

第127回景況調査報告書 (2023年10月～12月期)

「景況指標は全体的に回復も先行きに警戒感あり

人材獲得難など継続的課題の解決に向けた具体的な取り組みを」

〔概況〕

今回の調査では、景況感 DI+7.6 ポイントの 5.4 (前期比)、売上高 DI+3.9 ポイントの 14.9 (前年同期比)、利益 DI (前年同期比) +7.8 ポイントの 6.7、新規受注 DI (前期比) +7.9 ポイントの 9.2 と、前回に比べて今期 DI 値の景況指標が全て回復しました。また、景況感 DI では「普通」との回答割合が減少し、景況判断がより明瞭になりました。これに対して、次期予想 DI 値は 20.0 と依然高い水準にあるものの、二期連続マイナス (前期比-5.4) となりました。さらに、経営指針の実践状況とのクロス分析では、「経営指針を作成し、実践されている企業」ほど見通しのマイナス幅が大きく、次期を厳しく見る警戒感が認められます。また、能登半島地震、「ダイハツ不正問題」の影響の広がり、各方面の原材料不足の問題など、さらなる不安要因も看過できません。

経営上の問題点では、「仕入れ単価上昇」は-8.5 ポイントとなり前期3番目から4番目へ問題点としての回答は後退しましたが、5社に1社が回答する依然高い水準です。「人材獲得難」「原料・材料等の高騰」「従業員不足」いずれも回答割合は減少していますが、上位4項目であった点は前回と同様の結果であり、引き続いて慢性的な大きな課題です。また、経営上の問題点で自由回答には景況判断を「良い」「悪い」にかかわらず共通していたキーワードが、「営業活動」「受注」など自社の企業努力に関することが注目されました。景況分析会議では、人材獲得難などの継続的課題の解決に向けて具体的な対策を社内でも取るとともに、社内整備だけにとらわれず、受注体制の強化として、取引先・パートナーとの信頼関係づくり、従来の枠組みにとらわれず、フリーランスなど外部のリソースの活用、連携と協働も必要ではないかとの意見が出されました。

〔インボイス制度に関する調査〕

インボイス制度について、回答企業のうち免税事業者であった66社のうち、「登録していない(今後もしない予定)」が21件(33.8%)を占めました。免税事業者のうちインボイス非登録による取引拒否状況では、取引拒否されたことが「ある」との回答はなく、「何らかの条件の交渉があった」との回答も2件にとどまりました。また、インボイス制度の影響の設問(複数回答可)は、「影響はなかった」との回答が52.7%と約半数を占めるものの、「売り上げや利益に悪影響があった(30社/5.9%)」「ソフト導入等の費用が増えた(55社/10.9%)」「経理等の事務負担が増えた(190社/37.6%)」との回答を占めました。今後決算が集中する3月期を迎え不安要素としてインボイス制度の影響が危惧されます。

「インボイス制度への感想」の設問は、「このまま進めて問題ない」が141社27.9%を占めたものの、「インボイス制度を廃止してほしい」が最も多く、222社(44%)を占めました。

〔調査要領〕

調査期間：2023年12月11日～2024年1月12日

対象企業：(一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,301社(12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：505社の回答(回答率21.9%)

(製造業72社、建設業86社、商業・流通業43社、サービス業303社、不明1社)

〔回答企業の概要〕

企業規模（従業員数）

0～1名以下 103社、2～5名以下 123社 6～10名 84社
 11～20名以下 78社、21～30名以下 40社 31～50名以下 29社、
 51～100名以上 30社、100名以上 18社

企業の所在地 福岡地区 325社、北九州地区 46社、筑豊地区 53社、県南地区 66社、
 県外 15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	39	7.7	7.7	233	10.1%	16.7%	5	18	(2.4)
2	福博支部	18	3.6	3.6	75	3.3%	24.0%	12	10	0.3
3	博多支部	51	10.1	10.1	189	8.2%	27.0%	1	8	1.9
4	中央支部	25	5	5	101	4.4%	24.8%	7	9	0.6
5	西支部	12	2.4	2.4	123	5.3%	9.8%	15	22	(2.9)
6	南支部	42	8.3	8.3	186	8.1%	22.6%	4	13	0.2
7	筑紫支部	7	1.4	1.4	67	2.9%	10.4%	22	21	(1.5)
8	福友愛支部	50	9.9	9.9	261	11.3%	19.2%	2	17	(1.4)
9	福友和支部	49	9.7	9.7	211	9.2%	23.2%	3	12	0.5
10	青年支部	12	2.4	2.4	59	2.6%	20.3%	15	16	(0.2)
11	玄海支部	17	3.4	3.4	123	5.3%	13.8%	13	19	(1.9)
12	かすや支部	11	2.2	2.2	47	2.0%	23.4%	18	11	0.2
13	糸島支部	13	2.6	2.6	63	2.7%	20.6%	14	15	(0.1)
14	北九州支部	32	6.3	6.3	149	6.5%	21.5%	6	14	(0.2)
15	ひびき支部	11	2.2	2.2	82	3.6%	13.4%	18	20	(1.4)
16	のおがた支部	23	4.6	4.6	60	2.6%	38.3%	8	2	2.0
17	飯塚支部	20	4	4	61	2.7%	32.8%	10	5	1.3
18	田川支部	12	2.4	2.4	37	1.6%	32.4%	15	6	0.8
19	久留米支部	23	4.6	4.6	66	2.9%	34.8%	8	3	1.7
20	大牟田支部	20	4	4	62	2.7%	32.3%	10	7	1.3
21	有明支部	10	2	2	23	1.0%	43.5%	20	1	1.0
22	りょうちく支部	8	1.6	1.6	23	1.0%	34.8%	21	4	0.6
	不明	0		0						
	サンプル数 (% [^] -ス)	505	505	100	2,301		21.9%			

【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

2022年以降顕著な増加傾向にある景況調査の回答数は、今回500件を超えることになりました。これは第82回2012年7～9月期以来となります。とりわけ筑豊地区、県南地区の各支部が軒並み30%を超える高い数値となっています。福岡同友会の景況調査の回収率アップへの取り組みが、目に見えた効果を挙げてきております。

調査結果をみますと、景況感DIなど4指標が前回から数値を上げ、そのうち前回唯一マイナスであった利益DIもプラス域へと転じました。次期予想DIこそ2期連続の低下となったものの20.0ポイントと高位を維持し、5指標全てがプラスとなりました。これは第108回2019年1-3月期以来のことであり、数値的にもコロナ前の水準に戻ったといえます。

2024年1月期の日銀支店長会議報告においても、デジタル投資やインバウンド需要などに支えられ九州地区の基調判断は「着実に回復している」と全国で最も高いものとなっています。今回の景況調査の結果も、景況感の改善を感じる会員が多いことを示す結果といえるでしょう。

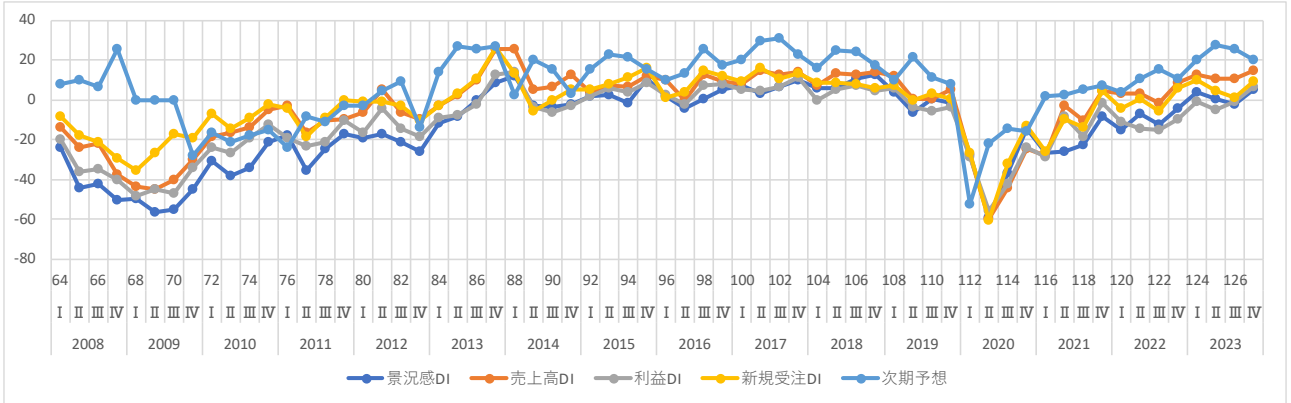
ただし、「経営上の問題」や自由回答からは、人手不足、原材料費高騰、価格転嫁などの根幹的な課題への不安・懸念が引き続き強いことが垣間見られますし、元旦に発生した令和6年能登半島地震や、インボイス制度導入に伴う業務負担の増大、DX化・ペーパーレス化の影響、ドル円相場など先行きの不安要素は多く、そうしたことが次期予想DIの二期連続低下にも表れていると思われる。

各種DIの改善とともに今回の結果において興味深いのは、5指標全てで「変化なし（普通、ほぼ横ばい、現在と変わらないなど）」の回答比率が前回より縮小している点です。すなわち前期からの変化（よくなった、悪くなった）を選択した回答が増えているということになりますが、この点はコロナ前の2018年～2019年において「変化なし」の回答比率が高く、とりわけ景況感DIなどの変動が小幅な傾向にあったことと対称的な結果となっています。この「変化なし」の比率低下は、単純に状況の好転によるものなのか、その他の要因があるのか今後も注視していきたいと思えます。

【全体的な特徴】

今期は景況観・売上高・利益・新規受注 DI すべて改善したものの、次期予想 DI は前々期（2023 年 4-6 月期）のピークから二期連続で低下となりました。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	5.4	7.6
売上高 DI	14.9	3.9
利益 DI	6.7	7.8
新規受注 DI	9.2	7.9
次期予想 DI	20.0	-5.4



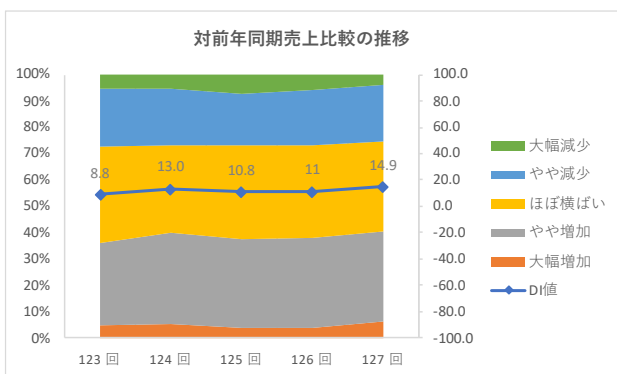
■ 今期景況感 DI

5.今期景況判断		第126回	DI値	-2.2	第127回	DI値	5.4	+7.6
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	非常に良い	6	1.3	24.1	23	4.6	+3.3	+6.2
2	よい	105	22.8	30.3	128	25.7	+2.9	
3	普通	228	49.6	44.8	223	44.8	-4.8	
4	悪い	100	21.7	24.9	107	21.5	-0.2	-1.4
5	非常に悪い	21	4.6	3.4	17	3.4	-1.2	
	不明	11			7			
	サンプル数 (%ベ-ス)	471	460		505	498	38	

景況感 DI は 2 期連続低下する前だった第 124 回（2023 年 1-3 月期）を上回り、前回より 7.6 ポイント上昇し、5.4 ポイントとなりました。「悪い」側の変化は小さく「中上位改善」と考えられます。

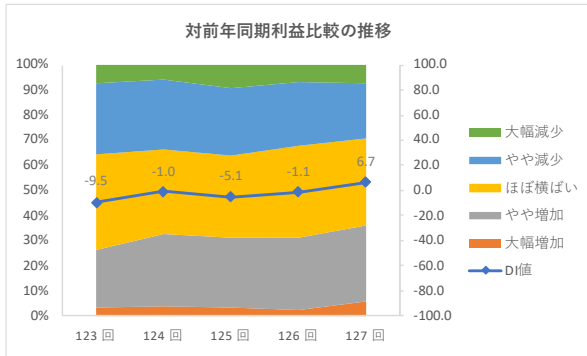
■ 売上高 DI

6.対前年同期売上高比較		第126回	DI値	11	第127回	DI値	14.9	+3.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	増減	
1	大幅増加	18	3.9	37.8	30	6	+2.1	+2.5
2	やや増加	157	33.9	40.3	171	34.3	+0.4	
3	ほぼ横ばい	164	35.4	35.4	171	34.3	-1.1	
4	やや減少	98	21.2	26.8	107	21.4	+0.2	-1.4
5	大幅減少	26	5.6	25.4	20	4	-1.6	
	不明	8			6			
	サンプル数 (%ベ-ス)	471	463		505	499	36	



売上高 DI 値としては 3.9 ポイント上昇の 14.9 でした。各選択肢の動きは小さいですが、その中で「大幅増加」「大幅減少」の順で変動しており、「反動的改善」と考えられます。

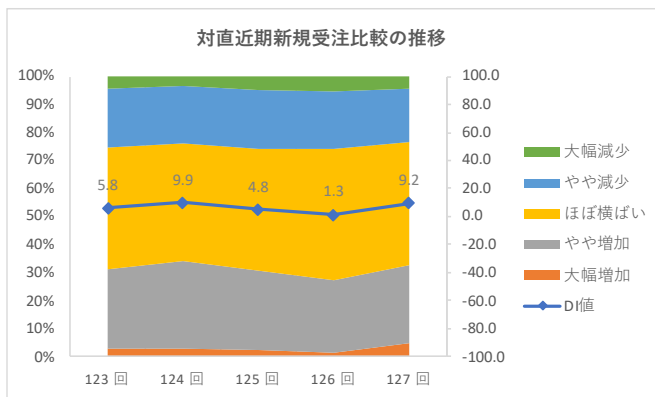
利益DI



利益DIは2期連続の上昇で、今期7.8ポイント上昇の6.7ポイントと好転しました。「ほぼ横ばい」「やや減少」「大幅減少」とも減少しており「全体的改善」と考えられます。

7.対前年同期利益比較			第126回	DI値	-1.1	第127回	DI値	6.7	+7.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	11	2.4	31.1	29	5.8	36	+3.4	+4.9
2	やや増加	132	28.7		150	30.2	+1.5		
3	ほぼ横ばい	169	36.7	32.2	172	34.7	34.7	-2.0	-2.9
4	やや減少	116	25.2		110	22.2	-3.0		
5	大幅減少	32	7	35	7.1	29.3	+0.1		
	不明	11			9				
	サンプル数 (%ベース)	471	460		505	496		36	

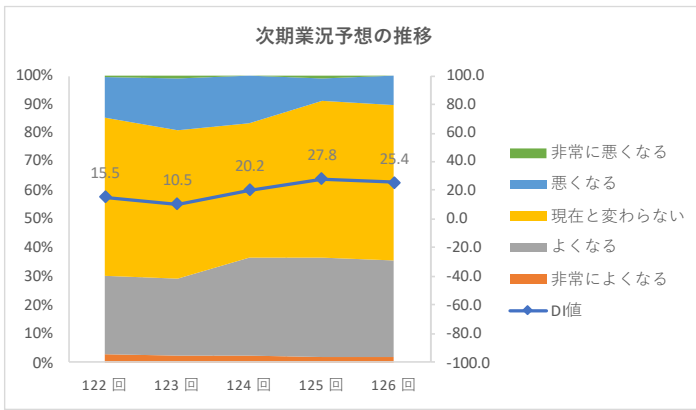
新規受注DI



新規受注DIは前期までの2期連続の下降から反転し、7.9ポイント改善の9.2となりました。中下位層ともに減少し「全体的改善」といえます。

8.対直近前期新規受注比較			第126回	DI値	1.3	第127回	DI値	9.2	+7.9
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	5	1.1	27.4	24	4.8	32.7	+3.7	+5.3
2	やや増加	122	26.3		139	27.9	+1.6		
3	ほぼ横ばい	216	46.6	26.1	218	43.8	43.8	-2.8	-2.6
4	やや減少	97	20.9		96	19.3	-1.6		
5	大幅減少	24	5.2	21	4.2	23.5	-1.0		
	不明	7			7				
	サンプル数 (%ベース)	471	464		505	498		34	

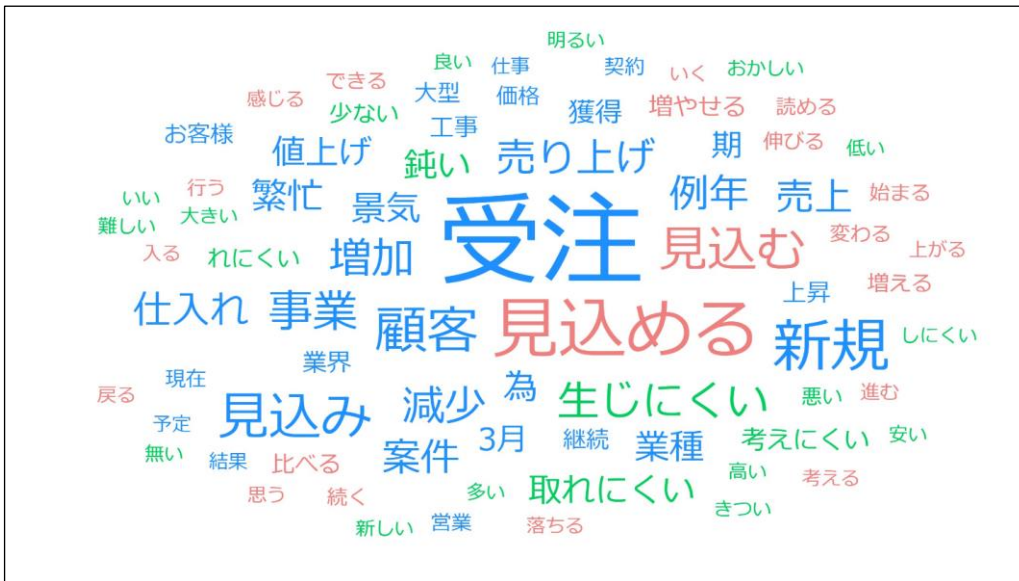
次期予想 DI



第125回（2023年4-6月期）をピークに2期連続の下降となり、5.4ポイント減少の20となりました。左記5層で見ると「非常に良くなる」が増加していますが、三層で考えると良くなる側の変化は横ばい的な微減で、「中下位層悪化」と考えられます。

10.次期業況予想		第126回	DI値	25.4	第127回	DI値	20	-5.4	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%		増減	
1	非常に良くなる	9	2	35.6	16	3.2	34.9	+1.2	-0.7
2	よくなる	155	33.6		157	31.7		-1.9	
3	現在と変わらない	250	54.2	54.2	249	50.2	50.2	-4.0	
4	悪くなる	46	10	10.2	71	14.3	14.9	+4.3	+4.7
5	非常に悪くなる	1	0.2		3	0.6		+0.4	
	不明	10			9				
	サンプル数 (%ベース)	471	461		505	496		35	

今期景況理由



【業種・従業員規模・地域別の特徴】

○ 業種別の動向

全体的にプラス域の業種が多く、マイナス域の製造業も悪化が緩和しています。売上高は製造業・サービス業(個人)が2けた上昇し、その他の減退しながらプラス域が多いです。受注も改善した業種が多く、利益は好転した業種もみられます。また、商業流通業は受注DI・売り上げDIが下降しましたが、利益DIは好転しています。

	第127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		497(37)	498(35)	495(35)	497(33)	495(34)	
	全体	504	5.6(7.8)	15.1(4)	7.1(8.2)	9.5(8.2)	20(-5.4)	0.2
業 種	製造業(生産財)	44	-11.4(10.1)	0(20)	-15.9(9.1)	-14(3.3)	-4.5(-24.5)	2.3
	製造業(消費財)	28	0(24.2)	7.1(21.4)	-7.1(21.4)	-3.6(2.1)	11.1(-3.6)	3.6
	建設業(建築)	51	2(-5)	3.9(-3.1)	2(-4.9)	5.9(1.2)	19.6(-9)	2.0
	建設業(土木)	11	10(24.3)	10(-4.3)	0(0)	0(0)	20(34.3)	9.1
	建設業(設備)	24	29.2(1.6)	20.8(-4.2)	25(-7.1)	8.3(-8.9)	25(-10.7)	4.2
	商業・流通業	43	-9.8(-5.5)	2.4(-16.8)	2.4(17.3)	-23.8(-13.2)	2.4(-1.8)	2.3
	サービス業(対事業所)	186	10.3(6.5)	21.7(-0.3)	16.9(6.9)	23.7(18.1)	32.1(4.4)	0.5
	サービス業(对个人)	117	7.8(16.4)	20.9(14.7)	4.3(12.3)	13.3(11.5)	17.5(-16.7)	0.9
		プラス域の業種数		5	7	5	4	7
	前回より改善した業種数		6	3	5	5	2	

○ 従業員規模別の動向

全体的にはプラス域が多く、好転に至った項目も多くみられます。従業員「21～30名」の層は、受注DIが3.8ポイント改善程度であり2けた改善項目もなく、減退もしくは悪変となっている。次期予想DIは多くの層で減退しており、とくに100名以上の層で42.7の下げを見せて悪変している。

	第127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		498(38)	499(36)	496(36)	498(34)	496(35)	
	全体	505	5.4(7.6)	14.8(3.8)	6.9(7.9)	9.2(7.9)	20(-5.4)	0.2
従 業 員 規 模	0名～1名	103	-6.8(7.3)	2(5)	-3(5.1)	0(5)	28(1.3)	1.0
	2名～5名	123	14(11.1)	18.2(11.3)	7.5(7.5)	6.6(-0.4)	29.8(-0.1)	0.8
	6名～10名	84	6(12.4)	12(-0.6)	3.7(-0.2)	9.6(13.4)	13.6(-6.7)	1.2
	11名～20名	78	5.3(-2.4)	23.1(0)	17.9(11.8)	27.3(25.8)	19.2(-6.9)	1.3
	21名～30名	40	-5(-7.6)	2.6(-5.1)	-2.6(-7.7)	16.7(3.8)	10.3(-10.3)	2.5
	31名～50名	29	3.7(15.8)	24.1(6)	6.9(19)	-6.9(-23)	24.1(-10.2)	3.4
	51名～100名	30	6.7(14.1)	10(-0.3)	20(34.3)	13.3(31.2)	0(-10.3)	3.3
	100名以上	18	38.9(5.6)	61.1(8.5)	22.2(11.7)	5.6(0)	-11.1(-42.7)	5.6

○ 本社地区別の動向

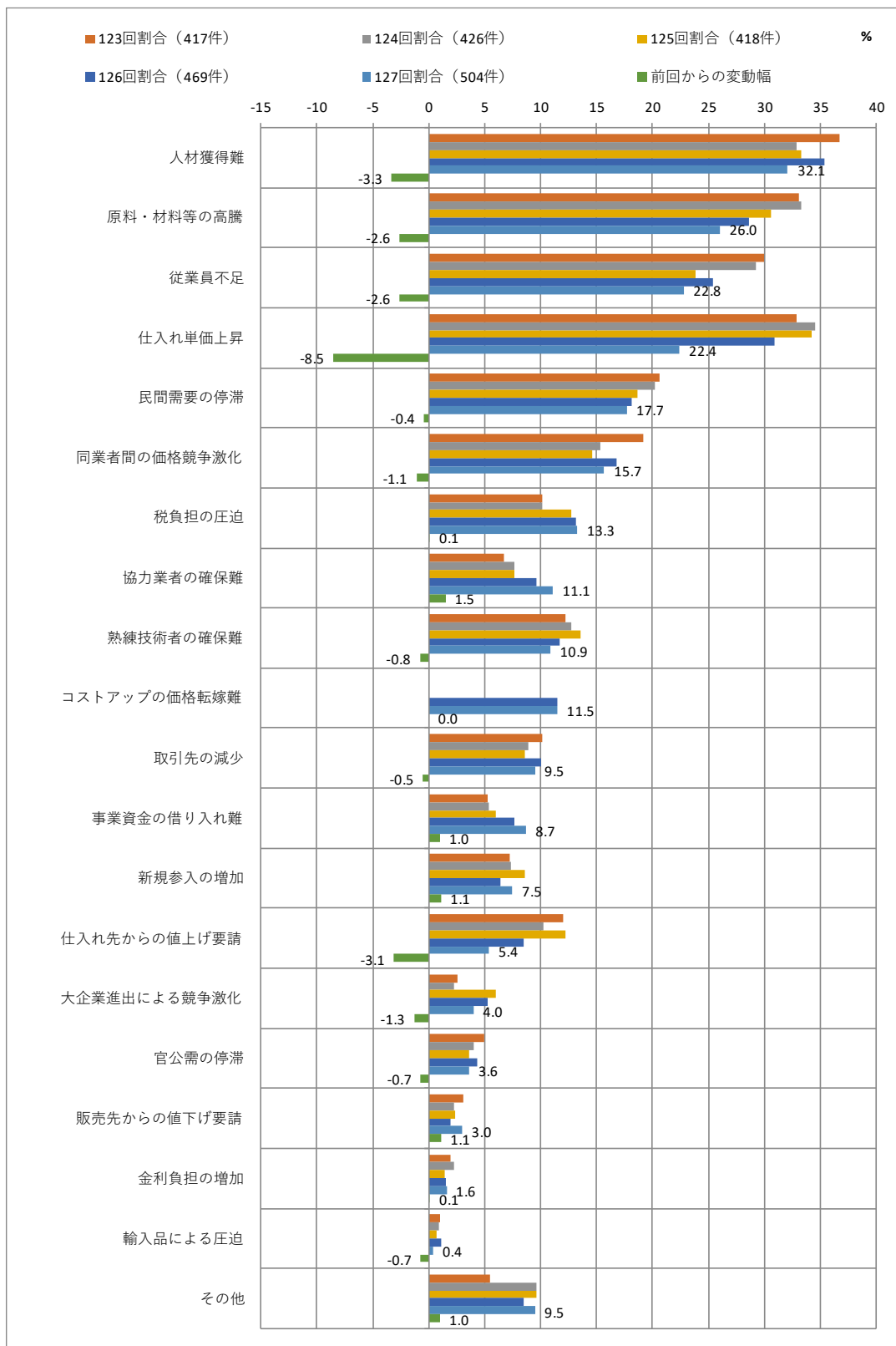
福岡地区は各項目で好転、改善しました。次期予想はわずかに減退していますが、他地区より良い値です。北九州地区は景況としては好転しましたが、各指標は減退しており、次期予想の減退幅も大きい。筑豊地区は各指標減退や悪変していますが、受注は悪化緩和し、次期予想はプラス域で横ばいです。県南地区は全体的にわずかながら改善増進し、次期予想もプラス域で横ばいです。

	第127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		498(38)	499(36)	496(36)	498(34)	496(35)	
	全体	505	5.4(7.6)	14.8(3.8)	6.9(7.9)	9.2(7.9)	20(-5.4)	0.2
本 社 地 区	福岡地区	325	5.6(9.2)	16.1(6.4)	10.3(12.6)	11.8(11.8)	23.8(-3.5)	0.3
	北九州地区	46	13.3(13.3)	6.7(-14.3)	4.5(-2.4)	2.2(-4.8)	4.5(-22.3)	2.2
	筑豊地区	53	0(-1.6)	7.7(-2.1)	-1.9(-1.9)	-1.9(1.4)	15.4(0.9)	1.9
	県南地区	66	6.3(1.6)	21.5(3.4)	0(0)	16.9(7.8)	22.7(0.5)	1.5
	福岡県外	15	-6.7(21.9)	6.7(35.2)	0(14.3)	-20(-34.3)	-13.3(-63.3)	6.7

【経営上の問題点】

- 「仕入れ単価上昇」の問題点は後退したものの5社に1社が回答する依然高い水準です。「人材獲得難」「従業員不足」も微減するも引き続き大きな課題に。

「仕入れ単価上昇」は-8.5ポイントとなり前期3番目から4番目へ問題点としての回答は後退しました。「人材獲得難」「原料・材料等の高騰」「従業員不足」いずれも回答割合は減少しましたが、上位4項目であった点は前回と同様の結果となりました。また、「事業資金の借入難」が微増ですが、第122回（2022年7-9月期）から6期連続で回答割合が上昇しています。



経営上の問題点を業種別に見ると、「人材獲得難」は前期と引き続き全業種で多くの回答が見られますが、今期は前期のサービス業（対事業所）（対個人）と変わって、建設業の回答割合が最も高くなりました。さらに、建設業（土木）においては（建築）（設備）よりも「従業員不足」が顕著です。「原料・材料等の高騰」は特に製造業（生産財）は半数以上の回答割合にも上り、製造業（消費財）、建設業（建築）、商業・流通業も回答割合が高く占め、また「仕入れ単価上昇」の回答割合が同業種でともに高く、前期に続いて商業・流通業が顕著です。サービス業では6社に1社が「税負担の圧迫」を回答しているのは、特徴的です。

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	503	44	28	51	11	24	43
人材獲得難	32.2	27.3	21.4	35.3	45.5	50.0	20.9	31.9	35.0
原料・材料等の高騰	26.0	52.3	46.4	41.2	18.2	29.2	32.6	12.4	23.9
従業員不足	22.9	20.5	28.6	21.6	45.5	25.0	18.6	22.2	23.1
仕入れ単価上昇	22.5	31.8	25.0	43.1	18.2	33.3	37.2	11.4	19.7
民間需要の停滞	17.5	29.5	21.4	15.7	0.0	16.7	27.9	14.6	15.4
同業者間の価格競争激化	15.7	20.5	7.1	15.7	9.1	4.2	20.9	17.3	14.5
コストアップの価格転嫁難	15.1	27.3	32.1	13.7	0.0	8.3	9.3	12.4	16.2
税負担の圧迫	13.3	0.0	17.9	3.9	9.1	4.2	14.0	17.8	16.2
協力業者の確保難	11.1	6.8	7.1	23.5	36.4	25.0	2.3	14.1	1.7
熟練技術者の確保難	10.9	9.1	17.9	15.7	27.3	33.3	0.0	10.3	6.8
取引先の減少	9.5	20.5	7.1	3.9	9.1	4.2	4.7	11.4	8.5
事業資金の借り入れ難	8.7	11.4	3.6	3.9	0.0	0.0	14.0	8.1	12.8
新規参入の増加	7.6	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	4.7	9.2	15.4
仕入れ先からの値上げ要請	5.4	6.8	3.6	9.8	0.0	16.7	9.3	3.2	3.4
大企業進出による競争激化	4.0	2.3	3.6	3.9	9.1	4.2	11.6	2.2	4.3
官公需の停滞	3.6	9.1	0.0	5.9	18.2	0.0	2.3	3.8	0.9
販売先からの値下げ要請	3.0	0.0	3.6	5.9	0.0	0.0	2.3	3.8	2.6
金利負担の増加	1.6	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	4.3
輸入品による圧迫	0.4	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	2.3	0.0	0.0

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

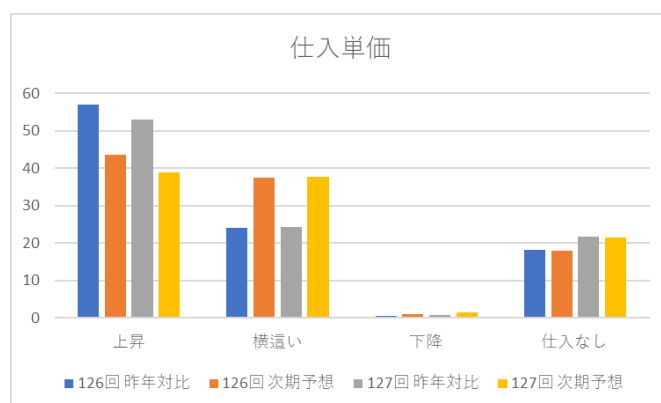
【資金繰りについて】

資金繰りについて「余裕あり」との回答した企業の割合が上昇しましたが、「窮屈」が1.2ポイント上昇し、3期連続悪化です。今期は「やや窮屈」も2.4ポイント上昇しました。

	資金繰り	第126回DI	4.9	第127回DI	3.4	-1.5
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	56	12	74	14.9	2.9
2	やや余裕あり	95	20.4	97	19.6	-0.8
3	普通	186	40	171	34.5	-5.5
4	やや窮屈	82	17.6	99	20	2.4
5	窮屈	46	9.9	55	11.1	1.2
	不明	6	0	9	0	0.0
	サンプル数 (%へ-ス)	471	465	505	496	31

【仕入れ単価について】

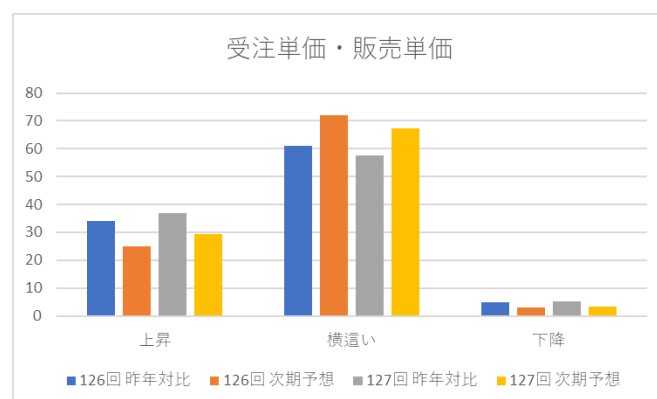
	126回		127回	
%	昨年対比	次期予想	昨年対比	次期予想
上昇	57.1	43.5	53	39
横這い	24	37.4	24.4	37.8
下降	0.6	1.1	0.8	1.6
仕入なし	18.2	18	21.8	21.6
回答数(除不)	462	462	496	500



前回は昨年対比で「上昇した」に対し「次期も上昇」は少なく、実際に今回「上昇した」は前回実績より少なくなりました。今回の「次期も上昇」についてもさらに減少しており、次回「上昇した」の回答は少なくなると見込まれます。一方、「横ばい」は同程度か、上昇が少なくなった分、増加する可能性があります。

【受注・販売単価】

	126回		127回	
%	昨年対比	次期予想	昨年対比	次期予想
上昇	34.1	24.9	37	29.4
横這い	61.1	72	57.7	67.3
下降	4.8	3.1	5.3	3.2
回答数(除不)	455	457	492	496

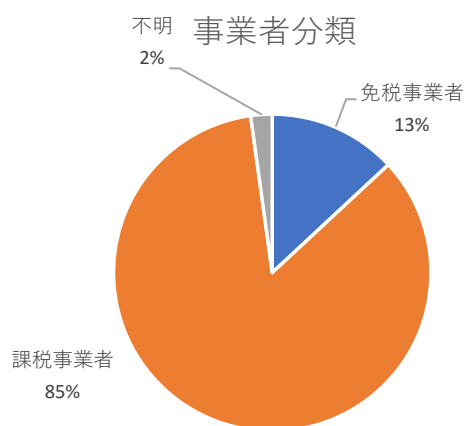


今回「上昇した」回答は前回の次期予想だけでなく、前回実績も上回っており、次期上昇予想も前回予想より高くなっています。「横ばい」はその逆となっており、受注・販売単価は上昇の方向に向かうと考えられます。仕入単価の上昇が落ち着く傾向であれば、価格転嫁が進みつつあるといえます。

【インボイス制度について】

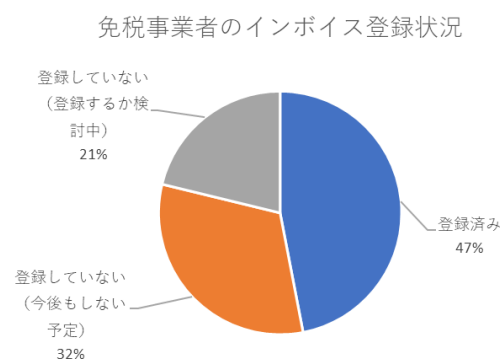
① 免税事業者割合

18.貴社は免税事業者でしょうか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	免税事業者	66	13.4	13.1
2	課税事業者	428	86.6	84.8
	不明	11		2.2
	サンプル数 (%ベース)	505	494	100



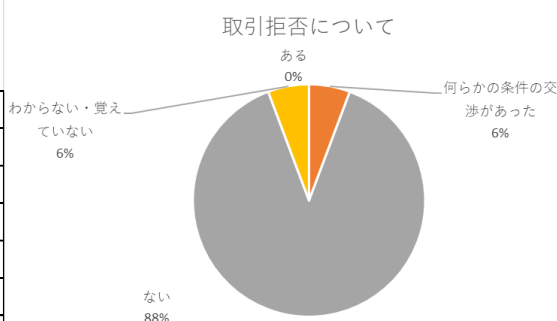
② 免税事業者のインボイス登録状況

19.貴社（免税事業者）はインボイス制度に登録されていますか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	登録済み	31	47	47
2	登録していない（今後もしない）	21	31.8	31.8
3	登録していない（登録するか検討中）	14	21.2	21.2
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	66	66	100



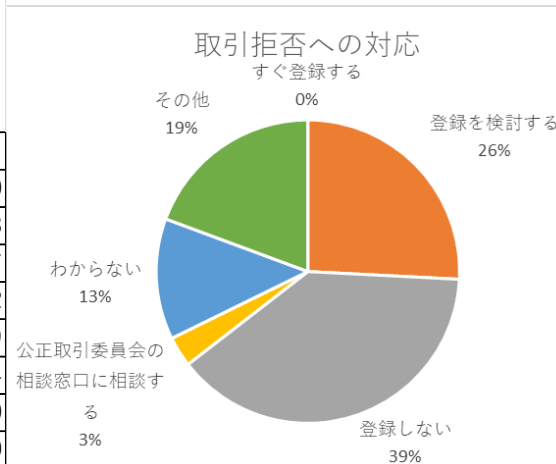
③ 免税事業者のインボイス非登録による取引拒否状況

20.（免税・非登録事業者で）登録していないことで取引拒否されたことがありますか？		(S A)		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	ある	0	0	0
2	何らかの条件の交渉があった	2	5.7	5.7
3	ない	31	88.6	88.6
4	わからない・覚えていない	2	5.7	5.7
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	35	35	100



④ 免税事業者（インボイス非登録）への取引拒否の場合の対応

No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	すぐ登録する	0	0	0
2	登録を検討する	8	25.8	25.8
3	登録しない	12	38.7	38.7
4	公正取引委員会の相談窓口にご相談する	1	3.2	3.2
5	わからない	4	12.9	12.9
6	その他	6	19.4	19.4
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	31	31	100



「その他」自由回答

- 保護者は個人にあたるので
- 医療系や保育系は、非課税業者で消費税が無いため
- 福祉事業なのででない

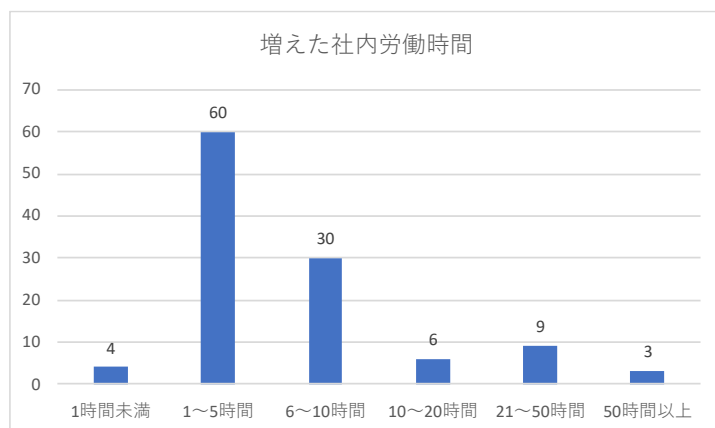
⑤ (全者) インボイス制度の影響

No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	影響はなかった	266	52.7	52.7
2	売上や利益に好影響があった	9	1.8	1.8
3	売上や利益に悪影響があった	30	5.9	5.9
4	ソフト導入等の費用が増えた	55	10.9	10.9
5	経理等の事務負担が増えた	190	37.6	37.6
6	その他	21	4.2	4.2
	不明	0		0
	サンプル数 (%ベース)	505	505	100

⑥ 経理等の事務負担

(イ) 増えた社内労働時間

回答 128 件中、数値回答または換算可能な回答 112 件から作図)



自由回答は次項の通り。

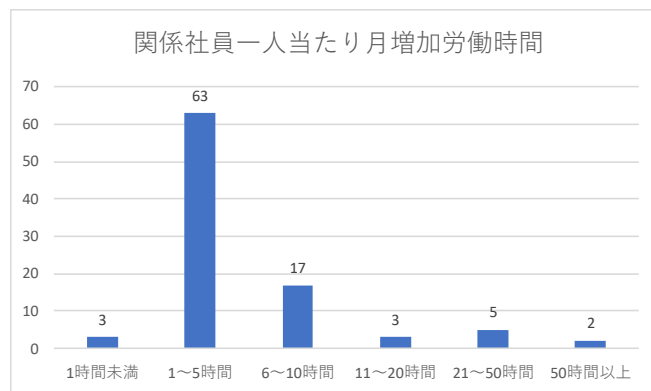
1. 1～2 時間(場合による)導入時のソフト運用に関する時間が大きかった。
2. 10 時間程度なおお税理士費用も増加した税理士の顧問料が増加
3. たいした時間ではないが準備期間、案内、お客様とのやりとりなどで時間を費やした。
4. まだ、手探りの状態で、取引先とのやり取りに時間がかかっている状態です。
5. 業者さんとのやり取りは少しだけ事務負担は増えている
6. 具体的な数値は集計できていない
7. 経費を入力する際、領収書の確認作業及び入力の手間が増えた
8. 経理に関する作業が 5 時間程度増えた感じがする。
9. 事務処理に関するソフトの入力項目の修正や取引先への案内、請求書内容の項目確認の

ための税理士との相談などに費やした時間が多い。また、買い手負担の振込手数料を売り手の弊社が負担している為、会計処理が今までと違ってきており、消費税率の訂正までしていくことになった。

10. 時間を図ってはいないしなかなか比較もできないので答えられません
11. 社員に影響は特にない
12. 従業員には任せていないので、代表である自分自身が終業後に自宅で作業をする時間月に 10 時間は増えました。
13. 人員一名 雇用しても+50 時間
14. 税理士さんと打ち合わせの回数が増えた。
15. 相当増えた
16. 毎日残業 2 時間以上
17. 領収書の手間が増えた

(ロ) 関係社員一人当たりの増えた労働時間

回答数 109 件中、数値回答または換算可能な 93 件より作図。



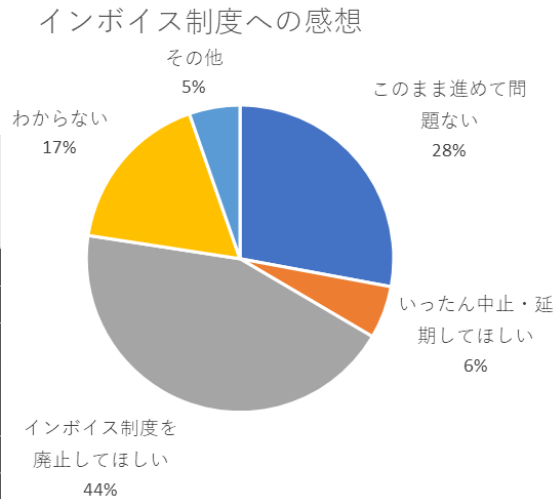
自由回答は以下の通り。

1. 10 時間程度増加。なお税理士の顧問料も値上げになった。
2. 1時間程度(場合による)導入時のソフト運用に関する時間が大きかった。
3. インボイス番号を発行してくれるところに限定する形になったので、取引先の選定時に確認することになったが、業務そのものは特に増えていない。
4. レジの設定変更や、領収書の書き方についてのレクチャーなど雑務が増えた

5. 関係社員の 1 人当たりの労働時間(0.5 時間/日)
6. 具体的な数値は集計できていない
7. 社内労働時間は変わりなし
8. 相当時間数
9. 面倒臭さが増えた

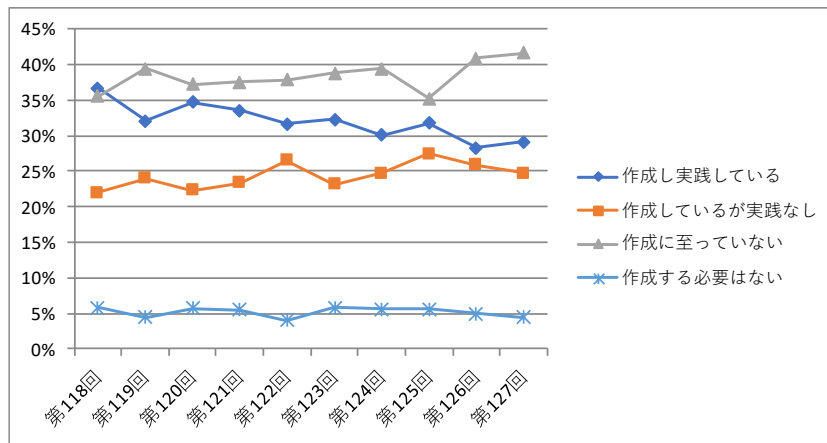
⑦ インボイス制度への感想

24.インボイス制度について、率直にどのようにお考えですか？ (S A)			
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	このまま進めて問題ない	141	27.9 27.9
2	いったん中止・延期してほしい	28	5.5 5.5
3	インボイス制度を廃止してほしい	222	44 44
4	わからない	87	17.2 17.2
5	その他	27	5.3 5.3
	不明	0	0
	サンプル数 (%ベース)	505	505 100



【経営指針の作成と実践】

経営指針書の作成と実践				第126回		第127回		増減
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	件数	(除不)%	
1	作成し実践している	132	28.3	144	29.1	144	29.1	0.8
2	作成しているが実践なし	121	25.9	122	24.7	122	24.7	-1.2
3	作成に至っていない	191	40.9	206	41.7	206	41.7	0.8
4	作成する必要はない	23	4.9	22	4.5	22	4.5	-0.4
	不明	4	0	11	0	11	0	
	サンプル数 (%ベース)	471	467	505	494	505	494	27



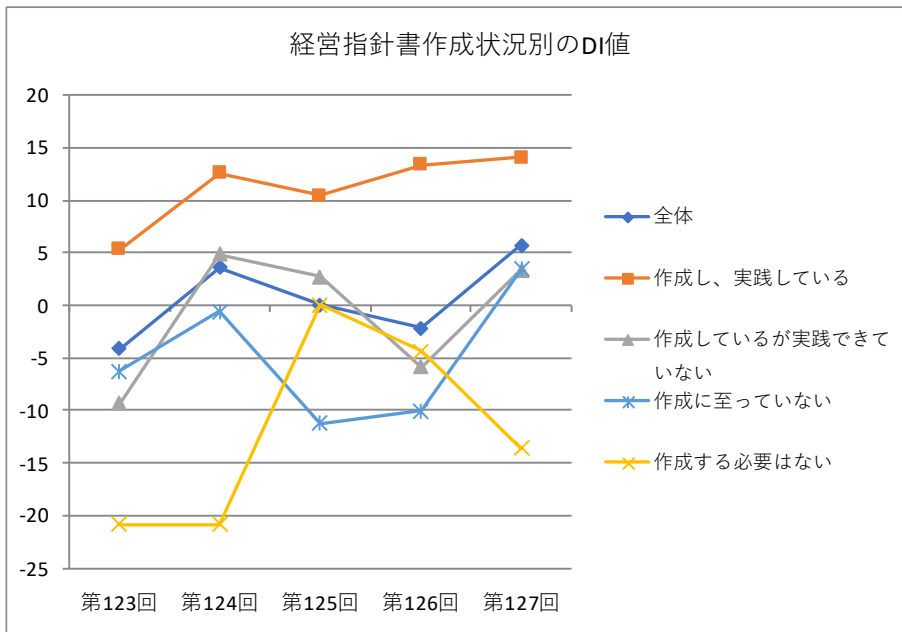
26.経営指針書の検証について (S A)			
No.	カテゴリ	件数	(除不)% (全体)%
1	毎月検証している	37	26.2 25.7
2	毎月ではないが検証している	66	46.8 45.8
3	年に1回は検証している	35	24.8 24.3
4	全く検証していない	3	2.1 2.1
	不明	3	2.1
	サンプル数 (%ベース)	144	141 100

<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のDI値が5.7(+7.9ポイント)と改善している中、「作成し、実践している」企業は景況DI値が14.1と全体を上回る回答となっています。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・売上・利益・受注すべての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。

また、経営指針を「作成し、実践している」企業ほど次期(2024年1-3月期)予想DIは23.2と最も高いものの、今期景況DIと比べて-12.6ポイント、マイナスへ転じています。一方で、「作成する必要はない」と考えている企業は、13.6(+0.6ポイント)と横ばいに推移し、次期予想に違いが認められます。

	第127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		490(32)	491(31)	488(30)	490(29)	489(31)	
指	全体	490	5.7(7.9)	15.1(4)	7.2(8.3)	9.6(8.3)	20.2(-4.9)	0.2
針	作成し、実践している	142	14.1(0.7)	25(-3)	16(-3.1)	19.1(7.6)	23.2(-12.6)	0.7
書	作成しているが実践できない	121	3.3(9.2)	12.3(10.6)	10(24.4)	7.4(4)	18.9(-5.1)	0.8
別	作成に至っていない	205	3.4(13.5)	9.4(2.4)	-1.5(4.4)	4.4(9.7)	19.7(0)	0.5
	作成する必要はない	22	-13.6(-9.3)	18.2(22.7)	13.6(22.7)	9.1(22.1)	13.6(0.6)	4.5



【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	製造業（生産財）	51名～100名	北九州地区	生産調整と要員不足の為
2	非常に良い	製造業（生産財）	100名以上	福岡地区	①物件量が多い為、単価を上げることが出来たうえ、それでも注文がくる。②半導体関連の部品供給難が徐々に改善されてきて受注増につながっている。③九州の建設関係がTSMCをはじめとして勢いがある為、その影響も受けている。半面、物価高による影響が今後、懸念される。
3	非常に良い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	主原料が落ち着き値上げ効果のため
4	非常に良い	建設業（土木）	31名～50名	北九州地区	営業活動の結果
5	非常に良い	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	人脈の構築
6	非常に良い	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	新規案件が決まったので
7	非常に良い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	依頼のあった仕事が10～12月に集中した。
8	非常に良い	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	同友会で決算書を読めるようになったので、恐れることなく人事戦略を取ることができた。ひとつひとつの仕事を丁寧にご対応させて頂いている結果であれば、嬉しいです。
9	非常に良い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	コロナ明けが商業エリアの景況感を高めているからだと感じています。
10	非常に良い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	リモート提案による生産性の向上と業務の平準化
11	非常に良い	サービス業（対事業所）	11名～20名	北九州地区	同業他社の廃業に伴う顧客贈
12	非常に良い	サービス業（対事業所）	11名～20名	筑豊地区	事業所を増やしたため
13	非常に良い	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	営業努力と同業他社から流れてきた仕事が増加した為
14	非常に良い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	コロナが落ち着いたから。
15	非常に良い	サービス業（対個人）	2名～5名	筑豊地区	同業者の減少の為顧客数が増えた
16	非常に良い	サービス業（対個人）	100名以上	福岡地区	コロナがあけたから
17	よい	製造業（生産財）	2名～5名	筑豊地区	取引先で景況の良い会社からの受注が堅調の為。
18	よい	製造業（生産財）	2名～5名	県南地区	業界全体が動きが悪かったが、11月から改善した感じがする。お客様から在庫が無くなったと聞くことも多かった。

19	よい	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	コロナ5類移行による需要の増加
20	よい	製造業（生産財）	6名～10名	筑豊地区	コロナが5類に変わりイベント事業が復活してきたため。
21	よい	製造業（生産財）	6名～10名	県南地区	新規の取り組みをはじめ、仕入れ単価が上がった。値上げは1月からの予定だったため。
22	よい	製造業（生産財）	11名～20名	県南地区	コロナあけの影響
23	よい	製造業（生産財）	21名～30名	県南地区	粗利率の高い商品の今期最高大型物件の出荷が10月～12月に集中したため。
24	よい	製造業（生産財）	51名～100名	県南地区	各種営業手法を重層化し、各顧客・各顧客業界等様々な段階での営業活動横展開をしている効果が現れている。営業担当者のお大半が成功体験を持ち、それを他地域・他業界で展開することになってきている為。
25	よい	製造業（生産財）	100名以上	県南地区	弊社商品も価格改定を行った為、売り上げは増加したが主原料の値上がり、最低賃金の上昇、人手不足などの理由で利益についてはほぼ横ばい
26	よい	製造業（消費財）	6名～10名	県南地区	原材料の値上がりで利益は減少
27	よい	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	2年前より営業戦略を変更した成果が出ました。
28	よい	製造業（消費財）	11名～20名	北九州地区	例年と比較して特段変わったことはない。
29	よい	製造業（消費財）	11名～20名	県南地区	販売先と生産量が安定してきた
30	よい	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	前期の受注残あり
31	よい	建設業（建築）	2名～5名	北九州地区	同業他社が1社廃業した為、そのお客様がながれてきた。
32	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	前年が悪かった
33	よい	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	マンション等の改修時期が来た結果
34	よい	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	過去の実績
35	よい	建設業（建築）	51名～100名	福岡県外	コロナ明けの大型物件受注あり
36	よい	建設業（土木）	2名～5名	県南地区	特にわからない
37	よい	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	官庁工事
38	よい	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	コロナ禍の種まき？
39	よい	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	業界全体的に工事量の増加
40	よい	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	Q5.値上げ活動の進捗と大型完成工事の売り上げ計上による/Q6～Q7.大型完成工事の売上計上をしたため/Q8.直近期の受注高がかなりいい数字だったためその対比による

41	よい	建設業（設備）	31名～50名	筑豊地区	前期は官公庁の大型物件に売り上げが集中していたが、今期は数百万円から数千万円と当社にとっては比較的安定して受注しているため、各月とも売り上げは平準化されたためにそのようになった。これは、3年程まえから見積提出していた物件がコロナ五類移行に合わせて客先も設備投資に踏み切ったものと考えている。
42	よい	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	インバウンド、観光客の増加
43	よい	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	数字にとっても弱かったのですが、3年同友会で学ばせていただき、まずは利益構造の見直し営業と並行して実践を行いました。
44	よい	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	社内の経費削減
45	よい	商業・流通業	6名～10名	筑豊地区	新規案件受注のため
46	よい	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	粗利改善
47	よい	商業・流通業	100名以上	福岡地区	人の移動が多くなっている為
48	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規受注があったため
49	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	取引先に対する長年の提案が実った。
50	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	営業活動を積極的におこなったため
51	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	特になし
52	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	見込み客のフォローを継続したことや紹介・新規営業で獲得したからと思う
53	よい	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	コロナ明けに伴う融資への返済がスタートしたことで顧客の財務状況が厳しくなったこと。従業員を雇わないという選択を余儀なくされた事業所があったこと。何より当事務所のファン顧客を作ることができなかったことです。
54	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	地道な営業活動によるため
55	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	ビジネスモデルの基盤が構築され強化できた。
56	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	去年から見込客開拓を外部の会社を利用しています。去年はある会社でやって失敗してダメージを食らったが、違う会社に替えてやってうまく案件の獲得が進んだ。
57	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	常日ごろからのお付き合い
58	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	顧問先が大幅に増加した
59	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	上半期の受任案件が多く、現在はそれを遂行している状況
60	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	WEB案件の受注増

61	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	営業努力
62	よい	サービス業（対事業所）	2名～5名	北九州地区	取引先からの依頼増
63	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	得先からの紹介
64	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コスト削減効果
65	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ禍が収束して経済活動も正常化になり、保険会社からの事故入庫と大手リース会社と契約できたことで需要増とネットを通じての新規顧客も増加した。
66	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナが第5類になり、旅行へのマインドが高まりつつある
67	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	事業の見直しをしたから
68	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規獲得に注力していなかったことによる
69	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナが落ち着き、だんだん結婚式を挙げる方々が増えてきた為
70	よい	サービス業（対事業所）	6名～10名	県南地区	緊急性の高い短期間の業務を受注したから
71	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	当社が外国語対応できるということが、外国人起業家の間の口コミで広がっているのではないかと。よりきめ細かい税務顧問サービスを望む企業が増えている。
72	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	前期が少し鈍かったため
73	よい	サービス業（対事業所）	11名～20名	筑豊地区	人材の増加
74	よい	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	経験者の採用が続いているため
75	よい	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	社内組織改編による営業力の強化
76	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	計画どおり
77	よい	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規取引先においての受注が増えているため。
78	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	新しいスタッフを迎え入れお客様が増え、物販も増加した。
79	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	紹介が増えたため。
80	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	集客施策の変更により
81	よい	サービス業（対個人）	0名～1名	筑豊地区	時期的なものの影響ひとつひとつの仕事に対しての原価管理が出来ていないため
82	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	多少、物件の動きが出てきたと感じる。
83	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	政府の補助金事業が継続されたため。
84	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	12月～1月は業界全体として閑散期になるためその状況による結果と考える

85	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	県南地区	団体顧客の動きが活発になり前年同期比で1.5倍ほどの売上になった。しかし前年と比べ人件費や材料費の高騰があり利益としては大幅増とはならなかった。
86	よい	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡県外	営業日数の増加
87	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	従業員が増えたのが要因だと思います
88	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	北九州地区	新規獲得
89	よい	サービス業（対個人）	6名～10名	県南地区	新商品の売れ行きが堅調なため
90	よい	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	景況感の戻り
91	よい	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	今期は大型案件が集中したため
92	よい	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	新規顧客の開拓
93	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	新規利用者が少しずつ増えてきているため。
94	よい	サービス業（対個人）	31名～50名	県南地区	コロナ後の12月営業で繁忙期だった為
95	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	保育事業なので、期首に園児数が確定するので1年間収入の動きはあまりない。
96	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	感染症の影響が少しずつ軽減されてきたことで、市場が動き出した。また投資を行ったことの影響が徐々に出てきた。
97	よい	サービス業（対個人）	51名～100名	県南地区	こちら側の積極的な店舗展開による。
98	普通	製造業（生産財）	2名～5名	福岡地区	アフターコロナでの景気回復から営業努力
99	普通	製造業（生産財）	2名～5名	県南地区	需要期ではない為
100	普通	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	新規受注もありますが、従来の受注も減った為
101	普通	製造業（生産財）	11名～20名	県南地区	販売数がやや増加
102	普通	製造業（生産財）	31名～50名	福岡地区	公共事業が、コロナ禍5類へ移行し、だんだん普段通りに戻ってきました。
103	普通	製造業（生産財）	31名～50名	北九州地区	特になし
104	普通	製造業（消費財）	2名～5名	北九州地区	取引先の受注が減った。
105	普通	製造業（消費財）	6名～10名	筑豊地区	なし
106	普通	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	価格転嫁の推進
107	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	原材料高騰の影響を吸収しきれず、増収減益。
108	普通	製造業（消費財）	31名～50名	福岡地区	物価上昇での価格改定を行った。コロナが5類になって人が流れてきた。

109	普通	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	7月-9月の受注が少なかった
110	普通	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	原材料や人件費が上がっていて、売上は上がっているが利益が減少しています。
111	普通	建設業（建築）	0名～1名	北九州地区	1人で仕事をしているので労働力の頭打ち
112	普通	建設業（建築）	0名～1名	北九州地区	例年通りだから
113	普通	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	前年は大型案件があったため
114	普通	建設業（建築）	2名～5名	県南地区	若干の増減はあるものの少人数運営で、ある程度の業務量はある為変化は大きくなかった。
115	普通	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	材料調達難
116	普通	建設業（建築）	6名～10名	県南地区	既存客からの受注が多い
117	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	社員の信用と実績から
118	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	繁忙期前に受注が増えてきている。
119	普通	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	繁忙期前に受注が増えてきている。
120	普通	建設業（建築）	11名～20名	北九州地区	昨年は九州新幹線開通関連の特需により単年度で売り上げ伸びた平常時の売上に戻った結果、昨年は減少している夏以降新体制（代表交代、人員配置）になり新規顧客を開拓した結果、新規受注に繋がりは始めた
121	普通	建設業（建築）	11名～20名	筑豊地区	本年度は約2年ほど前に受注していた大規模工事が4件ほど着工を迎えたため売上は伸びたが、昨今の著しい物価上昇のため利益については顧客の事業予算の兼ね合いで利益率を下げる形での受注となってしまった。
122	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	可処分所得の低下により消費行動が鈍化している。
123	普通	建設業（建築）	21名～30名	福岡地区	営業努力により受注は順調だが、外注費や労務費の高騰により利益が減少した
124	普通	建設業（建築）	51名～100名	福岡地区	新規事業展開営業行動量アップ
125	普通	建設業（土木）	11名～20名	福岡地区	公共工事の年度末発注時期となる為
126	普通	建設業（土木）	21名～30名	福岡地区	価格が高騰したが、アッパー層に対しての準備はしてきました。まだまだですが
127	普通	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	案件が伸びなかった為
128	普通	建設業（設備）	2名～5名	福岡地区	例年通り
129	普通	建設業（設備）	2名～5名	県南地区	職人が不足しているから受注を調整しているのが理由
130	普通	建設業（設備）	6名～10名	福岡地区	営業の成果
131	普通	建設業（設備）	6名～10名	筑豊地区	公共工事がメインの為

132	普通	建設業（設備）	21名～30名	県南地区	受注は予定通りだった
133	普通	商業・流通業	0名～1名	福岡県外	新規開業の為
134	普通	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	特にない
135	普通	商業・流通業	6名～10名	福岡地区	販売仕入れ商品の3回目の値上げにより、販売価格値上げにたいして、各取引先のコストの減少
136	普通	商業・流通業	6名～10名	県南地区	食品卸なので各商品が昨年よりも値上がりしている為、売上高は増加しているが、人件費・燃料費・施設維持費などのコストが上昇しているので、利益は残らない傾向にある
137	普通	商業・流通業	11名～20名	福岡地区	年末に向けての以前のような駆け込み需要が戻らない。
138	普通	商業・流通業	11名～20名	北九州地区	景気の停滞
139	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	顧客獲得活動の成果がまだ出ていないため
140	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	不明・特になし
141	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	波がある仕事なので概ね通常運転です。
142	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	昨年10月以降、コロナが収束し、普通業務にかなり戻ってきており、昨年同時期と比較して大きな変動はない。
143	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	コロナによる受注減からの回復。および新規顧客の増加。
144	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	公告を上期に行ったため、新規顧客が獲得できたため
145	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	取引先の業績低下
146	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	紹介によるお客様からの仕事依頼が増えたため。
147	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	特に変動していない
148	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	ご紹介で契約件数が増加
149	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	たまたま、上客からのお仕事をいただきました。
150	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規開拓よりも、既存客のフォローがメインであるため。
151	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	わかりません
152	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規受注が増加したため
153	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	北九州地区	市場へのアプローチのやり方が整っていない。日頃の努力不足そして活動に必要な資金不足。
154	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	筑豊地区	価格改定をして、価格が合わないところは顧問契約を終了したため。
155	普通	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡県外	サービスを求めている会社に出会わなかったため

156	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	90%が下請け業務であり、受注件数および稼働費の実質的減少がある。
157	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	10月以前発注の物件消化中につき、新規は来年からか！
158	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	新規事業の認知度が上がり、顧客が増えた。
159	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	わからない
160	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	景気回復に連れて、弊社人材サービスのニーズも増えたため
161	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡地区	お客様のネットを活用した事業再生施策に当社のサービスがマッチした為
162	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	筑豊地区	会社の認知度が上がってきている。
163	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	県南地区	公共の受注が多かったため
164	普通	サービス業（対事業所）	2名～5名	福岡県外	景気に左右されにくい業態であるため
165	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	マイナス要素もあるが自社努力により横ばい
166	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	業界的な需給バランスが崩れて、供給過多になっているように感じますが、当方の生産能力に応じて受注するようにコントロールしております。
167	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	弁護士業はいったん軌道に乗ると浮き沈みが生じにくいいため。
168	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	いつもの通りの営業活動を行っているから。
169	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	新規の顧客が出来た為
170	普通	サービス業（対事業所）	6名～10名	北九州地区	外的要因により部分と売り上げ商品の改定に伴い増加
171	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	今までのサービス提供の継続のため
172	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	顧問料報酬が安定しているため。
173	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	前期に比べて売り上げは落ちたが、単価の改定、経費削減などに取り組んだ結果利益は上がった。
174	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	採用活動がうまくできていない
175	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	・多少のインバウンド系の回復によるもの・営業の結果が出た
176	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	北九州地区	前年同期や直近期と比較しても新規受注に注力した取り組みができなかった結果。定期物と平均的な新規受注のみに留まった
177	普通	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	スポットの売上があったため。
178	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	営業の取り組みを改善
179	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	福岡地区	コロナの規制緩和

180	普通	サービス業（対事業所）	21名～30名	県南地区	飲食店ですが、昨年5月に指定感染症5類へ引き下げになってから初の忘年会で団体顧客をしっかりと取ることが出来た為。
181	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡地区	売り上げ減少、現在徐々に新規取引増加中。
182	普通	サービス業（対事業所）	31名～50名	福岡県外	事業部によって受注数に関しては増減がある。
183	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	昨年の営業活動の結果。
184	普通	サービス業（対事業所）	51名～100名	北九州地区	利益が減少したのは中途採用、昇給で人件費が増加した為
185	普通	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	自治体システム標準化の影響、赤字プロジェクトの減少
186	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	コロナの状況が良くなってきたため
187	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	物価高による先の見通し確認のコンサル受注が増えた。また、NISAが2024年1月～の分が目まぐるしく注目をされているため
188	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	新規事業のため、認知度がまだ足りない
189	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	現在ネット広告の見直しをしており、広告の一部をストップしているため
190	普通	サービス業（対個人）	0名～1名	北九州地区	コロナの4年間、新規顧客が激減したため。
191	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	変動が少なかった
192	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	閑散期の為、特に変わりがない。
193	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	職員の入れ替わり
194	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	Googleの改変で、リスティング広告の効果が出にくくなったのか、ウェブでの集客があまりできなかったから。
195	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	手数料率の低下と、売り上げ低下。
196	普通	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	2023年5月の開業により、昨年対比ができません。
197	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	美容室の新規顧客が増加したbridal部門が繁忙期に入った
198	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	コロナが落ち着いた為
199	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	不動産業です。賃貸管理戸数が微増であるため、やや増加しています。売買仲介は前年度とほぼ変わらず横ばいです。
200	普通	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡県外	現状維持した為
201	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	顧客数も変わらず
202	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	北九州地区	物価上昇による消費の冷え込み

203	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	筑豊地区	人手不足により新規受入が困難な状態
204	普通	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡県外	人手不足のため、営業活動をやっていない。
205	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	事業規模拡大により、昨対で売上増になりました。
206	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	新規事業が始まり、職員一丸となって頑張っている
207	普通	サービス業（対個人）	21名～30名	筑豊地区	季節変動の影響
208	普通	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	職種が医療系と保育系なので景気は、あまり関係ない。売上げや利益は、国の政策に左右される為
209	普通	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	新規事業と既存事業のバランスがまだ取れてないため
210	悪い	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	商業施設（特に百貨店（デパート））の改装工事少ない。銀行関係改装、什器備品発注なし
211	悪い	製造業（生産財）	6名～10名	福岡地区	原材料高騰
212	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	自助努力の結果
213	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	福岡地区	大手企業の生産ラインの稼働低下に伴い、新規設備、消耗品等の需要減のため
214	悪い	製造業（生産財）	11名～20名	筑豊地区	自社を取り巻く環境が停滞していたため、既存製品の受注量が少なく減少。そのため新規受注を増やして、売上の補填を行った。
215	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	業界全体で紙媒体の需要の減少。また、原材料の高騰も要因。
216	悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	中国経済の落ち込み、並びにコロナ過時の需要先食いが発生したため、今期は値上げしても売上が減少している。また、原料、並びにユーティリティ増加分を100%転嫁できていないため、利益の大幅減少に繋がった。
217	悪い	製造業（消費財）	6名～10名	福岡地区	仕入金額の上昇により、利益が減った為。
218	悪い	製造業（消費財）	11名～20名	福岡地区	下請け体質の為
219	悪い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	社会がペーパーレスの方向に向かっているためでは？
220	悪い	建設業（建築）	0名～1名	福岡地区	物価高により顧客の買い控えおよび安価追及が進んだ結果かと思います。
221	悪い	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	年明けに受注が集中した為
222	悪い	建設業（建築）	2名～5名	福岡地区	人材不足のため受注をお断りしたため。
223	悪い	建設業（建築）	6名～10名	北九州地区	半年前に受注予定の案件が4件程延期で受注が遅れ予定売り上げが大幅に減ったため
224	悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	建築費高騰
225	悪い	建設業（土木）	31名～50名	県南地区	仕掛かりが多い

226	悪い	商業・流通業	0名～1名	福岡地区	新規顧客の獲得が少なかったため
227	悪い	商業・流通業	0名～1名	筑豊地区	仕入単価の高騰により、売り上げの減少。
228	悪い	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	仕入れ価格上昇、運賃値上げによる原価率の低下
229	悪い	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	建設現場の減少
230	悪い	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	マスコミ・メディアで報道されているより景気が悪い為
231	悪い	商業・流通業	2名～5名	福岡県外	新入社員（5月入社）の期待した売上が無かった。
232	悪い	商業・流通業	11名～20名	県南地区	資材高騰による販売価格上昇、買い控え
233	悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	借入により何とか
234	悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	市場の確保促進できず、既存の販売先のみとなったことが減少につながった。
235	悪い	商業・流通業	31名～50名	筑豊地区	11月末に情報通信事業部 au ショップ直方店、行橋店近き将来赤字化予想により撤退したため
236	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	選択受注支払い条件変更によりシエ拡大から利益重視へ方針変換した結果
237	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	コロナ5類移行後の消費者の行動変化物価高騰
238	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規顧客の獲得ができていない
239	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規営業を行っていないため。
240	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規事業が始まったから
241	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	家庭の都合で積極的な営業活動ができていない
242	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	需要停滞
243	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	土地の値上がり
244	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	新規顧客の獲得ができていない
245	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	弊所の営業力、宣伝力不足
246	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	営業不足
247	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	不明
248	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	福岡地区	事業縮小によるもの
249	悪い	サービス業（対事業所）	0名～1名	県南地区	比較的大きな案件を失注した。また補助金絡み案件の納品が補助金事務局の理由により延びている
250	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	筑豊地区	販売商材で価格の高いものを受注できている。
251	悪い	サービス業（対事業所）	2名～5名	県南地区	納期スケジュールが3ヶ月ほどあり、資金繰りの悪化によるもの。

252	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	営業努力とコロナから回復や資材高等へのクライアントの理解
253	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	取引先の受注減
254	悪い	サービス業（対事業所）	6名～10名	福岡地区	コロナ禍における売上低迷が、未だに継続しており、営業の強化が出来ていない
255	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	例年、この時期は求人が活発になるのですが、創業以来の悪化傾向です。はっきりした原因はつかめませんが、やはり地場企業のみなさんは先行きに不安がある、あるいはコロナの影響で事業を縮小されているということが考えられます。これは私どもだけの傾向ではなく全国同業でも同様の動きになっています。
256	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	今期は家賃、建築費、材料費、人件費などの値上げでテナントの出店がかなり抑制されたため
257	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	福岡地区	予定売上金額の減少
258	悪い	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	消費者が観光等にお金を使っているようだ！
259	悪い	サービス業（対事業所）	51名～100名	福岡地区	人手と営業力の不足
260	悪い	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡地区	新規事業が伸び悩んでいる
261	悪い	サービス業（対事業所）	100名以上	県南地区	人手不足により営業担当者が実務に入り営業活動ができなかった
262	悪い	サービス業（対事業所）	100名以上	福岡県外	仕入れコストの増加・社保増加・人財不足
263	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	景気が低迷している
264	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	自社のサービスが世情に合致しなくなっている可能性が見られる。
265	悪い	サービス業（対個人）	0名～1名	福岡地区	新規開拓不足
266	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	通信費（郵送料）や、定額小為替の手数料値上げ等の影響がじわじわと出て来ています。
267	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	北九州地区	少し良くなった。
268	悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	県南地区	新規客の窓口の減少、フリーカメラマンなどの増加
269	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	当社メイン商材への受注減
270	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	新規販売の確保が十分に出来なかった
271	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	筑豊地区	イベントや団体が帰ってきたこともあり、宿泊や施設レンタルが昨年に比べて少し増加したこと、また飲食や制作業の売上が増加したことが大きな理由と考えます。
272	悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡県外	暖冬により冬物の売れ行きが悪かった。
273	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	努力不足
274	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	新規問い合わせが戻ってきた

275	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	人件費の増加
276	悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	県南地区	販路の新規開拓
277	悪い	サービス業（対個人）	21名～30名	福岡地区	同業他社等の台頭。
278	悪い	サービス業（対個人）	31名～50名	福岡地区	コロナ、インフルエンザによる
279	悪い	サービス業（対個人）	51名～100名	福岡地区	赤字だった事業所を数か所閉所という形で、事業縮小につき売上高は減少したが、利益は少しずつ増えている。
280	非常に悪い	製造業（生産財）	0名～1名	北九州地区	不具合が長引いているため、受注できない状況。
281	非常に悪い	製造業（生産財）	21名～30名	福岡地区	主要取引先にてクレーム発生
282	非常に悪い	製造業（消費財）	2名～5名	福岡地区	世界的にエコの観点から一般用紙（紙媒体）の使用を抑制する動きがあり、使用量の減った一般原紙の価格の高騰。コロナ禍以降、インボイスなどの印刷物の電子化の動き、受注型産業の市場減少。戦争による石油由来の溶剤の高騰。食料品や生活用品に比べて、紙媒体の値上げアナウンスがメディアによって告知されておらず、現状が認知されていない。
283	非常に悪い	製造業（消費財）	51名～100名	福岡地区	増税で、消費者の生活防衛に入ってる。
284	非常に悪い	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	予定取りやめが多くなった。
285	非常に悪い	建設業（建築）	6名～10名	福岡地区	退職者が出て売り上げ減少値上げによる受注減少
286	非常に悪い	建設業（建築）	11名～20名	福岡地区	クライアント自体の仕事が少ない。
287	非常に悪い	建設業（土木）	0名～1名	筑豊地区	公共工事の受注・落札ができなかった。
288	非常に悪い	サービス業（対個人）	2名～5名	福岡地区	人手不足
289	非常に悪い	サービス業（対個人）	6名～10名	福岡地区	コロナ収束後もインフルエンザが流行り、コロナもまだ多く。人の動きが少ない
290	非常に悪い	サービス業（対個人）	11名～20名	福岡地区	コロナ禍で人材確保費用が高かった割に人材紹介会社経由のスタッフがすぐ辞めたので閉鎖になった拠点がある
291	-	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	個人消費の低迷
292	-	サービス業（対事業所）	11名～20名	県南地区	営業努力