大阪	【製造業】	実施する場合の全従業員に対しての比率が低すぎ、効果が期待できないため
255	大阪	【製造業】	製造ラインを持っているため。紙による仕事が多い。情報の持ち出しが難しい。
256	大阪	【建設業】	不可能
257	大阪	【専門家・士業】	現時点で必要がない
258	大阪	【専門家・士業】	効率が悪すぎる。できるスタッフはすでに行っているためこれ以上は増やせないということ。
259	大阪	【流通業】	配達営業が主である為
260	大阪	【製造業】	機械設備を使ってものづくりをするため
261	大阪	【製造業】	基本的に全員が機械による製作が必要なため
262	大阪	【製造業】	必要性を感じない
263	大阪	【製造業】	モノづくり！製造業なので無理です。
264	大阪	【専門家・士業】	業務効率が下がった
265	大阪	【製造業】	機械設備を動かせないから
266	大阪	【専門家・士業】	通勤手段が公共交通機関を使用していないから
267	大阪	【製造業】	製造業なのでできない
268	大阪	【流通業】	休業シフトによる時間確保が困難なため
269	大阪	【流通業】	条件付きでの営業活動ができるようになったので
270	大阪	【流通業】	一度試してみたが上手くいかなかった
271	大阪	【専門家・士業】	現場仕事なので不可能です
272	大阪	【専門家・士業】	リアル現場での製作・施工業務が売り上げの大半であるため
273	大阪	【流通業】	商品の製造，販売、配達がメイン業務の為
274	大阪	【専門家・士業】	機密保持が困難
275	大阪	【専門家・士業】	税理士事務所は複数事務所の設置を禁止しているため
276	大阪	【製造業】	工場内の仕事であるため
277	大阪	【建設業】	現場仕事
278	大阪	【流通業】	必要がないため
279	大阪	【専門家・士業】	外部と接触する機会を減らしたから
280	大阪	【教育・学習支援】	接客業だから店舗にいないと業務ができません。
281	大阪	【流通業】	わからない
282	大阪	【製造業】	製造業なので機械を動かさないと仕事にならない。
283	大阪	【製造業】	リモートワークのために社内で別作業が生じるため、従来のやり方のままだと必要作業量は逆に増
284	大阪	【製造業】	現状できることがない
285	大阪	【製造業】	製造業で現場仕事がほとんどだから
286	大阪	【建設業】	現場に行って作業をするため
287	大阪	【製造業】	人が機械の前に立ち使用しないと加工できないから
288	大阪	【製造業】	設備が必要
289	大阪	【製造業】	自己管理できる社員がいない為
290	大阪	【建設業】	今のところ必要がないから。
291	大阪	【流通業】	家庭ではできない内容
292	大阪	【流通業】	現場の作業がほとんど
293	大阪	【不動産】	必要ないから
294	大阪	【製造業】	商業形態的にメリットなし。
295	大阪	【製造業】	対応可能な従業員は1名のみであり、対応策としてはあまり有効でない。むしろ弊害の方が多いた
296	大阪	【製造業】	必ず人手が必要なため
297	大阪	【建設業】	従業員が、少ないからです。
298	大阪	【流通業】	リモートで行う仕事がない
299	大阪	【専門家・士業】	従業員がいない点と社労士法の問題
300	大阪	【製造業】	自分一人だけが可能であるから
301	大阪	【専門家・士業】	物流業者なので不可能

no	Q3_1	業種名	記述内容
302	大阪	【流通業】	できる営業はない
303	大阪	【流通業】	出荷作業が有るので無理、テレワークできる業種は限られているのでは？
304	大阪	【医療・福祉】	業務の性格上リモートできる環境でない
305	大阪	【製造業】	現場作業がほとんどなので
306	大阪	【製造業】	制作工場なのでリモートは不可能
307	大阪	【製造業】	経理担当は本社並びに営業所の留守番を兼ねるので
308	大阪	【流通業】	軽作業、配達、などがあるので、リモートワークできない
309	大阪	【製造業】	不便
310	大阪	【建設業】	外出の業務なので実施できない
311	大阪	【物流業】	上記と同じ
312	大阪	【不動産】	全スタッフが希望していない
313	大阪	【物流業】	物流業では無理です
314	大阪	【専門家・士業】	商品発送がメインの仕事のため。
315	大阪	【専門家・士業】	守秘義務の観点から、情報漏洩のリスクがあるため。
316	大阪	【製造業】	工場なので
317	大阪	【専門家・士業】	家族従業員のみのため、また通勤も徒歩圏内であり、リモートワーク対応が不要
318	大阪	【製造業】	出荷等、この場でする仕事が多いので。
319	大阪	【専門家・士業】	する必要が無いと感じている。少人数で密になることもなく。正しいコロナへの理解があれば、人との交流を阻害するリモートや自粛や緊急事態宣言などは反対である。
320	大阪	【専門家・士業】	リモートワークになじむ業務を行っていない
321	大阪	【建設業】	自宅にパソコンなどの機材が整備できていない。
322	大阪	【建設業】	そもそもリモートワークを政府が推奨しているが、全然いいと思っていない。
323	大阪	【製造業】	製造が中心のため
324	大阪	【製造業】	製造業の工場で不可、事務も家族経営なので意味がない
325	大阪	【流通業】	零細企業なので会社が不在になる可能性がある。商材を納品することが主な事業。
326	大阪	【建設業】	事務社員から要望が出ていない為。交代でリモートワークを実施した結果、それなりにストレスがあることがわかった様子。
327	大阪	【建設業】	業務の性質上必要とは思えない
328	大阪	【製造業】	製造業なのでできない。営業・経理部門は10年以上前から行っている。
329	大阪	【製造業】	営業が主でしたが、いまは出社してます（出張時にリモート活用）
330	大阪	【製造業】	営業の一部しかリモートは出来ません。
331	大阪	【専門家・士業】	個人情報しか取り扱っていないため、職員が自宅で取り扱うのを嫌がるから。
332	大阪	【建設業】	効率が悪そう。いらない情報が飛び交いそう。面倒。決まらない。
333	大阪	【専門家・士業】	できない種類の仕事だから。
334	大阪	【流通業】	仕組み・設備がない
335	大阪	【物流業】	現場作業あり
336	大阪	【専門家・士業】	感染対策ができていること、作業効率などから必ずしも従業員が望まないこと。
337	大阪	【専門家・士業】	セキュリティーの問題
338	大阪	【専門家・士業】	緊急事態宣言が解除されたので
339	大阪	【製造業】	現場作業のため
340	大阪	【製造業】	製造業のため
341	大阪	【流通業】	リモートで対応する職種が存在しないため
342	大阪	【製造業】	できない
343	大阪	【専門家・士業】	通勤と社内環境に懸念がないから
344	大阪	【建設業】	現場でのものづくりのため
345	大阪	【物流業】	必要ないと思ってるから
346	大阪	【製造業】	リモートワークの社員が育休中のため。
347	大阪	【製造業】	作品を製造するのに、機械が必要なため
348	大阪	【建設業】	一部社員への負担の偏りと仕事量の見える化ができていない
349	大阪	【製造業】	機械を動かす必要があるから
350	大阪	【建設業】	現場作業だから
351	大阪	【流通業】	業態
352	大阪	【建設業】	現場仕事のため
353	大阪	【専門家・士業】	緊急事態宣言中のみ行っていた
354	大阪	【製造業】	ものづくりによる携わる者が多いため
355	大阪	【製造業】	主力商品の製作データは社外へ流出防止のため持ち出し禁止。事務スタッフは毎日、製造部やパートスタッフとの連携があるのでリモートは行っていません。
356	大阪	【専門家・士業】	従業員がいない
357	大阪	【製造業】	オーダー対応が主なので社内においても、現物を確認しながら細かい打ち合わせが必要なため
358	大阪	【製造業】	在宅で出来る仕事ではないから
359	大阪	【製造業】	現場仕事なのでリモートワークは出来ない
360	大阪	【製造業】	行う意味がない
361	大阪	【製造業】	必用に駆られれば行う段取りを進めているが必要性が現在は少ないと感じている。
362	大阪	【流通業】	あまり意味がないようだった

no	Q3_1	業種名	記述内容
363	大阪	【飲食店】一般飲食	飲食店経営のため
364	大阪	【製造業】	現場での対応が多いため
365	大阪	【専門家・士業】	カウンセリングなど対面仕事がメインですので、リモートでは、仕事になりません。
366	大阪	【専門家・士業】	業務連絡はTELかFAXで対応可能なため
367	大阪	【製造業】	製造業のため。
368	大阪	【製造業】	自宅でも仕事が出来るよう、ネットワーク等の設定を変更したりしたが、緊急対応や各員の情報共有が必要なため、リモートワークを容認している現在、自宅で仕事をしているものはいない。
369	大阪	【医療・福祉】	対人支援が必要なため
370	大阪	【専門家・士業】	さほど効率性がよくなかった。
371	大阪	【製造業】	職種的にリモートがむり
372	大阪	【専門家・士業】	昨年の緊急事態宣言発出時に、一部リモートワークを導入したが、税理士事務所の業務として会計書類の作成が主なものであるため、原始記録の持ち帰りが必要となり、機密保持等の問題により、本年の緊急事態宣言発出時には、実施しなかった。
373	大阪	【専門家・士業】	必要ないので
374	大阪	【製造業】	リモートワークをする業種ではない。
375	大阪	【製造業】	製造業のため
376	大阪	【製造業】	工場なので。
377	大阪	【製造業】	可能なのは事務職だが、本人が出社を希望
378	大阪	【製造業】	できない
379	大阪	【建設業】	必要ないから
380	大阪	【製造業】	必要としていないから
381	大阪	【製造業】	設計ソフト等機密保持のため
382	大阪	【流通業】	対面販売が中心ですのでリモートで対応できない
383	大阪	【専門家・士業】	従業員への理解が困難
384	大阪	【製造業】	機械加工がメインの工場の為，リモートワークができない。
385	大阪	【製造業】	メリットとデメリットを比較したときにデメリットの方が多い。
386	大阪	【物流業】	運送業ですので
387	大阪	【医療・福祉】	ワクチン接種がほぼ完了したため
388	大阪	【製造業】	現場作業ではリモートワークは不可　自無仕事も客先から届いた注文書によって作業するし、現場
389	大阪	【製造業】	社内での製造、検品作業をリモートでは行えない。
390	大阪	【専門家・士業】	紙媒体の整理作業が主な業務であるため
391	大阪	【医療・福祉】	やりようがない
392	大阪	【製造業】	メーカーかつPマーク取得企業として機密情報を持ち帰る事を禁じている為
393	大阪	【専門家・士業】	人と接する仕事のため
394	大阪	【不動産】	パートが2人だけなので
395	大阪	【製造業】	形あるものを扱っている
396	大阪	【専門家・士業】	業務や社内連絡には支障がないと感じるから。
397	大阪	【専門家・士業】	必要に応じて対応している
398	大阪	【製造業】	製造工程をリモートワーク対応できない、そしてペーパーレス運用するためのシステム導入の負担、とくに人的な負担（習熟する機関）が難しい。
399	大阪	【専門家・士業】	仕組みと設備が不十分
400	大阪	【専門家・士業】	職種にもよると思いますが、弊社の様な中小零細の現場を持っている会社は現場と事務方が一体で無ければ、バラバラになる為です。リモートでも頑張ってくれますが、現場の方々には伝わりませ
401	大阪	【専門家・士業】	現状、必要がない
402	大阪	【医療・福祉】	直接対人的サービス業種なので不可能
403	大阪	【製造業】	現場が基本だから
404	大阪	【流通業】	リモートワークをする必要性を感じないから
405	大阪	【製造業】	出社組と在宅組で不公平感が出ると考える
406	大阪	【医療・福祉】	福祉施設の為
407	大阪	【建設業】	会議のみ
408	大阪	【流通業】	対面販売、商品の加工など、商品を触らないとワーキングできない
409	大阪	【物流業】	リモートでは出来ない事業
410	大阪	【流通業】	生産工場ですので、リアルでしか対応できないため
411	大阪	【専門家・士業】	社員全員自宅が近いため、また環境が整っていない、社員の教育も必要なため
412	大阪	【流通業】	製造業、販売をメインに行っているため
413	大阪	【専門家・士業】	現場作業の為。また、事務作業も資料（原紙）の郵送や作業員とのやり取りなど会社内での業務が
414	大阪	【流通業】	配達業務ができない
415	大阪	【製造業】	緊急事態宣言が明けたから
416	大阪	【製造業】	リモートワーク対応が不可能なため
417	大阪	【専門家・士業】	事業内容
418	大阪	【製造業】	現場作業が主となるので、リモートワークで対応できる内容が無い
419	大阪	【製造業】	製造業だから自宅ではできない
420	大阪	【製造業】	社内インフラの整備が不十分。製造現場はそもそもリモートできない。
421	大阪	【流通業】	自社に流れができていない
422	大阪	【製造業】	少人数のため、業務対応ができない

no	Q3_1	業種名	記述内容
423	大阪	【製造業】	CADの入力/編集業は対応可能ですが、人員が少ないので実質は行っていない⇒フィルム出力は会社設備の操作が必要の為、ｴｯﾁﾝｸﾞ加工は、全ての工程が会社専用の設備操作が必要の為、出
424	大阪	【専門家・士業】	現場仕事だか、
425	大阪	【専門家・士業】	リモートワークに向く内容ではないため
426	大阪	【製造業】	製造業のためリモートはできない
427	大阪	【製造業】	これまでの所リモートワークを希望する人員がほぼいない
428	大阪	【医療・福祉】	直接利用者に接するサービスのため
429	大阪	【製造業】	制度が追い付いていない。社員の反感も強く、導入に至っていない。
430	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	できない
431	大阪	【製造業】	製造業では無理
432	大阪	【製造業】	ふかのうだから
433	大阪	【医療・福祉】	従業者の身内などの発熱により念のための自宅待機時に事務に特化した業務のみ実施
434	大阪	【建設業】	リモートワークで出来る仕事ではないため
435	大阪	【情報通信業】	生産性が下がる
436	大阪	【専門家・士業】	行う理由がない
437	大阪	【不動産】	不動産契約や物件の現地査定など、現在対面不可避な状況も多い
438	大阪	【流通業】	リモートの必要性がない
439	大阪	【製造業】	現場作業のみ
440	大阪	【製造業】	家ではものがつくれない
441	大阪	【医療・福祉】	在宅ワークに対応できるのは事務職員のみ障がい者の直接支援、相談支援の中で一時的、短期的にはリモートでもできる部分はあるが、サービス内容は対面、共同でする作業が大部分を占める
442	大阪	【製造業】	資料等が膨大になるため
443	大阪	【製造業】	工場内で生産するため。リモートでできる仕事が少なすぎるため
444	大阪	【製造業】	リモートではなくシフトの設定で対応。商談、打合せ等はリモート対応可能
445	大阪	【製造業】	製造業で機械もまだ人が絶対に必要な状態のため
446	大阪	【流通業】	接客業だから
447	大阪	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	対面での接客業務および情報漏洩の危険性により
448	大阪	【製造業】	製造業なので会社に出社すること
449	大阪	【建設業】	リモートでは仕事できない
450	大阪	【建設業】	現場作業の為、不可能
451	大阪	【流通業】	意味がない
452	大阪	【製造業】	現在のところリモートで処理できる業務が無い
453	大阪	【専門家・士業】	建設業の為
454	大阪	【製造業】	工場での作業のためリモートはできない。
455	大阪	【製造業】	作業所に仕事を出す。
456	大阪	【製造業】	そのようなシステムがない
457	大阪	【医療・福祉】	労働集約型のビジネスモデルのため
458	大阪	【製造業】	現場でのものづくりなので、会社で機械を動かして初めて製品を作ってお金になるので、リモートワークは出来ません。
459	大阪	【建設業】	製造業のため
460	大阪	【流通業】	現場作業の比率大
461	大阪	【専門家・士業】	現場におけるサービスが100%
462	大阪	【医療・福祉】	必要がなくなった
463	大阪	【製造業】	社内来た方が物がみれるので、設計や業務がはかどるとのこと
464	大阪	【建設業】	現場の進行と現場に関わる資料作成・発注業務等があり、そこを怠ると現場の進行が出来ない為。
465	大阪	【製造業】	町の製造業で営業マンも経営者も工員と同じ立ち位置　リモートワークへの対応が可能か？などを
466	大阪	【飲食店】料亭、バー	リモート出来る仕事がない
467	大阪	【流通業】	不便
468	大阪	【製造業】	製造業であり、社内対応の必要があるためリモートに対応できない
469	大阪	【製造業】	人数が少ないので
470	大阪	【専門家・士業】	リモートワークするメリットが見出せてないため
471	大阪	【建設業】	事業内容に向いていないため
472	大阪	【医療・福祉】	リモートでできることが少ない
473	大阪	【製造業】	製造業のため現場での対応が不可欠
474	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	必要ない
475	大阪	【製造業】	製造業の為
476	大阪	【流通業】	できない
477	大阪	【製造業】	人数的にも密になりにくく、出社時に公共交通機関を使う従業員がいないので実施する必要性を感
478	大阪	【製造業】	必要性がない
479	大阪	【建設業】	現場での業務を100%上では不可能と思う。

no	Q3_1	業種名	記述内容
480	大阪	【製造業】	通勤で公共交通機関を使わないので社内の密を回避すれば、感染拡大の防止につながるのと、リモートをしたメンバーが皆不便を感じたため。
481	大阪	【流通業】	業種的にリアルで作業が必要でリモートワークのみで対応できない
482	大阪	【建設業】	現場に出る仕事が主な為
483	大阪	【専門家・士業】	シフト制で出勤が重ならない、通勤距離が短い。
484	大阪	【製造業】	製造業なので、対応出来ない。
485	大阪	【医療・福祉】	訪問サービスだから
486	大阪	【製造業】	社員数が少ない。リモートのみで完結できる業務がない
487	大阪	【製造業】	製造業
488	大阪	【専門家・士業】	システムの対応が不十分のため。
489	大阪	【飲食店】一般飲食	店舗運営が主な営業スタイルナタメ
490	大阪	【製造業】	製造のメンバーがほとんどなので、実施できない。
491	大阪	【建設業】	現場仕事なので
492	大阪	【専門家・士業】	持ち出し困難な資料や文献が事務所にあるため。
493	大阪	【飲食店】一般飲食	する必要がない
494	大阪	【専門家・士業】	事務所での作業の方が効率的であるため
495	大阪	【製造業】	製造業の為対応不可
496	大阪	【流通業】	仕組みがない
497	大阪	【製造業】	会社の生産設備が必要
498	大阪	【製造業】	業種的に難しい
499	大阪	【流通業】	できない
500	大阪	【専門家・士業】	設備
501	大阪	【専門家・士業】	従業員が望んでいない
502	大阪	【流通業】	従業員がいない。
503	大阪	【専門家・士業】	リモートで従事できる業務がかなり限定されるため
504	大阪	【流通業】	現場に行って機械を動かさないといけない場面が多々あるため
505	大阪	【流通業】	業種として実施不可能
506	大阪	【製造業】	現場での仕事は対応できないため
507	大阪	【専門家・士業】	業態に合わないため
508	大阪	【専門家・士業】	仕組みが出来上がっていない、賃金格差と生産性の差が生まれる
509	大阪	【製造業】	効率が悪くなりそう
510	大阪	【流通業】	店内調理で配送業務
511	大阪	【流通業】	社員達が出社希望。
512	大阪	【専門家・士業】	必要ないから
513	大阪	【専門家・士業】	内勤は事務員だけはないのでリモートワークはできません
514	大阪	【製造業】	製造業である事と、製造設備が完全オートメーションの設備でないため。
515	大阪	【製造業】	製造業のため日々出荷があるため
516	大阪	【不動産】	必要ない
517	大阪	【教育・学習支援】	リモートでやる業務がない
518	大阪	【専門家・士業】	社員から出社をいやがる声などが出ていない為。
519	大阪	【流通業】	工場でないと作業が出来ない
520	大阪	【製造業】	現場仕事につき
521	大阪	【建設業】	打合せレベルでは可能であったが、作業については対面しか不可。また、リモートでは、詳細な事が十分に伝わらない事がわかった。
522	大阪	【医療・福祉】	福祉業界で直接支援が必要なため
523	大阪	【物流業】	人材が動く仕事の為
524	大阪	【物流業】	ミーティングや社内講習はZOOMで行うようになったが、何もお金を生まないので仕事ではない。
525	大阪	【不動産】	管理業には無理
526	大阪	【専門家・士業】	従業員が少ないので事務所での電話対応の為、出社しないといけない。
527	大阪	【建設業】	現場作業があるため
528	大阪	【製造業】	製造業である
529	大阪	【製造業】	製造業であるため
530	大阪	【製造業】	製造業だから
531	大阪	【製造業】	製造業で、実作業が有る為
532	大阪	【医療・福祉】	直接支援を行う仕事の為
533	大阪	【医療・福祉】	実施不可能。
534	大阪	【流通業】	リモートは緊急事態の中での対応と思っている為
535	大阪	【製造業】	製造業なので
536	大阪	【不動産】	リモートワークのできる作業が少ない
537	大阪	【製造業】	工場に来ないと仕事ができない
538	大阪	【流通業】	店舗があるため
539	大阪	【製造業】	製造業のため現場作業は不可欠。配送においても路線便だと輸送コスト、資材の回収費がかかるため自社便での配送
540	大阪	【製造業】	リアル

no	Q3_1	業種名	記述内容
541	大阪	【医療・福祉】	保育園には園児が定員数登園しているから
542	大阪	【製造業】	必要と感じない
543	大阪	【流通業】	不要
544	大阪	【製造業】	製造業なおで工場に来ないと何も出来ません。
545	大阪	【専門家・士業】	現場仕事の為リモートはできない
546	大阪	【流通業】	「テレワーク」化を本気でするとなると、22人分全員にノートパソコンと携帯電話の支給とハードに対しての投資が必要になります。ハードを導入する事を現在は考えていません。
547	大阪	【不動産】	常に現場に出向く必要があるため
548	大阪	【専門家・士業】	関係機関とのやりとりを全てオンラインですることはできないから
549	大阪	【製造業】	製造業は難しい。
550	大阪	【建設業】	現場仕事なので
551	大阪	【製造業】	業種が製造業の為、対応不可能。
552	大阪	【専門家・士業】	個人情報資料の持ち出しを許可できない。
553	大阪	【建設業】	必要がなくなったため
554	大阪	【製造業】	高齢者の従業員が多い、また接客、機械のオペレーター、配達等リモートでは不可能な職種。
555	大阪	【専門家・士業】	社員は週1程度でテレワークしているが出社しないとできない作業が多い
556	大阪	【建設業】	必要性を感じない
557	大阪	【流通業】	社内コミュニケーションが希薄になり負の局面が大きい。有効性を感じない。希望者は車や自転車での通勤を認めるなど理解を得て実施。
558	大阪	【飲食店】一般飲食	できないため
559	大阪	【物流業】	書類が事務所にあるから
560	大阪	【製造業】	業務内容的に難しい
561	大阪	【製造業】	不可能なため
562	大阪	【専門家・士業】	工場であるためリアルでないとできない
563	大阪	【建設業】	建設業なので現場施工になるため
564	大阪	【物流業】	ドライバー職だから
565	大阪	【製造業】	製造機械のオペレーティングと製品の検査、組立、箱詰を行なう必要があるため。
566	大阪	【専門家・士業】	個人情報を取扱うため、社外持出が厳禁なため
567	大阪	【医療・福祉】	新規開設したばかりでだきない
568	大阪	【製造業】	製造現場の機械を動かす必要がある。また、事務も新規注文の納期調整や在庫調整等、現場との即時対応を求められることが多い。
569	大阪	【建設業】	会社事務所がない。個々が現場で作業している。
570	兵庫	【専門家・士業】	必要な段階ではない。
571	兵庫	【製造業】	リアル対応でないとできない仕事が多く、感染状況が落ち着いたので現在は行っていない。
572	兵庫	【製造業】	工場での生産作業は無理
573	兵庫	【建設業】	メリットが無い
574	兵庫	【製造業】	要望がない
575	兵庫	【専門家・士業】	コミュニケーションも必要
576	兵庫	【専門家・士業】	全体的な技術力の向上と継承が困難と判断した為
577	兵庫	【専門家・士業】	煩雑な作業が多くリモートでは対処し難い。
578	兵庫	【建設業】	生産性が安定する　仕組みができていない
579	兵庫	【製造業】	必要に迫られていない
580	兵庫	【建設業】	それぞれの仕事が分散しており密になることが少ない。又通勤に交通機関の利用がないため。
581	兵庫	【流通業】	リアルの方がコミュニケーションが図れるため
582	兵庫	【建設業】	効率が悪い
583	兵庫	【医療・福祉】	人手不足
584	兵庫	【専門家・士業】	就業基準が明確に設定できていない
585	兵庫	【専門家・士業】	開発効率が悪いため
586	兵庫	【製造業】	一部は将来的には可能にしたい。
587	兵庫	【不動産】	生産性が落ちてしまうため
588	兵庫	【建設業】	感染防止対策を万全に事業を行っている
589	兵庫	【建設業】	現場仕事のため
590	兵庫	【金融・保険】保険業	マーカー通勤。外部と接触ないため
591	兵庫	【金融・保険】保険業	来店型のショップを運営しているので、金融庁あるいはテナントからの休業要請が出なければ休業
592	兵庫	【飲食店】一般飲食	会議の精度がかなり下がってしまうことがあったので
593	兵庫	【専門家・士業】	会社方針として　リモートワークを行う予定がない。
594	兵庫	【専門家・士業】	体制が出来ていない
595	兵庫	【流通業】	不便
596	兵庫	【医療・福祉】	在宅の介護や支援者のため訪問が必要なため
597	兵庫	【流通業】	対面でないとできないことが多い
598	兵庫	【専門家・士業】	接客業だから
599	兵庫	【金融・保険】保険業	必要無し
600	兵庫	【建設業】	現場中心の時があるから
601	兵庫	【金融・保険】保険業	顧客が訪問を希望

no	Q3_1	業種名	記述内容
602	兵庫	【金融・保険】保険業	どうしても接客しないと駄目な時があるため
603	兵庫	【建設業】	意味がない
604	兵庫	【製造業】	みんなが出社しているので気が引ける
605	兵庫	【製造業】	仕事の都合上
606	兵庫	【専門家・士業】	コロナ以前から社員の要望（親の介護、子供のお世話）があればスポットにてリモートワークを実施しているが、基本的な考えとしては、オフィスに出社することを基本方針としている。
607	兵庫	【建設業】	現場での工事がメインとなっている為、リモートでは全てを補う事が出来ない為
608	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークでない方が上手く行くから
609	兵庫	【建設業】	仕事の性質上
610	兵庫	【医療・福祉】	職員の勤務を調整した
611	兵庫	【流通業】	現場での製作と来店対応がメインのため
612	兵庫	【専門家・士業】	資料は社外持ち出し禁止で、できないことが多い
613	兵庫	【流通業】	必要性を感じない。
614	兵庫	【建設業】	出社するほうが効率があがるような気がするため。
615	兵庫	【流通業】	訪問型営業活動を行っているため
616	兵庫	【製造業】	今のところ必要ないから
617	兵庫	【製造業】	社内の感染対策を取っている。
618	兵庫	【製造業】	勤務時間をずらしたので、必要を感じていない
619	兵庫	【情報通信業】	緊急事態宣言の意味がないから。
620	兵庫	【専門家・士業】	必要性がない
621	兵庫	【建設業】	一部の部署のみでそれもリモートワークするまでもない
622	兵庫	【建設業】	現場は、現地、現物、現認であるため。
623	兵庫	【専門家・士業】	情報漏洩のリスクがあるため
624	兵庫	【専門家・士業】	従業員から求められていない
625	兵庫	【製造業】	リモート以外に感染対策を実施しているため。
626	兵庫	【物流業】	特にする必要がない　社内ソーシャルディスタンス
627	兵庫	【製造業】	製造部門では不可能
628	兵庫	【専門家・士業】	スタッフのモチベーションアップにつながっていない
629	兵庫	【製造業】	必要性を感じていない
630	兵庫	【医療・福祉】	事業的にできない
631	兵庫	【流通業】	リモートワーク出来る社員の意向を聞き出社かリモートか選択してもらっている
632	兵庫	【専門家・士業】	必要がなくなったから
633	兵庫	【専門家・士業】	スタッフが出社したほうが効率が良いというので
634	兵庫	【専門家・士業】	事業所でしか使えないソフトがある。作業内容にアナログな部分が残っている。来客の対応をする必要があるため。
635	兵庫	【飲食店】一般飲食	来店客に対する直接の接客サービスが主な業務のため。
636	兵庫	【製造業】	必要な機会がない
637	兵庫	【流通業】	リモートでは、伝わりにくい点が多すぎた為。
638	兵庫	【流通業】	運営が成り立たない
639	兵庫	【不動産】	一人なのでする意味がない
640	兵庫	【専門家・士業】	必要がない
641	兵庫	【専門家・士業】	従業員が希望しないから
642	兵庫	【情報通信業】	必要を感じていない
643	兵庫	【製造業】	製造作業は不可能。事務作業はセキュリティの問題と出社時もソーシャルディスタンスが取れてい
644	兵庫	【製造業】	車通勤等によりリモートワークの必要性がない。
645	兵庫	【医療・福祉】	介護事業のため、利用者様と対面でのサービスが多く、リモートワークが困難なスタッフが多い。
646	兵庫	【医療・福祉】	リモートの必要性がないため
647	兵庫	【医療・福祉】	現場作業の為
648	兵庫	【専門家・士業】	社員がいない
649	兵庫	【建設業】	屋内事務と作業員らとの連携がリモートでは難しい。
650	兵庫	【専門家・士業】	地域柄、必要がないから。
651	兵庫	【建設業】	顧客と直接会う雰囲気がある
652	兵庫	【飲食店】料亭、バー	リモートワークの必要性を今感じていない
653	兵庫	【流通業】	仕事のスピードが遅くなる。コミュニケーションがとりづらい。
654	兵庫	【不動産】	リモートワークをおこなわないといけない業務形態ではない為。
655	兵庫	【不動産】	業種として、リモートワークが適さないので。
656	兵庫	【専門家・士業】	必要ない
657	兵庫	【医療・福祉】	物理的に不可能だから。
658	兵庫	【建設業】	そこまで必要ない
659	兵庫	【流通業】	実質メリットがない
660	兵庫	【製造業】	現場対応がほとんどのためリモートでは出来ない作業ばかり
661	兵庫	【製造業】	製造現場作業者との不公平感を解消できなかったから。
662	兵庫	【建設業】	今のところ必要がない
663	兵庫	【建設業】	努力してまでの必要性を感じていない

no	Q3_1	業種名	記述内容
664	兵庫	【製造業】	製造現場と関係する業務が多い為
665	兵庫	【不動産】	感染の心配が少なくなったから
666	兵庫	【不動産】	管理できない
667	兵庫	【専門家・士業】	現場仕事のため、ただ、状況を見て、強制リモートにしたりしている。リモート時は、作業報告書を作
668	兵庫	【製造業】	必要性を感じておらず、社員も望んでいない。
669	兵庫	【専門家・士業】	そのような仕事内容ではない。
670	兵庫	【専門家・士業】	個人情報の取扱い、業務の効率を考えると出勤した方がよい。
671	兵庫	【物流業】	システムが構築されていない
672	兵庫	【流通業】	コミュニケーションが難しい　教育が難しい
673	兵庫	【専門家・士業】	事務所へ来訪する方への対応追及び電話対応についてリモートでは出来ないから
674	兵庫	【流通業】	不便
675	兵庫	【金融・保険】保険業	あきた
676	兵庫	【製造業】	社員が嫌がったため
677	兵庫	【建設業】	コミュニケーションがとりにくい 後輩・部下への指導ができない
678	兵庫	【建設業】	印刷物がある、資料が多い
679	兵庫	【建設業】	忙しいから
680	兵庫	【不動産】	社内対策ができてきた。
681	兵庫	【教育・学習支援】	コロナ前から通所事業がメイン
682	兵庫	【製造業】	製造業だから
683	兵庫	【専門家・士業】	リアルの方が仕事しやすい
684	兵庫	【流通業】	リモートワークでの業務を管理するコスト(時間)とその効果
685	兵庫	【流通業】	一部のスタッフだけ実施したが、不公平感があり、社内の一体感が失われたため積極的には実施していない。 ただし、希望があれば対応はしている。
686	兵庫	【専門家・士業】	リモート先の環境が整っていない
687	兵庫	【流通業】	自宅兼事務所のため
688	兵庫	【不動産】	時差出勤で対応中。
689	兵庫	【専門家・士業】	必要がないから
690	兵庫	【建設業】	現状が実質的に難しいので
691	兵庫	【不動産】	これからリモートを利用した、社内オペレーションを構築する
692	兵庫	【専門家・士業】	業務の性質上
693	兵庫	【専門家・士業】	フタッフの希望
694	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言下のみ
695	兵庫	【飲食店】一般飲食	産休に入っているため
696	兵庫	【専門家・士業】	どうしても出勤が必要な業務が存するため
697	兵庫	【建設業】	現場業務ですので。
698	兵庫	【流通業】	営業展開していく中で、得意先の要望に対応できないケースがある。
699	兵庫	【建設業】	必要無い為
700	兵庫	【専門家・士業】	管理職の負担
701	兵庫	【建設業】	リモートワークが必要ないため。
702	兵庫	【建設業】	事務所で感染対策をしていて、従業員も少ないのでする必要性がないので
703	兵庫	【建設業】	周辺の感染者が減少してきている事と、周辺の店舗や自店舗での感染予防対策が定着してきているから。濃厚接触者が出た場合、店舗を閉鎖する等の対策準備ができているから。
704	兵庫	【建設業】	不明　実績が無い
705	兵庫	【専門家・士業】	準備不足
706	兵庫	【建設業】	現場での仕事の為リモートが出来ない
707	兵庫	【専門家・士業】	相談業務が主なので個人情報保護で自宅からの相談はできず、業務が停滞するため。
708	兵庫	【製造業】	仕組みができていない。
709	兵庫	【専門家・士業】	記録の持ち出しが事故につながるから
710	兵庫	【専門家・士業】	顧客情報の管理が困難
711	兵庫	【情報通信業】	パソコンを運んだりと労力がかかる。
712	兵庫	【専門家・士業】	家事代行サービスの為、大半が訪問ビジネスである。 事務処理で、少し自宅で出来るレベルの為
713	兵庫	【飲食店】一般飲食	必要ないと思ってしまっている。
714	兵庫	【医療・福祉】	ソフトの入れ替え等を行う必要があるため。補助金などを平行活用しながら進めているところ。
715	兵庫	【製造業】	設備がそろっていない。
716	兵庫	【金融・保険】保険業	必要ない
717	兵庫	【建設業】	主要業務が人の手による現地生産の為　毎日のコミュニケーションを取っての打合せが必要
718	兵庫	【製造業】	定着できそうにない為。
719	兵庫	【医療・福祉】	実施しても従業員が出社してきた。密を防ぐ方法として、フロワを分ける対策を取った。
720	兵庫	【建設業】	メリットがない
721	奈良	【専門家・士業】	サービス提供業務のため
722	奈良	【流通業】	デスクワークなし
723	奈良	【建設業】	現場の仕事メインのため
724	奈良	【建設業】	現地生産の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
725	奈良	【専門家・士業】	お客様を訪問することを前提としたビジネスモデルのため
726	奈良	【専門家・士業】	感染防止対策をしている
727	奈良	【製造業】	製造設備が必要。
728	奈良	【流通業】	実施できない
729	奈良	【建設業】	現場作業が伴うから
730	奈良	【流通業】	現状する必要がない
731	奈良	【建設業】	現場に出るのでほとんど会社にはいてない為あまりリモート活用出来ない。
732	奈良	【医療・福祉】	ケアマネジャーの仕事のみ準備してきた(コロナ禍以前より子どもが感染症等で学校に行けない時にリモートで仕事をする)
733	奈良	【流通業】	ディスクワークでないから。
734	奈良	【流通業】	業務上　難しい部署が多いため
735	奈良	【建設業】	屋根工事業のため
736	奈良	【物流業】	現場作業のため
737	奈良	【製造業】	工場が主体の会社のため、数人がリモートワークしても意味が無い。
738	奈良	【流通業】	手作り弁当がコンセプトのため
739	奈良	【建設業】	建設業のため、建設現場での仕事が主なため。
740	奈良	【物流業】	現状の業務ではできないから
741	奈良	【金融・保険】保険業	面談フォローが大事だから。
742	奈良	【専門家・士業】	感染防止対策を行えば問題ないと思う
743	奈良	【医療・福祉】	リモートワークではできる業務が限定され仕事に支障をきたす
744	奈良	【製造業】	製造業だから
745	奈良	【製造業】	製造業のため
746	奈良	【専門家・士業】	農業だから。事務にしても受注体系が得意先により違うので(例えば、あるスーパーでは専用発注システムを導入して受注している)今のところ不可能です。
747	奈良	【建設業】	準備はしているが、さしあたり必要が無いため。
748	奈良	【製造業】	環境が整っていない
749	奈良	【専門家・士業】	業務の種類上、無理
750	奈良	【製造業】	製造業であるため
751	奈良	【製造業】	製造での作業のため
752	奈良	【専門家・士業】	リモートで可能な内容ではない
753	奈良	【専門家・士業】	美容室のため
754	奈良	【製造業】	製造業のため
755	奈良	【流通業】	店舗営業(販売およびアフターサービス)がメインであること セキュリティ保護
756	奈良	【建設業】	建設会社は、現場が主。営業においても　リモートではできない。
757	奈良	【流通業】	する必要がないと判断しているから。
758	奈良	【製造業】	リモートでできる職種がない
759	奈良	【建設業】	不要
760	奈良	【流通業】	店舗のため
761	奈良	【建設業】	できることが少ない
762	奈良	【専門家・士業】	顧客情報の管理が困難であるため
763	奈良	【専門家・士業】	肉体労働なのでリモートでは無理です。
764	奈良	【専門家・士業】	各家庭の事情(部屋がないなど)
765	奈良	【製造業】	現場仕事の為
766	奈良	【専門家・士業】	設備面で事務処理ができない。
767	奈良	【製造業】	出社しないと仕事ができない為
768	奈良	【飲食店】一般飲食	サービス業だから。
769	奈良	【建設業】	事務処理についても、紙ベースの書類が多いので、事務所以外での対応が難しい
770	奈良	【飲食店】料亭、バー	飲食のサービス業であるから
771	奈良	【建設業】	経営者のみで、従業員が個別(自宅)で仕事をすることを想定して準備をしていない。 個々が明確な目標設定が必要不可欠。
772	奈良	【医療・福祉】	リモートワーク出来る割合が少ない
773	奈良	【建設業】	現場仕事なのでリモートで建物は建たない、打合せも現状対面で打合せを行っている。
774	奈良	【流通業】	当社の規模で、小売業としては難しい
775	奈良	【教育・学習支援】	現場仕事が主
776	奈良	【製造業】	社員のすべては生産現場の人間なのでリモートはできない
777	奈良	【専門家・士業】	自分一人で仕事をしており、自宅も近いため実施する必要性がないため
778	奈良	【製造業】	製造設備と資料やサンプルが業務で必要であり、社外へ持ち出せない為
779	奈良	【専門家・士業】	お客様を訪問することを前提としたビジネスモデルのため
780	奈良	【医療・福祉】	同上
781	奈良	【流通業】	業務に支障が出た、整備が整っていない
782	奈良	【建設業】	出社しないとできないことが多くある
783	奈良	【情報通信業】	新人教育ができない
784	奈良	【専門家・士業】	接客業であるため
785	奈良	【専門家・士業】	リモートではできない

no	Q3_1	業種名	記述内容
786	奈良	【流通業】	A班B班で2週間行ってみたが、出勤している者に負担がかかり余裕が無くなる。継続が困難。
787	奈良	【流通業】	調剤薬局なので不可
788	奈良	【製造業】	製造業であり、現場作業が主となるため。
789	奈良	【専門家・士業】	農業の生産・加工の際蔵であるため、リモートはむずかしい
790	奈良	【専門家・士業】	家族経営の農家ですので。
791	奈良	【建設業】	現場仕事が必要な業種のため
792	奈良	【専門家・士業】	撮影はその現場へ赴く必要があるため
793	奈良	【医療・福祉】	対人の支援をしないと収入にならないので
794	奈良	【教育・学習支援】	出来ないから。
795	奈良	【建設業】	現場対応のため
796	奈良	【物流業】	事業内容上、リモートワークは不可能
797	奈良	【製造業】	リモートより顔を見ての商談の方が良いから。
798	奈良	【建設業】	現場仕事でリモートで仕事が出来ないため
799	奈良	【製造業】	出荷作業が必須であるため
800	奈良	【専門家・士業】	個人情報を扱うため。
801	奈良	【金融・保険】保険業	各担当の代わりができない為。
802	奈良	【飲食店】一般飲食	店の形態
803	奈良	【製造業】	製造業なので
804	奈良	【製造業】	リモートで生産できないため。
805	奈良	【医療・福祉】	個人情報保護の観点より不可。
806	奈良	【製造業】	工場での製造が主事業の為
807	奈良	【製造業】	工場仕事なので無理
808	奈良	【製造業】	環境が整っていない
809	和歌山	【建設業】	提案書や見積書など紙ベースのものが多い。工事現場対応はリモートでは不可。
810	和歌山	【流通業】	商品の配達がメインなので
811	和歌山	【流通業】	①社内が対応可能でも相手先が事務所で行う仕事でない。 ②仕入先との受発注がセキュリティ上専用端末しか出来なくなっている。 ③常に納品業務が付きまとうし、本来の営業とはリモートでは出来ないと考える。 ④販路拡大を模索する中、営業職に関してリモートは有り得ないと考える。
812	和歌山	【建設業】	今は必要性を感じない。
813	和歌山	【専門家・士業】	セキュリティの問題
814	和歌山	【建設業】	私どもの職種では出来ない。
815	和歌山	【製造業】	工事作業の為
816	和歌山	【製造業】	製造業のため現場に人がいないと何もできない。
817	和歌山	【流通業】	お得意様との対応が合致していない。電話、メール対応の販売先が主体のため
818	和歌山	【物流業】	無人、リモートコントロールされた車両が存在しない。トラックは必ず1名の乗務員が必要なため。
819	和歌山	【建設業】	効率が悪いと思いますので行っていません。
820	和歌山	【製造業】	製造業には不可能
821	和歌山	【製造業】	工場での生産なのでリモート不可
822	和歌山	【流通業】	品物をリモートでは作れないため
823	和歌山	【流通業】	出来る業種ではない。
824	和歌山	【流通業】	納品、営業は車での移動限定(電車は×)、出勤はすべて電車なし。自転車、車、バイクのみ。
825	和歌山	【流通業】	ほぼ家内経営です
826	和歌山	【不動産】	物理的に無理
827	和歌山	【製造業】	現場での作業が中心であり、リモート対応は出来ない。
828	和歌山	【その他】農林水産	生産業なのでリモートワークはできない
829	和歌山	【流通業】	営業活動、納品、配送等リモートでは無理だから
830	和歌山	【建設業】	デスクワークではない。外に出ることが多い。
831	和歌山	【製造業】	製造業の為
832	和歌山	【専門家・士業】	業務上不向き
833	和歌山	【建設業】	リモートワークが不可能な職務である。
834	和歌山	【製造業】	その他、コロナ対策は行っている事で必要ないと判断しています。
835	和歌山	【医療・福祉】	業種としてリモートでの仕事は不可
836	和歌山	【製造業】	製造業の為
837	和歌山	【建設業】	職種上ムリ
838	和歌山	【建設業】	会議などは実施
839	和歌山	【専門家・士業】	必要ない。
840	和歌山	【専門家・士業】	実施する必要がないため
841	和歌山	【製造業】	製造業の為
842	和歌山	【専門家・士業】	対面サービス業
843	和歌山	【建設業】	現場作業中心の業界だから
844	和歌山	【医療・福祉】	請負内職が主であるため
845	和歌山	【専門家・士業】	出来なことはないが、設備的に無理。
846	和歌山	【製造業】	製造業の為

no	Q3_1	業種名	記述内容
847	和歌山	【物流業】	上記に書いてある通りである。
848	和歌山	【建設業】	さほど、和歌山では必要性を感じない。
849	和歌山	【建設業】	その様な仕事がない
850	和歌山	【建設業】	現場作業の為実施していない(出来ない)
851	和歌山	【流通業】	接客を伴う職だから。
852	和歌山	【飲食店】	リモートワーク業務無し

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	同友会ID	業種名	Q51　2-7リモートの具体的取り組み・工夫
2	滋賀	【不動産】	ZOOMなどを活用しての、会議や研修を行うようになった。
3	滋賀	【製造業】	少人数の製造業の為、実施することはありません。
4	滋賀	【情報通信業】	事務作業、テレアポの実施
5	滋賀	【建設業】	リモートワークが可能な体制ではあるが、 社員が希望していないのとお客様が対応できてない現状。
6	滋賀	【建設業】	無し
7	滋賀	【建設業】	外部団体の会議や講義等はオンラインでやることを念頭として、実施している。
8	滋賀	【製造業】	営業や社内会議で取り入れる。
9	滋賀	【製造業】	ZOOM会議
10	滋賀	【建設業】	現場への直行直帰の場合はオンラインでミーティングをする
11	滋賀	【建設業】	ほとんどが社外の方との打ち合わせがなので相手の環境を考えるとリモートは難しい
12	滋賀	【専門家・士業】	やむない場合にリモート対応はできるが、今のところ必要なし。
13	滋賀	【製造業】	海外現法との打ち合わせはリモート
14	滋賀	【専門家・士業】	対取引先との打ち合わせ等ではリモートを利用している。
15	滋賀	【製造業】	サテライトオフィスの構築。経理、人事、総務部門から検討を行った。
16	滋賀	【流通業】	他者とのZOOM会議など
17	滋賀	【建設業】	部屋の確保
18	滋賀	【製造業】	顧客とのやり取りはすべてメール対応。CRMを導入しており、社内チャットも活用して情報の共有化をしている
19	滋賀	【医療・福祉】	自宅勤務、時差出勤
20	滋賀	【専門家・士業】	既に福井県在住の正社員スタッフが数年前からリモートワークを行っている。顧問先への訪問は無理だが決算申告書の作成等行っている。
21	滋賀	【建設業】	バーチャルオフィスの導入
22	滋賀	【金融・保険】保険業	リモート社員継続中であるが、週に一度は出社をさせコミュニケーションの機会を図る
23	滋賀	【建設業】	していない。
24	滋賀	【専門家・士業】	正社員の在宅ワークの許可（望む場合） お客様との打ち合わせのビデオチャット化
25	滋賀	【専門家・士業】	クラウドを活用するべく、投資し設置済み
26	滋賀	【物流業】	Webについては、会議や打ち合わせなどでは頻繁に使用している。
27	滋賀	【製造業】	ZOOMの有効活用
28	滋賀	【専門家・士業】	ひとりのサービス業なので、出講以外は、以前と変わらない。IT化についていけていない。
29	滋賀	【建設業】	お客様との対面打合せや設計業務・現場管理業務を、可能な限りオンラインに切り替える。
30	滋賀	【製造業】	テレビ会議
31	滋賀	【製造業】	他社とのやり取りをzoomを使っている
32	滋賀	【流通業】	機器などの環境整備
33	滋賀	【専門家・士業】	設備の問題が大きい
34	滋賀	【専門家・士業】	打ち合わせや会議には使えるかと
35	滋賀	【製造業】	総務担当社員のみリモートワーク用PC端末を購入済。
36	滋賀	【流通業】	テレビ会議システムを利用したリモートワーク。直行直帰の活用。
37	滋賀	【流通業】	事業所間での会議等
38	滋賀	【物流業】	リモート会議の導入
39	滋賀	【専門家・士業】	ミーティングアプリでの会議 サーバーに各店舗や外出先からアクセスできるようにした
40	滋賀	【飲食店】一般飲食店	EC，WEB、SNSの担当は問題なく継続
41	滋賀	【専門家・士業】	社内管理システムのクラウド化とchatの導入。 社員全員にノートパソコンとケータイ電話を貸与。 在宅社員に在宅手当を支給。
42	滋賀	【医療・福祉】	会議や打ち合わせで出来る限りZOOM等を用いた会議の実施
43	滋賀	【製造業】	代表者のみがリモートで対応していることがある。
44	滋賀	【専門家・士業】	全社リモートワーク可能。自宅から社内DBへのアクセスができるように、インフラを整備した。固定電話を廃止し、業務用会社携帯を全社員に貸与。リモートワーク下でも、顧客への会社番号での電話連絡、内線通話が可能となっている。
45	滋賀	【製造業】	内部打ち合わ等で使用するには有益。ただ、そればかりは問題あり。
46	滋賀	【製造業】	移動時間の短縮や介護、出産という人員に対しての負担軽減を目的としている。
47	滋賀	【専門家・士業】	取引先（顧客）とのリモート
48	滋賀	【飲食店】一般飲食店	会議はZOOMで行っている
49	滋賀	【専門家・士業】	社内行事などにオンラインミーティングを導入
50	滋賀	【建設業】	ZOOMを試した程度です。
51	滋賀	【不動産】	取り組みしておりません
52	滋賀	【専門家・士業】	会議・勉強会はリモート可能な環境を整備した また現在補助金を使い、機器の購入によって内勤仕事の一部リモート枠を導入予定
53	滋賀	【製造業】	現状わからない
54	滋賀	【専門家・士業】	面談をZOOMで行う

no	Q3_1	業種名	記述内容
55	滋賀	【医療・福祉】	毎日の朝礼、週1回のミーティングでの顔合わせ。
56	滋賀	【建設業】	会議などはリモートで実施することで、時間の短縮になり、将来的には取り組みたい。
57	滋賀	【製造業】	事務員は検討したい
58	滋賀	【製造業】	学びの場でリモートワークのことは色々使わせてもらってて、それを自分の事業所に持ち帰るという発想を持っていませんでした。 今回、質問を受けて、そういう着眼点も頭に置いておけば、この先、色んな可能性が広がるなぁと感じました。 (社員さんがいたとして)今後の対応策として思いついたことですが、zoomで繋ぎながら、工場の中の状況を見せてもらえば、 出先からでもリアルタイムで指示が出せるのかもと感じました。
59	滋賀	【金融・保険】保険業	WEB会議
60	滋賀	【製造業】	ノートパソコンを使用し、持ち運びしやすくしている
61	滋賀	【専門家・士業】	ほぼ全てのクライアント様との日常的なミーティングをwebミーティングに移行しています。
62	滋賀	【製造業】	メーカー様と加工業者様、塗装業者が現地に行かなくても話し合いができる。
63	滋賀	【専門家・士業】	他相談所との勉強会、会議は全てオンラインのみで行っています
64	滋賀	【専門家・士業】	デジタルデバイスを使いこなす。
65	京都	【金融・保険】保険業	商談に使用している
66	京都	【医療・福祉】	リモート面談、リモート会議
67	京都	【建設業】	ネットワークの整備
68	京都	【製造業】	製造業なので全面的な在宅勤務はできないが、非常時や災害時に安全な場所から顧客サポートできるように、リモートワークの仕組みは導入済みである。平時にはあまり活用できていない。
69	京都	【建設業】	自宅作業と出社比率2:3で実施している。（週に2日出社）
70	京都	【建設業】	事務所内の人数を減らすため、時差出勤
71	京都	【金融・保険】保険業	社内文書などのペーパーレス化の拡大。顧客との面談のリモート化。
72	京都	【製造業】	取り組んでいない
73	京都	【不動産】	ノートパソコン貸与、zoom活用
74	京都	【専門家・士業】	Web担当のみリモートワーク実施中。チャットにてやり取り、日報の提出など
75	京都	【建設業】	クラウドソフトの導入
76	京都	【不動産】	会議や打ち合わせは可能な限りリモートで行うようにしている。
77	京都	【専門家・士業】	VPN網構築
78	京都	【専門家・士業】	産休前の時短およびリモートワークの実施、育児休業復帰後の時短およびリモートワークの実施 ITツールを使った情報共有およびオンラインミーティングの開催など
79	京都	【流通業】	事務処理とメールによる製造並びに購入手配
80	京都	【専門家・士業】	採取資料の持ち帰りによる居宅での整理
81	京都	【製造業】	teamViewerを使用して社内にいるのと遜色のない仕事が可能。ただし、製作部門は出勤。
82	京都	【専門家・士業】	社員宅でのリモート環境の整備
83	京都	【製造業】	無し
84	京都	【専門家・士業】	新たな社内システムの運用の開始
85	京都	【建設業】	打合せや会議はZOOMで対応
86	京都	【専門家・士業】	パソコンでできる業務のみ
87	京都	【製造業】	自力で来られる自転車や徒歩で出社するので来ないと仕事になりません
88	京都	【建設業】	各現場にてリモートにより資料の確認や現場で起こった事象を本社と共有し出社する必要をなくす
89	京都	【建設業】	取引先の希望があればリモートでの打合せが可能な状況にはしているが、現在まで特に要望は無い
90	京都	【専門家・士業】	営業活動。営業所間ミーティング。
91	京都	【流通業】	日報管理を週報管理に切り替えて、成果についての報告は週一度にまとめました。健康状態と身だしなみの把握は毎日。
92	京都	【製造業】	社員・パートの中で出勤・退社時間の時差はコロナ前から継続
93	京都	【専門家・士業】	打ち合わせ等
94	京都	【建設業】	お客様と設計、現場管理者との打ち合わせに、移動時間が取りにくい場合など事前にリモート日時を設定している。
95	京都	【製造業】	現時点ではWebページの保守・Web受発注などに限られている。 今後 開発やライフワークの併用など工夫していきたい
96	京都	【不動産】	全員にタブレット支給
97	京都	【建設業】	ない
98	京都	【製造業】	データを外部サーバに委託して外部からデータ処理が可能
99	京都	【流通業】	携帯やタブレットの活用
100	京都	【専門家・士業】	4～5年前から実施
101	京都	【専門家・士業】	ZOOMを使っての諸会議、打ち合わせ。
102	京都	【専門家・士業】	生徒さんの反応がリアルよりわかりにくいので講義の方法を工夫して説明の中でわからないことがあったらその場で質問してもらってその場で答えながら進めている。

no	Q3_1	業種名	記述内容
103	京都	【流通業】	見積作成や売上入力・集計、発注、銀行資金管理等、パソコンを使っての作業は、かなり以前からリモートワークで行っています。また、社員全員の情報共有を目的として、Office365のoutlookを社員のPCとスマートホンに連動させ、作業の支援や応援態勢もリアルタイムで共有できるシステムとして有用しています。
104	京都	【専門家・士業】	設計業務においてはオンライン又はメールのやりとりで実施が可能。打合せ（顧客）でもzoom meeting活用している先もある。
105	京都	【流通業】	web打合せのバーナー作成
106	京都	【建設業】	コミュニケーンツールやデータをクラウド化している
107	京都	【製造業】	リモートワークはしてないが、時差出勤、時短勤務などの対策はしている
108	京都	【専門家・士業】	社内会議では実施している
109	京都	【流通業】	受注、発注業務は殆ど対応可能になった。また、全社員ともZOOMで朝礼を行ったり、全社員各自帰社後にZOOMで対応可能かのテストはおこなった。
110	京都	【不動産】	zoom等の会議へのPC対応済み
111	京都	【建設業】	新たにパソコンの導入等。
112	京都	【流通業】	ライン等を活用した情報共有
113	京都	【流通業】	営業活動や会議はリモートでも可能
114	京都	【流通業】	営業会議を早い時期からオンラインに変更した。その後のオンライン対応の練習も込めてやった。
115	京都	【物流業】	事務員の在宅ワーク
116	京都	【建設業】	パソコンの充実　書類のペーパーレス化
117	京都	【建設業】	図面作成
118	京都	【建設業】	ライン電話　ZOOMで行う
119	京都	【流通業】	店会議は毎回リモートにて実施
120	京都	【製造業】	営業メール、経理作業に関しては一部リモートを採用。
121	京都	【不動産】	リモートワークは実施しない
122	京都	【不動産】	出社する必要がある場合以外はリモートワークとしている。
123	京都	【金融・保険】保険業	無し
124	京都	【医療・福祉】	会議・研修について 一部 リモートーワーク導入
125	京都	【飲食店】一般飲食店	環境整備
126	京都	【金融・保険】保険業	リモート朝礼から行動把握と管理の徹底
127	京都	【専門家・士業】	社内と同じ環境で仕事が出来る様にノートPCを配布し、ネットワークも以前から構築しているので問題なく取り組めた。
128	京都	【専門家・士業】	Zoom、LINE電話での対応
129	京都	【専門家・士業】	ZOOMの活用、PCのリモートアクセスの活用
130	京都	【流通業】	モバイルノートパソコンに買替を実施し、リモートソフトを全数導入
131	京都	【情報通信業】	完全テレワーク。在宅勤務規程を作成。在宅勤務者には在宅手当を支給。交通費を不支給とした。オンライン音声チャットやビデオ会議。
132	京都	【流通業】	遠方の顧客とはリモートで繋がれば商談がしやすい
133	京都	【建設業】	無
134	京都	【専門家・士業】	社員のリモート会議　利用者のリモートワーク指導在宅訓練
135	京都	【金融・保険】保険業	現状は予定はありませんが、今後の状況次第ではリモートも必要と考えています。Zoomを利用した取り組みになります。
136	京都	【製造業】	ペーパーレス、クラウド化
137	京都	【専門家・士業】	クラウドツールの活用。
138	京都	【専門家・士業】	自宅でPC作業、連絡はチャットワークで行う
139	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	対応していない
140	京都	【専門家・士業】	セキュリティ対策を講じていきたい。
141	京都	【流通業】	今のところない。
142	京都	【専門家・士業】	考えていない
143	京都	【専門家・士業】	電話のデータプランの価格の安いところを探す
144	京都	【専門家・士業】	リモートワークに対応するべくパソコンを貸出ししている。
145	京都	【製造業】	パソコン　デスク　椅子を支給し在宅ワークをコロナ当初から継続中です。今後もこのまま在宅の予定
146	京都	【教育・学習支援】	就労訓練は基本、対面で行う。PC訓練だけならリモートも可能だが、限界がある。
147	京都	【物流業】	リモートワークは出来ないが、可能な限り工夫している
148	京都	【飲食店】料亭、バー	通信可能状態にする
149	京都	【医療・福祉】	パートは直行直帰、会社への出社義務無し
150	京都	【流通業】	見積書作成等を自宅ですることがある。
151	京都	【建設業】	スマートホン　ノートパソコン　の　一人一台提供（貸与）している
152	京都	【専門家・士業】	上記記載あり。
153	京都	【流通業】	ネット出品に関してとネット購入客への対応
154	京都	【製造業】	取引先とのコミュニケーションがすべてリモートで行われている。
155	京都	【建設業】	主に現場作業なので、必要としない
156	京都	【建設業】	従業員がいないので個人的には現場が無ければ自宅で仕事をすることが多いが、今後はお客様との打ち合わせまでリモート対応出来るように心がけていきたい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
157	京都	【製造業】	コロナ前からVPN・ポケットwi-fiを利用して社内サーバーへのアクセス環境を構築、ペーパーレスシステムの導入。コロナ後は営業は最小限の出勤にし、事務処理は社外から行っている。取引先との商談はzoomを利用することも多い。
158	京都	【専門家・士業】	LINEやZOOMなどを活用して相談を受け付ける
159	京都	【専門家・士業】	時差出勤や・働く時間は自分で調整するようになっておる
160	京都	【専門家・士業】	個人事業のため、コロナ以前より事務所・自宅での環境は整えていました。 リアルのほうが効果的に打ち合わせを行えますが、必要時に限定されるため、事前の準備をテーマを以って備える等の方法でカバーしております。
161	京都	【専門家・士業】	クラウド利用による、各自の自宅から事務所に居る際と同等の作業が可能な環境の構築。
162	京都	【医療・福祉】	他機関との会議はほとんどZOOMを利用している
163	京都	【建設業】	自宅でも会社と同じくPCが使えるようにクラウドで同期している。
164	京都	【専門家・士業】	リモートでの新規営業
165	京都	【製造業】	遠方打ち合わせのリモート化
166	京都	【製造業】	社内でのリモートはやっていない。経営者が外部とのやり取りに一部リモートわ活用している。
167	京都	【建設業】	コロナ渦でリモートが普及しリモートが浸透したおかげで建設業にもリモートが広がってきたので簡素な打ち合わせはリモートで取り組む
168	京都	【専門家・士業】	個人事業ですので、リモートでの活動が基本形態になります
169	大阪	【建設業】	クラウドの有効活用、通勤定期購入廃止
170	大阪	【製造業】	書類、会議をすべてクラウド化及びデジタル化、就業規則の見直し、リモート機器の貸与
171	大阪	【流通業】	システム部門が対応可能であるが、課員の希望により出社している。
172	大阪	【建設業】	会議はほぼすべてリモートに変更しました。
173	大阪	【製造業】	情報のクラウド化
174	大阪	【製造業】	相手方の要望があったときのみ
175	大阪	【専門家・士業】	同友会のリモートワークを見て子ども食堂にも取り入れ全国の会議んど出来た
176	大阪	【製造業】	ZOOMなど活用
177	大阪	【製造業】	ノートパソコン貸与
178	大阪	【流通業】	昨年度、行政のテレワーク補助金を申請し採択され、新規タブテット端末を購入。利活用しています。このことにより受注情報、プレゼン情報をよりリアルで行うことができ、社員の時短にも大きく貢献しています。
179	大阪	【製造業】	ZOOMを使った打合せ、クラウドを利用したCRM、SFAなどを利用して顧客対応をできるようにしている。社内との打ち合わせはKintoneなどで情報のやり取りをできるように現在進行中。
180	大阪	【製造業】	リモートで会社HPの更新、SNSの更新などをしてもらっている。
181	大阪	【製造業】	朝礼　会議　お客様の商先　他セールス受付ける対応
182	大阪	【流通業】	営業所を含めてリモートワークをしている
183	大阪	【専門家・士業】	ｼｽﾃﾑ化
184	大阪	【専門家・士業】	商品説明、教育指導、サポート
185	大阪	【流通業】	タブレット、PC配布
186	大阪	【専門家・士業】	報告の定期化、パソコン等の危機の整備。社員の実績評価が難しい。
187	大阪	【流通業】	現状では経理総務部門での時差出勤、仕入先様とのPCによる受発注業務。
188	大阪	【製造業】	通信環境の整備
189	大阪	【流通業】	営業の効率化と、時短営業。
190	大阪	【建設業】	出社は週一度　出勤時間の繰り上げ
191	大阪	【製造業】	webでの営業
192	大阪	【医療・福祉】	していない
193	大阪	【製造業】	移動の制限に伴い全てリモートで対応している。
194	大阪	【専門家・士業】	従業員は現在も週3日ほど出勤している
195	大阪	【専門家・士業】	オンラインでのシステム開発、オンラインでの商談セミナーの実施。
196	大阪	【製造業】	打合せのみ
197	大阪	【製造業】	時差出勤
198	大阪	【建設業】	ZOOM等の営業打ち合わせをしています。
199	大阪	【流通業】	対面の必要のない打ち合わせなどはリモートで対応している
200	大阪	【専門家・士業】	いつでもリモートワークできるように、サーバーへのアクセスを容易にした。
201	大阪	【製造業】	必要最小限に留める　先ずは社内営業ロープレから実施、効果を体感させる
202	大阪	【専門家・士業】	本社との会議や交流（人流を止めているので）
203	大阪	【医療・福祉】	会議でZOOM利用
204	大阪	【製造業】	同じ業務をするにしても、確実に作業量の低下は招く。よほどの生産性が上がらない限り、難しいと思われる。
205	大阪	【製造業】	国内、海外とのZOOM会議は有効だが、自社内においては実施していない。
206	大阪	【専門家・士業】	社有携帯電話をフィーチャーフォンからiPhoneに変更し、リモートアプリを利用し始めた
207	大阪	【流通業】	講習会
208	大阪	【専門家・士業】	営業担当がタブレットを活用して対面営業を減らしている
209	大阪	【流通業】	新規開拓の大企業に対してはZOOMを使って営業を行った。

no	Q3_1	業種名	記述内容
210	大阪	【製造業】	ZOOMを使った会議等
211	大阪	【建設業】	総務関係は出来るかも、営業は難しい
212	大阪	【専門家・士業】	登録スタッフへの給与支払いスキームを窓口による現金支払いをやめ、全振込対応に変更した。それにより事務所でのスタッフ対応を無くしリモートを進めやすい環境に移行させた。
213	大阪	【専門家・士業】	打ち合わせに使っている
214	大阪	【専門家・士業】	一部対応できる部分については、対応体制を取り組みたいと考えています。
215	大阪	【流通業】	自宅からオフィスのサーバーに接続可能。フレックスタイム制導入。在宅勤務規定など就業規則変更。
216	大阪	【専門家・士業】	プロのネットワーク会社に依頼した
217	大阪	【製造業】	拠点間の会議
218	大阪	【製造業】	営業部については、リモートワークを継続しており、製造にかかわらない人員についてもリモートワークを実施している。会食は、禁止している。
219	大阪	【製造業】	給付金などの申請資料などは在宅勤務でやっているし、お客様とのやり取りは在宅でもやっている。
220	大阪	【専門家・士業】	客先でデモンストレーションを交えた説明会を行い、リモート体験を増やしていった
221	大阪	【製造業】	普通に会議等で使っている。
222	大阪	【建設業】	仕事が家に持って帰れる内容については許可をしている
223	大阪	【専門家・士業】	自宅兼事務所なので
224	大阪	【専門家・士業】	1日2回のリモート会議で、従業員の管理。ハングアウトで社員どうしでリアルタイムで情報共有。ドロップボックスに日報表をアップさせて日々の業務管理を行っている。
225	大阪	【専門家・士業】	社内に出勤者する人数を決めている
226	大阪	【専門家・士業】	SNSの活動
227	大阪	【製造業】	社員全員が、自宅パソコンから会社のパソコンに入って操作できます。
228	大阪	【流通業】	打合せでの活用
229	大阪	【建設業】	高齢者については在宅勤務で、週に1～2日のみ出勤
230	大阪	【製造業】	営業活動で、ノートパソコンを持ち歩いている。
231	大阪	【製造業】	ソフトを含めた情報機器の整備
232	大阪	【流通業】	新人面接等
233	大阪	【流通業】	事務員が自宅から起伝などの作業を実施、営業が会社から得意先へZoomを利用して商品説明などの商談を一部で実施
234	大阪	【医療・福祉】	在宅での仕事ができる環境を整備
235	大阪	【製造業】	時差出勤。リモートによる打ち合わせ、研修を行っている
236	大阪	【建設業】	取引先との打ち合わせは先方がITにたけてるのでZOOM打合せが可能だった
237	大阪	【専門家・士業】	パートのみ在宅勤務、正社員は交代制で休業を実施。
238	大阪	【専門家・士業】	Zoom利用、自宅Wifi環境の強化、チャット・スケジュールなどビジネスツールで情報共有
239	大阪	【製造業】	経理部門で実施
240	大阪	【製造業】	お客様との打ち合わせはリモートで実施。
241	大阪	【専門家・士業】	コロナ禍以前から、一部在宅ワーク（データ入力などの単純業務作業者中心）を実施していたので、特別なことではなかった。
242	大阪	【流通業】	社員にスマホを配布した。社内サーバーとVPN接続を可能にした。
243	大阪	【製造業】	工場は正社員のみ時差出勤導入
244	大阪	【専門家・士業】	クラウドやリモートシステムによる相談業務をコロナ前から導入。対応できていない相手への支援等（コロナ禍）
245	大阪	【建設業】	他府県のエンドユーザーが多くリモートが便利
246	大阪	【製造業】	会社のサーバーと自宅PCをネットで繋ぎ、自宅でも会社と同じ作業ができる。（データ作成～印刷まで）
247	大阪	【金融・保険】保険業	毎日半分出社、半分リモートの体制を取っている。万一コロナ感染をしたときに、残った半分が業務を継続できるようにしている。
248	大阪	【専門家・士業】	社員にノートPCを配布し、2020年５月からリモートワークができるように助成金を利用してシステムを導入。スマホ内線化。顧客とクラウド上での電子会議室促進。
249	大阪	【製造業】	営業部門では在宅勤務を行っている。
250	大阪	【製造業】	部単位でのリモートワーク実施者の調整。ノートPCや資料（電子データを含む）等の持ち出し申請および確認の徹底
251	大阪	【専門家・士業】	リモート面接、リモート会議、リモート営業、電子契約、電子給料等
252	大阪	【流通業】	わからない
253	大阪	【専門家・士業】	現在時差出勤の制度はあるが、なかなか実現できていない
254	大阪	【専門家・士業】	チャットツールによる業務連絡
255	大阪	【専門家・士業】	ZOOMを活用した打ち合わせなど
256	大阪	【製造業】	事務所スタッフは一部やり方次第でリモートワークができる環境にはしたが、効率性や流れの点でまだまだであった（パソコンのみで完結できる作業割合がかなり低いため）。製造に関わる部署は時差出勤等を一部実施・継続している
257	大阪	【専門家・士業】	ZOOm会議
258	大阪	【流通業】	商品製作の打合せは、リモートを活用
259	大阪	【製造業】	営業での打合せでは活用している
260	大阪	【専門家・士業】	顔を合わせないので、毎週必ずオンライン会議をして進捗の確認をしている。

no	Q3_1	業種名	記述内容
261	大阪	【医療・福祉】	業種の形態によりできないこともあるが、できるところは既にしている。
262	大阪	【専門家・士業】	クラウドなどを使った取り組みを始めた
263	大阪	【専門家・士業】	緊急事態宣言中の出社制限とリモートワークをセットで実施。リモートワークが難しい社員にはパソコンなどの機材を貸与している。この仕組みを今後も継続していくための制度やルール作りを進めている。
264	大阪	【専門家・士業】	2名のパート社員を完全テレワークに以降した。それに伴いパソコンを自宅用に提供しました。
265	大阪	【製造業】	時差出勤を行っている
266	大阪	【製造業】	していない。
267	大阪	【金融・保険】保険業	常時
268	大阪	【医療・福祉】	会議や打ち合わせ、研修についてはほぼリモートを利用しています。しかし、対人支援が主な事業なのでその部分はリモートでの対応は不可能。
269	大阪	【専門家・士業】	一般的な取り組みだと思います。
270	大阪	【流通業】	していません
271	大阪	【製造業】	時差集金と時間短縮
272	大阪	【製造業】	ZoomやChatwork、遠隔操作ソフト等を使っている。
273	大阪	【製造業】	現場での立会が必要な場合、オンラインで実施できる場合はオンラインで実施している。また、お客さんにもお願いしている。
274	大阪	【専門家・士業】	打ち合わせの一部zoom使用
275	大阪	【専門家・士業】	社外から社内情報へのアクセスが出来る状態にしている。外出先でも、固定電話が受けられる状態になっている。
276	大阪	【流通業】	リモートワークは無理
277	大阪	【製造業】	関係ない
278	大阪	【製造業】	ZOOMは対応可能
279	大阪	【物流業】	取引先との打ち合わせ、営業はZOOMなど利用している
280	大阪	【専門家・士業】	打合せ、出張を減らす
281	大阪	【専門家・士業】	データの受取りはすべてクラウド上で行っているため、効率が著しく低下するのを許容すれば完全テレワークも不可能では無いが、クライアントへのサービス提供に問題がでるので100%リモートはしない方針。
282	大阪	【製造業】	外部業者との打ち合わせ
283	大阪	【不動産】	仕組み化
284	大阪	【専門家・士業】	お客様からオンライン相談の依頼はあるが、コロナと言うより、子どもが生まれて外出しにくいと言う内容だった。オンラインでの打合せやミーティングは多忙な人にとっては効果的と思うが、感染対策として交流を阻害するのは良くないと思う。
285	大阪	【専門家・士業】	自社だけではなく、クライアントのリモートワークも助けることでリモートワークを実現しています。
286	大阪	【専門家・士業】	裁判などウェブ会議を行っている業務があるので、それについては昨年機材の充実を図った。
287	大阪	【教育・学習支援】	オンラインでの相談は以前から取り組んでいる
288	大阪	【不動産】	パート社員の自宅に会社のPCを設置、元々業務用のサーバーを設置しており、リモートアクセスは弊社の3拠点から可能であったので、リモートワークに難は無かった。
289	大阪	【専門家・士業】	機器の整備、情報漏洩の為の教育および環境（機器とメンテナンス）の整備、情報共有のやり方の改善、確認の新たな仕組の導入、ZOOMなどの機器の操作についての認識統一、万が一の時の連絡手法の統一。
290	大阪	【医療・福祉】	VPN設置し、情報を共有する。
291	大阪	【製造業】	WEB会議のみ実施
292	大阪	【建設業】	自宅に環境がある人で事務方のみやっている。
293	大阪	【流通業】	役員会をはじめ各種の社内会議は全てリモートで行っています。本年度の新入社員は会社訪問と社長面接以外はリモート、お客様や仕入先とのリモート商談は通常に行っています。
294	大阪	【流通業】	得意先や仕入れ先などとは積極的に取り組んでいきたい
295	大阪	【専門家・士業】	弁護士は週のうち1～数日テレワークを実施。所内の事務的な連絡をグループチャット(teams)で対応。
296	大阪	【建設業】	必要に応じてリモート対応ができるようにグループウェアへ業務を移行している最中
297	大阪	【製造業】	通信環境や機材の充実
298	大阪	【製造業】	業務を絞り込んで行わないとできない。従前からデータの管理方法の統一化、クラウドやNASのセキュリティ対策やアクセス権の設定は行っている。重要事項は必ずリアル、日常業務はオンラインという体制は非製造部門において可能な状態に平時から行っていた。何でもかんでも1つの仕組みでやろうと思うと失敗する。
299	大阪	【製造業】	出社前の確認で実施
300	大阪	【製造業】	会議ソフトを使用。リモートの良い部分を尊重する
301	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク中でも外線が自宅で取れるように設定をした。
302	大阪	【物流業】	PC購入
303	大阪	【専門家・士業】	ZOOM、チャットワーク等の活用
304	大阪	【専門家・士業】	社員全員にノートパソコンを支給し、また外部から社内のサーバに接続可能にしています。現状完全なペーパーレスにはできていませんが、今後ペーパーレスにし、対応していきたいです。
305	大阪	【専門家・士業】	zoomやLINE、メール等の対応に留まる。

no	Q3_1	業種名	記述内容
306	大阪	【専門家・士業】	ノートパソコンを購入し貸与した
307	大阪	【専門家・士業】	システムの導入を進めていた
308	大阪	【専門家・士業】	ノートパソコンにより事務所のパソコンへつないでリモート作業ができる環境があるため、極端な話海外出張中でもインターネットさえあれば問題なく仕事ができる。5Gのインフラが整えばさらに作業効率が上がると考えられる。
309	大阪	【流通業】	在宅によるリモートワークは無理ですが、取引先様との商談や社内の会議や打ち合わせ等については積極的に取り組んでいます
310	大阪	【製造業】	遠方のお客様とZOOMにて打合せ
311	大阪	【専門家・士業】	スカイプ・ZOOM、オンライン接続
312	大阪	【製造業】	ウェブサービスを使ったコミュニケーションツールの利用
313	大阪	【金融・保険】保険業	打ち合わせはリモートが基本としている。
314	大阪	【建設業】	現在社内業務のシステム化の準備を行っていて、今年の秋以降から運用予定である。この運用がうまく進めば現場から直行直帰でも可能になると考えている
315	大阪	【製造業】	お客さんとの打ち合わせ
316	大阪	【流通業】	商談打ち合わせ、商品確認のためとか。
317	大阪	【建設業】	打合せで使用
318	大阪	【専門家・士業】	会議や打ち合わせ、書類作成はほぼリモートワークで行っている
319	大阪	【流通業】	部門会議や複数拠点での合同会議のZOOM化
320	大阪	【流通業】	食肉市場でのセリもリモートワークが出来るとありがたいと思っています
321	大阪	【金融・保険】保険業	お客様が、zoomなどのアプリを持っていなくても、リモートできるツールを導入することにより、非対面でできないと言われていた顧客と商談が可能になりました。
322	大阪	【専門家・士業】	ZOOM等による打合せの実施
323	大阪	【製造業】	WEB会議やWEB打ち合わせ
324	大阪	【専門家・士業】	なんでしょうね
325	大阪	【教育・学習支援】	提案から打ち合わせまでほとんどがリモート。企業研修はハイブリットが増加。
326	大阪	【医療・福祉】	利用者の在宅支援とシステムの導入
327	大阪	【医療・福祉】	ウェブ研修　チームワーク活用
328	大阪	【製造業】	お客様との打ち合わせに先様の希望するシステムを利用いただけるようこちらの対応力を向上させている。
329	大阪	【流通業】	ほぼ全社員にiPadが支給され席にいなくても会議や打ち合わせができる
330	大阪	【専門家・士業】	仕事に集中するのは、大事だが、雑談もまた大事なのではないか。
331	大阪	【製造業】	ZOOM会議の環境整備
332	大阪	【製造業】	ZOOMでのリモート会議。
333	大阪	【医療・福祉】	他の施設との会議
334	大阪	【製造業】	ネットワーク環境の整備（機器類の購入等）、勤務時間の調整
335	大阪	【専門家・士業】	全員が出社しないようにしている
336	大阪	【専門家・士業】	打ち合わせ。
337	大阪	【専門家・士業】	勤怠管理、健康管理、コミュニケーションの取りやすさなどの工夫を実施ている
338	大阪	【専門家・士業】	営業対応、会議対応
339	大阪	【専門家・士業】	自宅からの会議参加
340	大阪	【専門家・士業】	営業会議や、交流の場としても、ZOOMを活用している。
341	大阪	【専門家・士業】	元々リモートワークのため特別な取り組みなどはしていない。
342	大阪	【建設業】	リモートワーク者とのコミュニケーション、業務管理、、、課題でもある
343	大阪	【流通業】	出社の必要がない場合は自宅勤務
344	大阪	【製造業】	客先とはリモートとなっている
345	大阪	【製造業】	他社様との打ち合わせの時に一度利用した。ただし、直に会うほうがスムーズに進む。
346	大阪	【専門家・士業】	事務スタッフのテレワーク、ZOOMなどでの打ち合わせ等
347	大阪	【製造業】	取引先のみ可である。社内では不可能です。
348	大阪	【製造業】	リモートワークとしての人材採用
349	大阪	【専門家・士業】	Zoomの活用。NASでデータ管理し、インターネット環境下で共有。
350	大阪	【製造業】	顧客との打ち合わせをリモート会議にて実施
351	大阪	【製造業】	リモートワークでの業務はほぼ不可能なので時短作業を可能にする新たな仕組みを考えたいと思います。
352	大阪	【専門家・士業】	オンラインツールの習熟
353	大阪	【専門家・士業】	従業員のリモートワークは不可能だが、自分自身のリモートワークは不可能ではないため、自身の業務について取り組んでいる
354	大阪	【専門家・士業】	ZOOM
355	大阪	【専門家・士業】	WEB会議
356	大阪	【流通業】	もっと積極的に使う
357	大阪	【製造業】	社外からアクセスするための設備投資実施済み。社員全員に一台ずつノートパソコンを支給しているので、社外でも仕事ができる状態になっている
358	大阪	【専門家・士業】	リモートでのオンライン構築作業を社員がしてくれている
359	大阪	【流通業】	VPNを構築し、自宅から会社サーバーへアクセス可能とした。在宅でする仕事と出社してする仕事の整理。
360	大阪	【専門家・士業】	PCを導入
361	大阪	【専門家・士業】	電話代行サービスを利用

no	Q3_1	業種名	記述内容
362	大阪	【専門家・士業】	現在はリモートが会社的には殆ど進んでおりません。
363	大阪	【教育・学習支援】	既存のリモートワークとイメージがかけ離れているので割愛
364	大阪	【製造業】	打ち合わせで一部あり
365	大阪	【流通業】	社内会議、取引先との打ち合わせ、自社HPでのリモート商談告知、求人面接・リモート会社見学
366	大阪	【建設業】	自宅で対応できる社員は自宅にて業務。打合せはzoomや電話で対応。
367	大阪	【医療・福祉】	オンライン会議、オンライン研修、事務の在宅ワークの検討
368	大阪	【流通業】	営業に関しては実現可能だと思う。
369	大阪	【製造業】	ちょっとした打ち合わせや会議は、リモートでやってしまうほうが、お互いのためかもしれません
370	大阪	【製造業】	特定の人のみ使用
371	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク実施していません
372	大阪	【飲食店】一般飲食店	リモートワークについては、現状最小限の活用にとどめているので、特に参考となるような意見はないです。
373	大阪	【専門家・士業】	会議等リモート可能な部分のみ対応
374	大阪	【製造業】	特段にはない
375	大阪	【専門家・士業】	リモート会議はたまに活用。
376	大阪	【流通業】	事務所兼自宅の為、そもそもリモートワーク主体（携帯電話とPCがあれば仕事可能）現場仕事はリモート不可、よって、検温器や消毒、マスクなど徹底している。
377	大阪	【製造業】	リモートワークの可能性は認めるが実践的ではない。重要なキーマンが高齢の事もあり決定権のない若手が窓口になっている為あと一足踏み込めない
378	大阪	【製造業】	CADの入力/編集業は対応可能ですが、人員が少ないので実質は行っていない⇒フィルム出力は会社設備の操作が必要の為、ｴｯﾁﾝｸﾞ加工は、全ての工程が会社専用の設備操作が必要の為、出来ない。
379	大阪	【製造業】	日勤、夜勤の時間短縮（残業時間）
380	大阪	【製造業】	お客様との打ち合わせ、営業対応はかなり頻繁に使用。社内は顔を合わせる、紙でないとダメという社員も多い。抵抗感が強い。
381	大阪	【製造業】	ZOOMアカウント取得
382	大阪	【製造業】	ZOOMやWEBEXを用いた商談や会議の導入
383	大阪	【医療・福祉】	集合しなくてよい会議などに活用
384	大阪	【製造業】	社外との会議のみ
385	大阪	【専門家・士業】	営業は必要な場合のみその場所へ直行直帰。打ち合わせは電話会議、ZOOM等を活用
386	大阪	【専門家・士業】	社員にスマホを支給した
387	大阪	【専門家・士業】	客先の対応
388	大阪	【専門家・士業】	大手様との打ち合わせなど、リモートにて対応
389	大阪	【専門家・士業】	ITの活用。ZOOMやチャットワークの他に、独自開発に勤怠管理システム、人事評価システム
390	大阪	【専門家・士業】	zoomに慣れる
391	大阪	【医療・福祉】	関係者との会議や打ち合わせ、研修受講を通して、職員がweb会議システムなどを利用できるようにしている法人内では、離れた事業所間で同じデータやファイルを見てやりとりできるようにしているが、自宅からは見られない
392	大阪	【製造業】	リモート会議
393	大阪	【物流業】	事務所の従業員は時差出勤含め休日を増やした
394	大阪	【流通業】	打合せで使用していく
395	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク用のマニュアル作成とコミュニケーション方法を社内で検討した。
396	大阪	【医療・福祉】	直行、直帰可能
397	大阪	【医療・福祉】	社内ネット環境の整備（社内全体にWIFIを届くようにした）ノートパソコンの増大
398	大阪	【建設業】	時差出勤、打合せをZOOMにて
399	大阪	【専門家・士業】	社内会議へのZoom導入・社外打合せでのZoom採用。
400	大阪	【建設業】	Zoom会議が可能な様に設備をそろえた
401	大阪	【専門家・士業】	時間、曜日、変更
402	大阪	【製造業】	今の所実施していない
403	大阪	【製造業】	交代制でリモートを実施し、リモートで顧客対応が十分できない部分をサポートしている。また審査機関の工場監査もリモートで実施した。
404	大阪	【専門家・士業】	企業秘密となります。
405	大阪	【建設業】	事務見積経理業務はできる限り自宅で対応　その他業界打ち合わせはリモート
406	大阪	【専門家・士業】	ZOOMやライン
407	大阪	【医療・福祉】	一部の管理業務や経理、総務のみリモート可能
408	大阪	【建設業】	得意先とのZOOMDでの打ち合わせ
409	大阪	【流通業】	定形残業の見直し
410	大阪	【製造業】	時差出勤　会議はリモートで行ってます
411	大阪	【製造業】	各々自社工場間でZOOMは利用している　得意先との打ち合わせも利用
412	大阪	【飲食店】料亭、バー	スタッフ会議などのリモート化
413	大阪	【流通業】	クラウド
414	大阪	【専門家・士業】	出社人数（出社機会）減を確保するため、事務局（社員）が交替でリモートワークを実施している。

no	Q3_1	業種名	記述内容
415	大阪	【専門家・士業】	自宅が近い3名のみ出社。緊急事態宣言発出前から態勢を継続中。
416	大阪	【医療・福祉】	会社の稼働時間は変えず、出勤時間をずらしたり、混雑時間をさける。車通勤。
417	大阪	【医療・福祉】	利用者のネットワーク環境や障害によって出来る方出来ない方に大きく分かれる。
418	大阪	【製造業】	営業と業務で試験的にリモートで会議をしている
419	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	必要ない
420	大阪	【流通業】	zoomでのリモート会議
421	大阪	【建設業】	リモートワークは全社員対応可能だが、出来ている者は少ない
422	大阪	【不動産】	社内データすべてをどこからでも取り出せるシステムを導入した
423	大阪	【製造業】	ZOOMを使うぐらい
424	大阪	【専門家・士業】	全員にノートパソコンとモニターを配布
425	大阪	【製造業】	ノートPC支給し、自宅から会社のPCに接続し会社のPCを遠隔操作している
426	大阪	【金融・保険】保険業	定例会議のみ出勤とし、その他は個々の判断で出社している。基本的にはリモートですべて整う。
427	大阪	【製造業】	社内からのリモートによる会議は参加できる体制にしている
428	大阪	【飲食店】一般飲食店	店舗での営業が基本となるため、取り組みは厳しいです。
429	大阪	【製造業】	社外秘
430	大阪	【専門家・士業】	高齢社員の在宅ワーク
431	大阪	【専門家・士業】	社内PCの電源は常にONとし、リモートアクセスソフトで自宅からアクセス。終業時はテレビ会議をつなぎ、孤立感をなくしている。
432	大阪	【専門家・士業】	遠方の顧客とのzoomなどオンライン面談
433	大阪	【専門家・士業】	前述のとおり取り組んでいません。
434	大阪	【専門家・士業】	セキュリティの確保を行うためのネット環境を整えた
435	大阪	【飲食店】一般飲食店	zoomによる商談や会議
436	大阪	【製造業】	営業活動のみ活用している
437	大阪	【専門家・士業】	テレビ会議
438	大阪	【流通業】	事務社員は朝1時間繰り上げて出社、定時の１時間前に退社。
439	大阪	【専門家・士業】	ZOOMを法人で契約（制限時間の対応）、ディスプレイを貸出、会社と同じ環境により近づける。
440	大阪	【専門家・士業】	現状では導入検討に着手できていない状態だが、今後の可能性として仕組み検討を行っていきたい。
441	大阪	【専門家・士業】	正社員の内勤
442	大阪	【専門家・士業】	インターネット回線のつながるパソコンを通常活用している事務員のうち、希望者にリモートワークをしてもらっている。また、対外的な打ち合わせについても、ウェブ会議を活用している。
443	大阪	【製造業】	何もしていません
444	大阪	【専門家・士業】	会議などZOOMで行っている
445	大阪	【専門家・士業】	保険更新業務のリモート対応、リモート商談
446	大阪	【金融・保険】保険業	営業活動はもちろん、会議・打ち合わせもWEB
447	大阪	【専門家・士業】	リモートワーク用PC購入
448	大阪	【製造業】	すでに対応済み
449	大阪	【流通業】	時短営業。ネット環境整備
450	大阪	【金融・保険】保険業	機能が充実しており、業界では先にいっていると思う
451	大阪	【専門家・士業】	リモートワークだけでは仕事はできません
452	大阪	【医療・福祉】	会議、自社研修、事業所間交流に利用している
453	大阪	【物流業】	IT知識をお持ちの社員がいた
454	大阪	【製造業】	リモートワークは現在進行形ですので問題なし
455	大阪	【専門家・士業】	在宅者を増やして、業務内容や、データを共有できる仕組みを導入。（約1年程度）社員内では慣れて来ており、スムーズに展開していっている。
456	大阪	【製造業】	お客さんとの会議
457	大阪	【専門家・士業】	オンラインで業務が完結するように各種ツールを導入している（サイボウズ、メールワイズ、ドロップボックス、データ便、CANONクラウド、ZOOM、VIMEO）
458	大阪	【医療・福祉】	zoom　LINE　WORKS
459	大阪	【医療・福祉】	曜日を指定してリモートワークの日をつくっている
460	大阪	【医療・福祉】	会議等に関してはZOOMを採用
461	大阪	【物流業】	打ち合わせ等は行っている
462	大阪	【専門家・士業】	zoomとgather併用、Slackのルール改訂
463	大阪	【金融・保険】保険業	現状お客様に対してのリモートであって自社の自宅ワークにはなっていない
464	大阪	【物流業】	配送先や現場からでもミーティングに参加できるようになったので、時間を有効活用でき、出席率が格段に上がった。
465	大阪	【専門家・士業】	10年ほど前から実施、厳密なルールを設けず、慣れるところからスタート
466	大阪	【専門家・士業】	事務所ではサーバーを通じていつでもリモートでの業務は可能です。コロナ感染拡大している状況で南海トラフ地震が起こった場合を想定して対応をしています。
467	大阪	【流通業】	在宅勤務
468	大阪	【専門家・士業】	資料作成

no	Q3_1	業種名	記述内容
469	大阪	【専門家・士業】	週2回　出勤、ただし新人は　当面　毎日（期間を区切って）
470	大阪	【医療・福祉】	ケアマネジャーのみリモートワーク可能。個人情報の取り扱いを注意。
471	大阪	【不動産】	オンライン打ち合わせの増加
472	大阪	【製造業】	機材導入
473	大阪	【専門家・士業】	在宅勤務、社内情報のクラウド化
474	大阪	【流通業】	台湾との会議もリモートで手軽に開催。顧客訪問もリモート訪問させてもらっている。
475	大阪	【建設業】	データーを共有し、何処でも仕事ができる
476	大阪	【製造業】	中小零細製造業ではリモートワークは不可
477	大阪	【専門家・士業】	未
478	大阪	【建設業】	cad業務を自宅で行う。
479	大阪	【専門家・士業】	事務所出勤の日数を減らした。
480	大阪	【医療・福祉】	経営者の私だけが、自宅でも仕事が出来るので自宅で仕事しております
481	大阪	【専門家・士業】	顧客サービスをWEB商品に切り替えた
482	大阪	【教育・学習支援】	PCで出来る資料や書類づくり、打合せなどは在宅で行う。
483	大阪	【専門家・士業】	オンライン対応可能な旨を伝えている
484	大阪	【専門家・士業】	ズームの活用
485	大阪	【流通業】	こちら側がホストではないZOOMで定例会の参加。コーチングを受講するときに遠隔でのテレビ電話で使用実績あり。
486	大阪	【専門家・士業】	元々家で仕事をしていた
487	大阪	【専門家・士業】	ネット電話の活用
488	大阪	【専門家・士業】	社員がいないので自分だけです
489	大阪	【建設業】	会社出勤が必要でない場合は、自宅勤務に切り替えている
490	大阪	【製造業】	対応不可能
491	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	ZOOMの活用
492	大阪	【流通業】	経理の事務処理は、コロナ前より、自宅にてリモートワークを行っている。
493	大阪	【物流業】	ルーティーンワークのみでの対応。ゆくゆくはその業務はRPAを導入し、AIで対応する予定。
494	大阪	【専門家・士業】	ハード面（PC、ルーター等）の整備、業務システム・サーバーのオンライン化、業務内容の整理
495	大阪	【専門家・士業】	オンライン面接・オンライン打合せ・技術支援
496	大阪	【専門家・士業】	事務所へ週1日出勤して、資料を自宅へ郵送　データはメールで頂き　自宅で対応
497	大阪	【流通業】	そもそもリモートワークの意義を感じません。形ばかり実施しても同じだと考えます。
498	大阪	【専門家・士業】	zoomを使って面談など。リモートワークのためのツールを使うことができる。
499	大阪	【物流業】	LINEやzoomで会議を行っている
500	大阪	【建設業】	設計業務や積算・見積り業務などは、社員に配布しているノートパソコンにて自宅で仕事をしてもらうようにしている。
501	大阪	【専門家・士業】	共有データのサーバー管理
502	大阪	【製造業】	ZOOMの使用
503	大阪	【専門家・士業】	・実施者が被らないようにシフトを組んでいる・孤独を抱え込まない程度の頻度で実施している
504	大阪	【専門家・士業】	取り組めていない
505	大阪	【専門家・士業】	従業員は週のうち半分はリモートワーク対応をしている。
506	大阪		面接は基本オンラインにて実施
507	大阪	【建設業】	リモート打合せ等
508	大阪	【医療・福祉】	時差出勤、日差出勤
509	兵庫	【専門家・士業】	CAD等のずめんを作図する仕事が集中する期間はリモートでの対応が出来る可能性が有るので、社内で話し合っている状況ではあるが、年間の仕事量からすると約3割程度しかない為、効果が薄いと感じている。
510	兵庫	【建設業】	ウェブカメラによって現場の進捗状況、をもって打ち合わせができる。
511	兵庫	【金融・保険】保険業	pcと電話があればできる仕事。個人情報漏洩リスクが課題。
512	兵庫	【製造業】	公共の交通機関を使って出勤しているメンバー限定で、時差出勤実施。
513	兵庫	【建設業】	図面作成業務等はリモートワークで当初対応していた
514	兵庫	【専門家・士業】	取り組める業種でない
515	兵庫	【専門家・士業】	出来ない。
516	兵庫	【専門家・士業】	クライアントの要請に従っている。
517	兵庫	【専門家・士業】	リモートワーク対応は可能だが、実際にあって仕事をする方がスムーズです。
518	兵庫	【専門家・士業】	複数グループによる出社制限並びにスライド勤務を実施、 １日３～５回グループ単位でのオンラインミーティングを実施し報連相の徹底
519	兵庫	【建設業】	自社パソコンを外部から遠隔操作できるようにした。
520	兵庫	【流通業】	社員のノートPCから会社のサーバに入れる。会社メールアドレスの送受信が可能。Zoomによる打合せを実施
521	兵庫	【飲食店】一般飲食店	社内会議 及び 商談等の業者様との打ち合わせを 現在はネット上で行っております。
522	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークを希望する人もしない人もいるため、基本的に個人の要望で実施している。

no	Q3_1	業種名	記述内容
523	兵庫	【専門家・士業】	働き方改革の一環として取組を継続中
524	兵庫	【専門家・士業】	テレアポ業務に関してはリモートワークの方が効率が上がっているため継続予定
525	兵庫	【流通業】	会社の会議はリモートで行っている
526	兵庫	【専門家・士業】	普通
527	兵庫	【製造業】	経理とごく一部営業担当が在宅できるので対応したい
528	兵庫	【専門家・士業】	リモートによる打ち合わせの実施
529	兵庫	【建設業】	設計積算、総務部に関して懸念時や緊急時に対応 社用携帯とノートPC持ち帰り、遠隔にて作業
530	兵庫	【製造業】	営業のみリモート
531	兵庫	【専門家・士業】	以前から利用しており特別な対応はありません
532	兵庫	【医療・福祉】	WEB会議、LINEによる情報伝達
533	兵庫	【飲食店】一般飲食店	拠点の分散でできているがコストがかかる
534	兵庫	【流通業】	社内会議や打ち合わせに利用したい。
535	兵庫	【流通業】	事務作業をリモートで実施したが退職者が出たため中止にしました。
536	兵庫	【建設業】	無し
537	兵庫	【金融・保険】保険業	すべての会議の完全ZOOM化。
538	兵庫	【製造業】	自社では機械を使用する工場であることからリモートワークは出来ない状態ですが、出勤時間や移動手段を状況に応じて対応している。
539	兵庫	【医療・福祉】	リモートに必要な機器は揃え済
540	兵庫	【建設業】	時間的な余裕がないので考えていないが、昼間現場を車で回って帰社後は一人で仕事をすることが多いので、結果としてリモートワークと同じような効果があるのでは。
541	兵庫	【流通業】	デジタル会議は行っているが、それ以外については業界的に現況では不可能
542	兵庫	【流通業】	ZOOMでの社員面談、社員教育、ミーティング、freeeによる経理業務のリモートワーク、遠隔での接客実験
543	兵庫	【流通業】	一般的
544	兵庫	【専門家・士業】	オンライン会議
545	兵庫	【製造業】	商談や営業でいちぶ使用した
546	兵庫	【流通業】	無駄を省くと言いながら無駄が増えている。リモートには取り組むつもりはない。
547	兵庫	【流通業】	世間一般、商社や大企業のみリモートは可能だと思われます。弊社のように小規模で、現場仕事は100%無理です。もっと底辺に目を向けてもらえもらえないものかと思います。
548	兵庫	【専門家・士業】	完全リモート、自由出勤
549	兵庫	【金融・保険】保険業	全体会議はリモートで
550	兵庫	【飲食店】一般飲食店	業者柄、事務職と会議しかリモートが取り組めない。
551	兵庫	【専門家・士業】	会計事務所のDXについて学習が必要
552	兵庫	【製造業】	休憩室の利用を部署単位で時間差を設けた
553	兵庫	【専門家・士業】	社内コミュニケーションを在宅ワークのメンバーがいる前提で、行う文化に移行した。
554	兵庫	【製造業】	製造業では無理
555	兵庫	【専門家・士業】	それを取り入れるまでの組織化ができていない
556	兵庫	【流通業】	FAXをメール送信できるものに買い替え
557	兵庫	【専門家・士業】	都会の営業部で実施している。
558	兵庫	【製造業】	展示会の出展やZOOM商談を行い、出張0にしている。営業日数を前年より5日減らしている。
559	兵庫	【専門家・士業】	チームスを利用している。
560	兵庫	【専門家・士業】	作業中は常時モニターをオンして、全社員の顔が見える形でリモート間でもコミュニケーションが取りやすい環境を作っている。
561	兵庫	【専門家・士業】	在宅勤務用の機材を購入（パソコン、プリンタ、wifiルーター等） 社内共有データのクラウド対応
562	兵庫	【専門家・士業】	リモートであることを前提とした組織作り、事業づくりへ変更している。その際にシステムやサービスの積極的な導入が必要。
563	兵庫	【専門家・士業】	コミュニケーションは密にとるようにしている
564	兵庫	【医療・福祉】	仕事専用のPCを準備して対応 事務は月一回のリモート訓練を開始
565	兵庫	【建設業】	ノートpc導入、リモートシステム導入、在宅勤務
566	兵庫	【専門家・士業】	オンラインで常時接続中
567	兵庫	【専門家・士業】	電話、FAXをすべてクラウド環境に変更した。基幹システムをクラウド上に構築した。データストレージをクラウド上に変更した。
568	兵庫	【専門家・士業】	打ち合わせや会議はほとんどリモートワークで行っている
569	兵庫	【専門家・士業】	ネットやクラウド上での作業を標準化
570	兵庫	【製造業】	基幹システムのクラウド化。
571	兵庫	【建設業】	インターネットによる下請け等への指示、得意先への連絡、報告
572	兵庫	【専門家・士業】	書類のやりとりは郵送にて。
573	兵庫	【専門家・士業】	子育てパートタイマーのリモートワーク
574	兵庫	【専門家・士業】	ミーティング等をリモートで実施
575	兵庫	【製造業】	店頭での対面販売、食品製造業務、配達など、リモートが難しい業務がほとんど。 店舗、工場がわかれており、出勤や、作業中も密になりにくいため、リモートワークを大きく取り入れる予定はない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
576	兵庫	【専門家・士業】	できることは取り組みたいが現状では不可能
577	兵庫	【教育・学習支援】	クライアントとの連絡をメールに特化して電話対応をなくした。
578	兵庫	【専門家・士業】	もともとリモートワークに親和性が高い業種だったので、環境整備をすればよいだけのことだった。 むしろクライアントのほうがIT化が遅れており、そちらの方が悩みになっている。
579	兵庫	【流通業】	通常から少々の時差出勤やリモートにて勤務可能。
580	兵庫	【物流業】	運転士がどうやってするねん　何でもかんでも大手企業のまねをさせるな。 あほか
581	兵庫	【建設業】	システム及び設備機器の導入と従業員教育、就業規定の暫定変更
582	兵庫	【不動産】	時差出勤を実施
583	兵庫	【流通業】	無し
584	兵庫	【流通業】	リモートワーク反対！！
585	兵庫	【専門家・士業】	基本自宅でYouTube戦略を推進中
586	兵庫	【製造業】	お客様との打合せ程度で、web会議を活用程度。
587	兵庫	【専門家・士業】	マナーの講義をリモートで行っている
588	兵庫	【流通業】	社員にPC貸与、リモートワーク用ソフトウェア導入
589	兵庫	【製造業】	午前と午後出勤に分けて対応
590	兵庫	【専門家・士業】	リモートでやることを決めてて決めたことをやる
591	兵庫	【医療・福祉】	支店会議
592	兵庫	【情報通信業】	インターネット接続に関するセキュリティレベルを上げた。
593	兵庫	【専門家・士業】	元々お客様の半分程度はチャットでの連絡・相談が可能となっていた。 個別にリモートワークの機器を増やし、リモートワークの規定を整備した。
594	兵庫	【専門家・士業】	ない
595	兵庫	【専門家・士業】	安易なリモートワークへの取り組みは社員が腐る、人間関係にマイナスの影響も起こる
596	兵庫	【流通業】	zoomを用いたオンライン　フラワーアレンジメントスクール。顧客とのweb打ち合わせ
597	兵庫	【建設業】	工務社員以外の営業社員及び業務社員に関してはリモートを実施している。
598	兵庫	【建設業】	会議は、リモートできる。
599	兵庫	【専門家・士業】	電子申請の拡大
600	兵庫	【流通業】	新しいシステムの導入
601	兵庫	【専門家・士業】	朝礼にリモートで参加してもらうことで、リアル出社と変わらない出社への意識づけは行っている。
602	兵庫	【製造業】	取り組めません
603	兵庫	【製造業】	会議や社員総会、研修会などで活用している。
604	兵庫	【物流業】	新たな運輸管理システムを導入し、リモートでもできる仕組みを構築済
605	兵庫	【建設業】	zoomやメールでの下請け業者、営業先、訪問者との協議。
606	兵庫	【製造業】	取り組まない
607	兵庫	【医療・福祉】	従業員用というわけではないが、新たにパソコンを1台購入し、結果、それを従業員が自宅で使用している。
608	兵庫	【医療・福祉】	リモートワークを継続すると社員間のコミュニケーションが希薄になるため、出社勤務者と在宅ワーク勤務者を隔日で行い、所属長と事務員は全日出社勤務の体制を現在もとっている。ただ、ワクチン接種が進みコロナ禍が緩和されると全員出社に切り替える方針で動いている
609	兵庫	【製造業】	不可能
610	兵庫	【専門家・士業】	無し
611	兵庫	【専門家・士業】	顧客の要望に合わせている。
612	兵庫	【専門家・士業】	事務所会議のzoom化　打合せのない日の弁護士の在宅ワーク
613	兵庫	【専門家・士業】	全体でのリモートワーク移行への準備中
614	兵庫	【製造業】	まだリモートワークには手をつけていない。
615	兵庫	【流通業】	新規デバイスの導入による、利用環境の向上
616	兵庫	【流通業】	打ち合わせはZoomの普及により、少しずつ回数が増えている。
617	兵庫	【流通業】	会議等はzoomなどを活用。一部の業務を外注。
618	兵庫	【専門家・士業】	必要時以外は出勤不要
619	兵庫	【専門家・士業】	打合せを徹底的にリモート化したい
620	兵庫	【専門家・士業】	コロナ渦前からではあるが連絡ややり取りにメールやメッセンジャーを多用している。
621	兵庫	【飲食店】一般飲食店	業態を変更しなくてはリモートワークは難しいが、その業態の変更を視野に入れる必要がある。
622	兵庫	【製造業】	時差出勤　3シフト
623	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業でのリモートワークは不可能です。
624	兵庫	【金融・保険】保険業	オンラインでの打合せ等を行う
625	兵庫	【金融・保険】保険業	在宅勤務、WEBでの面談
626	兵庫	【流通業】	テレワークはインフラ導入を2018年よりサービス提供中。 社内では台風など有事の際に全社員在宅勤務も実施している
627	兵庫	【建設業】	事務職に限り、在宅で就業可能になるように、自宅Cにもソフトをインストールする。
628	兵庫	【製造業】	回付資料などのルールの変更。

no	Q3_1	業種名	記述内容
629	兵庫	【専門家・士業】	元々ノートパソコンがあればどこでも業務可能な仕事であるという業種特性によるものと思われる。ZOOMやTEAMSなどあれば打ち合わせも可能であるし、メールやクラウドでの資料のやり取りで仕事はやりやすい。
630	兵庫	【情報通信業】	クリエイティブの質は低下するので、スタッフのスキル向上が必要。 また工程管理が見えづらいので、あまり行いたくないのが実情
631	兵庫	【流通業】	社内の会議や打ち合わせに関しては、リモート対応可能（すでに対応が取れる状態）。ただし、対顧客とおいう意味で全面的にリモート不可。
632	兵庫	【専門家・士業】	事務所を解約しました
633	兵庫	【製造業】	パート従業員は自転車通勤のみ。事務作業では社内でもソーシャルディスタンスを確保
634	兵庫	【流通業】	（お客様から）必要あらば実践できるように事前準備はしている
635	兵庫	【建設業】	VPNによるPCの遠隔操作
636	兵庫	【建設業】	必要以上に事務所へ来ることなく、自宅にて対応出来る案件は対応
637	兵庫	【専門家・士業】	オンライン会議システム、バーチャルオフィス、社内プラットフォーム、社内SNS、の活用
638	兵庫	【専門家・士業】	新入社員以外は週●日と決めてリモートワーク実施。コミュニケーション不足、孤立をさせないため、来社日はみんなでランチを食べるよう指導。
639	兵庫	【専門家・士業】	パソコンを与え、完全リモートワークに移行した
640	兵庫	【その他】農林水産業	現在は、営業を兼務している私のみが取り組んでおります
641	兵庫	【流通業】	オンラインを使っ打合せ、会議。 自業務に関しては、出勤時間を調整する。
642	兵庫	【専門家・士業】	従業員を休業させた
643	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークをする大前提として、自己研鑽がある程度進んだ人間でなければならないということ。 日ごろ、理念に触れ、何のために仕事をしているのか？ということが浸透していなければならないので、そういった教育を施している。
644	兵庫	【建設業】	時差出勤のみ
645	兵庫	【専門家・士業】	パソコンの貸与、google workspaceの契約
646	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ZOOMでの打ち合わせ、会議、研修を行っている
647	兵庫	【製造業】	時差出勤、自家用車出勤、リモートワークの設備投資と運用ほぼ完成、運用開始済み。
648	兵庫	【流通業】	カメラ、マイク購入します
649	兵庫	【専門家・士業】	VPN導入で自宅からでも会社同様の環境にし、打ち合わせや業務など在宅で行えるようにしている
650	兵庫	【専門家・士業】	事務作業は全てリモートです
651	兵庫	【流通業】	全社員に会社からノートを貸与したので、いつでもテレワークは出来る状態です。 会社としてのテレワークは中断しましたが、事情のある社員（妊婦さん、介護など）は臨機応変にテレワークを継続しています。
652	兵庫	【物流業】	配車担当者は携帯・メールによる仕事の受注及び運転手にはライン等での連絡。 事務員はパソコンをリモートで繋ぎ日々の日報及び請求書への入力を出来るようにしている。
653	兵庫	【物流業】	倉庫現場仕事しかしてないので対応出来ない。
654	兵庫	【専門家・士業】	ベテランスタッフはすべてリモート
655	兵庫	【医療・福祉】	会議や研修、打ち合わせには積極的に活用している。
656	兵庫	【専門家・士業】	あまり積極的に取り組んでいない
657	兵庫	【流通業】	ZOOMの活用
658	兵庫	【物流業】	独立採算の営業担当者1名はコロナ前から在宅勤務して貰っている。大病をして通勤も困難なため。
659	兵庫	【製造業】	本社と営業所の会議をリモートで行っている
660	兵庫	【製造業】	打ち合わせ、ミーティング、会議はほぼリモートになりました。
661	兵庫	【専門家・士業】	電子カルテで情報を共有。利用者さんの所へ行き処置を施す以外は自宅でiPadで対応（記録、報告、計画立案、ミーティング）
662	兵庫	【流通業】	実店舗での接客や、商品の出荷作業などの実務以外は、全てリモート可能。
663	兵庫	【専門家・士業】	顧客との対応において、電話・LINE等を以前より多用するようになった。
664	兵庫	【建設業】	zoomでの打合せを多く取り入れている
665	兵庫	【流通業】	リモートワークにする意味が見られない。人の家に支店つくってどうするの？若い人の集まりだと可能かもしれない。結局非効率。
666	兵庫	【製造業】	作業手順書作りと共有化、情報共有を推進、社長が不在でも意思決定できる取組
667	兵庫	【流通業】	弊社は障がい者雇用にて県外にいる方をリモートワークにて雇用している企業になります。総務省テレワーク100選認定企業です。
668	兵庫	【専門家・士業】	会員様のカウンセリングや勉強会、会議。
669	兵庫	【飲食店】一般飲食店	現場ではなく 本社機能では リモートワークが可能な部分がある。何を大切にするのかで 考えていきたい。
670	兵庫	【専門家・士業】	①業務の見える化と進捗管理　②コミュニケーションの希薄化をなくすためのミーティング設定など。
671	兵庫	【不動産】	結果を残せば時間で縛らない勤務形態に変更を考えている
672	兵庫	【専門家・士業】	契約先がリモートを望めば、リモート可能。現場に行って問題を解決する仕事なので、そういうことは、まずありません。

no	Q3_1	業種名	記述内容
673	兵庫	【専門家・士業】	自社内においては、昨年末から感染者が増加するとテレワークを取りながら作業を進めている。
674	兵庫	【建設業】	クラウド管理
675	兵庫	【飲食店】一般飲食店	PC購入。 事務所移転（5月）完了。
676	兵庫	【金融・保険】保険業	ノートパソコン、プリンター、社用携帯の配布
677	兵庫	【建設業】	ZOOMで朝礼
678	兵庫	【流通業】	納品、営業以外、社内から出ないようにしている。
679	兵庫	【専門家・士業】	ZOOM
680	兵庫	【製造業】	工場にて加工作業のため
681	兵庫	【専門家・士業】	バックヤードの書類のデータ化。
682	兵庫	【専門家・士業】	zoom使用
683	兵庫	【専門家・士業】	管理職が密室に一同で集まらないようにしている 会議や打ち合わせは基本zoom
684	兵庫	【飲食店】一般飲食店	シフト表や日報、予約表などをすべてデータ化
685	兵庫	【専門家・士業】	1日のうちにオンライン上で何度か顔を合わす事でコミュニケーションは向上する
686	兵庫	【専門家・士業】	働く場所も働く時間も自由に決定するウルトラワーク導入
687	兵庫	【専門家・士業】	事務作業・開発作業すべてクラウド型に切替
688	兵庫	【製造業】	パソコンカメラやスピーカーマイクの備品を助成金にて準備を行った テレワーク就業規則を作成した
689	兵庫	【教育・学習支援】	兵庫県のICT補助金応募し採択されました。
690	兵庫	【製造業】	リモートではなく、出勤者抑制（雇用調整助成金の活用）
691	兵庫	【建設業】	取り組んでいない
692	兵庫	【専門家・士業】	営業面では非常に役にたっている　時短、その場に行かないですむ事です。
693	兵庫	【専門家・士業】	全社員を3つのグループに分けて、出社日を変えることで、どこかで新型コロナウィルスの感染拡大の影響を受けても、濃厚接触による事業所閉鎖を起こさず、営業を継続できるようにしている。
694	兵庫	【流通業】	営業職や企画職のリモートワークの一部実施、オンライン商談を実施している。
695	兵庫	【建設業】	混雑した公共交通手段の方には、時差出勤してもらってます。
696	兵庫	【流通業】	対面販売が中心な為取り組めない
697	兵庫	【製造業】	客先訪問や会議の大多数はリモートに変更済。新規顧客への売り込みでは訴求力確保のため実際に訪問する方が効果的。
698	兵庫	【流通業】	現在リモートワークの可能性を探るべくシステムの構築や、社員へのパソコンやiPadの貸与を検討しています。
699	兵庫	【専門家・士業】	クラウドでの案件の管理を行なっている。
700	兵庫	【専門家・士業】	リモートワーカーを受け入れる施設の運営をしております。（コワーキング運営）
701	兵庫	【専門家・士業】	経理は、リモートワーク。
702	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークには取り組めない。
703	兵庫	【流通業】	時差出社だけ取り組めるが、後は取り組めない。
704	兵庫	【専門家・士業】	外部発注や、海外打ち合わせは創業当時からリモート（スカイプ）でしていたため、特に問題ない。 新しいzoomやhangoutなどのツールも問題なく導入
705	兵庫	【製造業】	顧客とはリモート打合せだが、社内的にはほぼ使用していない。管理職とはLINEを使った情報交換はしている。
706	兵庫	【医療・福祉】	zoomを使った会議
707	兵庫	【流通業】	現場のみの仕事のため、リモート化は取り組む予定はありません。今後事業内容の変更等で必要があれば取り組みます。
708	兵庫	【製造業】	ZOOMでの会議等を行っている
709	兵庫	【不動産】	就業規則の見直しを実施
710	兵庫	【製造業】	打合せを現地からリモートへ変更
711	兵庫	【専門家・士業】	Zoomや電話を活用してのリモートワークです。 オンラインツールも複数活用してます。
712	兵庫	【建設業】	事務仕事やネット系の業務の人間はリモートでの業務を検討しています
713	兵庫	【製造業】	お客さんへの対応はほぼZoomか電話になりつつあります
714	兵庫	【専門家・士業】	リモートワークに関しては、個人の小さな事業主で、家族経営なので、あまり関係ないです。 又、仲間である講師らとは、オンライン会議、顧客とのオンライン勉強会をコロナ以前から一部で開始しておりましたので、まったく問題ないです。 従業員が家族なもので、取り組む予定なしとしております。
715	兵庫	【専門家・士業】	毎日zoomにてコミュニケーションの時間を作る（話す内容が大切）
716	兵庫	【製造業】	取り組めない
717	兵庫	【専門家・士業】	打ち合わせのみ対応可能
718	兵庫	【建設業】	現場仕事なので無理です
719	兵庫	【流通業】	無し
720	兵庫	【専門家・士業】	現在は希望のスタッフが週に数日リモートワークを行なっているのと、営業がWEB商談を積極的に利用しているくらいです。

no	Q3_1	業種名	記述内容
721	兵庫	【飲食店】一般飲食店	OneDriveを活用して、データ共有することで子育てする従業員の自宅勤務が可能になった
722	兵庫	【医療・福祉】	方針発表会議ほか、営業会議、利用者面談。学校支援などについては、Zoomで対応可能なものは、取り組んでいる。
723	兵庫	【専門家・士業】	他府県との連携
724	兵庫	【専門家・士業】	zoom等の導入
725	兵庫	【医療・福祉】	自宅でネットワークを利用して、事務作業ができる。
726	兵庫	【製造業】	製造現場なのでリモートは不可ですが、時差出勤により操業時間を伸ばし、ひとりあたりの生産性を上げる
727	兵庫	【専門家・士業】	顧客はリモートワークしている。
728	兵庫	【飲食店】一般飲食店	シフト交代制
729	兵庫	【医療・福祉】	時差出勤、自宅でアポイントの管理やSNS管理をしてもらうようにしている
730	兵庫	【医療・福祉】	書類関係は自宅や外でもできるようにしていきたい
731	兵庫	【専門家・士業】	コミュニケーションを通常時以上に取るようにしています。
732	兵庫	【流通業】	時差出勤
733	兵庫	【流通業】	会議をズームでなどでやり取り
734	兵庫	【専門家・士業】	SNSでリモートしたいかアンケート取ってオンライン希望が多ければリモートにする予定ですが、今のところ考えてない。
735	兵庫	【情報通信業】	オンラインでの業務
736	兵庫	【製造業】	食品製造の為に新規販売先・既存販売先（定期的に）工場視察などがあるがコロナ禍にて来社をご遠慮願う代わりにリモートに工場視察が行っている。
737	兵庫	【建設業】	他県のお客様との打合せや会議は、ZOOMを使用しています。
738	兵庫	【建設業】	テレワーク、zoom打合せ、 システム導入
739	兵庫	【専門家・士業】	遠隔地優遇
740	兵庫	【飲食店】一般飲食店	時差出勤
741	兵庫	【飲食店】料亭、バー	料理教室の方でリモートレッスン
742	兵庫	【金融・保険】保険業	会議は出来るだけリモートでしている。
743	兵庫	【飲食店】一般飲食店	打ち合わせで活用しています。
744	兵庫	【製造業】	営業職のオンライン会議化
745	兵庫	【製造業】	リモートワークは行っていない。社内サーバーの外部アクセスなどの問題がある。
746	兵庫	【専門家・士業】	クラウド上で情報の共有
747	兵庫	【専門家・士業】	顧客との面談においてはzoom等のオンラインツールを利用
748	兵庫	【専門家・士業】	コワーキングスペースなどの利用
749	兵庫	【情報通信業】	打ち合わせをリモートで行う
750	兵庫	【専門家・士業】	可能な範囲で打ち合わせはリモートで行う程度かと思います。
751	兵庫	【金融・保険】保険業	同じ事務所に全員が揃うことなく、リスクの分散をしている。
752	兵庫	【不動産】	ビデオ通話でのリフォームの打合せ
753	兵庫	【専門家・士業】	システムの導入と構築、セキュリティの強化。
754	兵庫	【専門家・士業】	基本的には全てWEB上で営業から納品までを実施できる型、スキームを整備
755	兵庫	【専門家・士業】	会社でやる事務処理を自宅に持って帰ってやるくらい。
756	兵庫	【不動産】	パソコンを増やした。
757	兵庫	【製造業】	リモートでの会社サーバーへの接続
758	兵庫	【建設業】	機密保持確保ができないので仕事ができない。
759	兵庫	【製造業】	何も行っていない
760	兵庫	【建設業】	無し
761	兵庫	【建設業】	打ち合わせ、図面等
762	兵庫	【情報通信業】	3密を避ける。
763	兵庫	【製造業】	時間短縮で仕事を回した為、無駄な仕事が省けた。
764	兵庫	【医療・福祉】	使用しているソフトをクラウド対応の物に変えた。
765	兵庫	【建設業】	Zoom会議を活用。
766	兵庫	【建設業】	Zoom打合せ
767	奈良	【専門家・士業】	顧客によって対応、訪問を希望しない顧客にはリモートで打ち合わせや会議をしている。
768	奈良	【建設業】	顧客との打ち合わせでは多様している
769	奈良	【建設業】	社内ランの構築している。連絡相談は社内ランにて行う。
770	奈良	【専門家・士業】	VPNやクラウドの導入
771	奈良	【製造業】	社内会議、営業はほぼリモートを活用。
772	奈良	【製造業】	会議商談のリモート化
773	奈良	【流通業】	ZOOM　LINE　SKYPEの利用　社員に一台づつタブレットを支給した
774	奈良	【専門家・士業】	週2回のリモートワークの実施、セキュリティの拡充、ペーパーレスへのシフト
775	奈良	【流通業】	ZOOM等で社外企業とのMT
776	奈良	【専門家・士業】	営業時間内での会議を推進
777	奈良	【医療・福祉】	社内会議、各種研修等で利用している。
778	奈良	【専門家・士業】	データのクラウド化とbeatを活用した社内サーバーへのアクセス

no	Q3_1	業種名	記述内容
779	奈良	【物流業】	少しの打合せなどは可能かと思う
780	奈良	【専門家・士業】	社内データをクラウド化することで、多くの業務をリモートで実現できる体制を整えた。
781	奈良	【医療・福祉】	○全体会議にZOOM活用　○情報共有にLINEやMCSなど活用
782	奈良	【流通業】	仕入れシステムの環境変化の対応
783	奈良	【医療・福祉】	業務的に難しい
784	奈良	【流通業】	情報の共有化に役立てている
785	奈良	【製造業】	営業や打ち合わせを基本リモートにして対応。現在は解除しているが、緊急事態宣言の時に各幹部と生産管理を在宅ワークにて対応していた。
786	奈良	【金融・保険】保険業	リモート環境をより良くする為に、スピーカー・マイクを備えた。オフィス365を導入し、クラウド上で社員全員がファイルを共有できるようにしました。
787	奈良	【製造業】	工場検査など
788	奈良	【専門家・士業】	時差出勤
789	奈良	【流通業】	ZOOMの活用
790	奈良	【流通業】	東京営業所では現在も時差出勤を採用している。本人が望めばリモートワークも可能。昨年リモートワークを試したが、効率が上がらないとの理由で、本人の希望により時差出勤に切り替えた。
791	奈良	【専門家・士業】	現在のところ実施していません。
792	奈良	【流通業】	ZOOMによる定例会議、ZOOMによる商談、インスタライブへの参加などSNSでの宣伝
793	奈良	【建設業】	専用場所の確保。
794	奈良	【専門家・士業】	ない
795	奈良	【建設業】	一部のお客様との打合せに　ZOOMを取り入れること。社内会議の一部に　ZOOM会議を取り入れること。
796	奈良	【流通業】	海外取引先とのZoom会議等
797	奈良	【専門家・士業】	全社での意識を統一する
798	奈良	【専門家・士業】	ウェブ会議の実施
799	奈良	【飲食店】一般飲食店	とくに無い
800	奈良	【建設業】	仕事の可視化
801	奈良	【専門家・士業】	デザイン等メディア事業は、基本的にデータのやり取りが多く、遠方の顧客でも対応できていたため、変わることなく継続している。世間ではZoomなどが活用されるようになって、さらに便利になった部分も大きい。
802	奈良	【製造業】	オンラインで接客できるサービスなどを取り入れている。SNSなど積極的に利用するようになった。伝える努力をするようになった。
803	奈良	【製造業】	遠方の業者との商談や打ち合わせでZOOMやTeams、GoogleMeetを活用。
804	奈良	【医療・福祉】	弊社会議は全てリモートで行っています。全従業員への端末貸し出しも行いました。
805	奈良	【医療・福祉】	士業の方との打ち合わせをZOOMで行った。会社の会議をZOOMで行った。事務作業を会社のパソコンを持ち帰って行ってもらった。
806	奈良	【専門家・士業】	テレワークの仕組み整備
807	奈良	【専門家・士業】	以前からリモートで行っていたので特になし。周りの環境が変化し全てリモートに変わっただけ。
808	奈良	【専門家・士業】	支店間の移動が必要ないため、店長会議をリモートに変更した
809	奈良	【専門家・士業】	社内コミュニケーションを多様化させる（雑談タイム、slack、Zoom）
810	奈良	【医療・福祉】	会議や打ち合わせ、研修　等
811	奈良	【専門家・士業】	会議はzoomなどのオンラインが浸透したことで移動時間の削除。オンラインでも十分可能な仕事と、リアルの方が都合がよい業務の組み合わせ
812	奈良	【専門家・士業】	県外の取引先との打ち合わせはリモートで行ってきた。
813	奈良	【専門家・士業】	現在、保管資料をペーパーレス化中
814	奈良	【専門家・士業】	リモートワークをするような業界ではない。デジタル化できることはすでにやっている。
815	奈良	【流通業】	店長会議
816	奈良	【専門家・士業】	打ち合わせにおいてzoomを使用する
817	奈良	【建設業】	打ち合わせをZOOMなどで対処可能
818	奈良	【建設業】	社内でのリモートは特にしていなくて、外部の人のみリモートの会議を行っている。
819	奈良	【専門家・士業】	すべての英語や日本語の授業や、クライアントのミーティングをZoom にしました。
820	奈良	【医療・福祉】	打ち合わせ等はリモートで行っているが、対面での指導希望の顧客もいるため、100%リモートは難しい。
821	奈良	【製造業】	遠方や緊急地への営業に使える
822	奈良	【医療・福祉】	会議及び打ち合わせ、社員研修
823	和歌山	【製造業】	現在は商談のみ
824	和歌山	【流通業】	拠点長を集めての会議はリモートを活用
825	和歌山	【建設業】	出来ません。
826	和歌山	【製造業】	顧客との打ち合わせ。休業を利用した研修、セミナーへの自己啓発の推進。
827	和歌山	【建設業】	会議において、本社と営業所間、又スマホにて個別対応もしている。
828	和歌山	【製造業】	情報の共有化、スピード化、社内情報の周知。
829	和歌山	【建設業】	研修や他府県の取引先とはリモートは便利だと思います。
830	和歌山	【専門家・士業】	国内、海外の営業活動、採用、面接、経営計画発表会など大勢集まる会議など
831	和歌山	【建設業】	大画面のモニター設置
832	和歌山	【流通業】	メーカーの展示会へは行けないので、ZOOMによる商品説明会に参加している。

no	Q3_1	業種名	記述内容
833	和歌山	【金融・保険】保険業	全ての社員がリモートの利便性を理解して積極的に取り組んでいる
834	和歌山	【専門家・士業】	VPN接続の導入
835	和歌山	【製造業】	オンライン会議用の機器購入を行った。
836	和歌山	【医療・福祉】	使用パソコンを限定し、社員も使えるようにした。
837	和歌山	【専門家・士業】	ここ和歌山だから不要でしょう。
838	和歌山	【飲食店】	リモート会議のみ
839	和歌山	【物流業】	社内のリモートは出来るが、する必要がないから。

no	Q3_1	業種名	記述内容
1	滋賀	【情報通信業】	助成金や補助金の拡充
2	滋賀	【建設業】	もっと冷静に数字・統計に基づいた対応をしてほしい。
3	滋賀	【飲食店】宿泊業	ワクチンの早期接種
4	滋賀	【建設業】	選挙に利用しないでください
5	滋賀	【製造業】	助成金の拡充をして欲しい。
6	滋賀	【製造業】	中小企業での職域接種を進めてほしい
7	滋賀	【専門家・士業】	様々な支援が必要かと思います。具体的には、リモートであればパソコン及びインフラ整備に掛かる費用等の支援。
8	滋賀	【専門家・士業】	国には期待できない
9	滋賀	【専門家・士業】	雇用調整助成金の休業から教育訓練に助成内容をシフトし、能力開発に助成金を有効に生かす
10	滋賀	【専門家・士業】	ワクチン接種と特効薬の開発　内需の喚起策（消費税減税、ワクチン接種後のGO　TOトラベルなど）　中小企業の社会保険料減免、消費税納税免除
11	滋賀	【製造業】	大手企業のコスト見直しが厳しい。下請けは、材料値上げをもろにくらい、借入金の返済も始まれば、今後の方が厳しい状況に陥る。コロナだけの対策では、倒産企業が増える。
12	滋賀	【製造業】	苦しんでいる業界への永久劣後ローンの実施
13	滋賀	【専門家・士業】	事業を継続するための助成金をお願いしたい。
14	滋賀	【流通業】	売上だけでは企業経営の健全な状態か否かは測れません。
15	滋賀	【製造業】	日本が世界を相手に圧倒的なスピードで回復しなければならない状況の中、全力で事業が容易に取り組めるサポートをお願いしたい。税金・補助金面・・・
16	滋賀	【流通業】	飲食店への営業時短要請はすぐにやめるべき
17	滋賀	【製造業】	補助金が使いにくい
18	滋賀	【医療・福祉】	早急なワクチン接種
19	滋賀	【専門家・士業】	基準が不明瞭な対策が多いので正直よく理解できていない。オリンピック開催に向けて進めていくなら並行して経済活動を進めていきたい。
20	滋賀	【流通業】	個人事業主への的確な経済支援と早急な鎮静化
21	滋賀	【流通業】	1日でも早いワクチンの接種およびワクチンが今後、どれだけの期間効き、その後どのような対応になるか、先を明確にしてほしい
22	滋賀	【建設業】	事業所においてコロナ対策に掛かる経費を全額給付する。コロナの特効薬ができるまで国民にコロナ対策金として毎年１０万円を給付。
23	滋賀	【製造業】	県単位での施策ではなく、市町村単位での施策をお願いしたい。人口密集の市とそうでない市町村が同じ扱いはおかしい。 都市部同様の政策で、低迷している地方経済がさらに悪化することを避けていただきたい。
24	滋賀	【専門家・士業】	経済を停めない方向での、正しい対策を取ってもらいたい。
25	滋賀	【製造業】	人の質問にまともに答えられない。施策のすべてが論理崩壊。こんなバカな人たちが日本トップとは、呆れる。
26	滋賀	【専門家・士業】	補助金など大変ありがたいが現金が届くのが余りに遅くて、当てにしたばかりに反って深刻な事態になりそうになった。
27	滋賀	【物流業】	ワクチンの職域接種について、1,000人以上と言う制限を設けず中小でも可能なように配慮してほしい。
28	滋賀	【製造業】	中小企業に対する　ワクチン職域接種のサポート
29	滋賀	【専門家・士業】	飲食や関係事業者に、素早い対応をお願いしたい。
30	滋賀	【建設業】	リモートワーク化を進めていくには多くの資金を必要とします。補助金等で、積極的な応援をいただけると助かります。
31	滋賀	【製造業】	コロナワクチン接種後の海外渡航のガイドラインの策定
32	滋賀	【製造業】	売り上げの減少が続いているので、手厚い補助をお願いしたい。
33	滋賀	【流通業】	手厚い資金繰り対応　一時と思いますので
34	滋賀	【専門家・士業】	ビジネスモデルが特殊な所にも支援してもらえるように！
35	滋賀	【製造業】	ワクチン接種の早期完了
36	滋賀	【流通業】	ワクチン接種の進行。拡大。
37	滋賀	【流通業】	経済活動と感染防止観点からのしっかりとしたエビデンスに基づく対応をしてほしい このままでは共倒れになる
38	滋賀	【物流業】	若者へのワクチン接種を急いでほしい
39	滋賀	【飲食店】一般飲食店	滋賀もまん延防止措置を出してほしかった
40	滋賀	【専門家・士業】	保証するなら迅速な対応すべき。補助金助成金を出すのなら、事業継続させる（店・会社を潰さない）ことを目的に施策すべき。マスコミやSNSでぶちぶち言われることをきらって対応しているように思える。
41	滋賀	【医療・福祉】	利用者様及び職員の接種を一刻も早く実施して頂きたい。
42	滋賀	【製造業】	様々な助成を活用させていただき、ありがとうございました。
43	滋賀	【製造業】	中小企業内でもワクチン接種できる環境を作って頂きたい。
44	滋賀	【専門家・士業】	ワクチンの接種が進み感染者数が落ち着くと思われる。経済の立て直しを実施するには、既存の企業の支援だけでは力が足りない。新規企業を力強く支援し、倒産リスクの軽減、資金調達の優遇、事業社屋の提供（公共機関の建物を利用）、情報発信ツールの共同開発等、今すぐに進めてほしい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
45	滋賀	【製造業】	これから倒産が相次ぎ自殺者も増加して行く事が予想されます。バブル崩壊を参考に考えると2023年頃から10年程度それが続くと予想されます。人は死ねば終わりですがそれは会社も同じです。会社をそして人が死なない政策を早急に実行して頂く事を期待します。
46	滋賀	【製造業】	小規模や中小零細企業向けのワクチンの職域接種が難しく、経済を回すべき中小企業で進まないのは問題。中小企業は大事なんですという国や同友会からの発信はあっても、結局こういう部分でもやはり中小企業は弱い、影響力が小さいという結果があからさまに出てしまったので、これに対しての手を打って欲しい。リモートワークをしている大企業（＝感染リスク小）でワクチン接種とリモートワークができない中小企業（＝感染リスク大）でワクチン接種が望ましい。
47	滋賀	【物流業】	ワクチン接種について、職域接種での費用負担が無いようにしてほしい。
48	滋賀	【飲食店】一般飲食店	会社ごとではなく事業所ごとに数字を見てほしい（売上の差があるのに給付金を受けられなかったことがあったため）
49	滋賀	【製造業】	雇用調整金及び借入金の返済期限延長
50	滋賀	【医療・福祉】	施設系（入所）の介護職員だけではなく、在宅系（デイサービス業）の介護職員への一刻も早いワクチン接種を希望したい。
51	滋賀	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	省エネ機器導入に対する助成金
52	滋賀	【製造業】	中小企業のワクチン接種の具体策を早くだしてほしい。
53	滋賀	【製造業】	国民の生活を一番に考え対応いただきたい
54	滋賀	【製造業】	経済が回るような効果的な、補助金、助成金をだしてもらいたい。
55	滋賀	【飲食店】一般飲食店	GoToイート　より販促や広告宣伝の援助（助成＆補助）の方が良い
56	滋賀	【専門家・士業】	中小企業向けの使いやすいM &A（事業承継型）みたいなの欲しいですー
57	滋賀	【建設業】	gotoイート、gotoトラベルは年内は行わないで慎重に行ってほしい。
58	滋賀	【流通業】	コロナウイルス感染者を報告することに意味はありますか？それよりもワクチン接種に関する情報を発信した方が有意義ではないですか？
59	滋賀	【医療・福祉】	再度、一時支援金が欲しい。
60	滋賀	【医療・福祉】	全てにおいて対応が遅い。
61	滋賀	【建設業】	今となっては、ワクチンを一日でも早く接種し、集団免疫を得ることだと思うが、同友会で集団接種を目指してはいかがだろうか。
62	滋賀	【製造業】	メディアに対してですが、暗いニュースがあまりに多くて、また批判や文句も多くて、聞いていてなんだか嫌になることが多かったです。 1つの物事に対して、色んな意見や考えがあるのは当然で、弱い立場の人の声を聴くことはすごく大切で、 ですが、マイナスな意見ばかりを取りあげるメディアの報道は、いかがなものかと思いました。 従業員を守るべき事業所も弱い立場だということを知ってほしい。 従業員さんの権利ばかりがピックアップされて(従業員さんから権利の主張ばかりを受けて)、昨年はなんだか、すごくしんどかったです
63	滋賀	【製造業】	運用資金などで大変なときにタイムリーに補助金の提供をいただけました。その結果、運用だけでなく、質の高いサービス提供も可能となりました。とても国、自治体の対応に感謝しております。
64	滋賀	【専門家・士業】	コロナウイルス対策に限らず、官製ITシステムの使いにくさ、バグの多さを一刻も早く民間アプリ程度に改善いただきたいと思います。
65	滋賀	【製造業】	補助金・助成金の継続と返済期限の延期
66	滋賀	【製造業】	安全・安心のワクチン、治療薬の早期開発。
67	滋賀	【専門家・士業】	いろいろとご対応くださいまして、ありがとうございます。補助金や助成金など助かりました。
68	滋賀	【専門家・士業】	コロナ禍で経済的理由により結婚が決断できないカップルの支援 結婚式の開催を悩むカップルが多いので何かしらの支援（結婚関連産業の経済的波及効果は大きいです）
69	滋賀	【専門家・士業】	国民のワクチン接種数の強化をお願い致します。
70	滋賀	【専門家・士業】	小規模での会合や若年層の活動の制限緩和をお願いいたします。
71	京都	【金融・保険】保険業	ワクチン接種の促進
72	京都	【専門家・士業】	ここまでコロナが長引くとは当初考えていなかった。今後、借入返済の開始時期をずらす等の対策を考える必要がでてくるかもしれない。
73	京都	【建設業】	手厚い保護
74	京都	【製造業】	何をしても批判が起こるのであれば、20代から40代を優先でワクチンの摂取を。若い世代が原因というのであればそこにくさびを打つのが効果的に早いのでは。経済の回復もその方が早いと思う。
75	京都	【製造業】	融資返済猶予期間延長、雇用調整助成金特例の延長、事業再構築補助金を手厚く
76	京都	【建設業】	全国民に対し一律給付金10万円をコロナ収束まで何回も支給する。消費税を直ちに5%へ減税すべきだと思う。
77	京都	【建設業】	早くワクチンを打ちたいです。
78	京都	【製造業】	一律の補償ではなく、納税と補償の関係を構築した方が良い。 お願いベースの緊急事態ではなく、命令できるようにするべき。
79	京都	【建設業】	ワクチン早くしてほしい
80	京都	【不動産】	多分にあるのでまとめられない

no	Q3_1	業種名	記述内容
81	京都	【金融・保険】保険業	緊急事態宣言により営業が縮小されている業種に関連している業種への配慮（補助等の支援）。
82	京都	【不動産】	家賃給付金の継続
83	京都	【専門家・士業】	借入金の返済については今後の景気回復遅延によってはさらに厳しくなる恐れがあります。 国はこの借入金について今一度緩和してもらえるようお願いしたい。
84	京都	【専門家・士業】	イベルメクチンの活用を望む
85	京都	【建設業】	中小企業にも早くワクチンがいきわたるようにしてほしい。
86	京都	【不動産】	休業補償金の支給を速やかに実施してもらいたい。
87	京都	【専門家・士業】	資金供給
88	京都	【専門家・士業】	地域内経済循環を指標とした地域づくりの推進
89	京都	【流通業】	真実の公開
90	京都	【専門家・士業】	早いワクチン接種による医療現場への負荷の低減
91	京都	【製造業】	早く全国民にワクチンを。
92	京都	【製造業】	中小企業も複数社で1000名以上のワクチン接種希望者が集まり体制が整えば、職域接種の対応を可能とすべき。就業人口の70%を占める中小企業の社員とその家族が安心して生活を送れることが経済再生の要だと思う。
93	京都	【流通業】	ワクチン接種を最優先で進めるべきだと思う。収束しても以前のようには戻らないので、廃業、事業転換したい人への支援を期待している。
94	京都	【専門家・士業】	時短要請等をしているところへの手厚い援助
95	京都	【製造業】	正しい情報を正しく伝えて欲しい。変に危機感を煽るような報道などを規制してほしい。
96	京都	【専門家・士業】	売上高50%減の事業所ばかりが補助金の対象となっているが給付金や補助金は税金のはず、今後これらの費用を回収される時受給していない企業に対しどのような免除がなされるのか。
97	京都	【製造業】	ワクチン接種敏速対応
98	京都	【建設業】	入出国対応の強化。
99	京都	【不動産】	ウッドショック改善を国に提言して欲しい。
100	京都	【専門家・士業】	国や自治体に期待できないのが悲しい。（頑張ってくださっている方もあるが）
101	京都	【製造業】	早く全員んが接種できるようにしてほしい。
102	京都	【建設業】	飲食、主にアルコール禁止となり業者間での情報収集などコミュニケーションがとりづらい この状況が続けば元のような経済状況に戻るわけがない 現在、国や自治体がどのような対策を打っているかバカらしくて聞きたくないので報道番組もみません
103	京都	【建設業】	海外からの入国者を止めてない（強制隔離という意味で）状況で、いくら緊急事態宣言出そうが無駄です。 素人考えですが、公共の福祉に反するような行為を律しない状況こそ憲法違反じゃないでしょうか。
104	京都	【建設業】	マスクやトイレットペーパーの時もそうでしたが材木が入らない等の報道は控えてほしい。みんな買い占めに走り入手難に拍車を駆けています。
105	京都	【専門家・士業】	ワクチン接種方法の緩和。非常時なので、もっと柔軟に幅広い体制作り、取組みをもっと素早く実行に移してほしい。各自治体によって対応がバラバラ。特に京都府の対応が関西地域においても非常に悪い、遅い、独自性もない。国として一元管理して欲しい。
106	京都	【製造業】	飲食業など対策をすれば規制を緩めるなど、臨機応変な対応が必要また対策に対する情勢を明確にするべき（飛沫防止等あいまいな規制ではなく、どういうものをどのように設置すべき　など）
107	京都	【専門家・士業】	もう少し早く徹底して緊急事態宣言をしてほしかった。
108	京都	【建設業】	ワクチン接種の早期完了をお願いします。
109	京都	【製造業】	天災のような出来事に思える。法整備と救済をテキパキと実施。
110	京都	【不動産】	自分の会社は自分で守る
111	京都	【建設業】	早く解消してほしい
112	京都	【流通業】	補助金の拡充
113	京都	【流通業】	中小企業社えのコロナワクチンの個別接種を可能にしてもらいたい。
114	京都	【専門家・士業】	ワクチンの接種接種
115	京都	【専門家・士業】	昨年はまだ各種新作が講じられていたが、今年度はほとんどなくなってしまったか、あっても金額は控えめばかり。借りた金も底をつき、いよいよ苦しくなったのは今年の方が深刻です。感染対策では、ワクチンしかないようですので、せめて宣言を出すからには補償もきちんとやっていく政府であって欲しい。財源は不要不急の軍事費や政党助成金など、精査すれば何兆円も浮くはず。
116	京都	【専門家・士業】	感染が再び広がらないように、さらに密を避けること、マスクの着用、手洗い、うがい、などを徹底して実施してもらえるように あらゆる機会を通じて繰り返しPRしてほしい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
117	京都	【流通業】	政府の水際対策の不備が今日の状況を作ったと思います。改善しないままでの東京五輪開催は無謀以外の何者でもありませんが、開催自体には賛成しています。入管法改正を廃案にするなど、選挙のことしか考えない政治家があまりにも多すぎ、国民の命を真剣に守る気概が全く感じられません。高齢者だけでなく全世代にむけてのワクチン接種を加速化し、経済活動の健全化を一日も早く実現していただきたい。京都市は、アフターコロナの財政再建にむけて、行政サービスの縮小だけでなく根本的な税収改革を検討すべきです。
118	京都	【専門家・士業】	PCR検査の基準の明確化と正確な数字の発表（検証できない）、飲食店休業要請（命令）での具体的効果の明示をしていただきたい。
119	京都	【流通業】	不公平感の是正
120	京都	【建設業】	中小企業への職域接種対応を早急に進めること。
121	京都	【製造業】	中小企業向け感染予防ワクチン接種について、政策方針が無いので問題だ、健康診断のシステムを生してやれないか
122	京都	【製造業】	感謝しかありません。
123	京都	【飲食店】一般飲食店	一刻も早い終息を
124	京都	【専門家・士業】	期待しない
125	京都	【流通業】	ワクチン接種の早期終了
126	京都	【不動産】	実際のコロナの事業に対する影響によるきめ細やかな対応をしてほしい
127	京都	【建設業】	支援金等の応募要領を明確にしてほしい。
128	京都	【流通業】	飲食店、旅行業界の早期営業。そのためのワクチン接種の推進。
129	京都	【流通業】	感染経路や場所の詳細な情報
130	京都	【流通業】	ワクチン接種を速やかに進めて、人流の抑制の緩和に努めるしかコロナ前には戻らないと思う。
131	京都	【建設業】	感染拡大の抑止より、感染者への対応を強化し（治療薬・看護体制・死亡者の扱い方）通常の病気として（風邪・インフルエンザ）取り扱えるようにすべき。
132	京都	【物流業】	過剰な基準の緩和
133	京都	【建設業】	暗中模索の中、国や自治体も頑張って下さっていると思いますので特にありません。国民が早くワクチンを打ってコロナに打ち勝つしか無いと考えております。
134	京都	【建設業】	早いワクチン接種を
135	京都	【建設業】	コロナ予防接種を受けられていない人の移動制限
136	京都	【流通業】	飲食業ばかりに補助金があるのはおかしい。祭事関係も多大な影響が出ているのに目もむけられていない。
137	京都	【流通業】	少しでも早い市民全員のワクチン接種
138	京都	【建設業】	更なる変異と感染拡大を見越して、受け入れ医療機関を増やして欲しい。
139	京都	【建設業】	もっと国民のことを考えてやってほしい。ワクチン接種については、段取りが悪すぎる。
140	京都	【製造業】	一刻も早く国民全般へのワクチン接種を進めてほしい。
141	京都	【製造業】	経済とのバランス。　諸税低減。
142	京都	【不動産】	政府自治体の対応は場当たり的でお粗末である。規制をかける場合はもっと根源的で徹底的な対応を行いずるずるとした取り組みをするべきではなかった。 結果的にこのような長期にわたる規制となり中小企業にとって最悪の結果となった。総理大臣は引責辞任すべきである。
143	京都	【不動産】	ワクチン接種を拡大及びスピード化を強化することで、経済を早期に活性化させる。
144	京都	【金融・保険】保険業	良くされています。
145	京都	【医療・福祉】	ワクチン接種の促進
146	京都	【飲食店】一般飲食店	時短要請に対する協力金の入金が遅速過ぎます。
147	京都	【専門家・士業】	情報を広く発信して、今後の展望を示してもらいたい。
148	京都	【専門家・士業】	ワクチン接種の早期実施
149	京都	【専門家・士業】	中途半端な政策はかえって混乱をもたらす。嘘や楽観的な見通しは信用できない。正確な情報提供と誠実な発言、確からしい見通しと集中的な対策、迅速な補償や援助をすべき。
150	京都	【建設業】	助成金申請などの簡素化（ややこしい）
151	京都	【情報通信業】	前回の回答と同じです。
152	京都	【流通業】	ワクチンの各年代への早期接種完了と特効薬の開発
153	京都	【建設業】	経済優先が生き残る術
154	京都	【製造業】	休業を余儀なくされている事業所や店舗などの改修、改装に対して補助金などを出せないものか
155	京都	【専門家・士業】	ワクチンの浸透が遅い　オリンピックの開催は不可能だと思う
156	京都	【金融・保険】保険業	飲食店への規模を考えない補償（給付金）はどうかと思います。貸付の返済期日も今後の状況次第では延長もあってよいのではと考えています。
157	京都	【製造業】	今後の景気刺激策
158	京都	【専門家・士業】	補助金関係の対応が遅すぎて正直使えない。テレワーク補助金も半年たっても承認か不可か不明ゆえ、機器の購入もできない。仮に承認されたとしても補助金の入金は間違いなく来年春くらいになりそうなので、承認されても現実テレワークを実施するかどうかは迷ってる。ワクチン接種が進めばテレワークも不要になる気がするので。
159	京都	【専門家・士業】	使いやすい補助制度の拡充

no	Q3_1	業種名	記述内容
160	京都	【飲食店】宿泊業	マスコミが大騒ぎしているが海外と比べると全く影響がないに等しい。超過死亡数も世界では稀な前年を下回る死亡者。ワクチンが行き渡り始めているので感染拡大予防はしながら飲食・観光を阻害しないでほしい。医療の拡充は必要だが、死亡者数を見る限り、指定感染症２類相当は不必要と感じる。海外と国内でのこの違いはどこから来るのか検証が必要。
161	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	早くワクチンを広げて欲しい。コロナがうつる状況をもっと細かく教えて欲しい
162	京都	【専門家・士業】	ワクチンだけでなく、治療薬の早期開発を支援してほしい。
163	京都	【流通業】	数値目標を立てて欲しい。 ワクチンなんパーセント打てたら、時短など解除するとか。
164	京都	【専門家・士業】	各自治体によってコロナウイルスへの対応や考え方が違います。また国も専門家が多すぎ其々の意見を持つので下に行くほど統一されなていないのが現状です。 1つのマニュアルを自治体や行政で共有し行えば良いと思います。
165	京都	【専門家・士業】	感染死者数がインフルエンザの２倍程度の武漢コロナウイルでいつまでも感染症２類相当はおかしいのでないか５類が妥当ではないのですか、解明が進めば変更していくようにお願いします。感染予防からの目標は0コロナになるのでしょうが0インフルエンザにはなってないのだから風評世論雰囲気ではなく科学的根拠で対応対策をしてほしい。
166	京都	【専門家・士業】	コロナの終息の2年後から一律で借入返済を開始するなど 全世界的影響なので国主体でその辺りもルールをきめて調整してほしい 飲食店の協力金は隣県で緊急事態宣言がでているのであればでていないところにも 相応の補助をして欲しい 法人番号、マイナンバーを利用した申請制度に統一して給付や借入に いかしてほしい。何のために番号をふっているのかわからない 色々な基準を設けすぎて時間と人件費、その他のコストがかかりすぎであると思う 富裕層の株式所得や配当所得の分離課税の税率を5%あげて消費税軽減を
167	京都	【飲食店】料亭、バー	時短、休業要請より、平米数からの入店人数制限
168	京都	【物流業】	全ての人にワクチンを早く打って、経済を活性してほしい。
169	京都	【物流業】	飲食店だけを大きく捉えられているが、実際に旅行業、運送業にも大きな影響をもたらしている。車は動かなくても点検は必要だし、動かさないと動かなくなるので、車の寿命も短くなる。負の連鎖が止まらない。景気が戻らないと、自社はつぶれる。
170	京都	【飲食店】料亭、バー	重症や軽傷患者の病床の増加
171	京都	【製造業】	持続化給付金の支給から1年が経過するため、再度の支給をお願いしたい。 法人税などで実質返還となるにせよ、支給された当初は非常に安心感があった。
172	京都	【流通業】	ずっと同じような施策を行っているが、みんな慣れてしまって緊張感や効果がなくなっていると思う。
173	京都	【建設業】	助成金　補助金　支援金　の　拡充を求む
174	京都	【専門家・士業】	飲食ばかりで、他サービスの補助金ぐ少ない。同じように影響受けているのに。去年と今年の対応が違いすぎる。
175	京都	【流通業】	飲食店ばかりの補助金だけでなく関連会社への補助もしていただきたい。小さな飲食店はコロナ補助金バブル状態です。
176	京都	【製造業】	今まで以上のスピーディーかつ現実に伴った施策をお願いしたい。
177	京都	【建設業】	国や自治体に対する要望だけに頼らず、身近でなにができるか考えていきたい
178	京都	【製造業】	初めての出来事で、何をしても批判されて大変だと思います。その点は十分理解しています。 ですが、子供たちに引き継ぐ負の遺産は出来るだけなくしたいです。 なので、補助金などの支給は規模や困り具合によって変えてほしい。休業することによって利益になるのはおかしいと思います。 会社への補助も国民への補助もマイナス影響がない人（年金受給者・生活保護受給者・公務員など）に税金を投入するのはやめてほしい。
179	京都	【専門家・士業】	市の財政の見直しを強く要求・市税を稼ぐ対策を行う事
180	京都	【建設業】	組合や団体でもワクチンを接種して欲しい 飲食店への時短要請が厳しすぎる
181	京都	【建設業】	一日も早く全国民のワクチン接種を願う
182	京都	【建設業】	消費税減税して購買意欲の喚起。　減価償却特別措置をして企業投資の拡大
183	京都	【建設業】	素人考えでいくと、他国のようにロックダウンを2か月ほど実施したら収束するのじゃないかと思います。
184	京都	【製造業】	国民の生命がかかっている問題です。民主主義だの憲法がどうだのと優柔不断な対応より、強い決断ができるリーダーを望む。
185	京都	【建設業】	本当の正解が分かっていない現状にてコロナ対策やワクチン接種などでの強要や押しつけは避けていただきたい。
186	京都	【流通業】	短期間で終息にむかう取り組みを実施して頂きたい
187	京都	【専門家・士業】	雇用の維持の一方で、他業種への労働の異動の施策をしてほしい。
188	京都	【専門家・士業】	・補助金・助成金の枠を拡大、 ・教育機関内でのワクチン接種等、支援策の早急な実施、学校閉鎖等の措置の緩和
189	京都	【流通業】	飲食だけではなくイベント関連業者への補償を強化してほしい
190	大阪	【流通業】	助成金などはスピード感をもっておこなうべし

no	Q3_1	業種名	記述内容
191	大阪	【製造業】	やったふり、アリバイづくりには、もううんざり。イソジンどうなった！
192	大阪	【製造業】	ワクチン接種を早期に進めて、自由な活動ができるように力を尽くして欲しい。
193	大阪	【製造業】	全てにおいて対応が遅い
194	大阪	【建設業】	ワクチン早くして、オリンピックは中止（国民の安全安心を守るなら中止！）
195	大阪	【製造業】	ロックダウンする強制力
196	大阪	【製造業】	ワクチンを早く広めてほしい
197	大阪	【流通業】	コロナ前の経営活動ができるように
198	大阪	【製造業】	コロナワクチン接種のための供給量拡大
199	大阪	【製造業】	鎖国の実施！！
200	大阪	【専門家・士業】	業界への早急な援助 （旅行業）
201	大阪	【製造業】	国民すべてに無料PRCおよび抗体検査
202	大阪	【流通業】	ワクチン接種の申し込みに関して大変な混乱と時間と労力を要しています。このことは制度設計に大きな問題があると思われます。摂取を希望する人は圧倒的に多いわけですから日時、場所の決定通知を発行し、変更希望者のみインターネットや電話にて受け付ける方法が良いかと思われます。
203	大阪	【流通業】	大阪府の死者数の結果から見て過度な保健所の削減や、公的医療機関の削減が原因だと思います。自治体は効率一辺倒の考え方は間違っています。
204	大阪	【製造業】	製造業と非製造の差が大きすぎる。特に飲食業、観光業に対して、自粛を要請するだけでなくその後立ち直れるように、支援を強化してほしい。
205	大阪	【流通業】	ワクチン接種の早期促進
206	大阪	【製造業】	感染防止のガイドラインを決めて感染拡大を防ぎましょう！
207	大阪	【製造業】	もっと民間の活力を利用してほしい、国や自治体でけどやろとしないようにして欲しい
208	大阪	【流通業】	提言無し
209	大阪	【専門家・士業】	コロナワクチン摂取を少しでも早く進めてもらいたい
210	大阪	【流通業】	ワクチン、税金高い、また上がるのか？
211	大阪	【専門家・士業】	コロナの感染拡大をとめること。
212	大阪	【製造業】	緊急事態宣言下で経済活動の制限がある業種に、貸付でなくつなぎ資金を支給すべき。経験のない対応を迫られるなか行政も精一杯やってもらっているとは思いますが、繰り返される自粛の中で力尽きていく業種もあります。
213	大阪	【流通業】	ワクチン接種の早急対応
214	大阪	【製造業】	助成金等の支援強化の継続を要望
215	大阪	【流通業】	10万円の給付がありましたが、一人100万円にして緊急事態宣言ではなく、戒厳令にしておさえこめば死ぬ人が減ったと思います。
216	大阪	【製造業】	全ての対策が集会遅れの国家になっている
217	大阪	【物流業】	国民（中小零細企業）の今の苦しみをわかっていない（無視している）！緊急事態宣言延長にともなう補償（特に家賃）が全くないのはおかしい！
218	大阪	【建設業】	ワクチンの対応が先進諸国に比べて遅すぎる。まるで後進国。
219	大阪	【製造業】	雇用調整助成金の延長、最短でも9月末まで。
220	大阪	【医療・福祉】	大阪の現状況がTVなどでは分からないので教えてほしい。ワクチンの摂取率など
221	大阪	【流通業】	ワクチン接種に限らず大企業と中小企業の処遇格差を感じてしまう。何らかの対策を。
222	大阪	【製造業】	現在中国南京市郊外ホテルにて14日間の隔離をしているが、日本も海外からの渡航者に対する徹底した隔離政策が必要であると思う。中国入国後14日間でPCR・抗体検査4回実施。以後中国自宅にて14日間隔離がある。
223	大阪	【専門家・士業】	国産ワクチンの早期承認、重症化を防いでくれる薬の早期承認
224	大阪	【専門家・士業】	もっと早く、ワクチンの実施。ばかげたGO　TO　トラベルなんかに国税を使うよりもです。
225	大阪	【製造業】	景気が回復しても増税を遅らせてほしい（10年）
226	大阪	【製造業】	国内でのワクチン開発をリードできていないこと
227	大阪	【製造業】	イベルメクチンの国内での購入が早期に可能
228	大阪	【製造業】	早く全員にワクチンを接種できるようにしてほしい
229	大阪	【流通業】	早く収束させてもらうことを望みます。
230	大阪	【製造業】	飲食店だけでなく、食材卸のメーカにも愛の手を！！
231	大阪	【製造業】	オリンピック対策と市内の政策との矛盾
232	大阪	【専門家・士業】	無駄な所でお金をかけている　各現場に任せればと思う
233	大阪	【製造業】	命令口調ではない「お願い」ばかりなので、全部受け止めることはできない。
234	大阪	【製造業】	日本の法律?の仕組みで、完全なロックアウトは出来ないとの話だが、それなら法律を変えるのが本筋。ロックアウトしないでコロナ禍がまぐれで収まる事を目指す事自体が、間違っているのでは?補助金で風当りを弱めるというのではなく、国の時限法律でも強制力を持つ覚悟が必要では?
235	大阪	【流通業】	オリンピックをしている場合でないので中止すべき。もしオリンピックをして、感染者が拡大した場合、どう責任を取るのか？
236	大阪	【製造業】	早く普通の生活が送れるよう、ワクチン接種の早期達成をお願いしたいです。ワクチン接種の申し込み自体、先着順で、なかなか申し込めない状況があり、もう少し良い方法はないのかと思います。
237	大阪	【製造業】	手厚い対策だと思います。

no	Q3_1	業種名	記述内容
238	大阪	【専門家・士業】	元々自粛・規制による経済の停滞は想定通りであるから、ワクチン接種を急ぎ、移動・行動規制を徹底すると同時に、業績悪化があるところには間髪入れず必要最大限の支援を徹底するべき、オリ・パラが開催されても、必要最大限の感染拡大防止策は継続すべき 「緊急事態宣言下の開催は非常識」ではなく「宣言下でも開催できる」条件を国民に理解させるべき コロナ禍におけるオリ・パラ開催中はほとんどの経済が停滞・凍結してしまう、期間中の緊急支援策とその後の経済対策を急ぐべき
239	大阪	【流通業】	持続化給付金の延長
240	大阪	【流通業】	ワクチン接種を早期に行うことぐらい
241	大阪	【建設業】	48府県都道が多すぎる。知事多すぎる。国→5ブロック（地方）→各県にするべき
242	大阪	【製造業】	ワクチン接種を強化、医師会をもっと活用すべき。
243	大阪	【流通業】	国や自治体の活動している部分がわかるので特にありません。
244	大阪	【製造業】	ワクチン接種を進めて欲しい
245	大阪	【建設業】	色々な施策を本当にありがとうございます
246	大阪	【建設業】	国産ワクチンを早く流通させてほしい
247	大阪	【専門家・士業】	熊本県、石川県、国立感染研究所など、新型コロナウィルスが存在するという文書が見当たらないと回答しており、そもそもこの騒動は一体なんなんだということを説明願いたい。またPCR検査のCT値を40以上で設定するなど明らかに諸外国と足並みが揃っていない。擬陽性しか生まない日本のPCR検査環境は即刻中止すべき。（PCRがコロナを生み出しているともいえる状況）日本でも一部の良心ある開業医さんはPCR検査を疑問視、否定しておられます。
248	大阪	【専門家・士業】	今後毎年接種が必要になるならば、その対応を今からする必要あり
249	大阪	【金融・保険】保険業	ワクチン接種の実施をもっと早く。同友会で職域接種を考えなかったのか。
250	大阪	【専門家・士業】	中小企業すべての対策、補償を、より一層進めていただきたい。
251	大阪	【流通業】	外食産業に係る業態で赤字になる企業が続出する。赤字により仕入れ先から取引を断られたり。保証金を要求されるなどの場合も出てくる。コロナが落ち着いて売り上げが上がったとしても外食に携わる企業は様々な危機が続くことを行政は知ってほしい。
252	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種の奨励
253	大阪	【製造業】	遅き感は有るが、ワクチンの早期実施をして欲しい。
254	大阪	【製造業】	隣の兄弟会社の技術員に感染者は発生。家庭内感染で、丁度5月連休前でもあって、全員１４日間休暇、保健所の指示通りPCR検査、濃厚接触者1人が感染、現在は解決ずみ。このように身近な経験があり、現在ワクチン接種を積極的に進めている。ともかくワクチン接種を６５歳以下の若い人にも加速的に進めて欲しい。
255	大阪	【専門家・士業】	オンライン化を進める。組織のスリム化、情報開示。きめ細かな支援やサポート。安心して暮らせること。
256	大阪	【建設業】	水際対策とかもっと厳格にやってほしい。はっきり言ってザルとしか言いようがない。
257	大阪	【専門家・士業】	一時支援金や月次支援金など非常に助かっている
258	大阪	【専門家・士業】	助成金のさらなる拡充。
259	大阪	【流通業】	休業補償を早急に実現してほしい。
260	大阪	【専門家・士業】	ワクチンの早期接種、接種人数増加をもっと強力に推進して欲しい
261	大阪	【専門家・士業】	早期ワクチン接種
262	大阪	【製造業】	一人でも多くのワクチン接種を進めてほしい
263	大阪	【流通業】	徹底して対策する
264	大阪	【建設業】	早くコロナワクチン接種をすべての人に
265	大阪	【流通業】	中途半端な小手先の対応より諸外国みたいな夜間ロックダウン（法的拘束力有）のようにしてもらいたい（法改正も含めて）
266	大阪	【製造業】	国がもっと強い態度で、都市封鎖のようなことができなかったのか。ワクチン接種も対応が遅すぎると思う。
267	大阪	【製造業】	勤労者に対しての早々のコロナワクチン接種を望みます
268	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種
269	大阪	【流通業】	速やかにワクチン接種を実施し、完了してもらいたい
270	大阪	【医療・福祉】	在宅での環境整備費用を少額でも補助してもらいたい
271	大阪	【専門家・士業】	不正受給が生じないような助成金、補助金、支援金の制度設計
272	大阪	【建設業】	ワクチンは色々なうわさが飛び交っていて不安、型も変異し、効果があるのかどうか、、、安全な特効薬の開発をもっと早く進めてほしい
273	大阪	【流通業】	繊維業界にも愛の手を
274	大阪	【専門家・士業】	緊急事態制限の再発令や延長等に伴う各種助成金や補助金等の交付の延長措置
275	大阪	【専門家・士業】	もっと民間に任せたらスピードが上がると思う
276	大阪	【製造業】	要請を守っている人が馬鹿を見るようなことのないようにして下さい。
277	大阪	【製造業】	国のコロナ対策がオリンピック中心になっており、各地方のワクチン接種が進んでいない。飲食店への休業要請を強要しているが営業を支援する対策が無能である。不安・危険なオリンピック開催は国民にとって「ご・め・い・わ・く」。
278	大阪	【製造業】	同友会にお伝えしたい。アンケート回答項目がこの項で52個。アンケートというのは、一定の利用目的があって実施するものと思いますが、今回はいったい何を目的としたものなのでしょう？コロナ禍で同友会が行うべきことは、①に情報共有、②に経営支援、③に業態転換を促すこと。それにつながるアンケート項目と、支援のためのアイディアを探る内容であってほしいと思います。都道府県同友会でも「もしもの時」に備えて一定額の内部留保が積みあがっています。その活用がまったくなされない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
279	大阪	【流通業】	5月初旬にあった、発症しても自宅放置という医療崩壊は2度とあってはならない。
280	大阪	【専門家・士業】	世界的に見れば日本は感染者などさざ波程度に過ぎない。それでも医療崩壊がおきる。これは政治の問題。医師会の問題でこれが解決しない限りまた次のウィルスで問題が起きる。国民が自粛して解決する問題ではない。
281	大阪	【製造業】	補助金申請の継続化
282	大阪	【建設業】	ワクチンの早期実地
283	大阪	【製造業】	なによりもワクチンを早く！
284	大阪	【製造業】	飲食店への補償は賛成ですが、その裏には多くの関連業者がいて成り立つものです。飲食店への手厚い補償に比べてそれらの事業者への援助が不十分と感じます。
285	大阪	【流通業】	全国民へのワクチン確保と早期接種
286	大阪	【流通業】	補助金、支援金で助かっている部分も有るが、自社の規模、売上の減少度合いからいくと全く足りない。補助金の上限金額を売り上げ規模に応じて上げて欲しい。
287	大阪	【製造業】	ワクチン接種をスムーズに行う。
288	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種に尽力されている姿に頭が下がります
289	大阪	【製造業】	とにかくワクチン接種を確実に前に進めて欲しい
290	大阪	【専門家・士業】	もっと民間にワクチン接種のアイデアを出させて年齢制限もなく、クリニックや、中小企業団体、学校等ワクチン接種の範囲を広げるべき
291	大阪	【専門家・士業】	６５歳未満の働く高齢者でのワクチン接種をいち早く実現して欲しい
292	大阪	【製造業】	出勤者減を要請する場合など、その制限を可能としている根拠法令などがないとこちらも対応できない（就業規則に改変ができない）
293	大阪	【製造業】	早期のワクチン接種
294	大阪	【流通業】	飲食店に対する意味のない規制をなくしてほしい（弊社は飲食店のお客様も多い）
295	大阪	【製造業】	雇調金の継続
296	大阪	【専門家・士業】	中長期の企業支援の実施。多種多様な業種のニーズ調査とこれに基づく支援の実施。地域金融への積極的な中小企業への支援の指導。バイアスのかかっていない正確な情報の開示。
297	大阪	【製造業】	感染について数値目標を示してください。努力しても数値目標が分からないのでむずかしい。
298	大阪	【建設業】	安心した暮らしができるようお願いをしたい。病気になった時の病院の対応。国民への我慢を要請するなら保証の強化。真面目に経営をしている中小零細企業への働き方への配慮をお願いしたい。
299	大阪	【医療・福祉】	感染の状況を見える化するために定期的なPCR検査や対人関連業種への早期のワクチン接種。
300	大阪	【専門家・士業】	DX化、IT化が極端に進んでいない。特に大阪はひどい。協力金等は先に配布し個々へのペナルティ強化を図るべきだ。
301	大阪	【流通業】	ワクチン接種を早める
302	大阪	【流通業】	わかりません
303	大阪	【製造業】	エビデンスのしっかりした説明と製作。
304	大阪	【製造業】	とにかくワクチン接種を急ぎ、11月までに完了させることが急務であると思います。そして、総選挙後の来年度予算編成では大規模な景気刺激策を盛り込んで頂きたいです。
305	大阪	【製造業】	外出自粛要請など、猫にでもわかるように告知してほしい。また、私権を制限する法律の整備など、進めて欲しい。
306	大阪	【製造業】	民間需要が停滞している状態、消費税率の提言や各種の減税を行って欲しい。
307	大阪	【建設業】	助成金の分配について、早急な対応の為とは言え、審査対象の枠組みがあまりにもおおざっぱだと思います。企業、個人にしても不公平感のできるだけない細やかな分配を大変でしょうけれども努力して頂きたい。提言ではありませんが、行政、医療関係の方々へはこの国難に取り組んで頂き感謝しています。早く普段の生活に戻れる事を願っています。
308	大阪	【専門家・士業】	感染拡大防止策の徹底
309	大阪	【製造業】	適切な対策を打てず、我慢だけを強いるのは止めて欲しい。全ての企業、個人に掛かる固定費を国や自治体が助成してほしい。失業者だけを作る今の政策では、真面目に働いていることがバカらしくなってくる為、若い人が働かなくなる。
310	大阪	【流通業】	国防にかなった産業の育成
311	大阪	【流通業】	ワクチンの注射を早くして欲しい、又、飲食店への補償金をいち早く支払いをしてあげて欲しい、1月分が6月なんてあまりにも酷い
312	大阪	【医療・福祉】	コロナ対策に係る経費に対する補助金
313	大阪	【製造業】	これだけ景気が落ち込み疲弊している中、希望と期待を持てる景気回復に繋がる政策を示して欲しい。
314	大阪	【専門家・士業】	減税（消費税、社保、その他全て）
315	大阪	【専門家・士業】	梅田・西天満地区の歩道が雨で水浸しになっているので整備してほしい。
316	大阪	【物流業】	早くワクチン接種を全世代に広げてほしい
317	大阪	【専門家・士業】	飲食を規制するのは間違いだ
318	大阪	【専門家・士業】	PCR陽性≠感染者数、PCR陽性≠発症者数なのに感染者数だけを明示して、ひたすらあおる風潮が良くない。PCR陽性者数　／　検査数　というように分母も提示すべき。

no	Q3_1	業種名	記述内容
319	大阪	【専門家・士業】	とにかく、邪魔しないでくれ。自然災害で人が死ぬことは自然。自然に逆らうな。高齢者からワクチンを提供するなど、ナンセンス。人も企業も自然淘汰のいい機会である。コロナが無くても死んでいたであろう人や企業を、無理に延命させているだけ。自然・原則に逆らうな。
320	大阪	【製造業】	有担保での資金確保の拡大
321	大阪	【製造業】	経済を止めるな、コロナ対策は数字から科学的に判断しろ
322	大阪	【専門家・士業】	マスメディアの煽りが酷いので、なにかやってる感を演出しているにすぎず、まったく専門家委員会も役割を果たせて無い。国民も正しい知識を経て、メディアの偏向報道に左右されないで欲しい。全く出鱈目だと感じている。一人ひとりが正しい知識に触れる機会が大事である。自粛要請するなら保証とセット。プライマリーバランスなどまた言いだし、コロナ増税を財務省が企んでいるが、正しい認識を持ち、NOを突きつけないと行けない。
323	大阪	【専門家・士業】	よく頑張っていただいていると思います。感謝しています。
324	大阪	【専門家・士業】	ワクチンの普及が進めば今年後半から、経済活動の復調が見え始めると予想している。
325	大阪	【不動産】	もう一度給付金を支給するか、消費減税。
326	大阪	【建設業】	早くワクチンを普及させてほしい
327	大阪	【専門家・士業】	もう少し明確に「理由」を伝えながら進める事が出来ないのでしょうか？今の制度が機能していない事を日々感じています。お金の流れ、指示命令系統の流れを整える必要があると思います。オーバーフローしていますよね。
328	大阪	【医療・福祉】	企業規模に応じて、税金や社会保険料などを見直し。
329	大阪	【教育・学習支援】	減速する業種から増進する業種への人材の流動
330	大阪	【建設業】	仕事には色んな業種、職種がある中で一様にﾘﾓｰﾄﾜｰｸを推奨といっても無理がある。そもそも国会もﾘﾓｰﾄでやっていない。これをやっている企業が素晴らしいという論点も分からない。自社は全社員が対策をして毎日仕事をしてくれている。
331	大阪	【流通業】	多くの対策には感謝しているが、支援や補助金申請をもっと簡単に早く実行してj欲しい。
332	大阪	【製造業】	インフルエンザに対するタミフルなどの新型コロナウイルス治療薬の開発推進、公共交通機関以外の通勤に対する（車通勤）通勤手当の非課税限度額の引き上げ
333	大阪	【専門家・士業】	正確な情報を適時に開示してほしい。
334	大阪	【建設業】	国、自治体は努力されていると思います。私をはじめ市民の皆さんとマスコミさんが足りない部分のみを取り上げて騒ぎすぎているように感じます。
335	大阪	【製造業】	現状で満足している
336	大阪	【製造業】	まったく生産性のない報道や世論、政策にはあきれて言葉が無い。メディアに左右されることなくしっかりとした基本方針を示して、まずは早期のワクチン接種に努めて欲しい。来年にはマスクをしながらでも自由な移動ができるような社会を築けるようにして欲しい。
337	大阪	【製造業】	国や自治体は姿勢や態度をよりハッキリ示す。メディアに煽られすぎた世論に合わせるのは難しいと思う。
338	大阪	【建設業】	外部環境は　仕方がない。
339	大阪	【専門家・士業】	リーマンショック時の時と比べると、非常に緩やかに思います。
340	大阪	【製造業】	ワクチン接種券が早くほしい
341	大阪	【流通業】	業者にももっとお金を出して欲しい
342	大阪	【専門家・士業】	無駄に世の中に悲壮感を煽らないでほしい。飲食店等の休業要請に関しては科学的な根拠を示してほしい。
343	大阪	【建設業】	世界に比べると少ない、インフルエンザに比べると少ない、どうしてここまで神経質になるの？経済が止まってしまうことの影響の方が大きいと思う。
344	大阪	【専門家・士業】	ワクチンではなく、治療薬の開発を希望します。
345	大阪	【専門家・士業】	治療薬の承認を急いで欲しい。
346	大阪	【専門家・士業】	科学に基づき客観的な基準を設定したうえで対策を立てて欲しい
347	大阪	【専門家・士業】	増税はしないで。笑
348	大阪	【専門家・士業】	一部の業界だけに手厚くするのではなく、まんべんなくサポートしてほしい。
349	大阪	【製造業】	給付金の支給
350	大阪	【流通業】	コロナ対策関連の支援金等について全く活用していない企業に対して税制面での優遇措置を検討してほしい
351	大阪	【専門家・士業】	「本当にあらゆる手段を講じる」ことができる本物のリーダーを選んで欲しい
352	大阪	【製造業】	ワクチン接種
353	大阪	【建設業】	ワクチンの接種順位の付け方が、問題ではないか？年齢に関係なく希望者から順次摂取した方がよかったかも？
354	大阪	【製造業】	新型コロナウィルスの証拠が見つけられていないのに、ここまで経済を止め、お店や会社の倒産に持って行ったことは、重大な責任です。
355	大阪	【専門家・士業】	ワクチンを中小企業従事者へも速やかに接種できるよう要望します。
356	大阪	【専門家・士業】	不要不急の外出自粛というものの、営業しないと補償も、売上も無い店舗などは営業せざるを得ず、本当に、人の外出が無くなったら、たちまち経済は、ボロボロになる。緊急事態宣言を出すのであれば、もっと多岐にわたる補償を考えた方がよいのでは。
357	大阪	【金融・保険】保険業	自粛等、要請されるからには、支援策も迅速にしてほしい。支援金も、すぐに出るようにしてほしい。新たな支援策もどんどん出してほしい
358	大阪	【製造業】	雇用調整助成金、特別措置の恒常化

no	Q3_1	業種名	記述内容
359	大阪	【製造業】	感染予防対策を徹底するだけで、新型コロナウィルスは減少するので、人が集まる店舗や会場に対して感染予防対策を徹底（見回り違反していないか警告や指導する）して欲しい。
360	大阪	【専門家・士業】	ばらまきはやめてください
361	大阪	【製造業】	対策をするなら一貫性をもって、対応していただきたい。多くの人が我慢してのコロナの発症率なのに対して、うわべの数字だけを観て他国や競技団体からの圧力で入国の規制緩和や大会を開催するなどやめていただきたい。多くの飲食店が困っています。普通の事をしているだけで悪者扱いされます。
362	大阪	【医療・福祉】	情報の整理と発信をしてほしい
363	大阪	【医療・福祉】	感染リスクの高い介護職に再度慰労金を支給
364	大阪	【製造業】	未だかつて駆逐できた感染症などほとんどないのだから（天然痘ぐらい？）いい加減現状に不平を言うのではなく自身が変わるべき。収束に向けて尽力されてる首長の足を引っ張る様な事は在ってはならない。とはいえ己が責務を果たしていると見えない方がいるのも事実。同じ方向を向いて進めるようもう少し強い主張が有ってもいいのではないかと思う。
365	大阪	【流通業】	きちんと実態を把握してほしい
366	大阪	【飲食店】一般飲食店	昨年の売上の動向を見ても、売上が回復するまでに相当な時間が要することが予想されます。飲食店および納入業者への長期間における支援を継続してお願いしたい。
367	大阪	【専門家・士業】	色々補助策が出ているのはありがたいですが、わかりづらいことと、もう少し必要な人に必要な補助が必要なのではないかと思います。
368	大阪	【製造業】	各種補助金の審査が少し厳しいのでは。もっと使いやすくしてほしい。
369	大阪	【製造業】	意図的なニュースばかりではなく正しい情報発信をしてほしい
370	大阪	【専門家・士業】	早く、国民全員がワクチン注射できる対策を求めます
371	大阪	【専門家・士業】	テレワーク導入補助金の情報を積極的に出してもらいたい
372	大阪	【専門家・士業】	ワクチンの接種を早まるよう展開してほしい
373	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種の早急な完了。治療薬の早期開発。
374	大阪	【専門家・士業】	飲食以外にも影響を受けている業種に対してもフォローして頂きたい
375	大阪	【専門家・士業】	テレワークに関する補助金について、パソコンが対象となっていないが、対象となるシンクライアントPCが入手困難かつ高価であるので汎用パソコンを、補助金の対象としていただきたい。また、初回導入時の補助だけでなく、今回の新型コロナウイルス感染症のような、影響の大きい事態により導入する場合も対象としていただきたい。
376	大阪	【建設業】	今後の感染防止対策、終息見込み、事業継続のための基準の明確化
377	大阪	【製造業】	20～50代の者にワクチン接種を急いでほしい。働き手がなくなれば危険だと思う。
378	大阪	【流通業】	飲食店や旅行業界は何かと脚光を浴びて行政支援があるが、一般の小売店や小売りへの納入業者へはほとんど支援がない。国内の小売業が総じて疲弊していることを知って欲しい。
379	大阪	【製造業】	大幅な利益が減少している会社には社会保険税など柔軟性をと思います。平時ではないので
380	大阪	【製造業】	オリンピックや国会議員への給与等、無駄な支出をするぐらいなら、もっと補助金や助成金を増やし、雇用を確保したほうがいいのではないか。宗教法人からの税金も検討しては。
381	大阪	【製造業】	ワクチン接種のスピード化でもよくやってると思う
382	大阪	【建設業】	建築業界への支援、材料費があがり顧客単価が上がっている
383	大阪	【専門家・士業】	正確なデータや根拠に基づいた偏向性がない情報発信。
384	大阪	【製造業】	業種によるコロナ対策協力金の支給に付いて不平等のないお金の配布を希望する。飲食業などはコロナ渦で協力金が出ている現在の方が平時よりもうけが出ていると聞くが　このようなうわさが出る施策はしっかりと精査した上で実施してほしい。
385	大阪	【専門家・士業】	未来のことは誰も分からない事は勿論ですが、コロナ衰退期からコロナ後の方針、取り組み、道筋を示して欲しい。
386	大阪	【製造業】	ネットを活用し、早く若者へのワクチンを普及させること、スピードが遅すぎる。
387	大阪	【流通業】	私自身は国や自治体はよく頑張ってくれていると思う
388	大阪	【製造業】	国や自治体に対してはとくにありません。こんな時だからこそ国や自治体の為に何が出来るかを考えて行動したいと思います。
389	大阪	【物流業】	飲食店だけの協力金ではなく、飲食店が閉まることによって付随、もしくは関連している企業にも協力金を支給してほしい
390	大阪	【専門家・士業】	ワクチンの早期完了。腰の重い自治体の指導助言。非協力的な医師団体への対応。
391	大阪	【製造業】	緊急事態宣言に入ると売上が落ちる。また、売上が減り得意先が縮小していく傾向があるので、補助金をもっと幅広く申請できるように拡大してほしい。
392	大阪	【製造業】	中小企業が生き残れるような保障をお願いしたい
393	大阪	【製造業】	もう何が正しくて、何が間違っているのかは本当のところ分からないので、何も言う言葉はありません。
394	大阪	【流通業】	ワクチン接種の早期展開。
395	大阪	【製造業】	ワクチンを早く
396	大阪	【製造業】	雇用調整助成金の特例の締切が6/30だが、高齢者のワクチン接種完了時点まで延期してほしい。
397	大阪	【専門家・士業】	早急にワクチン接種を進めて欲しい

no	Q3_1	業種名	記述内容
398	大阪	【専門家・士業】	雇調金、補助金、融資と国はよくして頂いていると思います。しかしこの未曾有のコロナの問題は会社倒産、失業、自殺が増えていくのが現実です。資本主義で自然界で生活している我々人間はどうする事も出来ませんが、先ずは安心して生活の為にはワクチンの早期の接種と思います。
399	大阪	【教育・学習支援】	飲食店以外の対人サービス業に対してもしっかり補助していただきたい。
400	大阪	【医療・福祉】	はっきり言います。期待してません。政策曖昧、水際対策あまいの一言です。
401	大阪	【製造業】	早く収束してほしい
402	大阪	【流通業】	感染が拡大？してるのでしょうか。ほとんどの寿命が来て亡くなる人間をコロナ死にカウントし、恐怖で煽り経済を麻痺させてる現状はまさしく人災であると思えます。寿命を全うして死ぬより猛毒のワクチンをばら撒き誰も責任も取らない。こんな政府に騙され死んでゆく人々は浮かばれないですね。本当に議論すべくは現在若い人たちにも打とうとしてるワクチンに対して、本当に摂取して将来に不安は無いのかなど国会で与党も野党も声を上げない。未だ治験中のワクチンをよくも平気で打ちまくれるもんだと怖くなります。
403	大阪	【製造業】	選挙対策ではない、国民向けの本気の取り組みをしてほしい。よいと思われる政策は非難を恐れず実行してほしい
404	大阪	【建設業】	収束に向けた取り組みを早急にお願いしたい
405	大阪	【流通業】	早く終息したいので対策を望みます。
406	大阪	【専門家・士業】	全国民のワクチン接種終了後、「マスクなしで、普段の生活をして下さい」と国民に提言を希望します。
407	大阪	【製造業】	これから始まる返済を何とかしておかないと、持たなくなりますが、どうすればいいでしょうか？
408	大阪	【流通業】	どの業種も打撃はあるはずです。今は無くても今後響いていくなどの対策は
409	大阪	【製造業】	ワクチンの接種
410	大阪	【専門家・士業】	飲食関係は大分厳しいと思うので、お酒の提供や時間はある程度緩和させてほしい。その変わり店は対策をきっちり実施する義務がある
411	大阪	【飲食店】一般飲食店	正確な情報提供。
412	大阪	【流通業】	ワクチン接種を迅速に進めていただきたい。
413	大阪	【製造業】	雇用調整助成金はありがたい。モノづくり補助金、事業再構築補助金もありがたい。
414	大阪	【専門家・士業】	期待しても無駄でしょう
415	大阪	【流通業】	今後、ウッドショックなど供給問題に関して、資金繰りなど厳しくなる可能性が高いので、コロナ関連融資枠の延長と拡大を希望
416	大阪	【製造業】	感染者数や発生クラスターエリアなど正確な情報を提供してもらいたい。ネットやマスコミの情報は信ぴょう性が低い
417	大阪	【製造業】	いい加減にゼロコロナ志向は捨てて、ウィズコロナでの現実的な対応を取ってほしい。
418	大阪	【建設業】	税や社保について、本来なら減免がありがたいが、せめて延滞金の付かない猶予にしてほしい。
419	大阪	【製造業】	すべてに対し後手に回っているので、スムーズな対応を希望する
420	大阪	【製造業】	ワクチン接種の早期実現
421	大阪	【医療・福祉】	ワクチンの普及が遅い
422	大阪	【専門家・士業】	海外へ渡航し業務を遂行できるよう、ワクチン接種を早くしてほしい。
423	大阪	【不動産】	ワクチン接種の具体的スケジュールや今後の展望など
424	大阪	【専門家・士業】	IT活用は大事だがセキュリティや条件などを高くすることで安全を守れる。利便性よりもまずセキュリティありきの政策や対策にするべきだ。
425	大阪	【専門家・士業】	早く国民全員がコロナワクチン接種終了する事
426	大阪	【流通業】	完全にロックダウンしてみないと拡大は収まることはないのでは？
427	大阪	【専門家・士業】	補助金の拡張、セーフティーネットの充実
428	大阪	【製造業】	飲食業に限らず周辺にさらに配慮して頂きたいと思います
429	大阪	【専門家・士業】	ワクチンを早くしてほしい
430	大阪	【製造業】	飲食店の開店時間の制限は何の意味もない。コロナ以外でも以前から少なかったが、病棟を増やす努力が必要。
431	大阪	【製造業】	PCR検査キット(診断込)の無料配布又は低価格販売。ワクチンの円滑的な接種。休業要請等に対する補償。
432	大阪	【物流業】	外食産業向けの運送なので売上が減っていますが借入以外の具体策があればいい
433	大阪	【製造業】	コロナに間接的に影響を受けている事業者への対応を考えていただきたい。
434	大阪	【流通業】	早く抑えて、元に戻してほしい
435	大阪	【専門家・士業】	昨年からの対策の失敗を糧に次の対策を練って欲しい。具体的な目標（指標）を掲げた上で方向を定めないと、国民の安心安全は守れない。
436	大阪	【製造業】	雇用（従業員）の面で要望します。（雇用調整助成金の延長）
437	大阪	【医療・福祉】	ワクチン接種をもと迅速にしてほしい
438	大阪	【製造業】	期待してません
439	大阪	【専門家・士業】	コロナ感染早期終息のためのPCR検査の大幅拡大と、社会・経済活動の早期正常化のための施策を。
440	大阪	【建設業】	公共工事を増やして欲しい
441	大阪	【医療・福祉】	早くコロナはカゼだと言ってほしい。一部が儲かるための策略なので
442	大阪	【製造業】	65歳未満のワクチン接種を速やかに、かつ安全に実施して欲しい

no	Q3_1	業種名	記述内容
443	大阪	【専門家・士業】	補助金に関してはハードルを低くしつつ、効率的な手法で審査をしていただきたいです。
444	大阪	【製造業】	大企業だけにワクチン配るのをやめてほしい
445	大阪	【建設業】	ワクチンの早期対応
446	大阪	【専門家・士業】	経済活動優先してほしい　もしくは働いてる人に優先的にワクチン接種
447	大阪	【製造業】	製造業にも補助金・助成金をください。
448	大阪	【建設業】	消費税減免などの税制策
449	大阪	【流通業】	経済を止めるのは愚策
450	大阪	【専門家・士業】	経済優先
451	大阪	【製造業】	製造業などへももっと目を向けて頂きたいです。
452	大阪	【製造業】	資材高騰＝特に鉄鋼の価格上昇に、政府の介入が急務　時短中の飲食店はまだ給付金あるだけましと思う　仕事があっても製造業潰れます
453	大阪	【飲食店】料亭、バー	時間短縮協力金の入金の段取り早く。
454	大阪	【流通業】	水際対策の徹底
455	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種拡大による経済活動の早期回復（ワクチン拡大の無い中での現状のコロナ対策は中途半端、だらだらしすぎで、結果、経済に対するダメージを長期化、拡大させている。）
456	大阪	【流通業】	支援金等、不公平感で政府へは、ますます不信感しかない。とにかく早く全国民にワクチンを打って集団免疫をつけて経済を回す事
457	大阪	【専門家・士業】	大企業優先のワクチン接種は理解できず。政府は支持できない。
458	大阪	【医療・福祉】	ワクチン接種について、職域接種は大手では可能だが、中小企業ではハードルが高い。自衛隊接種は高齢者ではなく、元気な若者に打つべき、自治体の接種は高齢者とはっきり分けるべき、移動距離が多いのは、高齢者にとっては、負担大、効率が悪い。
459	大阪	【専門家・士業】	初回接種のの早期終了と変異株に対するワクチンの継続投入
460	大阪	【建設業】	もっと助成金を出して欲しい
461	大阪	【製造業】	全国民にワクチンを打てるように迅速な整備をしてほしい。
462	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持	無駄に制約されるのは迷惑。
463	大阪	【流通業】	時短協力金の支給のスピードをもっと早めてほしい
464	大阪	【製造業】	ワクチンを早く打てるようにして欲しい。遅い。
465	大阪	【専門家・士業】	国民100%のワクチン接種と企業への下支え対策。
466	大阪	【流通業】	影響を受けて業績が悪化した企業に追加の、助成金など援助を拡大して頂きたい。
467	大阪	【不動産】	困っている業態、企業に支援が及ぶよう細心の対応をしてほしい
468	大阪	【製造業】	意味のない緊急事態宣言をやめてほしい。
469	大阪	【専門家・士業】	後手後手で最低な対応にしか見えない。
470	大阪	【金融・保険】保険業	飲食以外の補償をもっと検討してほしい。
471	大阪	【製造業】	特別感染症から除外して、通常の感染症として扱って欲しい
472	大阪	【飲食店】一般飲食店	感染拡大が終局を迎えるまで、国民、市民の意識を落とさない取り組みを行ってほしい。外出を促すGOTOEATじゃなく。自宅で過ごせるDOTAKEOUTやDODELIVERYなど、飲食業界の代替事業に対しての支援施策を強化するべきではないでしょうか。
473	大阪	【専門家・士業】	飲食店以外でも売上が減少している業種への支援
474	大阪	【建設業】	迅速なワクチン接種と緊急事態宣言解除
475	大阪	【建設業】	すべての対応が遅いしその時しのぎ政策、給付金などの対応がなさすぎる少なすぎる。現在の政権には全く夢が持てない、もっと大胆な政策を打ち出し国民が一体となるようなメッセージが欲しい。このままでは飲食店をはじめとした業種の倒産が出ないか心配です。
476	大阪	【専門家・士業】	支援金の拡充と申請から早期の振込み
477	大阪	【専門家・士業】	コロナ対策を行っている飲食店への時短要請等は中止すべき。
478	大阪	【専門家・士業】	お客さんのコロナ対策借入金が増額しているので、国がコロナ後の資金繰り対策情報を素早く中小企業に伝えること
479	大阪	【専門家・士業】	補助金等のスキームはできる限り単純化していただきたい
480	大阪	【製造業】	宣言等、制限をかけるのであれば徹底的にしてほしい。期間で縛るのではなく、感染者数が～人以下になるまで継続するほうがよいのでは？？飲食のように金銭を求めることはしませんが、大ダメージを負っています。早く経済が正常化するように徹底した制限をお願いします。
481	大阪	【専門家・士業】	補助金等々ありがとうございます。助かっております。
482	大阪	【製造業】	お金を国がばら撒いて、ロックダウンして欲しい。
483	大阪	【流通業】	現在、特になし　一部に偏ってお金を撒くのはいいがそれを増税等で賄うのはやめてね
484	大阪	【流通業】	オリンピック中止
485	大阪	【流通業】	ワクチン接種のスピードアップ。
486	大阪	【専門家・士業】	財政政策（減税、地方創生事業等の投資）の拡充
487	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種の迅速化
488	大阪	【製造業】	ワクチンの早期拡大
489	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種の拡大

no	Q3_1	業種名	記述内容
490	大阪	【流通業】	コロナ禍だからこそ、災害・防災の対応(各自治体ごとを希望)
491	大阪	【金融・保険】保険業	思い切った作がほしい
492	大阪	【専門家・士業】	今は、コロナが収束するのを待つしかないのかなぁと思います
493	大阪	【製造業】	国がひとつになってコロナ対策に集中すべき、ワクチンも国民の多くが打ち終わり、マスク無しという国もあるのに日本はまだスタートライン
494	大阪	【専門家・士業】	自粛はやめて欲しい、対策をしながら一般消費が拡大する活動はおこなうべき
495	大阪	【製造業】	緊急事態宣言が一日でも早く解除出来る様自粛中
496	大阪	【専門家・士業】	感染症は様々であり、新型コロナウイルスだけで考えるのではなく、感染症全体で死者・感染者がどうなっているのかの数値を出し、対策を考えた方が良い。
497	大阪	【医療・福祉】	コロナの影響で売上が、コロナ前より下がった企業への助成金はあるが、コロナになってから事業は開始したものの、コロナが長引くことによる売り上げ減少した企業に対し、助成がない。「コロナ前に比べ」という条件が多すぎて、コロナ後に立ち上げた企業に救いの手がない。新しい事業を立ち上げるにあたり、コロナ後売り上げが増加している企業にもなんだかの助成が欲しい。
498	大阪	【製造業】	向いている方向性に同調できないので、応援する気になれません
499	大阪	【建設業】	感染防止のためにワクチンの普及
500	大阪	【専門家・士業】	海外からの人材の受け入れ基準が不明確
501	大阪	【金融・保険】保険業	１日でも早く予防接種が出来、安心して自事もプライベートも生活が出来、マスクが必要ない元の環境に戻してほしい
502	大阪	【物流業】	ワクチンパスポート、感染者パスポートを早急に発行して、経済を回してほしい。
503	大阪	【専門家・士業】	協力金などの支払いを早くしてあげて欲しいです。（飲食店の資金繰りが厳しいため）
504	大阪	【流通業】	アルコールを早く提供可にしていただきた
505	大阪	【専門家・士業】	ひとり一人が気を付ける　国に依存しない
506	大阪	【流通業】	日本は民間病院が多い為に国の非常事態の中では「お願い」しかできない。状況を改善するため「かかりつけ医」の双方（ドクターと患者）の意見確認
507	大阪	【医療・福祉】	介護従事者（在宅）のワクチン接種の優先。売上減に対する助成拡充。
508	大阪	【飲食店】一般飲食店	回を追うごとに協力金が減少しており、飲食店の生き残りが厳しくなってきている。店側の対応は十二分なところが多い中、客側のモラルへ訴えかける措置を講じてほしい。
509	大阪	【不動産】	入居者の職種によっては収入が絶たれたままなので、家賃補助を12ヶ月以上(コロナ収束まで)にして欲しい。入居者の生活(住居は基盤)が心配。
510	大阪	【製造業】	頑張って～
511	大阪	【建設業】	支援について公平でないことが多い
512	大阪	【専門家・士業】	対策について国民が理解できるように、議論のプロセスをもう少し公開して納得できるように導くべき
513	大阪	【製造業】	ワクチン接種率を上げてもらいたい
514	大阪	【流通業】	中小企業同友会で職場接種的なことはできないでしょうか？
515	大阪	【建設業】	補助金や、支援
516	大阪	【製造業】	銀行からの融資の枠が広がっても結局は返済しないといけないので、借入金が増えるばかりになる。法人税、消費税の減税等の施策がないと結局は資金繰りの悪化につながる。
517	大阪	【専門家・士業】	休業要請されたところだけではなく、コロナの影響で身動きが取れなくなったところにも支援をしていただきたい。前年より売上が下がったところだけを対象にするのではなく、事業を始めたばかりでもともと売上が少なかったところはそれ以上に減ることはなく、前年よりも増えているとはいえ、全く経営的に成り立っていないところへの支援も考えていただきたい。
518	大阪	【医療・福祉】	コロナに対する助成金は直ぐに出してほしい。他の市と比べ大阪市だけが遅れている。予防接種も含め大阪市は遅れている
519	大阪	【教育・学習支援】	コロナ後、開業した企業への支援や助成が全くない。
520	大阪	【製造業】	売り上げが減っている企業にもっと支援金だして頂きたい。
521	大阪	【専門家・士業】	企業規模に応じた支援（一律ではなく）が必要である
522	大阪	【流通業】	拡大を防ぐための施策の一つとして、この機会に「テレワーク」への協力依頼は国の方でされています。「協力」ではなく、テレワークを一定の企業に強制的に科せば、企業も重い腰を上げると思います。
523	大阪	【専門家・士業】	補助金は代書業者が儲けるだけで、企業にとってあまり意味をなしていないと感じます。設備を自治体が買い上げて低利でリースするといったように、直接的に金銭を渡さないようにする方が良いと考えられます。事業再構築補助金も、予算消化ありきで点数の低い企業を採択することのないようにして欲しいと切に願います。
524	大阪	【不動産】	収束し、その収束から3~10年程度は、さらに金融緩和を継続させる必要がある。
525	大阪	【専門家・士業】	PCR検査を増やしデータの公開をする。保健所の人的強化
526	大阪	【製造業】	一度ロックダウンをしたらどうでしょうか？
527	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	緊急事態宣言の安易な運用をやめて欲しい。
528	大阪	【専門家・士業】	誰を守るための対策なのか。高齢者だけを守る対策にしか思えない。飲酒飲食の禁止は高齢者や基礎疾患がある方が厳守しなければならないものであって、コロナにかかってもリスクの小さい現役世代がここまで制限されないといけないのか。周りで失業したり転職したりしている方を見ると痛たまれないし、明日は我が身と思っています。
529	大阪	【流通業】	ワクチンの早期普及による、緊急事態宣言の解除。

no	Q3_1	業種名	記述内容
530	大阪	【建設業】	消費税の軽減みなおし。
531	大阪	【製造業】	補助金の充実、雇用調整助成金の延長
532	大阪	【流通業】	飲食業関連だけでなく、他の業界も打撃を受けている
533	大阪	【専門家・士業】	特にダメージを受けている企業に対する支援・補助のさらなる充実
534	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種を早く進めて欲しい
535	大阪	【専門家・士業】	国へです。税理士法での決算業務は事務所にて対応なので、税理士事務所の代表が認めたら在宅で対応できるようにしてほしい。また、不正時給が多いので、もっと本当に困っている人への金額を上げ、審査を厳しきしてほしいです。
536	大阪	【専門家・士業】	大手マスコミへの抑制
537	大阪	【流通業】	国産ワクチン確保への継続的な投資。中途半端な政策ではなく刑事罰を含めたルール強化を。
538	大阪	【飲食店】一般飲食店	資本の増強
539	大阪	【専門家・士業】	売上が50パーセント減少していなくても何らかの補助や助成をもらえるようにして頂きたい。
540	大阪	【物流業】	対策不十分。自治体が感染拡大を引き起こしている。
541	大阪	【建設業】	ウイルスに感染した際の特効薬などの普及を急いでいただきたい。
542	大阪	【製造業】	ワクチン接種で早期集団免疫の獲得。
543	大阪	【専門家・士業】	・緊急事態宣言等、大げさな制限は避けてほしい
544	大阪	【専門家・士業】	飲食店に対する対応しか考えられていないのは、疑問を感じる
545	大阪	【専門家・士業】	特に何も期待していない。
546	大阪	【専門家・士業】	ワクチン接種をすすめて欲しい。うたない人や様子見をする人はワクチンを有料化（保険適用外）にして、うつ人と差別化してほしい。
547	大阪	【製造業】	税収に対して日本国民が過剰に豪華な社会環境を得ていることを訴え、行政サービスや社会保障・医療費補填などの縮小を実力行使して欲しい。
548	大阪	【専門家・士業】	飲食店だけに過度に特化した助成金だけではなく、幅広い業種に対応できる政策の強化
549	大阪	【医療・福祉】	感染対策の物品の補充を求めます
550	兵庫	【専門家・士業】	科学的な根拠が、事あるごとにずれていくことを、止めるべきだ。
551	兵庫	【製造業】	若い人のワクチン接種拒否が増えている。なぜ接種をしなければならないか啓蒙活動を強化してほしい。
552	兵庫	【専門家・士業】	社内でも話し合っているが個人レベルでの対策をしっかりとし、 行動の制限（必要に応じて）を考えて毎日を過ごすように実践している。 なので要望等はありません。
553	兵庫	【専門家・士業】	ワクチン接種会場の増設
554	兵庫	【建設業】	今後の経済の見通しをどう考えていくのか。各業種に対して公平な見方をしていただきたい。変異するウィルスに勝てるワクチンあるいは薬を大量に開発願いたい。
555	兵庫	【飲食店】宿泊業	飲食や旅行・宿泊の利用を促進する制度、補助事業の実施
556	兵庫	【流通業】	補助金の拡充（金額・要件の緩和）
557	兵庫	【製造業】	ワクチン接種が欧米に比べて遅い、大急ぎで国民全員に打ってほしい。
558	兵庫	【建設業】	ワクチン接種がようやく本格化してきた。出来るだけ早く接種が進むようお願いする。
559	兵庫	【流通業】	新たなる支援の継続を望みます。
560	兵庫	【製造業】	1日でも早い全国民のワクチン接種。
561	兵庫	【専門家・士業】	テスト
562	兵庫	【不動産】	我々賃貸業に対しての補助金制度が見当たらない。飲食店等をターゲットにするのは、いかがなものかと考えられる。
563	兵庫	【専門家・士業】	机上で考えるより、現場を見て、現場の声を聴いて施策を発信すべし
564	兵庫	【製造業】	1年半も期間がらるのに何をしていたんだろう？民間企業ではもっと迅速に取り組めていたと思う。日本の旧態依然とした体質がそうさせてと感じる。 コロナ禍を機会にそこからの脱却をしてほしい。
565	兵庫	【専門家・士業】	売り上げが50％減の企業だけ支援金が支給されるのは、納得できない。 60.70％でも支給額を変えて支給すべき。 申請時の手続きがややこしい。最も簡素化し、皆に支給すべき、皆困っている。
566	兵庫	【専門家・士業】	インフルエンザ並みに。
567	兵庫	【製造業】	コロナ禍に関してだけではなく正しい情報を開示していただきたい。自粛要請についても行き当たりばったりではなく、エビデンスに基づいた施策をお願いしたい。 経営者として社員の生活を守るはあたりまえ、マスゴミの偏向した情報に流されず、社員一人一人が自分で事実を知り、判断するよう繰り返し伝えてきた。
568	兵庫	【専門家・士業】	経済は動かすべき。手当等を医療に回してほしい。
569	兵庫	【専門家・士業】	オリンピックの中止を望む。
570	兵庫	【飲食店】一般飲食店	制限等のはっきりしない 罰則のない 緊急事態宣言 や まん延防止等重点措置をだらだらと行い、色々な業界の首を真綿で絞めていき 中途半端な給付金を支給するよりも、完全なるロックダウンなどの はっきりとした強制力を持った命令とそのれに伴う十分な補償を行い一気にコロナを押さえつけるような処置を 極少数回 必要な十分な期間行ってもらいたい。
571	兵庫	【専門家・士業】	とにかくワクチン接種を早く進めて欲しい。
572	兵庫	【飲食店】宿泊業	観光業は多額のお金をかけて感染対策を行っています。雇用を守り、地域を守り、国や自治体の言ううことをしっかり守っています。コロナ後に兵庫・神戸の観光が復活することを望んでいます。

no	Q3_1	業種名	記述内容
573	兵庫	【専門家・士業】	早急なワクチン接種
574	兵庫	【専門家・士業】	補助金・助成金の案内の強化
575	兵庫	【流通業】	まずは一刻も早く日常を取り戻してほしい。緊急であり戦時であるのであれば、実情に即して柔軟な対策を瞬時にできる行政の体制を常に指向してほしい
576	兵庫	【製造業】	早くワクチンの摂取　お願いしたい
577	兵庫	【専門家・士業】	飲食業とその関連企業に厳しすぎる。 飲食業は金銭的には補助金が出るが対応が遅い。モチベーションが保てなくなってきている。 対策の基準を作成し、守っていれば営業できるようにしたほうがいいと思う。(どうせ見回るなら) 食品加工業等、卸業務中心のところにももう少し考えて対応すべきだと思う。 アフターコロナに向けて 医療現場に対し、コロナ対応に対しては手厚くすべきだと思うがそれ以外の医療現場で患者が減っているということは不要？な患者が多すぎたのではないかと思う。 必要にかられていない患者で無駄に健康保険が使われていたのではないか等考えて頂きたい。 企業としても社員負担分と同額負担しているので無駄に使われているなら負担減を検討して頂きたい。
578	兵庫	【製造業】	中途半端な抑制でストレスばかりがふくらむ。徹底したロックダウンを時限付きでやるべきだと思うし。予防接種も地域差があり、市町村に丸投げしすぎ。批判ばかりすみません。
579	兵庫	【物流業】	医療機関への補助を拡充し、どこでもコロナ受入れをさせてください。 指定感染症5類へと引き下げしてください。 ウイルスなど毎年変異を繰り返し流行するものであり、zeroコロナなど不可能なことなので、 医療機関以外の業種へは補助金も不要だが、規制なく(感染対策は必要)通常営業させるべきです。 効果のない人流抑制はこれ以上する必要はない。まして学生生徒の活動は止めるべきではない。 100年の計もなく、常に高齢者の世論(得票)ばかり気にするような政治家、前例主義の行政官はすべて交替してください。 そして米国、中国の手先でしかない、独立国政治家としての気概がない政治家はコロナ関係なく退陣してください。
580	兵庫	【製造業】	徹底した科学的データに基づいて数値目標を明確にしてほしい。 中途半端で偏った情報公開と報道で不安を煽るようなことを戒めてもらいたい。
581	兵庫	【専門家・士業】	コロナによる業績への影響が大きいので支援金救済をお願いしたい。
582	兵庫	【建設業】	一刻も早い終息とその後の経済と景気の回復
583	兵庫	【流通業】	早くワクチンを終わらせ、安全宣言を一日でも早くお願いしたい。医療従事者の方のこともわかるが、それありきでは何の解決にもならず。補助金や協力金の無い社会に取り組んでいただきたい。 普通に仕事が出来る社会に全力で取り組んでいただきたい。
584	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言の延長や発令がいつも急すぎて、その都度、取引先の状況が変わり対応に追われるので事前に決断して日にちを決めてもらいたい
585	兵庫	【金融・保険】保険業	不公正な対応をなくしてほしい
586	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ワクチン接種のすみやかな遂行、飲食店への一律主義をやめて、認定制度を強化
587	兵庫	【専門家・士業】	会社規模に対応した助成金等の継続
588	兵庫	【流通業】	不要不急の徹底をしてほしい。
589	兵庫	【医療・福祉】	ワクチン接種の早期化によるコロナウイルスの封じ込み
590	兵庫	【建設業】	一度ロックダウンしてください
591	兵庫	【流通業】	今回の緊急事態宣言には、自社のみならず業界全体で多大なダメージを受けている。もちろん致し方無いことではあるが、もっと柔軟で科学的かつ効率的な誰もが納得できる対策を打って欲しい。個人的見解ではあるがハリボテ(表向きだけで中身が無い)政策に感じる。
592	兵庫	【製造業】	出来るだけ早くワクチン接種を完了させる。
593	兵庫	【建設業】	消費税減税等の時限立法
594	兵庫	【製造業】	非常事態宣言を解除してほしい
595	兵庫	【建設業】	45～53の質問の意味が分からない。必要ないのでは？質問数が多すぎる。通常のNTレポートと、コロナ関係の質問と分けた方がいい。
596	兵庫	【流通業】	地方でのワクチン接種の早期実現
597	兵庫	【流通業】	民間(お客様・奴隷)がやりやすいように意見を聞いてほしい
598	兵庫	【流通業】	持続化給付金や家賃補助をしてもらいたい
599	兵庫	【製造業】	とにかくお金を刷りまくってみんなに平等に行きわたるようにしてほしい。ばらまきの弊害が出たらやめればいい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
600	兵庫	【流通業】	一部業界への圧迫が酷い。科学的根拠の不在とあいまいさ。 解除・緩和基準のあいまいさ加減がこの状況を長引かせているのではないでしょうか？ 宣言と大きくしっかりとした補償はセットでほぼ同時にやれる方法が必要。 通達やお願いを守ってがんばって耐えている店や会社が苦境に追い込まれ、無視している店や会社がコロナ禍太りしている構図はどう考えてもおかしいです。 このままではもう誰も政府の言うことを守れなくなりますね。 あとやることがすべてが遅い。
601	兵庫	【流通業】	現場をよく見て地に足がついた対応をお願いします。
602	兵庫	【製造業】	引き続き感染症対策をはかり、クラスターが発生しないよう注視していきます。
603	兵庫	【専門家・士業】	感染対策グッズへの補助
604	兵庫	【飲食店】一般飲食店	■酒類提供禁止の科学的な根拠がないと思うので納得がいかない！！ ■時短協力金の計算方法に不公平感がある！！もっと会社規模・状況に合わせた規定にして欲しい！！ ■飲食店を集中的にする対策に納得がいかない！！ ■空港などの水際対策ができてない事がそもそもの問題でしょ！！ ■ラブホテル・性風俗が普通に営業できている事が不思議！！メディアもここは取り上げない！！ ■オリンピックしても良いと思うが、水際対策の強化ができていない中での開催は凄く危険だと思う！！ ■ワクチンの安全性に疑問があるので心配！！
605	兵庫	【飲食店】料亭、バー	税金の徴収やアンケート調査は急かされるのに対し、協力金や補助金の審査対応が遅すぎて大変不快です。
606	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ワクチン接種
607	兵庫	【専門家・士業】	今となればワクチン接種を国民に浸透させ、早急に新規感染者の抑制に努めていただきたい。その後は、中小零細企業の救済になる施策を打ち出していただきたい。
608	兵庫	【製造業】	ワクチン接種など税金を使って行う事業は、納税者を優先に行うべきではないだろうか？
609	兵庫	【専門家・士業】	経済先行型に舵を切ってほしい
610	兵庫	【製造業】	正直者がバカをみる様な事は許されない。助成金の不正受給は徹底的に取り締まって欲しい。正直者がバカを見ないように・・・納税がバカバカしい・・・
611	兵庫	【専門家・士業】	早くワクチンを
612	兵庫	【専門家・士業】	臨床医の治療方法についての情報が欲しい。進歩しているはず。
613	兵庫	【製造業】	当社では年間の出張を0にするなど徹底的に取り組んでいるが政府の対応の曖昧さもあり、取引先、特に都会の企業との温度差があり断り辛い状況もできている。
614	兵庫	【専門家・士業】	早急にワクチン接種を行う
615	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナウィルスもインフルエンザウィルスと同様の「BSL2」へ引き下げて欲しいです
616	兵庫	【専門家・士業】	わかりやすい説明がないとみんな頑張れない
617	兵庫	【専門家・士業】	今をしのぐこと、に加えて、「今後の事業を下支えする取り組みをしている企業」を支援する施策をお願いします。
618	兵庫	【医療・福祉】	柔軟に感染対策に対応出来る支援金が 欲しい。PCRも心配な職員は会社持ちで積極的検査を行っている。
619	兵庫	【専門家・士業】	家賃の補助
620	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言で飲食店が酒類販売ができないということで業界自体がかなり疲弊しています。若者の酒離れが加速するとともに飲食文化の危機ともいえる状況です。コロナ終息後、同友会が中心となって市や県と一緒に何か盛り上げるための企画や政策立案に協力できればと思います。
621	兵庫	【製造業】	製造スタッフにはもちろんリモートワークは不可能です。 売上げがあがっているいないにかかわらず、生産性をあげるための設備投資をしてすこしでも 人員の出社を減らしたい。コロナで売上げが下がっている企業対象ばかりではさらに前に進めないこともある。 ポストコロナを見通してコロナでも売上げ維持している企業への援助を積極的に考えてほしい。
622	兵庫	【専門家・士業】	感染予防対策しているお店や施設は、営業時間の短縮やお酒の提供不可等の施策をしても意味がないと思います。
623	兵庫	【製造業】	東京オリンピック開催に向けてやるべきマイルストーンを示し、挙国一致体制の確立を!!!(今さらですが…)
624	兵庫	【専門家・士業】	科学的な根拠をもとに自粛等の判断をお願いしたい。
625	兵庫	【製造業】	早急なワクチン接種。
626	兵庫	【流通業】	効果のない同じことを繰り返すのをやめてほしい。 きちんと検証し科学的に感染対策をするなら意味があるが、全く同じことを繰り返すだけなら意味がないのでやめてほしい。 何の根拠もなく、ただ従えだけでは従うわけがない。 もっと考えてほしい。
627	兵庫	【飲食店】一般飲食店	借入返済免除！

no	Q3_1	業種名	記述内容
628	兵庫	【専門家・士業】	間違った働き方改革の意識の在り方や週休3日等のイメージを蔓延させることは働く力を削いでいる。国力のダウンのみ。 感染症区分を変えて病床数確保　画一的なコロナ関連給付に偏りすぎているために起るトラブルの解消法　本当に困っている方々へのコロナ関連給付は迅速に　お酒や会食が感染拡大の原因だという根拠の明示　雇調金の特例（縮減）延長の業種指定や業況特例は申請側や窓口業務の手間と労力が増えるのみ、他に方法はなかったのか
629	兵庫	【専門家・士業】	ITと人間心理を組み合わせた台湾のような取り組みができないものかと思う。
630	兵庫	【物流業】	公務員や国会議員などの、収入が下がったり影響を受けてない方々が、何をいても言っても響かないし、説得力が無い。施策の決定には、もろに受けている事業者や有識者が参加し非除菌は広く飲食だけでは無く、広げなくてはならないと思います。
631	兵庫	【建設業】	腑に落ちる対策を望む
632	兵庫	【不動産】	スピーディに現役世代に対しワクチン接種を行うべきです。
633	兵庫	【流通業】	オリンピックより人の命 昨年のGotoトラベルも国民の気持ちを緩ませた。
634	兵庫	【流通業】	国のアホで無能な政策にあきれている！！もっとまともにでき変化？売国奴政治家ばかりでほんま困る！
635	兵庫	【製造業】	オリンピックファーストはやめて欲しい
636	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言も効果が無いのにやり続けないで欲しい。コロナと飲酒との関連性に医学的根拠もないのに敢えて経済的弱者を作り出す行政は即刻辞めて欲しい。
637	兵庫	【製造業】	緊急事態宣言の延長や解除についての基準が示されておらず、期限に対して企業としての対応が取りにくく、事前準備ができない。
638	兵庫	【製造業】	後手後手で対応が遅れがちな状況で、自治体も遅れがちになっている。どう行動すればよいか早急に対応をすべきでしょう
639	兵庫	【製造業】	新規感染者の数字ばかりではなく、そのうちの感染経路別のデータの開示して欲しい。
640	兵庫	【医療・福祉】	中小企業へのワクチン接種への　効率化
641	兵庫	【専門家・士業】	飲食業、宿泊業以外も援助してください
642	兵庫	【情報通信業】	政府がしっかりしていないから自治体も後手に回っている。6/1現在でも五輪の開催が不確実なため当社の業務に様々な障害が生じている。この「負」の処理はいずれ全国の中小企業が行うことになることを政府は自覚してほしいし、中小企業を代表する団体として中小企業家同友会は政府にプレッシャーを掛けるべきだ。
643	兵庫	【専門家・士業】	対応が全て後手後手で場当たり的。このままではコロナではなく経済の低下により人が死んでいく状況になる。
644	兵庫	【専門家・士業】	国へはこれ以上の茶番は辞めてほしい。辞めれないんだろうと理解してるが。人々の不安を煽り恐怖に落としいれることが着実に進んでいると感じる。社員や社員の子供たち、地域の方々、業界の未来を明るいものにしていくのは 自分達の責任なので、国や行政に足を引っ張られても外部環境に左右されない強い経営を実現していく。
645	兵庫	【専門家・士業】	政府に期待することはない
646	兵庫	【専門家・士業】	国や自治体に望む前に、自社がお客様や地域や社会に取り組めることを取り組
647	兵庫	【専門家・士業】	感染の大きな要因が「コミュニケーションを取るから」という点なのに見ないふりをして何も実践していないので失望している。
648	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言が発令されている飲食店やホテルなどへ資材供給している地域卸の救済について検討願いたい。落ち込みが10%～20%という幅で長期にわたり厳しい状態が続いているため何らかの補助を要望。
649	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言に全面協力をしているが、企業に対する補償が少ないすぎる
650	兵庫	【専門家・士業】	ウィズコロナでいくのか、ゼロコロナにするのか、中途半端。有力な集票団体である日本医師会への忖度がありすぎ。医療従事者には酷かもしれないが、有事の際には国策上、医療従事者の私権は制限され、国策に従ってもらうように法改正を進めるべき。
651	兵庫	【流通業】	憲法改正せよ??
652	兵庫	【製造業】	コロナをちゃんと収束させてから景気対策を打って欲しい。以前のGO TOのように中途半端な状態で実施すると、結局コロナをぶり返すだけになってしまう。
653	兵庫	【製造業】	先を予測した政策を行ってほしい 病床の確保、看護体制、ワクチンの確保
654	兵庫	【専門家・士業】	飲食業に対しての給付は多い。他業種も影響受けているので、もっと全体をみてほしい。 飲食もちゃんと税金はらって大きく頑張っているところはいいと思います。申告もしてないところに払う必要はないと思います。
655	兵庫	【専門家・士業】	粗利益の補償
656	兵庫	【専門家・士業】	飲食店の酒類提供解禁を！
657	兵庫	【製造業】	非科学的であることと、公平性にかけること、大衆迎合の怖さを思い知った。
658	兵庫	【建設業】	沈静化に最大限注力してもらうこと、経済活動を早急に回すこと。
659	兵庫	【製造業】	当社としてはない、ただ飲食店等給付金の支給をもっと早く支給してほしい
660	兵庫	【医療・福祉】	雇用調整助成金を今しばらくは延長していただきたい。（上限額が下がってもよいので）
661	兵庫	【建設業】	もうここらへんで2類から5類に落として、通常の生活に戻そうという運動がなぜ巻き起こらないのか。不思議でならない。

no	Q3_1	業種名	記述内容
662	兵庫	【製造業】	資金提供　アンケートを作成された経営環境労働委員会のみなさん質問がくどいように感じました。同じような質問が多くないですか?
663	兵庫	【専門家・士業】	国の対策に対する各自治体の対応スピードの差の改善と実態に即したきめ細かい対応を望みます。
664	兵庫	【専門家・士業】	裁判や法律相談は、不要不急ではない。簡単に、実施をとりやめないで欲しい。
665	兵庫	【専門家・士業】	経済活動を活発化させるために、ワクチンを活動的な年代から打つようにしてほしい
666	兵庫	【製造業】	コロナワクチンの接種による副作用・対応策も情報統制せずにしっかりと公開してほしい。
667	兵庫	【流通業】	もう少しPCR検査の費用を抑えてほしい。自治体、病院によっても対応が様々なので、ある程度合わせてほしい。
668	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食業ですが、お酒を提供できないのが一番売り上げに影響があります。
669	兵庫	【流通業】	今後、情勢がどうなっていくのか分からずに、不安な要素がたくさんあるので、国や自治体には、はっきりと方針を出して欲しい。
670	兵庫	【金融・保険】保険業	ロックダウン
671	兵庫	【飲食店】一般飲食店	5W3Hを明確に指針を示してほしい。 具体性のない抽象的な話は聞き飽きました。 国会議員が責任を持って行政が行っていないと強く感じます。
672	兵庫	【製造業】	よくやっていると思うが、もっとスピード感を持ってやって欲しい。
673	兵庫	【専門家・士業】	まずやる
674	兵庫	【流通業】	飲食だけがクローズアップされているが、関連企業にも 平等に助成金を配布して欲しいです。
675	兵庫	【飲食店】一般飲食店	社会保険料の免除、差し押さえの停止。
676	兵庫	【金融・保険】保険業	もっと　基本的な改革をしてほしい
677	兵庫	【流通業】	国は国民へのパフォーマンス要請ばかりせず、海外のようにワクチンを早期に準備しコロナ根絶に取り組むべき。この国この政府では国の将来に不安しかない。
678	兵庫	【金融・保険】保険業	自由に営業できるようになったらいいと思う
679	兵庫	【建設業】	ワクチンを打てる人と会場を増やしてほしい
680	兵庫	【流通業】	まずは始めることから課題を検討すべき。ルールは後から作ることで対応は可能。変化し続ける組織であることが肝要と考えている
681	兵庫	【専門家・士業】	昨年から、医療現場への対策をもっとすべきだった
682	兵庫	【飲食店】宿泊業	もう少し多くそして早く助成金を出してほしい
683	兵庫	【金融・保険】保険業	国や自治体はコロナ対策に対して、全てにわたり後手後手。 大阪や兵庫ではコロナになっても医者にもかかれず、入院も出来ず。 自宅で死亡したりと聞いている。 日本には空きベッドが37万床もあると聞いているのに。これこそは政治の怠慢。 医療先進国かと思っていたが最低の医療後進国だった。情けない。この原因はどこにあるのか？
684	兵庫	【専門家・士業】	とにかくワクチンの普及させることに注力して頂きたいです。
685	兵庫	【流通業】	はよ、どーんと、思い切った指針を決めて進んで。
686	兵庫	【流通業】	とにかくワクチン接種。中小零細企業は団体で（中小企業家同友会など）声を挙げて合同接種に取り組んではと思います
687	兵庫	【建設業】	電車の増便による満員電車の軽減。働く世代、飲食業従事者へのワクチン早い投与
688	兵庫	【専門家・士業】	現状の政策（助成金や支援金、利子補給など）、非常に助かっています。
689	兵庫	【医療・福祉】	本当に必要なところへの補助や助成
690	兵庫	【医療・福祉】	本当に必要なところへの補助
691	兵庫	【医療・福祉】	中途半端な緊急事態宣言でなく、短期集中、一気呵成に徹底してやっていただきたい
692	兵庫	【専門家・士業】	数字に基づいた、明確なルールを作って欲しい。
693	兵庫	【その他】農林水産業	取引先である、飲食店、ホテルレストランへの手厚い経営環境への補償と、労働環境への理解を示した対応を願いしたいです！
694	兵庫	【専門家・士業】	補助金・支援金は、各業種または、コロナ禍で受けた打撃の大きさによって、もっと差別化するべきだと思う。
695	兵庫	【専門家・士業】	特定業種だけでなく全産業に対して手厚い支援の必要があるのでは?
696	兵庫	【専門家・士業】	ウッドショックに対する補助金や、早期問題解決を望む。 どこでボトルネックが発生しているのか分かりませんが、ワクチン接種が全国民に施されるべきで、早期に現実にしてほしい。
697	兵庫	【建設業】	借入制度をもっと拡充してほしい。コロナ後の方が建設業にとっては厳しい。
698	兵庫	【不動産】	一時支援金の拡充。緊急事態の影響で子供たちの部活や大会が奪われるのは許せない。
699	兵庫	【専門家・士業】	店舗補助金が出る地域なのでありがたいが、手続きが煩雑、設備の見積もり取ろうにも時間がかかる。採択が決まってからだと動きやすい。
700	兵庫	【製造業】	本当に必要なところに必要な資金を。
701	兵庫	【飲食店】一般飲食店	ありません。
702	兵庫	【建設業】	景気の回復をお願いしたい

no	Q3_1	業種名	記述内容
703	兵庫	【飲食店】料亭、バー	新規創業を予定しており、創業した店舗に色々と要項事項にない事を指摘されて不支給になった。時短営業守っていなく、堂々と営業している所で、ダメ元で申請したら受給できたとか、闇営業している所が受給している所もあり、不公平さを感じた。もう少し平等に対応して頂きたい。 休業要請守っていてスタッフが休業要請守っていない所に移籍してしまい、今思えば開けていた方が賢い選択だったなと思えてしまう。
704	兵庫	【専門家・士業】	とくにない
705	兵庫	【建設業】	助成金の拡大及び自治体のコロナへの緩和の順序・見通し・基準値の公表を行いめどを立てる事
706	兵庫	【専門家・士業】	施策にメリハリがなく、だらだらと自粛期間が続いている感じ。 良くなっている兆しも見えないから余計にしんどい。 ワクチン接種が浸透してきたら、また変わるのではないかと期待している
707	兵庫	【専門家・士業】	早くワクチンを打って安心安全の世の中にしてもらいたい
708	兵庫	【その他】農林水産業	何回も緊急事態宣言出すくらいならもっと厳しくして短期集中で 感染者を減らした方がいい。　ワクチン接種は若い世代からやった方が 確実に感染を防げると思う。
709	兵庫	【専門家・士業】	とにかく、補償が無さすぎる。自助、共助と言っている場合ではない。政府はすべての企業を救う政策をする必要がある
710	兵庫	【製造業】	都市圏と地方都市での差別があり、地方には都市圏から訪問してほしくないといった状況である。事業活動にも影響を及ぼすことも考えられる。差別をなくせるよう、各自のマイナンバー等で、コロナウィルス感染対策を実施しているという証明書が発効され、相手にも安心を与えられるシステムがあれば、事業活動は今まで通り行えると考える。
711	兵庫	【不動産】	まずはワクチン接種。高齢者のワクチン接種も先行して大事ではあるが、若者が動き回る今、まずは若者が先にワクチン接種ではないかと考える。 そうすれば拡散は抑えれると思うが・・・
712	兵庫	【飲食店】一般飲食店	この国の政府や政治家には何も期待していないので提言などありません。 強いていうなら、これからこの国を支えていく若い世代にも、もっと目を向けて政治に取り組んで頂きたい。 「政治家」が若い世代の尊敬や憧れの対象に、もしくは将来なりたい職業ランキングに入れるよう頑張って頂きたいものです。
713	兵庫	【物流業】	業種別に対策決定して欲しい。
714	兵庫	【不動産】	本当に人流を減らすのであれば、交通（電車・高速道路）を大災害時に準じて制限をかける必要があると思います。
715	兵庫	【専門家・士業】	コロナ増税とかおかしなことと反対に、消費税をなくしていく方向で。
716	兵庫	【医療・福祉】	コロナの影響に対する助成金や補助金の需給要件についてはもう少し精査した方が良いと思います。
717	兵庫	【専門家・士業】	匡、自治体は後手後手でとにかく遅い。計画を立ててPDCAを回しているのか疑念が残る
718	兵庫	【専門家・士業】	助成金，補助金の偏りがある。
719	兵庫	【流通業】	ワクチン接種率上昇にのみ尽力頂きたい。他国が示す様に、それこそが感染拡大抑制のための唯一の有効策。
720	兵庫	【専門家・士業】	給付金の支援を拡大してもらいたい
721	兵庫	【製造業】	今回はウィルスでよかったが、これが隣国からのミサイル攻撃であった場合にきっちり対応できるのか甚だ疑問である。マスコミや一部の評論家たちは反対するだろうが、有事の際の私権制限に関する法制度を整える必要があると考える。
722	兵庫	【建設業】	補助金等の情報をもっとわかりやすく、申請方法を簡潔にしてほしい。申請業務などの資料作成に時間をとられ過ぎて、本業に影響があれば本末転倒になる
723	兵庫	【情報通信業】	影響を受けている業種の判断基準に納得がいかない。私たちのような広告業界もイベントが無くなれば影響を受ける。
724	兵庫	【流通業】	ワクチン接種をすすめていただきたい
725	兵庫	【流通業】	国や自治体を頼っていたら生きていけないということを学習しました。
726	兵庫	【専門家・士業】	PCR検査の陽性者が報道では感染者と置き換えられていることについて、正しく報道されるように持っていって欲しい。
727	兵庫	【建設業】	補助金、支援金の他に消費税・所得税の一時減免などの補助をお願いしたい。
728	兵庫	【流通業】	いろいろ考えて善処していると思う。マスク配ったり、うちわ配ろうとしたり、冷静に考えればわかる、利権がらみの行動は本当にやめてほしい。
729	兵庫	【製造業】	非常時だからこそ、勇気ある決断を迅速に行ってほしい
730	兵庫	【建設業】	もうここまで来たら、 「みんなで力を合わせて、乗り切ろう」そう思わせるトップの発信が必要だと思う。 そこが決定的に欠けていると思う。
731	兵庫	【製造業】	政府が、もっと必要なところへお金を出すべき
732	兵庫	【不動産】	やみくもに人流を抑制する為に緊急事態宣言を出しているだけで、方針や方策、それに対する補助なども全くなく、期待もしていない
733	兵庫	【製造業】	ワクチン接種を急いでほしい。
734	兵庫	【飲食店】一般飲食店	早く終息するように よろしくお願いします。
735	兵庫	【専門家・士業】	兵庫県に対して期待することはない。 神戸市には、チャンレンジ助成をもう一度実施していただきたい。

no	Q3_1	業種名	記述内容
736	兵庫	【不動産】	ワクチンパスポートアプリ
737	兵庫	【建設業】	政権交代しないと日本は、駄目になります。消費税の廃止。日本維新の会の斎藤元彦氏が、兵庫県知事選に立候補しているのが、本当に憂鬱です。維新が、兵庫県にまで出しゃばって来ているのが、憂鬱です。井戸知事のうちわ32万本飲食店に配布すると、言うたときは、井戸知事は、アホだと思いました。大阪府知事の吉村氏の思いつきで発言するのが、ウザイです。政治ごっこにうんざりです。積極財政を推し進めてくれる首相にかっわってほしいです。
738	兵庫	【製造業】	地域ごとに対応や補助・助成金の取り組み方が違う。ある程度の水準は県や国が予算の補助をする等して欲しいと思います。
739	兵庫	【専門家・士業】	新型コロナウィルス感染禍において、ウィズコロナに向けた取り組みはしているが弊社のように自社内で新たな事業を開発する会社は研究開発費の補助も下りないのであれば、どうしても大手ベンダーやSierしかウィズコロナに向けたシステム開発は出来ない。自社で開発をするという事に補助金を出してもらえる仕組みを考えて頂きたい。
740	兵庫	【流通業】	コロナによって子供達の成長が止まってしまっているのが心苦しい　飲食以外の目に余る営業されている会社の自粛をコロナ関連機関に自粛お願いしても解決して頂けなく一部営業ストップされやすい事業のみストップされるなは納得出来なかった。
741	兵庫	【専門家・士業】	コロナワクチンの速やかな接種
742	兵庫	【専門家・士業】	補助金を手厚くしていただきたい。
743	兵庫	【専門家・士業】	ワクチン等の施策とともに心のケアも必要ではないか。
744	兵庫	【金融・保険】保険業	ワクチン接種を急いで欲しい
745	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店として、人の流れ、生活リズムの変化により、影響が大きく、不安定な状況です。 固定費（家賃）の負担を減らしたい⇒家主さんへの補助の検討をお願い致します。 人件費⇒雇用が引き続きぎ守れるように、助成金の継続をお願いします。又、転職についても、積極的に行政の支援をお願いします。 融資返済⇒重くのしかかってきます⇒返済期限の延長。
746	兵庫	【専門家・士業】	不公平しかない
747	兵庫	【流通業】	もう一度持続化給付金を受け取れるようにしてほしい。
748	兵庫	【物流業】	ガソリンや軽油などの生活の根本を支える品物は国が管理してほしい。エネオス一強でほぼ寡占状態。
749	兵庫	【製造業】	コロナにおける補助金、助成金、雇用調整など活用しています。コロナ対応のものづくり補助金など設備導入のタイミングが合わず断念せざるを得ませんでした。コロナだからこそ、社内の見直しが出来る時間もあります。プラス志向で社員一丸となり、乗り越えます。
750	兵庫	【専門家・士業】	国力を挙げてワクチン接種を済ませるべき。世界に遅れることが甚だしいので。
751	兵庫	【専門家・士業】	ワクチン接種が発展途上国並みに進んでいない。経済回復には欠かせないにもかかわらず遅すぎる。日本は製造(ものづくり)の国なので、飲食ばかりでなく潰れては国の損失に大きくつながる業種を保護すべき。
752	兵庫	【専門家・士業】	工事以外の公共事業を拡大させ、雇用を維持できるよう仕事を供給していく仕組み作りが必要かと
753	兵庫	【専門家・士業】	緊急事態宣言でさまざまな規制をかけるならもっと厳しくして短期間で徹底するべきだった 中長期に渡る規制による経済ダメージはどこも酷い
754	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食店の規模など売り上げに応じた保証や景気対策 時短営業や休業要請などこれ以上無いようにお願いします
755	兵庫	【飲食店】一般飲食店	協力金の申請及び入金までの対応があまりにも遅すぎるので、資金繰りがかなり窮屈になってきているので、もっと素早い対応を求む！
756	兵庫	【専門家・士業】	医療機関への支援は絶対的に必要ですが、医療機関に関わる医療産業への支援もお願いしたいです。
757	兵庫	【専門家・士業】	現状、一部の特定の業種にのみ恩恵がありその他の業種では恩恵が少なく感じている。
758	兵庫	【専門家・士業】	あまりにも情報が偏りすぎている感が否めない 過激発言かもしれませんが そこまでの重篤なる病気の種類には入らないのではないか？と考えてしまいます
759	兵庫	【製造業】	同友会事務局に対して、増強活動に尽力されている会員の中には社況が芳しくない中で新規入会者を紹介しているのに新規入会者の会費を紹介者に取りに行かす規則に変更したというのはあまりにもおこがましく感じます。あくまでも推測の域で失礼しますが、コロナ前よりも現状の仕事量が減っている、局員数も増加しているという状況にもかかわらずです。会費=事務局予算=事務局の人件費の源泉ではないのでしょうか？このコロナ禍で恵まれた環境にあぐらをかかれているのは誠に遺憾です。事実と異なるのであれば聞き流していただいて結構です。

no	Q3_1	業種名	記述内容
760	兵庫	【製造業】	リモートワークができる職種は限られることをもう少し勉強してほしい。 経済界の方からも意見が出て来ていたが、もうそのような段階ではない。 ワクチン接種と特効薬開発を急がなければキリがない。 このような事態になったのは、医療逼迫が主な原因であるので、医療体制を根本から改革してほしい。 1年間我慢したが、何も変わっていないように感じる。 県民、府民の人口に対し、病床が少なすぎる。1年間一体何をしていたのか？ 医師会、政治家、公務員自体の見解が危ないウイルスでないという認識なのでは？ 海外からの渡航者をしっかり管理してほしい。 変異種は全て海外から持ち込まれており、いくら国民が我慢しても外から持ち込まれては意味がない。無策すぎる。 同友会本会のリアル開催は、従業員を守る責任がある経営者として疑問に感じる。 もし会場で感染し、社内で社員へ感染させてしまうと責任問題になるが、その部分についてはどのように考えておられるのか。 政治家や医師会会長が大人数の会出席でマスコミに叩かれているが、同じことなのでは？
761	兵庫	【建設業】	目先ではんなく中期展望の対策をしてほしい
762	兵庫	【専門家・士業】	オリンピック開催の安全性
763	兵庫	【建設業】	困っている業種間をマッチングさせてそこにかかる費用の一部を補助してあげて欲しい あるいは便利なアプリの提供や情報ツールを提供等
764	兵庫	【専門家・士業】	いい加減に緊急事態宣言とかもうやめてほしい
765	兵庫	【専門家・士業】	国民を愚弄するな
766	兵庫	【飲食店】一般飲食店	多すぎて書けない 既に署名活動をしたり、議員に働きかけたりしたし、現在もしている
767	兵庫	【専門家・士業】	政府や自治体、医師会に、医療提供体制の整備を強く求めます。今の3回目の緊急事態宣言の発出理由は、医療提供体制の逼迫。他の先進国と比べてもこれだけ感染者が少なく、病床数が多いにも関わらず、医療提供体制がひっ迫しているということは、政府や自治体、医師会の調整不足・怠慢として考えられません。
768	兵庫	【製造業】	助成金や補助金の継続をしていただきたい
769	兵庫	【製造業】	社員が感染してしまった企業・コロナウイルスに影響される企業　ともに企業への負担が大き過ぎます。もはや5年以上の単位でゼロコロナはありえないと思われますので、せめて感染が発生した企業や個人の負担軽減が必要かと思われます。（感染したら大騒ぎしすぎな状態だと思います。）
770	兵庫	【製造業】	ワクチン接種の早期終了、接種否定者への啓蒙活動
771	兵庫	【建設業】	ワクチン接種を速くして欲しい
772	兵庫	【製造業】	休業要請するなら、各社に見合った補償を。
773	兵庫	【専門家・士業】	早急にコロナワクチンを拡散して対応してもらいたいです。
774	兵庫	【専門家・士業】	飲食業、ホテル業、旅行業など、明らかに影響の大きい業界や、その従業員の皆様に対する、経済的なケアはもちろん、温かいお声がけなど、メンタルケアを積極的に行っていただきたい。
775	兵庫	【建設業】	緊急事態宣言はより強く短くすれば効果があるように思います。
776	兵庫	【流通業】	新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けを見直し、インフルエンザと同等にしていただきたい。
777	兵庫	【専門家・士業】	早いワクチン接種の進行で、新規感染者数減少を望みます。
778	兵庫	【物流業】	だらだらと緊急事態宣言を出さずに、一気にロックダウンして減少させた方が経済への負荷も少なかったのではないかと思う。 ワクチン接種だけでは、繰り返しワクチンを打つ必要や打てない人がいたりで、ウィルスの完全制圧には難しいと思う。治療薬の開発に全力を注ぐべきだと思う。 今後、コロナで使ったお金の回収を国民負担として税金で回収するのを、緩めにしていただきたい。
779	兵庫	【流通業】	飲食業に納入している関連業種も補償の対象として扱うべき。
780	兵庫	【製造業】	特定の業種への圧迫や保護は経済構造をより歪な形にしていると思う！現在の政策が今後の増税にどう関係するかの説明が欲しい
781	兵庫	【流通業】	コロナ関連の資金が一部の限定されている業種にだけばら撒かれている感があると感じます。さらにその資金の分配方法についても精査する時間と労力がないとはいうものの大雑把すぎるのではないでしょうか。

no	Q3_1	業種名	記述内容
782	兵庫	【専門家・士業】	安易に経済活動を止めるような政策をとらないこと。 飲食店に設置されたプラスチックやビニール製の仕切りは、色んな人の飛沫が飛んでいてかえって不衛生だが、こういうことに気がつかないほど、飲食店経営者、客は馬鹿なのか？ ウイルスは目に見えないものであり、マスク程度で防げるものではない。また、手すり、吊り革を触った手でマスクを触ると他人の飛沫等がマスクに付着し、かえって感染の可能性を高めるのに、アホの一つ覚えのようにマスクせよ、マスクせよ。 竹槍担いで戦闘機を撃ち落とすそうとしていた時代と進歩がないことに驚く。 今回のコロナ騒動で、マスコミの気持ち悪さ、政府のアホさ加減、また、マスコミやアホな政府に振り回される民衆がこれほど多いことに驚きを禁じ得ない。 スマホを手から放し、自分の脳みそで考えられるように個人個人が強く、賢くならないといけないことをよく分かったと思う。
783	兵庫	【専門家・士業】	ワクチン接種の情報がわかりにくく、かかりつけ医のない高齢者の多くが不安に感じている。もっと分かり易い情報発信、迅速で効率的な対応をしてほしい。
784	兵庫	【専門家・士業】	外出が制限されて利用客が減少した業態にも飲食店のように補助をお願いしたいです。
785	兵庫	【専門家・士業】	飲食業もそうであるが、建築業、製造業からも悲鳴が聞こえている。飲食業以外の業界の状況についても適切に情報発信をしてもらいたい。また、協力金、雇用調整助成金が終了した場合、失業者が増加することを危惧しており、先回りでの対応策の検討を進めていただきたい。
786	兵庫	【流通業】	コロナ自体は人工的なの作られたと感じる。また、インフルエンザに近いものがあるので、ここまで対策をする必要があったのか、真実を見極め、経済の立て直しを1番に考えて頂きたい。
787	兵庫	【流通業】	緊急事態宣言、蔓延防止措置等の解除要件の明確化（いつ、どういう状態になったら、どういう業種からかを具体的に）すべき。目標がなくズルズルと経済を止めているのはストレスになっていると思います。
788	兵庫	【専門家・士業】	補助金申請でなく、暮らせるお金を支給してほしい。給与補償は従業員のみ申請のため代表（自分）は会社の借金からでしか給与をもらうすべしかない。
789	兵庫	【製造業】	即時対応と現場にあった政策を進めてください。丸投げであれば地方自治体に余計な口は挟まず、中途半端に国の介入はやめてください。市町村単位での対応をしっかり強化し、国は国単位特に出入国者の管理に力をもっと入れてください。 会見は自分の言葉で具体的な方針を述べてください。安心安全なだけでは分かりません。具体的にどのような対策をとるから安心安全なのかを説明してください。任せているならだれが責任者でどのような運用でその対策を進めているか実施しているかを説明してください。責任者や対応する部署を明確にし、情報発信の一元化を進めてください。 ロードマップをしっかり示し、だれでもわかる方針を出してください。今後の道筋をまず示し、必要があれば説明をしっかりして修正を行うことを実施して国民が本当の意味で安心安全な生活を送れるように国を動かしてください。 出来ないなら辞職して出来る人に代わってください。
790	兵庫	【流通業】	飲食店に対する給付金については、事業規模、売り上げ規模、納税額等に応じてもっと差をつけるべき。また飲食店に納入している業者さんにも規模に応じて補助をすべき。非常に不公平な対応が多すぎます。
791	兵庫	【製造業】	20年以上前の借入金の返済変更を理由にコロナ対策の融資を受けられないのはどうかな？
792	兵庫	【不動産】	海外からの入国制限を厳しくして変異型の流入を防いでほしい。
793	兵庫	【製造業】	通常時の売上に対する減少幅比率にて補助を出してほしい
794	兵庫	【製造業】	ワクチン接種を一日でも早く
795	兵庫	【建設業】	基本的な対策は十二分にしていただいているとは思いますが、分野に応じての偏りがあると思いますのでそのあたりの不満はあります。特に住宅に関しての今後の政策に期待したいです。
796	兵庫	【流通業】	困っている業種の補助金・支援金を一刻も早くしてあげて欲しいです
797	兵庫	【専門家・士業】	補償対象に関連する業者への保証の拡大
798	兵庫	【専門家・士業】	もし正直者がバカを見るようなことが結果的にあれば、誰も行政の言うことは聞かなくなります。そのつけは大きいと思います。
799	兵庫	【建設業】	お酒は解除して欲しい
800	兵庫	【製造業】	助成金等の申請の仕方がわかりにくい。
801	兵庫	【飲食店】一般飲食店	補助金が足りない、、対応が遅い
802	兵庫	【専門家・士業】	疲れました
803	兵庫	【専門家・士業】	協力金の見直し
804	兵庫	【建設業】	色んなことを掲げてますが、先にコロナ一極集中して徹底的に収束へ向かって欲しい
805	兵庫	【流通業】	支援事業の拡充を。飲食店以外の業種にも支援をお願いしたい。
806	兵庫	【専門家・士業】	どうしたいのか不明
807	兵庫	【専門家・士業】	メディアに振り回されない強い政治をお願いしたいです。
808	兵庫	【専門家・士業】	地域活性化の為に購買意欲を上げる取組をしてほしい。 Paypay20%還元等。
809	兵庫	【飲食店】一般飲食店	感染対策に対するガイドラインの情報提供が不十分

no	Q3_1	業種名	記述内容
810	兵庫	【医療・福祉】	売り上げが下がってはいない事業についても、新型コロナウィルス対策をしていないわけではない。『緊急事態宣言』などのニュースによる顧客減少の煽りは受けている事業者も多いので、狭間になってしまった事業（売り上げ20%、50%未満の減収の法人など）についても評価と助成金の創設をしていただきたいこと、借入金の金利また社会保険料の猶予の延長などご検討をいただきたい。
811	兵庫	【医療・福祉】	新規拡大した会社へも補助金、助成金の割当
812	兵庫	【専門家・士業】	国の対策の不備で都道府県に被害があったのであるから、コロナ禍がなくなるまでの間は、国は都道府県や国民に金銭的補償や自由の保障をしつづけるべき。
813	兵庫	【飲食店】一般飲食店	緊急事態宣言や、まん延防止などの通達日とそれぞれの解除日程がタイトすぎ。 それに伴う、明確な協力金の公布が遅いです。 前もって想定して発表できないのか？ 店舗運営の指示が遅延してしまい、結果要請に沿った対応が遅れる。
814	兵庫	【医療・福祉】	自粛ばかり求めず、補償やコロナ感染時の早期対応ができるよう追跡アプリをきちんと活用して欲しい。
815	兵庫	【医療・福祉】	新事業についての補助も拡充してほしい
816	兵庫	【専門家・士業】	売上減少の50パーから給付金などは条件が厳しい。 売上が20パーも落ちれば赤字です。
817	兵庫	【建設業】	死亡者数はコロナだけでなくインフルエンザ、風邪等すべて集計して直近10年の推移の変化など集計してほしい。
818	兵庫	【飲食店】一般飲食店	協力金の不平等さに 憤りを感じる。
819	兵庫	【飲食店】一般飲食店	お酒の提供自粛を要請するのであればそれに合わせた協力金の提示をしてほしい。当社としては売上規模や店舗規模に全く合っていないので困ってます。店内の感染拡大予防に取り組んだりしてガイダンスに従った内容に実費で対策している割に行政の動きはかなり悪く正直言って要請に対して協力する意味が感じ取れなくなっている。
820	兵庫	【流通業】	観光業は、全般的にダメージを受けている中で、飲食業がもちろん大変ですが、飲食業以外の企業達も苦しんでいます。その事実は、もっと最初から、きちんと現地調査をしていただきたかったと思います。そうすると、もっと素早く適切の支援策と対応策が生まれるはずでした。ワクチンの接種が始まりましたので、コロナの収束ができたら、適切な経済にの刺激策を期待しております。
821	兵庫	【製造業】	中途半端な対策では無く、ロックダウン等の強力な対策で少しでも早く、経済が戻るようにしてほしい
822	兵庫	【建設業】	要請に対する保障が足りない（特に飲食店など）
823	兵庫	【専門家・士業】	ちゃんと、コロナで亡くなった数よりワクチン接種にて亡くなった数等も隠さず伝えて欲しい。 ちゃんと、対策をしている飲食店等は開けても良い様にするべき。（サーモカメラ、消毒、換気等の基準を決めて） 結局独自のモデルも出さず、ダメダメばかり言うのは、バカの１つ覚えです。 神戸モデル的な基準を作り、全国に発信すべきでは？？
824	兵庫	【建設業】	「緊急事態宣言中は他県への移動不可要請を強めてほしい」「何人以上の感染者が出たら緊急事態宣言を出す（ガイドラインがない）⇒複数回、こまめに出して、感染者が減れば宣言を下げる」など、とにかく何か目安になる数値があってもいいのではないか」 でしょうか。。。
825	兵庫	【建設業】	1期目の決算を迎えていない会社などは補助金などが通りにくく、資金繰りがしにくい
826	兵庫	【製造業】	売上が上がっていても申請できる補助金を出してほしい
827	兵庫	【流通業】	ワクチン接種を早く行き渡らせ 景気回復を期待したい。
828	兵庫	【専門家・士業】	飲食店への個別対応の強化
829	兵庫	【医療・福祉】	日本は超過死亡率はマイナスです。また、感染者数もさざ波であります。不安を煽るような報道に規制をかける事は出来ませんので、政府や自治体に関しては、定性的な話より、定量的な話だけで良いので正確な情報をより発信してください。
830	兵庫	【専門家・士業】	給付金の再度給付　賃料、所得税、その他の税に対する軽減
831	兵庫	【専門家・士業】	過度の自粛要請をやめてほしい
832	兵庫	【金融・保険】保険業	全業種に対応した補助金
833	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ収束の見通しを随時更新していって欲しい。
834	兵庫	【製造業】	補助金の簡易化と幅を広げてほしい。
835	兵庫	【製造業】	ワクチン接種後は通常の生活が可能になるなどの指針がほしい。
836	兵庫	【流通業】	仕事柄、この状況においても、実際に海外から人が渡航しているということを聞く。 緊急事態宣言を出し、経済を締め付けておきながら、このような対応をする政府には憤りしか感じない。
837	兵庫	【専門家・士業】	ワクチン接種の後の仕事への体調悪化の懸念がある。現場での災害に繋がらないようガイドラインが欲しい。
838	兵庫	【専門家・士業】	とくにありません。
839	兵庫	【情報通信業】	影響を受けているのは飲食店だけじゃない。
840	兵庫	【専門家・士業】	コロナ助成金において、プラスの部分に関しては返金をする。（財団法人的な考え方）
841	兵庫	【飲食店】一般飲食店	休業要請ではなく人数制限などで安全対策を考えてほしいです

no	Q3_1	業種名	記述内容
842	兵庫	【金融・保険】保険業	よくやってくれてるとは思うが、これから出てくる法人個人の困窮に対してどうするかのビジョンを早急に見せてもらいたい
843	兵庫	【建設業】	売上の上下関係なく全ての中小企業を助成金の対象にしてほしい。
844	兵庫	【専門家・士業】	一貫性をもって制限の取り組みを考えていただかないと不公平感が起こっている。 ワクチン接種についても然り
845	兵庫	【建設業】	曖昧な発言はこれ以上はやめていただきたい。今までの政府の軽率な発言で自らを追い込んだ人間もわたしの周りにはいます。今の状況下では極論として日本国内でいつ揉め事が起きてもおかしくない状況下に思う。どちらかとゆうと人間同士の関係性の方が緊急事態に思いますが。あの手この手とやってるのはわかるが我が日本国は矛先が矛盾してると思う。もっと政府並びに自治体の人間が一人一人と向き合うべき。なぜならあなた方は我々の税金で給料摂ってるのだから…
846	兵庫	【情報通信業】	飲食店の影響を受けた中小企業への補償が少なすぎる。50%減少の条件ではすでに倒産します。
847	兵庫	【専門家・士業】	感染対策の経費10万補助をまたして欲しい
848	兵庫	【専門家・士業】	補助金制度について、認識が低いので、分かりやすく多くの企業に伝わるよう取り上げて欲しい。
849	兵庫	【専門家・士業】	新規企業に向けた施策についてもより充実して頂けるとありがたい。
850	兵庫	【専門家・士業】	テレビ報道が行きすぎている様に感じます。テレビニュースに任せないで正しい情報を政府としてホームページ以外でも発信して頂ければありがたい。
851	兵庫	【建設業】	給付金、支援金があればいいと思います。
852	兵庫	【不動産】	ワクチン接種を迅速にして欲しい。
853	兵庫	【製造業】	一刻も早くワクチン接種の普及を目指していただきたい。
854	兵庫	【建設業】	外野を気にせずやるべきことをやる
855	兵庫	【教育・学習支援】	個々の感染症への理解が非常に大切です。死を招く恐れがあるため疾病の啓発と正しい理解を促すようメディアへの提案など。
856	兵庫	【飲食店】一般飲食店	対策をしてる店は通常営業可能にしてほしい
857	兵庫	【建設業】	国民の為に頑張ってください
858	兵庫	【専門家・士業】	化学的根拠のないミスリードな報道の抑制をお願いしたい。 根拠のない経済活動の停止、抑制をやめて欲しい。 ワクチン接種の迅速化とワクチン接種後の効果の正しいアナウンス。
859	兵庫	【金融・保険】保険業	緊急事態宣言の内容を強化。 ロックダウンの実施。
860	兵庫	【飲食店】一般飲食店	対策をキチンととれている飲食店を認定して、マップを作りお客様が足を運びやすい環境を作って欲しい。
861	兵庫	【製造業】	昨年は中小企業の支援策は色々ありました。 今年以降の支援は業種によったり、様々な制限が増えてます。 もちろん頼らない方が良いのですが、新たに支援等はあるのか、コロナ対策の財源確保はどうするのか、 不安要素、気になる点はあります。
862	兵庫	【医療・福祉】	今回の事で、メディアと政府の悪いところがよく見えたと思います。
863	兵庫	【医療・福祉】	開業医ですが、医師会のみにワクチン接種を委託するのを止めて欲しいです。接種が進まず、こんな時まで利権関係を持ち込まないで欲しいです。 飲食業の保証ではなく、コロナ診療をしていてコロナにかかった開業医の保証をして欲しい。飲食業の休業は中途半端過ぎて、得られる効果が少ないように思います。飲食店は再開して経済を回し、コロナにかかったら開業医に全力で見てもらうという図式の方がマシな気がするためです。保証もなしに戦場に行けとか、呆れる。
864	兵庫	【建設業】	リモートワーク普及への対策が必要。特に文化を醸成する面において顕著。
865	兵庫	【建設業】	二兎を追う者は一兎をも得ず
866	奈良	【専門家・士業】	最初に優遇した制度や助成金を導入したものは、引き下げないでほしい。
867	奈良	【建設業】	過剰反応だと思う。
868	奈良	【建設業】	公共工事の発注増
869	奈良	【専門家・士業】	売上減の会社へ支援だけでなく売上増の会社へも支援してほしい
870	奈良	【建設業】	コロナ感染の助成金など、申請の簡素化。必要なところに届く助成金にしてほしい。
871	奈良	【製造業】	国に対してはオリンピックに対する判断を早く。本当に開催なら感染対策の徹底。奈良県と御所市にはあまりに対応がお粗末と感じている。危機感とスピード感が欠如している。
872	奈良	【製造業】	どうして、空港や港で入国を止めなかったのか？全員止めていたら国内で拡大はしないはず
873	奈良	【流通業】	国産のワクチンの早期認可をし、誰でもいつでもどこでも打てるように
874	奈良	【建設業】	非常事態宣言解除に向けた数値目標を設定してほしい
875	奈良	【流通業】	助成金なぞ　手続きが繁雑で大変
876	奈良	【専門家・士業】	コロナで棄損した中小企業を見捨てるのではなく、再起復興を価値とする中長期の施策を実施してほしい
877	奈良	【流通業】	全国民へのワクチン接種を早く
878	奈良	【専門家・士業】	コロナワクチン接種券早急に
879	奈良	【流通業】	場当たり的な取り組みでなく一貫した取り組みをお願いしたい。
880	奈良	【医療・福祉】	全てにおいて後手に回り、窓口対応も市のマニュアルを伝えるのみで、怒りを通り越してあきれている。国の力がこれほど低いことに唖然としている。
881	奈良	【流通業】	ワクチン接種をするためのスピードと正確な情報の開示

no	Q3_1	業種名	記述内容
882	奈良	【専門家・士業】	飲食業以外のイベント業、旅行業などへの補償も手厚く
883	奈良	【建設業】	補助金は税務署とタッグを組み、確定申告もしくは決算に基づいて支給すべきと考えます。
884	奈良	【物流業】	奈良県は無利子対策で借入れしてもらえたので非常に有難かった。今後の投資にも活用していきたい。
885	奈良	【建設業】	ワクチン100%接種
886	奈良	【製造業】	医学的な事はわかりませんが、ワクチン接種を早めるしかないのでは。業種によってはもっと悲惨な所があるので、救済できないか。
887	奈良	【医療・福祉】	人と人とが関わる仕事（育児や教育、介護など）をどんどん大規模化やAI化していって大丈夫なのか。発達できない大人ばかりになりそう。
888	奈良	【流通業】	一部に対応する施策だけでなく、全体に共通する施策をして貰いたい
889	奈良	【流通業】	わからない。事業拡大や継続のために税の使い方に力点を置く（長期的に）
890	奈良	【建設業】	景気対策や経済対策。 持続化給付金等、コロナ禍前の通常時の売上や資本金別に金額を設定した第2段第3段の支給をしていかないと多くの小規模事業者や中小企業は持たないと思う。 自助ももちろん必要だが、公助に当たるコロナ禍でのばら撒きは悪いことではないと思う。
891	奈良	【金融・保険】保険業	国民皆がワクチンをできるだけ早く接種できるようにしてほしいです。
892	奈良	【専門家・士業】	ワクチン
893	奈良	【医療・福祉】	感染症時の業務継続ガイドライン策定についての支援（小規模事業所だけでは人員面、費用面でも難しいため、助成金等制度を充実して欲しい）
894	奈良	【流通業】	早期の全国民ワクチン接種
895	奈良	【専門家・士業】	せっかくマイナンバーがあるのだから活用できるように対策や整備を急いでほしい。
896	奈良	【流通業】	日本家屋、日本の食事の良さを強みにするバックアップ策。 山間部のweb環境と下水道整備の強化で若者の地方への移住促進。
897	奈良	【建設業】	①濃厚接触者に指定されていなくても、希望者には即座にPCR検査を提供する体制。 ②（個人情報を保護しつつ）マイナンバーカードを活用した一元管理体制。給付金支給や、ワクチン予約等で行政の無駄が露呈している。
898	奈良	【製造業】	早期のワクチン接種
899	奈良	【流通業】	ワクチンの早期接種完了（供給のスピードアップ）
900	奈良	【建設業】	早くワクチンの100%実施と　景気対策をお願いします。
901	奈良	【流通業】	無し
902	奈良	【専門家・士業】	各業界への対応がなされていないと感じる
903	奈良	【建設業】	ワクチンの早期接種
904	奈良	【建設業】	助成金等支給のスピードup、手続きの簡素化
905	奈良	【専門家・士業】	ワクチン接種の徹底
906	奈良	【飲食店】一般飲食店	協力金が遅いです。支援金50%減もう少し幅を持たせて欲しい。観光地に何か支援があって欲しい、奈良の観光地は全くダメです。
907	奈良	【専門家・士業】	個人的であるが、世間一般の庶民から見た動きと、国を動かすための考えや動きは全く別モノと考えている。世間がなぜ？と思う事は、国を動かすための外堀を埋める動きだと理解しているので、何を吠えようが国の動きというのはそうそう変えれるものではない。意図して動いている部分（良いことも悪いことも含めて）もあるのだと思っている。なぜ反感を買うオリンピックを開催するのか。ただの金儲けなのか、何かを隠すためのものなのか、はたまた開催することでパニック等を抑え、国民の心の元気につながるものなのかどうかは、一般庶民の我々にはわか
908	奈良	【建設業】	対策等を中途半端にやらないでほしい。
909	奈良	【流通業】	普通の風邪として対応してほしい。 できないならばもう少し公平で化学的な施策を検討して欲しい。
910	奈良	【専門家・士業】	前年は支援金等があり乗り切れた事業者も多いと思うが、R3年度は支援金等が少なく、業種によっては厳しい状況なので、 本当に困っている事業者への支援を実施してほしい。
911	奈良	【専門家・士業】	売上減の会社へ支援だけでなく売上増の会社へも支援してほしい
912	奈良	【医療・福祉】	飲食業への施策が目立ち、飲食関連企業や他企業への施策が少ない。
913	奈良	【飲食店】一般飲食店	早期のワクチン接種、国産ワクチンの開発
914	奈良	【流通業】	方向性を明確に打ち出して欲しい、各自治体による差をなくす
915	奈良	【医療・福祉】	・3週間全国民が自宅待機を出来ていれば同じ島国であるニュージーランドのように早く終息で来たと思います。緊急事態宣言が一部の人しか守らない、なんとなくの緊急事態宣言に見えていました。ですがそういった対応が法律などでできないジレンマがあったと思います。今後のまたパンデミックが起きたときに対応ができるようにしてもらいたい。 ・介護関係の仕事をする中で会社の従業員や利用者に濃厚接触者が出ても、営業の停止をお願いされるだけであとは会社での判断になる。責任をとれない、保障ができないからお願いのみになると思うのだ
916	奈良	【建設業】	抗ウイルス性の高い建材を使うことで職場環境を改善する補助金を出してはどうでしょうか
917	奈良	【専門家・士業】	社会保険料の免除

no	Q3_1	業種名	記述内容
918	奈良	【専門家・士業】	選択と集中。 （スピード感が感じられない。スピードを上げるために必要なリソースを集中すること）
919	奈良	【流通業】	平等論を軸にする事で、優先順位がつけられない事による国益の損失。 その事による税金のツケは国民にかかる。定年を65歳にすべきである。（最大の解決する事業）
920	奈良	【医療・福祉】	現状が続くのであれば、引き続き感染予防物資の費用補助を受けたい
921	奈良	【専門家・士業】	一部の産業に対する補助金の支給。ほぼ全業種が影響あるが、行き届いていない
922	奈良	【専門家・士業】	法人税や消費税率はそのままだったので、そこを配慮してほしい。
923	奈良	【専門家・士業】	補助金、助成金申請の簡素化
924	奈良	【専門家・士業】	本気で困っている方への補償
925	奈良	【流通業】	ワクチンの早期摂取
926	奈良	【飲食店】一般飲食店	気にしすぎ?
927	奈良	【専門家・士業】	宣言時、外出制限など強制力を持って行うべき。 ただ言うだけでは何も効果を得られない。 きちんと封じ込めてから解除しなければいつまでも状況は好転できない。
928	奈良	【専門家・士業】	飲食や宿泊以外のサービス業界への支援
929	奈良	【医療・福祉】	ワクチンの接種
930	奈良	【製造業】	公共事業に金額を使いすぎと思います。
931	奈良	【建設業】	早くコロナをなくしてほしいことと補助金をもっと出してほしい。
932	奈良	【金融・保険】保険業	スムーズなワクチン接種。
933	奈良	【飲食店】一般飲食店	現在の状況に、今までの経緯をよく吟味したうえで、大胆かつ柔軟に対応していただきたい。
934	奈良	【金融・保険】保険業	適正に税金を投入してください
935	奈良	【医療・福祉】	迅速なワクチン接種と給付金の支給など経済的支援の高速化。
936	和歌山	【建設業】	①持続化給付金の再交付　②消費税の減税
937	和歌山	【製造業】	リバウンドが起こらないよう様に期間や対策を決めて頂きたい。
938	和歌山	【流通業】	PCR検査を増やし、感染者と非感染者を明確に分ける施策を実施して欲しい。
939	和歌山	【流通業】	・自治体（県・和歌山市）についてはよく対応されていると思う。 ・国の対応については、「国民の生命を守る」意味では「集団的自衛権」も同じだと考える。何故ロックダウン法案の策定は無理だったのか？又、宣言発出地域に対し、感染しても「完全な医療を受けられない」リスクが伴う事をもっと広報し外出の抑制を促せないのか？
940	和歌山	【建設業】	公共工事を減らさないでほしい。
941	和歌山	【専門家・士業】	宿泊飲食業への支援
942	和歌山	【建設業】	打つ手が後手々と思う。先手を打って欲しい
943	和歌山	【製造業】	コロナ完成発覚時の対応方法の統一など
944	和歌山	【製造業】	雇用調整助成金、特例措置の延長。
945	和歌山	【流通業】	一部の業種の補填から、川上～川下までの資金対策案が欲しい。
946	和歌山	【建設業】	民間需要が減少するため、公共投資の拡充を希望します。
947	和歌山	【製造業】	業務でウイルス感染を意識せず、事業活動が出来る環境を早く構築願う。
948	和歌山	【物流業】	速やかなワクチン接種の実施と「ワクチン証明書」の発行！
949	和歌山	【建設業】	中小企業に対し、もっと手厚い補助金や融資制度を行って下さい。
950	和歌山	【製造業】	1日も早くワクチンの接種を実施して欲しい。
951	和歌山	【流通業】	早期にコロナを収束させ、景気対策を強化してほしい。
952	和歌山	【流通業】	補助金、助成金等における、公平公正でスピード感のある政策
953	和歌山	【流通業】	飲食店などの時短営業で、生花店もかなり影響をうけました。それでも補助金などは一切出ません。 生花店、酒類の卸、食材の卸などの業種にも何かしらの対処を講じて欲しい。
954	和歌山	【建設業】	国の対応が遅い。また日本のマスコミの煽りは最悪であり、どのよう動いても叩く、不安だけを煽る。 国の発表した数値を悪意を持った報道と感じられる。マスコミ真実のみを伝えるようにしてもらいたい。
955	和歌山	【建設業】	消費税を減らして欲しい。
956	和歌山	【専門家・士業】	早くワクチンが届きますように！
957	和歌山	【流通業】	和歌山県は昨年から仁坂知事を筆頭にコロナ対策には積極的に取り組んでいる。 国・政府はオリンピックありきで信用できない。早期のワクチン接種が出来るよう期待します。
958	和歌山	【不動産】	中途半端な緊急事態宣言はやめて欲しい！
959	和歌山	【製造業】	雇用調整助成金を今年度いっぱいは続けて欲しい。
960	和歌山	【金融・保険】保険業	自社ではないがコロナ融資で金融機関が貸出を幅広くおこなったが実際、長期化しているコロナ対策に順応な対応を国が指示してほしい。
961	和歌山	【流通業】	ワクチン接種を加速させ、一日も早くこのコロナ禍を終息させてもらいたい
962	和歌山	【不動産】	売上が減少している全体に手厚い措置を講じて欲しい。補助金のハードルが高すぎる。
963	和歌山	【物流業】	中途半端な緊急事態宣言や蔓延防止策等はせず、感染拡大防止にはロックダウンをし、その補償（粗利補償や給付金）をしてあげて下さい。
964	和歌山	【専門家・士業】	早急なワクチン接種、国内産ワクチンの開発
965	和歌山	【製造業】	感染防止用機器、用品への補助金の支給。

no	Q3_1	業種名	記述内容
966	和歌山	【医療・福祉】	ICTについてもっと情報が欲しい。
967	和歌山	【飲食店】	Go To Eatの予算拡大、期間の延長
968	和歌山	【飲食店】	手厚い保証
969	和歌山	【製造業】	新型コロナも大変な問題ではあるが、それと共に資材の高止まり、不足等の問題が日々大きくなっている。
970	和歌山	【専門家・士業】	国も知事も良くやってくれていると思います。
971	和歌山	【製造業】	マスク着用に関するガイドラインの策定
972	和歌山	【製造業】	早くワクチンを拡充してもらいたい。 借入返済、または税金の免除
973	和歌山	【物流業】	ロックダウンをして下さい。緊急事態宣言では感染が治まりません。
974	和歌山	【建設業】	補助金、助成金を継続して出して欲しい。
975	和歌山	【建設業】	早期終息、景気向上！！

回答期間2021年5月24日～6月30日まで

㊙ 関西ブロック同友会定点景況調査　2021年4~6月期）氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

※e.doyuのNEWアンケートから簡単に回答できます！

【1】　自社の従業員数をご記入下さい　従業員数　正社員（　　）名　アルバイト・パート（　　）名

【2】　業種・生産形態について

（1）貴社の業種を1つお選び下さい

1	製造業	2	建設業	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2021年4月～6月期、前四半期は2021年1月～3月期）

（1）売上・利益の動向について、該当する項目に〇印をつけてください

①売上	前四半期比：　増・横・減	前年同期比：　増・横・減
②利益	前四半期比：　増・横・減	前年同期比：　増・横・減
③採算	黒字・収支トントン・赤字	
④景気動向	好転・横ばい・悪化	⑤次期景況感　好転・横ばい・悪化
⑥資金繰り	楽・普通・苦しい	

（2）売上の増加と減少の原因について

①前年同期比が「増加」と回答した企業は、以下の要因の内で該当する**全て**の番号に〇をつけて下さい

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

②売上増につながったと思われる取組の中身について詳しく記入して下さい

③売上の前年同期比が減少と回答した企業は、以下の要因のうちで該当する**全て**の番号に〇印をつけて下さい

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

④減少の特徴・原因等を詳しく記入して下さい

【4】経営上の問題点・対応策について

（1）設備投資、新規出店、規模拡大などの投資計画について該当するものに〇印をつけて下さい

1	今期中にある（1年以内）	2	ない	3	検討中

（2）現在の経営上で、最も深刻な悩み・問題点を**3つまで**選び、番号に〇印をつけて下さい

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

（3）今後の予定も含めて経営上の力点をどこに置いていますか？　**3つまで**選び、番号に〇印をつけて下さい

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

（4）力点について具体的にご記入下さい

【特別項目】

【1】新型コロナウィルスの経営への影響について

（1）直近1年間の売上高は、平常時（コロナ以前）の年間売上高を100とした場合、何%程度ですか？　　　%程度

（2）（2020年3月以前の）コロナ禍前と比較して、新たな取り組みを行いましたか？

1	既に取り組んでいる	2	取り組みたい	3	取り組みたいができない	4	取り組んでいない

（3）（2）で1､2と回答された方へ、それはどのような取り組みですか？（複数回答可）※保留（18日朝まで）

1	新商品・サービスの既存市場への展開	5	既存商品・サービスの新たな提供方法を導入
2	新商品・サービスの新市場への展開	6	技術等に関する研究開発
3	既存商品・サービスの新市場への展開	7	設備投資（既存事業拡大）
4	既存商品の生産方式を変更または新規導入	8	その他（　　　　　　　）

（4）（2）で1､2と回答された方へ、その取り組みを具体的にご記入ください。

（5）（2）で1､2と回答された方へ、新たな取り組みによる売上は（2021年度）年間売上高のどの程度を見込んでいます？

1	0～9%	2	10～19%	3	20～29%	4	30%～39%	5	40～49%	6	50～59%	7	60～69%	8	70～79%	9	80～89%	10	90～100%

（6）（2）で1､2と回答された方へ、新たな取り組みによる売上以外の効果（期待）があればご記入ください。

（7）コロナ対策として新規借入を行いましたか？　1 借入した　2 借入していない

（8）（7）で1「借入した」と回答された方へ、下記ご記入ください

1 返済開始時期	年　　月	5 借入総額における目的割合はそれぞれ何割程度ですか			
2 返済期間	ヶ月	①運転資金（当座の資金繰）	割	②既存事業への投資	割
3 借入額は平常時（コロナ以前）年間売上高の何割程度ですか？	割	③新規事業への投資	割	④新規採用（人員増）	割
		⑤借り換え	割	⑥使わない資金（非常時の備え）	割
4 その借入金はどれくらい手元資金として残っていますか？（借入総額を10割としてその割合をお答えください）	割	⑦その他	割	具体的内容（記入）	

（9）（7）で1「借入を行った」と回答された方へ、返済見通しについてお伺いします

1	予定通り返済可能	2	返済について対策を進めている	3	不安があるけれど現時点で対策を立てていない

（10）新型コロナウイルス感染拡大、緊急事態宣言による今現在の貴社への影響についてご記入ください。

（11）（10）でお答えいただいた今現在の影響に対して講じられた取り組み（どのような手を打たれたのか）についてご記入ください。

【2】リモートワークへの対応について

（1）貴社においてリモートワークへの対応は可能ですか？　1 ほぼ全社で対応可能　2 一部で対応可能　3 対応不可能

（2）（1）で2「一部で対応可能」と回答された方へ　全従業員の何%が可能ですか？　　　%程度

（3）（1）で2「一部対応可能」3「対応不可能」と回答された方へ　一部あるいは全部で不可能な理由をご記入ください。

（4）あなたの会社はリモートワーク実施していますか？かつて実施されたことはありますか？

1	コロナ前から継続実施	3	コロナではじめて実施し現在も継続している	5	実施していない
2	コロナ前から取り組んでいたが、継続していない	4	コロナで実施してみたが継続していない		

（5）（4）で「実施していない」「継続していない」と回答された方へ、現在行っていない理由をご記入ください。

（6）あなたの会社でのリモートワークや出勤者抑制に関連した下記取り組みについてお答えください。

①営業や打ち合わせでリモートを活用	1	対応可能	2	対応したい	3	取り組む予定なし	4	取り組めない
②時短勤務をめざした業務内容の見直し、効率化	1	対応可能	2	対応したい	3	取り組む予定なし	4	取り組めない
③時差出勤の導入	1	対応可能	2	対応したい	3	取り組む予定なし	4	取り組めない

（7）リモートワークの具体的取り組みや工夫についてご記入ください

【4】新型コロナウイルス感染拡大について国や自治体に対する要望やコロナ対策への提言をご記入ください。

ご協力ありがとうございました。