

一般社団法人福岡県中小企業家同友会 第7回経営実態調査報告書（2026年1月～3月期）

「景況感横ばいも、先行き不安深刻。

～中東情勢を読み、自社の事業領域の見直しと資金の確保を～

〔概況〕 回答総数 425 件

「今期業況判断 DI 値（前年同期比）」は前回調査と比べて 1.0 ポイント微増して「2.4」と横ばいだった。また、「次期業況判断 DI（前期比）」は前回調査と比べ 2.8 ポイントの微増で、「21.9」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」といえる。

「売上高 DI（前年同期比）」は-5.1 ポイントとなり「12.4」へ低下した。「売上減少の理由」回答数 1 位が「国内需要の減少」が 31 件となった。次いで従来トップだった「営業力の弱体化（19 件）」が 2 位となった。「採算 DI（前年同期比）」は「11.3」へ微増し、横ばいではあるものの、コロナ禍後（2023 年 5 月）で最も高い数値となった。採算が「悪化」したと回答した 76 社のうち、6 割（42 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」（37 社）と「原材料・商品仕入額の上昇」（34 社）と、3 期連続で 4 割近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益圧迫の理由にあげられた。

「仕入単価 DI（前年同期比）」は、「51.5」と仕入単価は引き続き各産業に広がって上昇しているとみられ、次期見通し DI も「49.9」と高水準であり、さらなる上昇局面にあると予測されている。人手過不足 DI は、「-43.1」と不足感の改善は見られない。「採用が出来ず困っている」との回答企業が 85 社（20.0%/n=419 社）あり、「採用していない」企業を除くと約 33.2%と 3 社に 1 社にのぼる。

経営上の問題点では「仕入単価の上昇・高止まり」の回答数・割合が最も多くなった（115 件、27.1%）。次いで「人件費の増加」が 2 位で続いた（111 件・26.1%）。また、3 位は「従業員不足」と前回調査から変わらなかったが、回答件数・割合が増加した（96 件、22.6%）。4 位には、「同業者相互の価格競争」86 件、20.2%と回答数・割合が浮上し、5 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みられた。

分析会議では、2 月 28 日からのイスラエル・米国のイラン攻撃による石油関連等への影響も議論された。シンナーや建材、包装資材の調達難など、そもそも仕入れが出来ない製品も出てきており、事業ストップに陥るなど仕入単価上昇より深刻化しかねない問題だと議論された。今後取り組むべきは、①思いもよらず予測できない影響にも警戒して情報収集を強化すること、②価格転嫁ができる、価格決定権を持てる商品・サービスづくりに取り組むこと、③国の施策等も利用しながら資金確保など早めに対策することが提起された。

〔円安の影響に関する特別調査〕

「現在の円安（1 ドル 155 円前後）」の業績への影響については、「プラスの影響がある」との回答はわずか 9 社だったのに対し、「マイナスの影響がある」「どちらかといえばマイナス（悪化）の影響がある」をあわせて 146 社と 6 割がマイナスの影響があると回答された。マイナスの影響の内容には、「原材料・部品の仕入れが高騰している」が最も多く 89 件（38.0%）で、次いで「燃料・エネルギーコストが高騰している」が 73 社（31.2%）だった。自由記述には海外のクラウドサービスのコスト上昇や、海外富裕層による日本の不動産購入に伴う不動産市況の高騰、外国人技能実習生の仕送り額が減り日本の就労に難色を示すなどの影響が挙げられた。自社にとっての適正な為替レートについては、「わからない・判断できない」企業を除くと、最も回答割合が多かったのは「1 ドル 120 円～130 円程度」の回答であり、「現状レベル（1 ドル 150 円～160 円）で問題ない」との回答は 12 社（3.4%）だった。

※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

【アドバイザーコメント】

九州国際大学 現代ビジネス学部 教授 三輪 仁

今回実施の第7回経営実態調査は、回答期間が「イラン侵攻」の勃発とも重なり、企業を取り巻く外部環境が急変する局面と一致しました。そのため、早期解決への期待が高かった3月上旬と、長期化に伴う石油供給への不安が高まった下旬では回答内容にも変化がうかがえました。

ただし、主要指標の多くは前期から小幅な変化に留まり、足元の景況感は横ばい基調という最近の傾向が維持されていると見受けられます。

回答数は425件で前回から1件増の対会員回答率17.5%と、回答率50%、70%という目標に向け足踏み状態が続いております。ここで回答者を地域別に分けてみますと、今回福岡市内の会員回答数が181件に対し、福岡市外が244件となっており、福岡市内比率は43%と直近数回の調査（第3回52%、第4回48%、第5回49%、第6回49%）と比べ低下しております。支部別にみると、福岡地区の支部においては期ごとの回答数の変動が比較的大きいのにに対し、筑豊地区、県南地区において每期小幅ながらも回答数を増やしている支部が多い傾向が見られます。福岡地区の支部はエリア別ではないことや、周辺市町村の多くの会員も加盟しているなど簡単に二分化できませんが、調査の制度と説得力向上のためにも継続的な回答協力への働き掛けが全県的に広がることを期待いたします。

主要指標をみていきますと、「今期景況判断DI」は2.4(前期比+1.0)と二期連続の小幅な改善となりました。回答の構成比をみても前期からの顕著な変化は見られません。

「次期業況判断DI」は前期比+2.8の21.9と再び20ポイント台に復帰しました。とはいえ、中東情勢の先行き考慮すると、回答期間がもう少し後ろにずれていたらより慎重な見通しが示されていた可能性も否定できず、先行き判断の不透明性は増しているといえます。

これに対し前期からの下落が目立ったのが売上高関連指標です。「売上高DI(前年同期比)」は-5.1ポイントの12.4、「売上高DI(前期比)」は-8.1ポイントの9.0と、ともに顕著な落ち込みを見せました。売上減少理由としては“国内需要の減少”が圧倒的に多く、景気だけではなく人口減少・高齢化に伴う市場の縮小の影響が顕著に表れ始めている可能性もあります。

採算関連指標は改善傾向を示し、黒字企業の割合は57.9%となっています。経営状況の好転・悪化を評価軸とする「採算(経常利益)DI」は11.3(前年同期比+0.2)、経常利益の黒字・赤字で判断する「今期採算(経常利益)水準DI」は前期比+3.4である38.2と続伸し第1回経営実態調査実施以降で僅かながらも最高値更新(第2回37.8)となりました。

仕入単価DIは51.5(-0.6ポイント)、販売・客単価DIは32.0(-0.6ポイント)といずれも前期から横ばいで、両者のギャップ幅は19.5で変動しませんでした。「人手過不足DI」も前期からほぼ横ばい(+0.3ポイント)であるものの、-43.1と極めて深刻な人手不足状態となっております。

資金繰りDIは二期連続で続伸し3.4となっております。ただし、資金繰りが“窮屈”との回答比率は3.1ポイント増(11.6%)と二極化が進行している点が懸念されます。日銀においても円安やインフレ抑制を図るべく更なる政策金利引き上げを推す声は強く、その動向によっては中小企業の資金調達へ一段の影響が及ぶ可能性があります。

『経営上の問題点』においては、「仕入単価の上昇・高止まり」(27.1%)「人件費増加」(26.1%)と直接費負担の高まりを挙げる声が高く、次いで「従業員の不足」(22.6%)「同業者相互の価格競争」(20.2%)と続き、人手不足や価格転嫁の難しい中での厳しい経営環境がうかがえます。「仕入単価の上昇・高止まり」は「製造業(51.1%)」「小売業(45.0%)」などで特に高くなっており、原油不足に起因する原材料・製品の品不足は仕入れ価格上昇の域を超え、大企業であっても新規受注の一時停止を余儀なくされるほどの調達リスク急騰に達しています。今回の中東情勢の悪化に伴い、リスク志向の金融経済に実体経済が翻弄される様相が強くなっており、資材調達を巡る環境悪化は長引く可能性もあります。コロナ禍で経験したように、事態が収束した頃には人口減少、市場の縮小と構造変化が進行し、経営環境が様変わりしているということにもなりかねません。先を見越した市場予測と事業領域の見直し、資金確保など、素早い判断が求められる、先送りの許されない情勢となっているといえるでしょう。

第7回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2026年1～3月期）

(1)回答者の基礎情報

[調査要領]

調査期間：2026年3月1日～3月31日

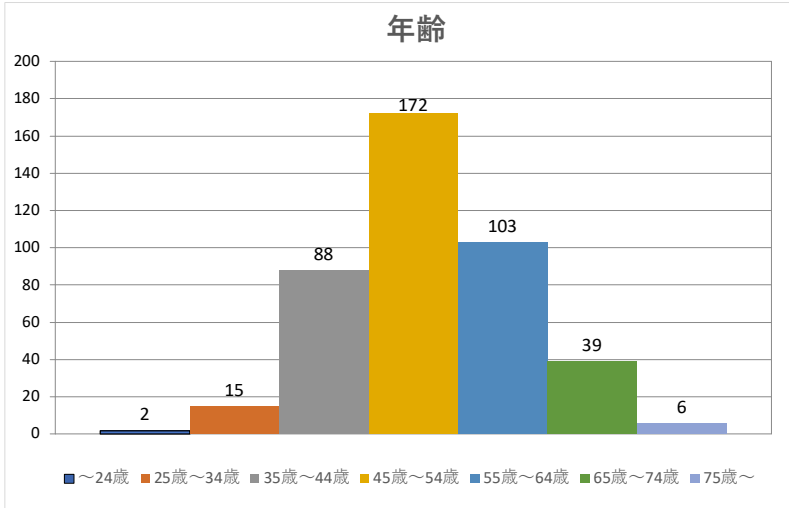
方法：e.doyuアンケートによる自計方式

前回の第6回経営実態調査から1件増の425件だった。

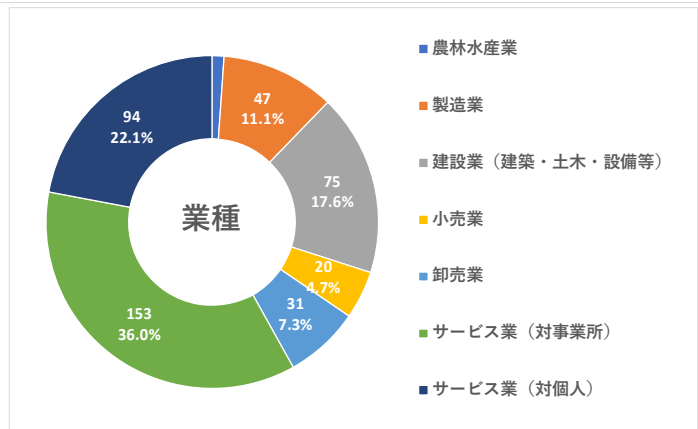
回収数 425件 (前回424件)
回収率 17.5% (2026年2月1日現在2,422名)

n = 425

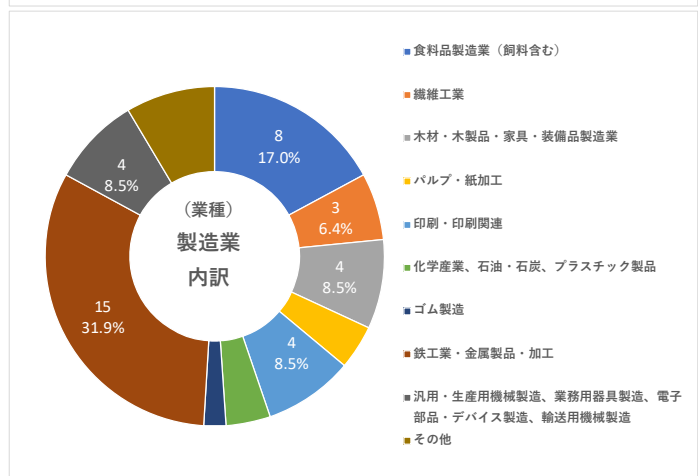
年齢	件数	回答割合
1 ~24歳	2	0.5%
2 25歳～34歳	15	3.5%
3 35歳～44歳	88	20.7%
4 45歳～54歳	172	40.5%
5 55歳～64歳	103	24.2%
6 65歳～74歳	39	9.2%
7 75歳～	6	1.4%
計	425	100.0%



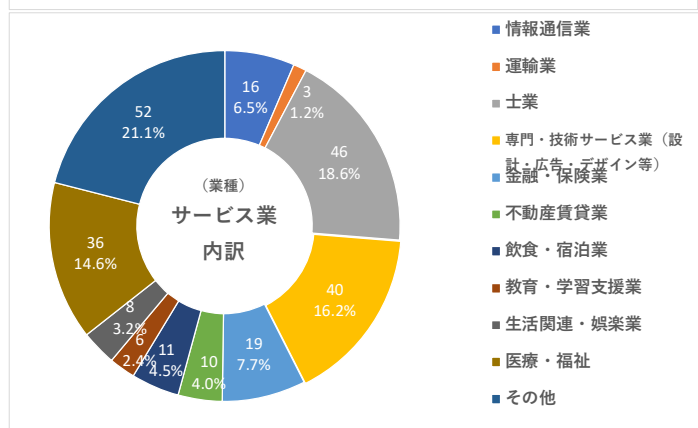
業種	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 農林水産業	5	1.2%	5	-0.0	1.2%
2 製造業	47	11.1%	48	-0.3	11.3%
3 建設業（建築・土木・設備等）	75	17.6%	68	1.6	16.0%
4 小売業	20	4.7%	21	-0.2	5.0%
5 卸売業	31	7.3%	27	0.9	6.4%
6 サービス業（対事業所）	153	36.0%	155	-0.6	36.6%
7 サービス業（対個人）	94	22.1%	100	-1.5	23.6%
計	425	100.0%	424	0	100.0%



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	17.0%	10	-3.8	20.8%
2 繊維工業	3	6.4%	4	-2.0	8.3%
3 木材・木製品・家具・装備品製造業	4	8.5%	6	-4.0	12.5%
4 パルプ・紙加工	2	4.3%	1	2.2	2.1%
5 印刷・印刷関連	4	8.5%	4	0.2	8.3%
6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品	2	4.3%	1	2.2	2.1%
7 ゴム製造	1	2.1%	0	2.1	0.0%
8 鉄工業・金属製品・加工	15	31.9%	13	4.8	27.1%
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	8.5%	5	-1.9	10.4%
10 その他	4	8.5%	4	0.2	8.3%
計	47	100.0%	48		100.0%

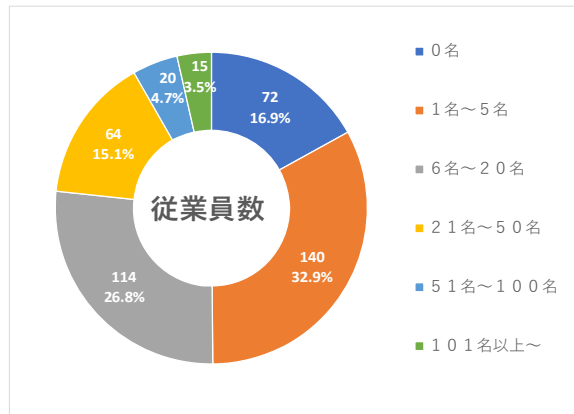


業種（サービス業の内訳）	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1 情報通信業	16	6.5%	17	-0.2	6.7%
2 運輸業	3	1.2%	3	0.0	1.2%
3 士業	46	18.6%	45	1.0	17.6%
4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等）	40	16.2%	38	1.3	14.9%
5 金融・保険業	19	7.7%	20	-0.2	7.8%
6 不動産賃貸業	10	4.0%	13	-1.0	5.1%
7 飲食・宿泊業	11	4.5%	18	-2.6	7.1%
8 教育・学習支援業	6	2.4%	10	-1.5	3.9%
9 生活関連・娯楽業	8	3.2%	19	-4.2	7.5%
10 医療・福祉	36	14.6%	28	3.6	11.0%
11 その他	52	21.1%	44	3.8	17.3%
計	247	100.0%	255		100.0%



n = 425

従業員数		件数	回答割合	前期	前期比	前期割合
1	0名	72	16.9%	84	-2.9	19.8%
2	1名～5名	140	32.9%	136	0.9	32.1%
3	6名～20名	114	26.8%	118	-1.0	27.8%
4	21名～50名	64	15.1%	51	3.0	12.0%
5	51名～100名	20	4.7%	24	-1.0	5.7%
6	101名以上～	15	3.5%	11	0.9	2.6%
計		425	100.0%	424		



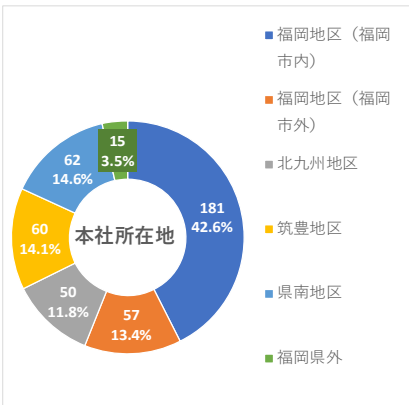
n = 425

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）	181	42.6%	208	-6.5	49.1%
2	福岡地区（福岡市外）	57	13.4%	54	0.7	12.7%
3	北九州地区	50	11.8%	50	-0.0	11.8%
4	筑豊地区	60	14.1%	55	1.1	13.0%
5	県南地区	62	14.6%	46	3.7	10.8%
6	福岡県外	15	3.5%	11	0.9	2.6%
計		425	100.0%	424		

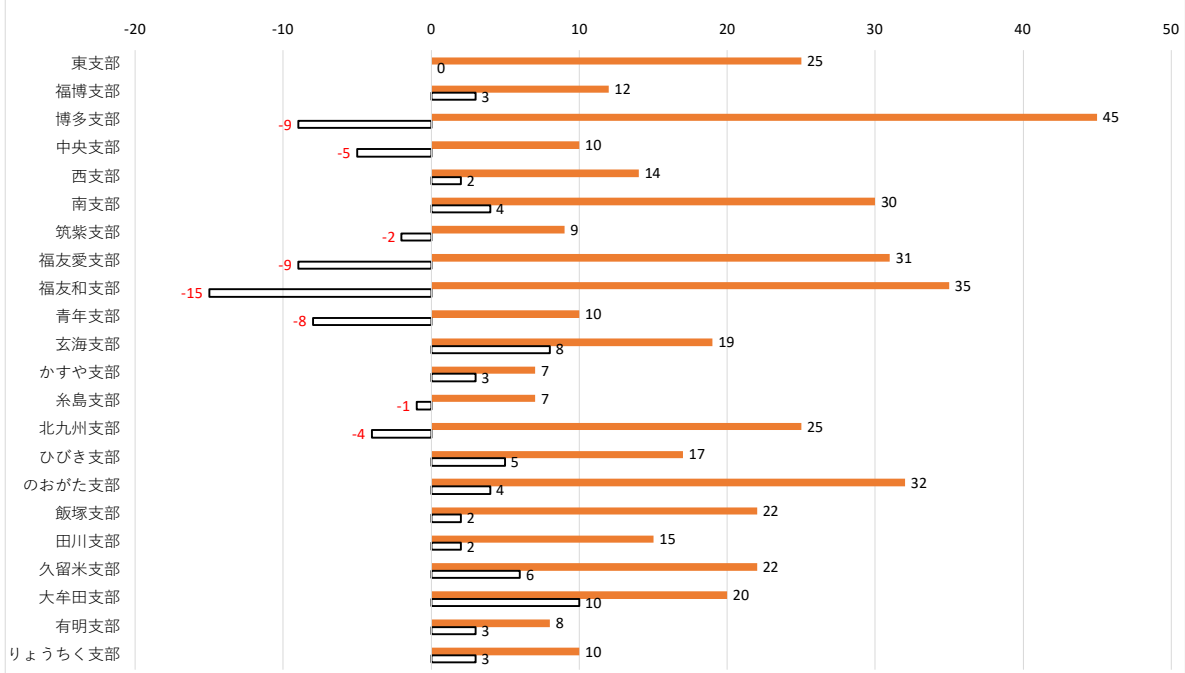
n = 425

※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
福岡地区	東支部	25	5.9%	0	25	5.9%	233	9.6%	10.7%
	福博支部	12	2.8%	3	9	2.1%	73	3.0%	16.4%
	博多支部	45	10.6%	-9	54	12.7%	179	7.4%	25.1%
	中央支部	10	2.4%	-5	15	3.5%	88	3.6%	11.4%
	西支部	14	3.3%	2	12	2.8%	143	5.9%	9.8%
	南支部	30	7.1%	4	26	6.1%	218	9.0%	13.8%
	筑紫支部	9	2.1%	-2	11	2.6%	65	2.7%	13.8%
	福友愛支部	31	7.3%	-9	40	9.4%	307	12.7%	10.1%
	福友和支部	35	8.2%	-15	50	11.8%	234	9.7%	15.0%
	青年支部	10	2.4%	-8	18	4.2%	57	2.4%	17.5%
	玄海支部	19	4.5%	8	11	2.6%	130	5.4%	14.6%
	かすや支部	7	1.6%	3	4	0.9%	42	1.7%	16.7%
	糸島支部	7	1.6%	-1	8	1.9%	55	2.3%	12.7%
北九州地区	北九州支部	25	5.9%	-4	29	6.8%	150	6.2%	16.7%
	ひびき支部	17	4.0%	5	12	2.8%	87	3.6%	19.5%
筑豊地区	のおがた支部	32	7.5%	4	28	6.6%	73	3.0%	43.8%
	飯塚支部	22	5.2%	2	20	4.7%	57	2.4%	38.6%
	田川支部	15	3.5%	2	13	3.1%	39	1.6%	38.5%
県南地区	久留米支部	22	5.2%	6	16	3.8%	71	2.9%	31.0%
	大牟田支部	20	4.7%	10	10	2.4%	62	2.6%	32.3%
	有明支部	8	1.9%	3	5	1.2%	24	1.0%	33.3%
	りょうちく支部	10	2.4%	3	7	1.7%	29	1.2%	34.5%
不明			0.0%		1	0.2%			
合計		425	100.0%	2	424	100.0%	2416	100.0%	



所属支部 回答数（前期比）



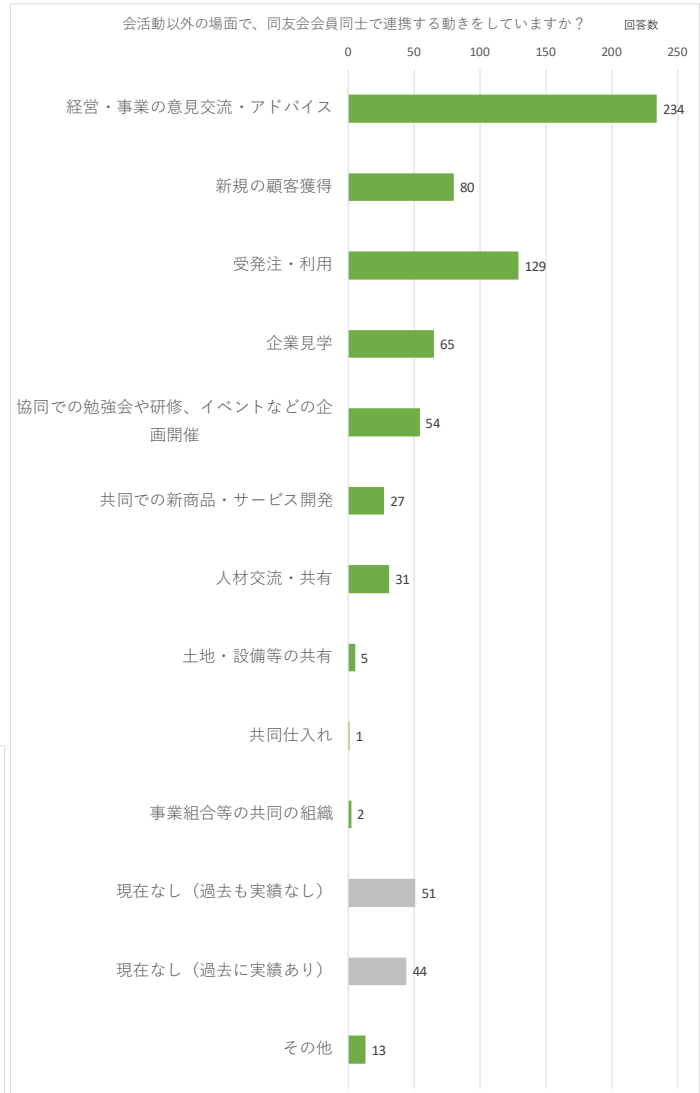
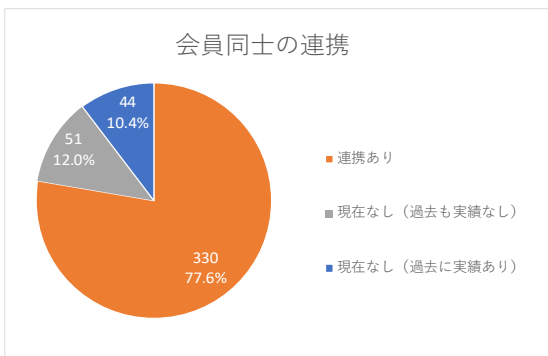
会活動以外の場面で、同友会会員同士で連携する動きをしていますか？（複数回答可）

n = 425

連携内容	のべ件数
1 経営・事業の意見交流・アドバイス	234
2 新規の顧客獲得	80
3 受発注・利用	129
4 企業見学	65
5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催	54
6 共同での新商品・サービス開発	27
7 人材交流・共有	31
8 土地・設備等の共有	5
9 共同仕入れ	1
10 事業組合等の共同の組織	2
11 現在なし（過去も実績なし）	51
12 現在なし（過去に実績あり）	44
13 その他	13

n = 425

会員同士の連携	件数	回答割合
連携あり	330	77.6%
現在なし（過去も実績なし）	51	12.0%
現在なし（過去に実績あり）	44	10.4%
計	425	100.0%



(2) 自社業況調査 (2026年1-3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)	2.4	1.0	1.4
次期業況判断DI (前期比)	21.9	2.8	19.1
売上高DI (前年同期比)	12.4	-5.1	17.5
売上高DI (前期比)	9.0	-8.1	17.1
売上高 次期見通しDI (今期比)	12.0	2.2	9.8
採算 (経常利益) DI (前年同期比)	11.3	0.2	11.1
採算 (経常利益) DI (前期比)	7.0	-4.7	11.7
採算 (経常利益) 水準DI	38.2	3.4	34.8
採算 (経常利益) 次期見通しDI (今期比)	12.4	2.6	9.8
仕入単価DI (前年同期比)	51.5	-0.6	52.1
仕入単価 次期見通しDI (今期比)	49.9	9.5	40.4
販売・客単価DI (前年同期比)	32.0	-0.6	32.6
販売・客単価 次期見通しDI (今期比)	25.9	3.3	22.6
人手過不足DI	-43.1	0.3	-43.4
資金繰りDI	3.4	2.2	1.2

※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

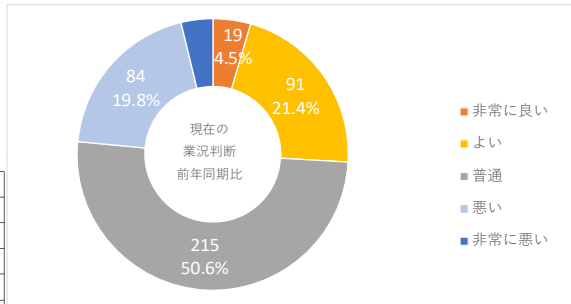
今期・業況判断DI (前年同期比)

増減	前回DI
2.4	1.0

n = 425

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	19	4.5%	0.9	15	3.5%
2 よい	91	21.4%	-0.1	91	21.5%
3 普通	215	50.6%	-0.7	217	51.3%
4 悪い	84	19.8%	-0.8	87	20.6%
5 非常に悪い	16	3.8%	0.7	13	3.1%
回答計	425	100.0%		423	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。

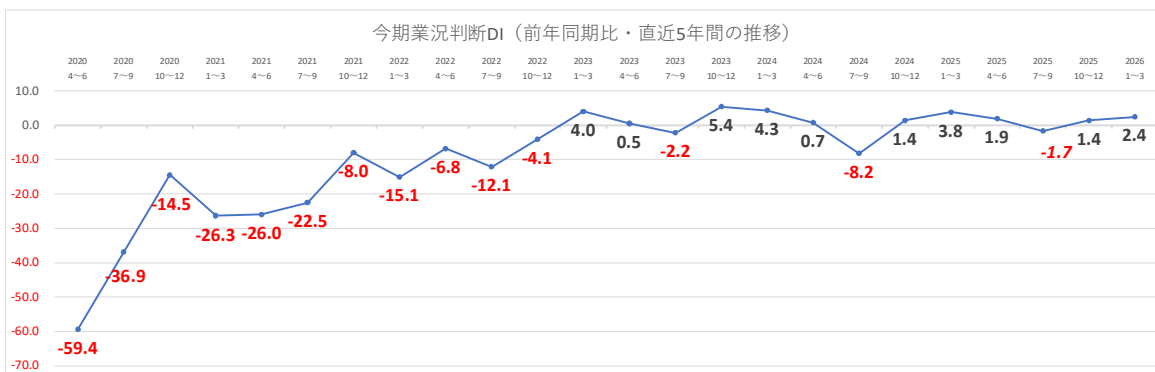
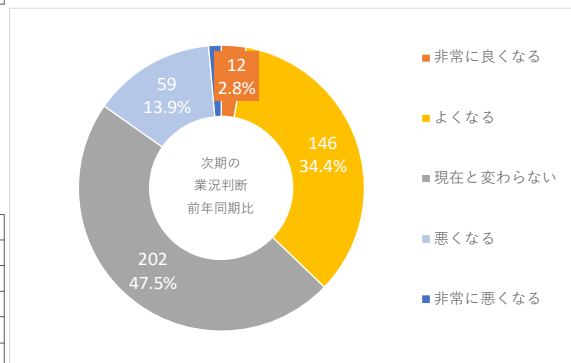


次期業況判断DI (前期比)

増減	前回DI
21.9	2.8

n = 425

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	12	2.8%	-0.5	14	3.3%
2 よくなる	146	34.4%	5.3	123	29.0%
3 現在と変わらない	202	47.5%	-7.0	231	54.5%
4 悪くなる	59	13.9%	1.9	51	12.0%
5 非常に悪くなる	6	1.4%	0.2	5	1.2%
回答計	425	100.0%		424	100.0%



【指標の動き】

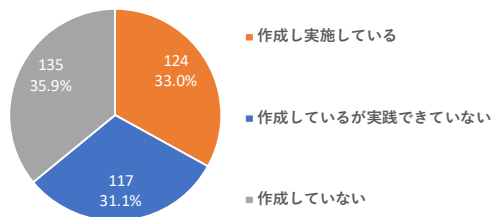
- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は1.0ポイント微増して「2.4」と横ばいだった。
- ・「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べ2.8ポイント微増で「21.9」となり、見通しは横ばいとなった。内訳としては、「現在と変わらない」の回答が減少し、「よくなる」と「悪くなる」の回答割合がやや増えたため。

経営指針の成文化・実践状況

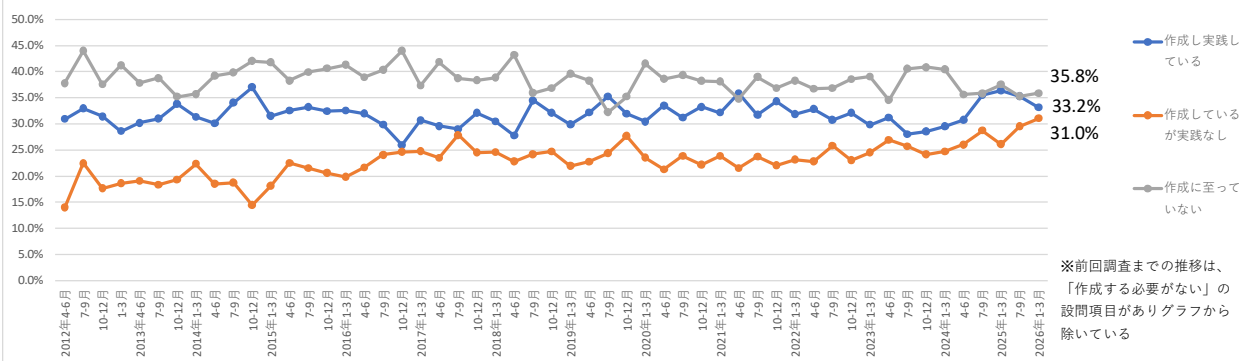
n = 376

	件数	回答割合	前回(参考)
1 作成し実施している	124	33.0%	128
2 作成しているが実践できていない	117	31.1%	107
3 作成していない	135	35.9%	128
計	376	100.0%	363

経営指針の成文化・実践状況



経営指針の作成状況の推移

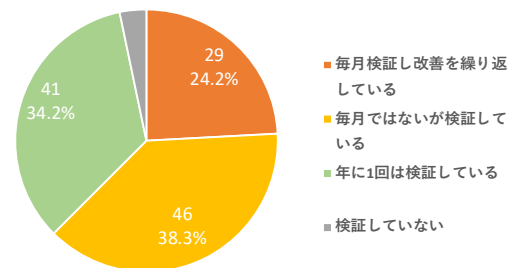


経営指針を検証し改善を繰り返しているか

n = 120

	件数	回答割合	前回(参考)
1 毎月検証し改善を繰り返している	29	24.2%	36
2 毎月ではないが検証している	46	38.3%	50
3 年に1回は検証している	41	34.2%	34
4 検証していない	4	3.3%	6
計	120	100.0%	126

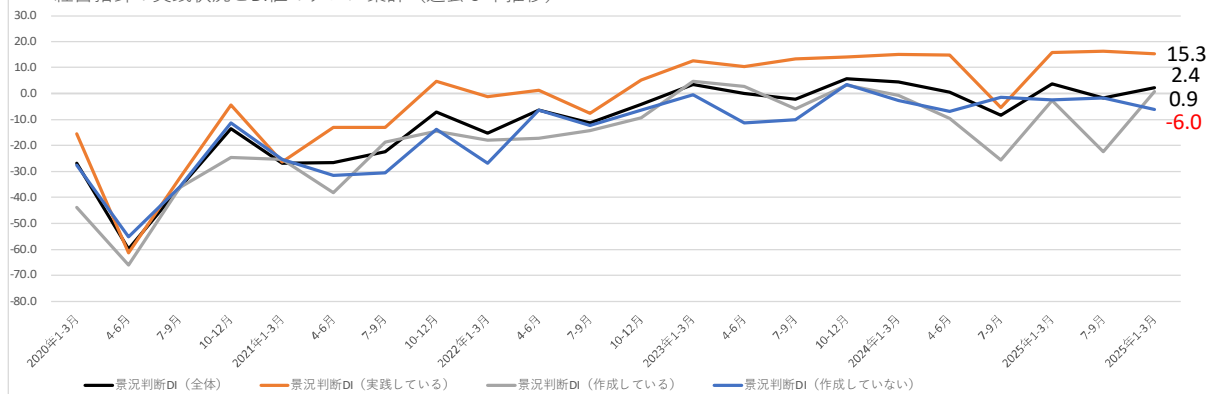
経営指針の検証・改善



経営指針の実践状況とDI値のクロス集計

	DI値	非常に良い	よい	変わらない	悪い	非常に悪い	合計
1 作成し実施している	15.3	6	33	65	18	2	124
2 作成しているが実践できていない	0.9	8	28	46	30	5	117
3 作成していない	-5.9	4	24	71	28	8	135
全体	2.4	18	85	182	76	15	376

経営指針の実践状況とDI値のクロス集計 (過去5年推移)



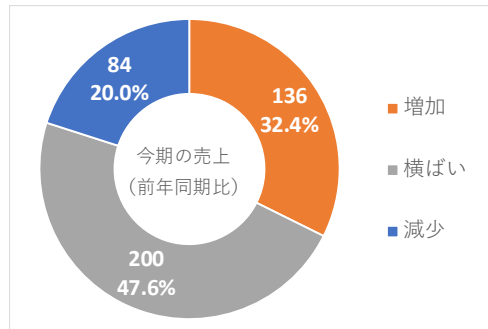
売上高DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
12.4	-5.1	17.5

n = 420

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	136	32.4%	-2.7	146	35.1%
2 横ばい	200	47.6%	0.3	197	47.4%
3 減少	84	20.0%	2.5	73	17.5%
回答計	420	100.0%		416	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。

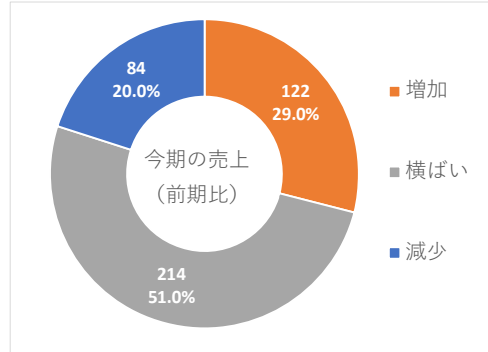


売上高DI(前期比)

今期DI	増減	前回DI
9.0	-8.1	17.1

n = 420

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	122	29.0%	-3.1	133	32.1%
2 横ばい	214	51.0%	-1.9	219	52.9%
3 減少	84	20.0%	5.0	62	15.0%
回答計	420	100.0%		414	100.0%

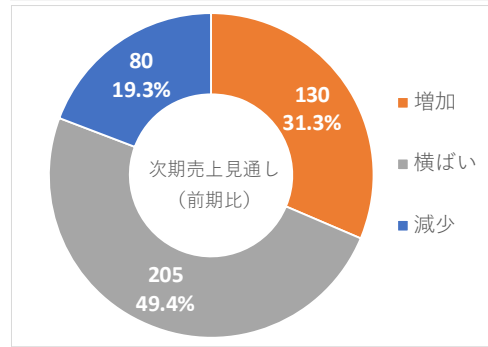


売上高 次期見通しDI (今期比)

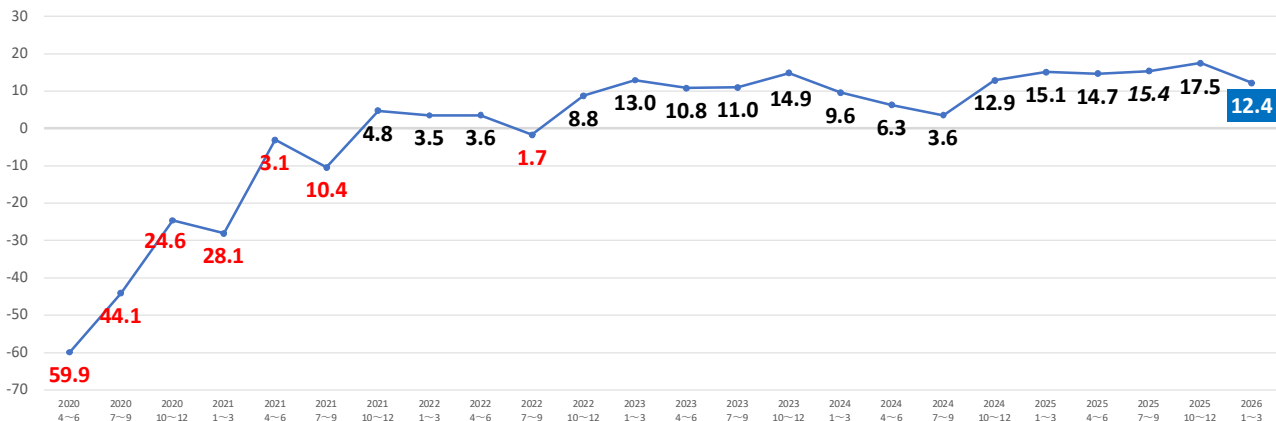
今期DI	増減	前回DI
12.0	2.2	9.8

n = 415

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	130	31.3%	3.9	112	27.5%
2 横ばい	205	49.4%	-5.5	224	54.9%
3 減少	80	19.3%	1.6	72	17.6%
回答計	415	100.0%		408	100.0%



売上高DI (前年同期比・過去5年の推移)



【指標の動き】

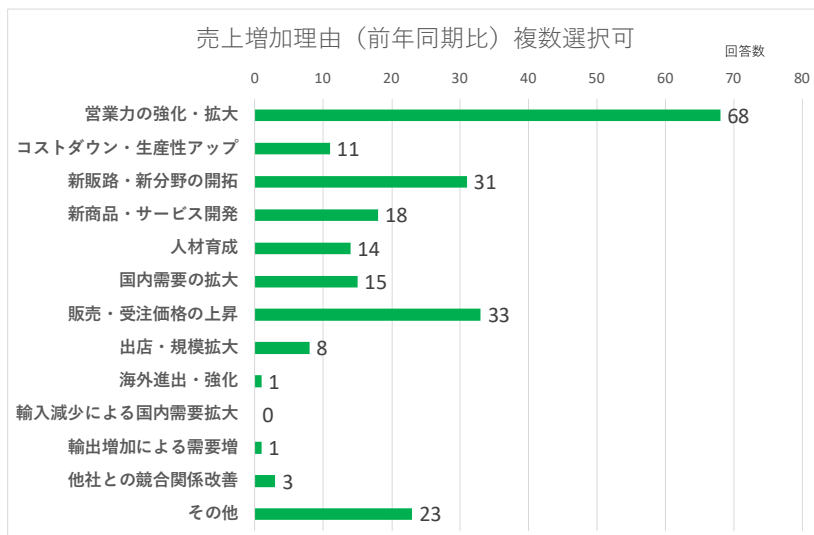
- ・「売上高DI (前年同期比)」は、-5.1ポイントとなり「12.4」へ低下した。前回調査に比べ「増加」の割合が低下したのに対し、「減少」の割合が上昇したため。また、「売上高DI (前期比)」も-8.1ポイントとなり「8.8」へと低下した。前期比で売上が「増加」「横ばい」の回答割合が減少し、「減少」の回答割合が増加したため。
- ・販売・客単価DIでは上昇した企業が154件ある一方、売上が増加した企業のうち理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は33件にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。
- ・「売上増加の理由」は前回に引き続き、「営業力の強化・拡大」が1位 (68件) だった。ついで多い回答は、「販売価格・単価の上昇」(33件)、「新販路・新分野の開拓」(31件)が続いた。
- ・前年同期比から「売上減少の理由」回答数の1位は「国内需要の減少」が31件となった。ついで常にトップの理由となっていた「営業力の弱体化」が2位となった (19件)。

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= 135 社
1 営業力の強化・拡大	68	
2 コストダウン・生産性アップ	11	
3 新販路・新分野の開拓	31	
4 新商品・サービス開発	18	
5 人材育成	14	
6 国内需要の拡大	15	
7 販売・受注価格の上昇	33	
8 出店・規模拡大	8	
9 海外進出・強化	1	
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	1	
12 他社との競合関係改善	3	
13 その他	23	
のべ回答計		226

【その他 記述回答】

- ・ 工事案件の複数売上計上のため
- ・ 元請け工事の受注
- ・ 取扱商品相場上昇
- ・ 前年同期の売上が少な目で、今年が多めだった。増減もなんらかの要因があるというより受注タイミングによるところが大きい。
- ・ 得意先が内製化したが入手不足による外注回帰の影響
- ・ 他社の受け入れ力の低下
- ・ 定期的に発生する大型受注工事の適用年のため
- ・ ライフラインにおいて、国・都道府県・市町村の喫緊の課題を、今後の優先事項として取り組んでいるため。
- ・ 公共工事の複数落札
- ・ スポットの売上があったため
- ・ 受注増の影響
- ・ 新規受注
- ・ 新規契約
- ・ 特に努力することもなく仕事の依頼が増えた為

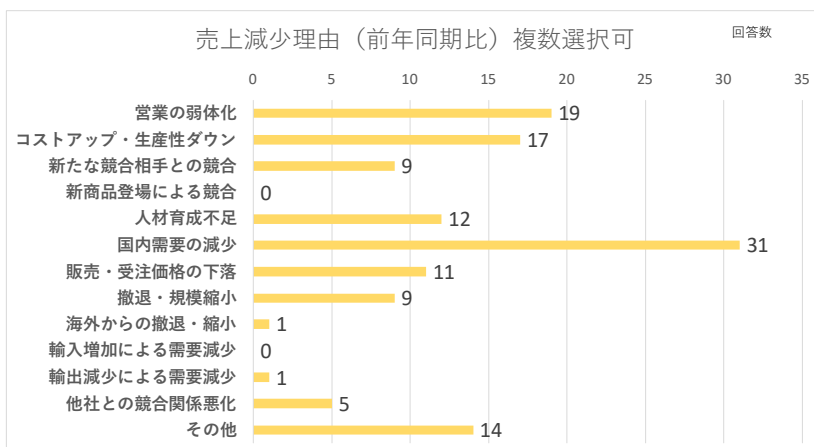


売上減少の理由（前年同期比）複数選択可

回答項目	回答総数	n= 84 社
1 営業の弱体化	19	
2 コストアップ・生産性ダウン	17	
3 新たな競合相手との競合	9	
4 新商品登場による競合	0	
5 人材育成不足	12	
6 国内需要の減少	31	
7 販売・受注価格の下落	11	
8 撤退・規模縮小	9	
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	5	
13 その他	14	
のべ回答計		129

【その他 記述回答】

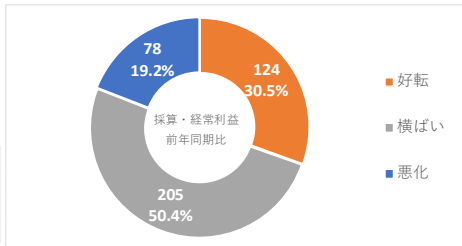
- ・ 売上時期の延伸
- ・ 公共工事発注数の減少
- ・ 請負金額の減少
- ・ 前年同期のスポット売上が大きかった
- ・ AIによる需要減少
- ・ 昨年度はスポット的な売り上げがあったから。
- ・ 受注量の減少
- ・ 完了工事の減少
- ・ 古着屋において、2月は閑散期となる為



採算（経常利益）DI(前年同期比)

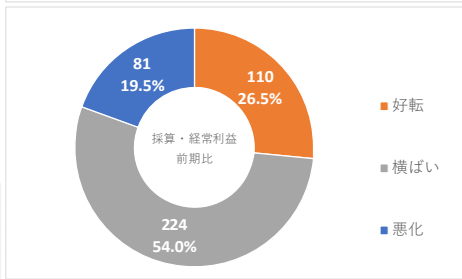
今期DI	増減	前回DI			
11.3	0.2	11.1			
n = 407					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	124	30.5%	0.4	124	30.0%
2 横ばい	205	50.4%	-0.7	211	51.1%
3 悪化	78	19.2%	0.3	78	18.9%
回答計	407	100.0%		413	100.0%

※四捨五入の繰上処理の関係上、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）

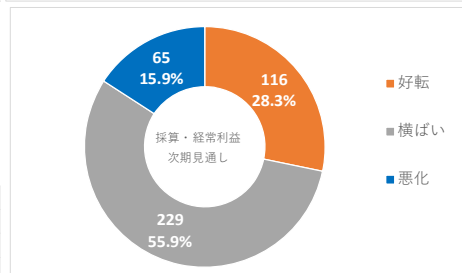
今期DI	増減	前回DI			
7.0	-4.7	11.7			
n = 415					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	110	26.5%	-2.3	118	28.8%
2 横ばい	224	54.0%	-0.2	222	54.1%
3 悪化	81	19.5%	2.4	70	17.1%
回答計	415	100.0%		410	100.0%



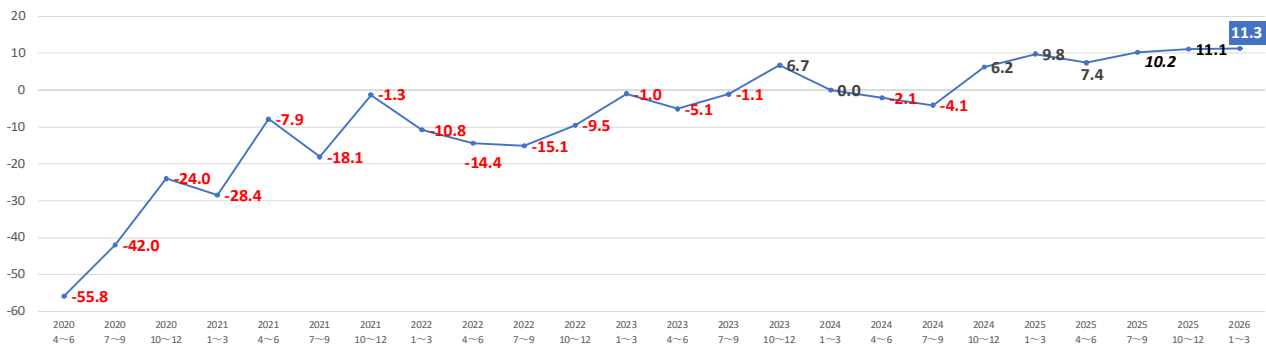
採算（経常利益）次期見通しDI

次期	増減	前回DI			
12.4	2.6	9.8			
n = 410					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	116	28.3%	2.5	105	25.8%
2 横ばい	229	55.9%	-2.4	237	58.2%
3 悪化	65	15.9%	-0.1	65	16.0%
回答計	410	100.0%		407	100.0%

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

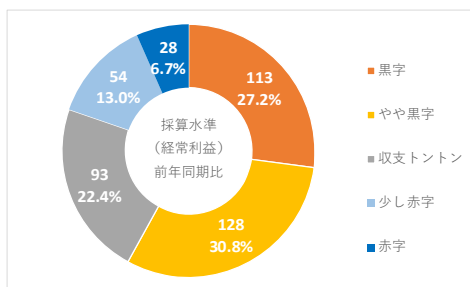


今期の採算・経常利益DI（前年同期比・過去5年の推移）



今期 採算（経常利益）水準DI

今期DI	増減	前期DI			
38.2	3.4	34.8			
n = 416					
	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 黒字	113	27.2%	0.8	109	26.3%
2 やや黒字	128	30.8%	2.3	118	28.5%
3 収支トントン	93	22.4%	-2.8	104	25.1%
4 少し赤字	54	13.0%	0.4	52	12.6%
5 赤字	28	6.7%	-0.8	31	7.5%
計	416	100.0%		414	100.0%



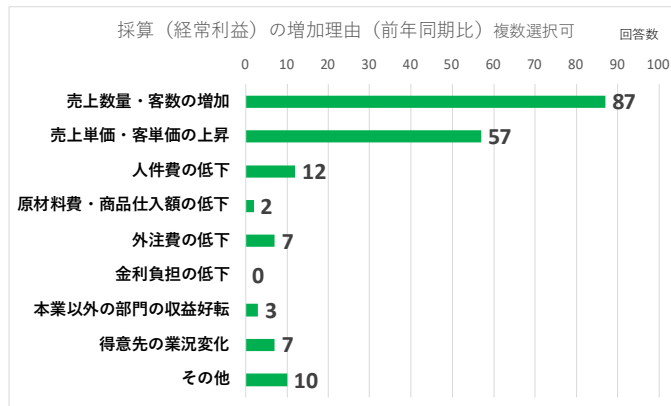
【指標の動き】

- ・「採算DI（前年同期比）」は前回調査と同様、「11.3」と横ばいだった。
- ・「採算（経常利益）次期見通しDI（前期比）」は前回調査時（9.8）と比べて上昇し「12.4」となった。
- ・「採算（経常利益）水準DI」は前回調査比で3.4ポイント上昇し、38.2となった。回答企業416社のうち、57.9%の240社が今期「黒字」「やや黒字」で、「赤字」「少し赤字」が82社、19.7%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	87
2 売上単価・客単価の上昇	57
3 人件費の低下	12
4 原材料費・商品仕入額の低下	2
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	3
8 得意先の業況変化	7
9 その他	10
回答計	185

n= 124 社



【その他 記述回答】

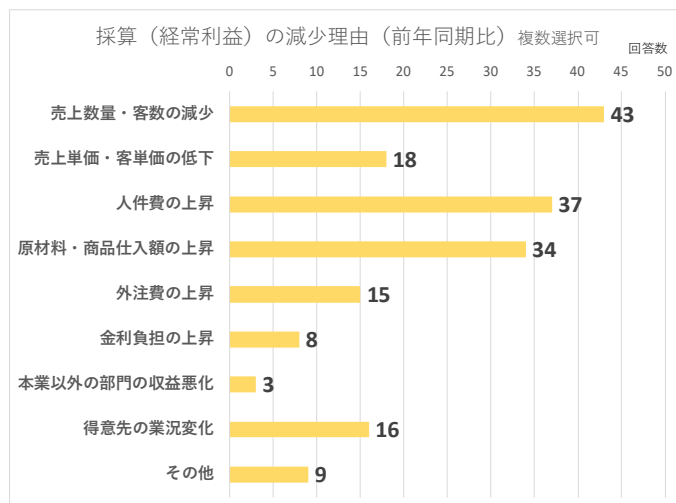
- ・ 工事件件の複数売上計上による売り上げ増による好転
- ・ 受注増の影響
- ・ 経費削減
- ・ 受注案件が完工に向かっている為（建設業は完工前に売上増の傾向がある）

・ 「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	43
2 売上単価・客単価の低下	18
3 人件費の上昇	37
4 原材料・商品仕入額の上昇	34
5 外注費の上昇	15
6 金利負担の上昇	8
7 本業以外の部門の収益悪化	3
8 得意先の業況変化	16
9 その他	9
回答計	183

n= 77 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、協力会社に対する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)

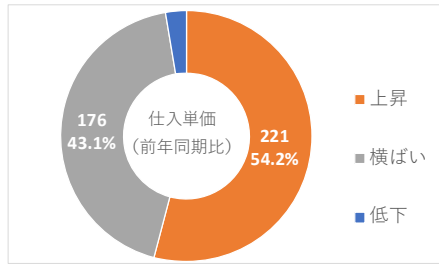
・ 採算が「悪化」したと回答した77社のうち、約6割（42社）が「売上数量・客数の減少」が採算悪化の理由に回答した。次いで「人件費の上昇」（37社）と「原材料・商品仕入額の上昇」（34社）と、3期連続で4割近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益悪化の理由にあげられた。

今期 仕入単価DI (前年同期比)

増減	前回DI
51.5	-0.6
	52.1

n= 408

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	221	54.2%	-1.3	227	55.5%
2 横ばい	176	43.1%	2.1	168	41.1%
3 低下	11	2.7%	-0.7	14	3.4%
回答計	408	100.0%		409	100.0%



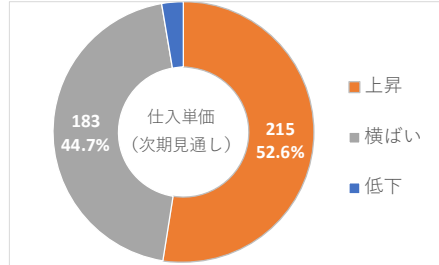
仕入単価次期見通しDI

増減	前回DI
49.9	9.5
	40.4

n= 409

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	215	52.6%	9.6	173	42.9%
2 横ばい	183	44.7%	-9.8	220	54.6%
3 低下	11	2.7%	0.2	10	2.5%
回答計	409	100.0%		403	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。

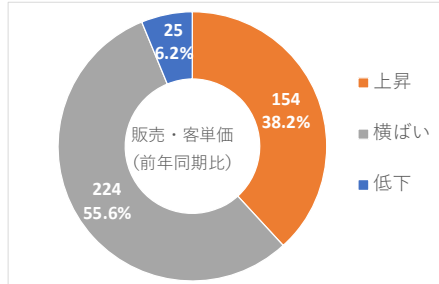


今期 販売・客単価DI

増減	前回DI
32.0	-0.6
	32.6

n= 403

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	154	38.2%	0.4	153	37.8%
2 横ばい	224	55.6%	-1.5	231	57.0%
3 低下	25	6.2%	1.0	21	5.2%
回答計	403	100.0%		405	100.0%

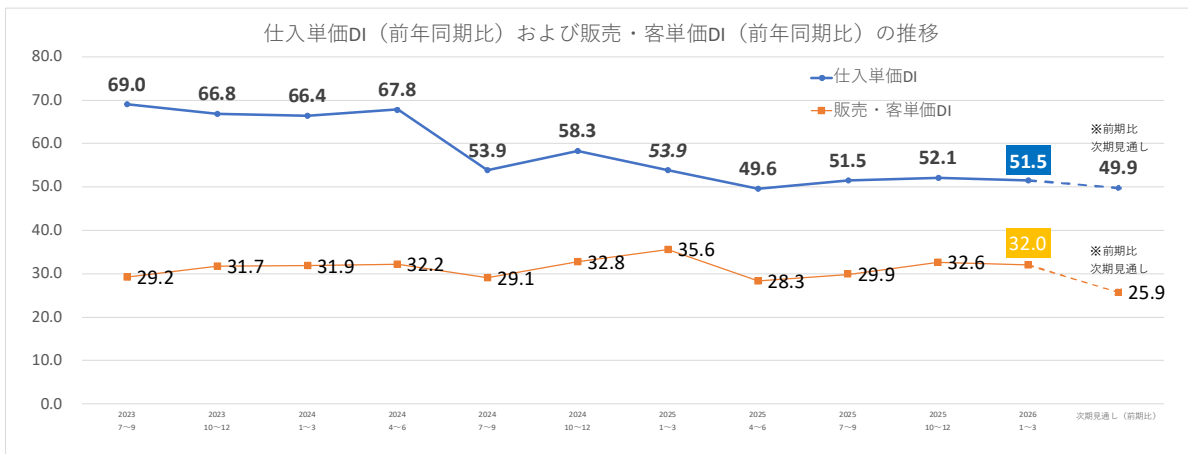
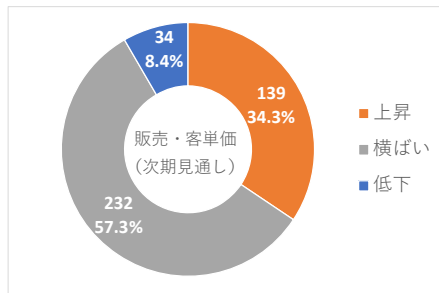


販売・客単価次期見通しDI

次期見通し	増減	前回DI
25.9	3.3	22.6

n= 405

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 上昇	139	34.3%	6.8	112	27.5%
2 横ばい	232	57.3%	-10.3	275	67.6%
3 低下	34	8.4%	3.5	20	4.9%
回答計	405	100.0%		407	100.0%



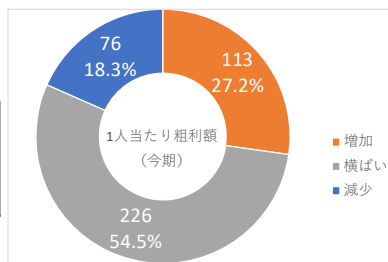
【指標の動き】

※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)」は前回調査より微減で横ばいとなり、「51.5」と仕入単価は各産業に広がって上昇している。次期見通しDIは9.5ポイント増加して「49.9」と高水準となり、仕入単価は上昇見通しとなっている。
- ・回答企業のうち221社、54.2%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・割合は154社、38.2%にとどまった。

今期の1人当たり粗利額

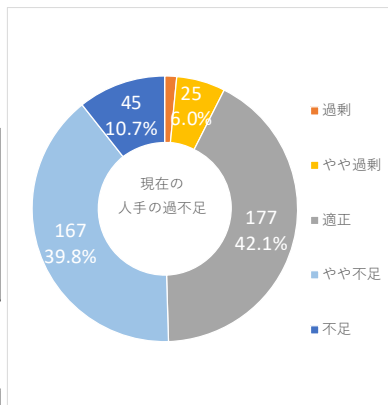
n= 415					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 増加	113	27.2%	-0.9	117	28.1%
2 横ばい	226	54.5%	3.3	213	51.2%
3 減少	76	18.3%	-2.4	86	20.7%
回答計	415	100.0%		416	100.0%



人手過不足DI

今期DI	前期比	前期
-43.1	0.3	-43.4

n= 420					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 過剰	6	1.4%	0.9	2	0.5%
2 やや過剰	25	6.0%	-1.5	31	7.4%
3 適正	177	42.1%	1.4	170	40.8%
4 やや不足	167	39.8%	-0.0	166	39.8%
5 不足	45	10.7%	-0.8	48	11.5%
回答計	420	100.0%		417	100.0%



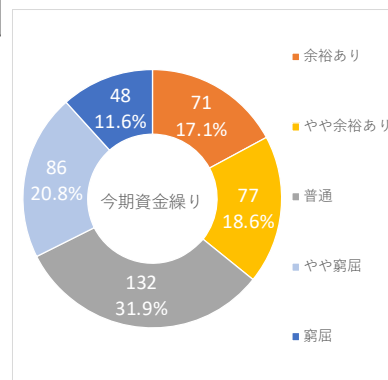
現在の人手過不足

n= 420					
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	40	9.5%	-1.1	36	10.6%
2 採用はなんとか出来ている	131	31.2%	1.0	136	30.2%
3 採用が出来ず困っている	85	20.2%	-1.4	80	21.6%
4 採用していない	164	39.0%	1.5	164	37.6%
回答計	420	100.0%		416	100.0%

資金繰りDI

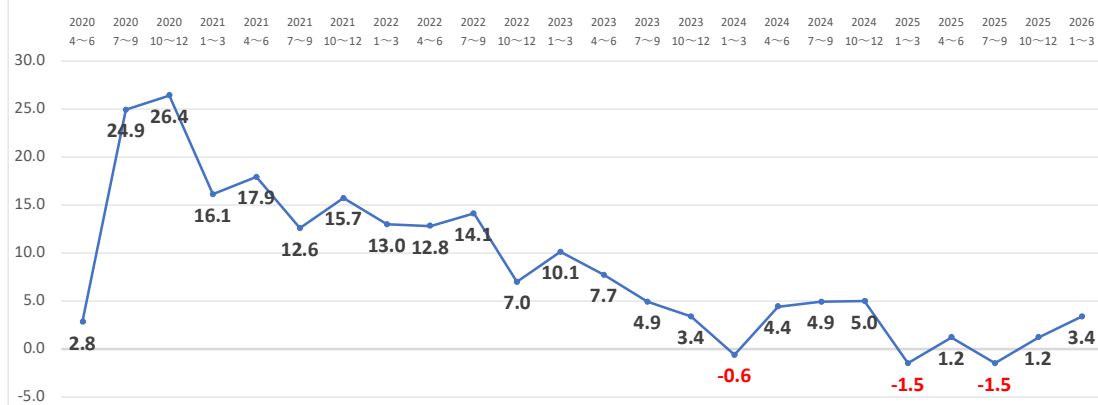
今期DI	前期比	前期
3.4	2.2	1.2

n= 414					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	回答割合
1 余裕あり	71	17.1%	0.5	69	16.7%
2 やや余裕あり	77	18.6%	2.2	68	16.4%
3 普通	132	31.9%	-3.1	145	35.0%
4 やや窮屈	86	20.8%	-2.7	97	23.4%
5 窮屈	48	11.6%	3.1	35	8.5%
回答計	414	100.0%		414	100.0%



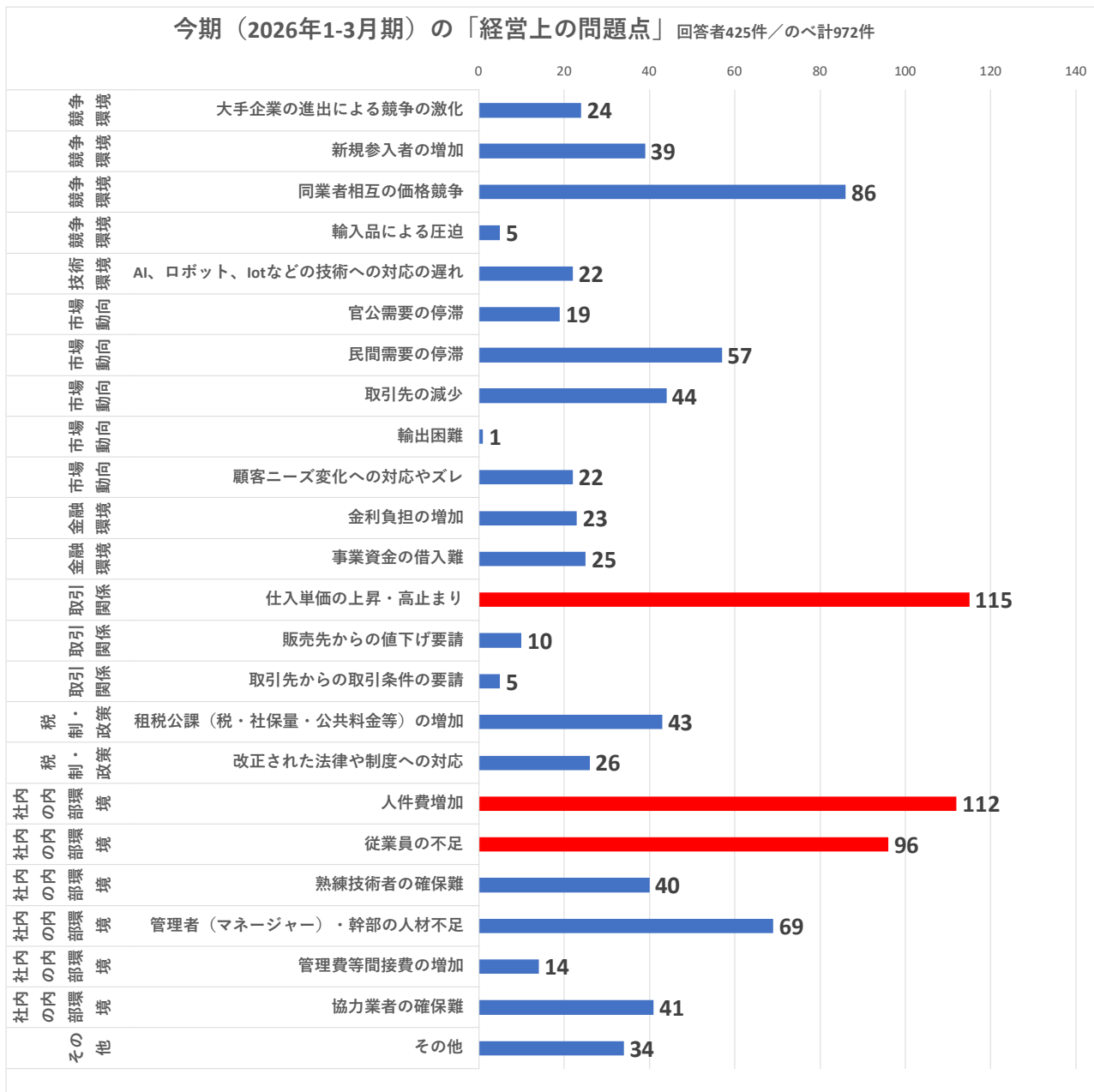
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

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」との回答割合が上昇した。
- ・ 人手過不足DIは「-43.1」と不足感が強く、前回調査と大きな変化はなかった。
- ・ 「採用が出来ず困っている」との回答企業が85社 (20.0%/n=419社) あり、「採用していない」企業を除くと約33.2%と3社に1社にのぼる。
- ・ 資金繰りDIは、前期比で2.2ポイント上昇し、「3.4」と2期連続プラス域となった。



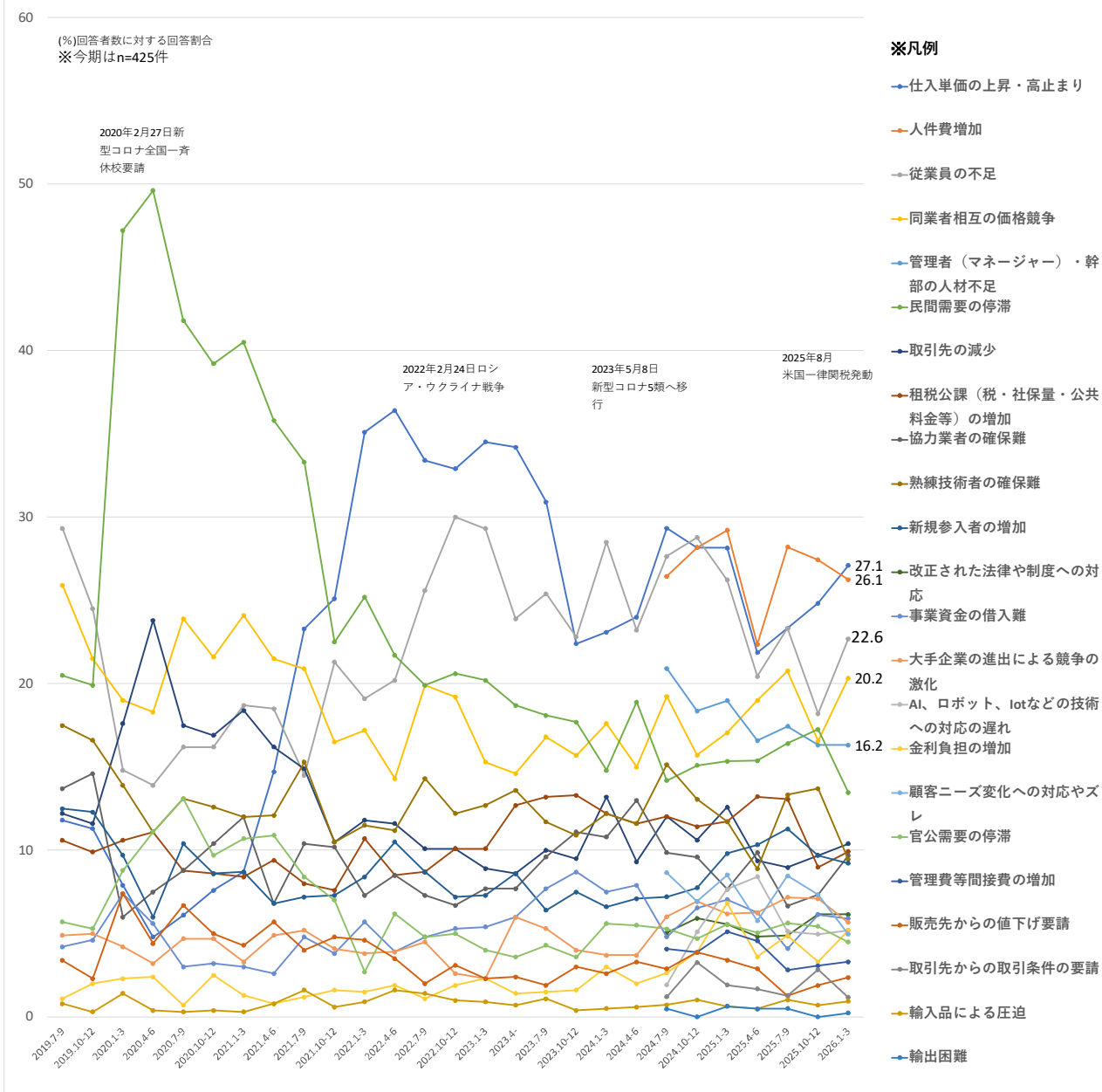
【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ 工場のリニューアルで頭が痛いです
- ・ 輸入原料の高騰・不足
- ・ 売上減少、消費税負担
- ・ 同業他社の廃業
- ・ 営業不足

・ 経営上の問題点では「仕入単価の上昇・高止まり」の回答数・割合が最も多くなった（115件、27.1%）。次いで「人件費の増加」が2位で続いた(111件・26.1%)。また、3位は「従業員不足」と変わらなかったが、回答件数・割合が増加した（96件、22.6%）。5位には「管理者（マネージャー）・幹部の人材不足」が（69件、16.2%）浮上し、人の問題が上位となっている。

・ 市場環境の問題では、4位に「同業者相互の価格競争」86件、20.2%と回答数・割合が浮上した。5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（2026年1-3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
- ・「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いる。また上位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	福岡市内の隣接地区企業	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	425	181	57	50	60	62	15	
1	競争環境	大手企業の進出による競争の激化	5.6%	6.6%	1.8%	4.0%	11.7%	1.6%	6.7%
2	競争環境	新規参入者の増加	9.2%	10.5%	5.3%	14.0%	13.3%	3.2%	0.0%
3	競争環境	同業者相互の価格競争	20.2%	19.3%	17.5%	22.0%	16.7%	29.0%	13.3%
4	競争環境	輸入品による圧迫	1.2%	0.6%	3.5%	0.0%	1.7%	1.6%	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	5.2%	6.1%	5.3%	2.0%	3.3%	6.5%	6.7%
6	市場動向	官公需要の停滞	4.5%	3.9%	3.5%	2.0%	5.0%	9.7%	0.0%
7	市場動向	民間需要の停滞	13.4%	10.5%	14.0%	12.0%	11.7%	24.2%	13.3%
8	市場動向	取引先の減少	10.4%	10.5%	12.3%	12.0%	6.7%	8.1%	20.0%
9	市場動向	輸出困難	0.2%	0.6%	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	5.2%	6.6%	7.0%	2.0%	3.3%	3.2%	6.7%
11	金融環境	金利負担の増加	5.4%	6.1%	5.3%	6.0%	5.0%	4.8%	0.0%
12	金融環境	事業資金の借入難	5.9%	7.2%	5.3%	10.0%	3.3%	3.2%	0.0%
13	取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	27.1%	21.5%	28.1%	36.0%	20.0%	41.9%	26.7%
14	取引関係	販売先からの値下げ要請	2.4%	2.2%	0.0%	2.0%	3.3%	3.2%	6.7%
15	取引関係	取引先からの取引条件の要請	1.2%	2.2%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%
16	税制・政策	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	10.1%	11.6%	17.5%	4.0%	10.0%	6.5%	0.0%
17	税制・政策	改正された法律や制度への対応	6.1%	3.9%	5.3%	8.0%	5.0%	14.5%	0.0%
18	社内の内部環境	人件費増加	26.4%	27.6%	26.3%	26.0%	28.3%	21.0%	26.7%
19	社内の内部環境	従業員の不足	22.6%	20.4%	26.3%	30.0%	31.7%	9.7%	26.7%
20	社内の内部環境	熟練技術者の確保難	9.4%	9.4%	7.0%	4.0%	20.0%	8.1%	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	16.2%	14.9%	15.8%	18.0%	16.7%	17.7%	20.0%
22	社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.3%	3.3%	5.3%	2.0%	3.3%	1.6%	6.7%
23	社内の内部環境	協力業者の確保難	9.6%	9.4%	10.5%	10.0%	6.7%	11.3%	13.3%
24	その他	その他	8.0%	9.4%	8.8%	8.0%	1.7%	9.7%	6.7%

県全体	・全体の順位1位は「仕入単価の上昇・高止まり（27.1%）」となり、「人件費の増加（26.4%）」が2位へ問題の比重を下げた。「従業員の不足（22.6%）」は3位で変わらずだが、回答割合は前回（18.3%）より上昇した。
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。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が、「人件費の増加（27.6%）」は県全体平均26.4%より回答割合が高い。
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」の回答割合が上昇した。「人件費増加」と「従業員の不足」の回答割合が高まり、かわって「同業者相互の価格競争」の比重が下がった。
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（36.0）」が1位で、2位の「従業員の不足」の回答割合が県全体より高い特徴がある。前回調査で上位を占めた「同業者相互の価格競争」が問題の回答割合は県全体の平均よりは高いものの、低下した。
筑豊地区	・筑豊地区は1位「従業員の不足（31.7%）」2位「人件費の増加（28.3%）」の回答割合が全地区で最も回答割合が高く、「仕入単価の上昇・高止まり（20.0%）」と同率3位の「熟練技術者の確保難（20.0%）」は全地区で最も回答割合が高く、人の問題が集中している。前回に引き続き「民間需要の停滞」の回答割合が下がった。
県南地区	・県南地区は、全地区で「仕入単価の上昇・高止まり」が最も高い回答割合（42.6%）となった。「同業他社との競合（29.5%）」「民間需要の停滞（24.6%）」が全地区で最も高く市場・競争環境が厳しい。

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いる。上位3位については黄色めりとしている。

※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	425	5	47	75	20	31	153	94	
1	競争環境	大手企業の進出による競争の激化	5.6%	0.0%	6.4%	1.3%	15.0%	9.7%	6.5%	4.3%
2	競争環境	新規参入者の増加	9.2%	0.0%	0.0%	4.0%	15.0%	3.2%	13.7%	11.7%
3	競争環境	同業者相互の価格競争	20.2%	60.0%	12.8%	20.0%	20.0%	51.6%	20.3%	11.7%
4	競争環境	輸入品による圧迫	1.2%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	9.7%	0.7%	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	5.2%	0.0%	6.4%	1.3%	0.0%	0.0%	7.2%	7.4%
6	市場動向	官公需要の停滞	4.5%	0.0%	8.5%	5.3%	5.0%	6.5%	4.6%	1.1%
7	市場動向	民間需要の停滞	13.4%	40.0%	21.3%	18.7%	10.0%	19.4%	9.2%	9.6%
8	市場動向	取引先の減少	10.4%	20.0%	4.3%	4.0%	20.0%	16.1%	14.4%	7.4%
9	市場動向	輸出困難	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%
10	市場動向	顧客ニーズ変化への対応やズレ	5.2%	0.0%	6.4%	4.0%	10.0%	0.0%	3.9%	8.5%
11	金融環境	金利負担の増加	5.4%	20.0%	2.1%	1.3%	15.0%	6.5%	4.6%	8.5%
12	金融環境	事業資金の借入難	5.9%	0.0%	4.3%	4.0%	0.0%	3.2%	5.9%	10.6%
13	取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	27.1%	80.0%	51.1%	38.7%	45.0%	38.7%	11.1%	21.3%
14	取引関係	販売先からの値下げ要請	2.4%	0.0%	2.1%	2.7%	0.0%	9.7%	1.3%	2.1%
15	取引関係	取引先からの取引条件の要請	1.2%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	1.1%
16	税制・政策	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	10.1%	40.0%	10.6%	6.7%	5.0%	9.7%	12.4%	8.5%
17	税制・政策	改正された法律や制度への対応	6.1%	0.0%	2.1%	5.3%	20.0%	3.2%	6.5%	6.4%
18	社内の内部環境	人件費の増加	26.4%	20.0%	27.7%	26.7%	30.0%	29.0%	22.9%	29.8%
19	社内の内部環境	従業員の不足	22.6%	0.0%	21.3%	29.3%	10.0%	22.6%	19.0%	27.7%
20	社内の内部環境	熟練技術者の確保難	9.4%	0.0%	19.1%	18.7%	0.0%	6.5%	5.2%	7.4%
21	社内の内部環境	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	16.2%	20.0%	21.3%	17.3%	15.0%	16.1%	13.7%	17.0%
22	社内の内部環境	管理費等間接費の増加	3.3%	0.0%	4.3%	4.0%	5.0%	3.2%	1.3%	5.3%
23	社内の内部環境	協力業者の確保難	9.6%	0.0%	6.4%	21.3%	0.0%	3.2%	13.1%	1.1%
24	その他	その他	8.0%	0.0%	8.5%	8.0%	5.0%	3.2%	9.2%	8.5%

製造業	<p>・製造業は、「仕入単価の上昇・高止まり（51.1%）」が前回調査と同じく全業種で最も高い割合を占めた。また、2位の「人件費の増加（27.7%）」は回答割合が前回（41.7%）より低下した。3位の「民間需要の停滞」（21.3%）は全業種で最も回答割合が高くなっている。</p>
建設業	<p>・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「従業員の不足」が浮上し、「熟練技術者の確保難（29.4%⇒18.7%）」の回答割合が低下した。</p>
小売業	<p>・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」（45.0%）となった。「従業員の不足」の回答割合が引き続き下がったのに対し、2位に「人件費の増加（30.0%）」が浮上し、卸売業と同率で最も高い回答割合となった。「取引先の減少」「改正された法律や制度への対応」が同率3位（20.0%）となった。</p>
卸売業	<p>・卸売業では1位に「同業他社の価格競争（51.6%）」と市場環境に関する項目の回答割合が大幅に上昇した。次いで「仕入単価の上昇・高止まり（38.7%）」「人件費の増加（29.0%）」となり、県全体平均より回答割合は高かった。</p>
サービス業 対事業所	<p>・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（22.9%）」の回答が1位だった。また、「同業他社との価格競争（20.3%）」が前回（17%）より続伸して2位だった。「仕入単価の上昇・高止まり（11.1%）」は他業種と比べて、回答割合が低いのが特徴的。</p>
サービス業 対個人	<p>・対サービス業（対個人）では、前回に引き続き「人件費の増加（29.8%）」が3期連続1位となった。引き続き「従業員の不足（27.7%）」が2位で高い回答割合となった。今回は3位に「仕入単価の上昇・高止まり」が再び浮上した。</p>

【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			次期業況判断水準DI			売上DI			利益DI			採算水準DI			回答件数	
	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	回答件数	前回調査
1 農林水産業	-80.0	-40.0	-40.0	-20.0	-60.0	40.0	-60.0	-20.0	-40.0	-60.0	-20.0	-40.0	0.0	20.0	-20.0	5	5
2 製造業	-6.4	2.0	-8.3	19.1	8.7	10.4	4.3	-6.1	10.4	-7.0	1.5	-8.5	41.3	10.1	31.3	47	48
3 建設業（建築・土木・設備等）	13.3	14.8	-1.5	13.3	-4.3	17.6	21.3	14.0	7.4	15.5	6.3	9.2	50.0	11.5	38.5	75	68
4 小売業	-15.0	-10.2	-4.8	15.0	-13.6	28.6	-20.0	-39.0	19.0	0.0	9.5	-9.5	30.0	25.2	4.8	20	21
5 卸売業	-16.1	-1.3	-14.8	9.7	28.2	-18.5	9.7	32.8	-23.1	3.3	7.3	-4.0	32.3	1.5	30.8	31	27
6 サービス業（対事業所）	11.8	-3.1	14.8	26.1	-0.3	26.5	16.0	-14.7	30.7	17.7	-6.7	24.3	38.3	-5.2	43.4	153	155
7 サービス業（対個人）	-3.2	1.9	-5.1	30.9	10.9	20.0	15.1	-6.4	21.4	15.4	3.1	12.2	33.3	2.4	30.9	94	100
全体	2.4	0.9	1.4	21.9	2.8	19.1	12.4	-5.2	17.5	11.3	0.2	11.1	38.2	3.4	34.8	425	424

- ・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ははまだマイナス域を脱せていない。
- ・建設業は売上・利益・採算水準・自社業況判断DIは大幅に改善された。次期業況判断水準DIは低下した。
- ・小売業は売上DI（前年同期比）が-39.0ポイントと大幅に悪化したが、利益DIは9.5ポイント上昇し、採算水準も+5.2ポイント改善した。次期業況判断DIは-13.6ポイント低下し、次期見通しは悪化見通し。
- ・卸売業は売上DI、利益DIが大幅に改善した。今期業況判断DIは横ばいだが、次期業況判断DIは大幅に改善見通し。
- ・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・自社業況判断DIすべてで低下した。自社業況判断DIおよび次期業況判断DIは横ばいとなった。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対個人）では売上DIが低下したが、利益DIおよび採算水準DIは改善した。自社業況判断DIは横ばいだが、次期業況DIは改善見通し。

<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			次期業況判断水準DI			売上DI			利益DI			採算水準DI			回答件数	
	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	回答件数	前回調査
1 0名	-1.4	-8.5	7.1	14.2	3.1	11.1	17.1	-15.8	32.9	23.9	-0.8	24.7	29.2	-6.2	35.4	67	81
2 1名～5名	-0.7	1.5	-2.2	33.3	-0.8	34.1	13.9	-1.3	15.2	10.4	-4.1	14.5	38.5	10.3	28.2	134	131
3 6名～20名	-3.5	-7.8	4.3	16.7	-1.1	17.8	2.6	-11.2	13.8	0.9	-4.3	5.2	32.1	-3.5	35.7	110	116
4 21名～50名	9.4	11.3	-2.0	28.1	14.4	13.7	18.8	1.1	17.6	18.0	10.0	8.0	40.3	3.1	37.3	61	50
5 51名～100名	30.0	38.3	-8.3	20.0	-5.0	25.0	30.0	25.8	4.2	20.0	28.3	-8.3	65.0	19.2	45.8	20	24
6 101名以上～	26.7	17.6	9.1	46.7	19.4	27.3	0.0	0.0	0.0	0.0	9.1	-9.1	80.0	16.4	63.6	15	11
全体	2.4	0.9	1.4	21.9	2.8	19.1	12.4	-5.2	17.5	11.3	0.2	11.1	38.2	3.4	34.8	407	413

- ・「0名」の企業では売上DIが悪化し、自社業況判断DIはマイナス域となった。
- ・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は低下した。自社業況判断DIおよび次期業況判断DIは横ばいだった。
- ・「21名～50名」は、売上DIは横ばいだったが、利益DIはが低下し、自社業況判断DIはマイナス域に転じた。次期業況判断DIは改善。
- ・「51名～100名」は、売上・利益・採算水準DIが上昇へ転じ、自社業況判断DIは大幅に改善した。
- ・「101名以上」は前回同様、売上・利益DIが上昇へ転じ、自社業況判断DIは改善した。

<本社所在地別の動向>

いずれも前年同期比

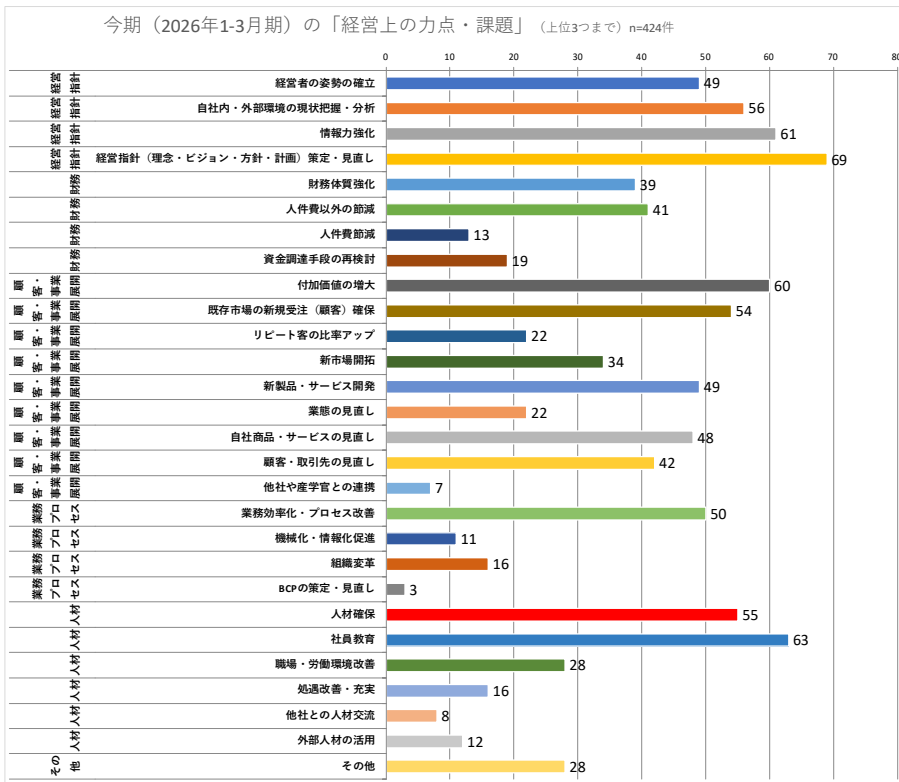
	自社業況判断DI			次期業況判断水準DI			売上DI			利益DI			採算水準DI			回答件数	
	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	前期比	前回調査	前々調査	回答件数	前回調査
福岡市内企業のみ	14.4	5.7	8.7	26.0	1.4	24.5	16.2	-9.9	26.1	14.5	-6.0	20.5	37.9	-4.2	42.1	179	203
福岡市外の福岡地区の企業	-1.8	-7.3	5.6	15.8	-15.7	31.5	14.3	-4.2	18.5	18.2	6.9	11.3	26.8	-11.0	37.7	56	54
北九州地区	-6.0	6.0	-12.0	24.0	28.0	-4.0	12.2	-2.6	14.9	12.5	6.3	6.3	34.0	10.7	23.3	49	47
筑豊地区	-5.0	7.7	-12.7	50.0	10.0	40.0	6.7	3.0	3.6	10.2	10.2	0.0	38.3	16.1	22.2	60	55
県南地区	-14.5	-3.6	-10.9	-3.2	-14.1	10.9	1.6	10.3	-8.7	-5.2	7.9	-13.0	45.0	16.7	28.3	61	46
県外	0.0	-27.3	27.3	40.0	21.8	18.2	26.7	-18.8	45.5	13.3	-4.8	18.2	60.0	23.6	36.4	15	11
福岡市以外の全企業	-6.6	-1.0	-5.6	21.8	2.4	19.4	9.5	0.2	9.4	8.9	6.6	2.3	37.7	9.2	28.5	241	213
全体	2.4	0.9	1.4	21.9	2.8	19.1	12.4	-5.2	17.5	11.3	0.2	11.1	38.2	3.4	34.8	420	416

- ・「福岡市内企業のみ」では前回全てのDI値が改善していたが、今回は売上・利益DIは低下した。次期業況判断水準DIは横ばいだった。
- ・「福岡市外の福岡地区の企業」では、売上・採算水準DIはマイナスとなった。自社業況判断DIは横ばいだが、マイナス域へ転じた。
- ・「北九州地区」は、売上DIは微減だったが、利益DI・採算水準DIは改善した。自社業況判断DIはマイナスに転じたが、次期業況判断DIは大幅改善となった。
- ・「筑豊地区」は、売上・利益・採算水準・自社業況判断DIは改善し、次期業況判断水準DIは50.0と拡大局面となった。
- ・「県南地区」は、売上・利益・採算水準DIは改善したが、自社業況判断・次期業況判断水準DIは低下し、DI値はマイナス域のままとなった。
- ・自社業況判断DIでは「福岡市内」のみがプラス域となった「福岡市外の福岡地区」「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。

2026年1-3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「経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し」が69件（16.2%）、2位は前回調査と同様に「社員教育」で63件（14.8%）、3位は「情報力強化」が61件（14.4%）となった。社内環境整備の取り組みに重点の比重が置かれる特徴がみられた。



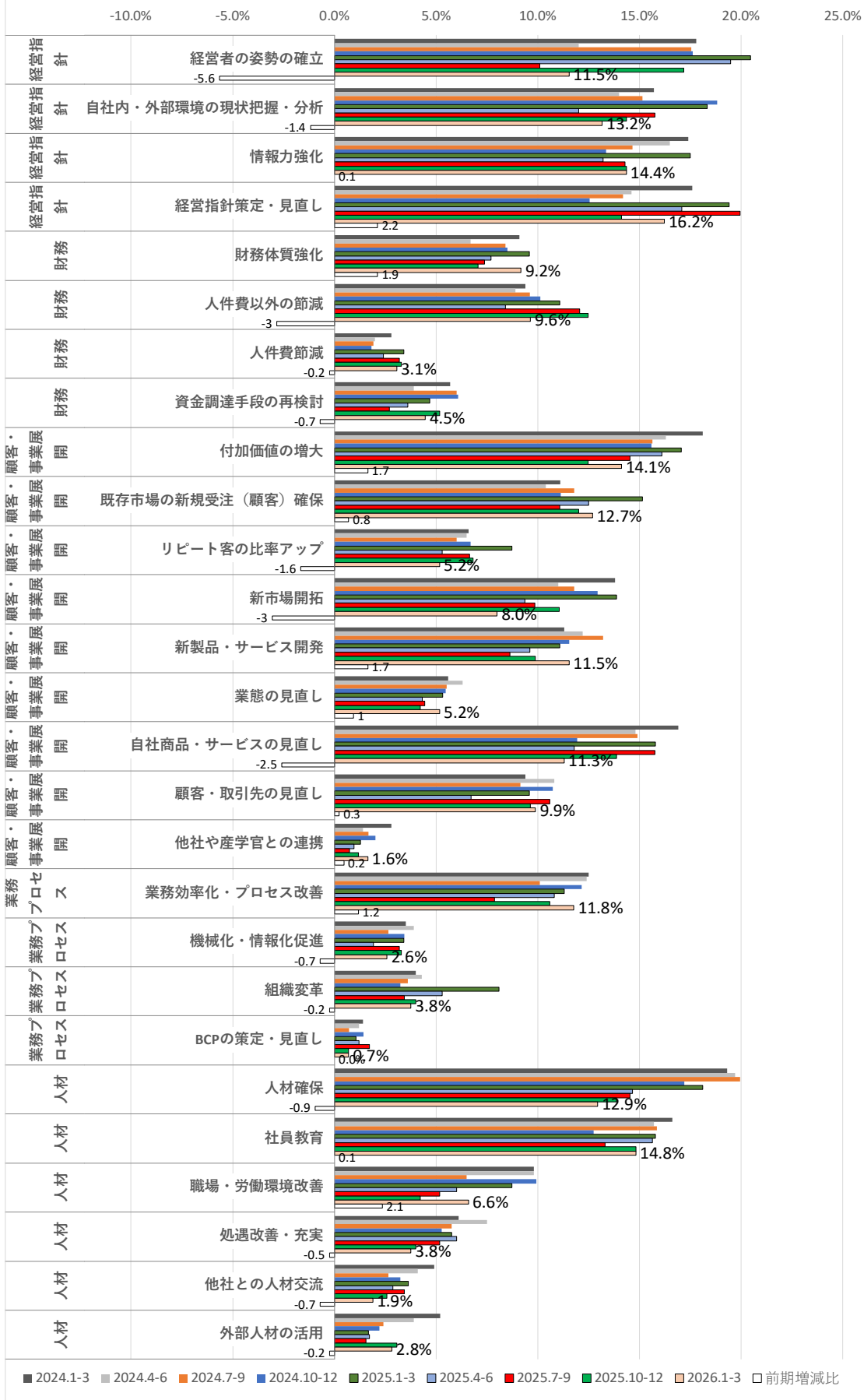
【経営者の姿勢の確立 具体的に書いてください】

- ・ 目標をしっかりと立て、目標と向き合うことを強く意識した
- 私は代表に就任した時から65歳で次の世代に引き継ぐとぼんやりと決めていました。その時は後継者もいませんでしたが、途中はまだまだしなないといけないかなとは思いましたが事業承継が終わり、新体制が4月からスタートします。私は取締役会長・息子が代表取締役社長に就任しました。ここに来るまで相当悩み次の代表を中心としたそれに伴う若い世代へのスタートの年になります。
- ・ 将来を見据えた上でより強固な軸が作れてきたから。
- ・ 経営指針書の見直し
- ・ 環境経営からの持続型社会貢献企業へ
- ・ 自社の企業理念を誰よりも先頭に立って実行する
- ・ 指針書の発表
- ・ 社内にて改めて自社の存在意義などを話し合う機会を設けた
- ・ 人を活かす経営からはずれるかもしれないが、社長の率先販売と言う事で営業一線に入った結果、業績が回復した。
- ・ 経営方針の発表
- ・ 経営幹部の若返り
- ・ 指針書の見直し、ここ数年業績は悪くはないが、成長が鈍化している。そこで、AIも含めた対策を検討中。
- ・ 支部例会報告の準備を通じて、マネージャーとのミーティングを持ち、現状と今後の経営者としての在り様を話した。
- ・ 同友会に積極的に参加し、他の経営者をお手本にするように変えた。
- ・ 現場を知るようになった
- ・ さらなる覚悟を持って経営に臨むことから各例会において学びを1つでも社内へ落とし込んで実践につなげる→ブランディング塾での学びを自社にて見直した
- ・ まだまだ道半ばです
- ・ 後継者探し
- ・ 経営指針書の実践
- ・ 現場作業もやる
- ・ まずは考え方を見直す。例会や、学びたい経営者と積極的に会い、姿勢を見直す機会を作った。
- ・ まずはすべてにおいてここからだと思うだけです。
- ・ 視座の再認識と決断力
- ・ 勉強・学びを次のステップに
- ・ このままでは成長が止まるなど思っているので自身の成長と外部スタッフの成長を促し任せることができるように育てることを始めた
- ・ 経営指針書の作成
- ・ 経営指針書の見直し
- ・ 現場主義
- ・ 作品の品質の向上
- ・ 従業員との定例打合せを実施
- ・ 経営指針書セミナーへの参加

【経営上の力点「その他」 自由回答記述】

- ・ 仕事を止めないで工場の改装を行うので大変です
- ・ 海外販路開拓
- ・ 交流会等への参加

「経営上の力点・課題」の推移（前期比増減）（上位3つまで） n=424件



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	11	18	10	8	2	0
2	経営指針	6	22	13	8	4	2
3	経営指針	10	22	16	7	6	0
4	経営指針	10	23	19	14	1	2
5	財務	8	13	6	4	5	2
6	財務	1	17	16	3	2	2
7	財務	0	4	7	2	0	0
8	財務	4	9	2	3	1	0
9	顧客・事業展開	5	18	22	10	2	3
10	顧客・事業展開	5	19	16	10	3	1
11	顧客・事業展開	4	12	4	1	1	0
12	顧客・事業展開	7	12	8	3	1	3
13	顧客・事業展開	12	17	13	5	0	2
14	顧客・事業展開	5	10	4	3	0	0
15	顧客・事業展開	11	19	11	5	0	2
16	顧客・事業展開	7	16	10	7	1	1
17	顧客・事業展開	3	1	3	0	0	0
18	業務プロセス	7	12	15	11	4	1
19	業務プロセス	0	4	4	3	0	0
20	業務プロセス	0	1	4	9	0	2
21	業務プロセス	0	0	2	1	0	0
22	人材	2	11	18	12	8	4
23	人材	2	13	25	16	2	5
24	人材	0	3	15	6	2	1
25	人材	0	3	7	4	1	1
26	人材	2	6	0	0	0	0
27	人材	1	2	4	5	0	0
28	その他	10	9	5	2	0	2

「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	0	3	6	3	4	19	14
2	経営指針	2	4	11	2	5	19	12
3	経営指針	0	7	8	4	3	23	16
4	経営指針	1	8	14	3	4	21	18
5	財務	1	2	7	3	6	10	9
6	財務	1	6	8	2	1	12	11
7	財務	2	1	2	0	2	2	4
8	財務	0	2	5	1	2	6	3
9	顧客・事業展開	1	8	13	3	3	21	11
10	顧客・事業展開	0	9	9	3	9	20	4
11	顧客・事業展開	0	0	3	2	1	11	5
12	顧客・事業展開	1	6	2	3	2	17	3
13	顧客・事業展開	0	8	2	3	4	25	7
14	顧客・事業展開	0	2	3	1	3	8	5
15	顧客・事業展開	0	4	4	6	6	18	10
16	顧客・事業展開	2	5	5	6	1	20	3
17	顧客・事業展開	0	0	2	0	1	3	1
18	業務プロセス	0	4	8	1	7	26	4
19	業務プロセス	1	2	3	0	0	1	4
20	業務プロセス	0	6	2	0	1	5	2
21	業務プロセス	0	0	0	0	0	0	3
22	人材	1	9	13	2	2	12	16
23	人材	1	5	9	4	4	17	23
24	人材	0	4	9	0	3	5	6
25	人材	0	3	6	1	0	3	3
26	人材	0	0	4	0	0	3	1
27	人材	0	0	4	0	0	6	2

■対策と実行について（回答者のみ180件「従業員数」「業種」順）

No.	従業員数	業種	今期業況	本社所在地	2026年1-3月期に経営上の努力として、どのようなことを実行しましたか？
1	0名	製造業	よい	福岡地区（福岡市内）	適正価格の見える化と社内見積積算式の見直し、積算精度向上および売価反映。多能工化。共創事業による新規顧客開拓、既存顧客囲い込み。
2	0名	卸売業	よい	福岡地区（福岡市外）	大量仕入れ
3	0名	卸売業	普通	福岡地区（福岡市外）	採用と営業強化
4	0名	卸売業	普通	筑豊地区	粗利益改善の為に価格交渉
5	0名	卸売業	普通	県南地区	産学連携
6	0名	建設業	よい	筑豊地区	売上および経常利益の確保・拡大に努めた。
7	0名	建設業	普通	県南地区	Webマーケティングを考える上で自社の内容を整理する必要がある、見直しを行った。
8	0名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市内）	お客様へ改善提案と受注
9	0名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市内）	去年からお客様のご相談について今年に入ってドンドン問題解決が出来た。
10	0名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市内）	新規出店
11	0名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	人件費の見直し
12	0名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	売上原価の見直し、納入値の引き下げ交渉、適正人員配置の再検討
13	0名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市外）	社内での実情の確認と今後の方針
14	0名	サービス業（対個人）	普通	北九州地区	人材採用
15	0名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	販売に力を入れていく事
16	0名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	自社製品の制作準備
17	0名	サービス業（対個人）	悪い	福岡地区（福岡市内）	集客、従業員の意識向上等
18	0名	サービス業（対個人）	非常に悪い	福岡地区（福岡市内）	自分が現場に出て少しでも人件費・外注費を削減する
19	0名	サービス業（対事業所）	普通	県南地区	社名や個人名を売るために積極的に対外活動へ参加
20	0名	サービス業（対事業所）	普通	県南地区	社内チェック体制を一部見直し。不要な作業を省略。
21	0名	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市内）	PL/BSの見直し、ブランディング塾での学びを自社にて見直した
22	0名	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市内）	新規顧客開拓
23	0名	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市内）	新規開拓
24	0名	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市内）	多くの経営者と会い事業の話をする
25	0名	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市外）	新規事業への参入
26	0名	サービス業（対事業所）	悪い	北九州地区	新規顧客市場の開拓
27	0名	サービス業（対事業所）	非常に悪い	筑豊地区	・経営指針書と数的計画の見直し・会社評価アンケートの実施・商材の再設計・資金調達計画（融資・補助）
28	0名	製造業	よい	福岡地区（福岡市外）	採用活動、新規開拓、社員教育
29	1～5名	卸売業	よい	福岡地区（福岡市内）	新規獲得のための営業及び展示イベントなどへの積極的参加
30	1～5名	卸売業	普通	福岡地区（福岡市内）	業務内容見直しと効率化
31	1～5名	卸売業	普通	県南地区	商品ラインナップを減らし、単価を上げる
32	1～5名	卸売業	悪い	県南地区	価格の見直し・製造原価の低減
33	1～5名	建設業	よい	福岡地区（福岡市内）	仕入れ材料・製品価格の上昇分の受注価格への転嫁 採用活動の強化
34	1～5名	建設業	よい	福岡地区（福岡市外）	特にありません
35	1～5名	建設業	よい	北九州地区	採用受入に関して社内アンケートをとり、今後の採用受入体制を見直した
36	1～5名	建設業	よい	筑豊地区	指針書の発表 → 行動に移す
37	1～5名	建設業	よい	県南地区	追跡営業
38	1～5名	建設業	普通	北九州地区	育成
39	1～5名	建設業	普通	筑豊地区	採用活動を積極的に行った
40	1～5名	建設業	普通	県南地区	経費の無駄の洗い出し
41	1～5名	建設業	悪い	福岡地区（福岡市内）	施工管理システムを導入し円滑化を業務の効率化を進めた
42	1～5名	建設業	悪い	筑豊地区	受注量の増加、新規事業アイデア出し
43	1～5名	建設業	悪い	県南地区	社内の仕組み作り
44	1～5名	建設業	非常に悪い	福岡地区（福岡市内）	仕入れ原価の管理をより徹底した。
45	1～5名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市内）	今すぐの成果を求めるのではなく、種まきをし、目が出るタイミングが1月から3月になった
46	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	自主性が発揮できる職場環境づくり。心理的安全性の確保。
47	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	まずは理念の見直し、作成
48	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	知識の習得
49	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	従業員への指示の明確化
50	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	人と会い、事業を知ってもらいました。
51	1～5名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市外）	財務状況を強化したい
52	1～5名	サービス業（対個人）	普通	北九州地区	うちにしか無いサービスの御提供
53	1～5名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	プレイングマネージャーからの脱却。経営者の仕事に専念できるよう、しかるべき場所にしかるべき人を置く。
54	1～5名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	営業
55	1～5名	サービス業（対個人）	普通	県南地区	技術の継承、信頼
56	1～5名	サービス業（対個人）	悪い	福岡地区（福岡市内）	営業の強化
57	1～5名	サービス業（対個人）	悪い	福岡地区（福岡市内）	新サービスの導入による単価アップ 集客動線の見直し 経営理念と指針の作成と社内ミーティング
58	1～5名	サービス業（対個人）	悪い	福岡地区（福岡市外）	既存事業組織に対して来期目標や体制の見直し立案
59	1～5名	サービス業（対個人）	悪い	福岡地区（福岡市外）	営業

60	1~5名	サービス業 (対事業所)	非常によい	福岡地区 (福岡市内)	単価アップに取り組んだ
61	1~5名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	前述の通り
62	1~5名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	新規サービスの開発準備を行っている
63	1~5名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	4月からの繁忙期に入る前の準備 去年の繁忙期をどう生かせるか
64	1~5名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	営業
65	1~5名	サービス業 (対事業所)	よい	北九州地区	組織の再構築
66	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	AIのシンカに対応すること。
67	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	10年ビジョンを策定。具体的な進め方を決めた。経営計画書に盛り込む。
68	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	例年通りの営業活動
69	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	webマーケティングの改善、新規事業開発
70	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	付加価値の増大
71	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	提携企業との協業強化
72	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	作品の品質の向上
73	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	営業活動の強化
74	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	筑豊地区	お客様との商談時間とルート廻りの 時間を優先して営業する。
75	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	県南地区	AIを利用した新たなサービス開発の取組
76	1~5名	サービス業 (対事業所)	普通	県外	新卒採用の準備
77	1~5名	サービス業 (対事業所)	悪い	福岡地区 (福岡市内)	業務改善、教育、個別面談、粗利見える化と共有
78	1~5名	サービス業 (対事業所)	悪い	福岡地区 (福岡市内)	ネットを使った新商品、サービスを展開
79	1~5名	サービス業 (対事業所)	悪い	福岡地区 (福岡市内)	新規顧客獲得
80	1~5名	サービス業 (対事業所)	悪い	福岡地区 (福岡市内)	まずは同友会に入会したこと
81	1~5名	サービス業 (対事業所)	悪い	北九州地区	2025年末に策定した経営指針書にもとづく26年計画の実行
82	1~5名	製造業	よい	筑豊地区	労働環境の改善
83	1~5名	製造業	よい	県南地区	省力化と設備投資
84	1~5名	製造業	普通	県外	取引先からのOEM製品 (別注品)の具現化、商品化
85	1~5名	製造業	悪い	県南地区	2026年4月期首にむけて経営指針書の見直し、方針策定。
86	1~5名	製造業	悪い	県南地区	人事制度
87	1~5名	農林水産業	悪い	県南地区	季節に応じて労働力の増減 昨年の生産量を維持して経費削減
88	6~20名	卸売業	普通	福岡地区 (福岡市内)	営業のサポートをした
89	6~20名	卸売業	悪い	福岡地区 (福岡市内)	現事業の深堀
90	6~20名	建設業	非常によい	福岡地区 (福岡市内)	コスト見直し
91	6~20名	建設業	よい	福岡地区 (福岡市内)	人事評価制度の徹底と社内コミュニケーションの向上と充実
92	6~20名	建設業	よい	福岡地区 (福岡市内)	元請け工事を増やし木造に特化した
93	6~20名	建設業	よい	県南地区	外注を減らし自社施工に努めた
94	6~20名	建設業	悪い	福岡地区 (福岡市内)	新たな資金調達手段を検討
95	6~20名	小売業	非常によい	県外	広告のPDCAを実施
96	6~20名	小売業	普通	福岡地区 (福岡市内)	社員教育
97	6~20名	小売業	普通	筑豊地区	経営者との繋がりを積極的に行った
98	6~20名	サービス業 (対個人)	よい	福岡地区 (福岡市内)	従業員の力量向上のための教育
99	6~20名	サービス業 (対個人)	よい	北九州地区	人員の確保
100	6~20名	サービス業 (対個人)	よい	北九州地区	新規顧客獲得のために様々な場所に積極的に参加した。
101	6~20名	サービス業 (対個人)	普通	福岡地区 (福岡市内)	①販売マーケットの整理 ②資金調達 ③人材育成 (営業強化のため)
102	6~20名	サービス業 (対個人)	普通	福岡地区 (福岡市内)	採用
103	6~20名	サービス業 (対個人)	普通	福岡地区 (福岡市内)	預かり物件の再調査及びリメイク
104	6~20名	サービス業 (対個人)	普通	県南地区	人件費削減
105	6~20名	サービス業 (対個人)	悪い	筑豊地区	広告手段の選択決定。スタッフの雇用。
106	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	土地探し
107	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	商品の仕入れの範囲をひろげました。
108	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	給与規定の改定
109	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	協力会社との積極的な交流
110	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	福岡地区 (福岡市内)	AIを活用した業務改善と成果物の質的向上
111	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	県南地区	次の代表と会社への思いの共有
112	6~20名	サービス業 (対事業所)	よい	県南地区	新規、提携業者の開拓
113	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	新規事業の確立
114	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	業務システムの分析
115	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	既存顧客へのサービス充実
116	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	売上分析と資金調達
117	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	福岡地区 (福岡市内)	社員の資格取得、定年退職社員の補充なしで社員数を減らす
118	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	筑豊地区	技術習得のための研修所の建設
119	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	県南地区	経営指針書の実行
120	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	県外	経費削減
121	6~20名	サービス業 (対事業所)	普通	県外	客単価を上げる
122	6~20名	サービス業 (対事業所)	悪い	県外	新しい取引先の開発。サービスメニューの見直し
123	6~20名	製造業	非常によい	福岡地区 (福岡市内)	コンセプトやブランディングについて学び、会社に取り入れようと取り組んでいる
124	6~20名	製造業	よい	筑豊地区	自社にとって、付加価値を高められる (強みを生かせる仕事内容) 客先の選別
125	6~20名	製造業	普通	福岡地区 (福岡市内)	外部協力業者への報酬見直し→確保しやすい状況作り
126	6~20名	製造業	普通	北九州地区	新商品開発 (数種類)、新規営業 (既存顧客の業種と異なる業種への営業展開)
127	6~20名	製造業	普通	筑豊地区	経営指針書を社員、パートにむけて説明会を初めてした
128	6~20名	製造業	非常に悪い	福岡地区 (福岡市内)	新商品開発
129	6~20名	農林水産業	悪い	県南地区	新商品の開発と市場開拓
130	6~20名	農林水産業	非常に悪い	県南地区	取引先の開拓、新人研修等の社員教育

131	21～50名	卸売業	よい	筑豊地区	給与体系の見直し
132	21～50名	卸売業	普通	福岡地区（福岡市内）	後継者探し
133	21～50名	卸売業	悪い	福岡地区（福岡市外）	客先訪問回数を増やし、現状の情報収集に努力した。
134	21～50名	建設業	非常によい	県外	高単価の顧客を増やす。
135	21～50名	建設業	普通	筑豊地区	社内システムの改善、年間休日を105日から110日へ改定、採用活動～教育計画の再考と採用活動
136	21～50名	建設業	普通	筑豊地区	協力業者の確保
137	21～50名	小売業	悪い	福岡地区（福岡市内）	今できる会社のポテンシャルを使って新しい業務に取り組む
138	21～50名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市内）	新規メインの営業活動。
139	21～50名	サービス業（対個人）	よい	福岡地区（福岡市外）	仕入れコストの見直し。
140	21～50名	サービス業（対個人）	普通	福岡地区（福岡市内）	外部環境の状況把握
141	21～50名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	外部人材の獲得に向けて県や市とつながり、助成金制度の理解と活用にも努めた
142	21～50名	サービス業（対個人）	悪い	北九州地区	経営指針作成セミナーに参加し、経営指針を策定した
143	21～50名	サービス業（対個人）	悪い	筑豊地区	社内ヒアリング
144	21～50名	サービス業（対個人）	非常に悪い	北九州地区	経費削減
145	21～50名	サービス業（対事業所）	非常によい	福岡地区（福岡市内）	今期、黒字が確定しているので、賃上げ、決算賞与等について協議した。
146	21～50名	サービス業（対事業所）	よい	福岡地区（福岡市内）	既存の取引先との値上交渉、AI等の活用
147	21～50名	サービス業（対事業所）	よい	北九州地区	既存のお客様との関係構築
148	21～50名	サービス業（対事業所）	よい	北九州地区	がむしゃらに働いた
149	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市内）	営業を強化
150	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市内）	短期計画を策定
151	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市内）	受注単価アップのための交渉
152	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市内）	銀行借入による納税
153	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市外）	人材を確保し売上上昇
154	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	福岡地区（福岡市外）	営業業務委託先が2件解約となった為、新たな委託先を開拓中
155	21～50名	サービス業（対事業所）	普通	北九州地区	顧客ニーズの確認
156	21～50名	製造業	普通	福岡地区（福岡市外）	人員不足解消の為の採用活動
157	21～50名	製造業	普通	福岡地区（福岡市外）	4月からの新規顧客開拓。
158	21～50名	製造業	普通	北九州地区	新規事業の参入
159	21～50名	製造業	普通	県南地区	人件費をUPさせた
160	21～50名	製造業	悪い	福岡地区（福岡市外）	新規受注活動
161	21～50名	製造業	悪い	福岡地区（福岡市外）	福岡県に生産性向上支援を頂き、機械設備の一部自動化を行い、属人化の解消と生産性向上を行った。
162	21～50名	製造業	悪い	県南地区	営業
163	51～100名	卸売業	非常によい	福岡地区（福岡市内）	人の採用(中途) 会社の休みを増やした
164	51～100名	卸売業	普通	福岡地区（福岡市内）	既存客の深耕営業
165	51～100名	卸売業	悪い	筑豊地区	パート社員の人件費洗い出し、今後のパート社員の働き方（勤務時間等）の是正検討
166	51～100名	卸売業	悪い	県南地区	新商品の開発
167	51～100名	建設業	よい	福岡地区（福岡市内）	従業員が遊ばない程度、無理しない程度の仕事量の確保
168	51～100名	小売業	普通	福岡地区（福岡市内）	新規受注とリピート受注に関するテストを徹底して実施、同時に社員の社外研修の受講を積極的に推進
169	51～100名	小売業	悪い	県南地区	年間休日の変更。吸収合併に向けた調整。価格の見直し。人材確保のためマッチング会社との契約
170	51～100名	小売業	非常に悪い	福岡地区（福岡市外）	同業他社との業務提携の検討をはじめました
171	51～100名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	スタッフの採用
172	51～100名	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	ペーパーレス化、値上げ改定。
173	51～100名	サービス業（対事業所）	よい	北九州地区	従業員の生産性の向上 業務の見直し
174	51～100名	製造業	よい	福岡地区（福岡市内）	価格改定（値上げ）
175	101名～	建設業	悪い	福岡地区（福岡市外）	会社訪問して取引先を広げた
176	101名～	サービス業（対個人）	非常によい	県南地区	商品の見直しと、店内での接客プロセスを見直し
177	101名～	サービス業（対個人）	普通	筑豊地区	営業活動
178	101名～	サービス業（対事業所）	非常によい	北九州地区	提案営業による売り上げ増加
179	101名～	サービス業（対事業所）	悪い	福岡地区（福岡市内）	新商品開発
180	101名～	製造業	よい	北九州地区	採用活動

■ 対策と実行について（回答者のみ196件「従業員数」「業種」順）

従業員数	業種	本社	今期業況	次期業況判断	短期（今後2年程度）今後どのようなことを実行しようと考えていますか？	長期（今後3～5年以上）今後どのようなことを実行しようと考えていますか？
10名	卸売業	福岡地区（福岡市外）	悪い	よくなる	新商品の精度上げと、新商品の拡販	新商品のシリーズ展開と事業領域の拡大
20名	建設業	福岡地区（福岡市内）	よい	現在と変わらない	新規事業	
30名	建設業	筑豊地区	普通	現在と変わらない	人材の補充	人材の育成
40名	建設業	福岡地区（福岡市外）	悪い	現在と変わらない	新規顧客の獲得 協業社との組織化	組織化し、事業の拡大
50名	小売業	筑豊地区	普通	よくなる	スキルや知識を増やし、雇を進めていく事	知識経験を積み重ね、同友会でそれらを広めていく
60名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	よい	非常によくなる	外部への発信力を強化し、顧客を見つけることと、見つけてもらうことを行って	人の雇用を増やし、組織として成長していくこと
70名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	組織化による経営形態の変革。	新規雇用を見据えた上での内部留保と拠点作り。
80名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	外部スタッフの成長を促し、現場を離れマネージャー業にシフトすること	
90名	サービス業（対個人）	筑豊地区	悪い	よくなる	組織変革。既契約訪問を行い顧客フォローの徹底	次世代を教養育てること。
100名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	知識量アップ	知識量アップ
110名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	提供するサービスの質の向上のため、現場研修を受けようと考えています。	
120名	サービス業（対個人）	北九州地区	普通	現在と変わらない	新商品の開発	新商品の開発
130名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	集客強化の動線づくり 広告の見直し 高単価商品が売れるよう新規カウンセリングの見直し ビジネスのストック化 従業員の採用	新サービスの提供 集客力アップ 自社ブランディング 組織作り 理念の浸透
140名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	SEO対策・SNS対策・営業	SEO対策・SNS対策・営業
150名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	採算性の良い顧客ドメインへのシフト	上記の継続
160名	サービス業（対事業所）	北九州地区	よい	よくなる	人員確保	販路拡大と人員確保
170名	サービス業（対事業所）	県南地区	よい	よくなる	セミナー開催の増加	中長期的には、人材の採用を考えています
180名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	終活計画の作成	事業承継
190名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	新規顧客開拓	新規顧客開拓
200名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市外）	普通	よくなる	人材確保	株式会社設立
210名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市外）	悪い	よくなる	参入した新規事業の土台を形成する	スタッフの雇用
220名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市外）	悪い	よくなる	引き続き積極的な交流会等への参加、周囲への声掛け、スキルの更なるアップ	拠点の変更
230名	サービス業（対事業所）	北九州地区	悪い	よくなる	新規事業、単価アップ施策を実施予定	
240名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	営業活動の強化、コンテンツの見直し	コンテンツの見直し、人脈の拡大
250名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	異業種への参入	
260名	サービス業（対事業所）	県南地区	普通	現在と変わらない	最小ビジネスモデルの確立	従業員雇用増大と法人化
270名	サービス業（対事業所）	県南地区	普通	現在と変わらない	販路拡大	成果重視
280名	サービス業（対事業所）	県外	普通	現在と変わらない	経営指針書の作成	新サービスや新商品の開発
290名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	国内需要だけでなくAIを利用して世界へ向けての準備	価値観を売る姿勢を強化し世界へ発信。
300名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	商品PR	販路拡大
310名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	悪くなる	新規開拓のためのweb利用を増やす	雇用を開始する
320名	製造業	福岡地区（福岡市内）	非常によい	よくなる	ターゲットやコンセプト、商品のブランディングを確立する	顧客の期待にこたえ、安定した受注をうける取り組み
331～5名	卸売業	筑豊地区	普通	よくなる	粗利益改善	卸に依存しな組織体制づくり
341～5名	卸売業	県南地区	よい	よくなる	加工機材を導入し、生産効率UP、改善→営業強化	配達車を増やす。人材を確保→事業を増やす
351～5名	卸売業	県南地区	悪い	よくなる	新商品の営業	わからない
361～5名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	よい	現在と変わらない	製品の安定供給のために例年よりも在庫を増やす	
371～5名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	M&A	M&A
381～5名	建設業	福岡地区（福岡市外）	非常によい	よくなる	社内業務のDX化	地域連携
391～5名	建設業	福岡地区（福岡市外）	よい	よくなる	従業員を増やし、受注案件を増やしていく	従業員を増やし、受注案件を増やしていく
401～5名	建設業	県南地区	普通	よくなる	業務の効率化と新規検討の時間確保。	理念に基づく業務範囲の確立。
411～5名	建設業	県南地区	よい	現在と変わらない	人材を確保して育てる	新規顧客の確保
421～5名	建設業	福岡地区（福岡市外）	悪い	現在と変わらない	社員を育てる	人材確保と営業
431～5名	建設業	福岡地区（福岡市内）	よい	悪くなる	従業員が遊ばない程度、無理しない程度の仕事量の確保	従業員が遊ばない程度、無理しない程度の仕事量の確保
441～5名	建設業	福岡地区（福岡市内）	よい	悪くなる	資産整理・他業種所得の確立	引退後の継承
451～5名	建設業	県南地区	普通	悪くなる	在庫の完売へ向けての販促強化	仕入の強化
461～5名	建設業	福岡地区（福岡市内）	非常に悪い	非常に悪くなる	顧客確保のための広告	
471～5名	小売業	福岡地区（福岡市外）	悪い	よくなる	売上の緊急回復	AIでできないPCのサポート業務などをしていきたい
481～5名	小売業	福岡地区（福岡市外）	非常に悪い	悪くなる	対法人への営業活動を強化したいと考えています	店舗の売却
491～5名	サービス業（対個人）	県南地区	非常によい	非常によくなる	新規採用、その後の教育	新入社員教育
501～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	営業力強化として既存顧客に対しての新商品の販売	同業の競争よりは自社開発のサービス、商品の販売展開
511～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市外）	よい	よくなる	財務体質の改善。	人材の確保と教育。
521～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	採用、売上の確保?安定化	ベースアップ
531～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	補助金を活用して経営環境を整えること	理念とビジョンを見直したので、それに基づいた実践。
541～5名	サービス業（対個人）	筑豊地区	普通	よくなる	空き家・空き地対策でのプロジェクト改善	
551～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	悪い	よくなる	従業員の意識向上、集客、SNSに力を入れる	従業員の意識向上、集客(SNS)
561～5名	サービス業（対個人）	筑豊地区	悪い	よくなる	営業強化	顧客の増加を目指し親切丁寧なサービスを提供。地域に密着した企業になる
571～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	よい	現在と変わらない	売上を上げたいけど焦らずに余裕を持って対応していきたい。	
581～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	AIの活用など業務の効率化	
591～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市外）	普通	現在と変わらない	仕入れを増やす	多方面への業務拡大
601～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	新規事業検討	
611～5名	サービス業（対個人）	北九州地区	普通	現在と変わらない	顧客サービスの拡充、社内体制の整備	人材採用、支店展開
621～5名	サービス業（対個人）	筑豊地区	普通	現在と変わらない	権限移譲。	組織化
631～5名	サービス業（対個人）	県南地区	普通	現在と変わらない	時を読む洞察力と決断力	行政を動かす論理力と行動力
641～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	経営体制の確立	幹部候補の育成
651～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	悪くなる	職場環境の改善。	採用と共有。
661～5名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	非常に悪い	非常に悪くなる	業態の見直しと移転検討	顧客獲得のグローバル化

67	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	非常によい	非常によくなる	販路拡大	後継者育成
68	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	よい	非常によくなる	赤字の時に借り入れた短期借入を解消していき年に投資ができる環境を作っている	自社所有の不動産保有し、何があっても1年間は困らない経営体質を作る
69	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	よい	よくなる	当面は今のやり方を継続します。	
70	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	生成AIの活用、フレックス制度の確立	人材教育、東京進出、業務委託強化 (FC化)
71	1~5名	サービス業 (対事業所)	筑豊地区	普通	よくなる	従業員の営業スキルを磨いて即戦力を狙い。営業マンを毎年増やす。	人力を最大限に生かしたい為、資格のスキルアップと研修制度を使ったスキルアップ
72	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	よくなる	小さい実績を積み重ね、大きい企業の継続案件を掴む	全国展開をすすめ、アジア進出も狙いたい
73	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	非常によい	現在と変わらない	事業承継を実施したため、新事業年度は経営指針書を新たに作成し直す。採用に	採用において人材を確保し、技術力を計画的に継承していく。
74	1~5名	サービス業 (対事業所)	北九州地区	非常によい	現在と変わらない	新規分野の売り上げ増大	人材確保の上さらなる売り上げ増大
75	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	よい	現在と変わらない	既存サービスのブラッシュアップをして、顧客数を維持しつつ、パートナーとの	新規サービスによる新規拡大及びパートナーとの提携強化
76	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	人材育成と業務の効率化	就労状況の改善
77	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	人の教育に力を入れる。	自前の差別化で成長をみる。
78	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	利益の低い事業の見直し	少人数でも運営可能な事業に絞る
79	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	マーケティング全般の改善、AI導入	企業の組織化
80	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	受注単価アップのための交渉を継続	採用プロセスの見直しと強化
81	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	同上	同上
82	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	visionの策定	どのように会社を発展させるかを検討する必要がある
83	1~5名	サービス業 (対事業所)	北九州地区	普通	現在と変わらない	既存顧客へのサービス向上	生産性の見直し
84	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区	普通	現在と変わらない	AIを利用した新たなサービス開発による残業減	AIを利用した新たなサービス開発による値上げ
85	1~5名	サービス業 (対事業所)	県外	普通	現在と変わらない	人材採用	人材の育成
86	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	現在と変わらない	ビジョンの練り直し	ビジョンの練り直しと中期計画の策定
87	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	悪くなる	新規顧客開拓	商品開発 (AI対応)
88	1~5名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	悪くなる	新規参入	新規事業
89	1~5名	サービス業 (対事業所)	県外	悪い	悪くなる	新しい取引先の開発。サービスメニューの見直し	安定した財務基盤の確立
90	1~5名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	外部協力業者への業務完全委託化	キャッシュフローの状況改善に伴い、社内環境 (人件費・設備費等) に還元した
91	1~5名	製造業	北九州地区	普通	現在と変わらない	売上UPの為の新規顧客獲得 (新たな業種の顧客獲得) が絶対的に必要。並行し	新規顧客開拓の為、大手企業への (企画書・提案書作成による) ダイレクト郵送。
92	1~5名	製造業	筑豊地区	よい	悪くなる	社員の採用と教育	上と同じ
93	1~5名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	悪い	悪くなる	BtoBに特化したホームページの作成を行い、全国から注文を受けられるような体制	業務プロセスのDX化。
94	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	人材育成	事業承継
95	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	非常に悪い	よくなる	企業買収	社員から経営者育成
96	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	新事業・新商品開発	自社ブランドの確立
97	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	悪い	現在と変わらない	新入社員の対顧客教育	販売の営業知識の向上のため社員教育
98	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	悪い	現在と変わらない	顧客の再開拓・製品の統廃合・新規事業の体制強化	グループ会社の統廃合
99	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	普通	悪くなる	人材確保と育成、定着	中長期の経営計画の見直し
100	6~20名	卸売業	福岡地区 (福岡市内)	普通	悪くなる	営業の強化、仕入れの見直し	人員確保
101	6~20名	建設業	福岡地区 (福岡市内)	よい	よくなる	若年技術者の成長と多能工技術者の育成	経営陣の再構築と組織改革
102	6~20名	建設業	福岡地区 (福岡市内)	よい	よくなる	請負金額の増加をする。	人材教育、コストダウン
103	6~20名	建設業	北九州地区	よい	よくなる	業務の効率化を促進や社員教育 (理念・指針の浸透・その他) の定着	事業承継者の確定
104	6~20名	建設業	筑豊地区	悪い	よくなる	人員確保、共育、安定収益	組織図の再検討、部門別売り上げの目標確保
105	6~20名	建設業	北九州地区	普通	現在と変わらない	育成	育成
106	6~20名	建設業	筑豊地区	普通	現在と変わらない		顧客定期訪問
107	6~20名	建設業	福岡地区 (福岡市内)	悪い	現在と変わらない	中途で営業マネージャークラス人材を採用した。この事を軸に組織化を図り営業	採用難でもあり、一人当たりの付加価値を増大させるために、ITシステム化で
108	6~20名	建設業	福岡地区 (福岡市内)	よい	悪くなる	人材育成	人材の適正配置、市場エリア拡大
109	6~20名	小売業	県外	非常によい	よくなる	経営指針発表会を実施	経営指針発表会を実施、新商品の開発
110	6~20名	小売業	福岡地区	悪い	よくなる	人材採用と教育。老朽化した設備の入替。設備投資による業務の拡大。	取引業者の吸収 (直接取引になることで利益率の改善)
111	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	よい	よくなる	人材育成をさらに充実させる	事業所の知名度アップ
112	6~20名	サービス業 (対個人)	北九州地区	よい	よくなる	新規事業所を開設してリスク分散を進めた。	多様なニーズが存在しているので、取りこぼさないように組織体制を確立して、
113	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	外部環境の状況把握した上での新規事業	社員採用と共育
114	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	店舗縮小	
115	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	①マーケティングの拡大 ②人材確保 ③人材育成 (営業強化・幹部社員)	①取引先の拡大 ②人材育成
116	6~20名	サービス業 (対個人)	筑豊地区	普通	現在と変わらない	社員の年齢層をさげていく事	継承して新しいものにすべてを移行したいと思っている
117	6~20名	サービス業 (対個人)	筑豊地区	普通	現在と変わらない	新規事業	新規事業
118	6~20名	サービス業 (対個人)	筑豊地区	普通	現在と変わらない	売上構成割合を変化させていく	主力商品分野を変更していく
119	6~20名	サービス業 (対個人)	筑豊地区	普通	現在と変わらない	幹部社員の育成 自社ブランド確率	社員育成
120	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	普通	悪くなる	技術の継承、社員との信頼関係、経営者の決断力、みんなの人間性上昇	
121	6~20名	サービス業 (対個人)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	悪くなる	好調事業に対して見直し立案	社内業務内容の簡素化などの見直し、新規事業参入策定
122	6~20名	サービス業 (対個人)	北九州地区	非常に悪い	悪くなる	売上増	多角化経営
123	6~20名	サービス業 (対事業所)	北九州地区	よい	よくなる	社員教育	計画の共有 (指針)
124	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	マネージャーの中から、営業・財務など各部門の責任者を選定し、経営に融れさ	10年ビジョン実現のため、新卒採用の継続、マネージャーの育成など、毎年4%
125	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	悪い	よくなる	付加価値向上と人材確保	人材確保と育成、既存顧客からの売上増
126	6~20名	サービス業 (対事業所)	北九州地区	悪い	よくなる	経営指針書にもとづく26年・27年計画の着実な実行	社員の働く環境の改善、働きがいのある仕組みづくり
127	6~20名	サービス業 (対事業所)	筑豊地区	非常に悪い	よくなる	商材の見直しから事業を再設計し、付加価値を高めることで安定的な黒字経営に	労務・共育基盤を確立し、働きがいがある働きやすい会社を目指します。3年で
128	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	よい	現在と変わらない	AIのいっような活用、労働時間を減少させること	出社せずに、自宅でも、どこにいてもみんなが仕事ができる環境、状況をつくる
129	6~20名	サービス業 (対事業所)	北九州地区	よい	現在と変わらない	業務の棚卸	業務エリアの拡大
130	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	公共事業受注の拡大、社員教育の徹底	公共事業受注の拡大、社員教育の徹底
131	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	悪くなる	さらなる品質の向上と、勉強と、人との信頼関係を結ぶこと。	収支のバランスをよく考え、仕事の精度を上げる。
132	6~20名	サービス業 (対事業所)	福岡地区 (福岡市内)	普通	悪くなる	属人化している業務の情報共有。	
133	6~20名	製造業	筑豊地区	よい	よくなる	採用活動	採用活動、労働環境改善、省人化の促進、先端設備の導入
134	6~20名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	普通	よくなる	業務の効率化による生産性の向上。	安定的な黒字化の後、雇用を拡大し売上の向上を図る。
135	6~20名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	普通	現在と変わらない	新規開拓、自社製品の構築	設備投資、自社製品の開発
136	6~20名	製造業	北九州地区	普通	現在と変わらない	新規事業の確立	新規事業の経営の柱化
137	6~20名	製造業	筑豊地区	普通	現在と変わらない	新事業の取り組み	新事業の取り組み
138	6~20名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	非常に悪い	現在と変わらない	新規開拓 異業界開拓	新商品の開発 参加得意先の開拓 輸出
139	6~20名	製造業	福岡地区 (福岡市内)	よい	悪くなる	補助金を活用した設備投資	新規販路開拓・新規ビジネスの創造
140	6~20名	製造業	北九州地区	悪い	悪くなる	不動産などの投資物件の知識を得ていく。	
141	6~20名	農林水産業	福岡地区	悪い	現在と変わらない	繁忙期に応じての労働者の確保 生産データを従業員と分析 販売先との関係をより良好にしたい	生産データを理解した、人材の育成、販売先と需要と供給量のすりあわせ。
142	6~20名	農林水産業	福岡地区	悪い	悪くなる	新規部門開拓	規模拡大
143	6~20名	農林水産業	福岡地区	非常に悪い	非常に悪くなる	付加価値をつけた販売	従業員を育てて自分の時間を作って次の仕事ができるようにしていく。

144	21～50名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	営業に関わる社員の教育	経営指針、方針の明確化
145	21～50名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	既存顧客の深耕、新商品・新市場の開拓、社員教育（営業体制）	中長期計画の策定、実行。
146	21～50名	建設業	県外	非常によい	よくなる	九州全域での営業	社員のスキルアップ。
147	21～50名	建設業	北九州地区	よい	よくなる	福利厚生に注力をする	教育システムの確立
148	21～50名	建設業	筑豊地区	普通	よくなる	人員の再分配・外部サービスの活用を含むDXの推進	ストレスチェックへの対応、社内環境の改善、社員の健康維持
149	21～50名	建設業	県南地区	悪い	よくなる	人件費以外の経費削減、事業計画策定	採用計画や、人材育成計画に沿った組織形成の基盤を浸透させる
150	21～50名	建設業	筑豊地区	よい	現在と変わらない	人材の確保	事業部を法人として独立させる
151	21～50名	建設業	県南地区	よい	現在と変わらない	ニーズに合った商品紹介	役員改選
152	21～50名	建設業	福岡地区（福岡市外）	よい	悪くなる	社会問題解決を企業の方向性とする	50年後を目標に現在を考える
153	21～50名	建設業	筑豊地区	普通	悪くなる	社内共有体制の強化、働きがいのある環境整備、付加価値の最大化、業態変革、	社内共有体制の強化、働きがいのある環境整備、付加価値の最大化、業態変革、
154	21～50名	小売業	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	新商品の開発と社員共育	新商品の開発と社員共育と海外販路の開拓
155	21～50名	サービス業（対個人）	筑豊地区	普通	非常によくなる	外部の副業人材を活用し、人事評価制度を作成・運用に向けて動く	新卒・中途採用の継続と、人事評価制度を用いた人材育成力の強化
156	21～50名	サービス業（対個人）	筑豊地区	普通	よくなる	優秀な右腕を雇う。自社がどうなりたか。声に出して伝えることで、一緒に成	組織体制の強化。理念浸透のための研修など
157	21～50名	サービス業（対個人）	筑豊地区	普通	現在と変わらない	指針の策定	管理職教育
158	21～50名	サービス業（対個人）	北九州地区	悪い	現在と変わらない	新規利用者獲得のためのルート作り	職員及び会社として専門性を向上し、会社のウリとして言語化する
159	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	教育評価のシステム化	新規サービスの企画
160	21～50名	サービス業（対事業所）	筑豊地区	普通	よくなる	今年中に研修所の立ち上げで社員のスキルアップを目指したい。	人材の確保・社員のスキルアップ
161	21～50名	サービス業（対事業所）	北九州地区	よい	現在と変わらない	付加価値の構築 独自サービスの開発 提案	協力会社を増やし連携をとる
162	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	人時生産性を高めるために会社の仕組みを変えていく（多能工化や管理職への権	多能工化、権限移譲することで今より少ない社員数でも同じ仕事量がこなせるよ
163	21～50名	サービス業（対事業所）	県外	普通	現在と変わらない	新卒採用による毎年の人員確保	新卒採用と定着、成長の仕組みを完成させる
164	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	新規受注の取り組み、生産性の向上、品質改善	社員教育制度の仕組み化
165	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	悪くなる	引き続き、協力会社の開拓と社員採用に向けての採用活動の専任化	自社サービスの開始および、新業種システム開発への業務ノハウ取得
166	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	悪くなる	価格転嫁とビジネスモデルの見直し	人材投資からAI投資にシフトする
167	21～50名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	悪くなる	税負担も考慮した利益計画	新規顧客獲得
168	21～50名	製造業	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	・経営戦略的CSRの文化と組織浸透 ・新規事業開発 ・組織改革	・新規事業開発 ・拠点間物流改善 ・商圏拡大
169	21～50名	製造業	北九州地区	よい	よくなる	採用・環境整備(DX推進)、年間休日の増加、賃上げ、昇給・月給・賞与のバラ	幹部人材の教育
170	21～50名	製造業	福岡地区（福岡市外）	普通	よくなる	残業時間短縮の為の受注調整	売上金額安定化の為の多角化経営
171	21～50名	製造業	県南地区	悪い	よくなる	粗利アップ	事業承継
172	21～50名	製造業	県南地区	普通	現在と変わらない	外注している資材を内製化する	人件費をUPさせること
173	21～50名	製造業	福岡地区（福岡市外）	悪い	現在と変わらない	社内管理職の世代交代を進める	事業承継を進める
174	21～50名	製造業	県南地区	悪い	現在と変わらない	採用面の見直し	中堅社員の育成
175	21～50名	製造業	県南地区	普通	悪くなる		従来顧客と密接なコミュニケーション（企画提案を行う等）を図り、紹介による
176	21～50名	製造業	県南地区	悪い	悪くなる	管理職育成、人事評価・給与制度の連携確立、付加価値を付けた価格転嫁戦略	新商品開発（社内組織改革）、産学連携、新管理職の登用
177	21～50名	農林水産業	県南地区	悪い	よくなる	さらなる省力化、新商品の販売、製造	機械化、価格転嫁、新部門の確立
178	51～100名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	既存顧客の深耕営業の継続と新規開拓、 WEBの商品紹介サイトの構築にて営業活動支援をやっくいく 生産性向上のため、システム構築強化 新商品開発	同上
179	51～100名	卸売業	福岡地区（福岡市内）	非常によい	現在と変わらない	新市場開拓 人の採用(中途)	新規事業
180	51～100名	卸売業	筑豊地区	よい	悪くなる	人材の維持	人財の若返り
181	51～100名	卸売業	筑豊地区	悪い	悪くなる	生産性の向上、人材の育成、新規顧客の獲得	生産性の向上、人材の育成、新規顧客の獲得
182	51～100名	建設業	福岡地区（福岡市内）	よい	現在と変わらない	仕入れ材料・製品価格がなお上昇しているため、今後も受注価格への転嫁交渉を	将来にわたって社内組織を維持していくために、若手の採用の強化を行いたい
183	51～100名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	社員採用し、新規出店したい。	社員採用して新規出店したい。
184	51～100名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	新規事業参入 新たな採用ポジションの工夫	採用と定着 エコシステム
185	51～100名	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市外）	普通	現在と変わらない	新規事業を軌道に乗せる	自己資本比率上げて行きたい
186	51～100名	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	分業、AI活用による社内管理体制の効率化	社員一人一人のスキルの向上
187	51～100名	サービス業（対事業所）	県南地区	よい	現在と変わらない	私は代表を引くので会社や社員を見守りながら代表にアドバイスのことをして	3年～5年後はあの時期に事業承継をしてよかったと思えるような行動や考
188	51～100名	製造業	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	第2工場の場所を決める	第2工場完成
189	51～100名	製造業	県外	普通	現在と変わらない	経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定 事務処理等のシステム化に伴う効率化、省力化、属人化からの脱却	人員体制の確立
190	101名～	製造業	福岡地区（福岡市内）	よい	よくなる	社員教育、安定受注、新規開拓、設備投資、労働環境改善	社員教育、安定受注、新規開拓、設備投資、労働環境改善
191	101名～	小売業	福岡地区（福岡市内）	普通	よくなる	値上げ	値上げと新規出店
192	101名～	サービス業（対個人）	北九州地区	よい	非常によくなる	管理職のスキルアップ	中期の計画をリーダークラスには公開する
193	101名～	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	普通	現在と変わらない	新規医療事業の開説、組織の再編	新規医療事業の醸成、クリニックのM and A
194	101名～	サービス業（対個人）	福岡地区（福岡市内）	悪い	現在と変わらない	DX化	自動運転への対応
195	101名～	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	よい	現在と変わらない	工場改装に莫大なお金がかかるので、売上を落とさないように営業面に気を付け	改装が完了するのに5～6年かかります
196	101名～	サービス業（対事業所）	福岡地区（福岡市内）	普通	悪くなる	新規事業の拡大	更に新規事業への挑戦

第7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）

賃金の上昇・経営者にとって社員の働き方の規制が段々厳しくなっているのでそれに伴い知らなかったでは済ませられないのでそこが少し厳しいかなと思っています。
採用求人面で新卒学生はどうしても大企業、有名、グローバルを選択しがちである。小さくても立派な良い会社もあるのに目が行かない。学生にはもっと開かれた選択自由な職業選択を希望する処なのだが、そうするにはどうすれば良いのだろうか。
海外人材の制度の変更、滞在期間の延長
安い労働力を求めて安易に外国人を入れないでほしい。日本製をいろんな形でサポートしてほしい。
新入社員世代と既存社員の世代間ギャップを感じる（お互いの理解を深める為、両方の歩み寄りを考えたい）
人件費の上昇と売り上げへの価格転嫁が追いつかない。
社員の給料アップ（ベア）も実施しているが、中小企業として限界があるので国でも対策をしてほしい。
今回、3年務めた準社員が離職することになり、採用方法や雇用の方法を模索しております。求人から3ヶ月間独自の教育をするようにして、労使お互いのマッチングやお互いのビジョンの共有などをした上で採用をしたいと考えております。
人材確保に柔軟に対応して貰いたい。
社員の高齢化
物価上昇、賃上げ
介護事業における制約、外国人雇用における実業務における制約の把握をしたいです。

モノ

物価上昇
原材料費のかからないサービス事業の強化をすすめようとしているが、現状は原材料費に依拠する事業が中心。世界情勢の影響を受けた原材料費の更なる高騰が懸念される。ここの緊急的な支援政策を実施してほしい。
世界の紛争で資材価格が高騰するので見守るしかないと思う
今後の物価高
米騒動以来、仕入れ価格の変動が激しく、先行きの見通しが立てづらくなった。この機をいかに好転させきるかが課題

カネ

不動産の仕事は融資ありきななので、融資の審査など会社によって見方をきちんとしてほしい。
まだまだ大きな借入れを起す際に事業計画書では借入れができない点
現行金利の維持。当時の金利を前提に銀行からは対象となる融資案件に関しては返済は可能と判断し融資が実行されている以上、金利が上昇すると返済に影響はでることは明白であり、その点の議論が必要。
余剰資金の投資による財務強化
資金を借りやすくしてほしい
金利上昇
資金繰りが困難

税制（社会保険料・事業承継税制等を含む）

・	年取の壁（社会保険の壁）
・	消費税の撤廃と社会保険料引き下げ
・	消費税の廃止もしくは一律8%又は一律5%などの減税、大企業優遇税制の見直し、相続税の撤廃
・	消費税撤廃、社会保険料の減免
・	消費税・社会保険料が社員の給与アップの足かせとなっているので、消費税の廃止、社会保険料の減免を行うか、または仕組みの見直しを行ってほしい
・	社会保険料の負担軽減を強く希望する。税負担が大きいので軽減を希望する。
・	租税公課（特に社会保険料）が高すぎる。社員の賃金を上げてでもそれ以上に負担が重すぎて、手取りが変わらない。
・	社会保険料が重くなってきている
・	社会保険料が高い。従業員の給与を増やしても、増やした分に比例して社会保険料も増えるので手取りとしての実感がない。そのため、直接的な給与ではなく福利厚生等で間接的に満足度を高めている状況。
・	給料を上げれば上げるほど社会保険料負担が重くなっている。社会保険料の減免を強く求める。
・	給与の支給額を上げてでも手取りが上がらない。給与の上げ幅にも限界があり、中小企業の手取りアップに対する政策を希望します。
・	従業員の手取り額を増やす為に、社会保険料や所得税などの減税を希望します。
・	社員の賃上げを行っていますが、社会保険料が高くて社員の手取りが増えません。
・	物価高は社員への生活に直撃しているが、自社だけの経営努力では解決するには厳しく政府の消費税の減税や中小企業への税制優遇などを行ってほしい。また、経営層への優遇を行い、若手の活路ができる様にしてほしい
・	中小企業の事業承継における課税の減免(株価は額面で取り扱う)
・	もっと、地域経済の見える化を推進してほしい。税金の使い道など。
・	事業承継に関して、企業にとっても承継者にとっても税金負担で窮しない制度が出来れば中小企業の維持・発展につながるのではないかと考える。

競争・経営環境

・	大手企業からの下請け構造が法律の改正があったとしても結局のところ改善していない。実態の調査や改善の勧告が必要。
・	障害福祉業界は基盤が大きな法人が優遇される傾向にあるので、小規模な法人には手厚い補助がないと中々継続は厳しくなってくる。
・	大手競合企業と弊社のような小規模企業との価格設定格差 海外取引先との条件が政治的要因によって左右されてしまう。
・	以前は環境や人権に配慮した取組みが不可欠となっており、それに対応する準備をしようとしていたが、必要ないと言われ、調達条件から削除された。しかし、政権が変わればまた条件が変わる可能性があるため、準備せざるを得ない。
・	コスト増による利回り低下、需要減
・	同業他社が増えすぎて、客の取り合いが起きている。このままこの地域で良いのか。何か差別化が図れないか考え中
・	取引先の拡大、マッチング
・	値下げや低価格。外国人労働者雇用

企業努力支援

・	本当に必要なところに補助金を支給してほしい 業態にもよりますが、地域に根づきその発展のために事業を進める中小企業にとって、事業の成長スピードや安定化は都市部と比べても時間とコストを要するのが実情です。均一化された融資制度や伴走支援でなく、地域の市場規模や課題に合わせた企業支援プログラムを産官金でつくっていきけると有り難いと思います。
---	--

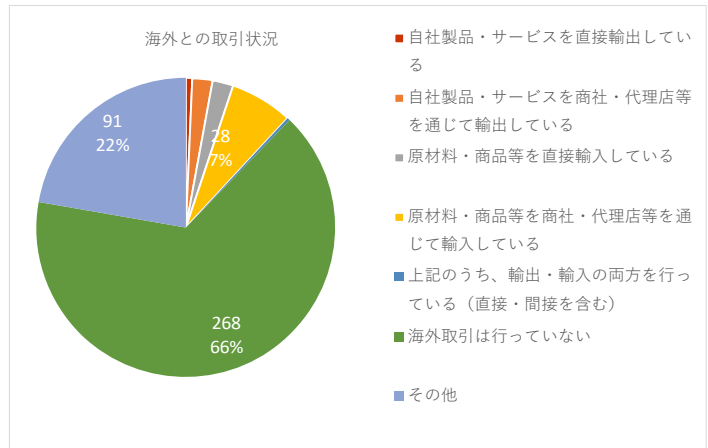
その他

・	学ぶ支部とそうでない支部の格差が出ています。また支部活動においては学びを深められずに、対象がこれから学ぶ経営者向けの企画やコミュニティづくりに終始している企画ばかりで発展しようとしていない姿勢が課題であると感じます
・	目先の利益にとらわれず、政府は100年200年先を読み、政策を考えるべき、本当に強くて豊かな日本とは何か？
・	景観法の修正の努力が、街作りを行う基となる。そのことに関与する。
・	地域との連携、行政、諸学校との課題解決に向けた意見交換。地域の中から雇用が生まれ、地域に役立つ企業としての存在、少なくなりつつある地域と会社の人が身近に触れ合う交流

特別調査「円安の影響に関する影響調査」

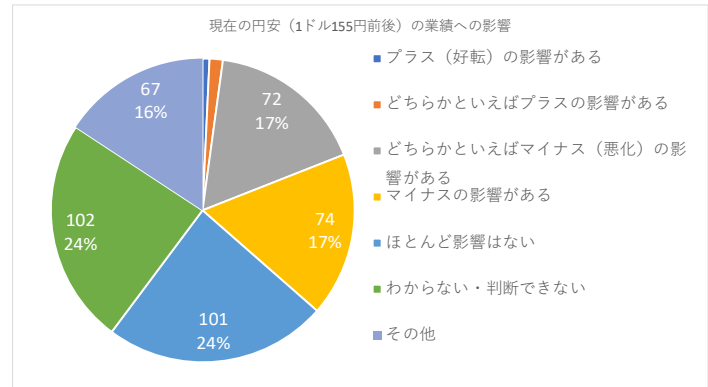
1, 貴社の海外との取引状況についてお聞かせください

n= 409		
回答項目	回答総数	回答割合
1 自社製品・サービスを直接輸出している	3	0.7%
2 自社製品・サービスを商社・代理店等を通じて輸出している	9	2.2%
3 原材料・商品等を直接輸入している	9	2.2%
4 原材料・商品等を商社・代理店等を通じて輸入している	28	6.8%
5 上記のうち、輸出・輸入の両方を行っている（直接・間接を含む）	1	0.2%
6 海外取引は行っていない	268	65.5%
7 その他	91	22.2%
合計	409	100.0%



2, 現在の円安（1ドル155円前後）は、貴社の業績に対してどのように影響していますか？

n= 425		
回答項目	回答総数	回答割合
1 プラス（好転）の影響がある	3	0.7%
2 どちらかといえばプラスの影響がある	6	1.4%
3 どちらかといえばマイナス（悪化）の影響がある	72	16.9%
4 マイナスの影響がある	74	17.4%
5 ほとんど影響はない	101	23.8%
6 わからない・判断できない	102	24.0%
7 その他	67	15.8%
合計	425	100.0%



【その他自由記述】

- ・ 顧客先の業況が悪化すれば間接的に影響を受ける可能性がある。
- ・ 支援先から聞いた話では、円安そのものより、傾向が読めないことが厳しいと思われる。

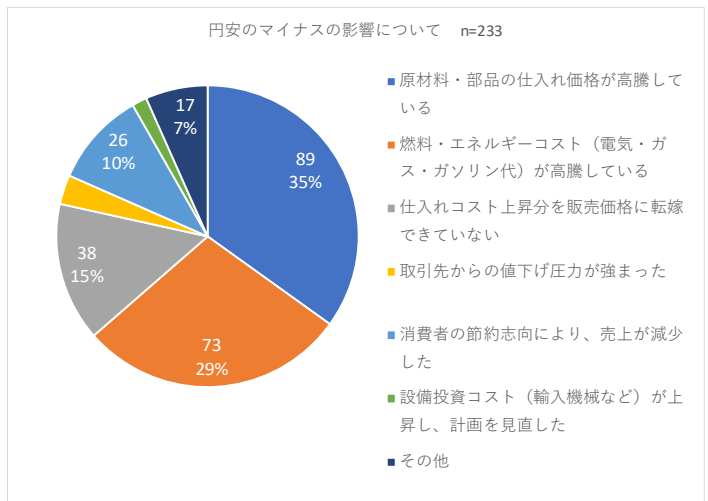
3, 具体的にどのような影響がありますか？（複数選択可）

A 「プラス」の影響と回答された方

n= 9		
回答項目	回答総数	回答割合
1 輸出製品の売上げが増加した（為替差益含む）	4	44.4%
2 インバウンド（訪日外国人）需要が増加した	0	0.0%
3 海外事業・海外資産の収益価値が上がった	0	0.0%
4 国内回帰の動きにより、国内での受注が増えた	1	11.1%
5 その他	4	44.4%
合計	9	-

B 「マイナス」の影響と回答された方

n= 234		
回答項目	回答総数	回答割合
1 原材料・部品の仕入れ価格が高騰している	89	38.0%
2 燃料・エネルギーコスト（電気・ガス・ガソリン代）が高騰している	73	31.2%
3 仕入れコスト上昇分を販売価格に転嫁できていない	38	16.2%
4 取引先からの値下げ圧力が強まった	8	3.4%
5 消費者の節約志向により、売上が減少した	26	11.1%
6 設備投資コスト（輸入機械など）が上昇し、計画を見直した	4	1.7%
7 その他	17	7.3%
のべ合計	234	-



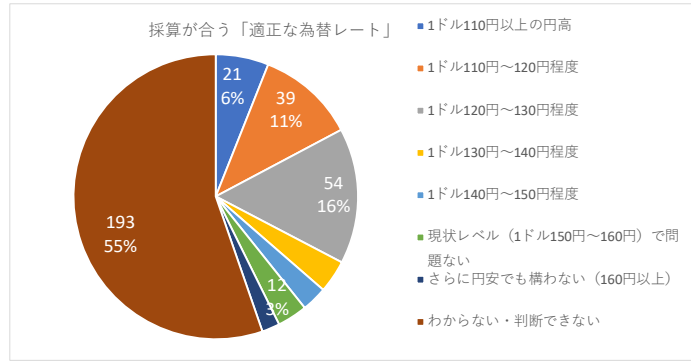
【その他 自由記述】

- ・ 海外のクラウドサービスを使用することでコストが上がっている
- ・ 海外の富裕層が円安を背景に日本の不動産を高値でも購入する為、不動産市況を高くしている。
- ・ 取引先が影響を受けている。
- ・ 外国人研修生・特定技能の人材が本国への送り額が減り、日本で働く事に難色を示し始めた
- ・ 顧客側の調達コストが発注に影響する可能性あり
- ・ 物流費の高騰

4、貴社の事業活動において、採算が合う「適正な為替レート」はどの程度だとお考えですか？

n= 349

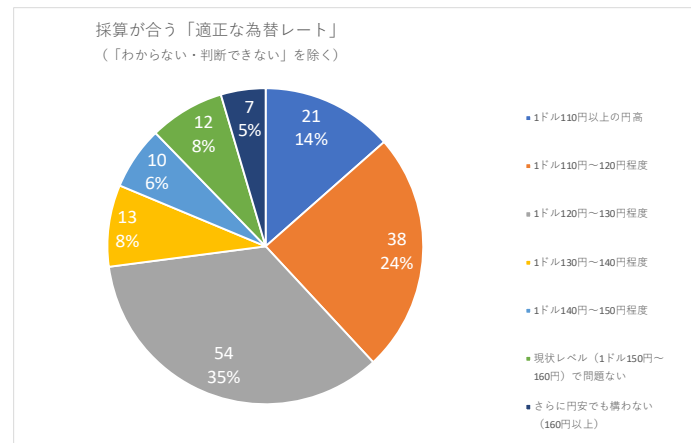
回答項目	回答総数	回答割合
1 1ドル110円以上の円高	21	6.0%
2 1ドル110円～120円程度	39	11.2%
3 1ドル120円～130円程度	54	15.5%
4 1ドル130円～140円程度	13	3.7%
5 1ドル140円～150円程度	10	2.9%
6 現状レベル（1ドル150円～160円）で問題ない	12	3.4%
7 さらに円安でも構わない（160円以上）	7	2.0%
8 わからない・判断できない	193	55.3%
合計	349	100.0%



5、現在の状況を踏まえ、国や福岡県・自治体に求めたい施策は何ですか？

n= 425

回答項目	回答総数	回答割合
1 エネルギー価格高騰に対する補助金の拡充	106	24.9%
2 原材料コスト上昇に対する補助・助成	87	20.5%
3 価格転嫁を円滑に進めるための取引適正化・指導の強化	68	16.0%
4 資金繰り支援（無利子・無担保融資、返済猶予など）	103	24.2%
5 賃上げ実施企業への支援・税制優遇	119	28.0%
6 インバウンド誘致や輸出促進への支援	13	3.1%
7 省エネ設備や生産性向上への投資補助	50	11.8%
8 消費税や法人税などの減税措置	170	40.0%
9 為替介入などによる相場安定	21	4.9%
10 その他	86	20.2%
のべ合計	823	-



6、円安の影響もしくは関連した現在の経営環境についての自由記述

- ・ 車が動く仕事なのでガソリン高騰は響きます
円安がすすむと輸入に依存する日本の物価はどんどんあがるばかりという懸念があります。結果として消費の停滞を招き、自社も含めた中小企業の売上停滞につながるものと考えます。先を見通した経済施策の実行を求めます。
- ・ 海外人材の仕送り額の減少、将来的な労働力確保
食品の消費税のみ2年間0%の取り組みはやめて欲しい、メリットとデメリットの差、儲かる人（会社）と損する人（会社）の差が大きく、いびつな税制だと思う。全品目5%への減税の方が全体的な健全な消費の喚起につながると思う。理想は消費税廃止による景気の回復。
- ・ 材料や副資材、エネルギー関係の価格高騰が懸念材料です。
- ・ 海外の富裕層が円安を背景に日本の不動産を高値でも購入する為、不動産市況が高くなり、日本人の一般消費者が買えなくなっている。
- ・ 主材料である輸入合板の仕入れ価格が高止まりしていることに加えて、仕入れ先から価格上昇の圧力が高まってきた。
- ・ ガソリン代などの原価上昇
- ・ 安定すること（円安も円高もどちらでも）
- ・ 賃上げはやらなければならないと思っており、2年前から毎年4%ずつ挙げています。
- ・ 小売価格が上がり消費者の買い控えが加速している
- ・ 適正な税制になっていると思えないので、消費税を見直して輸出関連企業への優遇策を是正し、外国人にも免税を取りやめて中小企業の負担を軽減してもらいたい。
- ・ 中国企業と取引していますが、外注費が以前の2倍かかっています。今では国内の人件費の方が安くなっています。
- ・ 資産をドルに変える動きを増やす予定
- ・ 円安は企業経営、見通しに大きく影響し、物価高にも大きな影響を与えている。
- ・ 資材費の高騰は原料を海外に依存しているからですが、国内に存在しない資源なので仕方ない。価格に転嫁できない事こそが問題であると思っています。
- ・ 円安による原材料高騰を止めたい。
日本の製造業は虚弱体質になっていると思います。強い会社もたくさんあると思いますが、全体で見ると、いままで支えていた中小零細企業が極端に少なくなり、物を作るにも高コストの社会になっています。
- ・ 円安が維持されすぎており、輸出企業保護が過ぎる。