

企業景況調査報告書

(2025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)	2～6
質問2 (直面している経営上の問題点)	7
質問3 (講じている経営改善対策)	8
質問4 (今後取り組みたいIT・デジタル化の内容)	9～11
集計結果	12～18
調査票様式	19

別府商工会議所

別府市中央町7-8

TEL 0977-25-3311

FAX 0977-26-2232

別府商工会議所景況調査報告書(2025 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		75 社	
建設業	11 社	製造業	11 社
卸小売業	20 社	飲食業	13 社
		宿泊・サービス業	20 社

調査方法

商工会議所会員事業所 75 社に調査票を発送。

調査時期

2025 年 4 月 1 日から約4週間(回答期限・2025年4月30日)

回収状況

75 社(回収率 100 %)

【内訳】

業種	建設業	11 社	製造業	11 社	卸小売業	20 社
	飲食業	13 社	宿泊・サービス業	20 社		
形態(1) (全社)	個人企業	41 社	株式会社	8 社	有限会社	22 社
	他の会社	4 社	他の法人	0 社	無回答	0 社
形態(2) (業種別)		建設業	製造業	卸小売業	宿泊・サービス業	飲食業
	個人企業	2 社	5 社	9 社	15 社	10 社
	株式会社	5 社	1 社	1 社	0 社	1 社
	有限会社	4 社	4 社	9 社	4 社	1 社
	その他	0 社	1 社	1 社	1 社	1 社
	合計	11 社	11 社	20 社	20 社	13 社
従業員数(1)	1～4人	47 社	5～9人	9 社	10～29人	6 社
	30～49人	1 社	50～99人	0 社	100人以上	0 社
	無回答	12 社				
従業員数(2) (※)	建設業	60% 0%	製造業	63% 25%	卸小売業	65% 24%
	飲食業	100% 0%	宿泊・サービス業	80% 20%	合計	75% 14%

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

調査結果概要

前回(2024 年 10 月～ 12 月期)の調査に続き、 2025 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46回目の調査である。

今回の調査では質問4にて[今後取り組みたいIT・デジタル化の内容について]回答をもらった。選択肢は7つでいずれも該当しないときは「その他」として自由記入欄を設けた。有効な回答をした企業数は48社(回答率64%)で、一社当りの回答項目数は1.5であった。全業種で最も多かったのは[SNSの活用]で全回答数73に対する構成比は40%、次は[HPの作成・リニューアル]の22%であった。この2つは業種別でも1位と2位を占めていた。他の5項目は一桁の回答率であり、この2つをしっかりと事業活動に活かしていきたいと経営者は考えているようだ。

調査対象のDI指標は7つあるが今回は[収益状況]を取り上げてみたい。本報告書の3頁から6頁にわたって、全5業種を3つの大分類と総合(全業種計)に分け、過去分を含めて10回連続のDI値の変動を表示している。過去9回では4区分のいずれかでDI値はプラスであったが、今回は4区分全てマイナスとなった。来期予想も4区分全てマイナスを予想している。これをどう理解したら良いであろうか。経営者心理を読み解いてみよう。質問2にあるように「仕入価格の上昇」が続いており、また「人件費等の経費の増加」も経営に圧力を強めている。質問3で「売上増加策」が前期調査の1位(回答率43%)から3位(29%)へ後退する等、売上原価や諸経費の販売価格への転嫁は厳しい状況である。本音は価格転嫁をしたいがお客様のことを考えると躊躇せざるを得ない。このような経営者の複雑な苦悩が収益状況DI値のマイナス転落と数値悪化になっていそう。これらの経営者心理を陽転させる支援・助言が求められている。

※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

総合の今期は6.7と前期の4.0より2.7ポイント改善した。大分類ではサービス業関連が前期の6.1から今期が15.2と9.1ポイントと大きく改善したことが影響している。総合の来期見通しは△9.3とマイナスであるが、前期の“来期見通し”が△2.7であったことから、売上高に関しては慎重な経営者が多いように思料する。

サービス業関連が改善傾向にあるものの、宿泊・サービス業は前期と同じ23.1で変わりがない一方で、飲食業が前期の△5.0から10.0と15.0ポイントも改善したことに注目したい。もの造り関連でも製造業が18.2であるが建設業は△27.3となっており、大分類での変動は少なくとも構成する業種により大きな相違があることも理解しておきたい。

ロ. 売上単価

総合と3つの大分類、5つ業種の全てで本指標はプラスとなっている。前期でも全てプラスであったので好調を維持していると言ってよい。ただし来期見通しでは卸小売業で△10.0となっており、今期実績の15.0から急減速する可能性が高そうだ。売上単価を引き上げることで客離れを心配しているのだろうか。売上単価の引上げ率には慎重でありながらも、企業経営の基礎である利益確保の為には必要な範囲で単価UPを実現させることが必要であろう。

業種別で最大なのは製造業の63.6、また最低なのは建設業の9.1で次に卸小売業の15.0と続く。来期見通しでは建設業が今期比で18.2Pアップする他は残り4業種全てで悪化するとしていることが気がかりである。

ハ. 資金繰り

総合では前期と同値の△10.7という結果であった。前期は卸小売業が5.0と唯一のプラスを示していたが、今期は△10.0とマイナスに転じてしまった。前期比では飲食業(△10.0)が10.0ポイント、製造業(0.0)が前期比9.1ポイント改善している。なお建設業(△18.2)と宿泊・サービス業(△15.4)は前期と同じDI値であった。総じて本指標は極めて厳しいという状況ではないものの、苦しい状況が引き続いていることは間違いないだろう。

ニ. 借入難度

総合では△1.3と前期の△5.3から4ポイント改善し0まで手が続くところまで到達している。それを牽引したのがサービス業関連の2業種である。他の3業種は前期と同値であったが、サービス業関連2業種は共に改善している。宿泊・サービス業は前期△15.4から今期0.0へ、飲食業は△15.0から△10.0と宿泊・サービス業の改善効果が大きかった。来期見通しは総合で△5.3となっており、前期の△8.0と比較すると経営者の心証は良くなっているようだ。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合の今期は△17.3と前期の1.3より大きく悪化した。業種別でも前期では卸小売業と飲食業がプラス、宿泊・サービス業が0であったところ、今期では全5業種でマイナス値を示した。最も悪い業種は建設業で△36.4、最も良いのが飲食業の△5.0である。来期見通しでは製造業(9.1)と飲食業(5.0)の2業種がプラス値を予想している。厳しい中でも改善への期待を失っていないと理解したい。

ヘ. 雇用人員

総合では△25.3と前期比で9.4ポイントの改善がみられた。3つの業種でDI値が△10台と希望の灯が見え始めたようだ。その3業種は建設業(△18.2)、飲食業(△15.0)、宿泊・サービス業(△15.4)である。建設業は来期見通しでも△18.2を予想しており、ゆっくりではあるものの全体的には雇用環境は改善に向かっているように思う。

ト. 自社の業況判断

総合では△2.7と前期(△9.3)より改善した。来期見通しでも△10.7と前期の“来期見通し(△20.0)”から大きく数値が改善してきた。業種別では飲食業(25.0)が唯一のプラスとなっている共に、宿泊・サービス業が前期(15.4)より悪化しているものの0.0で踏みとどまっており、サービス業関連が全体を引っ張る構図となっている。

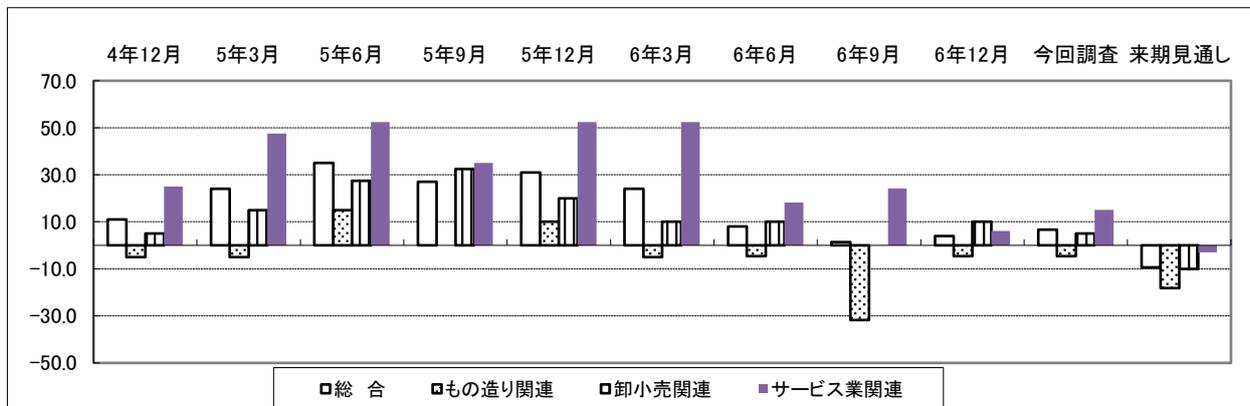
【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注1. 令和6年4月～6月の調査から対象業種が7業種(100社)から5業種(75社)へ減少している。以下に同じ。

注2. 調査対象社数が11社や13社の業種もある。四捨五入処理の為に合計が各欄の計と一致しないことがある。

イ. 売上高

総合のDI値は令和6年9月調査を底に再び上昇気配を強めつつある。もの造り関連が絶対値の変動幅が小さいもののマイナスの値が続いていることが気かりである。

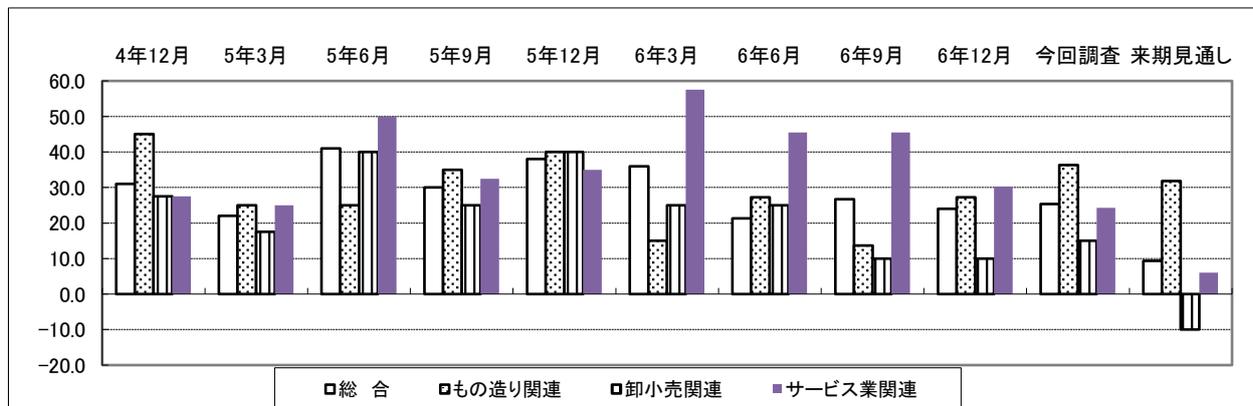


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	11.0	24.0	35.0	27.0	31.0	24.0	8.0	1.3	4.0	6.7	△ 9.3	△ 16.0
もの造り	△ 5.0	△ 5.0	15.0	0.0	10.0	△ 5.0	△ 4.5	△ 31.8	△ 4.5	△ 4.5	△ 18.2	△ 13.6
卸小売業	5.0	15.0	27.5	32.5	20.0	10.0	10.0	0.0	10.0	5.0	△ 10.0	△ 15.0
サービス業	25.0	47.5	52.5	35.0	52.5	52.5	18.2	24.2	6.1	15.2	△ 3.0	△ 18.2

ロ. 売上単価

総合のDI値は20台が続いている。令和6年3月以前の調査では30台以上が続いていたことからすれば少しもの足りないとも言えそうだ。なお過去調査を含めて3つの大分類全てでプラス値となっていることに注目したい。

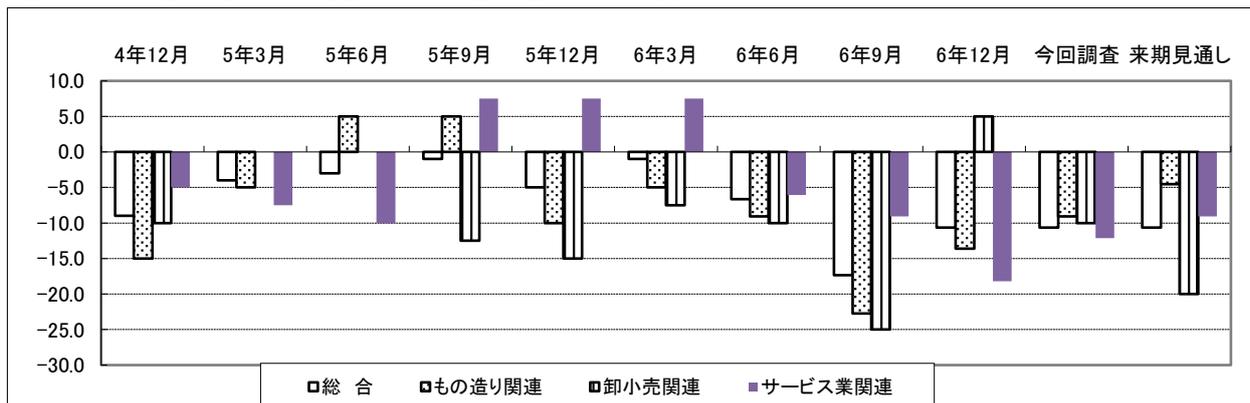


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	31.0	22.0	41.0	30.0	38.0	36.0	21.3	26.7	24.0	25.3	9.3	△ 16.0
もの造り	45.0	25.0	25.0	35.0	40.0	15.0	27.3	13.6	27.3	36.4	31.8	△ 4.5
卸小売業	27.5	17.5	40.0	25.0	40.0	25.0	25.0	10.0	10.0	15.0	△ 10.0	△ 25.0
サービス業	27.5	25.0	50.0	32.5	35.0	57.5	45.5	45.5	30.3	24.2	6.1	△ 18.2

ハ. 資金繰り

前回調査で唯一プラス値を示した卸小売業関連も今回は△10.0と再びマイナス値に転じてしまった。短期的な傾向としては改善に向けての動きが小康状態に陥ったと言えそうだ。

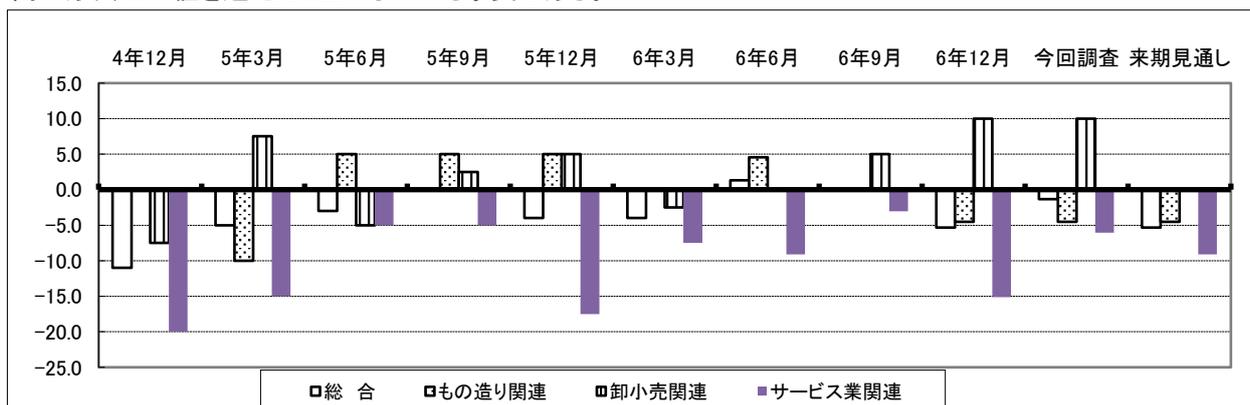


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 9.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 5.0	△ 1.0	△ 6.7	△ 17.3	△ 10.7	△ 10.7	△ 10.7	0.0
もの造り	△ 15.0	△ 5.0	5.0	5.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 9.1	△ 22.7	△ 13.6	△ 9.1	△ 4.5	4.5
卸小売業	△ 10.0	0.0	0.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 7.5	△ 10.0	△ 25.0	5.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 10.0
サービス業	△ 5.0	△ 7.5	△ 10.0	7.5	7.5	7.5	△ 6.1	△ 9.1	△ 18.2	△ 12.1	△ 9.1	3.0

二. 借入難度

長期的にみて卸小売業関連は外2つの大分類より借入難度は緩いと言えそうだ。それでも今期実績の10.0が最高であり、この値を超えたことがないのも事実である。

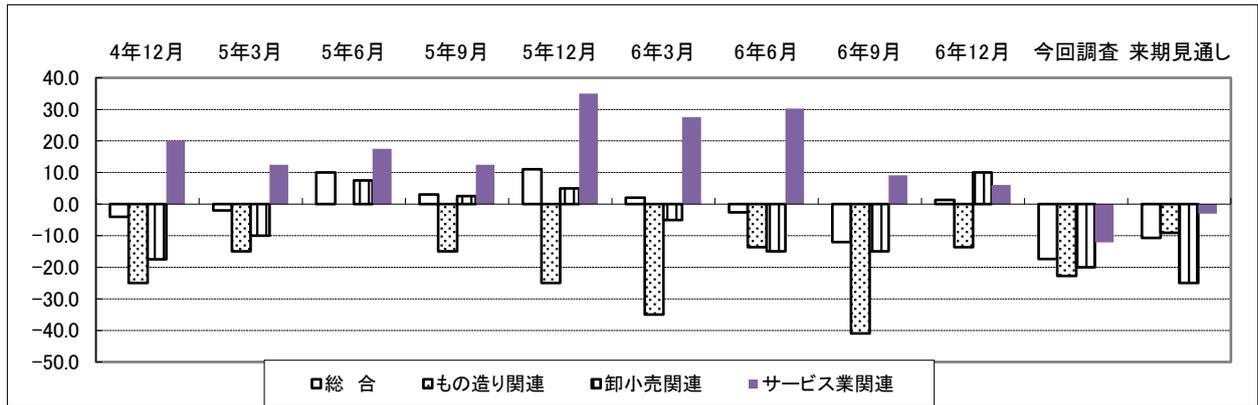


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 11.0	△ 5.0	△ 3.0	0.0	△ 4.0	△ 4.0	1.3	0.0	△ 5.3	△ 1.3	△ 5.3	△ 4.0
もの造り	0.0	△ 10.0	5.0	5.0	5.0	0.0	4.5	0.0	△ 4.5	△ 4.5	△ 4.5	0.0
卸小売業	△ 7.5	7.5	△ 5.0	2.5	5.0	△ 2.5	0.0	5.0	10.0	10.0	0.0	△ 10.0
サービス業	△ 20.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 5.0	△ 17.5	△ 7.5	△ 9.1	△ 3.0	△ 15.2	△ 6.1	△ 9.1	△ 3.0

ホ. 収益状況

総合は前期が1.3とプラスであったものの、今期は△17.3と大きく悪化した。また△17.3は過去10回の調査を通じて最も悪い値となっている。収益状況改善に大きな逆風が吹きつけていると感じざるを得ない。

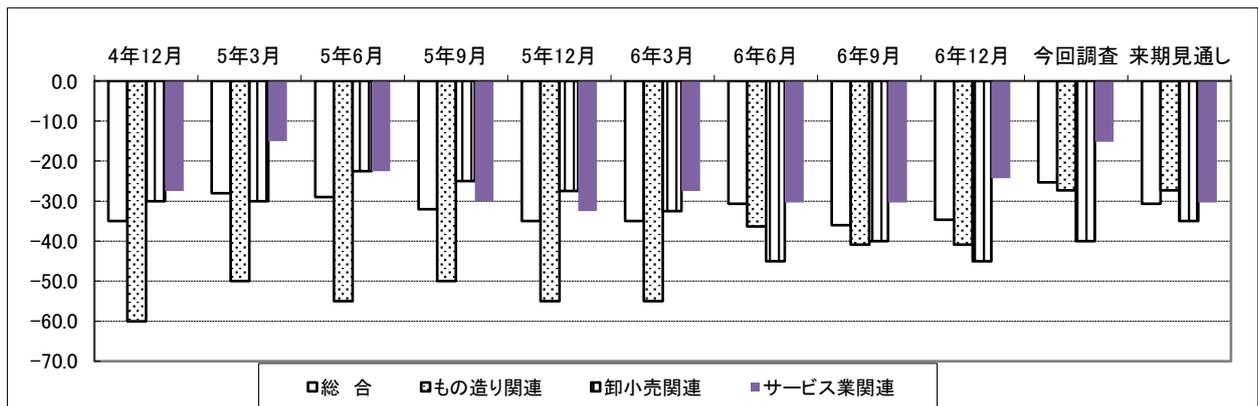


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 4.0	△ 2.0	10.0	3.0	11.0	2.0	△ 2.7	△ 12.0	1.3	△ 17.3	△ 10.7	6.7
もの造り	△ 25.0	△ 15.0	0.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 13.6	△ 40.9	△ 13.6	△ 22.7	△ 9.1	13.6
卸小売業	△ 17.5	△ 10.0	7.5	2.5	5.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 15.0	10.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 5.0
サービス業	20.0	12.5	17.5	12.5	35.0	27.5	30.3	9.1	6.1	△ 12.1	△ 3.0	9.1

ヘ. 雇用人員

今期の実績を含めて過去10回の調査から本指標に係る良い点を探そうとすれば、今期調査でサービス業関連が△15.2と令和5年3月の△15.0に続く“良い値”になったということではない。

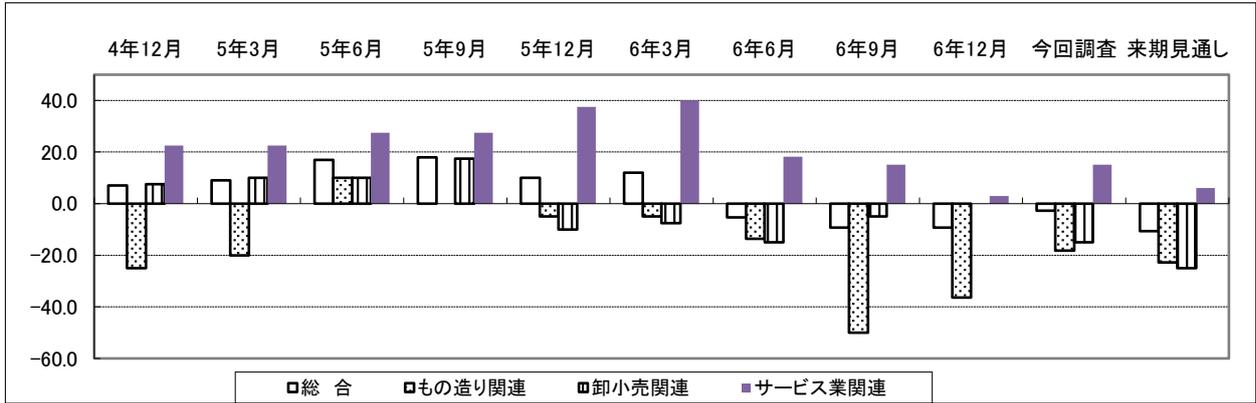


《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 35.0	△ 28.0	△ 29.0	△ 32.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.7	△ 36.0	△ 34.7	△ 25.3	△ 30.7	△ 5.3
もの造り	△ 60.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 55.0	△ 36.4	△ 40.9	△ 40.9	△ 27.3	△ 27.3	0.0
卸小売業	△ 30.0	△ 30.0	△ 22.5	△ 25.0	△ 27.5	△ 32.5	△ 45.0	△ 40.0	△ 45.0	△ 40.0	△ 35.0	5.0
サービス業	△ 27.5	△ 15.0	△ 22.5	△ 30.0	△ 32.5	△ 27.5	△ 30.3	△ 30.3	△ 24.2	△ 15.2	△ 30.3	△ 15.2

ト. 自社の業況判断

総合では令和6年6月以降、マイナスのDI値が続いている。しかし今期は△2.7と0値まであと僅かのラインまで戻ってきた。卸小売業関連でマイナス幅が拡大したことが気かりではあるが、全体として改善傾向にあると思う。



《時系列実績・見通し》

	4年12月	5年3月	5年6月	5年9月	5年12月	6年3月	6年6月	6年9月	6年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	7.0	9.0	17.0	18.0	10.0	12.0	△ 5.3	△ 9.3	△ 9.3	△ 2.7	△ 10.7	△ 8.0
もの造り	△ 25.0	△ 20.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	△ 13.6	△ 50.0	△ 36.4	△ 18.2	△ 22.7	△ 4.5
卸小売業	7.5	10.0	10.0	17.5	△ 10.0	△ 7.5	△ 15.0	△ 5.0	0.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 10.0
サービス業	22.5	22.5	27.5	27.5	37.5	40.0	18.2	15.2	3.0	15.2	6.1	△ 9.1

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)※()内は回答企業の割合

上位3項目は前回調査と同じ項目だったが今回調査では2位と3位とが逆転した。総合1位は「仕入価格の上昇」で回答率も全く同じ56%であった。前回でも前5業種で1位であった。前回より上昇したのが建設業(前期45%)、製造業(64%)、卸小売業(60%)の3業種で、減少は飲食業(77%)と宿泊・サービス業(40%)の2業種であった。

ここ数年の諸物価上昇が企業経営の現場でも「仕入価格の上昇」が強い重荷になって現れていることがわかる。

総合2位は「人件費等の経費の上昇」で回答率は25%で前回の21%より4%の増加となった。宿泊・サービス業ではこの項目は上位3位以内になく、回答率10%で4位にある。同業界では従業員は必須で最大の生産手段であるために、費用削減のターゲットとして前面に出しにくいという特殊事情があるのだろう。

総合3位の「売上が増えない(23%)」は前期の回答率(36%)よりも13%も減少した。業種別では2位に2業種、3位に3業種ある。前回より回答率が上がった業種は0業種で、同率が3業種、減少が2業種となっている。これを1位の「仕入価格の上昇」をある程度は価格に転嫁できており、結果として売上高が上昇しているものと理解したい。

[上位項目]※()は回答率(%)で小数点以下は四捨五入

分類	1位	2位	3位
総合 回答 75 社	仕入価格の上昇 (56)	人件費等の経費の増加 (25)	売上が増えない (23)
建設業 回答 11 社	仕入価格の上昇 (55)	人件費等の経費の増加 (36) 従業員の不足・確保難 (36)	売上が増えない (27)
製造業 回答 11 社	仕入価格の上昇 (82)	人件費等の経費の増加 (27) 売上が増えない (27)	店舗等の狭隘・老朽化 (18) (18)
卸小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (65)	人件費等の経費の増加 (30)	売上が増えない (25)
飲食業 回答 13 社	仕入価格の上昇 (69)	人件費等の経費の増加 (31)	同業者進出・新規参入増 (15) 同業者間競争の激化 (15) 売上が増えない (15) 利益率が上がらない (15)
宿泊・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (25) 店舗等の狭隘・老朽化 (25) 従業員の不足・確保難 (25)	売上が増えない (20)	同業者間競争の激化 (15)

[参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見]

注. 会社名が明示されている回答を匿名表示に変更した

	個人企業	法人企業
卸小売業	・A本社からいただく報酬が減っている。売上が変わっていないのに	・ガソリン代高騰
飲食業	・特になし ・新規顧客が来ない、固定客しかやってこない ・仕入資金がない	
宿泊・サービス業	・マナーのない入居者、体力低下 ・特になし ・特になし ・生活費増大による新規顧客数足並み低下の恐れあり ・体調不良時の人手不足 ・物価高	・人材不足

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)※()内は回答企業の割合

前回調査で総合1位だった「売上高増加策」(43%)が今回調査では3位に後退し、回答率も29%と14%も減少した。「売上高増加策」は飲食業を除く4業種では3位以内にランクインしている。なお飲食業でも前回は1位で46%あったので、飲食業ではある程度売上の回復が見られており、経営改善対策として順位が低下してきたのだろう。

総合1位は「販売単価上昇策」(40%)で前回調査の36%(2位)より僅かに上昇した。質問2の「経営上の問題点」では総合でも回答率が50%を超えるのが一般的だが、「経営改善策」では40%台の回答率となる。その中でも建設業の1位は「売上高増加策」と「販売単価上昇策」の2つで回答率は64%である。前回1位の「売上高増加策」も64%であることを考えると、建設業では売上の確保に苦勞している経営者の姿が浮かび上がってくる。

業種別でみると製造業の「資金繰り円滑化策」(27%)と「新商品、新製品開発」(18%)、卸小売業の「新商品新製品開発」(20%)に注目したい。新商品・製品の開発は稼ぐモノを新たに作るという点で前向きである。一方の資金繰り対策は資金ショートを防ぐためであり後ろ向きと言えよう。資金繰りの健全化を強く期待したいものである。

[上位項目]※()は回答率(%)で小数点以下は四捨五入

分類	1位	2位	3位
総合 回答 75 社	販売単価上昇策 (40)	経費削減策 (32)	売上高増加策 (29)
建設業 回答 11 社	売上高増加策 (64) 販売単価上昇策 (64)	適正人員確保策 (36)	経費削減策 (27) 利益率向上策 (27)
製造業 回答 11 社	販売単価上昇策 (45)	売上高増加策 (27) 資金繰り円滑化策 (27) 利益率向上策 (27)	広告宣伝強化策 (18) 新商品、新製品開発 (18)
卸小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (35)	経費削減策 (30) 利益率向上策 (30)	売上高増加策 (20) 新商品、新製品開発 (20)
飲食業 回答 13 社	経費削減策 (54)	利益率向上策 (46)	販売単価上昇策 (38)
宿泊・サービス業 回答 20 社	経費削減策 (35)	売上高増加策 (30) 販売単価上昇策 (30)	広告宣伝強化策 (20)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

	個人企業	法人企業
卸小売業	・無	・販売先の増加策
飲食業	・なし	
宿泊・サービス業	・無	
	・入居者への指導	
	・体調管理	
	・特になし	
	・ない	
	・特になし	
	・老朽化対策	

質問4 今後取り組みたいIT・デジタル化の内容

1. 総括

今回の調査では、質問4で[今後取り組みたいIT・デジタル化の内容について]回答をもらった。回答内容を解析する前に留意して頂きたいことがある。それは質問が「今後取り組みたいもの」を選択してもらうのであり、「既に取り組んだもの」は対象ではないということである。選択肢8番の回答の過半は「なし」であるが、1社だけ「上記は全て終わってます」という回答を書いていた。この会社は既に7つの選択肢全てを実行しており回答する選択肢が見当たらないというのである。

複数回答を可としたが回答総数は101となった。ただしこの101には選択肢8番にて「なし」など「取り組むことはしない」というネガティブな回答も含まれている。これを除いた有効回答数を精査したところ73となった。[2. 回答集計表]の①(二)で有効回答を寄せた企業の一社当りの取組み項目数を解析した。全業種平均では1.5項目で、最も多かったのは卸小売業で1.8項目であった。また最も少ないのは建設業と飲食業の1.3であった。調査結果からは「IT・デジタル化に取り組む必要性は感じているものの、ITリテラシーの欠如や人材又は資金等の経営資源の不足から取り組めない」という企業内の現実があるのではないかと推察する。

[2. 回答集計表]の②で取り組みたい内容について整理してみた。ここでは法人と個人の合計である(一)の表に従って解析する。全業種で最も多く取り組んでいるのが[SNSの活用]で全回答数に対する比率は40%であった。次は[HPの作成・リニューアル]で22%となっている。この2つを除く5つの選択肢の比率は一桁である。[SNSの活用]と[HPの作成・リニューアル]は業種別でも1位と2位となっている。以上からこの2つはIT・デジタル化において大きな比重を占めるものであることが理解できる。業種別でみると卸小売業では7つの選択肢が万遍なく採用されていることが分かる。その一方で他の4業種では取り組んでいない項目もあり、業種の特徴・特性により取り組み易さ等に違いがあると言えそうだ。経営支援機関等はこれらの業種特性を踏まえた上で最適な取り組み方を支援・助言するべきであろう。

2. 回答集計表

① 業種別及び個人又は法人の別の回答数

(一) 業種別回答数

(単位:社)

	有効回答						単純回答						
	計		法人		個人		計		法人		個人		
	実数	構成比1											
建設業	9	12%	8	19%	1	3%	14	14%	12	23%	2	4%	
製造業	11	15%	7	17%	4	13%	14	14%	8	15%	6	12%	
卸小売業	18	25%	12	29%	6	19%	28	28%	17	33%	11	22%	
飲食業	12	16%	5	12%	7	23%	16	16%	5	10%	11	22%	
宿泊・サービス業	23	32%	10	24%	13	42%	29	29%	10	19%	19	39%	
合計	構成比1	73	100%	42	100%	31	100%	101	100%	52	100%	49	100%
	構成比2	-	100%	-	58%	-	42%	-	100%	-	51%	-	49%

注1.構成比1は全回答数を100としたときの各業種の割合を示し、構成比2は個人又は法人の割合を示す

(二) 有効回答の回答率

(単位:社、小数点四捨五入)

	合計	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	宿サ業
有効回答社数	48	7	8	10	9	14
有効回答項目数	73	9	11	18	12	23
一社当り回答数	1.5	1.3	1.4	1.8	1.3	1.6

注2. 有効回答社数は後記の[3. 選択肢8の回答内容]で「なし」等有効でない回答を控除した数としている

② 取り組みたいIT・デジタル化の内容(「その他」は有効な回答のみを計上)

(一) 合計

(単位:個)

カテゴリー	計		建設業		製造業		卸小売業		飲食業		宿泊・サービス業		
	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	
HP作成・リニューアル	16	22%	3	33%	2	18%	3	17%	2	17%	6	26%	
HP受発注機能付加	3	4%	1	11%	1	9%	1	6%					
ECモールへ出店	2	3%			1	9%	1	6%					
Web会議システム活用	4	5%	1	11%	2	18%	1	6%					
SNSの活用	29	40%	3	33%	4	36%	6	33%	4	33%	12	52%	
Googleマップ登録	7	10%			1	9%	2	11%	2	17%	2	9%	
キャッシュレス決済導入	5	7%					2	11%	1	8%	2	9%	
その他	7	10%	1	11%			2	11%	3	25%	1	4%	
合計	73	100%	9	100%	11	100%	18	100%	12	100%	23	100%	
	構成比2	-	100%	-	12%	-	15%	-	25%	-	16%	-	32%

注3. 構成比3は計又各業種の合計を100としたときの、各選択肢の割合を示す

(二) 法人

(単位:個)

カテゴリー	計		建設業		製造業		卸小売業		飲食業		宿泊・サービス業	
	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3
HP作成・リニューアル	9	21%	3	38%	1	14%	2	17%			3	30%
HP受発注機能付加	3	7%	1	13%	1	14%	1	8%				
ECモールへ出店	2	5%			1	14%	1	8%				
Web会議システム活用	3	7%	1	13%	1	14%	1	8%				
SNSの活用	15	36%	2	25%	3	43%	3	25%	2	40%	5	50%
Googleマップ登録	3	7%					1	8%	1	20%	1	10%
キャッシュレス決済導入	4	10%					2	17%	1	20%	1	10%
その他	3	7%	1	13%			1	8%	1	20%		
合計	42	100%	8	100%	7	100%	12	100%	5	100%	10	100%

(三) 個人

(単位:個)

カテゴリー	計		建設業		製造業		卸小売業		飲食業		宿泊・サービス業	
	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3	実数	構成比3
HP作成・リニューアル	7	23%			1	25%	1	17%	2	29%	3	23%
HP受発注機能付加												
ECモールへ出店												
Web会議システム活用	1	3%			1	25%						
SNSの活用	14	45%	1	100%	1	25%	3	50%	2	29%	7	54%
Googleマップ登録	4	13%			1	25%	1	17%	1	14%	1	8%
キャッシュレス決済導入	1	3%									1	8%
その他	4	13%					1	17%	2	29%	1	8%
合計	31	100%	1	100%	4	100%	6	100%	7	100%	13	100%

3. 回答内容(原文のまま、全回答)

▶ 前項の[2. 回答集計表]の①にある”有効回答”に該当すると判断した回答に色塗りをしている

業種	区分	回答内容	有効回答	
			小計	合計
建設業	個人	1) 特にありません	0	1
		2) 無し	1	
	3) 無			
	4) 上記は全て終わってます			
	法人	5) 勤怠管理のアプリ導入		
製造業	個人	1) 無し	0	0
		2) なし	0	
	法人	3) 特になし		
卸小売業	個人	1) 無し	1	2
		2) 無		
		3) 納品書、在庫管理システム導入		
		4) 今のところありません		
		5) 無		
		6) 無		
	法人	7) 無	1	
		8) 特になし		
		9) 無		
		10) 無		
		11) 在庫管理ソフトの導入		
		12) 無		
飲食業	個人	1) 独自のECストアの開設	2	3
		2) 無		
		3) 無		
		4) 無		
		5) ネットオーダーシステム導入すれば海外客をもっと受け入れられる		
		6) なし		
	法人	7) SNS投稿頻度増やす	1	
宿泊・サービス業	個人	1) 無	1	1
		2) 予定なし		
		3) ない		
		4) 特になし		
		5) 特になし		
		6) 無		
		7) 弥生会計・スキャン機の導入		

【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	6.7	△ 9.3	25.3	9.3	△ 10.7	△ 10.7						
もの造り関連	△ 4.5	△ 18.2	36.4	31.8	△ 9.1	△ 4.5						
卸・小売業関連	5.0	△ 10.0	15.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0						
サービス業関連	15.2	△ 3.0	24.2	6.1	△ 12.1	△ 9.1						
	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	△ 1.3	△ 5.3	△ 17.3	△ 10.7	△ 25.3	△ 30.7						
もの造り関連	△ 4.5	△ 4.5	△ 22.7	△ 9.1	△ 27.3	△ 27.3						
卸・小売業関連	10.0	0.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 40.0	△ 35.0						
サービス業関連	△ 6.1	△ 9.1	△ 12.1	△ 3.0	△ 15.2	△ 30.3						
	ト. 自社の業況判断		(分類) <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>もの造り関連</td> <td>建設業、製造業</td> </tr> <tr> <td>卸・小売業関連</td> <td>卸小売業</td> </tr> <tr> <td>サービス業関連</td> <td>宿泊・サービス業、飲食業</td> </tr> </table>				もの造り関連	建設業、製造業	卸・小売業関連	卸小売業	サービス業関連	宿泊・サービス業、飲食業
	もの造り関連	建設業、製造業										
卸・小売業関連	卸小売業											
サービス業関連	宿泊・サービス業、飲食業											
前年同期比	来期見通し											
総合	△ 2.7	△ 10.7										
もの造り関連	△ 18.2	△ 22.7										
卸・小売業関連	△ 15.0	△ 25.0										
サービス業関連	15.2	6.1										

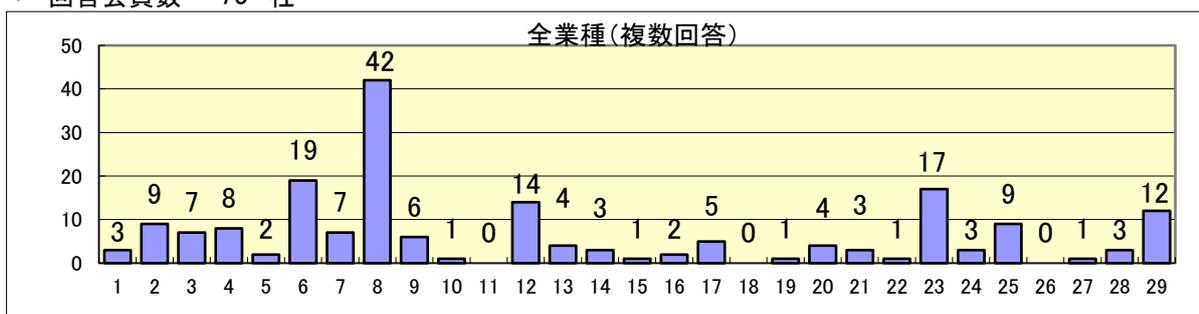
【業種別】

	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	△ 1.3	△ 5.3	△ 17.3	△ 10.7	△ 25.3	△ 30.7
製造業	0.0	9.1	△ 9.1	9.1	△ 36.4	△ 36.4
建設業	△ 9.1	△ 18.2	△ 36.4	△ 27.3	△ 18.2	△ 18.2
卸小売業	10.0	0.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 40.0	△ 35.0
飲食業	△ 10.0	△ 10.0	△ 5.0	5.0	△ 15.0	△ 35.0
宿泊・サービス業	0.0	△ 7.7	△ 23.1	△ 15.4	△ 15.4	△ 23.1
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 2.7	△ 10.7				
製造業	△ 18.2	△ 18.2				
建設業	△ 18.2	△ 27.3				
卸小売業	△ 15.0	△ 25.0				
飲食業	25.0	10.0				
宿泊・サービス業	0.0	0.0				

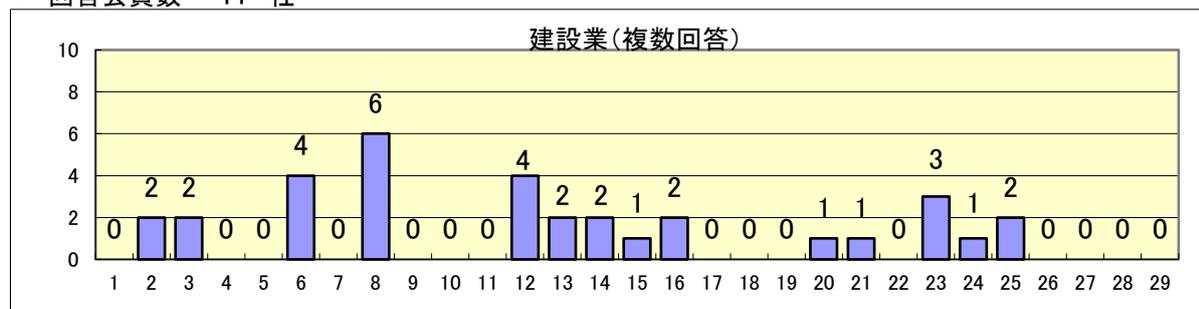
質問2 今期直面している経営上の問題点

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 01 大企業・大型店の進出による競争の激化 | 16 下請け業者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加 | 17 生産設備の不足・老朽化 |
| 03 同業者間による競争の激化 | 18 生産設備の過剰 |
| 04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 | 19 取引条件の悪化(代金回収等) |
| 05 在庫(商品・製品等)の過剰 | 20 金利負担の増加 |
| 06 人件費等の経費の増加 | 21 事業資金の借入難 |
| 07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難 | 22 新規事業の開業について |
| 08 仕入価格の上昇(商品・原材料等) | 23 売上が増えない |
| 09 消費・需要の停滞(民間・官公) | 24 合理化が進まない |
| 10 消費者(製品)ニーズの変化への対応 | 25 利益率が上がらない |
| 11 過剰労働力 | 26 原材料不足 |
| 12 従業員の不足・確保難 | 27 代金回収条件悪化 |
| 13 熟練技術者の確保 | 28 資金繰り困難 |
| 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 | |

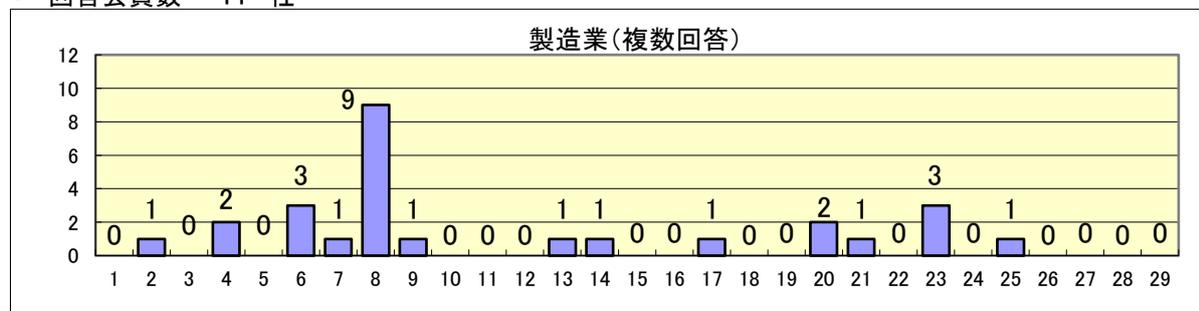
▶ 回答会員数 75 社



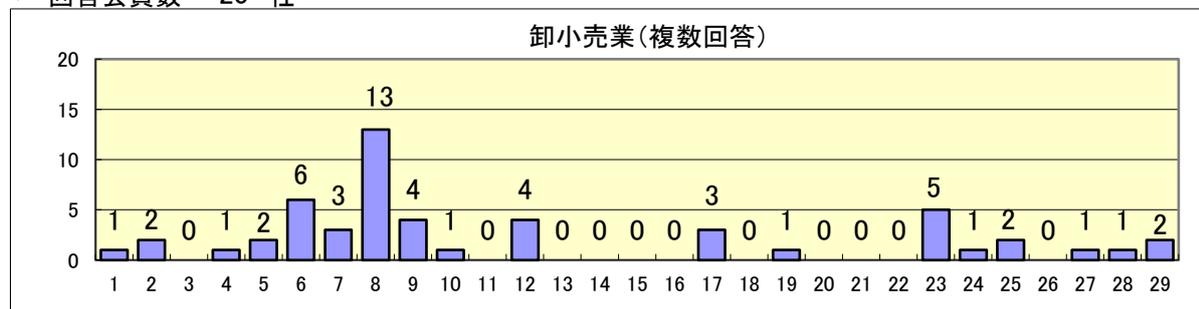
▶ 回答会員数 11 社



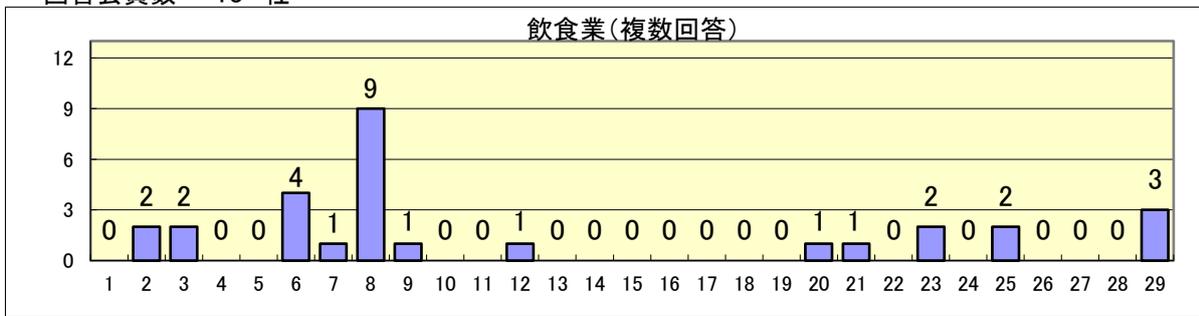
▶ 回答会員数 11 社



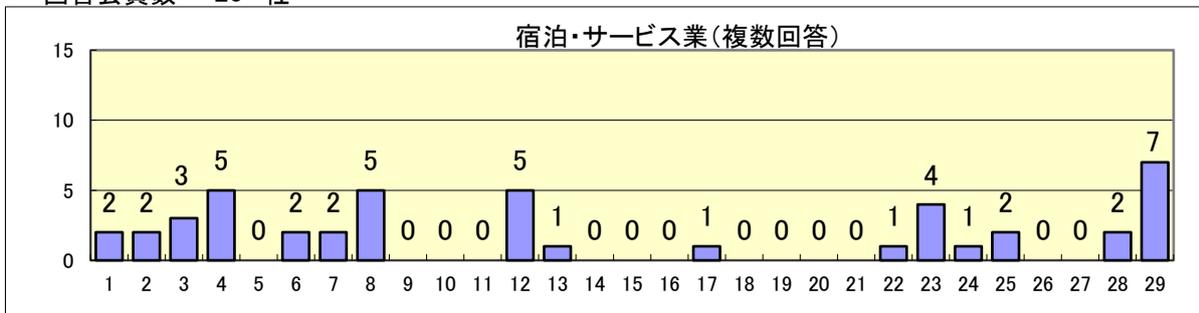
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 13 社



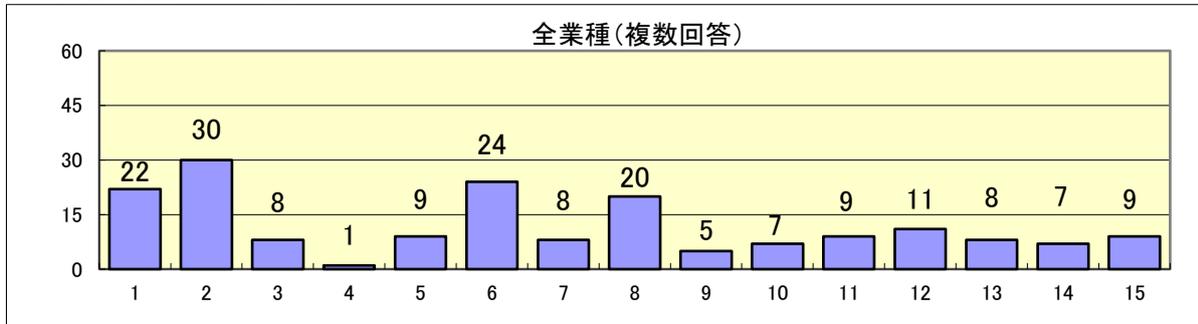
▶ 回答会員数 20 社



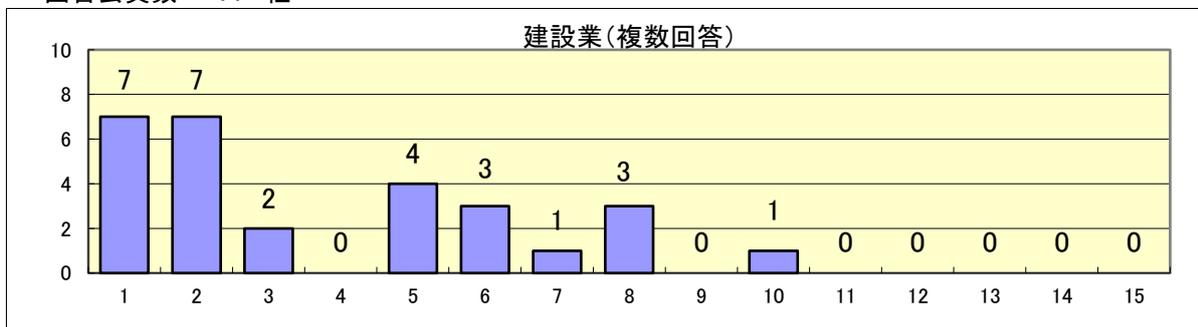
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

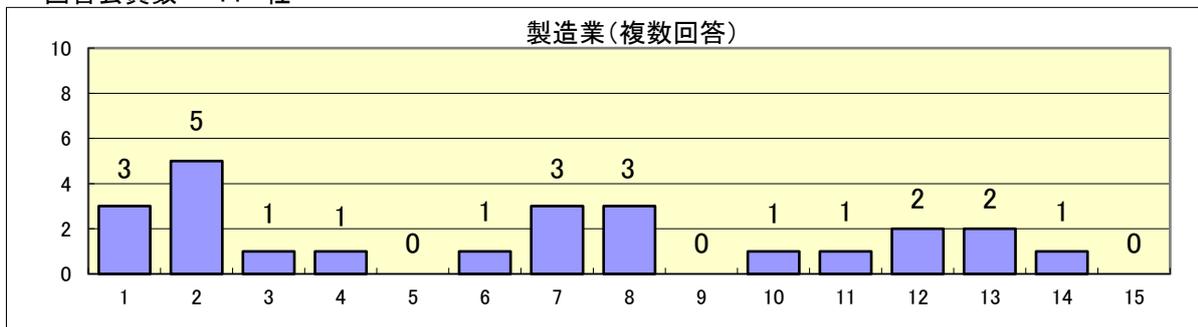
▶ 回答会員数 75 社



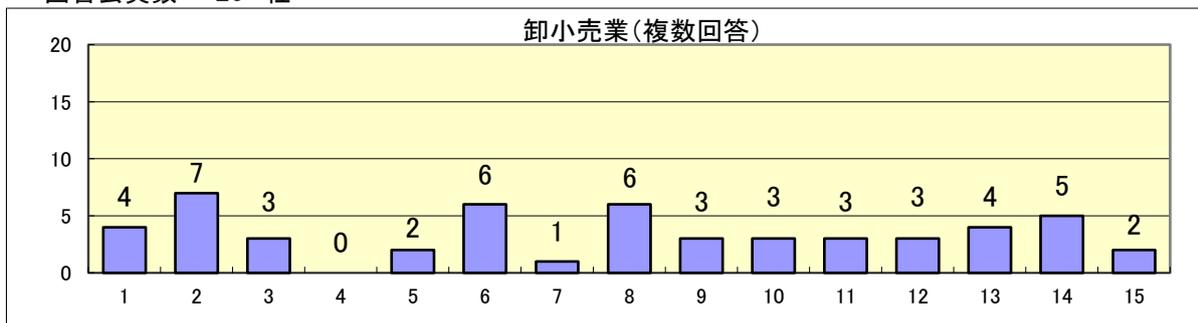
▶ 回答会員数 11 社



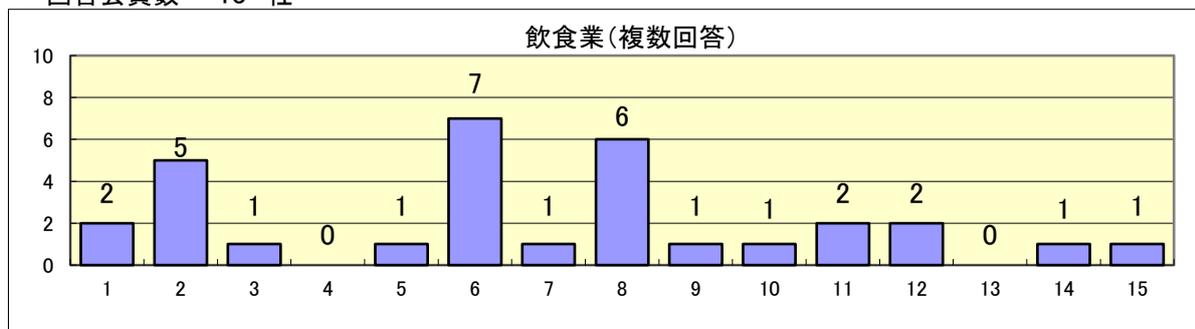
▶ 回答会員数 11 社



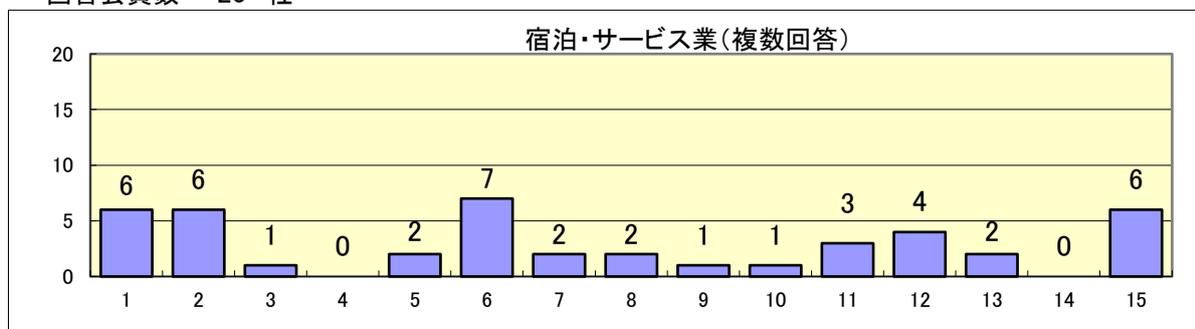
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 13 社



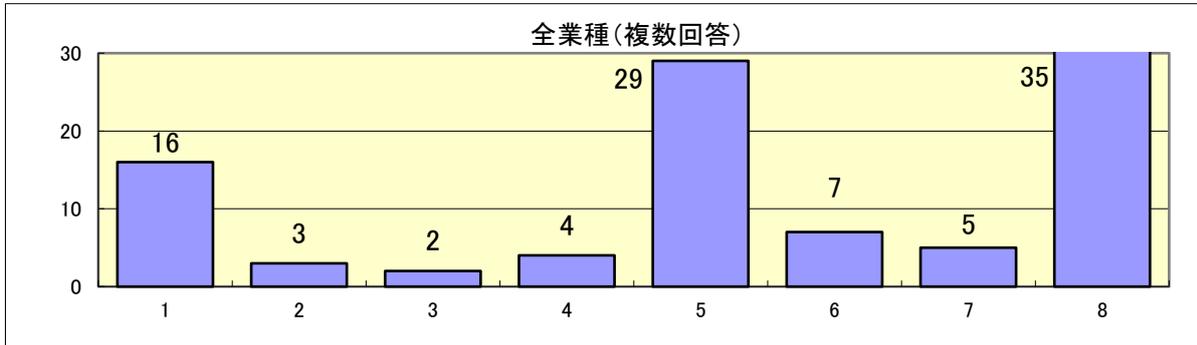
▶ 回答会員数 20 社



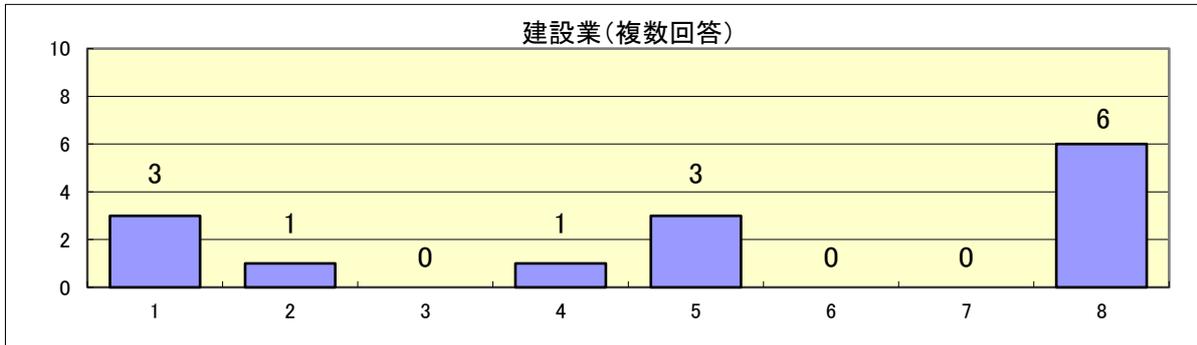
質問4 今後取り組みたいIT・デジタル化の内容

- | | |
|-----------------|-----------------------------------|
| 01 HPの作成・リユール | 05 SNSの活用 |
| 02 HPの受発注機能の付加 | 06 Googleマップの登録(Googleビジネスプロフィール) |
| 03 ECモールへの出店 | 07 キャッシュレス決済の導入 |
| 04 Web会議システムの活用 | 08 その他 |

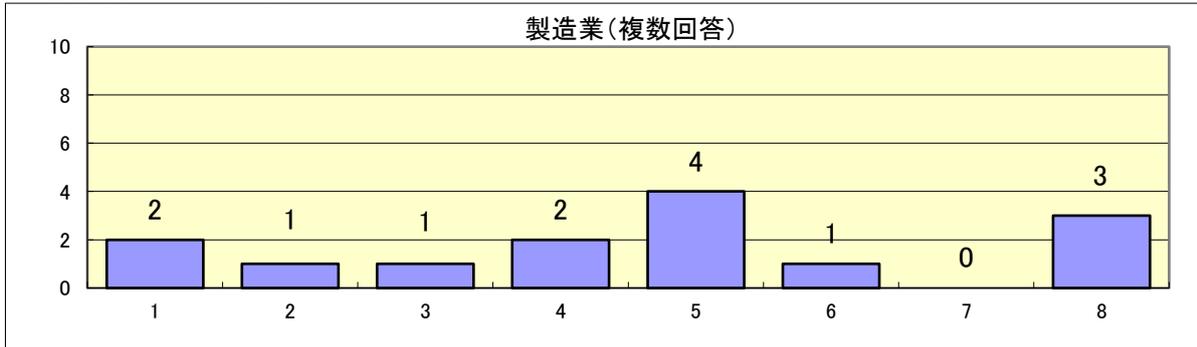
▶ 回答会員数 75 社



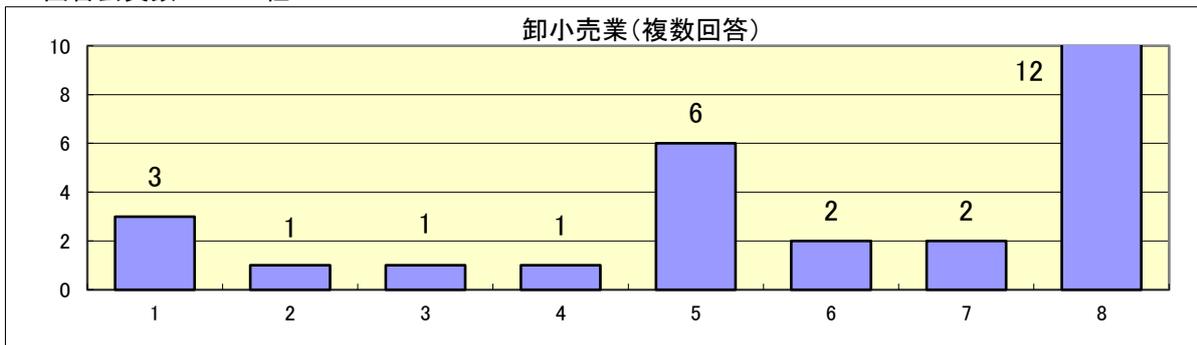
▶ 回答会員数 11 社



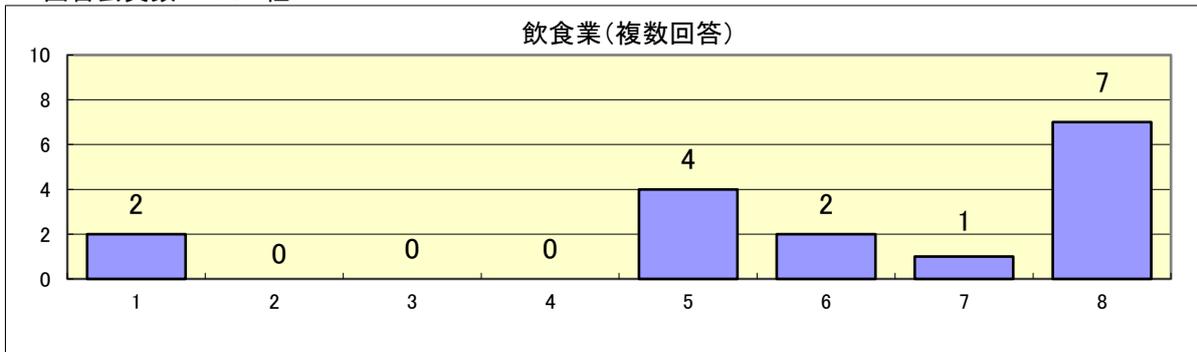
▶ 回答会員数 11 社



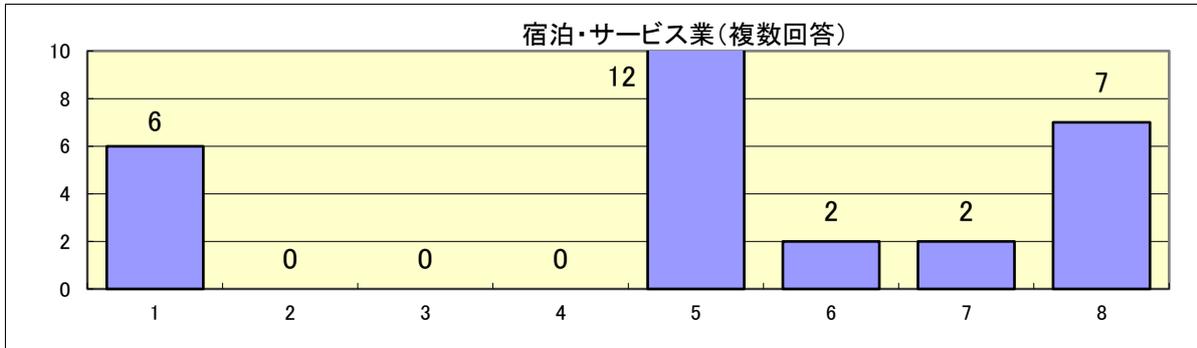
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 13 社



▶ 回答会員数 20 社





別府商工会議所 企業景況調査票

(2025年1月～3月期)

事業所名	<input type="checkbox"/> 法人 <input type="checkbox"/> 個人	住 所		ご担当者名	
業 種	業	従業員数	()名、内週20h未満()名	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	2025年1月～3月期の状況					2025年4月～6月期の見通し				
	①前年同期(2024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: 40px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2位</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3位</td><td></td></tr> </table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										

＜質問3＞ 貴社が現在(今後)進めている(いく)経営改善対策について、重要なものから順に該当する番号を回答欄にご記入下さい。

01 売上高増加(販売高、製品出荷高、完成工事高、請負工事高等)策 02 販売単価上昇策 03 市場競争力強化策 04 適正な生産(販売)設備配置策 05 適正人員確保策(雇用、整理) 06 経費削減策 07 資金繰り円滑化策(金融) 08 利益率向上策	09 在庫調整策 10 仕入単価圧縮策 11 人材育成策 12 広告宣伝強化策 13 新商品、新製品開発 14 新分野事業展開 15 その他:具体的に ()	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td style="text-align: center;">1位</td><td style="width: 40px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2位</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3位</td><td></td></tr> </table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										

＜質問4＞ 今後取り組みたいIT・デジタル化の内容についてお答えください。

1. HPの作成・リニューアル 2. HPの受発注機能の付加 3. ECモールへの出店 4. Web会議システムの活用	5. SNSの活用 6. Googleマップの登録(Googleビジネスプロフィール) 7. キャッシュレス決済の導入 8. その他 ()	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td style="text-align: center;">1位</td><td style="width: 40px;"></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2位</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3位</td><td></td></tr> </table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										

ご協力ありがとうございました。●本調査票は＜※ご返送は返信用封筒またはFAX(0977-26-2232)＞あるいは●WEB回答からの、いずれかの方法にてご回答をお願いします。