

企業景況調査報告書

(2023年10月～12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 (人手不足対応の実施に当たっての課題)	9～12
集計結果	13～19
調査票様式	20

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(2023 年 10 月～ 12 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 2024 年 1 月 4 日から約4週間(回答期限・2024年1月29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) (全社)	個人企業	48 社	株式会社	12 社	有限会社	37 社				
	他の会社	3 社	他の法人	0 社	無回答	0 社				
形態(2) (業種別)		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	医福業	宿泊業		
	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	11 社	10 社	4 社	2 社	3 社		
	その他	0 社	1 社	1 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	19 社	10～29人	7 社				
	30～49人	2 社	50～99人	1 社	100人以上	1 社				
	無回答	18 社								
従業員数(2) (※)	建設業	67%	22%	製造業	50%	50%				
	卸売業	61%	22%	小売業	63%	38%	飲食・サービス業	76%	12%	
	医療・福祉業	71%	14%	宿泊業	43%	0%	合計	13～19	63%	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 7 月～ 9 月期)の調査に続き、 2023 年 10 月～ 12 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41回目の調査である。

今回の調査では質問4で「人手不足対応の実施に当たっての課題」について回答してもらった。全100社のうち97社から複数回答可としたことから120の回答を得た。最も回答数が多かったのは「資金不足」で27社、回答総数の23%を占めた(「その他」を除くと36%)。他に回答率が10%を超したのは「業務効率化を実行できる人材がいない」(16%)と「経営者、管理者層のノウハウ、知識」(11%)であった。法人と個人の別で見ると、「資金不足」の回答率に両者の差異はないが、「業務効率化人材」「経営者等のノウハウ等」「労働法規等」で大きな差異があった。回答項目の「その他」が法人で38%である一方で個人は54%と大きな乖離があった。個人企業では人手不足対策に関し一種の諦め感が蔓延している可能性がありそうだ。詳細は別項にある詳細な分析資料等で確認して頂きたい。

各指標のDI値をみてみよう。売上高DIはサービス業関連が前回比で17.5ポイント改善の52.5と高い正の値を示したものの、卸・小売業は20.0と前回比で12.5ポイント悪化した。売上単価DIは3つの大分類全てで前期比で伸長しているが、質問3の回答をみる限り更なる上昇は厳しくなっている。ちなみに質問3の経営改善対策の1位は「利益率向上策」(回答率43%)であり、売上増加策や販売単価増加策を上回っていることに注目したい。自社の業況判断DIではサービス業関連が好調であるものの、卸小売業関連が前回比で△27.5と窮境に陥っている。経営支援を行う各機関や組織、行政庁は業種別に抱える課題等が異なることに配慮した上で適切な支援策を立案し実行することが求められるよう。

※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(10月～12月)の経営上の状況比較、及び来期(1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

総合は31.0と前回の27.0より4ポイント改善した。大分類別ではサービス業関連が52.5と前回(35.0)比で17.5ポイントも改善した。また、もの造り関連は10.0と前回比(0.0)より改善されている。その一方で卸・小売業関連(20.0)は前回(32.5)より12.5ポイント悪化した。卸・小売業関連の窮境がみてとれる。

業種別では飲食・サービス業が75.0と最も高く、前回の40.0と比較しても30ポイントも良い。消費者が内食や中食から外食へと復帰しつつある姿が読みとれる。宿泊業も50.0と前回(40.0)よりアップし来期見通しも50.0と予想するなど好調さがうかがえる。なお建設業が前回と同じく△10.0とマイナス値となっており停滞感から脱し切れていない。

ロ. 売上単価

総合38.0、もの造り関連40.0、卸・小売業関連40.0、サービス業関連35.0といずれも前回調査を上回っている。来期見通しは22.5から27.5の間を予想していることから一服感はあるものの、本DI値は良好に推移していると判断しても良さそうだ。

業種別では製造業と宿泊業が共に50.0を記録した。最も低い業種は30.0の建設業、飲食・サービス業、医療・福祉業の3業種であった。なお来期見通しでは建設業が0.0を、飲食・サービス業が△20.0を予想している。総合でも25.0と今回実績より13.0ポイント下がると予想しており、経営者は更なる上昇は厳しいと考えているようだ。

ハ. 資金繰り

全体として僅かであるものの悪化の傾向を示している。大分類ではサービス業関連が前回と同じく7.5であるものの造り関連(△10.0)と前回(5.0)から悪化し、また卸・小売業関連も△15.0と前回(△12.5)より悪くなった。なお来期見通しでは総合で1.0とプラスになると予想しており、経営者の資金繰り改善に関する期待は大きい。業種別では飲食・サービス業(15.0)と宿泊業(20.0)の2業種がプラスで残り5業種はマイナス値となった。

ニ. 借入難度

資金繰りと借入難度は別の概念であるが、それを裏付ける結果となった。資金繰りでは7.5とプラスであったサービス業関連が本指標では△17.5とマイナスとなっており、かつ前回(△5.0)より12.5ポイントも悪化している。

業種別では前は医療・福祉業が△20.0と唯一マイナスであったが、今回は卸売業(△5.0)、飲食・サービス業(△15.0)、医療・福祉業(△30.0)、宿泊業(△10.0)とマイナス業種が4業種へ増えている。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合は11.0と前回(3.0)より8.0ポイント改善されている一方で、もの造り関連は△25.0と前回(△15.0)より10.0ポイント悪化した。もの造り関連2業種は建設業(△30.0)、製造業(△20.0)と共にマイナスである。特に建設業は前回(△10.0)よりも20.0ポイント悪化していることに注目したい。その外に、小売業(10.0)が前回比で35.0ポイント、飲食・サービス業(前回△5.0)が45.0ポイント改善していることも特筆すべき事として挙げておきたい。

ヘ. 雇用人員

総合△35.0、もの造り関連△55.0、卸・小売業関連△27.5、サービス業関連△32.5といずれも前回より悪化している。業種別でも7業種全てでマイナス値である。DI値の最小値は小売業と飲食・サービス業の△25.0であり最も悪いDI値は建設業で△60.0を記録した。

ト. 自社の業況判断

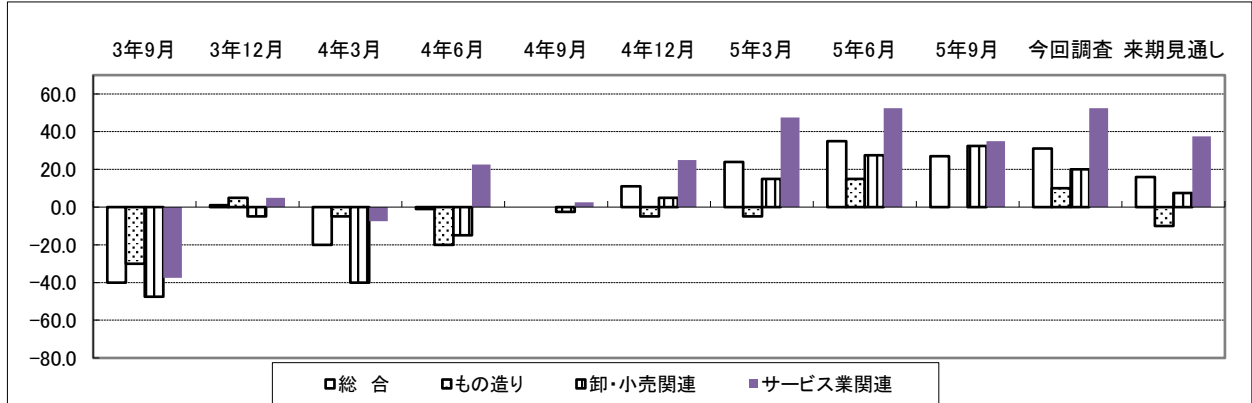
業種別で飲食・サービス業が50.0(前回30.0)、宿泊業が40.0(同30.0)と良好であった一方で、変動なしの製造業(同△10.0)を除き他の4業種は前回より悪化している。特に卸売業が△5.0と前回(45.0)から大きく悪化しているが、特別な事情がなかったのかを解析する必要があるかもしれない。

【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

もの造り関連は令和5年6月調査以降は0.0以上となっているものの、来期見通しでは20.0ポイント悪化の△10.0を予想している。実績値は良好であるものの将来予想では全般的に経営者の慎重さが伺える内容となっている。

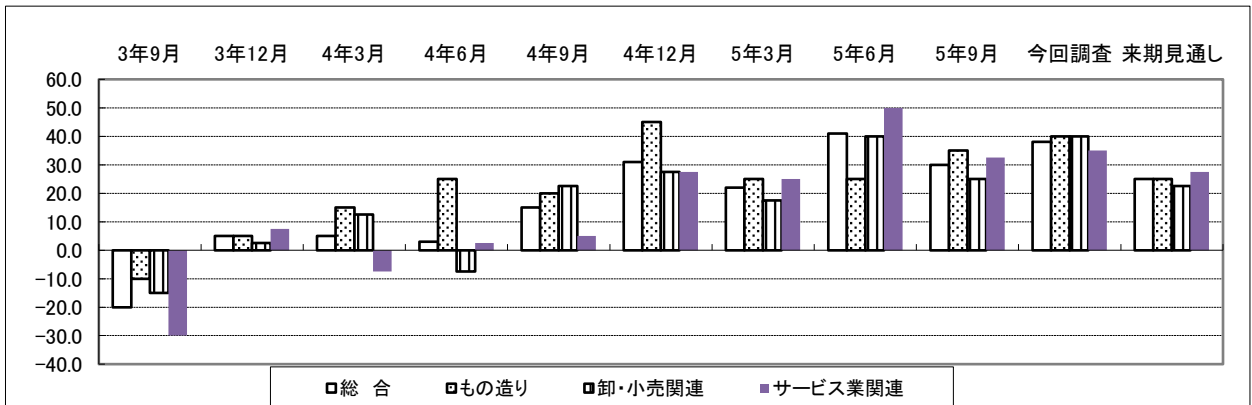


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	0.0	11.0	24.0	35.0	27.0	31.0	16.0	△ 15.0
もの造り	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	15.0	0.0	10.0	△ 10.0	△ 20.0
卸小売業	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 2.5	5.0	15.0	27.5	32.5	20.0	7.5	△ 12.5
サービス業	△ 37.5	5.0	△ 7.5	22.5	2.5	25.0	47.5	52.5	35.0	52.5	37.5	△ 15.0

ロ. 売上単価

今回調査では令和5年6月期の41.0に次ぐ38.0を記録した。令和4年9月以降、3つの大分類全てで大きなプラス値が続いており、今後は改善率が緩慢となる可能性が高いと考えられる。

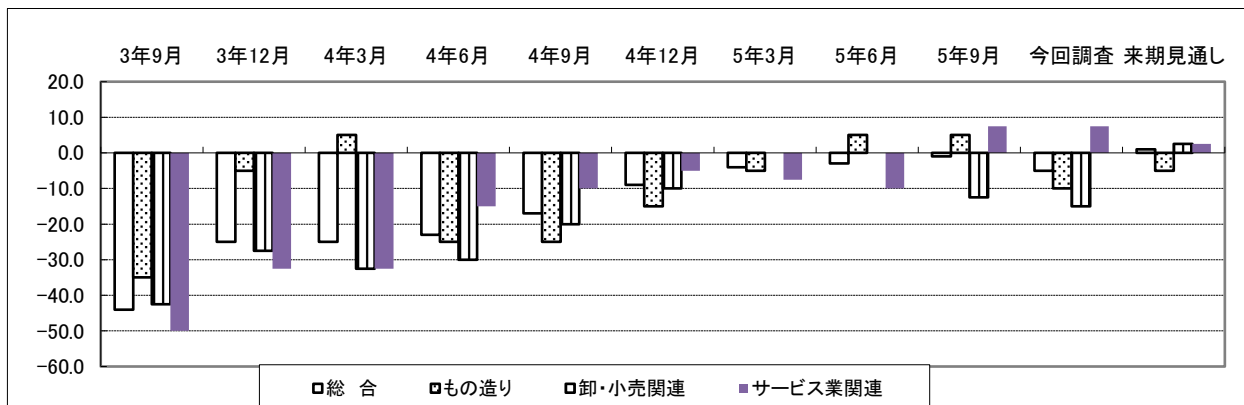


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	15.0	31.0	22.0	41.0	30.0	38.0	25.0	△ 13.0
もの造り	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	20.0	45.0	25.0	25.0	35.0	40.0	25.0	△ 15.0
卸小売業	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	22.5	27.5	17.5	40.0	25.0	40.0	22.5	△ 17.5
サービス業	△ 30.0	7.5	△ 7.5	2.5	5.0	27.5	25.0	50.0	32.5	35.0	27.5	△ 7.5

ハ. 資金繰り

DI値0.0を基準にした攻防が続いているが、今回調査ではサービス業関連を除きマイナスDI値へ転じてしまった。なお来期見通しではマイナス値も縮小してプラスに転じる可能性もありうるとしており、多少期待が持てそうだ。

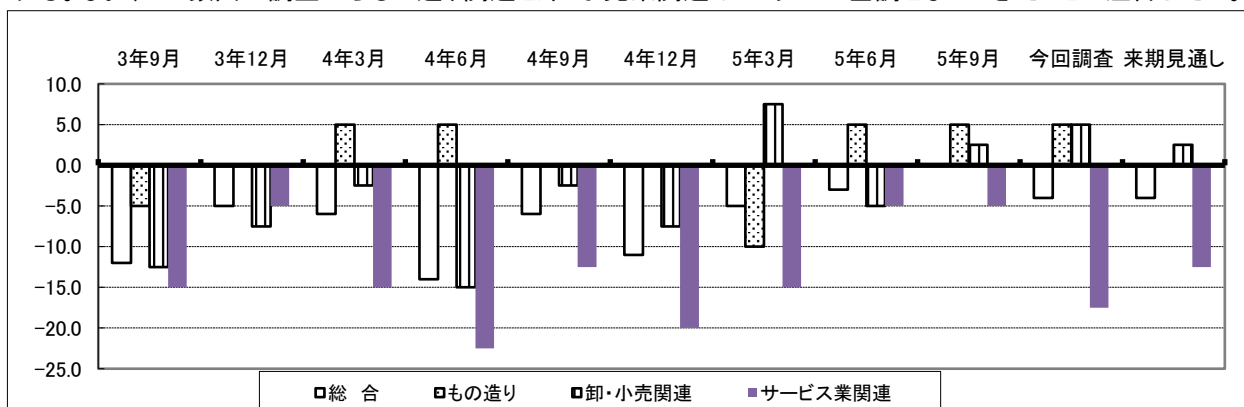


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 17.0	△ 9.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 5.0	1.0	6.0
もの造り	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 5.0	5.0	5.0	△ 10.0	△ 5.0	5.0
卸小売業	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	0.0	0.0	△ 12.5	△ 15.0	2.5	17.5
サービス業	△ 50.0	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 10.0	7.5	7.5	2.5	△ 5.0

二. 借入難度

令和5年の6月と9月調査で大きく改善傾向を示していたサービス業関連が再び悪化基調に転じたことが懸念される。なお、ここ数回の調査からももの造り関連と卸・小売業関連は0.0以上が基調となってきたことに注目したい。

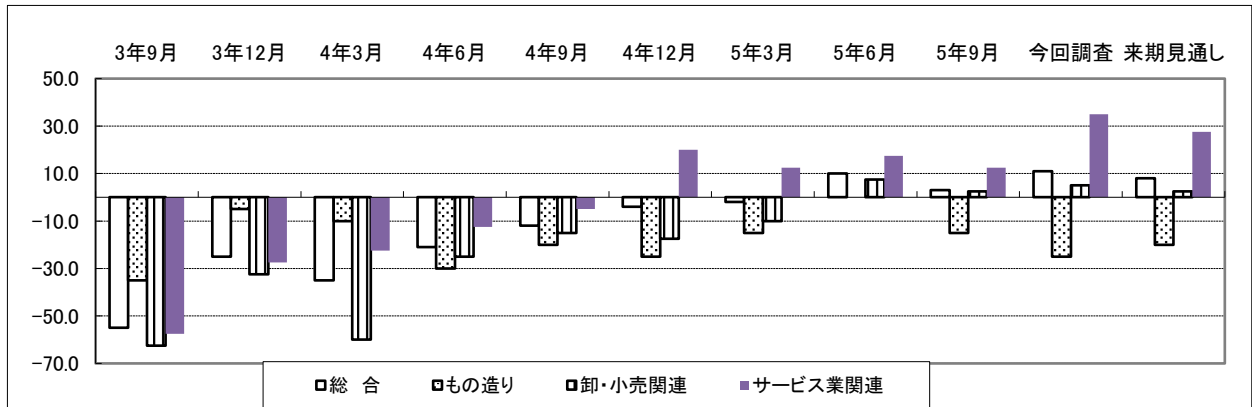


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 6.0	△ 11.0	△ 5.0	△ 3.0	0.0	△ 4.0	△ 4.0	0.0
もの造り	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	△ 10.0	5.0	5.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 2.5	△ 7.5	7.5	△ 5.0	2.5	5.0	2.5	△ 2.5
サービス業	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 20.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 5.0	△ 17.5	△ 12.5	5.0

ホ. 収益状況

今回調査ではもの造り関連が悪化した一方で、サービス業関連がプラス値を大きく伸ばしたことが分かる。卸・小売業関連は一桁のプラスDI値が続いており早々に二桁台になることに期待したい。

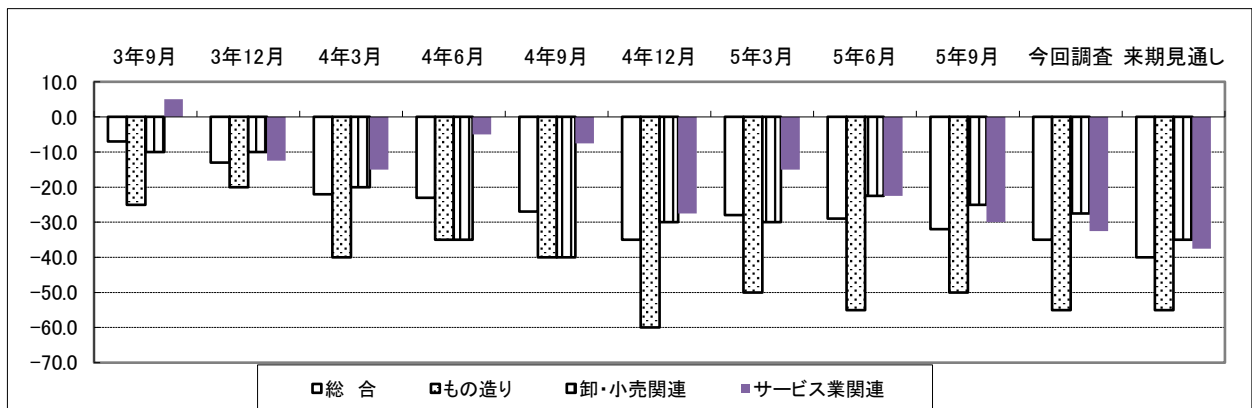


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 12.0	△ 4.0	△ 2.0	10.0	3.0	11.0	8.0	△ 3.0
もの造り	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 15.0	0.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	5.0
卸小売業	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 17.5	△ 10.0	7.5	2.5	5.0	2.5	△ 2.5
サービス業	△ 57.5	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 5.0	20.0	12.5	17.5	12.5	35.0	27.5	△ 7.5

ヘ. 雇用人員

社会経済活動がコロナ後に移って以降、本DI値は総じて少しずつ悪化の傾向を示している。来期見通しも今期実績より少し悪化すると予想しており、個々の企業の段階では手の打ちようがない状態になっていると言えよう

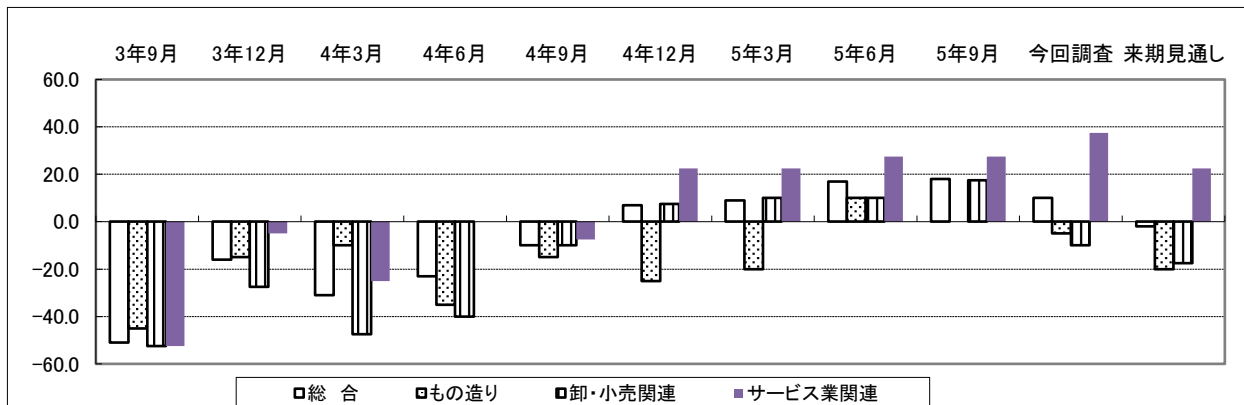


《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 27.0	△ 35.0	△ 28.0	△ 29.0	△ 32.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 5.0
もの造り	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 55.0	0.0
卸小売業	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 22.5	△ 25.0	△ 27.5	△ 35.0	△ 7.5
サービス業	5.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 27.5	△ 15.0	△ 22.5	△ 30.0	△ 32.5	△ 37.5	△ 5.0

ト. 自社の業況判断

飲食・サービス業や宿泊業が中心のサービス業関連が上昇傾向を維持しているが、卸・小売業関連が大きく悪化しており、今後の動向に注意を払う必要がありそうだ。



《時系列実績・見通し》

	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	5年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 10.0	7.0	9.0	17.0	18.0	10.0	△ 2.0	△ 12.0
もの造り	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 20.0	△ 15.0
卸小売業	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 10.0	7.5	10.0	10.0	17.5	△ 10.0	△ 17.5	△ 7.5
サービス業	△ 52.5	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 7.5	22.5	22.5	27.5	27.5	37.5	22.5	△ 15.0

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

総合の1位は前回調査と同様に「仕入価格の上昇」で回答率は60%で前回(64%)より4ポイント下がっている。なお前々回の調査では65%であった。回答率が徐々に低下しているのは、企業物価指数や消費者物価指数等の物価指数が落ち着いてきたことを受けた結果と読み取れそうだ。その一方で6割以上の企業で「仕入価格の上昇」が最大の経営問題であるという事実は変わらない。この事実もしっかりと理解しておくべきであろう。

総合の2位は前回と同じく「売上高が増えない」で前回の25%から5ポイント上昇し30%となった。3位には「利益率が上がらない」で23%となっているが、前回の20%から3%アップしている。売上高や利益率という経営者が日常的に高い関心を持つ指標に、問題意識が回帰し始めたといってよいだろう。なお前回2位の「従業員の不足・確保難」(25%)と3位の「人件費等の経費の増加」(20%)は、今回調査では共に22%の回答率で4位となった。

総合1位の「仕入価格の上昇」を業種別にみると、医療・福祉業を除き6業種で1位となっている。回答率が高い業種では製造業が100%(前回は90%)、小売業が90%(同65%)の2業種で前回より窮境度が高まっている。その一方で卸売業は55%(前回は70%)、飲食・サービス業は60%(同85%)でこの2業種は回答率が大きく下がった。「仕入価格の上昇」が経営に与える影響度が業種によって分かれてきたように感じられる。

[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 (60)	売上が増えない (30)	利益率が上がらない (23)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	人件費等の経費の増加 (4)	従業員の不足・確保難 (3)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (10)	売上が増えない (4)	販売低下・受注単価上昇難 (3)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (11)	売上が増えない (6)	従業員の不足・確保難 (5)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (18)	売上が増えない (6) 利益率が上がらない (6)	大型店等進出の競 2~6 (4) 同業者進出・新規参入増加 (4)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (12)	売上が増えない (5) 利益率が上がらない (5) 人件費等の経費の増加 (5)	従業員の不足・確保難 (4)
医療・福祉業 回答 10 社	同業者間による競争の激化 (4) 売上が増えない (4)	同業者進出・新規参入増加 (2) 人件費等の経費の増加 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 利益率が上がらない (2)	消費・需要の停滞 (1) 消費者(製品)ニーズ変化 (1) 請負単価の低下・上昇難 (1) 事業資金の借入難 (1) 資金繰り困難 (1)
宿泊業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (4) 従業員の不足・確保難 (4) 人件費等の経費の増加 (4)	売上が増えない (3) 利益率が上がらない (3)	同業者進出・新規参入増加 (2)

[参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見]

< 飲食・サービス業 >

- ・ 道路拡張による移転問題
- ・ 腰の手術による営業時間短縮
- ・ 体力低下

< 宿泊業 >

- ・ 1000万以下に売上をおさえる

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

総合の上位3項目は前回調査と変更ないが順位と回答率に大きな変化がみられた。今回の1位は「利益率向上策」で回答率は43%であり、前回の3位・39%から4ポイントのアップとなった。2位は「売上高増加策」(36%)であるが、前回は1位で44%であったので8%と大きな減少となった。3位は「販売単価上昇策」(32%)で前回の2位(43%)から11%も落ち込んでいる。これらの順位交替と回答率の増減から判断すると、実質賃金の伸び率がマイナスと喧伝されている中で、経営者は売上増加策や販売単価上昇策は市場動向から困難と判断し、利益率向上策の強化へ改善策の重点を移行しつつあると推測できそうだ。

業種別の「利益率向上策」をみてみよう。製造業(70%、前回50%)、小売業(50%、同35%)、医療・福祉業(40%、同30%)の3業種が1位となっている。2位となったのは建設業(40%、同60%)、卸売業(35%、同35%)、飲食・サービス業(45%、同40%)の3業種である。1位の3業種ではいずれも前回回答率を上回っており、「利益率向上策」を強化する意向が強まっているのが確認できる。

総合の上位3位内の回答項目以外では、「経費削減策」が建設業(50%、前回30%)と医療・福祉業(40%、同30%)で1位となった。この「経費削減策」は小売業で35%(前回15%)の2位、卸売業で25%(同25%)、飲食・サービス業で30%(同30%)、宿泊業で20%(同30%)で3位にランクされている。総合でも31%の回答率で4位となっており、前回の26%から5ポイント上昇している。総合上位3項目に加えて「経費削減策」も重要な経営改善対策として経営者に認識されているといえそうだ。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
総合 回答 100 社	利益率向上策 (43)	売上高増加策 (36)	販売単価上昇策 (32)
建設業 回答 10 社	経費削減策 (5)	売上高増加策 (4) 利益率向上策 (4)	適正人員確保策 (3)
回答 10 社	利益率向上策 (7)	販売単価上昇策 (5)	売上高増加策 (4)
卸売業 回答 20 社	売上高増加策 (10)	利益率向上策 (7) 新商品、新製品開発 (7)	適正人員確保策 (5) 経費削減策 (5)
小売業 回答 20 社	利益率向上策 (10)	経費削減策 (7) 仕入単価圧縮策 (7)	売上高増加策 (6) 販売単価上昇策 (6)
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 (9)	経費削減策 (6) 広告宣伝強化策 (6)
医療・福祉業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 経費削減策 (4) 利益率向上策 (4)	市場競争力強化策 (3) 適正人員確保策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	販売単価上昇策 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 販売単価上昇策 (4)	適正人員確保策 (3)	経費削減策 (2) 利益率向上策 (2) 広告宣伝強化策 (2) 新商品、新製品開発 (2)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

- ・ 回答なし

質問4 人手不足対応の実施に当たっての課題

1. 総括

人手不足は深刻である。人手不足は業界、業種を問わず事業継続に不安定性を与える。そこで今回は[人手不足対応の実施に当たっての課題]について尋ね、全100社中97社から回答を得た。下記資料のA・①・(1)によれば、回答率38%の[その他]を除くと、[資金不足]が23%と最も多くなった。複数回答を可とした中での回答率23%は「低い」と考えることも出来そうだ。なお、[その他]の回答を除く他の5項目の合計を100%とすると、[資金不足]の回答率は36%となる。回答者の3社に1社以上の割合で[資金不足]がボトルネックと感じていることが伺いしれる。

次に[業務効率化を実行できる人材がない]が16%、[経営者、管理者層のノウハウ、知識]が11%と10%を超えている。

働き方改革の一環で令和6年4月からは例外なく時間外労働規制が適用されることになった。これと関連性が高いと思料する[労働法規、規制]の回答率が7%と意外と低い([その他]を除くと11%)。少人数で事業を行おうとすると時間外労働の時間数も多くなると予想される。予想外に低い回答率の底辺には一種の諦め感情がありそうだ。

[支援をしていくところがわからない]は7社あり全回答数比で6%となった。この回答率も高いとは言えない。経営者の多くは人手不足を感じつつも経営者自身も現場に出て社員と一緒に汗を流していると推察する。「相談に行きたい」と考えているものの時間に余裕がない、という推測もできそうだ。経営支援機関等々関係者は「ずかずかと土足で上がる」という位に、積極的に人手不足への対応支援を行っていくべきだと指摘しておきたい。

選択肢のうち[その他]のみを選択した企業は43社であり、残り54社が[その他]を除く5項目を選択した。質問1にある[雇用人員DI値]に係る基礎データをA・①の下に<参考資料>として掲載した。これによれば雇用人員に関し[やや不足・不足]と返答した企業数は37社である。しかし[過剰・やや過剰]と回答した企業が2社しかないところから、[不変]を選択した経営者においても、人手不足は「昨年同期からして変わらないから『不変』と回答した」と推察される。こうして考えると人手不足はかなり深刻であるということが改めて裏付けされた調査結果となっている。

2. 業種別回答内容

① 業種別

業種毎に[各項目の回答数]を[回答した企業数]で除して得た値を分子にし、同様の計算で得た全業種計の値を分母にして回答率の差異を検討した(下記A・①・(2)参照)。全業種計の1社当たり回答数より多いと100%以上の値となる。この計算の結果を表にして、業種別に各項目別の[人手不足対策の課題]の大きさを推察してみた。なお、分析結果の判断・考察に際しては、分子と分母の絶対値が小さい為に多少の誤謬が発生するリスクもあることを留意して頂きたい。

先ず「計」の値をみてみよう。建設業が135%と最も高くなっており、建設業では人手不足対策に苦慮している現実が浮かび上がった。同じもの造り業種である製造業は81%であり、建設業よりも人手不足対策の課題は低そうだ。建設業では[支援してくれるところが分からない]が308%、[業務効率化を実行できる人材がない]が227%と非常に高くなっている。卸売業の[経営者、管理者層のノウハウ、知識]も224%と高率になっていることにも注目したい。このように1社当たり回答率を細かく分析することで、各業種が抱える課題がより具体的に把握できると指摘しておく。

② 大分類別

分析資料のB・②・(1)で確認してみよう。この表は上記①・業種別と同じ手法を使って構成比を算出している。この表の[小計]欄の値が大部類別の課題の現状を示していると言ってよい。卸・小売業関連が回答項目1)から5)の全5項目で100%を越しており、全業種を上回っている。また[経営者、管理者層のノウハウ、知識]は191%と非常に高い。もの造り関連では[業務効率化を実行できる人材がない]が134%、[支援してくれるところが分からない]が146%となっていることに注目したい。

サービス業関連では全業種平均値を大きく超える回答項目はなく、卸・小売業で高い比率を示した[経営者、管理者のノウハウ、知識]が38%と低くなっている。この回答項目はもの造り関連でも39%と低く、この2つの大分類業種では経営者や管理者層に係る課題意識は薄いと推察することができそうだ。

3. 法人と個人の区分による回答内容

① 法人

分析資料のA・②でかつ[その他]の回答を除いた割合を確認してみよう。全業種で1位の[資金不足]は36%から30%

へと下がっている。逆に[業務効率化を実行できる人材がない]と[経営者、管理者層のノウハウ、知識]とが2%上昇し、[労働法規、規制]も3%アップしている。[支援してくれるところがない]は1%の増加でしかない。

分析資料のB・①で確認してみよう。もの造り関連では[経営者、管理者層のノウハウ、知識]の回答が0社であり、またサービス業関連も1社あった一方で、卸・小売業関連は9社(回答数27社)と多い。卸・小売業関連では管理者のノウハウや知識を不安材料とする傾向が強そうである。

② 個人

分析資料のA・③でかつ[その他]の回答を除いた割合を確認してみよう。[資金不足]は50%となっており、全体の36%や法人の30%の回答率よりかなり高い。[業務効率化を実行できる人材がない]は21%、[経営者、管理者層のノウハウ、知識]が13%と法人の回答率よりも7%低くなっている。更に[労働法規、規制]は4%であることから、個人企業は雇用者数が法人と比較して少ないという特徴が表れていると言ってよさそうだ。

分析資料のB・①で確認してみよう。全体的にみるとサービス業関連の[資金不足]が7社(回答者数28社)と最も多くなっている。この項目は卸・小売業でも4社(回答社数12社)と多めになっている。個人企業では[資金不足]が人手不足対策の最重要課題であると認識されていると考えられる。

<回答集計表>

A. 業種別の回答

① 合計(法人+個人)

(1) 回答数

(単位:社)

回答項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	計	比率(1)	比率(2)
1) 資金不足	4	1	6	5	6	2	3	27	23%	36%
2) 業務効率化を実行できる人材がない	4	1	6	3	2	1	2	19	16%	26%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識	1		6	4		1	1	13	11%	18%
4) 労働法規、規制	1		3	1	2	1		8	7%	11%
5) 支援をしてくれるところがない	2		1	2	1		1	7	6%	9%
6) その他	3	8	6	9	11	6	3	46	38%	
計	15	10	28	24	22	11	10	120	100%	100%
比率(3)	13%	8%	23%	20%	18%	9%	8%	100%	-	-
回答社数	9	10	20	19	20	10	9	97	-	-

※比率(1):各回答項目計の回答総数の割合。比率(2):その他を除く5項目が100%の時の割合。比率(3):業種別計の回答総数の割合。以下に同じ。

※比率(構成比)は小数点以下を四捨五入しているために、単純合計では100%とならないことがある。以下に同じ。

(2) 1社当りの回答比率

回答項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	小計
1) 資金不足	160%	36%	108%	95%	108%	72%	120%	100%
2) 業務効率化を実行できる人材がない	227%	51%	153%	81%	51%	51%	113%	100%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識	83%		224%	157%		75%	83%	100%
4) 労働法規、規制	135%		182%	64%	121%	121%		100%
5) 支援をしてくれるところがない	308%		69%	146%	69%		154%	100%
6) その他	70%	169%	63%	100%	116%	127%	70%	100%
計	135%	81%	113%	102%	89%	89%	90%	100%

※1社当りの回答比率=(回答数÷業種別回答社数)÷(小計数÷全回答社数)

<参考資料:質問1・[へ・雇用人員(人手)]の回答(2023年10月~12月期の状況)>

(単位:社)

回答項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	計
「過剰」又は「やや過剰」			1	1				2
「不変」	4	5	12	13	15	7	5	61
「やや不足」又は「不足」	6	5	7	6	5	3	5	37
構成比	60%	50%	35%	30%	25%	30%	50%	37%

※「不変」は「過剰・やや過剰」又は「やや不足・不足」のいずれにも回答をしなかった企業数

② 法人

(単位:社)

回答項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	計	比率(1)	比率(2)
1) 資金不足	3	1	4	3	3		1	15	22%	30%
2) 業務効率化を実行できる人材がいない	4		6	2			2	14	21%	28%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識			6	3			1	10	15%	20%
4) 労働法規、規制	1		3	1	1	1		7	10%	14%
5) 支援をしてくれるところがわからない	2		1	1				4	6%	8%
6) その他	2	4	4	5	1	2		18	26%	
計	12	5	24	15	5	3	4	68	100%	100%
比率(3)	18%	7%	35%	22%	7%	4%	6%	100%	-	-
回答社数	7	5	16	11	4	3	4	50	-	-

③ 個人

(単位:社)

回答項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	計	比率(1)	比率(2)
1) 資金不足	1		2	2	3	2	2	12	23%	50%
2) 業務効率化を実行できる人材がいない		1		1	2	1		5	10%	21%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識	1			1		1		3	6%	13%
4) 労働法規、規制					1			1	2%	4%
5) 支援をしてくれるところがわからない				1	1		1	3	6%	13%
6) その他	1	4	2	4	10	4	3	28	54%	
計	3	5	4	9	17	8	6	52	100%	100%
比率(3)	6%	10%	8%	17%	33%	15%	12%	100%	-	-
回答社数	2	5	4	8	16	7	5	47	-	-

B. 大分類別の回答

① 回答実績

(単位:社)

回答項目	もの造り関連			卸・小売業関連			サービス業関連		
	法人	個人	小計	法人	個人	小計	法人	個人	小計
1) 資金不足	4	1	5	7	4	11	4	7	11
2) 業務効率化を実行できる人材がいない	4	1	5	8	1	9	2	3	5
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識		1	1	9	1	10	1	1	2
4) 労働法規、規制	1		1	4		4	2	1	3
5) 支援をしてくれるところがわからない	2		2	2	1	3		2	2
6) その他	6	5	11	9	6	15	3	17	20
計	17	8	25	39	13	52	12	31	43
比率(2)	14%	7%	21%	33%	11%	43%	10%	26%	36%

② 構成比

(1)一社当りの回答項目計に対する比率

回答項目	もの造り関連			卸・小売業関連			サービス業関連		
	法人	個人	小計	法人	個人	小計	法人	個人	小計
1) 資金不足	111%	56%	95%	86%	131%	101%	121%	98%	101%
2) 業務効率化を実行できる人材がいない	119%	134%	134%	106%	78%	118%	65%	101%	65%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識		224%	39%	167%	131%	191%	45%	56%	38%
4) 労働法規、規制	60%		64%	106%		124%	130%	168%	93%
5) 支援をしてくれるところがわからない	208%		146%	93%	131%	107%		112%	71%
6) その他	139%	120%	122%	93%	84%	81%	76%	102%	108%
計	104%	103%	106%	106%	98%	108%	80%	100%	89%

(2)法人・個人等の計に対する比率

回答項目	もの造り関連			卸・小売業関連			サービス業関連		
	法人	個人	小計	法人	個人	小計	法人	個人	小計
1) 資金不足	24%	13%	20%	18%	31%	21%	33%	23%	26%
2) 業務効率化を実行できる人材がない	24%	13%	20%	21%	8%	17%	17%	10%	12%
3) 経営者、管理者層のノウハウ、知識		13%	4%	23%	8%	19%	8%	3%	5%
4) 労働法規、規制	6%		4%	10%		8%	17%	3%	7%
5) 支援をしてくれるところがわからない	12%		8%	5%	8%	6%		6%	5%
6) その他	35%	63%	44%	23%	46%	29%	25%	55%	47%
計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

C.「その他」の記述式回答

建設業	・ 該当しない
	・ 技術者がいない
製造業	・ (注. 質問欄にある「業務効率化を実行できる人材がない」という項目に対し「人手不足ではない」のメモあり)
	・ 前と違い売上げに波があるので人手を増やすタイミングが難しい
	・ なし
卸売業	・ もんだいなし
	・ 人件費が払えない(回答は「1. 資金不足」)
	・ 足りている
小売業	・ 現状問題はありません
	・ 現在、適正である
	・ 該当しない
	・ 足りてる
飲食・サービス業	・ 人手は足りている
	・ 繁忙期とそうでないときの人員バランス
	・ 息子がときどき手伝う。問題なし
	・ 困っていない
	・ 求人を出しても応募がない
	・ 特になし
	・ 今のところ人員は適正なのであまり考えていない
	・ 特になし
	・ 募集かけてもこない
	・ 募集しても人が来ない
・ 営業時間の短縮	
医療・福祉	・ 人手は足りている
	・ 求人募集しても応募者がいない
	・ 人手は足りている
宿泊業	・ リネン(シーツ、タオル)類のリース代金が倍近い値上げとなった。リネン工場の不足が原因
	・ 見つけ先がわからない。繁忙期だけ手伝ってほしい
	・ (選択項目での回答はなく「ありません」とメモあり)

【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	31.0	16.0	38.0	25.0	△ 5.0	1.0
もの造り関連	10.0	△ 10.0	40.0	25.0	△ 10.0	△ 5.0
卸・小売業関連	20.0	7.5	40.0	22.5	△ 15.0	2.5
サービス業関連	52.5	37.5	35.0	27.5	7.5	2.5
	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	△ 4.0	△ 4.0	11.0	8.0	△ 35.0	△ 40.0
もの造り関連	5.0	0.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 55.0	△ 55.0
卸・小売業関連	5.0	2.5	5.0	2.5	△ 27.5	△ 35.0
サービス業関連	△ 17.5	△ 12.5	35.0	27.5	△ 32.5	△ 37.5
	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	10.0	△ 2.0				
もの造り関連	△ 5.0	△ 20.0				
卸・小売業関連	△ 10.0	△ 17.5				
サービス業関連	37.5	22.5				

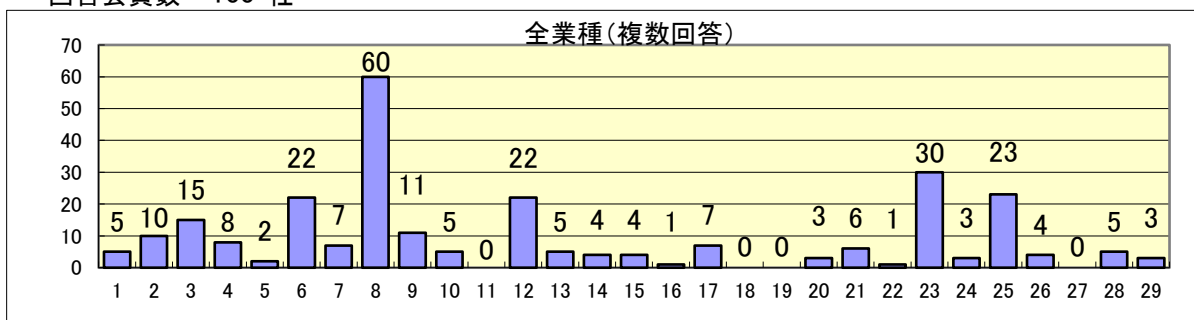
【業種別】

	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	31.0	16.0	38.0	25.0	△ 5.0	1.0
建設業	△ 10.0	△ 10.0	30.0	0.0	△ 10.0	△ 10.0
製造業	30.0	△ 10.0	50.0	50.0	△ 10.0	0.0
卸売業	40.0	30.0	35.0	25.0	△ 15.0	10.0
小売業	0.0	△ 15.0	45.0		△ 15.0	△ 5.0
飲食・サービス業	75.0	50.0	30.0	35.0	15.0	10.0
医療・福祉業	10.0	0.0	30.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 20.0
宿泊業	50.0	50.0	50.0	60.0	20.0	10.0
	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	△ 4.0	△ 4.0	11.0	8.0	△ 35.0	△ 40.0
建設業	0.0	0.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 60.0	△ 60.0
製造業	10.0	0.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 50.0	△ 50.0
卸売業	△ 5.0	0.0	0.0	15.0	△ 30.0	△ 40.0
小売業	15.0	5.0	10.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 30.0
飲食・サービス業	△ 15.0	△ 10.0	40.0	25.0	△ 25.0	△ 30.0
医療・福祉業	△ 30.0	△ 30.0	30.0	20.0	△ 30.0	△ 30.0
宿泊業	△ 10.0	0.0	30.0	40.0	△ 50.0	△ 60.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	10.0	△ 2.0				
建設業	0.0	△ 20.0				
製造業	△ 10.0	△ 20.0				
卸売業	△ 5.0	5.0				
小売業	△ 15.0	△ 40.0				
飲食・サービス業	50.0	35.0				
医療・福祉業	10.0	△ 10.0				
宿泊業	40.0	30.0				

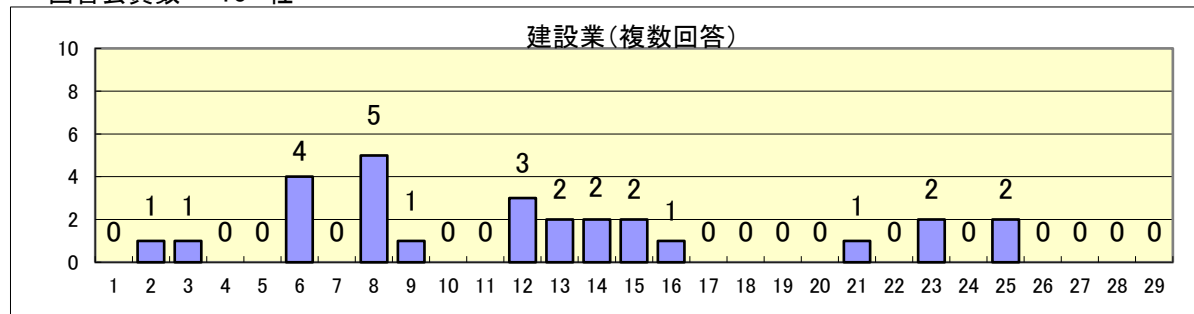
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

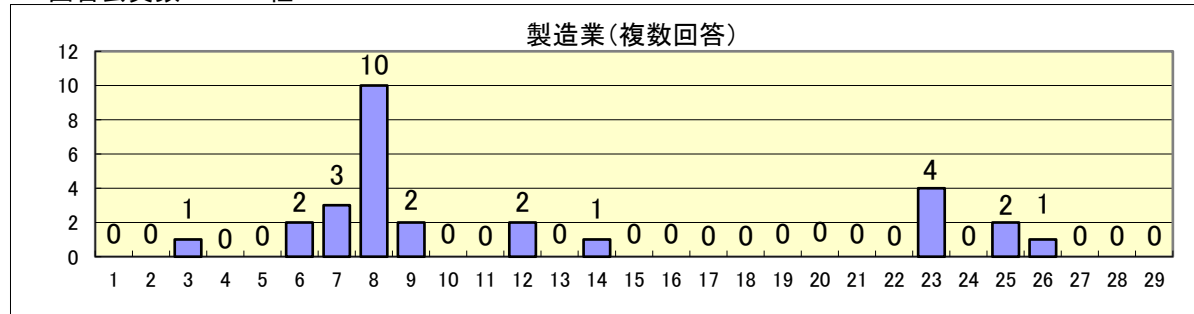
▶ 回答会員数 100 社



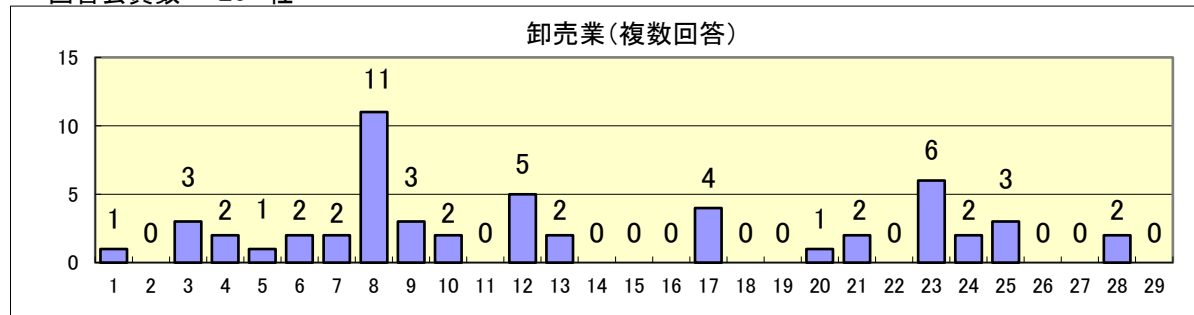
▶ 回答会員数 10 社



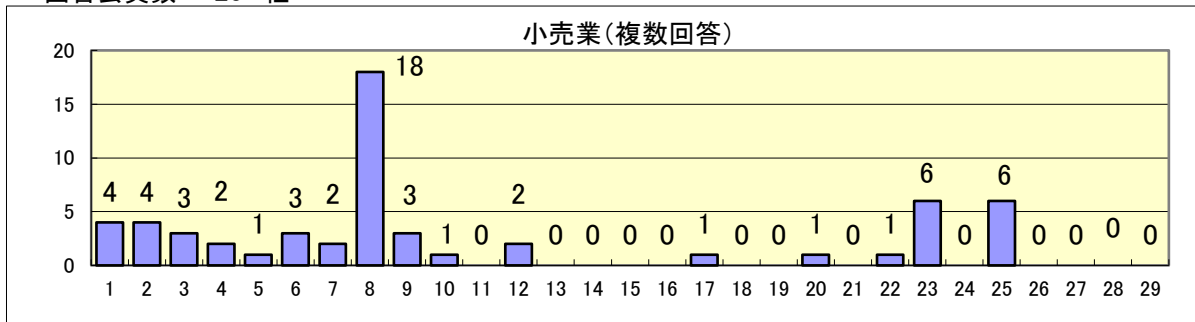
▶ 回答会員数 10 社



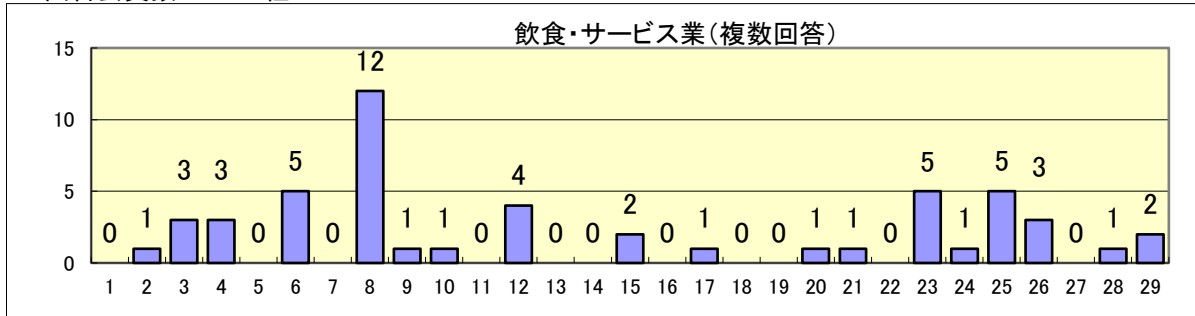
▶ 回答会員数 20 社



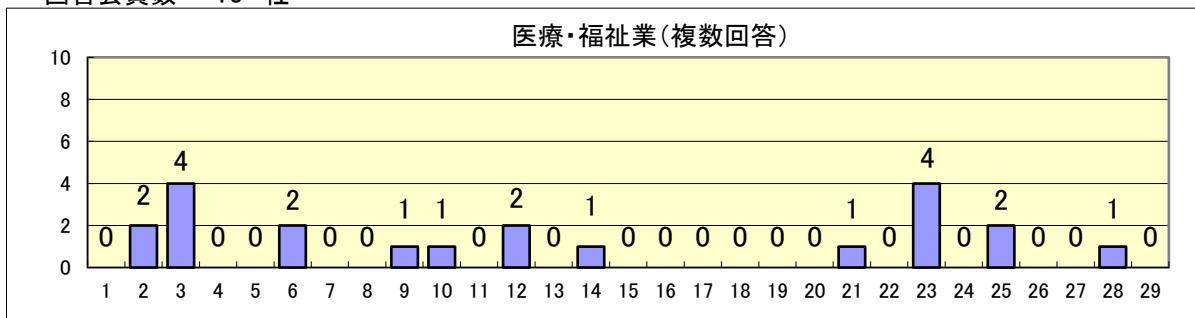
▶ 回答会員数 20 社



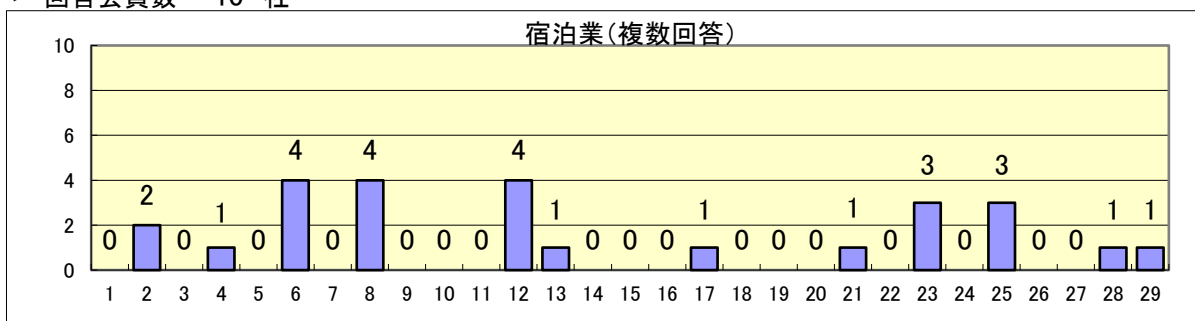
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



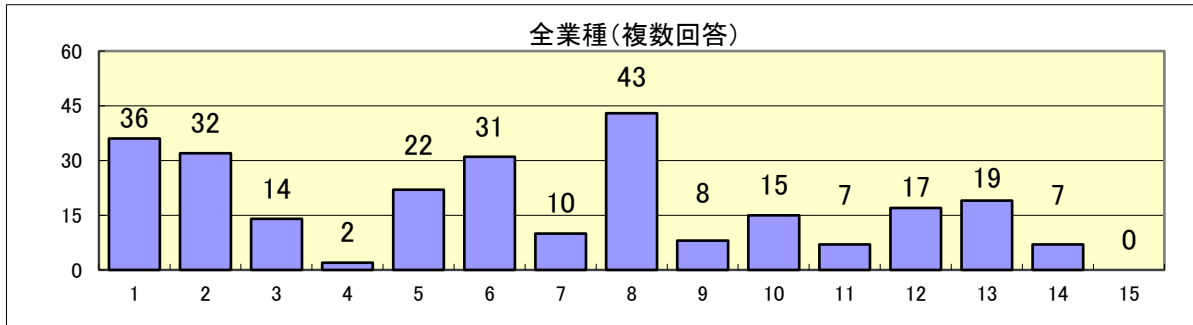
▶ 回答会員数 10 社



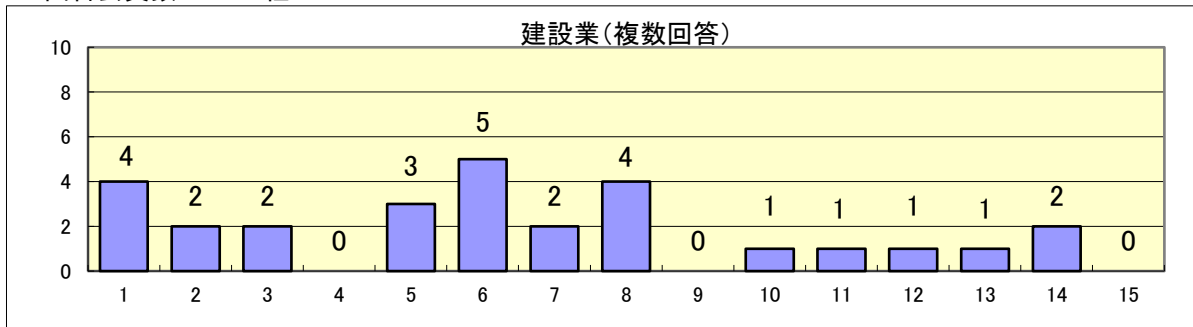
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

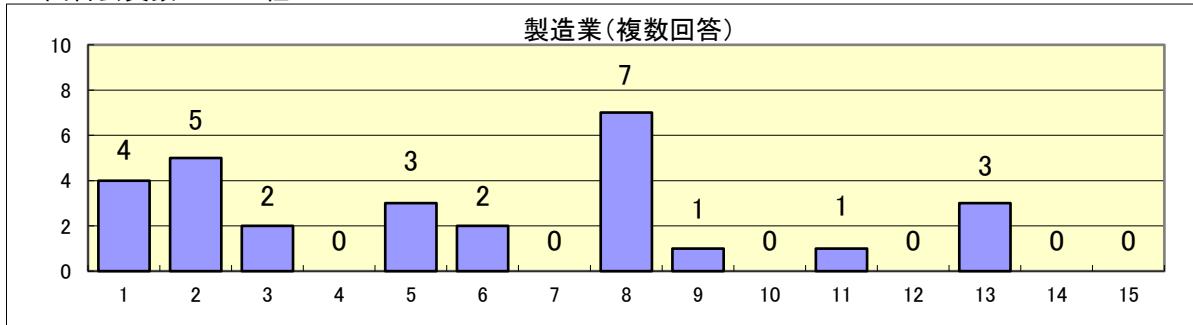
▶ 回答会員数 100 社



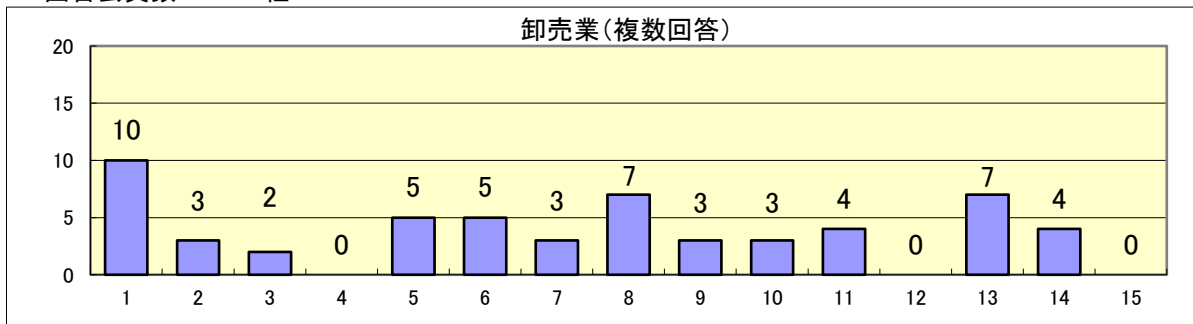
▶ 回答会員数 10 社



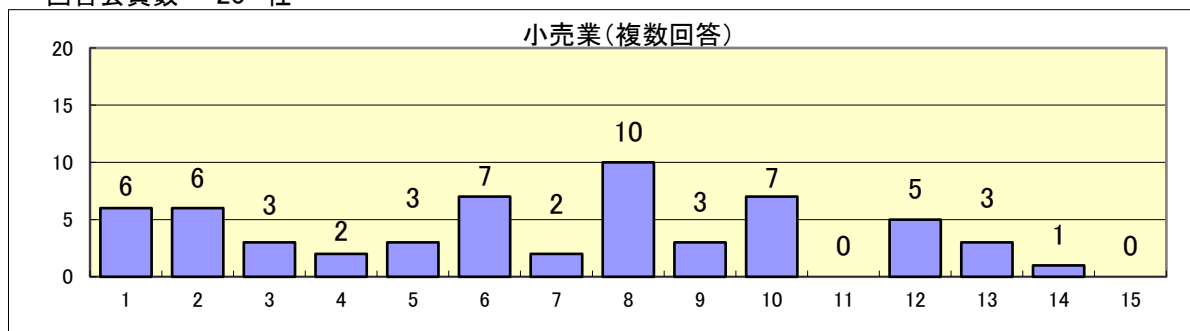
▶ 回答会員数 10 社



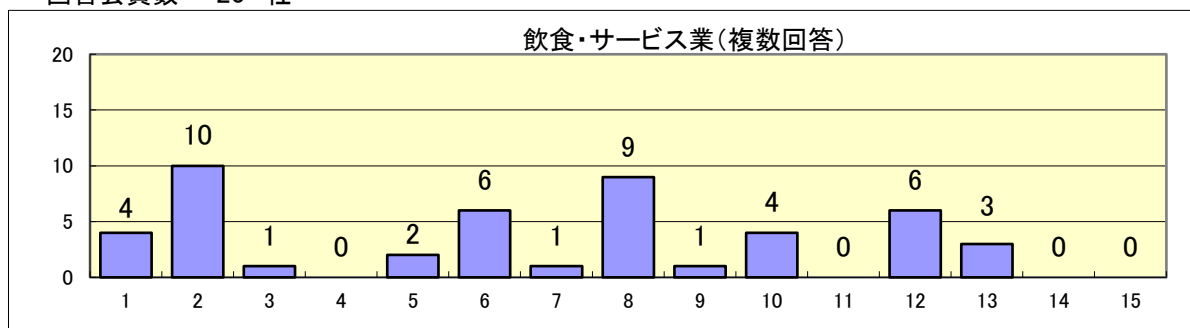
▶ 回答会員数 20 社



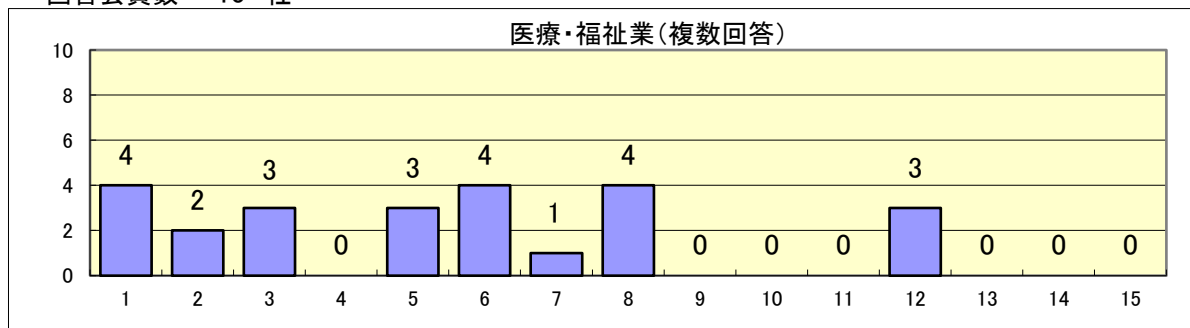
▶ 回答会員数 20 社



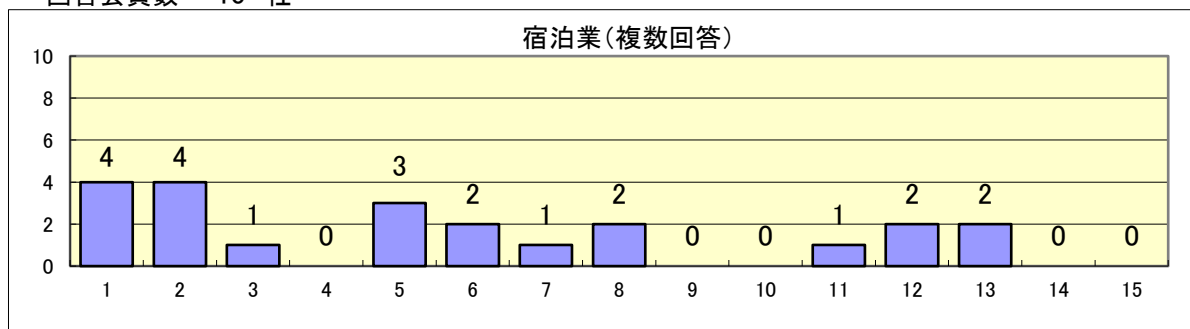
回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



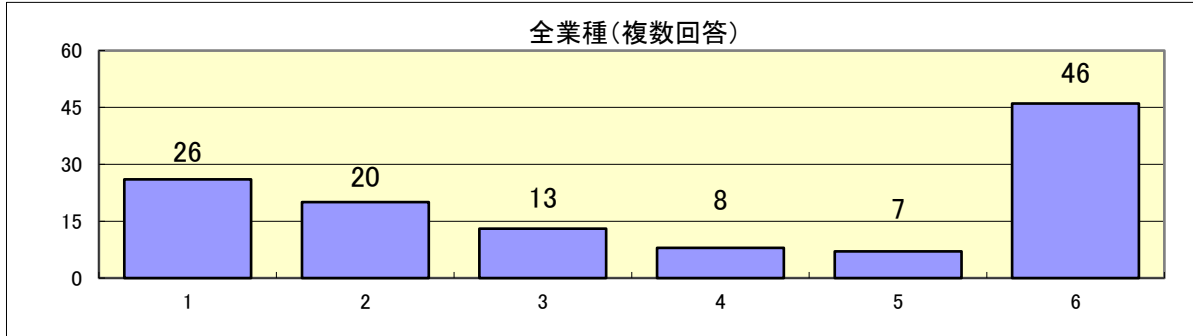
▶ 回答会員数 10 社



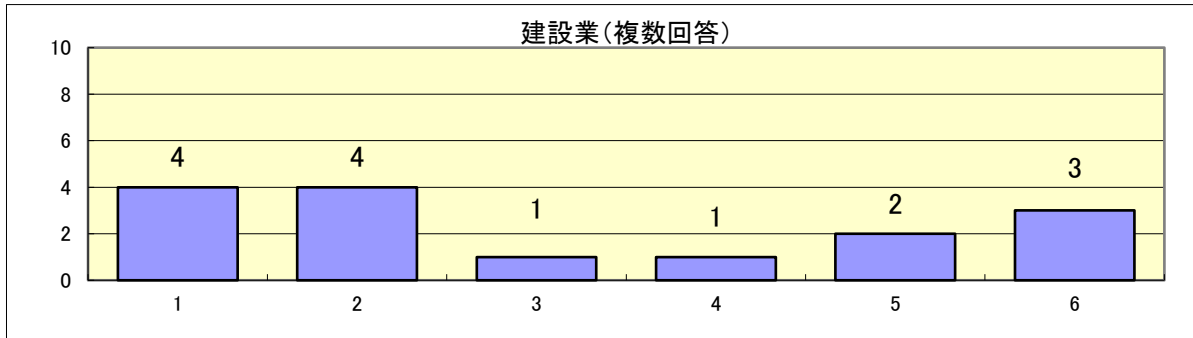
質問4 人手不足対応の実施に当たっての課題

- 01 資金不足
- 02 業務効率化を実行できる人材がない
- 03 経営者、管理者層のノウハウ、知識
- 04 労働法規、規制
- 05 支援をしてくれるところがない
- 06 その他

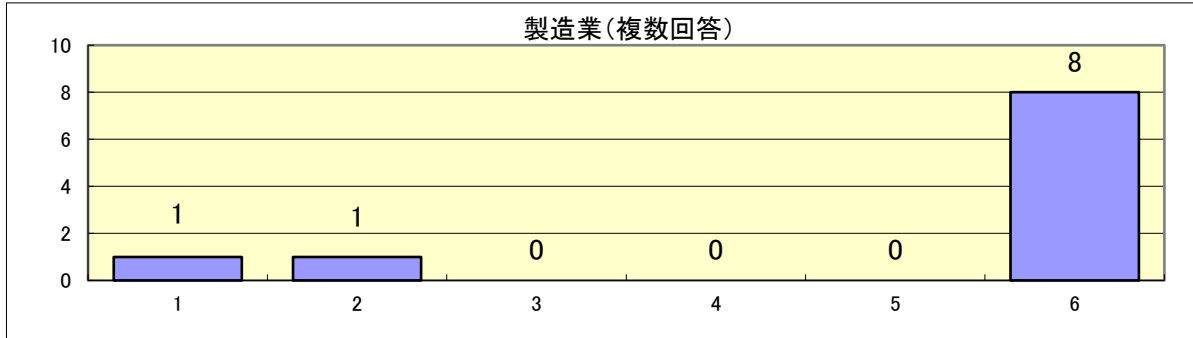
▶ 回答会員数 100 社



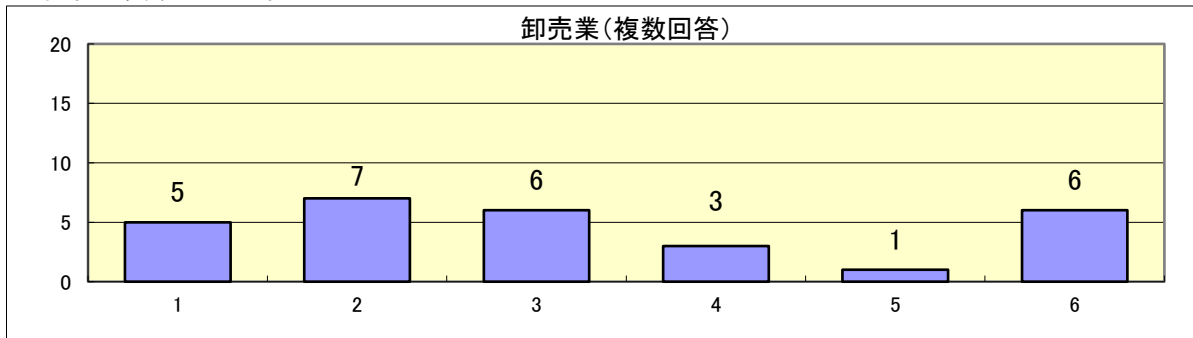
▶ 回答会員数 10 社



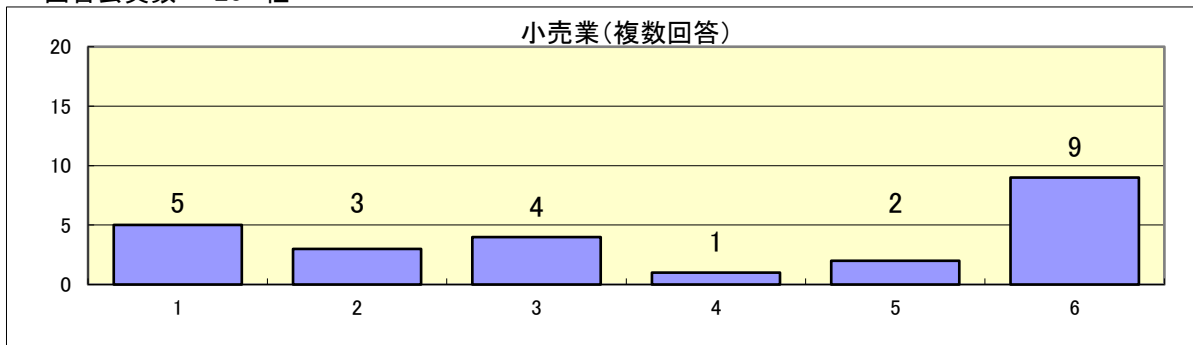
▶ 回答会員数 10 社



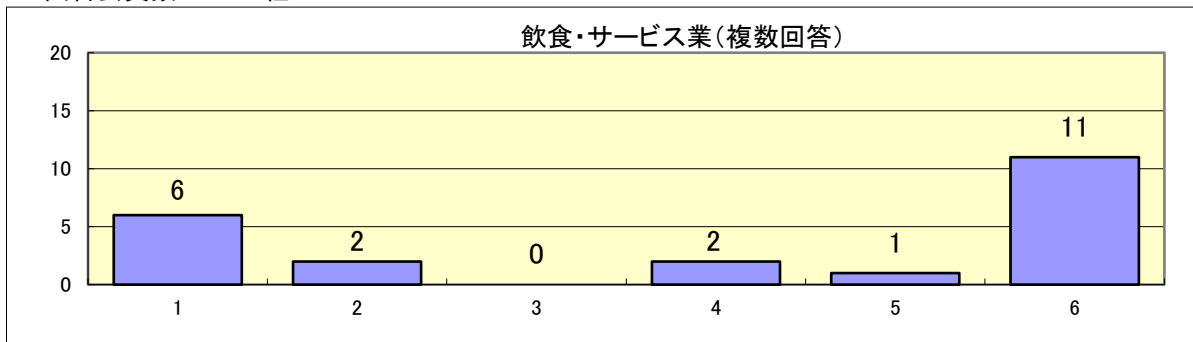
▶ 回答会員数 20 社



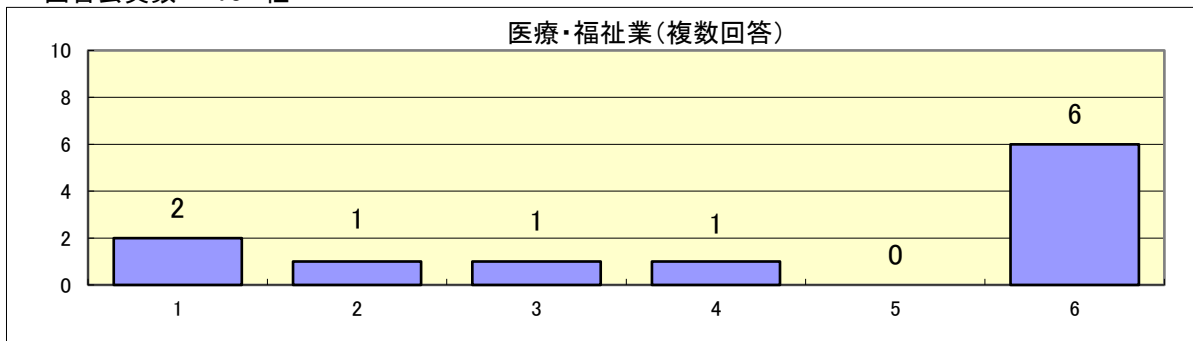
▶ 回答会員数 20 社



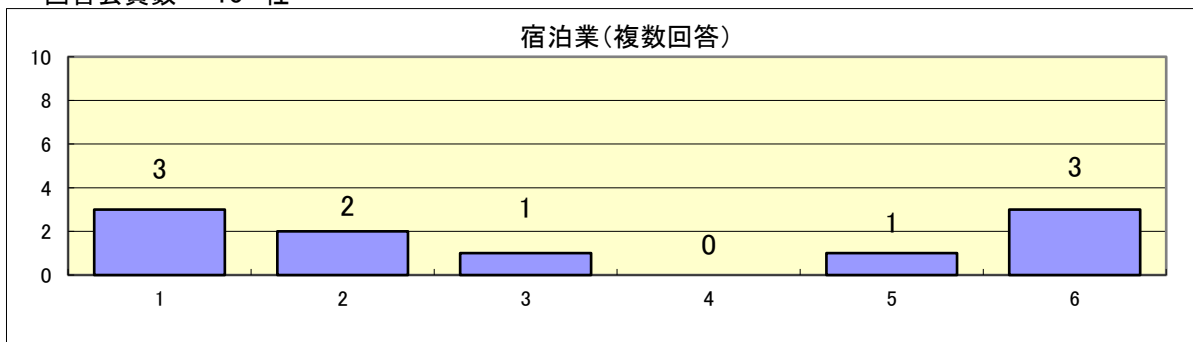
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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10月～12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10月～12月期の状況					2024年1月～3月期の見通し				
	①前年同期(2022年10月～12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＞ 人手不足対応の実施に当たっての課題はどのようなものですか(複数回答可)

1. 資金不足 2. 業務効率化を実行できる人材がない 3. 経営者、管理者層のノウハウ、知識 4. 労働法規、規制 5. 支援をしてもらえるところがわからない 6. その他:具体的に()	
--	--