

第 104 回

2018 年1月～3月期

「景況調査」



一般社団法人 福岡県中小企業家同友会

目次

1	回答者の属性	1
2	全体の景況判断	4
	（ア） 全体の景況感	4
	（イ） 各項目の状況	6
3	主要指標のクロス分析	11
	（ア） 景況感別の動向	11
	（イ） 業種別の動向	12
	（ウ） 従業員規模別の動向	12
	（エ） 本社地区別の動向	12
4	経営上の問題点	13
5	その他の調査項目	16
	（ア） 資金繰り	16
	（イ） 生産性革命の取組み	16
	（ウ） 賃上げについて	17
6	経営指針書について	19
7	自由回答項目	21
	（ア） 景況理由	21
	（イ） 生産性革命について	28

1 回答者の属性

このアンケートを回答したのはどのような人々か

前回とほぼ同数の回収数であるが、サービス業（対事業所・対個人）が7pt程度増加、福岡地区が11.2pt増加、従業員規模11~30名の層が7pt程度減少している。回収率は16.8%であった。

第104回:調査時期:平成30年3月2日~3月23日

回収数:358件(調査時点会員数2,132名、回収率16.8%)

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及びFAX

回答方法		第103回		第104回		
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	構成比増減
1	WEB	310	87.3	294	82.1	-5.2
2	FAX	45	12.7	64	17.9	5.2
	サンプル数(%ベース)	355	355	358	358	3
1.業種						
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	製造業(生産財)	31	8.8	22	6.1	-2.7
2	製造業(消費財)	27	7.6	25	7	-0.6
3	建設業(建築)	36	10.2	34	9.5	-0.7
4	建設業(土木)	11	3.1	8	2.2	-0.9
5	建設業(設備)	20	5.6	19	5.3	-0.3
6	商業・流通業	41	11.6	35	9.8	-1.8
7	サービス業(対事業所)	117	33.1	131	36.6	3.5
8	サービス業(対個人)	71	20.1	84	23.5	3.4
	不明	1	0	0	0	
	サンプル数(%ベース)	355	354	358	358	4
2.従業員数						
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	0名~5名	126	35.5	131	36.6	1.1
2	6名~10名	70	19.7	81	22.6	2.9
3	11名~20名	72	20.3	57	15.9	-4.4
4	21名~30名	29	8.2	18	5	-3.2
5	31名~50名	20	5.6	26	7.3	1.7
6	51名~100名	18	5.1	21	5.9	0.8
7	100名以上	20	5.6	24	6.7	1.1
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	355	355	358	358	3

3.本社所在地		第103回		第104回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	213	60	255	71.2	11.2
2	北九州地区	43	12.1	28	7.8	-4.3
3	筑豊地区	50	14.1	35	9.8	-4.3
4	県南(筑後)地区	39	11	26	7.3	-3.7
5	福岡県外	10	2.8	14	3.9	1.1
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	355	355	358	358	3
4.所属支部		第103回		第104回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	28	7.9	32	9.1	1.2
2	福博支部	11	3.1	16	4.6	1.5
3	博多支部	26	7.3	50	14.3	6.9
4	中央支部	20	5.6	20	5.7	0.1
5	西支部	18	5.1	18	5.1	0.1
6	南支部	21	5.9	18	5.1	-0.8
7	筑紫支部	13	3.7	13	3.7	0.0
8	福友支部	37	10.5	46	13.1	2.7
9	青年支部	20	5.6	10	2.9	-2.8
10	玄海支部	14	4.0	10	2.9	-1.1
11	かすや支部	9	2.5	15	4.3	1.7
12	糸島支部	10	2.8	13	3.7	0.9
13	北九州支部	30	8.5	20	5.7	-2.8
14	ひびき支部	13	3.7	8	2.3	-1.4
15	のおがた支部	26	7.3	16	4.6	-2.8
16	飯塚支部	18	5.1	15	4.3	-0.8
17	田川支部	7	2.0	4	1.1	-0.8
18	久留米支部	7	2.0	10	2.9	0.9
19	大牟田支部	8	2.3	8	2.3	0.0
20	有明支部	5	1.4	3	0.9	-0.6
21	りょうちく支部	13	3.7	5	1.4	-2.2
	不明	1	0.3	8	2.3	2.0
	サンプル数(%ベース)	355	354	358	350	-4.0

	%	サンプル数	製造業 (生産財)	製造業 (消費財)	建設業 (建築)	建設業 (土木)	建設業 (設備)	商業・流通業	サービス業 (対事業所)	サービス業 (対個人)
	合計	358	6.1	7.0	9.5	2.2	5.3	9.8	36.6	23.5
本社地区	福岡地区	255	4.3	5.1	9.8	2.7	5.1	9.4	42.7	20.8
	北九州地区	28	14.3	10.7	10.7	0.0	7.1	10.7	21.4	25.0
	筑豊地区	35	5.7	5.7	8.6	2.9	5.7	14.3	8.6	48.6
	県南(筑後)地区	26	15.4	23.1	7.7	0.0	7.7	11.5	19.2	15.4
	福岡県外	14	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	57.1	21.4
従業員数規模	0名～5名	131	3.1	2.3	7.6	0.8	4.6	10.7	46.6	24.4
	6名～10名	81	6.2	8.6	11.1	2.5	8.6	8.6	29.6	24.7
	11名～20名	57	3.5	15.8	15.8	3.5	1.8	12.3	28.1	19.3
	21名～30名	18	11.1	5.6	0.0	11.1	5.6	5.6	27.8	33.3
	31名～50名	26	11.5	7.7	11.5	3.8	7.7	7.7	23.1	26.9
	51名～100名	21	19.0	14.3	4.8	0.0	0.0	14.3	28.6	19.0
	100名以上	24	8.3	0.0	8.3	0.0	8.3	4.2	54.2	16.7

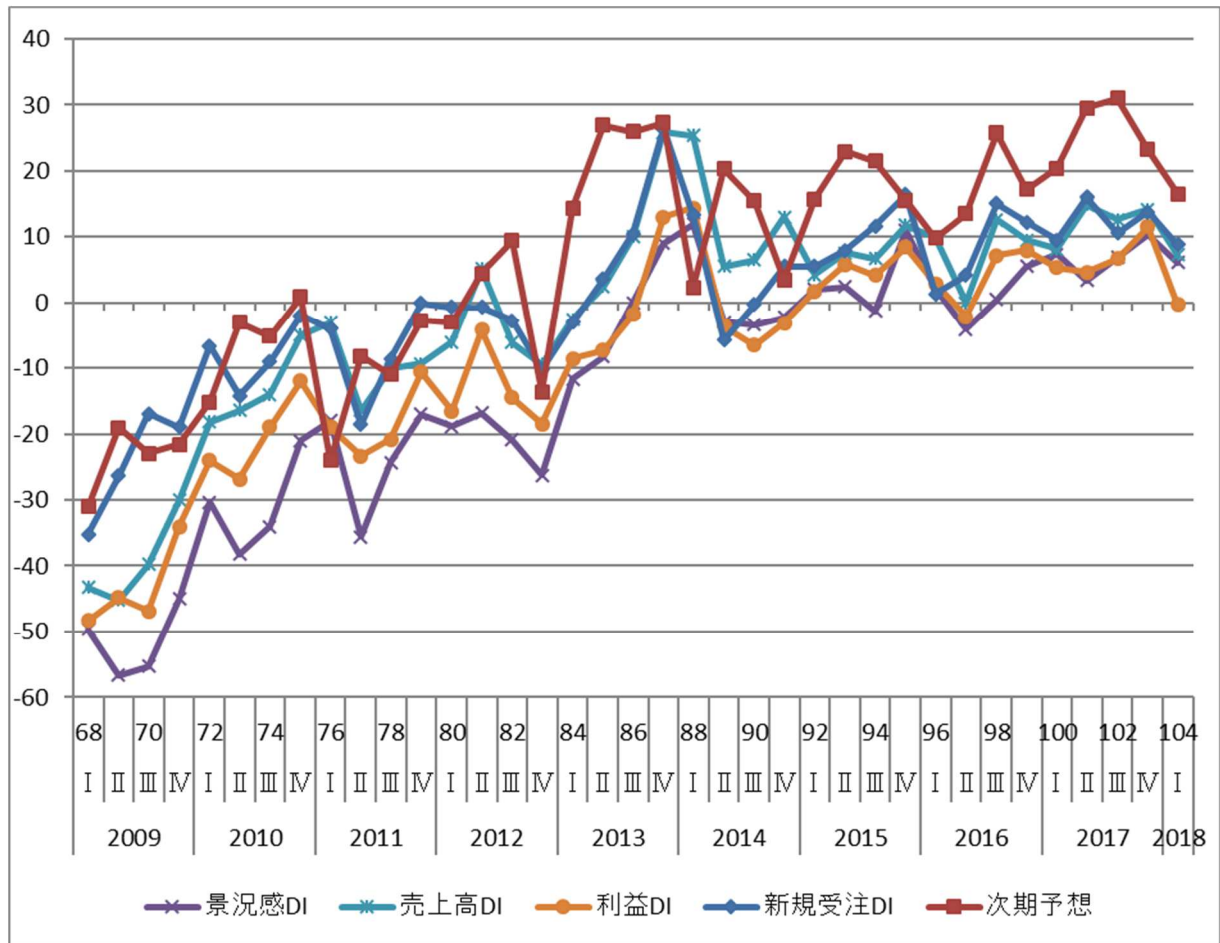
2 全体の景況判断

(ア) 全体の景況感

景況感各種 DI(よい-悪い)の状況はどうなっているか

すべての項目が前回より減退し、多くは依然としてプラス域であるが、利益 DI は二桁減でわずかながらもマイナス域へと悪化に至った。

全体の推移



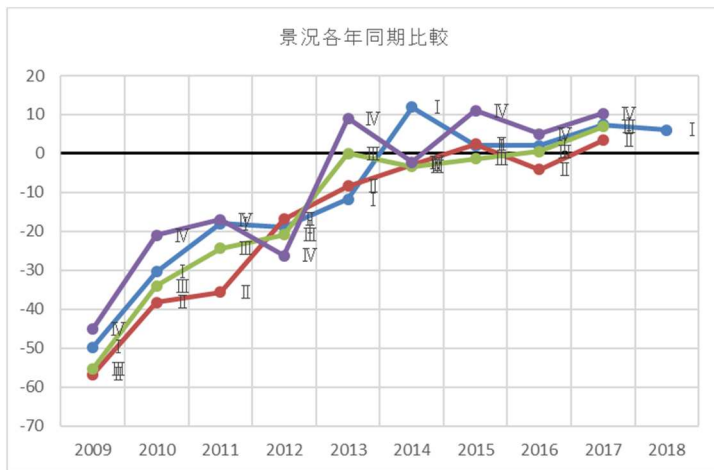
	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	6.1	-4.2
売上高 DI	7.3	-6.9
利益 DI	-0.3	-11.9
新規受注 DI	8.8	-5.0
次期予想 DI	16.5	-6.7

年	月	回	回収数	景況感DI	売上高DI	利益DI	新規受注DI	次期予想	資金繰りDI
2009	I	68	491	-50	-43	-48	-35	-31	0
	II	69	421	-57	-45	-45	-26	-19.1	0
	III	70	475	-55	-40	-47	-17	-22.9	0
	IV	71	413	-45	-30	-34	-19	-21.6	-28
2010	I	72	432	-30	-18	-24	-7	-15.2	-17
	II	73	535	-38	-16	-27	-14	-3	-21
	III	74	485	-34	-14	-19	-9	-5.2	-18
	IV	75	426	-21	-5	-12	-2	0.9	-15
2011	I	76	349	-18	-3	-19	-4	-24	-28
	II	77	398	-36	-16	-23	-19	-8.2	-11
	III	78	374	-24	-10	-21	-9	-11	-13
	IV	79	341	-17	-9	-11	0	-2.7	-10
2012	I	80	338	-19	-6	-17	-1	-3	-8
	II	81	437	-17	5	-4	-1	4.5	-6
	III	82	502	-21	-6	-15	-3	9.4	-15
	IV	83	357	-26	-9	-19	-10	-13.6	-16
2013	I	84	420	-12	-3	-9	-3	14.4	-16
	II	85	378	-8	2	-7	4	26.9	-8
	III	86	284	0	10	-2	11	25.9	1
	IV	87	290	9	26	13	26	27.3	0
2014	I	88	300	12	25	14	13	2.3	0
	II	89	319	-3	6	-4	-6	20.3	-6
	III	90	294	-3	7	-7	0	15.4	0
	IV	91	319	-2	13	-3	6	3.5	-1
2015	I	92	359	2.0	4.3	1.7	5.5	15.7	-2.0
	II	93	298	2.4	7.6	5.8	8.0	22.9	7.4
	III	94	386	-1.3	6.7	4.2	11.7	21.5	-2.6
	IV	95	355	1.0	11.8	8.4	16.4	15.5	3.9
2016	I	96	424	2.1	10.0	2.9	1.4	9.8	未調査
	II	97	347	4.1	0	-2.1	4.2	13.5	10.0
	III	98	449	0.5	12.6	7.2	15.1	25.7	6.3
	IV	99	382	5.5	9.5	8	12.2	17.2	5.0
2017	I	100	287	7.4	8.2	5.3	9.5	20.4	未調査
	II	101	409	3.4	14.9	4.7	16	29.5	6.9
	III	102	442	6.9	12.6	6.7	10.6	31	5.7
	IV	103	355	10.3	14.2	11.6	13.8	23.2	12.2
2018	I	104	358	6.1	7.3	-0.3	8.8	16.5	5.9

2014以前は四捨五入
※資金繰りDIは73回より5段階評価

景況感は現況判断のため、前年同期比較すると以下のような推移となっている。

	I	II	III	IV
2009	-50	-57	-55	-45
2010	-30	-38	-34	-21
2011	-18	-36	-24	-17
2012	-19	-17	-21	-26
2013	-12	-8.3	0	9
2014	12	-3	-3	-2
2015	2	2	-1	11
2016	2	-4	0	5
2017	7.4	3.4	6.9	10.3
2018	6.1			



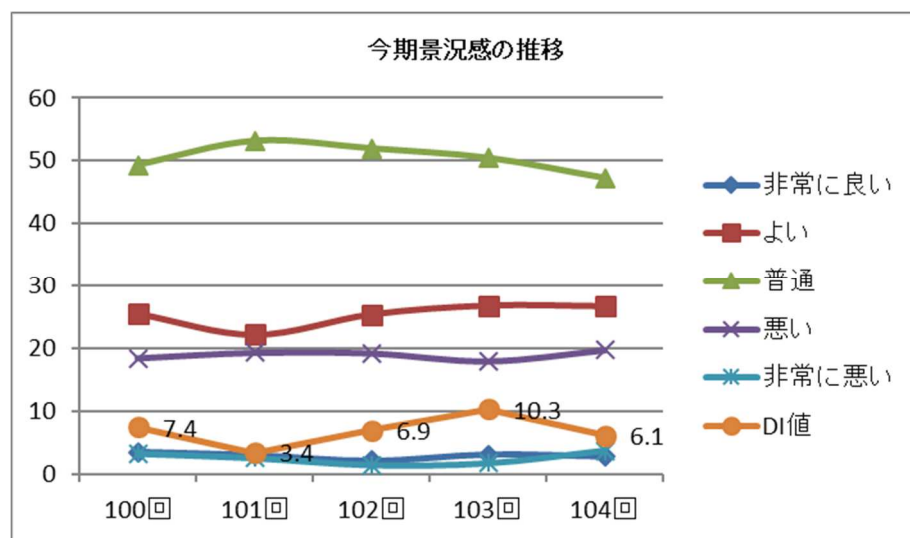
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2018年1月～3月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

景況は「普通」が101回を頂点に下降が連続しており、今回は「悪い」側が増加した。

5. 今期景況判断		第103回	DI値	10.3	第104回	DI値	6.1		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	非常に良い	11	3.1	29.9	10	2.8	29.5	-0.3	-0.4
2	よい	94	26.8		95	26.7		-0.1	
3	普通	177	50.4	50.4	168	47.2	47.2	-3.2	
4	悪い	63	17.9	19.6	70	19.7	23.4	+1.8	+3.8
5	非常に悪い	6	1.7		13	3.7		+2.0	
	不明	4			2				
	サンプル数(%ベース)	355	351		358	356		5	



景況感が「よい」という回答も「普通」に次いで2番目と多いものの、30%を超えることはなく、「悪い」という回答は20%直下を推移している。

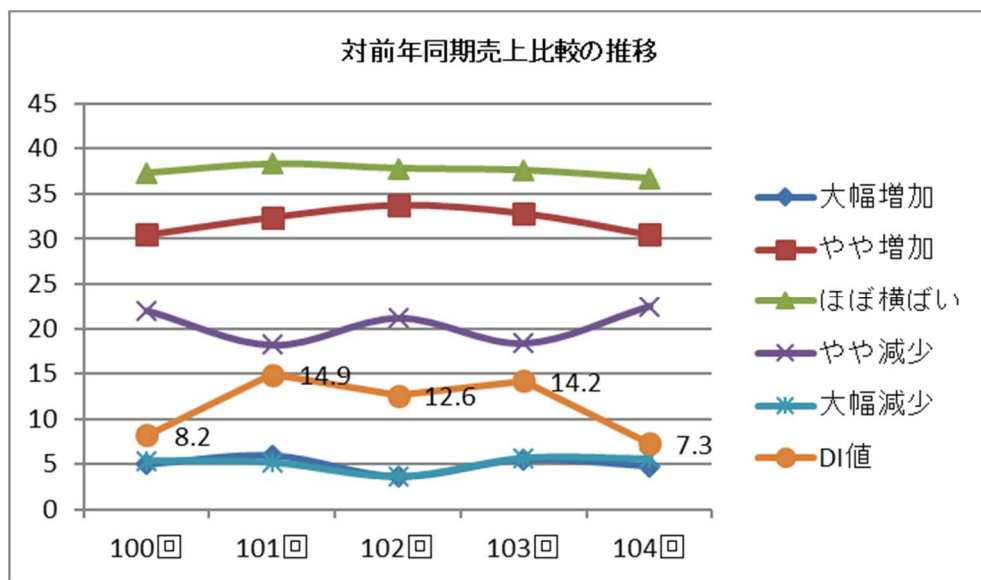
市場の景況感自体の意見としては、良い悪い二分しており、時期的な減退やスポット受注の獲得・失注などそれぞれあるが、それ以外では「よい」側で営業の成功などがある一方、「悪い」側では人員不足や退職、不測の事態への対応遅れなど体制上の弱点が表れた回答も見られた。

売上高 DI

2018年1月～3月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2017年1月～3月)に比較してお答えください。

明確に「やや減少」の周期的増減に加え、「やや増加」の減退傾向が重なり、売上高 DI 値は 6.9 の悪化となった。

6.対前年同期売上高比較				第103回	DI値	14.2	第104回	DI値	7.3	-6.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	増減				
1	大幅増加	19	5.5	17	4.8	-0.7				
2	やや増加	114	32.8	109	30.5	-2.3				
3	ほぼ横ばい	131	37.6	131	36.7	-0.9				
4	やや減少	64	18.4	80	22.4	+4.0				
5	大幅減少	20	5.7	20	5.6	-0.1				
	不明	7		1						
	サンプル数(%ベース)	355	348	358	357	9				



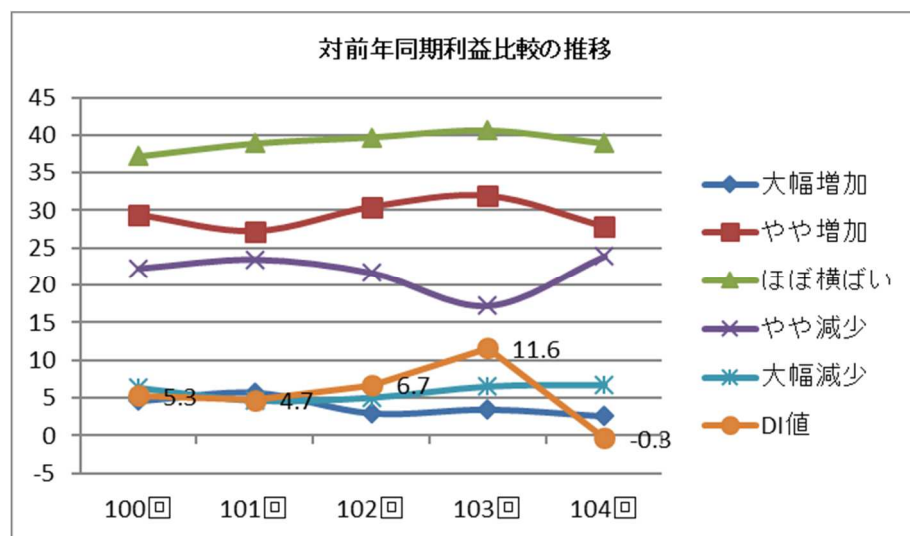
景況理由 pickup 「売上」	No.
建設業の場合、特に客先決算が3月が多く、納期(売上)がそれに集中する。また、当社の仕事の納期が4～5か月なので、前年度は、民間の大きな仕事で12月納期があったので、比較をするとたまたまであるが、この様な結果となった。	(20)
売上増は、スポットによる大型受注によるもの。但し利益率が低い案件のため利益はやや増加とみています。	(31)
昨年と比べて、稼働数は減少したが、売上単価の上昇でカバーできた為。	(37)
前年同期はスポット受注が多く、過去最高の売上だった。	(111)
ビルの外壁工事で足場を組みビル全体に幕を張っていた為、来店客数が減ったのに加え、1月～2月にかけての例年に無い寒さの影響か、一般顧客の来店客数が大幅に減り、それに伴い売上が減少したと思われる。	(138)
この2年で業種を含めて事業転換を行ってきた(新商品開発)。新商品販売後、不具合が数回おきてしまい、売上にひびいた為。不具合改善により引き合いが増加。	(173)

利益 DI

2018年1月～3月期の貴社の「利益」について、前年同期((2017年1月～3月期))に比較してお答えください。

「やや増加」「やや減少」が101回と似た水準となったが、「大幅減少」「大幅増加」が101回と異なり、DI値はマイナス域となった。

7.対前年同期利益比較		第103回	DI値	11.6	第104回	DI値	-0.3	-11.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	12	3.5	35.5	9	2.6	30.4	-0.9
2	やや増加	111	32		98	27.8		-4.2
3	ほぼ横ばい	141	40.6	40.6	137	38.9	38.9	-1.7
4	やや減少	60	17.3		84	23.9		+6.6
5	大幅減少	23	6.6	23.9	24	6.8	30.7	+0.2
	不明	8			6			
	サンプル数(%ベース)	355	347		358	352		5



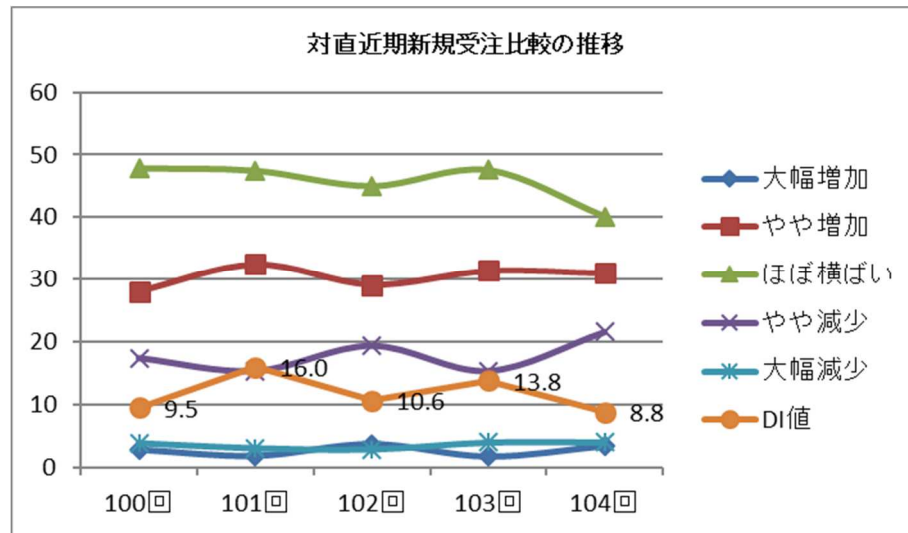
景況理由 pickup 「益」	No.
売上増は、スポットによる大型受注によるもの。但し利益率が低い案件のため利益はやや増加とみています。	(31)
受注単位の下落、利益率悪化。	(81)
営業の成果で新規顧客獲得。原価率の上昇で利益減。	(118)
業況は横ばいだが、人員を増やしたり設備投資をしたため利益は減少した	(125)
私どもの業界は売上・利益が大きく変化するものではない。こつこつと売上を上げる地道な努力が必要。	(130)

新規受注 DI

2018年1月～3月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2017年10月～12月期)に比較してお答えください。

以前としてプラス域であるが、「ほぼ横ばい」は7.5ptの減少、「やや減少」が6.3ptの増加となっている。

8.対直近期新規受注比較		第103回	DI値	13.8	第104回	DI値	8.8	-5.0
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	6	1.7	33.1	12	3.4	34.4	+1.7
2	やや増加	109	31.4		109	31		-0.4
3	ほぼ横ばい	165	47.6	47.6	141	40.1	40.1	-7.5
4	やや減少	53	15.3	19.3	76	21.6	25.6	+6.3
5	大幅減少	14	4		14	4		+0.0
	不明	8			6			
	サンプル数(%ベース)	355	347		358	352		5



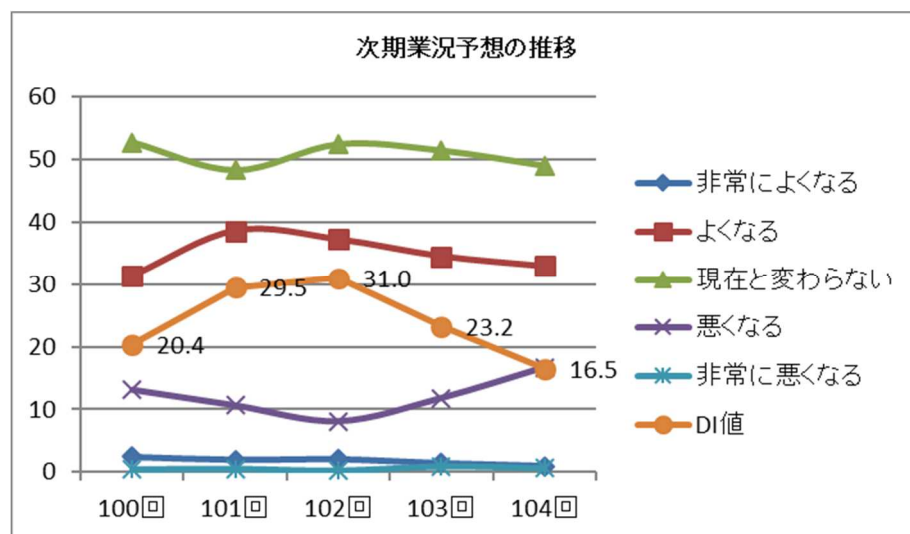
景況理由 pickup 「受注」(抜粋)	No.
大型物件の受注があった。	(7)
建設特需の中で選別受注が出来ているからではないかと思えます	(9)
年度末納品の仕事の受注が例年に比べ多かった。	(30)
値上効果や既存客の受注量が増加した	(50)
新規受注が取れて他の仕事を減らしていたが、材料の支給が遅れて生産が出来ていない。	(61)
既存商品の売り上げ落ち込みに新規の受注が追い付かない	(67)
熊本地震復旧工事で現地に人員を注力したため、福岡で長期間営業が不在となった。その影響で昨年度は受注が低迷した事が原因として大きいと思う。	(72)
受注単位の下落、利益率悪化。	(81)
人員不足による受注減	(106)
通年どおり、1・2月は受注減る	(119)
業界の全体の受注が少ない模様	(139)
解約及び臨時案件の受注不足	(152)

次期予想 DI

2018年4月～6月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

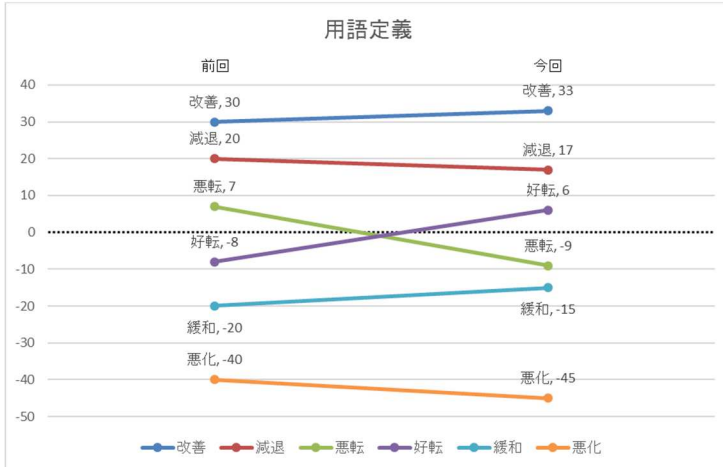
「よくなる」は3期連続減少、その他は二期連続悪化傾向で、依然としてプラス域二桁の余裕を見せながらも警戒感がみられる。

10.次期業況予想		第103回	DI値	23.2	第104回	DI値	16.5	-6.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	非常によくなる	5	1.4	35.9	3	0.9	33.8	-0.5
2	よくなる	120	34.5		114	32.9		-1.6
3	現在と変わらない	179	51.4	51.4	170	49	49	-2.4
4	悪くなる	41	11.8	12.7	58	16.7	17.3	+4.9
5	非常に悪くなる	3	0.9		2	0.6		-0.3
	不明	7			11			
	サンプル数(%ベース)	355	348		358	347		-1



3 主要指標のクロス分析

			DI値増加	DI値減少		
説明	DI値が正	改善の回答が多い	改善増進	改善減退	0か負から正	好転
	DI値が負	悪化の回答が多い	悪化緩和	悪化	0か正から負	悪転



本クロス分析では「よい」-「悪い」の差である DI 値を前回数値と比較した変動と合わせて評価している。

以下の表中カッコ内は前回との差であり太字は前回 DI 値から符号反転したことを示している。

DI 値がプラスである場合はよい回答が多いことを示しているため、前回より値が減少してもプラスである限りは全体の趨勢としてはまだ良であることを表している。

(ア) 景況感別の動向

景況感の良し悪しはその他の指標とどのような関係にあったか

全体としては前回より改善した項目も多いものの、景況感が「よい」とした回答企業において、各指標とも DI 値が前回より減退している。また景況感が「普通」とした回答企業については利益 DI は悪転となった。

	第104回	景況件数	景況DI構成比	売上高DI値	利益DI値	新規受注DI値	次期予想DI値	件単位
有効回答数		356	100%	355	350	350	345	
今期景況感	非常に良い	10	2.8%(-0.3)	90(10)	80(7.3)	90(26.4)	44.4(8.1)	10.0
	よい	95	26.7%(-0.1)	77.9(-8.3)	68.5(-9.7)	52.7(-11.4)	24.2(-21)	1.1
	普通	168	47.2%(-3.2)	1.2(-5.1)	-4.2(-9.3)	13.3(3.6)	20.1(2.6)	0.6
	悪い	70	19.7%(1.8)	-71.4(6.9)	-80(-8.3)	-63.2(-16.6)	-7.4(-7.4)	1.4
	非常に悪い	13	3.7%(2)	-61.5(21.8)	-53.8(29.5)	-46.2(53.8)	23.1(-10.3)	7.7

(イ) 業種別の動向

業種別の各指標の状況はどのような状況であったか

全体的にプラス域が多いが、消費財は前回の反動が悪転、設備およびサービス業（対個人）は同様の反動が好転している。その他、商業流通が悪転など業種ごとに差が出た。

	第104回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
	クロス回答数		356(6)	357(10)	352(6)	352(6)	347(0)	
	全体	358	6.2(-3.8)	7.3(-6.5)	-0.3(-11.6)	8.8(-4.8)	16.4(-6.6)	0.3
業種	製造業(生産財)	22	0(0)	14.3(7.8)	0(6.5)	13.6(23.3)	4.5(-15.5)	4.5
	製造業(消費財)	25	-24(-16.6)	-20(-27.4)	-28(-46.5)	-8.3(-8.3)	28(-10.5)	4.0
	建設業(建築)	34	38.2(16)	23.5(9.6)	24.2(18.7)	20.6(3.9)	3(-38.6)	2.9
	建設業(土木)	8	25(-11.4)	37.5(-8)	25(-2.3)	12.5(-23.9)	25(-20.5)	12.5
	建設業(設備)	19	44.4(19.4)	36.8(42.1)	31.6(36.6)	31.6(16.6)	11.1(-8.9)	5.3
	商業・流通業	35	-17.1(-32.5)	-14.3(-42.5)	-5.9(-21.7)	11.8(-15.1)	0(-28.2)	2.9
	サービス業(対事業所)	131	5.4(-6.7)	2.3(-19.6)	-8.6(-31.6)	4.7(-14.6)	22(2.2)	0.8
	サービス業(対個人)	84	4.8(4.8)	14.3(15.7)	3.6(3.6)	7.3(1.4)	20.3(11.6)	1.2

(ウ) 従業員規模別の動向

従業員規模の大小は各指標でどのような差が表れたか

利益 DI をはじめとして多くの項目で減退している。特に前回好転した 11~20 名規模は再度悪転となった。

	第104回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
	クロス回答数		356(5)	357(9)	352(5)	352(5)	347(-1)	
	全体	358	6.2(-4.1)	7.3(-6.8)	-0.3(-11.8)	8.8(-5)	16.4(-6.8)	0.3
従業員規模	0名~5名	131	11.5(3.5)	13(3.1)	2.3(-9.2)	15.7(1.2)	20.5(3.6)	0.8
	6名~10名	81	0(-10.1)	0(-4.4)	1.2(-4.5)	7.5(-2.5)	9.9(-11.9)	1.2
	11名~20名	57	-8.8(-15.7)	-8.9(-27)	-12.3(-25.1)	1.8(-14.2)	3.6(-23.6)	1.8
	21名~30名	18	16.7(-1.2)	0(-34.5)	5.6(-18.6)	0(-24.1)	35.3(3.2)	5.6
	31名~50名	26	4(4)	19.2(24.2)	-4(-4)	-3.8(6.7)	15.4(-16.2)	3.8
	51名~100名	21	14.3(8.7)	19(-8.7)	4.8(-6.3)	23.8(1.6)	28.6(0.8)	4.8
	100名以上	24	20.8(-19.2)	20.8(-14.2)	4.5(-16.5)	0(-16.7)	25(-5)	4.2

(エ) 本社地区別の動向

地区別ではどのような状況であったか

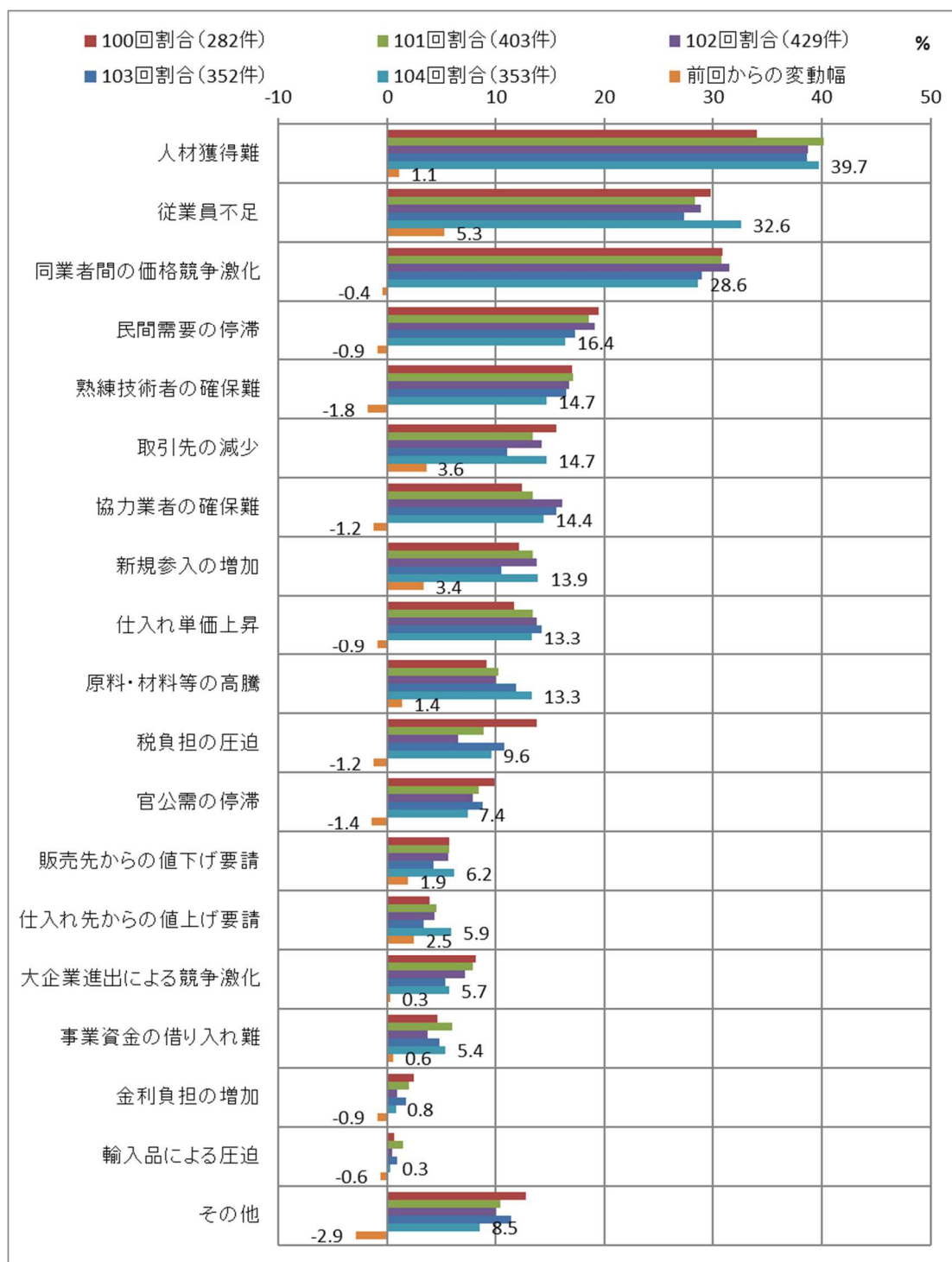
各地区とも減退または悪転がみられ、筑後地区のみ受注や次期予想が好調である。

	第104回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
	クロス回答数		356(5)	357(9)	352(5)	352(5)	347(-1)	
	全体	358	6.2(-4.1)	7.3(-6.8)	-0.3(-11.8)	8.8(-5)	16.4(-6.8)	0.3
本社地区	福岡地区	255	9.1(0.1)	9(-3.4)	-0.4(-9.1)	9.9(-0.6)	15.8(-8.4)	0.4
	北九州地区	28	0(-14)	7.1(-2.4)	0(-19)	15.4(-12.1)	-3.8(-24.8)	3.6
	筑豊地区	35	-5.7(-13.9)	0(-20.4)	0(-18.4)	11.4(-27.4)	20.6(-2.8)	2.9
	県南(筑後)地区	26	-7.7(-20.5)	15.4(-25.9)	-3.8(-9)	16(16)	30.8(12.3)	3.8
	福岡県外	14	21.4(-0.8)	35.7(-19.8)	7.1(-26.2)	14.3(-55.7)	28.6(-4.8)	7.1

4 経営上の問題点

貴社において、現在の経営上の問題点の内、特に厳しいもの上位3項目を選んでご回答ください。

人材獲得難・従業員不足が上位項目となった。



■問題点自由回答

1. 社員育成が思うように進んでいない。◆(商業・流通業 31名～50名 福岡地区 非常に悪い)
2. 新規サービスを提供する余裕がない。それには人材が必要。◆(サービス業(対事業所) 0名～5名 福岡地区 よい)
3. 従業員のスキル、やる気が不足 ◆(サービス業(対事業所) 11名～20名 福岡地区 よい)
4. 一件当たりの売上が低い傾向にある ◆(サービス業(対個人) 11名～20名 福岡県外 普通)
5. 医療・介護制度の報酬改定の影響 ◆(サービス業(対個人) 0名～5名 福岡地区 普通)
6. 介護医療新制度改訂による収入減。◆(サービス業(対個人) 31名～50名 福岡地区 普通)
7. 社員教育 ◆(サービス業(対事業所) 51名～100名 福岡地区 よい)
8. 運送会社の運賃値上げが仕入にも納品にも大きく影響している ◆(商業・流通業 6名～10名 県南(筑後)地区 悪い)
9. 介護報酬の改定 ◆(サービス業(対個人) 6名～10名 北九州地区 普通)
10. 業界の停滞 ◆(サービス業(対個人) 0名～5名 筑豊地区 普通)
11. 受注不足 ◆(サービス業(対個人) 0名～5名 福岡地区 非常に悪い)
12. 人件費の値上げ。◆(サービス業(対事業所) 11名～20名 福岡地区 普通)

本社地区別の経営上の問題点						
%	全体	福岡地区	北九州地区	筑豊地区	県南(筑後)地区	福岡県外
回答件数	353	251	28	34	26	14
人材獲得難	39.7	37.5	39.3	47.1	50.0	42.9
同業者間の価格競争激化	32.6	31.5	35.7	29.4	34.6	50.0
従業員不足	28.6	31.9	21.4	14.7	26.9	21.4
民間需要の停滞	16.4	17.1	7.1	14.7	26.9	7.1
熟練技術者の確保難	14.7	15.5	14.3	17.6	11.5	0.0
協力業者の確保難	14.7	13.9	17.9	17.6	23.1	0.0
仕入れ単価上昇	14.4	14.7	14.3	14.7	15.4	7.1
原料・材料等の高騰	13.9	13.5	21.4	8.8	15.4	14.3
取引先の減少	13.3	12.0	14.3	5.9	26.9	28.6
税負担の圧迫	13.3	13.1	10.7	20.6	11.5	7.1
新規参入の増加	9.6	8.8	10.7	11.8	11.5	14.3
官公需の停滞	7.4	8.0	3.6	8.8	7.7	0.0
大企業進出による競争激化	6.2	5.6	7.1	11.8	3.8	7.1
事業資金の借り入れ難	5.9	5.2	3.6	14.7	7.7	0.0
販売先からの値下げ要請	5.7	6.0	7.1	5.9	3.8	0.0
仕入れ先からの値上げ要請	5.4	5.2	7.1	0.0	7.7	14.3
金利負担の増加	0.8	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0
輸入品による圧迫	0.3	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	8.5	8.8	10.7	5.9	3.8	14.3

各業種別回答数に対するパーセント
色付きセルは業種別の上位五項目

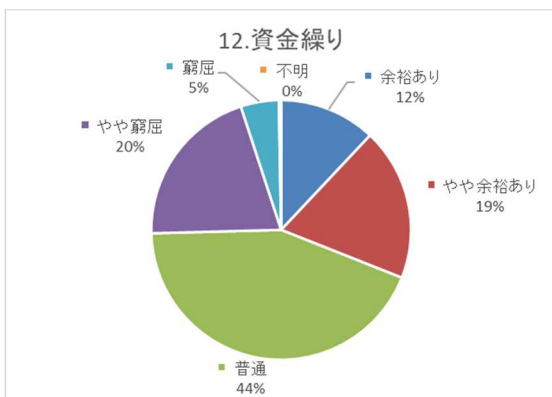
業種別の経営上の問題点										
	%	全体	製造業 (生産財)	製造業 (消費財)	建設業 (建築)	建設業 (土木)	建設業 (設備)	商業・流通業	サービス業 (対事業所)	サービス業 (対個人)
	回答件数	353	22	25	34	8	19	35	127	83
17	人材獲得難	39.7	36.4	36.0	52.9	37.5	31.6	20.0	40.2	45.8
9	同業者間の価格競争激化	32.6	36.4	28.0	41.2	37.5	26.3	22.9	31.5	36.1
18	従業員不足	28.6	27.3	40.0	11.8	0.0	21.1	28.6	37.0	24.1
2	民間需要の停滞	16.4	22.7	24.0	8.8	25.0	10.5	37.1	13.4	12.0
13	熟練技術者の確保難	14.7	0.0	24.0	5.9	0.0	5.3	28.6	15.7	15.7
14	協力業者の確保難	14.7	27.3	20.0	32.4	87.5	21.1	2.9	10.2	6.0
4	仕入れ単価上昇	14.4	18.2	0.0	52.9	25.0	31.6	8.6	10.2	6.0
3	原料・材料等の高騰	13.9	0.0	8.0	11.8	0.0	5.3	5.7	15.7	24.1
11	取引先の減少	13.3	22.7	40.0	14.7	37.5	15.8	14.3	2.4	15.7
7	税負担の圧迫	13.3	31.8	24.0	29.4	12.5	10.5	22.9	1.6	13.3
8	新規参入の増加	9.6	13.6	4.0	0.0	0.0	15.8	14.3	11.8	8.4
1	官公需の停滞	7.4	9.1	12.0	14.7	37.5	10.5	5.7	6.3	1.2
16	大企業進出による競争激化	6.2	9.1	4.0	2.9	12.5	15.8	11.4	7.1	1.2
5	事業資金の借り入れ難	5.9	9.1	12.0	5.9	25.0	5.3	2.9	3.1	7.2
12	販売先からの値下げ要請	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	8.7	4.8
6	仕入れ先からの値上げ要請	5.4	9.1	0.0	8.8	12.5	10.5	8.6	4.7	2.4
10	金利負担の増加	0.8	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	1.2
15	輸入品による圧迫	0.3	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19	その他	8.5	4.5	0.0	0.0	0.0	10.5	8.6	11.0	12.0

各業種別回答数に対するパーセント
色付きセルは業種別の上位五項目

5 その他の調査項目

(ア) 資金繰り

12.資金繰り		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	余裕あり	43	12	12
2	やや余裕あり	68	19	19
3	普通	156	43.7	43.6
4	やや窮屈	73	20.4	20.4
5	窮屈	17	4.8	4.7
	不明	1		0.3
	サンプルサイズ*(n値)	358	357	100



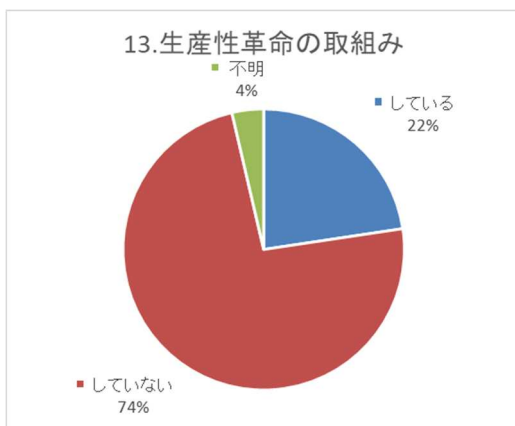
資金繰り DI 値は 5.9 であり、一時的に良かった前回よりは減退したが概ね通常の水準である。

(イ) 生産性革命の取組み

政府は生産性革命を進めています。貴社では具体的な取り組みをしていますか？

(例えば、付加価値を高める取り組み、新事業・新市場の開拓、AIやIoTの導入など)

13.生産性革命の取組み		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	している	81	23.5	22.6
2	していない	264	76.5	73.7
	不明	13		3.6
	N (%ベース)	358	345	100

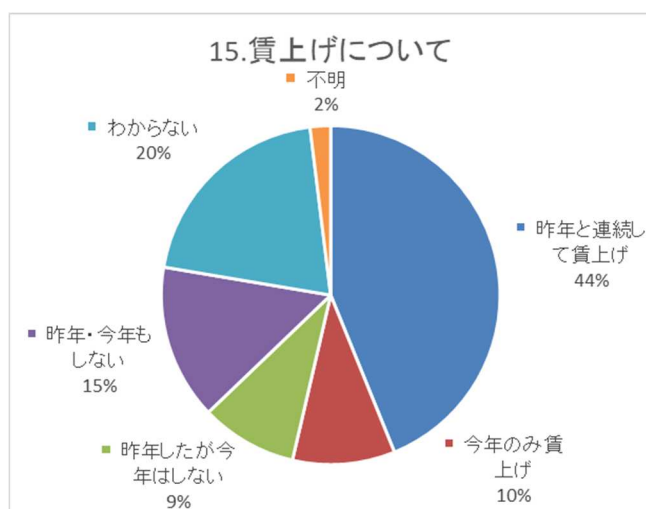


「生産性革命」については 74%が「していない」という回答であった。

詳細は巻末自由回答に記載してあるが、新商品新サービス開発など付加価値を高める取組の他、IT 導入に関する回答が多く見られた。

(ウ) 賃上げについて

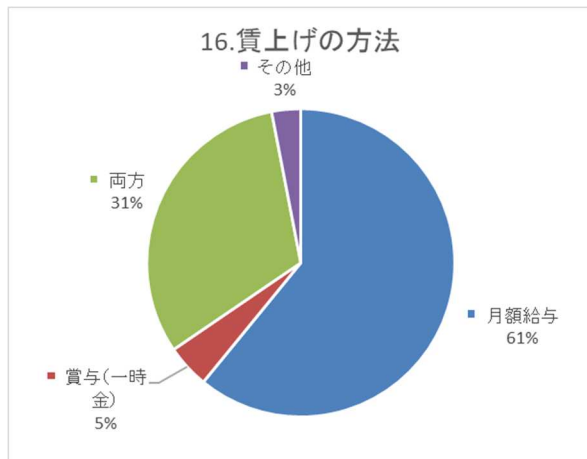
15.賃上げについて		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	昨年と連続して賃上げ	157	44.7	43.9
2	今年のみ賃上げ	35	10	9.8
3	昨年したが今年はしない	33	9.4	9.2
4	昨年・今年もしない	53	15.1	14.8
5	わからない	73	20.8	20.4
	不明	7		2
	N (%ベース)	358	351	100



賃上げをするという回答は過半数、昨年と連続は約 44%であった。

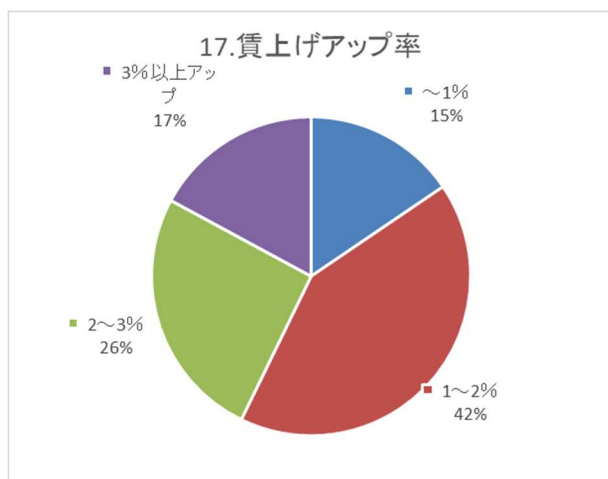
一方「分からない」という回答は約 20%であった。

16.賃上げの方法		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	月額給与	120	60.9	33.5
2	賞与(一時金)	9	4.6	2.5
3	両方	62	31.5	17.3
4	その他	6	3	1.7
	不明	161		45
	N (%ベース)	358	197	100



賃上げの方法は賞与のみは 5%で、ほとんどは月額給与の増加を伴った内容であった。

17.賃上げアップ率		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	～1%	29	15.5	8.1
2	1～2%	78	41.7	21.8
3	2～3%	48	25.7	13.4
4	3%以上アップ	32	17.1	8.9
	不明	171		47.8
	N (%ベース)	358	187	100



アップ率で最も多いのは 1～2%、次いで 2～3%であり、3%以上アップも～1%アップを上回っていた。

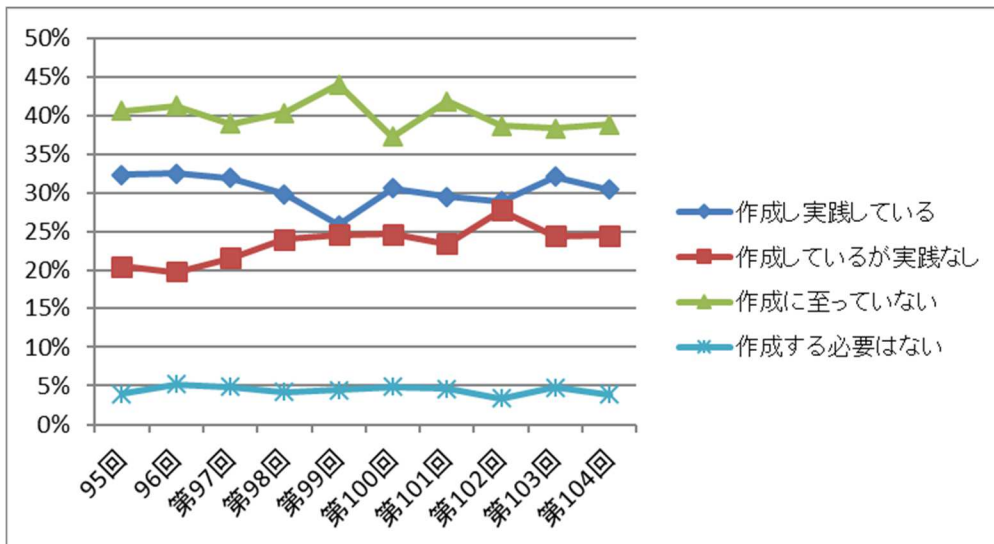
6 経営指針書について

作成の状況

経営指針書を作成していますか。また、指針書に基づいた経営を実践していますか。

今回は「実践している」という回答が若干減少したがその他は概ね横ばいである。

経営指針書の作成と実践		第103回		第104回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	作成し実践している	114	32.2	109	31.1	-1.1
2	作成しているが実践なし	87	24.6	88	25.1	0.5
3	作成に至っていない	136	38.4	139	39.7	1.3
4	作成する必要はない	17	4.8	14	4	-0.8
	不明	1		8		0.0
	サンプル数(%ベース)	355	354	358	350	-4



検証状況

「作成し実践している」と回答された方にお尋ねします。毎月、検証(チェック)していますか。

実践している企業のほとんどは一定の頻度で検証している。

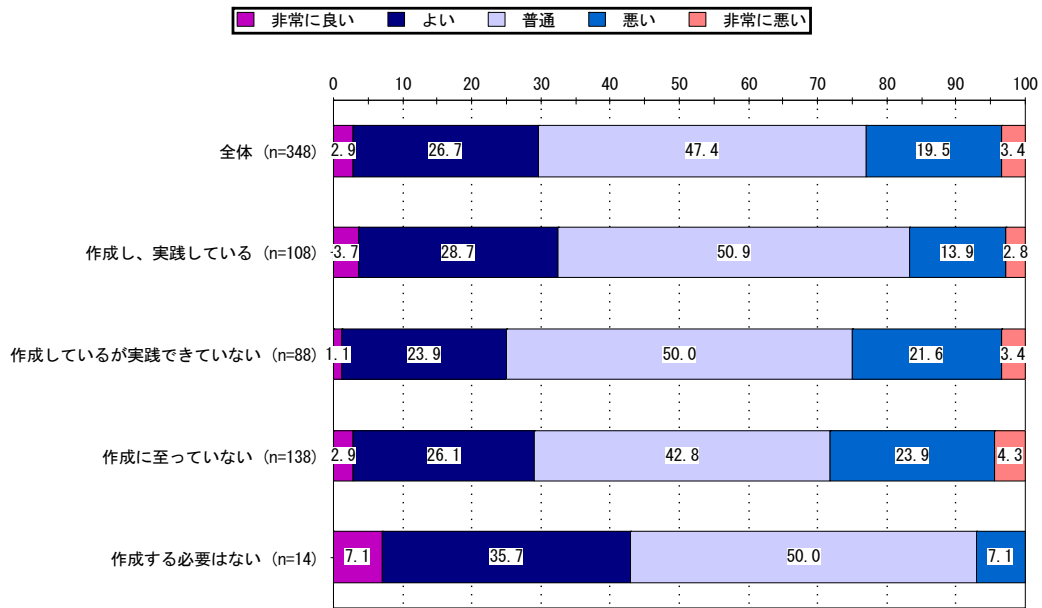
20.経営指針書の検証について		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	50	46.7	45.9
2	毎月ではないが検証している	43	40.2	39.4
3	年に1回は検証している	12	11.2	11
4	全く検証していない	2	1.9	1.8
	不明	2		1.8
	サンプルサイズ(n値)	109	107	100

経営指針書の成果

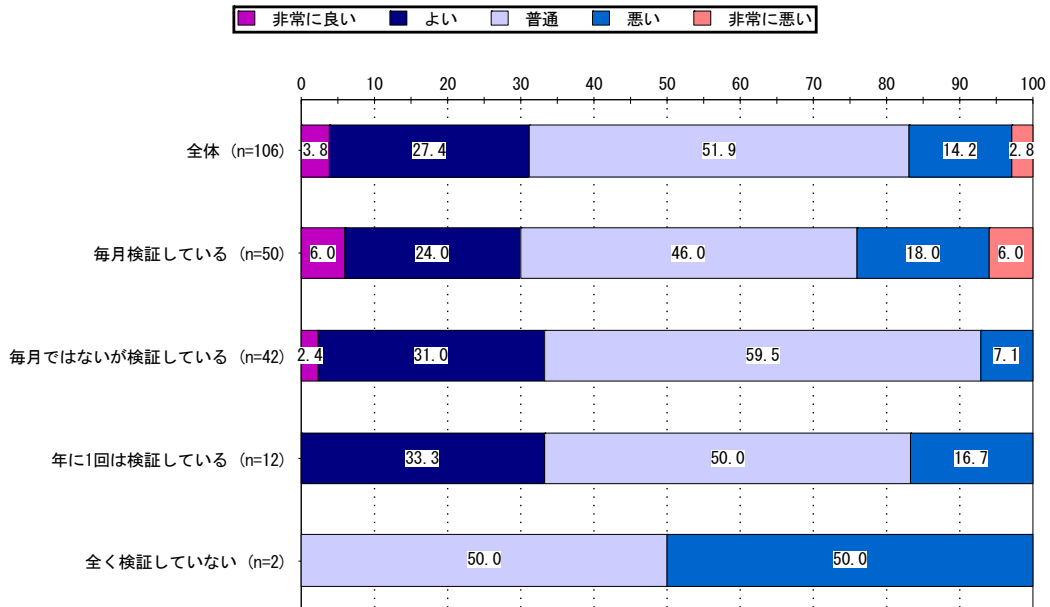
経営指針書の活用は今期景況感の回答にどのように関係しているか

作成や実践の有無は景況感としては「よい」の多寡よりは「悪い」の多寡に影響していることが分かる。

5. 今期景況判断 × 18. 経営指針書について



5. 今期景況判断 × 19. 経営指針書の検証について



7 自由回答項目

(ア) 景況理由

No.	景況	業種	従業員数	本社	景況理由
(1)	非常に良い	建設業(建築)	0名～5名	福岡	信用を得たので。
(2)	非常に良い	サービス(対事)	11名～20名	県外	紹介で客が増えたため
(3)	非常に良い	サービス(対個)	51名～100名	福岡	事業拡大のため。
(4)	よい	製造業(生産財)	100名以上	福岡	電子部品業界活況の恩恵
(5)	よい	製造業(生産財)	21名～30名	福岡	新規顧客の獲得を行った。
(6)	よい	製造業(消費財)	11名～20名	福岡	営業展開の強化と品質管理装置の設備投資強化による戦略的な計画の結果。
(7)	よい	建設業(建築)	100名以上	福岡	大型物件の受注があった。
(8)	よい	建設業(建築)	11名～20名	福岡	福岡市近郊は建物が多く建っているから。
(9)	よい	建設業(建築)	11名～20名	福岡	建設特需の中で選別受注が出来ているからではないかと思います
(10)	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	全体悪かったが、2月3月が特によい。
(11)	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	大型物件の竣工による。
(12)	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	民間工事の受注増加
(13)	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	業界全体的に忙しいと思います。
(14)	よい	建設業(建築)	6名～10名	北九	いつも通りです
(15)	よい	建設業(土木)	0名～5名	福岡	予定外の元請工事が受注できたため
(16)	よい	建設業(土木)	6名～10名	福岡	建設市場ああ全体的に仕事量が多いため
(17)	よい	建設業(設備)	0名～5名	福岡	公共工事。
(18)	よい	建設業(設備)	11名～20名	福岡	たまたま。
(19)	よい	建設業(設備)	21名～30名	筑後	前年より受注が多かった今年度は普通
(20)	よい	建設業(設備)	31名～50名	筑豊	建設業の場合、特に客先決算が3月が多く、納期(売上)がそれに集中する。また、当社の仕事の納期が4～5か月なので。前年度は、民間の大きな仕事で12月納期があったので、比較をするとたまたまであるが、この様な結果となった。
(21)	よい	建設業(設備)	6名～10名	福岡	新規の受注物件数が横ばい感
(22)	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡	特にない

(23)	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡	寒かったので季節商品が売れた。
(24)	よい	商業・流通業	11名～20名	福岡	新規採用と既存先深掘
(25)	よい	商業・流通業	11名～20名	北九	設備投資が増加している
(26)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	昨年からの信任を得ているから。
(27)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	新規開拓営業を積極的に行った。
(28)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	取引先の注文数増
(29)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	継続的な営業努力と福岡経済の拡大。
(30)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	年度末納品の仕事の受注が例年に比べ多かった。
(31)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	売上増は、スポットによる大型受注によるもの。但し利益率が低い案件のため利益はやや増加とみています。
(32)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	雇用したので。
(33)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	営業努力。
(34)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	会社立ち上げ1年目の為。
(35)	よい	サービス(対事)	0名～5名	福岡	法改正が多いから。
(36)	よい	サービス(対事)	100名以上	県外	事業計画の浸透。徹底したから。
(37)	よい	サービス(対事)	100名以上	福岡	昨年と比べて、稼働数は減少したが、売上単価の上昇でカバーできた為。
(38)	よい	サービス(対事)	11名～20名	福岡	大型案件の受注があったため
(39)	よい	サービス(対事)	11名～20名	福岡	大型設備：近隣の同業者閉店により、そちらの顧客が流れてきた。小型設備：ネット広告、単価の見直し
(40)	よい	サービス(対事)	31名～50名	福岡	販売の増加(海外向け販売)
(41)	よい	サービス(対事)	51名～100名	福岡	制度改正による顧客数の減少
(42)	よい	サービス(対事)	6名～10名	福岡	営業努力
(43)	よい	サービス(対事)	6名～10名	福岡	取引先の増加
(44)	よい	サービス(対事)	6名～10名	福岡	求人倍率の高さ・人員増加。
(45)	よい	サービス(対個)	0名～5名	筑豊	前年の余波。
(46)	よい	サービス(対個)	0名～5名	福岡	ヨコ展開が出来たため。
(47)	よい	サービス(対個)	0名～5名	福岡	昨年の、事業内容周知の活動が実を結んだ
(48)	よい	サービス(対個)	0名～5名	福岡	すきまなく開催とスタッフ努力。
(49)	よい	サービス(対個)	0名～5名	福岡	事業が少し認知されてきたから。
(50)	よい	サービス(対個)	100名以上	福岡	値上効果や既存客の受注量が増加した

(51)	よい	サービス(対個)	11名～20名	福岡	相手先の変化がなかったため。
(52)	よい	サービス(対個)	11名～20名	福岡	需要の増加による。
(53)	よい	サービス(対個)	21名～30名	北九	事業拡大のため。
(54)	よい	サービス(対個)	31名～50名	筑後	宣伝広告費の増大
(55)	よい	サービス(対個)	31名～50名	福岡	現在新店舗を出店していないので増収してない。
(56)	よい	サービス(対個)	6名～10名	筑豊	少し意識改革ができてきたからだと思いたい
(57)	よい	サービス(対個)	6名～10名	筑豊	営業力がついてきた。
(58)	よい	サービス(対個)	6名～10名	福岡	営業努力、技術向上、人材育成。
(59)	よい	サービス(対個)	6名～10名	福岡	お客様の車代替需要が増えたことと、紹介による。
(60)	よい	サービス(対個)	6名～10名	福岡	単価が多い案件が多かった。
(61)	普通	製造業(生産財)	0名～5名	筑後	新規受注が取れて他の仕事を減らしていたが、材料の支給が遅れて生産が出来ていない。
(62)	普通	製造業(生産財)	51名～100名	筑後	海外営業活動の成果
(63)	普通	製造業(生産財)	6名～10名	筑後	特になし
(64)	普通	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊	取引先約10社の動向によるため
(65)	普通	製造業(生産財)	6名～10名	北九	大手受注先からの仕事減少。
(66)	普通	製造業(消費財)	0名～5名	筑後	1～3月はあまり動きのない時期だから。
(67)	普通	製造業(消費財)	51名～100名	福岡	既存商品の売り上げ落ち込みに新規の受注が追い付かない
(68)	普通	建設業(建築)	0名～5名	筑豊	まだ新しいことをしていないため
(69)	普通	建設業(建築)	0名～5名	福岡	無し
(70)	普通	建設業(建築)	0名～5名	福岡	今からです。私が経営者になったのは12月です。来年又は再来年に数字を出したい。
(71)	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡	工事物件の受注が出来たため
(72)	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡	熊本地震復旧工事で現地に人員を注力したため、福岡で長期間営業が不在となった。その影響で昨年度は受注が低迷した事が原因として大きいと思う。
(73)	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡	年度末だから。
(74)	普通	建設業(建築)	11名～20名	北九	営業効果
(75)	普通	建設業(建築)	31名～50名	福岡	景気上昇
(76)	普通	建設業(建築)	6名～10名	福岡	営業活動に注力し「質問8」のやや増加の状況になった。
(77)	普通	建設業(土木)	11名～20名	福岡	民需が少し減少したが、公共が受注できたため、バランス的に昨年並みに推移している。

(78)	普通	建設業(設備)	0名~5名	福岡	安定した工事受注のため
(79)	普通	建設業(設備)	0名~5名	福岡	人員不足
(80)	普通	建設業(設備)	0名~5名	福岡	営業(プラン・提案)を行うようにしてきた結果。
(81)	普通	建設業(設備)	100名以上	福岡	受注単位の下落、利益率悪化。
(82)	普通	建設業(設備)	100名以上	福岡	徐々に会長の信用度の向上と、社員の成長の表れが出てきたと感じます。
(83)	普通	建設業(設備)	6名~10名	福岡	固定客が多いため。
(84)	普通	建設業(設備)	6名~10名	福岡	公共工事にかかわる案件が少ない。
(85)	普通	商業・流通業	11名~20名	福岡	1月は年間で最も新規受注が増える月なので。
(86)	普通	商業・流通業	31名~50名	福岡	為替円高により。
(87)	普通	商業・流通業	51名~100名	筑豊	昨年あった大型案件が今年はないため
(88)	普通	商業・流通業	6名~10名	筑豊	営業活動による。
(89)	普通	商業・流通業	6名~10名	福岡	法律や規制が強まり、広告を出しにくくなった
(90)	普通	商業・流通業	6名~10名	福岡	自然増
(91)	普通	サービス(対事)	0名~5名	筑後	新しいことに手をつけていなかったこと。
(92)	普通	サービス(対事)	0名~5名	県外	ホームページのリニューアルが増えてきてる。スマホ対応が当たり前である。求人サイトに力を入れる会社が増加している。
(93)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	顧客減少
(94)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	前倒し発注、社員減少。
(95)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	昨年からの仕掛けが成果として出ている
(96)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	事業内容に大きな変化はない。
(97)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	特に新規活動を行わなかった為。
(98)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	固定のお客様の契約が継続しているから
(99)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	一月から体調を崩していたため。
(100)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	新規事業への取組の関係で、特別な拡販活動を行っていないため
(101)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	個人事業主の経営コンサルタントとして、新規顧客はないため。
(102)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	顧客数が昨年に比べて増えてきたこと
(103)	普通	サービス(対事)	0名~5名	福岡	新入社員の頑張り
(104)	普通	サービス(対事)	0名~5名	北九	頑張っても横ばいが精いっぱい
(105)	普通	サービス(対事)	100名以上	福岡	今期は大きな法改正がなかったため
(106)	普通	サービス(対事)	100名以上	福岡	人員不足による受注減

(107)	普通	サービス(対事)	11名～20名	筑後	新規営業を闇雲に飛び込み営業をするのではなく、各企業のホームページ等を見ながらテレアポを実施し脈ありのところへ訪問するようにシフトし、受注率がアップしたことが一つの要因ではないかと考えられる。又、紹介営業も要因の一つ。
(108)	普通	サービス(対事)	11名～20名	福岡	最重要顧客の受注案件を重視しているため、その売り上げ締め切りの関係から、ずれ込みもあり。また、新規受注に対する能動的活動が減じている。
(109)	普通	サービス(対事)	11名～20名	福岡	営業マンの「やる気」「真剣さ」上司関係なく自分の会社の考え。
(110)	普通	サービス(対事)	21名～30名	福岡	昨年7月の九州北部集中豪雨による建築工事の遅れ
(111)	普通	サービス(対事)	51名～100名	筑後	前年同期はスポット受注が多く、過去最高の売上だった。
(112)	普通	サービス(対事)	51名～100名	福岡	営業努力
(113)	普通	サービス(対事)	6名～10名	福岡	業種的にそうなります
(114)	普通	サービス(対事)	6名～10名	福岡	自社開発に注力したので、機動力(営業)が上がらなかった。
(115)	普通	サービス(対個)	0名～5名	筑豊	事業所の建替えに伴い、営業及び業務の比率が下がったため。
(116)	普通	サービス(対個)	0名～5名	筑豊	新規取引先が確保出来ていない。
(117)	普通	サービス(対個)	0名～5名	福岡	昨年同様、年度末の時期的受注が多かったため。
(118)	普通	サービス(対個)	0名～5名	福岡	営業の成果で新規顧客獲得。原価率の上昇で利益減。
(119)	普通	サービス(対個)	0名～5名	福岡	通年どおり、1・2月は受注減る
(120)	普通	サービス(対個)	0名～5名	福岡	不動産業は2月末位から入居・退去が動き始めるため。
(121)	普通	サービス(対個)	100名以上	福岡	昨年比で新店舗が3店舗増加したため。
(122)	普通	サービス(対個)	11名～20名	県外	例年季節柄、同様な推移をしております。
(123)	普通	サービス(対個)	11名～20名	福岡	事前対応が不十分だったため
(124)	普通	サービス(対個)	11名～20名	福岡	人材不足
(125)	普通	サービス(対個)	21名～30名	筑豊	業況は横ばいだが、人員を増やしたり設備投資をしたため利益は減少した
(126)	普通	サービス(対個)	21名～30名	福岡	人員不足、同業者の増加
(127)	普通	サービス(対個)	31名～50名	福岡	介護保険制度上、受け入れ可能に定めがあり「5」～「7」は変わらず「8」は増加中。
(128)	普通	サービス(対個)	51名～100名	筑後	既存店の落ち込み、繁華街中心部のお客さまの減少
(129)	普通	サービス(対個)	6名～10名	県外	利用者さんの利用増加
(130)	普通	サービス(対個)	6名～10名	福岡	私どもの業界は売上・利益が大きく変化するものではない。こつこつと売上を上げる地道な努力が必要。
(131)	普通	サービス(対個)	6名～10名	福岡	宣伝の強化
(132)	普通	サービス(対個)	6名～10名	北九	専門職の確保。知名度が上がった気がします。

(133)	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	福岡	受注が少なくなった。
(134)	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	福岡	いつも通りの内容で変化が見られないから
(135)	悪い	製造業(生産財)	100名以上	北九	クレームや手直しなどの新規事業の経費増大
(136)	悪い	製造業(生産財)	51名～100名	福岡	印刷物の減少。
(137)	悪い	製造業(消費財)	11名～20名	北九	お客様の動きが低調。経費増。
(138)	悪い	製造業(消費財)	51名～100名	筑後	ビルの外壁工事で足場を組みビル全体に幕を張っていた為、来店客数が減ったのに加え、1月～2月にかけての例年に無い寒さの影響か、一般顧客の来店客数が大幅に減り、それに伴い売上が減少したと思われる。
(139)	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	筑豊	業界の全体の受注が少ない模様
(140)	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡	来客数が少ない
(141)	悪い	建設業(建築)	0名～5名	福岡	需要の減少
(142)	悪い	建設業(土木)	6名～10名	福岡	災害等で人が少ない。
(143)	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑後	3月の催事の状況が芳しくなかった・・・
(144)	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡	裏年
(145)	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡	新規開拓などしておらず、現状のままだったため。
(146)	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡	営業力不足。
(147)	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡	相場が悪くなったのと建築工事の減少
(148)	悪い	商業・流通業	6名～10名	筑後	人手不足や経営不振による閉店となった得意先があった
(149)	悪い	サービス(対事)	0名～5名	福岡	社員の退社、社員の追加が出来ていない。
(150)	悪い	サービス(対事)	0名～5名	福岡	営業する時間をつくれていない
(151)	悪い	サービス(対事)	0名～5名	北九	業界内の活気がない。
(152)	悪い	サービス(対事)	100名以上	筑後	解約及び臨時案件の受注不足
(153)	悪い	サービス(対事)	100名以上	北九	公共工事の受注減
(154)	悪い	サービス(対事)	11名～20名	福岡	仕入れの不調
(155)	悪い	サービス(対事)	31名～50名	福岡	客単価が上がっているが、客数は減少している。
(156)	悪い	サービス(対事)	31名～50名	福岡	人手不足
(157)	悪い	サービス(対事)	6名～10名	福岡	公的機関の受託がメインの事業で、県の予算が昨年より削減された結果やや減少となった
(158)	悪い	サービス(対事)	6名～10名	福岡	業界への規制。
(159)	悪い	サービス(対事)	6名～10名	福岡	スマホ・AIの普及。

(160)	悪い	サービス(対個)	0名～5名	福岡	受注件数の減少。
(161)	悪い	サービス(対個)	0名～5名	北九	前期までは不動産仲介と住宅建築で売り上げを構成していたが、今期は不動産仲介のみで活動をしているため。
(162)	悪い	サービス(対個)	11名～20名	筑豊	新規顧客の獲得不足。
(163)	悪い	サービス(対個)	11名～20名	筑豊	消費意欲の低下と人口の減少が大きな原因と考えられます。また、弊社は直方市の商店街内に位置しており、人通りが壊滅的な状況のために新規のお客様のご来店がありません。
(164)	悪い	サービス(対個)	11名～20名	福岡	業界全体に悪くなっている。
(165)	悪い	サービス(対個)	21名～30名	筑豊	社員の入れ替わり(大幅)があったため。
(166)	悪い	サービス(対個)	31名～50名	福岡	体調不良による入院(高齢者)
(167)	悪い	サービス(対個)	31名～50名	福岡	顧客が4～5人入院した。
(168)	悪い	サービス(対個)	6名～10名	福岡	従業員が抜けたため。
(169)	悪い	サービス(対個)	6名～10名	福岡	人員不足(営業社員の欠員)
(170)	悪い	サービス(対個)	6名～10名	福岡	活動量の減少。
(171)	非常に悪い	製造業(消費財)	11名～20名	県外	不明
(172)	非常に悪い	製造業(消費財)	11名～20名	福岡	原材料相場の変動。
(173)	非常に悪い	商業・流通業	0名～5名	北九	この2年で業種を含めて事業転換を行ってきた(新商品開発)。新商品販売後、不具合が数回おきてしまい、売上にひびいた為。不具合改善により引き合いが増加。
(174)	非常に悪い	商業・流通業	31名～50名	福岡	外的要因としては寒さの影響ありか。内的要因としては気のゆるみ。
(175)	非常に悪い	サービス(対事)	21名～30名	福岡	企業の採用難もあり、メディア離れが加速している。また、資本力のある同業による安売りで過当競争に巻き込まれている。
(176)	非常に悪い	サービス(対事)	51名～100名	福岡	得意先1社がM&Aで飛んでしまった
(177)	非常に悪い	サービス(対事)	6名～10名	福岡	新規事業を行うことが決定した為
(178)	非常に悪い	サービス(対個)	6名～10名	筑豊	小売店、飲食店の不振。農産物の不出来。
(179)	-	建設業(設備)	31名～50名	福岡	市場の動きが、非常に少ない

(イ) 生産性革命について

	景況	業種	従業員数	本社	景況理由
1	非常に良い	建設業(建築)	51名~100名	県外	グループウェアにて生産情報共有のシステム構築
2	非常に良い	サービス(対事)	21名~30名	福岡	ホテル禁煙室のおそうじ。
3	よい	製造業(生産財)	100名以上	福岡	就業規則、就業時間の見直しを実施。自己啓発の時間も就業時間内で実施。毎月第3金曜日は、全員提示退社の日とした。ワークライフバランスを考慮し時差出勤制度を導入。年間休日を105日から110日へ増やし更に有休とは別に個人ごとに特別休暇5日間取得できる制度を設けた
4	よい	製造業(生産財)	21名~30名	福岡	短時間で高生産できる機械の導入。
5	よい	製造業(生産財)	31名~50名	県外	ドローン撮影、紙以外へのプリントなど、新規事業に挑戦しています。
6	よい	建設業(建築)	6名~10名	福岡	新市場の開拓。
7	よい	建設業(設備)	11名~20名	福岡	付加価値を高めること。
8	よい	建設業(設備)	31名~50名	筑豊	当社で出来ることは当社でという、社外にお金を極力出さないようにして結果的に粗利を上げる努力をしている。その為に、社員の技能のアップのための研修受講に社費を掛けている。
9	よい	商業・流通業	11名~20名	福岡	受注システムのスピード化—システムの改善
10	よい	サービス(対事)	0名~5名	福岡	ものづくり補助金の申請支援、生産性向上のための税務プランの提案
11	よい	サービス(対事)	0名~5名	福岡	新サービスの開拓、スタッフ研修の充実と取引先の選定変更(大口顧客にシフト)
12	よい	サービス(対事)	0名~5名	福岡	作業請負的な付加価値の低いものは減らしていき、専門知識を活かしたコンサル業にシフトしている。
13	よい	サービス(対事)	100名以上	県外	導入を検討している。
14	よい	サービス(対事)	100名以上	県外	新事業への進出。
15	よい	サービス(対事)	51名~100名	福岡	独自システム開発
16	よい	サービス(対個)	0名~5名	福岡	IT化
17	よい	サービス(対個)	100名以上	福岡	業務統合化 ERP による業務効率化の検討や、現場作業の機械化自動化を検討推進中
18	よい	サービス(対個)	6名~10名	福岡	経営計画書を中心に業務改善に取り組んでいる。
19	よい	サービス(対個)	6名~10名	福岡	IT化、作業フローの見直し、適材適所。
20	よい	サービス(対個)	6名~10名	福岡	新事業の開拓。

21	よい	サービス(対個)	6名～10名	筑豊	しているつもりである。経営力向上計画と設備投資（洗車機導入により社員の気持ちに寄り添う）的外れであるかもしれないが…数ある車業界の中で生き残りたいし継承していきたいので今頑張りたい。
22	普通	製造業(生産財)	51名～100名	筑後	9月から、従業員の有給休暇完全取得を実施する為、従業員数増作業を行なっている。さらには有給休暇完全取得を実現した後も売上高水準を維持する為の多能工の要請作業を急いでいる。
23	普通	製造業(消費財)	0名～5名	筑後	新商品開発。
24	普通	製造業(消費財)	11名～20名	福岡	生産性の高い機械の導入。
25	普通	製造業(消費財)	31名～50名	福岡	IT導入によるWEB受発注と、下流工程までのゼロタッチワークシステムの構築。
26	普通	製造業(消費財)	6名～10名	筑後	実付きの果樹をつくる。
27	普通	建設業(建築)	0名～5名	福岡	特色を出す。女性的なものを前面に出す。
28	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡	社内研修会の実施、成功事例の発表、ベンチマークによる仕事容量改善等々
29	普通	建設業(建築)	31名～50名	福岡	環境経営による経費削減
30	普通	建設業(建築)	6名～10名	福岡	WEBマーケティングの取り組みをはじめた。
31	普通	建設業(土木)	21名～30名	福岡	設備の更新
32	普通	建設業(設備)	100名以上	福岡	若い人材の成長と改善意欲の増加
33	普通	サービス(対事)	0名～5名	福岡	有給休暇取得の促進
34	普通	サービス(対事)	0名～5名	筑後	新しいサービスをつくる。
35	普通	サービス(対事)	0名～5名	県外	目標設定を立て、効率的な作業をすることに心がけてる。
36	普通	サービス(対事)	100名以上	福岡	IoT、AI活用による事務改善、新商品開発
37	普通	サービス(対事)	11名～20名	福岡	5Sの継続進化。ナレッジマネジメントの継続進化。
38	普通	サービス(対事)	11名～20名	福岡	新商品の開発、新企画商品の開発。
39	普通	サービス(対事)	21名～30名	福岡	受注単価アップ、残業を減らす、工事の機械化
40	普通	サービス(対事)	31名～50名	県外	全ての活動において、生産性向上は永遠の課題です。
41	普通	サービス(対事)	51名～100名	福岡	就業時間の見直し。IT活用
42	普通	サービス(対個)	11名～20名	県外	より良質商品への交渉。アフターサービスの徹底と継続利用推進。
43	普通	サービス(対個)	31名～50名	福岡	IOTの導入。
44	普通	サービス(対個)	51名～100名	筑後	人材育成、お客さまとのコミュニケーション、差別化商品の開発と育成・社員、商品の人間力・企画・提案力
45	普通	サービス(対個)	6名～10名	福岡	生産性向上にむけて営業社員のスキルアップを行っている。合わせて内部業務の合理化を行う。
46	普通	サービス(対個)	6名～10名	北九	システムの導入

47	悪い	製造業(生産財)	100名以上	北九	付加価値を高める板金
48	悪い	製造業(生産財)	51名~100名	福岡	付加価値を高める取組み。
49	悪い	製造業(消費財)	51名~100名	筑後	積極的に機械導入を検討し、平成26.27年ものづくり補助金の申請(採択)を行った。今年度の補正予算のものづくり補助金にも申請するよう進めている。
50	悪い	商業・流通業	0名~5名	福岡	業務内容の見直しによる効率化。
51	悪い	サービス(対事)	100名以上	福岡	パートおよび契約社員の雇用契約(無期化)の見直しおよび時給のベースアップ(6~7%)
52	悪い	サービス(対事)	31名~50名	福岡	新事業
53	悪い	サービス(対事)	6名~10名	福岡	受注管理の改善
54	悪い	サービス(対事)	6名~10名	福岡	新規事業への取組み。
55	悪い	サービス(対個)	0名~5名	福岡	顧客の獲得活動
56	非常に悪い	サービス(対事)	21名~30名	福岡	インバウンドの強化、ホームページのリニューアル