

# 企業景況調査報告書

(2021年1月～3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)         | ..... | 7     |
| 質問3 (講じている経営改善対策)           | ..... | 8     |
| 質問4 (ポストコロナ・withコロナの取組み内容等) | ..... | 9～10  |
| 集計結果                        | ..... | 11～15 |
| 調査票様式                       | ..... | 16    |

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( 2021 年 1 月～ 3 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 4 月 2 日から約4週間(回答期限・2021年4月30日)

## 回収状況

100 社(回収率 100.0 %) ※前期 ( 20年 10 ～ 12 月 ) 100 社(回収率 100.0 %)  
 前2期( 20年 7 ～ 9 月 ) 100 社(回収率 100.0 %)  
 前3期( 20年 3 ～ 6 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   | 38 社 | 株式会社   | 13 社 | 有限会社 43 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   | 66 社 | 5～9人   | 18 社 | 10～29人 13 社   |
|      | 30～49人 | 0 社  | 50～99人 | 2 社  | 100人以上 1 社    |
|      | 無回答    | 0 社  |        |      |               |
|      |        |      |        |      |               |

## 調査結果概要

前回 ( 2020 年 10 月～ 12 月期)の調査に続き、 2021 年 1 月～ 3 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 30 回目の調査である。

令和2年6月(27回目)の調査から、それ以前とは様変わりの調査結果が続いている。経営者として最大の関心事の1つである売上高を取り上げてみると、質問1の[ワンポイント・レビュー][イ. 売上高]を見れば一目瞭然で、経営者心理が27回目調査から急速に冷え込んできたことが分る。その背景を探ると、新型コロナウイルス感染症の蔓延とGO-TOキャンペーン等の施策が感染拡大に翻弄され、停止するなど不十分な状況であることの影響が大きい。

昨年6月の調査時点ではコロナ感染の第1波の影響を受けていた。未知のウイルスとの闘いであり、ここまでの長期化は想定していなかったであろう。その後は、政府が打ち出した市場カンフル政策により期待値は一時的に上がったが、終息の気配を見せないコロナ禍で「売上高ID」は大きなマイナス値が改善されることなく、現在に至っている。

また、今回の調査から、コロナ禍の影響の程度をより詳細に分析するため、「商業・サービス業関連(80社)」を「卸・小売業関連(40社)」と「サービス業関連(40社)」に分割し、分析することとした。その結果、「卸・小売業関連」の方が「サービス業関連」よりもより強くコロナの影響を受けていることが分ってきた。なお、業種別では別府市の基幹産業とも言える宿泊業が極めて深刻な状態に陥っており、その状況が長く継続している。来期見通しについても明るい材料がほとんど見つからないと言うのが宿泊業の実態と言えるであろう。

その様な環境下でも、生き残りを模索している企業経営者は多い。今回は質問4にて「ポストコロナ・withコロナを見据えた事業運営について、現在取り組んでいること又は今後取り組む計画」について質問した。様々な売上増加策や感染対策など、様々な形での試行錯誤の一方で、未だ先が見えないコロナ禍への疲れや苦悩も見て取れる。

当所としては本結果を踏まえ、関係機関と連携を密にし、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、長引く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( 1 月～ 3 月)の経営上の状況比較、及び来期( 4 月～ 6 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

総合では△49であり、前回調査の△48と同程度であった。来期見通しは△24となっており、順調な回復を期待していることが伺える。カテゴリー別では「もの造り関連」が△15とマイナス値は比較的小さいものの、「卸・小売業関連」△70、「サービス業関連」△45と2つのカテゴリーは厳しい状況にあることが伺える。

業種別では建設業20、医療・福祉が10となっている外は、残り5業種はマイナスとなっている。卸売業と宿泊業は共に△80と厳冬の状況下にある。来期見通しでは宿泊業は△70である一方、次にマイナス値が大きい製造業は△40、小売業は△35であり、新型コロナウイルスの影響を宿泊業は強く影響を受けているようだ。

#### ロ. 売上単価

全体的に前回調査よりも若干悪化の傾向が見られる。総合の前回△17に対し今回は△23であった。もの造りは前回△15に対し今回△10と若干の改善をみたが、卸・小売関連は△22.5、サービス業関連は△30と前回調査時の商業・サービス業関連の△17.5よりも悪化していることが懸念される。

業種別では建設業が前回(20)と同様に、今回も10とプラスとなった。売上高では△80と厳冬状態にある宿泊業も△20と単価引上げに関しては経営努力の成果が表れていると言えなくはない。来期見通しは建設業、製造業のもの造り関連が下方予測をしているが、サービス業関連は若干改善するという見通しがあることに注目したい。

#### ハ. 資金繰り

もの造り関連は前回の△30から今回△5と大きく改善された。一方、卸小売業関連とサービス業関連は△30台前半と前回調査時よりも改善された兆しが見られない。なお、改善傾向にあったもの造り関連も来期予想は△25と楽観できない予想を立てている。その要因として建設業の悪化予想がある(今回実績は30と大きなプラス、来期△10と大きく落ち込む見込み)。医療・福祉が今回と来期共に10とプラスであり、堅調さが窺い知れる。

#### ニ. 借入難度

総合では△7と前回(△8)とほぼ同一の水準となっている。業種別では前回は建設業が0であったものの、他の6業種は全てマイナスであった。今回調査では、マイナスは製造業(△10)、飲食・サービス業(△5)、宿泊業(△50)の3業種であり、他の4業種は0となっている。来期予想はコロナの影響が出て来ると予想しており、全体的に若干の悪化の傾向を示している。特に宿泊業は△60となっており、資金調達への不安が高くなりつつある。

#### ホ. 収益状況(経常利益)

売上高や後述の業況判断の両指標と同様に、本指標の悪さは際立っている。総合は前回△46から今回は△43へと僅かに改善しているものの、卸・小売業関連とサービス業関連が共に△50と大きく足を引っ張っている状況である。2つのカテゴリーでは、医療・福祉△10、小売業△35である他は、他の3業種は△60以上と極めて厳しい現実が浮かび上がってくる。

#### ヘ. 雇用人員

全体では過剰感よりも不足感の方が強くなっている。特にもの造り関連は前回△35から今回は△40と5Pの悪化をみたが、来期予想も△40と当面の間は不足感の解消に至らないようだ。プラス値だったのは卸売業(10)と宿泊業(10)であったが、来期は共に△10を予想していることから人員数は確保しても人員品質に問題がありそうだ。

#### ト. 自社の業況判断

全体的に弱含みだが改善の傾向にありそうだ。総合の前回は△49で、その時点の来期予想は△56となっていた。今回実績は△42であり、また今回の来期予想は△27と大きな改善を予想している。その中でも、製造業の来期△60と宿泊業の同△90は際立った悪化予想であり、一筋の光明も見えない状況下に置かれているようだ。

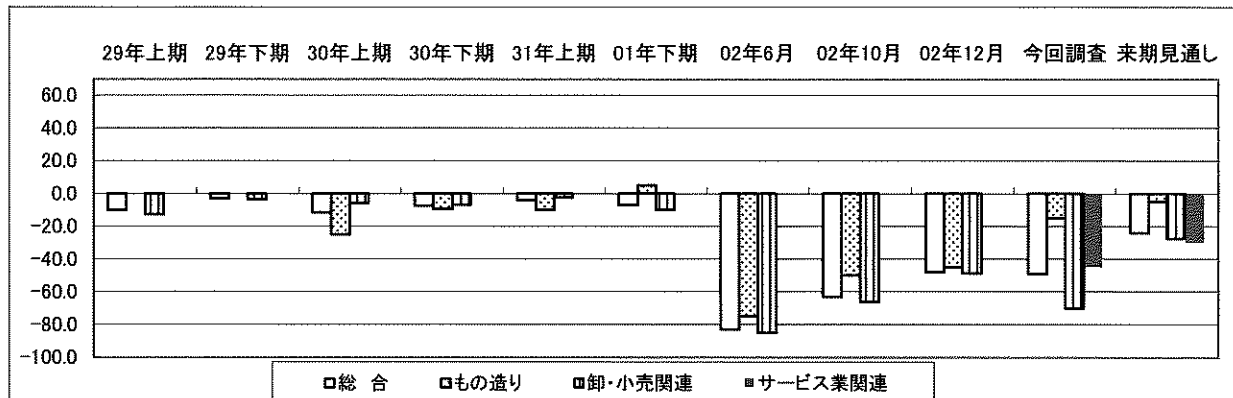
【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注1. 「今期調査」と「来期見通し」は3ヵ月単位。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

02年6月の最悪期を脱したようだが、順調な回復軌道に乗るにはまだ相当な月数が必要と史料される

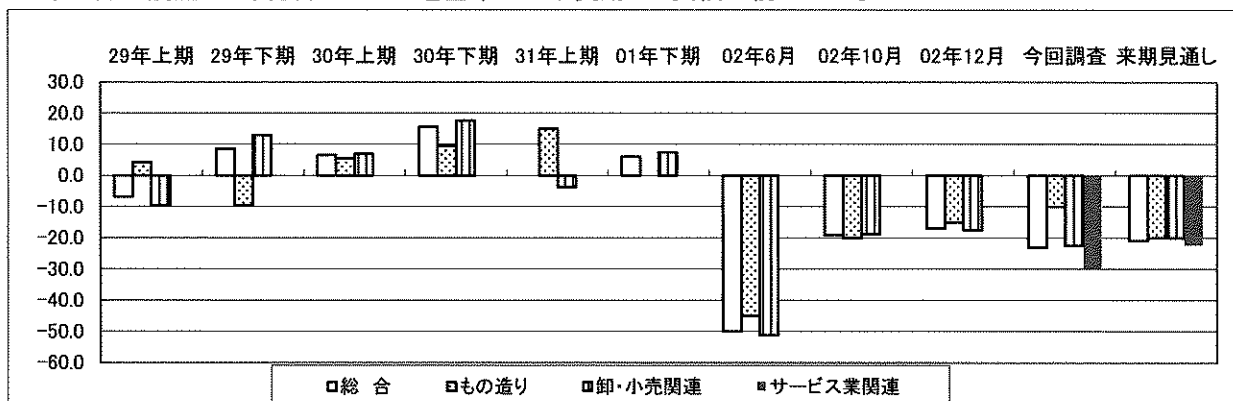


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比 |
|-------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 総合    | △ 10.2 | △ 2.8 | △ 11.5 | △ 7.5 | △ 4.0  | △ 7.0  | △ 83.0 | △ 63.0 | △ 48.0 | △ 49.0 | △ 24.0 | 25.0  |
| もの造り  | 0.0    | 0.0   | △ 25.0 | △ 9.4 | △ 10.0 | 5.0    | △ 75.0 | △ 50.0 | △ 45.0 | △ 15.0 | △ 5.0  | 10.0  |
| 卸小売業  | △ 12.8 | △ 3.5 | △ 5.8  | △ 6.9 | △ 2.5  | △ 10.0 | △ 85.0 | △ 66.3 | △ 48.8 | △ 70.0 | △ 27.5 | 42.5  |
| サービス業 | -      | -     | -      | -     | -      | -      | -      | -      | -      | △ 45.0 | △ 30.0 | 15.0  |

ロ. 売上単価

02年10月の調査から、総合では△20を基準に上下変動した実績が続いている

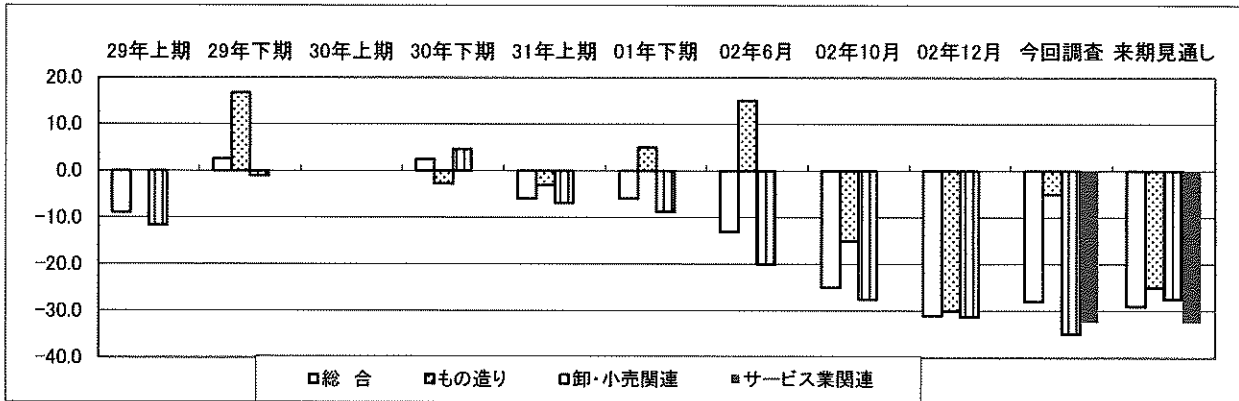


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比  |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 総合    | △ 6.8 | 8.5   | 6.6   | 15.7  | 0.0   | 6.0   | △ 50.0 | △ 19.0 | △ 17.0 | △ 23.0 | △ 21.0 | 2.0    |
| もの造り  | 4.2   | △ 9.5 | 5.6   | 9.4   | 15.0  | 0.0   | △ 45.0 | △ 20.0 | △ 15.0 | △ 10.0 | △ 20.0 | △ 10.0 |
| 卸小売業  | △ 9.6 | 12.9  | 7.0   | 17.6  | △ 3.8 | 7.5   | △ 51.3 | △ 18.8 | △ 17.5 | △ 22.5 | △ 20.0 | 2.5    |
| サービス業 | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -      | -      | -      | △ 30.0 | △ 22.5 | 7.5    |

## ハ. 資金繰り

資金繰りに不安をもつ企業が多く、総合では従前のマイナス値一桁に回復することは当分の間はなさそうである

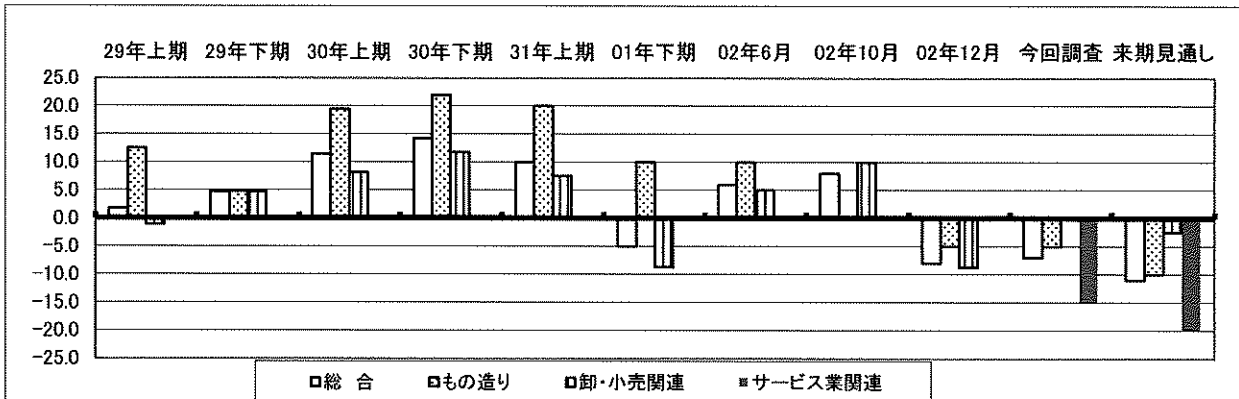


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比  |
|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 総合    | △ 8.9  | 2.5   | 0.0   | 2.5   | △ 6.0 | △ 6.0 | △ 13.0 | △ 25.0 | △ 31.0 | △ 28.0 | △ 29.0 | △ 1.0  |
| もの造り  | 0.0    | 16.7  | 0.0   | △ 2.8 | △ 3.1 | 5.0   | 15.0   | △ 15.0 | △ 30.0 | △ 5.0  | △ 25.0 | △ 20.0 |
| 卸小売業  | △ 11.7 | △ 1.1 | 0.0   | 4.7   | △ 6.9 | △ 8.8 | △ 20.0 | △ 27.5 | △ 31.3 | △ 35.0 | △ 27.5 | 7.5    |
| サービス業 | -      | -     | -     | -     | -     | -     | -      | -      | -      | △ 32.5 | △ 32.5 | 0.0    |

## 二. 借入難度

コロナ禍でも02年の6月と10月調査ではプラスであったが、マイナス基調が徐々に強くなってきている

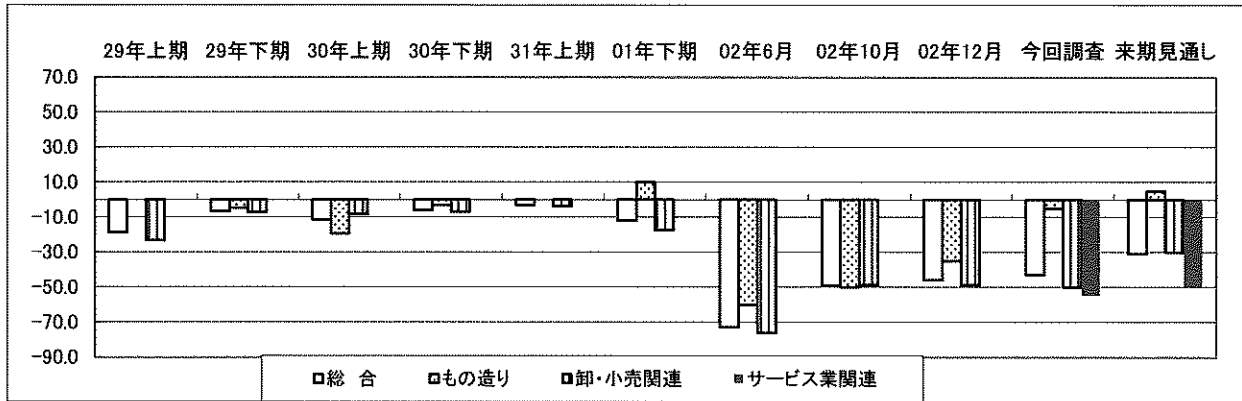


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 総合    | 1.7   | 4.7   | 11.5  | 14.2  | 10.0  | △ 5.0 | 6.0   | 8.0    | △ 8.0  | △ 7.0  | △ 11.0 | △ 4.0 |
| もの造り  | 12.5  | 4.8   | 19.4  | 21.9  | 20.0  | 10.0  | 10.0  | 0.0    | △ 5.0  | △ 5.0  | △ 10.0 | △ 5.0 |
| 卸小売業  | △ 1.1 | 4.7   | 8.1   | 11.8  | 7.5   | △ 8.8 | 5.0   | 10.0   | △ 8.8  | 0.0    | △ 2.5  | △ 2.5 |
| サービス業 | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -      | -      | △ 15.0 | △ 20.0 | △ 5.0 |

ホ. 収益状況

コロナ禍の影響を強く受けており、高水準のマイナスDIが続くも、もの造り関連に一筋の光明が差し込んできた

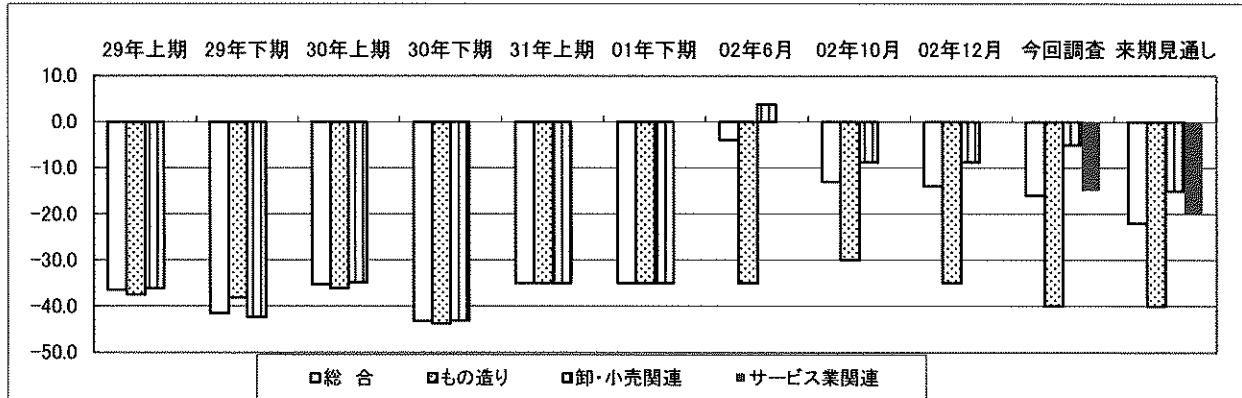


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比 |
|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 総合    | △ 18.6 | △ 6.6 | △ 11.5 | △ 6.0 | △ 3.0 | △ 12.0 | △ 73.0 | △ 49.0 | △ 46.0 | △ 43.0 | △ 31.0 | 12.0  |
| もの造り  | 0.0    | △ 4.8 | △ 19.4 | △ 3.1 | 0.0   | 10.0   | △ 60.0 | △ 50.0 | △ 35.0 | △ 5.0  | 5.0    | 10.0  |
| 卸小売業  | △ 23.4 | △ 7.1 | △ 8.1  | △ 6.9 | △ 3.8 | △ 17.5 | △ 76.3 | △ 48.8 | △ 48.8 | △ 50.0 | △ 30.0 | 20.0  |
| サービス業 | -      | -     | -      | -     | -     | -      | -      | -      | -      | △ 55.0 | △ 50.0 | 5.0   |

ヘ. 雇用人員

もの造り関連の不足感はコロナ禍でも解消されることなく、徐々に深刻化の傾向を示し始めている

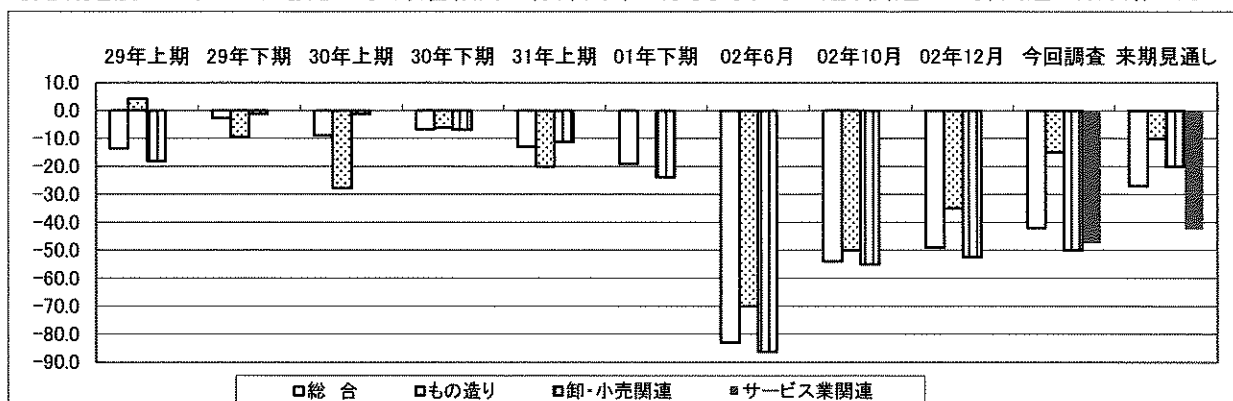


《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比  |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 総合    | △ 36.4 | △ 41.5 | △ 35.2 | △ 43.3 | △ 35.0 | △ 35.0 | △ 4.0  | △ 13.0 | △ 14.0 | △ 16.0 | △ 22.0 | △ 6.0  |
| もの造り  | △ 37.5 | △ 38.1 | △ 36.1 | △ 43.8 | △ 35.0 | △ 35.0 | △ 35.0 | △ 30.0 | △ 35.0 | △ 40.0 | △ 40.0 | 0.0    |
| 卸小売業  | △ 36.2 | △ 42.4 | △ 34.9 | △ 43.1 | △ 35.0 | △ 35.0 | 3.8    | △ 8.8  | △ 8.8  | △ 5.0  | △ 15.0 | △ 10.0 |
| サービス業 | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | -      | △ 15.0 | △ 20.0 | △ 5.0  |

ト. 自社の業況判断

最悪期を脱したものの力強さがなく改善傾向は停滞気味である。なおもの造り関連が上昇気運に乗り始めた



《時系列実績・見通し》

|       | 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 | 02年12月 | 今回調査   | 来期見通し  | 今回調査比 |
|-------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 総合    | △ 13.6 | △ 2.8 | △ 9.0  | △ 6.7 | △ 13.0 | △ 19.0 | △ 83.0 | △ 54.0 | △ 49.0 | △ 42.0 | △ 27.0 | 15.0  |
| もの造り  | 4.2    | △ 9.5 | △ 27.8 | △ 6.3 | △ 20.0 | 0.0    | △ 70.0 | △ 50.0 | △ 35.0 | △ 15.0 | △ 10.0 | 5.0   |
| 卸小売業  | △ 18.1 | △ 1.2 | △ 1.2  | △ 6.9 | △ 11.3 | △ 23.8 | △ 86.3 | △ 55.0 | △ 52.5 | △ 50.0 | △ 20.0 | 30.0  |
| サービス業 | -      | -     | -      | -     | -      | -      | -      | -      | -      | △ 47.5 | △ 42.5 | 5.0   |

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

全業種の上位2つは前回と同じであった。1位は「売上が増えない」で前回59%であったが今回は53%と6%低下した。前々回も1位で57%であったことから、ほんの少しであるが「売上が増えない」という問題が緩和される傾向が見えてきたとすれば幸いである。「消費・需要の停滞」も連続で2位となっているが、過去数回の回答率を参照すると25%前後で落ち着いている。3位は前回の「利益率が上がらない」(21%)から、今回は「仕入価格の上昇」(21%)へと交替があった。なお、仕入価格の上昇は利益率の低下の引き金となる為に両者はほぼ同一であるとも言えよう。よって、利益(率)の維持・増加ができないジレンマを経営者は抱えていると言ってよいだろう。

全業種で上位3位に入った問題点以外の項目で、業種別で1位になった業種をみると、「従業員の不足・確保難」が建設業50%、医療・福祉業40%となっている。建設業では2位に「熟練技術者の確保」(40%)があることから、人材不足の深刻化が伺える回答内容となっている。

〔上位項目〕※( )は回答数

| 分類                  | 1位   | 2位                               | 3位   |
|---------------------|--|----------------------------------|--|
| 全業種<br>回答 100 社     | 売上が増えない (53)                               | 消費・需要の停滞 (24)                    | 仕入価格の上昇 (21)   |
| 建設業<br>回答 10 社      | 従業員の不足・確保難 (5)                             | 熟練技術者の確保 (4)<br>下請け業者の確保難 (4)    | 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (2)<br>下請け単価の上昇 (2)                                       |
| 製造業<br>回答 10 社      | 仕入価格の上昇 (5)<br>消費・需要の停滞 (5)<br>売上が増えない (5) | 利益率が上がらない (3)                    | 熟練技術者の確保 (2)   |
| 卸売業<br>回答 20 社      | 売上が増えない (16)                               | 消費・需要の停滞 (6)                     | 仕入価格の上昇 (4)  |
| 小売業<br>回答 20 社      | 売上が増えない (9)                                | 仕入価格の上昇 (8)                      | 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (5)<br>消費・需要の停滞 (5)                                       |
| 飲食・サービス業<br>回答 20 社 | 売上が増えない (11)                               | 従業員の不足・確保難 (5)                   | 同業者間競争の激化 (4)<br>店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (4)<br>利益率が上がらない (4)                     |
| 医療・福祉業<br>回答 10 社   | 従業員の不足・確保難 (4)                             | 消費者ニーズの変化への対応 (3)<br>売上が増えない (3) | 同業者間による競争の激化 (2)<br>消費・需要の停滞 (2)<br>請負単価の低下・上昇難 (2)<br>新規事業の開業について (2) |
| 宿泊業<br>回答 10 社      | 売上が増えない (9)                                | 資金繰り困難 (4)                       | 利益率が上がらない (3)  |

<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)>

- ・ 人口減少による市場の縮小
- ・ 家庭の事情により労働可能時間が短くなった
- ・ 地域のコロナ患者の増加
- ・ 耐震補強による影響がありそう
- ・ 新型コロナウイルスによる客数減少
- ・ 新型コロナウイルスの影響(5)



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

全業種の上位2項目は前回と同じであった。1位は「利益向上策」で40%の回答率であった(前回39%)。2位は「売上高増加策」で前回の32%と同じ回答率であった。経営者が考える改善対策は多少の時間を掛けて実行するものと考えれば、上位項目と回答率が毎回同じになるのは当然と言えそうである。3位には「経費削減策」(26%)が入った。前回3位の「新製品・新製品開発」は25%の回答率で4位であることから、新商品開発にも注力していくと言う姿勢に大きな変化はなさそうである。

全業種3位以内の項目以外で、業種別の1位をみてみよう。建設業で「適正人員確保策」と「人材育成策」が40%で1位となった。前述の経営の問題点の解消策として当然の選択肢となっている。医療・福祉で「販売単価上昇策」(40%)が1位となっている。この業界の販売単価は公的制度の運用の中で決定されている場合が多く自費診療等の割合を増やしていきたいという経営者の意思の表れであろう。宿泊業では「市場競争力強化策」(50%)が1位となった。コロナ禍で縮小した市場で競争に勝ちたいという経営者の気持ちが滲み出ている。

〔上位項目〕※( )は回答数

| 分類                  | 1位                                     | 2位  | 3位   |
|---------------------|--|---|--|
| 全業種<br>回答 100 社     | 利益率向上策 (40)                            | 売上高増加策 (32)   | 経費削減策 (26)   |
| 建設業<br>回答 10 社      | 適正人員確保策 (4)<br>利益率向上策 (4)<br>人材育成策 (4) | 販売単価上昇策 (2)<br>仕入単価圧縮策 (2)  | 売上高増加策 (1)<br>適正な生産設備配置策 (1)<br>経費削減策 (1)<br>広告宣伝強化策 (1) |
| 製造業<br>回答 10 社      | 経費削減策 (5)                              | 売上高増加策 (3)<br>販売単価上昇策 (3)<br>利益率向上策 (3)<br>在庫調整策 (3)<br>広告宣伝強化策 (3) | 適正人員確保策 (2)<br>新商品、新製品開発 (2)                             |
| 卸売業<br>回答 20 社      | 利益率向上策 (10)                            | 新商品、新製品開発 (8)   | 売上高増加策 (6)<br>経費削減策 (6)                                  |
| 小売業<br>回答 20 社      | 利益率向上策 (8)                             | 販売単価上昇策 (7)<br>新商品、新製品開発 (7)  | 経費削減策 (5)  |
| 飲食・サービス業<br>回答 20 社 | 売上高増加策 (9)<br>利益率向上策 (9)               | 経費削減策 (6)   | 新商品、新製品開発 (5)  |
| 医療・福祉<br>回答 10 社    | 売上高増加策 (4)<br>販売単価上昇策 (4)              | 利益率向上策 (3)<br>人材育成策 (3)   | 適正な生産設備配置策 (2)<br>経費削減策 (2)                              |
| 宿泊業<br>回答 10 社      | 売上高増加策 (5)<br>市場競争力強化策 (5)             | 資金繰り円滑化策(金融) (3)<br>利益率向上策 (3)                                      | 人材育成策 (2)<br>広告宣伝強化策 (2)<br>新商品、新製品開発 (2)<br>新分野事業展開 (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)>

- ・ 代金回収
- ・ 技術力をあげる。時間短縮
- ・ 新型コロナウイルス対策
- ・ 休みを増やす
- ・ 新型コロナウイルスの影響
- ・ 自分の技術力アップ

質問4 ポストコロナ・withコロナを見据えた事業運営について、現在取り組んでいること又は今後取り組む計画

① 建設業

- ・ 各自行動の自粛に心掛ける。迅速な情報収集を行う。

② 製造業

- ・ 自宅でできる自分史づくりを、事業展開していきたいと思ひます。
- ・ お客様に会う時は、必ずマスクを着用する。
- ・ 季節商品の強化。他店との差別化を図るため、大手さんができない小回りのきく商品開発及び販売。

③ 卸売業

- ・ ECサイト、SNSでの周知。非接触型で販路開拓を行う予定。
- ・ 観光復帰後の備えとして、土産商品の新商品開発に取り組んでいます。又、新規事業展開としてD2Cビジネスモデルの準備に取り組んでいます。
- ・ ZOOMやオンラインを使ったミーティングなど
- ・ 弁当、総菜事業を始めました。2号店を考えています。
- ・ 購入しやすい環境づくり
- ・ コロナ禍で先行きが見えない状況ですが、新商品開発に力を入れようと思ひています。
- ・ 通販部門の強化
- ・ 新規事業への取り組み。既存事業の業態変更。
- ・ 計画ではないけど、コロナ禍の折、楽天市場へ力を入れようと思ひていた中、楽天が独断で参加店への送料負担を5000円から3980円に一方的決断で腰を折られた。

④ 小売業

- ・ アバターロボットの導入を検討中。
- ・ 新規客開拓とニーズ商品の情報収集などしています。扱い商品が高額品が主なので、安価な商品など取り扱っていく。
- ・ 顧客単価向上の為の新規メニュー開発と限定日による新しいスタイルの商品提供案計画中。
- ・ オンライン商品の強化
- ・ ネット販売、リモート販売、メルカリの活用。
- ・ 店舗の空間除菌、来訪時の感染防止対策は実施しています。
- ・ 補助金申請、設備投資
- ・ 新商品の開発
- ・ ものづくり補助金へ申請

⑤ 飲食・サービス業

- ・ お客様のご来店時、お帰りの際の手の消毒。消毒液であちこち拭き掃除。トイレはペーパータオルに変えました。
- ・ テイクアウトの強化(2)
- ・ ウェブ活用等
- ・ 昼の営業を始めた。
- ・ 新商品の開発に着手。
- ・ アクリル板、アルコール消毒、換気。
- ・ 感染対策は十分と思ひますので、何をしてもいいか、先が見えない。
- ・ 出前館の導入
- ・ コロナ税のような増税が予想されるので、その対応。(増収策等)

⑥ 医療・福祉

- ・ 新規事業に挑戦したい
  - ・ 手指消毒の徹底。感染予防対策の徹底。従業員へのマスク、手指消毒の徹底、声かけ。
- 

⑦ 宿泊業

- ・ 業務の効率化をしている。(社内情報システム)
  - ・ キャッシュレス、個室対応化
  - ・ 宿泊予約の入らない平日はクローズして、他の仕事、アルバイトに行く。
-

<集計結果>

質問1 DI値集計(2021年1月~3月期)

▶ 来期は2021年4月~2021年6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      | △ 49.0             | △ 24.0 | △ 23.0        | △ 21.0 | △ 28.0            | △ 29.0 |
| もの造り関連  | △ 15.0             | △ 5.0  | △ 10.0        | △ 20.0 | △ 5.0             | △ 25.0 |
| 卸・小売業関連 | △ 70.0             | △ 27.5 | △ 22.5        | △ 20.0 | △ 35.0            | △ 27.5 |
| サービス業関連 | △ 45.0             | △ 30.0 | △ 30.0        | △ 22.5 | △ 32.5            | △ 32.5 |
|         | 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      | △ 7.0              | △ 11.0 | △ 43.0        | △ 31.0 | △ 16.0            | △ 22.0 |
| もの造り関連  | △ 5.0              | △ 10.0 | △ 5.0         | 5.0    | △ 40.0            | △ 40.0 |
| 卸・小売業関連 | 0.0                | △ 2.5  | △ 50.0        | △ 30.0 | △ 5.0             | △ 15.0 |
| サービス業関連 | △ 15.0             | △ 20.0 | △ 55.0        | △ 50.0 | △ 15.0            | △ 20.0 |
|         | ト. 自社の業況判断         |        | (分類)          |        |                   |        |
|         | 前年同期比              | 来期見通し  |               |        |                   |        |
| 総合      | △ 42.0             | △ 27.0 |               |        |                   |        |
| もの造り関連  | △ 15.0             | △ 10.0 |               |        |                   |        |
| 卸・小売業関連 | △ 50.0             | △ 20.0 |               |        |                   |        |
| サービス業関連 | △ 47.5             | △ 42.5 |               |        |                   |        |
| 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、宿泊業 |        |               |        |                   |        |

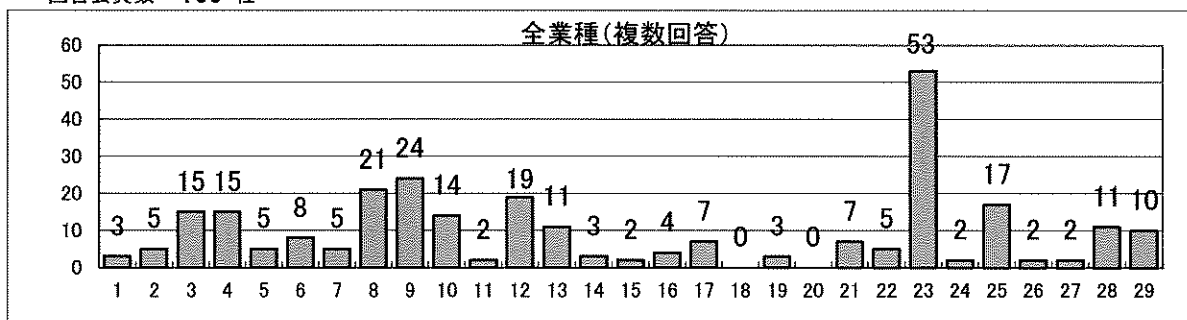
【業種別】

|          | 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       | △ 49.0         | △ 24.0 | △ 23.0        | △ 21.0 | △ 28.0            | △ 29.0 |
| 建設業      | 20.0           | 30.0   | 10.0          | 0.0    | 30.0              | △ 10.0 |
| 製造業      | △ 50.0         | △ 40.0 | △ 30.0        | △ 40.0 | △ 40.0            | △ 40.0 |
| 卸売業      | △ 80.0         | △ 20.0 | △ 15.0        | △ 20.0 | △ 35.0            | △ 25.0 |
| 小売業      | △ 60.0         | △ 35.0 | △ 30.0        | △ 20.0 | △ 35.0            | △ 30.0 |
| 飲食・サービス業 | △ 55.0         | △ 25.0 | △ 40.0        | △ 30.0 | △ 30.0            | △ 30.0 |
| 医療・福祉    | 10.0           | 0.0    | △ 20.0        | △ 10.0 | 10.0              | 10.0   |
| 宿泊業      | △ 80.0         | △ 70.0 | △ 20.0        | △ 20.0 | △ 80.0            | △ 80.0 |
|          | 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       | △ 7.0          | △ 11.0 | △ 43.0        | △ 31.0 | △ 16.0            | △ 22.0 |
| 建設業      | 0.0            | 0.0    | 40.0          | 40.0   | △ 50.0            | △ 50.0 |
| 製造業      | △ 10.0         | △ 20.0 | △ 50.0        | △ 30.0 | △ 30.0            | △ 30.0 |
| 卸売業      | 0.0            | △ 5.0  | △ 65.0        | △ 30.0 | 10.0              | △ 10.0 |
| 小売業      | 0.0            | 0.0    | △ 35.0        | △ 30.0 | △ 20.0            | △ 20.0 |
| 飲食・サービス業 | △ 5.0          | △ 10.0 | △ 60.0        | △ 50.0 | △ 25.0            | △ 25.0 |
| 医療・福祉    | 0.0            | 0.0    | △ 10.0        | △ 10.0 | △ 20.0            | △ 20.0 |
| 宿泊業      | △ 50.0         | △ 60.0 | △ 90.0        | △ 90.0 | 10.0              | △ 10.0 |
|          | ト. 自社の業況判断     |        |               |        |                   |        |
|          | 前年同期比          | 来期見通し  |               |        |                   |        |
| 総合       | △ 42.0         | △ 27.0 |               |        |                   |        |
| 建設業      | 20.0           | 40.0   |               |        |                   |        |
| 製造業      | △ 50.0         | △ 60.0 |               |        |                   |        |
| 卸売業      | △ 65.0         | △ 25.0 |               |        |                   |        |
| 小売業      | △ 35.0         | △ 15.0 |               |        |                   |        |
| 飲食・サービス業 | △ 50.0         | △ 45.0 |               |        |                   |        |
| 医療・福祉    | 0.0            | 10.0   |               |        |                   |        |
| 宿泊業      | △ 90.0         | △ 90.0 |               |        |                   |        |

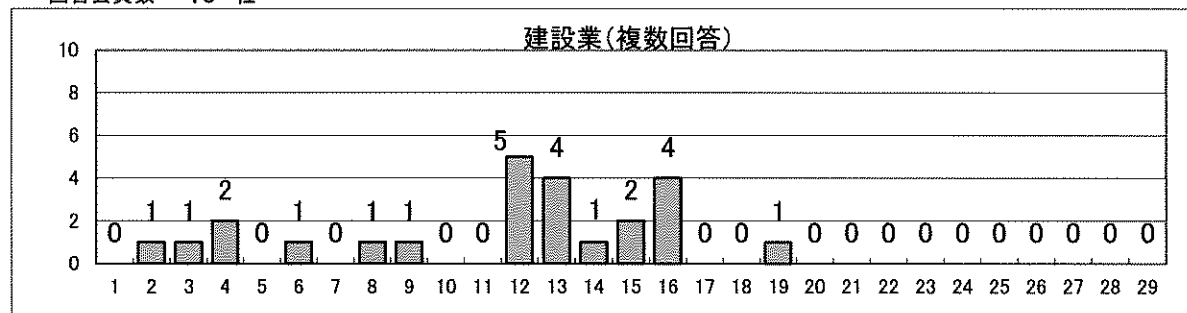
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

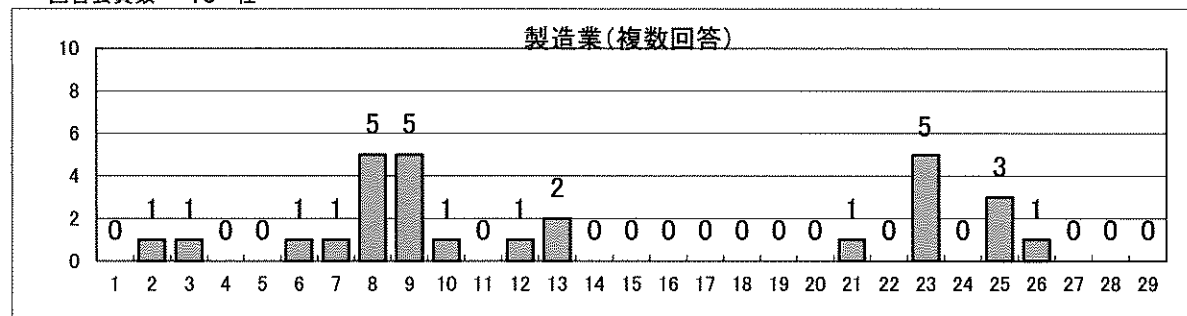
▶ 回答会員数 100 社



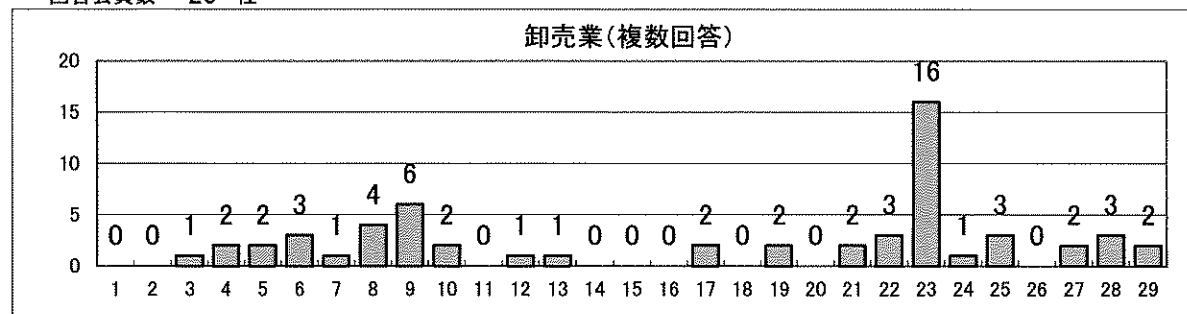
▶ 回答会員数 10 社



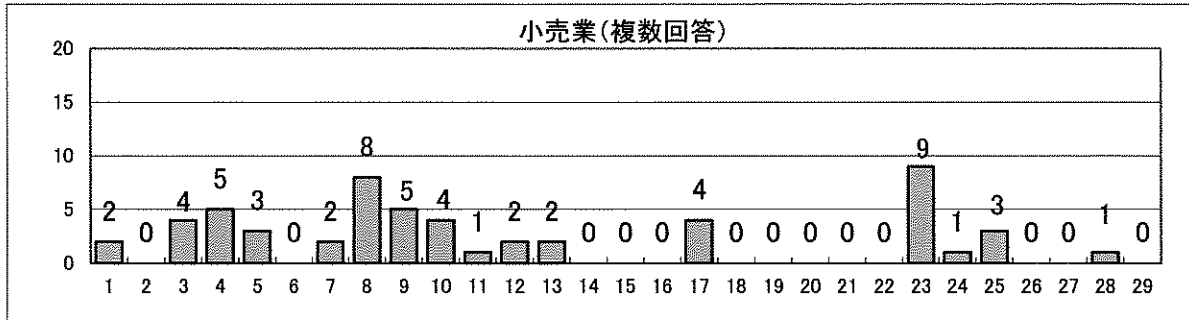
▶ 回答会員数 10 社



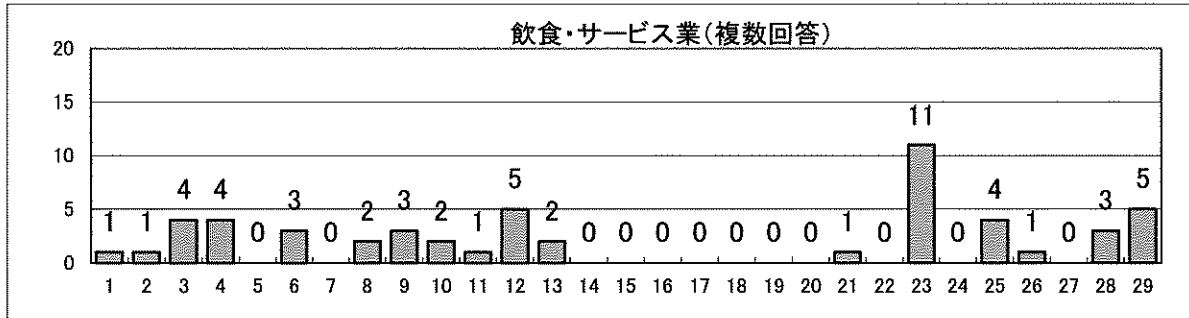
▶ 回答会員数 20 社



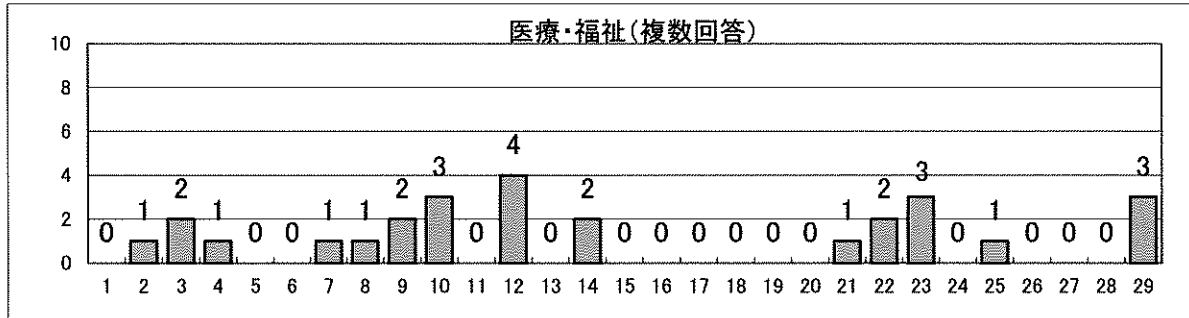
▶ 回答会員数 20 社



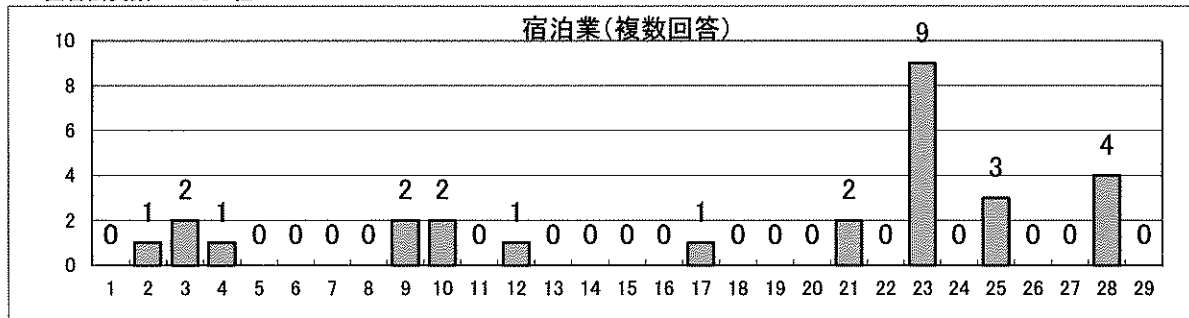
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



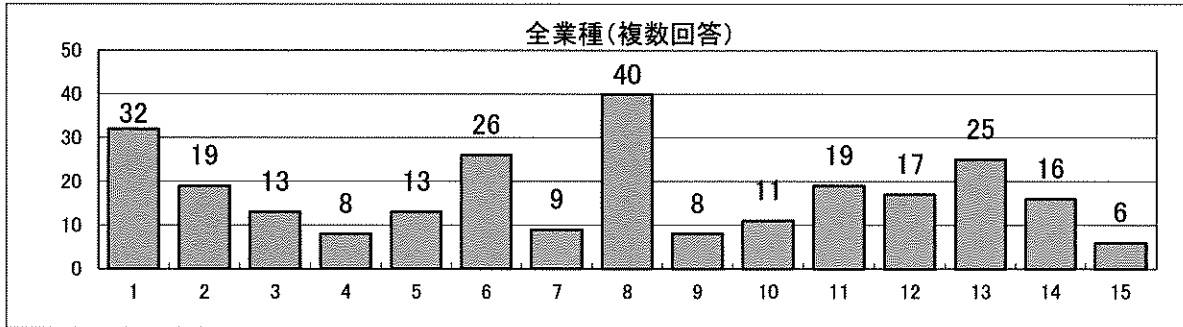
▶ 回答会員数 10 社



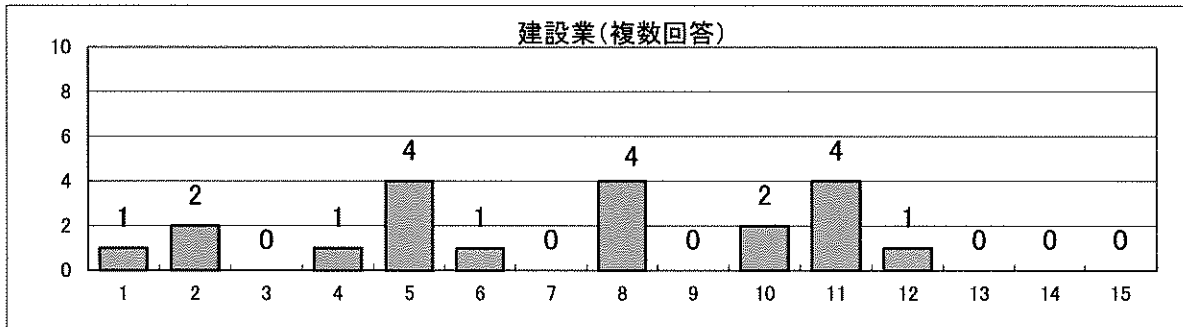
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

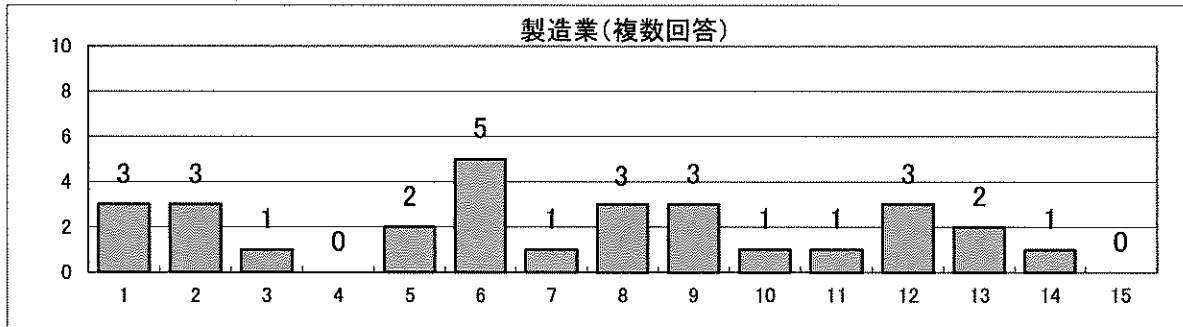
▶ 回答会員数 100 社



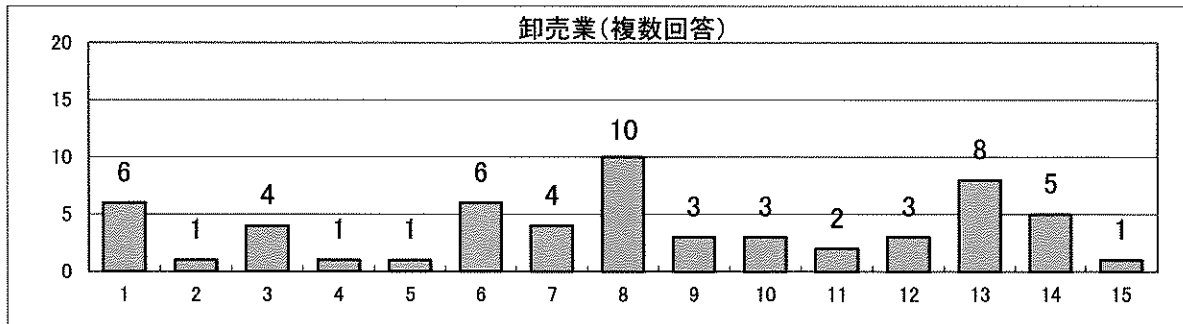
▶ 回答会員数 10 社



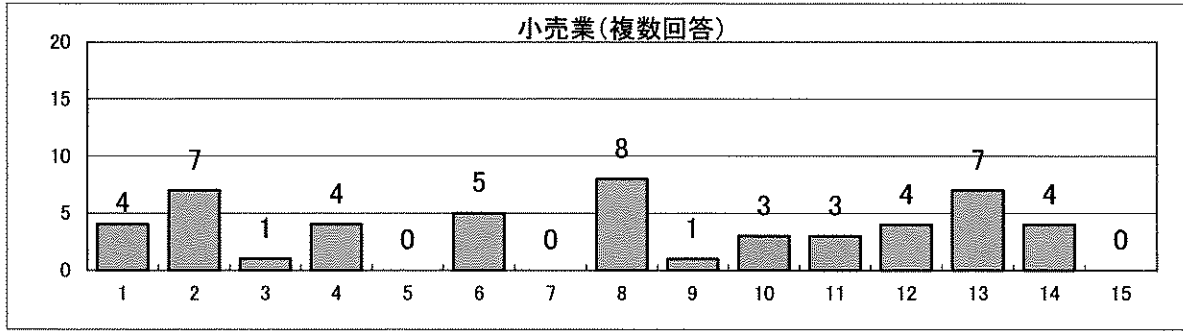
▶ 回答会員数 10 社



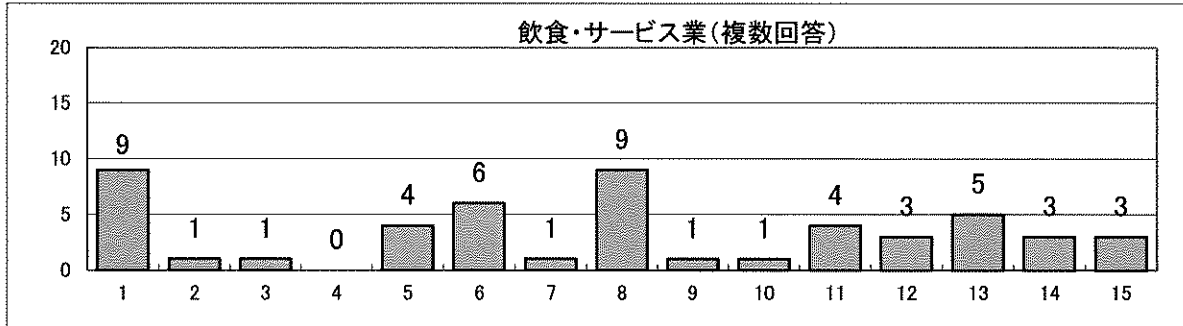
▶ 回答会員数 20 社



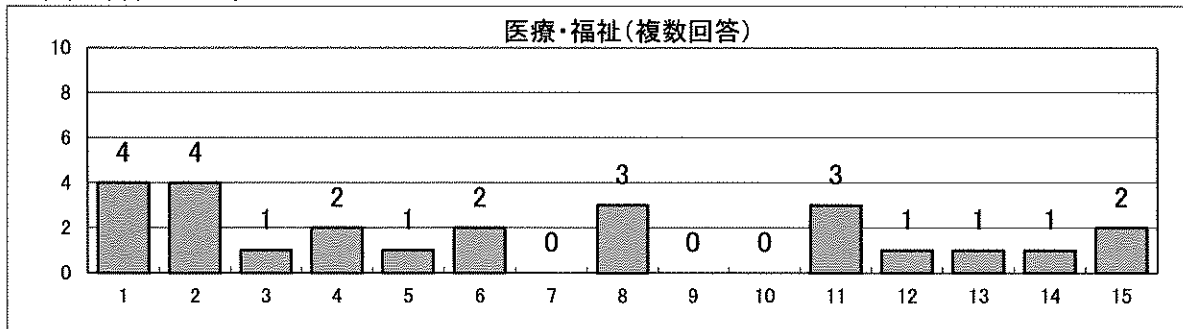
▶ 回答会員数 20 社



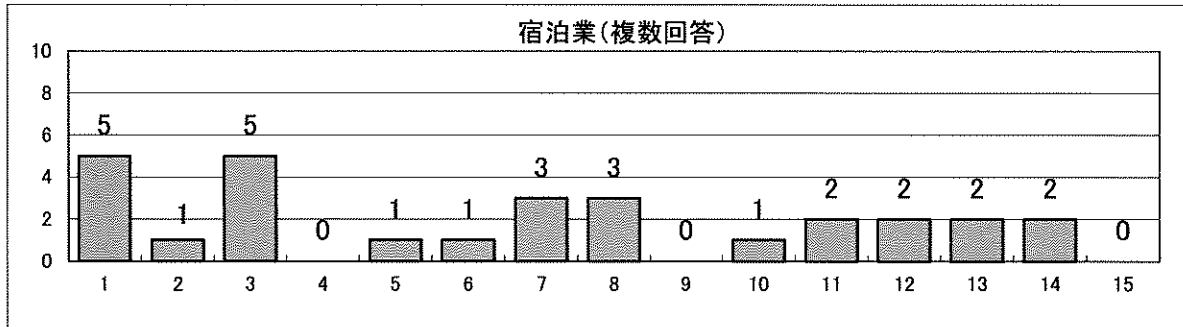
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2021年1月～3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                      | 2021年1月～3月期の状況         |        |      |        | 2021年4月～6月期の見通し |      |        |      |        |      |
|--------------------------|------------------------|--------|------|--------|-----------------|------|--------|------|--------|------|
|                          | ① 前年同期(2020年1月～3月)と比べて |        |      |        | ② 今期と比べた来期の見通し  |      |        |      |        |      |
| イ. 売上高<br>(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<br>(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。

| <ul style="list-style-type: none"> <li>01 大企業・大型店の進出による競争の激化</li> <li>02 同業者の進出・新規参入業者の増加</li> <li>03 同業者間による競争の激化</li> <li>04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化</li> <li>05 在庫(商品・製品等)の過剰</li> <li>06 人件費等の経費の増加</li> <li>07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難</li> <li>08 仕入価格の上昇(商品・原材料等)</li> <li>09 消費・需要の停滞(民間・官公)</li> <li>10 消費者(製品)ニーズの変化への対応</li> <li>11 過剰労働力</li> <li>12 従業員の不足・確保難</li> <li>13 熟練技術者の確保</li> <li>14 請負単価の低下・上昇難</li> <li>15 下請け単価の上昇</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>16 下請け業者の確保難</li> <li>17 生産設備の不足・老朽化</li> <li>18 生産設備の過剰</li> <li>19 取引条件の悪化(代金回収等)</li> <li>20 金利負担の増加</li> <li>21 事業資金の借入難</li> <li>22 新規事業の開業について</li> <li>23 売上が増えない</li> <li>24 合理化が進まない</li> <li>25 利益率が上がらない</li> <li>26 原材料不足</li> <li>27 代金回収条件悪化</li> <li>28 資金繰り困難</li> <li>29 その他:具体的に<br/>( )</li> </ul> | <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。

| <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>02 販売単価上昇策</li> <li>03 市場競争力強化策</li> <li>04 適正な生産(販売)設備配置策</li> <li>05 適正人員確保策(雇用、整理)</li> <li>06 経費削減策</li> <li>07 資金繰り円滑化策(金融)</li> <li>08 利益率向上策</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>09 在庫調整策</li> <li>10 仕入単価圧縮策</li> <li>11 人材育成策</li> <li>12 広告宣伝強化策</li> <li>13 新商品、新製品開発</li> <li>14 新分野事業展開</li> <li>15 その他:具体的に<br/>( )</li> </ul> | <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〉 貴社において、ポストコロナ・withコロナを見据えた事業運営について、現在取り組んでいること又は今後取り組む計画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。