

第 122 回景況調査報告書 (2022 年 7 月～9 月期)

「停滞感あるも、期待値は上向き。楽観視せず、 早急に経営環境の変化に対応する具体的取り組みを！」

〔概況〕

2022 年 7 月～9 月期は、利益 DI 及び新規受注 DI が悪化しマイナス域となり、景況観 DI は二桁のマイナス域となりました。売上高 DI、利益 DI は 3 期連続で下がっています。一方で、コロナの落ち着きと規制緩和による経済活動の高まりへの期待から次期予想 DI は 5.0 ポイント改善し 15.5 となりました。

経営上の問題点は「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」が 3 期連続でトップとなり、加えて「人材獲得難」「従業員不足」が上昇し続いています。これらはすべてコストアップ要因で、企業収益に影響が出ています。さらに今後、受注増に対応するという面からも人手不足は深刻な問題となると思われます。

特設項目では“インボイス制度”“最低賃金”“販売価格転嫁状況”“コロナ禍の新たな取り組み”について調査しました。インボイス制度の周知度については昨年度時期に同様の調査をしましたが 50%の認知度から今回の調査では 85%まで上昇しました。しかし 2 割以上の企業が「対策は考えていない」または「対象事業者かわからない」と回答しました。価格転嫁状況については、7 割の企業が完全には価格転嫁できていない状況となりました。原材料など仕入れ上昇分のみならず、従業員の賃金を上げるためにも価格転嫁を進める必要があります。コロナ禍の新たな取り組みについては、取り組みを行なっている企業は 3 割、計画中を含めても半数の企業に留まっています。残り半数の企業は「行なっていない」と回答しました。

経営指針書の作成状況と景況観のクロス分析では、景況観はいずれの項目もマイナス域となりましたが、「作成し実践している」と回答した企業の景況感はいずれの項目もマイナス域が一桁に留まりましたが、「作成に至っていない」「作成する必要はない」と回答している企業の景況感はいずれの項目も二桁のマイナス域となりました。経営指針書を作成し、計画と見通しを立てることが重要です。

景気に停滞感がありますが、先行きへの期待値は上向き傾向となっています。しかしながら、今回の調査からは次期予想改善の根拠が見出せません。この環境に慣れ、期待感から楽観視するのではなく、自社分析を行い、強みを活かすなど企業変革に具体的にに取り組む必要があります。

〔調査要領〕

調査時期：2022 年 9 月 1 日～2022 年 9 月 30 日

対象企業：(一社) 福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,223 社 (9 月 30 日時点)

調査の方法：会員専用サイト (一部 FAX) にて配信、自計記入

回答数：361 社の回答 (回答率 16.2%)

(製造業 53 社、建設業 71 社、商業流通業 39 社、サービス業 197 社 不明 1 社)

〔回答企業の概要〕

企業規模（従業員数）

0～10名以下 208社、11名～20名以下 56社、21名～50名以下 60社
51名～100名以下 19社、100名以上 17社、不明 1社

企業の所在地 福岡地区 233社、北九州地区 50社、筑豊地区 35社、県南地区 33社、
県外 9社、不明 1社

4.所属支部		(S A)								
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%	所属会員数	会員 構成比	回収率	回収数 ランキング	回収率 ランキン グ	回答比- 構成比差分
1	東支部	15	4.2	4.2	225	10.1%	6.7%	10	22	(5.9)
2	福博支部	10	2.8	2.8	81	3.6%	12.3%	16	16	(0.8)
3	博多支部	21	5.9	5.8	187	8.4%	11.2%	6	18	(2.5)
4	中央支部	25	7	6.9	115	5.2%	21.7%	3	5	1.8
5	西支部	20	5.6	5.5	122	5.5%	16.4%	7	14	0.1
6	南支部	20	5.6	5.5	170	7.6%	11.8%	7	17	(2.0)
7	筑紫支部	12	3.4	3.3	67	3.0%	17.9%	14	12	0.4
8	福友愛支部	24	6.7	6.6	217	9.8%	11.1%	4	19	(3.1)
9	福友和支部	42	11.8	11.6	194	8.7%	21.6%	1	7	3.1
10	青年支部	10	2.8	2.8	51	2.3%	19.6%	16	9	0.5
11	玄海支部	11	3.1	3	117	5.3%	9.4%	15	20	(2.2)
12	かすや支部	10	2.8	2.8	48	2.2%	20.8%	16	8	0.6
13	糸島支部	23	6.5	6.4	60	2.7%	38.3%	5	1	3.8
14	北九州支部	33	9.3	9.1	139	6.3%	23.7%	2	3	3.0
15	ひびき支部	14	3.9	3.9	80	3.6%	17.5%	12	13	0.3
16	のおがた支部	16	4.5	4.4	62	2.8%	25.8%	9	2	1.7
17	飯塚支部	13	3.7	3.6	59	2.7%	22.0%	13	4	1.0
18	田川支部	7	2	1.9	36	1.6%	19.4%	19	10	0.4
19	久留米支部	15	4.2	4.2	69	3.1%	21.7%	10	5	1.1
20	大牟田支部	6	1.7	1.7	69	3.1%	8.7%	20	21	(1.4)
21	有明支部	5	1.4	1.4	27	1.2%	18.5%	21	11	0.2
22	りょうちく支部	4	1.1	1.1	28	1.3%	14.3%	22	15	(0.2)
	不明	5		1.4						
	サンプル数 (%ベース)	361	356	100	2223		16.2%			

【アドバイザーコメント 九州国際大学現代ビジネス学部教授 三輪 仁】

今回は福岡県の地域経済の特性について取り上げさせていただきます。

九州全域における福岡市への人口や経済力の一極集中がニュースなどでもよく目にします。そこで 2018 年度県民経済計算をもとに、福岡市と福岡県の付加価値生産額を比較し県全体に占める福岡市の割合を推計すると 40%となりますが、これは宮城県における仙台市(54%)、京都府と京都市(62%)、広島県と広島市(48%)などの府県と比べると低い数値となっています。

その要因としては、福岡県には北九州市という政令指定都市であり全国屈指の工業都市を有するという二大都市構造にあることも挙げられます。しかし、2019 年度福岡県市町村民経済計算をみると、付加価値生産額での県全体に占める割合は、福岡市 40%、北九州市 20%に対してその他市町村総計が 42%となり、二大都市以外の地域の比率が最も高くなっています。このことから福岡県は二大都市以外にも稼ぐ産業があちこちに存在する構造となっていることが伺えます。こうした構造は付加価値生産に限らず、2021 年度経済センサスによると、事業所数（福岡市 35%、北九州市 19%、その他市町村 46%）、従業員数（福岡市 39%、北九州市 19%、その他市町村 42%）でも同様に、その他市町村の割合が最も高くなっています。

もう一度付加価値生産額に立ち返り、福岡市、北九州市、その他市町村それぞれの産業構成の特徴を見ると、福岡市では対事業所サービス業など広範な第三次産業が集積し、その比率は 91%を占めるのに対し、北九州市でも第三次産業比率が最も高いものの製造業、建設業といった第二次産業の割合が 25%を占めています。その他市町村には苅田町、宮若市などの工業都市が多いことから第二次産業の比率が 29%に達しているほか、比率は低いものの第一次産業(農林水産業)も各地を特徴づける産業となっています。

そして特性の異なる地域が組み合わさることにより、県全体としての産業構成はその多様性やその構成比などにおいて、日本経済全体と類似したある意味バランスの取れた構造となっています。

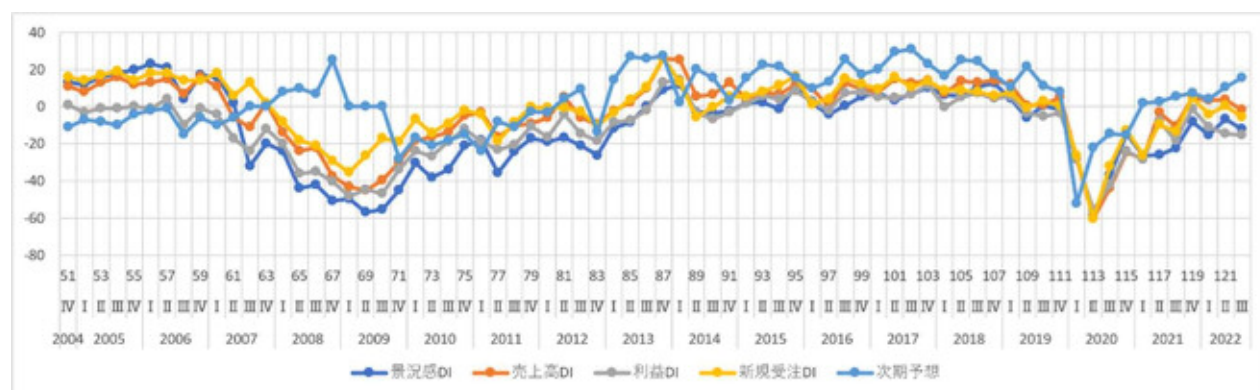
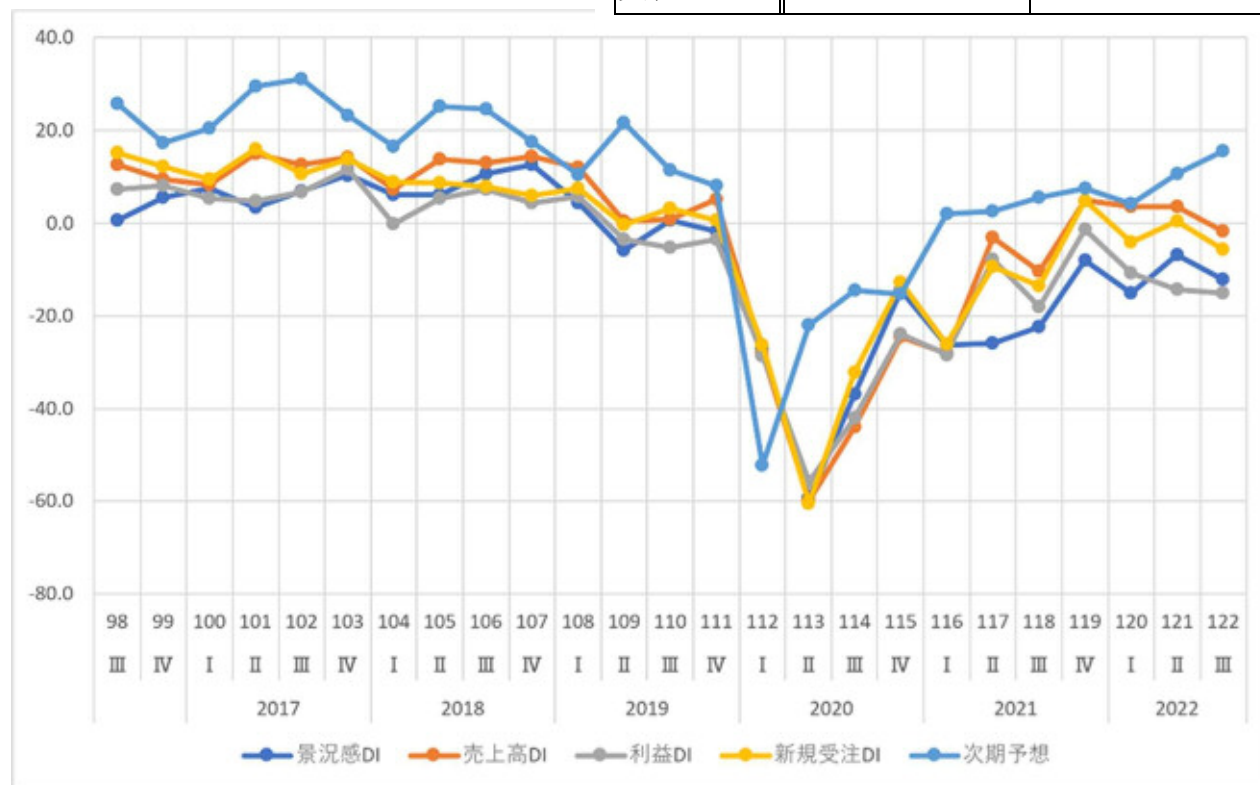
このように産業的にも地域的にも複雑性、多様性を有した本県の経済の現況をより反映させるためにも、福岡市以外の会員の皆様にも景況調査へのより一層のご協力をお願い申し上げます。

【全体的な特徴】

○ 景各指標悪化するも次期予想 DI は改善

各指標 DI は悪化し、景況観 DI はマイナス二桁となりました。売上高 DI、利益 DI は 4 期連続で下がっています。一方、次期予想 DI は引き続き改善を示しました。

項目	第 122 回	前回からの変動幅
景況感 DI	▲12.1	▲5.3
売上高 DI	▲1.7	▲5.3
利益 DI	▲15.1	▲0.7
新規受注 DI	▲5.7	▲6.1
次期予想 DI	15.5	5.0



■ 今期景況感 DI

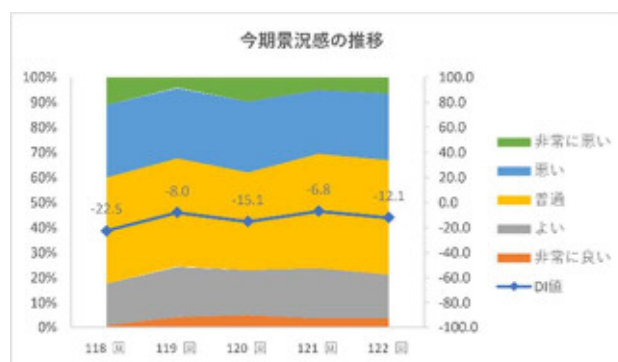
5.今期景況判断		第121回	DI値	-6.8	第122回	DI値	-12.1	-5.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	9	3.6	23.8	13	3.7	+0.1	-2.7
2	よい	51	20.2		61	17.4	-2.8	
3	普通	115	45.6	45.6	160	45.7	+0.1	
4	悪い	64	25.4	30.6	94	26.9	+1.5	+2.6
5	非常に悪い	13	5.2		22	6.3	+1.1	
	不明	7			11			
	サンプル数 (%ベース)	259	252		361	350	98	

景況感 DI はマイナス二桁まで悪化しました。

上図を見ると、「よい」側の回答割合が減少し、

「悪い」側の回答割合が増加しています。

7～8月のコロナ感染者数急増やコスト高騰の影響が見られます。



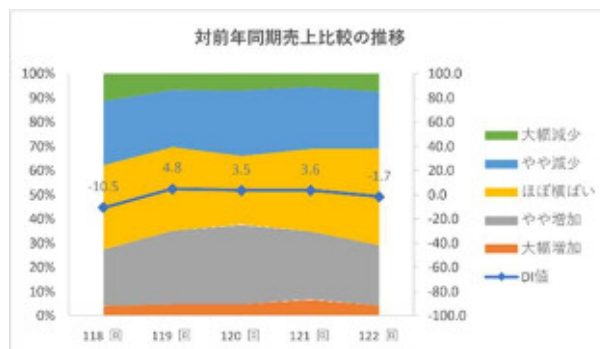
■ 売上高 DI

6.対前年同期売上高比較		第121回	DI値	3.6	第122回	DI値	-1.7	-5.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	17	6.7	34.8	15	4.3	-2.4	-5.7
2	やや増加	71	28.1		87	24.8	-3.3	
3	ほぼ横ばい	86	34	34	141	40.2	+6.2	
4	やや減少	65	25.7	31.2	82	23.4	-2.3	-0.4
5	大幅減少	14	5.5		26	7.4	+1.9	
	不明	6			10			
	サンプル数 (%ベース)	259	253		361	351	98	

売上高 DI はマイナス域へ悪変しました。

上図を見ると、「増加」側の回答割合が減少し、

「横ばい」にシフトしています。売上げが大きく減少している訳ではないようです。



■ 利益 DI

7.対前年同期利益比較		第121回	DI値	-14.4	第122回	DI値	-15.1	-0.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	14	5.6	25.9	11	3.1	-2.5	-2.0
2	やや増加	51	20.3		73	20.8	+0.5	
3	ほぼ横ばい	85	33.9	33.9	130	37	+3.1	
4	やや減少	85	33.9	40.3	100	28.5	-5.4	-1.3
5	大幅減少	16	6.4		37	10.5	+4.1	
	不明	8			10			
	サンプル数 (%ベース)	259	251		361	351	100	

利益 DI 値は、3 期連続で悪化しました。「増加」「減少」の回答割合が減少し「横ばい」が増加しています。コスト高騰の影響でマイナス域が続いています。

8.対直近期新規受注比較			第121回	DI値	0.4	第122回	DI値	-5.7	-6.1	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	6	2.4	29.4	→	6	1.7	23.2	-0.7	-6.2
2	やや増加	68	27			75	21.5		-5.5	
3	ほぼ横ばい	105	41.7	167		47.9	47.9	+6.2		
4	やや減少	59	23.4	79		22.6	28.9	-0.8	-0.1	
5	大幅減少	14	5.6	22		6.3	+0.7			
	不明	7		12						
	サンプル数 (%へ -ス)	259	252	361	349	97				

10.次期業績予想		第121回	DI値	10.5	第122回	DI値	15.5		+5.0	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	非常によくなる	8	3.1	28	→	10	2.9	30.1	-0.2	+2.1
2	よくなる	64	24.9			95	27.2		+2.3	
3	現在と変わらない	140	54.5	193		55.3	55.3	+0.8		
4	悪くなる	42	16.3	50		14.3	14.6	-2.0	-2.9	
5	非常に悪くなる	3	1.2	1		0.3	-0.9			
	不明	2			12					
	サンプル数 (%ベース)	259	257		361	349		92		

前回

今年

6

【業種・従業員規模・地域別の特徴】

業種別の動向

各業種マイナス域が目立ち、悪変も見られます。製造業（生産財）は景況DIが悪変していますが、その他の指標は改善しています。建設業は悪化が目立ちます。特に設備はすべての指標が悪化しており悪変も見られます。商業流通業は景況、受注が悪化も売上、利益は悪化緩和し。サービス業は対事業所は好転していますが、対個人は悪変しました。

第122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		350(98)	351(98)	351(100)	349(97)	349(92)	
全体	360	-12(-5.3)	-1.7(-5.3)	-15.1(-0.8)	-5.7(-6.1)	15.5(5)	0.3
製造業（生産財）	25	-13(-18.3)	12.5(2)	0(21.1)	12.5(38.8)	12.5(-3.3)	4.0
製造業（消費財）	28	-32.1(14.9)	-14.3(3.4)	-39.3(29.5)	-10.7(-4.8)	7.7(-4.1)	3.6
建設業（建築）	36	-8.3(-5.2)	-2.8(-5.9)	-19.4(2.4)	-5.7(-12)	8.3(-4.2)	2.8
建設業（土木）	11	-10(-10)	-10(23.3)	-10(23.3)	-10(90)	20(20)	9.1
建設業（設備）	24	-25(-25)	-8.3(-8.3)	-41.7(-16.7)	-12.5(-29.2)	4.2(-12.5)	4.2
商業・流通業	39	-43.2(-17.3)	-15.4(3.1)	-34.2(5.1)	-34.2(-23.5)	7.7(11.3)	2.6
サービス業（対事業所）	108	1.9(1.9)	6.5(5.3)	0(5.1)	3.7(6.2)	21.6(9.4)	0.9
サービス業（対個人）	89	-7.1(-3.9)	-2.4(-24.6)	-12.9(-21)	-6(-24.7)	20.5(9.5)	1.1

○ 従業員規模別の動向

規模別動向を見ると、0～30名規模の企業では悪化が目立ちますが、31名以上の企業では悪化緩和の動きがみられます。

第122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		350(98)	351(98)	351(100)	349(97)	349(92)	
全体	360	-12(-5.3)	-1.7(-5.3)	-15.1(-0.8)	-5.7(-6.1)	15.5(5)	0.3
0名～5名	144	-11.3(-5.9)	-5.7(-9.4)	-17.1(-6.2)	-4.3(-15.2)	21.7(7.3)	0.7
6名～10名	64	-17.2(-4.7)	0(0)	-9.4(8.8)	-15.6(6.2)	4.8(8.3)	1.6
11名～20名	56	-9.1(-5.8)	0(6.5)	-5.5(4.2)	1.9(-1.4)	7.3(-5.6)	1.8
21名～30名	30	-24.1(-24.1)	-10.3(-27)	-20(-20)	-13.8(3.9)	20.7(-1.5)	3.3
31名～50名	30	-13.3(11.7)	-3.3(2.9)	-33.3(10.4)	-3.3(2.9)	10(10)	3.3
51名～100名	19	-6.3(15.2)	5.6(-8.7)	-33.3(12.8)	0(-14.3)	35.3(21)	5.3
100名以上	17	13.3(-36.7)	33.3(-4.2)	14.3(-7.9)	0(-22.2)	11.8(-15.5)	5.9

○ 本社地区別の動向

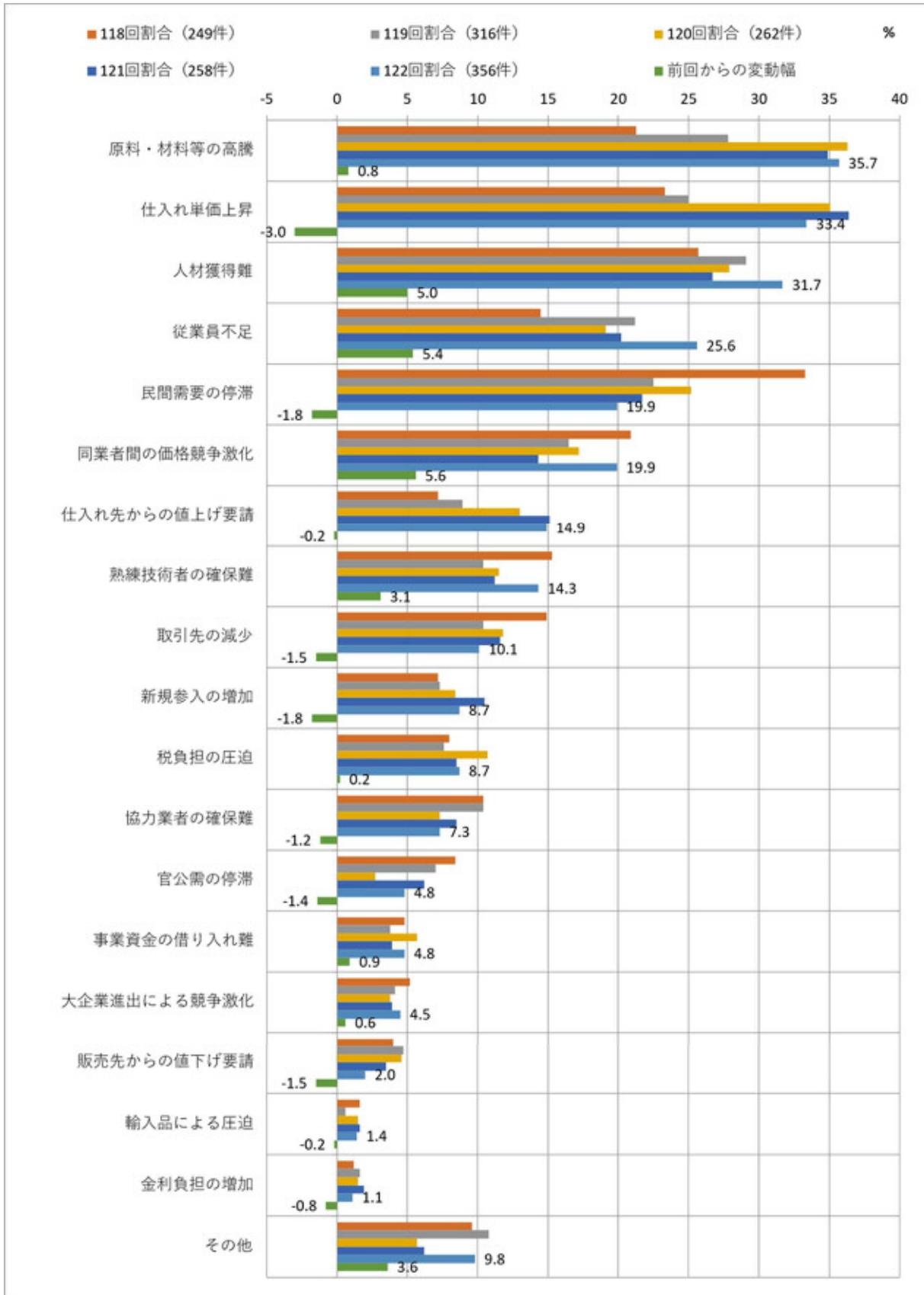
福岡地区及び北九州地区では新規受注DIが悪変していますが、筑豊地区では新規受注DIは緩和しています。

第122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		350(98)	351(98)	351(100)	349(97)	349(92)	
全体	360	-12(-5.3)	-1.7(-5.3)	-15.1(-0.8)	-5.7(-6.1)	15.5(5)	0.3
福岡地区	233	-11.5(-4.5)	0.9(-2.2)	-16.3(-1.1)	-4.4(-5.7)	20(7.2)	0.4
北九州地区	50	-22.4(3.2)	-12(-9.4)	-18.4(12.4)	-12.5(-12.5)	8.2(-2.1)	2.0
筑豊地区	35	-8.8(-5.7)	-3(-3)	-8.6(-5.4)	-5.9(7)	11.4(20.8)	2.9
県南地区	33	-12.9(-29.6)	-9.4(-14.9)	-18.8(-13.2)	-9.4(-3.8)	3.1(-8)	3.0
福岡県外	9	22.2(-27.8)	22.2(-77.8)	25(-25)	11.1(-88.9)	0(-75)	11.1

【経営上の問題点】

- “原材料の高騰”と“仕入単価上昇”が3期連続トップ。人手不足も深刻な問題に。

“原材料の高騰”と“仕入れ単価上昇”は依然として高い数値を推移しています。次いで“人材獲得難”と“従業員不足”が上昇しています。これらは全てコストアップの要因で企業収益に影響があるとともに、人手不足も今後深刻な問題となると思われます。



経営上の問題点を業種別に見ると、
 製造業では「値上げ要請」が問題点として挙げられています。
 建設業では「協力業者の確保難」「技術者の確保難」が共通の問題点となっています。
 商業流通業及びサービス業では「価格競争激化」が挙げられました。

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	355	25	27	35	11	24	39	106	88
原料・材料等の高騰	35.5	60.0	81.5	65.7	27.3	41.7	33.3	15.1	27.3
仕入れ単価上昇	33.5	44.0	40.7	60.0	45.5	50.0	61.5	17.0	19.3
人材獲得難	31.5	20.0	18.5	22.9	18.2	50.0	25.6	34.9	37.5
従業員不足	25.6	28.0	11.1	25.7	36.4	41.7	20.5	25.5	26.1
民間需要の停滞	20.0	32.0	33.3	11.4	9.1	25.0	20.5	20.8	14.8
同業者間の価格競争激化	20.0	24.0	11.1	20.0	18.2	12.5	25.6	19.8	21.6
仕入れ先からの値上げ要請	14.9	32.0	29.6	11.4	9.1	12.5	33.3	7.5	9.1
熟練技術者の確保難	14.4	20.0	14.8	11.4	45.5	37.5	2.6	13.2	10.2
取引先の減少	10.1	12.0	22.2	5.7	0.0	0.0	12.8	8.5	12.5
税負担の圧迫	8.7	4.0	0.0	5.7	0.0	0.0	0.0	16.0	12.5
新規参入の増加	8.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.8	11.3	15.9
協力業者の確保難	7.3	0.0	7.4	22.9	27.3	16.7	0.0	7.5	1.1
官公需の停滞	4.8	12.0	0.0	0.0	18.2	4.2	0.0	8.5	2.3
事業資金の借り入れ難	4.8	0.0	0.0	2.9	0.0	8.3	5.1	5.7	6.8
大企業進出による競争激化	4.2	4.0	7.4	0.0	0.0	0.0	5.1	1.9	9.1
販売先からの値下げ要請	2.0	0.0	3.7	2.9	0.0	0.0	5.1	2.8	0.0
輸入品による圧迫	1.4	0.0	3.7	0.0	0.0	4.2	5.1	0.0	1.1
金利負担の増加	1.1	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	2.6	0.9	1.1
その他	9.9	0.0	7.4	2.9	18.2	12.5	5.1	15.1	10.2
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									

【資金繰りについて】

	資金繰り	第121回DI	12.8		第122回DI	14.1	1.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	49	19.1		53	16.3	-2.8
2	やや余裕あり	49	19.1		66	20.3	1.2
3	普通	93	36.3		133	40.9	4.6
4	やや窮屈	49	19.1		51	15.7	-3.4
5	窮屈	16	6.3		22	6.8	0.5
	不明	3	0		36	0	0.0
	サンプル数（%ベース）	259	256		361	325	69

資金繰り DI はコロナ融資以降高水準が続いています。しかし「窮屈」と回答している企業は2割を超えています。

【インボイス制度について】

インボイス制度の内容をご存じですか

	14.インボイス制度について	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	内容を知っている	297	85.1	82.3
2	知らない	52	14.9	14.4
	不明	12		3.3
	サンプル数（%ベース）	361	349	100

対象となる事業者ですか。また、対策は考えていますか。

	15.対象者か	(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	対象事業者であり対策を考えている	221	63.9	61.2
2	対象事業者であるが対策は考えていない	50	14.5	13.9
3	対象事業者ではない	43	12.4	11.9
4	対象事業者かどうか分からない	32	9.2	8.9
	不明	15		4.2
	サンプル数（%ベース）	361	346	100

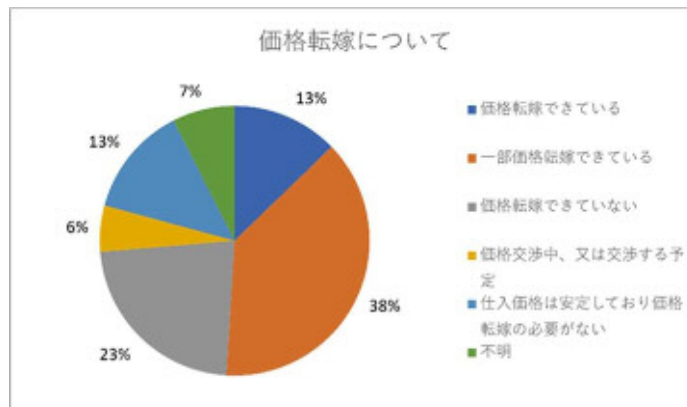
インボイスに関する調査では、85%の方が「内容を知っている」と回答し、前年同期（2021年7～9月期）の調査（49.8%）よりも理解が進んでいます。しかしその対策については、「考えていない」「分からない」の回答は2割ほどあり、まだまだ会内でも周知する必要があります。

【最低賃金引上げについて】

16.最低賃金改定について		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	知っている	306	87.7	84.8
2	知らない	43	12.3	11.9
	不明	12		3.3
	サンプル数 (%ベース)	361	349	100

【原材料等仕入れ価格の販売価格転嫁状況について】

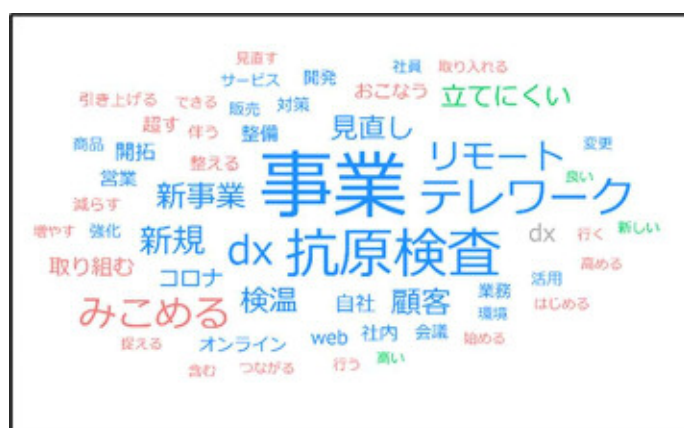
17.価格転嫁		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	価格転嫁できている	46	13.8	12.7
2	一部価格転嫁できている	138	41.3	38.2
3	価格転嫁できていない	82	24.6	22.7
4	価格交渉中、又は交渉する予定	20	6	5.5
5	仕入価格は安定しており価格転嫁の必要がない	48	14.4	13.3
	不明	27		7.5
	サンプル数 (%ベース)	361	334	100



原材料高騰による価格転嫁の状況に関しては、「価格転嫁できている」という回答は13%に留まり、全ては価格転嫁できていない企業は7割という結果になりました。

【コロナ禍等経営環境変化に対応するための新たな取り組み】

18.新たな取り組み		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	行っている	111	32	30.7
2	行う具体的計画がある	51	14.7	14.1
3	行っていない	185	53.3	51.2
	不明	14		3.9
	サンプル数 (%へ -s)	361	347	100



コロナ禍での新たな取り組みについては、「行なっている」「具体的計画がある」を合わせるとおよそ半数という結果です。一方で半数の回答企業でコロナ禍での新たな取り組みが行われていませんでした。

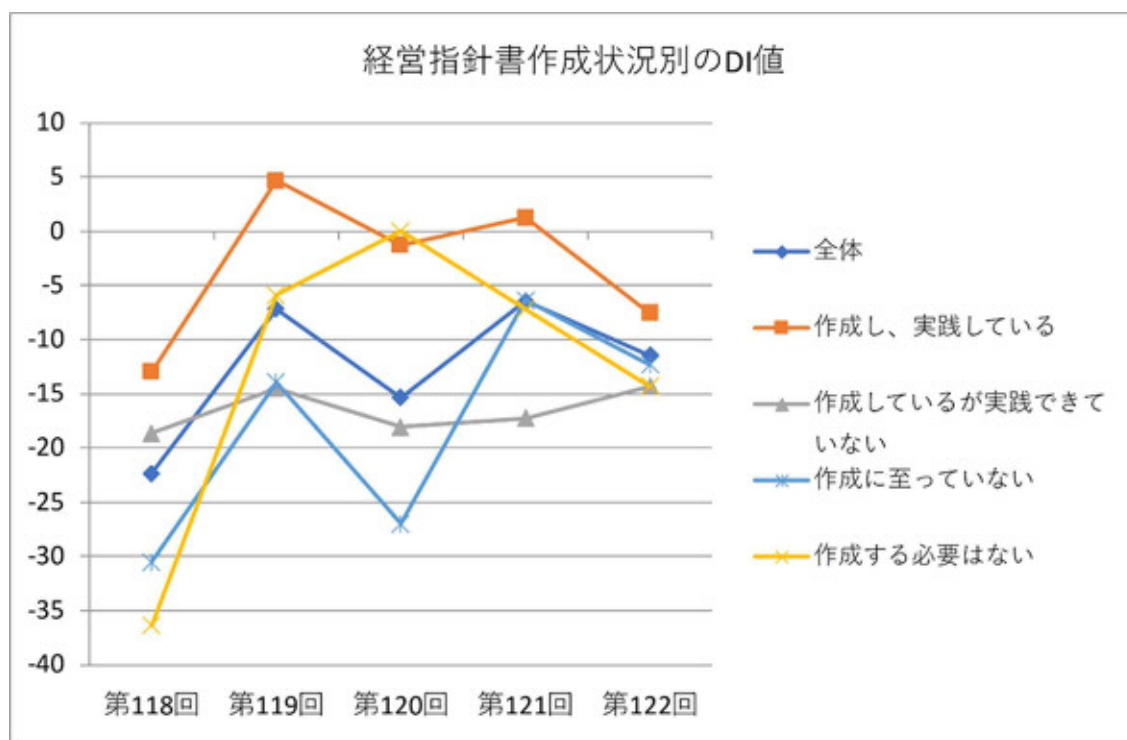
※新たな取り組みの内容はP.17以降を参照

【経営指針の作成と実践】

	経営指針書の作成と実践	第121回		第122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	85	33.6	111	31.6	-2
2	作成しているが実践なし	59	23.3	93	26.5	3.2
3	作成に至っていない	95	37.5	133	37.9	0.4
4	作成する必要はない	14	5.5	14	4	-1.5
	不明	6	0	10	0	
	サンプル数（%ベース）	259	253	361	351	98

	21.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	41	37.3	11.4
2	毎月ではないが検証している	50	45.5	13.9
3	年に1回は検証している	19	17.3	5.3
4	全く検証していない	0	0	0
	不明	251		69.5
	サンプル数（%ベース）	361	110	100

＜景況感と経営指針書の作成状況のクロス分析＞



経営指針書の作成と実践状況を見ると、今回の調査ではすべての項目が悪化していますが、「作成し、実践している」と回答した企業はマイナス域が一桁にとどまり、「作成する必要はない」「作成に至っていない」と回答した企業は二桁のマイナス域を推移しています。

【中小企業家の声】

景況理由

5.今期景況判断	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地	9.景況判断理由	
1	非常に良い	製造業(生産財)	11名～20名	筑豊地区	新規を受ける余裕がないため
2	非常に良い	製造業(生産財)	31名～50名	県南地区	円安で製造業自体が仕事が増えた。また現在は同業他社の減少もあり、作り手を顧客が探す状況になりつつある。
3	非常に良い	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	営業努力の結果です。
4	非常に良い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	今年商業施設のオープンが続いたことと、事業幅の拡大や取引先の拡大などもスムーズに進み、運も良かった。
5	非常に良い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	大口の契約があった
6	よい	製造業(生産財)	6名～10名	県南地区	コロナの影響から回復し、コロナ前の水準に戻ったため。
7	よい	製造業(生産財)	11名～20名	北九州地区	大型定修案件が各地で計画・実行されており多所から引き合いがあったため。
8	よい	製造業(生産財)	51名～100名	県南地区	電気代・レアメタル・金属塩など、消耗品価格が大幅に値上がりしたが、顧客への転嫁がある程度成功した。新規受注については、毎年欠かさず3～4回出展している首都圏・大阪での展示会での営業活動が功を奏している。ここ数ヶ月は、電気自動車に積載されるリチウムイオン電池の正極・負極間に設置されるセパレーターフィルム製造用ロールへの表面処理とバランシング案件が急激に増加してきた。
9	よい	製造業(消費財)	0名～5名	福岡地区	百貨店催事の出店が増えた
10	よい	製造業(消費財)	31名～50名	福岡地区	増収減益が顕著となっている。円安進行、物価上昇、国際情勢の不透明化からあらゆる材料費が上昇し、なおこの流れが続くと考えている。しかし、自社の顧客に対する価格反映はダンピング競争が続く中で難しい舵取りとなっている。
11	よい	製造業(消費財)	51名～100名	福岡地区	既存ユーザーの仕事量が全体的に増加した。
12	よい	建設業(建築)	0名～5名	福岡地区	コロナで倒れてました
13	よい	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	新規開拓、既存顧客との接点を重視し活動している。
14	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	街の人出がある程度あるため
15	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	当社はハウスクリーニングの会社ですが、コロナの影響で自宅で過ごす人が増えていることと、今年の猛暑の影響でエアコン清掃の受注量が大きく増えた為。
16	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	官公庁受注の増による
17	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	大きな仕事が取れたから。
18	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	コロナ禍から脱却しつつあり、経済活動が増加。
19	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	6月までの新規商談が実ったこと、大型契約が継続していること
20	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	昨年度に契約いただいている案件が引き続き続いているための「横ばい」。口コミに近い形での新規受注が入ったための、新規受注の「やや増加」。ただし、売上にインパクトがある受注額ではないため、売上高は「横ばい」。
21	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	不明です
22	よい	サービス業(対事業所)	0名～5名	北九州地区	日頃からの継続営業
23	よい	サービス業(対事業所)	6名～10名	県南地区	今年度のご紹介などが多く、いろいろな方からの依頼も多かった為。
24	よい	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	昨年と状況が変わらないため
25	よい	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡県外	新規の顧客が増えたから
26	よい	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡地区	コロナの終息
27	よい	サービス業(対事業所)	21名～30名	北九州地区	昨年よりコロナに対する意識が変わった。
28	よい	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	営業努力
29	よい	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	コロナの全体数が減少してきたため。
30	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	顧客ご紹介が継続しているため。
31	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	筑豊地区	コロナが収まりつつある中人の動きが活発になっている
32	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	県南地区	社会全体の脱炭素化の動き。
33	よい	サービス業(対個人)	0名～5名	県南地区	たまたまです
34	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	コロナの終わり
35	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	営業活動の成果

36	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	人が集まるイベントの制限措置が減ってきた為。
37	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	北九州地区	利用者の数が増え、減が少ない為
38	よい	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡県外	営業努力と県や市その他からの依頼増
39	よい	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡地区	昨年のながれのままで進んでいます。
40	普通	製造業(生産財)	0名～5名	福岡地区	一般の大きな工事の依頼があり、一時的に売り上げが増加した
41	普通	製造業(生産財)	31名～50名	福岡地区	コロナ感染症対策費用がかさみ、公共事業予算が削減されているような感じが あります
42	普通	製造業(消費財)	0名～5名	福岡地区	例年通りに戻りました。
43	普通	製造業(消費財)	0名～5名	北九州地区	取引先が1社のみなので、現在は横ばいです。
44	普通	製造業(消費財)	0名～5名	筑豊地区	客先(主にメーカー)の機械の稼働率による
45	普通	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	利益率の良い仕事が多かった
46	普通	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区	仕入れ価格高騰に伴う弊社販売価格の値上げをすすめているので
47	普通	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区	資材の値上がりにより、ユーザーからの発注控え。
48	普通	製造業(消費財)	31名～50名	県南地区	原材料高騰を受けて、売り値の改訂が売上高増加につながっている。原価が 上がっているため利益的には横ばいと予想される。
49	普通	製造業(消費財)	51名～100名	福岡地区	コロナの影響がまだある。
50	普通	製造業(消費財)	51名～100名	福岡地区	コロナの影響が少なくなった
51	普通	建設業(建築)	6名～10名	福岡地区	コロナ後の仕事の受注
52	普通	建設業(建築)	6名～10名	福岡県外	理由は具体的には分からない。
53	普通	建設業(建築)	11名～20名	福岡地区	コロナ拡大
54	普通	建設業(建築)	11名～20名	北九州地区	普通だったので
55	普通	建設業(建築)	31名～50名	福岡地区	原材料費の上昇分を上乗せした分、売り上げは上がったが利益は横ばい。
56	普通	建設業(土木)	6名～10名	県南地区	コロナによる建設物解体及び新築工事増加の為
57	普通	建設業(土木)	11名～20名	福岡地区	直近期が減少傾向だったため新規受注に力を入れた。
58	普通	建設業(土木)	21名～30名	福岡地区	新規の受注が減少している
59	普通	建設業(設備)	0名～5名	県南地区	民間の設備投資が減っている
60	普通	建設業(設備)	6名～10名	福岡地区	保守管理をして、顧客と強い関係を保っている
61	普通	建設業(設備)	6名～10名	福岡地区	民間、公共工事前年並みに推移
62	普通	建設業(設備)	6名～10名	福岡地区	社員数も現状維持の為。
63	普通	建設業(設備)	6名～10名	北九州地区	見積を出した時点と注文を受けた短期間の間に原材料費の高騰があり、値上 げを顧客に言い出しづらく、金額はそのまま注文を受けるため、見積の材 料費と現実の材料費に差がでて、利益率が低くなってしまふ。
64	普通	建設業(設備)	11名～20名	福岡地区	高度人財の外国人を採用し、人件費関連が増額となり、一時的な減益となっ ている。
65	普通	建設業(設備)	21名～30名	福岡地区	資材価格の高騰が著しい
66	普通	建設業(設備)	31名～50名	筑豊地区	食品業界の業況回復が不十分で、当社の売上のうちメンテナンスや薬品が 主で完成工事である大型物件の受注の計画がないため。但し、売上はほぼ 横ばいながら人件費や仕入れ単価の上昇のために利益は少なくなっている。
67	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	新規納品が始まる
68	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	輸入業なので円安がもろに影響を受けており、利益を圧迫している。
69	普通	商業・流通業	0名～5名	県南地区	新店舗オープン
70	普通	商業・流通業	6名～10名	県南地区	コロナ慣れ状況で日中の外食需要が少しずつ戻っている、業務用食品 卸の当社の売上も増加傾向となった。
71	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	営業不足
72	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	売上等が大きく変動する職種ではないため。
73	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	コロナの影響が一巡し、昨年あたりからはほぼ例年通りの動きに戻っており、今 後も大きな変動は見込まれない
74	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	役員、従業員(家族)のコロナ感染等もあるが、業務が過剰と積極的な新規受 任等を控えているため。
75	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	新規受注の減。
76	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	紹介が増えた
77	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	今期(4/1)開業のため
78	普通	サービス業(対事業 所)	0名～5名	福岡地区	コロナ禍の影響
79	普通	サービス業(対事業 所)	6名～10名	福岡地区	定期的な仕事が多く例年変化は少ないが、仕入れ価格の上昇があり、利益が やや減少している。
80	普通	サービス業(対事業 所)	6名～10名	福岡地区	新規営業が出来ていない。
81	普通	サービス業(対事業 所)	6名～10名	福岡地区	例年通りの受注状況。
82	普通	サービス業(対事業 所)	11名～20名	福岡地区	システム開発の受注にはムラがあり、たまたまそうなったと思う。
83	普通	サービス業(対事業 所)	11名～20名	福岡地区	前年は緊急事態宣言が解除された7月は反動で大きく改善されたが、その 後、また悪くなった。特に制限がかかっていない今期は市場がコロナの動向 に敏感に反応しているように思える。したがって、夏の需要は大きく伸びなか

					ったが8月は多少盛り返している。9月も例年同様に需要が伸びることを期待している。
84	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	社員が病気になってしまい売り上げが減少している。
85	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	筑豊地区	コロナ対応で休む事が増えた。
86	普通	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡地区	研究開発に集中していたため売上減・利益減
87	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	福岡地区	業種がコロナ禍に関係ない
88	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	県南地区	前期は単年度スポット案件の受注が大きかった。今期が普通。
89	普通	サービス業(対事業所)	31名～50名	福岡県外	お客様がほぼ既存のお客様になる為
90	普通	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	作業に係る人員の給与を上げたため、利益が減少した。
91	普通	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡県外	退職による人員の減少協力会社の自社業務化
92	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	経営指針のとおり
93	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	県南地区	労務集約型の産業であり最低賃金が毎年上がっているが契約先の経営状況も厳しく契約更新ができていない為
94	普通	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡県外	獲得は順調。但し大型売上の退会が発生した為
95	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	業界的に例年若干盛り上がりがある時期だからかと思います。
96	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	業務の性質上、継続的取引がないため
97	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	新規受注の仕組造りが遅れている。進行中でうまくいっていない。
98	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	例年、年度明けの時期に売上げが伸びる傾向である。
99	普通	サービス業(対個人)	0名～5名	北九州地区	人手不足で売り上げが減少し材料費の高騰で利益が減少したため
100	普通	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	利益は資材や部品の高騰に対応できずに減少した。新規受注はSNSや口コミ紹介でやや増加
101	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	筑豊地区	コロナのため
102	普通	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡地区	広告費の増額と、新たな部署を新設した
103	普通	サービス業(対個人)	31名～50名	筑豊地区	繁忙期が4～6月だから、季節変動要素による
104	普通	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡地区	新型コロナウイルス感染者が発生したため、1週間から10日間、数回にわたり介護事業所を閉鎖したため
105	普通	サービス業(対個人)	100名以上	福岡地区	コロナによる受注減
106	普通	サービス業(対個人)	100名以上	北九州地区	各事業所のPDCAが上手くまわり、結果に結び付いた。
107	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	福岡地区	原材料高騰による多少の利益縮小
108	悪い	製造業(生産財)	0名～5名	県南地区	業種限らず、全体の動きが悪い
109	悪い	製造業(生産財)	6名～10名	福岡地区	仕入れの金額が上がった
110	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	新商品の開発がうまくいっていない。コロナの影響で業界が変動している。
111	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	市場減少、営業力低下。
112	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	展示会販売がメインで、コロナ禍の中でも展示会を開催する得意先が増えてきたので、以前までは仕事は戻っていないが、昨年よりは少し増えてきた。
113	悪い	製造業(生産財)	21名～30名	福岡地区	物件が少ない。関連業種があまり動いていない。
114	悪い	製造業(消費財)	0名～5名	福岡地区	コロナの影響と思われるが、受注が少ない。
115	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	原価高騰。為替円安。
116	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	コロナ
117	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	コロナで飲食業の売り上げ減少
118	悪い	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区	コロナの影響もあり、営業活動の不足、景気の回復が実感できない。
119	悪い	製造業(消費財)	21名～30名	福岡地区	原材料費の値上げによるもの。
120	悪い	製造業(消費財)	31名～50名	福岡地区	諸材料費等の上昇。
121	悪い	建設業(建築)	0名～5名	福岡地区	不動産の引っ越しの減少。
122	悪い	建設業(建築)	0名～5名	福岡地区	コロナと、材料代の値上がり。
123	悪い	建設業(建築)	0名～5名	北九州地区	全体的に少なかった。
124	悪い	建設業(建築)	6名～10名	県南地区	資材不足、原材料の価格高
125	悪い	建設業(建築)	11名～20名	福岡地区	受注が遅れて10月以降にずれ案件が多かったため。
126	悪い	建設業(土木)	6名～10名	福岡地区	下請告示が減少したため。
127	悪い	建設業(土木)	6名～10名	筑豊地区	公共工事受注の低下
128	悪い	建設業(設備)	0名～5名	福岡地区	半導体の影響、そして部材高騰、ガソリン高騰の影響が高いと考えられる
129	悪い	建設業(設備)	6名～10名	福岡地区	材料の高騰など
130	悪い	建設業(設備)	21名～30名	県南地区	機材納入遅れの為、受注があっても売り上げにならない
131	悪い	建設業(設備)	21名～30名	県南地区	営業不足
132	悪い	建設業(設備)	51名～100名	福岡地区	新規受注は増加したものの、材料費の上昇により利益は横ばいで推移している
133	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	コロナの影響
134	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	価格の値下げ
135	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	コロナと暑さもありますが、まだまだ知名度向上が不足しているため。

136	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	コロナ感染拡大のため。飯塚もかなり増えたため、お客さまが来店を控えてるし、お客様が濃厚接触者やコロナ感染されたので予約のキャンセルも増加した。
137	悪い	商業・流通業	0名～5名	県南地区	昨今の物価上昇により価格改定がまだ全て行われていないため
138	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	販売商品の価格値上げによる、
139	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	広告媒体の審査の厳しさ、競合他社の増加
140	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	資金繰りに苦労している。
141	悪い	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	景気後退による設備投資の減少。
142	悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	コロナ自宅待機の状態も少なくなり、商品の購買動向自体がよくなってきている。
143	悪い	商業・流通業	21名～30名	北九州地区	仕入れ価格高騰、為替の高騰
144	悪い	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	原材料高騰、物流コスト高騰、人件費高騰などによる仕入れ価格の上昇による値上げ交渉が難航している。輸入商品での為替レートが毎月円安による仕入価格の上昇により、値上げ交渉が追いついていない。値上交渉が月ずれになり、利益を圧迫している。粘り強い交渉の継続
145	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	製造業全体の停滞
146	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	2021年8月に創業、一年間苦戦しましたが、今年のGWに行動制限がからなかったこともあり、世の中が経済を動かそうという風潮に変わったことが大きかったと思います。5月から商工会議所やスタートアップカフェでの交流会が再開され、知人・友人からの紹介も増え、商談の数が大幅に増えました。契約も順調に増えています。この流れにのって頑張っていきます。
147	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	4～6月の受注件数を完了して7～9月は新規受注がなかったため
148	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	売上は横ばいが続き、固定費は増加しているので
149	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	コストアップ、人件費アップ
150	悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	コロナにて集客が出来ないため。
151	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区	コロナ、円安、資材高騰
152	悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区	円安、石油価格高騰
153	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	北九州地区	新型コロナ、人員不足。
154	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	県南地区	不況
155	悪い	サービス業(対事業所)	21名～30名	北九州地区	コロナ感染が増えたため延期等
156	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	人件費の上昇がお客さまへの値上げできてきていない。
157	悪い	サービス業(対事業所)	100名以上	県南地区	スポット業務の受注不足(工事案件の受注不足)
158	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	案件減少
159	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	対面営業が減った。
160	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	美容室の割引キャンペーンを行ったので、利益は上がっていないが受注・売上は伸びた
161	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	今夏の猛暑に加え、コロナ感染症の給付手続きに追われ、体調を崩す社員が多くありました。消費者の動きが鈍化し、売り上げに繋がりにくくなっている。財布のひもは固い感じがする。一方で、資産運用の関心は高くなっている。一時、持ち直したかに思いましたが、赤字傾向が続いています。
162	悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	コロナの影響及び競合他社の台頭によるもの
163	悪い	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡地区	コロナでのキャンセル。等
164	悪い		6名～10名	福岡地区	蜜を避けるための座席数減少による売上減少の影響と派遣事業元請けからの雇止め
165	非常に悪い	製造業(生産財)	0名～5名	北九州地区	1.コロナにより、大手企業(一部上場)のプロジェクトが変更になった<相手側のプロジェクト変更、納入の凍結>2.昨年長引いた不具合解決による企業離れ、受注減
166	非常に悪い	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区	昨年同期に比べて人員増による固定費増と材料費・燃料費・光熱費などの変動費増が影響した
167	非常に悪い	製造業(消費財)	31名～50名	県南地区	販売チャネルを変えたので、そこからの受注がなくなった。それをカバーできなかった。
168	非常に悪い	建設業(設備)	0名～5名	福岡地区	コロナ感染で社員が出勤できない
169	非常に悪い	建設業(設備)	0名～5名	北九州地区	新築物件の受注が大幅に減ったため
170	非常に悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	コロナウイルスの影響
171	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	季節による影響
172	非常に悪い	サービス業(対事業所)	6名～10名	福岡地区	8月頭のコロナの影響
173	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	アフターコロナと物価の上昇

174	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	コロナの感染者数が多く外出する人が減ったためだと思います
175	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	新規案件の減少。
176	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	コロナによる影響
177	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	北九州地区	対面のサービス業のため、コロナの影響があり客足が戻らず経営は逼迫
178	非常に悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	新型コロナウイルスによる客数の減少、仕入れの値上げ。
179	非常に悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	飲食店経営の為、コロナが流行してしまい、お客様が減って売上減少となりました。
180	非常に悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	県南地区	飲食店だが、団体客が7月中旬以降キャンセルとなり始め、8月はオールキャンセルとなり、9月は団体客が1件も入って来ない。個人客にて営業を推進しているが、コロナ前と比べ、売上が7割ダウンとなっている。協力金もなく、非常に厳しい状況である。
181	非常に悪い	サービス業(対個人)	31名～50名	福岡地区	職員が次々と新型コロナウイルス感染し事業所一時期閉鎖したため
182	非常に悪い	サービス業(対個人)	31名～50名	北九州地区	コロナ
183	非常に悪い	サービス業(対個人)	51名～100名	北九州地区	商圏内に全国大手の同業他社が進出してきた
184	-	製造業(生産財)	21名～30名	県南地区	新規受注先が増えた
185	-	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	コロナ対策
186	-	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	原油の高騰及び円安の為仕入れ価格の高騰
187	-	サービス業(対個人)	51名～100名	北九州地区	売上が減少した

コロナ禍の新たな取り組み

No.	1.業種	2.従業員数	18.新たな取り組み	10.次期業況予想	19.取り組み内容について
1	製造業(生産財)	0名～5名	計画がある	現在と変わらない	営業力アップ勉強会
2	製造業(生産財)	0名～5名	行っている	悪くなる	まずは、営業の活発化(営業先の転換／拡大、他)
3	製造業(生産財)	0名～5名	計画がある	よくなる	隣接異業種への挑戦を考えている
4	製造業(生産財)	6名～10名	計画がある	よくなる	9月に初めての展示会出展。工務店への直接営業。
5	製造業(生産財)	11名～20名	計画がある	現在と変わらない	得意先の新規開拓と、異業種の得意先の新規開拓。ネット販売やクラウドファンディングでの売上挑戦。直販の売上拡大。
6	製造業(生産財)	11名～20名	計画がある	悪くなる	医薬品の販売。クラファンの活用
7	製造業(生産財)	11名～20名	計画がある	よくなる	取引メーカーの営業方針変更に関し顧客移管などの準備中
8	製造業(生産財)	31名～50名	行っている	現在と変わらない	社員全員に、マスク1箱支給し、抗原検査キットの無料配布、出張時の行きかえりには、抗原検査キットの徹底等を行っています。
9	製造業(生産財)	51名～100名	行っている	よくなる	webでの事業所間会議・新規顧客との打合せ・新卒予定者との面談・中小企業大学校や取引銀行の経済研究所が開催するリモート講座への従業員の積極的参加など
10	製造業(消費財)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	商品開発を進めている
11	製造業(消費財)	6名～10名	行っている	現在と変わらない	基幹事業以外にもう一つの柱を作りたいと試行錯誤しております。
12	製造業(消費財)	6名～10名	行っている	悪くなる	DX取り入れ
13	製造業(消費財)	11名～20名	行っている	よくなる	在宅ワーク、副業、服務規定の新設など就業規則の見直しを行っている
14	製造業(消費財)	11名～20名	行っている	よくなる	SNSでの情報発信、ECサイトを含むHPのリニューアル、特許取得
15	製造業(消費財)	21名～30名	計画がある	よくなる	現事業と相乗効果が期待できる新規事業に取り組んでいる。
16	製造業(消費財)	31名～50名	行っている	現在と変わらない	B2Cのための商品開発
17	製造業(消費財)	31名～50名	行っている	よくなる	DXによる社内の見える化への取り組み
18	製造業(消費財)	31名～50名	行っている	よくなる	原材料の変更。
19	製造業(消費財)	31名～50名	行っている	よくなる	原材料の抜本的な見直し。製造工程・製造方法の見直し。自社製品と自社らしさをSNSで発信し、市場と顧客の声を捉える活動を始めた。
20	製造業(消費財)	51名～100名	行っている	よくなる	販路拡大
21	建設業(建築)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	なるべく現場に行く作業者に、複数で同乗しない。
22	建設業(建築)	0名～5名	計画がある	よくなる	DX

23	建設業(建築)	11 名～20 名	行っている	現在と変わらない	在宅勤務を取り入れました。
24	建設業(建築)	11 名～20 名	行っている	よくなる	新商品を web で営業面談している
25	建設業(建築)	21 名～30 名	行っている	よくなる	コロナ禍で影響する事項は先手で手を打っている
26	建設業(建築)	31 名～50 名	行っている	現在と変わらない	社内のコロナ対策。来客への検温機、空気清浄機、会議室パーティション社員へ出社時検温、週初めのコロナ抗原検査(キットの無料配布)
27	建設業(土木)	11 名～20 名	行っている	現在と変わらない	テレワーク環境を整えています。
28	建設業(土木)	21 名～30 名	行っている	悪くなる	資金繰り対策
29	建設業(設備)	0 名～5 名	行っている	よくなる	新規事業開拓及び、社内体制の整備
30	建設業(設備)	6 名～10 名	行っている	現在と変わらない	作業の単価が上がるので、受注価格を引き上げた。
31	建設業(設備)	11 名～20 名	行っている	現在と変わらない	リモート社員のやり方を検討中
32	建設業(設備)	31 名～50 名	計画がある	悪くなる	メンテナンスで、極力お客様と接しない方法でのメンテナンスの実施、例えば IoT を利用するなど。
33	建設業(設備)	51 名～100 名	行っている	現在と変わらない	社屋の換気性能の強化、リモート会議等に対応するための社内ネットワークの整備
34	商業・流通業	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	コロナで減少する売上をカバーする商品を開発
35	商業・流通業	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	付加価値が高い商品の開発と EC サイトの充実。HP リニューアルによる新規顧客の開拓。
36	商業・流通業	0 名～5 名	行っている	よくなる	経営革新承認を基とする新規顧客獲得の推進
37	商業・流通業	6 名～10 名	行っている	現在と変わらない	販売キャンペーンの強化
38	商業・流通業	6 名～10 名	計画がある	現在と変わらない	事業の見直し顧客訪問活動の強化
39	商業・流通業	11 名～20 名	行っている	現在と変わらない	新しい事業部の立上げ(既存:サブリース事業、新規:化粧品事業)
40	商業・流通業	11 名～20 名	計画がある	現在と変わらない	新規事業の取り組み
41	商業・流通業	11 名～20 名	行っている	よくなる	どこででも仕事ができる環境を整えた。
42	商業・流通業	21 名～30 名	行っている	現在と変わらない	EC 販売部門の強化、コロナ禍でも販売動向の良い商品の企画開発(現在はキャンプ用品とペット用品と車中泊用品)
43	商業・流通業	21 名～30 名	行っている	現在と変わらない	農業生産。
44	商業・流通業	31 名～50 名	行っている	現在と変わらない	営業方法の変更。それに伴い専門人材の採用。
45	商業・流通業	51 名～100 名	行っている	現在と変わらない	事務ロボット RPA 事業の展開
46	商業・流通業	51 名～100 名	計画がある	現在と変わらない	システム構築による業務環境の生産性向上と環境整備
47	商業・流通業	100 名以上	行っている	よくなる	経費を見直した
48	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	もともとトイレにおけるノロウイルスの 2 次感染問題対策として当社が取り組んでいたサービスがあり、そのサービスをコロナ対策としても提案。今後もあらゆる感染症対策、HACCP 対策として提案していく計画です。
49	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	環境に変化はないので、従来通り。
50	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	テレワークやリモート会議の使用割合を増やした
51	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	行っている	現在と変わらない	資金繰り、事業の見直し
52	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	計画がある	現在と変わらない	SNS 周りからの集客
53	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	計画がある	現在と変わらない	新規開拓、及び、値上げ、仕入れ早期。
54	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	計画がある	現在と変わらない	新規顧客取り込み
55	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	計画がある	悪くなる	グループ会社の業績アップのフォローを行い、自社の業績を上げる。
56	サービス業(対事業所)	0 名～5 名	行っている	よくなる	企業研修講師、コーチングコーチを主な事業としていますが、当初対面の研修を売りにしていたところを、オンラインでの研修も PR 氏ははじめました

57	サービス業(対事業所)	0名～5名	行っている	よくなる	定期購入型のサービスづくり。リモート商談への対応
58	サービス業(対事業所)	0名～5名	行っている	よくなる	リモート対応を行うことで、遠方のお客様のフォローを充実させた結果、継続的な受注につながっている。
59	サービス業(対事業所)	0名～5名	行っている	よくなる	オンライン化、テレワーク
60	サービス業(対事業所)	0名～5名	行っている	よくなる	業務のオンライン化、デジタルシステムの開発
61	サービス業(対事業所)	0名～5名	計画がある	よくなる	新商品導入
62	サービス業(対事業所)	0名～5名	行っている	-	新規事業の検討
63	サービス業(対事業所)	6名～10名	行っている	現在と変わらない	新事業など
64	サービス業(対事業所)	6名～10名	行っている	現在と変わらない	海外転換、事業の変更
65	サービス業(対事業所)	6名～10名	計画がある	現在と変わらない	本業以外でのビジネス
66	サービス業(対事業所)	6名～10名	計画がある	現在と変わらない	中期経営計画の実行。
67	サービス業(対事業所)	6名～10名	行っている	よくなる	リモート、ライン連絡の活用やBCP意識を高めた為。
68	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	現在と変わらない	リモートワーク
69	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	現在と変わらない	SDGsを意識した商品販売に取り組んでいる
70	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	現在と変わらない	会社入口での検温・消毒。会議棟ではプラ版などでの仕切り。社員全員が、3回目のワクチン接種完了。4回目も2人。
71	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	悪くなる	業務革新
72	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	悪くなる	週2日のテレワーク勤務
73	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	悪くなる	新商品、新サービスの提案。
74	サービス業(対事業所)	11名～20名	行っている	よくなる	テレワークの環境を整備した。
75	サービス業(対事業所)	11名～20名	計画がある	よくなる	第2新卒の採用を検討
76	サービス業(対事業所)	21名～30名	行っている	現在と変わらない	営業員を中途採用し、新事業の営業を強化している
77	サービス業(対事業所)	21名～30名	計画がある	現在と変わらない	新規事業
78	サービス業(対事業所)	21名～30名	行っている	よくなる	事業の再構築
79	サービス業(対事業所)	51名～100名	行っている	よくなる	採用活動(中途)の強化
80	サービス業(対事業所)	100名以上	行っている	現在と変わらない	海外販路開拓
81	サービス業(対事業所)	100名以上	計画がある	よくなる	各個人の対策の見直し。
82	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	非常によくなる	テレビ電話会議の利用環境整備等
83	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	低価格帯のサービスを導入
84	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	非対面販売法確立
85	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	新規事業を始めた。
86	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	現在と変わらない	DX化や労働時間を減らしたり、仕事を減らしたりして疲れないようにしている
87	サービス業(対個人)	0名～5名	計画がある	現在と変わらない	業態変更
88	サービス業(対個人)	0名～5名	計画がある	現在と変わらない	新規事業に向けて体制を整えている
89	サービス業(対個人)	0名～5名	行っている	よくなる	太陽光発電設備のメンテナンス、故障修理パワーコンディショナーの修理、出力回復工事。
90	サービス業(対個人)	0名～5名	計画がある	よくなる	現在はフロービジネス中心で先行きの見通しが立てにくいいため、継続して安定収入がみこめるストックビジネスの開発に着手しています。自社の製品サービスのストック化(リブランディング?)。
91	サービス業(対個人)	0名～5名	計画がある	よくなる	オンラインでの仕事関東の会社と業務提携
92	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	非常によくなる	新規事業

93	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	現在と変わらない	ネットによる販売にも力を入れました。
94	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	現在と変わらない	非対面の業務を増やしている
95	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	悪くなる	テレワークの導入
96	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	よくなる	ブライダル事業をコロナ前は主たる業務にしていたが、あまりの業績悪化に伴い、2020年11月に美容室&エステサロンをオープンした。現在は、2019年のブライダル売り上げを越す勢いです。
97	サービス業(対個人)	6名～10名	行っている	よくなる	ストックビジネスの比重増、利益率の高い新規案件の拡大、粗利益向上、固定費削減、ルート販売コース見直しなど
98	サービス業(対個人)	21名～30名	行っている	非常によくなる	営業活動
99	サービス業(対個人)	21名～30名	行っている	現在と変わらない	新しい事業を開始した。
100	サービス業(対個人)	21名～30名	行っている	現在と変わらない	事業再構築補助金制度の活用
101	サービス業(対個人)	21名～30名	行っている	現在と変わらない	非接触事業の拡充
102	サービス業(対個人)	21名～30名	行っている	よくなる	WEBでの面談等
103	サービス業(対個人)	21名～30名	計画がある	よくなる	新規事業を計画している。
104	サービス業(対個人)	31名～50名	行っている	現在と変わらない	対面での会議を減らし、報告事項の画像視聴やWEBアンケートで従業員の意見を集約している
105	サービス業(対個人)	31名～50名	行っている	よくなる	補助金などを活用したICT化
106	サービス業(対個人)	31名～50名	行っている	よくなる	経営指針書とBCP対策の取り組み実施
107	サービス業(対個人)	31名～50名	行っている	よくなる	抗原検査、PCR検査をおこなってます
108	サービス業(対個人)	51名～100名	行っている	現在と変わらない	新規業種への参入
109	サービス業(対個人)	51名～100名	計画がある	悪くなる	オンライン営業、テレワーク、社内講習会のオンライン化・ビデオ配信、会議のオンライン化
110	サービス業(対個人)	51名～100名	行っている	よくなる	新事業のたちあげ
111	サービス業(対個人)	100名以上	行っている	現在と変わらない	DXおよび新規事業開発
112	サービス業(対個人)	100名以上	行っている	よくなる	DXの推進