

第 110 回
2019 年7月～9月期
「景況調査」



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	12
	（ア） 景況感別の動向	12
	（イ） 業種別の動向	13
	（ウ） 従業員規模別の動向	13
	（エ） 本社地区別の動向	13
4	経営上の問題点	14
5	その他の調査項目	17
	（ア） 資金繰り	17
	（イ） 人材獲得について	17
	（ウ） 税制改正について	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） 次期予想理由	27
	（ウ） 人材獲得対策	33
	（エ） 税率改定について	37

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

106 回の 273 件を下回り 267 件と過去最低を更新した。回収率は 12.1%。

第 110 回: 調査時期: 令和元年 9 月 1 日～9 月 30 日

回収数: 267 件(令和元年 9 月 1 日会員数 2,215 名、回収率 12.1%)

方法: edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

回答方法		第109回		第110回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	
1	WEB	247	89.2	231	86.5	-2.7
2	FAX	30	10.8	36	13.5	2.7
	サンプル数(%ベース)	277	277	267	267	-10
1.業種		第109回		第110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)	25	9	20	7.5	-1.5
2	製造業(消費財)	15	5.4	19	7.1	1.7
3	建設業(建築)	32	11.6	26	9.7	-1.9
4	建設業(土木)	10	3.6	11	4.1	0.5
5	建設業(設備)	14	5.1	13	4.9	-0.2
6	商業・流通業	27	9.7	31	11.6	1.9
7	サービス業(対事業所)	99	35.7	85	31.8	-3.9
8	サービス業(対個人)	55	19.9	62	23.2	3.3
	不明	0	0	0	0	
	サンプル数(%ベース)	277	277	267	267	-10
2.従業員数		第109回		第110回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	0名～5名	110	39.7	101	37.8	-1.9
2	6名～10名	37	13.4	50	18.7	5.3
3	11名～20名	55	19.9	46	17.2	-2.7
4	21名～30名	24	8.7	30	11.2	2.5
5	31名～50名	19	6.9	16	6	-0.9
6	51名～100名	17	6.1	12	4.5	-1.6
7	100名以上	15	5.4	12	4.5	-0.9
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	277	277	267	267	-10

3.本社所在地		第109回		第110回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	169	61	156	58.4	-2.6
2	北九州地区	43	15.5	43	16.1	0.6
3	筑豊地区	39	14.1	47	17.6	3.5
4	県南地区	23	8.3	17	6.4	-1.9
5	福岡県外	3	1.1	4	1.5	0.4
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	277	277	267	267	-10
4.所属支部		第109回		第110回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	16	5.8	22	8.3	2.5
2	福博支部	18	6.5	23	8.6	2.1
3	博多支部	24	8.7	28	10.5	1.8
4	中央支部	12	4.4	9	3.4	-1.0
5	西支部	18	6.5	14	5.3	-1.3
6	南支部	19	6.9	18	6.8	-0.1
7	筑紫支部	7	2.5	7	2.6	0.1
8	福友支部	32	11.6	21	7.9	-3.7
9	青年支部	2	0.7	2	0.8	0.0
10	玄海支部	11	4.0	8	3.0	-1.0
11	かすや支部	8	2.9	5	1.9	-1.0
12	糸島支部	5	1.8	5	1.9	0.1
13	北九州支部	26	9.5	33	12.4	3.0
14	ひびき支部	16	5.8	10	3.8	-2.1
15	のおがた支部	20	7.3	17	6.4	-0.9
16	飯塚支部	13	4.7	22	8.3	3.5
17	田川支部	8	2.9	6	2.3	-0.7
18	久留米支部	7	2.5	8	3.0	0.5
19	大牟田支部	4	1.5	2	0.8	-0.7
20	有明支部	6	2.2	3	1.1	-1.1
21	りょうちく支部	3	1.1	3	1.1	0.0
	不明	2	0.7	1	0.4	-0.4
	サンプル数(%ベース)	277	275	267	266	-9.0

4.所属支部		(SA)								
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%	所属会員数	会員 構成比	回収率	回収数 ランキング	回収率 ランキン グ	回答比- 構成比差分
1	東支部	22	8.3	8.2	256	11.6%	8.6%	4	16	8.2
2	福博支部	23	8.6	8.6	98	4.4%	23.5%	3	4	8.6
3	博多支部	28	10.5	10.5	185	8.4%	15.1%	2	7	10.4
4	中央支部	9	3.4	3.4	136	6.1%	6.6%	11	18	3.3
5	西支部	14	5.3	5.2	119	5.4%	11.8%	9	9	5.2
6	南支部	18	6.8	6.7	156	7.0%	11.5%	7	10	6.7
7	筑紫支部	7	2.6	2.6	77	3.5%	9.1%	14	15	2.6
8	福友支部	21	7.9	7.9	351	15.8%	6.0%	6	19	7.7
9	青年支部	2	0.8	0.7	79	3.6%	2.5%	20	21	0.8
10	玄海支部	8	3	3	119	5.4%	6.7%	12	17	2.9
11	かすや支部	5	1.9	1.9	47	2.1%	10.6%	16	13	1.9
12	糸島支部	5	1.9	1.9	50	2.3%	10.0%	16	14	1.9
13	北九州支部	33	12.4	12.4	137	6.2%	24.1%	1	3	12.3
14	ひびき支部	10	3.8	3.7	65	2.9%	15.4%	10	6	3.8
15	のおがた支部	17	6.4	6.4	53	2.4%	32.1%	8	2	6.4
16	飯塚支部	22	8.3	8.2	62	2.8%	35.5%	4	1	8.3
17	田川支部	6	2.3	2.2	33	1.5%	18.2%	15	5	2.3
18	久留米支部	8	3	3	75	3.4%	10.7%	12	12	3.0
19	大牟田支部	2	0.8	0.7	65	2.9%	3.1%	20	20	0.8
20	有明支部	3	1.1	1.1	24	1.1%	12.5%	18	8	1.1
21	りょうちく支部	3	1.1	1.1	28	1.3%	10.7%	18	11	1.1
	不明	1		0.4						
	N(%ベース)	267	266	100	2215		12.1%			

	%	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	267	7.5	7.1	9.7	4.1	4.9	11.6	31.8	23.2
本社地区	福岡地区	156	3.8	7.7	11.5	4.5	4.5	11.5	41.0	15.4
	北九州地区	43	9.3	4.7	7.0	4.7	4.7	14.0	25.6	30.2
	筑豊地区	47	10.6	10.6	6.4	4.3	4.3	14.9	8.5	40.4
	県南地区	17	29.4	0.0	5.9	0.0	11.8	0.0	29.4	23.5
	福岡県外	4	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0
従業員数規模	0名～5名	101	4.0	2.0	12.9	4.0	5.9	11.9	36.6	22.8
	6名～10名	50	10.0	6.0	14.0	2.0	4.0	6.0	30.0	28.0
	11名～20名	46	8.7	10.9	6.5	6.5	4.3	13.0	32.6	17.4
	21名～30名	30	10.0	20.0	0.0	10.0	3.3	0.0	20.0	36.7
	31名～50名	16	6.3	12.5	18.8	0.0	6.3	25.0	6.3	25.0
	51名～100名	12	25.0	8.3	0.0	0.0	8.3	16.7	25.0	16.7
	100名以上	12	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0

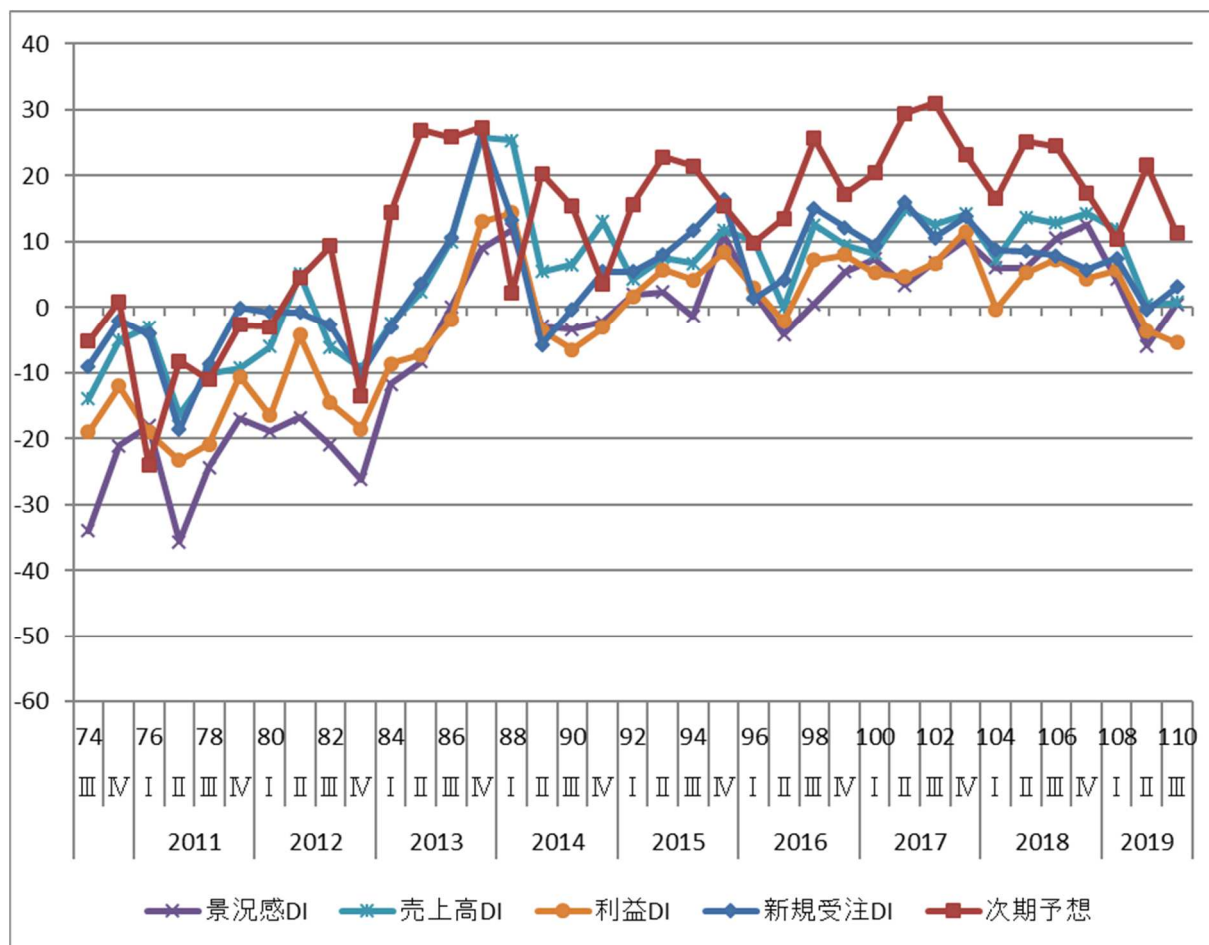
2 全体の景況判断

(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

4 指標いずれも下落した前回に対し、今回は景況感、売上高、新規受注 DI が若干改善、利益 DI、次期予想 DI は減退した。

全体の推移



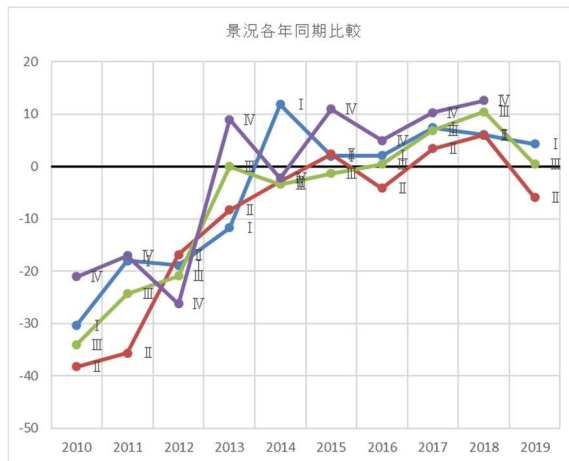
	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	0.5	6.4
売上高 DI	0.8	0.4
利益 DI	-5.4	-1.8
新規受注 DI	3.1	3.5
次期予想 DI	11.3	-10.3

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
2010	I	72	432	-30	-18	-24	-7	15.2	-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	13.6	-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	11.0	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
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
	IV	107	296	12.6	14.3	4.4	5.8	17.4	4.1
2019	I	108	301	4.3	11.9	5.7	7.5	10.4	1.0
	II	109	277	-5.9	0.4	-3.6	-0.4	21.6	3.3
	III	110	267	0.5	0.8	-5.4	3.1	11.3	8.7

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。

	I	II	III	IV
2010	-30	-38	-34	-21
2011	-18	-36	-24	-17
2012	-19	-17	-21	-26
2013	-12	-8	0	9
2014	12	-3	-3	-2
2015	2	2	-1	11
2016	2	-4	0	5
2017	7	3	7	10
2018	6	6	11	13
2019	4.3	-5.9	0.5	



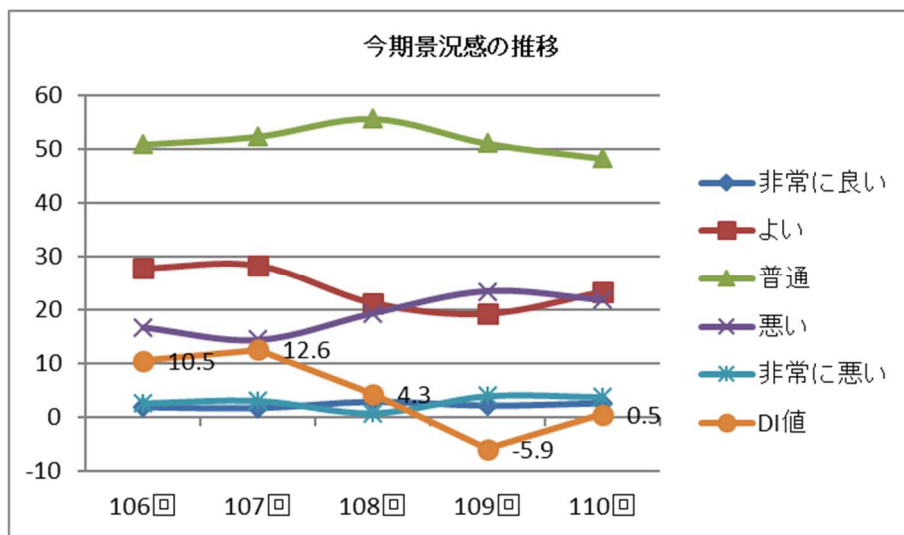
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2019年7~9月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

二期連続の低下から反転し6.4ptの上昇でマイナス域を脱して0.5となった。

5.今期景況判断		第109回	DI値	-5.9	第110回	DI値	0.5	+6.4	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	非常に良い	6	2.2	21.5	7	2.7	26.1	+0.5	+4.6
2	よい	53	19.3		61	23.4		+4.1	
3	普通	140	51.1	51.1	126	48.3	48.3	-2.8	
4	悪い	64	23.4	27.4	57	21.8	25.6	-1.6	-1.8
5	非常に悪い	11	4		10	3.8		-0.2	
	不明	3			6				
	サンプル数(%ベース)	277	274		267	261		-13	



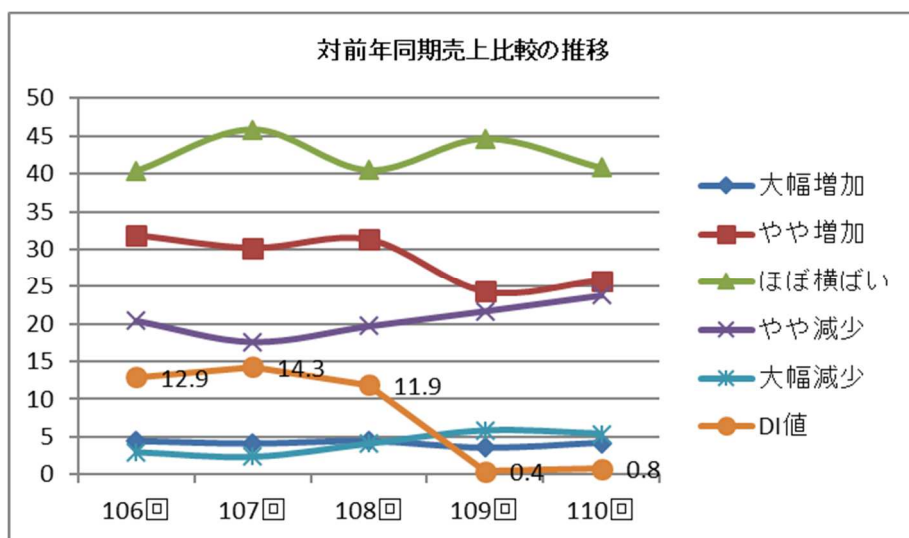
前回は「悪い」が7.4pt増加していたが、今回は良い側が4.6ptの増加となっていた。「普通」は2.8pt減少しており、「よい」へシフトした様子がわかる。

売上高DI

2019年7~9月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2018年7~9月期)に比較してお答えください。

両極がゆるやかな綱引きしつつ0.4ptの改善となった。

6.対前年同期売上高比較				第109回	DI値	0.4	第110回	DI値	0.8	+0.4
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%			増減
1	大幅増加	10	3.6	27.9	→	11	4.2	30	+0.6	+2.1
2	やや増加	67	24.3			67	25.8		+1.5	
3	ほぼ横ばい	123	44.6	27.5	→	106	40.8	40.8	-3.8	+1.7
4	やや減少	60	21.7			62	23.8		+2.1	
5	大幅減少	16	5.8			14	5.4	29.2	-0.4	
	不明	1				7				
	サンプル数(%ベース)	277	276			267	260			-16



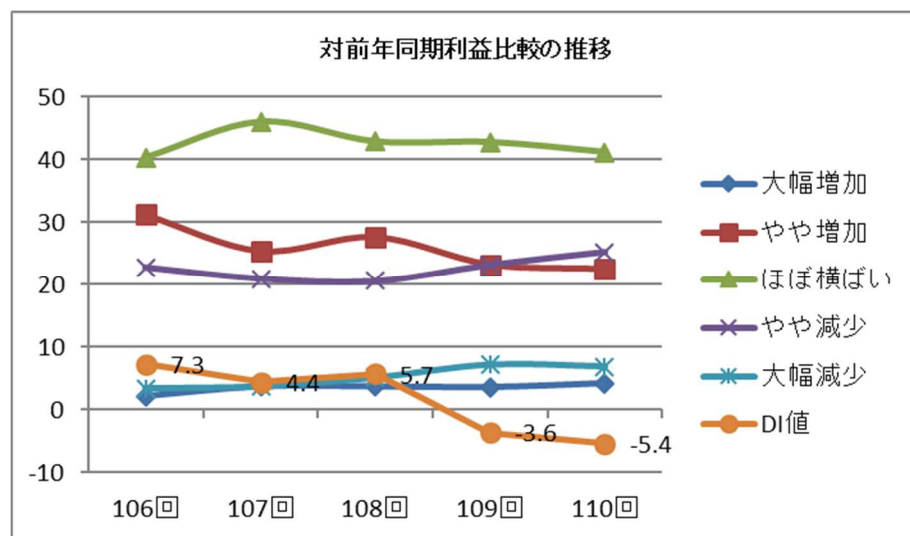
	景況理由 pickup「売上」(行塗りは景況感別、以下同)
1	昨年の北部九州豪雨災害の復興業務が出たおかげで売上が上がりました。
2	4月~6月の売上が少なかった。7月から普通の状態に戻った。
3	取引先の需要が増加傾向であるのと、売上獲得のための方策が結実したため。
4	売り上げ増加は決算期のため。
5	7月に営業(役員)が辞めた為売上は減ってるが、そのものの給与が減っているので変わらない。
6	売上は上昇しているが、原材料の上昇と人件費高騰により利益が取りにくくなっている
7	事業ごとの差が出ている。特にインバウンド消費の低下による売上減が目立った都心店舗があった。反面、郊外店舗や調剤部門は堅調であった。人件費増や家賃分配率が上がっているなどの経営課題の解決をしていく必要あり。
8	仕入れメーカーの価格改定で仕入れ価格上昇により販売個数減少の為。
9	売上はやや増加だが、燃料費や人件費が増加収益により利益が減少した。

利益 DI

2019年7~9月期の貴社の「利益」について、前年同期((2018年7~9月期)に比較してお答えください。

前回からさらに微減し-5.4pt となった。

7.対前年同期利益比較		第109回	DI値	-3.6	第110回	DI値	-5.4	-1.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	10	3.6	26.8	11	4.2	26.7	+0.6
2	やや増加	64	23.2		59	22.5		-0.7
3	ほぼ横ばい	118	42.8	42.8	108	41.2	41.2	-1.6
4	やや減少	64	23.2		66	25.2		+2.0
5	大幅減少	20	7.2	30.4	18	6.9	32.1	-0.3
	不明	1			5			
	サンプル数(%ベース)	277	276		267	262		-14



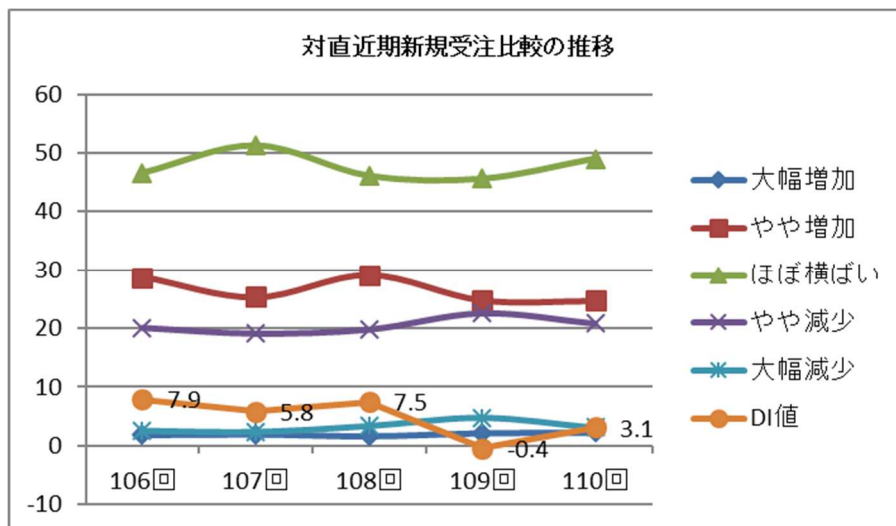
	景況理由 pickup「益」
1	利益追求型からお客様、スタッフ第一主義に変更。経営(数字)とスタッフ(共有)との見解、取り組みを継続しておこなった結果だと思えます。
2	減収増益
3	大きな利益の損失があった為、会社(自分)が悪いわけではないのに、背負ってしまった為。
4	売上は上昇しているが、原材料の上昇と人件費高騰により利益が取りにくくなっている
5	受注に大きな増減は無かったが、コスト削減で少々利益は増加した。
6	売上はやや増加だが、燃料費や人件費が増加収益により利益が減少した。

新規受注 DI

2019年7~9月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2019年4~6月期)に比較してお答えください。

3.5ptの改善も内実は下げ止まって現状維持へ

8.対直近期新規受注比較		第109回	DI値	-0.4	第110回	DI値	3.1	+3.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	6	2.2	27	6	2.3	27	+0.1
2	やや増加	67	24.8		64	24.7		-0.1
3	ほぼ横ばい	123	45.6	45.6	127	49	49	+3.4
4	やや減少	61	22.6		54	20.8		-1.8
5	大幅減少	13	4.8	27.4	8	3.1	23.9	-1.7
	不明	7			8			
	サンプル数(%ベース)	277	270		267	259		-11



No.	景況理由 pickup「受注」
1	はっきりとした理由はつかめていない。各営業が足の長い仕掛見積案件をよく受注した事と、半導体など景気に陰りがあるが半年から1年遅れでわれわれ規模の地方にやってくるので増税もあり、近いうちに落ち込みが来ると予測している。
2	客先自体の受注量の変動があるため
3	4月に公共工事の受注があったため
4	県外の、工場の、受注が、あったため
5	既存顧客からのリピート、昨年からのいくつかの仕掛けからの受注による
6	先方様からの依頼で、大口の新規受注につながったため
7	新年度からの新規契約を受注。既存取引先に対しても単価値上げの交渉を行った結果が出ているため。
8	見積りは例年通りであるが、受注につながらない。
9	毎年この時期の受注は、ある程度落ち込む事が多い。
10	公共工事の受注あり。

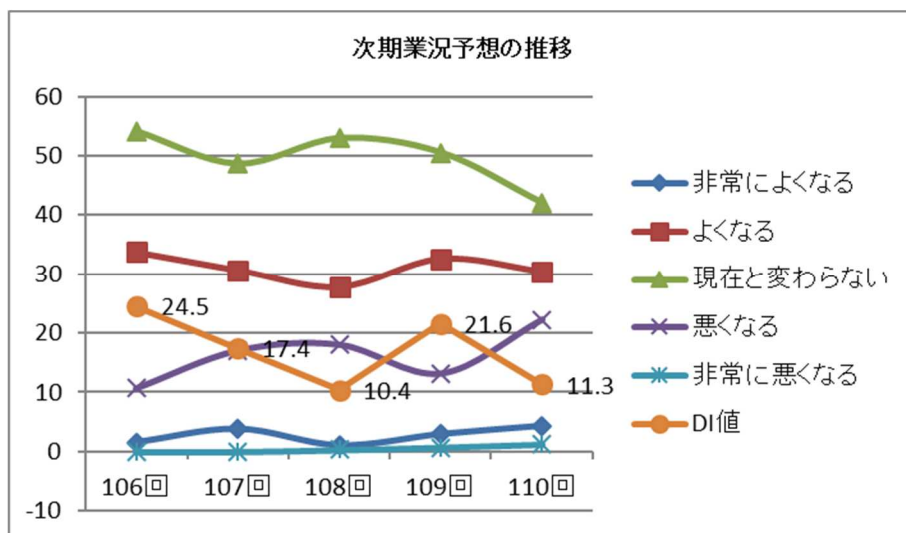
11	安定した仕事の受注。
12	受注案件は多いものの社員数に限りがあるため横ばいが続いている。
13	顧客の新規案件が、少なくなっている。既存商品の受注数・月受注回数の減少
14	国土交通省のトンネル点検マニュアルが平成26年度に改定され近接目視と打音点検ですと記載されたので受注が減少した。
15	昨年のような大型受注はなかったが、細かい案件が増えた
16	人員不足により、受け入れ態勢を縮小したことで受注が減り、1人当たりの人件費が高くなったため
17	気候状況の変化により、受注件数が微増した。
18	建設業なので、受注時期に左右されやすい。
19	前期からの受注物件数が減少しているため。
20	新規受注が減少
21	受注に大きな増減は無かったが、コスト削減で少々利益は増加した。
22	サービス業なので、新規受注等はない。外的要因としては客数自体が減っており、原因を追求しているところ。
23	大口の取引先の一つであるルネサスの需要が低調であり、韓国問題で半導体業界全体の需要が抑え気味の傾向にある、弊社の大口受注先も影響を受けているようで、生産計画の保留等で、生産ラインの改善の治具や生産ラインで使用される治具の追加工などの見積もりが受注につながるまでのスパンも長くなっている。半導体産業以外への新規参入の動きも加速しているが、既存の業者との需要の獲得競争となっており、急激な他産業への転換は難しいのが現状となっている。
24	メインユーザーからの受注が大幅ダウン

次期予想 DI

2019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。

乱高下となり前回から悪化予想が増えて10.3pt低下したが2桁は維持している。

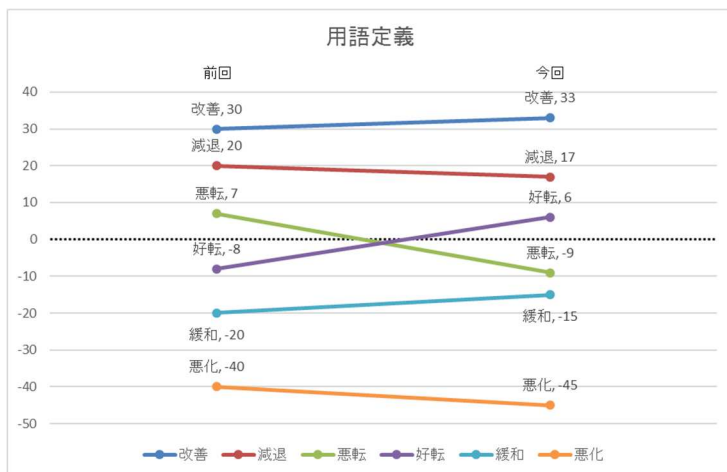
10.次期業況予想		第109回	DI値	21.6	第110回	DI値	11.3		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	非常によくなる	8	2.9	35.5	11	4.3	34.7	+1.4	-0.8
2	よくなる	89	32.6		78	30.4		-2.2	
3	現在と変わらない	138	50.5	50.5	108	42	42	-8.5	
4	悪くなる	36	13.2		57	22.2		+9.0	+9.5
5	非常に悪くなる	2	0.7	13.9	3	1.2	23.4	+0.5	
	不明	4			10				
	サンプル数(%ベース)	277	273		267	257		-16	



よくなる側の自由回答からは受注が増加している手応えの声が多くみられる。
一方、悪くなる側の回答からは「消費税増税」「少子高齢化等による市場縮小」「自社の体制上の問題」などが挙がっている。

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

景況感が「よい」企業は各指標でも成果を示しているが、「普通」の企業は悪転している。

次期予想自体は全体的にプラス域であるが、「悪い」企業による予想は悪転している。

	第110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	261	100%	255	256	253	251	
今期景況感	非常に良い	7	2.7%(0.5)	100(0)	100(0)	85.7(2.4)	42.9(9.5)	14.3
	よい	61	23.4%(4.1)	83.6(25.1)	80(15.8)	60.7(7.8)	31.1(-0.9)	1.6
	普通	126	48.3%(-2.8)	-1.7(-15.9)	-8.9(-16.8)	-2.4(-11.1)	7.6(-14.3)	0.8
	悪い	57	21.8%(-1.6)	-75.4(-2)	-83.9(-4.2)	-52.8(14.4)	-16.4(-30.6)	1.8
	非常に悪い	10	3.8%(-0.2)	-100(-9.1)	-100(-9.1)	-44.4(19.2)	30(30)	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状況であったか

前回の裏返しのように悪転と好転が入り乱れている。前回好転した消費財や商業は悪転がみられる。次期予想はほとんどが悪化しているが特に生産財、商業、サービス業（対個人）において低い。

第110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		261(-13)	260(-16)	262(-14)	259(-11)	257(-16)	
全体	267	0.4(6.2)	0.8(0.4)	-5.3(-1.7)	3.1(3.5)	11.3(-10.3)	0.4
製造業(生産財)	20	20(44)	20(32)	-10.5(-2.5)	15(23)	-21.1(-29.1)	5.0
製造業(消費財)	19	-27.8(-34.4)	-42.1(-42.1)	-47.4(-47.4)	-21.1(-1.1)	11.1(-17.5)	5.3
建設業(建築)	26	8(17.4)	8.3(14.6)	0(0)	11.5(14.7)	30.8(-1.3)	3.8
建設業(土木)	11	0(-20)	9.1(-10.9)	0(-20)	18.2(-11.8)	0(10)	9.1
建設業(設備)	13	7.7(29.1)	15.4(29.7)	7.7(29.1)	-7.7(20.9)	15.4(-13.2)	7.7
商業・流通業	31	3.2(-0.6)	-3.3(-10.7)	-3.3(4.1)	-3.2(-10.9)	-9.7(-13.5)	3.2
サービス業(対事業所)	85	9.8(15.9)	10.7(11.7)	8.2(18.3)	14.5(13.4)	34.6(0.9)	1.2
サービス業(対個人)	62	-16.4(-12.7)	-11.9(-21.1)	-16.9(-26)	-10.7(-16.4)	-6.9(-10.6)	1.6

(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

前回 20 名以下において悪転が目立ったが、今回は 5 名以下で好転したものの 30 名までの悪化がみられる。

第110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		261(-13)	260(-16)	262(-14)	259(-11)	257(-16)	
全体	267	0.4(6.2)	0.8(0.4)	-5.3(-1.7)	3.1(3.5)	11.3(-10.3)	0.4
従業員規模							
0名～5名	101	8.2(21)	9.2(14.7)	5(12.3)	12(12)	28.3(4.2)	1.0
6名～10名	50	0(0)	-4(-1.3)	-12.2(-4.1)	-4.3(1.2)	-12.8(-31.7)	2.0
11名～20名	46	-15.2(8.4)	-13.3(-6.1)	-17.8(-21.4)	-4.5(-2.6)	4.5(-13.6)	2.2
21名～30名	30	-10(-18.3)	-10.3(-27)	-16.7(-20.8)	0(-8.7)	10.7(-6.7)	3.3
31名～50名	16	12.5(2)	14.3(3.8)	6.7(-9.1)	13.3(18.6)	26.7(21.1)	6.3
51名～100名	12	9.1(-22.2)	0(-5.9)	-9.1(8.6)	-9.1(-3.2)	-25(-30.9)	8.3
100名以上	12	0(-13.3)	16.7(-16.7)	0(13.3)	-8.3(-22.6)	8.3(-58.3)	8.3

(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

福岡地区で悪転がみられるが受注 DI は多くで好転している。利益はマイナス域だが福岡地区は悪転、他地区は悪化緩和がみられる。

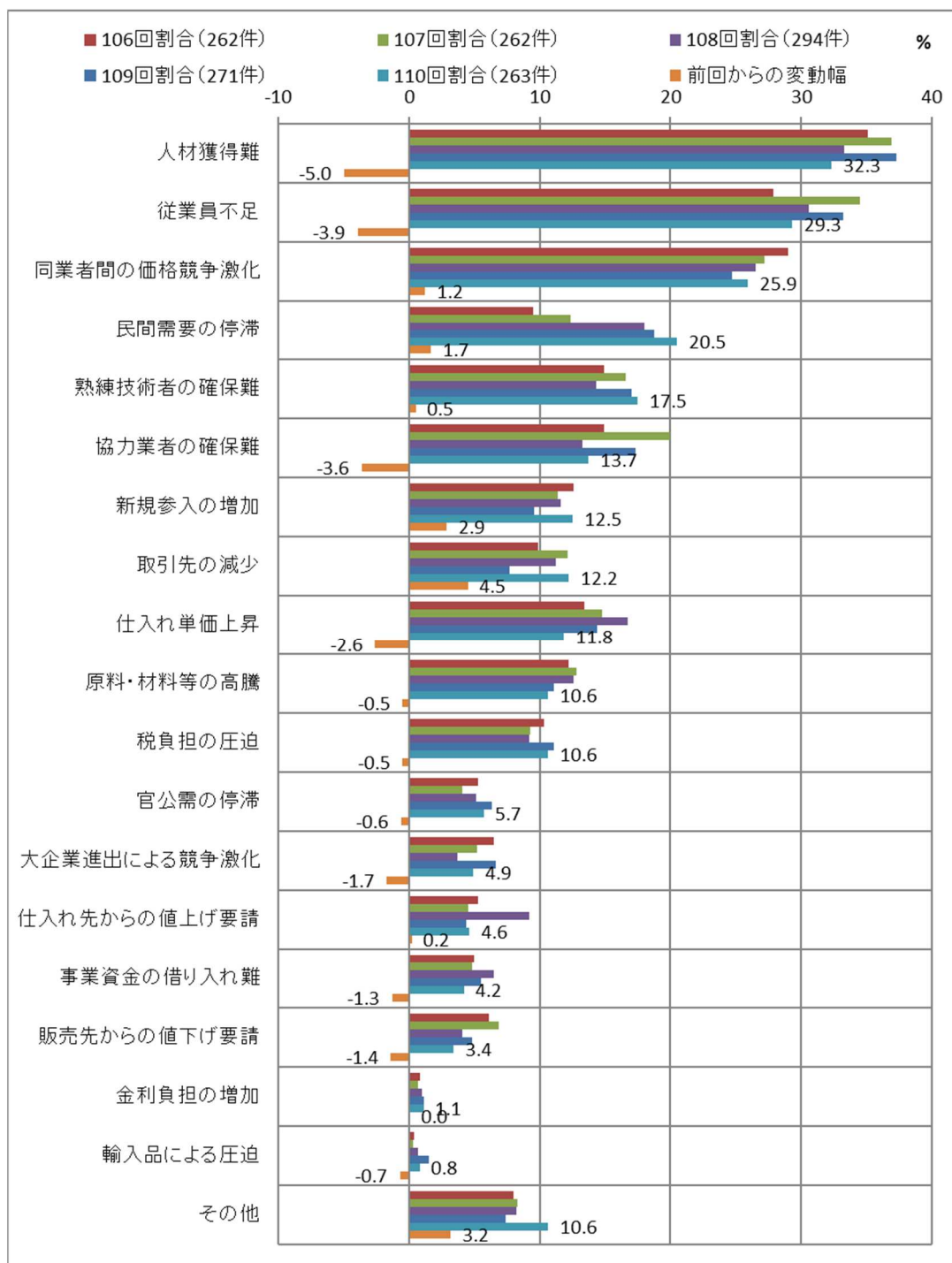
第110回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
クロス回答数		261(-13)	260(-16)	262(-14)	259(-11)	257(-16)	
全体	267	0.4(6.2)	0.8(0.4)	-5.3(-1.7)	3.1(3.5)	11.3(-10.3)	0.4
本社地区							
福岡地区	156	-6.7(-7.9)	-2.6(-8)	-7.8(-9)	3.9(3.9)	17.4(-10.3)	0.6
北九州地区	43	-2.3(16.3)	4.8(9.4)	-2.3(4.8)	0(-10)	-4.7(-34.9)	2.3
筑豊地区	47	17(32.8)	4.3(1.8)	-2.2(0.4)	-2.1(3.1)	11.1(3.2)	2.1
県南地区	17	23.5(45.3)	6.3(41)	-5.9(28.9)	5.9(14.6)	-12.5(-8.2)	5.9
福岡県外	4	0(-33.3)	33.3(0)	33.3(33.3)	66.7(100)	50(116.7)	25.0

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。

※106回より「3項目を」から「3項目まで」に変更。

「人材獲得難」「従業員不足」「協力業者の確保難」は再度減少、「新規参入の増加」「取引先の減少」が増加している。



■問題点自由回答

no	経営上の問題点その他	5.今期景況判断	1.業種	3.本社所在地	2.従業員数
1	社会保険料・借り入れ負担(資金繰り)	よい	製造業(生産財)	北九州地区	0名~5名
2	従業員の経験不足	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	21名~30名
3	顧客の未払い及び支払の延期	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	0名~5名
4	社員教育	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	6名~10名
5	次世代継承における人事戦略	普通	製造業(生産財)	福岡地区	11名~20名
6	設備の不足	普通	製造業(消費財)	福岡地区	11名~20名
7	パート時給の最低賃金の改正。	普通	製造業(消費財)	福岡地区	21名~30名
8	物流運賃の高騰による価格転嫁できず、営業利益を圧迫	普通	商業・流通業	福岡地区	51名~100名
9	人件費の増加	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	6名~10名
10	不動産価格の高騰	普通	サービス業(対個人)	福岡地区	11名~20名
11	働き方改革の悪法。	悪い	建設業(土木)	福岡地区	21名~30名
12	人件費、下請け業者の単価上昇	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
13	最低賃金の増加	悪い	サービス業(対個人)	北九州地区	6名~10名
14	プレイングマネージャーなので動きの無駄と時間の配分が難しい、効率よく動きが出来ていない。	-	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名~5名

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	263	154	43	46	16	4
人材獲得難	32.3	29.9	41.9	23.9	56.3	25.0
従業員不足	29.3	27.9	34.9	26.1	31.3	50.0
同業者間の価格競争激化	25.9	28.6	25.6	15.2	31.3	25.0
民間需要の停滞	20.5	18.2	18.6	28.3	31.3	0.0
熟練技術者の確保難	17.5	15.6	20.9	15.2	37.5	0.0
協力業者の確保難	13.7	12.3	11.6	13.0	25.0	50.0
新規参入の増加	12.5	13.6	7.0	10.9	18.8	25.0
取引先の減少	12.2	13.0	7.0	13.0	18.8	0.0
仕入れ単価上昇	11.8	12.3	2.3	15.2	18.8	25.0
原料・材料等の高騰	10.6	10.4	7.0	15.2	12.5	0.0
税負担の圧迫	10.6	10.4	9.3	17.4	0.0	0.0
官公需の停滞	5.7	7.8	2.3	4.3	0.0	0.0
大企業進出による競争激化	4.9	5.2	4.7	6.5	0.0	0.0
仕入れ先からの値上げ要請	4.6	3.2	0.0	13.0	6.3	0.0
事業資金の借り入れ難	4.2	3.2	9.3	4.3	0.0	0.0
販売先からの値下げ要請	3.4	3.2	4.7	4.3	0.0	0.0
金利負担の増加	1.1	1.3	2.3	0.0	0.0	0.0
輸入品による圧迫	0.8	0.6	0.0	0.0	0.0	25.0
その他	10.6	13.0	9.3	8.7	0.0	0.0

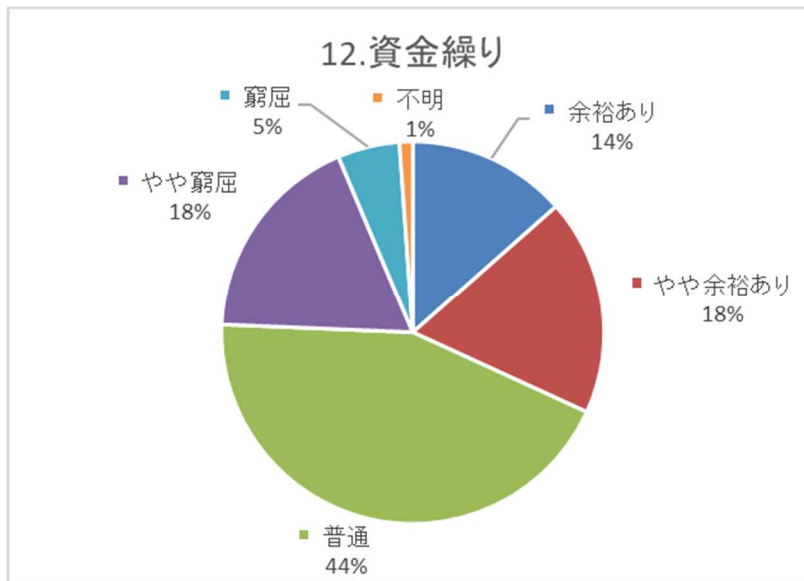
各業種別回答数に対するパーセント
色付きセルは業種別の上位五項目

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 (对个人)
回答件数	263	19	19	26	11	13	31	83	61
人材獲得難	32.3	42.1	36.8	46.2	36.4	23.1	25.8	30.1	29.5
従業員不足	29.3	10.5	15.8	26.9	54.5	30.8	22.6	33.7	32.8
同業者間の価格競争激化	25.9	36.8	21.1	19.2	0.0	15.4	25.8	25.3	34.4
民間需要の停滞	20.5	31.6	47.4	23.1	9.1	23.1	9.7	14.5	23.0
熟練技術者の確保難	17.5	26.3	15.8	15.4	54.5	30.8	12.9	18.1	8.2
協力業者の確保難	13.7	21.1	10.5	42.3	18.2	30.8	6.5	13.3	0.0
新規参入の増加	12.5	0.0	5.3	0.0	9.1	15.4	12.9	12.0	24.6
取引先の減少	12.2	10.5	10.5	7.7	0.0	23.1	16.1	14.5	9.8
仕入れ単価上昇	11.8	21.1	15.8	23.1	18.2	15.4	25.8	4.8	3.3
原料・材料等の高騰	10.6	26.3	36.8	0.0	9.1	7.7	25.8	4.8	3.3
税負担の圧迫	10.6	5.3	10.5	3.8	0.0	7.7	6.5	12.0	18.0
官公需の停滞	5.7	5.3	10.5	7.7	36.4	7.7	0.0	6.0	0.0
大企業進出による競争激化	4.9	0.0	5.3	3.8	9.1	0.0	9.7	2.4	8.2
仕入れ先からの値上げ要請	4.6	0.0	0.0	7.7	0.0	15.4	16.1	1.2	3.3
事業資金の借り入れ難	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	4.8	8.2
販売先からの値下げ要請	3.4	5.3	5.3	0.0	0.0	0.0	9.7	3.6	1.6
金利負担の増加	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	0.0	1.2	1.6
輸入品による圧迫	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.6
その他	10.6	10.5	5.3	7.7	9.1	7.7	12.9	9.6	14.8
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									

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)%	資金繰りDI
1	余裕あり	36	13.6	13.5	8.7
2	やや余裕あり	49	18.6	18.4	
3	普通	117	44.3	43.8	
4	やや窮屈	48	18.2	18	
5	窮屈	14	5.3	5.2	
	不明	3		1.1	
	N (%ベース)	267	264	100	

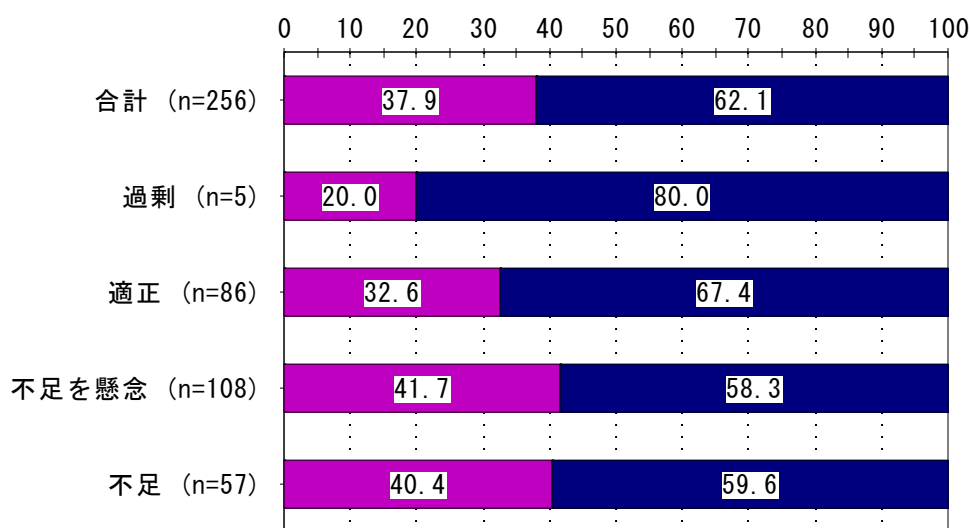


(イ) 人材獲得について

14.人材獲得状況		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	過剰	5	1.9	1.9
2	適正	89	33.3	34.1
3	不足を懸念	108	40.4	41.4
4	不足	59	22.1	22.6
	不明	6	2.2	
	サンプル数(%ベース)	267	100	261

「不足を懸念」「不足」を合わせると6割強であった。

15.人材獲得対策		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	対策している	99	37.1	38.2
2	対策していない	160	59.9	61.8
	不明	8	3	
	サンプル数(%ベース)	267	100	259



15. 人材獲得対策 × 14. 人材獲得状況

「不足を懸念」「不足」の企業でも6割弱は有効な対策を行っていない。

(ウ) 税制改正について

17.ポイント還元対策		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	すでに対策している	47	18	17.6
2	まだ対策していない	75	28.7	28.1
3	対象業種ではない	119	45.6	44.6
4	よくわからない	20	7.7	7.5
	不明	6		2.2
	サンプル数(%ベース)	267	261	100

18.軽減税率対策		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	すでに対策している	33	13	12.4
2	まだ対策していない	23	9.1	8.6
3	対象業種ではない	197	77.9	73.8
	不明	14		5.2
	サンプル数(%ベース)	267	253	100

19.インボイス制度準備		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	準備している	34	13.5	12.7
2	準備してない	138	55	51.7
3	よくわからない	79	31.5	29.6
	不明	16		6
	サンプル数(%ベース)	267	251	100

軽減税率対策においては対策している企業の方が多いものの、未対策の企業は多い。ポイント還元対策はさらに遅れている。インボイス制度は周知が進んでいない。

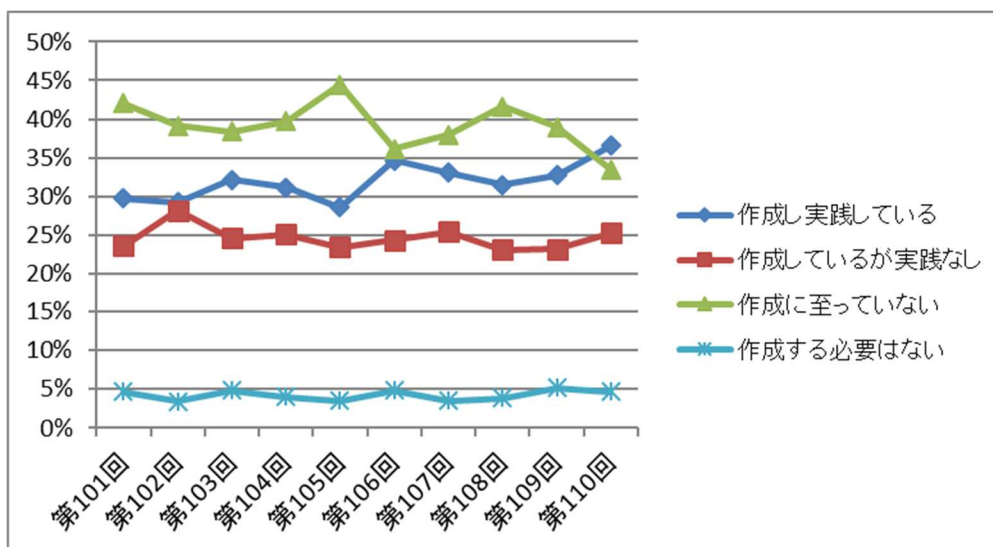
6 経営指針書について

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。

「作成し実践している」が増加し、「作成に至っていない」が微減している。

経営指針書の作成と実践		第109回		第110回		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	90	31.5	94	36.6	5.1
2	作成しているが実践なし	66	23.1	65	25.3	2.2
3	作成に至っていない	119	41.6	86	33.5	-8.1
4	作成する必要はない	11	3.8	12	4.7	0.9
	不明	15	0	10	0	
	サンプル数(%ベース)	301	286	267	257	-29



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。

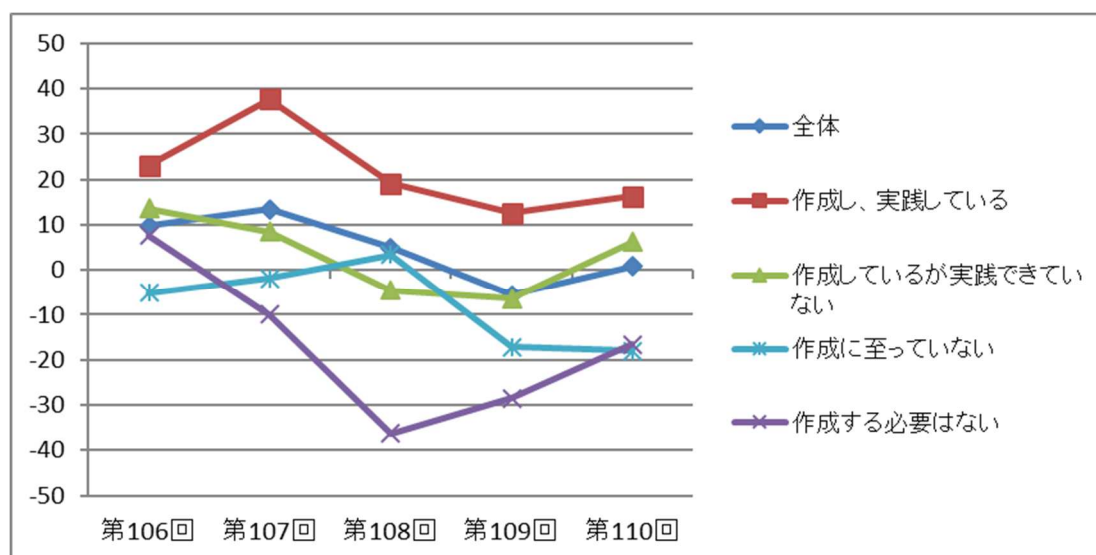
実践している企業のほぼ99%は一定の頻度で検証している。

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	31	32	11.6
2	毎月ではないが検証している	42	43.3	15.7
3	年に1回は検証している	21	21.6	7.9
4	全く検証していない	3	3.1	1.1
	不明	170		63.7
	N (%ベース)	267	97	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、作成している企業は今回改善し、「作成する必要はない」という企業も改善しているのに対し、「作成に至っていない」という企業は横ばいであった。



各指標 DI の状況

作成し実践している企業は売上 DI・利益 DI において改善しつつ、次期予想については厳しく見ている。

実践ができていない企業は受注 DI の改善と合わせて景況は好転したものの、売上 DI、利益 DI において減退しており、次期予想も減退の幅は実践している企業に比べて少ない。

作成に至っていない企業は全面的に悪化している。

	第110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		251(-18)	250(-21)	253(-18)	250(-15)	250(-18)	
指針書別	全体	251	0.8(6.4)	0.8(0.1)	-5.1(-1.8)	2.8(3.6)	10.4(-12)	0.4
	作成し、実践している	92	16.3(3.7)	19.6(6.1)	14.1(8.5)	14.9(5.7)	14.3(-22.1)	1.1
	作成しているが実践でき	64	6.3(12.6)	1.6(-3.1)	-6.3(-11.2)	7.9(4.7)	11.1(-11.5)	1.6
	作成に至っていない	83	-18.1(-0.9)	-17.9(-9.3)	-23.3(-11)	-11(-3.1)	7.1(-6.3)	1.2
	作成する必要はない	12	-16.7(11.9)	-16.7(11.9)	-16.7(11.9)	-27.3(1.3)	0(0)	8.3

7 自由回答項目

(ア) 景況理由

no	9.景況判断理由	5.今期景況判断	1.業種	3.本社所在地	2.従業員数
1	はっきりとした理由はつかめていない。各営業が足の長い仕掛見積案件をよく受注した事と、半導体など景気に陰りがあるが半年から1年遅れでわれわれ規模の地方にやってくるので増税もあり、近いうちに落ち込みが来ると予測している。	非常に良い	製造業(消費財)	北九州地区	11名～20名
2	公共工事	非常に良い	建設業(建築)	福岡地区	0名～5名
3	新規案件が獲得出来たため。	非常に良い	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
4	パートナー様の連携がうまくいき、契約件数が伸びました。	非常に良い	サービス業(対事業所)	北九州地区	0名～5名
5	新商品がテレビに出たから。	非常に良い	サービス業(対事業所)	福岡県外	6名～10名
6	取引先が増えた。	非常に良い	サービス業(対個人)	筑豊地区	0名～5名
7	昨年の北部九州豪雨災害の復興業務が出たおかげで売上が上がりました。	よい	製造業(生産財)	福岡地区	31名～50名
8	営業努力。	よい	製造業(生産財)	北九州地区	0名～5名
9	客先自体の受注量の変動があるため	よい	製造業(生産財)	筑豊地区	6名～10名
10	4月～6月の売上が少なかった。7月から普通の状態に戻った。	よい	製造業(生産財)	県南地区	0名～5名
11	単価が安いのも結構あったから	よい	製造業(生産財)	県南地区	6名～10名
12	新規取引先の開拓がうまくいったから	よい	製造業(消費財)	筑豊地区	21名～30名
13	消費税UPによる駆け込み。	よい	建設業(建築)	福岡地区	0名～5名
14	4～6月は閑散期に当たるので、以降は増加傾向となる。	よい	建設業(建築)	福岡地区	6名～10名
15	増税前	よい	建設業(建築)	北九州地区	0名～5名
16	たまたま、良い仕事が入った。	よい	建設業(建築)	筑豊地区	0名～5名
17	4月に公共工事の受注があったため	よい	建設業(土木)	福岡地区	0名～5名
18	県外の、工場の、受注が、あったため	よい	建設業(設備)	県南地区	11名～20名
19	工場等の設備投資が多かった	よい	建設業(設備)	県南地区	21名～30名
20	広告宣伝費を増額したため。	よい	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
21	メディア露出、消費税増税前	よい	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
22	消費税 UP	よい	商業・流通業	福岡地区	0名～5名

景況理由

23	不明	よい	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
24	取引先の需要が増加傾向であるのと、売上獲得のための方策が結実したため。	よい	商業・流通業	北九州地区	31名～50名
25	利益追求型からお客様、スタッフ第一主義に変更。経営(数字)とスタッフ(共有)との見解、取り組みを継続しておこなった結果だと思えます。	よい	商業・流通業	筑豊地区	11名～20名
26	既存顧客からのリピート、昨年からのいくつかの仕掛けからの受注による	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
27	新しいドメイン開始に伴う	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
28	2年前に新サービスを開発した。法人化して意識が変わった。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
29	人のレベルが高くない。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
30	新しいサービスを始めたため。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	6名～10名
31	経営指針書の浸透と実践が伴ってきたからだと考えます。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
32	今までの県内市町村への営業結果。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
33	先方様からの依頼で、大口の新規受注につながったため	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	21名～30名
34	株式市場への上場意欲がある企業からの依頼が増えた。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	21名～30名
35	人を育てたから。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	31名～50名
36	企画力の向上。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	51名～100名
37	経営指針に基づく経営	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
38	新年度からの新規契約を受注。既存取引先に対しても単価値上げの交渉を行った結果が出ているため。	よい	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
39	顧客の増加	よい	サービス業(対事業所)	北九州地区	0名～5名
40	顧問先の増加。	よい	サービス業(対事業所)	北九州地区	0名～5名
41	常に職員会議を開き、職員の質の向上につとめている。	よい	サービス業(対事業所)	筑豊地区	21名～30名
42	多少営業活動したため。	よい	サービス業(対事業所)	県南地区	0名～5名
43	人脈が広がった。	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	0名～5名
44	頑張ったから。	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	0名～5名
45	新規事業の成功。	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	6名～10名
46	新規出店した店舗の業績が好調の為	よい	サービス業(対個人)	筑豊地区	31名～50名
47	消費税増税前の駆け込み需要ではないか。	よい	サービス業(対個人)	県南地区	0名～5名
48	販促による	よい	サービス業(対個人)	県南地区	31名～50名
49	昨年からの営業活動の成果	普通	製造業(生産財)	福岡地区	11名～20名
50	仕入れ価格アップ、働き方改革による休日増により残業アップ。	普通	製造業(生産財)	福岡地区	51名～100名
51	従来と変わらず。	普通	製造業(生産財)	筑豊地区	21名～30名

景況理由

52	景気減衰傾向を営業努力で相殺した	普通	製造業(生産財)	県南地区	51名～100名
53	閑散期のため。また、紙の供給が追い付いていないため。	普通	製造業(消費財)	福岡地区	21名～30名
54	取引先が一社廃業した	普通	製造業(消費財)	筑豊地区	6名～10名
55	原料不足、高騰。	普通	製造業(消費財)	筑豊地区	21名～30名
56	見積りは例年通りであるが、受注につながらない。	普通	建設業(建築)	福岡地区	0名～5名
57	広報集客活動の成果が出たものと思われます。	普通	建設業(建築)	福岡地区	6名～10名
58	毎年この時期の受注は、ある程度落ち込む事が多い。	普通	建設業(建築)	福岡地区	11名～20名
59	特になし	普通	建設業(建築)	北九州地区	6名～10名
60	社内で人事等をすすめたことによる結果。	普通	建設業(建築)	北九州地区	31名～50名
61	売り上げ増加は決算期のため。	普通	建設業(土木)	福岡地区	11名～20名
62	公共工事の受注あり。	普通	建設業(土木)	福岡地区	11名～20名
63	安定した仕事の受注。	普通	建設業(設備)	福岡地区	0名～5名
64	企業規模が小さく、影響なし	普通	建設業(設備)	福岡地区	0名～5名
65	固定顧客が多い	普通	建設業(設備)	福岡地区	6名～10名
66	受注案件は多いものの社員数に限りがあるため横ばいが続いている。	普通	建設業(設備)	福岡地区	51名～100名
67	新規顧客(大手警備会社)が欲している要件の商品が、弊社で既に商品化していたため購入に至った。同顧客は様々な会社に見積依頼していたが、現実的でない見積りで半ば断念していたが、(ネット検索にて)弊社に白羽の矢が。	普通	建設業(設備)	北九州地区	0名～5名
68	新規顧客の獲得	普通	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
69	打って出る実践が出来ていない。	普通	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
70	顧客の新規案件が、少なくなっている。既存商品の受注数・月受注回数の減少	普通	商業・流通業	福岡地区	6名～10名
71	昨年はその前期の追加事業物件が大きかったが、本年はそれに代わる物件が少ない。(7～9月において)	普通	商業・流通業	福岡地区	11名～20名
72	昨年が良すぎました。	普通	商業・流通業	北九州地区	100名以上
73	7月に営業(役員)が辞めた為売上は減ってるが、そのものの給与が減っているので変わらない。	普通	商業・流通業	筑豊地区	0名～5名
74	天候の影響と原油価格の下落。	普通	商業・流通業	筑豊地区	31名～50名
75	駆け込み需要期待外れ人件費急上昇	普通	商業・流通業	筑豊地区	31名～50名
76	お客様の設備投資による。	普通	商業・流通業	筑豊地区	51名～100名
77	大きな変化なし。	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
78	事業の特徴	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名

景況理由

79	特に変わった状況はないため。	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
80	新規顧客が増えない。	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
81	人件費の増加	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	6名～10名
82	営業マンが増員できていない。	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
83	大きな変動要因がなかったから。	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
84	減収増益	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	51名～100名
85	昨年度に対し5%前後の予算削減がなされたため	普通	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
86	何も新しいことをしていない。	普通	サービス業(対事業所)	北九州地区	0名～5名
87	国土交通省のトンネル点検マニュアルが平成26年度に改定され近接目視と打音点検ですと記載されたので受注が減少した。	普通	サービス業(対事業所)	北九州地区	100名以上
88	新規顧客	普通	サービス業(対個人)	福岡地区	0名～5名
89	昨年のような大型受注はなかったが、細かい案件が増えた	普通	サービス業(対個人)	福岡地区	11名～20名
90	特に理由はありません。	普通	サービス業(対個人)	福岡地区	21名～30名
91	新人スタッフの入店が少なく、まんねり化になってる事。	普通	サービス業(対個人)	北九州地区	6名～10名
92	大きな利益の損失があった為、会社(自分)が悪いわけではないのに、背負ってしまった為。	普通	サービス業(対個人)	筑豊地区	6名～10名
93	増税に向けての需要が停滞しているのか、景気が悪いのか微妙	普通	サービス業(対個人)	筑豊地区	6名～10名
94	人員不足により、受け入れ態勢を縮小したことで受注が減り、1人当たりの人件費が高くなったため	普通	サービス業(対個人)	筑豊地区	21名～30名
95	気候状況の変化により、受注件数が微増した。	普通	サービス業(対個人)	福岡県外	11名～20名
96	売上は上昇しているが、原材料の上昇と人件費高騰により利益が取りにくくなっている	悪い	製造業(生産財)	福岡地区	21名～30名
97	業界自体が低迷。	悪い	製造業(生産財)	筑豊地区	6名～10名
98	注文はあるものの暑さや水害で効率が落ちたのが響いた。	悪い	製造業(生産財)	県南地区	21名～30名
99	業界の低迷	悪い	製造業(消費財)	福岡地区	11名～20名
100	民需、官需とも需要が減退している。	悪い	製造業(消費財)	福岡地区	21名～30名
101	わからない	悪い	建設業(建築)	福岡地区	0名～5名
102	工事に対する競合他社が増える。	悪い	建設業(建築)	福岡地区	6名～10名
103	建設業なので、受注時期に左右されやすい。	悪い	建設業(建築)	筑豊地区	11名～20名
104	稼働日の減少、長雨及び盆休、休日の増加。	悪い	建設業(土木)	福岡地区	21名～30名
105	人件費の高騰	悪い	建設業(土木)	福岡地区	21名～30名
106	前期からの受注物件数が減少しているため。	悪い	建設業(設備)	筑豊地区	31名～50名

景況理由

107	新規受注が減少	悪い	商業・流通業	福岡地区	0名～5名
108	価格競争。	悪い	商業・流通業	福岡地区	6名～10名
109	事業ごとの差が出ている。特にインバウンド消費の低下による売上減が目立った都心店舗があった。反面、郊外店舗や調剤部門は堅調であった。人件費増や家賃分配率が上がっているなどの経営課題の解決をしていく必要あり。	悪い	商業・流通業	福岡地区	100名以上
110	米中貿易摩擦等の要因で設備投資が抑制されている。	悪い	商業・流通業	北九州地区	11名～20名
111	活動していない	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
112	仕入れメーカーの価格改定で仕入れ価格上昇により販売個数減少の為。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
113	韓国事業が両国の政治的な要因で契約業務の遅延や中止になっている。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
114	福岡市の指名回数が減った。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
115	受注に大きな増減は無かったが、コスト削減で少々利益は増加した。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
116	人手不足、経費増大、単価の低下。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	11名～20名
117	求人マーケットが人材不足のため膠着状態になっている。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	21名～30名
118	天候不順の為稼働日数減少の為	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
119	売上はやや増加だが、燃料費や人件費が増加収益により利益が減少した。	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	100名以上
120	営業努力不足	悪い	サービス業(対事業所)	北九州地区	0名～5名
121	人手不足により新規案件への積極的営業が出来ない。	悪い	サービス業(対事業所)	県南地区	100名以上
122	手数料ポイントが下がったから	悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	0名～5名
123	景気の後退	悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	0名～5名
124	スタッフ不足	悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	6名～10名
125	競合の対等。	悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	11名～20名
126	顧客が5～6人入院した。	悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	31名～50名
127	サービス業なので、新規受注等はない。外的要因としては客数自体が減っており、原因を追求しているところ。	悪い	サービス業(対個人)	北九州地区	6名～10名
128	社員・顧客の高齢化。	悪い	サービス業(対個人)	北九州地区	11名～20名
129	特に9月が最悪に推移している。	悪い	サービス業(対個人)	北九州地区	51名～100名
130	制度の変更により商品の仕入れができなかったため	悪い	サービス業(対個人)	筑豊地区	0名～5名
131	高齢化による世帯主不在	悪い	サービス業(対個人)	筑豊地区	6名～10名
132	増税前の手控え。	悪い	サービス業(対個人)	県南地区	21名～30名
133	大口の取引先の一つであるルネサスの需要が低調であり、韓国問題で半導体業界全体の需要が抑え気味の傾向にある、弊社の大口受注先も影響を受けているようで、生産計	非常に悪い	製造業(生産財)	福岡地区	11名～20名

景況理由

	画の保留等で、生産ラインの改善の治具や生産ラインで使用される治具の追加工などの見積もりが受注につながるまでのスパンも長くなっている。半導体産業以外への新規参入の動きも加速しているが、既存の業者との需要の獲得競争となっており、急激な他産業への転換は難しいのが現状となっている。				
134	海外研修生を受け入れてからの生産時間のロス	非常に悪い	製造業(生産財)	北九州地区	0名～5名
135	単に仕事量がなかった。	非常に悪い	製造業(消費財)	福岡地区	0名～5名
136	消費税が上がるので手控えていると思う。	非常に悪い	製造業(消費財)	福岡地区	0名～5名
137	主取扱商品の相場下落	非常に悪い	商業・流通業	福岡地区	6名～10名
138	季節感が関係する仕事のため、夏場はお盆以外は非常に悪いです。	非常に悪い	商業・流通業	筑豊地区	0名～5名
139	物件単価が下がった。物件が少なくなった。	非常に悪い	サービス業(対個人)	北九州地区	0名～5名
140	6月に開園したばかりなので。	非常に悪い	サービス業(対個人)	福岡県外	31名～50名
141	メインユーザーからの受注が大幅ダウン	-	製造業(消費財)	福岡地区	51名～100名
142	天皇即位の行事の為、ゴールデンウィーク期間中及び前後の工事が無かった。	-	建設業(建築)	福岡地区	0名～5名
143	営業活動が功を奏した。	-	サービス業(対事業所)	福岡地区	0名～5名
144	景気が停滞期に行っと思われるむ	-	サービス業(対事業所)	福岡地区	6名～10名
145	競合他社。気候変動(猛暑、台風)	-	サービス業(対個人)	福岡地区	0名～5名

(イ) 次期予想理由

no	11.業況予想理由	5.今期景況判断	10.次期業況予想	1.業種	2.従業員数
1	生産が追いつかないくらい受注しているから。	非常に良い	非常によくなる	サービス業(対事業所)	6名～10名
2	見込案件を獲得予定のため。	非常に良い	よくなる	サービス業(対事業所)	11名～20名
3	見込み案件が減った分、現状ストック案件が少ない。	非常に良い	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	0名～5名
4	増税後の景気の落ち込みを予測。また、今秋の定修案件の見込みが例年のボリュームより少なく期待薄であるため。	非常に良い	悪くなる	製造業(消費財)	11名～20名
5	見込みが出ている。	よい	非常によくなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
6	新サービスが好調なため。	よい	非常によくなる	サービス業(対事業所)	6名～10名
7	全社一丸となって売り上げ目標に取り組んでいるから	よい	非常によくなる	サービス業(対事業所)	11名～20名
8	消費税UPでどうなるの分からない点もあるが、受注はあるので。	よい	よくなる	製造業(生産財)	6名～10名
9	受注見込みのある仕事がすでに入っているため	よい	よくなる	製造業(消費財)	21名～30名
10	割の良い下請け工事を受注しているため	よい	よくなる	建設業(土木)	0名～5名
11	10月から直方市にて指名に入れるようになる為、今後の公共工事の受注に期待をしている。	よい	よくなる	建設業(土木)	0名～5名
12	工場等の設備投資が多い見込み	よい	よくなる	建設業(設備)	21名～30名
13	スタッフのモチベーション、何の為に働くのか、働き甲斐とは、他、ビジョンを全スタッフで追い求めよう！上記のような取り組みを継続している事により、徐々に各々スタッフが自己の重要性を感じてきているように見受けられる。	よい	よくなる	商業・流通業	11名～20名
14	現状の仕事のストックと新規需要の確保が出来ているため。	よい	よくなる	商業・流通業	31名～50名
15	見込み客の増加	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
16	回答9の状況が続く見通しのため	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
17	問9と同回答	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
18	新規開拓に力を入れる予定。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
19	大型物件の予定がある。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	11名～20名
20	利用者が増えている。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	21名～30名
21	上場意欲がまだ続いている。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	21名～30名
22	他の事業所が苦しくなるから。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	51名～100名

次期予想理由

23	安定的な受注と単価向上の効果が出ている。	よい	よくなる	サービス業(対事業所)	100名以上
24	受注件数が増えている為。	よい	よくなる	サービス業(対個人)	0名～5名
25	頑張っているから。	よい	よくなる	サービス業(対個人)	0名～5名
26	今よりも良くなると思っているが、消費税の影響が読めない。	よい	現在と変わらない	製造業(生産財)	0名～5名
27	公共事業の伸び悩み	よい	現在と変わらない	製造業(生産財)	31名～50名
28	駆け込みがなくなる	よい	現在と変わらない	建設業(建築)	0名～5名
29	消費税UPに間に合わない(9月中)工事を受注するため。	よい	現在と変わらない	建設業(建築)	0名～5名
30	現在の受注状況から	よい	現在と変わらない	建設業(建築)	6名～10名
31	先が、見えない。	よい	現在と変わらない	建設業(設備)	11名～20名
32	販促費はほぼ同額で推移させるため。	よい	現在と変わらない	商業・流通業	0名～5名
33	無し	よい	現在と変わらない	商業・流通業	0名～5名
34	新規がある一方で廃止もあるから。	よい	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	0名～5名
35	経営指針に基づく経営	よい	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	100名以上
36	消費税	よい	現在と変わらない	サービス業(対個人)	31名～50名
37	7～9が良すぎた。	よい	悪くなる	製造業(生産財)	6名～10名
38	米中の貿易摩擦による関税の措置や日韓の問題により直接でないにしても影響が出てくる	よい	悪くなる	製造業(生産財)	6名～10名
39	増税により現在よりも依頼が少なくなるから悪くなると思う。	よい	悪くなる	建設業(建築)	0名～5名
40	消費税が上がることによる消費マインドの低下が考えられる	よい	悪くなる	商業・流通業	31名～50名
41	消費税増税後の消費の落ち込みによる景気の低迷が予測されるため	よい	悪くなる	サービス業(対事業所)	21名～30名
42	消費税が10%になる。	よい	非常に悪くなる	製造業(生産財)	0名～5名
43	消費税増税による表皮の冷え込み。	よい	非常に悪くなる	サービス業(対個人)	0名～5名
44	新規の機械導入、資格取得	普通	非常によくなる	建設業(建築)	0名～5名
45	設計中・着工準備中の案件の進捗が進むため。	普通	非常によくなる	建設業(建築)	6名～10名
46	受注物件が決まっているため	普通	よくなる	製造業(生産財)	11名～20名
47	これから、消費税増税前の駆け込みや、繁忙期へ差し掛かってくるので。	普通	よくなる	製造業(消費財)	21名～30名
48	受注件数の増加傾向。	普通	よくなる	建設業(建築)	0名～5名
49	着工予定が控えているため	普通	よくなる	建設業(建築)	11名～20名
50	受注した現場が始まる	普通	よくなる	建設業(建築)	31名～50名
51	着実に社内の改善点に取り組んでいるため。	普通	よくなる	建設業(建築)	31名～50名

次期予想理由

52	昨年より、複数顧客向けの量産化(及び商用化)に向けた開発&試験を行ってきた。いずれも年内(10月~12月)に量産化(商用化)が始まるため。既に、客先より最終スケジュールの提示を受けている為、精度の高い情報である。	普通	よくなる	建設業(設備)	0名~5名
53	国策により、消費が喚起される	普通	よくなる	建設業(設備)	0名~5名
54	積極的に営業している。	普通	よくなる	商業・流通業	0名~5名
55	新規大口受注あり	普通	よくなる	商業・流通業	31名~50名
56	新規開発業務の受注による。	普通	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
57	働き方改革による需要の増加。	普通	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
58	新規顧客の増加の見込みあり。	普通	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
59	国土交通省のトンネル点検マニュアルが平成31年度に改定され国土交通省が認めた装置が使えるようになった。	普通	よくなる	サービス業(対事業所)	100名以上
60	人材を増やした為。	普通	よくなる	サービス業(対個人)	6名~10名
61	年末に向けてのミーティング等でやる気を出させている。	普通	よくなる	サービス業(対個人)	6名~10名
62	当社専任案件の契約予定時期がそろそろだから	普通	よくなる	サービス業(対個人)	11名~20名
63	特に従来との差異なし。	普通	現在と変わらない	製造業(生産財)	21名~30名
64	問9と同じ	普通	現在と変わらない	製造業(生産財)	51名~100名
65	変わらないから	普通	現在と変わらない	建設業(建築)	6名~10名
66	案件はある。こちらの対応次第だ。	普通	現在と変わらない	建設業(建築)	6名~10名
67	受注工事があるため。	普通	現在と変わらない	建設業(土木)	11名~20名
68	先が読めない為。	普通	現在と変わらない	建設業(設備)	0名~5名
69	顧客が固定している	普通	現在と変わらない	建設業(設備)	6名~10名
70	受注案件は多いものの社員数に限りがあるため現在と変化はないと思われる。	普通	現在と変わらない	建設業(設備)	51名~100名
71	先行き不安定	普通	現在と変わらない	商業・流通業	0名~5名
72	新商品開発が出来ない。借り入れ難。	普通	現在と変わらない	商業・流通業	0名~5名
73	災害が多く、影響が大。	普通	現在と変わらない	商業・流通業	11名~20名
74	事業の特徴	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	0名~5名
75	受注がとれている。	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	6名~10名
76	質問9と同様。	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	11名~20名
77	大きな変動要因がないと思うから。	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	11名~20名
78	減収が続く	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	51名~100名

次期予想理由

79	年間の予算は3月に決定確保されているため	普通	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	100名以上
80	大きな変動の要因はないと思います。	普通	現在と変わらない	サービス業(対個人)	11名~20名
81	現状を維持していくため	普通	現在と変わらない	サービス業(対個人)	21名~30名
82	ユーザーへの値上げ交渉が難しい。	普通	悪くなる	製造業(生産財)	51名~100名
83	ベテランの営業が辞めたため。	普通	悪くなる	製造業(消費財)	11名~20名
84	台風の影響でゴルフ場(千葉)の影響大になる。	普通	悪くなる	製造業(消費財)	21名~30名
85	決算の反動	普通	悪くなる	建設業(土木)	11名~20名
86	原材料・人件費の値上がり、買い控えなどが予想される	普通	悪くなる	商業・流通業	6名~10名
87	原油高と消費税アップの為。	普通	悪くなる	商業・流通業	31名~50名
88	消費税アップにより消費の減少、それに伴う設備投資の減少。	普通	悪くなる	商業・流通業	51名~100名
89	為替の円高で、コストダウンのため	普通	悪くなる	商業・流通業	51名~100名
90	仕入れ先が減るため。	普通	悪くなる	サービス業(対事業所)	6名~10名
91	消費増税。	普通	悪くなる	サービス業(対個人)	0名~5名
92	景気は悪くなった感がある	普通	悪くなる	サービス業(対個人)	6名~10名
93	消費税引き上げ	普通	悪くなる	サービス業(対個人)	21名~30名
94	消費税の増税のため	普通	悪くなる	サービス業(対個人)	21名~30名
95	消費増税の影響	普通	非常に悪くなる	製造業(消費財)	6名~10名
96	年末商戦を含んでいるので。	悪い	よくなる	製造業(消費財)	11名~20名
97	現在より官需の伸びによる受注が期待できる。	悪い	よくなる	製造業(消費財)	21名~30名
98	受注決定が多い為	悪い	よくなる	建設業(建築)	0名~5名
99	新規受注の増加	悪い	よくなる	商業・流通業	0名~5名
100	活動範囲を広くする。	悪い	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
101	新規事業の契約が期待できる	悪い	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
102	受注が確定している為	悪い	よくなる	サービス業(対事業所)	100名以上
103	粗利の高い新規開拓が順調に進んでいること	悪い	よくなる	サービス業(対事業所)	100名以上
104	商品仕入れが可能となったから	悪い	よくなる	サービス業(対個人)	0名~5名
105	顧客が徐々に退院した。	悪い	よくなる	サービス業(対個人)	31名~50名
106	特に変わる要素がない	悪い	現在と変わらない	製造業(生産財)	21名~30名
107	消費増税実施後の需要減が見込まれる。	悪い	現在と変わらない	建設業(土木)	21名~30名
108	受注増加の目処が立っていない。	悪い	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	0名~5名

次期予想理由

109	7月～9月にほぼ同じと思う。	悪い	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	11名～20名
110	手数料ポイントが変わらないから	悪い	現在と変わらない	サービス業(対個人)	0名～5名
111	客総数自体が減ると考えています。	悪い	現在と変わらない	サービス業(対個人)	11名～20名
112	消費増税による駆け込みによって一時的に受注が増えている面は否定できない。	悪い	悪くなる	製造業(生産財)	21名～30名
113	工事情報が少ない。受注工事金額が少ない。	悪い	悪くなる	建設業(建築)	6名～10名
114	消費税導入の消費減退	悪い	悪くなる	建設業(土木)	21名～30名
115	今後も、大型物件の受注が見込めないため。	悪い	悪くなる	建設業(設備)	31名～50名
116	何も対策ができてない！	悪い	悪くなる	商業・流通業	6名～10名
117	質問9と同じ。	悪い	悪くなる	商業・流通業	11名～20名
118	10月の消費増税や薬価改定などの影響と最低賃金の上昇	悪い	悪くなる	商業・流通業	100名以上
119	輸入部品との価格差が広がり購入が輸入部品へ流れる為。	悪い	悪くなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
120	福岡市の発注状況から	悪い	悪くなる	サービス業(対事業所)	0名～5名
121	今でも地場のサービス業は厳しい状態にある。これに加えて人材不足、最賃の大幅高騰、また日韓関係悪化による韓国人旅行者の減少など悪い材料が揃っています。ラグビーのワールドカップが景気の下支えになるか注目したい。	悪い	悪くなる	サービス業(対事業所)	21名～30名
122	積極的営業が出来ていない	悪い	悪くなる	サービス業(対事業所)	100名以上
123	消費税税率上昇による景気の悪化	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	0名～5名
124	高齢化の進行、同業他社による顧客切り替えでの減少	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	6名～10名
125	このままの様な気がしている。	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	6名～10名
126	前年対比による	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	6名～10名
127	消費増税による買い換え。	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	11名～20名
128	質問9と同様(後の)	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	21名～30名
129	消費税による低下。	悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	51名～100名
130	まわりに認知されてきたため。	非常に悪い	非常によくなる	サービス業(対個人)	31名～50名
131	研修生が作業に慣れてきた。年末までの受注確保の見通しがたっている。	非常に悪い	よくなる	製造業(生産財)	0名～5名
132	7～9月が悪すぎたので例年通りの数字で考えるとよくなると答えざるを得ない	非常に悪い	よくなる	製造業(消費財)	0名～5名
133	現在が非常に悪いので、少しでも良くなればと思っている。	非常に悪い	現在と変わらない	製造業(消費財)	0名～5名
134	相場上昇が見込めない	非常に悪い	現在と変わらない	商業・流通業	6名～10名
135	自社の企業努力も最大限行ってもなお、海外情勢による半導体及び、弊社と取引している、他産業の大口事業者の需要の減少の方が大きいと予想している。	非常に悪い	悪くなる	製造業(生産財)	11名～20名

次期予想理由

136	打開策が決まっていない	非常に悪い	悪くなる	サービス業(対個人)	0名~5名
137	10月11月は受注確定	-	よくなる	製造業(消費財)	51名~100名
138	大型大規模改修工事の受注の為	-	よくなる	建設業(建築)	0名~5名
139	ビジネス人脈形成と取引先企業とのコラボ企画と新規事業で新しい客層を創出する計画です。	-	よくなる	サービス業(対事業所)	0名~5名
140	天候が安定すると思われるから。。	-	よくなる	サービス業(対個人)	0名~5名
141	景気にさほど左右されないが、新規の顧客獲得が困難となる	-	現在と変わらない	サービス業(対事業所)	6名~10名

(ウ) 人材獲得対策

no	16.人材獲得対策内容	14.人材獲得状況	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地
1	明確な目標	過剰	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区
2	昨年より高校新卒生へ会社説明会等をしています。	適正	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区
3	外国人研修生の確保と新卒採用の推進	適正	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区
4	新卒採用、通年採用活動を行なった結果、複数の新卒採用が見込めた。	適正	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区
5	現在は求人サイトを使っている。今後は求人サイトに依存しない通年採用の仕組みづくりを行っている。	適正	製造業(消費財)	31名～50名	福岡地区
6	採用に関する社内プロジェクトを立ち上げ、外部コンサルを招いて再構築している	適正	建設業(建築)	11名～20名	福岡地区
7	HPでの広告	適正	建設業(建築)	31名～50名	福岡地区
8	求人サイト、福利厚生充実など	適正	建設業(建築)	31名～50名	県南地区
9	現存の社員への職場環境の改善など。根付いた改善内容を求人関係各所に対してアピール。	適正	建設業(土木)	11名～20名	福岡地区
10	外国人実習生の雇用を行っています。	適正	建設業(土木)	11名～20名	福岡地区
11	ハローワーク	適正	建設業(設備)	0名～5名	福岡地区
12	来年新卒の大学生に内定を出している。但しまだ承諾書はいただけていませんが。	適正	建設業(設備)	31名～50名	筑豊地区
13	学校まわり。	適正	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区
14	自社で獲得できる。スキルアップできる。	適正	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区
15	新卒採用のため、大学(福岡県 12校)まわり、合同企業説明会への出席、新卒応援ハローワークからの支援など、コツコツと活動をおこなっています。	適正	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区
16	A型就労事業所との提携	適正	サービス業(対事業所)	11名～20名	県南地区
17	パートからの正社員転換、新卒採用、通年採用	適正	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡地区
18	職員の声かけ。	適正	サービス業(対事業所)	21名～30名	筑豊地区
19	ブランド化	適正	サービス業(対事業所)	31名～50名	福岡地区
20	継続的な新卒採用	適正	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区
21	理念採用	適正	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区
22	交友関係からの紹介	適正	サービス業(対個人)	21名～30名	県南地区
23	求人専用のホームページの作成と無料求人媒体の活用、積極的な中途採用の実施	不足	製造業(生産財)	21名～30名	福岡地区

人材獲得対策

24	定期的に募集をかけている。	不足	製造業(生産財)	21名～30名	県南地区
25	ハローワーク、人材派遣会社等、求人は出している。現在とっている対応が適正かどうか専門家にアドバイスを受け改善点があれば改善する予定。	不足	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区
26	地域での新卒採用活動と中途採用の合同企業説明会出展	不足	建設業(設備)	0名～5名	福岡地区
27	学校回り	不足	建設業(設備)	11名～20名	県南地区
28	毎月人事募集を行っているが、適任者が少なくなっているため、採用まで時間がかかる。また、最近の採用後1年～2年で退職している。理由は思った仕事と違っていた。	不足	商業・流通業	6名～10名	福岡地区
29	中途採用有料サイト等チャンネルを増やしているが人が来ない。	不足	商業・流通業	11名～20名	北九州地区
30	募集方法を色々と試している。	不足	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区
31	人事部やリクルーターチームをつくり、新卒に対しては一定の効果を上げる事ができている。パートも時給見直しにより不足は解消しており、近々は大丈夫	不足	商業・流通業	100名以上	福岡地区
32	ハローワーク求人	不足	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区
33	人材派遣等	不足	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区
34	ハローワーク等で常に募集をかけている。	不足	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区
35	広報媒体を各種採用している	不足	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
36	新卒採用をインターンシップを通して行う等、担当者を決めて行っている。	不足	サービス業(対事業所)	100名以上	北九州地区
37	準備中	不足	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区
38	求人はもちろんの事、知人の紹介を頼んでいる。	不足	サービス業(対個人)	6名～10名	北九州地区
39	求人及び派遣	不足	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区
40	求人媒体、ハローワークなどで採用を行っている	不足	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区
41	常に求人活動をしている。	不足	サービス業(対個人)	51名～100名	北九州地区
42	ハローワークへの正社員、パートの募集、2週に一度、急募コーナーへの再掲示の依頼、高校卒業予定者への求人活動	不足を懸念	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区
43	外国人実習生など	不足を懸念	製造業(生産財)	11名～20名	筑豊地区
44	ハローワーク、今後学校訪問予定。	不足を懸念	製造業(生産財)	21名～30名	筑豊地区
45	大卒者の雇用よりも、高卒者の雇用を考え、高卒者でもできるような仕事の割り振りを行う。	不足を懸念	製造業(生産財)	31名～50名	福岡地区
46	外国人技能実習生の雇用	不足を懸念	製造業(生産財)	51名～100名	県南地区
47	外国人実習生(特定技能)	不足を懸念	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区
48	合同説明会への出席。技能実習生の活用など行っている。	不足を懸念	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区
49	求人誌への掲載	不足を懸念	建設業(建築)	0名～5名	福岡地区

人材獲得対策

50	WEBでの募集、口コミ	不足を懸念	建設業(建築)	0名~5名	福岡地区
51	若手の採用・育成に取り組んでいる。	不足を懸念	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区
52	新卒採用	不足を懸念	建設業(建築)	6名~10名	福岡地区
53	外国人の技能実習生を入れる。	不足を懸念	建設業(土木)	21名~30名	福岡地区
54	新卒生の募集、ハローワーク募集、ホームページの見直し	不足を懸念	建設業(設備)	21名~30名	県南地区
55	定期的に工業高校、大学、専門学校への訪問を行うとともに、毎年工業高校からのインターンシップの受け入れを行っている。	不足を懸念	建設業(設備)	51名~100名	福岡地区
56	ハローワークに求人募集掲載。民間求人募集は使わない。自社(両店舗)や、友人の店舗等に募集のポスター張り出し。	不足を懸念	商業・流通業	11名~20名	筑豊地区
57	新卒の定期採用人数を多めにした。	不足を懸念	商業・流通業	31名~50名	福岡地区
58	当社社長による、同友会の採用教育での採用のための対策を実施して、効果的な対策実施で人員確保している状況です。	不足を懸念	商業・流通業	31名~50名	北九州地区
59	人材派遣業者依頼外国人研修生検討	不足を懸念	商業・流通業	31名~50名	筑豊地区
60	新卒採用、中途採用募集	不足を懸念	商業・流通業	51名~100名	福岡地区
61	共同求人	不足を懸念	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
62	人材募集を出している	不足を懸念	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
63	秘密	不足を懸念	サービス業(対事業所)	0名~5名	北九州地区
64	残業時間減、「ES」を大切に考えた施策。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区
65	紹介してもらっている。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡県外
66	海外より技術者入れ。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区
67	M&Aを検討している。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区
68	中途採用向けの求人票の内容を工夫した。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	51名~100名	福岡地区
69	自社HPサイト	不足を懸念	サービス業(対事業所)	51名~100名	福岡地区
70	自社サイトでの獲得を目指して、ホームページの改修予定。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
71	給与のベースアップウェブの募集ページの強化	不足を懸念	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
72	人材紹介企業へ依頼中。	不足を懸念	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
73	福利厚生等を増やし、働きやすい職場づくり、環境等を良くするように。	不足を懸念	サービス業(対個人)	0名~5名	県南地区
74	従業員同士で紹介制度を実施している。	不足を懸念	サービス業(対個人)	6名~10名	北九州地区
75	新たな求人広告。	不足を懸念	サービス業(対個人)	21名~30名	北九州地区
76	新卒採用に力を入れている	不足を懸念	サービス業(対個人)	21名~30名	筑豊地区

人材獲得対策

77	講演してまわる。	不足を懸念	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡県外
78	インターン受け入れ(大学・高校生)マイナビ等の転職サイトの活用	-	製造業(生産財)	51名～100名	福岡地区

(工) 税率改定について

no	20.消費税率改定に関して	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地
1	税を上げるより下げることによって景気を回復させ、税収増を図るという考え方ではダメなんでしょうか？	製造業(生産財)	0名～5名	北九州地区
2	制度を把握しきれていない。	製造業(生産財)	0名～5名	県南地区
3	財源から考えるとやむなしと思う一方、政府の言うようには上げたことよりの実効効果は全く見えないものになりそうです。	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊地区
4	再三の延期で対象業種のレジ入れ替え等も多少は進んだようだがそれでも混乱が起こりそうだが、政府からのテコ入れをもっと早い段階から徹底的に進めるべきだし、それでも間に合わない所の廃業が相次ぎかねないと懸念している、救済措置が必要と思う。	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区
5	特にありません	製造業(生産財)	21名～30名	福岡地区
6	もっとシンプルに！	製造業(生産財)	21名～30名	筑豊地区
7	複雑すぎるのでは。余計な軽減税率など必要ないのでは。	製造業(生産財)	51名～100名	福岡地区
8	解りにくすぎる。やめてほしい	製造業(消費財)	6名～10名	筑豊地区
9	政権は増税分を福祉に充当するのが大義名分であるが、実際には大企業の税制優遇に多くあてられている。補助金ばらまきなど多少恩恵を受ける部分はあるものの、中小企業にやさしい結果になっていない。	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区
10	軽減税率の撤廃、全ての業種から消費税徴収、大企業への還付の削減	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区
11	仕入れ業務が複雑になり、非効率となる。	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区
12	インボイス制度。大変問題しています。	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区
13	いっそのこと10パーセントにしてくれたらよかった	製造業(消費財)	21名～30名	筑豊地区
14	一般消費の落ち込みの影響を懸念している。	製造業(消費財)	31名～50名	福岡地区
15	10%に統一すべき	製造業(消費財)	51名～100名	福岡地区
16	ない	建設業(建築)	0名～5名	福岡地区
17	増税により景気が後退して税収も減少する可能性があるのに、どうして消費増税を選択するのか理解に苦しむ。また10%であるため税の計算が簡単なため、モノを買い控える効果が高いと感じる。	建設業(建築)	11名～20名	福岡地区
18	増税すべきではない！オリンピック終わり次第、景気悪化は免れない！中国とアメリカの関税戦争の影響で、アメリカ経済が悪化すれば、リーマンショック級の景気後退が懸念される。	建設業(設備)	0名～5名	福岡地区
19	税収の増加を目標的にしているようですが、国の節約を考えるべきです。	建設業(設備)	6名～10名	福岡地区

税率改定について

20	増税後の消費の落ち込みを懸念している。	建設業(設備)	51名~100名	福岡地区
21	商売的には上げてほしくないが、社会全般を考えると必要と思う。	商業・流通業	0名~5名	福岡地区
22	消費税増税は反対です。デフレ経済がより深刻になると想定します。	商業・流通業	0名~5名	福岡地区
23	消費税アップのほか、いろんな不安要素があつて、買い控えがはっせいするのではないかと	商業・流通業	6名~10名	福岡地区
24	一律10%にする。	商業・流通業	6名~10名	福岡地区
25	複雑すぎて、その対応のためにかかる時間を費用が負担になっているとき、現場を理解すべき。	商業・流通業	11名~20名	福岡地区
26	8%か10%かどちらか1つにして欲しかった。	商業・流通業	11名~20名	筑豊地区
27	分かりにくい。	商業・流通業	31名~50名	筑豊地区
28	デフレ経済を克服するためアベノミクスを始めたのに、消費税率アップは逆行。デフレ経済を克服することは不可能になった。安倍政権の存在価値無し。	商業・流通業	51名~100名	筑豊地区
29	少子高齢化等社会福祉の増大で、増税は仕方ないと思っています。	商業・流通業	100名以上	福岡地区
30	致し方無いと思うが、やるなら全部10%にしてほしかった。	商業・流通業	100名以上	福岡地区
31	面倒くさい。	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
32	景気は確実に減速すると考える。住宅建設が減少すれば開発宅地がだぶつき業務がなくなるでしょう。	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
33	所得の低い人の生活を圧迫するものです。また軽減税率の導入は分かりづらい法律だと思います。一方で大企業の法人税は、ほとんど大企業の為の租税特別措置法を残したまま法人税率を下げており、実質法人税率は13~14%という低さになっており、又、消費税法で輸出企業の売上は免税のため国内で支払った消費税は還付になるというおかしい法律になっています。せめて、消費税率改定の反対運動はできないのでしょうか。	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
34	福祉のためには必要だと思う。	サービス業(対事業所)	0名~5名	福岡地区
35	15%までは単一税率が望ましい。	サービス業(対事業所)	6名~10名	福岡地区
36	10%への税率にしてほしかった。	サービス業(対事業所)	11名~20名	福岡地区
37	反対の立場です。政府は今回の消費税導入に合わせカード決済を推進させようとしています。このことも反対です。お金の感覚を失うためお金のトラブルに巻き込まれる人が増えると思います。お金の管理を子供の頃からちゃんと躾けた上で取り組むべきことだと思います。	サービス業(対事業所)	21名~30名	福岡地区
38	増税反対。	サービス業(対事業所)	31名~50名	福岡地区
39	特になし	サービス業(対事業所)	51名~100名	福岡地区
40	消費税増税に反対	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
41	個人の負担を増やす政策では消費の低迷を招くだけなので、もっと他の政策で考えるべき。	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区
42	今回は複雑すぎるのでわかりやすい方法で実施してほしい。	サービス業(対事業所)	100名以上	県南地区

税率改定について

43	焼け石に水	サービス業(対個人)	0名~5名	福岡地区
44	止む無し。	サービス業(対個人)	0名~5名	筑豊地区
45	消費税の支払いが更にのしかかってくるので怖い。何とかならないものか。	サービス業(対個人)	6名~10名	筑豊地区
46	勉強会必要である	サービス業(対個人)	6名~10名	筑豊地区
47	特にありません	サービス業(対個人)	11名~20名	福岡地区
48	10%反対	サービス業(対個人)	21名~30名	福岡地区
49	税区分が分かれる方法をとるのは反対。非常にわかりにくく、不満を感じる。消費税は下げて企業が元気になる税制をしいてもらいたい。	サービス業(対個人)	21名~30名	筑豊地区
50	非常にわかりづらい。	サービス業(対個人)	21名~30名	県南地区
51	税金の無駄遣いをやめてほしい。	サービス業(対個人)	31名~50名	福岡地区
52	税は一律の方がわかりやすい。	サービス業(対個人)	51名~100名	北九州地区