

企業景況調査報告書

(平成 28 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)	 2～5
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 (熊本大分地震に関する影響)	 8～9
質問5 (その他、要望・意見)	 10
集計結果	 11～15
調査票様式	 16

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 28 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	89 社 (77)	製造業	5 社 (13)	卸売業	25 社 (18)
小売業	94 社 (110)	飲食店	54 社 (51)	サービス業	110 社 (101)
不動産業	4 社 (7)	旅館業	9 社 (9)	その他	0 社 (4)

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 28 年 7 月 1 日から約3週間

回収状況

109 社(回収率 27.9 %) ※前期 (27年 7 ～ 12 月) 112 社(回収率 28.7 %)
前2期(27年 1 ～ 6 月) 110 社(回収率 28.2 %)
前3期(26年 7 ～ 12 月) 97 社(回収率 24.9 %)

【内訳】

業種	建設業	19 社 (21.3 %)	、製造業	2 社 (40.0 %)
	卸売業	11 社 (44.0 %)	、小売業	28 社 (29.8 %)
	飲食店	12 社 (22.2 %)	、サービス業	30 社 (27.3 %)
	不動産業	3 社 (75.0 %)	、旅館業	4 社 (44.4 %)
	その他	0 社 (0.0 %)	※()は業種毎の回収率	
形態	個人企業	41 社	、株式会社	41 社
	他の会社	3 社	、無回答	1 社
従業員数	1～4人	48 社	、5～9人	22 社
	30～49人	5 社	、50～99人	7 社
	無回答	4 社	、100人以上	20 社
				3 社

調査結果概要

前回(平成 27 年 7 月～ 12 月期)の調査に続き、28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19回目の調査である。

今回の集計作業に当って、大分類の区分を変更した。これまでは製造業と非製造業とに分けていたが、今回の集計から、製造業と建設業とを「もの造り関連業」として括り、他の業種を「商業・サービス関連業」としてまとめた。よって、過去の調査結果と比較する際は、注意が必要となることを記しておく。

今回の調査では、4月14日と16日に発生し、そして5月中旬まで続いた熊本大分地震の影響についても、質問4にて自由意見を書いてもらった。記入総数は67社で、回答率は61.5%と極めて高率であった。これは質問1の景況DIの解説でも分かるが、直接の被害なくても風評被害等による間接的被害があったことも、高い回答率の背景にあらう。

このように、今期の景況調査は熊本大分地震の影響を語らずして解析ができない。全業種(総合)のDI値は、7項目の指標による多少の差異はあるものの、ここ数期は緩やかな改善傾向にあったことは、質問1に掲げる「ワンポイント・レビュー」のグラフから分かり得よう。しかし、今期は全ての指標において、この10期(5年間)では最悪の結果となっている事実を確認できた。自然災害によるものとは言え、地道な企業経営者の経営努力を無にってしまうほど、今回の地震による直接又は間接被害の大きさを知る結果となった。

その一方で、来期見通しについては、一部のDI指標を除き、今期実績より大きく改善するとの期待を表明している。これは、政府等が実施している「九州ふっこう割」キャンペーンなどにより、別府の基幹産業である宿泊関連産業の急速な回復効果を見込んでいるからと推測される。よって、地震発生という特殊要因を除けば、中長期的には緩やかであるものの、別府市内の景況は回復基調にあると指摘しても良いと考える。

大分県や別府市らの行政、そして各経営支援機関においては、地震の間接被害を一刻も早く払拭する努力を行うとともに、緩やかな回復の足取りを確実にするための力強い支援を施していく必要があらう。

※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(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)

※回答数が少ない製造業、不動産業、旅館業は詳細な解説からは除外した

イ. 売上高

総合では、前回調査(28年1月)での「来期見通し」は△27.7と、「前年同期比」の△6.3よりも大きく悪化すると予想していた。しかし結果は△54.1であり、想定以上の売上高の減少に見舞われてしまった。これは、4月14日以降多発した熊本・大分地震の影響が大きく反映されたものとなった。ただし、「来期見通し(28/07-28/12)」では△19.3と今期実績より34.8Pもの改善を予想している。「九州ふっこう割」等の行政支援策の効果が表れてくるとの期待の現われであろう。

業種別では全ての業種で前回調査より悪化しており、特に旅館業は△100と最悪の状況となった。

ロ. 売上単価

総合では「前年同期比」で△32.1と、前回調査の△12.5よりも19.6Pの悪化となっている。これも地震の影響により、需要(売上)低迷を単価引下げにより挽回しようとした経営判断が垣間見られる実績となった。建設業と製造業を括った「もの造り関連業」が△19.0であったのに比べ、卸売業や小売業等の「商業・サービス関連業」が△35.2と、単価下落の影響が大きかったようだ。

業種別では卸売業△54.5、小売業△42.9となっており、商品販売業に大きな影響があったと推察される。

ハ. 資金繰り

総合・もの造り関連業・商業サービス関連業の大分類では、「ロ. 売上単価」と同様な傾向が見られている。尚、「来期見通し」では、「売上単価」よりも悲観的な予想値となっている。特に商業サービス関連業では資金繰りの改善にはまだ時間がかかるとの判断が強いように思われる。

業種別では小売業△46.4、飲食店△41.7、卸売業△36.4、サービス業△30.0と厳しい状況下にある。

二. 借入難度

「ハ. 資金繰り」のDI値よりも良い実績となっている。総合では「資金繰り」の△33.0(「来期見通し」△18.3)に対し△8.3(同△6.4)となっている。これは金融機関の融資姿勢が前向きになっている可能性も伺える内容である。業種別では建設業が10.5とプラスの業種も見られる。今期実績では飲食店の△25.0をはじめ、マイナスDIの業種が4業種であったが、「来期見通し」では2業種と半減しており、全体として緩和の傾向にあると言える。

ホ. 収益状況

厳しいとの判断が多かった。業種別では不動産業の0.0以外は全てマイナスDI値を記録した。特に飲食店では△75.0を記録し、極めて苦しい状況下に今期は追い込まれたということが推察される。来期見通しでは、商業・サービス関連業では、DI値のマイナスは変らないものの、若干の持ち直しへの期待が強くなっている(今期△47.7、来期△22.7)。

ヘ. 雇用人員

DI値のマイナスは、人員が不足(気味)であるということを示す。県下の有効求人倍率が1を超すという状況下で会社が望む資質を備えた人材の確保が難しいようだ。今期の実績では総合△40.4、もの造り関連△47.6、商業サービス関連△38.6であったが、来期は△36.7、△52.4、△33.0と雇用環境の改善にはまだ時間がかかりそうである。

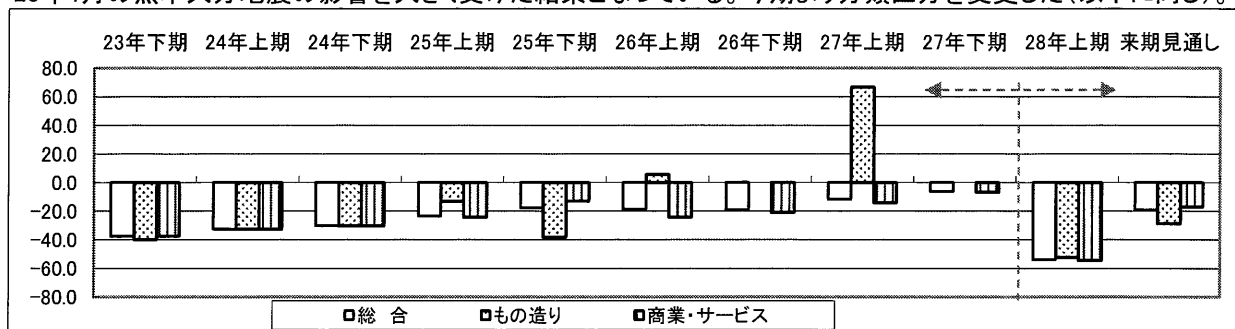
ト. 自社の業況判断

総合では今期△54.1から、来期△29.4と24.7Pの改善を見込む。これは主として商業・サービス関連業が29.6Pの改善(今期△59.1、来期△29.5)を予想しているからである。もの造り関連業では、今期△33.3、来期△28.6とほぼ横並びであり、業況改善への道のは険しいと判断している。7項目の景況指標の中では、売上高と同率(△54.1)の悪さであり、かつ来期見通し(△29.4)も雇用人員(△36.7)に次いで改善の足取りが重くなっている。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

イ. 売上高

28年4月の熊本大分地震の影響を大きく受けた結果となっている。今期より分類区分を変更した(以下に同じ)。

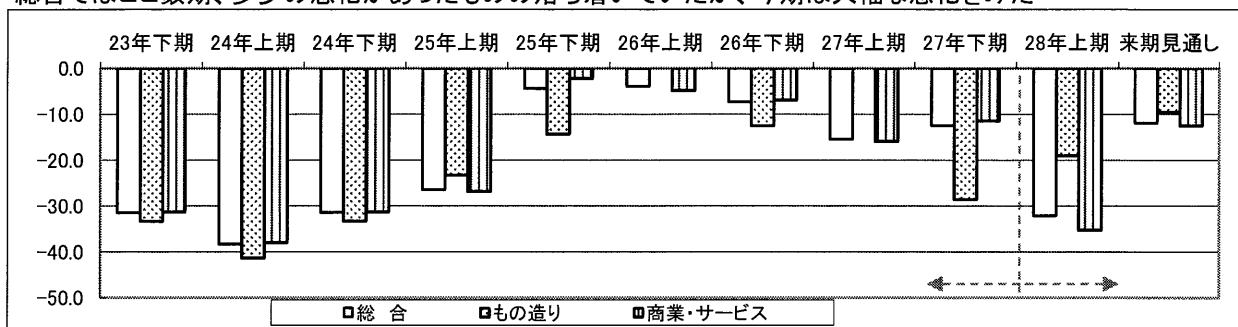


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 37.6	△ 32.7	△ 30.2	△ 23.6	△ 17.7	△ 18.8	△ 19.3	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 19.3	34.9
ものづくり	△ 40.0	△ 32.6	△ 30.3	△ 13.3	△ 38.1	5.6	0.0	66.7	0.0	△ 52.4	△ 28.6	23.8
商業サービス	△ 37.4	△ 32.7	△ 30.2	△ 24.3	△ 13.0	△ 24.1	△ 20.8	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 17.0	37.5

ロ. 売上単価

総合ではここ数期、多少の悪化があったものの落ち着いていたが、今期は大幅な悪化をみた

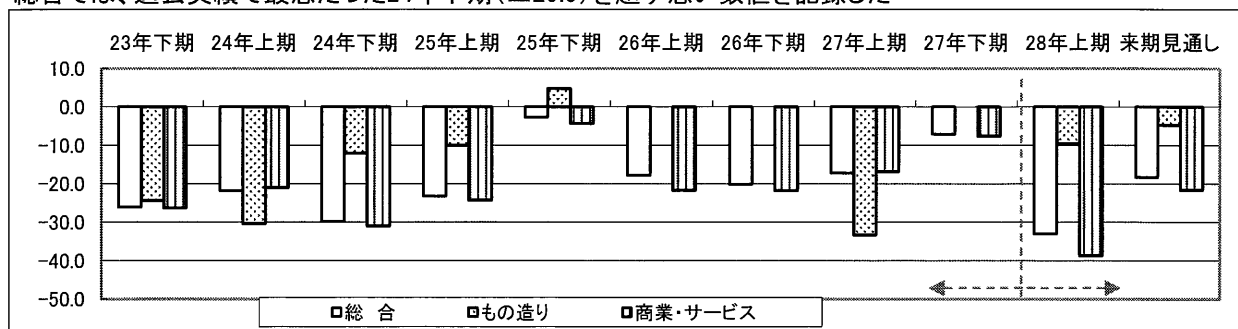


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 31.5	△ 38.3	△ 31.4	△ 26.5	△ 4.4	△ 4.0	△ 7.3	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	20.2
ものづくり	△ 33.3	△ 41.3	△ 33.3	△ 23.3	△ 14.3	0.0	△ 12.5	0.0	△ 28.6	△ 19.0	△ 9.5	9.5
商業サービス	△ 31.3	△ 38.0	△ 31.3	△ 26.8	△ 2.2	△ 4.8	△ 6.9	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 12.5	22.7

ハ. 資金繰り

総合では、過去実績で最悪だった24年下期(△29.9)を越す悪い数値を記録した

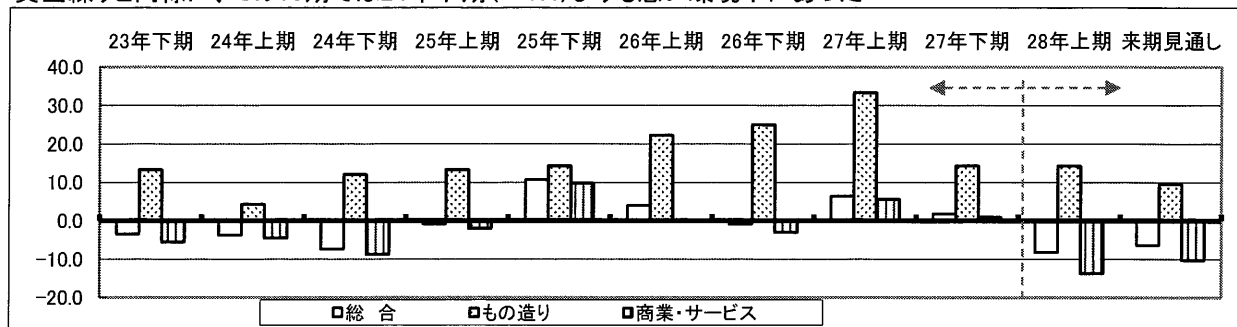


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 26.1	△ 21.9	△ 29.9	△ 23.3	△ 2.7	△ 17.8	△ 20.2	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 18.3	14.7
ものづくり	△ 24.4	△ 30.4	△ 12.1	△ 10.0	4.8	0.0	0.0	△ 33.3	0.0	△ 9.5	△ 4.8	4.8
商業サービス	△ 26.3	△ 21.0	△ 31.0	△ 24.3	△ 4.3	△ 21.7	△ 21.8	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 21.6	17.0

二. 借入難度

資金繰りと同様に、この10期では24年下期(△7.4)よりも悪い環境下にあった

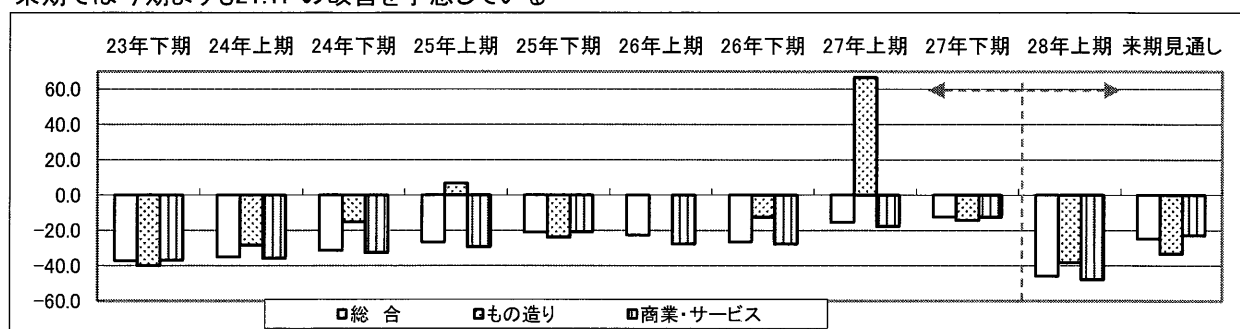


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 3.5	△ 3.7	△ 7.4	△ 0.9	10.6	4.0	△ 0.9	6.4	1.8	△ 8.3	△ 6.4	1.8
もの造り	13.3	4.3	12.1	13.3	14.3	22.2	25.0	33.3	14.3	14.3	9.5	△ 4.8
商業サービス	△ 5.5	△ 4.5	△ 8.7	△ 2.0	9.8	0.0	△ 3.0	5.6	1.0	△ 13.6	△ 10.2	3.4

ホ. 収益状況

来期では今期よりも21.1Pの改善を予想している

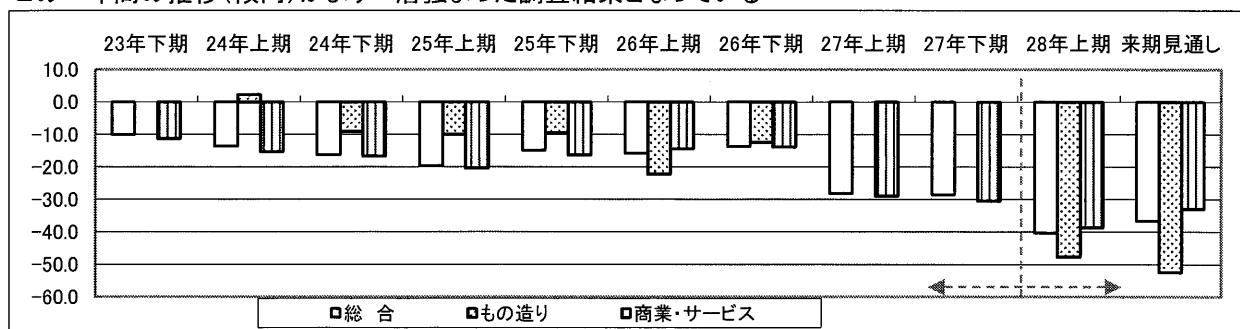


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 37.2	△ 35.0	△ 31.4	△ 26.8	△ 21.2	△ 22.8	△ 26.6	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 24.8	21.1
もの造り	△ 40.0	△ 28.3	△ 15.2	6.7	△ 23.8	0.0	△ 12.5	66.7	△ 14.3	△ 38.1	△ 33.3	4.8
商業サービス	△ 36.8	△ 35.7	△ 32.5	△ 29.2	△ 20.7	△ 27.7	△ 27.7	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 22.7	25.0

ヘ. 雇用人員

この一年間の推移(傾向)がより一層強まった調査結果となっている

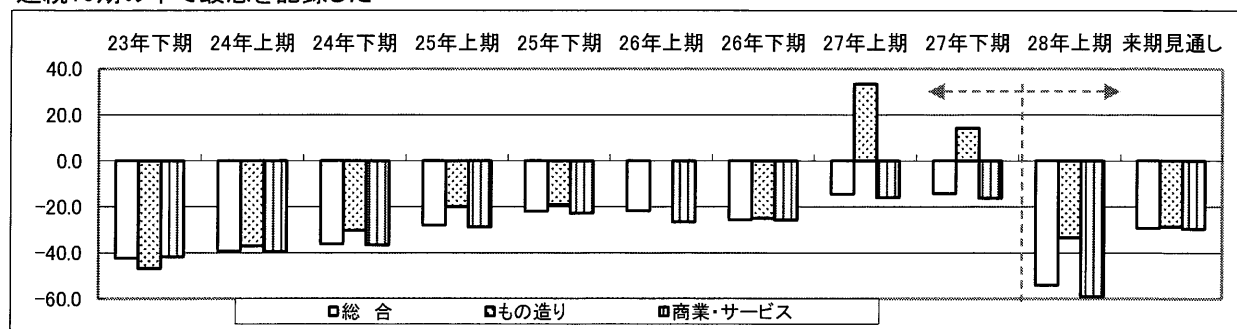


《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総合	△ 10.1	△ 13.7	△ 16.3	△ 19.7	△ 15.0	△ 15.8	△ 13.8	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 36.7	3.7
もの造り	0.0	2.2	△ 9.1	△ 10.0	△ 9.5	△ 22.2	△ 12.5	0.0	0.0	△ 47.6	△ 52.4	△ 4.8
商業サービス	△ 11.3	△ 15.3	△ 16.7	△ 20.4	△ 16.3	△ 14.5	△ 13.9	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 33.0	5.7

ト. 自社の業況判断

連続10期の中で最悪を記録した



《時系列実績・見通し》

	23年下期	24年上期	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	来期見通し	28年上期比
総 合	△ 42.4	△ 39.3	△ 36.1	△ 28.1	△ 22.1	△ 21.8	△ 25.7	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 29.4	24.8
もの造り	△ 46.7	△ 37.0	△ 30.3	△ 20.0	△ 19.0	0.0	△ 25.0	33.3	14.3	△ 33.3	△ 28.6	4.8
商業サービス	△ 41.8	△ 39.5	△ 36.5	△ 28.7	△ 22.8	△ 26.5	△ 25.7	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 29.5	29.5

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「売上が増えない」が1位となった、この「売上が増えない」は、業種別では製造業、小売業、飲食店、サービス業、旅館業においても1位となっている。全業種の2位は「従業員の不足」であり、また3位は「同業者間競争の激化」となった。全業種2位の「従業員の不足」は製造業と不動産業で1位となっている。全業種3位の「同業者間競争の激化」は卸売業で1位となっている。業種別では「利益率が上がらない」や「販売・受注単価の低下」なども上げられており、売上や利益の減少に悩む経営者の姿が見えるようである。

〔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 (44)	従業員の不足 (29)	同業者間競争の激化 (28)
建設業	従業員の不足 (8)	同業者間競争の激化 (6) 利益率が上がらない	人件費等の経費増 (4) 請負単価の低下
製造業	従業員の不足・確保難 (1) 売上が増えない		
卸売業	同業者間競争の激化 (6)	販売、受注単価の低下 (4)	人件費等の経費増 (3) 消費・需要の停滞 売上が増えない 利益率が上がらない
小売業	売上が増えない (11)	仕入価格の上昇 (9)	利益率が上がらない (7)
飲食店	売上が増えない (7)	販売、受注単価の低下 (3) 仕入価格の上昇 従業員の不足	消費・需要の停滞 (2) 利益率が上がらない
サービス業	売上が増えない (18)	消費者ニーズの変化 (9) 利益率が上がらない	同業者間競争の激化 (8)
不動産業	従業員の不足 (2)	同業者間競争の激化 (1) 店舗の狭隘・老朽化 請負単価の低下	
旅館業	売上が増えない (2)	同業者間競争の激化 (1) 店舗の狭隘・老朽化 販売、受注単価の低下 消費・需要の停滞 従業員の不足 生産設備の不足・老朽化	
その他	(なし)		

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(経営上の問題点)の1位は、全業種で「売上が増えない」であった。第2位の「従業員の不足」と比べて、5割も多い回答数であった。これを受けた本質問(今後の経営改善対策)の1位に「売上高増加策」があがったのは当然の結果であろう。また、質問2の3位「同業者間競争の激化」も本質問1位との関連性が高いものとして理解できよう。

その一方で、質問2の2位「従業員の不足」に対応する本質問の回答である「適正人員確保」(27回答)や「人材育成策」(26回答)が、本質問で上位3位以内にあがらなかったのは何故であろうか。人材調達と育成の困難性が分かっているならば、時間軸を少し長めに取りつつ、改善策を講じる必要があると指摘したい。

全業種2位の「利益率向上策」は、建設業、卸売業、小売業、飲食店においては1位となっており、改善すべき事項としての優先度が高い。

〔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 (44)	利益率向上策 (42)	経費削減策 (30)
建設業	利益率向上策 (12)	人材育成策 (9)	売上高増加策 (7) 経費削減策
製造業	適正生産設備配置策 (1) 経費削減策 新商品、新製品開発		
卸売業	売上高増加策 (6) 利益率向上策	市場競争力強化策 (3) 人材育成策 新商品、新製品開発 新分野事業展開	販売単価上昇策 (2) 仕入単価圧縮策
小売業	利益率向上策 (12)	売上高増加策 (11)	販売単価上昇策 (8) 市場競争力強化策
飲食店	利益率向上策 (5)	売上高増加策 (4)	販売単価上昇策 (3) 広告宣伝強化策
サービス業	売上高増加策 (13)	経費削減策 (12)	適正人員確保策 (10)
不動産業	適正人員確保策 (2)	売上高増加策 (1) 販売単価上昇策 人材育成策	
旅館業	販売単価上昇策 (3)	売上高増加策 (2) 経費削減策	適正な生産設備配置策 (1) 適正人員確保策 人材育成策
その他	(なし)		

質問4 熊本大分地震に関する影響について

① 建設業

- ・ 瓦工事が進まない
- ・ 要員問題
- ・ 自宅の屋根が壊れ雨漏りがし、良いことではないが自然の力には逆らえないと痛感しました
また、風評被害はいい迷惑です
- ・ 事業所が別府市のため工事依頼がたくさんありました。しかし、人材、材料確保に時間がかかり現在も工事を行っている状況です
- ・ 仕事が増えそう
- ・ 仕事は増加したが、利益増加にはならなかった
- ・ 地震による漏水等、復旧工事が若干多かった
- ・ 水道管の破損があったが、全面的に完了。北鉄輪地区が屋根瓦等の倒壊が激しかった

② 製造業

- ・ 7月に入っても梅雨で雨が多く、観光地にお客様が入ってないです
- ・ 納品先のお客様減少による影響が大きい

③ 卸売業

- ・ 商品落下、破損影響あり
- ・ 観光地にお客様が来ないので、売上げが無い(約50～70%減)。私共やお店が努力しても、来店者が居ないとうしようもない…お手上げ状態です。7月中旬からは良くなると期待していますが
- ・ 大幅売上げ減少
- ・ 得意先の閉店やお客様が来ない。熊本、竹田、日田、湯布院、別府での売上低迷
- ・ 在庫商品(667千円)が棚から落下して破損しました。社屋等には特に問題ありませんでした
- ・ 多少影響があった
- ・ 倉庫に小さな亀裂が入った

④ 小売業

- ・ 花器などかなり割れました
- ・ 観光客減少による売上減。売上減により資金繰難
- ・ 当初商品調達に影響が出たものの、軽微であった
- ・ 業者が見つからない。見つけきれない。うかれない、慎重で金を使わない
- ・ お客の減少
- ・ 影響有ります。顧客宅の修理で資金がいるとのこと
- ・ まだまだお客様が少ない状況。夏休み以降に期待
- ・ 観光客の減少で多大の影響が出てます
- ・ ホテル、旅館等の売上の減少
- ・ 地域経済の状況に応じて影響ありの可能性
- ・ 旅館、ホテル関係の取引が影響大
- ・ 熊本本店、洋紙倉庫の在庫が荷崩れを起こし大きな損失を出した
- ・ 全体的に消費がにぶっている
- ・ 消費マインドの冷え込み
- ・ 業務用売上の減少
- ・ 店舗、ガラス、壁などの被害による修復費用の加算。観光客の減少による来客数減
- ・ 風評による景気の悪化大
- ・ 来店なさる常連のお客様から、勤め先での休みが増えたと聞きましたが、特に店には大きな影響は感じませんでした。

⑤ 飲食店

- ・ 少し売上が減少
- ・ 個人的にはよく分からない
- ・ 多少有り
- ・ 客足が減り、かなり大変

飲食店

- ・ 4月～6月までの3ヶ月、売上減少と地震による設備や建物の損害
- ・ 少なからず有り
- ・ おかげさまで影響は感じられません
- ・ 来店客の減少が大きかった。持ち直してはきている
- ・ 特になし

⑥ サービス業

- ・ やや影響あり。客足が止まり全体的にお金を使わない雰囲気になりつつある
- ・ 影響はまったく無い
- ・ 今期の事業収支に回復不可能な影響があった
- ・ 一部損壊しましたが、業務には影響はありませんでした
- ・ 特に影響なし
- ・ 観光客減少
- ・ 観光客の減少に伴い、市場経済の落ち込みが大きく、売上の減少をきたし、資金繰りが悪化した
- ・ 事務所壁などにひび割れなど
- ・ GWの利用客が前年の60%。以降いまだに前年並みにはならず
- ・ 団体旅行の取消あり
- ・ 観光客の減少による収益の減少
- ・ 契約者へ保険金の支払いがあった
- ・ 旅行需要は延期や中止で大幅に落ち込んだ。また宿泊業をはじめとした観光関連企業の業績落ち込みが影響し、旅行マインドも減少した。今後は復興事業による早期回復を目指したい。
- ・ 罹災証明を6月20日に申請していますが、外壁の滑落(一部)損壊ひび割れ等です。100万円程度必要な外観の補修は完了しました
- ・ 地震発生より1週間ほど、余震のため生産性及び意欲が向上しなかった
- ・ 観光客減と乗客単価の低下
- ・ 事業に直接影響は無いが建物等に少し被害有り
- ・ 風評被害による客足の低下
- ・ 客減
- ・ 影響大、修復工事費用などで消費が控えめになっている

⑦ 不動産業

- ・ 補修等

⑧ 旅館業

- ・ 湯布院、別府も物損、風評被害とも過去に経験の無い甚大な被害を受けました
- ・ 予約のキャンセルが相次いで発生

⑨ その他の業種

(回答なし)

質問5 その他(要望・意見等自由記入)

① 建設業

- ・ 消費税が上がらないことを願ってます

② 製造業

- ・ (回答なし)

③ 卸売業

- ・ 人口増加
- ・ 4月から約3ヶ月売り上げ減が続いているので、これから先がもっと苦しくなると思います。
何か臨時の金融政策(手続きしやすい)を希望します

④ 小売業

- ・ 金融政策の充実
- ・ 消費税率凍結

⑤ 飲食店

- ・ 幅広い支援を要求したい
- ・ 資金繰り

⑥ サービス業

- ・ 観光復活に向けての施策をお願いしたい
- ・ 観光客の誘致
- ・ 高齢者弱者への対応(特に別府市内)
- ・ 景気の下降
- ・ とにかく税の無駄遣いをやめてほしい
- ・ 助成金などの支援(被災地向け)

⑦ 不動産業

(回答なし)

⑧ 旅館業

(回答なし)

⑨ その他の業種

(回答なし)

<集計結果>

質問1 DI値集計(28 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	△ 54.1	△ 19.3	△ 32.1	△ 11.9	△ 33.0	△ 18.3
もの造り関連	△ 52.4	△ 28.6	△ 19.0	△ 9.5	△ 9.5	△ 4.8
商業・サービス関連	△ 54.5	△ 17.0	△ 35.2	△ 12.5	△ 38.6	△ 21.6
	二. 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	△ 8.3	△ 6.4	△ 45.9	△ 24.8	△ 40.4	△ 36.7
もの造り関連	14.3	9.5	△ 38.1	△ 33.3	△ 47.6	△ 52.4
商業・サービス関連	△ 13.6	△ 10.2	△ 47.7	△ 22.7	△ 38.6	△ 33.0
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 54.1	△ 29.4	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			
もの創り関連	△ 33.3	△ 28.6				
商業・サービス関連	△ 59.1	△ 29.5				

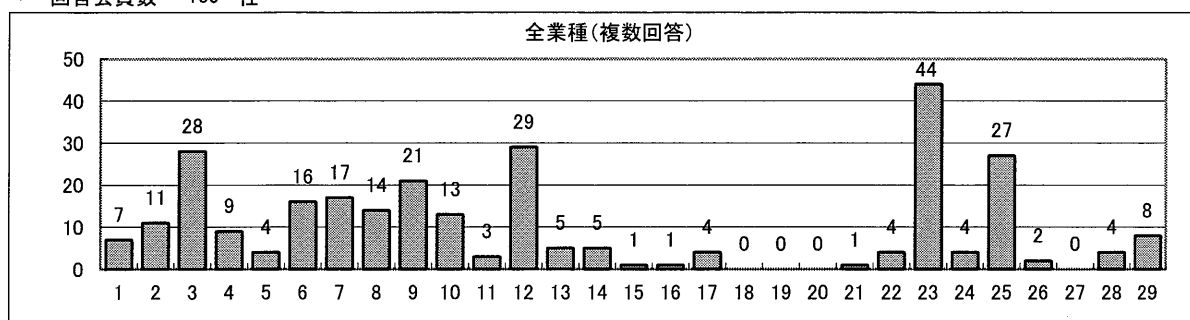
【業種別】

	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	△ 54.1	△ 19.3	△ 32.1	△ 11.9	△ 33.0	△ 18.3
建設業	△ 47.4	△ 31.6	△ 15.8	△ 5.3	△ 5.3	0.0
製造業	△ 52.4	△ 28.6	△ 19.0	△ 9.5	△ 9.5	△ 4.8
卸売業	△ 45.5	△ 18.2	△ 54.5	△ 18.2	△ 36.4	0.0
小売業	△ 50.0	△ 28.6	△ 42.9	△ 28.6	△ 46.4	△ 35.7
飲食店	△ 75.0	0.0	△ 33.3	16.7	△ 41.7	△ 25.0
サービス業	△ 50.0	△ 23.3	△ 20.0	△ 16.7	△ 30.0	△ 26.7
不動産業	△ 33.3	△ 33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
旅館業	△ 100.0	75.0	△ 75.0	50.0	△ 75.0	50.0
その他の業種						
	二. 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	△ 8.3	△ 6.4	△ 45.9	△ 24.8	△ 40.4	△ 36.7
建設業	10.5	10.5	△ 31.6	△ 36.8	△ 52.6	△ 52.6
製造業	14.3	9.5	△ 38.1	△ 33.3	△ 47.6	△ 52.4
卸売業	△ 18.2	0.0	△ 36.4	△ 27.3	△ 45.5	△ 27.3
小売業	△ 17.9	△ 21.4	△ 39.3	△ 28.6	△ 35.7	△ 35.7
飲食店	△ 25.0	△ 25.0	△ 75.0	△ 25.0	△ 33.3	△ 25.0
サービス業	△ 10.0	0.0	△ 46.7	△ 20.0	△ 36.7	△ 33.3
不動産業	0.0	0.0	0.0	△ 33.3	△ 66.7	△ 66.7
旅館業	25.0	0.0	△ 100.0	25.0	△ 50.0	△ 25.0
その他の業種						
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 54.1	△ 29.4				
建設業	△ 26.3	△ 26.3				
製造業	△ 33.3	△ 28.6				
卸売業	△ 54.5	△ 36.4				
小売業	△ 57.1	△ 39.3				
飲食店	△ 75.0	△ 25.0				
サービス業	△ 56.7	△ 26.7				
不動産業	0.0	△ 33.3				
旅館業	△ 100.0	25.0				
その他の業種						

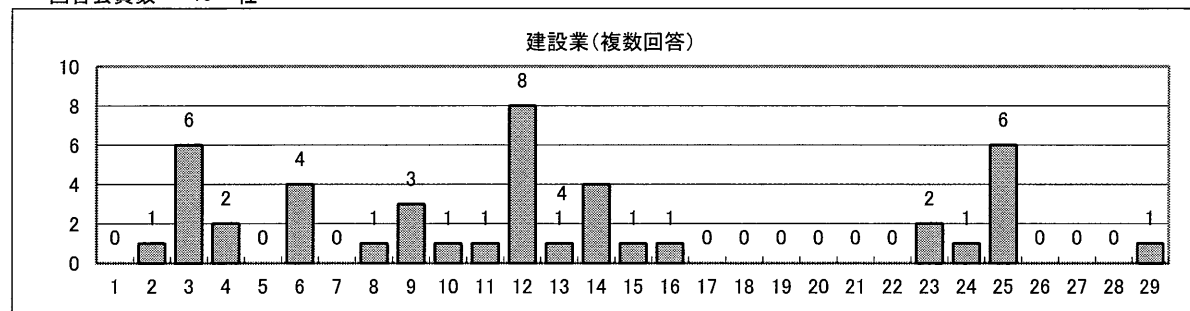
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

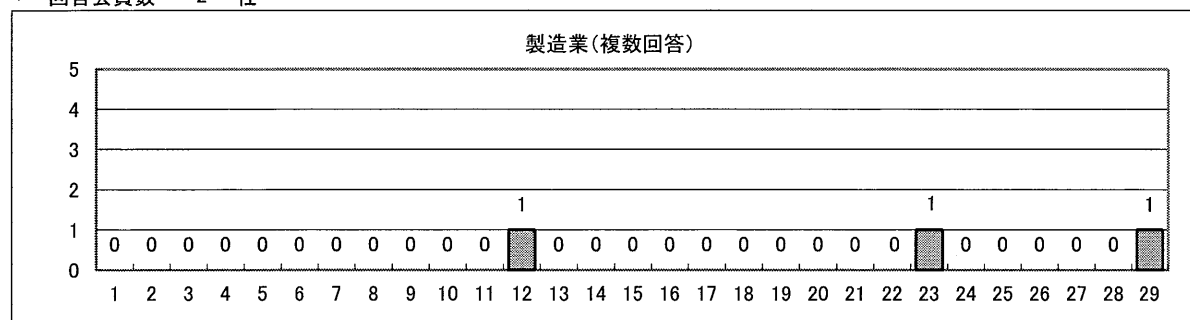
▶ 回答会員数 109 社



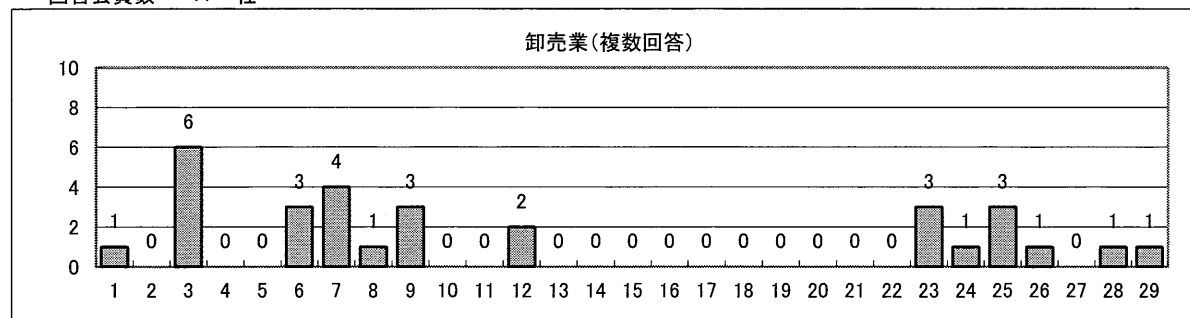
▶ 回答会員数 19 社



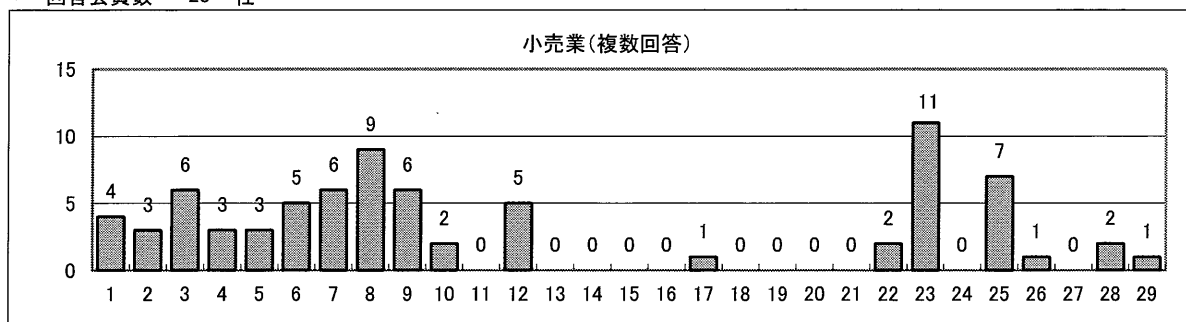
▶ 回答会員数 2 社



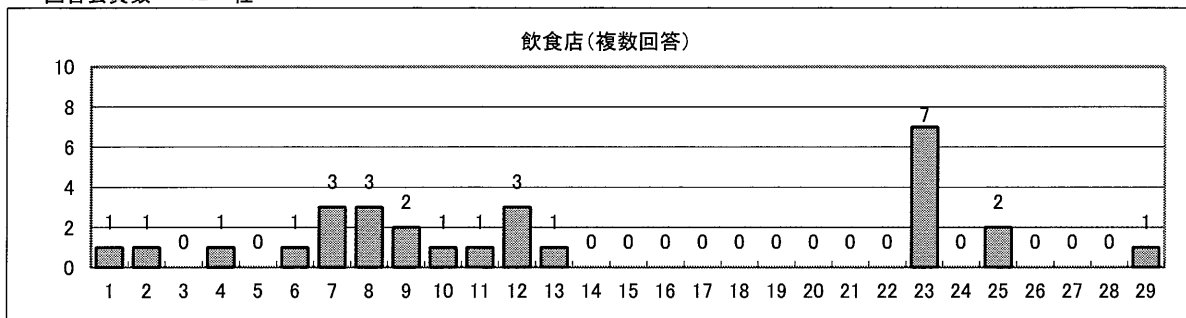
▶ 回答会員数 11 社



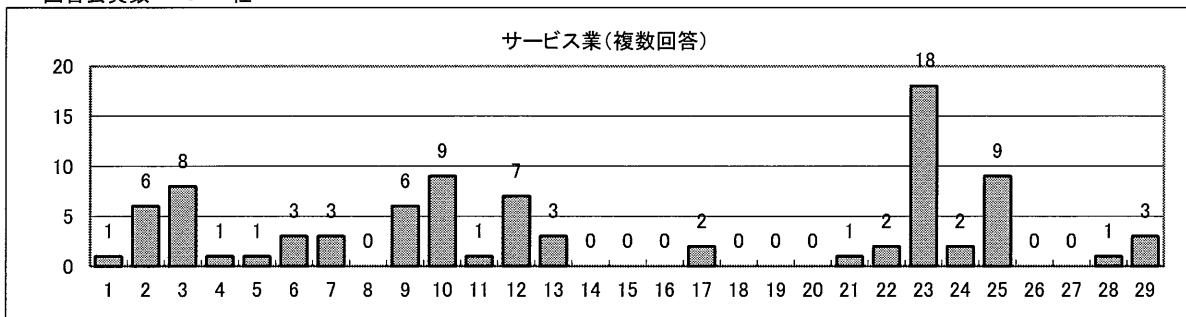
▶ 回答会員数 28 社



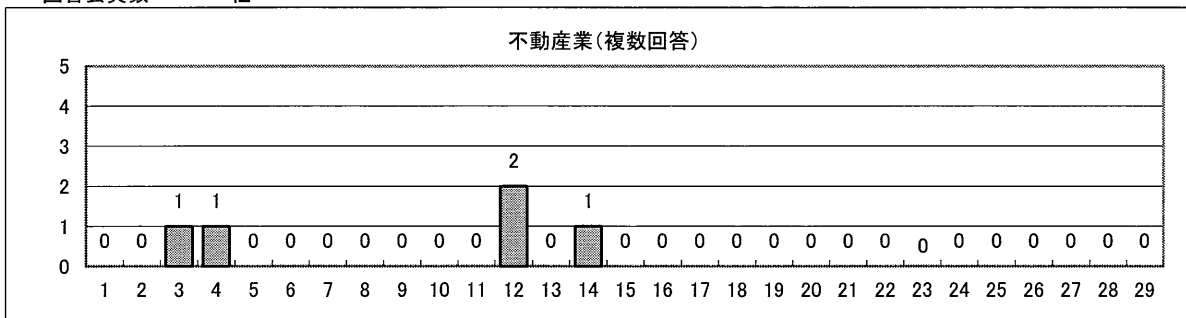
▶ 回答会員数 12 社



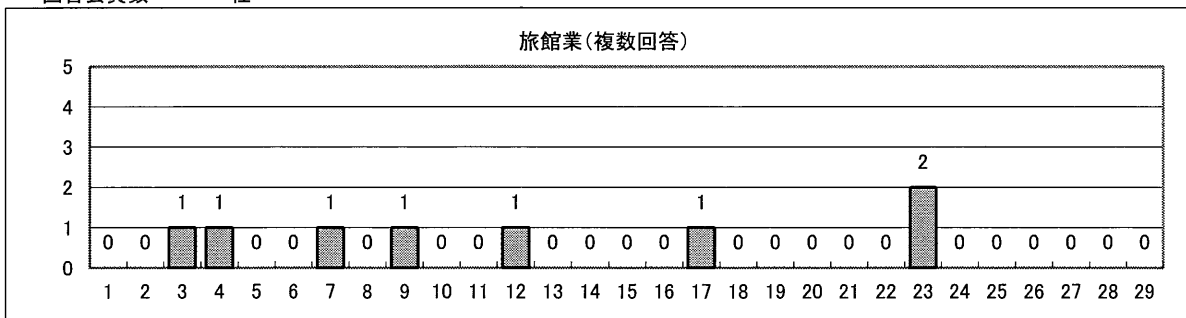
▶ 回答会員数 30 社



▶ 回答会員数 3 社



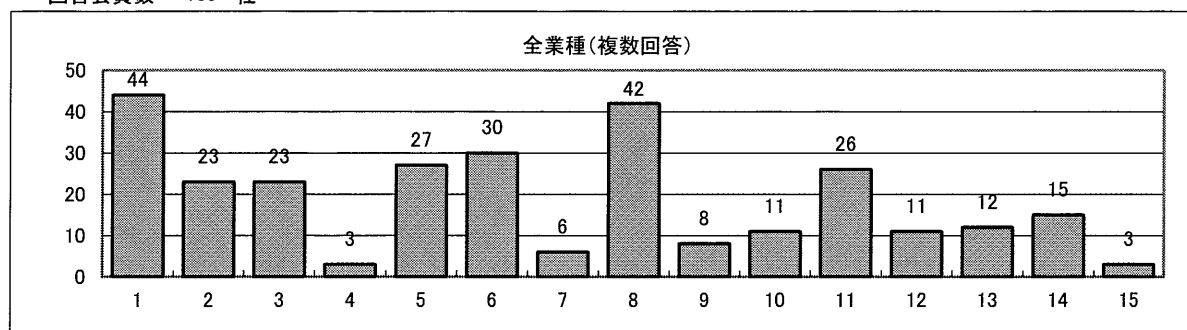
▶ 回答会員数 4 社



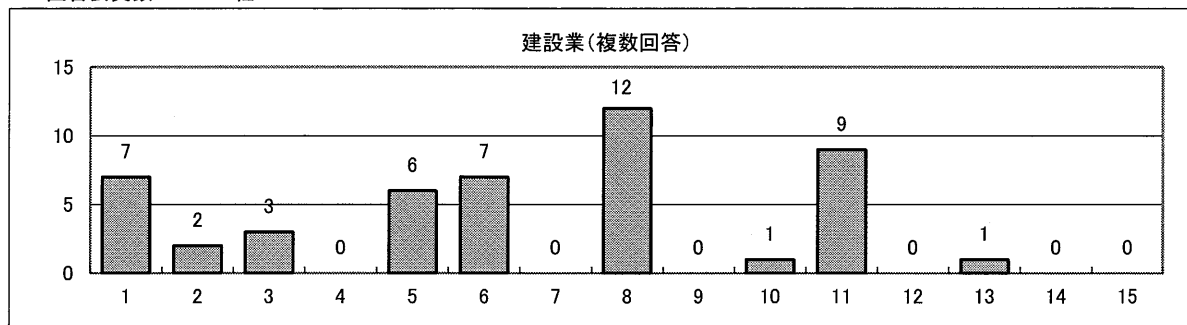
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

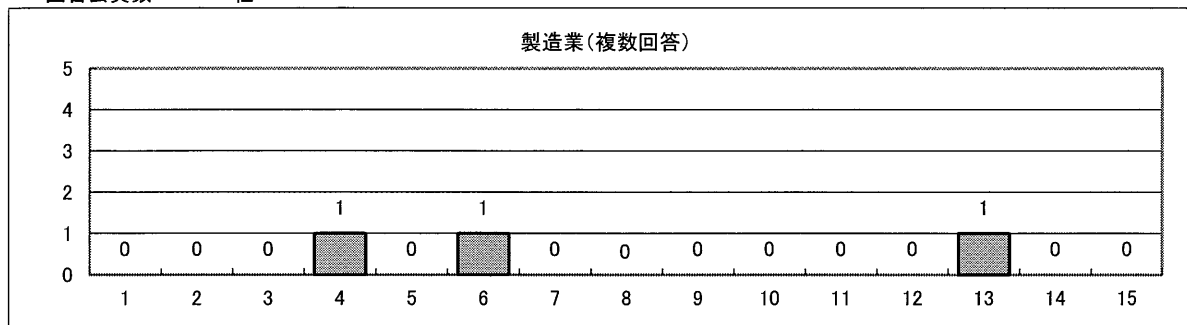
▶ 回答会員数 109 社



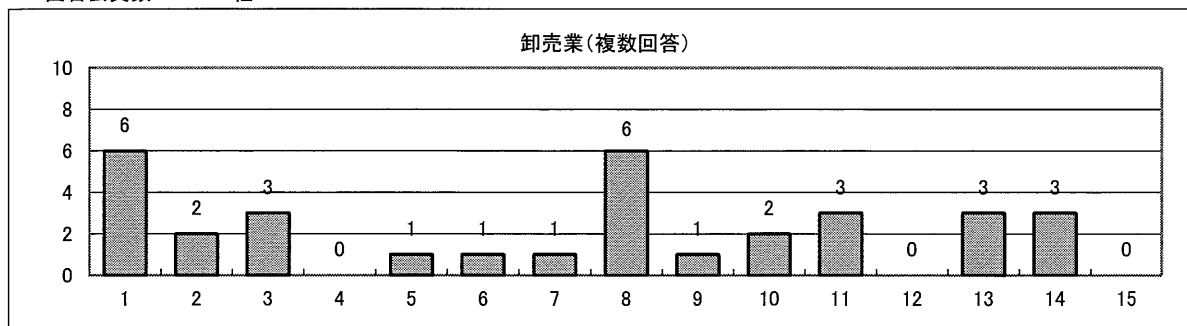
▶ 回答会員数 19 社



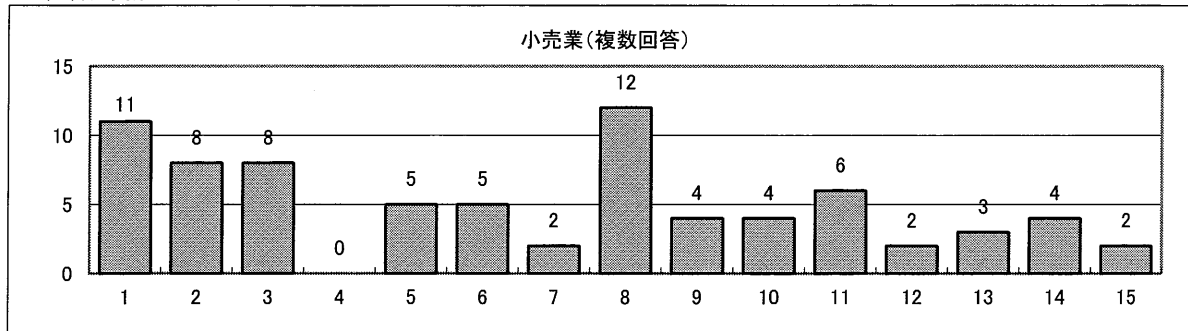
▶ 回答会員数 2 社



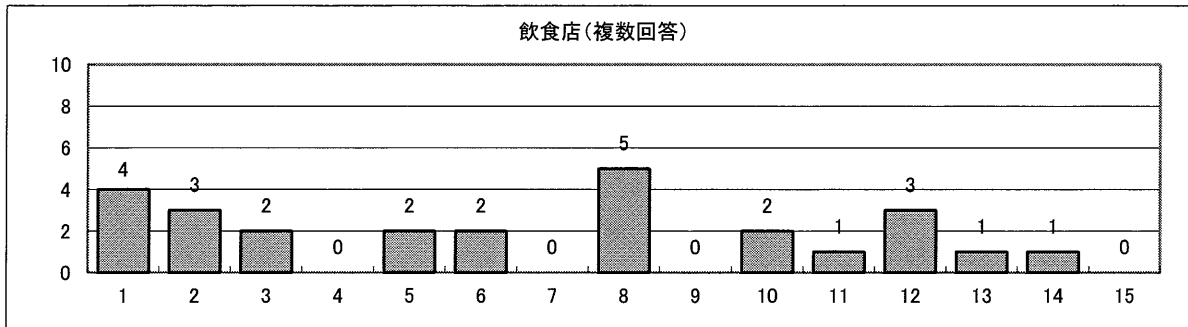
▶ 回答会員数 11 社



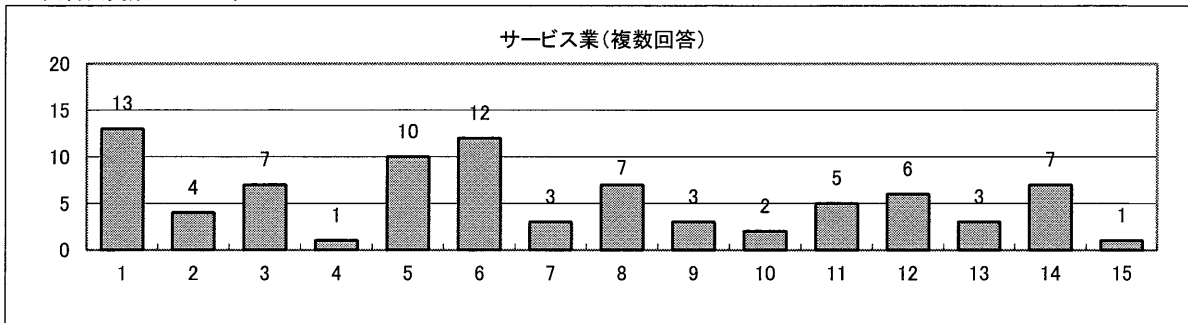
▶ 回答会員数 28 社



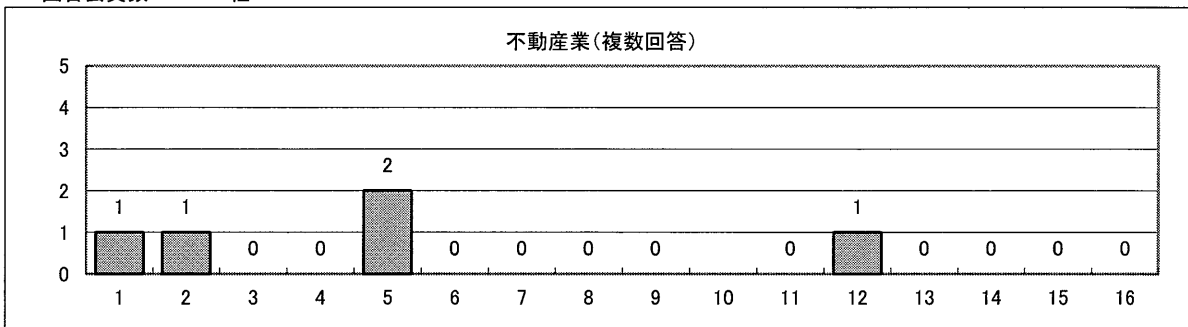
▶ 回答会員数 12 社



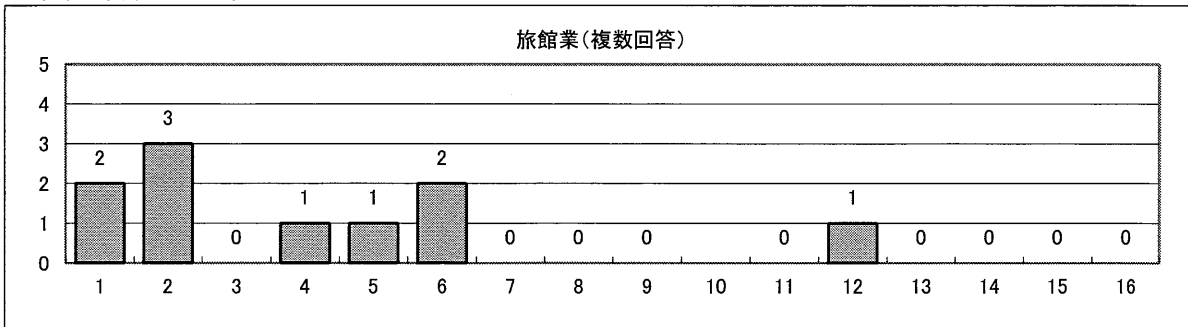
▶ 回答会員数 30 社



▶ 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28年1月～6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	28年1月～6月期の状況					28年7月～12月期の見通し				
	① 前年同期(27年1～6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 資金繰円滑化策(金融)	15 その他:具体的に									
08 利益率向上策	()									

＜質問4＞ 熊本大分地震に関する影響について

--

＜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)ご返送下さい。