

第1回経営実態調査報告書（2024年7月～9月期）

「利益が上がりにくい厳しい経営環境の下、インフレへの転換期を機に 競争力を高め、戦略的な価格転嫁を進めよう」

〔概況〕

今期の調査は、前回の景況調査（2024年4-6月期）に比べ、売上DI（前年同期比）は「3.6」へ-2.7ポイントとなり3期連続で下落。同じく、採算（経常利益）DI（前年同期比）も「-4.1」へ、-2.1ポイントの3期連続減となりました。自社業況判断DIも「-8.2」と-8.8ポイントで、3期連続の下落となり4期ぶりのマイナス域となりました。いずれのDIも改善の回答数が減少して「横ばい」を回答する企業数が増えたためであり、コロナ禍後の景況改善の勢いが弱まっている状況に警戒が必要です。これには仕入単価DIは「上昇」が224社を占める一方で、販売・客単価DIは「上昇」が145社にとどまり、価格転嫁が進んでいない現状が背景にあるとも推測されます。一方で、次期（2024年10-12月・前年同期比）見通しでは売上・利益・業況判断DIともに大幅プラスで明るい見通しの企業が多くなりました。

「経営上の問題点」では、1位「仕入単価の上昇・高止まり」で原材料等の価格値上げ、価格転嫁の問題が最大の課題となっています。また、2位「従業員の不足」、3位「人件費増加」、次いで「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」と、労務費の課題も含めて“人の問題”が大きな比重を占めました。

「経営上の力点・課題」は、1位「人材確保」や3位「社員教育」と人の問題を喫緊の課題として多く取り組まれ、2位には「経営者の姿勢の確立」、また「自社内・外部環境の状況把握・分析」や「経営指針の見直し」等も上位を占め、経営者自身の姿勢と社内見直しに力点を置いた企業が多くみられました。

今期の経営実態調査分析会議においては、経営上の問題点として仕入価格や原材料費等の上昇が進み「利益が上がりにくい経営環境にある」と論議され、戦略的に価格転嫁を進める必要があること、また労務費上昇については外国人技能実習生も含めて急務な課題となっていると実情が共有されました。さらに、売上・利益の減少理由に営業力の弱体化が最も多く挙げられており、「定期的なコミュニケーションを通じて顧客のニーズを把握し、関係を強化することで受注が戻ってきた」事例が紹介され、「“営業力”を単なるモノ売りの販売活動に留まらず、顧客との関係構築やニーズ把握の重要性を再認識させることで、競争力を高める必要がある」と提起されました。

※DI（ディフュージョン・インデックス）：企業の業況感や設備、人手過不足などの各種判断を指数化したもので、景気局面などの全体的な変化の方向性や各経済部門への波及度合いを把握できる「拡散指数」です。

計算式（百分率表示）

$DI = (\text{プラスの構成要素の数（「よい」など）} - \text{マイナスの構成要素の数（「悪い」など）}) / \text{構成要素の総数} \times 100$

〔特別調査 最低賃金改定に伴う影響調査〕

最賃上昇の対策は「業務の効率化」「経費等の削減」で社内努力による回答が目立つ

最賃改定に伴い、賃金を引き上げる企業が46.3%と半数を占める一方、「据え置く」企業も32.6%と3社に1社程度ありました。改定の影響予測は「影響は特にない」が最多168件である一方、「賃金上昇に伴う利益圧迫」が130件に上りました。その他の回答には「収入制限によるパート労働者の勤務時間の短縮」とあり、いわゆる「年収の壁」によるパート社員の勤務時間の影響も挙げられました。最賃上昇への対策は、「特に対策を講じない」との回答も多い（134件）一方で、「業務の効率化」が最多の149件、「経費等の削減」（80件）とあり、「価格の引き上げ」（118件）によらずに社内の企業努力で対応する企業も多く見られました。

※調査基礎情報（回答企業数 n=416 など）および結果詳細は4ページ目以降を参照。

【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

前回までの『景況調査』が今回より『経営実態分析』にリニューアルされました。

昨年度より福岡同友会を挙げて景況調査の回収率向上が図られ顕著な効果を挙げてきましたが、一方で新内部長や事務局の方々を中心に景況調査改革に向けた準備が進められ、私も何度か意見を交換する場をいただきました。そして、調査を事務局と会員のコミュニケーションツールとするというコンセプトのもと、このたびの通算 130 回目の調査を機に『経営実態分析』が実施されることになりました。

『経営実態分析』への改革においては、回答を通じて自社の経営状況の把握が深化すること、そして分析結果が会員の皆様にとって活用しやすいものになることに力点が置かれるとともに、“対話”としてより機能するよう集計分析も事務局による内製化が図られました。

調査項目の変更に移りますと、分析の根幹となる DI 値は『景況調査』の 5 指標から、『経営実態分析』においては他の景況調査を参考に「売上高 DI」「採算(経常利益)DI」「採算(経常利益)水準 DI」「仕入単価 DI」「販売・客単価 DI」「人手過不足 DI」「資金繰り DI」「自社業況判断 DI」「次期業況見通し DI」の 9 指標へと変更されました。

これにより景況調査「経営上の問題」において毎回上位となっていた“人材獲得”は「人手過不足」という DI 指標となり、“収益確保”はコスト面の「仕入単価 DI」と価格転嫁の「販売・客単価 DI」という 2 指標と、さらには両者のギャップを計ることにより状況を定量的に把握することができるようになりました。また、以前より回答者の混乱を招きやすかった「利益 DI」は前期、前年同期からの状況の変化を見る「採算(経常利益)DI」と今期利益の計上赤字か黒字かを判断する「採算(経常利益)水準 DI」に分けられました。

回答者の基礎情報の項目においても、年齢が新たに加えられるとともに、業種もより詳細な分類がなされるようになりました。また地域属性においては、福岡同友会は人と人の繋がりで福岡地区での会勢拡大が図られてきた経緯もあり、これまでは周辺のベッドタウンも含めた都市圏である「福岡地区」として計上されてきましたが、中小企業にとって本社所在市町村の商工政策は重要であることから、今回からは福岡市と周辺市町村を分けた「本社所在地」という属性を追加いたしました。各 DI 指標の傾向をみると「福岡地区(福岡市外)」は「筑豊地区」「県南地区」により近い傾向が見られました。

自由記入項目に移りますと、「対策と実行について(次期業況判断)」において、短期(2年内)と長期(3年以上)にわけて回答していただくように変更されました。さらに「政策要望・意見」を記入する項目や、同友会会員同士の連携実態に関する項目も創設されました。項目が増え回答者のみなさんの負担が増え恐縮ですが、調査結果から経営改善に活かせる情報が得やすくなったのではないのでしょうか。

最後に今期の DI 指標についてみていきます。自社業況判断 DI は前回(景況感 DI)より-8.8 ポイントと大幅な低下を示し、再びマイナス域に突入しました。コロナ禍が明けて以降は小幅な変更が続いてきたなかでの今期の大きな反転とはなりましたが、一方で「次期業況予測は」29.2 と 2017 年以來の高い水準を示しています。「対策と実行について(次期業況判断)」をみると、今期は“悪い”ものの次期予測が“良くなる”と選択した回答者の多くが、短期・長期の対策を明確に持っていることが見て取れます。

今期より細分化された採算関連では「採算(経常利益)水準 DI」においては今期黒字比率が 50.5%で DI 値も 24.2 と高い値を示しましたが、採算の好転・悪化を見る「採算(経常利益)DI」においては、対前期比(-1.5)、対前年同期比(-4.1)ともに悪転しています。

物価動向については、「仕入れ単価 DI」が 53.9 ポイントと 60 台後半を推移していた前期までから大きく改善されてはいるものの、「販売・客単価 DI」は 29.1 と前期から-2.1 ポイントとなっており、両指標のギャップは 24.8 と大きく価格転嫁に多くの回答者が苦慮している状況が読み取れます。さらに今回から新設された「人手不足感 DI」については過剰側が合わせて 9.3%にとどまる一方で不足側が 54.6%を占め、DI 値は-45.3 と極めて厳しい値となりました。

今回、『経営実態分析』に切り替わったことで、回答に際し戸惑われたこともあったかもしれません。ただし、質問項目も多くなったにもかかわらず、思ったよりも回答しやすかったと感じた方も多いのではないのでしょうか。次回以降はよりスムーズに回答いただけると幸いですし、今回より採用された指標や設問も比較が可能となってきます。

会員の皆様におかれましては、引き続き調査への参加をお願いいたしますとともに、ぜひ調査結果をよくお読みいただいて、自社の経営に活かしていただけたらと思います。

第1回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2024年7～9月期）

(1) 回答者の基礎情報

【調査要領】

調査期間：2024年9月1日～9月30日

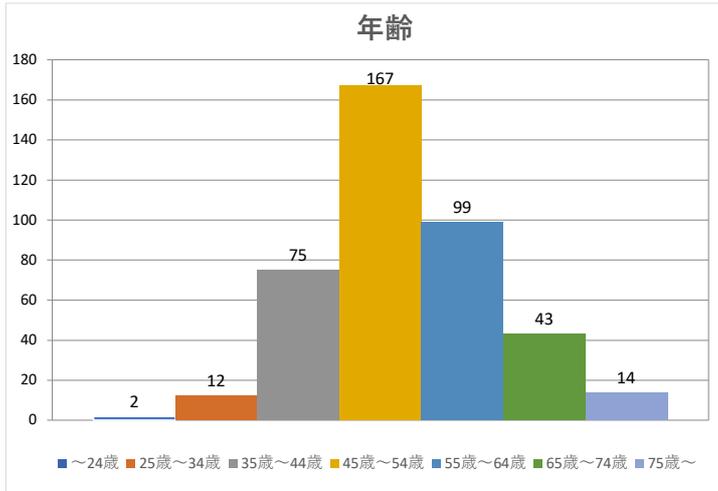
方法：e.doyuアンケート・FAX

第129回景況調査493件から76件減の416件だった。

回収数 416件 (前回493件)
回収率 17.8% (2024年9月1日現在2340名)

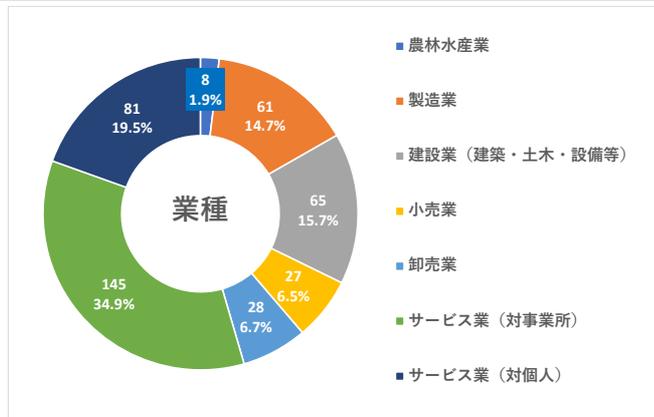
n = 412

年齢	件数	回答割合
1 24歳以下	2	0.5%
2 25歳～34歳	12	2.9%
3 35歳～44歳	75	18.2%
4 45歳～54歳	167	40.5%
5 55歳～64歳	99	24.0%
6 65歳～74歳	43	10.4%
7 75歳以上	14	3.4%
計	412	100.0%



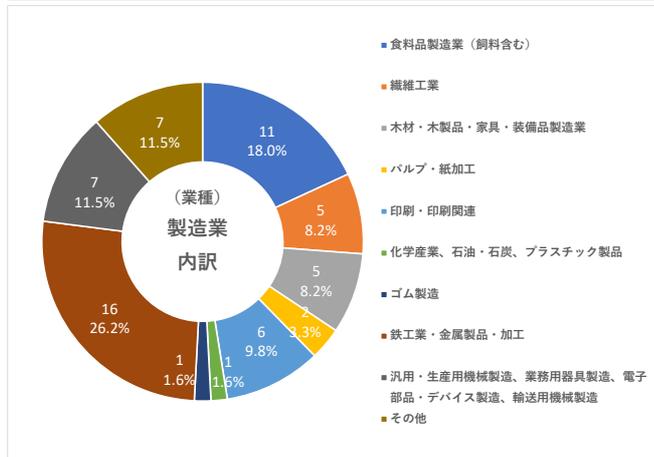
n = 415

業種	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 農林水産業	8	1.9%			
2 製造業	61	14.7%			
3 建設業（建築・土木・設備等）	65	15.7%			
4 小売業	27	6.5%			
5 卸売業	28	6.7%			
6 サービス業（対事業所）	145	34.9%			
7 サービス業（対個人）	81	19.5%			
計	415	100.0%			



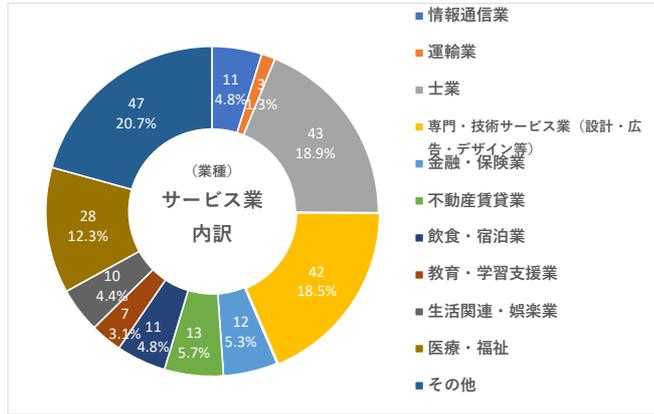
n = 61

業種（製造業の内訳）	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 食料品製造業（飼料含む）	11	18.0%			
2 繊維工業	5	8.2%			
3 木材・木製品・家具・装備品製造業	5	8.2%			
4 パルプ・紙加工	2	3.3%			
5 印刷・印刷関連	6	9.8%			
6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品	1	1.6%			
7 ゴム製造	1	1.6%			
8 鉄工業・金属製品・加工	16	26.2%			
9 汎用・生産用機械製造、業務用器具製造、電子部品・デバイス製造、輸送用機械製造	7	11.5%			
10 その他	7	11.5%			
計	61	100.0%			



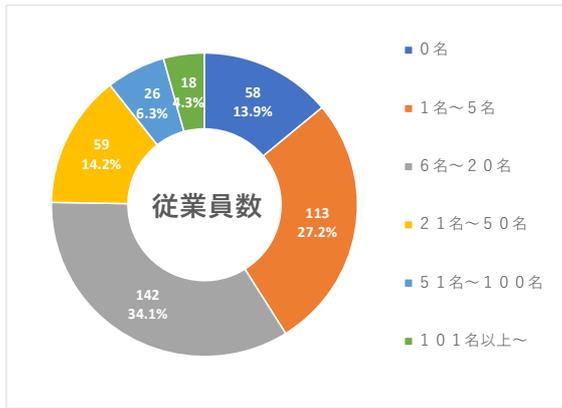
n = 227

業種（サービス業の内訳）	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 情報通信業	11	4.8%			
2 運輸業	3	1.3%			
3 土業	43	18.9%			
4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等）	42	18.5%			
5 金融・保険業	12	5.3%			
6 不動産賃貸業	13	5.7%			
7 飲食・宿泊業	11	4.8%			
8 教育・学習支援業	7	3.1%			
9 生活関連・娯楽業	10	4.4%			
10 医療・福祉	28	12.3%			
11 その他	47	20.7%			
計	227	100.0%			



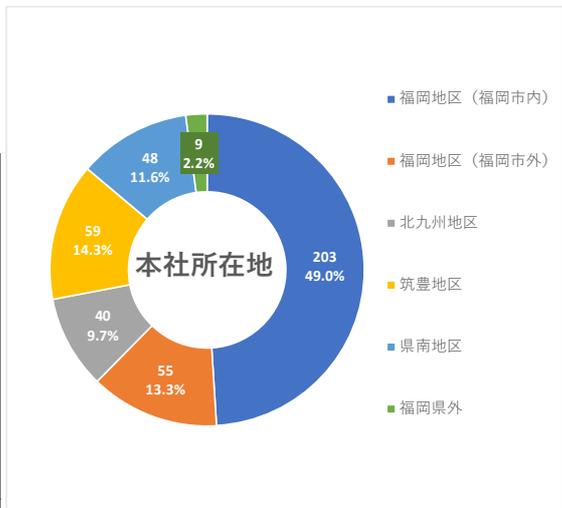
n= 416

従業員数		件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1	0名	58	13.9%			
2	1名～5名	113	27.2%			
3	6名～20名	142	34.1%			
4	21名～50名	59	14.2%			
5	51名～100名	26	6.3%			
6	101名以上～	18	4.3%			
	計	416	100.0%			



n= 414

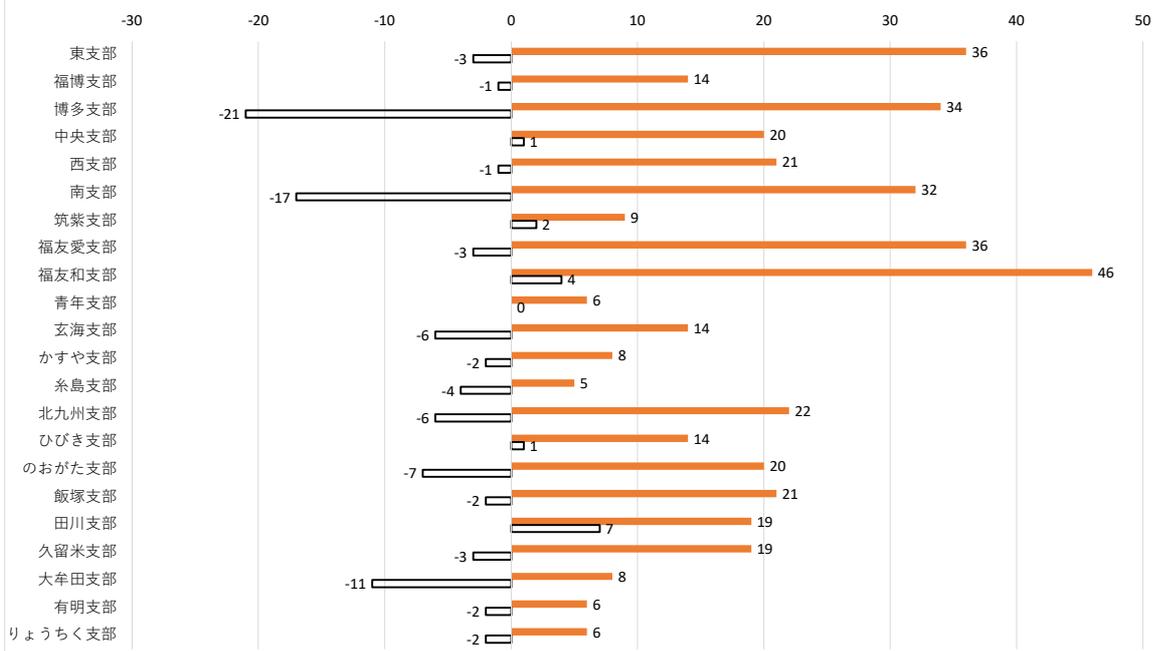
本社所在地		件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1	福岡地区（福岡市内）	203	49.0%			
2	福岡地区（福岡市外）	55	13.3%			
3	北九州地区	40	9.7%			
4	筑豊地区	59	14.3%			
5	県南地区	48	11.6%			
6	福岡県外	9	2.2%			
	計	414	100.0%			



n= 416

所属支部（回答数・割合）		今期件数	回答割合	前期比	前期の件数	前期割合
1 福岡地区	東支部	36	8.7%	-3	39	7.9%
	福博支部	14	3.4%	-1	15	3.0%
	博多支部	34	8.2%	-21	55	11.2%
	中央支部	20	4.8%	1	19	3.9%
	西支部	21	5.0%	-1	22	4.5%
	南支部	32	7.7%	-17	49	9.9%
	筑紫支部	9	2.2%	2	7	1.4%
	福友愛支部	36	8.7%	-3	39	7.9%
	福友和支部	46	11.1%	4	42	8.5%
	青年支部	6	1.4%	0	6	1.2%
	玄海支部	14	3.4%	-6	20	4.1%
	かすや支部	8	1.9%	-2	10	2.0%
	糸島支部	5	1.2%	-4	9	1.8%
14 北九州地区	北九州支部	22	5.3%	-6	28	5.7%
	ひびき支部	14	3.4%	1	13	2.6%
16 筑豊地区	のおがた支部	20	4.8%	-7	27	5.5%
	飯塚支部	21	5.0%	-2	23	4.7%
	田川支部	19	4.6%	7	12	2.4%
19 県南地区	久留米支部	19	4.6%	-3	22	4.5%
	大牟田支部	8	1.9%	-11	19	3.9%
	有明支部	6	1.4%	-2	8	1.6%
	りょうちく支部	6	1.4%	-2	8	1.6%
	不明				1	0.2%
	合計	416	100.0%	-76	493	100.0%

所属支部 回答数（前期比）

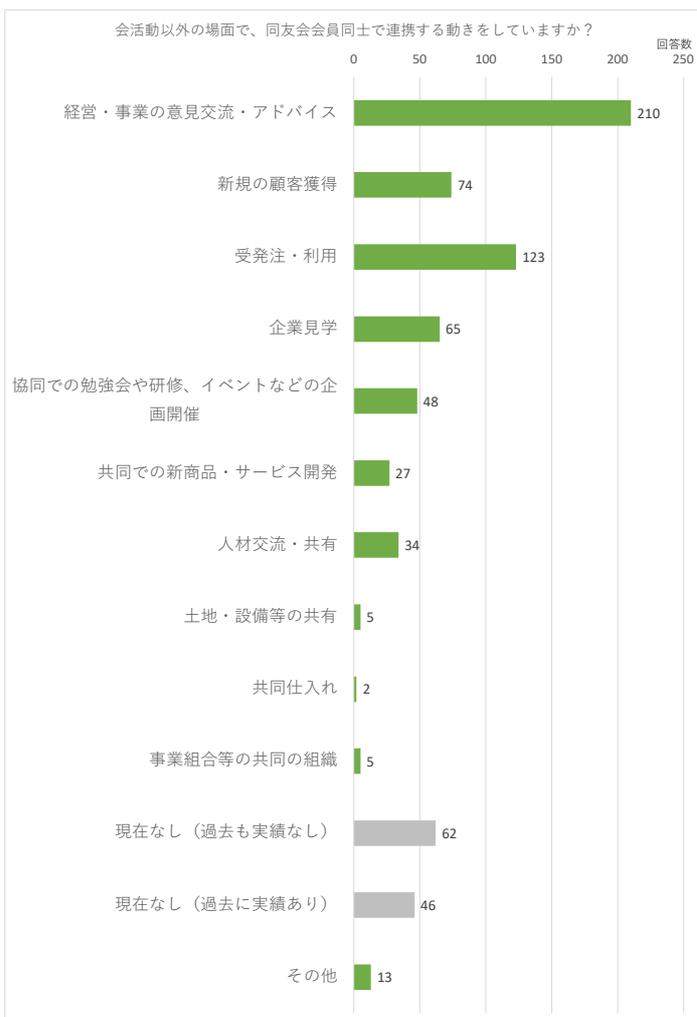
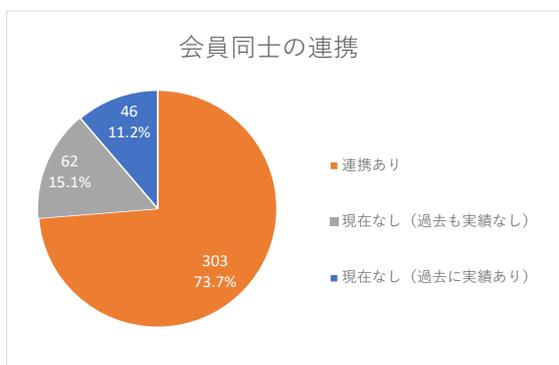


会活動以外の場面で、同友会会員同士で連携する動きをしていますか？

連携内容	件数	前期	前期比	前期割合
1 経営・事業の意見交流・アドバイス	210			
2 新規の顧客獲得	74			
3 受発注・利用	123			
4 企業見学	65			
5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催	48			
6 共同での新商品・サービス開発	27			
7 人材交流・共有	34			
8 土地・設備等の共有	5			
9 共同仕入れ	2			
10 事業組合等の共同の組織	5			
11 現在なし（過去も実績なし）	62			
12 現在なし（過去に実績あり）	46			
13 その他	13			

n = 412

会員同士の連携	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
連携あり	303	73.7%			
現在なし（過去も実績なし）	62	15.1%			
現在なし（過去に実績あり）	46	11.2%			
計	411	100.0%			

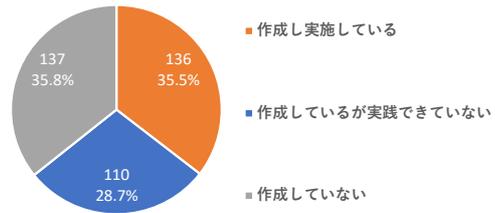


経営指針の成文化・実践状況

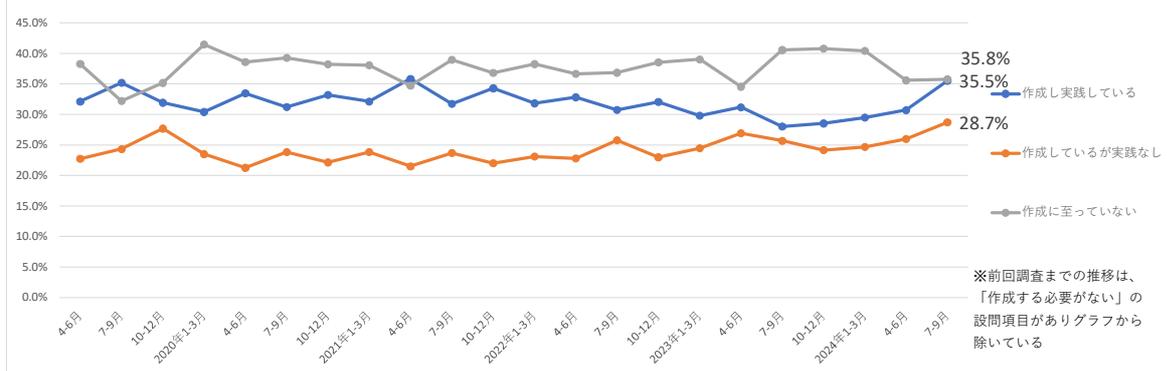
n= 383

	件数	回答割合	前期 (参考)
1 作成し実施している	136	35.5%	151
2 作成しているが実践できていない	110	28.7%	128
3 作成していない	137	35.8%	175
計	383	100.0%	

経営指針の成文化・実践状況



経営指針の作成状況

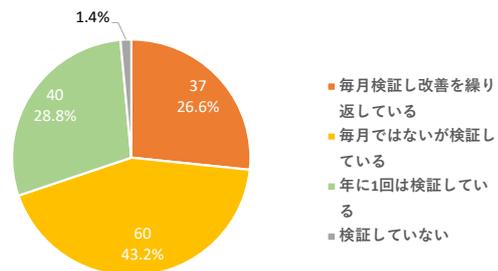


経営指針を検証し改善を繰り返しているか

n= 139 前期 (参考)

1 毎月検証し改善を繰り返している	37	26.6%	42
2 毎月ではないが検証している	60	43.2%	77
3 年に1回は検証している	40	28.8%	29
4 検証していない	2	1.4%	0
計	139	100.0%	

経営指針の検証・改善

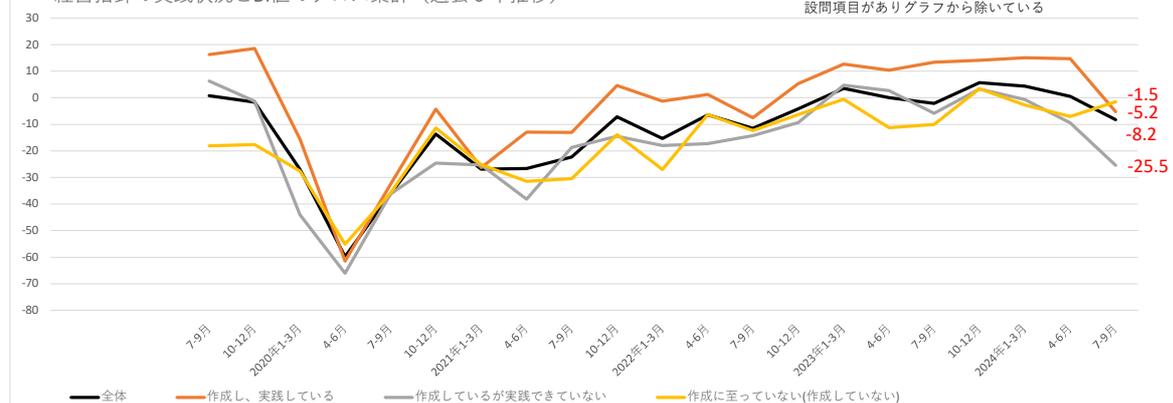


経営指針の実践状況とDI値のクロス集計

	DI値	非常に良い	よい	変わらない	悪い	非常に悪くなる	合計
1 作成し実施している	-5.2	5	29	59	35	6	134
2 作成しているが実践できていない	-25.5	4	7	60	32	7	110
作成していない	-1.5	5	26	73	24	9	137
全体	-8.2	14	62	192	91	22	381

経営指針の実践状況とDI値のクロス集計 (過去5年推移)

※前回調査までの推移は、「作成する必要がある」の設問項目がありグラフから除いている



(2) 自社業況調査 (2024年7-9月期)

今期の主要DI値 ※詳細は以下の報告書を参照。

主要指標	今期DI (前期比増減)	前期DI
自社業況感DI (前年同期比)	-8.2 (-8.8)	0.6
売上高DI (前年同期比)	3.6 (-2.7)	6.3
採算(経常利益)DI (前年同期比)	-4.1 (-2.1)	-1.5
次期業況見通しDI (今期比)	29.2 (+10.5)	18.7
採算(経常利益)水準DI (前年同期比)	24.2 (-)	-
仕入単価DI (前年同期比)	53.9 (-)	-
販売・客単価DI	29.1 (-2.1)	32.2
人手過不足DI	-45.3 (-)	0.6
資金繰りDI	4.9 (+0.4)	4.4

DI = (「非常に良い」「よい」+「悪い」「非常に悪い」)/回答計×100

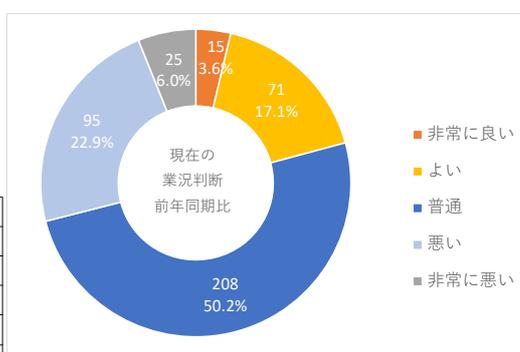
今期・業況判断DI (前年同期比)

今期・業況判断DI (前年同期比) 前期比 前期

-8.2	-8.8	0.6
-------------	------	-----

n = 414

現在の業況判断	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 非常に良い	15	3.6%	0.7	14	2.9%
2 よい	71	17.1%	-8.0	122	25.1%
3 普通	208	50.2%	5.6	217	44.7%
4 悪い	95	22.9%	0.1	111	22.8%
5 非常に悪い	25	6.0%	1.5	22	4.5%
回答計	414	100.0%		486	100.0%



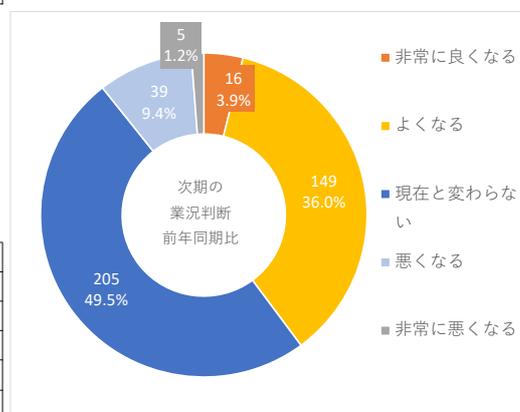
次期業況判断DI (前年同期比)

次期業況判断DI (前年同期比) 前期比 前期

29.2	10.5	18.7
-------------	------	------

n = 414

次期の業況判断	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 非常に良くなる	16	3.9%	1.8	10	2.1%
2 よくなる	149	36.0%	5.5	148	30.5%
3 現在と変わらない	205	49.5%	-4.2	261	53.7%
4 悪くなる	39	9.4%	-4.0	65	13.4%
5 非常に悪くなる	5	1.2%	0.8	2	0.4%
回答計	414	100.0%		486	100.0%



業況判断DI (前年同期比・直近5年間の推移)



【指標の動き】

- ・今期業況判断DIは「よい」の割合が低下して「普通」の割合が上昇した。「悪い」「非常に悪い」は微増で横ばいだった。

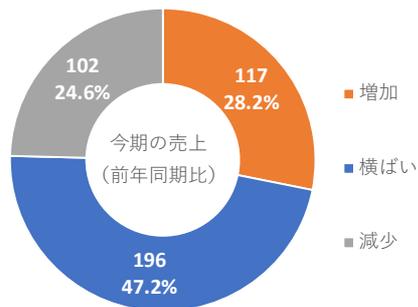
売上DI(前年同期比)

今期DI	増減	前期DI
3.6	-2.7	6.3

n = 415

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	117	28.2%	-8.6	168	36.8%
2 横ばい	196	47.2%	7.4	182	39.8%
3 減少	102	24.6%	1.2	107	23.4%
回答計	415	100.0%		457	100.0%

前期の回答数は「大幅増加」「やや増加」を「好転」として、「ほぼ横ばい」を「横ばい」として、「やや減少」「大幅減少」を「悪化」として集計した

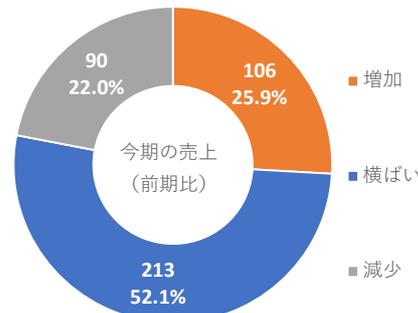


売上DI(前期比)

今期DI	増減	前期DI
3.9		

n = 409

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	106	25.9%			
2 横ばい	213	52.1%			
3 減少	90	22.0%			
回答計	409	100.0%			

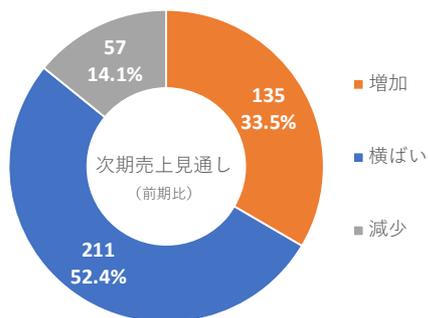


売上 次期見通しDI (今期比)

増減	前期DI
19.4	

n = 403

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	135	33.5%			
2 横ばい	211	52.4%			
3 減少	57	14.1%			
回答計	403	100.0%			



売上高DI (前年同期比・過去5年の推移)



【指標の動き】

- ・売上DI (前期比) は3.9とプラス域だが、半数以上が「横ばい」となった。
- ・売上DI (前年同期比) は3期連続で下落した。
- ・販売・客単価DIでは145件上昇しているものの、売上増加した企業の理由は「販売・受注価格の上昇」が28件にとどまり、販売・客単価の上昇が売上増加につながっていない企業が相当数あるとみられる。
- ・次期見通しの売上DIは19.4と大幅上昇しているが、「今期比」のため季節要因が含まれることに留意が必要。

売上増加の理由（前年同期比）複数選択可

回答項目	回答総数	n= 117
1 営業力の強化・拡大	53	
2 コストダウン・生産性アップ	7	
3 新販路・新分野の開拓	36	
4 新商品・サービス開発	19	
5 人材育成	13	
6 国内需要の拡大	17	
7 販売・受注価格の上昇	28	
8 出店・規模拡大	12	
9 海外進出・強化	1	
10 輸入減少による国内需要拡大	0	
11 輸出増加による需要増	0	
12 他者との競合関係改善	1	
13 その他	13	
回答計	200	

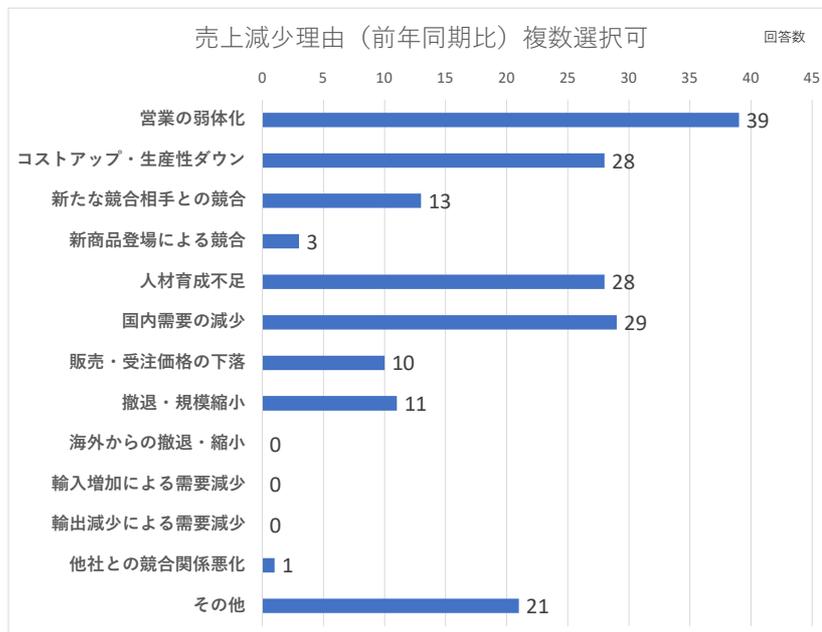


【その他 記述回答】

- ・ 物件落札率の増
- ・ メーカーの販売店政策の変更
- ・ スポット受注
- ・ 特需
- ・ 補助金案件の完了
- ・ 会社を新規設立
- ・ 発注が増えました。
- ・ 前年はコロナ後にマイナス影響が続いた
- ・ 毎月売上が上がる業種ではないので、たまたま売上があがる月

売上減少の理由（前年同期比）複数選択可

回答項目	回答総数	n= 102
1 営業の弱体化	39	
2 コストアップ・生産性ダウン	28	
3 新たな競合相手との競合	13	
4 新商品登場による競合	3	
5 人材育成不足	28	
6 国内需要の減少	29	
7 販売・受注価格の下落	10	
8 撤退・規模縮小	11	
9 海外からの撤退・縮小	0	
10 輸入増加による需要減少	0	
11 輸出減少による需要減少	0	
12 他社との競合関係悪化	1	
13 その他	21	
回答計	183	



【その他 記述回答】

- ・ 気温
- ・ 顧客の高齢化
- ・ 社員の退職によって
- ・ 人材不足
- ・ 地方公共団体の発注量の減少
- ・ 来期計上の大口案件を今期作業している為
- ・ 退職者が出たため
- ・ 入居者の一斉死去、近隣に他社施設が出来ており入居が遅れている
- ・ 紅麴の影響で開発延期などが相次いだ
- ・ 家族の病気への対応のため、稼働時間や事件受任を抑制した
- ・ 前期は大型完成工事の売り上げ計上があったのと今期は大型完成工事の売り上げ計上が少ないので
- ・ 学納金が4~6月で入金した為

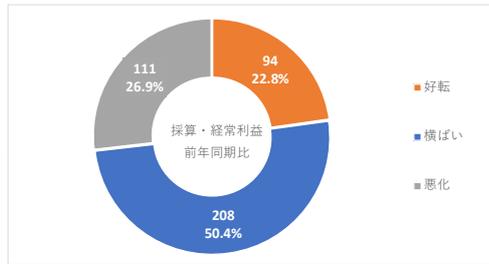
採算（経常利益）DI(前年同期比)

今期DI	増減	前期DI
-4.1	-2.1	-2.1

n = 413

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	94	22.8%	37.2	148	30.4%
2 横ばい	208	50.4%	32.4	181	37.2%
3 悪化	111	26.9%	100.0	158	32.4%
回答計	413	100.0%		487	100.0%

前期の回答数は「大幅増加」「やや増加」を「好転」として、「ほぼ横ばい」を「横ばい」として、「やや減少」「大幅減少」を「悪化」として集計した

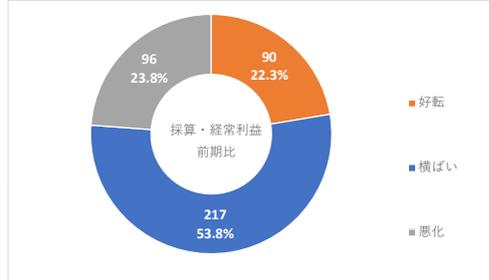


採算（経常利益）DI（前期比）

増減	前期DI
-1.5	

n = 403

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	90	22.3%			
2 横ばい	217	53.8%			
3 悪化	96	23.8%			
回答計	403	100.0%			

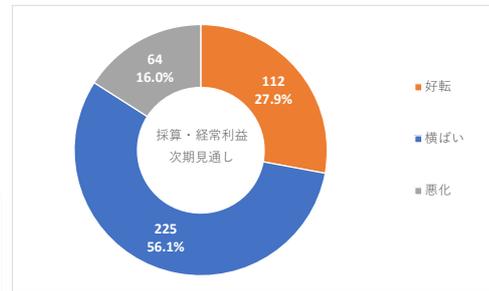


採算（経常利益）次期見通しDI

次期	増減	前期DI
12.0		

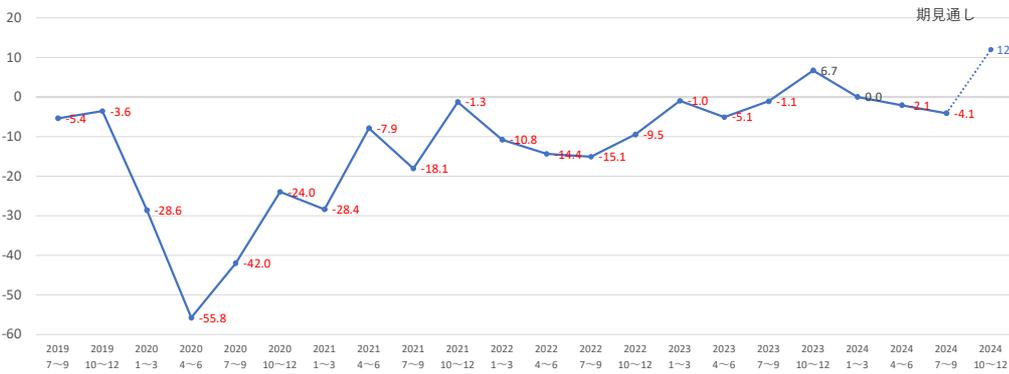
n = 401

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	112	27.9%			
2 横ばい	225	56.1%			
3 悪化	64	16.0%			
回答計	401	100.0%			



今期の採算・経常利益DI（前年同期比・過去5年の推移）

(今期比) 次期見通し

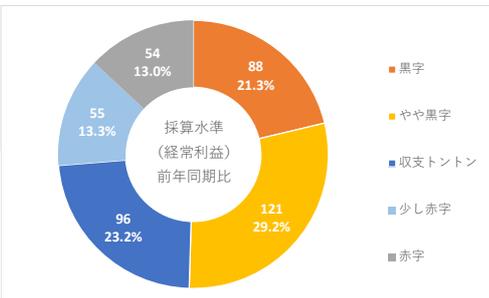


今期 採算（経常利益）水準DI

増減	前期DI
24.2	

n = 414

	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 黒字	88	21.3%			
2 やや黒字	121	29.2%			
3 収支トントン	96	23.2%			
4 少し赤字	55	13.3%			
5 赤字	54	13.0%			
計	414	100.0%			



【指標の動き】

- ・採算（経常利益）DIの前年同期比は3期連続減で、2期連続の「マイナス域」となった。前回より「好転」の割合が低下し、「悪化」の割合も低下、「横ばい」の割合が半数以上へ上昇した。3期連続減で、2期連続の「マイナス域」となった。
- ・次期見通しの採算（経常利益）DIは12.0と大幅上昇しているが、「今期比」のため季節要因が含まれることに留意が必要。
- ・今回初めての調査となる経常利益水準DIについて、回答企業の50.5%で209社が今期「黒字」「やや黒字」であることが分かった。「赤字」「少し赤字」が26.3%の4社に1社程度の109社が今期「赤字」企業であることが分かった。

採算（経常利益）の好転理由(複数選択可)

回答項目	回答総数
1 売上数量・客数の増加	70
2 売上単価・客単価の上昇	42
3 人件費の低下	4
4 原材料費・商品仕入額の低下	1
5 外注費の低下	4
6 金利負担の低下	0
7 本業以外の部門の収益好転	4
8 得意先の業況変化	4
9 その他	8
回答計	137

【その他 記述回答】

- ・ 新規販路開拓
- ・ 会社設立
- ・ 学納金収入増加の為
- ・ 社員が退職したがその分人件費が抑えられたため

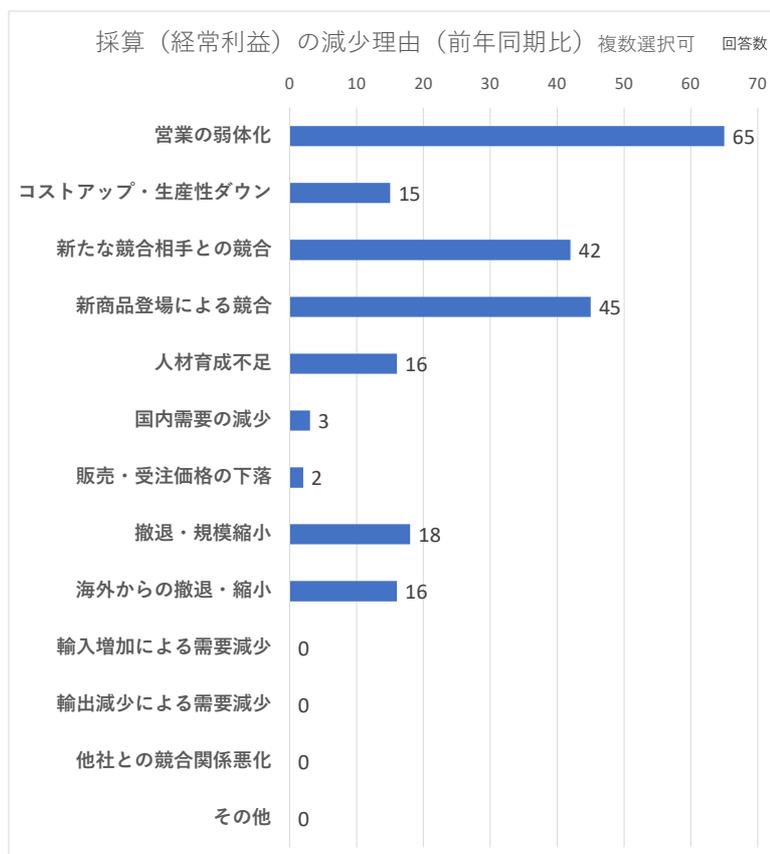


採算（経常利益）の悪化理由（複数選択可）

回答項目	回答総数
1 営業の弱体化	65
2 コストアップ・生産性ダウン	15
3 新たな競合相手との競合	42
4 新商品登場による競合	45
5 人材育成不足	16
6 国内需要の減少	3
7 販売・受注価格の下落	2
8 撤退・規模縮小	18
9 海外からの撤退・縮小	16
10 輸入増加による需要減少	0
11 輸出減少による需要減少	0
12 他社との競合関係悪化	0
13 その他	0
回答計	222

【その他 記述回答】

- ・ 暑さが原因
- ・ auショップ2店舗の撤退
- ・ 設備投資による減価償却費の増額
- ・ 採用にお金をかけている為
- ・ 人材不足
- ・ 新規事業への投資
- ・ 新規事業を開始したが、売上が立っていないため。
- ・ 家族の病気への対応のため、稼働時間や事件受任を抑制した／他方で、経費はそれに対応して下がらず
- ・ 前期は大型完成工事の売り上げ計上があったのと今回は大型完成工事の売り上げ計上がありませんので。固定費の増加

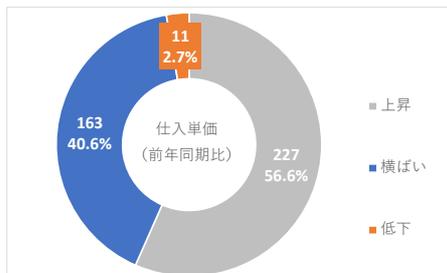


今期 仕入単価DI (前年同期比)



n = 401

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	227	56.6%			
2 横ばい	163	40.6%			
3 低下	11	2.7%			
回答計	401	100.0%			

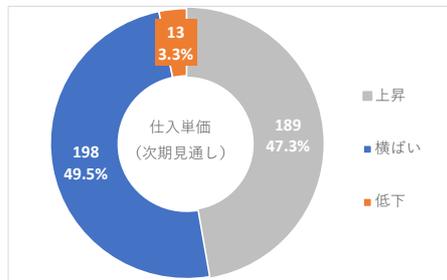


仕入単価次期見通しDI



n = 400

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	189	47.3%			
2 横ばい	198	49.5%			
3 低下	13	3.3%			
回答計	400	100.0%			

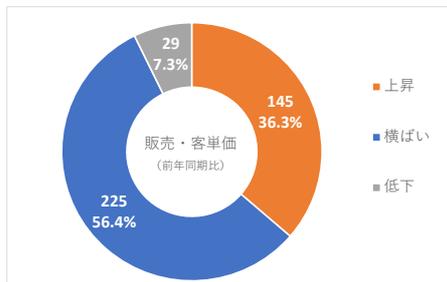


今期 販売・客単価DI



n = 399

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	145	36.3%	0.2	175	36.2%
2 横ばい	225	56.4%	-3.5	290	59.9%
3 低下	29	7.3%	3.3	19	3.9%
回答計	399	100.0%		484	100.0%

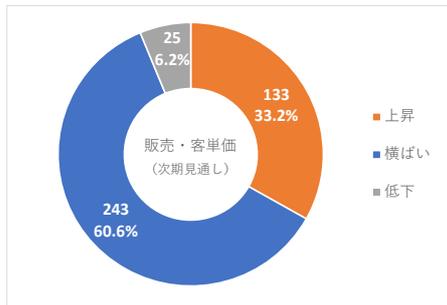


販売・客単価次期見通しDI

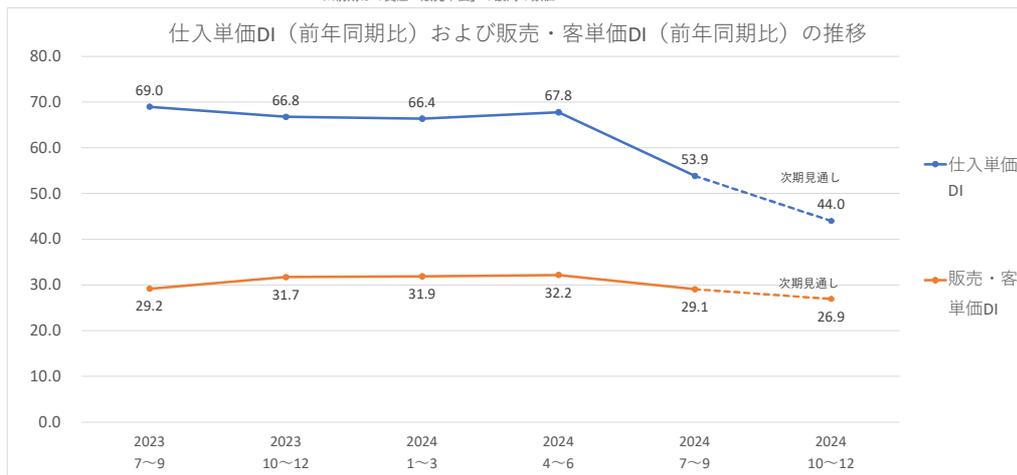


n = 401

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	133	33.2%	3.1	146	30.0%
2 横ばい	243	60.6%	-5.7	322	66.3%
3 低下	25	6.2%	2.5	18	3.7%
回答計	401	100.0%		486	100.0%



※前期は「受注・販売単価」の設問の数値



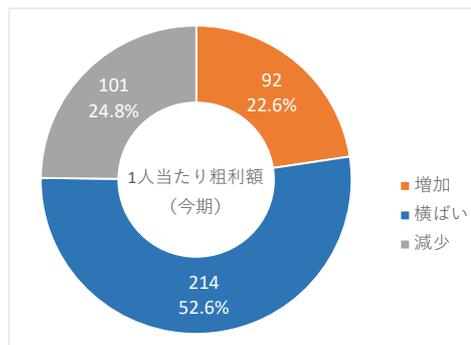
【指標の動き】

- ・仕入単価DIは下落に転じましたが、53.9と高止まり状態です。次期見通しも7.9ポイント下落の見通しです。
- ・販売・客単価DIは29.1と微減であり、DI値としては横ばい状態が続いています。
- ・仕入単価DIの内訳では、仕入単価上昇が224社を占める一方で、販売・客単価DIの内訳では、上昇が145社にとどまっています。

今期の1人当たり粗利額

n = 407

	件数	回答割合	前期	前期比 (point)	前期割合
1 増加	92	22.6%			
2 横ばい	214	52.6%			
3 減少	101	24.8%			
回答計	407	100.0%			

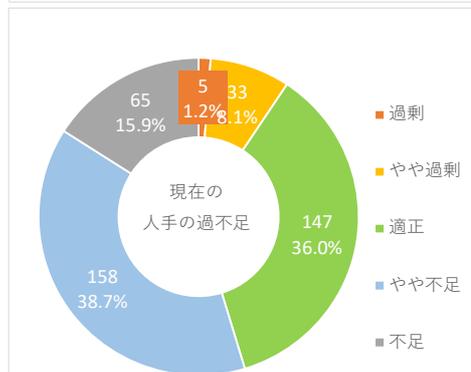


人手過不足DI

今期DI	前期比	前期
-45.3		

n = 408

現在の人手過不足	件数	回答割合	前期	前期比 (point)	前期割合
1 過剰	5	1.2%			
2 やや過剰	33	8.1%			
3 適正	147	36.0%			
4 やや不足	158	38.7%			
5 不足	65	15.9%			
回答計	408	100.0%			

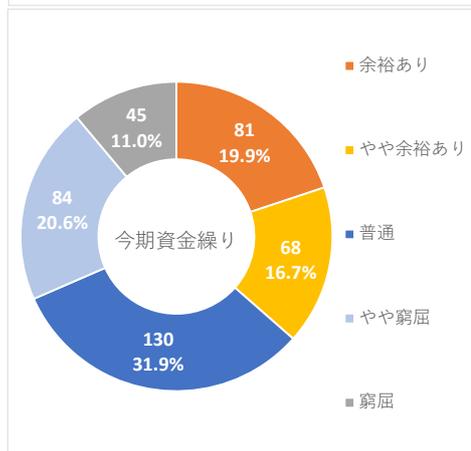


資金繰りDI

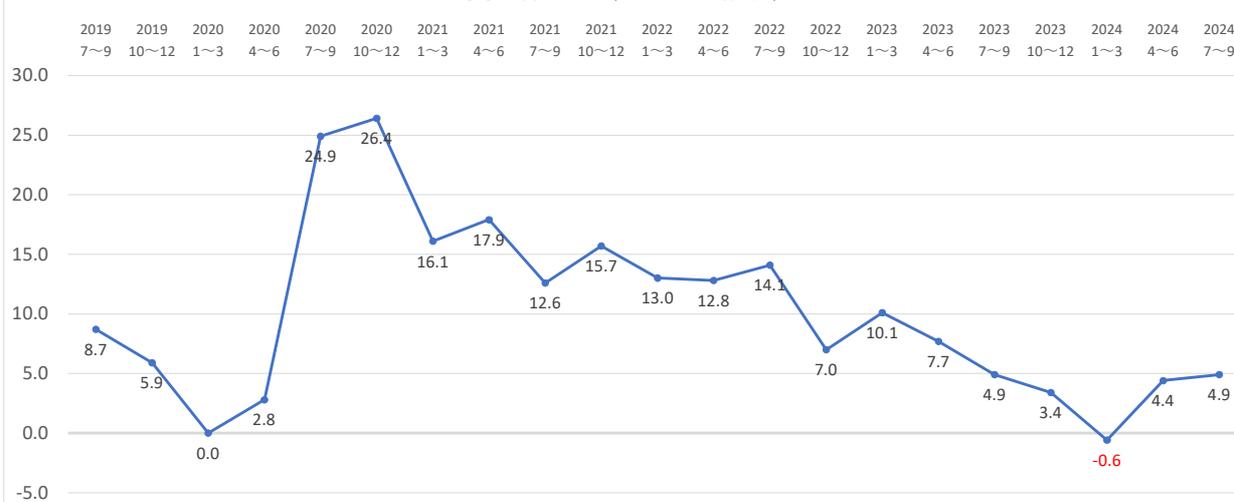
今期DI	前期比	前期
4.9	0.5	4.4

n = 408

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	回答割合
1 余裕あり	81	19.9%	3.3	81	16.5%
2 やや余裕あり	68	16.7%	0.5	79	16.1%
3 普通	130	31.9%	-7.3	192	39.2%
4 やや窮屈	84	20.6%	0.8	97	19.8%
5 窮屈	45	11.0%	2.7	41	8.4%
回答計	408	100.0%		490	100.0%

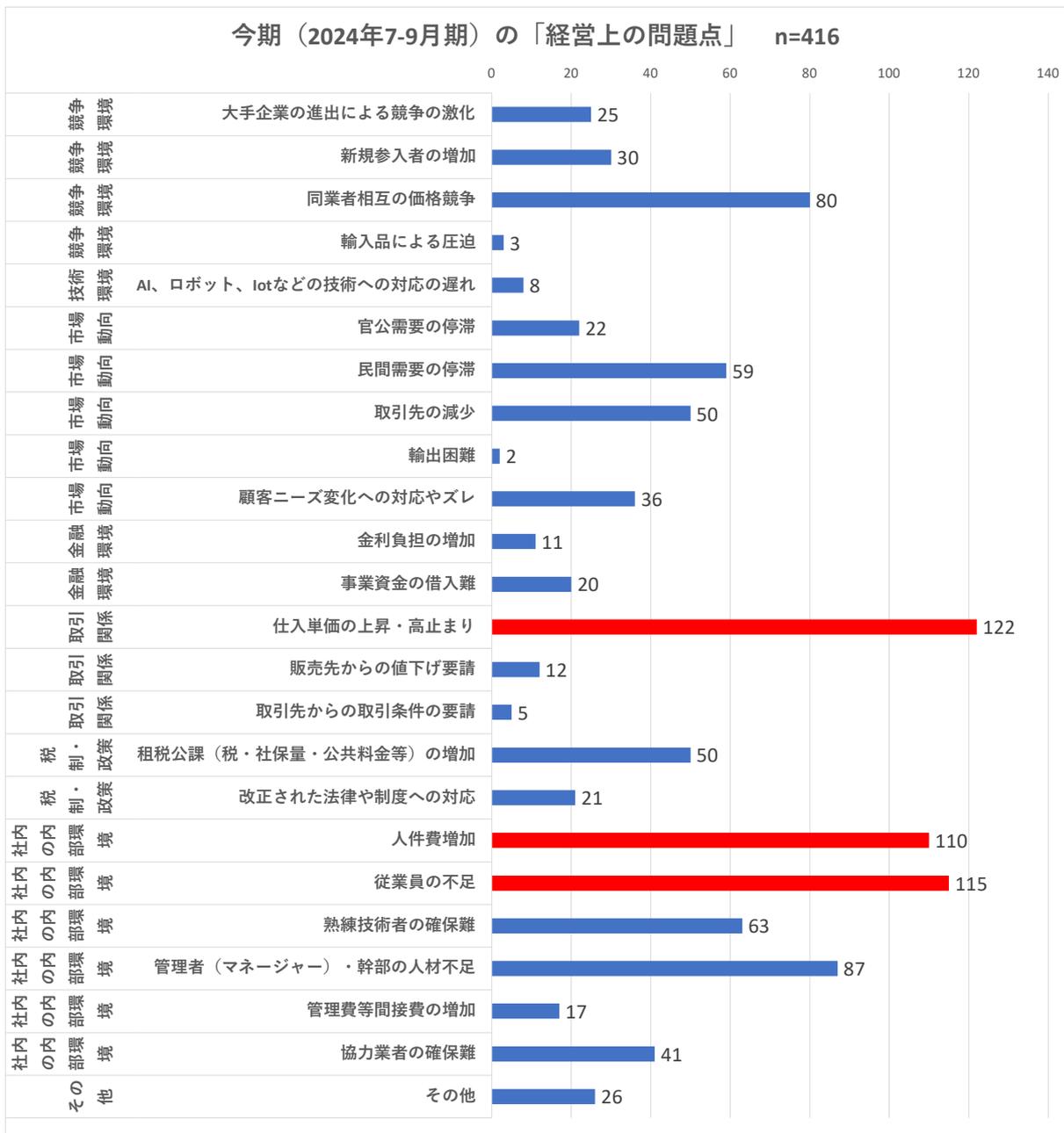


資金繰りDI (過去5年推移)



【指標の動き】

- ・ 資金繰りDIは、前期比で0.5ポイント改善して2期連続で改善しました。



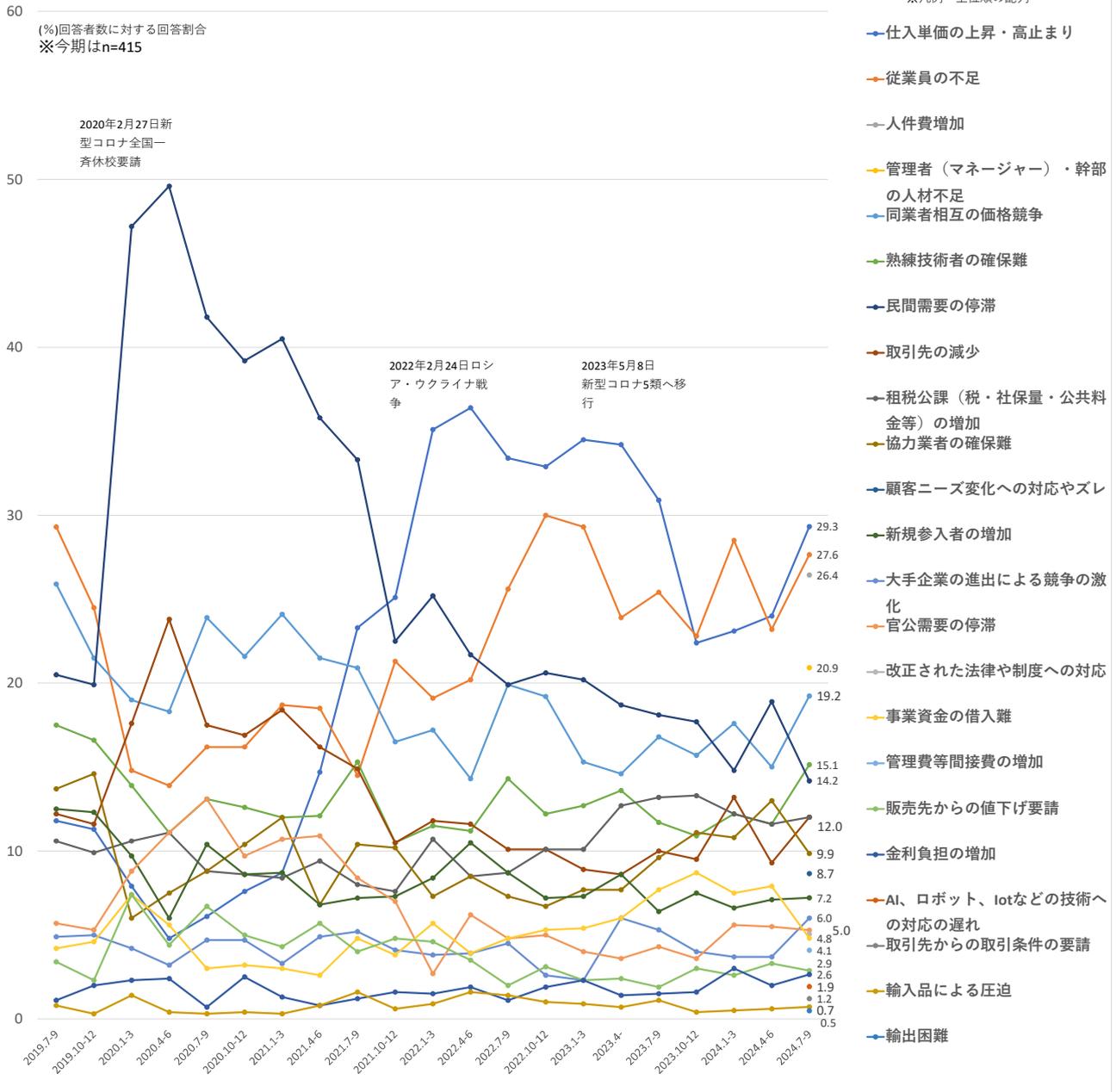
【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 新たな仕事獲得による実績が2025年1月以降に出る予測の為
- ・ 新しい法整備の動き
- ・ 新商品開発
- ・ 国の方針に左右される
- ・ 新規開拓が売り上げにつながらない。商品ニーズがあっていないかもしれない。
- ・ 工事物件減少、百貨店、店舗改造減、銀行支店等出展なし

今期（2024年7-9月期）の「経営上の問題点」過去5年推移（上位3つまでの複数回答）

※凡例 上位順の配列

(%)回答者数に対する回答割合
※今期はn=415

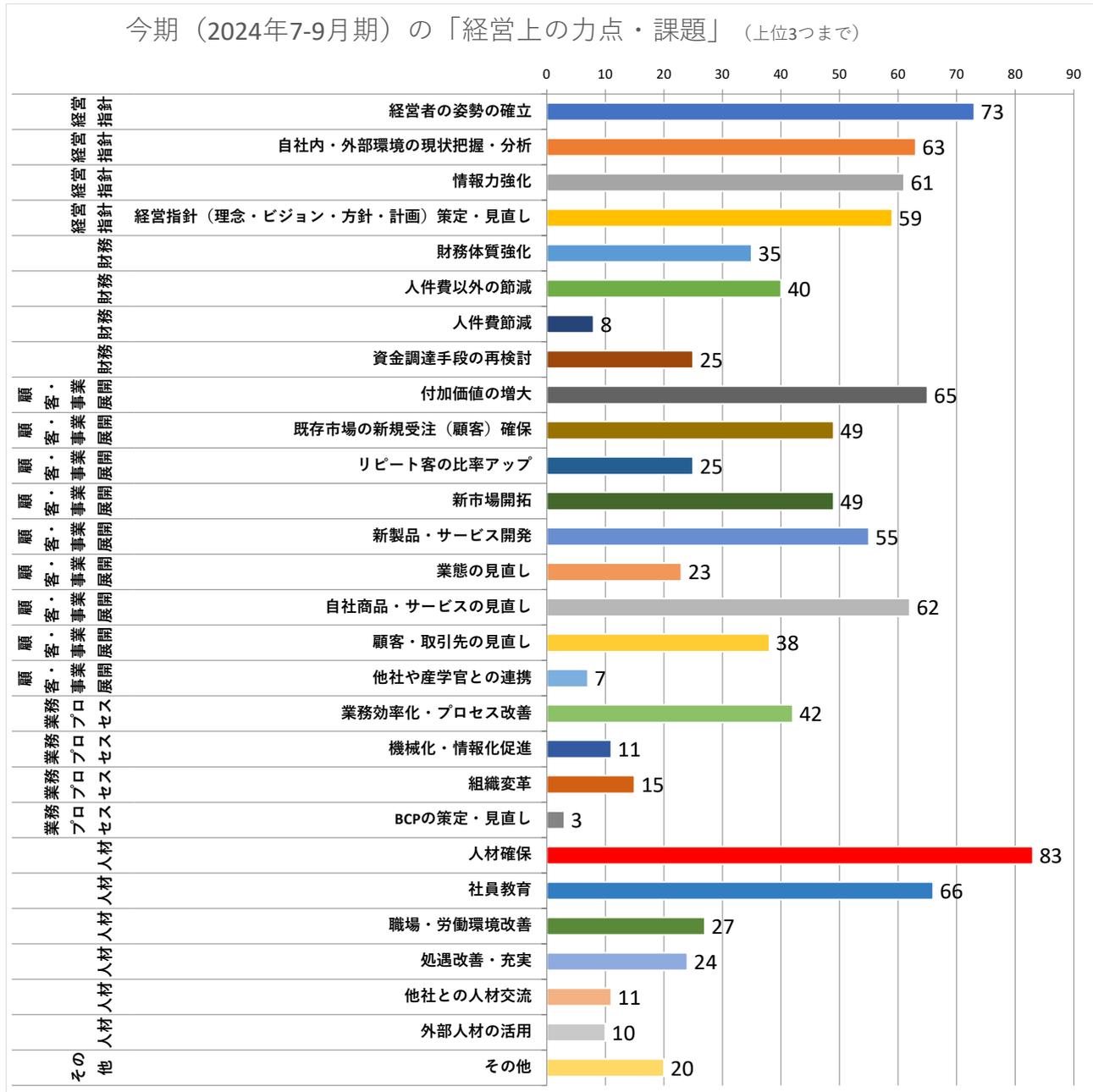


※留意点：

- ・「租税公課の増加」は前回までの「税負担の圧迫」の推移を引き継いだ。「仕入単価の上昇・高止まり」は、前回までの「仕入単価の上昇の」推移を引き継いだ。「大手企業の進出による急送の激化」は前回までの「大企業の進出による競争激化」
- ・「人材獲得難」の設問がなくなり、新たに新設された「管理者・幹部の人材不足」や、これまでもあった「従業員不足」などの課題が上昇したとみられる。
- ・「人件費増加」を新たに新設し、3位で26.4%（110件）の回答を占めた。
- ・コストアップの価格転嫁難が2023年10-12月期～2024年4-6月期に設問が加えられていたため、その期間は「仕入単価の上昇・高止まり」の数値が下落している。

2024年7-9月期における経営上の問題解決のために取り組んだ「経営上の力点・課題」は何ですか？

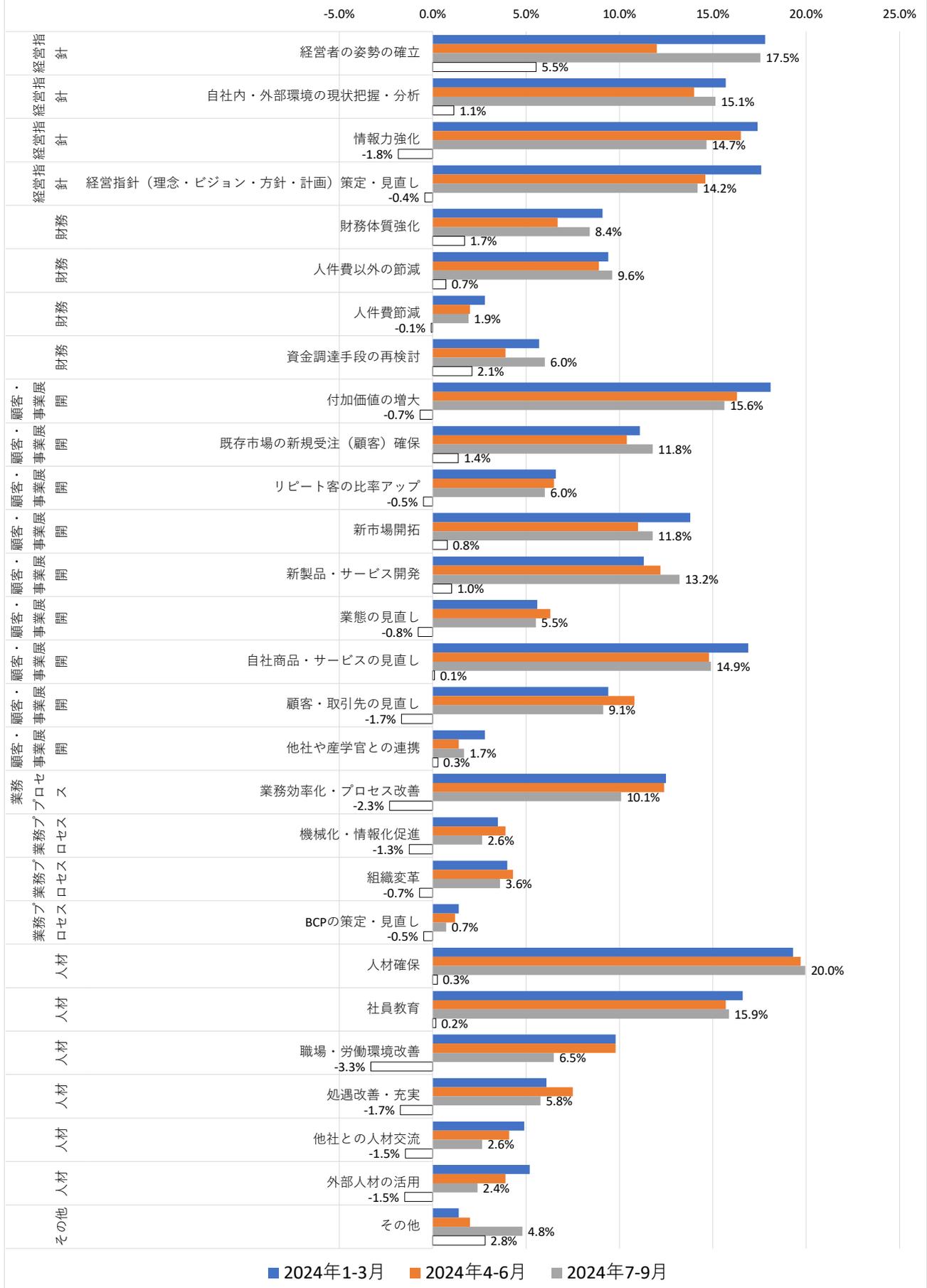
・今期の経営上の力点・課題については、1位「人材確保」（83件）今期の「経営上の力点・課題」は、1位「人材確保」や3位「社員教育」と人の課題に力点が置かれるとともに、2位「経営者の姿勢の確立」が挙げられました。



【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 暑さの緩和
- ・ 率の良い仕事を選んだ
- ・ 仕事のスピードアップ、気温上昇で仕事の能力低下の対策等考える事

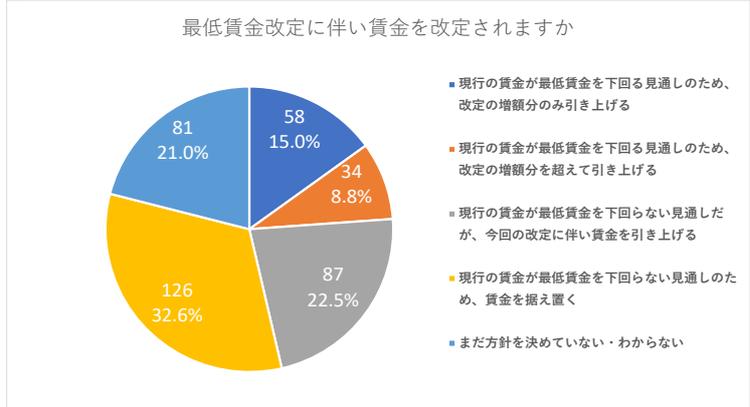
「経営上の力点・課題」の推移（前期比増減）



特別調査「最低賃金改定に伴う影響調査」

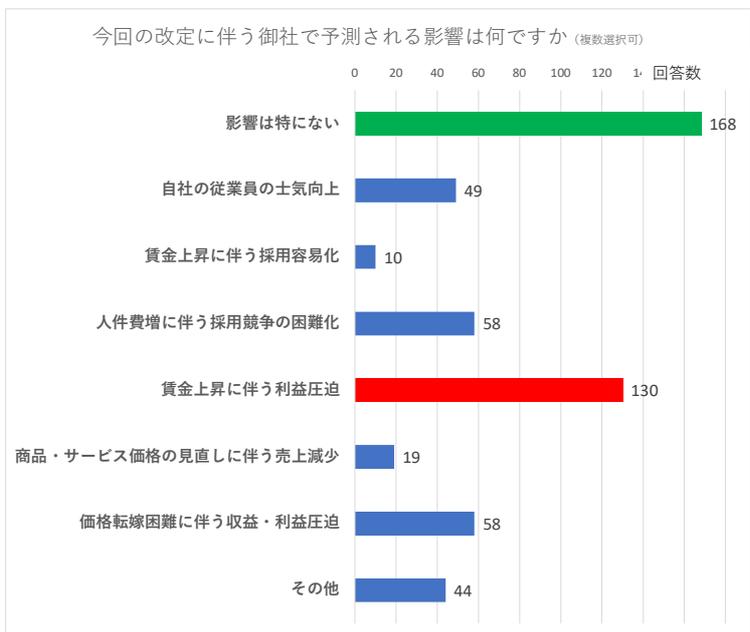
- ・2024年10月1日より最低賃金改定で目安額50円引き上げ予定と報道されています。
御社は改定に伴い賃金を改定されますか。

	回答総数	回答割合
1 現行の賃金が最低賃金を下回る見通しのため、改定の増額分のみ引き上げる	58	15.0%
2 現行の賃金が最低賃金を下回る見通しのため、改定の増額分を 超えて 引き上げる	34	8.8%
3 現行の賃金が最低賃金を 下回らない見通しだが 、今回の改定に伴い賃金を 引き上げる	87	22.5%
4 現行の賃金が最低賃金を下回らない見通しのため、賃金を 据え置く	126	32.6%
5 まだ方針を決めていない・わからない	81	21.0%
合計	386	100.0%



- ・今回の改定に伴う御社で予測される影響は何ですか（複数選択可）

	回答総数	回答割合
1 影響は特にない	168	31.3%
2 自社の従業員の士気向上	49	9.1%
3 賃金上昇に伴う採用容易化	10	1.9%
4 人件費増に伴う採用競争の困難化	58	10.8%
5 賃金上昇に伴う利益圧迫	130	24.3%
6 商品・サービス価格の見直しに伴う売上減少	19	3.5%
7 価格転嫁困難に伴う収益・利益圧迫	58	10.8%
8 その他	44	8.2%
合計	536	



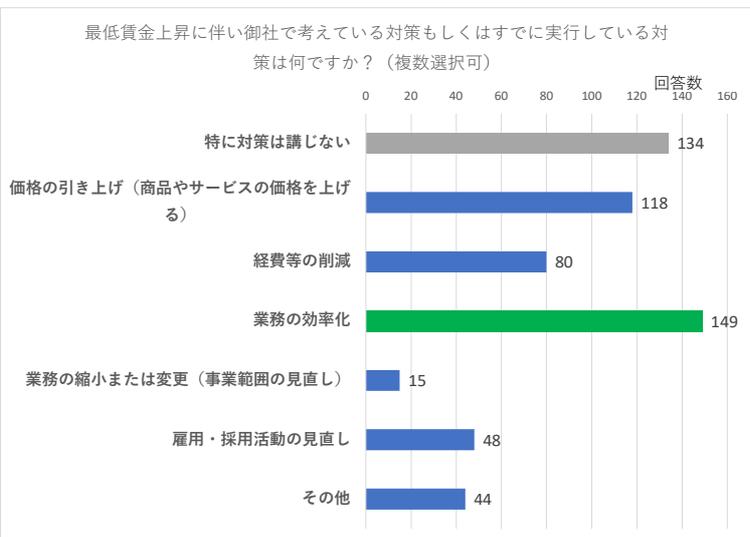
【その他 記述回答】

- ・予測できない
- ・収入制限によるパート労働者の勤務時間の短縮
- ・わからない。
- ・パートさんの労働時間の減少
- ・賃金増による仕入商品の値上げ
- ・社会保険加入
- ・お客様の開発

- ・最低賃金上昇に伴い御社で考えている対策もしくはすでに実行している対策は何ですか？

（複数選択可）

	回答総数	回答割合
1 特に対策は講じない	134	22.8%
2 価格の引き上げ（商品やサービスの価格を上げる）	118	20.1%
3 経費等の削減	80	13.6%
4 業務の効率化	149	25.3%
5 業務の縮小または変更（事業範囲の見直し）	15	2.6%
6 雇用・採用活動の見直し	48	8.2%
7 その他	44	7.5%
合計	588	100.0%



【その他 記述回答】

- ・新たな価値提供の創出
- ・一昨年、昨年に大幅にベースアップを行った。
- ・客先への価格交渉

今期の経営上の問題点・本社所在地別クロス集計

本社所在地別に上位3位を

黄色ぬり

(単位：回答件数)

カテゴリー	経営上の問題点項目	全体※不明3件	福岡市内	福岡地区・福岡市内	北九州地区	筑豊地区	県南地区	県外
1	競争環境	6.0%	4.5%	3.6%	5.0%	13.6%	4.2%	22.2%
2	競争環境	7.2%	7.9%	5.5%	5.0%	10.2%	6.3%	0.0%
3	競争環境	19.2%	17.8%	25.5%	10.0%	23.7%	18.8%	33.3%
4	競争環境	0.7%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5	技術環境	1.9%	3.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%
6	市場動向	5.3%	5.0%	3.6%	2.5%	8.5%	8.3%	0.0%
7	市場動向	14.2%	11.4%	14.5%	12.5%	18.6%	20.8%	0.0%
8	市場動向	12.0%	13.4%	16.4%	7.5%	10.2%	8.3%	0.0%
9	市場動向	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	2.1%	0.0%
10	市場動向	8.7%	8.4%	16.4%	10.0%	5.1%	2.1%	11.1%
11	金融環境	2.6%	3.5%	1.8%	7.5%	0.0%	0.0%	0.0%
12	金融環境	4.8%	3.0%	10.9%	10.0%	3.4%	2.1%	11.1%
13	取引関係	29.3%	25.2%	38.2%	35.0%	30.5%	33.3%	22.2%
14	取引関係	2.9%	2.5%	0.0%	0.0%	3.4%	4.2%	33.3%
15	取引関係	1.2%	2.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%
16	税制・政策	12.0%	12.4%	10.9%	10.0%	13.6%	14.6%	0.0%
17	税制・政策	5.0%	4.0%	3.6%	7.5%	1.7%	12.5%	11.1%
18	社内の内部環境	26.4%	27.7%	21.8%	20.0%	25.4%	39.6%	0.0%
19	社内の内部環境	27.6%	27.7%	30.9%	32.5%	25.4%	25.0%	22.2%
20	社内の内部環境	15.1%	12.4%	18.2%	20.0%	18.6%	18.8%	0.0%
21	社内の内部環境	20.9%	20.3%	14.5%	37.5%	15.3%	20.8%	44.4%
22	社内の内部環境	4.1%	4.0%	1.8%	5.0%	8.5%	2.1%	0.0%
23	社内の内部環境	9.9%	10.9%	14.5%	15.0%	3.4%	6.3%	0.0%
24	その他	6.3%	7.9%	7.3%	2.5%	1.7%	6.3%	11.1%

今期の経営上の問題点・業種別クロス集計

業種別に上位3位を

黄色ぬり

(単位：回答件数)

カテゴリー	経営上の問題点項目	全体※不明1件	農林水産業	製造業	建設業	小売業	卸売業	サービス業(対事業所)	サービス業(対個人)
1	競争環境	6.0%	0.0%	8.2%	1.5%	14.8%	3.6%	5.5%	7.4%
2	競争環境	7.2%	0.0%	1.6%	3.1%	11.1%	3.6%	7.6%	14.8%
3	競争環境	19.2%	37.5%	23.0%	15.4%	14.8%	35.7%	18.6%	14.8%
4	競争環境	0.7%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%
5	技術環境	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	3.4%	2.5%
6	市場動向	5.3%	12.5%	9.8%	12.3%	3.7%	7.1%	2.1%	1.2%
7	市場動向	14.2%	0.0%	23.0%	16.9%	11.1%	17.9%	11.7%	11.1%
8	市場動向	12.0%	0.0%	23.0%	6.2%	7.4%	7.1%	14.5%	8.6%
9	市場動向	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%
10	市場動向	8.7%	12.5%	3.3%	4.6%	11.1%	10.7%	11.0%	9.9%
11	金融環境	2.6%	0.0%	1.6%	1.5%	3.7%	7.1%	2.1%	2.5%
12	金融環境	4.8%	0.0%	9.8%	1.5%	14.8%	0.0%	3.4%	4.9%
13	取引関係	29.3%	25.0%	47.5%	32.3%	48.1%	53.6%	15.2%	23.5%
14	取引関係	2.9%	0.0%	4.9%	0.0%	3.7%	10.7%	3.4%	0.0%
15	取引関係	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	1.2%
16	税制・政策	12.0%	12.5%	3.3%	7.7%	11.1%	14.3%	13.8%	18.5%
17	税制・政策	5.0%	12.5%	1.6%	4.6%	3.7%	7.1%	4.8%	7.4%
18	社内の内部環境	26.4%	50.0%	26.2%	20.0%	29.6%	25.0%	26.2%	29.6%
19	社内の内部環境	27.6%	0.0%	18.0%	43.1%	25.9%	25.0%	22.8%	35.8%
20	社内の内部環境	15.1%	25.0%	19.7%	32.3%	7.4%	7.1%	11.7%	8.6%
21	社内の内部環境	20.9%	25.0%	18.0%	29.2%	14.8%	21.4%	18.6%	22.2%
22	社内の内部環境	4.1%	0.0%	3.3%	1.5%	3.7%	3.6%	5.5%	3.7%
23	社内の内部環境	9.9%	0.0%	6.6%	29.2%	3.7%	7.1%	8.3%	2.5%
24	その他	6.3%	12.5%	9.8%	6.2%	3.7%	3.6%	6.2%	4.9%

主要指標のクロス分析

業種別の動向

いずれも前年同期比

	売上DI	利益DI	採算水準DI	自社業況判断DI	次期業況判断水準DI	回答件数
農林水産業	-28.6	-42.9	-14.3	-25.0	50.0	7
製造業	-27.9	-35.0	-13.1	-41.0	45.9	61
建設業（建築・土木・設備等）	-4.6	-9.2	23.1	-9.4	54.7	65
小売業	7.4	3.7	22.2	-14.8	51.9	27
卸売業	11.1	0.0	28.6	-17.9	46.4	28
サービス業（対事業所）	22.1	9.0	35.2	6.9	46.8	145
サービス業（対個人）	0.0	-2.5	35.0	-2.5	54.4	81
全体	3.9	-4.1	24.2	-8.2	29.2	414

※農林水産業は回答件数が少ないため、上振れ・下振れが大きいことに留意が必要。

- ・製造業では売上・利益・採算水準（黒字・赤字）・自社業況DIすべてにおいて、指標の悪化が顕著に見られる。
- ・自社業況用判断DIにおいては、サービス業（対個人）を除き、すべて悪化している。サービス業以外は全体DI値より悪い傾向にある。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対事業所）はすべてのDI値で改善している。
- ・業種にかかわらず、2024年10-12月期（前年同期比）の次期業況判断DIは改善見通しとなっている。

従業員規模別の動向

いずれも前年同期比

	売上DI	利益DI	採算水準DI	自社業況判断DI	次期業況判断水準DI	回答件数
0名	5.2	-8.6	8.6	-19.0	27.6	58
1名～5名	-4.4	0.9	16.8	-7.1	28.3	113
6名～20名	8.5	-2.2	26.2	-7.1	31.9	139
21名～50名	-3.4	-16.9	16.9	-20.3	32.2	59
51名～100名	11.5	-3.8	65.4	3.8	26.9	26
101名以上～	22.2	5.6	70.6	35.3	11.8	18
全体	3.9	-4.1	24.2	-8.2	29.2	413

- ・利益DIは減少回答の層が多い。
- ・従業員規模が大きいくほど指標は良好な水準にある傾向があるが、「21～50名」の回答企業の自社業況判断DIが最もマイナスに転じている。
- ・従業員規模にかかわらず、2024年10-12月期（前年同期比）の次期業況判断DIは改善見通しとなっている。

本社所在地別の動向

いずれも前年同期比

	売上DI	利益DI	採算水準DI	自社業況判断DI	次期業況判断水準DI	回答件数
福岡地区（福岡市内）	8.9	-0.5	20.3	-5.5	28.9	203
福岡地区（福岡市外）	-9.1	-7.4	23.6	-5.5	47.3	55
北九州地区	0.0	-12.5	27.9	-17.5	15.0	40
筑豊地区	-1.7	-3.4	39.0	-15.3	42.0	59
県南地区	-6.4	-15.2	8.5	-10.4	29.2	47
県外	55.6	22.2	66.7	11.1	33.3	9
全体	3.6	-4.1	24.2	-8.2	29.2	413

- ・採算水準DIは全地区でプラス域にあるが、利益DIは県外を除いてすべて悪化し、また、次期業況判断DIも県外を除いて、すべて悪化した。
- ・本社所在地にかかわらず、2024年10-12月期（前年同期比）の次期業況判断DIは改善見通しとなっている。

■対策と実行について（「今期業況判断」順）

No.	今期業況	業種	従業員数	本社所在地	2024年7-9月期に経営上の努力として、どのようなことを実行しましたか？
1	非常に良い	建設業（建設・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	賃金のベースアップした。賞与の支給倍率を固定化した。
2	非常に良い	建設業（建設・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	自社開発の為の物件取得
3	非常に良い	建設業（建設・土木・設備等）	21～50名	福岡地区（福岡市外）	県外仕事の受注
4	非常に良い	小売業	6～20名	福岡地区（福岡市外）	経営指針の策定、人材確保
5	非常に良い	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	社員教育、新商品開発、長期休暇（9日間）
6	非常に良い	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	若年層作業者の技術面レベルアップ
7	非常に良い	サービス業（対事業所）	21～50名	筑豊地区	7月から、来期の経営指針書の作成を行っている
8	非常に良い	サービス業（対個人）	6～20名	福岡地区（福岡市外）	学んで実践する事
9	非常に良い	サービス業（対個人）	1～5名	筑豊地区	人材確保
10	よい	農林水産業	6～20名	県南地区	情報力を強化して実行
11	よい	製造業	0名	福岡地区（福岡市外）	従来通りの経営体制で
12	よい	製造業	51～100名	福岡地区（福岡市外）	粗利の向上
13	よい	製造業	6～20名	北九州地区	顧客が増える事に対応するための採用
14	よい	建設業（建設・土木・設備等）	1～5名	福岡市内	率の良い仕事を選んだ
15	よい	建設業（建設・土木・設備等）	6～20名	福岡地区（福岡市外）	人手不足に伴う不採算部門の閉鎖
16	よい	建設業（建設・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	特になし。目の前の事を全力で
17	よい	卸売業	0名	福岡市内	上場企業への営業活動と仕事の獲得
18	よい	小売業	21～50名	福岡市内	新規商材の導入など
19	よい	サービス業（対個人）	0名	福岡市内	ニーズに合わせた客単価アップの為の商品案内
20	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	営業力の強化。
21	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	外部コミュニケーションの充実。外部セミナー講師を招いてセミナー
22	よい	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	①プライダム 取引先への価格・受注の見直し提案 ②サロン 人材育成プランの再計画と細かなフィードバック
23	よい	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	新事業の取り組み
24	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡地区（福岡市外）	広告活動
25	よい	サービス業（対個人）	6～20名	北九州地区	出合いを多く面談していく
26	よい	サービス業（対個人）	51～100名	北九州地区	同友会を含む交流会への積極的参加
27	よい	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区	・ポスティング・新商品開発
28	よい	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区	社員教育
29	よい	サービス業（対個人）	1～5名	県南地区	DX化
30	よい	サービス業（対個人）	6～20名	県南地区	サービスの質の向上及び値上げ
31	よい	サービス業（対個人）	1～5名		新規開拓
32	よい	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	会計財務の健全化
33	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	納期の早期化
34	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	社内会議等によって常にコミュニケーションをとっている。
35	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	提携医院増加による販路開拓
36	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	経営指針書に沿って毎月改善を実施しています
37	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	取引先からの在庫依頼増加の要請
38	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	リモートワークできる環境づくり
39	よい	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	新規顧客、既存顧客に対するニーズのヒアリング
40	よい	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	体制強化。コミュニケーション強化。
41	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡市内	人件費のコントロール。新規事業の収益増加
42	よい	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	次年度に向けた営業の強化。人員の採用。内部統制の見直し。
43	よい	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	価格転換、本業以外の事業推進、人材採用及び育成
44	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡地区（福岡市外）	社内企業理念（使命感）を作り直し、全社通達を行ったこと。
45	よい	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	新サービス開発試行、手厚い新規顧客フォロー
46	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	県南地区	猛暑の中、熱中症対策 勉強会や資格習得

47	普通	農林水産業	1~5名	県南地区	キャッシュフローの再確認
48	普通	製造業	6~20名	福岡市内	販売促進、人材の確保
49	普通	製造業	6~20名	福岡市内	労働環境の改善
50	普通	製造業	6~20名	福岡市内	繁忙期であるため、取りこぼしのないようにした。休みを増やした。
51	普通	製造業	21~50名	福岡市内	既存事業の売上拡大と並行して、新規事業の立ち上げ、収益確保。
52	普通	製造業	21~50名	福岡市内	ホームページのリニューアルを進行中
53	普通	製造業	21~50名	福岡市内	新商品開発等
54	普通	製造業	6~20名	福岡地区(福岡市外)	得意先の数を増やす事
55	普通	製造業	101名~	福岡地区(福岡市外)	事業計画の策定と運営、社員教育の充実、賃上げ
56	普通	製造業	51~100名	北九州地区	人材確保、新たな資金調達先の確保
57	普通	製造業	51~100名	北九州地区	製品単価の見直し・値上げ
58	普通	製造業	1~5名	筑豊地区	弊社の得意とする分野の見積り(とっかかり)に積極的参加
59	普通	製造業	6~20名	筑豊地区	特になし
60	普通	製造業	6~20名	筑豊地区	受注から納品までのスピード化
61	普通	製造業	1~5名	県南地区	個人経営なので状況を把握しながら、焦らず受注した仕事を責任を持って顧客に納品すること。
62	普通	製造業	101名~	県外	残業規制(継続中)
63	普通	建設業(建設・土木・設備等)	1~5名	福岡市内	運転資金調達
64	普通	建設業(建設・土木・設備等)	1~5名	福岡市内	コンサルを入れて資金面の強化に取り組む
65	普通	建設業(建設・土木・設備等)	1~5名	福岡市内	従業員に過度な無理をさせない
66	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡市内	システム、WEBでの業務効率化
67	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡市内	人材確保の為に土壌見直し
68	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡市内	社員の技術力の向上 幹部の経営の意識向上
69	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡市内	採用活動。
70	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡市内	社内体質の見直しと営業エリア再構築
71	普通	建設業(建設・土木・設備等)	51~100名	福岡市内	採用活動の強化、勤怠管理システムの導入、初任給の見直し
72	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	福岡地区(福岡市外)	人材確保、社員教育、ホームページ作成
73	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	北九州地区	求人広告
74	普通	建設業(建設・土木・設備等)	6~20名	北九州地区	業務効率化に向けた準備、環境改革、社員教育
75	普通	建設業(建設・土木・設備等)	21~50名	北九州地区	社内の組織強化と改革
76	普通	建設業(建設・土木・設備等)	1~5名	筑豊地区	主に住宅建築をしていましたが、非住宅建築へも参入できるよう営業活動を行いました。
77	普通	建設業(建設・土木・設備等)	1~5名	県南地区	空調設備工事への注力
78	普通	小売業	1~5名	福岡市内	リピート率を上げるための施策として、毎月キャンペーンを行い当ショップで購入するメリットを押し上げた
79	普通	小売業	1~5名	北九州地区	需要と供給のバランスをより注視した
80	普通	小売業	51~100名	北九州地区	社員の待遇改善
81	普通	卸売業	6~20名	福岡市内	2年前より人材確保が難しかったが、ようやく8月・9月を確保できた。
82	普通	卸売業	6~20名	福岡市内	経費の節約
83	普通	卸売業	0名	福岡地区(福岡市外)	経営指針書の見直し、新規顧客獲得のための仕組み作り、新規事業の模索、同友会会員との協業や情報交換。
84	普通	卸売業	6~20名	北九州地区	新商品の開発
85	普通	卸売業	6~20名	筑豊地区	新規顧客獲得に向けた新サービスの展開
86	普通	卸売業	1~5名	県南地区	思い当たることに行動をおこす
87	普通	卸売業	21~50名	県南地区	営業力の強化
88	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	新規案件への挑戦
89	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	経営理念などの見直し
90	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	新規事業立ち上げ計画
91	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	AI対策
92	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	任せて指導
93	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	新たな事業計画・実行
94	普通	サービス業(対事業所)	0名	福岡市内	特になし
95	普通	サービス業(対事業所)	1~5名	福岡市内	取引先との情報交換

96	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	新規顧客の確保
97	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	特になし
98	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	3C分析実施
99	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	経営会議の増加、社内のレイアウト変更による業務効率化
100	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	経営方針の全てを見直しスタッフとの再認識確認を行なっている最中です。価格の見直し、スワット分析を行い強み商品に絞る提案中です。最終的には経営者の視座をどれだけ高められるかを挑戦中です。
101	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	新規事業の立ち上げ
102	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	付加価値の増大と新規顧客の獲得
103	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	既存顧客の関係強化:訪問挨拶・情報提供
104	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	4月に採用した新卒社員の教育及び、先輩社員の仕事に対する姿勢を前向きに。
105	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	人材の育成に力を入れました。
106	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	採用強化
107	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	観光客、インバウンド対策。
108	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	人材採用・人材教育
109	普通	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡市内	会社の課題を把握し、幹部社員と共に理念から作り直している 人事制度を策定し説明会を行った
110	普通	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	新規事業の立ち上げ
111	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡地区（福岡市外）	初めてパートスタッフの求人募集をして8月から雇用開始した
112	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡地区（福岡市外）	決済方法の多様化に取り組んだ（QRコード決済など）
113	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡地区（福岡市外）	仕事の幅を広げるための許可申請
114	普通	サービス業（対事業所）	101名～	福岡地区（福岡市外）	人材確保と定着率向上の為の施策
115	普通	サービス業（対事業所）	0名	北九州地区	作業の効率化
116	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	提案営業と取引先との仕入価格検討
117	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	顧客単価の引き上げを実施
118	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	新規顧客開拓、新商品（サービス開発）
119	普通	サービス業（対事業所）	51～100名	北九州地区	営業体制の見直しと教育
120	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	筑豊地区	特になし
121	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	筑豊地区	新規開拓の為、新たに7月よりグループホームをオープンし、今まで営業にはいなかった、病院などに営業
122	普通	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	新サービスの開始
123	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	県南地区	経営理念の策定や人材確保のための募集
124	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	県南地区	顧客単価のアップ
125	普通	サービス業（対事業所）	21～50名	県南地区	グランドメニュー改訂による顧客満足度の向上
126	普通	サービス業（対事業所）	101名～	県南地区	最低賃金のアップにより客先への価格交渉を進める上での勉強会
127	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	県外	新店舗オープン
128	普通	サービス業（対事業所）	21～50名	県外	人材の確保
129	普通	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	人材投資と設備投資
130	普通	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	価格見直し、新商品開発、仕入れ先の見直し
131	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	ミッション・ビジョン・バリューの再検討（社員を巻き込んで）
132	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	仕入れ価格の上昇で利益率が下がっているので、別業種で検討した。
133	普通	サービス業（対個人）	21～50名	福岡市内	従業員が休んだときの仕組み作り
134	普通	サービス業（対個人）	51～100名	福岡市内	社員教育
135	普通	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	職場環境改善
136	普通	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	利用者の方の増加及び社員の教育
137	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡地区（福岡市外）	空室なくすための営業活動
138	普通	サービス業（対個人）	0名	筑豊地区	ただじっとして体力を落とさないようにした
139	普通	サービス業（対個人）	1～5名	筑豊地区	新サービス開始
140	普通	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	お客様のお話し 要望を真摯に受け止める
141	普通	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	業務プロセスの見直し
142	普通	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区	インターンシップ希望者の受け入れ、社員との面談
143	普通	サービス業（対個人）	0名	県南地区	ホームページの内容見直し及び更新。ネット検索での上位化。福岡県のSDGs登録企業の認定を受けており、その項目の実践。
144	普通	サービス業（対個人）	21～50名	県南地区	就業規則見直し

145	悪い	農林水産業	6~20名	県南地区	自社システムの開発、暑さ対策への投資
146	悪い	製造業	1~5名	福岡市内	新規事業における調査、分析
147	悪い	製造業	6~20名	福岡市内	新規顧客の開拓。受注単価の交渉。機械修理の内製化。
148	悪い	製造業	6~20名	福岡市内	顧客開拓、役員報酬の見直し、社員教育
149	悪い	製造業	21~50名	福岡市内	再度、初心に還り、財務体質の見直しと新商品開発に取り組む
150	悪い	製造業	6~20名	福岡地区（福岡市外）	業態の見直し、新規事業などの情報を得る
151	悪い	製造業	6~20名	福岡地区（福岡市外）	作業の効率化、無駄な残業のカット
152	悪い	製造業	21~50名	福岡地区（福岡市外）	販売企画を急遽追加
153	悪い	製造業	21~50名	福岡地区（福岡市外）	組織・会議改革
154	悪い	製造業	21~50名	福岡地区（福岡市外）	新規顧客営業
155	悪い	製造業	6~20名	北九州地区	事業再構築補助金の申請
156	悪い	製造業	1~5名	筑豊地区	市場拡大へのアクション、またその為に必要なアルバイト人員の確保
157	悪い	製造業	21~50名	筑豊地区	新規顧客の開拓
158	悪い	製造業	21~50名	筑豊地区	経営指針書の作成
159	悪い	製造業	1~5名	県南地区	類似の新規顧客への営業、既存顧客へ新たな仕事の営業
160	悪い	製造業	6~20名	県南地区	業績改善の為、大胆な転換を行っている。
161	悪い	製造業	21~50名	県南地区	人材確保
162	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	福岡市内	営業案件管理強化
163	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	福岡市内	幹部育成と社員教育を行います。人件費以外の経費の削減を行いました。
164	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	福岡市内	営業拡大
165	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	21~50名	福岡市内	人材の確保、処遇改善
166	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	北九州地区	価格改定
167	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	北九州地区	特になし
168	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	筑豊地区	仕入れ先との値段の交渉
169	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	21~50名	筑豊地区	前期比7.2%の大幅な昇給/CRMの導入/新規顧客開拓/従業員確保のため大学訪問と説明会参加
170	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	21~50名	筑豊地区	・人材確保のため、大幅賃金アップ（7.2%）、人材確保、顧客管理システム・営業管理システム等の更なる充実、人件費アップに伴う価格転嫁の推進
171	悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	県南地区	商品の販売促進
172	悪い	小売業	1~5名	福岡市内	属人化している業務内容項目の洗い出しとシンプルな仕組み化。経営状況把握のための管理化。
173	悪い	小売業	21~50名	福岡市内	既存市場での新規顧客獲得とリピート客の比率アップを継続しながら、新商品の開発を進めてきた。
174	悪い	小売業	0名	福岡地区（福岡市外）	営業。人脈。健康管理。同友会の仲間に相談。
175	悪い	小売業	1~5名	福岡地区（福岡市外）	卸先様 月額ご利用先様の開拓
176	悪い	小売業	21~50名	福岡地区（福岡市外）	①状況確認のための客先訪問 ②経営指針作成セミナーへの参加 ③ハラスメント講習の実施 ④DX化の促進
177	悪い	小売業	6~20名	筑豊地区	SNSの活用でより広範囲のターゲット層へと宣伝した。また、社員ミーティングの回数を増やし、そのうち1回は私が同友会で学んだ事を伝える取り組みを行った。他には、自社商品の付加価値を高める接客接客と様々な取り組みを行った。
178	悪い	卸売業	6~20名	福岡市内	仕入れ価格の交渉
179	悪い	卸売業	6~20名	福岡市内	新しい手段の模索
180	悪い	卸売業	51~100名	福岡市内	仕入れ価格の上昇の為、得意先へ値上げ交渉を行い若干交渉できた。
181	悪い	卸売業	21~50名	筑豊地区	価格転嫁の努力
182	悪い	卸売業	6~20名	県外	価格改定
183	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	顧客の見直しを行い新規ニーズを掘り起こした
184	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	売上確保
185	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	既存顧客のリピート、新規顧客の開拓
186	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	中途採用1名、業務委託先2名を確保。低ランク社員がランクアップするためのサポートの仕組みづくり。担当部門の整理を行い責任を明確化
187	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	問題点の洗い出し。
188	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	入札機会の向上。
189	悪い	サービス業（対事業所）	1~5名	福岡市内	人材確保の為に求人
190	悪い	サービス業（対事業所）	6~20名	福岡市内	今期入社の新入社員の仕事確保のため、既存顧客への増員提案
191	悪い	サービス業（対事業所）	51~100名	福岡市内	打ち合わせ回数増加
192	悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡地区（福岡市外）	経営計画策定、資金調達先の整理
193	悪い	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	集客活動
194	悪い	サービス業（対個人）	0名	福岡市内	新規顧客の開拓
195	悪い	サービス業（対個人）	1~5名	福岡市内	計画の見直し
196	悪い	サービス業（対個人）	6~20名	福岡市内	月次決算で現状把握と分析をし、次月計画の見直し
197	悪い	サービス業（対個人）	6~20名	福岡市内	下半期の数値目標、行動目標を幹部とすり合わせ共有した
198	悪い	サービス業（対個人）	6~20名	福岡市内	人材の見直し、教育。
199	悪い	サービス業（対個人）	6~20名	福岡市内	職員の意識改革
200	悪い	サービス業（対個人）	6~20名	筑豊地区	販売価格の見直し
201	悪い	サービス業（対個人）	21~50名	県南地区	新製品開発、業務の効率化

202	非常に悪い	製造業	6~20名	福岡市内	人材育成のため5名でゼミナールを受けた。
203	非常に悪い	製造業	21~50名	福岡地区（福岡市外）	既存事業の受注活動
204	非常に悪い	製造業	1~5名	北九州地区	新規開拓の為、付加価値の高い製品への挑戦
205	非常に悪い	建設業（建設・土木・設備等）	6~20名	福岡市内	人材確保及社員教育
206	非常に悪い	小売業	1~5名	北九州地区	経営指針の作成
207	非常に悪い	卸売業	51~100名	筑豊地区	遊休資産の売却 不採算部門の撤退 採用中止
208	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	事業立ち上げたばかりなので、認知度向上と顧客獲得
209	非常に悪い	サービス業（対事業所）	6~20名	福岡市内	社内人員のスキルの向上のために社員に同行し、顧客との関係性をまず確立することを始めた。続いて、仕組み化できた客先から徐々に社員に権限移譲する予定。質の高いストックビジネスへつなげる
210	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	特になし
211	非常に悪い	サービス業（対個人）	1~5名	福岡市内	経費削減
212	非常に悪い	サービス業（対個人）	1~5名	福岡市内	顧客へのサービスの幅を広げるための資格取得
213	非常に悪い	サービス業（対個人）	1~5名	北九州地区	アルバイトの出勤を減らし人件費を削減
214	非常に悪い	サービス業（対個人）	6~20名	筑豊地区	人材確保

■対策と実行について（「次期業況判断」順）

■短期的実行の特徴

短期的には、業務の効率化や一時的な費用削減策など、比較的実行可能で迅速にできる対策が一部散見される。自社業況が悪化している場合は、現状維持や損失の最小化を目指す動きが一般的に見られるものの、人材採用や新規顧客の獲得・固定客リピートの増加などを目指す動きが目立つ。

■長期的実行の特徴

長期的な対策では、新規事業の開拓や技術開発、設備投資など持続可能性や成長に向けた投資が重視されているように推測される。景況感が良好な企業では、長期的に成長を支える基盤作りに積極的である一方、景況感が悪い企業でも、生き残るための戦略的転換を目指しているケースが見られる。

■景況感ごとの傾向

景況感が「良い」としている企業は、経営資源を使って新しいビジネスの開拓や事業拡大を計画していることが多い。「悪い」と感じている

企業や「現在と変わらない」景況感であっても、外部環境の変動を見越したリスク対応策を長期的視点で検討していることが考えられる。

次期業況判断	今期業況	業種	従業員数	本社	短期（今後2年程度）今後どのようなことを実行しようと考えていますか？	長期（今後3～5年以上）今後どのようなことを実行しようと考えていますか？	
2	非常に良くなる	非常に良い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	自社開発物件の実行	自社企画開発から施工及び運営からメンテまでの一貫事業の実績作り
3	非常に良くなる	非常に良い	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	社員教育、新商品開発	海外事業開発、事業承継
4	非常に良くなる	非常に良い	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	福岡地区（福岡市内）	元請け大型案件の受注	資格者の確保と新人育成
5	非常に良くなる	非常に良い	サービス業（対個人）	1～5名	筑豊地区	人材確保	人材確保
1	非常に良くなる	よい	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	福岡市内	人材確保と育成・教育	人材確保と育成・教育
8	非常に良くなる	よい	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	①プライダル 人材確保 ②サロン 実行計画のPDCAを徹底管理	①プライダル 人材確保・教育 ②サロン 労務・人事評価の充実 ③総合した事業プランの見直し（10年ビジョン）
9	非常に良くなる	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡市内	人のコントロール・圧倒的な差別化	M&Aを行う。新規事業の安定（現在取り組んでいる）
6	非常に良くなる	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	新卒採用の継続、人事体制を刷新	人材教育を拡充し、自走できる組織作り
7	非常に良くなる	普通	製造業	21～50名	福岡市内	収益スイッチ転換	事業領域拡大。収益の多角化。
10	非常に良くなる	よい	農林水産業	6～20名	県南地区	体験型飲食店	体験型飲食店
11	非常に良くなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	福岡市内	人材育成	人材育成、自社取扱製品のブランディング、起業価値の向上
13	よくなる	非常に良い	小売業	6～20名	福岡地区（福岡市内）	営業力強化・人材確保	新商品・サービス開発
48	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	営業利益の拡大	インターネット等を利用した事業拡大
49	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	権限委譲できる従業員の採用	社員への権限委譲により、新たな業務への着手
50	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	人材確保	他社との合併 トッパー人だけでは発展しない。
51	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	情報収集に基づく新サービス開発	
52	よくなる	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	人材育成	サービス拡充
53	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	新卒採用強化と仕事の仕組化	社員が会社を誇れる状態にする 待遇、事業内容、人間関係、ビジョン、理念
54	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	生産性の向上に向けての取り組み、仕事の内部仕組み作り	新たな人材採用
55	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	経営指針書に沿って計画を実行しています	
56	よくなる	よい	小売業	21～50名	福岡市内	テレアポなどをして、新規顧客の獲得	25年度より新卒採用を行っており、3年後より戦力になる計画を立てています。
57	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	新規出店と出店に必要な人員の採用育成。	新規事業の開発とM&Aの実行。
58	よくなる	よい	製造業	0名	福岡地区（福岡市内）	できるだけ注文には応じる。この仕事に就く人が少なくとも人手不足。	
59	よくなる	よい	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	価格転嫁の実施	スムーズな事業承継
60	よくなる	よい	製造業	51～100名	福岡地区（福岡市内）	新商品開発	財務力アップ
61	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡地区（福岡市内）	社内技術、提案、現場対応の力をつけていく経営	新たな商品、サービスの開拓、提案の力をつけていく経営
62	よくなる	よい	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	従業員、外注業者の増加	本社・ヤードの事業所の一本化
63	よくなる	よい	サービス業（対個人）	6～20名	北九州地区	風通しのよいコミュニケーションの取れた組織づくり	営業エリア範囲の見直し
64	よくなる	よい	サービス業（対個人）	51～100名	北九州地区	新店舗の増加	2店舗を増加させたい。新規事業への進出
65	よくなる	よい	製造業	6～20名	筑豊地区	販路拡大。工場建設。社員増員。	販路拡大。社員増員。
66	よくなる	よい	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区	直売所の建設	・グループホームを新設
67	よくなる	よい	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区		経営指針、経営理念のブラッシュアップ
68	よくなる	よい	製造業	6～20名	県南地区	新商品の開発	新商品の開発

69	よくなる	よい	サービス業（対個人）	6～20名	県南地区	一人当たりの粗利高の向上及びキャッシュフローの安定	年配の従業員さんがいらっしやるので人材育成をしつつ世代交代を進めていく。
70	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	51～100名	県南地区	次の世代が時代に合った働き方・諸先輩の知識を習得する コンプライアンスに力を入れていく	次の世代が考え行動できる場を作れるような環境づくり
71	よくなる	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡地区（福岡市内）	新規開拓及び販路拡大。協力者確保	事業承継；販路拡大
16	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新規事業を軌道に乗せる	内部留保を大きくする
17	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	福岡市内	人材確保と職場環境を整える事	設備投資と人材確保
18	よくなる	普通	小売業	1～5名	福岡市内	ターゲット層に当てた新商品の開発により競合店との差別化を図る	5年以内にブランド品を増やし売り上げの黒字化を目指す。目標達成の先は代理店から独立。
19	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	IT人材の確保	社員の労働環境改善、処遇改善・人材確保・新規事業の推進
20	よくなる	普通	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	財務の見直し、従業員雇用	拡大
12	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新たな事業計画・実行	即戦力となる人材確保し、産官学での連携を強化し、現在の新規事業の確立
21	よくなる	普通	製造業	6～20名	福岡市内	原材料高騰に対し値上げをする。 老朽化に対し補修、修繕を行う。 効率化の為機械設備を導入する。	株式の譲渡を進めていく。相続問題に対して整理し、スムーズな移行の準備をする。社員の育成に力を入れる。
22	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	ストック収入の強化、社内コミュニケーション、マネジメント、	ストック収入の強化。新サービスの確立
23	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	人材確保、幹部育成、教育	育成、教育
24	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	3店舗体制にする。	10店舗体制にする。
25	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	サービスの質の向上	顧客との信頼関係の構築
26	よくなる	普通	製造業	21～50名	福岡市内	新規顧客開拓。	悩み中
27	よくなる	普通	卸売業	101名～	福岡市内	ホールディングス経営でのグループ全体の底上げを行う。	ホールディングス経営でのグループ全体の底上げを行う。
28	よくなる	普通	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	人材確保	新規事業への取り組み
29	よくなる	普通	卸売業	0名	福岡地区（福岡市内）	経営指針書の更新、新規事業、新商品の開発と販売、越境ECの事業化、真の黒字化、付加価値の創成、雇用と人を生かす経営。	経営指針書の更新と中期目標達成、事業拡大、新規事業、新商品の開発継続、従業員の増加と権限委譲、後継者の確立。
30	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡地区（福岡市内）	業務効率化、プロセスを改善して、ブラック企業からの脱却	ブラック企業からの脱却後、リピート客の増加、新規顧客確保による売り上げ増加
31	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	取引先拡大	ニーズに対する対価を上げる
32	よくなる	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	満床と施設増加	事業所増加。現状の売り上げ増加
33	よくなる	普通	製造業	101名～	福岡地区（福岡市内）	ベースアップの検討、新規事業展開、事業場拡大、設備投資、デジタル化	安定受注、人材の適正化、M&A
34	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	新規獲得を増やし、既存のお客様へは提案営業を増やす。	メンテナンスだけでなく工事関係の増加
35	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	人材確保、社員教育による意識改革、DX化促進	後継者候補の確保、引継ぎ準備
36	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	北九州地区	分社化による、業種の選択と集中	外注先の囲い込みとM&Aも含めた外注先の内製化（グループ企業）へ
37	よくなる	普通	製造業	51～100名	北九州地区	適正価格の把握 同業他社の情報収集 営業強化 人員確保	適正価格の把握 同業他社の情報収集 営業強化 人員確保
38	よくなる	普通	サービス業（対個人）	0名	筑豊地区	利益が上がる新規事業にシフトする	利益が上がる新規事業にシフトする
39	よくなる	普通	サービス業（対個人）	1～5名	筑豊地区	既存顧客の満足度を高め再購入してもらう戦略	後継者育成
40	よくなる	普通	製造業	6～20名	筑豊地区	業務の効率化及び人材の確保	人材確保、役割分担の見直し、経営指針書の見直し
41	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	筑豊地区	まず7月にオープンした施設を満床にし、新たな施設の開設	他分野への進出、現在行っている事業との抱き合わせによる、新規開拓、また現在の施設の利益底上げ
42	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	体制整備	人材採用
43	よくなる	普通	サービス業（対個人）	0名	県南地区	ホームページの内容見直し及び更新。ネット検索での上位化。福岡県のSDGs登録企業の認定を受けており、その項目の実践。	人員の採用
44	よくなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	県南地区	空調設備工事の比重を増やす	若い人材の育成
45	よくなる	普通	卸売業	1～5名	県南地区	付加価値のあるサービスを見つける	財務体質をより強固なものにする
46	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	21～50名	県南地区	正規社員の採用活動強化	業容拡大
47	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	県外	店舗拡大	店舗拡大
72	よくなる	悪い	製造業	1～5名	福岡市内	現サービスだけでなく新たな取り組みを行っていく。	現事業の見直し、新規事業の立ち上げ、売り上げの柱を複数持てるようにする。
73	よくなる	悪い	小売業	1～5名	福岡市内	強い理念に基づいたブレない経営姿勢から落とし込んだ経営姿勢。自社が提供できる付加価値の最大化。細部まで行き届いた発信活動。	32の強化
74	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	7名→15名体制（社員、業務委託先合わせて） AIの研究と新サービス開発 システムの横展開	7名→30名体制（社員、業務委託先合わせて） 事業の三本柱を確立する（AIサービス、ネットワークセキュリティ強化、業務システム開発） システムの横展開
75	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	業務内容の見直し	見直した業務での実績作り

76	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	実績の積み上げと展開	展開範囲の拡大
77	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	ストックビジネスの強化。	
78	よくなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	人材育成	業務拡大
79	よくなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	市場拡大、人材育成	市場拡大、人材育成
80	よくなる	悪い	卸売業	6～20名	福岡市内	売上・新規顧客の開拓、パッケージの制作	幹部の育成
81	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	受託業務を確立させ、増益を目指す	自社製品パッケージ化によるストック収益を確保する
82	よくなる	悪い	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	既存事業の強化と、新サービスの拡大、人材育成、	新業態、新事業の開発、後継者づくり、
83	よくなる	悪い	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	職員の意識改革の継続、営業努力、人材育成	人材育成、事業継承準備
84	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡地区（福岡市内）	新商品開発、営業力強化、AIの導入	高単価・高付加価値商品の開発。
85	よくなる	悪い	小売業	1～5名	福岡地区（福岡市内）	BtoCは今までどうり営業しながら BtoBの顧客を増やしていく	受注が増えた結果 メーカーとして材料費、人件費 のコストを常に意識する
86	よくなる	悪い	製造業	21～50名	福岡地区（福岡市内）	人材採用・教育 幹部者委員育成	新製品開発、新規事業開発
87	よくなる	悪い	製造業	21～50名	福岡地区（福岡市内）	新規顧客確保	人材確保
88	よくなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	事業形態の見直しを図ること。 また、事業効率化し、配置転換等により様々な無駄 をなくす。	広い見解と時代のニーズへの対応力を身に着け、次 世代へ事業継承する為に経営者としての学び 現実 に活かしていく。
89	よくなる	悪い	製造業	1～5名	筑豊地区	集客力工場、新市場へのPDCA	仕入れ先との信頼形成、採用、共育
90	よくなる	悪い	小売業	6～20名	筑豊地区	IT、AIをうまく取り入れ、経営者だけではなく、ス タッフ全員がChatGPTなどを使い、問題を解決し自 主的に提案、協議、実践へと繋がるよう取り組みを 継続する。	これまでの堅苦しい指針書から、福祉利用者へも伝 わる指針書へと変え、全社一丸となり目標を追い求 める、理念に沿った企業づくりを目指す。
91	よくなる	悪い	製造業	21～50名	筑豊地区	新規顧客の開拓	新規顧客の開拓、通販のテコ入れ
92	よくなる	悪い	卸売業	21～50名	筑豊地区	新規顧客の開拓と省力化	新規事業の深堀
93	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	営業力強化	集客力強化
94	よくなる	悪い	製造業	1～5名	県南地区	類似製品の仕事獲得	人材採用、設備投資
95	よくなる	悪い	農林水産業	6～20名	県南地区	生産量の増加のために機械化、技術の向上、改善活 動	農産物加工事業の育成
96	よくなる	悪い	製造業	6～20名	県南地区	ビジョンを掲げ、利益体質を強化している。	参入市場の拡大とコラボレーション。
97	よくなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	県南地区	新規事業に参入	主力商品を他業種に移行する
98	よくなる	悪い	サービス業（対個人）	21～50名	県南地区	業務改善によるさらなる効率化と、SNSを含めた ネットを活用した認知度の向上	商品の質の向上、安定供給
99	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	業務の効率化 業務の非属人化・標準化 オペレーショントレーニング	事業承継もしくは事業譲渡の準備
14	よくなる	非常に悪い	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	顧客数に見合った従業員の雇用	今期取得した資格の上位資格を入手し、より専門的 な分野へ参入していく。
15	よくなる	非常に悪い	製造業	21～50名	福岡地区（福岡市内）	昨年より取り組んでいる新事業の事業拡大	新たな事業の構築と展開を始めること
168	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	0名	福岡市内	更なる新規顧客獲得の為にHPの開設。	スタッフ雇用開始に向けての体制作り。
169	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	人材確保。人材の採用。	
170	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	AIの活用	提供するサービスの更なる向上と職場環境改善の両 立
171	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	社員教育	ストックビジネスの拡大、自社サービスの展開
172	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	21～50名	福岡市内	コミュニケーションの継続	組織力アップ、社員数倍増、ストックビジネス開始
173	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	人材確保	公共交通の利便性の向上
174	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	1～5名	福岡地区（福岡市内）	人材確保	人材確保、後継者の育成
175	現在と変わらない	よい	製造業	6～20名	北九州地区	デジタル活用による業務効率化。各部門の採用継続す る事で人材確保。	
100	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新規事業の立ち上げ	雇用形態に関わらず責任とお金を預けられる人材の 育成
101	現在と変わらない	非常に良い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	新卒採用が極めて困難ため採用担当者を営業に転 換。採用は外注化する。	BtoB（現在80％）主体の業務形態から、BtoC比率を 高めて50％対50％にする
102	現在と変わらない	非常に良い	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	新規開拓及び若年層作業者の技術面レベルアップを 行います	新規開拓及び若年層作業者の技術面レベルアップを 行います
103	現在と変わらない	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	売上を増やす	
104	現在と変わらない	非常に悪い	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	経費を下げ、営業を行い、新規販路拡大	福岡だけではなく、大阪、東京へ販路拡大していく
105	現在と変わらない	非常に悪い	製造業	1～5名	北九州地区	人材確保	
106	現在と変わらない	非常に悪い	サービス業（対個人）	1～5名	北九州地区	他社との差別化のサービスの展開	人材育成と資金確保
107	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	経営計画をきっちり立て運営する。	スタッフの採用
108	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新サービスの開発	ブランディング
109	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	事業承継の工程の設定	事業承継
110	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新サービスの展開	新サービスの拡大
111	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	新たな顧客開拓	生産環境の強化
112	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	福岡市内	理念の浸透	しっかりと経営指針書を作成して社員と共有する
113	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	福岡市内	人材確保	人材確保・利益率を上げる
114	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	事業承継	事業承継

115	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	新サービスの開発	新サービスに対応した組織拡充や外部との協力体制の確立
116	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	新事業への投資とAI活用	新事業への投資
117	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	取引先の拡充	人材確保
118	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	人材確保	人材確保
119	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	もっと具体的に数字を提示して売れる物売れない物の判断をし強み商品の徹底強化を販売に集中する。	働くスタッフや自分自身の考え方やあり方などの向上を目指して方向性をしっかりさせていく。
120	現在と変わらない	普通	製造業	6～20名	福岡市内	幹部人員の教育	新規取引先の獲得
121	現在と変わらない	普通	製造業	6～20名	福岡市内	得意先の増加	品質安定、後継者育成
122	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	社員の経営意識の向上	社員の経営意識の向上
123	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	福岡に限らない大阪東京への進出	全国拠点展開から新たな仲間と仕事の創出
124	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	採用と育成。	働き甲斐のある職場作り。マルチスキル化。DX化
125	現在と変わらない	普通	卸売業	6～20名	福岡市内	売上のアップ、給与のアップ	売上のアップ、給与のアップ
126	現在と変わらない	普通	卸売業	6～20名	福岡市内	新入社員の社員教育	社員の底上げと幹部社員の育成
127	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	AI等の進展が予想されるので、これに対応して、生産性を上げていくことが必要であると考えています。	AI等の進展が予想されますが、長期的な状況はわからないので、生産性を上げる努力を続けたいと思っています。
128	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	仕事上のあらゆる場面でのDX化を図る	上に同じ
129	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	採用強化、新サービス確立	新卒採用、育成
130	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	飲食等、別業種で売上げを伸ばす	短期の努力が成功した際に拡大する
131	現在と変わらない	普通	製造業	21～50名	福岡市内	利益率の向上	人材確保
132	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	21～50名	福岡市内	顧客数増加	顧客数増加
133	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	51～100名	福岡市内	生産性向上による時間外労働の削減、賃金の見直し	中堅社員の意識向上のための研修
134	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	51～100名	福岡市内	人材確保・IT化	他社との連携
135	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	新規事業の確立	事業転換
136	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	101名～	福岡市内	社会保険全員加入時の経済的（資金力）の充実	毎年の給与増による資金力の充実
137	現在と変わらない	普通	製造業	6～20名	福岡地区（福岡市内）	従業員技術向上	従業員の技術向上
138	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	人材確保・社員教育	人材確保と社員教育
139	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	作業の効率化	
140	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡地区（福岡市内）	新たな資格（許可）の取得、設備投資で職場の環境改善	新たな柱を作る。他者との差別化のため自社の付加価値を生み出す。具体的にはシニアも活躍できるよう安心して働ける会社になりたい。60歳を超えたら体力的に負担が少ない美装業など。
141	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	101名～	福岡地区（福岡市内）	付加価値向上の為の商品・サービス開発	人材育成と付加価値向上
142	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	0名	北九州地区	B to C 比率の拡大	B to C 比率の拡大
143	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	0名	北九州地区	予定の立て方の見直し及び作業の効率化	先のことよりも目の先が優先されて考えてない
144	現在と変わらない	普通	小売業	1～5名	北九州地区	会社の体力（主に資金面）をつけていきたい	多角的な経営をしていきたい
145	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	新サービス開発、新規顧客開拓	新サービス開発、新規顧客開拓
146	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	北九州地区	価格競争に巻き込まれない付加価値探し	付加価値の強化
147	現在と変わらない	普通	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	求人広告 社員教育	求人広告 社員教育
148	現在と変わらない	普通	卸売業	6～20名	北九州地区	販売チャンネルの多様化	販売チャンネルの多様化
149	現在と変わらない	普通	製造業	51～100名	北九州地区	安定した利益創出	次のステップにつなげる活動
150	現在と変わらない	普通	小売業	51～100名	北九州地区	既存事業の深掘りと新規事業の立ち上げ	収益の柱を増やす
151	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	51～100名	北九州地区	強く愛される会社を目指し、池クジラの探究と営業人員の派遣、教育	強く愛される会社を目指し、池クジラの探究と教育
152	現在と変わらない	普通	小売業	1～5名	筑豊地区	作業の効率化	生成AIの活用
153	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	筑豊地区	仕事内容の見直し	仕事の役割分担を明確にし、売上向上を目指す。
154	現在と変わらない	普通	製造業	6～20名	筑豊地区	人員確保	新商品の開発
155	現在と変わらない	普通	卸売業	6～20名	筑豊地区	既存事業にこだわらず柔軟な経営体制をつくる	既存事業にこだわらず柔軟な経営体制をつくる
156	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	筑豊地区		
157	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	新分野での売上拡大	M & Aを含めた経営形態の見直し
158	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	21～50名	筑豊地区	採用活動の継続と強化、内部環境を社員と協議	人事考課制度を構築
159	現在と変わらない	普通	農林水産業	1～5名	県南地区	人件費以外の節減	新規事業の確立
160	現在と変わらない	普通	製造業	1～5名	県南地区	新規顧客開拓です。	まずは健康第一です。
161	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	県南地区	社員教育	社員教育、広告宣伝
162	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	6～20名	県南地区	経営理念の確立（従業員も含む）、人手不足の解消	将来を担う若手人材の確保と育成。業務分野の拡大と強化により売上増加を目指す。
163	現在と変わらない	普通	農林水産業	21～50名	県南地区	組織体制の見直し	
164	現在と変わらない	普通	卸売業	21～50名	県南地区	債権管理	
165	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	21～50名	県南地区	人材採用	人材採用、給与アップ
166	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	21～50名	県外	人事考課制度、給与・手当の見直し	新規事業の開発
167	現在と変わらない	普通	製造業	101名～	県外	人件費UP、新市場における新規顧客開拓	
176	現在と変わらない	悪い	サービス業（対個人）	0名	福岡市内	経営理念の確立、経営指針の策定、サービスの見直し、新規顧客の開拓	サービスの見直し、新規顧客の開拓、他社との連携、人員の確保
177	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	営業力強化	財務体質改善

178	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	入札機会の向上。	入札機会の向上。
179	現在と変わらない	悪い	製造業	6～20名	福岡市内	既存新規の開拓、営業強化、財務強化	経営指針書の見直し、財務強化
180	現在と変わらない	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	今後共幹部育成と社員教育をしっかりと行って行こうと考えています。	幹部職員が自主的に経営にタッチ出来る様教育していきたいと思います。
181	現在と変わらない	悪い	卸売業	6～20名	福岡市内	新サービス開発	営業力（人財）強化
182	現在と変わらない	悪い	卸売業	6～20名	福岡市内	人材不足の解消が喫緊の課題。	資金繰りの正常化とM&Aを視野に入れた事業承継の準備
183	現在と変わらない	悪い	製造業	21～50名	福岡市内	新商品の開発	適材・適所を根本的に考え直す
184	現在と変わらない	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	福岡市内	社員満足度の向上、生産性の向上	新規事業
185	現在と変わらない	悪い	小売業	21～50名	福岡市内	2年前に立ち上げた新事業を成長させながら、新商品の開発と販売を継続して実行する	事業の柱を複数もてるように努力する
186	現在と変わらない	悪い	卸売業	51～100名	福岡市内	人材募集の継続化、社員教育、方針、戦略の実行強化	人材募集の継続化、社員教育、方針、戦略の実行強化
187	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡市内	派遣する（紹介するスタッフ）の採用	派遣する（紹介するスタッフ）の採用
188	現在と変わらない	悪い	小売業	0名	福岡地区（福岡市内）	新商品開発と人材育成。赤字脱却。	指針書の遂行。
189	現在と変わらない	悪い	製造業	6～20名	福岡地区（福岡市内）	業態の見直し、新規事業などを具体的に方向性を決めて動くこと。 外国人の雇用を試みること。	業態の見直し、新規事業などを進めている。 外国人の雇用をしている。
190	現在と変わらない	悪い	製造業	6～20名	福岡地区（福岡市内）	経費節減	若い社員の確保、会社の若返り
191	現在と変わらない	悪い	製造業	21～50名	福岡地区（福岡市内）	管理者のフォーメーション変更 忸度ない意見交換	別事業の設立
192	現在と変わらない	悪い	小売業	21～50名	福岡地区（福岡市内）	①経営指針書の作成 ②人材確保 ③新規事業の立上げ ④社員研修の実施	①経営指針書の浸透 ②人材確保 ③新規事業の立上げ ④社員研修の実施
193	現在と変わらない	悪い	製造業	6～20名	北九州地区	設備投資・組織改革	
194	現在と変わらない	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	0名	筑豊地区	他業種への参入	他業種への参入
195	現在と変わらない	悪い	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	人材の確保、世代交代、休日体系の見直し。賃金の見直し	同上
196	現在と変わらない	悪い	製造業	21～50名	筑豊地区	新商品の開発、社員が数値意識を高めるよう育成していく、ボトムアップの会社づくり	新市場開拓、ボトムアップの会社づくり、リピート客の比率アップ
197	現在と変わらない	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	筑豊地区	・進行中の研究開発の促進	・研究開発のブラッシュアップ促進
198	現在と変わらない	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	21～50名	筑豊地区	お客様への提供する価値の向上/価格改定 & 付加価値向上/新規開拓/従業員確保 & 共有/組織変革	お客様への提供する価値の向上/価格改定 & 付加価値向上/新規開拓/従業員確保 & 共有/組織変革
199	現在と変わらない	悪い	製造業	21～50名	県南地区	人材育成・事業承継	販路開拓・人材育成・事業承継
201	悪くなる	非常に良い	サービス業（対事業所）	21～50名	筑豊地区	新規事業に向けての準備	インドネシア進出、再エネルギー分野への進出
214	悪くなる	よい	サービス業（対事業所）	101名～	福岡市内	価格転換、本業以外の事業推進、人材採用及び育成	価格転換、本業以外の事業推進、人材採用及び育成
215	悪くなる	よい	サービス業（対事業所）	0名	県南地区	新サービス（デジタル教材）展開	社員増員
200	悪くなる	よい	卸売業	0名	福岡市内	引き続き新規顧客と活動を継続する	新規事業の立上
206	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	付加価値の増大と新規顧客の獲得	付加価値の増大と新規顧客の獲得
207	悪くなる	普通	サービス業（対個人）	1～5名	福岡市内	DX推進と人材育成	情報の収集、活用。組織や事業の仕組化。人材育成。
208	悪くなる	普通	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	新規顧客開拓のために、有益情報の提供 社員教育（特に幹部の教育）	DX・IT化を進め、効率化をさらに加速させていくための投資
209	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	51～100名	福岡市内	若手社員の生産性を上げて、利益率を上げて還元する	業務拡大と経営の安定化を図りながら、10年後の事業承継に向けてあらゆることを進めていく
210	悪くなる	普通	製造業	1～5名	筑豊地区	若手職人の雇用	工場の拡張
211	悪くなる	普通	建設業（建築・土木・設備等）	1～5名	筑豊地区	非住宅建築を別部門として活動させていきたい	住宅・非住宅・不動産業部門それぞれが主力になるような活動をしたい。
212	悪くなる	普通	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	経営者と社員 両方のスキルアップ	単年度ではなく 大きな目標を たてる。例えば社屋の改築など
213	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	101名～	県南地区	作成し実践している	毎月ではないが検証している
216	悪くなる	悪い	サービス業（対事業所）	1～5名	福岡市内	既存顧客のリピート、新規顧客の開拓	経営指針に基づいた項目の達成
217	悪くなる	悪い	製造業	6～20名	福岡市内	新規顧客、新市場の開拓。AIやロボット化の推進。	新商品開発。自社のオリジナル商品の開発。
218	悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	①前倒しの計画と実行 ②社員の採用をして人員を確保する	①計画の見直しと市場開拓 ②業務効率の改善
219	悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	6～20名	福岡市内	新規顧客の導入策	わからない。
220	悪くなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	北九州地区	賃上げ、配置転換	賃上げ、新事業
221	悪くなる	悪い	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	筑豊地区	人材育成	人材の確保。新規顧客を対象とする営業、サービス
222	悪くなる	悪い	卸売業	6～20名	県外	資産効率化をすすめる	借入金なしの健全経営をすすめる
202	悪くなる	非常に悪い	製造業	6～20名	福岡市内	既存業界だけでなく新しい市場も新規開拓して行くと同時に輸出でも売上を上げていきたい。	輸出の売上を増やす。異業界の開拓
203	悪くなる	非常に悪い	小売業	1～5名	北九州地区	台当たり単価のアップ	利益拡大
204	悪くなる	非常に悪い	サービス業（対個人）	6～20名	筑豊地区	人材確保、人材育成	ブランド力向上
205	悪くなる	非常に悪い	卸売業	51～100名	筑豊地区	B to B から to C への転換	専門店か複合店か 一部専業+複合
223	非常に悪くなる	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名	福岡市内	特になし	特になし
224	非常に悪くなる	非常に悪い	サービス業（対事業所）	6～20名	福岡市内	3 1 の回答を継続して、顧客件数を増加させる	経営目線で社内を見れる社員養成
225	未回答	未回答	建設業（建築・土木・設備等）	6～20名	福岡市内	人材確保及社員教育	人材確保及社員教育、自社商品開発

第1回経営実態調査 政策要望・意見（順不同）

ヒト

取引先に1人親方（個人事業主）の職人が多くいる。2024年から、働き方改革により現場が週休2日制が進んでいるが、それに伴い彼らの就業日数が制限されかねない。個人事業主の彼らは自己裁量で働きたくて独立しているのに、働く現場が土日休みとなれば働く機会が減ることになり収入減に繋がる。単価がその分上がればいいが、そうはならないので、元請会社は社員の休みを確保しつつ、職人の働く機会を確保するなど考えてほしい。
人材確保、育成についてのアドバイスが欲しい
アルバイトの扶養控除 働きたいのに働けない
人口減少による売上減少
働く時間に制限が設けられている為、調整が難しくなっている
人口減少問題
外国人雇用
人材不足の解消。
人材投資にかかる費用の補助金など
人件費高騰、労働基準法の改定に対しての、行政の支援対策
雇用まつわる法規制、最低賃金の上昇
福祉に携わるエッセンシャルワーカーの立場の底上げに協力してほしい。賃金をなかなか上げてあげられない。もっともっと福祉の現場で働く方への報酬の見直しを手伝ってほしい
最低賃金の急増
社員の賃金アップは今年の4月も6%実施したが、事業がBtoCのため、安易に価格転嫁をすると競争力が落ちてしまうため、後手後手になっている。
賃金アップ対応
人件費（最低賃金向上）や物価の高騰が経営上厳しい。また、最低賃金上昇により、扶養の範囲で働きたいパートスタッフの勤務時間がより短くなることで、人手不足。扶養の範囲の見直しをしてほしい。
人件費高騰に比して障害福祉サービス報酬価格の据え置き
男性の家庭進出（家事・育児・介護）を促進する政策を充実させることが必要で、その点が特に先進国の中で遅れている。この点が解消されないと少子化は止められない。ジェンダーギャップ指数の改善に取り組むために、他国で行われているような決定権をもつ女性の役員比率を優遇してでも高めるよう進めていただきたい。

モノ

円安による、材料の高騰。
仕入れの高騰
原材料費の高騰。新規顧客増加のアイデア。
原材料の高騰や賃金のベースアップなど原価は上がっているが、価格競争で販売価格を上げられない。
食品表示法改正が多く、資材ロスが定期的にある。

カネ

商品開発の資金繰り。
金融・税制の勉強会を開いて欲しい。
事業展開上での金融対策等をベンチマークとして全国での同業社が各地でどうやっているのか参考にしたい。
金利上昇への不安
ゼロゼロ金利が終わり、苦しい状況が再び始まった。目いっぱい借入をしているので金策がないのが現実。
顧問税理士・金融コンサルとの協議の上、政策金融公庫の資本性劣後ローンを準備をしましたが、審査の机上にも上がらなかったことが残念です。利用対象や融資条件に合致しているのに利用できないという部分を改善できたら嬉しいです。
積極財政でお金を回す努力をしてほしい。自損型輸入を見直し国内調達を心がけ国内でお金が回る企業が尊ばれるようにしてほしい。
昨年、事業再構築補助金が採択され新規事業への投資を行い事業を始めた。実績報告書提出をしているが、事業完了の審査にとっても時間がかかっているようで、補助事業完了期限が3ヶ月過ぎても交付の連絡がない。 補助金の採択・審査・交付の仕組みに対して大いに疑問がある。
劣後債もいいが、結局返済しなければならない借入金であるとする、基本的に自社の業績がよくなるしかない。だとすれば、他社に依存せず、しかし、時には他社と協同しながら成長していくにはどうしたらいいのかを真剣に考える機会が欲しい。
パークPFIなどに参入する際、金融商品を借りて参加する為長くお金を借りたり金利が安かったり出来る様金融機関に要望したいと思います。
当社の顧客は10名～30名程度の小規模企業（工場）が多いが、その多くがユーザー（大手、中手の企業）に対して、適切な値上げを行えていない。ぜひ国や地方自治体がもっと積極的に、中小企業への支援（大手に対しての値上げの確認の実施等）を行って欲しい。
コロナ融資の返済が来年3月と迫り、このままの利益では返済に苦しむ事が目に見えている。この問題に対し社員さんを中心に共有し、手の届くことからコツコツと進めて行こうと努力をしている。出来ればコロナで融資を受けた2つを1つに纏め、返済期間を延ばして欲しいと考える。

税制

事業承継時の自社株への課税を撤廃してほしい
毎年の最低賃金の上昇や社会保険料の改定により人件費の圧迫が大変になってきている。
デジタル化を進めたい中小企業において、既製品では進められない中小企業に対しての補助金（IT導入補助金）の適用範囲の拡大を希望する
短時間労働者への社会保険や税対応の柔軟性
可処分所得が増える政策（社会保険料の減免など）
消費税廃止と経済活性化の為の積極財政を政治に強く求めます。
消費税減税
消費税はこれ以上上げてほしくない。
法人税、消費税の減免が必要。

<p>インボイス・電子帳簿保存などに振り回され 10/1からの社会保険拡大に対応しかねています 簡単にしてください</p>
<p>国民・中小事業者の苦境は、少子化といった人知では如何ともしがたい原因からのみ起きているのではなく、明らかに失政から来ております。消費税減税やインボイス廃止を会として訴える時期に来ているのではないのでしょうか。</p>
<p>社会保険料等の、現役世代への負担増を改善</p>
<p>賃上げは避けられないことであるが、社会保険等負担が大きいので、税額控除等の補助施策を拡充してもらいたい。</p>
<p>社会保険料も含めた公租公課の引き下げ</p>
<p>働き方改革や賃金上昇を図る政府の取り組み評価できる一方で、物価上昇などで年々、中小企業は薄利になっていきます。政府は企業に丸投げをせず、法人税を下げるなどの対策を考えていただきたいです</p>
<p>社員の手取りが増えるように社会保険、所得税、各種税金の控除を強化してほしい。</p>
<p>租税公課 社会保険料を安くして貰いたい、又、残業の緩和と隔週土曜日休みを考慮して下さい</p>

競争・経営環境

・ 食品卸売業としての先行きの不透明さ
・ 紙媒体の縮小に伴い益々価格の競争が止まらない。政府の意向とは逆行している業界！
業界内の技術料や実際の実務工数が見合ってなく、仕事内容に応じた修理金額が保険会社からいただきたいです。 この自動車板金塗装業界は過去30年前からほぼ、技術料も上がらず、社員の給与も低い状態です。
・ 価格の競争から脱却
・ 価格競争の激化、競合他社の増加で売上が下がっている
・ 役所の最低入札価格の引き上げ。
・ 国が単価を決める。できる事を決める。（利益を出すと単価を下げられる）営利法人と社会福祉法人が、同じ土俵で仕事してるので色々矛盾がある。（社福は税制優遇がある）
・ 障がい福祉分野は2年に一度、法改正がある為、その都度報酬単価が変化すること
・ 国の法律改定による売り上げ減。
・ インフラ産業中心に、新産業への行政事業として民業圧迫が甚だしい。
・ 一時的な政策で経営が惑わされることなく長期安定的な市場経済に政府行政が強い指針を示し行動してほしい

その他

・ どうしようもない環境でもどこかに解決策はあるのかと常にアンテナを張ることも大切なことだと思う
・ 行政に頼らない業種を問わず地域社会活性化とリンクした取組が必要と感じる。
・ マッチング
・ 環境問題を取り入れた仕事姿勢
・ 勉強会などに参加できるように努めます
・ いろいろな業種の会員さんがいるので自治体等への要望が一点集中というわけにはいかないと思う
・ 経済交流
・ 環境は変化するものなので、これに対応すべく情報収集が必要だと思っています。同友会でそのような情報を得られればうれしいです。
・ 情報交換の場所創り
・ 県議会議員や市議会議員等に今後の公共事業の進め具合を聞いて、自社に生かしていく
・ テレビからネットへのメディアシフト
・ 外部の方から今後の会社安定のアドバイスを受けたら
・ 小中学校の統廃合が行われるので、後施設を改修して、地域の為に活用してほしい