

企業景況調査報告書

(2021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 (観光・産業の立て直しに必要な施策等)	9～10
集計結果	11～15
調査票様式	16

別府商工会議所

別府市中央町7-8

TEL 0977-25-3311

FAX 0977-26-2232

別府商工会議所景況調査報告書(2021 年 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 2022 年 1 月 5 日から約3週間(回答期限・2022年1月21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	個人企業 41 社	株式会社 15 社	有限会社 38 社	
	他の会社 5 社	他の法人 0 社	無回答 1 社	
従業員数(1)	1～4人 56 社	5～9人 14 社		16 社
	30～49人 3 社	50～99人 1 社	100人以上 0 社	
	無回答 10 社			
従業員数(2) (※)	建設業 70% 10%	製造業 44% 22%		
	卸売業 42% 42%	小売業 84% 5%	飲食・サービス業 82% 6%	
	医療・福祉業 50% 13%	宿泊業 38% 0%	合計 62% 16%	

※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(2021 年 7 月～ 9 月期)の調査に続き、 2021 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 33 回目の調査である。

経営成績は会社内部と会社外部の影響諸要因の強弱によって大きく左右される。今回は正にこの法則が当てはまったようだ。昨年10月以降コロナ第5波が減衰し、諸外国でオミクロン株が脅威を振り始めた初冬になっても日本国内の新規感染者数は低水準で推移していた。これにより旅行や外食等の積極的な屋外活動を控えていた生活者の行動様式が積極的になり需要が拡大傾向を示してきた。質問1の回答である売上高等のDI指数も、コロナ発生以後の長い低迷期を脱したかの如く、DI値は負の大幅な減少や正への転換が見られた。それでも資金繰りや借入難度指標は小幅な改善であった。また雇用人員では大きな変化が見られなかったのも現実である。この3ヶ月間は売上関連では明るい兆しが見えてきた一方、資金繰り等の経営管理面では課題がまだ残っているという姿が浮かんでくる。

来期見通しでは総じて慎重な見方が強いようである。これは1月中旬以降全国で、また足元の大半県でも新規感染者数が急増しピークアウトの可能性も全く見えない時期に調査を行ったことが強く影響している。しかしオミクロン株の毒性等に係る学術的情報が公表されていることを受け、一挙に前回調査以前の状況に戻るとは考えていないようだ。これらから、経営者の現況から一刻も早く脱出し安定した事業経営に戻りたいという強い願望が見て取れる。

今回の調査では、質問4で「別府市観光・産業の立て直しに必要な取組や施策」について意見等を求めた。回答総数は26社(26%)と多くの意見等が寄せられた。最も回答率が高いのは卸売業であり、回答数9社で回答率は45%であった。内容的には質問の主旨と異なる意見等もあったが、1つも意見等がなかった業種はなく、全業種から意見が寄せられている結果となった。集計に当たっては意見等の文面をもとに、簡単な要約・集約を行っている。(詳細は別紙に記載)今回の意見等収集を今後の市内の事業者支援に向けた参考とし、Withコロナ・Afterコロナを見据え、関係機関と連携して支援に取り組んでいく。

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

DI＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)
 ・業況・採算：(好転)－(悪化) ・売上：(増加)－(減少)

質問1 前年同期と今期(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

総合で1.0と僅かではあるがプラスに転じた。3つの大分類では卸・小売業関連が△5.0と小幅なマイナスであったが前期が△47.5であったことから回復基調が鮮明になったと言える。しかし来期見通しは再び悪化するとみられる傾向が強く、サービス業関連が前回△37.5、今期5.0、来期△25.0とコロナに翻弄される姿が浮き彫りとなった。

業種別では小売業(△15.0)と飲食・サービス業(△5.0)とがマイナスとなった。最も高いプラス値を示したのは宿泊業の20.0であった。来期見通しで最も悪い値も宿泊業で△30.0を予想している。なお、もの造り関連の建設業は今期と来期が共に0.0、製造業は同じく10.0、0.0を見込んでおり、堅調に回復していると推察される。

ロ. 売上単価

3つの大分類全てでプラス値となった。前期は3つ全てマイナス値だったことから大幅な改善を達成できたと言える。来期ではサービス業関連が△17.5と二桁のマイナスを予想するも、もの造り関連と卸・小売業関連は共に5.0を予想しており、今期実績とほぼ同水準を維持できる見込みである。

業種別では今期は小売業(△10.0)のみマイナスであったが、来期見通しでは小売業(△25.0)に加え飲食・サービス業(△15.0)、医療・福祉業(△30.0)、宿泊業(△10.0)の計4業種がマイナス値になると予想する。売上DIでは△10.0だった卸売業が35.0と来期見通しに明るい展望を持っていることに注目したい。

ハ. 資金繰り

今期も厳しい状況にあったようだ。業種別では製造業と宿泊業が共に0.0となった以外は、他の5業種はマイナス値を記録した。飲食・サービス業(△45.0)、医療・福祉業(△40.0)、小売業(△35.0)の3業種が極めて悪い実績値となった。来期見通しは全業種でマイナスになると予想し、総合では今期の△25.0から△29.0と僅かであるが悪化すると予想しているのが気になるところである。

ニ. 借入難度

総合では前期(△12.0)から今期(△5.0)は7.0ポイントの改善を見ている。3つの大分類でも5～10ポイントの改善を記録した。業種別ではプラスが医療・福祉業(10.0)、0.0が建設業、製造業、小売業の3業種であった。マイナスは卸売業(△15.0)、飲食・サービス業(△5.0)、宿泊業(△20.0)の3業種であった。もの造り関連の2業種は来期見通しも今期と同じ0.0であるが、小売業が15.0ポイントの悪化を予想していることが気付きである。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合では前期(△55.0)から今期は30ポイント改善の△25.0を記録した。業種別では建設業と医療・福祉業とが0.0であった他は、5業種でマイナス値を記録した。総合の来期は△36.0と今期より11ポイント悪化するとしている。卸売業が今期(△25.0)より10ポイント改善の△15.0を予想するも、他の6業種で今期より来期は悪くなると予想する。なお医療・福祉業が今期より40ポイント悪化の△40.0としているのは懸念される。

ヘ. 雇用人員

前期(5.0)にプラスであったサービス業関連が今期は△12.5となり、また製造業が0.0となっているものの残り6業種でマイナスとなったことから、人手不足は解消されていない。総合では今期(△13.0)と来期見通し(△12.0)とがほぼ同値であることから、当分の間は人手不足感は拡大すれども縮小することはなさそうだ。

ト. 自社の業況判断

今期は前期より劇的に改善した。全ての業種で改善されている。最も悪いDI値であった小売業(△50.0)でも前期(△65.0)よりも15.0ポイントの改善をみた。来期見通しでは卸・小売業関連が今期(△27.5)と同値となっているものの、もの造り関連が5.0ポイント、サービス業関連が32.5ポイント悪化するとしている。

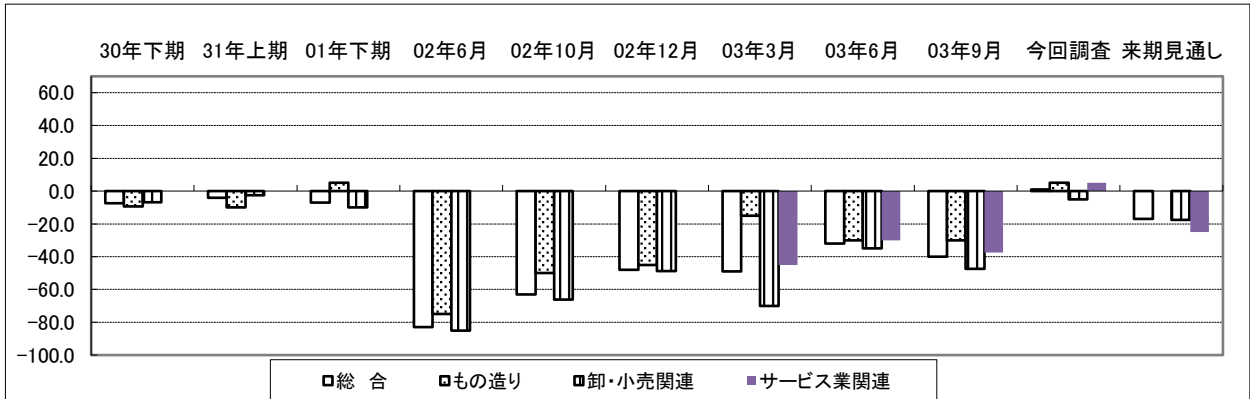
【ワンポイント・レビュー:DI値の推移】

注1.「今期調査」と「来期見通し」は3ヵ月単位。以下に同じ

注2. 02年12月までの調査では、「卸小売関連」には「もの造り」以外の全5業種の数値となっている事に留意。以下に同じ

イ. 売上高

卸・小売業関連は僅かにマイナスとなっているが、前回調査と比較して急速な回復が見られた結果となった

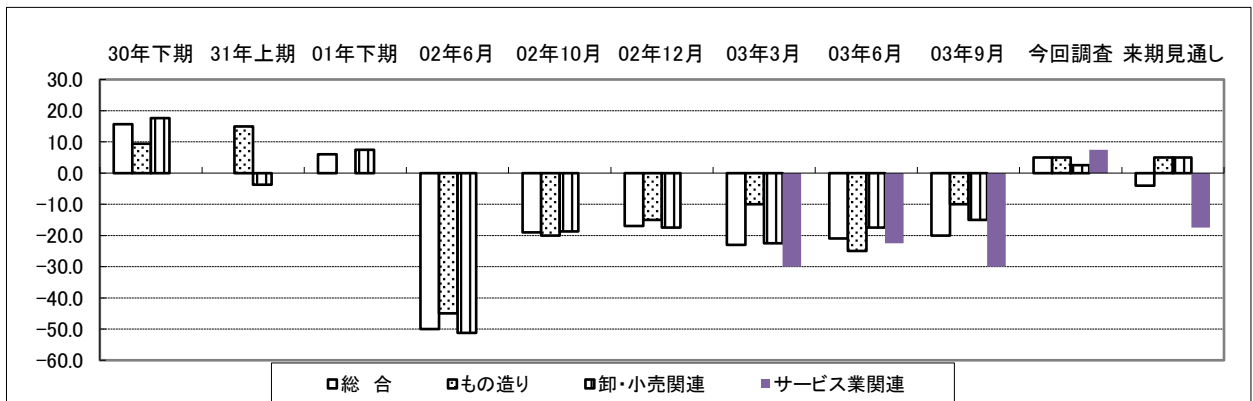


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 83.0	△ 63.0	△ 48.0	△ 49.0	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 17.0	△ 18.0
もの造り	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 75.0	△ 50.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 85.0	△ 66.3	△ 48.8	△ 70.0	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 17.5	△ 12.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 45.0	△ 30.0	△ 37.5	5.0	△ 25.0	△ 30.0

ロ. 売上単価

売上高DIと同様に急速な回復が見られたものの、来期見通しではサービス業関連が大きなマイナスを予想する

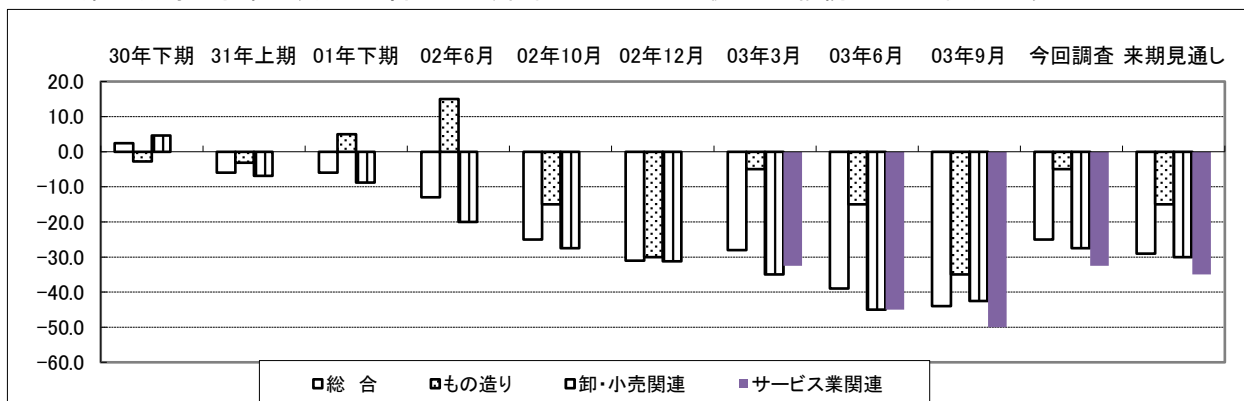


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	15.7	0.0	6.0	△ 50.0	△ 19.0	△ 17.0	△ 23.0	△ 21.0	△ 20.0	5.0	△ 4.0	△ 9.0
もの造り	9.4	15.0	0.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 10.0	5.0	5.0	0.0
卸小売業	17.6	△ 3.8	7.5	△ 51.3	△ 18.8	△ 17.5	△ 22.5	△ 17.5	△ 15.0	2.5	5.0	2.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 30.0	△ 22.5	△ 30.0	7.5	△ 17.5	△ 25.0

ハ. 資金繰り

コロナ第一波時の水準へ戻ったと言えるが、総合では△25.0と厳しさが継続している状況にある

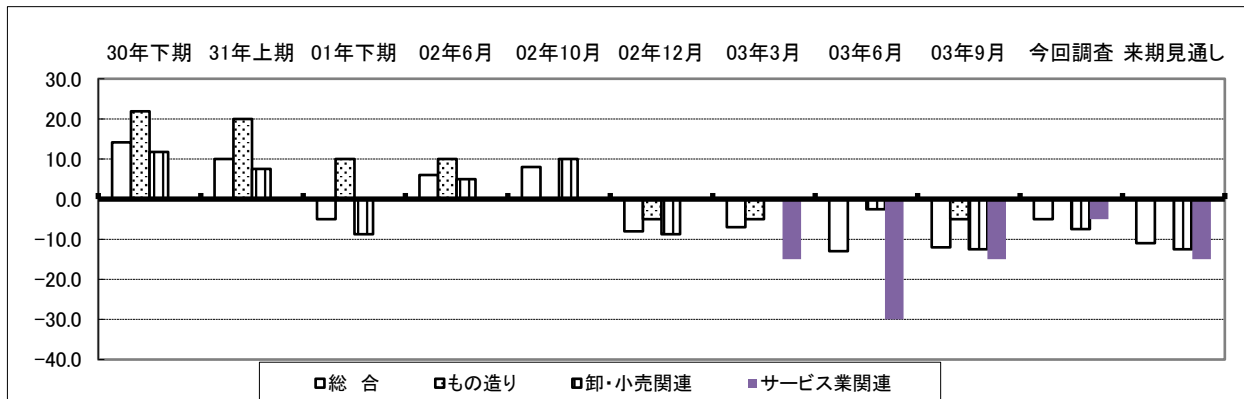


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 25.0	△ 31.0	△ 28.0	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 29.0	△ 4.0
もの造り	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 10.0
卸小売業	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 27.5	△ 31.3	△ 35.0	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 30.0	△ 2.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 32.5	△ 45.0	△ 50.0	△ 32.5	△ 35.0	△ 2.5

二. 借入難度

02年12月調査時から続くマイナスDI値が回復基調に乗ったと言えなくもないが来期は再び悪化するとみている

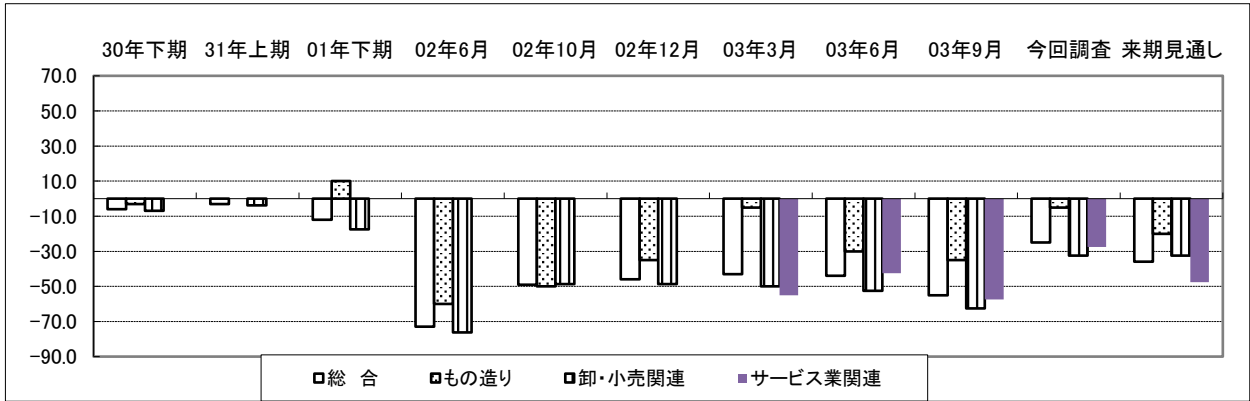


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	14.2	10.0	△ 5.0	6.0	8.0	△ 8.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 11.0	△ 6.0
もの造り	21.9	20.0	10.0	10.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0	△ 5.0	0.0	0.0	0.0
卸小売業	11.8	7.5	△ 8.8	5.0	10.0	△ 8.8	0.0	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 12.5	△ 5.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 15.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 10.0

ホ. 収益状況

コロナ第一波以降マイナス基調が定着し今期は若干の回復をみたが、来期は再び悪化すると予想する

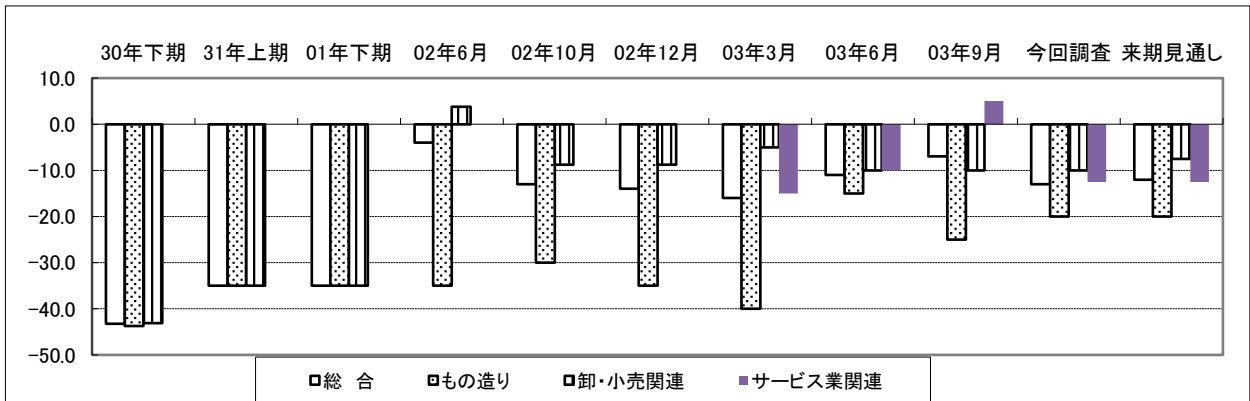


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 73.0	△ 49.0	△ 46.0	△ 43.0	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 36.0	△ 11.0
もの造り	△ 3.1	0.0	10.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 20.0	△ 15.0
卸小売業	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 76.3	△ 48.8	△ 48.8	△ 50.0	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 32.5	0.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 55.0	△ 42.5	△ 57.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 20.0

ヘ. 雇用人員

3年6月調査以降、△20.0を下限として不足感の方が優勢な状況が続いている

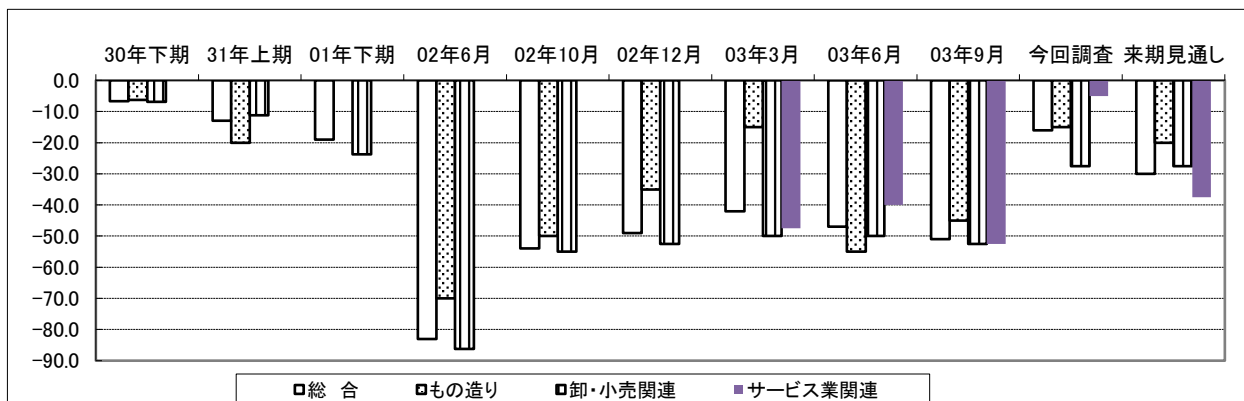


《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 4.0	△ 13.0	△ 14.0	△ 16.0	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	1.0
もの造り	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 20.0	0.0
卸小売業	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	3.8	△ 8.8	△ 8.8	△ 5.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 7.5	2.5
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 15.0	△ 10.0	5.0	△ 12.5	△ 12.5	0.0

ト. 自社の業況判断

前回調査までの異常と思われるほどのマイナスDI値から回復したものの、来期は若干の悪化もあるとみている



《時系列実績・見通し》

	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 83.0	△ 54.0	△ 49.0	△ 42.0	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 30.0	△ 14.0
もの造り	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 20.0	△ 5.0
卸小売業	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 86.3	△ 55.0	△ 52.5	△ 50.0	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 27.5	0.0
サービス業	-	-	-	-	-	-	△ 47.5	△ 40.0	△ 52.5	△ 5.0	△ 37.5	△ 32.5

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位は前回と同じく「売上が増えない」となった。但し回答率は前回の59%から今回は50%と9%低下した。対象期間がコロナ第5波が終息し始めた頃であり、売上上昇機運が高まってきたことが影響していたと推測する。2位「仕入価格の上昇」(前回35%、今回38%)、3位「消費・需要の停滞」(26%、23%)と上位3項目は不動の地位にある。なお1位と2位の回答率が少し低下しており、業績回復が見られ始めたと言えそうだ。

全業種で2位の「仕入価格の上昇」は製造業(50%)、卸売業(60%)、小売業(60%)の3業種で1位となった。「仕入価格の上昇」は前回調査では製造業は1位、また卸売業と小売業は前回調査では2位で回答率は45%と50%であった。今回は卸売業と小売業共に1位で60%とUPした。物価上昇への圧力が徐々に強まってきていることが伺い知れる。建設業、製造業、医療・福祉業、宿泊業の4業種では2位以下に「従業員の不足・確保難」や「熟練技術者の確保」があることから、従業員確保も特定業種では重要課題となっていることが推察される。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上が増えない (50)	仕入価格の上昇 (38)	消費・需要の停滞 (23)
建設業 回答 10 社	売上が増えない (5)	従業員の不足・確保難 (4)	熟練技術者の確保 (3)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	消費・需要の停滞 (4) 売上が増えない (4)	熟練技術者の確保 (3)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (12)	売上が増えない (10)	消費・需要の停滞 (6)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (12)	売上が増えない (9)	消費・需要の停滞 (7)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上が増えない (12)	人件費等の経費の増加 (4) 仕入価格の上昇 (4) 消費・需要の停滞 (4)	販売単価、受注単価の低下・ (3) 資金繰り困難 (3)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (4)	同業者間による競争激化 (3)	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) 新規事業の開業について (2) 資金繰り困難 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (6)	資金繰り困難 (4)	同業者進出・新規参入増加 (3) 従業員の不足・確保難 (3)

〔参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見〕

注. 表現は多少異なるが同じ内容のものはまとめた

<小売業>

- ・ しきたり慣習の変化
- ・ ネット販売に対応していない

<医療・福祉業>

- ・ 利用者のコロナ感染の出現により減益になることもある
- ・ コロナによる来院者低下
- ・ コロナ(3社)

<飲食・サービス業>

- ・ コロナでの環境変動、コロナの影響、来店頻度の減少
- ・ コロナ関係で直前のキャンセルや変更でモチベーションが下がっています
- ・ 特になしとする

<宿泊業>

- ・ コロナ(2社)
- ・ 外部環境が不安定すぎる(コロナ)

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

全業種の1位「売上高増加策」、2位「利益率向上策」、3位「販売単価上昇策」は全体と同一の順位であった。回答率では1位と3位がほぼ同じであったが、2位は前回の36%から今回は30%へと6%の大幅な低下となった。

「利益率の上昇」は質問2の「仕入価格の上昇」と相関性が高いと史料するが、「仕入価格の上昇」を1位とした業種は製造業が2位(40%)、卸売業が2位(40%)となっている一方、小売業は3位以内に入っていない。小売業では「売上増加策」(55%)、「販売単価上昇策」(40%)、「市場競争力強化策」(30%)が上位3つであり売上増加に関連している対策が主となっている。経営課題である「仕入価格の上昇」と相関性が高い「仕入単価圧縮」や「在庫調整策」等の対策を講じることが必要ではないかと考える。「従業員不足」等の課題では「適正人員確保策」が建設業(50%)と医療・福祉業(40%)で1位となっていることが注目される。また「新分野事業展開」が医療・福祉業で2位、建設業と飲食・サービス業で3位であることも経営者の局面打開への想いが表れている。

[上位項目]※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上高増加策 (49)	利益率向上策 (30)	販売単価上昇策 (27)
建設業 回答 10 社	売上高増加策 (5) 適正人員確保策 (5)	市場競争力強化策 (3)	経費削減策 (2) 利益率向上策 (2) 仕入単価圧縮策 (2) 新分野事業展開 (2)
製造業 回答 10 社	販売単価上昇策 (5)	利益率向上策 (4)	売上高増加策 (3) 人材育成策 (3)
卸売業 回答 20 社	売上高増加策 (12)	利益率向上策 (8)	販売単価上昇策 (5) 経費削減策 (5) 新商品、新製品開発 (5)
小売業 回答 20 社	売上高増加策 (11)	販売単価上昇策 (8)	市場競争力強化策 (6)
飲食・サービス業 回答 20 社	利益率向上策 (11)	売上高増加策 (7)	広告宣伝強化策 (5) 新分野事業展開 (5)
医療・福祉業 回答 10 社	売上高増加策 (4) 適正人員確保策 (4)	市場競争力強化策 (3) 新分野事業展開 (3)	販売単価上昇策 (2) 資金繰り滑化策(金融) (2) 人材育成策 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (7)	広告宣伝強化策 (4)	市場競争力強化策 (3)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見(括弧内は複数回答社数)]

<卸売業>

- ・ ネット強化

<飲食・サービス業>

- ・ 策を講じない
- ・ 自社ECサイト、周知・集客など

<宿泊業>

- ・ 外部環境の改善(コロナ終息)
- ・ 社内システム構築

質問4 打撃を受けた別府市の観光・産業の立て直しに必要と考える国や自治体及び関係機関の取組や施策

1. 総括

業種別の意見や提案等は原文のまま次項に掲載している。経営者の気持ちが素直に表れており、国や自治体のコロナ支援策に対する期待の大きさが分かる。なお、業種により意見等数の多少がみられ、各業種が直面する経営環境を伺い知ることができそうだ。以下に回答数と意見等の要約を箇条書きでまとめている。

<業種別回答数と意見等の要約一覧>

	建設業	製造業	
回答数	1社(回答率10%)	2社(回答率20%)	
意見等 要約	国内富裕層の取込み	長期的な視野からの施策 観光依存からの脱却	
	卸売業	小売業	
回答数	9社(回答率45%)	2社(回答率10%)	
意見等 要約	助成金・補助金の柔軟化 新商品開発への支援 利益率向上への支援 売掛債権回収への支援 他業種・他社との連携の応援 展示販売での資金等支援 零細企業への支援をより密に 別府の良さ、文化の継承 金融債務等資金繰りへの支援 別府市や大分県のPR強化 来県、来別府のアクセス改善 諸外国(東南アジア)の市場開拓	助成金・補助金の柔軟化 正確な価格(市況)情報の提供 仕入商品の価格安定化	
	飲食・サービス業	医療・福祉	宿泊業
回答数	6社(回答率30%)	3社(回答率30%)	3社(回答率30%)
意見等 要約	「楽しむ」を前提に カフェテラス等歩道の柔軟利用 助成金・補助金の柔軟化 同じ繰り返しで期待せず 園児等を抱える家庭への支援 長期滞在を可能とする都市計画 インバウンドに頼らない観光	国産ワクチン接種や経口薬 売上減少時の支援 早期の3回目のワクチン接種	割引より支援金・家賃補助拡充 社会保険料等諸税の軽減・延長 改修費やコロナ対策費の補助

2. 業種別意見や提案等

① 建設業

- ・ インバウンドが消滅した現在、国内の富裕層を受け入れる魅力が別府にあるのか甚だ疑問です。国内の一般観光客がなにを求めて、来別されるのか若い方の意見を聞くべきだと思います

② 製造業

- ・ いつも仕事をいただきありがとうございます。今後もよろしく
- ・ コロナはしばらくはおさまらない(と思う)ので、長期的な施策を先手先手で準備することが必要だと感じます。「観光」にたよれないので、他の分野、商の方法をすすめることも必要ではないか

③ 卸売業

- ・ 中小企業向けのあらゆる助成金の柔軟な取り組みを早急にしてもらいたい
- ・ 新商品開発の支援
- ・ 同業卸・異業種卸への商品提供のウエートがかなりあるので、その分はどうしても低利益率になるので、全体的利益率の低下がある
- ・ 代金回収
- ・ コラボ商品や販売など、コラボすると売上が上昇するような施策。展示販売など無償提供してもらえるスペースなど欲しい
- ・ 零細企業の支援を手厚くしてほしい。別府の良さ、文化を大事にし残してほしい
- ・ そろそろ終わるかと思ったコロナ禍が、現在もオミクロン株の猛威などで全く先が見えません。支援金はもちろんですが、それが難しい場合は借入金などをスムーズにお願いしたいし、その返済期間もなるべく長期にしていきたい
- ・ 別府市、大分県のPR、大分空港の便増加、福岡方面からの車電車アクセス
- ・ タイ国等、日本の観光産業においてかなり密である為、別府市からの施策もしくは受け入れ等の強化によりPRしてもらい、またPRする意見交換ができれば、今後も別府においても、産業として成立って行くのではと考えます。また諸外国(東南アジア)のマーケットとして今後重要になるのではと考えます

④ 小売業

- ・ 補助金をもう少し簡単に本当に必要としている所に出してほしい。申請が難しすぎる
- ・ 誇大にならない正しい情報。生活必需品に関しては先物取引で株価操作される事のない安定価格での取引になるようにしてほしい(可能であれば)

⑤ 飲食・サービス業

- ・ 楽しむくらいの気持ちでやってくればよいと思う
- ・ 屋外で飲食等楽しめるように歩道にテーブルやベンチを設置してほしい(カフェテラスイベント)
- ・ 助成金
- ・ 同じ繰り返しで(5回も)国や自治体には何も期待しない
- ・ 施策は思いつきません。コロナで保育園が休園になった場合、休めない預ける人がいなくて困るので、そういう時に利用できる施設があれば良いと思いますが、難しいと思いますが
- ・ 長期滞在したくなる都市計画⇒市街地の散策がしたくなる緑化、空き店舗利用、SDG_sの推進都市となり地場産業のグレードアップ、外国人に頼らない観光

⑥ 医療・福祉

- ・ 1. 国産ワクチンの製造、接種開始を祈る。2. 国産のコロナ経口薬の一日も早い使用。3. コロナ感染症により事業売上減算の時の補助が必要
- ・ 3回目のワクチン接種を早期に行い、感染者数を押さえ込む
- ・ 分からない

⑦ 宿泊業

- ・ うちみたいな小さな安い旅館では、GOTOも大分割もあまり恩恵を受けることは出来ません。それより2020年度のように支援金や家賃補助をしてほしいと考えております
- ・ 社会保険料の延滞金の免除、換価の猶予期間の延長、水道料金の免除もしくは減額、固定資産税の免除(R2年度)もしくは減額等の政府や自治体出来る対策の実施
- ・ 改修などの補助金、コロナ対策費用(アルコール・ペーパータオル)の補助金があればあるだけたすかります

【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	1.0	△ 17.0	5.0	△ 4.0	△ 25.0	△ 29.0
もの造り関連	5.0	0.0	5.0	5.0	△ 5.0	△ 15.0
卸・小売業関連	△ 5.0	△ 17.5	2.5	5.0	△ 27.5	△ 30.0
サービス業関連	5.0	△ 25.0	7.5	△ 17.5	△ 32.5	△ 35.0
	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	△ 11.0	△ 25.0	△ 36.0	△ 13.0	△ 12.0
もの造り関連	0.0	0.0	△ 5.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 20.0
卸・小売業関連	△ 7.5	△ 12.5	△ 32.5	△ 32.5	△ 10.0	△ 7.5
サービス業関連	△ 5.0	△ 15.0	△ 27.5	△ 47.5	△ 12.5	△ 12.5
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 16.0	△ 30.0				
もの造り関連	△ 15.0	△ 20.0				
卸・小売業関連	△ 27.5	△ 27.5				
サービス業関連	△ 5.0	△ 37.5				
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					

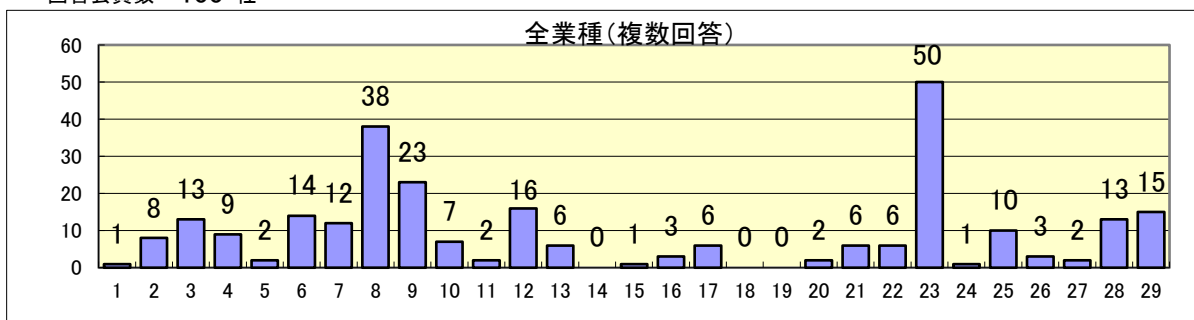
【業種別】

	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	1.0	△ 17.0	5.0	△ 4.0	△ 25.0	△ 29.0
建設業	0.0	0.0	0.0	10.0	△ 10.0	△ 20.0
製造業	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	△ 10.0
卸売業	5.0	△ 10.0	15.0	35.0	△ 20.0	△ 25.0
小売業	△ 15.0	△ 25.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 35.0
飲食・サービス業	△ 5.0	△ 25.0	10.0	△ 15.0	△ 45.0	△ 50.0
医療・福祉業	10.0	△ 20.0	0.0	△ 30.0	△ 40.0	△ 10.0
宿泊業	20.0	△ 30.0	10.0	△ 10.0	0.0	△ 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	△ 11.0	△ 25.0	△ 36.0	△ 13.0	△ 12.0
建設業	0.0	0.0	0.0	△ 10.0	△ 40.0	△ 40.0
製造業	0.0	0.0	△ 10.0	△ 30.0	0.0	0.0
卸売業	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 10.0
小売業	0.0	△ 15.0	△ 40.0	△ 50.0	△ 10.0	△ 5.0
飲食・サービス業	△ 5.0	△ 15.0	△ 45.0	△ 60.0	△ 15.0	△ 10.0
医療・福祉業	10.0	△ 10.0	0.0	△ 40.0	△ 10.0	△ 20.0
宿泊業	△ 20.0	△ 20.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 10.0	△ 10.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 16.0	△ 30.0				
建設業	△ 10.0	△ 20.0				
製造業	△ 20.0	△ 20.0				
卸売業	△ 5.0	△ 15.0				
小売業	△ 50.0	△ 40.0				
飲食・サービス業	△ 5.0	△ 40.0				
医療・福祉業	10.0	△ 30.0				
宿泊業	△ 20.0	△ 40.0				

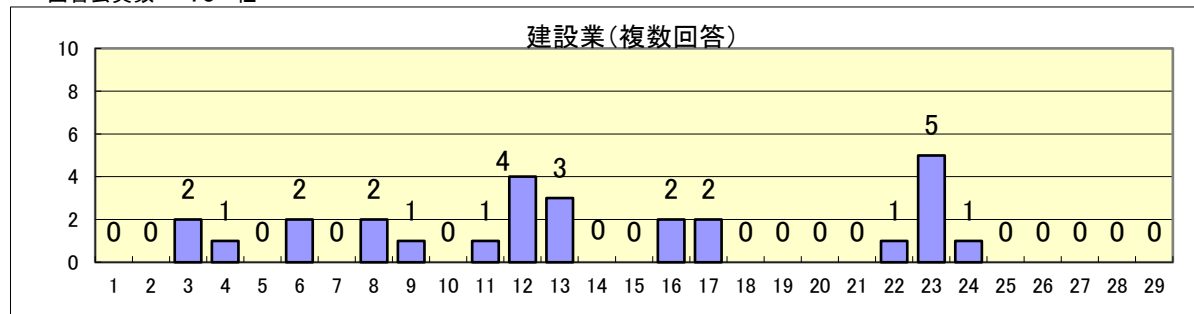
質問2 今期直面している経営上の問題点

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 01 大企業・大型店の進出による競争の激化 | 16 下請け業者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加 | 17 生産設備の不足・老朽化 |
| 03 同業者間による競争の激化 | 18 生産設備の過剰 |
| 04 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 | 19 取引条件の悪化(代金回収等) |
| 05 在庫(商品・製品等)の過剰 | 20 金利負担の増加 |
| 06 人件費等の経費の増加 | 21 事業資金の借入難 |
| 07 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難 | 22 新規事業の開業について |
| 08 仕入価格の上昇(商品・原材料等) | 23 売上が増えない |
| 09 消費・需要の停滞(民間・官公) | 24 合理化が進まない |
| 10 消費者(製品)ニーズの変化への対応 | 25 利益率が上がらない |
| 11 過剰労働力 | 26 原材料不足 |
| 12 従業員の不足・確保難 | 27 代金回収条件悪化 |
| 13 熟練技術者の確保 | 28 資金繰困難 |
| 14 請負単価の低下・上昇難 | 29 その他:具体的に |
| 15 下請け単価の上昇 | |

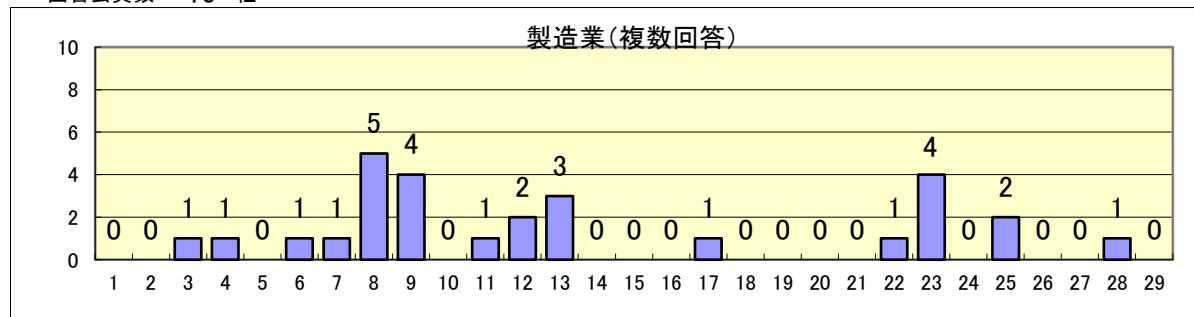
▶ 回答会員数 100 社



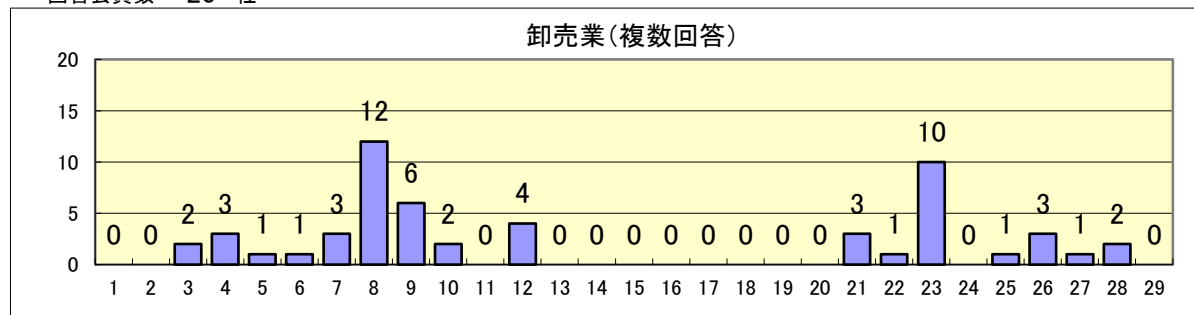
▶ 回答会員数 10 社



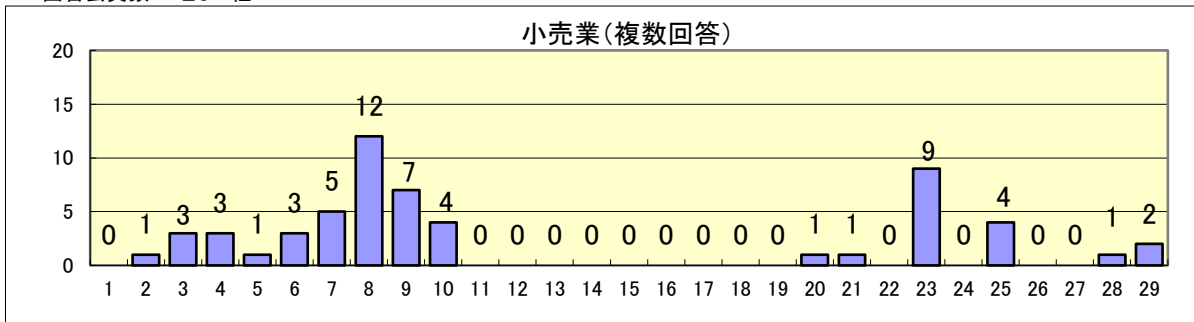
▶ 回答会員数 10 社



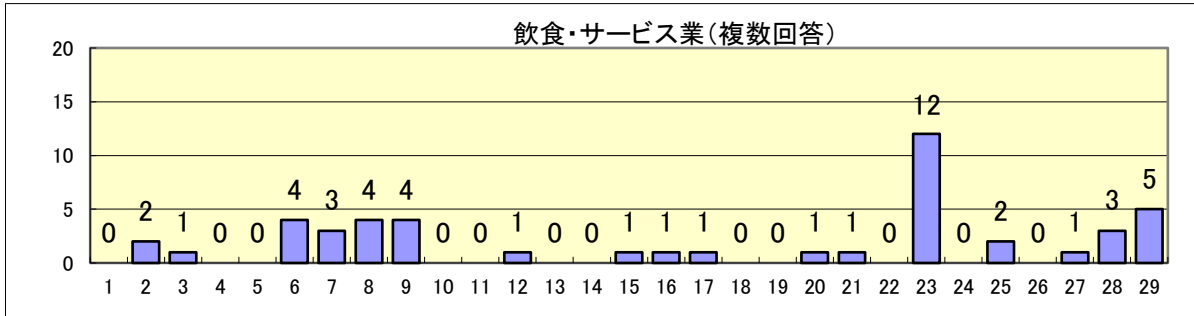
▶ 回答会員数 20 社



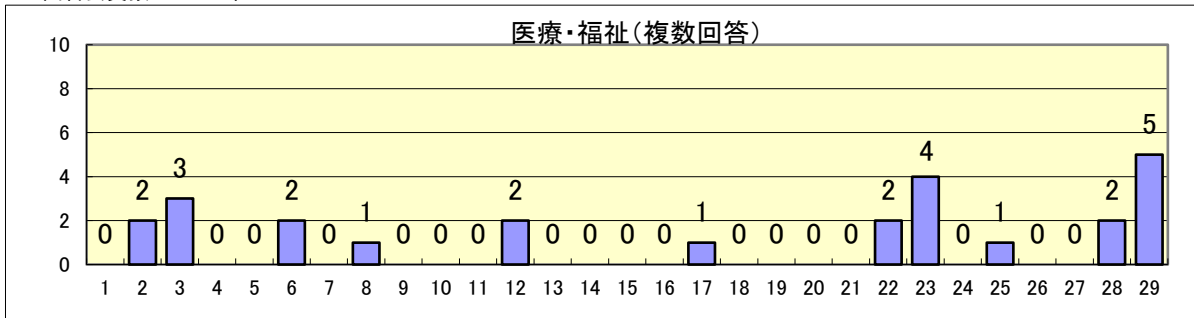
▶ 回答会員数 20 社



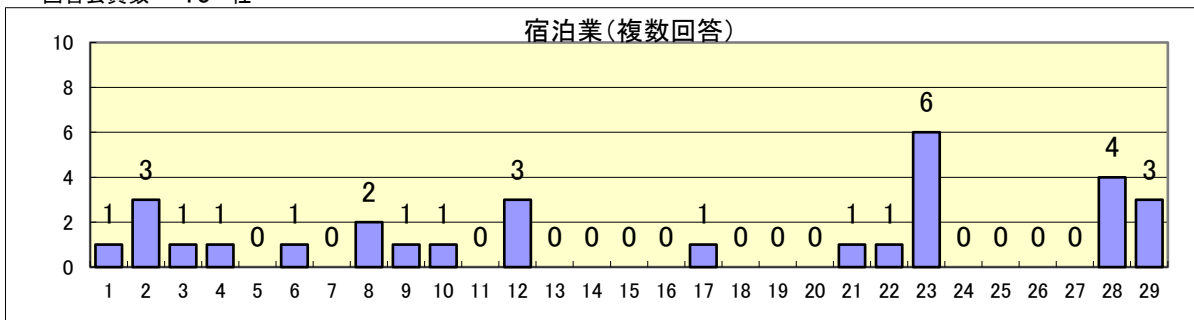
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



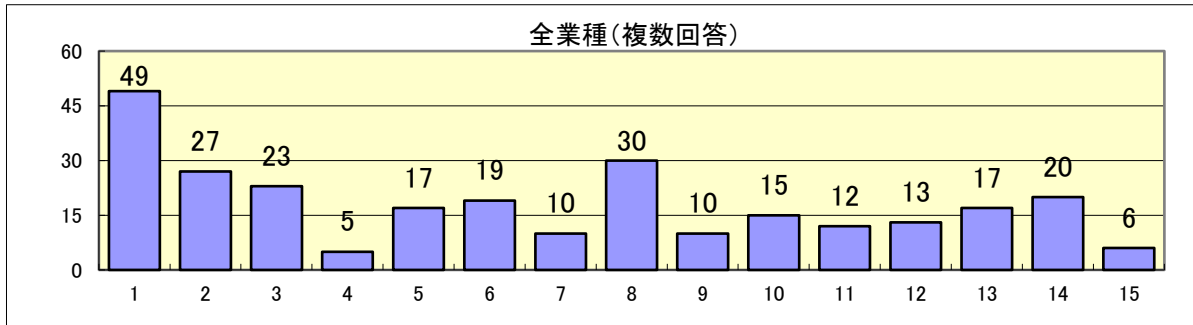
▶ 回答会員数 10 社



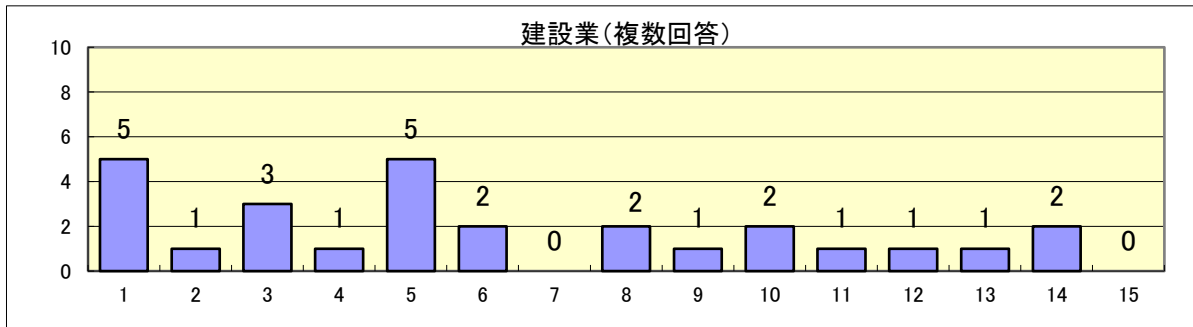
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

- | | |
|-----------------------------------|--------------|
| 01 売上高増加(販売高、製品出荷高、完成工事高、請負工事高等)策 | 08 利益率向上策 |
| 02 販売単価上昇策 | 09 在庫調整策 |
| 03 市場競争力強化策 | 10 仕入単価圧縮策 |
| 04 適正な生産(販売)設備配置策 | 11 人材育成策 |
| 05 適正人員確保策(雇用、整理) | 12 広告宣伝強化策 |
| 06 経費削減策 | 13 新商品、新製品開発 |
| 07 資金繰円滑化策(金融) | 14 新分野事業展開 |
| | 15 その他:具体的に |

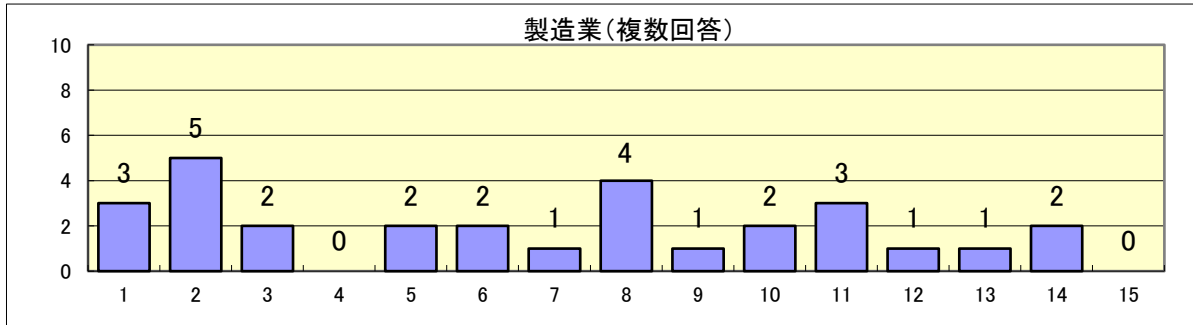
▶ 回答会員数 100 社



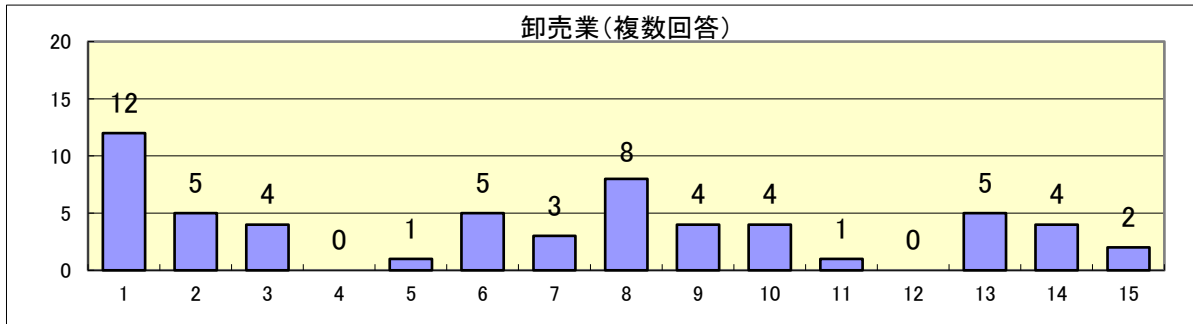
▶ 回答会員数 10 社



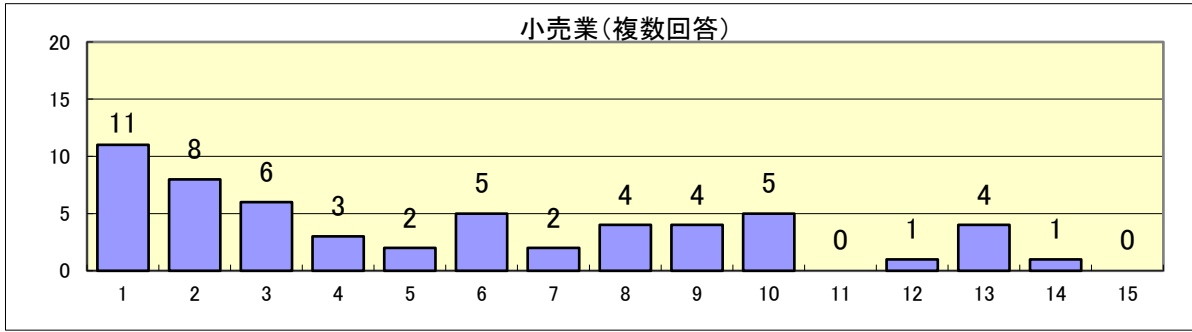
▶ 回答会員数 10 社



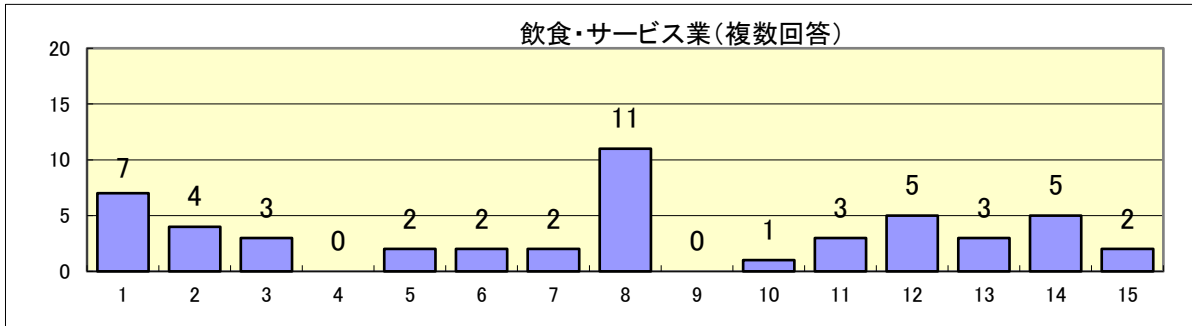
▶ 回答会員数 20 社



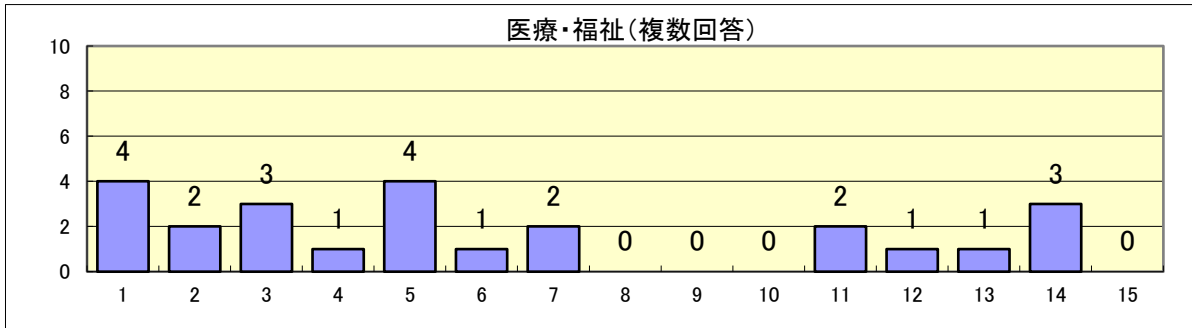
▶ 回答会員数 20 社



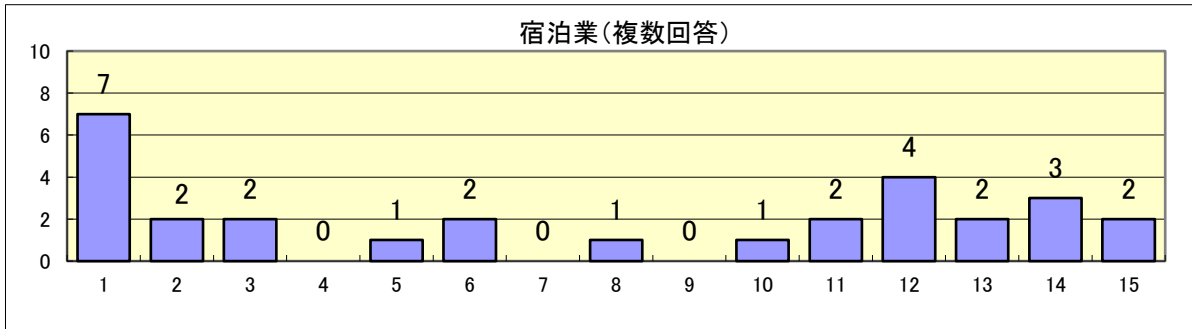
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社





別府商工会議所 企業景況調査票

(2021年10月～12月期)

事業所名		住 所		ご担当者名	
業 種	業	従業員数	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	2021年10月～12月期の状況				2022年1月～3月期の見通し			
	① 前年同期(2020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
回答欄にご記入ください。

<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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ください。

<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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〉 ポストコロナ時代を迎える中、打撃を受けた別府市の観光・産業の立て直しに向け、
貴社が必要と考える国や自治体および関係機関の取組や施策についてご自由にお書きください。