



一般社団法人福岡県中小企業家同友会

第6回経営実態調査 結果報告ダイジェスト (2025年10～12月期)

「業況横ばい続くも、我慢の経営と攻めの経営の二極化が進む。
積極的な戦略で挑戦を」

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)	1.4	3.1	-1.7
次期業況判断DI (前期比)	19.1	-2.5	21.6
売上高DI (前年同期比)	17.5	2.1	15.4
採算(経常利益)DI (前年同期比)	11.1	1.0	10.2
採算(経常利益)水準DI (前年同期比)	34.8	2.3	32.5
仕入単価DI (前年同期比)	52.1	0.5	51.5
販売・客単価DI	32.6	2.7	29.9
人手過不足DI	-43.4	-2.0	-41.4
資金繰りDI	1.2	2.7	-1.5

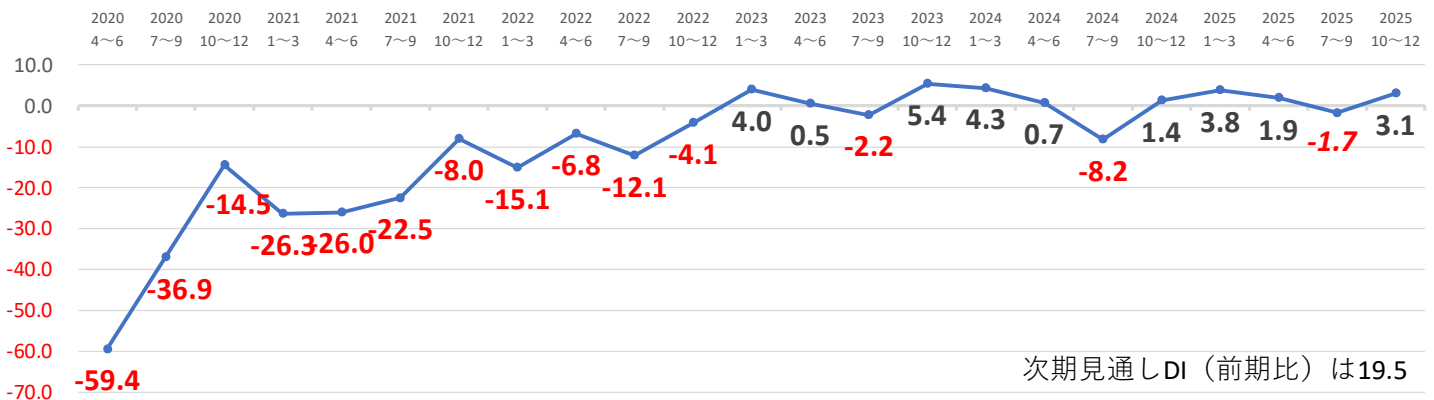
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない場合がある。

<経営実態調査分析会議報告 全回答n=424/回答率17.6%>

経営上の問題点は「人件費の増加」が4期連続で回答数・割合が1位(116件・27.4%)となり、次いで2位は「仕入単価の上昇・高止まり」が105件、24.8%と回答割合が上昇。3位は「従業員不足」と変わらなかったが、回答件数・割合が減少し、(77件、18.2%)となった。今回の経営実態調査分析会議では、売上の増加理由と減少理由が売上数量の増加と減少と理由が対照的に両極端に分かれ、「二極化が進んでいるのではないか」との意見が出された。経営上の力点は、今回「経営者の姿勢の確立」が1位に再浮上し、「『攻めの経営』の姿勢がみられる」一方で仕入れ価格や人件費の増加に伴い「我慢の経営」を強いられている企業も少なくないとの見方がなされた。

※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。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

今期業況判断DI (前年同期比・直近5年間の推移)



経営上の問題点 トップ5



- 1位 人件費の増加 (116件/27.4%)
- 2位 仕入単価の上昇・高止まり (105件/24.8%)
- 3位 従業員の不足 (77件/18.2%)
- 4位 民間需要の停滞 (73件/17.3%)
- 5位 同業者相互の価格競争 (70件/16.5%)

経営上の力点 トップ5



- 1位 経営者の姿勢の確立 (73件/17.2%)
- 2位 社員教育 (63件/14.8%)
- 3位 自社内・外部環境の現状把握・分析 (61件/14.4%)
- 4位 情報力強化 (61件/14.4%)
- 4位 経営指針の策定・見直し (60件/14.1%)

お問い合わせ先
一般社団法人福岡県中小企業家同友会
〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センタービル11階
TEL 092-686-1234 FAX092-686-1230 担当: 安丸雄介

過去の景況調査
バックナンバー
はこちら



一般社団法人福岡県中小企業家同友会

第6回経営実態調査報告書（2025年10月～12月期）

「業況横ばい続くも、我慢の経営と攻めの経営の二極化が進む。

積極的な戦略で挑戦を」

〔概況〕

「今期業況判断 DI 値（前年同期比）」は前回調査と比べて 3.1 ポイント上昇して「1.4」へとプラス域へ転じた。また、「次期業況判断 DI（前期比）」は前回調査と比べ-2.5 ポイントの微減で、「19.1」となり、見通しは横ばいだった。今期業況判断 DI は長期的に見れば横ばい状態で、景況感は「足踏み状態」ともいえる。

「売上高 DI（前年同期比）」では、前回調査に比べ「減少」の割合が低下し、DI 値は+2.1 ポイントで「17.5」へ微増した。「売上減少の理由」回答数の 1 位は「営業の弱体化」となった。前々回・前回調査で 1 位であった「国内需要の減少」は 2 位となったが、回答数は多い状況である。また、前回に引き続き、「コストアップ・生産性ダウン」が増加した結果、同率 2 位となった。

「採算 DI（前年同期比）」は「11.1」へ微増し、コロナ禍後（2023 年 5 月）で最も高い数値となった。しかしながら、売上 DI「17.5」、売上増加企業 146 社と比べて若干のギャップがある。「採算（経常利益）次期見通し DI（前期比）」は前回調査と比べて下落し「9.8」となった。「採算（経常利益）水準 DI」は前回調査比で 2.3 ポイント上昇し、34.8 となった。採算が「悪化」したと回答した 78 社のうち、6 割（47 社）が「売上数量・客数の減少」が採算悪化の理由に回答した。次いで「人件費の上昇」（34 社）と「原材料・商品仕入額の上昇」（30 社）と、前回とき続いて 4 割近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益を圧迫している理由にあげられている。また、「得意先の業況変化」も回答数・割合が上昇した。

「仕入単価 DI（前年同期比）」は前回調査より微増し、「52.1」と仕入単価は各産業に広がって上昇しているとみられる。次期見通し DI も「40.4」と高水準であり、引き続き仕入単価は上昇局面にある。

人手過不足 DI は-2.0 ポイントで「-43.4」と不足感が悪化し、人手不足の傾向は引き続き変化はない。「採用が出来ず困っている」との回答企業が 80 社（19.2%/n=416 社）あり、「採用していない」企業を除くと全体の約 32%にのぼる。

経営上の問題点は「人件費の増加」が前回に続き、4 期連続で回答数・割合が 1 位（116 件・27.4%）となった。次いで 2 位は「仕入単価の上昇・高止まり」が 105 件、24.8%と回答割合が上昇した。また、3 位は「従業員不足」と変わらなかったが、回答件数・割合が減少し、（77 件、18.2%）となった。

今期の経営上の力点・課題は、1 位「経営者の姿勢の確立」が 73 件（17.2%）、2 位は「社員教育」63 件（14.8%）、同率 3 位で「自社内・外部環境の現状把握・分析」と「情報力強化」が 61 件（13.9%）だった。

<「我慢の経営」と「攻めの経営」で二極化が進む>

今回の分析会議においては、売上の増加理由と減少理由が売上数量の増加と減少と、理由が対照的に両極端に分かれる結果となっており、会員企業の中でも経営の「二極化が進んでいるのではないか」との意見が出された。経営上の力点としては、今回「経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し」が 1 位に再浮上し、「『攻めの経営』の姿勢がみられている会員が増えている」一方、仕入れ価格の高騰・高止まりや人件費の増加に伴い「我慢の経営」を強いられている企業も少なくないとの見方がなされた。

※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

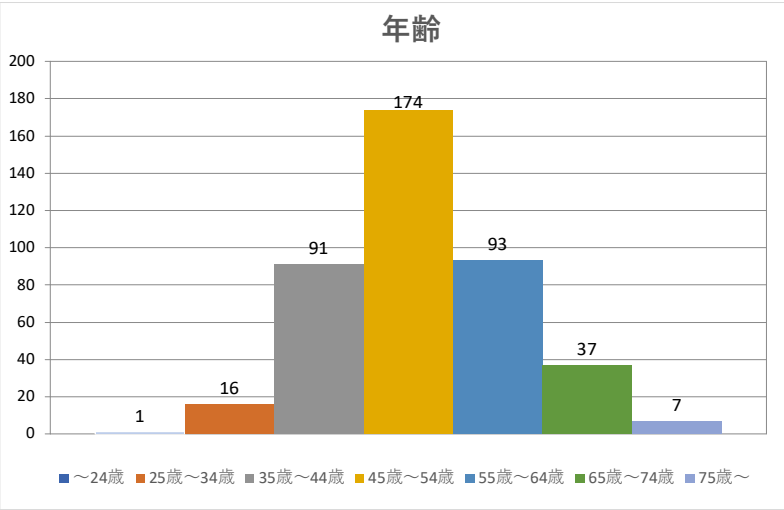
第6回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2025年10～12月期）

(1)回答者の基礎情報

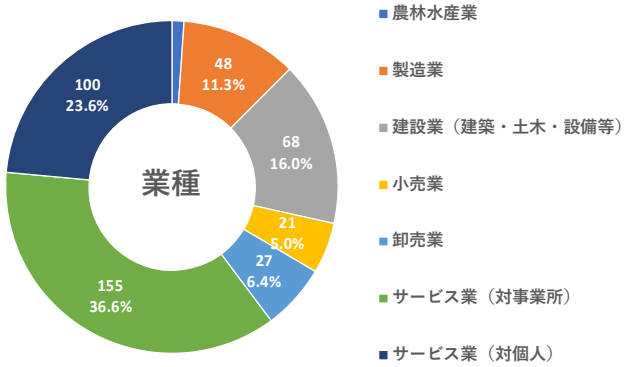
[調査要領]

調査期間：2025年12月1日～12月31日
方法：e.doyuアンケートによる自計方式
前回の第5回経営実態調査408件から17件増の425件だった。
回収数 425 件 (前回408件)
回収率 17.7% (2025年12月1日現在2,407名)

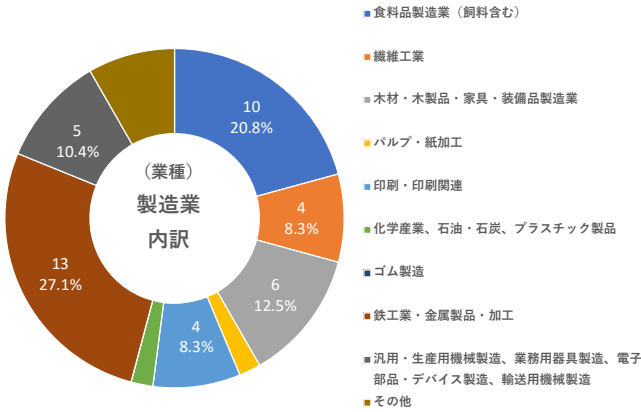
年齢		
年齢	件数	回答割合
1 ～24歳	1	0.2%
2 25歳～34歳	16	3.8%
3 35歳～44歳	91	21.7%
4 45歳～54歳	174	41.5%
5 55歳～64歳	93	22.2%
6 65歳～74歳	37	8.8%
7 75歳～	7	1.7%
計	419	100.0%



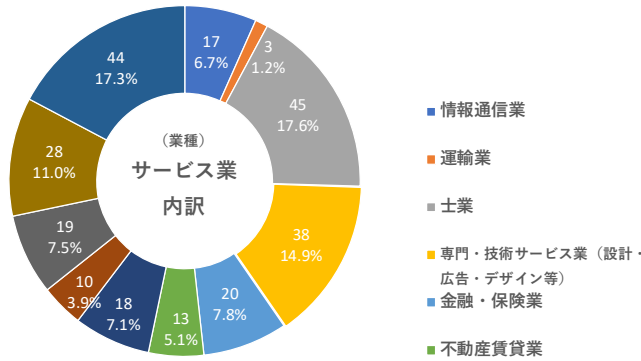
業種					
業種	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 農林水産業	5	1.2%	5	-0.0	1.2%
2 製造業	48	11.3%	43	0.8	10.5%
3 建設業（建築・土木・設備等）	68	16.0%	75	-2.3	18.4%
4 小売業	21	5.0%	20	0.1	4.9%
5 卸売業	27	6.4%	25	0.2	6.1%
6 サービス業（対事業所）	155	36.6%	137	3.0	33.6%
7 サービス業（対個人）	100	23.6%	103	-1.7	25.2%
計	424	100.0%	408	0	100.0%



業種（製造業の内訳）					
業種（製造業の内訳）	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 食料品製造業（飼料含む）	10	20.8%	8	2.2	18.6%
2 繊維工業	4	8.3%	2	3.7	4.7%
3 木材・木製品・家具・装備品製造業	6	12.5%	4	3.2	9.3%
4 パルプ・紙加工	1	2.1%	2	-2.6	4.7%
5 印刷・印刷関連	4	8.3%	3	1.4	7.0%
6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品	1	2.1%	2	-2.6	4.7%
7 ゴム製造	0	0.0%	0	0.0	0.0%
8 鉄工業・金属製品・加工	13	27.1%	14	-5.5	32.6%
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	5	10.4%	5	-1.2	11.6%
10 その他	4	8.3%	3	1.4	7.0%
計	48	100.0%	43		100.0%

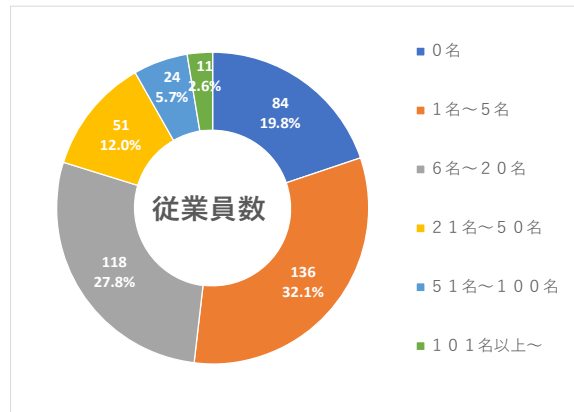


業種（サービス業の内訳）					
業種（サービス業の内訳）	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 情報通信業	17	6.7%	17	-0.4	7.1%
2 運輸業	3	1.2%	1	0.8	0.4%
3 士業	45	17.6%	45	-1.1	18.8%
4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等）	38	14.9%	28	3.2	11.7%
5 金融・保険業	20	7.8%	13	2.4	5.4%
6 不動産賃貸業	13	5.1%	6	2.6	2.5%
7 飲食・宿泊業	18	7.1%	16	0.4	6.7%
8 教育・学習支援業	10	3.9%	9	0.2	3.8%
9 生活関連・娯楽業	19	7.5%	15	1.2	6.3%
10 医療・福祉	28	11.0%	39	-5.3	16.3%
11 その他	44	17.3%	51	-4.0	21.3%
計	255	100.0%	240		100.0%



n = 424

従業員数					
	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 0名	84	19.8%	75	1.4	18.4%
2 1名～5名	136	32.1%	120	2.7	29.4%
3 6名～20名	118	27.8%	116	-0.6	28.4%
4 21名～50名	51	12.0%	63	-3.4	15.4%
5 51名～100名	24	5.7%	19	1.0	4.7%
6 101名以上～	11	2.6%	15	-1.1	3.7%
計	424	100.0%	408		



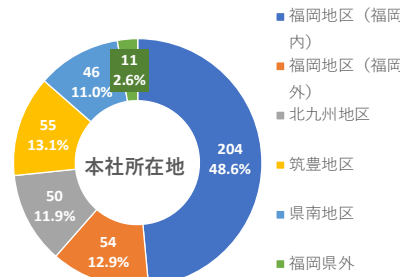
n = 420

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）	204	48.6%	198	-0.4	49.0%
2 福岡地区（福岡市外）	54	12.9%	46	1.5	11.4%
3 北九州地区	50	11.9%	52	-1.0	12.9%
4 筑豊地区	55	13.1%	58	-1.3	14.4%
5 県南地区	46	11.0%	42	0.6	10.4%
6 福岡県外	11	2.6%	8	0.6	2.0%
計	420	100.0%	404		

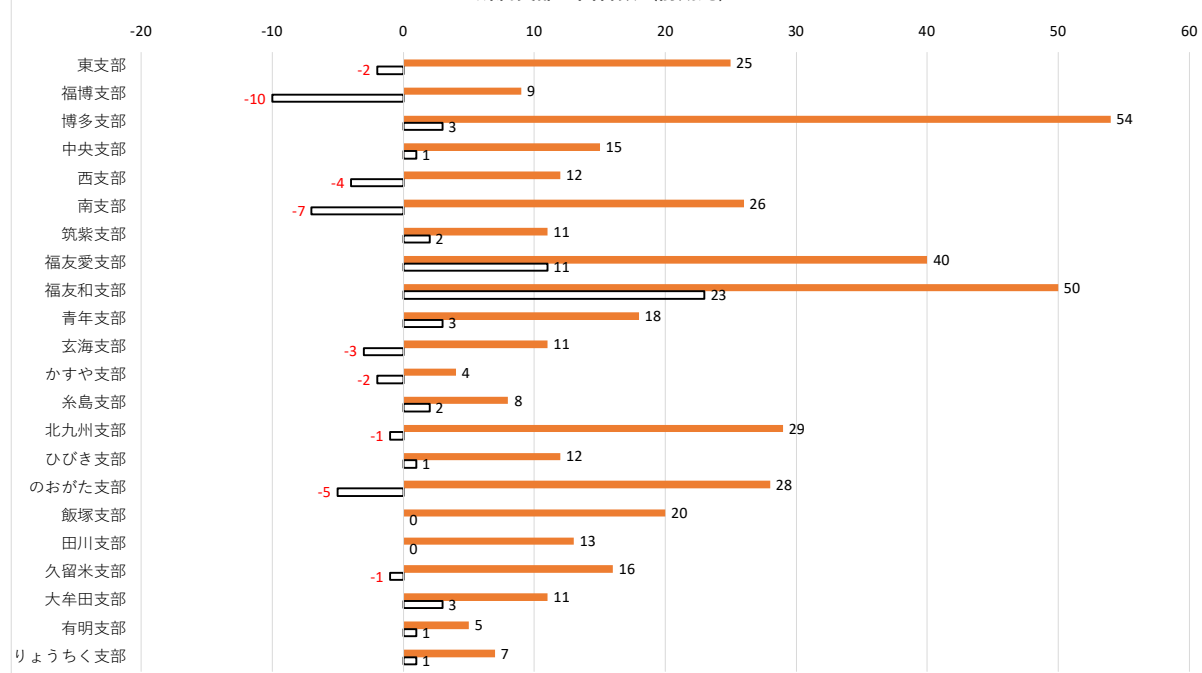
n = 425

※前回より回答数を増えた支部は網掛け

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	回答割合／会員数
1 福岡地区	東支部	25	5.9%	-2	27	6.5%	233	9.6%	10.7%
	福岡支部	9	2.1%	-10	19	4.6%	73	3.0%	12.3%
	博多支部	54	12.7%	3	51	12.3%	179	7.4%	30.2%
	中央支部	15	3.5%	1	14	3.4%	88	3.6%	17.0%
	西支部	12	2.8%	-4	16	3.8%	143	5.9%	8.4%
	南支部	26	6.1%	-7	33	7.9%	218	9.0%	11.9%
	筑紫支部	11	2.6%	2	9	2.2%	65	2.7%	16.9%
	福友愛支部	40	9.4%	11	29	7.0%	307	12.7%	13.0%
	福友和支部	50	11.8%	23	27	6.5%	234	9.7%	21.4%
	青年支部	18	4.2%	3	15	3.6%	57	2.4%	31.6%
	玄海支部	11	2.6%	-3	14	3.4%	130	5.4%	8.5%
	かすや支部	4	0.9%	-2	6	1.4%	42	1.7%	9.5%
	糸島支部	8	1.9%	2	6	1.4%	55	2.3%	14.5%
14 北九州地区	北九州支部	29	6.8%	-1	30	7.2%	150	6.2%	19.3%
	ひびき支部	12	2.8%	1	11	2.6%	87	3.6%	13.8%
16 筑豊地区	のおがた支部	28	6.6%	-5	33	7.9%	73	3.0%	38.4%
	飯塚支部	20	4.7%	0	20	4.8%	57	2.4%	35.1%
	田川支部	13	3.1%	0	13	3.1%	39	1.6%	33.3%
19 県南地区	久留米支部	16	3.8%	-1	17	4.1%	71	2.9%	22.5%
	大牟田支部	11	2.6%	3	8	1.9%	62	2.6%	17.7%
	有明支部	5	1.2%	1	4	1.0%	24	1.0%	20.8%
	りょうちく支部	7	1.6%	1	6	1.4%	29	1.2%	24.1%
不明		1	0.2%			0.0%			
合計		425	100.0%	16	416	100.0%	2416	100.0%	



所属支部 回答数（前期比）



(2) 自社業況調査 (2025年10-12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)	1.4	3.1	-1.7
次期業況判断DI (前期比)	19.1	-2.5	21.6
売上高DI (前年同期比)	17.5	2.1	15.4
採算 (経常利益) DI (前年同期比)	11.1	1.0	10.2
採算 (経常利益) 水準DI (前年同期比)	34.8	2.3	32.5
仕入単価DI (前年同期比)	52.1	0.5	51.5
販売・客単価DI	32.6	2.7	29.9
人手過不足DI	-43.4	-2.0	-41.4
資金繰りDI	1.2	2.7	-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場合がある。

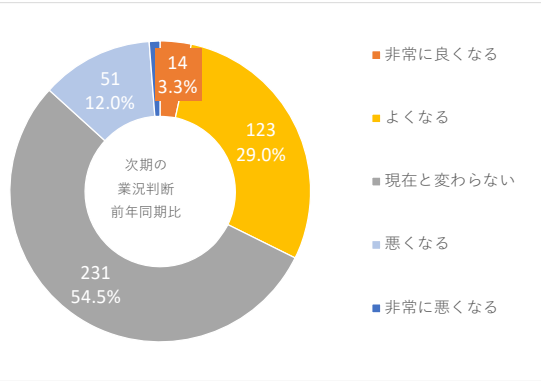
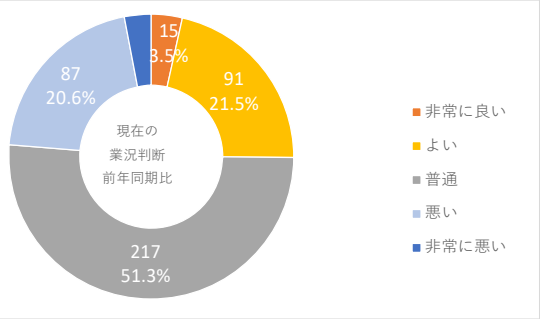
DI = (「非常に良い」「よい」 - 「悪い」「非常に悪い」) / 回答計 × 100

今期・業況判断DI (前年同期比)

		増減	前回DI		
1.4		3.1	-1.7		
n= 423					
現在の業況判断	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
非常に良い	15	3.5%	-1.1	19	4.7%
よい	91	21.5%	2.2	79	19.4%
普通	217	51.3%	1.1	205	50.2%
悪い	87	20.6%	-2.0	92	22.5%
非常に悪い	13	3.1%	-0.1	13	3.2%
回答計	423	100.0%		408	100.0%

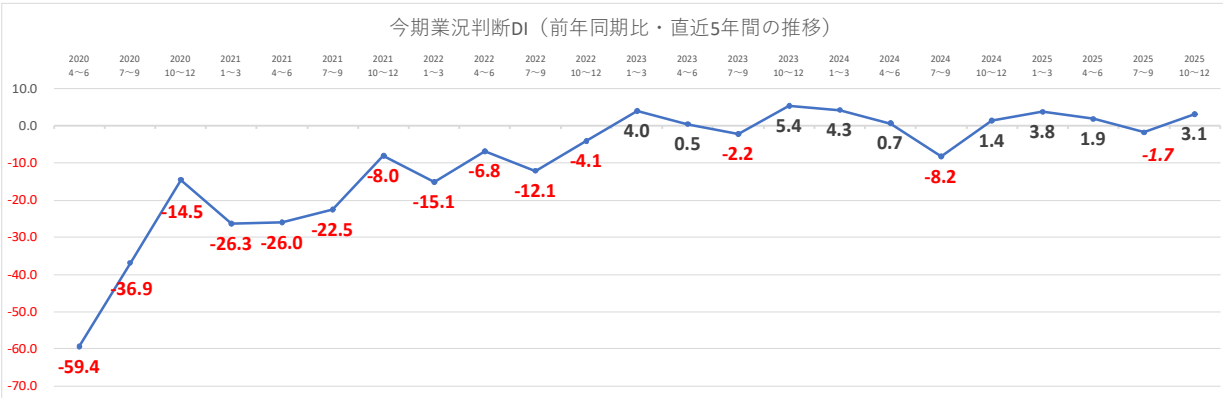
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない場合がある。

- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は前回調査と比べて3.1ポイント上昇して「1.4」へとプラス域へ転じた。また、「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べて2.5ポイントの微減で、「19.1」となり、見通しは横ばいだった。今期業況判断DIは長期的に見れば横ばい状態で、景況感は「足踏み状態」ともいえる。
- ・「売上高DI (前年同期比)」では、前回調査に比べ「減少」の割合が低下し、DI値は+2.1ポイントで「17.5」へ微増した。「売上減少の理由」回答数の1位は「営業の弱体化」となった。前々回・前回調査で1位であった「国内需要の減少」は2位となったが、回答数は多い。また、前回に引き続き、「コストアップ・生産性ダウン」が増加した結果、同率2位となった。
- ・「採算DI (前年同期比)」は「11.1」へ微増し、コロナ禍後(2023年5月)で最も高い数値となった。しかしながら、売上DI「17.5」、売上増加企業146社と比べて若干のギャップがある。「採算 (経常利益) 次期見通しDI (前期比)」は前回調査と比べて下落し「9.8」となった。「採算 (経常利益) 水準DI」は前回調査比で2.3ポイント上昇し、34.8となった。採算が「悪化」したと回答した78社のうち、6割(47社)が「売上数量・客数の減少」が採算悪化の理由に回答した。次いで「人件費の上昇」(34社)と「原材料・商品仕入額の上昇」(30社)と、前回とき続いて4割近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益を圧迫している理由にあげられている。また、「得意先の業況変化」も回答数・割合が上昇した。
- ・「仕入単価DI (前年同期比)」は前回調査より微増し、「52.1」と仕入単価は各産業に広がって上昇しているとみられる。次期見通しDIも「40.4」と高水準であり、引き続き仕入単価は上昇局面にある。
- ・人手過不足DIは-2.0ポイントで「-43.4」と不足感が悪化し、人手不足の傾向は引き続き変化はない。「採用が出来ず困っている」との回答企業が80社(19.2%/n=416社)あり、「採用していない」企業を除くと全体の約32%にのぼる。
- ・経営上の問題点は「人件費の増加」が前回に続き、4期連続で回答数・割合が1位(116件・27.4%)となった。次いで2位は「仕入単価の上昇・高止まり」が105件、24.8%と回答割合が上昇した。また、3位は「従業員不足」と変わらなかったが、回答件数・割合が減少し、(77件、18.2%)となった。
- ・今期の経営上の力点・課題は、1位「経営指針(理念・ビジョン・方針・計画)策定・見直し」が73件(17.2%)、2位は「社員教育」63件(14.8%)、同率3位で「自社内・外部環境の現状把握・分析」と「情報力強化」が61件(13.9%)だった。



次期業況判断DI (前期比)

		増減	前回DI		
19.1		-2.5	21.6		
n = 424					
次期の業況判断	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
非常に良くなる	14	3.3%	0.4	12	2.9%
よくなる	123	29.0%	-2.4	128	31.4%
現在と変わらない	231	54.5%	1.5	216	52.9%
悪くなる	51	12.0%	-0.2	50	12.3%
非常に悪くなる	5	1.2%	0.7	2	0.5%
回答計	424	100.0%		408	100.0%



【指標の動き】

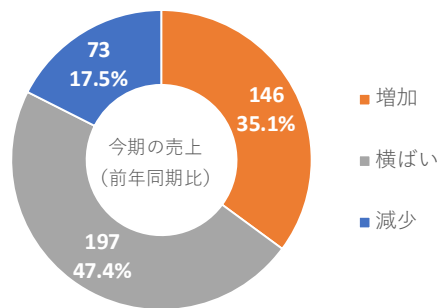
- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は3.1ポイント上昇して「1.4」へとプラス域へ転じ、横ばいとなった。内訳としては今期の自社業況判断を「悪い」との判断した企業の割合が若干減少し、また「よい」との回答割合が若干増加したため。
- ・「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べて2.5ポイントの微減で、「19.1」となり、見通しは横ばいとなった。

売上高DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
17.5	2.1	15.4

n= 416

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	146	35.1%	0.2	138	34.9%
2 横ばい	197	47.4%	1.8	180	45.6%
3 減少	73	17.5%	-1.9	77	19.5%
回答計	416	100.0%		395	100.0%

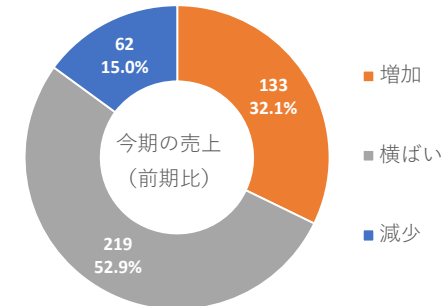


売上高DI(前期比)

今期DI	増減	前回DI
17.1	5.3	11.8

n= 414

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	133	32.1%	0.1	127	32.0%
2 横ばい	219	52.9%	5.0	190	47.9%
3 減少	62	15.0%	-5.2	80	20.2%
回答計	414	100.0%		397	100.0%

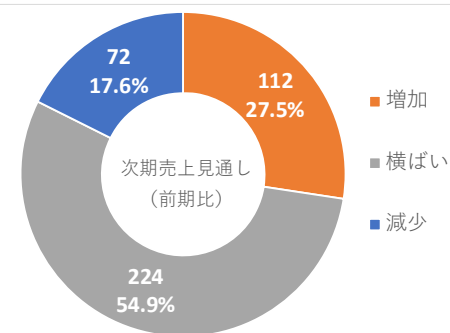


売上高 次期見通しDI (今期比)

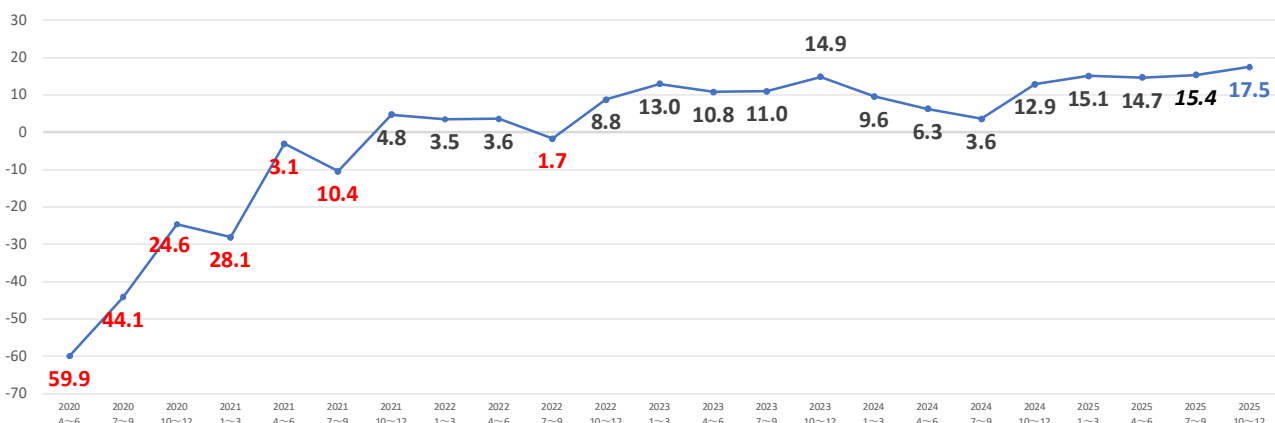
増減	前回DI
9.8	-11.9

n= 408

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	112	27.5%	-5.6	131	33.1%
2 横ばい	224	54.9%	-0.7	220	55.6%
3 減少	72	17.6%	6.3	45	11.4%
回答計	408	100.0%		396	100.0%



売上高DI (前年同期比・過去5年の推移)



【指標の動き】

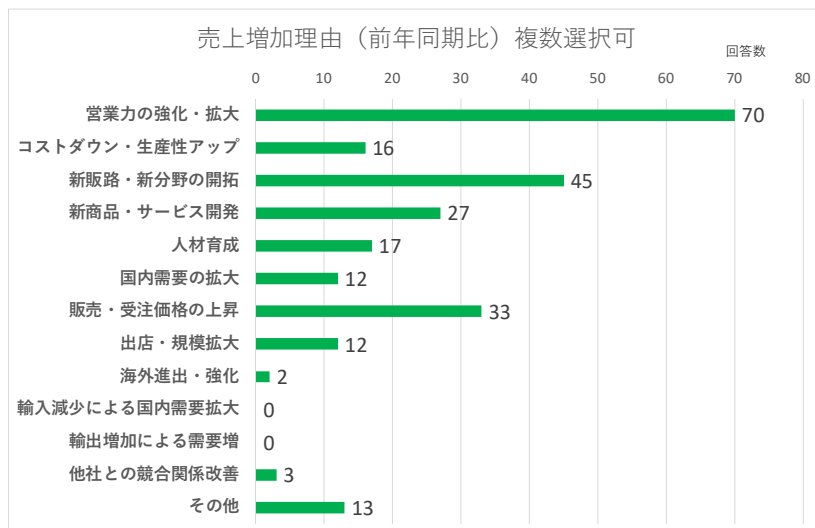
- ・「売上高DI (前年同期比)」では、前回調査に比べ「減少」の割合が低下したため、DI値は+2.1ポイントとなり「17.5」へ微増した。また、「売上高DI (前期比)」は5.3ポイント増で「17.1」となった。
- ・販売・客単価DIでは上昇した企業が153件ある一方、売上が増加した企業のうち理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は33件にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。
- ・「売上増加の理由」は前回に引き続き、「営業力の強化・拡大」が1位(70件)だった。他の理由の変動を見ると前年同期比では「人材育成」が減少していることが分かる(前年同期35件/n=175)。
- ・前年同期比から「売上減少の理由」回答数の1位は「営業の弱体化」となった。前々回・前回調査で1位であった「国内需要の減少」は2位となったが、回答数は多い。また、前回に引き続き、「コストアップ・生産性ダウン」が増加した結果、同率2位となった。

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 = 146 社
1 営業力の強化・拡大	70	
2 コストダウン・生産性アップ	16	
3 新販路・新分野の開拓	45	
4 新商品・サービス開発	27	
5 人材育成	17	
6 国内需要の拡大	12	
7 販売・受注価格の上昇	33	
8 出店・規模拡大	12	
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	3	
13 その他	13	
のべ回答計	250	

【その他 記述回答】

- ・ 昨年が特別に悪かった
- ・ 公共工事の複数落札
- ・ 高額商品の売り上げによる
- ・ 事業承継
- ・ 副業から個人事業主になったため
- ・ M&Aによる商圈拡大、グループ内受発注による囲い込み

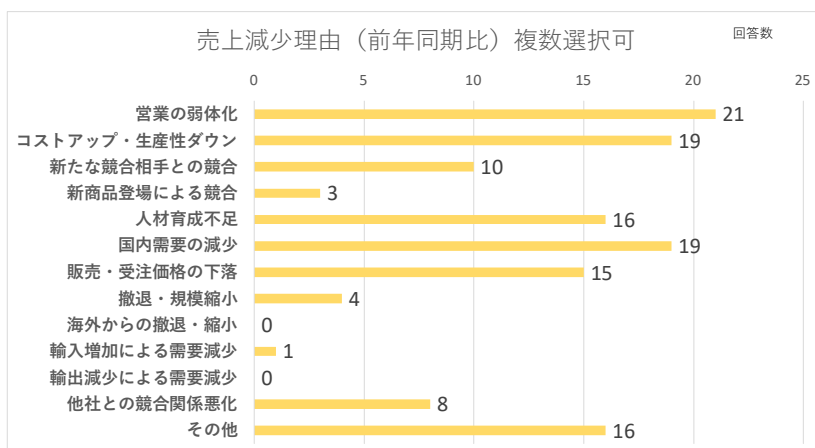


売上減少の理由（前年同期比）複数選択可

回答項目	回答総数	n = 74 社
1 営業の弱体化	21	
2 コストアップ・生産性ダウン	19	
3 新たな競合相手との競合	10	
4 新商品登場による競合	3	
5 人材育成不足	16	
6 国内需要の減少	19	
7 販売・受注価格の下落	15	
8 撤退・規模縮小	4	
9 海外からの撤退・縮小	0	
10 輸入増加による需要減少	1	
11 輸出減少による需要減少	0	
12 他社との競合関係悪化	8	
13 その他	16	
のべ回答計	132	

【その他 記述回答】

- ・ 内製化
- ・ 前期にあった一括受注が今期は実績としてないため
- ・ 補助金頼り
- ・ 顧客自身の事情による会員数減少
- ・ 行政の政策変更による影響
- ・ 取引先の財務的状況から、協力会社に対しての案件数が本年度は少なかったため
- ・ 近隣の顧客の減少（認知が広がった）
- ・ 法令が変わった為(国交省のリフォーム申請)
- ・ 開発可能地（1ha以上）の減少、小規模開発（0.1ha）が増えているため。開発設計業務価格が低下している。



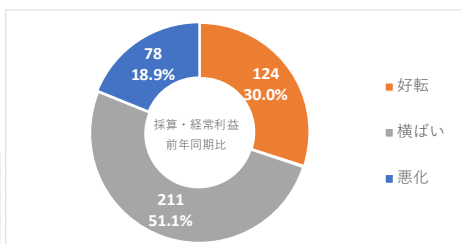
採算（経常利益）DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
11.1	1.0	10.2

n= 413

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	124	30.0%	0.8	115	29.2%
2 横ばい	211	51.1%	-0.7	204	51.8%
3 悪化	78	18.9%	-0.1	75	19.0%
回答計	413	100.0%		394	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。

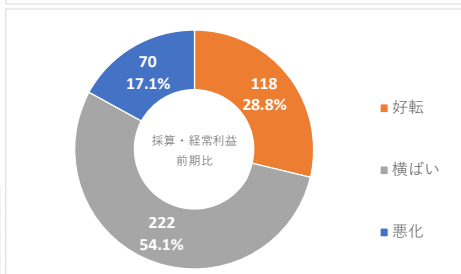


採算（経常利益）DI（前期比）

増減	前回DI
11.7	4.6

n= 410

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	118	28.8%	2.6	103	26.1%
2 横ばい	222	54.1%	-0.7	216	54.8%
3 悪化	70	17.1%	-2.0	75	19.0%
回答計	410	100.0%		394	100.0%



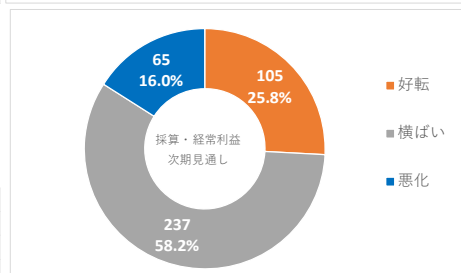
採算（経常利益）次期見通しDI

次期	増減	前回DI
9.8	-5.3	15.2

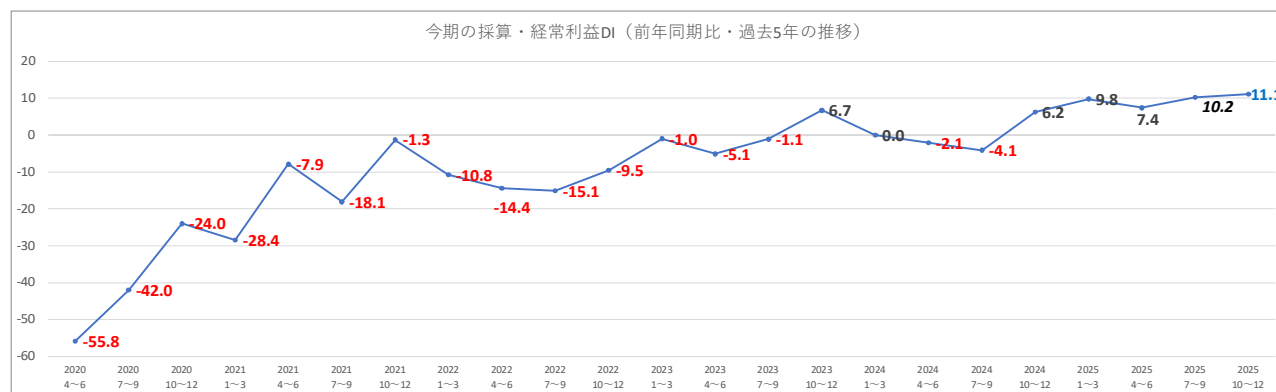
n= 407

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	105	25.8%	-2.2	109	28.0%
2 横ばい	237	58.2%	-0.9	230	59.1%
3 悪化	65	16.0%	3.1	50	12.9%
回答計	407	100.0%		389	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。



今期の採算・経常利益DI（前年同期比・過去5年の推移）

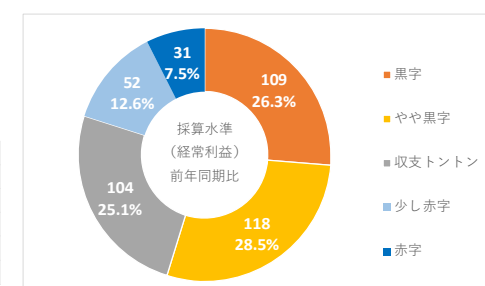


今期 採算（経常利益）水準DI

増減	前期DI
34.8	2.3

n= 414

	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 黒字	109	26.3%	3.2	91	23.1%
2 やや黒字	118	28.5%	-0.9	116	29.4%
3 収支トントン	104	25.1%	-2.3	108	27.4%
4 少し赤字	52	12.6%	-0.1	50	12.7%
5 赤字	31	7.5%	0.1	29	7.4%
計	414	100.0%		394	100.0%



【指標の動き】

・「採算DI（前年同期比）」は「11.1」へ微増し、コロナ禍後（2023年5月）で最も高い数値となった。

しかしながら、売上DI「17.5」、売上増加企業146社と比べて若干のギャップがある。

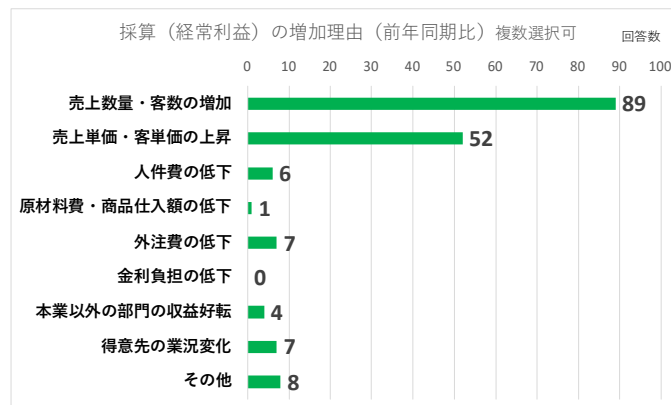
・「採算（経常利益）次期見通しDI（前期比）」は前回調査と比べて下落し「9.8」となった。

・「採算（経常利益）水準DI」は前回調査比で2.3ポイント上昇し、34.8となった。回答企業414社のうち、54.8%の227社が今期「黒字」「やや黒字」で、「赤字」「少し赤字」が83社、20.1%で5社に1社程度が今期「赤字」企業であることが分かった。

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	89
2 売上単価・客単価の上昇	52
3 人件費の低下	6
4 原材料費・商品仕入額の低下	1
5 外注費の低下	7
6 金利負担の低下	0
7 本業以外の部門の収益好転	4
8 得意先の業況変化	7
9 その他	8
回答計	174

n= 124 社



【その他 記述回答】

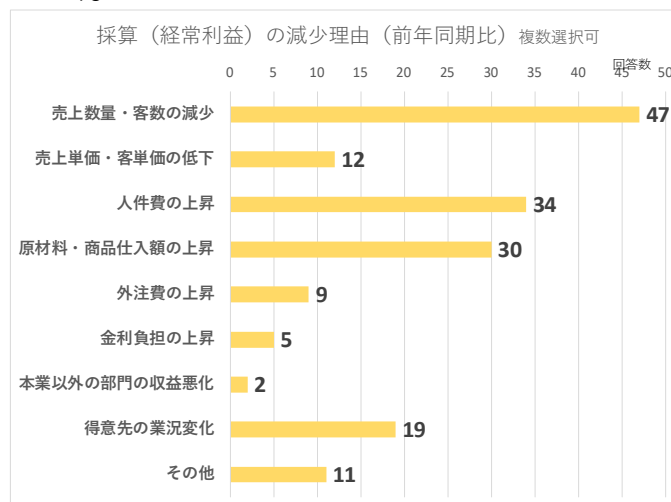
- ・ 一人当たりの生産性向上
- ・ 営業力強化
- ・ 昨年在特別に悪かった
- ・ 事業所拡大
- ・ 副業から個人事業主になったため
- ・ 好転というか同じ業種の仕事ですが営業力強化と営業社員の自信にもつながってきている、それと現場とのコミュニケーション

- ・ 「採算（経常利益）」の増加理由は、「売上数量・客数の増加」が最も多く回答され、2番目に「売上単価・客単価の上昇」が回答された。それぞれ前回調査より回答割合に大きな変化はなかった。

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	12
3 人件費の上昇	34
4 原材料・商品仕入額の上昇	30
5 外注費の上昇	9
6 金利負担の上昇	5
7 本業以外の部門の収益悪化	2
8 得意先の業況変化	19
9 その他	11
回答計	169

n= 78 社



【その他 記述回答】

- ・ 前年に比べて補助金採択率がわるい
- ・ 広告費を増やし攻めているから
- ・ 困難な業務が増えた。
- ・ 人材不足
- ・ 前期にあった一括受注が今期は実績としてないため
- ・ 完成工事の時期が遅いものがあるため
- ・ 取引先の財務的状況から、協力会社に対しての案件数が本年度は少なかったため
- ・ 円安
- ・ 輸入製品の為替動向のスピードが追いつかず利益の圧迫となった
- ・ 前年同期に、数年に一度の単発受注があったため
- ・ 法令が変わった為(国交省のリフォーム申請)

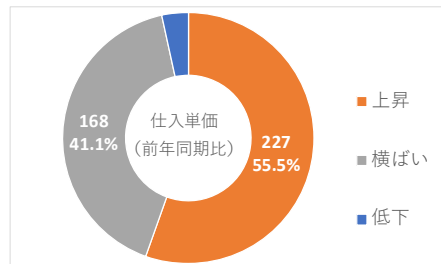
- ・ 採算が「悪化」したと回答した78社のうち、6割（47社）が「売上数量・客数の減少」が採算悪化の理由に回答した。次いで「人件費の上昇」（34社）と「原材料・商品仕入額の上昇」（30社）と、前回とき続いて4割近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益を圧迫している理由にあげられている。また、「得意先の業況変化」も回答数・割合が上昇した。

今期 仕入単価DI（前年同期比）

増減	前回DI
52.1	0.5
	51.5

n= 409

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	227	55.5%	1.4	212	54.1%
2 横ばい	168	41.1%	-2.3	170	43.4%
3 低下	14	3.4%	0.9	10	2.6%
回答計	409	100.0%		392	100.0%



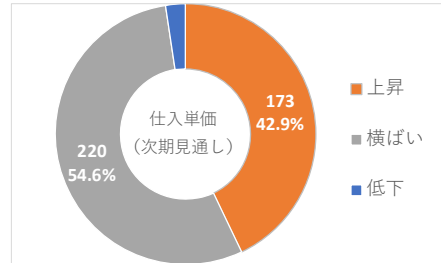
仕入単価次期見通しDI

増減	前回DI
40.4	-1.8
	42.2

n= 403

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	173	42.9%	-1.6	172	44.6%
2 横ばい	220	54.6%	1.5	205	53.1%
3 低下	10	2.5%	0.1	9	2.3%
回答計	403	100.0%		386	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。

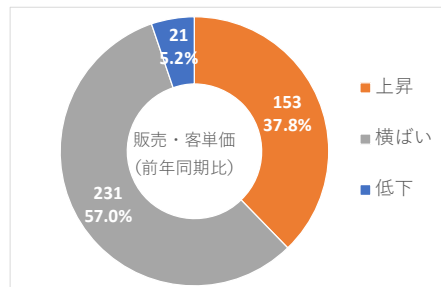


今期 販売・客単価DI

増減	前回DI
32.6	2.7
	29.9

n= 405

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	153	37.8%	0.7	144	37.1%
2 横ばい	231	57.0%	1.4	216	55.7%
3 低下	21	5.2%	-2.0	28	7.2%
回答計	405	100.0%		388	100.0%

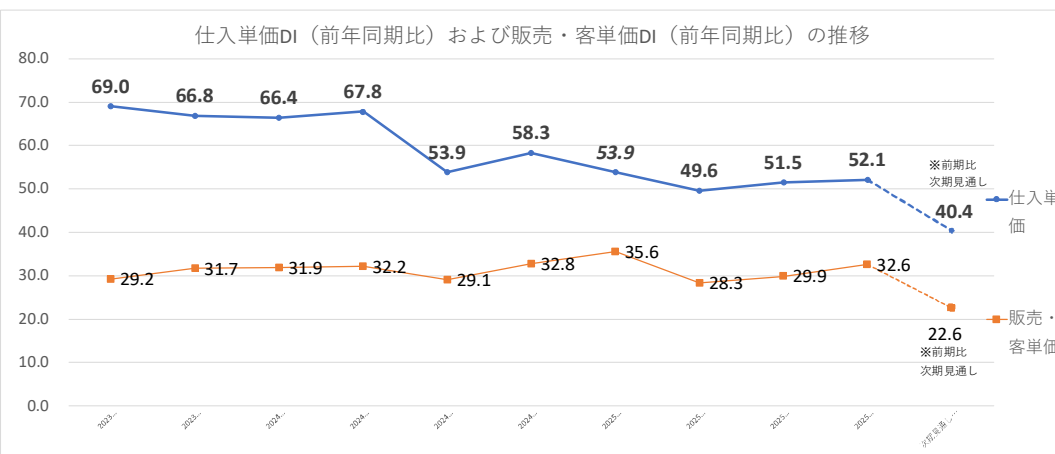
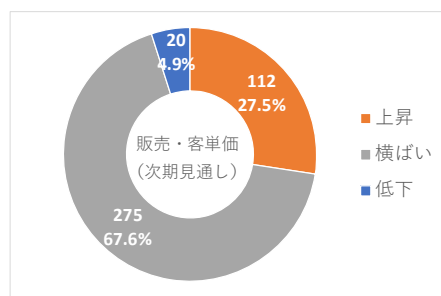


販売・客単価次期見通しDI

次期見通し	増減	前回DI
22.6	-1.2	23.8

n= 407

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	112	27.5%	-1.4	112	28.9%
2 横ばい	275	67.6%	1.7	255	65.9%
3 低下	20	4.9%	-0.3	20	5.2%
回答計	407	100.0%		387	100.0%



【指標の動き】

※2024年4-6月期までの調査では「受注・販売単価」の設問の数値

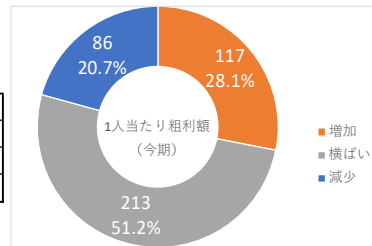
・「仕入単価DI（前年同期比）」は前回調査より微増し、「52.1」と仕入単価は各産業に広がって上昇しているとみられます。次期見通しDIも「40.4」と高水準であり、引き続き仕入単価は上昇局面にあります。

・227社（55.5%）が仕入単価「上昇」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前回（144社、37.1%）と大きな変化はなく、153社（37.8%）にとどまりました。

今期の1人当たり粗利額

n= 416

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 増加	117	28.1%	3.4	98	24.7%
2 横ばい	213	51.2%	-6.1	227	57.3%
3 減少	86	20.7%	2.7	71	17.9%
回答計	416	100.0%		396	100.0%

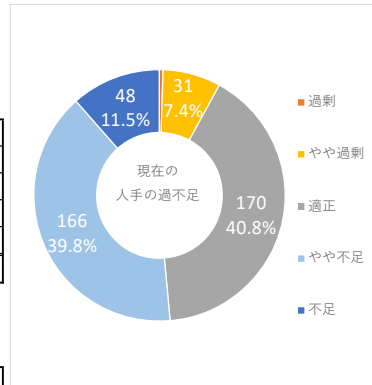


人手過不足DI

今期DI	前期比	前期
-43.4	-2.0	-41.4

n= 417

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 過剰	2	0.5%	0.2	1	0.3%
2 やや過剰	31	7.4%	-0.1	30	7.6%
3 適正	170	40.8%	-2.2	170	42.9%
4 やや不足	166	39.8%	2.4	148	37.4%
5 不足	48	11.5%	-0.4	47	11.9%
回答計	417	100.0%		396	100.0%



現在の人手過不足

n= 416

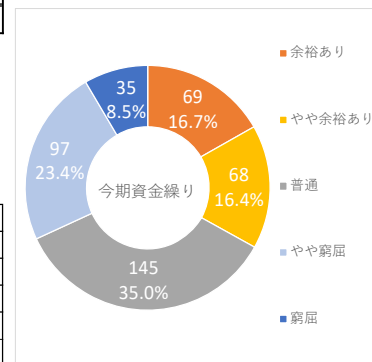
現在の従業員の採用状況	件数	回答割合	前期比 (point)	件数	回答割合
1 採用は問題なく出来ている	36	8.7%	-1.9	34	10.6%
2 採用はなんとか出来ている	136	32.7%	2.5	124	30.2%
3 採用が出来ず困っている	80	19.2%	-2.4	74	21.6%
4 採用していない	164	39.4%	1.8	162	37.6%
回答計	416	100.0%		394	100.0%

資金繰りDI

今期DI	前期比	前期
1.2	2.7	-1.5

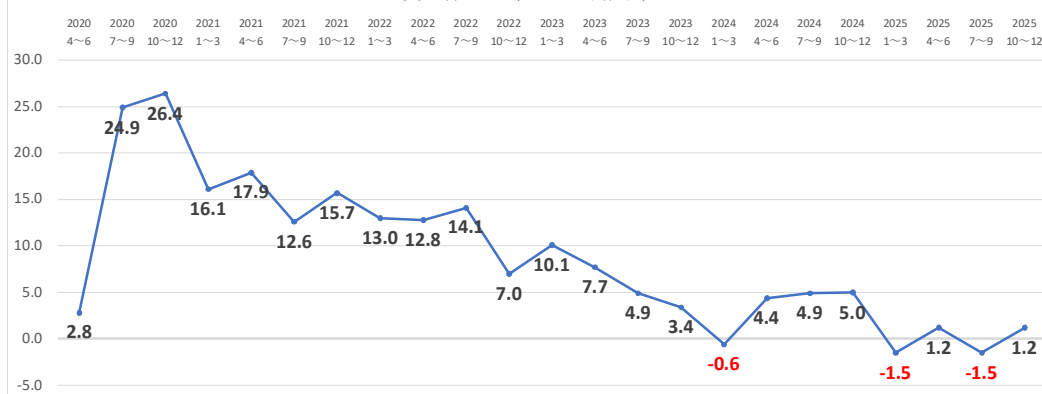
n= 414

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	回答割合
1 余裕あり	69	16.7%	1.3	60	15.3%
2 やや余裕あり	68	16.4%	0.6	62	15.9%
3 普通	145	35.0%	-1.0	141	36.1%
4 やや窮屈	97	23.4%	1.4	86	22.0%
5 窮屈	35	8.5%	-2.3	42	10.7%
回答計	414	100.0%		391	100.0%



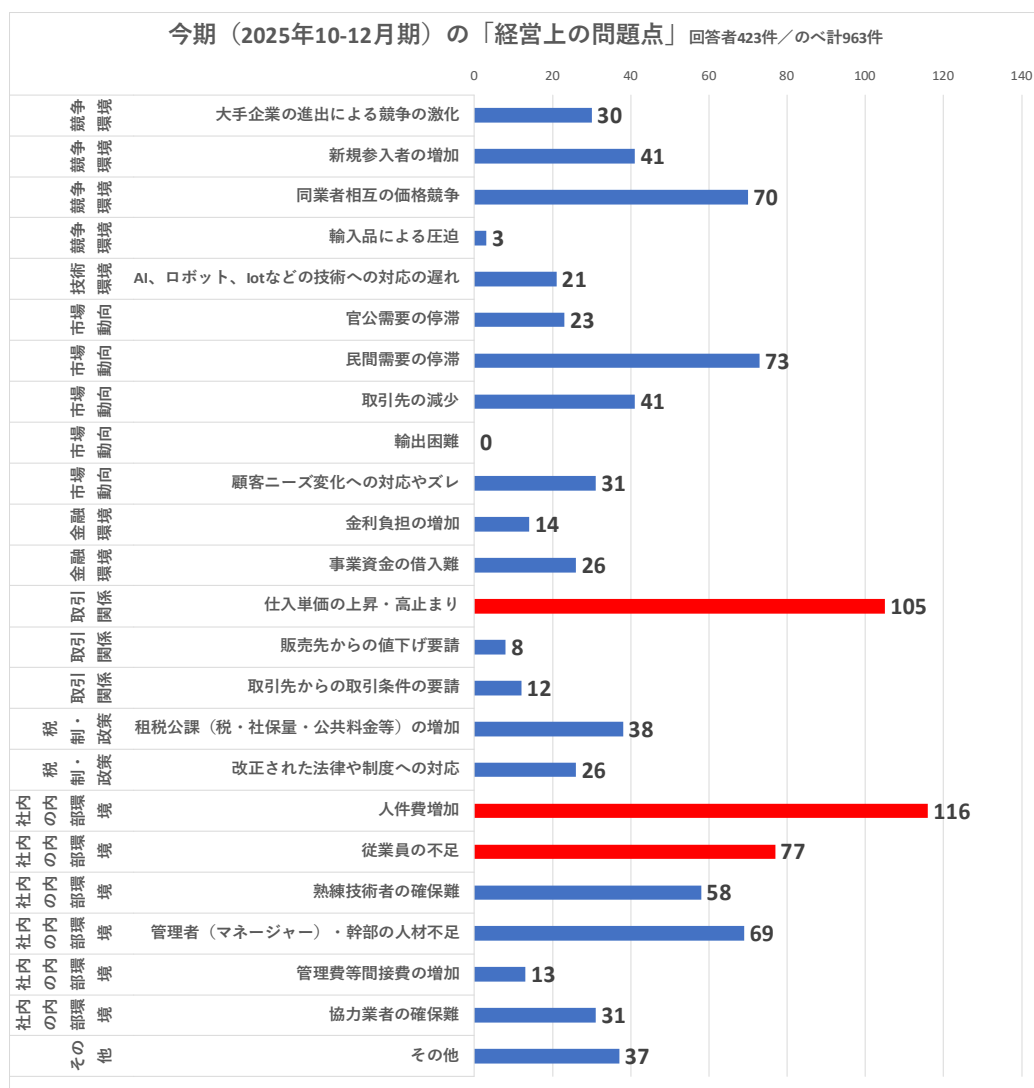
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

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「横ばい」が減少し、「増加」の割合が28.1%と上昇した。一方で、今期1人当たり粗利額は「減少」の割合が17.9%、6社に1社が減少した。
- ・人手過不足DIは-2.0ポイントで「-43.4」と不足感が悪化し、人手不足の傾向は引き続き変化がない。
- ・「採用が出来ず困っている」との回答企業が80社（19.2%／n=416社）あり、「採用していない」企業を除くと全体の約32%にのぼる。
- ・資金繰りDIは、前期比で2.7ポイント上昇し、「1.2」とプラス域となった。



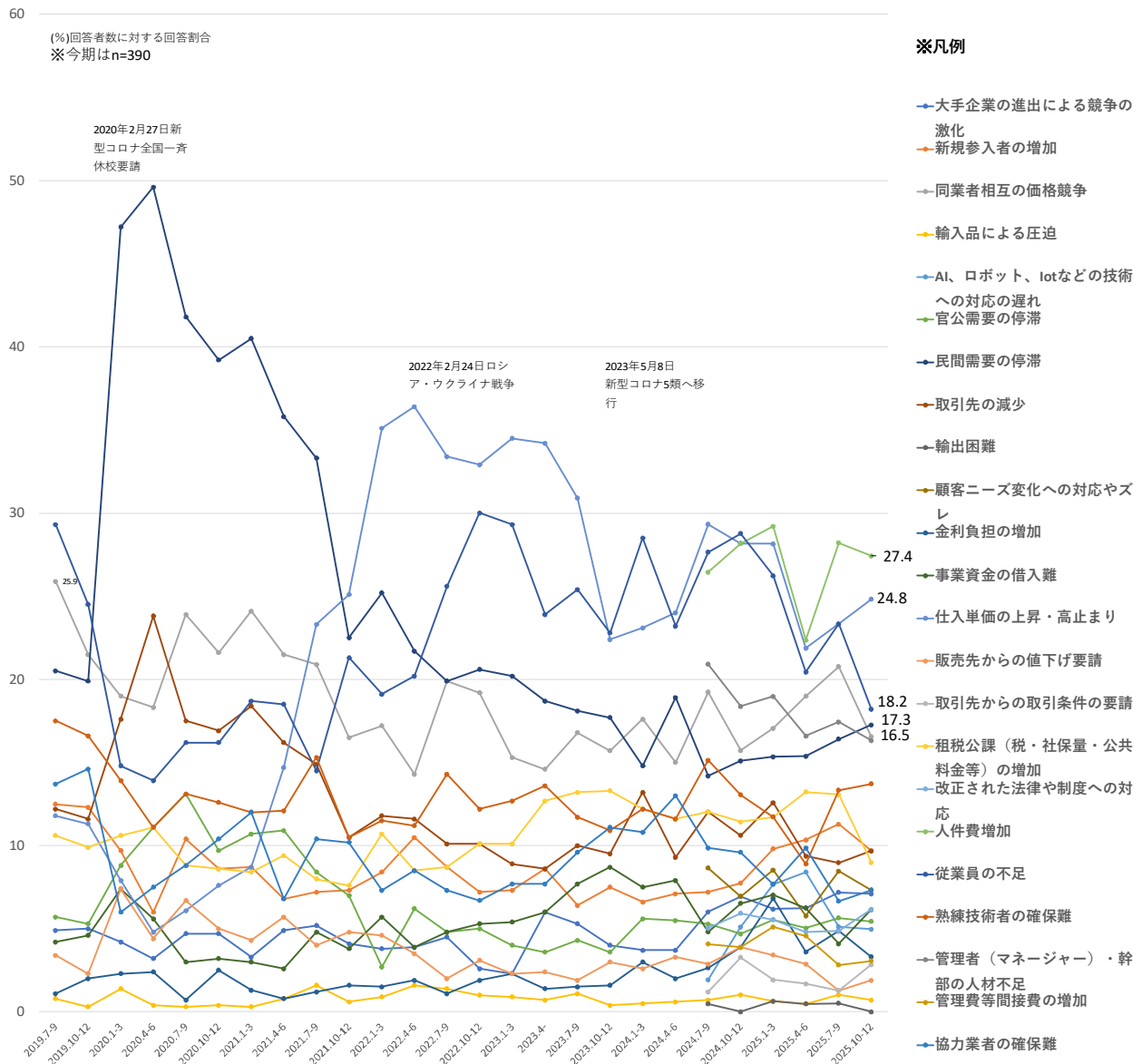
【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 販路拡大、販売価格アップ
- ・ 工数がかかる新サービスによる業務量の増加
- ・ 外的要因あり（鳥インフルエンザ）
- ・ 運送会社の対応
- ・ 不動産所有者が地元企業から全国・外資大手に移転することに伴い、関係作りを再度する必要がある
- ・ 全般的な物価高によるコスト上昇
- ・ 売掛金の未回収問題
- ・ 人材育成が追いつかない
- ・ 人材育成
- ・ 仕事は行っているのだけれども、売り上げには関係のないことが多く、仕方がないのだけれども、またそれも仕事であるということが多々ある。
- ・ 円安環境
- ・ 新規顧客の獲得

・ 経営上の問題点は「人件費の増加」が前回に続き、4期連続で回答数・割合が1位(116件・27.4%)となった。次いで2位は「仕入単価の上昇・高止まり」が105件、24.8%と回答割合が上昇した。また、3位は「従業員不足」と変わらなかったが、回答件数・割合が減少し、（77件、18.2%）となった。

・ 市場環境の問題では、前回と同程度の回答件数・割合ではあるが、「民間需要の停滞」が微増して4位に（64社、16.4%）が浮上し、5位には「同業者相互の価格競争」70件・16.5%となった。6社に1社程度が市場環境に関わる問題を回答する企業が引き続きみられた。

今期（2025年10-12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」の推移を引き継いだ。
- ・「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」の数値が上昇したとみられる。

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位については黄色ぬりとしている。

※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10-12月期）だけ相対的に低い場合もあることに留意する。

		全体	福岡市内	福岡市内の福岡地区企業	北九州地区	筑豊地区	県南地区	県外
カテゴリー	経営上の問題点項目	420	204	54	50	55	46	11
1 競争環境	大手企業の進出による競争の激化	7.1%	7.4%	7.4%	8.0%	10.9%	2.2%	0.0%
2 競争環境	新規参入者の増加	9.8%	9.8%	11.1%	12.0%	9.1%	6.5%	9.1%
3 競争環境	同業者相互の価格競争	16.7%	14.7%	24.1%	22.0%	14.5%	15.2%	9.1%
4 競争環境	輸入品による圧迫	0.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	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	5.0%	5.4%	7.4%	6.0%	3.6%	0.0%	0.0%
6 市場動向	官公需要の停滞	5.5%	4.9%	5.6%	0.0%	10.9%	8.7%	0.0%
7 市場動向	民間需要の停滞	17.4%	10.3%	16.7%	16.0%	29.1%	37.0%	18.2%
8 市場動向	取引先の減少	9.8%	8.8%	9.3%	10.0%	12.7%	8.7%	18.2%
9 市場動向	輸出困難	0.0%	0.0%	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	7.4%	9.3%	3.7%	6.0%	3.6%	6.5%	9.1%
11 金融環境	金利負担の増加	3.3%	3.4%	0.0%	8.0%	0.0%	6.5%	0.0%
12 金融環境	事業資金の借入難	6.2%	7.4%	5.6%	10.0%	3.6%	2.2%	0.0%
13 取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	25.0%	23.0%	24.1%	32.0%	25.5%	30.4%	9.1%
14 取引関係	販売先からの値下げ要請	1.9%	2.5%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	9.1%
15 取引関係	取引先からの取引条件の要請	2.9%	2.9%	0.0%	4.0%	1.8%	4.3%	9.1%
16 税制・政策	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	9.0%	8.3%	11.1%	10.0%	9.1%	8.7%	0.0%
17 税制・政策	改正された法律や制度への対応	6.2%	4.4%	0.0%	4.0%	16.4%	6.5%	9.1%
18 社内の内部環境	人件費増加	27.6%	23.0%	29.6%	20.0%	34.5%	45.7%	18.2%
19 社内の内部環境	従業員の不足	18.3%	17.6%	25.9%	12.0%	12.7%	23.9%	27.3%
20 社内の内部環境	熟練技術者の確保難	13.8%	12.3%	16.7%	10.0%	14.5%	21.7%	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	16.4%	15.7%	13.0%	10.0%	21.8%	17.4%	45.5%
22 社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.1%	2.5%	1.9%	4.0%	3.6%	6.5%	0.0%
23 社内の内部環境	協力業者の確保難	7.4%	8.3%	9.3%	4.0%	3.6%	10.9%	0.0%
24 その他	その他	8.8%	10.3%	11.1%	8.0%	5.5%	2.2%	9.1%

県全体	・全体の順位1位は「人件費の増加（27.6%）」となった。上位3位の項目は、「人件費の増加」「仕入単価の上昇・高止まり（25.0%）」「従業員の不足（18.3%）」は変わらずだが、「従業員の不足」の回答割合が低下した。
福岡地区 福岡市内	・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ものの、全体的に問題の回答割合が平均より低く、他地区と比べて偏りなく分散して問題点が回答されている傾向にある。
福岡地区 福岡市外	・「福岡地区（福岡市外）」は前回調査と比べて「仕入単価の上昇・高止まり」の回答割合が低下し、かわって「人件費増加」の問題が相対的に大きくなった。前回調査に引き続き「同業者相互の価格競争」が全地区で最も回答割合が高く同率3位（24.1%）となった。また、「従業員の不足」が県外を除いて全地区で最も高くなった。
北九州地区	・北九州地区は、前回に引き続き「仕入単価の上昇・高止まり」が1位で全地区で最も高い回答割合となった。これまで「従業員の不足」の回答割合が県全体より高い傾向にあったが、今回は問題の比重が低下した。前回に代わって「同業者相互の価格競争」が問題の2位に浮上している。
筑豊地区	・筑豊地区は「人件費の増加（34.5%）」の問題が前回と引き続き大きい。前回「民間需要の停滞」が比重が大きかったが前回調査より低下したものの、2位の「民間需要の停滞（29.1%）」は高く、「仕入単価の上昇・高止まり」の割合が3位に浮上した。
県南地区	・県南地区は、全地区で「人件費の増加」が最も高い回答割合（35.7%）となり、また前回調査に引き続き、「民間需要の停滞」が全地区で最も高くなったことが特徴的（31.0%）。

今期の経営上の問題点・業種別クロス集計

(単位：回答件数)

各業種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

黄色ぬりとしている。

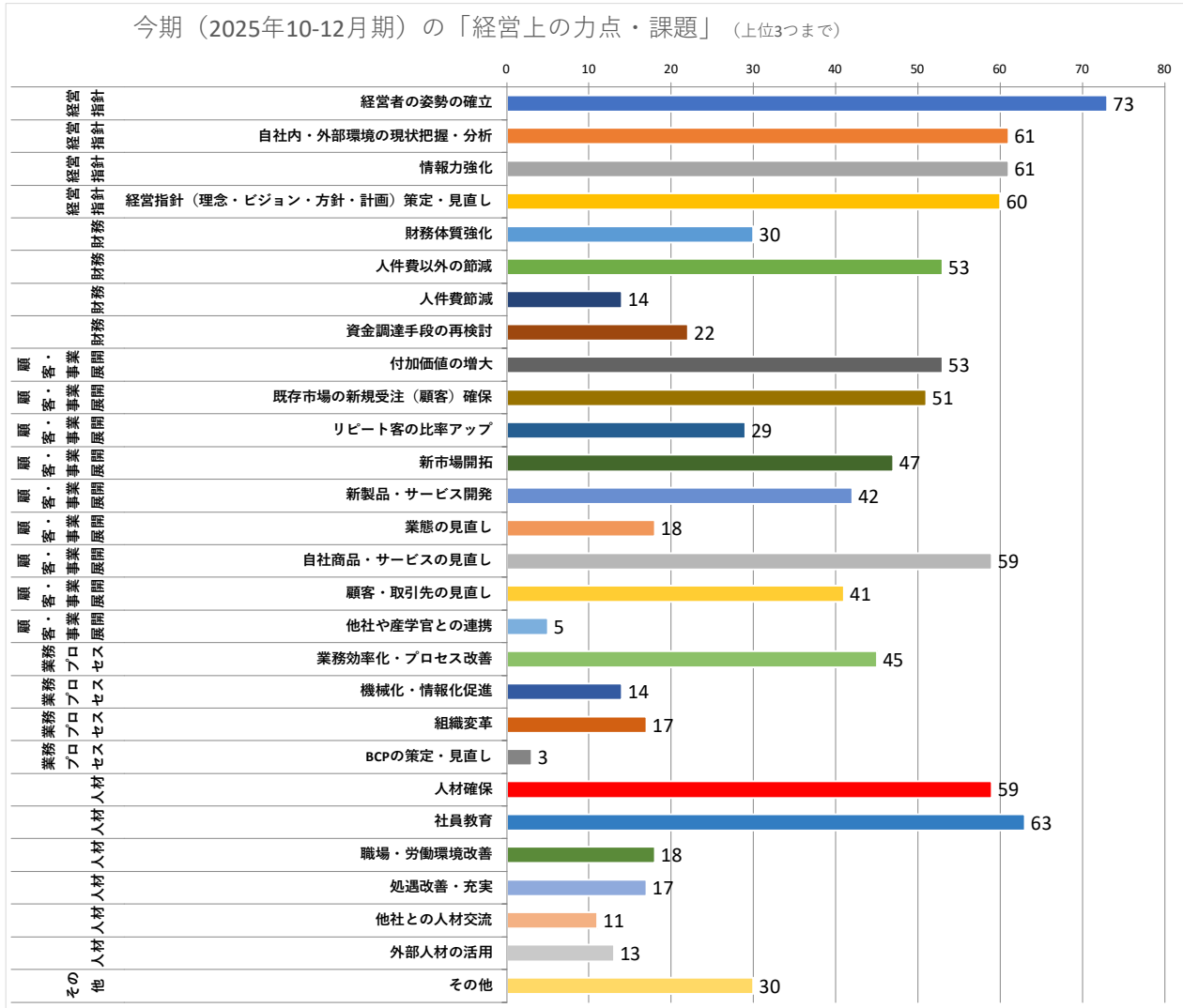
※留意点：上位3位までの回答のため、回答率が低くても必ずしも問題が無いわけではない。今期（2025年10-12月期）だけ相対的に低い場合もあることに留意する。

		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)
カテゴリー	経営上の問題点項目	424	5	48	68	21	27	155	100
1 競争環境	大手企業の進出による競争の激化	7.1%	0.0%	6.3%	2.9%	19.0%	7.4%	8.4%	6.0%
2 競争環境	新規参入者の増加	9.7%	0.0%	2.1%	5.9%	9.5%	3.7%	11.6%	15.0%
3 競争環境	同業者相互の価格競争	16.5%	40.0%	8.3%	13.2%	9.5%	33.3%	17.4%	17.0%
4 競争環境	輸入品による圧迫	0.7%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	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	5.0%	0.0%	0.0%	1.5%	4.8%	0.0%	10.3%	3.0%
6 市場動向	官公需要の停滞	5.4%	0.0%	6.3%	10.3%	9.5%	7.4%	5.8%	0.0%
7 市場動向	民間需要の停滞	17.2%	80.0%	31.3%	19.1%	9.5%	37.0%	11.6%	11.0%
8 市場動向	取引先の減少	9.7%	0.0%	4.2%	8.8%	23.8%	18.5%	9.7%	8.0%
9 市場動向	輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	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	7.3%	20.0%	4.2%	4.4%	14.3%	7.4%	9.7%	5.0%
11 金融環境	金利負担の増加	3.3%	0.0%	0.0%	4.4%	0.0%	0.0%	2.6%	7.0%
12 金融環境	事業資金の借入難	6.1%	0.0%	6.3%	5.9%	14.3%	14.8%	4.5%	5.0%
13 取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	24.8%	40.0%	47.9%	35.3%	38.1%	37.0%	12.9%	18.0%
14 取引関係	販売先からの値下げ要請	1.9%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	7.4%	3.2%	0.0%
15 取引関係	取引先からの取引条件の要請	2.8%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	4.5%	1.0%
16 税制・政策	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	9.0%	20.0%	10.4%	10.3%	9.5%	7.4%	9.7%	6.0%
17 税制・政策	改正された法律や制度への対応	6.1%	20.0%	4.2%	4.4%	9.5%	3.7%	6.5%	7.0%
18 社内の内部環境	人件費の増加	27.4%	60.0%	41.7%	23.5%	19.0%	25.9%	23.9%	29.0%
19 社内の内部環境	従業員の不足	18.2%	0.0%	14.6%	26.5%	9.5%	22.2%	12.3%	25.0%
20 社内の内部環境	熟練技術者の確保難	13.7%	0.0%	27.1%	29.4%	4.8%	3.7%	9.0%	9.0%
21 社内の内部環境	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	16.3%	0.0%	20.8%	13.2%	14.3%	11.1%	12.9%	24.0%
22 社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.1%	0.0%	4.2%	4.4%	0.0%	0.0%	2.6%	4.0%
23 社内の内部環境	協力業者の確保難	7.3%	0.0%	8.3%	17.6%	4.8%	11.1%	5.2%	3.0%
24 その他	その他	8.7%	0.0%	6.3%	4.4%	9.5%	3.7%	12.3%	9.0%

製造業	・ 製造業は、「仕入単価の上昇・高止まり」が前回調査と同じく全業種で最も高い割合を占めた（47.9%）。全業種で最も高い割合となった。また、2位の「人件費の増加」（41.7%）と3位の「民間需要の停滞」（31.3%）は全地区で最も回答割合が高く、経営上の問題点が他業種に比べて鮮明になっている。
建設業	・ 建設業は前回調査と同じく「仕入単価の上昇・高止まり」が1位の問題点にあげられた。2位には「熟練技術者の確保難」（29.4%）が浮上し、全業種で最も全業種で高かった。また3位の「従業員の不足」（26.5%）も、前回調査と同じく全業種で最も高くなった。
小売業	・ 小売業では前回調査と同じく、1位が「仕入単価の上昇・高止まり」（38.1%）となった。前回調査と比べて、「従業員の不足」「熟練技術者の確保難」の人の問題の回答割合が下がり、2位に「取引先の減少」（23.8%）が増加する特徴的な変化が見られた。
卸売業	・ 卸売業では「仕入単価の上昇・高止まり」「民間需要の停滞」が同率1位（37.0%）で経営上の問題点が挙げられた。引き続き3位には「同業他社の価格競争（33.3%）」と市場環境に関する項目の回答割合が高く、かわって「人件費の増加」「従業員の不足」の回答割合が高いものの、比重が低下したとみられる。
サービス業 対事業所	・ 最も回答母数の大きいサービス業（対事業所）は、前回と同様、「人件費の増加（23.9%）」の回答が1位だった。また、「同業他社との価格競争」（17.4%）が2位に浮上した。 「その他」の回答割合も高く、全業種の中で経営上の問題点が分散して回答されている傾向にある。
サービス業 対個人	・ 対サービス業（対個人）では、前回に引き続き「人件費の増加」が2期連続1位（31.1%）となった。引き続き「従業員の不足」も回答割合が2位で高い（25.0%）となった。今回は3位に「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」（24.0%）浮上し、全業種の中で最も回答割合が高くなった。

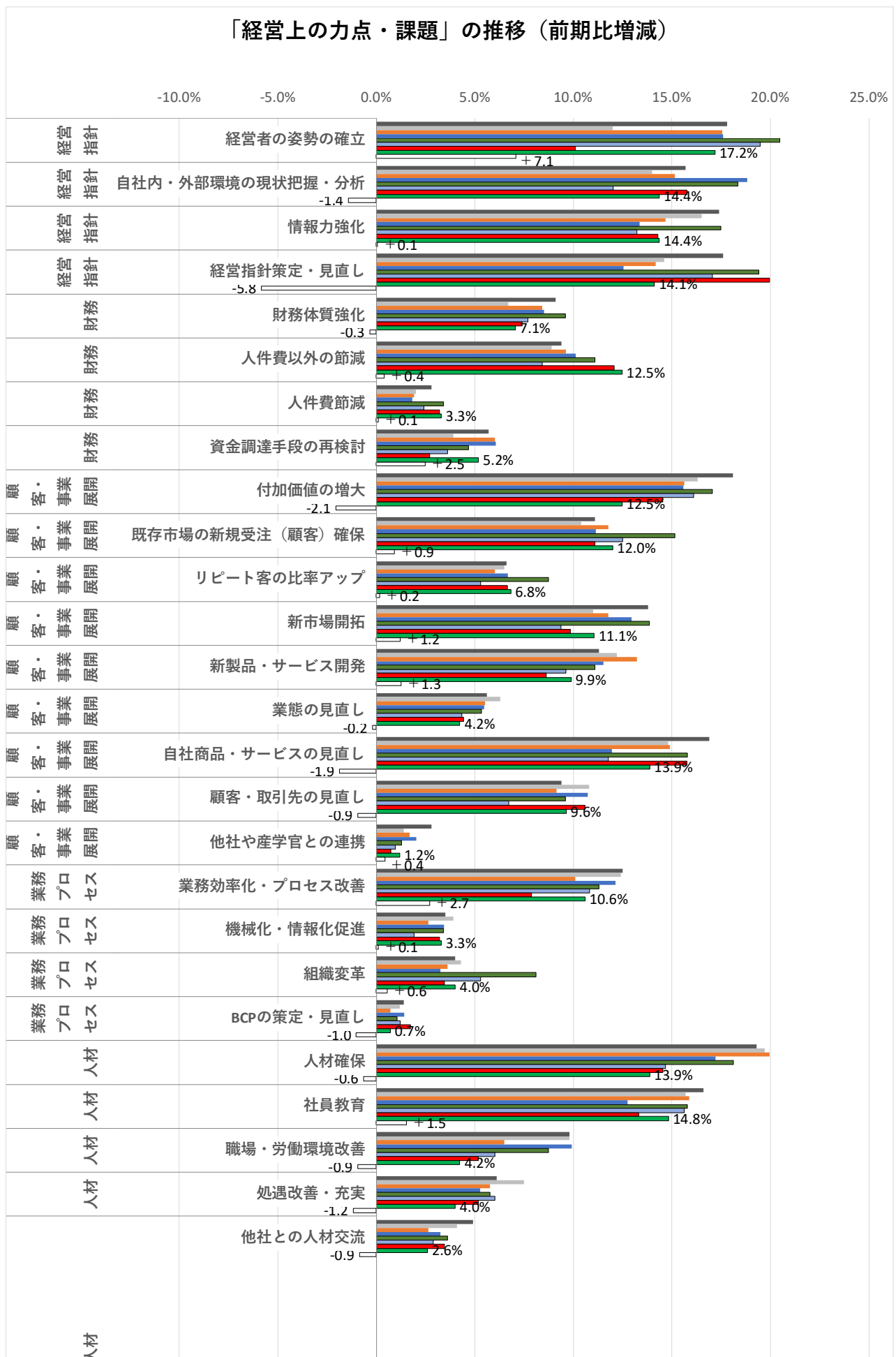
2025年10-12月期における経営上の問題解決のために取り組んだ「経営上の力点・課題」は何ですか？
（上位3つまで選択可）

今期の経営上の力点・課題は、1位「経営者の姿勢の確立」が73件（17.2%）、2位は「社員教育」63件（14.8%）、同率2位で「自社内・外部環境の現状把握・分析」と「情報力強化」が61件（13.9%）だった。



【経営上の力点「その他」 自由回答記述】

- ・ AIパスポート資格取得チャレンジ（1月）、新規顧客獲得活動開始。販売価格アップには手をつけていません
- ・ 設計諸経費率（民間の諸経費率）のUP 30→50%
- ・ 取り組んで 出来ているとは 言い難い
- ・ 社風、社員同士の人間関係を良好にするための施策
- ・ 商品単価の増額交渉
- ・ 新規顧客の獲得



【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	前期比	前回調査	次期業況判断水準DI	前期比	前回調査	売上DI	前期比	前回調査	利益DI	前期比	前回調査	採算水準DI	前期比	前回調査	回答件数	前回回答数
1 農林水産業	-40.0	-100.0	60.0	40.0	-20.0	60.0	-40.0	-60.0	20.0	-40.0	-60.0	20.0	-20.0	-60.0	40.0	5	5
2 製造業	-8.3	17.2	-25.6	10.4	-3.5	14.0	10.4	22.3	-11.9	-8.5	8.2	-16.7	31.3	4.4	26.8	48	43
3 建設業（建築・土木・設備等）	-1.5	-1.5	0.0	17.6	5.6	12.0	7.4	-4.8	12.2	9.2	-2.9	12.2	38.5	3.3	35.1	68	75
4 小売業	-4.8	15.2	-20.0	28.6	28.6	0.0	19.0	3.3	15.8	-9.5	-20.1	10.5	4.8	-16.3	21.1	21	20
5 卸売業	-14.8	5.2	-20.0	-18.5	-30.5	12.0	-23.1	-59.1	36.0	-4.0	-16.0	12.0	30.8	-6.7	37.5	27	25
6 サービス業（対事業所）	14.8	3.9	10.9	26.5	-2.7	29.2	30.7	8.9	21.8	24.3	8.6	15.8	43.4	7.6	35.8	155	137
7 サービス業（対個人）	-5.1	-0.2	-4.9	20.0	-6.2	26.2	21.4	6.0	15.5	12.2	0.8	11.5	30.9	2.1	28.9	100	103
全体	1.4	3.1	-1.7	19.1	-2.5	21.6	17.5	2.1	15.4	11.1	1.0	10.2	34.8	2.3	32.5	424	408

- ・製造業は前回全ての指標で悪化がみられていたが、今回は売上・利益・採算水準・自社業況DIが改善した。
- ・売上DIは大幅改善でプラス域へ転じたものの、利益DIはいまだマイナス域を脱せていない。
- ・建設業は他業種と比べて全体的に小幅な動きとなったが、売上・利益・自社業況判断DIが低下した。
- ・小売業は売上DI（前年同期比）が3.3ポイント上昇したものの、利益DIは20.1ポイント低下し、採算水準も-16.3ポイント低下し、前回と引き続き仕入単価が利益を圧迫していることが考えられる。次期業況判断DIは上昇。
- ・卸売業は、売上DIが大幅悪化し、利益DI・採算水準DIも悪化した。次期業況判断DIも悪化している。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対事業所）は前回に引き続き、売上・利益DI・採算水準DIが改善し、自社業況判断DIも3.9ポイント上昇し、10.9となった。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対個人）では売上・利益DI・採算水準DIが改善したものの、自社業況判断DIは改善されず-0.2ポイントと横ばい・微減で、-5.1となった。

<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	前期比	前回調査	次期業況判断水準DI	前期比	前回調査	売上DI	前期比	前回調査	利益DI	前期比	前回調査	採算水準DI	前期比	前回調査	回答件数	前回回答数
1 0名	7.1	5.8	1.3	11.1	-0.7	11.8	32.9	12.1	20.8	24.7	3.3	21.4	35.4	12.5	22.9	81	70
2 1名～5名	-2.2	7.0	-9.2	34.1	-4.0	38.2	15.2	4.5	10.6	14.5	6.8	7.7	28.2	-5.4	33.6	131	117
3 6名～20名	4.3	9.4	-5.2	17.8	3.1	14.7	13.8	1.6	12.2	5.2	2.5	2.6	35.7	3.8	31.9	116	114
4 21名～50名	-2.0	-11.5	9.5	13.7	-16.4	30.2	17.6	-5.3	23.0	8.0	-7.0	15.0	37.3	2.8	34.4	50	60
5 51名～100名	-8.3	2.2	-10.5	25.0	14.5	10.5	4.2	-1.1	5.3	-8.3	-13.9	5.6	45.8	14.3	31.6	24	18
6 101名以上～	9.1	-24.2	33.3	27.3	-19.4	46.7	0.0	-33.3	33.3	-9.1	-29.1	20.0	63.6	-3.0	66.7	11	15
全体	1.4	3.1	-1.7	19.1	-2.5	21.6	17.5	2.1	15.4	11.1	1.0	10.2	34.8	2.3	32.5	413	394

- ・「0名」は売上・利益・採算水準・自社業況判断DIがいずれも改善した。
- ・最も回答数が多いボリュームゾーンの「1名～5名」「6名～20名」では、前回調査から一転して売上・利益DI・自社業況判断DIを改善させた。
- ・「21名～50名」は、売上・利益DIが低下し、自社業況判断DIはマイナス域に転じた。次期業況判断DIも低下。
- ・「51名～100名」は前回同様、売上・利益・採算水準DIが低下し、売上・利益DIがマイナス域となった。自社業況判断・次期業況判断水準DIは上昇。
- ・「101名以上」は前回同様、いずれのDI値も悪化し、売上・利益DIがマイナス域となった。

<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	前期比	前回調査	次期業況判断水準DI	前期比	前回調査	売上DI	前期比	前回調査	利益DI	前期比	前回調査	採算水準DI	前期比	前回調査	回答件数	前回回答数
福岡市内企業のみ	8.4	4.8	3.5	25.0	-1.8	26.8	26.0	7.3	18.8	20.3	3.0	17.3	41.2	3.4	37.8	200	192
福岡市外の福岡地区の企業	5.6	7.7	-2.2	31.5	1.0	30.4	18.5	1.1	17.4	11.3	0.2	11.1	37.7	8.8	28.9	54	46
北九州地区	-12.0	3.4	-15.4	-4.0	-7.8	3.8	14.9	0.9	14.0	6.3	6.3	0.0	23.3	-16.3	39.5	47	50
筑豊地区	-12.7	-2.4	-10.3	40.0	-0.4	40.4	3.6	-8.6	12.3	0.0	-3.4	3.4	22.2	1.5	20.7	55	57
県南地区	-10.9	-8.5	-2.4	10.9	-10.6	21.4	-8.7	-1.2	-7.5	-13.0	-3.3	-9.8	28.3	5.2	23.1	46	40
県外	27.3	-10.2	37.5	18.2	18.2	0.0	45.5	-4.5	50.0	18.2	-19.3	37.5	36.4	-6.5	42.9	11	8
福岡市以外の全企業	-5.6	0.8	-6.3	19.4	-3.1	22.6	9.4	-2.1	11.4	2.3	-0.6	3.0	28.5	0.4	28.1	213	201
全体	1.4	3.1	-1.7	19.1	-2.5	21.6	17.5	2.1	15.4	11.1	1.0	10.2	34.8	2.3	32.5	413	393

- ・「福岡市内企業のみ」では前回全ての指標が悪化していたのに対し、大きな変動ではないが、次期業況判断DIを除き全てのDI値が改善した。
- ・「福岡市外の福岡地区の企業」では、売上・利益DIともに微増となった。自社業況判断DIが7.7ポイント上昇し、5.6とプラス域へ転じた。
- ・「北九州地区」は、前回調査と比べて売上・利益DIはマイナスとならなかったものの、採算水準DIが-16.3ポイント低下した。自社業況判断DIは上昇したもののマイナス域からは脱するほどの伸びはなく、次期業況判断水準DIは低下した。
- ・「筑豊地区」は、売上・利益・自社業況判断DIも微減して、DI値はマイナス域のままととなった。
- ・「県南地区」は、売上・利益DIが低下し、マイナス域のままととなった。自社業況判断DIも低下し、DI値はマイナス域のままととなった。
- ・自社業況判断DIでは「福岡市内」「福岡市外の福岡地区」はプラス域となったが、「北九州地区」「筑豊地区」「県南地区」ではマイナス域となった。
- ・「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。

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。

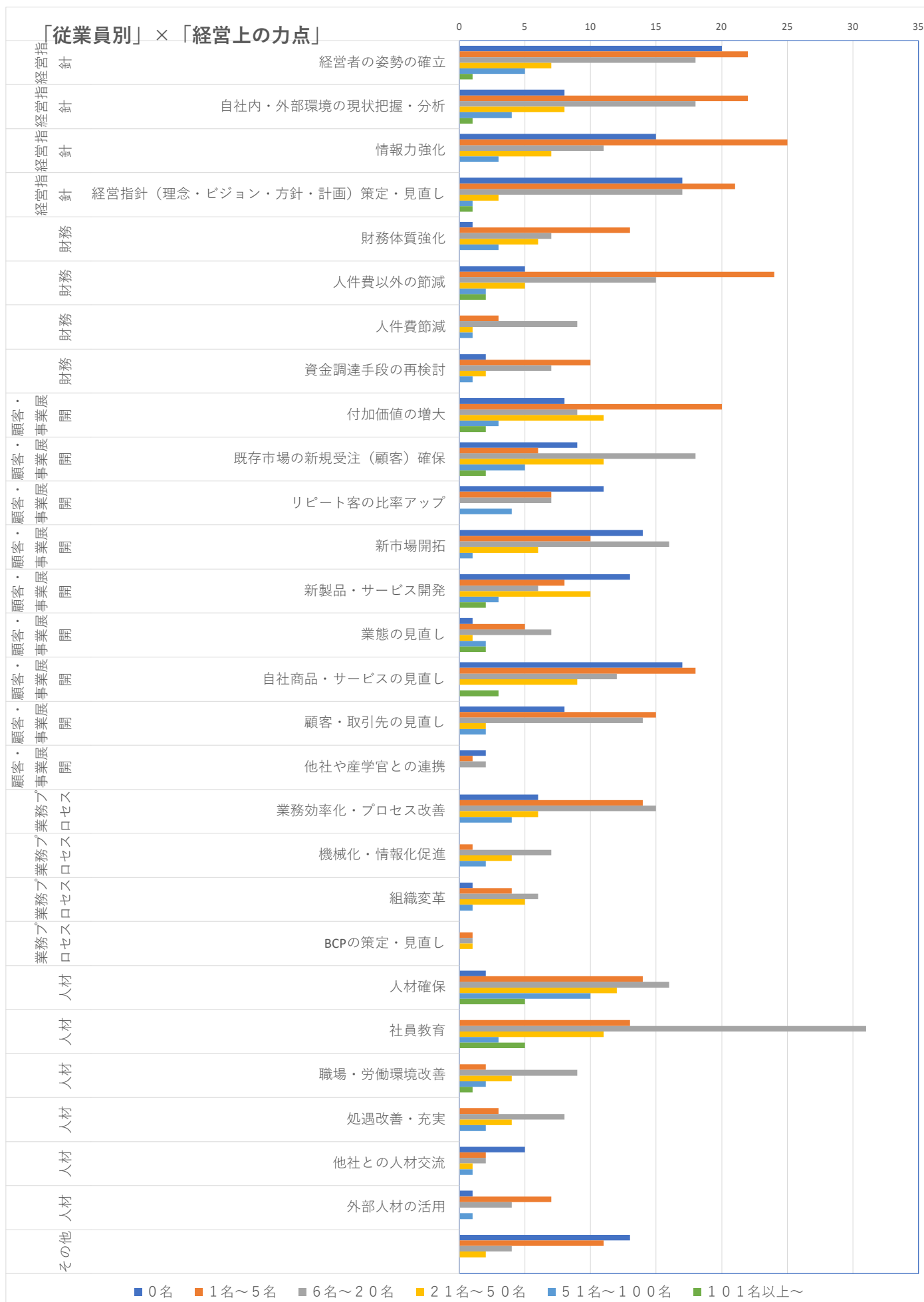
「従業員別」×「経営上の力点」

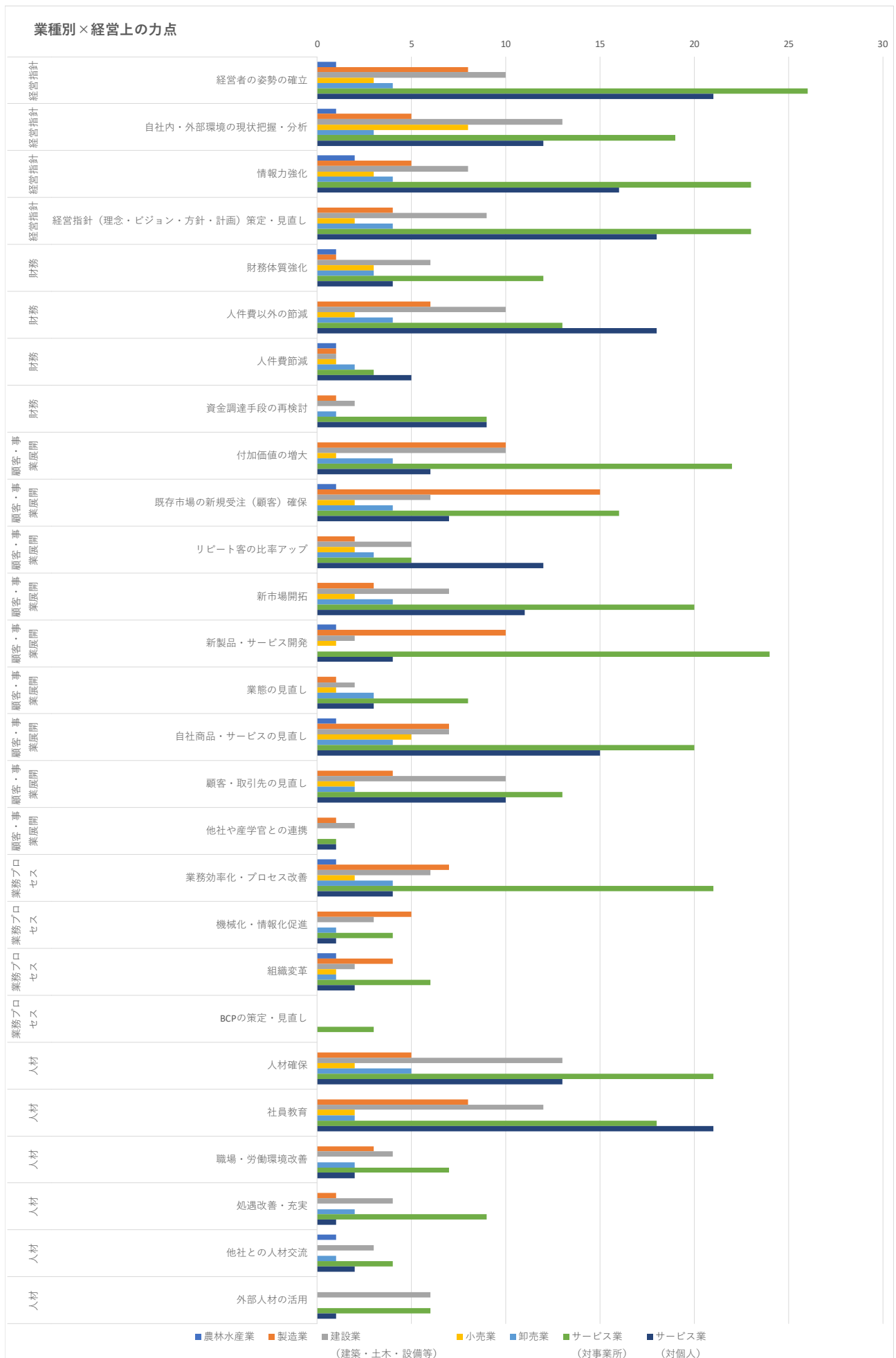
	力点項目	0名	1名～5名	6名～20名	21名～50名	51名～100名	101名以上～
1	経営指針 経営者の姿勢の確立	20	22	18	7	5	1
2	経営指針 自社内・外部環境の現状把握・分析	8	22	18	8	4	1
3	経営指針 情報力強化	15	25	11	7	3	0
4	経営指針 経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し	17	21	17	3	1	1
5	財務 財務体質強化	1	13	7	6	3	0
6	財務 人件費以外の節減	5	24	15	5	2	2
7	財務 人件費節減	0	3	9	1	1	0
8	財務 資金調達手段の再検討	2	10	7	2	1	0
9	顧客・事業展開 付加価値の増大	8	20	9	11	3	2
10	顧客・事業展開 既存市場の新規受注（顧客）確保	9	6	18	11	5	2
11	顧客・事業展開 リピーター客の比率アップ	11	7	7	0	4	0
12	顧客・事業展開 新市場開拓	14	10	16	6	1	0
13	顧客・事業展開 新製品・サービス開発	13	8	6	10	3	2
14	顧客・事業展開 業態の見直し	1	5	7	1	2	2
15	顧客・事業展開 自社商品・サービスの見直し	17	18	12	9	0	3
16	顧客・事業展開 顧客・取引先の見直し	8	15	14	2	2	0
17	顧客・事業展開 他社や産学官との連携	2	1	2	0	0	0
18	業務プロセス 業務効率化・プロセス改善	6	14	15	6	4	0
19	業務プロセス 機械化・情報化促進	0	1	7	4	2	0
20	業務プロセス 組織変革	1	4	6	5	1	0
21	業務プロセス BCPの策定・見直し	0	1	1	1	0	0
22	人材 人材確保	2	14	16	12	10	5
23	人材 社員教育	0	13	31	11	3	5
24	人材 職場・労働環境改善	0	2	9	4	2	1
25	人材 処遇改善・充実	0	3	8	4	2	0
26	人材 他社との人材交流	5	2	2	1	1	0
27	人材 外部人材の活用	1	7	4	0	1	0
28	その他	13	11	4	2	0	0

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





第6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）

・ 人材紹介サービスの紹介料の価格高騰
・ 人件費の上がり方が急すぎて、価格転嫁や社内変革が追いついてない。
・ 最低賃金が高騰し、中小企業は大変です。
・ 全体的な人手不足・材料や人件費高騰による公共工事の遅れや分割発注により見込売上額の減少が顕著になっている。
・ 情報過多による労働者の強気な姿勢
・ 労働環境の改善、良好な人間関係
・ みんなで人件費の価格転嫁を推進したい
・ 現在ひとり社長なのですが、業務と営業を並行して行うことが、時間的に難しいです。

モノ

物価の高止まりに限るかと。これはなかなか解決できません。

カネ

一度、債務超過などに至れば、地域経済を担う中小零細企業であっても銀行さんは手を差し伸べてくれなくなるので、金融機関を巻き込んだ事業再生・経営再生支援を手厚くいただけると有り難いです。
・ 創業期につきネットワークと情報が何より重要です。特に、行政連携や金融機関（主に日本公庫）連携は自社努力に限界があるため、同友会にサポートいただけると大変助かります。

税制（社会保険料・事業承継税制等を含む）

・ 社会保険料の会社負担を無くして欲しいです。会社が負担していた分を社員の給料に回したいから。
・ 社会保障費の引下げ
・ 社会保険料や所得税の減税による社員の手取り額アップや、消費税廃止等による、消費意欲の喚起
・ 社会保険を含めた税金が高すぎることによる、経費圧迫。有資格者が退職してしまったが、建設業法は求められることが逆に増えてきた。
・ 社会保険料が重すぎて人の採用が難しい状況です。消費税も赤字だろうが関係なく課せられるため厳しい状況です。
・ 社会保険料負担が重く、給料を上げてても手取りが少なく満足感になかなかつながっていない。社会保険料負担の軽減策を講じてもらいたい。
・ 社会保険料が高すぎる
・ 社会保険料が高く、従業員に利益を還元しても手取りとしては大きく増えないため、結果的に還元につながりにくい。
・ 消費税撤廃と社会保険税減免
・ 租税特別措置の改正は税金を払っている中小企業にとって 致命的です 阻止とはとは言いませんが緩やかな改善をお願いします
・ 消費税および社会保険料が経営に悪影響を及ぼしている
・ 消費税減税で日本全体の消費マインドを上げ活気を取り戻してほしい
・ 食料品への消費税の税率は低くしたほうがいい。
・ 消費税減税、インボイス廃止
・ 税制等色々変わるので対応も大変、人件費も毎年上がるのでその対応も大変
・ 現状、改善傾向にありますが、働き控えが起らないような、なお一層の収入の壁の問題に取り組んでほしい。
・ パートの年収の壁と社会保険料の増大
・ 税金、社会保険、厚生年金が高い。スタッフの手取りが昇給しても思ったより上がらなく上げた感覚が受け取れていない。

競争・経営環境

・ 不動産の取引が大幅に低減している。
・ トランプ関税の影響が一番の原因と思いますが、業界が冷え込んでいます。
・ 過剰な円安の回避
長期間の円安環境は、中小零細企業の仕入単価や製造原価に直接影響するため円安環境の是正を求めたい。
・ また、製造原価上昇でも販売価格へ100%添加出来る環境は稀であり、その中で人件費（賃上げ要請、最低賃金上昇）上昇は、中小零細企業にとってとてもマイナスな面である。
天候に左右される農業分野において、前年度が高価格になったからと輸入に頼られては成り立たない。せめて最低価格を決めるか、補償をお願いしたい。
・ 請負の場合の後払い原則をいかに着集金の支払や仕事の完成度合いで支払われるようにできないか検討中
・ 無資格者による新規参入により、業界のイメージダウン
・ メーカーありきでの売り上げへの影響大。 売上の判断基準が細分化されて上げりにくい傾向あり。量より質を求められており、固定費が上がる。(セキュリティ、防犯、個人情報保護データ保存)
1. 損害保険の販売代理店のため、価格決定権がない。保険会社と交渉の余地もなく基準手数料率を昨年度下げられ販売数が増えているにも関わらず売上が下がっている。今年度、保険会社は過去最高益を記録している。監督官庁は民間と民間の問題だと関与しない。
・ 2. 顧客本位の業務運営を実現するために業界全体で本年度から導入された代理店自己点検制度だが、本来は代理店と保険会社が対話を増やし経営品質をあげるための制度を、保険会社は代理店契約を解除するためのふるい落としに使っている。
・ 医療福祉制度の夜間に対する報酬単価が低く、必要不可欠であるにも関わらず採算が取れない。
・ 障害福祉サービス報酬単価の引き上げが必要
・ 同業他社の増加
・ 価格決定権が無い為、過去20年ほど金額の見直しが出来ていない
・ 外的要因に対するの対策

企業努力支援

公共工事が主ですが、会計年度による繁忙期と閑散期の差が激しい。政府としても、通年での発注量平準化を謳ってはいますが、実感としては全く感じられません。
2020年度に持続化補助金なるものを知って以来、何度も提言しているが重ねて申し上げたい。 各種政策の結果としての底上げを目的に、補助金助成金制度を設計するのではなく、言われなくても頑張っている、取り組んでいる、基準を上回っている＝それだけの自主的努力を日頃から行なっている会社が報われる制度設計をお願いしたい。業務改善助成金を代表に、無い無い尽くしの会社ばかりに資金が流れる現状に強い不満を抱いている。上記に記載のとおり、全体底上げの目的は理解できるので、すでにクリアしている会社にも資金が獲得できるインセンティブのような制度も併設していただきたい。
小規模事業者持続化補助金などの補助金が最低額の上昇や、申請の複雑化で、申請しづらい状況になりました。最低額は上昇していないかもしれませんが、申請の手間がかかりすぎるので、最低額で申請すると手間が増えて補助金をもらう意味が小さくなる。制度を小規模企業でも利用しやすくして欲しいです。
創業2年目を迎え、生成AI活用やバックオフィス効率化による生産性向上を支援しておりますが、多くの中小企業では「必要性は理解しているが、導入・運用のための予算や人材が割けない」という理由で足踏みされている現状を痛感しております。 つきましては、ハードウェア導入だけでなく、「生成AIの教育・運用研修」や「業務フロー構築のコンサルティング費用」といったソフト面（無形資産）への投資に対する助成・補助制度の拡充を強く要望いたします。 また、IT導入補助金等の申請手続きの煩雑さが、小規模事業者にとって高いハードルとなっています。より簡易で使いやすい申請制度への見直しや、地元企業同士の発注を促進するようなインセンティブ制度（地域内循環への加点など）があれば、地域経済の活性化と自社の顧客開拓の双方に寄与すると考えます。
・ 地域の課題に企業とともに話し合う場所や機会

その他

・ 経営上の課題に 一つ一つ 取り組んで行きたいとは 常々思っている
・ 取引金融機関の中で、融資関連の改定を行っています。
・ 学んで頑張ります
・ まずは自社で問題点を洗い出します。
・ 先が見通せない時代なので、しっかりと自分の軸足を固めること
・ 自社の課題は顧客獲得のためのセールスにあると考えております。セールスポイント・付加価値の提供を伝える事が課題です。
・ 高市総理に期待です

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）

n = 424

連携内容	のべ件数
1 経営・事業の意見交流・アドバイス	224
2 新規の顧客獲得	80
3 受発注・利用	144
4 企業見学	54
5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催	44
6 共同での新商品・サービス開発	25
7 人材交流・共有	34
8 土地・設備等の共有	2
9 共同仕入れ	1
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）	49
12 現在なし（過去に実績あり）	45
13 その他	17

n = 424

会員同士の連携	件数	回答割合
連携あり	330	77.8%
現在なし（過去も実績なし）	49	11.6%
現在なし（過去に実績あり）	45	10.6%
計	424	100.0%

