

企業景況調査報告書

(2020年3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 (新型コロナウイルスの影響)	8～10
質問5 (新型コロナウイルス対策の効果)	11～13
集計結果	14～18
調査票様式	19

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(2020 年 3 月～ 6 月)

調査対象企業	別府市内の商工会議所会員企業 100 社			
	建設業 10 社(10)	製造業 10 社(10)		
	卸売業 20 社(20)	小売業 20 社(20)	飲食・サービス業 20 社(20)	
	医療・福祉業 10 社(10)	宿泊業 10 社(10)		

注. 前々回調査(2019年1月～6月)以降、対象業種と調査社数に変更はない

調査方法 商工会議所会員事業所 100 社に調査票を発送。

調査時期 2020 年 7 月 1 日から約4週間(回答期限・2020年7月16日)

回収状況 100 社(回収率 100.0 %) ※前期(19年 7 ～ 11 月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前2期(19年 1 ～ 6 月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前3期(18年 7 ～ 12 月) 134 社(回収率 35.5 %)

【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・サービス業	20 社
	医療・福祉業	10 社	宿泊業	10 社		
形態	個人企業	37 社	株式会社	13 社	有限会社	44 社
	他の会社	5 社	他の法人	1 社	無回答	0 社
従業員数	1～4人	68 社	5～9人	15 社	10～29人	14 社
	30～49人	2 社	50～99人	1 社	100人以上	0 社
	無回答	0 社				

調査結果概要

前回(2019年7月～11月期)の調査に続き、2020年3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27回目の調査である。

今回の調査では質問4にて新型コロナウイルス感染症の影響度を答えてもらった。自由意見欄に影響の実態を記入して戴いた。また質問5ではコロナ感染症対策の実行の有無に関し回答を求め、自由意見も記入してもらった。質問4と質問5の自由記入欄の詳細は後頁を参照して戴きたい。以下に二者択一で回答してもらった内容を考察する。

コロナ感染症の影響は全体で82%もの会員が影響を受けたと回答した。最高は「宿泊業」の90%である。なお「影響有又は無」の何れにも回答していない宿泊業者が1社あり、その社は「売上高DI」では「5.減少」を選択していた。よって、「宿泊業」は全社が影響を受けていることが理解できる。最低は「建設業」「小売業」の70%となっている。

次にコロナ感染症対策の効果があつたかを確認すると全業種では70%が「効果あり」と回答した。その内容は「マスク着用」や「アクリル板設置」、「検温実施」等の防御的な対策が多いように感じられる。「ネット上での販売」や「新製品開発」、「観光客から地元客へターゲット変更」等の積極的な対策を講じている会員は少ないようだ。

別府市経済は、隣国韓国との政治摩擦によるインバウンド客減少が昨年夏季より発生したことに加え、今春よりの新型コロナウイルス感染症が外国人観光客が皆無となり甚大な影響を被っている。更に4月7日に政府が発した緊急事態宣言により国民の移動・外出の自粛を招き、国外客と国内客双方の観光客の市域への流入がほぼストップした。観光立地都市である別府市にとって、コロナ感染症は軽症であった別府市経済を重症化させたと言えよう。

このような影響の結果は今回の調査では如実に表れてきた。例えば売上高DI値は全業種(総合)で△83.0と過去調査において決して見なかった程の超最悪な数値となった。調査項目7つの中で、強いて改善したDI項目を上げるとすれば、雇用人員(特に商業・サービス関連業)がある。但し自助努力による改善ではなく、売上急減等により人員に余裕が出てきたことによる“副作用”であると言えよう。この様に別府市産業界は極めて厳しい状況下にある。行政や支援機関は前例を無視する様な支援施策を次々と打ち出し、沈痛な思いでいる経営者を鼓舞激励して戴きたい。

※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(3 月～ 6 月)の経営上の状況比較、及び来期(7 月～ 9 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

過去の調査では見られなかったほどの悪さである。「総合」のDI値は△83.0で、前期の△7.0よりも76ポイント悪化した。大分類では前期に5.0とプラスであった「もの造り関連」も△75.0と大きなマイナスを記録した。来期見通しも「総合」で△39.0と多少の回復を予想するものの、大きな期待値を経営者は持っていないことが分かる。

7つの業種別では、「宿泊業」が△100.0とマイナス値の下限を記録した。「建設業」の△60.0が最も良いという結果は「売上確保の為に何を打てば良いのか」、全く分らないという状況に経営者は陥っていると言えよう。尚、「医療・福祉」が来期20.0とプラスを予想している点に多少の救いを求めることができよう。

ロ. 売上単価

前期のDI値は「総合」で6.0、「もの造り関連」で0.0、「商業・サービス関連」で7.5と傾向としては悪くなかった。しかし今期は、同じく△50.0、△45.0、△51.3と大きなマイナスを記録した。7業種全てがマイナス値である。なお全業種とも売上高DI値よりも良いという点に着目すると、売上単価アップに向けての経営努力が実を結んでいる事業所もあると推測できる。売上単価アップの努力を捨ててはいけないということが理解できよう。

来期見通しでは売上高と同じく「医療・福祉」のみがプラス(10.0)を予想している他は、他の6業種はマイナスの状況が続くと予想している。

ハ. 資金繰り

資金繰りも前期比で大きく悪化した。来期見通しでは売上高と売上単価でプラスを予想している「医療・福祉」も△20.0とマイナスを見込んでいる。なお、前期20.0、今期△50.0を記録した「製造業」が来期0.0を予想している。もの造り関連のもう1つの事業「建設業」も前期10.0、今期△50.0と「製造業」と同様の傾向をしめしつつも、来期見通しは△30.0となっており、両業種で対極の見通しとなっていることが興味深い。

ニ. 借入難度

資金繰りは苦しいものの、金融機関の融資姿勢が軟化していることもあり、借入難度は総じて前期より改善された傾向を示した。マイナスを示した業種は「卸売業」△15.0、「宿泊業」△10.0の2業種であった。宿泊業の前期は△20.0であり、今期のDI値を分析すると、別府の基幹産業でありかつ新型コロナウイルス感染症で疲弊する宿泊業を支援するという金融機関の姿勢を汲み取ることができよう。

ホ. 収益状況(経常利益)

収益状況は極めて厳しい。前期では「建設業」20.0、「製造業」0.0と「もの造り関連」が健闘したものの、今期は全業種で大きなマイナスを記録した。特に「卸売業」と△95.0、「宿泊業」△90.0と△90台であることが注目される。来期は「医療・福祉」が0.0と予想する他、「卸売業」が△55.0を見込むなど7業種でマイナスになると予想している。

ヘ. 雇用人員

コロナ関連で休業を実施した企業もあろう。また売上が極めて厳しい状況に陥ったことから、現有人員でも現行ビジネスモデルを効率的に運用できる余裕がコロナ感染症副作用で発生した為か、「総合」は△4.0と前期の△35.0よりも大幅に改善されている。今期プラスだったのは「卸売業」35.0、「宿泊業」20.0の2業種であった。

ト. 自社の業況判断

売上高や収益状況(経常利益)と同様に厳しい状況に陥っている。来期見通しも「医療・福祉」(0.0)を除く6業種でマイナスであった。この3つのDI指標は相互に関連しているが、元となる売上高の改善が達成できなければ、他の2つのDI指標も改善することは困難であろう。

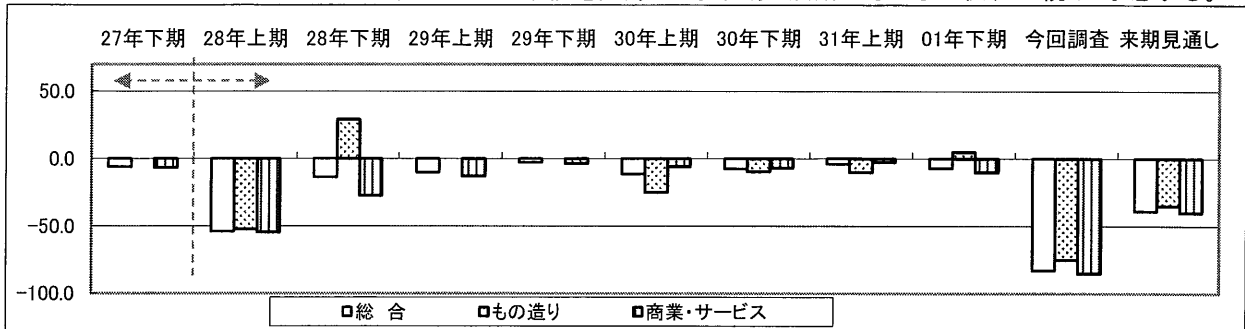
【ワンポイント・レビュー:DI値の推移】

注1. 27年下期までは[製造業]と[非製造業]の区分

注2. 今回調査から来期見通しは3か月単位

イ. 売上高

時系列では過去に例をみないほど極めて悪い数値を記録した。来期も油断のならない状況が続くと予想する。

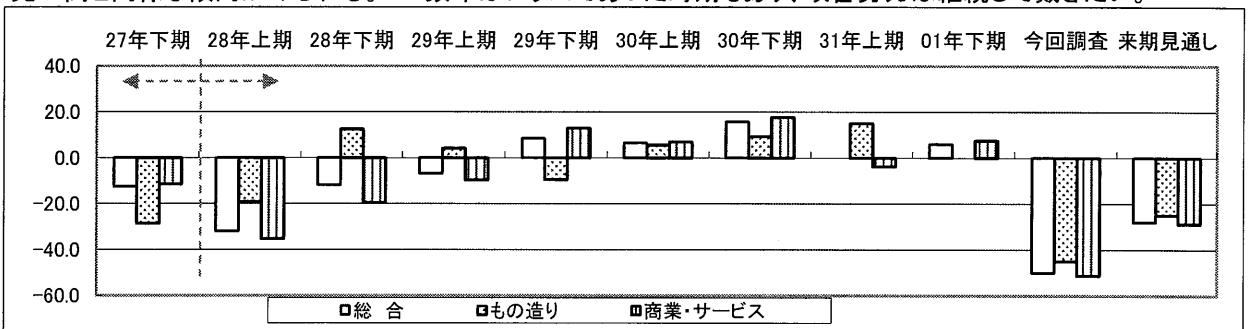


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 83.0	△ 39.0	44.0
もの造り	0.0	△ 52.4	29.2	0.0	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 75.0	△ 35.0	40.0
商業サービス	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 85.0	△ 40.0	45.0

ロ. 売上単価

売上高と同様な傾向がみられる。ここ数年はプラスであった時期もあり、改善努力は継続して戴きたい。

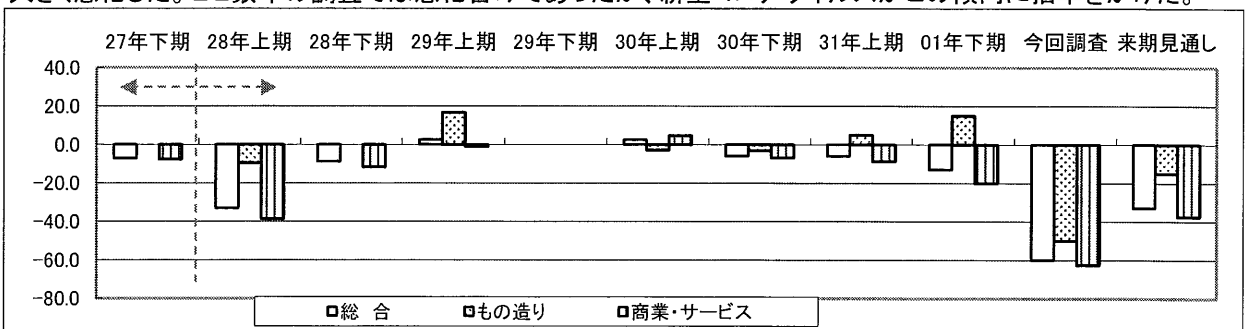


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	8.5	6.6	15.7	0.0	6.0	△ 50.0	△ 28.0	22.0
もの造り	△ 28.6	△ 19.0	12.5	4.2	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	0.0	△ 45.0	△ 25.0	20.0
商業サービス	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	7.5	△ 51.3	△ 28.8	22.5

ハ. 資金繰り

大きく悪化した。ここ数年の調査では悪化含みであったが、新型コロナウイルスがこの傾向に拍車をかけた。

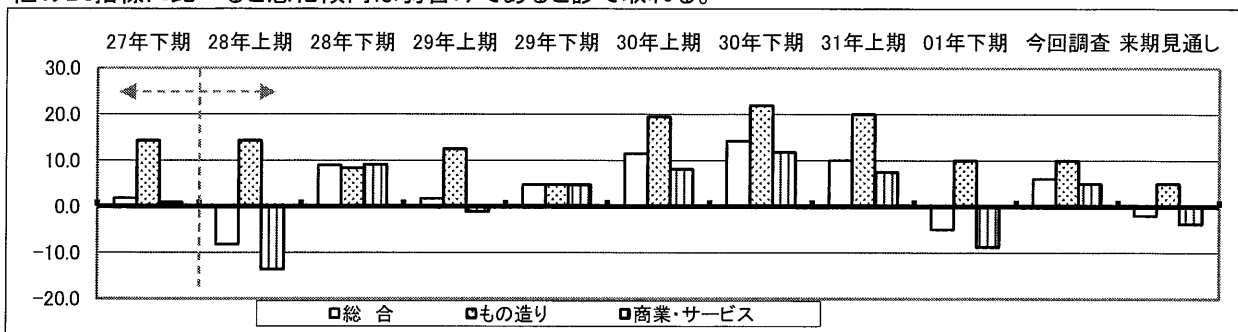


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 60.0	△ 33.0	27.0
もの造り	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	△ 50.0	△ 15.0	35.0
商業サービス	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 62.5	△ 37.5	25.0

二. 借入難度

他のDI指標に比べると悪化傾向は弱含みであると診て取れる。

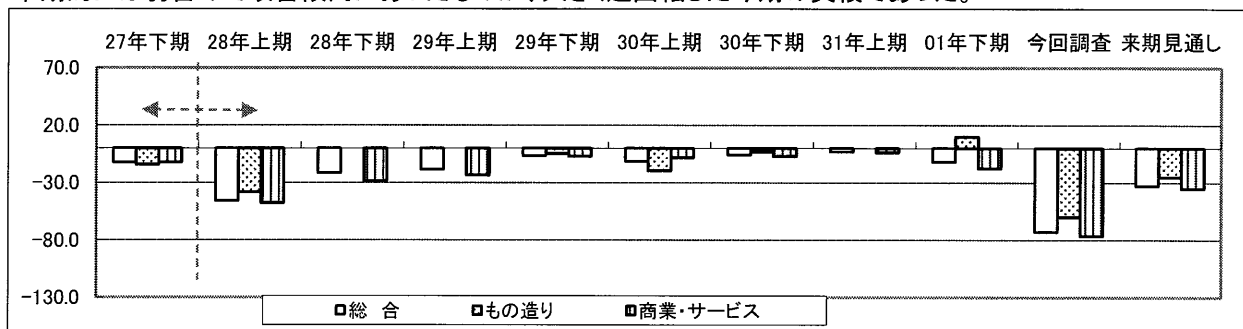


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	1.8	△ 8.3	8.9	1.7	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 5.0	6.0	△ 2.0	△ 8.0
もの造り	14.3	14.3	8.3	12.5	4.8	19.4	21.9	20.0	10.0	10.0	5.0	△ 5.0
商業サービス	1.0	△ 13.6	9.1	△ 1.1	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 8.8	5.0	△ 3.8	△ 8.8

ホ. 収益状況

中期的には弱含みで改善傾向にあったものが、大きく逆回転した今期の実績であった。

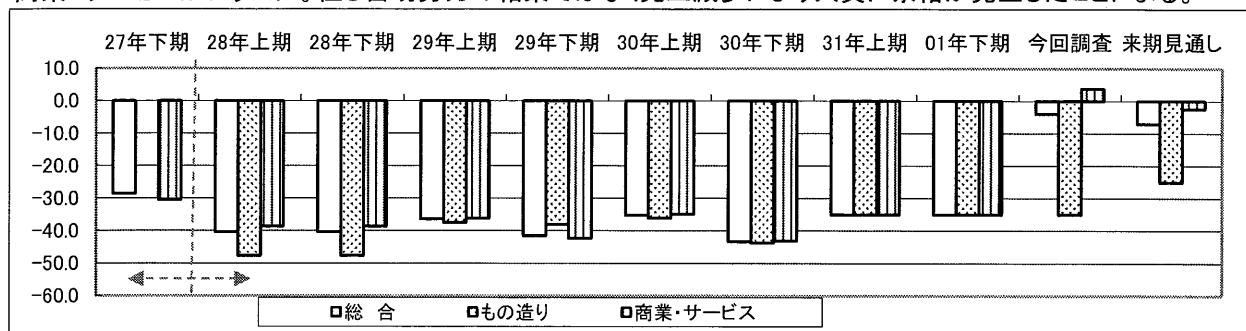


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 73.0	△ 33.0	40.0
もの造り	△ 14.3	△ 38.1	0.0	0.0	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	10.0	△ 60.0	△ 25.0	35.0
商業サービス	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 76.3	△ 35.0	41.3

ヘ. 雇用人員

商業・サービスがプラスに。但し自助努力の結果ではなく売上減少により人員に余裕が発生したことによる。

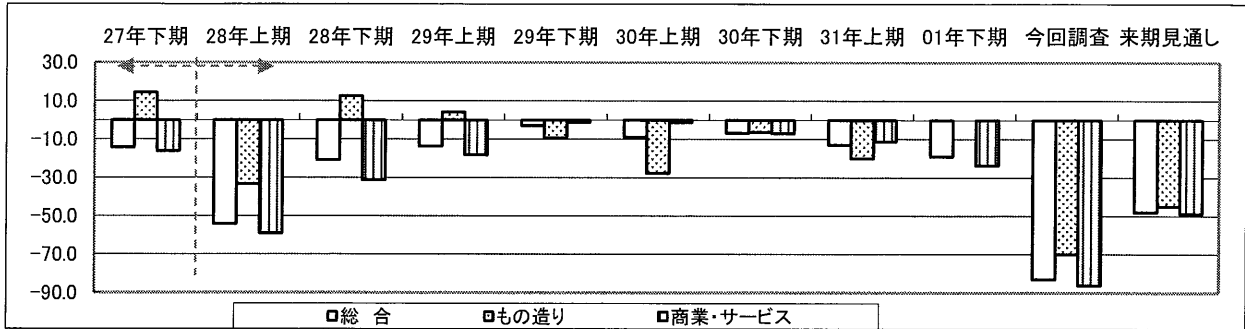


《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 28.6	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 4.0	△ 7.0	△ 3.0
もの造り	0.0	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 25.0	10.0
商業サービス	△ 30.5	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	3.8	△ 2.5	△ 6.3

ト. 自社の業況判断

過去に例がないほどの悪い結果となった。来期も△50弱であり大幅な改善は期待できない。



《時系列実績・見通し》

	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	01年下期	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 83.0	△ 48.0	35.0
もの造り	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 70.0	△ 45.0	25.0
商業サービス	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 86.3	△ 48.8	37.5

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「売上が増えない」で回答率は53%となった。前回調査でのこの回答は2位で回答率は28%であった。今回は前回比で約2倍の回答率に上昇した事実注目したい。2位は「消費・需要の停滞」で26%である。1位と2位は新型コロナウイルス感染症の影響を強く受けての問題認識であると考えられる。3位は「利益率が上がらない」(21%)であり、前回1位の「仕入価格の上昇」(32%)は16%の回答率で上位3位から脱落した。

「売上が増えない」は商業・サービス関連の全5業種と「製造業」で1位となった(製造業は同率1位)。「飲食・サービス業」(70%)、「宿泊業」(90%)が全業種実績値を大きく上回っている。「建設業」の1位「下請け業者の確保難」(60%)は、前回調査では3位(20%)であったことから、外注に依存する業界体質が今回調査では問題として浮かび上がってきたものと推測される。

自由回答欄に記載された意見をひろくと「コロナ」という文字が数多く目につく。「建設業」では記入がなかったが土木建設業では屋外での工事が多く、3密に関心が行かないということかも知れない。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上が増えない (53)	消費・需要の停滞 (26)	利益率が上がらない (21)
建設業 回答 10 社	下請け業者の確保難 (6)	同業者間の競争の激化 (3) 消費・需要の停滞 (3) 熟練技術者の確保 (3)	仕入価格の上昇 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 売上が増えない (2)
製造業 回答 10 社	消費・需要の停滞 (4) 売上が増えない (4)	人件費等の経費の増加 (3)	同業者間の競争の激化 (2) 仕入価格の上昇 (2) 利益率が上がらない (2)
卸売業 回答 20 社	売上が増えない (10)	仕入価格の上昇 (6) 利益率が上がらない (6)	消費・需要の停滞 (5)
小売業 回答 20 社	売上が増えない (10)	消費・需要の停滞 (8)	仕入価格の上昇 (4) 利益率が上がらない (4)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上が増えない (14)	消費・需要の停滞 (4) 利益率が上がらない (4)	同業者間の競争の激化 (3) 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (3) 人件費等の経費の増加 (3) 従業員の不足・確保難 (3)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (4)	利益率が上がらない (3)	消費・需要の停滞 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 資金繰困難 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (9)	人件費等の経費の増加 (2) 新規事業の開業 (2) 資金繰困難 (2)	同業者進出・新規参入者増 (1) 同業者間の競争の激化 (1) 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (1) 消費者ニーズ変化の対応 (1) 過剰労働力 (1) 金利負担の増加 (1) 事業資金の借入難 (1)

<参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見(括弧内は複数回答社数)>

製造業	新型コロナの影響大	小売業	元受けの業績悪化
	コロナによる社会情勢変化		新型コロナの影響(2)
卸売業	新型コロナの影響(4)	飲食・サービス業	コロナの影響で前年度と同じ位までに戻れるのか
	コロナで顧客に会いづらくなった。		新型コロナによる影響(2)
	コロナ感染拡大による、取引先からの受注減少	医療・福祉業	コロナ
	市場の縮小	宿泊業	コロナがいつまで続くか

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

全業種では、質問2の経営上の問題点の1位「売上が上がらない」に対応する「売上高増加策」が31%の回答率で3位となっている。1位(34%)から3位(31%)までの回答率にほとんど差異はない。質問2の「利益率が上がらない」に対応するのは、2位の「利益率向上策」(33%)である。回答の傾向をみると、新型コロナウイルス感染症により「消費・需要の停滞」は自社努力の域を遙かに超しており、売上増加は期待はするものの、具体的な実行対策の実現可能性が乏しいという諦め感も漂っているようにも思える。

業種別に1位の回答率を精査したところ、建設業・「利益率向上策」(70%)、卸売業・「新商品、新製品開発」(50%)、飲食サービス業・「売上高増加策」「経費削減策」(50%)が50%以上の回答率である。全業種では3位(31%)にある「新商品、新製品開発」が卸売業で1位(50%)となっていることに注目したい。

15番・自由記入欄は1社のみでの回答であった。質問2の回答数は17社(17%)だったことを踏まえるとコロナ対策では新たな有効な手法は考えられず、既存のアプローチを確実に実行するしかないという判断であろう。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	経費削減策 (34)	利益率向上策 (33)	売上高増加策 (31) 新商品、新製品開発 (31)
建設業 回答 10 社	利益率向上策 (7)	売上高増加策 (4) 市場競争力強化策 (4) 適正人員確保策 (4) 人材育成策 (4)	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) 新分野事業展開 (1)
製造業 回答 10 社	経費削減策 (4) 利益率向上策 (4)	適正人員確保策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	販売単価上昇策 (2) 在庫調整策 (2) 新商品、新製品開発 (2) 新分野事業展開 (2)
卸売業 回答 20 社	新商品、新製品開発 (10)	売上高増加策 (6) 市場競争力強化策 (6) 新分野事業展開 (6)	販売単価上昇策 (5) 経費削減策 (5) 資金繰り滑化策(金融) (5) 利益率向上策 (5)
小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (8) 経費削減策 (8)	新商品、新製品開発 (7)	売上高増加策 (6)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上高増加策 (10) 経費削減策 (10)	利益率向上策 (9)	新商品、新製品開発 (5)
医療・福祉 回答 10 社	経費削減策 (4)	売上高増加策 (3) 適正人員確保策 (3) 利益率向上策 (3)	販売単価上昇策 (2) 人材育成策 (2) 新商品、新製品開発 (2)
宿泊業 回答 10 社	新商品、新製品開発 (4)	経費削減策 (3) 人材育成策 (3) 新分野事業展開 (3)	市場競争力強化策 (2) 適正人員確保策 (2) 資金繰り滑化策(金融) (2)

<参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見(括弧内は複数回答社数)>

飲食・サービス業	コロナ対策、安心。安全を確保
----------	----------------

質問4 新型コロナウイルスの影響についてご記入ください。

▶ 今回の調査では今年4月から深刻化した新型コロナウイルス感染症に関し、影響があるかを回答してもらった

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊業
影響あり	82	7	9	18	14	17	8	9
(回答率)	82%	70%	90%	90%	70%	85%	80%	90%
影響なし	9	3	1	0	3	0	2	0

① 建設業

- ・ 建築主(これから自宅を建てようとする人)の心理的不安と金融機関からの融資不足
- ・ 予定していた工事に入れない。見積もりを出していたが、コロナのため工事見合わせに。
- ・ 資金繰りが好転、受注増加
- ・ 中国の工場を停止、材料、設備用器、5月末に注文受けてくれるが完成しないと資金が入ってこない。
- ・ 工事の時短の為、納期が遅れ気味。
- ・ 少し、代金回収。
- ・ 仕事量が少なくなっている。

② 製造業

- ・ イベント中止で、ポスター・チラシなどが減少。
- ・ 旅館・ホテルの、内装・ふすま・障子の張替えを先に延ばす。
- ・ 取引先の店が軒並み閉めていたこと。
- ・ 引っ越し等がなく、工事量が減った。
- ・ 納品減少
- ・ 取引先の減少
- ・ 観光・集会・見舞等が制限され、買うことを控えている。法事などが小さく、菓子の需要が少ない。
- ・ コロナにより景気が低迷したため、個人客の発注が4～6月が少なく、仕事量・売上が下がってしまった。
- ・ 来店者減少

③ 卸売業(2-1)

- ・ ホテルやデパート、飲食店へ卸の顧客が多く、GWに向けて包装資材を仕入れていたが、人がストップして影響大。
- ・ 観光客減により土産製品が売れない。
- ・ 人に会うのが難しくなった。
- ・ 売上激減による資金の流出
- ・ 観光客の減少
- ・ コロナ影響で観光客が来ず、また地元の方々も外出を控えていたため、売上が極端に減少しました。
- ・ 全国の観光客がない為に、5月～6月の売り上げは、0に。また、後の見通しもわかりません。
- ・ 観光客相手の店が多いため影響は多いが、スーパーも持っていたため、多少落ち込んだだけですみました。
- ・ 取引先(ホテル)の宿泊者の減少により、売上減。
- ・ 外国客・旅行者・出控えによる、客減少
- ・ 観光客の激減のため、売り上げ減少。在庫過多など
- ・ 前年比△60%の月がある。
- ・ イベント(茶道・舞踏・お祭りなど)の中止。外出自粛により、着物購入の激減。今後もいつまで続くのか不透明。
- ・ 売上減

③ 卸売業(2-2)

- ・ 旅館・ホテルの休業。飲食関連の休業による、直接・間接の影響。
- ・ 納入しているホテルや飲食店が、コロナの影響により売上できず、4・5月は売上90%減少。GoToキャン
- ・ ペーンで経済を回してもらわないともたない。
- ・ 約3割の売上が落ちました。
- ・ 当店は、個人、事業所、ホテル、スーパー、葬儀etc 広く浅くのエリアですが、ホテル、葬儀関連が大きく減少している。
- ・ 仕入困難な商品あり

④ 小売業

- ・ 別府観光の低迷によって、卸部門・小売りの大幅低下。
- ・ 売上減少
- ・ 下請の仕事が多い為、収入が激減しました。
- ・ イベントが主なので、自粛で来店されるお客様が減少し売り上げを作れない。また、生活必需品と違い、購入に至らないケースがある。
- ・ 購買力の低下
- ・ 由布院は取引0
- ・ 集客に動きがなかった。
- ・ 客が減少
- ・ 法人案件の減少(発注4月0件) ホテル・旅館関係
- ・ 訪問が前提の業務なので、それを避ける傾向が一般にも感じられます。
- ・ 飲食店ユニフォームの加工が減少した。スポーツ店からの加工も減少した。
- ・ 注文が減ったが、店売りが増えて、前年並みになった。
- ・ 4月中旬～6月まで3カ月休業
- ・ 学校給食休業による売上減。

⑤ 飲食・サービス業

- ・ お客様が自粛されているため、出かけない方など髪への意識がなくなり、来店周期が伸び売上減少
- ・ 3・4・5月は壊滅的。6月に入り、少し客足が戻るも、前年度の6割程度です。今後も心配。
- ・ 売上減
- ・ 団体予約のキャンセルや、延期。駅前通りのイベント・祭の中止による集客減少
- ・ 観光客の激減による休業。
- ・ 休園及び客の激減。今後も同様な状況か。来年まで続くと思われる。
- ・ 板金等の整備売上の減少。納車の遅れ。
- ・ お客様が感染を恐れて来店しない。
- ・ 来店客が激減して毎日が暇でした。
- ・ 客足が大幅に減少
- ・ 5月は半分以下の売上
- ・ 自粛がひどい、特に夜は皆無。
- ・ 3～5月は特にお客様の来店が減少しました。6月～は増加傾向にあります。
- ・ 来店数の減少、通常営業してよいのか、来客したお客様も来ていいのかと思いつながら・・・

⑥ 医療・福祉(2-1)

- ・ 整体の予約キャンセル(少数ですが、ありました)
- ・ 濃厚接触による感染を恐れて、ヨガ教室の生徒が自粛となり、受講者が極端に減った。整体部門も仕事の性質上、どうしても濃厚接触せざるを得ないため、予約数が減ったり、予約のキャンセルも相次いだ。
- ・ 個人なので、元々の客数に変化がなく、借入金の返済に努力している。

⑥ 医療・福祉(2-2)

- ・ 患者の低下
- ・ 来院数の減少(3社)
- ・ 感染が怖い
- ・ 患者来院数の減少。消毒設備及び感染予防対策の設備増設。

⑦ 宿泊業

- ・ 緊急事態宣言が解除された後も、県をまたぐ移動は控えるようになっており、観光客がいつ回復するか、漠然とした不安はある。
- ・ 売上の見通しが全く立たない。
- ・ 宿泊者、旅行者の減少で、収入が激減。海外のお客様が入国できない。
- ・ お客(宿泊客)が来ない。
- ・ 客数は減ったので、営業時間を見直した。もともと少ない人数で回しているのでシフトには困らなかった。
- ・ 週末の利用が多いが、満室にもできず、終息を待つしかない。
- ・ コロナウイルスの影響が大きく、4月末日付で宿泊業を廃業し、新規分野事業の展開に向け、準備中である。
- ・ 自粛が明けても平日に来客がない。
- ・ 宿泊予約が入らない。売上が上がらない。

質問5 新型コロナウイルス対策として取り組んでいることについてご記入ください。

▶ 今回の調査では新型コロナウイルス感染症対策として取り組んでいることについて回答してもらった

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊業
効果あり	70	6	8	15	11	15	9	6
(回答率)	70%	60%	80%	75%	55%	75%	90%	60%
効果なし	11	3	2	0	4	1	0	1

① 建設業

- ・ 給付金利用。従業員にもコロナ対策(予防)を呼びかけ工事をする。
- ・ マスク着用
- ・ マスク着用の為、熱中症が心配。空調服を貸与。
- ・ マスク・除菌スプレーなど
- ・ マスク着用と手洗い充実
- ・ マスク・手洗い・消毒・食事会など

② 製造業

- ・ 打合せ場所にアクリル板など、感染防止をしています。
- ・ 取引先からの仕事がない為、マスク作りなどを行っている。
- ・ 手洗い・マスク
- ・ 従業員の体温記入、手洗い、マスク等支給。
- ・ インターネットにて小売りを開始した。
- ・ 消毒液設置、ドア開放、マスク着用、試食なし、バスケットの毎日消毒
- ・ お客様と対面する場合は必ずマスクを着用し、密にならない様に心掛けています。
- ・ マスク・消毒

③ 卸売業

- ・ BtoBの方式による対応が多いため、マスクや消毒を徹底している。資材もお客様のニーズに合ったものを提供。
- ・ スーパーマーケット向け商品開発と販路開拓。
- ・ 免疫力強化のための組織研修やお客様対象の勉強会
- ・ 非対面型ビジネス(弁当・惣菜)のスーパーでの販売
- ・ 在庫の整理
- ・ 支店だけでなく、工場でのマスク着用は、いまだに続いています。売上面においては、顧客へ電話での注文取りや積極的に配達対応の連絡に努めた。
- ・ マスク・手洗い
- ・ 感染予防(アルコール除菌、ソーシャルディスタンス、スタッフのマスク着用、手洗い)、在庫処分のため大幅な値引きセール
- ・ 新商品開発、販売方法の見直し
- ・ マスク着用
- ・ 従業員の労働時間の削減。運転資金の借り入れ。
- ・ ライオン・花王等の消毒商材、ハンドソープ等を積極的に対応してもらっています。
- ・ マスク着用・衛生管理の徹底
- ・ マスク・手洗い・シールド。すべてに密を避ける。
- ・ この機会を利用して、大分合同新聞の企画、47CLUBを利用したいと思います。
- ・ 従業員の検温、体調確認。マスク・手洗い・消毒・換気など

④ 小売業

- ・ 消毒液・キャッシュレス
- ・ 消毒・除菌・カフェスペースは距離をとって席を作っています。
- ・ 店内に除菌装置他設置。訪問活動を少なくし、お電話で対応などしています。
- ・ ナノイー(除菌)搭載商品の提案
- ・ 検温、マスク使用
- ・ 消毒・換気
- ・ 消毒液の設置
- ・ ネット販売。店休日の貸切サービス。
- ・ マスク着用・健康管理
- ・ 店頭に消毒液を設置。マスク着用、換気など
- ・ お客様が多くなる催事の日、敷地内の野外で商品を販売する。
- ・ 消毒液・入場制限、店内のインテリア配置の変更

⑥ 飲食・サービス業

- ・ お客様が重ならない様に予約取り。店内の消毒・換気・お客様の手の消毒のご協力をいただいています
- ・ 店内除菌清掃。入店前の手の消毒などの上に、店内客席の間に飛沫防止のスクリーンを取り付ける予定です。(業者に発注済)
- ・ 体温計設置、アルコール除菌等
- ・ 消毒液を設置。店内換気
- ・ 観光客向けの営業から、地域住民向けの営業にシフト
- ・ 客入りの低下、イベント(大規模なもの)の縮小、対策に係る物品の購入や設備の充実に費用が掛かる対策を考えているが、地獄全体の動きもあり、むずかしい。
- ・ アルコール消毒
- ・ 換気をよくするため、換気扇を設置(増設)。消毒液を設置
- ・ 消毒用のアルコールの設置。ポスターや、手書きのポップで手指の消毒をお願いしている。
- ・ 空気清浄機の設置、アルコール消毒コーナーの設置、ビニールカーテンの設置
- ・ 別府食ろぼん券のチェックシートに準じて対策中
- ・ 換気・消毒・マスク
- ・ 手指の消毒薬を増やした。お客様がかわる毎席の除菌対策。空気清浄機、加湿器の導入。
- ・ 換気や消毒など
- ・ 消毒・マスク・フェイスシールド

⑥ 医療・福祉

- ・ 換気・予約制にし患者同士の接触をさける
- ・ 手指消毒、体温測定、マスク着用
- ・ 患者に対する安心感
- ・ 全社員の体調管理、感染予防対策施行中
- ・ 完全オンラインプログラムを開発し、7月に発売。約100万円の売上。今後全国へバンバン売ります。
- ・ おが、整体両部門において、積極的な換気とマスク着用、消毒の徹底、タオルなど備品のこまめな交換など。また、顧客には新型コロナウイルスの特徴や性質を分かる範囲で説明し、必要以上に委縮することがないよう心掛けている。
- ・ 消毒・マスク
- ・ 消毒
- ・ マスク着用。防護パネル設置。手指消毒の徹底。

⑦ 宿泊業

- ・ 経費の見通し、人員整理
- ・ 営業再開後は、従業員の健康管理、定期換気、適切な清掃、ゲストの検温や消毒協力、密な環境の防止等の対策をとっていく予定です。
- ・ これから、リモートワークなどで、一日部屋を貸す(湯治文化を知ってもらう)。小さなイベントをする(少人数でヨガ、音楽会)
- ・ 従業員、お客様の検温・消毒等を徹底している。宿泊をコントロールしている。
- ・ 個室食対応や、扇風機等での換気、エタノール設置、スタッフのマスク着用
- ・ ガイドラインに沿う対応策実施。

<集計結果>

質問1 DI値集計(2020年3月~6月期)

▶ 来期は2020年7月~2020年9月

※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	△ 83.0	△ 39.0	△ 50.0	△ 28.0	△ 60.0	△ 33.0
もの造り関連	△ 75.0	△ 35.0	△ 45.0	△ 25.0	△ 50.0	△ 15.0
商業・サービス関連	△ 85.0	△ 40.0	△ 51.3	△ 28.8	△ 62.5	△ 37.5
	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	6.0	△ 2.0	△ 73.0	△ 33.0	△ 4.0	△ 7.0
もの造り関連	10.0	5.0	△ 60.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 25.0
商業・サービス関連	5.0	△ 3.8	△ 76.3	△ 35.0	3.8	△ 2.5
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 83.0	△ 48.0	もの造り関連 建設業、製造業			
もの造り関連	△ 70.0	△ 45.0	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	△ 86.3	△ 48.8	医療・福祉、宿泊業			

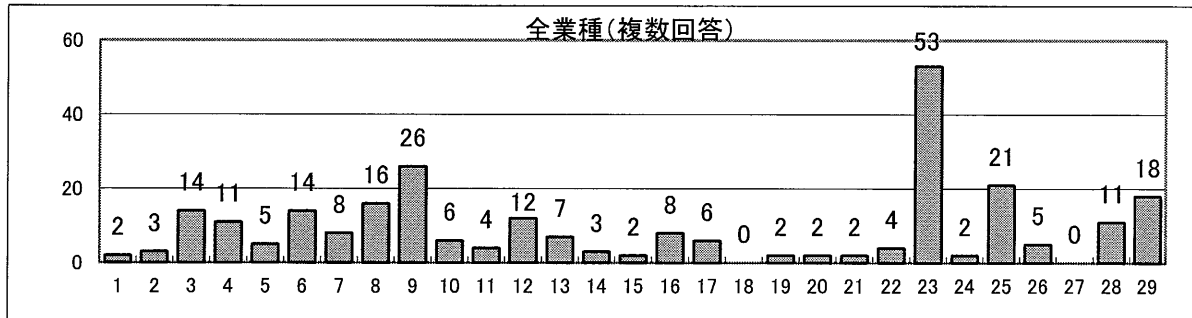
【業種別】

	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	△ 83.0	△ 39.0	△ 50.0	△ 28.0	△ 60.0	△ 33.0
建設業	△ 60.0	△ 30.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 50.0	△ 30.0
製造業	△ 90.0	△ 40.0	△ 50.0	△ 20.0	△ 50.0	0.0
卸売業	△ 90.0	△ 50.0	△ 65.0	△ 25.0	△ 80.0	△ 50.0
小売業	△ 80.0	△ 45.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 25.0
飲食・サービス業	△ 85.0	△ 40.0	△ 55.0	△ 35.0	△ 70.0	△ 35.0
医療・福祉	△ 70.0	20.0	△ 40.0	10.0	△ 50.0	△ 20.0
宿泊業	△ 100.0	△ 70.0	△ 60.0	△ 40.0	△ 80.0	△ 60.0
	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	6.0	△ 2.0	△ 73.0	△ 33.0	△ 4.0	△ 7.0
建設業	0.0	△ 10.0	△ 50.0	△ 10.0	△ 40.0	△ 20.0
製造業	20.0	20.0	△ 70.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 30.0
卸売業	△ 15.0	△ 10.0	△ 95.0	△ 55.0	35.0	5.0
小売業	15.0	0.0	△ 60.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 15.0
飲食・サービス業	25.0	0.0	△ 70.0	△ 20.0	△ 5.0	5.0
医療・福祉	0.0	0.0	△ 70.0	0.0	△ 20.0	△ 20.0
宿泊業	△ 10.0	△ 10.0	△ 90.0	△ 50.0	20.0	10.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 83.0	△ 48.0				
建設業	△ 60.0	△ 20.0				
製造業	△ 80.0	△ 70.0				
卸売業	△ 95.0	△ 45.0				
小売業	△ 75.0	△ 70.0				
飲食・サービス業	△ 80.0	△ 50.0				
医療・福祉	△ 90.0	0.0				
宿泊業	△ 100.0	△ 60.0				

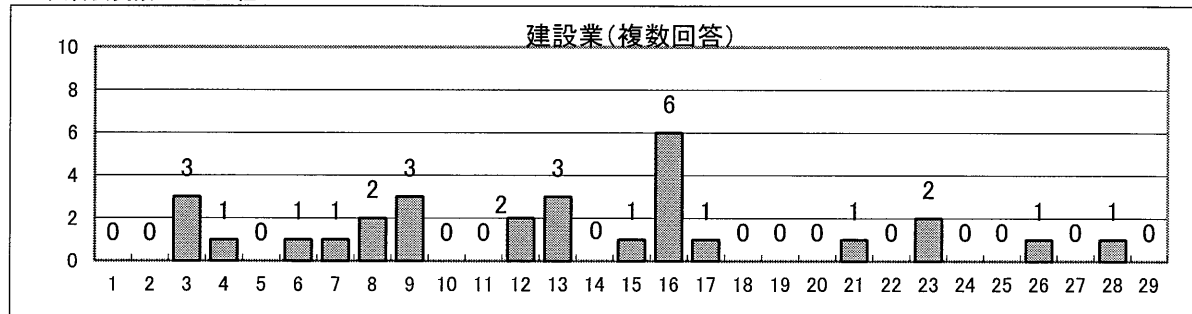
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

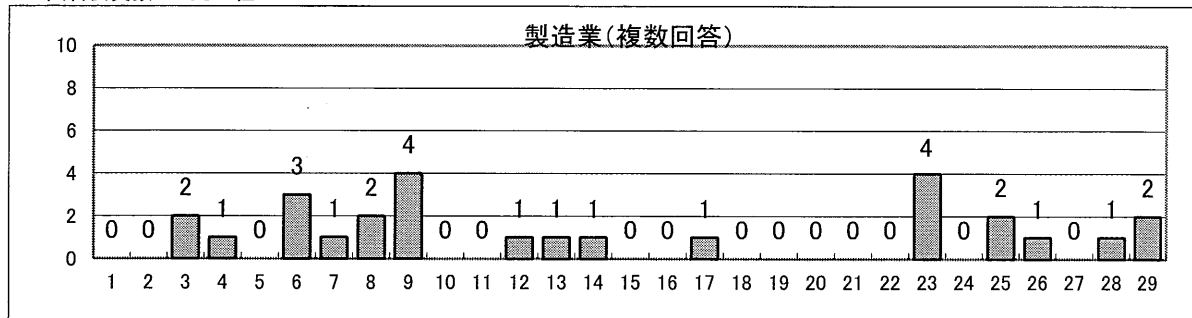
▶ 回答会員数 100 社



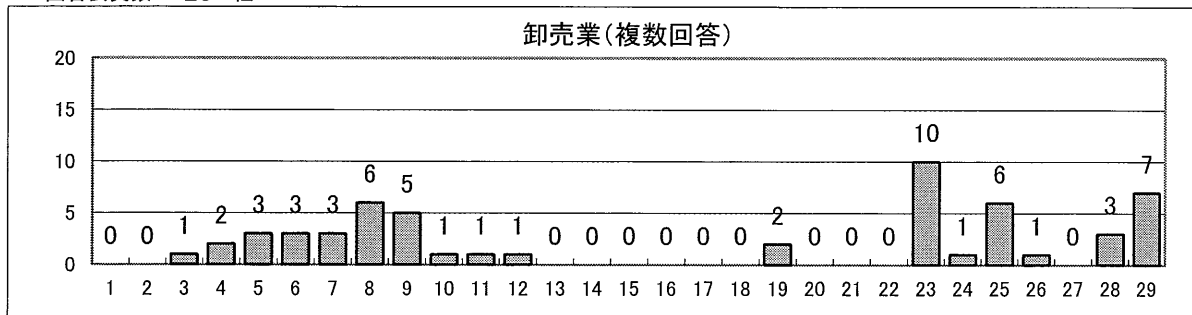
▶ 回答会員数 10 社



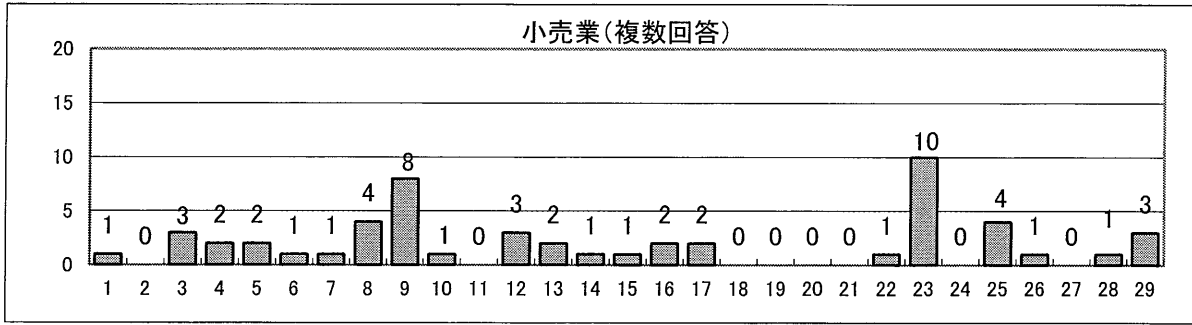
▶ 回答会員数 10 社



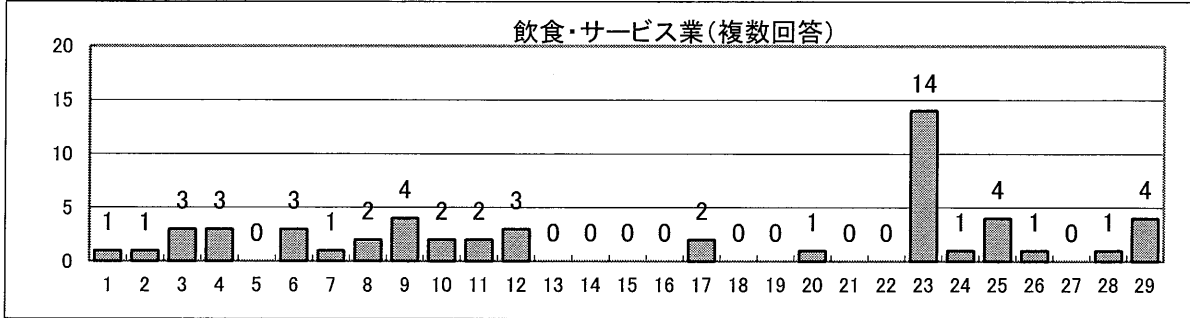
▶ 回答会員数 20 社



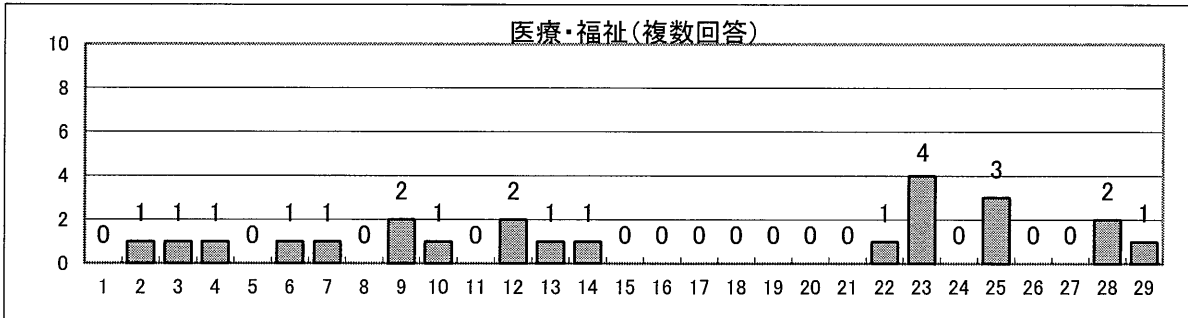
▶ 回答会員数 20 社



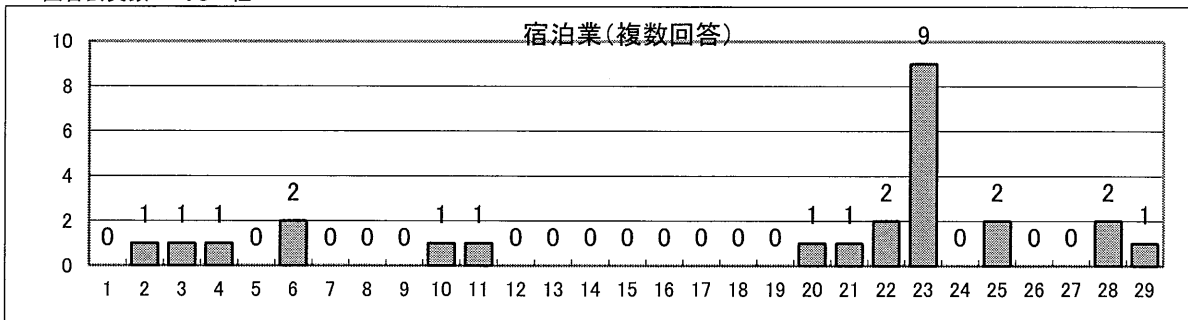
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



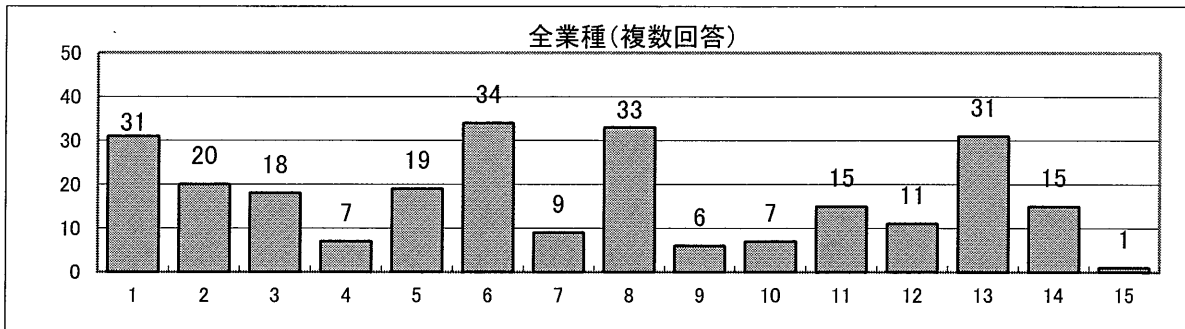
▶ 回答会員数 10 社



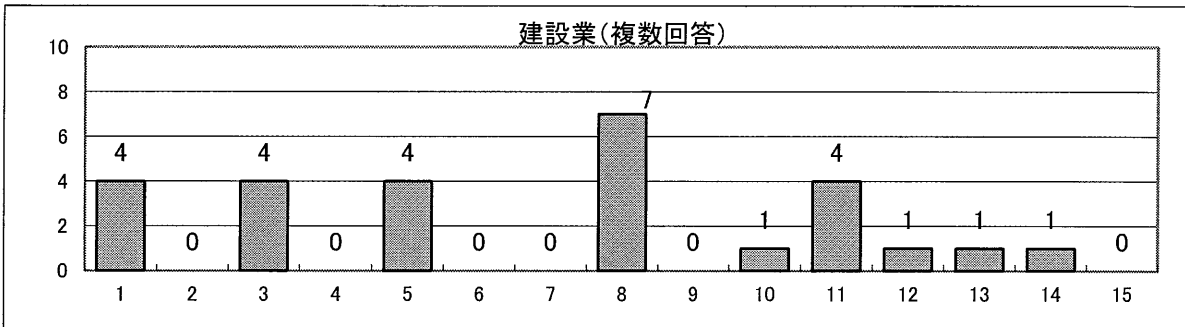
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

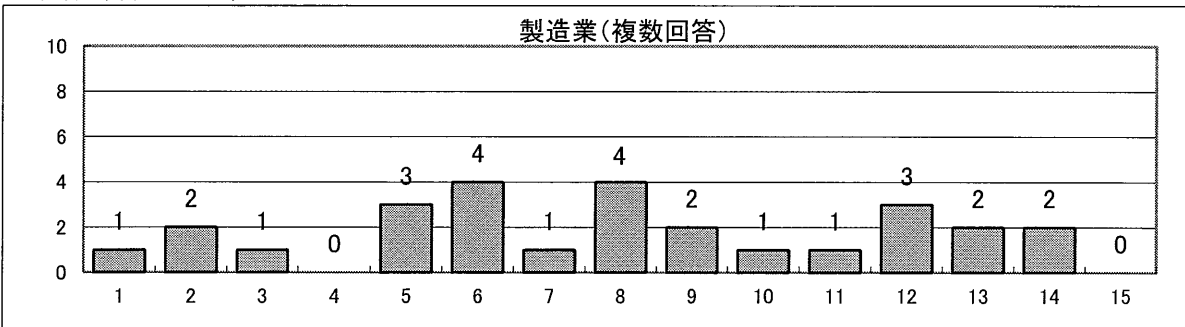
▶ 回答会員数 100 社



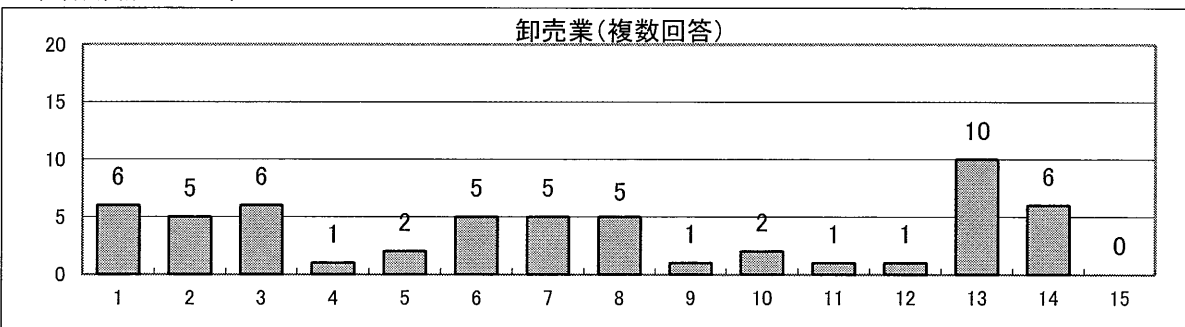
▶ 回答会員数 10 社



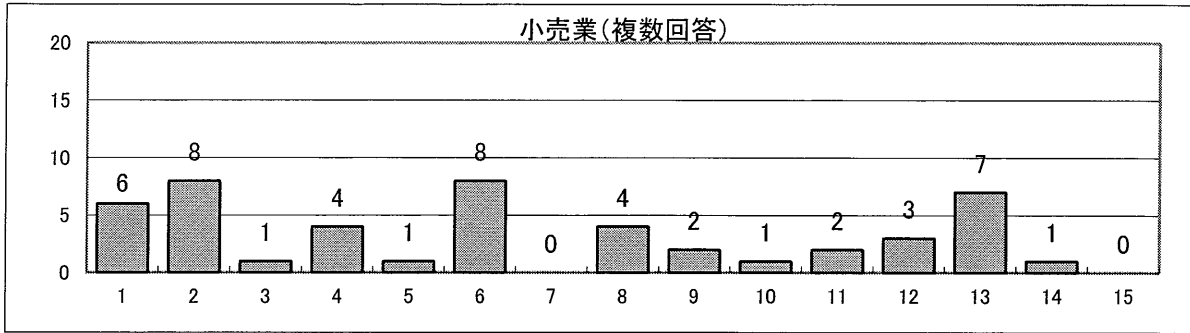
▶ 回答会員数 10 社



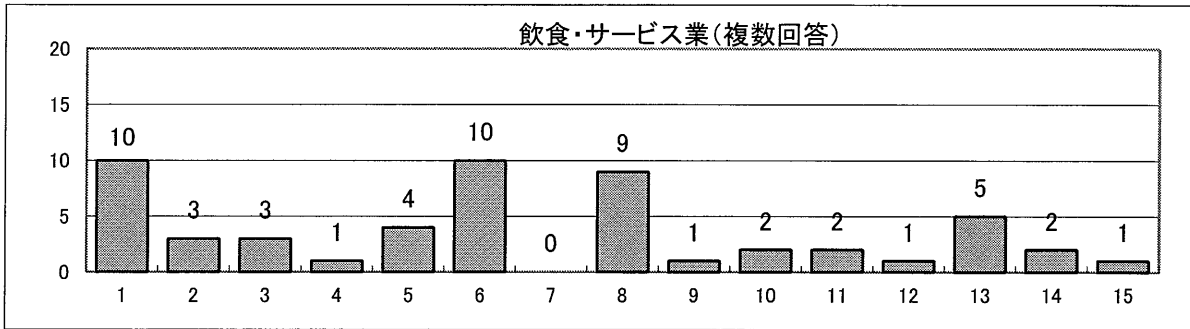
▶ 回答会員数 20 社



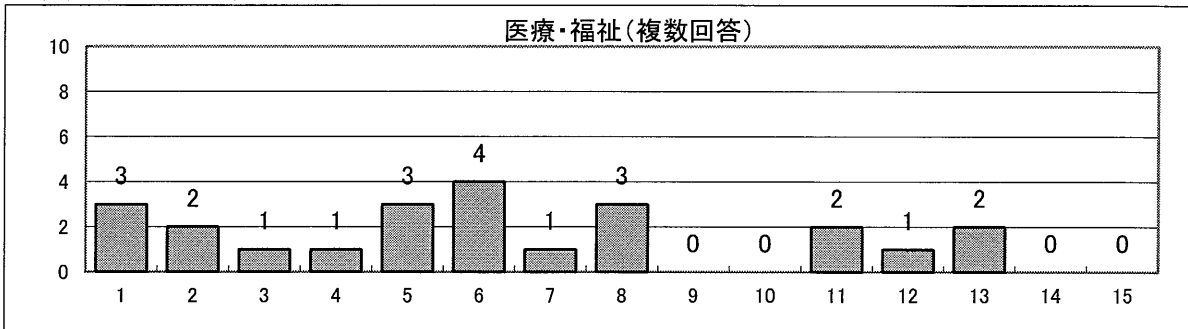
▶ 回答会員数 20 社



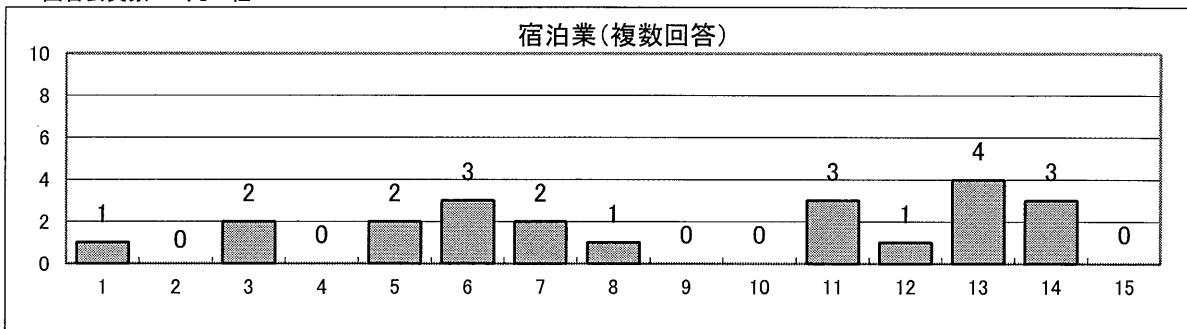
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2020年3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	2020年3月～6月期の状況					2020年7月～9月期の見通し				
	① 前年同期(2019年3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"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>3位</td><td></td></tr> </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 ()									

〈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"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>3位</td><td></td></tr> </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〉 新型コロナウイルスの影響についてご記入ください。

新型コロナウイルスの影響は、1. 有 2. 無
(具体的に)

〈質問5〉 新型コロナウイルス対策として、取り組んでいることがあればご記入ください。

新型コロナウイルス対策として取り組んでいること、1. 有 2. 無
(具体的に)

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。