

《平成20年10月～12月会員景況感調査報告(全国版)》

【平成20年12月末実施 総回答数299社】

1. 地域別内訳（事業の中心をおいている地域）

東日本	71社	神奈川県	24社	中部日本	67社	西日本	137社
-----	-----	------	-----	------	-----	-----	------

2. 売上（または取扱）商品の中で最もウエイトの高いものの内訳

日用品・雑貨類	42社	包装用容器・キャップ	46社	電気・電子・通信部品	66社
自動車・輸送機器部品	88社	住宅関連	18社	医療機器	4社
その他	33社				

3. 従業員数の内訳（パートを含む）

20人未満	65社	21～50人	81社	51～100人	71社	101～300人	54社
301人以上	20社						

4. 今期（平成20年10月～12月）の自社業況について（前期比・前年同期比 %）

	平成20年10月～12月(実績)					
	前期(20年7月～9月)比			前年同期(19年10月～12月)比		
1) 生産・売上高	1. 増加	2. 横這	3. 減少	1. 増加	2. 横這	3. 減少
	8.4	29.8	60.9	8.7	18.1	72.6
2) 製品単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	1. 上昇	2. 不変	3. 下落
	13.4	66.9	18.4	20.7	49.5	28.4
3) 採算	1. 好転	2. 横這	3. 悪化	1. 好転	2. 横這	3. 悪化
	3.0	30.8	65.2	4.3	21.7	73.2
4) 所定外労働時間	1. 増加	2. 横這	3. 減少	1. 増加	2. 横這	3. 減少
	5.0	40.5	53.5	4.7	36.1	58.5
5) 製品在庫	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 増加	2. 不変	3. 減少
	18.7	49.5	30.5	19.7	43.1	35.8
6) 材料原料単価	1. 上昇	2. 横這	3. 下落	1. 上昇	2. 横這	3. 下落
	45.8	41.8	11.4	61.5	24.1	13.4
7) 総合判断	1. 好転	2. 横這	3. 悪化	1. 好転	2. 横這	3. 悪化
	3.0	30.1	65.6	3.3	21.4	73.9
8) 21/1-3の見通し	1. 好転	2. 横這	3. 悪化	1. 好転	2. 横這	3. 悪化
	1.3	18.4	77.6	1.7	17.4	79.3

5. 当面の経営上の問題(%)

1. 受注不振	2. 売上不振	3. 輸出不振	4. 製品単価安	5. 取引条件悪化	6. 過当競争
69.2	61.5	8.7	35.8	5.4	16.4
7. 輸入品との競合	8. 流通経費増大	9. 原材料高	10. 借入負担増	11. 貸渋り	12. 人件費高
4.0	9.4	47.8	12.0	3.7	16.4
13. 技能者不足	14. 技術力不足	15. マーケティングが不足	16. 設備過剰	17. 法的規制	18. 為替問題
10.7	11.0	2.7	9.7	1.7	5.7
19. 環境問題	20. 人材育成	21. 研究開発	22. その他		
1.7	13.0	4.0	0.7		

6. 新しき年に向けて 皆様のご意見、ご要望

○新製品の開発と新しいマーケットの開拓

○世界的金融不安による景気の底がいつ来るか？今年の中・後期頃？等を覚悟して損益分岐点を大き

く下げて極力借入をせず、ピバークして、次のチャンスを待っているつもり。

○原油価格が昨年7月147\$で現在は43\$にもかかわらず、原材料価格は下がらない。メーカーからは原油上昇時には材料値上げを飲まないと言われた。今値下げの交渉するが難航。

○緊急経済対策には、自動車買替特例として期限付きで自動車取得税、重量税等それに付帯する諸税の軽減処置の実施、研究開発関連の基礎的投資に対する税の減免・優遇等の実施を盛り込むべき。格差社会の根元である消費税の即時廃止。

○仕事は待たずに、自分でしかけよう。自分で作ろう。辛抱と飛躍の年。

○先行きが不透明で全く予想が出来ない状況です。新商品の開発を主に、人材確保のチャンスと受け止めて前向きに挑戦したい。

○生き残れるか？将来不安。

○世界的な景気悪化、円高等で受注が減少し非常に厳しい、先も見えず稼働率も悪く困っている。

○費用圧縮は勿論のこと、いかに資金を確保するかが最重要課題と考えている。

○3月末までは景気後退が続くと思われるが、自動車業界においては4月以降若干の回復がみられるのではないかと期待している。

○資金繰り悪化にそなえ、銀行からの借入れがスムーズに行えるように工業協会の方から政府に働きかけて欲しい。

○地道な営業活動及び苦しくても新製品の投資は、きちんとやる。無駄な経費は削減。

○国内消費者の気持ちを冷え込ませないように新しい需要製品を探したい。

○原材料価格が下げ渋っている。車関連の仕事が12月以降、パツタリと無くなる。

○開発テーマを早急に見つけ、競争がある商品を育てて行くことが2009年度のテーマです。

○グローバル化、規制の緩和、市場原理主義の実施により、企業格差が広がり製品の買い叩きが起これ景気が悪くなっていると思う。政策の過ちも景気後退に至った原因ではないか。日本のものづくりの技術、品質管理は国際的にトップレベルにあり、それを念頭においた政策が最も重要であるものとする。中小企業の社員は、大企業にとって大切なお客様でもある。お客様を大切にしない企業の商品は売れないのが当たり前にも関わらず中小企業から搾取している大企業があるのが現実である。

○モノ作りや、一般管理費などにおける、ムダの排除をさらに追求し、生き残りをかけて行く。

○回復の見通しが立たない為、先々不安である。

○キャッシュ&フローを重視する。

○9、10月は新規受注の量産があって比較的好調だったが、12月以降の営業予測は約4割減の受注見込み。費用構造の大きな見直し（賃金カットも含め）をせざるを得ない状況。年頭の挨拶に元気の出る話をしたいが良いネタが見つからない。

○顧客からの受注が今後どう変化するか読めず、年度計画さえ立案できません。今こそ国を上げての総合的景気対策を切望します。

○実態経済の急速な悪化に翻弄される一年となりそうだ。これには可能な限り耐えていかなければならないと思っているが、政治の混迷、指導力のなさには全く失望している。

○大同団結して原材料メーカーと急速に値上げ交渉をしなければならぬと思います。値上げの時は迅速であったのに値下げに対しては非常に遅い対応です。これだけの成形加工メーカーが加盟している組織力を活かしてこういう時に材料メーカーとの価格交渉等に組合としての力を発揮して頂くよう切に願うものです。

○海外依存度や米国の自由主義による競争、喰い争いが日本の商業の良い所を消してしまった。企業は日々成長しなければいけないものだが、急激な成長は必ず問題点を生み出してしまうもの。来る年は地道に且つ確実な成長を遂げ続ける基盤固めを進めたい。

○売上げが減少し設備投資がやりにくい。

○借入金の返済が当初の計画通り行かず（受注不振の為）、一日も早い景気回復を願っています。又、借入金利息が下がっていくこともお願いしたいです。

○急激な売上げの減少により、どの企業も資金繰りが苦しくなる。政府には予定納税の納付額の見直しや省エネ設備の補助金等、本当に実になる方向への予算をとってほしい。

○何をやるにしても各メディアが不景気感を煽り、その煽りが余計により不況を呼んでいる感がしています。自社の本来の姿を見失う事なく、前向きに行きたいと思っています。

○会社存続にあたり、ワークシェアリング外注加工を内製にする。採算が合えば小さなロット数量の受注も積極的に行ない人脈を活かしトップセールスを今までより一層行う。社内の生産活動の効率を極限まで上げる、又使うエネルギーを省力化する工夫を小さな事から即実施する。見える形にして作業員一人々がその場で認識できるシステムがもうすぐ稼働するのでより一層の生産活動が効率化出来、スキルアップがより活発化して少数精鋭で出来るようになる。

- 取引条件の急激な悪化や受注量減少が激しく先が見えない状況が続くそう。
- 適度な雇用調整を計るとともに諸般の見直し、余暇を利用して従業員の教育訓練に力を入れる。技術力の強化に努める。
- 総合的には打つ手なし、部分的には経費削減、人員削減など。作業効率の見直し。人員削減などすべて会社（社長）に責任があるように報道されるのは間違いである。2009年こそ生死を分ける年である。
- 売上の減少に対応するため、最大ネックは人件費縮小策、妙案があれば知りたいものです。
- 徹底した合理化、コスト削減、不採算製品からの徹底へのチャンスと捉えて前向きに経営を進めていく。
- 昨年までは堅調に推移したが1月以降は急降下するものと考えています。削減できるもの、しなければならぬ手は直ちに打って嵐の去るのを待つのみ。
- 本当に大変な状況。しかし打つ手は無限、気持ちだけは前向きに行こうと思っていますが。こんな時こそ知恵を出し合えたらと思います。
- 適正在庫を守り、良い品質の提供で、お客様の要望に対応したい。
- 国による景気対策、公共事業対策を早く行うこと。
- 前回のバブルがはじめても生き抜いた経験を生かし、景気が回復したときの活力を蓄える為の「人材育成の年」ととらえて、会員の皆様に情報発信して支援する予定です。
- ピンチをチャンスと考え大胆な改革に取り組みたいと考えています。
- 年明けの2月、3月以降の受注量が不確定で、大きく減少すれば人員の削減もやむをえない。生産工場としては製造原価をいかに抑えられるか、又、自動化等の対策を実施し、生産の効率を向上することが更に必要と思われれます。
- 国内景気だけでも回復できるよう、政治的な施策を期待。
- 厳しい経営環境の中、経費削減や設備投資の厳選を図ることで景気後退を乗り越えるつもり。
- 資金繰りを確実にやり、人材育成等に重点を置き、外部環境が好転するまで耐える。
- 収益力強化、固定費削減など企業の自助努力。大胆な事業改革。（業界再編の動き？）
- 経費削減、雇用調整を図る。
- 新規引き合いの獲得の為にも積極的営業活動と支出減にて前向きに対応するつもりです。
- 先が見えぬ状態が続くそう。ムダの排除に努める。
- 100年に一度の不況。売れる商品開発を第一と考えて乗り切る所存です。
- 需要の下降、低単価志向の市場に対していかに対応していくかが課題。
- 先が見通せないこの不況下、いかにして残るか知恵の限りを尽くし前進することです。業界協調も大事ですが、個々により一層の企業努力をすることだと思えます。
- 10～12月期が比較的良かったのは冬物の受注が増えた為。ただ12月までで冬物の生産がほぼ終了。1月～5月頃までが全く不透明。生産調整、経費削減等あらゆる対応を考えている。一方新規の仕事は期待薄。政治、行政の不正、怠慢も日本経済の悪化に少なからず影響していると思う。
- 刻々と受注が下方修正され、月初100個単位であったものが大幅減少又は0になっている。
- 手探り状態だが、売れる商品作りを考えて行きたい。新商品の開発等に対し金利を低く期間を長く融資を行って欲しい。
- 12月に入り、自動車関連も減少してきたが、電子部品が更に急減している。新年を迎えるこの状況は、予想を大きく超えて悪化している。要因が在庫調整であることを願っている。在庫調整ならいずれ回復をするのだが。明るい情報が欲しい。
- スキマ市場へのアプローチ、アクションを今後展開し、独自の開発を進める。
- 売上は対上期40%減、対前期50%減です。
- 何が起きてもおかしくない。何が起きるか分からない。
- 自動車分野の減産影響が大きい。固定費カバー等工夫が大変であるが、何とかしのぎたい。
- 各種先物取引に関し、規制することが絶対必要。
- 生産方法、販売方法の見直し、改善を図る必要あり。
- もう少し現実的な各会員様の意見・状態の情報収集・その資料・整理・情報開示を求めます。あまりに一方向的で、親切身に欠ける所があります。
- 行政は現状認識が甘く、金融機関特に信用保証協会はシステムの機能してない感あり
- 技術力のUP 新製品の開発
- 変化に対する対応しかない。政府の中小企業に対する援助拡大。道路建設の不要及び無駄の排除
- 人員過剰。 需要回復まで原価低減に努め、企業の足腰を強化する
- 21年、経済情勢は日々悪化していくと報じられているが、少しずつ景気の落ち込みを実感しつつある。夜明けはいつ頃になるのかさえ分からない状態で、情勢を見守りつつ対応していくつもり。

各分類ごとの業況判断(平成20年10～12月期 前期比)

数字はすべて前期比で、単純平均％で表示しております
 傾向がわかるように、値が50％以上の場合は網掛けを行っております

団体別	①生産高・売上高			②製品単価			③採算			④所定外労働時間			⑤製品在庫			⑥材料調達単価			⑦総合判断			⑧来期の見通し		
	増加	横這	減少	上昇	不変	下落	好転	横這	悪化	増加	横這	減少	増加	不変	減少	上昇	横這	下落	好転	横這	悪化	好転	横這	悪化
東日本	2.8%	32.4%	64.8%	9.9%	70.4%	19.7%	0.0%	33.8%	66.2%	4.2%	47.9%	47.9%	16.9%	54.9%	28.2%	42.3%	49.3%	8.5%	0.0%	36.6%	63.4%	0.0%	26.8%	73.2%
神奈川県	8.3%	29.2%	62.5%	8.3%	66.7%	25.0%	4.2%	12.5%	83.3%	4.2%	33.3%	62.5%	12.5%	41.7%	45.8%	41.7%	50.0%	8.3%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%	29.2%	70.8%
中部日本	4.5%	20.9%	73.1%	11.9%	61.2%	25.4%	1.5%	25.4%	71.6%	3.0%	19.4%	76.1%	19.4%	40.3%	37.3%	43.3%	47.8%	7.5%	1.5%	20.9%	76.1%	0.0%	10.4%	85.1%
西日本	13.1%	32.8%	52.6%	16.8%	67.9%	13.1%	5.1%	35.0%	58.4%	6.6%	48.2%	43.8%	20.4%	52.6%	25.5%	49.6%	33.6%	15.3%	5.8%	32.1%	59.9%	2.9%	16.1%	77.4%

製品別	増加	横這	減少	上昇	不変	下落	好転	横這	悪化	増加	横這	減少	増加	不変	減少	上昇	横這	下落	好転	横這	悪化	好転	横這	悪化
	日用品・雑貨類	11.9%	42.9%	45.2%	31.0%	64.3%	4.8%	2.4%	47.6%	50.0%	9.5%	64.3%	26.2%	28.6%	50.0%	21.4%	66.7%	21.4%	11.9%	7.1%	38.1%	54.8%	2.4%	14.3%
包装容器・キャップ	8.7%	54.3%	37.0%	21.7%	73.9%	4.3%	4.3%	41.3%	54.3%	2.2%	65.2%	32.6%	19.6%	63.0%	17.4%	47.8%	34.8%	17.4%	2.2%	54.3%	43.5%	4.3%	41.3%	54.3%
電気・電子・通信部品	4.5%	30.3%	63.6%	4.5%	60.6%	33.3%	3.0%	19.7%	75.8%	9.1%	28.8%	60.6%	10.6%	53.0%	34.8%	40.9%	45.5%	12.1%	1.5%	24.2%	72.7%	0.0%	12.1%	86.4%
自動車	3.4%	10.2%	85.2%	3.4%	68.2%	26.1%	1.1%	13.6%	84.1%	2.3%	13.6%	83.0%	22.7%	30.7%	45.5%	39.8%	51.1%	8.0%	2.3%	9.1%	87.5%	0.0%	4.5%	92.0%
住宅関連	22.2%	44.4%	33.3%	11.1%	61.1%	27.8%	11.1%	50.0%	38.9%	11.1%	61.1%	27.8%	11.1%	66.7%	22.2%	38.9%	50.0%	11.1%	5.6%	50.0%	44.4%	0.0%	16.7%	83.3%
医療機器	0.0%	25.0%	75.0%	25.0%	50.0%	25.0%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%	50.0%	50.0%	25.0%	50.0%	25.0%	25.0%	50.0%	25.0%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%	0.0%	100.0%
その他	18.2%	24.2%	54.5%	24.2%	72.7%	0.0%	3.0%	51.5%	42.4%	0.0%	57.6%	39.4%	15.2%	60.6%	18.2%	48.5%	42.4%	6.1%	3.0%	45.5%	45.5%	3.0%	39.4%	48.5%

人数別	増加	横這	減少	上昇	不変	下落	好転	横這	悪化	増加	横這	減少	増加	不変	減少	上昇	横這	下落	好転	横這	悪化	好転	横這	悪化
	20人未満	4.6%	40.0%	55.4%	15.4%	73.8%	10.8%	0.0%	36.9%	63.1%	1.5%	41.5%	56.9%	21.5%	56.9%	21.5%	52.3%	38.5%	9.2%	0.0%	38.5%	60.0%	1.5%	18.5%
21～50人	11.1%	34.6%	53.1%	11.1%	70.4%	17.3%	4.9%	40.7%	53.1%	7.4%	46.9%	44.4%	12.3%	56.8%	29.6%	48.1%	40.7%	9.9%	6.2%	40.7%	51.9%	2.5%	19.8%	72.8%
51～100人	7.0%	25.4%	66.2%	21.1%	52.1%	23.9%	2.8%	19.7%	76.1%	2.8%	42.3%	53.5%	21.1%	47.9%	28.2%	49.3%	39.4%	9.9%	1.4%	18.3%	78.9%	0.0%	18.3%	78.9%
101～300人	7.4%	20.4%	70.4%	7.4%	68.5%	22.2%	0.0%	25.9%	72.2%	7.4%	24.1%	66.7%	18.5%	35.2%	44.4%	33.3%	51.9%	13.0%	1.9%	24.1%	72.2%	0.0%	14.8%	83.3%
301人以上	15.0%	20.0%	65.0%	10.0%	65.0%	25.0%	15.0%	15.0%	70.0%	5.0%	45.0%	50.0%	30.0%	40.0%	30.0%	25.0%	50.0%	25.0%	10.0%	20.0%	70.0%	0.0%	20.0%	80.0%

各分類ごとの業況判断(平成20年10～12月期 前年比)

数字はすべて前期比で、単純平均％で表示しております

傾向がわかるように、値が50％以上の場合は網掛けを行っております

団体別	①生産高・売上高			②製品単価			③採算			④所定外労働時間			⑤製品在庫			⑥材料調達単価			⑦総合判断			⑧来期の見通し		
	増加	横運	減少	上昇	不変	下落	好転	横運	悪化	増加	横運	減少	増加	不変	減少	上昇	横運	下落	好転	横運	悪化	好転	横運	悪化
東日本	5.6%	21.1%	73.2%	19.7%	49.3%	31.0%	1.4%	19.7%	78.9%	4.2%	50.7%	45.1%	18.3%	46.5%	35.2%	56.3%	32.4%	11.3%	1.4%	22.5%	76.1%	0.0%	25.4%	74.6%
神奈川県	0.0%	20.8%	79.2%	8.3%	41.7%	50.0%	8.3%	12.5%	79.2%	0.0%	25.0%	75.0%	12.5%	50.0%	37.5%	70.8%	16.7%	12.5%	4.2%	16.7%	79.2%	4.2%	16.7%	79.2%
中部日本	4.5%	9.0%	86.6%	14.9%	52.2%	32.8%	4.5%	13.4%	82.1%	1.5%	14.9%	83.6%	22.4%	34.3%	41.8%	62.7%	25.4%	11.9%	4.5%	10.4%	85.1%	3.0%	6.0%	91.0%
西日本	13.9%	20.4%	64.2%	26.3%	49.6%	21.2%	5.1%	28.5%	65.0%	7.3%	40.9%	50.4%	20.4%	44.5%	32.8%	62.0%	20.4%	15.3%	3.6%	27.0%	66.4%	1.5%	19.0%	75.9%

製品別	増加	横運	減少	上昇	不変	下落	好転	横運	悪化	増加	横運	減少	増加	不変	減少	上昇	横運	下落	好転	横運	悪化	好転	横運	悪化
	日用品・雑貨類	9.5%	40.5%	45.2%	35.7%	47.6%	9.5%	7.1%	40.5%	47.6%	7.1%	61.9%	26.2%	28.6%	47.6%	19.0%	64.3%	19.0%	11.9%	7.1%	33.3%	54.8%	0.0%	19.0%
包装容器・キャップ	21.7%	34.8%	43.5%	30.4%	58.7%	10.9%	2.2%	37.0%	60.9%	8.7%	54.3%	37.0%	17.4%	58.7%	23.9%	69.6%	15.2%	15.2%	2.2%	43.5%	54.3%	4.3%	43.5%	50.0%
電気・電子・通信部品	4.5%	13.6%	81.8%	10.6%	45.5%	43.9%	3.0%	15.2%	81.8%	4.5%	28.8%	66.7%	18.2%	43.9%	37.9%	57.6%	27.3%	15.2%	1.5%	15.2%	83.3%	0.0%	9.1%	90.9%
自動車	2.3%	3.4%	94.3%	5.7%	51.1%	42.0%	2.3%	4.5%	93.2%	1.1%	9.1%	89.8%	20.5%	26.1%	52.3%	53.4%	33.0%	12.5%	2.3%	2.3%	94.3%	0.0%	1.1%	97.7%
住宅関連	11.1%	11.1%	77.8%	33.3%	27.8%	38.9%	0.0%	38.9%	61.1%	11.1%	50.0%	38.9%	5.6%	55.6%	38.9%	66.7%	11.1%	22.2%	0.0%	38.9%	61.1%	0.0%	22.2%	77.8%
医療機器	0.0%	0.0%	100.0%	25.0%	25.0%	50.0%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%	50.0%	50.0%	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%	0.0%	100.0%
その他	15.2%	21.2%	63.6%	39.4%	57.6%	3.0%	15.2%	27.3%	57.6%	3.0%	54.5%	42.4%	21.2%	48.5%	27.3%	66.7%	24.2%	9.1%	9.1%	30.3%	57.6%	9.1%	33.3%	54.5%

人数別	増加	横運	減少	上昇	不変	下落	好転	横運	悪化	増加	横運	減少	増加	不変	減少	上昇	横運	下落	好転	横運	悪化	好転	横運	悪化
	20人未満	7.7%	29.2%	61.5%	27.7%	55.4%	13.8%	3.1%	33.8%	61.5%	6.2%	44.6%	47.7%	21.5%	56.9%	18.5%	66.2%	21.5%	9.2%	3.1%	30.8%	61.5%	1.5%	23.1%
21～50人	12.3%	22.2%	64.2%	19.8%	53.1%	25.9%	4.9%	25.9%	67.9%	2.5%	44.4%	51.9%	14.8%	48.1%	35.8%	55.6%	29.6%	13.6%	3.7%	29.6%	65.4%	2.5%	16.0%	79.0%
51～100人	4.2%	14.1%	81.7%	21.1%	43.7%	33.8%	5.6%	12.7%	81.7%	4.2%	35.2%	60.6%	18.3%	40.8%	39.4%	64.8%	21.1%	14.1%	2.8%	14.1%	83.1%	1.4%	16.9%	81.7%
101～300人	9.3%	3.7%	87.0%	14.8%	40.7%	44.4%	3.7%	11.1%	85.2%	9.3%	9.3%	81.5%	22.2%	25.9%	51.9%	63.0%	22.2%	14.8%	3.7%	9.3%	87.0%	0.0%	11.1%	88.9%
301人以上	10.0%	20.0%	70.0%	15.0%	50.0%	35.0%	5.0%	25.0%	70.0%	0.0%	45.0%	55.0%	35.0%	30.0%	35.0%	50.0%	25.0%	25.0%	5.0%	15.0%	80.0%	0.0%	15.0%	85.0%

全体および製品別分類ごとの経営上の問題点(平成20年10～12月期)

数字はすべて前期比で、単純平均%で表示しております
傾向がわかるように、値が50%以上の場合は網掛けを行っております

経営上の問題点	受注不振	売上不振	輸出不振	製品・請負単価安	取引条件悪化	過当競争	輸入品との競合	流通経費増大	原材料高	借入負担増	貸し渋り	人件費高	技能者不足	技術力不足	マーケティング力不足	設備過剰	法的規制	為替問題	環境問題	人材育成	研究開発	
製品別																						
日用品・雑貨類	54.8%	61.9%	9.5%	26.2%	2.4%	28.6%	9.5%	7.1%	61.9%	11.9%	4.8%	11.9%	11.9%	11.9%	0.0%	7.1%	0.0%	11.9%	2.4%	21.4%	11.9%	
包装容器・キャップ	39.1%	43.5%	2.2%	50.0%	6.5%	19.6%	8.7%	8.7%	67.4%	4.3%	4.3%	4.3%	21.7%	15.2%	6.5%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	26.1%	6.5%	
電気・電子・通信部品	87.9%	56.1%	6.1%	31.8%	3.0%	15.2%	0.0%	7.6%	37.9%	12.1%	1.5%	24.2%	9.1%	15.2%	3.0%	9.1%	4.5%	6.1%	1.5%	10.6%	1.5%	
自動車	83.0%	79.5%	15.9%	39.8%	4.5%	10.2%	3.4%	10.2%	38.6%	19.3%	5.7%	22.7%	5.7%	3.4%	1.1%	17.0%	0.0%	3.4%	2.3%	4.5%	0.0%	
住宅関連	61.1%	61.1%	0.0%	33.3%	11.1%	22.2%	0.0%	11.1%	44.4%	0.0%	5.6%	5.6%	0.0%	11.1%	5.6%	5.6%	5.6%	5.6%	0.0%	11.1%	0.0%	
医療機器	75.0%	25.0%	25.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	100.0%	25.0%	0.0%	25.0%	25.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	
その他	60.6%	51.5%	3.0%	27.3%	12.1%	15.2%	3.0%	12.1%	42.4%	6.1%	0.0%	12.1%	12.1%	18.2%	3.0%	6.1%	0.0%	9.1%	0.0%	12.1%	9.1%	
人数別																						
20人未満	73.8%	53.8%	9.2%	30.8%	10.8%	13.8%	3.1%	10.8%	50.8%	12.3%	1.5%	12.3%	6.2%	7.7%	0.0%	9.2%	3.1%	3.1%	1.5%	4.6%	6.2%	
21～50人	55.6%	58.0%	7.4%	37.0%	7.4%	19.8%	3.7%	3.7%	53.1%	13.6%	6.2%	11.1%	17.3%	14.8%	4.9%	6.2%	1.2%	4.9%	1.2%	14.8%	1.2%	
51～100人	73.2%	74.6%	8.5%	38.0%	2.8%	19.7%	7.0%	16.9%	49.3%	11.3%	5.6%	18.3%	12.7%	11.3%	2.8%	8.5%	0.0%	2.8%	1.4%	16.9%	0.0%	
101～300人	79.6%	63.0%	5.6%	40.7%	0.0%	14.8%	1.9%	9.3%	35.2%	13.0%	1.9%	27.8%	5.6%	11.1%	1.9%	14.8%	3.7%	9.3%	1.9%	14.8%	9.3%	
301人以上	70.0%	45.0%	20.0%	35.0%	5.0%	10.0%	0.0%	5.0%	40.0%	5.0%	0.0%	15.0%	5.0%	10.0%	5.0%	20.0%	0.0%	15.0%	0.0%	15.0%	10.0%	