

企業景況調査報告書

(2020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
質問2 (直面している経営上の問題点)	6
質問3 (講じている経営改善対策)	7
質問4 (新型コロナウイルス対策で活用した制度等)	8
集計結果	9～13
調査票様式	14

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(2020 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 (10)	製造業	10 社 (10)		
卸売業	20 社 (20)	小売業	20 社 (20)	飲食・サービス業	20 社 (20)
医療・福祉業	10 社 (10)	宿泊業	10 社 (10)		

注. 2019年1月～6月の調査以降、対象業種と調査社数に変更はない

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

2020 年 10 月 1 日から約2週間(回答期限・2020年10月16日)

回収状況

100 社(回収率 100.0 %) ※前期(20年 3～6月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前2期(19年 7～11月) 100 社(回収率 100.0 %)
 前3期(19年 1～6月) 100 社(回収率 100.0 %)

【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	39 社	株式会社	13 社	有限会社	43 社
	他の会社	5 社	他の法人	0 社	無回答	0 社
従業員数	1～4人	67 社	5～9人	18 社	10～29人	12 社
	30～49人	2 社	50～99人	1 社	100人以上	0 社
	無回答	0 社				

調査結果概要

前回(2020年3月～6月期)の調査に続き、2020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28回目の調査である。

今回の調査では、質問4にて「新型コロナウイルス対策として活用した制度・支援策」について回答してもらった。「持続化給付金」などの政府施策の他に、別府市独自の施策の活用状況も尋ねた。業種別の活用度も作表した。詳細はその表にて確認して戴きたい。明示した8つの制度等を含めて一社当たり2.6制度を活用している。この2.6制度活用/社という実績は多いと考えるべきではないと思われる。例えば全100社中、国の支援制度である「家賃支援給付金」活用が3社、同「雇用調整助成金」活用が10社となっており、制度活用が低迷していると考えた方がよい。両制度とも具体的かつ難解な添付書類が求められ、中小零細企業が申請するのはハードルが高く感じられた。「持続化給付金」の様にも容易に申請できないと当初から問題となっていた。国、県や市等の行政は支援制度設計と運用に当たっては、中小零細企業の事務処理能力やITリテラシーを理解した上で公開することが望ましいと指摘したい。

今回調査では、「売上高」に関する厳しい現状が浮かび上がってきた。「売上高DI」は他のDI指標よりもマイナス値が大きい。「売上高」に関連する「収益状況」や「自社の業況判断」のDI値も、前回調査に引き続き厳しい状況下にあることを示している。質問2の「経営上の問題点」の上位3項目(「売上が増えない」「消費・需要の停滞」「利益率が上がらない」)は前回調査と順位が全く同じであるものの、その回答数は前回より多くなった。3位の「利益率が上がらない」は自助努力もある程度は求められるものの、他2項目は自助努力の限界を超過している様に思える。政府はGOTOキャンペーン等の需要喚起策を次々と打ち出している。新型コロナウイルスの新規感染者が増加傾向にあることが気がかりではあるが、行政主導の需要喚起策の必要性和重要性は今回調査の結果からも浮き彫りとなった。

別府市の新型コロナウイルス感染症対策は窮境に陥っている中小零細企業への支援ではあるが、市民や県民に対する潜在需要の表出化・喚起の対策としては力不足かも知れない。別府市単独では困難であっても、政府や大分県との連携を密にし有効需要の創出ができる施策を打ち出してもらいたい。また商工会議所等の支援機関は、中小零細企業の経営者に寄り添った心温まる支援活動に全集中して戴きたい。

※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(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

「もの造り関連」「商業・サービス関連」ともに△50以下のマイナスDI値となった。調査票にある選択肢のうち「増増」又は「やや増加」を選んだ企業は、「総合」で8社(回答率8%)であり、前回調査の5社(同5%)と比較して僅少ではあるが改善の傾向が示されたとも言えよう。なお後記[ワンポイントレビュー]でDI値の時系列推移を表わしているが、コロナ禍が本格化した本年3月以降、売上面で極めて深刻な打撃を与えていることを再確認しておきたい。

業種別では7業種中建設業が△30.0と最も良い(?)数値を示し、医療・福祉が△80.0%と最も悪い。宿泊業では前回の△100.0から今回△50.0へ、更に来期見通し△10.0とある様に売上回復への期待が膨らんできている。

ロ. 売上単価

全体的には改善の方向が顕著になってきた。「総合」の前回は△50.0だったが、今回は△19.0、来期見通し△2.0と急速な改善を達成し又は達成できそうだとの期待がDI値に表れている。

ここでも宿泊業に注目したい。前回の△60.0から今回は0.0へ、そして来期見通しは20.0とプラスに転じる可能性も出てきた。Go-Toトラベルキャンペーンの施策効果を期待しているのであろう。今回は宿泊業を除く6業種でマイナスとなった。来期見通しでは製造業(△20.0)、卸売業(△15.0)、小売業(△10.0)とマイナス値を予想する業種が半減する。特に医療・福祉が前回△40.0、今回△30.0から来期は30.0と急回復するとあるのに注目したい。

ハ. 資金繰り

中小零細企業がコロナ禍で資金ショートを起こす高いことから、政府は政府系や民間を問わず金融機関に資金支援の緩和を誘導した。その効果が多少みられる調査結果となった。「総合」の今回は△25.0であり、前回の△60.0より大幅に改善した。なお来期見通しは△19.0と僅か6.0Pの改善しかない。「もの造り関連」では来期は今回比5.0Pの悪化とみている。資金繰りの安定化への歩みは暫くは停滞が続くのではないかと懸念される。

ニ. 借入難度

「総合」のDI値は8.0であった。「商業・サービス関連」は10.0と二桁のプラス値となったが、「もの造り関連」は前回10.0から今回は0.0と10P後退した。業種別では製造業(△10.0)、卸売業(△5.0)、宿泊業(△10.0)の3業種がマイナスであった。後記[ワンポイントレビュー]では過去には今回調査より資金調達が容易であった時期もあったことが分る。コロナ禍で必要資金は借入れるが設備投資等の積極的資金の借入まで至っていない可能性が高い。

ホ. 収益状況(経常利益)

「総合」では前回の△73.0から今回△49.0から大きく(?)改善した事実が伺える。これは「商業・サービス関連」が△48.8と前回△76.3より27.5P改善したことが大きい。しかし7業種全てのDI値は△であり、最も数値が良い建設業でも△30.0とマイナス値が大きい。前回調査でもまた来期見通しでも全7業種がマイナスとなっている。これらの事実から業種の違いを超えて、収益状況改善には構造的又は組織的な課題がある可能性も高いと史料される。

ヘ. 雇用人員

「総合」の前回は△4.0であったが、今回は△13.0、来期見通しは△20.0と一部の業種や企業で見られる業績回復の副作用として、雇用環境はまた徐々に悪化傾向を示し始めた。「もの造り関連」のマイナス値は△30.0を中とした動きである一方、「商業・サービス関連」は緩慢ではあるが「不足」「やや不足」感が強まる傾向が見られる。

ト. 自社の業況判断

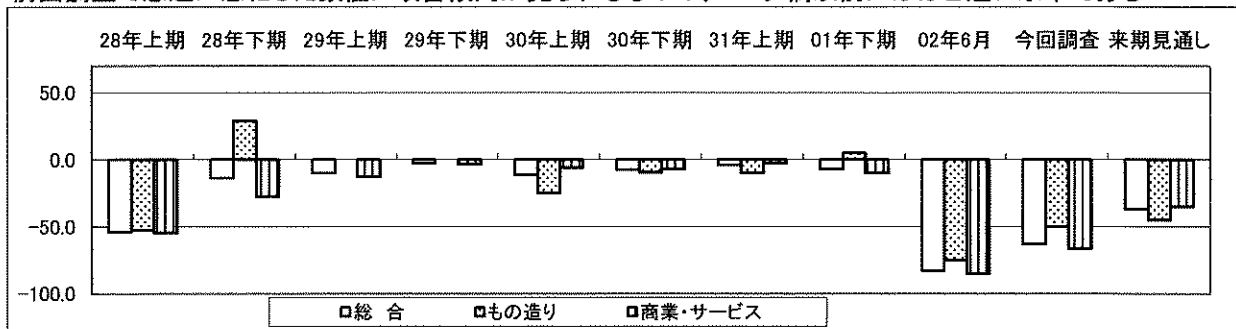
「総合」の前回は△83.0と最悪であった。今回は△54.0と29P改善、来期見通しは△28.0と今回比で26Pの改善を予想している。7業種別でも改善状況に差異はあるものの、今回は前回よりも全業種で改善した。この様に全体的には急速な回復を予想するものの、「総合」のマイナスDI値が悪すぎる状態であることを忘れてはならない。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

イ. 売上高

注. 前回調査から「今期調査」と「来期見通し」は3ヵ月単位。以下に同じ

前回調査で急速に悪化した数値に改善傾向が見られるものの、コロナ禍以前にはほど遠い水準である

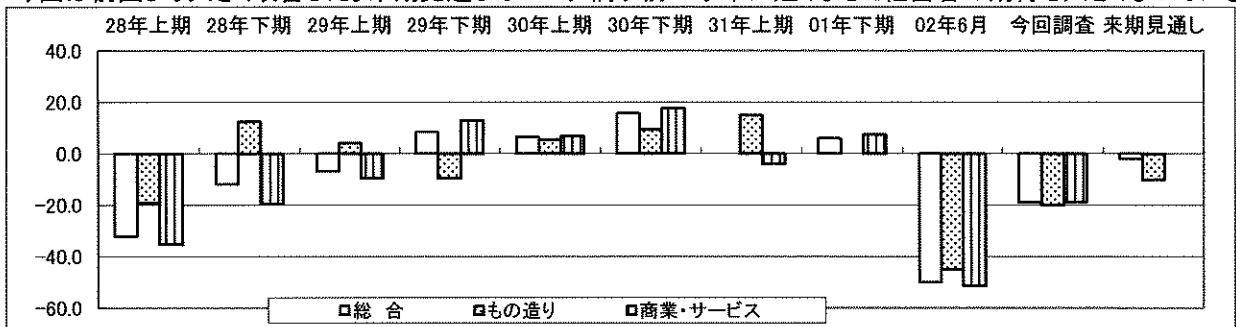


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 54.1	△ 13.9	△ 10.2	△ 2.8	△ 11.5	△ 7.5	△ 4.0	△ 7.0	△ 83.0	△ 63.0	△ 37.0	26.0
もの造り	△ 52.4	29.2	0.0	0.0	△ 25.0	△ 9.4	△ 10.0	5.0	△ 75.0	△ 50.0	△ 45.0	5.0
商業サービス	△ 54.5	△ 27.3	△ 12.8	△ 3.5	△ 5.8	△ 6.9	△ 2.5	△ 10.0	△ 85.0	△ 66.3	△ 35.0	31.3

ロ. 売上単価

今回は前回より大きく改善した。来期見通しはコロナ禍以前の水準に近くなると経営者の期待も大きくなっている

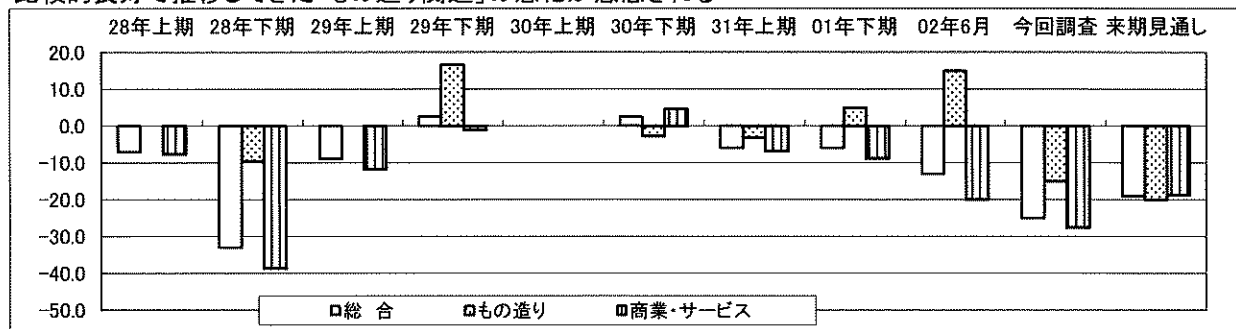


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 32.1	△ 11.9	△ 6.8	8.5	6.6	15.7	0.0	6.0	△ 50.0	△ 19.0	△ 2.0	17.0
もの造り	△ 19.0	12.5	4.2	△ 9.5	5.6	9.4	15.0	0.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 10.0	10.0
商業サービス	△ 35.2	△ 19.5	△ 9.6	12.9	7.0	17.6	△ 3.8	7.5	△ 51.3	△ 18.8	0.0	18.8

ハ. 資金繰り

比較的良好で推移してきた「もの造り関連」の悪化が懸念される

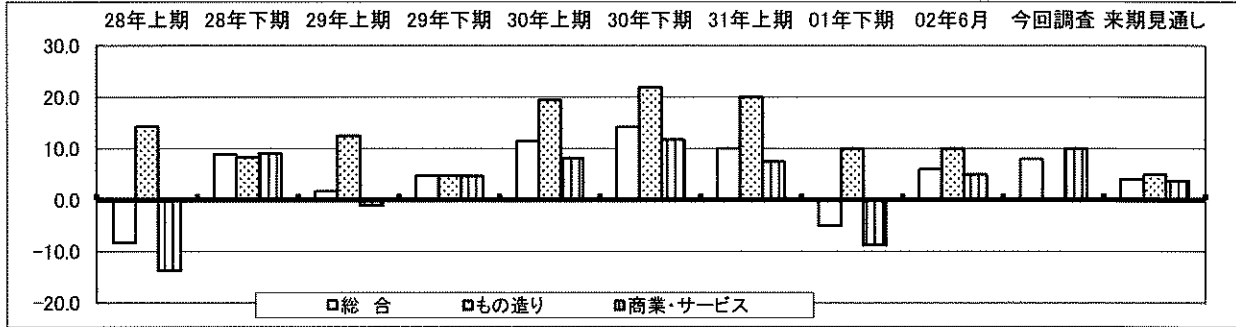


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 7.1	△ 33.0	△ 8.9	2.5	0.0	2.5	△ 6.0	△ 6.0	△ 13.0	△ 25.0	△ 19.0	6.0
もの造り	0.0	△ 9.5	0.0	16.7	0.0	△ 2.8	△ 3.1	5.0	15.0	△ 15.0	△ 20.0	△ 5.0
商業サービス	△ 7.6	△ 38.6	△ 11.7	△ 1.1	0.0	4.7	△ 6.9	△ 8.8	△ 20.0	△ 27.5	△ 18.8	8.8

二. 借入難度

他のDI指標よりも比較的良好だが、ここでも「もの造り関連」に悪化の兆しが見られることが懸念材料である

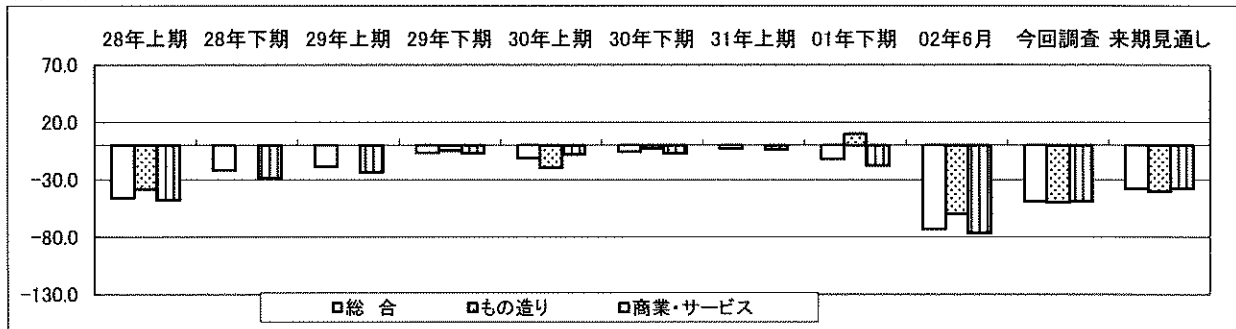


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 8.3	8.9	1.7	4.7	11.5	14.2	10.0	△ 5.0	6.0	8.0	4.0	△ 4.0
もの造り	14.3	8.3	12.5	4.8	19.4	21.9	20.0	10.0	10.0	0.0	5.0	5.0
商業サービス	△ 13.6	9.1	△ 1.1	4.7	8.1	11.8	7.5	△ 8.8	5.0	10.0	3.8	△ 6.3

ホ. 収益状況

前回調査で大きく悪化した状況からの改善に、しっかりとした足取りがみられない

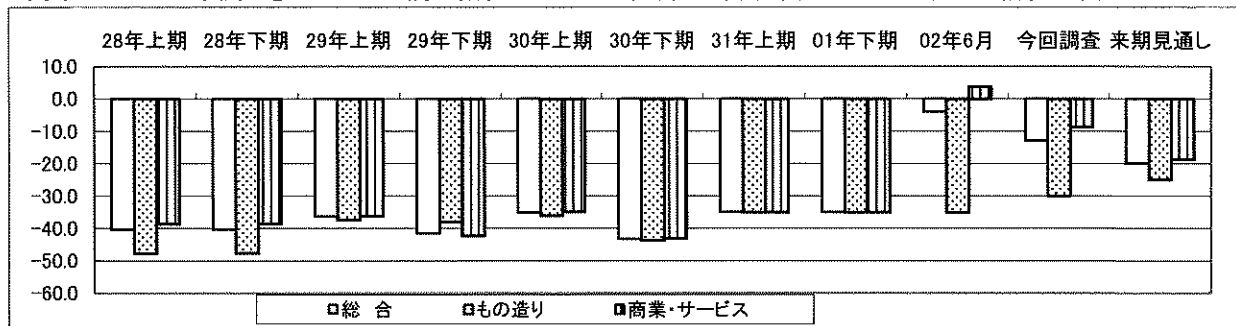


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 45.9	△ 21.8	△ 18.6	△ 6.6	△ 11.5	△ 6.0	△ 3.0	△ 12.0	△ 73.0	△ 49.0	△ 38.0	11.0
もの造り	△ 38.1	0.0	0.0	△ 4.8	△ 19.4	△ 3.1	0.0	10.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 40.0	10.0
商業サービス	△ 47.7	△ 28.6	△ 23.4	△ 7.1	△ 8.1	△ 6.9	△ 3.8	△ 17.5	△ 76.3	△ 48.8	△ 37.5	11.3

ヘ. 雇用人員

「商業・サービス業関連」ではコロナ禍で緩和したものの、今回以降反転しまだ悪化する可能性が高まってきた

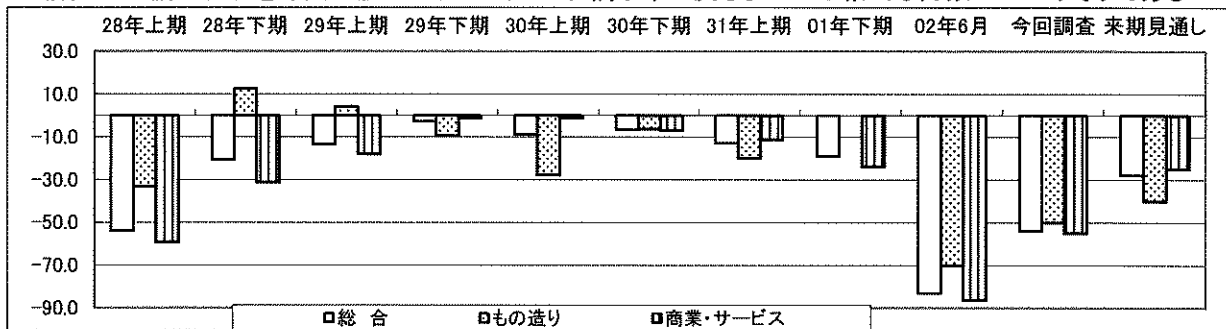


《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 40.4	△ 40.4	△ 36.4	△ 41.5	△ 35.2	△ 43.3	△ 35.0	△ 35.0	△ 4.0	△ 13.0	△ 20.0	△ 7.0
もの造り	△ 47.6	△ 47.6	△ 37.5	△ 38.1	△ 36.1	△ 43.8	△ 35.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 30.0	△ 25.0	5.0
商業サービス	△ 38.6	△ 38.6	△ 36.2	△ 42.4	△ 34.9	△ 43.1	△ 35.0	△ 35.0	3.8	△ 8.8	△ 18.8	△ 10.0

ト. 自社の業況判断

前回の危機的状況を今回は脱したものの、コロナ禍水準に戻るまでには相当な月数がかかりそうである



《時系列実績・見通し》

	28年上期	28年下期	29年上期	29年下期	30年上期	30年下期	31年上期	01年下期	02年6月	今回調査	来期見通し	01年下期比
総合	△ 54.1	△ 20.8	△ 13.6	△ 2.8	△ 9.0	△ 6.7	△ 13.0	△ 19.0	△ 83.0	△ 54.0	△ 28.0	26.0
もの造り	△ 33.3	12.5	4.2	△ 9.5	△ 27.8	△ 6.3	△ 20.0	0.0	△ 70.0	△ 50.0	△ 40.0	10.0
商業サービス	△ 59.1	△ 31.2	△ 18.1	△ 1.2	△ 1.2	△ 6.9	△ 11.3	△ 23.8	△ 86.3	△ 55.0	△ 25.0	30.0

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

「全業種」では前回の調査結果と同様に「売上が増えない」が位となった。回答数は57社と前回の53社より4社増加した。質問1の売上高DI値の分析で言及したとおり、「売上が増えない」ことに深刻な危機感を持っていることが伺える。2位は「消費・需要の停滞」で回答数は30社であった。これも前回調査と順位は変わらないが、回答数が26社から4社増加した。3位は「利益率が上がらない」でこれも前回と同順位である。なお増加社数は1社である。上位3項目は回答順位を含めて不動であることから、経営支援をする際はこの3項目は絶対に外せない支援項目であるとも言えよう。

業種別に1位の項目を確認すると、建設業が「熟練技術者の確保」が6社(回答率60%)である他は、6業種が「売上が増えない」を1位とした。「売上が増えない」の全業種回答率57%超の回答率を示した業種は、「製造業(80%)」「卸売業(70%)」「宿泊業(70%)」の3業種であった。最低は「小売業(50%)」である。なお建設業の1位は、業界特有の問題である技術者の高齢化(と技術承継)の切迫感を示唆している。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上が増えない (57)	消費・需要の停滞 (30)	利益率が上がらない (26)
建設業 回答 10 社	熟練技術者の確保 (6)	従業員の不足・確保難 (3) 売上が増えない (3)	同業者進出・新規参入者増 (2) 同業者間による競争激化 (2) 仕入価格の上昇 (2) 消費・需要の停滞 (2) 下請け単価の上昇 (2)
製造業 回答 10 社	売上が増えない (8)	利益率が上がらない (6)	消費・需要の停滞 (6)
卸売業 回答 20 社	売上が増えない (14)	消費・需要の停滞 (9)	利益率が上がらない (6)
小売業 回答 20 社	売上が増えない (10)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (6)	消費・需要の停滞 (6)
飲食・サービス業 回答 20 社	売上が増えない (11)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (6) 消費・需要の停滞 (6)	仕入価格の上昇 (6) 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 (4)	同業者進出・新規参入者増 (2) 同業者間による競争激化 (2) 店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (2) 人件費等の経費の増加 (2) 消費・需要の停滞 (2) 消費者(製品)ニーズ変化対応 (2) 従業員の不足・確保難 (2)	熟練技術者の確保 (2) 新規事業の開業 (2) 合理化が進まない (2) 資金繰り困難 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上が増えない (7)	資金繰り困難 (4)	消費者(製品)ニーズ変化対応 (3)

<参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見>
今回の調査では特に記載はなかった

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」の質問2の問題点の1位は「売上が上がらない」で回答は57社であった。これに応答する回答は「売上高増加策」であり、1位(30社)となっている。しかし質問2の回答数と比較すると、「売上高増加策」は容易には実行し難い対策なのであろう。同数で1位の「利益率向上策」は、質問2では回答数22社で3位であったことから、「利益率向上策」は容易とは言えないまでも、何等かの対策を講じることができると判断している様でもある。

「業種別」の1位をみてみよう。「売上高増加策」は「小売業(35%)」「宿泊業(40%)」で、「利益率向上策」は「製造業(50%)」「飲食・サービス業(50%)」で1位となった。「建設業」は「適正人員確保策(40%)」であり質問2の「熟練技術者の確保」とほぼ一致している。「卸売業」は「新商品、新製品開発(45%)」が1位である。これはある意味で「売上高増加策」とリンクする。販売先に「新商品の取扱いの提案をする」ことが売上増加に繋がるからである。「新商品、新製品開発」は「小売業(35%)」でも1位であった。「医療・福祉」は介護等人材の確保の困難性等の課題から「適正人員確保(50%)」が1位となった。

〔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 (30) 利益率向上策 (30)	経費削減策 (27) 新商品、新製品開発 (27)	販売単価上昇策 (27)
建設業 回答 10 社	適正人員確保策 (4)	売上高増加策 (3) 市場競争力強化策 (3) 経費削減策 (3) 利益率向上策 (3) 仕入単価圧縮策 (3)	人材育成策 (2)
製造業 回答 10 社	利益率向上策 (5)	販売単価上昇策 (3) 経費削減策 (3) 広告宣伝強化策 (3) 新商品、新製品開発 (3)	適正人員確保策 (2) 在庫調整策 (2)
卸売業 回答 20 社	新商品、新製品開発 (9)	売上高増加策 (8)	経費削減策 (5) 在庫調整策 (5) 新分野事業展開 (5)
小売業 回答 20 社	売上高増加策 (7) 新商品、新製品開発 (7)	販売単価上昇策 (5) 利益率向上策 (5)	適正な生産等設備配置策 (4) 経費削減策 (4) 広告宣伝強化策 (4)
飲食・サービス業 回答 20 社	利益率向上策 (10)	経費削減策 (7)	販売単価上昇策 (5)
医療・福祉 回答 10 社	適正人員確保策 (5)	売上高増加策 (3) 販売単価上昇策 (3) 経費削減策 (3)	利益率向上策 (2) 新商品、新製品開発 (2)
宿泊業 回答 10 社	売上高増加策 (4)	販売単価上昇策 (3) 適正人員確保策 (3) 人材育成策 (3) 新商品、新製品開発 (3)	経費削減策 (2)

<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)>

今回の調査では特に記載はなかった

質問4 新型コロナウイルス対策として活用した制度・支援策があればご記入ください

I-1. 質問項目と業種別の回答総数(複数回答)

		建設	製造	卸売	小売	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊	合計
1) 政府系金融機関の融資		3	8	13	9	12	6	7	58
2) 民間金融機関の融資		4	4	8	5	4	2	4	31
3) 小規模事業者持続化補助金		2	2	1	8	6	1	2	22
4) 持続化給付金		7	5	10	11	14	8	10	65
5) 家賃支援給付金(国)				3	2	3	3	2	13
6) 別府市中小企業者等賃料補助金			3	6	7	8	5	2	31
7) 雇用調整助成金				2		4		4	10
8) 別府市COVID-19予防対策補助金			1	3	2	7		3	16
9) その他		2		2	2	1	1	1	9
合 計	単純計	18	23	48	46	59	26	35	255
	一社当り利用数	1.8	2.3	2.4	2.3	3.0	2.6	3.5	2.6

※1:8)の正式名称/別府市新型コロナウイルス感染症予防対策事業者補助金(食うぼん券登録事業者)

※2:「9)その他」 の明細(制度名は 回答社の記載の とおり)(括弧内の 数字は回答社数)	① 建設業	② 製造業	③ 卸売業	④ 小売業	⑤ 飲食・サービス業	⑥ 医療・福祉	⑦ 宿泊業
① 建設業	大分県持続化給付金						
② 製造業	-						
③ 卸売業	マル経						
④ 小売業	応援金						
⑤ 飲食・サービス業	民間金融機関の返済額見直し(2)						
⑥ 医療・福祉	応援金						
⑦ 宿泊業	GOTOトラベル						

I-2-(1). 構成比(対業種合計比)

(小数点第1位四捨五入)

	建設	製造	卸売	小売	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊	合計
1) 政府系金融機関の融資	17%	35%	27%	20%	20%	23%	20%	23%
2) 民間金融機関の融資	22%	17%	17%	11%	7%	8%	11%	12%
3) 小規模事業者持続化補助金	11%	9%	2%	17%	10%	4%	6%	9%
4) 持続化給付金	39%	22%	21%	24%	24%	31%	29%	25%
5) 家賃支援給付金(国)			6%	4%	5%	12%	6%	5%
6) 別府市中小企業者等賃料補助金		13%	13%	15%	14%	19%	6%	12%
7) 雇用調整助成金			4%		7%		11%	4%
8) 別府市COVID-19予防対策補助金		4%	6%	4%	12%		9%	6%
9) その他	11%		4%	4%	2%	4%	3%	4%
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

I-2-(2). 構成比(対質問広告(コロナ対策)合計比)

(小数点第1位四捨五入)

	建設	製造	卸売	小売	飲食・サービス	医療・福祉	宿泊	合計
1) 政府系金融機関の融資	5%	14%	22%	16%	21%	10%	12%	100%
2) 民間金融機関の融資	13%	13%	26%	16%	13%	6%	13%	100%
3) 小規模事業者持続化補助金	9%	9%	5%	36%	27%	5%	9%	100%
4) 持続化給付金	11%	8%	15%	17%	22%	12%	15%	100%
5) 家賃支援給付金(国)			23%	15%	23%	23%	15%	100%
6) 別府市中小企業者等賃料補助金		10%	19%	23%	26%	16%	6%	100%
7) 雇用調整助成金			20%		40%		40%	100%
8) 別府市COVID-19予防対策補助金		6%	19%	13%	44%		19%	100%
9) その他	22%		22%	22%	11%	11%	11%	100%
合 計	7%	9%	19%	18%	23%	10%	14%	100%

III. コメント

全業種で最も多かった制度は「持続化給付金」で利用は100社中65社であった。全回答数(複数回答)の25%を占めている。2位は「政府系金融機関の融資(58社)」で、3位の「民間金融機関の融資(31社)」の約9割増であった。別府市の「中小企業者等賃料補助金」も31社・3位と利用率は高かった。業種別の一社当り利用数では「飲食・サービス業(3.0)」と「宿泊業(3.5)」とが、平均の2.6制度利用を上回っていることが注目される。

<集計結果>

質問1 DI値集計(2020年7月~9月期)

▶ 来期は2020年10月~2020年12月

※1頁下段“DI値”の説明参照

【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	△ 63.0	△ 37.0	△ 19.0	△ 2.0	△ 25.0	△ 19.0
もの造り関連	△ 50.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 15.0	△ 20.0
商業・サービス関連	△ 66.3	△ 35.0	△ 18.8	0.0	△ 27.5	△ 18.8
	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	8.0	4.0	△ 49.0	△ 38.0	△ 13.0	△ 20.0
もの造り関連	0.0	5.0	△ 50.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 25.0
商業・サービス関連	10.0	3.8	△ 48.8	△ 37.5	△ 8.8	△ 18.8
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 54.0	△ 28.0	もの造り関連 建設業、製造業			
もの造り関連	△ 50.0	△ 40.0	商業・サービス関連 卸売業、小売業、飲食・サービス業			
商業・サービス関連	△ 55.0	△ 25.0	医療・福祉、宿泊業			

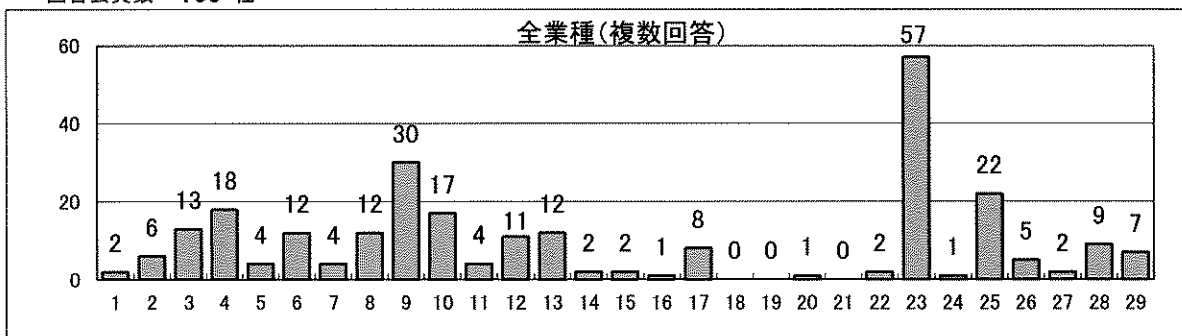
【業種別】

	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	△ 63.0	△ 37.0	△ 19.0	△ 2.0	△ 25.0	△ 19.0
建設業	△ 30.0	△ 10.0	△ 10.0	0.0	0.0	△ 10.0
製造業	△ 70.0	△ 80.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 30.0
卸売業	△ 75.0	△ 55.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 50.0	△ 50.0
小売業	△ 60.0	△ 50.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 5.0
飲食・サービス業	△ 65.0	△ 45.0	△ 25.0	0.0	△ 15.0	△ 10.0
医療・福祉	△ 80.0	30.0	△ 30.0	30.0	△ 40.0	10.0
宿泊業	△ 50.0	△ 10.0	0.0	20.0	△ 40.0	△ 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	8.0	4.0	△ 49.0	△ 38.0	△ 13.0	△ 20.0
建設業	10.0	20.0	△ 30.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 30.0
製造業	△ 10.0	△ 10.0	△ 70.0	△ 70.0	△ 40.0	△ 20.0
卸売業	△ 5.0	△ 10.0	△ 55.0	△ 55.0	△ 5.0	△ 10.0
小売業	20.0	10.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 20.0	△ 20.0
飲食・サービス業	30.0	20.0	△ 35.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 15.0
医療・福祉	0.0	0.0	△ 70.0	△ 10.0	0.0	△ 10.0
宿泊業	△ 10.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	△ 50.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	△ 54.0	△ 28.0				
建設業	△ 30.0	△ 20.0				
製造業	△ 70.0	△ 60.0				
卸売業	△ 70.0	△ 45.0				
小売業	△ 55.0	△ 35.0				
飲食・サービス業	△ 45.0	△ 20.0				
医療・福祉	△ 60.0	20.0				
宿泊業	△ 40.0	△ 20.0				

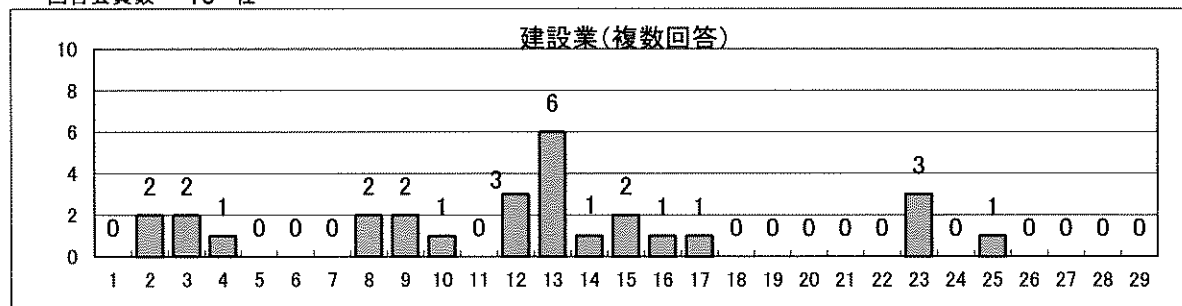
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

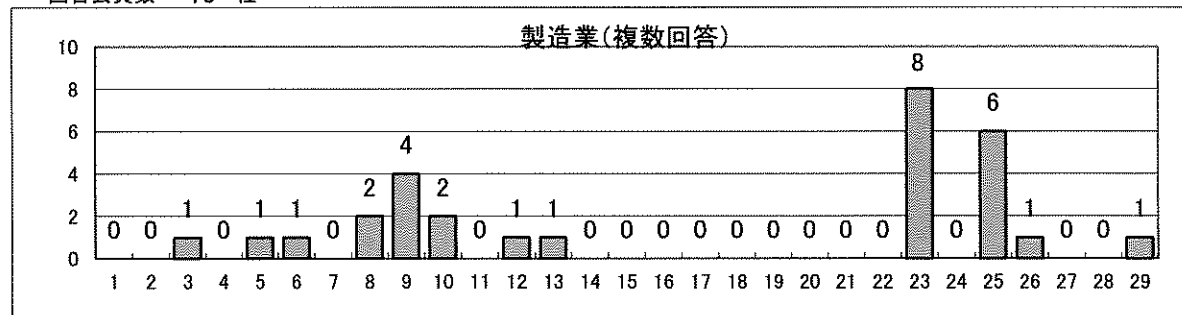
▶ 回答会員数 100 社



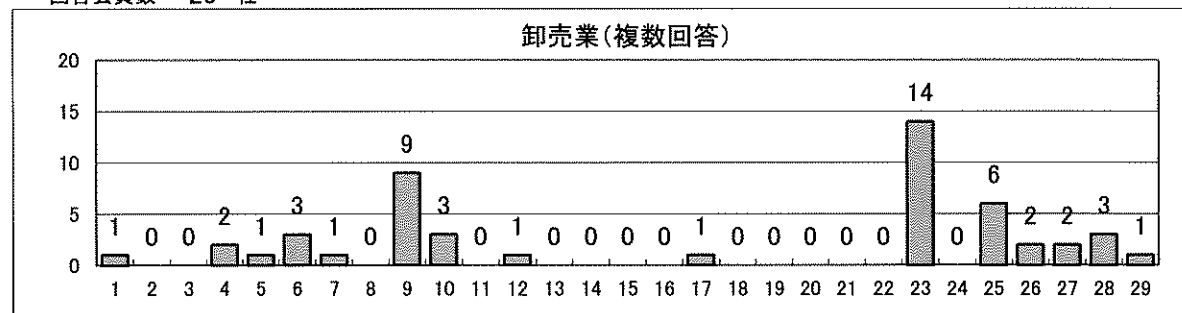
▶ 回答会員数 10 社



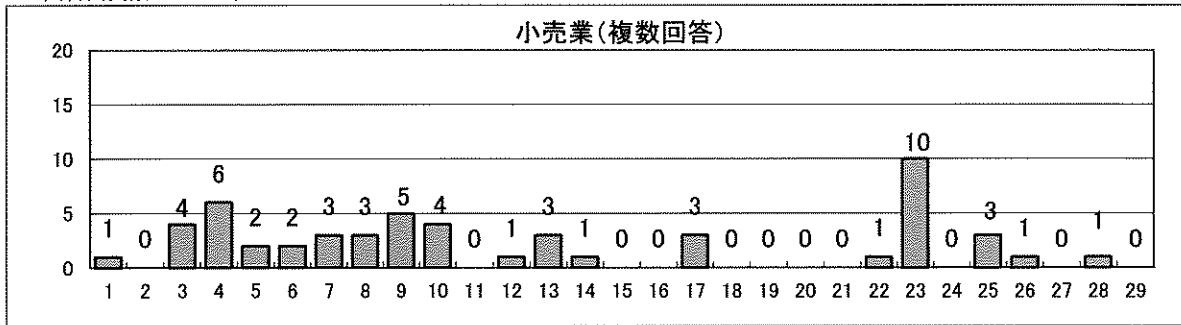
▶ 回答会員数 10 社



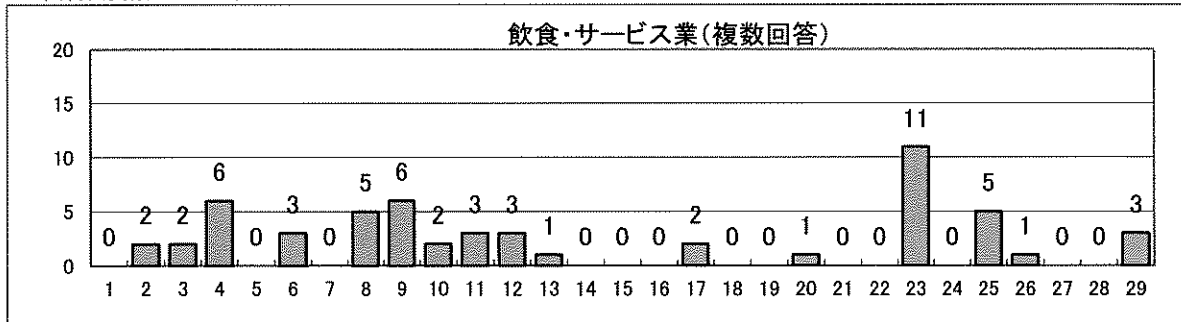
▶ 回答会員数 20 社



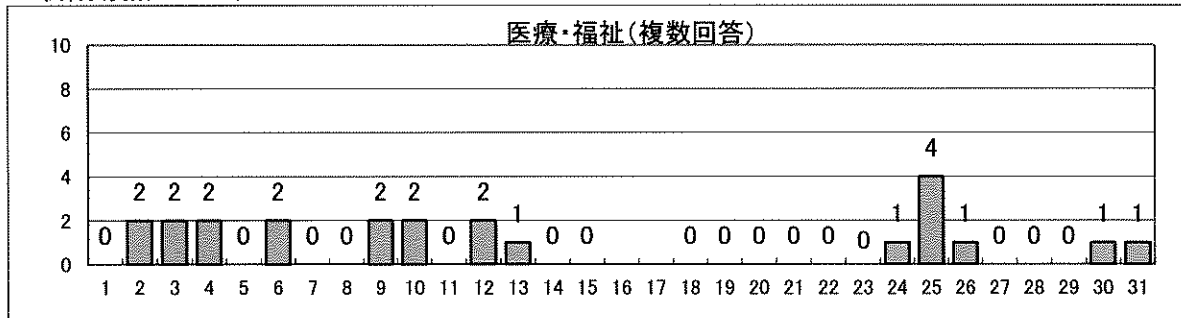
▶ 回答会員数 20 社



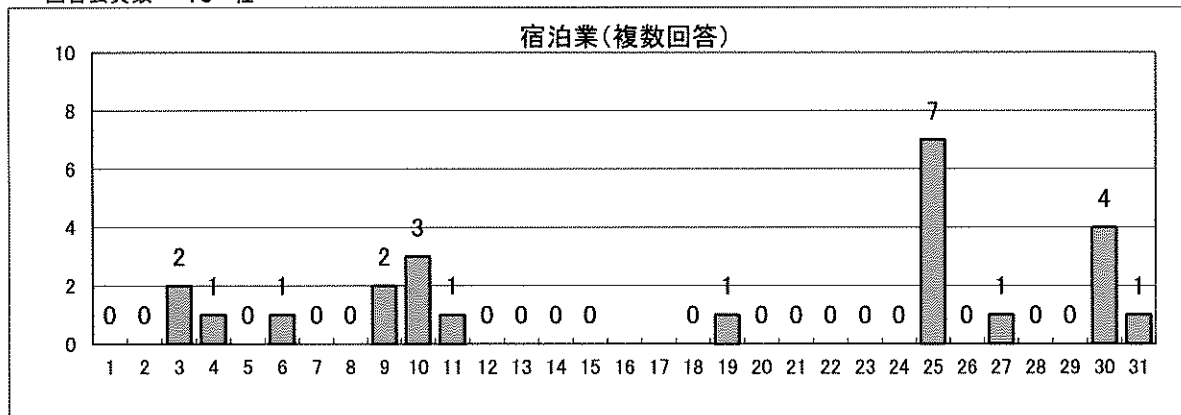
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



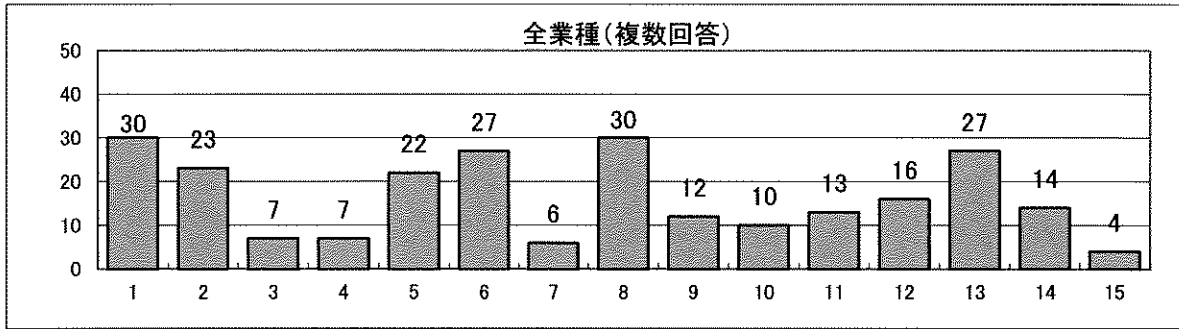
▶ 回答会員数 10 社



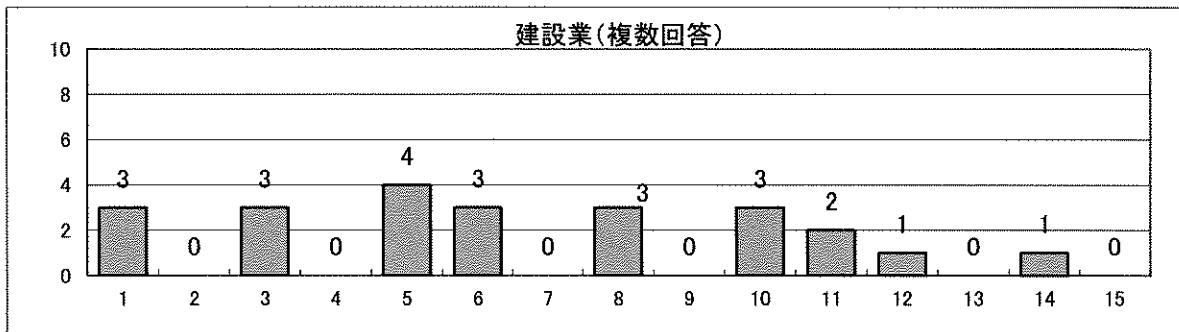
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

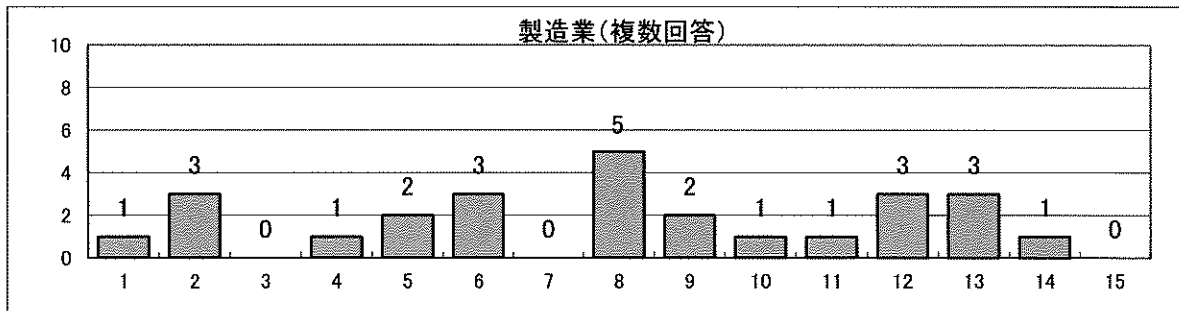
▶ 回答会員数 100 社



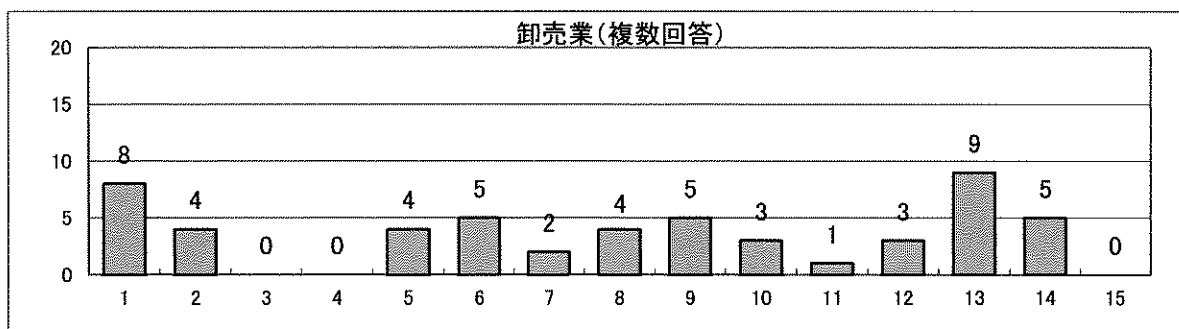
▶ 回答会員数 10 社



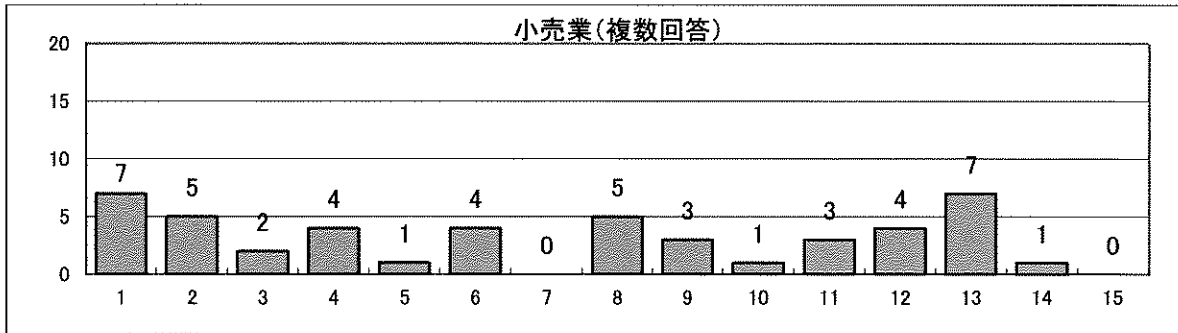
▶ 回答会員数 10 社



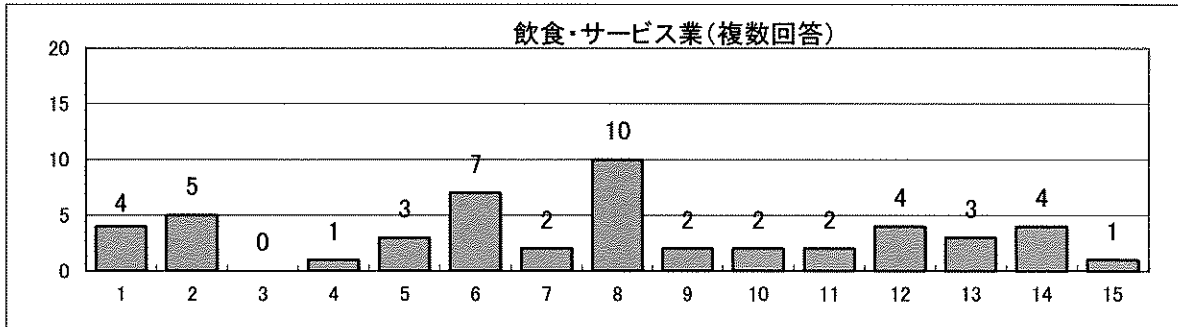
▶ 回答会員数 20 社



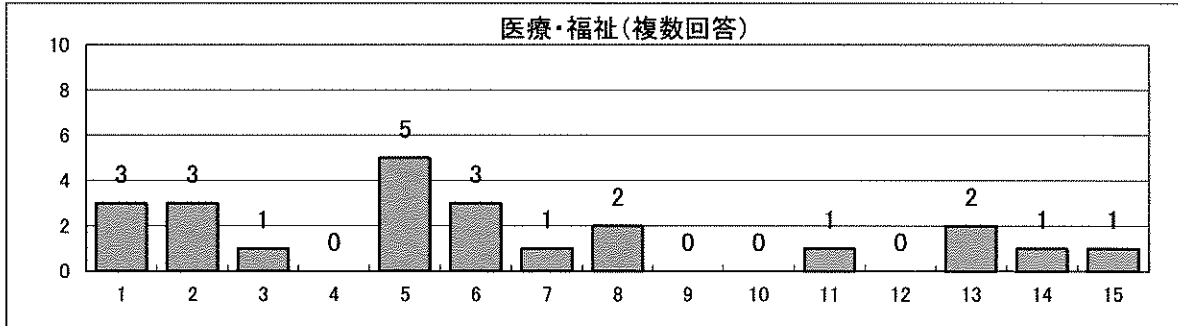
▶ 回答会員数 20 社



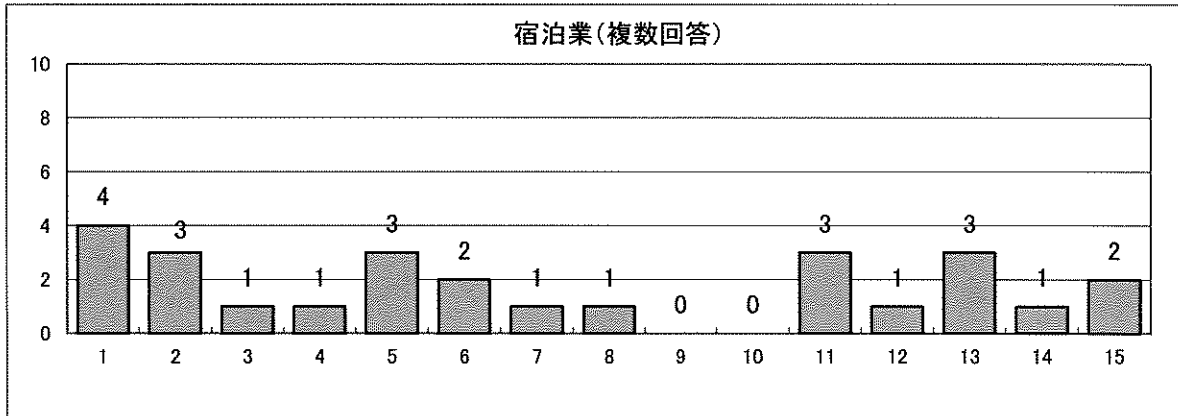
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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

(2020年7月～9月期)

事業所名		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	2020年7月～9月期の状況					2020年10月～12月期の見通し				
	① 前年同期(2019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
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〉 新型コロナウイルス対策として活用した制度・支援策があればご記入ください。

該当するものを○で囲んでください。	
①政府系金融機関(日本政策金融公庫・商工中金等)の融資	②民間金融機関の融資
③小規模事業者持続化補助金	
④持続化給付金	⑤家賃支援給付金(国の家賃補助)
⑥別府市中小企業者等賃料補助金(市の家賃補助)	⑦雇用調整助成金
⑧別府市コロナウイルス感染症予防対策事業者補助金(食うぼん券登録事業者)	⑨その他()

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。