

## 第124回景況調査報告書 (2023年1月～3月期)

**「景況感はほぼコロナ前にもどる。コロナの影響は脱しつつあるも、  
人手不足は深刻に。科学的に状況を把握し、次に備えよう。」**

### 〔概況〕

2023年1月～3月期は全てのDIが上昇し、コロナ前の値を上回る結果となりました。景況感DI、売上高DI、利益DI、新規受注DI、次期予想DIともポイントが上昇した一方、今回も利益DIのみマイナス域にとどまりました。コロナの影響を脱しつつある様子が伺えますが、依然として売上げに利益が伴っていない状況にあります。

業種別では、商業施設や観光地などへの人出の増加が感じられるように、商業・流通業、サービス業(対事業所)、サービス業(対個人)は好転が見られました。一方で製造業(生産財)と建設業は厳しいという結果でした。全体的に景況感は戻りつつあるも、業種により温度差があります。

従業員別では、全体としてはプラス域にありますが、従業員規模が小さくなるほどDI値は小さくなる傾向が見られます。特に利益DIに表れています。

経営上の問題点は、原材料高騰、仕入れ単価上昇、人材獲得難、従業員不足が前回と同じく上位四項目となりました。人材獲得難と従業員不足の増加は前回に引き続き上昇し、原材料高騰、価格競争激化、値上げ要請は数値が低下を示しました。製造業(消費財)は原材料等の高騰や仕入れ先からの値下げ要請が強く、建設業(建築)は熟練技術者の確保難や協力業者の確保難が見られ、建設業の他の分類でも熟練技術者の確保難が見られました。

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、いまだに多くの企業で価格転嫁が遅れています。

経営指針書の作成・実践と景況感の関係については、「毎月検証している」の景況感DIが伸び、「作成する必要はない」の景況感DIが大幅に下がり、顕著に二極化しました。

景況感はほぼコロナ前にもどるという結果となりましたが、仕事量が増えて、人手不足、人材確保がより大きな課題となってきました。雰囲気に関わることなく、科学的に(数字的な根拠を基に)状況を把握し、人を生かす経営の実践で選ばれる企業づくりを進めましょう。

### 〔調査要領〕

調査期間：2023年3月16日～2023年4月17日

対象企業：(一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,263社(3月16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：433社の回答(回答率19.1%)

(製造業55社、建設業86社、商業流通業47社、サービス業241社 不明4社)

## 〔回答企業の概要〕

### 企業規模（従業員数）

0～10名以下 256社、11名～20名以下 63社、21名～50名以下 73社  
51名～100名以下 27社、100名以上 12社、不明 0社

企業の所在地 福岡地区 269社、北九州地区 40社、筑豊地区 64社、県南地区 40社、  
県外 17社、不明 3社

4.所属支部		(SA)								
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	28	6.5	6.5	231	10.0%	12.1%	5	20	(3.5)
2	福博支部	16	3.7	3.7	81	3.5%	19.8%	13	10	0.2
3	博多支部	29	6.7	6.7	197	8.5%	14.7%	4	16	(1.8)
4	中央支部	27	6.3	6.2	113	4.9%	23.9%	6	6	1.4
5	西支部	19	4.4	4.4	125	5.4%	15.2%	10	15	(1.0)
6	南支部	43	10	9.9	180	7.8%	23.9%	1	7	2.2
7	筑紫支部	12	2.8	2.8	65	2.8%	18.5%	16	11	(0.0)
8	福友愛支部	40	9.3	9.2	242	10.5%	16.5%	2	13	(1.2)
9	福友和支部	33	7.7	7.6	208	9.0%	15.9%	3	14	(1.3)
10	青年支部	6	1.4	1.4	58	2.5%	10.3%	20	21	(1.1)
11	玄海支部	10	2.3	2.3	121	5.2%	8.3%	18	22	(2.9)
12	かすや支部	7	1.6	1.6	48	2.1%	14.6%	19	18	(0.5)
13	糸島支部	20	4.7	4.6	65	2.8%	30.8%	9	4	1.9
14	北九州支部	27	6.3	6.2	150	6.5%	18.0%	6	12	(0.2)
15	ひびき支部	12	2.8	2.8	82	3.6%	14.6%	16	17	(0.8)
16	のおがた支部	19	4.4	4.4	60	2.6%	31.7%	10	3	1.8
17	飯塚支部	25	5.8	5.8	60	2.6%	41.7%	8	2	3.2
18	田川支部	19	4.4	4.4	36	1.6%	52.8%	10	1	2.8
19	久留米支部	15	3.5	3.5	66	2.9%	22.7%	14	8	0.6
20	大牟田支部	13	3	3	65	2.8%	20.0%	15	9	0.2
21	有明支部	6	1.4	1.4	25	1.1%	24.0%	20	5	0.3
22	りょうちく支部	4	0.9	0.9	28	1.2%	14.3%	22	19	(0.3)
	不明	3		0.7						
	サンプル数 (%^-ス)	433	430	100	2,306		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

2023年第1期の景況調査では、すべての指標がコロナ禍発生直前である2019年第4期の数値を上回りました。なかでも景況感DIはその一期前の2019年第3期以来のプラスとなっています。

各指標は前期や前年同期と比べての現況を表しているもので単純比較することはできませんが、2019年第4期から2020年第2期までの間に景況感DIが-57.7ポイント、売上高DIが-64.9ポイント急落するなどの未曾有の事態から、新型コロナの5類移行に時期を合わせるかのように約2年半かけて前の水準に戻ったことは、一つの節目を迎えたといえましょう。

そこで今回は世界を巻き込んだコロナショックが発生する前の2019年を振り返ってみたいと思います。この年の経済における大きな出来事として、2019年10月1日の消費税10%への引き上げがあげられ、これにともない2019年第4期は前期から多くの項目が低下しています。そもそも2019年を通して景況感DIがプラスとマイナスを繰り返すなどいわゆる“踊り場”状態が続き、毎回の分析会議においても総括の言葉選びに難儀していた記憶があります。

日本経済全体を見ても、アベノミクスの掛け声とともに2012年末より始まった景気拡大も2018年で終焉し、大企業と中小企業、企業と家計の連動性が低下し、世間一般が好景気を実感しにくい構造がさらに浮き彫りになりました。要因探しが盛んになり、中小企業中心の経済構造を再編し日本の生産性向上を唱えるデービッド・アトキンソン氏の主張がこの時期注目を浴びました。

そのような見通しの悪い状況にあったところにコロナショックが襲い掛かったということになります。コロナ前後の変化を振り返ると、景気が戻った、上がった下がったという単純な変化よりも、質的な変化の大きさが目立ちます。

例えば、リモート会議・リモートワークの普及は、人流に影響を与えるレベルの社会変革をもたらしました。宅配サービスも個人副業やギグワークといった働き方の多様化を伴って普及しました。輸出産業の追い風といわれてきた円安も、買い負け、雇い負けといった日本の購買力を低下させる側面が顕著になってきました。福岡県では2020年より県総人口が減少に突入し、コロナショックによる出生率の低下もあいまって想定を上回る早さで減少率は下がっている状況です。

このように変化には枚挙にいとまありませんが、いずれもコロナ前時点ではやがて来るだろうが漠然としたイメージしか持てなかったことでした。とりわけ技術の社会実装やそれに伴う日常やビジネスシーンの変化は、コロナ禍によって想定を上回る早さで進むようになったといえます。

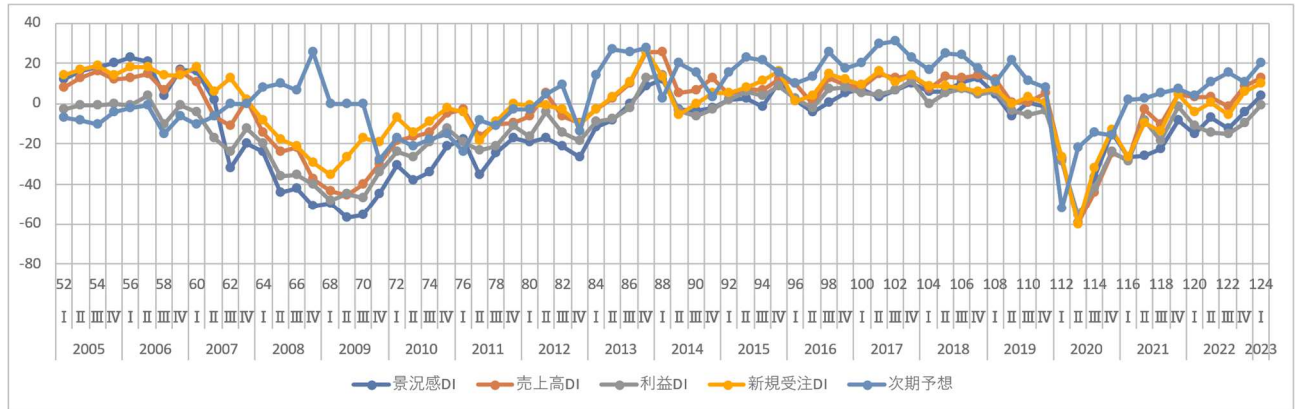
いずれの変化も、これまでの“あたりまえ”を打ち壊すものですが、それと同時に様々な可能性やチャンスをもたらすものでもあります。会員のみなさんにおきまして、同友会のネットワークや学習機会を活用するなどして、対応力を高めていくことが求められているといえます。

## 【全体的な特徴】

各DIとも改善し、今期景況感はプラスに転じた。利益DIはマイナス域ながら8.5ポイント上昇しました。

各DIともコロナ前の2019年10-12月期（第111回調査）のDI値を全て上回る結果となりました。

	第124回	前回からの変動
景況感DI	4.0	8.1
売上高DI	13.0	4.2
利益DI	-1.0	8.5
新規受注DI	9.9	4.1
次期予想DI	20.2	9.7

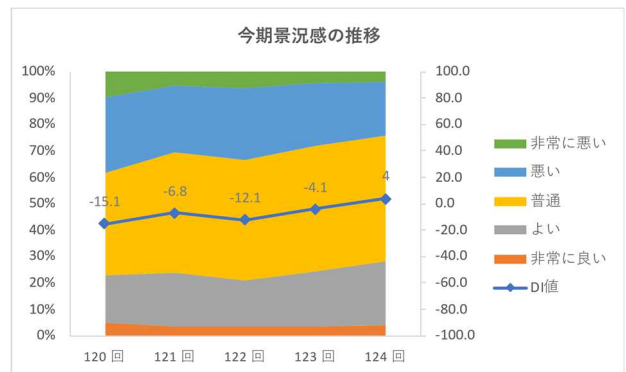


## ■ 今期景況感DI

5. 今期景況判断		第123回	DI値	-4.1	第124回	DI値	4.0	+8.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	14	3.4	24.2	18	4.2	+0.8	+4.2
2	よい	86	20.8		103	24.2	+3.4	
3	普通	196	47.5	47.5	201	47.2	-0.3	
4	悪い	100	24.2	28.3	87	20.4	-3.8	-3.9
5	非常に悪い	17	4.1		17	4	-0.1	
	不明	5			7			
	サンプル数 (%ベース)	418	413		433	426	13	

景況感DIは8.1ポイント改善し、前回-4.1から4.0とプラス域に転じました。

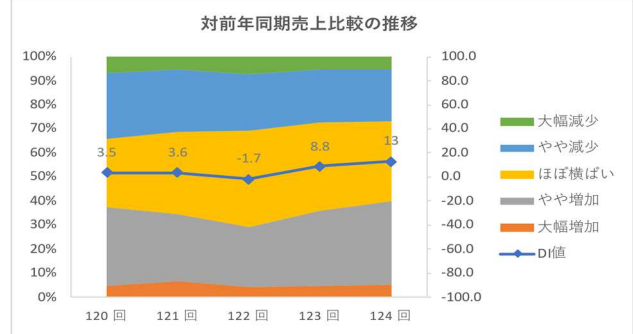
「普通」層の動きが少ない一方で、「悪い」「非常に悪い」層からの反動的改善がみられます。



## ■ 売上高 DI

6.対前年同期売上高比較				第123回	DI値	8.8	第124回	DI値	13	+4.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%				件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	20	4.9	36.1			22	5.2	39.9	+0.3
2	やや増加	128	31.2				147	34.7		+3.5
3	ほぼ横ばい	150	36.6	36.6	→		141	33.3	33.3	-3.3
4	やや減少	91	22.2	27.3			91	21.5	26.9	-0.7
5	大幅減少	21	5.1				23	5.4		+0.3
	不明	8					9			
	サンプル数 (%ベース)	418	410				433	424		14

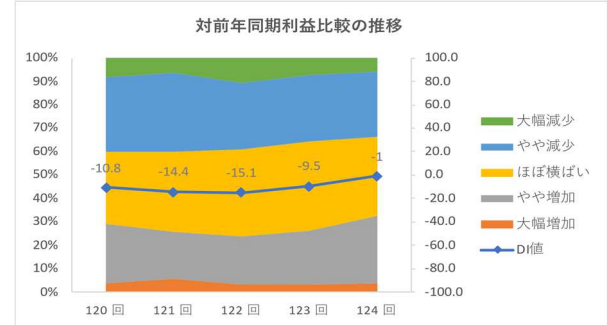
今回の景況調査結果では、売上高 DI は前回の好転からさらに上昇し二桁となりました。景況感 DI と違い、売上高 DI は「増加」「横ばい」層の改善による増収傾向となっています。



## ■ 利益 DI

7.対前年同期利益比較				第123回	DI値	-9.5	第124回	DI値	-1	+8.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%				件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	14	3.4	26.3			17	4	32.6	+0.6
2	やや増加	94	22.9				121	28.6	32.6	+5.7
3	ほぼ横ばい	156	38	38	→		143	33.8	33.8	-4.2
4	やや減少	117	28.5	35.8			117	27.7	33.6	-0.8
5	大幅減少	30	7.3				25	5.9		-1.4
	不明	7					10			
	サンプル数 (%ベース)	418	411				433	423		12

利益 DI は前回より 8.5 ポイント改善したものの、-1.0 とまだマイナス域にあります。売上高 DI と同じく、景況感 DI と違い、売上高 DI は、「増加」「横ばい」層の改善による増益傾向となっています。



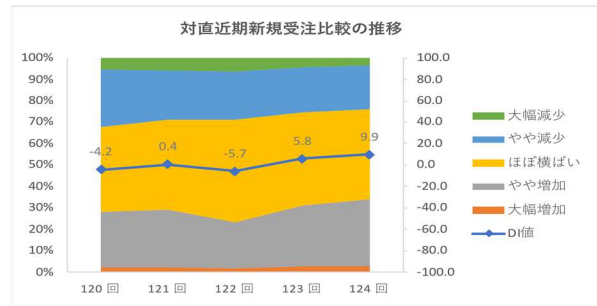
## ■ 新規受注 DI

8.対直近期新規受注比較				第123回	DI値	5.8	第124回	DI値	9.9	+4.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%				件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	12	2.9	31.1			11	2.6	33.9	-0.3
2	やや増加	116	28.2				132	31.3	33.9	+3.1
3	ほぼ横ばい	180	43.7	43.7	→		178	42.2	42.2	-1.5
4	やや減少	86	20.9	25.3			86	20.4	24	-0.5
5	大幅減少	18	4.4				15	3.6		-0.8
	不明	6					11			
	サンプル数 (%ベース)	418	412				433	422		10



新規受注 DI は 4.1 ポイント上昇し、9.9 とほぼ二桁になりました。

「横ばい」「減少」層は微減ながら「増加」層は増加し、全体的に改善がみられます。

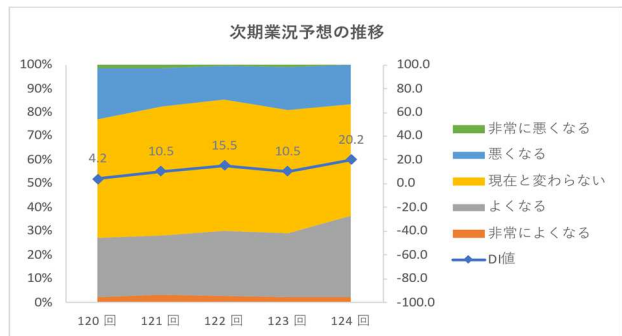


## ■ 次期予想 DI

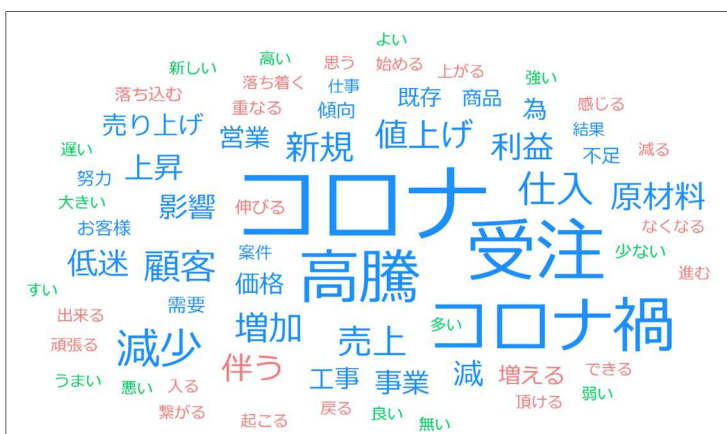
10.次期業況予想		第123回	DI値	10.5	第124回	DI値	20.2	+9.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常によくなる	9	2.2	29.3	10	2.3	+0.1	+7.3
2	よくなる	112	27.1		146	34.3	+7.2	
3	現在と変わらない	215	51.9	51.9	200	46.9	-5.0	
4	悪くなる	75	18.1	18.8	70	16.4	-1.7	-2.4
5	非常に悪くなる	3	0.7		0	0	-0.7	
	不明	4			7			
	サンプル数 (%ベース)	418	414		433	426	12	

前回より 9.7 p t の上昇で 20.2 と、「よくなる」層が「悪くなる」層を 2 割も上回っている。

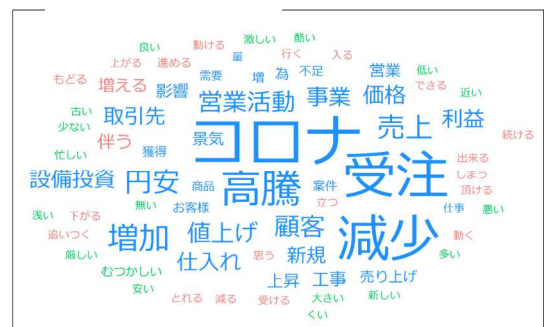
「よくなる」層を中心に全体的に改善し、中位層の「現在と変わらない」は半数を割っている。



## 今期景況理由



## 前回



※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

全体に各指標とも上昇しました。消費財や商業流通業、サービス業で好転がみられる一方、生産財や建築、土木において悪転がみられます。商業・流通業は利益DIがおおむねプラス域側に突入したのに対し、製造業、建設業は動き方が異なるもののマイナス域にあり、厳しい状況が伺えます。

	第124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		426(14)	424(15)	423(13)	422(11)	424(11)	
	全体	429	4(8.1)	13(4.2)	-0.9(8.6)	10(4.1)	20.3(9.6)	0.2
業 種	製造業（生産財）	27	-11.1(-28.8)	-3.7(-24.3)	-14.8(-11.9)	-18.5(-21.5)	3.7(-5.1)	3.7
	製造業（消費財）	28	-10.7(9.3)	3.7(-6.3)	-28.6(8.1)	17.9(17.9)	32.1(35.5)	3.6
	建設業（建築）	37	13.5(6.7)	18.9(3)	-8.1(-10.4)	16.7(-3.8)	5.4(-12.8)	2.7
	建設業（土木）	15	0(8.3)	-21.4(-11.4)	-35.7(-10.7)	-21.4(-21.4)	7.7(-0.6)	6.7
	建設業（設備）	34	11.8(-0.4)	11.8(-8.8)	-2.9(8.8)	14.7(-2.9)	17.6(-2.9)	2.9
	商業・流通業	47	15.2(25.9)	29.8(10.6)	10.6(6.4)	13(19.4)	4.3(10.6)	2.1
	サービス業（対事業所）	150	4.7(11.8)	9.4(3)	0(5.6)	10.7(-0.3)	24.8(3.4)	0.7
	サービス業（对个人）	91	0(10.6)	21.3(26.1)	13.3(32.6)	13.6(17.3)	31.5(29.1)	1.1

### ○ 従業員規模別の動向

全体としてはプラス域にありますが、0～10名、および21～30名の層では利益DIがマイナス域にあります。6～10名の景況感DIの好転は受注DIが、21～30名の好転は売上DIがけん引役とみられますが、0～5名の景況感DIのマイナス域は利益DIがネックとなっていると考えられます。

	第124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		426(13)	424(14)	423(12)	422(10)	426(12)	
	全体	431	4(8.1)	13(4.2)	-0.9(8.5)	10(4.1)	20.2(9.8)	0.2
従 業 員 規 模	0名～5名	165	-2.4(6.3)	4.9(1.8)	-7.4(4.9)	9.9(3)	20.1(3.5)	0.6
	6名～10名	91	2.2(9.9)	14.4(6.6)	-4.4(4.8)	7.8(15.6)	16.7(12.1)	1.1
	11名～20名	63	12.7(8.8)	17.5(13.6)	13.1(25)	12.7(1)	21.7(7.2)	1.6
	21名～30名	34	9.1(31)	20.6(23.7)	-8.8(13.8)	9.1(6)	14.7(24.4)	2.9
	31名～50名	39	15.4(1.1)	2.7(-29.4)	2.6(6.3)	10.5(10.5)	30.8(27.2)	2.6
	51名～100名	27	-4(2.3)	42.3(20.4)	11.1(11.1)	14.8(5.4)	14.8(11.7)	3.7
	100名以上	12	30(7.8)	40(-7.1)	30(7.8)	0(-27.8)	33.3(18.3)	8.3

### ○ 本社地区別の動向

全体としては各指標の改善により景況感DIは好転しています。福岡、北九州は利益DIが二けた上昇しましたが、福岡は景況が好転した一方で北九州は受注DIが悪転し、景況も1ポイント下がっています。筑豊は受注が好転し景況感も好転した。県南は各指標低下したにも関わらず、景況感DIのみ好転しています。

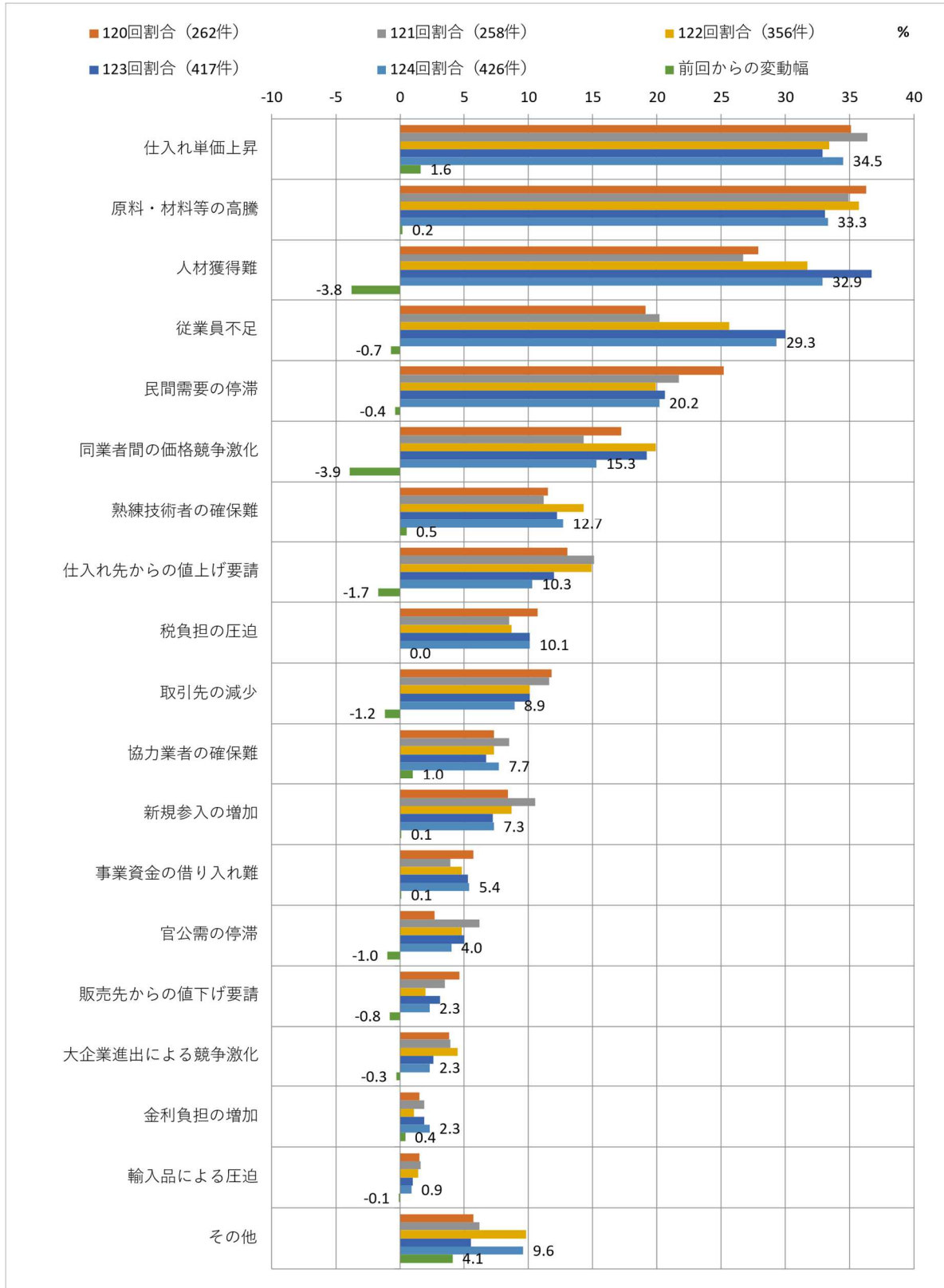
	第124回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
	クロス回答数		425(12)	423(13)	422(11)	421(9)	425(11)	
	全体	430	4(8.1)	12.8(4)	-1.2(8.3)	9.7(3.9)	20(9.6)	0.2
本 社 地 区	福岡地区	269	1.9(6.2)	15.1(6.8)	-0.4(11.9)	13.3(5)	24.1(13.5)	0.4
	北九州地区	40	2.5(-1)	20(5.7)	7.5(11.1)	-7.7(-11.2)	23.1(10.8)	2.5
	筑豊地区	64	11.1(19.1)	7.9(1.9)	-7.9(2.1)	9.7(9.7)	12.7(-1.3)	1.6
	県南地区	40	7.5(23.7)	2.6(-5.3)	-13.2(-7.9)	-7.7(-13.1)	-5(-10.4)	2.5
	福岡県外	17	5.9(-8.4)	0(-7.1)	17.6(10.5)	35.3(42.4)	35.3(35.3)	5.9

## 【経営上の問題点】

### ● 原材料、仕入れ単価上昇と人材・人手不足が引き続き大きな課題に。

原材料高騰、仕入れ単価上昇、人材獲得難、従業員不足が上位四項目であった点は前回と同じ結果となりました。

人材獲得難と従業員不足の増加は前回に引き続き上昇し、原材料高騰、価格競争激化、値上げ要請は数値が低下しました。売上げ上昇に伴い、人手不足が深刻になってきています。





経営上の問題点を業種別に見ると、製造業(消費財)は原材料等の高騰や仕入先からの値下げ要請が強く、建設業(建築)は熟練技術者の確保難や協力業者の確保難が強気見られ、建設業の他の分類でも熟練技術者の確保難が強く見られました。建設業(土木)では官公需の停滞や従業員不足が見られました。サービス業(対事業所・対個人の双方)では税負担の増加が見られました。

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	426	27	28	37	14	34	47	148	91
仕入れ単価上昇	34.5	40.7	46.4	48.6	21.4	55.9	57.4	18.2	31.9
原料・材料等の高騰	33.3	66.7	75.0	40.5	50.0	61.8	21.3	12.8	34.1
人材獲得難	32.9	29.6	35.7	45.9	21.4	26.5	34.0	31.1	34.1
従業員不足	29.3	33.3	21.4	37.8	50.0	26.5	25.5	30.4	25.3
民間需要の停滞	20.2	44.4	21.4	8.1	21.4	14.7	25.5	16.2	23.1
同業者間の価格競争激化	15.3	3.7	21.4	8.1	7.1	8.8	23.4	16.9	16.5
熟練技術者の確保難	12.7	14.8	10.7	27.0	35.7	32.4	2.1	10.1	5.5
仕入れ先からの値上げ要請	10.3	7.4	28.6	5.4	7.1	11.8	17.0	6.8	9.9
税負担の圧迫	10.1	0.0	3.6	10.8	0.0	2.9	2.1	16.9	12.1
取引先の減少	8.9	18.5	3.6	2.7	0.0	8.8	10.6	10.8	7.7
協力業者の確保難	7.7	7.4	3.6	27.0	21.4	14.7	0.0	7.4	1.1
新規参入の増加	7.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.4	12.8	9.9
事業資金の借入れ難	5.4	7.4	0.0	5.4	7.1	0.0	6.4	5.4	7.7
官公需の停滞	4.0	3.7	0.0	2.7	21.4	8.8	2.1	4.7	1.1
金利負担の増加	2.3	0.0	0.0	2.7	7.1	2.9	2.1	3.4	1.1
販売先からの値下げ要請	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	4.3	4.1	1.1
大企業進出による競争激化	2.3	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0	4.3	0.7	6.6
輸入品による圧迫	0.9	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.0	2.2
その他	9.6	11.1	3.6	0.0	7.1	5.9	8.5	14.2	9.9

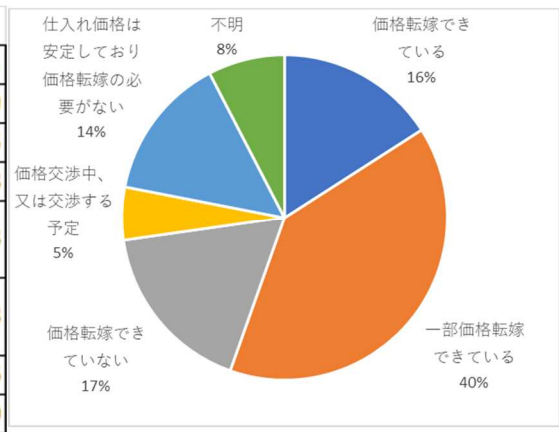
### 【資金繰りについて】

資金繰り	第123回DI	7.0	第124回DI	10.1	3.1
No. カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1 余裕あり	51	12.8	65	15.3	2.5
2 やや余裕あり	76	19.1	87	20.5	1.4
3 普通	172	43.2	164	38.6	-4.6
4 やや窮屈	70	17.6	84	19.8	2.2
5 窮屈	29	7.3	25	5.9	-1.4
不明	20	0	8	0	0.0
サンプル数 (%ベース)	418	398	433	425	27

資金繰りについて「余裕あり」や「やや余裕あり」と答えた企業が増え、「普通」や「やや窮屈」と答えた企業が減るという結果となり、全体的に改善しているものの、二極化が見られます。

## 【価格転嫁状況】

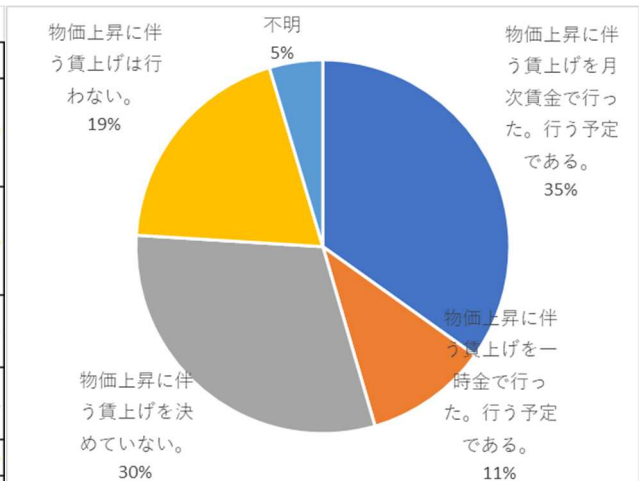
12.価格転嫁状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	価格転嫁できている	69	17.3	15.9
2	一部価格転嫁できている	171	42.8	39.5
3	価格転嫁できていない	75	18.8	17.3
4	価格交渉中、又は交渉する予定	23	5.8	5.3
5	仕入れ価格は安定しており価格転嫁の必要がない	62	15.5	14.3
	不明	33		7.6
	サンプル数 (%ベース)	433	400	100



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43%、「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、いまだに多くの企業で価格転嫁が遅れていることが見られます。

## 【物価上昇に伴う賃上げ】

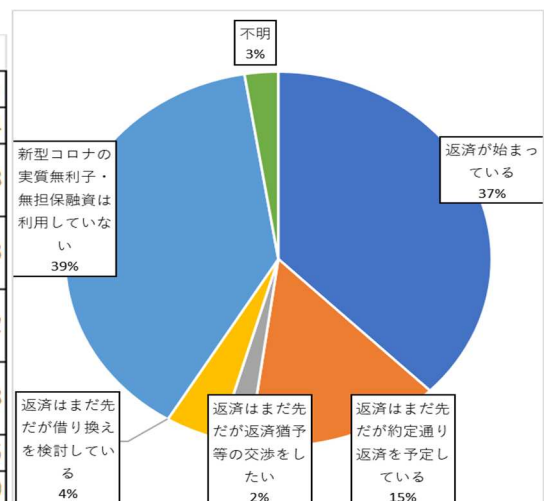
13.物価上昇に伴う賃上げ		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	物価上昇に伴う賃上げを月次賃金で行った。行う予定である。	151	36.6	34.9
2	物価上昇に伴う賃上げを一時金で行った。行う予定である。	46	11.1	10.6
3	物価上昇に伴う賃上げを決めていない。	132	32	30.5
4	物価上昇に伴う賃上げは行わない。	84	20.3	19.4
	不明	20		4.6
	サンプル数 (%ベース)	433	413	100



賃上げを月次・一時金で行った（行う予定である）企業は47.7%と、半数近くに上りました。賃上げのアップ率は賃上げを行う（行った）企業の3分の2のが2~5%程度となりました。

## 【コロナ融資の返済状況】

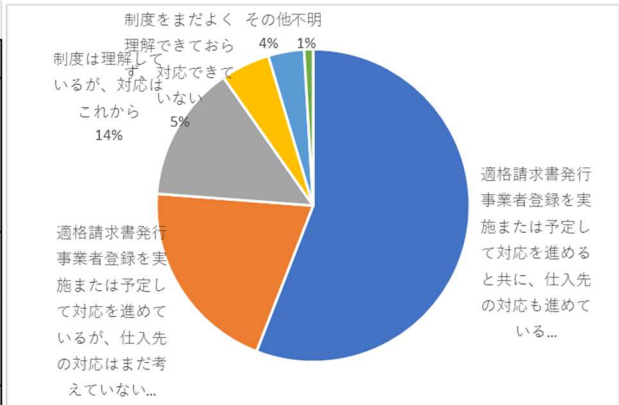
15.コロナ融資の返済状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	返済が始まっている	162	38.4	37.4
2	返済はまだ先だが約定通り返済を予定している	64	15.2	14.8
3	返済はまだ先だが返済猶予等の交渉をしたい	10	2.4	2.3
4	返済はまだ先だが借り換えを検討している	18	4.3	4.2
5	新型コロナウイルスの実質無利子・無担保融資は利用していない	168	39.8	38.8
	不明	11		2.5
	サンプル数 (%ベース)	433	422	100



コロナ融資を利用した企業のうち、1割強の企業が「返済猶予の交渉」「借り換えを検討」しています。

## 【インボイス制度対応】

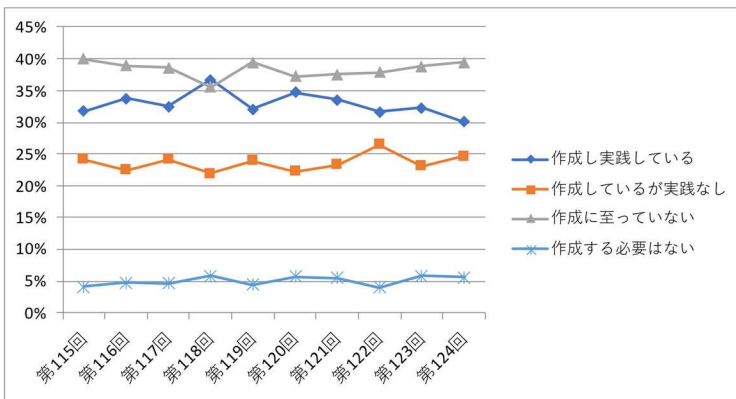
17.インボイス制度対応		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	適格請求書発行事業者登録を実施または予定して対応を進めると共に、仕入先の対応も進めている	242	56.4	55.9
2	適格請求書発行事業者登録を実施または予定して対応を進めているが、仕入先の対応はまだ考えていない	88	20.5	20.3
3	制度は理解しているが、対応はこれから	61	14.2	14.1
4	制度をまだよく理解できておらず、対応できていない	22	5.1	5.1
5	その他	16	3.7	3.7
	不明	4		0.9
	サンプル数 (% <sup>+</sup> -ス)	433	429	100



インボイス制度への対応は「対応はこれから」と「制度をまだよく理解できていない」を合わせて20%ほどで、半年前の第122回調査と変わっていません。

## 【経営指針の作成と実践】

経営指針書の作成と実践		第123回		第124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	134	32.3	129	30.1	-2.2
2	作成しているが実践なし	96	23.1	106	24.8	1.7
3	作成に至っていない	161	38.8	169	39.5	0.7
4	作成する必要はない	24	5.8	24	5.6	-0.2
	不明	3	0	5	0	
	サンプル数 (% <sup>+</sup> -ス)	418	415	433	428	13

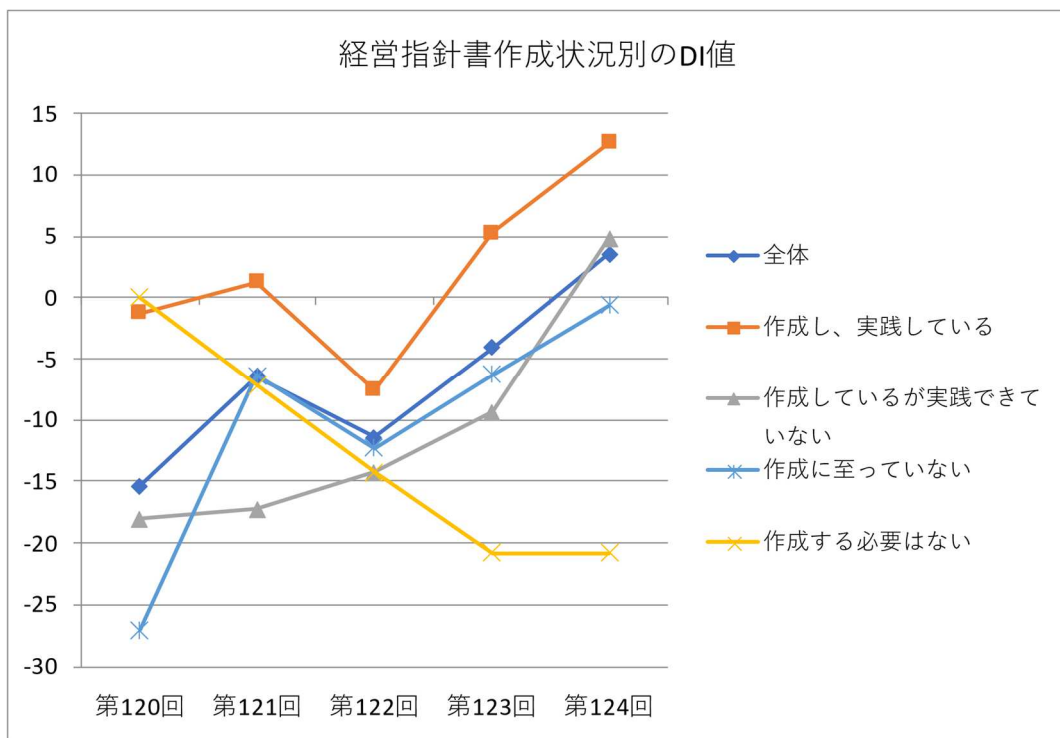


19.経営指針書の検証について		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	42	32.1	9.7
2	毎月ではないが検証している	55	42	12.7
3	年に1回は検証している	31	23.7	7.2
4	全く検証していない	3	2.3	0.7
	不明	302		69.7
	サンプル数 (% <sup>+</sup> -ス)	433	131	100

<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、ほとんどのDI値がその他の回答に対し高い値を示しています。今回の景況調査では全体的にDI値が改善しましたが、「作成する必要はない」のDI値は依然として低い水準となっており、顕著に二極化しています。計画を立てて実践することの重要性を示しています。

第124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		422(11)	420(12)	419(10)	418(8)	423(11)	
全体	422	3.6(7.7)	12.6(3.8)	-1.4(8.1)	9.8(4)	20.6(10.4)	0.2
指 作成し、実践している	127	12.6(7.3)	17.7(0.2)	11.9(11.1)	22.6(5.2)	23.4(3.6)	0.8
針 作成しているが実践でき	104	4.8(14.2)	12.5(11.4)	-7.8(8)	8.7(17.1)	24.5(23.5)	1.0
書 作成に至っていない	167	-0.6(5.7)	11.8(1.1)	-4.2(8.9)	3.6(-0.8)	14.8(6.7)	0.6
別 作成する必要はない	24	-20.8(0)	-8.7(12.1)	-26.1(-9.4)	-8.7(-17)	29.2(20.8)	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	非常に良い	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	2022の質問については大幅増加であり、これをベースにすると2023年度はやや増加になる。ソニーの半導体関連なので大幅増加は後3.4年は続きそうです。
2	非常に良い	製造業（消費財）	11名～20名	北九州地区	半導体関連で設備投資が旺盛。新規のプラント建設に必要な資材発注が継続している。
3	非常に良い	建設業（設備）	0名～5名	北九州地区	一つ一つの案件規模が大きい
4	非常に良い	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	大型物件の売り上げ計上があったため
5	非常に良い	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	一昨年に受注した、当社にとっては大きい官公庁物件工事の売り上げが3月に計上されたので、このような結果となった。従って、何か特別なことをしたということではない。
6	非常に良い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	昨年9月に同友会に入会后、ビジネスに繋がるご紹介をたくさん頂いています。
7	非常に良い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	商品の値上げに伴い値上げ前の駆け込み申し込みがあった為
8	非常に良い	商業・流通業	100名以上	福岡地区	昨年はコロナの影響があったため
9	非常に良い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	紹介が増えた。
10	非常に良い	サービス業（対事業所）	0名～5名	県南地区	現在までの顧客コミュニティ作りと、新規顧客獲得、値上げ等の取組み
11	非常に良い	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	大きな受注を受けた
12	非常に良い	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	人員不足による人件費が抜けたため
13	よい	製造業（生産財）	0名～5名	北九州地区	発注量の増加と単価が少し上昇した為
14	よい	製造業（生産財）	0名～5名	県南地区	コロナ禍で止まっていた仕事に戻ったのと、新規受注が重なった
15	よい	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	弊社は受注生産でほとんどが工場ラインの部品の単品生産又は修理です。客先がコロナ禍でおさえしていた生産ラインの部品が今出ているようです。
16	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	同業他社の自己破産
17	よい	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	社長交代により営業体制を編成した結果目標に対する進捗を追いかけた結果
18	よい	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	米中の貿易摩擦
19	よい	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	展示会出展やwebでの宣伝効果。
20	よい	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	コロナの低迷による
21	よい	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	コロナ禍の落ち着きにより、人流が活性化。また中止されていた各種イベントも順次復活し、それにもなう受注増。ただし、度重なる原材料価格の高騰が収益を圧迫。3月に再び15%の仕入価格高騰について、価格転嫁を決断しきらず増収減益基調。
22	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	コロナの影響がほぼなくなり、売上が回復しているため
23	よい	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	リフォーム工事が順調でした。
24	よい	建設業（建築）	0名～5名	筑豊地区	インフレ対応が全くできていない為
25	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	原料値上げによる単価上昇により売上は上がっているものの、完全に価格転嫁できているわけではなく利益は横ばいの気配。まだ詳細な数値が出ていない。
26	よい	建設業（建築）	31名～50名	福岡地区	営業活動

27	よい	建設業（建築）	31名～50名	福岡県外	コロナ明けの影響
28	よい	建設業（土木）	0名～5名	福岡地区	知り合いの方からの依頼が重なった為
29	よい	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	公共工事入札の落札率が上がった
30	よい	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	仕事の紹介があったから
31	よい	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	わからない
32	よい	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。それによって付属設備の修理・取替の工事が多くなった。
33	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	粕屋町、福岡県、民間、受注増加の為
34	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	新規増
35	よい	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	新規顧客 獲得のため
36	よい	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	昨年が良すぎた
37	よい	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	インボイスや電帳法など特需でソフトや IT、ICT 商材の売り上げが伸びた為。
38	よい	商業・流通業	6名～10名	県南地区	外食関係のコロナ後の回復傾向によって新規オープンや既存店の新規事業展開による受注があった
39	よい	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	設備投資の増加
40	よい	商業・流通業	21名～30名	北九州地区	輸入品の入荷が盛んになってきた
41	よい	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	主要顧客である「モノづくりの工場」の稼働が好調なため
42	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	コロナ後の内需拡大
43	よい	サービス業（対事業所）	0名～5名	県南地区	元々話があった処の案件が本格的にスタートすることになった。
44	よい	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡県外	新規サービスの共同企画案件をいただいた」。
45	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナで求人自粛の反動特需
46	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	社員の営業努力
47	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	既存のお客様と取引先からの紹介が増えた
48	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	職務の性質上、売上的変動が悪いため
49	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	昨年はまだコロナ禍の影響で企業の求人ニーズは低迷していた。それでも春先需要はあるため、前年上期に比較して第四四半期はまずまずの売上だった。今期はほぼコロナの影響もないので、前年に比較して通常の売上にもどったが、4年前ほどの勢いはない。
50	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	人が動ようになったこと。車が動くようになったこと。（自動車業なので）
51	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	公共工事等の受注が出来た
52	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	コロナが落ち着いてきたから
53	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	不明です
54	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	北九州地区	営業の成果
55	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	従業員が頑張っている
56	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	予定していたプロジェクトが進んだため
57	よい	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	恒常的な顧問契約は増え、助成金（コロナ関連）などのスポット業務が減ったため
58	よい	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	原価上昇分の売価への転嫁
59	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	営業努力の結果です
60	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	営業努力
61	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡県外	社会ニーズの増加
62	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	旅、行く人が増えているから
63	よい	サービス業（対個人）	0名～5名	県南地区	経営指針書には毎日目を通して。日本の脱炭素化の流れ。
64	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	北九州地区	コロナ禍の緩和
65	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡県外	コロナが落ち着きつつあるこれまでの販路拡大計画の成果

66	よい	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	業種が不況に影響がないから
67	よい	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	新事業を始めて今期で3年目になります。こちらがそろそろ皆様を知って頂けるようになった事で、お仕事の依頼が増えてきました。
68	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	頑張ったから！
69	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	利用者数が増加し売上は伸びたものの、その分人件費が増えたので利益としては横ばい
70	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	業界としての繁忙期の為
71	よい	サービス業（対個人）	100名以上	福岡地区	事業所が増えたため
72	よい	サービス業（対個人）	100名以上	北九州地区	事業所の拡大
73	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	景気後退で投資が落ち込んでいます。
74	普通	製造業（生産財）	31名～50名	北九州地区	既存の顧客のみでは、売上は下降傾向であったが、新規顧客や新規商材が増えたことで、利益確保が出来ていると思います。
75	普通	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	昨年の夏以降急激な円安で起こっていた輸出関連バブルが落ち着いたため。
76	普通	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	コロナ感染の落ち着きと規制緩和で、以前の動きが戻ってきている感じ
77	普通	製造業（消費財）	0名～5名	福岡地区	原材料費の高騰が響いています
78	普通	製造業（消費財）	0名～5名	県南地区	既存取引先の高齢化による廃業のため
79	普通	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	納期期限到来による受注残の消化～実績となったため。
80	普通	製造業（消費財）	31名～50名	県南地区	原材料・人件費の増大
81	普通	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	売上増だが経費増により利益が出ない
82	普通	建設業（建築）	0名～5名	福岡地区	前年は大型案件があった。
83	普通	建設業（建築）	0名～5名	北九州地区	同友会のつながりでもお仕事を預けるようになったので
84	普通	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	昨年10月に完成した、物件の工事の関連工事の受注を契約出来た。
85	普通	建設業（建築）	6名～10名	北九州地区	特になし
86	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	同時期の受注案件がなかった。
87	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	仕入れ価格の高騰。販売価格に転嫁するものの、需要の低下が感じられる。
88	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	新規受注の減少
89	普通	建設業（建築）	31名～50名	福岡地区	前年同期が例年に比べ好調だった為
90	普通	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	人員不足
91	普通	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	自治体等の入札案件の参加があまりなかったため
92	普通	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	コロナの影響が少なからずともあります。
93	普通	建設業（土木）	21名～30名	福岡地区	安定受注が出来ている
94	普通	建設業（設備）	0名～5名	筑豊地区	イベントや、チラシ、web戦略などなど新しい集客をはじめた。
95	普通	建設業（設備）	0名～5名	県南地区	公共工事の受注が無かったため
96	普通	建設業（設備）	6名～10名	北九州地区	材料価格の大幅な高騰の為
97	普通	建設業（設備）	6名～10名	筑豊地区	仕事が先延ばしになったから
98	普通	建設業（設備）	11名～20名	福岡地区	工期の延期により見込んでいた売り上げが先送りになった。官庁の入札で落札できた。
99	普通	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	顧客先の設備投資が順調な為
100	普通	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	物価高騰
101	普通	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	認知度合いが広がっていないため
102	普通	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	コロナが落ち着いているため
103	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	新規顧客からの依頼が少ないことが影響している
104	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡県外	小売事業は伸びているが、卸事業は縮小傾向

105	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	旅行制限（インバウンド）とコロナの影響のダブルパンチ
106	普通	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	続けてきた改善の取り組みの成果が出だした
107	普通	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	中堅以下のお客様の慢性的資金難
108	普通	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	景気に大きく左右されない
109	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	情報通信事業の携帯の停滞
110	普通	商業・流通業	51名～100名	北九州地区	コロナ禍のピークが過ぎて、回復に向かっていて販売数量の増加
111	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	民間開発業務の遅延
112	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	具体的な対策が弱かった。
113	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	営業不足
114	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	特に要因は見当たりません
115	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	運
116	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	努力をしていない
117	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	利益では、仕入れ価格、燃料費、人件費、溶材費等の高騰分が大きく、修理、販売価格でのカバーが不十分な事。売り上げは販売価格の上昇でお客様の国外部品へ発注の増加傾向あり。新規受注は、特殊部品修理、再生が、近隣同業事業社の廃業で少し入っている事。
118	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	商品構成上、時期により波があるため
119	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	設備の点検修繕
120	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	不明
121	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	当社クライアント企業の海外展開が予想以上に早まった結果
122	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新しい事業モラルの取組に着手している為
123	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新サービスの展開およびインターネット広告への出稿
124	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	コロナが下火になり採用を増やす企業が出てきたため
125	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	公的な仕事の割合が高いから。
126	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	年度末は、需要がすくないため
127	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新規取引先が増えた為
128	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	能動的、意図的に動いたことが結びついていた
129	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	筑豊地区	値上げのお願いをしたら契約が解除となった
130	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡県外	米国利上げやSVB破綻など、マクロ環境がよくなかった
131	普通	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡県外	まだ事業を始めたばかりだから
132	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ収束感による景気回復
133	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規の長期にわたる仕事が入ったから
134	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	受注については増加しているが、売上が後で立つため。
135	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	例年通り。
136	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	人材集約型のモデルな為、人材が増えない限り数字は横ばいになる傾向が強い
137	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	特に外部的な影響はないように感じる。
138	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	筑豊地区	まだコロナの影響等がある為。
139	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	料金値上げをお願いしました。
140	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	コロナによる影響が緩和されたため
141	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	コロナ明けということもあり、市場が活況化してきている。
142	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	月の偏りにより1-3月は偶然アップ傾向でした。
143	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	営業努力



144	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	特になし
145	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡県外	コロナからの回復が遅いため。
146	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	筑豊地区	安定した受注量です。
147	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡県外	先期は商品が半導体不足などで入ってこなかった為工事の遅れなどあったが今年度は少しづつ回復傾向になる
148	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	価格が上がらず、仕入コストが上がっている
149	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	北九州地区	官公庁関係の業務が増えた
150	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	県南地区	この時期は変動がない
151	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規開設の為
152	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	計画どおり
153	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	県南地区	価格競争
154	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	北九州地区	顧客基盤の安定化
155	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	北九州地区	コロナで岩盤浴施設をしめたので人の来店が少ない
156	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	物価高
157	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	コロナが終息し始め需要が増え始めた為
158	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	県南地区	コロナ明けで売上は延びたが、材料費の高騰や電気代の高騰のため、利益を圧迫しているから。
159	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	県南地区	巣ごもり需要がまだありました。唯もう終わりではないか
160	普通	サービス業（対個人）	0名～5名	-	教室を新しく開校し、生徒が増えた為
161	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	前年があまり良くなかったため、やや増加となっている
162	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	実績が社会に評価されてきた。
163	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	仕入原価の高騰
164	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡県外	SNS 配信の成果や、自社の評価で売り上げがアップしたと思われます。
165	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	コロナの影響が減ってきた。
166	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	新施設の利用者がまだまだ少ないため
167	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	毎年の季節性のも
168	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	コロナ渦以前に戻ってきていると感じますが、材料高騰などにより、利益はまだ以前までは戻っていない。
169	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	特になし
170	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	昨年12月に持ち上げた新規事業の1～3月の売上が2年目になるため、そこが伸びた。それ以外の既存分は横ばい。
171	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡県外	客先の景気の上昇による
172	悪い	製造業（生産財）	0名～5名	北九州地区	・営業先の業種変更をしているため、新規営業となっている。 ・開発済自社商品において、取引先の営業が幾分か活発になってきた。
173	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	元請け会社からの受注が極端に少なかった。
174	悪い	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	コロナの影響で、公共事業予算が減少した。
175	悪い	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	原材料、副資材の価格の上昇しているのに対して、受注量が振るわなかったため。
176	悪い	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	元請けの販売が不調の為
177	悪い	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	資材高騰等による商品値上の実施
178	悪い	製造業（生産財）	100名以上	福岡県外	中国のゼロコロナ対策の影響で巨大市場である中国の端末の売れ行きが鈍化。結果、電子部品が大量に余り世界市場トップの日系電子部品メーカーの工場稼働率が70%減となりその影響で中小企業の仕事が目減りしている。

179	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	まだコロナの悪い影響が残ってる。
180	悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	商品相場の高騰による売上げ減。仕入れ原料、資材、光熱費、人件費の上昇に伴う利益減。
181	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	販路拡大
182	悪い	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	原材料費の高騰
183	悪い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	原料卵の高騰及び供給不足
184	悪い	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	昨年末に受注予定の物件が中止になった。1月に官庁物件が落札できた。
185	悪い	建設業（建築）	6名～10名	県南地区	主力商品である新築住宅の受注減
186	悪い	建設業（土木）	0名～5名	福岡地区	季節的要因
187	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	下請工事が多く直接工事が少ない
188	悪い	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	良くもないが悪くもない、少しでも良くなるよう会社全体の努力が不足している。
189	悪い	建設業（設備）	0名～5名	福岡地区	材料費高騰に伴う利益減少 商品等の値上げに伴う売り上げ減少
190	悪い	建設業（設備）	0名～5名	北九州地区	新築工事の受注減、材料費の高騰
191	悪い	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	全体的に仕事が減少している為
192	悪い	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	お客様が原材料高騰の為商品値上げをし販売が落ち込んでいるようです。
193	悪い	建設業（設備）	51名～100名	福岡地区	新規受注はコロナ前の水準に戻りつつあるものの、仕入商品・材料費の上昇により利益は低迷している。
194	悪い	商業・流通業	0名～5名	福岡地区	コロナウイルスの感染状況が下降したので
195	悪い	商業・流通業	0名～5名	筑豊地区	仕入及び経費の高騰による利益の悪化と消費の低迷
196	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	弊社の販売商品だけでなく、他の材料の価格の上昇により、販売価格の値上げにより、末端購入者の購買減が発生しています。よって数量減が影響しています
197	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	仕入額の高騰と売値に反映されてない！
198	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	半導体不足による製品納期の遅れが起きているために機会損失に繋がっている。
199	悪い	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	設備投資の停滞
200	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	問合せが少ない
201	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	起業後1年半、少しづつですがご契約頂けるお客様が増えてきています。しかしながらまだ軌道にのったとは言えない状況で、引き続き頑張っていきます。
202	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	物価高の影響があると思う
203	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	3ヶ月間入院した為
204	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	前半期の業務にて大幅な売上をあげて後半期の営業努力が足りない
205	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	企業の広告や投資意欲の減少など
206	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	営業不足
207	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	グループ会社の業績が上がらないので
208	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	ロシア侵攻に伴う物価高
209	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	予定していた事件がいくつかキャンセルになったため
210	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	営業力不足
211	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	1～3月は第2領域に集中する為、仕事を計画的にへらしてる
212	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	新規受注の減少により
213	悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	県南地区	コロナとウクライナによる価格高騰

214	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	時期的なものによる
215	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	資材高など
216	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	市場の成熟
217	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	お客様からの受注数数量の減少 商品の価格改定（値上げ）
218	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	人員減
219	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	中小企業数の減少
220	悪い	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	メインの受注がなくなった。社員が増えた。
221	悪い	サービス業（対事業所）	21名～30名	県南地区	11～12月はコロナ8波の影響で需要が低迷した
222	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	競合会社との競合の結果、営業不足。
223	悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	コロナが減少して来たので
224	悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	不動産取引の減少
225	悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡県外	人材不足の為
226	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	物価の高騰や消費者の購買減少
227	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	社員の病気療養
228	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	コロナの影響が少なくなった
229	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	北九州地区	コロナ
230	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	コロナ禍で病院からの退院支援がなくなったため
231	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	原材料の品薄、欠品の為製造出来ない時期があった為
232	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡県外	ウクライナ・ロシア問題
233	非常に悪い	製造業（生産財）	6名～10名	北九州地区	冬商品の開発がうまくいかず、売るのがそもそもなかった。
234	非常に悪い	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	受注停滞、仕入れ単価上昇による利益減少
235	非常に悪い	製造業（消費財）	31名～50名	県南地区	商品開発、新規ルート開拓が進んでいない
236	非常に悪い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	既存ユーザーの売上減少
237	非常に悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	2022年が全般的に受注過多になり受注量を制限したため、取引先が発注を押さえた事が今頃になって影響している。
238	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	福岡地区	家庭の事情で営業できていない
239	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～5名	北九州地区	取引先の業況悪化に伴うものと新規見込み先の減少によるもの
240	非常に悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	全国旅行支援など旅行需要が上がってきた。
241	非常に悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	福岡地区	事業を始めたばかりでようやく会社が認知されてきたから
242	非常に悪い	サービス業（対個人）	0名～5名	筑豊地区	業界の衰退
243	非常に悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	新型コロナウイルスの影響
244	-	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	新型コロナウイルスの影響
245	-	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	コロナ感染者が運営する介護事業所、老人ホームで発生し22年は休業をしなければならなかった。また、利用控えも多かったがコロナが一段落し、利用が増えている