

## 第 129 回景況調査報告書 (2024 年 4 月～6 月期)

**「ますます人手不足が深刻に。収益確保のためにも、**

**自社の商品・サービスに独自性を持たせることが重要！」**

**〔概況〕 主要 DI 全て減退 利益 DI は 3 期ぶりマイナス域に。**

今回の調査では「景況感 DI」は前期比-3.6 ポイントと減退し、「次期予想 DI」は-1.5 ポイントと微減でした。また、「売上高 DI」が-3.3 ポイント、「新規受注 DI」が-5.2 ポイント、「利益 DI」が-2.1 ポイントと、主要 DI すべてが前期比マイナスとなり、利益 DI は-2.1 と 3 期ぶりのマイナス域になりました。今回の DI 値下落の変動を見ると「非常に良い」「良い」との回答が「普通」の回答に比重が増えたため、景況水準総体としては「利益 DI」以外はプラス域にあり、必ずしも悪い水準ではありませんが、指標の悪化傾向は注視する必要があります。

経営上の問題点では引き続き、「人材獲得難」の回答企業が 32.3%と最も多く、建設業において顕著です。景況判断理由において「仕事の依頼は多いが人手不足で受注ができない」という特徴的な回答もみられます。また、「原料・材料等の高騰」の回答割合が 25.2%と 2 番目に多く、次いで仕入単価上昇「24.2%」と物価上昇による経営上の問題点に比重が強まりました。また、今期取り組んだ経営課題においては「人材確保」が最も回答が多く、人の問題に力点を置いていることが分かります。

景況判断理由の自由回答欄において「非常によい」「よい」との回答の特徴は、新規顧客や案件の増加、新サービスの開始、営業努力と顧客関係の改善で成果を出し、景況の良さに寄与していることが見受けられます。また、自社の商品・サービス単価の引き上げなど、製造業（生産財）で価格戦略の変更が収益改善につながっているとみられます。他方、景況を「悪い」と判断した企業においては、原材料費や仕入れ価格の高騰が利益を圧迫しており、価格転嫁が追いついていないという問題があります。

景況分析会議においては、各業界の状況を論議しました。「業況が悪い企業の話の何うと、下請けの仕事をしている企業が多い」「すべての分野で仕事を変えるのは難しいが、一つでも価格決定権をもつ分野を作る企業づくりが重要である」と提起されました。

**〔特別調査〕 「人手不足」 48.4% 「採用が出来ず困っている」 28.4%**

「現在の従業員の過不足状況」について、「人手不足」との回答が 48.4%を占め、約半数の企業が人手確保に問題を抱えていることが明らかとなりました。「現在の従業員の採用状況」については、「採用ができず困っている」は 28.4%を占め、「採用していない」「不明」の企業を除けば、41.6%にものぼりました。経営上の問題点の設問（3 項目に限る）と比べて回答割合が高く、当面は一番の課題と回答していなくとも、採用活動に困難を抱える企業が多いことが認められます。

夏の賞与については「支給する」が 60%を占め(n=488)、そのうち支給基準で最も多い回答は「1～1.5 か月未満」で 38.6%でした (n=290)。一方で「支給しない」が 1 割を占める結果となりました。また、「もともと賞与はない」との回答は 2 割を占めています。

**〔調査要領〕**

調査期間：2024 年 6 月 27 日～2024 年 7 月 15 日

対象企業：(一社) 福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,325 社 (6 月 26 時点)

調査の方法：会員専用サイト (一部 FAX) にて配信、自計記入

回答数：493 社の回答 (回答率 21.2%)

(製造業 73 社、建設業 85 社、商業・流通業 44 社、サービス業 290 社、不明 1 社)

## 〔回答企業の概要〕

### 企業規模（従業員数）

0～1名以下 98社、2～5名以下 112社 6～10名 92社  
 11～20名以下 65社、21～30名以下 42社 31～50名以下 37社、  
 51～100名以上 27社、100名以上 19社 不明 1社

企業の所在地 福岡地区 321社、北九州地区 45社、筑豊地区 58社、県南地区 56社、  
 県外 12社

回答方法		第128回		第129回		
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	構成比増減
1	WEB	571	99.3	490	99.4	0.1
2	FAX	4	0.7	3	0.6	-0.1
	サンプル数（%ベース）	575	575	493	493	-82
1.業種		第128回		第129回		
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）	44	7.7	38	7.7	0
2	製造業（消費財）	34	5.9	35	7.1	1.2
3	建設業（建築）	52	9.1	44	8.9	-0.2
4	建設業（土木）	12	2.1	15	3	0.9
5	建設業（設備）	30	5.2	26	5.3	0.1
6	商業・流通業	47	8.2	44	8.9	0.7
7	サービス業（対事業所）	212	36.9	173	35.2	-1.7
8	サービス業（対個人）	143	24.9	117	23.8	-1.1
	不明	1	0	1	0	
	サンプル数（%ベース）	575	574	493	492	-82
2.従業員数		第128回		第129回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	0名～1名	134	23.3	98	19.9	-3.4
2	2名～5名	134	23.3	112	22.8	-0.5
3	6名～10名	96	16.7	92	18.7	2
4	11名～20名	88	15.3	65	13.2	-2.1
5	21名～30名	43	7.5	42	8.5	1
6	31名～50名	32	5.6	37	7.5	1.9
7	51名～100名	29	5	27	5.5	0.5
8	100名以上	19	3.3	19	3.9	0.6
	不明	0	0	1	0	0
	サンプル数（%ベース）	575	575	493	492	-83

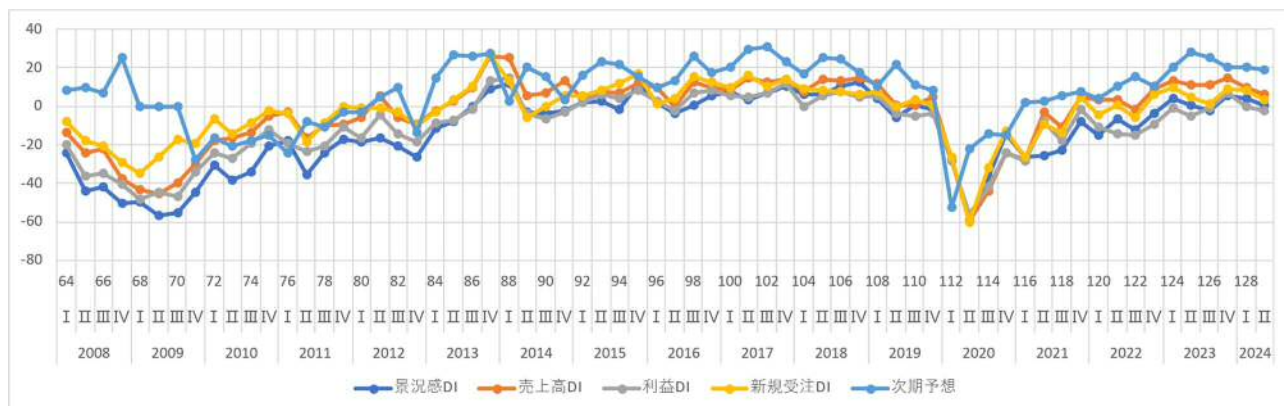
【アドバイザーコメント】

九州国際大学 現代ビジネス学部 教授 三輪 仁

## 【全体的な特徴】

今期 2024 年 4-6 月期は、各指標すべてが前回調査からマイナスとなりました。前期比で景況観 DI はマイナス 3.6 ポイント下落し、同じく売上 DI が -5.3 ポイント、利益 DI が -6.7 ポイントとなり、利益 DI はマイナス域となりました。総体的な景況水準はプラス水準の指標が多いものの、指標の悪化傾向には注視する必要があります。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	0.7	-3.6
売上高 DI	6.3	-3.3
利益 DI	-2.1	-2.1
新規受注 DI	3.2	-5.2
次期予想 DI	18.8	-1.5



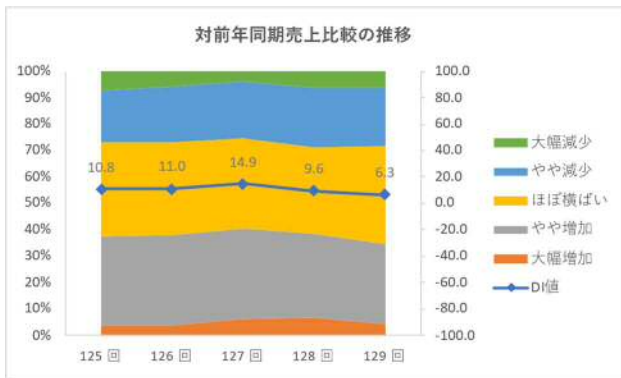
## ■ 今期景況感 DI

5.今期景況判断		第128回	DI値	4.3	第129回	DI値	0.7	-3.6
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	29	5.1	30.5	14	2.9	-2.2	-2.5
2	よい	145	25.4		122	25.1	-0.3	
3	普通	247	43.3	43.3	217	44.7	+1.4	
4	悪い	128	22.5	26.2	111	22.8	+0.3	+1.1
5	非常に悪い	21	3.7		22	4.5	+0.8	
	不明	5			7			
	サンプル数 (%ベース)	575	570		493	486		-84

景況感 DI は 3.6 ポイント減少し、各回答の数値変動は小さいものの、改善が「減退」ないし「悪化傾向」の動きとなっています。景況判断理由の自由回答によると、新規案件の増加として、新規顧客や案件の増加、営業活動や新サービスの開始、営業努力と顧客関係の改善が成果を出し、景況の良さに寄与していることが分かります。また、価格の上方改定や単価の引き上げが成果を上げることで、製造業（生産財）やサービス業で価格戦略の変更が収益改善につながっていることが見受けられます。

## ■ 売上高 DI

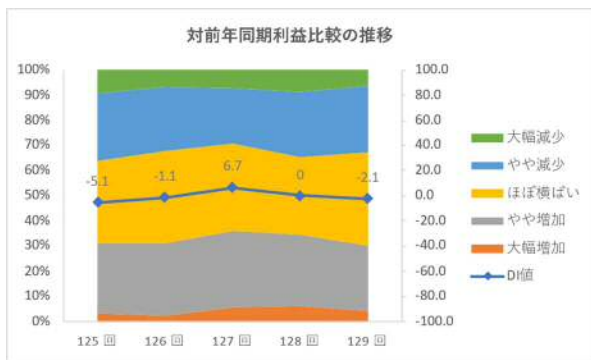
6.対前年同期売上高比較		第128回	DI値	9.6	第129回	DI値	6.3	-3.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	37	6.5	38.5	20	4.1	-2.4	-4.0
2	やや増加	181	32		148	30.4	-1.6	
3	ほぼ横ばい	184	32.6	32.6	182	37.4	+4.8	
4	やや減少	127	22.5	28.9	107	22	-0.5	-0.7
5	大幅減少	36	6.4		30	6.2	-0.2	
	不明	10			6			
	サンプル数 (%ベース)	575	565		493	487		-78



売上高 DI 値としては 3.3 ポイント減退しましたが、「大幅減少」「やや減少」の回答はほとんど変化せずに、「ほぼ横ばい」の層が増えており、改善傾向が「減退」するような動きとなっています。

## 利益 DI

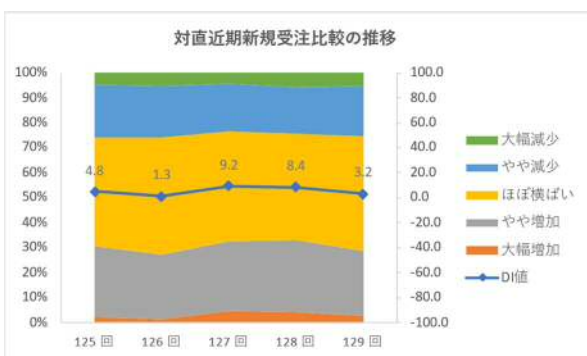
7.対前年同期利益比較		第128回	DI値	0	第129回	DI値	-2.1	-2.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	34	6	34.8	22	4.5	-1.5	-4.4
2	やや増加	163	28.8		126	25.9	-2.9	
3	ほぼ横ばい	172	30.4	30.4	181	37.2	+6.8	
4	やや減少	148	26.1	34.8	128	26.3	+0.2	-2.3
5	大幅減少	49	8.7		30	6.2	-2.5	
	不明	9			6			
	サンプル数 (%ベース)	575	566		493	487	-79	



前回 DI 値 0 からマイナス側に移りました。「大幅増加」「やや増加」の良い側が 4.4 ポイント減少する一方で、「大幅減少」「やや減少」の悪い側も数値は若干減少しており、横ばい側は 6.8 ポイント増加となって「改善」が減退し、「中心化傾向」的な動きとなっています。

## 新規受注 DI

8.対直近期新規受注比較		第128回	DI値	8.4	第129回	DI値	3.2	-5.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	25	4.4	33	14	2.9	-1.5	-4.2
2	やや増加	161	28.6		126	25.9	-2.7	
3	ほぼ横ばい	239	42.5	42.5	222	45.6	+3.1	
4	やや減少	105	18.7	24.6	99	20.3	+1.6	+1.0
5	大幅減少	33	5.9		26	5.3	-0.6	
	不明	12			6			
	サンプル数 (%ベース)	575	563		493	487	-76	



DI 値は、前回 0.8 ポイント減でしたが、今回は 5.2 ポイント減と落差が大きくなっています。主に「大幅増加」「やや増加」の良い側の減少が目立ち、改善が「減退」するような動きとなりました。



## 【業種・従業員規模・地域別の特徴】

### ○ 業種別の動向

製造業では、生産財、消費財ともに DI 値がマイナス域となる一方、次期予想 DI 値は生産財では「悪化緩和」、消費財は「悪化」傾向と明暗が分かれました。建設業では、建築は好転がみられますが受注 DI 値は大幅悪化しています。土木及び設備も全体的に悪化がみられますが、受注 DI では設備がプラスで違いがみられます。次期予想 DI は、土木・設備はいずれもプラス域です。商業・流通業では、全指標で DI 値の大幅な悪化がみられ、全てマイナス域となりました。サービス業では、対事業所・対個人ともに改善傾向がやや減退しましたが、いまだ景況 DI 値はプラス域であり、対個人も利益 DI は好転し、次期予想 DI も前向きです。

第129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		486(-84)	487(-78)	486(-80)	486(-77)	485(-80)		
全体	492	0.6(-3.8)	6.4(-3.4)	-2.3(-2.3)	2.9(-5.6)	19(-1.4)	0.2	
業 種	製造業(生産財)	38	-10.5(23.6)	-5.3(28.8)	-16.2(22.4)	-18.9(-5.3)	18.4(13.9)	2.6
	製造業(消費財)	35	-35.3(-5)	-22.9(-11.1)	-40(-28.2)	-20(-11.2)	-8.8(-35.3)	2.9
	建設業(建築)	44	2.3(2.3)	6.8(-1)	4.5(18.3)	-11.4(-15.2)	20.5(-1.5)	2.3
	建設業(土木)	15	0(-16.7)	-6.7(-15)	-6.7(-6.7)	-13.3(-30)	14.3(39.3)	6.7
	建設業(設備)	26	-7.7(-24.4)	-11.5(-15)	-11.5(-4.9)	11.5(11.5)	15.4(46.4)	3.8
	商業・流通業	44	-30.2(-23.7)	-11.4(-13.5)	-30.2(-25.9)	-11.6(-2.9)	-7(-20)	2.3
	サービス業(対事業所)	173	14.1(-2)	17.1(-7.9)	11.8(-3.5)	16.5(-4.1)	27.2(-3.3)	0.6
	サービス業(対個人)	117	7.8(-0.7)	15.7(5)	3.4(3.4)	7.8(-2.5)	25.6(0.6)	0.9

### ○ 従業員規模別の動向

全体的にはプラス域が多い中で、「従業員10名以下」の企業において減退がみられ、「1名以下」の企業では各指標の悪化傾向がみられます。「従業員21~30名規模」でも各指標の悪化傾向がみられる一方、「31名以上」では改善増進や好転した指標が散見されます。利益ではマイナス域の層が目立つ一方、受注は「30名以下」で悪化が多く、「31名以上」では好転・改善増進となっています。

第129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		486(-84)	487(-78)	486(-80)	486(-77)	485(-81)		
全体	492	0.6(-3.8)	6.4(-3.4)	-2.3(-2.3)	2.9(-5.6)	19(-1.3)	0.2	
従 業 員 規 模	0名~1名	98	-9.2(-6.9)	-7.2(-10.3)	-11.5(-4.6)	-2.1(-11.4)	13.5(-14.2)	1.0
	2名~5名	112	0.9(-5.9)	5.5(-9.7)	1.8(-2)	3.6(-14.4)	22(3.8)	0.9
	6名~10名	92	-1.1(-10.5)	2.2(-9.3)	-7.6(-6.6)	4.4(1.3)	15.6(4)	1.1
	11名~20名	65	4.6(-2.3)	20(10.9)	15.6(12.2)	-6.2(-7.3)	24.6(4.2)	1.5
	21名~30名	42	0(-20.9)	0(-20.9)	-14.3(-23.6)	-7.1(-26.2)	21.4(0.5)	2.4
	31名~50名	37	0(12.9)	13.5(29.6)	-10.8(1.7)	21.6(34.5)	21.6(-1)	2.7
	51名~100名	27	7.4(17.8)	14.8(11.4)	18.5(14.9)	7.4(3.8)	18.5(18.5)	3.7
	100名以上	19	38.9(27.8)	44.4(5.6)	0(-5.6)	27.8(10.1)	15.8(-39.8)	5.3

### ○ 本社地区別の動向

福岡地区は利益で悪変のほか各指標も減退し、全体もそれになっています。北九州地区は好転がみられます。筑豊地区は若干の悪化がみられます。県南地区は指標ごとに動きがあるが次期予想は好転しています。全体的に次期予想はプラス域となっています。

第129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		486(-84)	487(-78)	486(-80)	486(-77)	485(-81)		
全体	492	0.6(-3.8)	6.4(-3.4)	-2.3(-2.3)	2.9(-5.6)	19(-1.3)	0.2	
本 社 地 区	福岡地区	321	0.3(-7.4)	5.7(-6.6)	-3.8(-8.3)	5.4(-8.8)	19.9(-6.4)	0.3
	北九州地区	45	4.4(10.1)	20(10.6)	11.4(18.9)	6.7(8.6)	18.2(6.4)	2.2
	筑豊地区	58	0(-1.6)	-1.7(-0.1)	-10.3(-3.7)	-3.4(-0.1)	10.3(0.5)	1.7
	県南地区	56	0(-6.7)	5.4(-6.5)	-5.4(3)	-7.3(-2.2)	12.7(12.7)	1.8
	福岡県外	12	0(33.3)	16.7(27.8)	41.7(63.9)	0(-5.6)	66.7(43.1)	8.3

## 【経営上の問題点】

回答1位の「人材獲得難」、「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」が2位・3位に再浮上。

製造業（消費財）で「原料・材料等の高騰」（回答率60.0%）の問題点が顕著に。

前回調査に続き「人材獲得難」の経営上の問題点とする回答企業が最も多く、32.3%を占めました。代わって「従業員不足」の回答割合が減少し、「原料・材料等の高騰」「仕入単価上昇」が増加しました。「取引先の減少」が減少した一方で、「民間需要の停滞」の増加には留意が必要です。

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 (对个人)
回答件数	491	38	35	44	15	26	44	172	117
人材獲得難	32.4	23.7	17.1	36.4	46.7	50.0	22.7	30.8	38.5
原料・材料等の高騰	25.3	52.6	60.0	34.1	26.7	34.6	25.0	9.9	23.1
仕入れ単価上昇	24.2	28.9	34.3	36.4	13.3	23.1	52.3	14.5	20.5
従業員不足	23.2	13.2	17.1	25.0	46.7	30.8	13.6	24.4	24.8
民間需要の停滞	18.7	28.9	28.6	15.9	6.7	11.5	29.5	16.3	16.2
同業者間の価格競争激化	15.1	15.8	8.6	18.2	20.0	3.8	25.0	15.1	13.7
協力業者の確保難	13.0	5.3	5.7	43.2	26.7	34.6	11.4	11.6	2.6
税負担の圧迫	11.6	0.0	2.9	2.3	20.0	7.7	6.8	15.1	17.9
熟練技術者の確保難	11.6	10.5	11.4	31.8	40.0	30.8	0.0	9.9	3.4
コストアップの価格転嫁難	10.8	26.3	20.0	6.8	0.0	11.5	13.6	7.6	9.4
取引先の減少	9.4	10.5	20.0	4.5	0.0	7.7	15.9	8.7	7.7
事業資金の借り入れ難	7.9	2.6	17.1	2.3	0.0	0.0	9.1	9.3	9.4
新規参入の増加	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	11.0	12.8
仕入れ先からの値上げ要請	6.7	10.5	11.4	9.1	6.7	11.5	13.6	4.7	2.6
官公需の停滞	5.5	15.8	5.7	2.3	33.3	3.8	2.3	5.2	1.7
大企業進出による競争激化	3.7	2.6	2.9	2.3	0.0	3.8	6.8	3.5	4.3
販売先からの値下げ要請	3.3	10.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	5.2	0.9
金利負担の増加	2.0	0.0	2.9	2.3	0.0	3.8	0.0	1.7	3.4
輸入品による圧迫	0.6	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	2.3	0.6	0.0
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									

## 【資金繰りについて】

資金繰りDI値は、前期までの4期連続悪化から一転し、4.4と前期比5ポイント改善しました。

資金繰り		第128回DI	-0.6	第129回DI	4.4	5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	79	14	81	16.5	2.5
2	やや余裕あり	88	15.5	79	16.1	0.6
3	普通	229	40.5	192	39.2	-1.3
4	やや窮屈	117	20.7	97	19.8	-0.9
5	窮屈	53	9.4	41	8.4	-1.0
	不明	9	0	3	0	0.0
	サンプル数 (%へ -ス)	575	566	493	490	-76

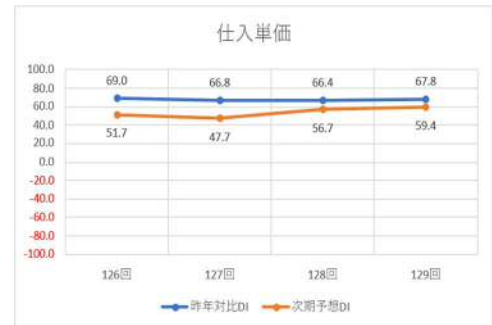


## 【仕入れ単価・販売単価の動向について】

DI 値を  $((\text{上昇} - \text{下降}) / (\text{上昇} + \text{横這い} + \text{下降計})) * 100$  とする。全上昇～全下降で+100～-100。

### ◇ 仕入単価

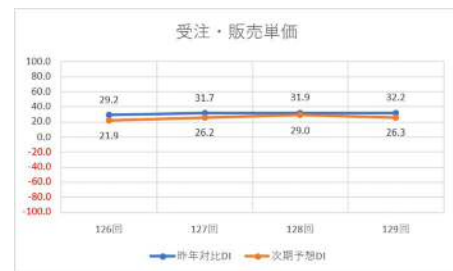
仕入単価	126回	127回	128回	129回	126回	127回	128回	129回
度数	昨年対比	昨年対比	昨年対比	昨年対比	次期予想	次期予想	次期予想	次期予想
上昇	264	263	303	270	201	195	253	236
横這い	111	121	123	116	173	189	171	148
下降	3	4	12	5	5	8	8	5
仕入れあり計	378	388	438	391	379	392	432	389
仕入なし	84	108	129	97	83	108	129	93
回答数(除不)	462	496	567	488	462	500	561	482
昨年対比DI	69.0	66.8	66.4	67.8				
次期予想DI	51.7	47.7	56.7	59.4				



DI 値を見ると、昨年対比では値上げ実施の波及によるものか微減傾向ですが、次期予想については微増傾向となっています。

### ◇ 受注・販売単価

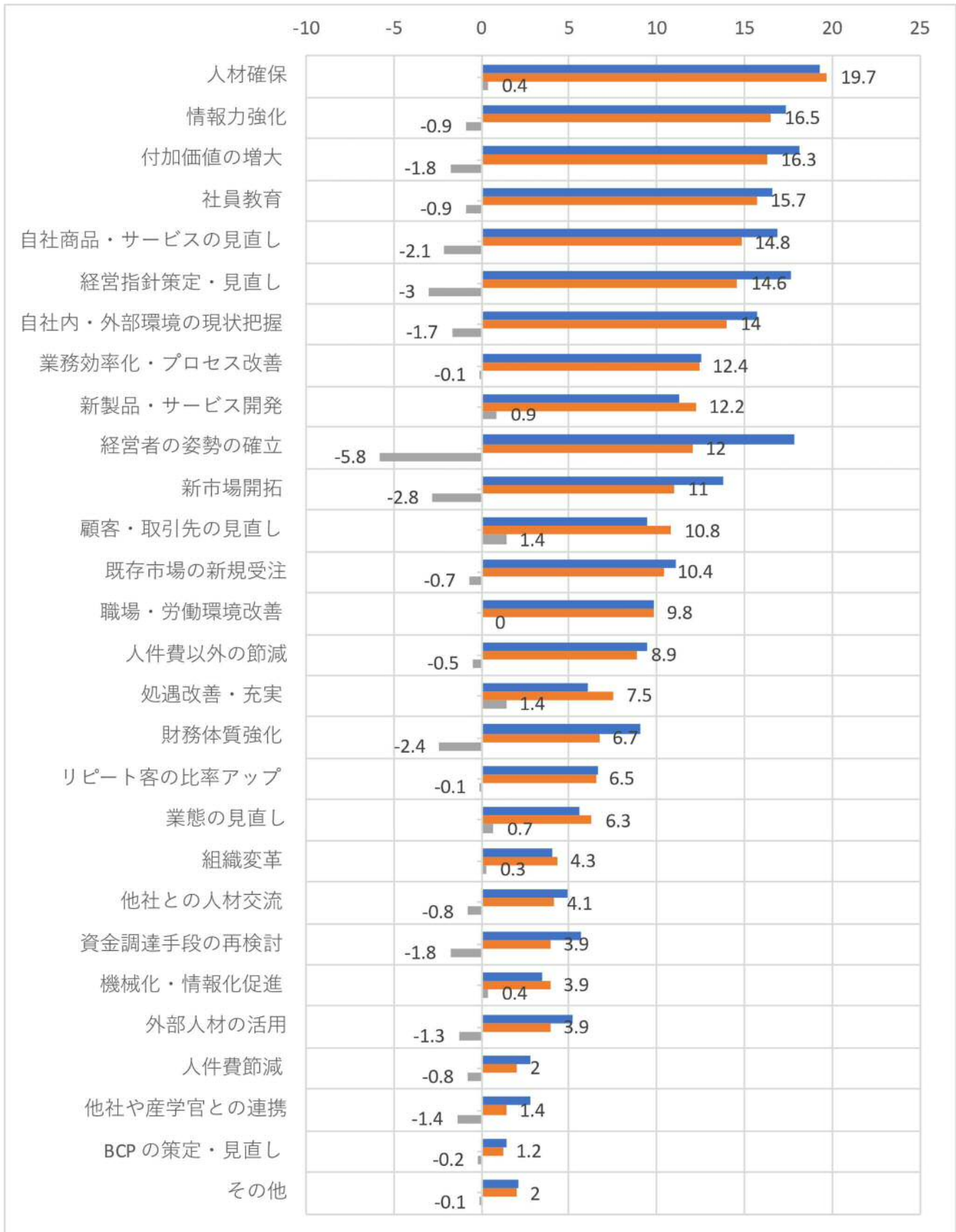
受注・販売単価	126回	127回	128回	129回	126回	127回	128回	129回
度数	昨年対比	昨年対比	昨年対比	昨年対比	次期予想	次期予想	次期予想	次期予想
上昇	155	182	211	175	114	146	193	146
横這い	278	284	318	290	329	334	339	322
下降	22	26	32	19	14	16	30	18
回答数(除不)	455	492	561	484	457	496	562	486
昨年対比DI	29.2	31.7	31.9	32.2				
次期予想DI	21.9	26.2	29.0	26.3				



DI 値を見ると、仕入単価の DI 値水準に及ばず、販売単価への転嫁ができていない様子がわかります。ただし、傾向としては微増となっています。

## 【2024年1～3月期に取り組んだ経営課題】

最も多いのは前回に続き「人材確保」で、「社員教育」が順位を一つ上げました。全体的に回答割合を下げた項目が多く、とくに「経営者の姿勢の確立」は5.8pt下げました。



## 【特別調査】

### 採用状況について

19.従業員過不足		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	人手不足である	237	48.4	48.1
2	適正である	232	47.3	47.1
3	過剰である	21	4.3	4.3
	不明	3		0.6
	サンプル数 (%ベース)	493	490	100

「現在の従業員の過不足状況を教えてください」と尋ねたところ、「人手不足」との回答が48.4%を占め、約半数の企業が人手確保に問題を抱えていることが明らかとなった。一方、「過剰」は4.3%と少数でした。

20.採用状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	採用は問題なくできている	36	7.4	7.3
2	採用は何とか出来ている	159	32.5	32.3
3	採用が出来ず困っている	139	28.4	28.2
4	採用していない	155	31.7	31.4
	不明	4		0.8
	サンプル数 (%ベース)	493	489	100

「現在の従業員の採用状況を教えてください」と尋ねたところ、「採用ができず困っている」は28.4%を占めました。また、「採用していない」「不明」の企業を除くと、41.6%にものぼります。先の経営上の問題点の設問（3項目に限る）と比べて回答割合が高く、当面は一番の課題と回答していなくとも、採用活動に困難を抱える企業が相当数、多いことが認められます。

21.2024年4月の新卒採用		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	1名採用	40	8.2	8.1
2	2名採用	18	3.7	3.7
3	3名採用	8	1.6	1.6
4	4名採用	3	0.6	0.6
5	5名以上採用	10	2	2
6	採用なし	410	83.8	83.2
	不明	4		0.8
	サンプル数 (%ベース)	493	489	100

### 【夏の賞与について】

22.夏の賞与予定		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	支給する	293	60	59.4
2	支給しない	51	10.5	10.3
3	もともと賞与はない	99	20.3	20.1
4	わからない	45	9.2	9.1
	不明	5		1
	サンプル数 (%ベース)	493	488	100

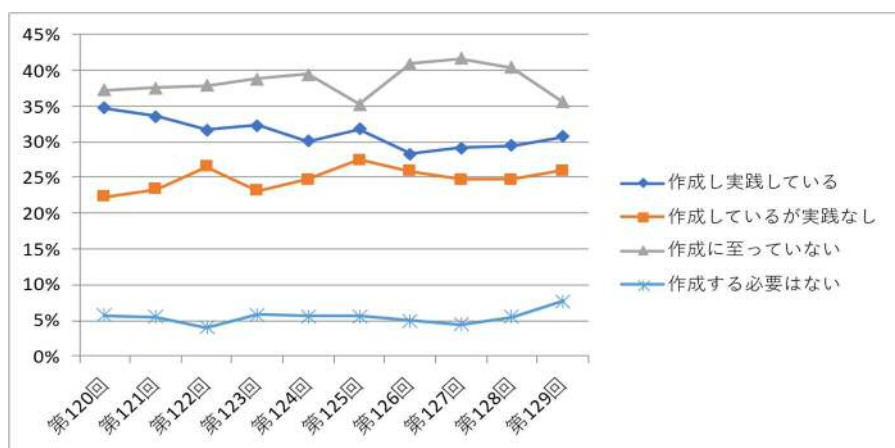
夏の賞与について尋ねたところ、「支給する」が60%を占め、一方で「支給しない」が1割を占める結果となりました。また、「もともと賞与はない」との回答は2割を占めています。

また、「支給する」との回答企業のうち、支給基準について給与0.5カ月分ごとに区分して尋ねたところ、最も多いのは1~1.5か月未満の層でした。

23.夏賞与の支給基準		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	2ヶ月以上	43	14.8	14.7
2	1.5~2ヶ月未満	78	26.9	26.6
3	1~1.5ヶ月未満	112	38.6	38.2
4	1ヶ月未満	46	15.9	15.7
5	寸志程度	11	3.8	3.8
	不明	3		1
	サンプル数 (%ベース)	293	290	100

【経営指針書作成状況別】

経営指針書の作成と実践		第128回		第129回		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	167	29.5	151	30.7	1.2
2	作成しているが実践なし	140	24.7	128	26	1.3
3	作成に至っていない	229	40.4	175	35.6	-4.8
4	作成する必要はない	31	5.5	38	7.7	2.2
	不明	8	0	1	0	
	サンプル数 (%ベース)	575	567	493	492	-75



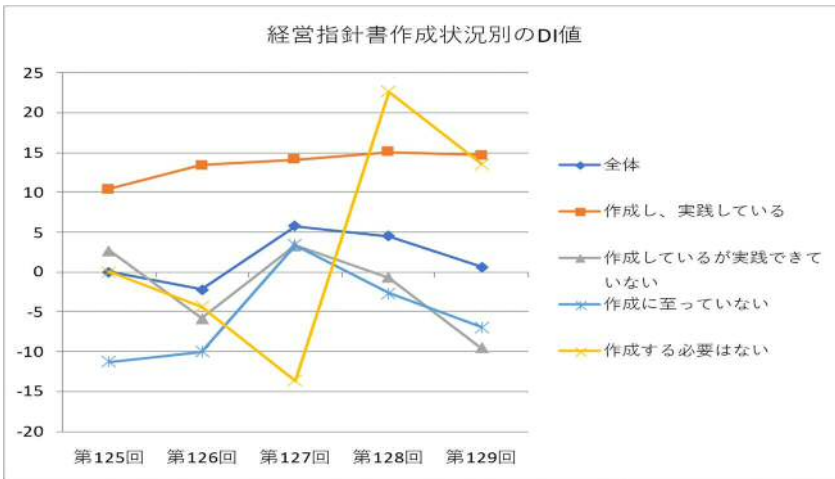
☆ 検証状況

「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。

26.経営指針書の検証について		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	42	28.4	27.8
2	毎月ではないが検証している	77	52	51
3	年に1回は検証している	29	19.6	19.2
4	全く検証していない	0	0	0
	不明	3		2
	サンプル数 (%ベース)	151	148	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



### <景況感と経営指針書の作成状況のクロス分析>

今期景況感 DI 値が-3.6 ポイントと前期に引き続き減少し、うち経営指針を「作成しているが実践できていない」が-8.8 ポイント「作成に至っていない」となる中、「作成し、実践している」企業は景況感 DI 値が 14.7 ポイントとプラス域となる回答となっています。引き続き経営指針を作成するだけでなく「実践している」ことが経営上、非常に重要であることが認められる結果となりました。

なお、「作成する必要はない」の景況 DI 値が 13.5 ですが、回答母数が全体の 1 割に満たない少数のため上振れ・下振れしやすいことに留意が必要です。

#### 5.今期景況判断 × 21.経営指針書について

上段:度数 下段:%		5.今期景況判断					
		合計	非常に良い	よい	普通	悪い	非常に悪い
21.経営指針書について	合計	582 100.0	29 5.2	143 25.4	243 43.2	126 22.4	21 3.7
	作成し、実践している	166 100.0	11 6.6	52 31.3	65 39.2	33 19.9	5 3.0
	作成しているが実践できていない	139 100.0	6 4.3	33 23.7	60 43.2	32 23.0	8 5.8
	作成に至っていない	226 100.0	9 4.0	49 21.7	104 46.0	57 25.2	7 3.1
	作成する必要はない	31 100.0	3 9.7	9 29.0	14 45.2	4 12.9	1 3.2

## ◇ 各指標 DI の状況

	第129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	485(-77)	486(-72)	486(-73)	486(-69)	486(-74)	
全体		485	0.6(-3.8)	6.4(-3.7)	-2.1(-2.6)	3.1(-5.4)	18.7(-1.3)	0.2
指針書別	作成し、実践している	150	14.7(-0.4)	19.3(-0.2)	8.7(-4.8)	11.3(-2.3)	26(-6.7)	0.7
	作成しているが実践できていない	126	-9.5(-8.8)	-9.4(-11.5)	-12.6(-10.4)	-8.7(-12.3)	9.4(-2.2)	0.8
	作成に至っていない	172	-7(-4.3)	3.5(-2.3)	-6.4(1)	2.9(-4.1)	22.4(4.3)	0.6
	作成する必要はない	37	13.5(-9.1)	22.2(-4.4)	10.5(7.3)	10.5(-3.3)	5.3(1.9)	2.7

【中小企業家の声】

【景況判断理由】

no	5. 今期景況判断	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地	9.景況判断理由
1	非常に良い	製造業(生産財)	6名~10名	県南地区	新規案件の同時発注
2	非常に良い	製造業(生産財)	31名~50名	北九州地区	解らない
3	非常に良い	製造業(消費財)	51名~100名	福岡地区	主原料の価格安定と粗利向上
4	非常に良い	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区	単価の大きな物件の完工
5	非常に良い	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	営業活動によるもの
6	非常に良い	サービス業(対事業所)	21名~30名	福岡地区	同友会の学び
7	非常に良い	サービス業(対個人)	0名~1名	福岡地区	継続した見込客開拓とサービス業務のスキルアップが結果として繋がっている。
8	非常に良い	サービス業(対個人)	0名~1名	筑豊地区	新サービスを開始したから
9	非常に良い	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	新規顧客が増加したため
10	非常に良い	サービス業(対個人)	21名~30名	筑豊地区	定期的な事業拡大によるもの
11	よい	製造業(生産財)	2名~5名	筑豊地区	新しい客先からの受注(ほぼ短納期)が増えたから。
12	よい	製造業(生産財)	6名~10名	筑豊地区	受注がコンスタントに決まった
13	よい	製造業(生産財)	11名~20名	筑豊地区	業界が落ち着いているから。
14	よい	製造業(生産財)	51名~100名	県南地区	様々な手法を使用した営業活動の効果と、5月から15%の加工価格上方改定を行なったことによる。
15	よい	製造業(生産財)	100名以上	福岡地区	閑散期の売上減の要因となる建築案件が少ない中で他の業種の受注が想定以上あった。
16	よい	製造業(消費財)	11名~20名	北九州地区	メンテナンス部品の需要・半導体を中心とした新設工事を顧客が受注した事で弊社にも仕事が増えた。
17	よい	製造業(消費財)	11名~20名	県南地区	生産と販路が安定してきたため
18	よい	製造業(消費財)	31名~50名	県南地区	値上げによる効果
19	よい	建設業(建築)	2名~5名	北九州地区	同業者の閉業
20	よい	建設業(建築)	6名~10名	北九州地区	普通なので
21	よい	建設業(建築)	6名~10名	北九州地区	大型物件が竣工したため
22	よい	建設業(建築)	6名~10名	北九州地区	昨年と同じ件数の案件があったが1件当たりの契約金額が高くなっている。しかし、その分材料費、労務費その他経費が値上がりしている為利益が減少している。
23	よい	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	前年が悪過ぎたためこのところ平常時に戻った事で大幅増となっているが、コロナ前と比較すると特段に良くなった訳ではない。
24	よい	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	特殊工法の指定業者として他社との差別化で指名を得ている
25	よい	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	既存のゼネコン案件の受注増加による

26	よい	建設業(建築)	51名~100名	福岡地区	新規事業部
27	よい	建設業(建築)	51名~100名	福岡県外	コロナ開け
28	よい	建設業(土木)	6名~10名	福岡地区	官公庁からの受注がほとんどで入札参加条件等に左右されるため
29	よい	建設業(土木)	31名~50名	福岡地区	昨年度からのずれ込み案件および仕込み案件を獲得したため
30	よい	建設業(土木)	31名~50名	北九州地区	今までの営業活動の結果
31	よい	建設業(設備)	2名~5名	福岡地区	官、民の発注増加
32	よい	建設業(設備)	2名~5名	県南地区	官庁工事が完成したから
33	よい	建設業(設備)	21名~30名	福岡地区	お客様の新規出店が続いているから
34	よい	商業・流通業	11名~20名	県南地区	努力による
35	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	人の移動が活発になっているため
36	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	スポットでの契約が定期契約になったため
37	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	リピート受注
38	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	小口の新規営業を行っていないことで、新規契約は減っていますが、ご縁をいただいているクライアントの契約拡大に伴い、利益はほぼ横ばい
39	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	特になし
40	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	認知度が上がりご紹介が増えたため
41	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	筑豊地区	取引業者の数が増えた。
42	よい	サービス業(対事業所)	0名~1名	県南地区	補助金案件の期限引き延ばし案件(3年に渡った)がようやく入金終了し、コブがようやく取れた。
43	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	継続的な営業活動
44	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	コロナ禍の行動制限が明けた
45	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	新規顧客が増加
46	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	外部の営業代行会社との提携で受注が増えました。
47	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	経済環境が悪くない
48	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	クライアントが増えたため
49	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	たまたま紹介が増えた
50	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	業況としては基本的に良いが、昨年から限界値に近い受注をしており、売上、利益の増加はできていない。
51	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	日々の活動により。
52	よい	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡県外	既存クライアントの業績が好調で、受注業務が拡大したため
53	よい	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	就業規則改定の依頼が増えました。労務リスクに対して意識が高まってきているのでしょうか。働きやすい社会へ、貢献したいと思います！
54	よい	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	新規案件の話が進み、実行となった為。

55	よい	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	客単価が上がった
56	よい	サービス業(対事業所)	6名~10名	北九州地区	受注単価が増えた
57	よい	サービス業(対事業所)	6名~10名	筑豊地区	既存のお客様の予算等が少なくなる中で新規のお客様や案件を獲得した事でほぼ横ばいとなった
58	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	新規受注+リピーターの増加
59	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	紹介案件が多いため
60	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	インバウンド需要を取り込むことができているため。
61	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	昨年単価を上げたことや財務の整理をしたことで利益率が5%前後上がった。
62	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	企業努力
63	よい	サービス業(対事業所)	11名~20名	北九州地区	同業他社の廃業による顧客増加
64	よい	サービス業(対事業所)	21名~30名	福岡地区	社員が増えた
65	よい	サービス業(対事業所)	31名~50名	福岡地区	仕事を選べる状況にある為
66	よい	サービス業(対事業所)	31名~50名	福岡地区	営業力アップ
67	よい	サービス業(対事業所)	31名~50名	福岡地区	単価が一部値上げ出来たこと。メーカー新製品の特需での作業が増えたこと。
68	よい	サービス業(対事業所)	51名~100名	北九州地区	売上:官庁関係の受注が好調であった。利益:人件費の増加で利益が減少
69	よい	サービス業(対事業所)	51名~100名	県南地区	営業がよく頑張っており受注してくれている
70	よい	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	営業努力によるものです
71	よい	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	既存、新規取引先からの受注が好調。
72	よい	サービス業(対個人)	0名~1名	福岡地区	個人客の来店は減ったが、新規営業により獲得した事業者客によって売上、利益は増加傾向
73	よい	サービス業(対個人)	0名~1名	福岡地区	広告等を増やしていないから
74	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	福岡地区	第一期目
75	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	福岡地区	季節要因によるもの
76	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	北九州地区	新しいヘルパーが入り、仕事量が増えたため。
77	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	筑豊地区	行政からの業務委託開始の為
78	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	筑豊地区	ホームページを(我が社の)ホームページを作成したからです。
79	よい	サービス業(対個人)	2名~5名	県南地区	新規受注の仕事が増えたから
80	よい	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	仕事の依頼が続いている
81	よい	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	点単価アップに取り組んだ為。
82	よい	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	2期目なので業界での知名度が上がり紹介が増えた
83	よい	サービス業(対個人)	6名~10名	筑豊地区	大型案件の契約更新
84	よい	サービス業(対個人)	11名~20名	筑豊地区	ミーティングを充実させ、様々な意見を取り入れ、実践した結果だと思う。



85	よい	サービス業(対個人)	21名~30名	福岡地区	営業活動
86	よい	サービス業(対個人)	21名~30名	筑豊地区	季節変動によるニーズの増加
87	よい	サービス業(対個人)	21名~30名	県南地区	前年と比べてコロナの影響がなくなってきたため、売上としては前年を上回っている。ただし人件費や材料費の高騰により利益を圧迫しつつあるため。
88	よい	サービス業(対個人)	21名~30名	県南地区	昨年同期はコロナによる影響で、需要低迷していた。本年はコロナの影響が全くなかった為に大幅な増加となった。
89	よい	サービス業(対個人)	31名~50名	県南地区	新規顧客の固定化
90	よい	サービス業(対個人)	51名~100名	福岡地区	新規出店をしたから
91	よい	サービス業(対個人)	51名~100名	福岡地区	新事業の動きと既存事業の安定
92	よい	サービス業(対個人)	51名~100名	県南地区	新規開拓
93	普通	製造業(生産財)	6名~10名	福岡地区	値上げが追いつかないため
94	普通	製造業(生産財)	11名~20名	県南地区	コロナ明け以降じわじわ減少が続いてる感じ
95	普通	製造業(生産財)	21名~30名	県南地区	時期
96	普通	製造業(生産財)	31名~50名	福岡地区	公共事業がまだ始まっていないので
97	普通	製造業(生産財)	51名~100名	北九州地区	需要に変化がないため。
98	普通	製造業(消費財)	11名~20名	福岡地区	仕入原料の高騰による粗利率の減少
99	普通	製造業(消費財)	11名~20名	県南地区	建設関係のひえこみがあり減益になりそう
100	普通	製造業(消費財)	31名~50名	福岡地区	2023年度から続く、原材料価格の高騰に加え、業務に必要なサービス・システムのサブスクリプション化(と値上げ)に伴う経費負担が大きくなり続けている。補助金・助成金はあるが、業務改善助成金を代表例に、先行して取り組んでいる結果として申請要件を満たさず、活用できていない。これから取り組む会社に向けて金を出すのではなく、すでに取り組んでいる、取り組んできた会社に出すべきだ。
101	普通	製造業(消費財)	51名~100名	福岡地区	今年が良い訳ではなく、昨年が悪すぎた為です。
102	普通	建設業(建築)	0名~1名	福岡地区	特になし
103	普通	建設業(建築)	2名~5名	福岡地区	経費が掛かりすぎている受注が不安定
104	普通	建設業(建築)	2名~5名	福岡地区	毎年3月末工期の多く、4~6月は受注、完工が少なくなる
105	普通	建設業(建築)	2名~5名	福岡地区	確かな施工→信用拡充→紹介・リピート受注
106	普通	建設業(建築)	2名~5名	北九州地区	例年通りだから変化がなかった
107	普通	建設業(建築)	2名~5名	県南地区	全体的な着工頭数は減少しているものの、自社の行う申請業務等の件数は増加している為。
108	普通	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区	4月~6月はもともと受注が多い時期ではない。
109	普通	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	経済が動いて無い

110	普通	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	仕事は多いが人がいないので例年どおり
111	普通	建設業(建築)	31名~50名	福岡地区	元請け案件が増えてきた
112	普通	建設業(土木)	2名~5名	福岡地区	人材確保が困難な為新規工事の受注を断念しなければならない事
113	普通	建設業(土木)	11名~20名	福岡地区	公共工事の発注率が減少するため
114	普通	建設業(土木)	11名~20名	筑豊地区	建設業は年度末に竣工する業務が多く、4-6月は受注の見込みが少ない時期となるため
115	普通	建設業(設備)	6名~10名	福岡地区	保守管理の顧客が多いので。
116	普通	建設業(設備)	6名~10名	福岡地区	大口公共工事の完了後、受注減 6 月度民間工事受注、公共工事の受注回復兆し
117	普通	建設業(設備)	6名~10名	北九州地区	取引先が増えた
118	普通	建設業(設備)	21名~30名	県南地区	仕事の依頼は多いが人不足で受注できない
119	普通	建設業(設備)	31名~50名	筑豊地区	売上については値上効果がありストック収入は増加したが賃上げ分で利益が微増になった。新規受注に関しては 1~3 月期に対して 205%となり大幅増加となった。
120	普通	建設業(設備)	51名~100名	福岡地区	仕入資材・製品価格の上昇分の受注価格への転嫁が多少進み、前年同期と比較して利益がやや増加した
121	普通	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	今年の 4 月に開業しました。まだ、比較検討できる履歴がございません。
122	普通	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	コロナ開けのため
123	普通	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	2月に新しい拠点を開設したために2~3月の売上がとれたが、その分、4~6月が苦戦した。
124	普通	商業・流通業	2名~5名	福岡地区	広告による集客
125	普通	商業・流通業	2名~5名	福岡地区	業界が暇
126	普通	商業・流通業	31名~50名	福岡地区	顧客が人手不足、資材の高騰等で買い控えしているから
127	普通	商業・流通業	31名~50名	筑豊地区	情報通信事業部、携帯ショップ直方店、行橋店撤退のため
128	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	商談機会の増加
129	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	新規受注が増えた分、既存受注が減少もした
130	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	変化があまりなかった
131	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	新規顧客の増加
132	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	特になし
133	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	営業方法については前年同様の為
134	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	新規依頼があったので
135	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	営業活動をしていない
136	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	紹介案件が増えました。

137	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	具体的に余り手が打てていない
138	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	不明
139	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	設立したばかりなので、前年比較ができません
140	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	既存事業踏襲のため
141	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	筑豊地区	不明です。
142	普通	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡県外	営業する機会がなかった
143	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	入札の関係
144	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	顧客に倒産があった他、売り上げが減少している顧客からの注文打ち切りなど。
145	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	依頼が少なく現状維持となった
146	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	円安の為
147	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	昨年度、と同様の取り組みで進めており、顧客は増加していないため
148	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	あまり理由はないです
149	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	季節柄の定期受注が重なるため
150	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	新たな営業活動を行わなかった為
151	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	2024 設立のため
152	普通	サービス業(対事業所)	2名~5名	県南地区	安定した景況
153	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	例年通り
154	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	昨年は、大型契約があり、その分売り上げが少なくなったが、利益率はあまり変わらない
155	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	顧問先等の継続的に仕事を来る仕組みを作り上げているため。
156	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	社内の仕組み整備に取り組んでおり、新規受注に注力していない
157	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	円安の影響
158	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	大型案件が継続している為
159	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	弊社のビジネスモデルは不況の時ほどニーズが高まるので、景気が上向き傾向なので若干は仕方ないかと思います。
160	普通	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区	計画通りのため
161	普通	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	専務の退職、新卒の入社により会社の雰囲気はよくなった
162	普通	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区	給与ベースアップと1名採用したため、人件費が上がり、利益が下がった。
163	普通	サービス業(対事業所)	11名~20名	県南地区	円安で輸入業者が厳しいです
164	普通	サービス業(対事業所)	11名~20名	県南地区	業務量の増加にともなって売上単価を増加させてもらったため
165	普通	サービス業(対事業所)	21名~30名	福岡地区	既存プロジェクトの納期ずれ。見積もり問い合わせ

					が増加、受注まで時間がかかっている。
166	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	福岡地区	昨年より経済活発になっている。
167	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	県南地区	営業力不足
168	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	福岡県外	悪い事業もあればいい事業もあるから
169	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	前年は法改正による特需があったため
170	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	計画どおり
171	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	安定している
172	普通	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡地区	飲食店なので、コロナが明けたばかりの昨年と今期とを比べているので多少増加傾向になったかと思われる
173	普通	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡地区	取引先の減少
174	普通	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡地区	インバウンドの増加もあり客数はやや増加したが、原材料費の高騰により利益が圧迫された。
175	普通	サービス業(対個人)	0名～1名	北九州地区	コロナで岩盤浴施設を閉めた事で、新規顧客が減少
176	普通	サービス業(対個人)	2名～5名	福岡地区	業界的に4月、5月は低調になりがちです。
177	普通	サービス業(対個人)	2名～5名	福岡地区	電気代が節約できても、商材代がかかるとネックになりキャンセルが多かった
178	普通	サービス業(対個人)	2名～5名	北九州地区	長く続けると少しずつ売上が上がる業種だから
179	普通	サービス業(対個人)	2名～5名	福岡県外	創業したばかり
180	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	物価高で消費者の節約意識が強いこと
181	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	社員が退職し、新規採用が出来ず人手不足状態が解消できていない。
182	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	人手不足
183	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	物価が上がっている
184	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	質問7について:人件費を5%UPした為。
185	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	創業1年未満のため、前年との比較ができない
186	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	営業努力不足
187	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	北九州地区	景気に左右はないが、マンパワー(人材力)での影響が強い。
188	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	福岡地区	既存商品と新商品の伸び悩み
189	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	福岡地区	医療だから
190	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	筑豊地区	人材不足
191	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	1事業所において職員不足により土曜日の営業が困難となり4月から休業日としたこと。
192	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	新人の教育がうまくできていない。
193	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	筑豊地区	あたたかくなってきたので、イベントの参加が増えた。
194	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	県南地区	大口契約なし
195	普通	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡地区	経過よりも国の政策に左右される職種のため

196	普通	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡地区	新規事業への挑戦のため、費用等かさんだため
197	普通	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡地区	保育事業なので定員の関係で4月に園児が確定した人数なので、1年間はお陰様で同じ売り上げとなります。このアンケートに業種を増やすのは難しいのでしょうか？
198	普通	サービス業(対個人)	51名～100名	北九州地区	飲食業で価格をあげている分で、売上は増加していますが、来店客数は微減しております。
199	悪い	製造業(生産財)	0名～1名	県南地区	原材料価格の上昇運賃の値上げに仕入品の値上げ
200	悪い	製造業(生産財)	2名～5名	県南地区	業界全体の業績が悪い
201	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	原料高が解消されていない
202	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	北九州地区	需要絶対数の減少。材料等の高騰を価格に転嫁出来ていない。
203	悪い	製造業(生産財)	21名～30名	福岡地区	需要全体の減少と営業力不足
204	悪い	製造業(生産財)	21名～30名	筑豊地区	消費者のディスカウント思考の増加
205	悪い	製造業(生産財)	31名～50名	筑豊地区	下半期に受注が集中する為、この時期は停滞気味となる。
206	悪い	製造業(生産財)	51名～100名	北九州地区	退職者の増加
207	悪い	製造業(生産財)	100名以上	福岡県外	メイン顧客からの受注が減り、新規開拓に努めた
208	悪い	製造業(消費財)	2名～5名	福岡地区	店舗売が減少し卸先様を開拓した為
209	悪い	製造業(消費財)	2名～5名	福岡地区	とにかく受注が少ない
210	悪い	製造業(消費財)	2名～5名	北九州地区	取引先の受注量が減少し、弊社への発注が減少した為。
211	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	物価上昇で飲食業の売り上げが厳しい状況、バイト募集しても応募が少ない
212	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	筑豊地区	消費が落ち込んでいる
213	悪い	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区	限界値になって呼ばれた為、現在各方面原因や改善策を模索中
214	悪い	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区	物価高の影響によるコストUPで製品価格の上昇卸先での販売力低下
215	悪い	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区	健康食品の紅麹問題により、健康食品関係のDMが減少。自動車の不正による自動車関連の案件も減少。郵便料金の値上げや用紙の値上げなどによりユーザーの発注が少ない様子。紙媒体がもともと減少傾向だが、さらに追い打ちをかけるような出来事により受注が少ないと感じる。
216	悪い	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区	紙媒体はコロナ後の立ち上がりが悪い上に小林製薬の紅麹問題で消費者離れの為かその影響で他のサプリメント関係含めパンフレット、DM等の発注を控えているのが大きく影響している。

217	悪い	製造業(消費財)	21名~30名	福岡地区	為替の状況が悪く、商談価格が上昇しているため販売量が減少している状態です。
218	悪い	製造業(消費財)	31名~50名	県南地区	主要得意先(建材メーカー)の生産(=発注)の動きが鈍い。
219	悪い	製造業(消費財)	51名~100名	福岡地区	大口の取引先がなくなった。
220	悪い	建設業(建築)	2名~5名	北九州地区	新築物件の受注なし機器・材料費の高騰
221	悪い	建設業(建築)	2名~5名	北九州地区	元請け業者からの仕事依頼が減少した
222	悪い	建設業(建築)	2名~5名	筑豊地区	3月決算後の受注残が少なかった
223	悪い	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	直近期に受注があり、4月~6月はなし。
224	悪い	建設業(建築)	11名~20名	福岡地区	年度明けは閑散期になり、工事が減ってくるから
225	悪い	建設業(建築)	21名~30名	福岡地区	得意先の仕事保有量が少なく、例年になく4、5月は売上が減少した。しかし、数ヶ月前から実施している見積り単価アップが功を奏し利益につながっている
226	悪い	建設業(土木)	2名~5名	福岡地区	公共の元請がとれなかったため
227	悪い	建設業(土木)	6名~10名	福岡地区	電子入札に於て、順調に落札することができた。
228	悪い	建設業(設備)	2名~5名	福岡地区	公共工事がメイン受注だから
229	悪い	建設業(設備)	2名~5名	北九州地区	業界的にこの時期は毎年こんなもんかと思います。
230	悪い	建設業(設備)	6名~10名	福岡地区	職人不足
231	悪い	建設業(設備)	31名~50名	筑豊地区	前年同期の売上や利益が多かったために、どうしても比較すると悪いと感覚になる。業況に関してもこれまで良かったので、どうしても悪いという判断になる。
232	悪い	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	需要の低迷
233	悪い	商業・流通業	2名~5名	福岡地区	既存のお取引先様の高齢化
234	悪い	商業・流通業	6名~10名	福岡地区	仕入メーカー・商社からの今年始めの値上げにより、末端消費者の買い控え、単価の安い商品への購買変更により、工場生産数減少
235	悪い	商業・流通業	6名~10名	北九州地区	ここ数年新規顧客向け営業が出来ていない
236	悪い	商業・流通業	6名~10名	筑豊地区	原材料高が続きその対応に追われている
237	悪い	商業・流通業	6名~10名	筑豊地区	ディスカウントスーパー、ドラッグストア等、活況である感じがしない。
238	悪い	商業・流通業	6名~10名	県南地区	新規顧客を獲得した
239	悪い	商業・流通業	6名~10名	県南地区	部品単価の上昇に伴い売上も上昇している。請求内容の見直しを行っている(これまでサービス業務だった部分の有料化など)
240	悪い	商業・流通業	11名~20名	福岡地区	物流、流通の変化
241	悪い	商業・流通業	31名~50名	福岡地区	個人消費の低迷
242	悪い	商業・流通業	31名~50名	福岡地区	設備投資による減価償却費の増大

243	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	物価高騰による消費低迷
244	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	大口の取引の契約が終了したため
245	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	2軒大きな新規顧客とご契約できた。2年間の営業活動の成果です。
246	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	需要減
247	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	民間需要の停滞
248	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	新規受注の減少
249	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	5月に新規客がほぼなし
250	悪い	サービス業(対事業所)	0名～1名	福岡地区	新規顧客の獲得が思うようにできなかった
251	悪い	サービス業(対事業所)	2名～5名	福岡地区	取引先の発注が慎重に成ってきている為
252	悪い	サービス業(対事業所)	2名～5名	福岡地区	補助金の有無
253	悪い	サービス業(対事業所)	2名～5名	福岡県外	3年前に売り上げが下がってから持ち直していない
254	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区	前期の大きな赤字となったため、今期に計画をやり直し、組織編成を改めてのぞんでいます。少しずつではありますが、その効果が出ておりやや増加しています。
255	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区	社員が減ったのと、顧客都合で予算が縮小したため見込んでいた受注が減少した。
256	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	北九州地区	単価が上がらない
257	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	仕入単価増に対して価格転嫁ができなかった等々
258	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	主力製品の売上低迷
259	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	前年は行政の特別需要の案件があった為
260	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	新規受注が落ちている。
261	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	既存客売上げ減
262	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	原料、運賃の値上げ、円安で仕入れ価格の上昇によりユーザーの買い控えや商品価格の値下げ交渉により、売上、粗利益とも減少。
263	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	北九州地区	受託先の売り上げ減少
264	悪い	サービス業(対事業所)	100名以上	県南地区	人員不足で担当が作業に入っているため営業の時間が取れない
265	悪い	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡地区	単価が高い仕事が減少したから。
266	悪い	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡地区	仕入れ商品の値上げ
267	悪い	サービス業(対個人)	0名～1名	福岡県外	人材確保が思うように出来なかった
268	悪い	サービス業(対個人)	2名～5名	福岡地区	事業1:集客が少ない、事業2:継続して受注できている上記事業1と事業2の割合において、売上と利益は増加した
269	悪い	サービス業(対個人)	2名～5名	福岡地区	仕入れが難しくなった
270	悪い	サービス業(対個人)	2名～5名	筑豊地区	飲食店などの売り上げの減少高齢化や人手不足による廃業など

271	悪い	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	コロナが明けた感じ、5月の受注が落ちた。ぜいたく品は、影響を受けやす
272	悪い	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	環境の変化
273	悪い	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	トップを含め、スタッフの意識と力量不足
274	悪い	サービス業(対個人)	6名~10名	筑豊地区	大口契約の減収、新規増率の低迷
275	悪い	サービス業(対個人)	21名~30名	福岡地区	退職者等が出たため。
276	悪い	サービス業(対個人)	21名~30名	県南地区	ものが売れない
277	非常に悪い	製造業(消費財)	6名~10名	福岡地区	1社独占の下請けのため、離職の為の人手不足
278	非常に悪い	製造業(消費財)	11名~20名	福岡地区	新商品の開発が出来ていないと思う。
279	非常に悪い	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区	資材高騰、人材不足。
280	非常に悪い	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区	クライアント自体に仕事が無い。
281	非常に悪い	建設業(建築)	51名~100名	筑豊地区	主得意先の建売業者の業績不調
282	非常に悪い	建設業(設備)	21名~30名	県南地区	物価上昇や工事計画の延長など
283	非常に悪い	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	円安に加えて物価高騰、電気ガス高騰、お金を節約する方々が増えた
284	非常に悪い	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	仕入れ高騰
285	非常に悪い	商業・流通業	0名~1名	福岡地区	売る商品が無い
286	非常に悪い	商業・流通業	11名~20名	福岡地区	営業活動不足
287	非常に悪い	商業・流通業	21名~30名	福岡地区	小林製菓の紅麹事件からくる風評被害
288	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	新規減少
289	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名~1名	福岡地区	人員が減った。営業ができていない。など
290	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名~1名	筑豊地区	契約先の減少
291	非常に悪い	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡地区	注文住宅の新築工事に関係する業務を受託しているが、着工件数の減少と働き方改革等による影響
292	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名~1名	福岡地区	営業力不足と新サービス内容の質の不足
293	非常に悪い	サービス業(対個人)	6名~10名	福岡地区	美容室の売り上げ減少。スタッフの販売意識の維持できず反省
294	-	製造業(消費財)	2名~5名	福岡地区	まとまった受注があり、生産も対応できていたため。
295	-	サービス業(対事業所)	2名~5名	福岡県外	営業社員が1名減少しましたが、経済環境が良く、売上増でカバーできた。
296	-	-	-	-	SNSでのブランディング戦略による成果