

企業景況調査報告書

(平成 28 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 28 年 7 ～ 12 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	87 社 (89)	製造業	2 社 (5)	卸売業	26 社 (25)
小売業	100 社 (94)	飲食店	54 社 (54)	サービス業	112 社 (110)
不動産業	4 社 (4)	旅館業	5 社 (9)	その他	0 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 1 月 10 日から約3週間

回収状況

101 社(回収率 25.9 %) ※前期 (28年 1 ～ 6 月) 109 社(回収率 27.9 %)
前2期(27年 7 ～ 12 月) 112 社(回収率 28.7 %)
前3期(27年 1 ～ 6 月) 110 社(回収率 28.2 %)

【内訳】

業種	建設業	24 社 (27.6 %)	、製造業	0 社 (0.0 %)
	卸売業	6 社 (23.1 %)	、小売業	22 社 (22.0 %)
	飲食店	8 社 (14.8 %)	、サービス業	38 社 (33.9 %)
	不動産業	2 社 (50.0 %)	、旅館業	1 社 (20.0 %)
	その他	0 社 (0.0 %)	※()は業種毎の回収率	
形態	個人企業	33 社	、株式会社	45 社
	他の会社	3 社	、無回答	1 社
従業員数	1～4人	45 社	、5～9人	11 社
	30～49人	6 社	、50～99人	6 社
	無回答	5 社	、100人以上	22 社
				6 社

調査結果概要

前回(平成 28 年 1 月～ 6 月期)の調査に続き、28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20回目の調査である。

1月10日に調査票を390事業所(社)に送付し101社から回答を得た。回収率は25.9%であった。

今回の調査結果からは、28年4月・5月に熊本と大分にて発生した地震の影響は、縮小か又は軽微になってきたように感じられる。調査項目の各指標における今期と来期見通しのDI実績値は別項で確認して戴くとして、総じて指摘できるのは[もの造り関連]は、地震の影響がないかのような状況である。経済天気では「薄日か又は晴れ」の状況になっていると指摘しておきたい。前回調査では、地震の影響から各指標のDI値はマイナスを記録しかつ絶対値も大きかったのが嘘のようである。来期見通しもこの好調さが続くと思予想する経営者が多い。

一方、[商業サービス関連]では地震の影響、余波をまだ受け続けている。各業種を括る大分類が28年上期調査から変更になったことを加味しても、[もの造り関連]では過去5年間で最高に近いDI値を記録している。しかし[商業サービス関連]は正反対に最悪か又は底値に近いDI値を記録している。[商業サービス関連]は消費者・生活者の消費性向に連動する可能性が高い。よって消費生活を活性化させようという消費者マインドになりきれていない現状が推察される。九州ふっこう割の影響をもっとも受けたであろう旅館業の回答数が1社であったことから、旅館業の動向に今後はより注意を払う必要があろう。

今回の調査結果からは、全体的には景況はよくなりつつあるということは指摘できるものの、商業サービス関連ではまだ低迷の域を脱しきれていない業種も多い。金融や経営支援には個々の業種に寄り添った策が求められてこよう。

※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)

※回答数がゼロ又は少ない製造業、不動産業、旅館業は詳細な解説からは除外した

イ. 売上高

28年4月・5月に局地的に発生した熊本大分大地震の影響からの回復がみられた。前期(28年上期)での「来期見通し」は総合で△19.3、もの造り関連で△28.6、商業サービス関連で△17.0と予想していた。今期の結果は△13.9、29.2、△27.3となった。もの造り関連では「予想を大きく上回る回復を実現した」と言えようが、商業サービス関連は「九州ふっこう割」などによる地域外需要の取り込みを目論んだものの、功を制していない事実が確認できよう。来期見通しは、総合△4.0、もの造り関連25.0、商業サービス関連△13.0と、もの造り関連は「好調は続く」とする一方、商業サービス関連も業績回復への期待値が膨らむ予想を立てている。

ロ. 売上単価

もの造り関連はプラスのDI値(12.5)へと転換した。前期が△19.0だったので、31.5Pの改善となっている。一方、商業サービス関連は△19.5で前期の△35.2より改善されているものの改善幅は15.7Pであり、もの造り関連の改善率の1/2の水準となっている。業種別では卸売業の悪さが目立つ。今期△66.7、前期△54.5と12.2Pの悪化となっている。来期見通しも△66.7と今期実績と変わらないとする。不振原因を考察すると地震の影響という外部要因のほか、卸業という流通経路での位置付け、特産品開発の遅延等複合的な要因も絡み合っている可能性もあろう。

ハ. 資金繰り

総合△8.9、もの造り関連0.0、商業サービス△11.7と「多少悪い」という水準に落ち着いている。極短期での資金繰りに強い不安は見られない。業種別では回答数が38社と最も多かったサービス業が△26.3と際立って悪いのが注目される。他の業界がプラス又は0であったことを考慮すると、サービス業の窮状をしっかりと調査し必要な対策を講じていく必要がある。

ニ. 借入難度

全ての業種においてプラスとなっている。前期はもの造り関連が14.3とプラスであったが、商業サービス関連が△13.6とマイナスのDI値となった業種もあった。今回の調査では全業種が0又はプラスとなっており、大いに歓迎したい。これも地震による資金繰り不安の解消を図るべく、金融機関サイドで積極的に支援策を打ち出したことが経営者マインドを上昇させたと推察されよう。

ホ. 収益状況

もの造り関連の前期の「来期見通し」は△33.3であったが、今期実績は0.0となっており、他の指標と同様に好調な回復振りが見て取れる。一方で商業サービス関連は前期・来期見通し△22.7が、今期実績△28.6と5.9Pの悪化を示している。総合では今期△21.8が来期見通し△8.9と改善を予想しているところ、飲食店は回答数8社と少ないものの今期△25.0が来期見通し△37.5と悪化を見込み、他業種の改善予想と比べ弱含みであると指摘しておく。

ヘ. 雇用人員

総合の3期連続をみると、前期△40.4、今期△41.6、来期見通し△40.6となっている。従業員確保の困難性は緩和されておらず、厳しい状況が続いている。この状況はもの造り関連で深刻で、前期△47.6、今期△62.5、来期見通し△58.3と「売上は回復傾向にあるが人が足りない」という現実に突き当たっている。

ト. 自社の業況判断

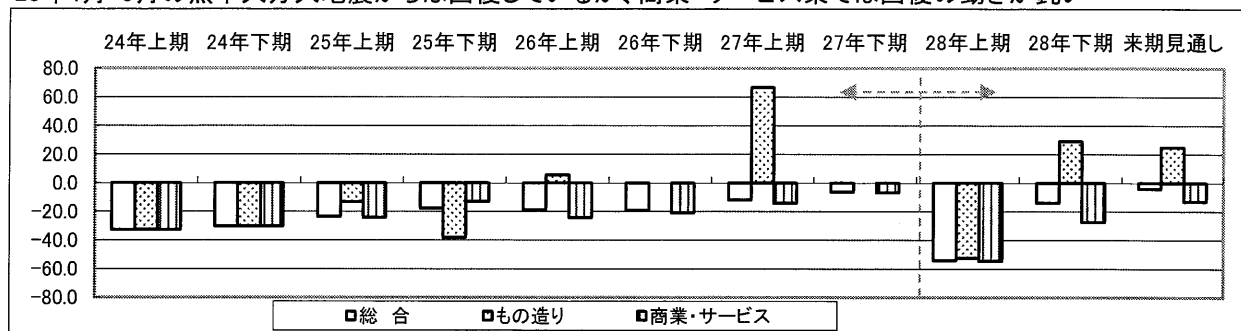
前期は全業種で0又はマイナスDI値であり、経済天気は「強い雨」か「嵐」であった。今期は回答がなかった製造業を除き、プラス3業種、マイナス3業種となった。なお来期見通しでは、マイナスの業種数に変更はないものの、飲食店が12.5から△25.0へ、小売業△18.2から0.0へと変動している。この2つの業種は消費者・生活者の消費マインドの動きに大きく影響を受けるため、経営者の経営心理に大小の影響を与えやすい傾向がありそうだ。

【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4月・5月の熊本大分大地震からは回復しているが、商業・サービス業では回復の動きが鈍い

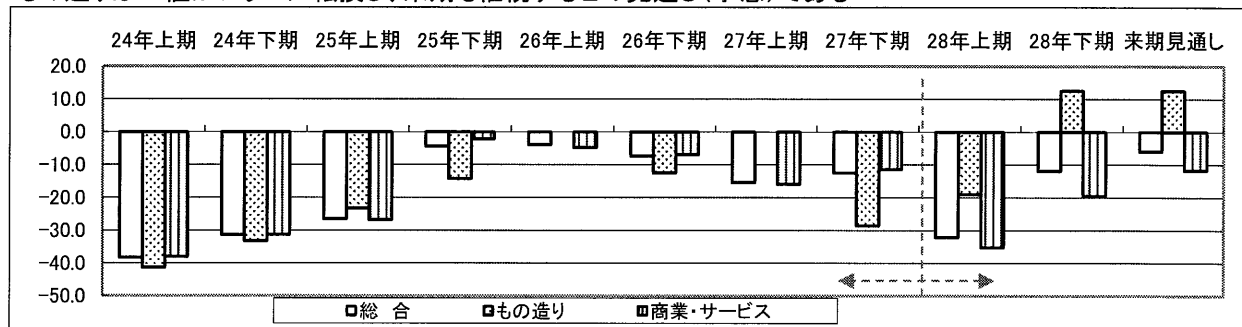


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 32.7	△ 30.2	△ 23.6	△ 17.7	△ 18.8	△ 19.3	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 4.0	9.9
ものづくり	△ 32.6	△ 30.3	△ 13.3	△ 38.1	5.6	0.0	66.7	0.0	△ 52.4	29.2	25.0	△ 4.2
商業サービス	△ 32.7	△ 30.2	△ 24.3	△ 13.0	△ 24.1	△ 20.8	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 13.0	14.3

ロ. 売上単価

もの造りはDI値がプラスに転換し、来期も継続するとの見通し(予想)である

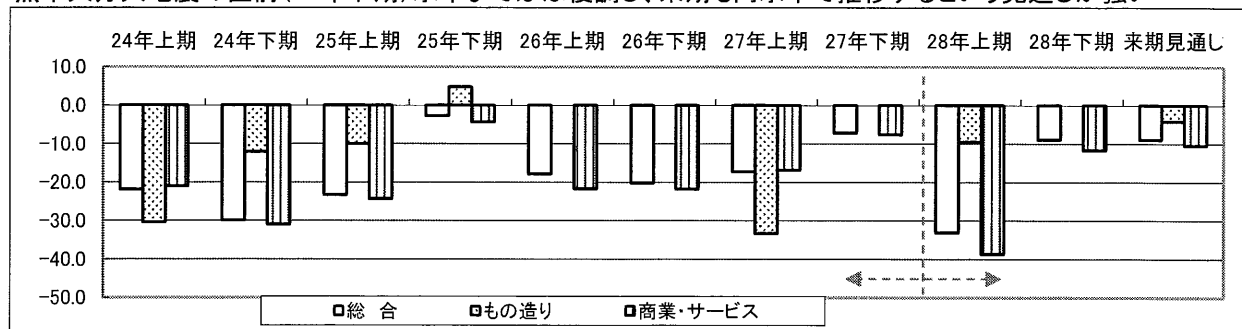


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 38.3	△ 31.4	△ 26.5	△ 4.4	△ 4.0	△ 7.3	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 5.9	5.9
ものづくり	△ 41.3	△ 33.3	△ 23.3	△ 14.3	0.0	△ 12.5	0.0	△ 28.6	△ 19.0	12.5	12.5	0.0
商業サービス	△ 38.0	△ 31.3	△ 26.8	△ 2.2	△ 4.8	△ 6.9	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 11.7	7.8

ハ. 資金繰り

熊本大分大地震の直前(27年下期)水準までほぼ復調し、来期も同水準で推移するという見通しが強い

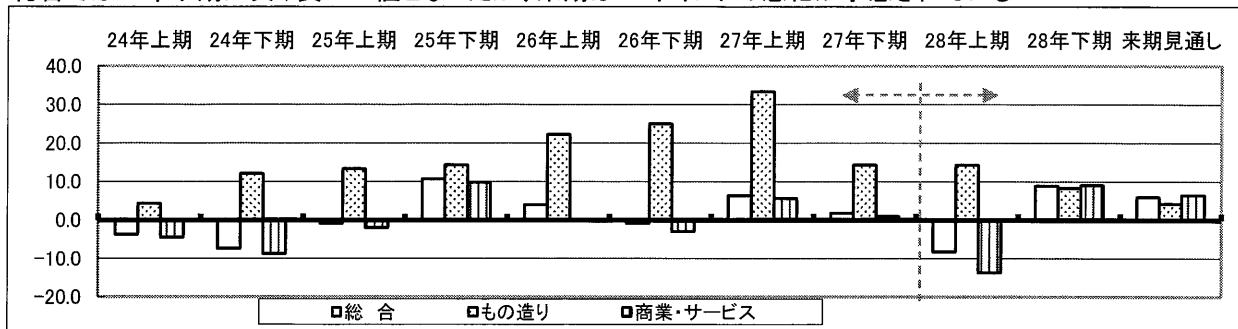


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 21.9	△ 29.9	△ 23.3	△ 2.7	△ 17.8	△ 20.2	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	△ 8.9	0.0
ものづくり	△ 30.4	△ 12.1	△ 10.0	4.8	0.0	0.0	△ 33.3	0.0	△ 9.5	0.0	△ 4.2	△ 4.2
商業サービス	△ 21.0	△ 31.0	△ 24.3	△ 4.3	△ 21.7	△ 21.8	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 10.4	1.3

二. 借入難度

総合では25年下期に次ぐ良いDI値となったが、来期は3.0ポイントの悪化が予想されている

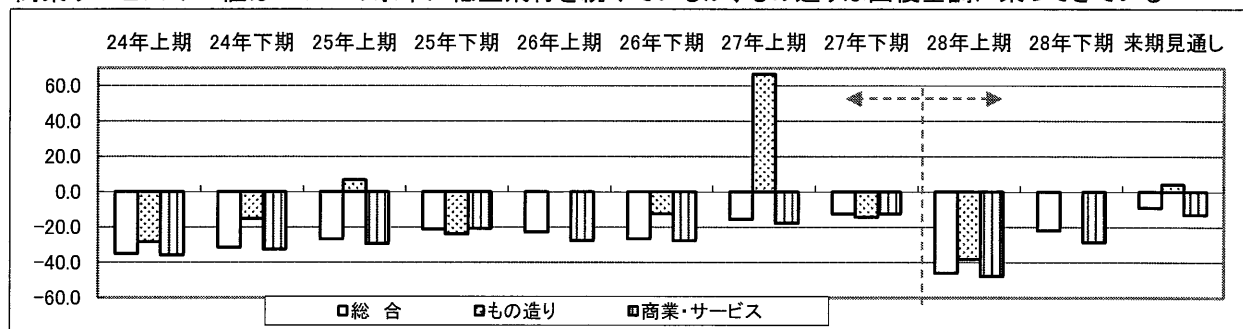


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 3.7	△ 7.4	△ 0.9	10.6	4.0	△ 0.9	6.4	1.8	△ 8.3	8.9	5.9	△ 3.0
もの造り	4.3	12.1	13.3	14.3	22.2	25.0	33.3	14.3	14.3	8.3	4.2	△ 4.2
商業サービス	△ 4.5	△ 8.7	△ 2.0	9.8	0.0	△ 3.0	5.6	1.0	△ 13.6	9.1	6.5	△ 2.6

ホ. 収益状況

商業サービスのDI値は△30Pの水準に低空飛行を続けているが、もの造りは回復基調に乗ってきている

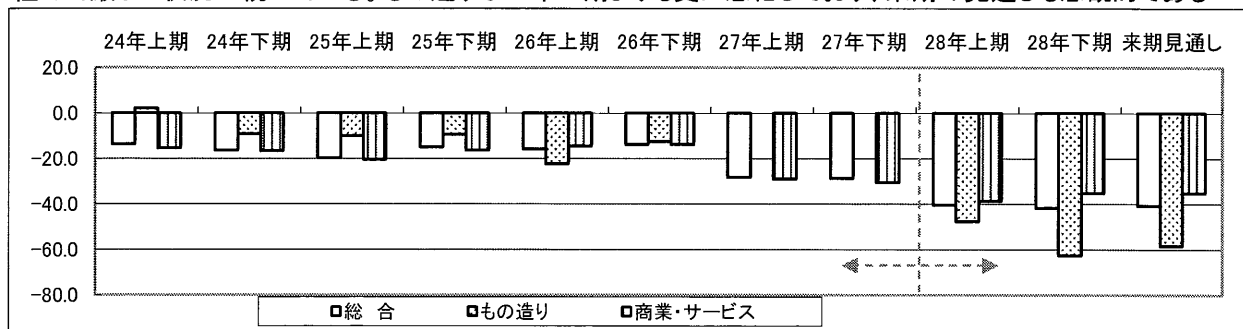


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 35.0	△ 31.4	△ 26.8	△ 21.2	△ 22.8	△ 26.6	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 8.9	12.9
もの造り	△ 28.3	△ 15.2	6.7	△ 23.8	0.0	△ 12.5	66.7	△ 14.3	△ 38.1	0.0	4.2	4.2
商業サービス	△ 35.7	△ 32.5	△ 29.2	△ 20.7	△ 27.7	△ 27.7	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 13.0	15.6

ヘ. 雇用人員

極めて厳しい状況が続いている。もの造りは28年上期よりも更に悪化しており、来期の見通しも悲観的である

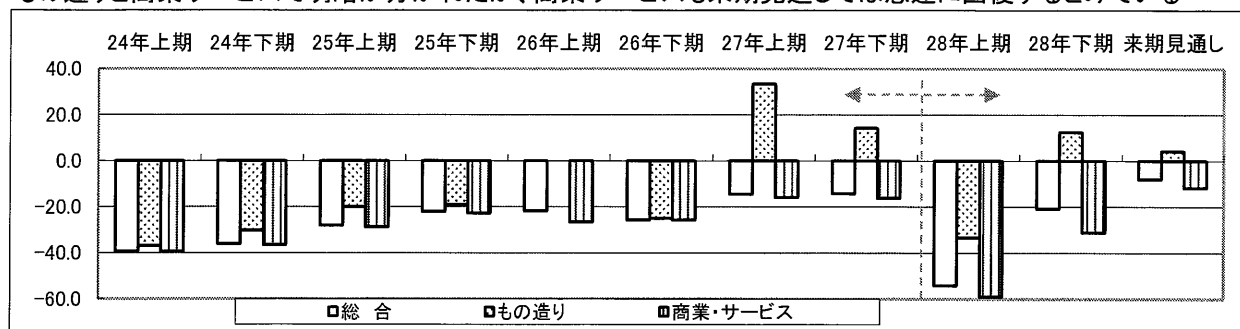


《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 13.7	△ 16.3	△ 19.7	△ 15.0	△ 15.8	△ 13.8	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 41.6	△ 40.6	1.0
もの造り	2.2	△ 9.1	△ 10.0	△ 9.5	△ 22.2	△ 12.5	0.0	0.0	△ 47.6	△ 62.5	△ 58.3	4.2
商業サービス	△ 15.3	△ 16.7	△ 20.4	△ 16.3	△ 14.5	△ 13.9	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 35.1	△ 35.1	0.0

ト. 自社の業況判断

もの造りと商業サービスで明暗が分かれたが、商業サービスも来期見通しでは急速に回復するとみている



《時系列実績・見通し》

	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	28年下期	来期見通し	28年上期比
総合	△ 39.3	△ 36.1	△ 28.1	△ 22.1	△ 21.8	△ 25.7	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 7.9	12.9
もの造り	△ 37.0	△ 30.3	△ 20.0	△ 19.0	0.0	△ 25.0	33.3	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	△ 8.3
商業サービス	△ 39.5	△ 36.5	△ 28.7	△ 22.8	△ 26.5	△ 25.7	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 11.7	19.5

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」が回答数41(回答率40.6%)と最も多い。前回調査でも「売上が増えない」が1位であり、40.4%の回答率であった。売上偏重ではないが、「売上を伸ばしたい」という経営者の強い意思が一方で「売上が伸びない(増えない)」という思考に辿りつきやすいのかも知れない。

第2位は「従業員の不足」で前回調査と同じであった。回答率は今回31.7%、前回26.6%と5%強アップした。売上を稼ぐのは従業員であり、労働の質と共に労働量の確保も経営課題として常にクローズアップされている現状が伺い知れよう。

第3位は「利益率が上がらない」で27(26.7%)の回答であった。前は「同業者間の競争激化」で28(25.7%)であった。「同業者間の競争激化」は今回調査では23(22.8%)となっており、第4位にランクされている。

上位3項目は業種別でも3位以内にランクインされている場合が多い。第1位の「売上が増えない」は回答のあった6業種中4業種で経営上の問題のトップとなっている。建設業では5(20.8%)で第3位となっているが、これは災害復興需要や公共入札制度等の制度的要因も絡み合っていると思料される。

〔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 (41)	従業員の不足 (32)	利益率が上がらない (27)
建設業	従業員の不足 (12)	人件費等の経費の増加 (6) 熟練技術者の確保 (6) 下請け業者の確保難 (6) 利益率が上がらない (6)	売上が増えない (5)
製造業	(なし)		
卸売業	同業者間競争の激化 (3) 売上が増えない (3) 利益率が上がらない (3)	仕入価格の上昇 (2)	人件費等の経費増 (1) 販売、受注単価の低下 (1) 生産設備不足・老朽化 (1) 新規事業の開業 (1)
小売業	売上が増えない (9)	利益率が上がらない (8)	仕入価格の上昇 (6) 消費者ニーズの変化 (6)
飲食店	売上が増えない (7)	仕入価格の上昇 (5)	人件費等の経費の増加 (4)
サービス業	売上が増えない (17)	従業員の不足・確保難 (14)	同業者間競争の激化 (12)
不動産業	仕入価格の上昇 (1) 熟練技術者の確保 (1) 生産設備の不足・老朽化 (1) 新規事業の開業について (1)		
旅館業	(回答なし)		
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

全業種を見ると、「利益率向上策」が37回答(回答率36.6%)で1位、「売上高増加策」が34(33.7%)で2位、「経費削減策」が32(31.7%)で3位となっている。これを前回調査と比較してみると、上位3項目は変わらないものの、1位と2位の順位が逆転していた。前回調査の1位は「売上増加策」で44回答(40.4%)、2位が「利益率向上策」で42(38.5%)となっていた。3位の「経費削減策」は30(27.5%)であった。

前回比較では「売上増加策」は△6.7%、「利益率向上策」は△1.9%、「経費削減策」は4.2%UPとなった。前回調査時は地震の影響の余波がまだあったため、売上増加や利益率アップは緊急的な対策として必要となっていたと思われる。地震の影響が軽微となりつつある今回の調査では、恒常的な課題である経費削減の重要性が再びクローズアップしてきたのであろう。

業種別では3項目のうち全部又は2つが上位3位以内に掲載されている場合が多い。回答数の多いサービス業では「経費削減策」が1位で15回答(39.5%)となっているが、「売上増加策」や「利益率向上策」は4位以下となっている。しかし回答数は夫々11(28.9%)と9(23.7%)であり、決して低い水準ではないと指摘しておきたい。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種	利益率向上策 (37)	売上高増加策 (34)	経費削減策 (32)
建設業	利益率向上策 (11) 人材育成策 (11)	適正人員確保策 (10)	売上高増加策 (8)
製造業	(なし)		
卸売業	経費削減策 (3) 利益率向上策 (3) 在庫調整策 (3)	売上高増加策 (2) 新商品、新製品開発 (2)	販売単価上昇策 (1) 市場競争力強化策 (1) 新分野事業展開 (1)
小売業	売上高増加策 (10)	販売単価上昇策 (8) 利益率向上策 (8)	経費削減策 (6)
飲食店	利益率向上策 (5)	売上高増加策 (3) 適正人員確保策 (3) 人材育成策 (3) 新商品、新製品開発 (3)	広告宣伝強化策 (2)
サービス業	経費削減策 (15)	適正人員確保策 (14)	人材育成策 (13)
不動産業	資金繰り円滑化策 (1) 利益率向上策 (1) 人材育成策 (1) 新商品、新製品開発 (1) 新分野事業展開 (1)		
旅館業	(なし)		
その他	(なし)		

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。

- ・住宅の新築リフォームに補助金は出せないか(過去の建設券のようなもの)
- ・別府市は公共工事が県下の各市町に比べ、人口の割に少ない。各発注機関に要望活動を積極的に行って下さい。
- ・産・学・官・民の協調の必要性あり。「別府市経済」より浮上の為に。
- ・福祉関連の情報がほしい。
- ・地域ブランド向上、施策の実施
- ・人材育成講座の実施
- ・研修によって事業の安定を確保できる内容に改善してほしい。
- ・商工会議所様はよく頑張っていると思います。ゆえにもっと御所のPR等をお願いします。

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）

- ・バブル時代に借入金が減りません。
- ・夜の飲食店などの活性化が望まれる。
- ・補助事業(国・県・市)の広報
- ・別府市内の営業不足の改善に協力願いたい。
- ・情報提供をもっと密にして欲しいです。
- ・少子高齢化、人口減少、一局集中、労働力不足、大企業の進出、我々中小零細はどうすれば良いのか。
- ・労働時間短縮政策による経営の圧迫

<集計結果>

質問1 DI値集計(28 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	△ 13.9	△ 4.0	△ 11.9	△ 5.9	△ 8.9	△ 8.9
もの造り関連	29.2	25.0	12.5	12.5	0.0	△ 4.2
商業・サービス関連	△ 27.3	△ 13.0	△ 19.5	△ 11.7	△ 11.7	△ 10.4
	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	8.9	5.9	△ 21.8	△ 8.9	△ 41.6	△ 40.6
もの造り関連	8.3	4.2	0.0	4.2	△ 62.5	△ 58.3
商業・サービス関連	9.1	6.5	△ 28.6	△ 13.0	△ 35.1	△ 35.1
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総 合	△ 20.8	△ 7.9	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			
もの造り関連	12.5	4.2				
商業・サービス関連	△ 31.2	△ 11.7				

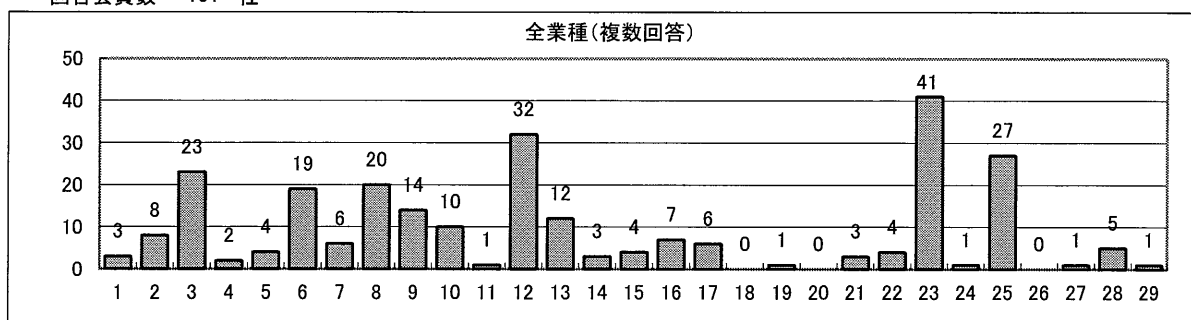
【業種別】

	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	△ 13.9	△ 4.0	△ 11.9	△ 5.9	△ 8.9	△ 8.9
建設業	29.2	25.0	12.5	12.5	0.0	△ 4.2
製造業						
卸売業	△ 33.3	△ 33.3	△ 66.7	△ 66.7	0.0	0.0
小売業	△ 22.7	9.1	△ 13.6	△ 9.1	0.0	△ 4.5
飲食店	△ 37.5	△ 25.0	△ 25.0	△ 12.5	0.0	△ 12.5
サービス業	△ 34.2	△ 26.3	△ 21.1	△ 10.5	△ 26.3	△ 18.4
不動産業	100.0	100.0	100.0	100.0	50.0	50.0
旅館業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他の業種						
	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	8.9	5.9	△ 21.8	△ 8.9	△ 41.6	△ 40.6
建設業	8.3	4.2	0.0	4.2	△ 62.5	△ 58.3
製造業						
卸売業	33.3	16.7	△ 33.3	△ 16.7	△ 16.7	△ 16.7
小売業	9.1	4.5	△ 18.2	0.0	△ 27.3	△ 22.7
飲食店	12.5	0.0	△ 25.0	△ 37.5	△ 25.0	△ 37.5
サービス業	0.0	2.6	△ 39.5	△ 18.4	△ 47.4	△ 47.4
不動産業	100.0	100.0	50.0	50.0	0.0	0.0
旅館業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
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	△ 20.8	△ 7.9				
建設業	12.5	4.2				
製造業						
卸売業	△ 50.0	△ 50.0				
小売業	△ 18.2	0.0				
飲食店	12.5	△ 25.0				
サービス業	△ 50.0	△ 13.2				
不動産業	50.0	50.0				
旅館業	0.0	0.0				
その他の業種						

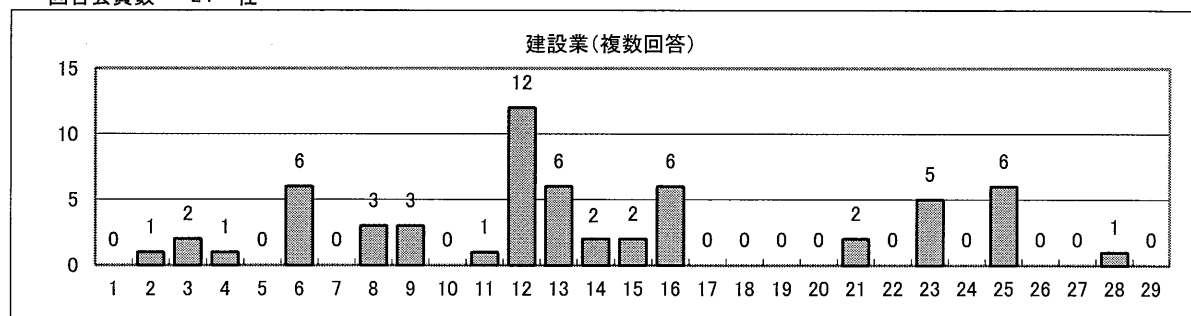
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

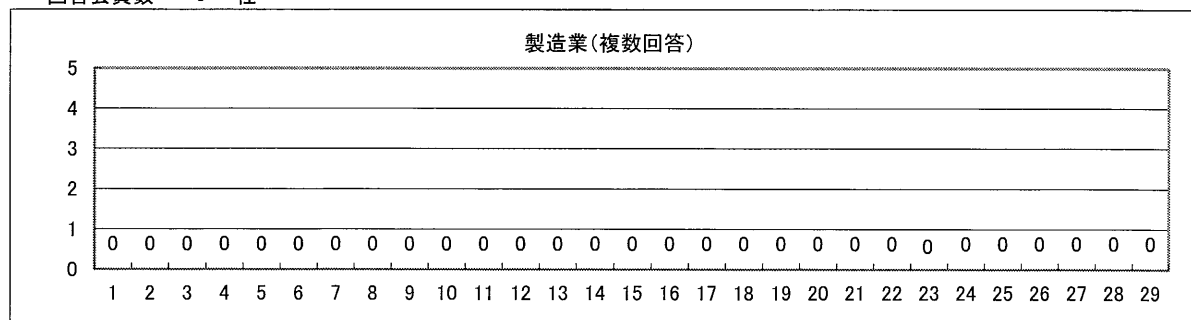
▶ 回答会員数 101 社



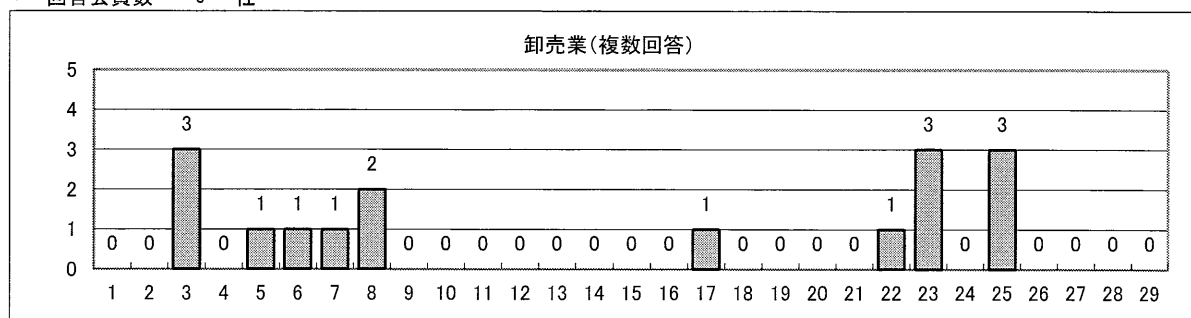
▶ 回答会員数 24 社



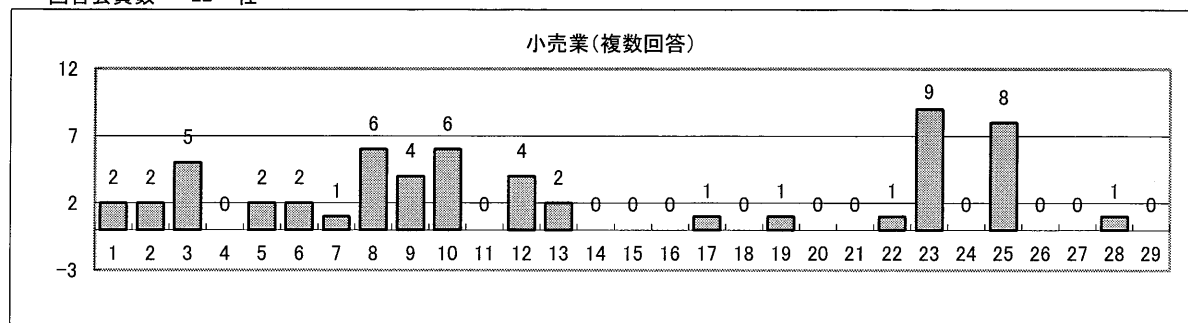
▶ 回答会員数 0 社



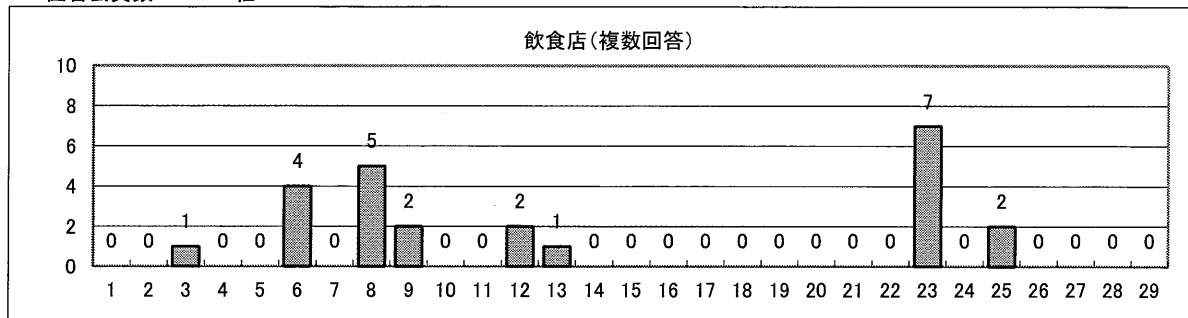
▶ 回答会員数 6 社



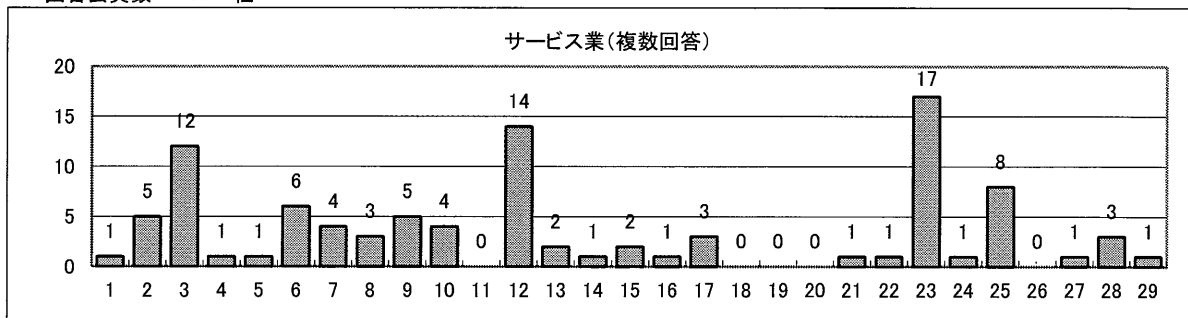
▶ 回答会員数 22 社



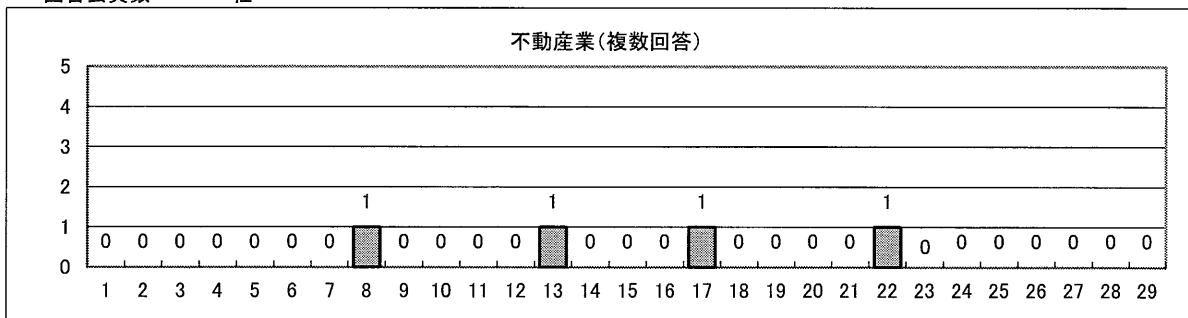
▶ 回答会員数 8 社



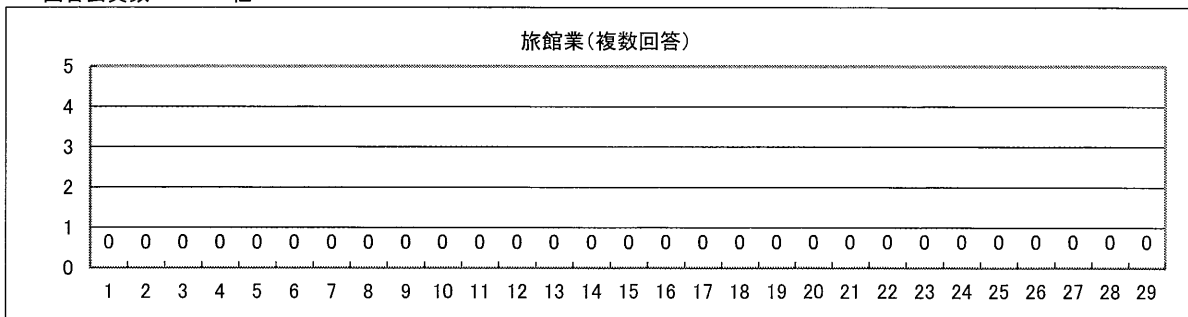
▶ 回答会員数 38 社



▶ 回答会員数 2 社



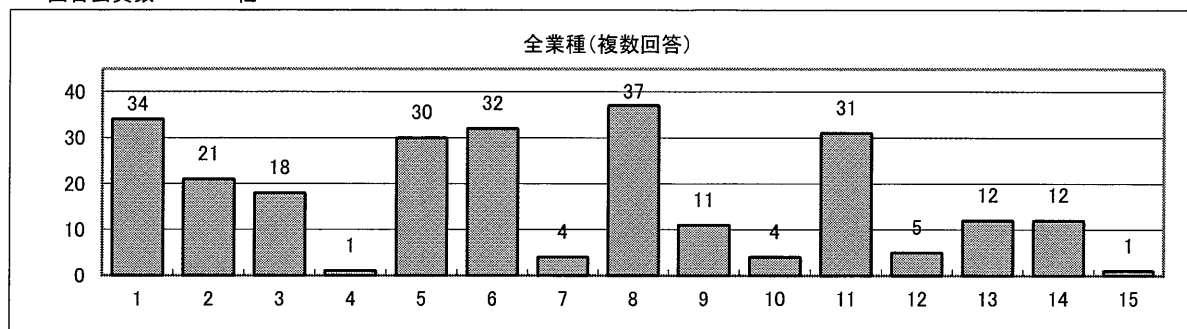
▶ 回答会員数 1 社



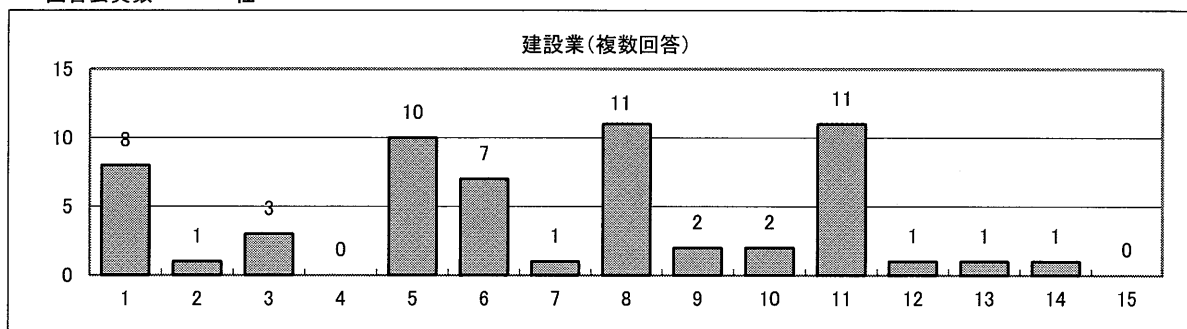
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

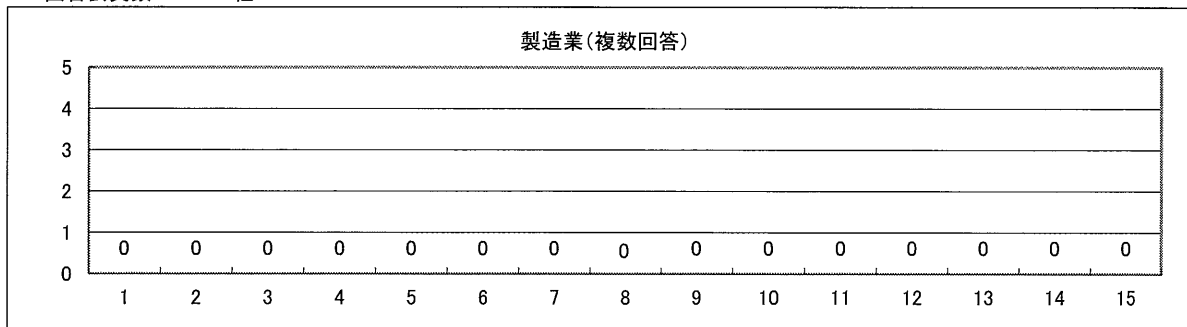
▶ 回答会員数 101 社



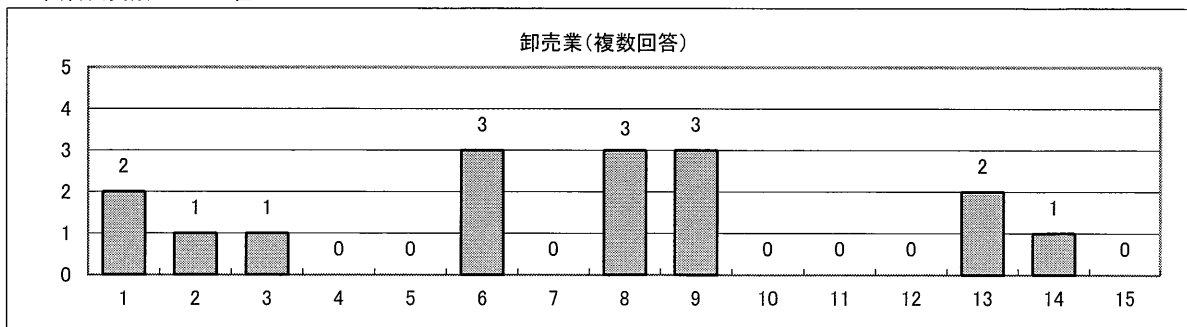
▶ 回答会員数 24 社



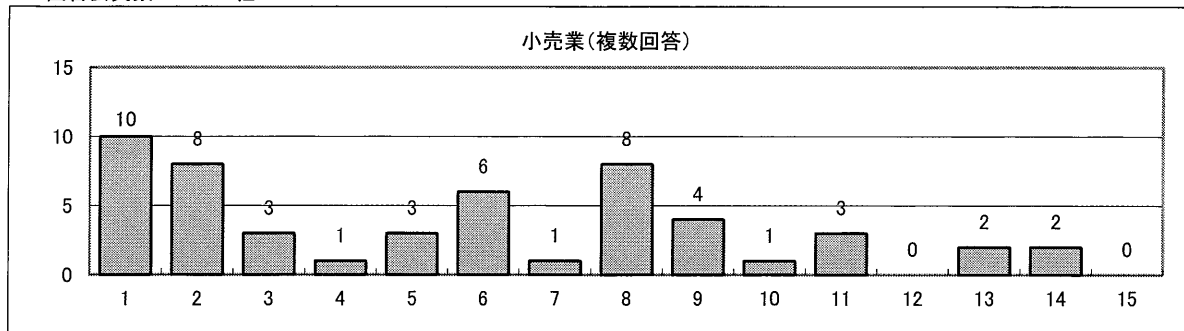
▶ 回答会員数 0 社



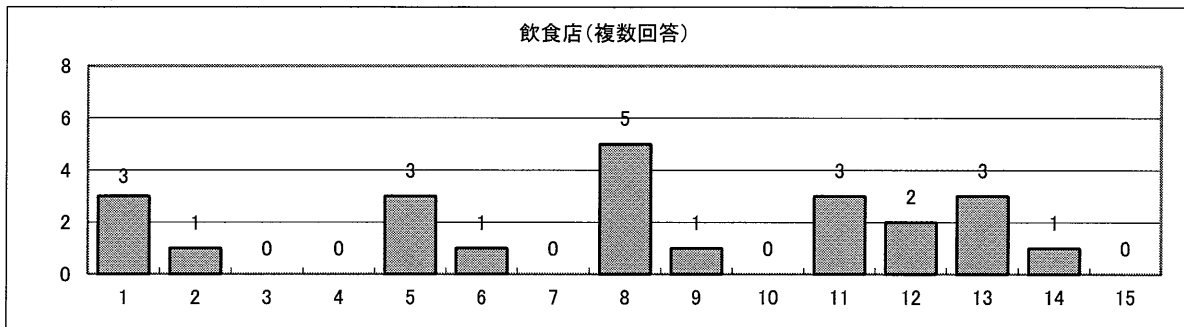
▶ 回答会員数 6 社



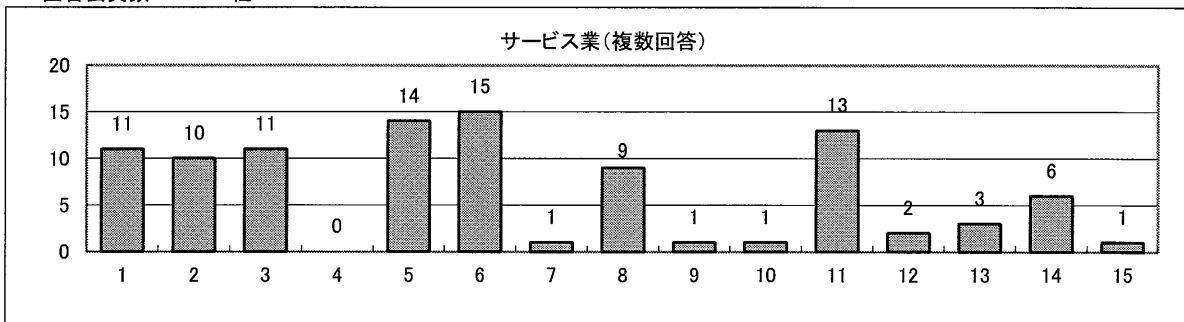
▶ 回答会員数 22 社



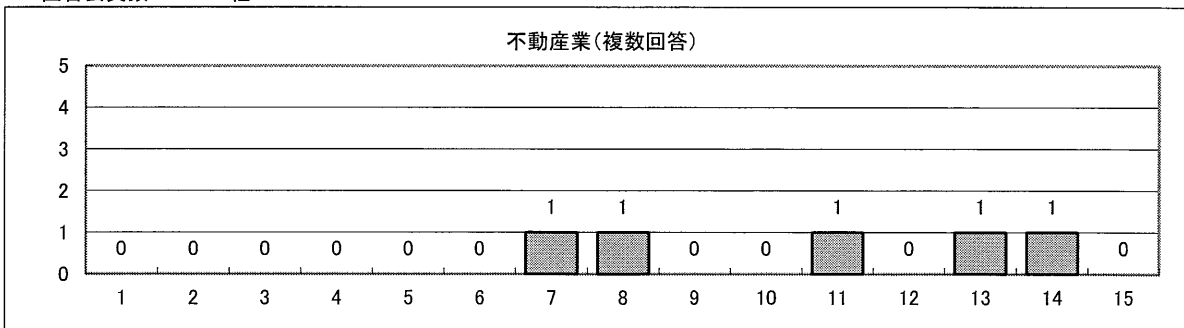
▶ 回答会員数 8 社



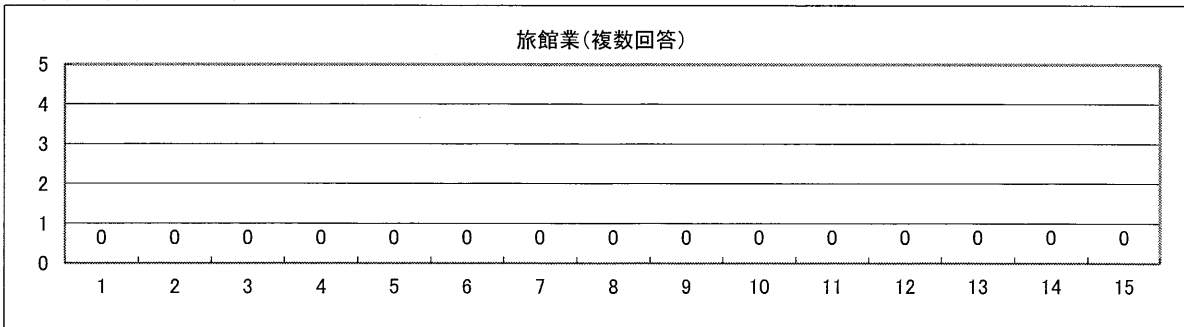
▶ 回答会員数 38 社



▶ 回答会員数 2 社



▶ 回答会員数 1 社





別府商工会議所企業景況調査票

(平成28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	28年7月～12月期の状況				29年1月～6月期の見通し					
	① 前年同期(27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 02 同業者の進出・新規参入業者の増加 03 同業者間による競争の激化 04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 05 在庫(商品・製品等)の過剰 06 人件費等の経費の増加 07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難 08 仕入価格の上昇(商品・原材料等) 09 消費・需要の停滞(民間・官公) 10 消費者(製品)ニーズの変化への対応 11 過剰労働力 12 従業員の不足・確保難 13 熟練技術者の確保 14 請負単価の低下・上昇難 15 下請け単価の上昇	16 下請け業者の確保難 17 生産設備の不足・老朽化 18 生産設備の過剰 19 取引条件の悪化(代金回収等) 20 金利負担の増加 21 事業資金の借入難 22 新規事業の開業について 23 売上が増えない 24 合理化が進まない 25 利益率が上がらない 26 原材料不足 27 代金回収条件悪化 28 資金繰り困難 29 その他:具体的に ()	回答欄 1位 2位 3位
--	---	-----------------------

＜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 02 販売単価上昇策 03 市場競争力強化策 04 適正な生産(販売)設備配置策 05 適正人員確保策(雇用、整理) 06 経費削減策 07 資金繰り円滑化策(金融) 08 利益率向上策	09 在庫調整策 10 仕入単価圧縮策 11 人材育成策 12 広告宣伝強化策 13 新商品、新製品開発 14 新分野事業展開 15 その他:具体的に ()	回答欄 1位 2位 3位
--	--	-----------------------

＜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。