

第96回

2016 年 1 月～3月期

「景況調査」



一般社団法人福岡県中小企業家同友会

目次

1 回答者の属性	3
2 全体の景況判断	5
(ア) 全体の景況感	5
(イ) 各項目の状況	7
3 主要指標のクロス分析	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	14
4 経営上の問題点	15
5 その他の調査項目	16
(ア) 新卒採用状況	16
(イ) 賃上げ状況	19
6 経営指針書について	20
7 自由回答項目	22
(ア) 景況理由	22

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

サービス業が約半数、特に事業所向けは全体の 1/3 を占める。従業員規模は 0~5 名が最も多く、20 名以下で 7 割以上。本社が福岡地区にあるのが 7 割。

第 96 回:調査時期:平成 28 年 3 月 2 日~3 月 25 日

回収数:424 件

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

	回答方法	第95回	
No.	カテゴリ	件数	割合%
1	WEB	341	95.3
2	FAX	17	4.7
	サンプル数(%ベース)	358	358

第96回		
件数	割合%	構成比増減
377	88.9	-6.4
47	11.1	6.4
424	424	66

1.業種		第95回	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	製造業(生産財)	30	8.4
2	製造業(消費財)	30	8.4
3	建設業(建築)	41	11.5
4	建設業(土木)	12	3.4
5	建設業(設備)	14	3.9
6	商業・流通業	46	12.8
7	サービス業(対事業所)	114	31.8
8	サービス業(対個人)	71	19.8
	不明	0	0
	サンプル数(%ベース)	358	358

第96回		
件数	(除不)%	構成比増減
29	6.8	-1.6
32	7.5	-0.9
41	9.7	-1.8
11	2.6	-0.8
26	6.1	2.2
54	12.7	-0.1
140	33	1.2
91	21.5	1.7
0	0	
424	424	66

2.従業員数		第95回	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	0名~5名	120	33.5
2	6名~10名	61	17
3	11名~20名	74	20.7
4	21名~30名	43	12
5	31名~50名	21	5.9
6	51名~100名	21	5.9
7	100名以上	18	5
	不明	0	
	サンプル数(%ベース)	358	358

第96回		
件数	(除不)%	構成比増減
163	38.4	4.9
69	16.3	-0.7
77	18.2	-2.5
34	8	-4
37	8.7	2.8
24	5.7	-0.2
20	4.7	-0.3
0	0	0
424	424	66

3.本社所在地		第95回	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	福岡地区	257	71.8
2	北九州地区	38	10.6
3	筑豊地区	26	7.3
4	県南(筑後)地区	29	8.1
5	福岡県外	8	2.2
	不明	0	
	サンプル数(%ベース)	358	358

第96回		
件数	(除不)%	構成比増減
297	70	-1.8
43	10.1	-0.5
36	8.5	1.2
37	8.7	0.6
11	2.6	0.4
0	0	0
424	424	66

4.所属支部		第95回	
No.	支部名	件数	(除不)%
1	東支部	40	11.2
2	福岡支部	24	6.7
3	博多支部	22	6.2
4	中央支部	26	7.3
5	西支部	22	6.2
6	南支部	26	7.3
7	筑紫支部	17	4.8
8	福友支部	43	12.1
9	青年支部	10	2.8
10	玄海支部	13	3.7
11	かすや支部	12	3.4
12	糸島支部	9	2.5
13	北九州支部	21	5.9
14	ひびき支部	13	3.7
15	筑豊支部	16	4.5
16	嘉飯支部	11	3.1
17	久留米支部	11	3.1
18	大牟田支部	10	2.8
19	有明支部	6	1.7
20	りょうちく支部	4	1.1
	不明	2	0
	サンプル数(%ベース)	358	356

第96回		
件数	(除不)%	構成比増減
35	8.4	-2.8
25	6	-0.7
30	7.2	1
34	8.1	0.8
19	4.5	-1.7
28	6.7	-0.6
21	5	0.2
52	12.4	0.3
22	5.3	2.5
12	2.9	-0.8
15	3.6	-2.3
17	4.1	0.4
28	6.7	2.2
11	2.6	-0.5
21	5	1.9
13	3.1	0.3
14	3.3	1.6
11	2.6	-0.8
5	1.2	
6	1.4	-1.1
5	0	0
424	419	63

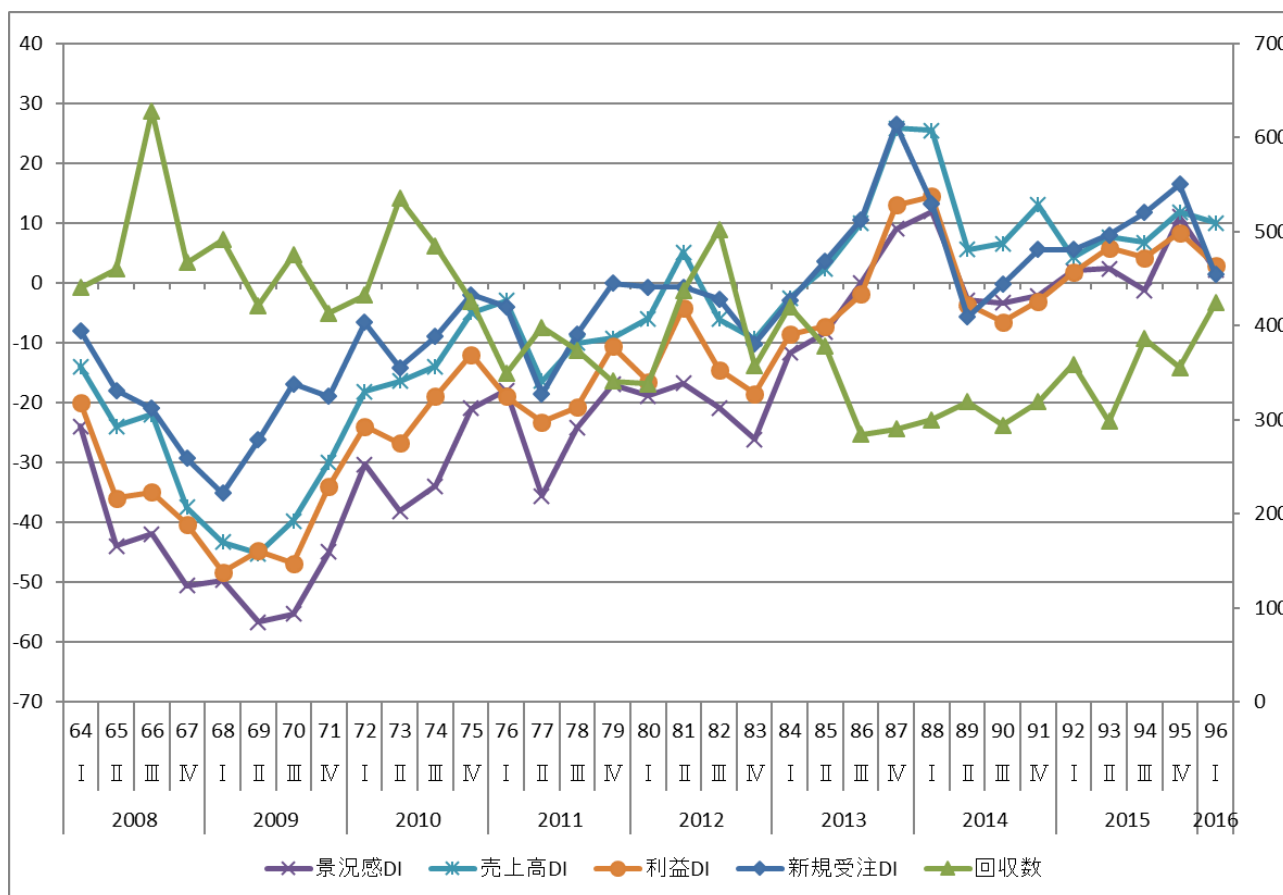
2 全体の景況判断

(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

全項目がプラス域を保ちつつも前回より悪化。特に新規受注 DI の落ち込みが大きい。

全体の推移



今回は全項目が悪化したが、特に新規受注の悪化幅が大きい。前回このように急落を見せたのは 2014 年前半の 88 回、89 回であり、その後の推移を見る限りはこれ以上の極端な悪化は見られないにしても、急激な V 字回復には至らず、しばらく積み重ねを要するとみられる。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	2.1	-8.9
売上高 DI	10.0	-1.8
利益 DI	2.9	-5.5
新規受注 DI	1.4	-15.0

年	月	回	回収数	景況感DI	売上高DI	利益DI	新規受注 DI	資金繰り DI
2008	I	64	440	-24	-14	-20	-8	8
	II	65	460	-44	-24	-36	-18	10
	III	66	628	-42	-22	-35	-21	7
	IV	67	467	-51	-38	-40	-29	25
2009	I	68	491	-50	-43	-48	-35	0
	II	69	421	-57	-45	-45	-26	0
	III	70	475	-55	-40	-47	-17	0
	IV	71	413	-45	-30	-34	-19	-28
2010	I	72	432	-30	-18	-24	-7	-17
	II	73	535	-38	-16	-27	-14	-21
	III	74	485	-34	-14	-19	-9	-18
	IV	75	426	-21	-5	-12	-2	-15
2011	I	76	349	-18	-3	-19	-4	-28
	II	77	398	-36	-16	-23	-19	-11
	III	78	374	-24	-10	-21	-9	-13
	IV	79	341	-17	-9	-11	0	-10
2012	I	80	338	-19	-6	-17	-1	-8
	II	81	437	-17	5	-4	-1	-6
	III	82	502	-21	-6	-15	-3	-15
	IV	83	357	-26	-9	-19	-10	-16
2013	I	84	420	-12	-3	-9	-3	-16
	II	85	378	-8	2	-7	4	-8
	III	86	284	0	10	-2	11	1
	IV	87	290	9	26	13	26	0
2014	I	88	300	12	25	14	13	0
	II	89	319	-3	6	-4	-6	-6
	III	90	294	-3	7	-7	0	0
	IV	91	319	-2	13	-3	6	-1
2015	I	92	359	2.0	4.3	1.7	5.5	-2.0
	II	93	298	2.4	7.6	5.8	8.0	7.4
	III	94	386	-1.3	6.7	4.2	11.7	-2.6
	IV	95	355	11.0	11.8	8.4	16.4	3.9
2016	I	96	424	2.1	10.0	2.9	1.4	未調査
							2014以前は四捨五入	
							※資金繰りDIは73回より5段階評価	

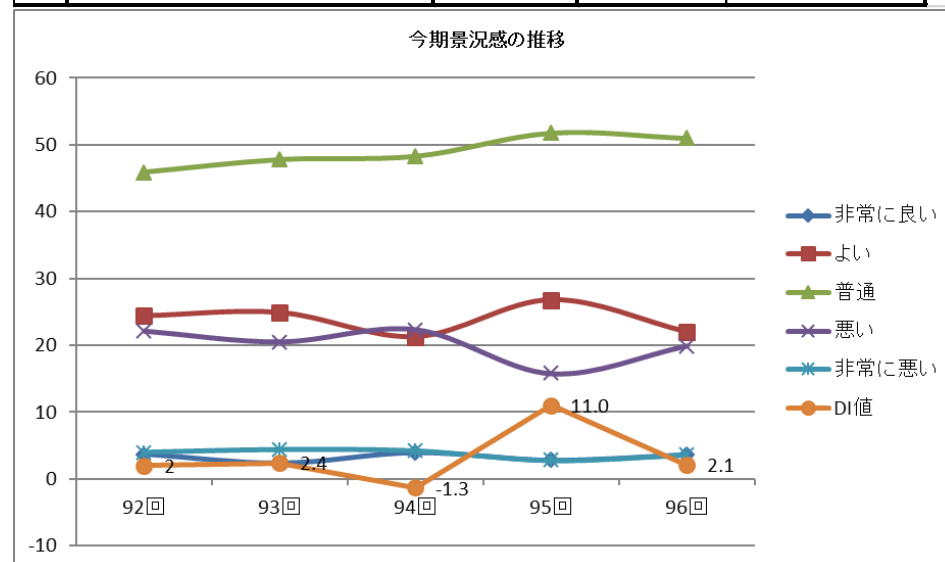
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2016 年 1 月～3 月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

「よい」側 4pt 減→「悪い」側 4.9pt 増。「普通」は過半数で横ばい。「普通」「悪い」の回答数増える。

5. 今期景況判断		第95回	DI値	11	第96回	DI値	2.1	-8.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	10	2.8	29.6	15	3.6	+0.8	-4.0
2	よい	95	26.8		92	22	-4.8	
3	普通	184	51.8	51.8	213	51	-0.8	
4	悪い	56	15.8	18.6	83	19.9	+4.1	+4.9
5	非常に悪い	10	2.8		15	3.6	+0.8	
	不明	3			6			
	サンプル数(%ベース)	358	355		424	418	63	



「非常に良い」は 5 件増、「よい」も 3 件程度減にとどまっているが、回答数増 63 件のうち「普通」「悪い」の増が目立っている。

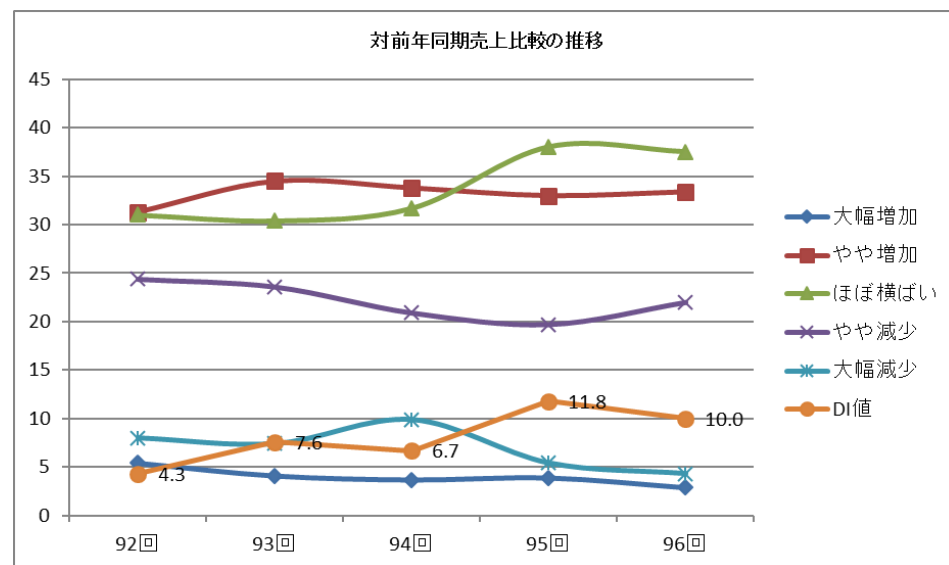
全体的には「よい」と「悪い」が反対の動きを繰り返しつつも、「普通」がやや右肩上がり傾向にある。

売上高 DI

2016 年 1 月～3 月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2015 年 1 月～3 月)に比較してお答えください。

回答数増に対してあまり動きは見られないものの、「やや減少」が若干増加している。

6.対前年同期売上高比較				第95回	DI値	11.8	第96回	DI値	10		-1.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%				件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	14	3.9	36.9			12	2.9	36.3	-1.0	-0.6
2	やや増加	117	33				140	33.4		+0.4	
3	ほぼ横ばい	135	38	38	→		157	37.5	37.5	-0.5	
4	やや減少	70	19.7	25.1			92	22	26.3	+2.3	+1.2
5	大幅減少	19	5.4				18	4.3		-1.1	
	不明	3					5				
	サンプル数(%ベース)	358	355				424	419		64	



回答数 64 件増加に対して各項目の変動は 1%前後であるが、「やや減少」のみ 2.3pt 増加している。しかし「大幅減少」は 1.1pt 回答減となっており、「悪化した」側の計は 1.2pt の増にとどまっている。

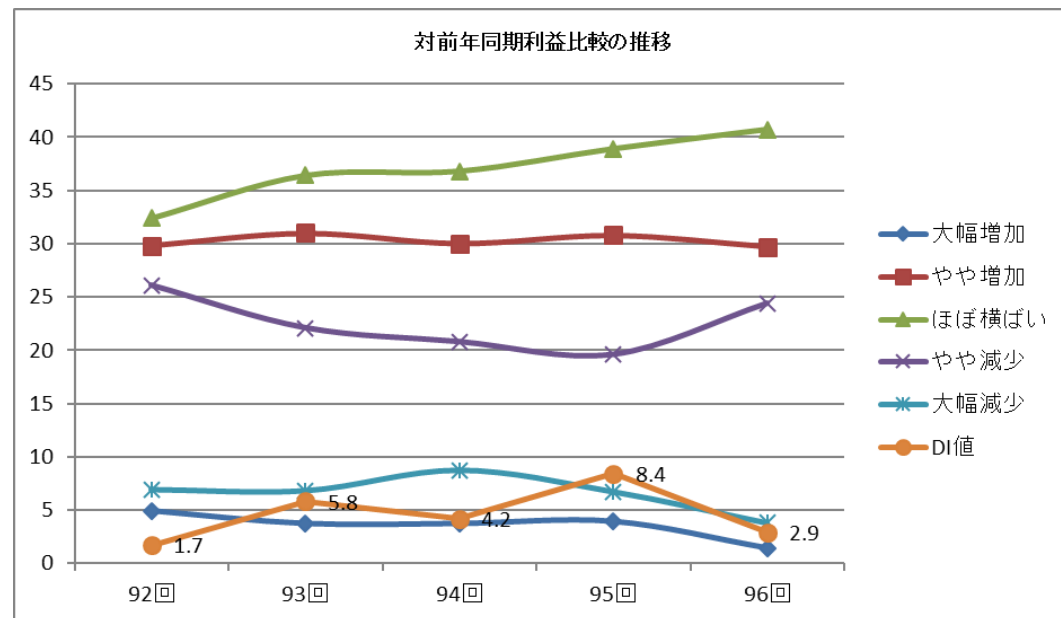
景況感の「よい」と「悪い」が反対の動きをしていたのに対し、こちらの「やや増加」と「やや減少」は並行した動きになっており、むしろ「大幅減少」と「ほぼ横ばい」の動きが DI に影響しているとみられる。

利益 DI

2016 年 1 月～3 月期の貴社の「利益」について、前年同期(2015 年 1 月～3 月)に比較してお答えください。

「大幅増加」「大幅減少」とも減で「やや減少」4.8pt 増と「横ばい」の増加傾向

7.対前年同期利益比較		第95回	DI値	8.4	第96回	DI値	2.9	-5.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	14	3.9	34.7	6	1.4	31.1	-2.5
2	やや増加	110	30.8		124	29.7		-1.1
3	ほぼ横ばい	139	38.9	38.9	170	40.7	40.7	+1.8
4	やや減少	70	19.6	26.3	102	24.4	28.2	+4.8
5	大幅減少	24	6.7		16	3.8		-2.9
	不明	1			6			
	サンプル数(%ベース)	358	357		424	418		61



利益「ほぼ横ばい」の回答が次第に増加しており、利益「やや増加」は 30%前後を継続している。

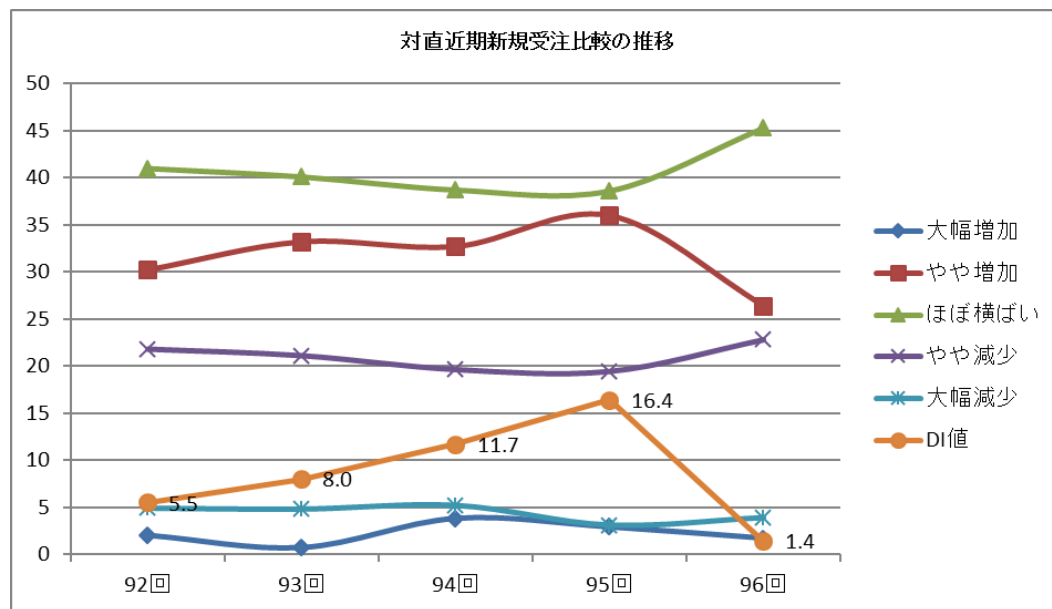
今回「やや減少」の回答が増加しているが、「ほぼ横ばい」と合わせ利益「大幅増加」「大幅減少」の回答減の着地点となっているとみられる。

新規受注 DI

2016 年 1 月～3 月期の貴社の「新規受注」について、直近期(2015 年 10 月～12 月)に比較してお答えください。

「やや増加」の急落と「ほぼ横ばい」「やや減少」の増

8.対直近期新規受注比較				第95回	DI値	16.4	第96回	DI値	1.4	-15.0
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	10	2.9	38.9	38.9	-10.8	7	1.7	-1.2	-10.8
2	やや増加	126	36				109	26.4	-9.6	
3	ほぼ横ばい	135	38.6	22.5	22.5	+4.2	187	45.3	+6.7	+4.2
4	やや減少	68	19.4				94	22.8	+3.4	
5	大幅減少	11	3.1				16	3.9	+0.8	
	不明	8					11			
	サンプル数(%ベース)	358	350				424	413	63	



新規受注「増加」側は計 10.8pt 減少し、新規受注「減少」側も計 4.2pt 増加している。

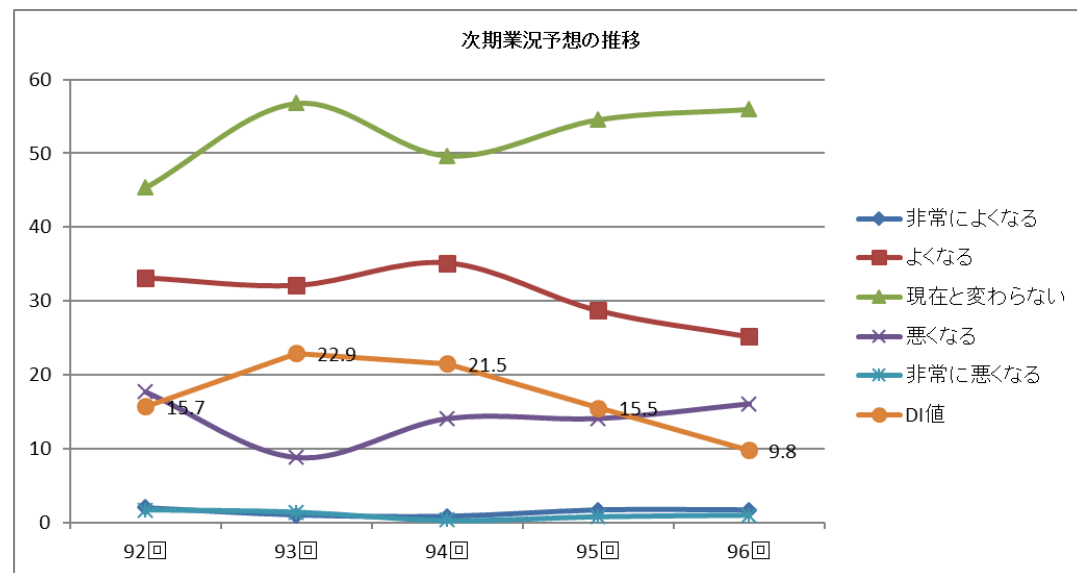
これまで「ほぼ横ばい」も減少傾向にあり、全体として「増加」側に進みつつあったが、今回は DI 値 1.4 と、0 付近の振り出しに戻ることもあった。

次期予想 DI

2016 年 4 月～6 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」の減少傾向と「現在と変わらない」「悪くなる」の増加傾向

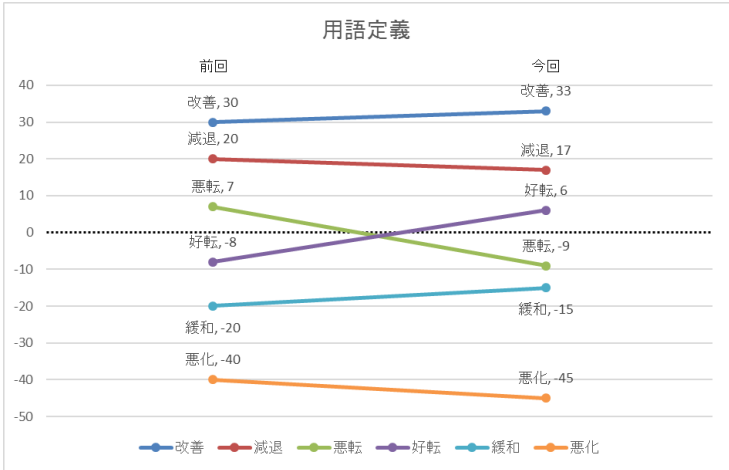
10.次期業況予想				第95回	DI値	15.5	第96回	DI値	9.8	-5.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減			
1	非常によくなる	6	1.7	→	7	1.7	+0.0	-3.5		
2	よくなる	102	28.7		105	25.2	-3.5			
3	現在と変わらない	194	54.6		233	56	+1.4			
4	悪くなる	50	14.1		67	16.1	+2.0	+2.2		
5	非常に悪くなる	3	0.8		4	1	+0.2			
	不明	3			8					
	サンプル数(%ベース)	358	355		424	416	61			



「現在と変わらない」が過半数で増加傾向にありつつも、「悪くなる」の増加はそれより上回っている。

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

売上・利益は悪くないが景況が「よい」企業に冷や水。また新規受注が全体的に減退し次期予想も悪影響。

	96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	418	100%	415	414	409	412	
今期景況感	非常に良い	15	3.6%(0)	86.7(6.7)	86.7(6.7)	46.7(-23.3)	46.7(-13.3)	6.7
	よい	92	22%(0)	68.5(-10)	66.3(-12.6)	55.6(-17.8)	23.1(-7.4)	1.1
	普通	213	51%(0)	13.3(9.5)	2.4(4.6)	4.8(-1.9)	7.1(-7.8)	0.5
	悪い	83	19.9%(0)	-61.4(2.8)	-66.3(4.6)	-62.5(-17.2)	-4.9(4.1)	1.2
	非常に悪い	15	3.6%(0)	-66.7(33.3)	-73.3(26.7)	-71.4(6.3)	7.1(27.1)	6.7
今期景況感	非常に良い	売上高、利益は改善するも新規受注、次期予想は減退						
	よい	全項目が減退						
	普通	利益は好転するも新規受注と次期予想は減退						
	悪い	新規受注が悪化するも、その他の項目は緩和						
	非常に悪い	全体的に悪化緩和し次期予想は好転						

(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

製造業、建設業悪し、商業売上は好転したがその他悪転、サービス業は次期予想良。

	96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		418(63)	419(64)	418(61)	413(63)	416(61)	
	全体	424	2.2(-8.8)	10(-1.8)	2.9(-5.5)	1.5(-14.8)	9.9(-5.6)	0.2
業種	製造業(生産財)	29	10.7(-2.6)	-28.6(-38.6)	-28.6(-31.9)	-25(-38.3)	0(-6.7)	3.4
	製造業(消費財)	32	-32.3(-18.9)	-43.8(-23.8)	-43.8(-17.1)	-22.6(-22.6)	-3.2(-9.9)	3.1
	建設業(建築)	41	26.8(6.8)	14.6(-2.4)	2.4(-12.2)	7.3(-41.5)	9.8(-24.4)	2.4
	建設業(土木)	11	-9.1(-0.8)	-45.5(-12.1)	-54.5(-21.2)	-27.3(6.1)	9.1(18.2)	9.1
	建設業(設備)	26	15.4(-41.8)	19.2(-11.5)	0(-28.6)	19.2(-9.3)	-23.1(-37.4)	3.8
	商業・流通業	54	-3.7(-14.8)	9.4(9.4)	0(-2.2)	-16.7(-21.1)	-9.4(-36.7)	1.9
	サービス業(対事業所)	140	5.8(-11.7)	24.6(-3)	20.4(-5)	18.1(-3.5)	25.9(4)	0.7
	サービス業(対個人)	91	-4.5(-3.1)	21.1(11.3)	12.4(10.9)	-1.2(-11.5)	13.8(15.2)	1.1
業種	製造業(生産財)	ほとんどが悪転した						
	製造業(消費財)	ほとんど悪化し受注と次期予想は悪転した						
	建設業(建築)	受注が41.5pt減など大幅に減退するが、景況感自体は改善した						
	建設業(土木)	多くは悪化するが受注は悪化緩和し次期予想は好転している						
	建設業(設備)	多くは減退し、特に利益・次期予想は悪転した						
	商業・流通業	売上は好転したがその他すべて悪転した						
	サービス業(対事業所)	多くが減退したが次期予想は若干改善した						
	サービス業(対個人)	売上、利益は改善したが受注が悪転し景況も悪化した。しかし次期予想は好転している						

(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

0~5 名企業健闘、11 名以上は悪転多い。

	96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		418(63)	419(64)	418(61)	413(63)	416(61)	
	全体	424	2.2(-8.8)	10(-1.8)	2.9(-5.5)	1.5(-14.8)	9.9(-5.6)	0.2
従業員規模	0名~5名	163	8.7(3.7)	14.9(7.3)	6.9(2.7)	6.2(-9.9)	16.8(10.8)	0.6
	6名~10名	69	8.7(0.2)	13(-3.3)	4.3(-3.8)	4.4(-13.6)	4.4(-18.5)	1.4
	11名~20名	77	-18.7(-26.9)	0(-1.4)	-9.2(-18.7)	-7.9(-21.8)	6.8(-13.5)	1.3
	21名~30名	34	-8.8(-15.8)	5.9(-15.5)	11.8(-6.8)	0(-2.4)	15.2(-3.9)	2.9
	31名~50名	37	0(-9.5)	-2.8(-26.6)	-5.4(-10.2)	-2.9(-21.9)	16.2(6.7)	2.7
	51名~100名	24	0(-42.9)	0(-19)	-4.3(-13.9)	13.6(-48.6)	21.7(-55.1)	4.2
	100名以上	20	30(-14.4)	40(17.8)	20(8.9)	16.7(-12.7)	0(-11.1)	5.0
従業員規模	0名~5名	受注は減退したが全体的にはやや改善している						
	6名~10名	全体的に減退した						
	11名~20名	大きく悪転し、次期予想も減退した						
	21名~30名	全項目悪転または減退した						
	31名~50名	ほとんどが悪転したが次期予想は改善した						
	51名~100名	全て悪転した						
	100名以上	売上、利益は改善したがその他は減退し次期予想も悪転した						

(工) 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

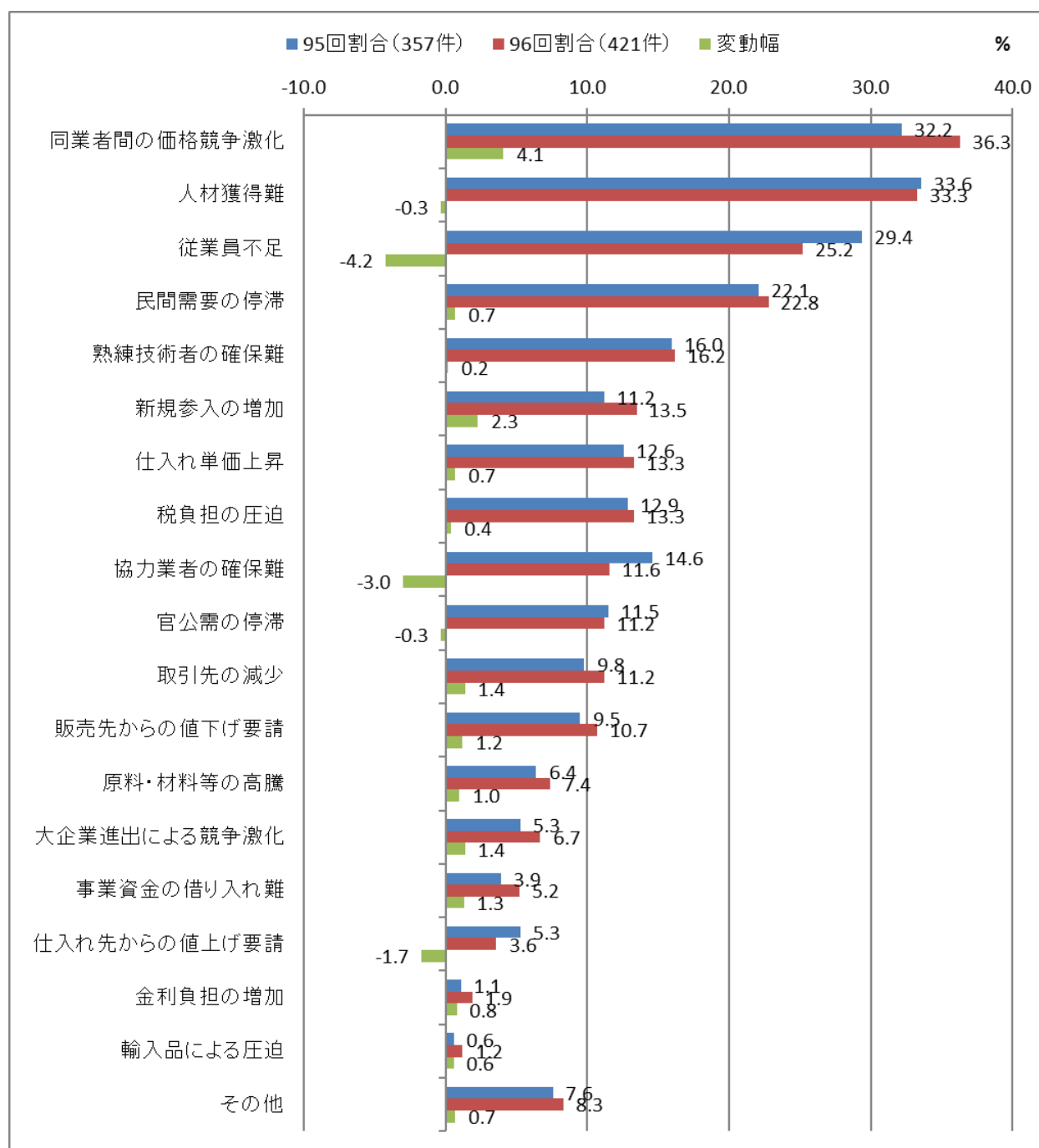
福岡地区は減退するもプラス域に留まる。筑豊は売上好転し景況は悪転したが次期予想は大きく好転

	96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		418(63)	419(64)	418(61)	413(63)	416(61)	
	全体	424	2.2(-8.8)	10(-1.8)	2.9(-5.5)	1.5(-14.8)	9.9(-5.6)	0.2
本社地区	福岡地区	297	3.1(-9.1)	8.5(-4)	5.1(-3.5)	7.6(-13.1)	10.6(-9.5)	0.3
	北九州地区	43	-2.3(-18.1)	9.3(-9.1)	-4.7(-15.2)	-4.8(-26.4)	19.5(9)	2.3
	筑豊地区	36	-2.8(-6.8)	17.1(17.1)	14.3(2.7)	-17.1(2.1)	25.7(33.4)	2.8
	県南(筑後)地区	37	5.6(5.6)	22.2(15.1)	-5.6(-19.3)	-14.3(-25.4)	-16.7(-23.6)	2.7
	福岡県外	11	0(-12.5)	9.1(-21.6)	-36.4(1.1)	-30(-17.5)	-9.1(-9.1)	9.1
本社地区	福岡地区	全て減退した						
	北九州地区	売上は減退、その他は悪転したが次期予想は改善している						
	筑豊地区	売上は好転、利益は改善し受注も緩和したが景況は悪転した。次期予想は好転						
	県南(筑後)地区	売上は改善し景況も好転したがその他悪転している						
	福岡県外	ほとんどが悪転または悪化している						

4 経営上の問題点

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

価格競争、人材獲得難、従業員不足が上位



前々回 3 位から前回 1 位となった人材獲得難は割合としてはほぼ変動はないものの、前回割合低下により 2 位に後退した価格競争激化は今回 4.1pt 戻して再び 1 位となった。

従業員不足は春の採用時期で目途がついたためか 4.2pt 減ながらも未だ 3 位にある。

その他新規参入の増加、協力業者の確保難などがそれぞれ変動している。

5 その他の調査項目

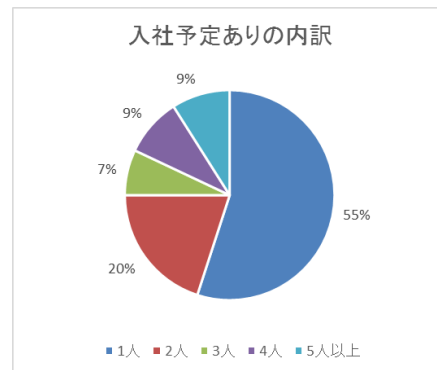
(ア) 新卒採用状況

新卒採用人数

新卒採用についてお尋ねします。2016 年 4 月に何名入社予定ですか。

3/4 は新卒採用予定なし。予定ありのうち過半数は 1 人

12.新卒採用人数		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	1人	55	13.2	13
2	2人	20	4.8	4.7
3	3人	7	1.7	1.7
4	4人	9	2.2	2.1
5	5人以上	9	2.2	2.1
6	入社予定なし	318	76.1	75
	不明	6		1.4
	サンプル数(%ベース)	424	418	100

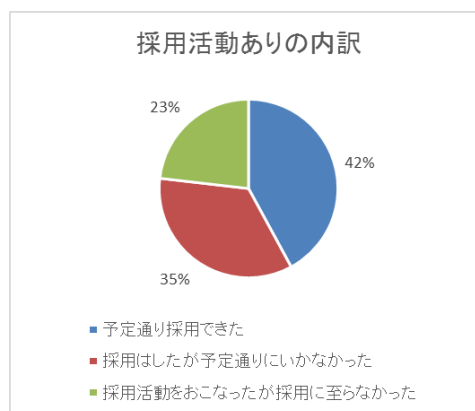


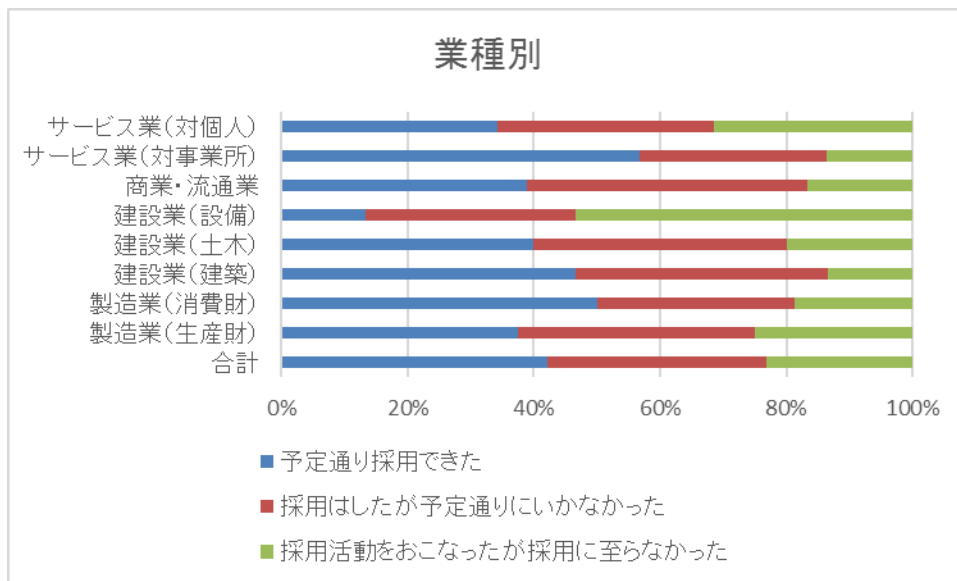
採用充足状況

採用活動についてお尋ねします。予定通りに採用できましたか？

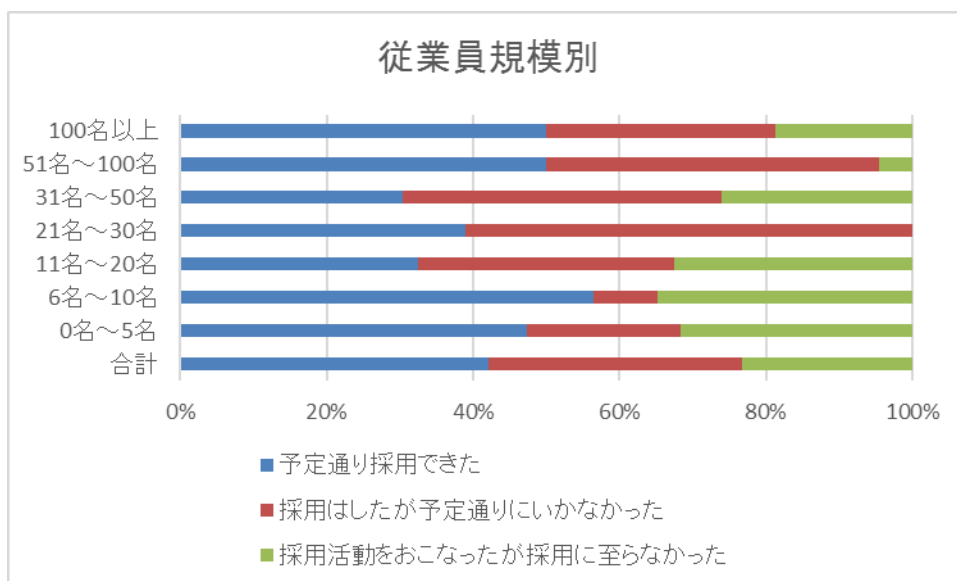
採用活動を行ったうち満足しているのは 4 割程度

13.採用充足状況		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	予定通り採用できた	69	17.5	16.3
2	採用はしたが予定通りにいかなかった	57	14.5	13.4
3	採用活動をおこなったが採用に至らなかった	38	9.6	9
4	採用活動はしなかった	230	58.4	54.2
	不明	30		7.1
	サンプル数(%ベース)	424	394	100





業種別ではサービス業(対事業所)が比較的良好である一方、建設業(設備)の満足度は低い



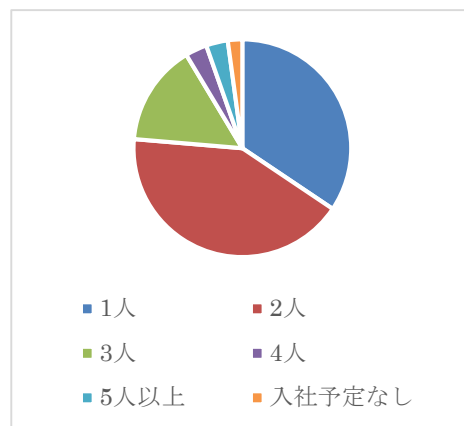
従業員規模別では11名～50名規模は予定通りが少なく、0～20名では採用に至らなかったという回答が多い。

不足人数

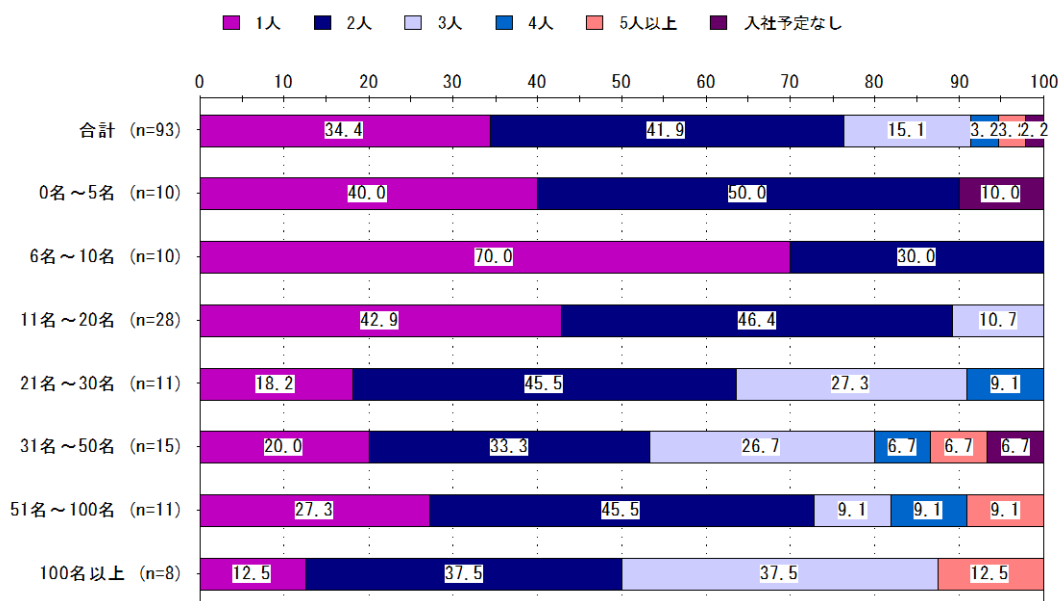
「予定通りにいかなかった」「採用に至らなかった」とお答えの方にお尋ねします。不足人数は何名ですか？

1名不足より2名不足しているという回答が多い。

14. 不足人数		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	1人	32	34.4	34.4
2	2人	39	41.9	41.9
3	3人	14	15.1	15.1
4	4人	3	3.2	3.2
5	5人以上	3	3.2	3.2
6	入社予定なし	2	2.2	2.2
	不明	0		0
	サンプル数(%ベース)	93	93	100



なお従業員規模別に見ても、小規模企業においても2名足りないという回答は多くみられる。



14. 不足人数 × 2. 従業員数

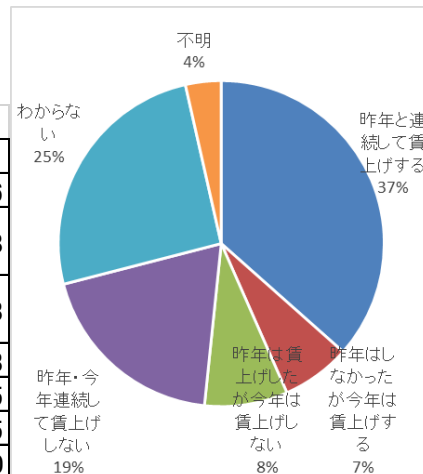
(イ) 賃上げ状況

賃上げ実施

賃上げについてお答えください

賃上げ実施すると回答したのは4割強で、未定の回答も25%程度あった

15.賃上げ実施		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	昨年と連続して賃上げする	155	37.9	36.6
2	昨年はしなかったが今年は賃上げする	29	7.1	6.8
3	昨年は賃上げしたが今年は賃上げしない	35	8.6	8.3
4	昨年・今年連続して賃上げしない	82	20	19.3
5	わからない	108	26.4	25.5
	不明	15		3.5
	サンプル数(%ベース)	424	409	100



賃上げ方法

「賃上げする」とお答えの方にお尋ねします。賃上げの方法はどのような内容ですか。

ほとんどが月額給与を活用するという回答であった。

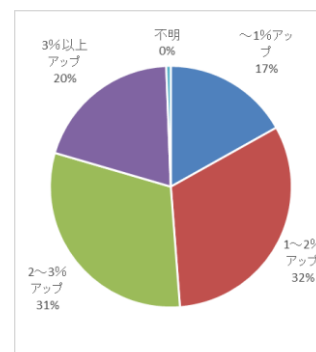
16.賃上げ方法		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	月額給与で賃上げ	125	67.9	67.9
2	賞与(一時金)で賃上げ	12	6.5	6.5
3	月額給与・賞与の両方で賃上げ	41	22.3	22.3
4	その他	6	3.3	3.3
	不明	0		0
	サンプル数(%ベース)	184	184	100

月額給与アップ率

「月額給与で賃上げ」「月額給与・賞与の両方で賃上げ」とお答えの方にお尋ねします。「月額給与」はどれくらいアップさせますか。(おおよそで結構です)

1~2%または2~3%アップという回答が多い。

17.月額給与アップ率		(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	~1%アップ	28	17	16.9
2	1~2%アップ	53	32.1	31.9
3	2~3%アップ	51	30.9	30.7
4	3%以上アップ	33	20	19.9
	不明	1		0.6
	サンプル数(%ベース)	166	165	100



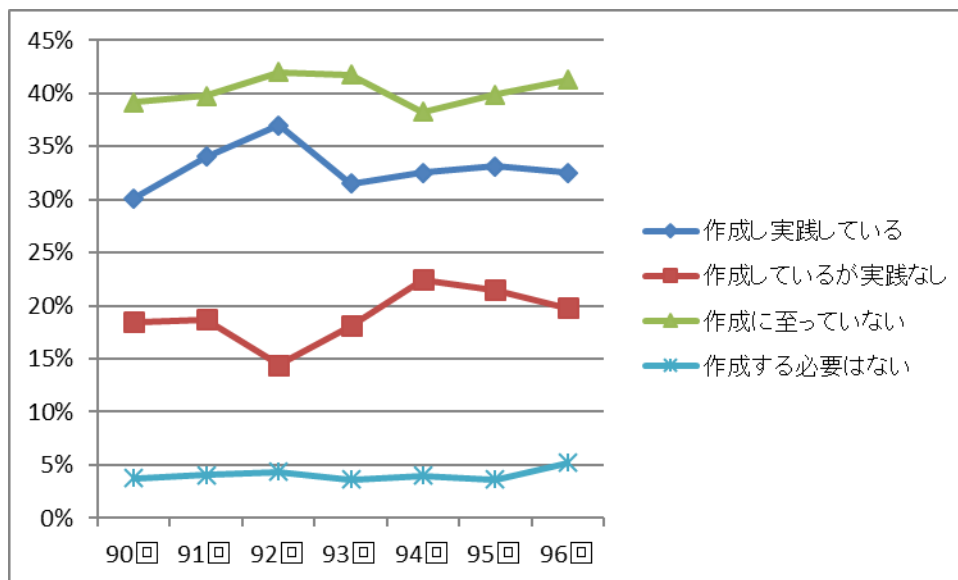
6 経営指針書について

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。

作成し実践しているという回答は横ばいであるが、実践なしが減少する一方で作成に至っていないという回答が増加しつつある。

経営指針書の作成と実践				第95回			第96回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%		件数	(除不)%	
1	作成し実践している	115	33	138	32.9	-0.1	138	32.9	-0.1
2	作成しているが実践なし	73	20.9	84	20	-0.9	84	20	-0.9
3	作成に至っていない	146	41.8	175	41.8	0.0	175	41.8	0.0
4	作成する必要はない	15	4.3	22	5.3	1.0	22	5.3	1.0
	不明	9	0	5	0	0.0	5	0	0.0
	サンプル数(%ベース)	358	349	424	419	70	424	419	70



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。

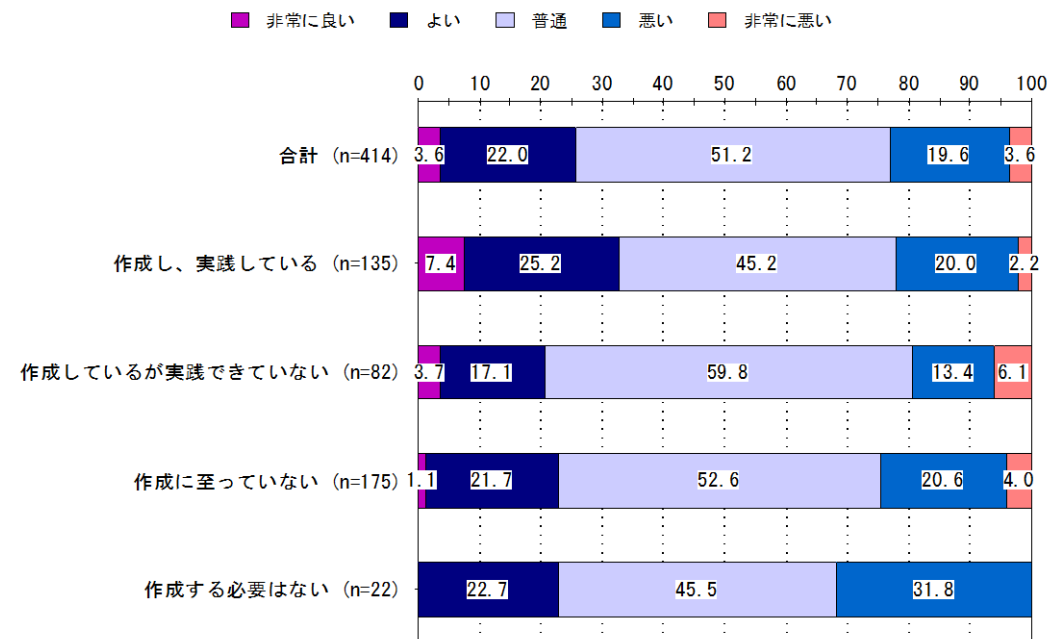
毎月検証という回答は4割強であった。

19.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	60	44.8	43.5	
2	毎月ではないが検証している	57	42.5	41.3	
3	年に1回は検証している	16	11.9	11.6	
4	全く検証していない	1	0.7	0.7	
	不明	4		2.9	
	サンプル数(%ベース)	138	134	100	

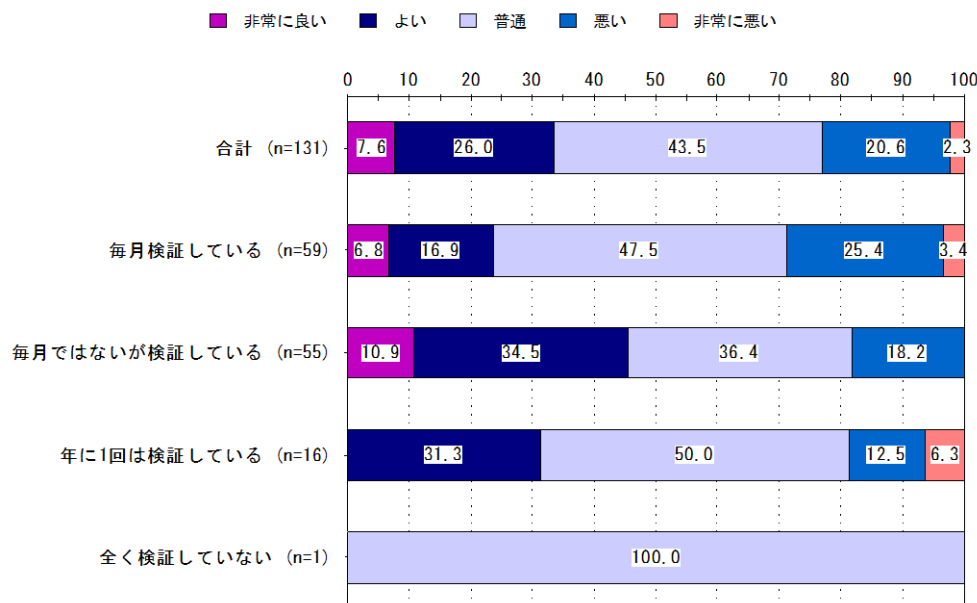
経営指針書の成果

経営指針書の活用は今期景況感の回答にどのように関係しているか

作成し実践していると回答した企業は景況感がよいが、検証頻度は毎月でない方がよい企業が多い



5. 今期景況判断 × 18. 経営指針書について



5. 今期景況判断 × 19. 経営指針書の検証について

7 自由回答項目

(ア) 景況理由

No.	5. 今期景況判断	1. 業種	3. 本社所在地	9. そのような結果の理由
1	非常に良い	製造業(生産財)	福岡地区	客先決算前手配による。
2	非常に良い	製造業(生産財)	北九州地区	40年事業継続してきていつの間にかオンリーワンになっていた。業態を時流に合わせてきた。同友会理念を実践してきた。
3	非常に良い	建設業(建築)	福岡地区	営業強化による受注増と労務確保による工事量の消化で利益を確保できた。
4	非常に良い	建設業(建築)	福岡地区	アベノミックス
5	非常に良い	サービス業(対事業所)	福岡地区	大口顧客からの取引が増加した。
6	非常に良い	サービス業(対事業所)	福岡地区	前期が非常に良い期だったので、今期も売り上げは減少しているが、利益は非常に良い
7	非常に良い	サービス業(対事業所)	福岡地区	外部環境的な理由での増加ではなく、現在までの地道なマーケティング活動による成果という内部環境的な理由と考えられる。特に人を活かす経営の実践が、成果に結びついたと考える。
8	非常に良い	サービス業(対事業所)	北九州地区	事前に新規営業を積極的に行動した。
9	非常に良い	サービス業(対事業所)	県南(筑後)地区	昨年の相談案件が持ち越した為、売上げ増なのに利益減少。
10	非常に良い	サービス業(対個人)	福岡地区	社員の給料を上げたので。(笑)
11	よい	製造業(生産財)	福岡地区	5年前位から手掛けてきた仕事が、2年前から国の5年間統合建て替え計画に参画し受注出来たため。
12	よい	製造業(生産財)	筑豊地区	昨年今年も年度末までの(3月までの)受注量が多いので。
13	よい	製造業(生産財)	筑豊地区	利益を目指しての全社員の努力の結果、コスト意識の向上。

14	よい	製造業(生産財)	筑豊地区	一昨年前から安定して受注できているから。
15	よい	製造業(消費財)	福岡地区	新規の受注が増えた。
16	よい	製造業(消費財)	福岡県外	1～2月期は印刷業は閑散期にあたり既存受注の確保に追われています。また昨年 3 月は地方選挙の時期にあたり例年以上の売り上げ・利益を確保していました。一昨年前の 3 月も消費増税前の駆け込み需要のため例年以上の売り上げになっていましたが、今年はその時程度の売り上げを見込んでいます。
17	よい	建設業(建築)	福岡地区	既存顧客からの受注増し
18	よい	建設業(建築)	福岡地区	営業活動
19	よい	建設業(建築)	福岡地区	異業種交流会に参加している。なんでもすぐやるようにしている。
20	よい	建設業(建築)	福岡地区	外注費の増加による為。
21	よい	建設業(建築)	福岡地区	年明けから住宅購入検討者や、リフォーム検討者が増えた(動き出した)と思われる。
22	よい	建設業(建築)	北九州地区	新規事業、増税前の駆け込み。
23	よい	建設業(建築)	北九州地区	社内の仕組みの改善と、マインドヒットによるもの。
24	よい	建設業(設備)	福岡地区	やや良かっただけで、大幅に良かったわけではありません。特に職人不足は深刻で仕事を増やすと大変です。
25	よい	建設業(設備)	福岡地区	公共工事がメインだから。
26	よい	建設業(設備)	福岡地区	寒波による漏水特需
27	よい	建設業(設備)	福岡地区	1～3月竣工現場が多いため。
28	よい	建設業(設備)	北九州地区	寒波により水道管が凍結・破損したために、修理が押し寄せてきた。
29	よい	建設業(設備)	県南(筑後)地区	普段から建設業もサービス業と考えて取り組んでいるので、仕事の依頼は減らないようです。
30	よい	商業・流通業	福岡地区	1年余前新に営業社員増員し新規開拓、既存客拡充で売上増加あり、しかし経費は増加の為経常利益は微増。(次年度への先行投資)
31	よい	商業・流通業	福岡地区	大口受注によるもので、全体の底上げを意味するものにあらず・・・
32	よい	商業・流通業	福岡地区	昨年より取り組んできた新規顧客の受注が軌道に乗ってきたため。
33	よい	商業・流通業	福岡地区	お世話になります、弊社は水道資材を取り扱う会社です。1月末の大寒波で水道管が凍結し水道材料が間に合わない位に注文が殺到した為。
34	よい	商業・流通業	福岡地区	昨年からの仕掛け工事が完了し、売上に転化したこと。新規案件は普通に推移しているが、受注が新年度にずれ込んでいる。

35	よい	商業・流通業	福岡地区	特にやっていない為。
36	よい	商業・流通業	北九州地区	営業強化
37	よい	商業・流通業	県南（筑後）地区	寒波の影響
38	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	営業努力でしょうか？
39	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	大型商品の受注による成果
40	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	法律改正にともなうシステム改修が増加したこと
41	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	普段の努力のたまものです。
42	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	既存クライアントからの増収。
43	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	民間開発申請業務の増加。
44	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	景況感が良い。
45	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	展示会等でのPR効果
46	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	目標は昨対比 170%であるが、自社の営業力不足と商品力不足。
47	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	決算期の駆け込み工事が例年より少し多い。
48	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	ロコミ・紹介が増えたため。
49	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	アベノミクスの恩恵
50	よい	サービス業 (対事業所)	福岡地区	流通チャネルの拡大
51	よい	サービス業 (対事業所)	北九州地区	今まで販売促進してきた結果が出てきたからだと思っています。

52	よい	サービス業 (対事業所)	北九州地区	企業努力。
53	よい	サービス業 (対事業所)	県南(筑後)地区	特に大きな要因はないが、受注が多かった。
54	よい	サービス業 (対事業所)	県南(筑後)地区	よくわかりません。(手前どもの仕事は、お客さんが来る来ないが偶然に左右される要素が強いので)
55	よい	サービス業 (対事業所)	福岡県外	自社ホームページを見直したら、それを見ての注文が増えて来た。
56	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	従業員の充実
57	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	サービスに関してユーザー向けの対応、新企画など取り入れた結果。
58	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	他事業所の倒産があり、その分利用者(客)が増えたが、スタッフを入れなければならず利益は横ばい。効率化を考えているが、介護業界特有の問題があり難しい。
59	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	少しずつ認知されたから。
60	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	HPのアクセスアップ。
61	よい	サービス業 (対個人)	福岡地区	積極的に露出した。
62	よい	サービス業 (対個人)	筑豊地区	順調な成長をしているが季節変動の影響を受ける
63	よい	サービス業 (対個人)	筑豊地区	社内、部門間の連携が高まってきた為。
64	よい	サービス業 (対個人)	県南(筑後)地区	仕事がコンスタントに入ってくるためです。
65	普通	製造業(生産財)	福岡地区	前年と変化はあまりない。
66	普通	製造業(生産財)	福岡地区	11月に大型物件の受注があったため。
67	普通	製造業(生産財)	福岡地区	宣伝が足りてないと思います。

68	普通	製造業(生産財)	福岡地区	取引先の減少
69	普通	製造業(生産財)	福岡地区	得意先が一つ倒産したことの影響が考えられる。
70	普通	製造業(消費財)	福岡地区	例年の季節変動特徴の表れ。
71	普通	製造業(消費財)	福岡地区	受注があったり無かったりバラつきが多かった。
72	普通	製造業(消費財)	福岡地区	昨年が良過ぎたから。
73	普通	製造業(消費財)	福岡県外	客先の新製品対応の為、生産準備や生産に慣れるまでのロスが発生している
74	普通	建設業(建築)	福岡地区	世界的に経済停滞になってきているから。
75	普通	建設業(建築)	福岡地区	国内外の不安定さからくる消費マインドの低迷に個人や企業の設備投資が状況を伺っている
76	普通	建設業(建築)	福岡地区	新規事業を始めた為。
77	普通	建設業(建築)	福岡地区	大きい物件が終わったため。
78	普通	建設業(建築)	筑豊地区	2~3 社からの受注減。
79	普通	建設業(土木)	福岡地区	通年通り、年度末工事が出たためです。
80	普通	建設業(土木)	福岡地区	顧客、受注量ともに横ばいであるため。
81	普通	建設業(土木)	福岡地区	公共工事の受注が減少した
82	普通	建設業(土木)	福岡地区	事業進捗の遅れによるもので景気状況とはあまり関係はない
83	普通	建設業(土木)	福岡地区	公共工事が受注できなかったため
84	普通	建設業(土木)	福岡地区	全体的に景気が良いと思わない。
85	普通	建設業(土木)	筑豊地区	営業努力を怠ったからだと思う。
86	普通	建設業(設備)	福岡地区	新しい受注の話が来てその受注を受けたので (チェーン店)
87	普通	建設業(設備)	福岡地区	今年も安定した受注工事確保でほぼ横ばい。
88	普通	建設業(設備)	県南(筑後)地区	例年通り
89	普通	商業・流通業	福岡地区	新規の物件がなかったこと。
90	普通	商業・流通業	福岡地区	新規開拓が計画通りに進捗している
91	普通	商業・流通業	福岡地区	軽油の値下がり。

92	普通	商業・流通業	福岡地区	新規販促費用を抑えているから
93	普通	商業・流通業	福岡地区	人員増加により、以前よりお客様へのフォローが細かく出来たから。
94	普通	商業・流通業	福岡地区	人員増加により、以前よりお客様へのフォローが細かく出来るようになった。
95	普通	商業・流通業	北九州地区	設備投資が当社の商圏で低調。
96	普通	商業・流通業	北九州地区	昨年に対し大幅な原油安のため減収。
97	普通	商業・流通業	筑豊地区	公共事業の増加。しかし、4月以降は「減」の見込み。
98	普通	商業・流通業	県南（筑後）地区	他社が顧客の要望に応えきれなかったため当社への納品要請があった
99	普通	商業・流通業	県南（筑後）地区	只今 起業ちゅうですので 盛業の領域に存在していません。
100	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	景気の鈍化。
101	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	経営指針に基づく経営実践
102	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	定期的な仕事を中心ですので、あまり変化はありません。
103	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	企業の設備投資が増えているためか？
104	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	営業努力。
105	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	マイナンバー実施により、社内業務が増え、お客様への発信が減ったから
106	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	営業努力。
107	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	新規営業を増加している事による。
108	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	前年の案件が終了した
109	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	ビジネスモデル(人数 ×単価)上、受注するキャパシティは限られており、常に MAX となっているため、横ばい。4月以降の新規受注は例年、こんな感じである。
110	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	売上は少し増加したものの、従業員を増員したため、減収となったものです。

111	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	顧客コストと新規顧客バランスが同等。
112	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	関東周辺で伸びた。
113	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	新規案件を獲得するまでには至っていない。
114	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	新しいサービスの提供
115	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	紹介
116	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	顧客(飲食店)のエンドユーザー増加と共に売上げはアップしているが、内部的には人件費などの高騰により現状維持状態です。
117	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	予定通りの仕入れが出来なかった。
118	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	競合の増加、需要低迷。
119	普通	サービス業 (対事業所)	福岡地区	客先(レギュラー)からの受注が増えた。
120	普通	サービス業 (対事業所)	北九州地区	売上げはシーズンオフにあたり、イベント関連の受注が少ないため。
121	普通	サービス業 (対事業所)	北九州地区	国の政策変更により官庁関係の仕事が減少
122	普通	サービス業 (対事業所)	北九州地区	大規模な仕事の減少。小さな仕事の増加に依る。
123	普通	サービス業 (対事業所)	筑豊地区	昨年創業したばかりで、今年のこの時期はまだ始まったばかりだったため。
124	普通	サービス業 (対事業所)	県南(筑後)地区	対前年と景気の変更がないように思われるため。
125	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	踊り場である
126	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	従来のお客様への訴求を増やした。

127	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	新しい商品を取り入れた。
128	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	患者数が変わらないため
129	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	取引先の売上・利益の減少
130	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	信用の積み重ねと思います。業界全体では悪化？
131	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	稼働日数の減少
132	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	採用がおもうように進まなかったため
133	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	今までの依頼先の仕事が減った。
134	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	福岡市内でのイベント等による入込み客があったため。
135	普通	サービス業 (対個人)	福岡地区	集客の対策が上手く行えていない。
136	普通	サービス業 (対個人)	北九州地区	人材獲得難。
137	普通	サービス業 (対個人)	北九州地区	入居者及び利用者の増加
138	普通	サービス業 (対個人)	筑豊地区	理由は不明
139	普通	サービス業 (対個人)	筑豊地区	従業員 2 人採用経験者のため、仕事量増加
140	普通	サービス業 (対個人)	福岡県外	同業者間の競争激化、取扱い件数はまずまずですが、一件当たりの金額が低下しているため全体の売上げが上がっていない。
141	普通	サービス業 (対個人)	福岡県外	消費税、および仕入れ増加。
142	普通	サービス業 (対個人)	福岡県外	新規に福岡支店を開設した為。

143	悪い	製造業(生産財)	福岡地区	社会の環境が悪いのか自社の努力不足か分からない。
144	悪い	製造業(生産財)	北九州地区	メインの受注先の発注システム変更による不備の為、受注がスムーズに行われなかったことが一つの要因。全体的に発注企業自体も受注に苦戦しているようだ。
145	悪い	製造業(生産財)	県南(筑後)地区	公共事業の年度末仕事が減少した。
146	悪い	製造業(消費財)	福岡地区	建築関連需要の減速
147	悪い	製造業(消費財)	福岡地区	昨年参加できた1月から3月の物産展が今期はなく、売り上げが大幅に落ちました。新規は、少しですが、契約が成立してきております。
148	悪い	製造業(消費財)	福岡地区	大企業による価格崩壊でモノの値段がくずれている。
149	悪い	建設業(建築)	福岡地区	1現場あたりの売上が少なかった。
150	悪い	建設業(建築)	福岡地区	年末が製作で忙しすぎて、営業活動ができてなかったから
151	悪い	建設業(建築)	福岡地区	昨年末時点の受注残が少なく、新たな受注が3月以降の生産となったため。
152	悪い	建設業(土木)	福岡地区	発注工事の減
153	悪い	商業・流通業	福岡地区	消費マインドの低下も考えられる。
154	悪い	商業・流通業	福岡地区	大手企業の安値物件に！
155	悪い	商業・流通業	北九州地区	消費増税で変化、先行き不安で買い控え。
156	悪い	商業・流通業	北九州地区	営業部員の固定概念による営業力不足。
157	悪い	商業・流通業	筑豊地区	トヨタ自動車九州の工場稼働8日間休業のため。
158	悪い	商業・流通業	福岡県外	需要の減少、原油下落。
159	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	需要の減少
160	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	同業大手間の競争に巻き込まれている。
161	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	新規受注活動を継続的に行っている為
162	悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	お客様の発注先送り。
163	悪い	サービス業	福岡地区	受注不足

		(対事業所)		
164	悪い	サービス業 (対事業所)	福岡地区	主要取引先の仕事なくなったため
165	悪い	サービス業 (対事業所)	福岡地区	事前の営業活動が、若干実を結んだ。
166	悪い	サービス業 (対事業所)	福岡地区	毎年△2%減少が続いている。
167	悪い	サービス業 (対事業所)	福岡地区	設備の老朽化による修理等。
168	悪い	サービス業 (対事業所)	県南(筑後)地区	販売単価の下落。
169	悪い	サービス業 (対事業所)	県南(筑後)地区	取引先の経費削減及び同業他社との価格競争
170	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	まだまだ景気が悪いから
171	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	景気低迷、新規参入の増加。
172	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	取引先からの仕事量が大幅減少
173	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	人件費の増加。
174	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	業界として、1月、2月は閑散期です。
175	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	広告活動が足りなかったから。
176	悪い	サービス業 (対個人)	福岡地区	営業の努力をする必要があるのに、力をいれられていない。
177	悪い	サービス業 (対個人)	北九州地区	景気が悪いのでしょ
178	悪い	サービス業 (対個人)	県南(筑後)地区	同業他社との競合によるプライスダウン。
179	非常に悪い	製造業(生産)	北九州地区	営業力不足

		財)		
180	非常に悪い	製造業(消費財)	福岡地区	アベノミクス効果がはっきり言って全然無かった。
181	非常に悪い	製造業(消費財)	県南(筑後)地区	得意先の集客力低下。それに対応する力が当社は遅れている。
182	非常に悪い	建設業(設備)	福岡地区	官庁工事が無い。民間工事も少ない。
183	非常に悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	一過性の大型物件が終わった。
184	非常に悪い	サービス業(対事業所)	福岡地区	季節要因、客先のニーズ減少。
185	非常に悪い	サービス業(対事業所)	筑豊地区	努力不足
186	非常に悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	消費税率引き上げの影響
187	非常に悪い	サービス業(対個人)	福岡地区	利用者が減っている。
188	-	サービス業(対個人)	福岡地区	暖冬ため又取引先からの値下げ要求のため。