

# 静岡県中小企業家同友会 第50回 2024 上期 景況調査(2024年6月発表) 結果報告

## 円安に起因する物価高に侵食される日本経済 ～草の根レベルから「構造改革」の検討を～

太田 隆之  
(静岡大学地域創造学環・人文社会科学部 教授)

円安が止まらない。元来、自動車に代表される製造品を輸出する工業が経済成長を支える分野の1つであった日本では、円安は望ましいと捉えられる傾向があった。しかし、この間継続する円安は原油をはじめとした資源価格の高騰と物価高を導き、家計、企業の双方に好ましく影響を与えている。後者では人手不足も顕著になり、需要を抑制し物価高を加速化させている。こうした状況にある日本経済の動向を確認していこう。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率は 2024 年 1-3 月期の対前期比・実質成長率▲0.7%(年率▲2.9%)を記録し、2 四半期ぶりのマイナスとなった。実質 GDP への寄与度をみると国内需要、輸出入ともに▲0.4 ポイントを記録した。国内需要については家計最終消費支出がリーマン危機以来見られなかった 4 期連続の減少を記録した。民間住宅投資も 3 期連続で減少し、今期は▲2.9%と拡大した。輸出入を見ると今期はともにマイナスを記録した。認証不正の影響で自動車の出荷が減少し、家計にも影響したという。しかし、この影響は一時的であろう。厚労省が報告する実質賃金の動向をみると、進行する物価高に賃金の伸びが追いついていない状況が今なお認められる。住宅投資の減少も人手不足や資材高が影響しているという。

景気動向を客観的指標から推計する景気動向指数 CI(2020 年=100)の 2024 年 5 月の速報値を見ると、一致指数は 116.5 で 4 月速報値より 1.3 ポイント上昇し、3 か月連続の上昇となった。自動車の品質不正で停止していた自動車の生産が再開したことが影響したという。7 ヶ月後方移動平均値は 5 か月ぶりに上昇したという。一致指数の動向について、政府は「下げ止まりを示している」と判断した。

企業経営者の景況感を把握する日銀短観の業況判断指数 DI 値(=「良い」-「悪い」・%)の動向を見ると、全規模全産業の景況感は 2024 年 3 月 12、6 月 12 と昨年からの上昇傾向が続いている。しかし、業種別にみると陰りが始めている。好調であった非製造業のうち小売業や宿泊・飲食サービス業では規模に関わらず今期はマイナス値が記録されており、物価高や人手不足の影響が指摘されている。製造業の景況感が維持される中で消費動向の影響が企業の景況感にも認められつつある。

以上を把握すると、継続する円安を背景にした物価高による家計の抑制的な消費動向が経済全体に影響を及ぼしている状況が認められる。ここに企業における人手不足が加わるとなると、対処療法で消費を上向かせるのは難しく、中長期的な視野を持った一種の「構造改革」が必要になると考える。その際には「働き方改革」への取り組みの検証や人口減少への対応のあり方などが議論になるだろうが、国に任せるのではなく、まずは草の根レベルで検討してはどうか。その成果を国に提言していくこともあっていいと考える。

- ◆調査期間 2024年5月15日～6月21日
- ◆対象 静岡同友会会員企業 1102社(2024.5月末)
- ◆回答企業数 394社(すべて有効回答) (前回2023年12月324社 前々回2023年6月344社)
- ◆回答率 35.8% (前回2023年12月29.5% 前々回2023年6月32.2%)
- ◆回答構成 ・業種別 建設80社(20.3%)、製造74社(18.8%)、流通・卸小売75社(19.0%)、サービス164社(41.6%)  
・地域別 東部171社(43.4%)、中部123社(31.2%)、西部100社(25.4%)  
・規模別 「1～10人」224社(56.9%)、「11～50人」125社(31.7%)、「51人以上」45社(11.4%)

# 目次

全体概況	1
目次	2
1.経済動向	3
2.静岡県経済の動向	3
3.静岡県中小企業家同友会の全体結果概要	5
4.業種別	7
製造業	7
建設業	8
流通・卸小売業	8
サービス業	9
5.地域別	10
東部	11
中部	11
西部	12
6.規模別	13
7.特別設問	15
8.特別コラ「50回の景気動向調査を振り返って」	17
9.調査票	18
10.自由記述	19
11.通期 DI 一覧表（第1回調査～）	40

# 1 日本経済の動向

## デフレ脱却後に、成長と分配の好循環は実現できるか？

遠藤 一秀(遠藤科学(株) 取締役会長/静岡同友会会長・静岡支部)

2023年からの日本経済を概観してみよう。23年5月に新型コロナウイルス感染症が第5類感染症になり、国の方針も、感染防止対策の為に制限・制約を緩和すると共に療養・治療に対する支援も縮小され、政策の重点は、社会経済活動の正常化と、デフレから脱却し、成長と分配の好循環が持続する「新しい資本主義」の実現を目指す方向へ移った。

こうした中、脱デフレは昨年来際立っている。株価は2月に34年ぶりの史上最高値を更新、その後も高騰が続いている。地価・マンション等不動産価格も21年以降急激な上昇となっている。その結果、物価指数は、消費者物価指数が22年度3.2%(前年度比)、23年度3.0%と32年振り、企業物価指数は21年度7.1%、22年度9.5%、23年度2.3%と40年振りの上昇となっている。賃上げ率も23年春闘が3.58%、24年春闘が5.10%と30年ぶりの高水準となり、デフレ脱却は既に実現したかに見える。一方、実体経済をみると、成長と分配の好循環からは程遠いことが分かる。名目GDPは22年度+2.5%、23年度+5%と増加したが、実質GDPは22年度+1.7%、23年度+1.0%と停滞し、特に23年度の個人消費は-0.8%で、実質所得の減少が2年以上続いている状況を反映している。景気動向指数の基調判断も24年2月からは「下方への局面変化」となり、実体経済の停滞は明らかである。日本経済は、今、成長と分配の好循環に乗り切れるかどうかの瀬戸際に立っている。

日銀短観(6月)の業況判断は、全規模・全産業が24年3月12→6月12→9月8、中小企業・全産業が3月7→6月7→9月5で、現況横ばいから、先行きはやや悪化している。景気動向指数(CI一致指数)は、22年8月の115.2から24年5月116.5まで横ばい状態が続き、基調判断は24年1月から「足踏み」へ下方修正され2月からは「下方への局面変化」へと更に低下、5月にやっと「下げ止まり」となった。政府の月例経済報告の基調判断も、23年11月に「一部に足踏みもみられる」と下方修正され、24年2月以降は「一部に」を削除して判断を下げた。中同協景況調査報告(DOR150号)では、業況判断が前期▲1→今回1→次期4と若干改善しているが、物価高により景況感は「足踏み」としている。

# 2 静岡県経済の動向

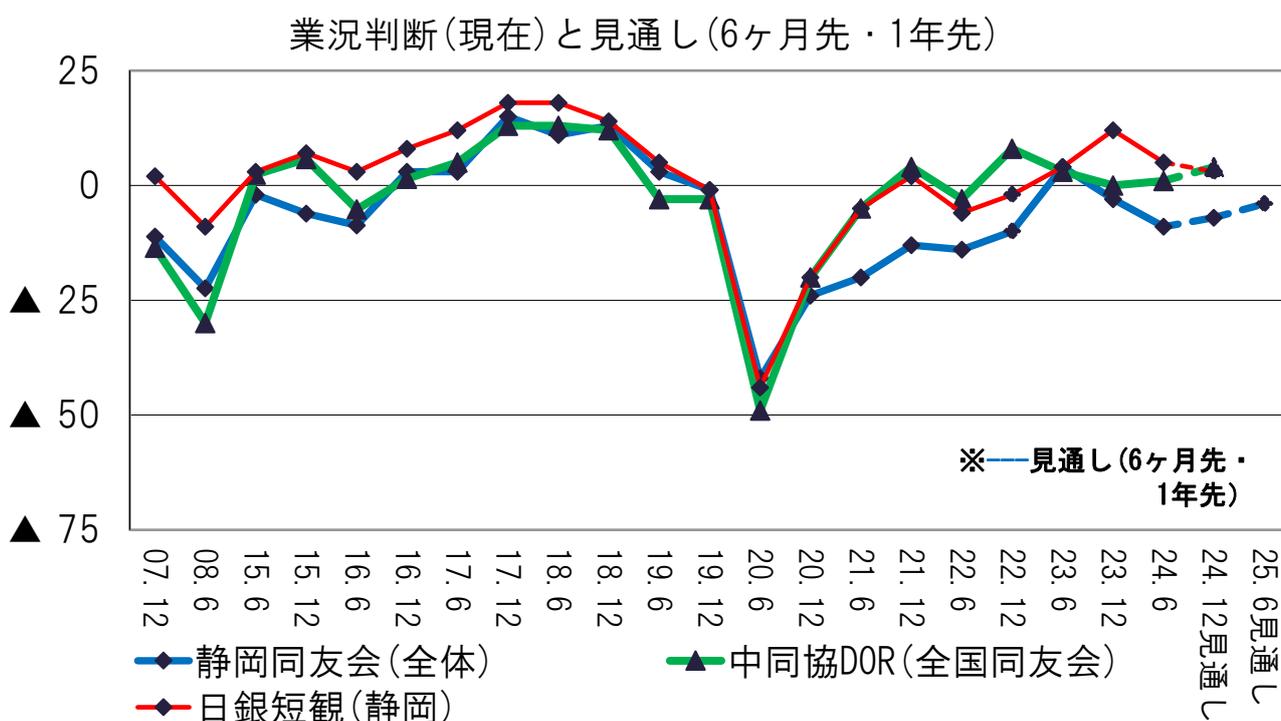
## 製造業の生産低下で、県内景気の回復は遅れ気味

静岡県経済を振り返ると、2020年5月のコロナ禍による景気の谷から22年までの2年余りは、景気持ち直しの動きが顕著だったが、22年夏以降足踏み状態となり、23年からは一進一退しつつ緩やかな低下となった。日銀短観による景況感でも静岡県の業況判断は22年に低下し、その後全国より遅れ気味となってしまった。

この原因は当県の産業構造によるものと考えられる。当県は、農林水産業から観光などのサービス業まで各産業分野が発達しているが、県内総生産の1/3以上を占める製造業が県経済を支えており、

他の業種も製造業への依存度が高いため、製造業の動向が県内景気を左右する状況となっている。23年以降の経済正常化局面において、非製造業では景況感が急速に改善したが、製造業では供給制約は緩和されつつあるものの、資材価格・輸送費・エネルギー価格の高騰によるコスト高、人手不足の深刻化などに加え、輸出減速、自動車業界での認証不正問題による減産で景況感は低迷を余儀なくされた。県内の工業生産は22年秋以降一進一退が続き、23年10以降は一段と減産傾向を示すに至った。製造業の停滞が静岡県経済の景気回復の重荷となっており、短観の製造業の業況判断には▲目立っており、静岡県の景況感を下げている状況である。

6月の静岡県金融経済の動向(日銀静岡支店)では、概況判断を「県内の景気は、一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している」とし、設備投資は増加だが、企業の生産は横ばい圏内としている。6月の日銀短観(静岡支店)では、全体の業況判断は24年3月7→6月5→9月3、中小企業でも3月10→6月6→9月3と、ともに現況・先行きの悪化方向を示している。全規模全業種の全国値と静岡を比較してみると、前回12月調査「全国12、静岡7」、今回6月調査「全国12、静岡5」、9月は「全国10、静岡3」で、23年12月に全国に追い付いたが、又、後れを取ってしまった。静岡県月例経済報告の基調判断は、24年3月以来「このところ足踏みもみられる」と下方修正され、個人消費は足踏み、生産は弱めの動きとしている。静岡県景気動向指数(一致指数)は、22年12月に116.3でピークを示した後、低下傾向となり、基調判断も23年8月からは「下方への局面変化」へ下方修正された。静岡経済研究所の静岡県内企業経営者の景気見通し調査によると、経営者の半年先(24年下期)の景気見通しは+11と3期連続でプラスを維持したが、25年上期は+3で、コストの高止まりが景況感を慎重なものとしている。工業生産指数(季節調整値)は、21年4月の112.1をピークに低下が続き、足下の4月には96.3となった。



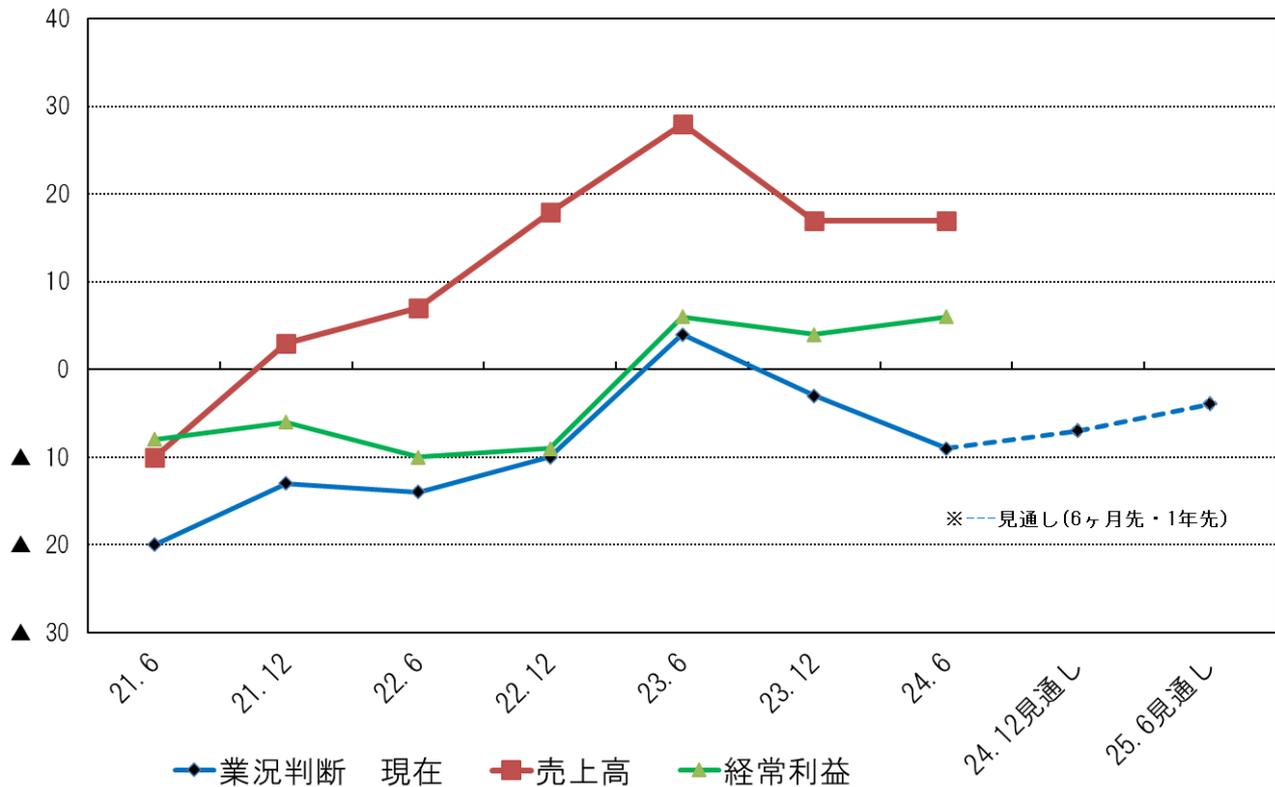
### 3 静岡県中小企業家同友会の調査結果概要

景況感が悪化する中で、

#### 企業の戦略的対応と人材確保・人材育成の重要性

山田尚子(株)サンロフト 代表取締役専務/県政策委員長・志太支部)

静岡同友会全体の直近3年間の業況判断(現在)・売上高・経常利益DIの推移



394社が回答をした。全体の景況感としては、全体▲9(前回▲3)と悪化した。業種別にみると、サービスは5(前回6)と横ばいの一方、流通卸小売は▲16(前回▲28)、製造は▲38(前回▲8)、建設は▲4(前回11)とマイナス値が先行した。今後の見通しは、全体でみると「現在」▲9と比べ、「6ヶ月先」▲7、「1年先」▲4と若干の改善を予測している。

「売上高」は、全体17(前回17)と横ばい。業種別にみると、サービスは28(前回28)と好調。建設は15(前回7)と上昇。一方、製造は5(前回14)、流通・卸小売は5(前回12)とプラス値ながら後退した。

「経常利益」は、全体6(前回4)と上昇。建設10(前回8)、流通・卸小売4(前回4)、サービス14(前回16)とプラス値だが、製造は▲18(前回▲23)と他業種と比べ改善が進んでいない。

「販売価格」は、全体49(前回43)と上昇しており、業種別にみても全業種で上昇している。「原材料・仕入価格」も、全体79(前回74)と再び上昇傾向が強まり、こちらも全業種で上昇している。繰り返される価格上昇に困惑を隠せない。「労働力」は▲41(前回▲43)と依然として不足感が続く。「現在の経営上の問題点」でも「労働力不足145社(36.8%)」が最多だった。続いて「社員教育

134社(34.0%)」「価格転嫁 130社(33.0%)」となった。「経営上の力点」においても、上位に「人材確保」「社員教育」が入っている。

特別設問の「自社の事業継続力を高めるための取り組み」で、最も多かったのは「人材育成(57.1%)」、「事業承継(33.0%)」、「金融問題(24.4%)」の順となった。「人材確保の具体的な取り組み」の質問では、学校と連携を図ったり、求人媒体を活用したり、自社のHPやSNSを活用し情報発信をするなど、自ら積極的に動いている印象を受ける。今後はリファレンス採用も更に重要になってくるだろう。「災害への対策を社内ではどのように行っているか？」では「BCP(事業継続計画)の策定」「定期的な防災訓練の実施」「社員が生活できるよう備蓄品の確保」「データのクラウド化」などの対策が進んでいるようだ。一方で、「対策ができていない」といった回答も少なくない。

「行政に対して施策や支援の要望」では、様々な意見が寄せられた。「インボイス制度」「軽減税率」「消費税」の廃止や、「補助金」「助成金」の拡充の要望が多くみられた。

全体を通して、人材確保や社員教育が急務であると同時に、効率的な業務環境の整備や商品力の向上を図り、事業継続力を強化する努力が求められている。

#### ◀本調査の目的▶

本調査は、地域社会に根を張る会員企業の企業活動状況を把握することにより、地域の景況感・各業種の業況感を的確に捉え、自社の経営と同友会活動に活かすと共に、地域経済活性化の一助とするものである。

そのため調査結果は、静岡同友会全会員及び全国同友会を始め、行政、大学機関、マスコミなどに広く公表し、調査・統計は社会の公共財の認識の下、地域と共有し活用していくものとする。

#### ○?用語解説○? 「DI」(ディフュージョン・インデックス)とは?

DIは景況調査の代表的な指標として使われます。DはDIffusionの略で「浸透・拡散」という意味です。DI値は「増加(良い、上昇、余裕、過剰等)」の回答割合から「悪化(悪い、下降、窮屈、不足等)」の割合を差し引いた値で表します。DI値は好転、悪化の景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているか指数として把握することができます。日銀短観も静岡同友会もDI値が採用されています。

## 4 業種別の景気動向

### 【製造業】

#### 2023年の期待感を維持できず、コロナ脱出軌道に乗れない

梅屋 直史(株)ポリマテック 代表取締役社長/富士支部)

74社(前回61)からの回答。「売上高」5(前回14)プラス幅だが9Pと大幅に下げる。「経常利益」▲18(前回▲23)マイナス幅が4P縮小、4業種で製造業のみ3期連続マイナス幅となる。「労働力」▲32(前回▲34)横ばい。「設備投資」8(前回▲3)11P改善、中小機構の調査では直近で設備投資を実施した企業割合は、製造業全体で21.1%との報告があった。

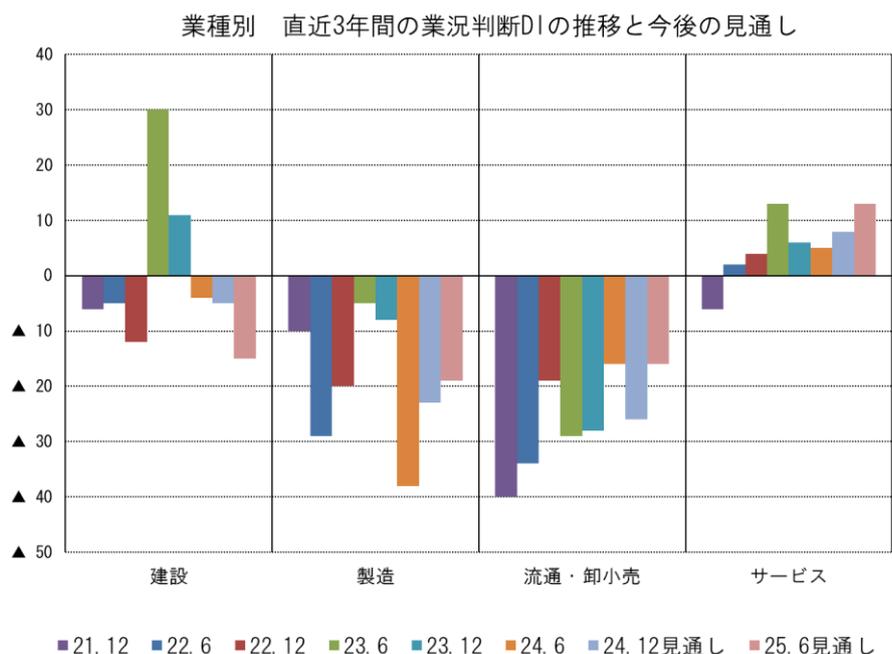
「資金繰り」▲16(前回▲13)3Pマイナス幅の悪化。「仕入価格」91(前回75)16Pアップ。4業種そろって3期ぶりに上げに転じる。円安や原油価格の高止まりなど、今後も国内調達がますます厳しくなることを十分に考慮する必要がある。「販売価格」42(前回31)11Pアップと粘り強い価格交渉が続いている様子が見える。「直近の決算」28(前回31)3P下げる。

「業況判断(現在)」▲38→「同(6ヶ月先)」▲23→「同(1年先)」▲19とマイナス幅の中でも上げを示している。しかし前回の見通し▲8→▲15→▲17(現在→6ヶ月先→1年先)より悪化している。6月短観の大企業カテゴリで電機や自動車など機械製造業における見通しが弱いのも業況判断に影響を落とす要因とも思われる。

多くの景気調査で経営問題のトップとして「需要の停滞」と「原料価格の増加」が挙げられる。しかし、本調査では「社員教育」が一番に挙げられており、経営問題を外部要因として捉えず自助努力による現状の改善を模索していることが特筆される。

今回一番自由記述の回

答が多かった災害への対策はBCP(事業継続計画)を意識したものが半数あり製造業44件で約6割が何らかの対策を立てていた。行政への要望24件は保障や雇用、税制を中心とした様々な支援への要望が上がった。事業継続への取組、対策に関し18件の回答のうち10件は人材の育成に力点を置いていた。経営努力で乗り切り価格を維持することが是とされてきた時間を今や恨めしくも思われる。



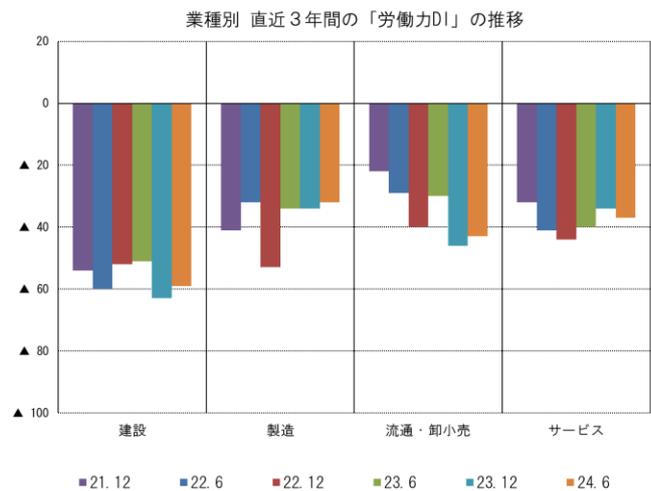
## 【建設業】 建設業界の課題と人材確保の重要性

小林 宣久(有)シモノ工務店 取締役/静岡支部)

80社から回答を得た。「業況判断(現在)」は▲4(前回11)と15ポイント減。先行きを見ると「同(6ヶ月先)」が▲5、「同(1年先)」が▲15と悪化傾向。「売上高」は15(前回7)の8ポイント増、経常利益は10(前回8)。「資金繰り」▲4(前回▲20)と16ポイント改善。「原材料、仕入価格」は95(前回87)仕入れ価格上昇が止まらない。「販売価格」は63(前回45)と18ポイント増 価格転嫁は定着しつつあるがコスト上昇圧力が影響か、比較的好調な業績とは裏腹に、業況判断は悪化の見通しとなっている。「労働力」は▲59(前回▲63)。深刻な人手不足は続いている。「設備投資」が▲19(前回▲19)と横ばい。

「現在の経営上の問題点」は「労働力不足(58.8%)」「社員教育」「価格転嫁」(共に32.5%)、「経営上の力点」には「付加価値の増大(38.0%)」「人材確保(32.9%)」が挙げられた。

「人材確保の具体的取組」についての回答では従来の募集に比べ「完全週休2日制」「協力会社を大切にす」など労働環境改善策が挙げられた。毎回現場で一品生産の建設業界は、設備投資による効率化には限界があり、人材確保の重要性は大きい。「心身共に過酷」というネガティブなイメージを払拭する動きがみられる。



## 【流通・卸小売業】

### コスト上昇は待ったなし、効率化、価格転嫁を

### TTP(徹底的にパくる)で乗り切ろう

野川 和三(株)野川商店 代表取締役/県共育委員長・榛南支部)

75社から回答を得た。内訳は、「流通」11社、「卸小売業」64社。

業況判断「現在」▲16→「同(6か月先)」▲26→「同(1年先)」▲16。個別の項目では、「売上高」5(前回12)減少、「経常利益」4(前回4)変わらず。「原材料・仕入価格」92(前回87)上昇。集計結果では91.8%が価格上昇と回答しており残り8.2%が横ばいだった。販売価格68(前回65)やや上昇。回答は69.4%が上昇と回答しており価格転換が進んでいるようだ。「資金繰り」▲14(前回▲7)悪化。「設備投資」▲5(前回▲13)水面下だが増加。「直近の決算」28(前回37)悪化。「労働力」▲43(前回▲46)若干改善。

「経営上の問題点」は1位が「価格転換」35.6%、2位「民需の停滞」30.1%、前回3位からランクアップ、3位「社員教育」27.4%。前回と比べると2・3位が入れ替わった。

【経営上の力点】1位「付加価値の増大」61.1%（前回 57.1%）前回より増加。2位「新規受注」30.6%（前回 30.2%）、3位「社員教育」20.8%（前回 25.4%）順位は前回と同じで付加価値の増大が4%増えた。価格優位性を獲得するためなの「付加価値の増加」なのだろうか。

自由記述から、「原材料費に関しては転嫁できたが、労務費・輸送費などの転嫁は全くできていない。」「コスト削減については荷物配送時の運賃を減らせるように取引先と相談する、社内で社員に新しい業務を伝達し、出来る事を増やせるようにする」コスト上昇は待たなし、今は知恵を絞り、効率化、価格転嫁を対策が出来ている会社の真似をしてでも取組む時だ。

## 【サービス業】

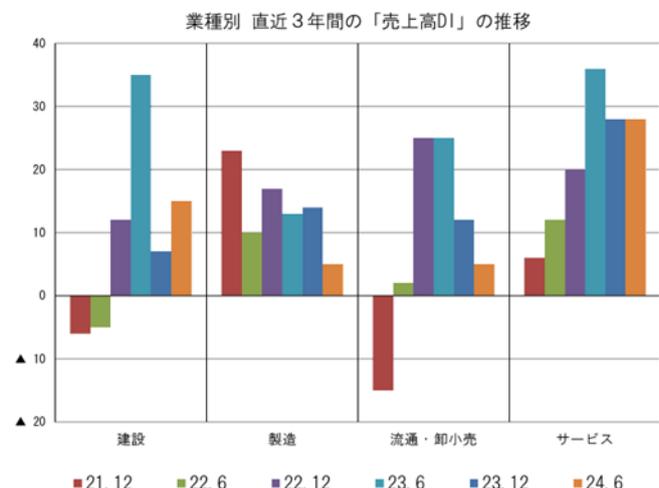
### 業況判断は緩やかに好転だが、人手不足は深刻化している

大滝 明尚(OAアドバイス 代表/志太支部)

164社（前回 99社）から回答を得た。「売上高」は28（前回 28）と前回同様。「経常利益」は14（前回 16）と2ポイント減少した。「原材料・仕入価格」は60（前回 57）と3ポイント上昇したことが経常利益減少にも影響している。「販売価格」については36（前回 35）と過去最高値を若干ではあるが更新している。ただ価格転嫁について、アンケートの中の経営上の問題点上位2つにあげる企業も41社あり、価格転嫁は思うようには進んでいない企業も多いと感じる。「労働力」は▲37（前回▲34）と3ポイント悪化している。同じく経営上の問題点上位2つの間で、労働力不足61社、社員教育58社と人材に関する問題をあげる企業が多く、問題は深刻と言える。自由記述にも「とにかく採用に苦労している」「変化するスピードが速い世の中の状況に合わせ、それらの業務に対応していくためのスキルを持った人材の確保や社員教育が追い付かない」といった意見がある。

「設備投資」は▲29（前回▲20）と設備投資意欲は大きく後退した。「資金繰り」は▲9（前回▲1）と前回マイナスに転じてから更に8ポイント下げている。「直近の決算」も38（前回 40）と下降した。「業況判断(現在)」は5、「同(6ヶ月先)」8、「同(1年先)」13と緩やかだが着実に好転していると感じる。

特別設問の「事業継続力を高めるためになどどのような取組・対策を行っていますか？」の問いには、「人材育成」を挙げる企業が82社あり、労働力不足解消に向け人材確保と合わせ次世代を担う人材育成を重要視している。自由記述、社内での勉強会等の継続的な実施、教育カリキュラムの構築、IT化の社員教育を行い効率化したいと言った声も聞こえる。雇用形態の多様化に向けて、労働環境の整備、デジタルツールの活用など働きやすい環境作りに取り組む姿勢が求められている。



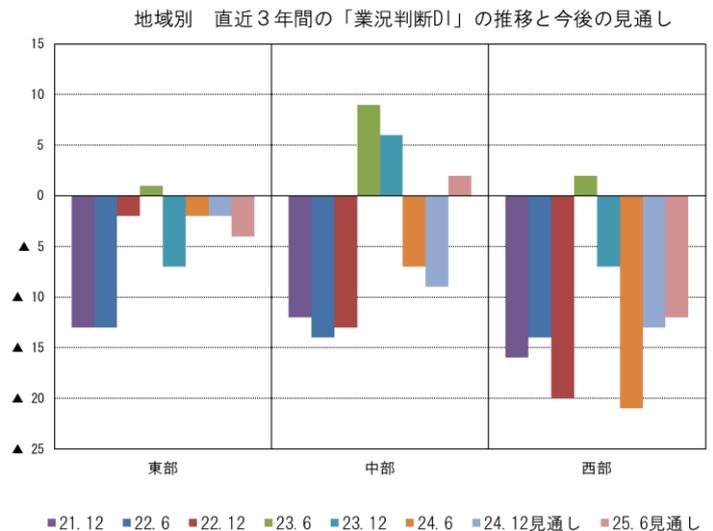
## 5.地域別の景気動向

### 【全体】 東部・中部・西部の地域差顕著

遠藤 正人(株)富士トレーディング 代表取締役/富士支部)

「売上高」と「経常利益」は、全体としてはほぼ横ばいだが、地域差が顕著に現れた。東部では「売上高」7ポイント（14→21）上昇、「経常利益」12ポイント（▲3→9）上昇。中部では「売上高」12ポイント（27→15）下落、「経常利益」15ポイント（17→2）下落。西部は「売上高」（11→13）、「経常利益」（4→4）とほぼ横ばい。「現在の業況判断」も地域によりバラツキがあり、東部はマイナス水準ながら5ポイント（▲7→▲2）改善ながら、中部は13ポイント（6→▲7）、西部も14ポイント（▲7→▲21）の大幅悪化となった。西部は「売上高」と「経常利益」がほぼ横ばいにも拘わらず、「現在の業況」が大きく悪化と判断しているのは注目である。ただ、6ヶ月先については、東部が横ばい（▲2→▲2）、中部が2ポイント（▲7→▲9）の小幅悪化に対し、西部は8ポイント（▲21→▲13）改善すると判断している。「原材料・仕入価格」は前回落ち着き傾向にあったが、再び東部・中部・西部ともに上昇し、全体で5ポイント（74→79）上昇した。「販売価格」も東部・中部・西部ともに上昇し、全体で6ポイント（43→49）上昇したが、価格転嫁し切れていない状況は続いている。「直近の決算」は、東部・中部・西部ともプラス水準で落ち着いており、全体としてもほぼ横ばい（35→34）となった。「労働力」は全体で▲41と2ポイント（▲43→▲41）改善したとは言え、どの地域でも慢性的に不足している状況は続いている。

地域全体では前回調査と比べ特別大きく上下した項目はなかったと言えるが、その中で東部・中部・西部の地域差は顕著に現れた。



### 【東部】

#### 理念と計画的な人材育成が

#### 不安からの脱却の大きな足掛かりになるか

内山 智美(株)トミヤコーヒー 代表取締役/沼津支部)

170社から回答を得た。「業況判断（現在）」は「良い」「やや良い」の回答から「やや悪い」「悪い」の回答を差し引くと▲4（前回▲10、前々回▲1）と、前回より好転の兆しのように見えるが、「そこそこ」以上の景況感の回答が67.1%と、前回の70.2%より下がった。DI値でみると「業況判断（6ヶ月先）」▲2、「業況判断（1年先）」▲4と若干、先行きの不安を感じていることが窺える。「売上

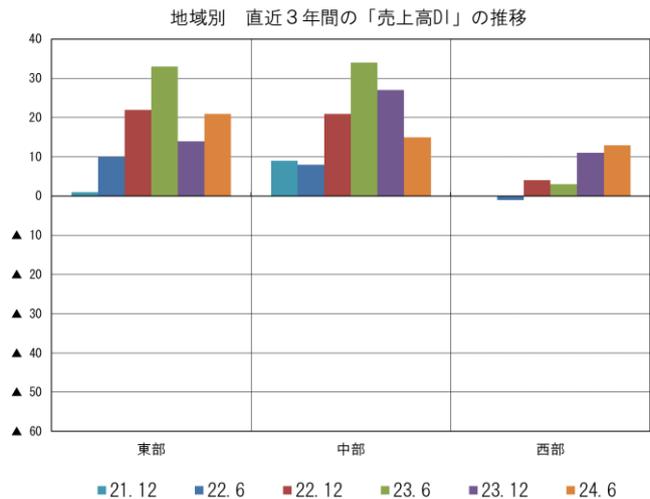
高」は 21（前回 14、前々回 33）と上向き、「経常利益」も 9（前回▲3、前々回 4）と、数字上は良い方に推移しているように見える。「原材料・仕入価格」は 78（前回 74、前々回 76）と上昇し、「販売価格」48（前回 41、前々回 43）も共に上昇しているが、自由記述には「思うように販売価格に転嫁できていない」（サービス業、製造業）とある。「労働力」は▲41（前回▲44、前々回▲41）と前回よりは少しよくなっているように数字上感じるのは、自由記述の経営上の力点として「在庫管理の徹底」「業務効率化のためのデジタル化・標準化」とあげられているように、効率化を図り、労働力不足に対応しようとした努力の現れか。「設備投資」▲21 県内唯一のマイナス傾向、「資金繰り」については▲14。先行きの不安から思い切った設備投資に歯止めがかかり、事業承継や人材確保が影を落としている要因になっているのではないかと。

まずは、原材料費の高騰に対するしっかりとした適正価格への改定をどの業界もできていくことが優先事項ではないかと思う。

自由記述、問題点として「理念の浸透」「人材育成」「有資格者の確保」とあげられているところから、問題と認識していることを解消するためにもそこに取り組むことが先行きの不安を解消する手立ての一端となると読み取れる。

<東部の内訳> -----

業種：建設業（14.0%）、製造業（17.0%）、流通・卸小売業（22.2%）、サービス業（46.8%）  
規模：1～10人（54.4%）、11～50人（32.2%）、51人以上（13.5%）



## 【中部】 設備投資で経営体質の改善・強化を図れるか

鈴木 達仁(理仁薬品(株) 代表取締役社長／静岡支部)

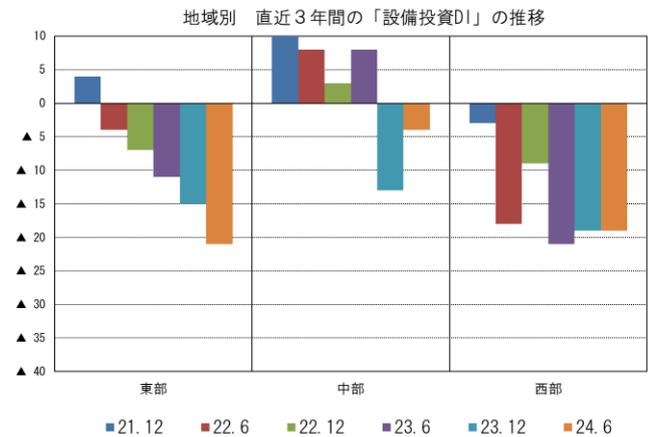
123社から回答を得た。「売上高」が 15（前回 27）と他エリアより大きく減少した。合わせて「経常利益」2（前回 17）、「資金繰り」も▲7（前回 ▲2）と回復・横ばい基調の他エリアとは異なり悪化した。しかし、資金繰りの中身を見てみると、余裕と回答した割合は 18.7%と中部が最も高い。冷静にDI値悪化の要因を分析すると「原材料・仕入価格」が 79（前回 72）と前回下降傾向だった数値が再び上昇したこと、「設備投資」が ▲4（前回 ▲13）と上昇したことが影響したと思われる。設備投資の予定ありが 39.8%という数値も他エリアより高く、記述回答でも「新たな事業を画策中（製造業）」「今ある付加価値を継続、増大させて、比較的新しい部署の住居改修事業を伸ばす（建設業）」などの積極的な回答が目立つ。「販売価格」は 53(前回 46)と過去最高値を更新。「直近の決算」は 42（前回 44）と横ばいで決着した。「労働力」は▲44（前回▲43）と不足感の高止まりが続いている。「業況判断(現在)」は▲7、「同 6ヶ月先」▲9、「同 1年先」2と直近の動向に不安は感じつつも 1年先への期待感が感じられた。

特別設問「自社の事業継続力を高めるための取り組み」17-1.災害への対策では「BCP策定済み（流通業・卸・小売業）」「データのクラウド保存（サービス業）」という声がある一方で、「BCPはあるが見直し、運用されていない（製造業）」「今は行っていない（建設業）」といった声もあり、企業により意識の差がはっきりと出ている。17-2.人材確保の具体的取組では「賃金アップ。長時間労働の解消。全社員の年間休日120日を実現する（製造業）」「仕事を任せてやりがいを持ってもらう（建設業）」などの声が上がった。18.その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか？では「行政への依存は将来に禍根を残す。行政に頼らない経営を目指す（建設業）」「少子化対策を強化してください。（流通業・卸・小売業）」など様々な意見が見られた。

人手不足、円安、ウクライナ情勢など外的要因は多いが、中小企業として変化に対応できる柔軟で積極的な経営が求められている。

<中部の内訳> -----

中部：建設業（22.8%）、製造業（20.3%）、流通・卸小売業（19.5%）、サービス業（37.4%）  
規模：1～10人（60.2%）、11～50人（29.3%）、51人以上（10.6%）



## 【西部】

### 業況判断は大きく後退

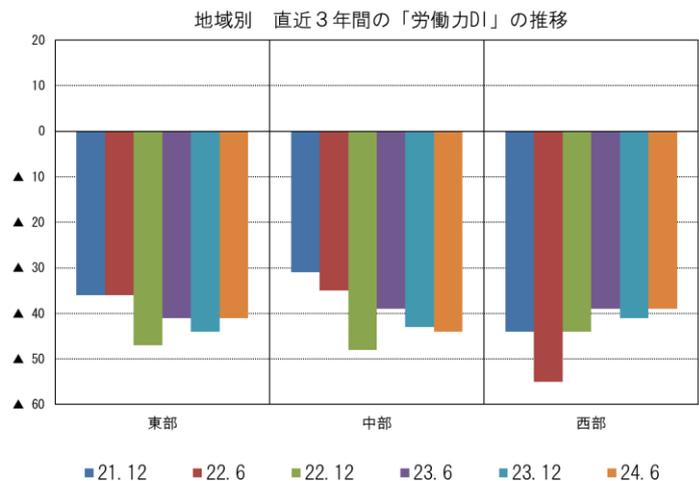
#### 高騰が続く仕入価格と人材採用が課題に

兼古 東志浩(株)アイビス 代表取締役／中遠支部長)

100社から回答を得た。「業況判断（現在）」は▲21（前回▲7）と悪化。「同（6ヶ月先）」▲13、「同（1年先）」▲12と改善の傾向がみられるが、他エリアと比較しマイナス幅が大きくなっている。「資金繰り」は▲7（前回▲12）と改善傾向にあるものの、「売上高」は13（前回11）、「経常利益」は4（前回4）、「設備投資」▲19（前回▲19）と横ばいとなった。

「原材料・仕入価格」は83（前回77）と再び上昇に転じる。「販売価格」は46（前回41）と上昇しているものの、「原材料・仕入価格」の上昇分には追いついていない状況が。また、「労働力」は▲39（前回41）と依然として不足感が続いている。

「現在の経営上の問題点」でも「価格転嫁（39.4%）」が最多。続いて「労働力不



足（35.4%）、「社員教育（33.3%）」の順となった。自由記述においても「仕入価格が高止まりしていて、販売価格を上げたくても上げられない状態」、「運賃がまだまだ上がらない。燃料費も高く、修理コストも値上がりしている」、「労働力が乏しく、よい条件の仕事が受注できない」、「人材確保ができず、現状維持となっている」のように、仕入価格や燃料費の高騰に加え、人材に関する課題を抱えている企業が多くみられた。特別設問「事業継続力を高めるための取り組み」でも「人材育成（69.9%）」、「事業承継（37.3%）」と企業の継続・発展のために「人」に関する取り組みを重視していることが分かる。

<西部の内訳> -----

西部：建設業（28.3%）、製造業（20.2%）、流通・卸小売業（13.1%）、サービス業（38.4%）  
規模：1～10人（57.0%）、11～50人（34.0%）、51人以上（9.0%）

## 6.規模別の景気動向

### 業況判断が全規模でマイナス値に

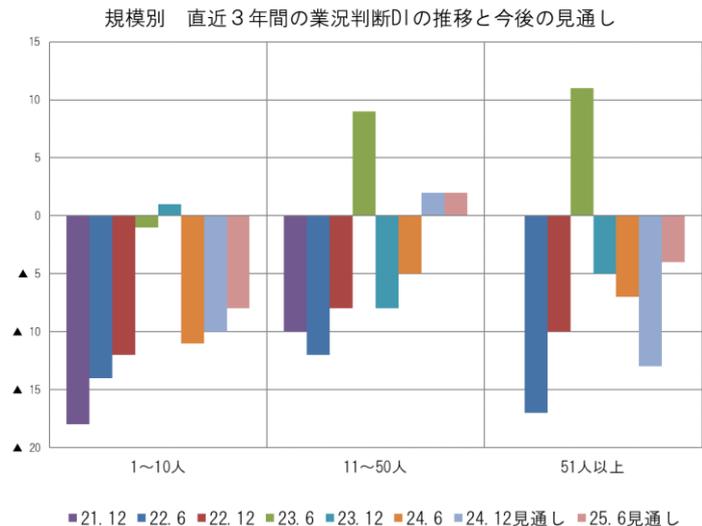
### 高騰続く原材料・仕入価格の高騰、人材確保が課題

近藤良夫(近藤良夫会計事務所 所長/浜松支部)

「業況判断（現在）」は中規模のみ改善。小規模▲11（前回1）と12ポイント大幅に悪化しマイナスに転じる。中規模▲5（前回▲8）、大規模▲7（前回▲5）と全業種でマイナス値となった。大企業の株価上昇も中小企業には無関係であろうか。「同（6ヶ月先）」は小規模▲10、大規模▲13と厳しい状況が続く。「同（1年先）」は▲8、大規模▲4とマイナス値で推移。中規模は「同（6ヶ月先）」、「同（1年先）」ともに2と好転を予想し、小、大規模と対照的な動きとなった。

「売上高」は小規模13（前回11）、中規模19（前回21）、大規模29（前回36）とプラス全規模4期連続プラスDI値であるが、中・大規模で2期連続減少傾向となった。

「経常利益」は全規模共プラスDI値、中規模は大きく改善。中規模は6（前回▲5）と11ポイント改善しプラスに転じた。大規模16（前回15）と横ばい。小規模のみ3（前回7）と下降。コロナ禍以降、「原材料・仕入価格」の高騰が続き、利益が圧迫される傾向が感じられるだけに今後も利益項目は重視していきたい。



「労働力」は小規模▲36（前回38）、中規模▲47（▲45）、大規模▲53（前回▲61）と不足感が高止まり傾向で継続している状況といえる。

「設備投資」は小規模▲37（前回▲41）と唯一のマイナス値。中規模4（前回9）、大規模40（前回41）と規模別で大きな差が出ている。

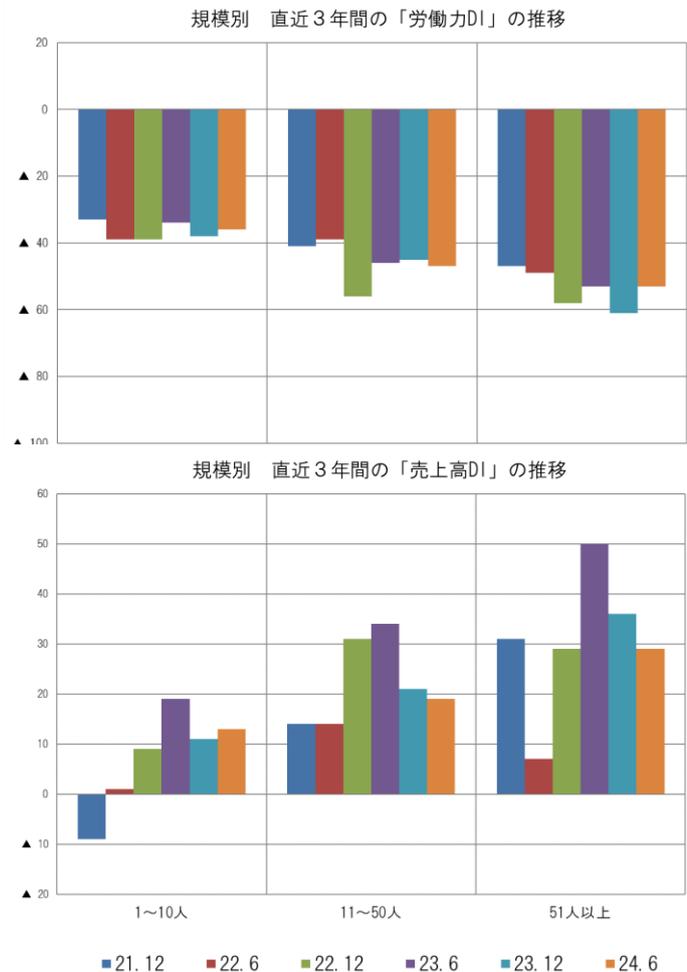
「資金繰り」は小規模▲18（前回▲10）と悪化、大規模▲2（前回）と依然マイナス値となった一方、中規模は2（▲9）改善し、プラス値に転じた。中規模は「売上高」ほぼ横ばいながら「経常利益」、「資金繰り」共に2桁改善となった。

「原材料・仕入価格」は小規模73（前回69）、中規模90（前回79）、大規模82（前回84）と依然として高騰が続く。「販売価格」は小規模45（前回39）、中規模55（前回44）、大規模53（前回58）と、「原材料・仕入価格」が最も大きく上昇した中規模が、「販売価格」も上昇し価格転嫁が進んだことがわかる。「原材料・仕入価格」と「販売価格」の数値の差を利益確保観点からどのように捉えるべきであろうか。「現在の経営上の問題点」の設問を見ても価格転嫁に各企業苦勞しているようである。

「現在の経営上の問題点」は大規模で順位は逆だが1、2位で「人」に関する問題を上げ、3位に「価格転嫁」を挙げている。小規模でも2位に価格転嫁が入る。「販売価格」が価格転嫁を課題として捉える企業の割合が増えていることが分かる。「経営上の力点」は小、中規模で1位に「付加価値の増大」、小、大規模2位は「新規受注」をあげている。売上DI値について小規模はほぼ変わらないが大規模では7ポイント売上DI値を下げているだけに状況は理解できる。大規模では3位に「人材確保」と「付加価値」となった。

#### <規模別の内訳> -----

「1～10人」224社(56.9%)、「11～50人」125社(31.7%)、「51人以上」45社(11.4%)

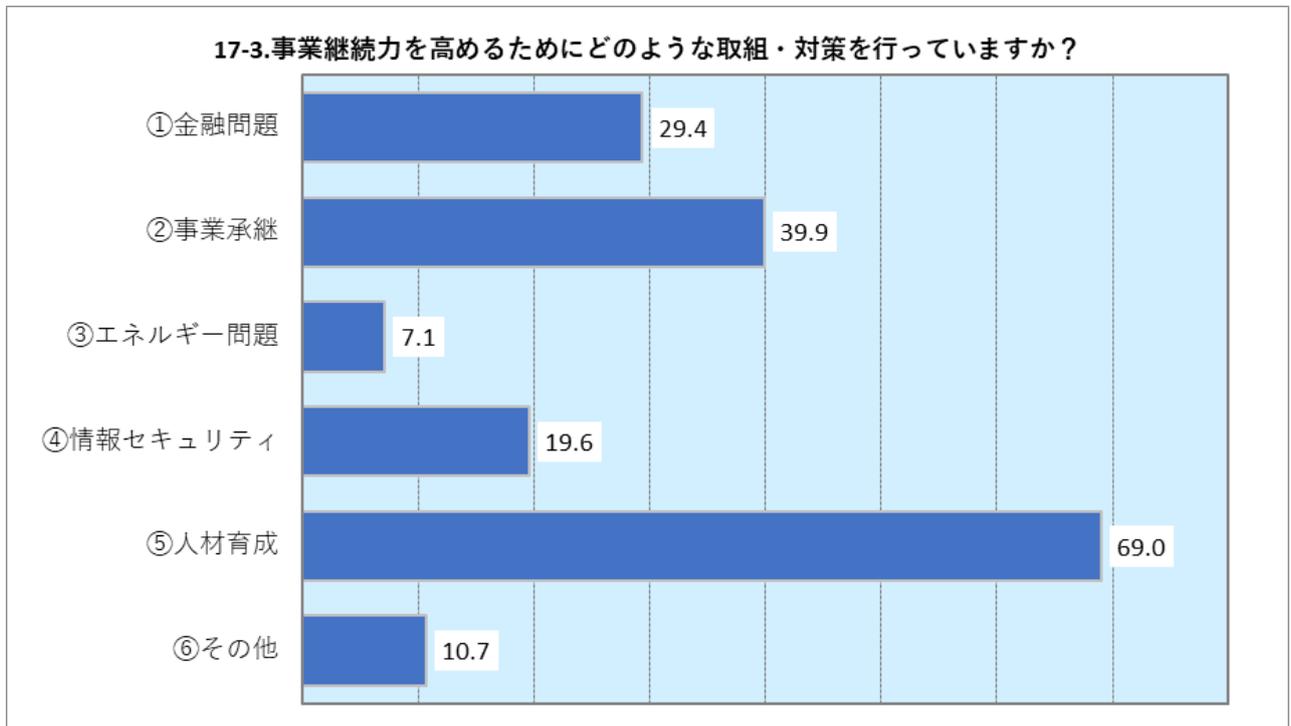


## 7.特別設問

**事業継続の大きな力は、人材の確保と育成にあり！！**

**ともに学び、ともに働き、ともに楽しむ企業は継続する！！**

松下 恵美子（三協紙業(株) 代表取締役/静岡支部）



「17-1 災害への対応」としては、「BCP（事業継続計画）の策定」「定期的な防災訓練の実施」「発電機、備蓄品の確保」「社員の緊急連絡先名簿作成」「金融機関や県内外の協力会社との連携」「データのクラウド化」といった声が多かった。災害が増している今、必要性を感じ、できることから始めようとする企業も多いなか、「対応ができておらず課題」という回答もみられた。気になったのは「以前はBCPを作って社内周知していた」という回答。いつやってくるか分からない災害への備えは定期的に継続して行うことが重要であろう。

「17-2 人材確保への取組」では、ハローワーク、インターンシップ、専門学校との交流、外国人の雇用などの取組とともに、「退職しない環境維持」ということで、長時間労働の解消、賃金アップ、きれいな職場作りなど働き方に注目した回答も多くみられた。

「17-3 事業継続力を高めるための取組・対策」の選択設問で一番多かったのは「人材育成」で68.9%、続いて「事業承継」40%、「金融問題」29.5%だった。この順番は東中西どの地区でも同じ。業種別では、サービス業のみ3番目は「情報セキュリティ」で33.1%だった。規模別では、11～50人と51人以上は「人材育成」が80%とかなり高く、人への期待感がみられる。1～10人の企業も「人材育成」が1番目59.8%だが、「事業承継」も43.6%と高く、小規模企業ならではの承継者問題が重くのしかかる。

その他の回答としては、新規事業への挑戦など、やはり事業継続の第一は「売上を上げ、利益をだす事」に尽きるということだ。「具体的な事例」人材育成に関しては、「外部より講師を招く（製造業）」

や「人材育成プログラムの実践（建設業）」などと 様々な手段を駆使して苦戦している様子がかがわれる。事業承継に関しては、社長や幹部の承継だけでなく「60 を超えてくる従業員の雇用維持と技術継承（製造業）」の声のように、技術の承継も大きな課題になってくると感じた。

最後に「18 行政に対してどのような施策や支援を望むか」の設問には多くの声が寄せられた。「インボイスの廃止」「軽減税率など手間のかかることはやめてほしい」「補助金制度の手続きの簡素化」「パートさんの年収の壁をなくしてほしい」「大企業が価格転嫁を受け入れるような支援」「入札の条件に地元企業の活用を入れる」「中小企業の法人税の軽減」「経営者に義務ばかり押し付けなくて権利もほしい。解雇についても」など。いずれにしてもまず一番の望みは、行政が中小企業、小規模企業の実態、リアルな姿、声を把握することだと思う。「中小企業の抱える課題について調査をしっかりと行い、直近の課題を正確に捉えて施策を打ってもらいたい。市・県・国との連携ももっとスムーズにできないものか（流通、卸小売業）」の声のように、実際に何が起きているのか、正確な調査なしに有効な施策は生まれない。

## 8. 特別コラム「50 回の景気動向調査を振り返って」

山本 義彦（静岡大学名誉教授・静岡県中小企業家同友会顧問）

わたしは、ほぼこの十四年間、28 期分の景況調査の作成に当る政策委員会に参加させていただいてきた。

景況調査は常に会員の 3 割を超す方々の参加を得て、大変精度の高い内容になっており、県、日銀静岡支店等の景況報告に比べてより、実態に近い内容になっていること、また毎回特別設問などで会員の実態を示す意見が多く見られるのも、一層この報告が地域経済の実態を示すといつてよい。

その目的の第一は、県内中小企業が、それぞれの時期にどのような問題に直面し、それをチャレンジ精神で如何に立ち向かい、次のフェーズを切り開いてきたかを知ることなしには、同友会としての政策的課題や、県産業経済部との定期的な協議の課題を明確化することで、県当局と共に学ぶ方向性を確認することが、不可能だという思いからである。つまりわたしが中小企業家の人びとから学ぶことである。

第二に、同友会の会員が何よりもそれらの課題を自ら発見し打開策を探ることが、企業経営に自信と自負を持ち、中小企業憲章や、その精神に基づく県及び市町の基本条例の策定とその深化を図ることで、自治体当局が地域産業政策を具体化する上で、この憲章の精神抜きには不可能であることを深く伝え続けることだ。

第三に、静岡県同友会が全国的にも希有な会員自ら、調査を纏め、その意味を問い続けるという姿勢で、これまで一貫して景況調査報告を作成してきたという実績の意味である。それは何よりも、経営者達が産業分野を超えて相互に企業経営の課題と新規に取り組むべき課題を自ら発見する機会を創り出すという、極めて重要な運動としての景況調査をやり続けていることが重要だと考える。先年、この景況調査作成の意味を名古屋での全国大会で、遠藤会長、今野政策委員長（当時）と共に報告する機会があったが、こうした取り組みは全国的にはまず見られないということを改めて確認した。わたしはこのことから、同友会会員がみずからの立ち位置と他業種との情報交換を通じて、事業経営の面白さと経営を取り巻く環境の変化、新たにチャレンジすべき方向を相互に学び合うことによる、無限の可能性をみずから獲得してきたのではないかと考える。それ故に作成に当る政策委員の一定期間毎の当番の回転を行うことで、全会員の積極的で果敢、楽しみながらの経営に必ずや帰ってくるものだろうと確信している。

最後に一言。わたしがこの活動に参加してきたことは静岡県史産業経済史料編集に当って、実に有益な認識を創り出してくれていると思う。それは企業経営を問題にする場合、多かれすくなかれ、企業経営、それも一見して成功している企業経営を取り上げることが専門家では多い。しかし実態はそうではない。圧倒的多数の中小企業経営こそが大経営を支え、地域を支える力をもってきた故に、静岡県でも大企業経営、地場の中小企業、それに伝統ある企業経営が県内三地域に広がっていることを改めて組み込んだ内容としたのは、同友会からの学びの成果である。

改めて景況調査作成の取り組みの一端を学ぶ機会を与えてくださっている会員の皆様にお礼を申し述べたい。

## 中小企業の声を行政・関係機関へ届けましょう！景況調査のご協力よろしくお願いします

本調査は半年ごと会員の景況感や経営上の力点などを集計するものです。中小企業の実態を的確に捉えた同友会の資料として、行政機関等との意見交換やマスコミ発表に生かし、中小企業を取り巻く環境の改善に繋げて参ります。  
集計目標500社(前回23.12月期324社回答)



2024年度県政策委員長 山田 尚子

### 静岡県中小企業家同友会 2024年6月期 景気動向調査(第50回)のお願い

◆返信先◆ 同友会事務局 FAX : 054-255-7620 メール : doyu@szdoyu.gr.jp		回答欄
1. あなたの年代	①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代 ⑦80代以上	【 】
2. 業種	①建設 ②製造 ③流通 ④卸・小売 ⑤サービス	【 】
3. 全従業員数(社長、パート含)	①1~5 ②6~10 ③11~20 ④21~50 ⑤51~100 ⑥101人以上	【 】
4. 売上高(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
5. 経常利益(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
6. 労働力(人手充足感)	①過剰 ②適正 ③不足	【 】
7. 設備投資(今後1年間)	①予定あり ②なし ③決めていない	【 】
8. 資金繰り動向(今後半年間)	①余裕 ②普通 ③窮屈	【 】
9. 原材料・仕入価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
10. 販売価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
11. 直近(前期末)の決算	①黒字 ②とんとん ③赤字	【 】
12. 業況の総合的判断 <現在>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<6ヶ月先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<1年先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
13. 現在の経営上の問題点 ◆上位2つ	①民需の停滞 ②官公需停滞 ③価格転嫁 ④販売先の海外移転 ⑤異業種参入 ⑥大企業参入 ⑦コスト削減 ⑧資金繰り ⑨社員教育 ⑩労働力不足 ⑪事業承継 ⑫不利な取引条件 ⑬借入金返済	【 】 【 】
13-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。(記述)		
14. 経営上の力点 ◆上位2つ	①付加価値の増大 ②新規受注(顧客) ③人件費節減 ④人件費以外の経費節減 ⑤財務体質 ⑥機械化・IT化 ⑦情報収集 ⑧人材確保 ⑨社員教育 ⑩新規事業 ⑪得意分野の絞込み ⑫研究開発 ⑬事業承継 ⑭金融機関との関係づくり	【 】 【 】
14-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。(記述)		
15. 経営指針書(経営理念・方針・計画)はありますか?	①ある ②なし	【 】
16. 経営方針に沿った経営はできていますか?	①はい ②いいえ	【 】
<b>【特別設問】 自社の事業継続力を高めるためにどのような取組を行っていますか?</b>		
17-1. 災害への対策を社内ですべてどのように行っていますか?		
17-2. 人材確保の具体的な取組があれば教えてください。		
17-3. 事業継続力を高めるためにどのような取組・対策を行っていますか? ◆上位2つ	①金融問題 ②事業承継 ③エネルギー問題 ④情報セキュリティ ⑤人材育成 ⑥その他【 】	【 】 【 】
17-4. 17-3の回答に関して具体的な事例があればご記入ください。		
18. その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか?		
氏名 :	社名 :	所属支部 :

◆返信期日6/19(水) ◆返信先 静岡同友会 FAX : 054-255-7620 メール : doyu@szdoyu.gr.jp

ご協力ありがとうございます。ご返信頂いた用紙は景況資料作成のために全体集約し、県事務局にて施設保管・管理します。  
各社の回答用紙の個別情報の開示・持ち出しは致しません。速報6月下旬 詳細7月下旬発表予定

## 巻末資料① 自由記述の回答一覧 ※準備中

NO	地域	業種	規模	設問 13-2. 具体的な内容をご記入ください
1	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	理念の浸透、事業計画策定。
2	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	仕入先からはメールで「価格改定をお願い 来月から〇〇円」と送られてくるだけで、強制的にアップ。販売先には何度か訪問しお願いした上で了承いただくも1~2ヶ月のタイムラグがあり、その間は逆ザヤとなっている状況。
3	①東部	⑤サービス業	③51人以上	離職率が高くなっている。
4	②中部	②製造業	①1~10人	事務員交代による指導。返済分、保険分の利益が出ていない。
5	②中部	②製造業	①1~10人	小さな会社の社員教育、基本から少しずつ積み上げたい。
6	②中部	①建設業	②11~50人	若手2人の役員に事業継承している最中。その中で社内組織も変化中。
7	②中部	①建設業	②11~50人	企業の根は人材にあり。人材こそ全ての宝である。
8	②中部	①建設業	②11~50人	新卒20代が増えたが、社員教育のノウハウが確立されていなく、中堅も育成してこなかった。
9	②中部	①建設業	①1~10人	資材高騰、人手不足で工事が停滞している。
10	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	アロマ業界に様々な業種が参入している。マルチ商法のメーカーが参入し市場を荒らしている。
11	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	原材料費に関しては転嫁できたが、労務費・輸送費などの転嫁は全くできていない。
12	②中部	⑤サービス業	③51人以上	とにかく採用に苦労している。物流業界も再編が進みつつあり、大手のなりふり構わない営業が目につく。
13	②中部	②製造業	③51人以上	円安や原油高による原材料などの仕入品の高騰に加え、人件費と運賃コストが増加しており、コスト上昇分を価格転嫁できないところ。
14	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	販売において仕入価格が上昇しているため、小売が困難な状況。9年後を目途に事業承継したいが、現時点で後継者もいなく方針が定まっていない状況。
15	②中部	①建設業	①1~10人	原材料の仕入価格の値上げで半年先の見積りが出しにくい状態。うまく価格転嫁ができていない。
16	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	価格が高止まりしていて、価格を上げたくても業界として上げられない状態。
17	③西部	⑤サービス業	①1~10人	地域の基幹産業の衰退と人口減少、少子化によるマーケットの縮小。
18	③西部	②製造業	②11~50人	人件費に加え電機や原材料費の一部負担をお願いしました。人件費の了承はいただけたが他は了承していただけなかった。
19	①東部	②製造業	②11~50人	コロナ禍の売り上げ減とコスト上昇に、値上げ交渉を進め多少の改善は見られたが経営的にはまだ十分とは言えず、依然価格重視の傾向の強い取引先との関係を考えると、新規顧客の開拓や利益率の高い自社製品の開発が急ぐ必要があると強く感じている。
20	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	採用、社員共育のレベルアップ
21	①東部	⑤サービス業	①1~10人	インボイス制度が負担大である
22	②中部	⑤サービス業	①1~10人	コンサルティング業務が主体なので、社員を採用してから戦力になるまでの期間をいかに短くするかが成長のカギだと思っています。その他、コンサルティングに至るまでのコストの負担が重いですが、そのコストこそ競争力の源泉だとも思います。

NO	地域	業種	規模	設問 13-2. 具体的な内容をご記入ください
23	②中部	⑤サービス業	③51人以上	変化するスピードが速い世の中の状況に合わせ、それらの業務に対応していくためのスキルを持った人材の確保や、社員教育が追い付かない。
24	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	利益を圧迫している要素の明確化
25	②中部	⑤サービス業	①1~10人	ひっ迫はしてないが、従業員の高齢化が進み若返りを図れたらと思う。
26	②中部	②製造業	③51人以上	社員教育について、ベテラン社員→中堅社員・若手社員への知識や技術の伝承を目指し、教育を行なっています。
27	①東部	⑤サービス業	①1~10人	円安、物価高による消費の低迷
28	①東部	⑤サービス業	②11~50人	深夜飲食店の働き手が不足
29	③西部	⑤サービス業	①1~10人	パート従業員さんが入社して間もない為コスト意識する教育段階
30	③西部	②製造業	②11~50人	コロナ資金の返済が始まり、資金繰りが困難になりました。
31	③西部	①建設業	①1~10人	労働力が乏しくいい条件の仕事が受注できない。
32	③西部	⑤サービス業	②11~50人	コロナ融資借換
33	②中部	①建設業	①1~10人	仕入分の価格転嫁は進めているが、労務費のアップまでは出来ていない
34	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	資金繰りを見直ししたため黒字化は達成しそうだが、労働力不足と仕入価格上昇は未だ続いており、先行きが不安定。
35	②中部	①建設業	①1~10人	社員減少
36	②中部	②製造業	②11~50人	現場の職人が不足しております。
37	②中部	①建設業	②11~50人	従業員の高齢化や建設業への仕事離れ
38	②中部	②製造業	②11~50人	労働生産性の向上
39	③西部	②製造業	②11~50人	資材・人件費高騰での生産コスト工場と資金調達、社員能力・知見の向上
40	③西部	⑤サービス業	①1~10人	コンパチターが大企業の為、対抗するには、商品の価格を下げて、数をこなさないと利益が上がらない為、労働力が不足。
41	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	人材確保が出来ず現状維持となっている
42	①東部	⑤サービス業	①1~10人	分譲地過多で買い手が見つからない。
43	①東部	⑤サービス業	①1~10人	IT関連の仕事でも顧客の業種で売上げに大きく差が出ている
44	①東部	⑤サービス業	②11~50人	原料の仕入れ価格の高騰が止まらない。適正な価格転嫁ができていない。(できにくい業種)販売方法・商品内容など、生産性向上の為に、大きく変換させる時期にきている。
45	①東部	①建設業	②11~50人	原価の高騰
46	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	大手企業からの無理な価格交渉、いわゆる買ったたきで利益がとれない。
47	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	紙離れなどからの古紙の発生源は既に感じている問題です。
48	①東部	⑤サービス業	②11~50人	家事的合間で働く意識の社員が多く会社としての今後の成長を考えると採用の仕方を検討しなくてはいけないと思っている。
49	①東部	⑤サービス業	①1~10人	大企業のAI活用
50	①東部	⑤サービス業	②11~50人	営業
51	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	体はきついが、売上げupがむずかしい

NO	地域	業種	規模	設問 13-2. 具体的な内容をご記入ください
52	①東部	①建設業	①1~10人	働き方が各々がう為、仕事の時間や休みにばらつきが生じ統一できず仕事に支障がある
53	②中部	①建設業	②11~50人	人手不足が一番の課題であり、若手社員の雇用、そして教育というのが優先順位が高い
54	②中部	②製造業	①1~10人	仕入れ価格の上昇（魚価の不漁による暴騰による）への対応
55	②中部	②製造業	①1~10人	販売価格が上がらない
56	③西部	①建設業	①1~10人	今だに価格転嫁に応じてもらえないところ、追加工事等の対応が悪い所がある
57	③西部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	運賃がまだまだ上がらない、燃料費高い、修理コスト値上がり
58	③西部	②製造業	②11~50人	会社全体のレベルアップが必要
59	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	コスト削減については荷物配送時の運賃を減らせるように取引先と相談する、社内で社員に新しい業務を伝達し、出来る事を増やせるようにする
60	③西部	-	③51人以上	物流業の中でも、温度管理を必要とする分野なので、現在大手物流会社同士のM&Aが過熱しているため
61	②中部	②製造業	①1~10人	価格競争が激しく、仕入れ価格の上昇分を転嫁しづらい。
62	①東部	②製造業	②11~50人	ベテラン技術者から若手に技術の伝承が思うように進んでいない。
63	①東部	②製造業	②11~50人	社会情勢及び政策による外的要因と、業界の構造転換に対する対応が仕切れていない。
64	②中部	⑤サービス業	①1~10人	5年後に事業承継を行うために、計画を立てているが、次期決算期から具体化する
65	②中部	②製造業	②11~50人	供給会社の値上げが半年で合計して20回あり、弊社製品への価格転嫁が間に合わない。
66	③西部	⑤サービス業	②11~50人	中途採用が難しいため、若手社員の教育に力を入れている
67	①東部	②製造業	③51人以上	原材料の価格上昇
68	①東部	⑤サービス業	②11~50人	技術力の均一化
69	①東部	②製造業	①1~10人	ゼロゼロ融資の返済が重くのしかかっている。
70	③西部	⑤サービス業	①1~10人	業界のモラル低下、勉強不足を感じております
71	③西部	①建設業	②11~50人	世代交代に伴う社員育成が必要
72	①東部	①建設業	③51人以上	工業高校さんに生徒さんが集まらず募集に苦労しています。
73	①東部	①建設業	③51人以上	管理職を増やす。現場の施工管理人員不足。
74	②中部	⑤サービス業	①1~10人	保険対応が難しくなったため。
75	③西部	⑤サービス業	①1~10人	知名度不足
76	②中部	⑤サービス業	③51人以上	経営理念の浸透
77	②中部	①建設業	④21~50人	父から継承した経営方針（企業理念・企業責任・行動方針）を軸に会社の羅針盤（是）を昨年定めた。理念の浸透を試みているが、まだ社長の言葉から脱せていない。今後、社長の言葉から社長を含めた社員みんなの共通言語にしていく必要がある。また、労働力不足は常に課題である。

NO	地域	業種	規模	設問 14-2. 具体的な内容をご記入ください
1	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	人材採用と育成、仕組みで売上を作る。
2	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	利益率の低い商材の取扱を減らし、優位性のある商材に更に付加価値を加え、特化していきたい。

NO	地域	業種	規模	設問 14-2. 具体的な内容をご記入ください
3	①東部	⑤サービス業	③51人以上	有資格者の確保と人材育成
4	②中部	②製造業	①1~10人	まさに人材を人財にする。自ずと生産キャパは増える。
5	②中部	①建設業	②11~50人	今のところはないが、社内風土を新しい組織へフットワークよくいけるようにしたい。
6	②中部	①建設業	②11~50人	水素の利活用を研究している。
7	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	受注残意識の向上を図っている。
8	②中部	①建設業	②11~50人	今ある付加価値を継続、増大させて、比較的新しい部署の住居改修事業を伸ばす。
9	②中部	①建設業	①1~10人	社員教育を行い、選ばれる会社になる
10	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	市場の開拓
11	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	既存の仕事（業種）の捉え方の幅を広くし、新規受注に繋げたい。そのためにも社員教育を重要視したい。
12	②中部	⑤サービス業	③51人以上	6月より後継者（長男）が入社する。会社全体で若返りを図っていききたい。
13	②中部	⑤サービス業	①1~10人	SNSやホームページなどを利用してまずは会社をもっとアピールしていききたい。
14	②中部	②製造業	③51人以上	販売製品がここ数年右肩下がりを続けており、売上も減少傾向にあることから、新規事業を立ち上げ売上を確保する必要がある。
15	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	事業承継をしてから現在に至るまで25年間、びくともしない財務体質を目指して経営してきた。今後もその方針は変わらない。加えて会社の魅力を高めるため、車の商売をする上で必要十分な体制づくりも行っている。
16	②中部	①建設業	①1~10人	元請工事の受注増による利益率のアップを図っている。
17	①東部	②製造業	②11~50人	既存の顧客内での新規案件の掘り起こし中心から、新規客先の開拓や過去の商流にとらわれない新しい販売品目の開発や協力工場との関係強化を図る事に力を入れている。特に対外的な活動は自身の後継者となる予定の息子が積極的に行う事で、事業継続の意思を強く示しながら
18	②中部	⑤サービス業	①1~10人	付加価値を高めるといっても、わが社が提供するノウハウが他では得られないものであることを、提供者である私たち社員がもっと認識し、しっかりと利益を取ってフォローするように頭を切り替える必要があると思っています。
19	②中部	⑤サービス業	③51人以上	価格転嫁をした分、商品価値をあげるための工夫や努力が必要だと思っています。この状況は、今後更に深刻になっていくと思われるので、今一度商品価値を見直す時期でもあると思っています。
20	②中部	②製造業	②11~50人	技術の継承の為の教育の強化・顧客との信頼関係の強化
21	②中部	②製造業	③51人以上	プラスチック成形教育について、ベテラン社員→中堅社員への座学研修を行ない、受講者本人が実務にて実践をしています。
22	①東部	⑤サービス業	①1~10人	在庫管理の徹底
23	①東部	⑤サービス業	②11~50人	レンタル事業開始、居酒屋でフグの提供開始予定
24	①東部	⑤サービス業	②11~50人	新事業の立ち上げ
25	③西部	⑤サービス業	①1~10人	今までは、口コミが中心の営業、地域内への自社のアピールも兼ねての広告チラシの活用する予定。

NO	地域	業種	規模	設問 14-2. 具体的な内容をご記入ください
26	③西部	②製造業	②11~50人	資金繰りが良好になる方法を社員含めて模索中
27	③西部	①建設業	①1~10人	人材不足で外注に頼らざるを得ない状況が続いている。
28	③西部	⑤サービス業	②11~50人	同業他社、異業種の取り組みを参考に自社に取り入れる
29	②中部	①建設業	①1~10人	社員の高齢化が進んでいますので、雇用に力を入れたいが、まだ景気がどうなるか見通せない
30	②中部	⑤サービス業	①1~10人	顧客のニーズの深堀
31	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	弊社の求められている役割をとことん追求する事で顧客を離さない。一方で得意でなくても臨機応変に対応する事で柔軟さも持たせている。
32	②中部	②製造業	②11~50人	新たな事業を画策中
33	②中部	②製造業	②11~50人	利益率の高い仕事にシフト
34	②中部	①建設業	②11~50人	BtoCの市場開拓
35	③西部	⑤サービス業	①1~10人	オンリーワンのサービスを目指している
36	①東部	⑤サービス業	①1~10人	納得のいく賃上げの継続実施とその原資を稼ぎ出す事業の構造改革
37	①東部	⑤サービス業	①1~10人	不動産賃貸部門の強化
38	①東部	⑤サービス業	①1~10人	既存商品の見直し及び法律に伴う付加機能の構築及び提供
39	①東部	⑤サービス業	②11~50人	価格改正（顧客の反発を買わないよう値上げするにはどうすれば良いか検討中だが、7月までには何かしらの手を打つ）
40	①東部	①建設業	②11~50人	外国人の雇用を検討
41	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	SDGs、脱炭素関連ビジネスの展開
42	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	新商品の開発
43	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	古紙は市況により増減があります。情報収集は大切です。
44	①東部	⑤サービス業	①1~10人	人事制度構築を新規事業として取り組んでいるが、中々受注に繋がらない
45	①東部	⑤サービス業	①1~10人	大手顧客を拡大
46	①東部	⑤サービス業	②11~50人	営業活動をするにあたって、付加価値、差別化が力点。業務の効率化のためのデジタル化・標準化を推進
47	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	コロナ後に変化した化粧品加工業界の深掘り、市場調査
48	①東部	①建設業	①1~10人	デジカメをスマホアプリにする、現場管理をスマホで行う、新規事業の立ち上げ
49	②中部	①建設業	②11~50人	公共工事を主として行っている為、専門的な知識が求められ、それが工事の受注にも繋がる為、この2点を選択した
50	②中部	②製造業	①1~10人	全国の仕入れ先からの情報収集により、在庫の確保と付加価値を上げる
51	③西部	②製造業	②11~50人	技術力の向上
52	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	付加価値で決まる、安売りはしない
53	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	仕事において、周囲と連絡を取り業界内に情報を聞く、共有する。活鰻を生きた状態で出荷するスタイルから割いて出荷するまでになれるよう外部で学ぶ
54	③西部	-	③51人以上	特殊車両を使用している為、受け身での営業活動が可能だが、その内容を吟味できる人材が不足している
55	①東部	②製造業	②11~50人	新たなメーカーとの取引を増やしていきたいです。

NO	地域	業種	規模	設問 14-2. 具体的な内容をご記入ください
56	①東部	②製造業	②11～50人	現受注品の見直し（見積再提出）、新規受注品の見積ベースアップ、銀行と情報を密にとり資金繰りの安定化。
57	②中部	②製造業	③51人以上	新商品開発
58	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	新規事業
59	③西部	⑤サービス業	②11～50人	若手社員の早期スキルアップに力を入れている
60	①東部	②製造業	③51人以上	適正利益の確保
61	①東部	②製造業	①1～10人	昨年始めた新規事業がまだ利益を出していない。社員教育（技術向上）とマーケティングの強化（ホームページ開設、新規顧客獲得）を目指し、また社員共育（社内の組織強化）に注力してベクトル合わせが必要。
62	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	人材育成
63	③西部	⑤サービス業	①1～10人	生成 AI による横断的事業開発
64	③西部	①建設業	②11～50人	新規事業の安定した収益化
65	③西部	⑤サービス業	①1～10人	保険契約コミッションに頼らない事業の仕組みを持ちたい
66	③西部	①建設業	②11～50人	管理者育成機関の活用
67	①東部	①建設業	③51人以上	幹部とビジネス雑誌を購読して感想を発表しあう取組みを始めました
68	②中部	⑤サービス業	①1～10人	新規受注
69	③西部	⑤サービス業	①1～10人	独立したため、知名度を上げること。
70	②中部	⑤サービス業	③51人以上	光熱費の価格転嫁はできるか。
71	②中部	①建設業	④21～50人	人材確保（新規・中途問わず）のために採用に力を入れているが、社内だけでは限界が見えてきたため、4月から外部のコンサルに入ってもらい、体制含め、自社を見つめなおしている。事業承継税制（特例）の申請を行い今年2月に承認を受けた。申請時に経営の5ヶ年計画を提出しているため、それに沿って、また会社の理念に合うような形で計画を進めていきたい。これにより事業承継の最後の課題であった株式の承継も進められるようになった。

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でもどのように行っていますか？
1	①東部	②製造業	②11～50人	県内外で被災時に仕事を回せるパートナーを作っている。
2	①東部	⑤サービス業	①1～10人	大規模地震に備えて事業継続計画を作成し、年に1回訓練を実施している。
3	①東部	⑤サービス業	③51人以上	BCP 策定済み
4	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	対策できていません。課題です。
5	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	BCP を作成し会社全体に落とし込む（BCP は作成済み）
6	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	BCP 策定、防災訓練実施（予定）
7	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	データのバックアップは常に行い、データ管理は心がけているが、特にその他については行っていない。
8	①東部	⑤サービス業	③51人以上	各事業所での防災訓練
9	①東部	⑤サービス業	②11～50人	BCP の作成と防災訓練を行っています。
10	②中部	②製造業	①1～10人	水害対策は底上げなど実施済み。保険で対応。
11	②中部	②製造業	①1～10人	保険（水害）
12	②中部	①建設業	②11～50人	今は行っていない。

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でどのように行っていますか？
13	②中部	⑤サービス業	①1~10人	データのクラウド保存
14	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	業界で BCP の対策セミナー等を開催して社内でも取り組んでいます。
15	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	金融機関との連携を図る。
16	②中部	①建設業	①1~10人	避難所の共有。
17	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	BCP 策定済み
18	②中部	①建設業	②11~50人	以前は BCP をつくって社内周知していた。
19	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	危険な場所からの退避行動を共有。全社員の緊急連絡先・既存の病気（病院）・譲二服用している薬などのリストを作成し全員で共有している。倉庫や屋根・照明の補修工事。
20	②中部	⑤サービス業	③51人以上	あまり形式的な BCP に拘らず、業務上のリスクを1つずつ抽出し対応している。（補助金なども）
21	②中部	⑤サービス業	①1~10人	発電機、非常食、簡易トイレなど少しずつ用意しています。
22	②中部	②製造業	③51人以上	BCP を作成している。
23	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	災害時における避難場所の確認くらいしか行っていない。
24	②中部	①建設業	①1~10人	倉庫の2階をリニューアルし、災害用品の備蓄を進めている。BCP 対策の強化。
25	②中部	①建設業	①1~10人	従業員一人ひとりが自動的に行動し、地域住民に協力する。
26	③西部	①建設業	②11~50人	話をしていない。
27	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	発電機を導入して災害時も燃料を供給できるようにしている。
28	③西部	⑤サービス業	①1~10人	顧客データやシステムのクラウド化
29	③西部	②製造業	②11~50人	BCP の計画を策定しようとしているがなかなか進まない。
30	③西部	①建設業	②11~50人	BCP 取得、各現場での避難路や連絡網の確認と訓練。
31	①東部	②製造業	②11~50人	BCP の策定は行ったが、社内・社員への周知や実際の対策は十分ではない。
32	①東部	⑤サービス業	①1~10人	ソーラーパネル付き備蓄電源、水の確保
33	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	BCP 作成
34	①東部	①建設業	①1~10人	災害対策部門を設立
35	①東部	⑤サービス業	③51人以上	災害時の行動教育
36	①東部	①建設業	②11~50人	BCP を作成し会社存続に向けた取り組みをしております
37	①東部	⑤サービス業	①1~10人	BCP 計画の策定検討
38	①東部	⑤サービス業	②11~50人	BCP 策定と運用
39	①東部	⑤サービス業	③51人以上	備蓄・データのクラウド化
40	①東部	⑤サービス業	③51人以上	棚や機材、機器の固定
41	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	簡易版 BCP 計画策定
42	②中部	⑤サービス業	①1~10人	業務のクラウド化を進め、弊社が消失してもお客様のデータはクラウド上にあり、不安はありません。また、IP 電話を導入しましたので、災害時にお客様との接点を継続して提供できるようにしてあります。
43	②中部	⑤サービス業	③51人以上	ペーパーレス化をはじめ、業務のほとんどがクラウドに切り替え済み。バックオフィス系もテレワークができるようになった。帰宅困難者の為の備蓄も準備している。
44	②中部	②製造業	②11~50人	特別な対策は出来ていない

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でどのように行っていますか？
45	②中部	⑤サービス業	③51人以上	社員に自動車への非常用搭載品を渡したレベル
46	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	現状は防災グッズ収集のみ。今後、災害対策研修とBCP策定予定。
47	②中部	②製造業	③51人以上	BCP構築 対策本部（本社 静岡）被災時初動ルールの作成に基づき年1回の避難訓練実施
48	②中部	⑤サービス業	①1~10人	データをクラウドにしている。
49	②中部	①建設業	①1~10人	事業継続力強化計画を経産省より認定をうけました。BCPまではすぐには難しかったので前期にこちらにトライしました。
50	②中部	⑤サービス業	①1~10人	社員やお客様、近隣住民の方が一時的に避難出来るように保存食や水分を50食分を確保している。
51	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	BCPの計画を策定中です。太陽光や発電機で電力を確保
52	②中部	⑤サービス業	①1~10人	緊急時訓練を行っている。
53	②中部	②製造業	②11~50人	出来ていません
54	②中部	②製造業	③51人以上	年1回の防災訓練、データのバックアップ、備蓄品の保管などしています。
55	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	地域の防災訓練への参加や自社での訓練の実施
56	①東部	⑤サービス業	①1~10人	津波、大雨等の被害に合いにくい場所に食料や避難道具を備蓄している。
57	①東部	②製造業	②11~50人	BCP委員会の設置—当別保証の枠を申請しているため年1回の見直しサイクル有り
58	①東部	②製造業	②11~50人	協力会社の増加する
59	①東部	⑤サービス業	②11~50人	連絡手段はクラウド型のチャットを活用。豪雨など予想される場合は在宅作業に切り替える。それらの判断を部門長で行えるようにしている
60	①東部	⑤サービス業	①1~10人	BCPを策定
61	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	まだ手付かず
62	①東部	⑤サービス業	①1~10人	全葬連加盟店として災害支援を行っている為、常に災害時に弊社として作成したマニュアルや行政に提出した報告書を元に対策は講じています。沼津市と災害協定を締結済み。
63	③西部	⑤サービス業	①1~10人	地震等の天災時には社内ライン連絡を活用している。
64	③西部	⑤サービス業	①1~10人	非常食の備蓄や避難経路の掲示、BCP策定
65	③西部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	数年後ですがハザードマップエリア外へ本社移転を計画
66	③西部	②製造業	②11~50人	生産場所の移転や協力関係会社との確認をしています。
67	③西部	②製造業	②11~50人	社屋の建て替え
68	③西部	①建設業	①1~10人	地域貢献活動に力を入れている。
69	③西部	⑤サービス業	②11~50人	できていない
70	②中部	①建設業	①1~10人	規定はまだない。状況により判断している。
71	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	ガラス瓶が多いため、落下防止・飛散防止・過剰在庫帽子をを段階的に行っている。
72	②中部	②製造業	②11~50人	ほとんど対策できていません。
73	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	社員緊急連絡名簿作成
74	②中部	②製造業	②11~50人	預かり品や製品、設備の保険加入程度。
75	②中部	②製造業	②11~50人	BCPはあるが見直し、運用されていない。

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でどのように行っていますか？
76	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	火災保険
77	②中部	①建設業	②11～50人	太陽光発電、水の雨水利用
78	②中部	②製造業	②11～50人	BCPの策定 避難訓練実施
79	②中部	⑤サービス業	①1～10人	通勤スタッフは1名のみのため、密接なコミュニケーションを図るようにしている
80	②中部	①建設業	②11～50人	SNS活用と営業所と社員の自宅のハザードマップにおける位置確認、恥ずかしながらそのみです
81	③西部	②製造業	②11～50人	BCPの策定
82	③西部	⑤サービス業	①1～10人	セキュリティポリシーにBCPについて記載
83	③西部	⑤サービス業	①1～10人	耐震補強をした。
84	③西部	②製造業	①1～10人	BCP策定中（やりはじめ）
85	①東部	⑤サービス業	①1～10人	社員間の連絡網の確立と簡略なBCPマニュアルを策定している
86	①東部	⑤サービス業	①1～10人	家具の固定
87	①東部	⑤サービス業	①1～10人	事業継続計画BCPを策定して社内で共有。災害時マニュアル、緊急連絡先など
88	①東部	⑤サービス業	②11～50人	災害非常時に備えて水の確保。ガソリンは早めに補給。
89	①東部	②製造業	①1～10人	安全確保
90	①東部	①建設業	②11～50人	防災仕様の社屋を建築中
91	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	ヘルメット、水等の備蓄 業務データの複数拠点バックアップなど
92	①東部	②製造業	②11～50人	事業継続力強化計画作成
93	①東部	⑤サービス業	①1～10人	防災にかかわる物品の購入等
94	①東部	⑤サービス業	②11～50人	BCP作成して、社員に周知の段階
95	①東部	⑤サービス業	①1～10人	BCPを策定、届出
96	①東部	⑤サービス業	①1～10人	まだ話あっていない
97	①東部	⑤サービス業	②11～50人	BCPを策定し実施しています
98	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	避難経路や防災用品準備
99	①東部	②製造業	②11～50人	災害保険への加入
100	①東部	①建設業	①1～10人	連絡網程度
101	①東部	⑤サービス業	②11～50人	データのクラウド化によるバックアップ 継続性の確保
102	①東部	⑤サービス業	①1～10人	自宅サロンなので、自宅災害の対応と同じ
103	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	現場であったら、まず身の安全確保する
104	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	防災用具の設置、緊急連絡網作成、食料や水などの備蓄
105	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	本社主導で進めている
106	①東部	⑤サービス業	②11～50人	事業継続計画を作成
107	①東部	①建設業	①1～10人	現場管理者はそれぞれ決められた現場に
108	①東部	⑤サービス業	①1～10人	いつ起こっても困らないように資金のプールをしている
109	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	緊急連絡名簿（ご主人を含む2～3か所の連絡先）、地震対策
110	①東部	①建設業	①1～10人	1週間分の備蓄、機械類の整備、伝達方法の確認

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でどのように行っていますか？
111	②中部	②製造業	②11~50人	BCP 対策
112	②中部	⑤サービス業	①1~10人	BCP の作成
113	②中部	②製造業	①1~10人	災害ベンダーの設置、備蓄（食料、水）
114	②中部	①建設業	②11~50人	災害復旧をする立場であるので、予想できる災害に対しては準備ができています
115	②中部	②製造業	①1~10人	災害時に命を守るための行動を社内で確認
116	②中部	②製造業	①1~10人	BCP
117	③西部	①建設業	①1~10人	災害備品をそなえている
118	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	リュックに水、カンパン類入れてある
119	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	会社で何かあれば SECOM が来るようにしてある
120	③西部	-	③51人以上	BCP の作成を行い、地区の消防団との連携を行っている
121	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	備蓄品の確保
122	①東部	②製造業	②11~50人	防災・避難訓練
123	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	LINE やメールを使った連絡
124	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	自社、取引先用防災用品の備蓄在庫
125	②中部	⑤サービス業	①1~10人	BCP の策定検討
126	②中部	②製造業	③51人以上	防火委員会にて BCP 作成
127	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	経営計画の共有
128	①東部	⑤サービス業	③51人以上	不十分であります、今後検討したい
129	①東部	①建設業	③51人以上	物資確保
130	①東部	⑤サービス業	①1~10人	防災訓練
131	①東部	①建設業	①1~10人	特にとっていない
132	②中部	⑤サービス業	①1~10人	年1回訓練実施
133	②中部	⑤サービス業	①1~10人	行っていない
134	②中部	⑤サービス業	①1~10人	BCP 策定中
135	②中部	①建設業	①1~10人	社内ネットワークのクラウド化
136	②中部	⑤サービス業	①1~10人	停電対策（ソーラー電源が使える）
137	①東部	⑤サービス業	①1~10人	データのクラウド化
138	③西部	⑤サービス業	②11~50人	地震対策（転倒防止）、自社・営業所のハザードマップを周知
139	①東部	②製造業	③51人以上	避難訓練、安否確認サービス
140	③西部	②製造業	②11~50人	BCP 作成
141	③西部	①建設業	①1~10人	耐震補強、備蓄の管理
142	③西部	①建設業	③51人以上	連絡体制の確立
143	③西部	①建設業	①1~10人	ほとんど行っていない
144	③西部	①建設業	②11~50人	災害対策の重要性の共有のみで具体的な対策は進んでいない
145	③西部	①建設業	②11~50人	社内連絡網の充実
146	③西部	⑤サービス業	①1~10人	災害時の連絡方法の確認
147	②中部	②製造業	②11~50人	保険加入等

NO	地域	業種	規模	設問 17-1. 災害への対策を社内でどのように行っていますか？
148	③西部	①建設業	①1～10人	災害資材の備蓄
149	③西部	①建設業	②11～50人	安否確認の訓練実施
150	①東部	①建設業	③51人以上	御殿場市の災害対策訓練に参加しています
151	①東部	①建設業	③51人以上	災害対策を徐々に進めている。サーバーの分散、電力確保、社員の安否確認。
152	①東部	②製造業	③51人以上	BCPの策定
153	②中部	②製造業	②11～50人	発電機購入、井戸水の維持、消火器や消火設備への設置、消火訓練、避難訓練。
154	②中部	②製造業	①1～10人	使用しない金型の返却
155	②中部	⑤サービス業	①1～10人	今後、発電機を導入予定。
156	③西部	⑤サービス業	②11～50人	データのクラウド化
157	③西部	①建設業	①1～10人	従業員が困った時のために、会社で避難場所、避難用品の確保。
158	③西部	①建設業	①1～10人	ヘルメットを被る
159	③西部	⑤サービス業	②11～50人	データのバックアップ以外は特に行っていない。
160	②中部	⑤サービス業	③51人以上	マニュアルの徹底。
161	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	資産を増やさず、リースなどに転換。
162	②中部	⑤サービス業	①1～10人	市や公共団体のパンフなどの資料を従業員に提供
163	①東部	⑤サービス業	②11～50人	防災力強化、社員教育
164	②中部	①建設業	④21～50人	災害時にまず一番に復旧に向けて動かなければならない業界になるため、緊急時の連絡体制（月に一度程度練習も兼ねて安否確認を行っている）をしっかりと取っている。また、BCPの一環にもなるが、社屋の建替えを現在実施中。

NO	地域	業種	規模	設問 17-2. 人材確保の具体的取組があれば教えてください。
1	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	外国人雇用。
2	①東部	⑤サービス業	①1～10人	ハローワークへの求人
3	①東部	⑤サービス業	③51人以上	同業他社のリクルート
4	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社内の仕事内容を動画で発信。
5	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	定期的、継続的なフェアへの出展、学生の職業体験受入れ
6	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	現在の人員で補えない分はアウトソーシングしていくよう進めている。現時点では特に人員を増やす計画はない。
7	①東部	⑤サービス業	③51人以上	従業員から紹介してもらう仕組みをつくり実施中。
8	①東部	⑤サービス業	③51人以上	新卒者への積極的アプローチ
9	②中部	②製造業	①1～10人	パート、アルバイトのゆるい入口からよい人を社員登用に切り替え。
10	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	現在は募集していない。
11	②中部	⑤サービス業	①1～10人	専門学校での生徒さんたちとの交流。
12	②中部	②製造業	①1～10人	リクルート、アルバイトタイムなど広告、ハローワークへの提起掲載。
13	②中部	①建設業	②11～50人	1つの専門学校との関係を深めそこから何年か続いている。
14	②中部	⑤サービス業	①1～10人	スカウト
15	②中部	①建設業	②11～50人	水素の利活用ができれば、新しい人材を確保したい。

NO	地域	業種	規模	設問 17-2. 人材確保の具体的取組があれば教えてください。
16	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	コンサルタントに相談してホームページやスマホ対応、動画などを入れました。
17	②中部	①建設業	①1～10人	退職しない環境維持。
18	②中部	①建設業	②11～50人	定期的に新卒採用、情報収集、ポリテクセンターとの交流。
19	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	各種就職イベントへの参加、社外オファー型採用システムの活用
20	②中部	①建設業	①1～10人	仕事を任せてやりがいを持ってもらう。
21	②中部	①建設業	②11～50人	協力会社（パートナー）を大切にしている。
22	②中部	⑤サービス業	③51人以上	会社HPのこまめな更新。yourlife 事業への形式的参加。
23	②中部	⑤サービス業	①1～10人	以前はリクルートなどにもお願いしていましたが、今はハローワークのみにしています。
24	②中部	⑤サービス業	②11～50人	大学、駅前進出
25	②中部	②製造業	③51人以上	新卒採用をメインに実施。近隣の学校訪問。
26	②中部	①建設業	①1～10人	地域の高校、専門学校への求人募集の強化
27	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	地元の高校への求人、知人からの紹介。
28	③西部	②製造業	②11～50人	4月より賃上げを行った。自社の希望する人材にターゲットを絞り人材募集に特化したHPを来月より制作を開始する。
29	③西部	①建設業	②11～50人	完全週休2日制など働き方改革を実行中。
30	①東部	②製造業	②11～50人	社員の資格取得やセミナー参加、展示会見学等で、社外での経験を積んでもらう様心がけている。
31	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	会社の見える化 異業種との情報交換
32	①東部	②製造業	②11～50人	有料広告利用しています
33	①東部	⑤サービス業	③51人以上	採用に関しての教育を社内全体で共有している
34	①東部	①建設業	②11～50人	今後募集する予定
35	①東部	⑤サービス業	③51人以上	事業の存在意義の明確化
36	①東部	⑤サービス業	③51人以上	学校訪問やインターンシップなど接点を増やす。
37	①東部	①建設業	①1～10人	労働環境の改善
38	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	キャリア教育を行い最近の若者の考え方を知る。
39	②中部	⑤サービス業	①1～10人	福利厚生充実と、弊社の営業ノウハウを社員に提供することで、社員の将来が明るくなり、社員の紹介で仲間が増える好循環が起きている。
40	②中部	⑤サービス業	③51人以上	インターンシップの受け入れや、毎年継続して採用すること。
41	②中部	②製造業	②11～50人	模索中
42	②中部	⑤サービス業	③51人以上	アルバイトからの採用
43	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	現状は求人広告展開のみ。今後については暗中模索。
44	②中部	②製造業	③51人以上	新卒採用（大学・高校）合説への参加・人を大切にする企業合説の開催
45	②中部	①建設業	①1～10人	ハローワーク求人募集
46	②中部	②製造業	②11～50人	グループ企業に依存
47	②中部	②製造業	③51人以上	ハローワークやインターネットでの募集と派遣社員より正社員採用、技能士検定挑戦、集合教育など行なっています。

NO	地域	業種	規模	設問 17-2. 人材確保の具体的取組があれば教えてください。
48	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	ハローワーク、就職情報サイト
49	①東部	⑤サービス業	①1~10人	インターンシップで個人的素質や性格をみて入社を考えている。
50	①東部	②製造業	②11~50人	悩み中
51	①東部	②製造業	②11~50人	展示会や商談会での発信
52	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	継続した採用活動
53	①東部	⑤サービス業	②11~50人	経験者の採用は難しいため、短時間労働者、パート社員さんを数名雇用。障がい者を助成金を活用しながら雇用にチャレンジ。良い社風を維持し、辞めないようにする。
54	③西部	⑤サービス業	①1~10人	ハローワークへ求人情報を出した。時給を他社より高くしてある。
55	③西部	⑤サービス業	①1~10人	きれいな職場環境を作り身体的な負担を減らすことで定着率を上げる
56	③西部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	新卒採用に力を入れ社内でチームを作り取り組んでいる。
57	③西部	②製造業	②11~50人	年間を通して募集媒体で募集中。賃金アップを図っている。
58	③西部	①建設業	①1~10人	若い世代への声掛け。
59	③西部	⑤サービス業	②11~50人	かつて在籍していたパートさん、退職者に職場復帰してもらう
60	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	秋口までに HP 開設。弊社での仕事内容や想いを伝えられるよう構成している。
61	②中部	②製造業	②11~50人	賃金アップ。長時間労働の解消。全社員の年間休日 120 日を実現する。
62	②中部	②製造業	②11~50人	OJT
63	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	ホームページ。求人媒体
64	②中部	①建設業	②11~50人	外国人
65	②中部	②製造業	②11~50人	SNS での発信
66	②中部	①建設業	②11~50人	インターンシップ制度と会社見学
67	③西部	②製造業	②11~50人	ハローワークへの登録・高校新卒者へのアプローチ・自社 Web サイトへの採用エントリーページ新設
68	①東部	⑤サービス業	①1~10人	まずは魅力ある会社づくりとその PR を確実に実施する
69	①東部	⑤サービス業	①1~10人	賃貸部門を増強し、支払う給料を捻出する。
70	①東部	⑤サービス業	①1~10人	外部委託会社に依頼。学生向けパンフレットの作成
71	①東部	⑤サービス業	②11~50人	若いパート女性に関しては、彼女達自身のコミュニティの中から紹介してもらっている。
72	①東部	①建設業	②11~50人	女性、外国人の雇用を検討しています。
73	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	魅力ある会社であり続ける様、社会情勢のキャッチアップに努めている
74	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	公的な事業承継バンクへの登録
75	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	ネットの有料のサイトを利用しています。
76	①東部	⑤サービス業	②11~50人	現在はハローワーク
77	①東部	⑤サービス業	②11~50人	人材については特に問題無く確保できている。
78	①東部	⑤サービス業	②11~50人	社内、社員などの活動をインスタ等で up
79	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	マイナビ、合同説明会、社員紹介、スカウト
80	①東部	①建設業	①1~10人	協力会社（森下建設安全協力会）との打ち合わせ
81	①東部	⑤サービス業	①1~10人	同業者とのコミュを大切にしている

NO	地域	業種	規模	設問 17-2. 人材確保の具体的取組があれば教えてください。
82	①東部	①建設業	①1～10人	転職サイトのサービス利用、動向をリサーチ
83	②中部	⑤サービス業	①1～10人	タウンワークへの求人広告掲載
84	②中部	①建設業	②11～50人	採用のホームページの作成
85	②中部	⑤サービス業	①1～10人	待遇見直し、改善
86	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	適性のアドバイス
87	③西部	⑤サービス業	②11～50人	業者に紹介依頼
88	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	福利厚生面を考え、会社の有休休暇、従業員の要望にできる限り沿えるようにする
89	③西部	-	③51人以上	SNS を使い自社の魅力をアピールする取組みを計画
90	①東部	②製造業	①1～10人	職場環境の改善
91	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	就労支援センターの方と連絡をとったりしています。
92	①東部	②製造業	②11～50人	求人サイトに情報を掲載したり、人材紹介会社に依頼。
93	①東部	②製造業	②11～50人	障害者雇用の推進
94	②中部	⑤サービス業	①1～10人	求人広告
95	②中部	②製造業	③51人以上	SNS の積極活用
96	①東部	②製造業	①1～10人	ガイダンス等への積極的な参加
97	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	紹介制度（紹介で紹介屋を出す）
98	①東部	⑤サービス業	③51人以上	スキルアップ、キャリアアップ、現状の人員で対応する、海外人材の受け入れ
99	①東部	①建設業	③51人以上	環境作り
100	①東部	⑤サービス業	①1～10人	情報誌
101	①東部	①建設業	①1～10人	身内を雇う
102	②中部	⑤サービス業	①1～10人	知人アナウンス
103	②中部	⑤サービス業	①1～10人	検討中
104	③西部	⑤サービス業	②11～50人	リクルートサイトの活用
105	③西部	②製造業	②11～50人	技能実習生、特定技能などの海外労働者の確保
106	③西部	⑤サービス業	①1～10人	新規資格者の雇用
107	①東部	②製造業	①1～10人	今は特にしていない
108	③西部	①建設業	①1～10人	SNS の活用
109	③西部	①建設業	②11～50人	無し 魅力ある会社創りに専念
110	②中部	②製造業	②11～50人	ネットでの求人掲載、求人イベント参加、派遣人材の検討
111	③西部	①建設業	②11～50人	各機関を使った会社説明会へ出席
112	①東部	①建設業	③51人以上	インターンシップの受け入れ、建設業協会を通じて測量実習の講師を派遣するなど学生さんとの接点を設ける取組みをしています
113	①東部	①建設業	③51人以上	首都圏の待遇アップ。子会社の社名を変更。
114	①東部	②製造業	③51人以上	待遇の改善、就業規則の見直し
115	②中部	⑤サービス業	①1～10人	社員の友人からの紹介など。
116	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	ガイダンス、ネット募集

NO	地域	業種	規模	設問 17-2. 人材確保の具体的取組があれば教えてください。
117	③西部	⑤サービス業	①1~10人	給与水準を上げる
118	③西部	⑤サービス業	②11~50人	費用はかかるが、大手求人媒体を使うことにより面接機会を増やし、有能な人材を採用できた、
119	③西部	②製造業	②11~50人	社員教育
120	③西部	②製造業	②11~50人	特定技能実習生
121	①東部	⑤サービス業	②11~50人	今いる社員を大事にする
122	②中部	①建設業	④21~50人	4月からコンサルを入れて見直しを図っている。人材確保の一助となるように会社説明会などに使う動画を作成し、活用している。
123	②中部	③流通業・卸・小売業	②6~10人	知名度を上げるため、小売店舗を中心に積極的にイベントに参加したり、雑誌・TVなどで紹介いただいている。「10年後の種まき」として静岡支部の地域交流委員会が行っている「キャリア体験」は、子どもたちに仕事の面白さを伝えるのと同時に、先生や父兄に起業を知ってもらうよい取り組みだと思います。

NO	地域	業種	規模	設問 17-3. 事業継続力を高めるためにどのような取組・対策を行っていますか？※その他回答
1	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	IT投資
2	①東部	⑤サービス業	③51人以上	売上アップ、定着率アップ
3	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	売上高の確保と新規開拓。
4	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	社内変革
5	①東部	⑤サービス業	①1~10人	営業活動
6	①東部	②製造業	②11~50人	販路拡大
7	②中部	⑤サービス業	③51人以上	業務の対応の幅を広げる
8	②中部	②製造業	②11~50人	親会社とのコラボによる顧客獲得
9	①東部	⑤サービス業	②11~50人	採用（ある程度の規模拡大） 収益の改善
10	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	客先との連携事業の確立
11	③西部	⑤サービス業	①1~10人	地域シェアの拡大
12	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	人材教育だけでなく社長である自分自身の勉強を欠かさない。
13	③西部	⑤サービス業	①1~10人	経常利益が上げて社員を雇って組織化する
14	③西部	②製造業	①1~10人	BCPでもそうですが経営指針に沿った策定を行う必要があり創る会への参加をした。
15	①東部	⑤サービス業	②11~50人	売上を上げ、利益を出す事（経常利益の上昇を常に意識する）
16	①東部	②製造業	①1~10人	得意分野の開拓
17	①東部	②製造業	②11~50人	環境整備
18	①東部	⑤サービス業	①1~10人	経営者自身の能力開発
19	①東部	⑤サービス業	①1~10人	事業内容充実
20	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	今後の最優先課題
21	②中部	①建設業	②11~50人	賃金の向上
22	③西部	①建設業	①1~10人	現在の状況維持
23	③西部	②製造業	②11~50人	特になし
24	②中部	⑤サービス業	①1~10人	付加価値を高める

NO	地域	業種	規模	設問 17-3. 事業継続力を高めるためにどのような取組・対策を行っていますか？※その他回答
25	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	新規顧客の増加
26	②中部	①建設業	①1~10人	営業力
27	①東部	⑤サービス業	①1~10人	新規事業の開拓と、既存客への周知
28	③西部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	売上と利益の確保
29	③西部	⑤サービス業	①1~10人	生成 AI による事業の横断的活用
30	③西部	①建設業	②11~50人	新事業参入
31	②中部	①建設業	①1~10人	告知・集客・初回面談力維持向上
32	②中部	⑤サービス業	①1~10人	新規事業
33	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	独自化
34	①東部	⑤サービス業	②11~50人	新規事業

NO	地域	業種	規模	設問 17-4. 17-3 の回答に関して具体的な事例があればご記入ください。
1	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	副業人材の知見を借りています。
2	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	ショップサイト移行、ウェブマーケ人材の採用。
3	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	現在の取引先と将来的な合併の話を進めている。お互いの強みを活かしていけるように進めていきたい。
4	①東部	⑤サービス業	②11~50人	BCP の作成を行っています。
5	②中部	②製造業	①1~10人	在宅ワーカー活用による事業改善活動。電気代の削減（デマンドコントロール）
6	②中部	②製造業	①1~10人	借入金の圧縮と賃金と利益のバランス。
7	②中部	①建設業	②11~50人	保証人なしでの有志ができるように考えているが、道半ば。
8	②中部	⑤サービス業	①1~10人	IPA セキュリティプレゼンター就任。buffalo、Dell とのビジネスパートナー契約など。
9	②中部	①建設業	②11~50人	HEDO にチャレンジしている。
10	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	後継者を育てられるように社内で育成システムの構築に取り組んでいます。
11	②中部	①建設業	②11~50人	財務諸表について
12	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	倉庫の空きスペース活用
13	②中部	⑤サービス業	③51人以上	資金調達先や調達方法の多様化を意識しています。
14	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	後継者がいないため、M&A を視野に入れている。そのためには会社の価値を高めるのが先決かと思うので、業務を円滑に行うための枠組み、業界団体との関わりや取引先の安定化に加えて、財務体質の更なる強化を目指している。
15	③西部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	社員教育を計画的に行うため、個別シートを使い、能力チェックや研修計画をしている。
16	③西部	②製造業	②11~50人	能率、効率を上げてと言葉では理解していても実際に何をどうすればよいか分からない現実があるため、外部より講師を招き、一方的な聴講ではなく遊びを交え、自分たちで行動する実体験型の講習を全員参加で開催した。
17	③西部	①建設業	②11~50人	各金融機関に資金とリスクの分散。人材育成プログラムの実践など。
18	①東部	②製造業	②11~50人	3S 活動や勉強会の実施、従来社長が行っていた業務を後継者や社員への移管を進めている。

NO	地域	業種	規模	設問 17-4. 17-3 の回答に関して具体的な事例があればご記入ください。
19	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	外部とのコラボレーション、学び合う
20	①東部	②製造業	②11～50人	新マーケットへの進出
21	①東部	⑤サービス業	②11～50人	災害時特別保証枠融資
22	①東部	①建設業	①1～10人	社内情報のクラウドでのバックアップ
23	②中部	⑤サービス業	①1～10人	事業承継は完了。次は次代を担う人材の採用・育成です。
24	②中部	⑤サービス業	③51人以上	新規ビジネスを生み出すことと、社員ができる事を仕事にすることの両立。
25	②中部	②製造業	②11～50人	自社・個人の技術力向上の為に技術教育、社員とのコミュニケーション強化のための個人面談・社内ミーティングの実践
26	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	変化対応力を高める組織作りを行っています。
27	②中部	②製造業	③51人以上	14-2 回答の通りです。
28	③西部	⑤サービス業	①1～10人	顧客満足度の向上
29	③西部	⑤サービス業	①1～10人	一人の職員しかできない仕事を無くし、何かあっても他の人が対応できる仕組みづくり
30	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	今年度事業承継を行い、10年～15年後にも事業承継を計画しています。
31	③西部	①建設業	①1～10人	いずれ必ずくる事業承継を考えている。
32	③西部	⑤サービス業	②11～50人	自社の技術力を高める。外注先との良縁を築いておく
33	②中部	⑤サービス業	①1～10人	任せることは、時間が掛かりますが成長の為に例外なく実行しています
34	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	見聞きしたことのないセミナーに参加する。実際に現地に行き話を聞くなど。
35	②中部	②製造業	②11～50人	将来を担う幹部候補の育成
36	②中部	②製造業	②11～50人	社員の多能工化 後継者の育成
37	③西部	②製造業	②11～50人	財務状況の見直し・求人の拡充
38	③西部	⑤サービス業	①1～10人	契約者数の増加、SNS 広告など
39	③西部	②製造業	①1～10人	創る会への参加
40	①東部	⑤サービス業	①1～10人	借入金の返済に充てる収入を貸貸業の強化で確保する。
41	①東部	⑤サービス業	①1～10人	ISMS の取得及び継続を通じて社員に意識の定着を行っている
42	①東部	⑤サービス業	②11～50人	決算書を読み、月次決算に基づき、先を見据えた経営をする事を意識する。
43	①東部	①建設業	②11～50人	M&A を検討中
44	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	IT 化というのかりモトのできる環境を整える
45	①東部	⑤サービス業	②11～50人	専門職ではなくても販売できる高額商品を開発
46	①東部	⑤サービス業	①1～10人	社内での勉強会等の継続的な実施（外部講師の研修も含む）
47	①東部	⑤サービス業	②11～50人	手持キャッシュの拡充するため、資本性ローンの活用により財務状況の改善に努めている
48	①東部	②製造業	②11～50人	他社との差別化
49	①東部	⑤サービス業	②11～50人	社長以外でも動ける人材づくり ノウハウの共有
50	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	3代目が継いでいる電気店も最近では多くなってきた
51	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	幹部研修、銀行との勉強会（月1回）

NO	地域	業種	規模	設問 17-4. 17-3 の回答に関して具体的な事例があればご記入ください。
52	①東部	①建設業	①1~10人	財務体質
53	①東部	⑤サービス業	①1~10人	10年単位でのビジョンを社員とミーティングしている
54	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	会長と社長の濃密な話し合い、孫から親戚、社員幹部について
55	①東部	①建設業	①1~10人	無料承継相談~コンサルタント依頼
56	②中部	②製造業	①1~10人	若手の育成
57	②中部	①建設業	②11~50人	会社の担う若手社員が成長していける職場環境、社員給与の昇給
58	③西部	①建設業	①1~10人	10年後は縮小していると思われる為
59	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	年数が経つにつれて、仕事内容を増やしスキルアップにつなげる
60	③西部	-	③51人以上	10年を周期として後継者を作っていく
61	①東部	②製造業	②11~50人	IT会社と顧問契約を結び、社内ネットワークのセキュリティ担保に取り組んでいます。
62	①東部	②製造業	②11~50人	これから60を超えてくる従業員の雇用維持と技術継承
63	①東部	⑤サービス業	③51人以上	高齢化に伴い、問題課題を洗い出す事
64	①東部	⑤サービス業	①1~10人	銀行などとの情報交換
65	②中部	①建設業	①1~10人	社内研修
66	③西部	⑤サービス業	②11~50人	教育カリキュラムの構築
67	①東部	②製造業	①1~10人	新規事業の技術を高め、webマーケティングを取り入れて売上増を目指す
68	③西部	⑤サービス業	①1~10人	Agent AI の利用
69	③西部	①建設業	①1~10人	映像の活用
70	③西部	①建設業	②11~50人	今は自己資本比率にこだわるより資金力を重視して借入を積極的に行い、新規事業に注力
71	③西部	⑤サービス業	①1~10人	定期的な勉強会開催
72	③西部	①建設業	②11~50人	代表の交代
73	①東部	①建設業	③51人以上	2024.4.1 社長交代
74	①東部	②製造業	③51人以上	社内教育の強化、適材適所な人事異動、各事業部の事業計画の見直し
75	②中部	⑤サービス業	①1~10人	ノーコードのアプリを使っている人がいたら教えてほしい。
76	③西部	⑤サービス業	①1~10人	IT化の社員教育を行い、効率化をしたい
77	②中部	①建設業	④21~50人	事業承継税制特例の活用

NO	地域	業種	規模	設問 18. その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか？
1	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	中小企業の抱える課題について調査をしっかりと行い、直近の課題を正確に捉えて施策を打ってほしい。市・県・国との連携ももっとスムーズにできないものか。
2	②中部	②製造業	①1~10人	日本に企業が在籍できるような環境づくり、法人税の軽減など。
3	②中部	②製造業	①1~10人	助成金も含めて十分に与えていただいています。
4	②中部	⑤サービス業	①1~10人	精神疾患患者の雇用支援。
5	②中部	①建設業	②11~50人	行政への依存は将来に禍根を残す。行政に頼らない経営を目指す。
6	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	少子化対策を強化してください。
7	②中部	①建設業	①1~10人	消費税反対。社会保険料下げしてほしい。

NO	地域	業種	規模	設問 18. その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか？
8	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	高齢者ケアに対する民間事業者の参入（地域包括ケアなど）
9	②中部	⑤サービス業	③51人以上	地域の事業者の声をもっと聴き、施策や支援策策定段階で反映させてほしい。
10	②中部	⑤サービス業	①1～10人	特にはないが、リニアに関連した水問題。水の確保、保証をしてもらえばよい。
11	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	行政が地元企業との接点を増やす施策が欲しい。
12	③西部	①建設業	②11～50人	防災対策（防潮堤、避難施設の充実など）。耐震補強の支援。地域活性化の支援（道の駅、マルシェ、花火大会など）。
13	①東部	②製造業	②11～50人	地域的に製造業が少ない地域の為、市からの施策・支援には期待していない。国や県の支援をしっかりと受けれる様に自分でアンテナを張っておく必要が有ると感じる。今後も事業を継続しやる気のある企業をしっかりと支援してくれる事を望みます。
14	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	地元のガイダンスなど開催フォローして欲しい
15	①東部	⑤サービス業	①1～10人	インバウンドに対して伊豆全体の認知度向上策
16	①東部	①建設業	②11～50人	ゼロゼロ融資の返済についてももう少し逃げ道を作るべきだと思う
17	①東部	⑤サービス業	①1～10人	補助金の拡大、専門家派遣の支援
18	①東部	⑤サービス業	①1～10人	インボイス制度廃止
19	①東部	⑤サービス業	③51人以上	地域経済の活性化の為に、入札条件に地元企業の活用を条件とする
20	①東部	①建設業	①1～10人	中小零細に対しての雇用、働き方の支援
21	②中部	⑤サービス業	①1～10人	働きやすい環境を一緒に作るには、行政にも日本一働きやすい環境を作っていくんだという強い決意が必要です。日本一働きやすい環境とは何か？を同友会が発信し、そして行政も巻き込んでそれを作っていくことが重要だと思います。それが実現したら、若者は集まってくる。
22	②中部	⑤サービス業	③51人以上	手続きが簡単な、DX 導入補助金や IT 導入補助金。
23	②中部	②製造業	②11～50人	大手による下請けへの負担の軽減・解消
24	②中部	⑤サービス業	③51人以上	設備投資による税制優遇措置の提出書類簡素化と制度の継続
25	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	”行政主催”の人材採用イベントなど、【場創り】を期待したいです。
26	②中部	⑤サービス業	①1～10人	税制の簡略化。事務負担の軽減。
27	②中部	①建設業	①1～10人	事業投資に対する、補助政策を拡充頂けたらと思います。
28	②中部	⑤サービス業	①1～10人	地元の学生がもっと地元で就職してくれるような施策を考えていけたらと思う。
29	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	中小企業、特に小規模事業者の信用・信頼を担保する施策
30	②中部	②製造業	③51人以上	立地へのアドバイス、誘導をして頂けますと助かります。
31	①東部	⑤サービス業	①1～10人	物等の設備投資だけでなく、個人の資格取得にも補助金をだして貰いたい。
32	①東部	②製造業	②11～50人	物価高による生活への影響を考慮した政策展開。
33	①東部	②製造業	②11～50人	補助金の種類増加
34	①東部	⑤サービス業	①1～10人	沼津市は災害時における企業との連携がきちんと構築されていないので、災害時の研修などを定期的に行い、協力企業同士の意見交換等を行って欲しいです。
35	③西部	⑤サービス業	①1～10人	中小企業経営者のニーズと行政の施策がアンマッチしている、エネルギー費用の負担増を受けているが脱炭素補助金、省エネ補助金等の補助金以外の活用がないので実態に沿った施策が必要。

NO	地域	業種	規模	設問 18. その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか？
36	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	中小企業の海外への支援
37	③西部	②製造業	②11～50人	賃金上昇するためには、価格転嫁が必要なので、大手企業からの受注金額がしっかりと上がるように指導してほしい。
38	③西部	①建設業	①1～10人	地元業者の採用
39	③西部	⑤サービス業	②11～50人	地域商店の活性化、利用促進イベント
40	②中部	⑤サービス業	①1～10人	前例主義からの脱却
41	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	しずトク商品券のようなものも確かにありがたいが、静岡としての魅力をより強固に打ち出せるよう、一定のまとまりが必要だと感じている。
42	②中部	②製造業	②11～50人	パートさんの年収の壁を無くして欲しい。
43	②中部	②製造業	②11～50人	経営革新など先進的取組をしている中小企業への伴走型サポート。
44	②中部	①建設業	②11～50人	地元企業が地元大学と繋がり、社員が様々な事を学べる場作りにチカラを貸したい頂きたいです
45	③西部	②製造業	②11～50人	農業自体が天候・気温に大きく左右される。台風などの災害補助が必要
46	③西部	⑤サービス業	①1～10人	地元企業(光回線事業)の斡旋
47	③西部	⑤サービス業	①1～10人	収益に見合った不動産評価をして欲しい。
48	①東部	⑤サービス業	①1～10人	融資制度の拡充と融資に対する利子補給。
49	①東部	⑤サービス業	①1～10人	人材確保に伴う支援
50	①東部	⑤サービス業	②11～50人	中小企業づくりを意識したまちづくりを行ってほしい。
51	①東部	①建設業	②11～50人	円安給付金等の救済策を実施して下さい??
52	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	大企業の取引、購入枠で中小零細からの購入割合を法制化してください。
53	①東部	⑤サービス業	②11～50人	補助金
54	①東部	⑤サービス業	①1～10人	賃上げ関係の要請が非常に高まっている為、そういったことに対する助成などをしてもらうのがよいと思う
55	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	状況に合わせた価格の見直しや市内業者の優遇。市街地の活性化。空き店舗の有効活用。
56	①東部	②製造業	②11～50人	中小企業への人員の斡旋
57	①東部	①建設業	①1～10人	住宅取得者への減税など価格高騰分を転嫁できる制度
58	①東部	⑤サービス業	②11～50人	最低入札価格無しで価格の安さしか判断基準の無い現在のサービス業の入札システムを改めて欲しい。
59	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	小さな会社の現状をもう少し理解して、政策を出して欲しい。
60	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	ガソリン代の値下げをお願いしたい
61	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	円安の歯止め、ゆるやかなインフレ
62	①東部	⑤サービス業	①1～10人	減税
63	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	地域の於ける事業の実態調査＝大型店(コンビニ含む)の床面積とその町に於ける人口の比率を調べる、過当競争と格差是正のため、政策に生かす
64	①東部	①建設業	①1～10人	補助金の紹介、新制度の説明会
65	②中部	②製造業	①1～10人	補助金の制度(もっと簡易に)
66	②中部	②製造業	①1～10人	食品加工業の小規模零細企業に対しての、設備投資の押し付けによる、廃業の経営と総食品文化・歴史の消滅に配慮・救済を求める
67	②中部	①建設業	①1～10人	税金安くしてほしい

NO	地域	業種	規模	設問 18. その他、行政に対してどのような施策や支援を望みますか？
68	③西部	①建設業	①1～10人	補助金等の手続き簡素化
69	③西部	①建設業	①1～10人	発注方法、建築と設備の分離発注、市の活性化
70	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	燃料高いので対策、高速料金改悪を緑ナンバーは深夜等関係なく割引
71	③西部	①建設業	①1～10人	消費税、インボイスの廃止
72	③西部	②製造業	②11～50人	補助金を減らして減税
73	①東部	②製造業	①1～10人	人で不足を加速させる政策しかしてないです。消費税それに関わるインボイス、景気停滞することしかない。支援はいらないから余計なことはしないでほしい。とにかく消費税は廃止。
74	③西部	⑤サービス業	①1～10人	企業側事務作業の混乱に繋がる税制改正等は辞めて欲しい。
75	①東部	①建設業	②11～50人	若者の都市部への流出対策、地域全体のメディア露出や活性化（人の集まる施策）
76	①東部	②製造業	②11～50人	中小企業を応援する補助金・助成金の拡充
77	①東部	②製造業	②11～50人	消費税（付加価値税）廃止
78	②中部	⑤サービス業	①1～10人	助成金、補助金の拡充
79	②中部	②製造業	③51人以上	1. 経営者にも義務ばかりを押し付けないで権利が欲しいです。解雇についても会社の理念、方針についていけない人、意欲を失った人は解雇しても良いにして欲しい。65歳まで雇用するにしても健康で、意欲がある人しか雇用したくありません。全員なんて年金制度の崩壊。
80	①東部	⑤サービス業	③51人以上	人口対策
81	①東部	①建設業	③51人以上	補助金、融資
82	②中部	⑤サービス業	①1～10人	増税でなく、減税できる取り組みを希望する。事業者には負担の多い政策ばかり発案しないでほしい、民意を反映してほしい
83	②中部	①建設業	①1～10人	老人世帯に対するリフォーム補助金
84	①東部	②製造業	③51人以上	若者が地域に残る、移住してくる取組
85	①東部	②製造業	①1～10人	設備投資や新規事業を目指す事業者への支援
86	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	インボイスや軽減税率など、手間のかかることをやめてほしいです
87	③西部	①建設業	①1～10人	補助金の増加
88	②中部	①建設業	①1～10人	住宅の耐震化補助金
89	②中部	②製造業	②11～50人	人材支援
90	③西部	①建設業	①1～10人	長期的な計画の中での少子化対策
91	③西部	①建設業	②11～50人	中小企業と市町との関係を向上するイベントなど
92	①東部	①建設業	③51人以上	中小企業にも使いやすい単年度ではない補助金。
93	①東部	②製造業	③51人以上	助成金の充実
94	③西部	⑤サービス業	①1～10人	IT 補助金が必要（簡単に申請できるもの）
95	③西部	⑤サービス業	①1～10人	コンサル活用の拡大。
96	②中部	⑤サービス業	③51人以上	行政の施策の認定過程の改善。
97	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	扶養控除の撤廃
98	②中部	①建設業	④21～50人	人口減少に対する施策として、都会から地方に移住し、中小企業の人材・担い手確保に繋がるような支援をもっと充実させていきたい。
99	②中部	③流通業・卸・小売業	②6～10人	行政でも様々な部署で「中小企業の声を聴く」取り組みを行っていますが、まだまだ「数」が足りていないと思いますし、部署ごとのバラバラ感もあります。まずは行政内が横に繋がって問題に対処していかなければ効果は得られないのではないのでしょうか。 「大企業優遇主義（税制など）」もまだ残っていると思います。どのような意味での「ALL 静岡」なのでしょうか。

## 巻末資料② DI 値一覧表 (第1回調査～)

年	売上高	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1～10	11～50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	▲ 23												
00	2000.6	2	7	▲ 3	▲ 7	▲ 4	▲ 13	5	4					
00	2000.11	12	11	15	▲ 3	10	19	▲ 4	14					
01	2001.6	9	8	9	19	8	6	7	14					
01	2001.11	▲ 10	▲ 9	▲ 11	▲ 11	▲ 8	▲ 20	▲ 16	▲ 1	▲ 17	▲ 17	5		
02	2002.6	▲ 11	▲ 10	▲ 14	▲ 7	0	▲ 31	▲ 31	10	▲ 13	▲ 12	12		
02	2002.12	▲ 13	▲ 13	▲ 24	2	▲ 17	▲ 3	▲ 24	▲ 16	▲ 15	▲ 14	▲ 3		
03	2003.6	▲ 14	▲ 15	▲ 14	▲ 10	▲ 20	▲ 14	▲ 27	▲ 6	▲ 14	▲ 17	▲ 5	14	▲ 48
03	2003.12	▲ 6	▲ 5	▲ 12	3	▲ 26	6	▲ 4	▲ 7	▲ 12	▲ 3	8	21	▲ 40
04	2004.6	▲ 4	▲ 1	1	▲ 17	▲ 21	9	▲ 23	5	▲ 9	3	0	25	▲ 52
04	2004.12	4	3	0	9	2	17	▲ 25	6	▲ 1	2	28	38	▲ 52
05	2005.6	6	7	6	1	3	14	▲ 5	6	2	▲ 2	46	28	▲ 40
05	2005.12	17	19	13	20	14	15	15	22	12	18	42	42	▲ 29
06	2006.6	16	19	22	2	9	12	18	23	20	9	24	46	▲ 33
06	2006.12	6	8	8	▲ 5	▲ 6	6	▲ 3	15	6	2	25	36	▲ 44
07	2007.6	6	3	10	8	▲ 3	5	▲ 5	14	7	▲ 0	16	32	▲ 45
07	2007.12	6	7	▲ 1	12	▲ 12	11	▲ 10	18	2	9	14	38	▲ 39
08	2008.6	▲ 5	▲ 7	▲ 5	0	▲ 3	▲ 16	2	0	▲ 6	▲ 6	8	26	▲ 43
08	2008.12	▲ 20	▲ 24	▲ 18	▲ 17	▲ 28	▲ 18	▲ 44	▲ 11	▲ 23	▲ 17	▲ 24	10	▲ 63
09	2009.6	▲ 47	▲ 53	▲ 30	▲ 48	▲ 33	▲ 66	▲ 56	▲ 31	▲ 41	▲ 55	▲ 41	-	-
09	2009.12	▲ 49	▲ 50	▲ 49	▲ 47	▲ 39	▲ 54	▲ 70	▲ 42	▲ 48	▲ 49	▲ 53	-	-
10	2010.6	▲ 15	▲ 7	▲ 28	▲ 20	▲ 36	0	▲ 19	▲ 15	▲ 21	▲ 13	6	-	-
10	2010.12	0	▲ 4	8	1	▲ 19	13	▲ 2	1	▲ 5	▲ 3	33	-	-
11	2011.6	▲ 17	▲ 13	▲ 10	▲ 30	▲ 41	4	▲ 9	▲ 22	▲ 28	▲ 6	3	-	-
11	2011.12	▲ 12	▲ 8	▲ 9	▲ 22	▲ 24	5	▲ 11	▲ 19	▲ 25	▲ 1	16		
12	2012.6	2	4	7	▲ 4	▲ 12	12	▲ 11	8	▲ 5	16	▲ 3		
12	2012.12	▲ 16	▲ 8	▲ 19	▲ 27	▲ 10	▲ 21	▲ 21	▲ 13	▲ 15	▲ 14	▲ 30		
13	2013.6	▲ 8	▲ 7	0	▲ 17	▲ 12	▲ 30	▲ 12	12	▲ 5	▲ 13	9		
13	2013.12	6	15	1	▲ 10	18	▲ 2	6	6	8	▲ 3	27		
14	2014.6	9	8	18	4	30	9	18	▲ 4	10	2	32		
14	2014.12	▲ 2	▲ 1	▲ 4	▲ 1	▲ 10	1	▲ 24	7	▲ 6	▲ 6	27		
15	2015.6	10	12	8	9	6	2	6	20	7	3	47		
15	2015.12	12	17	9	8	28	21	17	11	8	17	20		
16	2016.6	8	10	0	11	15	1	▲ 6	12	5	3	35		
16	2016.12	9	11	▲ 1	15	7	5	8	12	6	10	23		
17	2017.6	10	8	7	16	4	4	13	16	2	13	38		
17	2017.12	20	16	15	32	19	31	7	22	21	17	26		
18	2018.6	21	14	14	39	21	15	12	29	22	20	18		
18	2018.12	22	16	21	30	31	26	▲ 7	28	21	17	41		
19	2019.6	20	19	12	29	23	9	24	23	20	16	26		
19	2019.12	7	8	▲ 6	16	24	▲ 9	▲ 4	14	14	▲ 3	0		
20	2020.6	▲ 40	▲ 42	▲ 35	▲ 42	▲ 11	▲ 65	▲ 54	▲ 34	▲ 35	▲ 49	▲ 36		
20	2020.12	▲ 27	▲ 32	▲ 20	▲ 28	▲ 5	▲ 56	▲ 47	▲ 11	▲ 23	▲ 34	▲ 29		
21	2021.6	▲ 10	▲ 14	▲ 8	▲ 5	▲ 18	▲ 26	▲ 6	1	▲ 11	▲ 11	▲ 7		
21	2021.12	3	1	9	0	▲ 6	23	▲ 15	6	▲ 9	14	31		
22	2022.6	7	10	8	▲ 1	▲ 5	10	2	12	1	14	7		
22	2022.12	18	22	21	4	12	17	25	20	9	31	29		
23	2023.6	28	33	34	3	35	13	25	36	19	34	50		
23	2023.12	17	14	27	11	7	14	12	28	11	21	36		
24	2024.6	17	21	15	13	15	5	5	28	13	19	29		

	直近期の利益	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
01	2001.6	▲ 8	▲ 8	▲ 6	▲ 26	▲ 19	3	▲ 14	▲ 9					
02	2002.6	▲ 18	▲ 17	▲ 26	▲ 6	▲ 30	▲ 33	▲ 25	7	▲ 20	▲ 22	15		
02	2002.12	▲ 18	▲ 20	▲ 24	▲ 2	▲ 30	▲ 7	▲ 26	▲ 17	▲ 21	▲ 18	▲ 3		
03	2003.6	▲ 12	▲ 7	▲ 19	▲ 13	▲ 21	▲ 9	▲ 15	▲ 7	▲ 10	▲ 19	2	21	▲ 51
03	2003.12	▲ 4	0	▲ 5	▲ 14	▲ 26	7	▲ 9	▲ 2	▲ 10	3	▲ 5	31	▲ 56
04	2004.6	▲ 9	▲ 8	▲ 3	▲ 20	▲ 30	4	▲ 21	▲ 2	▲ 12	▲ 8	2	27	▲ 58
04	2004.12	▲ 7	▲ 11	▲ 3	▲ 4	▲ 3	▲ 3	▲ 14	▲ 9	▲ 5	▲ 19	18	27	▲ 65
05	2005.6	0	5	▲ 6	▲ 4	▲ 3	▲ 2	2	3	▲ 2	▲ 8	37	26	▲ 48
05	2005.12	3	6	▲ 1	3	2	1	▲ 2	8	2	0	20	33	▲ 46
06	2006.6	0	8	▲ 5	▲ 12	▲ 10	9	▲ 2	0	8	▲ 10	▲ 3	31	▲ 52
06	2006.12	▲ 3	▲ 6	▲ 1	0	▲ 9	2	5	▲ 8	1	▲ 12	7	29	▲ 56
07	2007.6	▲ 2	▲ 2	▲ 1	▲ 2	▲ 15	4	▲ 5	1	▲ 4	▲ 1	6	29	▲ 61
07	2007.12	▲ 10	▲ 10	▲ 21	1	▲ 19	▲ 2	▲ 42	2	▲ 11	▲ 6	▲ 21	27	▲ 66
08	2008.6	▲ 21	▲ 18	▲ 26	▲ 20	▲ 15	▲ 27	▲ 26	▲ 17	▲ 14	▲ 31	▲ 22	14	▲ 67
08	2008.12	▲ 29	▲ 31	▲ 21	▲ 36	▲ 36	▲ 26	▲ 56	▲ 20	▲ 32	▲ 27	▲ 21	9	▲ 77
09	2009.6	▲ 49	▲ 57	▲ 31	▲ 46	▲ 33	▲ 73	▲ 55	▲ 30	▲ 42	▲ 55	▲ 59	-	-
09	2009.12	▲ 51	▲ 51	▲ 52	▲ 48	▲ 51	▲ 53	▲ 62	▲ 44	▲ 54	▲ 46	▲ 53	-	-
10	2010.6	▲ 22	▲ 19	▲ 28	▲ 22	▲ 40	▲ 12	▲ 20	▲ 22	▲ 34	▲ 12	▲ 3	-	-
10	2010.12	▲ 14	▲ 19	▲ 7	▲ 11	▲ 32	▲ 2	▲ 19	▲ 11	▲ 21	▲ 15	21	-	-
11	2011.6	▲ 23	▲ 17	▲ 18	▲ 41	▲ 42	▲ 11	▲ 25	▲ 22	▲ 34	▲ 17	13	-	-
11	2011.12	▲ 17	▲ 21	▲ 3	▲ 24	▲ 29	▲ 6	▲ 16	▲ 22	▲ 28	▲ 7	▲ 3		
12	2012.6	▲ 8	▲ 4	▲ 13	▲ 10	▲ 16	▲ 5	▲ 20	▲ 1	▲ 12	0	▲ 9		
12	2012.12	▲ 21	▲ 19	▲ 16	▲ 29	▲ 21	▲ 25	▲ 21	▲ 17	▲ 22	▲ 21	▲ 10		
13	2013.6	▲ 13	▲ 16	3	▲ 26	▲ 7	▲ 35	▲ 12	▲ 1	▲ 11	▲ 15	▲ 13		
13	2013.12	▲ 7	▲ 1	▲ 9	▲ 21	6	▲ 15	▲ 10	▲ 7	▲ 2	▲ 17	6		
14	2014.6	1	▲ 3	16	▲ 8	21	1	▲ 2	▲ 8	5	▲ 11	18		
14	2014.12	▲ 11	▲ 8	▲ 15	▲ 11	▲ 21	▲ 3	▲ 26	▲ 6	▲ 12	▲ 15	8		
15	2015.6	2	6	▲ 4	0	▲ 3	▲ 2	▲ 12	12	▲ 1	▲ 4	31		
15	2015.12	5	6	8	2	11	16	▲ 12	3	4	11	▲ 5		
16	2016.6	10	8	11	14	24	3	10	7	6	15	18		
16	2016.12	7	8	▲ 4	17	5	3	7	11	2	12	20		
17	2017.6	12	10	11	16	11	8	14	14	7	16	25		
17	2017.12	12	9	10	18	3	24	▲ 7	19	11	11	16		
18	2018.6	16	14	17	19	26	6	6	22	18	10	26		
18	2018.12	8	5	11	10	18	11	▲ 13	11	10	3	14		
19	2019.6	8	11	5	6	15	▲ 7	13	12	10	5	9		
19	2019.12	▲ 1	4	▲ 6	▲ 3	14	▲ 13	▲ 5	3	3	▲ 4	▲ 9		
20	2020.6	▲ 35	▲ 37	▲ 26	▲ 39	▲ 6	▲ 58	▲ 47	▲ 31	▲ 29	▲ 46	▲ 27		
20	2020.12	▲ 20	▲ 21	▲ 14	▲ 26	▲ 3	▲ 52	▲ 27	▲ 6	▲ 16	▲ 30	▲ 12		
21	2021.6	▲ 8	▲ 9	▲ 4	▲ 11	▲ 18	▲ 24	▲ 5	4	▲ 7	▲ 14	0		
21	2021.12	▲ 6	▲ 5	▲ 1	▲ 13	▲ 7	▲ 1	▲ 21	0	▲ 14	▲ 1	19		
22	2022.6	▲ 10	▲ 6	▲ 2	▲ 29	▲ 21	▲ 4	▲ 25	▲ 2	▲ 10	▲ 13	▲ 3		
22	2022.12	▲ 9	▲ 10	▲ 1	▲ 20	▲ 12	▲ 17	▲ 12	6	▲ 11	▲ 1	▲ 16		
23	2023.6	6	4	10	2	20	▲ 12	7	8	4	8	6		
23	2023.12	4	▲ 3	17	4	8	▲ 23	4	16	7	▲ 5	15		
24	2024.6	6	9	2	4	10	▲ 18	4	14	3	6	16		

	労働力	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	▲ 4												
00	2000.6	▲ 14	▲ 14	▲ 16	4	▲ 1	▲ 2	▲ 34	▲ 12					
00	2000.11	▲ 21	▲ 19	▲ 24	▲ 19	▲ 29	▲ 15	▲ 14	▲ 24					
01	2001.6	▲ 12	▲ 8	▲ 17	▲ 10	▲ 12	▲ 1	▲ 16	▲ 19					
2001	2001.11	▲ 4	▲ 5	▲ 2	4	▲ 19	18	▲ 3	▲ 15	▲ 14	▲ 14	0		
02	2002.6	▲ 1	▲ 6	3	7	6	7	▲ 7	▲ 9	▲ 7	6	▲ 4		
02	2002.12	1	▲ 6	11	2	3	9	▲ 3	▲ 6	▲ 11	10	10		
03	2003.6	▲ 2	▲ 5	4	▲ 5	1	7	▲ 4	▲ 10	▲ 11	11	▲ 5	▲ 9	▲ 1
03	2003.12	▲ 13	▲ 14	▲ 13	▲ 10	▲ 11	▲ 15	0	▲ 19	▲ 18	▲ 6	▲ 23	▲ 22	▲ 2
04	2004.6	▲ 10	▲ 8	▲ 17	▲ 7	▲ 6	▲ 20	5	▲ 13	▲ 15	▲ 11	10	▲ 18	7
04	2004.12	▲ 21	▲ 26	▲ 19	▲ 13	▲ 21	▲ 25	0	▲ 27	▲ 24	▲ 13	▲ 35	▲ 32	▲ 4
05	2005.6	▲ 19	▲ 21	▲ 18	▲ 16	▲ 18	▲ 20	▲ 12	▲ 23	▲ 21	▲ 12	▲ 34	▲ 25	▲ 6
05	2005.12	▲ 27	▲ 28	▲ 27	▲ 27	▲ 28	▲ 20	▲ 25	▲ 34	▲ 24	▲ 25	▲ 50	▲ 33	▲ 14
06	2006.6	▲ 24	▲ 29	▲ 11	▲ 30	▲ 14	▲ 32	▲ 26	▲ 24	▲ 22	▲ 22	▲ 46	▲ 34	▲ 4
06	2006.12	▲ 28	▲ 29	▲ 33	▲ 24	▲ 35	▲ 27	▲ 28	▲ 27	▲ 24	▲ 31	▲ 46	▲ 37	▲ 16
07	2007.6	▲ 27	▲ 27	▲ 28	▲ 26	▲ 20	▲ 25	▲ 29	▲ 29	▲ 26	▲ 26	▲ 34	▲ 32	▲ 26
07	2007.12	▲ 26	▲ 24	▲ 27	▲ 28	▲ 24	▲ 24	▲ 21	▲ 30	▲ 30	▲ 20	▲ 28	▲ 30	▲ 18
08	2008.6	▲ 20	▲ 21	▲ 28	▲ 10	▲ 15	▲ 15	▲ 23	▲ 26	▲ 24	▲ 13	▲ 22	▲ 25	▲ 6
08	2008.12	▲ 2	▲ 2	▲ 9	6	▲ 10	8	▲ 5	▲ 6	▲ 9	3	9	▲ 12	18
09	2009.6	9	9	6	16	0	33	0	▲ 4	▲ 2	22	21	-	-
09	2009.12	9	7	10	10	7	15	20	▲ 1	2	16	10	-	-
10	2010.6	1	▲ 2	1	9	8	4	▲ 6	▲ 2	▲ 1	5	0	-	-
10	2010.12	▲ 6	▲ 15	0	6	▲ 2	11	▲ 21	▲ 14	▲ 11	5	▲ 21	-	-
11	2011.6	▲ 2	▲ 7	▲ 6	14	15	7	▲ 7	▲ 13	▲ 4	4	▲ 7	-	-
11	2011.12	▲ 12	▲ 20	▲ 6	▲ 1	▲ 9	▲ 10	▲ 7	▲ 17	▲ 9	▲ 11	▲ 29		
12	2012.6	▲ 8	▲ 14	▲ 10	2	▲ 4	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 11	▲ 1	▲ 22		
12	2012.12	▲ 5	▲ 7	▲ 10	3	▲ 16	9	▲ 2	▲ 10	▲ 4	▲ 6	▲ 7		
13	2013.6	▲ 11	▲ 15	▲ 18	3	▲ 24	7	▲ 4	▲ 20	▲ 12	▲ 6	▲ 31		
13	2013.12	▲ 24	▲ 20	▲ 33	▲ 23	▲ 39	▲ 15	▲ 24	▲ 25	▲ 24	▲ 20	▲ 42		
14	2014.6	▲ 20	▲ 26	▲ 20	▲ 10	▲ 32	▲ 9	▲ 16	▲ 25	▲ 15	▲ 24	▲ 32		
14	2014.12	▲ 26	▲ 26	▲ 29	▲ 22	▲ 46	▲ 21	▲ 7	▲ 25	▲ 24	▲ 24	▲ 41		
15	2015.6	▲ 22	▲ 20	▲ 24	▲ 22	▲ 26	▲ 13	▲ 10	▲ 31	▲ 19	▲ 22	▲ 38		
15	2015.12	▲ 33	▲ 31	▲ 39	▲ 32	▲ 55	▲ 25	▲ 19	▲ 33	▲ 31	▲ 34	▲ 45		
16	2016.6	▲ 32	▲ 31	▲ 33	▲ 32	▲ 36	▲ 22	▲ 21	▲ 39	▲ 31	▲ 31	▲ 36		
16	2016.12	▲ 42	▲ 44	▲ 40	▲ 42	▲ 62	▲ 41	▲ 19	▲ 42	▲ 40	▲ 43	▲ 55		
17	2017.6	▲ 43	▲ 46	▲ 37	▲ 45	▲ 55	▲ 29	▲ 37	▲ 50	▲ 41	▲ 39	▲ 66		
17	2017.12	▲ 50	▲ 52	▲ 46	▲ 50	▲ 63	▲ 52	▲ 41	▲ 46	▲ 44	▲ 52	▲ 70		
18	2018.6	▲ 38	▲ 42	▲ 28	▲ 41	▲ 48	▲ 40	▲ 27	▲ 37	▲ 37	▲ 36	▲ 55		
18	2018.12	▲ 44	▲ 43	▲ 38	▲ 50	▲ 68	▲ 44	▲ 29	▲ 37	▲ 39	▲ 45	▲ 67		
19	2019.6	▲ 43	▲ 43	▲ 43	▲ 43	▲ 62	▲ 37	▲ 33	▲ 42	▲ 42	▲ 43	▲ 45		
19	2019.12	▲ 39	▲ 43	▲ 38	▲ 34	▲ 72	▲ 21	▲ 30	▲ 38	▲ 40	▲ 33	▲ 56		
20	2020.6	▲ 9	▲ 12	▲ 14	2	▲ 38	19	▲ 1	▲ 14	▲ 15	4	▲ 19		
20	2020.12	▲ 27	▲ 24	▲ 29	▲ 31	▲ 54	▲ 1	▲ 26	▲ 27	▲ 28	▲ 23	▲ 38		
21	2021.6	▲ 27	▲ 24	▲ 31	▲ 28	▲ 52	▲ 8	▲ 16	▲ 30	▲ 30	▲ 20	▲ 35		
21	2021.12	▲ 37	▲ 36	▲ 31	▲ 44	▲ 54	▲ 41	▲ 22	▲ 32	▲ 33	▲ 41	▲ 47		
22	2022.6	▲ 40	▲ 36	▲ 35	▲ 55	▲ 60	▲ 32	▲ 29	▲ 41	▲ 39	▲ 39	▲ 49		
22	2022.12	▲ 47	▲ 47	▲ 48	▲ 44	▲ 52	▲ 53	▲ 40	▲ 44	▲ 39	▲ 56	▲ 58		
23	2023.6	▲ 40	▲ 41	▲ 39	▲ 39	▲ 51	▲ 34	▲ 30	▲ 40	▲ 34	▲ 46	▲ 53		
23	2023.12	▲ 43	▲ 44	▲ 43	▲ 41	▲ 63	▲ 34	▲ 46	▲ 34	▲ 38	▲ 45	▲ 61		
24	2024.6	▲ 41	▲ 41	▲ 44	▲ 39	▲ 59	▲ 32	▲ 43	▲ 37	▲ 36	▲ 47	▲ 53		

	設備投資	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	▲ 12												
00	2000.6	▲ 23	▲ 28	▲ 22	0	▲ 22	▲ 17	▲ 31	▲ 24					
00	2000.11	18	4	31	26	▲ 6	17	24	28					
01	2001.6	13	▲ 12	▲ 15	▲ 29	▲ 30	▲ 5	▲ 8	▲ 17					
2001	2001.11	▲ 31	▲ 27	▲ 29	▲ 37	▲ 52	▲ 25	▲ 48	▲ 17	▲ 7	3	16		
02	2002.6	▲ 19	▲ 16	▲ 23	▲ 22	▲ 36	▲ 13	▲ 37	▲ 2	▲ 40	▲ 10	58		
02	2002.12	▲ 20	▲ 18	▲ 23	▲ 19	▲ 53	▲ 2	▲ 13	▲ 18	▲ 37	▲ 10	16		
03	2003.6	▲ 19	▲ 18	▲ 14	▲ 33	▲ 43	▲ 3	▲ 18	▲ 19	▲ 36	▲ 12	30	6	▲ 44
03	2003.12	▲ 17	▲ 9	▲ 23	▲ 25	▲ 50	▲ 6	▲ 11	▲ 12	▲ 30	▲ 15	23	1	▲ 37
04	2004.6	▲ 27	▲ 28	▲ 15	▲ 39	▲ 49	▲ 1	▲ 38	▲ 28	▲ 49	▲ 5	5	▲ 1	▲ 57
04	2004.12	▲ 14	▲ 16	▲ 5	▲ 20	▲ 34	6	▲ 24	▲ 14	▲ 37	1	38	10	▲ 40
05	2005.6	▲ 17	▲ 13	▲ 19	▲ 25	▲ 33	2	▲ 22	▲ 20	▲ 36	▲ 2	24	▲ 1	▲ 32
05	2005.12	▲ 9	▲ 5	▲ 1	▲ 30	▲ 31	10	▲ 17	▲ 9	▲ 27	4	31	11	▲ 10
06	2006.6	▲ 10	▲ 9	▲ 10	▲ 10	▲ 15	9	▲ 19	▲ 16	▲ 23	2	12	3	▲ 27
06	2006.12	▲ 16	▲ 18	1	▲ 32	▲ 33	6	▲ 25	▲ 21	▲ 21	▲ 13	0	▲ 1	▲ 40
07	2007.6	▲ 28	▲ 35	▲ 16	▲ 24	▲ 52	▲ 17	▲ 9	▲ 31	▲ 44	▲ 18	6	▲ 10	▲ 59
07	2007.12	▲ 17	▲ 18	▲ 16	▲ 18	▲ 30	▲ 5	▲ 16	▲ 21	▲ 34	▲ 3	9	▲ 1	▲ 26
08	2008.6	▲ 23	▲ 22	▲ 12	▲ 38	▲ 54	▲ 8	▲ 15	▲ 22	▲ 41	▲ 3	3	▲ 7	▲ 31
08	2008.12	▲ 35	▲ 37	▲ 22	▲ 46	▲ 57	▲ 18	▲ 37	▲ 37	▲ 45	▲ 30	▲ 3	▲ 18	▲ 51
09	2009.6	▲ 41	▲ 46	▲ 22	▲ 48	▲ 57	▲ 43	▲ 37	▲ 34	▲ 42	▲ 44	▲ 24	-	-
09	2009.12	▲ 38	▲ 33	▲ 38	▲ 49	▲ 51	▲ 30	▲ 53	▲ 33	▲ 42	▲ 38	▲ 20	-	-
10	2010.6	▲ 37	▲ 33	▲ 38	▲ 43	▲ 48	▲ 21	▲ 43	▲ 42	▲ 46	▲ 33	0	-	-
10	2010.12	▲ 30	▲ 29	▲ 20	▲ 42	▲ 57	▲ 17	▲ 12	▲ 33	▲ 45	▲ 14	▲ 18	-	-
11	2011.6	▲ 24	▲ 24	▲ 10	▲ 35	▲ 43	▲ 25	▲ 23	▲ 15	▲ 30	▲ 23	7	-	-
11	2011.12	▲ 18	▲ 23	▲ 4	▲ 22	▲ 18	▲ 11	▲ 20	▲ 24	▲ 38	3	0		
12	2012.6	▲ 26	▲ 30	▲ 11	▲ 33	▲ 37	▲ 21	▲ 25	▲ 25	▲ 37	▲ 19	9		
12	2012.12	▲ 20	▲ 18	▲ 11	▲ 30	▲ 18	▲ 10	▲ 36	▲ 22	▲ 31	▲ 15	23		
13	2013.6	▲ 25	▲ 17	▲ 19	▲ 46	▲ 49	▲ 23	▲ 23	▲ 18	▲ 32	▲ 22	4		
13	2013.12	▲ 20	▲ 25	▲ 8	▲ 23	▲ 40	▲ 22	▲ 27	▲ 5	▲ 32	▲ 17	30		
14	2014.6	▲ 19	▲ 14	▲ 19	▲ 30	▲ 9	▲ 20	▲ 16	▲ 26	▲ 36	▲ 8	32		
14	2014.12	▲ 25	▲ 28	▲ 17	▲ 29	▲ 31	▲ 6	▲ 31	▲ 33	▲ 43	▲ 13	19		
15	2015.6	▲ 22	▲ 24	▲ 13	▲ 26	▲ 36	▲ 20	▲ 25	▲ 11	▲ 35	▲ 10	11		
15	2015.12	▲ 20	▲ 23	▲ 22	▲ 14	▲ 27	▲ 14	▲ 35	▲ 16	▲ 36	▲ 9	25		
16	2016.6	▲ 12	▲ 6	▲ 26	▲ 8	▲ 17	▲ 4	▲ 19	▲ 12	▲ 27	3	21		
16	2016.12	▲ 9	▲ 7	▲ 20	▲ 1	▲ 20	7	▲ 15	▲ 11	▲ 28	8	43		
17	2017.6	▲ 13	▲ 12	▲ 15	▲ 13	▲ 21	▲ 4	▲ 15	▲ 13	▲ 30	2	25		
17	2017.12	▲ 7	▲ 2	▲ 13	▲ 11	▲ 12	0	▲ 5	▲ 9	▲ 28	9	44		
18	2018.6	▲ 6	▲ 5	▲ 17	2	4	5	▲ 18	▲ 13	▲ 27	11	50		
18	2018.12	▲ 6	▲ 7	▲ 11	2	▲ 17	2	12	▲ 13	▲ 27	9	63		
19	2019.6	2	6	▲ 4	1	▲ 5	14	8	▲ 5	▲ 14	6	57		
19	2019.12	▲ 5	▲ 4	1	▲ 12	▲ 14	20	▲ 8	▲ 14	▲ 19	9	26		
20	2020.6	▲ 17	▲ 18	▲ 18	▲ 15	▲ 6	▲ 11	▲ 24	▲ 25	▲ 34	▲ 10	53		
20	2020.12	▲ 12	▲ 12	▲ 9	▲ 14	1	▲ 9	▲ 7	▲ 24	▲ 33	12	31		
21	2021.6	▲ 8	▲ 14	▲ 2	▲ 2	▲ 6	5	▲ 9	▲ 16	▲ 31	15	44		
21	2021.12	4	4	10	▲ 3	▲ 5	26	16	▲ 13	▲ 19	21	72		
22	2022.6	▲ 4	▲ 4	8	▲ 18	▲ 12	12	9	▲ 18	▲ 31	16	54		
22	2022.12	▲ 4	▲ 7	3	▲ 9	▲ 15	8	4	▲ 9	▲ 23	13	68		
23	2023.6	▲ 7	▲ 11	8	▲ 21	▲ 9	12	4	▲ 23	▲ 33	22	42		
23	2023.12	▲ 15	▲ 15	▲ 13	▲ 19	▲ 19	▲ 3	▲ 13	▲ 20	▲ 41	9	41		
24	2024.6	▲ 15	▲ 21	▲ 4	▲ 19	▲ 19	8	▲ 5	▲ 29	▲ 37	4	40		

	資金繰り	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	▲ 19												
00	2000.6	▲ 17	▲ 18	▲ 18	▲ 7	▲ 16	▲ 20	▲ 22	▲ 13					
00	2000.11	▲ 7	▲ 16	▲ 2	▲ 6	▲ 19	▲ 5	▲ 2	▲ 10					
01	2001.6	▲ 9	▲ 13	▲ 4	▲ 14	▲ 12	▲ 10	▲ 10	▲ 6					
2001	2001.11	▲ 17	▲ 21	▲ 14	▲ 23	▲ 23	▲ 20	▲ 11	▲ 14	▲ 23	▲ 17	0		
02	2002.6	▲ 21	▲ 18	▲ 26	▲ 20	▲ 18	▲ 27	▲ 24	▲ 16	▲ 26	▲ 18	▲ 4		
02	2002.12	▲ 25	▲ 27	▲ 23	▲ 24	▲ 30	▲ 23	▲ 26	▲ 24	▲ 36	▲ 14	▲ 23		
03	2003.6	▲ 19	▲ 18	▲ 21	▲ 15	▲ 33	▲ 10	▲ 18	▲ 17	▲ 27	▲ 13	2	6	▲ 59
03	2003.12	▲ 13	▲ 13	▲ 13	▲ 15	▲ 20	2	▲ 13	▲ 24	▲ 24	▲ 9	8	11	▲ 51
04	2004.6	▲ 11	▲ 14	▲ 6	▲ 12	▲ 20	▲ 2	▲ 16	▲ 11	▲ 13	▲ 13	0	19	▲ 52
04	2004.12	▲ 9	▲ 9	▲ 11	▲ 9	▲ 18	▲ 5	▲ 2	▲ 12	▲ 16	▲ 6	13	17	▲ 48
05	2005.6	▲ 10	▲ 12	▲ 9	▲ 8	▲ 8	2	▲ 14	▲ 18	▲ 11	▲ 19	17	13	▲ 50
05	2005.12	▲ 9	▲ 7	▲ 16	▲ 5	▲ 14	3	▲ 15	▲ 13	▲ 13	▲ 10	17	15	▲ 62
06	2006.6	▲ 5	▲ 7	▲ 7	0	2	5	▲ 7	▲ 15	▲ 10	▲ 6	18	19	▲ 46
06	2006.12	▲ 11	▲ 16	▲ 9	▲ 3	▲ 16	6	3	▲ 27	▲ 17	▲ 10	14	▲ 29	▲ 56
07	2007.6	▲ 14	▲ 14	▲ 15	▲ 20	▲ 22	▲ 5	▲ 12	▲ 18	▲ 21	▲ 16	8	9	▲ 50
07	2007.12	▲ 14	▲ 17	▲ 16	▲ 5	▲ 10	▲ 4	▲ 17	▲ 24	▲ 22	▲ 12	14	13	▲ 59
08	2008.6	▲ 17	▲ 16	▲ 20	▲ 13	▲ 22	▲ 12	▲ 11	▲ 20	▲ 20	▲ 16	0	13	▲ 68
08	2008.12	▲ 24	▲ 27	▲ 21	▲ 22	▲ 28	▲ 21	▲ 10	▲ 29	▲ 35	▲ 18	3	3	▲ 59
09	2009.6	▲ 27	▲ 30	▲ 27	▲ 19	▲ 25	▲ 37	▲ 20	▲ 23	▲ 32	▲ 30	10	-	-
09	2009.12	▲ 33	▲ 38	▲ 33	▲ 22	▲ 27	▲ 39	▲ 34	▲ 30	▲ 35	▲ 35	▲ 20	-	-
10	2010.6	▲ 21	▲ 22	▲ 30	▲ 11	▲ 27	▲ 22	▲ 13	▲ 21	▲ 25	▲ 22	3	-	-
10	2010.12	▲ 26	▲ 33	▲ 16	▲ 22	▲ 31	▲ 29	▲ 19	▲ 23	▲ 37	▲ 20	6	-	-
11	2011.6	▲ 22	▲ 23	▲ 24	▲ 19	▲ 36	▲ 16	▲ 18	▲ 22	▲ 30	▲ 21	13	-	-
11	2011.12	▲ 17	▲ 22	▲ 11	▲ 11	▲ 25	▲ 16	▲ 11	▲ 16	▲ 25	▲ 15	16		
12	2012.06	▲ 16	▲ 20	▲ 16	▲ 8	▲ 26	▲ 7	▲ 14	▲ 17	▲ 22	▲ 14	13		
12.0	2012.12	▲ 17	▲ 19	▲ 17	▲ 14	▲ 21	▲ 14	▲ 23	▲ 15	▲ 24	▲ 13	7		
13	2013.6	▲ 17	▲ 16	▲ 17	▲ 18	▲ 17	▲ 20	▲ 14	▲ 15	▲ 22	▲ 14	9		
13	2013.12	▲ 17	▲ 16	▲ 20	▲ 15	▲ 18	▲ 14	▲ 14	▲ 20	▲ 21	▲ 21	22		
14	2014.6	▲ 18	▲ 21	▲ 22	▲ 7	▲ 24	▲ 12	▲ 18	▲ 19	▲ 27	▲ 11	6		
14	2014.12	▲ 16	▲ 19	▲ 21	▲ 5	▲ 16	▲ 16	▲ 12	▲ 17	▲ 17	▲ 22	8		
15	2015.6	▲ 11	▲ 14	▲ 13	▲ 4	▲ 10	▲ 17	▲ 10	▲ 7	▲ 17	▲ 6	3		
15	2015.12	▲ 15	▲ 17	▲ 15	▲ 12	▲ 22	▲ 11	▲ 26	▲ 10	▲ 21	▲ 8	▲ 5		
16	2016.6	▲ 5	▲ 9	▲ 4	3	▲ 8	▲ 5	▲ 2	▲ 4	▲ 9	0	6		
16	2016.12	▲ 8	▲ 9	▲ 15	▲ 1	▲ 8	▲ 9	▲ 6	▲ 9	▲ 15	▲ 5	15		
17	2017.6	▲ 5	▲ 12	▲ 7	10	▲ 10	3	▲ 10	▲ 3	▲ 11	3	8		
17	2017.12	0	▲ 2	▲ 5	7	▲ 3	8	▲ 8	0	▲ 7	7	9		
18	2018.6	▲ 2	▲ 3	▲ 7	4	▲ 10	1	▲ 2	0	▲ 13	9	16		
18	2018.12	▲ 6	▲ 11	▲ 1	▲ 6	▲ 2	▲ 2	▲ 21	▲ 3	▲ 10	▲ 2	3		
19	2019.6	▲ 1	▲ 1	▲ 7	5	5	▲ 2	▲ 6	▲ 1	▲ 9	6	15		
19	2019.12	▲ 4	▲ 3	▲ 7	▲ 5	3	4	▲ 20	▲ 4	▲ 8	▲ 4	12		
20	2020.6	▲ 7	▲ 11	▲ 2	▲ 3	2	▲ 14	▲ 11	▲ 5	▲ 8	▲ 7	2		
20	2020.12	2	1	2	3	13	▲ 2	▲ 5	1	▲ 4	7	17		
21	2021.6	▲ 2	▲ 11	2	10	7	▲ 7	▲ 6	▲ 3	▲ 7	2	7		
21	2021.12	▲ 5	▲ 5	▲ 2	1	▲ 9	0	▲ 6	▲ 2	▲ 11	3	6		
22	2022.6	0	2	2	▲ 6	▲ 9	5	▲ 3	3	▲ 5	4	10		
22	2022.12	▲ 5	▲ 2	▲ 10	▲ 3	▲ 9	▲ 7	▲ 11	0	▲ 12	3	7		
23	2023.6	▲ 1	▲ 7	8	▲ 2	0	▲ 7	▲ 9	8	▲ 8	10	6		
23	2023.12	▲ 9	▲ 12	▲ 2	▲ 12	▲ 20	▲ 13	▲ 7	▲ 1	▲ 10	▲ 9	▲ 5		
24	2024.6	▲ 10	▲ 14	▲ 7	▲ 7	▲ 4	▲ 16	▲ 14	▲ 9	▲ 18	2	▲ 2		

年	原材料・仕入価格	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上		
15	2015.6	53	54	57	46	62	45	58	51	55	51	52		
15	2015.12	29	32	29	25	37	23	42	24	29	28	33		
16	2016.6	24	23	26	25	35	21	26	21	29	15	29		
16	2016.12	23	30	14	19	35	17	21	21	25	18	27		
17	2017.6	36	38	33	36	40	39	52	21	33	37	50		
17	2017.12	44	44	44	44	42	55	57	32	40	49	51		
18	2018.6	51	51	50	50	67	58	63	28	46	57	57		
18	2018.12	56	60	53	51	74	68	57	33	49	66	56		
19	2019.6	50	53	42	54	71	55	55	33	47	51	61		
19	2019.12	47	49	45	45	64	49	53	30	46	46	56		
20	2020.6	19	16	21	22	37	16	12	12	20	17	15		
20	2020.12	22	20	20	30	35	16	25	16	21	26	17		
21	2021.6	52	48	59	54	73	69	65	23	49	57	58		
21	2021.12	73	76	71	68	91	88	81	48	66	83	74		
22	2022.6	79	78	78	82	100	94	94	47	73	87	80		
22	2022.12	86	84	91	83	96	97	93	67	83	90	97		
23	2023.6	80	76	84	82	90	90	85	65	75	88	83		
23	2023.12	74	74	72	77	87	75	87	57	69	79	84		
24	2024.6	79	78	79	83	95	91	92	60	73	90	82		
年	販売価格	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上		
15	2015.6	▲ 7	▲ 7	▲ 2	▲ 11	▲ 8	▲ 8	4	▲ 11	▲ 8	▲ 7	0		
15	2015.12	▲ 1	2	▲ 4	▲ 4	4	▲ 3	2	▲ 4	▲ 2	2	▲ 8		
16	2016.6	▲ 6	▲ 6	▲ 11	▲ 1	▲ 3	▲ 6	▲ 13	▲ 5	▲ 8	0	▲ 15		
16	2016.12	▲ 1	▲ 4	3	3	2	▲ 8	▲ 3	3	▲ 2	1	0		
17	2017.6	1	3	▲ 2	1	3	▲ 1	12	▲ 5	▲ 3	8	0		
17	2017.12	8	5	9	12	7	1	15	9	5	10	17		
18	2018.6	10	7	13	11	4	10	21	7	6	17	3		
18	2018.12	15	14	17	15	24	14	19	8	12	20	15		
19	2019.6	13	13	13	13	27	▲ 1	18	13	12	14	15		
19	2019.12	21	23	24	15	36	6	26	20	24	13	32		
20	2020.6	▲ 1	0	▲ 3	▲ 1	17	▲ 8	▲ 5	▲ 6	▲ 4	3	0		
20	2020.12	4	8	0	1	12	▲ 8	2	8	4	3	5		
21	2021.6	10	7	14	10	28	▲ 3	14	5	14	5	2		
21	2021.12	17	20	19	10	31	▲ 3	37	12	19	13	25		
22	2022.6	37	36	47	27	62	29	52	21	35	40	36		
22	2022.12	45	47	45	39	55	47	59	27	43	51	35		
23	2023.6	48	43	47	58	68	51	56	32	41	58	50		
23	2023.12	43	41	46	41	45	31	65	35	39	44	58		
24	2024.6	49	48	53	46	63	42	68	36	45	55	53		
年	直近の決算	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上		
15	2015.12	37	38	40	34	30	35	9	55	31	41	60		
16	2016.6	41	45	28	48	51	51	25	35	32	45	79		
16	2016.12	40	35	33	57	37	42	31	45	34	39	80		
17	2017.6	44	36	42	58	46	43	33	49	38	45	67		
17	2017.12	52	56	40	56	48	61	41	54	41	60	81		
18	2018.6	46	49	35	50	42	50	44	46	35	56	71		
18	2018.12	42	41	36	48	55	36	24	48	31	49	78		
19	2019.6	46	51	40	43	67	29	48	46	40	46	68		
19	2019.12	42	48	36	41	54	49	30	40	36	44	71		
20	2020.6	37	36	43	34	61	36	24	31	32	43	52		
20	2020.12	28	27	27	32	55	9	17	31	21	32	60		
21	2021.6	29	23	32	37	54	9	6	38	22	30	63		
21	2021.12	28	24	30	32	40	23	21	28	19	37	47		
22	2022.6	33	37	31	30	31	30	24	42	23	40	56		
22	2022.12	27	29	24	27	21	28	15	38	18	38	45		
23	2023.6	38	34	43	39	47	20	34	48	27	47	69		
23	2023.12	35	39	44	17	30	31	37	40	30	38	51		
24	2024.6	34	37	42	19	36	28	28	38	28	37	56		

	業況判断	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
	現在													
99	1999.5	▲ 31												
00	2000.6	▲ 12	▲ 10	▲ 12	▲ 22	▲ 22	▲ 9	▲ 20	▲ 4					
00	2000.11	▲ 6	▲ 4	▲ 7	▲ 16	▲ 18	6	▲ 14	▲ 5					
01	2001.6	▲ 13	▲ 20	▲ 6	0	▲ 12	▲ 12	▲ 31	▲ 5					
2001	2001.11	▲ 24	▲ 20	▲ 26	▲ 35	▲ 5	▲ 43	▲ 39	▲ 10	▲ 27	▲ 16	▲ 5		
02	2002.6	▲ 19	▲ 21	▲ 22	▲ 7	▲ 9	▲ 31	▲ 37	▲ 5	▲ 27	▲ 11	▲ 15		
02	2002.12	▲ 32	▲ 32	▲ 44	▲ 12	▲ 33	▲ 13	▲ 61	▲ 36	▲ 36	▲ 24	▲ 45		
03	2003.6	▲ 20	▲ 16	▲ 32	▲ 14	▲ 29	▲ 16	▲ 40	▲ 11	▲ 27	▲ 16	▲ 5	15	▲ 70
03	2003.12	▲ 9	▲ 10	▲ 11	0	▲ 15	13	▲ 28	▲ 15	▲ 18	▲ 3	8	19	▲ 58
04	2004.6	▲ 12	▲ 14	▲ 10	▲ 12	▲ 18	3	▲ 29	▲ 12	▲ 14	▲ 13	▲ 2	18	▲ 63
04	2004.12	2	5	▲ 11	9	3	20	▲ 25	▲ 3	▲ 1	▲ 2	18	34	▲ 50
05	2005.6	▲ 5	▲ 5	▲ 14	6	▲ 8	4	▲ 17	▲ 5	▲ 10	▲ 3	12	19	▲ 54
05	2005.12	3	1	▲ 7	20	▲ 3	17	▲ 23	5	▲ 5	6	31	29	▲ 62
06	2006.6	4	5	9	▲ 8	10	11	▲ 9	1	6	▲ 2	9	38	▲ 67
06	2006.12	▲ 6	▲ 6	▲ 5	▲ 12	▲ 20	3	▲ 20	▲ 3	1	▲ 19	7	31	▲ 66
07	2007.6	▲ 6	▲ 9	▲ 5	▲ 1	▲ 9	0	▲ 14	▲ 6	▲ 2	▲ 11	▲ 14	26	▲ 72
07	2007.12	▲ 11	▲ 11	▲ 21	▲ 2	▲ 15	▲ 6	▲ 19	▲ 11	▲ 13	▲ 11	▲ 7	20	▲ 62
08	2008.6	▲ 22	▲ 21	▲ 28	▲ 19	▲ 26	▲ 19	▲ 32	▲ 19	▲ 22	▲ 22	▲ 28	9	▲ 69
08	2008.12	▲ 37	▲ 38	▲ 35	▲ 36	▲ 38	▲ 35	▲ 73	▲ 26	▲ 37	▲ 32	▲ 58	▲ 2	▲ 83
09	2009.6	▲ 54	▲ 60	▲ 39	▲ 51	▲ 45	▲ 69	▲ 58	▲ 41	▲ 51	▲ 55	▲ 59	-	-
09	2009.12	▲ 53	▲ 54	▲ 50	▲ 53	▲ 37	▲ 62	▲ 64	▲ 49	▲ 55	▲ 53	▲ 43	-	-
10	2010.6	▲ 42	▲ 37	▲ 51	▲ 43	▲ 45	▲ 37	▲ 37	▲ 46	▲ 53	▲ 35	▲ 10	-	-
10	2010.12	▲ 30	▲ 35	▲ 23	▲ 29	▲ 36	▲ 27	▲ 30	▲ 29	▲ 32	▲ 35	▲ 6	-	-
11	2011.6	▲ 37	▲ 33	▲ 36	▲ 48	▲ 52	▲ 29	▲ 41	▲ 35	▲ 48	▲ 28	▲ 16	-	-
11	2011.12	▲ 22	▲ 22	▲ 10	▲ 33	▲ 21	▲ 8	▲ 36	▲ 28	▲ 31	▲ 15	▲ 3		
12	2012.6	▲ 22	▲ 16	▲ 31	▲ 23	▲ 37	▲ 18	▲ 30	▲ 14	▲ 28	▲ 11	▲ 22		
12.0	2012.12	▲ 29	▲ 23	▲ 32	▲ 38	▲ 21	▲ 34	▲ 53	▲ 22	▲ 28	▲ 31	▲ 33		
13	2013.6	▲ 20	▲ 24	▲ 8	▲ 27	▲ 15	▲ 40	▲ 18	▲ 9	▲ 19	▲ 24	▲ 4		
13	2013.12	▲ 11	▲ 6	▲ 15	▲ 17	8	▲ 17	▲ 22	▲ 12	▲ 14	▲ 10	3		
14	2014.6	▲ 10	▲ 14	▲ 2	▲ 13	11	▲ 8	▲ 18	▲ 18	▲ 12	▲ 17	24		
14	2014.12	▲ 19	▲ 24	▲ 7	▲ 24	▲ 3	▲ 16	▲ 38	▲ 24	▲ 19	▲ 26	3		
15	2015.6	▲ 2	2	0	▲ 11	▲ 1	▲ 8	▲ 8	7	▲ 5	▲ 4	22		
15	2015.12	▲ 6	▲ 5	▲ 5	▲ 9	12	▲ 3	▲ 33	▲ 7	▲ 11	5	▲ 18		
16	2016.6	▲ 9	▲ 9	▲ 15	▲ 1	▲ 0	▲ 9	▲ 23	▲ 8	▲ 14	▲ 2	▲ 3		
16	2016.12	3	7	▲ 8	4	10	5	▲ 15	4	▲ 1	6	8		
17	2017.6	3	▲ 1	1	9	5	5	▲ 11	7	▲ 4	8	17		
17	2017.12	15	13	3	30	38	28	▲ 16	11	7	23	33		
18	2018.6	11	9	3	23	11	14	▲ 10	20	15	5	13		
18	2018.12	13	8	13	20	38	29	▲ 22	7	6	19	31		
19	2019.6	3	▲ 4	2	14	35	▲ 8	▲ 16	3	7	▲ 3	0		
19	2019.12	▲ 1	4	▲ 9	0	37	▲ 10	▲ 32	3	3	▲ 10	9		
20	2020.6	▲ 42	▲ 42	▲ 33	▲ 49	6	▲ 72	▲ 60	▲ 41	▲ 35	▲ 50	▲ 48		
20	2020.12	▲ 24	▲ 31	▲ 20	▲ 16	10	▲ 47	▲ 44	▲ 18	▲ 31	▲ 20	▲ 16		
21	2021.6	▲ 20	▲ 24	▲ 20	▲ 14	▲ 2	▲ 43	▲ 46	▲ 5	▲ 20	▲ 18	▲ 28		
21	2021.12	▲ 13	▲ 13	▲ 12	▲ 16	▲ 6	▲ 10	▲ 40	▲ 6	▲ 18	▲ 10	0		
22	2022.6	▲ 14	▲ 13	▲ 14	▲ 14	▲ 5	▲ 29	▲ 34	2	▲ 14	▲ 12	▲ 17		
22	2022.12	▲ 10	▲ 2	▲ 13	▲ 20	▲ 12	▲ 20	▲ 19	4	▲ 12	▲ 8	▲ 10		
23	2023.6	4	1	9	2	30	▲ 5	▲ 29	13	▲ 1	9	11		
23	2023.12	▲ 3	▲ 7	6	▲ 7	11	▲ 8	▲ 28	6	1	▲ 8	▲ 5		
24	2024.6	▲ 9	▲ 2	▲ 7	▲ 21	▲ 4	▲ 38	▲ 16	5	▲ 11	▲ 5	▲ 7		

	6ヶ月先	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	▲ 1												
00	2000.6	7	10	6	▲ 15	3	12	5	6					
00	2000.11	3	5	4	▲ 7	0	6	▲ 4	6					
01	2001.6	▲ 13	▲ 16	▲ 8	▲ 20	▲ 5	▲ 21	▲ 16	▲ 8					
2001	2001.11	▲ 25	▲ 26	▲ 20	▲ 28	▲ 25	▲ 37	▲ 39	▲ 7	▲ 25				
2002	2002.6	▲ 13	▲ 12	▲ 14	▲ 9	▲ 21	▲ 7	▲ 8	▲ 14	▲ 13	▲ 16	8		
02	2002.12	▲ 26	▲ 28	▲ 27	▲ 16	▲ 37	▲ 16	▲ 29	▲ 26	▲ 26	▲ 22	▲ 39		
03	2003.6	▲ 15	▲ 7	▲ 19	▲ 30	▲ 27	▲ 21	▲ 27	0	▲ 13	▲ 19	▲ 14	5	▲ 33
03	2003.12	▲ 8	▲ 6	▲ 8	▲ 12	▲ 30	1	▲ 20	0	▲ 7	▲ 15	8	0	▲ 28
04	2004.6	1	▲ 3	9	0	▲ 6	1	▲ 4	7	4	▲ 5	5	8	▲ 7
04	2004.12	▲ 5	▲ 3	▲ 14	0	▲ 3	▲ 6	▲ 23	2	▲ 3	▲ 12	0	5	▲ 35
05	2005.6	9	8	18	▲ 1	▲ 3	9	▲ 5	20	10	2	22	11	▲ 4
05	2005.12	9	9	6	12	▲ 5	4	2	22	11	3	22	14	▲ 14
06	2006.6	7	13	3	▲ 2	▲ 2	12	▲ 7	15	13	2	▲ 6	23	▲ 21
06	2006.12	▲ 2	▲ 1	5	▲ 10	▲ 17	10	▲ 23	3	1	▲ 4	▲ 11	6	▲ 18
07	2007.6	▲ 3	▲ 8	3	5	9	▲ 6	▲ 7	▲ 4	▲ 6	2	▲ 7	9	▲ 21
07	2007.12	▲ 11	▲ 13	▲ 16	▲ 3	▲ 18	▲ 13	▲ 25	1	▲ 13	▲ 13	5	▲ 3	▲ 23
08	2008.6	▲ 19	▲ 17	▲ 24	▲ 17	▲ 19	▲ 17	▲ 18	▲ 21	▲ 18	▲ 15	▲ 39	▲ 11	▲ 41
08	2008.12	▲ 54	▲ 53	▲ 45	▲ 68	▲ 58	▲ 57	▲ 78	▲ 41	▲ 54	▲ 48	▲ 76	▲ 40	▲ 70
09	2009.6	▲ 34	▲ 37	▲ 20	▲ 39	▲ 37	▲ 30	▲ 33	▲ 36	▲ 35	▲ 27	▲ 55	-	-
09	2009.12	▲ 42	▲ 37	▲ 40	▲ 52	▲ 36	▲ 41	▲ 46	▲ 44	▲ 43	▲ 37	▲ 54	-	-
10	2010.6	▲ 17	▲ 14	▲ 10	▲ 28	▲ 23	▲ 5	▲ 19	▲ 22	▲ 14	▲ 15	▲ 39	-	-
10	2010.12	▲ 19	▲ 13	▲ 17	▲ 33	▲ 30	▲ 31	▲ 21	▲ 4	▲ 20	▲ 27	9	-	-
11	2011.6	▲ 30	▲ 25	▲ 20	▲ 49	▲ 50	▲ 11	▲ 39	▲ 31	▲ 36	▲ 21	▲ 32	-	-
11	2011.12	▲ 21	▲ 21	▲ 14	▲ 28	▲ 38	▲ 12	▲ 18	▲ 21	▲ 25	▲ 19	▲ 10		
12	2012.6	▲ 14	▲ 13	▲ 10	▲ 21	▲ 19	▲ 18	▲ 9	▲ 11	▲ 15	▲ 9	▲ 28		
12.0	2012.12	▲ 25	▲ 26	▲ 21	▲ 27	▲ 13	▲ 29	▲ 38	▲ 22	▲ 21	▲ 25	▲ 47		
13	2013.6	2	5	13	▲ 17	0	▲ 2	14	0	2	2	▲ 9		
13	2013.12	▲ 2	▲ 2	16	▲ 28	8	▲ 17	2	1	▲ 6	7	▲ 21		
14	2014.6	4	2	23	▲ 9	12	1	7	2	6	4	▲ 3		
14	2014.12	▲ 13	▲ 12	▲ 6	▲ 20	2	▲ 15	▲ 26	▲ 14	▲ 15	▲ 11	▲ 8		
15	2015.6	6	17	5	▲ 14	10	2	8	7	3	5	19		
15	2015.12	▲ 13	▲ 8	▲ 15	▲ 19	▲ 14	▲ 20	▲ 26	▲ 4	▲ 16	▲ 2	▲ 36		
16	2016.6	▲ 6	▲ 9	▲ 9	1	13	▲ 9	▲ 19	▲ 10	▲ 13	4	▲ 3		
16	2016.12	▲ 5	▲ 4	▲ 10	0	▲ 11	2	▲ 18	▲ 1	▲ 10	1	3		
17	2017.6	9	7	6	17	11	15	0	10	0	21	19		
17	2017.12	9	4	14	12	28	15	▲ 15	7	4	13	21		
18	2018.6	7	9	1	10	7	3	▲ 15	20	11	4	0		
18	2018.12	9	6	9	14	28	8	▲ 11	10	3	14	29		
19	2019.6	▲ 8	▲ 13	▲ 10	1	9	▲ 18	▲ 28	▲ 1	▲ 6	▲ 13	▲ 4		
19	2019.12	▲ 12	▲ 3	▲ 19	▲ 21	3	▲ 26	▲ 33	3	▲ 5	▲ 22	▲ 18		
20	2020.6	▲ 57	▲ 55	▲ 57	▲ 60	▲ 39	▲ 82	▲ 69	▲ 44	▲ 52	▲ 64	▲ 60		
20	2020.12	▲ 36	▲ 35	▲ 37	▲ 34	▲ 29	▲ 52	▲ 47	▲ 23	▲ 39	▲ 31	▲ 28		
21	2021.6	▲ 22	▲ 21	▲ 24	▲ 19	▲ 12	▲ 40	▲ 41	▲ 7	▲ 25	▲ 15	▲ 23		
21	2021.12	▲ 11	▲ 9	▲ 11	▲ 16	▲ 17	▲ 6	▲ 28	▲ 4	▲ 19	▲ 10	22		
22	2022.6	▲ 16	▲ 22	▲ 12	▲ 9	0	▲ 31	▲ 39	0	▲ 19	▲ 10	▲ 20		
22	2022.12	▲ 6	2	▲ 9	▲ 17	▲ 11	▲ 24	▲ 20	19	▲ 3	▲ 9	▲ 19		
23	2023.6	7	4	12	8	28	▲ 7	▲ 23	21	4	13	11		
23	2023.12	▲ 5	▲ 3	▲ 5	▲ 7	▲ 1	▲ 15	▲ 24	9	▲ 7	▲ 5	5		
24	2024.6	▲ 7	▲ 2	▲ 9	▲ 13	▲ 5	▲ 23	▲ 26	8	▲ 10	2	▲ 13		

	1年先	全体	東部	中部	西部	建設	製造	流通商業	サービス	1~10	11~50	51以上	黒字	赤字
99	1999.5	13												
00	2000.6	12	13	13	▲4	▲4	19	12	19					
00	2000.11	3	5	4	▲10	13	3	▲6	14					
01	2001.6	▲12	▲5	▲14	▲45	▲18	▲11	▲12	▲9					
2001	2001.11	▲25	▲28	▲15	▲28	▲30	▲34	▲42	▲7	▲25				
2002	2002.6	▲3	5	▲10	▲16	▲30	9	10	▲5	▲4	▲6	15		
02	2002.12	▲21	▲23	▲23	▲14	▲48	▲9	▲13	▲19	▲18	▲23	▲26		
03	2003.6	▲13	▲2	▲24	▲24	▲36	▲10	▲18	▲1	▲9	▲22	2	▲4	▲24
03	2003.12	▲7	▲7	▲4	▲14	▲37	▲1	▲4	1	▲7	▲15	15	▲4	▲12
04	2004.6	▲0	3	▲1	▲7	▲10	2	▲11	7	1	▲5	10	6	▲8
04	2004.12	▲1	▲4	1	2	2	▲8	▲6	4	4	▲10	▲3	4	▲4
05	2005.6	9	8	21	▲6	▲15	6	▲14	21	10	6	15	9	6
05	2005.12	11	14	4	9	0	14	▲4	19	8	9	31	16	▲2
06	2006.6	7	11	10	▲5	▲5	12	0	13	15	▲1	▲3	15	▲17
06	2006.12	▲1	1	1	▲5	▲19	10	▲23	7	4	▲5	▲7	8	▲16
07	2007.6	▲6	▲9	1	▲6	▲17	▲8	▲7	1	▲11	▲3	3	2	▲21
07	2007.12	▲14	▲14	▲18	▲10	▲19	▲21	▲33	2	▲15	▲12	▲17	▲13	▲16
08	2008.6	▲24	▲25	▲23	▲24	▲42	▲13	▲29	▲21	▲25	▲21	▲36	▲20	▲43
08	2008.12	▲54	▲53	▲40	▲74	▲67	▲53	▲76	▲41	▲52	▲52	▲70	▲44	▲63
09	2009.6	▲19	▲17	▲8	▲38	▲37	▲7	▲18	▲22	▲20	▲13	▲38	-	-
09	2009.12	▲36	▲30	▲34	▲48	▲45	▲25	▲46	▲36	▲42	▲24	▲53	-	-
10	2010.6	▲10	▲3	▲14	▲22	▲16	2	▲4	▲21	▲11	▲8	▲19	-	-
10	2010.12	▲21	▲14	▲25	▲30	▲34	▲25	▲30	▲8	▲24	▲23	▲3	-	-
11	2011.6	▲17	▲17	▲10	▲25	▲41	2	▲16	▲20	▲22	▲8	▲26	-	-
11	2011.12	▲21	▲17	▲14	▲35	▲38	▲24	▲7	▲16	▲26	▲16	▲13		
12	2012.6	▲16	▲17	▲2	▲26	▲28	▲27	▲2	▲7	▲18	▲9	▲32		
12.0	2012.12	▲28	▲24	▲22	▲41	▲35	▲32	▲30	▲22	▲27	▲27	▲40		
13	2013.6	2	7	20	▲24	▲9	▲2	18	5	2	7	▲22		
13	2013.12	▲11	▲8	1	▲31	▲26	▲14	0	▲4	▲13	▲3	▲24		
14	2014.6	2	0	15	▲9	▲10	▲4	19	3	2	2	▲3		
14	2014.12	▲9	▲10	1	▲19	▲13	▲13	▲19	▲1	▲12	▲7	▲3		
15	2015.6	7	17	9	▲13	▲8	10	8	15	1	16	11		
15	2015.12	▲13	▲9	▲4	▲29	▲25	▲21	▲16	▲1	▲19	▲2	▲18		
16	2016.6	▲16	▲20	▲12	▲14	▲17	▲19	▲19	▲13	▲25	1	▲27		
16	2016.12	▲6	▲5	▲13	▲2	▲14	▲12	▲16	6	▲11	2	▲3		
17	2017.6	1	5	▲2	▲2	▲2	1	▲2	6	▲6	8	19		
17	2017.12	4	7	8	▲5	0	11	▲11	9	▲3	12	12		
18	2018.6	0	4	▲4	▲2	▲9	▲8	▲12	16	▲1	6	▲16		
18	2018.12	▲1	▲4	5	▲2	0	▲6	▲11	10	▲8	5	20		
19	2019.6	▲17	▲20	▲15	▲14	▲21	▲30	▲33	2	▲13	▲27	▲9		
19	2019.12	▲20	▲15	▲20	▲28	▲16	▲40	▲26	▲4	▲17	▲25	▲21		
20	2020.6	▲53	▲55	▲50	▲54	▲62	▲66	▲55	▲38	▲51	▲56	▲57		
20	2020.12	▲29	▲22	▲33	▲35	▲31	▲41	▲41	▲12	▲33	▲22	▲28		
21	2021.6	▲15	▲13	▲8	▲27	▲19	▲26	▲21	▲4	▲19	▲10	▲7		
21	2021.12	▲6	▲2	▲1	▲17	▲20	▲9	▲16	9	▲14	▲2	25		
22	2022.6	▲14	▲17	▲10	▲14	▲12	▲36	▲30	10	▲20	▲3	▲20		
22	2022.12	▲5	5	▲3	▲26	▲22	▲19	▲7	18	▲5	▲1	▲16		
23	2023.6	6	8	8	▲2	9	5	▲10	17	1	8	28		
23	2023.12	▲5	▲1	▲2	▲17	▲14	▲17	▲26	17	▲8	▲7	13		
24	2024.6	▲4	▲4	2	▲12	▲15	▲19	▲16	13	▲8	2	▲4		

本冊子のPDF版(過去全調査の報告冊子)を当会HPにて公開しています。  
静岡県中小企業家同友会HP→「専門委員会・プロジェクト」→「政策委員会」  
こちらからどうぞ→URL : <https://www.szdoyu.gr.jp/about/iinkai/seisaku/>



発行 静岡県中小企業家同友会

作成・編集 静岡県中小企業家同友会政策委員会

静岡県中小企業家同友会事務局(担当：森本)

(所在地)〒420-0857 静岡市葵区御幸町 8 静岡三菱ビル 6F

(Tel) 054-253-6130 (Fax) 054-255-7620

(E-Mail) [doyu@szdoyu.gr.jp](mailto:doyu@szdoyu.gr.jp) (HP)

<http://www.szdoyu.gr.jp>