

第123回景況調査報告書 (2022年10月～12月期)

「コロナ禍から好転するも、仕入価格上昇分を価格転嫁できておらず利益圧迫。先行き不透明、全社一丸で経営指針書の実践が急務！」

〔概況〕

2022年10月～12月期は次期予想DI以外のDI値が好転し、売上高DI及び新規受注DIは二桁のプラス域となりましたが、景況感DI及び利益DIは依然マイナス域にあります。特に利益DIは売上高DIの改善についていっておらず、売上げの伸びに利益が伴っていないことが伺えます。また、次期予想DIは悪化し、先行きの不透明感が現れています。

経営上の問題点は「人材獲得難」が「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」を抜きトップとなりました。「従業員不足」が4番目に来ており、人手不足が一層深刻になっています。「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」と共に、企業経営に大きな影響が出ていることが伺えます。

資金繰りについて「余裕あり」や「やや余裕あり」と答えた企業が減り、「普通」や「やや窮屈」と答えた企業が増えるという結果となり、「借入据置期間の終了による返済開始」「原材料の高騰」の影響など資金繰りが厳しくなりつつあることが伺えます。資金繰りDIも更に悪化を示しています。新たな融資施策を活用するなど、早めの資金繰り対策を行いましょう。

コロナ禍など経営環境の変化に対応する取り組みについては、新規事業の立ち上げや既存の事業を見直し、そこから派生する事業に取り組んだりするなど積極的に工夫する企業が増えてきました。

経営指針書の実践と各指標のDI値の関係に注目すると、「作成し、実践している」と回答した企業は景況感DI、利益DIを始め、全てのDI値がその他の回答に対し高い値を示しています。次期予想DIについては「作成に至っていない」と「作成する必要はない」と回答した企業は、他を回答した企業と比べ著しく悪い結果となりました。計画を立てて実践することの重要性を示しています。

原材料費の高騰や仕入れ単価の上昇、採用難による人件費の上昇で利益確保が難しい状況であり、新型コロナウイルス感染症の影響は今後も続き、先行きが見通しづらく、不透明です。

このような時代だからこそ、社員と共に経営指針書をつくり、見直し、全社一丸で取り組むことが急務です。経営指針書を経営に生かすことを支部で、ブロックでも広めていきましょう。

〔調査要領〕

調査期間：2022年11月27日～2022年12月23日

対象企業：(一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,219社(11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：418社の回答(回答率18.8%)

(製造業64社、建設業91社、商業流通業47社、サービス業215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 229社、11名～20名以下 77社、21名～50名以下 60社
51名～100名以下 32社、100名以上 20社、不明 0社

企業の所在地 福岡地区 259社、北九州地区 57社、筑豊地区 50社、県南地区 38社、
県外 14社、不明 0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	29	6.9	6.9	226	10.2%	12.8%	4	19	(3.3)
2	福博支部	11	2.6	2.6	81	3.7%	13.6%	16	17	(1.1)
3	博多支部	25	6	6	185	8.3%	13.5%	5	18	(2.3)
4	中央支部	20	4.8	4.8	115	5.2%	17.4%	9	15	(0.4)
5	西支部	23	5.5	5.5	121	5.5%	19.0%	7	14	0.0
6	南支部	36	8.6	8.6	170	7.7%	21.2%	3	12	0.9
7	筑紫支部	17	4.1	4.1	66	3.0%	25.8%	12	7	1.1
8	福友愛支部	24	5.7	5.7	221	10.0%	10.9%	6	21	(4.3)
9	福友和支部	42	10	10	194	8.7%	21.6%	1	10	1.3
10	青年支部	9	2.2	2.2	52	2.3%	17.3%	19	16	(0.1)
11	玄海支部	14	3.3	3.3	115	5.2%	12.2%	15	20	(1.9)
12	かすや支部	10	2.4	2.4	48	2.2%	20.8%	18	13	0.2
13	糸島支部	17	4.1	4.1	62	2.8%	27.4%	12	4	1.3
14	北九州支部	37	8.9	8.9	142	6.4%	26.1%	2	6	2.5
15	ひびき支部	18	4.3	4.3	81	3.7%	22.2%	10	9	0.6
16	のおがた支部	23	5.5	5.5	59	2.7%	39.0%	7	1	2.8
17	飯塚支部	18	4.3	4.3	58	2.6%	31.0%	10	2	1.7
18	田川支部	11	2.6	2.6	37	1.7%	29.7%	16	3	0.9
19	久留米支部	15	3.6	3.6	67	3.0%	22.4%	14	8	0.6
20	大牟田支部	7	1.7	1.7	68	3.1%	10.3%	20	22	(1.4)
21	有明支部	6	1.4	1.4	23	1.0%	26.1%	21	5	0.4
22	りょうちく支部	6	1.4	1.4	28	1.3%	21.4%	21	11	0.1
	不明	0		0						
	サンプル数 (%ベース)	418	418	100	2219		18.8%			

【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

今回の第 123 回景況調査は、各支部や事務局を通じた働きかけ、そして会員のみなさまのご協力により第 102 回(2017 年Ⅲ期)以来の回答数が 400 件を超えました。

回収率の向上は、福岡同友会全体あるいは地域・業種ごとの景気動向についての説明力が高まることにつながるるとともに、個々の会員企業にとっても自社の相対的な位置づけ、他社・他業種との関係性についてより示唆に富んだデータをお届けできるようになります。

さらには福岡県や県内各都市・地域の地域経済の現況も、調査結果からよりみえてくるようになると思います。

三輪・池島（2022）において 2019 年の企業間取引データ※をもとに集計された産業中分類別の取引(受注)総額をみますと、北九州市では 1 位が「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」2 位「窯業・土石製品製造業」と素材型製造業の関連業種が並び、福岡市では医療卸などが分類される「その他卸売業」がトップのほか上位には各種卸売業が並び、両市の地域経済の特性が強く表れています。

一方で回答企業が主要取引先に挙げた業種(企業)を業種別に集計した取引業種数でみると、北九州市では管財・警備業などが分類される「その他の事業サービス業」が 1 位となっています（福岡市では 6 位）。また建設業の 3 業種(総合工事業、職別工事業、設備工事業)も両市において売上高に比して取引業種数の多い業種となっております。これらの業種は、こうした特性から景気ウォッチャー調査においても調査客体として重視される傾向にあります。

会員企業のなかにはこれらの業種に分類される所も多いかと思います。業種の特性上、取引相手が多岐にわたるのは当然であり、個々の企業の取引は限られるという見方もできますが、多くの会員がデータを持ち寄ることで見えてくるところが拡がり、その精度も高まっていくものと考えます。

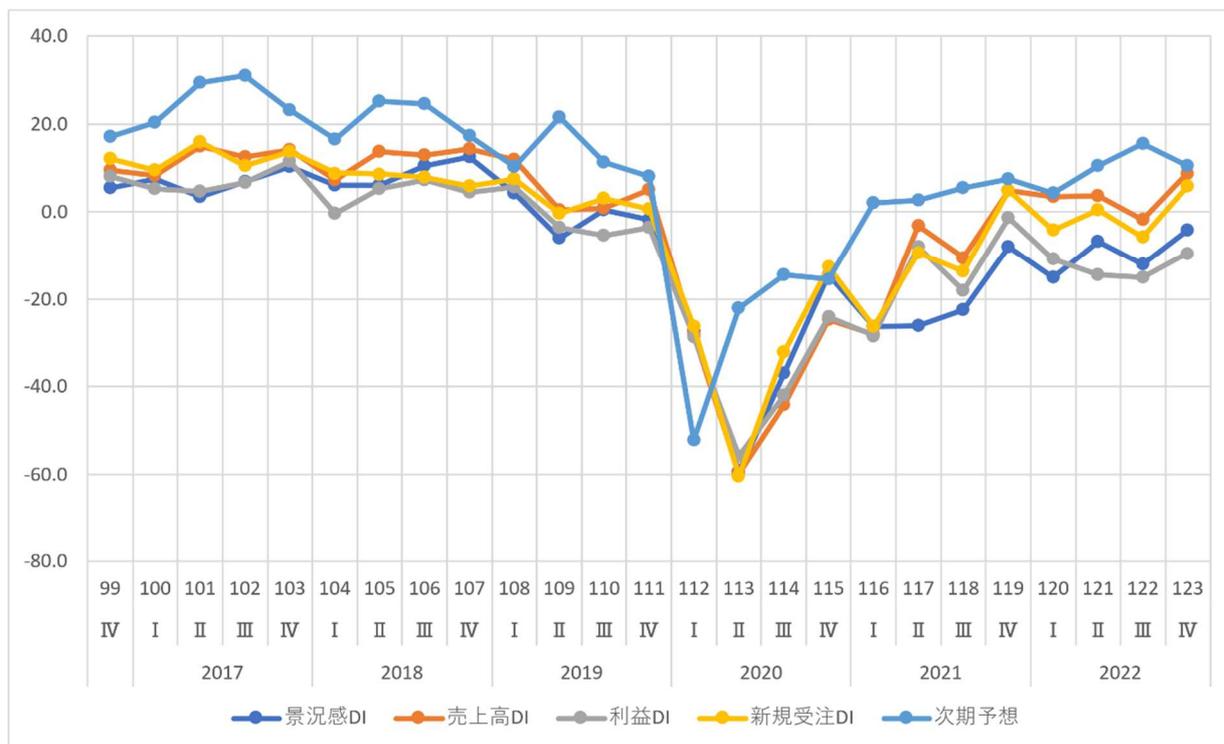
今回お話しした業種に限らず、会員企業のみなさまがリアルタイムに感じている現況や変化の兆し、取り組みなどの知見を、景況調査を通じてご提供いただきたく存じます。

※引用：三輪仁・池島祥文(2022)「企業間取引データに基づく地域内産業間ネットワークの検証」『地域経済学研究』第 42 号、43-62 ページ。

【全体的な特徴】

各指標とも悪化緩和や改善増進に向かい、売上高DI及び新規受注DIは二桁のプラス域となりましたが、景況感DI及び利益DIは、依然マイナス域にあります。特に利益DIは売上高DIの改善についておらず、売上げの伸びに利益が伴っていません。次期予想DIは悪化し、先行きの不透明感が現れています。

	第123回	前回からの変動
景況感DI	-4.1	8.0
売上高DI	8.8	10.5
利益DI	-9.5	5.6
新規受注DI	5.8	11.5
次期予想DI	10.5	-5.0

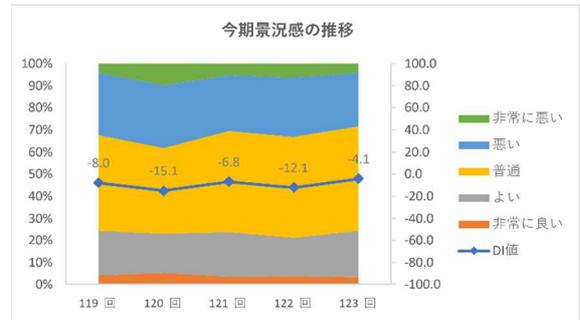


■ 今期景況感 DI

5.今期景況判断		第122回	DI値	-12.1	第123回	DI値	-4.1	+8.0
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	13	3.7	21.1	14	3.4	-0.3	+3.1
2	よい	61	17.4		86	20.8	+3.4	
3	普通	160	45.7	45.7	196	47.5	+1.8	
4	悪い	94	26.9	33.2	100	24.2	-2.7	-4.9
5	非常に悪い	22	6.3		17	4.1	-2.2	
	不明	11			5			
	サンプル数 (%ベース)	361	350		418	413	63	

景況感 DI は「普通」の変動は少なく、「非常に悪い」と「悪い」が 4.9 ポイント下がり、「非常に良い」と「よい」が 3.1 ポイント増えました。

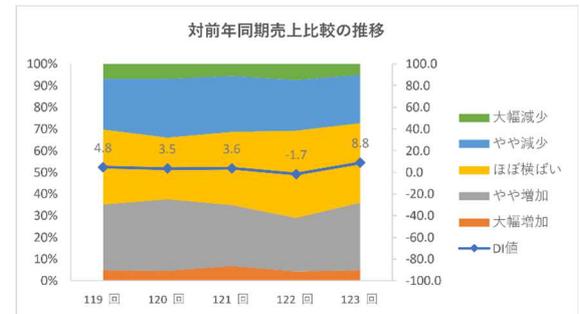
DI 値自体はまだマイナス域であり、悪い側が多いですが、悪化緩和となっています。



■ 売上高 DI

6.対前年同期売上高比較		第122回	DI値	-1.7	第123回	DI値	8.8	+10.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	15	4.3	29.1	20	4.9	+0.6	+7.0
2	やや増加	87	24.8		128	31.2	+6.4	
3	ほぼ横ばい	141	40.2	40.2	150	36.6	-3.6	
4	やや減少	82	23.4	30.8	91	22.2	-1.2	-3.5
5	大幅減少	26	7.4		21	5.1	-2.3	
	不明	10			8			
	サンプル数 (%ベース)	361	351		418	410	59	

今回の景況調査結果では、売上高 DI は前回のマイナスからプラスとなり好転する結果となりました。前回の「横ばい」層も回答率が減少し、「売上増加」側が 7 ポイント増となりました。



■ 利益 DI

7.対前年同期利益比較		第122回	DI値	-15.1	第123回	DI値	-9.5	+5.6
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	11	3.1	23.9	14	3.4	+0.3	+2.4
2	やや増加	73	20.8		94	22.9	+2.1	
3	ほぼ横ばい	130	37	37	156	38	+1.0	
4	やや減少	100	28.5	39	117	28.5	+0.0	-3.2
5	大幅減少	37	10.5		30	7.3	-3.2	
	不明	10			7			
	サンプル数 (%ベース)	361	351		418	411	60	

「横ばい」の変動は少なく、「減少」側が 3.2 ポイント減少して「増加」側が 2.4 ポイント増加したものの、依然としてマイナス域にあります。

■ 新規受注 DI

8.対直近前期新規受注比較		第122回	DI値	-5.7	第123回	DI値	5.8	+11.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	6	1.7	23.2	12	2.9	+1.2	+7.9
2	やや増加	75	21.5		116	28.2		
3	ほぼ横ばい	167	47.9	47.9	180	43.7	-4.2	
4	やや減少	79	22.6		86	20.9		
5	大幅減少	22	6.3	28.9	18	4.4	-1.7	-3.6
	不明	12			6			
	サンプル数 (%ベース)	361	349		418	412	63	

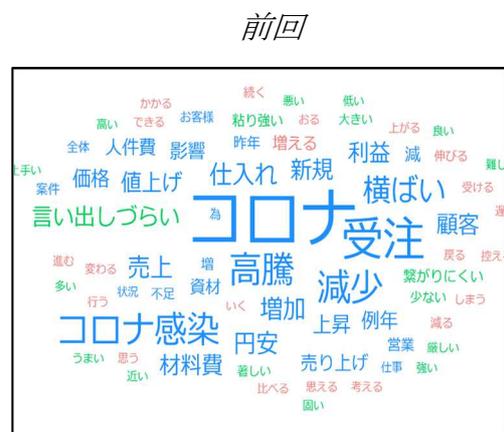
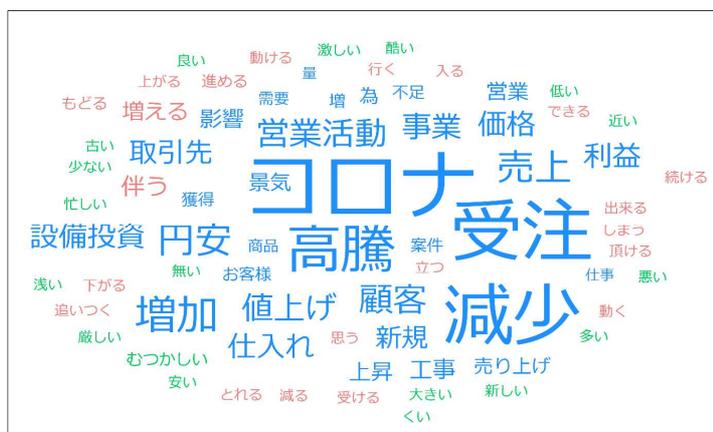
DI 値はマイナスからプラスに転じ、好転しました。新規受注の「増加」側は合計 7.9 ポイントの増加と、売上高 DI と同様に三層のうち最も変動幅が大きくなりました。

■ 次期予想 DI

10.次期業況予想		第122回	DI値	15.5	第123回	DI値	10.5	-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	10	2.9	30.1	9	2.2	-0.7	-0.8
2	よくなる	95	27.2		112	27.1		
3	現在と変わらない	193	55.3	55.3	215	51.9	-3.4	
4	悪くなる	50	14.3		75	18.1		
5	非常に悪くなる	1	0.3	14.6	3	0.7	+0.4	+4.2
	不明	12			4			
	サンプル数 (%ベース)	361	349		418	414	65	

依然として二桁プラス域にありますが、「悪くなる」側が 4.2 ポイント増加し改善が減退しました。「よくなる」側の変動幅は少ないですが、「現在と変わらない」が 3.4 ポイント減少となっています。原材料費高騰や仕入れ単価の上昇、コロナの先行き不透明感の影響が増しています。

今期景況理由



※ユーザーローカル テキストマイニングツール (<https://textmining.userlocal.jp/>) によるスコア分析

【業種・従業員規模・地域別の特徴】

○ 業種別の動向

全体的に売上DIや受注DIは改善しました。景況感DIは製造業（生産財）、建設業（建築）、建設業（設備）が大幅に改善し好転しました。商業・流通業は大幅に改善しましたが、次期予想DIが悪転しました。サービス業においては景況感DIは悪化し、対事業所は悪転しました。対個人の次期予想DIは大きく悪化しました。

	第123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		412(62)	409(58)	410(59)	411(62)	413(64)	
	全体	417	-4.1(7.9)	8.8(10.5)	-9.5(5.6)	5.8(11.6)	10.7(-4.8)	0.2
業 種	製造業（生産財）	34	17.6(30.7)	20.6(8.1)	-2.9(-2.9)	2.9(-9.6)	8.8(-3.7)	2.9
	製造業（消費財）	30	-20(12.1)	10(24.3)	-36.7(2.6)	0(10.7)	-3.3(-11)	3.3
	建設業（建築）	44	6.8(15.2)	15.9(18.7)	2.3(21.7)	20.5(26.2)	18.2(9.8)	2.3
	建設業（土木）	13	-8.3(1.7)	-10(0)	-25(-15)	0(10)	8.3(-11.7)	7.7
	建設業（設備）	34	12.1(37.1)	20.6(28.9)	-11.8(29.9)	17.6(30.1)	20.6(16.4)	2.9
	商業・流通業	47	-10.6(32.6)	19.1(34.5)	4.3(38.5)	-6.4(27.8)	-6.4(-14.1)	2.1
	サービス業（対事業所）	128	-7.1(-9)	6.3(-0.2)	-5.6(-5.6)	11(7.3)	21.4(-0.1)	0.8
	サービス業（対個人）	87	-10.6(-3.5)	-4.8(-2.4)	-19.3(-6.3)	-3.6(2.4)	2.3(-18.1)	1.1

○ 従業員規模別の動向

全体としては景況感DIと利益DIは悪化緩和となり、売上DIと新規受注DIで好転しました。特に31名以上の企業では利益DIが大きく改善しました。50名以下の企業では、利益DIはマイナスで推移しています。

	第123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		413(63)	410(59)	411(60)	412(63)	414(65)	
	全体	418	-4.1(7.9)	8.8(10.5)	-9.5(5.6)	5.8(11.6)	10.4(-5.1)	0.2
従 業 員 規 模	0名～5名	164	-8.7(2.7)	3.1(8.8)	-12.3(4.8)	6.8(11.1)	16.7(-5.1)	0.6
	6名～10名	65	-7.7(9.5)	7.8(7.8)	-9.2(0.1)	-7.8(7.8)	4.6(-0.1)	1.5
	11名～20名	77	3.9(13)	3.9(3.9)	-11.8(-6.4)	11.7(9.8)	14.5(7.2)	1.3
	21名～30名	32	-21.9(2.3)	-3.1(7.2)	-22.6(-2.6)	3.1(16.9)	-9.7(-30.4)	3.1
	31名～50名	28	14.3(27.6)	32.1(35.5)	-3.7(29.6)	0(3.3)	3.6(-6.4)	3.6
	51名～100名	32	-6.3(0)	21.9(16.3)	0(33.3)	9.4(9.4)	3.1(-32.2)	3.1
	100名以上	20	22.2(8.9)	47.1(13.7)	22.2(7.9)	27.8(27.8)	15(3.2)	5.0

○ 本社地区別の動向

全体としては景況感DIと利益DIは悪化緩和、売上DIと受注DI好転しました。北九州地区は好転し、改善幅が他地区と比べて大きい結果となりました。福岡地区の次期予想DIが改善減退していますが、その他の地区は改善増進しています。

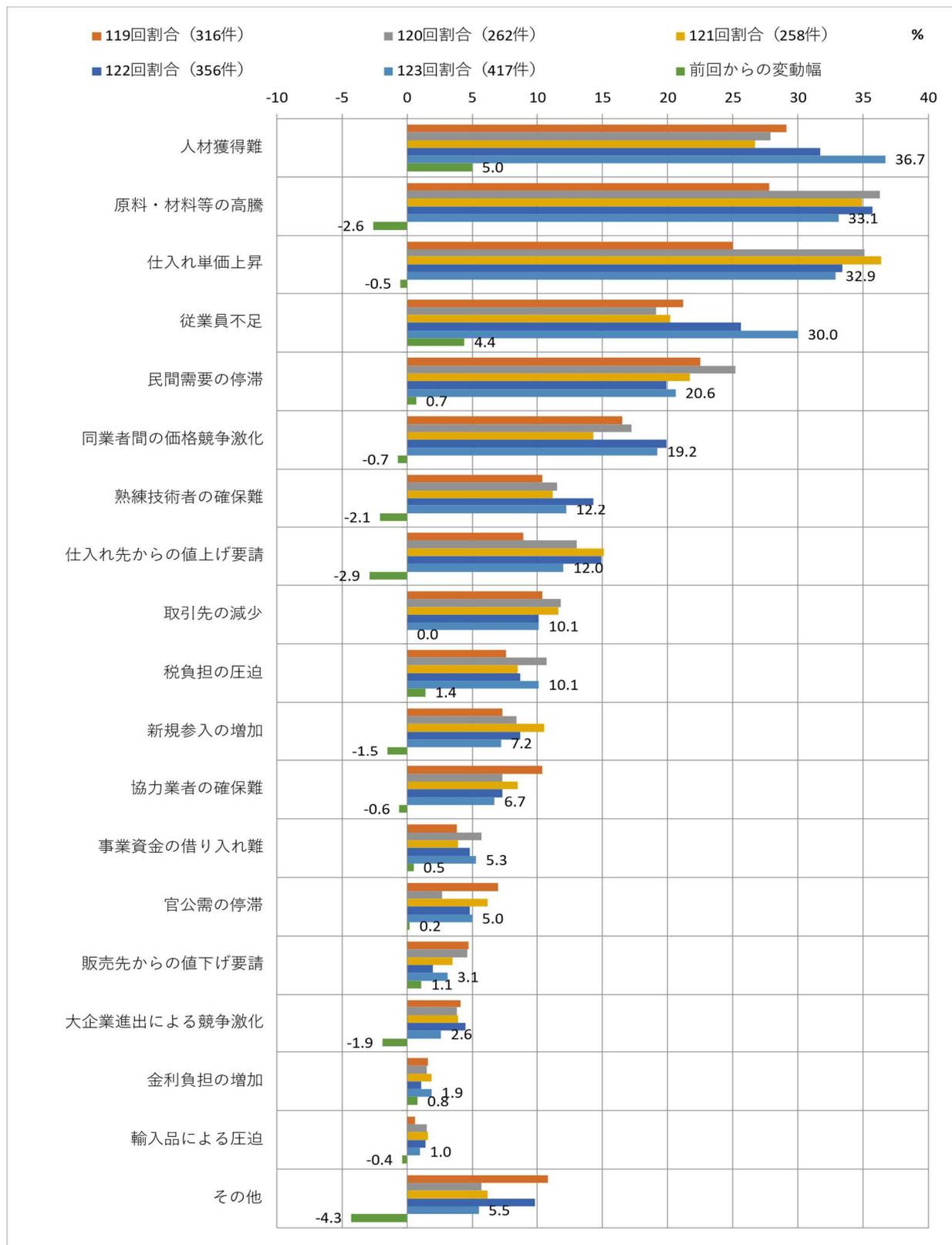
	第123回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
	クロス回答数		413(63)	410(59)	411(60)	412(63)	414(65)	
	全体	418	-4.1(7.9)	8.8(10.5)	-9.5(5.6)	5.8(11.6)	10.4(-5.1)	0.2
本 社 地 区	福岡地区	259	-4.3(7.1)	8.3(7.5)	-12.3(4)	8.2(12.7)	10.5(-9.5)	0.4
	北九州地区	57	3.5(26)	14.3(26.3)	-3.6(14.8)	3.5(16)	12.3(4.1)	1.8
	筑豊地区	50	-8(0.8)	6(9)	-10(-1.4)	0(5.9)	14(2.6)	2.0
	県南地区	38	-16.2(-3.3)	7.9(17.3)	-5.3(13.5)	5.4(14.8)	5.4(2.3)	2.6
	福岡県外	14	14.3(-7.9)	7.1(-15.1)	7.1(-17.9)	-7.1(-18.3)	0(0)	7.1

【経営上の問題点】

- “人材獲得難”がトップになり、次いで“原材料の高騰”と“仕入単価上昇”。

経営上の問題点は「人材獲得難」が「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」を抜きトップとなりました。

「従業員不足」が4番目に来ており、社会活動・経済活動が戻りつつあるのに伴って人手不足が一層深刻になってきました。これら人員の確保と仕入の上昇は全てコストアップの要因で企業収益に影響を及ぼすものです。



経営上の問題点を業種別に見ると、建設業全体で「協力業者の確保難」が問題点として挙げられ、土木では「官公需の停滞」が挙がっています。商業流通業及びサービス業では前回に引き続き「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 (对个人)
回答件数	416	34	30	44	13	34	47	128	86
人材獲得難	36.8	35.3	26.7	36.4	53.8	41.2	21.3	40.6	39.5
原料・材料等の高騰	33.2	70.6	70.0	45.5	46.2	35.3	38.3	18.8	15.1
仕入れ単価上昇	32.9	38.2	56.7	59.1	23.1	55.9	46.8	20.3	12.8
従業員不足	30.0	29.4	13.3	34.1	30.8	55.9	25.5	25.8	32.6
民間需要の停滞	20.4	20.6	40.0	6.8	7.7	8.8	21.3	25.0	19.8
同業者間の価格競争激化	19.2	29.4	10.0	13.6	7.7	2.9	23.4	23.4	20.9
熟練技術者の確保難	12.3	11.8	6.7	11.4	46.2	17.6	6.4	12.5	10.5
仕入れ先からの値上げ要請	12.0	11.8	6.7	15.9	7.7	17.6	29.8	9.4	4.7
税負担の圧迫	10.1	2.9	6.7	4.5	7.7	11.8	4.3	14.8	12.8
取引先の減少	10.1	8.8	10.0	4.5	0.0	2.9	12.8	14.1	10.5
新規参入の増加	7.2	0.0	3.3	6.8	0.0	0.0	8.5	9.4	11.6
協力業者の確保難	6.7	2.9	3.3	29.5	15.4	17.6	0.0	3.1	1.2
事業資金の借り入れ難	5.3	2.9	3.3	9.1	7.7	5.9	6.4	2.3	8.1
官公需の停滞	5.0	5.9	10.0	2.3	23.1	0.0	2.1	7.0	2.3
販売先からの値下げ要請	3.1	0.0	6.7	0.0	7.7	5.9	2.1	4.7	1.2
大企業進出による競争激化	2.6	0.0	3.3	0.0	0.0	0.0	2.1	2.3	7.0
金利負担の増加	1.9	2.9	0.0	2.3	0.0	2.9	0.0	2.3	2.3
輸入品による圧迫	1.0	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.8	1.2
その他	5.5	8.8	0.0	2.3	7.7	0.0	2.1	7.8	8.1

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

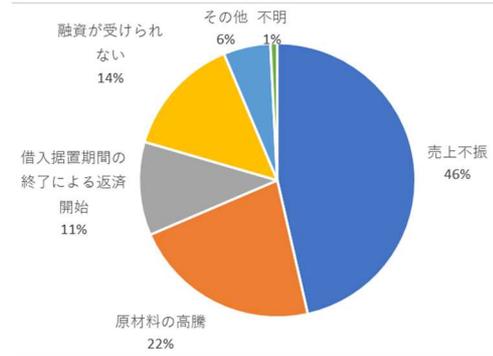
【資金繰りについて】

No.	資金繰り	第122回DI	14.1	第123回DI	7.0	-7.1
	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	53	16.3	51	12.8	-3.5
2	やや余裕あり	66	20.3	76	19.1	-1.2
3	普通	133	40.9	172	43.2	2.3
4	やや窮屈	51	15.7	70	17.6	1.9
5	窮屈	22	6.8	29	7.3	0.5
	不明	36	0	20	0	0.0
	サンプル数 (%ベース)	361	325	418	398	73

資金繰りについて「余裕あり」や「やや余裕あり」と答えた企業が減り、「普通」や「やや窮屈」と答えた企業が増えるという結果となり、「借入据置期間の終了による返済開始」「原材料の高騰」の影響など資金繰りが厳しくなりつつあることが伺えます。資金繰りDIもさらに悪化を示しています。

○ 資金繰り悪化の理由

14.資金繰りが悪い理由		(M A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	売上不振	59	60.2	59.6
2	原材料の高騰	28	28.6	28.3
3	借入据置期間の終了による返済開始	14	14.3	14.1
4	融資が受けられない	18	18.4	18.2
5	その他	7	7.1	7.1
	不明	1		1
	サンプル数 (%ベース)	99	98	100



【冬の賞与】

冬の賞与を支給しますか

冬の賞与予定		第119回		第123回	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%
1	従来どおり支給する	147	46.8	172	41.6
2	増額して支給する	39	12.4	56	13.6
3	減額するが支給する	41	13.1	52	12.6
4	今回は支給しない	17	5.4	22	5.3
5	もともと賞与はない	55	17.5	89	21.5
6	まだわからない	15	4.8	22	5.3
	不明	4		5	
	サンプル数 (%ベース)	318	314	418	413

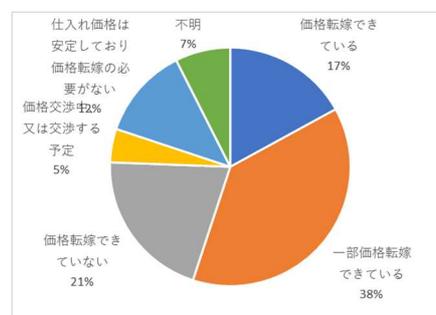
特設項目「冬の賞与予定」では、第119回(昨年同期)は72.3%が賞与を支給したのに対し、今回賞与を支給したのは67.8%と4.5%減少しました。

支給基準

支給基準		第119回		第123回	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%
1	2ヶ月以上	31	14.4	43	15.6
2	1.5~2ヶ月未満	60	27.8	65	23.6
3	1~1.5ヶ月未満	66	30.6	107	38.9
4	1ヶ月未満	59	27.3	60	21.8
	不明	11		5	
	サンプル数 (%ベース)	227	216	280	275

【価格転嫁状況】

17.価格転嫁状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	価格転嫁できている	71	18.3	17
2	一部価格転嫁できている	159	41.1	38
3	価格転嫁できていない	86	22.2	20.6
4	価格交渉中、又は交渉する予定	19	4.9	4.5
5	仕入れ価格は安定しており価格転嫁できない	52	13.4	12.4
	不明	31		7.4
	サンプル数 (%ベース)	418	387	100



価格転嫁の状況は、「価格転嫁できている」と回答した企業は2割足らずにとどまり、「一部価格転嫁できている」企業が約40%、「価格転嫁できていない」「価格交渉中、交渉する予定」の企業が約25%と、多くの企業で価格転嫁が遅れていることが見られます。

【経営指針の作成と実践】

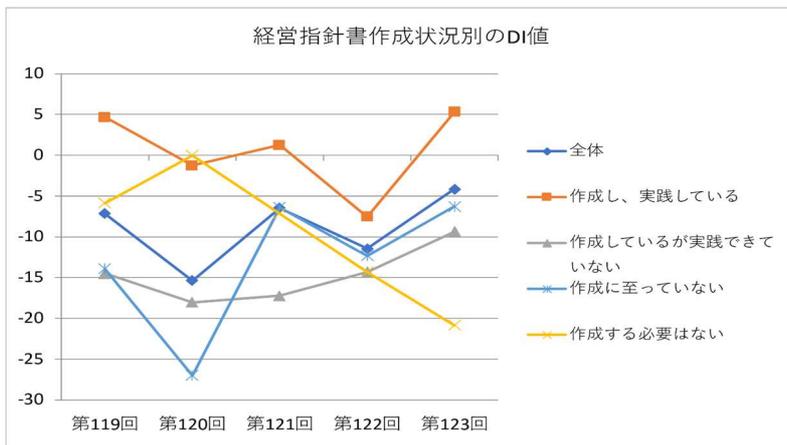
経営指針書の作成と実践			第122回DI		第123回		増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%		
1	作成し実践している	111	31.6	134	32.3		0.7
2	作成しているが実践なし	93	26.5	96	23.1		-3.4
3	作成に至っていない	133	37.9	161	38.8		0.9
4	作成する必要はない	14	4	24	5.8		1.8
	不明	10	0	3	0		
	サンプル数 (%ベース)	361	351	418	415		64

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	46	34.3 11
2	毎月ではないが検証している	64	47.8 15.3
3	年に1回は検証している	20	14.9 4.8
4	全く検証していない	4	3 1
	不明	284	67.9
	サンプル数 (%ベース)	418	134 100

<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の成果では、「作成し、実践している」と回答した企業は景況感DI、利益DIを始め、全てのDI値がその他の回答に対し高い値を示しています。次期予想DIについては「作成に至っていない」と「作成する必要はない」と回答した企業は、他を回答した企業と比べ著しく悪い結果となりました。計画を立てて実践することの重要性を示しています。

	第123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		411(70)	408(66)	409(65)	410(68)	412(69)	
指針書別	全体	411	-4.1(7.3)	8.8(10)	-9.5(5.3)	5.9(11.1)	10.2(-5.5)	0.2
	作成し、実践している	132	5.3(12.9)	17.6(11.1)	0.8(15.7)	17.4(9.9)	19.8(-0.5)	0.8
	作成しているが実践できていない	96	-9.4(4.9)	1.1(14.3)	-15.8(4.9)	-8.4(1.6)	1(-5.5)	1.0
	作成に至っていない	159	-6.3(6)	10.7(8.4)	-13.1(-4)	4.4(15)	8.1(-9.8)	0.6
	作成する必要はない	24	-20.8(-6.5)	-20.8(-5.4)	-16.7(14.1)	8.3(29.8)	8.3(-13.1)	4.2



5.今期景況判断 × 22.経営指針書について

上段:度数 下段:%	5.今期景況判断					
	合計	非常に良い	よい	普通	悪い	非常に悪い
合計	411 100.0	13 3.2	86 20.9	196 47.7	99 24.1	17 4.1
22.経営指針書について						
作成し、実践している	132 100.0	6 4.5	32 24.2	63 47.7	30 22.7	1 0.8
作成しているが実践できていない	96 100.0	1 1.0	19 19.8	47 49.0	26 27.1	3 3.1
作成に至っていない	159 100.0	4 2.5	32 20.1	77 48.4	34 21.4	12 7.5
作成する必要はない	24 100.0	2 8.3	3 12.5	9 37.5	9 37.5	1 4.2

【中小企業家の声】

景況理由

	今期景況判断	業種	従業員数	本社所在地	景況判断理由
1	非常によい	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	狙ったテーマの展示会への出展とその後追い営業が功を奏した。
2	非常によい	製造業（消費財）	11名～20名	県南地区	生産の安定と新規販路の増加
3	非常によい	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	コロナにより中断されていた工事の発注増
4	非常によい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	新規受注の納品
5	非常によい	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	コロナ禍が落ち着いてきた（慣れてきた）から？
6	非常によい	サービス業（対事業所）	6名～10名	筑豊地区	新規立ち上げで、注目されたため。
7	非常によい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	需要がある中、今まで新規営業に動いていなかったが、積極的に動くことで受注が増えた
8	非常によい	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
9	非常によい	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	少しずつ仕事の話が入ってきて、それらの課題を順序良く進めていっている。ただ建築関係でするので契約した事が成り立つまで営業等での時間が掛かるといった感じで徐々に進めていっている。
10	よい	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	取引先が下半期に設備補充をしている為
11	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	同業他社が破産したため、注文が当社に集中した。
12	よい	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	親会社に大きな仕事が入ったから
13	よい	製造業（生産財）	11名～20名	北九州地区	半導体向けの設備投資、化学会社の薬液ラインなど設備投資案件が旺盛なことで新設、増設分の引き合いが増えた。
14	よい	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	生産調整による受注減
15	よい	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	物価が上がったためそれに比例して売り上げは上がっているが、加工費の値上げは厳しく、見積り加工費に含まれる電力、消耗品、ガソリン等の価格が上がっているため、利益確保がむづかしい
16	よい	製造業（生産財）	51名～100名	筑豊地区	コロナで落ちていた分の反動が要因
17	よい	製造業（生産財）	51名～100名	福岡県外	販売価格の下落があったが利益の確保は出来ている。
18	よい	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	例年（コロナ前）に比べて仕事量は増えていない
19	よい	製造業（消費財）	0名～5名	北九州地区	取引先が社内で生産している案件が大量に入ってきた為。
20	よい	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	建築工事関連の受注増
21	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	人件費の上昇に伴い値上げを実施した。
22	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	コロナの影響が薄れてきた
23	よい	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	前期の仕込みが上手くいったから
24	よい	建設業（建築）	0名～5名	福岡県外	業界が忙しく、職人がいなく、紹介で仕事がまわってきた。
25	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	物件数が少ない。
26	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	繁忙期に移ってきたので。
27	よい	建設業（建築）	11名～20名	北九州地区	営業をおこたらない
28	よい	建設業（土木）	11名～20名	北九州地区	受注が増え、工事完成により売上につながった。
29	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	市発注工事の受注
30	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	工事会社の職人不足
31	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	夏に動かなかった現場が動き出した
32	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	公共工事受注増、民間工事（改修舎）受注増

33	よい	建設業（設備）	11名～20名	北九州地区	主要取引先の古い店舗を順次改装しているため売上はほぼ横ばい状態。売上は増加しても材料原価が上場し続けている為、利益も変わらない。
34	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	飲食店さんからの注文が増えたため
35	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	円安
36	よい	商業・流通業	0名～5名	県南地区	経営革新認定事業の実践に努めた為
37	よい	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	手数料の引き上げによる影響など
38	よい	商業・流通業	31名～50名	北九州地区	市場での景気が思っていたよりは下がらなかったため
39	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	値上げが進んでいるため。
40	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	街の出入が増えている為
41	よい	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	対外事業、再開。韓国、台湾。
42	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	県南地区	個人のみならず、法人顧客への提案等積極的に行ったため
43	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	コロナ明けを踏まえての新規出店など、案件が増えたこと
44	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	インボイス対応による受注増
45	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	住宅ローン低金利や金融機関の積極的な融資姿勢で不動産市場が活況している。また東京、大阪の地場デベロッパーが九州に進出しているために取引先が増えている。
46	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	発注側（お客様）と受注側（弊社）のタイミングが良かった
47	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	筑豊地区	受注量が増えた。（季節的）
48	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡県外	かわらず
49	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	新しい大きな仕事をとれた
50	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	社内のリソース次第です。
51	よい	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	営業社員が成長し、今までの営業の種まきが実りました。
52	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	時期的なもの
53	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規出店による需要の増加。
54	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	コロナが終息に向かいつつあった7、8月期に動けた分が数字に結びついている。
55	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	旅行関係の新しい事業が増えているため
56	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	全国旅行支援があった為（旅行業）
57	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	コロナの影響を受けない業種だったこと。むしろ、コロナ禍の方がお問い合わせが増える業態である為
58	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	信頼関係が出来てきた方からの紹介のお客様が増えた
59	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	北九州地区	コロナ禍があけたため
60	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	県南地区	10月、11月はコロナの影響が少なく顧客の流れが良かった。またコロナが広まってきても前回、前々回ほど顧客の流れが止まっていなかったため。
61	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	新規取引先が増加の原因
62	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	コロナの関係でリモート授業のニーズが増えた
63	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	部署管理者レベルに経営計画を作成してもらい、それを実行し続けてきた結果が出てきた。
64	よい	サービス業（対個人）	100名以上	福岡地区	コロナに対する意識が下がって人手が増えた
65	普通	製造業（生産財）	0名～5名	県南地区	仕事量が増えないので、営業努力で新規受注をした。
66	普通	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	わかりません

67	普通	製造業（生産財）	11名～20名	県南地区	生産品目の変更
68	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	全体的に産業機械投資が減少している。
69	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	公共事業があまり動いていない
70	普通	製造業（生産財）	51名～100名	福岡地区	まだコロナの影響。ペーパーレス化（仕入価格）により厳しい
71	普通	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	人件費の高騰、採用費用の増加
72	普通	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	コロナの影響は徐々に少なくなってきた。受注も例年に近い感じで戻ってきている。
73	普通	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	値上げしたがまだ追いついていないから
74	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	コロナ感染の影響が減少して人の動きが出てきたためと考えられる
75	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値上げを進めた為
76	普通	製造業（消費財）	11名～20名	北九州地区	売上はやや増加するも利益はやや減少の理由として、材料費・動力費（光熱費・燃料費）・人件費の前年度比上昇分を補えていないことがあげられる。
77	普通	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	原材料費、経費の値上がりにより利益率に影響
78	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	【増収減益貴重】WEBマーケティング・残存者利益による新規顧客獲得に伴い、売上・JOBともに増加、しかし相次ぐ2度、3度目の原材料価格高騰を価格転嫁しきれずに利益減少。
79	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	受注活動の強化による
80	普通	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	事業を承継し新規の顧客に目を向けた
81	普通	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	同友会や、他の会で、人脈が増えたから。
82	普通	建設業（建築）	0名～5名	筑豊地区	営業力が足りていない
83	普通	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	前期も10月～12月期が悪く1月から増加してきた。今年も同様である。
84	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	契約時期による
85	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	原価高に受注価格が追いついていない
86	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	円安報道や資材高騰のニュースで少し夏場は下向きだったが、情報がなれてきたせいから少し回復していると感じる
87	普通	建設業（建築）	100名以上	福岡地区	資材等の上昇による建築費のUPによるクライアントの自粛が目立つ
88	普通	建設業（土木）	0名～5名	福岡地区	安定した工事受注な為
89	普通	建設業（土木）	21名～30名	北九州地区	いつも通りやっていたため。
90	普通	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	材料高騰によって利益が減少している
91	普通	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	コロナ感染の規制で社員が出勤できず、受注できなかった。
92	普通	建設業（設備）	0名～5名	北九州地区	こなせる仕事量が上限に達している為
93	普通	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	消費税8%→10%、その後のコロナ禍により、営業戦略の見直しを行った。
94	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	保守管理の顧客が多いので。
95	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	コロナの影響
96	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	資金繰りが厳しい
97	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	移動式クレーンリース業、福岡市内建築ブームです
98	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	需要の停滞
99	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	長年の実績により
100	普通	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	機器等の入荷遅れがなくなってきた
101	普通	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	御客様である食品会社の設備投資に伴う廃水処理装置の増設工事の受注拡大の為
102	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	大きく変動なし

103	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	値上げ前の駆け込み需要での売り上げ増加
104	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	他社からのトスアップを増やすようにして、新規の案件を獲得するようにしました。
105	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	弊社仕入れ価格の値上りによる売値値上げ、顧客のその他、燃料費・原料価格により売上減
106	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	ハンドウた不足による新車の供給不足の為
107	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	新規案件の受注が入った為
108	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	値上がり前の特需や新規のお客様獲得案件があり、売り上げは増加したが、値上がり商品の一部を既存価格で提供したり、新規案件獲得の為、値引きした為利益が下がった。
109	普通	商業・流通業	6名～10名	県南地区	業務用食品の卸であり、取り扱う商品がほぼ値上がりしていると共に、外食関係の客入りが増加傾向にある為、売上は増加している
110	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	色んな対策（販売促進企画）を実行した結果、なんとか横ばいを維持できている
111	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	情報通信事業部の携帯 au ショップの売り上げ減少のため
112	普通	商業・流通業	51名～100名	北九州地区	販売数量は減少したが、原油高・円安による販売単価上昇のため。
113	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	独立して日が浅いため
114	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	8月1日開業したばかりのため、
115	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	8月受注分を消化中（工期12月と来1月）
116	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	景気に大きく連動しない職種のため
117	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	観光客、海外旅行者の増加により、受注が増加した。
118	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	顧客側でコロナ情勢を受けて、取り組みの先送りがおきているため。
119	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	既存取引先からの紹介
120	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	大口の取引先を手放した。
121	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	既存顧客の受注が継続したこと
122	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	雇用調整助成金の需要が減ったため、売上は若干減少となった
123	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	実質個人会社につき、今のところ新規顧客獲得では大きな変化がない。
124	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	分らないです。たまたま
125	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	営業が後手となっているため
126	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	12月の予定受注が無かった為
127	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	広告費をかけた
128	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	採用ニーズが増えたため
129	普通	サービス業 (対事業所)	0名～5名	筑豊地区	顧客の増加
130	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	新規事業が少しあるため。
131	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	全国旅行割の実施とコロナ感染症の減少
132	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	定期的な仕事のため売り上げ変動は余りありません。
133	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	物価高、ウクライナ情勢の影響と思われる。
134	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	職種柄、需要に変動が少ないため。
135	普通	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	福岡市から例年通りの発注があった。
136	普通	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡地区	下期に入って、通常営業にもどつつあるが、売上そのものは2019年度比からすると8割程度のもどり、

137	普通	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡地区	新車販売、納期が1年以上という事もあり受注が減少
138	普通	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡地区	メーカーの定年退職者の採用に伴い売り上げが延びる。
139	普通	サービス業 (対事業所)	31名～50名	福岡地区	販管費の削減
140	普通	サービス業 (対事業所)	31名～50名	福岡県外	新規営業ができていないため
141	普通	サービス業 (対事業所)	51名～100名	福岡地区	営業活動を活発に行った結果。
142	普通	サービス業 (対事業所)	51名～100名	福岡地区	新規事業と既存事業のバランスがとれていない
143	普通	サービス業 (対事業所)	100名以上	福岡地区	昨年比がほぼ横ばい
144	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
145	普通	サービス業 (対事業所)	100名以上	福岡地区	取引先との交渉
146	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	コロナ感染者の増加など
147	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	紹介案件が増えた。
148	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	昨年スポットで売上の大きな案件を受注した為、本年の売上は対前年で減少している。
149	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	新規の開拓を特に行っていない為
150	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	不動産取引に関連する業務が中心で、取引件数自体は減ったのですが、個人のお客様から「相続」のご相談が増え、利益は同じとなりました。
151	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	当事業所の存在が周知されてきた。
152	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	北九州地区	コロナで会員様宅へ回れなかった
153	普通	サービス業 (対個人)	0名～5名	筑豊地区	時期的な状況
154	普通	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再開
155	普通	サービス業 (対個人)	6名～10名	北九州地区	障がい福祉サービスで定員(利用者数)で報酬が決まっているため
156	普通	サービス業 (対個人)	6名～10名	筑豊地区	景気が落ちこんできた
157	普通	サービス業 (対個人)	6名～10名	福岡県外	無料検査事業補助金給付のため
158	普通	サービス業 (対個人)	11名～20名	福岡地区	部品の供給不足による納品の遅れ、コロナによる不安の為買い控え
159	普通	サービス業 (対個人)	11名～20名	福岡地区	わからない
160	普通	サービス業 (対個人)	100名以上	福岡地区	新店舗開設の為
161	普通	サービス業 (対個人)	100名以上	北九州地区	売上の増加は事業規模を少し拡大しているため。利益が横ばいなのは、人財育成投資にコストをかけたため。
162	普通	-	11名～20名	福岡地区	特にないが社員のガンバリ
163	悪い	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊地区	コロナ感染症の影響で3年ぶりにイベント等が復活して来た為
164	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	努力不足
165	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	福岡地区	注文が減少している
166	悪い	製造業(生産財)	11名～20名	県南地区	コロナによる買方の変化、インフレ
167	悪い	製造業(生産財)	21名～30名	福岡地区	エネルギー高騰等による予算の削減。
168	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	材料高騰、工事量の減少
169	悪い	製造業(消費財)	6名～10名	福岡地区	コロナによる催事などの減少。
170	悪い	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区	滞留在庫処分で原価を割って大量の商品を捌いた

171	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	大ロットの仕事があり、売上は伸びたがその分単価が安く、経費もかかってしまった為。
172	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	官公需用、民間需要双方の停滞ニッチ市場の影響
173	悪い	製造業（消費財）	100名以上	福岡地区	コロナ渦で昨年は内需商品売上が上がった
174	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	コロナによる影響
175	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	物価高騰
176	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	元請けが仕事が無いから違う所を探したから
177	悪い	建設業（建築）	6名～10名	県南地区	コロナに原材料費の高騰、材料の入荷遅れ販売価格の上昇
178	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	コロナウイルス感染症がまだまだ収束してないです
179	悪い	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	物価上昇により買い控え
180	悪い	建設業（建築）	51名～100名	福岡地区	資材高騰,現場監督,大工不足
181	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	直接工事が少ない。下請工事も減少
182	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	受注した仕事の利益率が低かったこと
183	悪い	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	受注工事の着工スライド。
184	悪い	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	7～9月が良かったのでその反動があるのと、民間の設備投資が少し減っているようだ
185	悪い	建設業（設備）	51名～100名	福岡地区	受注は増加したものの、受注金額の低下および材料費の上昇により利益が減少している
186	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と円高
187	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	円安にて仕入れ価格の高騰により利益が大幅に減少。
188	悪い	商業・流通業	0名～5名	北九州地区	コロナ
189	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	原材料の高騰により、販売高が減少。在庫分の商品の利益を新価格に添加の為利益が増加
190	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	コロナの影響大です
191	悪い	商業・流通業	0名～5名	県南地区	価格高騰による値上げ
192	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	仕入れ価格の高騰、仕入れ価格の値上げを転嫁出来ていない。
193	悪い	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	製造業の設備投資の低迷。仕入れ価格の上昇。
194	悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	外出制限がなくなって来ているので、多少は市場動向もよくなったきがするがまだまだ伸び悩み。円安の影響も大きい。
195	悪い	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	原油、原材料の高騰、円安での輸入商品の原価高騰により、価格転嫁の値上げ交渉の抵抗が激しく、営業利益が目標値を大幅に減少している
196	悪い	商業・流通業	100名以上	福岡地区	受注量は減少しているが、コストは高騰している為。
197	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	競合他社の価格減少
198	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	2021年8月起業後、2022年4月までは緊急事態宣言や蔓延防止期間などの感染対策により殆ど営業活動が行えませんでした。風向きが変わったのは2022年5月。ゴールデンウィークに自由に動けるようになってから紹介を頂けるようになり、プレゼンテーションをさせて頂く機会が増えました。ようやく順次ご契約を頂ける状況になってきました。このことが要因で受注量は増えてきています。
199	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	得意先がお客様へ値上げの案内。値上げに踏み切ったためお客様からの購入が減った。
200	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	コロナの影響で顧客の業績の悪化に伴い、値下げ要求が増えた
201	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	営業活動の不足
202	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	仕入れ価格上昇、輸入品の価格差が広がっている。輸入品へ流れている事、純正部品定価が下がり純正部品使用の増加など。
203	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	取引先の業績不振
204	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	団体のお客様の減少

205	悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	取引先の発注量の減少
206	悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	北九州地区	努力不足
207	悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	筑豊地区	円安、ウクライナ情勢
208	悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	県南地区	事業再構築補助金の交付申請に関して補助金事務局体制が酷く、事業も開始できずに売上が立たず、手間ばかりが取られた。
209	悪い	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	円安、資材高騰など
210	悪い	サービス業 (対事業所)	6名～10名	福岡地区	不明。一部、国の施策によるもの
211	悪い	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡地区	先行投資と中途採用
212	悪い	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡地区	営業人員の減少
213	悪い	サービス業 (対事業所)	11名～20名	県南地区	不景気
214	悪い	サービス業 (対事業所)	11名～20名	福岡県外	コロナの影響
215	悪い	サービス業 (対事業所)	51名～100名	福岡地区	コロナの影響
216	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
217	悪い	サービス業 (対事業所)	100名以上	県南地区	人員不足による営業活動不足及び競争入札の不落
218	悪い	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡地区	商品改定があったため。
219	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
220	悪い	サービス業 (対個人)	0名～5名	北九州地区	時短や休業により固定客が減った
221	悪い	サービス業 (対個人)	0名～5名	県南地区	・4月社内の健康が害されたことをきっかけに社内の人材の整備に気持ちが集中してしまい、売上を伸ばそうという気持ちが欠けていたから。・物価高騰による不景気、商材を絞り込みすぎたことも原因。・前年度の売上が多く税負担が大きかった。→厳密には売上が利益の減少なのか、税負担による内部留保の減少なのか、整理ができていない。
222	悪い	サービス業 (対個人)	0名～5名	福岡県外	人材不足
223	悪い	サービス業 (対個人)	6名～10名	福岡地区	景気の回復が見込めない。将来が不安。
224	悪い	サービス業 (対個人)	6名～10名	福岡地区	景気の悪化
225	悪い	サービス業 (対個人)	6名～10名	筑豊地区	CORONAと景気の後退
226	悪い	サービス業 (対個人)	11名～20名	筑豊地区	コロナの影響、消費低迷、単価ダウン
227	悪い	サービス業 (対個人)	21名～30名	福岡地区	コロナの影響が継続。
228	悪い	サービス業 (対個人)	21名～30名	県南地区	コロナの影響がまだある
229	悪い	サービス業 (対個人)	51名～100名	福岡地区	新規事業改革により、販路拡大ができていないため
230	非常に悪い	製造業(生産財)	0名～5名	北九州地区	営業が思うように進められていない。開発にウェイト!
231	非常に悪い	製造業(消費財)	0名～5名	福岡地区	注文が少ない。
232	非常に悪い	商業・流通業	21名～30名	北九州地区	価格改定。円安。ウクライナ問題。
233	非常に悪い	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	物価高騰、及び原油高騰により、生活必需品以外への消費が減少したため。
234	非常に悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	自社の営業活動の減少
235	非常に悪い	サービス業 (対事業所)	0名～5名	福岡地区	依頼が減少
236	非常に悪い	サービス業 (対事業所)	21名～30名	福岡地区	コロナと半同体などです。

237	非常に悪い	サービス業 (対個人)	21名～30名	県南地区	コロナ、インフル同時流行等の報道（感染者数も含めて、高齢層をあおるため予約が入らず、又、キャンセルになってしまう。）
-----	-------	----------------	---------	------	------------------------------------------------------------

次期予想理由

	今期景況 判断	業種	従業員数	本社所在地	11.次期予想理由
1	非常に良い	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	さらに新規顧客獲得が間違いなく見込める為
2	非常に良い	製造業（生産財）	100名以上	北九州地区	現在、仮発注にて15億の仮注文書が来ているので、来年の4月頃までに正注文書が準じ来ます。
3	非常に良い	製造業（消費財）	11名～20名	県南地区	マーケットニーズの増加
4	非常に良い	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	ウクライナ戦争や中国のゼロコロナ対策による世界的な景気の停滞や、仕入価格の上昇による工事量の減少
5	非常に良い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	現行通り
6	非常に良い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	第8波次第
7	非常に良い	サービス業（対事業所）	6名～10名	筑豊地区	4月より新規立ち上げを控えている
8	非常に良い	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	10・12月期の継続案件が続くため
9	非常に良い	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	自動車整備業ですが、一定のキャパ以上の仕事は出来ない為です
10	非常に良い	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	契約の仕事が成り立つと予想しているから
11	よい	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	1月いっぱい納期の受注が見込まれるため
12	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	同上
13	よい	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	今従事している仕事が3月くらいまでかかるから
14	よい	製造業（生産財）	11名～20名	北九州地区	順番として来春は定修市場で大型案件が多い。
15	よい	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	生産計画による判断
16	よい	製造業（生産財）	21名～30名	県南地区	取引先及び同業他社との情報交換を通じて
17	よい	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	3月までは現在の増産体制でどのメーカーも動くともみているが、またコロナの影響で上海など中国がロックダウンして部品が入らなくなればメーカーの生産が止まり、メーカー下請けの弊社にも影響が出ることが避けられない
18	よい	製造業（生産財）	51名～100名	筑豊地区	電気部品の需要拡大の見込み
19	よい	製造業（生産財）	51名～100名	福岡県外	2022.10月～12月の状況から判断。
20	よい	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	人手不足による工期の遅れ、原材料高騰による受注減少
21	よい	製造業（消費財）	0名～5名	北九州地区	現在と同じように案件がある為。
22	よい	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	建築単価上昇
23	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	例年通り
24	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	コロナの影響の薄れ
25	よい	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	受注残があるので
26	よい	建設業（建築）	0名～5名	福岡県外	仕事が進んでつまっていて、元請けの仕事が増えている。
27	よい	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	これまでの推移でそう思います。
28	よい	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	新規受注～着工待ちの物件がはじまる為
29	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	見積等が増えた。
30	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	受注状況から
31	よい	建設業（建築）	11名～20名	北九州地区	日々営業しているから
32	よい	建設業（土木）	11名～20名	北九州地区	今現在ではわからない。

33	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	天神ビッグバン
34	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	止まっていた現場が動き出した
35	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	現受注工事の竣工期が重複
36	よい	建設業（設備）	11名～20名	北九州地区	契約済みの案件数と金額が前年度と変わらない為
37	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	先の事は読めない。
38	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	商品不足
39	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	原料の生産見通しが悪化しているため
40	よい	商業・流通業	0名～5名	県南地区	経営革新認定事業の実践に努めた為
41	よい	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	手数料の引き上げの影響がすすむ
42	よい	商業・流通業	31名～50名	北九州地区	プラス要因がないため
43	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	売上の的には閑散期となるため。
44	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	コロナの状況にもよるとは思いますが、落ち込む要素が無いため
45	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	県南地区	宣伝広告費を使い、積極的に会社PRを行う予定
46	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	新事業たちあげ
47	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	契約予定の案件が上がってきている
48	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	新規案件予定がないため
49	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	新規の仕事が多く控えているため。またデジタルコンテンツの需要が増えているため。
50	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	今期から、受注計画を変更したため
51	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡県外	かわらず
52	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	大きな仕事は12月で終わった
53	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	思いは叶うからです。良くなると思えば良くなる。悪くなると思うと悪くなる。
54	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	現在の仕事が来年3月まで続くので。
55	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規事業及び新規顧客の受注が始まるため。
56	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	10～12月期も動けているので数字に結び付くと判断している。
57	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	今後、インバウンドが増えるため
58	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	冬場の為
59	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	人脈のつながりに力を入れ、より広がっている。
60	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	北九州地区	季節的に
61	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	県南地区	コロナの分類が5類に下がることで官民両方のニーズが徐々に戻ってくると思われるため。
62	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡県外	業務が集中する時期である
63	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	新規受注が見込めるから（インターネット及び）グループ関連の広告
64	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	ネットでの学習が広がる傾向にある
65	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	新規ご利用者が見込める予定が立っている。
66	よい	サービス業（対個人）	100名以上	福岡地区	年始は悪くなるため
67	普通	製造業（生産財）	0名～5名	県南地区	時期的に仕事量が増える時期
68	普通	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	今よりはよくなると思います

69	普通	製造業（生産財）	11名～20名	県南地区	利益率の高い販売先が作れた
70	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	投資が減少している。
71	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	予算の消化が普段通りである
72	普通	製造業（生産財）	51名～100名	福岡地区	業界はペーパーレス等の影響があり低調
73	普通	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	新規の受注見込みがない
74	普通	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	人手不足により対応しきれていないところがある。
75	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	再びコロナ感染が拡大して人の動きが減少するのではないかと考える。
76	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	消費需要に大幅な影響は無いと予想する為
77	普通	製造業（消費財）	11名～20名	北九州地区	22年同期比と比べて予定されている仕事の受注件数が多いため。
78	普通	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	急激な円安に伴う需要の減少
79	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	1月から、特に用紙の第3次価格アップ交渉がはじまる。増収減益基調は変わらず。
80	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	受注残高から。
81	普通	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	予定が詰まっている
82	普通	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	同友会で経営について相談に乗ってくれる先輩方がいるから。
83	普通	建設業（建築）	0名～5名	筑豊地区	受注数が減っている
84	普通	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	新規受注に向けて努力中であるから。
85	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	受注次第
86	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	影響は小幅であるが、受注価格は以前から決まっており、原価高はその後に現れてくるため。
87	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	情勢が読みにくいいため
88	普通	建設業（建築）	100名以上	福岡地区	収支の悪化
89	普通	建設業（土木）	0名～5名	福岡地区	すでに受注が決まっている状況な為
90	普通	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	例年通りの年度末工事発注のため。
91	普通	建設業（土木）	21名～30名	北九州地区	年度末は発注量が多くなるので。
92	普通	建設業（土木）	51名～100名	福岡地区	過去の実績等より
93	普通	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	公共事業は順調だが、材料費の高騰で民間需要の停滞が懸念される。
94	普通	建設業（設備）	0名～5名	北九州地区	同上
95	普通	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	営業戦略の見直しにより、受注状況が改善した。
96	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	保守管理の顧客が多いので。関連工事の受注につながる。
97	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	今だにコロナの影響はあるので先が読めない。
98	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	従業員数は変わらず、給料は上がる。
99	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	世界経済が悪化の傾向にむかう
100	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	長年の実績により
101	普通	建設業（設備）	11名～20名	北九州地区	すでに工事受注が決まっている。
102	普通	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	まだ物によっては入荷の遅れがある為、来年度へずれ込む見通し
103	普通	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	昨年大型物件の来年3月売上が確定できそうだから。
104	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	大きな変化はなし
105	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	新規開拓のスキームを作り、実績が出ている為、これから増やす予定です。
106	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	2023年にも第2次・3次値上げが、各仕入れメーカー・商社より来ている

107	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	原材料の高騰と新車の納期が不安定なため
108	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	原材料などの高騰が続いている
109	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	例年、業種的に2月～3月が官公庁の予算消化時期の為
110	普通	商業・流通業	6名～10名	県南地区	商品値上げがまだ続くと思われる。コロナの状況によっては減少も考えられる。
111	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	様々な対策（販売促進企画）が少しずつ結果に結びついてきているから
112	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	au ショップの好転が短期的に見込めない。
113	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	現在の取引先から増えていないため
114	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	受注は少しずつ増えています。
115	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	顧問先契約の変更がないから
116	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新規を仕込み中
117	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新規の案件が少ない状況のため
118	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	顧客側で、当面の間は、様子見で現状維持の構えを取っているところが多いため。
119	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	繁忙期になります。
120	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	種々の景気刺激策が好走すると聞かされている
121	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	特になし
122	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	既存顧客の受注がとまるため
123	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	土業の仕事に特に大きな変化がないと思うため
124	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	あくまでも予定ですが、新規顧客（顧問先等）を確保できる見込み
125	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	声かけをすすめる方針
126	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	あらたな取引先との関係性を構築できるよう動いており何とか維持したいと考えているため
127	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	1月は例年閑散期となる為。
128	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	事業方針の軸が固まった
129	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	コロナ終息&円安の影響でインバウンド需要が増え、それに伴い採用ニーズも拡大
130	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	従業員が増えたため売上増が見込めるため
131	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	筑豊地区	以前から手がけてきた案件が契約できる
132	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規の事業がないため。
133	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ感染の状況次第
134	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	9の理由と同じです
135	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	職種柄、需要に変動が少ないため。
136	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	受注が例年通りであるから。
137	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	年度末に向けて、人の動きも活発になると予想されるので、求人需要は増えると予測している。
138	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	納期が遅くなることに関してはある程度対策をしてあるので予想範囲内
139	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	年度末（決算は3月）に向けて繁忙期となるため
140	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	現状の受注が来年4月まで続く為
141	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	部材の調達（電子部品）がうまくいかない。

142	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡県外	積極的に新規営業ができないため
143	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	社内営業体制の活発化、市場も年度末に向けて忙しくなるため。
144	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	動き始めた事業があるため
145	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	物価上昇等で良くなる見込みがない。
146	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	好転材料がなく、種まき中のため。
147	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	取引先との改善
148	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	従業員の成長、イベント事
149	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	12月に取り込み案件が、決済できるため。
150	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	現時点、1～3月の受注件数が低いので。
151	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	特に変化をもたらす要因が見られない為
152	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	金利上昇により、住宅ローン利用での住宅購入者が新居の買い控えが起きると予想している。
153	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	特段変化がないため。
154	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	北九州地区	新規受注が減っているため、来年の売上は減少するかと
155	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	行動制限次第
156	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	北九州地区	利用者数の増減の予定がないため
157	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	景気が冷え込むように思える
158	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	良くなる要素が見当たらない。
159	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	わからない
160	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	コロナの影響が大きいので現段階ではわからず
161	普通	サービス業（対個人）	100名以上	北九州地区	特に大きな変化がないため。（コロナの影響があれば多少悪くなるかもしれないが、この2年間もコロナの影響がなかった）
162	普通	-	11名～20名	福岡地区	半導体不足による物作り減少
163	悪い	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	少しずつだがイベント関連が復活の兆しがある
164	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	良くなる要素が見当たらない
165	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	年度で売上の増減がある為
166	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	県南地区	インフレによって、商品の購入頻度が下がる
167	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	良くなる材料が見当たらない。
168	悪い	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	得意先の業況の落ち込みが想定されるため
169	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	例年、年度末にかけては何かと忙しいが、微妙なところ
170	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	少しずつ増えてくるかも
171	悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	新商品が1200店舗で導入が決まった
172	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	紙媒体の減少に加え、用紙の値上げによるユーザーの買い控えが起これるのではないかとと思われる。
173	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	新規案件、新規受注の見通しが立たない
174	悪い	製造業（消費財）	100名以上	福岡地区	2018年（コロナ前）よりも店舗は良いが、婚礼、駅、空港が悪い
175	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	天候等で左右されるため
176	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	不景気
177	悪い	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	材料費は値上がりしているが工事の見積もりは下がる傾向にある。

178	悪い	建設業（建築）	6名～10名	県南地区	金利上昇
179	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	コロナウィルス感染症が少しずつ緩和されるとのこと
180	悪い	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	手はうってあるが伸び率が停滞すると思われる。
181	悪い	建設業（建築）	51名～100名	福岡地区	まだまだ資材高騰中
182	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	年度末工事受注が多くなる
183	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	業種的に閑散期
184	悪い	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	先が見えない。
185	悪い	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	11月以降見積もり件数が増えてきたことと、業界の人材不足の影響で単価が上昇しているようだ
186	悪い	建設業（設備）	51名～100名	福岡地区	受注金額の回復が見られず、また、今後も材料費の上昇が続くことが予想されるため
187	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	先がみとうせない
188	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	2023年も円安傾向が続くと予想する為。
189	悪い	商業・流通業	0名～5名	北九州地区	明るい話がない
190	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	消費の低迷により、販売数が減少と予想される為
191	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	案件が見えてこない。
192	悪い	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	問9の理由と同じ。
193	悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	様々な対策や、新規業務にて売上基礎は進めているので底上げできる予定
194	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	物価高騰による買い控え
195	悪い	商業・流通業	100名以上	福岡地区	利益改善を目的としたプランを追加し、実行に移している為。
196	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	競合他社の価格減少
197	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	大企業数社にプレゼンテーションをさせて頂いていて好感を持っています。2023年3月には幾つかご契約を頂ける見込みです。そのため今よりよくなると考えています。
198	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	当社取扱商品の値上げが予定されている。
199	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	社会全体の状況や対事業所相手のサービスのため、顧客の業績に比例する
200	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	3月は申告時期なので売上が増えるため
201	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	営業活動の不足
202	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	コロナ禍で営業も難しい時ですし、仕入れ価格、輸入品の価格も特に変化はないので、対策を検討中です。
203	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	取引先の業績が、すぐに回復する可能性が低いので
204	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	予約数が以前に比べかなり減っているため
205	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	年度末予算消化のための相談増加に期待がなされるため
206	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	北九州地区	ストックビジネスなので、90%予想
207	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	筑豊地区	円安、ウクライナ情勢による物価高、流通の停滞や景気後退
208	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	県南地区	新規受注分が控えているから
209	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	社会環境の変化はよくなるらない
210	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	国の施策に対する対応がまだできていない
211	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	北九州地区	さすがにコロナのふたが無くなると思う
212	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	中途採用と新規事業で改善
213	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	コロナによる景気減速

		業所)			
214	悪い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡県外	食材費の高騰
215	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	人手不足
216	悪い	サービス業(対事業所)	51名～100名	福岡地区	新規受注、新規事業の見込みが現時点で無い
217	悪い	サービス業(対事業所)	100名以上	県南地区	9番同様、人員不足により作業消化におわれ営業活動に十分時間が取れない
218	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	予定通りに行くと思うから。
219	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	県南地区	社内が安定してきて、売上を伸ばさないとという気持ちになっているから。
220	悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡県外	人材不足
221	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	景気対策がなく、回復に時間がかかりそう。
222	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	福岡地区	経済状況の厳しさが増すため
223	悪い	サービス業(対個人)	6名～10名	筑豊地区	CORONAと景気の回復はまだまだ見込めない
224	悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	コロナの影響が継続すると予想。
225	悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	県南地区	間10の通り
226	悪い	サービス業(対個人)	51名～100名	福岡地区	急激な利益上昇は難しいため
227	非常に悪い	商業・流通業	21名～30名	北九州地区	各国の生産性の悪化
228	非常に悪い	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	物価高騰、原油高騰により、生活必需品以外への消費が減少。
229	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	自社の営業活動の増加
230	非常に悪い	サービス業(対事業所)	0名～5名	福岡地区	取引先の方針変更
231	非常に悪い	サービス業(対事業所)	21名～30名	福岡地区	コロナ、又は半同体の良く成るような話はない。
232	非常に悪い	サービス業(対個人)	0名～5名	福岡地区	コロナの影響が懸念される
233	非常に悪い	サービス業(対個人)	21名～30名	県南地区	インフルの流行期で、感染者数をおいかけて、ワクチン接種を推奨する。これにより、予約が激減してしまう。
234	-	サービス業(対個人)	100名以上	福岡地区	4月に年間収支が決まる為
235	-	サービス業(対個人)	100名以上	福岡地区	4月に年間収支が決まる為

経営環境変化対応内容

	1.業種	2.従業員数	21.経営環境変化対応内容
1	製造業(生産財)	0名～5名	計画はあるが、この数ヶ月内のことではない。現事業にウエイトを置いて動く予定。
2	製造業(生産財)	6名～10名	指針書に従って行ってます
3	製造業(生産財)	6名～10名	原材料の高騰による価格転嫁を受け入れる取引先とそうでないところが見えてきました。弊社は単品での受注がほとんどなのですが、リピート品中にもあります。それらはかなり値段が低く抑えられているので今の原材料の高騰はもろに生産原価に響くので、利益が出なくなる
4	製造業(生産財)	6名～10名	事業再構築補助金が採択された。
5	製造業(生産財)	6名～10名	新商品開発、販路拡大、新規事業
6	製造業(生産財)	6名～10名	製造キャパを増やす為に、新規機械購入に動いている。

7	製造業（生産財）	11名～20名	店舗の縮小、計画生産のライン化
8	製造業（生産財）	11名～20名	対面販売や収穫体験などのファン作りが出来る品目と販売先を開拓した
9	製造業（生産財）	31名～50名	新規事業の展開を図る
10	製造業（生産財）	51名～100名	・コストダウン・付加価値製品のグレードアップ
11	製造業（生産財）	51名～100名	アルミニウム合金への表面処理・半導体や電子部品搬送部材への表面処理・長大品への表面処理など、いくつかの方向への設備投資を行なった。
12	製造業（消費財）	0名～5名	ネットに力を入れていく。
13	製造業（消費財）	0名～5名	新規事業として直売店又は直営の飲食店を構想中。
14	製造業（消費財）	11名～20名	クラウドファンディングを利用した販売
15	製造業（消費財）	11名～20名	次年度3か年計画を展望するにあたり、本業の関連事業や新規事業の必要性を全社員で共有する機会をつくっている。
16	製造業（消費財）	11名～20名	新市場への進出
17	製造業（消費財）	11名～20名	事業再構築補助金などを利用して新規事業を考えている。
18	製造業（消費財）	21名～30名	製造業としてのアフター差ビスの提供。具体的には修理改造サービスの提供で相乗効果を狙う。
19	製造業（消費財）	21名～30名	事業再構築補助金を活用（新製法を考案）実行中
20	製造業（消費財）	31名～50名	当日製造を行ってきたが、事前製造を行えるように進めている
21	製造業（消費財）	31名～50名	事業領域の拡大、具体的には取り扱い製品・サービスの拡大、それに伴う社内教育の強化、M&Aの積極推進。
22	製造業（消費財）	31名～50名	本業に隣接した事業として、B2B一本から、B2Cの新規事業を準備している。事業再構築補助金も申請書作成中である。
23	製造業（消費財）	51名～100名	新たな販路開拓
24	製造業（消費財）	51名～100名	ドライブスルーでの販売会
25	建設業（建築）	0名～5名	一般の顧客にもターゲットをおき、リフォームなどに力をいれた
26	建設業（建築）	0名～5名	事業見直し
27	建設業（建築）	0名～5名	思っているがまだしてない
28	建設業（建築）	0名～5名	新しい材料の売りこみ
29	建設業（建築）	6名～10名	オンライン活用
30	建設業（建築）	11名～20名	不採算部門の清算
31	建設業（建築）	11名～20名	関連する業種の若返りを図る
32	建設業（建築）	11名～20名	初心にもどってあたり前の事をあたり前にするように呼びかけ
33	建設業（建築）	21名～30名	リノベーション事業への本格参入
34	建設業（建築）	21名～30名	新たな隣接異業種に取り組んでいる
35	建設業（建築）	21名～30名	月一の全体の会議で新規事業に関することを生み出していこうと計画している
36	建設業（建築）	51名～100名	福祉事業建築と運営
37	建設業（建築）	100名以上	社員教育。OA化。
38	建設業（土木）	21名～30名	当社の働き方改革に沿って社内に浸透させる。
39	建設業（土木）	31名～50名	既存事業のDX化
40	建設業（設備）	0名～5名	Web戦略の見直し、強化。

41	建設業（設備）	31名～50名	DXの推進
42	商業・流通業	0名～5名	事業計画をたて、社員に発表する
43	商業・流通業	0名～5名	全体的に見直す
44	商業・流通業	0名～5名	新規開拓、深耕開拓
45	商業・流通業	0名～5名	ソーシャルビジネス
46	商業・流通業	0名～5名	新店舗運営及び新商品の提案
47	商業・流通業	0名～5名	新分野への展開
48	商業・流通業	0名～5名	販路を広げる為に他社との連携に積極的に取り組んでいます。
49	商業・流通業	6名～10名	卸小売業から製造小売業として着手した
50	商業・流通業	6名～10名	2年後の社員定年退職(2名)への対応としてガス検針業務を通信化
51	商業・流通業	11名～20名	新商品の開発、及び、新規事業の立上げ
52	商業・流通業	11名～20名	事業再構築を申請中が1件、来年から新しいチャネルでの販売を構築する予定が1件
53	商業・流通業	21名～30名	アウトドアブームに対する商品開発、ペットブームに対する商品開発、システム化による経費削減
54	商業・流通業	21名～30名	新規事業を計画
55	商業・流通業	31名～50名	新たな販売チャネルの立ち上げのための人材を獲得した、
56	商業・流通業	31名～50名	新規事業RPAの他に検討している。
57	商業・流通業	31名～50名	RFIDの導入、及びレジのセミセルフ化。
58	商業・流通業	31名～50名	新事業の立ち上げ
59	商業・流通業	51名～100名	1、仕入先の新規開拓 2、深耕営業の強化
60	商業・流通業	100名以上	2020年度より新規事業の取組を開始している。
61	商業・流通業	100名以上	本業を主軸とし、シナジー効果が見込まれるよう、サービスの対象を拡大している。
62	サービス業（対事業所）	0名～5名	*クラウドファンディング等でファンを増やし受注に繋げていく活動*2022年12月に(一社)ハラスメントリスク管理協会の認定講師に就任する為、ハラスメント対策の講師業も行っていきます
63	サービス業（対事業所）	0名～5名	多事業展開
64	サービス業（対事業所）	0名～5名	ブライダル事業からサロン経営の店舗展開
65	サービス業（対事業所）	0名～5名	顧客に対して新たなサービスを開始した
66	サービス業（対事業所）	0名～5名	試行的に取組みを行っていた事業に対して本格的に取り組む予定。
67	サービス業（対事業所）	0名～5名	新たな分野への志向を努力中
68	サービス業（対事業所）	0名～5名	ホームページの改訂・デジタル化の推進
69	サービス業（対事業所）	0名～5名	事業領域を周辺領域に拡大した
70	サービス業（対事業所）	0名～5名	DX、新商品の開発
71	サービス業（対事業所）	0名～5名	経費削減、見直し
72	サービス業（対事業所）	0名～5名	海外展開
73	サービス業（対事業所）	0名～5名	既存先以外への販路拡大
74	サービス業（対事業所）	0名～5名	オンライン顧問等の構築

75	サービス業（対事業所）	0名～5名	新規分野の開拓
76	サービス業（対事業所）	0名～5名	新サービスを行うため来年法人を設立する予定
77	サービス業（対事業所）	0名～5名	自社事業計画案の策定
78	サービス業（対事業所）	0名～5名	サブスクリプションサービスを開始した
79	サービス業（対事業所）	0名～5名	業種特化の新規サービス展開
80	サービス業（対事業所）	0名～5名	経営革新計画の作成と行い、中小企業診断士のアドバイスも受けている。
81	サービス業（対事業所）	0名～5名	仕事形態の変更
82	サービス業（対事業所）	0名～5名	売上アップ・新規顧客アップのため、ECサイト立ち上げ準備中。
83	サービス業（対事業所）	0名～5名	海外主体であった取引から、国内取引を増やした経営に切りかえている
84	サービス業（対事業所）	6名～10名	代理店、統合を全国的に進め、同時にガバナンスの強化につとめる
85	サービス業（対事業所）	6名～10名	安定事業の事業拡大計画。
86	サービス業（対事業所）	6名～10名	通販事業（海外向け）とオリジナル商品化
87	サービス業（対事業所）	6名～10名	旅行業周辺ビジネス
88	サービス業（対事業所）	6名～10名	リモートで仕事をできる環境づくり。
89	サービス業（対事業所）	11名～20名	仕入れ先の変更など
90	サービス業（対事業所）	11名～20名	事業再構築
91	サービス業（対事業所）	11名～20名	得意業界に絞り込んでWEBを強化する。飲食店ドットCOMの販売強化
92	サービス業（対事業所）	11名～20名	新規事業準備中・・・貸会議室。事業見直し・・・営業体制強化
93	サービス業（対事業所）	11名～20名	リモートワークによる業務範囲の拡大
94	サービス業（対事業所）	11名～20名	介護業界向けシステムの横展開
95	サービス業（対事業所）	11名～20名	熊本県にマンション、1棟売を複数棟購入予定
96	サービス業（対事業所）	11名～20名	従業員を増員し、新事業に注力できる体制づくりを進めている。
97	サービス業（対事業所）	11名～20名	D X化
98	サービス業（対事業所）	21名～30名	メーカーへの転換
99	サービス業（対事業所）	21名～30名	コロナ対応商品の開発。
100	サービス業（対事業所）	31名～50名	ビジネスモデルの進化
101	サービス業（対事業所）	31名～50名	計画中である。
102	サービス業（対事業所）	51名～100名	SNS などを利用しての求人活動
103	サービス業（対事業所）	51名～100名	間接受注から直接受注へ従業員のマルチスキル化技術サービスからコンサルへの事業転換
104	サービス業（対事業所）	51名～100名	既存事業から派生する新しいサービスの視点で他企業との連携等模索中
105	サービス業（対事業所）	51名～100名	社内営業体制、人材育成の体制を見直し、実行中。
106	サービス業（対事業所）	51名～100名	再構築補助金を申請します
107	サービス業（対事業所）	100名以上	健康食品の海外販路開拓
108	サービス業（対事業所）	100名以上	隣接事業への取組。M&Aによる事業拡大。
109	サービス業（対事業所）	100名以上	販売先の拡大
110	サービス業（対個人）	0名～5名	人材採用の見直し
111	サービス業（対個人）	0名～5名	コロナ禍で打撃の大きい既存事業の人員をコロナ前より売上が伸びている別事業に配置転換し、自社の強みを発揮している分野の業績を上げた。

112	サービス業（対個人）	0名～5名	対面での仕事量をコロナ前までの分へ回復させる
113	サービス業（対個人）	0名～5名	Webのフル活用。
114	サービス業（対個人）	0名～5名	新規事業は常に計画している
115	サービス業（対個人）	0名～5名	新規事業の構築に向け、情報収集を行っている。
116	サービス業（対個人）	0名～5名	自社の強みを活かした周辺業務の展開
117	サービス業（対個人）	0名～5名	別マーケットへの参入。
118	サービス業（対個人）	0名～5名	無人ホテルを新たに作った。
119	サービス業（対個人）	0名～5名	アウトリーチやオンラインによるサービスを増やした。
120	サービス業（対個人）	0名～5名	業種拡大
121	サービス業（対個人）	0名～5名	オンラインを積極的に使ったイベントなどを行った
122	サービス業（対個人）	0名～5名	新規顧客の獲得。今までにない新しい人脈を開拓
123	サービス業（対個人）	6名～10名	就業規則の見直し、販売価格の見直し
124	サービス業（対個人）	6名～10名	採算の取れない部署の閉鎖。
125	サービス業（対個人）	6名～10名	雇用の見直し（社内体制など）
126	サービス業（対個人）	6名～10名	自動車整備の新技术（特定整備）に対する設備投資工場の外壁補修の時期
127	サービス業（対個人）	11名～20名	事業再構築補助金
128	サービス業（対個人）	21名～30名	障がい事業の模索
129	サービス業（対個人）	21名～30名	自社ホームページの作成、持ち帰り商品の開発（ポンズ）、自社リーフレット作成等、営業基盤の強化を図った。
130	サービス業（対個人）	21名～30名	新サービスの拡大
131	サービス業（対個人）	31名～50名	新しい事業が固まってから
132	サービス業（対個人）	51名～100名	1つの業種を3つに増やした
133	サービス業（対個人）	51名～100名	これまで役員レベルで経営計画を作成していた事業計画、PLを部署レベルで作成できるように進めてきた。
134	サービス業（対個人）	100名以上	デジタル化