

第 103回

2017 年10月～12月期

「景況調査」



一般社団法人 福岡県中小企業家同友会

目次

1	回答者の属性	3
2	全体の景況判断	6
	（ア） 全体の景況感	6
	（イ） 各項目の状況	8
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	18
	（ア） 冬の賞与予定について	18
	（イ） 新卒採用について	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
	（イ） 経営上の問題点その他	28
	（ウ） 採用状況理由	29

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 87 件減少し、前年同期以来の 300 件台の回収数となった。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 3/4 以上。本社が福岡地区にあるのは全体の 6 割で前回より若干下がった。

第 103 回:調査時期:平成 29 年 11 月 24 日~12 月 28 日

回収数:355 件

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

回答方法		第102回		第103回		
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	構成比増減
1	WEB	327	74	310	87.3	13.3
2	FAX	115	26	45	12.7	-13.3
	サンプル数(%ベース)	442	442	355	355	-87
1.業種						
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	製造業(生産財)	34	7.7	31	8.8	1.1
2	製造業(消費財)	35	8	27	7.6	-0.4
3	建設業(建築)	43	9.8	36	10.2	0.4
4	建設業(土木)	12	2.7	11	3.1	0.4
5	建設業(設備)	27	6.1	20	5.6	-0.5
6	商業・流通業	47	10.7	41	11.6	0.9
7	サービス業(対事業所)	143	32.5	117	33.1	0.6
8	サービス業(対個人)	99	22.5	71	20.1	-2.4
	不明	2	0	1	0	
	サンプル数(%ベース)	442	440	355	354	-86
2.従業員数						
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	0名~5名	159	36	126	35.5	-0.5
2	6名~10名	90	20.4	70	19.7	-0.7
3	11名~20名	76	17.2	72	20.3	3.1
4	21名~30名	40	9	29	8.2	-0.8
5	31名~50名	27	6.1	20	5.6	-0.5
6	51名~100名	29	6.6	18	5.1	-1.5
7	100名以上	21	4.8	20	5.6	0.8
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	442	442	355	355	-87

3.本社所在地		第102回		第103回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	293	66.4	213	60	-6.4
2	北九州地区	41	9.3	43	12.1	2.8
3	筑豊地区	47	10.7	50	14.1	3.4
4	県南(筑後)地区	47	10.7	39	11	0.3
5	福岡県外	13	2.9	10	2.8	-0.1
	不明	1	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	442	441	355	355	-86
4.所属支部		第102回		第103回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	38	8.7	28	7.9	-0.8
2	福博支部	10	2.3	11	3.1	0.8
3	博多支部	45	10.3	26	7.3	-3.0
4	中央支部	29	6.6	20	5.6	-1.0
5	西支部	27	6.2	18	5.1	-1.1
6	南支部	33	7.6	21	5.9	-1.6
7	筑紫支部	12	2.7	13	3.7	0.9
8	福友支部	53	12.1	37	10.5	-1.7
9	青年支部	16	3.7	20	5.6	2.0
10	玄海支部	19	4.3	14	4.0	-0.4
11	かすや支部	17	3.9	9	2.5	-1.3
12	糸島支部	6	1.4	10	2.8	1.5
13	北九州支部	23	5.3	30	8.5	3.2
14	ひびき支部	18	4.1	13	3.7	-0.4
15	のおがた支部	14	3.2	26	7.3	4.1
16	飯塚支部	23	5.3	18	5.1	-0.2
17	田川支部	9	2.1	7	2.0	-0.1
18	久留米支部	12	2.7	7	2.0	-0.8
19	大牟田支部	15	3.4	8	2.3	-1.2
20	有明支部	12	2.7	5	1.4	-1.3
21	りょうちく支部	6	1.4	13	3.7	2.3
	不明	5	1.1	1	0.3	-0.9
	サンプル数(%ベース)	442	437	355	354	-83.0

	%	サンプル数	製造業 (生産財)	製造業 (消費財)	建設業 (建築)	建設業 (土木)	建設業 (設備)	商業・流通業	サービス業 (対事業所)	サービス業 (対個人)
	合計	354	8.4	8.4	11.5	3.4	3.9	12.8	31.8	19.8
本社地区	福岡地区	212	7	7.4	11.3	3.9	3.5	13.6	35.4	17.9
	北九州地区	43	13.2	5.3	18.4			7.9	28.9	26.3
	筑豊地区	50	7.7	11.5	11.5	3.8	3.8	11.5	19.2	30.8
	県南(筑後)地区	39	17.2	13.8	6.9	3.4	13.8	17.2	13.8	13.8
	福岡県外	10		25					37.5	37.5
従業員数規模	0名～5名	125	3.3	3.3	11.7	1.7	2.5	10.8	37.5	29.2
	6名～10名	70	13.1	4.9	13.1	1.6	4.9	14.8	31.1	16.4
	11名～20名	72	5.4	13.5	12.2	5.4	4.1	14.9	29.7	14.9
	21名～30名	29	14	11.6	16.3	9.3	7	2.3	25.6	14
	31名～50名	20	9.5	19		4.8	4.8	19	23.8	19
	51名～100名	18	19	9.5	4.8			19	33.3	14.3
	100名以上	20	11.1	11.1	11.1		5.6	22.2	27.8	11.1

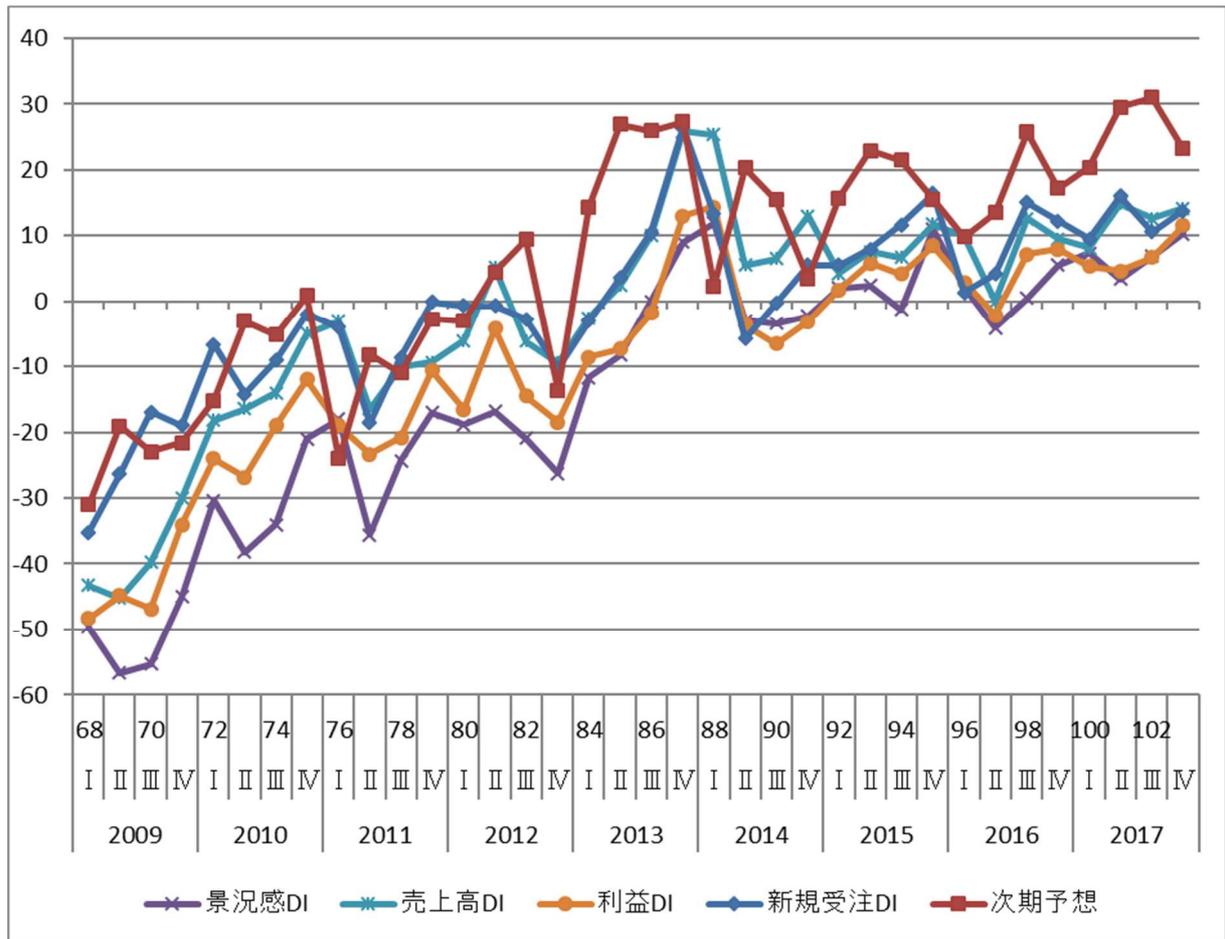
2 全体の景況判断

(ア) 全体の景況感

景況感各種 DI(よい-悪い)の状況はどうなっているか

すべての項目はプラス域かつ次期予想以外は改善している。次期予想は過去最高から反動減となったが前年同期よりは依然として高い。

全体の推移



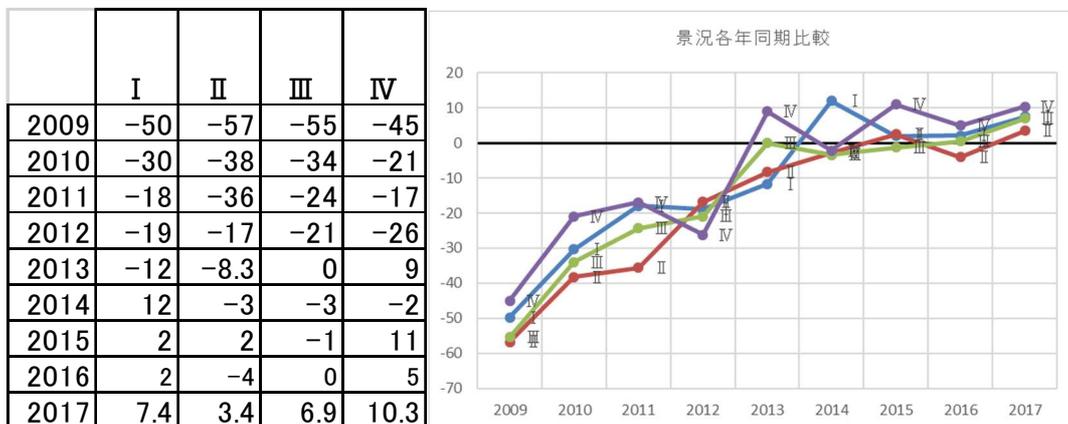
	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	10.3	3.4
売上高 DI	14.2	1.6
利益 DI	11.6	4.9
新規受注 DI	13.8	3.2
次期予想 DI	23.2	-7.8

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
	III	102	442	6.9	12.6	6.7	10.6	31	5.7
	IV	103	355	10.3	14.2	11.6	13.8	23.2	12.2

2014以前は四捨五入

※資金繰りDIは73回より5段階評価

景況感は現況判断のため、前年同期比較すると以下のような推移となっている。



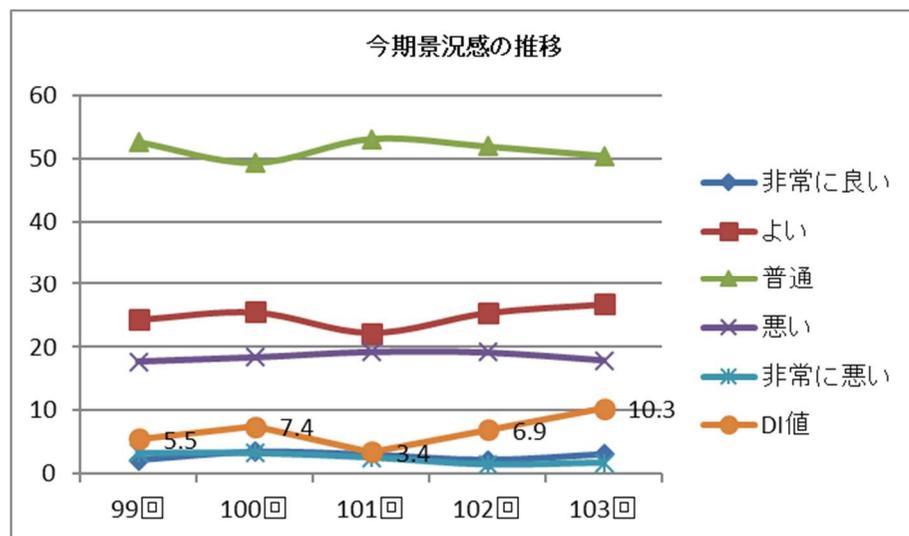
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2017年10月～12月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

景況は101回を除き継続的に改善している。

5.今期景況判断		第102回	DI値	6.9	第103回	DI値	10.3	+3.4
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	非常に良い	9	2.1	27.5	11	3.1	29.9	+1.0
2	よい	111	25.4		94	26.8		+1.4
3	普通	227	51.9	51.9	177	50.4	50.4	-1.5
4	悪い	84	19.2		63	17.9		-1.3
5	非常に悪い	6	1.4	20.6	6	1.7	19.6	+0.3
	不明	5			4			
	サンプル数(%ベース)	442	437		355	351		-86



景況感が良かった側の理由としては、市況や業況全体が好調であるという声がみられる。

その他、これまでの営業努力が実を結んだという回答も多いが、収益構造改革、戦わない経営、事業承継など、戦略の成果という回答もあった。

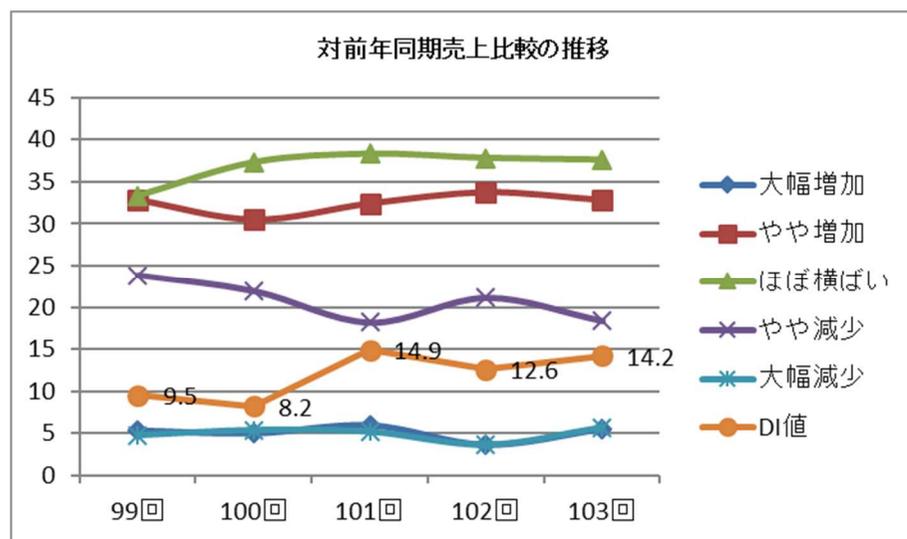
新規受注も改善しているが、一部で受注落ち込みや失敗、人手不足による獲得不可などの回答がみられ、次期景況予想の落ち込みに影響していると考えられる。

売上高 DI

2017年10月～12月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2016年10月～12月)に比較してお答えください。

「大幅」と「やや」でそれぞれ構成の変化があったが、全体では若干改善している。

6.対前年同期売上高比較				第102回	DI値	12.6	第103回	DI値	14.2	+1.6	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	増減	件数	(除不)%	増減		
1	大幅増加	16	3.7	→	37.4	+1.8	19	5.5	+0.9		
2	やや増加	147	33.7				114	32.8			-0.9
3	ほぼ横ばい	165	37.8				131	37.6			-0.2
4	やや減少	92	21.1				64	18.4			-2.7
5	大幅減少	16	3.7				20	5.7			+2.0
	不明	6		7							
	サンプル数(%ベース)	442	436	355	348	-88					



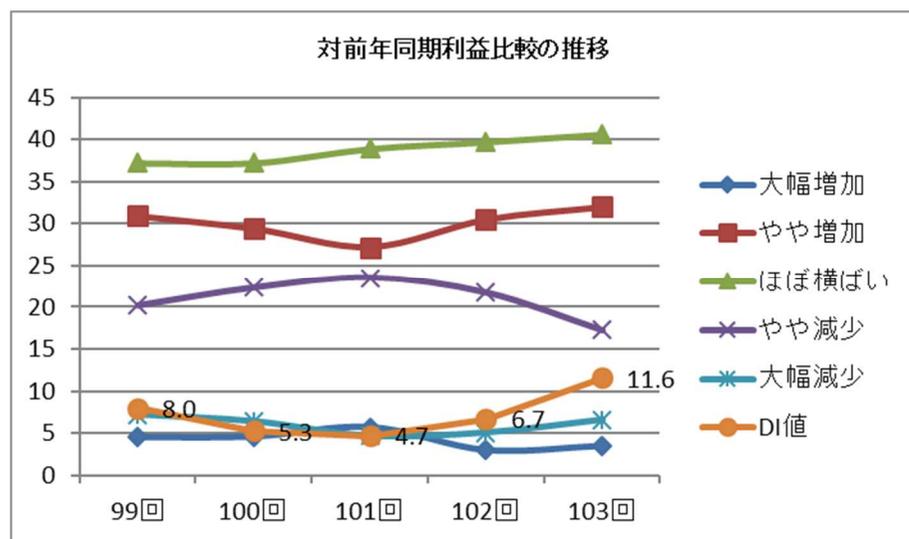
景況理由 pickup 「売上」	No.
営業案件は増えているが人員不足のため受注不可、故に売上は横ばい、受注単価が上げる事ができない為、利益は横ばい。	(110)
7月の集中豪雨により日田営業所の売上が激減したため	(112)
当事業の内、公的主たる売上実績が上がらなかったため、民間へシフトしたものの売上実績としては、前期よりもはるかに小さいし、原価率も高い	(117)
売上は前年よりもよいが、外注が多くなっている	(133)
売上が上がっていない	(158)

利益 DI

2017年10月～12月期の貴社の「利益」について、前年同期(2016年10月～12月)に比較してお答えください。

「やや減少」の回答が減少し、全体では改善している。

7.対前年同期利益比較				第102回	DI値	6.7	第103回	DI値	11.6	増減	+4.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%			増減	
1	大幅増加	13	3	33.5	12	3.5	35.5	+0.5	+2.0		
2	やや増加	132	30.5								
3	ほぼ横ばい	172	39.7	39.7	→	141	40.6	40.6	+0.9		
4	やや減少	94	21.7	26.8	60	17.3	23.9	-4.4	-2.9		
5	大幅減少	22	5.1								
	不明	9			8						
	サンプル数(%ベース)	442	433		355	347				-86	



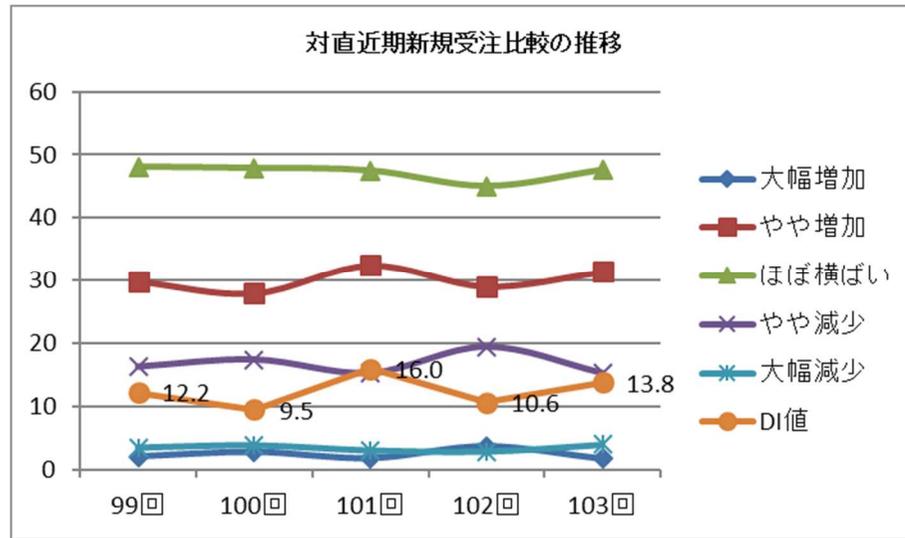
景況理由 pickup 「益」	No.
収益構造を変えた。	(9)
起業から8年。毎年売り上げ、利益共に前年度を上回ってきましたが、ここに来て落ち着いてきたのではないかと考えています。	(44)
業界規模はする一方で、新規営業をやめ既存顧客の深掘りとシェア拡大を重点的に実施。競合排除が進むにつれ、明らかに利益率の改善が進んだ。	(66)
仕事量としてはやや増加していますが、価格競争により利益が減少している	(82)
顧客数は変化していないが、社員と粗利増加の取り組みをしているため、利益だけやや増加したと思う。	(85)
営業案件は増えているが人員不足のため受注不可、故に売上は横ばい、受注単価が上げる事ができない為、利益は横ばい。	(110)
仕入れ価格の上昇による減益、物流コストの上昇による経費増	(114)
利益増加の要因は経費削減の効果による	(118)
物価上昇、価格据え置き、その他の管理費等が利益を圧迫。	(126)
燃料油の価格利益幅が上昇したため。	(170)

新規受注 DI

2017年10月～12月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2017年7月～9月)に比較してお答えください。

「やや減少」の回答が減少し「ほぼ横ばい」と「やや増加」が増加して改善を見せている。

8.対直近期新規受注比較				第102回	DI値	10.6	第103回	DI値	13.8	増減	+3.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%			増減	
1	大幅増加	16	3.7	32.8	6	1.7	33.1	-2.0	+0.3		
2	やや増加	126	29.1		109	31.4		+2.3			
3	ほぼ横ばい	195	45	45	165	47.6	47.6	+2.6			
4	やや減少	84	19.4	22.2	53	15.3	19.3	-4.1	-2.9		
5	大幅減少	12	2.8		14	4		+1.2			
	不明	9			8						
	サンプル数(%ベース)	442	433		355	347				-86	



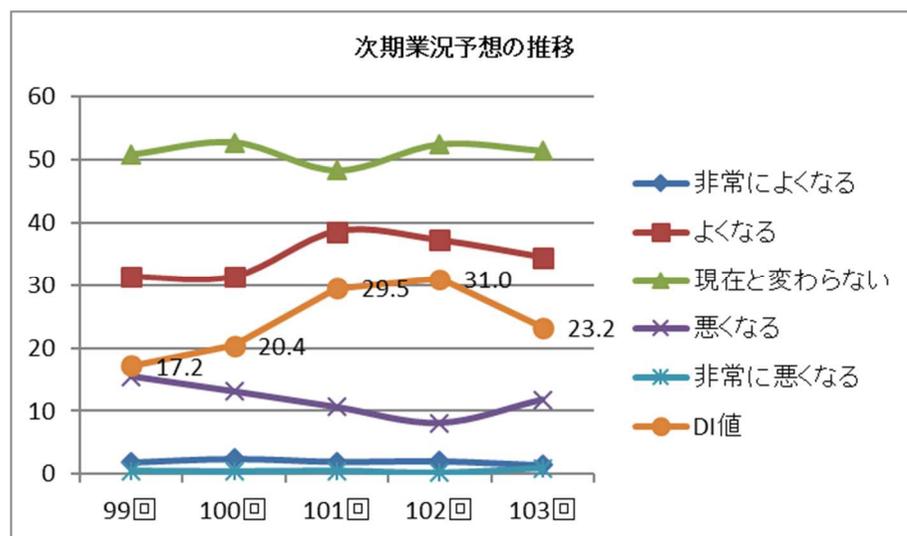
景況理由 pickup 「受注」(抜粋)	No.
九州各地区の再開発での物件増加に伴い受注の増加、慢性的な人手不足のため受注額を徐々にあげた	(22)
不思議と大口受注が簡単に受注出来ている。	(25)
毎年、夏までに今年度内の新規受注は完了します。	(27)
仕事はあるが人手不足により受注できない	(41)
たまたま大きな物件(福岡市地下)が受注出来たこと。	(61)
新入社員は入ったが、戦力になってないので受注出来なかった。	(80)
継続案件により新規受注の余力がない。	(99)
同支部でお世話になってる会員さんからの受注を頂きました。	(100)
営業案件は増えているが人員不足のため受注不可、故に売上は横ばい、受注単価が上げる事ができない為、利益は横ばい。	(110)
客先は製造業のメーカーが多いのですが、そのメーカーの受注量が減少しているために製造ラインの消耗品等の発注が少なくなったため。	(137)
大型物件の減少している為、来年の受注はあります	(142)

次期予想 DI

2017年10月～12月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

過去最高であった31から反落して7.8減となったが、依然として23.2と第100回を上回っている。

10.次期業況予想		第102回	DI値	31	第103回	DI値	23.2	-7.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	非常によくなる	9	2.1	39.3	5	1.4	35.9	-0.7
2	よくなる	161	37.2		120	34.5		-2.7
3	現在と変わらない	227	52.4	52.4	179	51.4	51.4	-1.0
4	悪くなる	35	8.1	8.3	41	11.8	12.7	+3.7
5	非常に悪くなる	1	0.2		3	0.9		+0.7
	不明	9			7			
	サンプル数(%ベース)	442	433		355	348		-85

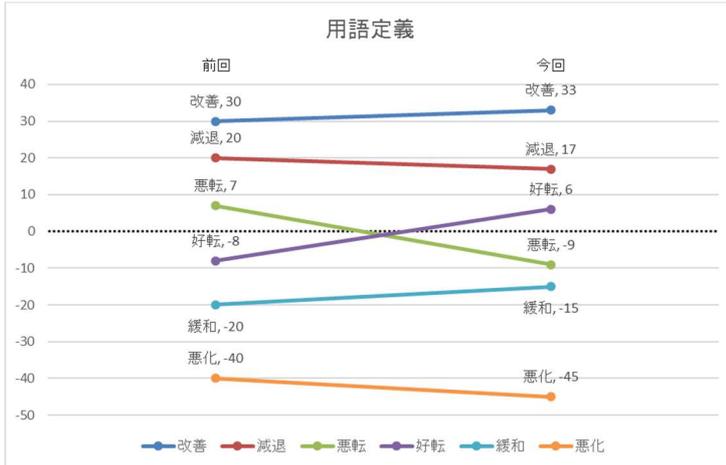


前回は過去最高の31.0であったが、前々回も29.5と高く、今回はこの水準からの落下となった。「よくなる」側の低下、「悪くなる」側の増加がみられ、減退の傾向が表れている。

市況の改善は続いているとみられるが、新規受注伸びの減退や失注、経費増加など、様々なリスク予想が表れ始めていると考えられる。

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

景況感が「よい」側では売上は改善しているが新規受注が減退している。景況感が「悪い」側は売上が減退や悪化しているが、受注は改善している。次期予想はいずれも減退や悪化がみられる。

	第103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	351	100%	344	343	343	346	
今期景況感	非常に良い	11	3.1%(1)	80(2.2)	72.7(-27.3)	63.6(-25.3)	36.4(-30.3)	9.1
	よい	94	26.8%(1.4)	86.2(4.2)	78.3(3.3)	64(-2.3)	45.2(-3.5)	1.1
	普通	177	50.4%(-1.5)	6.3(-3.1)	5.2(2)	9.6(3.8)	17.5(-9.2)	0.6
	悪い	63	17.9%(-1.3)	-78.3(-6)	-71.7(5.4)	-46.7(5.8)	0(-17.1)	1.6
	非常に悪い	6	1.7%(0.3)	-83.3(0)	-83.3(0)	-100(0)	33.3(33.3)	16.7

(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

全体的にプラス域が多く、消費財の好転が目立つ一方、設備およびサービス業（対個人）は悪転している。

	第103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		350(-85)	347(-87)	346(-85)	346(-85)	347(-84)	
	全体	354	10(2.6)	13.8(0.7)	11.3(4.1)	13.6(2.9)	23.1(-7.6)	0.3
業種	製造業(生産財)	31	0(3)	6.5(9.4)	-6.5(14.1)	-9.7(-6.6)	20(1.8)	3.2
	製造業(消費財)	27	-7.4(20.7)	7.4(38.7)	18.5(51.9)	0(24.2)	38.5(17.2)	3.7
	建設業(建築)	36	22.2(1.3)	13.9(-2.4)	5.6(-1.6)	16.7(-15.9)	41.7(6)	2.8
	建設業(土木)	11	36.4(11.4)	45.5(20.5)	27.3(9.1)	36.4(19.7)	45.5(18.2)	9.1
	建設業(設備)	20	25(13.9)	-5.3(-12.7)	-5(-19.8)	15(-3.5)	20(-26.2)	5.0
	商業・流通業	41	15.4(4.7)	28.2(4.8)	15.8(-2)	26.8(11.9)	28.2(6.9)	2.4
	サービス業(対事業所)	117	12.1(2.2)	21.9(1.9)	23(10.2)	19.3(8)	19.8(-15.4)	0.9
	サービス業(対個人)	71	0(-8.1)	-1.4(-18.6)	0(-14.3)	5.9(-5.7)	8.7(-21.2)	1.4

(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ではあり、前回マイナス域であった11~20名規模で好転があったが、31~50名では悪転している。10名を境に次期予想に差がみられる。

	第103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		351(-86)	348(-88)	347(-86)	347(-86)	348(-85)	
	全体	355	10.3(3.4)	14.1(1.5)	11.5(4.8)	13.8(3.2)	23.3(-7.7)	0.3
従業員規模	0名~5名	126	8(1)	9.9(-7.4)	11.6(0)	14.5(-2)	16.9(-21.5)	0.8
	6名~10名	70	10.1(3.3)	4.4(-3.5)	5.7(1.1)	10(7.7)	21.7(-12)	1.4
	11名~20名	72	6.9(12.3)	18.1(23.4)	12.9(18.2)	15.9(17.3)	27.1(7.4)	1.4
	21名~30名	29	17.9(2.9)	34.5(12)	24.1(16.6)	24.1(9.1)	32.1(3.9)	3.4
	31名~50名	20	0(-14.8)	-5(-23.5)	0(-11.1)	-10.5(-29)	31.6(5.7)	5.0
	51名~100名	18	5.6(-12.3)	27.8(10.5)	11.1(-9.6)	22.2(18.7)	27.8(6.3)	5.6
	100名以上	20	40(30.5)	35(6.4)	21.1(26.1)	16.7(-18.3)	30(1.4)	5.0

(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

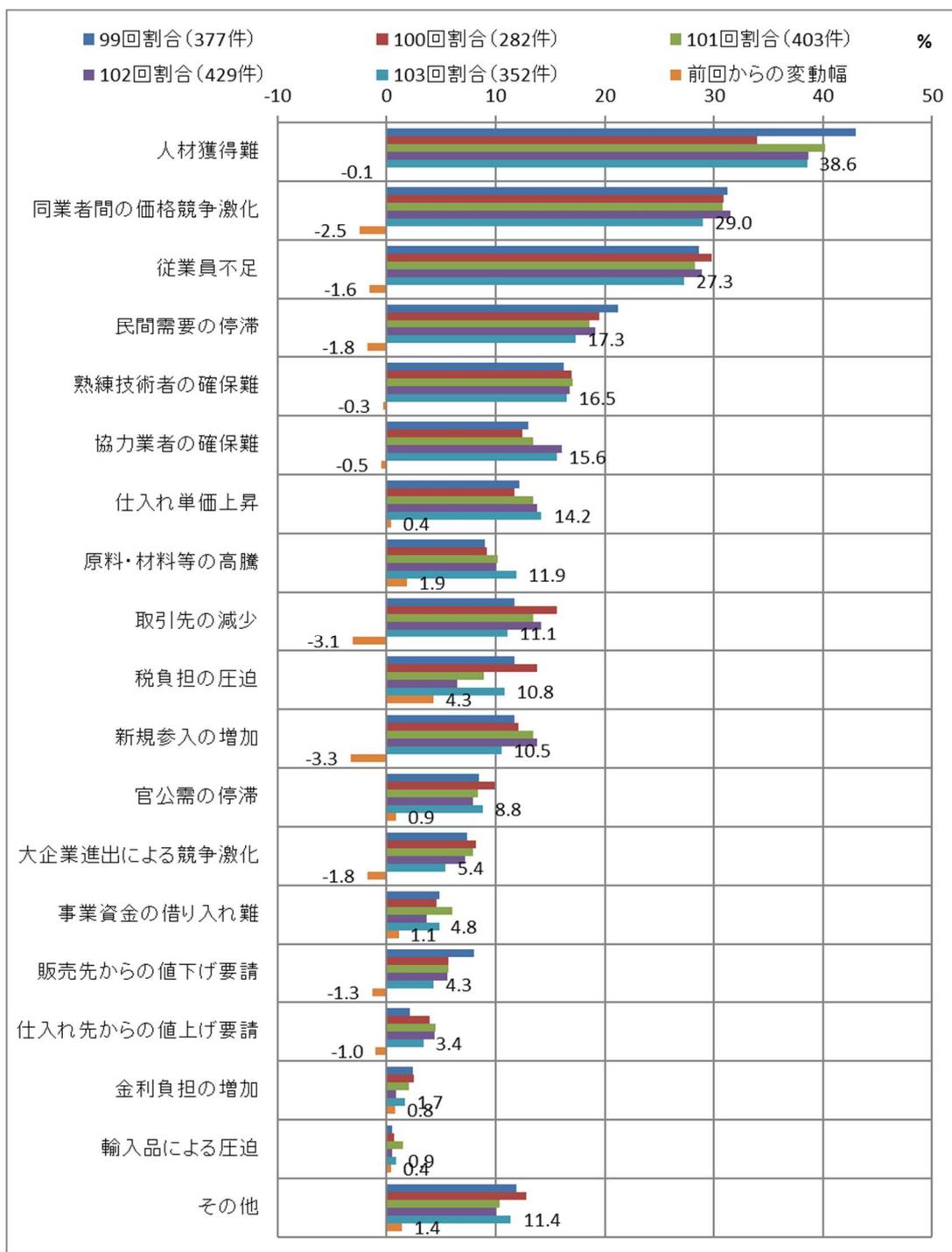
浮沈を繰り返している北九州地区・筑豊は好転した。全体的にはプラス域であるが、次期予想としては北九州を除き減退となっている。

	第103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		351(-85)	348(-87)	347(-85)	347(-85)	348(-84)	
	全体	355	10.3(3.4)	14.1(1.4)	11.5(4.8)	13.8(3.2)	23.3(-7.7)	0.3
本社地区	福岡地区	213	9(-2.3)	12.4(-3.5)	8.7(0.3)	10.5(-3.6)	24.2(-9)	0.5
	北九州地区	43	14(31.5)	9.5(16.8)	19(34)	27.5(37.8)	20.9(6.3)	2.3
	筑豊地区	50	8.2(-0.5)	20.4(20.4)	18.4(22.9)	16(18.2)	23.4(-15.7)	2.0
	県南(筑後)地区	39	12.8(17.2)	10.5(-6.5)	5.1(-16.1)	0(-9.1)	18.4(-3.3)	2.6
	福岡県外	10	22.2(6.8)	55.6(24.8)	33.3(10.3)	70(23.8)	33.3(-5.1)	10.0

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。

前回からの大きな変化はなく、価格競争、新規参入、取引先減少が若干沈静化した。



業種別の経営上の問題点									
%	全体	製造業 (生産財)	製造業 (消費財)	建設業 (建築)	建設業 (土木)	建設業 (設備)	商業・ 流通業	サービス業 (対事業所)	サービス業 (対個人)
回答件数	351	30	27	36	11	20	40	116	71
人材獲得難	38.5	46.7	40.7	58.3	63.6	45.0	25.0	33.6	33.8
同業者間の価格競争激化	29.1	20.0	44.4	19.4	18.2	10.0	37.5	36.2	22.5
従業員不足	27.4	30.0	22.2	44.4	27.3	40.0	22.5	24.1	23.9
民間需要の停滞	17.4	20.0	25.9	5.6	9.1	10.0	25.0	17.2	18.3
熟練技術者の確保難	16.5	26.7	14.8	30.6	36.4	30.0	5.0	12.9	11.3
協力業者の確保難	15.4	20.0	0.0	50.0	36.4	35.0	2.5	10.3	8.5
仕入れ単価上昇	14.2	13.3	25.9	13.9	9.1	10.0	32.5	6.0	15.5
原料・材料等の高騰	12.0	40.0	33.3	8.3	0.0	20.0	7.5	0.9	14.1
取引先の減少	11.1	10.0	14.8	0.0	9.1	5.0	20.0	13.8	8.5
税負担の圧迫	10.8	13.3	11.1	5.6	0.0	20.0	7.5	12.1	11.3
新規参入の増加	10.5	0.0	7.4	5.6	0.0	10.0	12.5	12.9	15.5
官公需の停滞	8.8	13.3	7.4	5.6	36.4	20.0	5.0	10.3	1.4
大企業進出による競争激化	5.4	6.7	3.7	2.8	0.0	0.0	5.0	6.0	8.5
事業資金の借り入れ難	4.8	0.0	0.0	2.8	9.1	5.0	7.5	5.2	7.0
販売先からの値下げ要請	4.3	6.7	3.7	2.8	0.0	0.0	12.5	4.3	1.4
仕入れ先からの値上げ要請	3.4	13.3	7.4	0.0	0.0	5.0	5.0	0.9	2.8
金利負担の増加	1.7	3.3	3.7	0.0	0.0	0.0	2.5	1.7	1.4
輸入品による圧迫	0.9	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0
その他	11.4	3.3	3.7	2.8	9.1	15.0	7.5	13.8	19.7
					16		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		

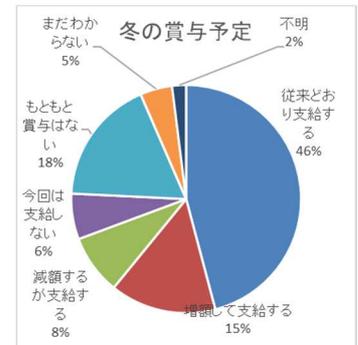
本社地区別の経営上の問題点						
%	全体	福岡地区	北九州地区	筑豊地区	県南 (筑後)地区	福岡県外
回答件数	352	213	41	50	38	10
人材獲得難	38.6	35.7	43.9	40.0	47.4	40.0
同業者間の価格競争激化	29.0	33.3	26.8	18.0	21.1	30.0
従業員不足	27.3	27.2	19.5	30.0	31.6	30.0
民間需要の停滞	17.3	14.6	22.0	26.0	21.1	0.0
熟練技術者の確保難	16.5	16.0	19.5	16.0	18.4	10.0
協力業者の確保難	15.6	16.0	24.4	8.0	15.8	10.0
仕入れ単価上昇	14.2	14.6	12.2	14.0	15.8	10.0
原料・材料等の高騰	11.9	9.9	12.2	14.0	21.1	10.0
取引先の減少	11.1	14.1	2.4	10.0	7.9	0.0
税負担の圧迫	10.8	9.9	14.6	12.0	10.5	10.0
新規参入の増加	10.5	11.3	7.3	8.0	7.9	30.0
官公需の停滞	8.8	9.4	7.3	8.0	7.9	10.0
大企業進出による競争激化	5.4	5.6	4.9	6.0	2.6	10.0
事業資金の借入れ難	4.8	5.2	9.8	0.0	0.0	20.0
販売先からの値下げ要請	4.3	4.7	2.4	8.0	0.0	0.0
仕入れ先からの値上げ要請	3.4	2.8	0.0	4.0	10.5	0.0
金利負担の増加	1.7	1.4	2.4	2.0	2.6	0.0
輸入品による圧迫	0.9	0.5	0.0	2.0	2.6	0.0
その他	11.4	9.4	12.2	16.0	10.5	30.0

各業種別回答数に対するパーセント
色付きセルは業種別の上位五項目

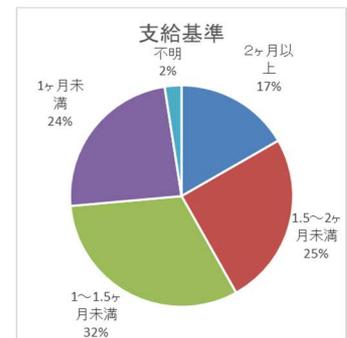
5 その他の調査項目

(ア) 冬の賞与予定について

13.冬の賞与予定	(SA)		
カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
従来どおり支給する	163	46.8	45.9
増額して支給する	53	15.2	14.9
減額するが支給する	30	8.6	8.5
今回は支給しない	23	6.6	6.5
もともと賞与はない	63	18.1	17.7
まだわからない	16	4.6	4.5
不明	7		2
N (%ベース)	355	348	100

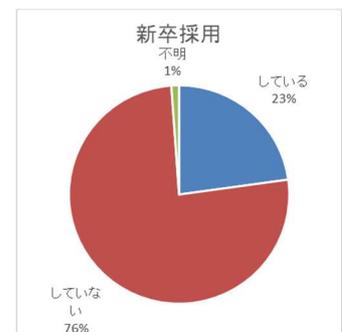


14.支給基準	(SA)		
カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
2ヶ月以上	41	17.1	16.7
1.5～2ヶ月未満	62	25.8	25.2
1～1.5ヶ月未満	78	32.5	31.7
1ヶ月未満	59	24.6	24
不明	6		2.4
N (%ベース)	246	240	100

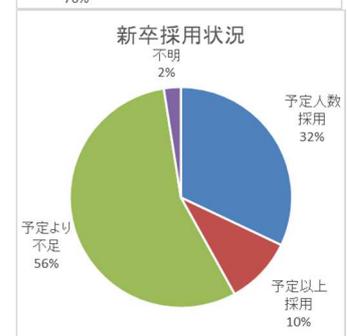


(イ) 新卒採用について

15.新卒採用	(SA)		
カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
している	81	23.1	22.8
していない	270	76.9	76.1
不明	4		1.1
N (%ベース)	355	351	100



16.新卒採用状況	(SA)		
カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
予定人数採用	26	32.9	32.1
予定以上採用	8	10.1	9.9
予定より不足	45	57	55.6
不明	2		2.5
N (%ベース)	81	79	100



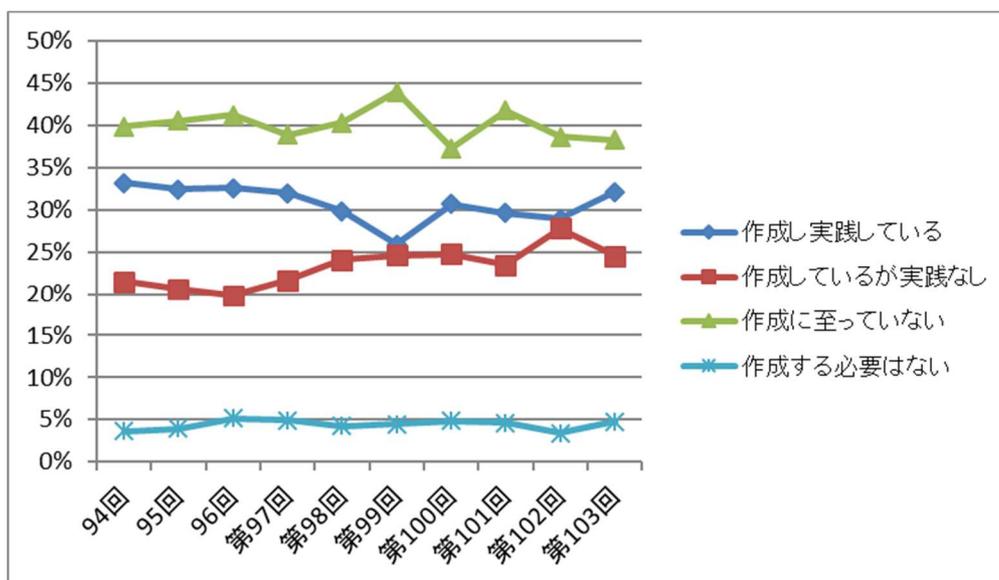
6 経営指針書について

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「実践している」という回答が増加した。

No.	経営指針書の作成と実践 カテゴリ	第102回		第103回		構成比増減
		件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	作成し実践している	128	29.3	114	32.2	2.9
2	作成しているが実践なし	123	28.1	87	24.6	-3.5
3	作成に至っていない	171	39.1	136	38.4	-0.7
4	作成する必要はない	15	3.4	17	4.8	1.4
	不明	5		1		0.0
	サンプル数(%ベース)	442	437	355	354	-83



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。

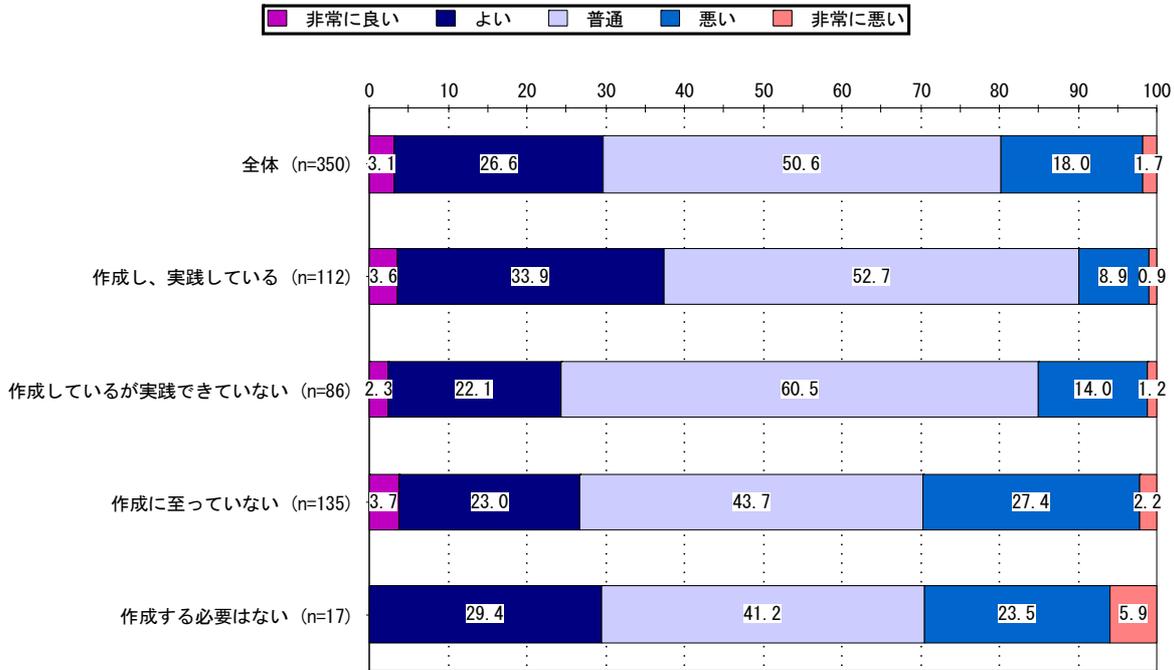
20.経営指針書の検証について	(SA)		
カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
毎月検証している	57	50	50
毎月ではないが検証している	40	35.1	35.1
年に1回は検証している	15	13.2	13.2
全く検証していない	2	1.8	1.8
不明	0		0
サンプルサイズ(n値)	114	114	100

経営指針書の成果

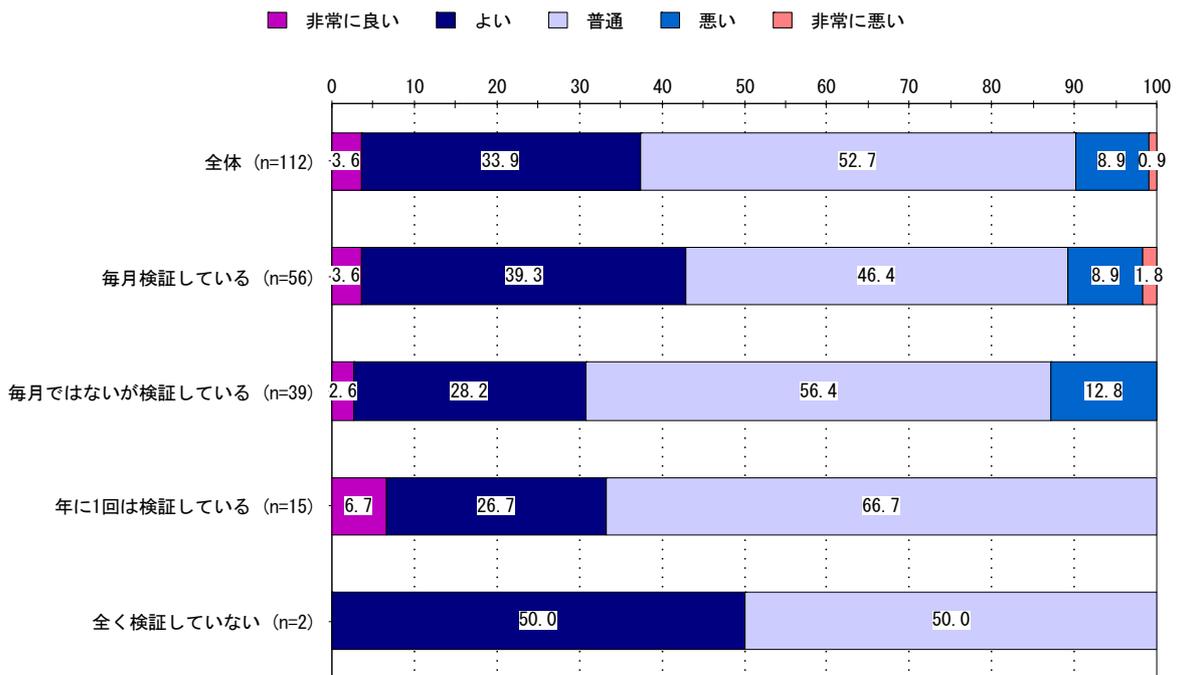
経営指針書の活用は今期景況感の回答にどのように関係しているか

作成し実践する企業は「よい」側が多く「悪い」側が少なくなっている。今回は検証頻度が毎月の企業の方が、毎月ではない企業よりよい結果となっている。

5. 今期景況判断 × 18. 経営指針書について



5. 今期景況判断 × 19. 経営指針書の検証について



7 自由回答項目

(ア) 景況理由

	景況	業種	従業員数	本社	景況理由
1	非常に良い	製造業(生産財)	11名～20名	筑豊	量が増加しただけだから。
2	非常に良い	製造業(生産財)	11名～20名	筑後	相場の上昇。
3	非常に良い	製造業(生産財)	21名～30名	北九	当社は電気、時に配電盤のリフォームを手がけているが、ますますこの仕事が多くなる時代になってきたと思う。事業を40年やっているうちにオンリーワンになってきた。
4	非常に良い	建設業(建築)	11名～20名	福岡	新築マンションの完成引き渡しを行った為
5	非常に良い	建設業(建築)	31名～50名	福岡	建築バブル
6	非常に良い	建設業(建築)	6名～10名	北九	去年と同じ
7	非常に良い	建設業(設備)	6名～10名	福岡	前年同期の売り上げが通常より良過ぎた。
8	非常に良い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡	ここ数年、業績が良いので、多少横ばいあるいは減少でも、良い。
9	非常に良い	サービス業(対個人)	100名以上	県外	収益構造を変えた。
10	よい	製造業(生産財)	0名～5名	筑後	4月から新規創業で、営業の効果が出ている
11	よい	製造業(生産財)	0名～5名	北九	従業員の講習・免許取得に力を入れた為。
12	よい	製造業(生産財)	6名～10名	福岡	建築業界全体が好調のためと考えます
13	よい	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊	たまたま
14	よい	製造業(消費財)	100名以上	福岡	新製品を発表した。SNSで情報を流した。
15	よい	製造業(消費財)	11名～20名	筑豊	2号店出店により。
16	よい	製造業(消費財)	21名～30名	福岡	官需部門の好調
17	よい	製造業(消費財)	21名～30名	福岡	2,3年前から既存顧客の掘り起こしを進めてきた事と後継者が昨年会社に入りより一層の営業展開が出来たことが大きな要因となった。
18	よい	製造業(消費財)	21名～30名	福岡	取引先が増えてきたから
19	よい	製造業(消費財)	51名～100名	福岡	新規ユーザーの獲得
20	よい	建設業(建築)	0名～5名	筑豊	自分が現場に余り現場で仕事をしなくなった。
21	よい	建設業(建築)	100名以上	福岡	業界全体が活況である。これから格差がついてくるのでは。

22	よい	建設業(建築)	11名～20名	福岡	九州各地区の再開発での物件増加に伴い受注の増加、慢性的な人手不足のため受注額を徐々にあげた
23	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	農耕型、戦わない経営、丁寧な対応
24	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	大型官庁庁舎を10月に竣工させ、9月に受注した。
25	よい	建設業(建築)	6名～10名	福岡	不思議と大口受注が簡単に受注出来ている。
26	よい	建設業(土木)	0名～5名	筑豊	外的要因が大きいのですが、鉄(スクラップ)の値が上がった為、伸びた。
27	よい	建設業(土木)	11名～20名	福岡	毎年、夏までに今年度内の新規受注は完了します。10月～12月は新規受注は前四半期に比べて落ちます。
28	よい	建設業(設備)	21名～30名	筑後	取引先の設備投資が多かった
29	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡	バージョンアップによる
30	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡	販売店の売り上げが伸びた。
31	よい	商業・流通業	100名以上	福岡	新規受注先の増加
32	よい	商業・流通業	100名以上	福岡	客先業界(建設)の業績が好調なため
33	よい	商業・流通業	21名～30名	北九	新規獲得。
34	よい	商業・流通業	31名～50名	筑豊	建築業界の盛況同業者の衰退
35	よい	商業・流通業	51名～100名	筑豊	携帯の au ショップが好調のため
36	よい	商業・流通業	6名～10名	福岡	新規開拓に成功
37	よい	商業・流通業	6名～10名	筑豊	新規商材の導入。
38	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	顧客からの商品取引の増加。
39	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	営業を頑張っているが人員が増えないため。
40	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	わからない。
41	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	仕事はあるが人手不足により受注できない
42	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	過去の業績評価をされたこと。
43	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	同友会に入会して増えました
44	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	起業から8年。毎年売り上げ、利益共に前年度を上回ってきましたが、ここに来て落ち着いてきたのではないかと考えています。
45	よい	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡	販売単価の上昇
46	よい	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡	種まきした分の回収
47	よい	サービス業(対事業所)	11名～20名	筑後	新サービスの受注
48	よい	サービス業(対事業所)	11名～20名	県外	顧客数の増加。

49	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡	福岡市内での土地高騰により市外での土地・建物の売買が増加した。
50	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡	まとまった案件の依頼があった。
51	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	筑豊	企業努力(広報等)
52	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	筑後	不動産業ですが、不動産価格の高低格差が2極化しており、安く仕入れて普通に売れる物件が多かった。
53	よい	サービス業(対個人)	100名以上	筑後	高齢者増加
54	よい	サービス業(対個人)	11名～20名	福岡	景気は上向きだが人件費、仕入れが高騰しているため。
55	よい	サービス業(対個人)	21名～30名	筑豊	採用できたから仕事が増やせている
56	よい	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡	先行投資等がなかった為
57	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡	事業承継の効果。
58	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡	他社との差別化。
59	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	筑豊	販促したから・・・
60	よい	-	0名～5名	福岡	広告等の充実。
61	普通	製造業(生産財)	0名～5名	福岡	たまたま大きな物件(福岡市地下)が受注出来たこと。
62	普通	製造業(生産財)	0名～5名	筑後	時期的なもの。
63	普通	製造業(生産財)	100名以上	福岡	装置事業のにおいて心臓部品の不具合により製品が出荷できない。また、不具合が解決するまで販売活動も休止状態であるため。
64	普通	製造業(生産財)	21名～30名	福岡	競合他社の値下げが原因
65	普通	製造業(生産財)	51名～100名	福岡	全ては企業努力の結果
66	普通	製造業(消費財)	31名～50名	福岡	業界規模はする一方で、新規営業をやめ既存顧客の深掘りとシェア拡大を重点的に実施。競合排除が進むにつれ、明らかに利益率の改善が進んだ。
67	普通	製造業(消費財)	31名～50名	筑後	経営指針書の活用。
68	普通	製造業(消費財)	6名～10名	筑後	単発的な仕事が発生したので売り上げはアップしたが景気が良くなった感覚は無い！
69	普通	建設業(建築)	0名～5名	福岡	前々からの注文ではなくて幸い注文があり仕事が繋がっている
70	普通	建設業(建築)	0名～5名	筑豊	一社支払い状態の悪いところをカットした。
71	普通	建設業(建築)	100名以上	福岡	技術者が不足している。
72	普通	建設業(建築)	100名以上	県外	調査中
73	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡	予定工事の遅れ。
74	普通	建設業(建築)	11名～20名	県外	営業強化と投資が効果を出し始めた。

75	普通	建設業(建築)	21名～30名	福岡	人間不足もあり仕事はありますが、なかなか、でした。
76	普通	建設業(建築)	6名～10名	筑豊	個人住宅の増加
77	普通	建設業(土木)	0名～5名	福岡	HPa強化
78	普通	建設業(土木)	11名～20名	福岡	人材の確保に力を入れ、多方面への営業が実を結んできている。
79	普通	建設業(土木)	21名～30名	福岡	公共工事関連の減少
80	普通	建設業(設備)	0名～5名	福岡	新入社員は入ったが、戦力になっていないので受注出来なかった。
81	普通	建設業(設備)	0名～5名	筑後	受注後、施主の都合により着工できなかった
82	普通	建設業(設備)	11名～20名	北九	仕事量としてはやや増加していますが、価格競争により利益が減少している
83	普通	建設業(設備)	6名～10名	福岡	定期的な顧客が多い。
84	普通	建設業(設備)	6名～10名	福岡	新築物件の受注増加
85	普通	建設業(設備)	6名～10名	筑豊	顧客数は変化していないが、社員と粗利増加の取り組みをしているため、利益だけやや増加したと思う。
86	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡	仕入先開拓により価格競争力が強化された。
87	普通	商業・流通業	0名～5名	筑後	お客様対応の件。
88	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡	市場が縮小しているにもかかわらずメーカーの商品開発がなされていない為
89	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡	新規開拓、深堀が実った
90	普通	商業・流通業	11名～20名	北九	設備投資が足踏み状態
91	普通	商業・流通業	21名～30名	福岡	客が増えるも、経費増加。季節変動による来客減。
92	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	積極的に営業をしたから
93	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	10～11月が良く、12月は良くない。平均すると同じ。
94	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	倒産社があった。
95	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	事業の特徴、季節変化
96	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	従来のお客様からの発注が中心のため
97	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	既存のクライアントで安定しているが、新規開拓が出来ていない。
98	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	民間開発事業が少しづつ減少してきた様相である。新規事業用地のいっぶく感あり。
99	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	継続案件により新規受注の余力がない。
100	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	同支部でお世話になってる会員さんからの受注を頂きました。
101	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	官公庁発注業務のため例年大きな変化はない
102	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	取引先が増えたため。

103	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	筑豊	創業が2017年。
104	普通	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	新規受注がきていない
105	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡	社員教育に力を入れた
106	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡	法改正物件が減少したため
107	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡	前期と比較して売り上げが微増した為
108	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡	例年と同じ。客先、例年通りの売り上げ。
109	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡	コスト削減
110	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡	営業案件は増えているが人員不足のため受注不可、故に売上は横ばい、受注単価が上げる事ができない為、利益は横ばい。
111	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	北九	業会の方向性が確立されてきつつある
112	普通	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡	7月の集中豪雨により日田営業所の売上が激減したため
113	普通	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡	値上げによる売り上げ増。
114	普通	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡	仕入れ価格の上昇による減益、物流コストの上昇による経費増
115	普通	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡	制度改正による市場の縮小。
116	普通	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡	仕事柄そう変動はありません。
117	普通	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡	当事業の内、公的たる売上実績が上がらなかったため、民間へシフトしたものの売上実績としては、前期よりもはるかに小さいし、原価率も高い
118	普通	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡	利益増加の要因は経費削減の効果による
119	普通	サービス業(対事業所)	6名～10名	県外	販売員が増加したため。
120	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡	紹介が増えた。
121	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡	ネット広告。
122	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	筑豊	前期不明(創業半年)。
123	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	福岡	毎日のコストの見直し
124	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	福岡	人口減少(伸びてるエリアもある)の為、保険加入者数が減少している。その為、業績もやや減少傾向になった。
125	普通	サービス業(対個人)	11名～20名	県外	季節柄、同様な推移と思われます
126	普通	サービス業(対個人)	51名～100名	筑後	物価上昇、価格据え置き、その他の管理費等が利益を圧迫。
127	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡	特になし
128	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡	紹介があり、今後契約して仕事が増える見通し。
129	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	筑豊	民間需要の低下
130	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	筑豊	増員したことと 設備投資した為だと思います。

131	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	福岡	従業員の減少、高年齢化による
132	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	筑豊	父が亡くなったので生産も落としました。
133	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	筑後	売上は前年よりもよいが、外注が多くなっている
134	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	筑後	市場の低迷。
135	悪い	製造業(生産財)	51名～100名	福岡	印刷物の減少傾向があるのでは？
136	悪い	製造業(生産財)	6名～10名	福岡	営業力不足。
137	悪い	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊	客先は製造業のメーカーが多いのですが、そのメーカーの受注量が減少しているために製造ラインの消耗品等の発注が少なくなったため。
138	悪い	製造業(消費財)	0名～5名	福岡	例年この時期は落ち着いていますが、今年はなぜか特に悪い。
139	悪い	製造業(消費財)	51名～100名	筑豊	経験不足。
140	悪い	建設業(建築)	100名以上	福岡	受注難。
141	悪い	建設業(建築)	11名～20名	福岡	今年6月頃まで熊本地震の復興工事で忙しく、熊本ばかりを向いていたため地元福岡での営業が疎かになった。
142	悪い	建設業(建築)	6名～10名	筑後	大型物件の減少している為、来年の受注はあります
143	悪い	建設業(設備)	31名～50名	筑豊	予定していた物件の失注や、客先の計画先送りのため。
144	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡	まだ、1期目ですので、比較することが出来ませんが、事業の内容が徐々に具体化してきています。
145	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡	特別なことは思い浮かばない
146	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡	お客様の景気が良くなっ！同業者との価格競争！
147	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	営業活動ができていない
148	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡	数年間制作していたレギュラーの仕事が切れたため
149	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	筑後	売り上げ単価が変わらないため。
150	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	県外	弊社はH28.12に起業したばかりであり、前年比は対照出来ません。
151	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九	営業力不足
152	悪い	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡	採用難に象徴されるように、当社に限らずメディアでの採用が厳しくなっている。大手は資金力にものを言わせて値引きで対応している。
153	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡	年間の流れの中で、たまたま。
154	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	筑豊	営業努力、販促が不足していると思います。
155	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	筑後	同業者の価格競争、既存のお客さまへのPR不足など

156	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	筑後	競争相手が増えたのと、価格破壊が進み安い価格の店が乱立してきた。そこと競争することになるので。
157	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	北九	会社を始めたばかりなので、まだ分かりません。
158	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	北九	売上が上がっていない
159	悪い	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡	利用者の減少(入院等により)。
160	悪い	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡	安部政治の方針の悪さが原因、大企業優遇が悪の根源
161	悪い	サービス業(対個人)	51名～100名	北九	競合他社が多くなった
162	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡	車輛販売の低迷。
163	非常に悪い	製造業(生産財)	21名～30名	福岡	国交省からの予算が末端まで廻ってこない
164	非常に悪い	製造業(消費財)	0名～5名	福岡	受注が無い。
165	非常に悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡	営業努力が足りない。資金を回せない。
166	非常に悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡	不動産市況による賃料の大幅アップ及び、ライバル業者の出現。社員の緊張感の欠落。
167	非常に悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡	法人化した為
168	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡	需要の減少。
169	-	商業・流通業	0名～5名	福岡	熊本震災の復興の工事が、今期はなかった為、売り上げが減少しています。
170	-	商業・流通業	31名～50名	筑豊	燃料油の価格利益幅が上昇したため。
171	-	サービス業(対個人)	21名～30名	県外	極秘

(イ) 経営上の問題点その他

no	業種	地区	従業員素	景況	その他の問題
1	サービス業(対個人)	県外	11名~20名	普通	一件あたりの売上げ高が極めて低い傾向にある
2	サービス業(対個人)	筑豊	6名~10名	普通	法改正や監督官庁による方針変化に伴う情勢の変化
3	サービス業(対個人)	福岡	11名~20名	普通	人口減
4	サービス業(対個人)	福岡	31名~50名	悪い	利用者の減少。
5	サービス業(対個人)	北九	51名~100名	悪い	行政による規制の強化
6	サービス業(対事業所)	県外	0名~5名	悪い	コンサル会社であり、結果が遅れれば入金も遅れることから、運転資金が重要になります。
7	サービス業(対事業所)	筑後	0名~5名	普通	スタッフ教育。
8	サービス業(対事業所)	筑豊	21名~30名	普通	組織強化
9	サービス業(対事業所)	福岡	100名以上	普通	社員教育
10	サービス業(対事業所)	福岡	11名~20名	非常に悪い	従業員の緊張感の欠落
11	サービス業(対事業所)	福岡	11名~20名	普通	同業他社との競争。
12	サービス業(対事業所)	福岡	6名~10名	悪い	経営の移行期における段階的担当分掌の変更、管理など
13	建設業(設備)	筑豊	31名~50名	悪い	人件費の上昇
14	商業・流通業	福岡	0名~5名	よい	為替レート安定による。
15	商業・流通業	福岡	21名~30名	普通	設備点検不良による電気代増加。

(ウ) 採用状況理由

no	採用状況	業種	地区	従業員素	景況	採用状況理由
1	予定人数採用	サービス業(対個人)	筑後	51名～100名	普通	職務内容に適合しきれない若手社員が退職していく為。
2	予定人数採用	サービス業(対事業所)	福岡	100名以上	普通	我が社の魅力が伝わるように工夫した
3	予定人数採用	サービス業(対事業所)	福岡	11名～20名	普通	チャンス、良い時期に応募あり。
4	予定人数採用	建設業(建築)	福岡	100名以上	よい	コンサルに依頼して各種求人セミナー等に出店しています。
5	予定人数採用	建設業(建築)	福岡	11名～20名	悪い	共同求人活動で幸いにも確保できた。
6	予定人数採用	建設業(設備)	筑後	21名～30名	よい	予定通りの為
7	予定人数採用	建設業(設備)	福岡	0名～5名	普通	3年間の失敗を生かし、やっと採用できた。
8	予定人数採用	建設業(設備)	北九	6名～10名	よい	採用・共育委員会での活動によるもの。
9	予定人数採用	建設業(土木)	福岡	11名～20名	普通	求人活動が形になってきました。
10	予定人数採用	商業・流通業	福岡	11名～20名	普通	計画通り
11	予定人数採用	製造業(消費財)	筑後	31名～50名	普通	高校からの推薦のおかげ。
12	予定人数採用	製造業(生産財)	福岡	100名以上	普通	特になし
13	予定以上採用	サービス業(対事業所)	福岡	21名～30名	普通	将来有望な人材だと判断したから
14	予定以上採用	サービス業(対事業所)	福岡	51名～100名	非常に良い	良い学生が応募したから
15	予定以上採用	建設業(建築)	筑後	11名～20名	普通	人材育成
16	予定以上採用	商業・流通業	福岡	31名～50名	よい	自社にあった人材がいたので採用した
17	予定以上採用	製造業(消費財)	福岡	100名以上	よい	パートを正社員化している。
18	予定以上採用	製造業(生産財)	福岡	51名～100名	普通	人材確保
19	予定より不足	サービス業(対個人)	県外	100名以上	非常に良い	採用活動が、一部成功し一部失敗している。
20	予定より不足	サービス業(対個人)	県外	21名～30名	-	極秘
21	予定より不足	サービス業(対個人)	筑後	100名以上	よい	全国的に人手不足
22	予定より不足	サービス業(対個人)	筑豊	21名～30名	よい	資格職の採用が困難さを増している
23	予定より不足	サービス業(対個人)	福岡	6名～10名	普通	小企業により採用が難しい、保険業に対する理解不足
24	予定より不足	サービス業(対事業所)	筑後	11名～20名	普通	内定通知を出していたが同業他社へ行くことになった
25	予定より不足	サービス業(対事業所)	福岡	100名以上	普通	辞退者が発生したため
26	予定より不足	サービス業(対事業所)	福岡	100名以上	普通	内定を出したが断られた
27	予定より不足	サービス業(対事業所)	福岡	100名以上	普通	大手企業にながれている
28	予定より不足	サービス業(対事業所)	福岡	21名～30名	普通	早めの採用計画をしなかった為。
29	予定より不足	サービス業(対事業所)	福岡	51名～100名	普通	男子学生の応募が少なかった

30	予定より不足	サービス業(対事業所)	北九	0名～5名	よい	欲しい人材がいない。
31	予定より不足	建設業(建築)	福岡	100名以上	悪い	求職者減。
32	予定より不足	建設業(建築)	福岡	100名以上	普通	大企業の理工系学部学生、囲い込み。
33	予定より不足	建設業(建築)	福岡	6名～10名	よい	新卒、中途ともに希望者・応募者がいない・・・
34	予定より不足	建設業(建築)	福岡	6名～10名	普通	内定辞退
35	予定より不足	建設業(設備)	筑豊	31名～50名	悪い	当社に魅力がないのか？
36	予定より不足	建設業(設備)	福岡	11名～20名	普通	当社の努力不足が一番の原因とは思いますが、不人気業種である事と売り手市場である事も一因かなと思います。
37	予定より不足	建設業(土木)	福岡	11名～20名	よい	今年度は採用活動の終了が早いと思い、夏以降あまり動かなかつたから。
38	予定より不足	商業・流通業	筑豊	31名～50名	よい	売り手市場
39	予定より不足	商業・流通業	筑豊	51名～100名	よい	本年4月入社の大卒2名を内定していたけれど大企業に持って行かれた。
40	予定より不足	商業・流通業	福岡	100名以上	よい	内定はするが辞退が50%近くあり苦慮している
41	予定より不足	商業・流通業	福岡	31名～50名	普通	採用活動の不徹底
42	予定より不足	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	よい	応募者が少ない
43	予定より不足	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	よい	求人を出すタイミングが遅れてしまった。
44	予定より不足	製造業(生産財)	福岡	0名～5名	よい	建設業界に入りたいと思う若者がいない。弊社は他社に比べ特化した採用活動が出来ていない。
45	予定より不足	製造業(生産財)	福岡	21名～30名	非常に悪い	いろんな会社へ連絡しても、売り手市場に感じる
46	予定より不足	製造業(生産財)	北九	21名～30名	非常に良い	若い人、新卒が来ない。
47	-	サービス業(対個人)	筑豊	0名～5名	よい	事務所スペース不足
48	-	サービス業(対個人)	福岡	11名～20名	普通	仕事の都合上、新卒の採用には行っておりません。
49	-	サービス業(対事業所)	県外	0名～5名	悪い	企業したばかりで、人材育成に手が回らない。
50	-	サービス業(対事業所)	福岡	0名～5名	よい	わからない。
51	-	サービス業(対事業所)	福岡	0名～5名	悪い	「質問 16」は選択表示になっていないので回答しておりませんが、採用に関してのことでしたら、仕事の特性として私個人に発注が来る仕事なので従業員の必要がないためです。
52	-	サービス業(対事業所)	福岡	0名～5名	普通	必要がない
53	-	サービス業(対事業所)	福岡	11名～20名	普通	問 18 に関して、経営指針書？、この言葉の定義を教えてください、弊社は事業計画は中期、年度と作成しており、毎月取締役会でPDCAを実施している。

54	-	サービス業(対事業所)	福岡	6名～10名	非常に悪い	まだ必要ではない。
55	-	サービス業(対事業所)	北九	11名～20名	普通	採用計画を立てて募集はしているのですが、相手にされない
56	-	建設業(建築)	福岡	0名～5名	普通	特に求人活動をしていないから
57	-	建設業(設備)	福岡	6名～10名	非常に良い	新卒採用に関しては募集しなかった。
58	-	商業・流通業	筑後	0名～5名	普通	ベテラン社員の死亡。
59	-	商業・流通業	福岡	100名以上	よい	2名採用しました。
60	-	商業・流通業	福岡	6名～10名	悪い	欠員・補充の為中途採用
61	-	製造業(生産財)	北九	6名～10名	普通	2015年は高校で募集したが現状ではほぼ100%他社で決まる経済景況だと思います。2016年は34歳、2017年は19歳の途中採用が紹介で出来、年内に19歳をもう1人採用する予定です。