一般社団法人福岡県中小企業家同友会

第 128 回景況調査報告書
（2024 年１月～３月期）

「業種により景況感に差あり。 外部の知恵も取り込み、新たな取組みを！」

〔概況〕

今回の調査では「景況感 DI」は前期比-1.1 ポイントで微減、「次期予想 DI」は＋0.3 ポイントと横ばいでした。一方で、前期（2023 年 10-12 月）比で「売上 DI」が-5.3 ポイント、「利益 DI」が-6.7 ポイントと、売上・利益 DI はいずれも減退しました。しかしながら、本編中の業種別の動向で示されたように、業種によって DI 値は大きく差が出る結果となりました。

また、「資金繰り DI」は前期比-4.0 ポイントで DI 値-0.6 となり、本調査 2015 年以来のマイナス域となりました。コロナ禍で始まった「ゼロゼロ融資」の返済ピークを迎える 2024 年 7 月を控え、当会の景況分析会議では「自社の資金繰りに余裕があっても、売掛金や支払いの問題などが起きる事態も今後想定される」など、警戒感を示す意見も出されました。

経営上の問題点は「人材獲得難」を回答する企業数が 35.1%と最も多く、「従業員不足」が 28.5%と 2 位に再浮上し、人の問題の比重が大きくなっています。また、「原料・材料等の高騰」の回答割合が減少したものの 24.0%と依然高い水準であり、製造業と建設業では「思った以上に価格転嫁難が進んでいない」と分析会議で語られました。さらに、インバウンド需要の回復により一部食材等では首都圏に供給が偏るという問題が起きており、仕入それ自体が困難な状況で、受注機会の損失に繋がっているとの情報も共有されました。

景況判断理由の自由回答欄では、景況判断の「良い」との回答者には、「新しい取り組み」「受注」など自社の企業努力に関する回答が多数見受けられました。ビジネスモデルの再構築など新しい事業、商品・サービスの展開などが求められるとともに、受注体制の強化として、取引先・パートナーとの関係の強化、従来の枠組みにとらわれず外部との連携と協働も必要ではないかと提起されました。

〔賃上げの特別調査〕 この春、賃上げ率 5%以上の「高水準」も 5 社に 1 社

賃上げの設問に対し、**「賃上げを月次賃金で行った。行う予定である。」との回答が全体の 33.2%で最も多く、3 社に 1 社が回答**されました。また、「賃上げを一時金で行った。行う予定である」が 15.3%と合わせて、48.5%と、何らかの形で賃上げする、もしくは予定する企業が半数近くを占めました。一方、「賃上げは行わない。」が 29%と 2 番目に多い回答でした。

また、「賃上げを月次賃金で行った。行う予定である」との回答企業のうち、**賃金アップ率は「2～3%程度」との回答が最も多く 44.7%と半数近くを占めました(n=190)。次いで、「5%以上」が 20.5%と 5 社に 1 社が回答**され、少なくともアップ率を 2%以上と回答する企業が、8 割を占める結果となりました。なお、連合の「2024 春闘 4 次集計」の発表によれば、ベースアップ・定期昇給と合わせた賃上げが平均 5.20%で 1991 年以来の「高水準」となり、同程度の賃上げ率の企業が一定数あるとみられます。

〔調査要領〕

調 査 期 間：2024 年 3 月 13 日～2024 年 4 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 2,356 社（3 月 27 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　　：575 社の回答（回答率 24.4%）
（製造業 78 社、建設業 94 社、商業・流通業 47 社、サービス業 355 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　134 社、2～5 名以下　134 社　6～10 名　96 社
11～20 名以下　55 社、21～30 名以下　43 社　31～50 名以下　32 社、
51～100 名以上　29 社、100 名以上　19 社

企業の所在地　福岡地区　382 社、北九州地区 53 社、筑豊地区 61 社、県南地区 61 社、県外 18 社

	3.本社所在地	第127回		第128回		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	福岡地区	325	64.4	382	66.4	2
2	北九州地区	46	9.1	53	9.2	0.1
3	筑豊地区	53	10.5	61	10.6	0.1
4	県南地区	66	13.1	61	10.6	-2.5
5	福岡県外	15	3	18	3.1	0.1
	不明	0	0	0	0	0
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	505	575	575	70

	4.所属支部	第127回		第128回		
No.	支部名	件数	(除不)%	件数	(除不)%	構成比増減
1	東支部	39	7.7	45	7.8	0.1
2	福博支部	18	3.6	20	3.5	-0.1
3	博多支部	51	10.1	79	13.7	3.6
4	中央支部	25	5.0	21	3.7	-1.3
5	西支部	12	2.4	25	4.3	2.0
6	南支部	42	8.3	43	7.5	-0.8
7	筑紫支部	7	1.4	15	2.6	1.2
8	福友愛支部	50	9.9	57	9.9	0.0
9	福友和支部	49	9.7	55	9.6	-0.1
10	青年支部	12	2.4	7	1.2	-1.2
11	玄海支部	17	3.4	20	3.5	0.1
12	かすや支部	11	2.2	10	1.7	-0.4
13	糸島支部	13	2.6	13	2.3	-0.3
14	北九州支部	32	6.3	30	5.2	-1.1
15	ひびき支部	11	2.2	19	3.3	1.1
16	のおがた支部	23	4.6	20	3.5	-1.1
17	飯塚支部	20	4.0	22	3.8	-0.1
18	田川支部	12	2.4	18	3.1	0.8
19	久留米支部	23	4.6	24	4.2	-0.4
20	大牟田支部	20	4.0	16	2.8	-1.2
21	有明支部	10	2.0	10	1.7	-0.2
22	りょうちく支部	8	1.6	6	1.0	-0.5
	不明	0	0.0	0	0.0	0.0
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	505	575	575	70

【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

2024 年Ⅰ期(第 128 回)景況調査結果におきましてまず目につくのは回答数の増加です。今回は 3 期連続増、前回からは 70 件の大幅増加となり、歴代第二位に相当する 575 件の回答が得られました。2022 年第Ⅱ期は 259 件であったことから、この 2 年間で 2 倍以上に増えたことになります。

ちなみに、これまで最も回答数が多かったのはリーマンショック発生直後の 2008 年Ⅲ期(第 66 回)になります。私は当時指導教官の下で他都道府県の同友会の景況調査分析に携わっておりましたが、2007 年の耐震偽装事件に伴う建築基準法改正、翌年のリーマンショックが契機となり、同所でも景況調査への関心が急速に高まった記憶があります。

一方、最近の傾向として景況調査の回収率向上に力を入れている同友会が全国的に増えております。そうしたなか、福岡同友会においても役員、事務局、各地区・支部のリーダーシップのもと熱心な取り組みが展開され、それが実を結びつつあるともいえます。身近な目標としては 600 件超えがありますが、それとともに回答者・会員の皆様が景況調査結果を活用する機会を拡げるという質的な深化も進めていく必要があります。

前置きが長くなりましたが、2024 年第Ⅰ期景況調査の分析に移りますと、5 つの DI 指標全てが上昇した前回とは対照的に、マイナス域に突入した指標こそないものの「次期予想 DI」以外の 4 指標が反落しました。前回の景況調査において 2019 年Ⅰ期以来のプラス域に浮上した「利益 DI」もプラスマイナスゼロにまで下落しています。コロナ禍からの回復基調も過ぎ去り、次第に「景況感 DI」などは 0～10 ポイント間で小幅に変動する一方で、「次期予想」だけが 20 ポイント近傍で高止まるという 2019 年までの推移傾向に類似してきております。

しかし、前回も指摘させていただきましたが 2019 年以前と明らかに違うのは、各種 DI において、5 段階の真ん中“ほぼ横ばい・現在と変わらない”の選択比率がいずれも縮減傾向にあるということです。コロナ禍前においては 5 つの DI 指標が揃って“ほぼ横ばい・現在と変わらない”の比率を減らすことはあまり見受けられませんでしたが、それが二期連続で起きています。その結果“二極化”の進行が顕著に示されるようになりました。たとえば、「次期予想 DI」では DI 値こそ前回より+0.3 とほぼ横ばいですが、「現在と変わらない」は-2.7 ポイントであるのに対し、『よくなる』+1.5、『悪くなる』+1.2 と上方と下方予測の双方が拡大しております。同様に「景況感 DI」「新規受注 DI」においても『よい』『悪い』双方が増加しています。

そのほかの側面からみますと、業種別では「製造業」では生産財、消費財ともに「次期予測 DI」以外がマイナスであるのに対し、「サービス業」は対事業所、対個人ともに全指標がプラス域を示しております。直近(2024 年 3 月期)の日銀福岡支店発表の短観(九州・沖縄)中小企業と比べても、サービス業の指標が極めて高く、両業種の格差が大きくなっています。

また、本社地区別でみても、全指標がプラス域である福岡地区とそのほかの地区との差異が目立ち、二極化の進行が顕著にみられます。人口増大、インバウンド需要、相次ぐ大規模開発などを反映してか「次期予測 DI」を見ても福岡地区が 26.3 ポイントと非常に高くなっており、さらに拡大するのか今後が注目されます。

今回の景況調査については全体としてみれば前回からの小反落という結果になりましたが、それは「踊り場」とよばれるような膠着状態を示すものではなく、二極化の結果、指標の変化が小幅に留まったといえるでしょう。会員の皆様には、今回の分析・回答結果にちりばめられた情報から自社に役立てられるものを見つけ出し、未来の改善につなげていただきたいと思います。

【全体的な特徴】

各指標は、前期比で売上 DI が-5.3 ポイント、利益 DI が-6.7 ポイントと、売上・利益 DI はいずれも減退。一方で、景況感判断 DI 値は今期が-1.1 ポイントで微減、次期予想は＋0.3 ポイントで、今期及び次期予想は横ばいでした。

	今回数値	前回からの変動
景況感 DI	4.3	-1.1
売上高 DI	9.6	-5.3
利益 DI	0.0	-6.7
新規受注 DI	8.4	-0.8
次期予想 DI	20.3	0.3

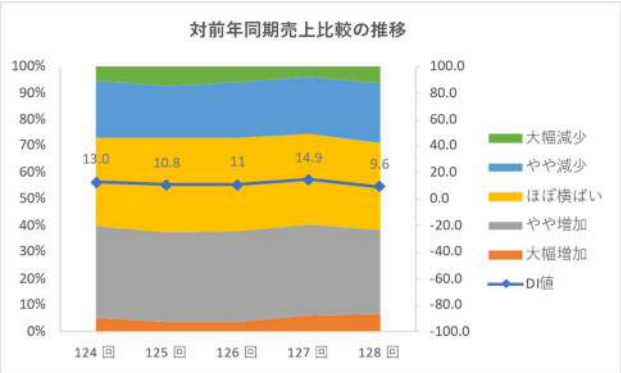
■ 今期景況感 DI

5.今期景況判断		第127回	DI値	5.4		第128回	DI値	4.3		-1.1
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	非常に良い	23	4.6	30.3		29	5.1	30.5	+0.5	+0.2
2	よい	128	25.7			145	25.4		-0.3	
3	普通	223	44.8	44.8	→	247	43.3	43.3	-1.5	
4	悪い	107	21.5	24.9		128	22.5	26.2	+1.0	+1.3
5	非常に悪い	17	3.4			21	3.7		+0.3	
	不明	7				5				
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	498			575	570		72	

今期の景況感 DI は 1.1 ポイント減とほぼ横ばいとなりました。

■ 売上高 DI

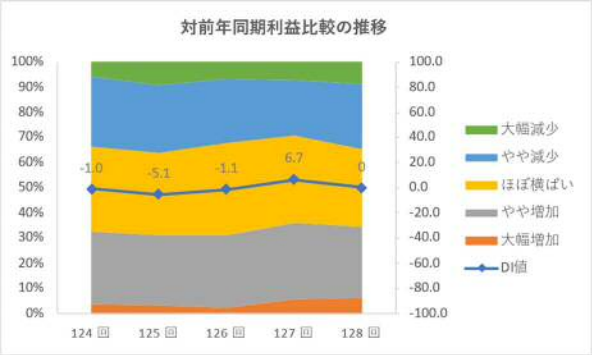
6.対前年同期売上高比較		第127回	DI値	14.9		第128回	DI値	9.6		-5.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	30	6	40.3		37	6.5	38.5	+0.5	-1.8
2	やや増加	171	34.3			181	32		-2.3	
3	ほぼ横ばい	171	34.3	34.3	→	184	32.6	32.6	-1.7	
4	やや減少	107	21.4	25.4		127	22.5	28.9	+1.1	+3.5
5	大幅減少	20	4			36	6.4		+2.4	
	不明	6				10				
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	499			575	565		66	



DI 値としては前期より 5.3 ポイント減退し、今期は 9.6 とプラス域が二桁を割りました。各選択肢の動きは小さく、DI 値も依然 10 前後ですが、「大幅減少」「やや減少」が増加しており、「全体的悪化」の動きとなっています。

■ 利益 DI

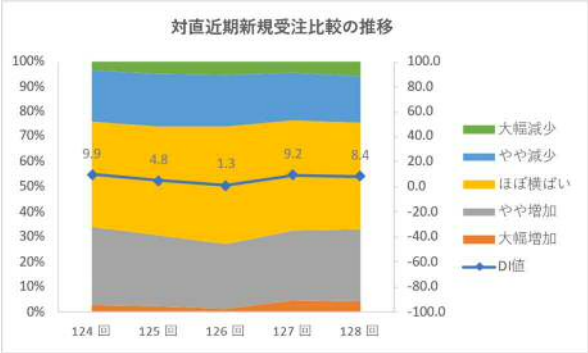
	7.対前年同期利益比較	第127回	DI値	6.7		第128回	DI値	0		-6.7
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	29	5.8	36		34	6	34.8	+0.2	-1.2
2	やや増加	150	30.2			163	28.8		-1.4	
3	ほぼ横ばい	172	34.7	34.7	→	172	30.4	30.4	-4.3	
4	やや減少	110	22.2	29.3		148	26.1	34.8	+3.9	+5.5
5	大幅減少	35	7.1			49	8.7		+1.6	
	不明	9				9				
	サンプル数（%ベース）	505	496			575	566		70	



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。

■新規受注 DI

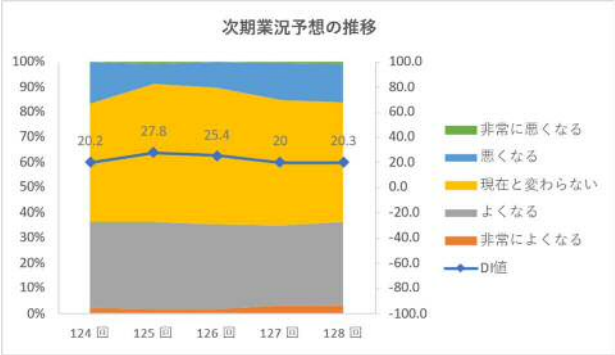
	8.対直近期新規受注比較	第127回	DI値	9.2		第128回	DI値	8.4		-0.8
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	大幅増加	24	4.8	32.7		25	4.4	33	-0.4	+0.3
2	やや増加	139	27.9			161	28.6		+0.7	
3	ほぼ横ばい	218	43.8	43.8	→	239	42.5	42.5	-1.3	
4	やや減少	96	19.3	23.5		105	18.7	24.6	-0.6	+1.1
5	大幅減少	21	4.2			33	5.9		+1.7	
	不明	7				12				
	サンプル数（%ベース）	505	498			575	563		65	



DI 値は 8.4 で前回の 9.6 より 0.8 ポイント減とほぼ横ばいですが、「中下位層悪化」の動きとなりました。

■ 次期予想 DI

	10.次期業況予想	第127回	DI値	20		第128回	DI値	20.3		+0.3
No.	カテゴリ	件数	(除不)%			件数	(除不)%		増減	
1	非常によくなる	16	3.2	34.9		20	3.5	36.4	+0.3	+1.5
2	よくなる	157	31.7			186	32.9		+1.2	
3	現在と変わらない	249	50.2	50.2	→	269	47.5	47.5	-2.7	
4	悪くなる	71	14.3	14.9		87	15.4	16.1	+1.1	+1.2
5	非常に悪くなる	3	0.6			4	0.7		+0.1	
	不明	9				9				
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	496			575	566		70	



第 125 回調査（2023 年 4-6 月期）をピークに 2 期連続の下降後、今回は 0.3pt 増の 20.3 とほぼ横ばいですが「現在と変わらない」が減少しており、「二極化傾向」の動きとなりました。

■今期景況理由

前回（参考）

※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

業種別の DI 値動向では、業種によって景況感に大きく差が出る結果となりました。

製造業では景況・売上・利益・受注 DI で悪化した変化が多く、また利益 DI では各業種で悪化しています。売上高 DI 値は改善が減退し、悪化した業種が多いですが、建設業（建築）とサービス業（対事業所）では改善の増進がみられます。サービス業は各指標の動きにかかわらず、景況感は改善が増進しました。

	第128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		570(73)	565(67)	566(71)	563(66)	565(70)	
	全体	574	4.4(-1.2)	9.7(-5.3)	0(-7.1)	8.5(-0.9)	20.4(0.4)	0.2
業種	製造業（生産財）	44	-34.1(-22.7)	-34.1(-34.1)	-38.6(-22.7)	-13.6(0.3)	4.5(9.1)	2.3
	製造業（消費財）	34	-30.3(-30.3)	-11.8(-18.9)	-11.8(-4.6)	-8.8(-5.3)	26.5(15.4)	2.9
	建設業（建築）	52	0(-2)	7.8(3.9)	-13.7(-15.8)	3.8(-2)	22(2.4)	1.9
	建設業（土木）	12	16.7(6.7)	8.3(-1.7)	0(0)	16.7(16.7)	-25(-45)	8.3
	建設業（設備）	30	16.7(-12.5)	3.4(-17.4)	-6.7(-31.7)	0(-8.3)	-31(-56)	3.3
	商業・流通業	47	-6.5(3.2)	2.2(-0.2)	-4.3(-6.7)	-8.7(15.1)	13(10.6)	2.1
	サービス業（対事業所）	212	16.1(5.8)	25(3.3)	15.3(-1.6)	20.6(-3.1)	30.5(-1.6)	0.5
	サービス業（対個人）	143	8.5(0.7)	10.6(-10.2)	0(-4.3)	10.3(-3)	25(7.5)	0.7

○ 従業員規模別の動向

全体的にはプラス域が多い中で、改善が増進した指標、改善が減退した指標が散見されます。ただし、売上、利益 DI 値は減退が多い状況です。「21～30 名」の層は他に比べて改善の増進や好転が目立つ一方で、「31～50 名」の層は景況・売上・利益 DI で悪変しています。

	第128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		570(72)	565(66)	566(70)	563(65)	566(70)	
	全体	575	4.4(-1)	9.7(-5.1)	0(-6.9)	8.5(-0.7)	20.3(0.4)	0.2
従業員規模	0名～1名	134	-2.2(4.6)	3.1(1.1)	-6.9(-3.9)	9.3(9.3)	27.7(-0.3)	0.7
	2名～5名	134	6.8(-7.2)	15.2(-3)	3.8(-3.7)	18(11.5)	18.2(-11.6)	0.7
	6名～10名	96	9.4(3.4)	11.5(-0.6)	-1.1(-4.7)	3.1(-6.5)	11.6(-2)	1.0
	11名～20名	88	6.9(1.6)	9.1(-14)	3.4(-14.5)	1.1(-26.1)	20.5(1.2)	1.1
	21名～30名	43	20.9(25.9)	20.9(18.4)	9.3(11.9)	19(2.4)	20.9(10.7)	2.3
	31名～50名	32	-12.9(-16.6)	-16.1(-40.3)	-12.5(-19.4)	-12.9(-6)	22.6(-1.6)	3.1
	51名～100名	29	-10.3(-17)	3.4(-6.6)	3.6(-16.4)	3.6(-9.8)	0(0)	3.4
	100名以上	19	11.1(-27.8)	38.9(-22.2)	5.6(-16.7)	17.6(12.1)	55.6(66.7)	5.3

○ 本社地区別の動向

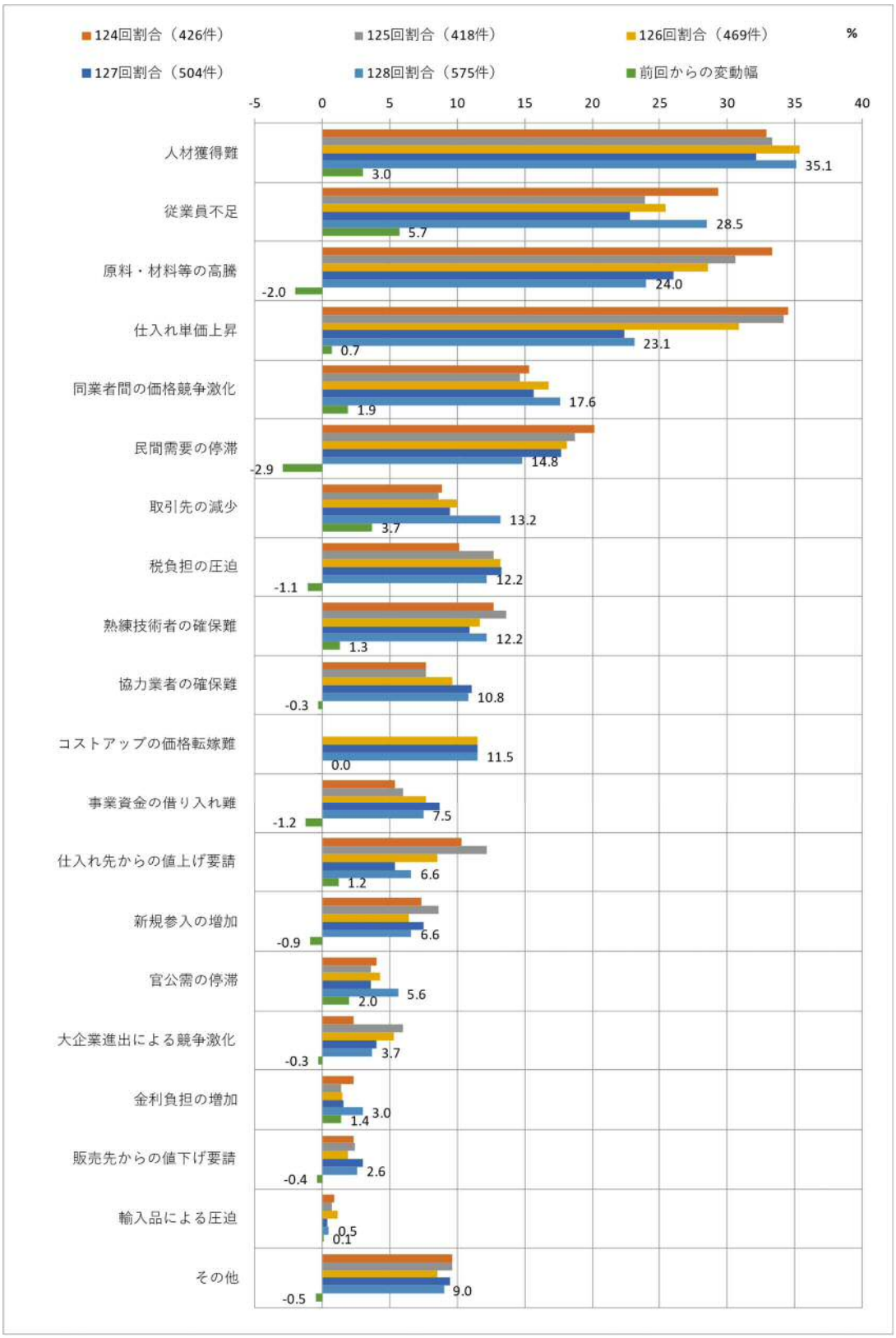
福岡地区では売上・利益 DI で改善が減退しましたが、今期景況・新規受注・次期予想 DI 値で改善が増進しています。北九州地区では売上の改善が増進しましたが、今期景況 DI をはじめとして悪変した指標が複数あります。筑豊地区では売上が悪変するなど各指標で数値悪化がみられますが、一方で今期景況感 DI は好転しました。県南地区では全体的に悪化や悪変がみられます。

	第128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		570(72)	565(66)	566(70)	563(65)	566(70)	
	全体	575	4.4(-1)	9.7(-5.1)	0(-6.9)	8.5(-0.7)	20.3(0.4)	0.2
本社地区	福岡地区	382	7.7(2.1)	12.3(-3.8)	4.5(-5.7)	14.2(2.3)	26.3(2.5)	0.3
	北九州地区	53	-5.7(-19)	9.4(2.8)	-7.5(-12.1)	-1.9(-4.1)	11.8(7.2)	1.9
	筑豊地区	61	1.6(1.6)	-1.6(-9.3)	-6.7(-4.7)	-3.3(-1.4)	9.8(-5.5)	1.6
	県南地区	61	6.7(0.4)	11.9(-9.7)	-8.3(-8.3)	-5.1(-22)	0(-22.7)	1.6
	福岡県外	18	-33.3(-26.7)	-11.1(-17.8)	-22.2(-22.2)	5.6(25.6)	23.5(36.9)	5.6

【経営上の問題点】

- **回答１位の「人材獲得難」がさらに増加。「従業員不足」の問題が２番目に再浮上。「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」も依然高い水準に。**

前回調査と引き続き「人材獲得難」の経営上の問題点と回答する企業が最も多く、35.1%を占めました。「原料・材料等の高騰」の回答減少のため、「従業員不足」の問題点が２番目に多い問題として再浮上しましたが、景況分析会議では依然高い水準で、「思った以上に価格転嫁難が進んでいない」と語られました。また、インバウンド需要の回復に伴い、一部食材では首都圏に供給が偏り、「取引先の減少」により仕入れが困難な状況も報告されています。



業種別に経営上の問題点を見ると 「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した。とりわけ製造業・建設業では、「人材獲得難「従業員不足」の回答割合が高く、建設業では「熟練技術者の獲得」を合わせると、経営上で「人の問題」が極めて顕著です。また製造業・建設業では「原料・材料等の高騰（全体平均 24.0%）」「仕入単価上昇（同 23.2%）」が全体平均を上回る回答が多い状況です。商業・流通業、サービス業においては、製造業・建設業と異なり、「同業者間の価格競争激化」が問題点の上位として回答されています。

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	574	44	34	52	12	30	47	212	143
人材獲得難	35.0	27.3	32.4	38.5	25.0	56.7	23.4	32.5	40.6
従業員不足	28.6	31.8	32.4	25.0	33.3	33.3	19.1	23.1	37.8
原料・材料等の高騰	24.0	52.3	50.0	53.8	41.7	40.0	19.1	9.0	17.5
仕入れ単価上昇	23.2	34.1	32.4	48.1	33.3	43.3	31.9	11.3	18.2
同業者間の価格競争激化	17.6	15.9	2.9	19.2	8.3	0.0	34.0	17.9	19.6
民間需要の停滞	14.8	15.9	29.4	11.5	16.7	23.3	25.5	13.2	9.1
コストアップの価格転嫁難	14.8	9.1	26.5	13.5	16.7	13.3	17.0	15.6	12.6
取引先の減少	13.2	15.9	14.7	7.7	0.0	6.7	23.4	14.2	11.9
税負担の圧迫	12.2	2.3	0.0	13.5	16.7	6.7	8.5	14.6	16.1
熟練技術者の確保難	12.2	13.6	5.9	25.0	66.7	26.7	2.1	10.8	6.3
協力業者の確保難	10.8	9.1	5.9	30.8	16.7	20.0	6.4	11.8	2.8
事業資金の借り入れ難	7.5	9.1	5.9	11.5	0.0	3.3	8.5	6.1	9.1
仕入れ先からの値上げ要請	6.6	9.1	11.8	11.5	0.0	6.7	14.9	5.7	2.1
新規参入の増加	6.6	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	9.4	10.5
官公需の停滞	5.6	18.2	8.8	3.8	33.3	6.7	2.1	5.2	0.7
大企業進出による競争激化	3.7	4.5	5.9	1.9	0.0	3.3	10.6	1.9	4.2
金利負担の増加	3.0	2.3	0.0	1.9	0.0	10.0	2.1	2.8	3.5
販売先からの値下げ要請	2.6	2.3	2.9	0.0	0.0	6.7	0.0	4.7	0.7
輸入品による圧迫	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.5	0.7

各業種別回答数に対するパーセント

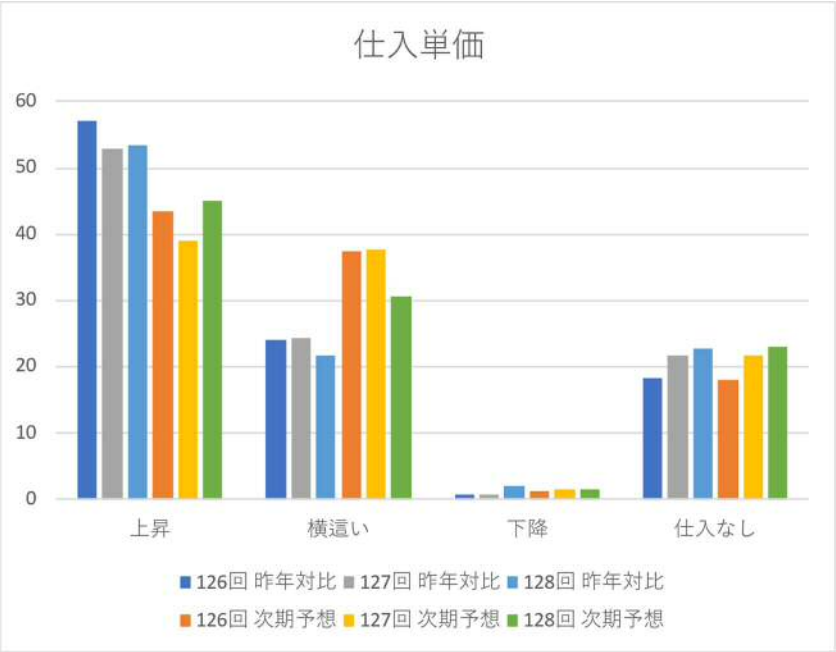
色付きセルは業種別の上位五項目

【資金繰りについて】

資金繰り DI 値は 4 期連続悪化となり、2015 年以来マイナス域に達しました。回答のうち「余裕あり」が－0.9 ポイント、「やや余裕あり」が－4.1 ポイントの回答となりました。

	資金繰り	第127回DI	3.4		第128回DI	-0.6	-4.0
No.	カテゴリ	件数	(除不)%		件数	(除不)%	構成比増減
1	余裕あり	74	14.9		79	14	-0.9
2	やや余裕あり	97	19.6		88	15.5	-4.1
3	普通	171	34.5		229	40.5	6.0
4	やや窮屈	99	20		117	20.7	0.7
5	窮屈	55	11.1		53	9.4	-1.7
	不明	9	0		9	0	0.0
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	505	496		575	566	70

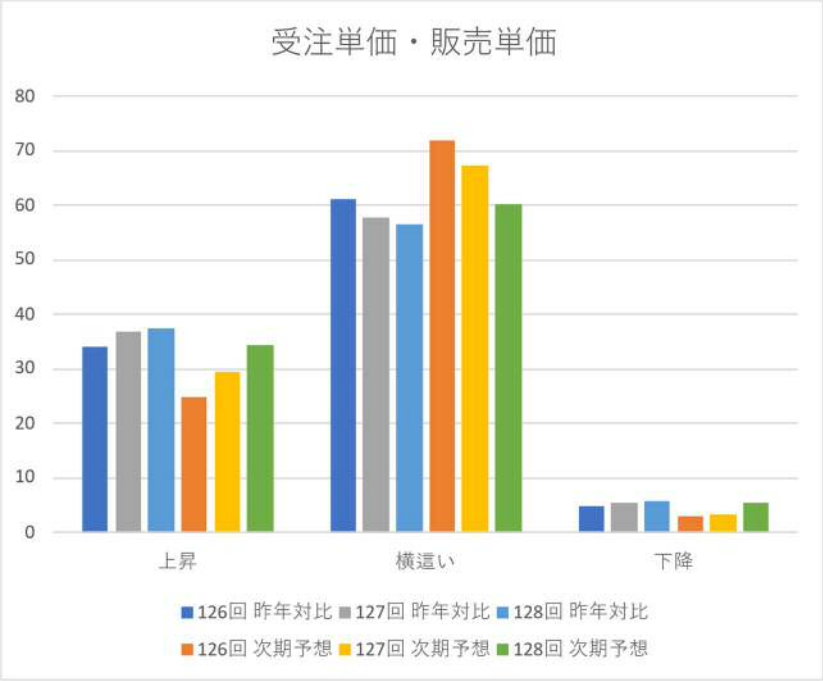
【仕入れ単価】



全体的に、仕入れ単価が昨年に比べて上昇しました。次期（2024 年 4-6 月期）も仕入れ単価が上昇するという回答は多くなっており、次期「横ばい」であるという回答は減少しています。

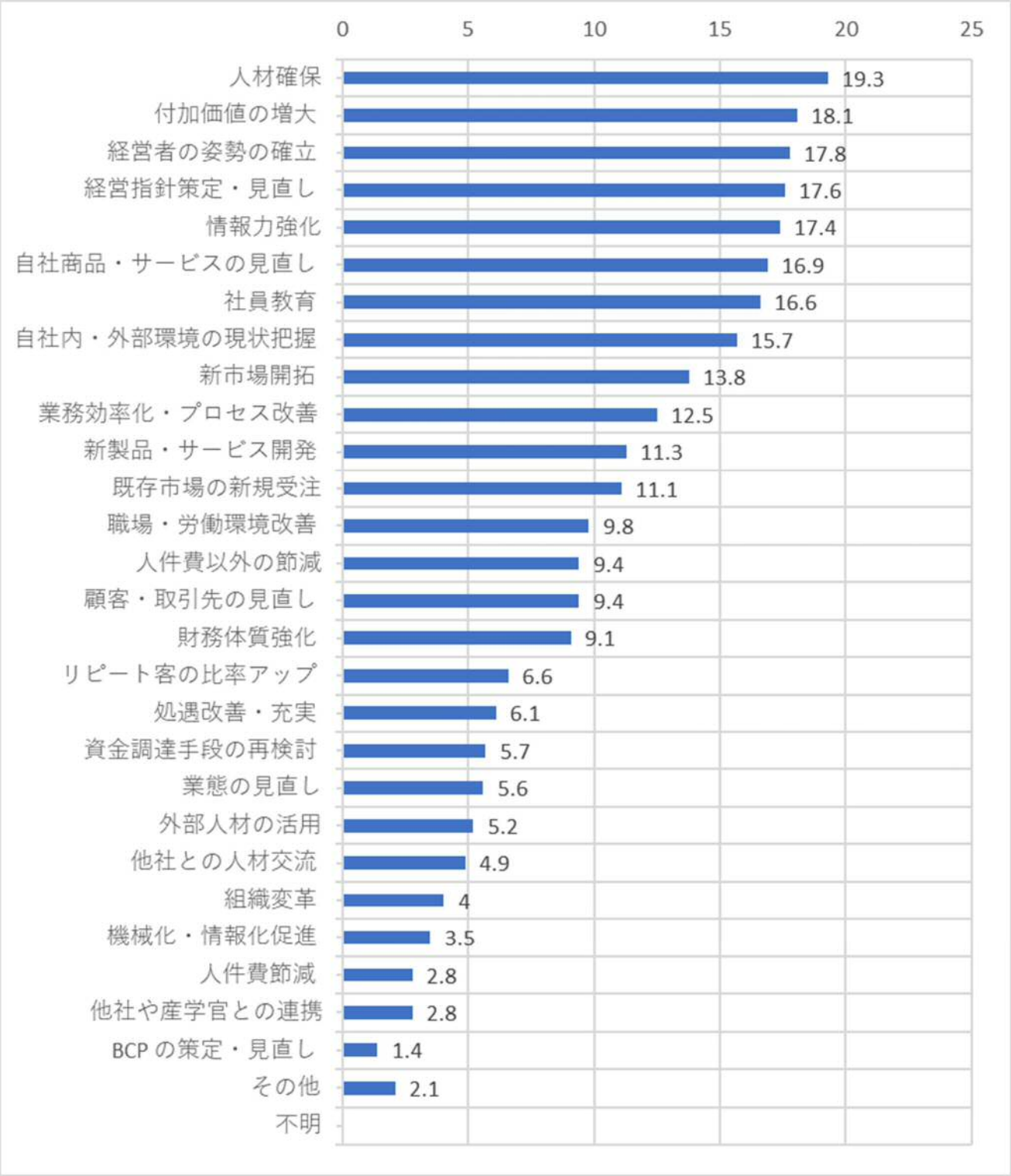
但し、「仕入れなし」という企業の回答母数が増加している点は、参考として留意する必要があります。

【受注・販売単価】



受注・販売単価については実績・予想とも「横ばい」の回答が多くなっていますが、この回答は回ごとに減少しており、単価が「上昇した」・「上昇する」という回答が次第に増加しています。

【2024 年 1～3 月期に取り組んだ経営課題】



最も多い回答は「人材確保」でしたが、次いで 5 項目挟んで「社員教育」の回答数も多いことが特徴的です。上記 2 番目の「付加価値の増大」から上記 6 番目までの「自社商品・サービスの見直し」などは、経営力の強化やビジネスモデル変革・再構築にかかわる戦略的な検討課題であると考えられます。そのほか、個別の自由回答には「提案営業の手法の改善」「自身が経営に専念できる状況を作る事が課題」などの意見がみられました。

【この春の賃上げについて】

「賃上げを月次賃金で行った。行う予定である。」との回答が全体の 33.2%で最も多く、3 社に 1 社が回答されました。また、「賃上げを一時金で行った。行う予定である」が 15.3%と合わせて、48.5%と、何らかの形で賃上げする、もしくは予定する企業が半数近くを占めました。

なお、設問のうち、「賃上げは行わない。」が 29%と 2 番目に多い回答となりました。

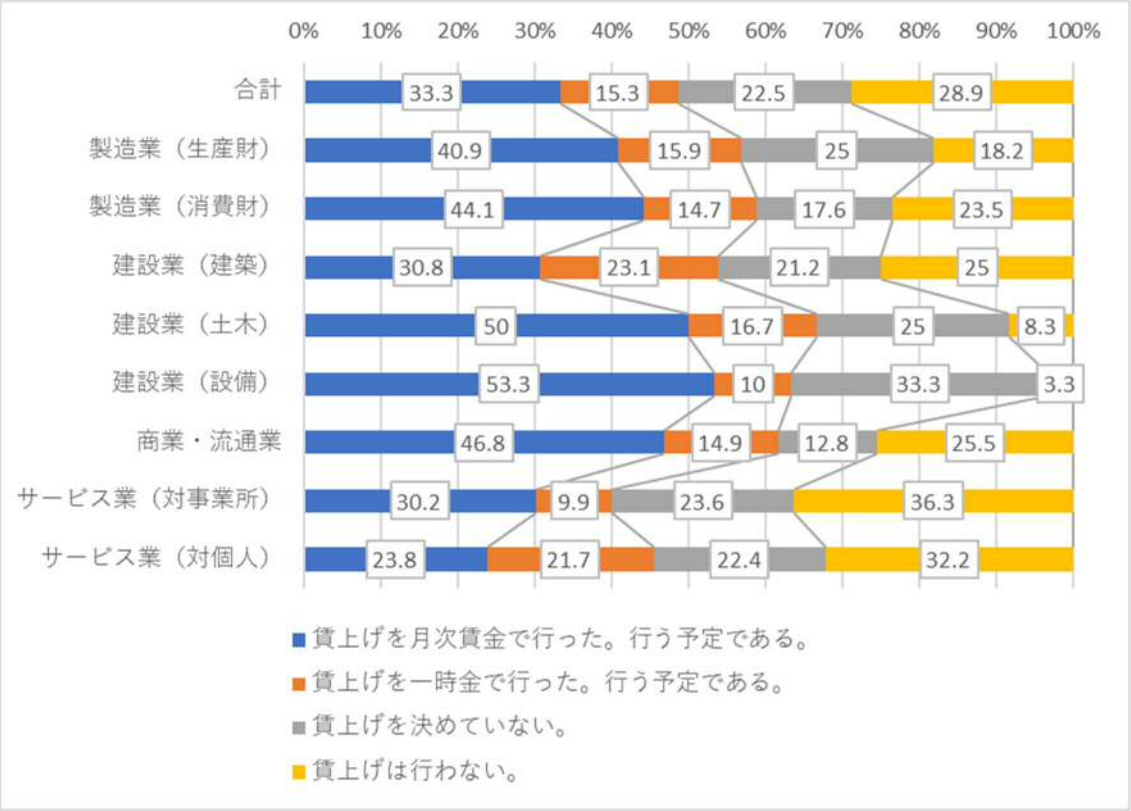
	19.春の賃上げ予定	（ＳＡ）		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	賃上げを月次賃金で行った。行う予定である。	191	33.2	33.2
2	賃上げを一時金で行った。行う予定である。	88	15.3	15.3
3	賃上げを決めていない。	129	22.4	22.4
4	賃上げは行わない。	167	29	29
	不明	0		0
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	575	575	100

また、「賃上げを月次賃金で行った。行う予定である」と回答された企業のうち、賃金アップ率が「2～3%程度」との回答が最も多く 44.7%と半数近くを占め(n=190)、次いで、「5%以上」と 20.5%と 5 社に 1 社が回答されました。少なくともアップ率を 2%以上と回答する企業が、8 割を占める結果となりました。

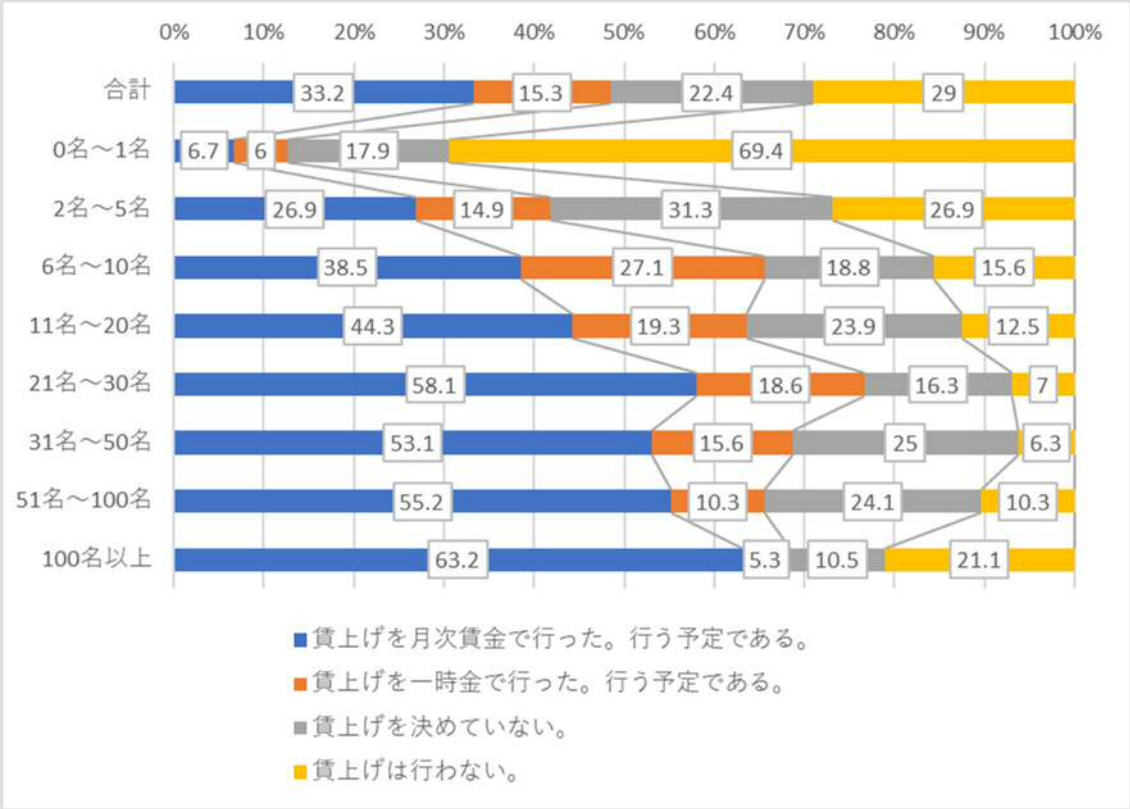
	20.春の賃上げアップ率	（ＳＡ）		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	2%未満	29	15.3	15.2
2	2～3%程度	85	44.7	44.5
3	4～5%程度	37	19.5	19.4
4	5%以上	39	20.5	20.4
	不明	1		0.5
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	191	190	100

① クロス集計

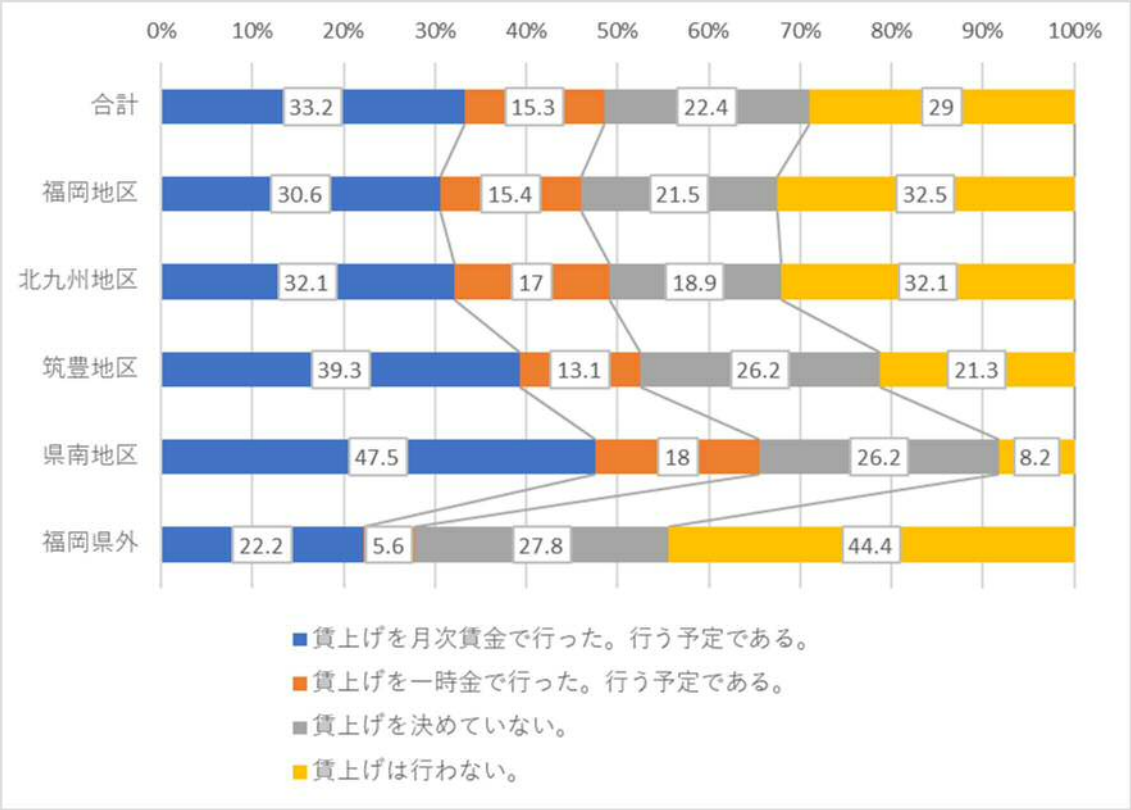
(イ) 業種別



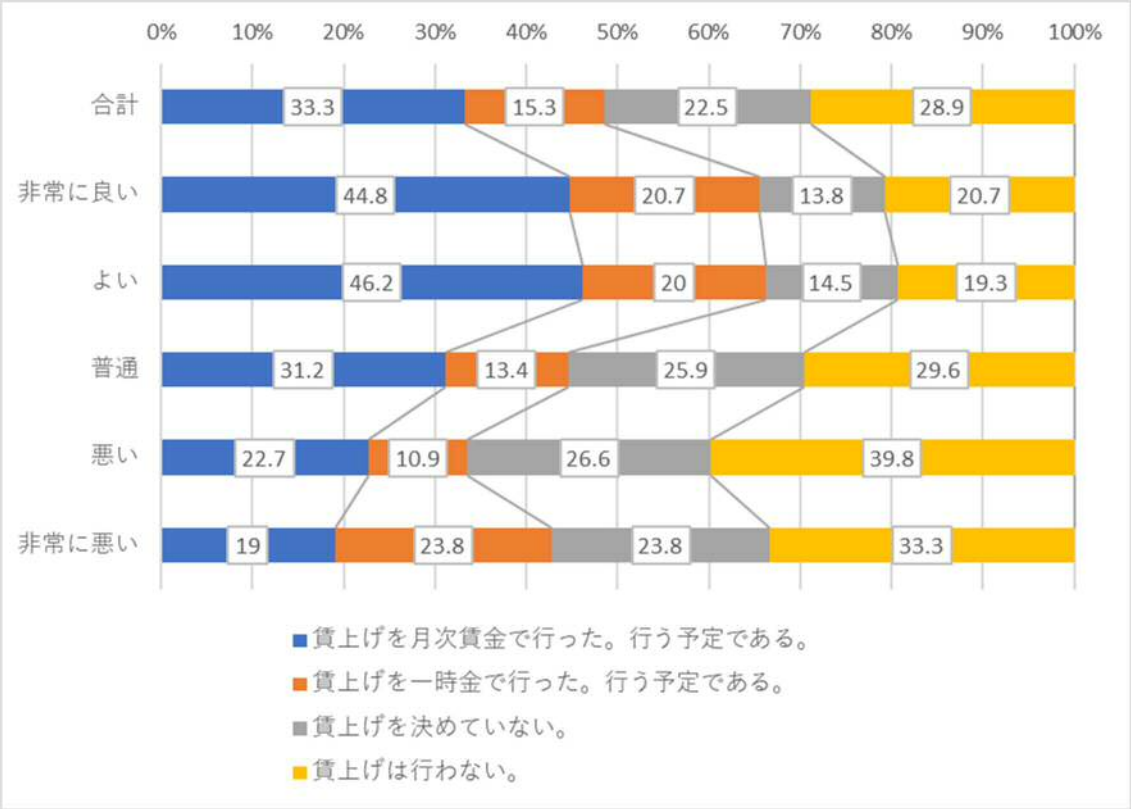
(ロ) 従業員数別



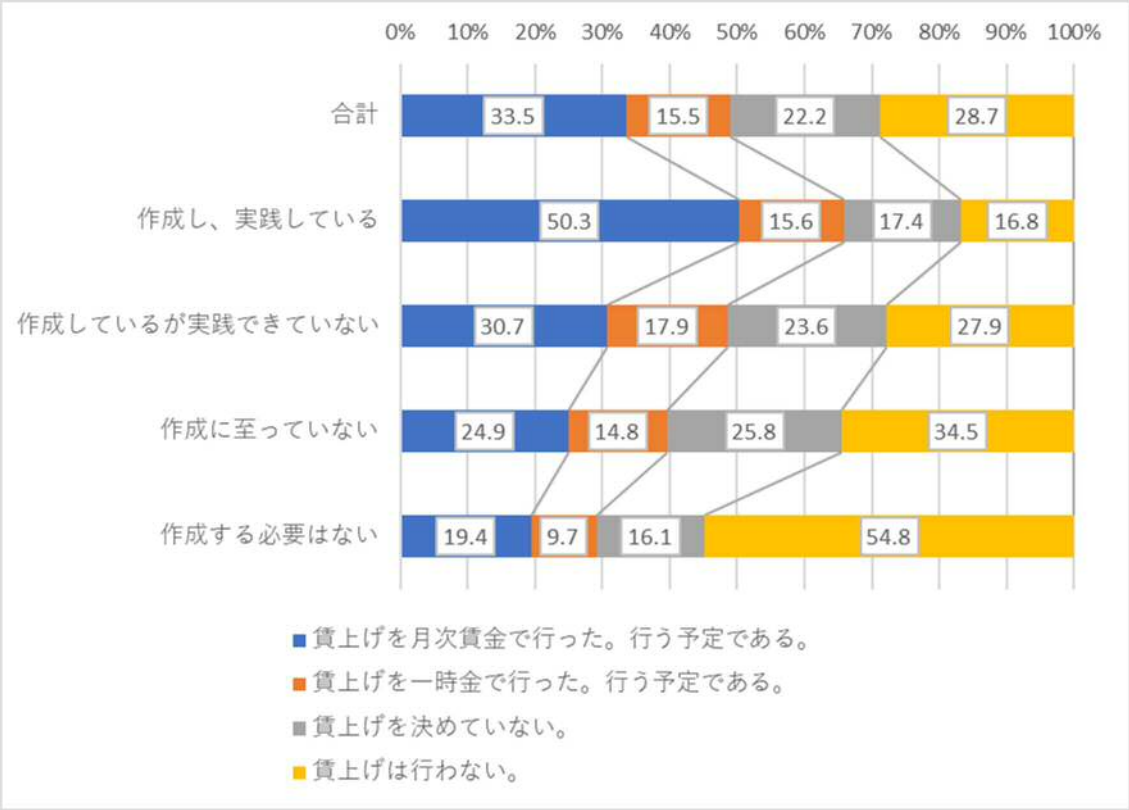
（ハ）　本社地区別



（ニ）　今期景況感別



（ホ）　経営指針書作成状況別



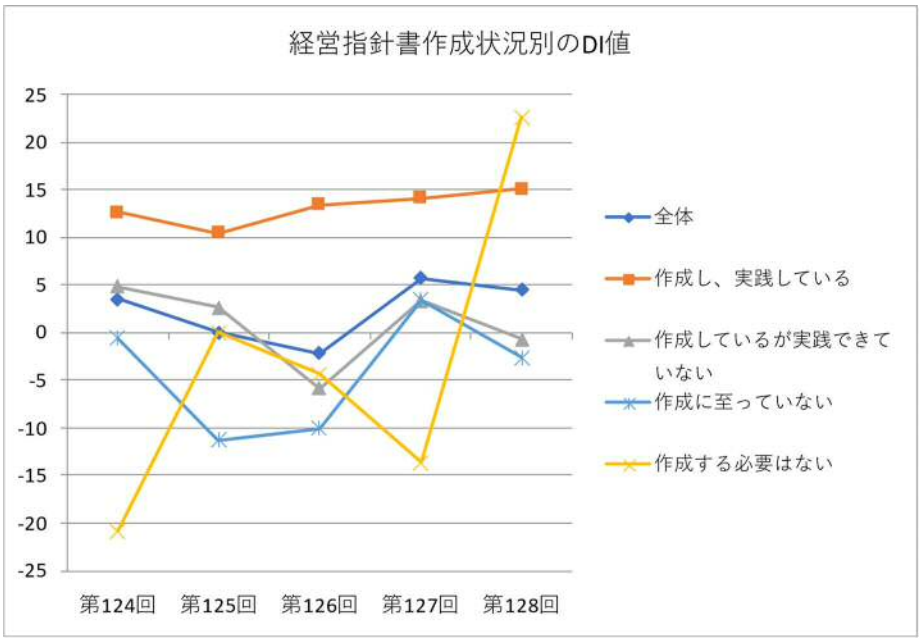
＜景況感と経営指針書の作成状況のクロス分析＞

今期景況感 DI 値が-1.1 ポイントと微減で、「作成しているが実践できていない」「作成に至っていない」が減少する中、「作成し、実践している」企業は景況感 DI 値が 15.1 と 3 期連続でプラスとなる回答となりました。なお、「作成する必要がない」は大幅に景況感・売上・受注 DI 値が改善してはいますが、回答母数が少数のため上振れ・下振れしやすいことに留意が必要です。

また、次期予想 DI については、前回調査では経営指針を「作成し、実践している」企業ではマイナスへと転じていましたが、今回の調査では一転して＋9.5 ポイントとなりました。「作成しているが実践できていない」「作成に至っていない」「作成する必要はない」と回答する企業がマイナスとなる中で、次期予想 DI 値には、経営指針所の実践状況で鮮明な違いが認められます。

	26.経営指針書の検証について	（ＳＡ）		
No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	52	31.5	31.1
2	毎月ではないが検証している	65	39.4	38.9
3	年に1回は検証している	45	27.3	26.9
4	全く検証していない	3	1.8	1.8
	不明	2		1.2
	サンプル数（%ﾍﾞｰｽ）	167	165	100

	第128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		562(72)	558(67)	559(71)	555(65)	560(71)	
	全体	562	4.4(-1.3)	10(-5)	0.5(-6.6)	8.5(-1.1)	20(-0.2)	0.2
指	作成し、実践している	166	15.1(1)	19.5(-5.5)	13.5(-2.5)	13.7(-5.5)	32.7(9.5)	0.6
針	作成しているが実践でき	139	**-0.7(-4)**	2.2(-10.1)	**-2.2(-12.2)**	3.6(-3.7)	11.6(-7.3)	0.7
書	作成に至っていない	226	**-2.7(-6.1)**	5.8(-3.6)	-7.5(-6)	7(2.6)	18.1(-1.6)	0.4
別	作成する必要はない	31	**22.6(36.2)**	26.7(8.5)	3.2(-10.4)	13.8(4.7)	3.3(-10.3)	3.2



【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）	2 名～5 名	筑豊地区	約 1 年間ペンデイングしていた物件を受注したから
2	非常に良い	製造業（消費財）	0 名～1 名	福岡地区	例年通りです
3	非常に良い	製造業（消費財）	11 名～20 名	北九州地区	プラントメンテナンス市場の大型定修案件を受注したため
4	非常に良い	製造業（消費財）	51 名～100 名	福岡地区	主原料の価格が落ち着いたのと値上げ効果と粗利アップ
5	非常に良い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	前の事務所より業務をいただけたことが大きい。
6	非常に良い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	クライアントの予算増
7	非常に良い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	県南地区	たまたま大口の仕事が入った
8	非常に良い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	県南地区	大きな案件が続いた。また、昨年からの受注分がようやく納品になったため。
9	非常に良い	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	確定申告で大盛況であったから。
10	非常に良い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	紹介による新規受注があったため
11	非常に良い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡県外	顧問先が増えた
12	非常に良い	サービス業（対事業所）	21 名～30 名	福岡地区	昨年から営業かけていた案件の受注
13	非常に良い	サービス業（対事業所）	51 名～100 名	北九州地区	インフラ関係の売上が増えた
14	非常に良い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	筑豊地区	キャンペーンの打ち出しによりSNSなどで目に触れることが増え、来店に繋がる流れが確立してきた。
15	非常に良い	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	2/11 に新規拠点を設けた為、オープンイベントにて大きな売上が上がりました。
16	非常に良い	サービス業（対個人）	2 名～5 名	県南地区	去年 1～3 月はまだコロナの影響が少なからずあったが今年はコロナ前と比較しても売上、来客共に上回るくらいの伸びとなったため。
17	非常に良い	サービス業（対個人）	2 名～5 名	県南地区	昨年から準備してきた新規の事業が軌道に乗ったから
18	非常に良い	サービス業（対個人）	31 名～50 名	福岡地区	値上げの結果
19	非常に良い	サービス業（対個人）	100 名以上	福岡地区	飲食店なので、インバウンド
20	非常に良い	サービス業（対個人）	100 名以上	福岡地区	インバウンド客の増加
21	よい	製造業（生産財）	6 名～10 名	福岡地区	新規受注があったため
22	よい	製造業（生産財）	11 名～20 名	県南地区	経営効率化と省力化。
23	よい	製造業（生産財）	21 名～30 名	福岡地区	公共事業のため、予算が変わらなかったため
24	よい	製造業（生産財）	51 名～100 名	県南地区	ずっと好調が続いている。継続的小口・中口新規顧客開拓営業が功を奏しているため。
25	よい	製造業（消費財）	21 名～30 名	県南地区	新市場開拓の成果が現れてきた
26	よい	製造業（消費財）	21 名～30 名	県南地区	商品値上げのため
27	よい	建設業（建築）	0 名～1 名	北九州地区	建設業が繁忙期のため。
28	よい	建設業（建築）	2 名～5 名	北九州地区	同業の廃業
29	よい	建設業（建築）	6 名～10 名	福岡地区	前期持越し工事があった。
30	よい	建設業（建築）	6 名～10 名	北九州地区	取引先が増えた
31	よい	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	天神ビックバンのおすそ分け
32	よい	建設業（建築）	11 名～20 名	筑豊地区	3 月年度末竣工の工事が多く、必然的に売上は上がりやすい。
33	よい	建設業（建築）	21 名～30 名	福岡地区	福岡市近郊の工事増加と社員の営業努力

34	よい	建設業（建築）	21 名～30 名	福岡地区	コストより品質重視の傾向
35	よい	建設業（土木）	2 名～5 名	福岡地区	年度末公共工事の発注増
36	よい	建設業（土木）	11 名～20 名	福岡地区	公共工事の受注を主とするため
37	よい	建設業（土木）	51 名～100 名	福岡地区	競争に勝ったため
38	よい	建設業（設備）	2 名～5 名	福岡地区	官庁の安定受注
39	よい	建設業（設備）	2 名～5 名	県南地区	昨年受注していた物件が動き出したから
40	よい	建設業（設備）	21 名～30 名	福岡県外	大手が人手不足での案件を受注できた。
41	よい	建設業（設備）	31 名～50 名	筑豊地区	質問 6～7 の売上及び利益に関しては前年同期が弊社売上高の約 50％にあたる完成工事の売上計上があった為、大幅減少となりました。質問 7 の新規受注に関しては件数は同数であるものの金額としては 10-12 月期比較約 130％となったためやや増加と記入。質問 5 に関しては、前年同期比としては特殊要因で大幅に減少したものの 1 物件に依存しない形である程度の売上計上ができたことと、新規物件受注に向けた仕組みづくりが進んでいるため。
42	よい	建設業（設備）	31 名～50 名	筑豊地区	昨年は、大きい物件の売り上げが 3 月に集中したために今期は昨年に比較して売り上げ・利益共に減少したが、今期は各月においてまんべんなく受注が出来ているので昨年同期に比べてよい状況と言える。
43	よい	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	年度末需要
44	よい	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	コロナが終息し、人と出会う場が多くなったため
45	よい	商業・流通業	6 名～10 名	福岡地区	全体的に景気が良くなっているのでは？
46	よい	商業・流通業	6 名～10 名	福岡地区	BtoC から toC の割合増加、相場高騰
47	よい	商業・流通業	6 名～10 名	福岡県外	値上げが浸透していない
48	よい	商業・流通業	11 名～20 名	福岡地区	システム（組織）がうまく機能している
49	よい	商業・流通業	11 名～20 名	福岡地区	半導体輸送が順調なので
50	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	SNS 集客の強化が要因だと考えています
51	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	新規開業事業者からの依頼
52	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	顧問先の増加に伴う売上増
53	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	同じ支部会員の方からの紹介や既存クライアントからの紹介
54	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	クライアントを紹介する企業と知り合えたから。
55	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	値上げを行った
56	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	既取引先による紹介
57	よい	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	従前から営業していた案件が成約したため。
58	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	顧客数の増加
59	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	集客が上手くいった
60	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	紹介件数の増加による。
61	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	時期による受注むらがある為、たまたまと思われる。
62	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	同業他社の吸収。顧客増、人員ステイで利益は増加。
63	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	外部の営業支援会社との連携で案件獲得が大幅に進んだ。
64	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	web 案件の増加
65	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	コロナ禍で、より自社のサービスを利用するお客様が増えた為。

66	よい	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	北九州地区	従来の受注品の単価 UP
67	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	新規のお客様から受注があったため。
68	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	業務多忙につき新規顧客を受け入れていないため
69	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	働き方に関する意識の増加（良い会社にしたい会社様からのご相談）、一方で会社解散等のご相談もあり
70	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	保育事業のため 4 月から 3 月までがあまり変動が無い。
71	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	既存顧客からの照会が増えた。
72	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	コロナ感染が 5 類になったから
73	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	天神ビックバンの影響
74	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	社内の事務作業効率化と顧問料の値上げにより増加しています。
75	よい	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	営業活動の成果
76	よい	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	ISO の需要の増加
77	よい	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	顧客先の案件の増加。紹介による新規受注の増加。顧客の定着。
78	よい	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	新規顧客の増加と単価の上昇
79	よい	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	北九州地区	新規顧客が増えた
80	よい	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	県南地区	個人に対する外部環境悪化
81	よい	サービス業（対事業所）	21 名～30 名	福岡地区	しばらく不調だった新規受注が増えたため。
82	よい	サービス業（対事業所）	21 名～30 名	福岡地区	経験者を採用し、そのつながりでと体制が整ったことで、大型新規顧客の取引が可能になった。
83	よい	サービス業（対事業所）	21 名～30 名	筑豊地区	通常の業務であまり変化がない。
84	よい	サービス業（対事業所）	100 名以上	福岡地区	営業活動の結果です
85	よい	サービス業（対事業所）	100 名以上	福岡地区	既存取引の需要増と、新規受注の増加によるもの。
86	よい	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	コロナ禍期間を抜けて市場が落ち着いてきていると感じる。
87	よい	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	市況が年々活発な為。
88	よい	サービス業（対個人）	0 名～1 名	県南地区	自然エネルギーへの関心が高まっている。
89	よい	サービス業（対個人）	2 名～5 名	筑豊地区	徐々に軌道に乗り始めた
90	よい	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	シーズンに入った
91	よい	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	インターネットの入庫誘導と紹介案件が増えた
92	よい	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	新規事業であるため
93	よい	サービス業（対個人）	11 名～20 名	福岡地区	コロナ前までとはいかないが新商品等の影響なのか前年より良くなった
94	よい	サービス業（対個人）	11 名～20 名	県南地区	新規事業が軌道に乗ってきた
95	よい	サービス業（対個人）	21 名～30 名	福岡地区	富裕層の生活応援を対象にした事業なので景気不景気にあまり左右されない
96	よい	サービス業（対個人）	21 名～30 名	福岡地区	いつも通り
97	よい	サービス業（対個人）	21 名～30 名	筑豊地区	専門職のスタッフが不足し受け入れできなかったため
98	よい	サービス業（対個人）	31 名～50 名	福岡地区	景気に左右されにくい職種なのと、新規事業を昨年 5 月から初めて、それが軌道にのってきたから
99	よい	サービス業（対個人）	31 名～50 名	筑豊地区	競争業者との差別化
100	よい	サービス業（対個人）	31 名～50 名	県南地区	販売単価値上仕入単価上昇販促費を使っての新規開拓
101	よい	サービス業（対個人）	51 名～100 名	福岡地区	事業所数を増やしたから
102	よい	サービス業（対個人）	51 名～100 名	県南地区	新規開拓

103	よい	サービス業（対個人）	100 名以上	福岡地区	各事業所及び管理者の努力、取引先との連携がうまくいった
104	普通	製造業（生産財）	0 名～1 名	福岡地区	原材料、購入資材の値上りの為
105	普通	製造業（生産財）	6 名～10 名	福岡地区	受注が極端に増える要因がない。
106	普通	製造業（生産財）	6 名～10 名	福岡地区	年末年始の受注分消化の為です。
107	普通	製造業（生産財）	6 名～10 名	筑豊地区	毎年コンスタントに受注している
108	普通	製造業（生産財）	6 名～10 名	県南地区	特になし
109	普通	製造業（生産財）	11 名～20 名	福岡地区	社内経営課題の PDCA に問題あり
110	普通	製造業（生産財）	11 名～20 名	福岡地区	当社の大口取引先との年間生産契約量が横ばいなため
111	普通	製造業（生産財）	11 名～20 名	北九州地区	昨年度の代表交代を機に利益を生み出せる体質への転換を図っているため
112	普通	製造業（生産財）	11 名～20 名	筑豊地区	昨年が良すぎたため。
113	普通	製造業（生産財）	21 名～30 名	福岡地区	順調に公共事業予算が出され、事業予算を消化できている。
114	普通	製造業（生産財）	21 名～30 名	県南地区	外注費の高騰
115	普通	製造業（消費財）	0 名～1 名	福岡地区	悪い
116	普通	製造業（消費財）	2 名～5 名	福岡地区	原料高に伴う値上げの影響
117	普通	製造業（消費財）	2 名～5 名	県南地区	今年度は仕事量が、全体的に少ない
118	普通	製造業（消費財）	6 名～10 名	福岡地区	一般消費が増えたため
119	普通	製造業（消費財）	11 名～20 名	福岡地区	よくもなく悪くもなく
120	普通	建設業（建築）	2 名～5 名	福岡地区	案件不足
121	普通	建設業（建築）	2 名～5 名	福岡地区	受注が重なり思い通りにこなせないので結局、外注に頼り利益率が下がった
122	普通	建設業（建築）	6 名～10 名	福岡地区	新規集客の難化
123	普通	建設業（建築）	6 名～10 名	県南地区	重機に使用する軽油及び、尿素水の価格高騰、金属関連の価格高騰、人件費の増加(賃金 Up)、価格増加しにくい風潮
124	普通	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	建設費高騰
125	普通	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	クライアントの仕事が少ない
126	普通	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	年度末に工事が増えるため
127	普通	建設業（建築）	51 名～100 名	北九州地区	物件管理の徹底
128	普通	建設業（建築）	51 名～100 名	福岡県外	コロナが明けたから
129	普通	建設業（土木）	2 名～5 名	福岡地区	売り上げ見込みが、去年と余り変わらない為。
130	普通	建設業（土木）	2 名～5 名	県南地区	取引先の業務の内製化などによる受注減。
131	普通	建設業（土木）	21 名～30 名	福岡地区	販売・請負単価の値上げ効果が有り
132	普通	建設業（設備）	2 名～5 名	福岡地区	従業員の減少
133	普通	建設業（設備）	2 名～5 名	福岡地区	場当たり的な対応が多い事が、伸び悩む理由だと思います
134	普通	建設業（設備）	2 名～5 名	北九州地区	当社の受注は定期や継続の物でなく、たまたま受注できれば施工するといった具合です。
135	普通	建設業（設備）	6 名～10 名	福岡地区	保守管理が多いので。
136	普通	建設業（設備）	6 名～10 名	福岡地区	仕入れ材料費のコスト増加により利益減少
137	普通	建設業（設備）	11 名～20 名	福岡地区	値上げがあったから
138	普通	建設業（設備）	51 名～100 名	福岡地区	仕入れ材料・製品の上昇が利益を圧迫していたが、多少受注価格への転嫁ができたため利益が増加した。
139	普通	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	マーケティングの不足、顧客サービスの不備

140	普通	商業・流通業	2 名～5 名	福岡地区	業界が暇
141	普通	商業・流通業	2 名～5 名	福岡地区	待ちの営業になり積極的な営業ができていない。
142	普通	商業・流通業	6 名～10 名	福岡地区	１月は良かったが、２月３月が対前年減、特に３月１５日過ぎ売上減少が激しい、顧客の出荷減の影響で在庫はあり、生産調整をしているため、末端個人の消費者の買い控え、が目立つ
143	普通	商業・流通業	6 名～10 名	筑豊地区	新規受注案件の依頼があった
144	普通	商業・流通業	6 名～10 名	筑豊地区	新規のお客様が増えたが物価高騰などで需要が減った為
145	普通	商業・流通業	11 名～20 名	北九州地区	景気の停滞
146	普通	商業・流通業	21 名～30 名	福岡地区	競争の激化、法律の厳格化
147	普通	商業・流通業	31 名～50 名	筑豊地区	粗利改善を継続的に行なっているから
148	普通	商業・流通業	51 名～100 名	北九州地区	売上のメインである燃料油が補助金のお陰で売上高もキープできたので
149	普通	商業・流通業	100 名以上	福岡地区	市場の商品消費意欲の拡大が少しずつみられる。新しい商品と市場への挑戦の結果も出ている。展示会やイベント関係へのお客さんの参加も増え、新規獲得があり、新規先候補が大幅に蓄積できる状態になってきた。
150	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	事業内容が固まってきた。
151	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	契約先の件数に変動がなかったため
152	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	たまたま
153	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	積極的な営業活動をしていない
154	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	営業不足
155	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	繁忙期なので直近期より受注は増加。昨年より人件費が減った分利益は増加。
156	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	紹介が増えて、新規受注につながったため
157	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	前年同期が創業期のため、そこと比べると上のような結果です。
158	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	新規開拓に伸び悩んでいるため
159	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	営業手法の変更と失敗があって新規がまだ増えていない。
160	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	仕入品が販売終了し在庫切れで、新機種の仕入納品待ち。
161	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	2/6 開業
162	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	起業 1 年未満のため、前年実績がございません
163	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	筑豊地区	新規顧客が増えた。
164	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	県南地区	誤差の範囲
165	普通	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡県外	前年度の同時期に比べると新規契約が増えているから
166	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	主な売上が下請作業であり、単価が上がらず、1 日作業で完了できていたものが、2 日に分けて作業するよう指示されたりで、実質単価がおちている。またガソリン代などの経費が上乗せとなって増えた。
167	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	ご紹介による新規開拓
168	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	新規事業が軌道に乗り出したため。
169	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	元請けの受注金額が低かったため
170	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	販売先の減、販売先顧客減

171	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	取引先の売上状況の影響も有る
172	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	コロナ後売上が安定して来ました。
173	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	グループ会社がコロナ前の状況に少しずつだが戻ってきたので
174	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	新しい事業を始めたこともあると思います
175	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	行動の継続性
176	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	新規営業の成果
177	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	営業努力
178	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	お客様が大型の新規顧客を獲得した為
179	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	短期の計画通りに遂行しているため
180	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	変わらない
181	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	県南地区	受注から納品（回収）までの期間が長引いたから
182	普通	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡県外	景気、季節に左右されにくい事業であるため、大きな変化はなかった。
183	普通	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	公共事業関連の仕事が主体のため、変動が少ない。
184	普通	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	退職と人手不足
185	普通	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	コロナ禍終息に伴う支払いと受注増の案分で横ばい
186	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	直近期が非常に悪かったため
187	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	受注はやや減少しているが、コスト削減や単価をあげたことで利益が維持できている。
188	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	客先のシステム開発依頼が減った
189	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	県南地区	当店は飲食店だが、昨年は新型コロナが指定感染症 2 類であったために感染者数の増加報道により団体利用がなかった。今年は 5 類に移行したお陰で団体利用がみられるようになり前年と比較して需要が増加した。
190	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	県南地区	物価の上昇と固定費の上昇による
191	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	県南地区	景況
192	普通	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	県南地区	売上単価の改定のため
193	普通	サービス業（対事業所）	21 名～30 名	福岡地区	前期に引き続き、新サービスが好調なのでそのまま継続している状況です。
194	普通	サービス業（対事業所）	31 名～50 名	県南地区	繁忙期であったため
195	普通	サービス業（対事業所）	31 名～50 名	福岡県外	年度末とエリアによっては受注減
196	普通	サービス業（対事業所）	51 名～100 名	福岡地区	新規事業の受注があったため
197	普通	サービス業（対事業所）	51 名～100 名	福岡地区	受注量は多いが、燃料代等原価が高騰したままのため
198	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」が実施されている為
199	普通	サービス業（対事業所）	100 名以上	福岡地区	売上計画どおり
200	普通	サービス業（対事業所）	100 名以上	県南地区	新規案件については人手不足により積極的営業はしていない。臨時案件については人手不足により営業担当が作業に入っているため営業活動ができていない
201	普通	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	スタッフを増員した為
202	普通	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	値上げが浸透していない。
203	普通	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	新規の企画をしなかった為
204	普通	サービス業（対個人）	0 名～1 名	北九州地区	コロナの 3 年間で新規の人と会えなかった
205	普通	サービス業（対個人）	0 名～1 名	北九州地区	固定客での一定量のため
206	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	福岡市内の不動産状況は落ちてない。

207	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	取引先が対事業所の割合が減り、対個人が増えた。お客様対応に要する時間が増え、利益は減った。
208	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	新規スタッフ雇い入れのため、熟練スタッフの抜けた穴を埋められなかった。
209	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	web などでの集客に力を入れなかった。
210	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	口コミ、ご紹介
211	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	北九州地区	材料費の高騰より利益率が増加しない
212	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	北九州地区	１月、２月に営業訪問し、新規利用者様の数が増えたため。
213	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	北九州地区	消費の冷え込み
214	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	筑豊地区	昨年と同様の受注があっている
215	普通	サービス業（対個人）	2 名～5 名	県南地区	コロナの影響がなくなりつつある為
216	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	ダイハツ、トヨタ問題
217	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	新規依頼はあるが人材不足
218	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	人員増加により利益が下がった。
219	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	物件の仕入が少ない為
220	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	既存のお客様の売上が伸びたため
221	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	北九州地区	コロナ前のシーズン需要が戻ってきた
222	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	筑豊地区	自動車販売が減少しているため
223	普通	サービス業（対個人）	6 名～10 名	筑豊地区	前年同期は大型案件が入ったため。依頼は今年度の方が多いが売上は前年度が多い。
224	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	福岡地区	特に変わらず
225	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	福岡地区	コロナが落ち着いてきたため
226	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	筑豊地区	車販売の影響
227	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	筑豊地区	人手不足
228	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	筑豊地区	昨年 5 月にコロナが 5 類となり、徐々に来店客が増えてきた。季節柄、商品が売れる時期に入ってきた。
229	普通	サービス業（対個人）	11 名～20 名	県南地区	新規契約の減少
230	普通	サービス業（対個人）	21 名～30 名	福岡地区	コロナが終わり落ち着いてきて、コロナ前の 2 月 3 月になっていた。
231	普通	サービス業（対個人）	21 名～30 名	福岡地区	新規の動きが戻った
232	普通	サービス業（対個人）	21 名～30 名	筑豊地区	良い事業所とよくない事業所があるため
233	普通	サービス業（対個人）	31 名～50 名	福岡地区	暖冬と、口コミの影響で新規の利用者が増えたため。
234	普通	サービス業（対個人）	100 名以上	福岡地区	利用の増加
235	普通	サービス業（対個人）	100 名以上	福岡地区	新規開設の為
236	悪い	製造業（生産財）	0 名～1 名	北九州地区	弊社（製造業：商品開発）は営業に注力しなければならないが、少人数で商品開発（商品数 UP）にも注力しているため、現状となっている。
237	悪い	製造業（生産財）	2 名～5 名	福岡地区	既存客のレギュラー案件消滅などが重なり前年より減少
238	悪い	製造業（生産財）	2 名～5 名	福岡地区	ネット問い合わせが増えているが既存のお客様の受注が減っている
239	悪い	製造業（生産財）	2 名～5 名	県南地区	売上上昇による受注量減少のため
240	悪い	製造業（生産財）	6 名～10 名	福岡地区	エンドユーザー様の生産量減少により受注減となった。

241	悪い	製造業（生産財）	21 名～30 名	筑豊地区	値下げする企業が出てきて、一人勝ちする流れがある。
242	悪い	製造業（生産財）	31 名～50 名	筑豊地区	発注量の減少
243	悪い	製造業（生産財）	51 名～100 名	福岡地区	デジタル及びペーパーレス等により減少傾向
244	悪い	製造業（生産財）	100 名以上	福岡地区	建築関連の仕事が減った
245	悪い	製造業（生産財）	100 名以上	福岡地区	建築の物件等が減少及び残業負荷低減
246	悪い	製造業（消費財）	2 名～5 名	福岡地区	物価が上がってるため、消費にうまく転嫁できていないように感じる。
247	悪い	製造業（消費財）	2 名～5 名	北九州地区	取引先の受注量の減少によりこの結果となりました
248	悪い	製造業（消費財）	21 名～30 名	福岡地区	民間需要の設備投資が少なく、販売品目に偏りがあった。
249	悪い	製造業（消費財）	21 名～30 名	福岡地区	原材料等の値上げに伴う影響。
250	悪い	製造業（消費財）	31 名～50 名	福岡地区	前年対比で 1～2 月売上 10%増、3 月売上 20%減でほぼ昨年同様の推移。大きな取りこぼしはないがイベント案件（単発）受注の消滅が大きく、リカバリするに至らず。物価高騰、仕入れ価格と経費の上昇は続き、利益は減少。2023 年通して厳しい利益率だった。激しいダンピング競争が続く中、価格転嫁が追いつかない。
251	悪い	製造業（消費財）	31 名～50 名	福岡地区	製品の契約単価が上昇したこと。また、材料仕入価格が若干下がり安定したこと。
252	悪い	製造業（消費財）	31 名～50 名	県南地区	営業力不足
253	悪い	製造業（消費財）	51 名～100 名	福岡地区	大きなお取引先が製造を内製化し、受注がなくなった。
254	悪い	建設業（建築）	0 名～1 名	福岡地区	11 月～12 月まで忙しく営業が出来なかった。
255	悪い	建設業（建築）	0 名～1 名	北九州地区	2 月ほぼ仕事をしてない為
256	悪い	建設業（建築）	2 名～5 名	北九州地区	顧客取引での判断
257	悪い	建設業（建築）	6 名～10 名	福岡地区	購入資材高騰、人材不足。
258	悪い	建設業（建築）	6 名～10 名	福岡地区	発注者の都合による。
259	悪い	建設業（建築）	6 名～10 名	県南地区	主になる事業展開が出来ていない
260	悪い	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	ゼネコンからの引き合いが増加したため。
261	悪い	建設業（建築）	11 名～20 名	北九州地区	半年前の工期だった案件が 3 件程ずれてしまった為。
262	悪い	建設業（土木）	0 名～1 名	筑豊地区	公共工事が受注できなかった。
263	悪い	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	同友会など人の輪を広げる活動に時間とお金を使い回収ができてない状態です。
264	悪い	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	円安で社会不安が蔓延している
265	悪い	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	仕入の値上がり
266	悪い	商業・流通業	0 名～1 名	福岡地区	新規事業を立ち上げて、従来の仕事を減らしたから。
267	悪い	商業・流通業	2 名～5 名	福岡地区	取引先の販売減少による売上低下。
268	悪い	商業・流通業	6 名～10 名	筑豊地区	高齢化が進み、個人店は閉まるところが増えました。人口減少もあると思います。
269	悪い	商業・流通業	11 名～20 名	福岡地区	休みが多すぎるのと新規売上に繋がる案件が出てなかった。
270	悪い	商業・流通業	31 名～50 名	福岡地区	販売商品の値上がりが継続しており、顧客が買い控えをしている。また 2024 年の物流問題等で顧客が仕事の様子見をしている。
271	悪い	商業・流通業	31 名～50 名	筑豊地区	昨年１１月に情報通信事業部 au ショップ行橋、直方店撤退のため

272	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	コロナや物価高騰で、取引先の業績の影響を受けている。
273	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	事業投資費用の増加
274	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	初めて東証プライム市場上場企業様からご契約を頂きました
275	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	客先都合での納品時期の延期
276	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	既存顧客の減少と新規獲得ができていない
277	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	商品不足
278	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	営業活動をしていない
279	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	新規案件数減少
280	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	営業力不足
281	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	福岡地区	紹介
282	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	北九州地区	自分自身の発信力の問題とリソースの使い方の問題
283	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	筑豊地区	現在、新規事業の開拓実践中のため。
284	悪い	サービス業（対事業所）	0 名～1 名	県南地区	新規の案件の話が出なくなっている。
285	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	新規減少
286	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	既存先の倒産、縮小、廃業があった新規先は入ってきた
287	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	3 月に仕入れ価格の変更（値上げ）があり、販売価格変更が影響している為、販売数量の減少あり
288	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	経営者の油断！
289	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡地区	補助金の早期終了
290	悪い	サービス業（対事業所）	2 名～5 名	福岡県外	保険代理店の売上は減、証券仲介業はの顧客数、残高は増。弊社の事業としては保険のニーズから資産形成へのニーズにシフトしていると感じる。
291	悪い	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	売り上げ単価の値上げが出来ないことと、人件費値上げによる営業利益への影響
292	悪い	サービス業（対事業所）	6 名～10 名	福岡地区	主なクライアントの印刷会社様の売り上げが低調な為
293	悪い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	コロナで戻らない。
294	悪い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	本来なら、採用難の状況下の中で、求人メディアが主力の当社の求人取り扱い件数が増えるべきところ、昨年の秋口より厳しい状況が続いています。これは当社だけに限らず、全国的にも深刻な状況となっています。ひとつは求人手段の多様化が進んでいる。例えば、タイミーなどは当業界でもその動きに着目しています。
295	悪い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	福岡地区	コロナ関係の受注減のため
296	悪い	サービス業（対事業所）	31 名～50 名	福岡地区	人件費上昇
297	悪い	サービス業（対事業所）	51 名～100 名	福岡県外	コロナ禍の需要減
298	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	人手不足
299	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	不明
300	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	競合店の大量出店。
301	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	取引先の減少
302	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	新規の商材の売上の伸び悩み
303	悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	筑豊地区	昨年は大口契約があったため
304	悪い	サービス業（対個人）	2 名～5 名	筑豊地区	イベントなどの行事がコロナ前のように戻っていない

305	悪い	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	競争店の増加、差別化の失敗、集客力がなく、新規顧客を取れていない。
306	悪い	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡県外	利用者さん減少の為
307	悪い	サービス業（対個人）	11 名～20 名	福岡地区	人材不足の為
308	悪い	サービス業（対個人）	11 名～20 名	福岡地区	消費者の節約志向
309	悪い	サービス業（対個人）	11 名～20 名	筑豊地区	取引先の人事等により、受託数が圧倒的に減ったため。
310	悪い	サービス業（対個人）	21 名～30 名	福岡地区	同業他社の攻勢
311	非常に悪い	製造業（消費財）	6 名～10 名	福岡地区	大型商業施設、デパートなどの新規オープンなどがなかった為。
312	非常に悪い	製造業（消費財）	11 名～20 名	福岡地区	下請けのため、取引先からの受注が極端に少なかったため
313	非常に悪い	建設業（建築）	0 名～1 名	福岡地区	資金繰りの問題が大きく、本来の営業活動ができなかった
314	非常に悪い	建設業（建築）	11 名～20 名	福岡地区	着工案件と完了案件の谷間が長引いた
315	非常に悪い	建設業（設備）	2 名～5 名	北九州地区	新築物件の計画・受注なし機器・材料費の高騰人件費の価格転嫁不調
316	非常に悪い	建設業（設備）	6 名～10 名	福岡地区	社員の退職
317	非常に悪い	商業・流通業	51 名～100 名	筑豊地区	選択受注、値上浸透、人員削減
318	非常に悪い	サービス業（対事業所）	11 名～20 名	北九州地区	昨年同期に売上計上できていたスポット的な企画商品が今期は乏しかったため
319	非常に悪い	サービス業（対個人）	0 名～1 名	福岡地区	顧客の高齢化により使用頻度が減り、また痴呆による施設入所等
320	非常に悪い	サービス業（対個人）	2 名～5 名	福岡地区	新規顧客の獲得減少
321	非常に悪い	サービス業（対個人）	6 名～10 名	福岡地区	安定した業績の維持になっていないため
322	非常に悪い	サービス業（対個人）	31 名～50 名	福岡県外	原価の高騰・インシデント関連など
323	-	製造業（消費財）	31 名～50 名	福岡地区	特に無し
324	-	商業・流通業	2 名～5 名	福岡地区	輸出新規案件と国内新規取引先増加と思われます。
325	-	サービス業（対個人）	2 名～5 名	県南地区	空屋空地が多く物件には困らない、購入加工ができるものなら良いものが安ければ売れます。