

第126回景況調査報告書 (2023年7月～9月期)

「回復に期待はあるが、景況感は停滞し、見通しに警戒感も。」

人の定着と顧客からの支持も含めた自社の求心力が重要」

〔概況〕

2023年7～9月期は景況感DIが、前回4～6月期と比べてマイナス2.7ポイントとなり、DI値がマイナス域となりました。売上DIは・利益・新規受注DIは横ばい状態で「改善が減退」しており、停滞感が出てきました。次期10～12月期予測としては、水準としては25.4ポイントとプラス方向へ向っていますがDI値としては微減であり、景況改善の見通しには警戒もあるといえます。景況判断理由のワードとしては、前期4～6月期調査においては「コロナ」が多く「人の動き」の回復による影響がみられましたが、今期7～9月においては「受注」など積極的な企業努力による反転を窺わせるワードが目立つようになっています。

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慢性的な経営課題となっています。製造業（生産財）（消費財）はともに原料・材料等の高騰や仕入れ単価上昇の問題点の回答が多く、商業・流通業では仕入れ単価上昇が顕著です。人材獲得難では全業種で多くの回答が見られ、とりわけサービス業（対個人）では顕著になっています。

景況分析会議では、以前に比べて求人サイト等で同業種の処遇が比較しやすくなるなど、「人の流動化が顕著になってきた」「今後ますます人の定着が難しくなってくる」などの意見が出されました。「コロナ後」のいま、人の定着と顧客からの支持といった「企業の求心力が問われる時代」となっている。自社と事業を見直す必要があると論議されています。

〔インターンシップの実施状況調査〕

インターンシップについては、「毎年行っている」企業が47件と全体で10%、「行っていない」企業が8割以上を占めました。地元中小企業の価値を伝え、広めていく機会としてはインターンシップが県内中小企業に浸透していない現状があるといえます。

〔インボイス対応の調査〕

10月に始まったインボイスの対応については、一定の対応が進んでいるものの、現時点で3社に1社が仕入先への対応がまだ不十分な形となっています。さらに、インボイスについては、経理事務の負担が大きいという問題が発生しています。

〔調査要領〕

調査期間：2023年9月11日～10月13日

対象企業：（一社）福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,296社（10月1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：471社の回答（回答率20.5%）

（製造業65社、建設業80社、商業流通業47社、サービス業279社）

〔回答企業の概要〕

企業規模（従業員数）

0～1名以下 101社、2～5名以下 102社 6～10名 80社
 11～20名以下 67社、21～30名以下 40社 31～50名以下 33社、
 51～100名以上 29社、100名以上 19社

企業の所在地 福岡地区 312社、北九州地区 45社、筑豊地区 62社、県南地区 45社、
 県外 7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	45	9.6	9.6	230	10.0%	19.6%	1	12	(0.4)
2	福博支部	19	4	4	78	3.4%	24.4%	11	9	0.6
3	博多支部	28	5.9	5.9	194	8.4%	14.4%	6	20	(2.5)
4	中央支部	22	4.7	4.7	104	4.5%	21.2%	9	11	0.2
5	西支部	13	2.8	2.8	125	5.4%	10.4%	18	22	(2.6)
6	南支部	31	6.6	6.6	177	7.7%	17.5%	4	16	(1.1)
7	筑紫支部	9	1.9	1.9	67	2.9%	13.4%	19	21	(1.0)
8	福友愛支部	41	8.7	8.7	261	11.4%	15.7%	2	18	(2.7)
9	福友和支部	40	8.5	8.5	206	9.0%	19.4%	3	13	(0.5)
10	青年支部	19	4	4	60	2.6%	31.7%	11	5	1.4
11	玄海支部	31	6.6	6.6	121	5.3%	25.6%	4	8	1.3
12	かすや支部	14	3	3	48	2.1%	29.2%	15	7	0.9
13	糸島支部	21	4.5	4.5	65	2.8%	32.3%	10	4	1.7
14	北九州支部	27	5.7	5.7	144	6.3%	18.8%	7	15	(0.6)
15	ひびき支部	14	3	3	83	3.6%	16.9%	15	17	(0.6)
16	のおがた支部	18	3.8	3.8	58	2.5%	31.0%	13	6	1.3
17	飯塚支部	27	5.7	5.7	60	2.6%	45.0%	7	1	3.1
18	田川支部	16	3.4	3.4	38	1.7%	42.1%	14	2	1.7
19	久留米支部	14	3	3	66	2.9%	21.2%	15	10	0.1
20	大牟田支部	9	1.9	1.9	61	2.7%	14.8%	19	19	(0.8)
21	有明支部	8	1.7	1.7	24	1.0%	33.3%	21	3	0.7
22	りょうちく支部	5	1.1	1.1	26	1.1%	19.2%	22	14	(0.0)
	不明	0		0						
	サンプル数 (% [^] -ス)	471	471	100	2,296		20.5%			

【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471件という回答数は500件超えをした第82回(2012年7~9月期)以来、11年ぶりの高さとなりました。会員数に対する回収率も20%を超えるとともに、前回に比べ10件以上減少した支部もないなど、事務局や支部会などを介した景況調査への参加の呼びかけが成果となって現れてきております。

一方、回収率の底上げと比べると、各DI値は前回から変化も少なく、コロナ禍からの回復基調も一段落という感があります。それぞれの数値を見ると、プラスマイナス0近傍で推移する景況感DI、利益DI、新規受注DIに対し、プラス10付近で移行する売上高DI、25.4と依然高止まりの次期予想DIと、コロナ禍前の2019年の構図に似通ってきました。

原材料費やエネルギー価格の高騰が進む中での価格転嫁の難しさ、ビジネスの持続的な発展を阻む人手不足の深刻さなども相まって、マクロな景気の回復を自社の利益増大につなげることの困難を感じる回答者が多かったものと思われます。

そうしたなかであって、中小企業支援においてもコロナ禍における事業継続から新規創業支援へと完全軸足がシフトしています。中小企業庁も2023年10月に「地域の社会課題解決促進に向けたエコシステム研究会」を立ち上げ、先端技術の社会実装による課題解決の事業化や創業支援の検討を始めています。

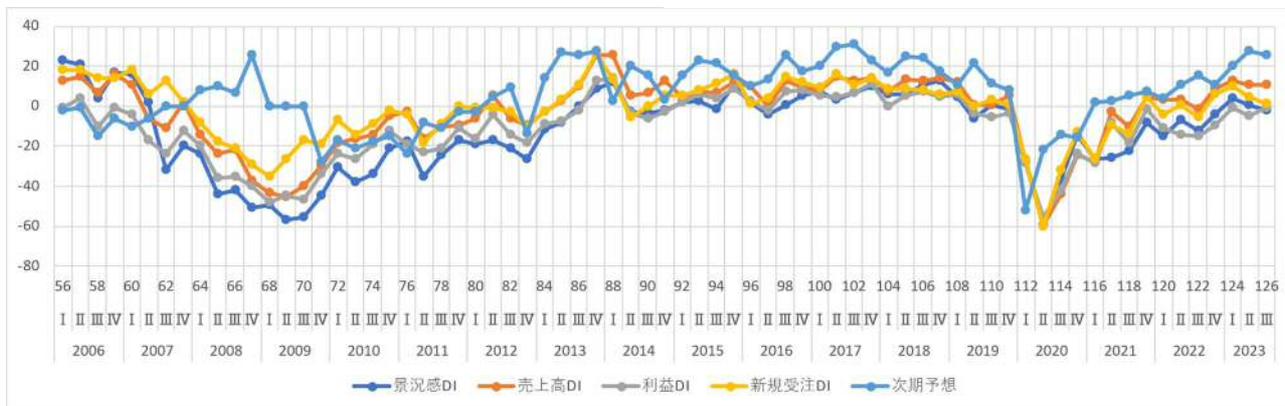
エコシステムとは生態系を意味し、ビジネスエコシステムとは事業者が相互に強みや技術・知識を活かしながら共存共栄を図る仕組みとなります。その意味では、同友会のもつネットワークはこのシステムを創出するものとなりうると考えられます。

冒頭で述べたように、ここ数期にわたり景況調査への参加の拡がりが見られる良い状況にあります。今後は、会員の皆さんにとっての活用のしやすさを追求するとともに、会員同士をつなぐコミュニケーションツールとしての側面も拡充させることで、景況調査を起点とした好循環が生み出されるようにしていけたらと思います。

【全体的な特徴】

今期の景況感は前期 4~6 月期と比べてマイナス 2.7 ポイント減で DI 値としてはマイナス域となりました。売上 DI・利益 DI は微増ですが、横ばい状態であり、新規受注 DI・次期予想 DI がマイナスと停滞感が出てきました。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	-2.2	-2.7
売上高 DI	11.0	0.2
利益 DI	-1.1	4.0
新規受注 DI	1.3	-3.5
次期予想 DI	25.4	-2.4

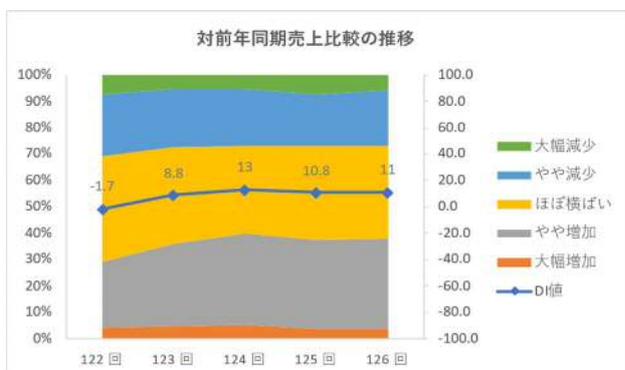


■ 今期景況感 DI

5.今期景況判断		第125回	DI値	0.5	第126回	DI値	-2.2	-2.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	10	2.4	26.3	6	1.3	-1.1	-2.2
2	よい	98	23.9		105	22.8	-1.1	
3	普通	196	47.8	47.8	228	49.6	+1.8	
4	悪い	85	20.7	25.8	100	21.7	+1.0	+0.5
5	非常に悪い	21	5.1		21	4.6	-0.5	
	不明	10			11			
	サンプル数 (%ベース)	420	410		471	460	50	

景況感 DI は 2.7 ポイント減でマイナス域となりました。主に「普通」が増加しており悪化というよりは「改善の減退」といえます。景況判断の理由としては「コロナ」より「受注」などが目立ちます。

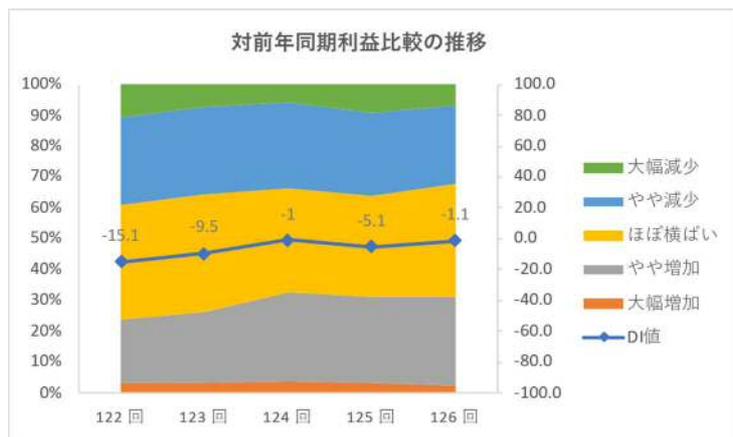
■ 売上高 DI



2.2 ポイントの DI 減少となったが 10.8 と二けたを維持。下位層全体では動きは少なく、「改善の減退」となりました。

6.対前年同期売上高比較		第125回	DI値	10.8	第126回	DI値	11	+0.2
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	15	3.6	37.4	18	3.9	+0.3	+0.4
2	やや増加	141	33.8		157	33.9	+0.1	
3	ほぼ横ばい	150	36	36	164	35.4	-0.6	
4	やや減少	81	19.4	26.6	98	21.2	+1.8	+0.2
5	大幅減少	30	7.2		26	5.6	-1.6	
	不明	3			8			
	サンプル数 (%ベース)	420	417		471	463	46	

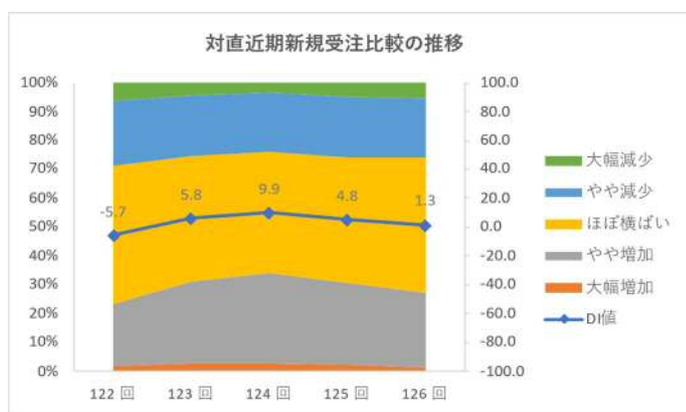
利益 DI



「減少」側が 4.1 ポイント少なくなっ
て、ほぼ横ばいに移行したような動き
となっており「悪化の減退」といえま
す。「よい・普通・悪い」の三分類で
考えるとどの層も約 30%以上で分散
しているといえます。

7.対前年同期利益比較		第125回	DI値	-5.1	第126回	DI値	-1.1	+4.0
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	13	3.1	31.2	11	2.4	31.1	-0.7
2	やや増加	117	28.1		132	28.7		+0.6
3	ほぼ横ばい	135	32.5	32.5	169	36.7	36.7	+4.2
4	やや減少	112	26.9	36.3	116	25.2	32.2	-1.7
5	大幅減少	39	9.4		32	7		-2.4
	不明	4			11			
	サンプル数 (%ペ-ス)	420	416		471	460		44

新規受注 DI



前回より 3.5 ポイント下がって 1.3 となりま
した。「減少」側は特に動きを見せておらず「ほ
ぼ横ばい」が増えているため「改善の減退」と
いえます。

8.対直近期新規受注比較		第125回	DI値	4.8	第126回	DI値	1.3	-3.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減
1	大幅増加	10	2.4	30.5	5	1.1	27.4	-1.3
2	やや増加	117	28.1		122	26.3		-1.8
3	ほぼ横ばい	182	43.8	43.8	216	46.6	46.6	+2.8
4	やや減少	87	20.9	25.7	97	20.9	26.1	+0.0
5	大幅減少	20	4.8		24	5.2		+0.4
	不明	4			7			
	サンプル数 (%ペ-ス)	420	416		471	464		48

【業種・従業員規模・地域別の特徴】

○ 業種別の動向

業種別の特徴としては、製造業でマイナス域指標が多くなっています。指標別では景況感の改善は少ないものの売上が改善した業種が半数、利益改善は過半数にのびりました。次期予想はプラス域の業種は多いですが、改善した業種は半数未満となっています。

第126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		460(51)	463(47)	460(45)	464(49)	461(46)		
全体	471	-2.2(-2.7)	11(0.2)	-1.1(3.7)	1.3(-3.5)	25.4(-2.3)	0.2	
業 種	製造業（生産財）	30	-21.4(-9.3)	-20(-17.1)	-25(-13.2)	-17.2(-8.4)	20(5.3)	3.3
	製造業（消費財）	35	-24.2(-0.1)	-14.3(-10.8)	-28.6(7.1)	-5.7(4.6)	14.7(-19.8)	2.9
	建設業（建築）	43	7(-1.6)	7(-6.9)	7(1.4)	4.7(-12)	28.6(-21.4)	2.3
	建設業（土木）	7	-14.3(-6)	14.3(22.6)	0(8.3)	0(-16.7)	-14.3(-22.6)	14.3
	建設業（設備）	30	27.6(5.4)	25(6.5)	32.1(28.4)	17.2(2.4)	35.7(12.6)	3.3
	商業・流通業	47	-4.3(0.6)	19.1(0.5)	-14.9(-0.9)	-10.6(-26.9)	4.3(-7.6)	2.1
	サービス業（対事業所）	162	3.8(-4.9)	22(7.1)	10.1(7.9)	5.6(3.4)	27.7(-2.8)	0.6
	サービス業（対個人）	117	-8.6(-3.4)	6.1(-3.4)	-8(-2.6)	1.8(-2.5)	34.2(5.8)	0.9
プラス域の業種数		3	6	3	4	7		
前回より改善した業種数		2	4	5	3	3		

○ 従業員規模別の動向

前回から従来の0～5名を0～1名と2～5名に分割しています。悪化した0～1名と好転や改善増進がみられる2～5名で明暗が分かれています。2～20名で利益が好転し、売上も改善増進がみられますが、6～30名の企業では次期予想で改善が減退しました。

第126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		460(50)	463(46)	460(44)	464(48)	461(43)		
全体	471	-2.2(-2.7)	11(0.2)	-1.1(4)	1.3(-3.5)	25.4(-2.4)	0.2	
従 業 員 規 模	0名～1名	101	-14.1(-11.3)	-3.1(-7.3)	-8.1(-6.7)	-5(-5)	26.7(8.2)	1.0
	2名～5名	102	3(-3)	6.9(1.3)	0(9.1)	6.9(10.3)	29.9(4.1)	1.0
	6名～10名	80	-6.4(-5.2)	12.7(3.9)	3.8(6.4)	-3.8(-2.5)	20.3(-13.5)	1.3
	11名～20名	67	7.7(13.8)	23.1(15.6)	6.2(15.1)	1.5(-13.4)	26.2(-9.7)	1.5
	21名～30名	40	2.6(-6.8)	7.7(-24.6)	5.1(-7.4)	12.8(-3.3)	20.5(-13.9)	2.5
	31名～50名	33	-12.1(-9.3)	18.2(15.4)	-12.1(21.2)	-16.1(4.7)	34.4(0.1)	3.0
	51名～100名	29	-7.4(7.4)	10.3(-11.9)	-14.3(-3.2)	-17.9(-17.9)	10.3(2.9)	3.4
	100名以上	19	33.3(-6.7)	52.6(2.6)	10.5(-33.2)	5.6(-25.7)	31.6(9.4)	5.3

○ 本社地区別の動向

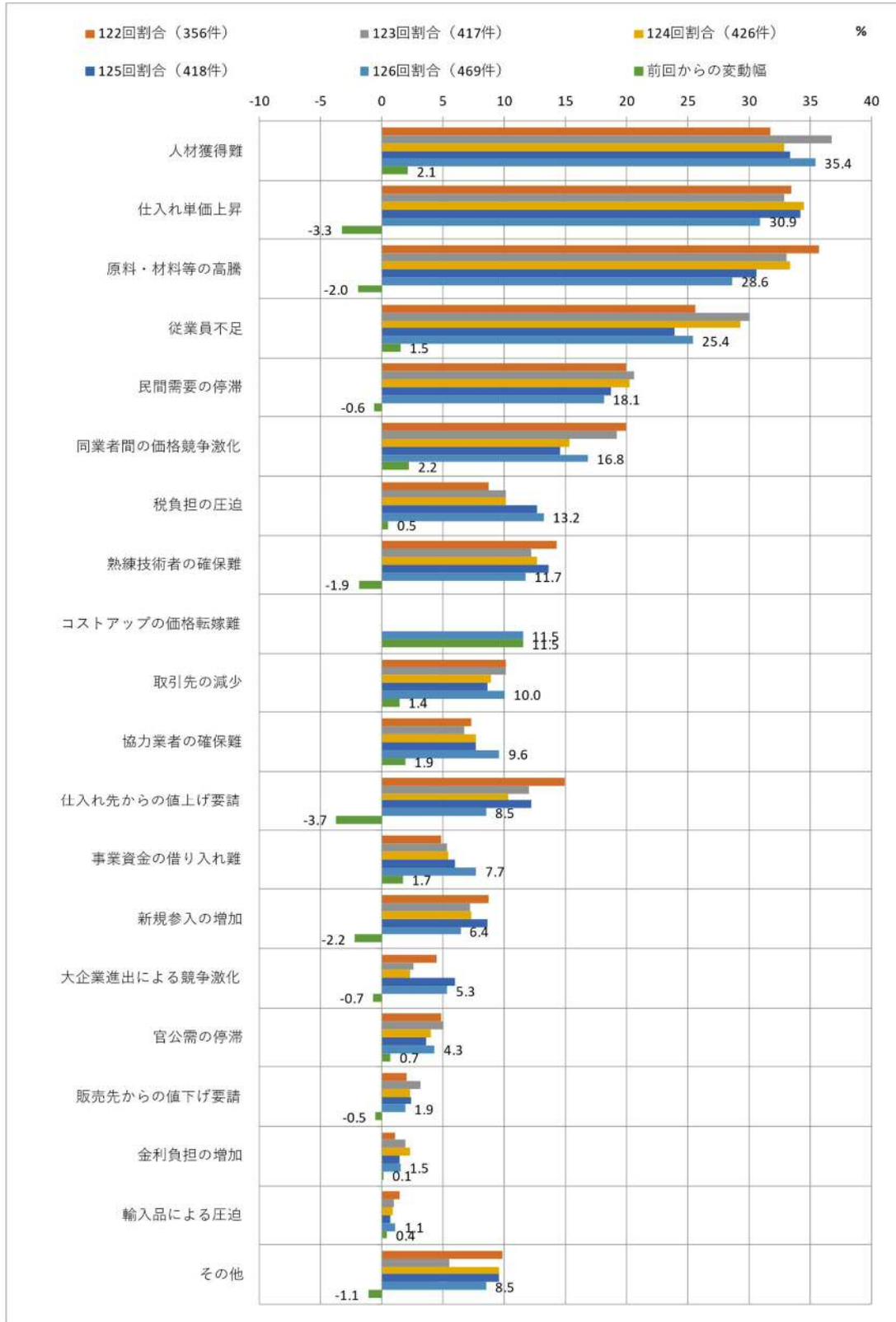
福岡地区は売上がさらに改善が減退し、受注は悪変しました。利益は前回悪化からやや緩和しました。北九州地区は利益、新規受注が減退しましたが、売上が前回の改善減退から戻し、次期予想も増進しています。筑豊地区は新規受注と利益が悪変し、景況と売上、次期予想はプラス域ですが、減退しています。県南地区では好転や改善の増進がみられ、次期予想は横ばいとなっています。

第126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		460(50)	463(46)	460(44)	464(48)	461(43)		
全体	471	-2.2(-2.7)	11(0.2)	-1.1(4)	1.3(-3.5)	25.4(-2.4)	0.2	
本 社 地 区	福岡地区	312	-3.6(-2.4)	9.7(-2.3)	-2.3(5.3)	0(-5.3)	27.4(-1.9)	0.3
	北九州地区	45	0(-4.2)	20.9(10.5)	7(-11.8)	7(-7.6)	26.8(8.1)	2.2
	筑豊地区	62	1.6(-5.5)	9.8(-2.7)	0(-1.8)	-3.3(-10.6)	14.5(-20)	1.6
	県南地区	45	4.7(2)	18.2(10.3)	0(15.8)	9.1(11.7)	22.2(-1.5)	2.2
	福岡県外	7	-28.6(-6.3)	-28.6(-8.6)	-14.3(35.7)	14.3(54.3)	50(40)	14.3

【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、仕入れ単価上昇は構成比が引き続き減少となったものの、人材獲得難とあわせて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。新たに「コストアップの価格転嫁」を設問に設け、全体9番目の問題点となりました。



経営上の問題点を業種別に見ると、製造業（生産財）（消費財）はともに原料・材料等の高騰や仕入れ単価上昇の問題点の回答が多く、商業・流通業では仕入れ単価上昇が顕著です。人材獲得難では全業種で多くの回答が見られ、とりわけサービス業（対個人）では顕著になっています。

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	469	30	35	43	6	29	47	162	117
人材獲得難	35.4	30.0	28.6	30.2	33.3	48.3	31.9	34.6	40.2
仕入れ単価上昇	30.9	46.7	45.7	41.9	0.0	41.4	59.6	18.5	23.1
原料・材料等の高騰	28.6	60.0	57.1	41.9	50.0	34.5	29.8	13.0	25.6
従業員不足	25.4	20.0	14.3	37.2	50.0	27.6	19.1	24.1	28.2
民間需要の停滞	18.1	33.3	25.7	4.7	33.3	17.2	19.1	17.9	16.2
同業者間の価格競争激化	16.8	16.7	8.6	16.3	16.7	3.4	23.4	21.0	14.5
税負担の圧迫	13.2	0.0	2.9	4.7	0.0	10.3	4.3	22.8	14.5
熟練技術者の確保難	11.7	3.3	17.1	20.9	50.0	34.5	0.0	10.5	7.7
コストアップの価格転嫁難	11.5	23.3	22.9	11.6	0.0	6.9	14.9	8.6	9.4
取引先の減少	10.0	10.0	11.4	4.7	0.0	0.0	14.9	13.6	7.7
協力業者の確保難	9.6	6.7	0.0	27.9	33.3	27.6	2.1	11.1	1.7
仕入れ先からの値上げ要請	8.5	10.0	17.1	14.0	0.0	13.8	14.9	4.3	6.0
事業資金の借り入れ難	7.7	3.3	5.7	0.0	0.0	0.0	8.5	7.4	14.5
新規参入の増加	6.4	0.0	0.0	2.3	0.0	0.0	8.5	8.0	10.3
大企業進出による競争激化	5.3	0.0	5.7	2.3	0.0	0.0	12.8	5.6	6.0
官公需の停滞	4.3	0.0	0.0	9.3	33.3	10.3	0.0	5.6	1.7
販売先からの値下げ要請	1.9	0.0	2.9	0.0	0.0	6.9	4.3	1.9	0.9
金利負担の増加	1.5	0.0	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0	2.5	1.7
輸入品による圧迫	1.1	6.7	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7

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125回DI	7.7	第126回DI	4.9	-2.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	49	11.8	56	12	0.2
2	やや余裕あり	90	21.6	95	20.4	-1.2
3	普通	170	40.9	186	40	-0.9
4	やや窮屈	82	19.7	82	17.6	-2.1
5	窮屈	25	6	46	9.9	3.9
	不明	4	0	6	0	0.0
	サンプル数 (%ベース)	420	416	471	465	49

資金繰りについて「余裕あり」との回答した企業が微増しましたが、「窮屈」との回答が3.9ポイント上昇しました。新型コロナに関する特別融資制度の返済時を迎え、影響の広がりが危惧されます。

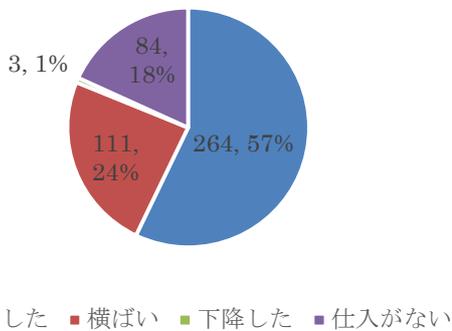
【仕入れ単価について】

14.仕入れ単価は昨年の7～9月に比べていかがですか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	上昇した	264	57.1	56.1
2	横ばい	111	24	23.6
3	下降した	3	0.6	0.6
4	仕入れがない	84	18.2	17.8
	不明	9		1.9
	サンプル数 (%ベース)	471	462	100

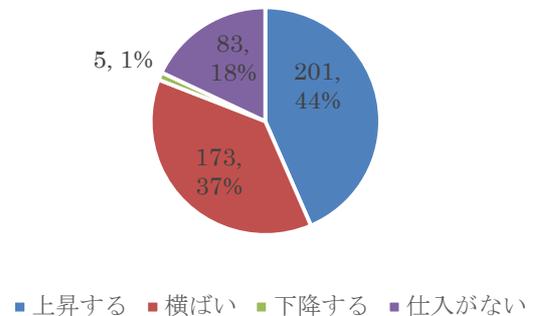
15.仕入れ単価の次期(10～12月)見通しは現在に比べてどのように予想していますか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	上昇する	201	43.5	42.7
2	横ばい	173	37.4	36.7
3	下降する	5	1.1	1.1
4	仕入れがない	83	18	17.6
	不明	9		1.9
	サンプル数 (%ベース)	471	462	100

仕入れ単価が前年同期比で「上昇した」と回答した企業は、全体の57.1%（不明除く）と半数以上を占めました。「仕入れがない」を除くと、「上昇した」は71.5%までのぼります。また、次期2023年10～12月期で「上昇する」と予測する企業は、43.5%と半数近くが仕入単価の上昇を見込んでいます。

仕入れ単価は昨年の7～9月に比べていかがですか？（不明除く）



仕入れ単価の次期(10～12月)見通しは現在に比べてどのように予想していますか？（不明除く）



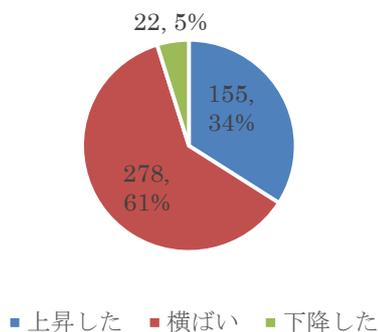
【受注・販売単価】

16.受注単価・販売単価は、昨年の7～9月に比べていかがですか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	上昇した	155	34.1	32.9
2	横ばい	278	61.1	59
3	下降した	22	4.8	4.7
	不明	16		3.4
	サンプル数 (%ベース)	471	455	100

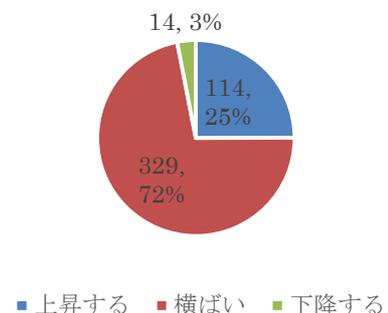
17.受注単価・販売単価の次期(10～12月)見通しは現在に比べてどのように予想していますか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	上昇する	114	24.9	24.2
2	横ばい	329	72	69.9
3	下降する	14	3.1	3
	不明	14		3
	サンプル数 (%ベース)	471	457	100

受注・販売単価については、前年同期比で「上昇した」と回答した企業は全体の34.1%でした。また、次期2023年10～12月期で「上昇する」と見通す企業は24.9%であり、4社に1社は受注・販売単価の上昇を予測しています。

受注・販売単価は、昨年の7～9月に比べていかがですか？（不明除く）



受注単価・販売単価の次期(10～12月)見通しは現在に比べてどのように予想していますか？（不明除く）



【インターンシップについて】

18.インターンシップを実施していますか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎年行っている。	47	10	10
2	今年から実施している。(冬から実施予定だ。を含む)	13	2.8	2.8
3	実施していない。	385	81.9	81.7
4	その他	25	5.3	5.3
	不明	1		0.2
	サンプル数 (%ベース)	471	470	100

インターンシップを実施していますか？「4. その他」の回答内容

製造業 (消費財)	昨年実施いたしました。
製造業 (消費財)	高校から依頼があった時には実施 (毎年ではない)
建設業 (設備)	インターンシップに、来る生徒がいない
建設業 (設備)	毎年ではないが実施している
建設業 (設備)	今年は、入社したい学生からの申し出によりインターンシップの受け入れをおこなった。期間は 8 月の 1 か月間。
商業・流通業	グループで行っている
商業・流通業	コロナで休止
サービス業 (対事業所)	昨年、実施した
サービス業 (対事業所)	採用予定年のみ行っている
サービス業 (対事業所)	学生が希望すれば実施している
サービス業 (対個人)	コロナ禍の影響もあり、数年受け入れ要請がない。来春からは要請があれば受け入れる。
サービス業 (対個人)	実務実習生を受け入れてる
サービス業 (対個人)	代表者 1 名体制のため

インターンシップを実施していない理由 その他記述

20.実施していない理由を教えてください。		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	必要性を感じない。	97	25.2	25.2
2	学生を受け入れる余裕がない。(社員、場所、時間などで)	182	47.3	47.3
3	今後実施するつもりであり、情報収集を含めて準備中。	71	18.4	18.4
4	その他	35	9.1	9.1
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	385	385	100

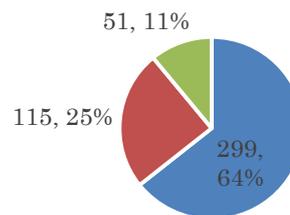
製造業 (生産財)	後々考えたい
製造業 (消費財)	学生・学校からの要望がない。募集の仕方がわからない。
製造業 (消費財)	新卒採用を実施していない。いずれはチャレンジしなければという課題認識はあるが、その段階までいけていない。
製造業 (消費財)	よくわからない
製造業 (消費財)	仕組みがわからない。
製造業 (消費財)	機密情報が多い
建設業 (建築)	したいと思うがやりかたがわからない
建設業 (建築)	インターンシップの情報が無いです。
建設業 (建築)	新卒採用を踏まえて毎年開催していたが、今期は新卒採用を見送るのでインターンシップを開催していない。
建設業 (設備)	高所作業や充電部分の作業があり未成年が従事できる業務内容ではない・専門性が高いため有資格者での業務である
商業・流通業	特殊な溶剤を扱うので部外者に公開したくないため。
商業・流通業	新卒採用を行っていないため
サービス業 (対事業所)	当社に関係する CAD を使えない。
サービス業 (対事業所)	受け入れるほどの業務内容がない。
サービス業 (対事業所)	未回答
サービス業 (対事業所)	考えてない
サービス業 (対事業所)	一旦受け入れを行ったが、提携した学校の対応があまり良くなかった。
サービス業 (対事業所)	現場仕事では無理
サービス業 (対個人)	未成年なので
サービス業 (対個人)	二種免許が必要なので
サービス業 (対個人)	時間の都合が合わない
サービス業 (対個人)	業務内容がインターンシップになじまない
サービス業 (対個人)	学生を受け入れられない業種
サービス業 (対個人)	どのようにすればいいのか分からない
サービス業 (対個人)	制度上出来ない

19.実施している 1 回のインターンシップの日数を教えてください。		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	1 日	13	21.7	21.7
2	2～4 日	34	56.7	56.7
3	5～7 日	8	13.3	13.3
4	8 日以上	5	8.3	8.3
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	60	60	100

【インボイス対応について】

21.「インボイス（適格請求書等保存方式）制度」の対応状況について		(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の対応を実施し、仕入れ先の対応も決めた。	299	64.3	63.5
2	適格請求書発行事業者登録の対応は実施し、仕入れ先の対応はこれから。	115	24.7	24.4
3	インボイス制度の対応はまだできていない。	51	11	10.8
	不明	6		1.3
	サンプル数 (% ^ペ -ス)	471	465	100

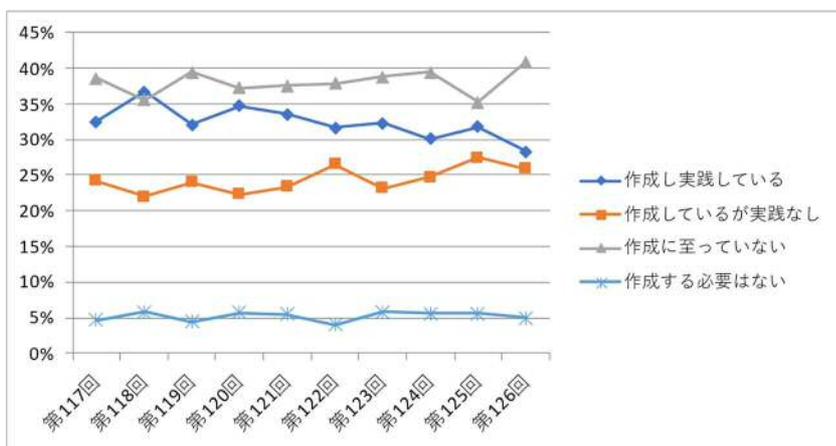
インボイス（適格請求書等保存方式）制度の対応状況について（不明除く）



- 適格請求書発行事業者登録の対応を実施し、仕入れ先の対応も決めた。
- 適格請求書発行事業者登録の対応を実施し、仕入れ先の対応はこれから。
- インボイス制度の対応はまだできていない。

【経営指針の作成と実践】

経営指針書の作成と実践		第125回		第126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	132	28.3	-1.8
2	作成しているが実践なし	106	24.8	121	25.9	1.1
3	作成に至っていない	169	39.5	191	40.9	1.4
4	作成する必要はない	24	5.6	23	4.9	-0.7
	不明	5	0	4	0	
	サンプル数 (% ^ペ -ス)	433	428	471	467	39

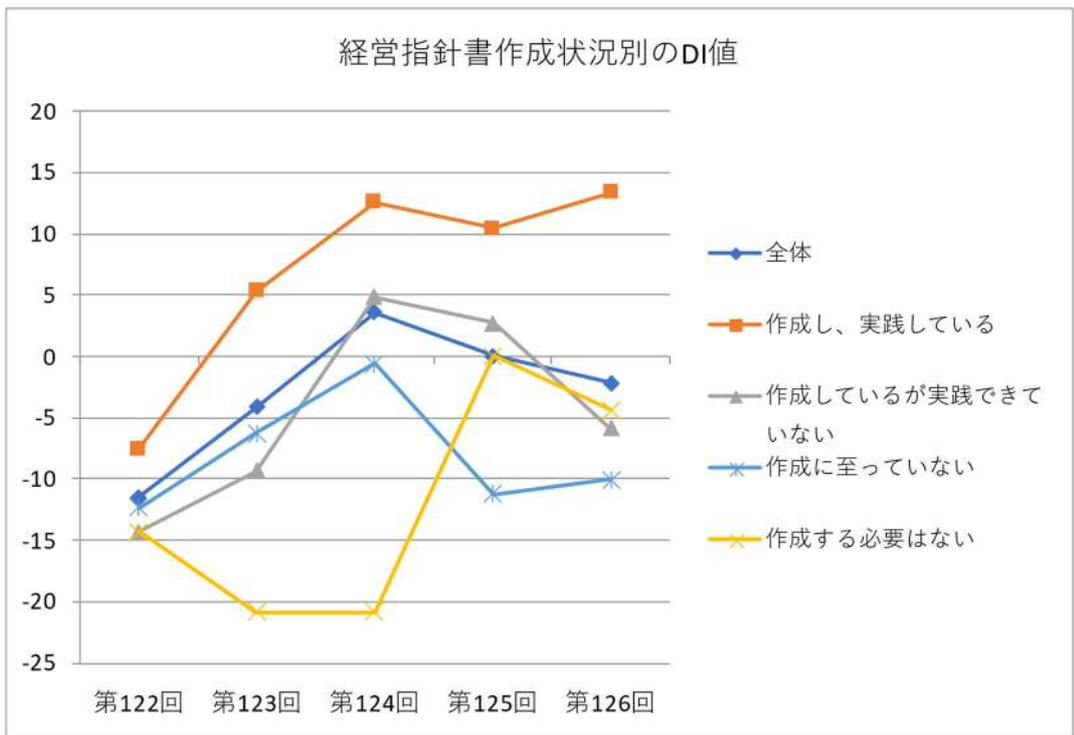


19.経営指針書の検証について		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	46	35.1	34.8
2	毎月ではないが検証している	47	35.9	35.6
3	年に1回は検証している	35	26.7	26.5
4	全く検証していない	3	2.3	2.3
	不明	1		0.8
	サンプル数 (% ^ペ -ス)	132	131	100

<景況感と経営指針書の作成状況のクロス分析>

今回の景況調査では全体的にDI値が減少したものの、「作成し、実践している」のDI値は上昇しました。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、すべての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。

第126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		458(56)	460(51)	458(50)	461(53)	458(47)	
全体	458	-2.2(-2.2)	11.1(0.3)	-1.1(4.5)	1.3(-3.1)	25.1(-2.4)	0.2
指針書 作成し、実践している	127	13.4(3)	28(9.3)	19.1(15.2)	11.5(-0.2)	35.9(-0.3)	0.8
作成しているが実践できない	119	-5.9(-8.6)	1.7(-9.8)	-14.4(-4.7)	3.3(-1.1)	24(-7)	0.8
作成に至っていない	189	-10.1(1.2)	6.9(4.2)	-5.9(7.3)	-5.3(-3.3)	19.7(1.7)	0.5
別 作成する必要はない	23	-4.3(-4.3)	-4.5(-17.6)	-9.1(-17.8)	-13(-17.4)	13(-8.7)	4.3



【中小企業家の声】

【景況判断理由】

	5.今期景況判断	1.業種	2.従業員数	3.本社所在地	9.景況判断理由
1	非常に良い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	取引先との信頼関係を築けている
2	非常に良い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	事業のやり方を4月より変更してコンスタントに売上があがるようになった
3	非常に良い	建設業（設備）	2名～5名	北九州地区	工事の受注金額が上昇
4	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	経営者としての、学びが深まったのと、色んな方と触れ合う中で色々なアイデアが生まれた
5	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	インバウンドが増えた影響
6	よい	サービス業（対個人）	100名以上	北九州地区	人件費の増加
7	よい	サービス業（対個人）	21名～30名	県南地区	昨年と比較して団体の動きが活発化し、それに伴い前年同月比では1.7倍ほどの売上増につながった。
8	よい	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	コロナが落ちついた事もひとつの理由だと思う
9	よい	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	コロナ緩和
10	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	県南地区	今までの積み上げてきた顧客と繋がりや関係性が維持できている。
11	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	筑豊地区	新規顧客の開拓ができた
12	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	紹介が増えた
13	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	人が動くようになった
14	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	職种的にコロナの影響が少なかったから
15	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	県南地区	新規施設の開設を行い、新規の利用者が増えた。
16	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	来局者の増加
17	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡県外	自社事業を知ってもらう機会があり契約に至ったため
18	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	紹介での単発の受注があったため。
19	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	営業構造と商品力をセットで見直し、その時々々の経営環境の変化に合わせて適応させているからです。
20	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	営業まわりと人手不足による需要増
21	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	北九州地区	メンテナンス以外の工事関係の受注増
22	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	同業他社の信頼が失墜した為です（最近マスコミでよく名前が出る会社です）
23	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	経営指針書のとおり
24	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規事業の投資により減少
25	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	新規募集と値上げ
26	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	特需があったものの、価格転嫁ができず、利益は減少した。今後は価格転嫁が課題。
27	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	主にアジア圏からの対日投資案件が増えているため
28	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	市場の拡大と市場ニーズが比例され
29	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	着工件数の増加
30	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	新しいサービスを始めたため
31	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	昨年度のコロナ禍の停滞が得意先の事業活動がコロナ以前に戻ってきたため
32	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	緩やかながら新規受注が入ってきたため
33	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	民間仕事減少を見越し官公需を受注していたが、民間開発等が動き出したので暮れまでは多忙となる。I
34	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	大きな事件が入ったため

35	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	新規定期案件を受注できたため
36	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	一昨年より取り組んでいた仕事が実を結んだ。
37	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	取引先からの仕事量の増加と新規顧客の増加
38	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	サービスを提供しているクライアントが安定的な業種の為
39	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	コロナ過が終了して天神ビックバンが施工されて建築業界が忙しくなったので
40	よい	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	営業努力
41	よい	建設業（建築）	31名～50名	北九州地区	確認中
42	よい	建設業（設備）	11名～20名	県南地区	工事の受注金額が、大きくそれにともない利益も増加した
43	よい	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	顧客の設備投資が順調な為
44	よい	建設業（設備）	21名～30名	福岡地区	コロナあけで店舗のオープンと改装が相次いでいるため。（弊社看板屋です）
45	よい	建設業（設備）	2名～5名	県南地区	仕事はあるけど人員不足で受注できない状況の中、自分が現場に出、人員不足を補い新たな仕事を受注できるようになったこと
46	よい	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	仕事があった。
47	よい	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	これまで積み上げてきた商談の受注増と仕組み化
48	よい	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	民間の設備投資が好調だったため。また、受注が好調だったのは、客先決算期【3月】に納期を間に合わせるために（最近の半導体不足で電気品関係の納期が8～10か月程度かかっている）この時期に受注が集中したため。
49	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。
50	よい	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	公共建物竣工（受注分）、民間工事の受注増加
51	よい	建設業（土木）	2名～5名	福岡地区	内容の良い公共の仕事が取れたため
52	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	外食産業の回復
53	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	タクシーの台数が足りていないため
54	よい	商業・流通業	11名～20名	県南地区	逆に教えてほしい
55	よい	商業・流通業	21名～30名	北九州地区	ウイズコロナ。インバウンド緩やかに消費が上向いている。
56	よい	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	景気まあま良くなった
57	よい	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	マーケットが活発化している
58	よい	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	①値上げの効果②コロナが明け、顧客のビジネスが活性化している
59	よい	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	福岡都市部の大型再開発物件の受注が出来た。
60	よい	製造業（消費財）	11名～20名	北九州地区	期首は5月からですが、今期に限った傾向ですが5～7月で大口受注が重なった事で8・9月が通常通りでも計画、前年比は増加傾向にある。
61	よい	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	コロナの影響がなくなり、人手不足の中、既存のお客様への納品で手一杯で、現在新規の受注を止めている状況。
62	よい	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	特別な売出しが沢山あったため
63	よい	製造業（生産財）	2名～5名	筑豊地区	取引先の業況が良いため
64	よい	製造業（生産財）	2名～5名	福岡地区	新しい商品の大口の物件が決まった・ネットからの問い合わせが増えている
65	よい	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	展示会出展とそこで知り合った顧客候補への後追い営業。新たに開発した技術の営業展開。専門商社複数に当社の窓口機能を持ってもらい、遠隔地の顧客に対する対応力を増強。これらの相互作用による。
66	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	取引先の受注が増えた為。
67	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	県南地区	スタッフを採用し、施術者を交代した為、調整がうまく行っていない。

68	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	売上は少し上がったが経費がより上がったため利益は減少した
69	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	新規契約
70	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	コロナ終息
71	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	広告事業として、これからがスタートとのため
72	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	コロナ明けだが、各企業は慎重になっている。賃上げや商品価格も高騰し、利益を圧迫している。
73	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	北九州地区	コロナで岩盤浴施設を閉めたため新規顧客減
74	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	北九州地区	売り上げ単価の上昇
75	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	光熱費の激増です。
76	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	インバウンドが少しつつ回復傾向にある
77	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	人材不足
78	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	人員の減少
79	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	人件費の増加。
80	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	昨年がおおぞらハウスがオープンし、まだ利用者が少なかったため、今年は利用者が増加。しかし、昨年のマイナスがあるため
81	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	コロナ渦の影響が少なくなってきた。来客数、卸先の増加による。
82	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	生活スタイルの変化
83	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	コロナ反動特需が落ち着いた
84	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	仕事として動きが少なかった
85	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	営業への特化
86	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	特になし
87	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	筑豊地区	新規事業の為、従業員を余剰に入れた。
88	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	新規事業立ち上げ
89	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	新規に介護スタッフ、リハビリスタッフを複数名雇用し、新規受注が可能となった。売上は増えたがスタッフを紹介会社経由で雇用した為その分経費がかさみ利益は横ばいとなる。
90	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	県南地区	原価高騰
91	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	宿泊やテナント、飲食といった複合施設の運営をしています。当施設は、田舎の俗に言う不便な場所にあります。コロナが明けることでひとの動きは盛んになりましたが、当施設においては、密にならない広い施設環境がコロナ明けよりコロナ前の方に需要があったと感じて入ります。そのため、ひとは動くようになったが利用は大きく増えなかったことが理由と考えています。
92	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	新車の納車が遅い原因、部品等の高騰も一因
93	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	半導体の回復が、末端まで実感がない
94	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	プライダル事業が全く伸びない
95	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	単価の高い商品を取り扱ったため
96	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	スタッフの数が足りずお客様を増やせなかった
97	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	県南地区	いつも通り
98	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	筑豊地区	不明です
99	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡県外	新規問い合わせが少ない。
100	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	スポットの取引があったため
101	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	契約先が1件増えたため
102	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	波があるので想定内
103	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	営業活動の不足

104	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	例年通りの季節変化
105	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規顧客からの受注があったものの既存顧客からの受注が減ったため
106	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	顧問先に変動なし
107	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	6月までが特に業績悪化していたため
108	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	ビジネスモデルの見直し、長期契約案件、経営課題抽出からのデザイン提案、デザインだけはしない
109	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	今期設立のため
110	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	北九州地区	少ないながらも新規案件があり仕事が途絶えることがなかったため。
111	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	国の「自治体システム標準化」による買い控え
112	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	売り上げ増加より、仕入れコストが増加した。
113	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	新型コロナの影響の有無。前年は、第7波の報道で自粛ムードが強かった。
114	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	筑豊地区	安定した受注がある。
115	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	評価制度づくりに投資したため
116	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	クライアントの増減が少ないため、前年と同様の業績となっている。
117	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	人員不足で効率が悪い
118	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	IT人材業は経験者が入社してくれたら、顧客に継続的に契約を結んでもらえるため。
119	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	営業面、人材採用、育成面で社員全員で努力したため
120	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	県南地区	売上は横ばいだが、従業員のスキルアップにより外注費が減り、利益のみやや増加した。
121	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	県南地区	営業活動をしていないため
122	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	筑豊地区	積極的な営業活動を行っていないため
123	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	昨年とほぼ変わらず。経費がかかっているため利益は少し減少
124	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	業態転換し第二創業期のため。
125	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	現状の人員では売上を増やすと成果物の質が落ちるため。
126	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	コロナ渦からの脱却で、通常運転になるなかで、自分のサービスについては、やや後回しにされたところがあると感じている。
127	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	従来から取り組んでいる、同業種・関連職種との事業連携推進には時間が掛かるため。
128	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	ホームページからの受注、古いお客様からの紹介
129	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	昨年同時期に新規受注を抑えたため、業績がよくなかったが、今年は特に抑えていないので、通常に戻ったものと考えている。
130	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	コロナの終焉
131	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	人材需要の増加（人材サービス業なので）
132	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	関東方面の新規受注が伸びているため
133	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	単に立ち上げから短いからですが、ようやく事業が軌道に乗りつつあるというところもあります。
134	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡県外	大型の案件が続いたため
135	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	助成金需要が減ってきた
136	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	原価上昇分の価格転嫁ができた分売上は上昇。最低限の利益は確保できた。
137	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	県南地区	公共事業案件については、時期によって偏りがあるのでほぼ例年通り。民間案件については、物価、材料等の高騰により住宅等の建築が減ってきているように感じるが、現在弊社の業務には大きくは影響していない。

138	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナの感染減少
139	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	福岡市の事業について、入札受注ができた。
140	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	自社の営業努力
141	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	毎年バラツキがある
142	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	12月～1月及び3月～5月は落ち込んだが6月からは持ち直している。
143	普通	建設業（建築）	11名～20名	北九州地区	ホームページリニューアル後の運営によってSEOの改善が見られ新規問合せの増加に繋がりました。既存クライアントからの紹介による新規顧客からの受注があり、短期間で新規受注が増加しました。一方で、下半期に入った現段階では既存受注の動きが悪く、全体ではやや減少になっています。
144	普通	建設業（建築）	2名～5名	県南地区	受注量が安定していた為。
145	普通	建設業（建築）	2名～5名	筑豊地区	不明
146	普通	建設業（建築）	51名～100名	北九州地区	部門ごとを見れば伸びた部門横ばいの部門があり、伸びた部門に関しては対策に対して実行及び結果がでて伸びた部分がありました。
147	普通	建設業（設備）	0名～1名	福岡地区	業務内容を変化させた。
148	普通	建設業（設備）	2名～5名	北九州地区	新築物件の減少・材料費の高騰
149	普通	建設業（設備）	51名～100名	福岡地区	昨年からの受注、売上ともコロナ禍以前の水準に戻ったものの、資材価格の上昇により利益が減少していたが、ようやく資材価格上昇分の受注価格への転嫁が進みつつあり利益が微増となった。
150	普通	建設業（設備）	6名～10名	筑豊地区	市長選挙
151	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	前月までは良くなかったですが良くなってきた社員が2名辞めたのも好転したのかも？
152	普通	建設業（土木）	2名～5名	福岡地区	人材不足による受注の数の横ばい状態
153	普通	商業・流通業	0名～1名	福岡地区	競合の増加
154	普通	商業・流通業	0名～1名	福岡地区	新規獲得の活動があまりできなかった
155	普通	商業・流通業	100名以上	福岡地区	値上げ
156	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	大型案件で休日の多い時期でも売り上げを確保することが出来た。
157	普通	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	景気が足踏み状況
158	普通	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	社内での取り組みの成果もあるが、世の中の消費意欲の上昇も感じている
159	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	仕入価格の高騰
160	普通	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	利益のやや減少は情報通信事業部の粗利率の低下による。
161	普通	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	消費者の消費マインドが下がっている、不急不要の商品は影響を受けている
162	普通	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	材料費や燃料費の高騰がかなりの痛手となっています。
163	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	原材料値上げによる売り上げ増
164	普通	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	元々閑散期で、官公庁案件もコロナ予算が無くなり売り上げが減少した部分もありましたが、インボイス、電子帳簿保存法に向けたソフトの更新や新規ソフト導入の案件がありましたので、横ばいになってます。
165	普通	製造業（消費財）	11名～20名	県南地区	7月の水害の影響による
166	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	コロナ禍が落ち着き仕事に戻って来ている。
167	普通	製造業（消費財）	21名～30名	筑豊地区	原材料高で厳しい状況だが、値上げの浸透（全てを転嫁できては無い）や新商品などでカバーした。
168	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	前年度の単発大型案件をリカバーできず、売上利益ともに減少
169	普通	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	原材料の高騰により利益減少

170	普通	製造業（消費財）	6名～10名	筑豊地区	コロナの影響状況が変わった
171	普通	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	米中貿易摩擦
172	普通	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	従来やっていた仕事がなくなったり、新たに新規の仕事が増えたりと、プラスマイナス0で推移している。
173	普通	製造業（生産財）	21名～30名	県南地区	7月の大雨で被災した影響もあり、売上高はかなり落ち込んでいる。ただ値上げをお願いして、利益率は改善しているので、差し引き0か若干マイナス位。
174	普通	製造業（生産財）	31名～50名	県南地区	前年同期（2022年7月～9月）に比較：前年が悪過ぎた直近期（2023年4月～6月）に比較：春夏はどちらかといえば閑散期、繁忙期が秋冬
175	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	5月～9月までの災害等が少なかったために、通常の公共事業予算が確保でき、各自治体の公共事業予算が消化できた。
176	普通	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	仕入高による値上げで売上は微増、利益減。値上げがまだ足りない。
177	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	筑豊地区	仕入れ価格の高騰による値上げを実施するも、取引先からの値下げ交渉により横ばい（もしくは微増）となっているため。
178	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	景気後退
179	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	事業自体に波がある
180	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	広告に力を入れて入れなかった
181	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	コロナによる客離れ
182	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	事務所移転後、集客が思うようにできなかった。
183	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	コロナ禍明けで回復が鈍い状況
184	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	商品が揃っていないのと景気の問題なのか前年比より反応や成果が悪い
185	悪い	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	専門分野の人材不足が補えず、受注を減らさざるを得ないため
186	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	案件の減少
187	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	人手不足
188	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	受注数は上がったが、受注単価が下がった為。閑散期なので、広告等は出さず、攻める営業戦略を控え、繁忙期や新規事業への準備を進めている為。
189	悪い	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	人員不足
190	悪い	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	売上は上がるか利益率が悪い。材料費高騰の為
191	悪い	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	5事業所を3事業所に縮小し売上高は減少したが、利益率は多少上がったため。
192	悪い	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	事業所で大幅にマイナスになったところがあり、全体補填が大変だったため
193	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	コロナ後の形についていけない
194	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	酷暑で活動が鈍りました。夏休み期間でお客様が不在。
195	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	県南地区	納期が延びた案件が複数あった。
196	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	業務内容の難航で時間がかかっているうえに、完了分の入金が遅い。
197	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	2023年8月に3期目に入りました。8月と9月は現状維持程度です。10月～少し上向いてきます。新規受注は3つ大きな案件がございまして、1つは受注、2つはクロージングの真っ最中です。残り2つが決まりますと好転していく状況です。
198	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	利益の大きな契約案件が減ってしまった
199	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	web集客の苦戦
200	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	それはわかりません。
201	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	長年使っているリーズナブルのサービスがあり変更する気がない。

202	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	補助金の採択率減少
203	悪い	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
204	悪い	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	取引店舗（飲食店）へのエンドユーザーの増加による売上増となる
205	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	企業の採用意欲が低下しているように感じる。
206	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	外注費増加により、利益圧縮のため。
207	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	北九州地区	例年低調な期にはなるが、今年は前年同期に比べるとやや新規案件が増えた状況
208	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	公共事業の設計を受注している関係上、単月での比較が難しいところがあります。この回答アンケートにすぐわない箇所が見受けられません。
209	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	従業員雇用による経費増
210	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	顧客の高齢化及び自身長期入院(昨年9月～今年3月)の影響
211	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	不動産売買・賃貸の仲介委託の物件が少ない
212	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	公共案件の請負元失注
213	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	若手人材の確保難
214	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	天候不順で稼働日数が減少の為
215	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	官公庁の受注で、これまで、3/2の人数制限がかけられていたことが解除になり、1教室たりの受け入れ人数を、従来の30人に戻してもらったため、3年ぶりに3割増加となる。
216	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規事業をはじめたため
217	悪い	建設業（建築）	0名～1名	福岡地区	コロナの影響
218	悪い	建設業（建築）	0名～1名	福岡地区	ほぼ一人でやっているので動きにも売上にもアッパーがあります。
219	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	業種によるかなと思います。毎年、年度末が忙しさのピークです。
220	悪い	建設業（建築）	6名～10名	県南地区	新築住宅の受注が減った
221	悪い	建設業（設備）	6名～10名	北九州地区	7～9月工期物件が4～6月に早まったため予定案件数が少なくなった。
222	悪い	建設業（土木）	0名～1名	筑豊地区	前年度よりは仕事の受注が出来なかった。
223	悪い	商業・流通業	0名～1名	筑豊地区	価格の高騰による、販売不振。
224	悪い	商業・流通業	0名～1名	福岡地区	景気が悪いため
225	悪い	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	売り上げ不振
226	悪い	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	戦略変更の遅れ
227	悪い	商業・流通業	6名～10名	県南地区	食品の卸業の為、仕入れ価格が上昇した分は価格転嫁しているので、売上高もそれに伴って増加している。しかし、人件費やガソリン代などのコストも増加しているため利益が残らない。得意先は人手不足で営業時間短縮や廃業などもみられる。新規の話はときどきあるが、なかなか決まらず量も少ない。
228	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	既存顧客様の発注ロット、月発注回数の減少、購入商品の削減、中止がありました
229	悪い	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	販管費の増加
230	悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	原料相場価格の上昇による利益率の圧迫。
231	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	原材料の値上げに伴う控え感がある。
232	悪い	製造業（消費財）	21名～30名	福岡地区	物への購買意欲が戻っていない状況
233	悪い	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	暑さなどにより生産性が著しく低下したため。燃料高騰などにより経費増の影響があった。
234	悪い	製造業（消費財）	2名～5名	北九州地区	取引先の受注状況に影響されています。
235	悪い	製造業（消費財）	31名～50名	北九州地区	大手顧客の生産計画減の影響

236	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	来店客数の減少・・・酷暑のため・・・
237	悪い	製造業（生産財）	0名～1名	北九州地区	(1)不具合対応：6月～の不具合原因が、未だ解決できていない為(2)業務時間：社員数が少ないことに加え、①商品開発（主取引による、カタログ掲載で9月～発売）の試験実施／マニュアル作成に伴う時間に要している、②次商品企画、③H P更新作業等の業務に多くの時間を要しているため。
238	悪い	製造業（生産財）	100名以上	福岡県外	半導体、電子部品業界の低迷来年、夏まで業界は動かない見込み
239	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	クレームによる既存取引先からの受注減少
240	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	県南地区	5～7取扱量の減少、仕入れコストの増加8SDG sや脱炭素などのながれ
241	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	関連業界の動きが悪いため、仕事が少ない。また原材料の高騰で単価を上げているが、エンドユーザーの予算が上がっていないので数量が半減している。
242	悪い	製造業（生産財）	2名～5名	県南地区	コロナが5類になったので、業績回復を期待したが例年と動きが違う
243	悪い	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	元請けの商品の販売不振のため
244	非常に悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	コロナによる業界と生活様式の変化
245	非常に悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	新規顧客が減少、ライバル店の増加
246	非常に悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	様々な価格高騰や猛暑
247	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	筑豊地区	不況や物価高等による購買意欲の減少、品不足
248	非常に悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	人員不足
249	非常に悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	コロナの影響
250	非常に悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	業界全体の動きの鈍化と価格崩壊、人材不足
251	非常に悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	客数の減少
252	非常に悪い	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	価格上昇のため、使用量を抑えているか得意先の生産量が減少しているか価格競争で負けているか調査中
253	非常に悪い	商業・流通業	51名～100名	福岡地区	円安、原油高による燃料費（ガソリン・軽油）価格急騰のため
254	非常に悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	ほぼ1社独占の下請けなので、仕受注が少なかったことと、安全対策に時間が取られて本来の仕事をする時間が限られたこと。
255	非常に悪い	製造業（消費財）	21名～30名	県南地区	水害
256	非常に悪い	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	まったく動きがない
257	-	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	営業活動不足
258	-	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	春頃に多額の売上のみ込める仕事を受けられたこと
259	-	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	仕入れの値上げで、価格転嫁ができて売り上げはあがったが、利益以上の値上げができないケースもあり、利益がさがっているケースもある。
260	-	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	お客様自体の売上が減少し、外注先に出す仕事が無い為
261	-	製造業（生産財）	100名以上	福岡地区	物価高の影響はまだ今期の固定資産が反映されていないので確かな数字がだせないが、少なからず影響を受ける予想。反して、自動車関連の受注が少し戻ってきている。今年いっぱい迄は建築の受注残もあるため昨年同様になるとみている。