

第 106 回

2018 年7月～9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 .....	1
2	全体の景況判断 .....	4
	(ア) 全体の景況感 .....	4
	(イ) 各項目の状況 .....	6
3	主要指標のクロス分析 .....	11
	(ア) 景況感別の動向 .....	11
	(イ) 業種別の動向 .....	12
	(ウ) 従業員規模別の動向 .....	12
	(エ) 本社地区別の動向 .....	12
4	経営上の問題点 .....	13
5	その他の調査項目 .....	16
	(ア) 資金繰り .....	16
	(イ) 人材獲得について .....	17
6	経営指針書について .....	18
7	自由回答項目 .....	20
	(ア) 景況理由 .....	20

# 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 109 件の減少で、2013 年 3 期 (86 回) を下回り最低であった。回収率は 12.6%。

第 106 回:調査時期:平成 30 年 9 月 3 日～9 月 30 日

回収数:273 件(調査時点会員数 2,165 名、回収率 12.6%)

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

回答方法		第105回		第106回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	
1	WEB	323	84.6	199	72.9	-11.7
2	FAX	59	15.4	74	27.1	11.7
	サンプル数(%ベース)	382	382	273	273	-109
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)	29	7.6	16	5.9	-1.7
2	製造業(消費財)	22	5.8	14	5.1	-0.7
3	建設業(建築)	38	10	28	10.3	0.3
4	建設業(土木)	15	3.9	6	2.2	-1.7
5	建設業(設備)	16	4.2	7	2.6	-1.6
6	商業・流通業	40	10.5	27	9.9	-0.6
7	サービス業(対事業所)	134	35.2	103	37.7	2.5
8	サービス業(対個人)	87	22.8	72	26.4	3.6
	不明	1	0	0	0	
	サンプル数(%ベース)	382	381	273	273	-108
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	140	36.6	112	41	4.4
2	6名～10名	78	20.4	51	18.7	-1.7
3	11名～20名	65	17	45	16.5	-0.5
4	21名～30名	31	8.1	27	9.9	1.8
5	31名～50名	20	5.2	14	5.1	-0.1
6	51名～100名	26	6.8	11	4	-2.8
7	100名以上	22	5.8	13	4.8	-1
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	382	382	273	273	-109

3.本社所在地		第105回		第106回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	福岡地区	251	65.7	192	70.3	4.6
2	北九州地区	47	12.3	26	9.5	-2.8
3	筑豊地区	52	13.6	35	12.8	-0.8
4	県南地区	26	6.8	18	6.6	-0.2
5	福岡県外	6	1.6	2	0.7	-0.9
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	382	382	273	273	-109
4.所属支部		第105回		第106回		構成比増減
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	東支部	35	9.2	19	7.1	-2.1
2	福博支部	26	6.8	16	6.0	-0.8
3	博多支部	33	8.7	25	9.4	0.7
4	中央支部	19	5.0	16	6.0	1.0
5	西支部	19	5.0	15	5.6	0.6
6	南支部	19	5.0	17	6.4	1.4
7	筑紫支部	14	3.7	10	3.8	0.1
8	福友支部	34	8.9	24	9.0	0.1
9	青年支部	26	6.8	16	6.0	-0.8
10	玄海支部	17	4.5	24	9.0	4.5
11	かすや支部	7	1.8	6	2.3	0.4
12	糸島支部	12	3.2	7	2.6	-0.5
13	北九州支部	32	8.4	18	6.8	-1.7
14	ひびき支部	13	3.4	5	1.9	-1.5
15	のおがた支部	21	5.5	13	4.9	-0.6
16	飯塚支部	18	4.7	13	4.9	0.2
17	田川支部	12	3.2	6	2.3	-0.9
18	久留米支部	8	2.1	6	2.3	0.2
19	大牟田支部	9	2.4	3	1.1	-1.2
20	有明支部	0	0.0	2	0.8	0.8
21	りょうちく支部	6	1.6	5	1.9	0.3
	不明	2	0.5	7	2.6	2.1
	サンプル数(%ベース)	382	380	273	266	-114.0

	%	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	273	5.9	5.1	10.3	2.2	2.6	9.9	37.7	26.4
本社地区	福岡地区	192	2.1	4.7	10.4	2.6	1.6	10.4	43.8	24.5
	北九州地区	26	15.4	11.5	15.4	0.0	0.0	7.7	26.9	23.1
	筑豊地区	35	14.3	5.7	8.6	2.9	5.7	11.4	17.1	34.3
	県南地区	18	16.7	0.0	5.6	0.0	11.1	5.6	27.8	33.3
	福岡県外	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
従業員数規模	0名~5名	112	1.8	0.9	10.7	1.8	1.8	8.9	44.6	29.5
	6名~10名	51	7.8	7.8	13.7	0.0	5.9	3.9	37.3	23.5
	11名~20名	45	6.7	11.1	8.9	2.2	0.0	13.3	33.3	24.4
	21名~30名	27	3.7	11.1	3.7	7.4	3.7	11.1	22.2	37.0
	31名~50名	14	28.6	0.0	14.3	7.1	7.1	7.1	14.3	21.4
	51名~100名	11	18.2	9.1	9.1	0.0	0.0	18.2	27.3	18.2
	100名以上	13	0.0	0.0	7.7	0.0	0.0	23.1	61.5	7.7

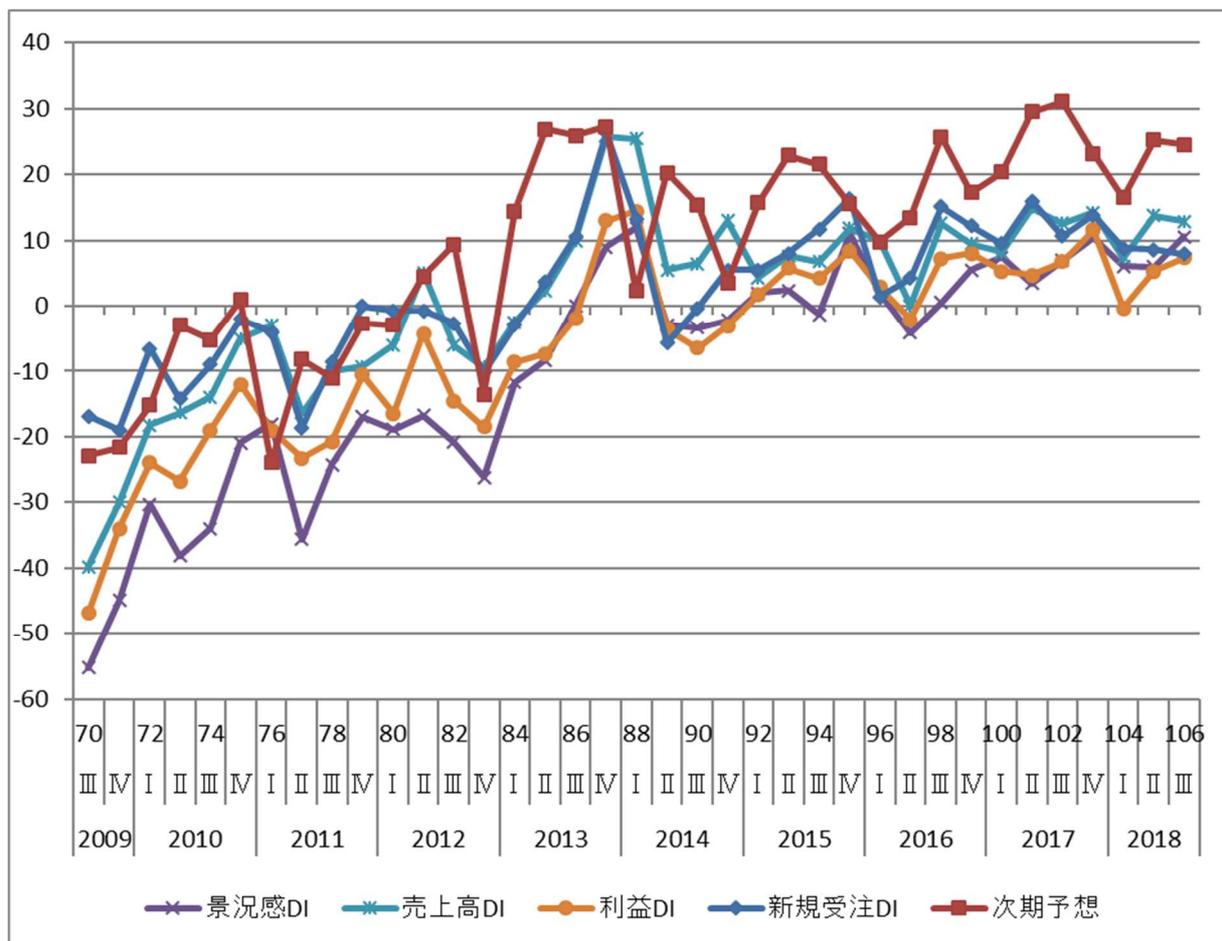
## 2 全体の景況判断

### (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

景況感・利益 DI が改善し、全体として好調である。

#### 全体の推移

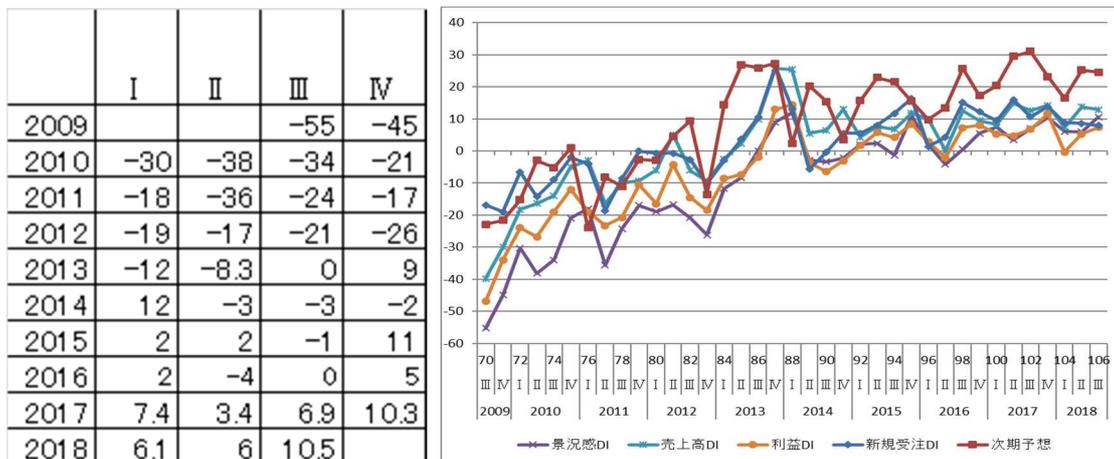


	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	10.5	4.5
売上高 DI	12.9	-0.8
利益 DI	7.3	2.0
新規受注 DI	7.9	-0.7
次期予想 DI	24.5	-0.7

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	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	4.9	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
2018	Ⅰ	104	358	6.1	7.3	-0.3	8.8	16.5	5.9
	Ⅱ	105	382	6	13.7	5.3	8.6	25.2	9.5
	Ⅲ	106	273	10.5	12.9	7.3	7.9	24.5	10.7

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。



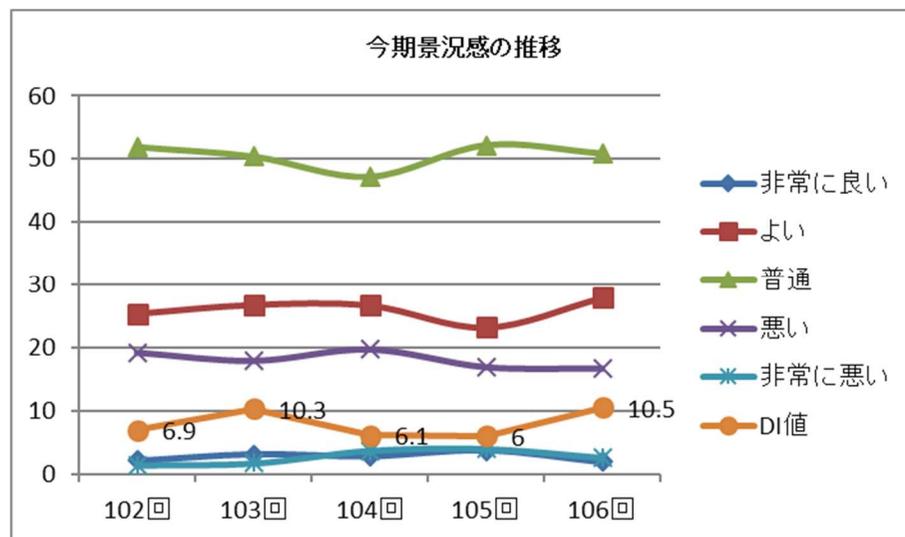
## (イ) 各項目の状況

### 今期景況感 DI

2018年7～9月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

景況感の4.5pt改善のうち、「よい」は4.7pt増加となっている

5. 今期景況判断		第105回	DI値	6	第106回	DI値	10.5	+4.5	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	非常に良い	14	3.7	26.9	5	1.9	29.8	-1.8	+2.9
2	よい	88	23.2		75	27.9		+4.7	
3	普通	198	52.2	52.2	137	50.9	50.9	-1.3	
4	悪い	64	16.9		45	16.7		-0.2	
5	非常に悪い	15	4	20.9	7	2.6	19.3	-1.4	-1.6
	不明	3			4				
	サンプル数(%ベース)	382	379		273	269		-110	



全体としては好況であり、各社の努力が実を結んでいるという回答がみられる。

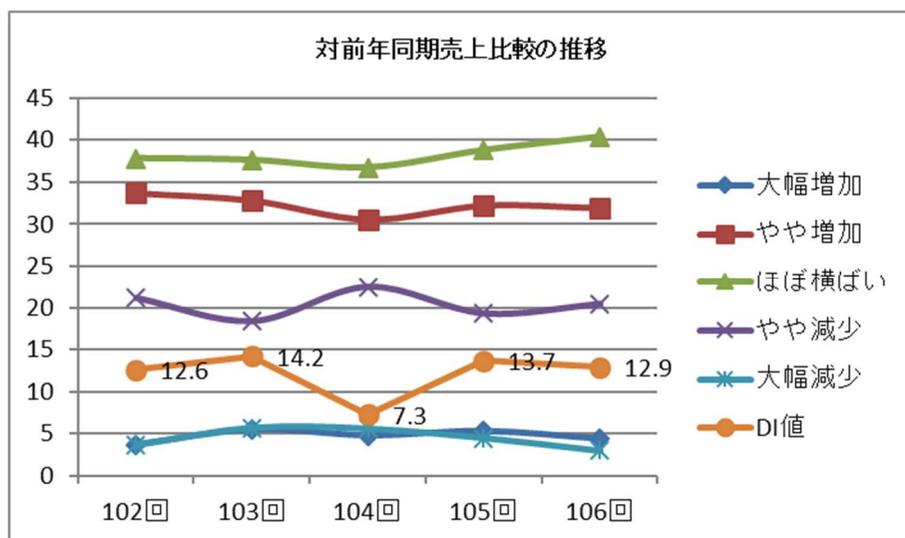
一方、普通や悪い理由としては人員不足など構造的な問題、災害や規制の変化などの外部要因を挙げた回答がみられた。

## 売上高DI

2018年7～9月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2017年7～9月)に比較してお答えください。

やや減少が1.1pt増加しているが概ね横ばいといえる

6.対前年同期売上高比較		第105回	DI値	13.7	第106回	DI値	12.9	-0.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	20	5.3	37.5	12	4.4	36.3	-0.9
2	やや増加	122	32.2		86	31.9		-0.3
3	ほぼ横ばい	147	38.8	38.8	109	40.4	40.4	+1.6
4	やや減少	73	19.3	23.8	55	20.4	23.4	+1.1
5	大幅減少	17	4.5		8	3		-1.5
	不明	3			3			
	サンプル数(%ベース)	382	379		273	270		-109



### 景況理由 pickup「売上」

社員の入、退職があり、売上・利益が安定しなかった。

3月までに前年度売上近く達成しましたが、4月以降その反動で仕事量が少なく、現在11月から来年2月までの仕事の段取り等に追われています。

売上は伸びたものの鋼材等の値上がりにより、利益が減少した

国の災害復旧にて激震災害地区に選定されたために、急遽資材等が必要になり売上が伸びた。

造園業、清掃業は順調に売上げ、利益は伸びておりますが、リサイクル業が良くない状況です。

売上横ばいなのに仕入れが上がっているため

人員不足による売上不足。

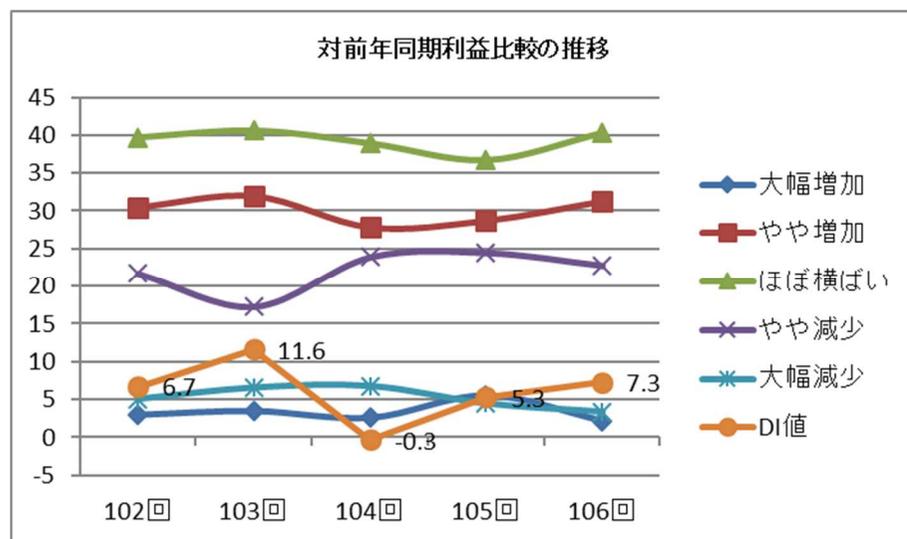
売上は横ばいだが経費の増加。

## 利益 DI

2018年7～9月期の貴社の「利益」について、前年同期((2017年7～9月)に比較してお答えください。

利益減少側の回答割合は2.8pt低下した

7.対前年同期利益比較		第105回	DI値	5.3	第106回	DI値	7.3			+2.0
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減		
1	大幅増加	21	5.6	34.3	6	2.2	33.5	-3.4	-0.8	
2	やや増加	108	28.7		84	31.3		+2.6		
3	ほぼ横ばい	138	36.7	36.7	108	40.3	40.3	+3.6		
4	やや減少	92	24.5	29	61	22.8	26.2	-1.7	-2.8	
5	大幅減少	17	4.5		9	3.4		-1.1		
	不明	6			5					
	サンプル数(%ベース)	382	376		273	268		-108		



### 景況理由 pickup「益」

社員の入、退職があり、売上・利益が安定しなかった。

利益計画を立て、毎月PDCAを回し、広告費と新規受注のバランスをとり、既存顧客をきめ細かくフォローしているから

売上は伸びたものの鋼材等の値上がりにより、利益が減少した

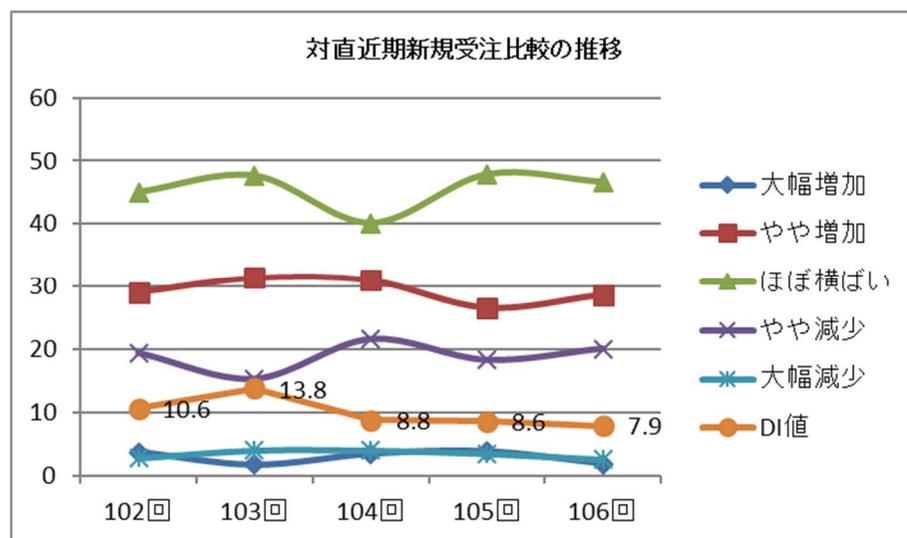
造園業、清掃業は順調に売上げ、利益は伸びておりますが、リサイクル業が良くない状況です。

## 新規受注 DI

2018年7～9月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2018年4月～6月期)に比較してお答えください。

増加側・減少側で構成が多少変動したが概ね横ばいといえる。

8.対直近期新規受注比較		第105回	DI値	8.6	第106回	DI値	7.9	-0.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	14	3.8	30.4	5	1.9	30.6	-1.9
2	やや増加	99	26.6		77	28.7		+2.1
3	ほぼ横ばい	178	47.8	47.8	125	46.6	46.6	-1.2
4	やや減少	68	18.3		54	20.1		+1.8
5	大幅減少	13	3.5	7	2.6	-0.9		
	不明	10			5			
	サンプル数(%ベース)	382	372		273	268		-104



### 景況理由 pickup(受注)

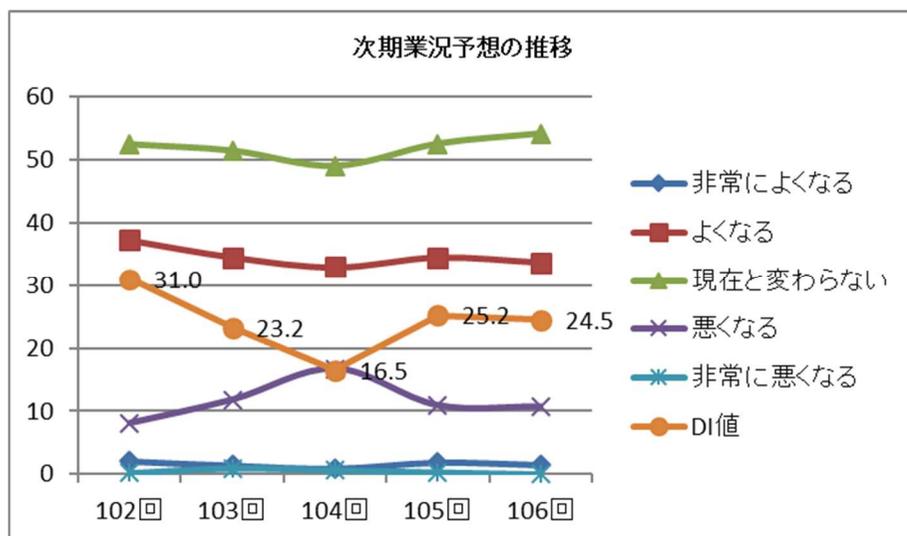
受注はあるが仕事をこなすために外注費が大幅に増えた。  
 ニーズ、新規事業の受注。  
 大型物件受注のため  
 紹介を受けることが多く、受注につながっている。  
 受注そのものが減っている。  
 利益計画を立て、毎月PDCAを回し、広告費と新規受注のバランスをとり、既存顧客をきめ細かくフォローしているから  
 単価の変動がほぼ無く、技術者人数と受注可能性がほぼ比例する業種のため  
 4・5月と注文が多かったが、6・7月はその反動もあって注文が減った。8月からは前年よりも受注増で動く。  
 これ以上受注出来ないから。  
 新規の受注もなく既存顧客の受注も減少した。  
 受注契約件数の減少  
 仕事の流れが変わり、受注が減っている。

## 次期予想 DI

2018年10～12月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

前回と同等であるが、「非常に悪くなる」は皆無であった。

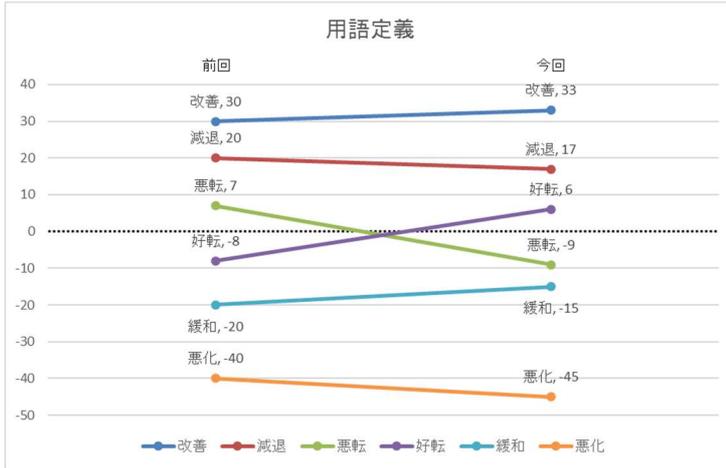
10.次期業況予想		第105回	DI値	25.2	第106回	DI値	24.5	-0.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	非常によくなる	7	1.9	36.4	4	1.5	35.2	-0.4
2	よくなる	130	34.5		91	33.7		-0.8
3	現在と変わらない	198	52.5	52.5	146	54.1	54.1	+1.6
4	悪くなる	41	10.9	11.2	29	10.7	10.7	-0.2
5	非常に悪くなる	1	0.3		0	0		-0.3
	不明	5			3			
	サンプル数(%ベース)	382	377		273	270		-107



「よくなる」側は下げ止まり、「悪くなる」側は減少しており、警戒感が薄れた様子が見られる。

### 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」であった層が増加し、各 DI が改善している他、「悪い」層においても同じく各 DI が改善した。「普通」の構成比は横ばいだが各 DI は悪転も見られる。

	第106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		269	100%	266	264	264	266	
今期景況感	非常に良い	5	1.9%(-1.8)	60(-40)	80(-5.7)	60(-4.3)	<b>-20(-77.1)</b>	20.0
	よい	75	27.9%(4.7)	87.8(3)	74(1.2)	62.7(3.4)	46.6(-2.3)	1.3
	普通	137	50.9%(-1.3)	0.7(-13.4)	<b>-3.7(-6.8)</b>	<b>0(-5.2)</b>	16.9(-2.3)	0.7
	悪い	45	16.7%(-0.2)	-68.2(14.4)	-68.2(12.5)	-65.9(-19.1)	22.2(14.4)	2.2
	非常に悪い	7	2.6%(-1.4)	-85.7(7.6)	-85.7(7.6)	-42.9(30.5)	<b>-14.3(-14.3)</b>	14.3

## (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

生産財などでは利益が悪転、商業では受注が悪転している。サービス業（対個人）の利益は好転した。

第106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		269(-109)	270(-108)	268(-107)	268(-103)	270(-106)		
全体	273	10.4(4.3)	13(-0.5)	7.5(2.4)	7.8(-0.8)	24.4(-0.8)	0.4	
業種	製造業(生産財)	16	6.3(-14.4)	0(-24.1)	-6.3(-23.5)	12.5(-17.1)	12.5(-22)	6.3
	製造業(消費財)	14	-35.7(0.6)	0(31.8)	-7.1(20.1)	7.1(25.3)	14.3(-8.4)	7.1
	建設業(建築)	28	25(22.3)	18.5(10.6)	-3.7(-14.5)	14.3(9)	28.6(-12)	3.6
	建設業(土木)	6	16.7(23.3)	-16.7(-31)	0(-7.1)	33.3(47.6)	-16.7(-70)	16.7
	建設業(設備)	7	-28.6(-22.3)	0(-6.7)	-14.3(-8)	-42.9(-61.6)	0(-31.3)	14.3
	商業・流通業	27	3.7(1.1)	14.8(-2.7)	11.5(-1)	-7.7(-17.9)	33.3(20.2)	3.7
	サービス業(対事業所)	103	21(5.2)	19.4(-2.4)	14.9(4.2)	20(3.2)	28(0.7)	1.0
	サービス業(対個人)	72	5.6(1)	9.9(-0.5)	8.5(11.9)	-4.2(-3)	25(12.4)	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

6名～30名の層において利益が好転している一方、31～50名において悪転した。

第106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		269(-110)	270(-109)	268(-108)	268(-104)	270(-107)		
全体	273	10.4(4.3)	13(-0.8)	7.5(2.1)	7.8(-0.8)	24.4(-0.8)	0.4	
従業員規模	0名～5名	112	13.5(2.6)	18.2(5.1)	11.1(1)	2.8(-5.9)	19.6(-3)	0.9
	6名～10名	51	10.4(7.8)	14(6.3)	11.8(15.8)	11.8(3.9)	24(3.2)	2.0
	11名～20名	45	4.4(18.3)	11.1(8)	2.3(2.3)	20.9(34)	16.3(-16)	2.2
	21名～30名	27	3.7(-9.2)	7.4(-15.2)	7.4(7.4)	0(-20)	44.4(21.9)	3.7
	31名～50名	14	-7.1(-17.1)	14.3(-49.3)	-14.3(-39.3)	-21.4(-66.4)	28.6(-16.4)	7.1
	51名～100名	11	9.1(16.8)	-18.2(-10.5)	-18.2(1)	-9.1(-16.8)	36.4(21)	9.1
	100名以上	13	38.5(-11.5)	38.5(-25.2)	23.1(-17.8)	53.8(30)	38.5(5.1)	7.7

## (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

北九州地区が好転、県南地区は悪転している。

第106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		269(-110)	270(-109)	268(-108)	268(-104)	270(-107)		
全体	273	10.4(4.3)	13(-0.8)	7.5(2.1)	7.8(-0.8)	24.4(-0.8)	0.4	
本社地区	福岡地区	192	12.7(7.9)	15.8(3.3)	8.6(2.1)	10.6(2.1)	29.1(1.8)	0.5
	北九州地区	26	15.4(15.4)	30.8(22.3)	11.5(16)	26.9(9.5)	30.8(6.9)	3.8
	筑豊地区	35	2.9(-16.4)	0(-23.1)	2.9(-6.9)	17.6(-21.6)	0(-19.2)	2.9
	県南地区	18	11.1(-11.1)	22.2(-26.1)	-11.1(-7.3)	11.1(-11.1)	11.1(3.1)	5.6
	福岡県外	2	100(83.3)	50(-16.7)	100(66.7)	100(80)	50(-30)	50.0

## 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3項目までを選んでご回答ください。

今回より「3項目を」から「3項目まで」と変更になったため構成比水準に変動がある。

「人材獲得難」「従業員不足」はやや減少したが依然として上位である。「取引先減少」や「民間需要の停滞」も割合は減少した。



■問題点自由回答

問題点	業種	今期景況感	従業員数	本社地区
1 運送会社の廃業等があり、貨物輸送(メーカー～福岡)が今後問題になるとしている。	建設業(建築)	よい	6名～10名	福岡地区
2 事業承継に向かうための諸課題	サービス業(対事業所)	悪い	11名～20名	福岡地区
3 人口減少・高齢化の影響	サービス業(対個人)	悪い	6名～10名	筑豊地区
4 新規事業立案	サービス業(対事業所)	普通	11名～20名	福岡地区
5 報酬単価の減少、利用者確保?	サービス業(対個人)	普通	11名～20名	福岡地区
6 社員教育	サービス業(対事業所)	普通	100名以上	福岡地区

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	県南地区	福岡県外
回答件数	<b>262</b>	<b>185</b>	<b>25</b>	<b>33</b>	<b>17</b>	<b>2</b>
人材獲得難	35.1	34.1	44.0	27.3	52.9	0.0
同業者間の価格競争激化	29.0	29.7	20.0	27.3	35.3	50.0
従業員不足	27.9	28.1	28.0	15.2	47.1	50.0
熟練技術者の確保難	14.9	15.7	24.0	9.1	5.9	0.0
協力業者の確保難	14.9	11.4	16.0	24.2	35.3	0.0
仕入れ単価上昇	13.4	14.1	8.0	18.2	5.9	0.0
新規参入の増加	12.6	12.4	8.0	15.2	11.8	50.0
原料・材料等の高騰	12.2	9.7	28.0	9.1	23.5	0.0
税負担の圧迫	10.3	9.7	4.0	18.2	5.9	50.0
取引先の減少	9.9	10.3	8.0	15.2	0.0	0.0
民間需要の停滞	9.5	9.2	8.0	18.2	0.0	0.0
大企業進出による競争激化	6.5	7.6	4.0	6.1	0.0	0.0
販売先からの値下げ要請	6.1	7.0	8.0	3.0	0.0	0.0
官公需の停滞	5.3	6.5	0.0	6.1	0.0	0.0
仕入れ先からの値上げ要請	5.3	4.3	4.0	9.1	11.8	0.0
事業資金の借り入れ難	5.0	5.4	8.0	0.0	5.9	0.0
金利負担の増加	0.8	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0
輸入品による圧迫	0.4	0.0	0.0	3.0	0.0	0.0
その他	8.0	8.6	12.0	6.1	0.0	0.0

各業種別回答数に対するパーセント  
色付きセルは業種別の上位五項目

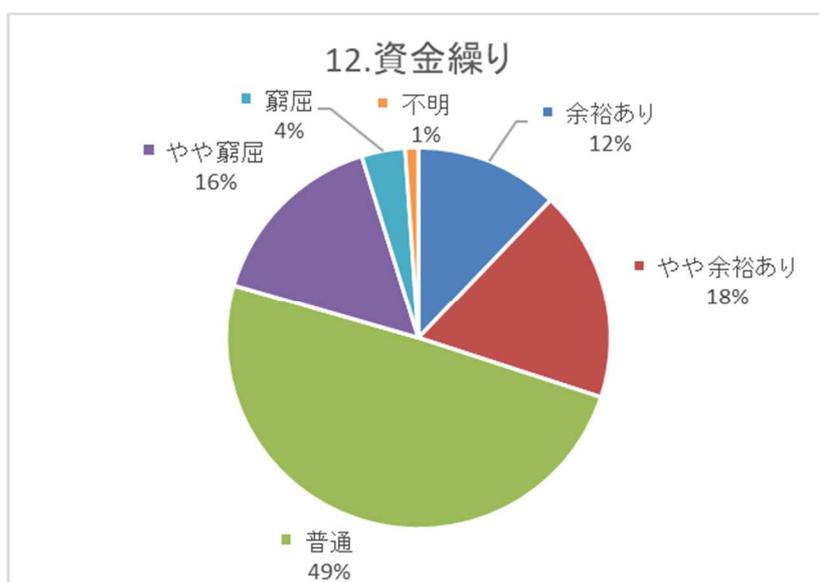
業種別の経営上の問題点									
%	全体	製造業 (生産財)	製造業 (消費財)	建設業 (建築)	建設業 (土木)	建設業 (設備)	商業・流通業	サービス業 (対事業所)	サービス業 (対個人)
回答件数	<b>262</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>28</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>26</b>	<b>99</b>	<b>66</b>
人材獲得難	35.1	37.5	35.7	28.6	33.3	71.4	30.8	32.3	39.4
同業者間の価格競争激化	29.0	31.3	42.9	10.7	0.0	0.0	53.8	34.3	21.2
従業員不足	27.9	12.5	7.1	32.1	50.0	71.4	23.1	25.3	33.3
熟練技術者の確保難	14.9	31.3	14.3	32.1	50.0	14.3	3.8	10.1	12.1
協力業者の確保難	14.9	18.8	0.0	39.3	33.3	57.1	3.8	12.1	9.1
仕入れ単価上昇	13.4	18.8	21.4	25.0	0.0	14.3	38.5	4.0	10.6
新規参入の増加	12.6	0.0	14.3	0.0	0.0	14.3	15.4	17.2	13.6
原料・材料等の高騰	12.2	50.0	14.3	21.4	0.0	0.0	19.2	8.1	4.5
税負担の圧迫	10.3	0.0	7.1	7.1	0.0	0.0	7.7	12.1	15.2
取引先の減少	9.9	12.5	21.4	3.6	0.0	0.0	7.7	8.1	15.2
民間需要の停滞	9.5	6.3	28.6	7.1	16.7	14.3	15.4	8.1	6.1
大企業進出による競争激化	6.5	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	11.5	9.1	6.1
販売先からの値下げ要請	6.1	12.5	7.1	3.6	0.0	0.0	7.7	9.1	1.5
官公需の停滞	5.3	6.3	7.1	7.1	50.0	14.3	0.0	5.1	1.5
仕入れ先からの値上げ要請	5.3	12.5	7.1	3.6	16.7	14.3	11.5	3.0	3.0
事業資金の借入れ難	5.0	6.3	7.1	3.6	0.0	0.0	3.8	5.1	6.1
金利負担の増加	0.8	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5
輸入品による圧迫	0.4	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	8.0	0.0	0.0	3.6	0.0	0.0	7.7	9.1	13.6

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) 資金繰り

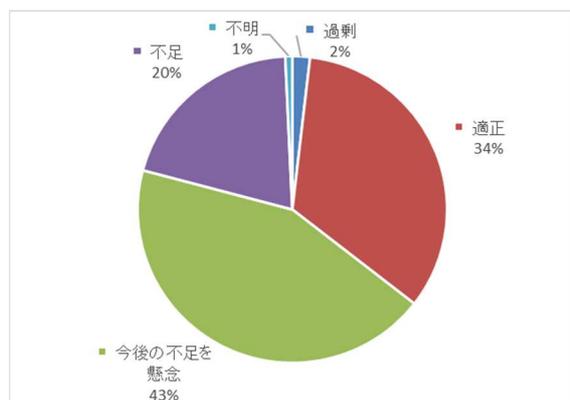
12.資金繰り		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	余裕あり	33	12.2	12.1
2	やや余裕あり	49	18.1	17.9
3	普通	135	50	49.5
4	やや窮屈	43	15.9	15.8
5	窮屈	10	3.7	3.7
	不明	3		1.1
	N (%ベース)	273	270	100



資金繰り DI 値は 10.7 と良好である。

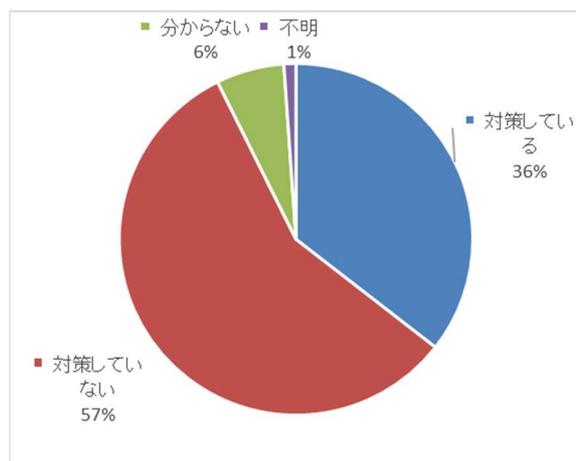
## (イ) 人材獲得について

13.従業員数余裕		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	過剰	5	1.8	1.8
2	適正	92	33.9	33.7
3	今後の不足を懸念	119	43.9	43.6
4	不足	55	20.3	20.1
	不明	2		0.7
	N (%ベース)	273	271	100



従業員数の不足は約 20%、今後の不足を懸念を合わせると 6 割超が不足の問題を認識している。

14.人材獲得対策		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	対策している	97	35.9	35.5
2	対策していない	156	57.8	57.1
3	分からない	17	6.3	6.2
	不明	3		1.1
	N (%ベース)	273	270	100



人材獲得について、約 6 割は対策をしていない。

対策を実施しているという自由回答内容では、大まかに分類して求人広告や共同求人など求人方法の工夫、新卒や外国人など求人内容の工夫、働き方改善や社則の見直しなど会社づくりの工夫などがみられた。詳細は巻末を参照。

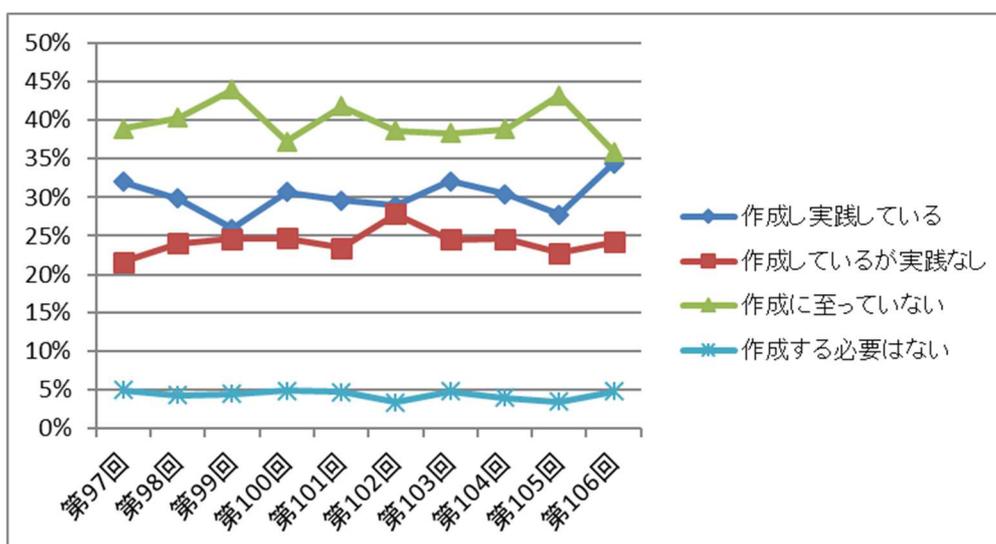
## 6 経営指針書について

### 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。

「作成に至っていない」という回答が減少し「実践している」が増加している。

No.	経営指針書の作成と実践 カテゴリ	第105回		第106回		増減
		件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	作成し実践している	106	28.6	94	34.7	6.1
2	作成しているが実践なし	87	23.5	66	24.4	0.9
3	作成に至っていない	165	44.5	98	36.2	-8.3
4	作成する必要はない	13	3.5	13	4.8	1.3
	不明	11		2		
	サンプル数(%ベース)	382	371	273	271	-100



## 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。

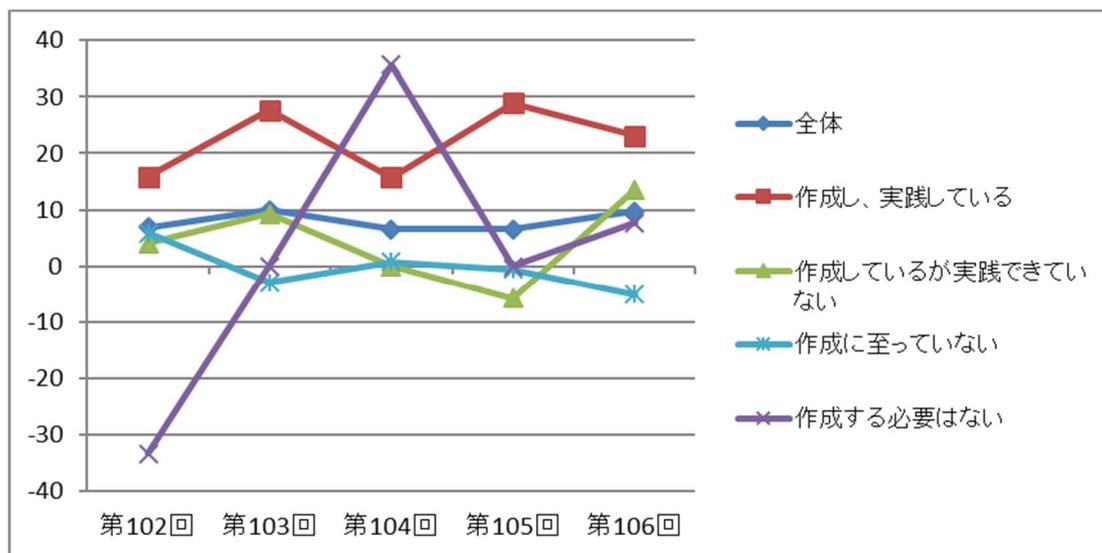
実践している企業のほとんどは一定の頻度で検証している。

17.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	38	40.9	40.4
2	毎月ではないが検証している	36	38.7	38.3
3	年に1回は検証している	18	19.4	19.1
4	全く検証していない	1	1.1	1.1
	不明	1		1.1
	N (%ベース)	94	93	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

過去5回分について作成状況別に景況DIを見ると、作成し、実践している企業は景況感が高いことが分かる。



## 7 自由回答項目

### (ア) 景況理由

	景況理由	業種	人数	地区	景況
1	大口契約	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	非常に良い
2	人材の確保とIT 需要	サービス業(対事業所)	11~20	福岡	非常に良い
3	受注はあるが仕事をこなすために外注費が大幅に増えた。	サービス業(対個人)	0~5	北九	非常に良い
4	業界的に好景気が続いている。	製造業(生産財)	11~20	筑豊	非常に良い
5	HP の問合せ件数が増加した。検索ワードの改善により。	商業・流通業	0~5	福岡	よい
6	今までの蓄積。	商業・流通業	0~5	福岡	よい
7	販売チャンネルが増えた。	商業・流通業	0~5	福岡	よい
8	国の補助金等が出たため、取り組む姿勢が増えた	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
9	一年前から種まきしたので。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
10	既顧客のつながりで新規拡大に繋がった。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
11	紹介を受けることが多く、受注につながっている。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
12	差別化したサービスの展開。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
13	タイミングの問題。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	よい
14	信頼できる仲間からの仕事紹介が出たため。	サービス業(対個人)	0~5	福岡	よい
15	高単価路線にしたので	サービス業(対個人)	0~5	福岡	よい
16	ネット広告が安定している。	サービス業(対個人)	0~5	福岡	よい
17	会社案内(カタログ)を作った。価格表を作った。	サービス業(対個人)	0~5	福岡	よい
18	大型物件受注のため	製造業(消費財)	6~10	福岡	よい
19	今期は取引先に十分に仕事があった。	建設業(建築)	6~10	福岡	よい

20	昨年起業し、事業が一定軌道にのってきたが、採用難により、右肩上がりが実現していない。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	よい
21	事務所拡張による経費増	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	よい
22	まだ2年目です。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	よい
23	事業継承がうまくいっている！	サービス業(対個人)	6~10	福岡	よい
24	百地のマークイズの内装工事が入りました	建設業(建築)	11~20	福岡	よい
25	・日頃の営業活動の成果が出ています。	建設業(土木)	11~20	福岡	よい
26	大手企業との取引が決まったため	サービス業(対事業所)	11~20	福岡	よい
27	認可保育園の整備が進んだため	サービス業(対個人)	11~20	福岡	よい
28	営業戦略の効果	製造業(消費財)	21~30	福岡	よい
29	社員教育。	製造業(消費財)	21~30	福岡	よい
30	猛暑の影響だと思います。	商業・流通業	21~30	福岡	よい
31	新規の依頼が増えています	建設業(建築)	31~50	福岡	よい
32	営業努力	製造業(生産財)	51~100	福岡	よい
33	技術者の人数に限りがあるため横ばいとなっていますが、業況は好調を維持している。	建設業(建築)	51~100	福岡	よい
34	消費税のアップ対策	建設業(建築)	100以上	福岡	よい
35	全社挙げての経費削減や価格改定を実施した。	サービス業(対事業所)	100以上	福岡	よい
36	ニーズ、新規事業の受注。	サービス業(対事業所)	100以上	福岡	よい
37	顧客増	サービス業(対個人)	100以上	福岡	よい
38	新商品の発売	商業・流通業	11~20	北九	よい
39	消費税アップ？オリンピック効果。	商業・流通業	21~30	北九	よい
40	事業拡大のため。	サービス業(対個人)	21~30	北九	よい
41	設備の老朽化によるメンテナンスが増えた。	サービス業(対事業所)	100以上	北九	よい

42	記録的猛暑日が続き、雨量も少なく梅雨明けが早かった	サービス業(対個人)	0~5	筑豊	よい
43	多少の人脈づくりの成果と考える・	サービス業(対個人)	0~5	筑豊	よい
44	猛暑の関係です。	製造業(生産財)	6~10	筑豊	よい
45	社員が揃った	サービス業(対個人)	11~20	筑豊	よい
46	例年の季節変動による影響どおりであるが、前年比で増えているため	サービス業(対個人)	21~30	筑豊	よい
47	不明	サービス業(対事業所)	0~5	県南	よい
48	認知度の向上	サービス業(対個人)	0~5	県南	よい
49	新規のお客様が増えた	サービス業(対個人)	11~20	県外	よい
50	受注そのものが減っている。	建設業(建築)	0~5	福岡	普通
51	3月までに前年度売上近く達成しましたが、4月以降その反動で仕事量が少なく、現在11月から来年2月までの仕事の段取り等に追われています。	建設業(建築)	0~5	福岡	普通
52	元請工事が減ったため	建設業(土木)	0~5	福岡	普通
53	新規顧客の獲得	商業・流通業	0~5	福岡	普通
54	特になし	商業・流通業	0~5	福岡	普通
55	猛暑のため、十分な営業活動ができなかった	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
56	単価の変動がほぼ無く、技術者人数と受注可能量がほぼ比例する業種のため	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
57	未受注の状態です	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
58	公的業務が減少し、本来業務に専念できたから	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
59	業務繁忙による営業不足	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
60	官庁の仕事の発注量自体がそんなに増減がなかった。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
61	事業内容が変わり切れてない面がある。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
62	従来のお客様が減った	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通
63	営業努力が足りないため	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	普通

64	別事業立ち上げのため新規獲得を行っていないため	サービス業(対個人)	0~5	福岡	普通
65	調剤報酬改定に伴い新たな施設基準をクリアしたため。	サービス業(対個人)	0~5	福岡	普通
66	売上横ばいなのに仕入れが上がっているため	サービス業(対個人)	0~5	福岡	普通
67	創業一年目なので前年同期比較ができません。	サービス業(対個人)	0~5	福岡	普通
68	営業活動	建設業(建築)	6~10	福岡	普通
69	これ以上受注出来ないから。	建設業(設備)	6~10	福岡	普通
70	利益計画を立て、毎月PDCAを回し、広告費と新規受注のバランスをとり、既存顧客をきめ細かくフォローしているから	商業・流通業	6~10	福岡	普通
71	物件が動かない時期	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	普通
72	景況感。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	普通
73	新規の受注もなく既存顧客の受注も減少した。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	普通
74	①取引先の減少(退職、高齢化による閉鎖)②人員不足(新人育成中、育休、病欠)③消費者の給与減	サービス業(対個人)	6~10	福岡	普通
75	造園業、清掃業は順調に売上げ、利益は伸びておりますが、リサイクル業が良くない状況です。	サービス業(対個人)	6~10	福岡	普通
76	建築関係の外部環境による	製造業(生産財)	11~20	福岡	普通
77	比較する前期が悪かったから	建設業(建築)	11~20	福岡	普通
78	もともと季節要因として、夏場の需要自体が高い傾向にある。	サービス業(対事業所)	11~20	福岡	普通
79	営業できる社員がいなかった為	サービス業(対事業所)	11~20	福岡	普通
80	新規事業開拓等がなかったため	サービス業(対個人)	11~20	福岡	普通
81	営業活動	サービス業(対個人)	11~20	福岡	普通
82	人手不足	サービス業(対個人)	11~20	福岡	普通
83	国の災害復旧にて激震災害地区に選定されたために、急遽資材等が必要になり売上が伸びた。	製造業(生産財)	21~30	福岡	普通

84	前年に比較すると求人情報のWEBへの移行が徐々に進んできた。	サービス業(対事業所)	21~30	福岡	普通
85	すでにピークアウトしている感がある業界なので、あまり変化はない。	サービス業(対個人)	21~30	福岡	普通
86	季節的なもの	製造業(生産財)	31~50	福岡	普通
87	人で不足	製造業(消費財)	51~100	福岡	普通
88	少しずつ需要が減少している	サービス業(対事業所)	51~100	福岡	普通
89	従業員数の増減がほぼ変わらないため	サービス業(対個人)	51~100	福岡	普通
90	経営指針書どおり	サービス業(対事業所)	100以上	福岡	普通
91	特になし	建設業(建築)	0~5	北九	普通
92	売上は伸びたものの鋼材等の値上がりにより、利益が減少した	製造業(生産財)	31~50	北九	普通
93	従業員不足	建設業(建築)	0~5	筑豊	普通
94	社員の入、退職があり、売上・利益が安定しなかった。	サービス業(対個人)	21~30	筑豊	普通
95	たまたま受注が4~6月に集中しただけ。	建設業(設備)	31~50	筑豊	普通
96	4・5月と注文が多かったが、6・7月はその反動もあって注文が減った。8月からは前年よりも受注増で動く。	製造業(生産財)	0~5	県南	普通
97	電電広告。	サービス業(対個人)	0~5	県南	普通
98	値引きが多い(顧客からの)	建設業(建築)	0~5	福岡	悪い
99	仕事の流れが変わり、受注が減っている。	建設業(建築)	0~5	福岡	悪い
100	解らない	商業・流通業	0~5	福岡	悪い
101	成長不足です。	サービス業(対事業所)	0~5	福岡	悪い
102	同業他社の増加。猛暑で外出の機会の減少の為	サービス業(対個人)	0~5	福岡	悪い
103	不動産取引が少し落ち着いているため	サービス業(対個人)	0~5	福岡	悪い
104	景気低迷と努力不足。	製造業(消費財)	6~10	福岡	悪い
105	企業の努力不足。	製造業(消費財)	6~10	福岡	悪い

106	人員不足による売上不足。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	悪い
107	行政による規制のため。	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	悪い
108	受注契約件数の減少	サービス業(対事業所)	11~20	福岡	悪い
109	得意先の大幅予算削減	サービス業(対事業所)	21~30	福岡	悪い
110	売上は横ばいだが経費の増加。	商業・流通業	100以上	福岡	悪い
111	国の新規事業の延伸	サービス業(対事業所)	100以上	福岡	悪い
112	自社開発商品に対するニーズが薄いと考えている。市場の美樹分けが必要と考えている。	製造業(生産財)	0~5	北九	悪い
113	取引先の減少、閑散シーズン等の要因により。	製造業(消費財)	11~20	北九	悪い
114	建設業自体のジリ貧状態。	建設業(建築)	0~5	筑豊	悪い
115	競合店出店のため。	サービス業(対個人)	11~20	筑豊	悪い
116	北海道地震によりトヨタ北海道の駆動ユニット生産ストップの影響により、九州トヨタ関連の生産ラインがストップしたため。	商業・流通業	51~100	筑豊	悪い
117	工場等の設備投資が抑えられている	建設業(設備)	21~30	県南	悪い
118	筑後川支流金丸川の氾濫により、工場内主要生産設備の8割が電気系パーツ破損し、復旧に多大な時間を要した。そのため、商機会を著しく損ねた。	製造業(生産財)	51~100	県南	悪い
119	新規については人不足により積極的な営業ができない、スポット業務については提案不足	サービス業(対事業所)	100以上	県南	悪い
120	米中貿易摩擦による非鉄金属スクラップ相場の下落	商業・流通業	11~20	福岡	非常に悪い
121	取引先の減少	製造業(生産財)	6~10	筑豊	非常に悪い
122	変わらず	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	-
123	継続的紹介による新規契約	サービス業(対事業所)	6~10	福岡	-
124	コンピューターシステムのリプレース	サービス業(対事業所)	6~10	県外	-

(イ) 従業員確保対策

	余裕	業種	景況	従業員数	回答
1	適正	製造業(生産財)	普通	31名～50名	新卒、中途ともに計画的な採用を行っている
2	適正	製造業(消費財)	よい	21名～30名	外部人材紹介等々への要請、外国人研修生の受入
3	適正	製造業(消費財)	よい	6名～10名	資格、免許等の費用を会社が負担しています。
4	適正	建設業(建築)	よい	31名～50名	魅力ある会社作り
5	適正	建設業(建築)	普通	6名～10名	新卒採用
6	適正	建設業(土木)	よい	11名～20名	・共同求人委員会の参加、求人広告、学内合説の実施、社員共育の実施、福利厚生充実
7	適正	商業・流通業	悪い	51名～100名	共同求人参加と学校回り(高校)。
8	適正	サ業(対事)	よい	0名～5名	求人広告費の増、リクルートサイト等を制作してPRの強化。
9	適正	サ業(対事)	普通	100名以上	労働環境の改善
10	適正	サ業(対事)	普通	6名～10名	新卒採用。
11	適正	サ業(対事)	悪い	11名～20名	ネット求人～またはスカウト、及び、選考採用に至るプロセスの精緻化。働き方改革として短時間労働正社員制を導入。
12	適正	サ業(対個)	よい	11名～20名	予備もキープしておく
13	適正	サ業(対個)	悪い	11名～20名	人事評価制度の導入。
14	今後の不足を懸念	製造業(生産財)	非常に良い	11名～20名	外国人研修生
15	今後の不足を懸念	製造業(生産財)	よい	51名～100名	総務に一任
16	今後の不足を懸念	製造業(生産財)	普通	11名～20名	高校生専用の就職情報企業と2年間継続契約をした。
17	今後の不足を懸念	製造業(生産財)	普通	21名～30名	まずは、派遣会社へ打診し、その後正社員との契約を結ぶようにしている。
18	今後の不足を懸念	製造業(生産財)	普通	31名～50名	マイナビ等の媒体や人材紹介業者、ハローワーク等を利用

19	今後の不足を懸念	製造業(消費財)	よい	21名~30名	専門のHPを立ち上げ。
20	今後の不足を懸念	製造業(消費財)	悪い	11名~20名	求人活動を行っている。
21	今後の不足を懸念	製造業(消費財)	悪い	11名~20名	定年退職者が出る3年以上前から採用活動を行い、人員を獲得している。
22	今後の不足を懸念	製造業(消費財)	悪い	21名~30名	合同企業説明会参加等
23	今後の不足を懸念	建設業(建築)	よい	51名~100名	新卒者の採用のために、学生のインターンシップの受け入れを行っている。
24	今後の不足を懸念	建設業(建築)	よい	6名~10名	採用活動を行っているが、なかなか獲得できない。
25	今後の不足を懸念	建設業(土木)	普通	21名~30名	高校生の新卒採用(毎年取り組み中)、外国人労働者の雇用取り組み準備中。
26	今後の不足を懸念	建設業(設備)	普通	31名~50名	地元大学生を対象とした合同企業説明会に参加して、新卒の学生採用に力点を置いている。また、経験者についてはハローワークを通じて採用している。
27	今後の不足を懸念	建設業(設備)	悪い	21名~30名	新卒、ハローワーク求人
28	今後の不足を懸念	商業・流通業	普通	0名~5名	求人募集は早めに複数おこなっている
29	今後の不足を懸念	商業・流通業	普通	6名~10名	2020年卒の新卒採用からリクナビを導入。近い将来インターンシップを検討。
30	今後の不足を懸念	商業・流通業	悪い	100名以上	ハローワーク、ネット(リクルート、etc)紹介。
31	今後の不足を懸念	商業・流通業	悪い	11名~20名	インディード登録・ハローワーク登録・Facebookで募集
32	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	0名~5名	外部パートナーの活用
33	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	0名~5名	新卒者の採用に向けて、大学へ採用の申し入れをしている。
34	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	100名以上	今までと違う求人広告を始める。
35	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	100名以上	働き方の工夫、大学とのインターン連携。
36	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	11名~20名	募集中。

37	今後の不足を懸念	サ業(対事)	よい	11名~20名	現在募集中。
38	今後の不足を懸念	サ業(対事)	悪い	0名~5名	紹介を頂くこと
39	今後の不足を懸念	サ業(対事)	悪い	100名以上	中途、リクルート活用
40	今後の不足を懸念	サ業(対事)	悪い	6名~10名	基本的に求人広告を行っている。
41	今後の不足を懸念	サ業(対事)	-	6名~10名	パートを考慮
42	今後の不足を懸念	サ業(対個)	よい	100名以上	転職者向けセミナー開催による人材確保
43	今後の不足を懸念	サ業(対個)	よい	6名~10名	インターンシップの実行。
44	今後の不足を懸念	サ業(対個)	普通	0名~5名	ネット、SNS等。
45	今後の不足を懸念	サ業(対個)	普通	21名~30名	人材紹介会社への手数料(年収の25~30%)を否定的に捉えず、長期的な経営観で、キャリアアップ助成金で対応している。
46	今後の不足を懸念	サ業(対個)	普通	21名~30名	合同企業説明会参加
47	今後の不足を懸念	サ業(対個)	普通	31名~50名	新卒求人。
48	今後の不足を懸念	サ業(対個)	普通	51名~100名	業者に依頼
49	今後の不足を懸念	サ業(対個)	悪い	0名~5名	インターンシップの導入
50	不足	製造業(生産財)	悪い	51名~100名	大卒新人求人・高専中退者求人・外国人技能実習生面接
51	不足	建設業(建築)	よい	100名以上	新卒採用
52	不足	建設業(設備)	普通	6名~10名	社則の見直しをしている。
53	不足	サ業(対事)	よい	100名以上	企業内託児所や、ハーフタイム、サムタイム勤務などの多様な働き方の職場環境を整備している。
54	不足	サ業(対事)	よい	100名以上	内定辞退にならないようにフォローをしている。
55	不足	サ業(対事)	よい	11名~20名	ハローワークにて随時募集
56	不足	サ業(対事)	よい	51名~100名	常時、求人募集している。福利厚生充実(保育園との事業契約)

57	不足	サ業(対事)	よい	6名~10名	求人広告掲載/知り合いの引き抜き
58	不足	サ業(対事)	普通	0名~5名	探している。
59	不足	サ業(対事)	普通	100名以上	新卒者採用にはインターンシップ実施。中途採用にはリクルートサイトなど。
60	不足	サ業(対事)	普通	6名~10名	中途、アルバイトの募集
61	不足	サ業(対事)	普通	6名~10名	職安、大学、等に求人
62	不足	サ業(対個)	よい	21名~30名	採用活動を行っている
63	不足	サ業(対個)	普通	0名~5名	看板の設置
64	不足	サ業(対個)	普通	0名~5名	業界サイト及びホームページへの案内等
65	不足	サ業(対個)	普通	0名~5名	個人の紹介
66	不足	サ業(対個)	普通	11名~20名	求人を常に出している
67	不足	サ業(対個)	普通	11名~20名	大学に挨拶周りをしている
68	不足	サ業(対個)	普通	21名~30名	年齢、性別要件を緩和。休日日数等の労働条件見直し。
69	不足	サ業(対個)	普通	51名~100名	[媒体の露出増]リクナビ新卒・リクナビネクスト・インディード・フロムエー・タウンワーク(予定)10月度大学OB・OG挨拶、学内企業説明会参加予定、学生交流(紹介)[その他]福利厚生制度の見直しを検討中
70	不足	サ業(対個)	非常に悪い	31名~50名	求人・紹介強化。
71	-	サ業(対事)	普通	21名~30名	職場環境改善 新卒採用開始