

企業景況調査報告書

(2019年1月～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(2019 年 1 月～ 6 月)

調査対象企業	別府市内の小規模事業者 100 社			
	建設業 10 社 (67)	製造業 10 社 (43)		
	卸売業 20 社 (9)	小売業 20 社 (74)	飲食・サービス 20 社 (48)	
	医療・福祉 10 社 (-)	宿泊業 10 社 (31)		

注1. ()内は前回調査の調査数 注2. 前回調査のサービス業と不動産業は対象外、医療福祉は今回調査が初回

調査方法 別府市内の小規模事業者 100 社に調査票を発送。

調査時期 2019 年 8 月 26 日から約2週間

回収状況 100 社(回収率 100.0 %) ※前期 (30年 7 ～ 12 月) 134 社(回収率 35.5 %)
 前2期(30年 1 ～ 6 月) 122 社(回収率 31.4 %)
 前3期(29年 7 ～ 12 月) 106 社(回収率 26.6 %)

【内訳】

業種	建設業 10 社	製造業 10 社		
	卸売業 20 社	小売業 20 社	飲食・サービス 20 社	
	医療・福祉 10 社	宿泊業 10 社		
形態	個人企業 35 社	株式会社 17 社	有限会社 44 社	
	他の会社 2 社	他の法人 2 社	無回答 0 社	
従業員数	1～4人 66 社	5～9人 16 社	10～29人 9 社	
	30～49人 1 社	50～99人 2 社	100人以上 0 社	
	無回答 6 社			

調査結果概要

前回 (2018 年 7 月～ 12 月期)の調査に続き、 2019 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 25 回目の調査である。

今回の調査では、国の認定を取得した経営発達支援計画(5年計画)に従い、前回までの調査手法を一部変更している。1つは対象業種の見直しである。前回調査までであった不動産業は今回調査では外し、新たに医療・福祉を追加した。また飲食業とサービス業を統合し、旅館業を宿泊業へ呼称変更した。2つ目は調査対象社数を絞り込み全社回収を行ったことである。よって回収率は100%となっている。以上から、前回までの調査結果と比較検証する際は、この2点の変更点を留意する必要があることを指摘しておく。

質問4と質問5は自由記入欄であるが、10月1日から実施される消費税率2%UPに係る意見がなかった。また今年に入ってからの日韓の政冷経冷化を受けた韓国人観光客の激減に係る意見もごく一部を除き見当たらない。しかし乍らこれらの経営外部環境の変化は直接、間接を問わずボディーブローの如く影響を与えていくに相違ないだろう。

売上高DI値をみても。「総合」は前期△7.5、今期△4.0と若干ながら改善したように思える。消費税増税やインバウンド客減少の影響を受け易いと考えられる「商業・サービス業」のDI値も前回△6.9、今期△2.5と良くなっている。しかし問題は「来期見通し」である。前期調査では9.0と「前年同期比」(△7.5)よりも16.5ポイントの改善を見込んでいた。これは「次期は今期より良くなって欲しい」と願い経営者心理の表れであった。同様に今回調査をみると「来期見通し」は△5.0で、「前年同期比」(△4.0)より1.0ポイント悪化との結果となった。これは前述2つの影響要因が大きくマイナスに働くと言え、経営者は慎重に判断していると推察できる。

毎回の調査でも浮き彫りになっているが、[雇用人員]の悪化が際立っており、根雪のように企業経営に影響を与えている。他のDI指標は時系列では上下変動を繰り返すものの、[雇用人員]は悪い状況で固定化してしまった。徐々に冷え始めた経営者の心理マインドをサポートする経営支援策の立案と実行が期待される場所である。

※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)

イ. 売上高

大分類では「総合」「もの造り関連」「商業・サービス関連」のいずれもマイナスDI値となった。前期比では「総合」が前期(△7.5)から3.5ポイント改善している。これは「商業・サービス関連」が前期(△6.9)から今期(△2.5)へと4.4ポイント改善したことの影響が大きい。

業種別では飲食サービス業が30.0と大きなプラス値を示しているほか、建設業(10.0)、医療・福祉(10.0)、宿泊業(20.0)の計4業種がプラスとなっている。一方、製造業(△30.0)、卸売業(△45.0)、小売業(△10.0)の3業種がマイナスとなっている。卸売業と小売業の物販販売業がマイナスになっているのに注目する必要がある。

ロ. 売上単価

大分類では「もの造り関連」が15.0のプラス、「商業・サービス関連」が△3.8とマイナスとなっており、明暗を分けた結果となっている。「総合」は0.0であるが、前期調査では15.7とプラスであったことを考えると急激な悪化要因が調査期間中に発生した可能性がある。

業種別では卸売業△50.0、小売業△5.0と売上高DI同様に物販販売業の悪さが目立つ。宿泊業は50.0と大きなプラスであり、インバウンド需要の取込みで成功していることが伺える。その一方で宿泊業の来期見通しは0.0と予想されている。自助努力とは別の、外部環境の変動に左右される悩みがこの予想値に表れている。

ハ. 資金繰り

「総合」の実績は△6.0であるが、前期も△6.0であり変化はない。大分類では「もの造り関連」が前期△3.1から今期5.0と8.1ポイント改善しプラスへ転換した一方で、「商業・サービス関連」は△6.9から△8.8と僅かではあるものの悪化となっている。業種別では建設業が30.0とプラスである。飲食・サービス業と医療・福祉が0.0となっている一方で、製造業(△20.0)、卸売業(△15.0)、小売業(△15.0)、宿泊業(△10.0)の4業種がマイナス値となった。

ニ. 借入難度

全体的に前期より多少の落ち込み(悪化)が診られるものの、資金調達に窮するまでの状況になっているとは考えられない。業種別では小売業(△5.0)のみがマイナス値となっている。なお、来期見通しは若干悲観的に考えている経営者が多そうだ。「総合」では前期調査の「来期見通し」が10.1であったが、今期調査の「来期見通し」は△1.0を予想している。今期実績が10.0であったことを踏まえると経営者の悲観論上昇に関心を寄せるべきであろう

ホ. 収益状況

調査結果のDI値は0.0を中心とした動きとなった。「総合」は△3.0、「もの造り関連」は0.0、「商業・サービス業」は△3.8という実績であった。業種別では製造業(△30.0)と卸売業(△30.0)の2業種がマイナスとなった。この2業種の前期は製造業△9.1、卸売業0.0であった。よって両業種共に前期比で大きく悪化していることが分かった。来期見通しでは飲食・サービス業(15.0)と医療・福祉(40.0)の2業種の外は、0.0又はマイナス値を予想している。

ヘ. 雇用人員

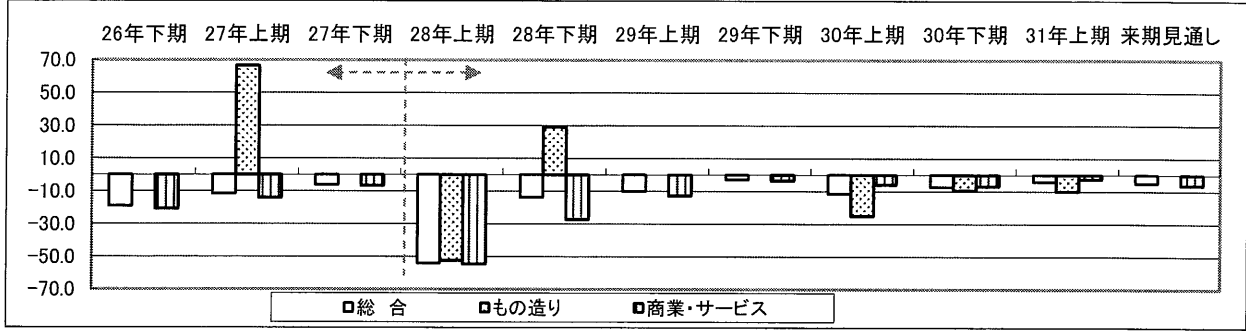
人手不足は深刻である。「総合」の前期は△43.3であったが、今期は△35.0と若干「改善された」と言えなくはない。しかし「来期見通し」は△37.0であり、人手不足の固定化が進んでいると言えよう。特に卸売業(△50.0)、宿泊業(△60.0)は△値が大きい。また宿泊業の来期見通しは△70.0であり、人手不足の底が見えない状況である。

ト. 自社の業況判断

前期より悪化してきている。「総合」の前期は△6.7であったが、今期は△13.0と6.3ポイントの悪化となった。大分類では「もの造り関連」の悪化度合いが大きい。前期(△6.3)から今期(△20.0)と13.7ポイントも悪化した。特に製造業は同△9.1から同△60.0へと急激に悪化している。今後の推移を注意深くみていく必要がある。

イ. 売上高

30年上期に一時的に悪化したものの、ここ数年は0.0を若干した回るマイナス値で推移している

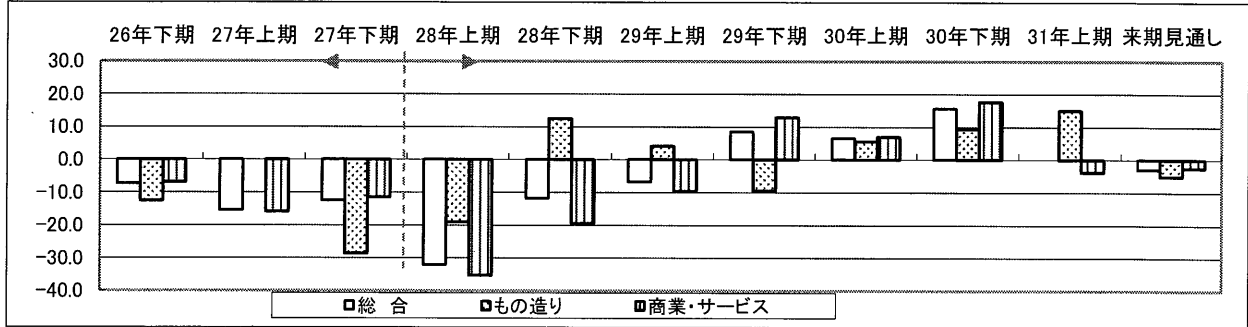


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 19.3	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 5.0	△ 1.0
もの造り	0.0	66.7	0.0	△ 52.4	29.2	0.0	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	0.0	10.0
商業サービス	△ 20.8	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 6.3	△ 3.8

ロ. 売上単価

商業サービス関連も改善傾向を示していたが、今期は△3.8と急ブレーキがかかってしまった

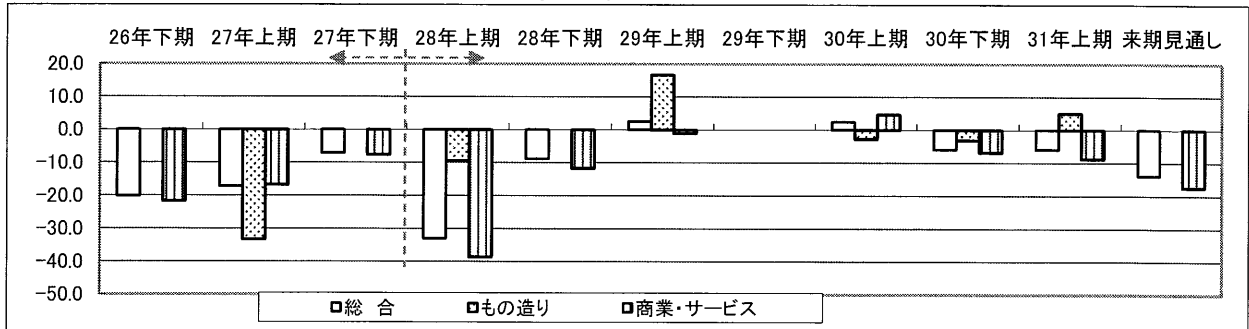


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 7.3	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	8.5	6.6	15.7	0.0	△ 3.0	△ 3.0
もの造り	△ 12.5	0.0	△ 28.6	△ 19.0	12.5	4.2	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	△ 5.0	△ 20.0
商業サービス	△ 6.9	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	△ 2.5	1.3

ハ. 資金繰り

29年下期を転換点に僅かながらも悪化の傾向を示し始めている

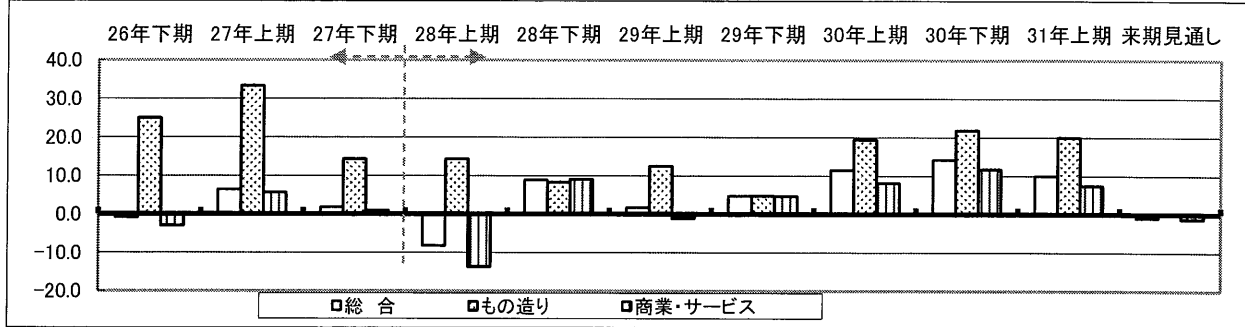


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 20.2	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 8.0
もの造り	0.0	△ 33.3	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	0.0	△ 5.0
商業サービス	△ 21.8	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 17.5	△ 8.8

二. 借入難度

この一年は二桁台のプラス値を維持してきたが、来期見通しはマイナスになる可能性を示唆している

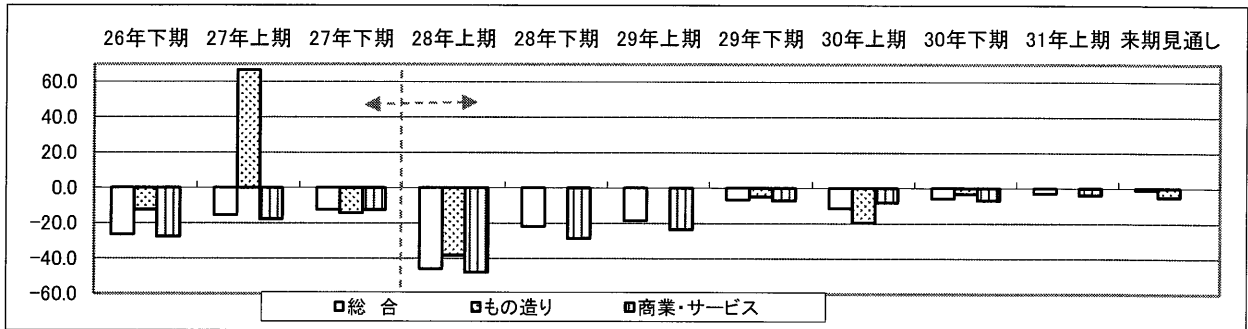


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 0.9	6.4	1.8	△ 8.3	8.9	1.7	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 1.0	△ 11.0
もの造り	25.0	33.3	14.3	14.3	8.3	12.5	4.8	19.4	21.9	20.0	0.0	△ 20.0
商業サービス	△ 3.0	5.6	1.0	△ 13.6	9.1	△ 1.1	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 1.3	△ 8.8

ホ. 収益状況

僅かながらも改善の傾向があることが伺い知れる

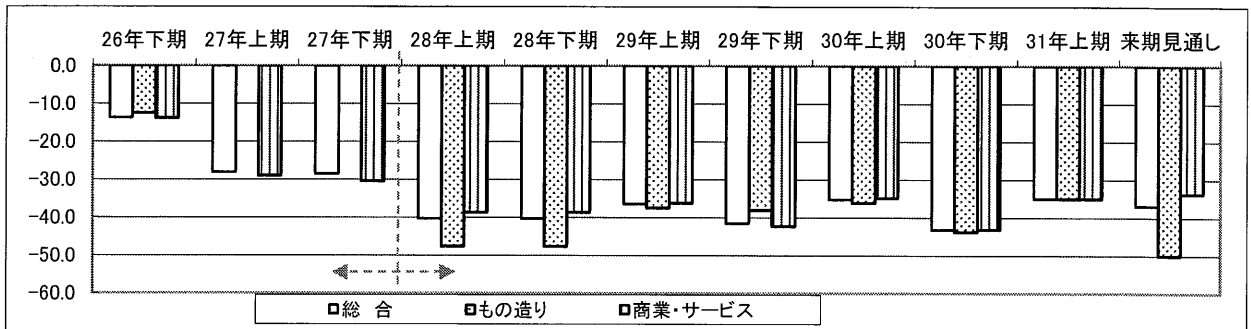


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 26.6	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 1.0	2.0
もの造り	△ 12.5	66.7	△ 14.3	△ 38.1	0.0	0.0	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	△ 5.0	△ 5.0
商業サービス	△ 27.7	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	0.0	3.8

ヘ. 雇用人員

極めて厳しい状態が5年以上続いていると言わざるを得ない

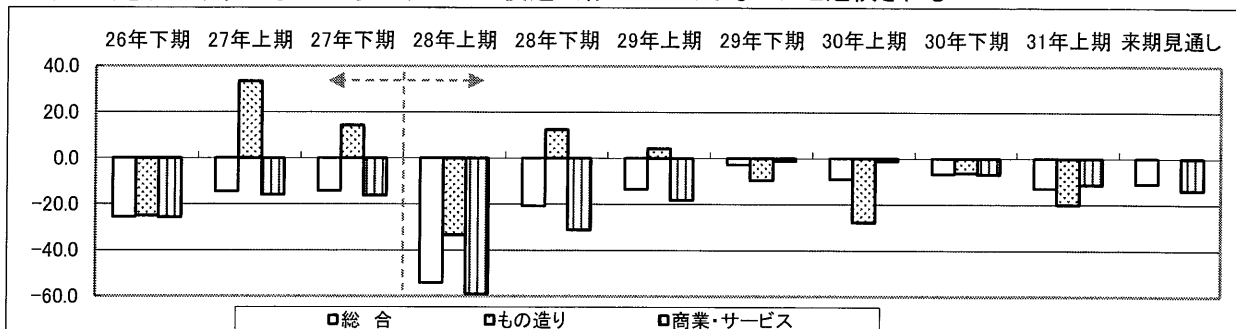


《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 13.8	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 37.0	△ 2.0
もの造り	△ 12.5	0.0	0.0	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 50.0	△ 15.0
商業サービス	△ 13.9	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 33.8	1.3

ト. 自社の業況判断

29年下期を境に改善の歩みが少しずつだが後退し始めたのではないかと危惧される



《時系列実績・見通し》

	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	30年上期	30年下期	31年上期	来期見通し	31年上期比
総合	△ 25.7	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 11.0	2.0
もの造り	△ 25.0	33.3	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	20.0
商業サービス	△ 25.7	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 13.8	△ 2.5

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)※()内は回答企業数

全業種の1位は「仕入価格の上昇」で回答数は34、回答率は34%であった。前回調査では2位で回答率は28.4%であった。「仕入価格の上昇」は製造業(70%)、卸売業(50%)、飲食・サービス業(35%)の3業種で1位となっている。全業種の順位や回答率からみて、「仕入価格の上昇」が経営に大きな負の影響を与え始めていることが窺い知れる。

全業種の2位は「売上が増えない」である。回答数は26(回答率は26%)となった。前回調査では3位で回答率は24.6%であった。回答率が前回比で1.4%と若干上昇した。業種別では小売業が40%で1位となっている。卸売業(30%)で2位、製造業、医療・福祉、宿泊業の3業種で3位にランクインされている。

全業種の3位は「従業員の不足・確保難」となった(回答数20、回答率20%)。前回調査では1位で回答率は38.8%であった。この結果だけを見ると「人材不足は解消されたのか」と疑問を持つかも知れない。質問1の[雇用人員]DI値で分かる様に、非常に悪い状況で固定化されたのであり、「人材不足の解消」ではないと考えるべきであろう。現に建設業と宿泊業では共に回答率が50%と高い水準で1位となっている。

小売業で「店舗の狭隘・老朽化」(回答率40%)、医療・福祉で「同業者進出・増加」(同40%)が1位となっているのは業界の特徴をよく表している結果と言えそうである。

[上位項目]※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	仕入価格の上昇 (34)	売上が増えない (26)	従業員の不足・確保難 (20)
建設業 回答 10 社	従業員の不足・確保難 (5)	仕入価格の上昇 (3) 熟練技術者の確保 (3) 下請け業者の確保難 (3)	同業者間の競争の激化 (2) 利益率が上がらない (2)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (7)	利益率が上がらない (4)	売上が増えない (3)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (10)	消費・需要の停滞 (6) 売上が増えない (6)	消費者ニーズの変化対応 (4)
小売業 回答 20 社	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (8) 売上が増えない (8)	仕入価格の上昇 (5) 消費者ニーズの変化対応 (5)	同業者間の競争の激化 (4) 消費・需要の停滞 (4)
飲食・サービス 回答 20 社	仕入価格の上昇 (7)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (6)	従業員の不足・確保難 (5)
医療・福祉 回答 10 社	同業者の進出・増加 (4)	人件費等の経費の増加 (3)	同業者間による競争激化 (2) 金利負担の増加 (2) 売上が増えない (2)
宿泊業 回答 10 社	従業員の不足・確保難 (5)	同業者間の競争の激化 (4)	同業者の進出・増加 (3) 人件費等の経費の増加 (3) 消費者ニーズの変化対応 (3) 売上が増えない (3) 利益率が上がらない (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)※()内は回答企業数

全業種の1位は「売上増加策」(回答率34%)で、2位は「経費削減策」と「利益率向上策」(同33%)、3位は「販売単価上昇策」と「人材育成策」(同22%)となった。1位と2位の差は僅か1%であるから、同率1位と言っても良いであろう。

業種別にみると、「売上高増加策」は飲食・サービス業と宿泊業で1位となっており、また他の5業種では2位に位置づけられている。「経費削減策」は建設業、医療・福祉、宿泊業で1位である他、他の4業種も3位以上となっている。「利益率向上策」は製造業、卸売業、小売業で1位となっている。なお、飲食・サービス業では3位以内に入っていないのが特筆される(他の3業種は2位又は3位)。

前回調査と比較してみる。前回の1位は「売上増加策」(39.6%)で今回と同じであった。2位は「適正人員確保策」と「利益率向上策」(36.6%)、3位は「人材育成策」(30.6%)となっていた。前回あった「適正人員確保策」が今回は外れ、「経費削減策」が2位で登場している。人員確保は自社努力の範囲を超えていると認識する一方で、「経費削減」は自社努力の結果がてきめんに表れると経営者は考え始めたのであろう。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上高増加策 (34)	経費削減策 (33) 利益率向上策 (33)	販売単価上昇策 (22) 人材育成策 (22)
建設業 回答 10 社	適正人員確保策 (5) 経費削減策 (5)	売上高増加策 (3)	市場競争力強化策 (2) 利益率向上策 (2) 人材育成策 (2) 新分野事業展開 (2)
製造業 回答 10 社	販売単価上昇策 (4) 利益率向上策 (4)	売上高増加策 (3) 市場競争力強化策 (3) 在庫調整策 (3) 新商品、新製品開発 (3)	適正な生産設備配置策 (2) 経費削減策 (2)
卸売業 回答 20 社	利益率向上策 (8)	売上高増加策 (7) 経費削減策 (7)	販売単価上昇策 (6)
小売業 回答 20 社	利益率向上策 (9)	売上高増加策 (6) 販売単価上昇策 (6) 広告宣伝強化策 (6) 新商品、新製品開発 (6)	経費削減策 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上高増加策 (9)	経費削減策 (7)	広告宣伝強化策 (6) 新商品、新製品開発 (6)
医療・福祉 回答 10 社	経費削減策 (3) 人材育成策 (3)	売上高増加策 (2) 市場競争力強化策 (2) 利益率向上策 (2)	販売単価上昇策 (1) 適正人員確保策 (1) 資金繰り滑化策(金融) (1) 新商品、新製品開発 (1) 新分野事業展開 (1)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 適正人員確保策 (4) 経費削減策 (4) 人材育成策 (4)	市場競争力強化策 (3) 利益率向上策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	販売単価上昇策 (1) 資金繰り滑化策(金融) (1) 新分野事業展開 (1)

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

- ・ 日本人の苦手な新しいものを生み出す発想についてのセミナー等。
-
-

② 製造業

(記載なし)

③ 卸売業

- ・ 確定申告のサポート。
 - ・ ワールドカップ・オリンピックに向け、日本語・英語のできる学生等の斡旋、または、紹介所の設置。
 - ・ 節税対策の事例紹介
 - ・ 販売拡大の戦略セミナー
-
-

④ 小売業

- ・ 補助金等の告知・サポート強化のセミナー。
 - ・ インバウンドを題材としたセミナー。
-
-

⑤ 飲食・サービス業

- ・ 事業継承、メニュー改善等、ご指導頂きありがとうございました。
 - ・ 客単価上昇策、SNS(インスタグラム)の使い方。
 - ・ 英会話を身につけたい。
 - ・ 補助金申請の際は、支援いただきありがとうございました。
-
-

⑥ 医療・福祉

- ・ セミナー開催よりも、会員店舗(企業)訪問を増やして直接のコミュニケーションを求める。
 - ・ 個々の現場に理解もなく「状況どうですか？」と尋ねられても、答える意味があるのか。
 - ・ 補助金の種類等の知識(新規飲食業参入予定)
-
-

⑦ 宿泊業

- ・ 補助金、助成金に関するセミナー。どのようなアンテナを伸ばしておくかなど…
 - ・ 若い人材の確保と育成について
 - ・ 別府市の現況の本質的な部分を調査・開示し、同業者間で情報交換、共有の場の提供。
 - ・ 補助金・助成金等の情報だけでなく、具体的な手伝いをして欲しい。(書類作成や手続きなど)
-
-

質問5 その他（大分県や別府市全体で取り組んで欲しいこと等、その他自由なご意見）

① 建設業

- ・ 上人ヶ浜一帯を西大分の様にウォーターフロント開発をして欲しい。
駐車場・店舗・釣り場・イベント会場・キャンプ場・大きな遊具の公園・深江漁港のような市場等。

② 製造業

- ・ 地域の業者を大事にしてほしい。

③ 卸売業

- ・ 観光地として全てが中途半端な気がします。(特に街づくり)
- ・ ワールドカップ・オリンピックに向け、日本語・英語のできる学生等の斡旋、または、紹介所の設置。
- ・ 大分・別府市農産物とコラボした商品の開発は何ができるか。
- ・ 南立石の道路の全線開通。
- ・ 行政の怠慢。

④ 小売業

- ・ このままでは将来がないと思う小売店が簡単に取り組める様なノウハウを教える勉強会。
- ・ 今後、地域間競争が益々激しくなっていく中で(人・モノ・カネの取り合い)、いかに別府に定住の人口を増やしていくには、どうするのか取り組んで欲しい。
- ・ 外国人向けに、外国語での表記の増加。
- ・ 景気対策。

⑤ 飲食・サービス業

- ・ おもてなし力を磨きたい。
- ・ 個人のクリーニング店がほぼ無くなってしまった。
県外資本に負けずに頑張っている小さな店を行政も支援してほしい。

⑥ 医療・福祉

- ・ 本気な助言が欲しい。組合や通り会、何もかもが形骸化している。
「良くなる」可能性のない組織がほとんどで、どうにかしてほしいと市に陳情するとか、さらさらない。
- ・ 鉄輪地区に観光客を楽しませる店舗開業を考えていますが、空店がないのでご紹介していただきたいです。

⑦ 宿泊業

- ・ 大分県への海外からの直行便の増加、直接の広告。
- ・ 従業員確保の手段の一つとして、外国人労働者の柔軟な受け入れ対策を講じて欲しい。
- ・ 別府市の現況の本質的な部分を調査・開示し、同業者間で情報交換、共有の場の提供。
- ・ 市道・県道・国道等の整備。(草取りはじめ、歩道の凹凸、ペンキの塗り直し等)
- ・ 外国人観光客を受け入れている業者に対する金融支援をもっと緩和的にしてほしい。

<集計結果>

質問1 DI値集計(2019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	△ 4.0	△ 5.0	0.0	△ 3.0	△ 6.0	△ 14.0
もの造り関連	△ 10.0	0.0	15.0	△ 5.0	5.0	0.0
商業・サービス関連	△ 2.5	△ 6.3	△ 3.8	△ 2.5	△ 8.8	△ 17.5
	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	10.0	△ 1.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 35.0	△ 37.0
もの造り関連	20.0	0.0	0.0	△ 5.0	△ 35.0	△ 50.0
商業・サービス関連	7.5	△ 1.3	△ 3.8	0.0	△ 35.0	△ 33.8
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 13.0	△ 11.0	もの造り関連	建設業、製造業		
もの造り関連	△ 20.0	0.0	商業・サービス関連	卸売業、小売業、飲食・サービス業		
商業・サービス関連	△ 11.3	△ 13.8		医療・福祉、宿泊業		

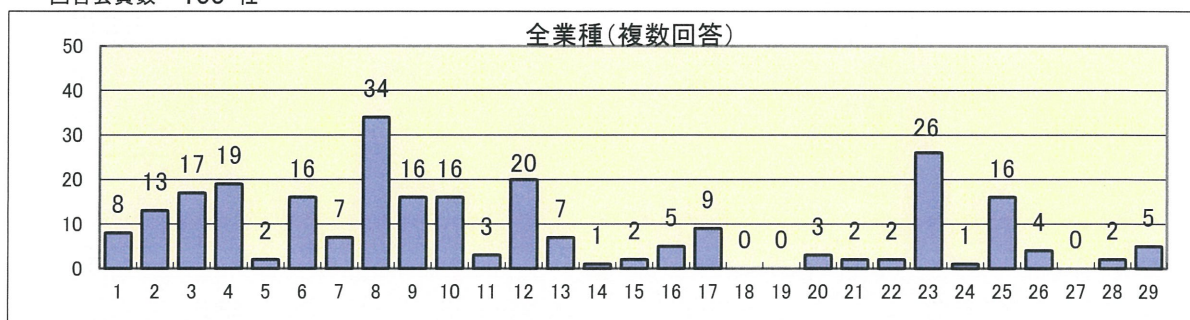
【業種別】

	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	△ 4.0	△ 5.0	0.0	△ 3.0	△ 6.0	△ 14.0
建設業	10.0	10.0	20.0	△ 10.0	30.0	10.0
製造業	△ 30.0	△ 10.0	10.0	0.0	△ 20.0	△ 10.0
卸売業	△ 45.0	△ 30.0	△ 50.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 15.0
小売業	△ 10.0	△ 20.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 15.0	△ 35.0
飲食・サービス業	30.0	30.0	10.0	25.0	0.0	△ 5.0
医療・福祉	10.0	30.0	10.0	10.0	0.0	10.0
宿泊業	20.0	△ 40.0	50.0	0.0	△ 10.0	△ 40.0
	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	10.0	△ 1.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 35.0	△ 37.0
建設業	20.0	10.0	30.0	0.0	△ 40.0	△ 50.0
製造業	20.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 50.0
卸売業	10.0	5.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 50.0	△ 40.0
小売業	△ 5.0	△ 15.0	0.0	△ 15.0	△ 20.0	△ 20.0
飲食・サービス業	15.0	0.0	5.0	15.0	△ 25.0	△ 30.0
医療・福祉	20.0	20.0	10.0	40.0	△ 30.0	△ 20.0
宿泊業	0.0	△ 10.0	10.0	△ 30.0	△ 60.0	△ 70.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 13.0	△ 11.0				
建設業	20.0	0.0				
製造業	△ 60.0	0.0				
卸売業	△ 40.0	△ 25.0				
小売業	△ 10.0	△ 25.0				
飲食・サービス業	10.0	△ 5.0				
医療・福祉	10.0	20.0				
宿泊業	△ 20.0	△ 20.0				

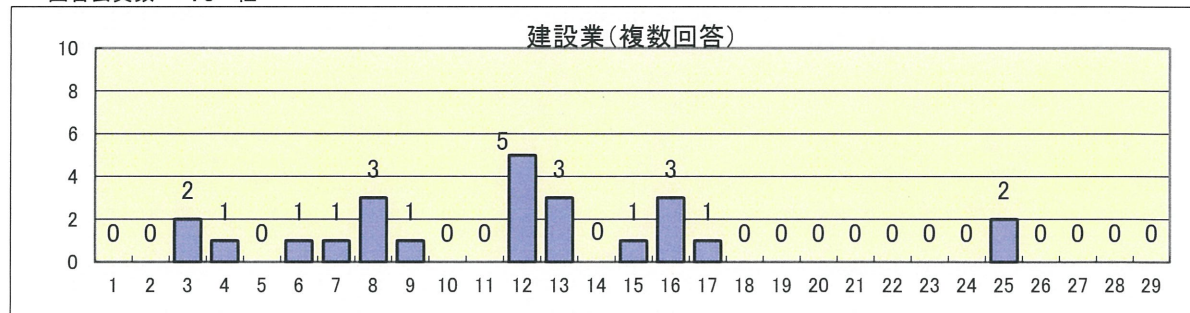
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

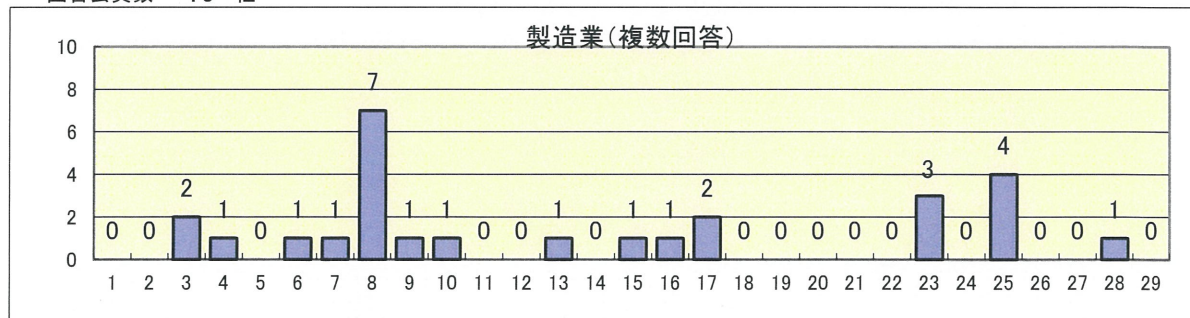
▶ 回答会員数 100 社



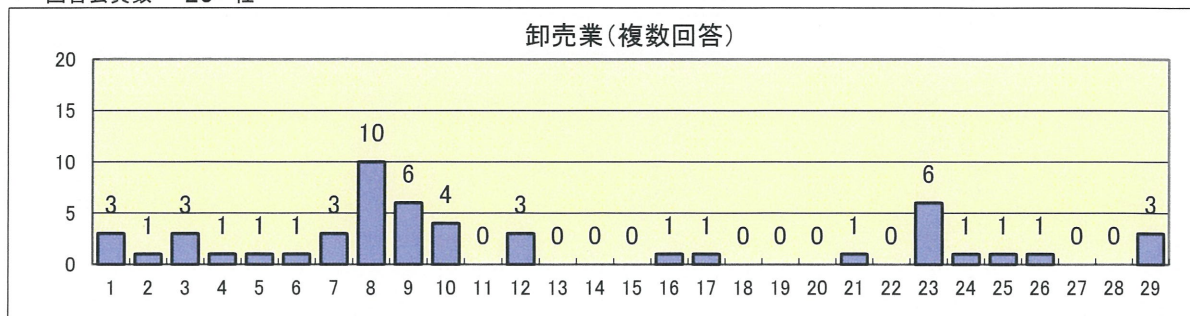
▶ 回答会員数 10 社



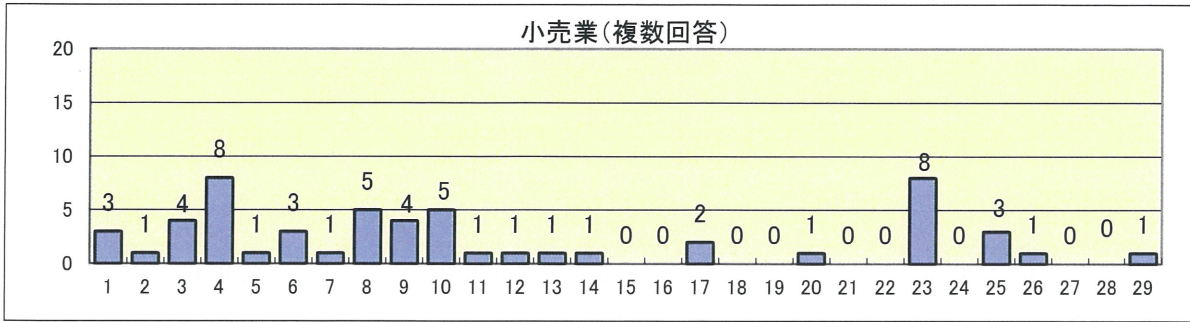
▶ 回答会員数 10 社



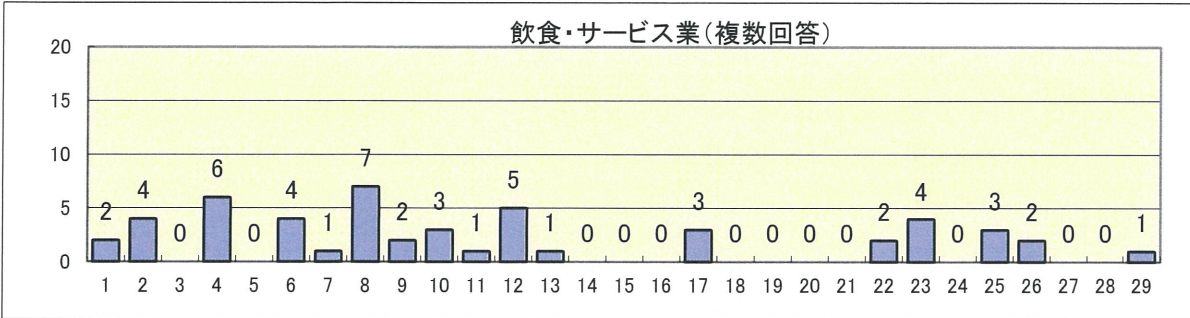
▶ 回答会員数 20 社



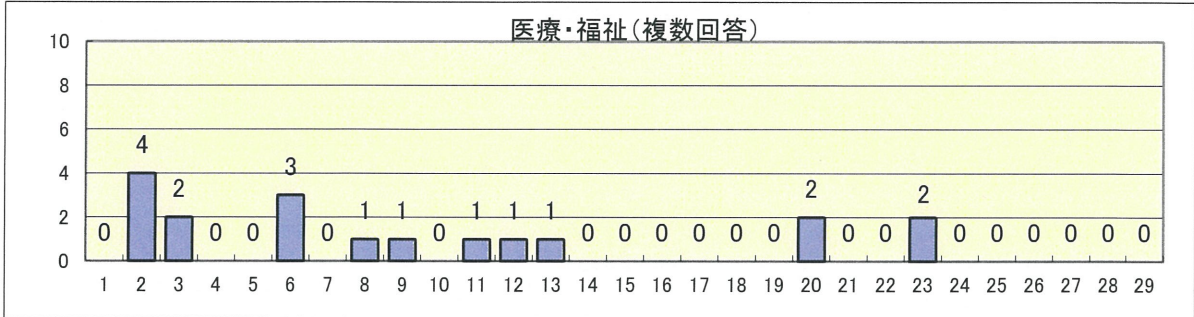
▶ 回答会員数 20 社



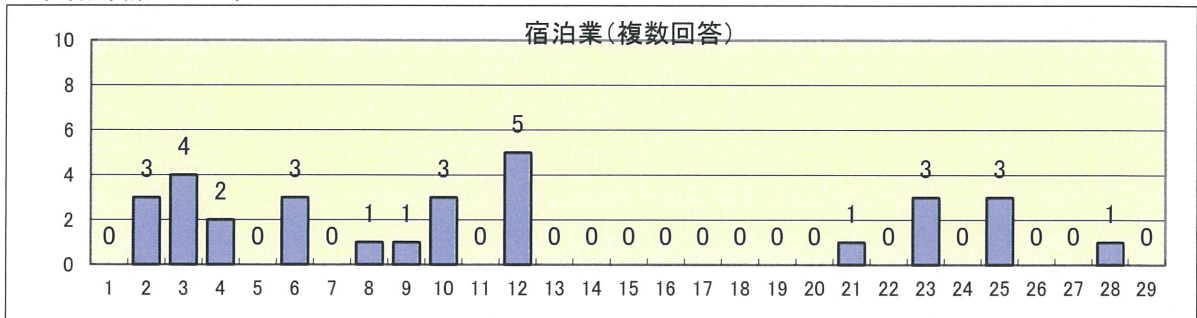
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



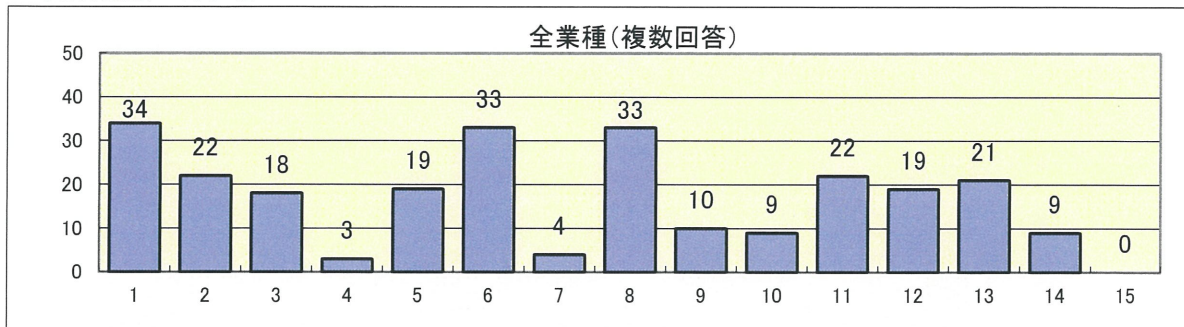
▶ 回答会員数 10 社



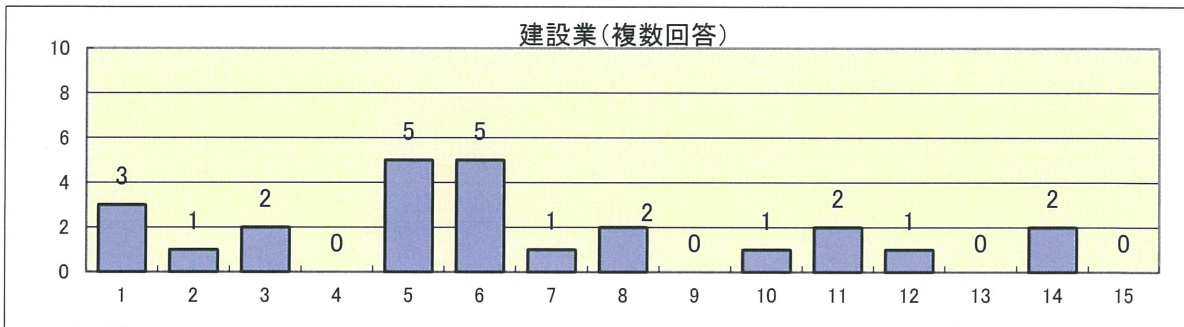
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

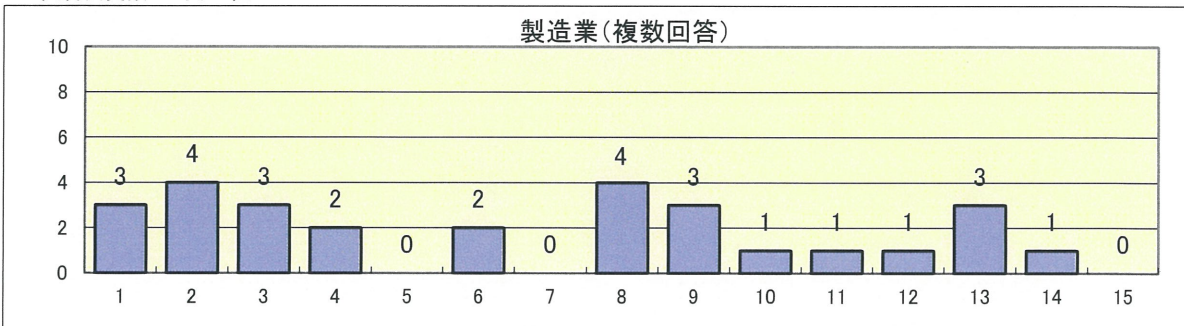
▶ 回答会員数 100 社



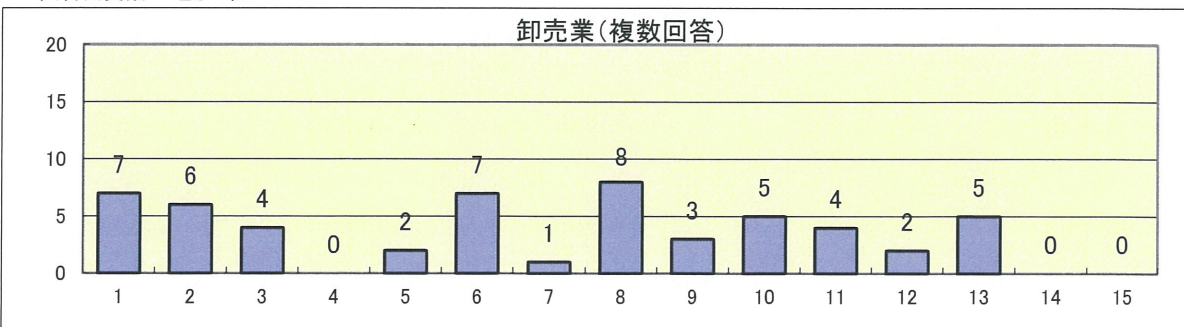
▶ 回答会員数 10 社



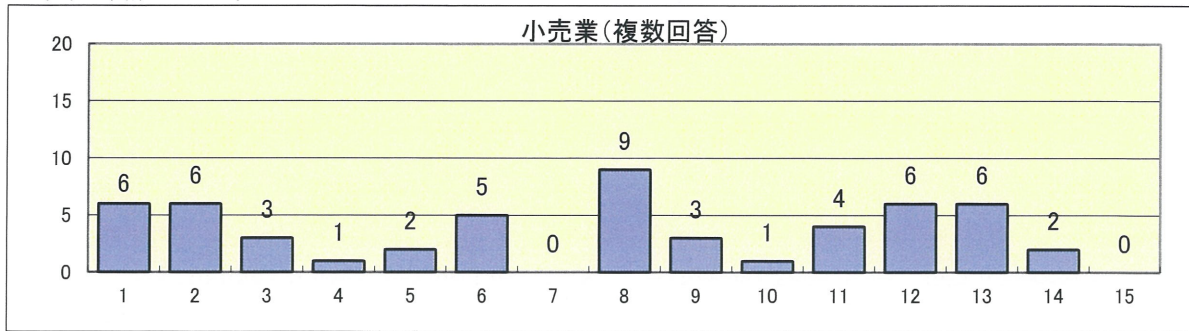
▶ 回答会員数 10 社



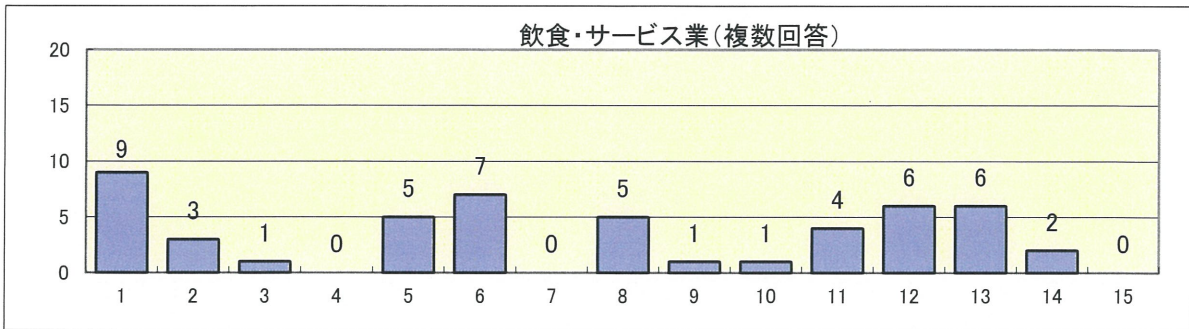
▶ 回答会員数 20 社



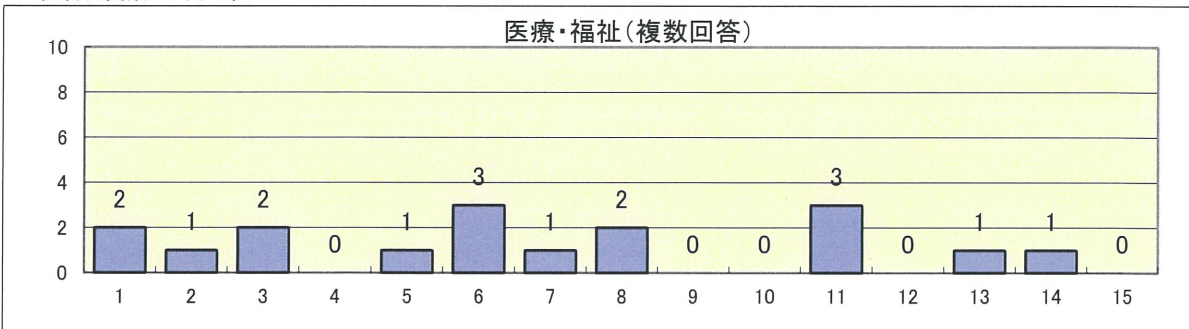
▶ 回答会員数 20 社



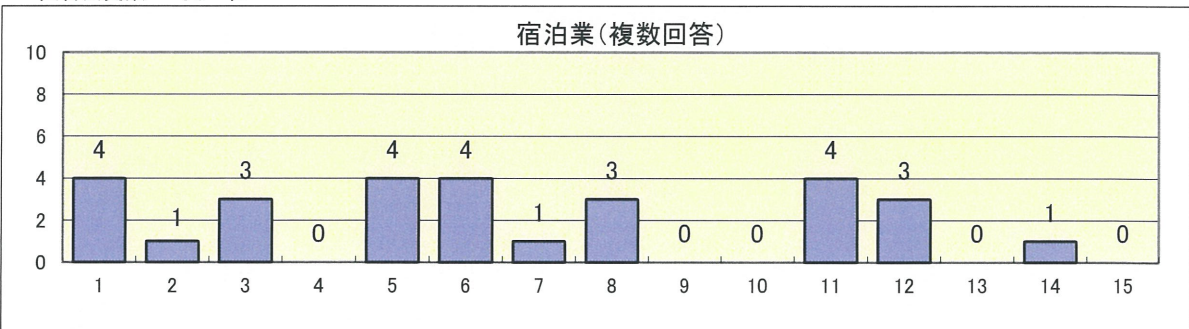
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社





別府商工会議所 企業景況調査票

(2019年1月～6月期)

事業所名		住所		ご担当者名	
業種	業	従業員数		記入日	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	2019年1月～6月期の状況					2019年7月～12月期の見通し				
	① 前年同期(2018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 (建設業は完成・請負工事高)	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(手形割引含む)	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 border="1"> <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 border="1"> <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ください。

例:●●を題材としたセミナー開催。

＜質問5＞ その他(大分県や別府市全体で取り組んで欲しいこと等、その他自由なご意見)

例:別府市に特化した人手不足対策、外国人観光客対策

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。