

第 98 回

2016 年7月～9月期

「景況調査」



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	12
	(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) 新卒採用活動の解禁時期変更(8月→6月)による影響	17
	(ウ) 人材獲得状況について	17
6	経営指針書について	18
7	自由回答項目	20
	(ア) 景況理由	20
	(イ) 対策内容	28

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 以上を占める。従業員規模は 0~5 名が最も多く、20 名以下で 7 割以上。本社が福岡地区にあるのが 7 割。

第 98 回:調査時期:平成 28 年 9 月 1 日~9 月 30 日

回収数:449 件

方法:edoyu アンケートシステム(Web)、及び FAX

回答方法		第97回		第98回		
No.	カテゴリ	件数	割合%	件数	割合%	構成比増減
1	WEB	293	84.4	364	81.1	-3.3
2	FAX	54	15.6	85	18.9	3.3
	サンプル数(%ベース)	347	347	449	449	102

1.業種		第97回		第98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)	29	8.4	32	7.2	-1.2
2	製造業(消費財)	28	8.1	36	8.1	0
3	建設業(建築)	31	9	42	9.4	0.4
4	建設業(土木)	7	2	12	2.7	0.7
5	建設業(設備)	18	5.2	25	5.6	0.4
6	商業・流通業	47	13.6	53	11.9	-1.7
7	サービス業(対事業所)	124	35.8	166	37.2	1.4
8	サービス業(対個人)	62	17.9	80	17.9	0
	不明	1	0	3	0	
	サンプル数(%ベース)	347	346	449	446	100

2.従業員数		第97回		第98回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	0名~5名	121	34.9	169	37.6	2.7
2	6名~10名	67	19.3	86	19.2	-0.1
3	11名~20名	59	17	75	16.7	-0.3
4	21名~30名	29	8.4	37	8.2	-0.2
5	31名~50名	29	8.4	32	7.1	-1.3
6	51名~100名	28	8.1	29	6.5	-1.6
7	100名以上	14	4	21	4.7	0.7
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	347	347	449	449	102

3.本社所在地		第97回		第98回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	260	74.9	329	73.3	-1.6
2	北九州地区	35	10.1	38	8.5	-1.6
3	筑豊地区	24	6.9	36	8	1.1
4	県南(筑後)地区	20	5.8	33	7.3	1.5
5	福岡県外	8	2.3	13	2.9	0.6
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数(%ベース)	347	347	449	449	102
4.所属支部		第97回		第98回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	36	10.5	55	12.3	1.8
2	福岡支部	23	6.7	38	8.5	1.8
3	博多支部	26	7.6	33	7.4	-0.2
4	中央支部	21	6.1	25	5.6	-0.5
5	西支部	22	6.4	26	5.8	-0.6
6	南支部	30	8.7	21	4.7	-4
7	筑紫支部	12	3.5	30	6.7	3.2
8	福友支部	46	13.4	51	11.4	-2
9	青年支部	10	2.9	21	4.7	1.8
10	玄海支部	24	7	14	3.1	-3.9
11	かすや支部	10	2.9	19	4.3	-1.8
12	糸島支部	10	2.9	10	2.2	-1
13	北九州支部	21	6.1	22	4.9	0.8
14	ひびき支部	11	3.2	12	2.7	0.4
15	筑豊支部	14	4.1	17	3.8	1.8
16	嘉飯支部	8	2.3	20	4.5	2.8
17	久留米支部	7	2	12	2.7	1.5
18	大牟田支部	6	1.7	10	2.2	-0.7
19	有明支部	4	1.2	4	0.9	
20	りょうちく支部	3	0.9	6	1.3	-1.6
	不明	3	0	3	0	0
	サンプル数(%ベース)	347	344	449	446	102

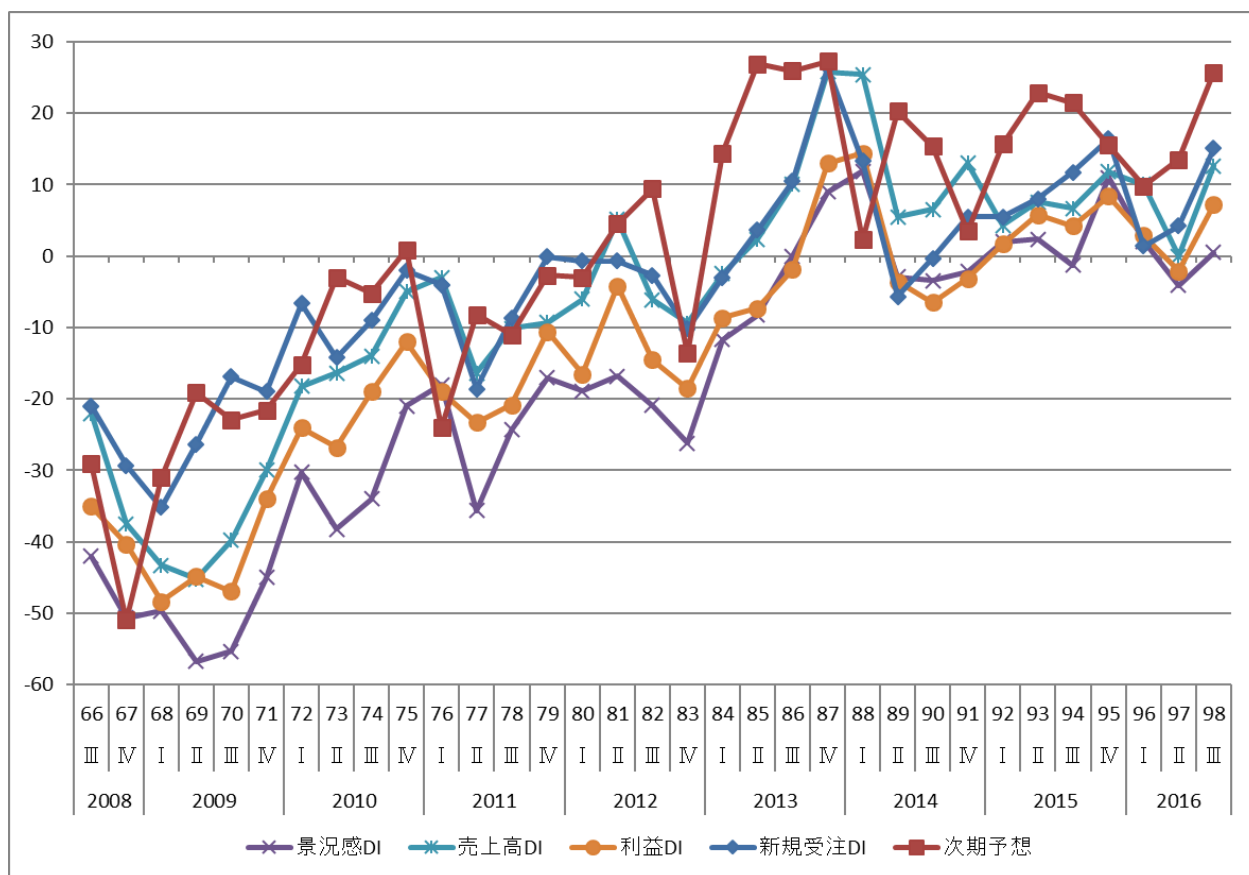
2 全体の景況判断

(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

二期連続低下しマイナス域に入っていた景況感 DI、売上 DI、利益 DI であるが、今回はすべての指標が改善した。景況は「よい」「わるい」がほぼ同等の 0 付近へ、売り上げ、新規受注、次期予想は前回より 10 前後の改善となっている。

全体の推移



	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	0.5	4.6
売上高 DI	12.6	12.6
利益 DI	7.2	9.3
新規受注 DI	15.1	10.9
次期予想 DI	25.7	12.2

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
2008	Ⅲ	66	628	-42	-22	-35	-21	-29.1	7
	Ⅳ	67	467	-51	-38	-40	-29	-50.9	25
2009	Ⅰ	68	491	-50	-43	-48	-35	-31	0
	Ⅱ	69	421	-57	-45	-45	-26	-19.1	0
	Ⅲ	70	475	-55	-40	-47	-17	-22.9	0
	Ⅳ	71	413	-45	-30	-34	-19	-21.6	-28
2010	Ⅰ	72	432	-30	-18	-24	-7	-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	-3.6	-16
2013	Ⅰ	84	420	-12	-3	-9	-3	14.4	-16
	Ⅱ	85	378	-8	2	-7	4	26.9	-8
	Ⅲ	86	284	0	10	-2	11	25.9	1
	Ⅳ	87	290	9	26	13	26	27.3	0
2014	Ⅰ	88	300	12	25	14	13	2.3	0
	Ⅱ	89	319	-3	6	-4	-6	20.3	-6
	Ⅲ	90	294	-3	7	-7	0	15.4	0
	Ⅳ	91	319	-2	13	-3	6	3.5	-1
2015	Ⅰ	92	359	2.0	4.3	1.7	5.5	15.7	-2.0
	Ⅱ	93	298	2.4	7.6	5.8	8.0	22.9	7.4
	Ⅲ	94	386	-1.3	6.7	4.2	11.7	21.5	-2.6
	Ⅳ	95	355	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

2014以前は四捨五入
※資金繰りDIは73回より5段階評価

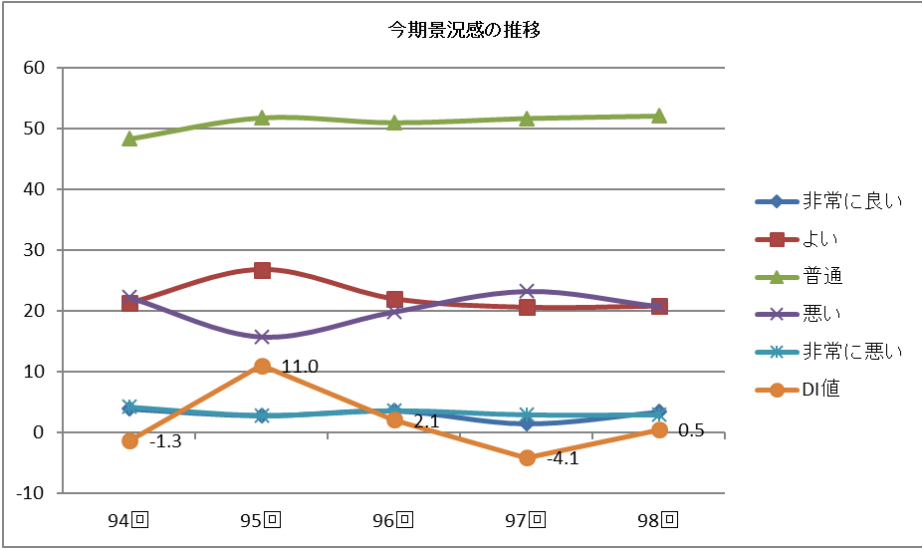
(イ) 各項目の状況

今期景況感 DI

2016 年 7 月～9 月期の貴社の景況判断はいかがでしたか。

前回まで二期連続低下でマイナス域に入っていたが改善して前々回の 96 回と同程度に。

5. 今期景況判断				第97回	DI値	-4.1	第98回	DI値	0.5	+4.6
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	増減	件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	5	1.5	22.1	15	+1.9	3.4	24.2	+2.1	
2	よい	71	20.6		93	+0.2	20.8			
3	普通	178	51.7	51.7	233	+0.4	52.1	52.1		
4	悪い	80	23.3	26.2	93	-2.5	20.8	23.7	-2.5	
5	非常に悪い	10	2.9		13	+0.0	2.9			
	不明	3			2					
	サンプル数(%ベース)	347	344		449	447	103			

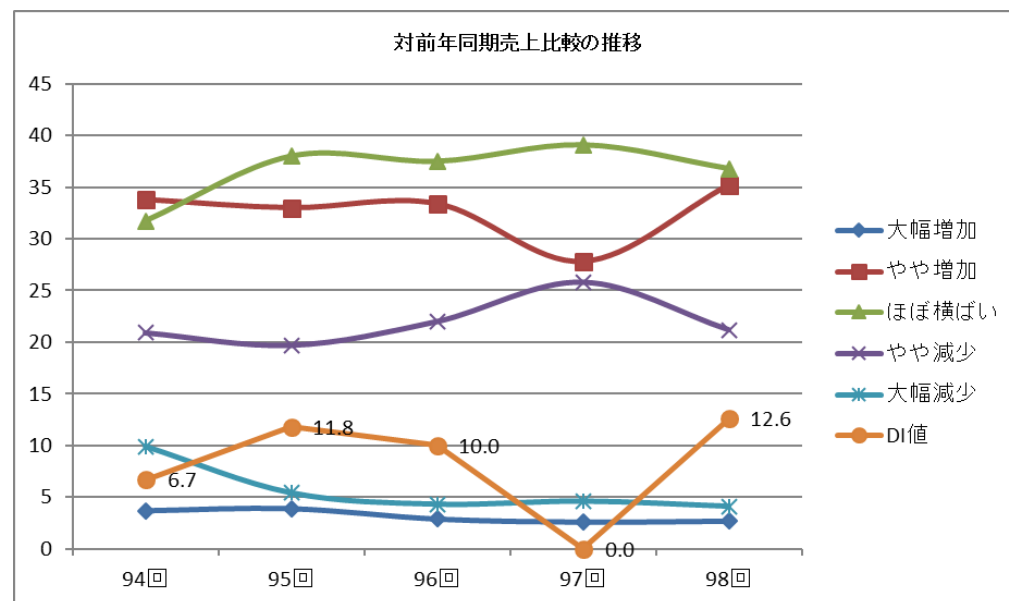


売上高 DI

2016 年 7 月～9 月期の貴社の「売上高」について、前年同期(2015 年 7 月～9 月)に比較してお答えください。

前回の悪化を戻し、「やや増加」を上乗せ

6.対前年同期売上高比較				第97回	DI値	0	第98回	DI値	12.6	+12.6
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減			
1	大幅増加	9	2.6	→	12	2.7	+0.1	37.9	+7.5	
2	やや増加	96	27.8		156	35.2	+7.4			
3	ほぼ横ばい	135	39.1		163	36.8	-2.3	25.3	-5.1	
4	やや減少	89	25.8		94	21.2	-4.6			
5	大幅減少	16	4.6		18	4.1	-0.5			
	不明	2			6					
	サンプル数(%ベース)	347	345		449	443	98			

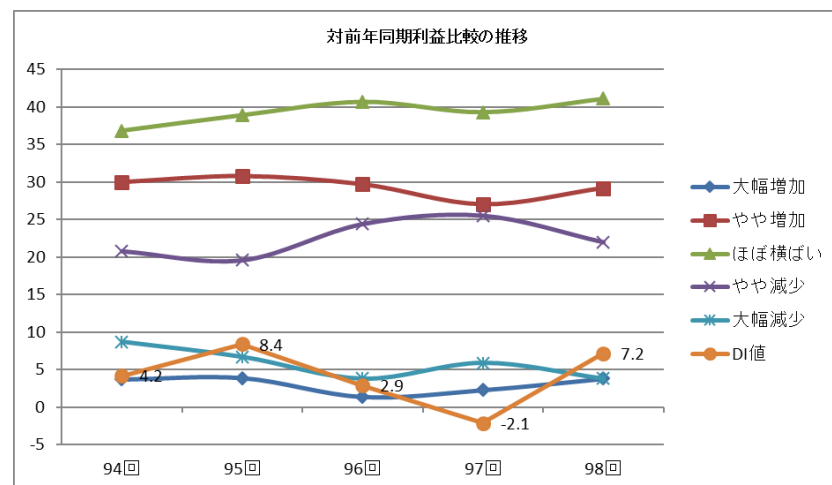


利益 DI

2016 年 7 月～9 月期の貴社の「利益」について、前年同期(2015 年 7 月～9 月)に比較してお答えください。

前回の悪化を戻し「やや減少」を抑制へ

7.対前年同期利益比較			第97回		DI値	-2.1		第98回			DI値	7.2				+9.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%					件数	(除不)%				増減			
1	大幅増加	8	2.3	29.3		→	17	3.8	33		+1.5		+3.7			
2	やや増加	92	27				130	29.2			+2.2					
3	ほぼ横ばい	134	39.3	183	41.1		41.1		+1.8							
4	やや減少	87	25.5	31.4			98	22	25.8		-3.5		-5.6			
5	大幅減少	20	5.9				17	3.8			-2.1					
	不明	6			4											
	サンプル数(%ベース)	347	341		449		445			104						

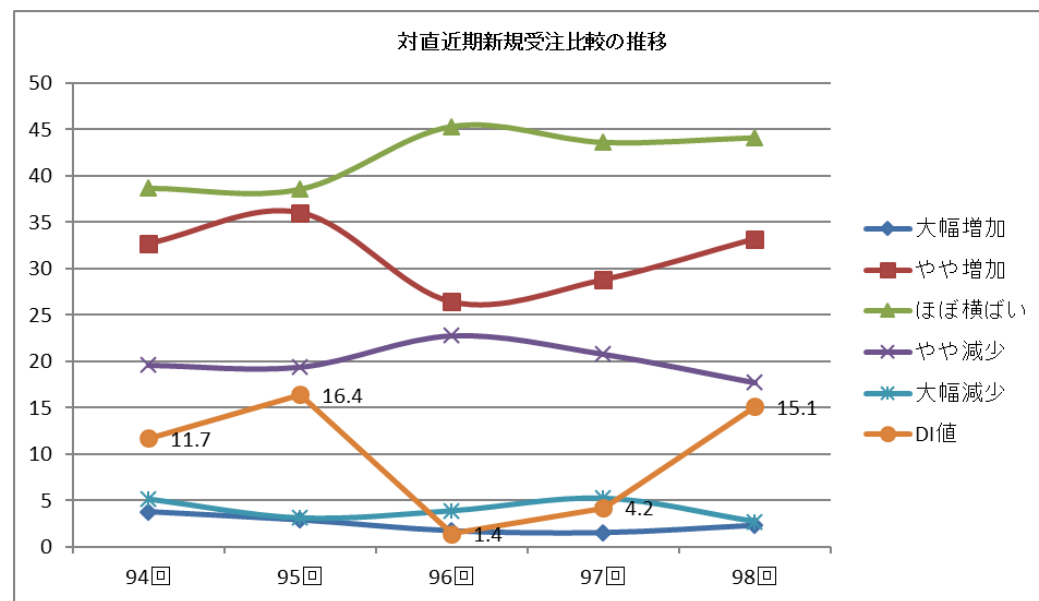


新規受注 DI

2016 年 7 月～9 月期の貴社の「新規受注」について、直前期(2016 年 4 月～6 月)に比較してお答えください。

「やや増加」が二期連続増、「やや減少」はそれに反行して減、「大幅減少」も同じく減

8.対直前期新規受注比較				第97回	DI値	4.2	第98回	DI値	15.1	+10.9
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	5	1.5	10	2.3	+0.8	146	33.2	+4.4	+5.2
2	やや増加	97	28.8	194	44.1	+0.5	78	17.7	-3.1	-5.7
3	ほぼ横ばい	147	43.6	12	2.7	-2.6	9			
4	やや減少	70	20.8							
5	大幅減少	18	5.3							
	不明	10								
	サンプル数(%ベース)	347	337	449	440	103				

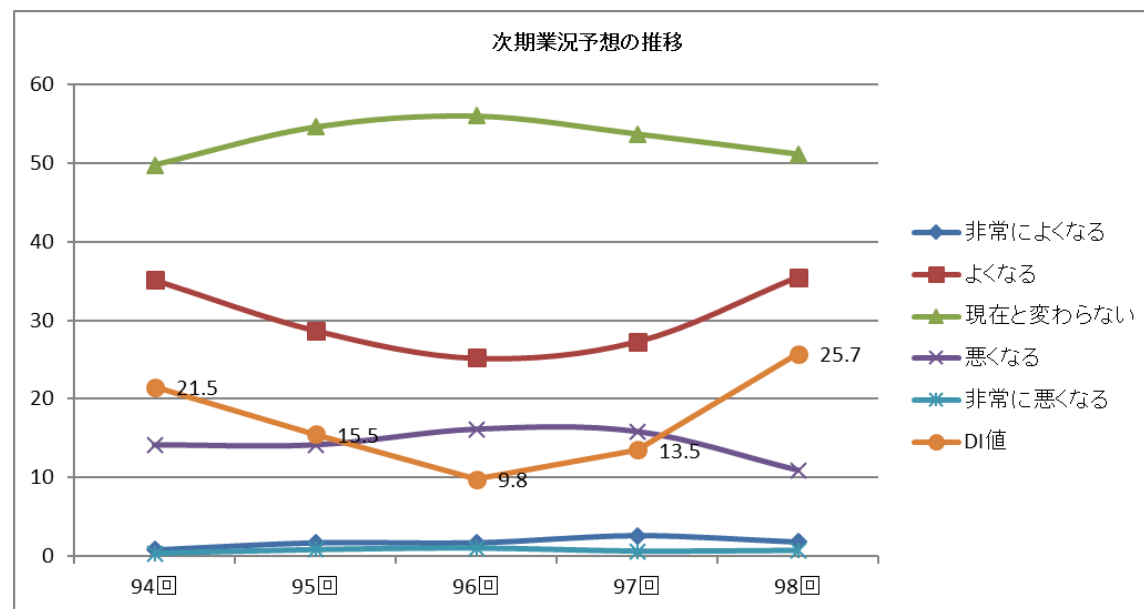


次期予想 DI

2016 年 10 月～12 月期の貴社の業況をどのように予想されていますか。

「よくなる」が二期連続増、「悪くなる」に加えて「現在と変わらない」も減と改善サインか。

10.次期業況予想				第97回	DI値	13.5	第98回	DI値	25.7	+12.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減			
1	非常によくなる	9	2.6	→	8	1.8	-0.8	37.3	+7.4	
2	よくなる	93	27.3		156	35.5	+8.2			
3	現在と変わらない	183	53.7		225	51.1	-2.6	11.6	-4.8	
4	悪くなる	54	15.8		48	10.9	-4.9			
5	非常に悪くなる	2	0.6		3	0.7	+0.1			
	不明	6			9					
	サンプル数(%ベース)	347	341		449	440	99			



3 主要指標のクロス分析

(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

全体的に改善。今期景況感が悪い企業においても各指標においてほとんどが改善している。

	第98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
	有効回答数	447	100%	442	443	438	438
今 期 景 況 感	非常に良い	15	3.4%(1.9)	85.7(5.7)	100(20)	86.7(6.7)	86.7(26.7)
	よい	93	20.8%(0.2)	81.3(8.1)	79.3(4.7)	61.1(2.3)	43.5(14.9)
	普通	233	52.1%(0.4)	17.3(8.9)	5.6(-0.1)	8.3(-0.8)	21.9(11.6)
	悪い	93	20.8%(-2.5)	-66.7(10.3)	-68.5(13.3)	-18.7(34.7)	12.1(8.2)
	非常に悪い	13	2.9%(0)	-61.5(18.5)	-53.8(26.2)	-46.2(-6.2)	-8.3(-28.3)

(イ) 業種別の動向

業種別の各指標の状況はどのようなであったか

全体的に改善しており、太字であるマイナス域からの好転が目立っている。特に建築、土木において改善が大きい。一方、商業・流通業、サービス業（対個人）は前回より悪化した項目が多い。

	第98回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI
	クロス回答数		444(101)	440(96)	442(102)	437(101)	437(97)
	全体	446	0.2(4.6)	12.5(12.8)	7(9.4)	14.9(11)	25.6(12.4)
業 種	製造業(生産財)	32	-6.3(8)	18.8(32.5)	15.6(15.6)	6.3(24.1)	25.8(25.8)
	製造業(消費財)	36	-27.8(-2.8)	-2.8(29.4)	-11.1(35.3)	11.1(7.4)	22.2(0.8)
	建設業(建築)	42	14.3(27.2)	24.4(56.6)	9.5(41.8)	26.2(23)	40.5(27.6)
	建設業(土木)	12	33.3(61.9)	33.3(33.3)	41.7(56)	41.7(41.7)	33.3(19)
	建設業(設備)	25	0(16.7)	-20(-14.1)	-12(4.7)	0(16.7)	29.2(34.7)
	商業・流通業	53	-11.3(-9.1)	-5.8(-7.9)	-7.7(-11.9)	1.9(13.3)	19.6(13.2)
	サービス業(対事業所)	166	9.1(1.8)	29(14.4)	17(6.2)	23.8(8.9)	29.2(10.9)
	サービス業(対個人)	80	-7.5(-2.7)	-3.8(-10.2)	0(-6.7)	4.1(-5.9)	13.8(-2.9)

(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

全体的に改善しており、太字であるマイナス域からの好転が目立っているが、31名以上の層において悪化した項目があるほか、11～50名までにおいて景況は悪い企業の方が多い。

	第98回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI
	クロス回答数		447(103)	443(98)	445(104)	440(103)	440(99)
	全体	449	0.4(4.5)	12.6(12.6)	7.2(9.2)	15(10.8)	25.7(12.2)
従業員規模	0名～5名	169	3(8)	9(10.7)	9.6(10.4)	12(0.1)	25.3(11.7)
	6名～10名	86	7.1(5.6)	19.3(14.8)	15.5(10.9)	15.7(23.2)	19.8(1.6)
	11名～20名	75	-8(9.5)	4(17.6)	-2.7(14.3)	10.8(17.8)	34.7(32.9)
	21名～30名	37	-5.4(4.9)	24.3(17.4)	10.8(10.8)	41.7(21)	43.2(18.2)
	31名～50名	32	-12.5(-5.6)	6.3(-7.5)	3.1(-7.2)	18.8(0.2)	6.3(-7.5)
	51名～100名	29	3.4(-3.7)	10.7(3.6)	-10.3(-6.8)	7.1(-7.7)	24.1(9.9)
	100名以上	21	9.5(-19)	38.1(45.2)	14.3(21.4)	10(56.2)	20(5.7)

(エ) 本社地区別の動向

地区別ではどのような状況であったか

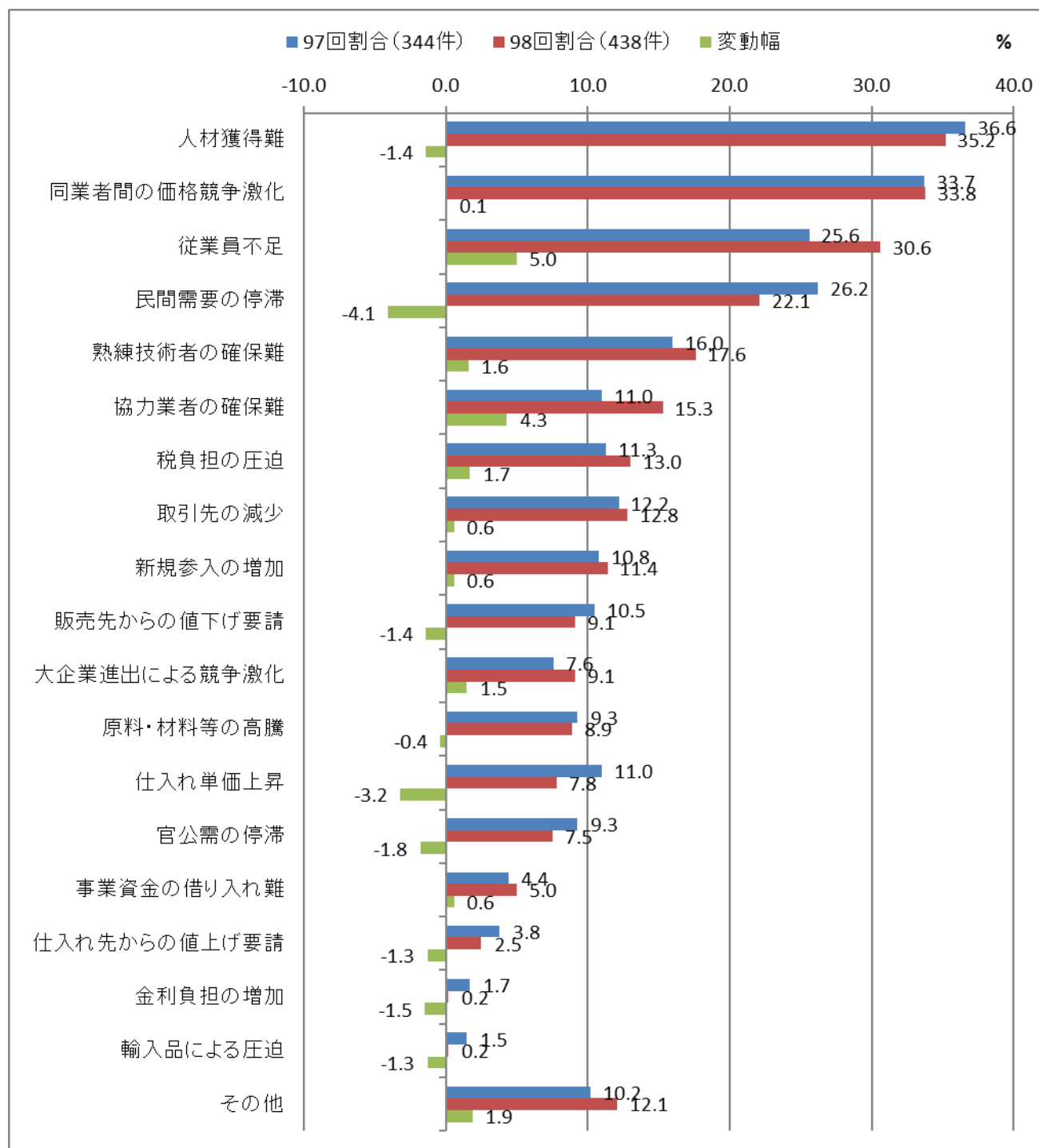
全体的に改善している。太字であるマイナス域からの好転が目立つ。筑豊地区は売上と利益は改善したものの景況と新規受注は前回より悪化している。また筑後地区は各指標改善したが景況、売上、利益ともまだプラス域に入ったとは言い難い。

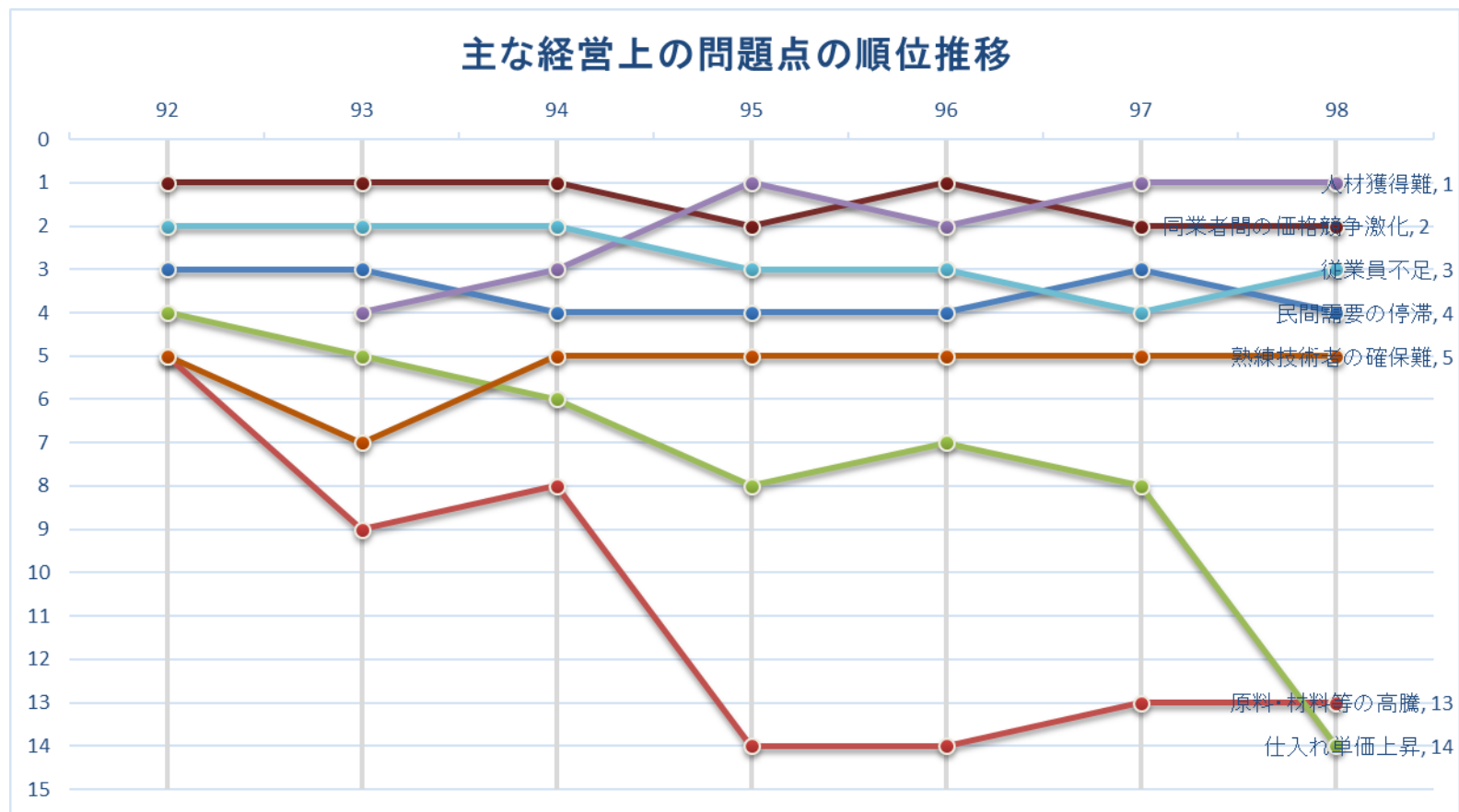
	第98回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI
	クロス回答数		447(103)	443(98)	445(104)	440(103)	440(99)
	全体	449	0.4(4.5)	12.6(12.6)	7.2(9.2)	15(10.8)	25.7(12.2)
本社地区	福岡地区	329	0.6(2.9)	14.1(12.2)	6.1(6.5)	17.6(11.3)	29(12.9)
	北九州地区	38	7.9(16.5)	13.5(7.8)	10.5(7.7)	2.7(8.8)	21.6(12.8)
	筑豊地区	36	-5.7(-5.7)	8.6(16.9)	13.9(13.9)	11.1(-5.6)	19.4(6.9)
	県南(筑後)地区	33	-12.1(14.2)	-6.3(23.8)	0(35)	6.5(34.2)	6.7(31.7)
	福岡県外	13	23.1(23.1)	30.8(18.3)	23.1(23.1)	15.4(2.9)	15.4(-34.6)

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。

人材獲得難はわずかに減少、従業員不足は増加している。民間需要停滞は前回と逆に低下し、前々回をわずかに下回った。





主な経営上の問題点はこれまで上位項目には上がっていたが、順位には変動がある。
 また 92 回に 5 位であった仕入単価上昇、原材料の高騰は今では 10 位より下となっている。

経営上の問題点を業種別にみると、どの業種においても上位五項目に「人材獲得難」「従業員不足」「価格競争激化」が挙げられている。

また建設業においては「民間需要の停滞」が含まれていない一方で「協力業者の確保難」が挙がっている。

その他、商業流通業では「取引先の減少」、サービス業(対事業所)では「税負担の圧迫」、サービス業(対個人)では「新規参入の増加」が入っているのが特徴である。

1.業種 × 11.経営上の問題点									
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)
回答数	436	32	36	42	12	25	53	158	78
官公需の停滞	7.6	12.5	11.1	2.4	16.7	12	1.9	8.2	6.4
民間需要の停滞	22.2	28.1	25	7.1		24	35.8	19.6	25.6
原料・材料等の高騰	8.9	18.8	19.4	11.9	25	8	5.7	4.4	7.7
仕入れ単価上昇	7.8	18.8	19.4		8.3	8	11.3	1.9	11.5
事業資金の借り入れ難	5	6.3		7.1		4	5.7	3.8	9
仕入れ先からの値上げ要請	2.5	3.1	2.8	2.4	8.3	4	5.7	1.3	1.3
税負担の圧迫	13.1	6.3	8.3	7.1		4	13.2	17.7	16.7
新規参入の増加	11.5	6.3	2.8				7.5	15.2	24.4
同業者間の価格競争激化	33.5	40.6	30.6	21.4	25	40	47.2	33.5	28.2
金利負担の増加	0.2							0.6	
取引先の減少	12.8	9.4	5.6	2.4		16	26.4	12	16.7
販売先からの値下げ要請	9.2	15.6	8.3	11.9			15.1	9.5	5.1
熟練技術者の確保難	17.7	21.9	19.4	33.3	58.3	32	5.7	12	15.4
協力業者の確保難	15.4	12.5		50	50	36		15.2	3.8
輸入品による圧迫	0.2						1.9		
大企業進出による競争激化	8.9	6.3	8.3			8	13.2	10.8	10.3
人材獲得難	35.3	31.3	41.7	54.8	41.7	44	30.2	31.6	30.8
従業員不足	30.7	28.1	22.2	45.2	25	40	18.9	29.7	35.9
その他	11.9	15.6	19.4	4.8		8	9.4	14.6	10.3
色付きセルは上位五項目									

5 その他の調査項目

(ア) 資金繰り

12.資金繰り		(SA)			
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%	
1	余裕あり	62	14	13.8	
2	やや余裕あり	80	18.1	17.8	
3	普通	186	42.1	41.4	
4	やや窮屈	86	19.5	19.2	
5	窮屈	28	6.3	6.2	
	不明	7		1.6	
	サンプル数(%ベース)	449	442	100	

資金繰りは余裕側と窮屈側差分の DI では 6.3 で前回の 10 より若干低下した。

(イ) 新卒採用活動の解禁時期変更(8月→6月)による影響

13.新卒採用解禁時期変更の影響(SA)					
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%	
1	良い影響	1	0.2	0.4	
2	悪い影響	10	2.2	3.6	
3	特に影響なし	180	40.1	64.3	
4	分からない	89	19.8	31.8	
	不明	169	37.6		
	サンプル数(%ベース)	449	100	280	

「特に影響なし」が過半数であった。得られた自由回答は以下の通り

- 採用活動が前倒しされ、中小企業に応募がない。
- 採用試験を早めることができ、早めの対応を行うことができた
- 新卒募集反応がますます悪くなった。
- 大企業の新卒刈取りが激しいので、いまだ確保できていない。後半に期待するしかない。
- 大手の内定時期が早かったため、採用試験の参加が少なく選択幅が少ない。
- 中小企業の場合は同一労働 同一賃金は重荷となり大企業のように行かない

(ウ) 人材獲得状況について

本項目は今回アンケート実施における不具合により除外する。

(エ) 人材獲得状況について

16.人材獲得についての具体的対(SA)					
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%	
1	対策している	135	30.1	30.9	
2	対策していない	246	54.8	56.3	
3	分からない	56	12.5	12.8	
	不明	12	2.7		
	サンプル数(%ベース)	449	100	437	

対策しているという回答は 30%であった。これに伴う自由回答は巻末に記載している。

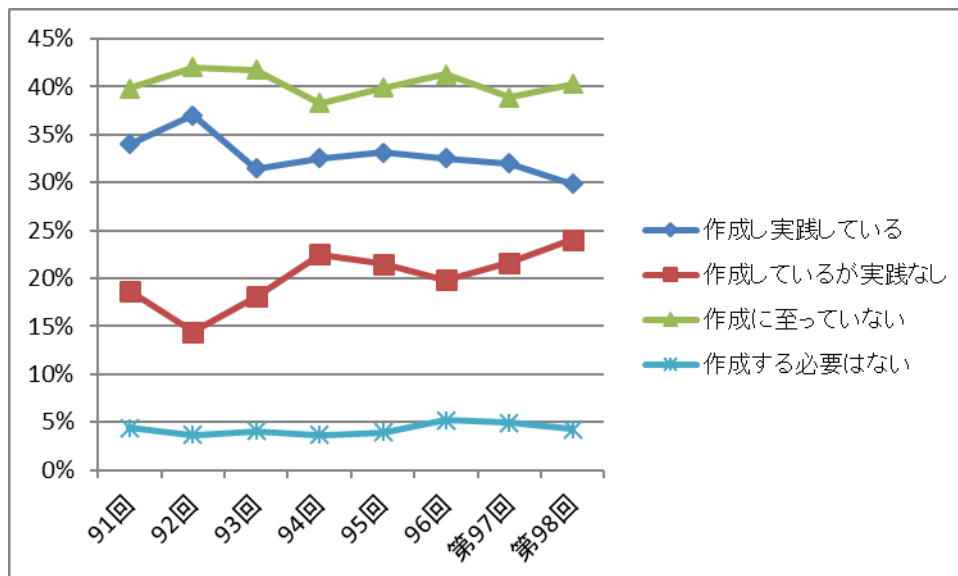
6 経営指針書について

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実数としては増加したが構成比としては減少し、作成に至っていない、作成しているが実践なしが前回より増加した。

	経営指針書の作成と実践	第97回		第98回		構成比増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	作成し実践している	111	32.8	134	30.3	-2.5
2	作成しているが実践なし	75	22.2	108	24.4	2.2
3	作成に至っていない	135	39.9	181	41	1.1
4	作成する必要はない	17	5	19	4.3	-0.7
	不明	9		7		0.0
	サンプル数(%ベース)	347	338	449	442	104



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。

定期的に検証しているという割合は高い。

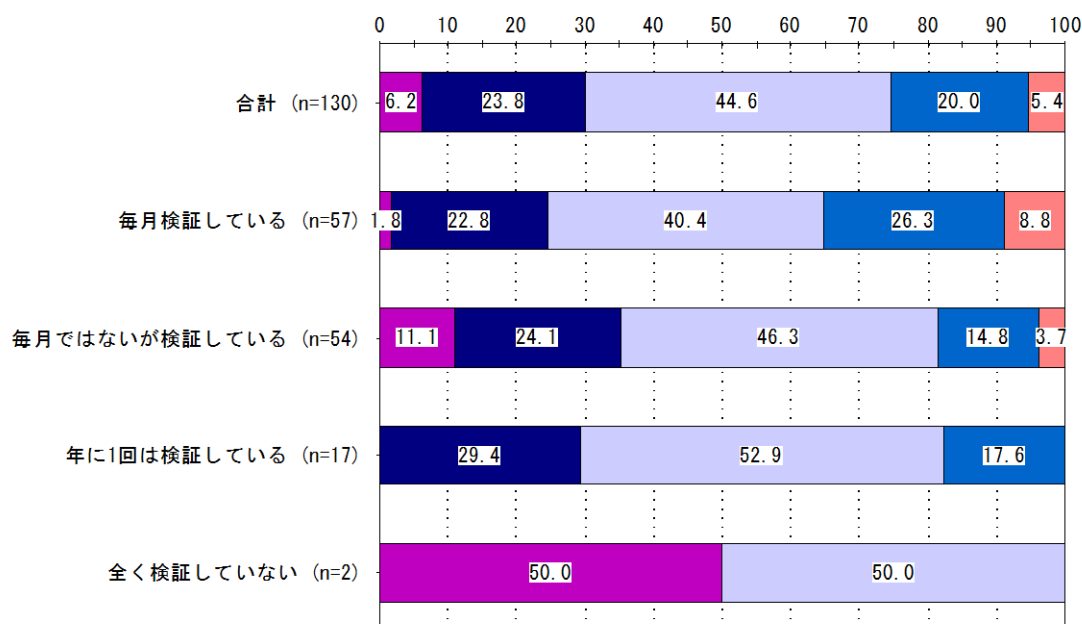
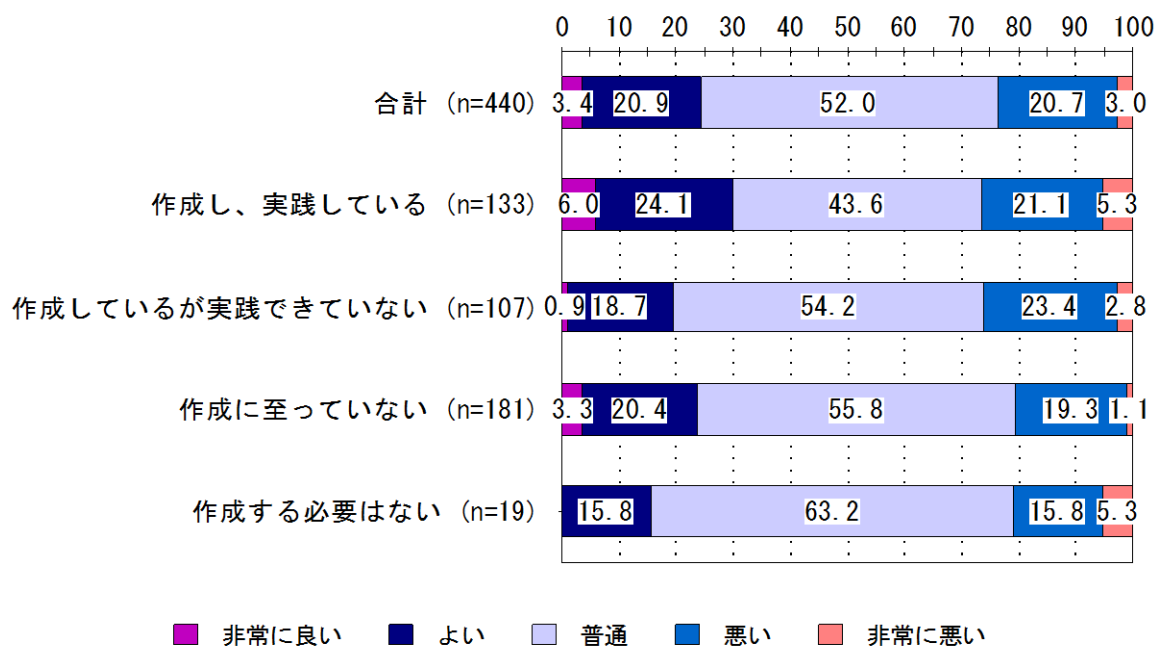
	19.経営指針書の検証について	(SA)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	57	43.5	42.5
2	毎月ではないが検証している	55	42	41
3	年に1回は検証している	17	13	12.7
4	全く検証していない	2	1.5	1.5
	不明	3		2.2
	サンプル数(%ベース)	134	131	100

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

	5. 今期景況判断	1. 業種	3. 本社所在地	2. 従業員数	9. そのような結果の理由
1	非常に良い	サ業(対個)	筑豊	0名～5名	広告を増やした。
2	非常に良い	サ業(対事)	福岡県外	6名～10名	関与先(顧客)が増えた。
3	非常に良い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	顧客が増えたことと、スタッフを増やした結果だと思います。
4	非常に良い	サ業(対事)	福岡	51名～100名	民間工事が増えた
5	非常に良い	サ業(対事)	福岡	6名～10名	重点顧客に対する取引拡大戦略が功を奏している。
6	非常に良い	サ業(対事)	北九州	0名～5名	3年前からの仕掛けの成果。
7	非常に良い	建設業(設備)	福岡	6名～10名	新規物件工事が7月～9月に集中した為。
8	非常に良い	商業・流通業	福岡	11名～20名	経営計画への取り組み(実行)。
9	非常に良い	製造業(生産財)	福岡	51名～100名	景気拡大と営業努力
10	よい	サ業(対個)	筑豊	21名～30名	総合的に経営がうまくいっているため
11	よい	サ業(対個)	福岡	0名～5名	土地バブル
12	よい	サ業(対個)	福岡	0名～5名	原料費の低下
13	よい	サ業(対個)	福岡	0名～5名	お客様が増えた。
14	よい	サ業(対個)	福岡	0名～5名	ファンが増えてきた(涙)。
15	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	減少がなく増件があつたため。
16	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	営業努力
17	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	事業内容が周知されてきはじめた
18	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	仕事の依頼が増えた
19	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	紹介が増えた。
20	よい	サ業(対事)	福岡	0名～5名	業界を絞ったため。
21	よい	サ業(対事)	福岡	100名以上	サービス料金の値上げ交渉による
22	よい	サ業(対事)	福岡	11名～20名	人材派遣業だが、人材が不足しており受注に対応しきれない。
23	よい	サ業(対事)	福岡	11名～20名	熊本震災対応のため。

24	よい	サ業(対事)	福岡	21名～30名	事業所内で、同じ目標に向かっているという再認識。
25	よい	サ業(対事)	福岡	31名～50名	チームワーク。
26	よい	サ業(対事)	福岡	31名～50名	営業社員の生産性向上。
27	よい	サ業(対事)	福岡	51名～100名	猛暑による特需
28	よい	サ業(対事)	福岡	6名～10名	客の景気が良い
29	よい	サ業(対事)	福岡	6名～10名	営業努力
30	よい	サ業(対事)	北九州	0名～5名	新規受注が取れた
31	よい	サ業(対事)	北九州	0名～5名	新規契約が実った。
32	よい	サ業(対事)	北九州	11名～20名	7月～11月はシーズンのピーク月で、例年売上が伸びるため。
33	よい	サ業(対事)	北九州	6名～10名	メーカーとの提携で拡販
34	よい	建設業(建築)	筑豊	0名～5名	市の発注物件が出たこと(数年ぶり)。
35	よい	建設業(建築)	福岡	0名～5名	営業活動
36	よい	建設業(建築)	福岡	21名～30名	社員教育の成果。
37	よい	建設業(建築)	福岡	6名～10名	社員の利益確保の意識向上(2年赤字)。
38	よい	建設業(建築)	北九州	0名～5名	大型案件の完了に伴い。
39	よい	建設業(設備)	県南(筑後)	0名～5名	民間工事の受注が増えた
40	よい	建設業(土木)	福岡	0名～5名	住宅の増加に伴って
41	よい	建設業(土木)	福岡	100名以上	客先の海外工事、受注増による。
42	よい	建設業(土木)	福岡	100名以上	福岡地区のホテル不足でホテル事業開発プロジェクトを立ち上げた。それに資産家の相続対策が増えた。
43	よい	商業・流通業	福岡	0名～5名	前年より受注が少なかったため。
44	よい	商業・流通業	福岡	21名～30名	雨の日がない猛暑。
45	よい	商業・流通業	福岡	31名～50名	去年は業界の事情による売り上げ低下があったものの7月から?の期は新規顧客獲得媒体の変更と企画職社員の成長によって景況は上向きになったと思われる
46	よい	商業・流通業	福岡	51名～100名	主要客先である鉄骨、土木、板金関係が良かったから。
47	よい	商業・流通業	福岡	6名～10名	新規客開拓、新製品など特販活動の継続
48	よい	商業・流通業	北九州	0名～5名	常に意識して、どうしたら良くなるのかを考え、行動していく。分析していく。
49	よい	商業・流通業	北九州	51名～100名	8月は晴天も多く、平均気温も高くエアコン使用量も増え、ガソリン需要が増えたので。
50	よい	製造業(消費財)	福岡	0名～5名	新規の活動を積極的に行った為。
51	よい	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	新しい客(小売店)へのアプローチ
52	よい	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	新規の受注が増えた。

53	よい	製造業(生産財)	県南(筑後)	51名～100名	販拡、効率化の取り組みの継続。
54	よい	製造業(生産財)	筑豊	6名～10名	取引先の景気動向によるため
55	よい	製造業(生産財)	福岡	31名～50名	発注が予定通りにできています。
56	よい	製造業(生産財)	北九州	100名以上	客先からの発注が多い。
57	よい	製造業(生産財)	北九州	6名～10名	客先の設備増設のため。
58	普通	サ業(対個)	県南(筑後)	100名以上	人件費削減。
59	普通	サ業(対個)	福岡県外	11名～20名	季節柄、例年同様内容です。
60	普通	サ業(対個)	福岡県外	6名～10名	売上は昨年6月に他店舗オープンだったので上がっていますが、昨年と比較するとお客様も増えてきてますので横ばいです。受注も減ったり増えたりで横ばいです。
61	普通	サ業(対個)	福岡	0名～5名	知られてきた
62	普通	サ業(対個)	福岡	0名～5名	広告不足
63	普通	サ業(対個)	福岡	0名～5名	新規客が特段増えておらず、前年の引き続きのお客さまとの取引のみしている。
64	普通	サ業(対個)	福岡	0名～5名	昨年は特需があり、好調だったが、今年は例年並み。
65	普通	サ業(対個)	福岡	0名～5名	創業1年目です
66	普通	サ業(対個)	福岡	100名以上	顧客取引金額の増加
67	普通	サ業(対個)	福岡	11名～20名	年金や社会保障制度の変更などで、顧客が将来不安をかかえ、なかなか新規契約に結び付かない。
68	普通	サ業(対個)	福岡	21名～30名	熊本地震、オリンピックの開催により外食の機会が減少したと思われる。
69	普通	サ業(対個)	福岡	31名～50名	販売企画。
70	普通	サ業(対個)	福岡	31名～50名	類似の事業所の撤退
71	普通	サ業(対個)	福岡	51名～100名	安定期
72	普通	サ業(対個)	福岡	6名～10名	人件費の増加
73	普通	サ業(対事)	県南(筑後)	0名～5名	2,3年に一度くるまとまった注文が今年だった
74	普通	サ業(対事)	福岡県外	0名～5名	2年前、新規出店の為(福岡支店)
75	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	景気に関係ないので。
76	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	売上は減少したが経費の削減で前年並みの利益を確保できた。
77	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	競合他社との価格競争激化
78	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	顧客の事業が整理され為の緊急対応
79	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	対事業所の投資意欲がにぶっている
80	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	元来浮き沈みの激しい業種のため、原因は不明である。
81	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	営業不足。

82	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	昨年立ち上げたばかりなので顧問が増加している。
83	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	売上は上昇だが人件費の増加に伴い、利益は減少した。
84	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	新規先が見つからない。業界の人数も増え、競争が増えた。他業種も参入が増えた。
85	普通	サ業(対事)	福岡	0名～5名	今年度設立のため。
86	普通	サ業(対事)	福岡	100名以上	人件費等の増加で増収減益となった。
87	普通	サ業(対事)	福岡	11名～20名	値上げした。
88	普通	サ業(対事)	福岡	11名～20名	社員教育、及び、景気回復の兆し？
89	普通	サ業(対事)	福岡	11名～20名	顧客数増のため売上げは上がったが、人件費など経費も増えた。
90	普通	サ業(対事)	福岡	11名～20名	顧客先の支店数、出店が増えた
91	普通	サ業(対事)	福岡	11名～20名	同友会仲間
92	普通	サ業(対事)	福岡	31名～50名	法律改正にて業務増のため。
93	普通	サ業(対事)	福岡	31名～50名	営業努力。
94	普通	サ業(対事)	福岡	51名～100名	臨時の保育サービス(イベント、研修での)の要望が増え、臨時保育ルームの設置が増えた。
95	普通	サ業(対事)	福岡	51名～100名	受注は伸びているが、販管費負担が上がっているため。
96	普通	サ業(対事)	福岡	6名～10名	営業活動のあり方による・・・
97	普通	サ業(対事)	福岡	6名～10名	何故でしょう？
98	普通	サ業(対事)	福岡	6名～10名	弊社の受注の大半は新規受注であり、商品特性上時期に左右されない。よって今期はたまたま同売上利益となっているだけである。
99	普通	サ業(対事)	福岡	6名～10名	営業努力による。
100	普通	サ業(対事)	福岡	6名～10名	新規取引先減少、既存の取引先の倒産、廃業。
101	普通	サ業(対事)	北九州	6名～10名	前年度より掘り引き裂き増加。
102	普通	建設業(建築)	県南(筑後)	21名～30名	7～9月は毎年少ない。年末、年度末に集中する。
103	普通	建設業(建築)	筑豊	0名～5名	新しいことに取り組んでいない。
104	普通	建設業(建築)	福岡県外	100名以上	提案活動の繰り返し。
105	普通	建設業(建築)	福岡	0名～5名	理由は特になし。お客様の受注次第。
106	普通	建設業(建築)	福岡	0名～5名	通常の作業を行っているだけです
107	普通	建設業(建築)	福岡	0名～5名	時期的なもの
108	普通	建設業(建築)	福岡	11名～20名	分譲地があったため
109	普通	建設業(建築)	福岡	21名～30名	売上は増加したが、急激な固定費の上昇があった為。人員増加が主たる原因。
110	普通	建設業(建築)	福岡	21名～30名	人員増加の成果が出た。
111	普通	建設業(建築)	福岡	51名～100名	2016年4月～6月期の且つ同僚の減少のため。(新入社員の教育、部署移動のための引き継ぎ業務

					等)
112	普通	建設業(設備)	福岡	0名～5名	元請会社よりの工事の受注の現象
113	普通	建設業(設備)	福岡	0名～5名	取引先「特定的に絞ったこと、今年は猛暑の影響で空調機器の工事が昨年、一昨年に比べ増加しました。
114	普通	建設業(設備)	福岡	11名～20名	固定客の比率が高い
115	普通	建設業(設備)	福岡	11名～20名	官公庁入札分の発注後退
116	普通	建設業(設備)	福岡	6名～10名	建築コストの頭打ち
117	普通	建設業(設備)	北九州	11名～20名	新規受注が先に伸びたことが原因だと思います。
118	普通	建設業(土木)	福岡	11名～20名	公共工事の発注が、昨年並みであること。
119	普通	建設業(土木)	福岡	21名～30名	建設特需による。
120	普通	建設業(土木)	福岡	6名～10名	平年並み。
121	普通	商業・流通業	県南(筑後)	0名～5名	新規事業の取組み結果
122	普通	商業・流通業	県南(筑後)	0名～5名	全般的に物欲がない時代になったのでは・・・(物販業としての感想)
123	普通	商業・流通業	県南(筑後)	6名～10名	外食・小売店での売上減による影響 外食関係の得意先には人手不足のため閉店や営業時間短縮などがあった
124	普通	商業・流通業	筑豊	51名～100名	トヨタ、日産グループの工場稼働が活発だったため
125	普通	商業・流通業	福岡	0名～5名	販売スキルにおいて苦戦
126	普通	商業・流通業	福岡	0名～5名	既存のお客様の紹介が増えた為
127	普通	商業・流通業	福岡	100名以上	個人消費の低迷による売上ダウン(商業界)による物流低下。
128	普通	商業・流通業	福岡	21名～30名	隣接店の営業権を買い取ったため。
129	普通	商業・流通業	福岡	31名～50名	設備投資による売り上げ増加、減価償却増による利益減少。
130	普通	商業・流通業	福岡	6名～10名	合理化が進んだため。
131	普通	商業・流通業	福岡	6名～10名	特に思い当たることはないが、景況が好転していると思えた。
132	普通	商業・流通業	福岡	6名～10名	顧客様の月間回数、又は、数量が減少している。(1件あたりの受注総数減)
133	普通	製造業(消費財)	筑豊	6名～10名	猛暑が続き、おかげで受注が伸びました。
134	普通	製造業(消費財)	福岡	11名～20名	新規営業の不足
135	普通	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	九州内の地震の影響。台風の影響で既存客の売上、仕入先の落ち込みを、関東・北海道での新規開拓でカバーできた。
136	普通	製造業(消費財)	福岡	51名～100名	メインユーザーの売り上げ減少
137	普通	製造業(消費財)	福岡	51名～100名	前期にスポットでも大きな売上があった。

138	普通	製造業(生産財)	県南(筑後)	11名～20名	前年が悪かった為、今期は良くはないが増加した。
139	普通	製造業(生産財)	県南(筑後)	6名～10名	BtoB から BtoC に販売戦略を変えた。
140	普通	製造業(生産財)	福岡	11名～20名	新規得意先が開発できていない。新規商品・製品をとれていない。
141	普通	製造業(生産財)	福岡	31名～50名	営業部門と東京店舗が不振のため
142	普通	製造業(生産財)	福岡	51名～100名	業界全体の状況がやや悪いようだ。
143	悪い	サ業(対個)	県南(筑後)	51名～100名	不景気 熊本震災の影響
144	悪い	サ業(対個)	福岡	0名～5名	顧客数の減少。
145	悪い	サ業(対個)	福岡	0名～5名	現時点では不明
146	悪い	サ業(対個)	福岡	0名～5名	不動産業は春が繁忙期の為。
147	悪い	サ業(対個)	福岡	11名～20名	競合による分散化
148	悪い	サ業(対個)	福岡	31名～50名	上半期の状況が続いていた為。
149	悪い	サ業(対個)	北九州	11名～20名	全体的に景況観が良くない
150	悪い	サ業(対個)	北九州	51名～100名	熊本震災と台風。オリンピック等。
151	悪い	サ業(対事)	県南(筑後)	100名以上	新規もあつたが解約、削減もあつた
152	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	仕事内容を少しづつ変更している。その仕事の準備中でもある。後、2、3カ月は掛かるだろうと覚悟している
153	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	新規受注は営業活動により増えたものの既存客の受注高が減少。新規受注分でカバーしきれていない。
154	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	昨年アベノミクスの三本の矢があり、今年はなかったため。
155	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	得意先の減少
156	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	営業活動の不足
157	悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	6月が決算であったことで決算に向けてラストスパートをかけた分7、8月がショートしてしまったことと、昨年7、8月に新規で大型受注があつたこと
158	悪い	サ業(対事)	福岡	100名以上	人材不足により、外注費がかさみ収益が下がった。
159	悪い	サ業(対事)	福岡	11名～20名	大型顧客の消滅がリカバリーできず。
160	悪い	サ業(対事)	福岡	31名～50名	単価の下落(競争相手が出てきた)。
161	悪い	サ業(対事)	福岡	51名～100名	荷動きが、あまり良くない。新企画が少ない。
162	悪い	サ業(対事)	福岡	6名～10名	当社は自動車販売、修理等ですが、国内は今年500万台登録だが、バブル期は1000万台。それくらい悪い。

163	悪い	サ業(対事)	北九州	6名～10名	お客様の夏季休暇が多く稼働日が少なかった。
164	悪い	建設業(建築)	福岡	0名～5名	営業活動には停止中(諸事情により)。
165	悪い	建設業(建築)	福岡	11名～20名	熊本地震以降、一時的に工事量が減少したように感じる。何故かは不明。しかし今年9月以降に順延したようで、熊本だけではなく全般的に引き合いも多く見られる。
166	悪い	建設業(建築)	福岡	6名～10名	例年秋から繁忙期にはいるので、夏頃に受注が始まるから
167	悪い	建設業(設備)	筑豊	21名～30名	建設業は、4月～6月は新規受注が極端に少なくなるのが常であり、結果として7月から9月の売上は少ないのが当たり前になっている。そして、7月以降に新規の物件の動きがあるので、上のような結果になったと思う。
168	悪い	建設業(設備)	福岡	0名～5名	人員不足
169	悪い	建設業(設備)	北九州	0名～5名	官公需・民間需要の両方に於いて低迷している。
170	悪い	商業・流通業	県南(筑後)	6名～10名	熊本地震以降、消費が冷え込んでいる！
171	悪い	商業・流通業	福岡	0名～5名	顧客先の動きがにぶい。
172	悪い	商業・流通業	福岡	0名～5名	同業社との価格競争。ユーザーの経営不振。
173	悪い	商業・流通業	福岡	0名～5名	売先の需要停滞
174	悪い	商業・流通業	福岡	11名～20名	新築住宅の減少、着工遅れなど。
175	悪い	商業・流通業	福岡	31名～50名	為替変動による外的要因。
176	悪い	商業・流通業	北九州	11名～20名	設備投資が低調。
177	悪い	商業・流通業	北九州	11名～20名	消費者ニーズの変化に対応する戦略。
178	悪い	製造業(消費財)	県南(筑後)	11名～20名	市場価格の低下。
179	悪い	製造業(消費財)	県南(筑後)	31名～50名	お客様の減少、会社の力不足
180	悪い	製造業(消費財)	県南(筑後)	51名～100名	競合激化。
181	悪い	製造業(消費財)	福岡	0名～5名	新規事業として行なってきた事業が順調です。
182	悪い	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	例年の季節変動現象を反映。民間生産増に伴う、設備投資意欲が低い。
183	悪い	製造業(消費財)	福岡	21名～30名	印刷業が成熟化して需要が減少している。新規事業を今立ち上げ中で、あと3年ほどすれば業績も上向くと思う。
184	悪い	製造業(生産財)	福岡	0名～5名	営業力不足。
185	悪い	製造業(生産財)	福岡	6名～10名	既存客からの注文が減ったこと。新規開拓を行っていないこと。
186	非常に悪い	サ業(対個)	県南(筑後)	21名～30名	新規開拓力不足。新商品開発不足。
187	非常に悪い	サ業(対事)	県南(筑後)	0名～5名	従業員不足と人材確保難。

			後)		
188	非常に悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	行政からの発注減。
189	非常に悪い	サ業(対事)	福岡	0名～5名	ネット通販等によりチラシの減少
190	非常に悪い	サ業(対事)	福岡	21名～30名	ターゲットを絞り込むなど紙面の特徴を出して差別化に徹しているが、それでも応募効果という点では満足のいく結果が出されていない。したがって、同業大手の価格戦略に巻き込まれている。
191	非常に悪い	建設業(建築)	福岡	0名～5名	わからない
192	非常に悪い	製造業(生産財)	福岡	100名以上	7月に入り、電子部品業界の大手顧客が為替の影響(円高)で海外向け製品の利益減となったため。
193	非常に悪い	製造業(生産財)	福岡	21名～30名	アベノミクス効果が全然現れていない
194	-	サ業(対事)	福岡	6名～10名	社員採用、受注は増加したが、人件費等の費用も発生したため

(イ) 対策内容

1	1年先の人材計画
2	いろんなところに求人情報
3	いろんな会社説明会に参加している。
4	インターンシップの強化
5	インターンシップを受け入れている
6	インターンシップ受け入れ(今年度2名受け入れ)。合同企業説明会。
7	インターンシップ制度。
8	インドネシア実習生を採用している。本年度は新卒高校生を募集、採用に至らなくても継続するつもり。
9	コンサルタント会社に依頼をした。
10	スカウト制度の導入
11	スタッフの人脈(紹介)
12	タウンワーク・ジョブアイデム掲載
13	デザイン部のみの対策ですが、新規採用がある場合は12月頃には内定。4月入社までアルバイト勤務(インターン実習)で、正社員入社時点である程度の戦力人材に育てている。製造は未対策。
14	ネット、ハローワーク等、求人を出している。
15	パートの人をお願いしている。
16	ハローワーク、HPetc
17	ハローワーク、一般求人誌、社員の知人など。
18	ハローワーク、福岡県主催の合説に参加、人材紹介企業に依頼している。
19	ハローワークなどの求人募集。
20	ハローワークには、登録しています。
21	ハローワークに依頼してます
22	ハローワークに求人を出しているだけで、求人に予算を使っていない。
23	ハローワークの若者のサポートセンターでの既卒者との面接。高卒採用活動。外国人技術研修性による労働力補充。
24	ハローワークへ人材募集中。
25	ハローワークへ募集をかけている。
26	ハローワーク等へ募集。
27	フェイスブック。
28	ホームページ。

29	ホームページの改編。
30	マイナビ、etc
31	マイナビ活用
32	まだ採用を大きく手掛けられる状態ではないため
33	リクナビなどの求人サイト、工業高校への交流
34	リクルート用企業紹介ビデオ等の作成
35	学校などへアプローチ。
36	学校まわり。
37	学校等で対策を練っている。
38	官民双方に求人を出しておりますが反応がありません。
39	求人サイトやハローワーク等で採用に努めている。
40	求人を出している。業者に依頼している
41	求人案内・ハローワーク等の利用
42	求人広告
43	求人広告を様々な媒体で、また、労働条件の改善をすすめている。
44	求人広告費予算の増加。
45	求人誌、ハローワーク
46	求人情報誌等
47	求人对策は心掛けています。
48	求人对策を年内から来年にかけて実施する。
49	求人媒体への積極的投資。
50	求人募集を毎月している
51	共同求人・ネット上の求人等
52	共同求人・合同説明会・ハローワーク等を利用している。
53	共同求人に参加
54	教育訓練、時間外の短縮、有給休暇を業務が忙しくない時に活用するよう呼びかけている。
55	経営指針書作成時(前年度の1月 今期は28年1月)に来期の採用計画を立てて動くようにしている
56	継続した新卒の定期採用
57	検討中です
58	現時点で予定がないため。

59	現状、雇用をする予定がないから
60	雇用を考えていないため。
61	広告紙、インターネット。
62	広告宣伝費の利用。現社員への紹介依頼。
63	高校新卒求人、専門学校新卒求人。
64	高校等を回っている。
65	合同説明会の参加数を増やした。単独会社説明会をフランクなカタチにした。新卒者が参加し易いイベントを企画している。
66	今年から高校生の求人を始めた。
67	最低賃金のUPによる時給のUPは行うがそれ以上の賃上げは取引先に転嫁できないためできない
68	採用の考え方の転換(選ぶ→選んでもらう)。新規採用。
69	雑誌等を作っている。
70	四方八方に募集を依頼している。
71	自社グループで求人関連業務をしている。
72	自社独自の採用の仕組みを作っている。
73	社内求人委員会の強化
74	社内整備、広報。
75	従来は中途採用のみだったが、新卒採用にチャレンジを始めた、具体的には新卒者向けの会社案内パンフレットの作成や商工会議所主催の合同企業説明会にブースを出展するなど
76	紹介の仕組みを構築中。
77	常に募集をかけている。
78	新たな人材確保のため公的機関の利用や派遣会社による紹介の利用、大学の就職課へのアプローチなど。
79	新規採用を予定せず
80	新卒は難しいので、知人の紹介を求めている
81	新卒採用
82	新卒採用(合説参加、学内合説参加)、採用サイト掲載、ホームページの充実と採用サイトの作成(スマホ対応)、学校訪問(就職課と学部の教授)、ハローワーク対応、共同求人参加
83	新卒採用に取り組んでいる。
84	新卒採用の継続
85	新卒採用の計画を立て、合同企業説明会に参加をしている。
86	新卒採用の準備、求人広告、外注先の強化。

87	新卒採用活動
88	新卒採用活動。大学めぐり。
89	新卒採用実施。
90	新卒者向け会社案内の配布。エントリーサイトの活用。新卒採用社内プロジェクトチームによる、会社説明会～選考会の実施。
91	新卒予定者の学校訪問
92	新入社員のOJT研修による即戦力化をし、今後の業務拡大に備える。
93	人材の確保の必要がない
94	人材紹介業者の取捨選択
95	人材派遣会社より足りない人員を補充し、その中から社員として採用する方法をとっていますが、なかなか決まりません。
96	戦略的に新卒採用を行っている
97	他者からのハンティング。求人雑誌、ハローワーク。
98	対策を行う余裕が無い
99	大学、高専、専門学校との定期的な訪問、現地説明会
100	大学、短大、専門学校に求人票をだし、担当者に積極的にアプローチしている。
101	大学との連携（共同研究・事業や非常勤講師派遣、セミナー開催など）
102	大学教授とのつながり
103	短時間雇用で女性活用、地方より採用、大卒採用だけでなく高卒採用も拡大。
104	知人や友人など近い方に話をし、司法書士業務に関心のある方を探している。同業の後輩などで退職している者にも声をかけている。
105	地域の大学の企業説明会に参加したり、地域の自治体主催の合同企業説明会に参加したりしている。また、中途採用を目的としてハローワークにも求人を出している。
106	地域住民との関係を広めている。
107	定期的な採用を継続している
108	適材人数であり事業の拡大が見込まれない。
109	転職者向けセミナー等の開催。
110	当分は一人で活動していく予定の為。
111	同業他社と合同面接会の運営など
112	同業他社より。
113	特に募集していないので
114	福利厚生を始め待遇面の改善
115	募集は新聞、ホームページ等で募集致しております

116	募集広告。
117	毎年新卒(高卒)採用を実施している。3年連続採用できた。
118	有料求人広告
119	様々な情報発信ツールを用いて働きやすさを発信。
120	労働環境の改善(残業ゼロ、有給完全消化)、イクボス宣言、ダイバーシティ企業100選の申請など内外への発信。