

企業景況調査報告書

(2022年4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)	2～6
質問2 (直面している経営上の問題点)	7
質問3 (講じている経営改善対策)	8
質問4 (インボイス制度の認知度と登録)	9～10
質問5 (当所への意見・要望など)	11
集計結果	12～18
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(2022 年 4 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	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		

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

2022 年 7 月 1 日から約3週間(回答期限・2022年7月22日)

回収状況

100 社(回収率 100 %)

【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(1)	個人企業	46 社	株式会社	14 社	有限会社	39 社	他の会社	1 社	他の法人	0 社	無回答	0 社				
形態(2)	(業種別)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	医福業	宿泊業								
	個人企業	2 社	4 社	4 社	7 社	17 社	5 社	7 社								
	株式会社	4 社	1 社	4 社	2 社	0 社	2 社	1 社								
	有限会社	4 社	5 社	12 社	11 社	3 社	2 社	2 社								
	その他	0 社	0 社	0 社	0 社	0 社	1 社	0 社								
	合計	10 社	10 社	20 社	20 社	20 社	10 社	10 社								
従業員数(1)	1～4人	57 社	5～9人	17 社	10～29人	9 社	30～49人	1 社	50～99人	1 社	100人以上	0 社				
	無回答	15 社														
従業員数(2)	(※)	建設業	56%	22%	製造業	43%	43%	卸売業	47%	35%	小売業	82%	18%	飲食・サービス業	89%	11%
		医療・福祉業	67%	11%	宿泊業	63%	0%	合計						67%	20%	

※従業員数が「1～4人」(左欄)と「5～9人」(右欄)の回答割合を示す(小数点1位以下は四捨五入)

調査結果概要

前回(2022 年 1 月～ 3 月期)の調査に続き、 2022 年 4 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 35 回目の調査である。

今回調査では、令和5年10月から開始されるインボイス制度に関し、認知度と登録可能性について質問を行った。認知度では「知っている」と「ある程度知っている」と答えた回答率は68%であり、「知らない」は回答率11%であった。夫々の回答率の評価は税務署等関係機関に任せるとして、令和5年3月末が登録の目安となっていることを考えると認知度は高くないという評価もできよう。登録を「する」と答えた回答は42%で、「未定」は44%、「しない」は14%という結果も得られた。大分類別に「(登録を)しない」の回答率をみると、もの造り関連は0%、卸小売業関連は8%、サービス業関連で28%と大きな差異がある。これは個人企業が多くまた従業員数が少ない企業が多い業種において、インボイス制度に距離を置く企業が多いという解析も出来そうだ。支援機関等は本調査結果を是非活用して戴きたい。

各指標のDI値の動きをみよう。総合の売上高DIは前回△20.0から今回は△1.0と大きく改善を見せ、また収益状況DI(同△35.0、同△21.0)や業況判断DI(同△31.0、同23.0)も僅かながらも改善の兆しがみられた。その一方で売上単価や資金繰り、借入難度、雇用人員などのDI指標は停滞若しくは悪化の傾向を示している。質問2で「経営上の問題点」を質問しているが、毎回1位であった「売上が増えない」(回答率49%)が2位へ後退し、「仕入価格の上昇」が57%で1位となった。「仕入価格の上昇」の回答率が前回51%、前々回33%と急伸していることに注目すべきである。各経営支援機関は経営者が考えている経営課題が月日の経過と共に変容している事実を認識しなければならない。

※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や意味するものです。

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(4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

調査期間はコロナ第6波が沈静化へ向かっていたこともあり、前回調査比で改善の傾向にあることが伺い知れる。総合では前回調査では $\Delta 20.0$ であったが、今回は $\Delta 1.0$ と大きな改善をみた。第7波が襲っている来期も政府が行動制限等の対策を取っていないことから、総合の来期見通しは僅かに1.0とプラスへと転じている。これら経営者の判断から、生活者に対する行動制限が業績に大きく影響を与えることを如実に物語っていると言えよう。

業種別では小売業($\Delta 55.0$)と建設業($\Delta 30.0$)が大きなマイナスを計上した一方で、宿泊業(50.0)、卸売業(25.0)、飲食・サービス業(25.0)が大きなプラスとなり、業種間で明暗が大きく分かれた結果となった。

ロ. 売上単価

大分類ではもの造り関連が25.0(前回15.0)、サービス業関連が2.5(同 $\Delta 7.5$)と改善の歩みが速まっている。一方、卸小売業関連は $\Delta 7.5$ と前回の12.5より20%も悪化したことが気掛かりである。卸売業は前回の40.0より20ポイント減の20.0となったもののプラス値を維持している。一方の小売業が前回 $\Delta 15.0$ から $\Delta 35.0$ と悪化していることを指摘しておきたい。売上高同様に売上単価面でも小売業の不振、悪化が際立っていることが心配である。

宿泊業はマイナス値であったものの $\Delta 10\%$ であり、前回の10.0、来期見通しの0.0と時系列でみるとDI値は0ポイントを中心に小幅な変動を繰り返していると推察できそうだ。

ハ. 資金繰り

総じて資金繰りは厳しい状態が続いている。大分類でもっとも良かったのはサービス業関連で $\Delta 15.0$ であった。業種別では宿泊業の0.0を除き、他6業種は全てマイナス値となった。来期見通しでは宿泊業が10.0とプラス値に転じる他は、他6業種は全てマイナスである。総合でも今回調査 $\Delta 23.0$ が来期 $\Delta 25.0$ と予想しており、資金繰りでは低空飛行が継続するとの予想が多勢を占めている。

ニ. 借入難度

総合は前回 $\Delta 6.0$ から今回は $\Delta 14.0$ と8ポイント悪化した。もの造り関連は前回と同値の5.0と他の2つの大分類よりも良い状況にある。来期予想も0.0とかなりマイナス転落を逃れている。業種別では建設業0.0と製造業10.0を除き5業種がマイナスとなっている。最も悪いのは宿泊業の $\Delta 30.0$ で来期見通しも同値を予想する。今期マイナス値の業種で来期に改善を予想するのは小売業(今期 $\Delta 15.0$ 、来期 $\Delta 5.0$)しかないのが懸念される。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合の前期は $\Delta 35.0$ のところ、今回は $\Delta 21.0$ 、来期見通しも $\Delta 21.0$ となっていることから、悪い中でも改善傾向にあることがみて取れる。その中でも宿泊業が10.0とプラスになっていることが注目されるが、来期見通しは $\Delta 10.0$ と悪化を予想するのはコロナの影響を考慮のことであろう。この指標でも小売業の窮境が分かる。前回 $\Delta 60.0$ から今回45.0と改善しているものの、全7業種では最も悪い値であり、来期も $\Delta 35.0$ と最下位を脱しきれないようだ。

ヘ. 雇用人員

もの造り関連は前回 $\Delta 40.0$ から今回は $\Delta 35.0$ と僅かに上向いているものの、人員不足が解消される気配がみれず、来期は再び $\Delta 40.0$ と悪化を予想する。7業種では医療・福祉業が10.0と前回と同じ値を示した。来期見通しは建設業と小売業が共に $\Delta 50.0$ と今期よりも更に不足感が強まると予想している。

ト. 自社の業況判断

サービス業関連が前回の $\Delta 25.0$ から今回は0.0と大きく改善していることに注目したい。来期見通しも $\Delta 2.5$ ともの造り関連の $\Delta 25.0$ や卸・小売業関連の $\Delta 37.5$ よりかなり良い数値となっている。業種別では小売業が $\Delta 65.0$ 、建設業 $\Delta 50.0$ 、医療・福祉業 $\Delta 40.0$ とこの3業種が際立って悪いことを指摘しておく。

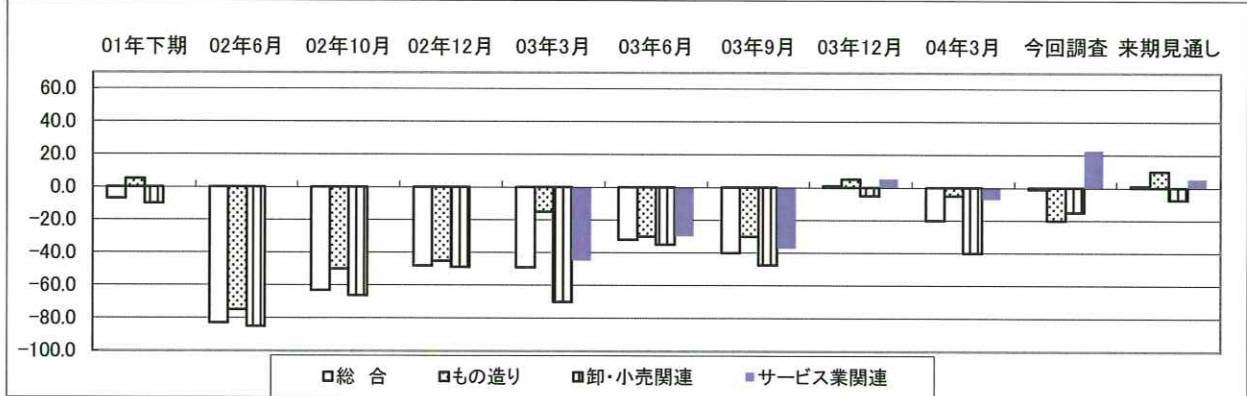
【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注1. 「今期調査」と「来期見通し」は3カ月単位。以下に同じ

注2. 02年12月までの調査では、「卸小売関連」には「もの造り」以外の全5業種の数値となっている事に留意。以下に同じ

イ. 売上高

サービス業関連が22.5と過去調査の中でも、最高のDI値を今回調査では示した

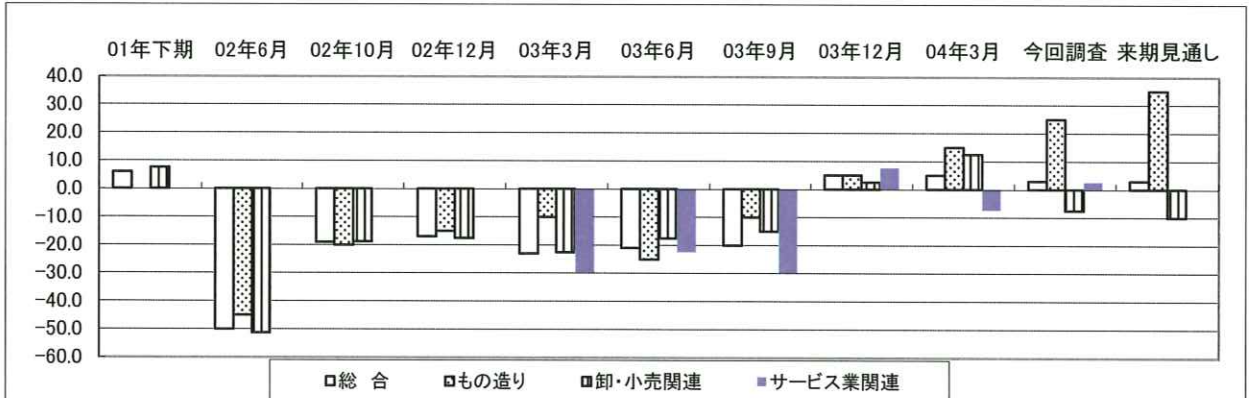


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 7.0	△ 83.0	△ 63.0	△ 48.0	△ 49.0	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	1.0	2.0
もの造り	5.0	△ 75.0	△ 50.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	10.0	30.0
卸小売業	△ 10.0	△ 85.0	△ 66.3	△ 48.8	△ 70.0	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 7.5	7.5
サービス業	-	-	-	-	△ 45.0	△ 30.0	△ 37.5	5.0	△ 7.5	22.5	5.0	△ 17.5

ロ. 売上単価

卸・小売業関連とサービス業関連は調査毎に変動しているが、もの造り関連は徐々に上昇する傾向にある

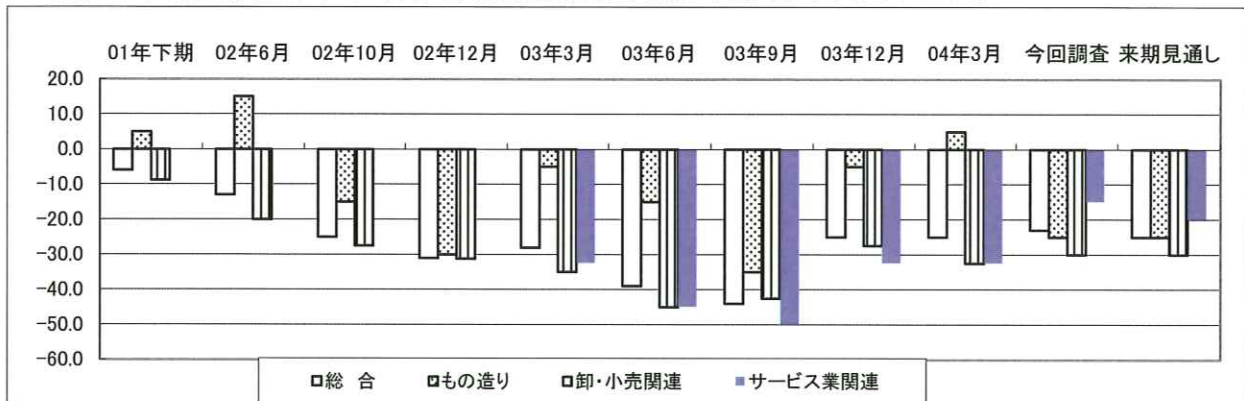


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	6.0	△ 50.0	△ 19.0	△ 17.0	△ 23.0	△ 21.0	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	3.0	0.0
もの造り	0.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	35.0	10.0
卸小売業	7.5	△ 51.3	△ 18.8	△ 17.5	△ 22.5	△ 17.5	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	△ 10.0	△ 2.5
サービス業	-	-	-	-	△ 30.0	△ 22.5	△ 30.0	7.5	△ 7.5	2.5	0.0	△ 2.5

ハ. 資金繰り

一時的にしろ改善傾向を示していたもの造り関連も、再び悪化の傾向を示すようになった

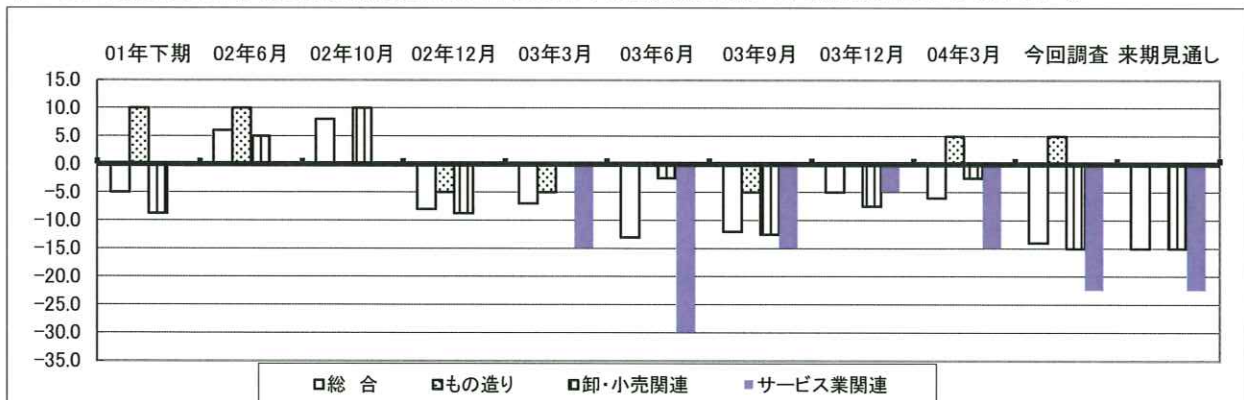


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 6.0	△ 13.0	△ 25.0	△ 31.0	△ 28.0	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 25.0	△ 2.0
もの造り	5.0	15.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	0.0
卸小売業	△ 8.8	△ 20.0	△ 27.5	△ 31.3	△ 35.0	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 30.0	0.0
サービス業	-	-	-	-	△ 32.5	△ 45.0	△ 50.0	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 20.0	△ 5.0

二. 借入難度

サービス業関連の借入難度は厳しさが続き、また卸小売業関連も徐々に難度が高まってきている

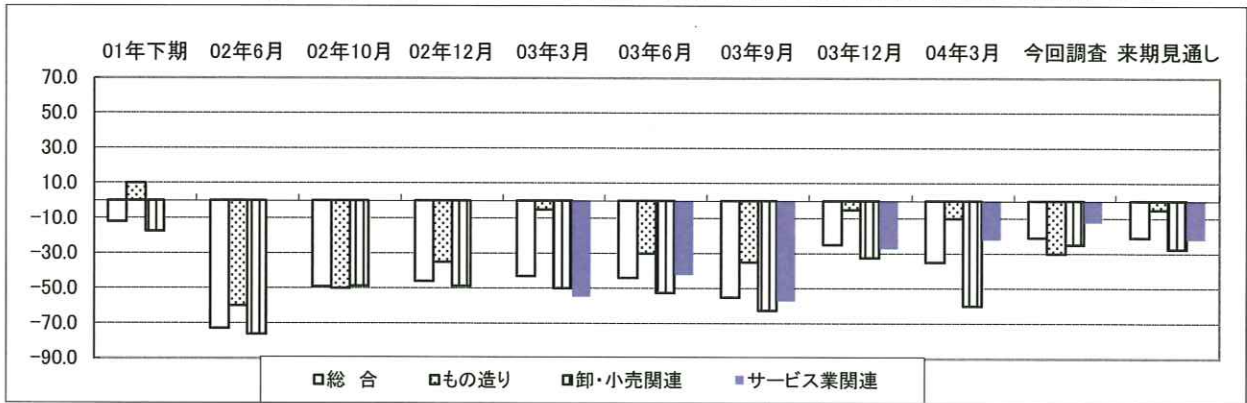


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 5.0	6.0	8.0	△ 8.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 15.0	△ 1.0
もの造り	10.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 8.8	5.0	10.0	△ 8.8	0.0	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 15.0	0.0
サービス業	-	-	-	-	△ 15.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 22.5	0.0

ホ. 収益状況

総合では僅かながらも改善の傾向を示してきたが、来期は今期と同値であり改善は停滞する傾向にある

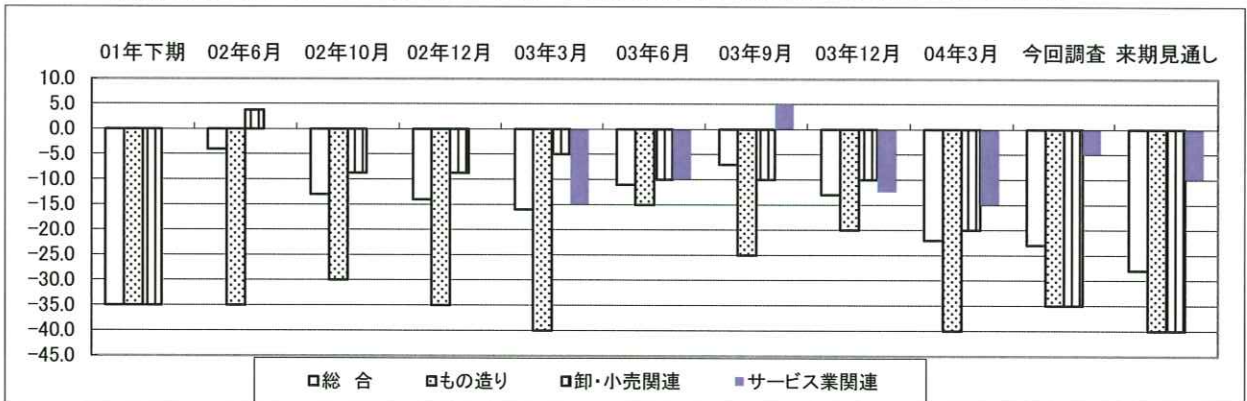


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 12.0	△ 73.0	△ 49.0	△ 46.0	△ 43.0	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 21.0	0.0
もの造り	10.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 5.0	25.0
卸小売業	△ 17.5	△ 76.3	△ 48.8	△ 48.8	△ 50.0	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 27.5	△ 2.5
サービス業	-	-	-	-	△ 55.0	△ 42.5	△ 57.5	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 22.5	△ 10.0

ヘ. 雇用人員

サービス業関連を除き、全体としては雇用人員が不足する傾向が解消される気配はうかがえない

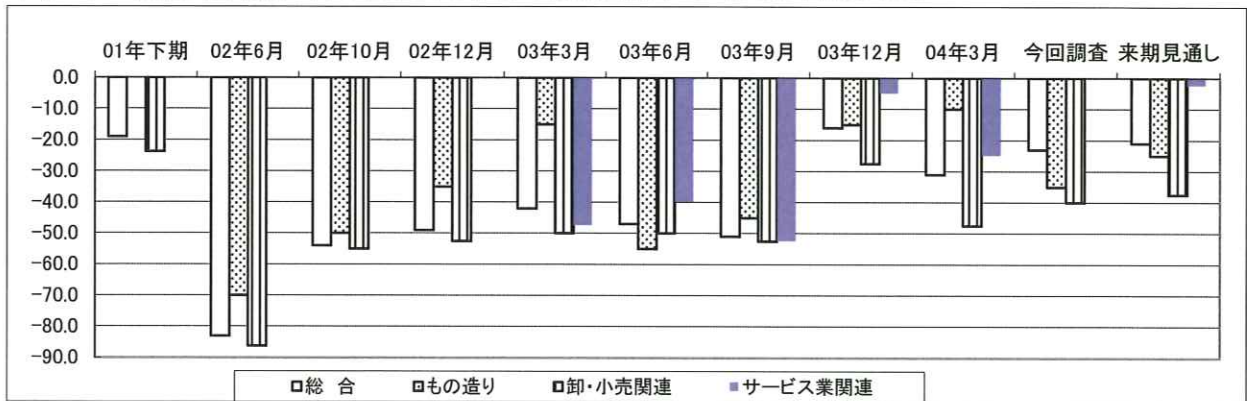


《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 35.0	△ 4.0	△ 13.0	△ 14.0	△ 16.0	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 28.0	△ 5.0
もの造り	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 5.0
卸小売業	△ 35.0	3.8	△ 8.8	△ 8.8	△ 5.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 5.0
サービス業	-	-	-	-	△ 15.0	△ 10.0	5.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0

ト. 自社の業況判断

令和3年12月調査を頂点に再び悪化又は停滞の傾向を強めているのが懸念される



《時系列実績・見通し》

	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 19.0	△ 83.0	△ 54.0	△ 49.0	△ 42.0	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 21.0	2.0
もの造り	0.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 25.0	10.0
卸小売業	△ 23.8	△ 86.3	△ 55.0	△ 52.5	△ 50.0	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 37.5	2.5
サービス業	-	-	-	-	△ 47.5	△ 40.0	△ 52.5	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 2.5	△ 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」で回答率は57%であった。この回答項目は前回調査では2位で回答率は51%であった。円安に加えてロシアのウクライナ侵攻で資源や食料品の高騰が続いている環境を受けて、順位と回答率を上げてきた。2位は49%の「売上が増えない」で前回の52%から僅かに減少した。3位は「利益率が上がらない」で22%の回答率であったが、前回の回答率は15%であり、売上が増えない中で利益率を上げて利益を確保しようという経営者の経営姿勢が、前回比で7%の回答率アップとなったと推察する。

業種別では全業種1位の「仕入価格の上昇」を1位とした業種が5業種、同2位の「売上が増えない」を1位としたのが3業種であった(同率1位が1業種)。1位の回答率で最も高かったのは卸売業の「仕入価格の上昇」で回答率は80%と超高率となった。建設業の1位「仕入価格の上昇」の回答率40%（「売上が増えない」も同率）と比較すると、卸売業では「仕入価格の上昇」が経営に与えるダメージが極めて深刻であると思料する。

〔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 (57)	売上が増えない (49)	利益率が上がらない (22)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (4) 売上が増えない (4)	従業員の不足・確保難 (3)	熟練技術者の確保 (2) 請負単価の低下・上昇難 (2) 下請け単価の上昇 (2)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (8)	消費・需要の停滞 (3)	人件費等の経費の増加 (2) 生産設備の不足・老朽化 (2)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (16)	売上が増えない (10)	消費・需要の停滞 (7)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (13)	売上が増えない (11)	利益率が上がらない (8)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (13)	売上が増えない (10)	利益率が上がらない (4)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (6)	人件費等の経費の増加 (3) 利益率が上がらない (3) 資金繰困難 (3)	同業者進出・新規参入業者 (2) 同業者間による競争激化 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (5)	仕入価格の上昇 (3)	利益率が上がらない (2) 消費・需要の停滞 (2)

〔参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見〕

< 製造業 >

- ・ 顧客数の減少

< 卸売業 >

- ・ ガソリンや光熱費の高騰

< 小売業 >

- ・ ネット非対応

< 医療・福祉業 >

- ・ コロナのため無客足が少ない
- ・ コロナの影響

< 宿泊業 >

- ・ コロナで客入りが不安定

< 飲食・サービス業 >

- ・ 別府の街には旅行者が必要
- ・ 道路拡張のため立ち退きの交渉が始まりそうなので、対策などがあれば助言がほしいです
- ・ 認知度がまだまだ低い
- ・ 返信用のメールアドレスをお知らせ下さい。経費削減のためメールでの連絡が良いです

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

質問2で経営上の問題点では「仕入価格の上昇」が1位となったが、それに対応する回答項目としては「販売単価上昇策」や「仕入単価圧縮策」が挙げられよう。「利益率向上策」も間接対策として考えられよう。全業種では「利益率向上策」が回答率36%で2位に入った。「販売単価上昇策」は3位で回答率28%、「仕入単価圧縮策」は19%であった。いずれの対策の回答率は50%にほど遠く、「仕入価格の上昇」に対する効果的な対策が見当たらないとする経営者の悩みが推察されよう。

全業種の1位には「売上高増加策」が回答率38%でランクされたが、前回は54%の回答率があったことから、コロナ終息の兆しが見え始めた時期でもあり売上増加への要求度が低下したのだろう。前回2位「適正人員確保策」(27%)は、今回は17%と10%も下落した。人員確保の困難性がある種の諦めを誘発したようだ。

業種別では6業種が1位と2位に多くても2項目を挙げているが、建設業は1位で3項目、2位で4項目が挙げられている。これは業界特有の特徴ではなく、各経営者によって経営判断が大きく異なるという証左であろう。

〔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 (38)	利益率向上策 (36)	販売単価上昇策 (28)
建設業 回答 10 社	販売単価上昇策 (3) 適正人員確保策 (3) 利益率向上策 (3)	売上高増加策 (2) 市場競争力強化策 (2) 広告宣伝強化策 (2) 新分野事業展開 (2)	資金繰円滑化策(金融) (1) 在庫調整策 (1) 仕入単価圧縮策 (1) 人材育成策 (1)
製造業 回答 10 社	販売単価上昇策 (6)	売上高増加策 (4) 利益率向上策 (4)	適正人員確保策 (3) 人材育成策 (3)
卸売業 回答 20 社	新商品、新製品開発 (8)	経費削減策 (7)	売上高増加策 (6) 利益率向上策 (6)
小売業 回答 20 社	売上高増加策 (13)	利益率向上策 (10)	経費削減策 (6)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上高増加策 (7) 仕入単価圧縮策 (7)	経費削減策 (6) 利益率向上策 (6)	販売単価上昇策 (5) 新分野事業展開 (5)
医療・福祉業 回答 10 社	経費削減策 (4) 利益率向上策 (4)	資金繰円滑化策(金融) (3) 人材育成策 (3)	売上高増加策 (2) 販売単価上昇策 (2) 市場競争力強化策 (2) 適正人員確保策 (2) 新分野事業展開 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 販売単価上昇策 (4)	利益率向上策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	市場競争力強化策 (2) 仕入単価圧縮策 (2) 新商品、新製品開発 (2)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

<宿泊業>

- ・ 平均した客入り

質問4 令和5年10月から開始のインボイス制度

1. はじめに

今回の調査では、令和5年10月から開始されるインボイス制度(消費税等適格請求書制度)についての質問を行った。質問は2つである。1つは「インボイス制度について知っていますか」であり、もう1つは「インボイス制度に登録する予定がありますか」である。

全100社と業種別の回答状況の詳細は後記を参照して戴きたいが、傾向として幾つの特徴があるようだ。その特徴を3つ上げると次のとおりとなる。行政庁や経営支援機関等は回答内容をよく検討して戴き、必要な支援等の開発と実行をしてもらいたい。

- ▶ 特徴1: 制度の認知度は全業種で「知っている」と「ある程度知っている」の2つで68%に留まっている。
- ▶ 特徴2: 制度登録では全業種で「(登録を)しない」は14%であるが「未定」の44%を含めると増える可能性がある。
- ▶ 特徴3: 個人企業が多く従業員数が少ない業種では制度登録に後ろ向きの姿勢があるように類推できる。

2. 質問1:インボイス制度について知っていますか

① 全100社

100社のうち1社からは回答がなく回答数は99社であった。「知っている」は33社、「ある程度知っている」が35社で約7割が制度について「知っている」という回答であった。また「言葉を聞いたことがある」は20社であり、「知らない」は11社となった。後記に質問2として「インボイス制度への登録予定」を尋ねているが、「(登録を)しない」が14社となっていることから、「(制度を)知らない」ので「(登録を)しない」という判断をしている経営者もいそうだ。

インボイス制度の開始は令和5年10月からではあるが、インボイス制度が利用できる適格請求書発行事業者の登録申請は原則として制度開始の6か月前である令和5年3月31日までに済ませないといけない。残りの月数は7か月である。「(制度の)言葉を聞いたことがある」とした20社は、早急に情報を収集し登録の可否について意思決定をする必要がありそうだ。

② 大分類別、業種別

「知っている」又は「ある程度知っている」の回答数を大分類で見ると、もの造り関連で85%、卸小売業関連で74%と全100社の回答率68%を上回っている。その一方で、サービス業関連は55%と半数強しか制度の認知が進んでおらず、個人企業が多い等の業界特性が反映されていると推察される(企業形態等は1頁・【内訳】の各欄を参照)。

業種別にみると、「知っている」「ある程度知っている」の回答率が最も高いのは建設業で90%、最も低いのは医療福祉業の30%となっている。両業種の差が60%もあることが驚きである。「小売業」が68%、飲食・サービス業が70%、宿泊業が50%となっているのは、これらの業種は個人企業が多いことが背景にあると考えられる。なお「知らない」の回答がもっとも多かったのは医療・福祉業の30%であったが、同業種の個人企業比率は50%であった。なお小売業の個人企業比率は35%、飲食・サービス業は85%、宿泊業は70%であった。

3. 質問2:インボイス制度に登録する予定がありますか

① 全100社

「する」が41社であり、「未定」が43社であった。未回答が2社あったが、これを「しない」に含めると「しない」とする企業は16社となった。質問1では「知っている」と「ある程度知っている」で68社であったが、「(登録を)する」か否かで判断が迷っている姿が浮かび上がっている。

「(登録を)しない」の回答は14社であり、「言葉はある程度知っている」の20社の一部が、「(登録を)しない」に加わった可能性もある。「(登録を)しない」の割合を減らしていくには、制度の説明を丁寧にしていくことが重要ではないかと考えられよう。

② 大分類別、業種別

「(登録を)しない」の回答はもの造り関連で0社、卸小売業関連で3社(8%)、サービス業関連で11社(28%)となった。サービス業関連では28%もの経営者が「(登録を)しない」という判断をしているのは驚きである。業種別では飲食・サービス業で35%、宿泊業で30%と非常に高い率で「(登録を)しない」の判断をしていることが懸念される。

「未定」の回答を分析してみると、もの造り関連45%、卸小売業関連34%、サービス業関連53%であり、ここでもサービス業関連の経営者の迷いを感じ取ることができそうだ。業種別では小売業が22%と最も低く、医療・福祉業が80%と際立って高いことが特徴的である。

<参考図表>

□ 質問1: インボイス制度の認知

① 回答数

(単位:社)

	全業種	もの造り関連			卸小売業関連			サービス業関連			
		建設業	製造業	小計	卸売業	小売業	小計	飲サ業	医療福祉	宿泊業	小計
1. 知っている	33	6	4	10	7	4	11	9	1	2	12
2. ある程度知っている	35	3	4	7	9	9	18	5	2	3	10
3. 言葉は聞いたことがある	20	0	1	1	3	5	8	4	4	3	11
4. 知らない	11	1	1	2	1	1	2	2	3	2	7
合計	99	10	10	20	20	19	39	20	10	10	40

② 構成比

(単位:%)

	全業種	もの造り関連			卸小売業関連			サービス業関連			
		建設業	製造業	小計	卸売業	小売業	小計	飲サ業	医療福祉	宿泊業	小計
1. 知っている	33	60	40	50	35	21	28	45	10	20	30
2. ある程度知っている	35	30	40	35	45	47	46	25	20	30	25
3. 言葉は聞いたことがある	20	0	10	5	15	26	21	20	40	30	28
4. 知らない	11	10	10	10	5	5	5	10	30	20	18
合計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

□ 質問2: インボイス制度への登録予定

① 回答数

(単位:社)

	全業種	もの造り関連			卸小売業関連			サービス業関連			
		建設業	製造業	小計	卸売業	小売業	小計	飲サ業	医療福祉	宿泊業	小計
1. する	41	6	5	11	11	11	22	4	1	3	8
2. 未定	43	4	5	9	9	4	13	9	8	4	21
3. しない	14	0	0	0	0	3	3	7	1	3	11
合計	98	10	10	20	20	18	38	20	10	10	40

② 構成比

(単位:%)

	全業種	もの造り関連			卸小売業関連			サービス業関連			
		建設業	製造業	小計	卸売業	小売業	小計	飲サ業	医療福祉	宿泊業	小計
1. する	42	60	50	55	55	61	58	20	10	30	20
2. 未定	44	40	50	45	45	22	34	45	80	40	53
3. しない	14	0	0	0	0	17	8	35	10	30	28
合計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

質問5 商工会議所への意見・要望など

① 建設業

- ・ 開業したばかりで今はとにかく一生懸命に現場をこなしていく事に集中しております。経営について疎かになるかと思っておりますので、ご指導の程よろしくお願ひします

② 製造業

- ・ インボイス制度登録の不安を何とかできると有難い！！

③ 卸売業

- ・ お世話になり、ありがとうございます

④ 小売業

- ・ 商工会議所ニュースをメールでも配信して欲しいです
- ・ いつもお世話になります。色いろな補助金や活用できる制度等々あれば、個別に知らせていただくと非常にありがたいです。今後ともよろしくお願ひいたします

⑤ 飲食・サービス業

- ・ 一つありがとうございます。アドバイスが大変たすかります
- ・ 補助金等の具体的な支援を！

⑥ 医療・福祉業

(な し)

⑦ 宿泊業

- ・ 遅くなり申し訳ございません！

【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	△ 1.0	1.0	3.0	3.0	△ 23.0	△ 25.0
もの造り関連	△ 20.0	10.0	25.0	35.0	△ 25.0	△ 25.0
卸・小売業関連	△ 15.0	△ 7.5	△ 7.5	△ 10.0	△ 30.0	△ 30.0
サービス業関連	22.5	5.0	2.5	0.0	△ 15.0	△ 20.0
	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	△ 14.0	△ 15.0	△ 21.0	△ 21.0	△ 23.0	△ 28.0
もの造り関連	5.0	0.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 35.0	△ 40.0
卸・小売業関連	△ 15.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 27.5	△ 35.0	△ 40.0
サービス業関連	△ 22.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 22.5	△ 5.0	△ 10.0
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 23.0	△ 21.0				
もの造り関連	△ 35.0	△ 25.0				
卸・小売業関連	△ 40.0	△ 37.5				
サービス業関連	0.0	△ 2.5				
もの造り関連			建設業、製造業			
卸・小売業関連			卸売業、小売業			
サービス業関連			飲食・サービス業、医療・福祉業、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	△ 1.0	1.0	3.0	3.0	△ 23.0	△ 25.0
建設業	△ 30.0	△ 20.0	10.0	20.0	△ 30.0	△ 20.0
製造業	△ 10.0	40.0	40.0	50.0	△ 20.0	△ 30.0
卸売業	25.0	10.0	20.0	25.0	△ 30.0	△ 30.0
小売業	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 45.0	△ 30.0	△ 30.0
飲食・サービス業	25.0	15.0	0.0	0.0	△ 10.0	△ 25.0
医療・福祉業	△ 10.0	△ 20.0	20.0	0.0	△ 40.0	△ 40.0
宿泊業	50.0	10.0	△ 10.0	0.0	0.0	10.0
	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	△ 14.0	△ 15.0	△ 21.0	△ 21.0	△ 23.0	△ 28.0
建設業	0.0	△ 10.0	△ 30.0	0.0	△ 40.0	△ 50.0
製造業	10.0	10.0	△ 30.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 30.0
卸売業	△ 15.0	△ 25.0	△ 5.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 30.0
小売業	△ 15.0	△ 5.0	△ 45.0	△ 35.0	△ 45.0	△ 50.0
飲食・サービス業	△ 25.0	△ 25.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 10.0	△ 5.0
医療・福祉業	△ 10.0	△ 10.0	△ 40.0	△ 20.0	10.0	0.0
宿泊業	△ 30.0	△ 30.0	10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 30.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 23.0	△ 21.0				
建設業	△ 50.0	△ 40.0				
製造業	△ 20.0	△ 10.0				
卸売業	△ 15.0	△ 20.0				
小売業	△ 65.0	△ 55.0				
飲食・サービス業	10.0	5.0				
医療・福祉業	△ 40.0	△ 20.0				
宿泊業	20.0	0.0				

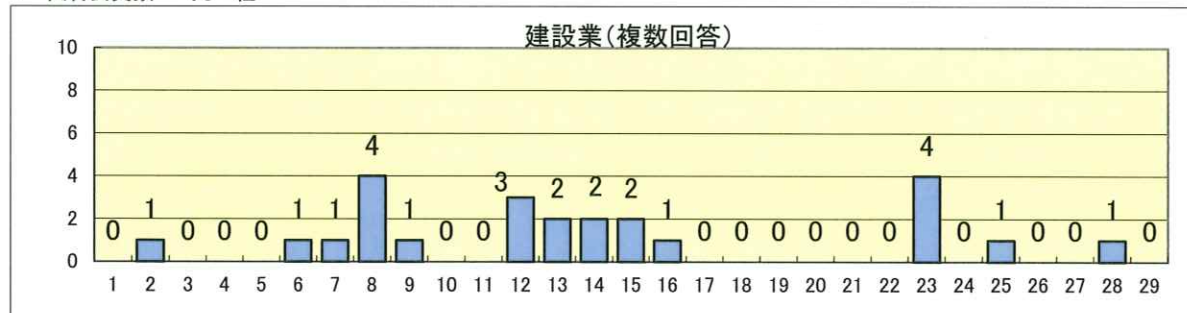
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

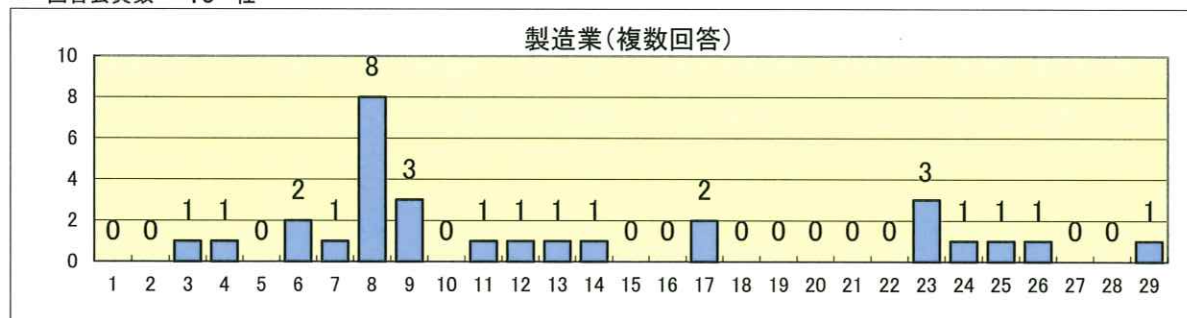
▶ 回答会員数 100 社



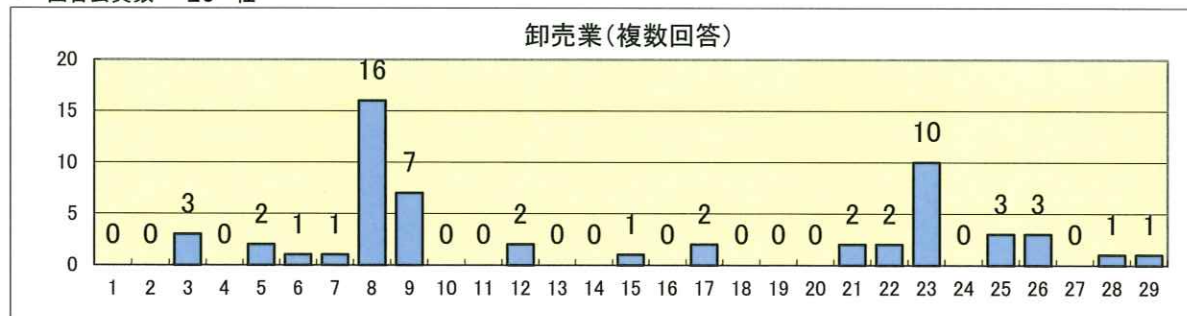
▶ 回答会員数 10 社



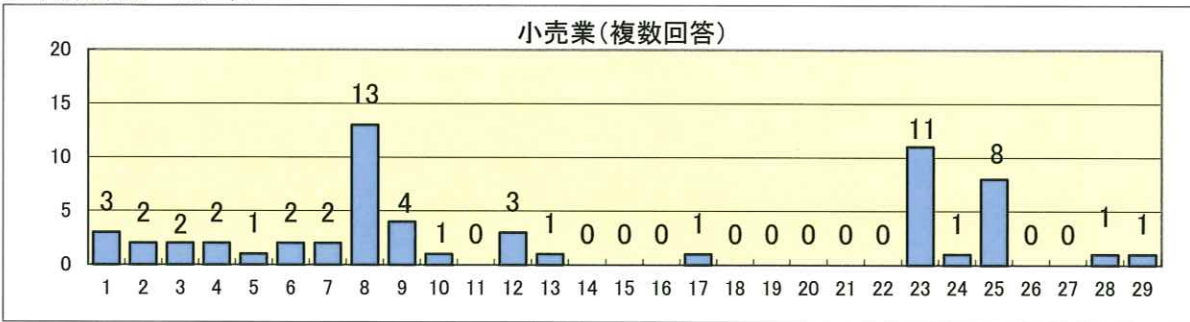
▶ 回答会員数 10 社



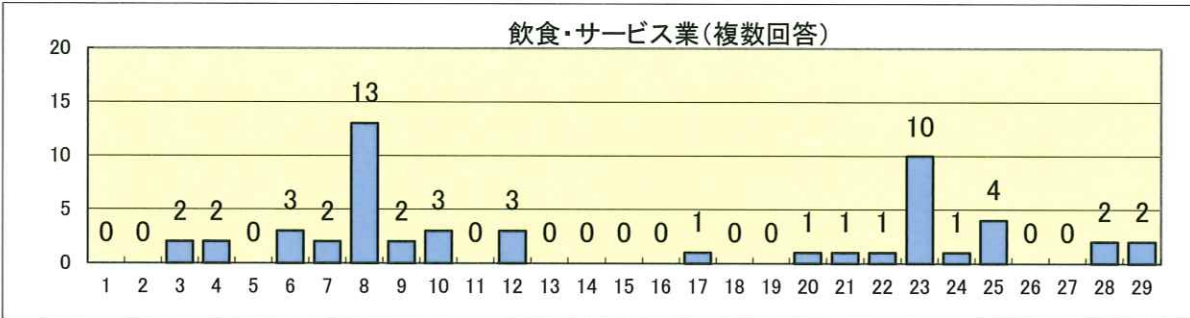
▶ 回答会員数 20 社



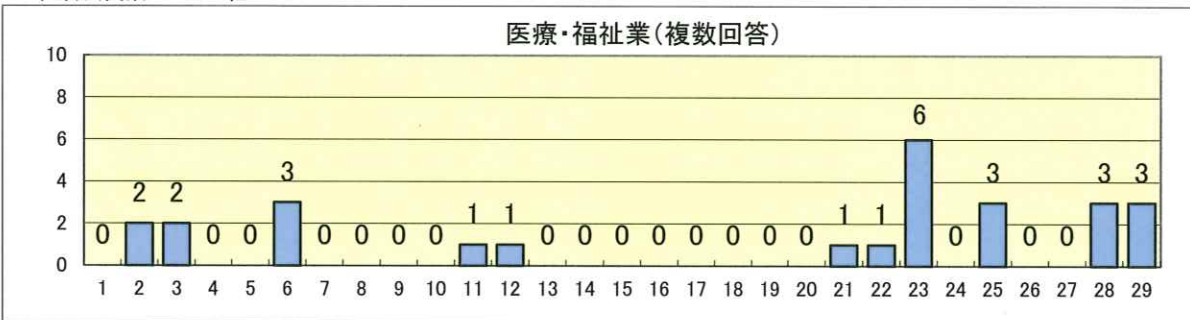
▶ 回答会員数 20 社



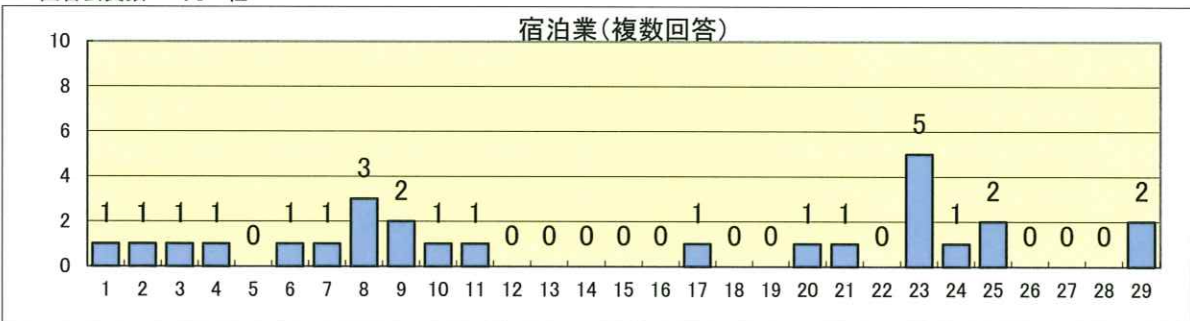
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



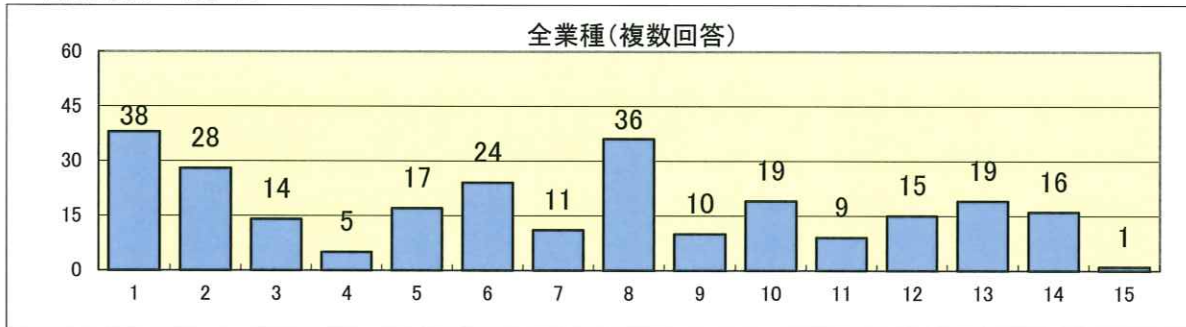
▶ 回答会員数 10 社



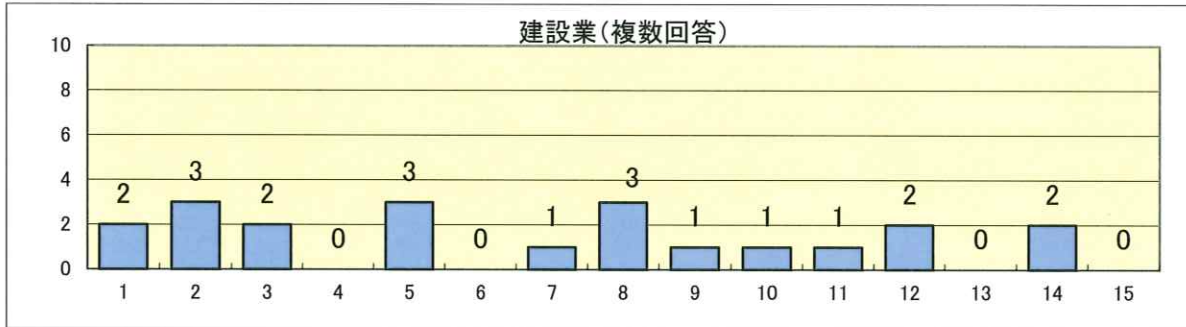
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

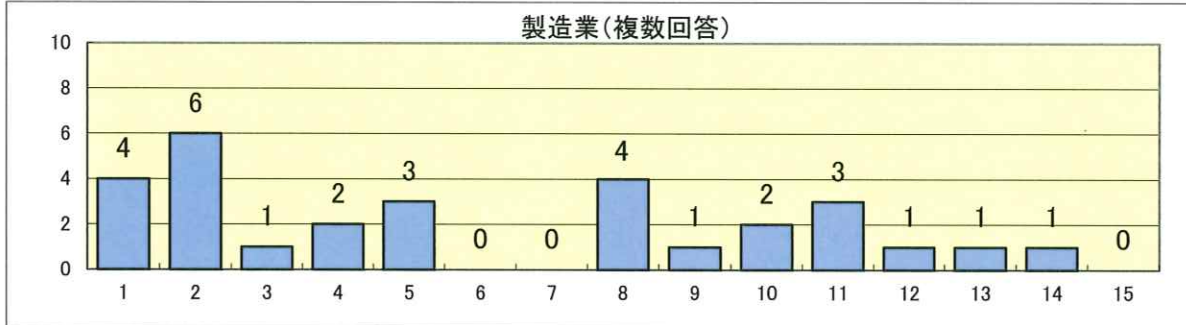
▶ 回答会員数 100 社



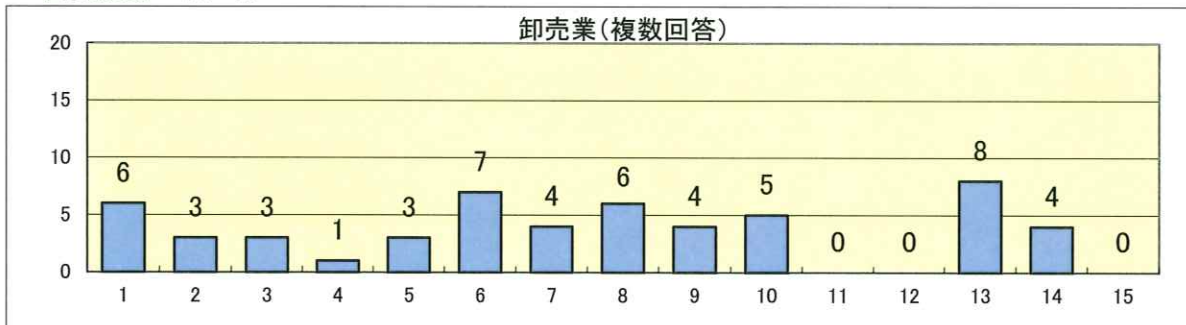
▶ 回答会員数 10 社



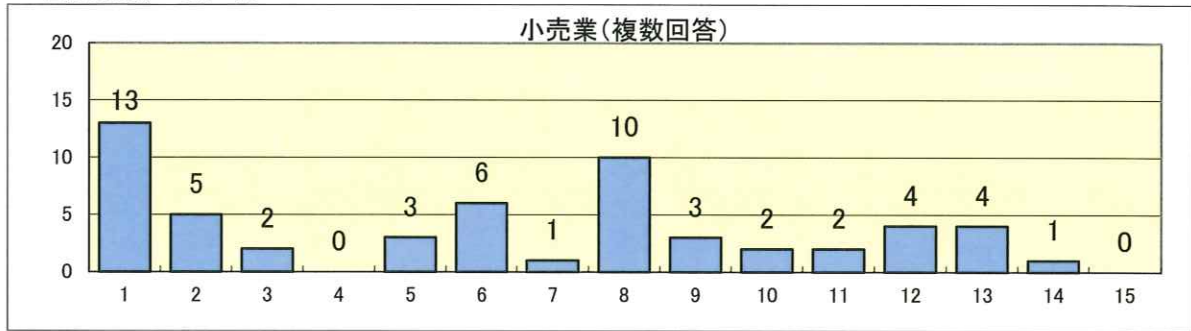
▶ 回答会員数 10 社



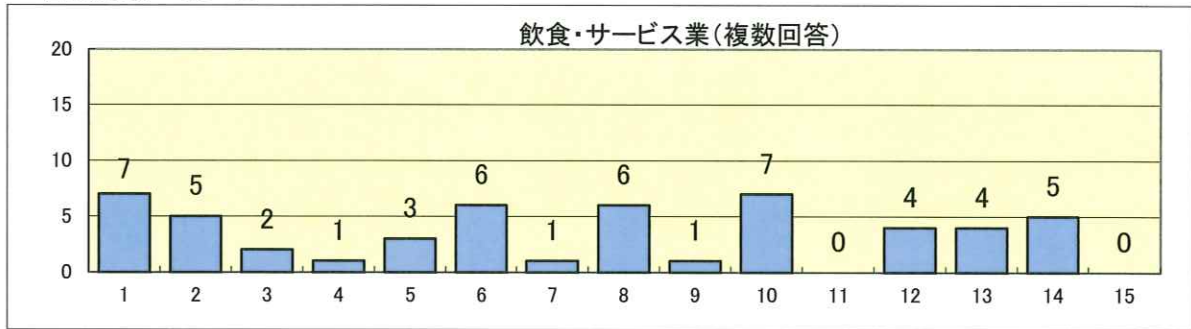
▶ 回答会員数 20 社



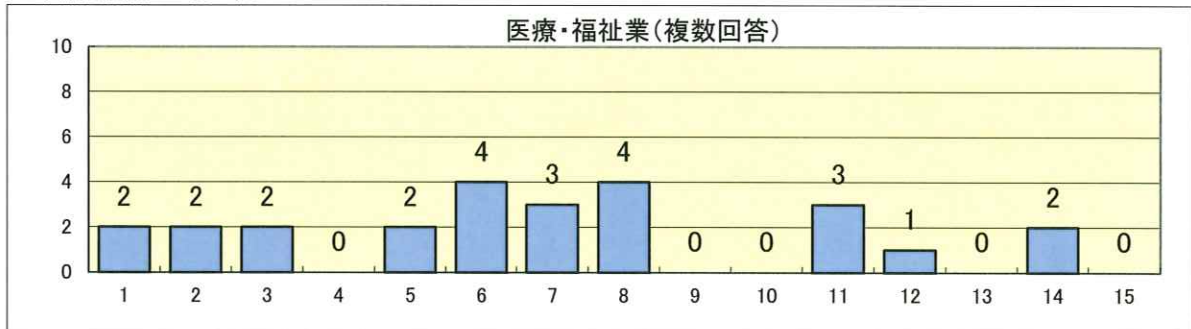
▶ 回答会員数 20 社



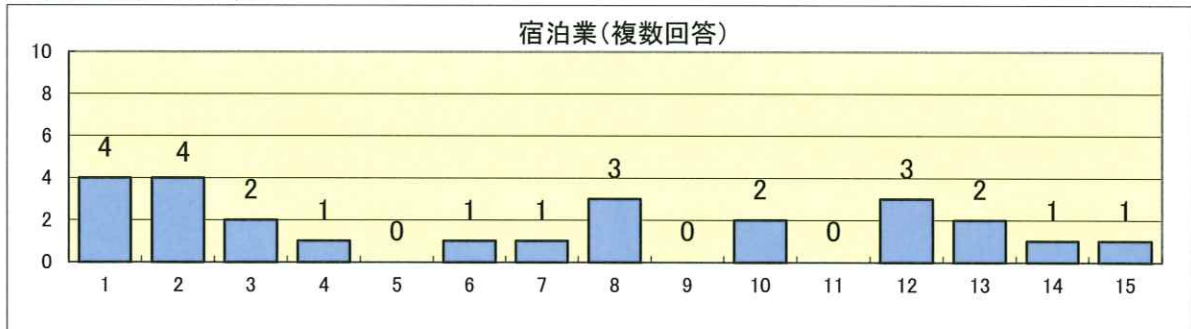
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社



質問4 国や自治体を実施した(実施中含む)コロナ関係各種支援制度の利用

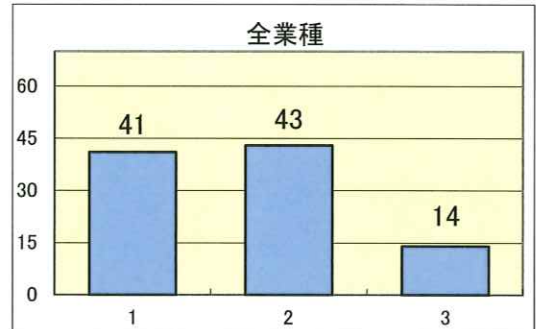
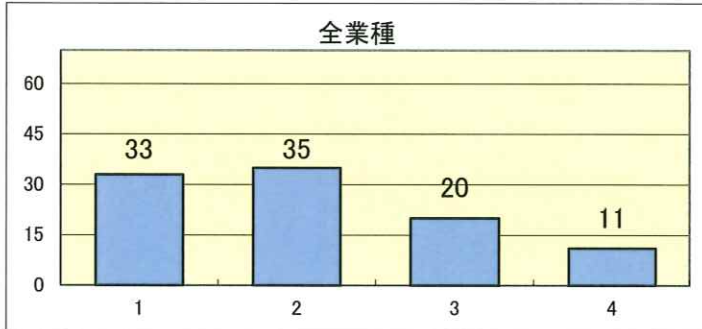
1. インボイス制度の認知

- 01 知っている
- 02 ある程度知っている
- 03 言葉は聞いたことがあるがある
- 04 知らない

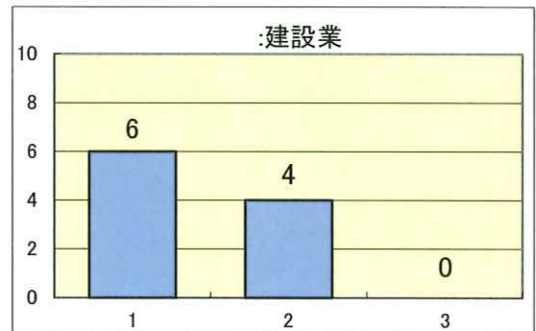
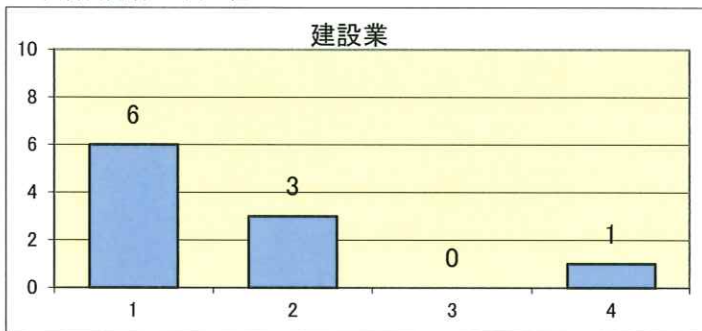
2. インボイス制度への登録予定

- 01 する
- 02 未定
- 03 しない

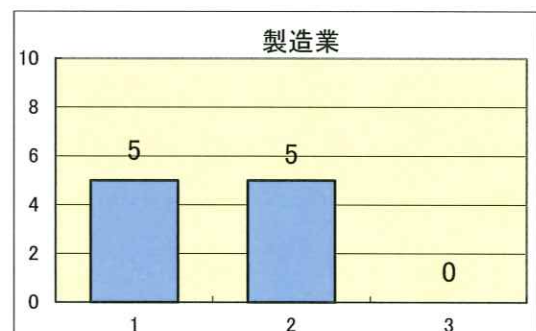
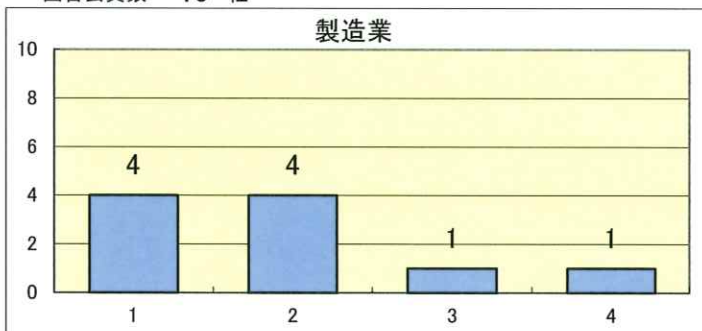
▶ 回答会員数 100 社



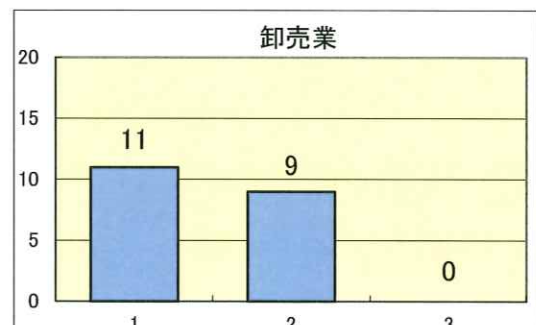
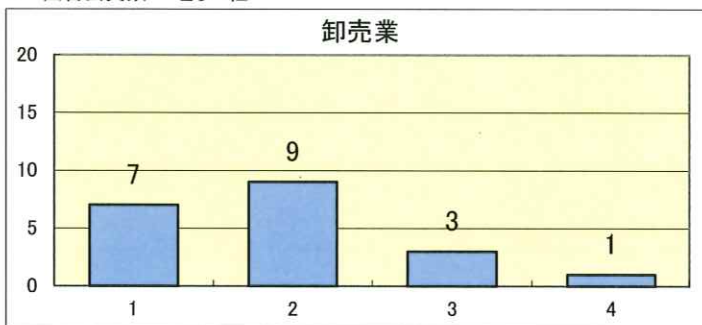
▶ 回答会員数 10 社



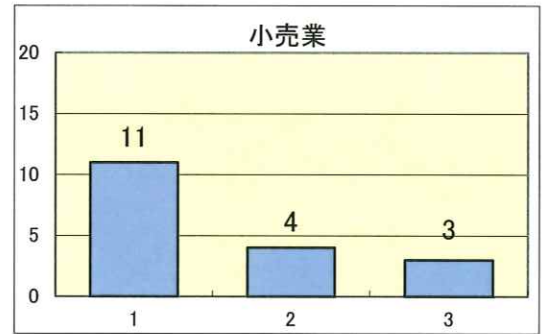
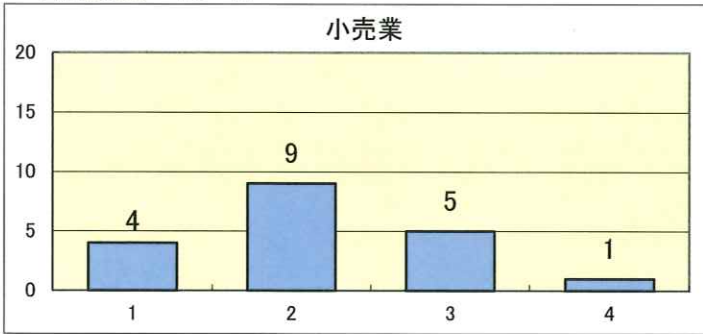
▶ 回答会員数 10 社



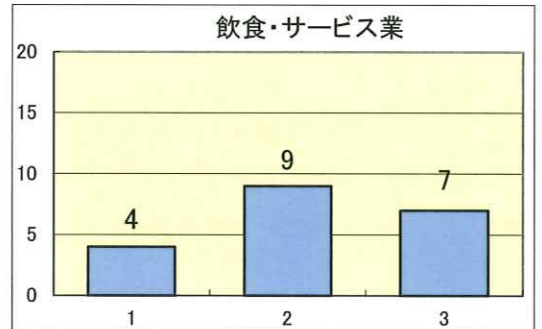
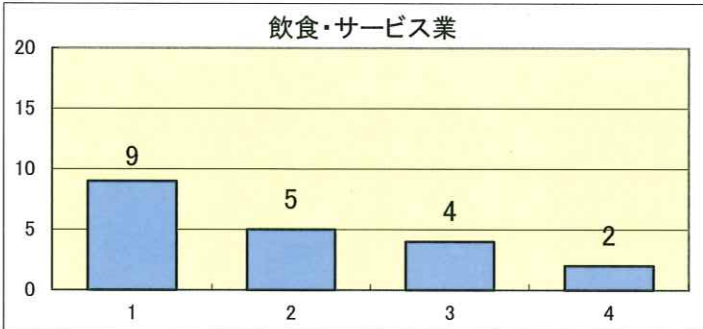
▶ 回答会員数 20 社



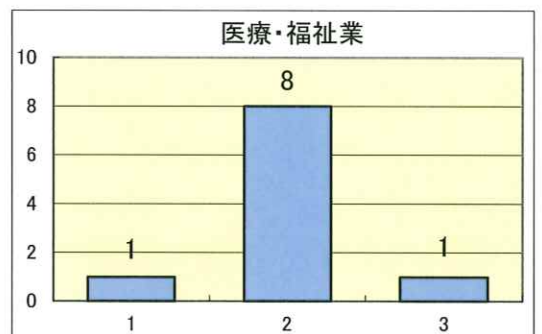
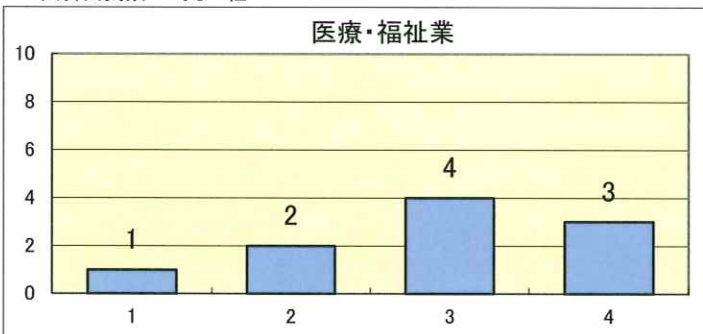
▶ 回答会員数 20 社



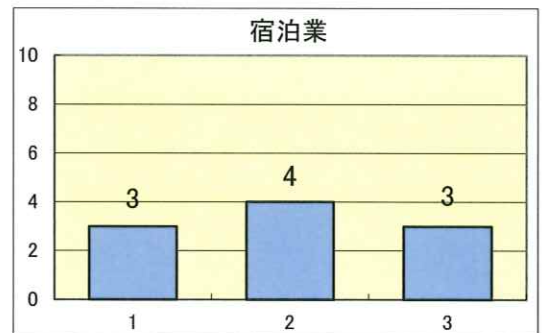
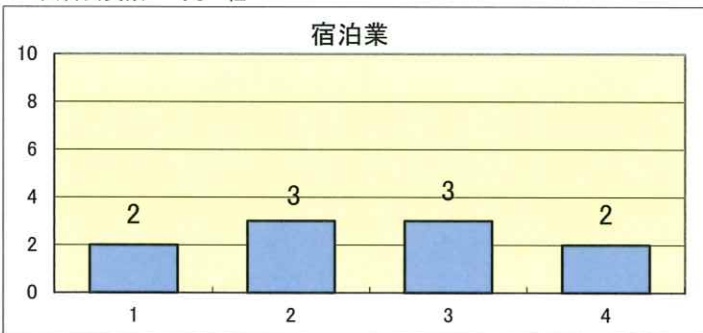
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2022年4月～6月期)

事業所名	<input type="checkbox"/> 法人 <input type="checkbox"/> 個人	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	2022年4月～6月期の状況				2022年7月～9月期の見通し					
	① 前年同期(2021年4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 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 ()	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td style="text-align: center;">1位</td><td style="width: 40px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2位</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">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										

＜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 ()	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td style="text-align: center;">1位</td><td style="width: 40px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2位</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">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										

＜質問4＞ 令和5年10月からインボイス制度が始まりますが制度について該当する番号に○印を付けて下さい

項目	状況			
	1. インボイス制度について知っていますか	1. 知っている	2. ある程度知っている	3. 言葉は聞いたことがある
2. インボイス制度に登録する予定がありますか	1. する	2. 未定	3. しない	

＜質問5＞ 当所への意見・要望などございましたらご記入下さい

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。