

企業景況調査報告書

(2022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 (DXやデジタル化の取組みや課題)	9～11
集計結果	12～16
調査票様式	17

別府商工会議所

別府市中央町7-8

TEL 0977-25-3311

FAX 0977-26-2232

別府商工会議所景況調査報告書(2022 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

2023 年 1 月 10 日から約3週間(回答期限・2023年2月3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	47 社	株式会社	13 社		
	他の会社	2 社	他の法人	0 社		
			有限会社	38 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	4 社	4 社		
	株式会社	4 社	1 社	4 社		
有限会社	4 社	5 社	12 社			
その他	0 社	0 社	0 社			
合計	10 社	10 社	20 社			
		20 社	20 社			
		20 社	10 社			
		10 社	10 社			
従業員数(1)	1～4人	58 社	5～9人	15 社		
	30～49人	0 社	50～99人	2 社		
	無回答	14 社				
			10～29人	10 社		
			100人以上	1 社		
従業員数(2) (※)	建設業	56%	22%	製造業	43%	43%
	卸売業	47%	29%	小売業	81%	19%
	医療・福祉業	89%	0%	宿泊業	67%	0%
				合計	67%	17%

※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 (2022 年 7 月～ 9 月期)の調査に続き、 2022 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 37 回目の調査である。

令和2年2月以降、事業経営に大きな負の影響を及ぼしてきたコロナ禍に対する経営者目線に、僅かではあるが変化の兆しがみられ始めたようだ。総合の売上高DI値は前回の0.0から今回は11.0とプラス値に転じた。質問2で経営上の問題点を上げてもらっているが、「売上が増えない」の回答率が確実に低下傾向にある。令和4年3月以降、52%、49%、42%と低下今回は36%となった。数字の動きからもコロナの影響が徐々に薄れてきたことが伺える。

その一方で「仕入価格の上昇」が大きな経営問題となっている。回答率は時系列推移で3回前から51%、57%、61%と続き今回は58%となった。企業物価指数の上昇傾向は令和3年秋口から顕著だったが、去年は「仕入価格の上昇」に悩まれてきたと言える。なお「仕入価格の上昇」を販売価格への転嫁は多少進んでいるようだ。販売単価DI値は3回前の5.0から3.0、15.0と上昇し今回は31.0となった事実からも確認できる。但し収益状況DI値は今回も△4.0とまだまだマイナス圏を脱し切れていない。上昇した仕入価格の販売価格への転化が不十分との分析も可能だ。

今回の調査では「DXやデジタル化」についての課題や取り組んでいる内容について質問した。全体の回答率は50%であり関心度は高いと推察する。課題としてデジタル化等を推進できる「人員の不足」や推進方法に係る「情報入手」が課題の上位にランクされた。デジタル化は中小零細企業でも重要な経営課題となりつつある。行政庁や経営支援機関は必要な人材のマッチングやセミナー開催等による情報提供などに積極的に取り組んで戴きたい。

※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(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

総合のDI値は11.0と前回調査の0.0を大きく上回った。前回調査の「来期見通し」は22.0であったが、今回では14.0とプラスではあるものの、期待値は若干低下した結果となった。コロナに係る行動規制等が緩和される一方で、調査期間中に新規感染者が再び急増してきたという現実が、経営者の期待値を引き下げたと推察されよう。

業種別ではプラス値3業種、マイナス値3業種と同数である。プラスの卸売業(35.0)、飲食・サービス業(35.0)宿泊業(60.0)の値は高い水準となっている。マイナスの医療・福祉業(△30.0)と小売業(△25.0)との乖離が大きく、業種別に売上高の回復速度に相当程度の相違があることが理解できよう。

ロ. 売上単価

大分類では前回調査と同様に全てでプラス値となった。特にもの造り関連は45.0と過去にない値となった。業種別では前回は医療・福祉業が△10.0と唯一マイナス値を記録したが、今回は6業種でプラス値となった。小売業が0.0と振るわなかったのは、売上高DI値が△25.0と悪かったことが影響している可能性もある。全体的に仕入価格の上昇をある程度は販売価格に転嫁することができたのではないかと推察する。

しかし油断は禁物である。大分類や業種別の「来期見通し」をみると、全体としてプラス値は維持するものの値の下落傾向をみることができる。コストアップ分の価格転嫁が必ずしも容易ではない現実も垣間見れそうだ。

ハ. 資金繰り

大分類では前回実績よりも改善の傾向があると確認できる。今回調査で最も悪いもの造り関連は△15.0であったが、前回は△25.0であったので10ポイント改善されている。業種別ではプラス値は医療・福祉業(10.0)と宿泊業(20.0)であった。宿泊需要が回復してきた宿泊業に比べ、外食習慣に変化が起こった飲食・サービス業が△25.0と業種別で最も大きなマイナスを記録している。コロナの影響が業種によって大きく異なることが理解できそうだ。

ニ. 借入難度

資金繰りが改善するのと借入難度が改善するのとは必ずしも一致しないようだ。総合のDI値は△11.0で前回の△6.0より5ポイントの悪化となっている。「来期見通し」では、もの造り関連が今回調査と同じ値を、またサービス業関連は5ポイント改善を予想している一方で、卸・小売業関連は△12.5と今回比で5ポイントの悪化を予想している。業種により借入難度の改善度合いに差異があることが理解できる。

ホ. 収益状況(経常利益)

大分類ではもの造り関連が前回比で5ポイント悪化の△25.0、卸・小売業関連が同2.5ポイント悪化の△17.5となった一方で、サービス業関連が同25.0ポイント改善の20.0となったことに注目したい。サービス業関連の3業種では宿泊業が40.0と前回と同値となったほか、飲食・サービス業が25.0と前回比で45.0ポイントの改善がみられたことが大きく貢献している。

ヘ. 雇用人員

今回は全ての業種でマイナス値となった。最大値は建設業、製造業、宿泊業の△60.0であり、最小値は医療・福祉業の△10.0である。総合の「来期見通し」が△28.0と今回比で7.0ポイント改善するとしていることに多少の希望を見出したい。

ト. 自社の業況判断

前回調査では大分類では全てマイナス値であったが、今回はもの造り関連が△25.0となった他はプラス値に転換している。なお「来期見通し」では、卸・小売業関連とサービス業関連が共に0.0と今回比で悪化を予想しておりまたもの造り関連も5ポイント改善を予想するも△20.0とマイナス値予想となっていることが懸念材料である。

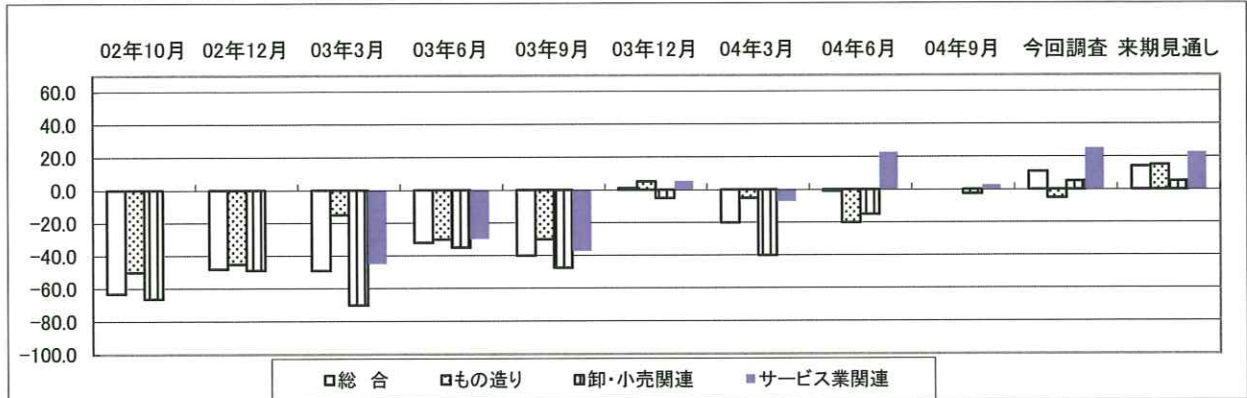
【ワンポイント・レビュー:DI値の推移】

注1.「今期調査」と「来期見通し」は3か月単位。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

令和4年6月以降、徐々に改善傾向が強まってきていることが伺える。

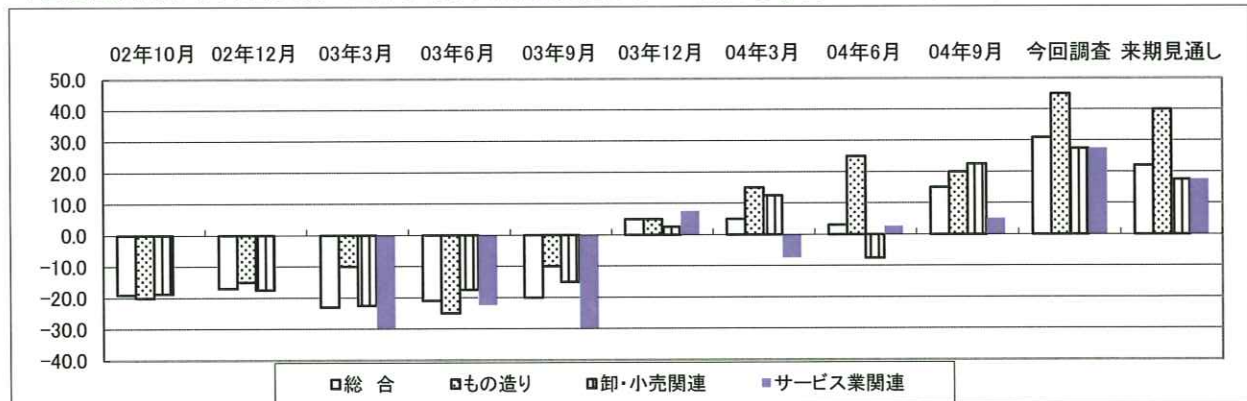


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 63.0	△ 48.0	△ 49.0	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	0.0	11.0	14.0	3.0
もの造り	△ 50.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	0.0	△ 5.0	15.0	20.0
卸小売業	△ 66.3	△ 48.8	△ 70.0	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 2.5	5.0	5.0	0.0
サービス業	-	-	-	-	△ 37.5	5.0	△ 7.5	22.5	2.5	25.0	22.5	△ 2.5

ロ. 売上単価

今回調査ではプラス値が更に上昇しており、来期見通しもこの傾向を維持できると考えて良いだろう。

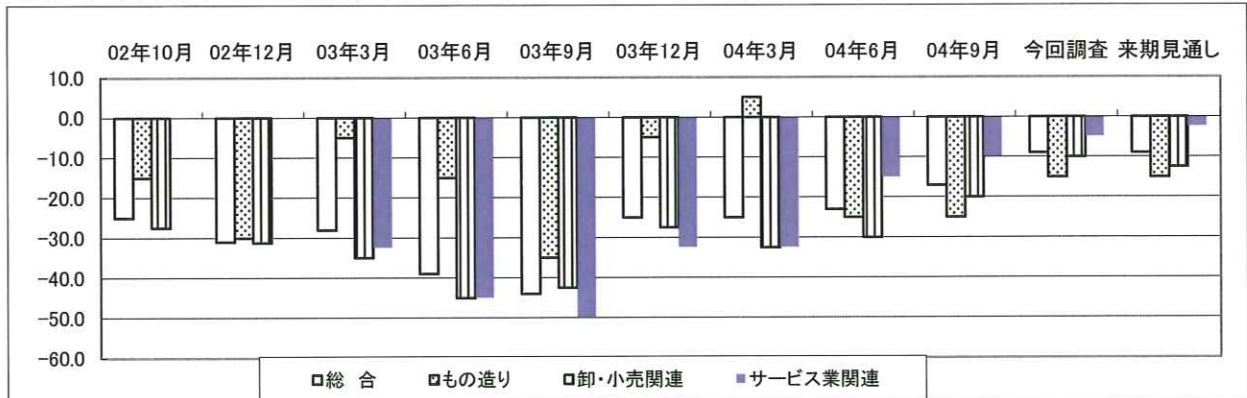


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 19.0	△ 17.0	△ 23.0	△ 21.0	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	15.0	31.0	22.0	△ 9.0
もの造り	△ 20.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	20.0	45.0	40.0	△ 5.0
卸小売業	△ 18.8	△ 17.5	△ 22.5	△ 17.5	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	22.5	27.5	17.5	△ 10.0
サービス業	-	-	-	-	△ 30.0	7.5	△ 7.5	2.5	5.0	27.5	17.5	△ 10.0

ハ. 資金繰り

令和3年6月と同年9月の最悪期を脱し、少しずつではあるが資金繰り環境は緩和の傾向をたどってきている。

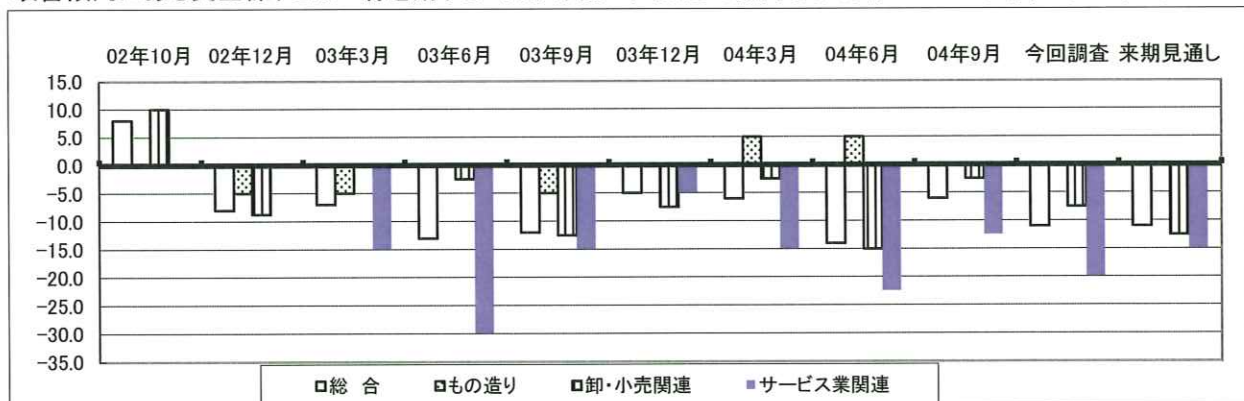


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 25.0	△ 31.0	△ 28.0	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 17.0	△ 9.0	△ 9.0	0.0
もの造り	△ 15.0	△ 30.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 15.0	0.0
卸小売業	△ 27.5	△ 31.3	△ 35.0	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 12.5	△ 2.5
サービス業	-	-	-	-	△ 50.0	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 2.5	2.5

二. 借入難度

改善傾向にある資金繰りとは一線を期すかの如く、徐々に悪化の傾向を示し始めたのが気掛かりである。

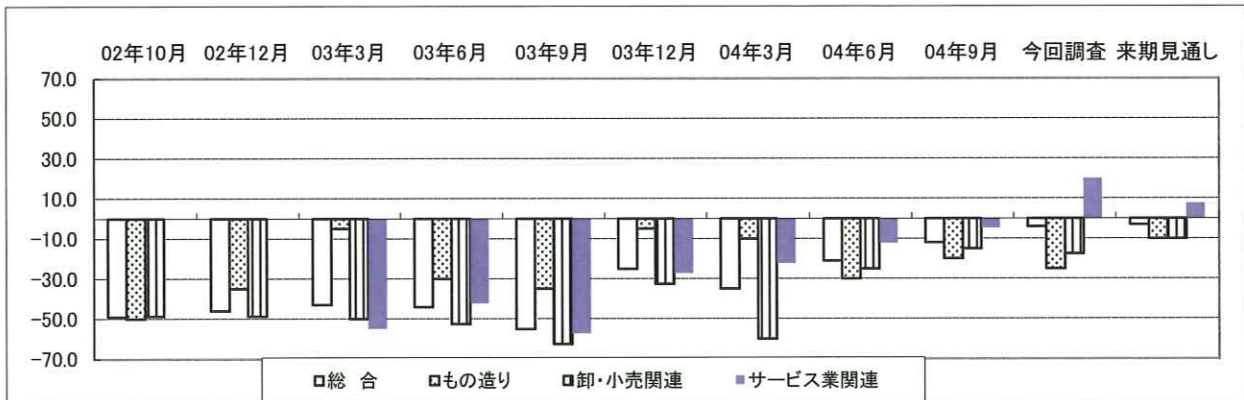


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	8.0	△ 8.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 6.0	△ 11.0	△ 11.0	0.0
もの造り	0.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸小売業	10.0	△ 8.8	0.0	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 2.5	△ 7.5	△ 12.5	△ 5.0
サービス業	-	-	-	-	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 20.0	△ 15.0	5.0

ホ. 収益状況

サービス業関連がプラス値に転じたほか、他の2つのカテゴリーも来期は0に近い値まで達する見込みである。

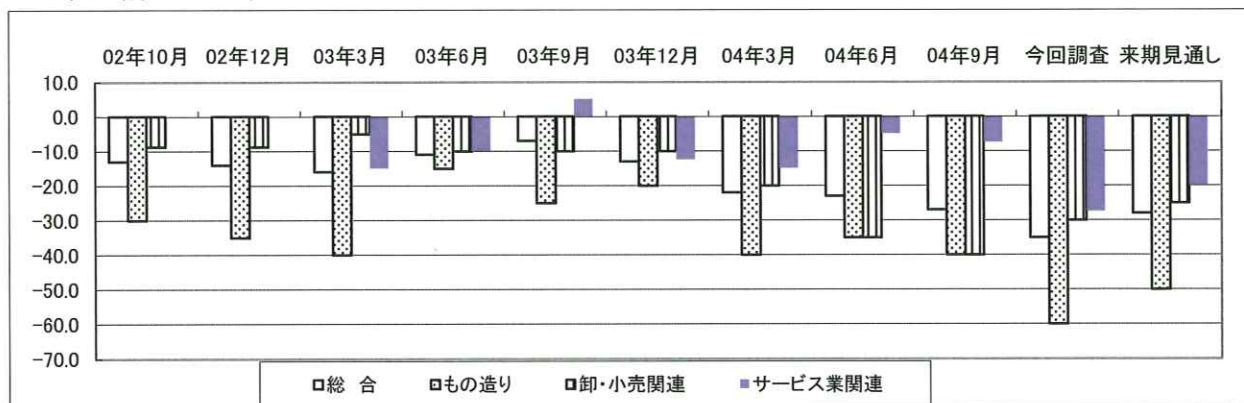


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 49.0	△ 46.0	△ 43.0	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 12.0	△ 4.0	△ 3.0	1.0
もの造り	△ 50.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 10.0	15.0
卸小売業	△ 48.8	△ 48.8	△ 50.0	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 17.5	△ 10.0	7.5
サービス業	-	-	-	-	△ 57.5	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 5.0	20.0	7.5	△ 12.5

ヘ. 雇用人員

ここ2回の調査で0水準まで近づいていたサービス業関連も反転してマイナス値が膨らんでしまった。

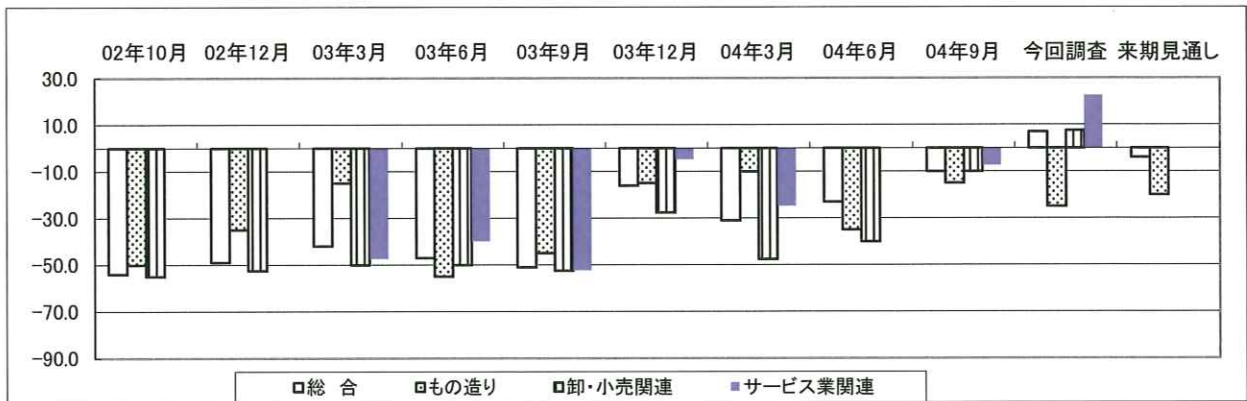


《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 13.0	△ 14.0	△ 16.0	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 27.0	△ 35.0	△ 28.0	7.0
もの造り	△ 30.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 50.0	10.0
卸小売業	△ 8.8	△ 8.8	△ 5.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 25.0	5.0
サービス業	-	-	-	-	5.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 27.5	△ 20.0	7.5

ト. 自社の業況判断

過去調査では全ての分類でマイナスであったが、今回はもの造り関連を除きプラス値へ転換している。



《時系列実績・見通し》

	02年10月	02年12月	03年3月	03年6月	03年9月	03年12月	04年3月	04年6月	04年9月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 54.0	△ 49.0	△ 42.0	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 10.0	7.0	△ 4.0	△ 11.0
もの造り	△ 50.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	5.0
卸小売業	△ 55.0	△ 52.5	△ 50.0	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 10.0	7.5	0.0	△ 7.5
サービス業	-	-	-	-	△ 52.5	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 7.5	22.5	0.0	△ 22.5

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

全業種の上位3位は前回と同じであった。1位は「仕入価格の上昇」で58%となった。前回の61%から3%改善したものの、高止まりといえよう。2位は「売上が増えない」で前回の42%から今回は36%と6%低下した。3位は「利益率が上がらない」で同27%から同25%と2%の低下となった。上位3項目とも前回比よりは改善したことは微々たる動きではあるものの、景況状況が上向きつつあることの証左として理解したい。

業種別では全業種1位の「仕入価格の上昇」が5業種で1位となっている。特に卸売業で90%、小売業で70%と商業関連業種で強いダメージを受けていることが分る。もの造り関連の建設業や製造業では全業種2位の「売上が増えない」が3位以内にない一方で、「人件費等の経費増加」などの人件費絡みの項目が3位にライクインしていることが特徴的である。宿泊業では「大企業等進出による競争激化」が回答率は20%と低いものの3位となっている。大型ホテルの改装や県外資本の進出等で競争環境が厳しくなっていることが推察されよう。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	仕入価格の上昇 (58)	売上が増えない (36)	利益率が上がらない (25)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (5)	下請け単価の上昇 (4)	人件費等の経費の増加 (3) 利益率が上がらない
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (6)	販売・受注単価の低下・上昇難 (3) 利益率が上がらない (3)	人件費等の経費の増加 (2) 消費・需要の停滞 (2) 消費者・製品ニーズの変化対応 (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)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (18)	従業員の不足・確保難 (5) 売上が増えない (5)	販売・受注単価の低下・上昇難 (4)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (14)	売上が増えない (9)	利益率が上がらない (6)
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 (8)	利益率が上がらない (6)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (7)	同業者間による競争激化 (3)	同業者進出・新規参入増加 (2) 仕入価格の上昇 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 利益率が上がらない (2) 資金繰り困難 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (4) 利益率が上がらない (4)	人件費等の経費の増加 (3)	大企業等進出による競争激化 (2)

〔参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見〕

<建設業>

- ・ 経費削減
- ・ 機械の購入ができない

<卸売業>

- ・ 経営者が代わり取引が出来なくなるケースがあります
市内ホテル

<小売業>

- ・ ECサイトに対応していない

<飲食・サービス業>

- ・ 問題なし

<医療・福祉業>

- ・ なし
- ・ コロナ

<宿泊業>

- ・ 売上高が戻りつつあり問題は特になし
- ・ 人員不足、後継ぎ

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

全業種の上位3項目は前回調査と同じであるが、順位と回答率に大きな変動があった。今回調査の1位は「利益率向上策」で回答率は42%であったが、前回調査では3位で32%となっていた。質問2で「売上が増えない」が前回比で△6%と指摘したが、経営者の関心は利益額の増加に移行しつつあると推察できそうだ。これは前回2位の「売上高増加策」(34%)が今回は3位で31%と△3%となっていることから裏付けされそうだ。「販売単価上昇策」は今回は2位で36%となっており、前回の38%より△2%と僅かに低下した。

業種別の1位をみると、全業種で3位以内に入っているもの以外では、建設業の「新分野事業展開」(40%)、医療・福祉業の「経費削減策」(60%)、宿泊業の「適正人員確保策」(50%)に注目したい。業種別の3位以内では卸売業に2位に「新商品、新製品開発」(40%)があるほかは、「新〇〇」とつく新しい取組みは前述の建設業・「新分野事業展開」を除いてない。多くの経営改善策は「利益率向上策」や「販売単価上昇策」など、現状の課題に直接的に向き合う対策である。現状打破のためには多角化を含む“新たな展開”も必要ではないかと思料する。

[上位項目]※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	利益率向上策 (42)	販売単価上昇策 (36)	売上高増加策 (31)
建設業 回答 10 社	新分野事業展開 (4)	売上高増加策 (3) 販売単価上昇策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	適正人員確保策 (2) 経費削減策 (2) 利益率向上策 (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) 広告宣伝強化策 (3)
卸売業 回答 20 社	利益率向上策 (10)	販売単価上昇策 (8) 新商品、新製品開発 (8)	売上高増加策 (5) 仕入単価圧縮策 (5)
小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (9) 利益率向上策 (9)	売上高増加策 (8) 経費削減策 (8)	広告宣伝強化策 (4) 新商品、新製品開発 (4)
飲食・サービス業 回答 20 社	利益率向上策 (11)	経費削減策 (7)	売上高増加策 (6) 販売単価上昇策 (6)
医療・福祉業 回答 10 社	経費削減策 (6)	売上高増加策 (3) 広告宣伝強化策 (3)	市場競争力強化策 (2) 適正人員確保策 (2) 利益率向上策 (2) 人材育成策 (2)
宿泊業 回答 10 社	適正人員確保策 (5)	販売単価上昇策 (4) 利益率向上策 (4)	売上高増加策 (3) 経費削減策 (3)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

<卸売業>

- ・ 1月・2月のメーカー大幅値上げで卸先への案内が大変

<飲食・サービス業>

- ・ その場所にふさわしい店づくり

<医療・福祉業>

- ・ コロナ対策

質問4 DXやデジタル化に向けて、取り組んでいる内容や予定、課題など

1. 総括

今回の調査では、アナログを基盤とするビジネスモデルから、時代はデジタルを主体としたビジネスモデルへと大きく変貌していることを受けて、会員企業のデジタル化の状況等について尋ねた。なお質問票では「DXやデジタル化」という表現を使用している。一般的にDXは特定の部門・領域のデジタル化だけを指すのではなく、全社的観点からビジネスフローを作り替える事と理解されている。この様にDXはデジタル化をより一層進めたものと解されており、会員企業では本来のDX展開は皆無と考えられる。以上を踏まえた上で、「DXやデジタル化」に係る回答を読み取って戴きたい。

回答欄に何等かの記載があった割合は100社中50社であった。回答率が最も高かったのは建設業の70%で、逆に最も低かったのは医療・福祉業の30%であった(後記「②有効回答数」参照)。業種・業界によってデジタル化等の取組みに差異があることが読み取れる。デジタル化展開等の課題等は多くあるが、デジタル化を行う「ひとの確保」やデジタル化のやり方等に関連する「情報収集」が他の課題よりも多かったことが注目される。行政や経営支援機関は「ひと」の教育や「情報」の提供等に貢献できると推察するため、中小零細企業向けに諸政策の立案と実行をお願いしたい。

2. 回答内容等

① 回答内容

以下に、回答欄に記載のあった内容を「特になし」とあったものを含めてそのまま転記した。

建設業	1-1	デジタルに対応できる人員がいないので対応できない
	1-2	デジタルに対応できる人員がいないので対応が難しいと感じている
	1-3	セミナーがあれば参加したい
	1-4	現在のところ、DX・デジタル化などの取組みはなし
	1-5	人員不足の為対応できない
	1-6	2・3年前より業務管理ソフト、顧客管理ソフトを導入して生産性向上を始めている。今後商品開発、集客に力を入れていきたい
	1-7	常にデジタル化できるところは行っている
製造業	2-1	特にありません
	2-2	プロジェクト型販売管理システムを構築する
	2-3	歯科技工においてデジタル化へと変革していこうと機械の購入やそれに伴う講習会への参加
	2-4	ECサイトを作成した
卸売業	3-1	特に考えてない
	3-2	DX推進に対応に関しては、状況を見ながら遅れない様に対処していきたいと思います。卸業で人と人との対面が主となりますので、総デジタル化はまだまだ考えていません
	3-3	対応できる人員がいらない！！
	3-4	電子決済を導入している
	3-5	特になし
	3-6	対応が可能なものがあれば積極的に対応したい。既にクラウド勤怠、クラウド予定表、クラウド名刺管理、ハンディーターミナル、受発注システムetc導入済
	3-7	社長がその気がないのでデジタル化に取り組みない。現状が良いとの事(変化をきらう)
	3-8	DX関連のセミナーに参加したい。あと電子帳簿保存も勉強したい
	3-9	ECサイト(BASE)にて販売、YOUTUBE、インスタ、Facebookを連携させ販路開拓している
小売業	4-1	特になし
	4-2	DXについてはまだよく勉強していないので詳しくは分からないのですが、例文にある来店客情報、領収書発行に対応したレジは導入しているので、その使い方をよく理解し、使えるようにしたい。DXはに関しての情報も提供していただきたいです。
	4-3	具体的な予定は特にありません
	4-4	コンピュータ制御の加工用機械の導入を検討
	4-5	DX対応が難しい
	4-6	取引業者とのやり取りを紙ベースからUSB使用、インターネット使用に変えていっている
	4-7	デジタルに対応できる人員がいらない

小売業	4-8	現状なし
	4-9	デジタルのプロモーションを本格的に取り組みたい
	4-10	デジタルに対応できる人員がいないので対応が難しいと感じている
	4-11	いつも世話になります。今後ともよろしく願いいたします。
飲食・サービス業	5-1	デジタル化はとにかくお金がかかります。デジタル化よりもまだ優先すべきことから手をつけようと思います
	5-2	顧客管理や売上管理は以前よりデジタル化しているが、スムーズな運営ができるように強化していきたい。講習なども参加していこうと思う。
	5-3	ない
	5-4	売上情報、来店客情報がわかるレジを導入しました
	5-5	DX関連セミナー(1月27日)参加予定
	5-6	現状維持に努める
	5-7	セミナーの参加を検討している
	5-8	難しいです
	5-9	領収書はスキャンしてデジタルデータにして保存している
	5-10	オンライン予約管理システムを導入している
医療社・	6-1	なし
	6-2	業界がデジタル化していない
	6-3	予約をLINEで受けているくらいで現在は特になし
宿泊業	7-1	当社としての取組みは「DX、デジタル」を導入するのではなく、非効率なことはやめて、効率がよいものを積極的に取り入れ運営しています。その結果社内のデジタル化は進んでいると感じています。
	7-2	特になし
	7-3	なし
	7-4	旅行支援で売上は増加しているが先は見えない
	7-5	キャッシュレス、予約システム構築
	7-6	レベニューコントロールサービス(ダイナミックプライシング)の導入による販売単価の上昇策(別府) 非対面型チェックインシステムによる人件費の削減(東京) クラウド会計サービスの導入による経営判断の迅速化(別府)

② 有効回答数

「特になし」などの回答を含むが、DXやデジタル化とは関連しないと推察される回答は除外して回答率を計算した。全体の回答率は50%となった。経営者が高齢だとDXやデジタル化は理解し辛い内容と推察するが、この点を考慮すれば高い回答率となったと言えそうだ。なお医療・福祉業の回答率が30%となっている一方で、建設業では70%に達しているなど、業種・業界によって意識の相違があることに注目したい。

<回答率一覧表>

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	合計
回答数	7	4	9	11	10	3	6	50
調査件数	10	10	20	20	20	10	10	100
回答率	70.0%	40.0%	45.0%	55.0%	50.0%	30.0%	60.0%	50.0%

③ 要素別の課題等

(1) 課題や障害の内容

デジタル化を進めるに当たって幾つかの課題や障害が存在する。経営資源等の区分を参考に、上記①の回答内容を斟酌して概ね次の区分にて分類することを試みた。なお「その他」は課題や障害とまでも言えないものの、回答欄に記載があったことを記録する目的も含んでいる。

<分類区分明細>

項目	課題・障害の具体的な事例等
ひと	社内にデジタル化等を担当できる社員がいない、育成できない、採用もできない
もの	PC等のデジタル機器が社内にはない
かね	デジタル化等を推進するには資金が必要だが、その資金の手当てができない

情報	デジタル化の手順や範囲が分からない(セミナー等で情報収集したいと考えている)
社内風土等	社内にデジタル化を進めようと言う発想そのものがない。他社動向等を注視している
対応済	社内である程度のデジタル化ができており、これ以上は必要ないと考えている
その他	上記各号に該当しないもので、「対応困難」や「特になし」等の回答も含む

(2) 業種別・課題別一覧表

前号の基準に基づき回答を分類した。回答内容に複数の項目が含まれていることもあり合計は回答数と一致しない。また回答内容がどの課題と関連性があるかは、回答者の文意を斟酌して決定していることを承知して戴きたい。「対応する人員がいない」など「ひと」に係る問題が7件ともっとも多く、次に「進め方が分からない」など「情報」に係る回答が6件と続いている。「対応済み」は10件あるが、1社で複数の対応をしている会社もあることに留意する必要があることを指摘しておく。

<明細一覧>

項目		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	合計
課題・障害	ひと	3		1	3				7
	もの				1				1
	かね					1			1
	情報	1		1	1	3			6
	社内風土等	1		2					3
	運営システム					1			1
その他		1	1	2	4	3	2	2	15
対応済		1	1	3	2	2		1	10
合計		7	2	9	11	10	2	3	44

(3) 業種別・取組み一覧表

上記①の回答内容から既に取り組んでいる又は今後取り組んでいくとする内容をまとめた。回答内容に複数の項目が含まれていることもあり合計は回答数と一致しない。取組例としては13項目があがった。個々の会社の事情によりDXやデジタル化の狙いが異なる。よって取組み項目が多数となるのは当然の帰結であろう。

「セミナー参加」が5件ともっとも多く、「今後取り組んでいきたい」という意向が強かった。「機械等購入」も5件あり、デジタル化には社内で必要な機器類の調達が必要であるとの認識が背景にありそうだ。「受発注予約システム」が4件の回答で2番目に多かった。3番目に3件上がった「電子決済等対応」はキャッシュレス社会に向けての取組みと言えよう。

<明細一覧>

項目	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業	合計
セミナー参加	1	1	1		2			5
機械等購入		1	1	1	2			5
受発注予約システム			1		1	1	1	4
電子決済等対応			1	1			1	3
顧客管理	1				1			2
販売・売上管理		1			1			2
ECサイト開設		1	1					2
業務・雇用管理	1						1	2
クラウドによる管理			1				1	2
プロモーション				1			1	2
商品開発	1							1
集客	1							1
SNS活用			1					1
可能な範囲で実施			1					1

【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	11.0	14.0	31.0	22.0	△ 9.0	△ 9.0
もの造り関連	△ 5.0	15.0	45.0	40.0	△ 15.0	△ 15.0
卸・小売業関連	5.0	5.0	27.5	17.5	△ 10.0	△ 12.5
サービス業関連	25.0	22.5	27.5	17.5	△ 5.0	△ 2.5
	二. 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	△ 11.0	△ 11.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 35.0	△ 28.0
もの造り関連	0.0	0.0	△ 25.0	△ 10.0	△ 60.0	△ 50.0
卸・小売業関連	△ 7.5	△ 12.5	△ 17.5	△ 10.0	△ 30.0	△ 25.0
サービス業関連	△ 20.0	△ 15.0	20.0	7.5	△ 27.5	△ 20.0
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	7.0	△ 4.0				
もの造り関連	△ 25.0	△ 20.0				
卸・小売業関連	7.5	0.0				
サービス業関連	22.5	0.0				
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	11.0	14.0	31.0	22.0	△ 9.0	△ 9.0
建設業	0.0	10.0	50.0	50.0	△ 20.0	△ 20.0
製造業	△ 10.0	20.0	40.0	30.0	△ 10.0	△ 10.0
卸売業	35.0	30.0	55.0	30.0	△ 5.0	△ 10.0
小売業	△ 25.0	△ 20.0	0.0	5.0	△ 15.0	△ 15.0
飲食・サービス業	35.0	15.0	15.0	△ 5.0	△ 25.0	△ 25.0
医療・福祉業	△ 30.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
宿泊業	60.0	50.0	70.0	70.0	20.0	30.0
	二. 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	△ 11.0	△ 11.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 35.0	△ 28.0
建設業	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 60.0	△ 50.0
製造業	10.0	10.0	△ 30.0	10.0	△ 60.0	△ 50.0
卸売業	△ 15.0	△ 15.0	△ 10.0	0.0	△ 35.0	△ 25.0
小売業	0.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 25.0
飲食・サービス業	△ 25.0	△ 20.0	25.0	0.0	△ 20.0	△ 10.0
医療・福祉業	△ 20.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	0.0
宿泊業	△ 10.0	△ 10.0	40.0	40.0	△ 60.0	△ 60.0
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	7.0	△ 4.0				
建設業	△ 20.0	△ 20.0				
製造業	△ 30.0	△ 20.0				
卸売業	30.0	15.0				
小売業	△ 15.0	△ 15.0				
飲食・サービス業	25.0	0.0				
医療・福祉業	△ 10.0	△ 20.0				
宿泊業	50.0	20.0				

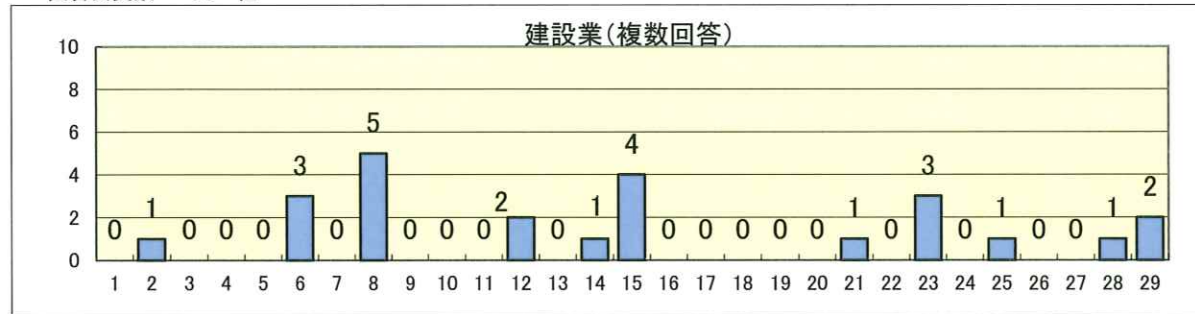
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

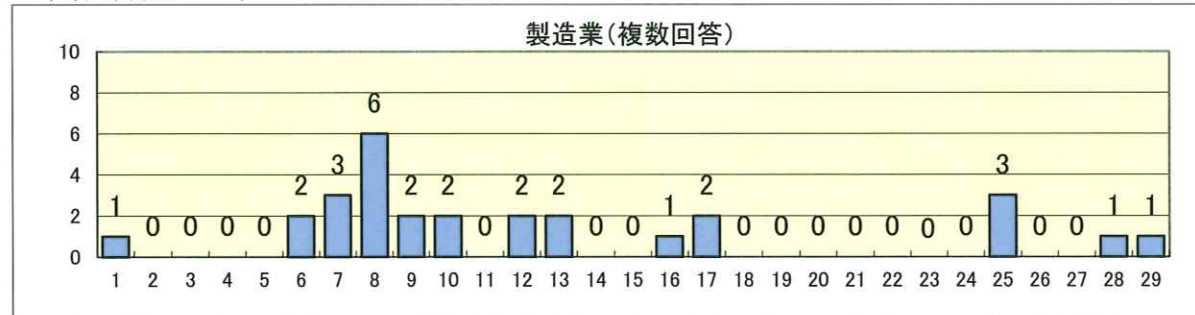
▶ 回答会員数 100 社



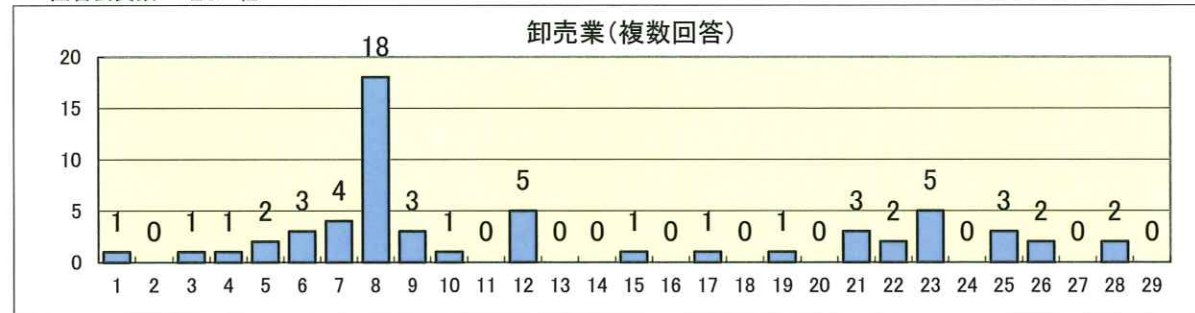
▶ 回答会員数 10 社



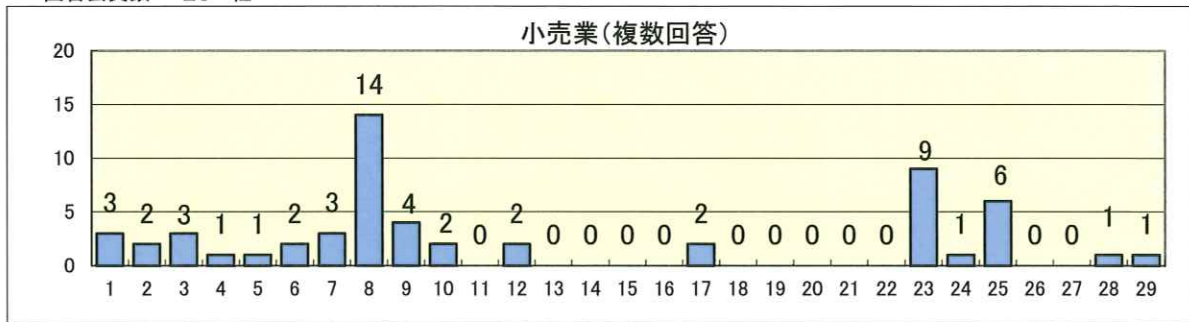
▶ 回答会員数 10 社



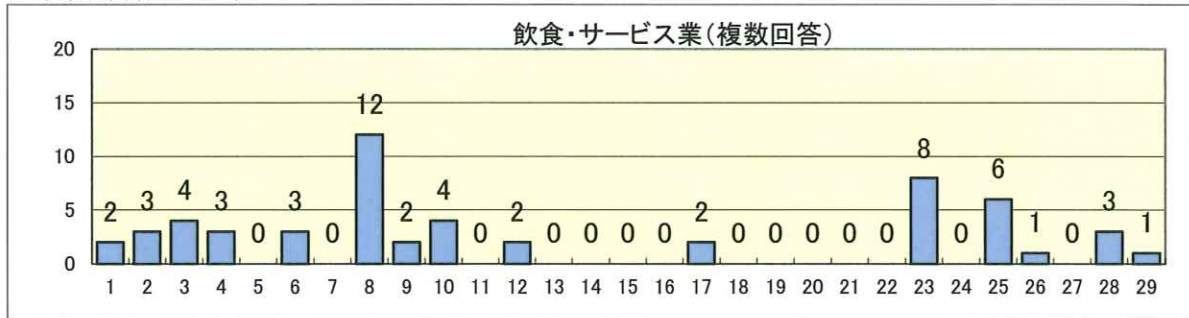
▶ 回答会員数 20 社



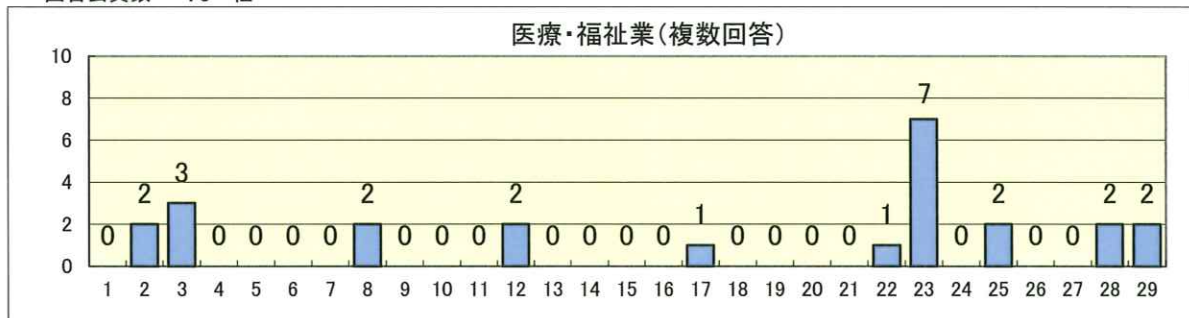
▶ 回答会員数 20 社



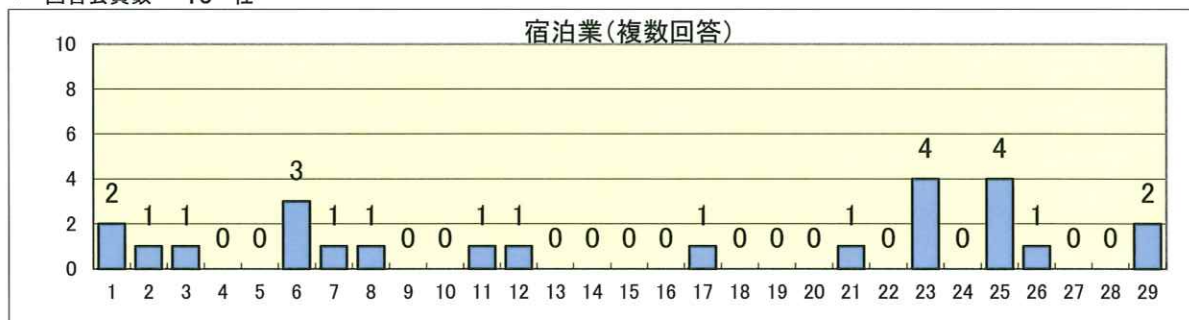
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



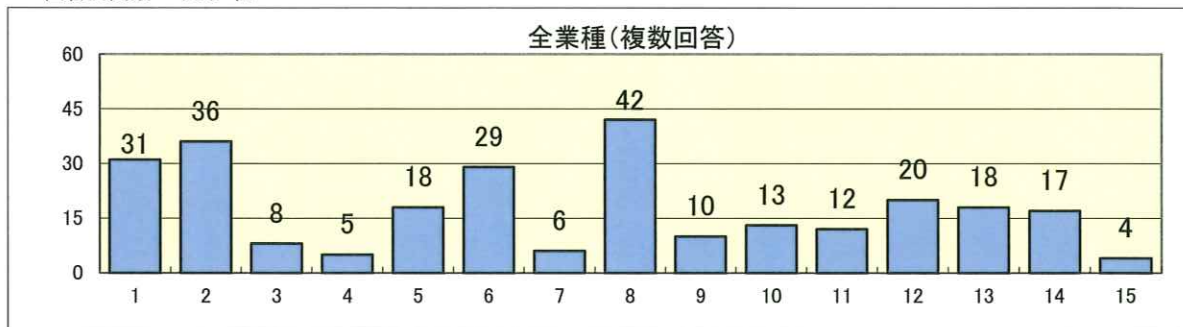
▶ 回答会員数 10 社



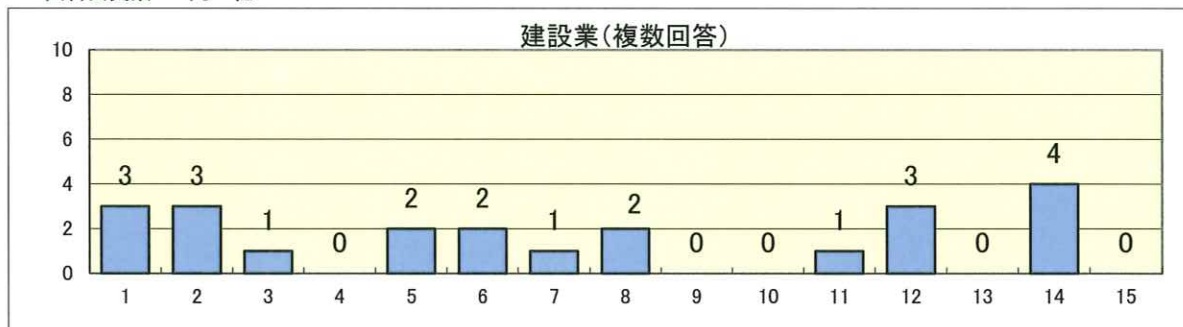
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

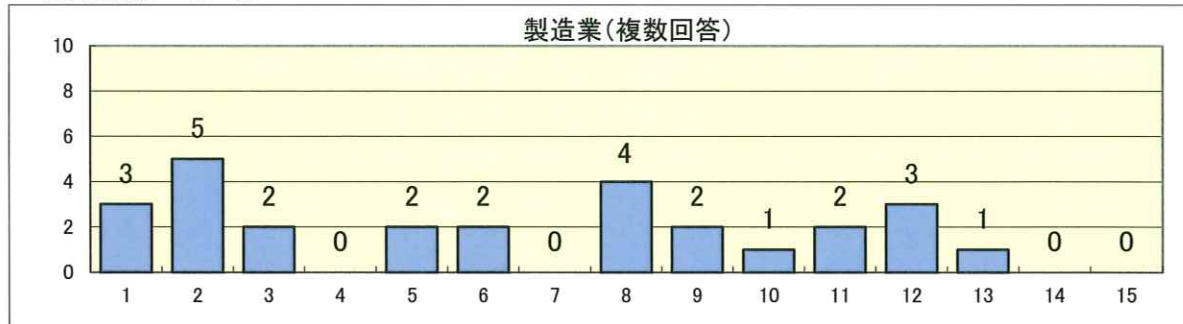
▶ 回答会員数 100 社



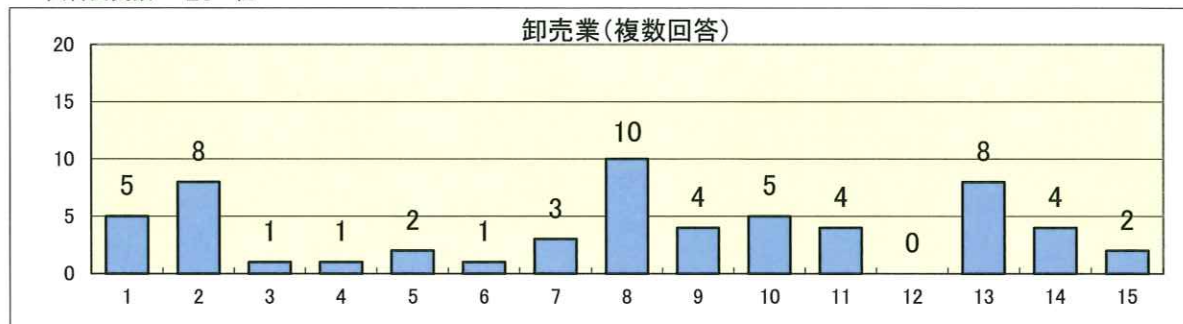
▶ 回答会員数 10 社



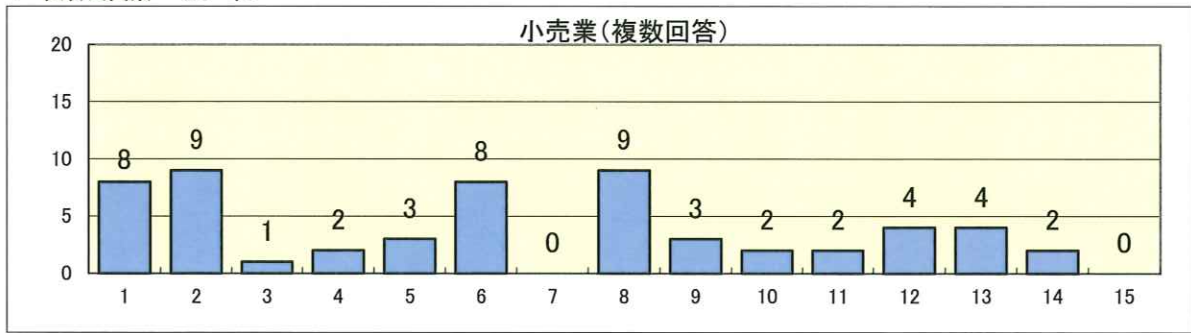
▶ 回答会員数 10 社



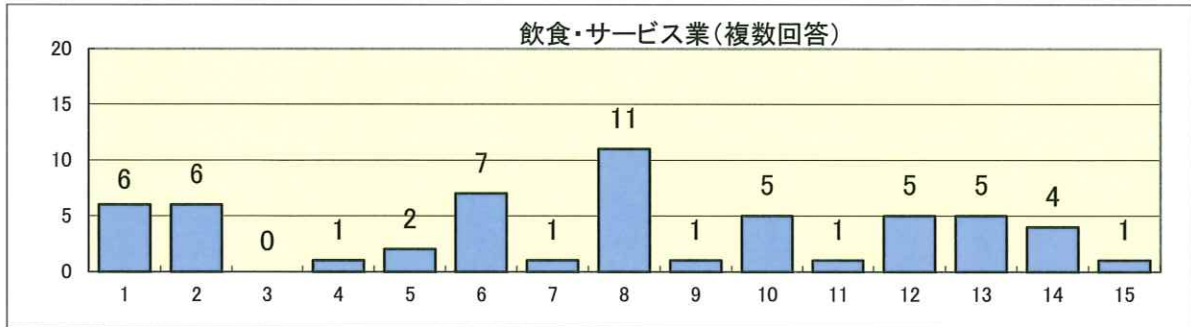
▶ 回答会員数 20 社



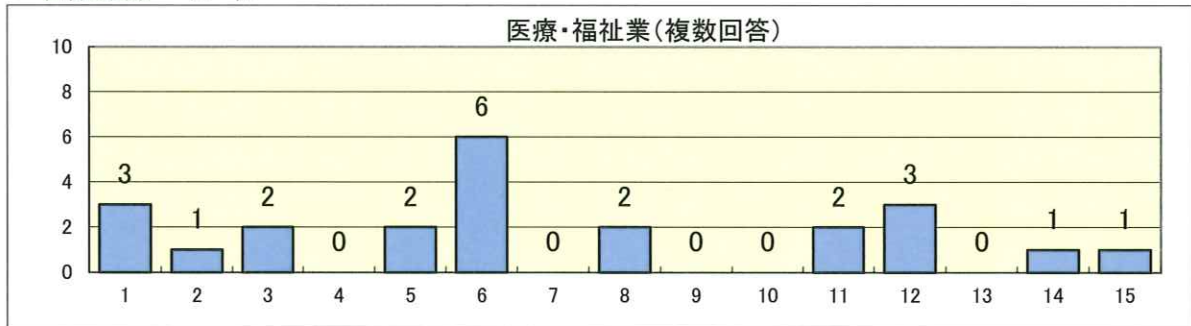
▶ 回答会員数 20 社



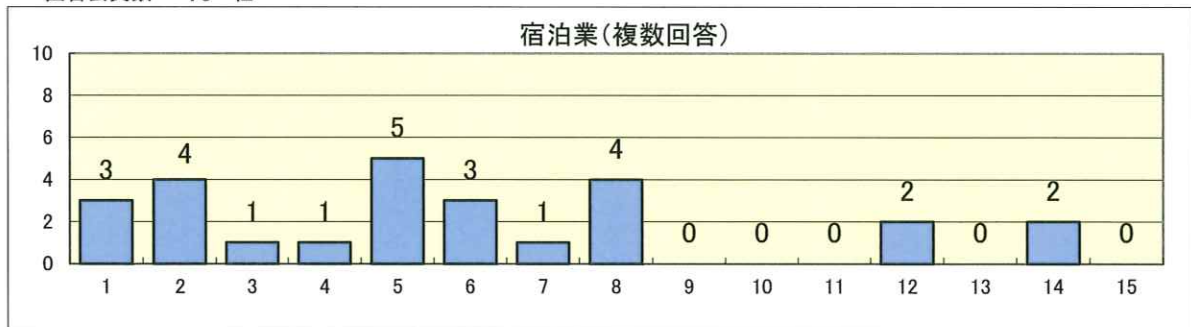
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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
(2022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	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	2022年10月～12月期の状況				2023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	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＞ 大分県はDX(デジタルトランスフォーメーション)推進として、データとデジタル技術を活用して行政サービスや施策、組織文化・風土を変革していく取り組みを実施しています。貴社では、DXやデジタル化に向けて、取り組んでいる内容や予定、課題などをご記入ください。

- (例)・従来は手書きで来店客情報や領収書発行などを行っていたが、それらに対応したレジを導入した
 ・DX関連のセミナーに参加を予定している
 ・デジタルに対応できる人材がいないので対応が難しいと感じている

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