

企業景況調査報告書

(2023年7月～9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 (インボイス制度に関する対応)	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

ご協力ありがとうございました。

別府商工会議所景況調査報告書(2023 年 7 月～ 9 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

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

2023 年 10 月 2 日から約4週間(回答期限・2023年10月30日)

回収状況

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(1)	個人企業	48 社	株式会社	12 社	有限会社	38 社	他会社	2 社	他の法人	0 社	無回答	0 社			
形態(2)			建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	医福業	宿泊業						
(業種別)	個人企業	2 社	5 社	4 社	8 社	16 社	7 社	6 社							
	株式会社	4 社	1 社	4 社	2 社	0 社	0 社	1 社							
	有限会社	4 社	3 社	12 社	10 社	4 社	2 社	3 社							
	その他	0 社	1 社	0 社	0 社	0 社	1 社	0 社							
	合計	10 社	10 社	20 社	20 社	20 社	10 社	10 社							
従業員数(1)	1～4人	52 社	5～9人	18 社	10～29人	7 社	30～49人	1 社	50～99人	1 社	100人以上	1 社			
	無回答	20 社													
従業員数(2)	建設業	56%	22%	製造業	56%	44%	卸売業	56%	28%	小売業	71%	29%	飲食・サービス業	76%	12%
(※)	医療・福祉業	80%	0%	宿泊業	63%	13%	合計						65%	23%	

※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(2023 年 4 月～ 6 月期)の調査に続き、 2023 年 7 月～ 9 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40回目の調査である。

今回の調査では10月から始まったインボイス制度の登録について訊ねた。「既に登録番号を取得済み」は全業種で61%で、業種別では卸売業100%、製造業90%、建設業80%ともの造り関連の取得率が高かった。一方で医療・福祉業10%、飲食サービス業20%、宿泊業40%とサービス業関連では取得率が低かった。法人又は個人別でみると「既に取得済」の法人は88.7%であり、個人は29.8%となっている。やはり個人の取得率が少ない。なお全業種で「自社には不要と判断した」が25%、「自社に必要か分からない」が10%とあることから、制度がスタートしたもののこれまで以上に制度の目的やメリット・デメリット等について、個人事業主を中心に丁寧に時間をかけて説明し理解を求める努力は必要であろう。

DI指標に目を転じると、これまで順調に改善してきた売上高と売上単価の両指標が上げ足を緩め、踊り場で滞留するような状況に陥った様子に感じられる。質問2の[経営上の問題点]では「売上高増加策」が前回より11ポイントも伸びて1位(44%)となった。これらを考えると売上高DI値を更に改善していくには強いエンジンを必要としているかもしれない。資金繰りや借入難度は悪化しないまでも“0”を基準に小幅な上下変動を繰り返している。資金関連ではまだ予断を許さない状況である。業況判断は総じてプラス値であり、緩慢であるものの改善傾向にあることがみてとれる。

インボイス登録に係る所轄行政庁である税務署をはじめ、自治体や各経営支援機関・組織、そして経営コンサルタント等専門家は今回の調査結果を十分に理解し、適切な支援策の立案と確実な実行に向けて行動してもらいたい。

※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のものです。

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～ 9 月)の経営上の状況比較、及び来期(10 月～ 12 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

総合は27.0、卸・小売業関連は32.5、サービス業関連は35.0と共に大きなプラスとなった一方で、もの造り関連は0.0と低迷した。前回調査と比較すると、総合で△8.0、もの造り関連は△15.0、卸・小売業関連で5.0、サービス業関連で△17.5であった。卸・小売業関連は改善されたものの他の2つの大分類は悪化という結果であった。もの造り関連では建設業が前回の20.0から今回は△10.0と大きく悪化した。同様にサービス業関連では飲食・サービス業は60.0から40.0に、医療・福祉業は40.0から20.0に、宿泊業は50.0から40.0へと3業種全てで悪化しており、サービス業関連のDI値の悪化が顕著となった今回調査であった。

ロ. 売上単価

本指標も売上高と同様に踊り場に差し掛かっているようだ。今回調査では総合30.0、もの造り関連35.0、卸・小売業関連25.0、サービス業関連32.5と大きなプラスとなっている。これを前回比でみると、総合△11.0、もの造り関連10.0、卸・小売業△15.0、サービス業関連△17.5となった。サービス業関連は売上高指標と同じく、前回比で悪化したことに警戒感を持つ必要がある。

なお、業種別では全7業種がプラス値であるものの、来期見通しでは小売業が△10.0と唯一マイナスを予想している。卸・小売業関連では商品単価の上げが市場に受け入れられ難いという否定的な見方が根強いようだ。

ハ. 資金繰り

総合は今回△1.0となった。前は△3.0だったので僅かながら改善されたと評価したい。業種別にみてみよう。マイナスは全7業種のうち、卸売業(△10.0)と小売業(△15.0)の2業種で、建設業の0.0を除き4業種でプラス値となった。なおプラスになったとしても最大値は10.0であり、売上高DIの45.0や売上単価DIの50.0と比較すると小幅なプラス値であり、資金繰りは平衡状態にあると言っても良いであろう。

ニ. 借入難度

総合で0.0と前回の△3.0から3ポイント改善し平衡値となった。業種別では医療・福祉業が△20.0とマイナスの外、製造業(10.0)と小売業(5.0)とがプラスで残り4業種が0.0となった。前回調査では製造業(△10.0)、卸売業(△20.0)、医療・福祉業(△30.0)とマイナス値が3業種あった。全体では小康状態にあると言っても良いだろうが、医療・福祉業が2回連続でマイナスDIとなっており、借入難度の緩和が中々進まない実態が浮かび上がっている。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合は前回の10.0から今回は3.0と7ポイント悪化した。業種別では前回ではマイナスは小売業(△15.0)のみだったが、今回は建設業(△10.0)、製造業(△20.0)、小売業(△25.0)、飲食・サービス業(△5.0)と4業種に増えたことに注意が必要である。特に小売業は、他の6業種が来期見通しを0.0又はプラスを予想する中で、唯一マイナスを予想しかつその値も今回より悪い△55.0としており、当業界が暗雲で覆われているように感じられる。

ヘ. 雇用人員

使い古された表現ではあるが、本指標の改善には相当長い年月を要するに違いない。全7業種で人員不足が生じている。△50.0となった業種が建設業、製造業、宿泊業と3つもある。最高が小売業の△15.0となると、個々の業界だけで人員不足を解消させることは困難であり、行政等の強いリーダーシップが必要とされている。

ト. 自社の業況判断

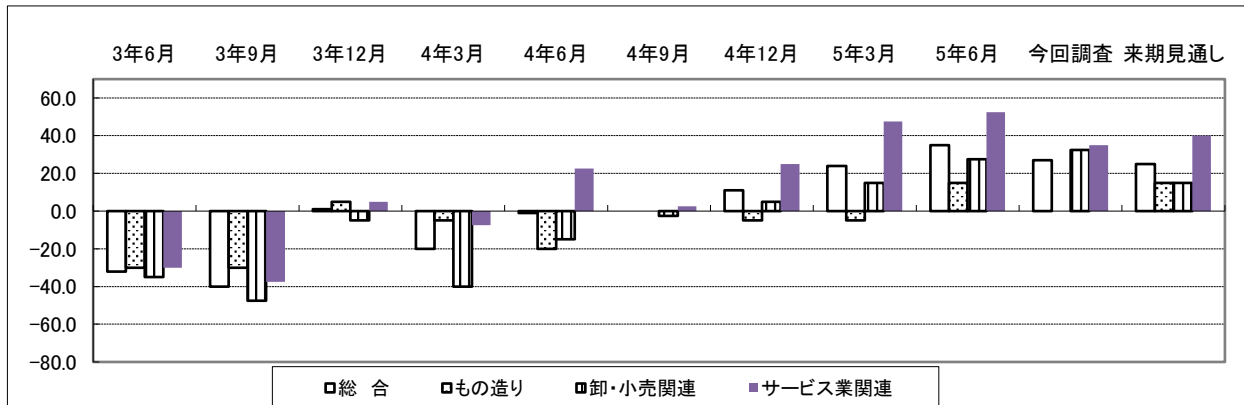
大分類ではもの造り関連が前回比で10.0ポイントの悪化、卸・小売業が7.5ポイントの改善となった。サービス業関連は前回と同値であった。業種別では製造業が前回比20.0ポイント悪化の△10.0、小売業が△10.0と、この2業種がマイナスとなった。来期見通しもこの2業種がマイナスを予想しており、苦しい状況下にあると推察される。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注. 対象の調査期間は3ヵ月単位。以下に同じ

イ. 売上高

全体として改善気流が踊り場で滞留している感じになってきた。サービス業関連が確実な足取りでプラス値を獲得してきたものの今回は一転して大きく下降した。



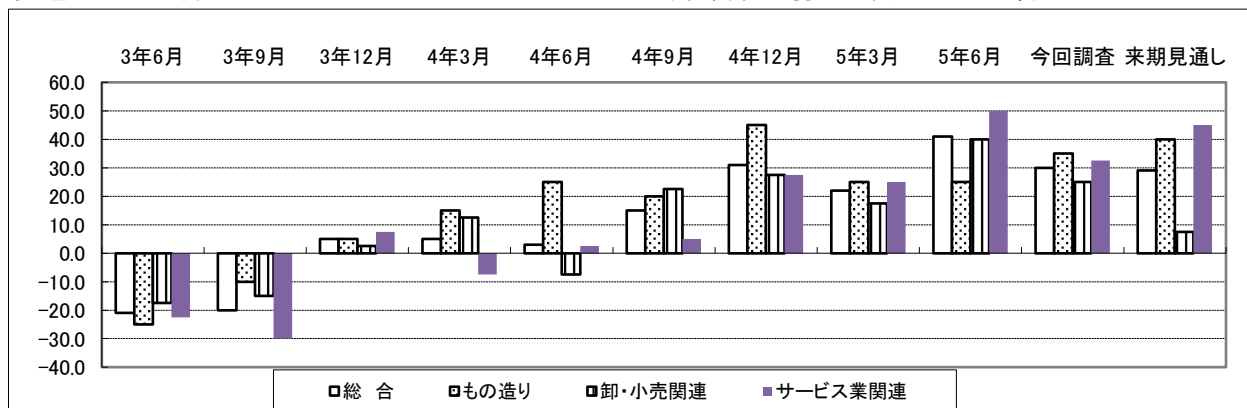
《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	0.0	11.0	24.0	35.0	27.0	25.0	△ 2.0
もの造り	△ 30.0	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	15.0	0.0	15.0	15.0
卸小売業	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 2.5	5.0	15.0	27.5	32.5	15.0	△ 17.5
サービス業	△ 30.0	△ 37.5	5.0	△ 7.5	22.5	2.5	25.0	47.5	52.5	35.0	40.0	5.0

ご協力ありがとうございました。

ロ.

総じて高い正のDI値を連続して記録しており単価UPの気運は強いものがある。その中で卸・小売業関連の来期見通しが7.5と今回比で△17.5と大きく引き下げとなっており、経営者の弱気が表れていると言ってよい

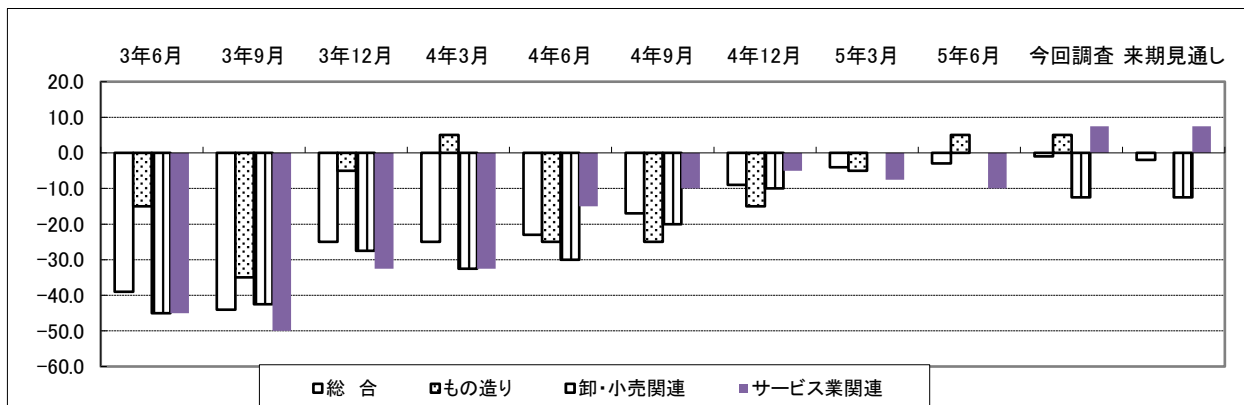


《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 21.0	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	15.0	31.0	22.0	41.0	30.0	29.0	△ 1.0
もの造り	△ 25.0	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	20.0	45.0	25.0	25.0	35.0	40.0	5.0
卸小売業	△ 17.5	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	22.5	27.5	17.5	40.0	25.0	7.5	△ 17.5
サービス業	△ 22.5	△ 30.0	7.5	△ 7.5	2.5	5.0	27.5	25.0	50.0	32.5	45.0	12.5

ハ. 資金繰り

総合では平衡値である0.0をめぐる攻防が続いている感じである。その中で卸・小売業関連が△12.5と前回調査の0.0より大きく後退したことに注目したい

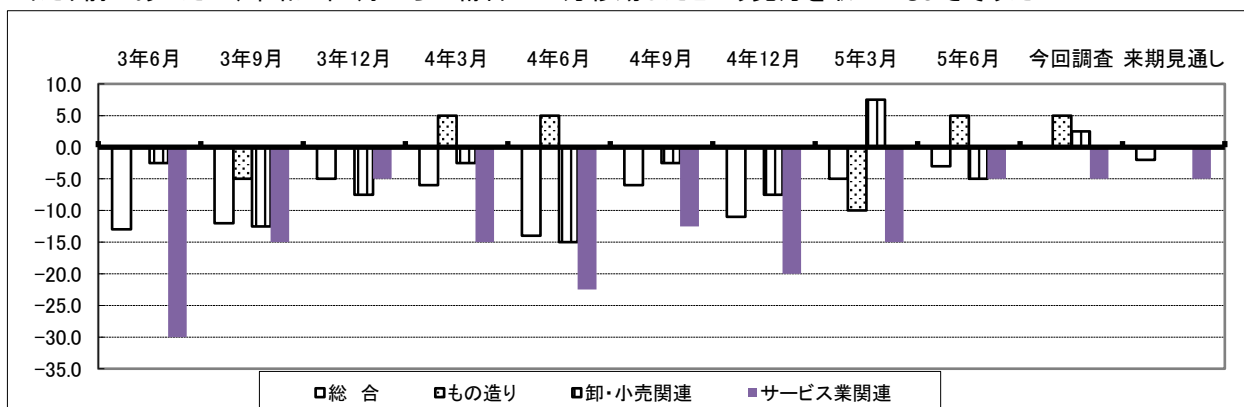


《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 17.0	△ 9.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 2.0	△ 1.0
もの造り	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 5.0	5.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	0.0	0.0	△ 12.5	△ 12.5	0.0
サービス業	△ 45.0	△ 50.0	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 10.0	7.5	7.5	0.0

二. 借入難度

令和5年6月の調査から風向きが変化したように感じられる。令和5年3月以前の調査ではマイナス値は二桁が当たり前であったが、令和5年6月から一桁台へ上方移動したという見方を取ってもよさそうだ

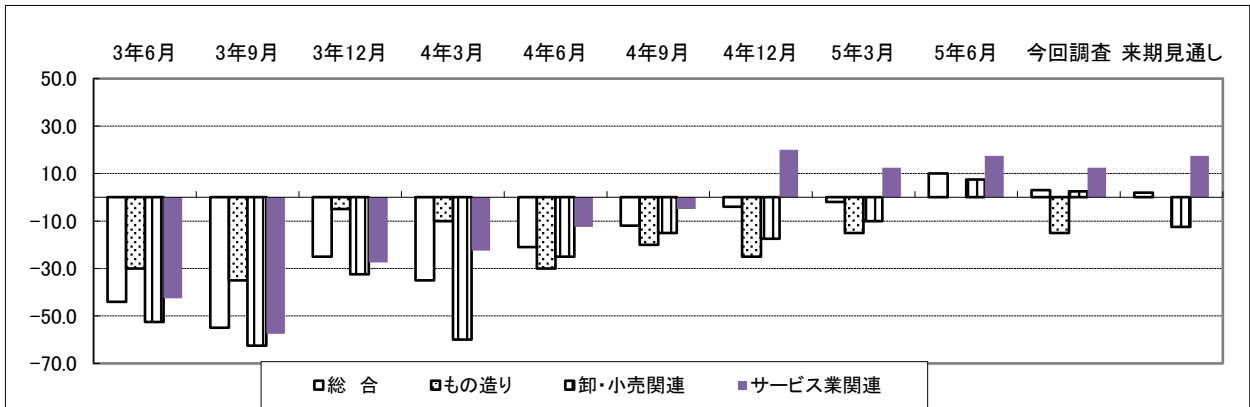


《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 6.0	△ 11.0	△ 5.0	△ 3.0	0.0	△ 2.0	△ 2.0
もの造り	0.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	△ 10.0	5.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 2.5	△ 7.5	7.5	△ 5.0	2.5	0.0	△ 2.5
サービス業	△ 30.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 20.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0

ホ. 収益状況

長期的な流れでは改善の方向にあることは間違いないが、力強さが少々不足している。サービス業関連は4回連続で二桁のプラス値を示していることに注目したい

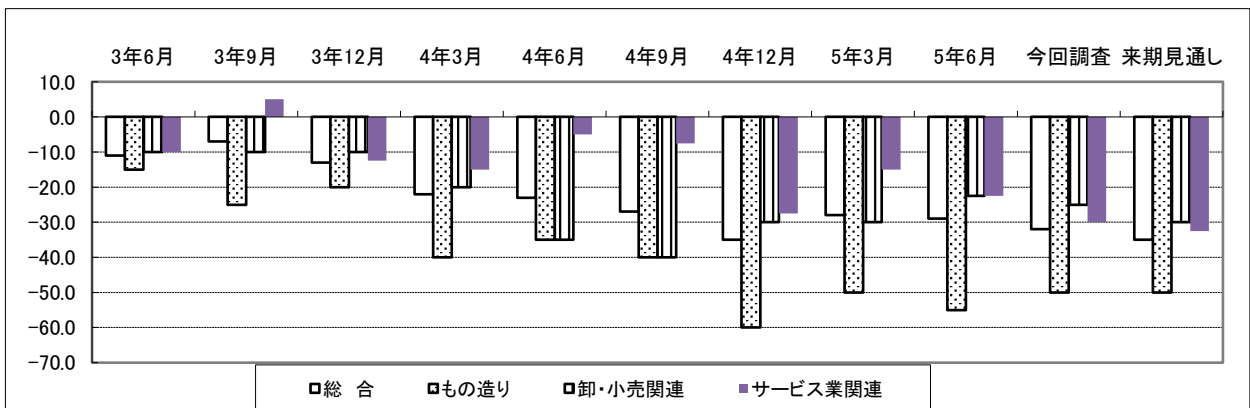


《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 12.0	△ 4.0	△ 2.0	10.0	3.0	2.0	△ 1.0
もの造り	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 15.0	0.0	△ 15.0	0.0	15.0
卸小売業	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 17.5	△ 10.0	7.5	2.5	△ 12.5	△ 15.0
サービス業	△ 42.5	△ 57.5	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 5.0	20.0	12.5	17.5	12.5	17.5	5.0

ヘ. 雇用人員

もの造り関連では4回連続で△50.0以上となっており人員不足が深刻となっている。一企業や業界単独で解決できる状況ではないだろう。行政や経営支援機関等が積極的に関わる必要があると指摘しておきたい

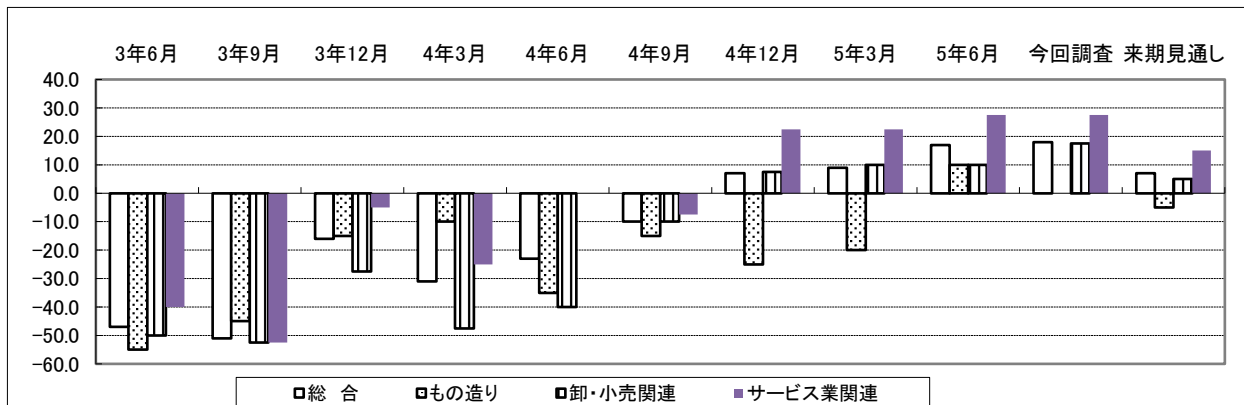


《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 27.0	△ 35.0	△ 28.0	△ 29.0	△ 32.0	△ 35.0	△ 3.0
もの造り	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 50.0	△ 50.0	0.0
卸小売業	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 22.5	△ 25.0	△ 30.0	△ 5.0
サービス業	△ 10.0	5.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 27.5	△ 15.0	△ 22.5	△ 30.0	△ 32.5	△ 2.5

ト. 自社の業況判断

もの造り関連は前回調査で長い低迷期を脱し10.0とプラスとなったものの、今回は0.0と△10.0の悪化となった。
サービス業関連は4回連続で20.0以上を記録しており好調を維持していると言って良いだろう



《時系列実績・見通し》

	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	5年6月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 10.0	7.0	9.0	17.0	18.0	7.0	△ 11.0
もの造り	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0
卸小売業	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 10.0	7.5	10.0	10.0	17.5	5.0	△ 12.5
サービス業	△ 40.0	△ 52.5	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 7.5	22.5	22.5	27.5	27.5	15.0	△ 12.5

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

「仕入価格の上昇」が経営上の大きな問題となっている。この項目は前回調査も総合1位で回答数は65%であった。今回は1ポイント落ちて64%となり、業種別でも医療・福祉業(「売上が増えない(50%)」)を除き6業種で1位となっている。回答率が最も高い業種は飲食・サービス業(85%)であった。前回の回答率が80%であった小売業は65%に下がったものの、卸売業は70%で変わらない。3位以内にもランクしていない医療・福祉業を除き「仕入価格の上昇」に対しては、業種の別に関わらず苦悩する経営者の姿が垣間見て取れそうだ。

総合の2位は前回2位の「売上が増えない」と3位から上がった「従業員の不足・確保難」とが25%の回答率であった。3位は前回と同じく「利益率が上がらない」が20%でランクインしたが、前回より3%低くなった。また「人件費等の経費の増加」も20%の3位となっており、2位の「従業員の不足・確保難」との単純合計45%にもなる。従業員に係る問題が優先順位の高い事項として浮上してくる可能性が高くなっている。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
総合 回答 100 社	仕入価格の上昇 (64)	従業員の不足・確保難 (25) 売上が増えない (25)	人件費等の経費の増加 (20) 利益率が上がらない (20)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	従業員の不足・確保難 (4)	請負単価の低下・上昇難 (3) 下請け単価の上昇 (3)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (9)	従業員の不足・確保難 (4)	人件費等の経費の増加 (2) 販売単価・受注単価の低下等 (2) 請負単価の低下・上昇難 (2) 売上が増えない (2) 利益率が上がらない (2)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (14)	従業員の不足・確保難 (6) 売上が増えない (6)	人件費等の経費の増加 (4) 利益率が上がらない (4)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (13)	利益率が上がらない (6)	大企業等進出による競争激化 (4) 販売単価・受注単価の低下等 (4) 消費・需要の停滞 (4) 従業員の不足・確保難 (4) 売上が増えない (4)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (17)	人件費等の経費の増加 (7)	利益率が上がらない (5)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (5)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (4)	消費・需要の停滞 (2) 従業員の不足・確保難 (2)
宿泊業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	販売単価・受注単価の低下等 (3)	同業者進出・新規参入業者増 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 熟練技術者の確保 (2) 生産設備の不足・老朽化 (2) 売上が増えない (2)

[参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見]

<卸売業>

- ・ 一店舗閉店の為

<小売業>

- ・ メーカーの在庫不足・ネット

<宿泊業>

- ・ インボイスの件

<飲食・サービス業>

- ・ 道路拡張による移転問題
- ・ 年末の明るい見通しがみえにくい

<医療・福祉業>

- ・ 別府エール券販売・使用期限が自社のニーズに合わない

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

前回調査と同じ項目が上位3位までに上がってはいるものの、今回調査では順位に大きな変更があった。今回の1位は「売上高増加策」(44%)で前回は3位(33%)であった。11ポイントも伸ばしたことに「売上を何としても確保したい」という経営者の切なる声が聞こえてきそう。前回1位の「利益率向上策」は今回は3位に落ちたものの回答率は39%と前回(37%)より2ポイントUPしている。2位は「販売単価上昇策」(43%)で前回(36%)より7%も上昇した。上位3位の回答率はいずれも前回調査より上回っており、改善対策はある程度絞られてきているようだ。

質問2の経営の問題点として従業員関連が2位と3位とにランクされていたが、本質問では3位まで上がっていない。選択項目では5番目に「適正人員確保策」が用意されているが、総合では22%の回答率であった。業種別では宿泊業で1位(50%)、飲食・サービス業で3位(30%)になっているに過ぎない。もう1つの選択項目「人材育成策」は総合で7%の回答率でしかないことに驚きを禁じ得ない。「売上を増やす」改善策などの実践者の大半は現場で働く従業員である。従業員の創意工夫により「販売単価を上げる」ことや「利益率のUP」も可能となろう。経営者は従業員教育の重要性を再認識し、計画的に費用をかけた教育・研修を進めていくべきであると指摘しておきたい。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
総合 回答 100 社	売上高増加策 (44)	販売単価上昇策 (43)	利益率向上策 (39)
建設業 回答 10 社	売上高増加策 (7)	利益率向上策 (6)	経費削減策 (3)
製造業 回答 10 社	利益率向上策 (5)	売上高増加策 (4) 販売単価上昇策 (4) 市場競争力強化策 (4)	経費削減策 (3)
ご協力ありがとうございました。			
回答 20 社	売上高増加策 (10)	販売単価上昇策 (8)	利益率向上策 (7)
小売業 回答 20 社	売上高増加策 (10) 販売単価上昇策 (10)	広告宣伝強化策 (8)	利益率向上策 (7)
飲食・サービス業 回答 20 社	販売単価上昇策 (10)	利益率向上策 (8)	適正人員確保策 (6) 経費削減策 (6) 広告宣伝強化策 (6)
医療・福祉業 回答 10 社	販売単価上昇策 (6)	売上高増加策 (5)	経費削減策 (3) 利益率向上策 (3)
宿泊業 回答 10 社	適正人員確保策 (5)	販売単価上昇策 (4)	売上高増加策 (3) 経費削減策 (3) 利益率向上策 (3) 広告宣伝強化策 (3)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

なし

質問4 適格請求書等保存方式(インボイス制度)に関する対応

1. 総括

適格請求書等保存方式(インボイス制度)が令和5年10月1日から始まった。この制度の説明は令和3年11月から開始されており、同年同月から登録の受付も始まっていた。この制度は法人や個人の別を問わずに、事業を行っている全事業者が登録の対象となっている。登録するか否かは事業者の意思に委ねられているものの、登録しない場合は仕入や販売等の事業運営面で不利益を被る可能性があることも示唆されている。以上の背景もあることから、今回の調査ではインボイス制度に係る質問を行った。選択肢は「既に登録番号を取得済み」から「その他」の4項目を用意した。

詳細の回答は後記<回答内容>にて確認して頂きたいが、全業種では「既に登録番号を取得済み」は全体の61%と予想外に低い結果となった。「自社には不要と判断した」が25%、「知っているが、自社に必要か分からない」が10%「その他」が4%となっている。「自社に不要と判断」はインボイス制度を理解した上での意思決定であるが、「自社に必要か分からない」は制度そのもののメリットやデメリット等について、必要な情報の収集と分析ができていない可能性もある。将来的に予想外の不利益を被らない為に制度開始後であっても税務署等関係者の丁寧な説明が求められてこよう。

法人と個人の組織形態別の回答率も求めてみた。法人の「既に取得済」は88.7%であり、逆説的に「取得していない」割合は10%強に及ぶ。個人の「既に取得済」が29.8%で「自社に不要と判断」は48.9%となっている。「必要か分からない」も17.0%と高率であり、制度説明と理解浸透を個人事業者に絞って行うことも選択肢の一つとなるだろう。

2. 業種別回答内容

卸売業は全社が「既に取得済」と回答した。「既に取得済み」で次に高いのが製造業で90%、更に建設業の80%と続いている。その一方で医療・福祉業は10%、飲食・サービス業は20%と低い水準にある。考えられる背景の一つに法人又は個人の別があると推察する。法人割合が最も高いのは建設業で80%となっている。ちなみに製造業は50%となっている。製造業は親会社との取引関係が密接であり、親会社からインボイス取得を強く求められたのだろう。医療・福祉業の法人率は30%、飲食・サービス業は20%と低い。法人又は個人の別がインボイス取得を判断する大きな基準の一つという仮説が成立しそうだ。また製造業にみられるように、親会社等強い取引関係がある企業も現在の取引関係の維持に必要ということからインボイス取得に積極的であるという見方もできそうだ。

「自社には不要と判断した」の回答で最も高かったのは、医療・福祉業で70%であった。次に飲食・サービス業の50%、宿泊業の40%と続く。この3業種は仕入取引等社外利害関係者との商取引は発生するものの、売上高に占める割合が低いのも一因であろう。また法人相手というよりは個人相手の事業が主体となっており、個人客からインボイス取得に関する質問や懸念を受ける可能性が薄いとも考えられる。しかし宿泊業の記述式回答で「お客様よりインボイスの件で攻められた」とある事に注意を払わないといけないだろう。インボイス非取得者であるにも拘わらず消費税額を上乘せして代金を請求することはお客から厳しい視線を浴び、その企業姿勢をSNS等で広く問われるリスクを内包していると考ええる。

<回答内容>

① 業種別

1) 回答社数

(単位:社)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	61	8	9	20	15	4	1	4
2 自社には不要と判断した	25	1	0	0	3	10	7	4
3 知っているが、自社に必要か分からない	10	0	1	0	1	4	2	2
4 その他	4	1	0	0	1	2	0	0
合計	100	10	10	20	20	20	10	10

2) 回答割合(合計を100%とする)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	61.0%	80.0%	90.0%	100.0%	75.0%	20.0%	10.0%	40.0%
2 自社には不要と判断した	25.0%	10.0%			15.0%	50.0%	70.0%	40.0%
3 知っているが、自社に必要か分からない	10.0%		10.0%		5.0%	20.0%	20.0%	20.0%
4 その他	4.0%	10.0%			5.0%	10.0%		
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

② 大分類別

(単位:社)

	全業種		もの造り関連		卸・小売業関連		サービス業関連	
	実数	割合	実数	割合	実数	割合	実数	割合
1 既に登録番号を取得済み	61	61.0%	17	85.0%	35	87.5%	9	22.5%
2 自社には不要と判断した	25	25.0%	1	5.0%	3	7.5%	21	52.5%
3 知っているが、自社に必要か分からない	10	10.0%	1	5.0%	1	2.5%	8	20.0%
4 その他	4	4.0%	1	5.0%	1	2.5%	2	5.0%
合計	100	100.0%	20	100.0%	40	100.0%	40	100.0%

③ 事業形態の別(法人又は個人)

1) 回答社の法人・個人の構成比

(単位:社)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
法人	53	8	5	17	12	4	3	4
個人	47	2	5	3	8	16	7	6
合計	100	10	10	20	20	20	10	10

1)-2. 法人又は個人の回答内容(全業種のみ)

(単位:社)

	全業種		法人		個人	
	実数	割合	実数	割合	実数	割合
1 既に登録番号を取得済み	61	61.0%	47	88.7%	14	29.8%
2 自社には不要と判断した	25	25.0%	2	3.8%	23	48.9%
3 知っているが、自社に必要か分からない	10	10.0%	2	3.8%	8	17.0%
4 その他	4	4.0%	2	3.8%	2	4.3%
ご協 合計	100	100.0%	53	100.0%	47	100.0%

法人・回答社数

(単位:社)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	47	7	5	17	10	3	1	4
2 自社には不要と判断した	2	0	0	0	0	1	1	0
3 知っているが、自社に必要か分からない	2	0	0	0	1	0	1	0
4 その他	2	1	0	0	1	0	0	0
合計	53	8	5	17	12	4	3	4

2)-2. 回答割合(合計を100%とする)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	88.7%	87.5%	100.0%	100.0%	83.3%	75.0%	33.3%	100.0%
2 自社には不要と判断した	3.8%					25.0%	33.3%	
3 知っているが、自社に必要か分からない	3.8%				8.3%		33.3%	
4 その他	3.8%	12.5%			8.3%			
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

3) 個人・回答社数

(単位:社)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	14	1	4	3	5	1	0	0
2 自社には不要と判断した	23	1	0	0	3	9	6	4
3 知っているが、自社に必要か分からない	8	0	1	0	0	4	1	2
4 その他	2	0	0	0	0	2	0	0
合計	47	2	5	3	8	16	7	6

3)-2. 回答割合(合計を100%とする)

	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
1 既に登録番号を取得済み	29.8%	50.0%	80.0%	100.0%	62.5%	6.3%		
2 自社には不要と判断した	48.9%	50.0%			37.5%	56.3%	85.7%	66.7%
3 知っているが、自社に必要なか分からない	17.0%		20.0%			25.0%	14.3%	33.3%
4 その他	4.3%					12.5%		
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

④ 回答選択肢「その他」等への記述式回答

設問4の記述		他の設問での付記記述
建設業	様子を見ている、未取得	
小売業	未取得、様子を見ている	
飲サ業	課税業者になってからの登録予定	様子見(回答は設問3)
	税理士と協議中	なので2023年度中は様子見(回答は3)
宿泊業		お客様よりインボイスの件で攻められた(回答は2)
		様子見(回答は2)

【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	27.0	25.0	30.0	29.0	△ 1.0	△ 2.0
もの造り関連	0.0	15.0	35.0	40.0	5.0	0.0
卸・小売業関連	32.5	15.0	25.0	7.5	△ 12.5	△ 12.5
サービス業関連	35.0	40.0	32.5	45.0	7.5	7.5
	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	0.0	△ 2.0	3.0	2.0	△ 32.0	△ 35.0
もの造り関連	5.0	0.0	△ 15.0	0.0	△ 50.0	△ 50.0
卸・小売業関連	2.5	0.0	2.5	△ 12.5	△ 25.0	△ 30.0
サービス業関連	△ 5.0	△ 5.0	12.5	17.5	△ 30.0	△ 32.5
	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	18.0	7.0				
もの造り関連	0.0	△ 5.0				
卸・小売業関連	17.5	5.0				
サービス業関連	27.5	15.0				

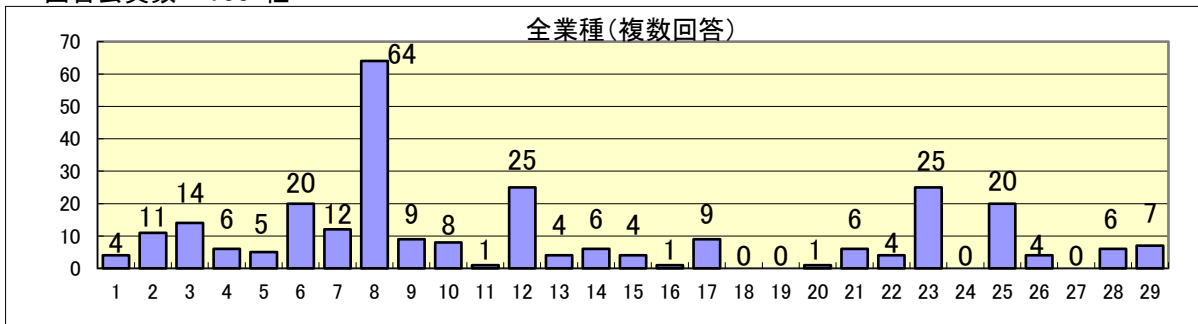
【業種別】

	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	27.0	25.0	30.0	29.0	△ 1.0	△ 2.0
建設業	△ 10.0	30.0	50.0	50.0	0.0	0.0
製造業	10.0	0.0	20.0	30.0	10.0	0.0
卸売業	45.0	40.0	35.0	25.0	△ 10.0	0.0
小売業	20.0	△ 10.0	15.0	△ 10.0	△ 15.0	△ 25.0
飲食・サービス業	40.0	50.0	40.0	65.0	5.0	0.0
医療・福祉業	20.0	30.0	20.0	30.0	10.0	10.0
宿泊業	40.0	30.0	30.0	20.0	10.0	20.0
	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	0.0	△ 2.0	3.0	2.0	△ 32.0	△ 35.0
建設業	0.0	0.0	△ 10.0	0.0	△ 50.0	△ 50.0
製造業	10.0	0.0	△ 20.0	0.0	△ 50.0	△ 50.0
卸売業	0.0	5.0	30.0	30.0	△ 35.0	△ 45.0
小売業	5.0	△ 5.0	△ 25.0	△ 55.0	△ 15.0	△ 15.0
飲食・サービス業	0.0	0.0	△ 5.0	15.0	△ 25.0	△ 30.0
医療・福祉業	△ 20.0	△ 20.0	40.0	20.0	△ 20.0	△ 20.0
宿泊業	0.0	0.0	20.0	20.0	△ 50.0	△ 50.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	18.0	7.0				
建設業	10.0	10.0				
製造業	△ 10.0	△ 20.0				
卸売業	45.0	40.0				
小売業	△ 10.0	△ 30.0				
飲食・サービス業	30.0	20.0				
医療・福祉業	20.0	20.0				
宿泊業	30.0	0.0				

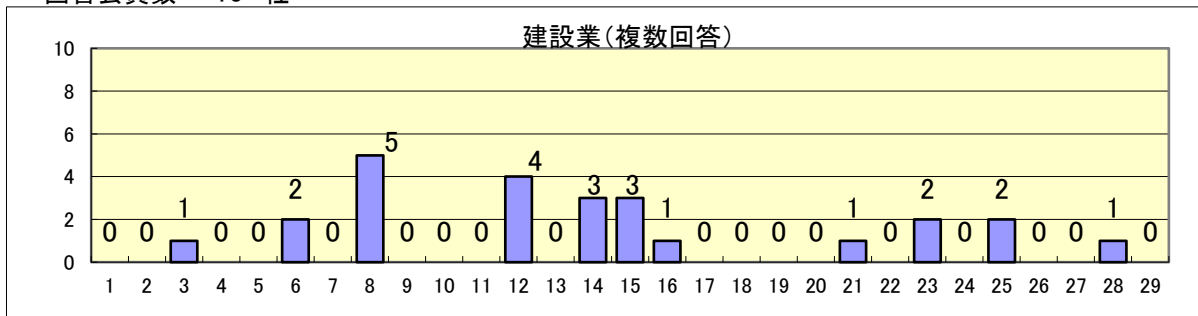
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

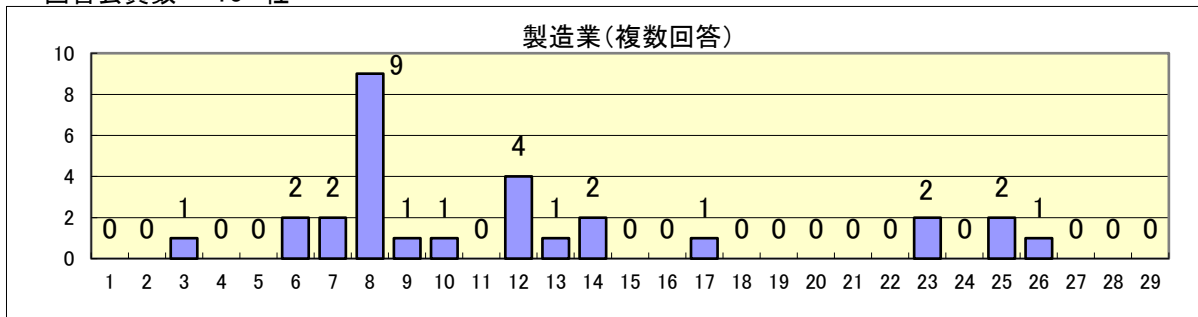
▶ 回答会員数 100 社



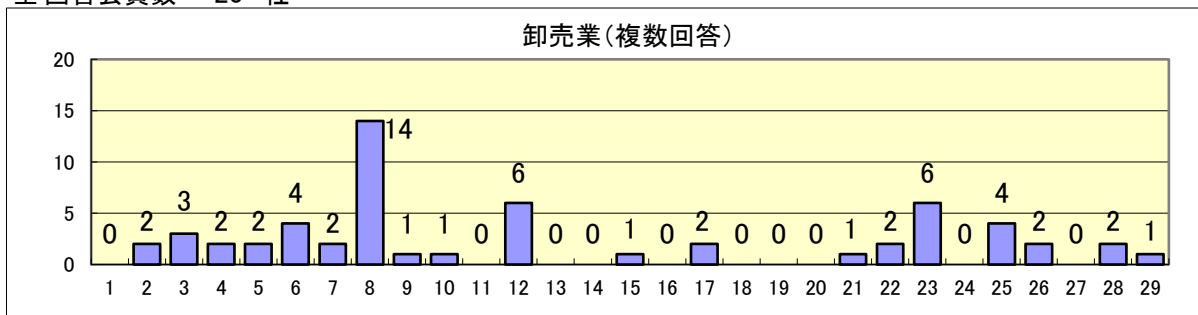
▶ 回答会員数 10 社



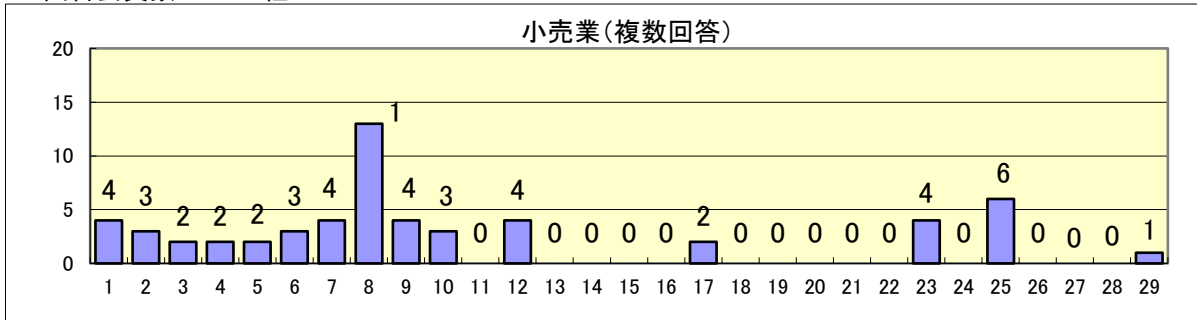
▶ 回答会員数 10 社



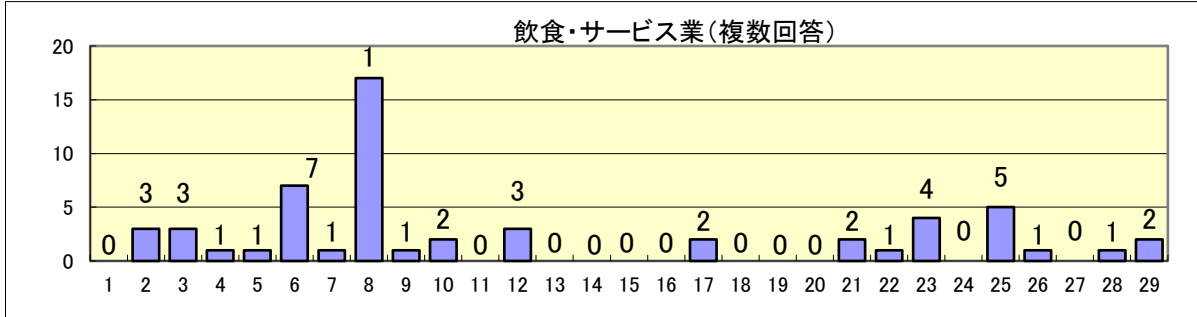
全回答会員数 20 社



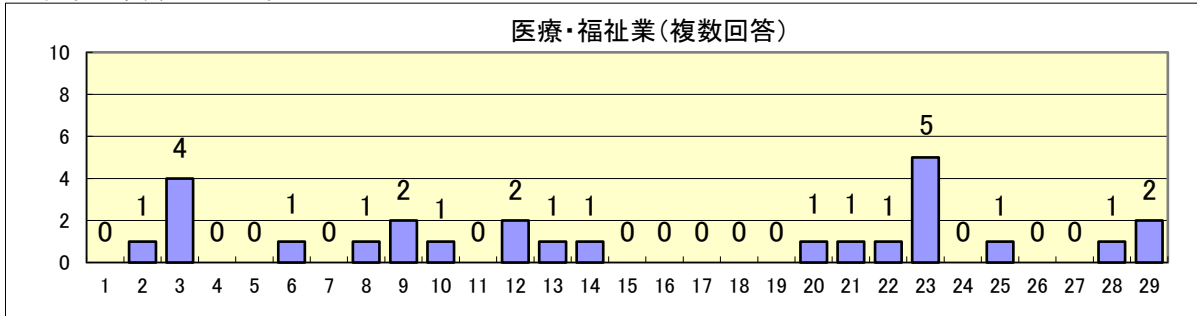
▶ 回答会員数 20 社



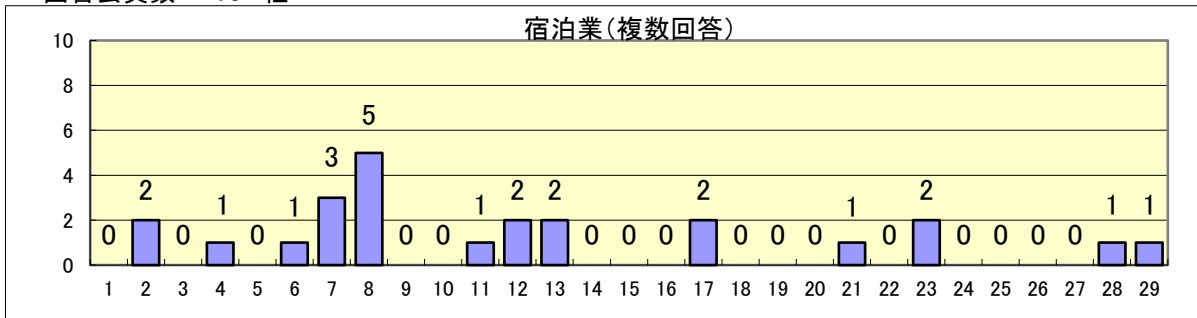
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



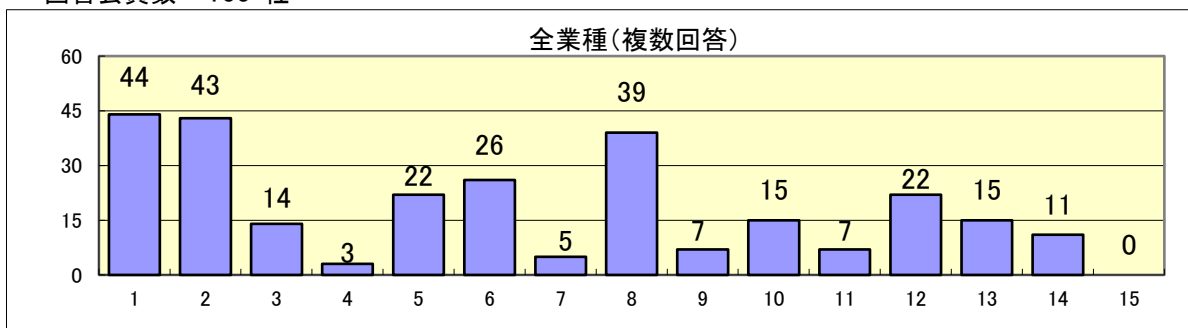
▶ 回答会員数 10 社



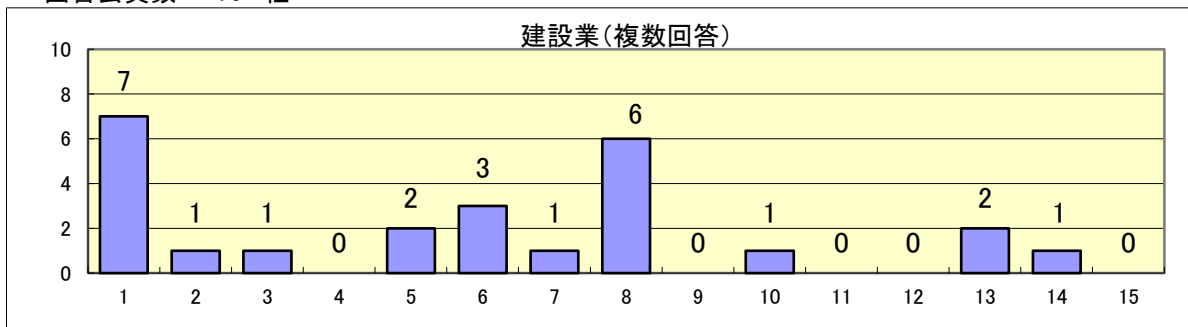
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

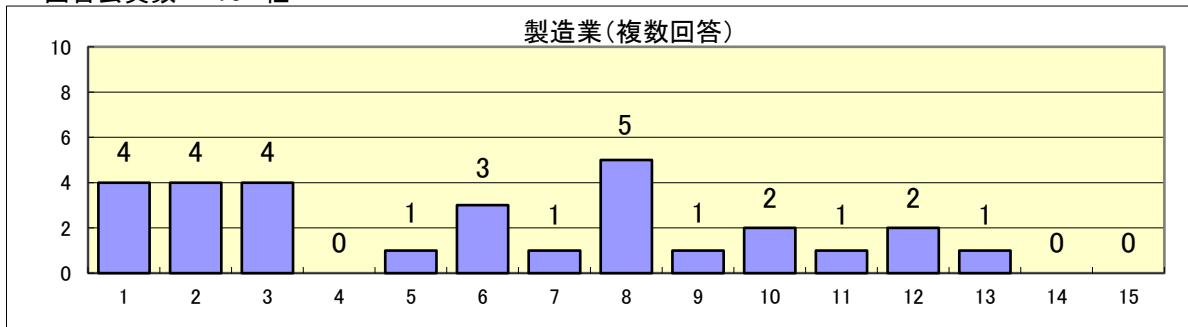
▶ 回答会員数 100 社



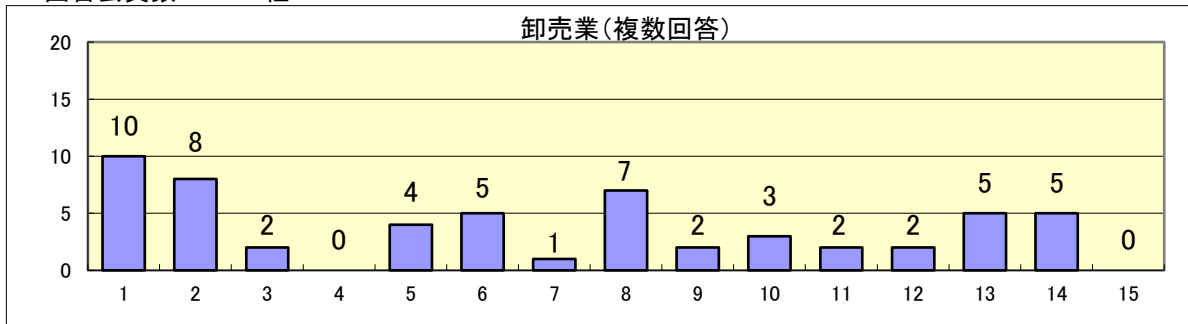
▶ 回答会員数 10 社



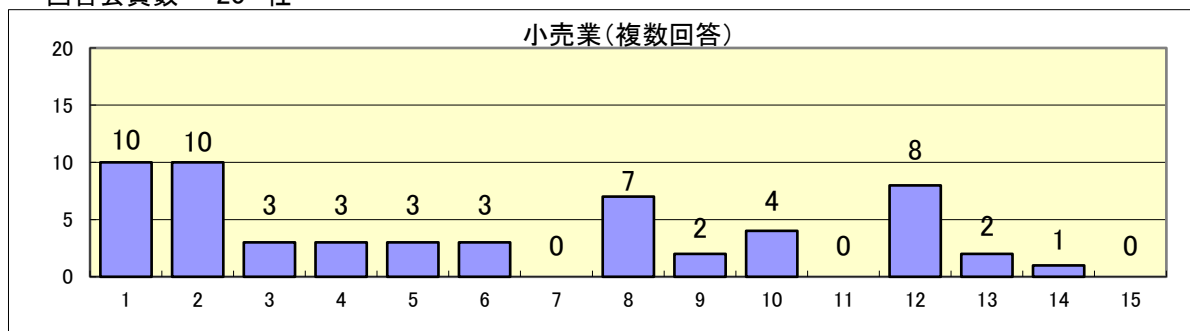
▶ 回答会員数 10 社



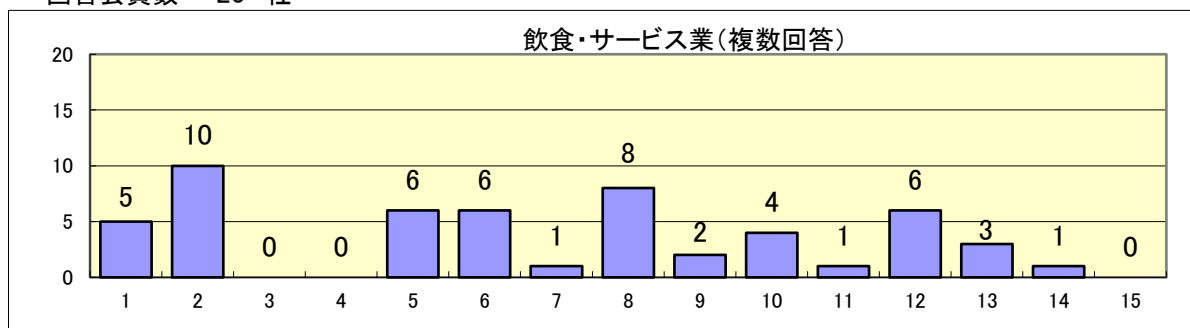
▶ 回答会員数 20 社



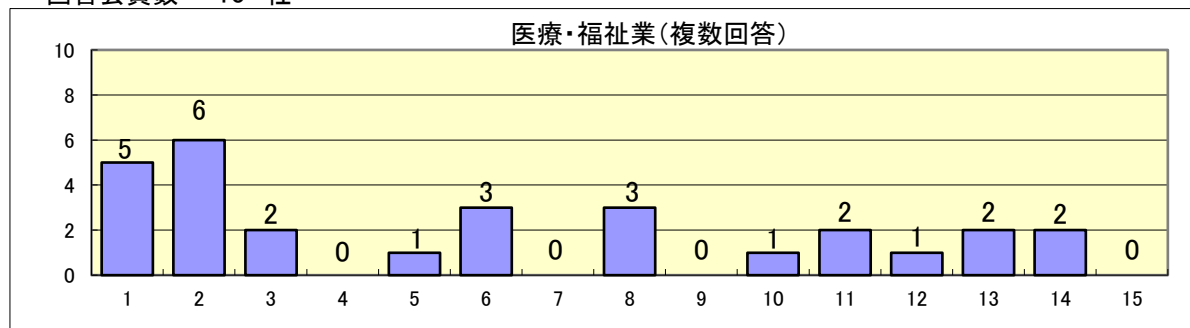
▶ 回答会員数 20 社



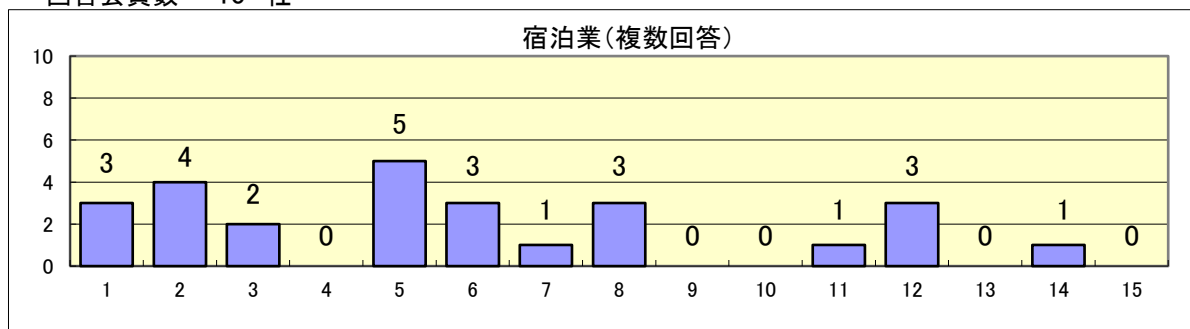
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



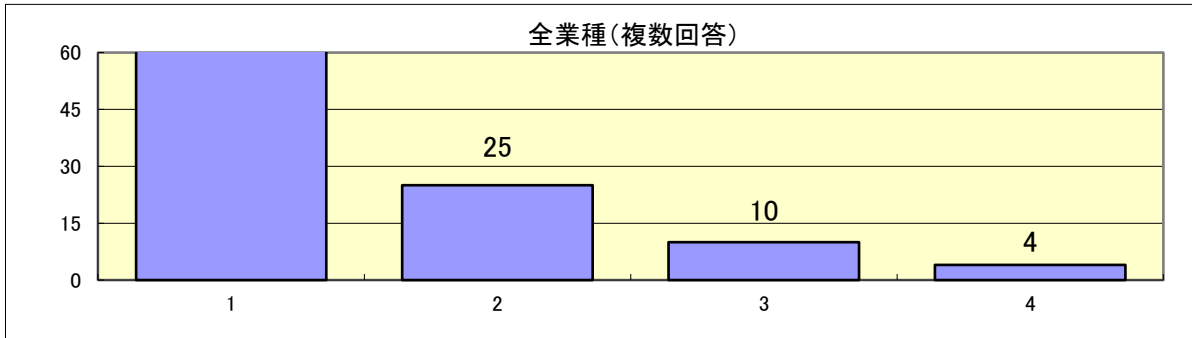
▶ 回答会員数 10 社



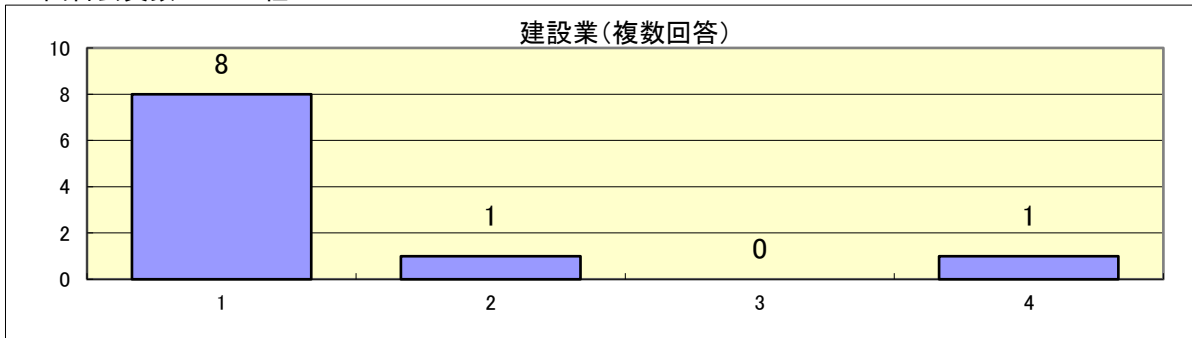
質問4 「適格請求書発行事業者」の登録に関する対応

- 01 既に登録番号を取得済み
- 02 自社には不要と判断した
- 03 知っているが、自社に必要なか分からない
- 04 その他

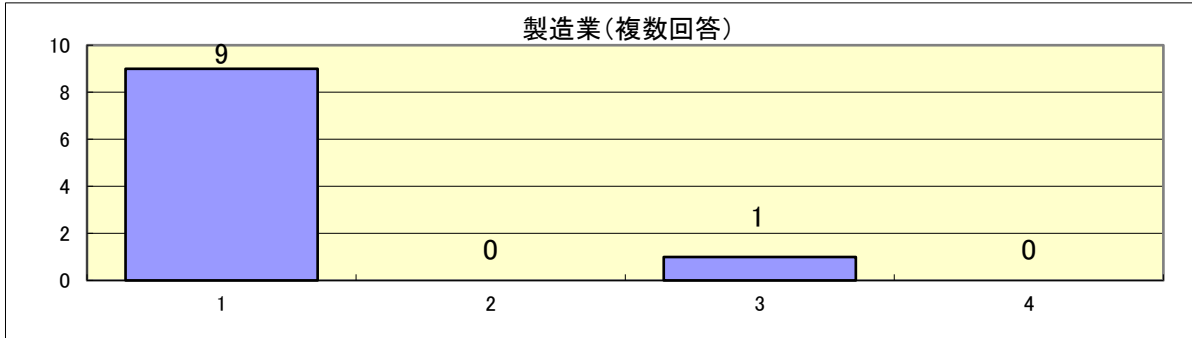
▶ 回答会員数 100 社



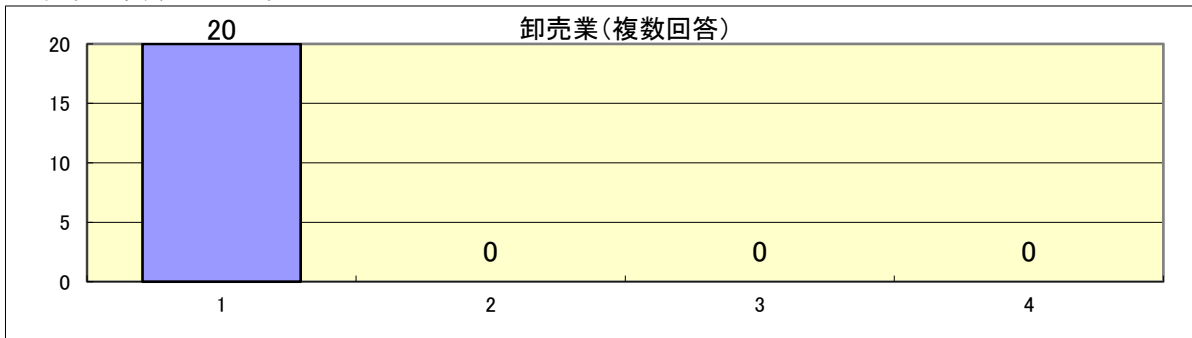
▶ 回答会員数 10 社



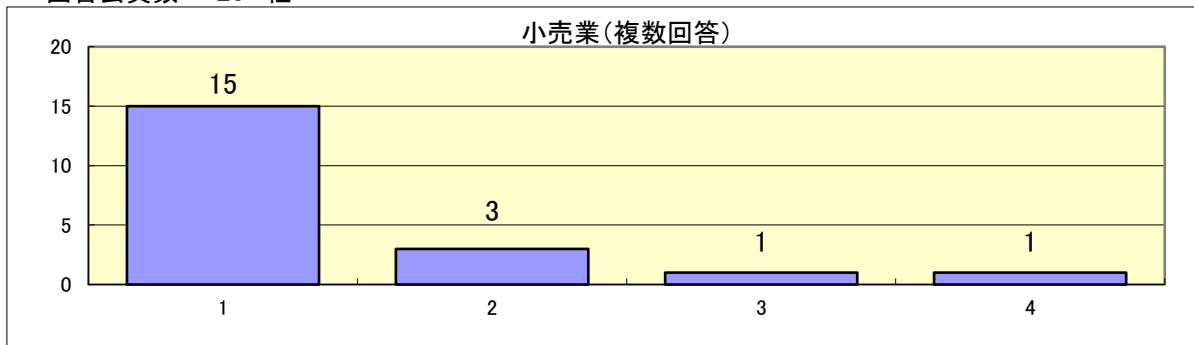
▶ 回答会員数 10 社



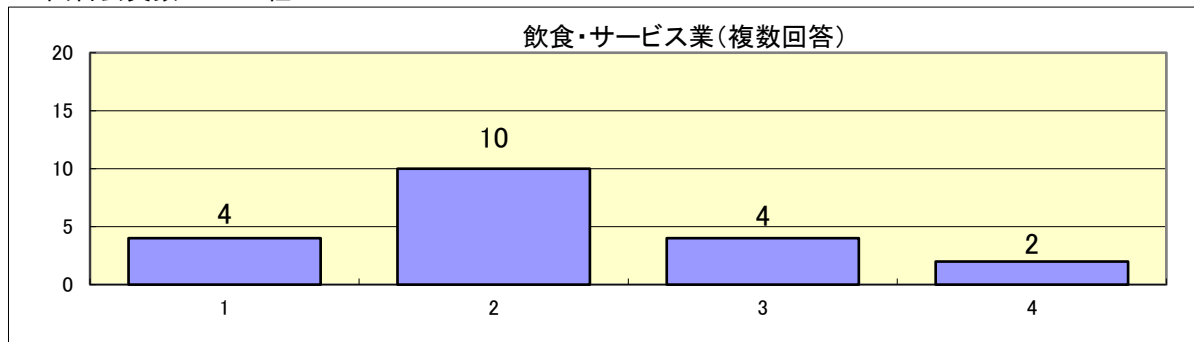
▶ 回答会員数 20 社



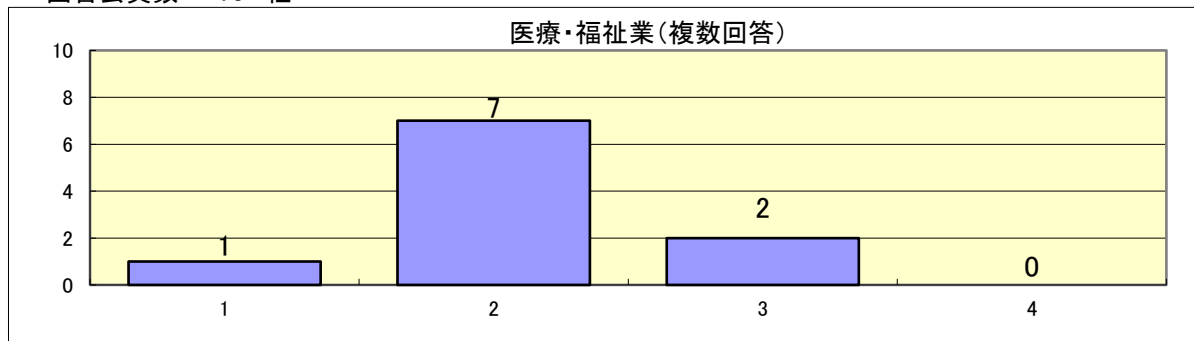
▶ 回答会員数 20 社



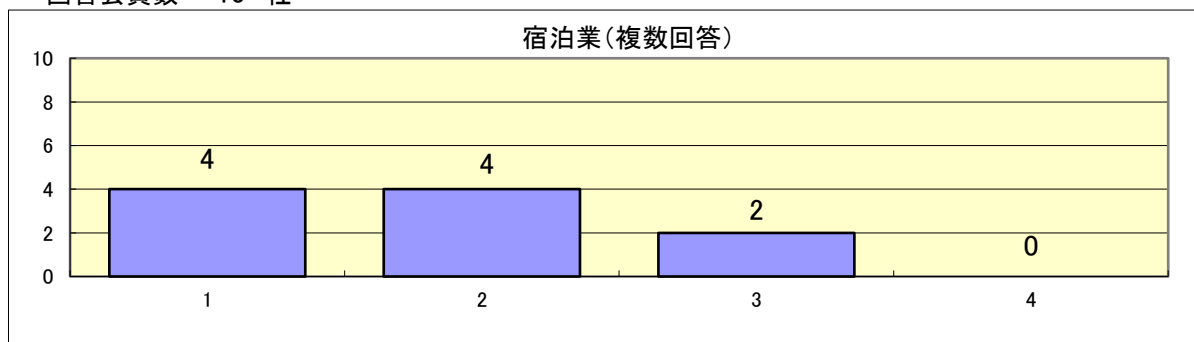
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2023年7月～9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	2023年7月～9月期の状況				2023年10月～12月期の見通し			
	① 前年同期(2022年7月～9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		
小幅なプラス値であり、資金繰り	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	16 下請け業者の確保難	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>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										
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										

＜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	09 在庫調整策	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>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										
02 販売単価上昇策	10 仕入単価圧縮策									
03 市場競争力強化策	11 人材育成策									
04 適正な生産(販売)設備配置策	12 広告宣伝強化策									
05 適正人員確保策(雇用、整理)	13 新商品、新製品開発									
06 経費削減策	14 新分野事業展開									
07 資金繰り円滑化策(金融)	15 その他:具体的に()									
08 利益率向上策										

＜質問4＞ 令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式として適格請求書(インボイス)制度が開始されます。「適格請求書発行事業者」になるためには、登録申請書を提出し、登録を受ける必要がありますが、貴社に該当するものに○印をお付けください。

1. 既に登録番号を取得済み)
2. 自社には不要と判断した	
3. 知っているが、自社に必要なかわからない	
4. その他:具体的に()	

ご協力ありがとうございました。