

第2回経営実態調査報告書（2024年10月～12月期）

「すべての指標で改善するも人手不足はさらに深刻に。

従来の延長線上では厳しい。社員と共に課題を明確にし、
事業領域を見直し、新たな取り組みを」

〔概況〕

前回調査（2024年7-9月期）の業況判断DI「-8.2」に比べて、今期業況判断DI（前年同期比）は、「普通」「悪い」「非常に悪い」が減少したのに対し、「非常によい」「よい」の割合が上昇したことで9.6ポイント改善し、DI値が「1.4」となった。改善理由は、これまで悪化傾向の製造業と、サービス業（対個人）が改善したためだが、製造業の利益DI・自社業況判断DIは依然としてマイナス域にある。

売上DI（前年同期比）は前回までの3期連続での下落から反転して「12.9」へ改善し、9期連続のプラス域となった。販売・客単価DIは、上昇した企業が185件ある一方、売上増加の理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は38件にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。

「採算（経常利益）」（前年同期比）DIでは、前回調査「-4.1」より10.3ポイント改善して「6.2」となった。採算が「好転」したと回答した138社のうち、77.5%、4社のうち3社が「売上数量・客数の増加」と回答した。採算（経常利益）が「悪化」した109社のうち、65.4%、およそ3社に2社が「営業の弱体化」と回答し、次いで「新たな競合相手との競合」も45社と半数近くを占めた。

次期見通し（2025年1-3月・前年同期比）DIでは売上・利益・業況判断DIともにプラス域である。

「経営上の問題点」では、今回は「従業員の不足」の回答割合が1位（28.8%）で最も多くなった。「人件費の増加」が、前回1位だった「仕入単価の上昇・高止まり」と同率2位（28.2%）となり、引き続き“人の問題”が大きな比重を占めた。

一方で「経営上の力点・課題」においては、1位は「自社内・外部環境の状況把握・分析（18.8%）」、「経営者の姿勢の確立（17.6%）」に力点を置いた企業が多くみられ、「人材確保」は3位（17.2%）にとどまり、人の問題に対して対策・力点を直に置く回答が少ない傾向となった。この傾向は、経営実態調査の分析会議の議論において、「『人件費の増加』という『問題』があるため、『人材確保』の対策・力点が抑え気味のためではないか」「やはり付加価値の増大の力点を上げ、実践を進めないといけない」と論議された。仕入単価上昇・高止まりの問題は依然として回答率は高いものの、「いまはどのように人材を採用して社員教育を行うか、またどう付加価値を生みながら、人件費・社会保険料負担をどう吸収するか、自社で一番の課題を見極め、確実に実行するのが重要だ」と論議され、「これまでの延長では厳しい。『社員と共に』自社を見つめ直し、変化している企業がチャンスをものにしている」ことが意見された。

※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 = (プラスの構成要素の数（「よい」など） - マイナスの構成要素の数（「悪い」など）) / 構成要素の総数 × 100

※調査の基礎情報（回答企業数 n=494）および結果詳細は次のページ以降を参照。

【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

第2回目を迎えた経営実態調査では、回答数は494件と前回から大きく伸び、対会員数比は20%を超えました。特に44歳以下の比較的若い年代の回答が増えており、回答率の上昇とともに回答者平均年齢の低下が進展したといえます。

調査結果の分析に移りますと、今期、「自社業況判断DI」が1.4と3期ぶりにプラス域に浮上したほか、「売上高DI」(12.9)、「採算(経常利益)DI」(6.2)、「採算(経常利益)水準DI」(37.8)など、当期の自社の状況を評価する指標はすべてプラスとなりました。これらについて前年同期比をみると、「自社業況判断DI」(+9.6)をはじめとして「売上高DI」(+9.0)、「採算(経常利益)DI」(+10.2)、「採算(経常利益)水準DI」(+13.6)など、いずれも9ポイントを超える大きな改善を示しました。

これに対し、「次期業況判断DI」は前期からは-5.5ポイントと低下しましたが、+23.7と依然高い水準で推移しております。

一方で外部環境を評価する指標においては、「販売・客単価DI」が前期比+3.7、「仕入れ単価DI」は前年同期比+4.4とともに上昇し、両指標のギャップは0.7ポイント拡大となりました。両設問への回答内訳をみると、今期において仕入れ単価が上昇したとの回答比率は60.0%に対し、今期販売・客単価が上昇したとの回答比率は38.9%にとどまっています。仕入れ価格や人件費の高騰のなかで、売上数量・客数の増大といった量的な対応に比べ、取引の適正化や価格転嫁の推進といった質的な改善が立ち遅れている状況が伺えます。市場での差別化、連携の推進、事業領域の開拓・見直しなどの、自社の強みや経営資源を活かした付加価値の創出戦略が求められています。

「資金繰りDI」は前期比+0.1とほぼ横ばいとなっておりますが、1月24日日銀は政策金利の引き上げを決定し今後の資金繰りの悪化が懸念されます。

「人手過不足DI」は前期からさらに-1.8ポイント低下して-47.1と極めて低い値となりました。本指標の回答構成をみても、過剰感(過剰・やや過剰)を選んだ比率は6.1%に過ぎないことや、「適正」(40.6%)を「やや不足」(41.8%)を選んだ比率が上回るなど、人手不足は慢性化、遍在化が進展しております。過去の景況調査の分析結果をみると人手不足問題が部長談話に頻出するようになったのは2016年ごろからです。その後、コロナ禍を経て、高齢化の進展、円安、人件費高騰などの複合的要因が絡んで、深刻さが増しているといえます。

今回の調査結果を総括しますと、主要指標の数値は概ね良好であるものの、二極化とともに人材不足の影響がより進展しているといえます。コロナ禍の渦中のように需要がないのではなくインバウンド増など性質を変えて市場は活気を取り戻しているものの、一方では事業開拓やDX化などにより新たな収益を獲得する、他方では人手不足によりニーズを見逃さざるを得ない、そうした状況が混在しているように伺えます。そこで改めて、今回の調査でも会員同士の連携として、「新規の顧客獲得」、「共同での新商品・サービス開発」などに着手しているとの回答が多く寄せられているように、同友会内での繋がり活用の活用が有効な手段であることに立ち返っていただきたいと思います。

第2回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2024年10～12月期）

(1) 回答者の基礎情報

[調査要領]

調査期間：2024年12月1日～12月31日

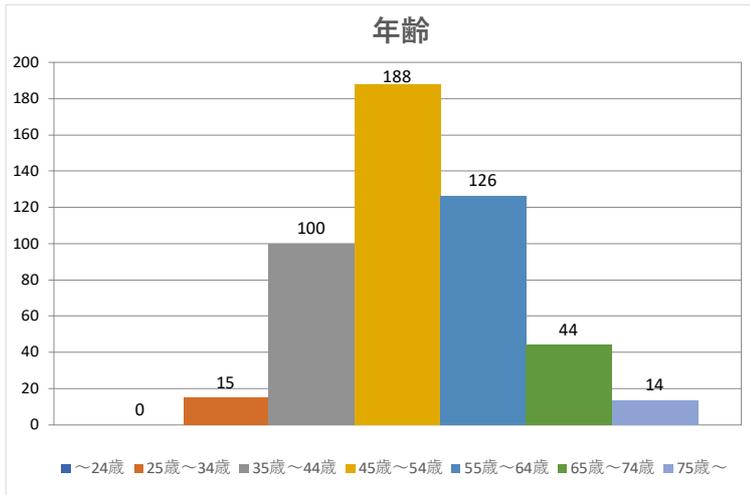
方法：e.doyuアンケート・FAX

第2回経営実態調査416件から78件増の494件だった。

回収数 494 件 (前回416件)
回収率 20.9% (2024年12月1日現在2361名)

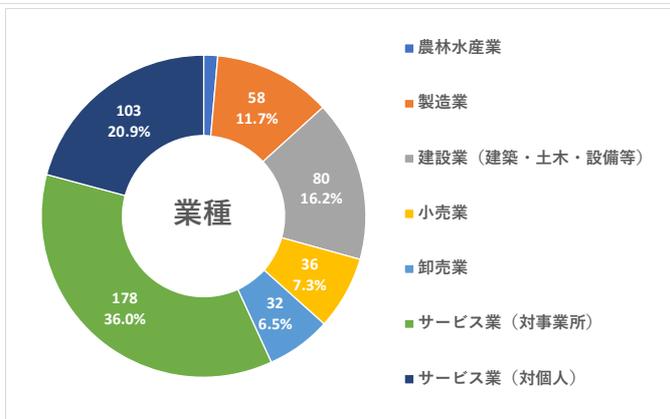
n = 487

年齢	件数	回答割合
1 ~24歳	0	0.0%
2 25歳～34歳	15	3.1%
3 35歳～44歳	100	20.5%
4 45歳～54歳	188	38.6%
5 55歳～64歳	126	25.9%
6 65歳～74歳	44	9.0%
7 75歳～	14	2.9%
計	487	100.0%



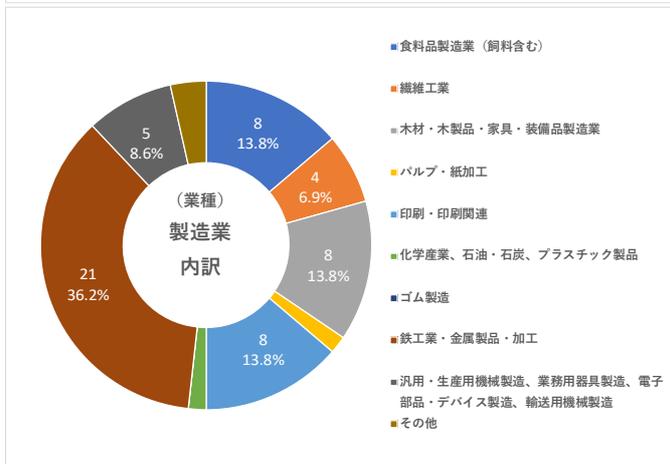
n = 494

業種	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 農林水産業	7	1.4%	8	-0.5	1.9%
2 製造業	58	11.7%	61	-3.0	14.7%
3 建設業（建築・土木・設備等）	80	16.2%	65	0.5	15.7%
4 小売業	36	7.3%	27	0.8	6.5%
5 卸売業	32	6.5%	28	-0.3	6.7%
6 サービス業（対事業所）	178	36.0%	145	1.1	34.9%
7 サービス業（対個人）	103	20.9%	81	1.3	19.5%
計	494	100.0%			100.0%



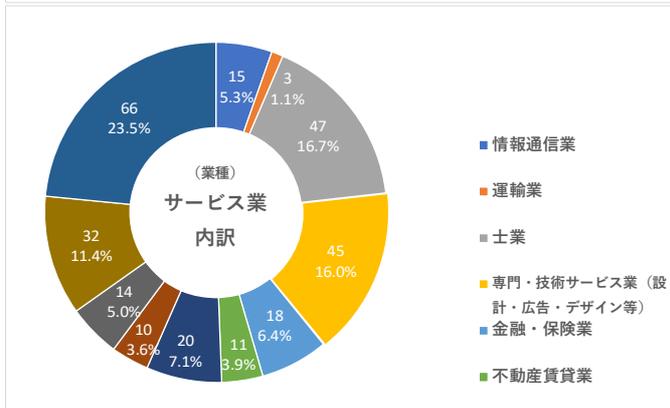
n = 58

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）	8	13.8%	11	-4.2	18.0%
2 繊維工業	4	6.9%	5	-1.3	8.2%
3 木材・木製品・家具・装備品製造業	8	13.8%	5	5.6	8.2%
4 パルプ・紙加工	1	1.7%	2	-1.6	3.3%
5 印刷・印刷関連	8	13.8%	6	4.0	9.8%
6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品	1	1.7%	1	0.1	1.6%
7 ゴム製造	0	0.0%	1	-1.6	1.6%
8 鉄工業・金属製品・加工	21	36.2%	16	10.0	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	5	8.6%	7	-2.9	11.5%
10 その他	2	3.4%	7	-8.0	11.5%
計	58	100.0%	61		100.0%



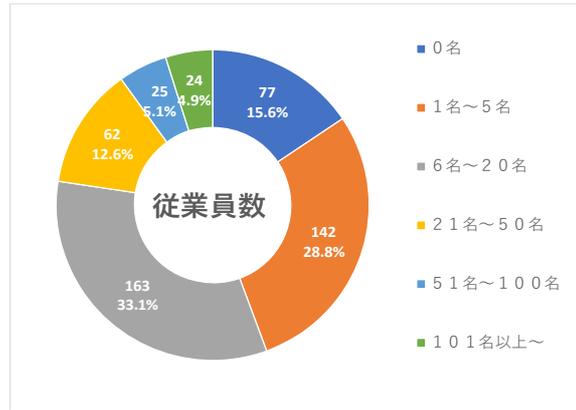
n = 281

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	15	5.3%	11	0.5	4.8%
2 運輸業	3	1.1%	3	-0.3	1.3%
3 士業	47	16.7%	43	-2.2	18.9%
4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等）	45	16.0%	42	-2.5	18.5%
5 金融・保険業	18	6.4%	12	1.1	5.3%
6 不動産賃貸業	11	3.9%	13	-1.8	5.7%
7 飲食・宿泊業	20	7.1%	11	2.3	4.8%
8 教育・学習支援業	10	3.6%	7	0.5	3.1%
9 生活関連・娯楽業	14	5.0%	10	0.6	4.4%
10 医療・福祉	32	11.4%	28	-0.9	12.3%
11 その他	66	23.5%	47	2.8	20.7%
計	281	100.0%	227		100.0%



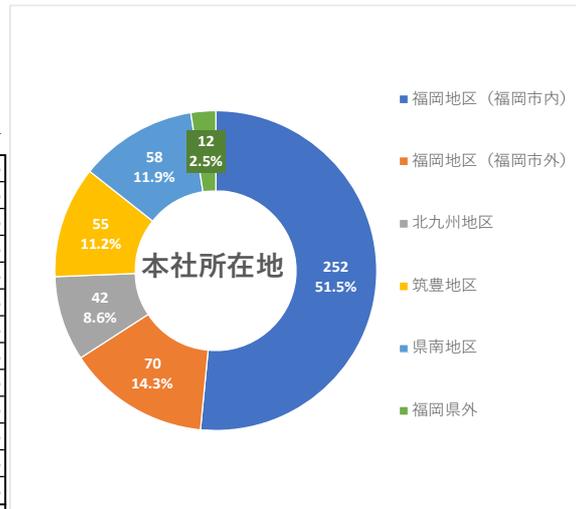
n = 493

従業員数	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
0名	77	15.6%	58	1.7	13.9%
1名～5名	142	28.8%	113	1.6	27.2%
6名～20名	163	33.1%	142	-1.1	34.1%
21名～50名	62	12.6%	59	-1.6	14.2%
51名～100名	25	5.1%	26	-1.2	6.3%
101名以上～	24	4.9%	18	0.5	4.3%
計	493	100.0%	416		



n = 489

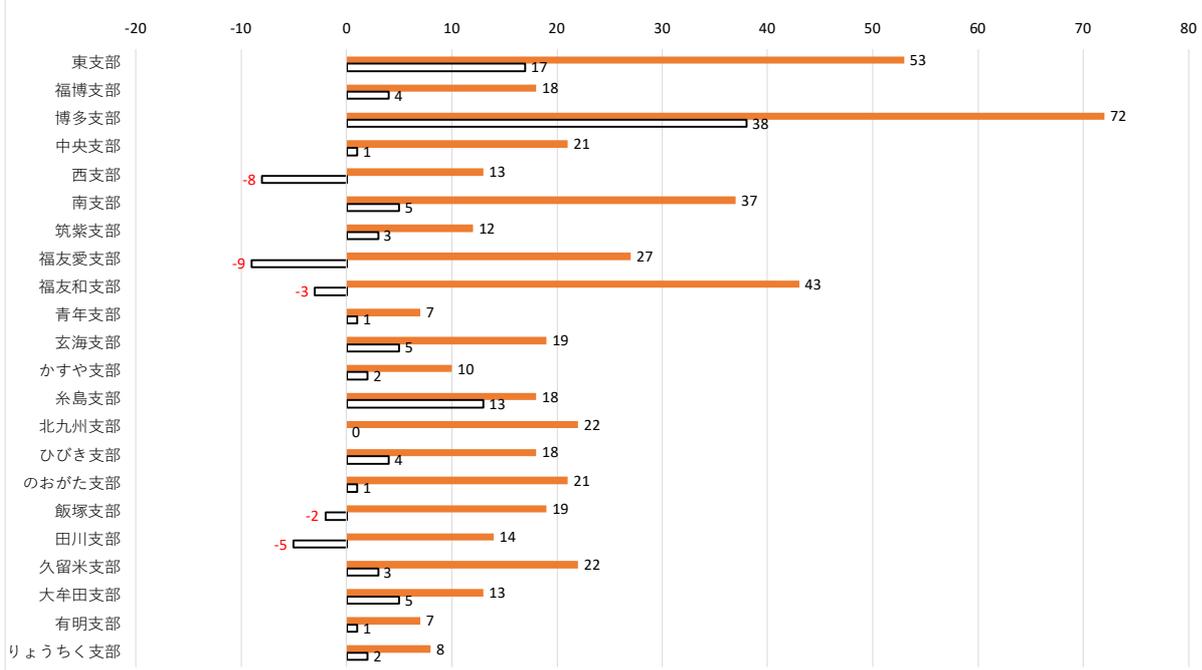
本社所在地	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
福岡地区 (福岡市内)	252	51.5%	203	2.5	49.0%
福岡地区 (福岡市外)	70	14.3%	55	1.0	13.3%
北九州地区	42	8.6%	40	-1.1	9.7%
筑豊地区	55	11.2%	59	-3.0	14.3%
県南地区	58	11.9%	48	0.3	11.6%
福岡県外	12	2.5%	9	0.3	2.2%
計	489	100.0%	414		



n = 494

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		
福岡地区							
東支部	53	10.7%	17	36	8.7%		
福岡支部	18	3.6%	4	14	3.4%		
博多支部	72	14.6%	38	34	8.2%		
中央支部	21	4.3%	1	20	4.8%		
西支部	13	2.6%	-8	21	5.0%		
南支部	37	7.5%	5	32	7.7%		
筑紫支部	12	2.4%	3	9	2.2%		
福友愛支部	27	5.5%	-9	36	8.7%		
福友和支部	43	8.7%	-3	46	11.1%		
青年支部	7	1.4%	1	6	1.4%		
玄海支部	19	3.8%	5	14	3.4%		
かすや支部	10	2.0%	2	8	1.9%		
糸島支部	18	3.6%	13	5	1.2%		
北九州地区							
北九州支部	22	4.5%	0	22	5.3%		
ひびき支部	18	3.6%	4	14	3.4%		
筑豊地区							
のおがた支部	21	4.3%	1	20	4.8%		
飯塚支部	19	3.8%	-2	21	5.0%		
田川支部	14	2.8%	-5	19	4.6%		
県南地区							
久留米支部	22	4.5%	3	19	4.6%		
大牟田支部	13	2.6%	5	8	1.9%		
有明支部	7	1.4%	1	6	1.4%		
りょうちく支部	8	1.6%	2	6	1.4%		
不明					0.0%		
合計			494	100.0%	78	416	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？

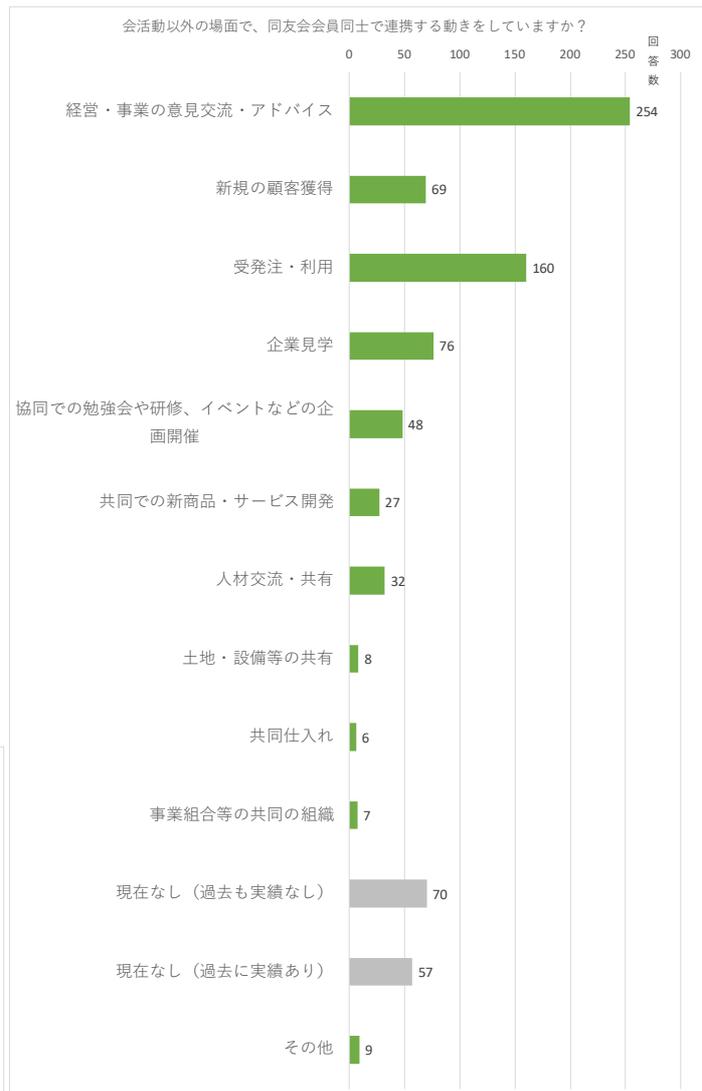
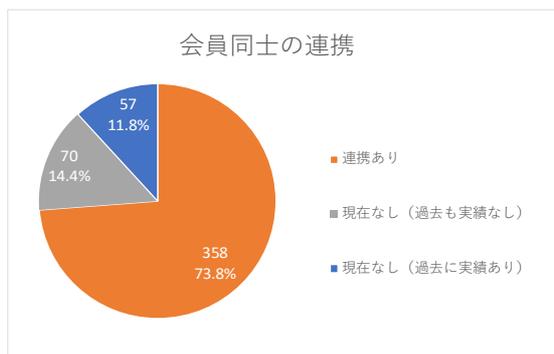
連携内容	件数
1 経営・事業の意見交流・アドバイス	254
2 新規の顧客獲得	69
3 受発注・利用	160
4 企業見学	76
5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催	48
6 共同での新商品・サービス開発	27
7 人材交流・共有	32
8 土地・設備等の共有	8
9 共同仕入れ	6
10 事業組合等の共同の組織	7
11 現在なし（過去も実績なし）	70
12 現在なし（過去に実績あり）	57
13 その他	9

【その他自由記述】

- ・ ゴルフコンペや懇親会など
- ・ 共同で提案、仕事の受注など
- ・ 福友支部登会員間会員間交流を行っている

n = 485

会員同士の連携	件数	回答割合
連携あり	358	73.8%
現在なし（過去も実績なし）	70	14.4%
現在なし（過去に実績あり）	57	11.8%
計	485	100.0%



(2) 自社業況調査 (2024年10-12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	前期比	前期DI
売上高DI (前年同期比)	12.9	9.3	3.6
採算 (経常利益) DI (前年同期比)	6.2	10.3	-4.1
採算 (経常利益) 水準DI (前年同期比)	37.8	13.6	24.2
自社業況判断DI (前年同期比)	1.4	9.6	-8.2
次期業況判断DI (前年同期比)	23.7	-5.5	29.2
仕入単価DI (前年同期比)	58.3	4.4	53.9
販売・客単価DI	32.8	3.7	29.1
人手過不足DI	-47.1	-1.8	-45.3
資金繰りDI	5.0	0.1	4.9

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

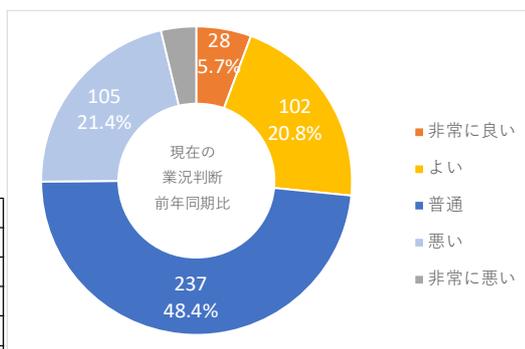
今期・業況判断DI (前年同期比)

今期・業況判断DI (前年同期比) 増減 前回DI

1.4	9.6	-8.2
-----	-----	------

n = 490

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	28	5.7%	2.1	15	3.6%
2 よい	102	20.8%	3.7	71	17.1%
3 普通	237	48.4%	-1.9	208	50.2%
4 悪い	105	21.4%	-1.5	95	22.9%
5 非常に悪い	18	3.7%	-2.4	25	6.0%
回答計	490	100.0%		414	100.0%



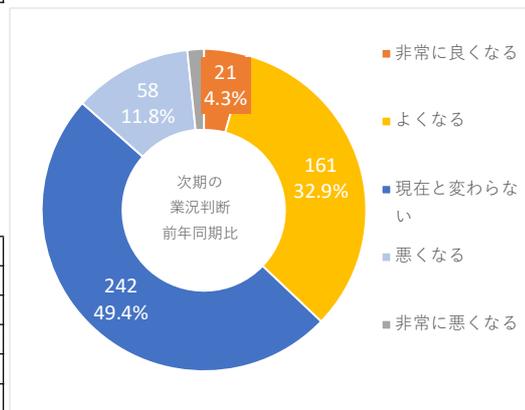
次期業況判断DI (前年同期比)

次期業況判断DI (前年同期比) 増減 前回DI

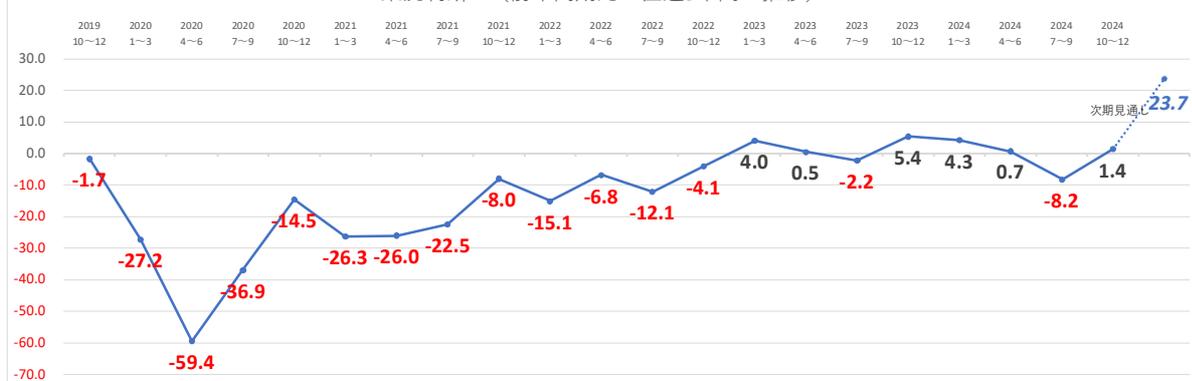
23.7	-5.6	29.2
------	------	------

n = 490

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	21	4.3%	0.4	16	3.9%
2 よくなる	161	32.9%	-3.1	149	36.0%
3 現在と変わらない	242	49.4%	-0.1	205	49.5%
4 悪くなる	58	11.8%	2.4	39	9.4%
5 非常に悪くなる	8	1.6%	0.4	5	1.2%
回答計	490	100.0%		414	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値 (前年同期比) は「普通」「悪い」「非常に悪い」が減少し、「非常によい」「よい」の割合が上昇し、9.6ポイント改善して「1.4」となった。前回の「-8.2」のマイナス域からプラス域へ改善した。なお、前回調査での次期業況判断DI (前年同期比) の「29.2」には達しなかった。
- ・次期業況判断DI (前年同期比) は前回調査と比べてマイナス5.6ポイントと「23.7」となった。

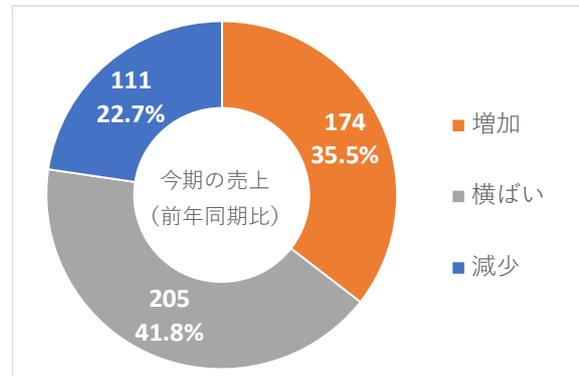
売上DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
12.9	9.3	3.6

n= 490

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	174	35.5%	9.6	106	25.9%
2 横ばい	205	41.8%	-10.2	213	52.1%
3 減少	111	22.7%	0.6	90	22.0%
回答計	490	100.0%		409	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

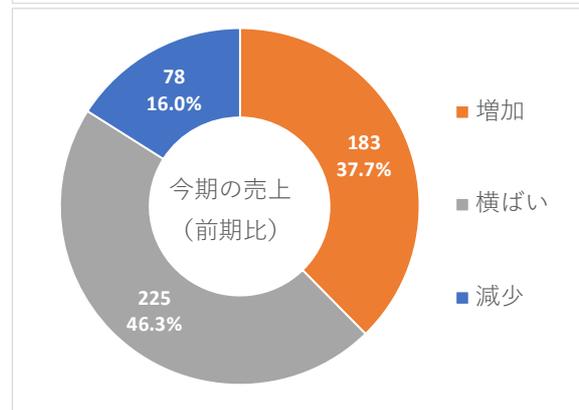


売上DI(前期比)

今期DI	増減	前回DI
21.6	17.7	3.9

n= 486

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	183	37.7%	11.7	106	25.9%
2 横ばい	225	46.3%	-5.8	213	52.1%
3 減少	78	16.0%	-6.0	90	22.0%
回答計	486	100.0%		409	100.0%

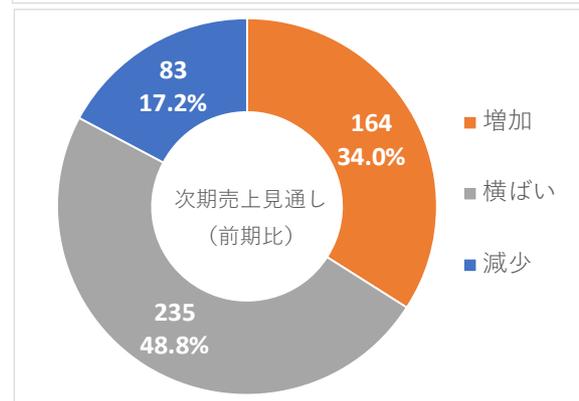


売上 次期見通しDI (今期比)

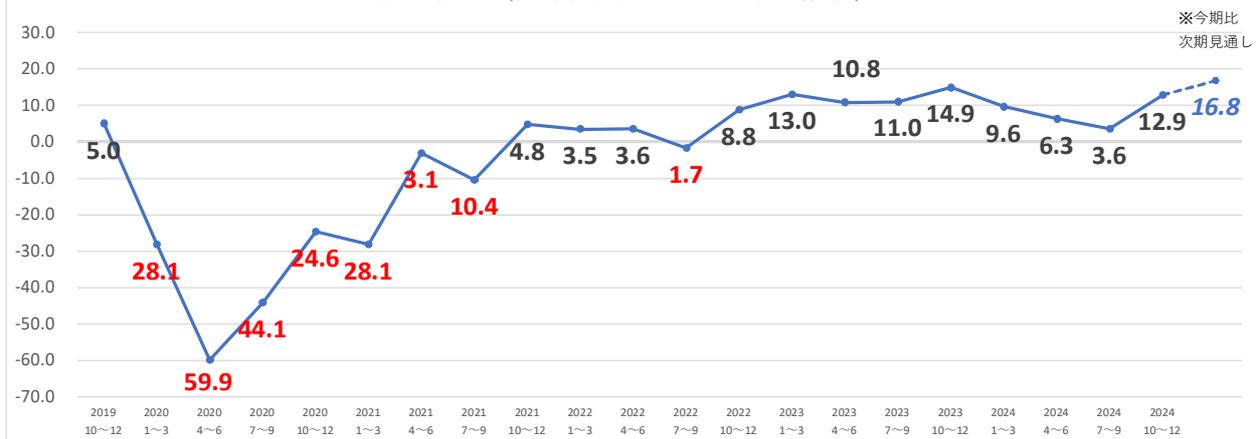
今期DI	増減	前回DI
16.8	-2.6	19.4

n= 482

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	164	34.0%	0.5	135	33.5%
2 横ばい	235	48.8%	-3.6	211	52.4%
3 減少	83	17.2%	3.1	57	14.1%
回答計	482	100.0%		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 (前年同期比) は前回までの3期連続での下落から反転して「12.9」へ改善した。9期連続のプラス域となった。
- ・売上DI (前期比) は前回3.9より+17.7ポイント上昇し、「21.6」となった。10-12月期の季節要因に留意が必要。
- ・販売・客単価DIが上昇した企業は185件ある一方、売上増加の理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は38件にとどまり販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。

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
1 営業力の強化・拡大	96
2 コストダウン・生産性アップ	11
3 新販路・新分野の開拓	48
4 新商品・サービス開発	24
5 人材育成	35
6 国内需要の拡大	20
7 販売・受注価格の上昇	37
8 出店・規模拡大	4
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	2
12 他社との競合関係改善	4
13 その他	21
のべ回答計	303

n= 174



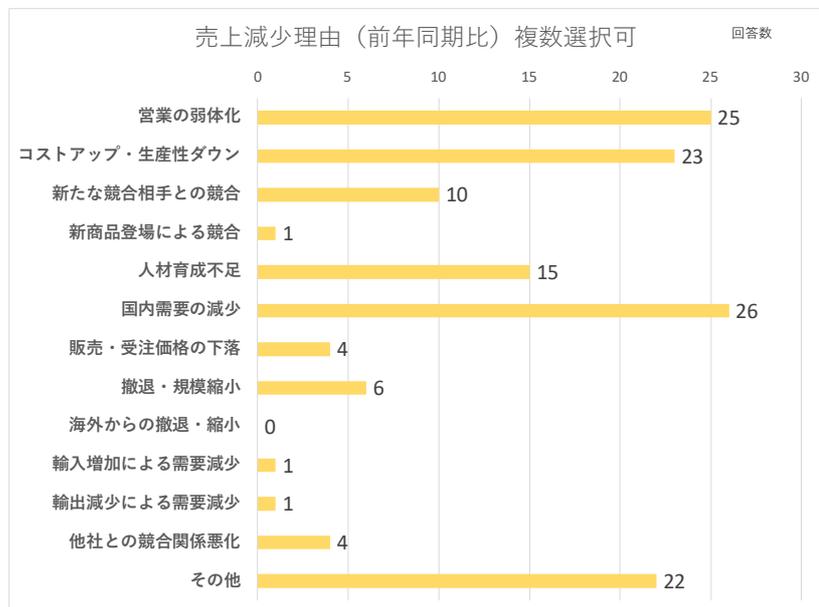
【その他 記述回答】

- ・ 同業他社の廃業等
- ・ 価格改定・値上
- ・ 気候
- ・ 偶然
- ・ 市場予測
- ・ 販売価格の値上げ
- ・ 今期創業のため
- ・ 受注が増えた
- ・ 紹介
- ・ 2023年10月～12月は不具合発生により売上DOWN。2024年10月～12月は、（不具合解決により）前年同月比、売上UP。

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
1 営業の弱体化	25
2 コストアップ・生産性ダウン	23
3 新たな競合相手との競合	10
4 新商品登場による競合	1
5 人材育成不足	15
6 国内需要の減少	26
7 販売・受注価格の下落	4
8 撤退・規模縮小	6
9 海外からの撤退・縮小	0
10 輸入増加による需要減少	1
11 輸出減少による需要減少	1
12 他社との競合関係悪化	4
13 その他	22
のべ回答計	138

n= 111



【その他 記述回答】

- ・ 仕事が無い
- ・ 気温の上昇
- ・ 新規事業準備のため
- ・ 市場の変化
- ・ 官公庁の受注減
- ・ 取引先の減少
- ・ 手間のかかる仕事が増えたから
- ・ 2店舗閉店により情報通信事業部廃止を2023年11月に行ったため
- ・ 大手ゼネコンの事業縮小
- ・ 現場の延期と12月からの仕事増の為、仕事を調整していたから。
- ・ 社員の退職による顧客離れ

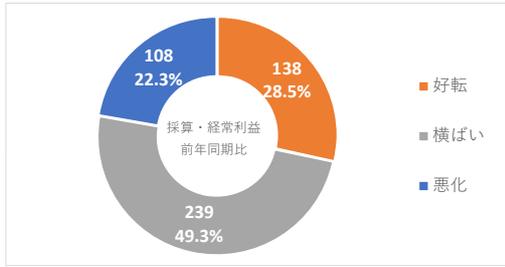
採算（経常利益）DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
6.2	10.3	-4.1

n= 485

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	138	28.5%	5.7	94	22.8%
2 横ばい	239	49.3%	-1.1	208	50.4%
3 悪化	108	22.3%	-4.6	111	26.9%
回答計	485	100.0%		413	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

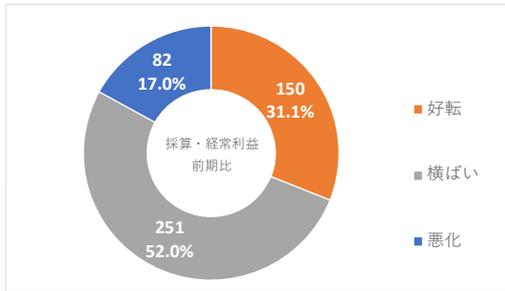


採算（経常利益）DI（前期比）

今期DI	増減	前回DI
14.1	15.6	-1.5

n= 483

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	150	31.1%	8.7	90	22.3%
2 横ばい	251	52.0%	-1.9	217	53.8%
3 悪化	82	17.0%	-6.8	96	23.8%
回答計	483	100.0%		403	100.0%

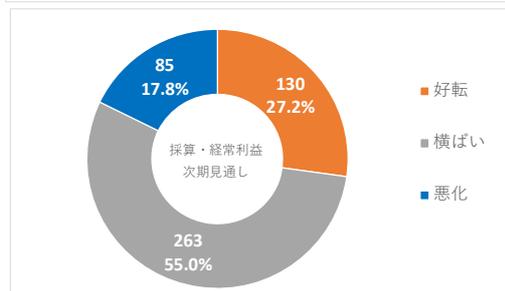


採算（経常利益）次期見通しDI

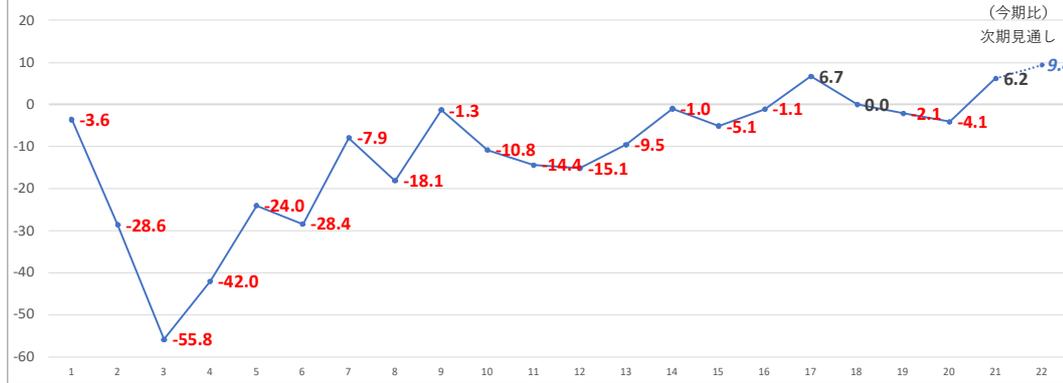
次期	増減	前回DI
9.4	-2.6	12.0

n= 478

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	130	27.2%	-0.7	112	27.9%
2 横ばい	263	55.0%	-1.1	225	56.1%
3 悪化	85	17.8%	1.8	64	16.0%
回答計	478	100.0%		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）

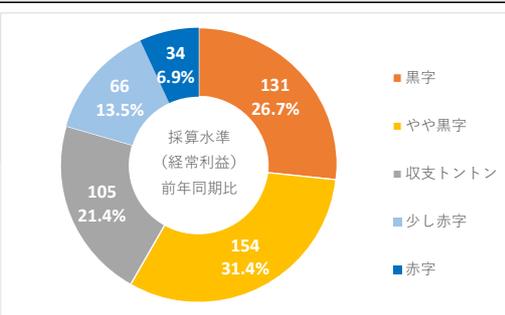


今期 採算（経常利益）水準DI

今期DI	増減	前期DI
37.8	13.6	24.2

n= 490

	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 黒字	131	26.7%	5.5	88	21.3%
2 やや黒字	154	31.4%	2.2	121	29.2%
3 収支トントン	105	21.4%	-1.8	96	23.2%
4 少し赤字	66	13.5%	0.2	55	13.3%
5 赤字	34	6.9%	-6.1	54	13.0%
計	490	100.0%		414	100.0%



【指標の動き】

・ 前回調査までは採算（経常利益）DI（前年同期比）は3期連続減であったが、10.3ポイント上昇して「6.3」へと3プラス域へ改善した。「好転」の割合が上昇し、「悪化」「横ばい」の回答割合が低下した。

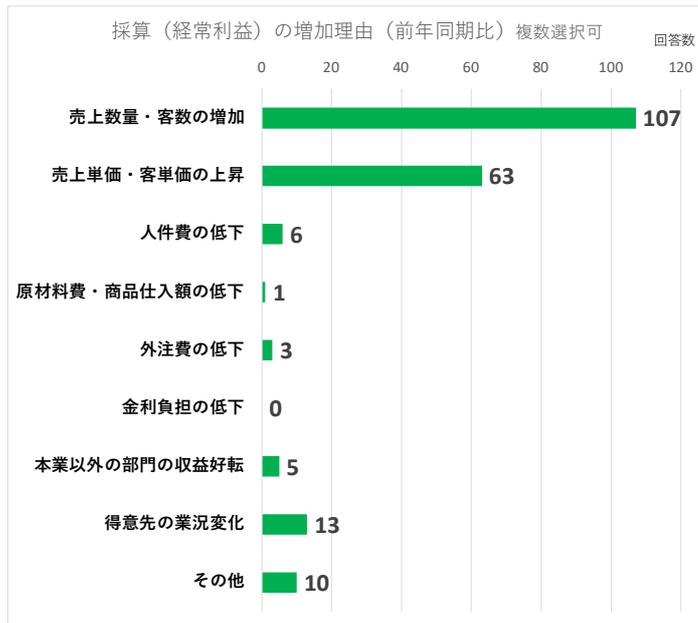
・ 採算（経常利益）次期見通しDI（前期比）は9.4であり、今期の採算（経常利益）DIを上回っている。

・ 経常利益水準DIは前回調査比で13.6ポイント上昇し、37.8となった。、回答企業の58.1%、285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20.4%の4社に1社程度の100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	107
2 売上単価・客単価の上昇	63
3 人件費の低下	6
4 原材料費・商品仕入額の低下	1
5 外注費の低下	3
6 金利負担の低下	0
7 本業以外の部門の収益好転	5
8 得意先の業況変化	13
9 その他	10
回答計	208

n= 137



【その他 記述回答】

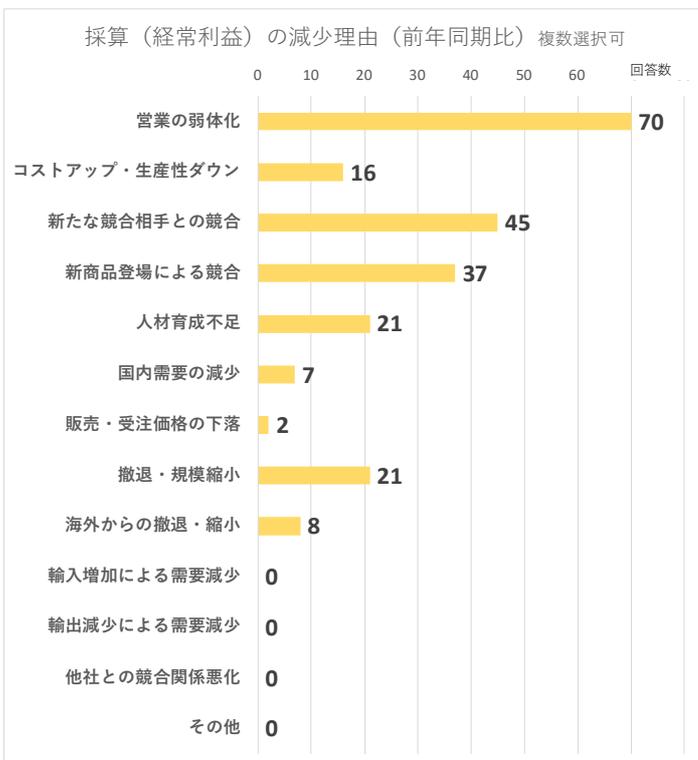
- ・ 気候
- ・ 資産売却益
- ・ 市場予測
- ・ 紹介
- ・ 国の方針（自治体システム標準化）による

・ 「好転」と回答した138社のうち、77.5%、4社のうち3社が「売上数量・客数の増加」と回答した。「売上単価・客単価の上昇」は45.7%と半数程度の回答だった。

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	70
2 コストアップ・生産性ダウン	16
3 新たな競合相手との競合	45
4 新商品登場による競合	37
5 人材育成不足	21
6 国内需要の減少	7
7 販売・受注価格の下落	2
8 撤退・規模縮小	21
9 海外からの撤退・縮小	8
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	227

n= 109



【その他 記述回答】

- ・ 仕事無し
- ・ 件数は増、設計物件の小規模
- ・ 学生数の減少による
- ・ 受託案件の未完了の増加
- ・ 公共工事の受注の減少
- ・ 今年独立・創業したため
- ・ 店舗閉店により情報通信事業部廃止を行ったため

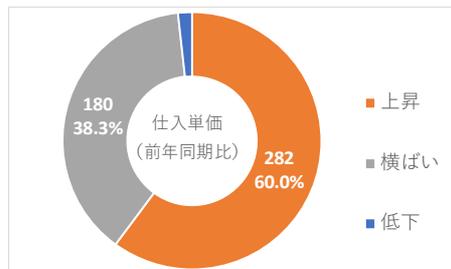
・ 「悪化」と回答した109社のうち、65.4%、3社に1社程度が「営業の弱体化」と回答。次いで「新たな競合相手との競合」も45社と半数近くを占めた。

今期 仕入単価DI (前年同期比)

増減	前回DI
58.3	4.4 53.9

n = 470

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	282	60.0%	12.8	189	47.3%
2 横ばい	180	38.3%	-11.2	198	49.5%
3 低下	8	1.7%	-1.5	13	3.3%
回答計	470	100.0%		400	100.0%

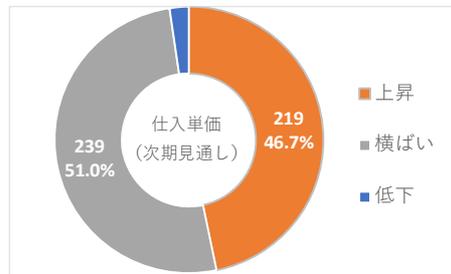


仕入単価次期見通しDI

増減	前回DI
44.3	0.3 44.0

n = 469

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	219	46.7%	-0.6	189	47.3%
2 横ばい	239	51.0%	1.5	198	49.5%
3 低下	11	2.3%	-0.9	13	3.3%
回答計	469	100.0%		400	100.0%

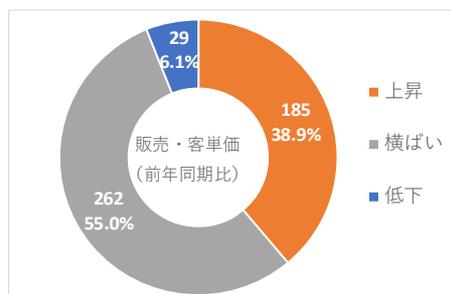


今期 販売・客単価DI

増減	前回DI
32.8	3.7 29.1

n = 476

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	185	38.9%	2.5	145	36.3%
2 横ばい	262	55.0%	-1.3	225	56.4%
3 低下	29	6.1%	-1.2	29	7.3%
回答計	476	100.0%		399	100.0%

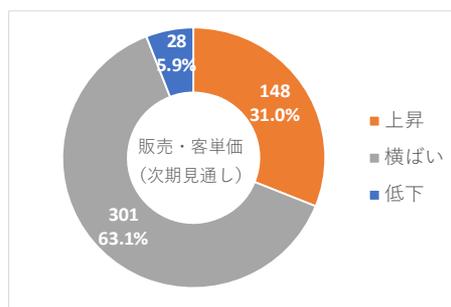


販売・客単価次期見通しDI

次期見通し	増減	前回DI
25.2	-1.8	26.9

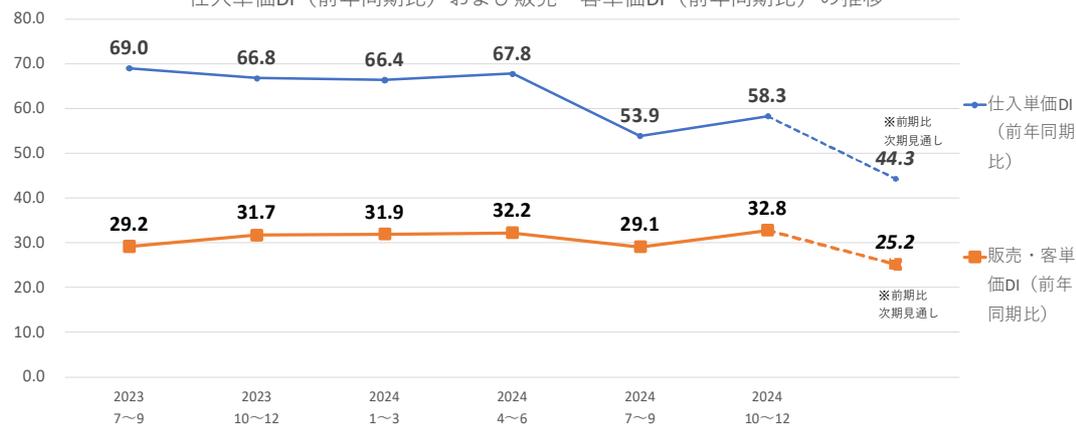
n = 477

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	148	31.0%	-2.1	133	33.2%
2 横ばい	301	63.1%	2.5	243	60.6%
3 低下	28	5.9%	-0.4	25	6.2%
回答計	477	100.0%		401	100.0%



※前期は「受注・販売単価」の設問の数値

仕入単価DI (前年同期比) および販売・客単価DI (前年同期比) の推移



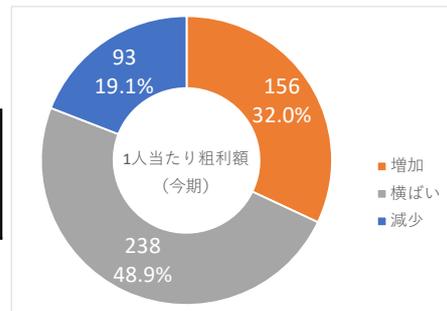
【指標の動き】

- ・仕入単価DI (前年同期比) は「58.3」と、前回調査より4.4ポイント上昇し、仕入単価は上昇傾向にあります。次期見通しDIは「44.3」ですが、高い水準で推移しています。
- ・販売・客単価DIは「32.8」と微増であり、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282社を占める一方で、販売・客単価DIの内訳では、上昇が185社にとどまりました。

今期の1人当たり粗利額

n = 487

	件数	回答割合	前期	前期比 (point)	前期割合
1 増加	156	32.0%	92	9.4	22.6%
2 横ばい	238	48.9%	214	-3.7	52.6%
3 減少	93	19.1%	101	-5.7	24.8%
回答計	487	100.0%	407		100.0%

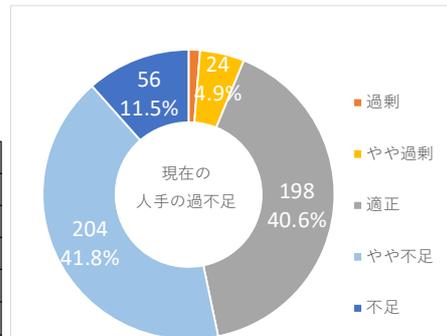


人手過不足DI

今期DI	前期比	前期
-47.1	-1.8	-45.3

n = 488

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	6	1.2%	5	0.0	1.2%
2 やや過剰	24	4.9%	33	-3.2	8.1%
3 適正	198	40.6%	147	4.5	36.0%
4 やや不足	204	41.8%	158	3.1	38.7%
5 不足	56	11.5%	65	-4.5	15.9%
回答計	488	100.0%	408		100.0%

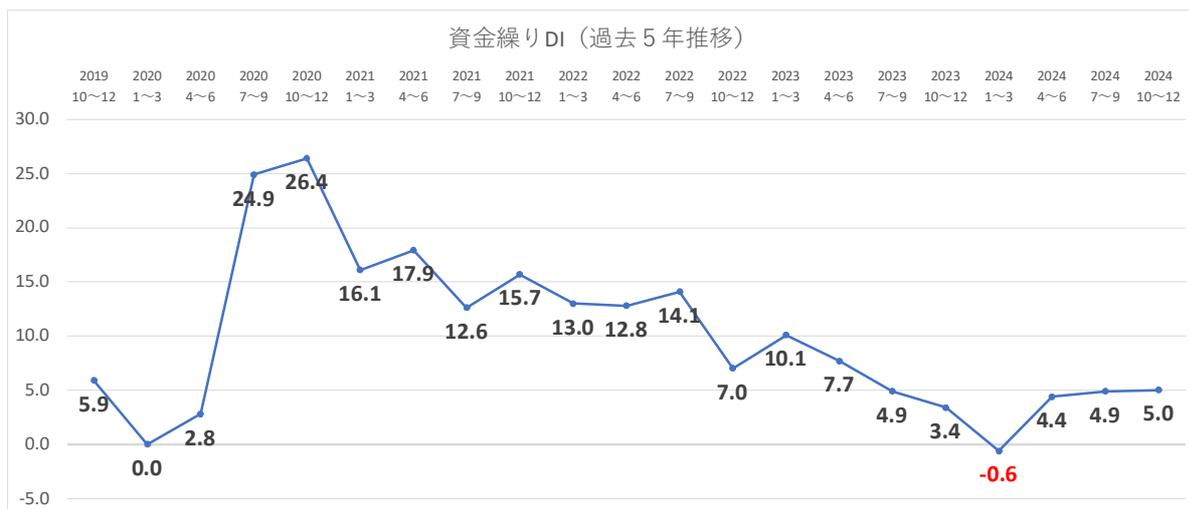
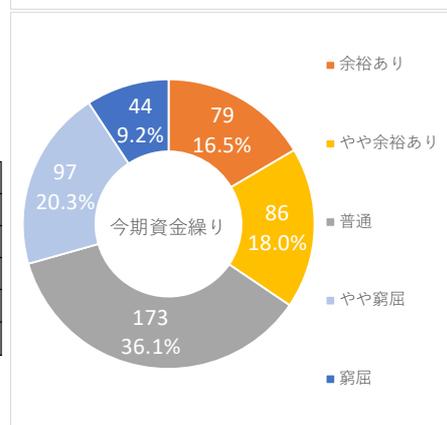


資金繰りDI

今期DI	前期比	前期
5.0	0.1	4.9

n = 479

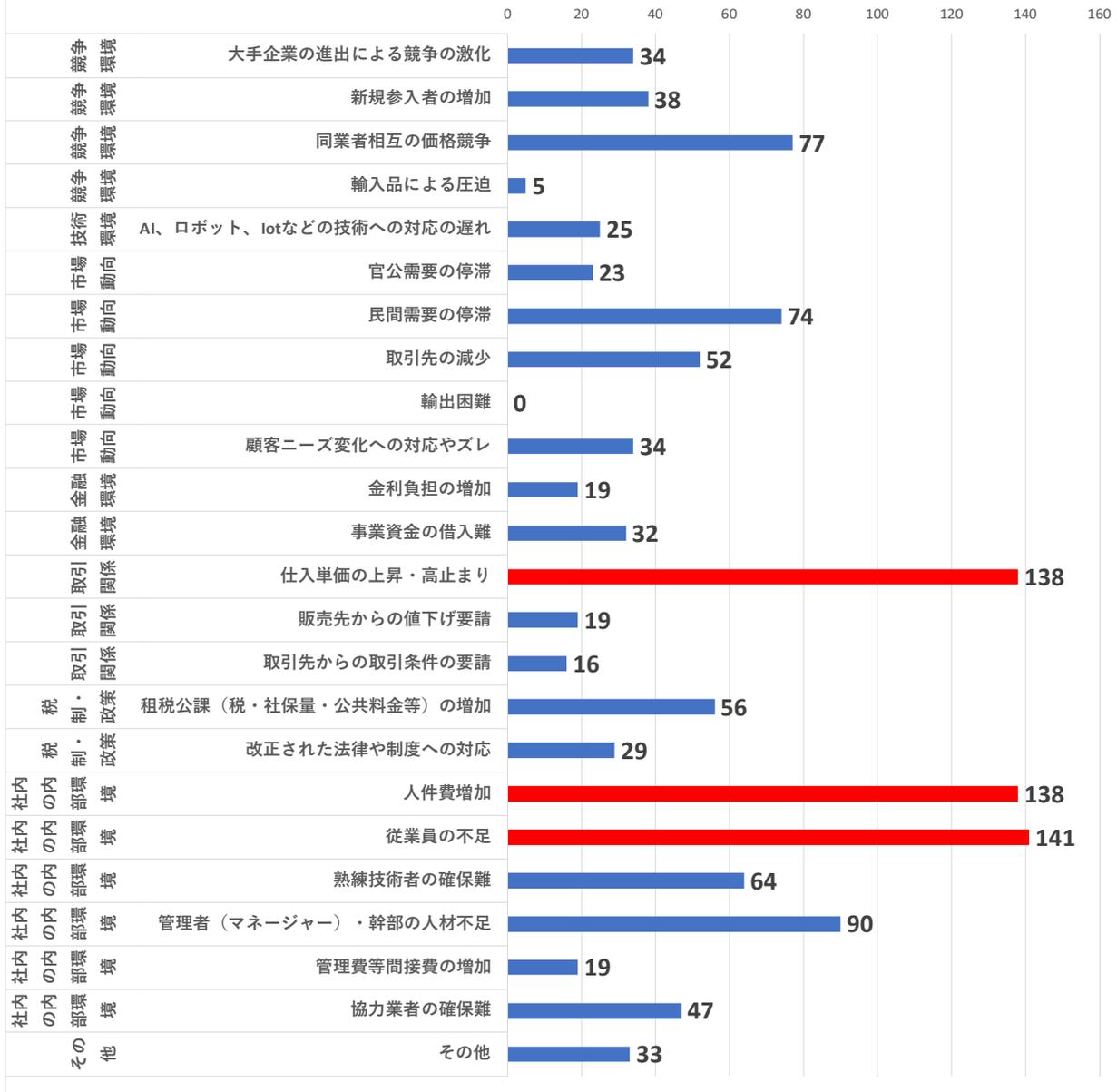
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	回答割合
1 余裕あり	79	16.5%	-3.4	81	19.9%
2 やや余裕あり	86	18.0%	1.3	68	16.7%
3 普通	173	36.1%	4.3	130	31.9%
4 やや窮屈	97	20.3%	-0.3	84	20.6%
5 窮屈	44	9.2%	-1.8	45	11.0%
回答計	479	100.0%		408	100.0%



【指標の動き】

- ・今期1人当たりの粗利額は「増加」の割合が9.4ポイント上昇し、前期に比べ3社に1社程度が改善した。
- ・人手過不足DIは-1.8ポイントと横ばいとなった。前回調査 (n=408) より回答数が80件増えたが、全体的な人手不足の傾向に変化はなかった。
- ・資金繰りDIは、前期比で0.1ポイント改善して3期連続で改善。横ばい状態が続いています。

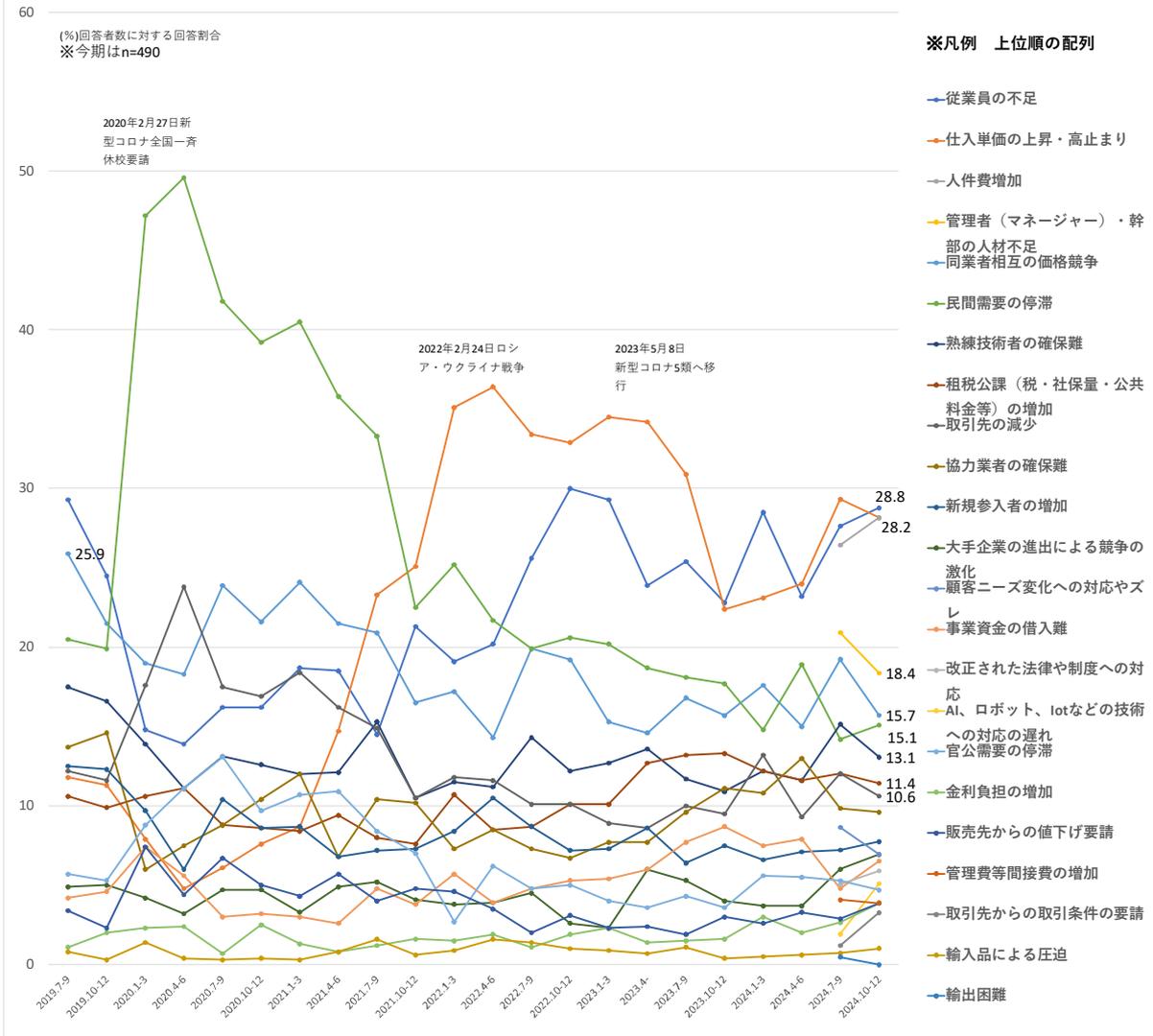
今期（2024年10-12月期）の「経営上の問題点」 回答者490件／のべ計1203



【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 月に売り上げにバラツキがあることが問題点です
- ・ 自身の健康
- ・ 業界の外的要因
- ・ 新卒採用ができない
- ・ 10月～12月は活発な動きが大きく、通常の月よりも数字は上がります。
- ・ 1月～3月は動きが小さくなる分売り上げも下がります。
- ・ 取引先の値上げを応じない
- ・ 疫病
- ・ 世界経済の悪化
- ・ 顧客数不足
- ・ 2024年8月に起業したばかりで、顧客数が不足している。

今期（2024年10-12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）



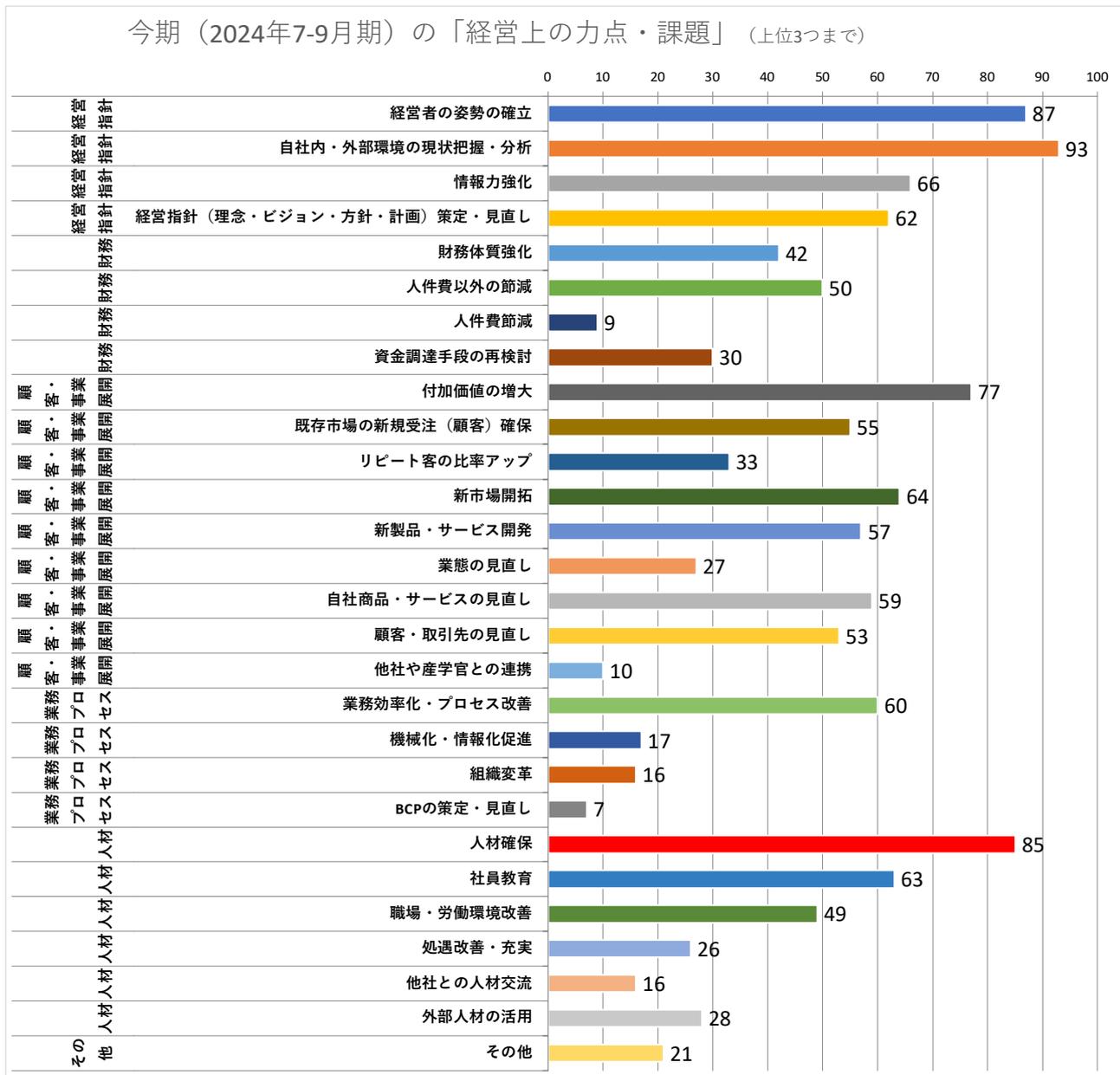
・経営上の問題点では前回1位だった「仕入単価の上昇・高止まり」が、2位（28.2%）と依然高水準となっている。代わって3期ぶりに「従業員不足」が1位となった。また、同率2位（28.2%）「人件費増加」や4位（18.4%）「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」7位（13.1%）「熟練技術者の確保難」と人の問題が大きく占めることが目立つ。

※回答項目とグラフ推移の留意点：

- ・「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競争の激化」は前回までの「大企業の進出による競争激化」へ引き継いだ。
- ・「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
- ・「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10-12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？

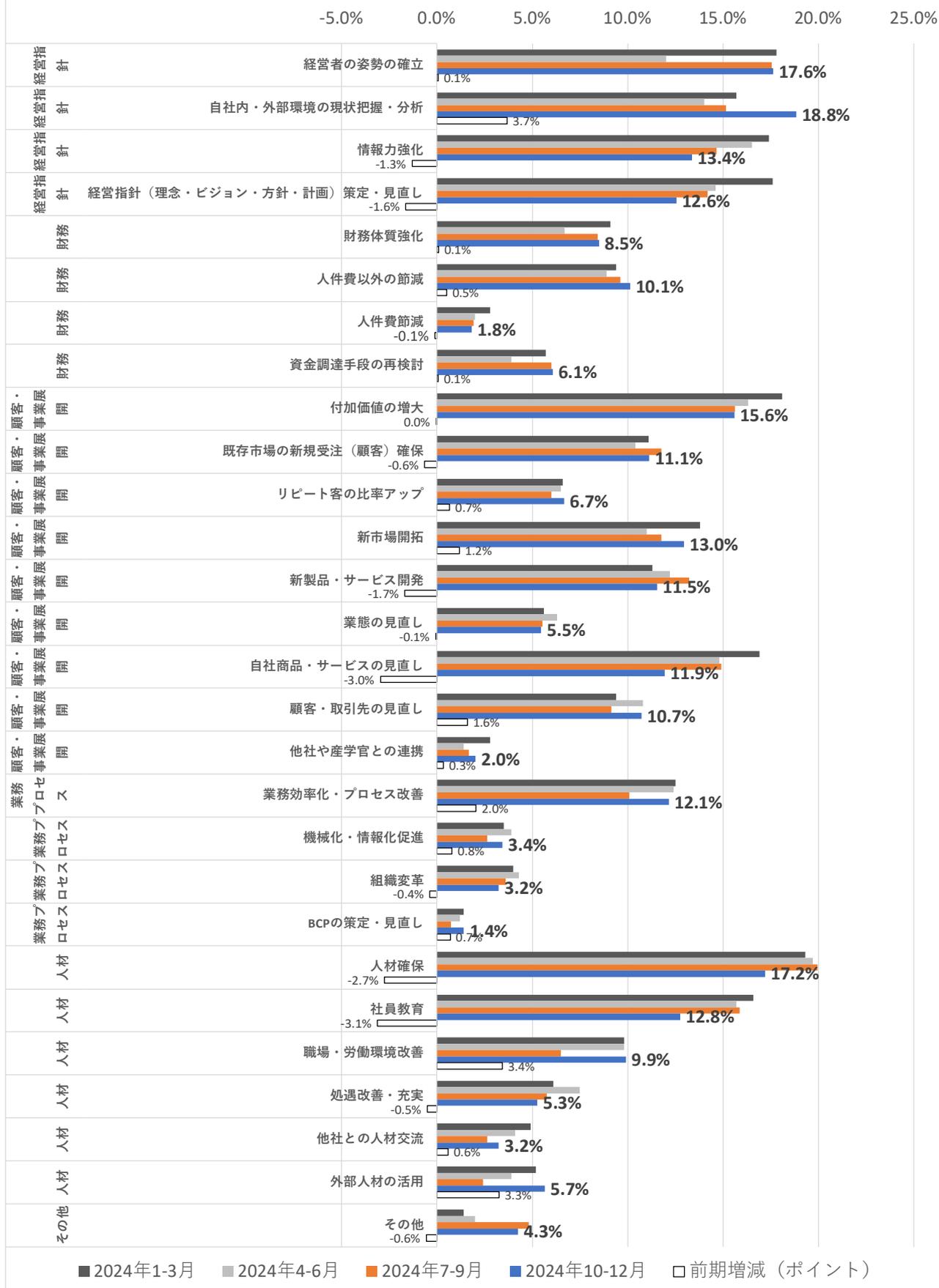
・今期の経営上の力点・課題については、2期連続で回答数が増えた1位「自社・外部環境の現状把握」が93件、2位は「経営者の姿勢の確立」が87件、次いで3位「人材確保」が85件となりました。
4位は3期連続で微減していますが、「付加価値の増大」で77件となりました。



【経営上の力点「その他」 自由回答記述】

- ・ 体力づくり

「経営上の力点・課題」の推移（前期比増減）



主要指標のクロス分析

※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。

業種別の動向（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	33.3	16.7	83.3	57.1	14.3	6
製造業	10.3	-1.7	34.5	-10.3	5.2	58
建設業（建築・土木・設備等）	-1.3	2.6	42.5	3.8	35.4	80
小売業	2.8	0.0	22.2	-11.1	25.0	36
卸売業	9.7	9.7	25.0	-9.4	18.8	31
サービス業（対事業所）	16.9	11.8	41.6	7.3	29.8	178
サービス業（対個人）	21.8	4.0	36.0	0.0	16.0	101
全体	12.9	6.2	37.8	1.4	23.7	490

- ・製造業では前回DI値より大幅改善したが、利益DI・自社業況判断DIは依然としてマイナス域にある。建設業も前回より大幅改善したが、売上DIはマイナス域に留まる。
- ・自社業況判断DIにおいては、製造業・小売業・卸売業はマイナス域を脱していない。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対事業所）はすべてのDI値で改善したのに対してサービス業（対個人）は自社業況判断DI値がまだプラス域に達していない。
- ・全業種が次期業況判断DIはプラス域だが、製造業は決して高くない。

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	13.0	10.4	27.3	-10.4	31.2	77
1名～5名	2.1	-4.3	29.6	-4.3	20.0	140
6名～20名	13.0	11.9	41.1	4.3	19.0	160
21名～50名	14.5	1.6	41.9	3.2	33.9	62
51名～100名	28.0	24.0	44.0	4.0	4.0	25
101名以上～	56.5	9.5	85.7	52.4	19.0	21
全体	12.9	6.2	37.8	1.4	23.7	485

- ・従業員規模が大きいほど指標は良好な傾向にある。前回までの調査で見られていた「21～50名」の企業が業況判断DIが最もマイナス域であったことが改善された。
- ・回答企業のボリュームゾーンの「1名～5名」「6名～20名」では、「1名～5名」の企業は利益DIが-4.3、自社業況判断DIが-4.3など明暗が分かれている。

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）	15.1	8.8	40.2	9.2	28.9	251
福岡市以外	10.7	3.9	36.4	-6.8	22.2	-
福岡地区（福岡市外）	17.1	15.9	45.7	2.9	35.7	70
北九州地区	23.8	7.1	50.0	-4.8	0.0	42
筑豊地区	-9.1	-16.4	25.5	-20.4	37.5	55
県南地区	12.7	11.3	31.6	-8.6	12.1	55
県外	8.3	-16.7	16.7	0.0	8.3	12
全体	12.9	6.2	37.8	1.4	23.7	485

- ・福岡地区（福岡市内）以外の集計結果、上記の全項目が福岡地区（福岡市内）より低いDI値となった。
- ・自社業況判断DIは、福岡地区（福岡市内・外）のみプラス域であり、北九州・筑豊・県南地区はマイナス域となった。次期業況水準判断DIは全地区が今期の業況判断より高い数値を示しているものの、北九州地区のみ次期業況判断DIが「0」というプラス域に達していない状況。
- ・利益DIは、前回調査では県外を除いてすべて悪化していたが、福岡地区（福岡市内・外）・北九州地区・県南地区ではプラス域となった。
- ・筑豊地区は「売上」「利益」「自社業況」DIが悪化。県外を除き採算水準DIが最も低い結果となった。

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)

※留意点：上位3位までの回答のため、回答率が低くても必ずしも問題が無いわけではなく今期（2024.10-12月期）だけ相対的に低い場合もあることに留意する。

カテゴリ	経営上の問題点項目	全体	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	494	250	70	42	54	57	12	
1	競争環境	大手企業の進出による競争の激化	6.9%	6.4%	8.6%	2.4%	13.0%	3.5%	16.7%
2	競争環境	新規参入者の増加	7.7%	9.2%	4.3%	2.4%	11.1%	8.8%	0.0%
3	競争環境	同業者相互の価格競争	15.6%	17.6%	18.6%	9.5%	16.7%	7.0%	16.7%
4	競争環境	輸入品による圧迫	1.0%	0.8%	0.0%	2.4%	3.7%	0.0%	0.0%
5	技術環境	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	5.1%	4.0%	2.9%	7.1%	11.1%	5.3%	0.0%
6	市場動向	官公需要の停滞	4.7%	4.0%	2.9%	0.0%	11.1%	7.0%	8.3%
7	市場動向	民間需要の停滞	15.0%	11.6%	14.3%	16.7%	22.2%	26.3%	8.3%
8	市場動向	取引先の減少	10.5%	13.6%	8.6%	2.4%	7.4%	7.0%	16.7%
9	市場動向	輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
10	市場動向	顧客ニーズ変化への対応やズレ	6.9%	7.2%	4.3%	4.8%	9.3%	5.3%	25.0%
11	金融環境	金利負担の増加	3.8%	4.8%	1.4%	2.4%	5.6%	1.8%	0.0%
12	金融環境	事業資金の借入難	6.5%	8.0%	10.0%	2.4%	1.9%	1.8%	8.3%
13	取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	27.9%	28.0%	27.1%	28.6%	24.1%	36.8%	16.7%
14	取引関係	販売先からの値下げ要請	3.8%	3.2%	4.3%	7.1%	5.6%	3.5%	0.0%
15	取引関係	取引先からの取引条件の要請	3.2%	3.6%	1.4%	2.4%	3.7%	1.8%	16.7%
16	税制・政策	租税公課（税・社保量・公共料金等）の増加	11.3%	14.0%	7.1%	14.3%	9.3%	8.8%	0.0%
17	税制・政策	改正された法律や制度への対応	5.9%	5.2%	5.7%	4.8%	11.1%	7.0%	0.0%
18	社内の内部環境	人件費増加	27.9%	28.4%	31.4%	28.6%	18.5%	33.3%	25.0%
19	社内の内部環境	従業員の不足	28.5%	25.2%	37.1%	38.1%	27.8%	35.1%	8.3%
20	社内の内部環境	熟練技術者の確保難	13.0%	13.2%	10.0%	9.5%	16.7%	15.8%	16.7%
21	社内の内部環境	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	18.2%	15.6%	22.9%	33.3%	13.0%	19.3%	25.0%
22	社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.8%	4.0%	1.4%	2.4%	7.4%	5.3%	0.0%
23	社内の内部環境	協力業者の確保難	9.5%	10.4%	11.4%	14.3%	1.9%	7.0%	16.7%
24	その他	その他	6.7%	7.2%	5.7%	4.8%	3.7%	7.0%	8.3%

- ・全体の上位3位は、「人件費の増加」が順位1位へと変わったが、前回と変わらず「従業員の不足」「仕入単価の上昇・高止まり」「人件費人件費増加」「従業員の不足」と「仕入単価の上昇・高止まり」は、県外を除いて、上位3位を占めた。
- ・福岡市外の福岡地区エリアは、前回調査比で「同業者相互の価格競争」が5位へ下がり、2位に上昇した「人件費の増加」は全地区で最も高い回答割合。
- ・北九州地の上位3位は前回調査と変わらず。全地区で最も「従業員の不足」の回答割合が高く、「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」が上位。
- ・筑豊地区の上位3位は前回調査と比べ、「人件費の増加」の回答割合が下がり、「民間需要の停滞」が3位へ浮上した。
- ・県南地区の上位3位は前回調査と変わらず、上位3位ともに県全体平均より高い典型的な傾向。また「仕入単価の上昇・高止まり」の回答割合が最も高い。

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	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	494	7	56	76	30	31	157	93	
1	競争環境	大手企業の進出による競争の激化	6.9%	0.0%	8.9%	2.6%	16.7%	12.9%	8.3%	5.4%
2	競争環境	新規参入者の増加	7.7%	0.0%	3.6%	1.3%	13.3%	9.7%	10.8%	11.8%
3	競争環境	同業者相互の価格競争	15.6%	14.3%	14.3%	21.1%	20.0%	41.9%	13.4%	12.9%
4	競争環境	輸入品による圧迫	1.0%	0.0%	1.8%	0.0%	3.3%	6.5%	0.6%	0.0%
5	技術環境	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	5.1%	14.3%	7.1%	2.6%	6.7%	3.2%	6.4%	5.4%
6	市場動向	官公需要の停滞	4.7%	0.0%	8.9%	9.2%	3.3%	6.5%	3.8%	2.2%
7	市場動向	民間需要の停滞	15.0%	0.0%	26.8%	17.1%	26.7%	32.3%	10.8%	11.8%
8	市場動向	取引先の減少	10.5%	0.0%	16.1%	1.3%	10.0%	9.7%	17.8%	8.6%
9	市場動向	輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
10	市場動向	顧客ニーズ変化への対応やズレ	6.9%	14.3%	8.9%	2.6%	6.7%	9.7%	8.9%	7.5%
11	金融環境	金利負担の増加	3.8%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	6.5%	5.1%	7.5%
12	金融環境	事業資金の借入難	6.5%	0.0%	5.4%	2.6%	3.3%	6.5%	9.6%	9.7%
13	取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	27.9%	57.1%	57.1%	31.6%	43.3%	38.7%	13.4%	34.4%
14	取引関係	販売先からの値下げ要請	3.8%	0.0%	0.0%	11.8%	0.0%	6.5%	3.8%	2.2%
15	取引関係	取引先からの取引条件の要請	3.2%	0.0%	1.8%	1.3%	3.3%	0.0%	7.0%	2.2%
16	税制・政策	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	11.3%	0.0%	10.7%	9.2%	3.3%	3.2%	19.7%	10.8%
17	税制・政策	改正された法律や制度への対応	5.9%	0.0%	1.8%	9.2%	13.3%	0.0%	6.4%	7.5%
18	社内の内部環境	人件費の増加	27.9%	57.1%	33.9%	22.4%	33.3%	29.0%	26.8%	39.8%
19	社内の内部環境	従業員の不足	28.5%	42.9%	23.2%	35.5%	16.7%	19.4%	29.3%	44.1%
20	社内の内部環境	熟練技術者の確保難	13.0%	0.0%	14.3%	38.2%	10.0%	0.0%	12.1%	5.4%
21	社内の内部環境	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	18.2%	0.0%	26.8%	26.3%	23.3%	6.5%	17.8%	19.4%
22	社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.8%	14.3%	1.8%	1.3%	3.3%	0.0%	7.6%	3.2%
23	社内の内部環境	協力業者の確保難	9.5%	0.0%	7.1%	23.7%	6.7%	3.2%	10.8%	5.4%
24	その他	その他	6.7%	0.0%	1.8%	1.3%	6.7%	3.2%	12.7%	8.6%

- ・製造業は「仕入単価の上昇・高止まり」が県全体の約2倍と全業種で最も高い割合。他業種と違い「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」が3位に入る。
- ・建設業は全業種で最も「従業員の不足」が高い回答率（35.5%）。他業種に比べ「熟練技術者の確保難」が色濃い結果であり、人の確保の問題を特に抱える。
- ・小売業は「従業員の不足」が前回調査より回答割合が下がり、代わって「民間需要の停滞」が上位3位となるなど市場・競争環境の問題が上位となった。
- ・卸売業は「人件費の増加」「従業員の不足」は決して低くないものの、前回と引き続き「同業他社の価格競争」が上位を占め、次いで民間需要の停滞が上昇して、市場・競争環境の問題が上位となった。
- ・サービス業（対事業所）の「仕入単価の上昇・高止まり」は相対的に低いものに対して、県全体では従来より上位になりえない租税公課の増加を5社に1社が回答、上位3位となった。インボイス制度や社会保険料負担増など制度変更の対応に苦慮されている現状がうかがえる。
- ・対サービス業（対個人）は、回答母数の少ない農林水産業を除き、「人件費の増加」「従業員の不足」が最も高い回答割合となった。

第2回経営実態調査 政策要望・意見（順不同）

ヒト

・ 人材不足・協力会社不足
・ スキルアップ 事業継承を5年でする計画を立てていくようにしたい。
・ 日本全国の人材が、大手や関東に持っていかれる課題
・ 人件費高騰と人材成長が伴っておらず、利益が出にくい体質である。
・ パートをうまく活用したいが、人件費も上がっており早く103万の壁の対策を打ってほしい。
・ 10年ビジョンではなく 10年後日本がどういった社会になっているか 日本経済がどうなっていくか 人口・年齢・GDPなど数字をよんで想像する勉強会があったら面白いと思う。それができると10年ビジョンも作りやすい
・ コロナ明け以降まだまだ業況改善に至らない中、卸業にはとても厳しい仕入れ値の高騰は止まらない。その上、銀行借入れ金利は増加し、燃料等のコストも増加する一方で手元に利益は残らない。賃金を上げたいのは山々だが、その為の資金が不足して赤字となってしまう。このような中小零細企業の状況を十分に把握した上での支援をしてもらいたい。
・ 中小零細企業にとって内需開発計画を前倒してやって頂かないと大手企業のような人材採用や育成など雇用条件など全く対応が出来ません
・ 業界全体として、新規の入職者が減少しており採用難となっている
・ 2040年まで続くと思われる労働共有制約社会において、規制となりうる各種業法の見直し
・ 中小企業の状況を考えない最低賃金の改定
・ 人口減少による労働力不足

モノ

・ 建築費の高騰
・ 物価の急上昇、燃料費の急上昇

カネ

・ 外部環境の政治的 金融機関の金利変動による、消費者ニーズの変化にどう対応していくか暫くは自己資本の範囲内での活動を心がけるつもりです。
・ 融資に対しての金利上昇のリスクの最小化
・ 資金難のアドバイス
・ 融資や助成金情報

税制

・ 法人税を下げしてほしい
・ 法改正（自治体システム標準化）
・ 日本全体のお金が循環するために、ガソリン税のトリガー条項や消費税など、税のしくみを根本から変えていかないと、消費行動がさらに悪化し経済が崩壊すると思います。
・ インボイスめんどくさい。軽減税率計算が手間がかかる。軽減税率やめてほしい。
・ インボイス制度が、負担増の原因になっている。
・ 消費税の減免、撤廃
・ 法の枠組みを変えずに3年毎に財政の再計算のみを行えば、社会福祉に関する増税、利用者負担が増えるのは当たり前。結果、暮らしが良くならない。不要な予算（なくしてもいい法律もいっぱいある）の検討、社会福祉の流れをよくする法律の制定等を行い、安心して社会保障を受けられる環境を整備するべきであろう。
・ 事業承継で、持ち株を後継者に渡すのに、相続税、贈与税が時価（評価額）になるのはおかしい。売ることの出来ない株に相続税がかかるので、三代相続は出来なくなる。結果M&Aで中小企業は消滅する。税制見直しを同友会は働きかけるべきだ。
・ 相続の際、株式は時価によって課税されているが、経営を頑張れば頑張れるほど時価が上がり課税額が大きくなるので株式発行価額にて課税するよう修正をして欲しい。
・ 社会保険料負担の増加 ガソリンの値上げ 省エネなど法規制の強化による企業淘汰
・ 給与の見直し・増加を行っているものの、所得税・社会保険料も増えるため社員は給与が増えていることが実感できない。控除額の上昇が必要。
・ パートの方の労働時間については、103万円の壁や106万円の壁あるいは130万円の壁を高めてもらい、労働時間の調整をしなくてもよいようにしてもらいたい。結果、人材確保を少しでも緩和できると考える。それぞれの壁の高さについては、税収や保険料収入等の検討を踏まえた検討が必要だが、先ず国民が豊かになることを第一に考えて決定してもらいたい。
・ 社会保険料の増加が厳しく、税制だけではなく、社会保険についても補填ないし減免などの取り組みをしてもらいたい。例）人件費増の特例減税枠の拡大等
・ 今後、106万円の壁がなくなり仕事している方が社会保険に加入するとなった時に、任意で一時的に会社で全額負担出来るとか案が出ていますが、零細企業はそんな事無理です。
・ 租税公課（税・社会保険料・公共料金等）の増加に対するの対策をお願いしたい。特に今期は夏場の電気料金が自社において過去最高金額となり、経費が増大し利益を大幅に圧迫した。
・ 2026年より、週20時間以上の労働者も社会保険加入が義務付けられる予定のようですが、中小企業としてはかなりの痛手ですので、検討し直していただきたいです。
・ 社会保険料の負担が多いため、正規雇用に二の足を踏んでいる
・ 103万円の壁で社会保険料の企業負担を増やす特例は廃止せよ。受益者負担の公平性を欠く。それであれば、社会保険料の累進賦課制にすべし。
・ 増税、社保上がることについての対策。
・ 社保、税の個人負担が大きすぎる。昇給しても給与、賞与が上がった感を感じにくいと思う。昇給にも限界がある。
・ 定額減税についても恩着せがましい。毎回作業に時間がかかる。
・ 最低賃金の伸び率が高すぎる。また社会保険料の労使折半の負担が大きい。

競争・経営環境

政府のキャッシュレス化推進に伴い、キャッシュレス比率が増加している。結果、クレジットカード決済手数料が急増している。事業所の負担が増大して経営圧迫となってきている。政府主導で決済手数料率の引き下げを要望して欲しいです。
ペーパーレス（デジタル化）等による変化の為、業界は大変苦しい状況にあります。
仕入単価や最低賃金の上昇は、時代の流れとはいえ、スピードが早すぎるのでは。
最低賃金の上昇に伴う人件費増加をどう販売価格に転嫁していくか。取引業者や消費者が物価高感を感じている現状で、中小企業者の経営を圧迫しているコスト増を販売価格転嫁につなげて行くための社会的合意の形成が必要になるが、単独企業だけの努力では限界がある。
材料費高騰分を丸ごと製品販売価格に転嫁したり、物価高騰に対する社員の賃上げを自助努力だけでは難しいので、そこを補填していただける政策を望みます。
webにおける広告規制の偏り（大きく法律から外れた会社の広告が見過ごされ、真面目にやっている会社のちょっと法律から外れた広告に指摘が入る）
戦争環境はあまり良くない。
天候不順、暑さ、大雨に対応する生産活動が必須になってきた。
価格転嫁の促進
弊社が主に依存しているのは宝石業界で有ります。人口減少や価値観の減少等によって、年々業界は減少傾向にあります。宝石は付加価値が高い商品で、私たちはその付属品を提供しております。弊社に在るパッケージは、現在高級品のな作りを基に異業種にアピールして少しずつであるが視野を高めております。人材の教育はより多くの業種に対応出来る商品を考える創造力を育成したいと考えております。今後は同友会での活動を通して勉強して行く事が責務と考えております。
単価が上がらない
小島尚貴氏の「脱コスバ病」に書かれているように仕事・製造を海外から日本に取り戻す取り組みをやってほしい。チャイナリスクがますます大きくなるだろうから脱チャイナを進めて欲しい。
円が弱くなり海外からの仕入れ（クラウド利用料）が高止まりしている。（ドル払いなので）

その他

コロナ禍に導入されました事業再構築補助金が最低の仕組みだとわかりました 事務局も担当もひどいので採択されたにも関わらず・助成金が下りない企業が多数おります
福岡県初のプロ女子バレーボールチームを県全体で応援・支援していただけるようご協力賜りますようお願い致します。
中小企業が政策提言をしっかりとしていく必要があると思います
補助金、助成金共に中小企業者が申請しやすい制度にして欲しい
託児の受け入れ体制にもっと柔軟性があってほしい。12月入所希望が通らず年度末まで無理そうなので育児休業の延長となる。単発の利用促進策を推進してほしい。少子化なのに、もっと産みづらくなっていると感じる。
販路拡大の勉強がしたいです
販路拡大の為にサービス開発、新規事業を検討する情報収集がしたい。
コミュニケーションや企業PRの場があると良いと思います。
同友会内でのマッチング強化
理念の浸透をもっと力を注ぐべき
一社も潰さない運動は同友会として理解できるが、自助努力が最優先であり、それができない企業は淘汰される市場形成を促進した方が健全な経済の在り方だと私は感じています。 市場環境が悪化した際に様々な中小企業支援策が取られるものの、単に延命にしか繋がらない事例が多いことを見ると、市場原理に任せて淘汰すること仕組みの中で自社の経営に取り組む方がより健全のように感じます
個人的には、補助金、助成金行政には賛同しかねます。多種多様な要求を行政にしても。。。自社が生き残るためには、それなりの信念、戦略を持たねばと思っています。究極オンリーワン企業を目指していきたいです。同友会が地域に目指した会社作りをしていることを、行政にも地元の子供たちに認知してもらうことがとても重要と考えます。そういった意味で行政と協力して息の長い活動をすべきと思います。
印刷業の中でもTシャツやバッグなどの印刷を行っております。最近ではお客さまご自身で印刷をされる方が増えてきています。キットの販売やyoutubeでの自学習が可能になったため。その中で弊社としては、一般の方が買えない(同業者でも導入するのを躊躇する)新型の機械を2023年に導入、2025年にはお客様が来訪してご自身で印刷をすることで、印刷の体験と出来上がった商品が持って帰れる事体験に重視を置いた事業を開始します。 2023年に導入をした機械のおかげで様々なお客様への対応が可能になりましたが、自社で営業活動を行なったことがない弊社としては、売り方や売り先に問題を抱えています。 機械は超一流なのですが、十二分に売上が上がっていません。この部分において、今後伸ばしていくことこそが、弊社としての課題と捉えています。