

企業景況調査報告書

(2020年10月～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 (新型コロナウイルス対策で活用した制度等)	8～9
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(2020 年 10 月～ 12 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. 2019年1月～6月の調査以降、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

2021 年 1 月 5 日から約2週間(回答期限・2021年1月22日)

回収状況

100 社(回収率 100.0 %) ※前期 (20年 7 ～ 9 月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前2期(20年 3 ～ 6 月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前3期(19年 7 ～ 11 月) 100 社(回収率 100.0 %)

【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 70 社	5～9人 18 社	10～29人 10 社	30～49人 1 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 (2020 年 7 月～ 9 月期)の調査に続き、 2020 年 10 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 29 回目の調査である。

新型コロナウイルス感染症が沈静化せず、昨年深秋から第三波が日本列島を襲っている。政府は日本経済の回復を期待して、トラベルやイトなどのGOTOキャンペーンを展開してきた。しかし、今年になって東京都を含む10都府県に非常事態宣言第2弾を発出した。反動としての巣ごもり需要は堅調に推移しているが、総需要の底上げには至っていない。それどころか、第三四半期に上昇傾向を示したGDPも第4四半期に強いブレーキがかかり始めた。

この様に今回の景況調査では、コロナの影響を大きく受けていることが改めて判明した。例えば売上高DIは質問1のワンポイントレビューで診る様に、コロナ前とコロナ後では大きな分断があったことが理解できる。そして経営者はA fterコロナが事業経営に大きなダメージを与え続けるだろうという予測を、「来期見通し」という形で意見表明している。

一般的に、経営者は「来期は今期よりも良くなっているだろう。いや良くなって欲しい」との希望から、「来期見通し」のDI値は必然的に今期実績よりも改善された数値となる。しかし調査で分かったことは、今期より来期が改善されると予想するのは、全7DI指標のうち「収益状況(2P改善)」と「雇用人員(9P改善)」の2指標でしかない。前回調査では5指標が来期は改善すると回答していたため、先の見えない状況に対する経営者の厳しい見通しを表す結果となった。

質問2の「今期直面している経営上の問題点」に着目すると、上位3項目は引き続き不動であった。の中で注目しなければならない項目は、1位の「売上が増えない」である。回答率の推移を比較してみると、前々回53%、前回57%、今回59%と上昇している。2位の「消費・需要の停滞」(今回23%)の倍以上の回答率となっている。

経営者は利益の重要性を認識しつつも、その利益を獲得する元となる「売上」が増えない問題への認識が強いことが見て取れる。「売上が増えない」だけでなく、「過去に例がない長期間の売上減」という危機的な状況が続き、市内の事業所・経営者にとって先の見えない状況が年を越しても継続していることを改めて示す結果となった。

当所としては本結果を踏まえ、関係機関と連携を密とし、感染拡大防止徹底を第一に、引き続き支援策の周知徹底や相談対応など、コロナ禍に苦しむ個社への支援を強化していく。

※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(10月～12月)の経営上の状況比較、及び来期(1月～3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

コロナ禍のもとで超低空飛行が続いている。今回は総合で△48.0であった。前回調査では△63.0だったので15P改善した。しかし、前回の「来期見通し」が△37.0だったことを考慮すると、11P悪化したという見方もできる。今回の「来期見通し」は△55.0であり、1月7日発出の2回目の緊急事態宣言の影響を深刻に受け止めている経営者が多い事を示唆する結果となった。

業種別では宿泊業が10.0と唯一プラスとなったが、「来期見通し」では△90.0を予想している。GO-TOキャンペーン等のうちにこもった潜在需要を喚起する政策効果の影響の大きさを証明した結果となった。

ロ. 売上単価

単純な比較をしてはならないが、売上高DIと比較すると本指標は「まだまし」という評価の声も聞こえてきそう。総合は△17.0、もの造り関連は△15.0、商業・サービス関連は△17.5とDI値は△10台を維持している。

業種別では建設業20.0、宿泊業40.0と2業種がプラスであったものの、「来期見通し」では共にマイナスになると予想している。その一方で、医療・福祉の「来期見通し」はプラス10.0を予想している。他のDI指標の実績値等をも考慮すると、公的制度が組み込まれている医療・福祉の堅調さが伺える。

ハ. 資金繰り

徐々に苦しくなってきたのではないかと危惧される。総合の今回は△31.0と6Pの悪化となった。「来期見通し」は△34.0と今期実績比で△3P悪化する見通しである。前回の「来期見通し」は△19.0で実績値比6P改善を予想していたことを踏まえると、コロナ禍での業績回復に不安感が望めず、それが資金繰りに悪影響を及ぼすと考えている経営者が多いと思われる。

ニ. 借入難度

総合は△8.0、もの造り関連は△5.0、商業・サービス関連は△8.8とDI値のマイナスは一桁であった。業種別では建設業が0.0であるものの、他の6業種は全てマイナスであった。前回調査ではマイナス3業種、プラス3業種、0.0が1業種と拮抗していた。今回は弱含みであるものの、悪化へ傾斜し始めたように感じられる。なお、マイナス値が一桁という事実を踏まえると、直ちに借り入れができなくなるという事態に陥る可能性は低いと考えられる。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合は△46.0と前回の△49.0とほぼ同じ結果となっている。もの造り関連が△35.0と前回(△50.0)よりも15Pの改善となった一方で、商業・サービス関連は今回△48.8、前回△48.8と同じ値となった。もの造り関連は建設業と製造業の両業種とも前回調査よりも改善している一方で、商業・サービス関連は悪化2業種、改善3業種と明暗を分けたことが影響したと思われる。

ヘ. 雇用人員

総合、もの造り関連、商業・サービス関連の括りでは、DI値はマイナスで前回調査とほぼ同じ水準となった。業種別では卸売業が10.0と唯一プラスにあり、また「来期見通し」も20.0を予想している。卸売業では人余り感が出始めている。宿泊業も前回、今回とマイナスであったが、「来期見通し」は30.0と人員過剰感が漂ってきている。

ト. 自社の業況判断

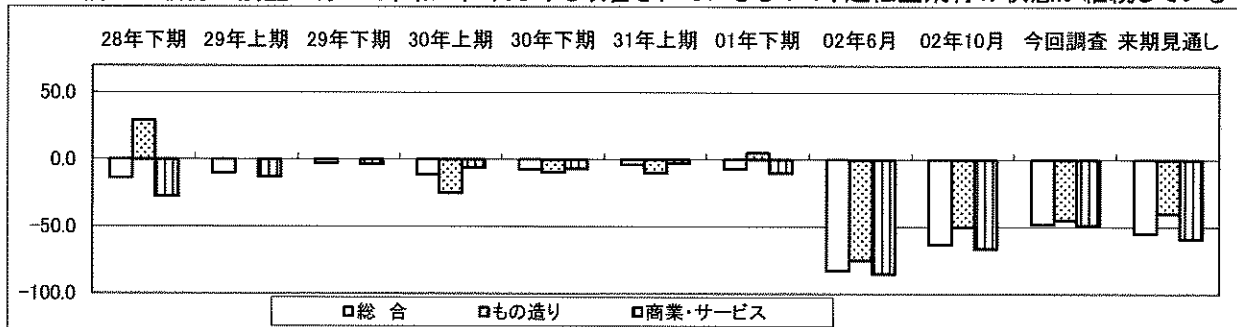
もの造り関連は△35.0と大きなマイナスであるが、前回調査(△50.0)から15Pの改善を記録した。商業・サービス関連は△52.5と前回(△55.0)とほぼ同じ結果となった。その理由の1つに、宿泊業(0.0)以外の4業種が△55.0超の実績となったことが上げられる。なお宿泊業も「来期見通し」は△80.0と大きく悪化すると予想している。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

イ. 売上高

注. 「今期調査」と「来期見通し」は3ヵ月単位。以下に同じ

コロナ禍での最初の調査であった令和2年6月よりも改善されているものの、超低空飛行の状態が継続している

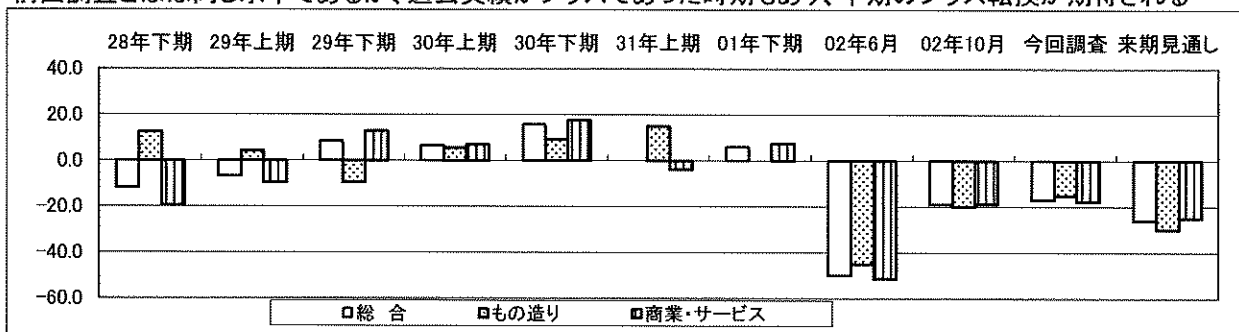


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 83.0	△ 63.0	△ 48.0	△ 55.0	△ 7.0
もの造り	29.2	0.0	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 75.0	△ 50.0	△ 45.0	△ 40.0	5.0
商業サービス	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 85.0	△ 66.3	△ 48.8	△ 58.8	△ 10.0

ロ. 売上単価

前回調査とほぼ同じ水準であるが、過去実績がプラスであった時期もあり、早期のプラス転換が期待される

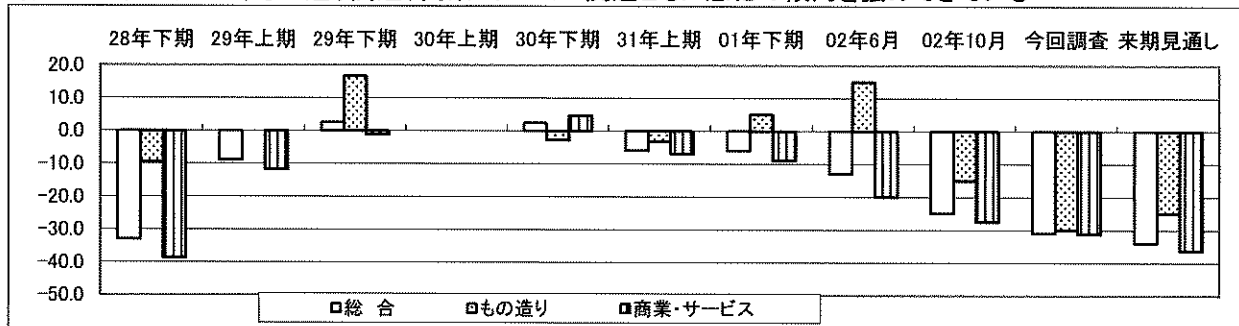


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 11.9	△ 6.8	8.5	6.6	15.7	0.0	6.0	△ 50.0	△ 19.0	△ 17.0	△ 26.0	△ 9.0
もの造り	12.5	4.2	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	0.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 15.0
商業サービス	△ 19.5	△ 9.6	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	7.5	△ 51.3	△ 18.8	△ 17.5	△ 25.0	△ 7.5

ハ. 資金繰り

劇的ではないものの、もの造り関連、商業・サービス関連ともに悪化の傾向を強めてきている

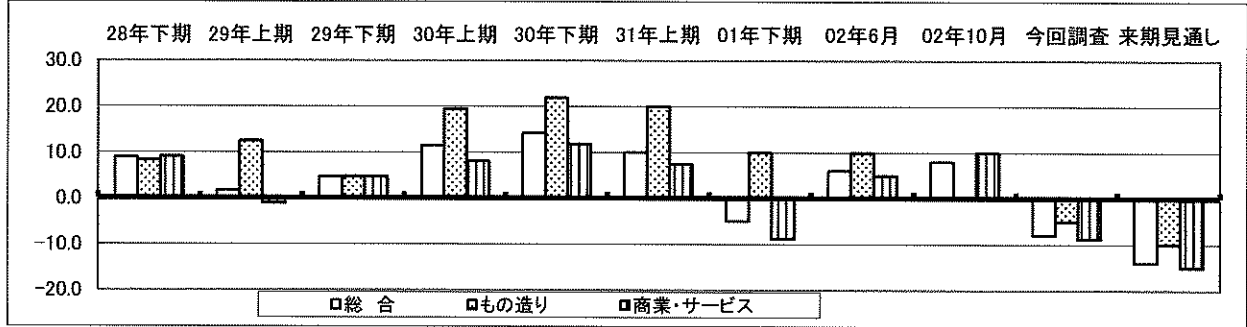


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 25.0	△ 31.0	△ 34.0	△ 3.0
もの造り	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 25.0	5.0
商業サービス	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 27.5	△ 31.3	△ 36.3	△ 5.0

二. 借入難度

もの造り関連、商業・サービス関連ともにマイナスとなり、来期も借入難度が更に強まると予想している

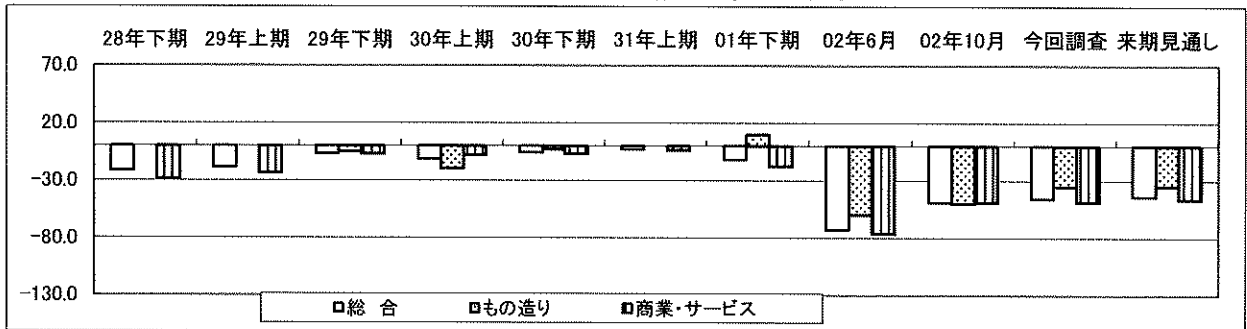


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	8.9	1.7	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 5.0	6.0	8.0	△ 8.0	△ 14.0	△ 6.0
もの造り	8.3	12.5	4.8	19.4	21.9	20.0	10.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0
商業サービス	9.1	△ 1.1	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 8.8	5.0	10.0	△ 8.8	△ 15.0	△ 6.3

ホ. 収益状況

全体的には弱含みではあるものの、徐々に改善されていく傾向が見てとれる

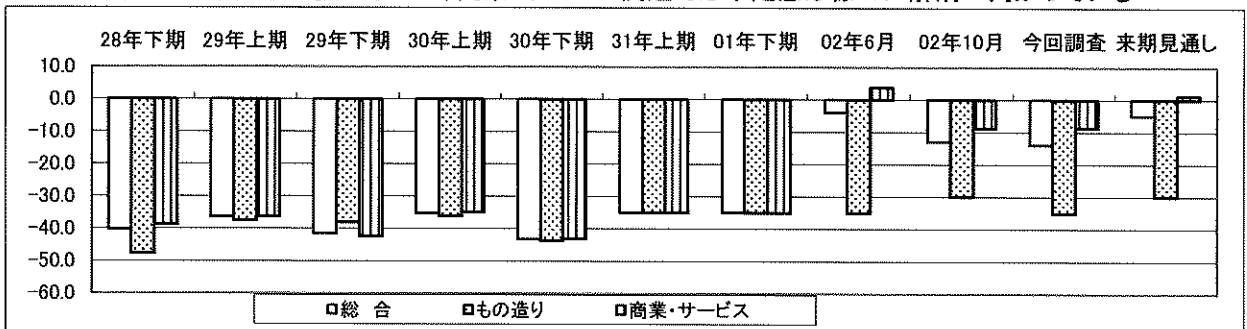


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 73.0	△ 49.0	△ 46.0	△ 44.0	2.0
もの造り	0.0	0.0	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	10.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 35.0	0.0
商業サービス	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 76.3	△ 48.8	△ 48.8	△ 46.3	2.5

ヘ. 雇用人員

もの造り関連では不足感が強いものの、商業・サービス関連では不足感は徐々に解消へ向かっている

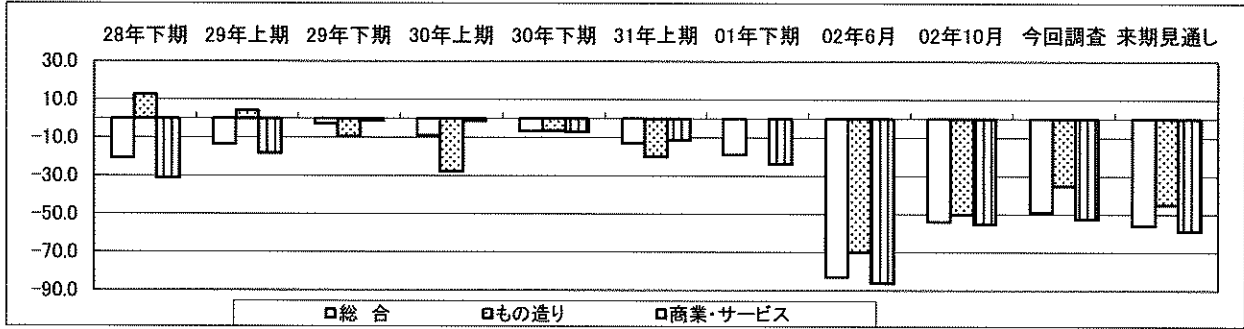


《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 4.0	△ 13.0	△ 14.0	△ 5.0	9.0
もの造り	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 30.0	5.0
商業サービス	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	3.8	△ 8.8	△ 8.8	1.3	10.0

ト. 自社の業況判断

改善(上昇)に向かったの足取りは重く、極めて悪い状態で停滞をしている



《時系列実績・見通し》

	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	02年6月	02年10月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 83.0	△ 54.0	△ 49.0	△ 56.0	△ 7.0
もの造り	12.5	4.2	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 45.0	△ 10.0
商業サービス	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 86.3	△ 55.0	△ 52.5	△ 58.8	△ 6.3

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

前々回・前回の調査に続き、今回の調査においても「売上が増えない」が全ての業種で1位となった。全業種での回答率は59%であり、前回の57%より2%上昇した。前々回の調査では53%であり、回数を重ねる毎に回答率が上昇する傾向にある。

また毎回、2位の回答率の2倍以上の値を示していることにも注目したい。卸売業60%、飲食・サービス業60%、医療・福祉業80%、宿泊業90%の4業種が全業種回答率59%を上回った。

全業種の2位「消費・需要の停滞」と3位「利益率が上がらない」は、前回、前々回と全く同じであった。上位3項目が不動ということは、この3項目を改善する対策が必要だと経営者が強く認識していることが伺える。2位「消費・需要の停滞」の回答率の推移をみると、前々回26%、前回30%、今回23%とGO-TOキャンペーンが一定程度の効果があったことを裏付けている。同様に3位「利益率が上がらない」をみると、21%、22%、21%とほぼ安定している。やはり目下のコロナ禍で、多くの経営者が足元の売上向上を重視する傾向が見て取れる。

〔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 (59)	消費・需要の停滞 (23)	利益率が上がらない (21)
建設業 回答 10 社	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 (3)	同業者進出・新規参入増加 (2) 同業者間による競争激化 (2) 人件費等の経費の増加 (2) 下請け単価の上昇 (2) 下請け業者の確保難 (2) 利益率が上がらない (2)
製造業 回答 10 社	売上が増えない (5)	仕入価格の上昇 (3) 消費・需要の停滞 (3) 消費者・製品ニーズ変化対応 (3)	従業員の不足・確保難 (2) 利益率が上がらない (2) 資金繰り困難 (2)
卸売業 回答 20 社	売上が増えない (12)	消費・需要の停滞 (8)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (3) 仕入価格の上昇 (3) 利益率が上がらない (3)
小売業 回答 20 社	売上が増えない (9)	利益率が上がらない (6)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上が増えない (12)	消費・需要の停滞 (6)	従業員の不足・確保難 (4)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (8)	利益率が上がらない (4)	同業者進出・新規参入増加 (2) 消費・需要の停滞 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (9)	資金繰り困難 (3)	人件費等の経費の増加 (2) 消費者・製品ニーズ変化対応 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 利益率が上がらない (2)

<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)>

- ・ コロナ (3)
- ・ 消費人口減少による市場縮小
- ・ コロナ禍による景気低迷
- ・ コロナ禍の為、売上低下
- ・ コロナによる客の減少
- ・ 飲食店への風評被害
- ・ コロナの影響大
- ・ コロナの状況による
- ・ コロナの対応、売上低下
- ・ コロナの影響

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の「経営上の問題点」で3位の「利益率が上がらない」の、対応策である「利益率向上策」が回答率39%で1位となった。1位であった「売上が増えない(59%)」の対策である「売上高増加策」は32%の回答率であった。今回は2位となった「売上増加策」は前回調査では1位であったものの、回答率は30%と今回の回答率よりも低かった。なお、「利益率向上策」は前回も「売上増加策」と同率で1位であった。

以上から、コロナ禍では需要喚起や掘り起こし等の対策は自社では非常に困難であるという前提から、利益確保の為に自助努力ができる利益率向上策が、1位に浮かび上がってきたのではないかと推察する。

全業種で1位と2位になった対策のいずれかが1位になっている業種は、建設業、製造業、卸売業、飲食・サービス業、医療・福祉業の5業種となっている。小売業は3位に「利益率向上策(25%)」、宿泊業が2位に「利益率向上策(3%)」がランクインしている。なお宿泊業は、1位「人材育成策(50%)」、2位に「適正人員確保策(30%)」と人材に関わる対策が意識されており、業種の特徴が如実に表れた結果となっている。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	利益率向上策 (39)	売上高増加策 (32)	新商品、新製品開発 (28)
建設業 回答 10 社	利益率向上策 (5)	売上高増加策 (4) 適正人員確保策 (4)	経費削減策 (3)
製造業 回答 10 社	売上高増加策 (5)	販売単価上昇策 (3) 利益率向上策 (3) 仕入単価圧縮策 (3)	経費削減策 (2) 人材育成策 (2) 広告宣伝強化策 (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	利益率向上策 (10)	新商品、新製品開発 (7)	売上高増加策 (6)
小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (8) 新商品、新製品開発 (8)	経費削減策 (7)	利益率向上策 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	利益率向上策 (8) 新商品、新製品開発 (8)	売上高増加策 (7)	人材育成策 (6)
医療・福祉 回答 10 社	売上高増加策 (5) 利益率向上策 (5)	人材育成策 (3)	販売単価上昇策 (2) 経費削減策 (2) 新分野事業展開 (2)
宿泊業 回答 10 社	人材育成策 (5)	市場競争力強化策 (3) 適正人員確保策 (3) 利益率向上策 (3)	販売単価上昇策 (2) 資金繰り滑化策(金融) (2) 広告宣伝強化策 (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(括弧内は複数回答社数)>

- ・ 倉庫等のスペースの確保
- ・ 衛生面の対策
- ・ 代金回収
- ・ オンライン販売
- ・ コロナの終息を願う
- ・ コロナの収束

質問4 国や自治体の事業者向け新型コロナウイルス対策で、今後実施してほしい制度・支援策や
その他ご要望があればご記入ください。

① 建設業

- ・ マスコミの過剰なコロナ報道は、控えてもらいたい。
- ・ 国や自治体は、せめて夏までは事業が継続できるよう、支援してもらいたい。
- ・ 安心して働く為、現時点では新型コロナウイルスの撲滅は不可能なので、まず医療関係支援と人員確保をお願いしたい。

② 製造業

- ・ ワクチンを早く打つように、対策してほしい。
- ・ 給付金等、さらに。
- ・ 国や自治体には、大変助かる施策を提案して頂いていると思います。この状況でどこまで頑張れるか…わかりませんが、小さな店の特性を生かし、何とか続けていきたいと考えてます。
- ・ 全業種について、PCR検査を実施してほしい。

③ 卸売業

- ・ 給付金、助成金、家賃、社員多くいる会社への給付。社保が高い。
- ・ コロナ対策のできた施設(販売するための)を、一時作って欲しい。
- ・ 緑茶の効果を認めて欲しい。
- ・ 納入先(飲食店他)が休業したりと売上が減少している為、一時的な支援などでは、今後も閉店になる店が多くなると思います。
- ・ 支援策が、飲食・観光業に偏りが大きい。広い業種への支援を期待する。
- ・ 飲食店への補償だけでなく、関連する企業も打撃が大きい。支援策を幅広い業種に広げてほしい。
- ・ 飲食や旅館・ホテルの施策ばかりで、小売店舗の対策が全くないように思う。

④ 小売業

- ・ 支援策が、飲食関連に偏重せず、幅広い支援をお願いしたい。
- ・ 市町村で補助金・助成金など支援が違うので、別府市も同じようにして欲しい。
- ・ ふるさと納税などに加入できたり、オンライン販売の強化の支援。
- ・ 売上規模に応じた給付。
- ・ もう一度持続化給付金を出すなど、お金の支援が必要。今のままだと、経営を続けるのは困難。(goto、地域共通クーポンの時にしか、盛り上がりなし)

⑤ 飲食・サービス業

- ・ バー、ラウンジ等キャッチ禁止。朝までの営業禁止。(マスクなしで大声、迷惑です)
- ・ 飲食店にも、補償だしてほしい。バー・スナック等には休業補償の不公平。
- ・ 経営を持続していくために、保証金の採択件数を増加してほしい。
- ・ 事業継続の為の支援(資金(補助金)、融資、減税 etc)
- ・ コロナが終息しないので、支援や借入の延長をお願いしたい。
- ・ もう一度、持続化給付金などの支援が必要。
- ・ 緊急事態宣言外の区域においても、時短営業を実施した場合には、一律補助を実施してほしいです。
- ・ 定額給付金を、再び支給してほしい。
- ・ マスコミ及び自治体等に、コロナに対してあたかも飲食業が悪であるかのような事ばかり言わないでほしい。
- ・ コロナ感染は、マスクをつけない場面全般で起きてるはず。なにも飲食の場面だけではないはず。
- ・ 持続化給付金を、前回申請者にもう一度…

⑥ 医療・福祉

- ・ 消毒設備、消毒支援、感染予防対策の設備支援

⑦ 宿泊業

- ・ 何らかの形で景気刺激策を打ち出してほしい。
- ・ 現状は、旅行の足かせが大きい中、いかに集客するかが非常に困難であるので、補償制度を充実させてほしいです。
- ・ 給付金(支援金)が、欲しいです。
- ・ 病気を早く治めて欲しい。
- ・ 永久劣後ローンの実施検討。
- ・ あおる情報しかないので、安心する情報がほしい。正確な情報が欲しい。
- ・ より一層の資金繰り支援(金融機関の貸し渋り対策)をお願いしたい。

<集計結果>

質問1 DI値集計(2020年10月~12月期)

▶ 来期は2020年10月~2020年12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	△ 48.0	△ 55.0	△ 17.0	△ 26.0	△ 31.0	△ 34.0
もの造り関連	△ 45.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 25.0
商業・サービス関連	△ 48.8	△ 58.8	△ 17.5	△ 25.0	△ 31.3	△ 36.3
	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	△ 8.0	△ 14.0	△ 46.0	△ 44.0	△ 14.0	△ 5.0
もの造り関連	△ 5.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0
商業・サービス関連	△ 8.8	△ 15.0	△ 48.8	△ 46.3	△ 8.8	1.3
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 49.0	△ 56.0	もの造り関連	建設業、製造業		
もの造り関連	△ 35.0	△ 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	△ 52.5	△ 58.8		医療・福祉、宿泊業		

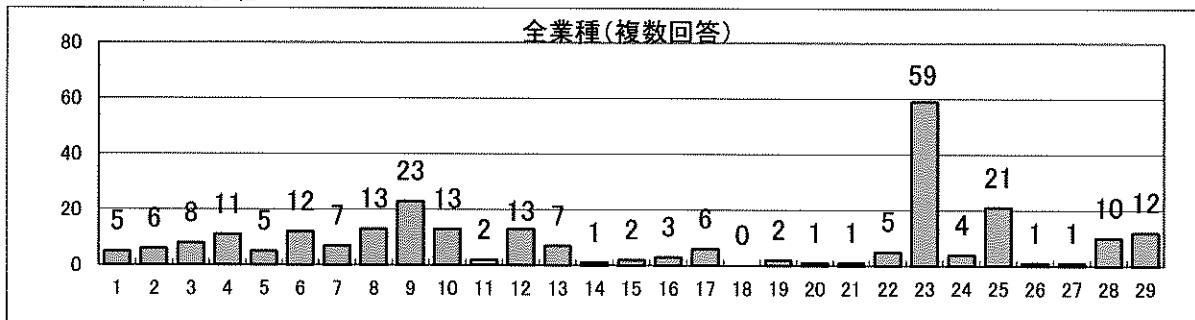
【業種別】

	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	△ 48.0	△ 55.0	△ 17.0	△ 26.0	△ 31.0	△ 34.0
建設業	△ 10.0	△ 10.0	20.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 10.0
製造業	△ 80.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 40.0	△ 40.0	△ 40.0
卸売業	△ 60.0	△ 70.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 60.0	△ 45.0
小売業	△ 60.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 20.0
飲食・サービス業	△ 50.0	△ 90.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 50.0
医療・福祉	△ 60.0	△ 10.0	△ 20.0	10.0	△ 20.0	10.0
宿泊業	10.0	△ 90.0	40.0	△ 60.0	20.0	△ 70.0
	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	△ 8.0	△ 14.0	△ 46.0	△ 44.0	△ 14.0	△ 5.0
建設業	0.0	△ 10.0	△ 20.0	0.0	△ 50.0	△ 40.0
製造業	△ 10.0	△ 10.0	△ 50.0	△ 70.0	△ 20.0	△ 20.0
卸売業	△ 5.0	△ 15.0	△ 75.0	△ 55.0	10.0	20.0
小売業	△ 5.0	△ 15.0	△ 50.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 20.0
飲食・サービス業	△ 5.0	△ 10.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 10.0	△ 10.0
医療・福祉	△ 20.0	△ 10.0	△ 60.0	△ 20.0	△ 10.0	0.0
宿泊業	△ 20.0	△ 30.0	20.0	△ 80.0	△ 30.0	30.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 49.0	△ 56.0				
建設業	△ 10.0	△ 20.0				
製造業	△ 60.0	△ 70.0				
卸売業	△ 65.0	△ 60.0				
小売業	△ 55.0	△ 45.0				
飲食・サービス業	△ 60.0	△ 80.0				
医療・福祉	△ 60.0	△ 20.0				
宿泊業	0.0	△ 80.0				

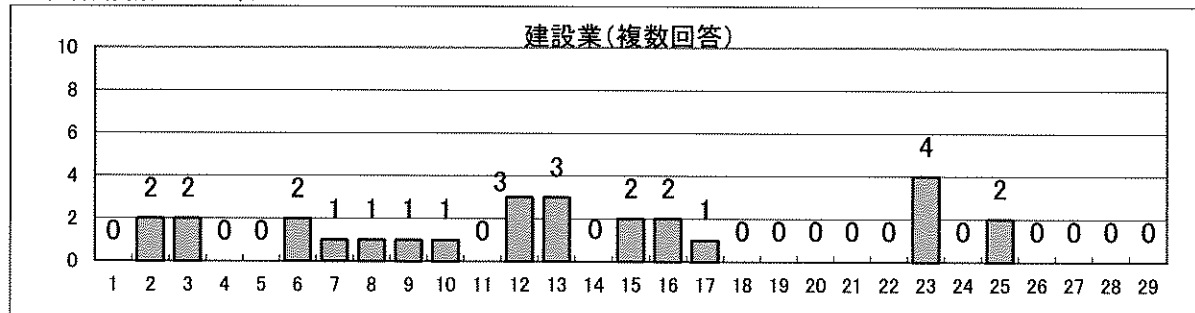
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

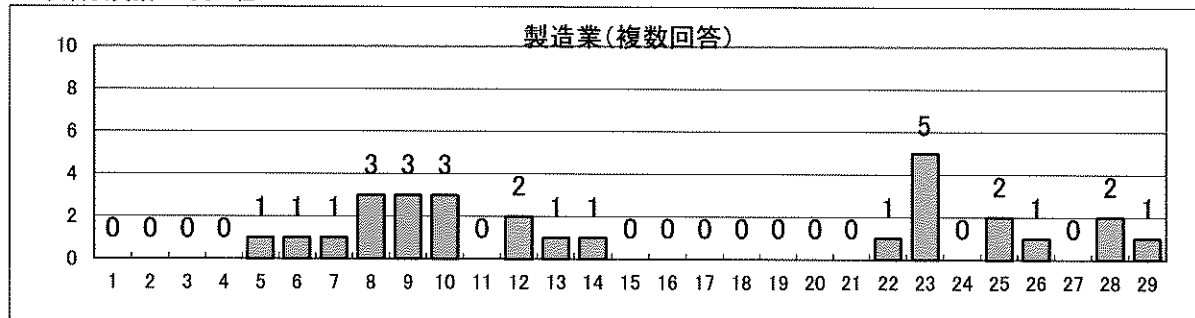
▶ 回答会員数 100 社



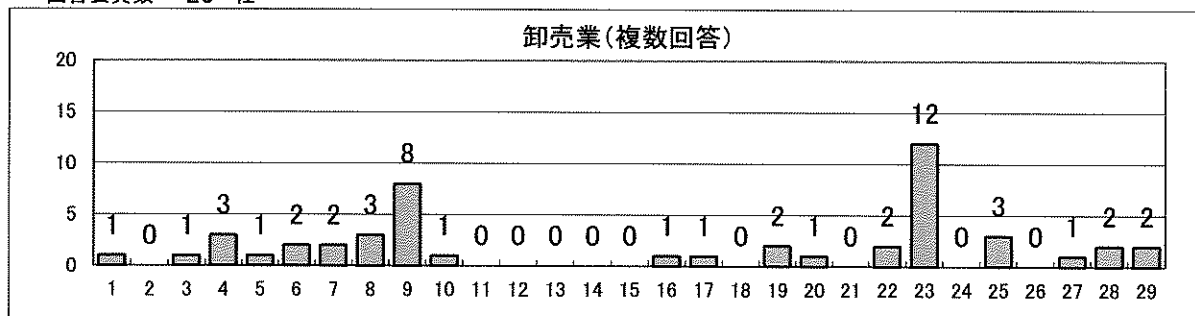
▶ 回答会員数 10 社



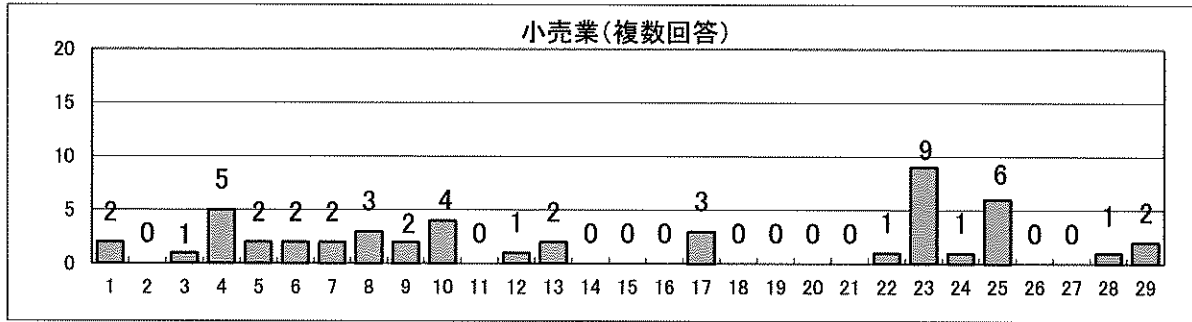
▶ 回答会員数 10 社



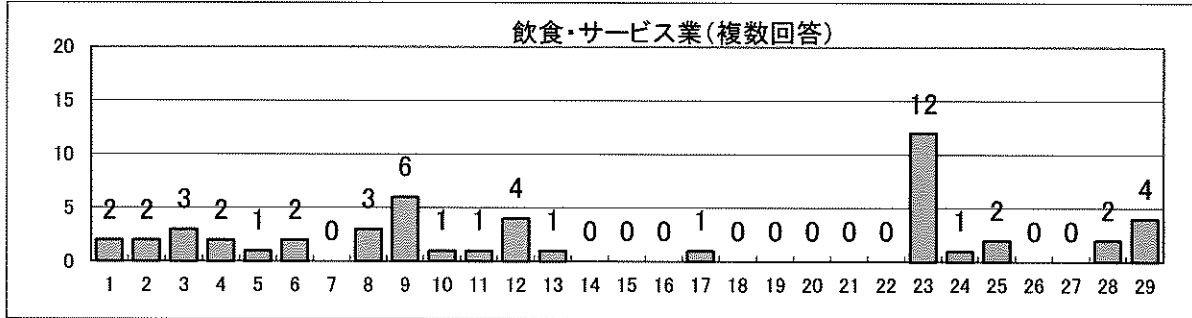
▶ 回答会員数 20 社



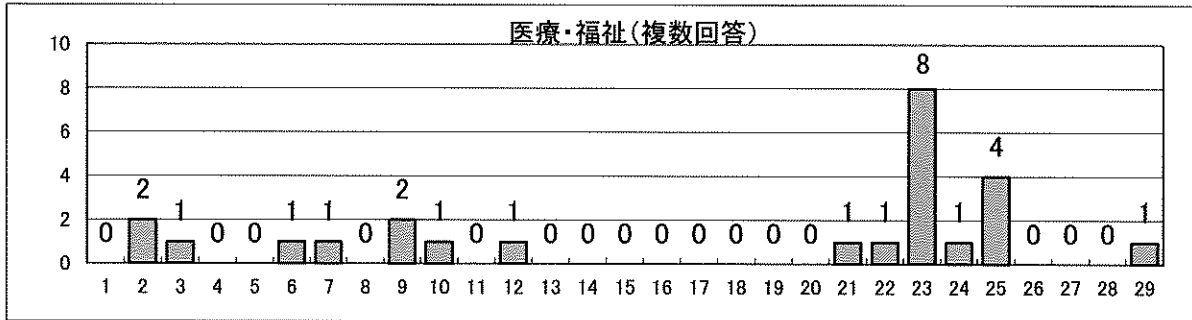
▶ 回答会員数 20 社



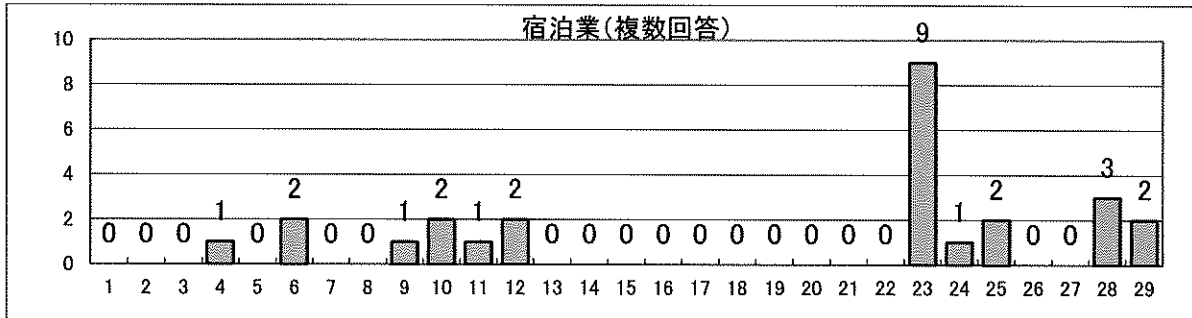
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



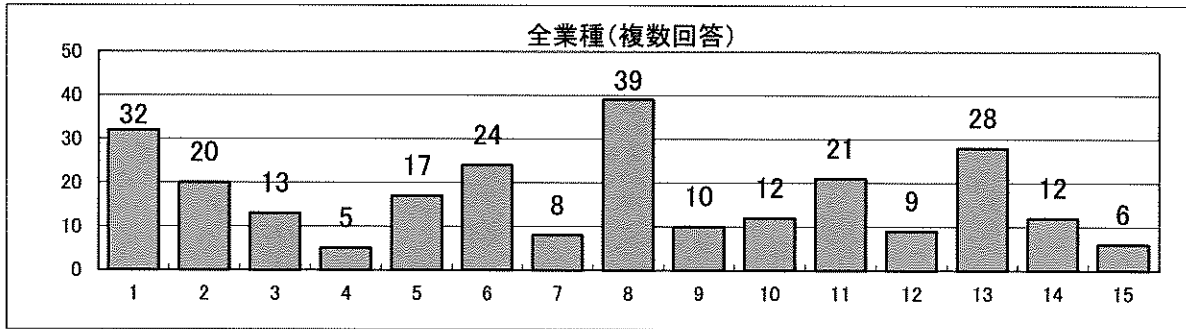
▶ 回答会員数 10 社



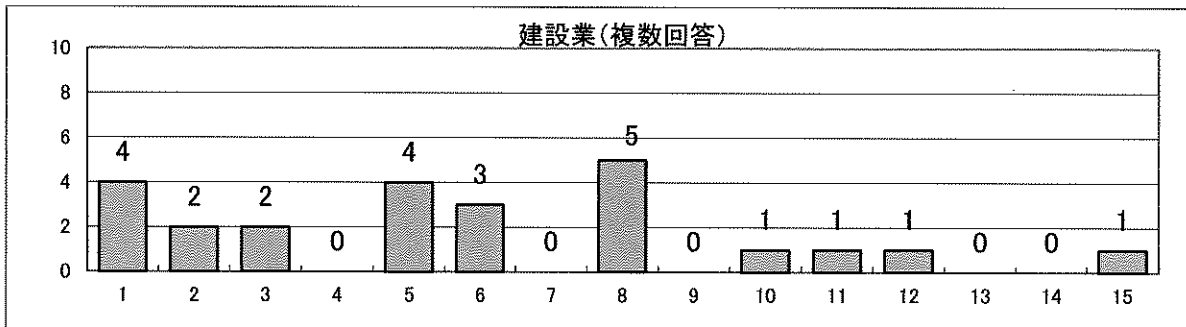
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

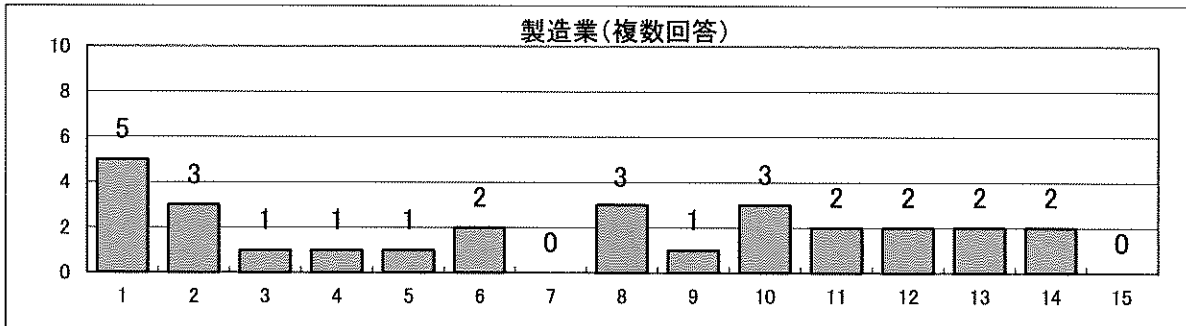
▶ 回答会員数 100 社



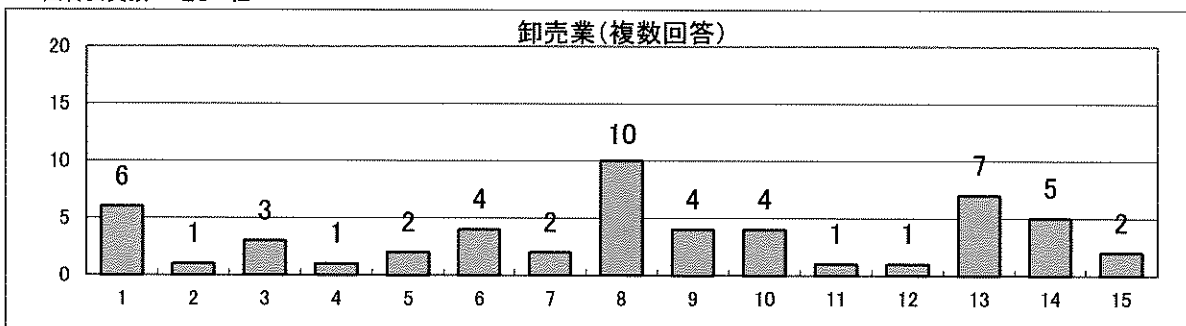
▶ 回答会員数 10 社



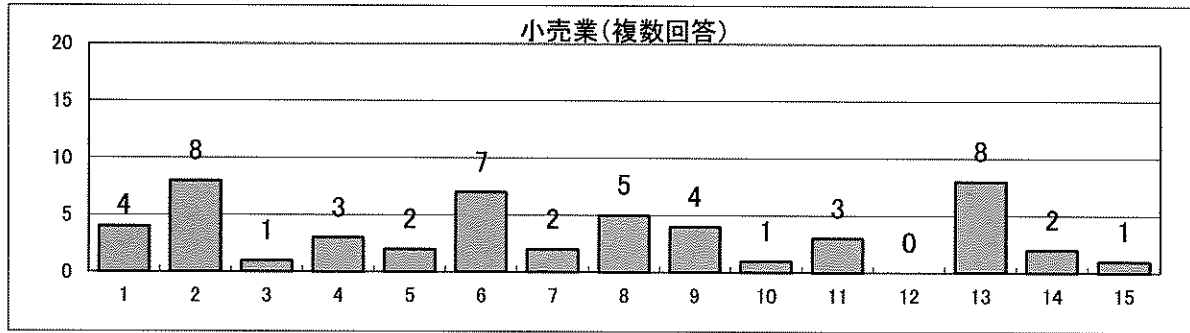
▶ 回答会員数 10 社



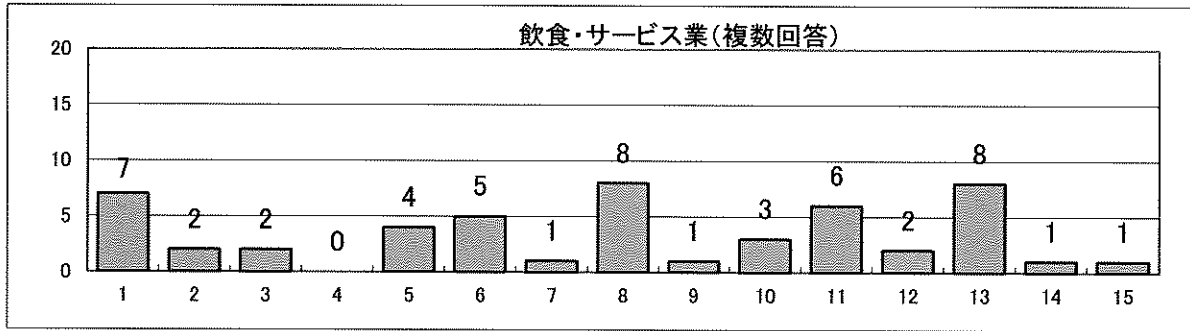
▶ 回答会員数 20 社



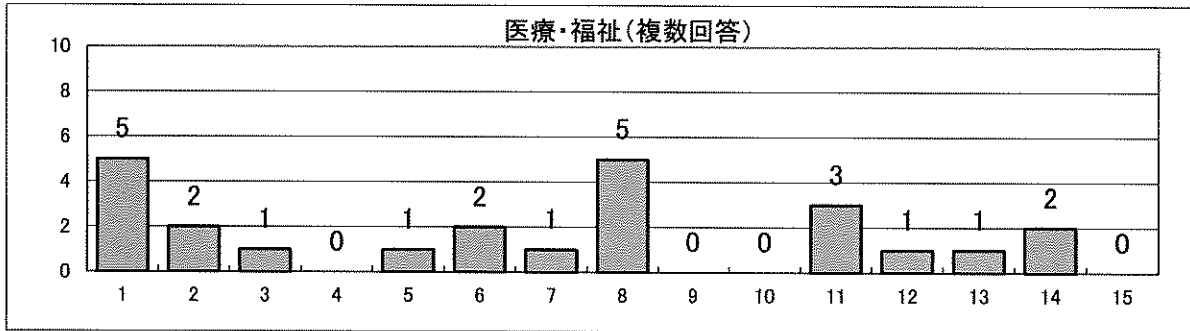
▶ 回答会員数 20 社



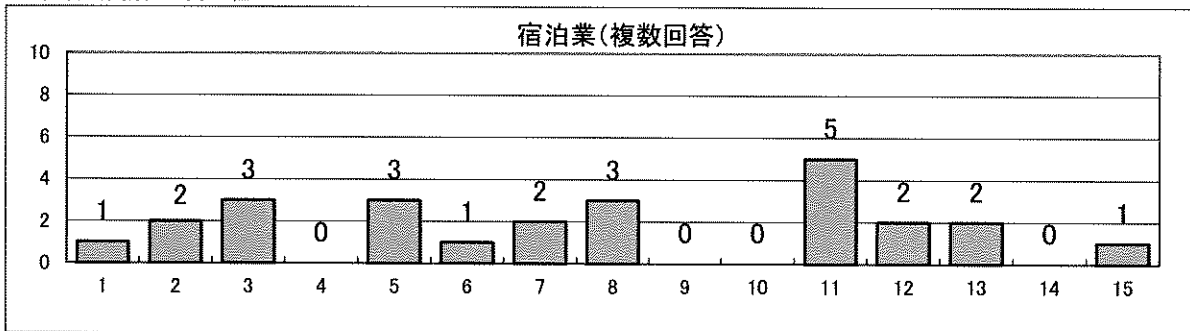
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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10月～12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10月～12月期の状況				2021年1月～3月期の見通し			
	① 前年同期(2019年10月～12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: 50px;"></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: 50px;"></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＞ 国や自治体の事業者向け新型コロナウイルス対策で、今後実施してほしい制度・支援策やその他ご要望があればご記入ください。

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。