

第 111 回

2019 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.....	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	資金繰り	17
	（ア） 資金繰り.....	17
6	経営指針書について.....	17
7	中同協消費税影響アンケート	19
	（ア） 回答者属性	19
	（イ） 業況	20
	（ウ） 消費税対策	23
	（エ） 増税及び政府の対策について.....	24
8	自由回答項目	26
	（ア） 景況理由	26
	（イ） 業況予想理由	32
	（ウ） 消費税増税について	40

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

三期ぶりに 300 件以上の回収となった。直近の 400 件台は 9 期前である。

第 111 回:調査時期:令和元年 12 月 1 日～12 月 27 日

回収数:307 件(令和 1 年 12 月 1 日会員数 2,244 名、回収率 13.6%)

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

回答方法		第110回		第111回		
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	構成比増減
1	WEB	231	86.5	285	92.8	6.3
2	FAX	36	13.5	22	7.2	-6.3
	サンプル数 (%へ -ス)	267	267	307	307	40
	1.業種	第110回		第111回		
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)	20	7.5	21	6.9	-0.6
2	製造業 (消費財)	19	7.1	24	7.8	0.7
3	建設業 (建築)	26	9.7	22	7.2	-2.5
4	建設業 (土木)	11	4.1	8	2.6	-1.5
5	建設業 (設備)	13	4.9	18	5.9	1
6	商業・流通業	31	11.6	39	12.7	1.1
7	サービス業 (対事業所)	85	31.8	104	34	2.2
8	サービス業 (対個人)	62	23.2	70	22.9	-0.3
	不明	0	0	1	0	
	サンプル数 (%へ -ス)	267	267	307	306	39
	2.従業員数	第110回		第111回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	0名～5名	101	37.8	109	35.6	-2.2
2	6名～10名	50	18.7	62	20.3	1.6
3	11名～20名	46	17.2	52	17	-0.2
4	21名～30名	30	11.2	30	9.8	-1.4
5	31名～50名	16	6	16	5.2	-0.8
6	51名～100名	12	4.5	16	5.2	0.7
7	100名以上	12	4.5	21	6.9	2.4
	不明	0	0	1	0	0
	サンプル数 (%へ -ス)	267	267	307	306	39

3.本社所在地		第110回		第111回		
No.	カテゴリー	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	156	58.4	197	64.4	6
2	北九州地区	43	16.1	39	12.7	-3.4
3	筑豊地区	47	17.6	38	12.4	-5.2
4	県南地区	17	6.4	29	9.5	3.1
5	福岡県外	4	1.5	3	1	-0.5
	不明	0	0	1	0	0
	サンプル数 (%ベース)	267	267	307	306	39
4.所属支部		第110回		第111回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	22	8.3	22	7.2	-1.1
2	福博支部	23	8.6	14	4.6	-4.1
3	博多支部	28	10.5	27	8.8	-1.7
4	中央支部	9	3.4	15	4.9	1.5
5	西支部	14	5.3	15	4.9	-0.4
6	南支部	18	6.8	20	6.5	-0.2
7	筑紫支部	7	2.6	9	2.9	0.3
8	福友支部	21	7.9	31	10.1	2.2
9	青年支部	2	0.8	17	5.6	4.8
10	玄海支部	8	3.0	10	3.3	0.3
11	かすや支部	5	1.9	11	3.6	1.7
12	糸島支部	5	1.9	14	4.6	2.7
13	北九州支部	33	12.4	29	9.5	-2.9
14	ひびき支部	10	3.8	9	2.9	-0.8
15	のおがた支部	17	6.4	22	7.2	0.8
16	飯塚支部	22	8.3	12	3.9	-4.3
17	田川支部	6	2.3	5	1.6	-0.6
18	久留米支部	8	3.0	9	2.9	-0.1
19	大牟田支部	2	0.8	2	0.7	-0.1
20	有明支部	3	1.1	7	2.3	1.2
21	りょうちく支部	3	1.1	6	2.0	0.8
	不明	1	0.4	1	0.3	0.0
	サンプル数 (%ベース)	267	266	307	306	40.0

4.所属支部		(S A)								
No.	カテゴリー	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	7.2	7.2	260	11.5%	8.5%	4	19	7.1
2	福岡支部	14	4.6	4.6	97	4.3%	14.4%	10	9	4.6
3	博多支部	27	8.8	8.8	189	8.4%	14.3%	3	10	8.7
4	中央支部	15	4.9	4.9	138	6.1%	10.9%	8	17	4.8
5	西支部	15	4.9	4.9	117	5.2%	12.8%	8	13	4.8
6	南支部	20	6.5	6.5	158	7.0%	12.7%	6	14	6.4
7	筑紫支部	9	2.9	2.9	77	3.4%	11.7%	15	15	2.9
8	福友支部	31	10.1	10.1	363	16.1%	8.5%	1	18	9.9
9	青年支部	17	5.6	5.5	79	3.5%	21.5%	7	5	5.6
10	玄海支部	10	3.3	3.3	121	5.4%	8.3%	14	20	3.2
11	かすや支部	11	3.6	3.6	45	2.0%	24.4%	13	4	3.6
12	糸島支部	14	4.6	4.6	49	2.2%	28.6%	10	2	4.6
13	北九州支部	29	9.5	9.4	143	6.3%	20.3%	2	7	9.4
14	ひびき支部	9	2.9	2.9	66	2.9%	13.6%	15	12	2.9
15	のおがた支部	22	7.2	7.2	55	2.4%	40.0%	4	1	7.2
16	飯塚支部	12	3.9	3.9	61	2.7%	19.7%	12	8	3.9
17	田川支部	5	1.6	1.6	35	1.6%	14.3%	20	10	1.6
18	久留米支部	9	2.9	2.9	78	3.5%	11.5%	15	16	2.9
19	大牟田支部	2	0.7	0.7	70	3.1%	2.9%	21	21	0.7
20	有明支部	7	2.3	2.3	25	1.1%	28.0%	18	3	2.3
21	りょうちく支部	6	2	2	29	1.3%	20.7%	19	6	2.0
	不明	1		0.3						
	N (%ベース)	307	306	100	2255		13.6%			

	%	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		306	6.9	7.8	7.2	2.6	5.9	12.7	34.0	22.9
本 社 地 区	福岡地区	197	1.5	9.1	7.6	4.1	5.6	11.7	40.6	19.8
	北九州地区	39	12.8	2.6	10.3	0.0	7.7	17.9	25.6	23.1
	筑豊地区	38	13.2	5.3	5.3	0.0	2.6	15.8	18.4	39.5
	県南地区	29	27.6	6.9	3.4	0.0	10.3	10.3	20.7	20.7
	福岡県外	3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3
従 業 員 数 規 模	0名～5名	109	2.8	1.8	6.4	1.8	6.4	11.9	42.2	26.6
	6名～10名	62	11.3	6.5	11.3	0.0	6.5	8.1	40.3	16.1
	11名～20名	52	5.8	13.5	7.7	7.7	7.7	15.4	28.8	13.5
	21名～30名	30	10.0	20.0	3.3	0.0	3.3	0.0	20.0	43.3
	31名～50名	16	6.3	18.8	12.5	12.5	6.3	18.8	6.3	18.8
	51名～100名	16	25.0	6.3	0.0	0.0	6.3	31.3	6.3	25.0
	100名以上	21	0.0	4.8	4.8	0.0	0.0	23.8	47.6	19.0

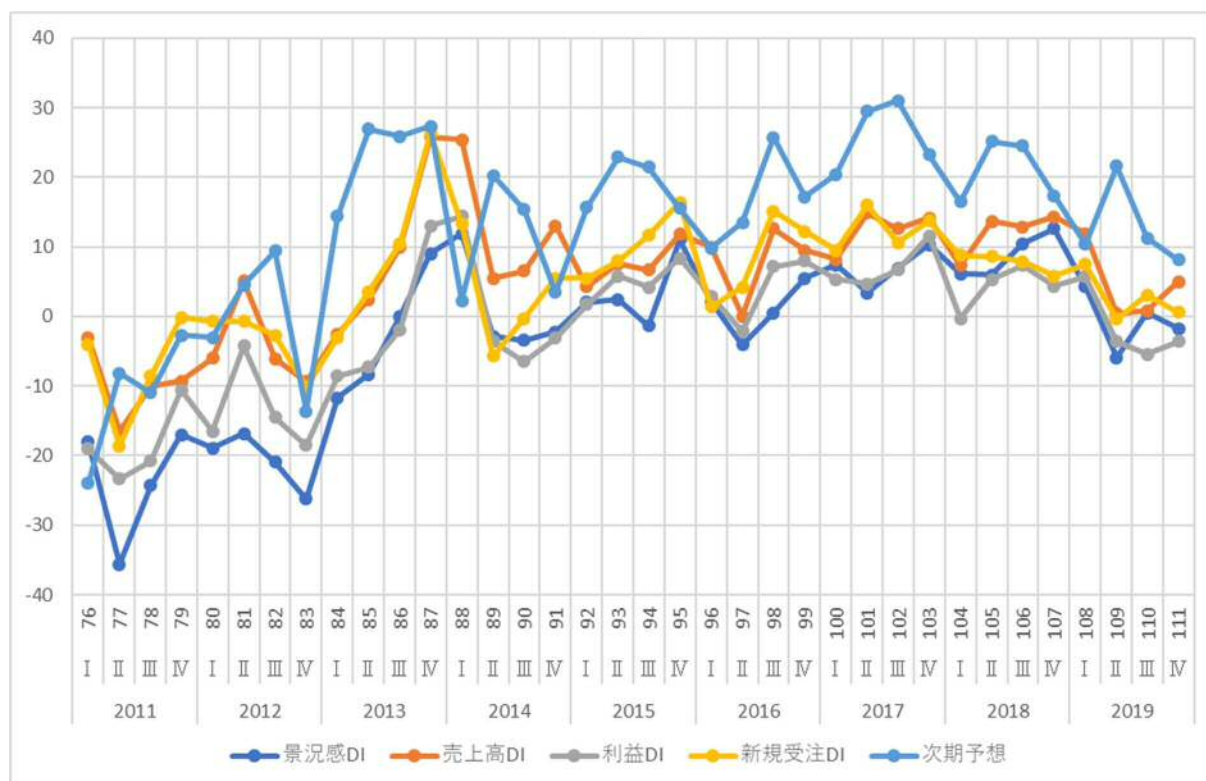
2 全体の景況判断

(ア) 全体の景況感

景況感各種 DI(よいー悪い)の状況はどうなっているか

今回は売上高 DI が若干改善したものの、その他は微減傾向である。

全体の推移



	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	-1.7	-2.2
売上高 DI	5.0	4.2
利益 DI	-3.6	1.8
新規受注 DI	0.6	-2.5
次期予想 DI	8.1	-3.2

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
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	1.6	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
	IV	111	307	-1.7	5	-3.6	0.6	8.1	5.9

2014以前は四捨五入

※資金繰りDIは73回より5段階評価

景況感は現況判断のため、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
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	-1.7



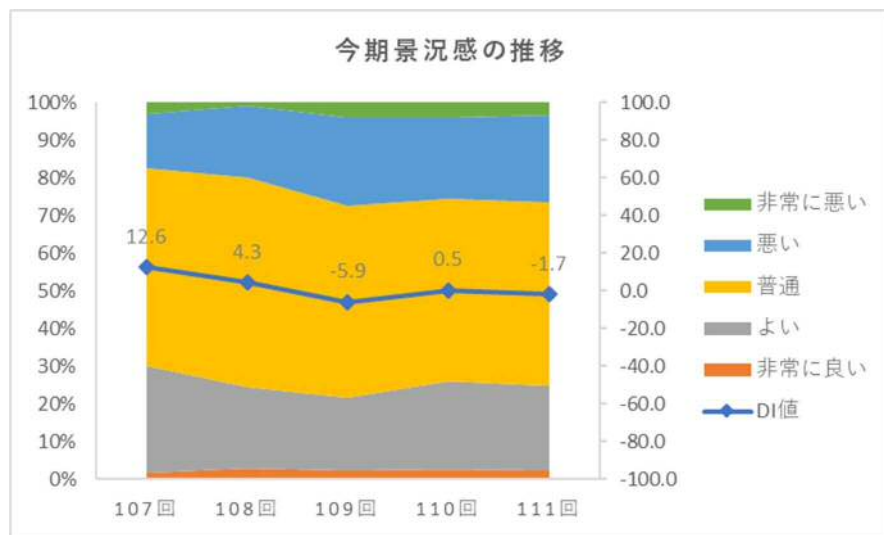
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2019 年 10～12 月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

前回から微減し再びマイナス域となった。

5. 今期景況判断		第110回	DI値	0.5	第111回	DI値	-1.7	-2.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	7	2.7	26.1	7	2.3	-0.4	-1.5
2	よい	61	23.4		67	22.3	-1.1	
3	普通	126	48.3	48.3	147	49	+0.7	
4	悪い	57	21.8	25.6	69	23	+1.2	+0.7
5	非常に悪い	10	3.8		10	3.3	-0.5	
	不明	6			7			
	サンプル数 (%ベース)	267	261		307	300	39	



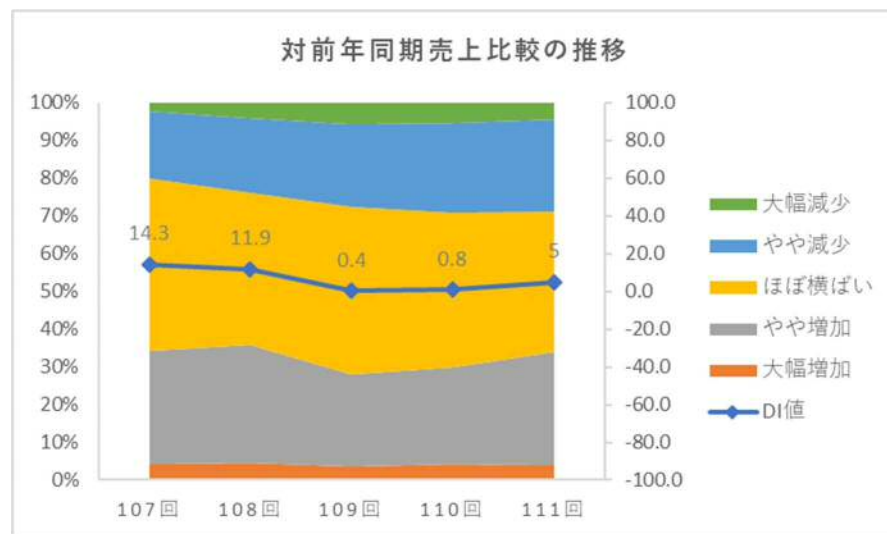
「よい」の回答件数は増えているが回答割合としては減少し、「よい」側が 1.5pt 減少、DI 値としては 2.2pt の低下となった。

売上高 DI

2019 年 10～12 月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2018 年 10～12 月期)に比較してお答えください。

「ほぼ横ばい」が 3.4pt 低下するなど 4.2pt の改善に向かった。

6.対前年同期売上高比較				第110回	DI値	0.8	第111回	DI値	5	+4.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%							
1	大幅増加	11	4.2				12	4		
2	やや増加	67	25.8				90	29.8		
3	ほぼ横ばい	106	40.8				113	37.4		
4	やや減少	62	23.8				73	24.2		
5	大幅減少	14	5.4				14	4.6		
	不明	7					5			
	サンプル数 (%ベース)	267	260				307	302		



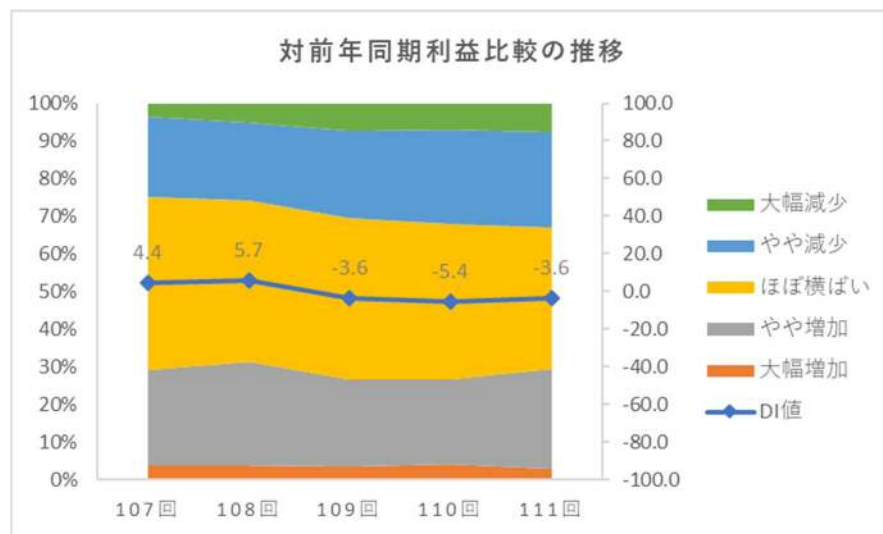
景況理由 pickup「売上」	
1	売上高増・利益増については、見積の見直しによる制作案件の受注単価アップ。および、WEBマーケティング活用による商品の売上増。
1	前年同期は、前々期の大きな完成工事高の売上が計上されたため。
1	昨年は商品開発・製作に注力。当該商品が新規顧客にて定期購入して貰えるようになったため、前年売上比 UP に。
3	前年に大型案件の受注があった為、その影響で今年是对前年で売上・利益ともに減少。
3	売上はやや増加しましたが、人件費の増加がありました。
3	客先の売上減（消費税 10%の影響?）。
3	消費増税とインバウンド消費の急激な縮小の影響で物販は非常に苦しんだが、調剤は依然好調で売上全体としてはプラスになっている。利益については先行投資による減少。
4	従業員の入れ替えによる売上減、人件費増のため。
4	求人情報誌の売上が下降の一途。ネットでカバーしきれていないのが実情。営業力で何とかカバーしている。ネット大手の進出、手段の多様化などで新規受注もこれまでになく苦戦を強いられている。

利益 DI

2019 年 10～12 月期の貴社の「利益」について、前年同期((2018 年 10～12 月期))に比較してお答えください。

「ほぼ横ばい」は低下したが両極で差し引きし 1.8pt の改善となった。

7.対前年同期利益比較		第110回	DI値	-5.4	第111回	DI値	-3.6	+1.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	11	4.2	26.7	9	3	29.5	-1.2
2	やや増加	59	22.5		80	26.5		+4.0
3	ほぼ横ばい	108	41.2	41.2	113	37.4	37.4	-3.8
4	やや減少	66	25.2	32.1	77	25.5	33.1	+0.3
5	大幅減少	18	6.9		23	7.6		+0.7
	不明	5			5			
	サンプル数 (%ベース)	267	262		307	302	40	



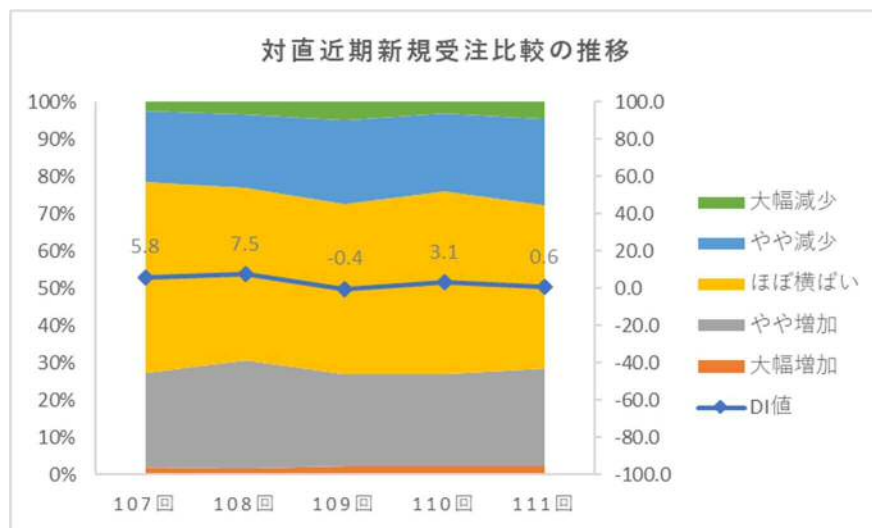
	景況理由 Pickup「益」
3	歳暮商戦途上であるが、現状伸び悩み。利益面は規格変更で粗利増。
3	昨年並みの受注が出来たが、人件費が増えたり設備投資を行った為に利益は減少した。
3	売り上げ自体は企業努力で伸びるが、年初から続く原材料高が利益を直撃。
5	最低賃金引き上げに対してすべての従業員のベースアップを行い、人件費を大幅に増やしたことによる利益の減少。人件費上昇の影響か、原材料費の高騰かわからないが仕入先からの販売価格も上がってきているため、粗利率も悪化している。

新規受注 DI

2019 年 10～12 月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2019 年 7～9 月期)に比較してお答えください。

「ほぼ横ばい」が低下して減少側に振れ、2.5pt の悪化となった。

8.対直近期新規受注比較				第110回	DI値	3.1	第111回	DI値	0.6	-2.5
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	6	2.3	7	2.3	+0.0	7	2.3	+0.0	+1.4
2	やや増加	64	24.7	78	26.1	+1.4	78	26.1	+1.4	+1.4
3	ほぼ横ばい	127	49	131	43.8	-5.2	131	43.8	-5.2	-5.2
4	やや減少	54	20.8	69	23.1	+2.3	69	23.1	+2.3	+3.9
5	大幅減少	8	3.1	14	4.7	+1.6	14	4.7	+1.6	+3.9
	不明	8		8			8			
	サンプル数 (%ベース)	267	259	307	299	40	307	299	40	



	景況理由 pickup「受注」
2	粕屋町からの受注増
2	計画通り仕事が受注できたため
2	大口受注したため。
2	既存取引先からの受注の減少はほぼなく、やや増加傾向で進んでいる。
2	新規受注が増加
2	毎年この時期は受注が安定している。
3	前年に大型案件の受注があった為、その影響で今年是对前年で売上・利益ともに減少。
3	福岡エリアの受注が減り、関東エリアの受注が増加した為
3	消費税アップによる3月に駆け込み契約が集中して、新規受注が減少した
3	ここ数年、受注環境が安定しているため
3	上期受注がよかった分下期はよこばい
3	8月頃の提案型案件が受注に繋がった。
3	1回の受注量減少

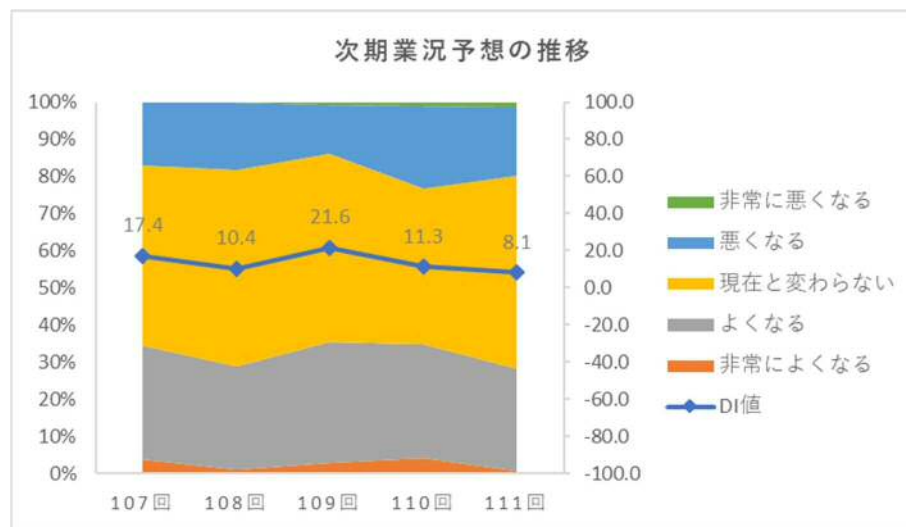
3	昨年並みの受注が出来たが、人件費が増えたり設備投資を行った為に利益は減少した。
3	大口工事の受注実現。
3	会社毎に増減はあったものの、受注増と受注減の会社の数が釣り合っていた為、前年度と比べて僅かではあるが、増加に転じた。
4	顧客の資金繰りにより、受注が伸びたため。
4	求人情報誌の売上が下降の一途。ネットでカバーしきれていないのが実情。営業力で何とかカバーしている。ネット大手の進出、手段の多様ななどで新規受注もこれまでになく苦戦を強いられている。
4	昨年は、一年を通してコンスタントに物件の受注があったが、今期は一時的に大きい物件受注があったため。
4	受注減となったこと。
4	民間の設備投資、新規公共工事の減少による主力製品の受注停滞
-	期初に元請物件の受注

次期予想 DI

2020 年 1~3 月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

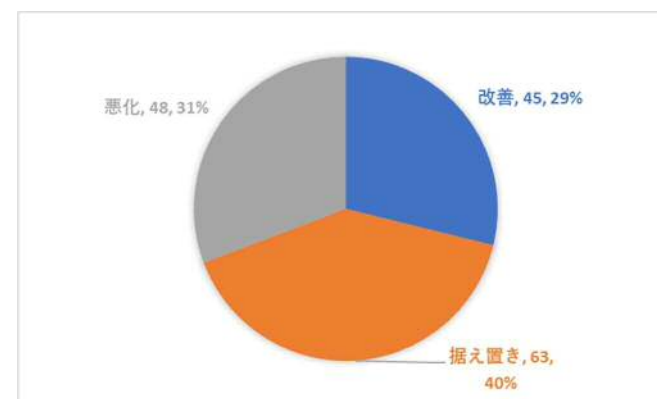
「よくなる」側が減少、「現在と変わらない」が 10pt 増加し、3.2pt の悪化となった。

10.次期業況予想				第110回	DI値	11.3	第111回	DI値	8.1	-3.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	増減	件数	(除不)%	増減	
1	非常によくなる	11	4.3	34.7	2	-3.6	0.7	28.1	-3.0	-6.6
2	よくなる	78	30.4	23.4	81	-3.0	27.4	52	+10.0	
3	現在と変わらない	108	42	42	154	+10.0	52	20	-3.6	-3.4
4	悪くなる	57	22.2	23.4	55	-3.6	18.6	20	+0.2	
5	非常に悪くなる	3	1.2		4	+0.2	1.4			
	不明	10			11					
	サンプル数 (%ベース)	267	257		307	296		39		



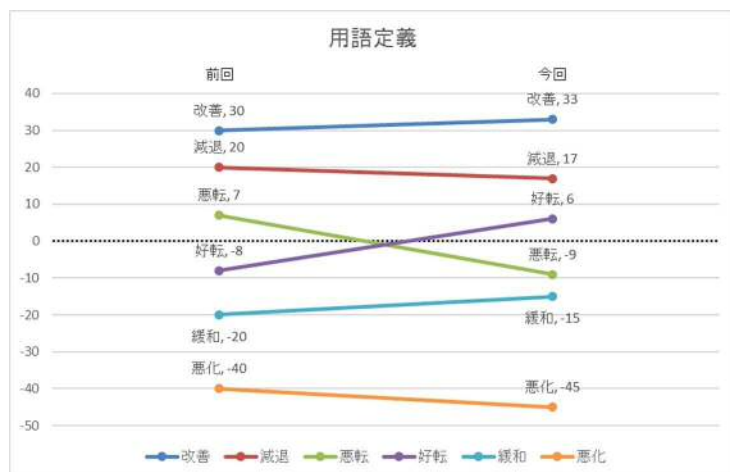
よくなる側は 6.6pt の減少となったが「悪くなる」側も 3.4pt 減少している。
今期景況回答に対し次期予想回答が改善、据え置き、悪化した割合は
右図の通りであった。

自由回答は巻
末参照。



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

景況感が普通以下の企業では売上・利益 DI は悪化緩和しているが「よい」企業において前回より改善減退している。「悪い」以下の企業では新規受注で悪化している。

	第111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	300	100%	297	296	293	291	
今 期 景 況 感	非常に良い	7	2.3%(-0.4)	100(0)	100(0)	100(14.3)	57.1(14.3)	14.3
	よい	67	22.3%(-1.1)	77.6(-6)	71.6(-8.4)	61.5(0.9)	44.6(13.5)	1.5
	普通	147	49%(0.7)	9(10.7)	-2.8(6.1)	1.4(3.8)	4.2(-3.4)	0.7
	悪い	69	23%(1.2)	-69.6(5.9)	-80.6(3.3)	-57.4(-4.5)	-15.2(1.2)	1.4
	非常に悪い	10	3.3%(-0.5)	-80(20)	-90(10)	-80(-35.6)	-50(-80)	10.0

(イ) 業種別の動向

業種別の各指標の状況はどのようなであったか

景況では商業・流通業の悪転が、売上では建築の悪転・消費財の好転が目立つなど業種により良否に差がある。

	第111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		299(38)	301(41)	301(39)	298(39)	295(38)	
	全体	306	-1.3(-1.7)	5.3(4.5)	-3.3(2)	1(-2.1)	8.5(-2.8)	0.3
業 種	製造業（生産財）	21	5(-15)	0(-20)	-14.3(-3.8)	4.8(-10.2)	20(41.1)	4.8
	製造業（消費財）	24	-18.2(9.6)	8.3(50.4)	-12.5(34.9)	-4.2(16.9)	-20.8(-31.9)	4.2
	建設業（建築）	22	18.2(10.2)	-13.6(-22)	9.1(9.1)	9.5(-2)	4.5(-26.2)	4.5
	建設業（土木）	8	0(0)	16.7(7.6)	14.3(14.3)	42.9(24.7)	-28.6(-28.6)	12.5
	建設業（設備）	18	5.6(-2.1)	5.6(-9.8)	0(-7.7)	16.7(24.4)	11.1(-4.3)	5.6
	商業・流通業	39	-17.9(-21.2)	-7.7(-4.4)	-10.5(-7.2)	-20.5(-17.3)	-5.1(4.5)	2.6
	サービス業（対事業所）	104	5.8(-3.9)	18.6(7.9)	1.9(-6.3)	11(-3.5)	22.2(-12.3)	1.0
	サービス業（対個人）	70	-7.2(9.1)	-1.4(10.4)	-7.2(9.7)	-11.8(-1.1)	7.6(14.5)	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

全体的に景況が悪転した。売上は好転も多いが小規模事業者はどの指標も悪化している。

	第111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		299(38)	301(41)	301(39)	298(39)	295(38)	
	全体	306	-1.3(-1.7)	5.3(4.5)	-3.3(2)	1(-2.1)	8.5(-2.8)	0.3
従 業 員 規 模	0名～5名	109	-4.7(-12.9)	1.9(-7.3)	-1.9(-6.9)	2.9(-9.1)	21.5(-6.8)	0.9
	6名～10名	62	-1.7(-1.7)	4.9(8.9)	-1.6(10.6)	-3.4(0.9)	3.6(16.3)	1.6
	11名～20名	52	13.7(28.9)	1.9(15.3)	-7.7(10.1)	-7.7(-3.1)	-6(-10.5)	1.9
	21名～30名	30	-3.3(6.7)	13.3(23.7)	3.3(20)	33.3(33.3)	31(20.3)	3.3
	31名～50名	16	-12.5(-25)	12.5(-1.8)	12.5(5.8)	0(-13.3)	-12.5(-39.2)	6.3
	1名～100名	16	-6.7(-15.8)	6.3(6.3)	0(9.1)	-6.3(2.8)	-12.5(12.5)	6.3
	100名以上	21	-4.8(-4.8)	14.3(-2.4)	-28.6(-28.6)	-14.3(-6)	-9.5(-17.9)	4.8

(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

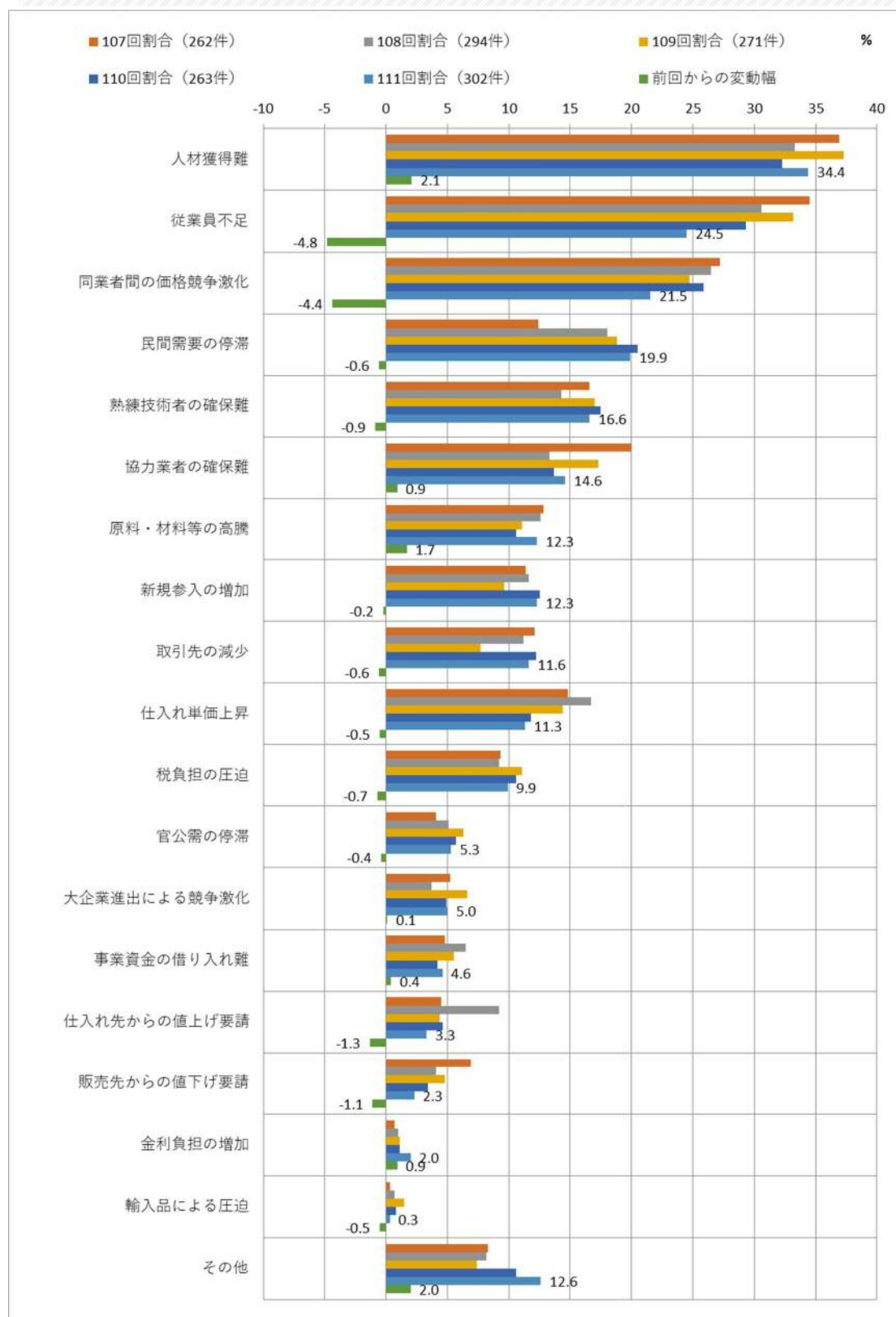
福岡地区で改善がみられるが筑豊地区の景況・売上などで悪転や悪化している。県南は次期予想が好転している。

	第111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		299(38)	301(41)	301(39)	298(39)	295(38)	
	全体	306	-1.3(-1.7)	5.3(4.5)	-3.3(2)	1(-2.1)	8.5(-2.8)	0.3
本 社 地 区	福岡地区	197	0(6.7)	7.3(9.9)	-2.1(5.8)	4.2(0.3)	11.6(-5.9)	0.5
	北九州地区	39	-2.7(-0.4)	7.9(3.1)	0(2.3)	-5.1(-5.1)	-5.4(-0.8)	2.6
	筑豊地区	38	-15.8(-32.8)	-21.1(-25.4)	-23.7(-21.5)	-13.2(-11)	8.1(-3)	2.6
	県南地区	29	10.7(-12.8)	17.2(11)	11.1(17)	10.3(4.5)	10.7(23.2)	3.4
	福岡県外	3	0(0)	66.7(33.3)	0(-33.3)	-33.3(-100)	-33.3(-83.3)	33.3

4 経営上の問題点

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

「従業員不足」「価格競争」は減少したが、「人材獲得難」が増加している。



■問題点自由回答

- 社員のやる気向上
- 認知活動の力不足
- 専門職のパート不足
- 物流コストの上昇による収益悪化
- パート人件費の高騰
- 従業員のスキルアップ
- 流通コスト上昇。

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	301	194	37	38	29	3
人材獲得難	34.6	34.5	37.8	31.6	37.9	0.0
従業員不足	24.6	22.2	24.3	31.6	31.0	33.3
同業者間の価格競争激化	21.6	20.6	27.0	21.1	24.1	0.0
民間需要の停滞	19.6	16.5	18.9	34.2	20.7	33.3
熟練技術者の確保難	16.6	14.9	16.2	15.8	27.6	33.3
協力業者の確保難	14.6	14.4	13.5	7.9	24.1	33.3
原料・材料等の高騰	12.3	12.4	2.7	15.8	13.8	66.7
新規参入の増加	12.3	14.4	10.8	7.9	6.9	0.0
取引先の減少	11.6	11.9	8.1	13.2	13.8	0.0
仕入れ単価上昇	11.3	12.4	10.8	10.5	6.9	0.0
税負担の圧迫	9.6	7.7	10.8	18.4	10.3	0.0
官公需の停滞	5.3	5.7	5.4	7.9	0.0	0.0
大企業進出による競争激化	5.0	4.6	10.8	2.6	3.4	0.0
事業資金の借り入れ難	4.7	5.7	5.4	2.6	0.0	0.0
仕入れ先からの値上げ要請	3.3	3.6	2.7	2.6	3.4	0.0
販売先からの値下げ要請	2.3	2.6	0.0	5.3	0.0	0.0
金利負担の増加	2.0	2.1	2.7	2.6	0.0	0.0
輸入品による圧迫	0.3	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	12.6	15.5	13.5	5.3	3.4	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	301	21	24	22	8	18	39	100	69
人材獲得難	34.6	28.6	25.0	54.5	25.0	44.4	41.0	26.0	40.6
従業員不足	24.6	19.0	12.5	36.4	25.0	33.3	20.5	17.0	37.7
同業者間の価格競争激化	21.6	19.0	20.8	13.6	0.0	11.1	33.3	25.0	18.8
民間需要の停滞	19.6	23.8	50.0	18.2	12.5	5.6	28.2	13.0	17.4
熟練技術者の確保難	16.6	38.1	8.3	22.7	62.5	22.2	7.7	15.0	11.6
協力業者の確保難	14.6	28.6	16.7	54.5	25.0	38.9	5.1	7.0	5.8
原料・材料等の高騰	12.3	28.6	20.8	9.1	12.5	16.7	10.3	6.0	14.5
新規参入の増加	12.3	0.0	4.2	4.5	0.0	0.0	17.9	19.0	13.0
取引先の減少	11.6	9.5	16.7	4.5	0.0	5.6	23.1	14.0	5.8
仕入れ単価上昇	11.3	19.0	16.7	9.1	0.0	16.7	17.9	6.0	11.6
税負担の圧迫	9.6	4.8	0.0	0.0	12.5	11.1	7.7	14.0	11.6
官公需の停滞	5.3	0.0	0.0	13.6	25.0	5.6	5.1	5.0	4.3
大企業進出による競争激化	5.0	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	10.3	5.0	5.8
事業資金の借り入れ難	4.7	4.8	0.0	0.0	0.0	5.6	7.7	4.0	7.2
仕入れ先からの値上げ要請	3.3	9.5	8.3	4.5	12.5	0.0	2.6	2.0	1.4
販売先からの値下げ要請	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	2.6	4.0	1.4
金利負担の増加	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	4.0	1.4
輸入品による圧迫	0.3	0.0	0.0	4.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	12.6	9.5	20.8	13.6	12.5	16.7	7.7	15.0	8.7
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 資金繰り

(ア) 資金繰り

12.資金繰り		(S A)			
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%	資金繰りDI
1	余裕あり	38	12.5	12.4	5.9
2	やや余裕あり	54	17.8	17.6	
3	普通	138	45.4	45	
4	やや窮屈	60	19.7	19.5	
5	窮屈	14	4.6	4.6	
	不明	3		1	
	N (%ベース)	307	304	100	

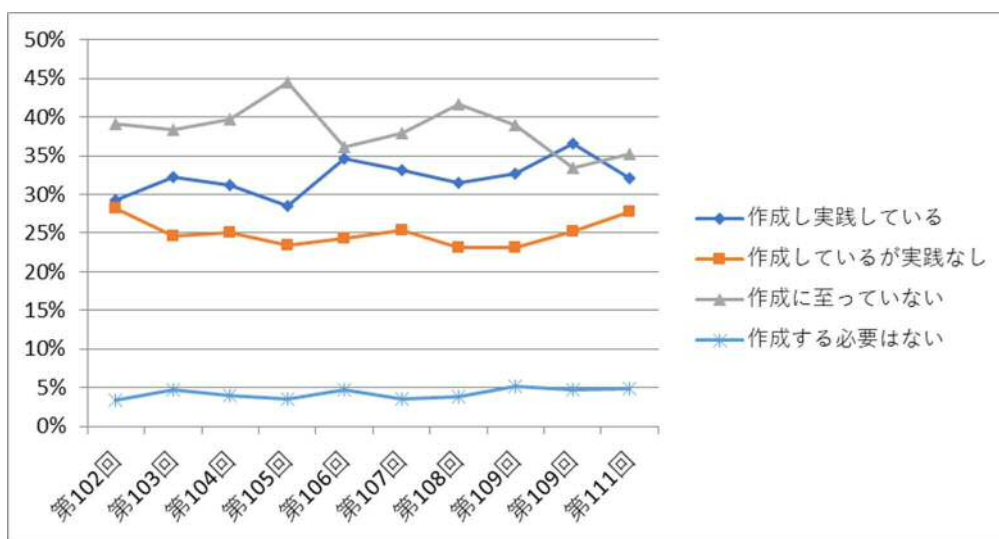
6 経営指針書について

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。

「実践なし」が増加傾向となり102回以来の水準となっている。

経営指針書の作成と実践		第110回		第111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	94	36.6	98	32	-4.6
2	作成しているが実践なし	65	25.3	85	27.8	2.5
3	作成に至っていない	86	33.5	108	35.3	1.8
4	作成する必要はない	12	4.7	15	4.9	0.2
	不明	10	0	1	0	
	サンプル数 (%ベース)	267	257	307	306	49



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。

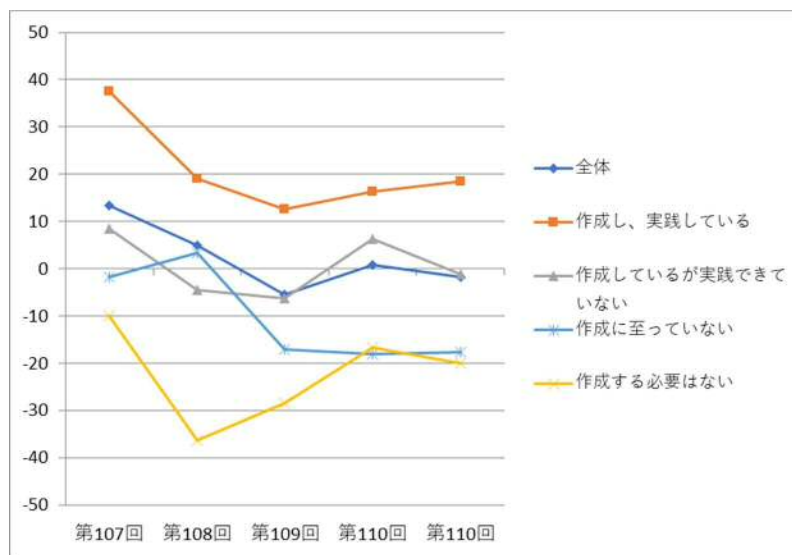
実践している企業のほぼ 99%は一定の頻度で検証している。

17.経営指針書の検証について		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	39	39	12.7
2	毎月ではないが検証している	35	35	11.4
3	年に1回は検証している	22	22	7.2
4	全く検証していない	4	4	1.3
	N (%ベース)	100	100	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水準、成長ともに高い傾向にあった。



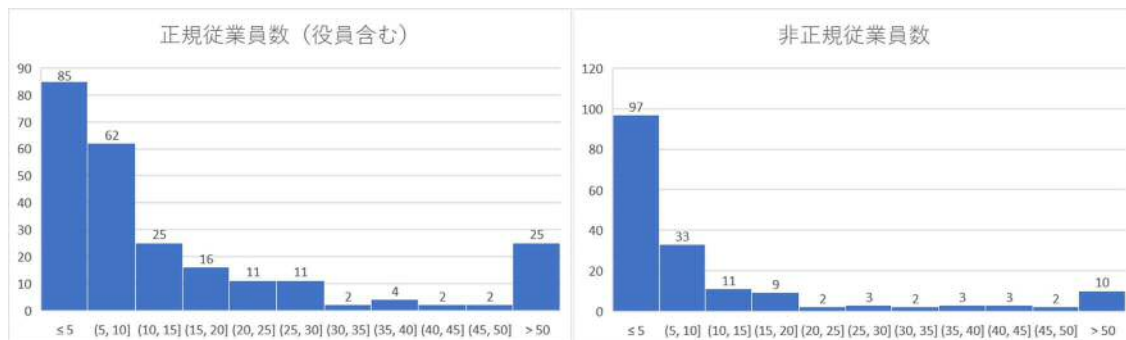
各指標 DI の状況

	第111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		300(49)	302(52)	302(49)	299(49)	296(46)	
全体		300	-1.7(-2.5)	5(4.2)	-3.6(1.5)	0.7(-2.1)	8.1(-2.3)	0.3
指	作成し、実践している	97	18.6(2.3)	30.9(11.4)	16.3(2.2)	16.5(1.6)	11.8(-2.5)	1.0
針	作成しているが実践でき	80	-1.3(-7.5)	-3.6(-5.2)	-7.1(-0.8)	0(-7.9)	-7.1(-18.3)	1.3
書	作成に至っていない	108	-17.6(0.5)	-9.4(8.4)	-17.1(6.1)	-11.5(-0.6)	15.4(8.2)	0.9
別	作成する必要はない	15	-20(-3.3)	-13.3(3.3)	-20(-3.3)	-14.3(13)	20(20)	6.7

7 中同協消費税影響アンケート

(ア) 回答者属性

従業員数



事業内容

(イ) 売上が最も多い事業

16-3.売上が最も多い事業		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	総合工事業	15	5.3	4.9
2	職別工事業	11	3.9	3.6
3	設備工事業	19	6.7	6.2
4	食料品製造業	5	1.8	1.6
5	繊維・木材・木製品製造	9	3.2	2.9
6	印刷・同関連産業	10	3.5	3.3
7	化学・石油製品製造	0	0	0
8	鉄鋼・非鉄金属製造業	4	1.4	1.3
9	金属製品製造業	5	1.8	1.6
10	機械器具製造業	7	2.5	2.3
11	その他製造業	2	0.7	0.7
12	情報通信	3	1.1	1
13	運輸	2	0.7	0.7
14	卸売	19	6.7	6.2
15	小売	18	6.4	5.9
16	飲食	5	1.8	1.6
17	不動産・物品賃貸	10	3.5	3.3
18	専門サービス	25	8.9	8.1
19	对个人サービス	47	16.7	15.3
20	对事业所サービス	62	22	20.2
21	その他	4	1.4	1.3
	不明	25		8.1
	サンプル数 (%ベース)	307	282	100

(ロ) 主な仕事の内容

16-5.主な仕事の内容形態		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	独立型	178	78.1	58
2	下請け型	41	18	13.4
3	その他	9	3.9	2.9
	不明	79		25.7
	サンプル数 (%ベース)	307	228	100

(イ) 業況

最近1年間の業況

16-6.最近1年間の業況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	黒字基調	140	54.7	45.6
2	収支均衡	77	30.1	25.1
3	赤字基調	39	15.2	12.7
	不明	51		16.6
	サンプル数 (%ベース)	307	256	100

10月以降の売上の前年同期比

17.10月以降の売上対前年同期比		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	増加	92	31.4	30
2	変わらない	123	42	40.1
3	減少	78	26.6	25.4
	不明	14		4.6
	サンプル数 (%ベース)	307	293	100

10月以降の原材料費変化

18-1.10月以降の原材料費の変化		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	10%超の上昇	15	5.8	4.9
2	5%超～10%程度の上昇	35	13.5	11.4
3	2%超～5%程度の上昇	51	19.7	16.6
4	2%程度の上昇	30	11.6	9.8
5	2%未満程度の上昇	25	9.7	8.1
6	変化はない	101	39	32.9
7	下降傾向	2	0.8	0.7
	不明	48		15.6
	サンプル数 (%ベース)	307	259	100

10 月以降の経費変化

18-2.10月以降の経費の変化		(S A)		
No.	カテゴリー	件数	(除不)%	(全体)%
1	10%超の上昇	16	5.8	5.2
2	5%超～10%程度の上昇	42	15.3	13.7
3	2%超～5%程度の上昇	51	18.6	16.6
4	2%程度の上昇	37	13.5	12.1
5	2%未満程度の上昇	29	10.6	9.4
6	変化はない	88	32.1	28.7
7	下降傾向	11	4	3.6
	不明	33		10.7
	サンプル数 (%ベース)	307	274	100

%		業 種																					
		合 計	総 合 工 事 業	職 別 工 事 業	設 備 工 事 業	食 料 品 製 造 業	織 維 ・ 木 材 ・ 木 製 品 製 造	印 刷 ・ 同 関 連 産 業	化 学 ・ 石 油 製 品 製 造	鉄 鋼 ・ 非 鉄 金 属 製 造 業	金 属 製 品 製 造 業	機 械 器 具 製 造 業	そ の 他 製 造 業	情 報 通 信	運 輸	卸 売	小 売	飲 食	不 動 産 ・ 物 品 賃 貸	専 門 サ ー ビ ス	対 個 人 サ ー ビ ス	対 事 業 所 サ ー ビ ス	そ の 他
10月以降の売上対前年同期比	合計	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	増加	31.4	28.6	27.3	22.2		11.1	40		50	20		50		100	26.3	37.5	50	30	24	36.4	38.7	50
	変わらない	42	50	54.5	55.6	80	44.4	30		50	40	57.1	50	66.7		42.1	18.8	50	40	60	29.5	37.1	50
	減少	26.6	21.4	18.2	22.2	20	44.4	30			40	42.9		33.3		31.6	43.8		30	16	34.1	24.2	
10月以降の原材料費の変化	合計	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	10%超の上昇	6			10.5			30								11.1	14.3		11.1		7.3	3.8	
	5%超～10%程度の上昇	12.8	42.9	20	26.3	20		20			20		50		100						14.6	11.3	25
	2%超～5%程度の上昇	20.4	14.3	30	36.8	20	33.3	10		25		60				22.2	42.9	40		15.8	14.6	17	
	2%程度の上昇	12	14.3		10.5		22.2	10			20					11.1	14.3		11.1	10.5	14.6	15.1	25
	2%未満程度の上昇	9.2	14.3	20	5.3		11.1			25		20				27.8		20	22.2	5.3	4.9	7.5	
	変化はない	38.8	14.3	30	10.5	60	33.3	30		50	60	20	50	100		27.8	28.6	40	44.4	68.4	41.5	45.3	50
	下降傾向	0.8																	11.1		2.4		
10月以降の経費の変化	合計	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	10%超の上昇	6.1			5.6			12.5								5.6	5.9	20		21.7	6.7	5.2	
	5%超～10%程度の上昇	15.2	7.7	20	33.3	40		25			20	14.3	50		100	11.1	17.6	20	11.1		15.6	13.8	25
	2%超～5%程度の上昇	18.6	30.8	20	33.3	20	22.2	12.5		50		42.9				22.2	29.4		11.1	4.3	17.8	13.8	25
	2%程度の上昇	14	15.4		11.1	20	33.3			25	80	14.3		33.3		5.6	11.8	20	22.2	13	11.1	13.8	
	2%未満程度の上昇	10.6	15.4	30	5.6			12.5				14.3				38.9			11.1	8.7	8.9	8.6	25
	変化はない	31.8	30.8	30	11.1	20	44.4	25		25		14.3		33.3		16.7	29.4	40	44.4	43.5	37.8	39.7	25
	下降傾向	3.8						12.5					50	33.3			5.9			8.7	2.2	5.2	

(ウ) 消費税対策

キャッシュフロー面における消費税納付の備え

19.キャッシュフロー面の消費税納付の備え (S A)				
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	全て価格転嫁分から積み立てている	74	26.2	24.1
2	部分的に自社負担で積み立てている	37	13.1	12.1
3	全て自社負担で積み立てている	42	14.9	13.7
4	積み立てていないが納付できる見込み	78	27.7	25.4
5	納付の際に借入も視野に入れている	11	3.9	3.6
6	まだ考えていない	20	7.1	6.5
7	納付義務がない	20	7.1	6.5
	不明	25		8.1
	サンプル数 (%ベース)	307	282	100

19.キャッシュフロー面の消費税納付の備え × 16-6.最近1年間の業況

%		19.キャッシュフロー面の消費税納付の備え							
		合計	全て価格転嫁分から積み立てている	部分的に自社負担で積み立てている	全て自社負担で積み立てている	積み立てていないが納付できる見込み	納付の際に借入も視野に入れている	まだ考えていない	納付義務がない
16-6.最近1年間の業況	合計	100.0	26.9	12.2	13.5	28.2	4.5	6.9	7.8
	黒字基調	100.0	38.6	11.4	13.6	22.0	1.5	5.3	7.6
	収支均衡	100.0	16.0	14.7	17.3	36.0	5.3	5.3	5.3
	赤字基調	100.0	7.9	10.5	5.3	34.2	13.2	15.8	13.2

増税分の価格転嫁

20.増税分の販売価格転嫁 (S A)				
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	全てできた	124	44.1	40.4
2	ほぼできた	91	32.4	29.6
3	部分的にできた	46	16.4	15
4	全くできていない	20	7.1	6.5
	不明	26		8.5
	サンプル数 (%ベース)	307	281	100

(エ) 増税及び政府の対策について

消費税率 10%

	21-1.消費税率10%について	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	現行通りでよい	66	22.5	21.5
2	やむなし	150	51.2	48.9
3	再検討すべき	69	23.5	22.5
4	わからない	8	2.7	2.6
	不明	14		4.6
	サンプル数 (%ベース)	307	293	100

軽減税率

	21-2.軽減税率	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	現行通りでよい	45	15.9	14.7
2	やむなし	57	20.1	18.6
3	再検討すべき	157	55.5	51.1
4	わからない	24	8.5	7.8
	不明	24		7.8
	サンプル数 (%ベース)	307	283	100

ポイント還元制度

	21-3.ポイント還元制度	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	現行通りでよい	52	18.5	16.9
2	やむなし	51	18.1	16.6
3	再検討すべき	136	48.4	44.3
4	わからない	42	14.9	13.7
	不明	26		8.5
	サンプル数 (%ベース)	307	281	100

インボイス制度

	21-4.インボイス制度	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	現行通りでよい	26	9.5	8.5
2	やむなし	66	24	21.5
3	再検討すべき	97	35.3	31.6
4	わからない	86	31.3	28
	不明	32		10.4
	サンプル数 (%ベース)	307	275	100

8 自由回答項目

(ア) 景況理由

	5. 今期景況判断	3. 本社所在地	1. 業種	2. 従業員数	9. 景況判断理由
1	非常に良い	福岡地区	サービス業(対個人)	100名以上	新規出店、物販好調
2	非常に良い	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	紹介
3	非常に良い	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	ネットからの集客に成功した。
4	非常に良い	福岡地区	サービス業(対事業所)	21名～30名	成長して来た
5	非常に良い	筑豊地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	不明
6	非常に良い	県南地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	夏以降、赤字新規事業の活動縮小した分を従来事業に振り戻した結果、結果が出た。
7	非常に良い	筑豊地区	商業・流通業	51名～100名	会社の方針が流れに乗った運が良かった
8	よい	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	ターゲット層を明確にしたこと。自社の強みの強化、宣伝、広告の強化。
9	よい	福岡地区	サービス業(対個人)	6名～10名	今年春、大きく業務内容を事業継承した時に改良した為
10	よい	福岡地区	サービス業(対個人)	11名～20名	職員とのチームワークの結果です。
11	よい	福岡地区	サービス業(対個人)	11名～20名	あたり事業が順調に成長している
12	よい	福岡地区	サービス業(対個人)	21名～30名	取り巻く環境がよくなった
13	よい	筑豊地区	サービス業(対個人)	21名～30名	経営理念を理解して仕事に取り組む職員が増えた。
14	よい	県南地区	サービス業(対個人)	0名～5名	宣伝広告
15	よい	県南地区	サービス業(対個人)	0名～5名	認知度や評判の向上
16	よい	福岡県外	サービス業(対個人)	11名～20名	営業、販路拡大
17	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	新規受注ではなく、既存顧客の単価をアップした。サービス追加によるアップなので、不満もなく喜ばれている。
18	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	新規取引先が増えたため
19	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	取り扱い媒体とサービスを増やし、短期的に成果が出たこと。
20	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	種まきの成果の一部が実ったと考えております。
21	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	得意先からの仕事が増えた
22	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	売上高増・利益増については、見積の見直しによる制作案件の受注単価アップ。および、WEBマーケティング活用による商品の売上増。
23	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	経営指針書の浸透。

24	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	物件が多くなり他社が出来ない分、当社に来た。
25	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	単価を上げたのが功を奏した
26	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	21名～30名	既存顧客の対応増加
27	よい	福岡地区	サービス業(対事業所)	100名以上	業界としての繁忙期の為。
28	よい	北九州地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	働き方改革等の法律改正、顧問先の増加
29	よい	筑豊地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	例年通りの状況下です。
30	よい	福岡地区	建設業(建築)	0名～5名	たまたま
31	よい	福岡地区	建設業(建築)	11名～20名	建築市場が好調のため
32	よい	福岡地区	建設業(建築)	11名～20名	前年同期は、前々期の大きな完成工事高の売上が計上されたため。
33	よい	福岡地区	建設業(建築)	21名～30名	消費増税前の駆け込み需要？
34	よい	福岡地区	建設業(建築)	31名～50名	経費の見直しと投資をやってきた
35	よい	筑豊地区	建設業(建築)	6名～10名	営業範囲、新事業も増やしたこと。
36	よい	福岡地区	建設業(設備)	6名～10名	粕屋町からの受注増
37	よい	北九州地区	建設業(設備)	0名～5名	かけ込み需要
38	よい	県南地区	建設業(設備)	0名～5名	計画通り仕事が受注できたため
39	よい	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	大口受注したため。
40	よい	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	新規顧客が増えた。
41	よい	福岡地区	商業・流通業	31名～50名	広告のチャネルがはまり効率がよくなっている→担当者の成長
42	よい	北九州地区	商業・流通業	31名～50名	既存取引先からの受注の減少はほぼなく、やや増加傾向で進んでいる。
43	よい	筑豊地区	商業・流通業	11名～20名	スポット物件あり
44	よい	県南地区	商業・流通業	0名～5名	新規顧客獲得や、既存ユーザーでのシェアアップによるもの。
45	よい	福岡地区	製造業(消費財)	11名～20名	経営計画の進捗管理と販売戦略
46	よい	北九州地区	製造業(生産財)	0名～5名	昨年は商品開発・製作に注力。当該商品が新規顧客にて定期購入して貰えるようになったため、前年売上比UPに。
47	よい	北九州地区	製造業(生産財)	11名～20名	短納期の仕事が増え周りの同業社、協力会社の動きがあった為
48	よい	北九州地区	製造業(生産財)	31名～50名	新規受注が増加
49	よい	筑豊地区	製造業(生産財)	11名～20名	高水準で安定しているため。
50	よい	県南地区	製造業(生産財)	6名～10名	毎年この時期は受注が安定している。
51	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	2019・12月から始動のため前年比がありません
52	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	業界の変化
53	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	6名～10名	活動量の減少と消費者の買い控え

54	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	21名～30名	努力不足
55	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	21名～30名	社員の頑張り、指針書作成
56	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	21名～30名	福祉サービス特有で基本的に業績が横ばいなのが普通のため。
57	普通	福岡地区	サービス業(対個人)	51名～100名	事業所規模に準じた数字の為
58	普通	筑豊地区	サービス業(対個人)	0名～5名	増税
59	普通	筑豊地区	サービス業(対個人)	21名～30名	経営幹部のミーティングを継続し、経営課題の解決に取り組んだため
60	普通	筑豊地区	サービス業(対個人)	21名～30名	介護事業所。利用者数は増えているが、1件あたりの報酬単価が下がっているため総じて横ばい。
61	普通	県南地区	サービス業(対個人)	31名～50名	人手不足による販促不足
62	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	官公庁発注業務なので、発注額と作業単価がほぼ決まるので
63	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	前年に大型案件の受注があった為、その影響で今年は対前年で売上・利益ともに減少。
64	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	既存客の離脱があり、営業努力により新規を獲得できた。結果は横ばい。
65	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	人件費増
66	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	当期が悪かったというより前期がよかったとみたほうがいい。スポット業務があったから。
67	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	少数の特定事業所対応なので。
68	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	補助金を受けた企業からの注文が複数あった。ふだんは財布のヒモが固い企業も、自分のお金ではないとどんどん発注してくれる。(3分の1は自社負担しないといけないのですが)
69	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	リプレイス
70	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	不明(分析がまだできていません)
71	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	提携者からの協力
72	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡エリアの受注が減り、関東エリアの受注が増加した為
73	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	11月に開業したばかりなので、業況についてはまだ不明です。
74	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	例年どおりに
75	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	定期的な仕事が多く例年とあまり変わりません。
76	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	営業努力が足りない
77	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	仕入値の上昇
78	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	新規顧客とのビジネスを開始した
79	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	各営業社員の努力
80	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	景気の変動による影響を受けにくい職業であるため
81	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	100名以上	自然増
82	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	100名以上	計画どおり
83	普通	福岡地区	サービス業(対事業所)	100名以上	売上げはやや増加しましたが、人件費の増加がありました。

84	普通	北九州地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	景気の踊り場
85	普通	北九州地区	サービス業(対事業所)	100名以上	国土交通省の点検マニュアルが平成26年度の変更された影響がまだ続いている。
86	普通	県南地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	景況にあまり左右されない。
87	普通	県南地区	サービス業(対事業所)	100名以上	他業者との競合および人材不足による営業不足、その他客先の経営状況
88	普通	福岡地区	建設業(建築)	0名～5名	新築物件の減少
89	普通	福岡地区	建設業(建築)	0名～5名	人員不足、営業力不足
90	普通	福岡地区	建設業(建築)	6名～10名	計画した営業戦略が10月以降で功を奏した。
91	普通	福岡地区	建設業(建築)	100名以上	消費税アップによる3月に駆け込み契約が集中して、新規受注が減少した
92	普通	筑豊地区	建設業(建築)	6名～10名	人材不足。
93	普通	福岡地区	建設業(設備)	0名～5名	毎年の事だから
94	普通	福岡地区	建設業(設備)	0名～5名	人材不足による仕事量の増加
95	普通	福岡地区	建設業(設備)	0名～5名	増税前の駆け込み需要がありその反動で減少してる
96	普通	福岡地区	建設業(設備)	6名～10名	既設の取引先が多いため。と、その紹介のためです。
97	普通	福岡地区	建設業(設備)	11名～20名	安定した仕事の確保。
98	普通	福岡地区	建設業(設備)	51名～100名	ここ数年、受注環境が安定しているため
99	普通	北九州地区	建設業(設備)	11名～20名	客先の売上減(消費税10%の影響?)。
100	普通	県南地区	建設業(設備)	21名～30名	上期受注がよかった分下期はよこばい
101	普通	福岡地区	建設業(土木)	11名～20名	建設需要は良好。
102	普通	福岡地区	建設業(土木)	31名～50名	8月頃の提案型案件が受注に繋がった。
103	普通	福岡地区	商業・流通業	6名～10名	1回の受注量減少
104	普通	福岡地区	商業・流通業	100名以上	消費増税とインバウンド消費の急激な縮小の影響で物販は非常に苦しんだが、調剤は依然好調で売上全体としてはプラスになっている。利益については先行投資による減少。
105	普通	福岡地区	商業・流通業	100名以上	歳暮商戦途上であるが、現状伸び悩み。利益面は規格変更で粗利増。
106	普通	北九州地区	商業・流通業	11名～20名	米中摩擦で景気後退に入っているかも！！
107	普通	福岡地区	製造業(消費財)	11名～20名	業界全体の需要の低下
108	普通	福岡地区	製造業(消費財)	21名～30名	昨年並みの受注が出来たが、人件費が増えたり設備投資を行った為に利益は減少した。
109	普通	福岡地区	製造業(消費財)	21名～30名	営業体制のみなおし
110	普通	福岡地区	製造業(消費財)	31名～50名	売り上げ自体は企業努力で伸びるが、年初から続く原材料高が利益を直撃。
111	普通	福岡地区	製造業(消費財)	31名～50名	営業体制を強化した
112	普通	福岡地区	製造業(消費財)	100名以上	人件費の高騰。
113	普通	県南地区	製造業(消費財)	11名～20名	前期が非常に悪かったので

114	普通	福岡地区	製造業(生産財)	51名～100名	前年と変わらず。
115	普通	北九州地区	製造業(生産財)	51名～100名	中国、米国の貿易摩擦による影響大である鉄(スクラップ)の値段が厳安になると非常に景気の悪化になる。
116	普通	筑豊地区	製造業(生産財)	21名～30名	大口工事の受注実現。
117	普通	県南地区	製造業(生産財)	21名～30名	会社毎に増減はあったものの、受注増と受注減の会社の数が釣り合っていた為、前年度と比べて僅かではあるが、増加に転じた。
118	悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	同業他社が増えた
119	悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	競合他社、新規の減少
120	悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	増税
121	悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	営業力不足。経営戦略の不十分さ。
122	悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	31名～50名	消費者の減少
123	悪い	北九州地区	サービス業(対個人)	11名～20名	業界の低調でしょう
124	悪い	北九州地区	サービス業(対個人)	100名以上	買上個数の減
125	悪い	筑豊地区	サービス業(対個人)	0名～5名	周知不足。多少増税の流れもあるように思えますが、事業領域と周知の弱さだと思います
126	悪い	筑豊地区	サービス業(対個人)	6名～10名	消費税の関係もある大きな損失もあった為
127	悪い	筑豊地区	サービス業(対個人)	6名～10名	増税による消費停滞。
128	悪い	筑豊地区	サービス業(対個人)	11名～20名	スタッフ不足
129	悪い	県南地区	サービス業(対個人)	31名～50名	消費増税による減少。
130	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	従業員の入れ替えによる売上減、人件費増のため。
131	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	受注の減少
132	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	受注減少
133	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	人材不足が影響した
134	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	6名～10名	取引先の経費削減
135	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	11名～20名	顧客の資金繰りにより、受注が伸びたため。
136	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	21名～30名	消費税の影響なのか車が売れない
137	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	21名～30名	求人情報誌の売上が下降の一途。ネットでカバーしきれていないのが実情。営業力で何とかカバーしている。ネット大手の進出、手段の多様化などで新規受注もこれまでになく苦戦を強いられている。
138	悪い	福岡地区	サービス業(対事業所)	31名～50名	人手不足で新規は難しい
139	悪い	北九州地区	サービス業(対事業所)	0名～5名	まだまだ新規顧客の獲得に必死です。
140	悪い	福岡地区	建設業(建築)	0名～5名	パチンコ関係の仕事が大幅に少なくなり、ネットでの集客が増えた。
141	悪い	福岡地区	建設業(設備)	6名～10名	毎年、この時期は現場が動かない。1～3月の段取り、または打合せの時期。

142	悪い	筑豊地区	建設業(設備)	31名～50名	昨年は、一年を通してコンスタントに物件の受注があったが、今期は一時的に大きい物件受注があったため。
143	悪い	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	営業力の強化が出来なかった。
144	悪い	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	ネット販売の増加
145	悪い	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	10月の増税に伴う消費者の買い控え
146	悪い	福岡地区	商業・流通業	0名～5名	増税の関係。
147	悪い	福岡地区	商業・流通業	11名～20名	購買、投資の減少(先行き不透明感に伴う)。
148	悪い	福岡地区	商業・流通業	51名～100名	消費税増税による駆け込み需要の反動と、販売単価の減少。
149	悪い	福岡地区	商業・流通業	100名以上	荷物が少ないようです
150	悪い	北九州地区	商業・流通業	11名～20名	顧客の高齢化、消費税増税
151	悪い	筑豊地区	商業・流通業	6名～10名	受注減となったこと。
152	悪い	筑豊地区	商業・流通業	51名～100名	米中貿易戦争の影響が製造業に出て来た
153	悪い	県南地区	商業・流通業	0名～5名	増税
154	悪い	福岡地区	製造業(消費財)	0名～5名	消費税増税の影響? 例年より悪い。
155	悪い	福岡地区	製造業(消費財)	21名～30名	民間の設備投資、新規公共工事の減少による主力製品の受注停滞
156	悪い	福岡地区	製造業(生産財)	6名～10名	増税後の冷え込み
157	悪い	筑豊地区	製造業(生産財)	6名～10名	得意先(製造業メーカー)の業績が悪いため
158	悪い	県南地区	製造業(生産財)	21名～30名	消費増税と景気一段落。
159	非常に悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	0名～5名	消費税UPの為、9月に購入が増えた
160	非常に悪い	福岡地区	サービス業(対個人)	51名～100名	消費税10%になった原因があると思われる。
161	非常に悪い	北九州地区	サービス業(対個人)	0名～5名	小額物件が多いため
162	非常に悪い	筑豊地区	サービス業(対個人)	21名～30名	ひとつは熟練従業員の退職に伴う社内体制の変更から顧客離れを招いたこと、加えて消費税増税の影響と思われる、購買意欲の減少。さらに最低賃金引き上げに対してすべての従業員のベースアップを行い、人件費を大幅に増やしたことによる利益の減少。人件費上昇の影響か、原材料費の高騰かわからないが仕入先からの販売価格も上がってきているため、粗利率も悪化している。
163	非常に悪い	福岡地区	製造業(消費財)	0名～5名	絶対量が減っている。
164	非常に悪い	筑豊地区	製造業(生産財)	6名～10名	増税後の冷え込みと思われる
165	-	福岡地区	建設業(土木)	0名～5名	期初に元請物件の受注
166	-	福岡地区	製造業(消費財)	51名～100名	例年の動きと同様、新規の受注は少ない

(イ) 業況予想理由

	10.次期業況予想	5.今期景況判断	1.業種	3.本社所在地	11.業況予想理由
1	-	よい	サービス業（対個人）	県南地区	新規事業やキャッシュレス決済の増加
2	よくなる	よい	サービス業（対個人）	福岡地区	取り巻く環境がよくなった
3	よくなる	よい	サービス業（対個人）	福岡地区	まだまだ、やることをやれば伸びるから。
4	よくなる	よい	サービス業（対個人）	筑豊地区	新規事業の展開
5	よくなる	よい	サービス業（対個人）	県南地区	同上
6	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	顧客を待たせているものがあるから
7	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	求人業界は繁忙期のため。
8	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	現在のところ事業計画通りに進んでいるため。
9	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	9と同様の結果が生じると見込んでいるため
10	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	人件費削減
11	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	北九州地区	法律改正のため
12	よくなる	よい	サービス業（対事業所）	筑豊地区	例年通りの状況下です。
13	よくなる	よい	建設業（建築）	筑豊地区	新事業のスタート。
14	よくなる	よい	建設業（設備）	福岡地区	新築物件増に伴う受注増
15	よくなる	よい	商業・流通業	福岡地区	連鎖受注あり。
16	よくなる	よい	製造業（生産財）	北九州地区	弊社商品（客先向けカスタマイズ）が組み込まれている他案件（一部上場メーカー）の量産化が2019年10月～スタートしたため。※この1.5年間はR&Dのみだった。
17	よくなる	よい	製造業（生産財）	北九州地区	新規設備導入
18	よくなる	よい	製造業（生産財）	筑豊地区	客先から今後の増産について、連絡があったから。
19	よくなる	よい	製造業（生産財）	県南地区	来年の受注がすでにあるので。

20	よくなる	悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	新たに設備の充実
21	よくなる	悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	やり戻し
22	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	新規顧客像、人件費減。
23	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	伸びた新規受注があるため。
24	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	新規提案事業の開始
25	よくなる	悪い	サービス業（対事業所）	北九州地区	繋がりが増え、またパートナーさんの増加が見込めます。
26	よくなる	悪い	商業・流通業	福岡地区	年度末の受注に希望が出来る。
27	よくなる	悪い	製造業（消費財）	福岡地区	受注残の生産、納入繁忙期に入り売り上げ実績が見込めている。
28	よくなる	非常に良い	サービス業（対個人）	福岡地区	出店
29	よくなる	非常に良い	サービス業（対事業所）	福岡地区	新規受注予定有
30	よくなる	非常に良い	サービス業（対事業所）	福岡地区	仕事が決まっている
31	よくなる	非常に良い	商業・流通業	筑豊地区	一強他弱の流れの中で、1.5 から 2 ぐらいになった
32	よくなる	普通	サービス業（対個人）	福岡地区	事業所規模の拡大を考えている
33	よくなる	普通	サービス業（対個人）	福岡地区	期待
34	よくなる	普通	サービス業（対個人）	筑豊地区	報酬はしばらく据え置きだが、利用者数の拡大を図っていく予定のため。
35	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	営業の強化に力を入れていくので。
36	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	毎年 3 月が忙しい為
37	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	内部充実しているから。社員が精鋭になってきている。無駄な社員はいなくなった。
38	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	提携者からの協力がさらに増える
39	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	関東エリアの受注増が見込める為。
40	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	税務繁忙期に入るため、飛び込みの仕事依頼が予想されます。
41	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	直近 1-2 か月で受注した分は新年 1 月若しくは 2 月に行う業務だったため
42	よくなる	普通	サービス業（対事業所）	筑豊地区	具体的な戦略を実施開始した

43	よくなる	普通	建設業（建築）	福岡地区	新規着工が増えるため
44	よくなる	普通	建設業（建築）	福岡地区	仕事量の増加
45	よくなる	普通	建設業（設備）	福岡地区	工期満了物件があるから
46	よくなる	普通	建設業（設備）	福岡地区	1月から3月まで物件の受注が多いから
47	よくなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	よくする、やるのは自分だ、他人じゃない。
48	よくなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	新商品が軌道にのる
49	よくなる	普通	製造業（生産財）	北九州地区	これは一時的な現実とみる。2020年が良くなっているのは、2018年、2019年の受注がほとんどで新規に2020年の発注は少ない。
50	よくなる	普通	製造業（生産財）	県南地区	上期(4月から9月)の受注が減った分、下期に受注が来る予測
51	悪くなる	-	製造業（消費財）	福岡地区	受注の見込みが立っていない
52	悪くなる	よい	サービス業（対個人）	福岡地区	冬は風邪等で利用者が欠席され売上もダウンする為
53	悪くなる	よい	建設業（建築）	福岡地区	受注残と新規着工状況から
54	悪くなる	よい	建設業（建築）	福岡地区	消費増税後の消費減、米中貿易摩擦による影響、韓国旅行者の減少等
55	悪くなる	よい	建設業（設備）	県南地区	現在好調なのでよくなることはないと思う
56	悪くなる	よい	商業・流通業	福岡地区	年末商戦期からはずれ消ヒマインドが下がる
57	悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	筑豊地区	増税による影響が続くと予想される
58	悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	筑豊地区	1、2月は閑散期であり、3月だけではつらい。
59	悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	筑豊地区	最賃が上って、有給の義務化
60	悪くなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	来年度、施行される働き方改革により、受注減が見込まれる為。
61	悪くなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	新規取引先開拓が思うように進まない
62	悪くなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	人手不足
63	悪くなる	悪い	商業・流通業	福岡地区	個人消費を控えるため。
64	悪くなる	悪い	商業・流通業	北九州地区	市場の消費者購買心理薄くなっている

65	悪くなる	悪い	商業・流通業	筑豊地区	上記理由と同じ
66	悪くなる	悪い	製造業（消費財）	福岡地区	新規の話が少ない。
67	悪くなる	悪い	製造業（生産財）	福岡地区	冷え込みが続く
68	悪くなる	非常に悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	消費税１０％にしたツケがまわってくるとされる。
69	悪くなる	非常に悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	1,2 月は毎年売上げ減少
70	悪くなる	非常に悪い	製造業（消費財）	福岡地区	好材料が見当たらない。電子化が悪い。
71	悪くなる	普通	サービス業（対個人）	筑豊地区	増税
72	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	増員予定のため
73	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	消費税増税などいよる景気悪化で、発注が減ると予想。
74	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	新規受注がなければ状況は悪くなる
75	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	県南地区	上記（９）同様
76	悪くなる	普通	サービス業（対事業所）	県南地区	例年の傾向
77	悪くなる	普通	建設業（建築）	福岡地区	計画が１月～３月も良く出来るか不透明なため。
78	悪くなる	普通	建設業（建築）	福岡地区	金融機関の融資が厳しくなっている
79	悪くなる	普通	建設業（設備）	北九州地区	年末の受注が少ない。
80	悪くなる	普通	建設業（土木）	福岡地区	その時期の施工班の仕事を確保出来なかった。
81	悪くなる	普通	商業・流通業	福岡地区	１１月末になっても昨年までの年末に向けての忙しさが無い。勢いが無いので、動きが悪いのではないかと考える
82	悪くなる	普通	商業・流通業	北九州地区	景気（設備投資）の減速
83	悪くなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	消費増税で動きがにぶくなると考えている。
84	悪くなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	自然災害での影響が考えられる。
85	悪くなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	政治的、外部環境的なもの。
86	悪くなる	普通	製造業（消費財）	福岡地区	例年１～３月は低迷期なので。

87	悪くなる	普通	製造業（生産財）	県南地区	足元の受注量が芳しく無く、また、客先との話し合いでもあまり良い感触が無い為。
88	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	福岡地区	これ以上の伸びは難しいと思われる
89	現在と変わらない	よい	サービス業（対個人）	福岡県外	現在が少し増加した状況なので
90	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	現在での受注及び稼働状況が見込めるため。
91	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	天望としては大きな変化はないと予想
92	現在と変わらない	よい	サービス業（対事業所）	福岡地区	概ね売上予定表通り進行できる見通しのため。
93	現在と変わらない	よい	建設業（建築）	福岡地区	すでに受注がある
94	現在と変わらない	よい	建設業（建築）	福岡地区	既に契約済みであるため
95	現在と変わらない	よい	商業・流通業	福岡地区	現在より顧客増は見込めない。
96	現在と変わらない	よい	商業・流通業	北九州地区	既存取引先からの、見積もりの引き合い状況が減少していないため。
97	現在と変わらない	よい	商業・流通業	筑豊地区	新しい要素がない
98	現在と変わらない	よい	製造業（消費財）	福岡地区	オリンピックも終わり建築関連が下がり、一方再開発物件が出てくると予想される。
99	現在と変わらない	よい	製造業（生産財）	北九州地区	未だに来年の話が少なく直前に言って来そうな感じがする為
100	現在と変わらない	悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	まだ予想の範囲だが、そうなる様務める。
101	現在と変わらない	悪い	サービス業（対個人）	北九州地区	良い判断代料がない
102	現在と変わらない	悪い	サービス業（対個人）	北九州地区	状況が変わらないので
103	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	好材料なし
104	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	新たなサービスを投入しているが、しばらく時間がかかる。
105	現在と変わらない	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	主要取引先の経営状況が悪化の傾向にある。
106	現在と変わらない	悪い	建設業（設備）	福岡地区	受注金額が伸びない。1 物件の金額が小さい。
107	現在と変わらない	悪い	建設業（設備）	筑豊地区	受注予定物件が見当たらないため。
108	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	福岡地区	状況がそうだから

109	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	福岡地区	荷物が少し減り悪くなりそうです
110	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	福岡地区	海外流通同行含め、不確実性が高い。
111	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	福岡地区	景気が悪い
112	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	筑豊地区	現状、新規・創業、地方での出店が少ない。
113	現在と変わらない	悪い	商業・流通業	県南地区	増税導入から日がたってきて落ち着いてくるだろうから
114	現在と変わらない	悪い	製造業（生産財）	県南地区	全体的に昨年と比較して動きが鈍い。
115	現在と変わらない	非常に悪い	製造業（生産財）	筑豊地区	わからないので適当に選びました
116	現在と変わらない	非常に良い	サービス業（対事業所）	福岡地区	売上げ予定が立っているので。
117	現在と変わらない	非常に良い	サービス業（対事業所）	筑豊地区	不明
118	現在と変わらない	非常に良い	サービス業（対事業所）	県南地区	オリンピック以降の景気後退が早くも出るのではないかと。中京地区での人余り現象露呈の話なども総合して考えた結果。
119	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	福岡地区	現状維持
120	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	福岡地区	福祉サービス特有で基本的に業績が横ばいなのが普通のため。
121	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	福岡地区	2019.12 月始動のため
122	現在と変わらない	普通	サービス業（対個人）	県南地区	人手不足
123	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	雇用拡大を考えていないので
124	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	消費税増税。
125	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	計画どおり
126	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	9 の回答と同じ
127	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	市況が厳しい
128	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	少数の特定事業所対応なので。
129	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	現在変化が無いと思います。
130	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	不明(同上)

131	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	質問 9 と同じ
132	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	現在の状況から
133	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	北九州地区	特段の動きなし
134	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	北九州地区	国土交通省の点検マニュアルが平成 26 年度の変更された影響がまだ続いている。
135	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	県南地区	景況に変化が見られない。
136	現在と変わらない	普通	サービス業（対事業所）	県南地区	9 と同様です。
137	現在と変わらない	普通	建設業（建築）	福岡地区	特に取引先の変化がない
138	現在と変わらない	普通	建設業（建築）	北九州地区	特に変化なしなので。
139	現在と変わらない	普通	建設業（建築）	筑豊地区	公共工事の減。民間工事では価格競争等。
140	現在と変わらない	普通	建設業（設備）	福岡地区	9、に同様です。
141	現在と変わらない	普通	建設業（設備）	福岡地区	引き続き受注案件が多いため
142	現在と変わらない	普通	建設業（設備）	福岡地区	安定した仕事の確保。
143	現在と変わらない	普通	建設業（設備）	福岡地区	受注が決まっている
144	現在と変わらない	普通	建設業（設備）	県南地区	工場関係の設備投資があまりでていない
145	現在と変わらない	普通	建設業（土木）	福岡地区	受注見込みあり。
146	現在と変わらない	普通	商業・流通業	福岡地区	正直、消費増税やインバウンドの影響がどこまで続くのか読めないが調剤については 3 月までは今の傾向が続くと思う。よってプラスマイナスゼロの横ばい。
147	現在と変わらない	普通	商業・流通業	福岡地区	現場見積が少ない
148	現在と変わらない	普通	商業・流通業	福岡地区	特別な現状変更要因は外部環境を含めない。
149	現在と変わらない	普通	製造業（消費財）	福岡地区	現時点の受注見込から判断した
150	現在と変わらない	普通	製造業（生産財）	福岡地区	良くなる状況ではない。
151	現在と変わらない	普通	製造業（生産財）	筑豊地区	先行きは見えている。
152	非常によくなる	普通	サービス業（対事業所）	福岡地区	現在進行中大型プロジェクトの納期が重なっているため

153	非常に悪くなる	悪い	サービス業（対個人）	福岡地区	広告が間に合わなくて
154	非常に悪くなる	悪い	サービス業（対事業所）	福岡地区	仕事がない
155	非常に悪くなる	悪い	製造業（生産財）	筑豊地区	現在から好転するとはとても思えないから
156	非常に悪くなる	非常に悪い	サービス業（対個人）	筑豊地区	状況が変わらないため

(ウ) 消費税増税について

22.消費税率改定に関して

1	様々な環境を鑑みるに、どの時点でなにに対してどれだけの増税が適しているか理解が難しい。増税は後回しに出来ないものの、今やるべき事ではないと言う気もする。
2	自動車に於いての2%up はやはり大きいと感じている。
3	当社は食品卸業の為、取り扱い商品はほぼ軽減税率対象商品であるが、一部食品以外や運賃など消費税10%のものもある。そのため伝票・請求書などへの記載準備はしてきたが、仕入れ先が対応できていないところがあったり、商社は見積書をなどにも記載方法を細かく指定してきたりと面倒な事務作業が多い。また、得意先の飲食店はレジ対応に追われてたり、全く理解されていなかったりもする。このような混乱を引き起こすような税制には疑問を感じている。一律10%に納得できるようにすべき、または、増税しなくてよい改革をしていくべきだったのではないかと思う。
4	①軽減税率は複雑で解りにくい、一律でもいいと思う。②短時間労働者の社会保険・厚生年金への加入は中小企業の経営を圧迫する。
5	早急なインボイスの勉強会が必要
6	食料品関係は関係ないのであまり変化なくやっていけると思う
7	そもそも免税の意味がわかりません。1000万以下でもお客様から預かっているお金なのですから。
8	消費税は0%が理想ですが、少なくとも5%に戻すべし。
9	市場は適正化されるだろうが、複雑（種類が多い）。この状況がまとまると良い。
10	消費税を上げるなら上げてもいいと思うが、複雑化する税制をシンプルにすべき。
11	消費がかなり冷え込んでいます。もう少しよく考えてやってほしい
12	制度が無駄に複雑化しすぎているきらいがある。また、実現可能性を無視した制度設計のせいで方針転換が必要となり、その度重なる方針転換が制度をさらに分かり辛くしている面があるように思う。一度、軽減税率を含めてゼロから組み立て直す必要があると思う。
13	消費税は国・地方で分けるのを止めていただきたい。また、税金以上に疑問符が付くのが社会保険料。社保の累進課税方式に疑問を持たざるを得ません。
14	インボイス制度で小さな事業が減ると思う

15	自然と消費意欲・設備投資意欲にブレーキがかかる。経理処理等事務の負担が増える。
16	消費税廃止内需が活性化する
17	消費増税という言葉はおかしいと思う。消費税 10%でよいのではないか。10%は決まっていて、予定よりも遅れて実施されただけなのではないですか。増税という言葉はどうしても使いたいのかなと思いました。増税がどうのこうのよりも税金の使途を明確にわかりやすくしてほしい。ガソリン税、軽油取引税など、車にかかわる税金を減税してほしい。税金の無駄遣いはしてほしくないと思います。増税よりも重要なのは公務員に支給されている給料や賞与を減らすことだと思います。ここに税金が多く使われているので、国家公務員、地方公務員の数も 20%くらい減らさないと日本はやばくなると思います。民営化とか、外郭団体、公社、〇〇機構などに分けても絶対数を減らして税金の使途を減らさないといけないと思います。（不適切なところは削除してください）
18	最悪のタイミングでの消費増税だった。再検討してほしい。1 月の FAST の例会でみんなで真実を学びましょう！
19	個人消費が厳しい中、個人の可処分所得を減らすような施策には、疑問を感じる。税収を増やしたいのであれば、複雑怪奇な法人全に対する軽減処置を見直し、負担できるところから徴収すればよいのではないかと思う。
20	非常にわかりづらい制度が多すぎるので、対策が難しい
21	わかりにくい。制度の複雑化により携わる仕業の方は仕事が増えるかもしれませんが、中小零細業者の廃業が加速され、日本のものづくりはいよいよ衰退します。官が民を支配、搾取しているそのままの構図です。本業以外の所で経費が掛かります。後世明らかにこのような制度は悪法と評価されるでしょう。将来に禍根を残します。
22	キャッシュレス・消費者還元事業の登録方法はもっと簡単に出来るはずだから、事業者側に立ち登録方法を考えて頂きたい。急に決まったうえに現状では、なるべくさせたくない様に思える。代議士がや役人があんなにいい加減な資料保管をしていながら、国民に色々な帳票保管等を長期に押し付けるのはおかしいと思う。
23	直間比率において、直接税を重視すべきと思う。
24	消費税を廃止し、法人税の租税特別措置法的大幅の見直し、法人税に累進税率を導入、個人課税の上場株式の譲渡所得や配当所得の申告分離課税を廃止し総合課税にする。このような税制改革をすることによって大企業や資産家優遇税制を改めるべきだと思います。
25	増税はやむなしとは思いますが、ジワジワと経営を圧迫してきそう。対抗策としては全てに作業、経営改善をして従来以上に利益を上げる他にない。
26	税の応能負担
27	時期を観て一律にすべきと思う。

28	複雑な還元対策など取りやめないとダメです、シンプルに公平に執行すべきです。
29	事務作業に相当な時間がかかるので、軽減税率は即刻廃止すべき
30	質問 2 1 のように、複雑化する必要無し。簡略化すべき k。
31	税の、増加よりも、節約を考えて欲しい。議員の、適正試験制度を作ってほしい。（選ばれたとゆうのであれば、公約の実行審査をしてほしい。）
32	消費者の消費行動を活発にさせる税制が必要
33	大企業優先税制はやめるべきです。
34	軽減税率及びポイント還元は不要と思う
35	税率のアップは経営に無関係。
36	政府の政策は微妙なものばかり
37	軽減税率の制度は事務手続きは煩雑になり、また健康食品を販売する場合、商品の売価の税率は据え置きですが、箱や瓶等の原材料費は 1 0 % となっています。増税は理解していますが、この軽減税率の制度は絶対反対です。
38	インボイス等税金の仕組みが複雑となって分かりにくい。また、企業に税金の徴収機能を今以上に持たせないでほしい。
39	日本は帳簿制度がしっかりしているので、インボイス方式には反対
40	インボイス制度の問題は、同友会としてもっと大きく取り上げるべき。免税事業者でなくとも、下請けとして免税事業者との取引がある場合、影響大なので。
41	特になし
42	軽減税率はデメリットが多くやめるべきだと思います。給与が上がる見込みが小さいので、これ以上の消費増税は消費を冷え込ませるだけ。増税が必要なら、増税してもあまり気づかないところ（給与天引きの社会保険料とか）で、やった方がよい。もしくは、消費税減税して、本当に消費が回復して経済が復調するか社会実験してほしい。このままでは少しずつ衰退していくだけ。社会実験に失敗して恐慌になるよりマシということなのかもしれませんが。
43	消費税の仕組みが理解できていない
44	消費税は減税、廃止にすべき
45	増税対応がとても大変、ごねるお客様もいる

46	軽減税率は経営資源を多く消費するので、撤廃して欲しい。温暖化や地震に備える都市のインフラに莫大な国家予算を投入するより、日本海側や海拔が高い地域への移住促進も検討すべきだと思う。
47	インボイスにより免税事業者からの課税仕入が税額控除出来なくなるのは悩ましい。
48	消費税を上げたので、法人税や所得税を下げるべきだ。
49	消費税は減額すべき。または廃止。、生活保護・最低賃金・社会保障制度の見直し。日本人のための政策をしっかりとやる。累進課税制度の再考
50	主力業務以外、及びサービスについて８％と１０％の混迷がある。増税対応のコストも発生。
51	今の日本においては増税は必要でしょう。しかし今後増税なく生活出来るようシステムを考えなければならないですね。
52	これ以上の増税はだめだ。
53	直接税の比率を下げるべき。税法を簡素化すべき。
54	消費税１０％によって景気が後退しています。消費税に頼らず、税の使い道を考えて欲しいです。
55	なし
56	増税しても無駄遣いが多すぎる。特にポイント還元制度は国民の多くが理解できない複雑な制度やキャッシュレス対応事業者および事業所ごとの多くの申請物や許可システムで、そのためのコールセンターへしかも能力のない臨時職員の無駄な人員配置、無駄な高級紙を大量に使ったポスター関連物の不必要な複数回配布、とくに間違ったあと修正するためだったり、対応事業所が増えるたびに送られてきたりすることで多くの輸送コストが発生しているなど、国民がやむなしと選択した増税による収入を有効に活用しようという姿勢が感じられない。軽減税率もしなくてよかったレジの買い替えやそのための補助金など無駄な費用が発生する要因となっている。消費税は結局企業より一般国民からの負担が大きくなるだけで、利益を出している大企業より制度理解がすすまず補助を入れにくい零細企業の負担増となることは明らか。軽減税率は必要としても、ポイント還元などでキャッシュレス化を進めようとするのは別にした方がよかったと思う。便乗していろいろなことをやるのではむしろ税収として確保できず、望ましくない。
57	インボイス反対。
58	軽減税率を廃止して、一律１０％にした税金の増収分を、貧困家庭（特に高校生未満の子どものいる家庭）への直接給付、欠食児童対策として給食費の無償化などに活用したほうがよいのでは？現金でなく、米や小麦製品などの現物支給にすれば、食品業界（特に農家）への支援にもなるので。

59	増税は景気が停滞する。食品だけ優遇されるのは疑問。
60	とくになし
61	消費税を増税した結果、税収全体がどのように変化したのか 3%の時代からデータが蓄積されてきていると思うので、きちんと分析し本当に消費税増税が税収増に寄与しているのか調査してほしいと思います。
62	軽減税率から全面 10%への移行を早急にして欲しい。
63	軽減税率 10%・8%あり、事務作業の改善・仕事増となっている