

# 企業景況調査報告書

(2019年7月～11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 (消費税率引上げの影響)	.....	8～9
質問5 (ラグビーW杯大分開催の効果)	.....	10～11
集計結果	.....	12～16
調査票様式	.....	17

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( 2019 年 7 月～ 11 月)

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

注. 前回調査と対象業種と調査社数は同一。前々回(2018年7月～12月)以前の調査と相違ある事に注意が必要

**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** 2019 年 12 月 13 日から約4週間(回答期限・2020年1月10日)

**回収状況** 100 社(回収率 100.0 %) ※前期(31年 1～6月) 100 社(回収率 100.0 %)  
 前2期(30年 7～12月) 134 社(回収率 35.5 %)  
 前3期(30年 1～6月) 122 社(回収率 31.4 %)

**【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 35 社	株式会社 17 社	有限会社 44 社	
	他の会社 2 社	他の法人 2 社	無回答 0 社	
従業員数	1～4人 70 社	5～9人 15 社	10～29人 10 社	
	30～49人 2 社	50～99人 1 社	100人以上 0 社	
	無回答 2 社			

**調査結果概要**

前回(2019年1月～6月期)の調査に続き、2019年7月～11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26回目の調査である。

今回の調査期間において、会員企業の業績等に大きく影響を与えたと思われる出来事がいくつかあった。調査票にも記載されているが、1つは10月に実施された消費税増税である。またもう1つは9月から11月において、全国各地の会場にて開催されたラグビーW杯である。大分市では計5試合が挙行され、別府市は出場国のキャンプ地にもなった。そして、これが観光都市別府に大きな影響を与えたかもしれない隣国韓国との徴用工問題が絡む日韓両政府の軋轢と韓国人旅行客の壊滅的な減少である。その他、米中貿易摩擦による輸出産業の先行き不安も指摘しておく。

今回の調査結果では、調査票に質問のなかった韓国人旅行客の減少が甚大な影響を与えていることが分かった。主要産業である宿泊業の売上DIは前回調査では20.0であったが、今回調査は△50.0と大きな悪化となった。2019年12月から2020年3月までの次期見通しも△40%と薄明かりの気配も感じられない。宿泊業と同様に卸売業も厳しい状況にある。「売上高」と「自社の業況判断」の2項目のDI値が△50.0となった。また全項目でマイナスDI値を記録した。「売上単価」では宿泊業も10.0とプラスを示した一方で、卸売業は△25.0となり両業種で明暗を分ける結果となった。

消費税増税の影響はどうだったかを質問4で訊いた。全業種では32%の企業が影響あったとしている。影響度が最も高かったのは小売業で40%の企業が影響あったとした。もの造り関連の建設業と製造業の回答率は共に20%となったが、これは仕入原価が引き上げられたことが大きいようだ。

ラグビーW杯の影響はどうだったかを質問5で訊いた。全体では22%の企業が効果あったとしたが、最も効果があったのは宿泊業で回答率は60%にも達した。飲食・サービス業は25%と低い数値のように思える。好影響を受けたと予想される飲食店以外のサービス業も母数に含まれている為に低くなった可能性もある。

会員企業の経営は、このように社外環境の影響を大きく受けることが理解できよう。会員企業は多少の経営環境の変化があっても十分に対応できるよう足腰の強い経営体質の構築に向けて努力を重ねることを大いに期待したい。

※DI値＝売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示します。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりという意味するものです。

DI＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)

・業況・採算：(好転)－(悪化)

・売上：(増加)－(減少)

質問1 前年同期と今期(7月～11月)の経営上の状況比較、及び来期(12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

総合のDIは $\Delta 7.0$ となり、前回の $\Delta 4.0$ より若干の悪化となった。大分類別では前回調査で $\Delta 10.0$ を記録したものの造り関連が $5.0$ とプラスに転じている。これは前回調査で $\Delta 30.0$ を示した製造業が $0.0$ となったことが大きい。但し来期見通しでは $\Delta 10.0$ と悲観的にみており、海外・国際情勢にも影響されやすい製造業の特徴が出ている。

一方の商業・サービス関連は前回 $\Delta 2.5$ だったのに対し、今回は $\Delta 10.0$ と $7.5P$ の悪化となった。業種別では卸売業は前回( $\Delta 45.0$ )同様に $\Delta 50.0$ と極めて厳しい。なお、宿泊業が $\Delta 50.0$ と前回の $20.0$ から大きく悪化を示したのは韓国からの旅行客の急激な減少が、売上に深刻な打撃を与えていることを示した結果となった。

#### ロ. 売上単価

全般的に改善方向に向かっているようだ。総合では前回の $0.0$ から今回は $6.0$ とプラスに転じた。なお、大分類では商業・サービス関連が $7.5$ と前回( $\Delta 3.8$ )より $11.3P$ 上昇した一方で、もの造り関連では $15.0P$ 悪化(今回 $0.0$ 、前回 $15.0$ )のが気がかりである。

業種別では卸売業のみがマイナス( $\Delta 25.0$ )であるが、前回の $\Delta 50.0$ より大きく改善したことに注目したい。なお売上DIが急速に悪化した宿泊業はプラス値( $10.0$ )を維持したものの、前回の $50.0$ より大きく悪化したこと、また来期見通しが $\Delta 10.0$ となるなど先行き不透明感が漂ってきていると言えよう

#### ハ. 資金繰り

全体的に厳しくなっているようだ。もの造り関連は $15.0$ とプラスであるものの、商業・サービス関連は $\Delta 20.0$ と総合が $\Delta 13.0$ となる原因をもたらした。総合は前回結果の $\Delta 6.0$ と比較すると今回調査は $14P$ も悪化した。業種別では建設業 $10.0$ と製造業 $20.0$ はプラスであったものの、商業・サービス業の5業種全てはマイナス値を記録した。前回調査と比較しても商業・サービス関連は全業種で前回調査よりも悪化していることに注目せざるを得ない。

#### ニ. 借入難度

「ハ. 資金繰り」と同様に、悪化の傾向を示している。製造業のみが前回と同じ $20.0$ である他は、他6業種は全て前回調査より悪化している。前回調査でマイナスDIは小売業( $\Delta 5.0$ )のみであったが、今回は卸売業 $\Delta 15.0$ 、小売業 $\Delta 15.0$ 、医療・福祉 $\Delta 10.0$ 、宿泊業 $\Delta 20.0$ と4業種へと増加してしまった。

#### ホ. 収益状況

もの造り関連は前回の $0.0$ から $10.0$ と大きく改善した。これは建設業が前回の $30.0$ から $10P$ 悪化したものの、 $20.0$ と大きなプラス値を維持した一方で、製造業が前回 $\Delta 30.0$ から今回 $0.0$ となったことが大きい。他方、商業・サービス関連は前回の $\Delta 3.8$ から $\Delta 17.5$ と $13.7P$ も悪化してしまった。全5業種でマイナスであり、特に宿泊業は前回より $60P$ も悪い $\Delta 50.0$ となったことに加えて来期見通しも $\Delta 50.0$ であり、厳しい状況下にあることが伺い知れる。

#### ヘ. 雇用人員

圧倒的な人員不足が生じており、かつ長期にわたって継続していることが分かる。総合は $\Delta 35.0$ で前回値と同一である。調査対象全7業種全てがマイナスであり、それも二桁のマイナスである。もはや人員不足は一企業、一業界の問題ではなくなってきていると指摘しておきたい。

#### ト. 自社の業況判断

製造業が前回の $\Delta 60.0$ から今回 $0.0$ と大きく改善しているほかは、残り6業種は前回調査より悪化した。大きく悪化した業種は建設業( $20.0P$ 悪化)と飲食・サービス業( $25.0P$ 悪化)の2業種である。なお建設業は悪化しても $0.0$ とマイナス転落のぎりぎりの線にあるが、飲食・サービスは $10.0$ から $\Delta 15.0$ とマイナス値に転落したことが残念である。

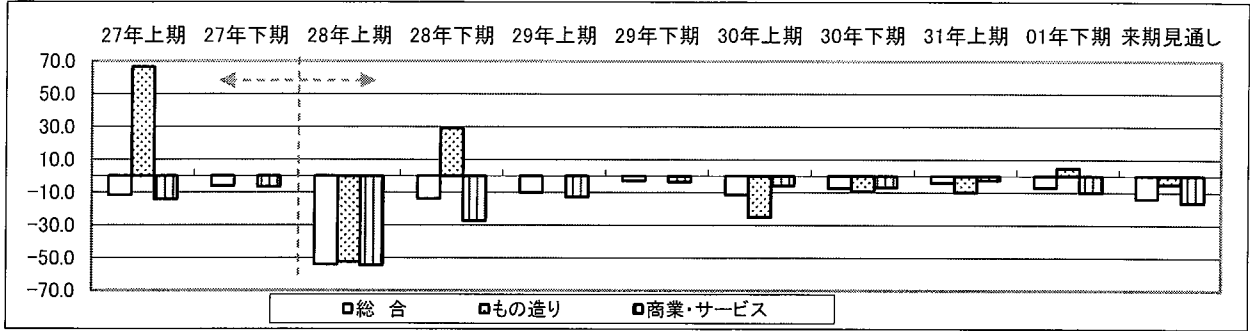
【ワンポイント・レビュー: DI値の推移】

注1. 27年下期までは[製造業]と[非製造業]の区分

注2. 今回調査から来期見通しは4ヵ月単位

イ. 売上高

もの造り関連は01年下期にプラスに転じたものの、来期見込みは再びマイナスを予想している

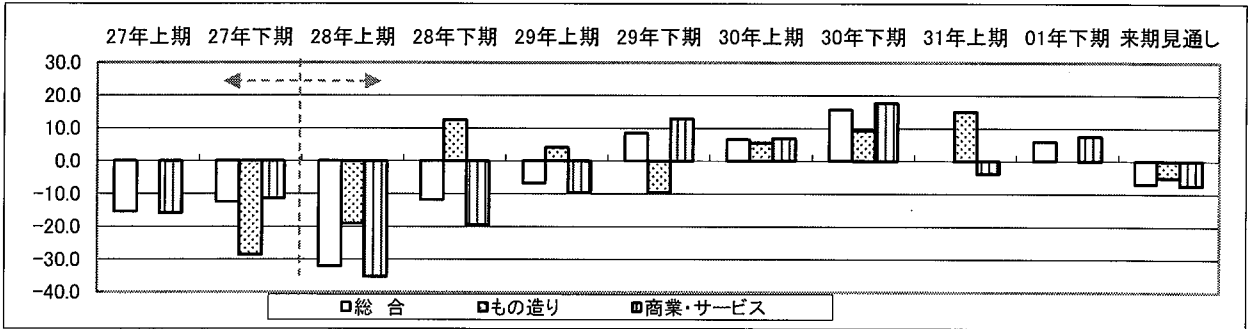


《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 11.8	△ 6.3	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 14.0	△ 7.0
もの造り	66.7	0.0	△ 52.4	29.2	0.0	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 5.0	△ 10.0
商業サービス	△ 14.0	△ 6.7	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 16.3	△ 6.3

ロ. 売上単価

改善傾向にあることは確かであるものの、その歩みは緩やかで停滞感も漂い始めている

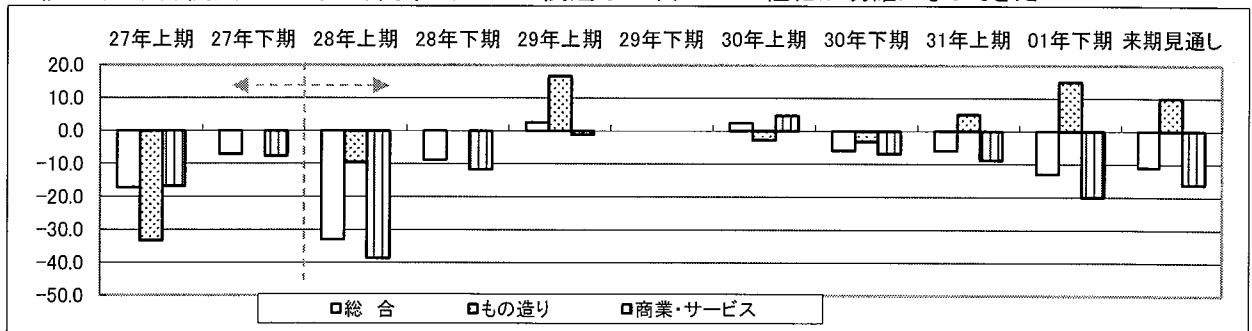


《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 15.5	△ 12.5	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	8.5	6.6	15.7	0.0	6.0	△ 7.0	△ 13.0
もの造り	0.0	△ 28.6	△ 19.0	12.5	4.2	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0
商業サービス	△ 15.9	△ 11.4	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	7.5	△ 7.5	△ 15.0

ハ. 資金繰り

DI値がもの造り関連ではプラス、商業・サービス関連はマイナスと二極化が明確になってきた



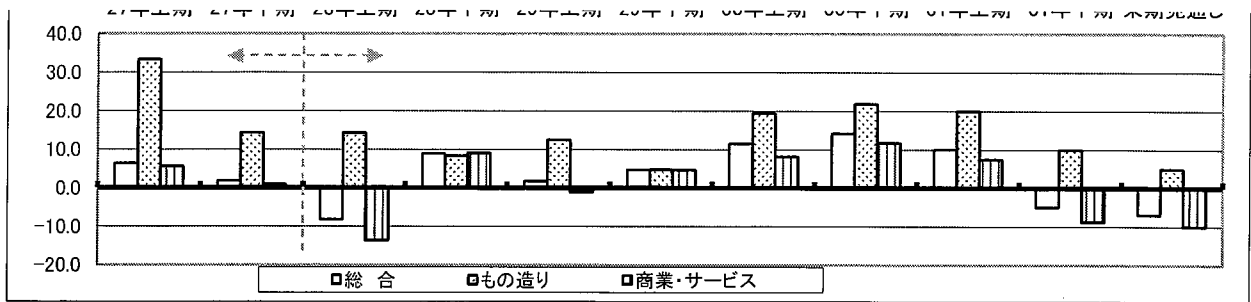
《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 17.3	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 11.0	2.0
もの造り	△ 33.3	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	10.0	△ 5.0
商業サービス	△ 16.8	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 16.3	3.8

二. 借入難度

30年上期以降3期連続で比較的好ましい状況であると言えたものの、今期は反転して厳しくなってきた

27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し

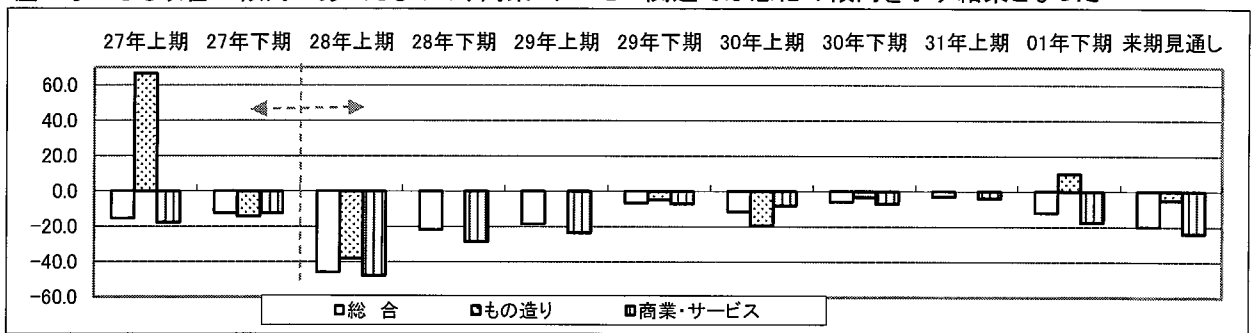


《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	6.4	1.8	△ 8.3	8.9	1.7	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 5.0	△ 7.0	△ 2.0
もの造り	33.3	14.3	14.3	8.3	12.5	4.8	19.4	21.9	20.0	10.0	5.0	△ 5.0
商業サービス	5.6	1.0	△ 13.6	9.1	△ 1.1	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 8.8	△ 10.0	△ 1.3

ホ. 収益状況

僅かながらも改善の傾向にあったものの、商業・サービス関連では悪化の傾向を示す結果となった

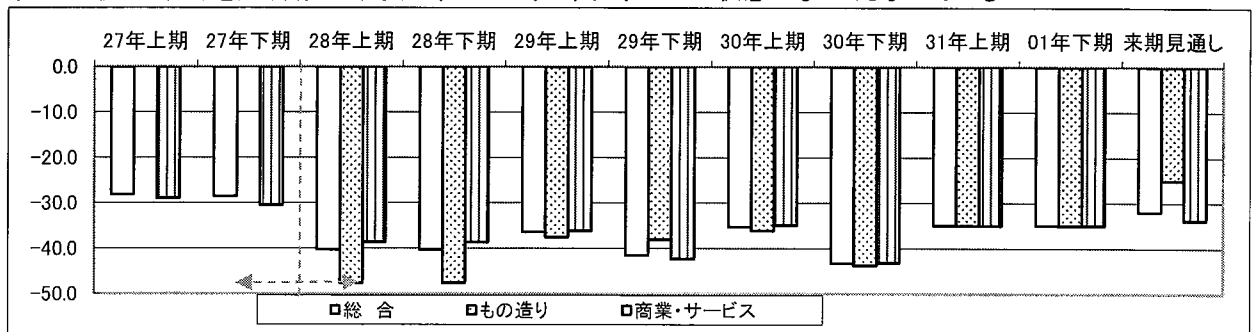


《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 15.5	△ 12.5	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 20.0	△ 8.0
もの造り	66.7	△ 14.3	△ 38.1	0.0	0.0	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	10.0	△ 5.0	△ 15.0
商業サービス	△ 17.8	△ 12.4	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 23.8	△ 6.3

ヘ. 雇用人員

極めて厳しい状態を乗り越えて、永久凍土のように固く氷ついた状態になってしまっている

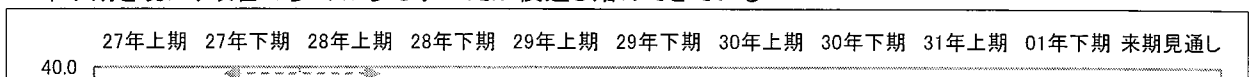


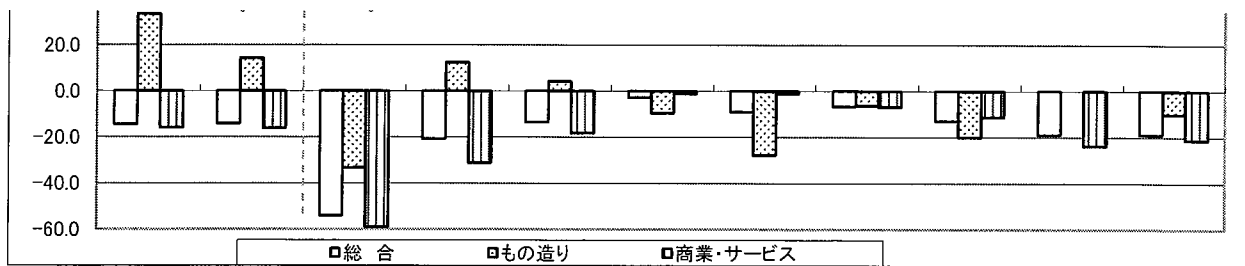
《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 28.2	△ 28.6	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 32.0	3.0
もの造り	0.0	0.0	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 25.0	10.0
商業サービス	△ 29.0	△ 30.5	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	△ 33.8	1.3

ト. 自社の業況判断

29年下期を境に、改善の歩みが少しずつだが後退し始めてきている





《時系列実績・見通し》

	27年上期	27年下期	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	来期見通し	01年下期比
総合	△ 14.5	△ 14.3	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 19.0	0.0
もの造り	33.3	14.3	△ 33.3	12.5	4.2	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 10.0	△ 10.0
商業サービス	△ 15.9	△ 16.2	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 21.3	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位と2位は前回調査と同じとなった、なお、回答率は1位が2%減、2位が2%増であった。3位は前回「従業員の不足・確保難」(回答率20%)であったが、今回は「同業者間の競争の激化」(同19%)に変わったものの、回答率に大きな差異はない。ちなみに「従業員の不足・確保難」の今回は16%の回答率であった。

「仕入価格の上昇」が1位となった業種は建設業(回答率50%)、製造業(同60%)、飲食・サービス業(同50%)であった。もの造り関連2業種で1位を占めていることが特徴的である。

全業種で2位となった「売上が増えない」が1位となった業種は、卸売業(同30%)、小売業(同55%)の2業種であった。また全業種で3位となった「同業者間の競争の激化」を1位に上げた業種はなく、3位に上げた業種が5業種に及んだことから、「同業者間の競争の激化」はどの業種でも万遍なく経営の課題として上位にランクされていることには間違いないだろう。

前回3位だった「従業員の不足・確保難」は、医療・福祉業(30%)と宿泊業(30%)とで2位に、建設業(20%)で3位となっている。

卸売業は全業種で1位、2位、3位となった経営問題が、1位と2位の順序は異なるものの全て上位3位以内にランクインされている。卸売業の厳しさが際立っていることを示唆する調査結果と言えそうだ。

[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 (32)	売上が増えない (28)	同業者間の競争の激化 (19)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	請負単価の低下・上昇難 (3)	従業員の不足・確保難 (2) 熟練技術者の確保 (2) 下請け業者の確保難 (2) 売上が増えない (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)	人件費等の経費の増加 (4)	同業者間の競争の激化 (2) 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (2) 熟練技術者の確保 (2)
卸売業 回答 20 社	売上が増えない (6)	仕入価格の上昇 (5)	同業者間の競争の激化 (4) 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (4) 消費・需要の停滞 (4) 消費者ニーズの変化対応 (4) 利益率が上がらない (4)
小売業 回答 20 社	売上が増えない (11)	消費・需要の停滞 (6) 生産設備の不足・老朽化 (6)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (10)	人件費等の経費の増加 (6)	同業者間の競争の激化 (5) 売上が増えない (5)
医療・福祉業 回答 10 社	人件費等の経費の増加 (4)	同業者の進出・増加 (3) 従業員の不足・確保難 (3)	同業者間による競争激化 (2) 利益率が上がらない (2)
宿泊業 回答 10 社	同業者の進出・増加 (4)	従業員の不足・確保難 (3)	同業者間の競争の激化 (2) 人件費等の経費の増加 (2) 仕入価格の上昇 (2) 売上が増えない (2)

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

「利益率向上策」(回答率33%)が1位、「売上高増加策」(同32%)が2位、「経費削減策」(同25%)が上位3位となった。この3項目は前回調査でも2位以内に入っていた(2位が同率で2項目)。

前回調査での回答率は「利益率向上策」33%、「売上高増加策」34%と今回調査結果と遜色ない。しかし、「経費削減策」は前は33%の2位であった。今回の回答率が△8%の25%となったことは、経費削減努力が限界になりつつあるのかと邪推したくなる。AIやITの活用による生産性向上策は多々ある。会員企業においては今後も経費削減努力に対し手を緩めないでいただきたいものである。

業種別では全業種で上位3位以内にはなかった「適正人員確保策」が、建設業(回答率40%)と宿泊業(同40%)とで1位となっている。この対策に対応する「人材育成策」は宿泊業で40%の同率1位となっている。なお建設業では3位(同20%)である。

全業種上位3位は業種別でも2項目以上計上されている。しかし、小売業は1位の「利益率向上策」(50%)のみであり、2位「販売単価上昇策」(40%)、3位「新商品、新製品開発」(35%)となっていることに注目したい。

[上位項目]※( )は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	利益率向上策 (33)	売上高増加策 (32)	経費削減策 (25)
建設業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 適正人員確保策 (4)	経費削減策 (3) 利益率向上策 (3)	販売単価上昇策 (2) 人材育成策 (2) 新分野事業展開 (2)
製造業 回答 10 社	利益率向上策 (6)	販売単価上昇策 (3) 新分野事業展開 (3)	適正人員確保策 (2) 経費削減策 (2) 在庫調整策 (2) 仕入単価圧縮策 (2) 人材育成策 (2) 広告宣伝強化策 (2)
卸売業 回答 20 社	売上高増加策 (9)	新商品、新製品開発 (6)	利益率向上策 (5) 新分野事業展開 (5)
小売業 回答 20 社	利益率向上策 (10)	販売単価上昇策 (8)	新商品、新製品開発 (7)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上高増加策 (9)	利益率向上策 (8)	経費削減策 (6)
医療・福祉 回答 10 社	経費削減策 (4)	適正人員確保策 (3) 人材育成策 (3)	売上高増加策 (1) 市場競争力強化策 (1) 利益率向上策 (1) 広告宣伝強化策 (1) 新商品、新製品開発 (1) 新分野事業展開 (1)
宿泊業 回答 10 社	適正人員確保策 (4) 人材育成策 (4)	市場競争力強化策 (3)	売上高増加策 (2) 販売単価上昇策 (2) 経費削減策 (2) 資金繰り円滑化策 (2) 広告宣伝強化策 (2)



質問4 消費税引上げの影響についてご記入ください。

▶ 今回の調査では昨年10月に実施された消費税の引上げに関し、影響があるかを回答してもらった

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊業
影響あり	32	2	2	7	8	7	3	3
(回答率)	32%	20%	20%	35%	40%	35%	30%	30%
影響なし	58	5	8	12	12	10	6	5

① 建設業

- ・ 仕入価格の上昇。
- ・ 仕入原価および下請単価の上昇。
- ・ あまり感じない。

② 製造業

- ・ 材料費の増加
- ・ 燃料・資材高騰

③ 卸売業

- ・ 仕入、経費の上昇
- ・ 売上が少なくなった。
- ・ 9月は駆け込み需要が少しあった。その反動もある。様々な経費、郵送料等が上がっているのは厳しい。
- ・ 高額商品の売れが悪い。
- ・ お客さまからは8%分しかもらえませんが、資材費・手数料・送料は10%です。2%分の負担が厳しい状況です。一律10%にしてほしい。
- ・ 特に反応なく自然な流れでした。
- ・ 消費税引き上げ後に売り上げの大きな変化は感じないが、仕入価格の消費税上昇は負担増となっている。
- ・ 軽減税率の方策、システムに大反対。弊社の場合、売上全体の1%未満の金額でもコンピューターの対策が必要(伝票請求書等)。飲食関係はなお大変と思う。
- ・ 資材の分の税率8%→10%で、その分の経費が増えている。

④ 小売業

- ・ 売上減少
- ・ 引き上げ前も後も、そう変化ないです。
- ・ 税率が上がった分、負担する金額が増えた。
- ・ 価格が低いため、影響なし。
- ・ 売上が確実に減少している。
- ・ 店頭で税込表示なので、前よりも鈍くなった。
- ・ 予定通りなので別段問題なかった。
- ・ 家賃などの上昇。
- ・ 販売単価を上げた。

⑤ 飲食・サービス業(2-1)

- ・ 材料仕入の上昇
- ・ 仕入価格、経費の上昇。今後売上下がる1月・2月に消費の冷え込みを心配している。
- ・ 売上に直接的な影響は強く感じていないが、他の経費の様々なものが値上がりしており、収益状況は厳しくなる。
- ・ 売上を伸ばさないといけない。
- ・ 消費税に対応した設備の準備と対策に労力がかかり、大変でした。

⑤ 飲食・サービス業(2-2)

- ・ 10月からぱったりと、お客様の流れが変わりました。
- ・ 仕入値が上がった。
- ・ クレジットカード、PayPay等が、一定の効果を上げているように感じる。
- ・ 特に影響は感じられなかった。

⑥ 医療・福祉

- ・ 単純に仕入高増。
- ・ 直後は患者さんが減少しましたが、今は戻っています。
- ・ 医療なので消費税はかからない。

⑦ 宿泊業

- ・ 売価を5%上げざるをえなかった。その分売上が下がった。
- ・ 何がという明確なものはないが、12月の忘年会等の減少から影響しているように思われる。
- ・ はっきりとわからない。
- ・ 昨年より単価が500円近く落ちている。  
しょうがないと言いながら、会費制の宴会などで消費税分が高いといわれる。
- ・ 新規開業のため、2年間は影響なし。

質問5 ラグビーワールドカップ大分開催の効果についてご記入ください。

▶ 今回の調査では昨年9月から11月に開催されたラグビーW杯大分開催に係る効果について回答してもらった

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊業
効果あり	22	1	1	2	5	5	2	6
(回答率)	22%	10%	10%	10%	25%	25%	20%	60%
効果なし	70	6	9	17	15	13	7	3

① 建設業

- ・ 一度に発注が増えたため、人手が足りなくなった。

② 製造業

- ・ 広告代理店経由での受注が数件あった。賑わいが生まれ、今後の良い影響が出ることを期待しています。

③ 卸売業

- ・ 店の話題としては、とても賑わった。
- ・ 対象が違う為
- ・ 海外の方の購買が例年より多く感じられました。国内外の観光客は例年より多く感じられました。
- ・ 宿泊が増えても、食事をしないため無し。逆に昨年より売上減。
- ・ W杯に向けTVを設置し、全ての試合が見られるように準備をしていた。  
W杯関連の商品も仕入販売へとつなげた。
- ・ 従来ある商品売ることに執着せず、ニーズに合うものの販売へと切り替えた。(W杯期間中のみ)
- ・ 特に影響はなかった。

④ 小売業

- ・ 対前年度売上UP
- ・ 商店街は賑わいましたが、我々店舗への貢献はありませんでした。
- ・ あったと思います。ホテル・観光地・大型店等お客様が増加したと思います。その所が潤えばいずれ私共にも回ってくるのではないのでしょうか。
- ・ モーニングの来店が多かった。
- ・ 個人店には盛り上がったが、本業で特別変化なかった。
- ・ 全くなかった。
- ・ ホテルの仕入がやや増加した。

⑥ 飲食・サービス業

- ・ 当店は夕方までの営業のため、試合当日は忙しかった。
- ・ 取引先のホテルも忙しく、一部恩恵があった。数多くの外国人に来ていただいた良い機会になった。
- ・ お客様が激減しました。(特に海外からのお客様)
- ・ 思ってた効果が無かったです。
- ・ NZ代表ご一行の方々が来店して頂きました。外国人観光客も来店されました。
- ・ 通常通りの営業でした。

⑥ 医療・福祉

- ・ 国際文化交流としての成果大。文化相違の体験や理解が新たなアイデアに繋がる。
- ・ NZのトレーナーにつくことができました。

⑦ 宿泊業

- ・ 期間中の稼働率が良かった。海外の問い合わせも増えた。
- ・ 10月に関しての売上、利益とも近年にない好結果を生んだ。ただし、10月のみ。
- ・ 和食店だからか、あまり生ビールが売れることもなかった。でもヨーロッパの方はみえた。
- ・ 短期的に外国人客があった。
- ・ 欧米の人が一割増。
- ・ 売上が増加し、外国のお客さまとの共通の話題で会話できたことは良い経験となった。
- ・ インバウンド客が多数来店いただき、今後のリピーターになることを期待している。

<集計結果>

質問1 DI値集計(2019年7月～11月期)

▶ 来期は2019年11月～2020年3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	△ 7.0	△ 14.0	6.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 11.0
もの造り関連	5.0	△ 5.0	0.0	△ 5.0	15.0	10.0
商業・サービス関連	△ 10.0	△ 16.3	7.5	△ 7.5	△ 20.0	△ 16.3
	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	△ 5.0	△ 7.0	△ 12.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 32.0
もの造り関連	10.0	5.0	10.0	△ 5.0	△ 35.0	△ 25.0
商業・サービス関連	△ 8.8	△ 10.0	△ 17.5	△ 23.8	△ 35.0	△ 33.8
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 19.0	△ 19.0	もの造り関連 建設業、製造業 商業・サービス関連 卸売業、小売業、飲食・サービス業 医療・福祉、宿泊業			
もの造り関連	0.0	△ 10.0				
商業・サービス関連	△ 23.8	△ 21.3				

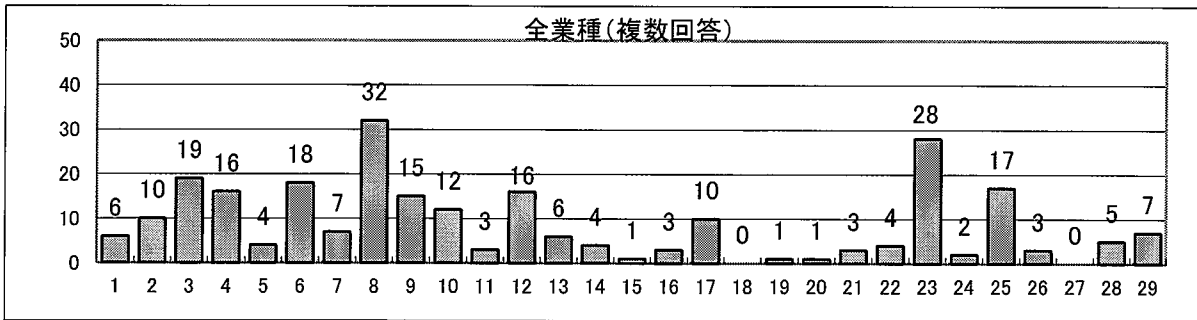
【業種別】

	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	△ 7.0	△ 14.0	6.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 11.0
建設業	10.0	0.0	0.0	△ 10.0	10.0	0.0
製造業	0.0	△ 10.0	0.0	0.0	20.0	20.0
卸売業	△ 50.0	△ 30.0	△ 25.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0
小売業	10.0	△ 25.0	5.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 25.0
飲食・サービス業	20.0	15.0	35.0	10.0	△ 10.0	△ 5.0
医療・福祉	10.0	△ 10.0	20.0	0.0	△ 10.0	0.0
宿泊業	△ 50.0	△ 40.0	10.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 30.0
	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	△ 5.0	△ 7.0	△ 12.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 32.0
建設業	0.0	10.0	20.0	△ 10.0	△ 60.0	△ 40.0
製造業	20.0	0.0	0.0	0.0	△ 10.0	△ 10.0
卸売業	△ 15.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 35.0
小売業	△ 15.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 25.0	△ 40.0	△ 40.0
飲食・サービス業	10.0	0.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 25.0
医療・福祉	△ 10.0	0.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 20.0
宿泊業	△ 20.0	△ 20.0	△ 50.0	△ 50.0	△ 50.0	△ 50.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 19.0	△ 19.0				
建設業	0.0	△ 30.0				
製造業	0.0	10.0				
卸売業	△ 50.0	△ 25.0				
小売業	△ 15.0	△ 25.0				
飲食・サービス業	△ 15.0	△ 15.0				
医療・福祉	0.0	△ 10.0				
宿泊業	△ 30.0	△ 30.0				

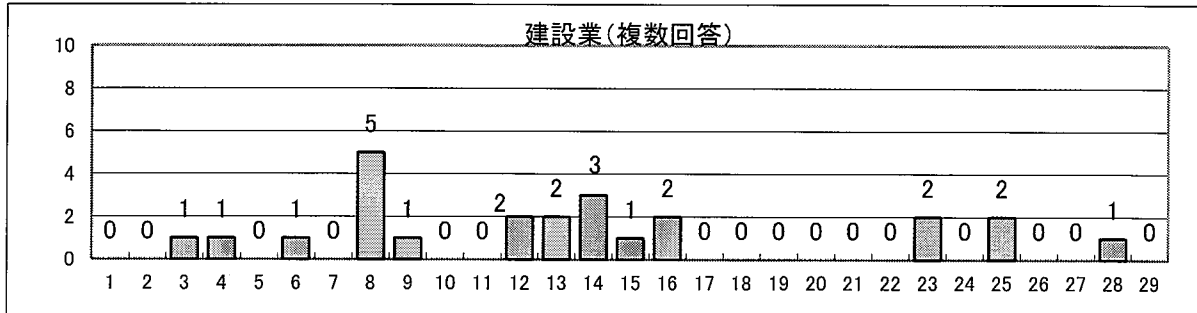
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

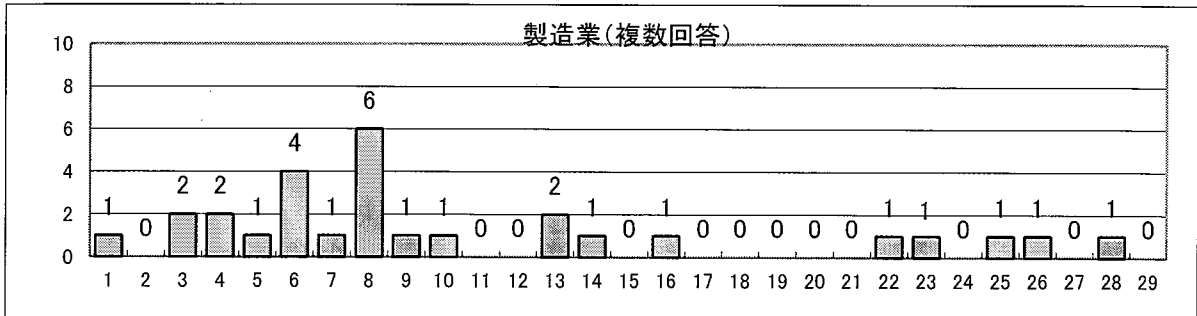
▶ 回答会員数 100 社



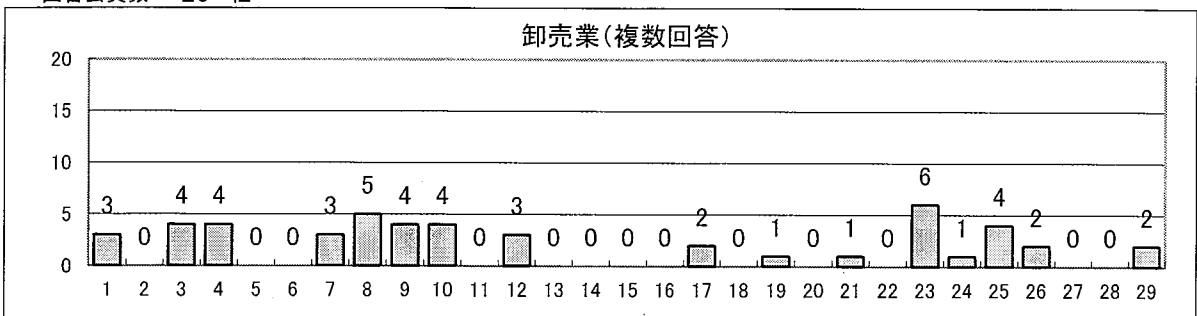
▶ 回答会員数 10 社



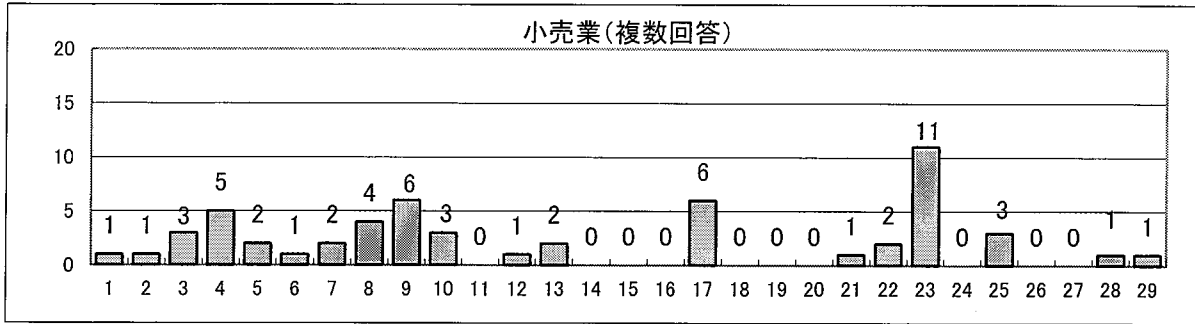
▶ 回答会員数 10 社



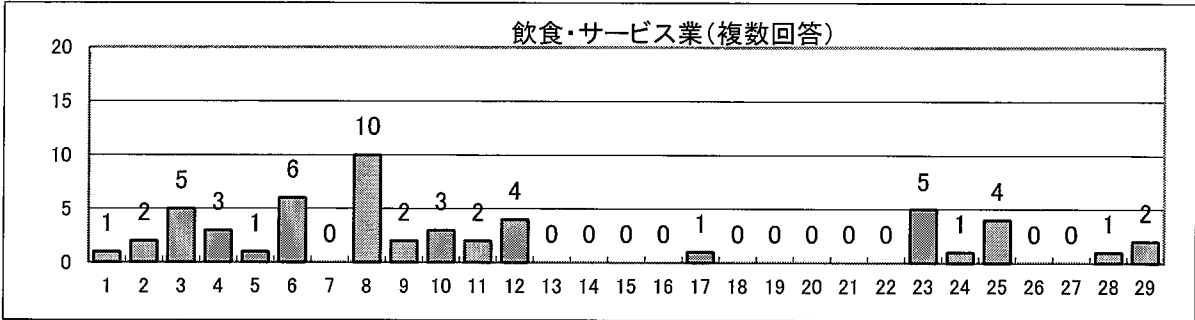
▶ 回答会員数 20 社



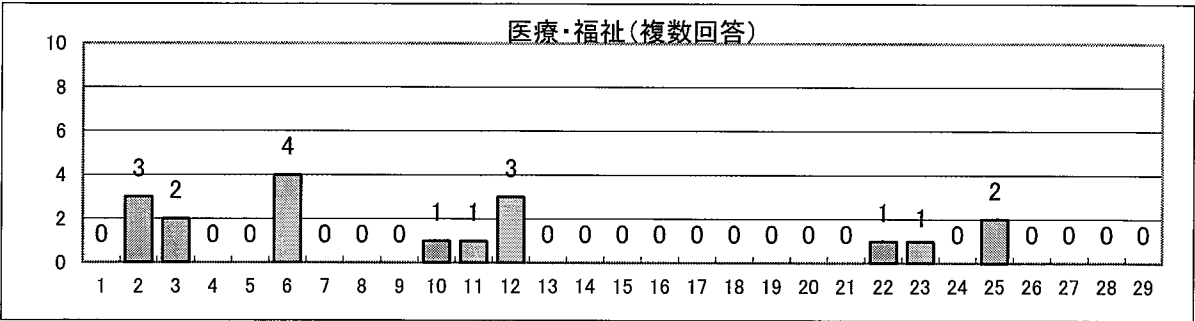
▶ 回答会員数 20 社



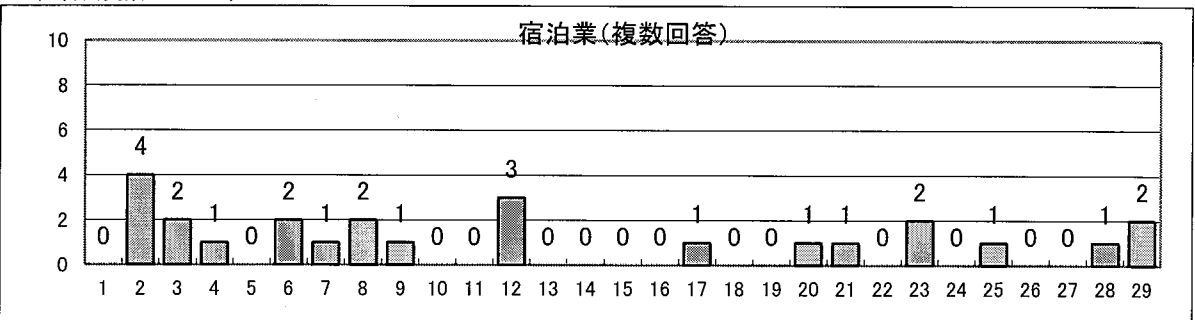
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



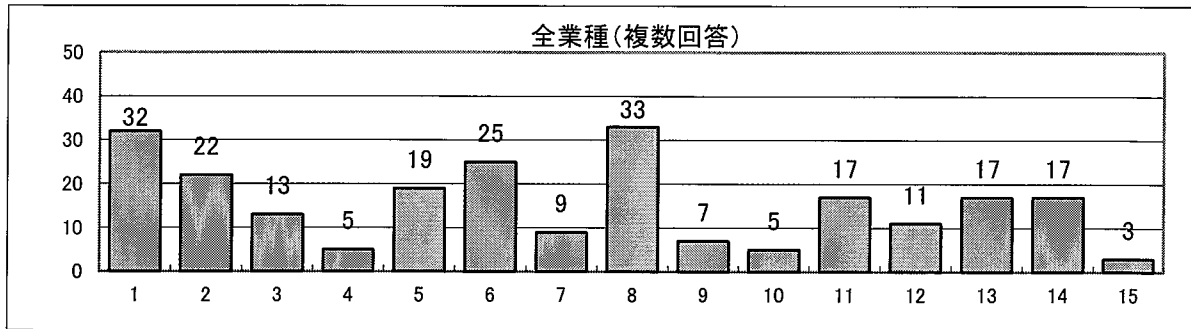
▶ 回答会員数 10 社



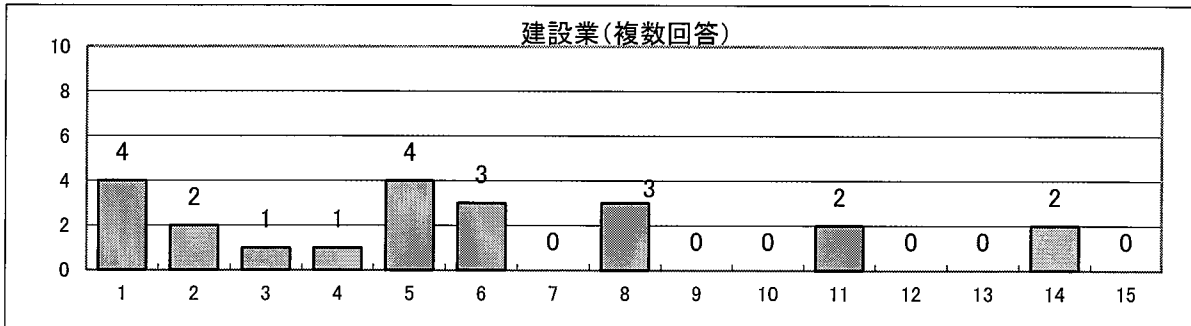
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

- |                                       |              |
|---------------------------------------|--------------|
| 01 売上高増加(販売高、製品出荷高、完成工事高、<br>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  |

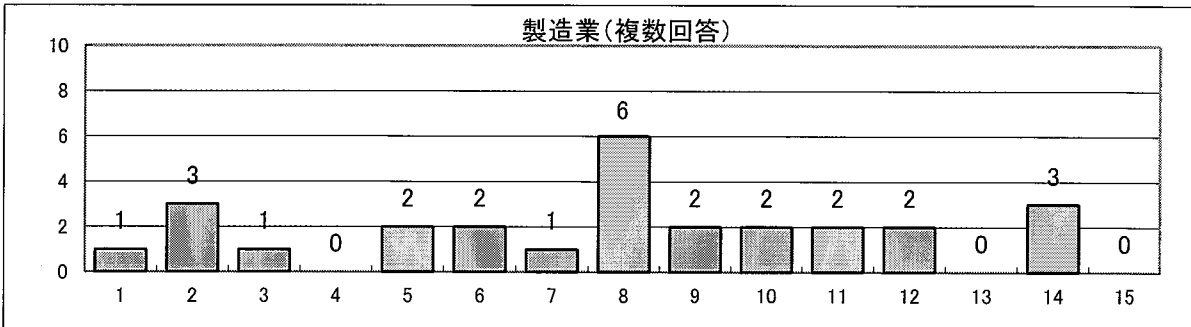
▶ 回答会員数 100 社



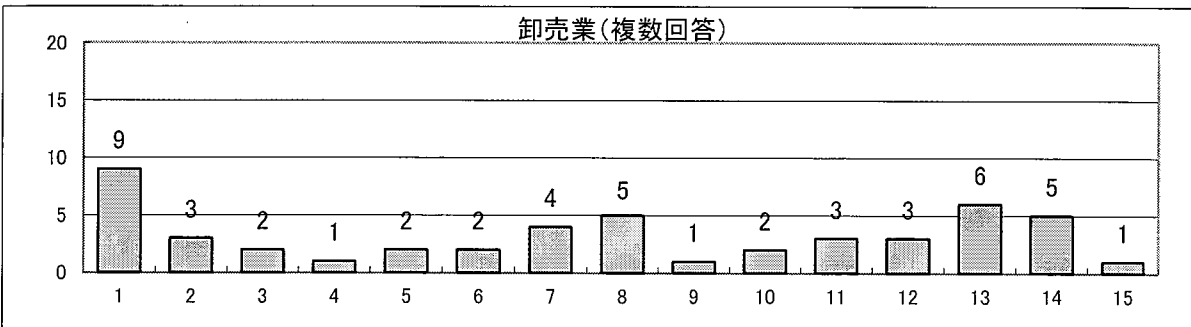
▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社

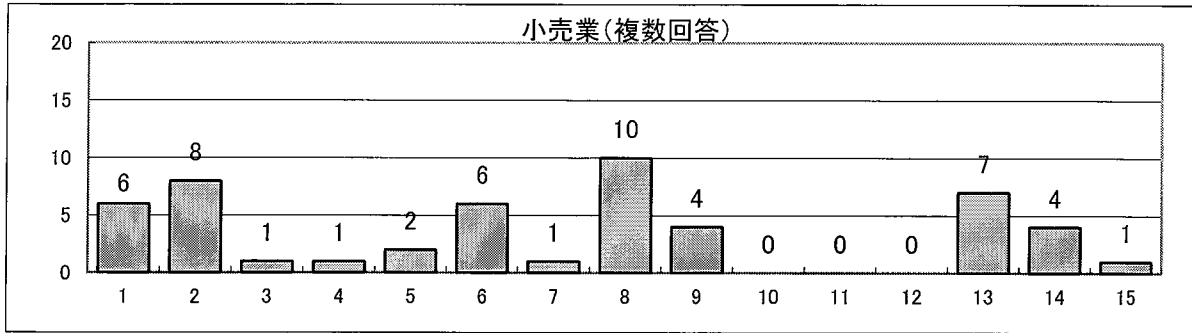


▶ 回答会員数 20 社

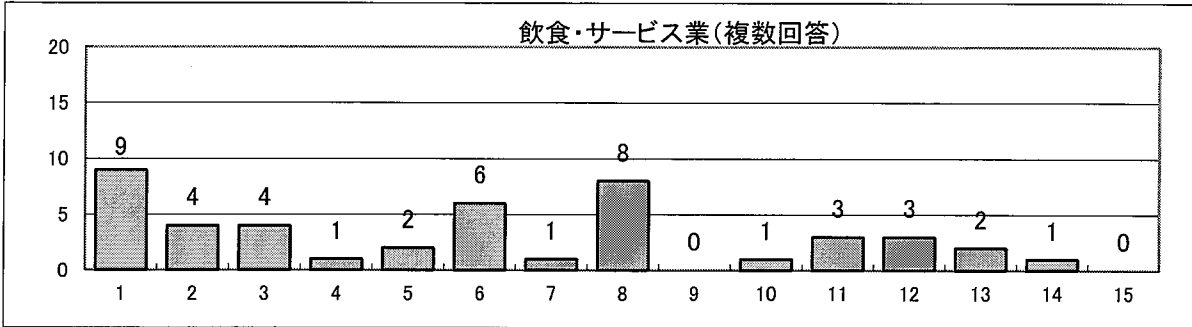




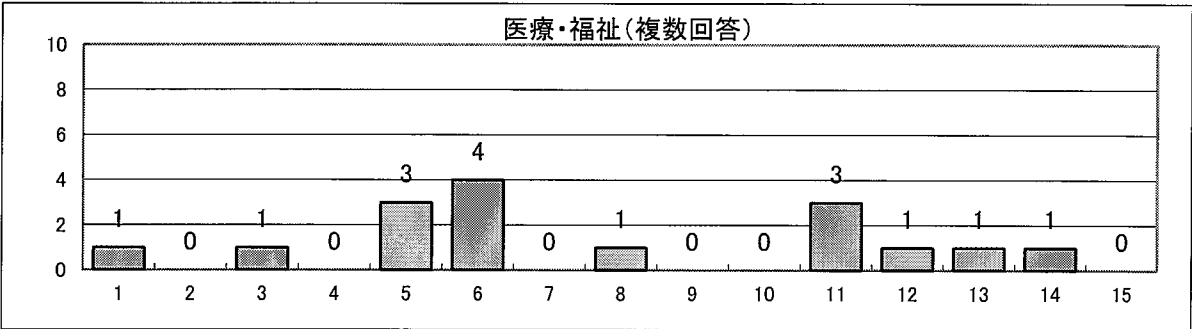
▶ 回答会員数 20 社



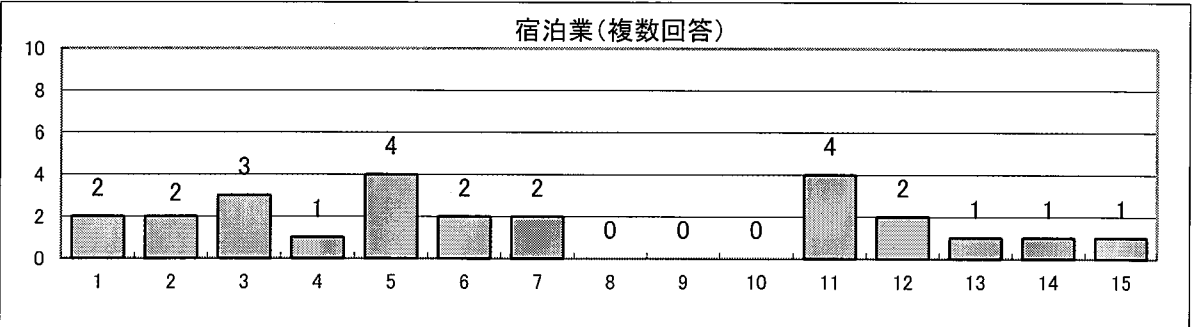
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2019年7月～11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	2019年7月～11月期の状況				2019年12月～3月期の見通し					
	① 前年同期(2018年7月～11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＞ 消費税率引上げの影響についてご記入ください。

消費税率引上げの影響は、1. 有 2. 無  
(具体的に)

＜質問5＞ ラグビーワールドカップ大分開催の効果についてご記入ください。

ラグビーワールドカップ大分開催の効果は、1. 有 2. 無  
(具体的に)

ご協力ありがとうございました。返信用封筒またはFAX(0977-26-2232)でご返送下さい。