

一般社団法人福岡県中小企業家同友会

第 8 回経営実態調査報告書（2026 年 4 月～6 月期）

「仕入れ高止まりと、価格競争に伴う利益圧迫の危機 利益を出すための経営戦略を」

〔概況〕 回答総数 610 件

今期業況判断 DI（前年同期比）は、前回調査から 9.0 ポイント低下して「-6.6」となり、3 期ぶりにマイナス域へ転じた。また、次期業況判断 DI（前期比）も前回調査から 6.4 ポイント低下し、「15.4」となったことから、先行きについても慎重な見方が広がっている。これらの結果から、今期の県内会員中小企業の景況感は全体として低下したといえる。

一方、売上高 DI（前年同期比）は前回調査比で 0.5 ポイント上昇し、「12.9」とほぼ横ばいで推移した。売上が減少した企業の「売上減少の理由」の最多回答は前回に引き続き「国内需要の減少」で 45 件（n=125 件）となり、売上減少企業のおよそ 3 社に 1 社が要因として挙げられた。また、採算 DI（前年同期比）は前回調査から 7.2 ポイント低下し、「4.1」となった。採算が悪化した 134 社のうち、6 割を超える 87 社が「売上数量・客数の減少」を主な要因として回答。「原材料・商品仕入額の上昇」が 60 社で 2 位となり、「人件費の増加」は 53 社で続いた。いずれも 4 期連続で 4 割近い企業が利益圧迫の要因として挙げており、コスト負担の増加が依然として経営を圧迫している状況がうかがえる。

分析会議においては、売上関連の DI は総じて横ばいで推移している一方、利益関連の DI は低下しており、価格転嫁が十分に進まず、利益を確保しにくい経営環境が続いていると考えられるとされた。

仕入単価 DI（前年同期比）は 7.2 ポイント上昇して「58.7」となり、仕入価格の上昇が引き続き幅広い業種でみられた。また、次期見通し DI も 4.8 ポイント上昇して「54.7」となり、今後も仕入価格の上昇が続くと予測される。背景には、中東情勢の緊迫化による影響が強まっていることがあるとみられる。

人手過不足 DI は、「やや不足」と回答した企業が減少したため前回調査比で 8.6 ポイント上昇し、「-34.5」となった。分析会議では、依然として人手不足感は強いものの、仕事量や受注量の減少が影響している可能性も考えられる一方で、外国人技能実習生や外国人材の活用などの人材確保手段の多様化が進み、人手不足への対応が徐々に進展している側面もあるとの意見がみられた。

経営上の問題点（各社上位 3 位まで回答）では、1 位が「仕入単価の上昇・高止まり」が 209 件（34.3%）となり、3 期連続で回答割合が上昇。次いで 2 位は「人件費の増加」が 152 件（25.0%）で、回答割合は前回より低下した。前回 4 位だった「同業者相互の価格競争」が 121 件（19.9%）で 3 位に上がり、「従業員不足」は 109 件（17.9%）と回答割合が低下した。分析会議では、県内受注量の低下から「自社も他県へ市場開拓を進めている」と同業者相互の価格競争など市場環境の厳しさが増す状況を実感する声が挙げられた。

〔中東情勢緊迫化の影響に関する特別調査〕

中東情勢緊迫化の影響の有無について、「現時点で影響が出ている」と「現時点では影響は無いが、今後は可能性がある」を合わせると 67.3%となり、3 社に 2 社の割合で、影響があるもしくはその可能性が生じていることが分かった。これらの回答企業のうち影響内容について尋ねたところ、「原材料・資材価格の上昇」が最も回答が多く、75.9%に上り 4 社に 3 社が回答され、エネルギー価格の上昇は 30.8%だった。「仕入価格上昇分を価格転嫁できずに利益を圧迫」と利益への影響は、26.5%と 4 社に 1 社程度が回答された。「仕入・調達の困難」は 168 社で 44.6%と半数近くを占めた。影響の有無にかかわらず、対応策を尋ねたところ「原材料や部品等の調達先の多様化」が最も多く 20.2%と 5 社に 1 社となった（その他を除く）。ついで多いのは、コスト削減が 122 社（15.0%）であり、価格交渉の対応策を行っている、想定している企業は 110 社（13.5%）を上回った。

※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

第8回経営実態調査の調査対象期間となる2026年4月・6月期の社会動向を見てみると、中東情勢は依然混迷を極めており、それに起因するナフサショックも社会的不安の払拭には至っておりません。6月には政策金利が1%に引き上げられ31年ぶりの高水準となりましたが、円はドルのみならずあらゆる通貨に対し安くなっています。

今期調査結果において特筆すべきは、回答数が前回から185件と大幅に増加し、前身の景況調査を含めても歴代2位となる610件となったことです。全支部において回答率は10%を超え、なかでも筑豊地区は3支部ともに40%以上を記録しました。毎回支部ごとに増減が入れ替わってきた福岡地区でも今回は全支部が前回より解答数を増やしています。各支部での取り組み、働きかけの足並みが揃いつつあることが、今回の顕著な成果に繋がっています。また目を引くのは若い回答者の増大で、44歳以下の回答比率は前回比+2.4ポイントの27.1%に増えました。

分析に移りますと、前回までの主要指標横ばい基調から顕著な変化がみられました。

「今期業況判断DI」は-6.6(前期比+9.0)と大きく下落しました。これは第1回経営実態調査(2024年7-9月期)の-8.2以来の低さであり、前期比5ポイント超の大幅変動は第2回以来となります。コロナ明け以降高止まり傾向にあった「次期業況判断DI」も15.4と前期から-6.5ポイント低下しました。両指標の回答構成を見ますと、今期業況においては前回まで「普通」が大勢を占めていたものの今回は「悪化」の判断が目立つようになり、次期業況においては「よくなる」が前期比-5.3ポイントも減退し「現在と変わらない」が半数以上を占めるようになっていきます。

業況判断に呼応するかのように採算関連の全指標も悪化しています。「採算(経常利益)DI(前年同期比)」は2025年以降+10近傍で横ばい推移していましたが、今期は-7.2ポイントの4.1に落ち込みました。経常利益の黒字・赤字比率を示す「採算(経常利益)水準DI」は30.2(前期比-8.0)へと落ちました。採算(経常利益)DIの悪化理由には中東情勢、ナフサショックを指摘する意見が多くみられます。

これらに対し売上高関連指標では第2回からの横ばい傾向が継続しています。「売上高DI(前年同期比)」は+0.5ポイントの12.9、「売上高DI(前期比)」は-3.3ポイントの5.7、「売上高次期見通しDI」は変化なし12.0と、変化幅は比較的小規模でした。

売上高は前期や前年同期程度は確保できているものの、業況や採算においては顕著に悪化していると判断する回答者が増加しています。市場の需要はあり売上高の現状維持はできるものの、資材全般、人件費の高騰、円安の進展等により採算が取りにくくなり、さらには人手不足や価格競争などに起因とする商機や付加価値創出の機会逸失に業況拡大が阻まれていると推測されます。

仕入単価DIは58.7(+7.2ポイント)と大きく上昇したのに対し、販売・客単価DIは33.1(1.1ポイント)は微増にとどまり、両者のギャップ幅は25.6と第2回以来の拡がりを示し、物資高騰のなか価格転嫁が進まない状況が垣間見られます。

一方で「人手過不足DI」は-34.5と前期から8.6ポイント上昇し第4回以来の-30台復帰となりました。この件に関して検討会では、人材獲得・育成の成果というよりは、現状の人員に合わせた仕事請負により不足感が解消しただけではとの指摘もあり、今後も注視が必要です。また、高卒求人に初めて取り組んだり、バイトのマッチングサービスの活用など人材獲得手段の多様化の取り組みに着手したりしているとの意見もいただきました。

資金繰りDIは前期比-2.4の1.0とプラス域に留まりました。6月に政策金利引き上げがあったことなども考慮すると下落幅は想定より小幅であったともいえますが、さらなる金利引き上げも予測されるほか、クレジットカード決済代行大手の破綻の影響など、今後の窮屈感拡大することが懸念されます。

『経営上の問題点』においては1位2位の順位は変わらなかったものの、トップの「仕入単価の上昇・高止まり」の選択比率は前期から7.2ポイントと大幅に上昇し、2位の「人件費増加」(25.0%)を大きく突き放す形となりました。「仕入単価の上昇・高止まり」は「製造業(70.0%)」「農林水産業(55.6%)」などかつてないレベルの比率となっております。もはや仕入単価上昇や高止まりという段階ではなく、必要資材・原材料の確保に困難を来している回答者が多くなっていることが窺えます。

「経営上の力点・課題」については、「自社内・外部環境の現状把握・分析」と「情報力強化」が同数で1位(18.4%)、以下「付加価値の増大」(17%)「経営指針(理念・ビジョン・方針・計画)策定・見直し」(16.2%)と続きました。情報の入手と分析の重要性を感じる回答者が多くなっているのは、VUCA(変動性・不確実性・複雑性・曖昧性)の時代ともいわれる先行きの予測の難しい現代を反映しているとも読めます。今回から「経営者の姿勢の確立」(13.3%)選択者にはその具体的な取り組み内容を自由記述いただきましたが、(社員、同友会などとの)コミュニケーション、学び、経営指針などを挙げている回答が目立ちました。

特別調査として行われた「中東情勢緊迫化に関する影響調査」では、中東情勢緊迫化の影響については43.4%が「現時点で影響が出ている」と回答しました。また、「現時点では影響はないが、今後は可能性がある」を選んだ回答者も23.9%に上り、大半が既に影響を受けているか、今後について懸念を抱いていることが示されています。具体的な影響については、「原材料・資材価格の上昇」が75.9%と圧倒的で、以下、「仕入れ・調達の困難」44.6%、「エネルギー価格の上昇」30.8%、「物流調達・遅延」28.9%と続きます。原材料・資材・エネルギーなど必要不可欠なものの価格高騰のみならず、仕入れ調達のマヒなど深刻な影響が広範に広がっていることが示されました。対応策については、1位が「その他」21.1%で以下、「原材料や部品などの調達先の多様化」20.2%、「コスト削減」15%と続きました。なお「その他」の自由回答には価格転嫁、早期注文、情報収集などの意見が寄せられています。回答からも、試行錯誤を繰り返しながら、ギリギリの対応をなされていることがうかがえます。

今期は数期間続いた各種指標の横ばい状況に大きな変化が生まれ、業況や採算水準におけるマイナス方向への動きが目立ちました。このシフトは、中東情勢緊迫化、中小企業を取り巻く環境の複雑化・不安定化を強く感じるこの時期を反映したものともいえますし、これまでの指標の横ばいの背後で進んでいた二極化がいよいよ数値として顕在化したとも考えられ、今後の進展が注目されます。

皆様のご尽力により回答数も大幅に増加し、一つの目標である福岡県内中小企業数の1%に相当する会員回答率50%の実現も一気に現実味を増してきました。今回初めて経営実態調査に回答した会員様も多いと思われます。各種指標のみならず、自由回答に今後のヒントや指針となるコメントが隠されていることもありますので、機会がございましたら隅々まで読んでもらえたらと思います。

【アドバイザーコメント】

福岡大学 商学部 教授 合力 知工

※注：合力教授のコメントは当初分析会議での「速報資料」を見ての所感として頂きました。
本報告書向けにコメントの一部を抜粋しております。

第8回経営実態調査（所感）

結論から言うと、今回の結果は「売上は崩れていないが、コスト・競争・利益の圧迫で企業体力が削られている」という局面の表れであり、「値上げを吸収できる経営設計への転換」を前面に打ち出すのがよいのではないかと。

1. 景況判断の読み方に関して

今期の「自社業況判断 DI」が 9.0 ポイント低下し、「採算（経常利益）DI」が 7.2 ポイント低下、「採算水準 DI」も 8.0 ポイント低下した一方で、「売上高 DI（前年同期比）」は横ばいだったという組み合わせは、需要そのものが急減したというより、売上は保てても利益が出せない構造になっていることを示している。つまり、景気の悪化を「売上の悪化」で捉えるより、「粗利と営業利益の悪化」で捉える局面である。

経営実感としては、受注量よりも「一件あたりの採算」「見積もりの通りに利益が残るか」が悪化していると見るのが妥当である。

2. 問題点の変化に関して

経営上の問題点が「人件費の増加」から「仕入単価の上昇・高止まり」に移り、その後も 1 位を維持しているのは、コスト上昇の要因が賃金から仕入れ・調達へ広がったことを意味する。

また、「同業者相互の価格競争」が 3 位に上がり、「従業員の不足」が 4 位に下がったのは、制約が「人手不足そのもの」から、「人手不足を前提にしたうえでの価格競争」へ移っていると解釈できる。

実務的には、採用難が一段落したというより、採用しても利益が出ないために経営の主問題が人件費から価格転嫁・調達・競争条件へ移った、と読む方が自然であろう。この変化は、一社のみでの経営努力だけでは吸収しにくい「外部環境の圧力」が強いことも示している。

3. 数値と肌感覚のズレについて

経営実態調査に用いられる DI は、多くの経営者が感じる「忙しいのに儲からない」を定量化しやすい一方で、現場の肌感覚とズレることもあることを考慮した方がよい。

ズレの理由は、売上が横ばいでも、仕入・エネルギー・外注・物流・賃上げの遅れが利益を圧迫するため、現場は「忙しさ」を景況感として感じやすいからであると思われる。逆に、受注が弱くても価格転嫁が進んでいけば、数値上は悪化が限定的に見えることもある。

したがって、公表する文言としては、「売上の変化」ではなく、例えば「利益が残る体感の悪化」「価格決定権の低下」などの言い方を入れると、数値と実感のギャップをうまく表現できるかもしれない。

4. 先行きに関して

先行きは、需要回復だけを待つ発想では弱く、むしろ「コスト転嫁の工夫」と「価格競争からの離脱」をできるか否かがネックになるだろう。

短期的には、仕入単価の高止まりが続く限り、採算改善は「売上増」よりも「値上げ・付加価値化・不採算取引の整理」の方が現実的である。

中期的には、価格競争が強い業種ほど、同質化した商品・サービスから抜け出し、納期、品質、提案力、アフターサービスなどで差別化できるかが重要になると思われる。

したがって、先行きは「景気が良くなれば戻る」ではなく、「転嫁・差別化に成功する企業と、できない企業で二極化する」と表現すると実態に近いと思う。

5. 会員向けの提起

会員向けには、単なる悲観論ではなく「守りの経営」から「利益を設計する経営」への転換を提起するのがよいと思う。

具体的には、「原価の見える化」、「値上げのルール化」、「不採算顧客・不採算商品からの撤退」、「調達先や調達方法の再設計」、「価格競争から脱却するための差別化」などが考えられる。

会員に対しては、「人件費か仕入か」の解明ではなく、「利益が残る構造をどう作るか」を問いかけると、実務に活用できるように思える。

6. まとめ

上記をコンパクトにまとめると以下のようなになる。

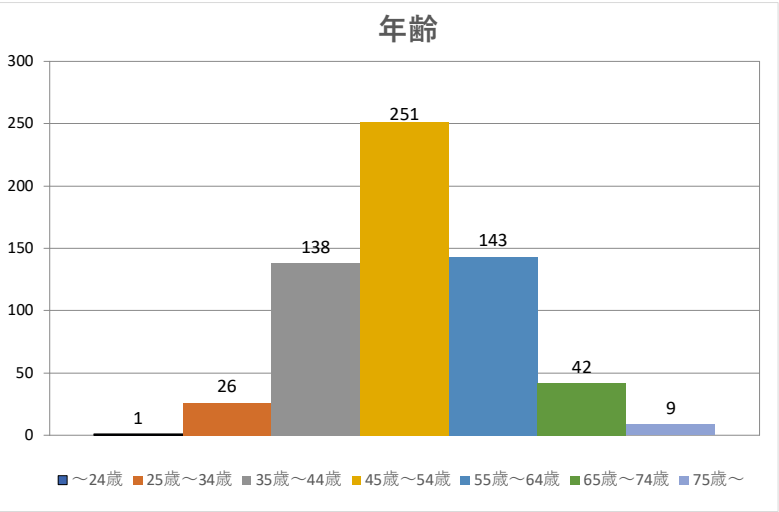
「今期は売上の下支えがみられる一方、仕入単価の高止まりと価格競争の強まりにより、利益面の悪化が進んだ。景況感の悪化は需要減というより、採算悪化として顕在化している。先行きは、価格転嫁と差別化に対応できる企業とそうでない企業の分化が進む局面とみられる」

第8回 福岡県中小企業家同友会 経営実態調査（2026年4～6月期）

(1)回答者の基礎情報

[調査要領]

調査期間：2026年6月1日～6月30日
方法：e.doyuアンケートによる自計方式
前回の第7回経営実態調査から185件増の610件だった。
回収数 610 件 (前回425件)
回収率 25.0% (2026年5月1日現在2,443名)

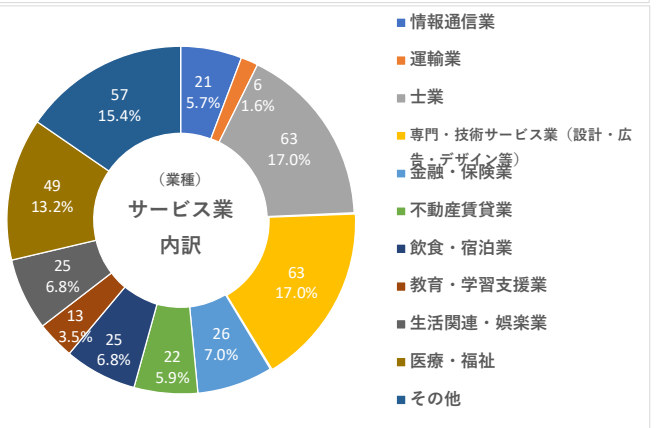
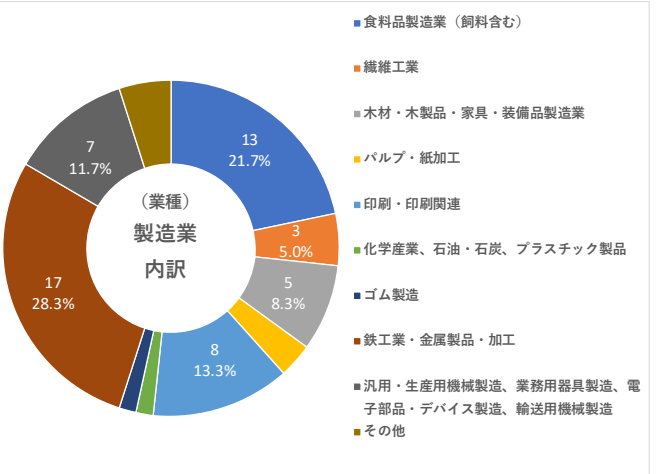
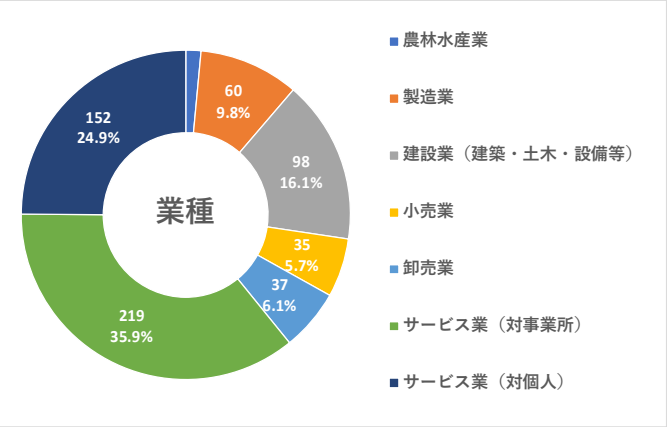


年齢			n = 610	
	件数	回答割合		
1 ～24歳	1	0.2%		
2 25歳～34歳	26	4.3%		
3 35歳～44歳	138	22.6%		
4 45歳～54歳	251	41.1%		
5 55歳～64歳	143	23.4%		
6 65歳～74歳	42	6.9%		
7 75歳～	9	1.5%		
計	610	100.0%		

業種						n = 610	
	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合		
1 農林水産業	9	1.5%	5	0.3	1.2%		
2 製造業	60	9.8%	47	-1.2	11.1%		
3 建設業（建築・土木・設備等）	98	16.1%	75	-1.6	17.6%		
4 小売業	35	5.7%	20	1.0	4.7%		
5 卸売業	37	6.1%	31	-1.2	7.3%		
6 サービス業（対事業所）	219	35.9%	153	-0.1	36.0%		
7 サービス業（対個人）	152	24.9%	94	2.8	22.1%		
計	610	100.0%	425	0	100.0%		

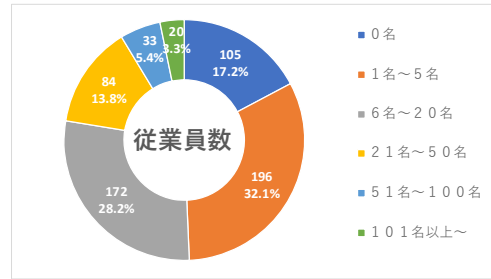
業種（製造業の内訳）						n = 60	
	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合		
1 食料品製造業（飼料含む）	13	21.7%	8	4.6	17.0%		
2 繊維工業	3	5.0%	3	-1.4	6.4%		
3 木材・木製品・家具・装備品製造業	5	8.3%	4	-0.2	8.5%		
4 パルプ・紙加工	2	3.3%	2	-0.9	4.3%		
5 印刷・印刷関連	8	13.3%	4	4.8	8.5%		
6 化学産業、石油・石炭、プラスチック製品	1	1.7%	2	-2.6	4.3%		
7 ゴム製造	1	1.7%	1	-0.5	2.1%		
8 鉄工業・金属製品・加工	17	28.3%	15	-3.6	31.9%		
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	7	11.7%	4	3.2	8.5%		
10 その他	3	5.0%	4	-3.5	8.5%		
計	60	100.0%	47		100.0%		

業種（サービス業の内訳）						n = 370	
	件数	回答割合	前期	前期比	前期割合		
1 情報通信業	21	5.7%	16	-0.8	6.5%		
2 運輸業	6	1.6%	3	0.4	1.2%		
3 士業	63	17.0%	46	-1.6	18.6%		
4 専門・技術サービス業（設計・広告・デザイン等）	63	17.0%	40	0.8	16.2%		
5 金融・保険業	26	7.0%	19	-0.7	7.7%		
6 不動産賃貸業	22	5.9%	10	1.9	4.0%		
7 飲食・宿泊業	25	6.8%	11	2.3	4.5%		
8 教育・学習支援業	13	3.5%	6	1.1	2.4%		
9 生活関連・娯楽業	25	6.8%	8	3.5	3.2%		
10 医療・福祉	49	13.2%	36	-1.3	14.6%		
11 その他	57	15.4%	52	-5.6	21.1%		
計	370	100.0%	247		100.0%		



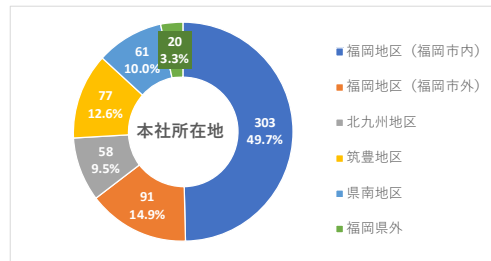
n = 610

従業員数		件数	回答割合	前期比	前期	
1	0名	105	17.2%	72	0.3	16.9%
2	1名～5名	196	32.1%	140	-0.8	32.9%
3	6名～20名	172	28.2%	114	1.4	26.8%
4	21名～50名	84	13.8%	64	-1.3	15.1%
5	51名～100名	33	5.4%	20	0.7	4.7%
6	101名以上～	20	3.3%	15	-0.3	3.5%
計		610	100.0%	425		



n = 610

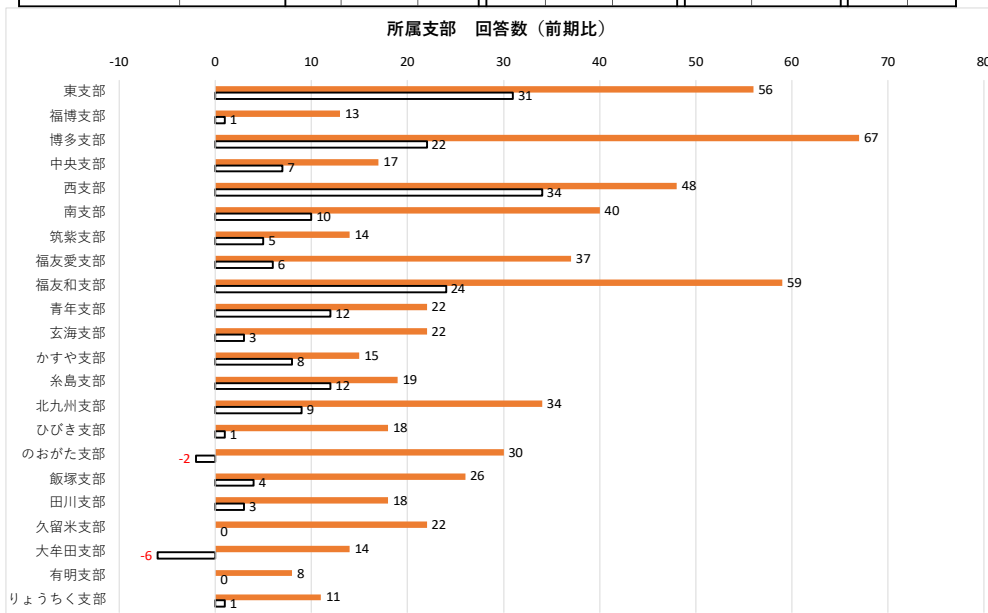
本社所在地		件数	回答割合	前期比		前期
1	福岡地区（福岡市内）	303	49.7%	181	7.1	42.6%
2	福岡地区（福岡市外）	91	14.9%	57	1.5	13.4%
3	北九州地区	58	9.5%	50	-2.3	11.8%
4	筑豊地区	77	12.6%	60	-1.5	14.1%
5	県南地区	61	10.0%	62	-4.6	14.6%
6	福岡県外	20	3.3%	15	-0.3	3.5%
計		610	100.0%	425		



前回より回答数が増えた支部は網掛け 支部会員回答率30%以上を黄色で網掛け

n = 610

所属支部（回答数・割合）		今回 支部内回答 割合	支部内 回答割合の増減 （ポイント）	前回 支部内回答 割合	今期 回答件数	前期比 回答増減	前期 回答件数	全件回答割 合	前期 全件回答割合	会員数	今回 支部内回 答割合	
1	福岡地区	東支部	24.3%	13.6	10.7%	56	31	25	9.2%	5.9%	230	9.4%
2		福博支部	18.3%	1.9	16.4%	13	1	12	2.1%	2.8%	71	2.9%
3		博多支部	35.3%	10.1	25.1%	67	22	45	11.0%	10.6%	190	7.8%
4		中央支部	20.0%	8.6	11.4%	17	7	10	2.8%	2.4%	85	3.5%
5		西支部	33.3%	23.5	9.8%	48	34	14	7.9%	3.3%	144	5.9%
6		南支部	17.1%	3.3	13.8%	40	10	30	6.6%	7.1%	234	9.6%
7		筑紫支部	21.2%	7.4	13.8%	14	5	9	2.3%	2.1%	66	2.7%
8		福友愛支部	12.1%	2.0	10.1%	37	6	31	6.1%	7.3%	306	12.5%
9		福友和支部	25.8%	10.8	15.0%	59	24	35	9.7%	8.2%	229	9.4%
10		青年支部	40.7%	23.2	17.5%	22	12	10	3.6%	2.4%	54	2.2%
11		玄海支部	16.5%	1.9	14.6%	22	3	19	3.6%	4.5%	133	5.4%
12		かすや支部	35.7%	19.0	16.7%	15	8	7	2.5%	1.6%	42	1.7%
13		糸島支部	34.5%	21.8	12.7%	19	12	7	3.1%	1.6%	55	2.3%
14	北九州地区	北九州支部	22.4%	5.7	16.7%	34	9	25	5.6%	5.9%	152	6.2%
15		ひびき支部	20.7%	1.1	19.5%	18	1	17	3.0%	4.0%	87	3.6%
16	筑豊地区	のおがた支部	41.1%	-2.7	43.8%	30	-2	32	4.9%	7.5%	73	3.0%
17		飯塚支部	43.3%	4.7	38.6%	26	4	22	4.3%	5.2%	60	2.5%
18		田川支部	41.9%	3.4	38.5%	18	3	15	3.0%	3.5%	43	1.8%
19	県南地区	久留米支部	31.0%	0.0	31.0%	22	0	22	3.6%	5.2%	71	2.9%
20		大牟田支部	22.6%	-9.7	32.3%	14	-6	20	2.3%	4.7%	62	2.5%
21		有明支部	30.8%	-2.6	33.3%	8	0	8	1.3%	1.9%	26	1.1%
22		りょうちく支部	36.7%	2.2	34.5%	11	1	10	1.8%	2.4%	30	1.2%
		不明						0.0%	0.0%			
合計					610	185	425	100.0%	100.0%	2443	100.0%	



(2) 自社業況調査 (2026年4-6月期)

今期の主要DI値 ※詳細は以下の報告書を参照。

主要指標	今期	前期比	前期DI
今期業況判断DI (前年同期比)	-6.6	-9.0	2.4
次期業況判断DI (前期比)	15.4	-6.5	21.9
売上高DI (前年同期比)	12.9	0.5	12.4
売上高DI (前期比)	5.7	-3.3	9.0
売上高 次期見通しDI (今期比)	12.0	0.0	12.0
採算 (経常利益) DI (前年同期比)	4.1	-7.2	11.3
採算 (経常利益) DI (前期比)	-2.4	-9.4	7.0
採算 (経常利益) 水準DI	30.2	-8.0	38.2
採算 (経常利益) 次期見通しDI (今期比)	4.1	-8.3	12.4
仕入単価DI (前年同期比)	58.7	7.2	51.5
仕入単価 次期見通しDI (今期比)	54.7	4.8	49.9
販売・客単価DI (前年同期比)	33.1	1.1	32.0
販売・客単価 次期見通しDI (今期比)	29.2	3.3	25.9
人手過不足DI	-34.5	8.6	-43.1
資金繰りDI	1.0	-2.4	3.4

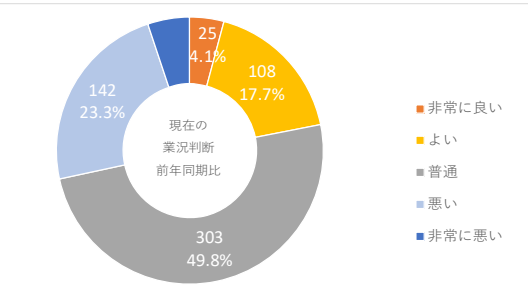
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない場合がある。

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
-6.6	-9.0 2.4

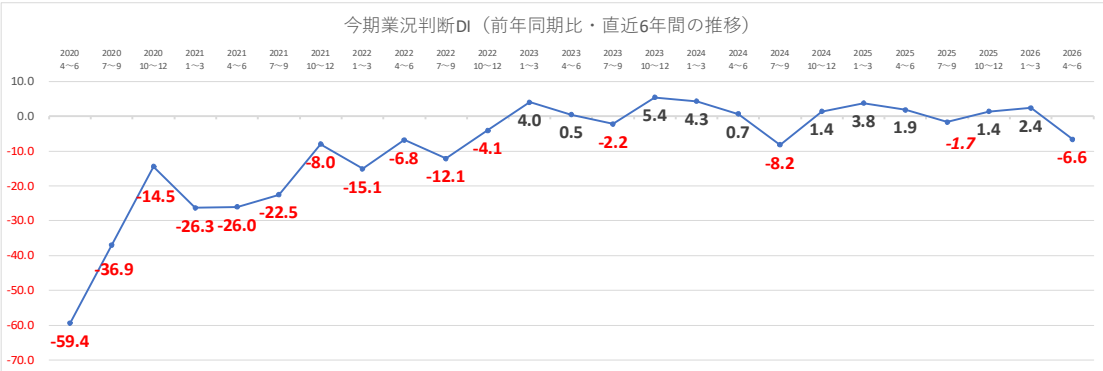
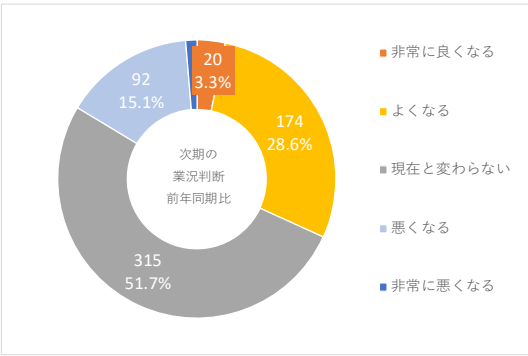
n = 609					
現在の業況判断	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 非常に良い	25	4.1%	-0.4	19	4.5%
2 よい	108	17.7%	-3.7	91	21.4%
3 普通	303	49.8%	-0.8	215	50.6%
4 悪い	142	23.3%	3.6	84	19.8%
5 非常に悪い	31	5.1%	1.3	16	3.8%
回答計	609	100.0%		425	100.0%



次期業況判断DI (前期比)

増減	前回DI
15.4	-6.5 21.9

n = 609					
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	20	3.3%	0.5	12	2.8%
2 よくなる	174	28.6%	-5.8	146	34.4%
3 現在と変わらない	315	51.7%	4.2	202	47.5%
4 悪くなる	92	15.1%	1.2	59	13.9%
5 非常に悪くなる	8	1.3%	-0.1	6	1.4%
回答計	609	100.0%		425	100.0%



【指標の動き】

- ・「今期業況判断DI値 (前年同期比)」は、特に「よい」との回答割合が減少して「悪い」との回答割合が増えたため、8.9ポイント低下し、DI値は「-6.6」と景況感は悪化した。3期ぶりの低下でマイナス域となった。
- ・「次期業況判断DI (前期比)」は前回調査と比べ6.4ポイント低下して、DI値は「15.4」となり、見通しは悪化した。前回調査と比べ、「悪くなる」の回答割合は微増だったものの「よくなる」との回答割合が減少したため。

【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	-33.3	46.7	-80.0	-33.3	-13.3	-20.0	-37.5	22.5	-60.0	-25.0	35.0	-60.0	-12.5	-12.5	0.0	9	5
2 製造業	-20.8	-14.5	-6.4	-3.4	-22.5	19.1	16.9	12.6	4.3	-8.6	-1.6	-7.0	19.0	-22.3	41.3	60	47
3 建設業（建築・土木・設備等）	-17.9	-31.2	13.3	2.0	-11.3	13.3	2.1	-19.3	21.3	-7.4	-22.9	15.5	17.5	-32.5	50.0	98	75
4 小売業	-21.9	-6.9	-15.0	5.7	-9.3	15.0	3.0	23.0	-20.0	-3.1	-3.1	0.0	21.2	-8.8	30.0	35	20
5 卸売業	0.0	16.1	-16.1	13.5	3.8	9.7	8.1	-1.6	9.7	16.2	12.9	3.3	37.8	5.6	32.3	37	31
6 サービス業（対事業所）	1.7	-10.1	11.8	28.3	2.2	26.1	19.2	3.2	16.0	12.6	-5.1	17.7	32.7	-5.5	38.3	219	153
7 サービス業（対個人）	-1.8	1.4	-3.2	18.4	-12.4	30.9	15.3	0.3	15.1	4.1	-11.3	15.4	41.6	8.3	33.3	152	94
全体	-6.6	-8.0	1.4	15.4	-3.7	19.1	12.9	-4.6	17.5	4.1	-7.1	11.1	30.2	-4.6	34.8	610	425

- ・製造業は自社業況DI、次期業況DIともに大幅悪化した。売上DIは上昇したものの、利益DIは伸びず、採算水準DIが大幅に悪化した。売上DIと利益DIのギャップが広がる結果となった。
- ・建設業は前回調査と一転し、自社業況判断DIは大幅に悪化した。製造業とは異なり、売上DIと利益DI、採算水準DIともに大幅悪化した。次期業況判断水準DIも前回に引き続き悪化した。
- ・小売業は売上DI（前年同期比）が前回と一転して+23.0と大幅に改善したものの、利益DIは3.1ポイント低下し、採算水準DIも8.8ポイント悪化した。次期業況判断DIも前回に続き-6.9ポイント低下し、次期見通しは悪化した。
- ・卸売業は売上DIは-1.6ポイントで横ばいだったが、利益DI・採算水準DIは上昇した。前回調査では次期業況判断DIは大幅に改善見通しであったところ、今期業況DIは16.1ポイント上昇しマイナス域から脱した。
- ・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DIは増加したものの、利益DI・採算水準DIは低下した。自社業況判断DIは大幅に低下し、次期業況判断DIは微増の横ばいとなった。
- ・ボリュームゾーンのサービス業（対個人）では売上DIは横ばいで、利益DIは悪化した。採算水準DIは上昇した。自社業況判断DIは微増で横ばいだが、次期業況DIは大幅に低下しており、見通しは悪化した。

<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	-15.2	-13.8	-1.4	16.5	2.3	14.2	11.8	-5.4	17.1	8.0	-15.9	23.9	10.0	-19.2	29.2	100	67
2 1名～5名	-8.7	-8.0	-0.7	25.9	-7.4	33.3	11.9	-2.0	13.9	5.3	-5.2	10.4	26.0	-12.5	38.5	190	134
3 6名～20名	-5.8	-2.3	-3.5	8.1	-8.5	16.7	6.6	4.0	2.6	6.0	5.1	0.9	35.3	3.2	32.1	167	110
4 21名～50名	-6.0	-15.3	9.4	10.7	-17.4	28.1	16.9	-1.9	18.8	-6.2	-24.2	18.0	32.1	-8.2	40.3	81	61
5 51名～100名	6.1	-23.9	30.0	9.1	-10.9	20.0	24.2	-5.8	30.0	-3.0	-23.0	20.0	54.5	-10.5	65.0	33	20
6 101名以上～	30.0	3.3	26.7	40.0	-6.7	46.7	47.4	47.4	0.0	10.0	10.0	0.0	80.0	0.0	80.0	20	15
全体	-6.6	-9.0	2.4	15.4	-6.5	21.9	12.9	0.5	12.4	4.1	-7.2	11.3	30.2	-8.0	38.2	591	407

- ・全体としては、「101名以上」の企業を除き、自社業況DIは悪化した。次期業況判断水準DIは、「0名」の企業を除き、悪化した。また、売上DIの上下と利益DIの上下のギャップが大きくなった。
- 「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DIが-5.8ポイント低下したところ、利益DIは23.0ポイント低下、採算水準DIは10.5ポイント低下し、自社業況DIは23.9ポイント大幅に低下した。
- ・「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	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	-3.3	-17.7	14.4	19.1	-6.8	26.0	13.9	-2.3	16.2	7.6	-7.0	14.5	31.0	-6.9	37.9	296	179
福岡市外の福岡地区の企業	-12.2	-10.5	-1.8	11.1	-4.7	15.8	11.2	-3.0	14.3	-6.9	-25.1	18.2	37.1	10.3	26.8	89	56
北九州地区	-6.9	-0.9	-6.0	0.0	-24.0	24.0	12.5	0.3	12.2	7.1	-5.4	12.5	25.9	-8.1	34.0	56	49
筑豊地区	-5.2	-0.2	-5.0	49.2	-0.8	50.0	16.9	10.2	6.7	10.4	0.2	10.2	27.3	-11.1	38.3	77	60
県南地区	-27.9	-13.4	-14.5	8.2	11.4	-3.2	-6.8	-8.4	1.6	-11.7	-6.5	-5.2	13.3	-31.7	45.0	59	61
県外	30.0	30.0	0.0	50.0	10.0	40.0	52.6	26.0	26.7	15.0	1.7	13.3	60.0	0.0	60.0	19	15
福岡市以外の全企業	-9.8	-3.2	-6.6	18.8	-3.1	21.8	12.0	2.5	9.5	0.7	-8.3	8.9	29.3	-8.4	37.7	300	241
全体	-6.6	-9.0	2.4	15.4	-6.5	21.9	12.9	0.5	12.4	4.1	-7.2	11.3	30.2	-8.0	38.2	596	420

※端数処理の関係上、増減比が一致しない場合がある。

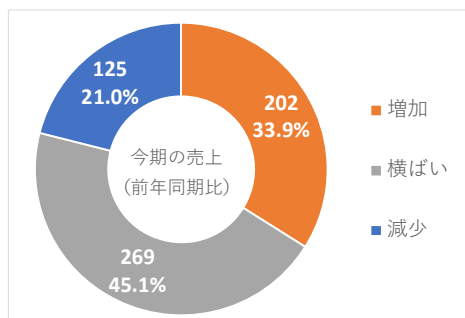
- ・最も回答数の多いボリュームゾーンの「福岡市内企業のみ」は今回すべての指標で悪化し、自社業況判断DIもマイナス域となった。
- ・「福岡市外の福岡地区の企業」は今回すべての指標で悪化し、利益DIは大幅に低下しマイナス域となったことと、売上DIと利益DIとのマイナス差が大きいの特徴的。
- ・「北九州地区」は、売上DIは前回に引き続き横ばいだが、利益DI・採算水準DIは改善した。自社業況判断DIは横ばいでマイナス域のまま、前回調査では次期業況判断DIが大幅改善であったが、一転して大幅悪化の見通しとなっているのが特徴的。
- ・「筑豊地区」は、売上DIは上昇したが、利益DIは横ばいで、採算水準DIは低下した。自社業況判断DI・次期業況判断水準DIは横ばいであり、次期見通しとしては「49.2」と拡大局面と捉えられている。
- ・「県南地区」は、売上・利益DIは前回改善から一転して低下し、マイナス域となった。採算水準DIも大幅に悪化し、自社業況判断DIも悪化して全地区で最も業況判断が悪い回答となった。
- ・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」の値より上回っているものの、「採算水準DI」「次期業況判断水準DI」の差は縮まっている現状にあり、福岡市内企業の経営環境悪化がみられる。

売上高DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
12.9	0.5	12.4

n= 596

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	202	33.9%	1.5	136	32.4%
2 横ばい	269	45.1%	-2.5	200	47.6%
3 減少	125	21.0%	1.0	84	20.0%
回答計	596	100.0%		420	100.0%

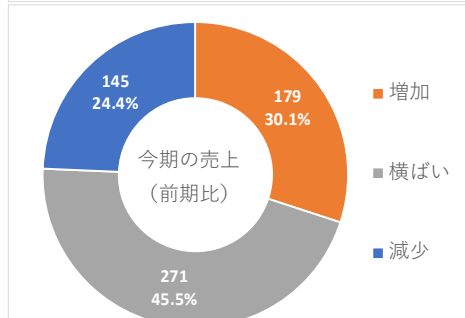


売上高DI(前期比)

今期DI	増減	前回DI
5.7	-3.3	9.0

n= 595

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	179	30.1%	1.0	122	29.0%
2 横ばい	271	45.5%	-5.4	214	51.0%
3 減少	145	24.4%	4.4	84	20.0%
回答計	595	100.0%		420	100.0%

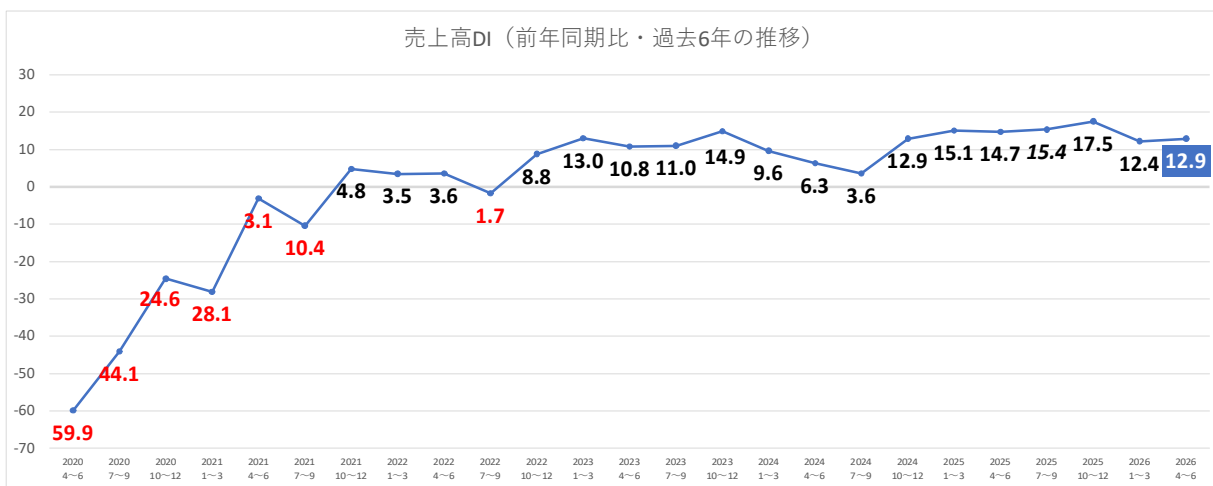
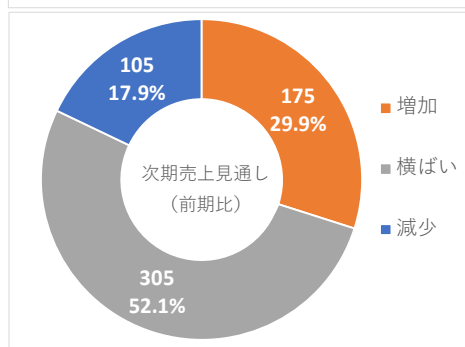


売上高 次期見通しDI (今期比)

	増減	前回DI
12.0	0.0	12.0

n= 585

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期回答	前期割合
1 増加	175	29.9%	-1.4	130	31.3%
2 横ばい	305	52.1%	2.7	205	49.4%
3 減少	105	17.9%	-1.3	80	19.3%
回答計	585	100.0%		415	100.0%



【指標の動き】

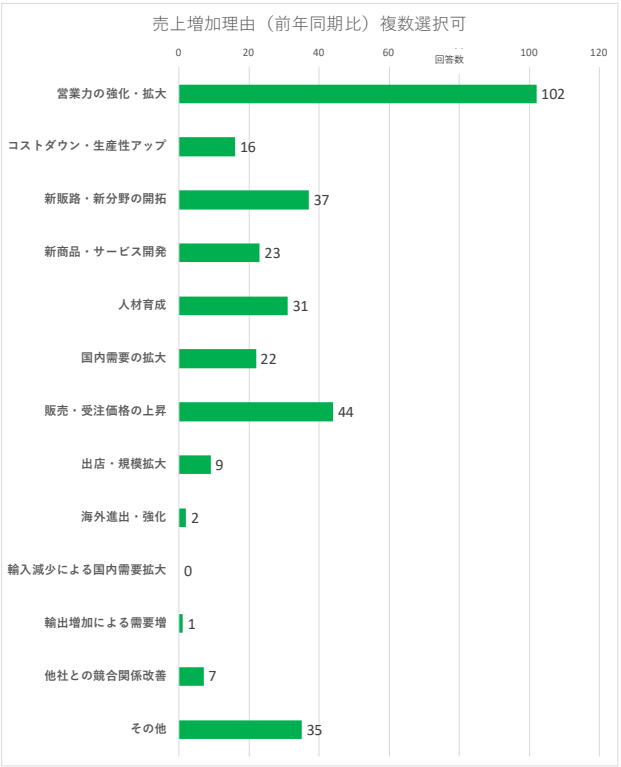
- 「売上高DI (前年同期比)」は、0.5ポイント微増となりDI値は「12.9」と横ばいだった。前回調査に比べ、「横ばい」の割合が低下した。また、「売上高DI (前期比)」は3.3ポイント微減し、DI値は「5.7」へ低下した。前期比においては、売上が「横ばい」の回答割合が低下し、「減少」の回答割合が上昇したため。
- 「販売・客単価DI」では増加した企業が237件あるが、売上が増加した企業のうち理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は44件にとどまり、販売・客単価の上昇が必ずしも売上増に至っていない企業が多いとみられる。
- 売上増加の理由は前回に引き続き、1位が「営業力の強化・拡大」(101件)だった。ついで多い回答は「販売・受注価格の上昇」(44件)、「新販路・新分野の開拓」(37件)と続いた。
- 前年同期比から「売上減少の理由」回答数1位は「国内需要の減少」で45件となった。ついで昨年常にトップだった「営業力の弱体化」が38件、2位となった。また、3位に「コストアップ・生産性ダウン」が33件となった。

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= 202 社
1 営業力の強化・拡大	102	
2 コストダウン・生産性アップ	16	
3 新販路・新分野の開拓	37	
4 新商品・サービス開発	23	
5 人材育成	31	
6 国内需要の拡大	22	
7 販売・受注価格の上昇	44	
8 出店・規模拡大	9	
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	1	
12 他社との競合関係改善	7	
13 その他	35	
のべ回答計		329

【その他 記述回答】

- ・ 公共工事の受注
- ・ 受注件数の増加
- ・ 顧客の増加
- ・ 中東関係での大幅価格値上げ前による受注数増
- ・ 工事の受注が出来たから
- ・ 規模の大きい業務を受注できる体制が出来つつある。
- ・ タイミング的な要素が大きい
- ・ 中東情勢による受注増、仕入れ価格上昇による値上げ効果
- ・ M&A
- ・ 大きな物件の売上があったから
- ・ 昨年のこの時期は悪すぎた
- ・ 利用者増
- ・ 近隣の事業規模縮小
- ・ 前年度の売上が低かったから
- ・ 大型案件の受注
- ・ 新規の取引先が増えた
- ・ 偶発的要因
- ・ 物品販売による一時的な増加。
- ・ ご縁が繋がって

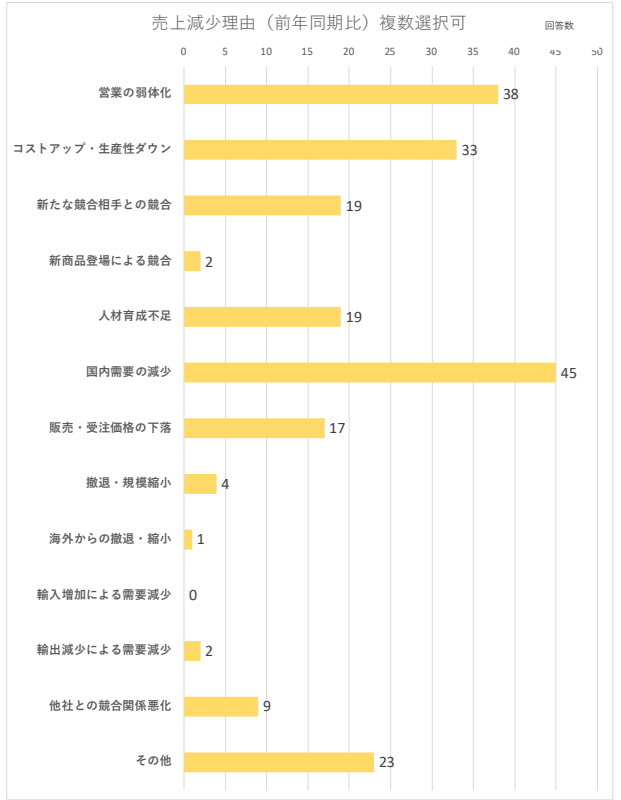


売上減少の理由（前年同期比）複数選択可

回答項目	回答総数	n= 125 社
1 営業の弱体化	38	
2 コストアップ・生産性ダウン	33	
3 新たな競合相手との競合	19	
4 新商品登場による競合	2	
5 人材育成不足	19	
6 国内需要の減少	45	
7 販売・受注価格の下落	17	
8 撤退・規模縮小	4	
9 海外からの撤退・縮小	1	
10 輸入増加による需要減少	0	
11 輸出減少による需要減少	2	
12 他社との競合関係悪化	9	
13 その他	23	
のべ回答計		212

【その他 記述回答】

- ・ 低単価
- ・ 中東情勢による製品不足
- ・ 飲みに出る人が減った
- ・ 中東情勢
- ・ 関係各所との連携の弱体化
- ・ AIによる案件の減少
- ・ ホルムズ海峡問題
- ・ クライアントの売上減少
- ・ ナフサショックによる材料入手難、生産延長、受注延期
- ・ 中東情勢によりエンジンオイルの入荷が難しい状況となった
- ・ 資材不足
- ・ 建築資材の納期遅れによる工期の遅延
- ・ 受注量の減少、大型案件の減少
- ・ 資材入荷の遅れ
- ・ 中東情勢による商品供給減少
- ・ 中東情勢、他
- ・ ナフサ不足の影響で材料の確保が難しい
- ・ 4月に新規で立ち上げたため、まだ実績が殆どない状態

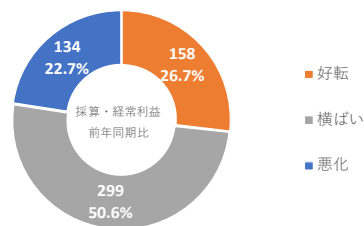


採算（経常利益）DI(前年同期比)

今期DI	増減	前回DI
4.1	-7.2	11.3

n= 591

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	158	26.7%	-3.7	124	30.5%
2 横ばい	299	50.6%	0.2	205	50.4%
3 悪化	134	22.7%	3.5	78	19.2%
回答計	591	100.0%		407	100.0%

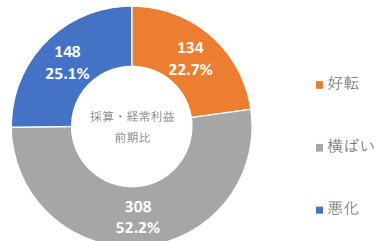


採算（経常利益）DI（前期比）

増減	前回DI
-2.4	-9.4

n= 590

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	134	22.7%	-3.8	110	26.5%
2 横ばい	308	52.2%	-1.8	224	54.0%
3 悪化	148	25.1%	5.6	81	19.5%
回答計	590	100.0%		415	100.0%

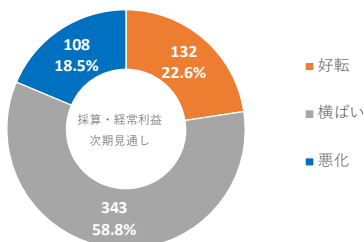


採算（経常利益）次期見通しDI

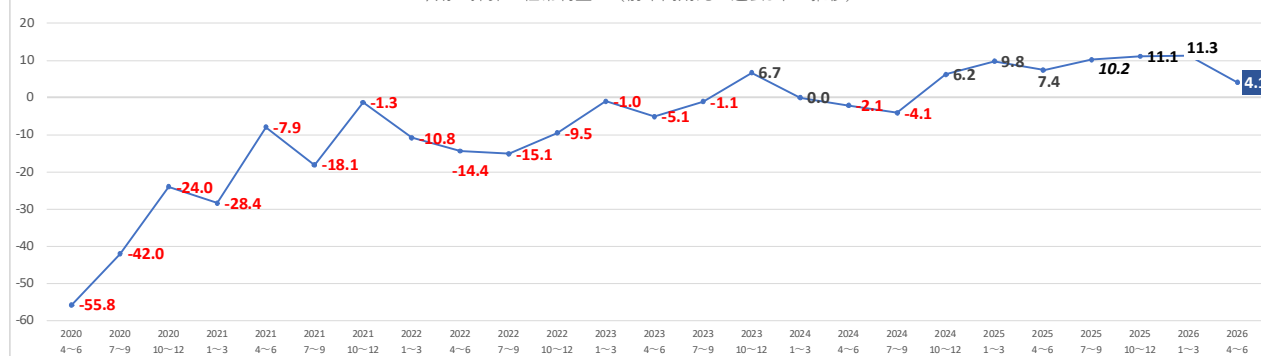
次期	増減	前回DI
4.1	-8.3	12.4

n= 583

	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 好転	132	22.6%	-5.7	116	28.3%
2 横ばい	343	58.8%	3.0	229	55.9%
3 悪化	108	18.5%	2.7	65	15.9%
回答計	583	100.0%		410	100.0%



今期の採算・経常利益DI（前年同期比・過去5年の推移）

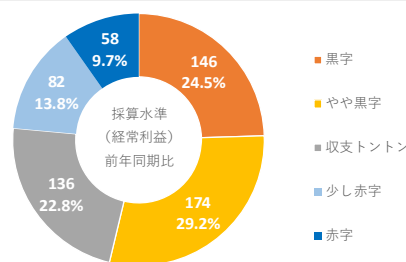


今期 採算（経常利益）水準DI

増減	前期DI
30.2	-8.0

n= 596

	件数	回答割合	前期比	前期	前期割合
1 黒字	146	24.5%	-2.7	113	27.2%
2 やや黒字	174	29.2%	-1.6	128	30.8%
3 収支トントン	136	22.8%	0.5	93	22.4%
4 少し赤字	82	13.8%	0.8	54	13.0%
5 赤字	58	9.7%	3.0	28	6.7%
計	596	100.0%		416	100.0%

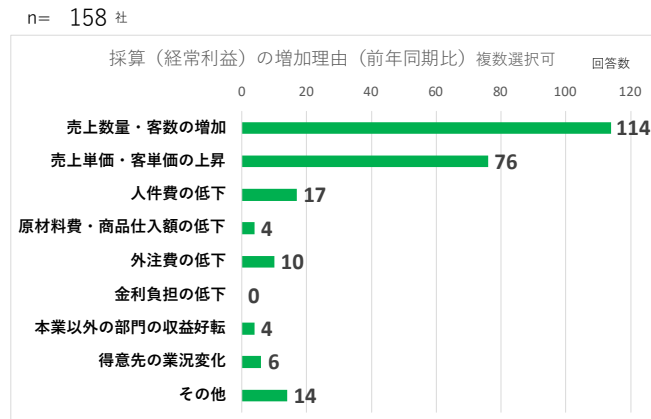


【指標の動き】

- ・「採算DI（前年同期比）」は7.2ポイント低下し、DI値は「4.1」へと悪化した。
- ・「採算（経常利益）次期見通しDI（前期比）」は前回調査時（12.4）と比べ8.3ポイント低下し、DI値は「4.1」へと悪化した。
- ・「採算（経常利益）水準DI」は前回調査比で8.0ポイント低下し、DI値は「30.2」となった。回答企業596社のうち、53.7%の320社が今期「黒字」「やや黒字」で、「赤字」「少し赤字」が140社、23.5%で4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	114
2 売上単価・客単価の上昇	76
3 人件費の低下	17
4 原材料費・商品仕入額の低下	4
5 外注費の低下	10
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	6
9 その他	14
回答計	245



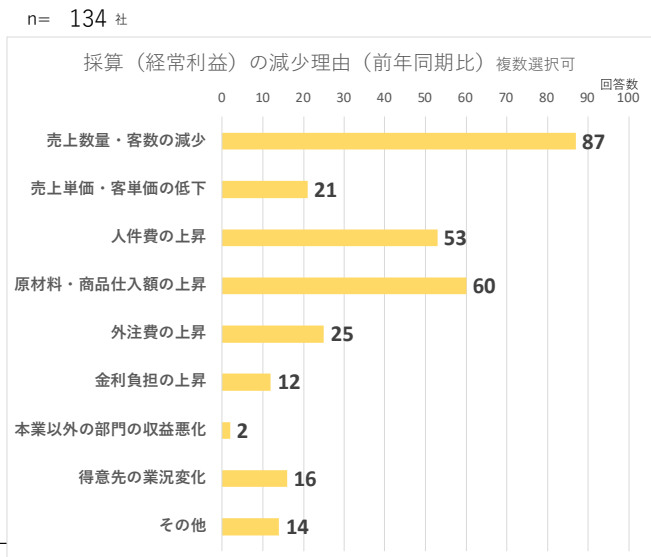
【その他 記述回答】

- ・ 法改正による特需
- ・ 法改正による設備代の見積計上の促進
- ・ 固定費の見直し・削減
- ・ 売上の理由と同じ
- ・ 昨年のこの時期が悪すぎた
- ・ 利用者数の増加、加算取得数が増えた。
- ・ 大型案件の受注
- ・ 広告費の抑制

- ・ 「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114件（72.2%）が回答され、2番目に「売上単価・客単価の上昇」が76件（48.1%）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	87
2 売上単価・客単価の低下	21
3 人件費の上昇	53
4 原材料・商品仕入額の上昇	60
5 外注費の上昇	25
6 金利負担の上昇	12
7 本業以外の部門の収益悪化	2
8 得意先の業況変化	16
9 その他	14
回答計	290



【その他 記述回答】

- ・ 中東情勢による製品不足
- ・ 中東情勢
- ・ AIによる案件の減少
- ・ ナフサショックによるお客様の求人ニー
- ・ ナフサショックによる生産延長、受注延期
- ・ 中東情勢によりエンジンオイルの入荷が難しい状況となった
- ・ 利益の圧迫 価格転嫁はしているものの、短期間の間の原材料費の高騰に価格転嫁が追いついていない事による粗利の圧迫
- ・ ホルムズ海峡問題による資材調達
- ・ 受注そのものの減少
- ・ クライアントの売上減少

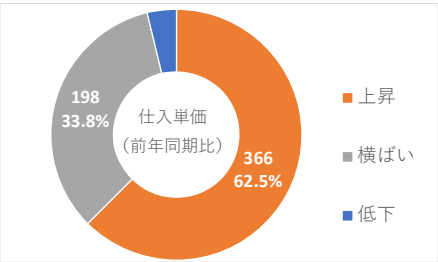
- ・ 採算が「悪化」したと回答した134社のうち、**87社（64.9%）**と3社に1社が「売上数量・客数の減少」を採算悪化の理由に回答された。次いで「原材料・商品仕入額の上昇」が60社、（44.8%）に2位へ浮上し、「人件費の上昇」が53社、（39.6%）となった。4期連続で4割から半数近くが人件費や仕入価格・原材料の上昇が利益悪化の理由にあげられた。

今期 仕入単価DI（前年同期比）

増減	前回DI
58.7	7.2 51.5

n= 586

	件数	回答割合	前期比（point）	前期	前期割合
1 上昇	366	62.5%	8.3	221	54.2%
2 横ばい	198	33.8%	-9.3	176	43.1%
3 低下	22	3.8%	1.1	11	2.7%
回答計	586	100.0%		408	100.0%



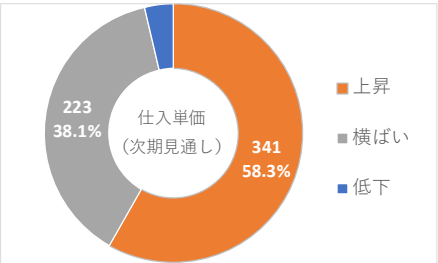
仕入単価次期見通しDI

増減	前回DI
54.7	4.8 49.9

n= 585

	件数	回答割合	前期比（point）	前期	前期割合
1 上昇	341	58.3%	5.7	215	52.6%
2 横ばい	223	38.1%	-6.6	183	44.7%
3 低下	21	3.6%	0.9	11	2.7%
回答計	585	100.0%		409	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。

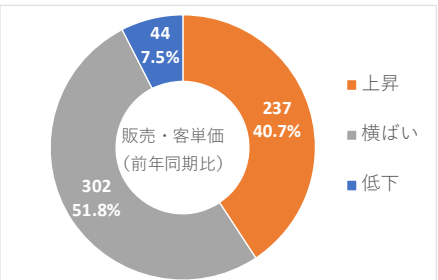


今期 販売・客単価DI

増減	前回DI
33.1	1.1 32.0

n= 583

	件数	回答割合	前期比（point）	前期	前期割合
1 上昇	237	40.7%	2.4	154	38.2%
2 横ばい	302	51.8%	-3.8	224	55.6%
3 低下	44	7.5%	1.3	25	6.2%
回答計	583	100.0%		403	100.0%

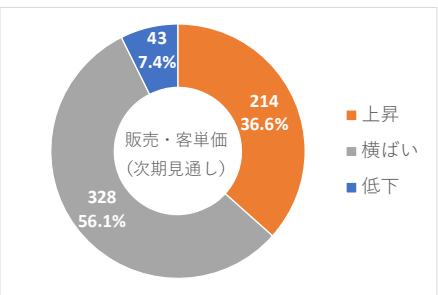


販売・客単価次期見通しDI

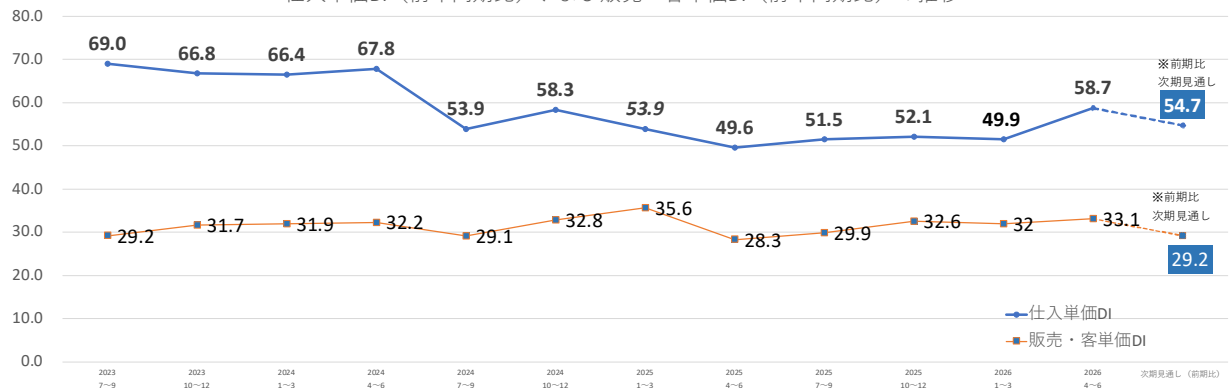
次期見通し	増減	前回DI
29.2	3.3	25.9

n= 585

	件数	回答割合	前期比（point）	前期	前期割合
1 上昇	214	36.6%	2.3	139	34.3%
2 横ばい	328	56.1%	-1.2	232	57.3%
3 低下	43	7.4%	-1.0	34	8.4%
回答計	585	100.0%		405	100.0%



仕入単価DI（前年同期比）および販売・客単価DI（前年同期比）の推移



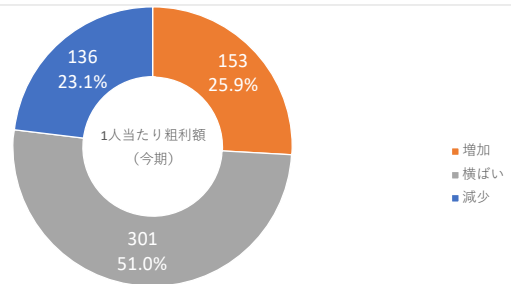
【指標の動き】

※2024年4-6月期までの調査では「受注・販売単価」の設問の数値

- ・今期の「仕入単価DI（前年同期比）」は前回調査より7.2ポイント上昇し、DI値は「58.7」と仕入単価は各産業に広がって上昇している。仕入単価の「次期見通しDI」は4.8ポイント上昇して「54.7」と、仕入単価は上昇見通しとなった。
- ・回答企業のうち366社、62.5%が仕入単価は「上昇」したと回答したのに対し、販売・客単価が「上昇」したと回答した企業数・割合は237社、40.7%（前回154社、38.2%）にとどまった。

今期の1人当たり粗利額

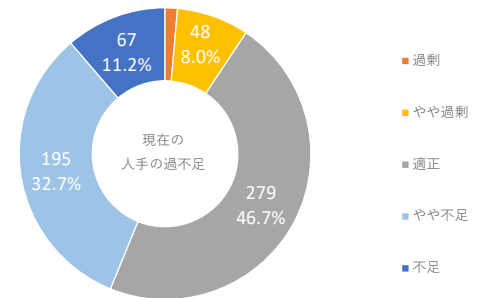
n= 590					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 増加	153	25.9%	-1.3	113	27.2%
2 横ばい	301	51.0%	-3.4	226	54.5%
3 減少	136	23.1%	4.7	76	18.3%
回答計	590	100.0%		415	100.0%



人手過不足DI

今期DI	前期比	前期
-34.5	8.6	-43.1

n= 597					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	前期割合
1 過剰	8	1.3%	-0.1	6	1.4%
2 やや過剰	48	8.0%	2.1	25	6.0%
3 適正	279	46.7%	4.6	177	42.1%
4 やや不足	195	32.7%	-7.1	167	39.8%
5 不足	67	11.2%	0.5	45	10.7%
回答計	597	100.0%		420	100.0%



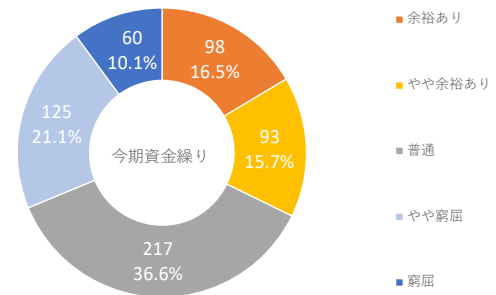
現在の人手過不足

n= 458					
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	39	8.5%	-2.1	40	10.6%
2 採用はなんとか出来ている	156	34.1%	3.8	131	30.2%
3 採用が出来ず困っている	89	19.4%	-2.2	85	21.6%
4 採用していない	174	38.0%	0.4	164	37.6%
回答計	458	100.0%		420	100.0%

資金繰りDI

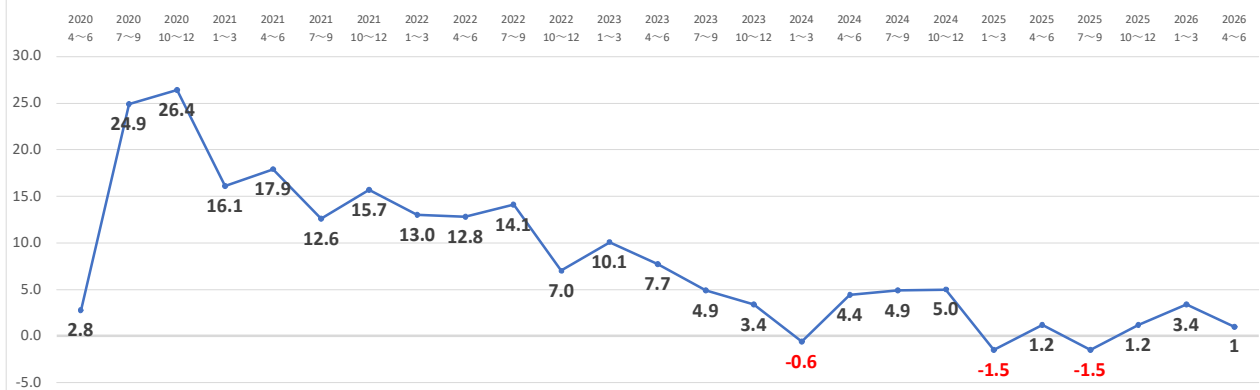
今期DI	前期比	前期
1.0	-2.4	3.4

n= 593					
	件数	回答割合	前期比 (point)	前期	回答割合
1 余裕あり	98	16.5%	-0.6	71	17.1%
2 やや余裕あり	93	15.7%	-2.9	77	18.6%
3 普通	217	36.6%	4.7	132	31.9%
4 やや窮屈	125	21.1%	0.3	86	20.8%
5 窮屈	60	10.1%	-1.5	48	11.6%
回答計	593	100.0%		414	100.0%



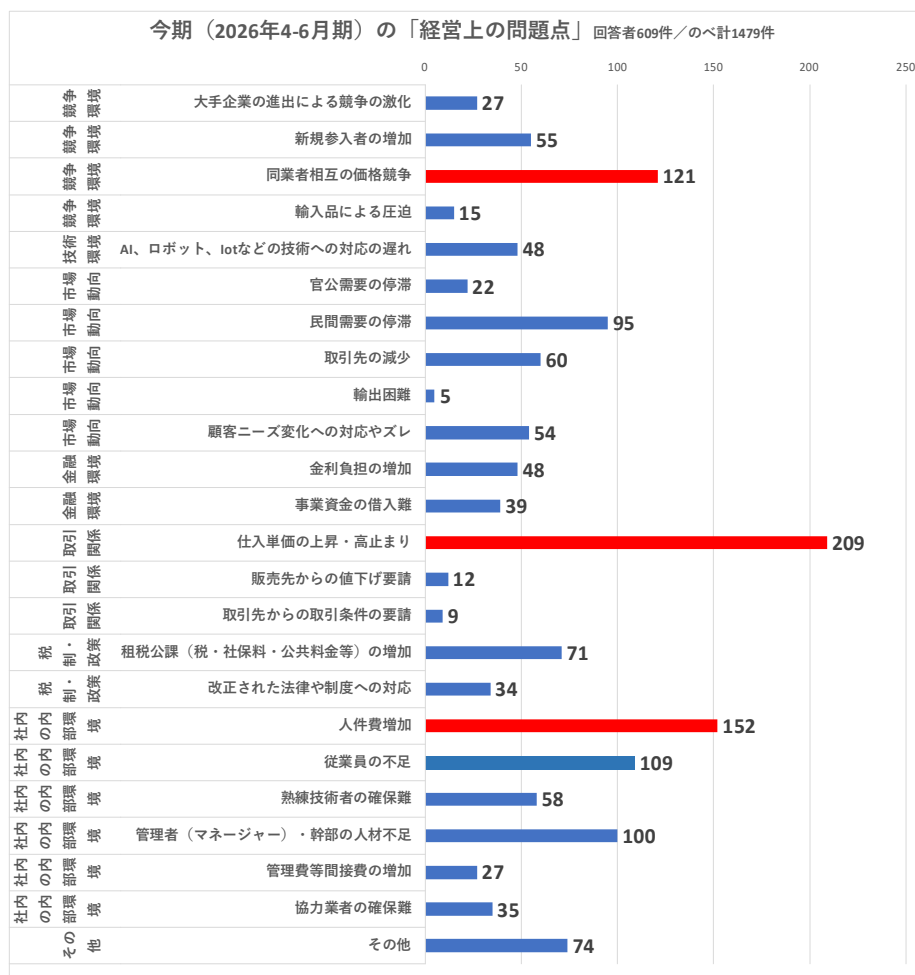
※四捨五入の端数処理の関係上、前回DI値からの増減と今期DIが必ずしも一致しない。

資金繰りDI (過去6年推移)



【指標の動き】

- ・今期1人当たりの粗利額は、「増加」「横ばい」した回答割合が微減し、「減少」との回答割合が上昇した。
- ・人手過不足DIは「-34.5」と不足感は引き続き強い傾向にあるが、「やや不足」の回答割合が低下したため、8.6ポイント上昇した。
- ・「採用が出来ず困っている」との回答企業が89社（19.4%／n=458社）あり、「採用していない」企業を除くと約31.3%と3社に1社程度にのぼる。
- ・資金繰りDIは、前期比で2.4ポイント低下し、DI値は「1.0」へと微減した。

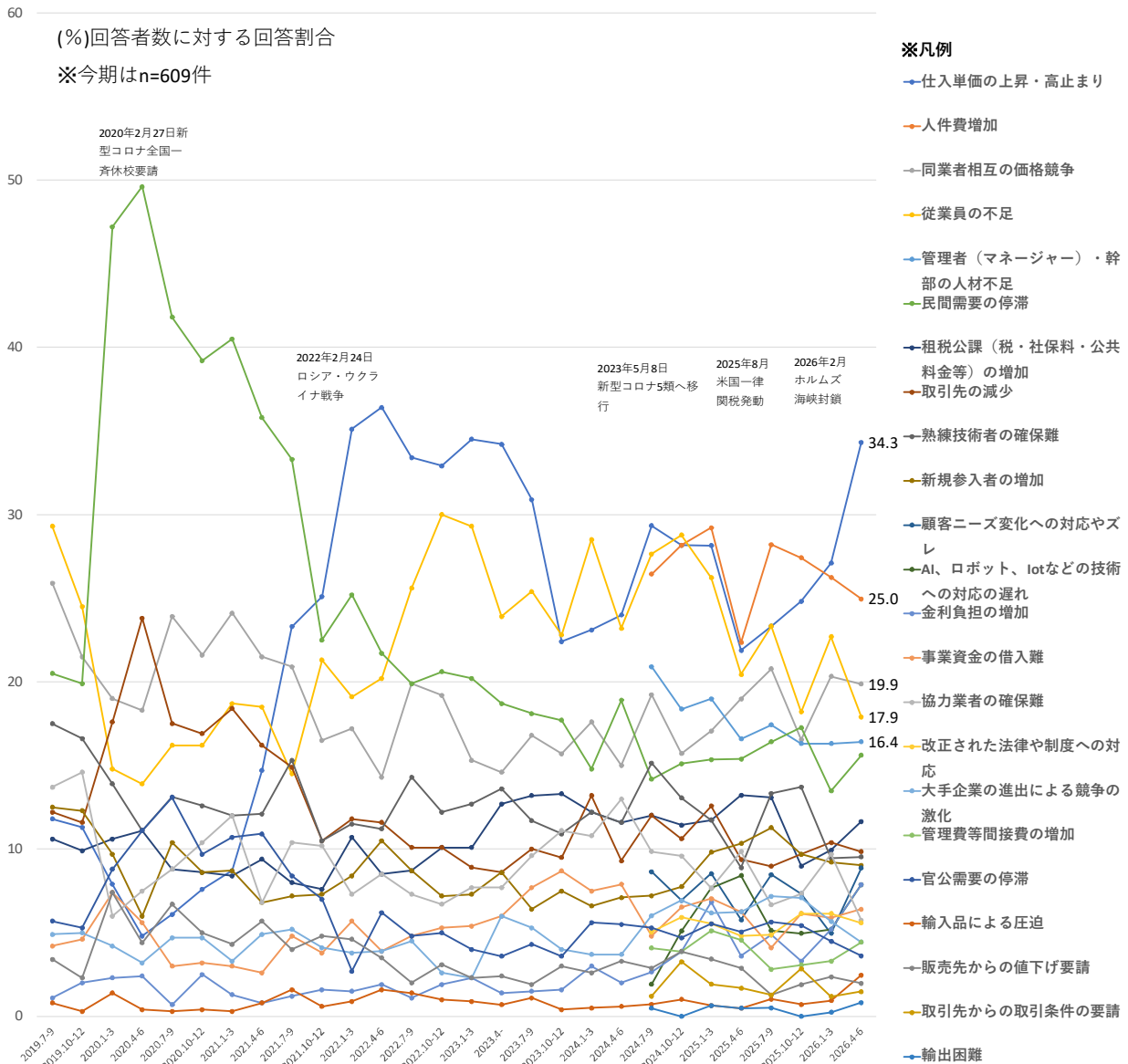


【経営上の問題点「その他」 自由回答記述】

- ・ ナフサ由来の建築材料の入手
- ・ 中東情勢が早く落ち着いて欲しい
- ・ コロナ融資の返済
- ・ 営業力（人財不足）
- ・ 低単価
- ・ 社員教育
- ・ 中東情勢の影響
- ・ 新規事業
- ・ 中東情勢の影響（材料の仕入れ困難、価格の上昇）
- ・ 中東情勢
- ・ イラン情勢の影響が不透明。
- ・ 仕入れの不安定化
- ・ AIによる案件の減少
- ・ ナフサショックによるお客様の求人ニーズ減退
- ・ 高齢化
- ・ 既存案件の契約更改と新規案件の獲得へのリソース不足
- ・ 資材入荷の遅れ
- ・ ナフサ供給不足による各メーカーの商品普及が不足すること
- ・ 戦争などの影響
- ・ 中東情勢
- ・ 経営者に業務が偏っている事
- ・ 営業不足
- ・ 補助金事務局の厳格化による入金遅れ
- ・ 国内仕入れメーカーの製造減少による商品調達の調整（出荷規制）があり、販売する商品が不足している。又は商品がない。

・ 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3期連続で続伸し、最も多くなった（209件、34.3％）。次いで「人件費の増加」は回答割合は低下しているものの、2位で続いた（152件・25.0％）。また、3位は前回4位であった「同業者相互の価格競争」となった（121件、19.9％）。「従業員不足」は回答割合としては（109件、17.9％）へ低下した。

今期（2026年4-6月期）の「経営上の問題点」 過去6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。
- ・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)

各業種別で上位3位までの回答を黄色ぬりし、うち全地区で最も高い割合の項目を赤字としている。

※留意点：上位3位までの回答を求めているため、今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	福岡市外の福岡地区企業	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	610	303	91	58	77	61	20
1 競争環境	大手企業の進出による競争の激化	4.4%	3.6%	5.5%	6.9%	6.5%	3.3%	0.0%
2 競争環境	新規参入者の増加	9.0%	9.6%	8.8%	10.3%	9.1%	6.6%	5.0%
3 競争環境	同業者相互の価格競争	19.8%	19.5%	17.6%	22.4%	18.2%	23.0%	25.0%
4 競争環境	輸入品による圧迫	2.5%	2.3%	3.3%	3.4%	0.0%	4.9%	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	7.9%	10.6%	7.7%	3.4%	3.9%	6.6%	0.0%
6 市場動向	官公需要の停滞	3.6%	3.3%	2.2%	0.0%	5.2%	9.8%	0.0%
7 市場動向	民間需要の停滞	15.6%	14.2%	14.3%	12.1%	14.3%	32.8%	5.0%
8 市場動向	取引先の減少	9.8%	8.9%	8.8%	12.1%	11.7%	13.1%	5.0%
9 市場動向	輸出困難	0.8%	0.7%	0.0%	1.7%	1.3%	1.6%	0.0%
10 市場動向	顧客ニーズ変化への対応やズレ	8.9%	9.9%	4.4%	8.6%	9.1%	13.1%	0.0%
11 金融環境	金利負担の増加	7.9%	6.9%	7.7%	12.1%	10.4%	6.6%	5.0%
12 金融環境	事業資金の借入難	6.4%	5.0%	5.5%	12.1%	11.7%	4.9%	0.0%
13 取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	34.3%	32.0%	48.4%	31.0%	24.7%	44.3%	20.0%
14 取引関係	販売先からの値下げ要請	2.0%	3.0%	1.1%	0.0%	1.3%	0.0%	5.0%
15 取引関係	取引先からの取引条件の要請	1.5%	1.0%	2.2%	1.7%	2.6%	1.6%	0.0%
16 税制・政策	租税公課(税・社保料・公共料金等)の増加	11.6%	12.2%	11.0%	13.8%	11.7%	9.8%	5.0%
17 税制・政策	改正された法律や制度への対応	5.6%	5.6%	4.4%	3.4%	6.5%	6.6%	10.0%
18 社内の内部環境	人件費増加	24.9%	21.8%	25.3%	25.9%	31.2%	34.4%	15.0%
19 社内の内部環境	従業員の不足	17.9%	17.8%	15.4%	15.5%	22.1%	19.7%	15.0%
20 社内の内部環境	熟練技術者の確保難	9.5%	8.9%	8.8%	10.3%	11.7%	9.8%	10.0%
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%	16.2%	14.3%	19.0%	16.9%	14.8%	25.0%
22 社内の内部環境	管理費等間接費の増加	4.4%	5.3%	3.3%	3.4%	3.9%	4.9%	0.0%
23 社内の内部環境	協力業者の確保難	5.7%	7.9%	2.2%	1.7%	6.5%	3.3%	5.0%
24 その他	その他	12.1%	13.9%	8.8%	10.3%	11.7%	9.8%	15.0%

県全体	・県全体の順位1位は「仕入単価の上昇・高止まり(前回27.1%⇒34.3%)」となり、「人件費の増加(前回26.4%⇒24.9%)」が問題点の比重を下げた。新たに「同業者相互の価格競争(19.8%)」へと続伸し、「従業員の不足(前回22.6%⇒17.9%)」へと低下し、4位となった。
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。 今回調査では、「人件費の増加(前回27.6%⇒21.8%)」は問題点としての回答比重が下がり、県全体平均24.9%より回答割合が低い。また、新たに「同業者相互の価格競争(19.5%)」が地区内3位に浮上した。
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」の回答割合が続伸し、全地区で最も高い割合となった(48.4%)。「人件費増加」と「従業員の不足」の回答割合が下がり、かわって「同業者相互の価格競争」の比重が高まった(17.6%)。
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(前回36.0%⇒31.0%)」が1位で、「従業員の不足」の回答割合の比重が下がり、新たに「同業者相互の価格競争(19.5%)」が地区内3位に浮上した。
筑豊地区	・筑豊地区は「人件費の増加(前回28.3%⇒31.2%)」の回答割合が上昇し、1位となった。次いで2位は、「仕入単価の上昇・高止まり(前回20.0%⇒24.7%)」だった。前回1位だった「従業員の不足(前回31.7%⇒22.1%)」3位へ比重を下げた。
県南地区	・県南地区の1位「仕入単価の上昇・高止まり」は県全体平均より高い回答割合(前回42.6%⇒44.3%)となった。2位「人件費の増加(34.4%)」「民間需要の停滞(32.8%)」は全地区で最も高い状況にあり、市場環境が厳しい状況がうかがえる。

今期の経営上の問題点・業種別クロス集計

(単位：回答件数)

各業種別で上位3位までの回答を黄色ぬりし、うち全地区で最も高い割合の項目を赤字としている。

※留意点：上位3位までの回答を求めているため、今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	610	9	60	98	35	37	219	152
1 競争環境	大手企業の進出による競争の激化	4.4%	0.0%	10.0%	0.0%	11.4%	2.7%	3.7%	5.3%
2 競争環境	新規参入者の増加	9.0%	0.0%	1.7%	2.0%	8.6%	2.7%	11.9%	14.5%
3 競争環境	同業者相互の価格競争	19.8%	33.3%	13.3%	20.4%	22.9%	29.7%	21.5%	15.8%
4 競争環境	輸入品による圧迫	2.5%	0.0%	1.7%	4.1%	2.9%	8.1%	1.4%	2.0%
5 技術環境	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	7.9%	0.0%	8.3%	2.0%	0.0%	5.4%	8.2%	13.8%
6 市場動向	官公需要の停滞	3.6%	11.1%	5.0%	5.1%	2.9%	8.1%	3.2%	1.3%
7 市場動向	民間需要の停滞	15.6%	33.3%	21.7%	21.4%	25.7%	35.1%	8.2%	11.8%
8 市場動向	取引先の減少	9.8%	11.1%	13.3%	3.1%	5.7%	10.8%	13.7%	7.9%
9 市場動向	輸出困難	0.8%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	2.7%	1.4%	0.0%
10 市場動向	顧客ニーズ変化への対応やズレ	8.9%	11.1%	10.0%	2.0%	8.6%	8.1%	9.6%	11.8%
11 金融環境	金利負担の増加	7.9%	22.2%	5.0%	7.1%	11.4%	10.8%	7.8%	7.2%
12 金融環境	事業資金の借入難	6.4%	0.0%	5.0%	4.1%	8.6%	5.4%	6.4%	8.6%
13 取引関係	仕入単価の上昇・高止まり	34.3%	55.6%	70.0%	45.9%	54.3%	43.2%	21.0%	23.7%
14 取引関係	販売先からの値下げ要請	2.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	4.1%	0.0%
15 取引関係	取引先からの取引条件の要請	1.5%	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	1.8%	2.0%
16 税制・政策	租税公課(税・社保料・公共料金等)の増加	11.6%	11.1%	11.7%	3.1%	14.3%	5.4%	15.1%	13.2%
17 税制・政策	改正された法律や制度への対応	5.6%	11.1%	3.3%	2.0%	5.7%	0.0%	7.8%	6.6%
18 社内の内部環境	人件費の増加	24.9%	33.3%	38.3%	22.4%	17.1%	29.7%	17.4%	32.2%
19 社内の内部環境	従業員の不足	17.9%	0.0%	18.3%	20.4%	17.1%	10.8%	14.2%	24.3%
20 社内の内部環境	熟練技術者の確保難	9.5%	11.1%	10.0%	22.4%	8.6%	5.4%	7.8%	4.6%
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%	0.0%	16.7%	17.3%	20.0%	16.2%	16.9%	15.1%
22 社内の内部環境	管理費等間接費の増加	4.4%	0.0%	1.7%	4.1%	2.9%	5.4%	5.0%	5.3%
23 社内の内部環境	協力業者の確保難	5.7%	0.0%	5.0%	13.3%	5.7%	2.7%	6.4%	1.3%
24 その他	その他	12.1%	22.2%	6.7%	12.2%	14.3%	8.1%	12.8%	13.2%

製造業	・製造業は「仕入単価の上昇・高止まり(前回51.1%⇒70.0%)」が3期連続続伸し、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(前回27.7%⇒38.3%)」の上昇も顕著で、全業種で最も高い割合を占めた。「従業員の不足」はほぼ横ばいで前回より低下し、「民間需要の停滞(前回21.3%⇒21.7%)」が3位となった。
建設業	・建設業は前回調査から「仕入単価の上昇・高止まり(前回38.7%⇒45.9%)」が続伸し、1位の問題点となった。今回は同率2位で「人件費の増加(前回26.7%⇒22.4%)」、「熟練技術者の確保難(前回19.4%⇒22.4%)」の問題点が挙げられ、一方で前回2位だった「従業員の不足(前回29.3%⇒20.4%)」は回答割合が低下した。
小売業	・小売業は前回同様、1位は「仕入単価の上昇・高止まり(前回45.0%⇒54.3%)」となり、回答割合も続伸した。2位は「民間需要の停滞(前回10.0%⇒25.7%)」が顕著に上昇し、3位に「同業他社との価格競争(22.9%)」が浮上し、厳しい市場環境がうかがえる。かわって「人件費の増加(前回30.0%⇒17.1%)」は低下した。
卸売業	・卸売業では1位「仕入単価の上昇・高止まり(前回38.7%⇒43.2%)」の回答割合が上昇し、また「民間需要の停滞(前回19.4%⇒35.1%)」が上昇して2位となった。また、「同業他社の価格競争(前回51.6%⇒29.7%)」は前回より低下したが「人件費の増加(29.7%)」と同率3位であり、市場・競争環境の厳しい状況がみえる。
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、「同業他社との価格競争(前回20.3%⇒21.5%)」と連続で続伸し、1位となった。前回1位だった「人件費の増加(前回22.9%⇒21.0%)」と回答割合が微減した一方、「仕入単価の上昇・高止まり(前回11.1%⇒17.4%)」と回答割合が上昇した。
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(前回29.8%⇒32.2%)」が続伸し4期連続1位となった。「従業員の不足(前回27.7%⇒24.2%)」で回答割合は若干低下したものの2位となった。3位は前回同様「仕入単価の上昇・高止まり(前回21.3%⇒23.7%)」で全体敵に問題の傾向に変化はなかった。

支部別 経営上の問題点について

※視覚的に分かりやすいように面グラフも掲載していますが、主に表をご確認ください。

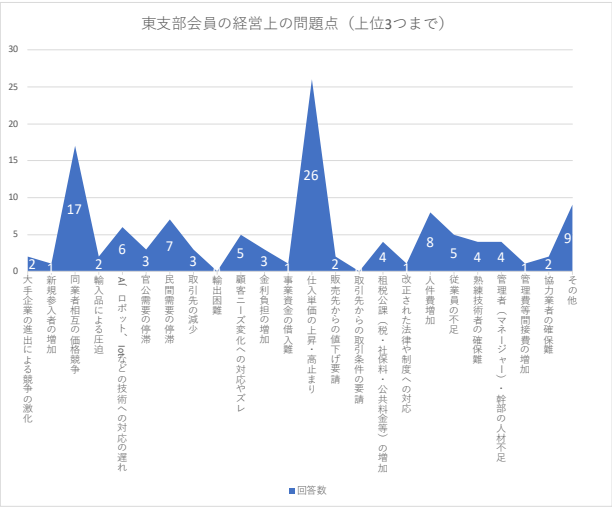
回答件数の変動による見え方への影響を考慮し、回答件数30件以上の支部のみグラフを掲載し、30件未満の掲載を省略しています。

東支部

会員数 230

n= 56

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	2	3.6%	4.4%
2 新規参入者の増加	1	1.8%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	17	30.4%	19.9%
4 輸入品による圧迫	2	3.6%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	6	10.7%	7.9%
6 官公需要の停滞	3	5.4%	3.6%
7 民間需要の停滞	7	12.5%	15.6%
8 取引先の減少	3	5.4%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	8.9%	8.9%
11 金利負担の増加	3	5.4%	7.9%
12 事業資金の借入難	1	1.8%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	26	46.4%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	2	3.6%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	4	7.1%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	1	1.8%	5.6%
18 人件費増加	8	14.3%	25.0%
19 従業員の不足	5	8.9%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	4	7.1%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	4	7.1%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	1	1.8%	4.4%
23 協力業者の確保難	2	3.6%	5.7%
24 その他	9	16.1%	6.7%

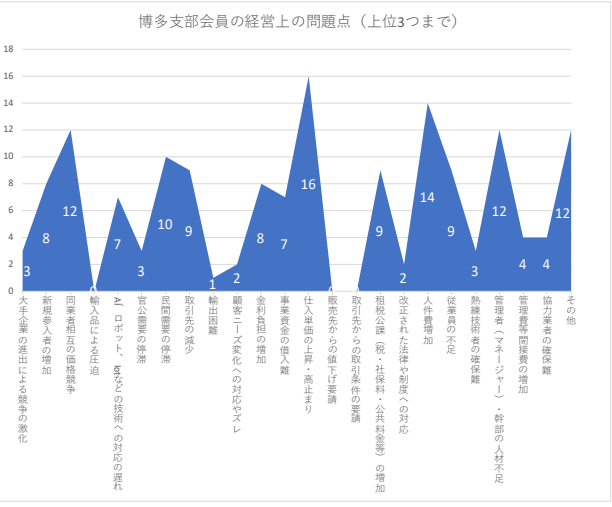


福博支部

会員数 71

n= 13

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	1	7.7%	4.4%
2 新規参入者の増加	0	0.0%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	0	0.0%	19.9%
4 輸入品による圧迫	1	7.7%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	7.7%	7.9%
6 官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7 民間需要の停滞	0	0.0%	15.6%
8 取引先の減少	1	7.7%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	3	23.1%	8.9%
11 金利負担の増加	0	0.0%	7.9%
12 事業資金の借入難	0	0.0%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	4	30.8%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	1	7.7%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	5	38.5%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	1	7.7%	5.6%
18 人件費増加	6	46.2%	25.0%
19 従業員の不足	2	15.4%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	1	7.7%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	2	15.4%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24 その他	2	15.4%	6.7%

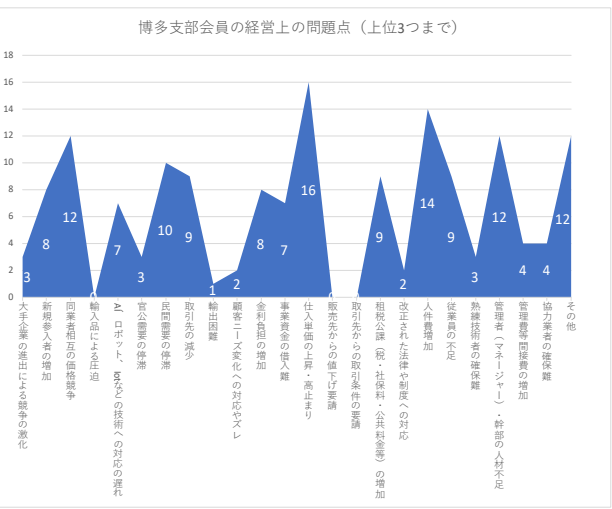


博多支部

会員数 190

n= 67

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	3	4.5%	4.4%
2 新規参入者の増加	8	11.9%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	12	17.9%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	7	10.4%	7.9%
6 官公需要の停滞	3	4.5%	3.6%
7 民間需要の停滞	10	14.9%	15.6%
8 取引先の減少	9	13.4%	9.9%
9 輸出困難	1	1.5%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	3.0%	8.9%
11 金利負担の増加	8	11.9%	7.9%
12 事業資金の借入難	7	10.4%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	16	23.9%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	9	13.4%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	2	3.0%	5.6%
18 人件費増加	14	20.9%	25.0%
19 従業員の不足	9	13.4%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	3	4.5%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	12	17.9%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	4	6.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	4	6.0%	5.7%
24 その他	12	17.9%	6.7%



会員数 85

中央支部

n= 17

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	1	5.9%	4.4%
2 新規参入者の増加	1	5.9%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	5	29.4%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	0	0.0%	7.9%
6 官公需要の停滞	1	5.9%	3.6%
7 民間需要の停滞	2	11.8%	15.6%
8 取引先の減少	1	5.9%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	3	17.6%	8.9%
11 金利負担の増加	1	5.9%	7.9%
12 事業資金の借入難	1	5.9%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	5	29.4%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	2	11.8%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	3	17.6%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	2	11.8%	5.6%
18 人件費増加	4	23.5%	25.0%
19 従業員の不足	2	11.8%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	2	11.8%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	6	35.3%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24 その他	2	11.8%	6.7%

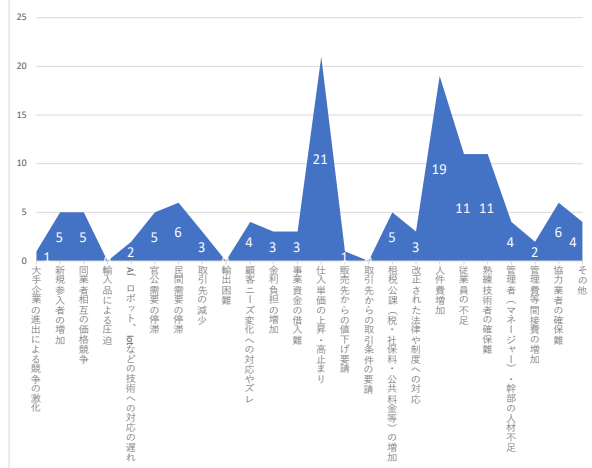
会員数 144

西支部

n= 48

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	1	2.1%	4.4%
2 新規参入者の増加	5	10.4%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	5	10.4%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	2	4.2%	7.9%
6 官公需要の停滞	5	10.4%	3.6%
7 民間需要の停滞	6	12.5%	15.6%
8 取引先の減少	3	6.3%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	4	8.3%	8.9%
11 金利負担の増加	3	6.3%	7.9%
12 事業資金の借入難	3	6.3%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	21	43.8%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	1	2.1%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	5	10.4%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	3	6.3%	5.6%
18 人件費増加	19	39.6%	25.0%
19 従業員の不足	11	22.9%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	11	22.9%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	4	8.3%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	2	4.2%	4.4%
23 協力業者の確保難	6	12.5%	5.7%
24 その他	4	8.3%	6.7%

西支部会員の経営上の問題点（上位3つまで）



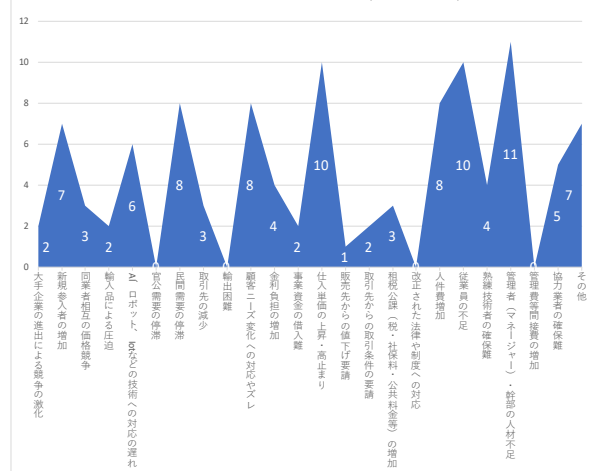
会員数 234

南支部

n= 40

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	2	5.0%	4.4%
2 新規参入者の増加	7	17.5%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	3	7.5%	19.9%
4 輸入品による圧迫	2	5.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	6	15.0%	7.9%
6 官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7 民間需要の停滞	8	20.0%	15.6%
8 取引先の減少	3	7.5%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	8	20.0%	8.9%
11 金利負担の増加	4	10.0%	7.9%
12 事業資金の借入難	2	5.0%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	10	25.0%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	1	2.5%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	2	5.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	3	7.5%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	0	0.0%	5.6%
18 人件費増加	8	20.0%	25.0%
19 従業員の不足	10	25.0%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	4	10.0%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	11	27.5%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	5	12.5%	5.7%
24 その他	7	17.5%	6.7%

南支部会員の経営上の問題点（上位3つまで）



会員数 66

筑紫支部

n= 14

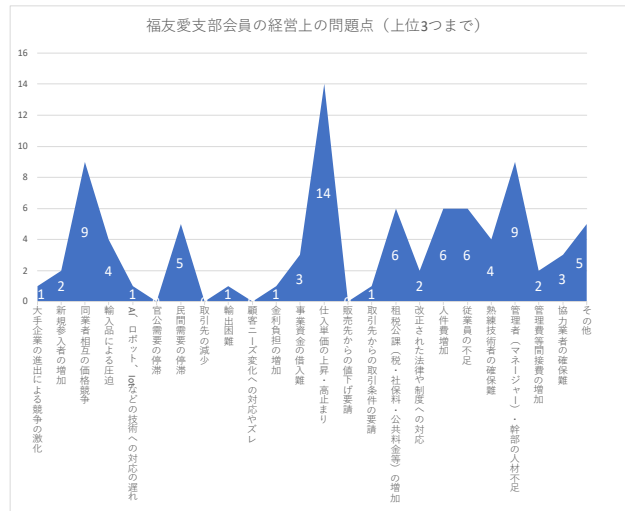
	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	7.1%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	7.1%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	2	14.3%	19.9%
4	輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	2	14.3%	7.9%
6	官公需要の停滞	1	7.1%	3.6%
7	民間需要の停滞	2	14.3%	15.6%
8	取引先の減少	2	14.3%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	0.0%	8.9%
11	金利負担の増加	1	7.1%	7.9%
12	事業資金の借入難	0	0.0%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	9	64.3%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	1	7.1%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	2	14.3%	5.6%
18	人件費増加	7	50.0%	25.0%
19	従業員の不足	1	7.1%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	2	14.3%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	0	0.0%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	1	7.1%	4.4%
23	協力業者の確保難	1	7.1%	5.7%
24	その他	1	7.1%	6.7%

会員数 306

福友愛支部

n= 37

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	2.7%	4.4%
2	新規参入者の増加	2	5.4%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	9	24.3%	19.9%
4	輸入品による圧迫	4	10.8%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	2.7%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	5	13.5%	15.6%
8	取引先の減少	0	0.0%	9.9%
9	輸出困難	1	2.7%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	0.0%	8.9%
11	金利負担の増加	1	2.7%	7.9%
12	事業資金の借入難	3	8.1%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	14	37.8%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	1	2.7%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	6	16.2%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	2	5.4%	5.6%
18	人件費増加	6	16.2%	25.0%
19	従業員の不足	6	16.2%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	4	10.8%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	9	24.3%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	2	5.4%	4.4%
23	協力業者の確保難	3	8.1%	5.7%
24	その他	5	13.5%	6.7%

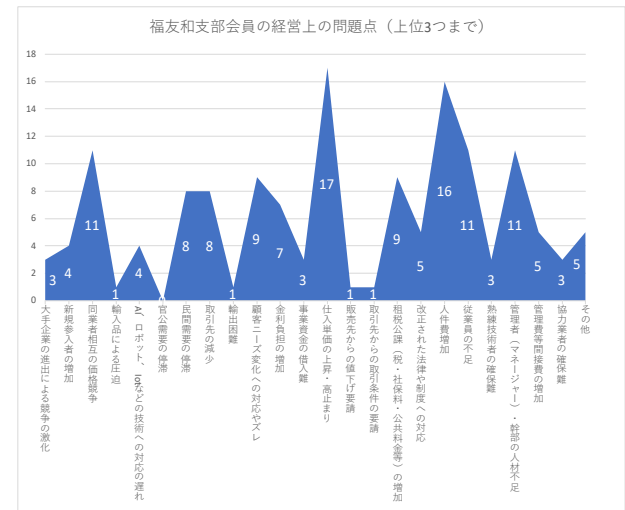


会員数 219

福友和支部

n= 59

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	3	5.1%	4.4%
2	新規参入者の増加	4	6.8%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	11	18.6%	19.9%
4	輸入品による圧迫	1	1.7%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	4	6.8%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	8	13.6%	15.6%
8	取引先の減少	8	13.6%	9.9%
9	輸出困難	1	1.7%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	9	15.3%	8.9%
11	金利負担の増加	7	11.9%	7.9%
12	事業資金の借入難	3	5.1%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	17	28.8%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	1	1.7%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	1	1.7%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	9	15.3%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	5	8.5%	5.6%
18	人件費増加	16	27.1%	25.0%
19	従業員の不足	11	18.6%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	3	5.1%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	11	18.6%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	5	8.5%	4.4%
23	協力業者の確保難	3	5.1%	5.7%
24	その他	5	8.5%	6.7%



会員数 54

青年支部

n= 22

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	4.5%	4.4%
2	新規参入者の増加	7	31.8%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	4	18.2%	19.9%
4	輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	4	18.2%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	3	13.6%	15.6%
8	取引先の減少	3	13.6%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	3	13.6%	8.9%
11	金利負担の増加	1	4.5%	7.9%
12	事業資金の借入難	1	4.5%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	7	31.8%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	1	4.5%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	1	4.5%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	3	13.6%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	3	13.6%	5.6%
18	人件費増加	5	22.7%	25.0%
19	従業員の不足	6	27.3%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	0	0.0%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	2	9.1%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23	協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24	その他	1	4.5%	6.7%

会員数 133

玄海支部

n= 22

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	0	0.0%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	4.5%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	5	22.7%	19.9%
4	輸入品による圧迫	1	4.5%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	2	9.1%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	6	27.3%	15.6%
8	取引先の減少	1	4.5%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	0.0%	8.9%
11	金利負担の増加	1	4.5%	7.9%
12	事業資金の借入難	1	4.5%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	10	45.5%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	1	4.5%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	4	18.2%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	1	4.5%	5.6%
18	人件費増加	4	18.2%	25.0%
19	従業員の不足	4	18.2%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	2	9.1%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	3	13.6%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	4	18.2%	4.4%
23	協力業者の確保難	2	9.1%	5.7%
24	その他	3	13.6%	6.7%

会員数 42

かすや支部

n= 15

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	6.7%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	6.7%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	2	13.3%	19.9%
4	輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	6.7%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	3	20.0%	15.6%
8	取引先の減少	4	26.7%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	6.7%	8.9%
11	金利負担の増加	1	6.7%	7.9%
12	事業資金の借入難	0	0.0%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	5	33.3%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	0	0.0%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	0	0.0%	5.6%
18	人件費増加	2	13.3%	25.0%
19	従業員の不足	1	6.7%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	1	6.7%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	1	6.7%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23	協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24	その他	3	20.0%	6.7%

会員数 55

糸島支部

n= 19

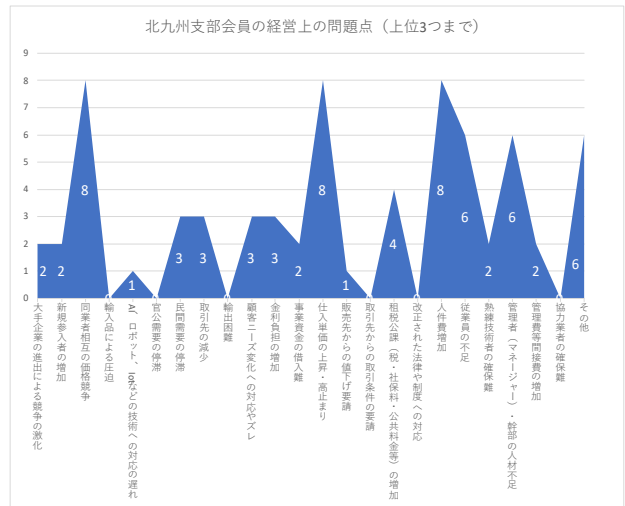
2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	0	0.0%	4.4%
2 新規参入者の増加	0	0.0%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	6	31.6%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	3	15.8%	7.9%
6 官公需要の停滞	1	5.3%	3.6%
7 民間需要の停滞	1	5.3%	15.6%
8 取引先の減少	1	5.3%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	10.5%	8.9%
11 金利負担の増加	1	5.3%	7.9%
12 事業資金の借入難	1	5.3%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	8	42.1%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	1	5.3%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	1	5.3%	5.6%
18 人件費増加	3	15.8%	25.0%
19 従業員の不足	4	21.1%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	1	5.3%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	4	21.1%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	2	10.5%	4.4%
23 協力業者の確保難	1	5.3%	5.7%
24 その他	0	0.0%	6.7%

会員数 152

北九州支部

n= 34

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	2	5.9%	4.4%
2 新規参入者の増加	2	5.9%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	8	23.5%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	2.9%	7.9%
6 官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7 民間需要の停滞	3	8.8%	15.6%
8 取引先の減少	3	8.8%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	3	8.8%	8.9%
11 金利負担の増加	3	8.8%	7.9%
12 事業資金の借入難	2	5.9%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	8	23.5%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	1	2.9%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	4	11.8%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	0	0.0%	5.6%
18 人件費増加	8	23.5%	25.0%
19 従業員の不足	6	17.6%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	2	5.9%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	6	17.6%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	2	5.9%	4.4%
23 協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24 その他	6	17.6%	6.7%



会員数 87

ひびき支部

n= 18

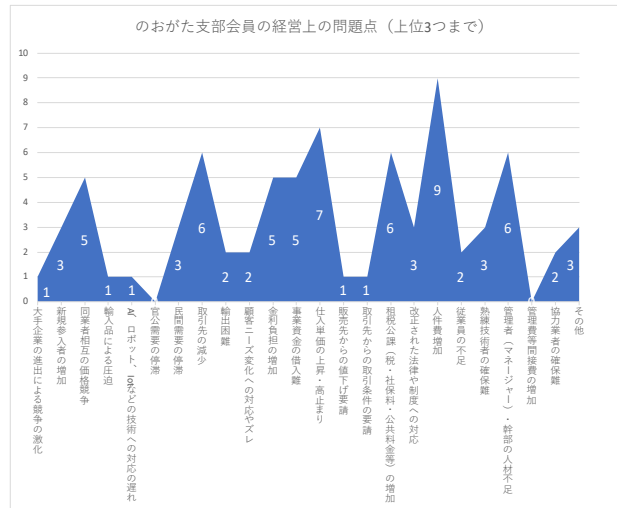
2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	1	5.6%	4.4%
2 新規参入者の増加	3	16.7%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	4	22.2%	19.9%
4 輸入品による圧迫	1	5.6%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	5.6%	7.9%
6 官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7 民間需要の停滞	4	22.2%	15.6%
8 取引先の減少	2	11.1%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	11.1%	8.9%
11 金利負担の増加	2	11.1%	7.9%
12 事業資金の借入難	2	11.1%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	6	33.3%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	1	5.6%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	2	11.1%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	1	5.6%	5.6%
18 人件費増加	5	27.8%	25.0%
19 従業員の不足	5	27.8%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	2	11.1%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	6	33.3%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	1	5.6%	5.7%
24 その他	0	0.0%	6.7%

会員数 73

のおがた支部

n= 30

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	1	3.3%	4.4%
2 新規参入者の増加	3	10.0%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	5	16.7%	19.9%
4 輸入品による圧迫	1	3.3%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	3.3%	7.9%
6 官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7 民間需要の停滞	3	10.0%	15.6%
8 取引先の減少	6	20.0%	9.9%
9 輸出困難	2	6.7%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	6.7%	8.9%
11 金利負担の増加	5	16.7%	7.9%
12 事業資金の借入難	5	16.7%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	7	23.3%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	1	3.3%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	1	3.3%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	6	20.0%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	3	10.0%	5.6%
18 人件費増加	9	30.0%	25.0%
19 従業員の不足	2	6.7%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	3	10.0%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	6	20.0%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	2	6.7%	5.7%
24 その他	3	10.0%	6.7%



会員数 60

飯塚支部

n= 26

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	4	15.4%	4.4%
2 新規参入者の増加	3	11.5%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	5	19.2%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	0	0.0%	7.9%
6 官公需要の停滞	2	7.7%	3.6%
7 民間需要の停滞	3	11.5%	15.6%
8 取引先の減少	4	15.4%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	3	11.5%	8.9%
11 金利負担の増加	2	7.7%	7.9%
12 事業資金の借入難	1	3.8%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	7	26.9%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	1	3.8%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	2	7.7%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	1	3.8%	5.6%
18 人件費増加	6	23.1%	25.0%
19 従業員の不足	8	30.8%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	4	15.4%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	3	11.5%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	2	7.7%	4.4%
23 協力業者の確保難	2	7.7%	5.7%
24 その他	2	7.7%	6.7%

会員数 43

田川支部

n= 18

2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1 大手企業の進出による競争の激化	0	0.0%	4.4%
2 新規参入者の増加	2	11.1%	9.0%
3 同業者相互の価格競争	5	27.8%	19.9%
4 輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5 AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	2	11.1%	7.9%
6 官公需要の停滞	1	5.6%	3.6%
7 民間需要の停滞	3	16.7%	15.6%
8 取引先の減少	1	5.6%	9.9%
9 輸出困難	0	0.0%	0.8%
10 顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	5.6%	8.9%
11 金利負担の増加	1	5.6%	7.9%
12 事業資金の借入難	4	22.2%	6.4%
13 仕入単価の上昇・高止まり	5	27.8%	34.3%
14 販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15 取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16 租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	0	0.0%	11.7%
17 改正された法律や制度への対応	2	11.1%	5.6%
18 人件費増加	6	33.3%	25.0%
19 従業員の不足	5	27.8%	17.9%
20 熟練技術者の確保難	3	16.7%	9.5%
21 管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	2	11.1%	16.4%
22 管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23 協力業者の確保難	1	5.6%	5.7%
24 その他	4	22.2%	6.7%

会員数 71

久留米支部

n= 22

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	4.5%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	4.5%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	4	18.2%	19.9%
4	輸入品による圧迫	1	4.5%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	4.5%	7.9%
6	官公需要の停滞	2	9.1%	3.6%
7	民間需要の停滞	6	27.3%	15.6%
8	取引先の減少	2	9.1%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	4.5%	8.9%
11	金利負担の増加	1	4.5%	7.9%
12	事業資金の借入難	1	4.5%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	7	31.8%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	2	9.1%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	3	13.6%	5.6%
18	人件費増加	8	36.4%	25.0%
19	従業員の不足	7	31.8%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	2	9.1%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	3	13.6%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23	協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24	その他	2	9.1%	6.7%

会員数 62

大牟田支部

n= 14

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	1	7.1%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	7.1%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	4	28.6%	19.9%
4	輸入品による圧迫	1	7.1%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	2	14.3%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	5	35.7%	15.6%
8	取引先の減少	2	14.3%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	7.1%	8.9%
11	金利負担の増加	1	7.1%	7.9%
12	事業資金の借入難	1	7.1%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	6	42.9%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	1	7.1%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	0	0.0%	5.6%
18	人件費増加	3	21.4%	25.0%
19	従業員の不足	1	7.1%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	3	21.4%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	3	21.4%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	1	7.1%	4.4%
23	協力業者の確保難	1	7.1%	5.7%
24	その他	2	14.3%	6.7%

会員数 26

有明支部

n= 8

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	0	0.0%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	12.5%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	2	25.0%	19.9%
4	輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	1	12.5%	7.9%
6	官公需要の停滞	0	0.0%	3.6%
7	民間需要の停滞	1	12.5%	15.6%
8	取引先の減少	1	12.5%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	0.0%	8.9%
11	金利負担の増加	0	0.0%	7.9%
12	事業資金の借入難	0	0.0%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	4	50.0%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	1	12.5%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	0	0.0%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	0	0.0%	5.6%
18	人件費増加	1	12.5%	25.0%
19	従業員の不足	2	25.0%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	0	0.0%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	0	0.0%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	1	12.5%	4.4%
23	協力業者の確保難	1	12.5%	5.7%
24	その他	0	0.0%	6.7%

会員数 30

りょうちく支部

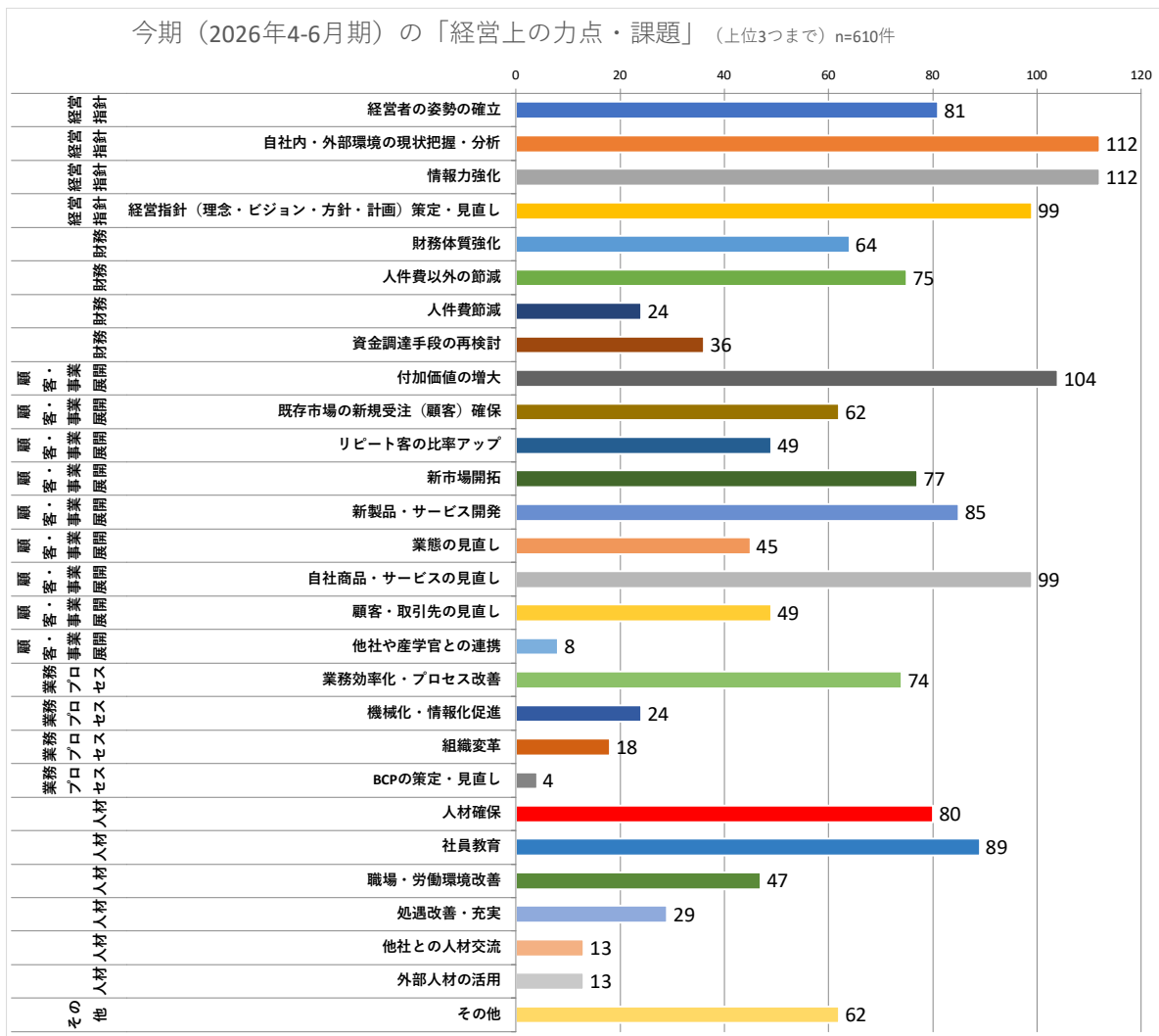
n= 11

	2026年4-6月期の経営上の問題点（上位3つまで）	回答数	回答割合	県全体n=609
1	大手企業の進出による競争の激化	0	0.0%	4.4%
2	新規参入者の増加	1	9.1%	9.0%
3	同業者相互の価格競争	3	27.3%	19.9%
4	輸入品による圧迫	0	0.0%	2.5%
5	AI、ロボット、IoTなどの技術への対応の遅れ	0	0.0%	7.9%
6	官公需要の停滞	3	27.3%	3.6%
7	民間需要の停滞	6	54.5%	15.6%
8	取引先の減少	0	0.0%	9.9%
9	輸出困難	0	0.0%	0.8%
10	顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	9.1%	8.9%
11	金利負担の増加	1	9.1%	7.9%
12	事業資金の借入難	0	0.0%	6.4%
13	仕入単価の上昇・高止まり	7	63.6%	34.3%
14	販売先からの値下げ要請	0	0.0%	2.0%
15	取引先からの取引条件の要請	0	0.0%	1.5%
16	租税公課（税・社保料・公共料金等）の増加	1	9.1%	11.7%
17	改正された法律や制度への対応	1	9.1%	5.6%
18	人件費増加	4	36.4%	25.0%
19	従業員の不足	1	9.1%	17.9%
20	熟練技術者の確保難	1	9.1%	9.5%
21	管理者（マネージャー）・幹部の人材不足	2	18.2%	16.4%
22	管理費等間接費の増加	0	0.0%	4.4%
23	協力業者の確保難	0	0.0%	5.7%
24	その他	1	9.1%	6.7%

2026年4-6月期における経営上の問題解決のために取り組んだ「経営上の力点・課題」は何ですか？

（上位3つまで選択可）

今期の経営上の力点・課題は、「自社内・外部環境の現状把握・分析」と「情報力強化」が同率1位112件（18.4%）、3位が「付加価値の増大」で104件（17.0%）となった。前回の調査と同様に、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】

- ・ 値上げ交渉・組織改正等
- ・ 本を読んだり、セミナー参加
- ・ 経営理念の浸透（毎週存在意義を共有）
- ・ 経営指針書の中に経営者としての覚悟ややるべきことを明確にし宣言した。具体的には経営指針書を判断・行動の基準とすること、経常利益の3分の1を社員に還元することを含め今期の粗利額に応じた賞与額を明確にした。
- ・ 商品価格の見直し
- ・ 計画考えた
- ・ 経営指針の皆ソイ
- ・ スタッフとの意見交換の回数を増やして、改善できる所を実践中
- ・ 今後どうしたいか、を自身に問いただしたが前向きな心構えを見出せなかった。
- ・ 経営者自身も営業する
- ・ 12ヶ月分の固定費調達
- ・ 率先して社員より先に行動を心掛けてます
- ・ 2035年ビジョンまでの具体的な道程、10年後の会社の姿、社員が当社で自分とその家族の未来を描けるよう、ロードマップを策定、社員に経営指針発表会で発表した。
- ・ 同友会参加、読書
- ・ 覚悟
- ・ 経営者が自ら学ぶ
- ・ 店の状況が悪化している原因を数字の観点、接客の観点からも俯瞰してみた
- ・ 経営指針書のPDCA
- ・ 指針書づくり
- ・ 経営者としてどうあるべきかについて同友会活動を通して考えました
- ・ 他の経営者との交流を含め、経営理念や経営者としての考え方を知見を広めるようにしています。
- ・ 経営指針書の見直し
 - ・ 役割と権限と責任の職務基準を明確にし、それに沿っていて社員が意思決定をした際、自分が納得していなくても、見守り続けたこと
 - ・ 幹部に業務を譲渡して、一切口出しをしなかったこと
- ・ 同友会活動への積極的参加
- ・ 外部コンサルの導入による営業手法の改善
- ・ 経営陣の合宿予定
- ・ 4月から事業継承したので、言葉の打ち出し方などを見直した
- ・ 色んな会に参加して、学びを深めている。学ぶことで、現状把握できさらに必要な学びを得る機会となった
- ・ 同友会参加
- ・ 公共の交通機関を使い、無駄遣いはしない。
社員や常駐の協力会社への感謝の気持ちを常に持ち、敬意をもって接することを心がけています。課題としては、方針やビジョンがまだ曖昧な部分があるため、その点を固めていき、社員・常駐協力会社全員が同じ意識を持てるように工夫していくことです。また、全員と対面形式の面談を行い、会社の現状や課題・問題点を洗い出して、それを方針や経営計画に盛り込んでいくことも考えています。
- ・ あすなろ塾を受講し、経営の基礎に関して学んだ。ストックビジネス勉強会で自社のビジネスの工夫が必要だと感じた。
- ・ 経営理念を指針セミナーにて見直し、自分が目指す理念に向けて会社の舵取りをすると腹をくくった。
- ・ 経営理念を確立し、社内で共有することで全員が同じ方向を向いて進むような環境をつくる。
- ・ 同友会の入会

【経営上の力点「その他」 自由回答記述】

- エンジンオイルの確保
- 補助金を活用しての顧客への営業強化
- 仕入先の選別
- 社内交流
- ・ 保有不動産売却により金利負担の軽減および自己資金拡充
- ・ 同友会での学びを深めていったことや、リスクリングで色々な知識を高めていっている事。
- ・ 情報発信
- 資金回収
- ホームページ更新

(上位3つまで) n=610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。

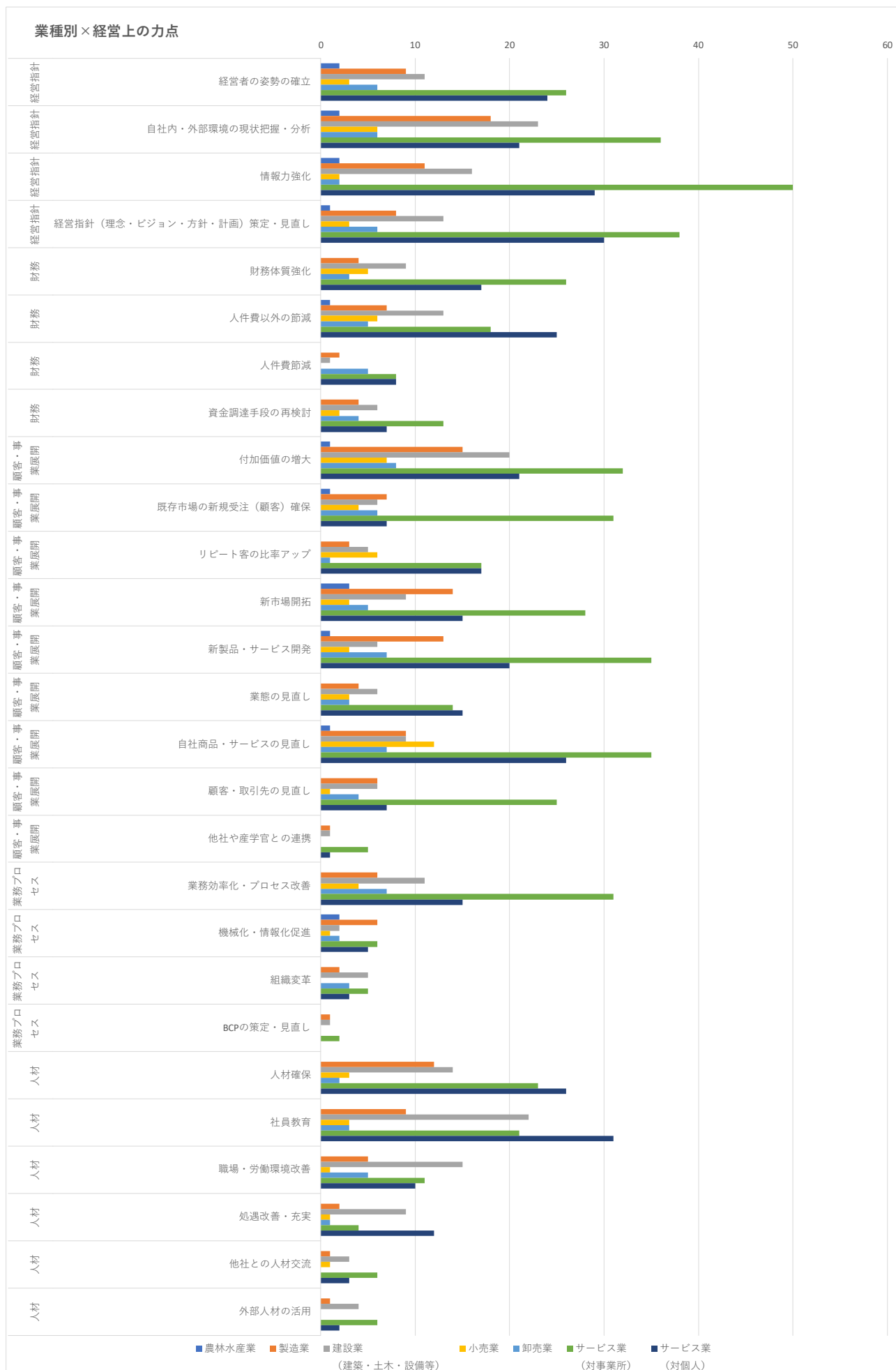
「従業員別」×「経営上の力点」

	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 経営者の姿勢の確立	17	30	24	7	3	0
2	経営指針 自社内・外部環境の現状把握・分析	11	40	35	16	8	2
3	経営指針 情報力強化	29	41	25	10	5	2
4	経営指針 経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し	18	32	26	17	4	2
5	財務 財務体質強化	5	25	13	12	9	0
6	財務 人件費以外の節減	7	27	25	9	5	2
7	財務 人件費節減	2	10	6	2	3	1
8	財務 資金調達手段の再検討	3	16	10	4	3	0
9	顧客・事業展開 付加価値の増大	10	38	25	17	9	5
10	顧客・事業展開 既存市場の新規受注（顧客）確保	8	22	18	12	1	1
11	顧客・事業展開 リピーター客の比率アップ	11	22	10	3	2	1
12	顧客・事業展開 新市場開拓	16	24	14	9	8	6
13	顧客・事業展開 新製品・サービス開発	16	29	19	16	2	3
14	顧客・事業展開 業態の見直し	8	20	10	4	2	1
15	顧客・事業展開 自社商品・サービスの見直し	23	31	30	9	4	2
16	顧客・事業展開 顧客・取引先の見直し	7	23	13	2	4	0
17	顧客・事業展開 他社や産学官との連携	1	4	2	0	1	0
18	業務プロセス 業務効率化・プロセス改善	4	21	25	13	8	3
19	業務プロセス 機械化・情報化促進	2	6	8	7	0	1
20	業務プロセス 組織変革	0	1	6	3	5	3
21	業務プロセス BCPの策定・見直し	0	2	1	1	0	0
22	人材 人材確保	7	17	31	16	5	4
23	人材 社員教育	2	15	39	18	8	7
24	人材 職場・労働環境改善	1	8	18	9	8	3
25	人材 処遇改善・充実	0	3	16	4	4	2
26	人材 他社との人材交流	1	6	5	1	1	0
27	人材 外部人材の活用	2	6	1	3	1	0
28	その他	17	21	17	4	1	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。

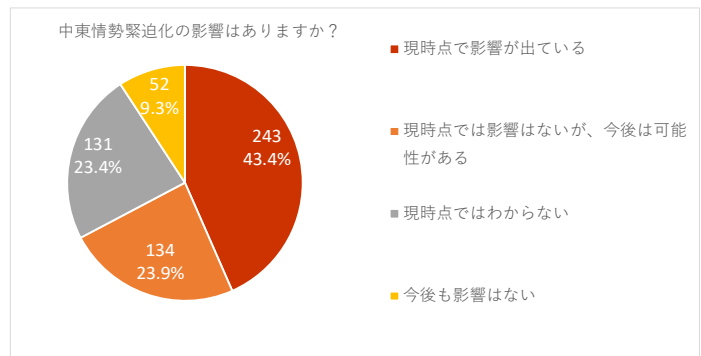
	力点項目	農林水産業	製造業	建設業 （建築・土木・設備等）	小売業	卸売業	サービス業 （対事業所）	サービス業 （対個人）
1	経営指針 経営者の姿勢の確立	2	9	11	3	6	26	24
2	経営指針 自社内・外部環境の現状把握・分析	2	18	23	6	6	36	21
3	経営指針 情報力強化	2	11	16	2	2	50	29
4	経営指針 経営指針（理念・ビジョン・方針・計画）策定・見直し	1	8	13	3	6	38	30
5	財務 財務体質強化	0	4	9	5	3	26	17
6	財務 人件費以外の節減	1	7	13	6	5	18	25
7	財務 人件費節減	0	2	1	0	5	8	8
8	財務 資金調達手段の再検討	0	4	6	2	4	13	7
9	顧客・事業展開 付加価値の増大	1	15	20	7	8	32	21
10	顧客・事業展開 既存市場の新規受注（顧客）確保	1	7	6	4	6	31	7
11	顧客・事業展開 リピーター客の比率アップ	0	3	5	6	1	17	17
12	顧客・事業展開 新市場開拓	3	14	9	3	5	28	15
13	顧客・事業展開 新製品・サービス開発	1	13	6	3	7	35	20
14	顧客・事業展開 業態の見直し	0	4	6	3	3	14	15
15	顧客・事業展開 自社商品・サービスの見直し	1	9	9	12	7	35	26
16	顧客・事業展開 顧客・取引先の見直し	0	6	6	1	4	25	7
17	顧客・事業展開 他社や産学官との連携	0	1	1	0	0	5	1
18	業務プロセス 業務効率化・プロセス改善	0	6	11	4	7	31	15
19	業務プロセス 機械化・情報化促進	2	6	2	1	2	6	5
20	業務プロセス 組織変革	0	2	5	0	3	5	3
21	業務プロセス BCPの策定・見直し	0	1	1	0	0	2	0
22	人材 人材確保	0	12	14	3	2	23	26
23	人材 社員教育	0	9	22	3	3	21	31
24	人材 職場・労働環境改善	0	5	15	1	5	11	10
25	人材 処遇改善・充実	0	2	9	1	1	4	12
26	人材 他社との人材交流	0	1	3	1	0	6	3
27	人材 外部人材の活用	0	1	4	0	0	6	2



特別調査「中東情勢緊迫化に関する影響調査」

1, 中東情勢緊迫化の影響はありますか？（単数回答）

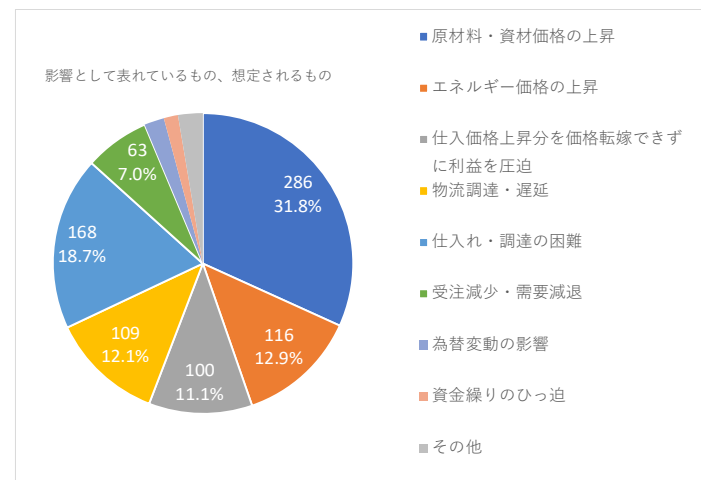
n= 560		
回答項目	回答総数	回答割合
1 現時点で影響が出ている	243	43.4%
2 現時点では影響はないが、今後は可能性がある	134	23.9%
3 現時点ではわからない	131	23.4%
4 今後も影響はない	52	9.3%
合計	560	100.0%



「現時点で影響が出ている」と「現時点では影響は無いが、今後は可能性がある」を合わせると67.3%となり、3社に2社の割合で影響、あるいはその可能性が生じるとみられる。

2, 前問で1～2と回答されている企業の方。影響として表れているもの、想定されるものはどのようなものですか？

n= 377		
回答項目	回答総数	回答割合
1 原材料・資材価格の上昇	286	75.9%
2 エネルギー価格の上昇	116	30.8%
3 仕入価格上昇分を価格転嫁できずに利益を圧迫	100	26.5%
4 物流調達・遅延	109	28.9%
5 仕入れ・調達の困難	168	44.6%
6 受注減少・需要減退	63	16.7%
7 為替変動の影響	19	5.0%
8 資金繰りのひっ迫	14	3.7%
9 その他	24	6.4%
合計	899	100.0%



【その他自由記述】

- ・取引先の業績悪化
- ・資源の高騰でお客様が資金不足
- ・ナフサショックによるお客様の求人ニーズ減退
- ・顧客の多くが影響を受け、間接的に影響を受けている。
- ・直接自社への影響はまだないが、取引先が大きな影響を受け受注額が下がっている状態です。
- ・一般管理費の増
- ・取引先の経営状況難による影響
- ・取引先の仕事が止まっている
- ・相談が増えている
- ・取引先の売上減に伴う値引き依頼
- ・ガソリン代の高騰

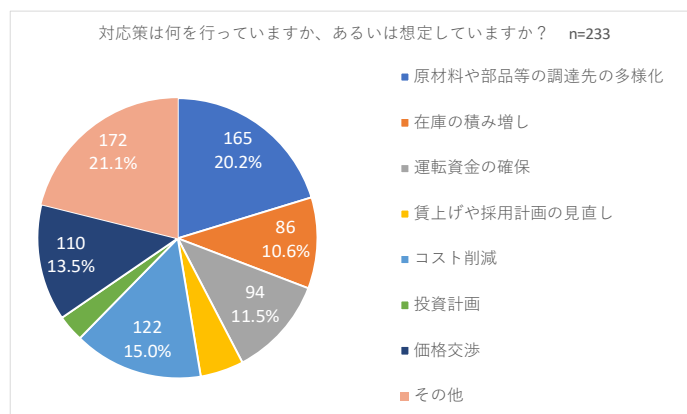
- 「現時点で影響が出ている」「現時点では影響はないが、今後は可能性がある」と回答した企業のうち、
- ・原材料・資材価格の上昇が最も回答が多く、75.9%に上り4社に3社が回答され、エネルギー価格の上昇は30.8%だった。
 - ・「仕入れ価格上昇分を価格転嫁できずに利益を圧迫」と利益への影響についての回答は、26.5%と4社に1社程度だった。
 - ・仕入・調達の困難は168社で44.6%と半数近くを占めた。
 - ・資金繰りのひっ迫まで影響が出ている会社は14社が回答された。

3、対応策は何を行っていますか、あるいは想定していますか？（複数選択可）

n= 607		
回答項目	回答総数	回答割合
1 原材料や部品等の調達先の多様化	165	20.2%
2 在庫の積み増し	86	10.6%
3 運転資金の確保	94	11.5%
4 賃上げや採用計画の見直し	41	5.0%
5 コスト削減	122	15.0%
6 投資計画	25	3.1%
7 価格交渉	110	13.5%
8 その他	172	21.1%
のべ合計		815
		-

【その他 自由記述】

- ・ 価格転嫁
- ・ 新規顧客獲得
- ・ 今のところ他の事の計画などがあるので、それらは、状況に合わせて行っています。
- ・ 情報収集と商流の変更
- ・ 高利益率商品の販売
- ・ 代品
- ・ 入荷未定もあるため従来より早目に注文している



影響の有無にかかわらず、対応策を尋ねたところ、「その他」を除き、「原材料や部品等の調達先の多様化」が最も多く20.2%と5社に1社となった。

ついで多いのは、コスト削減が122社（15.0%）であり、価格交渉の対応策を行っている、想定している企業は110社（13.5%）を上回った。

4、今後の状況は見通しとして続いていくと思いますか？ その時に事業継続に懸念点があるとすれば何ですか？（順不同）

- ・ 借入困難な状況
- ・ 円安による仕入れ高
- ・ 今後も厳しい状況は続くと思われる。資材価格がどんどん上がり、値上げもしているが限度があるので利益率の確保に相当苦労すると思う。
- ・ 物価高は続いていくと思うが、価格転嫁が順調に進むか不安である。
- ・ 今後も物価上昇や人件費の高騰、人材不足の状況は継続すると考えています。また、中小企業においては事業承継や後継者不足の問題もさらに深刻化すると思われます。
- ・ 営業状況としては改善するも資金繰りは厳しい
- ・ アメリカとイラン
- ・ イランとの戦争が終わらない限り中々難しいと思います。
- ・ 資材の高騰は、先が読めない状況であり、今後の動向を注視する。
- ・ 中東情勢は決着が着くかもしれないが、状況は変わらないか悪化（物価の上昇など）していくと思う。
- ・ 資金繰り
- ・ 米国とイランの情勢次第。AIインフラ需要のピークのタイミング。
- ・ 資材の高騰が続くが、価格転嫁しにくい。
- ・ 分かりません。トランプ大統領の考えが読めないので、トランプの動きや世界情勢観察していくしかありません。
- ・ 続くと思います。
- ・ 続きます
- ・ 続くと考えております。材料費高騰により現在進行中の案件がコストの見直しなどでストップする事
- ・ 続いていく。資金確保が懸念点となる
- ・ 続いていくと思う。周りの会社でチームで動いてるので、全員が耐久できる仕事量の確保。手段にこだわらない柔軟な発想、新規の仕事展開。
- ・ 油の調達困難により生産停止の可能性あり

5、同友会として何が出来ると思いますか？（順不同）

現在の中東情勢に端を発するエネルギー・原材料価格の異常な高騰に対し、同友会として「外部への働きかけ」と「内部の体質強化」の以下2点に取り組むべきと考えます。

「適正な価格転嫁」の監視強化と行政への継続的な要望

建設業や小規模事業者を中心に、資材高騰分を元請けや顧客に転嫁しきれず、企業努力の限界を超えている実態があります。同友会として各社の価格転嫁状況を定期的に調査し、政府や管轄官庁に対し「下請けへのしわ寄せ」を防ぐ監視体制の強化や、より実効性のある取引適正化のガイドライン策定を強く要望し続ける必要があります。

「生成AI・BPO活用」による、原価高騰を吸収する体質づくりの啓蒙

外部環境の悪化を乗り切るには、間接部門の徹底的な効率化による固定費・人件費の削減が急務です。同友会内の活動として、最新の生成AIツールの活用法や、バックオフィス業務のアウトソーシング（BPO）によって「人手不足の解消」と「コスト削減」を両立させた実践的な勉強会・事例共有会を積極的に開催することを提案します。自助努力として生産性を劇的に高める仕組みづくりを、同友会全体で推進すべきです。

- ・ 他業種の方との意見交換
- ・ 海外仕入先候補の拡大支援
- ・ 利用して頂けるような環境整備
- ・ 政治的な活動を組織的に行われているのであれば、メッセージがしっかりと政策に反省されるところまで確認し評価して欲しい。
- ・ 行政に対して企業運営安定化のための要望
- ・ 政府・県や行政への現状の報告と改善にむけて協力してもらうように働きかけ
- ・ 新しい情報の共有。
- ・ 情報交換

6、何か政府・県など行政および金融機関に対する要望はありますか？（順不同）

- ・ お金を貸してください
- ・ 特別金利
- ・ 緊急融資制度、インフレ対策資金の供給
- ・ 原材料の目詰まり防止を徹底して欲しい、すでに買い占めなどが一部発生しているとみられる
- ・ 補助金政策
- ・ 借りれません。
- ・ 緊急助成金作ってほしいです。
- ・ 金融機関には小さな新規事業に対する初期投資をお願いしたい。
- ・ ナフサ不足何とかして欲しい
- ・ 同友会の現場を知ってもらう。
- ・ 中小企業事業者への消費税等の減免
- ・ 知の探求、知の探索を進め、判断基準を最低価格に頼らざるを得ない今の行政の在り方と自身の仕事に対する姿勢を変革してほしい。地方行政法には、あくまで合理的判断としか記載されていない。人体に害のある物質をつかった製品を10円安いからと使い続けることに疑問を持ってほしい。
- ・ い。人の健康と10円は比較できるものではないはずだと信じている。今年の4月に東京都のグリーン購入ガイドが改定され、人と環境にやさしいプロセスを持つ認証・認定が要件のひとつに加わった。我が福岡にも東京都の先進的発想と取り組みから学び、より良い未来をつくるためのマインドチェンジを期待したい。
- ・ セーフティ金融の拡充。売上、利益が下がってないで借りれないではなく、今後下がるかもでも検討できたらありがたい。
- ・ 上記に記載した通りです。
- ・ 費用がかからないM&A
- ・ 公共事業や調達における地元企業の優遇
- ・ 緊急融資を速やかに！
- ・ 中東情勢緊迫化に関する補助金への簡素化
- ・ 例えば、低金利の資本性劣後ローンの創設など、債務が過多にならないような金融支援の創設。
- ・ 早期の戦争終結
- ・ 価格が上がり、人件費も上げていく中で、費用に対して利益が追いつかない。
- ・ 最低賃金改定や昇給のタイミングでの助成金があると嬉しい。
- ・ 材料費などの高騰を補助すること
- ・ 現場の声を政策へ反映してください。
- ・ 政府には、公約としてだけではなく、消費税についてもっときちんと議論してほしい。
- ・ 有益な情報の提供
- ・ 円安為替を円高へ誘導。円安対策の補助金。賃上げ補助は不要。中東情勢（戦争自体）の明確な反対。中小業向けの低金利の設定。輸出販路支援を5年以上で支援する補助金。
- ・ 社会保険料を含み、税などの負担軽減
- ・ 観光施策の実施

- ・ ①社会保険料負担の軽減、②流通が滞っているのが業者の買い占めによるものならその原因となっている企業を公表し、速やかに流通が機能する状態に戻してもらいたい。
 - ・ 無利子の資金調達。迅速な
 - ・ 瞬間的の融資枠の確保
 - ・ 融資、情報を迅速に伝える
 - ・ 異常な物価高対策用の助成金を出すよう呼び掛けてほしい。
 - ・ 租税公課（社会保険料）の減額。
 - ・ 中小企業への補助金を各企業に配って欲しいです。それだけではなく政府がもっと真面目に中小企業の問題を取り上げて方針を立ててそれに応じ
 - ・ 設備投資への奨励。法人税減税
 - ・ 建築業界の大手は材料不足にまだ悩んでませんが、下請け企業等は材料不足で、仕事はあるのに施工出来ない状況が続いているとの事です。値上
 - ・ コロナ期に比べ、対応が鈍いのは何故？
 - ・ まずは円安にこれ以上ならないようにしてほしい。
 - ・ 中小企業の現場の声を行政や関係機関へ届け、制度改善や支援策の拡充につなげる活動を今後も積極的に進めていただくことを期待します。
 - ・ コロナ融資の返済のリスク受け入れを柔軟にしてほしい
 - ・ 保険業界で理不尽な消費税制度
 - ・ 今回のナフサ問題は、一昨年のコメ騒動と類似している。対策は講じるものの、その都度の判断になると思います。
- 行政（政府・県）に対する要望
1. 「価格転嫁」の実効性確保と、監視体制の強化
中東情勢等に起因するエネルギー・資材価格の高騰が続く中、末端の小規模事業者（特に建設業の下請け等）は、依然としてコスト増を価格に転嫁しできていません。「パートナーシップ構築宣言」等の枠組みが形骸化しないよう、優越的地位の濫用に対する監視の強化と、下請け企業が不利益を被らないための実効性ある指導・介入を強く要望します。
 2. 「伴走型DX支援」や「間接業務アウトソーシング」に対する補助金・助成金の創設
人手不足が限界を迎える中、企業が生産性を維持するには「生成AIの活用」や「バックオフィス業務の外部委託（BPO）」が不可欠です。しかし、既存のIT導入補助金等は「ツール購入」が主眼であり、「導入後の伴走支援（コンサルティング）」や「人的な業務代行費用」は対象外となるケースが大半です。中小企業の現場の実態に即し、ソフトウェアだけでなく「専門人材の活用」や「スキル定着への伴走支援」を対象とした柔軟な補助金制度への見直しを求めます。
- 金融機関に対する要望
3. 物価高・金利上昇局面における、柔軟かつ迅速な資金繰り支援
ゼロゼロ融資の返済や各種コスト高騰に加え、金利上昇の足音が聞こえる中、多くの中小企業が資金繰りの限界に直面しています。一時的な業績悪化に対しても、機械的な評価を下すのではなく、事業の継続性を重んじた柔軟な条件変更（リスケジュール）や、つなぎ融資等の迅速な対応を求めます。
 4. 「省力化・生産性向上投資（AI・BPO活用）」に対する融資評価の引き上げ
人手不足を補うための「生成AI導入支援の受講」や「バックオフィスのアウトソーシング」は、今後の企業存続に不可欠な前向きな投資です。金融機関には、こうした目に見えないソフト面の「省力化投資」が企業の強靱化（固定費削減・利益率向上）に直結することを正しく評価し、積極的な融資判断に組み込んでいただく「事業性評価」の徹底を要望します。
- ・ 自然環境や歴史資源を生かした観光立国への足がかり
 - ・ 中小企業支援に力を入れて欲しい。
 - ・ 原油調達、ナフサ不足の解消
 - ・ 全体的に物価高が続いていて賃上げを推奨していますが、零細、中小企業は価格転嫁に悩まされています。結果倒産数は増加傾向、先行き不透明
 - ・ 融資の審査を緩和してもらいたい。
 - ・ 早く対策を講じてほしい
 - ・ 補助金金額のアップ

第8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）

・	最低賃金上昇に伴う人件費増大を売上単価に価格転嫁しなければなりませんので、売上単価のアップが許容される制度的・文化的な環境を整備してほしいです。
・	最低賃金の急激な上昇。仕入れ材高騰に対応するための価格改定／値上げに四苦八苦している状況下、賃金上昇分の価格転嫁が追いつきにくい
・	良い人材確保
・	物価が上がっても社員の給与を簡単には増やせない。賞与も簡単には増やせない。また、マネージメントできる層を育成中。時間はかかる
・	人材育成に力を入れたいので、社員教育の機会を増やしていただきたいです。

モノ

・	新規園を建築予定だが、ものが無くて設計変更などで遅れている件。
・	住宅の建築コスト増大により、新築住宅の件数が大幅に減少している。
・	全体的に品薄で単価も高騰しているのでお客様も工事を控え気味です
・	材料、特に歯科金属の値上がりで保険点数が釣り合わず、診療すればするほど赤字になる
・	急な材料不足を辞めてほしい
・	4月から中東情勢の影響でナフサ由来の製品がストップし、建築関係企業の動きが鈍くなってる。
・	ナフサショックによる材料の高騰および入手が不安定になっている。安定供給と仕入れ価格が元に戻ってほしい。
・	取扱品がほぼナフサ由来なので、今回の中東情勢が続くと今後商品の供給が続けられるのか不安です。
・	・ナフサ素材の原材料が中小企業にも流通するようにしてほしい。

カネ

・	法改正による建築期間が延びていることでの資金回収が遅くなること
・	・金利上昇により融資基準のハードルがあがっている。これ以上の利上げはやめてほしい。
・	・国内経済指標の一つ「現状判断DI」の数値からわかるように、消費者動向が低下していると感じている。消費者の手取りを増やすためにも減税政策を願いたい。
・	・130万の扶養控除の壁を引き上げてほしい。
・	何が起こるかわからない情勢に合わせた借り入れしやすい施策の実施
・	助成金について
・	積極的な融資姿勢を求む。
・	劣後ローンの拡大も。
・	コロナ融資の対応について、保証協会に柔軟に対応してほしい（公庫と足並みをそろえる方針といわれるが、毎回公庫よりも条件変更の対応が厳しい）営業会社なので長期では返済の見込みがあるが、短期では厳しい側面もある。

税制（社会保険料・事業承継税制等を含む）

・	税率引き下げ
・	社会保険の壁による働き控え
・	輸出企業や派遣労働者を多く利用している企業ばかりが優遇され、国内で商売をしていて直接雇用をしている中小企業から税金を搾り取る税制や政策になっています。「税は沢山稼いでいるところから多く取る」この基本原則になるよう、舵を切ってほしい。
・	働いても働いても税金でなくなる。
・	退職金の税率大幅アップ 中小企業の労働者への恩恵少ない その分 源泉下げたほうがいい
・	とにかく社会保障や労働時間に対する制限等は緩和して欲しい。飲食業だと短時間高生産高利益の仕組みは現実的に難しい。
・	同友会で消費税廃止(少なくとも減税)に向けて動いて欲しいと思います。仕入額も上がり、ホルムズ問題で産業全体の影響がある中で、赤字であっても徴収される消費税がいまのままでは多くの中小企業が倒産に向かうのではないかと危惧しています。金融アセスメント法のような動きをしませんか？消費税は業種によっては預かり税という位置づけかもしれませんが、ある業種によってはお客様に価格が決められ全く預かりができない業種もあります。税込価格で売れる価格に設定しないといけない業種もあります。まずは現状調査から始めていただけるとありがたいです。
・	消費税の撤廃・社会保険料の減免
・	非常時の緊急融資・雇用調整助成金（非常時に入ったと思います）
・	社員の給料を上げても社会保険料の負担が大きくなり手取り額が十分に増えない。社会保険料の減免を考えて欲しいと切に願います。
・	賃金をもっと上げたいが、消費税・社会保険料の負担が大きくなり実現に至っていない
・	消費税が高いので頭が痛い。
・	事業承継の際、相続や贈与に関して過大な金額が生じない制度の確立を目指して運動を始めてほしい。
・	消費税の廃止。
・	相続税の減税。
・	社会保険料の負担について、人件費向上に伴う減免や減税などの奨励
・	国会議員の給与が高すぎることと税金の使い途に無駄があると感じるため、できるところ大幅に是正してほしい。
・	社会保険料の引き下げか会社負担廃止、会社負担が無くなれば社員の給料を増やすことができる。
・	消費税の廃止と社会保障費の減額
・	インボイス制度などの外部環境の変化
・	社会保険料の負担が多すぎて給料を上げても手残りが少なくなるので、もっと賃上げしなければならない。社会保険料の企業負担を軽減してもらいたい。
・	税制の簡素化・減税をお願いします。
・	租税公課（社会保険料）の減額。
・	法人税率を下げてください。
・	物価上昇に賃上げが追いつかない。社会保険料の削減等の対策が必要と考える。
・	社会保険料が高い
・	物価上昇や人件費の高騰が続く中、中小企業を取り巻く経営環境は厳しさを増しています。社会保険料や各種税負担の軽減、中小企業向けの支援制度の拡充を要望します。また、金融教育や福利厚生制度の普及を通じて、企業の人材確保・定着を支援する施策の充実を期待します。

競争・経営環境

・	農業は価格決定権を持ってない
・	福祉業を営んでいますが、最低賃金の増加や物価高騰に対して、国や自治体は補助金で賄ってくれているのですが、毎月の報酬に反映されておらず、福祉業界においては人件費の割合が増える一方です。国の施策に合わせた報酬改定を迅速に行っていただきたい。
・	AIによる仕事そのものの現象は深刻。一人で行うフリーランスなので組織作りなどの同友会の学びでは解決できない。
・	取引メーカーからの一方的な手数料率の引下げ。交渉の余地はなく決定事項として通達のみ。
・	診療報酬、介護報酬のアップを団体としてもお願いしたい
・	問い合わせや受注量が減少している。今乗り越えるべき時期とはわかっているが、かなり金銭面がきつくなっている。脱却方法をご教示いただきたい。
・	2次請、3次請の大勢のために、下請法は整備されているとはいえ、価格交渉に関しては非常にセンシティブな部分なのでなかなか強気に出ることはできない。
・	現在は、色々と政府や金融の動きや世界状況などを観察しながら、停滞している状況です。
・	制度ビジネスでの改正が毎年厳しくなっている
・	超円安状況の長期化に大変困惑しています。
・	価格転嫁ができにくい

企業努力支援

・	生成AIによって代われ業界なので業界全体でどう対応していくのか議論できたら嬉しい
・	同友会としてしっかりと中小企業家の現状と解決策の提案を行政に伝えること。その為に同友会の活動内容をしっかりと行政に理解してもらえる取組みを行うこと。政党関係なく、どの政党が政権を取っても民意を反映した結果の与党と協力して日本を盛り上げていくことが大切と感じてます。例えるのであれば、株式会社日本の一株主、一社員としての自覚を持った上での経営者としての取り組みを考えること。
・	同友会会員で共通の仕入れ品、例えばガソリン等に対して、石油卸大手などに対して、割引を交渉するのはどうですか？
・	業種と企業規模が多いために自社の独自性を追求した問題解決は難しいと感じているし、次代の経営スタイルを模索しているがピンとくる学びの場が少ない。
・	共同のイベント
・	売上機会の増大のためのマッチングを積極的にする必要はないが、そもそもどのような事業をやっているか？を知らなければ連携先も探す気も起きない。より、会員間の事業連携を促すデータや、会報、同業者、経営に必要なサービスの開示をしたらどうでしょうか？勉強会の組織とはいえ、他の経営者団体では、自然に行われている事業連携をタブー視する風潮があるのは、残念。
・	観光行政の支援施策が少ない
・	中小企業に対する政策が、製造業に寄りすぎて支援策がつかいにくい。

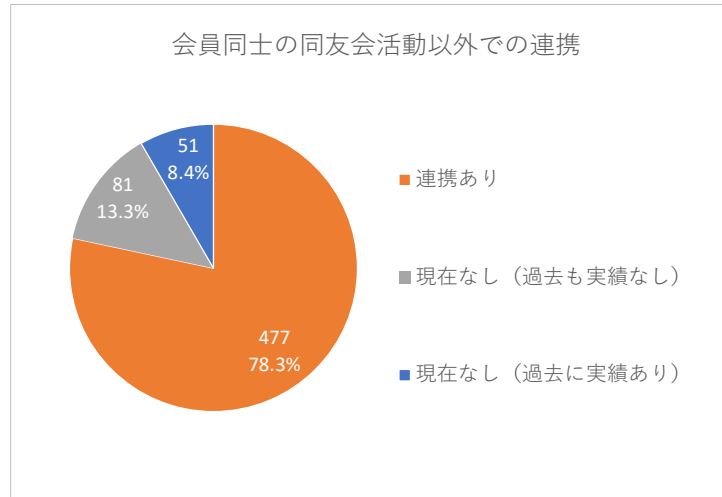
その他

・	教育支援業をしている関係で、文部科学省管轄の学校等との連携が難しい。不登校の数が過去最多、学校、地域、民間の連携が必須と考えている、ここが進まない。福岡市として「学校と民間企業」に連携、特に不登校とフリースクールとの提携や連携を進めていただきたい。
・	自然環境による生育不良

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= 609

会員同士の連携	件数	回答割合
連携あり	477	78.3%
現在なし（過去も実績なし）	81	13.3%
現在なし（過去に実績あり）	51	8.4%
計	609	100.0%



n= 609

連携内容	の件数
1 経営・事業の意見交流・アドバイス	343
2 新規の顧客獲得	102
3 受発注・利用	204
4 企業見学	74
5 協同での勉強会や研修、イベントなどの企画開催	61
6 共同での新商品・サービス開発	32
7 人材交流・共有	58
8 土地・設備等の共有	5
9 共同仕入れ	3
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）	81
12 現在なし（過去に実績あり）	51
13 その他	18

