

企業景況調査報告書

(平成 29 年 7 ～ 12 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 7 ～ 12 月)

調査対象企業

別府市内の商工会議所会員企業 398 社

建設業	73 社 (77)	製造業	13 社 (11)	卸売業	9 社 (8)
小売業	109 社 (121)	飲食店	59 社 (66)	サービス業	53 社 (53)
不動産業	8 社 (8)	旅館業	35 社 (8)	その他	39 社 (38)

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 398 社に調査票を発送。

調査時期

平成 30 年 1 月 19 日から約3週間

回収状況

106 社(回収率 26.6 %) ※前期 (29年 1 ～ 6 月) 118 社(回収率 30.3 %)
前2期(28年 7 ～ 12 月) 101 社(回収率 25.9 %)
前3期(28年 1 ～ 6 月) 109 社(回収率 27.9 %)

【内訳】

業種	建設業	16 社 (21.9 %)	、製造業	5 社 (38.5 %)
	卸売業	4 社 (44.4 %)	、小売業	29 社 (26.6 %)
	飲食店	5 社 (8.5 %)	、サービス業	18 社 (34.0 %)
	不動産業	1 社 (12.5 %)	、旅館業	16 社 (45.7 %)
	その他	12 社 (30.8 %)	※()は業種毎の回収率	
形態	個人企業	35 社	、株式会社	41 社
	他の会社	4 社	、他の法人	4 社
			、無回答	0 社
従業員数	1～4人	37 社	、5～9人	23 社
	30～49人	5 社	、50～99人	9 社
	無回答	10 社	、100人以上	5 社

調査結果概要

前回(平成 29 年 1 月～ 6 月期)の調査に続き、29年 7 月～ 12 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22回目の調査である。

全業種では総じて改善傾向がみられる。調査をしたDI値7指標のうち、5つの指標で前期比より改善している。悪化した2指標をみると、[資金繰り]が0.0で前期比2.5P、[雇用人員]が△41.5で前期比5.1Pの悪化となっている。尚、悪化要因を他の指標と比較してみると、単純に「経営環境が悪化している」とは言えないようだ。例えば、[売上高]は△2.8で前期比7.4P改善、[収益状況(経常利益)]が△6.6で同12.0P改善など、「経営環境は改善に向かっている」ことを他の5つの指標は裏付けている。以上のことから、別府市内での景況は上昇傾向にあると判断できそうだ。

業種別にみると改善傾向にある業種と悪化傾向にある業種とに大きく2つに分類されている。最初に大分類でみると、[建設業]と[製造業]の回答を集計した[もの造り関連]は悪化傾向を示している。この悪化傾向は両業種とも同じである。但し、[製造業]は回答数が5社と少ないため、DI値の誤差が大きくなる可能性があることに注意が必要である。回答数が16社の[建設業]は悪化傾向を示しているものの、DI値はプラスとなっている指標が多い。その中で、[売上高]は前期0.0が今期12.5となっており、改善幅が大きいことに注目したい。建設需要が堅調で推移していると推察されよう。その一方で[雇用人員]は△62.5と極めて悪く、後述の[旅館業(△68.6)]と同様に人員不足が深刻であることが伺い知れよう。

大分類のうち1つ[商業・サービス関連]は、[雇用人員]の△42.4を除き、何れのDI指標は前期比で改善されている。「商業・サービス関連」は個人消費に大きく依存している業種が多いことから、別府市内での個人消費市場が活発化しているのだろう。昨今のインバウンド需要の寄与度も高いと思われる。例えば、[旅館業]の[売上高]は前期が△25.0であったが今期は31.3と劇的に改善されている。回答数が前期4社(今期16社)であったことを考慮してもその好調さが分かる。経営支援機関は業種別景況指標を踏まえた上で、効果的な支援策の立案と実行が求められよう。

※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の意味するものです。

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(7 月～ 12 月)の経営上の状況比較、及び来期(1 月～ 6 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△2.8となっているが、前期調査の△10.2に比して7.4Pの改善となった。内訳ではもの造り関連は前期と同じ0.0であり、DI値に変化がなかった。商業・サービス関連では前期△12.8に対し今期は△3.5と、9.3Pの改善となった。商業・サービス関連は個人消費と密接に関係していることから、個人消費が底堅く改善している可能性が高いと思料される。

業種でプラスとなった業種は建設業(12.5)、サービス業(5.6)、宿泊業(31.3)である。前期は建設業(0.0)、サービス業(△10.5)、宿泊業(△25.0)であった。3業種の好調さに注目したい。

ロ. 売上単価

もの造り関連が少し苦しそうである。前期は4.2とプラスを維持していたが、今期は△9.5と13.7Pも悪化している。その一方で、商業・サービス関連は前期△9.6から今回12.9と22.5Pと大きく改善している。更にもの造り関連に言及すると、前期調査の「来期見通し」では前期調査では12.5を予想していたが、今期の結果は△9.5であり、急速に悪化している様子が伺える。このことは今期調査の「来期予想」が△23.8となっていることから推察されよう。もの造り関連、特に製造業の経営者や従業員の志気低下が心配される。

ハ. 資金繰り

総合では今期0.0であり、前期2.5よりも僅かに低下している。もの造り関連も商業・サービス関連も今期実績値は0.0となった。全体的には資金繰りに関し大きな懸念が見られないようである。業種別ではここでも宿泊業が31.3と前期△25.0から大きく改善されており好調さが裏付けられている。今期はマイナスとなった小売業(△17.2)と飲食店(△20.0)は来期の改善を予想している一方で、製造業(△20.0)では更に悪化するとしているのが気掛りである

ニ. 借入難度

総合(4.7)、もの造り関連(4.8)、商業・サービス関連(4.7)と借入難度は高くないようである。しかし、もの造り関連の前期が12.5であったことを考えるともの造り関連の資金調達は徐々に苦しくなっている。特に建設業が前期16.7であったのが今期6.3と10.4Pダウンしたのが影響した。製造業も前期、今期ともに0.0であり、資金調達の改善の兆しが見られていない。その他に小売業(△10.3)も前期(△5.7)より悪化し、来期(△6.9)も苦しいと予測している

ホ. 収益状況

全体的に芳しくない状況が続いている。今期にプラスとなったのは、建設業(6.3)と旅館業(56.3)の2業種のみである。他の業種は0又はマイナス値を記録している。製造業(△40.0)の窮境と旅館業の好調さがここでも現れている。物販業種(卸売業と小売業)は前期よりも大きく改善している一方で、飲食店(△20.0)やサービス業(△11.1)の非物販業種は前期よりも僅かであるものの悪化している。

ヘ. 雇用人員

従業員の確保の困難性は益々激化する傾向にある。総合の前期は△36.4であったが、今期は更に5.1P悪化し△41.5となった。来期見通しは僅かに改善し△39.6としているが、△40前後というDI値は28年上期調査から続いており、雇用環境の改善への期待が現実化するにはまだ相当な月数が必要と思料される

ト. 自社の業況判断

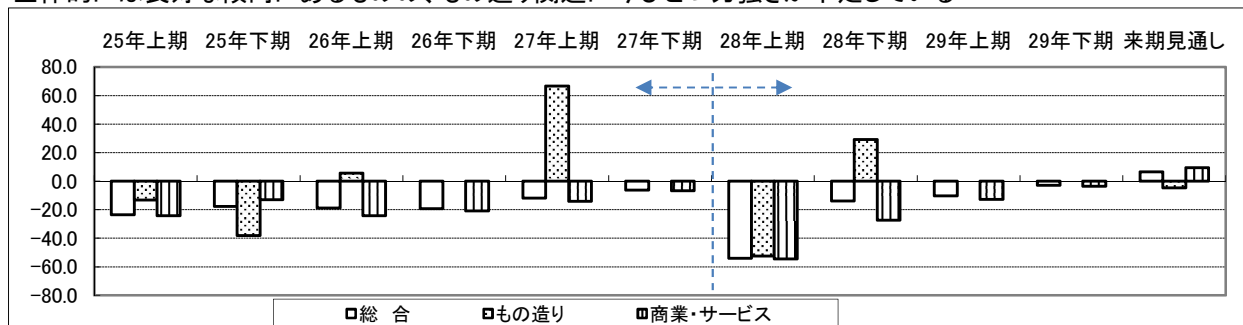
商業・サービス関連では順調に改善への歩みを進めている。前期は△18.1であったが、今期は△1.2と16.9Pの改善が見られた。その一方でもの造り関連では4.2から△9.5へと、プラスからマイナスへ逆回転してしまった。来期見通しも△28.6と悲観的に見ており、もの造り関連の企業経営者の不安感を感じ取ることができよう。業種別では旅館業が前期0.0から今期62.5、来期見通しも56.3となっており、その急回復ぶりを指摘しておく

【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

全体的には良好な傾向にあるものの、もの造り関連に今ひとつ力強さが不足している

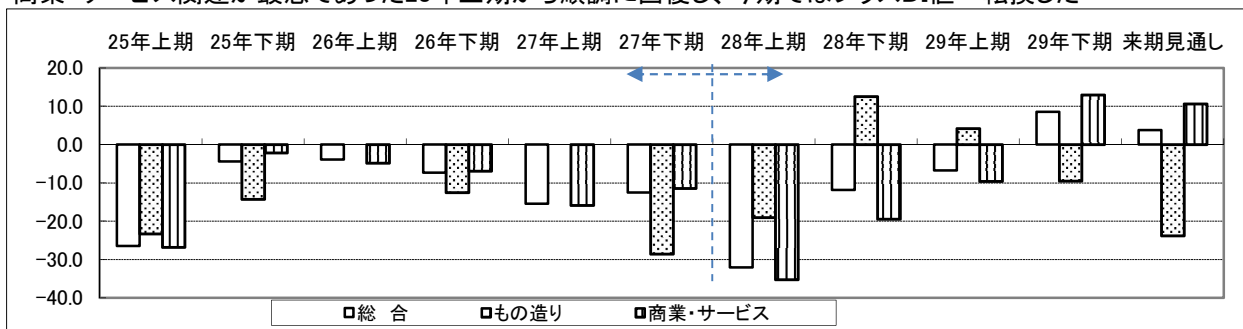


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 23.6	△ 17.7	△ 18.8	△ 19.3	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	6.6	9.4
もの造り	△ 13.3	△ 38.1	5.6	0.0	66.7	0.0	△ 52.4	29.2	0.0	0.0	△ 4.8	△ 4.8
商業サービス	△ 24.3	△ 13.0	△ 24.1	△ 20.8	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	9.4	12.9

ロ. 売上単価

商業・サービス関連が最悪であった28年上期から順調に回復し、今期ではプラスDI値へ転換した

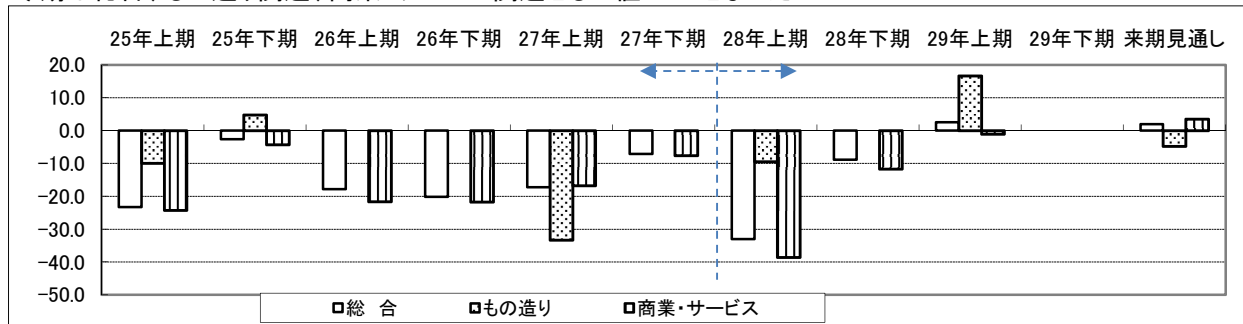


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 26.5	△ 4.4	△ 4.0	△ 7.3	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	8.5	3.8	△ 4.7
もの造り	△ 23.3	△ 14.3	0.0	△ 12.5	0.0	△ 28.6	△ 19.0	12.5	4.2	△ 9.5	△ 23.8	△ 14.3
商業サービス	△ 26.8	△ 2.2	△ 4.8	△ 6.9	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	12.9	10.6	△ 2.4

ハ. 資金繰り

今期は総合、もの造り関連、商業・サービス関連ともDI値が0.0となった

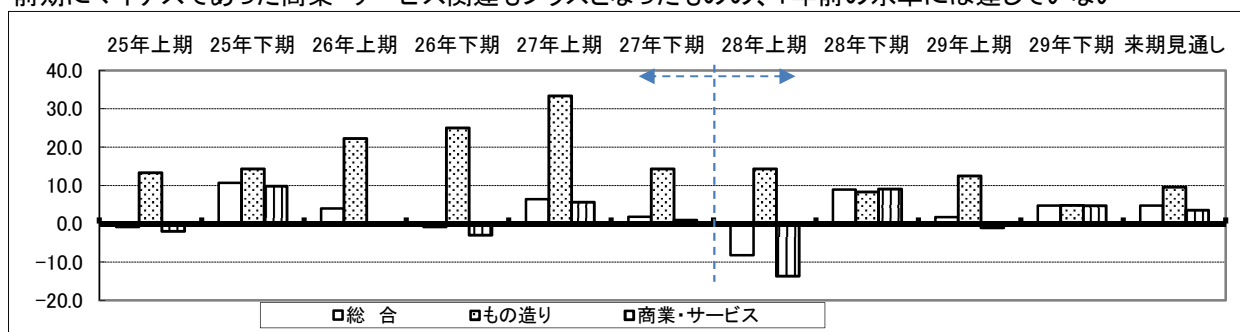


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総合	△ 23.3	△ 2.7	△ 17.8	△ 20.2	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	1.9	1.9
もの造り	△ 10.0	4.8	0.0	0.0	△ 33.3	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 4.8	△ 4.8
商業サービス	△ 24.3	△ 4.3	△ 21.7	△ 21.8	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	3.5	3.5

二. 借入難度

前期にマイナスであった商業・サービス関連もプラスとなったものの、1年前の水準には達していない

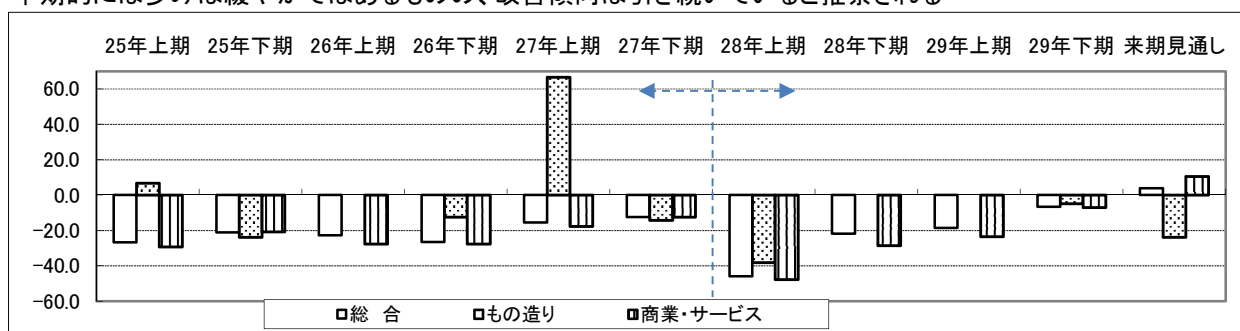


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 0.9	10.6	4.0	△ 0.9	6.4	1.8	△ 8.3	8.9	1.7	4.7	4.7	0.0
もの造り	13.3	14.3	22.2	25.0	33.3	14.3	14.3	8.3	12.5	4.8	9.5	4.8
商業サービス	△ 2.0	9.8	0.0	△ 3.0	5.6	1.0	△ 13.6	9.1	△ 1.1	4.7	3.5	△ 1.2

ホ. 収益状況

中期的には歩みは緩やかではあるものの、改善傾向は引き続いていると推察される

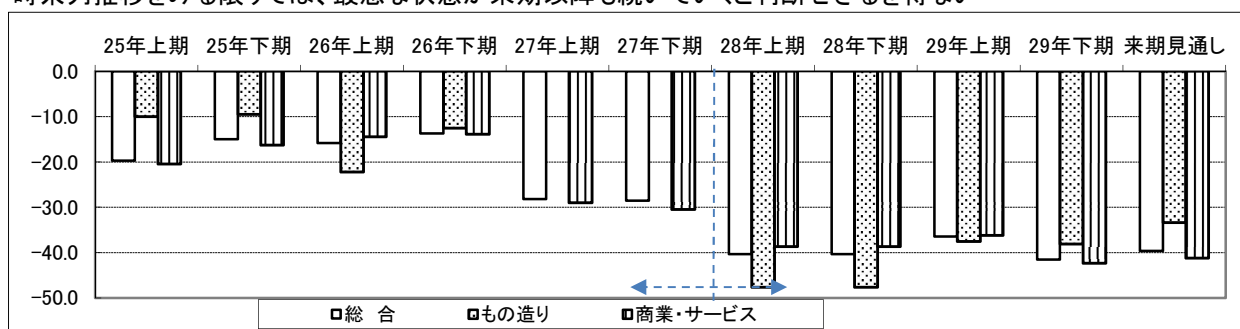


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 26.8	△ 21.2	△ 22.8	△ 26.6	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	3.8	10.4
もの造り	6.7	△ 23.8	0.0	△ 12.5	66.7	△ 14.3	△ 38.1	0.0	0.0	△ 4.8	△ 23.8	△ 19.0
商業サービス	△ 29.2	△ 20.7	△ 27.7	△ 27.7	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	10.6	17.6

ヘ. 雇用人員

時系列推移をみる限りでは、最悪な状態が来期以降も続いていくと判断せざるを得ない

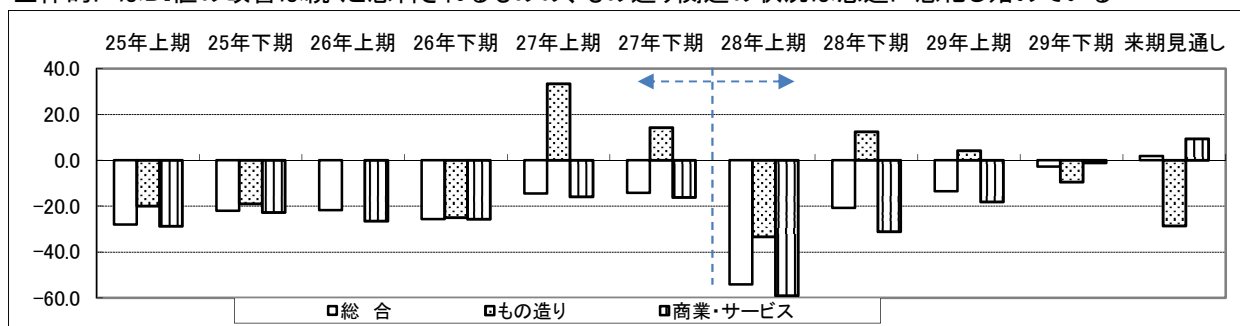


《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 19.7	△ 15.0	△ 15.8	△ 13.8	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 39.6	1.9
もの造り	△ 10.0	△ 9.5	△ 22.2	△ 12.5	0.0	0.0	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 33.3	4.8
商業サービス	△ 20.4	△ 16.3	△ 14.5	△ 13.9	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 41.2	1.2

ト. 自社の業況判断

全体的にはDI値の改善は続くと思料されるものの、もの造り関連の状況は急速に悪化し始めている



《時系列実績・見通し》

	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	29年下期	来期見通し	29年上期比
総 合	△ 28.1	△ 22.1	△ 21.8	△ 25.7	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	1.9	4.7
もの造り	△ 20.0	△ 19.0	0.0	△ 25.0	33.3	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	△ 9.5	△ 28.6	△ 19.0
商業サービス	△ 28.7	△ 22.8	△ 26.5	△ 25.7	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	9.4	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位と2位とが前期調査と入れ替っている。今期1位となった「従業員の不足・確保難」は回答総数106社中40社が「該当する」と答えており、その回答率は37.7%である。前期は118社中37社で回答率31.4%であったことを考慮すると、「従業員の不足・確保難」が徐々に強くなってきていることが伺い知れる。

「従業員の不足・確保難」を1位に上げた業種は、建設業、小売業、飲食店、旅館業の計4業種であった。また全業種で2位となった「売上が増えない」を1位に上げた業種は、製造業とサービス業の2業種であった。

今期調査で急回復振りを示している旅館業では、2位に「人件費等の経費増加」があがっている。この選択肢は、回答総数が旅館業と同様に二桁あった建設業、小売業、サービス業では3位以内にランクされていない。旅館業では業容の回復と同時に、3位にランクされた「同業者の進出・増加」により、人材の質と量の両面でその確保の困難性が増しているように推察される。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種	従業員の不足・確保難 (40)	売上が増えない (31)	仕入価格の上昇 (21)
建設業	従業員の不足・確保難 (8) 下請け業者の確保難 (8)	請負単価の低下・上昇難 (6)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (4)
製造業	同業者間の競争の激化 (2) 仕入価格の上昇 (2) 消費者ニーズの変化 (2) 売上が増えない (2)	在庫の過剰 (1) 販売、受注単価の低下 (1) 消費・需要の停滞 (1) 熟練技術者の確保 (1)	事業資金の借入難 (1) 合理化が進まない (1) 原材料不足 (1)
卸売業	仕入価格の上昇 (3)	従業員の不足・確保難 (2) 売上が増えない (2)	人件費等の経費の増加 (1) 消費・需要の停滞 (1) 生産設備の不足・老朽化 (1)
小売業	従業員の不足・確保難 (11)	売上が増えない (10)	同業者間の競争の激化 (8)
飲食店	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (2) 仕入価格の上昇 (2) 消費・需要の停滞 (2) 従業員の不足・確保難 (2)	同業者間の競争の激化 (1) 販売、受注単価の低下 (1) 消費者ニーズの変化 (1) 生産設備の不足・老朽化 (1)	事業資金の借入難 (1) 利益率が上がらない (1) 資金繰困難 (1)
サービス業	売上が増えない (8)	利益率が上がらない (4) 同業者間の競争の激化 (4)	同業者の進出・増加 (3) 販売、受注単価の低下 (3) 取引条件の悪化 (3) 従業員の不足・確保難 (3)
不動産業	同業者間の競争の激化 (1) 販売、受注単価の低下 (1) 消費者ニーズの変化 (1)		
旅館業	従業員の不足・確保難 (11)	人件費等の経費の増加 (9)	同業者の進出・増加 (6)
その他	利益率が上がらない (6)	売上が増えない (5)	人件費等の経費の増加 (3) 従業員の不足・確保難 (3)

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

前期調査と同じく1位には「売上高増加策」が上がった。但し、回答率は前期が45.8%であったが今期は34.0%と大きく下がっている。回答総数をみると、1位「売上高増加策」が36社、2位「利益率向上策」が35社、3位「適正人員確保策」が33社と、上位3位の差異は大きくない。前期調査では1位(54社)と3位(35社)とでは19社の回答差異があったことを考えると、今期1位となった「売上増加」に対する不安度が若干低下してきたと推察される。また2位に「利益向上策」が上げられており、「増収策と共に増益策も」という方針を採る企業が多い。

質問2の「経営上の課題」として1位であった「従業員の不足・確保難」に対する対策例は、調査票では「適正人員確保策」と「人材育成策」とがある。「適正人員確保策」は旅館業で1位、サービス業で3位に上げられているものの、建設業と小売業では3位以内にはない。「募集・採用をかけても集まらない」という現実が続くことで諦め感が漂っているのかも知れない。なお「人材育成策」は全業種で29社の回答があり4位にランクされている。現有人員の戦力化をはかる為にも「人材育成策」に関心を持たざるを得ないのが現実であろう。

〔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 (36)	利益率向上策 (35)	適正人員確保策 (33)
建設業	利益率向上策 (8)	利益率向上策 (7)	売上高増加策 (6)
製造業	売上高増加策 (3)	販売単価上昇策 (2) 市場競争力強化策 (2) 広告宣伝強化策 (2)	経費削減策 (1) 在庫調整策 (1) 人材育成策 (1)
卸売業	仕入単価圧縮策 (3)	適正人員確保策 (2) 新商品、新製品開発 (2)	売上高増加策 (1) 販売単価上昇策 (1) 適正な生産設備配置策 (1) 利益率向上策 (1) 新分野事業展開 (1)
小売業	売上高増加策 (11)	利益率向上策 (8) 利益率向上策 (8)	市場競争力強化策 (7) 人材育成策 (7) 新分野事業展開 (7)
飲食店	売上高増加策 (2) 販売単価上昇策 (2) 経費削減策 (2) 利益率向上策 (2) 人材育成策 (2)	適正人員確保策 (1) 仕入単価圧縮策 (1) 広告宣伝強化策 (1) 新商品、新製品開発 (1)	
サービス業	利益率向上策 (7) 売上高増加策 (7)	人材育成策 (5)	適正人員確保策 (4)
不動産業	販売単価上昇策 (1) 市場競争力強化策 (1) 経費削減策 (1)		
旅館業	経費削減策 (7) 適正人員確保策 (7)	販売単価上昇策 (6) 利益率向上策 (6) 人材育成策 (6)	市場競争力強化策 (5)
その他	経費削減策 (4) 利益率向上策 (4) 新分野事業展開 (4)	売上高増加策 (3) 適正人員確保策 (3) 資金繰り円滑化策 (3) 人材育成策 (3)	市場競争力強化策 (2) 広告宣伝強化策 (2)

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

- ・ 前回のよう景気向上策のようなわくわく商品券等をして欲しい
- ・ なし

② 製造業

- ・ 会社経営・社内環境改善策の相談に乗って欲しい
- ・ いつもお世話になります。これからもご指導よろしくお願いします

③ 卸売業

- ・ いつもお世話になります。ありがとうございます

④ 小売業

- ・ いつもお世話になっております。ありがとうございます
- ・ 関連事業に補強的な事業とし、付加していく事業研修をして欲しい
- ・ 市内の各種業者の景気動向(どのような業種が良くて又は悪い)を教えてほしい
- ・ 人材育成に対する教育・研修の機会を増やして欲しい
- ・ 会員ではあるがどのように商工会議所を活用して良いのかわからない
- ・ 特になし
- ・ なし

⑤ 飲食店

- ・ 別府市の人口を15万人、来市者を5000人/日が必要
- ・ 特にありません

⑥ サービス業

- ・ 次世代後継者の養成や事業承継について知識が欲しい
- ・ 節税対策の金融商品や制度の知識及びパンフ等あれば欲しい
- ・ 助成金の種類は約3000種類あり、多種多様になりますので各会員にあった助成金をメールで提案して頂けると助かります
- ・ 特になし

⑦ 不動産業

(回答なし)

⑧ 旅館業

- ・ サービス業の現在、最大の問題は人手不足、この対応が出来ないか？
- ・ 自然に恵まれ、その上温泉が多種多量に恵まれています。もう少し外に向かっての宣伝に力をお貸し下さるとありがたいです
- ・ 海外の方の対応も勉強が必要と考えています

⑨ その他の業種

- ・ 会員の為の商工会議所団体保険販売をしていきたいのでご協力をお願いします。

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

- ・ なし

② 製造業

- ・ 景気は良いとTV等でいいますが嘘ですね。いつも厳しいです

③ 卸売業

（回答なし）

④ 小売業

- ・ 別府の土地柄上、景気の景気の底上げができてるように見受けられない
- ・ 消費市況は相変わらず厳しい。お客様の商品に対する価格面も厳しく単価がなかなか上昇しない
- ・ 館の集客自体が大分市の館に負けている部分がある為厳しい面がある
- ・ 質問1のハ・ニに関しては個店での判断が困難な為、未回答です
- ・ 金融緩和政策の継続・消費税10%の見送り
- ・ 特になし
- ・ なし

⑤ 飲食店

- ・ 活動人口（20～60歳）が増えないと別府は死にます
- ・ もっと全国に海外に別府をアピールして欲しい

⑥ サービス業

- ・ ありません
- ・ 特になし

⑦ 不動産業

（回答なし）

⑧ 旅館業

（回答なし）

⑨ その他の業種

- ・ 外国からの旅行者ばかりで日本人旅行者が増えてほしい

<集計結果>

質問1 DI値集計(29 年 7 月～ 12 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	△ 2.8	6.6	8.5	3.8	0.0	1.9
もの造り関連	0.0	△ 4.8	△ 9.5	△ 23.8	0.0	△ 4.8
商業・サービス関連	△ 3.5	9.4	12.9	10.6	0.0	3.5
	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	4.7	4.7	△ 6.6	3.8	△ 41.5	△ 39.6
もの造り関連	4.8	9.5	△ 4.8	△ 23.8	△ 38.1	△ 33.3
商業・サービス関連	4.7	3.5	△ 7.1	10.6	△ 42.4	△ 41.2
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 2.8	1.9				
もの造り関連	△ 9.5	△ 28.6				
商業・サービス関連	△ 1.2	9.4				
			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		

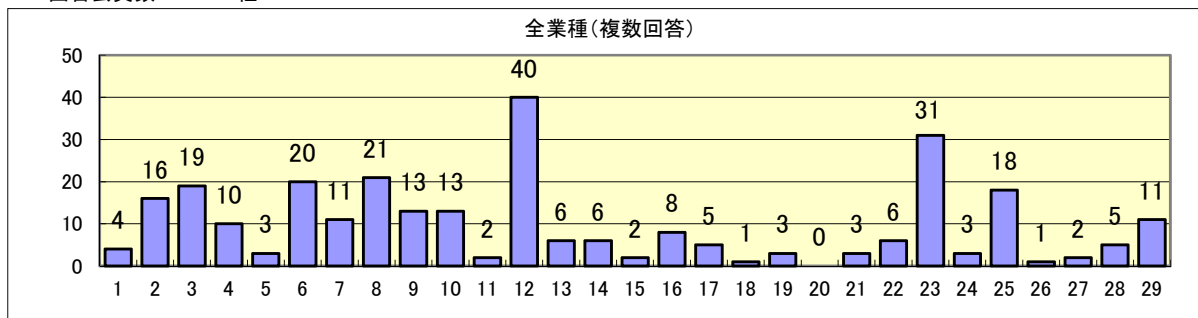
【業種別】

	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	△ 2.8	6.6	8.5	3.8	0.0	1.9
建設業	12.5	12.5	0.0	△ 12.5	6.3	6.3
製造業	△ 40.0	△ 60.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 20.0	△ 40.0
卸売業	0.0	△ 75.0	0.0	△ 25.0	0.0	0.0
小売業	△ 10.3	10.3	10.3	10.3	△ 17.2	△ 6.9
飲食店	△ 20.0	40.0	△ 60.0	0.0	△ 20.0	20.0
サービス業	5.6	△ 5.6	22.2	11.1	11.1	5.6
不動産業	△ 100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
旅館業	31.3	37.5	31.3	18.8	31.3	18.8
その他の業種	△ 33.3	8.3	16.7	16.7	△ 8.3	0.0
	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	4.7	4.7	△ 6.6	3.8	△ 41.5	△ 39.6
建設業	6.3	18.8	6.3	△ 12.5	△ 62.5	△ 50.0
製造業	0.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 60.0	40.0	20.0
卸売業	25.0	25.0	0.0	△ 50.0	△ 50.0	△ 75.0
小売業	△ 10.3	△ 6.9	△ 24.1	6.9	△ 44.8	△ 44.8
飲食店	△ 40.0	△ 40.0	△ 20.0	40.0	△ 40.0	0.0
サービス業	0.0	0.0	△ 11.1	△ 11.1	△ 27.8	△ 27.8
不動産業	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
旅館業	25.0	18.8	56.3	50.0	△ 68.8	△ 68.8
その他の業種	25.0	16.7	△ 41.7	8.3	△ 25.0	△ 25.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 2.8	1.9				
建設業	6.3	△ 12.5				
製造業	△ 60.0	△ 80.0				
卸売業	△ 50.0	△ 50.0				
小売業	△ 17.2	△ 6.9				
飲食店	0.0	20.0				
サービス業	0.0	5.6				
不動産業	0.0	0.0				
旅館業	62.5	56.3				
その他の業種	△ 33.3	8.3				

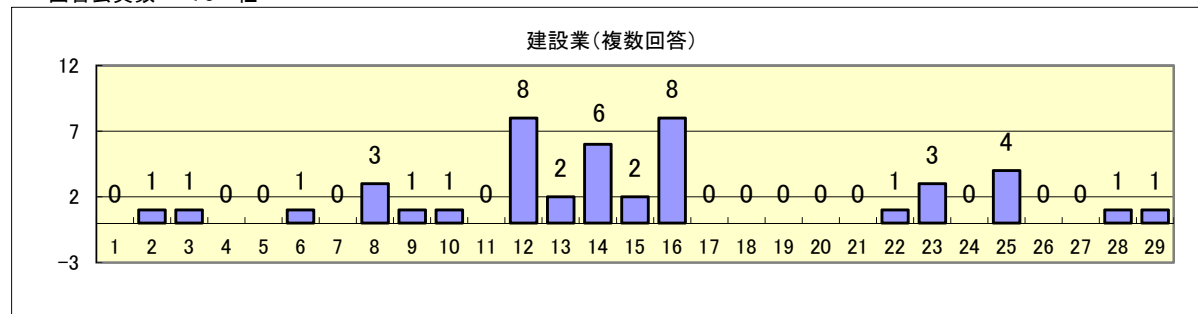
質問2 今期直面している経営上の問題点

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 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 | |

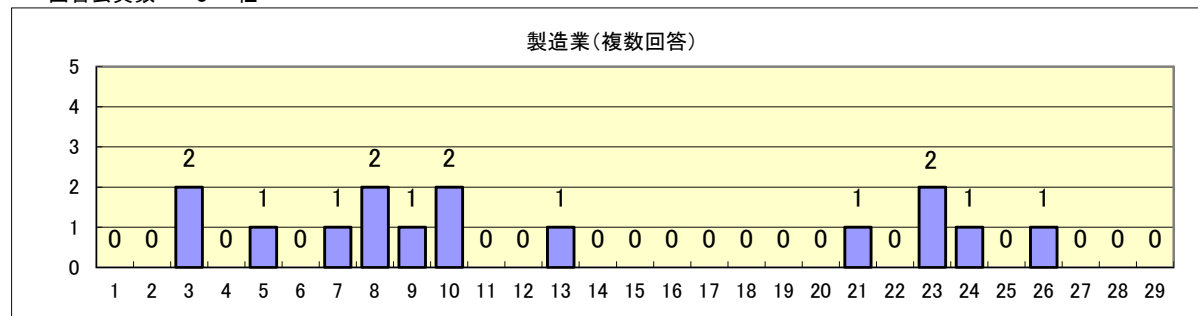
▶ 回答会員数 106 社



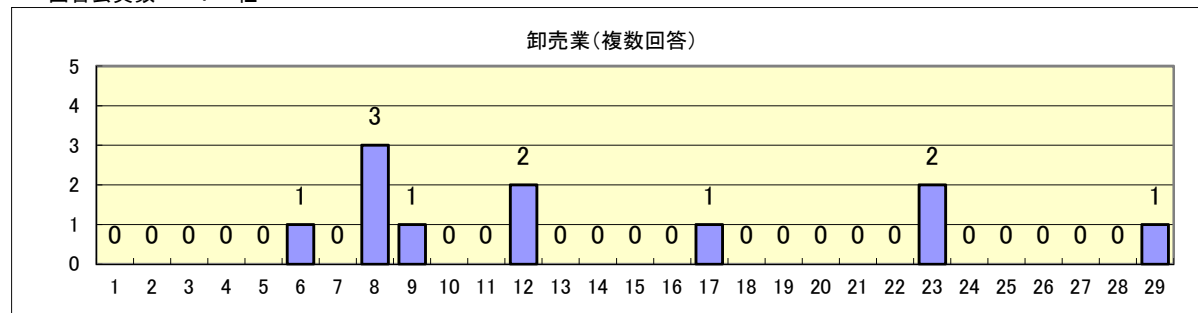
▶ 回答会員数 16 社



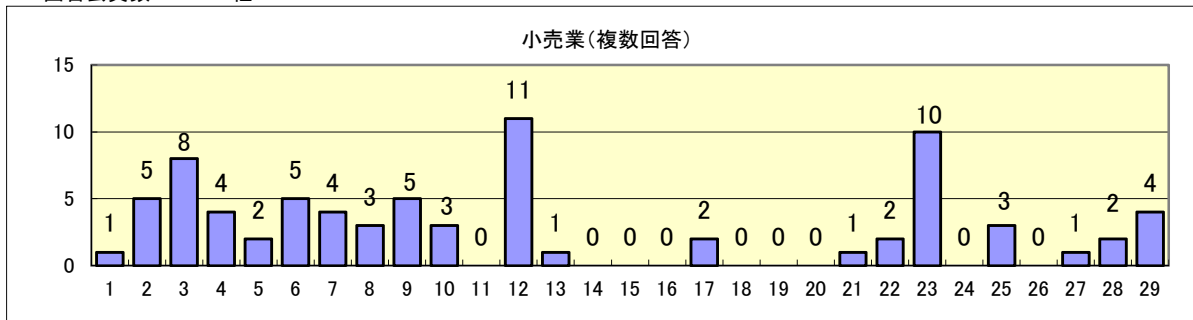
▶ 回答会員数 5 社



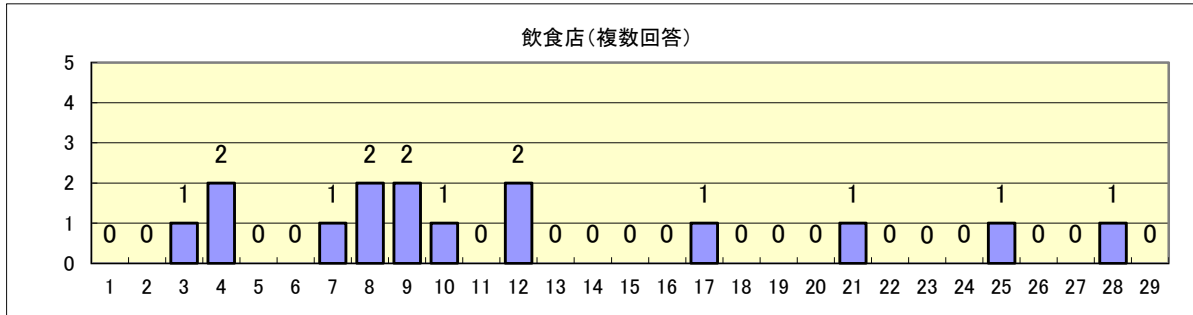
▶ 回答会員数 4 社



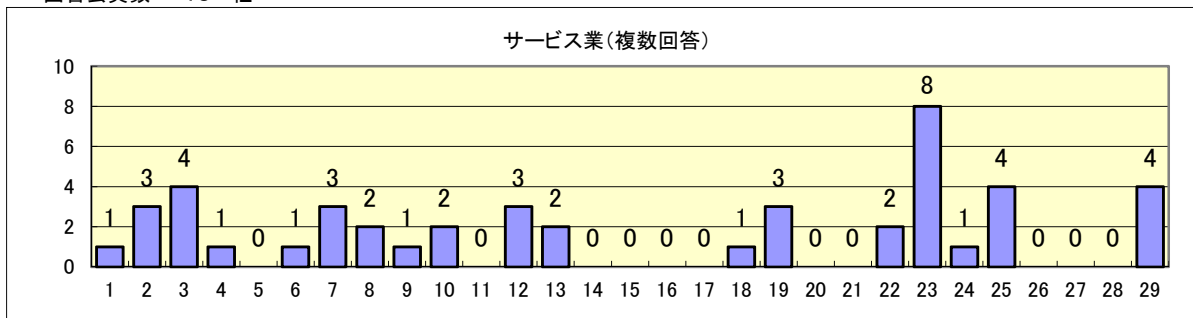
▶ 回答会員数 29 社



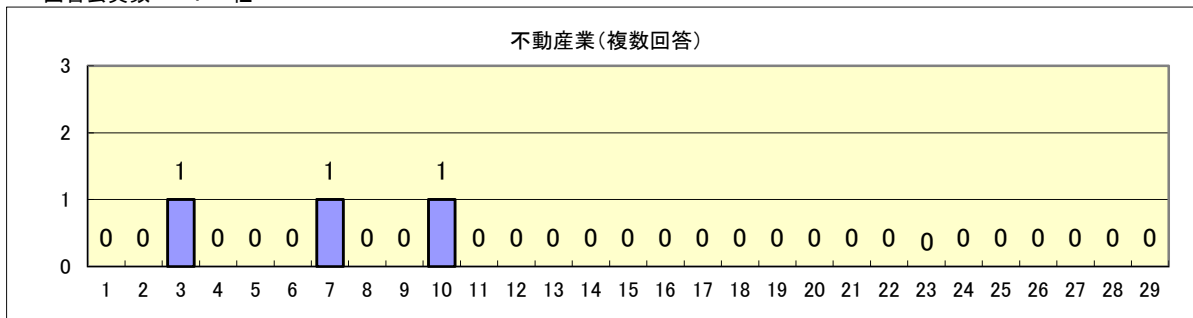
▶ 回答会員数 5 社



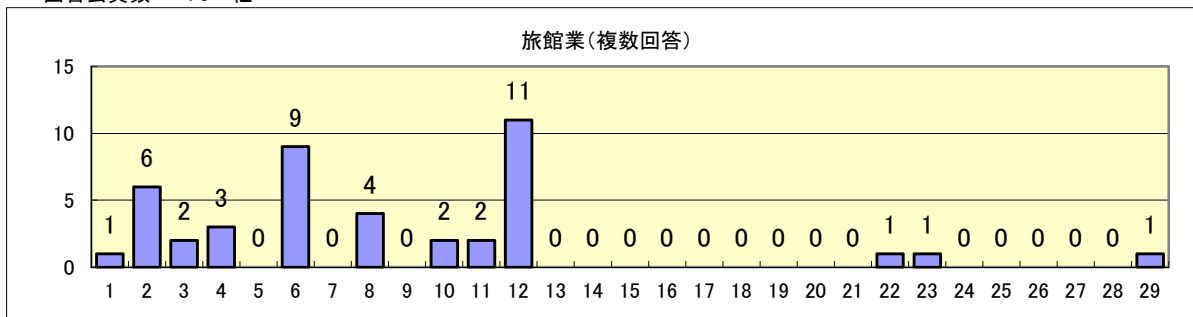
▶ 回答会員数 18 社



▶ 回答会員数 1 社



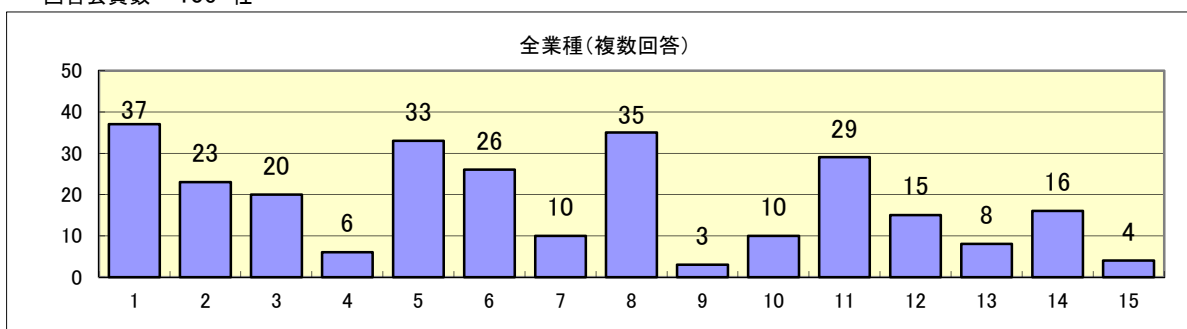
▶ 回答会員数 16 社



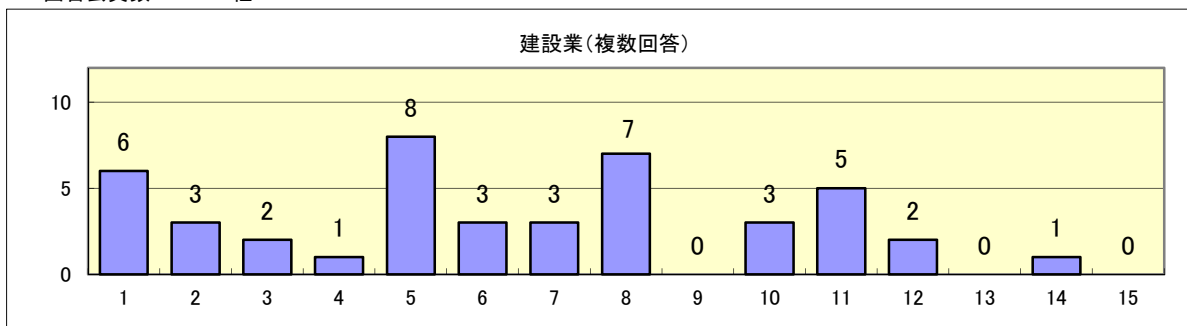
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

- | | |
|--------------------------------------|--------------|
| 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 |

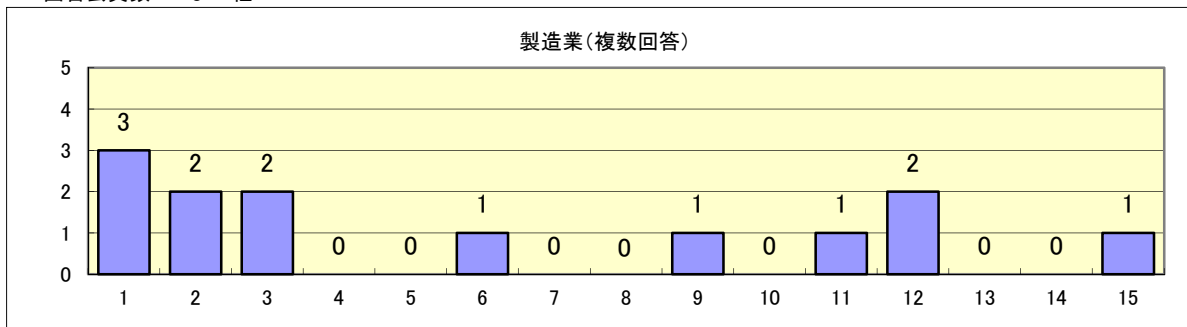
▶ 回答会員数 106 社



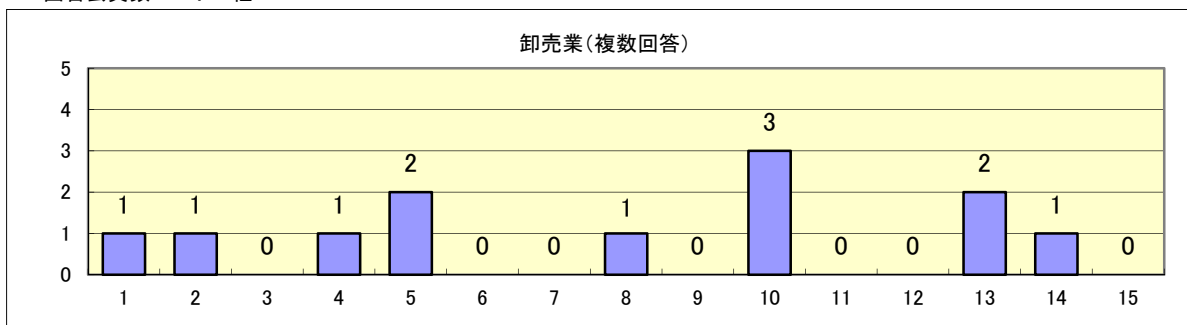
▶ 回答会員数 16 社



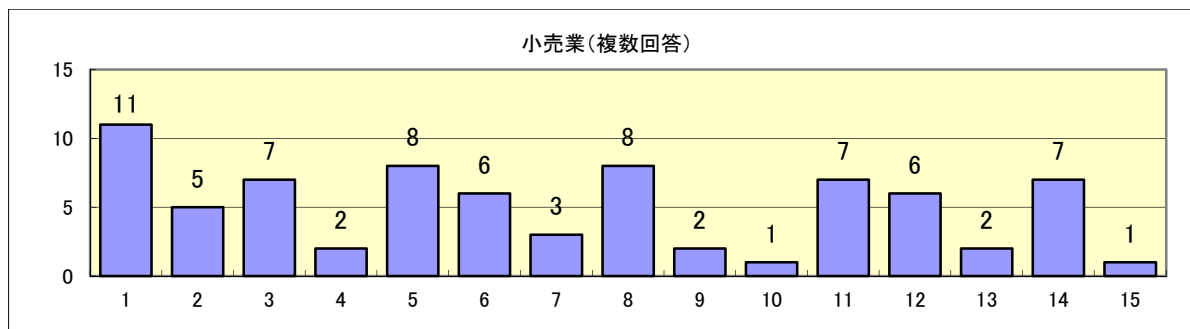
▶ 回答会員数 5 社



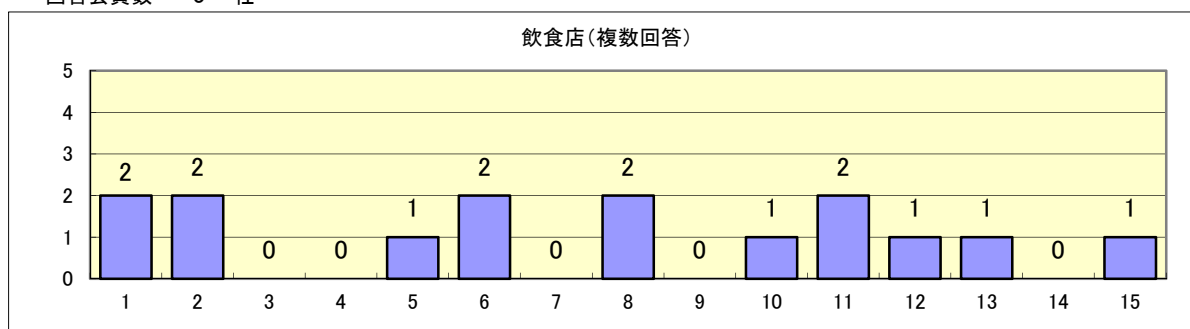
▶ 回答会員数 4 社



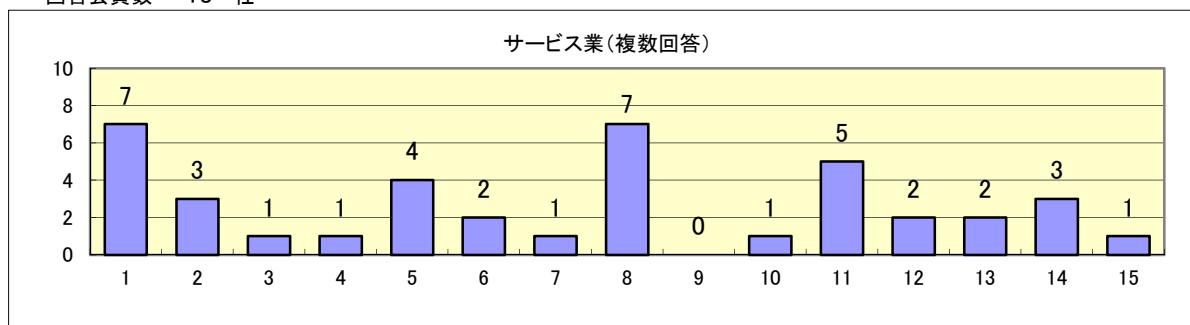
▶ 回答会員数 29 社



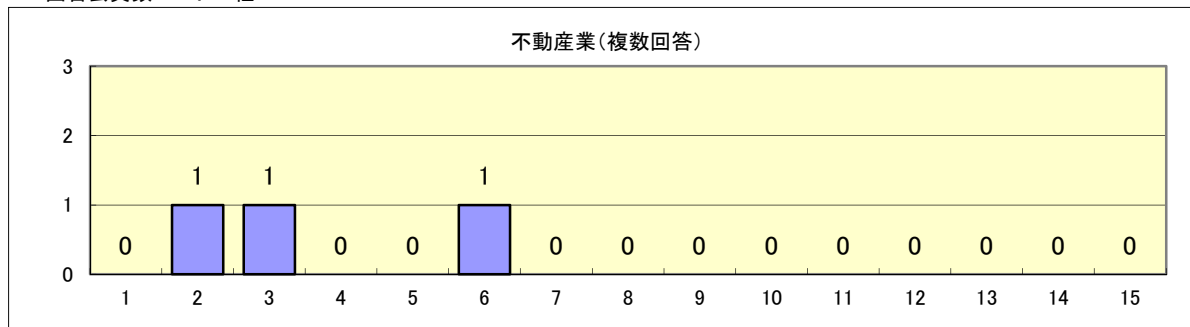
▶ 回答会員数 5 社



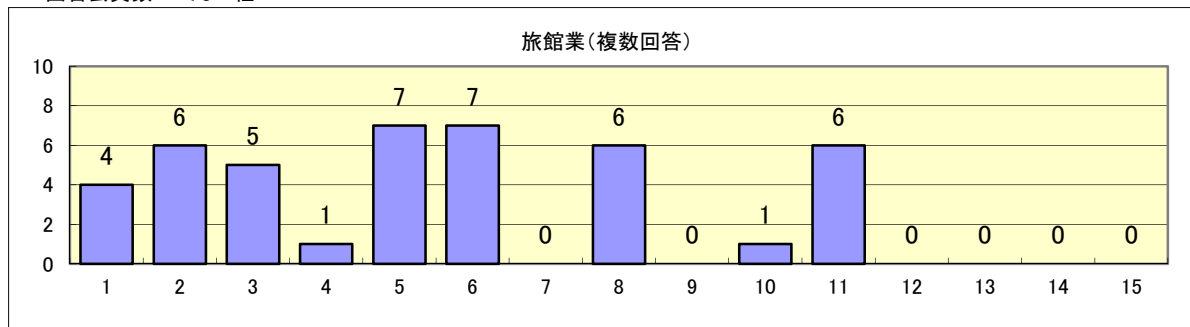
▶ 回答会員数 18 社



▶ 回答会員数 1 社



▶ 回答会員数 16 社





別府商工会議所企業景況調査票

(平成29年7月～12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7～12月期の状況				30年1月～6月期の見通し					
	① 前年同期(28年7～12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。