

第 101 回

2017 年 4 月～6 月期

「景況調査」



福岡県中小企業家同友会

## 目次

|   |                     |    |
|---|---------------------|----|
| 1 | 回答者の属性 .....        | 3  |
| 2 | 全体の景況判断 .....       | 5  |
|   | (ア) 全体の景況感 .....    | 5  |
|   | (イ) 各項目の状況 .....    | 7  |
| 3 | 主要指標のクロス分析 .....    | 13 |
|   | (ア) 景況感別の動向 .....   | 13 |
|   | (イ) 業種別の動向 .....    | 14 |
|   | (ウ) 従業員規模別の動向 ..... | 14 |
|   | (エ) 本社地区別の動向 .....  | 14 |
| 4 | 経営上の問題点 .....       | 15 |
| 5 | その他の調査項目 .....      | 17 |
|   | (ア) 夏の賞与予定 .....    | 17 |
|   | (イ) 賃上げについて .....   | 18 |
| 6 | 経営指針書について .....     | 19 |
| 7 | 自由回答項目 .....        | 21 |
|   | (ア) 景況理由 .....      | 21 |

# 1 回答者の属性

## このアンケートを回答したのはどのような人々か

前回より 122 件増加し、2016 年第Ⅲ期以来の 400 件台となった。サービス業（対事業所・対個人）が過半数、特に対事業所は全体の 30%以上を占める。従業員規模は 0~5 名が最も多く、20 名以下で 7 割以上。本社が福岡地区にあるのが全体の 2/3 以上。なお今回より筑豊支部は「のおがた支部」、嘉飯支部は「飯塚支部」となり、「田川支部」が新設された。

第 101 回:調査時期:平成 29 年 6 月 2 日~6 月 30 日

回収数:409 件

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

| 回答方法   |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
|--------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| No.    | カテゴリ        | 件数    | 割合%   | 件数    | 割合%   |       |
| 1      | WEB         | 267   | 93    | 341   | 83.4  | -9.6  |
| 2      | FAX         | 20    | 7     | 68    | 16.6  | 9.6   |
|        | サンプル数(%ベース) | 287   | 287   | 409   | 409   | 122   |
| 1.業種   |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
| No.    | カテゴリ        | 件数    | (除不)% | 件数    | (除不)% |       |
| 1      | 製造業(生産財)    | 13    | 4.5   | 26    | 6.4   | 1.9   |
| 2      | 製造業(消費財)    | 28    | 9.8   | 35    | 8.6   | -1.2  |
| 3      | 建設業(建築)     | 29    | 10.1  | 50    | 12.2  | 2.1   |
| 4      | 建設業(土木)     | 10    | 3.5   | 10    | 2.4   | -1.1  |
| 5      | 建設業(設備)     | 21    | 7.3   | 19    | 4.6   | -2.7  |
| 6      | 商業・流通業      | 35    | 12.2  | 52    | 12.7  | 0.5   |
| 7      | サービス業(対事業所) | 102   | 35.5  | 128   | 31.3  | -4.2  |
| 8      | サービス業(対個人)  | 49    | 17.1  | 89    | 21.8  | 4.7   |
|        | 不明          | 0     | 0     | 0     | 0     |       |
|        | サンプル数(%ベース) | 287   | 287   | 409   | 409   | 122   |
| 2.従業員数 |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
| No.    | カテゴリ        | 件数    | (除不)% | 件数    | (除不)% |       |
| 1      | 0名~5名       | 101   | 35.2  | 159   | 38.9  | 3.7   |
| 2      | 6名~10名      | 64    | 22.3  | 79    | 19.3  | -3    |
| 3      | 11名~20名     | 45    | 15.7  | 69    | 16.9  | 1.2   |
| 4      | 21名~30名     | 23    | 8     | 32    | 7.8   | -0.2  |
| 5      | 31名~50名     | 22    | 7.7   | 32    | 7.8   | 0.1   |
| 6      | 51名~100名    | 17    | 5.9   | 21    | 5.1   | -0.8  |
| 7      | 100名以上      | 15    | 5.2   | 17    | 4.2   | -1    |
|        | 不明          | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
|        | サンプル数(%ベース) | 287   | 287   | 409   | 409   | 122   |

| 3.本社所在地 |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
|---------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| No.     | カテゴリ        | 件数    | (除不)% | 件数    | (除不)% |       |
| 1       | 福岡地区        | 206   | 71.8  | 277   | 67.7  | -4.1  |
| 2       | 北九州地区       | 24    | 8.4   | 45    | 11    | 2.6   |
| 3       | 筑豊地区        | 34    | 11.8  | 51    | 12.5  | 0.7   |
| 4       | 県南(筑後)地区    | 16    | 5.6   | 33    | 8.1   | 2.5   |
| 5       | 福岡県外        | 7     | 2.4   | 3     | 0.7   | -1.7  |
|         | 不明          | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     |
|         | サンプル数(%ベース) | 287   | 287   | 409   | 409   | 122   |
| 4.所属支部  |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
| No.     | 支部名         | 件数    | (除不)% | 件数    | (除不)% |       |
| 1       | 東支部         | 28    | 9.9   | 53    | 13.2  | 3.3   |
| 2       | 福博支部        | 11    | 3.9   | 12    | 3.0   | -0.9  |
| 3       | 博多支部        | 25    | 8.8   | 45    | 11.2  | 2.4   |
| 4       | 中央支部        | 16    | 5.6   | 22    | 5.5   | -0.1  |
| 5       | 西支部         | 18    | 6.3   | 22    | 5.5   | -0.8  |
| 6       | 南支部         | 27    | 9.5   | 26    | 6.5   | -3.0  |
| 7       | 筑紫支部        | 15    | 5.3   | 16    | 4.0   | -1.3  |
| 8       | 福友支部        | 29    | 10.2  | 38    | 9.4   | -0.8  |
| 9       | 青年支部        | 6     | 2.1   | 8     | 2.0   | -0.1  |
| 10      | 玄海支部        | 16    | 5.6   | 17    | 4.2   | -1.4  |
| 11      | かすや支部       | 12    | 4.2   | 9     | 2.2   | -2.0  |
| 12      | 糸島支部        | 8     | 2.8   | 10    | 2.5   | -0.3  |
| 13      | 北九州支部       | 14    | 4.9   | 29    | 7.2   | 2.3   |
| 14      | ひびき支部       | 9     | 3.2   | 12    | 3.0   | -0.2  |
| 15      | のおがた支部      | 13    | 4.6   | 18    | 4.5   | -0.1  |
| 16      | 飯塚支部        | 20    | 7     | 29    | 7.2   | 0.2   |
| 17      | 田川支部        | -     |       | 4     | 1.0   | 1.0   |
| 18      | 久留米支部       | 4     | 1.4   | 11    | 2.7   | 1.3   |
| 19      | 大牟田支部       | 5     | 1.8   | 12    | 3.0   | 1.2   |
| 20      | 有明支部        | 4     | 1.4   | 2     | 0.5   | -0.9  |
| 21      | りょうちく支部     | 4     | 1.4   | 8     | 2.0   | 0.6   |
|         | 不明          | 3     | 0     | 6     | 1.5   | 1.5   |
|         | サンプル数(%ベース) | 287   | 284   | 409   | 403   | 119.0 |

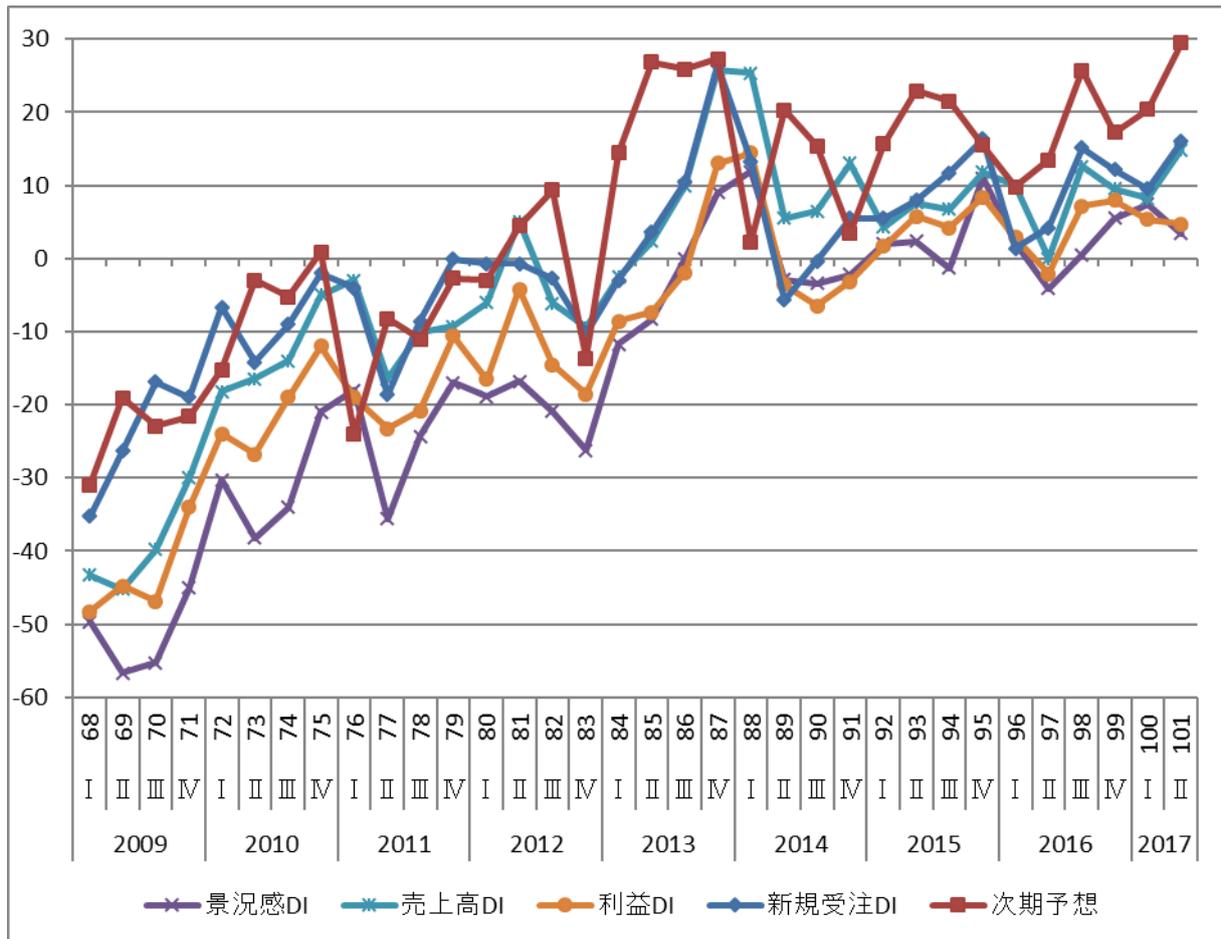
## 2 全体の景況判断

### (ア) 全体の景況感

景況感各種 DI(よい-悪い)の状況はどうなっているか

全項目がプラス域は 4 期目。売上、新規受注は改善したものの利益はほぼ横ばい、景況感若干下がった。次期予想は過去最高の数値。

#### 全体の推移

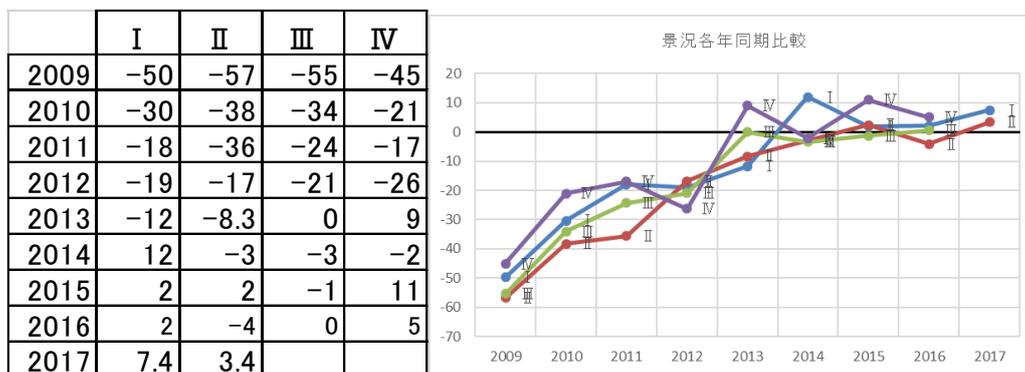


|         | 今回数値 | 前回からの変動 |
|---------|------|---------|
| 景況感 DI  | 3.4  | -4      |
| 売上高 DI  | 14.9 | 6.7     |
| 利益 DI   | 4.7  | -0.6    |
| 新規受注 DI | 16   | 6.5     |
| 次期予想 DI | 29.5 | 9.1     |

| 年    | 月   | 回   | 回収数 | 景況感DI | 売上高DI | 利益DI | 新規受注DI | 次期予想  | 資金繰りDI |
|------|-----|-----|-----|-------|-------|------|--------|-------|--------|
| 2009 | I   | 68  | 491 | -50   | -43   | -48  | -35    | -31   | 0      |
|      | II  | 69  | 421 | -57   | -45   | -45  | -26    | -19.1 | 0      |
|      | III | 70  | 475 | -55   | -40   | -47  | -17    | -22.9 | 0      |
|      | IV  | 71  | 413 | -45   | -30   | -34  | -19    | -21.6 | -28    |
| 2010 | I   | 72  | 432 | -30   | -18   | -24  | -7     | -5.2  | -17    |
|      | II  | 73  | 535 | -38   | -16   | -27  | -14    | -3    | -21    |
|      | III | 74  | 485 | -34   | -14   | -19  | -9     | -5.2  | -18    |
|      | IV  | 75  | 426 | -21   | -5    | -12  | -2     | 0.9   | -15    |
| 2011 | I   | 76  | 349 | -18   | -3    | -19  | -4     | -24   | -28    |
|      | II  | 77  | 398 | -36   | -16   | -23  | -19    | -8.2  | -11    |
|      | III | 78  | 374 | -24   | -10   | -21  | -9     | -11   | -13    |
|      | IV  | 79  | 341 | -17   | -9    | -11  | 0      | -2.7  | -10    |
| 2012 | I   | 80  | 338 | -19   | -6    | -17  | -1     | -3    | -8     |
|      | II  | 81  | 437 | -17   | 5     | -4   | -1     | 4.5   | -6     |
|      | III | 82  | 502 | -21   | -6    | -15  | -3     | 9.4   | -15    |
|      | IV  | 83  | 357 | -26   | -9    | -19  | -10    | -3.6  | -16    |
| 2013 | I   | 84  | 420 | -12   | -3    | -9   | -3     | 14.4  | -16    |
|      | II  | 85  | 378 | -8    | 2     | -7   | 4      | 26.9  | -8     |
|      | III | 86  | 284 | 0     | 10    | -2   | 11     | 25.9  | 1      |
|      | IV  | 87  | 290 | 9     | 26    | 13   | 26     | 27.3  | 0      |
| 2014 | I   | 88  | 300 | 12    | 25    | 14   | 13     | 2.3   | 0      |
|      | II  | 89  | 319 | -3    | 6     | -4   | -6     | 20.3  | -6     |
|      | III | 90  | 294 | -3    | 7     | -7   | 0      | 15.4  | 0      |
|      | IV  | 91  | 319 | -2    | 13    | -3   | 6      | 3.5   | -1     |
| 2015 | I   | 92  | 359 | 2.0   | 4.3   | 1.7  | 5.5    | 15.7  | -2.0   |
|      | II  | 93  | 298 | 2.4   | 7.6   | 5.8  | 8.0    | 22.9  | 7.4    |
|      | III | 94  | 386 | -1.3  | 6.7   | 4.2  | 11.7   | 21.5  | 2.6    |
|      | IV  | 95  | 355 | 1.0   | 11.8  | 8.4  | 16.4   | 15.5  | 3.9    |
| 2016 | I   | 96  | 424 | 2.1   | 10.0  | 2.9  | 1.4    | 9.8   | 未調査    |
|      | II  | 97  | 347 | -4.1  | 0     | -2.1 | 4.2    | 13.5  | 10.0   |
|      | III | 98  | 449 | 0.5   | 12.6  | 7.2  | 15.1   | 25.7  | 6.3    |
|      | IV  | 99  | 382 | 5.5   | 9.5   | 8    | 12.2   | 17.2  | 5.0    |
| 2017 | I   | 100 | 287 | 7.4   | 8.2   | 5.3  | 9.5    | 20.4  | 未調査    |
|      | II  | 101 | 409 | 3.4   | 14.9  | 4.7  | 16     | 29.5  | 6.9    |

2014以前は四捨五入  
 ※資金繰りDIは73回より5段階評価

景況感は現況判断のため、前年同期比較すると以下ような推移となっている。



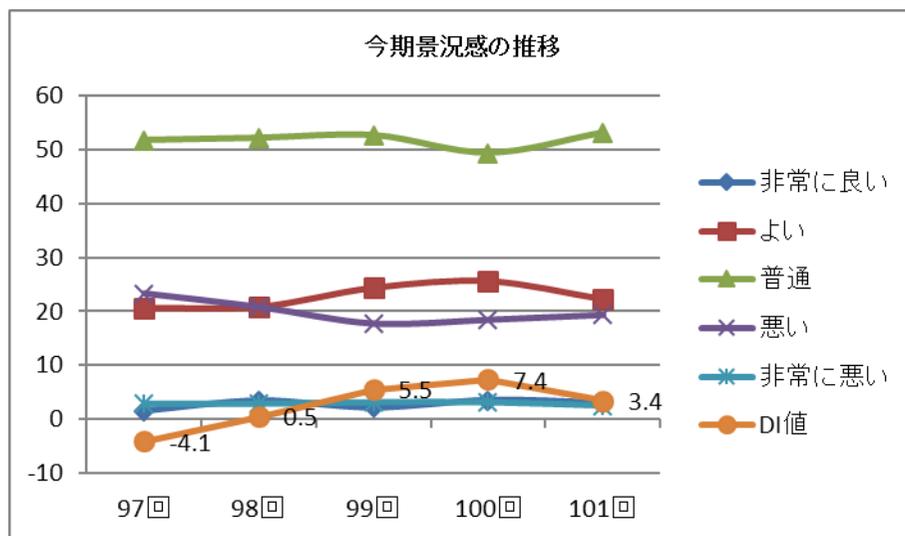
## (イ) 各項目の状況

### 今期景況感 DI

2017年4月～6月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

今回数値が下がった要因としては「よい」側が減少し「普通」が増加したためであった。

| 5.今期景況判断 |             | 第100回 | DI値   | 7.4  | 第101回 | DI値   | 3.4  | -4.0         |
|----------|-------------|-------|-------|------|-------|-------|------|--------------|
| No.      | カテゴリ        | 件数    | (除不)% |      | 件数    | (除不)% |      | 増減           |
| 1        | 非常に良い       | 10    | 3.5   | 29   | 12    | 3     | 25.2 | -0.5<br>-3.8 |
| 2        | よい          | 72    | 25.5  |      | 90    | 22.2  |      |              |
| 3        | 普通          | 139   | 49.3  | 49.3 | 215   | 53.1  | 53.1 | +3.8         |
| 4        | 悪い          | 52    | 18.4  |      | 78    | 19.3  | 21.8 | +0.9<br>+0.2 |
| 5        | 非常に悪い       | 9     | 3.2   | 21.6 | 10    | 2.5   |      | -0.7         |
|          | 不明          | 5     |       |      | 4     |       |      |              |
|          | サンプル数(%ベース) | 287   | 282   |      | 409   | 405   |      | 123          |



景況感が良かった側の理由としては企業努力の他、市況改善の影響が感じられるという声が挙がっている。

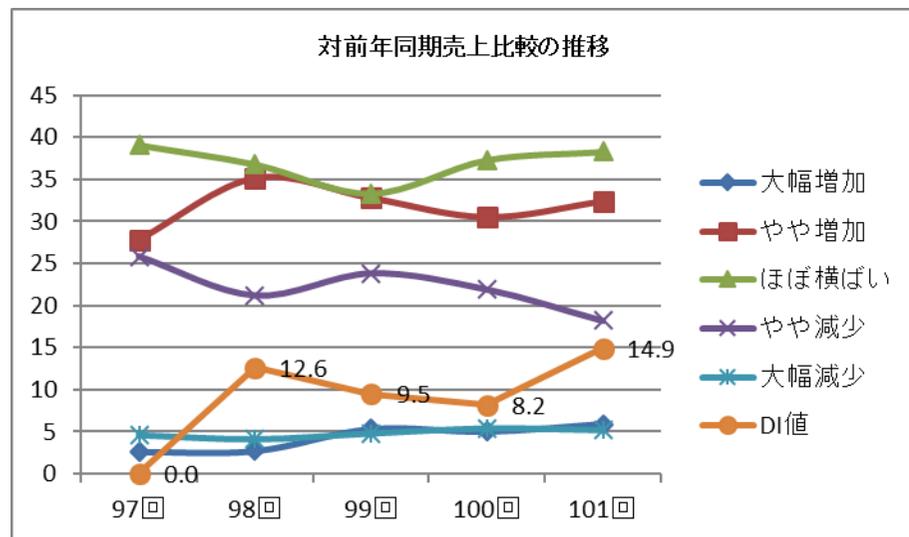
景況感が普通や悪かった側では、市況が悪いという回答もあるものの、閑散期や規制など業界の特性だったり、むしろ市況は改善しているという回答もある程度みられ、営業不足やスタッフ退社等、社内に問題があるという理由が挙がっている。

## 売上高 DI

2017年4月～6月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2017年4月～6月)に比較してお答えください。

「悪い」側の減少、「よい」側の増加により 6.7pt の改善となった。

| 6.対前年同期売上高比較 |             |     | 第100回 | DI値  | 8.2 | 第101回 | DI値  | 14.9 | +6.7 |  |
|--------------|-------------|-----|-------|------|-----|-------|------|------|------|--|
| No.          | カテゴリ        | 件数  | (除不)% |      | 件数  | (除不)% |      | 増減   |      |  |
| 1            | 大幅増加        | 14  | 5     | 35.5 | 24  | 5.9   | 38.3 | +0.9 | +2.8 |  |
| 2            | やや増加        | 85  | 30.5  |      | 132 | 32.4  |      | +1.9 |      |  |
| 3            | ほぼ横ばい       | 104 | 37.3  | 37.3 | 156 | 38.3  | 38.3 | +1.0 |      |  |
| 4            | やや減少        | 61  | 21.9  | 27.3 | 74  | 18.2  | 23.4 | -3.7 | -3.9 |  |
| 5            | 大幅減少        | 15  | 5.4   |      | 21  | 5.2   |      | -0.2 |      |  |
|              | 不明          | 8   |       |      | 2   |       |      |      |      |  |
|              | サンプル数(%ベース) | 287 | 279   |      | 409 | 407   |      | 128  |      |  |



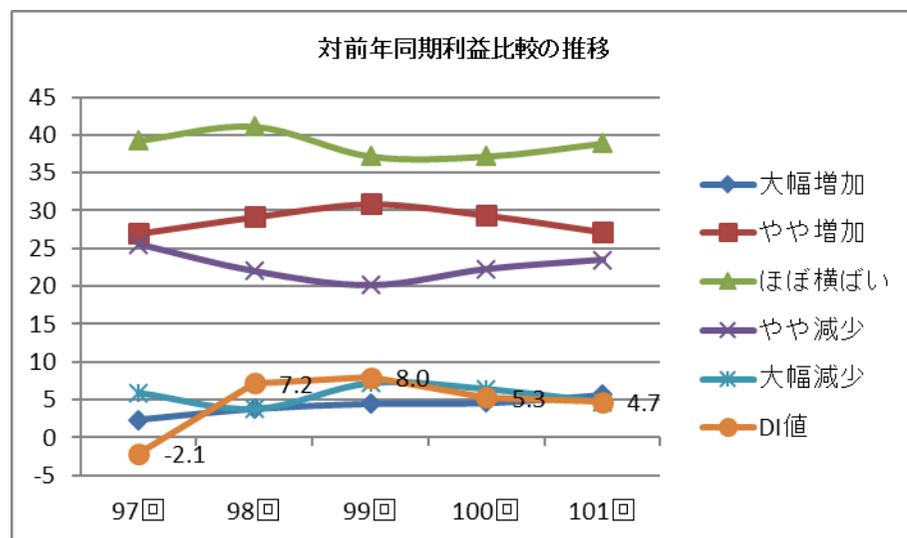
| 景況理由 pickup「売上」   | No.   |
|---|-------|
| 売上数が増えたため。  | (30)  |
| 売上上昇  | (35)  |
| 新規の取引先の増加による売上増・利益増。  | (57)  |
| ビジネスモデルが知的労働の 人 x 単価である以上、優秀な人員を確保できなければ売上は上がらないから。                             | (103) |
| 値上げをした為10%売上げ増。   | (105) |
| 4～6月の売上げは変わらなかったが、利益率が悪かった。原因は外注品が高かったことと、売上価格が下落したため。                          | (134) |
| 製造体制でベテラン社員退職による不安定化。大口取引先自体の売上げ減による減少。   | (138) |
| 大口の取引先にて競合他社との価格競争に負けて今期の受注が大幅減、納品先の工場も受注が減少したことに伴い売上減利益率の大きい商品の売り上げが利益増に貢献している | (157) |
| 建設業から少し離れていたため、建築の売上が上がらなかった。   | (174) |

## 利益 DI

2017年4月～6月期の貴社の「利益」について、前年同期(2016年4月～6月)に比較してお答えください。

最近5期で「やや減少」と「やや増加」が反対の動きを示している。

| 7.対前年同期利益比較 |             |     |       | 第100回 | DI値   | 5.3  | 第101回 | DI値   | 4.7  | -0.6 |
|-------------|-------------|-----|-------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|
| No.         | カテゴリ        | 件数  | (除不)% | 件数    | (除不)% | 増減   | 件数    | (除不)% | 増減   | 増減   |
| 1           | 大幅増加        | 13  | 4.6   | 23    | 5.7   | +1.1 | 110   | 27.2  | -2.2 | -1.1 |
| 2           | やや増加        | 83  | 29.4  | 157   | 38.9  | +1.7 | 95    | 23.5  | +1.2 | -0.5 |
| 3           | ほぼ横ばい       | 105 | 37.2  | 105   | 37.2  |      | 19    | 4.7   | -1.7 |      |
| 4           | やや減少        | 63  | 22.3  | 5     |       |      | 5     |       |      |      |
| 5           | 大幅減少        | 18  | 6.4   | 287   | 28.7  |      | 409   | 40.4  |      |      |
|             | 不明          | 5   |       |       |       |      |       |       |      |      |
|             | サンプル数(%ベース) |     |       | 287   | 282   |      | 409   | 404   |      | 122  |



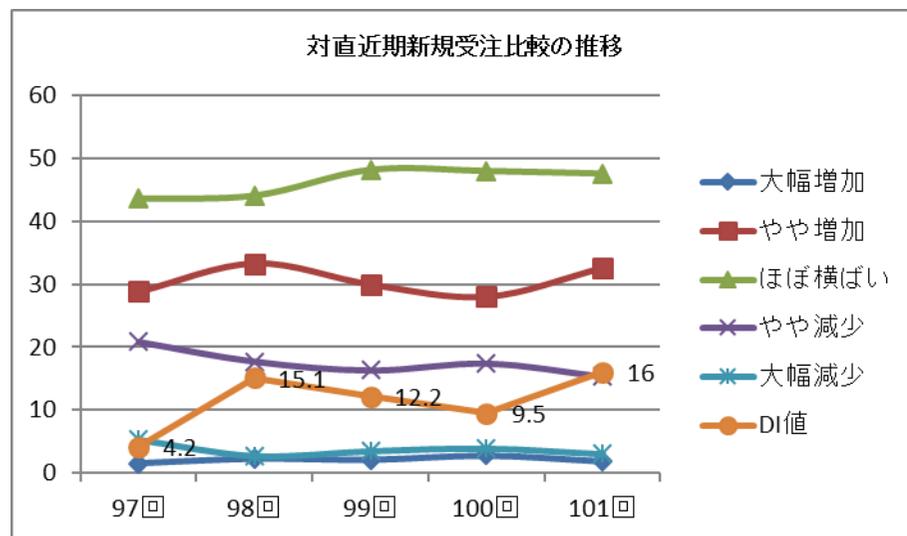
| 景況理由 pickup「益」  | No.   |
|---|-------|
| 営業外収入があり減収増益になる   | (4)   |
| ①過去2年間、小さい・安価な仕事でも高い質で仕事をしてきたものが信用につながり、近時、単価の高い仕事を受注できるようになった。②同友会で知り合った方々からの助言を経営に活かしたり、一緒に仕事をしたりすることで利益率が向上した。 | (34)  |
| 新規の取引先の増加による売上増・利益増。  | (57)  |
| 昨年は収益率のよい案件が多かったが、今期は原価の高騰で粗利益率が低下した。   | (73)  |
| 4～6月の売上げは変わらなかったが、利益率が悪かった。原因は外注品が高かったことと、売上価格が下落したため。  | (134) |
| 見積もりミスによる、利益率の減少  | (145) |
| 大口の取引先にて競合他社との価格競争に負けて今期の受注が大幅減、納品先の工場も受注が減少したことに伴い売上減利益率の大きい商品の売上げが利益増に貢献している                                    | (157) |
| 新規受注はあったが、人出不足の為外注費が増えて増収減益となった   | (162) |
| 社員が一名増えていたため、利益率が減少したのではと思っている。   | (177) |

## 新規受注 DI

2017年4月～6月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2017年1月～3月)に比較してお答えください。

「やや増加」の回答が増え、98回(2016年Ⅲ期)の15.1を上回った。

| 8.対直近期新規受注比較 |             | 第100回 | DI値   | 9.5  | 第101回 | DI値   | 16   | +6.5 |      |
|--------------|-------------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|------|
| No.          | カテゴリ        | 件数    | (除不)% |      | 件数    | (除不)% |      | 増減   |      |
| 1            | 大幅増加        | 8     | 2.8   | 30.8 | 7     | 1.8   | 34.3 | -1.0 | +3.5 |
| 2            | やや増加        | 79    | 28    |      | 130   | 32.5  |      | +4.5 |      |
| 3            | ほぼ横ばい       | 135   | 47.9  | 47.9 | 190   | 47.5  | 47.5 | -0.4 |      |
| 4            | やや減少        | 49    | 17.4  | 21.3 | 61    | 15.3  | 18.3 | -2.1 | -3.0 |
| 5            | 大幅減少        | 11    | 3.9   |      | 12    | 3     |      | -0.9 |      |
|              | 不明          | 5     |       |      | 9     |       |      |      |      |
|              | サンプル数(%ベース) | 287   | 282   |      | 409   | 400   |      | 118  |      |



| 景況理由 pickup「受注」   | No.  |
|---|------|
| 代理店からの受注増   | (2)  |
| 受注量が増えたため。  | (11) |
| 前期末の受注残の消化に加え新規受注が増えた。  | (12) |
| メーカーの受注平準化の強化   | (15) |
| 客先受注増加。   | (16) |
| 取引先である、食品会社の工場増設や移転案件があり、それに伴い水処理プラントの新規設置がなされたため。所謂、予期せぬ受注であり、このような状況が今後も続くとは考えていない。                             | (21) |
| 官庁の入札文を受注したため。  | (23) |
| 新規の問合せが受注につながった。  | (31) |
| ①過去2年間、小さい・安価な仕事でも高い質で仕事をしてきたものが信用につながり、近時、単価の高い仕事を受注できるようになった。②同友会で知り合った方々からの助言を経営に活かしたり、一緒に仕事をしたりすることで利益率が向上した。 | (34) |
| 新規顧客受注のため。  | (45) |
| 社員増による受注可能量の増のため。   | (52) |

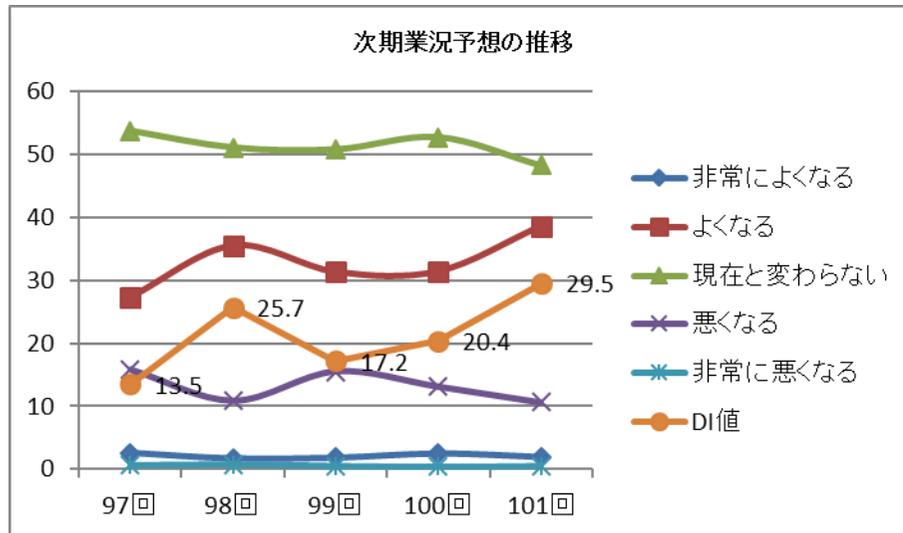
|  |       |
|--|-------|
| 新規受注の増加  | (56)  |
| 新規受注の話が少ない。  | (59)  |
| 受注が増えてない。  | (71)  |
| スタッフの育成と受注の比例  | (74)  |
| 既存の改修工事は多かったが新設の工事の受注が少なかった  | (80)  |
| 入札等の受注が平年並みに推移   | (86)  |
| 営業強化による受注の増加   | (87)  |
| 継続受注品の減少。  | (133) |
| 4~6 の間で大口受注がある   | (146) |
| 新規受注が出来てない。  | (153) |
| 大口の取引先にて競合他社との価格競争に負けて今期の受注が大幅減、納品先の工場も受注が減少したことに伴い売上減利益率の大きい商品の売り上げが利益増に貢献している  | (157) |
| フリーランスで営業していたが昨年6月に法人化(合同会社)。フリーランス時代より営業活動に力を入れている(中小企業系の会合にもいくつか入会した)ので、人脈が拡大し、昨年よりも新規受注を増やした。が、まだキャリアコンサルティングに関して、経営者をはじめとして社員に至るまで内容や効果を理解してもらえていないので、助成金活用という形でしか受け入れてもらえない状況である。 | (161) |
| 新規受注はあったが、人出不足の為外注費が増えて増収減益となった  | (162) |
| 大口取引先の受注案件が長期に続く関係から新規顧客開拓に力点を置けない結果である。   | (168) |
| 業界的の4月から7月まで受注が減少します   | (178) |

## 次期予想 DI

2017年7月～9月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

前回の20.4より9.1改善して29.5と、87回（2013年Ⅳ期）の27.3を上回った。（記録62回以降最高）

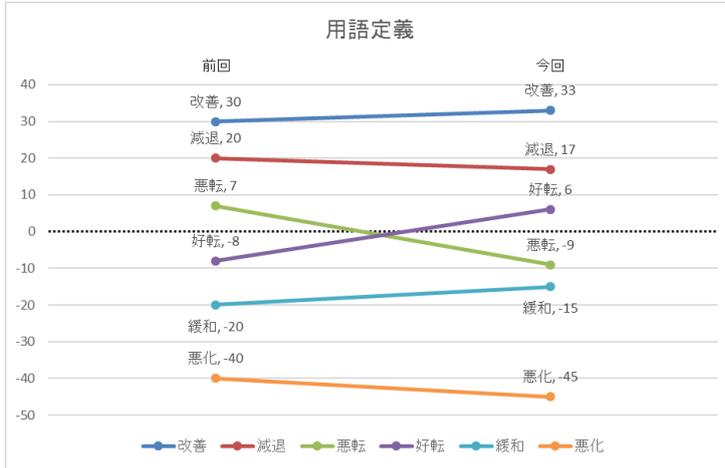
| 10.次期業況予想 |             | 第100回 | DI値   | 20.4 | 第101回 | DI値   | 29.5 | +9.1 |      |
|-----------|-------------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|------|
| No.       | カテゴリ        | 件数    | (除不)% |      | 件数    | (除不)% |      | 増減   |      |
| 1         | 非常によくなる     | 7     | 2.5   | 33.9 | 8     | 2     | 40.6 | -0.5 | +6.7 |
| 2         | よくなる        | 89    | 31.4  |      | 156   | 38.6  |      | +7.2 |      |
| 3         | 現在と変わらない    | 149   | 52.7  | 52.7 | 195   | 48.3  | 48.3 | -4.4 |      |
| 4         | 悪くなる        | 37    | 13.1  | 13.5 | 43    | 10.6  | 11.1 | -2.5 | -2.4 |
| 5         | 非常に悪くなる     | 1     | 0.4   |      | 2     | 0.5   |      | +0.1 |      |
|           | 不明          | 4     |       |      | 5     |       |      |      |      |
|           | サンプル数(%ベース) | 287   | 283   |      | 409   | 404   |      | 121  |      |



直近で良かった98回時点より「よくなる」が多く「現在と変わらない」が少なくなっている。

### 3 主要指標のクロス分析

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



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

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

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

#### (ア) 景況感別の動向

##### 景況感の良し悪しはその他の指標とどのような関係にあったか

景況の回答構成比では「普通」が増加している。景況感が「よかった」「普通」は売上・受注が改善したが利益はそれに伴っていない。「悪い」層はどの項目も改善している。どの層も次期予想 DI はプラス域で全体的に水準は高い。

|       | 第101回 | 景況件数 | 景況DI構成比     | 売上高DI値      | 利益DI値       | 新規受注DI値     | 次期予想DI値    | 件単位  |
|-------|-------|------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------|
|       | 有効回答数 | 405  | 100%        | 403         | 400         | 396         | 400        |      |
| 今期景況感 | 非常に良い | 12   | 3%(-0.5)    | 83.3(13.3)  | 100(0)      | 63.6(-6.4)  | 83.3(-6.7) | 8.3  |
|       | よい    | 90   | 22.2%(-3.3) | 83.3(9.7)   | 70.8(-2.8)  | 64(19.6)    | 48.3(30.3) | 1.1  |
|       | 普通    | 215  | 53.1%(3.8)  | 13.1(6.6)   | 0.9(-2.6)   | 11(4.5)     | 25.9(2.9)  | 0.5  |
|       | 悪い    | 78   | 19.3%(0.9)  | -59.7(14.8) | -67.9(20.3) | -20.8(14.5) | 9.1(7.1)   | 1.3  |
|       | 非常に悪い | 10   | 2.5%(-0.7)  | -80(-13.3)  | -70(-3.3)   | -80(-46.7)  | 50(27.8)   | 10.0 |

## (イ) 業種別の動向

### 業種別の各指標の状況はどのようなであったか

前回大きく好転していた製造業（消費財）が、反動によるものが悪転している。生産財も悪転がみられるが売上、受注、次期予想はプラスとなった。その他全体的にプラス域が多く、前回より好転した項目が多い。

| 第101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 |             | 405(124)  | 407(127)     | 404(122)     | 400(119)     | 404(121)   |            |      |
| 全体     | 409         | 3.5(-4.4) | 15(7.1)      | 4.7(-0.6)    | 16(6.7)      | 29.5(9)    | 0.2        |      |
| 業種     | 製造業(生産財)    | 26        | -12(-19.7)   | 11.5(11.5)   | -3.8(-11.5)  | 12(20.3)   | 28(12.6)   | 3.8  |
|        | 製造業(消費財)    | 35        | -23.5(-34.2) | -28.6(-50.8) | -28.6(-42.9) | 14.3(-7.1) | 8.8(-12.6) | 2.9  |
|        | 建設業(建築)     | 50        | 8(-19.6)     | 10(-11.4)    | -4.1(-21.3)  | 2(8.9)     | 32(35.4)   | 2.0  |
|        | 建設業(土木)     | 10        | 20(53.3)     | 20(50)       | -10(23.3)    | 10(43.3)   | 20(8.9)    | 10.0 |
|        | 建設業(設備)     | 19        | 5.3(-13.8)   | 15.8(20.6)   | 15.8(10.8)   | 15.8(1.5)  | 31.6(12.5) | 5.3  |
|        | 商業・流通業      | 52        | -5.8(3.3)    | 19.2(39.8)   | 9.6(30.2)    | 4(6.9)     | 27.5(1)    | 1.9  |
|        | サービス業(対事業所) | 128       | 11(-1)       | 27(10)       | 15.1(5.2)    | 23.8(2)    | 38.6(9.6)  | 0.8  |
|        | サービス業(対個人)  | 89        | 8(8)         | 15.7(7.2)    | 6.9(-1.4)    | 22.4(18)   | 25(8.7)    | 1.1  |

## (ウ) 従業員規模別の動向

### 従業員規模の大小は各指標でどのような差が表れたか

ほとんどの項目がプラス域となっており、前回より改善している項目が多いが、利益は悪化がみられ、11名～30名では景況は悪転している。

| 第101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 |          | 405(124)  | 407(128)   | 404(122)   | 400(119)   | 404(121)   |             |     |
| 全体     | 409      | 3.5(-4.4) | 15(6.7)    | 4.7(-0.6)  | 16(6.7)    | 29.5(9)    | 0.2         |     |
| 従業員規模  | 0名～5名    | 159       | 5(0)       | 15.2(9.1)  | 10.7(10.7) | 17.8(4.7)  | 34.8(12.8)  | 0.6 |
|        | 6名～10名   | 79        | 7.6(1.1)   | 11.5(0.2)  | 2.6(-5.3)  | 16.7(19.8) | 29.9(15.8)  | 1.3 |
|        | 11名～20名  | 69        | -9.1(-18)  | 11.6(2.5)  | -11.8(-14) | 7.6(-4.1)  | 27.9(12)    | 1.4 |
|        | 21名～30名  | 32        | -9.4(-23)  | 3.1(-6)    | 0(-13)     | 3.1(-1.2)  | 31.3(5.2)   | 3.1 |
|        | 31名～50名  | 32        | 9.7(-9.4)  | 25(20.5)   | 18.8(14.2) | 23.3(0.6)  | 15.6(-22.5) | 3.1 |
|        | 51名～100名 | 21        | 14.3(14.3) | 28.6(16.1) | 9.5(-15.5) | 20(0)      | 20(-11.3)   | 4.8 |
|        | 100名以上   | 17        | 17.6(4.3)  | 29.4(22.7) | 0(-7.1)    | 35.3(28.6) | 17.6(11)    | 5.9 |

## (エ) 本社地区別の動向

### 地区別ではどのような状況であったか

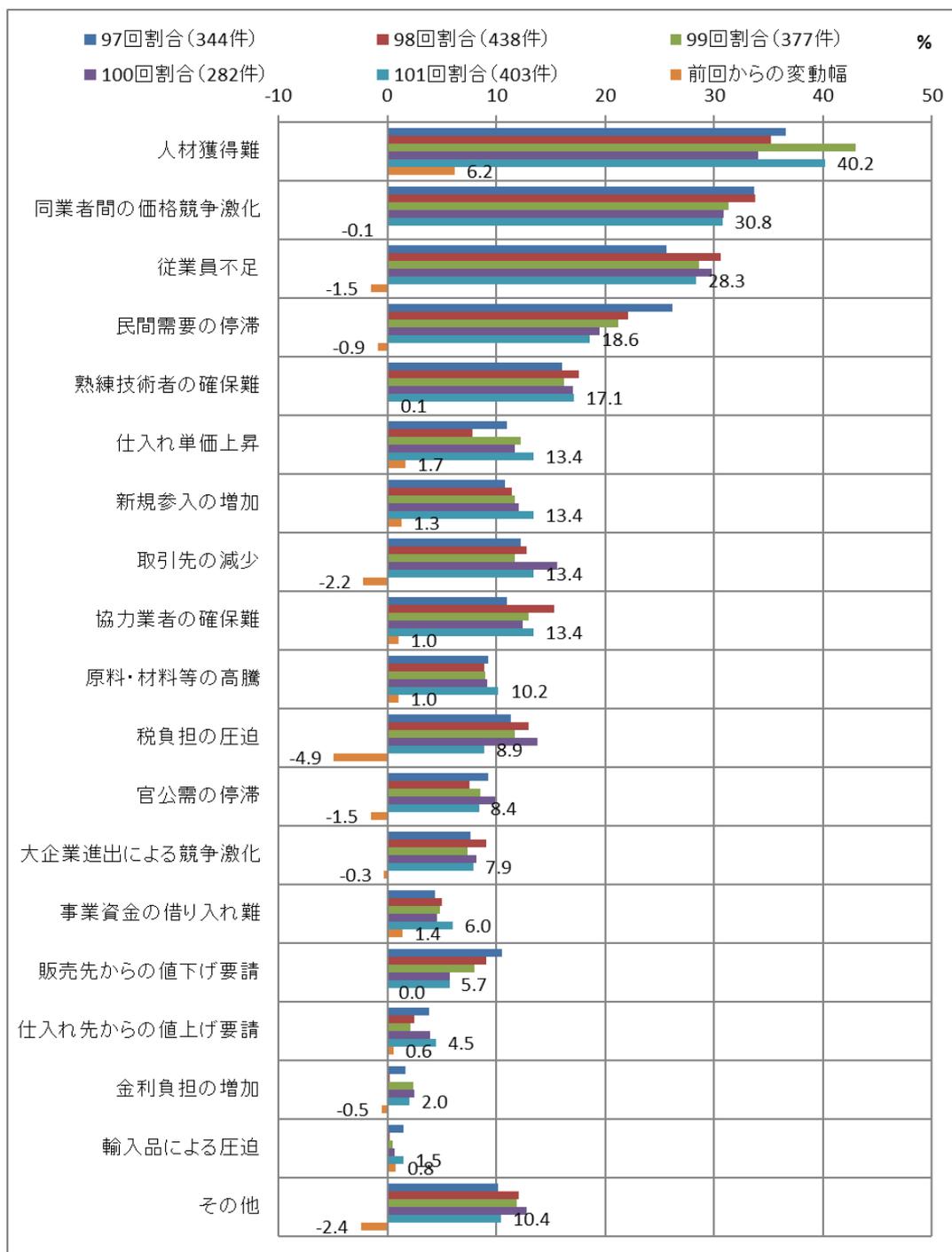
前回悪化していた北九州地区が今回は改善している。ただし同地区は受注と次期予想については好転している。筑豊は景況と利益が悪転、筑後は改善減退だが次期予想は好転している。

| 第101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 |          | 405(124)  | 407(128)   | 404(122)   | 400(119)    | 404(121)   |            |      |
| 全体     | 409      | 3.5(-4.4) | 15(6.7)    | 4.7(-0.6)  | 16(6.7)     | 29.5(9)    | 0.2        |      |
| 本社地区   | 福岡地区     | 277       | 6.9(-3.4)  | 18.8(8.4)  | 8.3(1.4)    | 17.9(9.6)  | 31.4(8.8)  | 0.4  |
|        | 北九州地区    | 45        | -2.2(20.5) | 6.8(45.9)  | -11.6(31.9) | 4.8(-4.3)  | 22.2(5.6)  | 2.2  |
|        | 筑豊地区     | 51        | -10(-16.1) | 3.9(-10.8) | -7.8(-16.7) | 10(10)     | 30(11.8)   | 2.0  |
|        | 県南(筑後)地区 | 33        | 0(0)       | 6.1(-8.2)  | 12.5(-14.2) | 15.6(-4.4) | 21.9(21.9) | 3.0  |
|        | 福岡県外     | 3         | 50(-7.1)   | 66.7(9.5)  | 50(-7.1)    | 100(33.3)  | 33.3(4.8)  | 33.3 |

## 4 経営上の問題点

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

「人材獲得難」が6.2pt増加、「税負担の圧迫」は4.9pt減少した。



| 業種別の経営上の問題点  |      |              |              |             |             |             |            |                 |                |
|--------------|------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------------|----------------|
| %            | 全体   | 製造業<br>(生産財) | 製造業<br>(消費財) | 建設業<br>(建築) | 建設業<br>(土木) | 建設業<br>(設備) | 商業・<br>流通業 | サービス業<br>(対事業所) | サービス業<br>(对个人) |
| 回答件数         | 403  | 26           | 35           | 50          | 10          | 19          | 52         | 125             | 86             |
| 人材獲得難        | 40.2 | 34.6         | 31.4         | 48          | 40          | 36.8        | 38.5       | 36.8            | 47.7           |
| 同業者間の価格競争激化  | 30.8 | 23.1         | 42.9         | 22          | 10          | 15.8        | 38.5       | 35.2            | 27.9           |
| 従業員不足        | 28.3 | 30.8         | 8.6          | 38          | 40          | 52.6        | 28.8       | 23.2            | 30.2           |
| 民間需要の停滞      | 18.6 | 30.8         | 31.4         | 14          | 10          | 15.8        | 26.9       | 15.2            | 14             |
| 熟練技術者の確保難    | 17.1 | 42.3         | 8.6          | 34          | 30          | 36.8        | 5.8        | 14.4            | 8.1            |
| 仕入れ単価上昇      | 13.4 | 23.1         | 11.4         | 14          | -           | 10.5        | 19.2       | 8               | 17.4           |
| 新規参入の増加      | 13.4 | -            | 8.6          | 6           | -           | 10.5        | 7.7        | 14.4            | 27.9           |
| 取引先の減少       | 13.4 | 15.4         | 17.1         | 4           | 10          | 15.8        | 26.9       | 12.8            | 9.3            |
| 協力業者の確保難     | 13.4 | 15.4         | 11.4         | 36          | 30          | 42.1        | 1.9        | 10.4            | 3.5            |
| 原料・材料等の高騰    | 10.2 | 23.1         | 28.6         | 10          | -           | 15.8        | 3.8        | 2.4             | 14             |
| 税負担の圧迫       | 8.9  | 3.8          | 5.7          | 8           | 20          | -           | 1.9        | 10.4            | 15.1           |
| 官公需の停滞       | 8.4  | 11.5         | 8.6          | 6           | 40          | 10.5        | 7.7        | 8               | 5.8            |
| 大企業進出による競争激化 | 7.9  | 7.7          | 2.9          | 4           | 10          | 5.3         | 25         | 7.2             | 3.5            |
| 事業資金の借り入れ難   | 6    | -            | 8.6          | 4           | -           | -           | 5.8        | 9.6             | 4.7            |
| 販売先からの値下げ要請  | 5.7  | -            | 17.1         | 6           | -           | -           | 5.8        | 8.8             | -              |
| 仕入れ先からの値上げ要請 | 4.5  | 3.8          | 14.3         | 6           | 10          | 5.3         | 5.8        | 1.6             | 2.3            |
| 金利負担の増加      | 2    | -            | -            | 4           | -           | -           | -          | 3.2             | 2.3            |
| 輸入品による圧迫     | 1.5  | 3.8          | 5.7          | -           | -           | 5.3         | 3.8        | -               | -              |
| その他          | 10.4 | 3.8          | 2.9          | 8           | -           | 10.5        | 5.8        | 16              | 12.8           |

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

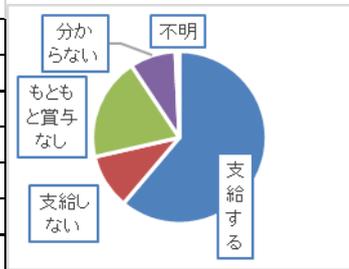
全体では人材獲得難の他、価格競争激化が多く、サービス業では新規参入や仕入単価、製造業・設備では「原材料高騰」など利益確保に影響するような問題が挙げられている。

一方で民間需要の停滞も依然として多いが、全体的に判断して沈滞というよりは成長が競争激化に追い付いていないと考えられる。

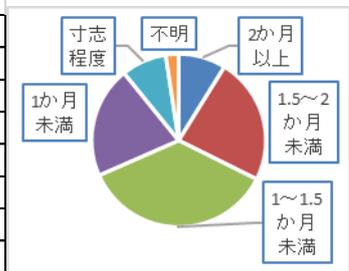
## 5 その他の調査項目

### (ア) 夏の賞与予定

| 13.夏の賞与予定 |              | (SA) |       |       |
|-----------|--------------|------|-------|-------|
| No.       | カテゴリ         | 件数   | (除不)% | (全体)% |
| 1         | 支給する         | 250  | 61.6  | 61.1  |
| 2         | 支給しない        | 42   | 10.3  | 10.3  |
| 3         | もともと賞与なし     | 79   | 19.5  | 19.3  |
| 4         | 分からない        | 35   | 8.6   | 8.6   |
|           | 不明           | 3    |       | 0.7   |
|           | サンプルサイズ*(n値) | 409  | 406   | 100   |

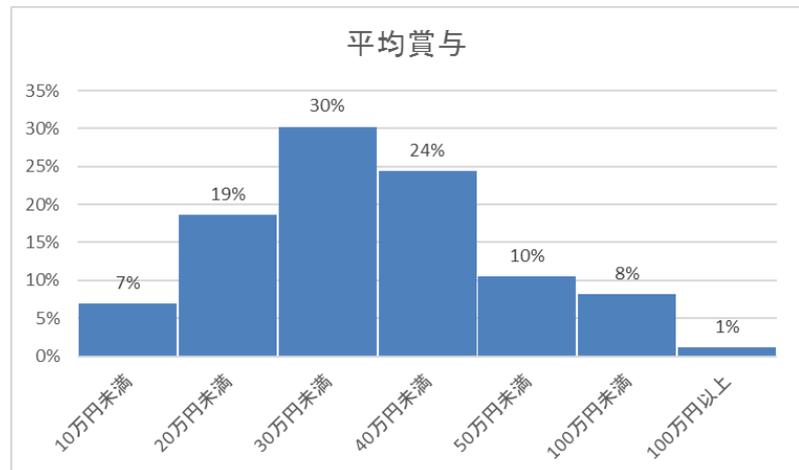


| 14.支給基準 |           | (SA) |       |       |
|---------|-----------|------|-------|-------|
| No.     | カテゴリ      | 件数   | (全体)% | (除不)% |
| 1       | 2か月以上     | 22   | 8.8   | 9     |
| 2       | 1.5~2か月未満 | 59   | 23.6  | 24.2  |
| 3       | 1~1.5か月未満 | 90   | 36    | 36.9  |
| 4       | 1か月未満     | 52   | 20.8  | 21.3  |
| 5       | 寸志程度      | 21   | 8.4   | 8.6   |
|         | 不明        | 6    | 2.4   |       |
|         | N (%ベース)  | 250  | 100   | 244   |



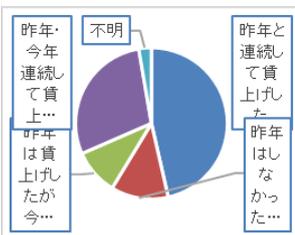
### 15.平均賞与

| No. | 金額帯          | 度数  | 割合   |
|-----|--------------|-----|------|
| 1   | 10万円未満       | 12  | 7%   |
| 2   | 20万円未満       | 32  | 19%  |
| 3   | 30万円未満       | 52  | 30%  |
| 4   | 40万円未満       | 42  | 24%  |
| 5   | 50万円未満       | 18  | 10%  |
| 6   | 100万円未満      | 14  | 8%   |
| 7   | 100万円以上      | 2   | 1%   |
|     | サンプルサイズ*(n値) | 172 | 100% |

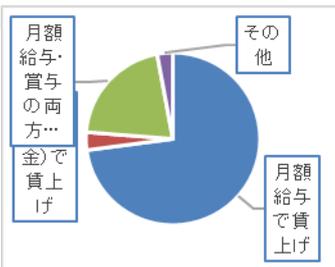


(イ) 賃上げについて

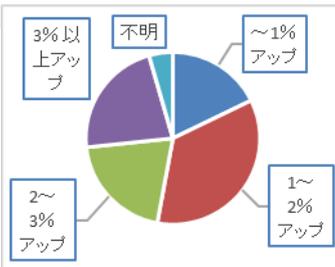
| 16.賃上げについて |                      | (SA) |       |       |
|------------|----------------------|------|-------|-------|
| No.        | カテゴリ                 | 件数   | (除不)% | (全体)% |
| 1          | 昨年と連続して賃上げした         | 190  | 47.7  | 46.5  |
| 2          | 昨年はしなかったが今年は賃上げした    | 50   | 12.6  | 12.2  |
| 3          | 昨年は賃上げしたが今年は賃上げしなかった | 40   | 10.1  | 9.8   |
| 4          | 昨年・今年連続して賃上げしなかった    | 118  | 29.6  | 28.9  |
|            | 不明                   | 11   |       | 2.7   |
|            | サンプルサイズ(n値)          | 409  | 398   | 100   |



| 17.賃上げ方法 |                | (SA) |       |       |
|----------|----------------|------|-------|-------|
| No.      | カテゴリ           | 件数   | (除不)% | (全体)% |
| 1        | 月額給与で賃上げ       | 175  | 72.9  | 72.9  |
| 2        | 賞与(一時金)で賃上げ    | 8    | 3.3   | 3.3   |
| 3        | 月額給与・賞与の両方で賃上げ | 50   | 20.8  | 20.8  |
| 4        | その他            | 7    | 2.9   | 2.9   |
|          | 不明             | 0    |       | 0     |
|          | サンプルサイズ(n値)    | 240  | 240   | 100   |



| 18.月額給与アップ幅 |             | (SA) |       |       |
|-------------|-------------|------|-------|-------|
| No.         | カテゴリ        | 件数   | (除不)% | (全体)% |
| 1           | ～1%アップ      | 40   | 18.6  | 17.8  |
| 2           | 1～2%アップ     | 79   | 36.7  | 35.1  |
| 3           | 2～3%アップ     | 46   | 21.4  | 20.4  |
| 4           | 3%以上アップ     | 50   | 23.3  | 22.2  |
|             | 不明          | 10   |       | 4.4   |
|             | サンプルサイズ(n値) | 225  | 215   | 100   |



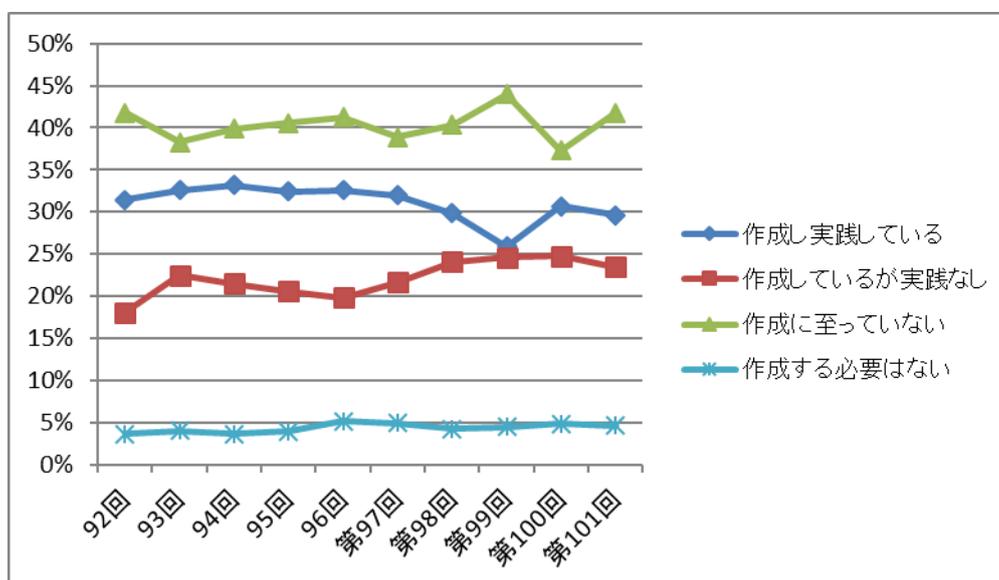
## 6 経営指針書について

### 作成の状況

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

今回は「作成に至っていない」という回答が 3.8pt 増加した。

| 経営指針書の作成と実践 |             | 第100回 |       | 第101回 |       | 構成比増減 |
|-------------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| No.         | カテゴリ        | 件数    | (除不)% | 件数    | (除不)% |       |
| 1           | 作成し実践している   | 88    | 31.4  | 121   | 29.7  | -1.7  |
| 2           | 作成しているが実践なし | 71    | 25.4  | 96    | 23.6  | -1.8  |
| 3           | 作成に至っていない   | 107   | 38.2  | 171   | 42    | 3.8   |
| 4           | 作成する必要はない   | 14    | 5     | 19    | 4.7   | -0.3  |
|             | 不明          | 7     |       | 2     |       | 0.0   |
|             | サンプル数(%ベース) | 287   | 280   | 409   | 407   | 127   |



### 検証状況

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

実践している企業のほとんどは一定の頻度で検証している。

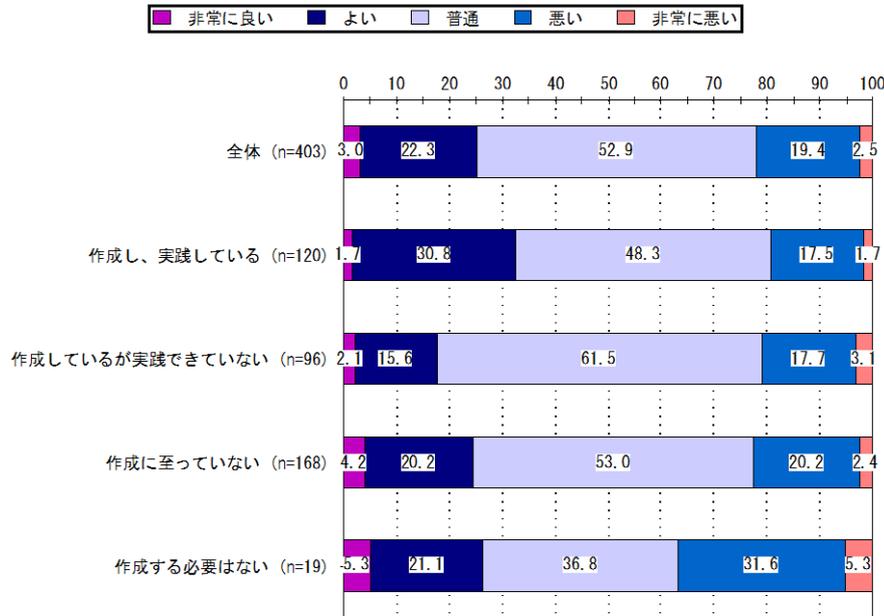
| 20.経営指針書の検証について |               | (SA) |       |       |
|-----------------|---------------|------|-------|-------|
| No.             | カテゴリ          | 件数   | (除不)% | (全体)% |
| 1               | 毎月検証している      | 54   | 45.8  | 44.6  |
| 2               | 毎月ではないが検証している | 48   | 40.7  | 39.7  |
| 3               | 年に1回は検証している   | 15   | 12.7  | 12.4  |
| 4               | 全く検証していない     | 1    | 0.8   | 0.8   |
|                 | 不明            | 3    |       | 2.5   |
|                 | サンプルサイズ(n値)   | 121  | 118   | 100   |

## 経営指針書の成果

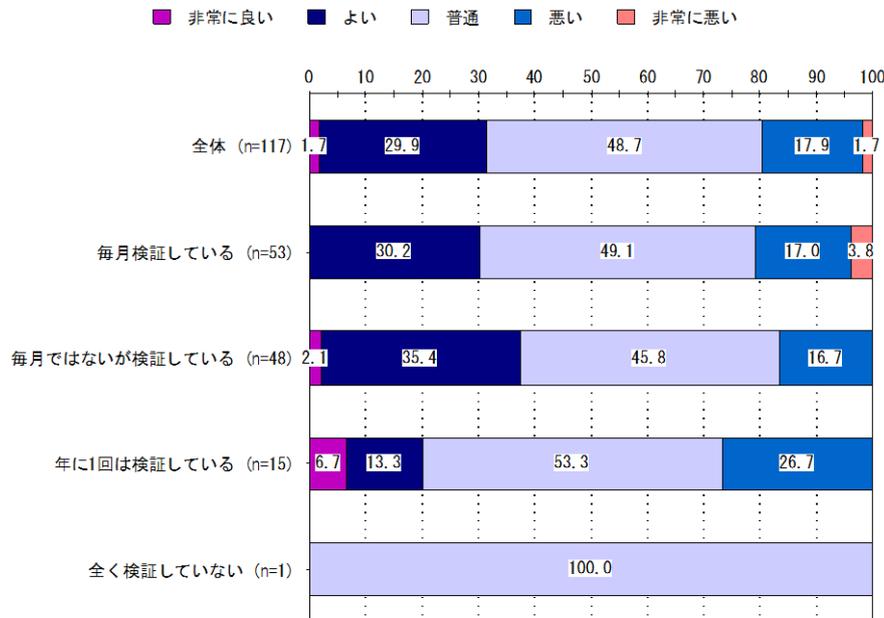
### 経営指針書の活用は今期景況感の回答にどのように関係しているか

作成し実践する企業は景況が「よい」が多く、作成する必要はないとする企業では「悪い」側が多い。検証頻度は年1回ではそれ以上より「よい」が少なく「悪い」が多い。

5. 今期景況判断 × 19. 経営指針書について



5. 今期景況判断 × 20. 経営指針書の検証について



## 7 自由回答項目

### (ア) 景況理由

|    | 景況    | 業種          | 従業員数     | 本社 | 内容  |
|----|-------|-------------|----------|----|---|
| 1  | 非常に良い | 建設業(建築)     | 0名~5名    | 北九 | 取引先の増加、仕入先の工夫、迅速な対応。  |
| 2  | 非常に良い | 商業・流通業      | 0名~5名    | 福岡 | 代理店からの受注増   |
| 3  | 非常に良い | 商業・流通業      | 11名~20名  | 福岡 | 企業努力。   |
| 4  | 非常に良い | サービス業(対事業所) | 51名~100名 | 福岡 | 営業外収入があり減収増益になる   |
| 5  | 非常に良い | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 紹介等で顧客が増えたため  |
| 6  | 非常に良い | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 福岡 | 数年前に撒いた種が収穫期を迎えたため  |
| 7  | 非常に良い | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 筑後 | 景気が良いのでしょうか。人手不足でうちのようないくつかの所まで廻ってきました。   |
| 8  | 非常に良い | サービス業(対個人)  | 11名~20名  | 筑豊 | 施設の新設。  |
| 9  | よい    | 製造業(生産財)    | 11名~20名  | 北九 | 立屋の建設が多い。   |
| 10 | よい    | 製造業(生産財)    | 51名~100名 | 福岡 | 景気拡大と企業努力。  |
| 11 | よい    | 製造業(生産財)    | 6名~10名   | 北九 | 受注量が増えたため。  |
| 12 | よい    | 製造業(消費財)    | 21名~30名  | 福岡 | 前期末の受注残の消化に加え新規受注が増えた。  |
| 13 | よい    | 製造業(消費財)    | 6名~10名   | 福岡 | 景気の良い得意先様が増加したため(関東地方)。   |
| 14 | よい    | 建設業(建築)     | 0名~5名    | 福岡 | 前期工事の納期を延ばしたから  |
| 15 | よい    | 建設業(建築)     | 0名~5名    | 北九 | メーカーの受注平準化の強化   |
| 16 | よい    | 建設業(建築)     | 100名以上   | 福岡 | 客先受注増加。   |
| 17 | よい    | 建設業(建築)     | 100名以上   | 福岡 | ホテルの案件が多くなっている。相続対策。福岡都市圏の人口増加  |
| 18 | よい    | 建設業(建築)     | 6名~10名   | 福岡 | 毎年のパターン   |
| 19 | よい    | 建設業(土木)     | 0名~5名    | 福岡 | 熊本地震の復旧工事。  |
| 20 | よい    | 建設業(設備)     | 100名以上   | 福岡 | 全体的に社員の人間力の向上か。   |
| 21 | よい    | 建設業(設備)     | 31名~50名  | 筑豊 | 取引先である、食品会社の工場増設や移転案件があり、それに伴い水処理プラントの新規設置がなされたため。所謂、予期せぬ受注であり、このような状況が今後も続くとは考えていない。 |
| 22 | よい    | 建設業(設備)     | 6名~10名   | 福岡 | 家屋アパートの新築物件関係工事の増加  |

|    |    |             |          |    |   |
|----|----|-------------|----------|----|---|
| 23 | よい | 商業・流通業      | 0名～5名    | 福岡 | 官庁の入札文を受注したため。  |
| 24 | よい | 商業・流通業      | 0名～5名    | 福岡 | マーケット拡大。  |
| 25 | よい | 商業・流通業      | 0名～5名    | 福岡 | 建設業が忙しいため。  |
| 26 | よい | 商業・流通業      | 100名以上   | 福岡 | 新規開拓が好調。  |
| 27 | よい | 商業・流通業      | 31名～50名  | 筑豊 | アベノミクス、熊本震災、福岡市及び周辺の沿況  |
| 28 | よい | 商業・流通業      | 51名～100名 | 筑後 | 新規開拓。   |
| 29 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 認証の有効期限が切り替わる時期に当たったため  |
| 30 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 売上数が増えたため。  |
| 31 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 新規の問合せが受注につながった。  |
| 32 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 自社の認知度が多少上がったから。  |
| 33 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 顧客増加の為  |
| 34 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | ①過去2年間、小さい・安価な仕事でも高い質で仕事をしていたものが信用につながり、近時、単価の高い仕事を受注できるようになった。②同友会で知り合った方々からの助言を経営に活かしたり、一緒に仕事をしたりすることで利益率が向上した。 |
| 35 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 売上上昇  |
| 36 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | 顧客の投資意欲の増大  |
| 37 | よい | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 筑後 | 商圏内での口コミの増加、紹介の増加。  |
| 38 | よい | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 景気が回復している感がある。出稿量増加。  |
| 39 | よい | サービス業(対事業所) | 21名～30名  | 福岡 | 単価の見直し・交渉   |
| 40 | よい | サービス業(対事業所) | 51名～100名 | 福岡 | 当社のサービスのニーズが広がってきた  |
| 41 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 同業他社の人手不足。  |
| 42 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 顧客からの信頼   |
| 43 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 社員成長(訓練期間が終わり結果を出せるようになった)と人不足。   |
| 44 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 保険代理店の新規取引が始まったことと、インターネット広告による新規問い合わせが増えたこと。   |
| 45 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 新規顧客受注のため。  |
| 46 | よい | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 県外 | 新規顧客を紹介してもらった   |
| 47 | よい | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | 毎日常に動いています。それと同友会の皆さまにお世話になってます。  |
| 48 | よい | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | ネット広告が上手くいっているため。   |
| 49 | よい | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 北九 | 事業拡大の影響、法人顧客の増加等  |

|    |    |            |          |    |                                       |
|----|----|------------|----------|----|---------------------------------------|
| 50 | よい | サービス業(対個人) | 0名~5名    | 筑豊 | 料金設定を上げた。                             |
| 51 | よい | サービス業(対個人) | 21名~30名  | 筑豊 | 需要が増えている                              |
| 52 | よい | サービス業(対個人) | 21名~30名  | 筑豊 | 社員増による受注可能量の増のため。                     |
| 53 | よい | サービス業(対個人) | 31名~50名  | 筑豊 | 新規事業を開始したため。                          |
| 54 | よい | サービス業(対個人) | 51名~100名 | 福岡 | 新規事業に取り組んだため。                         |
| 55 | よい | サービス業(対個人) | 6名~10名   | 福岡 | 事業承継がとても巧く行っている                       |
| 56 | よい | サービス業(対個人) | 6名~10名   | 福岡 | 新規受注の増加                               |
| 57 | 普通 | 製造業(生産財)   | 0名~5名    | 筑後 | 新規の取引先の増加による売上増・利益増。                  |
| 58 | 普通 | 製造業(生産財)   | 11名~20名  | 福岡 | 1~3月が悪かったので、その反動で微増した。                |
| 59 | 普通 | 製造業(生産財)   | 11名~20名  | 福岡 | 新規受注の話が少ない。                           |
| 60 | 普通 | 製造業(生産財)   | 11名~20名  | 筑豊 | 単なる出入り。                               |
| 61 | 普通 | 製造業(生産財)   | 6名~10名   | 筑豊 | 業界での景気の減速を感じます。                       |
| 62 | 普通 | 製造業(消費財)   | 0名~5名    | 筑後 | 消費税増税の影響も無くなり、通常通りになった                |
| 63 | 普通 | 製造業(消費財)   | 11名~20名  | 福岡 | 全体的に前年度比数%ダウン。                        |
| 64 | 普通 | 製造業(消費財)   | 21名~30名  | 福岡 | お取引様の廃業・閉鎖が増える(ゴルフ場、練習場、ショップ)。        |
| 65 | 普通 | 製造業(消費財)   | 51名~100名 | 福岡 | 需要の減少。                                |
| 66 | 普通 | 製造業(消費財)   | 51名~100名 | 福岡 | メインのお客様の売り上げ低下                        |
| 67 | 普通 | 製造業(消費財)   | 6名~10名   | 福岡 | 人員配置の改善。                              |
| 68 | 普通 | 建設業(建築)    | 0名~5名    | 福岡 | 入札制度の公正がない。                           |
| 69 | 普通 | 建設業(建築)    | 0名~5名    | 福岡 | 特に 何もしていないから。                         |
| 70 | 普通 | 建設業(建築)    | 0名~5名    | 筑豊 | 特に理由は見当たりません                          |
| 71 | 普通 | 建設業(建築)    | 0名~5名    | 筑後 | 受注が増えてない。                             |
| 72 | 普通 | 建設業(建築)    | 11名~20名  | 福岡 | 3月は私どもの業界では年内一番多忙であります。その後はやや減少となります。 |
| 73 | 普通 | 建設業(建築)    | 11名~20名  | 福岡 | 昨年は収益率のよい案件が多かったが、今期は原価の高騰で粗利益率が低下した。 |
| 74 | 普通 | 建設業(建築)    | 11名~20名  | 筑豊 | スタッフの育成と受注の比例                         |
| 75 | 普通 | 建設業(建築)    | 6名~10名   | 福岡 | 人手不足の為、少しだけ現場の状況を元請が改善してくれている為        |
| 76 | 普通 | 建設業(建築)    | 6名~10名   | 福岡 | 代表者交代による影響                            |
| 77 | 普通 | 建設業(土木)    | 11名~20名  | 福岡 | 営業活動の成果。                              |

|     |    |             |          |    |  |
|-----|----|-------------|----------|----|--|
| 78  | 普通 | 建設業(土木)     | 31名~50名  | 北九 | 人を増やしたため経費が上がった。給与もベースアップした。                       |
| 79  | 普通 | 建設業(設備)     | 0名~5名    | 福岡 | 5年間お客様育てをした結果のように思います。                             |
| 80  | 普通 | 建設業(設備)     | 21名~30名  | 筑後 | 既存の改修工事は多かったが新設の工事の受注が少なかった                        |
| 81  | 普通 | 建設業(設備)     | 6名~10名   | 福岡 | 顧客が安定している  |
| 82  | 普通 | 商業・流通業      | 21名~30名  | 北九 | 景気が足踏み状態。  |
| 83  | 普通 | 商業・流通業      | 31名~50名  | 北九 | 不採算店閉鎖と1店オープン。                                     |
| 84  | 普通 | 商業・流通業      | 51名~100名 | 筑豊 | 設備投資が低迷している(製造業の顧客が先行き不安視しているのか?)。                 |
| 85  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 営業活動に力を入れた。IT補助金の問い合わせが多かった。                       |
| 86  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 入札等の受注が平年並みに推移                                     |
| 87  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 営業強化による受注の増加                                       |
| 88  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 1-3月に前倒しの需要有り                                      |
| 89  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 新規案件が増えた分、既存案件が減ったため。                              |
| 90  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 販管費のみ増加  |
| 91  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 1~2年前からの営業の成果。                                     |
| 92  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 地道な宣伝活動  |
| 93  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 新規事業立ち上げのため既存事業はそのまま現状維持                           |
| 94  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | マンパワー不足で増えても対応できない                                 |
| 95  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | 創業直後であるため。   |
| 96  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 福岡 | リピーターの単価アップ。                                       |
| 97  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 北九 | 年度末、始めにしてはほぼ横ばい傾向だ。                                |
| 98  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 北九 | 営業力不足  |
| 99  | 普通 | サービス業(対事業所) | 0名~5名    | 筑豊 | 新規事業の拡大  |
| 100 | 普通 | サービス業(対事業所) | 100名以上   | 福岡 | 自治体の新年度になり新しい予算が執行されたため                            |
| 101 | 普通 | サービス業(対事業所) | 100名以上   | 北九 | 国の政策が変更になったため                                      |
| 102 | 普通 | サービス業(対事業所) | 11名~20名  | 福岡 | 代替品、競合の出現。既存サービスの陳腐化。                              |
| 103 | 普通 | サービス業(対事業所) | 11名~20名  | 福岡 | ビジネスモデルが知的労働の人 x 単価である以上、優秀な人員を確保できなければ売上は上がらないから。 |
| 104 | 普通 | サービス業(対事業所) | 21名~30名  | 福岡 | 印刷費の大幅な軽減が功を奏した。                                   |
| 105 | 普通 | サービス業(対事業所) | 21名~30名  | 福岡 | 値上げをした為10%売上げ増。                                    |

|     |    |             |          |    |  |
|-----|----|-------------|----------|----|--|
| 106 | 普通 | サービス業(対事業所) | 21名~30名  | 筑豊 | IT補助金の影響で、売上げが立つのが9月以降となるため。                         |
| 107 | 普通 | サービス業(対事業所) | 31名~50名  | 福岡 | 昨年度の動きが悪く、今年度はそれに比較すれば全体的な工事量が増えた。福岡地区は解体の案件が多く出ている。 |
| 108 | 普通 | サービス業(対事業所) | 31名~50名  | 福岡 | 昨年の蓄積。   |
| 109 | 普通 | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 特になし   |
| 110 | 普通 | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 得意先が隔年の旅行計画になった。                                     |
| 111 | 普通 | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 問題有り   |
| 112 | 普通 | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 例年通り。  |
| 113 | 普通 | サービス業(対事業所) | 6名~10名   | 福岡 | 社員の成長。   |
| 114 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 福岡 | 事業内容を絞ったため   |
| 115 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 福岡 | 移転した事と、店舗が増えた事。                                      |
| 116 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 福岡 | 営業成果   |
| 117 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 福岡 | 雇用を増やしたため  |
| 118 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 筑豊 | 大幅にホームページをリニューアルしたから                                 |
| 119 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 筑豊 | 税金の問題で。  |
| 120 | 普通 | サービス業(対個人)  | 0名~5名    | 筑後 | 昨今の不動産投資バブルにより金融機関が融資規制を行っており、昨年までの大型契約が減少している。      |
| 121 | 普通 | サービス業(対個人)  | 11名~20名  | 福岡 | 飲食業ですが、主に宴会需要の減少                                     |
| 122 | 普通 | サービス業(対個人)  | 21名~30名  | 福岡 | 人件費の削減   |
| 123 | 普通 | サービス業(対個人)  | 21名~30名  | 福岡 | 営業力の強化、社員教育の強化。                                      |
| 124 | 普通 | サービス業(対個人)  | 31名~50名  | 福岡 | スタッフが辞めたため。  |
| 125 | 普通 | サービス業(対個人)  | 51名~100名 | 北九 | 積極的に拡大を進め、社内の充実に力を入れているため。                           |
| 126 | 普通 | サービス業(対個人)  | 51名~100名 | 北九 | 新規事業所開設。   |
| 127 | 普通 | サービス業(対個人)  | 6名~10名   | 福岡 | 広告宣伝。  |
| 128 | 普通 | サービス業(対個人)  | 6名~10名   | 福岡 | 会社の存在が知られるようになってきた                                   |
| 129 | 普通 | サービス業(対個人)  | 6名~10名   | 福岡 | 第2期(4月~6月)に販売促進キャンペーンを行った成果が出てきている。                  |
| 130 | 普通 | サービス業(対個人)  | 6名~10名   | 福岡 | スタッフの充実  |
| 131 | 普通 | サービス業(対個人)  | 6名~10名   | 北九 | 開業が2016年2月のため。                                       |
| 132 | 悪い | 製造業(生産財)    | 0名~5名    | 福岡 | 営業に力を注げてない。  |
| 133 | 悪い | 製造業(生産財)    | 100名以上   | 北九 | 継続受注品の減少。  |

|     |    |             |         |    |   |
|-----|----|-------------|---------|----|---|
| 134 | 悪い | 製造業(生産財)    | 11名~20名 | 筑後 | 4~6月の売上げは変わらなかったが、利益率が悪かった。原因は外注品が高かったことと、売上価格が下落したため。                          |
| 135 | 悪い | 製造業(生産財)    | 21名~30名 | 福岡 | 国の政策がやっと好転してきたようである。  |
| 136 | 悪い | 製造業(消費財)    | 0名~5名   | 福岡 | 例年連休明けはこのような状況。ただし、今年は少しひどい。  |
| 137 | 悪い | 製造業(消費財)    | 0名~5名   | 福岡 | 営業に行けてない。   |
| 138 | 悪い | 製造業(消費財)    | 11名~20名 | 福岡 | 製造体制でベテラン社員退職による不安定化。大口取引先自体の売上げ減による減少。   |
| 139 | 悪い | 製造業(消費財)    | 21名~30名 | 福岡 | 営業力強化期間とし、既存得意先の掘り起こしを行った結果。  |
| 140 | 悪い | 製造業(消費財)    | 6名~10名  | 福岡 | 消費の低迷かと・・・  |
| 141 | 悪い | 製造業(消費財)    | 6名~10名  | 筑豊 | 2名のスタッフが急遽辞めたため   |
| 142 | 悪い | 建設業(建築)     | 0名~5名   | 筑豊 | 官民間問わず仕事物件の大幅ダウン。   |
| 143 | 悪い | 建設業(建築)     | 0名~5名   | 筑豊 | 昨年に比べ仕事が減っている。  |
| 144 | 悪い | 建設業(建築)     | 11名~20名 | 福岡 | 前期工事が終わり新規発注が出ていない。   |
| 145 | 悪い | 建設業(建築)     | 11名~20名 | 福岡 | 見積もりミスによる、利益率の減少  |
| 146 | 悪い | 建設業(設備)     | 0名~5名   | 福岡 | 4~6の間で大口受注がある   |
| 147 | 悪い | 建設業(設備)     | 0名~5名   | 福岡 | 官工事の残工事が5月中旬まで延びた為。   |
| 148 | 悪い | 建設業(設備)     | 31名~50名 | 福岡 | 客先発注遅れ・計画先送り  |
| 149 | 悪い | 商業・流通業      | 0名~5名   | 福岡 | 予想通り。   |
| 150 | 悪い | 商業・流通業      | 11名~20名 | 福岡 | 工事物件が多い。  |
| 151 | 悪い | 商業・流通業      | 11名~20名 | 北九 | 消費動向の低下。  |
| 152 | 悪い | 商業・流通業      | 11名~20名 | 筑豊 | 町自体の活気がないために、人の流出が福岡市内や北九州にあります。  |
| 153 | 悪い | 商業・流通業      | 21名~30名 | 北九 | 新規受注が出来てない。   |
| 154 | 悪い | 商業・流通業      | 6名~10名  | 福岡 | 競合他社の参入   |
| 155 | 悪い | 商業・流通業      | 6名~10名  | 福岡 | 5月の大型連休時、納品先工場の休みと、製造商品の売れ行き不振の影響   |
| 156 | 悪い | 商業・流通業      | 6名~10名  | 筑豊 | 来客数の減少・客単価の減少   |
| 157 | 悪い | 商業・流通業      | 6名~10名  | 筑後 | 大口の取引先にて競合他社との価格競争に負けて今期の受注が大幅減、納品先の工場も受注が減少したことに伴い売上減利益率の大きい商品の売り上げが利益増に貢献している |
| 158 | 悪い | サービス業(対事業所) | 0名~5名   | 福岡 | 自分の努力不足。  |
| 159 | 悪い | サービス業(対事業所) | 0名~5名   | 福岡 | 毎年7月頃までは閑散期。  |
| 160 | 悪い | サービス業(対事業所) | 0名~5名   | 福岡 | 主たる取引先の発注が減ったので   |

|     |       |             |          |    |  |
|-----|-------|-------------|----------|----|--|
| 161 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 0名～5名    | 福岡 | フリーランスで営業していたが昨年6月に法人化(合同会社)。フリーランス時代より営業活動に力を入れている(中小企業系の会合にもいくつか入会した)ので、人脈が拡大し、昨年よりも新規受注を増やした。が、まだキャリアコンサルティングに関して、経営者をはじめとして社員に至るまで内容や効果を理解してもらえていないので、助成金活用という形でしか受け入れてもらえない状況である。 |
| 162 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 100名以上   | 福岡 | 新規受注はあったが、人出不足の為外注費が増えて増収減益となった  |
| 163 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 100名以上   | 筑後 | 顧客の経費抑制と営業不足   |
| 164 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 営業不足 人材確保困難  |
| 165 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 担当者部署移動に伴う売り上げの落ち込み  |
| 166 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 経費の増加。   |
| 167 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 社内業務の比効率とミス増大。   |
| 168 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 大口取引先の受注案件が長期に続く関係から新規顧客開拓に力点を置けない結果である。   |
| 169 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 人員削減による残業過多  |
| 170 | 悪い    | サービス業(対事業所) | 6名～10名   | 福岡 | 業界内における規制。   |
| 171 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | 市場縮小、競争激化。   |
| 172 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | 主な取引先の注文の減少。   |
| 173 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | 営業をしていない。  |
| 174 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 北九 | 建設業から少し離れていたため、建築の売上が上がらなかった。  |
| 175 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 11名～20名  | 筑豊 | 来店数減少のため。  |
| 176 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 51名～100名 | 筑後 | 消費の減少、少子化の影響、仕入れ価格の上昇を販売価格に転嫁出来ない。   |
| 177 | 悪い    | サービス業(対個人)  | 6名～10名   | 筑豊 | 社員が一名増えていたため、利益率が減少したのではと思っている。  |
| 178 | 非常に悪い | 建設業(建築)     | 0名～5名    | 福岡 | 業界的に4月から7月まで受注が減少します   |
| 179 | 非常に悪い | 建設業(建築)     | 21名～30名  | 福岡 | 価格競争で仕事量を確保できなかったため  |
| 180 | 非常に悪い | 商業・流通業      | 0名～5名    | 福岡 | 資金不足、営業不足。   |
| 181 | 非常に悪い | サービス業(対個人)  | 0名～5名    | 福岡 | 発注量の全体的な減少   |
| 182 | -     | 製造業(生産財)    | 31名～50名  | 福岡 | 営業体制変更と営業戦術の具体化による成果が表れた。  |
| 183 | -     | 製造業(消費財)    | 11名～20名  | 県外 | 熊本地震での出荷 up  |
| 184 | -     | サービス業(対事業所) | 11名～20名  | 福岡 | 従業員不足  |