

第4回経営実態調査報告書（2025年4月～6月期）

「景況感横ばい。先行き見通しづらさ高まる。」

自社の存在意義を改めて問い直し、社員と共に付加価値を高めよう。」

〔概況〕

「今期業況判断 DI（前年同期比）」は、前回調査（2025年1-3月期）の「3.8」に比べて、1.9ポイント微減して「1.9」と横ばいだった。「次期業況判断 DI（前期比）」も前回調査と比べ-0.9ポイントの「22.6」となり、見通しは横ばいとなった。県内中小企業の景況感に大きな変化は見られなかった。

「売上高 DI（前年同期比）」はマイナス0.4ポイントで「14.7」へ微減となった。「販売・客単価 DI（前年同期比）」は上昇したとの回答企業が146社ある一方、売上が増加した回答企業のうち理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は33社にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。

「採算 DI（前年同期比）」は2期連続でマイナスとなり、2.4ポイント低下し、「7.4」となった。回答企業416社のうち55.8%の229社が今期「黒字」「やや黒字」で、黒字企業の回答割合は前回と変化はなく、「赤字」「少し赤字」は18.8で5社に1社程度だった。採算が「好転」した107社のうち76.6%、4社のうち3社が「売上数量・客数の増加」を好転理由に回答したが、一方で「売上単価・客単価の上昇」は46.7%と半数弱の回答にとどまった。

「仕入単価 DI（前年同期比）」は前回調査より4.4ポイント低下したが、「49.6」と高水準を推移している。「次期見通し DI（前期比）」も6.2ポイント低下したが、「41.4」と仕入単価は引き続き上昇局面と言える。また、209社（52.4%）が仕入単価「上昇」と回答したのに対して、販売・客単価が「上昇」したと回答した企業数は、146社（41.6%）にとどまった。

「人手過不足 DI」はプラス6.8ポイントで「-37.9」と増加したものの、人手不足感は継続している。また、採用状況の設問では「採用できずに困っている」との回答が79社あり、「採用していない」企業を除くと3割程度が採用困難であった。「資金繰り DI」は、前期は3期ぶりにマイナスの「-1.5」だったが、今期は前期比で「2.8」とプラス域へ転じた。

経営上の問題点では前回初めて回答数が1位となった「人件費の増加」が引き続きトップ（22.4%）となった。「仕入単価の上昇・高止まり」も引き続き2位（21.9%）と依然高水準であり、3位は従業員不足（20.4%）となった。また、「同業者相互の価格競争」が4位（19.0%）となり、市場環境の変化が見られた。

〔特別調査「採用に関する影響調査」〕

・「高卒」新卒初任給は、「19万7,500円以上～22万3,900円未満」とする企業の回答割合が23.4%と最も多かった（n=248）。「高卒全国平均19万7,500円（『令和5年度賃金構造基本統計調査』より）」以上の企業は83社だった。また、「大卒」新卒初任給は「19万7,500円以上～22万3,900円未満」とする企業の回答割合が36.5%で最も多く、「大卒全国平均24万8,300円（『同調査』）」以上の企業は20社だった。

・大企業の新卒初任給大幅引き上げに関して自社の採用への影響については、「大きな影響がある（採用が困難になる）」98社、32.7%と「ある程度影響がある（応募数や質などに変化がある）」69社、23%と、「影響はあるが限定的（特定職種や条件に限られる）」52社、17.3%と合わせると、73%で4社に1社程度が「自社の採用に影響がある」と回答した（n=300社）。

※DI（ディフュージョン・インデックス）：企業の業況感や設備、人手過不足などの各種判断を指数化したもので、景気局面などの全体的な変化の方向性や各経済部門への波及度合いを把握できる「拡散指数」です。
計算式（百分率表示）DI = (プラスの構成要素の数（「よい」など） - マイナスの構成要素の数（「悪い」など）) / 構成要素の総数 × 100

【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

経営実態調査も4期を迎え、1年目のサイクルが完了したことになります。

回答件数をみると2期連続で減少し、第1回経営実態調査と同数の416件にとどまりました。リニューアル後の4回平均の回答数は448.8件となり、景況調査の最終4回の平均510.5件に比べると見劣るものの、11期連続で400件以上と高い水準が継続されております。

調査結果に移りますと、景況判断、売上高、採算(経常利益)などの主要DIは、2期連続で前期比±5ポイント内と小幅な変動に収まっています。「業況判断DI」を取り上げてみますと、今期は1.9と前期から-1.9ポイント低下しています。ここで回答構成をみると、「普通」の比率が53.4%と前期より7.5ポイント増加となっており、前期比で悪化したというよりは、より0に近づいたと表現する方が適切かもしれません。分析会議の場でも、仕事はあるものの利益が取りづらい業況にあるとのご意見を伺いました。悪い業況とは言えないものの、不確実性や変動性の高まった状況がこうした回答結果にも現れているともいえます。

「資金繰りDI」は再びプラスに転じました。「採算(経常利益)水準DI」が前期比5ポイント増と、黒字企業の比率が若干高まったことも一因と考えられます。回答構成をみても、資金繰りに「余裕あり」が若干上昇、「窮屈」が若干下落と質的にも改善がみられます。ただし、コロナ特例ゼロゼロ融資が実施されていた2023年の水準に比べると「資金繰りDI」は10ポイントほど低く、楽観視できない状況といえます。

「仕入単価DI」は今期49.6と、はじめて50を切る低い水準となりました。これは「上昇」から「横ばい」に回答がシフトしたことによるもので、「低下」の比率は2.8%と極めて低くなっています。一方で「販売・客単価DI」も前期より低下し、下落幅では「仕入単価DI」を上回り、両DIのギャップは-21.3ポイントに拡大し、価格転嫁が依然として進捗しにくい状況が示される形となりました。

「仕入単価DI」については本指標が導入された2023年7~9月期からの2年間で20ポイントほど低下しています。資源価格、エネルギー価格など物価高の報道はひとところよりは落ち着いたものの事態は改善されているわけではなく、「横ばい」比率の上昇をふまえても、高止まりの常態化を反映したものといえます。

最後に回答数の減少要因については、業務の繁忙化によって、回答する時間余裕がない会員が増加しているのではないかとの意見がございました。回答者の過半数を占めている従業員5人以下の企業においては、経営者が回答するケースが多く、業務負担の増大が回答の敬遠につながることを想起されます。こうした小規模企業者会員の回答率向上に向けて、回答の負担軽減や回答の誘引となるような方策を引き続き検討していきたいと思っております。

第4回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2025年4～6月期）

(1) 回答者の基礎情報

[調査要領]

調査期間：2025年6月1日～6月30日

方法：e.doyuアンケートによる自計方式

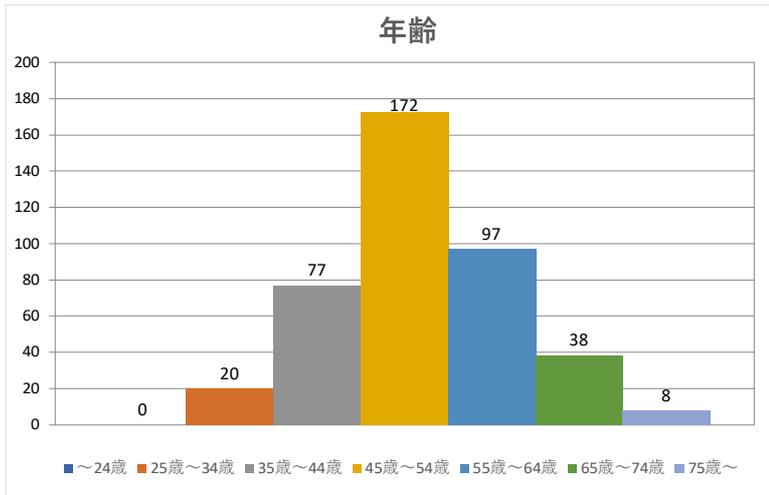
前回の第3回経営実態調査469件から53件減の416件だった。

回収数 416 件 (前回469件)

回収率 17.6% (2025年5月1日現在2,367名)

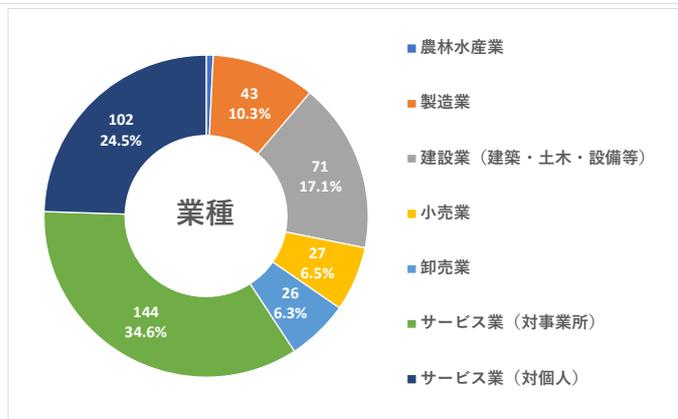
n = 412

| 年齢 | 件数 | 回答割合 |
|-----------|-----|--------|
| 1 ~24歳 | 0 | 0.0% |
| 2 25歳～34歳 | 20 | 4.9% |
| 3 35歳～44歳 | 77 | 18.7% |
| 4 45歳～54歳 | 172 | 41.7% |
| 5 55歳～64歳 | 97 | 23.5% |
| 6 65歳～74歳 | 38 | 9.2% |
| 7 75歳～ | 8 | 1.9% |
| 計 | 412 | 100.0% |



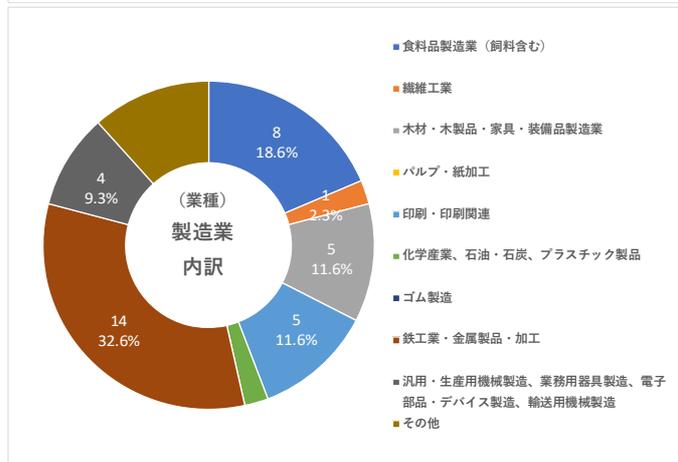
n = 416

| 業種 | 件数 | 回答割合 | 前期 | 前期比 | 前期割合 |
|------------------|-----|--------|-----|------|--------|
| 1 農林水産業 | 3 | 0.7% | 7 | -0.8 | 1.5% |
| 2 製造業 | 43 | 10.3% | 53 | -1.0 | 11.3% |
| 3 建設業（建築・土木・設備等） | 71 | 17.1% | 74 | 1.3 | 15.8% |
| 4 小売業 | 27 | 6.5% | 35 | -1.0 | 7.5% |
| 5 卸売業 | 26 | 6.3% | 29 | 0.1 | 6.2% |
| 6 サービス業（対事業所） | 144 | 34.6% | 172 | -2.1 | 36.7% |
| 7 サービス業（対個人） | 102 | 24.5% | 99 | 3.4 | 21.1% |
| 計 | 416 | 100.0% | 469 | 0 | 100.0% |



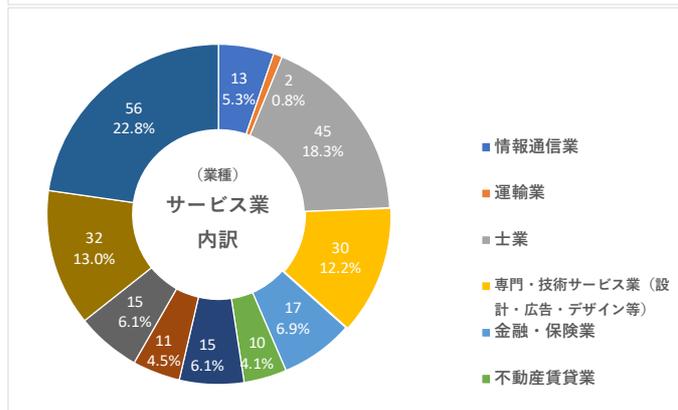
n = 43

| 業種（製造業の内訳） | 件数 | 回答割合 | 前期 | 前期比 | 前期割合 |
|--|----|--------|----|------|--------|
| 1 食品製造業（飼料含む） | 8 | 18.6% | 8 | 3.5 | 15.1% |
| 2 繊維工業 | 1 | 2.3% | 4 | -5.2 | 7.5% |
| 3 木材・木製品・家具・装備品製造業 | 5 | 11.6% | 6 | 0.3 | 11.3% |
| 4 パルプ・紙加工 | 0 | 0.0% | 2 | -3.8 | 3.8% |
| 5 印刷・印刷関連 | 5 | 11.6% | 5 | 2.2 | 9.4% |
| 6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品 | 1 | 2.3% | 2 | -1.4 | 3.8% |
| 7 ゴム製造 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0 | 0.0% |
| 8 鉄工業・金属製品・加工 | 14 | 32.6% | 16 | 2.4 | 30.2% |
| 9 汎用・生産用機械製造、業務用器具製造、電子部品・デバイス製造、輸送用機械製造 | 4 | 9.3% | 8 | -5.8 | 15.1% |
| 10 その他 | 5 | 11.6% | 2 | 7.9 | 3.8% |
| 計 | 43 | 100.0% | 53 | | 100.0% |



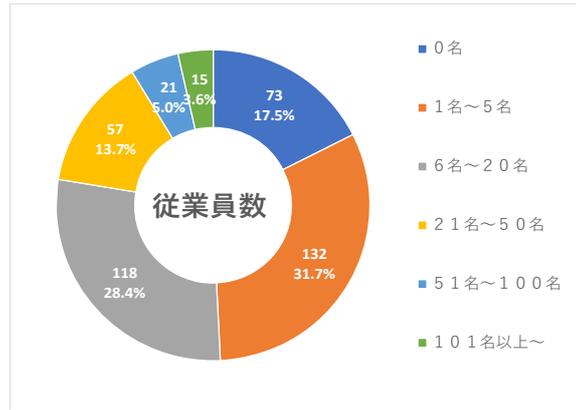
n = 246

| 業種（サービス業の内訳） | 件数 | 回答割合 | 前期 | 前期比 | 前期割合 |
|---------------------------|-----|--------|-----|------|--------|
| 1 情報通信業 | 13 | 5.3% | 21 | -2.5 | 7.7% |
| 2 運輸業 | 2 | 0.8% | 2 | 0.1 | 0.7% |
| 3 士業 | 45 | 18.3% | 46 | 1.3 | 17.0% |
| 4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等） | 30 | 12.2% | 50 | -6.3 | 18.5% |
| 5 金融・保険業 | 17 | 6.9% | 17 | 0.6 | 6.3% |
| 6 不動産賃貸業 | 10 | 4.1% | 8 | 1.1 | 3.0% |
| 7 飲食・宿泊業 | 15 | 6.1% | 16 | 0.2 | 5.9% |
| 8 教育・学習支援業 | 11 | 4.5% | 8 | 1.5 | 3.0% |
| 9 生活関連・娯楽業 | 15 | 6.1% | 17 | -0.2 | 6.3% |
| 10 医療・福祉 | 32 | 13.0% | 36 | -0.3 | 13.3% |
| 11 その他 | 56 | 22.8% | 50 | 4.3 | 18.5% |
| 計 | 246 | 100.0% | 271 | | 100.0% |



n = 416

| 従業員数 | | 件数 | 回答割合 | 前期 | 前期比 | 前期割合 |
|------|----------|-----|--------|-----|------|-------|
| 1 | 0名 | 73 | 17.5% | 70 | 2.6 | 14.9% |
| 2 | 1名～5名 | 132 | 31.7% | 142 | 1.5 | 30.3% |
| 3 | 6名～20名 | 118 | 28.4% | 142 | -1.9 | 30.3% |
| 4 | 21名～50名 | 57 | 13.7% | 69 | -1.0 | 14.7% |
| 5 | 51名～100名 | 21 | 5.0% | 26 | -0.5 | 5.5% |
| 6 | 101名以上～ | 15 | 3.6% | 20 | -0.7 | 4.3% |
| 計 | | 416 | 100.0% | 469 | | |

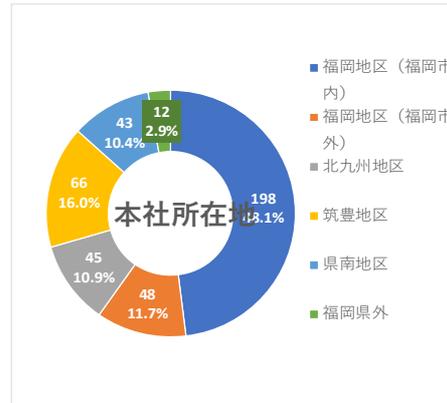


n = 412

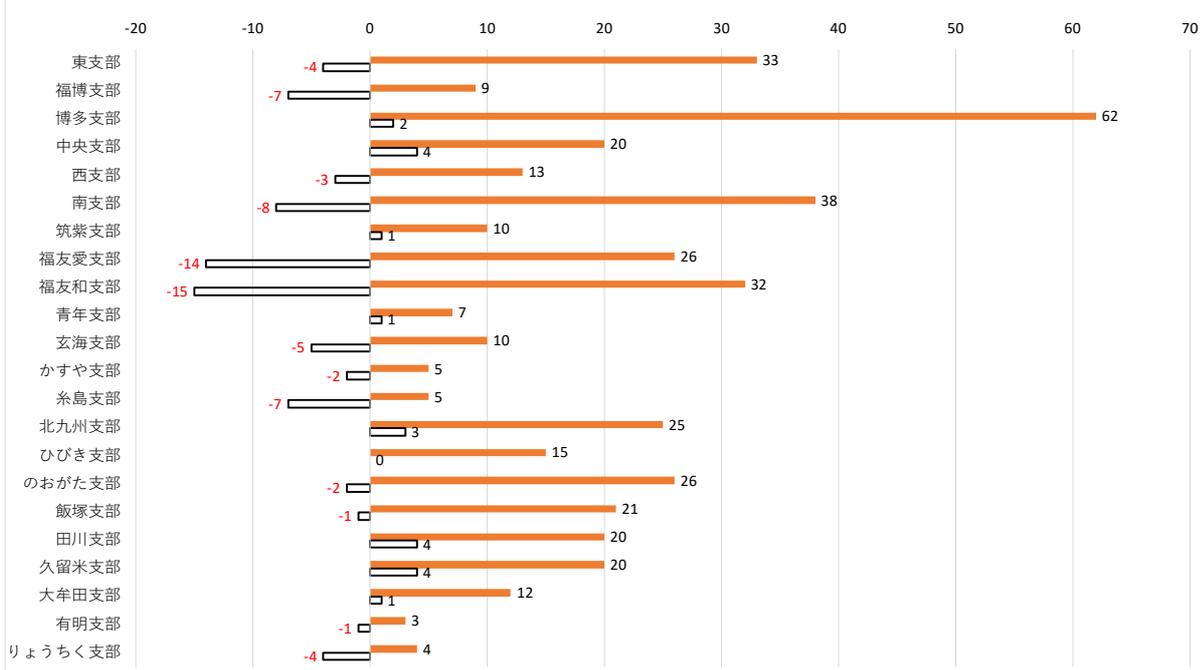
| 本社所在地 | | 件数 | 回答割合 | 前期 | 前期比 | 前期割合 |
|-------|-------------|-----|--------|-----|------|-------|
| 1 | 福岡地区 (福岡市内) | 198 | 48.1% | 244 | -4.0 | 52.0% |
| 2 | 福岡地区 (福岡市外) | 48 | 11.7% | 63 | -1.8 | 13.4% |
| 3 | 北九州地区 | 45 | 10.9% | 43 | 1.8 | 9.2% |
| 4 | 筑豊地区 | 66 | 16.0% | 60 | 3.2 | 12.8% |
| 5 | 県南地区 | 43 | 10.4% | 44 | 1.1 | 9.4% |
| 6 | 福岡県外 | 12 | 2.9% | 15 | -0.3 | 3.2% |
| 計 | | 412 | 100.0% | 469 | | |

n = 416

| 所属支部 (回答数・割合) | | 今期件数 | 回答割合 | 前期比 | 前期の件数 | 前期割合 | 会員数 | 会員構成比 | |
|---------------|-------|---------|------|--------|-------|------|--------|-------|--------|
| 1 | 福岡地区 | 東支部 | 33 | 7.9% | -4 | 37 | 7.9% | 232 | 9.8% |
| 2 | | 福博支部 | 9 | 2.2% | -7 | 16 | 3.4% | 74 | 3.1% |
| 3 | | 博多支部 | 62 | 14.9% | 2 | 60 | 12.8% | 179 | 7.5% |
| 4 | | 中央支部 | 20 | 4.8% | 4 | 16 | 3.4% | 93 | 3.9% |
| 5 | | 西支部 | 13 | 3.1% | -3 | 16 | 3.4% | 134 | 5.6% |
| 6 | | 南支部 | 38 | 9.1% | -8 | 46 | 9.8% | 209 | 8.8% |
| 7 | | 筑紫支部 | 10 | 2.4% | 1 | 9 | 1.9% | 69 | 2.9% |
| 8 | | 福友愛支部 | 26 | 6.3% | -14 | 40 | 8.5% | 301 | 12.7% |
| 9 | | 福友和支部 | 32 | 7.7% | -15 | 47 | 10.0% | 222 | 9.3% |
| 10 | | 青年支部 | 7 | 1.7% | 1 | 6 | 1.3% | 60 | 2.5% |
| 11 | | 玄海支部 | 10 | 2.4% | -5 | 15 | 3.2% | 131 | 5.5% |
| 12 | | かすや支部 | 5 | 1.2% | -2 | 7 | 1.5% | 43 | 1.8% |
| 13 | | 糸島支部 | 5 | 1.2% | -7 | 12 | 2.6% | 57 | 2.4% |
| 14 | 北九州地区 | 北九州支部 | 25 | 6.0% | 3 | 22 | 4.7% | 147 | 6.2% |
| 15 | | ひびき支部 | 15 | 3.6% | 0 | 15 | 3.2% | 85 | 3.6% |
| 16 | 筑豊地区 | のおがた支部 | 26 | 6.3% | -2 | 28 | 6.0% | 69 | 2.9% |
| 17 | | 飯塚支部 | 21 | 5.0% | -1 | 22 | 4.7% | 59 | 2.5% |
| 18 | | 田川支部 | 20 | 4.8% | 4 | 16 | 3.4% | 35 | 1.5% |
| 19 | 県南地区 | 久留米支部 | 20 | 4.8% | 4 | 16 | 3.4% | 72 | 3.0% |
| 20 | | 大牟田支部 | 12 | 2.9% | 1 | 11 | 2.3% | 59 | 2.5% |
| 21 | | 有明支部 | 3 | 0.7% | -1 | 4 | 0.9% | 22 | 0.9% |
| 22 | | りょうちく支部 | 4 | 1.0% | -4 | 8 | 1.7% | 26 | 1.1% |
| | | 不明 | | | | | 0.0% | | |
| 合計 | | | 416 | 100.0% | -53 | 469 | 100.0% | 2378 | 100.0% |



所属支部 回答数 (前期比)



(2) 自社業況調査 (2025年4-6月期)

今期の主要DI値 ※詳細は以下の報告書を参照。

| 主要指標 | 今期 | 前期比 | 前期DI |
|------------------------|-------|------|-------|
| 今期業況判断DI (前年同期比) | 1.9 | -1.9 | 3.8 |
| 次期業況判断DI (前期比) | 22.6 | -0.9 | 23.5 |
| 売上高DI (前年同期比) | 14.7 | -0.4 | 15.1 |
| 採算 (経常利益) DI (前年同期比) | 7.4 | -2.4 | 9.8 |
| 採算 (経常利益) 水準DI (前年同期比) | 37.1 | 5.0 | 32.1 |
| 仕入単価DI (前年同期比) | 49.6 | -4.3 | 53.9 |
| 販売・客単価DI | 28.3 | -7.4 | 35.6 |
| 人手過不足DI | -37.9 | 6.8 | -44.7 |
| 資金繰りDI | 1.2 | 2.8 | -1.5 |

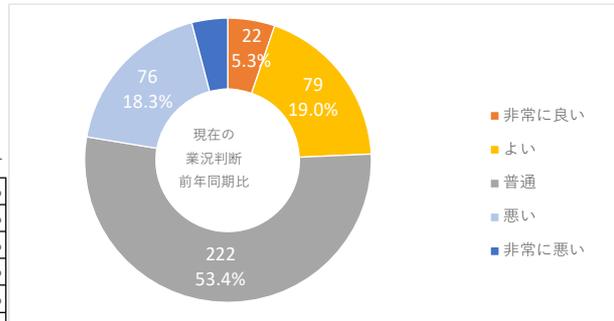
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は1.9ポイント微減して「1.9」となった。コロナ明け (2023年5月) の時期から長期的にみると今期業況判断DI値は横ばい状態が続いており、県内の景況は足踏み状態と考えられる。
- ・「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べ-0.9ポイントの「22.6」となり、見通しは横ばいとなった。
- ・「売上高DI (前年同期比)」はマイナス0.4ポイントで「14.7」へ微減となった。
- ・「採算DI (前年同期比)」は3期ぶりにマイナス2.4ポイント低下し、「7.4」となった。
- ・「採算 (経常利益) 水準DI」は前回調査比で5.0ポイント上昇し、37.1となった。回答企業416社のうち、55.8%の229社が今期「黒字」「やや黒字」で、「赤字」「少し赤字」18.8%の5社に1社程度の77社が今期「赤字」企業であることが分かった。前回調査と比べると、赤字企業の回答割合が低下している。
- ・「仕入単価DI (前年同期比)」は「49.6」と、前回調査より4.3ポイント低下した。次期見通しDIも「41.4」と高水準であり、引き続き仕入単価は上昇局面にあると言えます。177社 (44.4%) が仕入単価「上昇」と回答したのに対して、販売・客単価が「上昇」したと回答した企業数は、124社 (30.9%) にとどまりました。
- ・人手過不足DIは+6.8ポイントで「-37.9」と増加したが、人手不足の傾向にある。
- ・資金繰りDIは、前期比で2.8ポイント改善し、「1.2」とプラス域に転じた。
- ・経営上の問題点では「人件費の増加」が初めて回答数・割合が1位 (137件・29.7%) となったが、今回調査も引き続き1位 (93件・22.4%) となった。
- ・次いで「仕入単価の上昇・高止まり」は引き続き2位 (91件・21.9%) と依然高水準。3位は従業員不足 (85件・20.4%) であり、1~3位の問題点の順位は変わらなかった。4位は「同業者相互の価格競争」が上昇 (79件・19.0%) しており、市場環境の変化への警戒感が必要。

$$DI = (「非常に良い」「よい」 - 「悪い」「非常に悪い」) / \text{回答計} \times 100$$

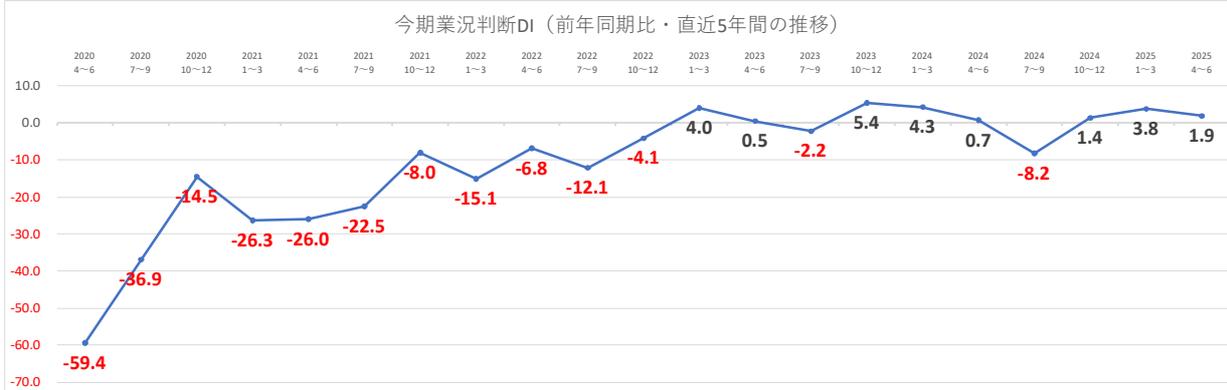
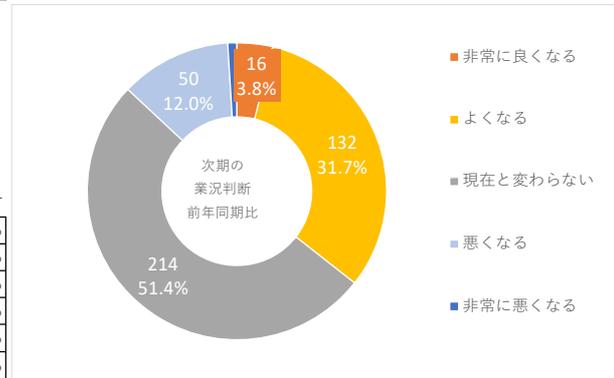
今期・業況判断DI (前年同期比)

| 増減 | | 前回DI | | | |
|------------|-------------|--------|------|-----|--------|
| 1.9 | -1.9 | 3.8 | | | |
| n = 416 | | | | | |
| 現在の業況判断 | 件数 | 回答割合 | 前期比 | 前期 | 前期割合 |
| 1 非常に良い | 22 | 5.3% | 0.4 | 23 | 4.9% |
| 2 よい | 79 | 19.0% | -5.1 | 113 | 24.1% |
| 3 普通 | 222 | 53.4% | 7.5 | 215 | 45.8% |
| 4 悪い | 76 | 18.3% | -4.1 | 105 | 22.4% |
| 5 非常に悪い | 17 | 4.1% | 1.3 | 13 | 2.8% |
| 回答計 | 416 | 100.0% | | 469 | 100.0% |



次期業況判断DI (前期比)

| 増減 | | 前回DI | | | |
|-------------|-------------|--------|------|-----|--------|
| 22.6 | -0.9 | 23.5 | | | |
| n = 416 | | | | | |
| 次期の業況判断 | 件数 | 回答割合 | 前期比 | 前期 | 前期割合 |
| 1 非常に良くなる | 16 | 3.8% | 0.4 | 16 | 3.4% |
| 2 よくなる | 132 | 31.7% | -3.5 | 165 | 35.2% |
| 3 現在と変わらない | 214 | 51.4% | 5.2 | 217 | 46.3% |
| 4 悪くなる | 50 | 12.0% | -1.6 | 64 | 13.6% |
| 5 非常に悪くなる | 4 | 1.0% | -0.5 | 7 | 1.5% |
| 回答計 | 416 | 100.0% | | 469 | 100.0% |



【指標の動き】

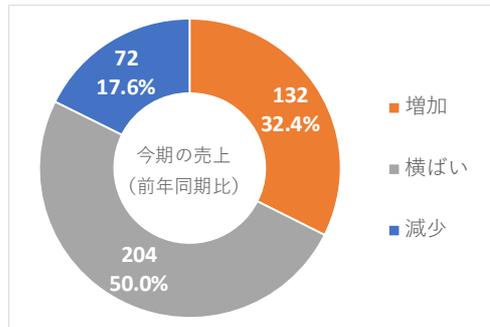
- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は1.9ポイント微減して「1.9」となった。コロナ明け (2023年5月) の時期から長期的にみると今
- ・「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べ-0.9ポイントの「22.6」となり、見通しは横ばいとなった。

売上高DI(前年同期比)

| 今期DI | 増減 | 前回DI |
|------|------|------|
| 14.7 | -0.4 | 15.1 |

n= 408

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期回答 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|------|--------|
| 1 増加 | 132 | 32.4% | -3.3 | 167 | 35.6% |
| 2 横ばい | 204 | 50.0% | 6.1 | 206 | 43.9% |
| 3 減少 | 72 | 17.6% | -2.8 | 96 | 20.5% |
| 回答計 | 408 | 100.0% | | 469 | 100.0% |

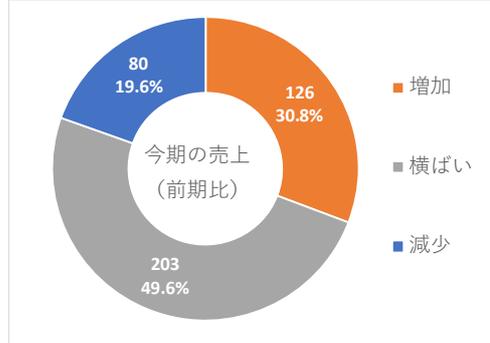


売上高DI(前期比)

| 今期DI | 増減 | 前回DI |
|------|------|------|
| 11.2 | -4.6 | 15.8 |

n= 409

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期回答 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|------|--------|
| 1 増加 | 126 | 30.8% | -3.0 | 158 | 33.8% |
| 2 横ばい | 203 | 49.6% | 1.3 | 226 | 48.3% |
| 3 減少 | 80 | 19.6% | 1.6 | 84 | 17.9% |
| 回答計 | 409 | 100.0% | | 468 | 100.0% |

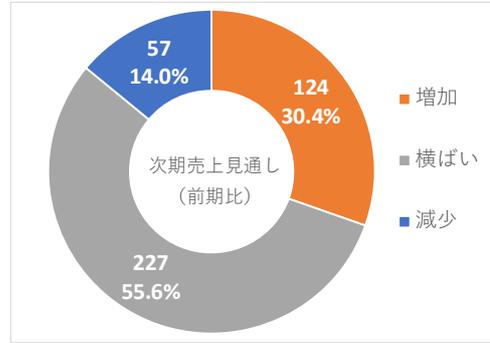


売上高 次期見通しDI (今期比)

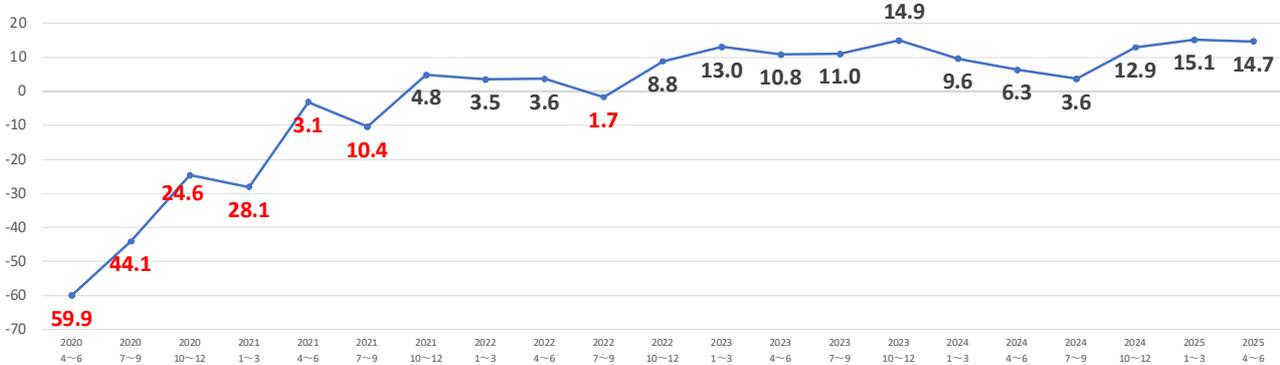
| 今期DI | 増減 | 前回DI |
|------|-----|------|
| 16.4 | 3.0 | 13.5 |

n= 408

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期回答 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|------|--------|
| 1 増加 | 124 | 30.4% | -0.2 | 143 | 30.6% |
| 2 横ばい | 227 | 55.6% | 3.3 | 245 | 52.4% |
| 3 減少 | 57 | 14.0% | -3.1 | 80 | 17.1% |
| 回答計 | 408 | 100.0% | | 468 | 100.0% |



売上高DI (前年同期比・過去5年の推移)



【指標の動き】

- ・「売上高DI (前年同期比)」では、回答の内訳は「横ばい」の割合が増えたものの、DI値は-0.4ポイントで「14.7」へ微減であり、大きな変化は見られなかった。
- ・「売上高DI (前期比)」は前回「15.8」より-4.6ポイントで低下し、「11.2」となった。
- ・販売・客単価DIでは上昇した企業が126件ある一方、売上が増加した企業のうち理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は33件にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。
- ・「売上減少の理由」について「営業の弱体化」が常にトップだったが2番目の理由となり、最も多い理由が「国内需要の減少」となった。また、販売・受注価格の下落(前回7件)が前期調査と比較して16件と増加した。

※留意点：2024年4-6月期までの調査は、「大幅増加」「やや増加」を「好転」として、「ほぼ横ばい」を「横ばい」として、「やや減少」「大幅減少」を「悪化」として集計していた。

売上増加の理由（前年同期比）複数選択可

| 回答項目 | 回答総数 | n = 132 社 |
|------------------|------|-----------|
| 1 営業力の強化・拡大 | 65 | |
| 2 コストダウン・生産性アップ | 8 | |
| 3 新販路・新分野の開拓 | 36 | |
| 4 新商品・サービス開発 | 15 | |
| 5 人材育成 | 22 | |
| 6 国内需要の拡大 | 11 | |
| 7 販売・受注価格の上昇 | 33 | |
| 8 出店・規模拡大 | 5 | |
| 9 海外進出・強化 | 2 | |
| 10 輸入減少による国内需要拡大 | 0 | |
| 11 輸出増加による需要増 | 0 | |
| 12 他社との競合関係改善 | 4 | |
| 13 その他 | 19 | |
| のべ回答計 | | 220 |

【その他 記述回答】

- ・ 法改正による製品改造と納入件数増加
- ・ 事業譲受
- ・ 季節要因、元請けでの受注
- ・ 工期が延びた為（3月分が6月まで延びた為）
- ・ 認知度の向上
- ・ 当社は2店舗運営しています。そのうちの1店舗は道の駅内にあり、今年3月末より道の駅に新たな公園施設が出来た事で売上げが上昇しています。
- ・ 車検制度が4月から変更になりました。これまで車検満了日の1ヶ月前から車検可能でしたが、2ヶ月前から受けれるように制度が変わった為です。
- ・ お客様の設備投資
- ・ 原材料高騰による価格転嫁
- ・ 取引先の建替えの建築案件があった為、一時的に大幅に増加した。
- ・ 地域情勢の変化
- ・ 販売先の業績回復
- ・ 大型受注があったため

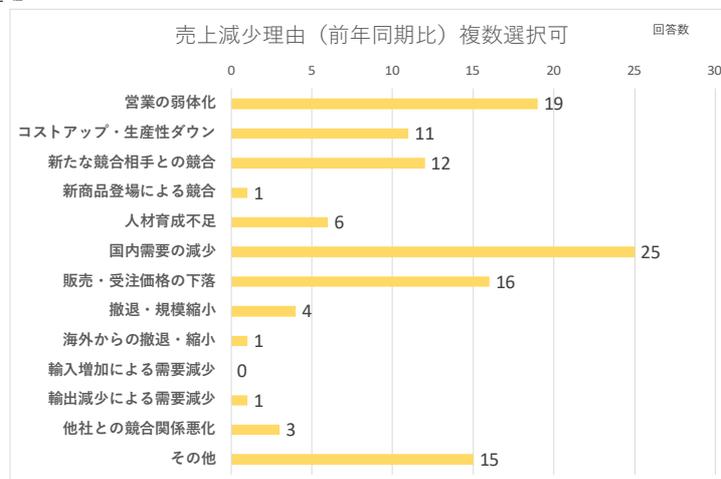


売上減少の理由（前年同期比）複数選択可

| 回答項目 | 回答総数 | n = 72 社 |
|-----------------|------|----------|
| 1 営業の弱体化 | 19 | |
| 2 コストアップ・生産性ダウン | 11 | |
| 3 新たな競合相手との競合 | 12 | |
| 4 新商品登場による競合 | 1 | |
| 5 人材育成不足 | 6 | |
| 6 国内需要の減少 | 25 | |
| 7 販売・受注価格の下落 | 16 | |
| 8 撤退・規模縮小 | 4 | |
| 9 海外からの撤退・縮小 | 1 | |
| 10 輸入増加による需要減少 | 0 | |
| 11 輸出減少による需要減少 | 1 | |
| 12 他社との競合関係悪化 | 3 | |
| 13 その他 | 15 | |
| のべ回答計 | | 114 |

【その他 記述回答】

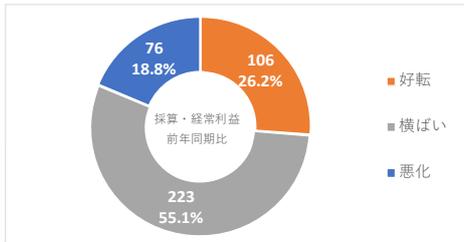
- ・ 経済活動の冷え込み
- ・ 契約満了
- ・ 昨年度末からの繰り越し残の減少
- ・ 毎年一定の波があり、特に今期は社内体制の見直し時期と重なったことから、案件の取りこぼしや対応力の弱さが一因となり、売上が減少した。
- ・ 大型物件受注に向けて注力したために、取替えて営業活動を絞ったため。
- ・ 不動産価格の高騰により購入者が減少したため、生活物価の高騰により不動産購入の検討の余地が減少しているため
- ・ 主要取引先の売上げがかなり落ち込み、設備投資の受注が減少傾向にある為
- ・ 体力的に、体力減少となりましたので、現在はあまり無理のない仕事をしているため。



採算（経常利益）DI(前年同期比)

| | | | | | | |
|--------|------|------|-------------|------|------|--------|
| 今期DI | 増減 | 前回DI | | | | |
| 7.4 | -2.4 | 9.8 | | | | |
| n= 405 | | | | | | |
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 | |
| 1 | 好転 | 106 | 26.2% | -5.9 | 150 | 32.1% |
| 2 | 横ばい | 223 | 55.1% | 9.3 | 214 | 45.7% |
| 3 | 悪化 | 76 | 18.8% | -3.5 | 104 | 22.2% |
| | 回答計 | 405 | 100.0% | | 468 | 100.0% |

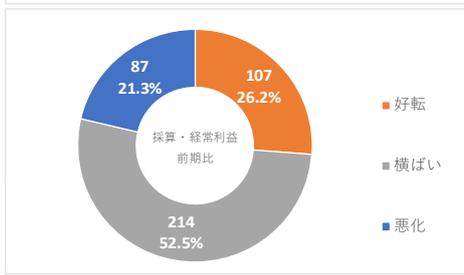
前期の回答数は「大幅増加」「やや増加」を「好転」として、「ほぼ横ばい」を「横ばい」として、「やや減少」「大幅減少」を「悪化」として集計した



採算（経常利益）DI（前期比）

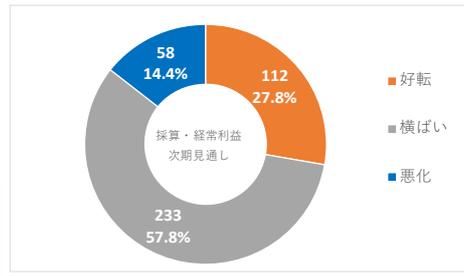
| | | | | | | |
|--------|------|------|-------------|------|------|--------|
| 今期DI | 増減 | 前回DI | | | | |
| 4.9 | -2.1 | 7.1 | | | | |
| n= 408 | | | | | | |
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 | |
| 1 | 好転 | 107 | 26.2% | -0.9 | 127 | 27.1% |
| 2 | 横ばい | 214 | 52.5% | -0.3 | 247 | 52.8% |
| 3 | 悪化 | 87 | 21.3% | 1.2 | 94 | 20.1% |
| | 回答計 | 408 | 100.0% | | 468 | 100.0% |

※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

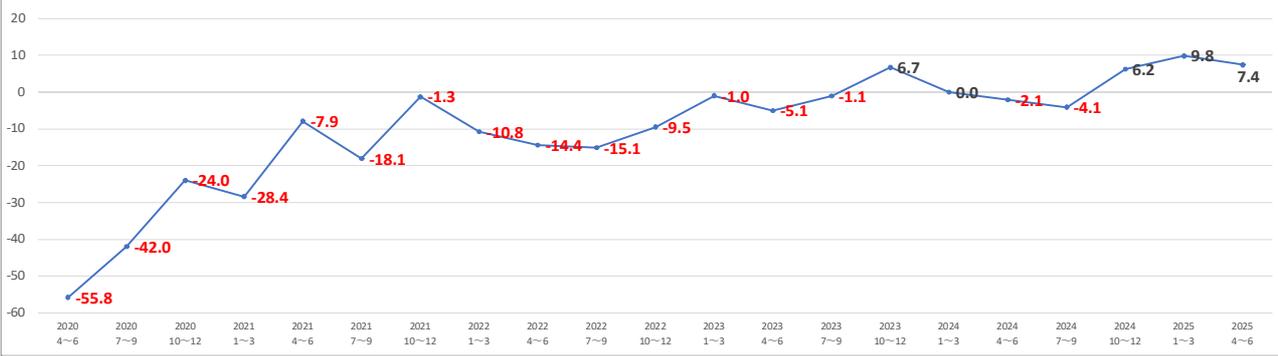


採算（経常利益）次期見通しDI

| | | | | | | |
|--------|-----|------|-------------|------|------|--------|
| 次期 | 増減 | 前回DI | | | | |
| 13.4 | 3.5 | 9.9 | | | | |
| n= 403 | | | | | | |
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 | |
| 1 | 好転 | 112 | 27.8% | 2.1 | 120 | 25.7% |
| 2 | 横ばい | 233 | 57.8% | -0.6 | 273 | 58.5% |
| 3 | 悪化 | 58 | 14.4% | -1.5 | 74 | 15.8% |
| | 回答計 | 403 | 100.0% | | 467 | 100.0% |

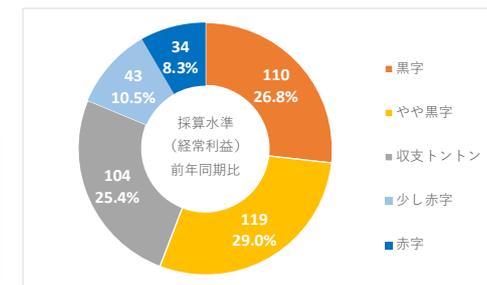


今期の採算・経常利益DI（前年同期比・過去5年の推移）



今期 採算（経常利益）水準DI

| | | | | | | |
|--------|--------|------|--------|------|------|--------|
| 今期DI | 増減 | 前回DI | | | | |
| 37.1 | 5.0 | 32.1 | | | | |
| n= 410 | | | | | | |
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 | 前期 | 前期割合 | |
| 1 | 黒字 | 110 | 26.8% | 1.8 | 117 | 25.0% |
| 2 | やや黒字 | 119 | 29.0% | -2.4 | 147 | 31.4% |
| 3 | 収支トントン | 104 | 25.4% | 6.1 | 90 | 19.2% |
| 4 | 少し赤字 | 43 | 10.5% | -3.2 | 64 | 13.7% |
| 5 | 赤字 | 34 | 8.3% | -2.4 | 50 | 10.7% |
| | 計 | 410 | 100.0% | | 468 | 100.0% |



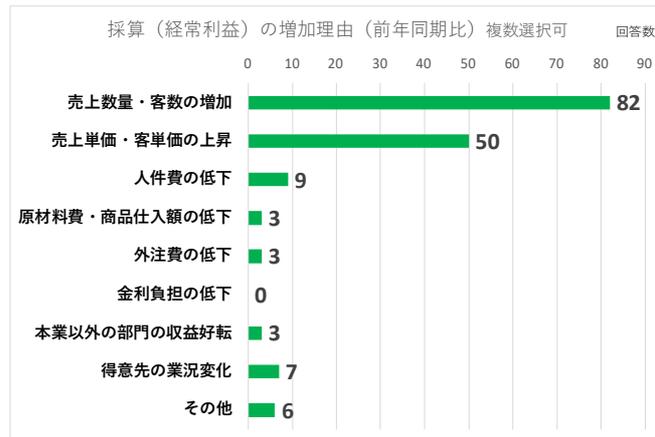
【指標の動き】

- ・「採算DI（前年同期比）」は3期ぶりにマイナス2.4ポイント低下し、「7.4」となった。
- ・「採算（経常利益）次期見通しDI（前期比）」は13.4であり、今期の採算（経常利益）DIよりは見通しが良いとする企業の割合が微増している。
- ・「採算（経常利益）水準DI」は前回調査比で5.0ポイント上昇し、37.1となった。回答企業416社のうち、55.8%の229社が今期「黒字」「やや黒字」で、「赤字」「少し赤字」18.8%の5社に1社程度の77社が今期「赤字」企業であることが分かった。前回調査と比べると、赤字企業の回答割合が低下している。

採算（経常利益）の好転理由（複数選択可）

| 回答項目 | 回答総数 |
|-----------------|------|
| 1 売上数量・客数の増加 | 82 |
| 2 売上単価・客単価の上昇 | 50 |
| 3 人件費の低下 | 9 |
| 4 原材料費・商品仕入額の低下 | 3 |
| 5 外注費の低下 | 3 |
| 6 金利負担の低下 | 0 |
| 7 本業以外の部門の収益好転 | 3 |
| 8 得意先の業況変化 | 7 |
| 9 その他 | 6 |
| 回答計 | 163 |

n= 106 社



【その他 記述回答】

- ・元請けでの受注による単価アップ
- ・お客様の設備投資
- ・工期が延びた為（3月分が6月まで延びた為）
- ・当社は2店舗運営しています。そのうちの1店舗は道の駅内にあり、今年3月末より道の駅に新たな公園施設が出来た事で売り上げが上昇しています。

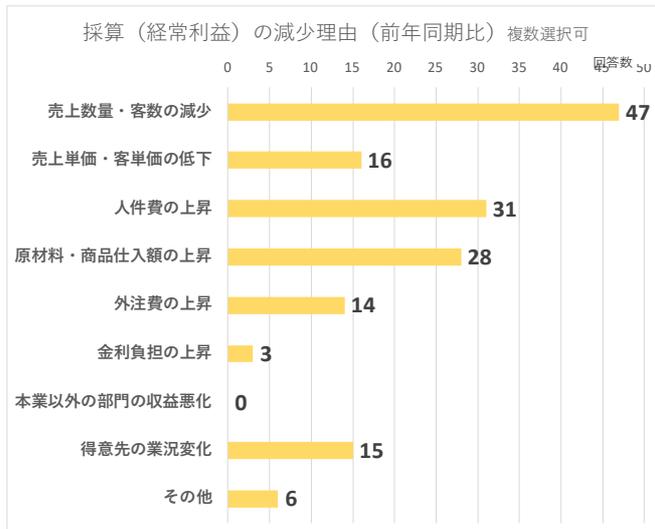
・採算が「好転」と回答した106社のうち77%程度、4社のうち3社が「売上数量・客数の増加」との回答で、「売上単価・客単価の上昇」は47.1%と半数程度の回答だった。

回答理由の割合は前回とほとんど変化はなかった。

採算（経常利益）の悪化理由（複数選択可）

| 回答項目 | 回答総数 |
|----------------|------|
| 1 売上数量・客数の減少 | 47 |
| 2 売上単価・客単価の低下 | 16 |
| 3 人件費の上昇 | 31 |
| 4 原材料・商品仕入額の上昇 | 28 |
| 5 外注費の上昇 | 14 |
| 6 金利負担の上昇 | 3 |
| 7 本業以外の部門の収益悪化 | 0 |
| 8 得意先の業況変化 | 15 |
| 9 その他 | 6 |
| 回答計 | 160 |

n= 76 社



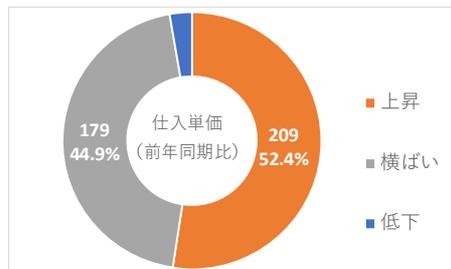
- ・「悪化」と回答した76社のうち6割程度の企業が「売上数量・客数の減少」と回答。
- 次いで「人件費の上昇」31社、「原材料・商品仕入額の上昇」28社、「外注費の上昇」14社と、悪化した企業の理由では、仕入価格・原材料の上昇が利益を圧迫している現状が見て取れる。

今期 仕入単価DI (前年同期比)

| | |
|-------------|------|
| 増減 | 前回DI |
| 49.6 | -4.3 |
| | 53.9 |

n = 399

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| 1 上昇 | 209 | 52.4% | -4.9 | 261 | 57.2% |
| 2 横ばい | 179 | 44.9% | 5.4 | 180 | 39.5% |
| 3 低下 | 11 | 2.8% | -0.5 | 15 | 3.3% |
| 回答計 | 399 | 100.0% | | 456 | 100.0% |

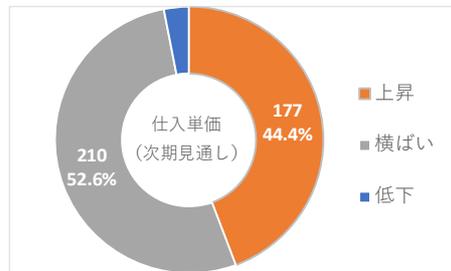


仕入単価次期見通しDI

| | |
|-------------|------|
| 増減 | 前回DI |
| 41.4 | -6.2 |
| | 47.5 |

n = 399

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| 1 上昇 | 177 | 44.4% | -5.6 | 224 | 50.0% |
| 2 横ばい | 210 | 52.6% | 5.1 | 213 | 47.5% |
| 3 低下 | 12 | 3.0% | 0.6 | 11 | 2.5% |
| 回答計 | 399 | 100.0% | | 448 | 100.0% |

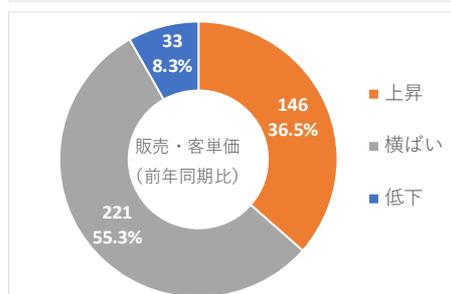


今期 販売・客単価DI

| | |
|-------------|------|
| 増減 | 前回DI |
| 28.3 | -7.4 |
| | 35.6 |

n = 400

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| 1 上昇 | 146 | 36.5% | -5.1 | 187 | 41.6% |
| 2 横ばい | 221 | 55.3% | 2.9 | 235 | 52.3% |
| 3 低下 | 33 | 8.3% | 2.2 | 27 | 6.0% |
| 回答計 | 400 | 100.0% | | 449 | 100.0% |



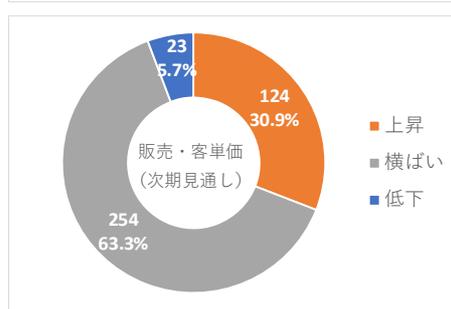
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

販売・客単価次期見通しDI

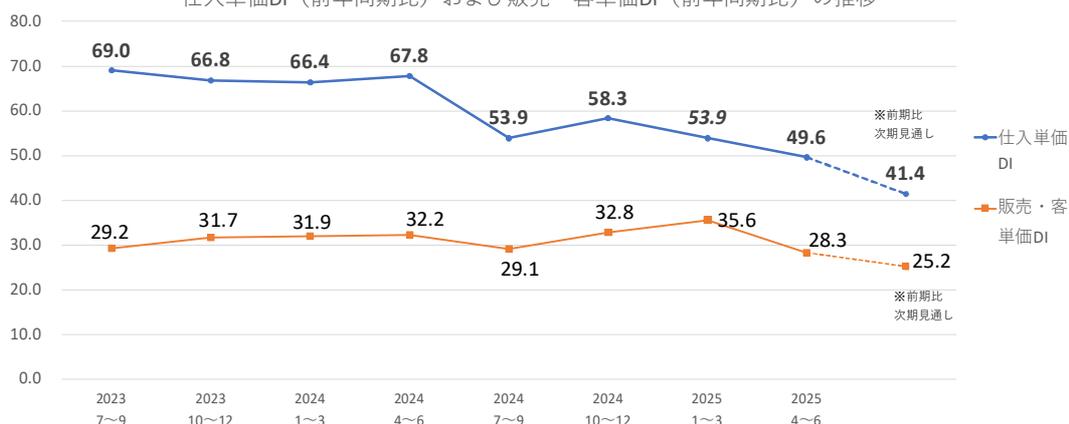
| | | |
|-------------|------|------|
| 次期見通し | 増減 | 前回DI |
| 25.2 | -4.4 | 29.6 |

n = 401

| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
|-------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| 1 上昇 | 124 | 30.9% | -4.9 | 161 | 35.8% |
| 2 横ばい | 254 | 63.3% | 5.3 | 261 | 58.0% |
| 3 低下 | 23 | 5.7% | -0.5 | 28 | 6.2% |
| 回答計 | 401 | 100.0% | | 450 | 100.0% |



仕入単価DI (前年同期比) および販売・客単価DI (前年同期比) の推移



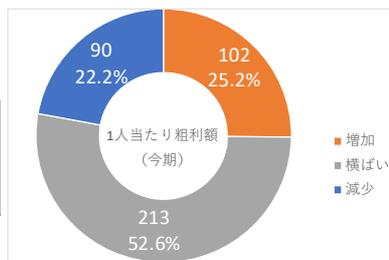
【指標の動き】

※2024年4-6月期までの調査では「受注・販売単価」の該問の数値

・「仕入単価DI (前年同期比)」は「49.6」と、前回調査より4.3ポイント低下した。次期見通しDIも「41.4」と高水準であり、引き続き仕入単価は上昇局面にあると言えます。177社 (44.4%) が仕入単価「上昇」と回答したのに対して、販売・客単価が「上昇」したと回答した企業数は、124社 (30.9%)にとどまりました。

今期の1人当たり粗利額

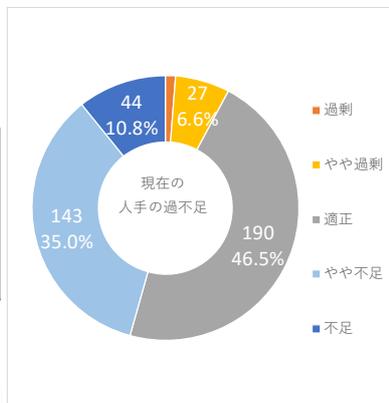
| n= 405 | | | | | |
|--------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
| 1 増加 | 102 | 25.2% | -3.4 | 132 | 28.6% |
| 2 横ばい | 213 | 52.6% | 4.0 | 224 | 48.6% |
| 3 減少 | 90 | 22.2% | -0.6 | 105 | 22.8% |
| 回答計 | 405 | 100.0% | | 461 | 100.0% |



人手過不足DI

| 今期DI | 前期比 | 前期 |
|--------------|-----|-------|
| -37.9 | 6.8 | -44.7 |

| n= 409 | | | | | |
|--------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 前期割合 |
| 1 過剰 | 5 | 1.2% | 0.8 | 2 | 0.4% |
| 2 やや過剰 | 27 | 6.6% | 0.1 | 30 | 6.5% |
| 3 適正 | 190 | 46.5% | 5.0 | 192 | 41.5% |
| 4 やや不足 | 143 | 35.0% | -4.8 | 184 | 39.7% |
| 5 不足 | 44 | 10.8% | -1.1 | 55 | 11.9% |
| 回答計 | 409 | 100.0% | | 463 | 100.0% |



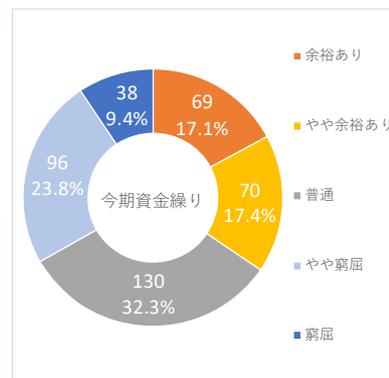
現在の人手過不足

| n= 406 | | | | | |
|----------------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| 現在の従業員の採用状況 | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 件数 | 回答割合 |
| 1 採用は問題なく出来ている | 48 | 11.8% | 1.2 | 49 | 10.6% |
| 2 採用はなんとか出来ている | 128 | 31.5% | 1.3 | 140 | 30.2% |
| 3 採用が出来ず困っている | 79 | 19.5% | -2.1 | 100 | 21.6% |
| 4 採用していない | 151 | 37.2% | -0.4 | 174 | 37.6% |
| 回答計 | 406 | 100.0% | | 463 | 100.0% |

資金繰りDI

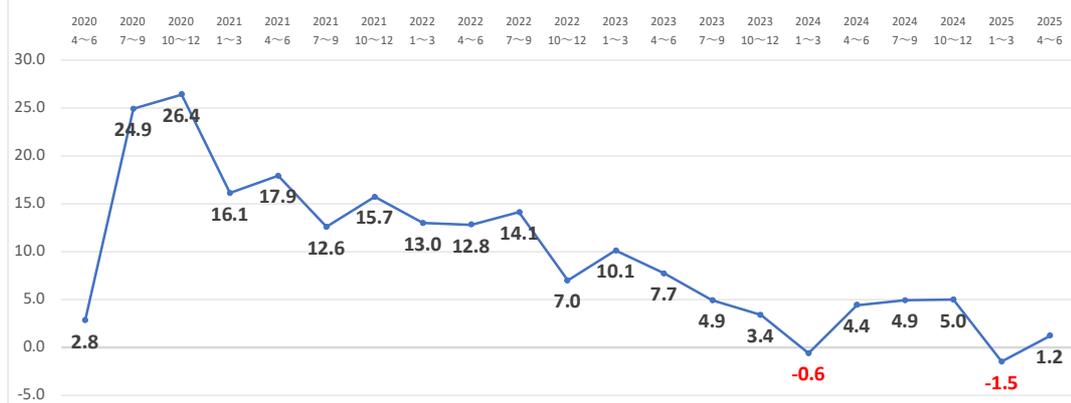
| 今期DI | 前期比 | 前期 |
|------------|-----|------|
| 1.2 | 2.8 | -1.5 |

| n= 403 | | | | | |
|----------|-----|--------|-------------|-----|--------|
| | 件数 | 回答割合 | 前期比 (point) | 前期 | 回答割合 |
| 1 余裕あり | 69 | 17.1% | 1.7 | 71 | 15.4% |
| 2 やや余裕あり | 70 | 17.4% | -0.0 | 80 | 17.4% |
| 3 普通 | 130 | 32.3% | -0.6 | 151 | 32.8% |
| 4 やや窮屈 | 96 | 23.8% | 1.0 | 105 | 22.8% |
| 5 窮屈 | 38 | 9.4% | -2.1 | 53 | 11.5% |
| 回答計 | 403 | 100.0% | | 460 | 100.0% |



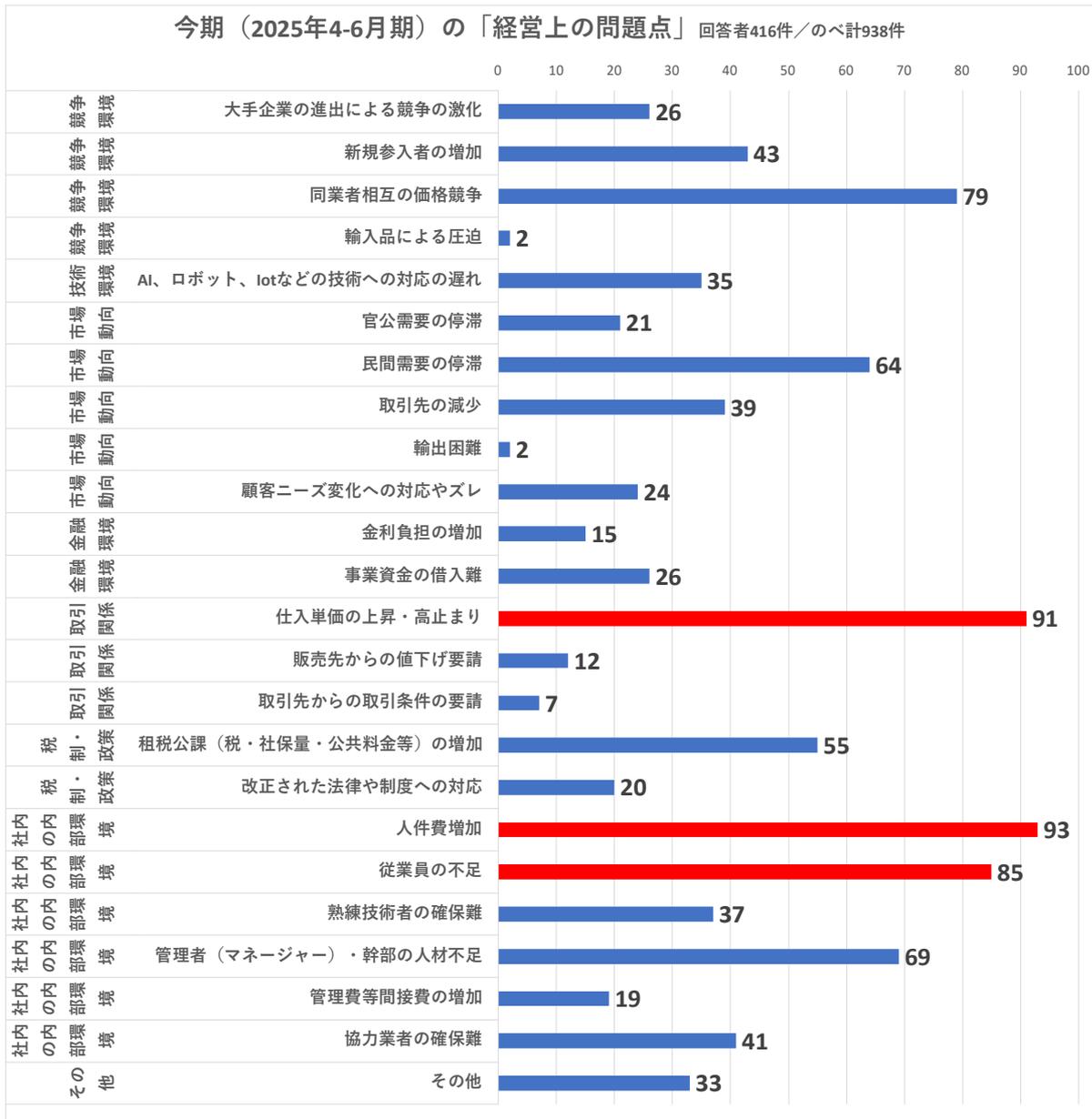
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

資金繰りDI (過去5年推移)



【指標の動き】

- ・今期1人当たりの粗利額は「増加」の割合が25.2%、4社に1社程度とどまった。
- ・人手過不足DIは+6.8ポイントとなり「-37.9」と不足感は改善しているが、**人手不足の傾向に変化はない。**
- ・「採用が出来ず困っている」との回答企業が79社 (19.5%/n=406社) あり、「採用していない」企業を除くと31%にのぼる。
- ・資金繰りDIは、前期比で2.8ポイント上昇し、「1.2」とプラス域となった。



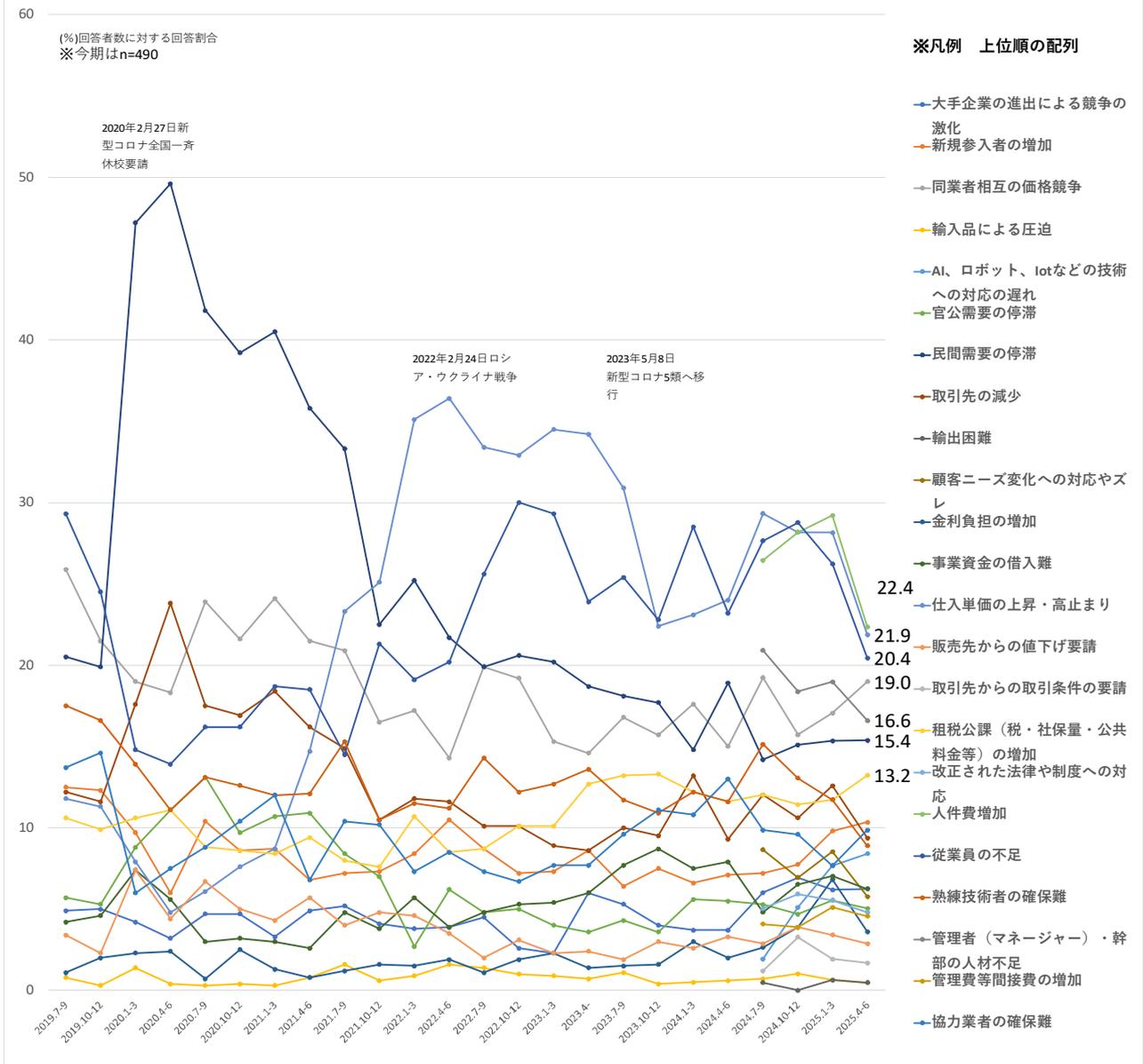
【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 新規顧客開拓
- ・ 少子化
- ・ 高齢化
- ・ 承継に関して（株など）
- ・ 国による調剤報酬改定や保育の改定、介護報酬改定など
計画の先延ばし
- ・ 世界経済の悪化
- ・ 地域情勢の変化
- ・ 人件費を増加させたいがそのための資金繰りに見通しが立たない

・ 経営上の問題点では「人件費の増加」が初めて回答数・割合が1位(137件・29.7%)となったが、今回調査も引き続き1位（93件・22.4%）となった。

・ 次いで「仕入単価の上昇・高止まり」は引き続き2位（91件・21.9%）と依然高水準。3位は従業員不足（85件・20.4%）であり、1～3位の問題点の順位は変わらなかった。4位は「同業者相互の価格競争」が上昇（79件・19.0%）しており、市場環境の変化への警戒感が必要と考えられる。

今期（2025年4-6月期）の「経営上の問題点」過去5年推移（上位3つまでの複数回答）



※回答項目とグラフ推移の留意点：

- ・「租税公課の増加」は前回までの「税負担の圧迫」の推移を引き継いだ。「仕入単価の上昇・高止まり」は、前回までの「仕入単価の上昇」の推移を継いだ。
- ・「人材獲得難」の設問がなくなり、新たに新設された「管理者・幹部の人材不足」や、これまでもあった「従業員不足」などの課題が上昇したとみられる。
- ・コストアップの価格転嫁難が2023年10-12月期～2024年4-6月期に設問が加えられていたため、その期間は「仕入単価の上昇・高止まり」の数値が下落している。

今期の経営上の問題点・本社所在地別クロス集計

(単位：回答件数)

各本社所在地別で最も高い割合の項目を赤字として、上位3位については黄色色として

※留意点：上位3位までの回答のため、回答率が低くても必ずしも問題が無いわけではない。今期（2025年4-6月期）だけ相対的に低い場合もあることに留意する。

| カテゴリー | 経営上の問題点項目 | 全体 | 福岡市内 | 北九州地区 | 筑豊地区 | 県南地区 | 県外 | | |
|-------|-----------|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 競争環境 | 大手企業の進出による競争の激化 | 6.3% | 6.1% | 6.3% | 4.4% | 10.6% | 2.3% | 8.3% |
| 2 | 競争環境 | 新規参入者の増加 | 10.4% | 10.1% | 16.7% | 4.4% | 9.1% | 14.0% | 8.3% |
| 3 | 競争環境 | 同業者相互の価格競争 | 19.2% | 19.2% | 18.8% | 22.2% | 18.2% | 18.6% | 16.7% |
| 4 | 競争環境 | 輸入品による圧迫 | 0.5% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 1.5% | 2.3% | 0.0% |
| 5 | 技術環境 | AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ | 8.5% | 11.1% | 4.2% | 4.4% | 9.1% | 4.7% | 8.3% |
| 6 | 市場動向 | 官公需要の停滞 | 5.1% | 4.0% | 4.2% | 8.9% | 7.6% | 4.7% | 0.0% |
| 7 | 市場動向 | 民間需要の停滞 | 15.5% | 11.6% | 14.6% | 20.0% | 16.7% | 30.2% | 8.3% |
| 8 | 市場動向 | 取引先の減少 | 9.5% | 7.6% | 8.3% | 8.9% | 15.2% | 9.3% | 16.7% |
| 9 | 市場動向 | 輸出困難 | 0.5% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 1.5% | 0.0% | 0.0% |
| 10 | 市場動向 | 顧客ニーズ変化への対応やズレ | 5.8% | 5.6% | 8.3% | 8.9% | 4.5% | 2.3% | 8.3% |
| 11 | 金融環境 | 金利負担の増加 | 3.6% | 4.0% | 4.2% | 6.7% | 0.0% | 2.3% | 8.3% |
| 12 | 金融環境 | 事業資金の借入難 | 6.3% | 5.1% | 10.4% | 8.9% | 4.5% | 2.3% | 25.0% |
| 13 | 取引関係 | 仕入単価の上昇・高止まり | 22.1% | 19.7% | 29.2% | 22.2% | 19.7% | 27.9% | 16.7% |
| 14 | 取引関係 | 販売先からの値下げ要請 | 2.9% | 4.5% | 0.0% | 0.0% | 1.5% | 2.3% | 8.3% |
| 15 | 取引関係 | 取引先からの取引条件の要請 | 1.7% | 2.5% | 2.1% | 0.0% | 1.5% | 0.0% | 0.0% |
| 16 | 税制・政策 | 租税公課（税・社保費・公共料金等）の増加 | 13.3% | 12.6% | 16.7% | 11.1% | 15.2% | 7.0% | 33.3% |
| 17 | 税制・政策 | 改正された法律や制度への対応 | 4.9% | 5.6% | 4.2% | 0.0% | 4.5% | 7.0% | 8.3% |
| 18 | 社内の内部環境 | 人件費増加 | 22.6% | 20.7% | 20.8% | 24.4% | 25.8% | 25.6% | 25.0% |
| 19 | 社内の内部環境 | 従業員の不足 | 20.6% | 16.2% | 22.9% | 28.9% | 25.8% | 23.3% | 16.7% |
| 20 | 社内の内部環境 | 熟練技術者の確保難 | 9.0% | 8.6% | 8.3% | 11.1% | 13.6% | 4.7% | 0.0% |
| 21 | 社内の内部環境 | 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足 | 16.7% | 14.1% | 14.6% | 22.2% | 18.2% | 23.3% | 16.7% |
| 22 | 社内の内部環境 | 管理費等間接費の増加 | 4.6% | 4.5% | 4.2% | 8.9% | 1.5% | 7.0% | 0.0% |
| 23 | 社内の内部環境 | 協力業者の確保難 | 10.0% | 12.6% | 6.3% | 11.1% | 6.1% | 7.0% | 8.3% |
| 24 | その他 | その他 | 8.0% | 9.6% | 6.3% | 4.4% | 4.5% | 4.7% | 8.3% |

・全体の順位1位は「人件費の増加（22.6%）」となった。上位3つ「人件費の増加」「仕入単価の上昇・高止まり（22.1%）」「従業員の不足（20.6%）」は問題の順位は変わらなかった。上位3つの問題は、県外を除き、全地区で共通して上位3位を占めた。

・回答母数の大半を占める「福岡地区（福岡市内）」は、県全体平均と同じように問題が共通しているが、「福岡地区（福岡市内）」が「同業者相互の価格競争（19.2%）」と3位に浮上した。

・「福岡地区（福岡市外）」では「仕入単価の上昇・高止まり」が最も回答割合が高い（29.2%）。「同業者相互の価格競争」が4位（18.8%）で他地区と比べて相対的に問題の比重が高い。

・北九州地区は、前々調査と同じく全地区で最も「従業員の不足」の回答割合が高かったが、引き続き最も高くなった（「従業員の不足（28.9%）」）。

・筑豊地区は「人件費の増加（25.8%）」と回答割合が、前回調査と同じく全地区で最も高かった。

・県南地区は他地区と異なり「民間需要の停滞」が最も高い（30.2%）。「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」が4位で全地区で最も高い（23.3%）。

今期の経営上の問題点・業種別クロス集計

(単位：回答件数)

各本社所在地別で最も高い割合の項目を赤字として、上位3位については黄色色として

※留意点：上位3位までの回答のため、回答率が低くても必ずしも問題が無いわけではない。今期（2025年4-6月期）だけ相対的に低い場合もあることに留意する。

| カテゴリー | 経営上の問題点項目 | 全体 | 農林水産業 | 製造業 | 建設業 | 小売業 | 卸売業 | サービス業（対事業所） | サービス業（対個人） | |
|-------|-----------|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|------------|-------|
| 1 | 競争環境 | 大手企業の進出による競争の激化 | 6.3% | 0.0% | 4.7% | 2.8% | 14.8% | 11.5% | 6.9% | 4.9% |
| 2 | 競争環境 | 新規参入者の増加 | 10.3% | 0.0% | 2.3% | 8.5% | 14.8% | 7.7% | 10.4% | 14.7% |
| 3 | 競争環境 | 同業者相互の価格競争 | 19.0% | 33.3% | 18.6% | 16.9% | 14.8% | 34.6% | 19.4% | 16.7% |
| 4 | 競争環境 | 輸入品による圧迫 | 0.5% | 33.3% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 1.0% |
| 5 | 技術環境 | AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ | 8.4% | 33.3% | 7.0% | 2.8% | 3.7% | 0.0% | 13.9% | 7.8% |
| 6 | 市場動向 | 官公需要の停滞 | 5.0% | 0.0% | 11.6% | 5.6% | 11.1% | 0.0% | 6.3% | 0.0% |
| 7 | 市場動向 | 民間需要の停滞 | 15.4% | 33.3% | 25.6% | 21.1% | 11.1% | 30.8% | 11.1% | 9.8% |
| 8 | 市場動向 | 取引先の減少 | 9.4% | 0.0% | 7.0% | 5.6% | 11.1% | 15.4% | 12.5% | 6.9% |
| 9 | 市場動向 | 輸出困難 | 0.5% | 0.0% | 4.7% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| 10 | 市場動向 | 顧客ニーズ変化への対応やズレ | 5.8% | 0.0% | 4.7% | 5.6% | 3.7% | 0.0% | 6.3% | 7.8% |
| 11 | 金融環境 | 金利負担の増加 | 3.6% | 0.0% | 4.7% | 4.2% | 0.0% | 0.0% | 4.2% | 3.9% |
| 12 | 金融環境 | 事業資金の借入難 | 6.3% | 0.0% | 4.7% | 7.0% | 14.8% | 3.8% | 4.9% | 6.9% |
| 13 | 取引関係 | 仕入単価の上昇・高止まり | 21.9% | 33.3% | 44.2% | 28.2% | 29.6% | 38.5% | 11.8% | 15.7% |
| 14 | 取引関係 | 販売先からの値下げ要請 | 2.9% | 33.3% | 4.7% | 2.8% | 0.0% | 15.4% | 1.4% | 1.0% |
| 15 | 取引関係 | 取引先からの取引条件の要請 | 1.7% | 0.0% | 2.3% | 1.4% | 14.8% | 0.0% | 0.7% | 0.0% |
| 16 | 税制・政策 | 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加 | 13.2% | 0.0% | 7.0% | 8.5% | 14.8% | 11.5% | 18.8% | 11.8% |
| 17 | 税制・政策 | 改正された法律や制度への対応 | 4.8% | 33.3% | 4.7% | 5.6% | 3.7% | 7.7% | 4.9% | 2.9% |
| 18 | 社内の内部環境 | 人件費増加 | 22.4% | 0.0% | 37.2% | 14.1% | 25.9% | 15.4% | 21.5% | 24.5% |
| 19 | 社内の内部環境 | 従業員の不足 | 20.4% | 33.3% | 7.0% | 32.4% | 14.8% | 23.1% | 11.8% | 30.4% |
| 20 | 社内の内部環境 | 熟練技術者の確保難 | 8.9% | 0.0% | 14.0% | 22.5% | 0.0% | 3.8% | 6.3% | 4.9% |
| 21 | 社内の内部環境 | 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足 | 16.6% | 33.3% | 14.0% | 23.9% | 3.7% | 15.4% | 13.9% | 19.6% |
| 22 | 社内の内部環境 | 管理費等間接費の増加 | 4.6% | 0.0% | 4.7% | 2.8% | 3.7% | 11.5% | 4.9% | 3.9% |
| 23 | 社内の内部環境 | 協力業者の確保難 | 9.9% | 0.0% | 4.7% | 26.8% | 3.7% | 11.5% | 7.6% | 4.9% |
| 24 | その他 | その他 | 7.9% | 0.0% | 11.6% | 2.8% | 11.1% | 0.0% | 7.6% | 11.8% |

・製造業は、「仕入単価の上昇・高止まり」が全業種で最も高い割合を占めた（44.2%）。「従業員の不足」や「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」

「熟練技術者の確保難」の人の問題に関する回答割合が下がり、変わって「民間需要の停滞」が3位に浮上した（25.6%）。

・建設業は前回調査と変わらず全業種で最も「従業員の不足」が高い回答率（32.4%）だった。「人件費の増加（32.4%）」の比重が下がったものの、3位の「協力業者の確保難（26.8%）」など人手不足に関わる問題は全業種で最も高い割合を占める傾向にある。

・小売業では「仕入単価の上昇・高止まり」が最も高い割合であるが、市場・競争環境の問題には一様に回答されているのが特徴となっている。

・卸売業では「仕入単価の上昇・高止まり」が最も高い割合となった。前回と比べ「人件費増加」「従業員の不足」が下がり、前回と同じく他業種と比べて「同業他社の価格競争（2位・34.6%）」と「民間需要の停滞（3位・30.8%）」の回答割合が高く、市場・競争環境の問題が上位となっている。

・最も回答母数の大きいサービス業（対事業所）については、「仕入単価の上昇・高止まり」は前回に続き相対的に回答割合が低く、小売業・卸売業と違い、「民間需要の停滞」の回答割合は低い。一方、「租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加」が全業種で最も高い割合（3位・18.8%）となっている。

・対サービス業（対個人）では、「従業員の不足」が最も高い回答割合となった（30.4%）。「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」が他業種と比べて比較的高い割合を占める（3位・19.6%）のが特徴となっている。

主要指標のクロス分析

※農林水産業は回答件数が少ないため参考値としてみるのが良い。

業種別の動向（前年同期比）

| | 自社業況判断DI | 次期見通しDI | 売上DI | 利益DI | 採算水準DI | 回答件数 |
|------------------|----------|---------|-------|-------|--------|------|
| 1 農林水産業 | -66.7 | 66.7 | -33.3 | -66.7 | -33.3 | 3 |
| 2 製造業 | 0.0 | 11.6 | 19.5 | -7.3 | 41.5 | 43 |
| 3 建設業（建築・土木・設備等） | -7.0 | 11.3 | 5.7 | 1.5 | 28.6 | 71 |
| 4 小売業 | 14.8 | 22.2 | 11.5 | 15.4 | 29.6 | 27 |
| 5 卸売業 | -11.5 | 11.5 | 15.4 | 3.8 | 46.2 | 26 |
| 6 サービス業（対事業所） | 6.9 | 31.9 | 19.6 | 12.1 | 31.0 | 144 |
| 7 サービス業（対個人） | 3.9 | 23.5 | 14.1 | 12.0 | 51.5 | 102 |
| 全体 | 1.9 | 22.6 | 14.7 | 7.4 | 37.1 | 416 |

- ・製造業は全DIで改善となったが、利益DIは-18.9→-7.3とマイナス域を脱しておらず、自社業況判断DIは-15.1→0.0と、プラス域まで転じていない。
- ・建設業の前回調査は売上・利益・採算水準、自社業況判断DIでプラス域へ改善したが、今期は悪化し、特に自社業況判断DIは前回10.8→-7.0と悪化した。
- ・小売業の前回調査は主要指標でマイナス域となっていたが、今回は転じて改善した。売上-11.4→11.5、利益-14.3→15.4、採算水準-8.6→29.6、自社業況判断DI-20.0→14.8
- ・卸売業は、前回より全DIで数値が悪化。自社業況DIが-3.4→-11.5でマイナス域のまま。特に売上DIは34.5→11.5、利益DIが31.0→3.8と悪化幅が大きい。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対事業所）では自社業況判断DIがプラス域となった。次期見通しDIの31.9は、農林水産業を除き、サービス業（対事業所）が最も高かった。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対事業所）では自社業況判断DIがプラス域となった。次期見通しDIの23.9は、サービス業（対事業所）に次いで高く、採算水準DIの51.5は最も高かった。

従業員規模別の動向

いずれも前年同期比

| | 自社業況判断DI | 次期見通しDI | 売上DI | 利益DI | 採算水準DI | 回答件数 |
|------------|----------|---------|------|------|--------|------|
| 1 0名 | -21.9 | 18.2 | -7.0 | -4.3 | 11.1 | 70 |
| 2 1名～5名 | -2.3 | 20.5 | 12.5 | 9.5 | 30.2 | 126 |
| 3 6名～20名 | 8.5 | 15.3 | 25.0 | 6.0 | 43.1 | 117 |
| 4 21名～50名 | 8.8 | 38.6 | 8.8 | 7.1 | 50.9 | 56 |
| 5 51名～100名 | 14.3 | 47.6 | 33.3 | 28.6 | 61.9 | 21 |
| 6 101名以上～ | 60.0 | 33.3 | 53.3 | 26.7 | 86.7 | 15 |
| 全体 | 1.9 | 22.6 | 14.7 | 7.4 | 37.1 | 405 |

- ・従業員規模が大きいほど指標は良好な傾向にある。
- ・「0名」では売上DI・利益DIともに大幅に悪化し、マイナス域へ転落した。
- ・自社業況DIは「0名」のみ唯一マイナス域だったが、ボリュームゾーンである「1名～5名」が-2.3へと悪化した。

本社所在地別の動向

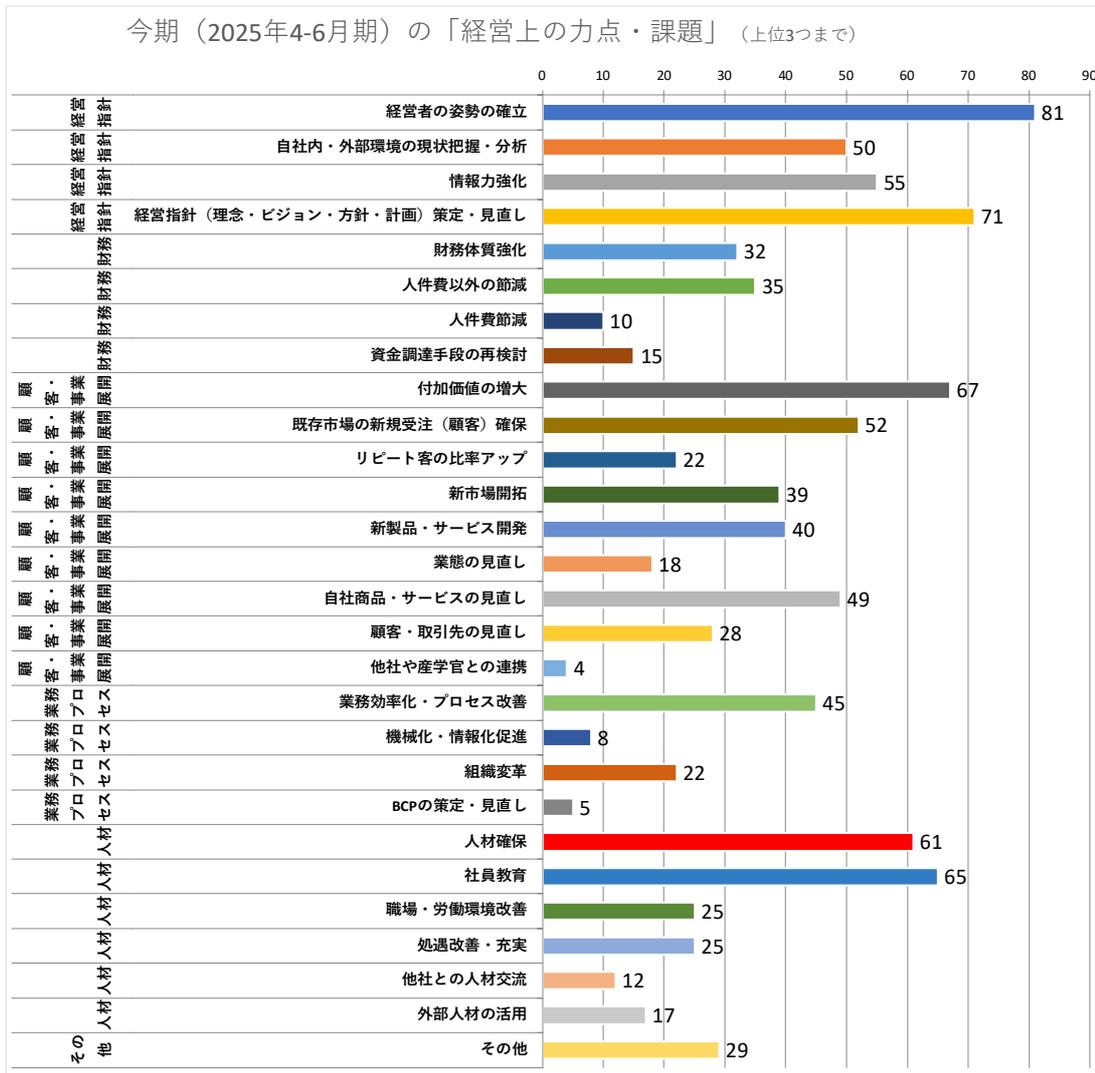
いずれも前年同期比

| | 自社業況判断DI | 次期見通しDI | 売上DI | 利益DI | 採算水準DI | 回答件数 |
|--------------|----------|---------|------|------|--------|------|
| 福岡市内企業のみ | 11.6 | 30.3 | 23.6 | 18.5 | 38.1 | 195 |
| 福岡市外の福岡地区の企業 | 4.2 | 25.0 | 8.5 | -2.2 | 29.8 | 47 |
| 北九州地区 | -8.9 | -2.2 | 13.3 | -2.3 | 38.6 | 45 |
| 筑豊地区 | -13.6 | 34.5 | 6.2 | -4.5 | 40.9 | 65 |
| 県南地区 | -9.3 | 16.3 | 0.0 | -7.1 | 36.6 | 42 |
| 県外 | 0.0 | 25.0 | 0.0 | 16.7 | 33.3 | 12 |
| 福岡市以外の全企業 | -7.0 | 19.9 | 6.6 | -2.9 | 36.7 | 211 |
| 全体 | 1.9 | 22.6 | 14.7 | 7.4 | 37.1 | 406 |

- ・「福岡市内企業のみ」では、前回より全てのDI値が改善した。利益DIは県外を除き「福岡市内企業のみ」がプラス域となった。
- ・「福岡市外の福岡地区の企業」では、売上DIが前回3.2→8.5と改善したものの、利益DIは前回4.8→-2.2と悪化した。
- ・筑豊地区は、売上DIが前回-6.7→6.2とプラスに転じたが、利益DIは前回-6.7→-4.5とプラス域にはない。自社業況DIも前回-23.3→-13.6とマイナス域にあり、全地区で最も最も低い数値結果となった。
- ・「県南地区」は、売上DIが前回22.7→0.0、利益DI18.2→-7.1、自社業況判断DIが9.1→-9.3となり、項目全体として大幅悪化となった。
- ・「福岡市内企業のみ」以外の企業をすべて集計した結果、上記の全DI項目で「福岡市内企業のみ」が、「福岡市以外の全企業」の値より上回った。福岡市以外の企業の経営環境に違いがみられる。「福岡市以外の全企業」では、採算水準DI以外はすべて前回調査より悪化しており、特に自社業況判断DIは0.0→-7.0、利益DI5.4→-2.9とマイナス水域へと悪化している。

2025年4-6月期における経営上の問題解決のために取り組んだ「経営上の力点・課題」は何ですか？

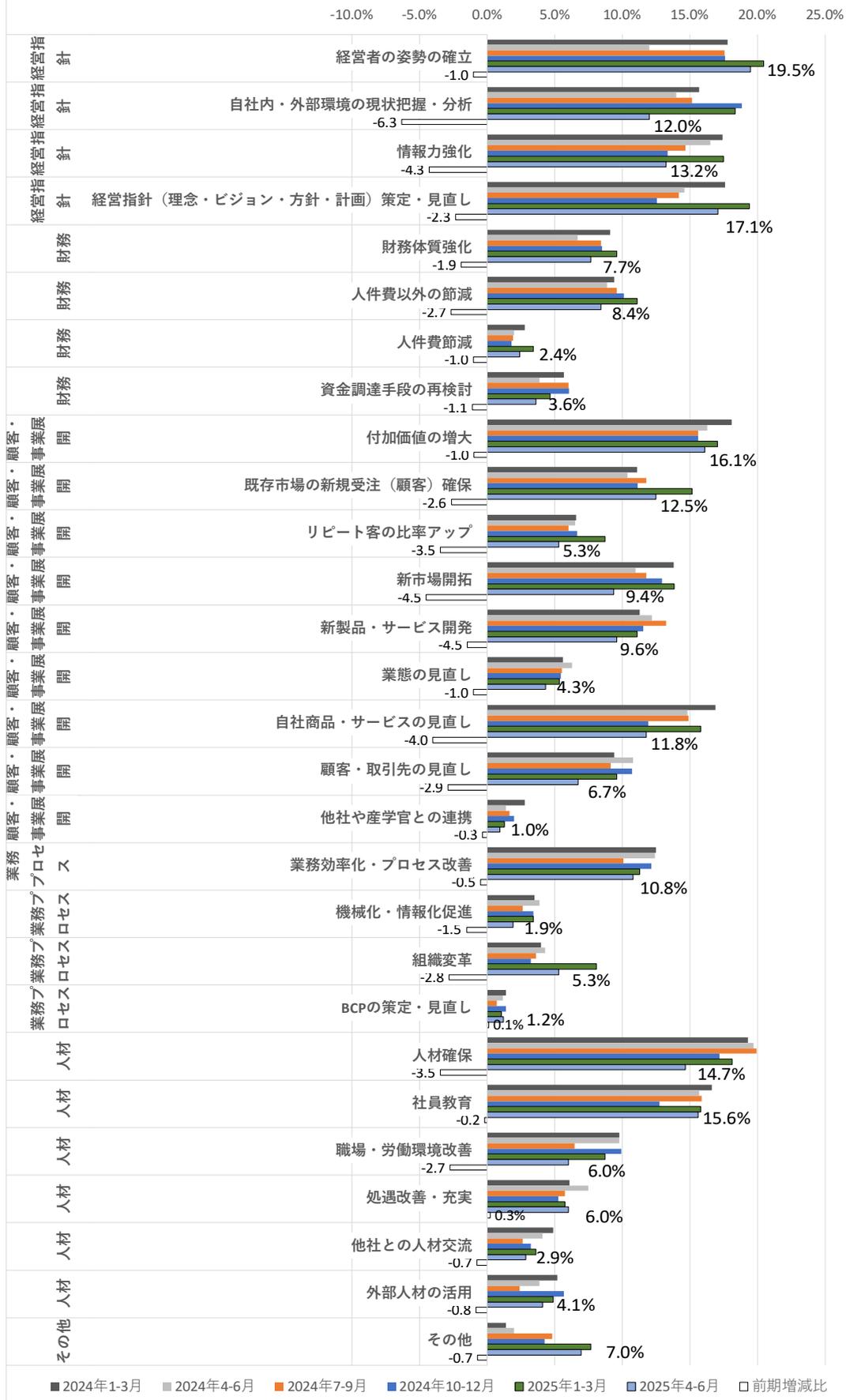
・今期の経営上の力点・課題については、3期連続で回答数が増えた1位「経営者の姿勢の確立」が81件、2位は「経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し」が71件、次いで3位は、「付加価値の増大」が浮上しました。



【経営上の力点「その他」 自由回答記述】

- ・ AIの活用
- ・ 後継者育成
- ・ 営業力強化

「経営上の力点・課題」の推移（前期比増減）



経営上の力点 クロス分析

上位3位の力点を黄色塗りした。

「業種別」×「経営上の力点」

| | 力点項目 | 0名 | 1名～5名 | 6名～20名 | 21名～50名 | 51名～100名 | 101名以上～ | |
|----|---------|---------------------------|-------|--------|---------|----------|---------|---|
| 1 | 経営指針 | 経営者の姿勢の確立 | 16 | 24 | 28 | 9 | 2 | 2 |
| 2 | 経営指針 | 自社内・外部環境の現状把握・分析 | 8 | 17 | 14 | 12 | 2 | 2 |
| 3 | 経営指針 | 情報力強化 | 9 | 22 | 15 | 8 | 0 | 1 |
| 4 | 経営指針 | 経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し | 13 | 29 | 18 | 13 | 0 | 1 |
| 5 | 財務 | 財務体質強化 | 5 | 13 | 11 | 3 | 2 | 0 |
| 6 | 財務 | 人件費以外の節減 | 10 | 10 | 13 | 5 | 3 | 0 |
| 7 | 財務 | 人件費節減 | 2 | 3 | 4 | 3 | 0 | 0 |
| 8 | 財務 | 資金調達手段の再検討 | 2 | 4 | 6 | 2 | 0 | 0 |
| 9 | 顧客・事業展開 | 付加価値の増大 | 7 | 18 | 24 | 9 | 3 | 2 |
| 10 | 顧客・事業展開 | 既存市場の新規受注（顧客）確保 | 5 | 20 | 11 | 10 | 1 | 2 |
| 11 | 顧客・事業展開 | リピート客の比率アップ | 5 | 9 | 2 | 3 | 2 | 0 |
| 12 | 顧客・事業展開 | 新市場開拓 | 9 | 16 | 11 | 6 | 1 | 1 |
| 13 | 顧客・事業展開 | 新製品・サービス開発 | 7 | 6 | 11 | 6 | 0 | 4 |
| 14 | 顧客・事業展開 | 業態の見直し | 2 | 7 | 6 | 1 | 0 | 0 |
| 15 | 顧客・事業展開 | 自社商品・サービスの見直し | 11 | 10 | 14 | 7 | 3 | 3 |
| 16 | 顧客・事業展開 | 顧客・取引先の見直し | 3 | 8 | 8 | 3 | 0 | 1 |
| 17 | 顧客・事業展開 | 他社や産学官との連携 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 18 | 業務プロセス | 業務効率化・プロセス改善 | 6 | 14 | 14 | 5 | 2 | 6 |
| 19 | 業務プロセス | 機械化・情報化促進 | 0 | 2 | 4 | 1 | 1 | 0 |
| 20 | 業務プロセス | 組織変革 | 3 | 4 | 7 | 4 | 5 | 1 |
| 21 | 業務プロセス | BCPの策定・見直し | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| 22 | 人材 | 人材確保 | 6 | 11 | 24 | 13 | 5 | 7 |
| 23 | 人材 | 社員教育 | 8 | 12 | 25 | 17 | 7 | 4 |
| 24 | 人材 | 職場・労働環境改善 | 3 | 5 | 10 | 3 | 5 | 1 |
| 25 | 人材 | 処遇改善・充実 | 2 | 3 | 7 | 8 | 4 | 3 |
| 26 | 人材 | 他社との人材交流 | 3 | 3 | 4 | 1 | 0 | 0 |
| 27 | 人材 | 外部人材の活用 | 3 | 5 | 5 | 2 | 1 | 1 |
| 28 | その他 | | 3 | 12 | 6 | 0 | 0 | 0 |

「従業員別」×「経営上の力点」

※回答母数の少ない農林水産業を除き、上位3位の力点を黄色塗りした。

| | 力点項目 | 農林水産業 | 製造業 | 建設業 (建築・土木・設備等) | 小売業 | 卸売業 | サービス業 (対事業所) | サービス業 (対個人) | |
|----|---------|---------------------------|-----|--------------------|-----|-----|-----------------|----------------|----|
| 1 | 経営指針 | 経営者の姿勢の確立 | 1 | 8 | 16 | 1 | 7 | 28 | 20 |
| 2 | 経営指針 | 自社内・外部環境の現状把握・分析 | 1 | 6 | 10 | 7 | 1 | 14 | 11 |
| 3 | 経営指針 | 情報力強化 | 0 | 5 | 9 | 2 | 6 | 24 | 9 |
| 4 | 経営指針 | 経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し | 1 | 5 | 14 | 3 | 4 | 22 | 22 |
| 5 | 財務 | 財務体質強化 | 0 | 6 | 5 | 2 | 3 | 11 | 5 |
| 6 | 財務 | 人件費以外の節減 | 0 | 7 | 6 | 4 | 2 | 8 | 8 |
| 7 | 財務 | 人件費節減 | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 5 | 1 |
| 8 | 財務 | 資金調達手段の再検討 | 0 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 6 |
| 9 | 顧客・事業展開 | 付加価値の増大 | 0 | 10 | 8 | 2 | 6 | 27 | 14 |
| 10 | 顧客・事業展開 | 既存市場の新規受注（顧客）確保 | 0 | 13 | 5 | 3 | 8 | 18 | 5 |
| 11 | 顧客・事業展開 | リピート客の比率アップ | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 8 | 11 |
| 12 | 顧客・事業展開 | 新市場開拓 | 0 | 5 | 8 | 1 | 6 | 11 | 8 |
| 13 | 顧客・事業展開 | 新製品・サービス開発 | 0 | 5 | 1 | 3 | 3 | 23 | 5 |
| 14 | 顧客・事業展開 | 業態の見直し | 0 | 1 | 4 | 3 | 1 | 5 | 4 |
| 15 | 顧客・事業展開 | 自社商品・サービスの見直し | 1 | 2 | 4 | 7 | 2 | 18 | 15 |
| 16 | 顧客・事業展開 | 顧客・取引先の見直し | 0 | 4 | 5 | 4 | 0 | 9 | 6 |
| 17 | 顧客・事業展開 | 他社や産学官との連携 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 18 | 業務プロセス | 業務効率化・プロセス改善 | 1 | 5 | 3 | 2 | 2 | 17 | 15 |
| 19 | 業務プロセス | 機械化・情報化促進 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 20 | 業務プロセス | 組織変革 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 | 6 | 4 |
| 21 | 業務プロセス | BCPの策定・見直し | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 |
| 22 | 人材 | 人材確保 | 0 | 2 | 19 | 3 | 2 | 18 | 17 |
| 23 | 人材 | 社員教育 | 0 | 6 | 15 | 3 | 1 | 21 | 19 |
| 24 | 人材 | 職場・労働環境改善 | 0 | 1 | 8 | 2 | 1 | 6 | 7 |
| 25 | 人材 | 処遇改善・充実 | 0 | 5 | 5 | 1 | 3 | 5 | 6 |
| 26 | 人材 | 他社との人材交流 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 5 |
| 27 | 人材 | 外部人材の活用 | 0 | 2 | 6 | 0 | 0 | 5 | 4 |

第4回経営実態調査 政策要望・意見（順不同）

ヒト（賃金上昇等を含む）

| |
|--|
| ・ 新卒雇用を増やしている会社に優遇措置（働き手を増やしている）職人を育てる企業に優遇措置 |
| ・ 最低賃金の引き上げに対して、介護報酬の引き上げは行われない。人件費の削減にも限界がある。 |
| 働き方改革やコンプライアンスやハラスメントなど中小企業が取り組むことに大変な人材不足を助長させることが中小零細企業の経営問題として黙殺されそう |
| だ。 |
| パート社員さんの所得税、社会保険料を見据えた労働時間調整のための労働時間短縮がなされているため、人材確保に苦労している。そのため、パート社員さんの収入の壁の再考をお願いしたい。 |
| ・ 制限されず、働ける環境。 |
| ・ 後継者の問題 賃金上昇 人手不足 事業者としてのリスクリング方法や内容について |
| ・ 処遇改善費の増加 |
| 従業員の生活費が増えていることに対し賃金を上げているが、引かれるものが大きく手残りに満足感が薄い。税金や社会保障費といった徴収される金額が大きいのは他の無駄を見直していないのではないかと感じている。取りやすいところから取ろうというように思われ不満が高まっている。少子化対策に成果が出ていないことで今後も労働者が減少することは明らか。人材獲得に現在は莫大な手間と費用がかかるが中小零細企業が資金を出せないことで大企業に人材が流れる構図をさらに加速させると思われ、人材の獲得に中小企業の支援策を講じてほしい。 |

モノ

| |
|---|
| 物価上昇 |
| 物価高により、趣味嗜好品に近い分野なので先にカットされ低迷状態。 |
| 材料・各種工具・燃料の高騰に工事単価が追いついていない状況があります。また仕入れ価格は上がっているのに関わらず、カタログの価格はそのまま等お客様への説明に苦慮する一面があります。 |
| 仕入れ高です。 |
| 自分以外の相手の考えは変えることは出来ない。この現実を踏まえ自身の理念強化や事業に対する思いを熱量だけで伝えるのではなく、姿勢で伝えるにはどうしたらよいか今後の課題である。 |
| 負担ばかり増えるインボイス制度の廃止を求めます。 |
| 職場環境や社員処遇の改善を行い既存社員の流出阻止と新規人材の確保に努めたいが、家族経営や先代からついでに管理職の高齢化により私の意見が通らず、現実として社員は減っていき、仕事の受注量も抑えられ、本当に会社が倒産の危機を迎えるのではないかと危惧している。愚痴になってすみませんが、自分の努力では解決しがたい問題です。 |
| 色々学びたいです。よろしくお願致します。 |

カネ

| |
|---|
| ・ 事業を未来に残していくための第三者からの事業承継や事業譲受に関して、交付金や融資など公的機関及び金融機関からのバックアップ体制の充実を検討いただけるとありがたいです。 |
| ・ 融資の経営者保証が中々、とれない。 |
| コロナ融資の元本返済が始まりましたが、1年間利付けをしました。この状況になったのは私の経営者としての力不足です。しかし、このような状況になってしまうと、企業の健全化を目指し新たな企画を行おうとしても当然ですが資金を調達する事が困難です。私は小売業(製菓製パン製造販売)を営んでいます。同じような業種の方から私と似たような課題を聞くことが多々あります。 |
| ・ コロナ時期のゼロゼロ融資の返済によるキャッシュの切迫に対し、新たな借り換え等の政策による措置を講じて欲しい。 |
| ・ 金利の上昇はお客様負担が増えるので、より顧客獲得が難しくなると予想しています。 |
| ・ 売上上下の波が大きく、資金繰りや従業員への利益返還に対する予定が立てづらい。 |

税制（社会保険料・事業承継税制等を含む）

| |
|--|
| ・ 社会保険料の106万の壁撤廃・消費増税は社会的な影響が大きすぎるので反対です。 |
| ・ 減税 ・ 社会保険料の削減 |
| ・ 給与を上げてても手取りが上がらないと従業員さんからクレームが来る、と弊所に相談が来ます。消費税がなくなれば、その分、消費も増えますし、従業員にバックできます。 |
| ・ 年収130万の壁と社会保険加入への対応 |
| ・ 消費税の廃止、年収の壁撤廃、ガソリン暫定税率の廃止、などによる積極財政で景気対策 |
| ・ 税制優遇を中小企業の零細企業を中心にしてほしい。 |
| ・ 付加価値が少ないことが問題ですが、トントンベースや利益の決算では消費税で持っていかれて赤字状態です。当社だけでなく消費税で苦しんでいる会員も多いのではないのでしょうか？選挙もあるので消費税減税の声を上げてほしいです。また消費税は社員を雇用するほど不利になっているのも困っています。 |
| ・ 国は、減税をすぐに行い内需が拡大する政策へ転換し実行して欲しい。 |
| ・ 消費税減税、社会保険料減免（企業・労働者とも）、収入の壁の撤廃 |
| ・ 賃上げ分の社会保険料負担増加分の国の負担 |
| ・ 社会保険料の会社負担、消費税が重いために社員の給与を上げることが難しくなっている。 |
| ・ 教育事業への消費税の在り方 |
| ・ 最低賃金が上がるのは仕方ないが、扶養の範囲はさほど上昇せず、社会保険料の加入要件などは変わらないので、それ以下の条件で働きたい方の働ける時間がただただ減っているだけという現状はどうにかならないのか？ |
| ・ インボイス制度。おかげさまで、職人さんがどんどんやめておられます。この現状は、その当事者じゃないとわからないでしょうね？ |
| ・ 環境問題に取り組んだ政策をお願いしたい |
| ・ 法人税を減らしてもらえれば、社員に利益還元増にできます。 |
| ・ 保険業ですが、消費税が痛いです。保険手数料から引かれますので、ダイレクトに経営に響きます。 |

競争・経営環境

| |
|---|
| ・ 公共事業の単価アップ |
| ・ 景気後退、貧富の差の拡大 |
| ・ 少子化による国内需要の減少は深刻 |
| ・ 紛争、通商に関する政府の動きが見えないため、顧客が海外との取引を見直しており、その影響が後半以降出てくるものと考えている。 |
| ・ 業界の外的要因に対しての施策 |
| ・ 受注単価を上げられない。交渉できていない。コストダウンの要請がきている。 |
| ・ 弊社は写真プリント販売が責任ある仕事である！ということをポリシーで掲げているが、写真プリント販売からデータ販売が主流になってきている。 |
| ・ 介護報酬が低く、価格設定もできないため、なかなか営業利益につながりにくいで、四苦八苦している。 |
| ・ 売上を上げようと思っても報酬改定で単位数が上がらないと売上の上げようがない。経営的に楽にはならない。 |

企業努力支援

| |
|---|
| ・ 採用難が続いている福祉医療業界の中で、人材を補い合う動きが同友会などの経営者会をきっかけとしてできたらよいと思う |
| ・ 同友会にはいろいろな業種の会員がいます。業種により政策の要望が違ふと思います。それをすべて網羅して政策提言や要望を発出するのは無理があると思います。私は個人的には今の補助金・助成金の在り方では納得していません。 |
| ・ それらを否定するものではありませんが、その前に自社の財務の強靱化が何よりも重要と考えます。自社（独自）の経営方針、社員教育等社内体質の強化に努めたいと思っています。 |
| ・ 補助金・助成金は制度の変化が激しく、中長期的な経営計画が立てにくいという課題があります。 |
| ・ 顧客や取引先に納得してもらえぬ事業計画書作成の勉強会をしてほしい |
| ・ 自社の事業の強みと、その事業の広報について十分な活動ができていない。活動のための情報収集や広報手段の習得などに時間を割けるようなタイムスケジュールを考える必要があると思う。月間のスケジュール管理をもっと効率的にできるよう考えたい。 |

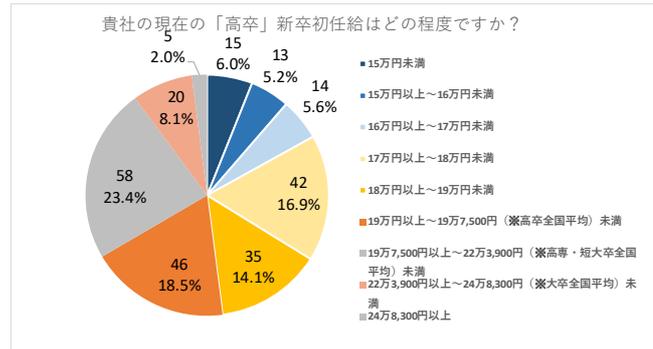
その他

| |
|---|
| ・ 福岡市や福岡県にとって中小企業が寄与している部分の再認識が必要。 |
| ・ 自主的努力のみ |
| ・ 既存客の深耕営業の強化、新規開拓の強化を継続していく |
| ・ 期待なし |
| ・ 税務や労務に関する法律改定はどうすることもできないため、自社努力で対応を行うしかない。基本的に法律改正までの猶予はあるが、実際ははっきりとした情報がそろってから1年ぐらいのことが多く、年内の組織改革となるため時間たりない。 |
| ・ お金の流れをクリーンにする |
| ・ 自社組織の強化でどうにかできている |
| ・ 政治連盟のような組織をつくり、国会へ影響力を持てるようになると思います。 |
| ・ 法律改正 |

特別調査「採用に関する影響調査」

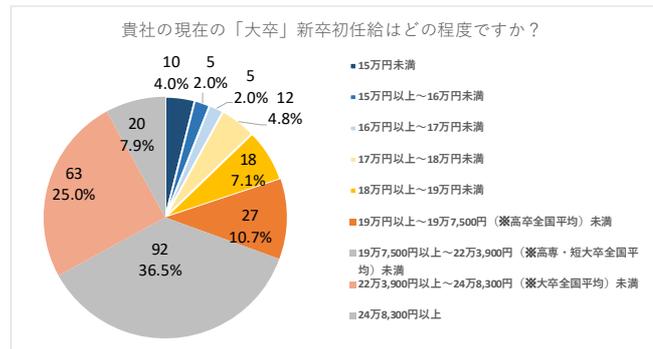
・貴社の現在の「高卒」新卒初任給はどの程度ですか？

| | 回答総数 | 回答割合 |
|--|------|--------|
| 1 15万円未満 | 15 | 6.0% |
| 2 15万円以上～16万円未満 | 13 | 5.2% |
| 3 16万円以上～17万円未満 | 14 | 5.6% |
| 4 17万円以上～18万円未満 | 42 | 16.9% |
| 5 18万円以上～19万円未満 | 35 | 14.1% |
| 6 19万円以上～19万7,500円（※高卒全国平均）未満 | 46 | 18.5% |
| 7 19万7,500円以上～22万3,900円（※高専・短大卒全国平均）未満 | 58 | 23.4% |
| 8 22万3,900円以上～24万8,300円（※大卒全国平均）未満 | 20 | 8.1% |
| 9 24万8,300円以上 | 5 | 2.0% |
| 合計 | 248 | 100.0% |



・貴社の現在の「大卒」新卒初任給はどの程度ですか？

| | 回答総数 | 回答割合 |
|--|------|--------|
| 1 15万円未満 | 10 | 4.0% |
| 2 15万円以上～16万円未満 | 5 | 2.0% |
| 3 16万円以上～17万円未満 | 5 | 2.0% |
| 4 17万円以上～18万円未満 | 12 | 4.8% |
| 5 18万円以上～19万円未満 | 18 | 7.1% |
| 6 19万円以上～19万7,500円（※高卒全国平均）未満 | 27 | 10.7% |
| 7 19万7,500円以上～22万3,900円（※高専・短大卒全国平均）未満 | 92 | 36.5% |
| 8 22万3,900円以上～24万8,300円（※大卒全国平均）未満 | 63 | 25.0% |
| 9 24万8,300円以上 | 20 | 7.9% |
| 合計 | 252 | 100.0% |



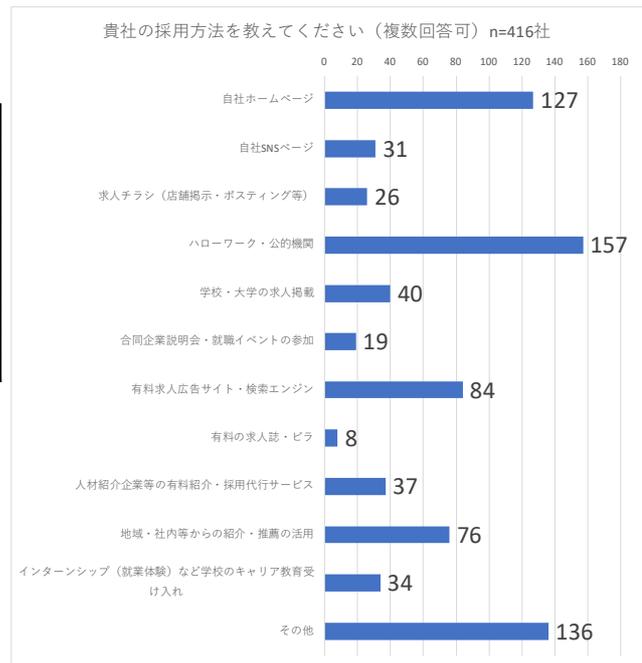
・貴社の採用方法を教えてください（複数回答可）

| | 回答総数 | 回答割合 |
|----------------------------------|------|-------|
| 1 自社ホームページ | 127 | 30.5% |
| 2 自社SNSページ | 31 | 7.5% |
| 3 求人チラシ（店舗掲示・ポスティング等） | 26 | 6.3% |
| 4 ハローワーク・公的機関 | 157 | 37.7% |
| 5 学校・大学の求人掲載 | 40 | 9.6% |
| 6 合同企業説明会・就職イベントの参加 | 19 | 4.6% |
| 7 有料求人広告サイト・検索エンジン | 84 | 20.2% |
| 8 有料の求人誌・ピラ | 8 | 1.9% |
| 9 人材紹介企業等の有料紹介・採用代行サービス | 37 | 8.9% |
| 10 地域・社内等からの紹介・推薦の活用 | 76 | 18.3% |
| 11 インターンシップ（就業体験）など学校のキャリア教育受け入れ | 34 | 8.2% |
| 12 その他 | 136 | 32.7% |

のべ合計（参考） 775

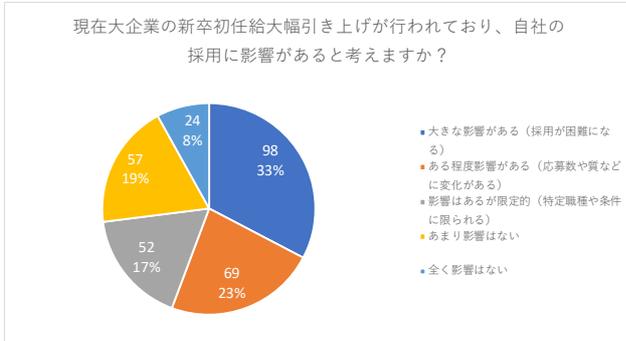
【その他】

- ・ 採用していない
- ・ 直接の声かけ
- ・ 社員からの紹介
- ・ 大学からの紹介
- ・ 高校、専門学校、大学への訪問
- ・ 自社の経営理念に賛同してくれる人、お客様
- ・ 働いている人からの紹介
- ・ 業界団体のホームページ
- ・ ヘッドハンティング
- ・ お客様からの紹介
- ・ ゼミの教授との接点を作って企業研究段階から関係をつくりインターンにつなげる



・現在大企業の新卒初任給大幅引き上げが行われており、自社の採用に影響があると考えますか？

| | 回答総数 | 回答割合 |
|----------------------------|------|--------|
| 1 大きな影響がある（採用が困難になる） | 98 | 32.7% |
| 2 ある程度影響がある（応募数や質などに変化がある） | 69 | 23.0% |
| 3 影響はあるが限定的（特定職種や条件に限られる） | 52 | 17.3% |
| 4 あまり影響はない | 57 | 19.0% |
| 5 全く影響はない | 24 | 8.0% |
| 回答数合計 | 300 | 100.0% |



・現在大企業の新卒初任給大幅引き上げが行われており、自社にどのような影響を与えると考えますか？

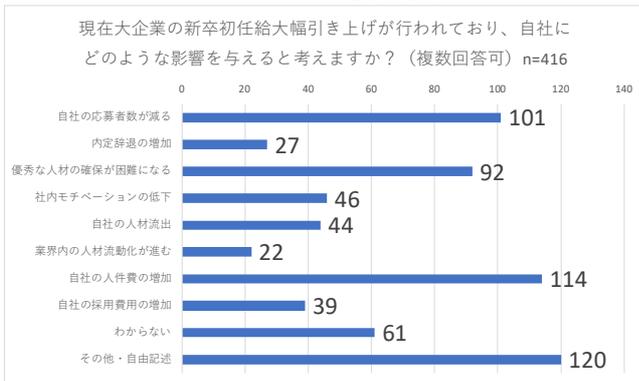
（複数回答可）

回答総数 回答割合

(n=416)

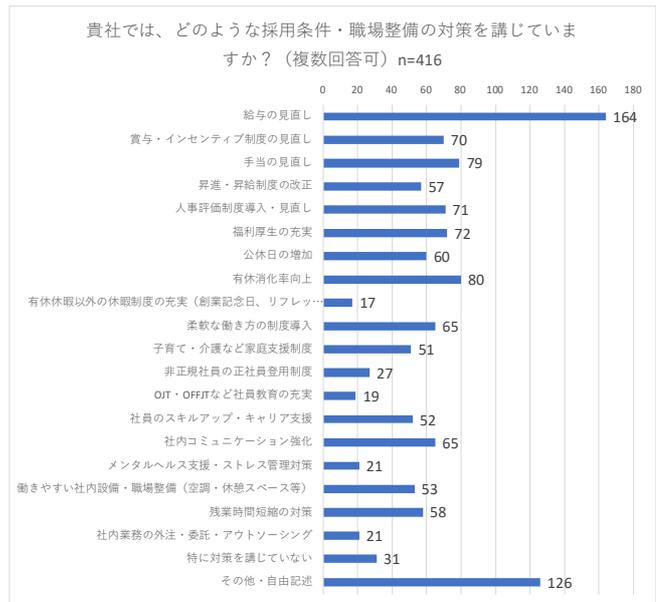
| | | |
|------------------|-----|-------|
| 1 自社の応募者数が減る | 101 | 24.3% |
| 2 内定辞退の増加 | 27 | 6.5% |
| 3 優秀な人材の確保が困難になる | 92 | 22.1% |
| 4 社内モチベーションの低下 | 46 | 11.1% |
| 5 自社の人材流出 | 44 | 10.6% |
| 6 業界内の人材流動化が進む | 22 | 5.3% |
| 7 自社の人件費の増加 | 114 | 27.4% |
| 8 自社の採用費用の増加 | 39 | 9.4% |
| 9 わからない | 61 | 14.7% |
| 10 その他・自由記述 | 120 | 28.8% |

のべ合計（参考） 666



・貴社では、どのような採用条件・職場整備の対策を講じていますか？（複数回答可）

| | 回答総数 | 回答割合 |
|-----------------------------------|------|-------|
| (n=416) | | |
| 1 給与の見直し | 164 | 39.4% |
| 2 賞与・インセンティブ制度の見直し | 70 | 16.8% |
| 3 手当の見直し | 79 | 19.0% |
| 4 昇進・昇給制度の改正 | 57 | 13.7% |
| 5 人事評価制度導入・見直し | 71 | 17.1% |
| 6 福利厚生の充実 | 72 | 17.3% |
| 7 公休日の増加 | 60 | 14.4% |
| 8 有休消化率向上 | 80 | 19.2% |
| 9 有休休暇以外の休暇制度の充実（創業記念日、リフレッシュ休暇等） | 17 | 4.1% |
| 10 柔軟な働き方の制度導入 | 65 | 15.6% |
| 11 子育て・介護など家庭支援制度 | 51 | 12.3% |
| 12 非正規社員の正社員登用制度 | 27 | 6.5% |
| 13 OJT・OFFJTなど社員教育の充実 | 19 | 4.6% |
| 14 社員のスキルアップ・キャリア支援 | 52 | 12.5% |
| 15 社内コミュニケーション強化 | 65 | 15.6% |
| 16 メンタルヘルス支援・ストレス管理対策 | 21 | 5.0% |
| 17 働きやすい社内設備・職場整備（空調・休憩スペース等） | 53 | 12.7% |
| 18 残業時間短縮の対策 | 58 | 13.9% |
| 19 社内業務の外注・委託・アウトソーシング | 21 | 5.0% |
| 20 特に対策を講じていない | 31 | 7.5% |
| 21 その他・自由記述 | 126 | 30.3% |
| のべ合計（参考） | | 1259 |



・実際に成果が出た施策・工夫を、具体的に教えてください（任意・自由記述）

- ・ 残業申請は19：00までは免除で残業が可能（働きたい人は許可なく仕事ができる）→結果、計画的に残業をするようになり、残業代が削減されています
- ・ 早く仕事が終わったときは、定時の30分前に終業してよいことになっており、メリハリをつけて仕事をしてくれています
- ・ 年次有給休暇取得を促進しています
- ・ 月1回程度のランチ会により、正社員、パートさん関係なく平等な福利厚生を楽しんでもらえ、かつ、スタッフ同士のコミュニケーションも図れて楽しんでもらえているようです
- ・ 週一勉強会の実施で知識を深めることができ、安心感があります
- ・ 広いオフィスへ引っ越しをし、休憩スペースを広く確保したので、リラックスして休憩が取れ、スタッフ同士もコミュニケーションを楽しんでいるようです

社内会議や意見の出やすい環境づくりといった社内コミュニケーションが良好な状況を作り続け、成長しやすい任せ方や先輩のサポート体制をみてインターンシップにきた学生の中から応募していると感じる

数年前の最低賃金が急速に上がりだしたところから、Z世代の若者たちと談義できる機会を増やしてきました。そうしたところ、給与だけではなく休みが充実していることや、働き方に関してかなり等しい等しいの考え方に驚きました。そこで、自社の取り組みとして、既存社員の給与形態の見直し、公休や有休、残業時間短縮と努めてきました。その結果、現在既存社員から社風が変わって来た、働く時間が減ったと言った声を聴くようになってきました。まだ自社改革の途中ですが、

全体的な成果の返答は難しく、個人によって必要と感じる価値観が違うためできる限りその人に合った働き方や福利厚生に柔軟に対応できる制度の確立を行っている。

- ・ 作業の外注化及びAI利用による作業効率化、DX化により作業効率が上がると同時にデータ分析が可能になり、経営判断がしやすくなった。
- ・ 連続した大幅なベースアップと昇給はモチベーションの向上と責任感の向上につながっている
- ・ 質問38の内容の総合力だとは思いますが、感覚的には基本給のアップが1番効いているように感じます。
- ・ 子連れ出勤可能にしたお陰で潜在保育士が採用できた。
- ・ 労働時間を短縮した。
- ・ 校区内に住居がある社員に住宅手当の支給（交通費削減）、完全有給消化の徹底（福利厚生の充実）
- ・ 社内コミュニケーションの強化ハッピースマイル委員会（職場改善委員会）の設置
- ・ 残業なし運動
- ・ ソフト考案委員会設置
- ・ 決算賞与の大幅アップや70周年を記念した海外旅行
- ・ 休日を年間100日から120日にしました。求職者の反応が変わった。
- ・ まだ結果に結びついていない
- ・ 創業時より親孝行休暇制度を導入、社員は喜んでくれています
- ・ 柔軟な働き方制度導入（時短正社員制度・フレックスタイム）子育て家庭支援制度 を3年前から導入。社員の退職はない。
- ・ ベースアップ
- ・ 給与アップHPをリニューアルInstagram投稿リファラル採用（既存社員や中途入社間もない社員が自社の良さを宣伝）
- ・ キャリアアップセミナーや人事評価制度を行い、社員のコミュニケーション力、役割意識、モチベーションが向上しています。
- ・ 利益が出た分を社員に還元する決算賞与を実施。固定残業代の廃止。
- ・ AI活用によって、作業時間が大幅に減った。
- ・ 残業時間の短縮について、2時間以上の残業の場合は事前申請制にすることで残業時間が大幅に減少しました。
- ・ 糖分などを入れながらのミーティング
- ・ 休日を年間120日に変更
- ・ 営業のインセンティブを毎月バックオフィスにも反映させる施策

会活動以外の場面で、同友会会員同士で連携する動きをしていますか？（複数回答可）

| 連携内容 | 件数 |
|--------------------------|-----|
| 1 経営・事業の意見交流・アドバイス | 225 |
| 2 新規の顧客獲得 | 83 |
| 3 受発注・利用 | 135 |
| 4 企業見学 | 64 |
| 5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催 | 56 |
| 6 共同での新商品・サービス開発 | 21 |
| 7 人材交流・共有 | 40 |
| 8 土地・設備等の共有 | 7 |
| 9 共同仕入れ | 2 |
| 10 事業組合等の共同の組織 | 4 |
| 11 現在なし（過去も実績なし） | 58 |
| 12 現在なし（過去に実績あり） | 31 |
| 13 その他 | 10 |

【その他自由記述】

・ 条例の取り組み

n= 415

| 会員同士の連携 | 件数 | 回答割合 |
|---------------|-----|--------|
| 連携あり | 326 | 78.6% |
| 現在なし（過去も実績なし） | 58 | 14.0% |
| 現在なし（過去に実績あり） | 31 | 7.5% |
| 計 | 415 | 100.0% |

