

# 企業景況調査報告書

(2021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
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 (各種支援制度の情報の入手方法)	.....	9
質問5 (新型コロナウイルスの影響収束時期の予測)	.....	10～11
集計結果	.....	12～20
調査票様式	.....	21

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 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		

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 7 月 2 日から約3週間(回答期限・2021年7月21日)

## 回収状況

100 社(回収率 100 %) ※前期(21年 1 ～ 3 月) 100 社(回収率 100 %)  
前2期(20年 10 ～ 12 月) 100 社(回収率 100 %)  
前3期(20年 7 ～ 9 月) 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	個人企業	40 社	株式会社	15 社	有限会社	40 社
	他の会社	5 社	他の法人	0 社	無回答	0 社
従業員数	1～4人	51 社	5～9人	18 社	10～29人	16 社
	30～49人	3 社	50～99人	0 社	100人以上	1 社
	無回答	11 社				

## 調査結果概要

前回(2021年1月～3月期)の調査に続き、2021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31回目の調査である。

今回の調査では、新型コロナウイルス関連で2つの質問を行った。1つは、国等が提供する各種支援制度の情報の入手方法に関する質問である。もう1つは、新型コロナウイルス感染症の収束時期の見通しについての質問である。2つの質問の回答内容から、市場が冷え込むという厳しい経営環境下にあっても企業(事業)の存続に腐心し、将来への不安を抱え、苦悩している経営者の姿が見えてくる。

1つ目の質問である情報入手先では、「商工会議所」が71社の利用率を示しており、2位の「インターネット」(47社)の1.5倍となっている。市内の中小企業・小規模事業者にとっては、商工会議所は重要な情報入手元となっていることの表れとなった。今後も各種媒体と活用し、管内事業者への迅速的確な情報提供に努めていきたい。以下、「金融機関」(32社)「顧問先や専門家」(23社)等が主な回答結果であった。

2つ目の質問では、新型コロナウイルスの影響収束時期の見通しを尋ねた。選択肢は「今年年末」「来年上半年」「来年末」「2～3年後」「長期化」の5肢であった。最も回答が多かったのは「来年上半年」(26社)である一方、「2～3年後」と「長期化」の2肢計が38社と、早期収束への期待と長期化の懸念が合わせて見て取れる。コメントでは、政府が進めるワクチン接種に対する期待感と、次々と誕生する変異株などに対する不安や、ある種諦めにも似た心情が感じられた。

このような複雑な経営者心理を理解した上で各指標DIの動向をみると、「売上高」や「収益状況」は最悪な状況(02年6月調査)から脱しているものの、弱含みの改善又は足踏みの状況が続いている。その一方で、「資金繰り」が悪化傾向を強めている共に、「借入難度」も悪化への速度が速まりつつあることを示す結果となった。

経営上の問題点(質問2)の1位は毎回「売上高が増えない」となっているが、今回は初めて60社に達し、2位の「利益率が上がらない」(26社)の2.3倍になった。3位の「消費・需要の停滞」(25社)にあるように、落ち込んだ需要の回復、潜在需要の掘り起こしと拡大を求めている事業者が大多数であることが示される結果であった。

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、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を意味するものです。

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

総合のDIは△32.0であった。前回調査では△49.0であったので17Pの改善となった。大分類では卸・小売業関連が△35.0(前回△70.0)、サービス業関連が△30.0(前回△45.0)と依然悪い水準ではあるものの大きく改善している一方で、もの造り関連が△30.0(前回△15.0)と悪化しているのが危惧される。

業種別では10.0と前回プラス値であった医療・福祉業が△20.0となるなど、全7業種でマイナスを記録している。なお、宿泊業△10.0(前回△80.0)、卸売業△55.0(前回△80.0)、小売業△15.0(前回△60.0)、飲食・サービス業△45.0(前回△55.0)、製造業△30.0(前回△50.0)と極度な不振に陥っていた業種も回復基調にあると推察する。

#### ロ. 売上単価

総合は△21.0と前回の△23.0とほぼ同一水準となった。売上高DIと同様に、卸・小売業関連とサービス業関連は前回より僅かであるが改善されているものの、もの造り関連は△25.0と前回(△10.0)より15Pの悪化となった。

業種別では前回唯一のプラスであった建設業(10.0)が、今回は△40.0と大きく悪化したのが特筆される。7業種全てがマイナスではあるが、来期見通しは小売業(△20.0)、飲食・サービス業(△15.0)、宿泊業(△30.0)の3業種を除き4業種で0.0又はプラス値を見込んでいる。総合でも前回の来期見通しは△21.0であったところ、今回調査での来期見通しは0.0であることから、売上単価については改善期待が大きいことが分る。

#### ハ. 資金繰り

厳しい状況が継続している。3つの大分類全てで前回調査より悪化している。総合では前回△28.0に対し、今回は△39.0と11P悪化した。来期見通しも△30.0と、売上高と売上単価の両指標と比較して改善への期待が小さいことが伺い知れる。業種別では全業種でマイナスであり、卸売業と宿泊業は共に△60.0と極めて苦しい状況に陥っている。宿泊業は前回△80.0、今回の来期見通し△70.0と一筋の光明も得られない状態となっている。

#### ニ. 借入難度

資金繰りが徐々に厳しくなっている状況を反映して、本指標も緩やかに悪化の傾向を強め始めてきた。総合では△13.0と前回の△7.0より6P悪化している。来期見通しも他指標が改善傾向を示す一方で、本指標は△16.0と悪化すると予想している。大分類ではサービス業関連が、前回△15.0から今回△30.0、来期見通し△37.5と急速に悪化していることに注目したい。

#### ホ. 収益状況(経常利益)

総合は△44.0と前回の△43.0とほぼ同値であった。大分類ではもの造り関連が大きく悪化した(前回△5.0、今回△30.0、来期見通し△30.0)。その主因は建設業の悪化であった(前回40.0、今回△20.0)。前は△90.0であった宿泊業が今回は△40.0(来期見通し△40.0)と最悪期を脱する気配を示している。今回で最も悪かったのは卸売業の△60.0(前回△65.0)であり、卸売業は引き続き厳しい状況下にあることが確認できる。

#### ヘ. 雇用人員

総合は△11.0と前回△16.0より5P改善されており、不足感は緩和の傾向にある。過剰感があるのは製造業のみである(10.0)。前回では過剰感のあった宿泊業(10.0)は、今回は0.0と業界としては適正という判断となった。不足感が最も強いのは建設業(△40.0)であり、前回(△50.0)と遜色ないところから慢性的な人不足に陥っている。

#### ト. 自社の業況判断

厳しい状況下にある。総合は△47.0と全7つの指標の中で最も悪い結果となった。大分類ではもの造り関連(△55.0)と卸・小売業関連(△50.0)は共に△50以下である。業種別では製造業が△70.0と最も悪く、卸売業が△60.0と続く。最良の宿泊業でも△30.0であるが、宿泊業の前は△90.0であったので改善途中と言えなくもない。建設業が前回20.0から今回は△40.0に、医療・福祉業が前回0.0から今回△40.0と大幅に悪化したことが懸念される。

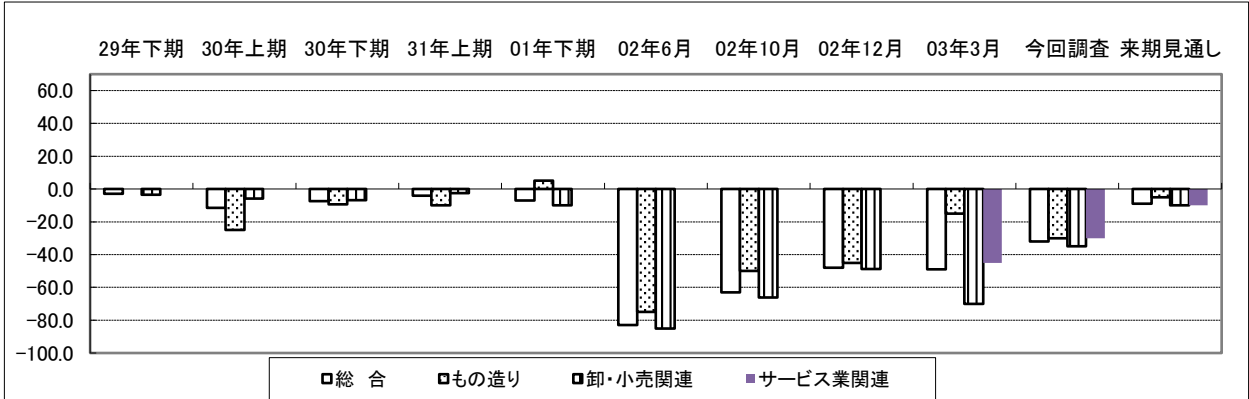
【ワンポイント・レビュー:DI値の推移】

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月調査時の最悪期を脱したとの判断もできそうだが、コロナ禍でまだ油断はできない状況が続く

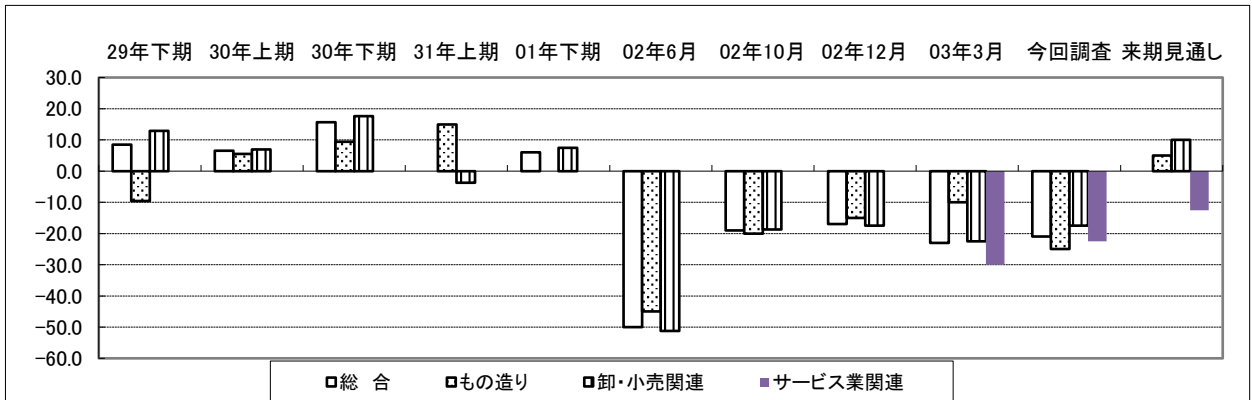


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 83.0	△ 63.0	△ 48.0	△ 49.0	△ 32.0	△ 9.0	23.0
もの造り	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 75.0	△ 50.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 5.0	25.0
卸小売業	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 85.0	△ 66.3	△ 48.8	△ 70.0	△ 35.0	△ 10.0	25.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 30.0	△ 10.0	20.0

ロ. 売上単価

今回まで5回の調査ではマイナスDIが続くも、来期見通しではサービス業関連を除きプラスに転ずると予想する

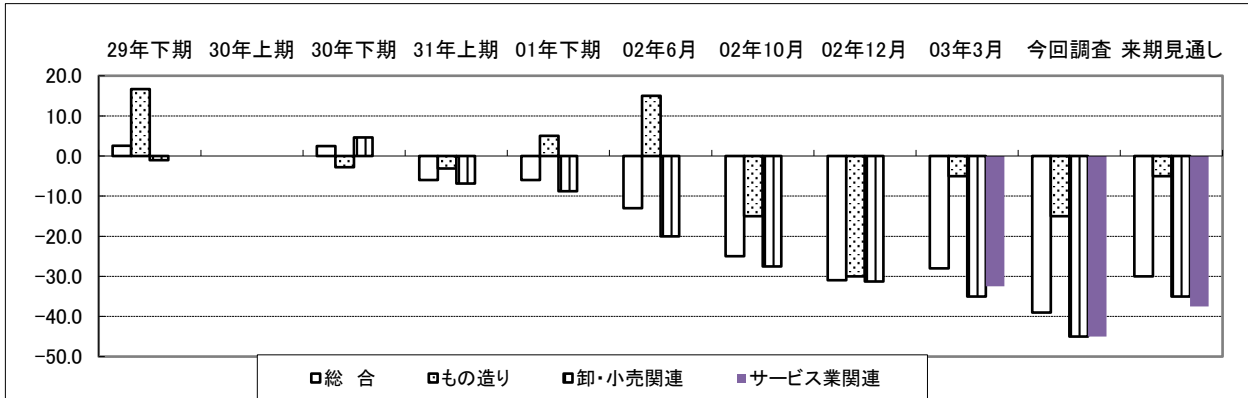


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	8.5	6.6	15.7	0.0	6.0	△ 50.0	△ 19.0	△ 17.0	△ 23.0	△ 21.0	0.0	21.0
もの造り	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	0.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	5.0	30.0
卸小売業	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	7.5	△ 51.3	△ 18.8	△ 17.5	△ 22.5	△ 17.5	10.0	27.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 22.5	△ 12.5	10.0

## ハ. 資金繰り

長期的に資金繰り状況は悪化の傾向を示しており、改善の兆しが見えない不透明感が漂っている

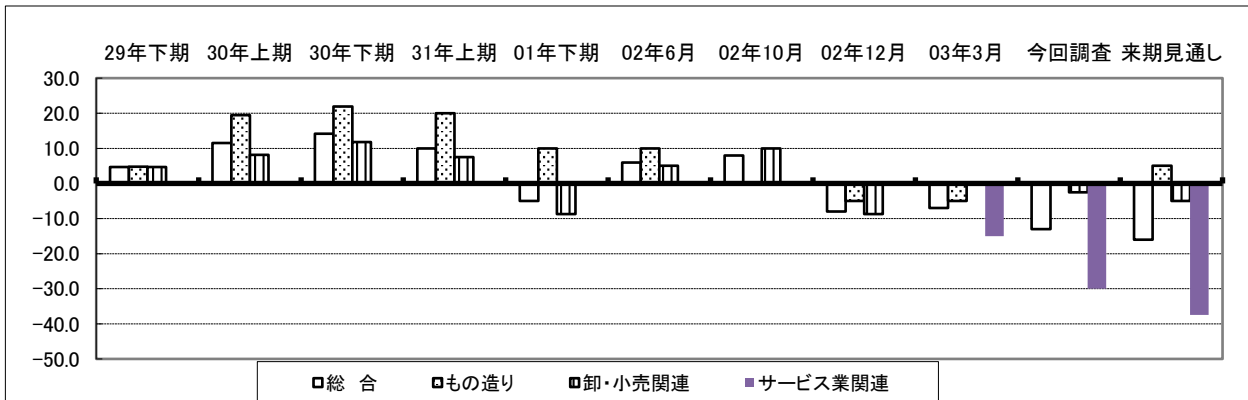


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 25.0	△ 31.0	△ 28.0	△ 39.0	△ 30.0	9.0
もの造り	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 5.0	10.0
卸小売業	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 27.5	△ 31.3	△ 35.0	△ 45.0	△ 35.0	10.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 45.0	△ 37.5	7.5

## 二. 借入難度

「資金繰り」と比べて深刻さは伺えないが、サービス業関連では借入難度が急速に高まってきている

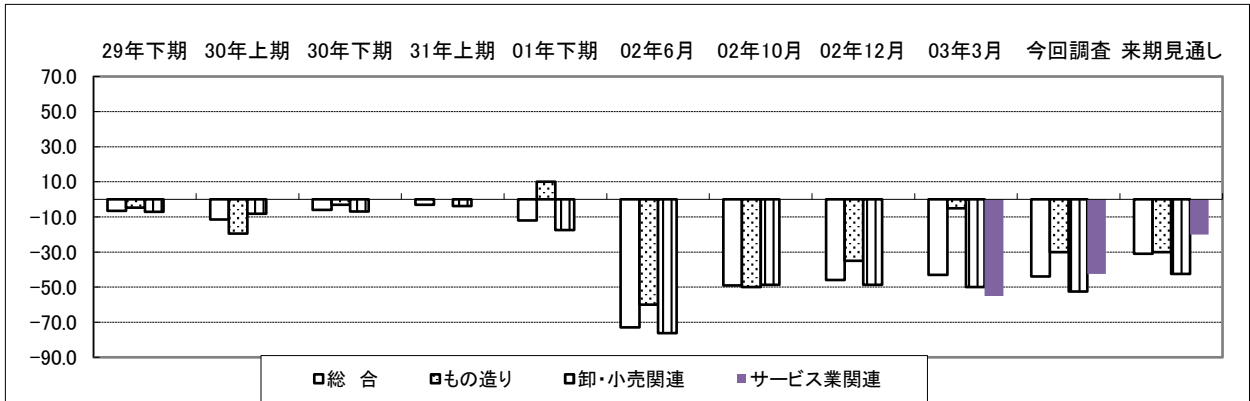


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 5.0	6.0	8.0	△ 8.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 16.0	△ 3.0
もの造り	4.8	19.4	21.9	20.0	10.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0
卸小売業	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 8.8	5.0	10.0	△ 8.8	0.0	△ 2.5	△ 5.0	△ 2.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 30.0	△ 37.5	△ 7.5

ホ. 収益状況

02年6月の最悪期を脱したものの、改善への道のりはまだ遠い

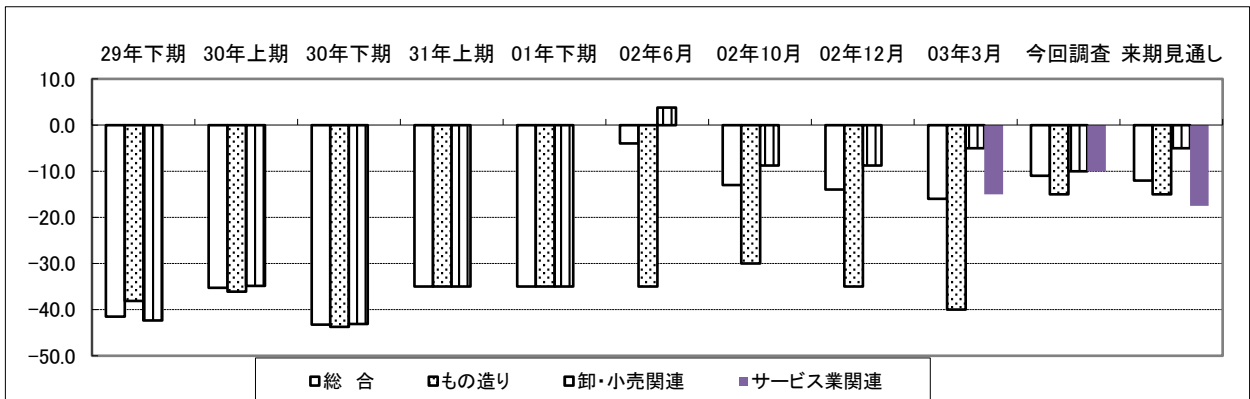


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 73.0	△ 49.0	△ 46.0	△ 43.0	△ 44.0	△ 31.0	13.0
もの造り	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	10.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 30.0	△ 30.0	0.0
卸小売業	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 76.3	△ 48.8	△ 48.8	△ 50.0	△ 52.5	△ 42.5	10.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 42.5	△ 20.0	22.5

ヘ. 雇用人員

不足感は落ち着いてきたものの、今回調査でも大分類の全てで△10以上のマイナスの実績を記録した

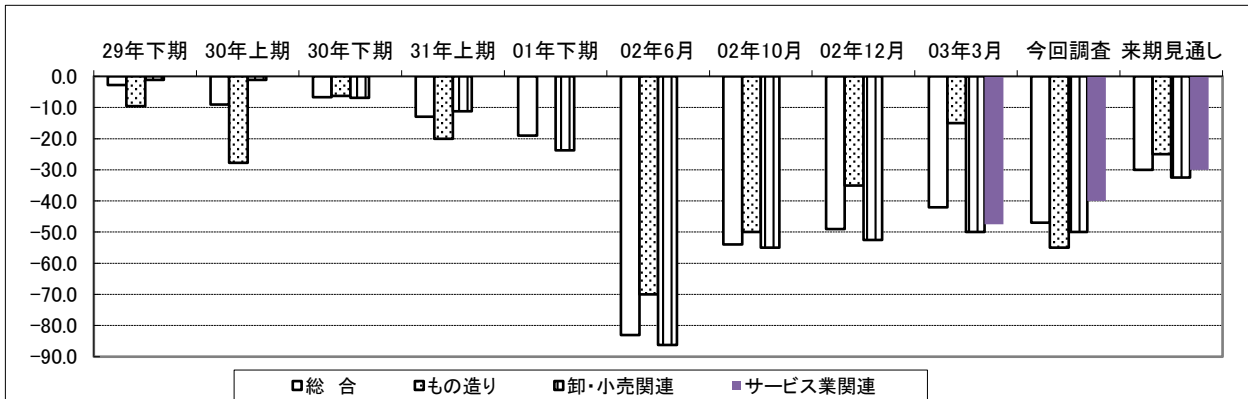


《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 4.0	△ 13.0	△ 14.0	△ 16.0	△ 11.0	△ 12.0	△ 1.0
もの造り	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 15.0	0.0
卸小売業	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	3.8	△ 8.8	△ 8.8	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0	5.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 10.0	△ 17.5	△ 7.5

ト. 自社の業況判断

極めて不振であった02年6月期より改善されているものの、△40%以下の不良な状況が継続している



《時系列実績・見通し》

	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	03年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 83.0	△ 54.0	△ 49.0	△ 42.0	△ 47.0	△ 30.0	17.0
もの造り	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 55.0	△ 25.0	30.0
卸小売業	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 86.3	△ 55.0	△ 52.5	△ 50.0	△ 50.0	△ 32.5	17.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 40.0	△ 30.0	10.0

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1位は「売上が増えない」であった。「売上が増えない」の回答率は60%である。前回は53%、前2回は59%、前3回は57%と60%を上限とした高い回答率を維持している。「売上が全てを癒す」のである。2位には、前回調査では17%の回答率であった「利益率が上がらない」(26%)が入った。「売上が増えない」状況下で「利益率を上げることで利益を確保したい」という切実な想いが、「利益率が上がらない」を前回比で9%UPさせたのであろう。3位は「消費・需要の停滞」(25%)となった。前回は2位であったが、回答率は24%であったことから、経営者の問題意識に大きな変化はないと推察される。

業種別では「売上が増えない」が製造業を除く6業種で1位となった。卸売業(75%)、飲食・サービス業(65%)、宿泊業(70%)の3業種の回答率が全業種(60%)を上回っている。また製造業と小売業は全業種と同率であった。幅広い業種で「売上が増えない」という問題が深刻化していることが分る。全業種では24%で4位であった「仕入価格の上昇」が製造業で60%、卸売業で30%、小売業で25%の回答率となっていることにも注目したい。

〔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 (60)	利益率が上がらない (26)	消費・需要の停滞 (25)
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)	仕入価格の上昇 (2) 消費・需要の停滞 (2) 利益率が上がらない (2)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (6)	消費・需要の停滞 (5)	利益率が上がらない (4)
卸売業 回答 20 社	売上が増えない (15)	仕入価格の上昇 (6)	消費・需要の停滞 (5)
小売業 回答 20 社	売上が増えない (12)	消費・需要の停滞 (7) 利益率が上がらない (7)	仕入価格の上昇 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上が増えない (13)	利益率が上がらない (9)	消費・需要の停滞 (4) 資金繰り困難 (4)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (5)	同業者間による競争の激化 (3) 人件費等の経費の増加 (3) 利益率が上がらない (3)	従業員の不足・確保難 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (7)	同業者進出・新規参入の増 (5)	資金繰り困難 (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)〕

<小売業>

- ・ ネット販売に対応していない
- ・ 駅施設利用客の減少
- ・ コロナによる業務用の悪化

<飲食・サービス業>

- ・ 受動喫煙防止法、コロナ
- ・ 新型コロナウイルスの影響

<宿泊業>

- ・ 宿泊者がこない



質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策(上位3点を回答)※( )内は回答企業数

全業種の1位は「売上高増加策」で回答率は50%であった。前回調査では32%の回答率であり18%のUPとなった。2位は「利益率向上策」で回答率は30%であった。前回は1位で回答率40%であったから、1位と2位が前回から逆転した結果となった。3位は「販売単価上昇策」で25%の回答率であった。前回は3位であった「経費削減策」は24%の回答率であり、前回の回答率26%とほぼ同値とみて良いだろう。

業種別では「売上高増加策」は6業種で1位、1業種で2位となっている。製造業の回答率が80%と極めて高い。同業種の2位の回答率が30%ということから、製造業は売上確保に苦悩している実態が浮かび上がってくる。卸売業と小売業では上位3位の回答項目は全て1つである。一方、医療・福祉業の1位は回答率30%であり、かつ5項目もある。回答率2位をみると、建設業、製造業、医療・福祉業で3項目も挙げられている。更に3位では、製造業と宿泊業では4項目となっている。経営改善対策を立案実行していくのに際し、企業は異なっても経営者が同種・同類の対策を考えるか否かは、業種による差異がありそうだという事実注目したい。

〔上位項目〕※( )は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上高増加策 (50)	利益率向上策 (30)	販売単価上昇策 (25)
建設業 回答 10 社	適正人員確保策 (4) 人材育成策 (4)	売上高増加策 (3) 経費削減策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	販売単価上昇策 (2) 利益率向上策 (2) 新分野事業展開 (2)
製造業 回答 10 社	売上高増加策 (8)	販売単価上昇策 (3) 市場競争力強化策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	経費削減策 (2) 利益率向上策 (2) 人材育成策 (2) 新商品、新製品開発 (2)
卸売業 回答 20 社	売上高増加策 (11)	経費削減策 (8)	利益率向上策 (7)
小売業 回答 20 社	売上高増加策 (12)	利益率向上策 (7)	販売単価上昇策 (6)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上高増加策 (8)	利益率向上策 (7)	新商品、新製品開発 (6) 新分野事業展開 (6)
医療・福祉業 回答 10 社	売上高増加策 (3) 販売単価上昇策 (3) 適正人員確保策 (3) 経費削減策 (3) 新分野事業展開 (3)	市場競争力強化策 (2) 利益率向上策 (2) 広告宣伝強化策 (2)	資金繰り滑化策(金融) (1) 人材育成策 (1)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (5)	新商品、新製品開発 (4)	販売単価上昇策 (3) 市場競争力強化策 (3) 経費削減策 (3) 利益率向上策 (3)

[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)]

<卸売業>

- ・ 代金回収

<飲食・サービス業>

- ・ 適切な宣伝広告
- ・ 新型コロナウイルスの影響

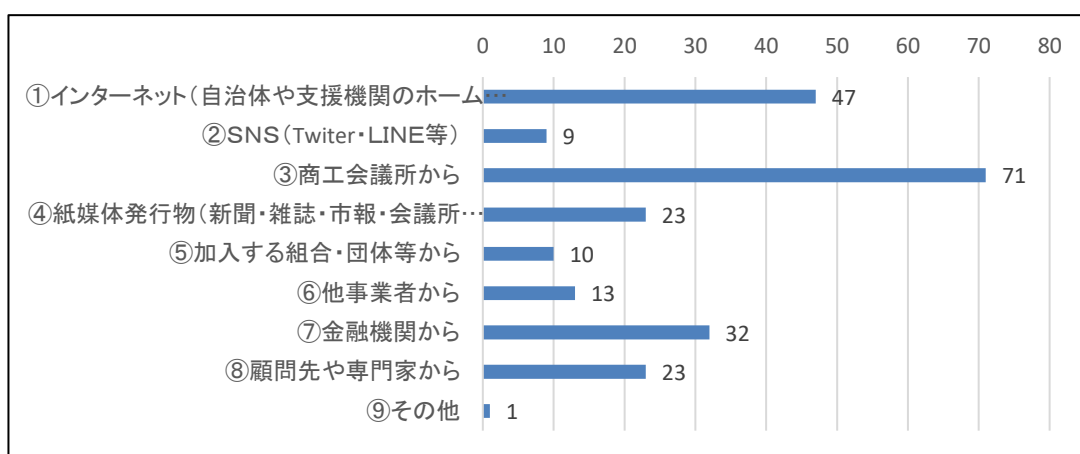
#### 質問4 国や自治体の各種支援制度(給付金・補助金等)の情報の入手方法

今回の調査では、新型コロナウイルス感染症対策を含む各種支援制度に係る情報の入手方法についての質問を設けた。全業種の回答社数は下表のとおりである。業種別に関しては別項(17頁～18頁)を参照して戴きたい。

「商工会議所」が71社と最も多くの回答を得ている。商工会議所が中小企業にとっては、会社経営に係る情報提供と入手に関し大きな役割を果たしていることが分る。2位は「インターネット」で回答数は47社である。「商工会議所」は「インターネット」の1.5倍であり、また「インターネット」には「自治体や支援機関のホームページ等」とあることから、「商工会議所」が断トツNo1の情報収集源であることが再確認できる。

3位は「金融機関」が32社となっている。「金融機関」は「インターネット」の7割弱となっている。この結果は、「金融機関」には敷居が高く、容易に質問等がしにくいという考えがあるのかも知れない。また金融機関の担当者が企業訪問した際に訊くという接触機会の少なさにも問題がありそうだ。その意味では、「インターネット」は「何時でも(直ぐに)」「どこでも」「知りたいことを調べることができる」という検索の容易性に優位性がありそうだ。

4位の「顧問先や専門家」は税理士等の士業を連想した回答と推察される。身近な相談相手としての士業専門家の積極的な情報発信が大いに期待される場所である。



注1. 符号は調査票の符号と一致する

注2. 複数回答であり、各設問の合計値は100を上回る

[参考:回答欄9番「その他」の自由意見]

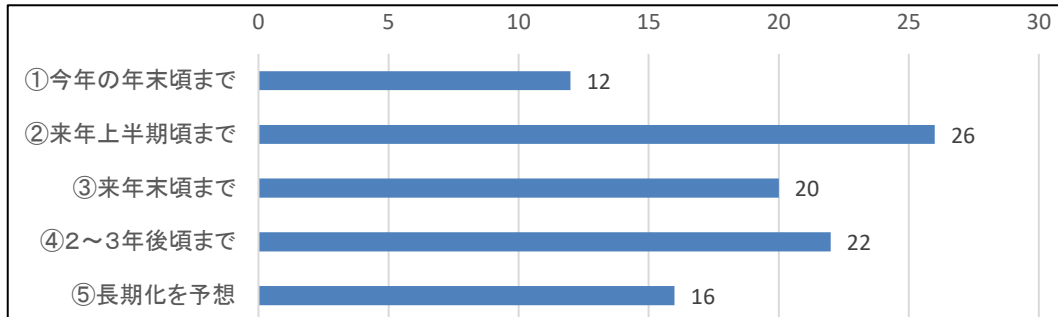
- ・ 他店からの情報(小売業)

質問5 新型コロナウイルスの影響収束時期の予測

今回の調査では、企業経営に大きな影響を与えている新型コロナウイルス感染症の収束時期についての質問を設けた。全業種の回答社数は下表のとおりである。業種別に関しては別項(19頁～20頁)を参照して載きたい。

回答社数が最も多かったのは「来年上半期まで」であり、26社となっている。また最少は「今年の年末頃まで」であり、回答社数は12社であった。総じて言えることは、「早々に収束して欲しいが、その通りにはならないだろう」と言う一種の諦め感が漂っているのではないかと思料されることだ。デルタ株が全国的に蔓延し、新規感染者が全国で万人単位で発生していることから、経営者の危惧・懸念がますます現実化を帯びてきていることは否定できない。

<表1:全業種の回答社数>



<表2:選択理由を記載した社数(符号別)>

□ 選択理由の記載あったときに、「1」とカウントした。選択理由の内容は後記を参照のこと。

	①	②	③	④	⑤	-	計		①	②	③	④	⑤	-	計
建設業	1			2		1	4	飲食・サービス業		2		2	4		8
製造業					4		4	医療・福祉	2	2		1	1		6
卸売業	1	4	1				6	宿泊業	1	1	3	2			7
小売業		1		2	2		5	合計	5	10	4	9	11	1	40

注1. 選択理由を付記していない場合もあるため、表1の数値とは必ずしも一致しない

注2. 数値の入力なき符号は、選択理由の記載がなかったことを示す

<選択理由(※符号は質問5の符号と一致)>

(1) 建設業

① ・ ワクチン普及を見込んでの願望です

④ ・ 収束が見通せない

・ ワクチンも希望者のみのためとウイルスの変異がどこまでか予測できないため

・ 影響がそもそもほとんどなかった

(2) 製造業

⑤ ・ ここまで世界的に拡大すれば長期化すると思う

・ 新しいコロナ型が次々蔓延し続く。消費行動の変化

・ コロナの終息に見通しがたたない為

・ 職種から生活必需品ではない為

(3) 卸売業

① ・ 五輪が終わりワクチン接種進行

② ・ オリンピック後の感染増加が懸念される為

・ ワクチン接種次第と思う

・ 政府の対策強化と自粛の徹底に期待して

・ ワクチンが行き届く

③ ・ ワクチン接種が広がれば

(4) 小売業

- ② ・ ワクチン接種が完了し業務用が活気づく
- ④ ・ 変種ウイルスがまだ出てきそうなの  
・ 金物や工具は海外生産に頼っている為上下があり世界的に収まるまで油断できない
- ⑤ ・ 感染力が高くて病状が重い  
・ 治療薬ができるまでは今の状況が続くと思う

(5) 飲食・サービス業

- ② ・ ワクチン接種によってコロナ観戦は減少するものの実質的な仕事減による収入減が好転するまでは多少時間がかかる  
・ ワクチンの接種率が多くなっているから
- ④ ・ 感染症の事例などから  
・ 現実的に考えて
- ⑤ ・ 高額な出費を抑える傾向になってきた  
・ ウイルスに関してはわからないことが多い  
・ 本当に回復するには長い年月がかかるのではないのでしょうか  
・ 節約する方が増えそれが普通になる

(6) 医療・福祉

- ① ・ 県下はほぼ終息するとみるも首都圏は来年上半期とみる  
・ 年末までには落ち着くのではないかと考えられる
- ② ・ ワクチン接種の効果を期待して  
・ ワクチンは普及後も変株による流行がしばらく続くと思われる
- ④ ・ なんとなくです
- ⑤ ・ 別府市は観光による収支と感染抑制のバランスを取らざるを得ず、ワクチンの普及がなされるまでは現状が良くなるとは思えない

(7) 宿泊業

- ① ・ ワクチン接種の割合が一定数を越えて新規感染者が減ってくる
- ② ・ ワクチン接種が諸外国に比べ遅れており浸透するまで時間がかかりそう
- ③ ・ コロナは先が見えない  
・ 再び感染拡大しているため  
・ ワクチン接種後も感染することが発表されたので
- ④ ・ 海外のお客様  
・ 国内、訪日観光客が戻るのには3年程かかると思うので

【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	△ 32.0	△ 9.0	△ 21.0	0.0	△ 39.0	△ 30.0
もの造り関連	△ 30.0	△ 5.0	△ 25.0	5.0	△ 15.0	△ 5.0
卸・小売業関連	△ 35.0	△ 10.0	△ 17.5	10.0	△ 45.0	△ 35.0
サービス業関連	△ 30.0	△ 10.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 45.0	△ 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	△ 13.0	△ 16.0	△ 44.0	△ 31.0	△ 11.0	△ 12.0
もの造り関連	0.0	5.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 15.0
卸・小売業関連	△ 2.5	△ 5.0	△ 52.5	△ 42.5	△ 10.0	△ 5.0
サービス業関連	△ 30.0	△ 37.5	△ 42.5	△ 20.0	△ 10.0	△ 17.5
	ト. 自社の業況判断		(分類) 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			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 47.0	△ 30.0				
もの造り関連	△ 55.0	△ 25.0				
卸・小売業関連	△ 50.0	△ 32.5				
サービス業関連	△ 40.0	△ 30.0				

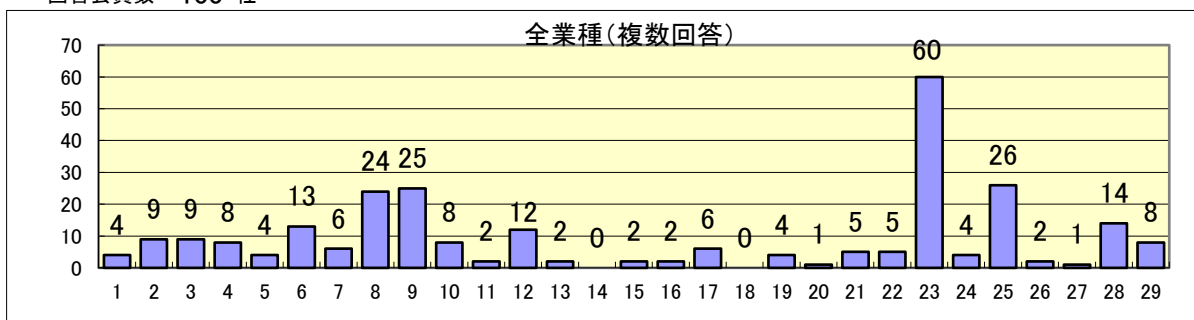
【業種別】

	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	△ 32.0	△ 9.0	△ 21.0	0.0	△ 39.0	△ 30.0
建設業	△ 30.0	10.0	△ 40.0	0.0	△ 20.0	△ 10.0
製造業	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	10.0	△ 10.0	0.0
卸売業	△ 55.0	5.0	△ 5.0	40.0	△ 60.0	△ 35.0
小売業	△ 15.0	△ 25.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 35.0
飲食・サービス業	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 45.0	△ 30.0
医療・福祉業	△ 20.0	10.0	△ 10.0	10.0	△ 30.0	△ 20.0
宿泊業	△ 10.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 60.0	△ 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	△ 13.0	△ 16.0	△ 44.0	△ 31.0	△ 11.0	△ 12.0
建設業	10.0	10.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 40.0	△ 50.0
製造業	△ 10.0	0.0	△ 40.0	△ 50.0	10.0	20.0
卸売業	△ 15.0	△ 15.0	△ 60.0	△ 35.0	△ 5.0	0.0
小売業	10.0	5.0	△ 45.0	△ 50.0	△ 15.0	△ 10.0
飲食・サービス業	△ 30.0	△ 40.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 15.0
医療・福祉業	△ 10.0	△ 10.0	△ 40.0	0.0	△ 20.0	△ 20.0
宿泊業	△ 50.0	△ 60.0	△ 40.0	△ 40.0	0.0	△ 20.0
	ト. 自社の業況判断		(分類) 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			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 47.0	△ 30.0				
建設業	△ 40.0	△ 10.0				
製造業	△ 70.0	△ 40.0				
卸売業	△ 60.0	△ 20.0				
小売業	△ 40.0	△ 45.0				
飲食・サービス業	△ 45.0	△ 25.0				
医療・福祉業	△ 40.0	△ 30.0				
宿泊業	△ 30.0	△ 40.0				

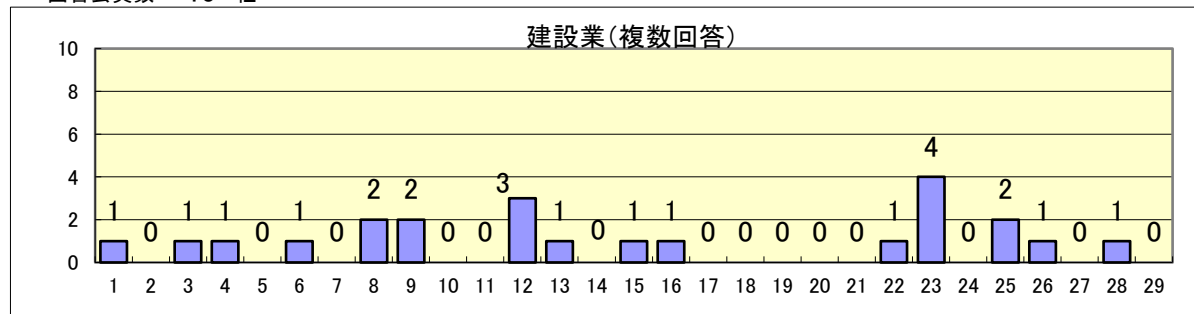
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

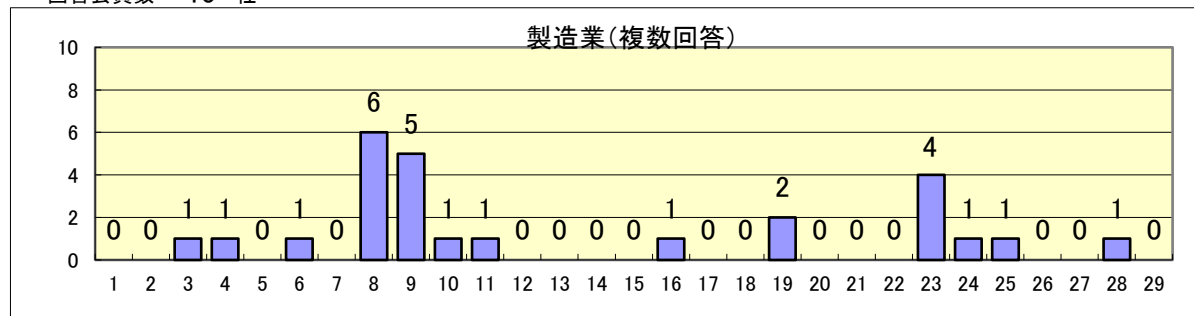
▶ 回答会員数 100 社



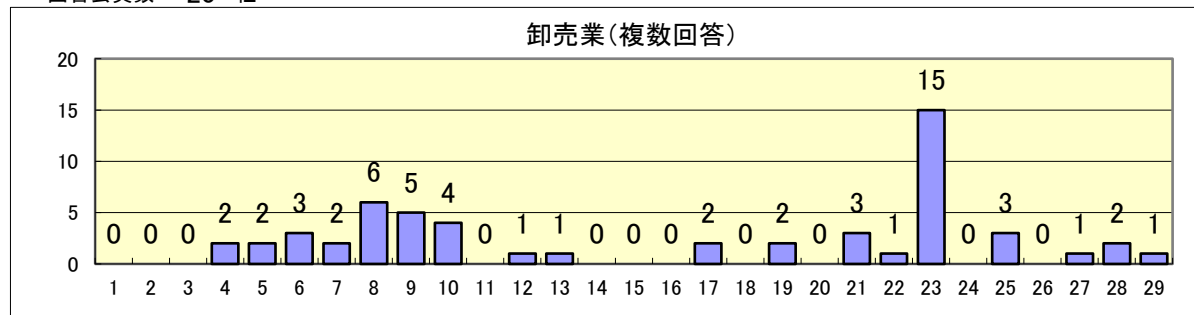
▶ 回答会員数 10 社



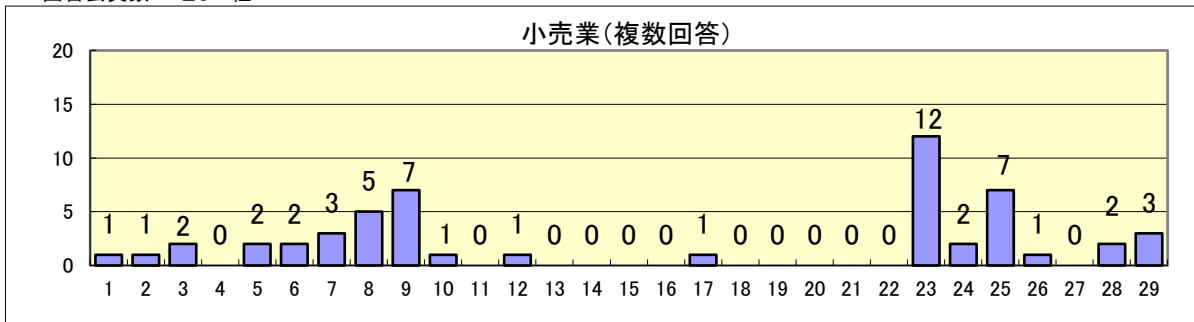
▶ 回答会員数 10 社



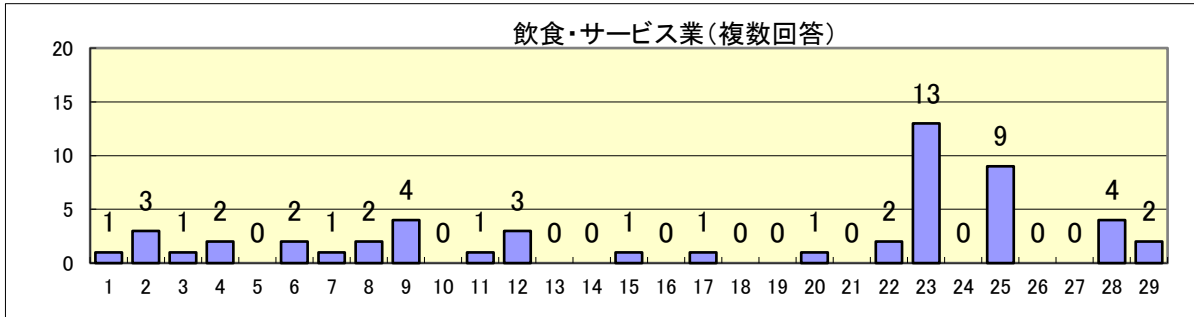
▶ 回答会員数 20 社



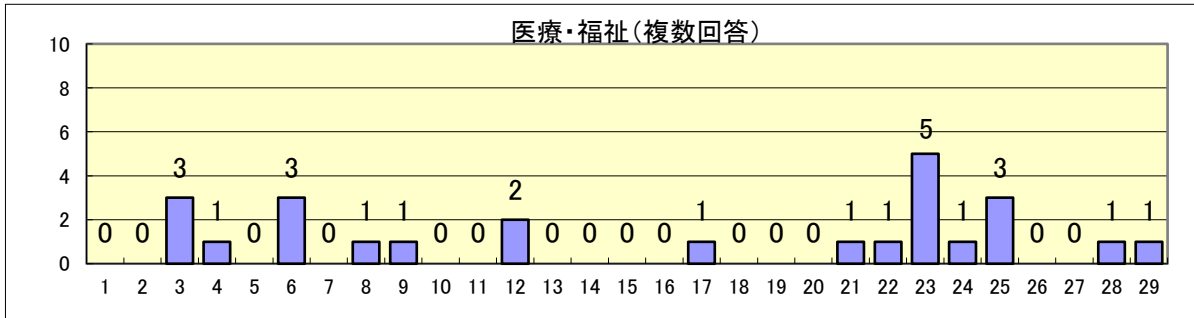
▶ 回答会員数 20 社



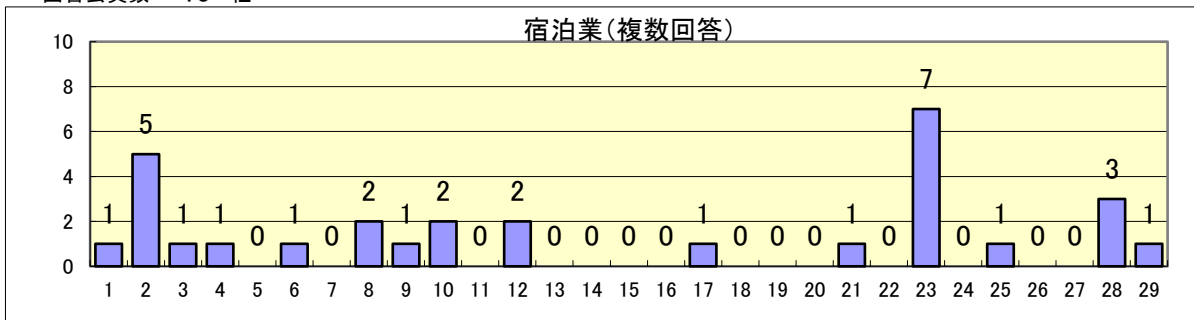
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



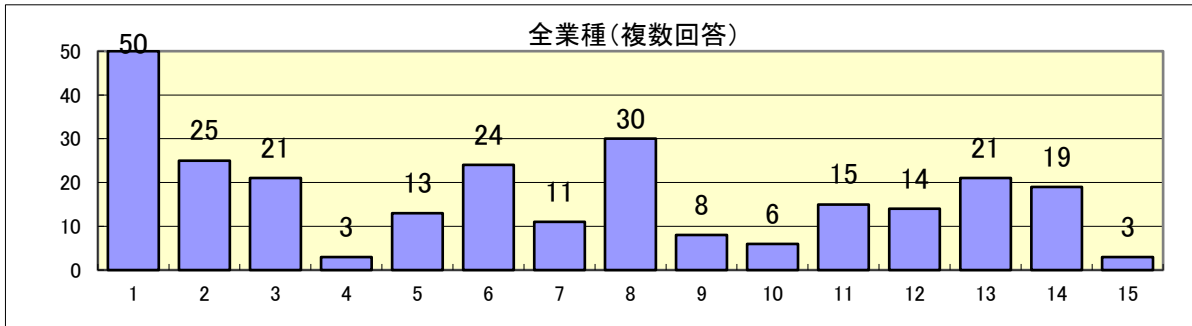
▶ 回答会員数 10 社



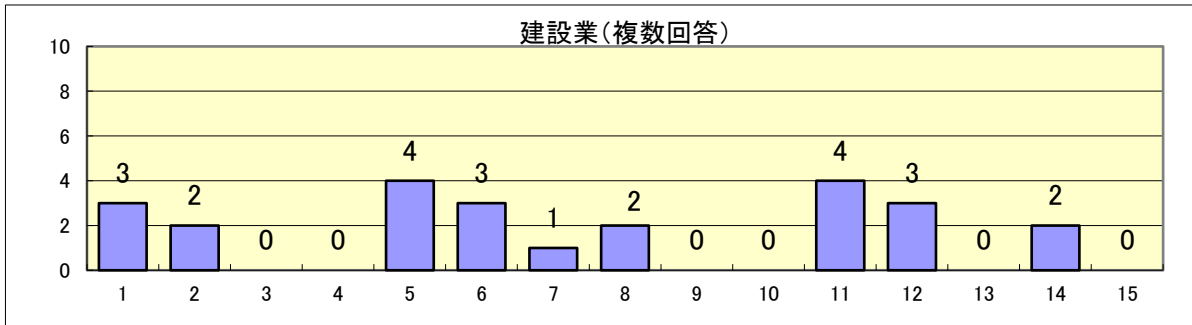
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

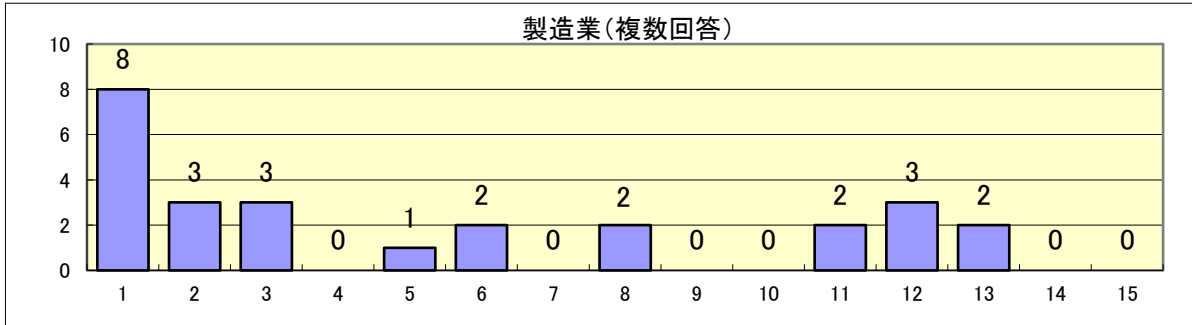
▶ 回答会員数 100 社



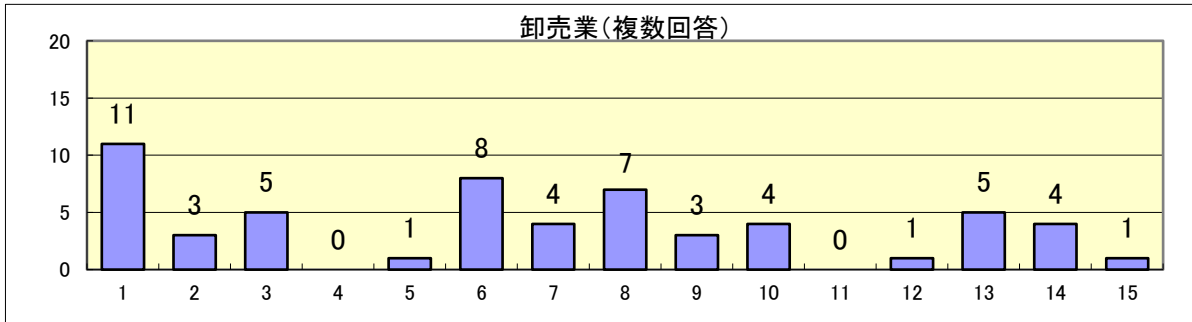
▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社

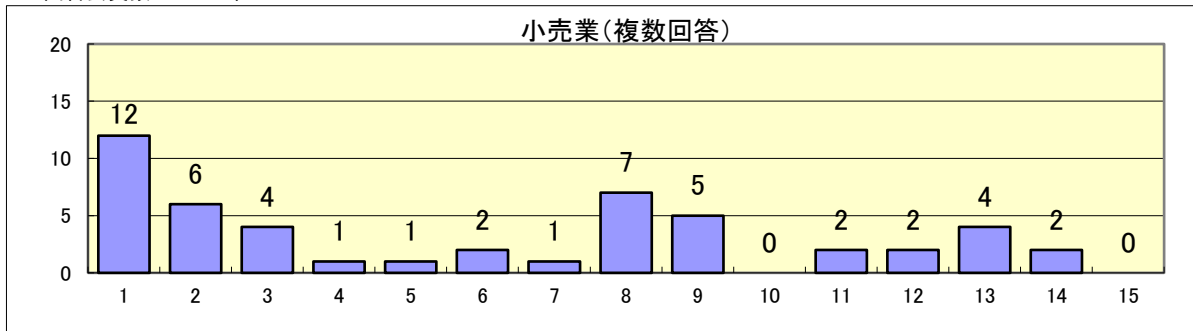


▶ 回答会員数 20 社

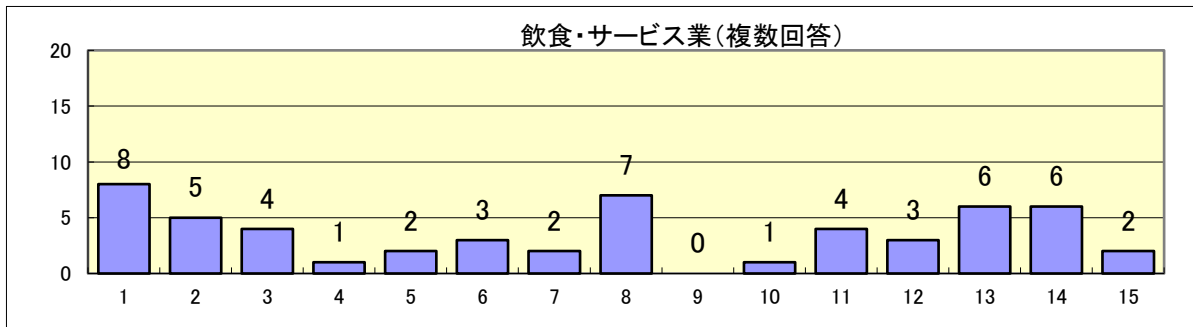




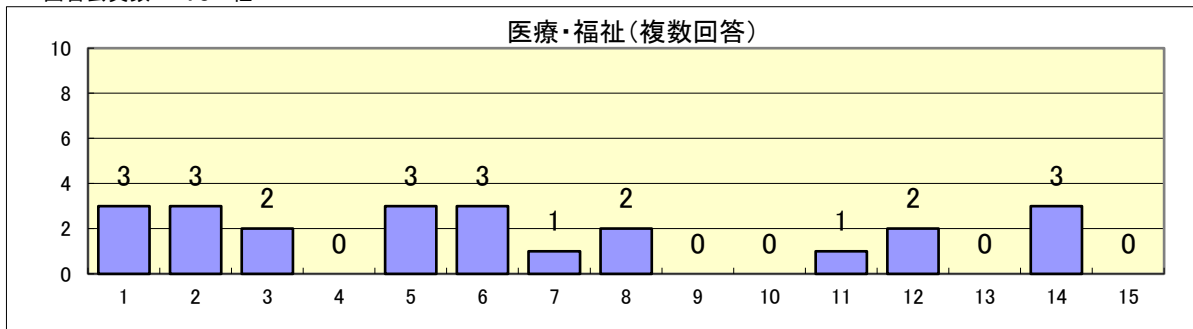
▶ 回答会員数 20 社



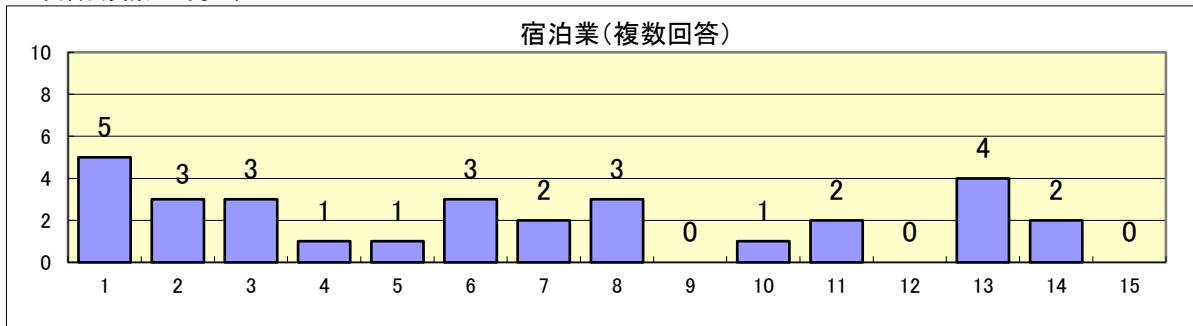
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



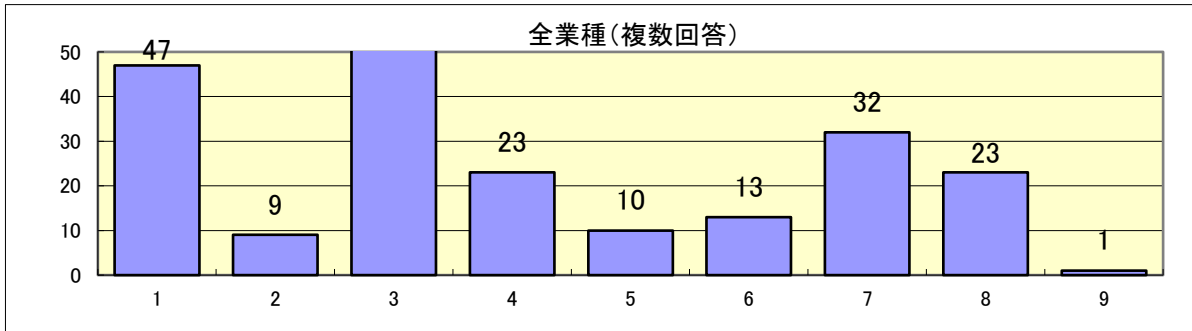
▶ 回答会員数 10 社



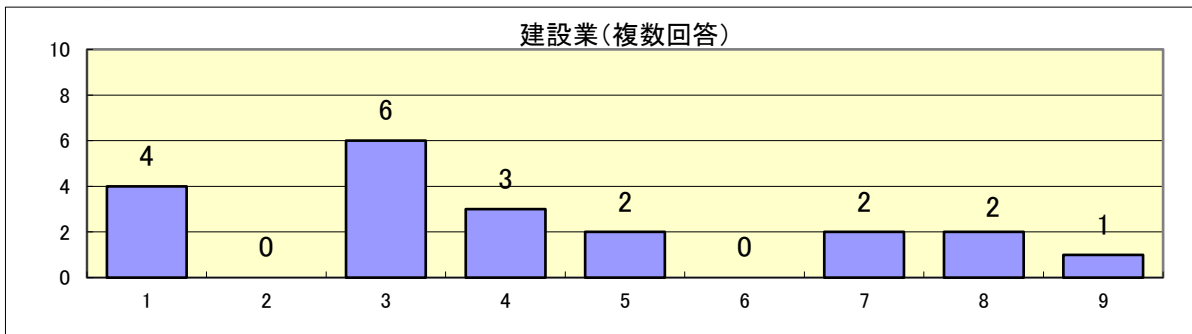
質問4 国や自治体の各種支援制度(給付金・補助金等)の情報の入手方法

- |                              |              |
|------------------------------|--------------|
| 01 インターネット(自治体や支援機関のホームページ等) | 06 他事業者から    |
| 02 SNS(Twitter・LINE等)        | 07 金融機関から    |
| 03 商工会議所から                   | 08 顧問先や専門家から |
| 04 紙媒体発行物(新聞・雑誌・市報・会議所ニュース等) | 09 その他       |
| 05 加入する組合・団体等から              |              |

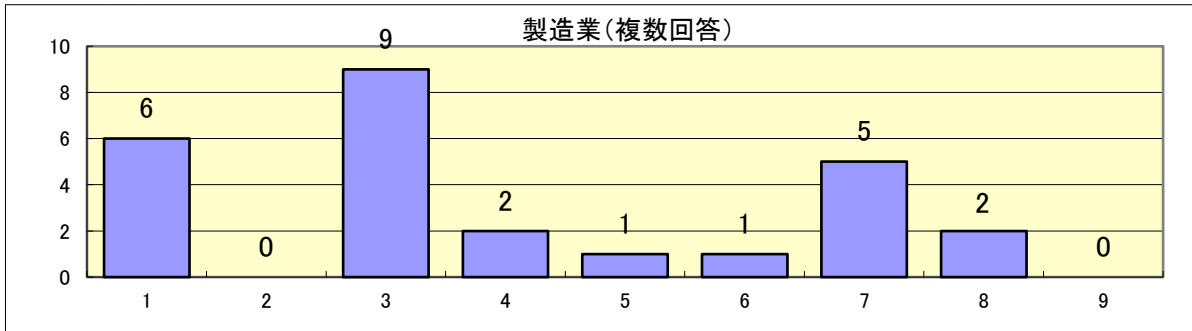
▶ 回答会員数 100 社



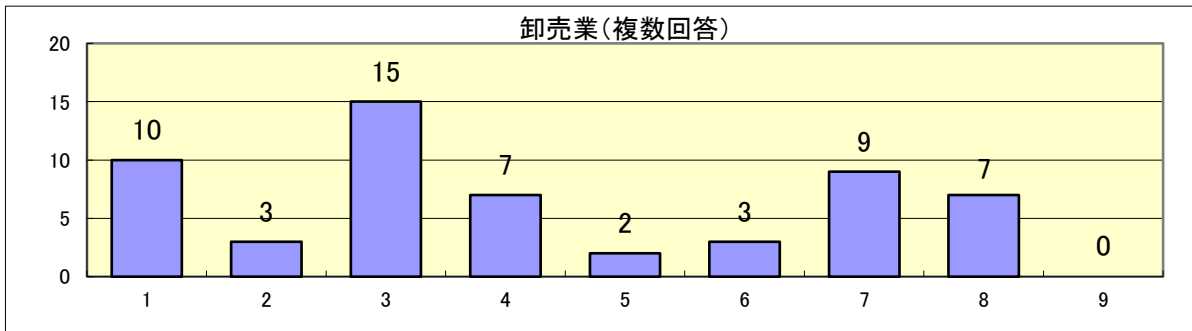
▶ 回答会員数 10 社



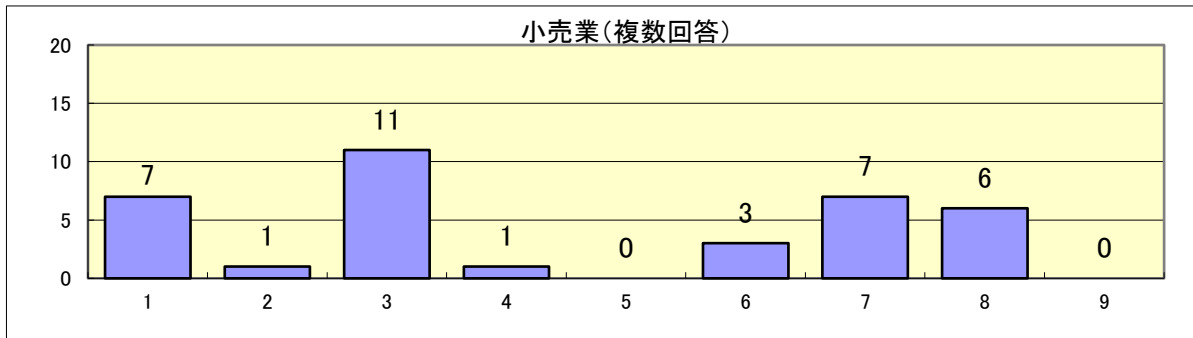
▶ 回答会員数 10 社



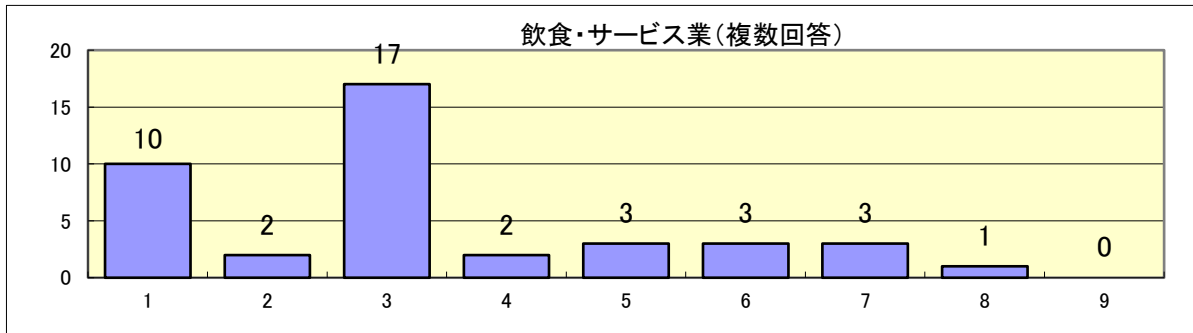
▶ 回答会員数 20 社



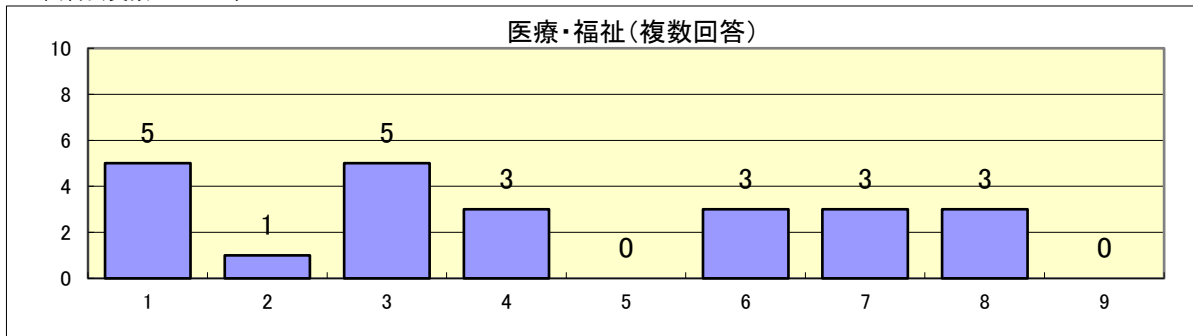
▶ 回答会員数 20 社



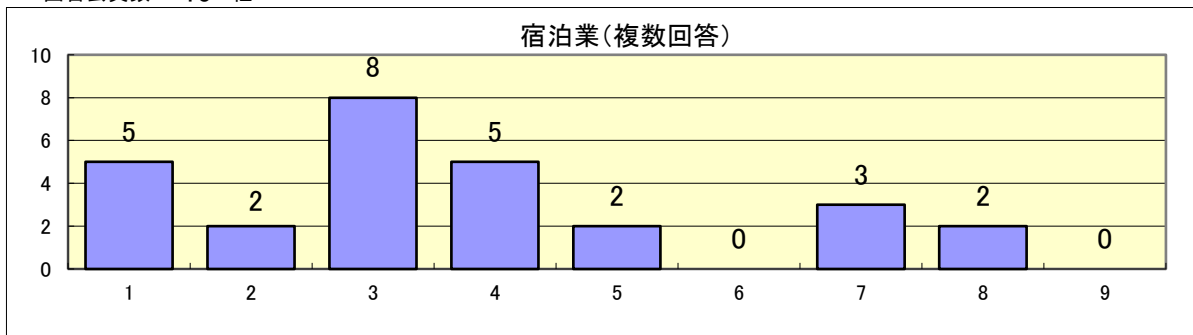
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



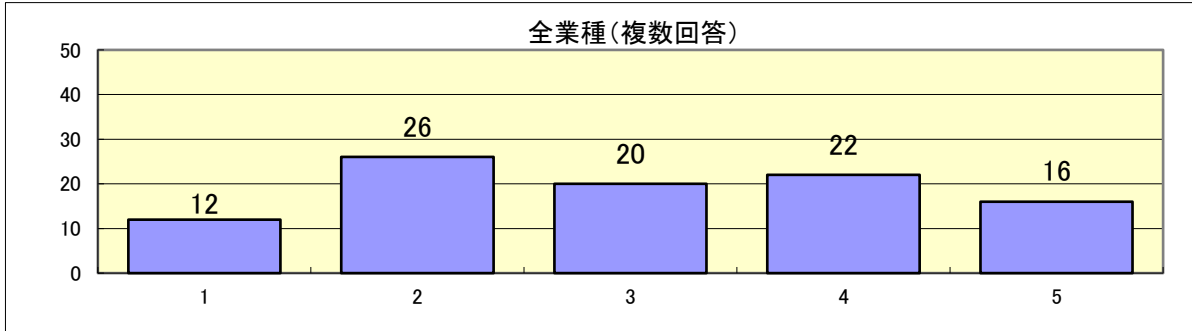
▶ 回答会員数 10 社



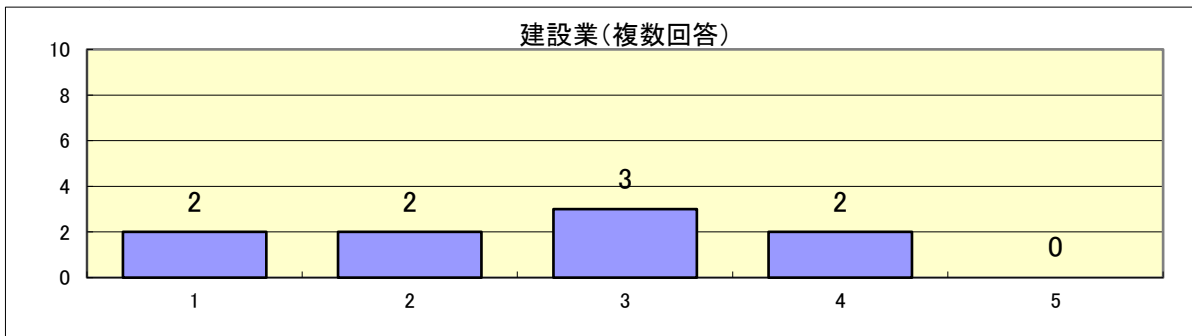
質問5 新型コロナウイルスの影響収束時期の予測

- 01 今年の年末頃まで
- 02 来年上半期頃まで
- 03 来年末頃まで
- 04 2～3年後頃まで
- 05 長期化を予想

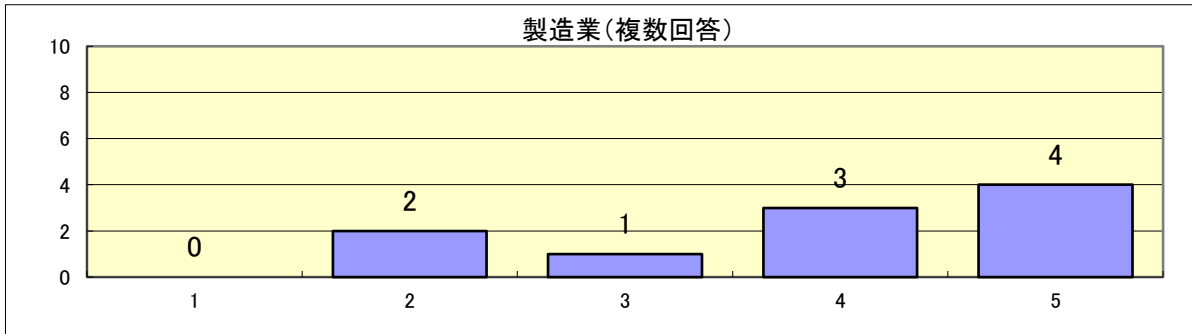
▶ 回答会員数 100 社



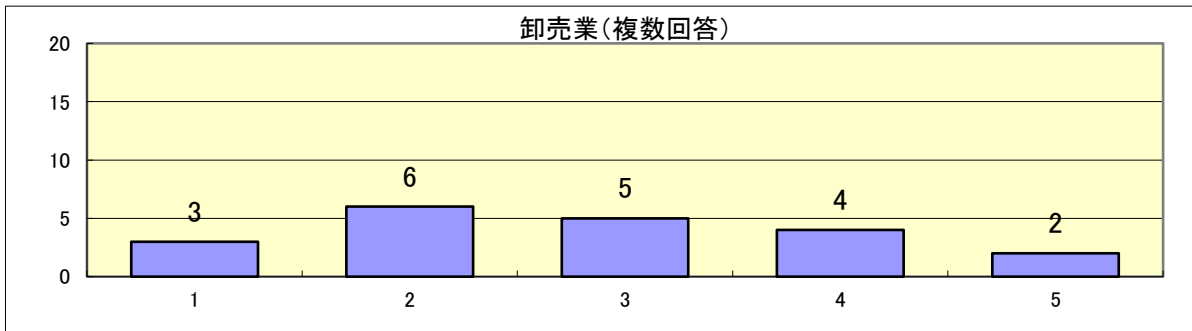
▶ 回答会員数 10 社



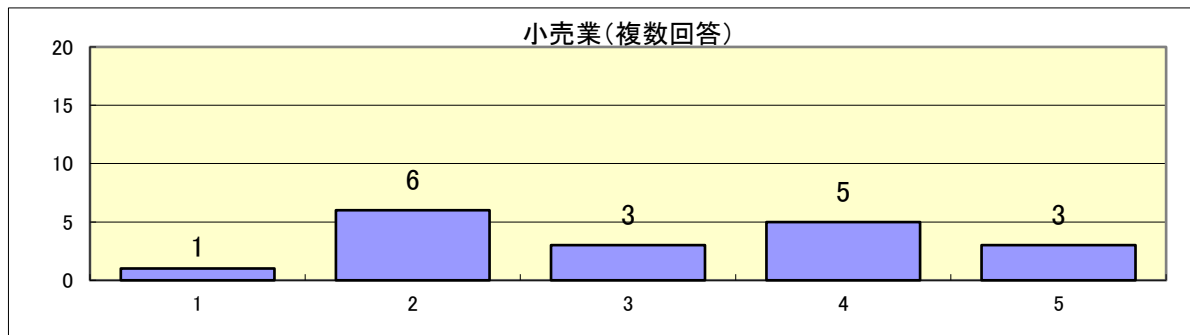
▶ 回答会員数 10 社



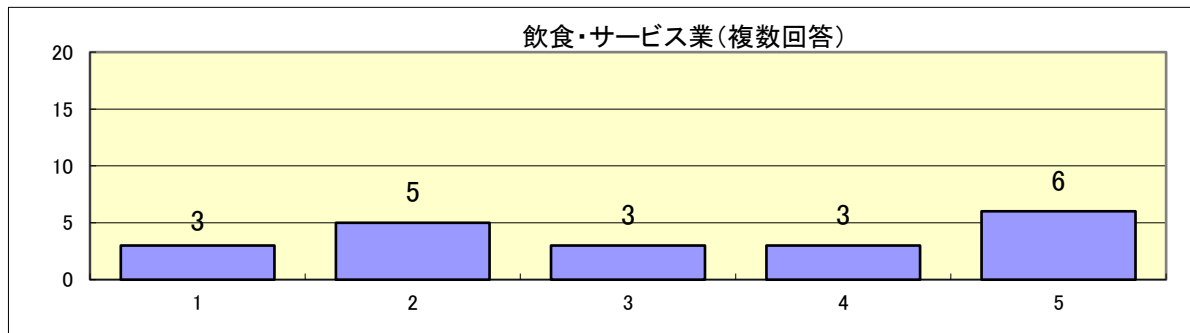
▶ 回答会員数 20 社



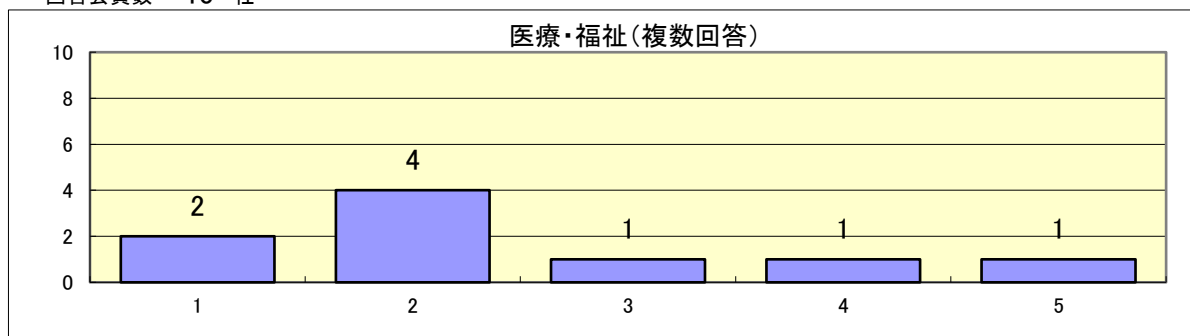
▶ 回答会員数 20 社



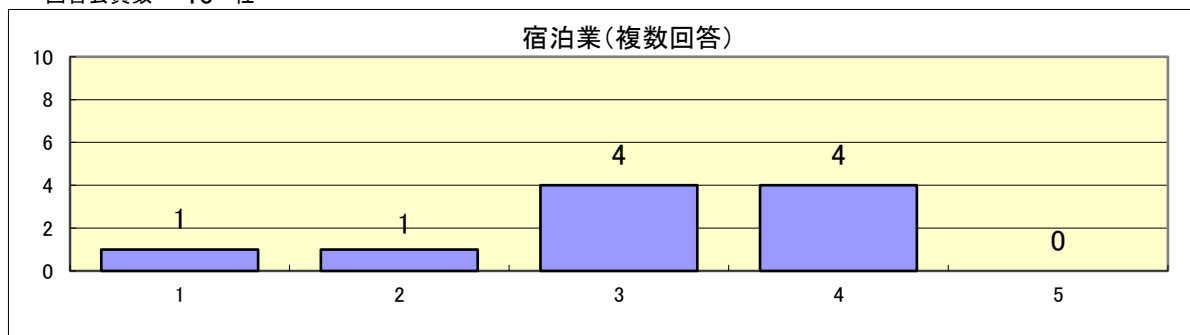
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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4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	2021年4月～6月期の状況					2021年7月～9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 (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＞ 国や自治体の各種支援制度(給付金・補助金等)の情報をどのように入手していますか 当てはまる番号に○をつけてください(複数回答可)

①インターネット(自治体や支援機関のホームページ等)	②SNS(Twitter・LINE等)	③商工会議所からの情報提供
④紙媒体発行物(新聞・雑誌・市報・会議所ニュース等)	⑤加入する組合・団体等からの情報提供	⑥他事業者からの情報提供
⑦金融機関からの情報提供 ⑧顧問先や専門家からの情報提供 ⑨その他( )		

＜質問5＞ 新型コロナウイルスの影響収束時期(コロナ前の状況に戻る時期)について、貴社の見通しとして当てはまる番号に○をつけてください

①今年の年末頃まで	②来年上半期頃まで	③来年末頃まで	④2～3年後頃まで	⑤長期化を予想
(上記を選んだ理由: )				

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。