

第 125 回景況調査報告書 (2023 年 4 月～6 月期)

「景況感は期待ほど上がらず。次期予測に回復の見通すも、

仕入高騰・価格転嫁難、人手不足・採用難と足元に課題あり」

〔概況〕

2023 年 4～6 月期は景況感・売上高・利益・新規受注いずれの DI 値も悪化しましたが、次期予想 DI 値は 1～3 月の前期からさらに上昇する結果となりました。前回調査では新型コロナの第 5 類感染症への移行による「人の動き」の回復の見通しから、次期見通し DI は大幅改善していたものの、4～6 月期の景況感は期待ほど上がらなかった状況です。

経営上の問題点では、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っています。業種別では、製造業（生産財）と（消費財）はともに原材料等の高騰や仕入単価上昇の問題点の回答が多く、民間需要の停滞も引き続き回答数が多い現状です。人手不足・人材獲得難は全業種で多くの回答が見られました。

新型コロナの第 5 類感染症への移行により「人の動き」の回復などへの期待感や、コロナ禍の次期見通し不透明感は大きく改善している様子が見えるものの、足元には仕入れ高騰や価格転嫁難、採用難や人件費上昇などの利益を上げにくい経営環境の課題があるとみられます。

従業員状況では「人材不足である」が半数近くを占め、引き続き、人材不足の課題が深刻です。新卒採用は「採用なし」が 83%と、新卒採用活動をしていない、もしくは新卒採用活動をしていても採用できていない状況も見られます。物価上昇に伴う賃上げが大きなトピックスとなっていますが、賃上げの状況は「月額給与で賃上げする（した）」との回答が、全体の 6 割でした。また、資金繰り DI は「余裕あり」との回答が若干減少しており、今後の新型コロナウイルス特別貸付の返済時期に差し掛かる影響が危惧されます。

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おり、経営指針を作成して実践することの重要性を改めて示しています。景気循環は改善を見せています。従来の売り方や商品にいかにか付加価値を加えるかを考える必要があります。人材獲得のためにも、社員の待遇向上のためにも、収益を確保し高めることが問われています。

〔調査要領〕

調査期間：2023 年 7 月 1 日～2023 年 7 月 18 日

対象企業：（一社）福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,282 社（6 月 28 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：420 社の回答（回答率 18.4%）

（製造業 63 社、建設業 75 社、商業流通業 43 社、サービス業 236 社 不明 3 社）

〔回答企業の概要〕

企業規模（従業員数）

0～1名以下 71社、2～5名以下 89社 6～10名 80社
 11～20名以下 67社、21～30名以下 32社 31～50名以下 36社、
 51～100名以上 27社、100名以上 18社、不明 1社

企業の所在地 福岡地区 268社、北九州地区 48社、筑豊地区 56社、県南地区 38社、
 県外 10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	27	6.4	6.4	232	10.2%	11.6%	6	20	(3.8)		
2	福博支部	14	3.3	3.3	79	3.5%	17.7%	12	14	(0.2)		
3	博多支部	34	8.1	8.1	195	8.5%	17.4%	4	15	(0.4)		
4	中央支部	24	5.7	5.7	103	4.5%	23.3%	7	6	1.2		
5	西支部	16	3.8	3.8	125	5.5%	12.8%	10	19	(1.7)		
6	南支部	35	8.4	8.3	176	7.7%	19.9%	3	11	0.7		
7	筑紫支部	14	3.3	3.3	66	2.9%	21.2%	12	8	0.4		
8	福友愛支部	44	10.5	10.5	246	10.8%	17.9%	1	13	(0.3)		
9	福友和支部	37	8.8	8.8	204	8.9%	18.1%	2	12	(0.1)		
10	青年支部	5	1.2	1.2	59	2.6%	8.5%	21	21	(1.4)		
11	玄海支部	9	2.1	2.1	120	5.3%	7.5%	18	22	(3.2)		
12	かすや支部	11	2.6	2.6	47	2.1%	23.4%	17	5	0.5		
13	糸島支部	13	3.1	3.1	63	2.8%	20.6%	16	10	0.3		
14	北九州支部	31	7.4	7.4	146	6.4%	21.2%	5	7	1.0		
15	ひびき支部	14	3.3	3.3	84	3.7%	16.7%	12	16	(0.4)		
16	のおがた支部	21	5	5	59	2.6%	35.6%	8	2	2.4		
17	飯塚支部	21	5	5	61	2.7%	34.4%	8	3	2.3		
18	田川支部	16	3.8	3.8	37	1.6%	43.2%	10	1	2.2		
19	久留米支部	14	3.3	3.3	66	2.9%	21.2%	12	8	0.4		
20	大牟田支部	8	1.9	1.9	62	2.7%	12.9%	19	18	(0.8)		
21	有明支部	4	1	1	24	1.1%	16.7%	22	16	(0.1)		
22	りょうちく支部	7	1.7	1.7	28	1.2%	25.0%	20	4	0.5		
	不明	1		0.2								
	サンプル数 (%へ-ス)	420	419	100	2,282		18.4%					

【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

第125回景況調査では景況感をはじめとする4DI値が軒並み前期より数値を落とす中、次期予想DIのみが2期連続の伸びを示し27.8ポイントと2013年IV期以来の高い水準に達しました。次期予測DIはコロナショックの落ち込みから比較的順調に数値を上げており、経済の回復傾向を反映しているといえます。ただし、直近数期の他の指標との連動性の低下をみると、2013年～2017年のいわゆる“実感のない景気拡大期”頃にみられたような、次期予測DIのみが上下動を繰り返す一方で景況感DIなど他の指標は0近傍を低位推移する状況に立ち戻るようにも窺え、今後の動向が注視されます。

この次期予測の高さは、社会・経済の様々な側面でコロナ前に戻った、近づいたと多くの回答者様がお感じになったからだと察します。

5月8日には新型コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行し、これまで人の往来や経済活動に課せられてきた大きな制約が取り払われました。これに先立ち年初より訪日客は大幅に増大し、一人当たり旅行支出の伸びも相まってインバウンド需要は早々にコロナ前の水準を回復しそうな状況です。また、大企業を中心にコロナで先延ばしになってきたデジタル関連の設備代替が旺盛で、企業の設備投資は“過去最高水準”との報道も出ております。

その一方で、景況感DIや利益DIの回復の鈍さは、経済構造の質的变化もあって、取り巻く状況の好転を自社ビジネスの成果に結びつけるのがより難しくなっている、これまで通りにはいかならないと感じられている方が多い現況を反映しているといえます。

コロナ禍に翻弄された間に日本の少子高齢化はさらに進展し、世代人口も多い団塊世代は後期高齢者へ、団塊ジュニア世代も50代に突入しました。3年余りの期間が、日本経済における国内需要(ローカル経済圏)の縮小とグローバル経済への依存度の高まりの対照が際立たせています。

ターミナル駅において訪日客対応の券売機を増やした結果、夕方など一般券売機に多くの利用者が並ぶ光景が見られるようになったのも、そんな変化の現れといえます。

インバウンド対応、DX対応や省資源化など現在進行する社会変革に伴うビジネス契機獲得には、数多の企業が躍起となっておりますが、特定のニーズに対するきめ細やかさや小回りなど中小事業者の優位性を発揮できる余地は大きいと思われまます。実際に景況調査の自由回答においても、新領域に挑戦し成果を上げたという回答が目立つようになりました。

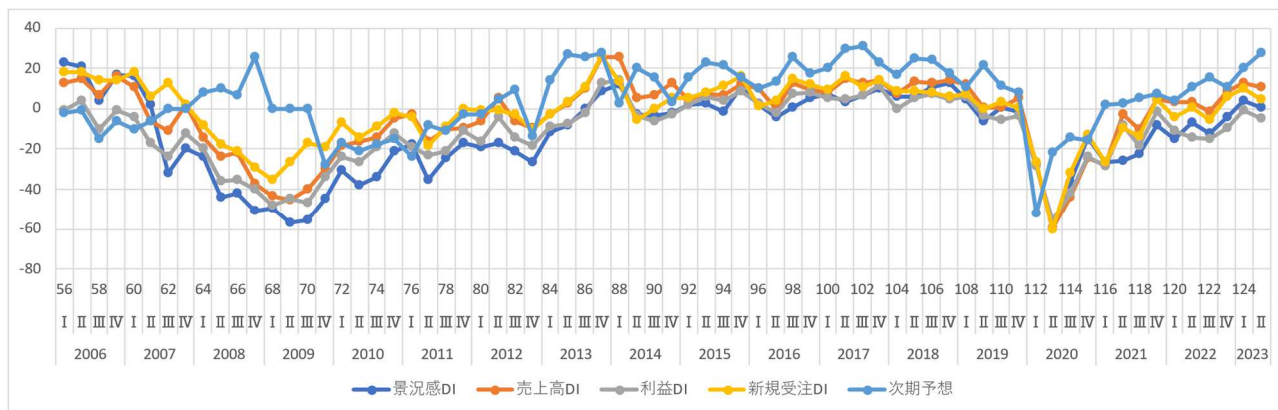
今回の次期予想が実現されますことを期待しまして、コメントを終えさせていただきます。

【全体的な特徴】

次期予想を除く各指標が微減したものの、景況感 DI は 0.5 でプラス域にとどまりました。4-6 月期の景況感期待ほど上らず、足ぶみ状態となり、一方、次期予想 DI は前回よりさらにプラスとなりました。

また、2022 年 4-6 月期（第 121 回調査）以降、今回も利益 DI が全ての DI 値のうち最も低い値を示しています。利益を出にくい状況が続いていることが伺えます。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	0.5	-3.5
売上高 DI	10.8	-2.2
利益 DI	-5.1	-4.1
新規受注 DI	4.8	-5.1
次期予想 DI	27.8	7.6

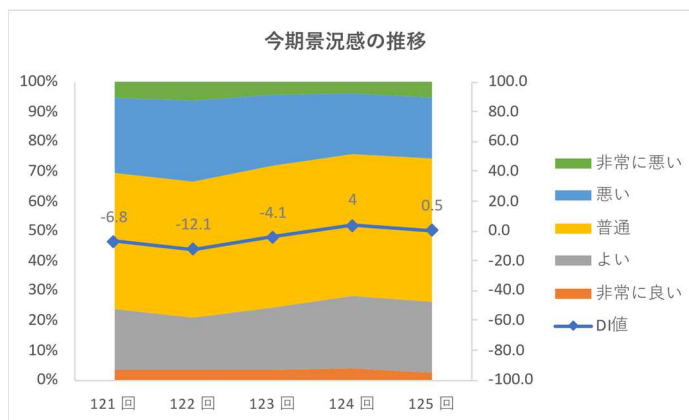


■ 今期景況感 DI

5. 今期景況判断		第124回	DI値	4	第125回	DI値	0.5	-3.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	18	4.2	28.4	10	2.4	-1.8	-2.1
2	よい	103	24.2		98	23.9	-0.3	
3	普通	201	47.2	47.2	196	47.8	+0.6	
4	悪い	87	20.4	24.4	85	20.7	+0.3	+1.4
5	非常に悪い	17	4		21	5.1	+1.1	
	不明	7			10			
	サンプル数 (%ベース)	433	426		420	410	-16	

前々回-4.1 から 4.0 へプラス域に転じたのち、今回 3.5pt 減少したがプラス域にとどまりました。

回答構成比では大きな変動はないが、「よい」側の回答が減少しやや悪化傾向となりました。

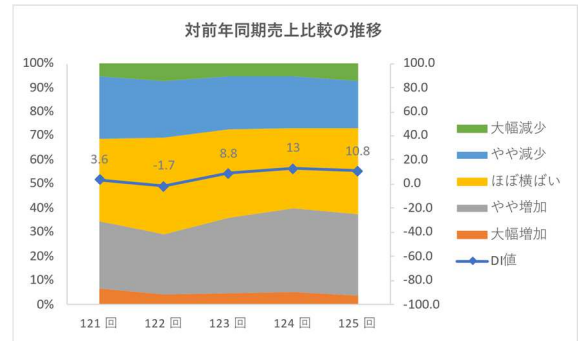


■ 売上高 DI

6.対前年同期売上高比較		第124回	DI値	13	第125回	DI値	10.8	-2.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	22	5.2	39.9	15	3.6	37.4	-1.6
2	やや増加	147	34.7		141	33.8		-0.9
3	ほぼ横ばい	141	33.3	33.3	150	36	36	+2.7
4	やや減少	91	21.5	26.9	81	19.4	26.6	-2.1
5	大幅減少	23	5.4		30	7.2		+1.8
	不明	9			3			
	サンプル数 (%ペ-ス)	433	424		420	417		-7

2.2ポイントのDI減少となったが10.8と二けたを維持しました。

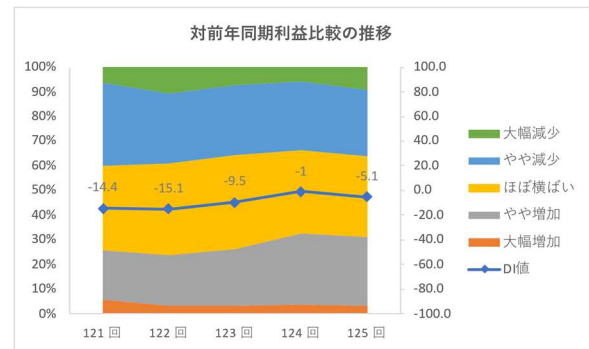
下位層全体では動きは少なく、「改善の減退」となりました。



■ 利益 DI

7.対前年同期利益比較		第124回	DI値	-1	第125回	DI値	-5.1	-4.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	17	4	32.6	13	3.1	31.2	-0.9
2	やや増加	121	28.6		117	28.1		-0.5
3	ほぼ横ばい	143	33.8	33.8	135	32.5	32.5	-1.3
4	やや減少	117	27.7	33.6	112	26.9	36.3	-0.8
5	大幅減少	25	5.9		39	9.4		+3.5
	不明	10			4			
	サンプル数 (%ペ-ス)	433	423		420	416		-7

利益DIは「大幅減少」の回答が3.5ポイント増加し、今回マイナス幅が拡大しました。「大幅減少」以外の回答割合が減少しており、「全体的悪化」といえます。

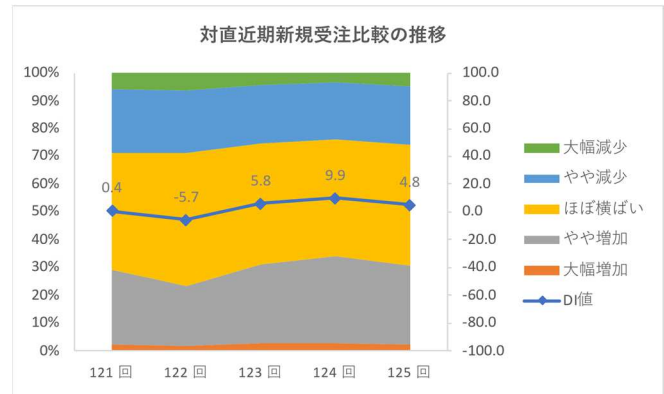


新規受注 DI

8.対直近前期新規受注比較		第124回	DI値	9.9	第125回	DI値	4.8	-5.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	11	2.6	33.9	10	2.4	30.5	-0.2
2	やや増加	132	31.3		117	28.1		-3.2
3	ほぼ横ばい	178	42.2	42.2	182	43.8	43.8	+1.6
4	やや減少	86	20.4	24	87	20.9	25.7	+0.5
5	大幅減少	15	3.6		20	4.8		+1.2
	不明	11			4			
	サンプル数 (%ペ-ス)	433	422		420	416		-6

新規受注 DI 値は前回 4.1 ポイント上昇分が帳消しとなる 5.1 ポイントの減少となり 4.8 でした。

上位層が減少して中位と下位が同程度増加しており「悪化傾向」といえます。

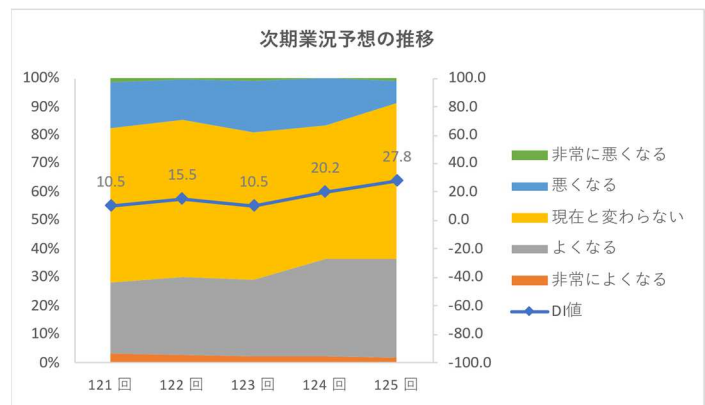


次期予想 DI

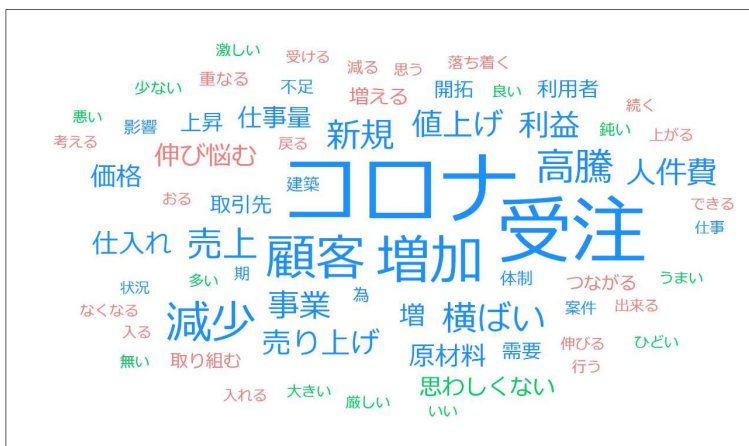
10.次期業況予想			第124回	DI値	20.2	第125回	DI値	27.8	+7.6	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減		
1	非常によくなる	10	2.3	36.6	7	1.7	36.6	-0.6	+0.0	
2	よくなる	146	34.3	36.6	146	34.9	36.6	+0.6		
3	現在と変わらない	200	46.9	46.9	228	54.5	54.5	+7.6		
4	悪くなる	70	16.4	16.4	34	8.1	8.8	-8.3	-7.6	
5	非常に悪くなる	0	0	16.4	3	0.7	8.8	+0.7		
	不明	7			2					
	サンプル数 (%ベース)	433	426		420	418		-8		

前回の 9.7 ポイントの上昇からさらに 7.6 ポイントの上昇となり業況予想は連続して良くなっています。

上位層全体では動きはなく、「悪化の減退」といえます。



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

景況は悪化した業種が多く、改善は建設業(設備)、サービス業(対事業所)のみです。新規受注は製造業(消費財)が悪化した一方、建設業(土木)は好転しました。利益は好転した組[建築、設備、サービス業(対事業所)]、悪化した組[商業・流通業、サービス業(対個人)]、悪化緩和した組[製造業(生産財)・土木]、悪化した組[製造業(消費財)]があり、全体的にはやや悪化しています。

第125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		409(-17)	416(-8)	415(-8)	415(-7)	415(-9)	
全体	417	0.5(-3.5)	10.8(-2.2)	-4.8(-3.9)	4.8(-5.1)	27.7(7.4)	0.2
製造業(生産財)	34	-12.1(-1)	-2.9(0.8)	-11.8(3.1)	-8.8(9.7)	14.7(11)	2.9
製造業(消費財)	29	-24.1(-13.4)	-3.4(-7.2)	-35.7(-7.1)	-10.3(-28.2)	34.5(2.3)	3.4
建設業(建築)	36	8.6(-4.9)	13.9(-5)	5.6(13.7)	16.7(0)	50(44.6)	2.8
建設業(土木)	12	-8.3(-8.3)	-8.3(13.1)	-8.3(27.4)	16.7(38.1)	8.3(0.6)	8.3
建設業(設備)	27	22.2(10.5)	18.5(6.8)	3.7(6.6)	14.8(0.1)	23.1(5.4)	3.7
商業・流通業	43	-4.9(-20.1)	18.6(-11.2)	-14(-24.6)	16.3(3.2)	11.9(7.6)	2.3
サービス業(対事業所)	141	8.8(4.1)	14.9(5.5)	2.1(2.1)	2.1(-8.6)	30.5(5.7)	0.7
サービス業(対個人)	95	-5.3(-5.3)	9.6(-11.8)	-5.3(-18.7)	4.3(-9.3)	28.4(-3)	1.1

○ 従業員規模別の動向

今回より0~5名を0~1名と2~5名に分割しているため、前回との差は非表示としています。

全体として売上は改善減退、利益は悪化または悪変が多い結果となっています。受注DIは20名以下で悪変となっています。次期予想はおおむね改善増進した層が多いです。

第125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		410(-16)	417(-7)	416(-7)	416(-6)	418(-8)	
全体	420	0.5(-3.5)	10.8(-2.2)	-5(-4.1)	4.8(-5.1)	27.8(7.6)	0.2
0名~1名	71	-2.9(-)	4.2(-)	-1.4(-)	0(-)	18.6(-)	1.4
2名~5名	89	6(-)	5.6(-)	-9.1(-)	-3.4(-)	25.8(-)	1.1
6名~10名	80	-1.3(-3.4)	8.8(-5.7)	-2.5(1.9)	-1.3(-9)	33.8(17.1)	1.3
11名~20名	67	-6.1(-18.8)	7.5(-10)	-9(-22.1)	14.9(2.2)	35.8(14.2)	1.5
21名~30名	32	9.4(0.3)	32.3(11.7)	12.5(21.3)	16.1(7)	34.4(19.7)	3.1
31名~50名	36	-2.8(-18.2)	2.8(0.1)	-33.3(-35.9)	11.4(0.9)	34.3(3.5)	2.8
51名~100名	27	-14.8(-10.8)	22.2(-20.1)	-11.1(-22.2)	0(-14.8)	7.4(-7.4)	3.7
100名以上	18	40(10)	50(10)	43.8(13.8)	31.3(31.3)	22.2(-11.1)	5.6

○ 本社地区別の動向

福岡地区では売上、新規受注が改善減退、利益は悪化し、景況が悪変しました。

北九州では売上が改善減退したが新規受注が好転し、利益、景況も改善増進しました。ただし、次期予想は改善減退となっています。

筑豊地区は新規受注と景況は改善減退したが利益が好転、次期予想も大きく改善増進しました。

県南地区は利益が悪化したが高新規受注は悪化緩和、次期予想は好転しました。

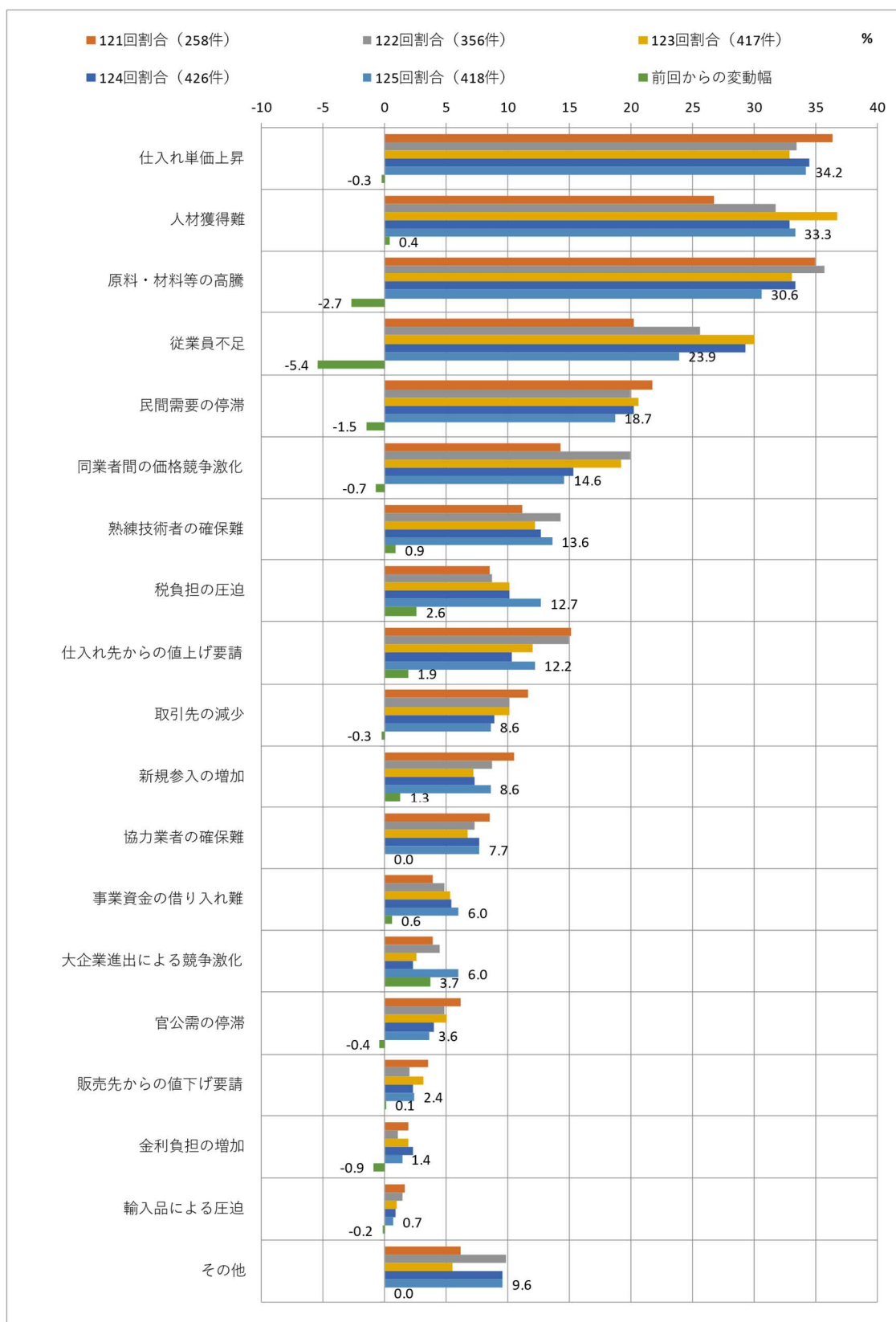
第125回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
クロス回答数		410(-15)	417(-6)	416(-6)	416(-5)	418(-7)	
全体	420	0.5(-3.5)	10.8(-2)	-5(-3.9)	4.8(-4.9)	27.8(7.8)	0.2
福岡地区	268	-1.2(-3)	12.1(-3)	-7.6(-7.2)	5.3(-8)	29.2(5.2)	0.4
北九州地区	48	4.2(1.7)	10.4(-9.6)	18.8(11.3)	14.6(22.3)	18.8(-4.3)	2.1
筑豊地区	56	7.1(-4)	12.5(4.6)	1.8(9.7)	7.3(-2.4)	34.5(21.8)	1.8
県南地区	38	2.6(-4.9)	7.9(5.3)	-15.8(-2.6)	-2.6(5.1)	23.7(28.7)	2.6
福岡県外	10	-22.2(-28.1)	-20(-20)	-50(-67.6)	-40(-75.3)	10(-25.3)	10.0

【経営上の問題点】

● 原材料高騰、仕入れ単価上昇、人材獲得難、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、人材獲得難が上位三項目であった点は前回と同様の結果となりました。

原材料高騰、従業員不足の構成比が減少する一方、大企業進出や新規参入増加など一部下位項目での割合増加がみられます。



経営上の問題点を業種別に見ると、製造業（生産財）（消費財）はともに原材料等の高騰や仕入単価上昇の問題点の回答が多く、民間需要の停滞も引き続き回答数が多い現状です。人材獲得難は全業種で多くの回答が見られました。

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 （对个人）
回答件数	417	34	29	36	12	27	43	141	95
仕入れ単価上昇	34.1	50.0	48.3	44.4	41.7	44.4	46.5	22.7	27.4
人材獲得難	33.3	35.3	24.1	30.6	25.0	51.9	41.9	31.2	31.6
原料・材料等の高騰	30.7	64.7	58.6	47.2	50.0	48.1	25.6	17.0	18.9
従業員不足	24.0	17.6	20.7	25.0	25.0	37.0	18.6	22.0	28.4
民間需要の停滞	18.7	35.3	34.5	5.6	16.7	7.4	18.6	19.9	14.7
同業者間の価格競争激化	14.6	11.8	10.3	0.0	0.0	7.4	34.9	17.7	12.6
熟練技術者の確保難	13.7	5.9	20.7	27.8	33.3	29.6	0.0	11.3	11.6
税負担の圧迫	12.7	5.9	0.0	5.6	25.0	3.7	7.0	19.9	14.7
仕入れ先からの値上げ要請	12.2	23.5	10.3	11.1	16.7	14.8	25.6	12.1	2.1
新規参入の増加	8.6	2.9	3.4	11.1	8.3	0.0	7.0	12.1	9.5
取引先の減少	8.6	5.9	10.3	8.3	0.0	3.7	2.3	13.5	7.4
協力業者の確保難	7.7	5.9	6.9	30.6	16.7	14.8	0.0	7.8	0.0
事業資金の借り入れ難	6.0	0.0	6.9	2.8	0.0	3.7	4.7	7.1	9.5
大企業進出による競争激化	6.0	2.9	6.9	2.8	0.0	0.0	11.6	5.0	9.5
官公需の停滞	3.6	8.8	6.9	0.0	25.0	7.4	2.3	1.4	2.1
販売先からの値下げ要請	2.4	2.9	0.0	8.3	8.3	3.7	0.0	2.8	0.0
金利負担の増加	1.4	0.0	0.0	2.8	8.3	0.0	0.0	2.1	1.1
輸入品による圧迫	0.7	0.0	0.0	2.8	0.0	0.0	0.0	0.7	1.1
その他	9.6	2.9	6.9	5.6	8.3	0.0	9.3	13.5	11.6

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】

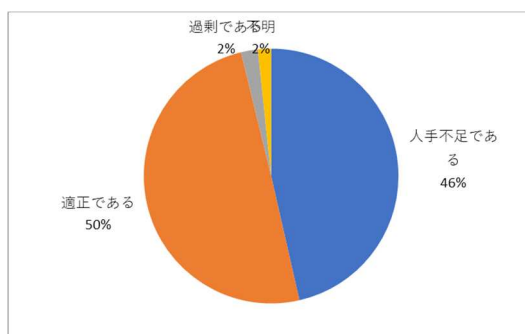
資金繰り		第124回DI	10.1	第125回DI	7.7	-2.4
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	65	15.3	49	11.8	-3.5
2	やや余裕あり	87	20.5	90	21.6	1.1
3	普通	164	38.6	170	40.9	2.3
4	やや窮屈	84	19.8	82	19.7	-0.1
5	窮屈	25	5.9	25	6	0.1
	不明	8	0	4	0	0.0
	サンプル数 (% [^] -s)	433	425	420	416	-9

資金繰りについて「余裕あり」と回答した企業が若干減少しました。新型コロナに関する特別融資制度の返済時期に差し掛かり、影響の広がりが見られます。

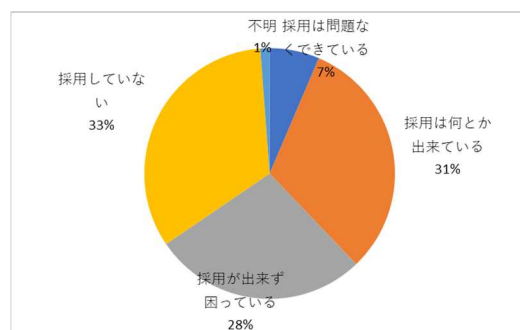
【従業員状況】

従業員状況では「人材不足である」が半数近くを占め、引き続き、人材不足の課題が深刻です。

14.従業員過不足		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	人手不足である	195	47.2	46.4
2	適正である	209	50.6	49.8
3	過剰である	9	2.2	2.1
	不明	7		1.7
	サンプル数 (%ベース)	420	413	100

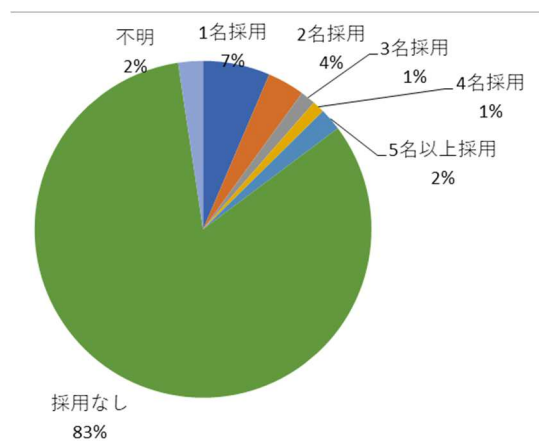


15.採用状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	採用は問題なくできている	27	6.5	6.4
2	採用は何とか出来ている	132	31.8	31.4
3	採用が出来ず困っている	116	28	27.6
4	採用していない	140	33.7	33.3
	不明	5		1.2
	サンプル数 (%ベース)	420	415	100



新卒採用では「採用なし」が83%であり、新卒採用活動をしていない、もしくは新卒採用活動をしていても採用できていない状況になっています。一方、新卒採用は7社に1社程度が新卒採用で1名以上採用しています。

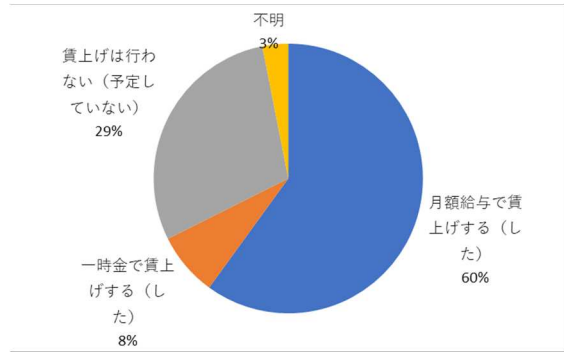
16.2023年4月の新卒採用		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	1名採用	27	6.6	6.4
2	2名採用	15	3.7	3.6
3	3名採用	6	1.5	1.4
4	4名採用	5	1.2	1.2
5	5名以上採用	9	2.2	2.1
6	採用なし	348	84.9	82.9
	不明	10		2.4
	サンプル数 (%ベース)	420	410	100



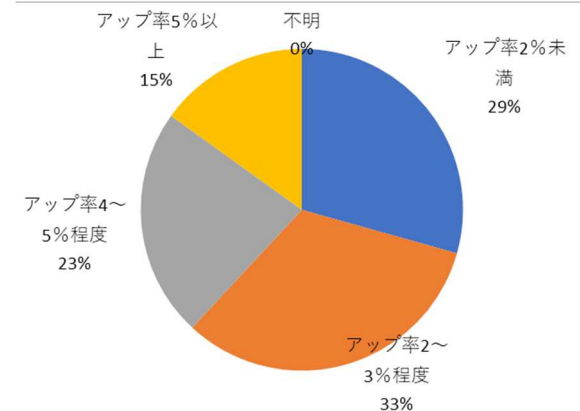
【賃上げ状況】

賃上げ状況では「月額給与で賃上げする(した)」との回答が、全体の6割を占めています。一方で、賃上げは行わない(予定していない)が30%近くを占めています。

17.賃上げ状況		(S A)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	月額給与で賃上げする(した)	252	61.9 60
2	一時金で賃上げする(した)	32	7.9 7.6
3	賃上げは行わない(予定していない)	123	30.2 29.3
	不明	13	3.1
	サンプル数(%ベース)	420	407 100

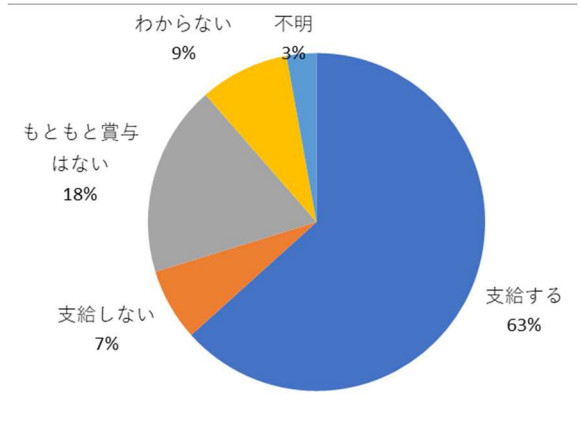


18.賃上げ幅		(S A)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	アップ率2%未満	74	29.4 29.4
2	アップ率2~3%程度	82	32.5 32.5
3	アップ率4~5%程度	58	23 23
4	アップ率5%以上	38	15.1 15.1
	不明	0	0
	サンプル数(%ベース)	252	252 100

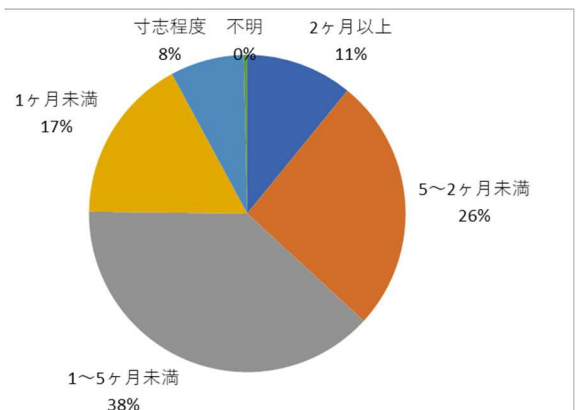


【夏の賞与の予定】

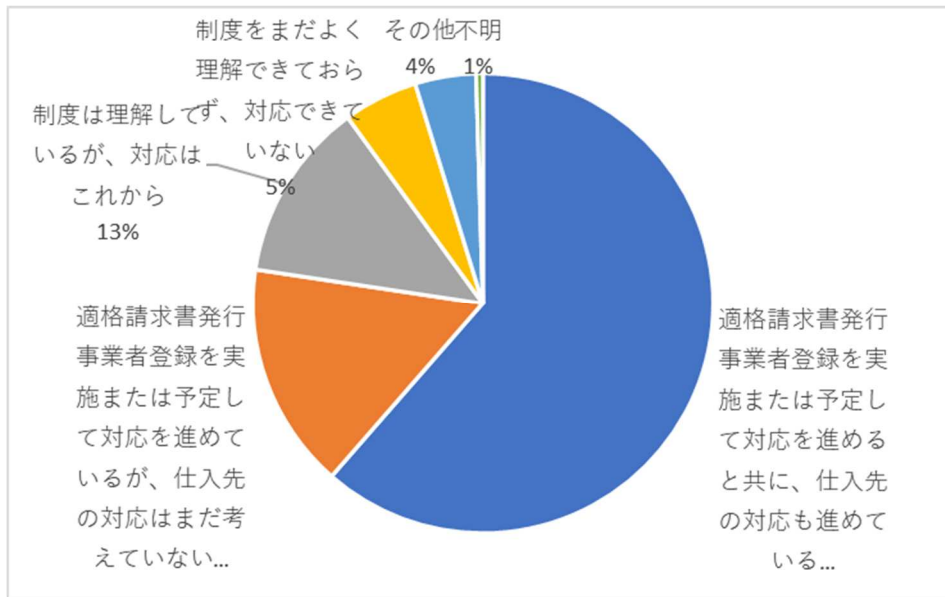
19.夏の賞与予定		(S A)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	支給する	266	65.2 63.3
2	支給しない	29	7.1 6.9
3	もともと賞与はない	77	18.9 18.3
4	わからない	36	8.8 8.6
	不明	12	2.9
	サンプル数(%ベース)	420	408 100



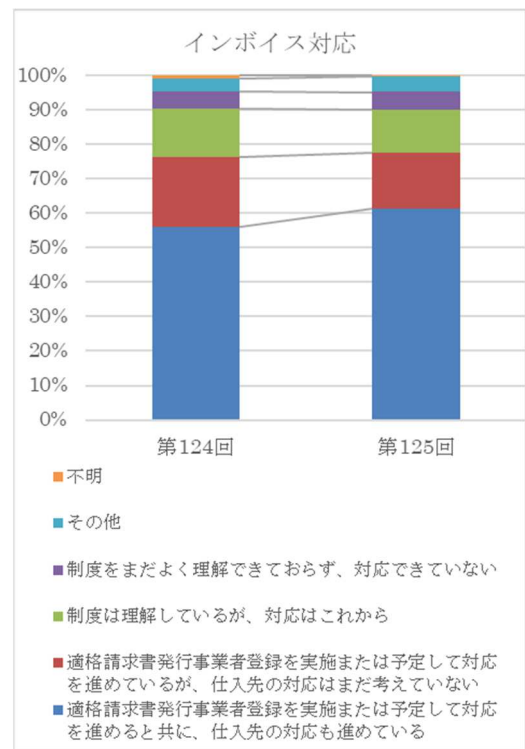
20.支給基準		(S A)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	2ヶ月以上	29	10.9 10.9
2	5~2ヶ月未満	69	26 25.9
3	1~5ヶ月未満	102	38.5 38.3
4	1ヶ月未満	45	17 16.9
5	寸志程度	20	7.5 7.5
	不明	1	0.4
	サンプル数(%ベース)	266	265 100



【インボイス制度対応】

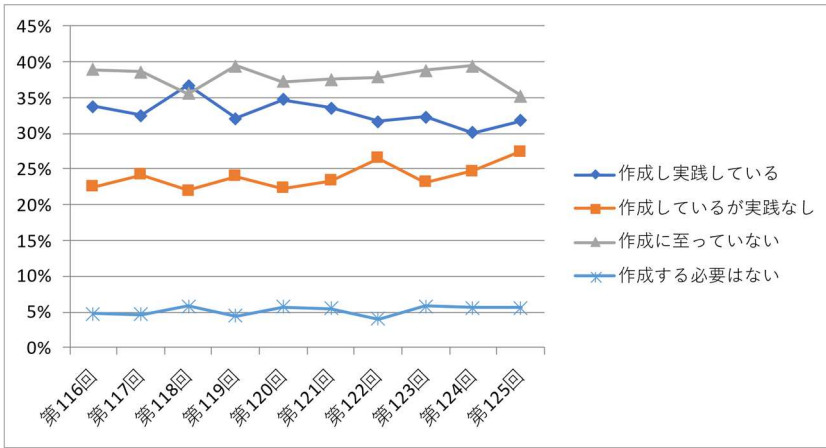


21.インボイス対応状況		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	適格請求書発行事業者登録を実施または予定して対応を進めると共に、仕入先の対応も進めている	258	61.7	61.4
2	適格請求書発行事業者登録を実施または予定して対応を進めているが、仕入先の対応はまだ考えていない	67	16	16
3	制度は理解しているが、対応はこれから	53	12.7	12.6
4	制度をまだよく理解できておらず、対応できていない	22	5.3	5.2
5	その他	18	4.3	4.3
	不明	2		0.5
	サンプル数 (%ベース)	420	418	100



【経営指針の作成と実践】

経営指針書の作成と実践		第124回		第125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	129	30.1	131	31.8	1.7
2	作成しているが実践なし	106	24.8	113	27.4	2.6
3	作成に至っていない	169	39.5	145	35.2	-4.3
4	作成する必要はない	24	5.6	23	5.6	0
	不明	5	0	8	0	
	サンプル数 (%ベース)	433	428	420	412	-16

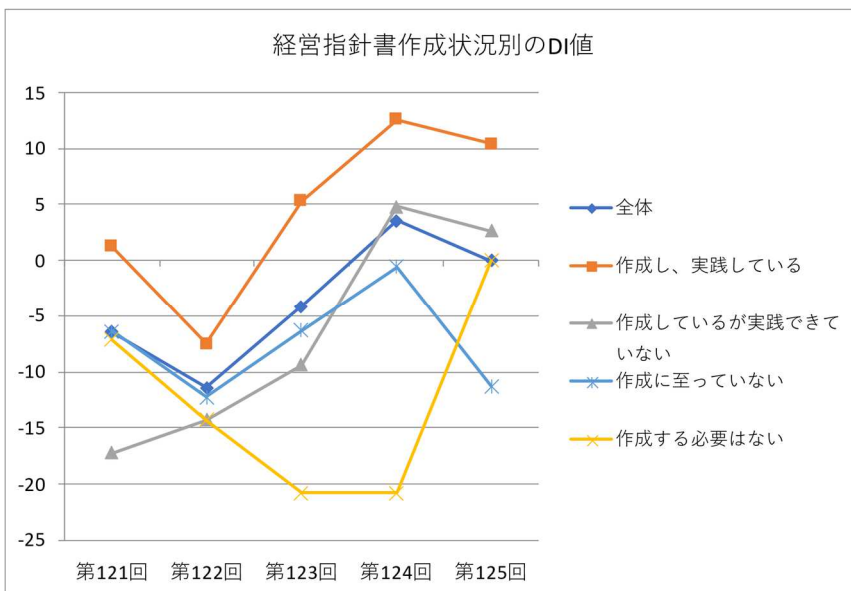


19.経営指針書の検証について (S A)			
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	毎月検証している	45	34.4 34.4
2	毎月ではないが検証している	52	39.7 39.7
3	年に1回は検証している	30	22.9 22.9
4	全く検証していない	4	3.1 3.1
	不明	0	0 0
	サンプル数 (%ベース)	131	131 100

<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おり、経営指針を作成して実践することの重要性を示しています。今回の景況調査では全体的にDI値が減少したものの、「作成する必要はない」のDI値は上昇しました。

	第125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		402(-20)	409(-11)	408(-11)	408(-10)	411(-12)	
全体		402	0(-3.6)	10.8(-1.9)	-5.6(-4.2)	4.4(-5.4)	27.5(6.9)	0.2
指針書別	作成し、実践している	125	10.4(-2.2)	18.8(1)	3.9(-8)	11.7(-10.9)	36.2(12.7)	0.8
	作成しているが実践でき	112	2.7(-2.1)	11.5(-1)	-9.7(-2)	4.5(-4.2)	31(6.5)	0.9
	作成に至っていない	142	-11.3(-10.7)	2.8(-9.1)	-13.2(-9)	-2.1(-5.7)	17.9(3.1)	0.7
	作成する必要はない	23	0(20.8)	13(21.7)	8.7(34.8)	4.3(13)	21.7(-7.4)	4.3



【中小企業家の声】

経営上の問題点の具体的内容

	5.今期景況判断	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地	13.経営上の問題点具体的内容
1	非常に良い	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	値上げ等がありますが、全商品的に時代の情勢としてとらえ、特にありません
2	非常に良い	製造業（生産財）	100名以上	福岡地区	資材高騰及び半導体不況による市場の激化が予想される。また、求人を出しても以前のように人が集まらない為、優秀な人材獲得が困難になっている。したがって更に人材教育の重要性が高まっている。
3	非常に良い	製造業（生産財）	100名以上	北九州地区	人材難。50名不足している
4	非常に良い	製造業（消費財）	11名～20名	県南地区	次期の新卒採用の獲得難
5	よい	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	コロナの影響でイベント関連品レンタル等がまたいつなくなるか不安。
6	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	技術継承。作業のマニュアル化が進んでいない。
7	よい	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	電力費の高騰により、年間4000万円が必要。無水クロム酸の高騰で年間800万円が必要。超硬合金（WC-Co）の高騰で年間700万円が必要。その他、金属地金・表面処理薬品・廃水処理薬品などの高騰でおよそ5000万円が必要。原燃費については1000万円程度の高騰。
8	よい	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	社員への給料アップ、パートへの時給アップ、資材のアップの申し入れ増大
9	よい	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	回答9）にて記載。
10	よい	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	繁忙期、閑散期に於いて必要人員が変わるのでなかなか体制を変えられない。材料費の高騰により思った利益がでない。
11	よい	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	技術者・専門職の方が欲しい
12	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	新卒採用を予定していますが求人有効倍率の上昇にみられる厳しさがあります。
13	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	採用難
14	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	業務の拡大を、したいが、従業員不足です。
15	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	従業員の高齢化、若年者雇用難、後継管理者育成難
16	よい	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	ガスや商品（機械、消耗品）全ての仕入れ価格が上昇している。但し、顧客には転嫁が出来ている。
17	よい	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	ドライバー不足
18	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	人材確保に苦労しております。
19	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	乗務員の高齢化と不足が大きいです
20	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規顧客の獲得不足
21	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	・インボイスと増税・熟練技術者や協力業者との出会いが少ない
22	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡県外	コロナ返済も始まり、直接的な業務を請け負わない（投資的な人材育成）への支出を捻出しない企業が出てきた。
23	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	筑豊地区	スタッフ不足によるサービス提供が不十分になっていたり、仕事を受けられない状況
24	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	県南地区	1人当たりの業務負担が大きい
25	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ融資の返済が始まった。
26	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規受注数は多くなったがこの先、5年まで受注増が続くとは思えないので、新規雇用するべきか悩んでいる
27	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	節税策を講じること、新規分野に投資すること

28	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	仕入れ単価については上昇傾向ですが、それはどの業種も同様かと思えます。販売金額については概ね自社で決定できる傾向にあるため、これまでよりいっそう付加価値を高めた商品とサービスを提供していき、安定した財務基盤を築きたいと考えています。
29	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	中間層の人材不足と世間の給与の値上げに対して、売価は変わらない
30	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	北九州地区	繁盛店であっても価格の安いスーパーで買う、酒屋でしか買えなかった生樽までもスーパーで売ってる！
31	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	若い方や経験者の求人応募が少ない
32	よい	サービス業（対事業所）	31名～50名	筑豊地区	エネルギーシフトによる、業界の将来性が無いこと
33	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	コロナ融資を借入したので、そのほかに融資を受けにくくなった。
34	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	筑豊地区	仕入れ価格の高騰
35	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	県南地区	価格転嫁にて対応。採用の準備をしている。
36	よい	サービス業（対個人）	11名～20名	県南地区	中小企業がここ10年で半減する。
37	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	基本報酬の減額
38	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	新規事業を始めたいが、管理者が業界的に不足しておりなかなか見つからない。
39	普通	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	原材料費高騰で高止まりしている。
40	普通	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	なし
41	普通	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	燃料高騰
42	普通	製造業（消費財）	2名～5名	北九州地区	現在いる従業員が高齢の為、新たな人材が必要だが見込みがない。
43	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	商品価格の高騰から売り上げは増加するものの、仕入れ価格の上昇や資材、光熱費等の上昇により利益が減少している。今後は、それらも含めた価格改定を進めねばならない。
44	普通	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	物価高による原価率上昇し、収益を圧迫。職人不足による完工遅れ。
45	普通	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	少数精鋭主義なので、人を増やさず、現状維持を続ける為疲労が見える
46	普通	建設業（建築）	2名～5名	筑豊地区	正社員としての雇用がうまく進まない。
47	普通	建設業（建築）	2名～5名	筑豊地区	頭でっかちになりすぎてその知識を実行に移さないとダメだなと実感している。今色々と実行に移す事を検討中です。
48	普通	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	社員の離職者が続いた為、人材が不足している。若手が続かない。
49	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	技術の継承が難しい
50	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	仕入単価の上昇および労務単価の上昇により利益確保が困難
51	普通	建設業（土木）	6名～10名	福岡地区	仕事の量に対して従業員が不足している
52	普通	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	材料、人件費等の高騰に発注者が対応できていない。
53	普通	建設業（土木）	21名～30名	福岡地区	原材料等の値上がり分は、価格転化が出来てはいるが、販売価格の上昇は消費が冷えることを危惧する
54	普通	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	人材獲得できない
55	普通	建設業（設備）	2名～5名	北九州地区	半導体・銅材料の価格上昇によるメーカー、代理店の仕入れ価格上昇
56	普通	建設業（設備）	2名～5名	県南地区	賃金と、仕入れ単価は上昇したが、昨年受注した物件に反映できなかった。
57	普通	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	ヒト・モノ・サービス価格の上昇による価格転嫁時に失注する可能性がある
58	普通	商業・流通業	2名～5名	福岡県外	大手企業が細かなサービスまで提供始める。
59	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	昨年より、中途採用募集していますが、募集が0である。ベテラン社員が今後、定年退職していくなかで、経験者不足のおそれがある

60	普通	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	求人募集をしても、問い合わせがない
61	普通	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	原材料の値上げ、送料の値上げなどが発生しているが、販売価格への転化は慎重に行わないと、新規顧客の獲得に即影響が出る。
62	普通	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	コストが上昇して利益を圧迫しつつある
63	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	価格転嫁はできているが、製造業全般特にトヨタ九州の停滞の影響を受けている。
64	普通	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	運賃が上げられない中での燃料費の高止まり
65	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	顧客の需要減少で赤字傾向、回復対応ができず活気がない。
66	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	官公庁の見積金額が底値まで落ちて受注しない方がよいのではないかというものも散見される。
67	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	後継者不足
68	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	フリーランスで活動する方が増えてきた
69	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	価格上昇による購入意欲減少
70	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	常時、求人を出している。
71	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	需要が堅調に推移するなか、新規参加が増える中で受注価格が低下しつつある。また、新規参加は増えているものの信頼できる業者が撤退するなど入れ替わりが起きており、協力業者の確保に苦労している。
72	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	仕入先より複数回の値上げあり、販売価格へ100パーセント追加できていない、求人をして、応募の方が来ないし、社員さんも高齢でこまっている。
73	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	孫請け仕事による単価の低下があり、下請けからの脱却を目指す必要あり
74	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	社員採用が困難。後継者不足。
75	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	技術職を募集しても、応募が無い。
76	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	いま現時点では数字などで目立っているわけではないが、特に人材は喫緊の課題である。
77	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ融資の返済が苦しい。
78	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	私どものメインの取引先である印刷会社はいち早く、材料高騰のため値上げを言ってきた。ある程度のところは値上げを受け入れざるを得ない状況で原価アップを余儀なくされた。
79	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	仕入価格が高騰し続けており、1年間で2度の値上げ交渉に応じることもしなくなってきている現状。とはいえ、そのまま価格転嫁ができない状況（単価契約）もあり、早急に対応する必要がある。
80	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	筑豊地区	募集をしても来ない状況。宣伝費がかかる。
81	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	県南地区	原材料では、特にアルコール類全般と使用食材が高騰している。
82	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡県外	価格勝負になると大企業には太刀打ちできない。
83	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	北九州地区	大学生の採用に苦慮している。
84	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	2024年問題を抱え、人材争奪戦に巻き込まれそう
85	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	コロナによる借入の返済時期が始まる事
86	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	紹介頂ける方を増やす（地域コミュニティへの参加）、紹介客への営業活動、など
87	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	原材料の高騰は、自社の努力だけではどうすることもできない。価格が上がることをお客様に説明し、理解いただいている。
88	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	顧客（利用者）確保に苦労している。顧客獲得の戦略を練っている。
89	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	新規採用を積極的に進めたいが、財政状況が厳しい為、今一歩踏み込めない。
90	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	北九州地区	人材確保難による事業拡大の計画先延ばし

91	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	高齢化と技術者不足
92	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	大企業の不公平・不公正な営業が是正されない。メーカーも指導せず、監督官庁「民民の問題」と関知しない。
93	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	キャッシュフローをためる
94	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	採用がなかなかむずかしい
95	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	慢性的な教員不足です
96	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	薬の仕入れで、入荷できない薬が多すぎる
97	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	介護人材の不足
98	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	新規事業を進める上でのリソース不足なので、現在多様な働き方を促進しながら人材確保している
99	悪い	製造業（生産財）	2名～5名	県南地区	コロナ禍で自社内の仕事不足に陥った大手会社が孫会社の仕事にまで手を広げた。
100	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	北九州地区	昨年から何度も仕入単価が上がっている価格を上げてても間に合わない
101	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	受注が少ないことが根本の問題点。
102	悪い	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	物価高と考えられるが、鉄工業の物件の動きが鈍い。その中で原材料費が上がっているが、仕事量が足りないため、現材料費の値上がり分を載せる見積りを出しづらい状況になっている。税負担は、原材料費が高騰して売り上げは上がったが利益はそこまで残っていないが、消費
103	悪い	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	価格転嫁の売上、利益への転換を急ぎたい。
104	悪い	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	価格上昇の影響で、注視、見直し、等がある
105	悪い	製造業（消費財）	2名～5名	県南地区	これまでの卸し先に加え新たにお店の建設により店舗構えする事している。
106	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	価格の上昇（仕入外）
107	悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	仕入れ価格の高騰で、粗利益を圧迫
108	悪い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	既存ユーザー自体の売上減少
109	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	右肩あがりでもコスト上昇
110	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	オフィス市場の拡大に伴い独占から東京からの参入による競争激化
111	悪い	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	スキルが上がる人材不足の為、原価圧縮が図れない。
112	悪い	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	メーカーさんの商品値上げがお客様に不評施工だけでは今後難しいかと…考えているところ
113	悪い	建設業（設備）	51名～100名	福岡地区	仕入材料・製品価格の上昇分を受注価格に転嫁できていない。
114	悪い	商業・流通業	0名～1名	福岡地区	販路拡大、売上増加が共に困難
115	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	社員の高齢化が進み、若手社員の獲得に苦戦している。社員の世代交代が進まなければ、維持発展が厳しい。
116	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	価格競争の激化、シェア争い
117	悪い	商業・流通業	11名～20名	福岡県外	資金返済がもうすぐ始まる
118	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	全体的に物価が上昇しているので、民間需要は下がり仕入単価は上昇する。この状況で税負担は大きくねる。
119	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	①賃金の据え置き②取引条件に満たず取引終了③人材確保のため採用活動を重視している
120	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	資材高と営業のバランス
121	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	同業他社との競争激化
122	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	社員が増えたにも関わらず組織づくり・教育が追いつかず離職を招いた。協力会社の撤退もあり売り上げを確保できず減収減益。業界は人材不足が続いていて中途採用、協力会社の確保が困難な状況。
123	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	人件費の高騰
124	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	人手不足と高齢化の波が一気に来ている

125	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	建築費が高騰していることで、土地などの開発が進まない。出来上がった建物の賃料が高い。そのため、テナントも入居できない
126	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	同業者間での競争が増えてきて、自社の強みを作っていないと価格競争だけになってしまい、収益力が下がる
127	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	物流量の減少
128	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	ハロワからの応募がこない。ほとんど人材紹介など有料。ただし、現在は採用ができたので現時点では解決しているが先々不安があるので対策が必要。
129	悪い	サービス業（対事業所）	100名以上	県南地区	事務所の若年スタッフの求人をしているが応募なし。会社経営を考えると将来が不安になる
130	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	全面的に土地の値上がりによる影響
131	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	スタートアップの広告事業であり、これから広げていくため
132	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	現状、新たな借入れが難しく、今の資金でやり繰りするしかない。
133	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	従業員の教育
134	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	技術がある方の確保が難しくなっている
135	悪い	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	原材料等の高騰はどうしようもなく…利用者の獲得も、体験を行ってからになるため…7～9月は現在とあまり変わらないと考えられる
136	非常に悪い	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	仕入れ単価の上昇分がユーザーに転化出来ない
137	非常に悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	デジタル化の侵攻による紙媒体の縮小。
138	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	従業員の退職に伴って事業内容を変化せざるを得なくなった
139	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	人員が減って業務が回っていない
140	非常に悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	余裕のない人員で業務を行っている。先を見据えた判断ができない。
141	非常に悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	人材の確保で求人が来ても求人媒体に契約料など経費がかかる。
142	非常に悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	当社では社員を交え、定期的に意見交換を行い、事業毎の課題を共有している。とは言うものの、素早い行動へと移せていない事が課題として考えている。
143	-	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	経営計画推進力不足
144	-	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	特になし
145	-	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	コロナ禍からイベントが減少しているため