

企業景況調査報告書

(平成 29 年 1 ～ 6 月期)

< 目 次 >

調査の概要・調査結果概要		1
質問1 (前年同期比、来期見通し)		2
質問2 (直面している経営上の問題点)		6
質問3 (講じている経営改善対策)		7
質問4 (商工会議所への意見、要望)		8
質問5 (その他、要望・意見)		9
集計結果		10～14
調査票様式		15

別府商工会議所

別府市中央町7-8

TEL 0977-25-3311

FAX 0977-26-2232

別府商工会議所景況調査報告書(平成 29 年 1 ～ 6 月)

調査対象企業

別府市内の商工会議所会員企業 390 社					
建設業	77 社 (87)	製造業	11 社 (2)	卸売業	8 社 (26)
小売業	121 社 (100)	飲食店	66 社 (54)	サービス業	53 社 (112)
不動産業	8 社 (4)	旅館業	8 社 (5)	その他	38 社 (0)

注. ()内は前回調査での調査数 ※日本標準産業分類に従って業種分けを実施

調査方法

商工会議所会員事業所 390 社に調査票を発送。

調査時期

平成 29 年 7 月 4 日から約3週間

回収状況

118 社(回収率 30.3 %) ※前期 (28 年 7 ～ 12 月) 101 社(回収率 25.9 %)
前2期(28 年 1 ～ 6 月) 109 社(回収率 27.9 %)
前3期(27 年 7 ～ 12 月) 112 社(回収率 28.7 %)

【内訳】

業種	建設業	18 社 (23.4 %)	、製造業	6 社 (54.5 %)		
	卸売業	5 社 (62.5 %)	、小売業	35 社 (28.9 %)		
	飲食店	11 社 (16.7 %)	、サービス業	19 社 (35.8 %)		
	不動産業	3 社 (37.5 %)	、旅館業	4 社 (50.0 %)		
	その他	17 社 (44.7 %)	※()は業種毎の回収率			
形態	個人企業	38 社	、株式会社	40 社	、有限会社	28 社
	他の会社	6 社	、他の法人	6 社	、無回答	0 社
従業員数	1～4人	42 社	、5～9人	24 社	、10～29人	18 社
	30～49人	7 社	、50～99人	8 社	、100人以上	7 社
	無回答	12 社				

調査結果概要

前回(平成 28 年 7 月～ 12 月期)の調査に続き、29年 1 月～ 6 月期の別府市の景況について各事業所のご協力を得て調査を行った。今回で21回目の調査である。今回の調査では会社以外の法人(医療法人やNPO法人等)からの回答もあったことから、[内訳(形態)]の欄に[他の法人]を新たに追加した。

質問1にて7項目に係る景況を事業者へ回答してもらい、その結果を集計している。3頁以降に平成24年下期から5年10期のDI値の推移をグラフ表示をしているが、総じて改善傾向にあることが分かる。28年上期は全ての項目で危機的とも言える状況下に陥っていたが、これは28年4月から6月にかけて発生した熊本大分大地震の影響の大きさを物語っている。その後1年経過した現時点では、この大地震からの回復が順調に進んでいることが伺える。

しかし業種別でみると、まだ模様状態での回復途上であることが診えてくる。温泉都市別府の代表業種である旅館業は、風説による影響を宿泊予約のキャンセル等で強く受ける傾向にある。旅館業は前回調査ではDI値が“0”とする項目が多かったが、今回調査では大半が△0.25と悪化した。かつ来期見通しも△50.0を予想するなど悪化の予想が多い。一方で全業種(全体)では、今期DI値よりも来期DI値が良くなるとする傾向が多い。旅館業の今回回答数が4件と少ないことを考慮しても、旅館業では自然災害に対する耐性力が脆弱であることを如実に示している。

質問2の「現在直面している経営上の問題点」の1位に「売上が増えない」、2位には「従業員の不足・確保難」が挙げられている。これに対応する質問3の「今後の経営改善対策」は、1位「売上高増加策」、2位「人材育成策」となっている。この2項目が経営者にとって最重要な経営課題であり、また対応策が必要であることを物語っている。

質問5の自由意見には「アベノミクスに失速感」との記述があった。日本経済や地域経済に、「これからは良くなるだろう」という期待感を持ってきた安倍政権の経済政策の行き詰まりを予感させるコメントではないだろうか。

地域経済や事業者を支える行政や支援機関は、観光立市を前提として自然災害などに左右されない足腰の強い経済の確立を目指すべきであろう。その過程で売上増加と人材確保も達成できる可能性も高まると考えたい。

※DI値＝売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示します。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりという意味するものです。

DI＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)

・業況・採算：(好転)－(悪化)

・売上：(増加)－(減少)

質問1 前年同期と今期(1 月～ 6 月)の経営上の状況比較、及び来期(7 月～ 12 月)の見通しについて5択で回答(DI値は3択に読替)

イ. 売上高

総合では△10.2と前回調査時の△13.9より若干改善しているものの、マイナス値からの脱却はできていない。ものの造り関連の0.0は一見良好に診えるものの、前回は29.2であったことを踏まえると急速に悪化していることが分かる。商業・サービス関連が前回△27.3から今回△12.8へと改善していることと好対照となっている。

業種別では卸売業△40.0(前回△33.3)、小売業△37.1(同△22.7)、旅館業△25.0(同0.0)の3業種が際立って悪い評価となっており、かつ前回調査よりも悪化傾向を示していることに注意を払う必要があろう。なお、飲食店は△9.1とマイナス値ではあるものの、前回(△37.5)よりも改善されていることにも注目したい。

ロ. 売上単価

総合は△6.8であるが、前回の△11.9よりも5.1Pの改善となっている。ものの造り関連は4.2とプラスであるものの、前回より8.3P悪化、商業・サービス関連は9.9P改善(今回△9.6、前回△19.5)と傾向は売上高DIと同様である。

売上高DIで△40.0を記録した卸売業のDI値は0.0となっている。このように売上確保には苦慮している実態はあるものの、売上単価では比較的落ち着いた傾向を示していることが分かる。来期見通しは総合で0.0を予想しているように、売上単価の改善傾向は緩やかながらも続くと経営者は考えている。

ハ. 資金繰り

総合(2.5)とものの造り関連(16.7)は共にプラス値となった。商業・サービス関連は△1.1とマイナスではあるが、前回の△11.7からは大幅な改善を示しており、全体的には資金繰りは改善の速度を速めている。業種別で最も悪いDI値は旅館業の△25.0である。これは調査期間に大分福岡北部水害が発生したこともあり、心理的に悪い印象を持つことになった可能性もある。旅行需要は風説に影響を受けるため、地域全体での取組みが必要であろう。

ニ. 借入難度

商業・サービス関連が△1.1とプラス値までもう一步の実績であった。ものの造り関連は12.5とプラス値である。来期予想では商業・サービス関連も3.2とプラスに転じる見込みである。ここでも旅館業の悪さ加減が目立つ。前回は0.0であったが、今回は△25.0、来期見通しは△50.0となっている。回答数が4社(回答率50.0%)と少ないことを考慮しても、他業種が概ね改善傾向を示していることから、何らかの対策が必要ではないかと危惧される。

ホ. 収益状況

総合は△18.6と前回(△21.8)より僅か3.2Pの改善でしかない。しかし来期見通しは、△4.2と今期実績から14.4Pの改善を“期待”している。業種別では卸売業(前回△33.3、今回△60.0)と小売業(前回△25.0、今回48.6)と悪さが際立っている。来期見通しでは建設業△11.1(今期0.0)、旅館業△50.0(同25.0)の2業種の他は、維持又は改善を予想しており、緩やかな回復の道のを歩むと期待している。

ヘ. 雇用人員

総合△36.4、ものの造り関連△37.5、商業・サービス関連△36.2と“人材不足”は深刻な状態である。業種別では製造業と卸売業が0.0の他は全てマイナス値であり、△50超も飲食店(△54.5)と旅館業(△75.0)の2業種ある。総合の来期見通しは△34.7であり、人材不足改善への足取りはかなり重い状況が今後も続くと予想される。

ト. 自社の業況判断

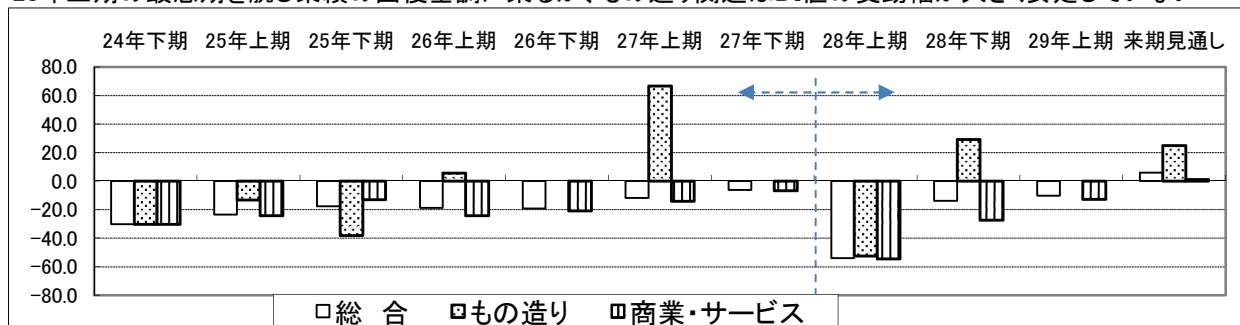
全体的には改善の傾向にある。総合は前期△20.8が今期△13.6と7.2Pの改善がみられ、来期予想では△3.4と更に良くなっていくと経営者は考えている。前回比較では飲食店39.8P悪化、小売業24.7P悪化と大きく後退しているものの、サービス業が39.5P改善されていることに注目したい。来期見通しでは建設業5.6P悪化、旅館業50P悪化を予想する他は、改善に向かうと予想する業種が多いことに経営者の心意気を見る思いがする。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注. 27年下期までは[製造業]と[非製造業]の区分

イ. 売上高

28年上期の最悪期を脱し業績の回復基調に乗るが、もの造り関連はDI値の変動幅が大きく安定していない

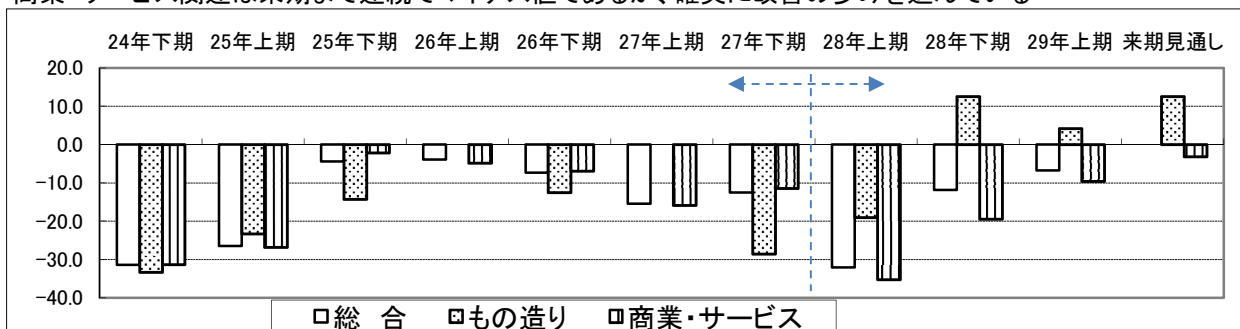


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 30.2	△ 23.6	△ 17.7	△ 18.8	△ 19.3	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	5.9	16.1
もの造り	△ 30.3	△ 13.3	△ 38.1	5.6	0.0	66.7	0.0	△ 52.4	29.2	0.0	25.0	25.0
商業サービス	△ 30.2	△ 24.3	△ 13.0	△ 24.1	△ 20.8	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	1.1	13.8

ロ. 売上単価

商業・サービス関連は来期まで連続でマイナス値であるが、確実に改善の歩みを進んでいる

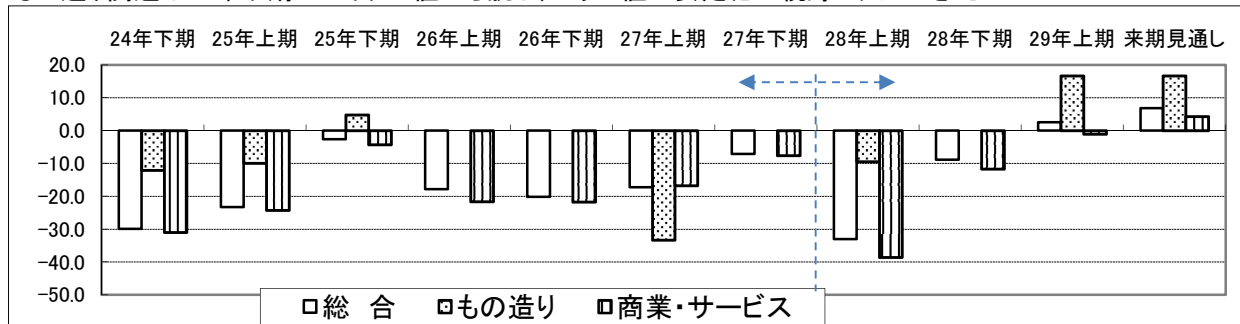


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 31.4	△ 26.5	△ 4.4	△ 4.0	△ 7.3	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	0.0	6.8
もの造り	△ 33.3	△ 23.3	△ 14.3	0.0	△ 12.5	0.0	△ 28.6	△ 19.0	12.5	4.2	12.5	8.3
商業サービス	△ 31.3	△ 26.8	△ 2.2	△ 4.8	△ 6.9	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	△ 3.2	6.4

ハ. 資金繰り

もの造り関連は28年下期にマイナス値から脱し、プラス値の安定化が視野に入ってきた

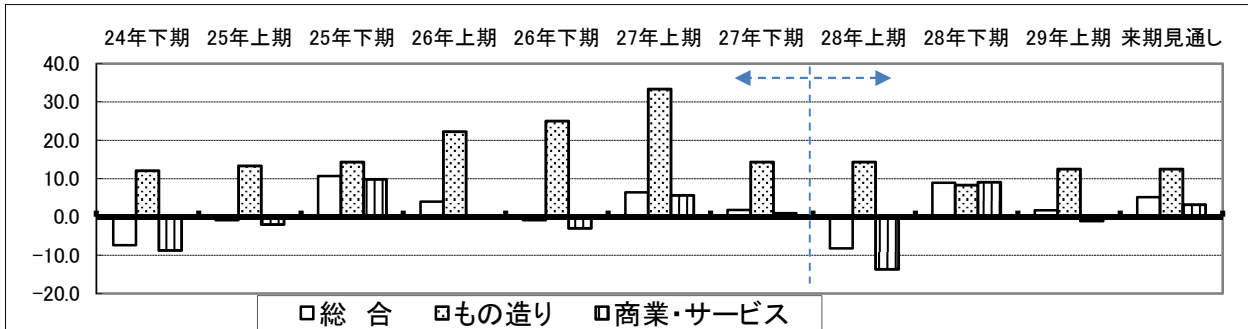


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 29.9	△ 23.3	△ 2.7	△ 17.8	△ 20.2	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	6.8	4.2
もの造り	△ 12.1	△ 10.0	4.8	0.0	0.0	△ 33.3	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	16.7	0.0
商業サービス	△ 31.0	△ 24.3	△ 4.3	△ 21.7	△ 21.8	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	4.3	5.3

二. 借入難度

商業サービス関連は△1.1となつたものの、次期見通しはプラスを予想しており、改善傾向は維持されている

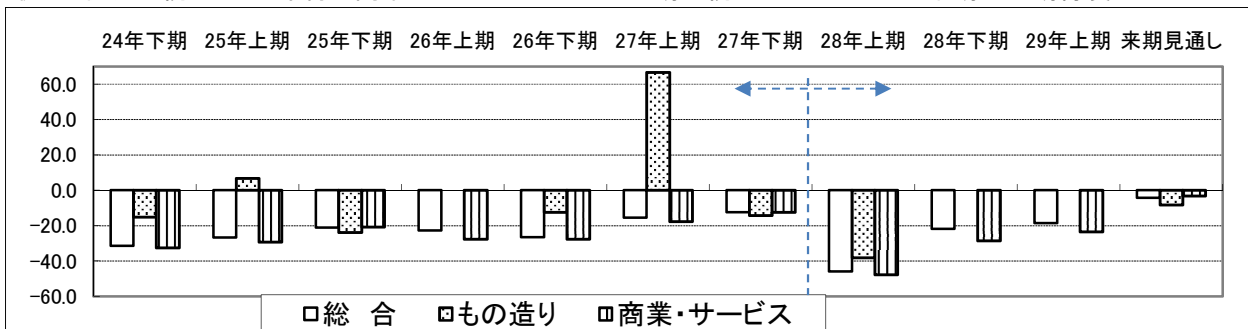


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 7.4	△ 0.9	10.6	4.0	△ 0.9	6.4	1.8	△ 8.3	8.9	1.7	5.1	3.4
もの造り	12.1	13.3	14.3	22.2	25.0	33.3	14.3	14.3	8.3	12.5	12.5	0.0
商業サービス	△ 8.7	△ 2.0	9.8	0.0	△ 3.0	5.6	1.0	△ 13.6	9.1	△ 1.1	3.2	4.3

ホ. 収益状況

厳しい状況が続いている。特に商業・サービスは△23.4と2期連続で△20台となるも来期への期待度は大きい

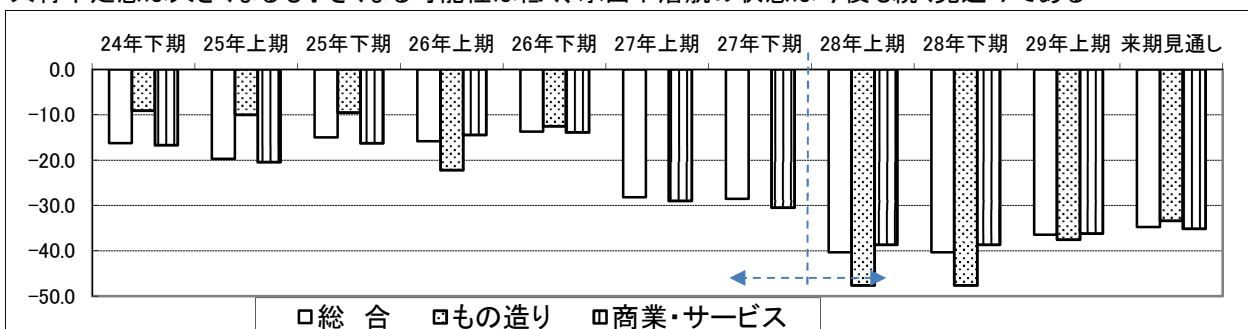


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 31.4	△ 26.8	△ 21.2	△ 22.8	△ 26.6	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 4.2	14.4
もの造り	△ 15.2	6.7	△ 23.8	0.0	△ 12.5	66.7	△ 14.3	△ 38.1	0.0	0.0	△ 8.3	△ 8.3
商業サービス	△ 32.5	△ 29.2	△ 20.7	△ 27.7	△ 27.7	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 3.2	20.2

ヘ. 雇用人員

人材不足感は大きくなるも小さくなる可能性は低く、水面下潜航の状態は今後も続く見込みである

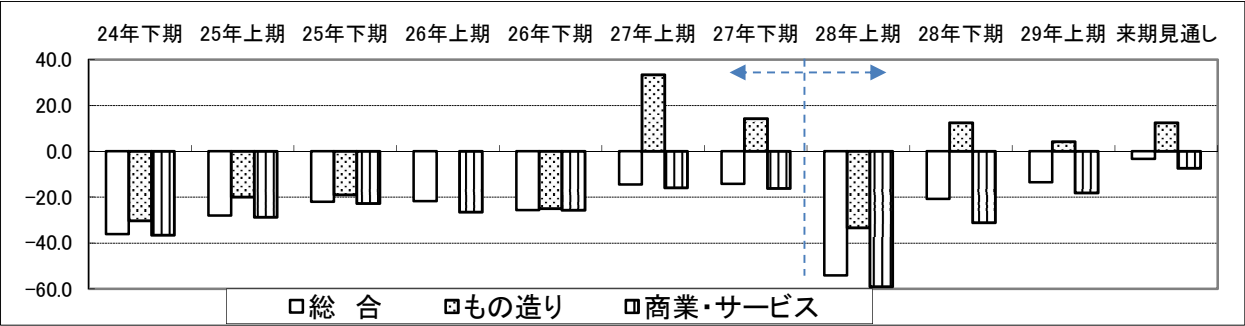


《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 16.3	△ 19.7	△ 15.0	△ 15.8	△ 13.8	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 34.7	1.7
もの造り	△ 9.1	△ 10.0	△ 9.5	△ 22.2	△ 12.5	0.0	0.0	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 33.3	4.2
商業サービス	△ 16.7	△ 20.4	△ 16.3	△ 14.5	△ 13.9	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 35.1	1.1

ト. 自社の業況判断

総合は△13.6とマイナスであるが、10期5年では最も良いDI値となっており、改善傾向を示している



《時系列実績・見通し》

	24年下期	25年上期	25年下期	26年上期	26年下期	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 36.1	△ 28.1	△ 22.1	△ 21.8	△ 25.7	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 3.4	10.2
もの造り	△ 30.3	△ 20.0	△ 19.0	0.0	△ 25.0	33.3	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	12.5	8.3
商業サービス	△ 36.5	△ 28.7	△ 22.8	△ 26.5	△ 25.7	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 7.4	10.6

質問2 今期直面している経営上の問題点(上位3点を回答)※()内は件数

全業種では1位「売上が増えない」、2位「従業員の不足・確保難」となっており、この順位は前回調査と同じである。今回の3位は「消費・需要の停滞」となった。前回の3位は「利益率が上がらない」であったが、今回は4位グループとなった。しかし、今回3位との差は僅か2点であり、「利益率が上がらない」は大きな問題点であることに変わりはないようだ。

業種別に診ると、総合1位の「売上が増えない」は小売業とサービス業で1位、卸売業とその他で2位となっている。総合2位の「従業員の不足・確保難」は建設業と飲食店、旅館業、その他で1位となっている。この2項目以外の1位の項目を診ると、「販売、受注単価の低下」(製造業)、「仕入価格の上昇」(卸売業)、「同業者間の競争激化」(その他)などが上げられている。「販売、受注単価の低下」と「同業者間の競争激化」は「売上が増えない」に関連し、また「仕入価格の上昇」は「利益率が上がらない」に通ずるところがありそうだ。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種	売上が増えない (38)	従業員の不足・確保難 (37)	消費・需要の停滞 (24)
建設業	従業員の不足・確保難 (9)	熟練技術者の確保 (5) 請負単価の低下・上昇難 (5) 人件費等の経費の増加 (5)	下請け業者の確保難 (4)
製造業	販売、受注単価の低下 (3)	同業者の進出 (2) 利益率が上がらない (2)	大企業・大型店の進出 (1) 同業者間競争の激化 (1) 仕入価格の上昇 (1) 消費・需要の停滞 (1) 熟練技術者の確保 (1) 生産設備の不足・老朽化 (1) 売上が増えない (1) 原材料不足 (1) 消費者ニーズの変化 (1)
卸売業	仕入価格の上昇 (3)	人件費等の経費の増加 (2) 消費者ニーズの変化 (2) 売上が増えない (2)	消費・需要の停滞 (1) 従業員の不足・確保難 (1)
小売業	売上が増えない (18)	消費・需要の停滞 (13)	同業者の進出 (8)
飲食店	従業員の不足・確保難 (6)	利益率が上がらない (5)	人件費等の経費の増加 (3) 売上が増えない (3) 仕入価格の上昇 (3)
サービス業	売上が増えない (8)	利益率が上がらない (6)	同業者間競争の激化 (4) 仕入価格の上昇 (4) 従業員の不足・確保難 (4)
不動産業	大企業の進出 (1) 同業者の進出 (1) 同業者間の競争の激化 (1) 人件費等の経費の増加 (1)	消費者ニーズの変化 (1) 従業員の不足・確保難 (1) 熟練技術者の確保 (1)	
旅館業	消費者ニーズの変化 (3) 従業員の不足・確保難 (3)	同業者の進出 (1) 人件費等の経費の増加 (1) 販売単価の低下 (1)	
その他	同業者間の競争の激化 (6) 従業員の不足・確保難 (6)	人件費等の経費の増加 (5) 売上が増えない (5)	消費・需要の停滞 (4) 消費者ニーズの変化 (4)

質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策(上位3点を回答)※()内は件数

質問2では「直面している経営上の問題点」を上げているが、本問ではこれを受けてどのような対応を講じていこうとするのかを回答してもらった。全業種の1位に「売上高増加策」が上がったのは、質問2では「売上が増えない」が1位だったことから当然であり、回答数は2位の「人材育成策」の1.5倍であった。業種別では小売業、サービス業、その他で1位となっている。また建設業、製造業、卸売業、飲食店では2位を占めている。

質問2で2位であった「従業員の不足・確保難」についての対応策はどうであろうか。全業種の2位に「人材育成策」がランクされている。この策は、飲食店と不動産業で1位、サービス業とその他で2位、建設業と小売業で3位となっている。同種の対策とも考えられる「適正人員確保」が全業種で27点であったが、「適正人員確保」は解雇等の処置に通じるところもあり、経営者は「人材育成」の方を優先する姿勢を持っていると推察する。

全業種の3位には「利益率向上策」が入った。質問2では「利益率が上がらない」が4位グループであったことから、やはり「利益率向上策」が当面の対策として浮上したものであろう。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種	売上高増加策 (54)	人材育成策 (36)	利益率向上策 (35)
建設業	利益率向上策 (9)	売上高増加策 (7) 経費削減策 (7)	人材育成策 (6) 適正人員確保策 (6)
製造業	販売単価上昇策 (4)	売上高増加策 (3) 新分野事業展開 (3)	経費削減策 (2) 新商品、新製品開発 (2)
卸売業	新商品、新製品開発 (3)	売上高増加策 (2) 経費削減策 (2) 在庫調整策 (2)	販売単価上昇策 (1) 適正人員確保策 (1) 利益率向上策 (1) 仕入単価圧縮策 (1) 広告宣伝強化策 (1) 新分野事業展開 (1)
小売業	売上高増加策 (20)	市場競争力強化策 (10) 利益率向上策 (10)	販売単価上昇策 (8) 人材育成策 (8) 新分野事業展開 (8)
飲食店	人材育成策 (6)	売上高増加策 (3) 適正人員確保策 (3)	販売単価上昇策 (2) 市場競争力強化策 (2) 経費削減策 (2) 利益率向上策 (2) 新商品、新製品開発 (2) 新分野事業展開 (2)
サービス業	売上高増加策 (8)	人材育成策 (7) 新分野事業展開 (7)	経費削減策 (5) 利益率向上策 (5)
不動産業	利益率向上策 (2) 人材育成策 (2)	販売単価上昇策 (1) 市場競争力強化策 (1) 経費削減策 (1)	仕入単価圧縮策 (1) 広告宣伝強化策 (1)
旅館業	販売単価上昇策 (2) 市場競争力強化策 (2)	適正人員確保策 (2) 利益率向上策 (2)	売上高増加策 (1)
その他	売上高増加策 (10)	人材育成策 (7)	適正人員確保策 (5) 経費削減策 (5) 新分野事業展開 (5)

質問4 商工会議所への意見、要望などについて自由にご記入下さい。

① 建設業

- ・ これからも労働者をバックアップして下さい
- ・ 近年、別府市発注の建築物件(箱物)が少ない。
- ・ 建設関係に関わる仕事に従事する人の割合は多いので、建設業関係の仕事をしている人が潤えば、社会全体の景気も必ず良くなると思われます。

② 製造業

- ・ 別府は日本有数の観光地ですが、宿泊施設の減少、再編、大手ホテル企業の資金をバックに地元施設の弱体化を招いている。
- ・ 商店街の活性化へもっと本腰を入れダイナミックな指導が欲しい。
- ・ 今まで通りのセミナー・相談をよろしく
- ・ いつもお世話になります。今後ともご指導お願いします。

③ 卸売業

- ・ 特になし。
- ・

④ 小売業

- ・ 別府全体で盛り上がっていいなと思っています。
- ・ 個々の店としては努力していますが街(町)全体の魅力が出来るようご指導下さい。
- ・ 観光と直接関連性のない物品販売業がいつも取り残されている。
- ・ 昨年の高島屋のコンシェルジュ研修のようなことを望みます。
- ・ 市内各業種の現在の状況等の情報を知らせてほしい。
- ・ 情報発信。個人経営店が生き残れる方法を学べる機会を作して下さい。

⑤ 飲食店

- ・ いつもありがとうございます。
- ・ これからも助けて下さい。

⑥ サービス業

- ・ 会議所入会があまり・・・いやほとんどビジネスに結びつかない
- ・ 会議所側と経済情報のキャッチボールを定期的にして欲しい

⑦ 不動産業

- ・ 会議所の活動内容・活動方法がより明確になることを望みます。
- ・

⑧ 旅館業

- ・ (回答なし)
- ・

⑨ その他の業種

- ・ 異業種交流等の企画案内等多く。
- ・ 保険の件で相談があるというお客様を紹介してほしい。
- ・ 珠算・暗算検定試験について6級以上は九九表を持参しては不可との事ですが、九九を未だ習っていない児童も多数います。低年齢でも2級1級を受験する児童もいます。ご一考下さい。

質問5 その他（景気動向並びに財政・金融政策等に対する要望、その他ご意見）

① 建設業

- ・ 建設業関係は1年を通して、仕事の動きの波が大きいので、役所関係の仕事は、春ごろ前倒しで発注し、雇用のバランスが良くなるようにして頂きたい
- ・ 夜の飲食店、風俗店の活性化が望まれる。

② 製造業

- ・ アベノミクスに失速感があります。新しい策を講じねばならんでしょうね。
- ・

③ 卸売業

- ・ 特になし。
- ・

④ 小売業

- ・ 各金融関係にどのような融資があるのか具体的な資料を教えてください。
- ・ 市内で買い物をして頂くよう、地域に根付いた商売人を助ける施策

⑤ 飲食店

- ・ パート労働者（主婦など）の税制など
- ・ 別府の街に人を来てもらって下さい。

⑥ サービス業

- ・ 特になし。
- ・

⑦ 不動産業

- ・ （回答なし）
- ・

⑧ 旅館業

- ・ 融資の柔軟性
- ・

⑨ その他の業種

- ・ 出来れば月1回でも新聞などを配布してほしい（市内の他業種の動向など）
- ・ 消費者の購買欲は低下している。

<集計結果>

質問1 DI値集計(29 年 1 月～ 6 月期)

※1頁下段“DI値”の説明参照

【大分類別】

	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総 合	△ 10.2	5.9	△ 6.8	0.0	2.5	6.8
もの造り関連	0.0	25.0	4.2	12.5	16.7	16.7
商業・サービス関連	△ 12.8	1.1	△ 9.6	△ 3.2	△ 1.1	4.3
	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総 合	1.7	5.1	△ 18.6	△ 4.2	△ 36.4	△ 34.7
もの造り関連	12.5	12.5	0.0	△ 8.3	△ 37.5	△ 33.3
商業・サービス関連	△ 1.1	3.2	△ 23.4	△ 3.2	△ 36.2	△ 35.1
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 13.6	△ 3.4				
もの造り関連	4.2	12.5				
商業・サービス関連	△ 18.1	△ 7.4				
			もの造り関連	建設業、製造業		
			商業・サービス関連	卸売業、小売業、飲食業、サービス業		
				不動産業、旅館業、他の業種		

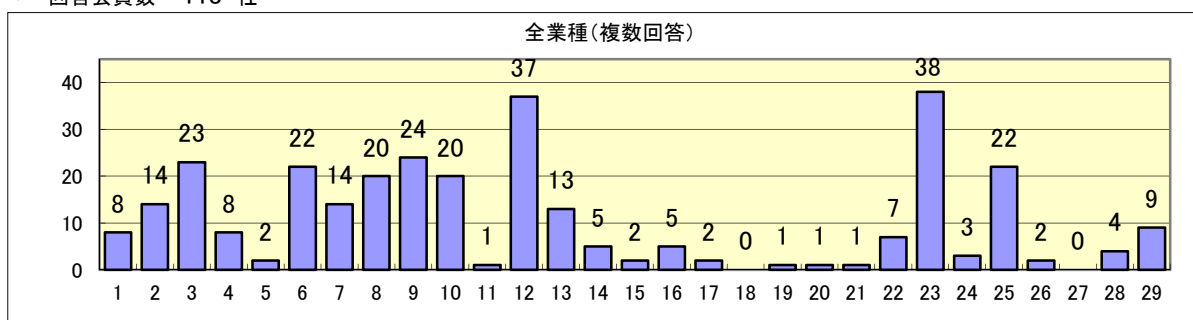
【業種別】

	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総 合	△ 10.2	5.9	△ 6.8	0.0	2.5	6.8
建設業	0.0	11.1	5.6	11.1	16.7	5.6
製造業	0.0	66.7	0.0	16.7	16.7	50.0
卸売業	△ 40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業	△ 37.1	△ 22.9	△ 22.9	△ 22.9	△ 8.6	△ 2.9
飲食店	△ 9.1	9.1	0.0	9.1	△ 9.1	9.1
サービス業	△ 10.5	26.3	△ 21.1	10.5	△ 5.3	10.5
不動産業	66.7	66.7	66.7	66.7	0.0	0.0
旅館業	△ 25.0	△ 50.0	△ 25.0	△ 50.0	△ 25.0	△ 25.0
その他の業種	29.4	17.6	11.8	11.8	29.4	17.6
	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総 合	1.7	5.1	△ 18.6	△ 4.2	△ 36.4	△ 34.7
建設業	16.7	11.1	0.0	△ 11.1	△ 50.0	△ 44.4
製造業	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売業	20.0	20.0	△ 60.0	△ 20.0	0.0	20.0
小売業	△ 5.7	△ 5.7	△ 48.6	△ 25.7	△ 25.7	△ 28.6
飲食店	27.3	27.3	△ 18.2	9.1	△ 54.5	△ 54.5
サービス業	△ 5.3	5.3	△ 10.5	21.1	△ 42.1	△ 36.8
不動産業	0.0	0.0	33.3	66.7	△ 33.3	△ 33.3
旅館業	△ 25.0	△ 50.0	△ 25.0	△ 50.0	△ 75.0	△ 50.0
その他の業種	△ 5.9	11.8	11.8	11.8	△ 41.2	△ 47.1
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 13.6	△ 3.4				
建設業	5.6	0.0				
製造業	0.0	50.0				
卸売業	△ 40.0	△ 20.0				
小売業	△ 42.9	△ 25.7				
飲食店	△ 27.3	9.1				
サービス業	△ 10.5	5.3				
不動産業	66.7	66.7				
旅館業	0.0	△ 50.0				
その他の業種	17.6	5.9				

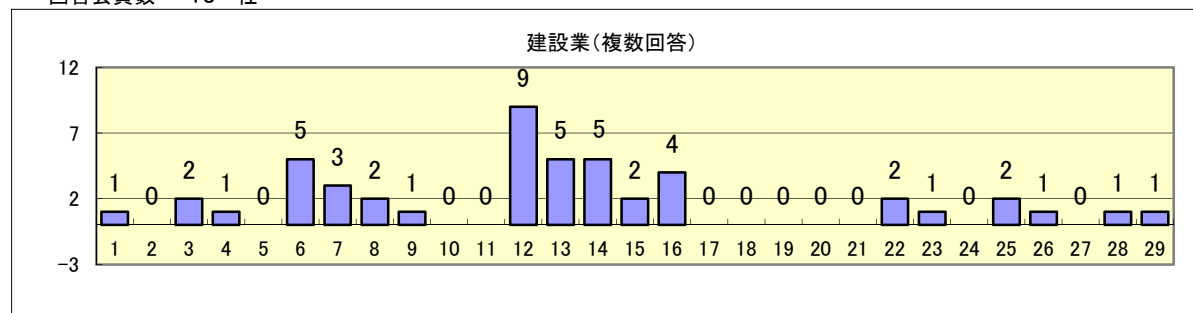
質問2 今期直面している経営上の問題点

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 01 大企業・大型店の進出による競争の激化 | 16 下請け業者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加 | 17 生産設備の不足・老朽化 |
| 03 同業者間による競争の激化 | 18 生産設備の過剰 |
| 04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 | 19 取引条件の悪化(代金回収等) |
| 05 在庫(商品・製品等)の過剰 | 20 金利負担の増加 |
| 06 人件費等の経費の増加 | 21 事業資金の借入難 |
| 07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難 | 22 新規事業の開業について |
| 08 仕入価格の上昇(商品・原材料等) | 23 売上が増えない |
| 09 消費・需要の停滞(民間・官公) | 24 合理化が進まない |
| 10 消費者(製品)ニーズの変化への対応 | 25 利益率が上がらない |
| 11 過剰労働力 | 26 原材料不足 |
| 12 従業員の不足・確保難 | 27 代金回収条件悪化 |
| 13 熟練技術者の確保 | 28 資金繰困難 |
| 14 請負単価の低下・上昇難 | 29 その他:具体的に |
| 15 下請け単価の上昇 | |

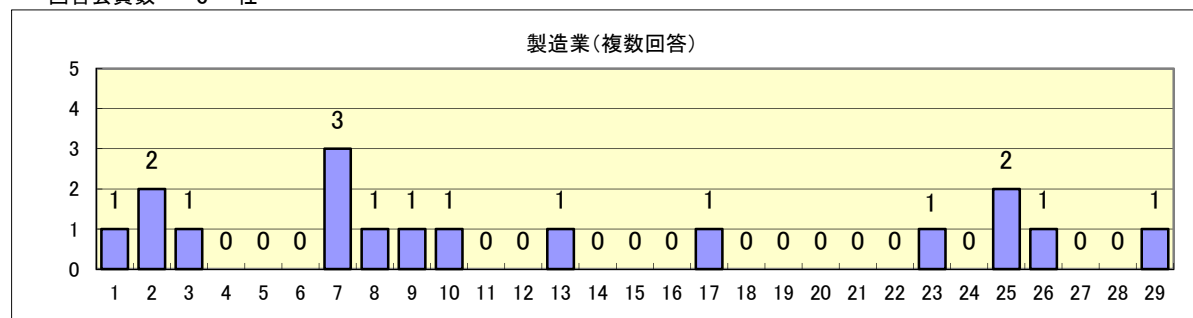
▶ 回答会員数 118 社



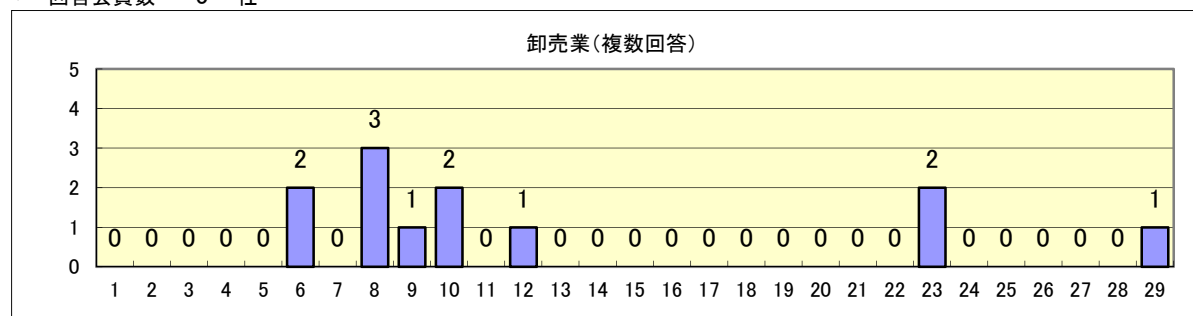
▶ 回答会員数 18 社



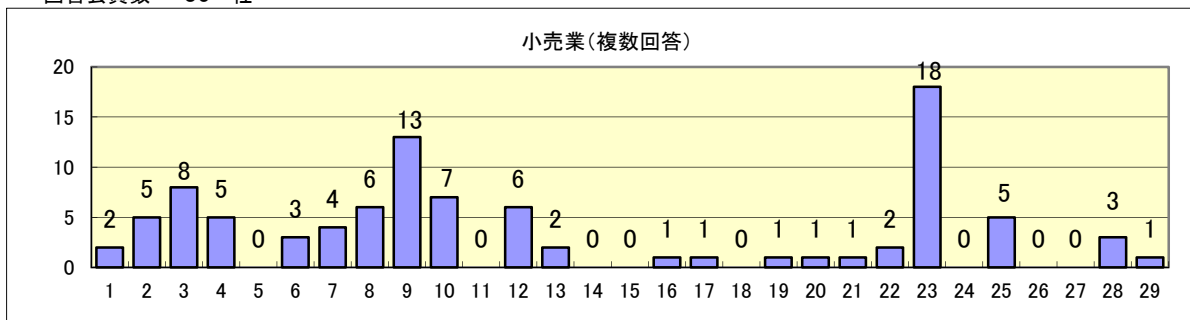
▶ 回答会員数 6 社



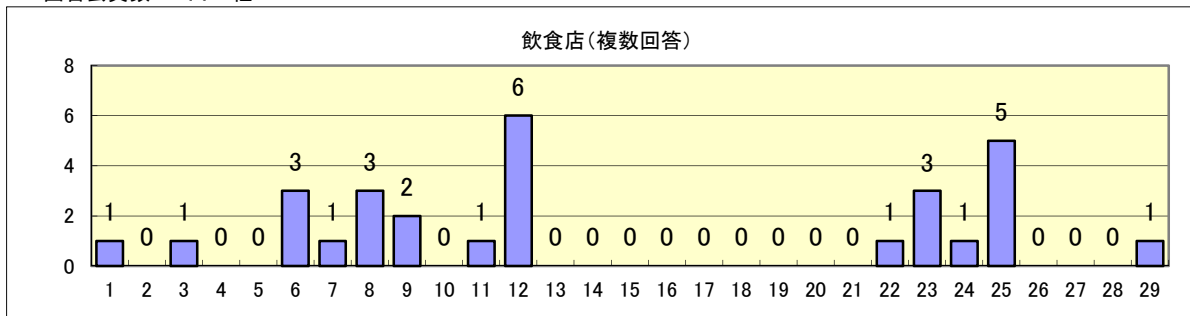
▶ 回答会員数 5 社



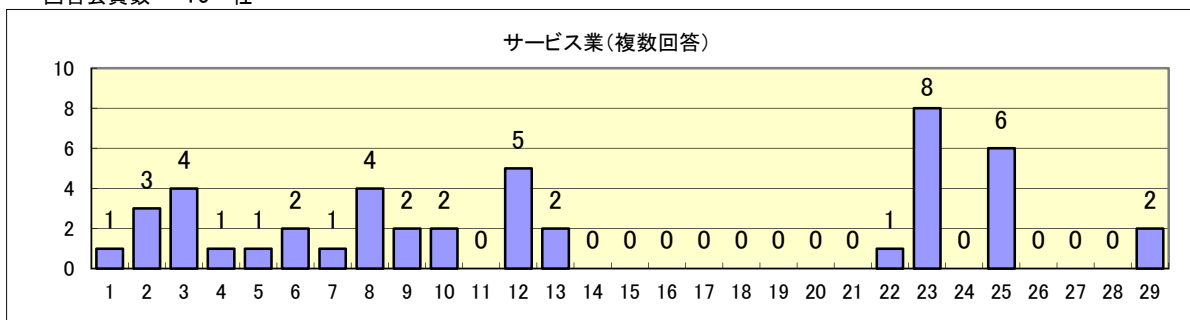
▶ 回答会員数 35 社



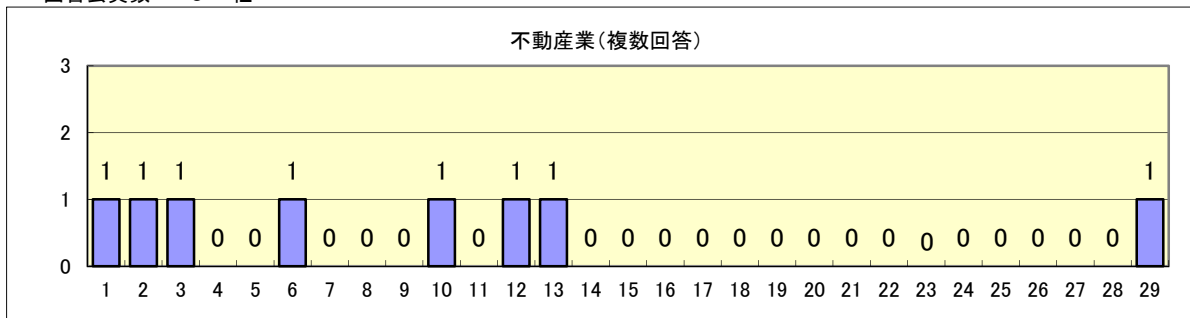
▶ 回答会員数 11 社



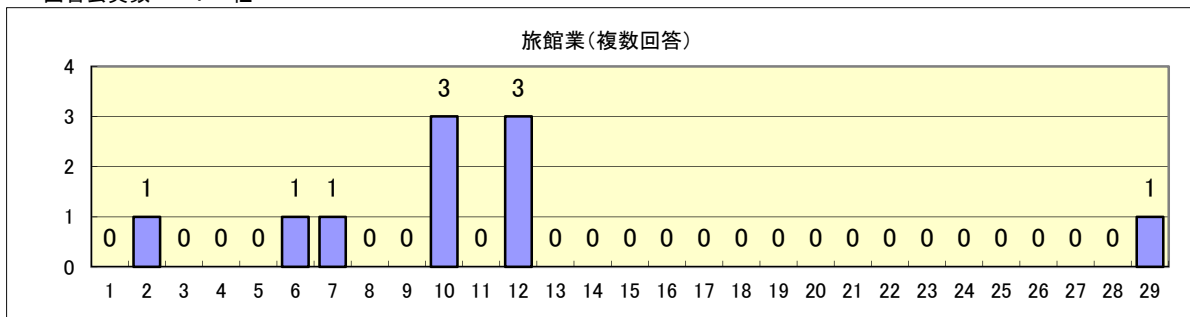
▶ 回答会員数 19 社



▶ 回答会員数 3 社



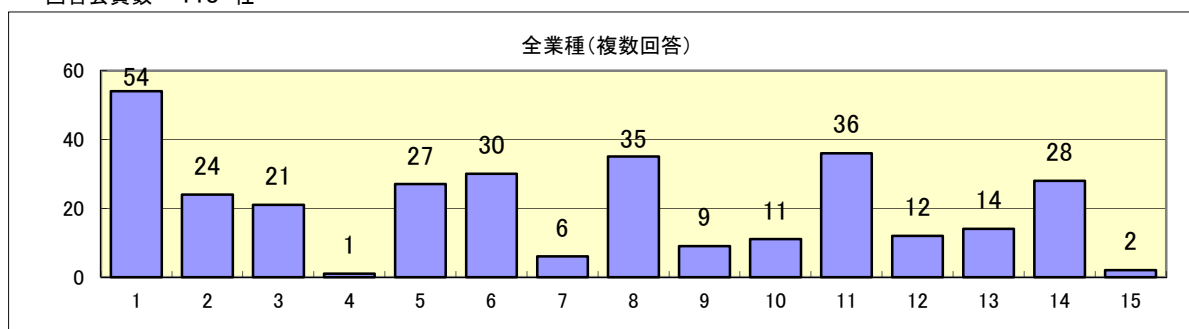
▶ 回答会員数 4 社



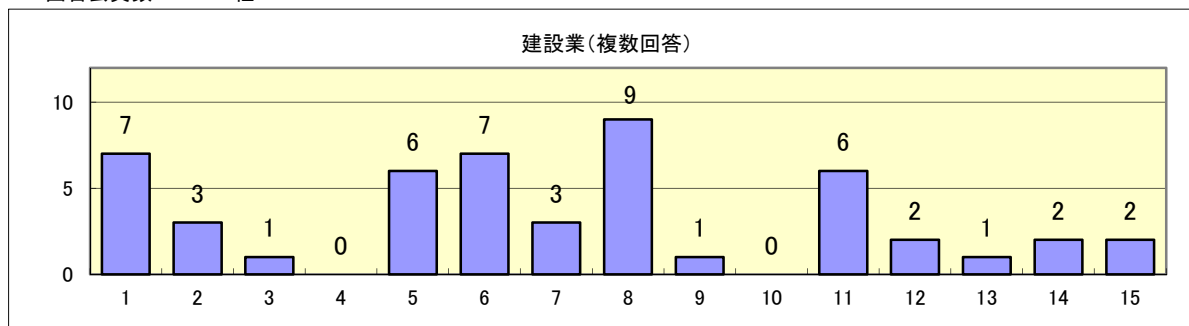
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

- | | |
|--------------------------------------|--------------|
| 01 売上増加(販売高、製品出荷高、完成工事高、
請負工事高等)策 | 08 利益率向上策 |
| 02 販売単価上昇策 | 09 在庫調整策 |
| 03 市場競争力強化策 | 10 仕入単価圧縮策 |
| 04 適正な生産(販売)設備配置策 | 11 人材育成策 |
| 05 適正人員確保策(雇用、整理) | 12 広告宣伝強化策 |
| 06 経費削減策 | 13 新商品、新製品開発 |
| 07 資金繰円滑化策(金融) | 14 新分野事業展開 |
| | 15 その他:具体的に |

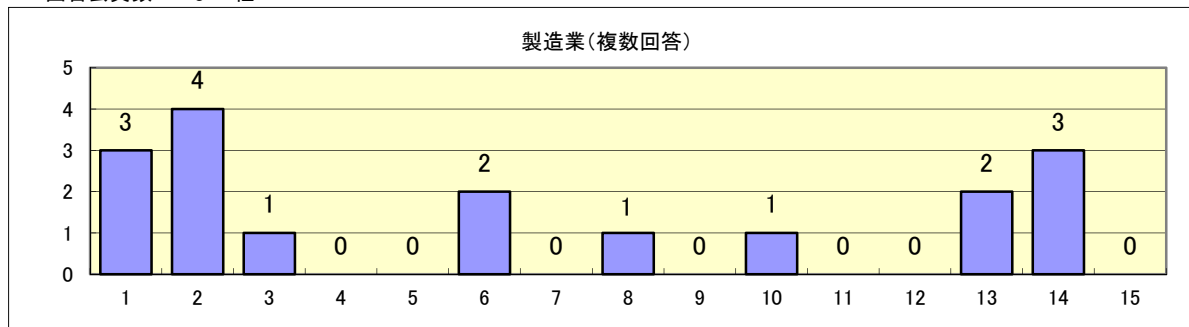
▶ 回答会員数 118 社



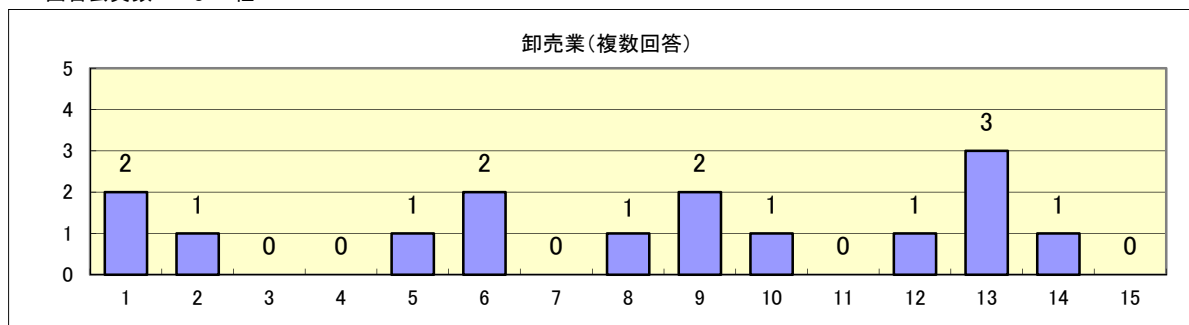
▶ 回答会員数 18 社



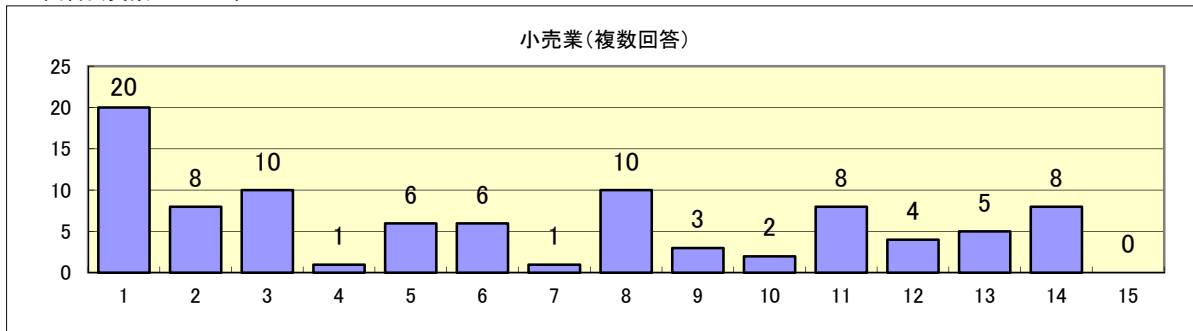
▶ 回答会員数 6 社



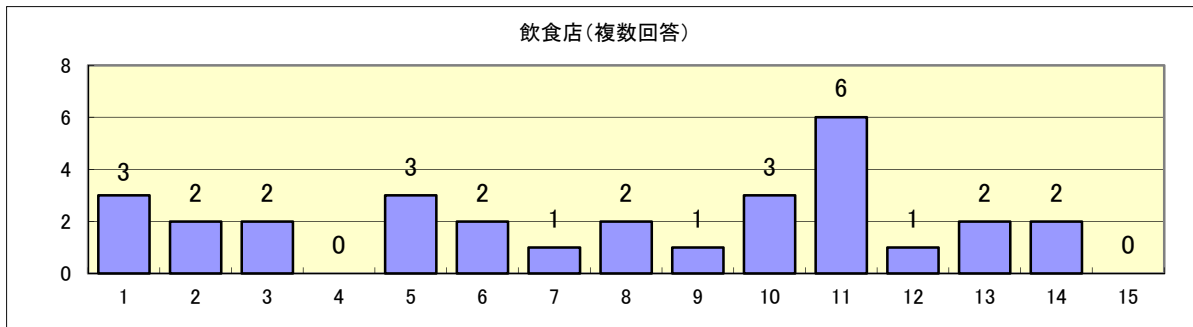
▶ 回答会員数 5 社



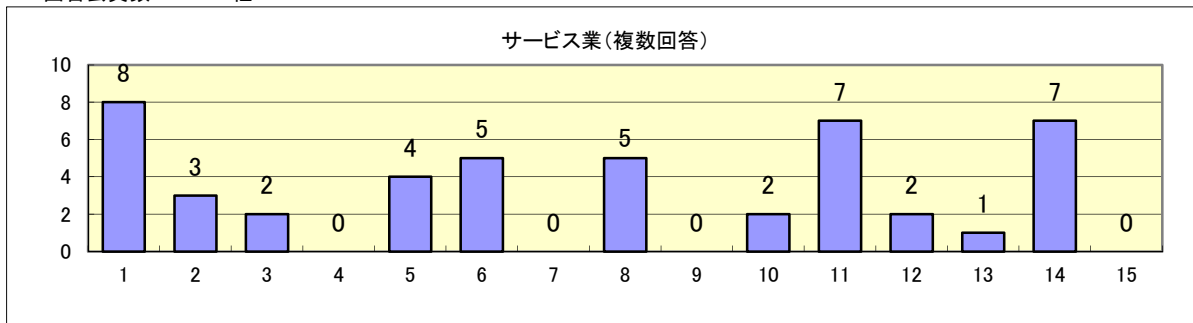
▶ 回答会員数 35 社



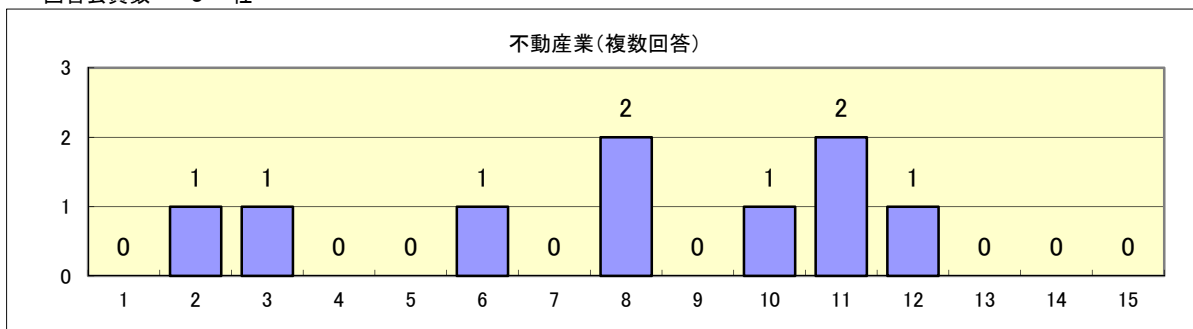
▶ 回答会員数 11 社



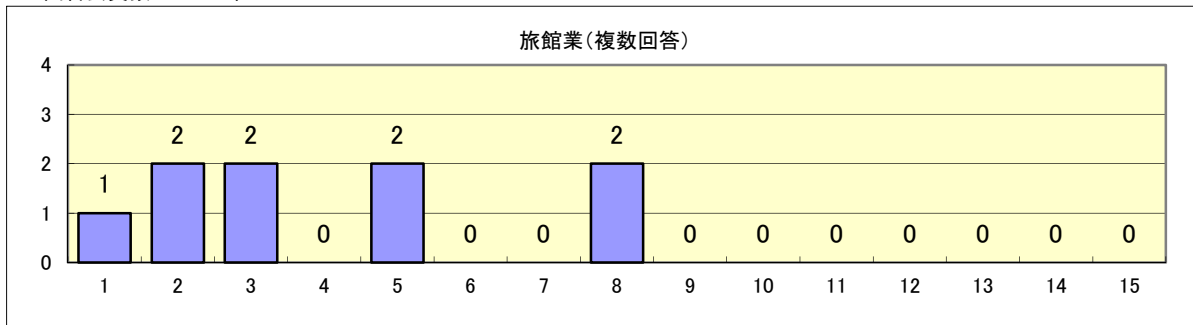
▶ 回答会員数 19 社



▶ 回答会員数 3 社



▶ 回答会員数 4 社





別府商工会議所企業景況調査票

(平成29年1月～7月期)

事業所名		住 所		ご担当者名	
業 種		従業員数		記入日	H 年 月 日

＜質問1＞ 前年同期と比較した今期の状況と、今期と比較した来期の見通しについてお尋ねします。該当する番号に○印をお付け下さい。

項 目	29年1～6月期の状況					29年7月～12月期の見通し				
	① 前年同期(28年1月～6月)と比べて					② 今期と比べた来期の見通し				
イ. 売上高 (完成工事高・請負工事高等)	1.増加	2.やや増加	3.不変	4.やや減少	5.減少	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ロ. 売上単価 (商品・加工・受注単価等)	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下
ハ. 資金繰り	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ニ. 借入難度(含手形割引)	1.容易	2.やや容易	3.不変	4.やや困難	5.困難	1.容易	2.やや容易	3.不変	4.やや困難	5.困難
ホ. 収益状況(経常利益)	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ヘ. 雇用人員(人手)	1.過剰	2.やや過剰	3.適正	4.やや不足	5.不足	1.過剰	2.やや過剰	3.適正	4.やや不足	5.不足
ト. 貴社の業況判断	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下

＜質問2＞ 今期直面している経営上の問題点について、重要度の高い順に該当する番号を回答欄へご記入下さい。

01 大企業・大型店の進出による競争の激化	16 下請け業者の確保難	<table><thead><tr><th colspan="2">回答欄</th></tr></thead><tbody><tr><td>1位</td><td></td></tr><tr><td>2位</td><td></td></tr><tr><td>3位</td><td></td></tr></tbody></table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										
02 同業者の進出・新規参入業者の増加	17 生産設備の不足・老朽化									
03 同業者間による競争の激化	18 生産設備の過剰									
04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化	19 取引条件の悪化(代金回収等)									
05 在庫(商品・製品等)の過剰	20 金利負担の増加									
06 人件費等の経費の増加	21 事業資金の借入難									
07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難	22 新規事業の開業について									
08 仕入価格の上昇(商品・原材料等)	23 売上が増えない									
09 消費・需要の停滞(民間・官公)	24 合理化が進まない									
10 消費者(製品)ニーズの変化への対応	25 利益率が上がらない									
11 過剰労働力	26 原材料不足									
12 従業員の不足・確保難	27 代金回収条件悪化									
13 熟練技術者の確保	28 資金繰り困難									
14 請負単価の低下・上昇難	29 その他:具体的に									
15 下請け単価の上昇	()									

＜質問3＞ 貴社が現在(今後)進めている(いく)経営改善対策について、重要なものから順に該当する番号を回答欄にご記入下さい。

01 売上高増加(販売高、製品出荷高、完成工事高、請負工事高等)策	09 在庫調整策	<table><thead><tr><th colspan="2">回答欄</th></tr></thead><tbody><tr><td>1位</td><td></td></tr><tr><td>2位</td><td></td></tr><tr><td>3位</td><td></td></tr></tbody></table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										
02 販売単価上昇策	10 仕入単価圧縮策									
03 市場競争力強化策	11 人材育成策									
04 適正な生産(販売)設備配置策	12 広告宣伝強化策									
05 適正人員確保策(雇用、整理)	13 新商品、新製品開発									
06 経費削減策	14 新分野事業展開									
07 資金繰り円滑化策(金融)	15 その他:具体的に									
08 利益率向上策	()									

＜質問4＞ 商工会議所への意見、要望などについて自由にご記入下さい。

--

＜質問5＞ その他(景気動向並びに財政・金融政策等に対する要望、その他ご意見)

--

ご協力ありがとうございました。返信用封筒またはFAX(0977-26-2232)でご返送下さい。