

企業景況調査報告書

(2023年1月～3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 (雇用や人材教育等の取組みや課題)	9～12
集計結果	13～17
調査票様式	18

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 1 月～ 3 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 4 月 3 日から約3週間(回答期限・2023年4月25日)

回収状況

100 社(回収率 100 %)

【内訳】

業種	建設業	10 社	製造業	10 社	卸売業	20 社	小売業	20 社	飲食・サービス業	20 社	医療・福祉業	10 社	宿泊業	10 社	
形態(1)	個人企業	47 社	株式会社	12 社	有限会社	39 社	他の会社	2 社	他の法人	0 社	無回答	0 社			
形態(2)			建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	医福業	宿泊業						
(業種別)	個人企業	2 社	4 社	4 社	7 社	17 社	6 社	7 社							
	株式会社	4 社	1 社	4 社	2 社	0 社	1 社	0 社							
	有限会社	4 社	5 社	12 社	11 社	3 社	2 社	2 社							
	その他	0 社	0 社	0 社	0 社	0 社	1 社	1 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	55 社	5～9人	16 社	10～29人	8 社	30～49人	0 社	50～99人	2 社	100人以上	1 社			
	無回答	18 社													
従業員数(2)	建設業	56%	22%	製造業	33%	50%	卸売業	53%	29%	小売業	78%	22%	飲食・サービス業	81%	13%
(※)	医療・福祉業	71%	0%	宿泊業	78%	0%	合計						67%	20%	

※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 10 月～ 12 月期)の調査に続き、 2023 年 1 月～ 3 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 38 回目の調査である。

今回の調査では「新規雇用や社内外教育、福利厚生などに関する課題や社内で実施できない理由等」に関する質問を行った。大分類別又は業種別の回答詳細は別項で確認して戴くとして、ここでは全業種の回答状況について言及する。新規雇用を「する」とした割合は15.4%であった。「検討中」も入れると30.8%の企業が新規雇用に向きと判断できよう。一方で「しない」も57.1%と高率であり、先行き不安感が新規雇用を躊躇させているのであろう。

従業員教育は経営において最重要課題の1つである。OJTは「拡充」と「維持」とで30.3%、OFF-JTは同16.4%の回答率であった。従業員の資質向上の基本は社内での教育であるOJTである。「未定」と「出来ていない」が69.8%もあり事業存続にも大きく影響してこよう。福利厚生を「拡充」「維持」するという割合は44.6%であった。「未定」が54.2%とあるのは懸念材料である。給与や職場環境の充実以外に福利厚生は働き甲斐を高める要因となりうるからである。

各DI指標の動きをみよう。売上高は全体的に改善の波に乗ってきたようだ。今回調査では24.0と前回の11.0を大幅に上回った。来期見通しも28.0と高水準となっている。一方で売上単価は22.0とプラス値を維持しているものの、改善の速度が緩慢となってきたようだ。資金繰りや収益状況も着実に改善しているものの、雇用人員は悪化の動きがみられる。経済環境が上向きになる中で、今後は雇用環境・労働市場の切迫化が最大の経営課題となってこよう。行政や各経営支援機関はこのような各指標の動きを注視した上で、適切な支援策の立案と実行が強く求められている。

※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(1 月～ 3 月)の経営上の状況比較、及び来期(4 月～ 6 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

今回は大きな改善を果たしたといえよう。総合のDI値は24.0であり、前回調査時の11.0から13.0ポイント伸長した。前回の来期見通しは14.0だったのでこの期待値からも10.0ポイントも高くなった。今回調査の来期見通しは28.0となっており、経営者は更に売上高の改善が進むと予想しているようだ。

大分類別ではサービス業関連の改善が著しい。前回の25.0から今回は47.5と22.5Pもアップした。来期見通しは35.0と今期より12.5P低下すると予想しているが、それでも総合の28.0よりも7Pも高い。一方でもの造り関連は今期△5.0(前期△5.0)で来期見通しも0.0を予想しており、苦しい状況が続いている(いく)のが懸念材料である。

ロ. 売上単価

ここ数回の調査では大きな改善が見られてきた本指標であるが、今回調査では一服感を漂わせ始めている。総合の今期は22.0(来期見通し・25.0)であったが、前回調査は31.0(来期見通し・22.0)であった。3つの大分類でも今期実績は前期実績より落している。特に下落幅が大きいもの造り関係は前期が45.0と高率であったとはいえ、前期比20.0Pと大幅な悪化となった(卸・小売業関連・10.0P悪化、サービス業関連・2.5P悪化)。

業種別では全7業種で0.0以上となっている。特に宿泊業は前回の70.0に引き続き60.0と高い値を示した。なお来期見通しでは卸売業が55.0と、30.0を示した建設業、製造業、宿泊業の3業種を上回ったことに注目したい。

ハ. 資金繰り

もの造り関連(△5.0)と卸・小売業関連(0.0)が前期比で10Pの改善を示している。一方でサービス業関連は△7.5と前期で2.5P悪化した。総合の今期(△4.0)は前期(△9.0)より改善しているものの、来期見通しでは△17.0と再び悪化すると予想している。インバウンド需要の盛り上がりという好材料もある中で、コロナの5類移行等による経営の不透明感が予想される為、より慎重な判断をしている経営者の姿が浮かび上がっている。

二. 借入難度

総合では今期△5.0と前期(△11.0)より6.0P改善した。来期見通しは△4.0と僅かであるが改善傾向を維持した。業種別は明暗が分かれている。小売業が15.0とプラスのほか、製造業と卸売業、宿泊業の3業種が0.0となったものの、建設業と飲食・サービス業、医療福祉業が△20.0とマイナス値であった。この3業種は来期見通しも△10.0又は△15.0とマイナスを予想していることに注目しておきたい。

ホ. 収益状況(経常利益)

総合では△2.0と前回(△4.0)より僅かであるが改善した。大分類では前回比でももの造り関連が10.0P、卸・小売業関連が7.5P改善しているが、サービス業関連はプラスであるものの前回比で7.5P悪化している。この悪化は飲食・サービス業が25.0Pも悪化したことが大きい。その他に業種別では小売業が△35.0(前回比10.0P悪化)と振るわなかったものの、宿泊業が50.0(前回比10.0改善)と好調を維持していることが伺える。

ヘ. 雇用人員

総合は△30を基準に調査毎に増減している現状が浮かび上がってくる。業種別ではプラスの業種はなく、最もよいのは医療・福祉業で実績値は0.0である。もの造り関連業種の建設業が△40.0、製造業が△60.0と低止まりとなっている。労働力の質も重要だが量の確保がより切実であることを調査結果から窺い知ることができそうだ。

ト. 自社の業況判断

総合で9.0と前回の7.0を若干上回った。大分類ではもの造り関連が△20.0とマイナスであったものの、卸・小売業関連が10.0、サービス業関連が22.5とプラスであった。卸・小売業関連では卸売業の50.0に対し、小売業が△30.0と好対照な実績値を示した。宿泊業は70.0(前回50.0)であり絶好調に近い実績値となったとも言えそうだ。

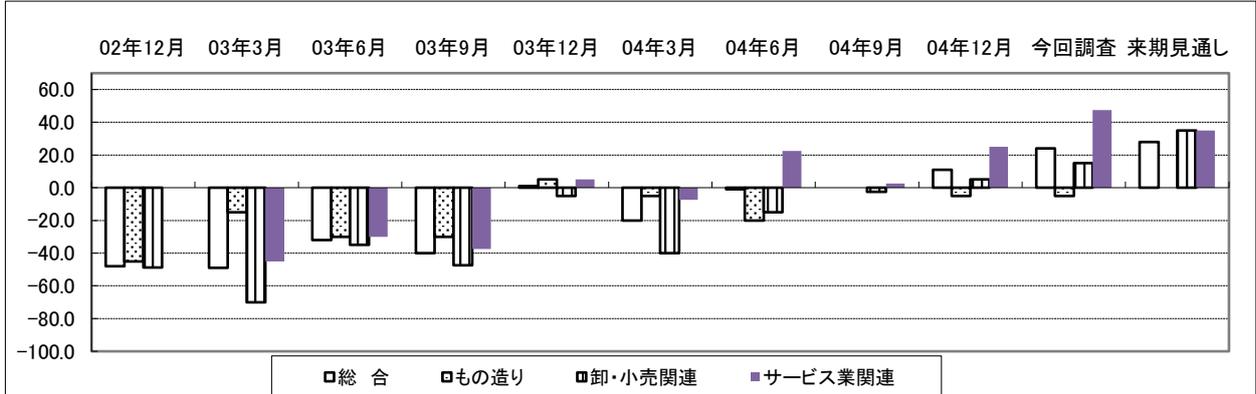
【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

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

全体的に上昇気流に乗ってきたと言えそうだ。

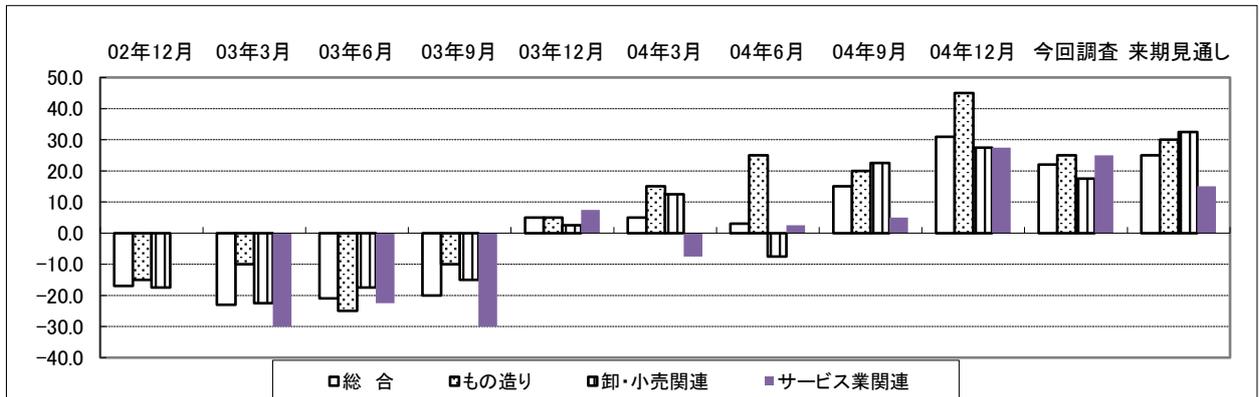


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 48.0	△ 49.0	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	0.0	11.0	24.0	28.0	4.0
もの造り	△ 45.0	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	0.0	5.0
卸小売業	△ 48.8	△ 70.0	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 2.5	5.0	15.0	35.0	20.0
サービス業	-	-	-	-	5.0	△ 7.5	22.5	2.5	25.0	47.5	35.0	△ 12.5

ロ. 売上単価

プラス値であることは確かだが、まだ改善の余地はありそうという中で足踏み状態になったようだ。

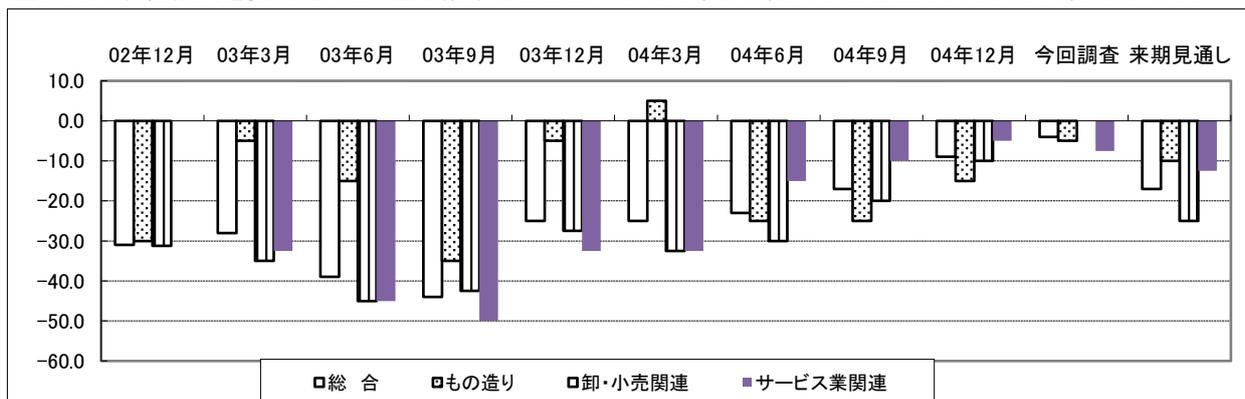


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 17.0	△ 23.0	△ 21.0	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	15.0	31.0	22.0	25.0	3.0
もの造り	△ 15.0	△ 10.0	△ 25.0	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	20.0	45.0	25.0	30.0	5.0
卸小売業	△ 17.5	△ 22.5	△ 17.5	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	22.5	27.5	17.5	32.5	15.0
サービス業	-	-	-	-	7.5	△ 7.5	2.5	5.0	27.5	25.0	15.0	△ 10.0

ハ. 資金繰り

全般的に改善傾向を強めていることは推察できるものの、来期は反転する可能性も少なからず秘めている。

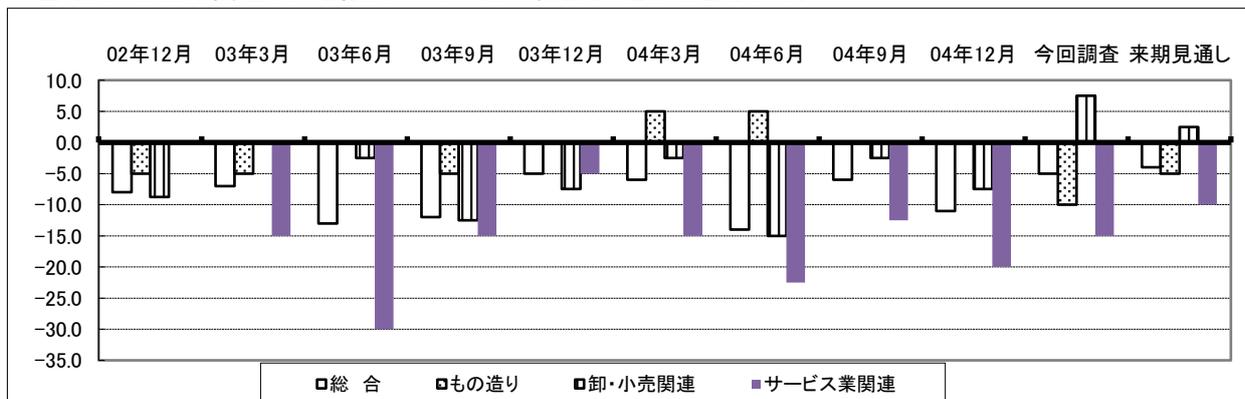


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 31.0	△ 28.0	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 17.0	△ 9.0	△ 4.0	△ 17.0	△ 13.0
もの造り	△ 30.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0
卸小売業	△ 31.3	△ 35.0	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	0.0	△ 25.0	△ 25.0
サービス業	-	-	-	-	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 12.5	△ 5.0

二. 借入難度

今回は卸・小売業関連が久し振りにプラス値に転じたことが注目される。

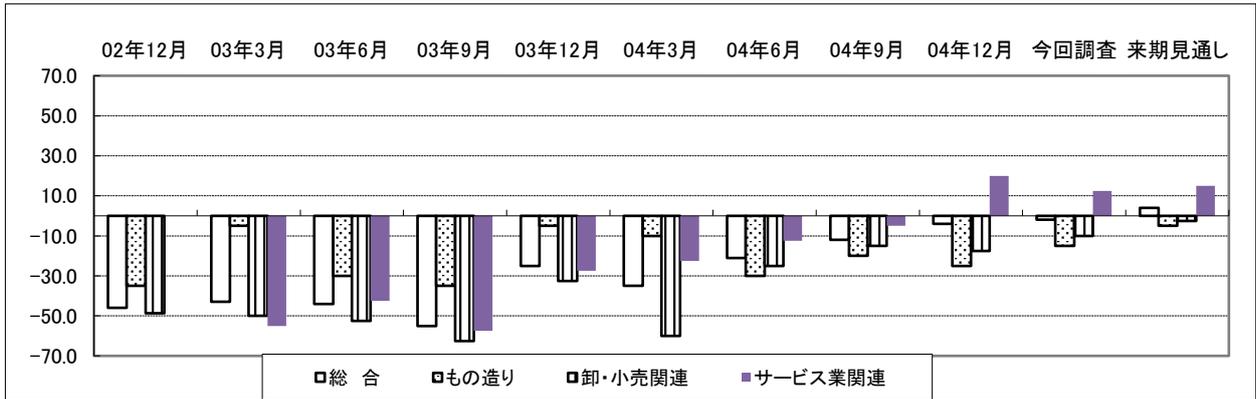


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 8.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 6.0	△ 11.0	△ 5.0	△ 4.0	1.0
もの造り	△ 5.0	△ 5.0	0.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	△ 10.0	△ 5.0	5.0
卸小売業	△ 8.8	0.0	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 2.5	△ 7.5	7.5	2.5	△ 5.0
サービス業	-	-	-	-	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 20.0	△ 15.0	△ 10.0	5.0

ホ. 収益状況

緩やかな歩みであるものの改善への向けての動きは強いと判断できそうだ。

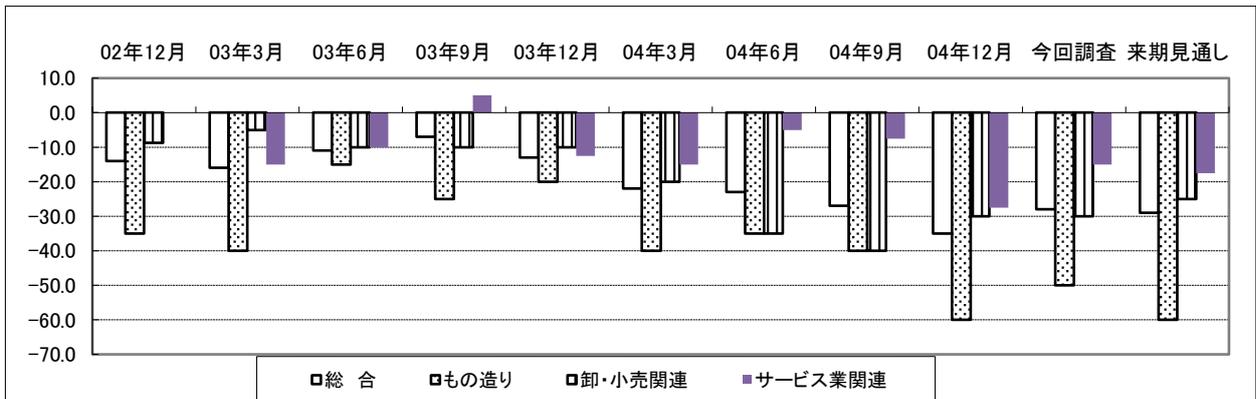


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 46.0	△ 43.0	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 12.0	△ 4.0	△ 2.0	4.0	6.0
もの造り	△ 35.0	△ 5.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 5.0	10.0
卸小売業	△ 48.8	△ 50.0	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 17.5	△ 10.0	△ 2.5	7.5
サービス業	-	-	-	-	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 5.0	20.0	12.5	15.0	2.5

ヘ. 雇用人員

他指標と本指標が連動しておらず、経営者の苦しい心情を表していると見て取れる。

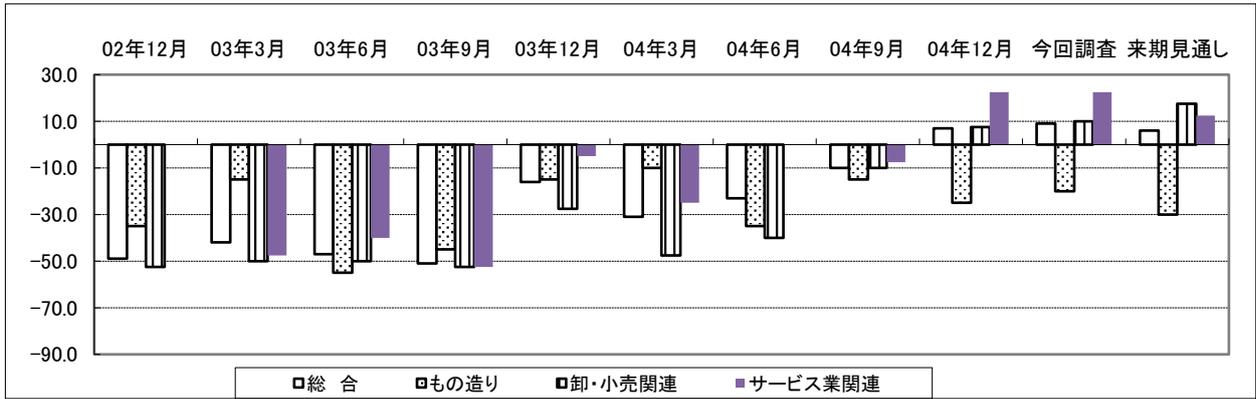


《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 14.0	△ 16.0	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 27.0	△ 35.0	△ 28.0	△ 29.0	△ 1.0
もの造り	△ 35.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 60.0	△ 10.0
卸小売業	△ 8.8	△ 5.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 25.0	5.0
サービス業	-	-	-	-	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 27.5	△ 15.0	△ 17.5	△ 2.5

ト. 自社の業況判断

もの造り関連ではマイナスが続いているが、卸・小売業関連とサービス業関連ではプラスが基調となってきた。



《時系列実績・見通し》

	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	04年12月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 49.0	△ 42.0	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 10.0	7.0	9.0	6.0	△ 3.0
もの造り	△ 35.0	△ 15.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 30.0	△ 10.0
卸小売業	△ 52.5	△ 50.0	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 10.0	7.5	10.0	17.5	7.5
サービス業	-	-	-	-	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 7.5	22.5	22.5	12.5	△ 10.0

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

全業種の順位は前回調査と変わりはなかった。1位の「仕入価格の上昇」は63%の回答率で、前回の58%、前々回の61%と比較して最も高い回答率となった。業種別でも医療・福祉業の1位「売上が増えない(60%)」を除き6業種で1位となった。特に卸売業の回答率90%は過去の調査でも類を見ない程の高率であり、「仕入価格の上昇」がかつて経験をしたことがないほど経営に深刻なダメージを与えてきていることを推察させる。

全業種2位の「売上が増えない」は32%の回答率であった。前回は36%、前々回は42%と徐々に減少してきていることから、売上高の減少リスクは全体的に軽減してきているようだ。3位の「利益率が上がらない」も同様に前回25%、前々回27%と、個々の企業では課題として上げているものの、全体では落ち着きを見せ始めている。

この3項目以外では「従業員の不足・確保難」に注目したい。全業種では22%の回答率で4位につけているが建設業と卸売業、宿泊業では2位につけるなど、業種によっては課題として深刻さを増しているようだ。

〔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 (63)	売上が増えない (32)	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)	従業員の不足・確保難 (3)	人件費等の経費の増加 (2) 請負単価の低下・上昇難 (2) 下請け単価の上昇 (2) 利益率が上がらない (2) 資金繰り困難 (2)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (7)	利益率が上がらない (5)	従業員の不足・確保難 (3)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (18)	同業者間競争の激化 (5) 従業員の不足・確保難 (5) 売上が増えない (5)	人件費等の経費の増加 (4) 利益率が上がらない (4)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (13)	売上が増えない (10)	消費・需要の停滞 (5) 利益率が上がらない (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (14)	売上が増えない (6)	利益率が上がらない (5)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (6)	利益率が上がらない (4)	同業者間競争の激化 (3)
宿泊業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (4)	従業員の不足・確保難 (3)	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 (2) 消費者ニーズの変化対応 (2) 生産設備の不足・老朽化 (2) 売上が増えない (2)

[参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見]

<卸売業>

- ・ 設備の更新

<飲食・サービス業>

- ・ 広告宣伝の強化
- ・ 土日だけ忙しくなりそう(インバウンド)

<医療・福祉業>

- ・ なし

<宿泊業>

- ・ 後継者

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

前回、回答率42%で1位となった「利益率向上策」が、今回調査では30%の回答率で4位とランクを下げている。3位の「経費削減策」の回答率が31%であることから、「利益率向上策」が4位になったからと言って、経営改善対策の重要性が相当程度下がってきたという判断はできないだろう。

各回の調査で順位の変動を繰り返しつつも、「売上高増加策」「販売単価上昇策」「経費削減策」「利益率向上策」の上位4つの対策が経営改善対策として常に経営者に意識されていることが理解できよう。

質問2で全業種4位につけた「従業員の不足・確保難」に対応する改善策をみてみよう。対策としては「適正人員確保策」があげられる。全業種では18%の回答率となっている。業種別で3位以内にランクされているのは、宿泊業で2位(30%)につけているほか、3位では建設業(20%)、卸売業(25%)の2業種があるだけである。経営課題と認識しながらも、改善策として挙がってこないことに不思議さを感じざるを得ない。課題と改善策とで論理的な一貫性がなければ、必死な経営改善の取組みが徒労に終わるのではないかと危惧される。

〔上位項目〕※()は回答数

分類	1位	2位	3位
全業種 回答 100 社	売上高増加策 (34)	販売単価上昇策 (33)	経費削減策 (31)
建設業 回答 10 社	販売単価上昇策 (4) 経費削減策 (4)	売上高増加策 (3) 利益率向上策 (3)	市場競争力強化策 (2) 適正人員確保策 (2) 人材育成策 (2)
製造業 回答 10 社	販売単価上昇策 (6)	売上高増加策 (5)	経費削減策 (3) 利益率向上策 (3)
卸売業 回答 20 社	売上高増加策 (9) 利益率向上策 (9)	新商品、新製品開発 (7)	経費削減策 (5) 適正人員確保策 (5) 仕入単価圧縮策 (5)
小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (7)	経費削減策 (6) 利益率向上策 (6)	売上高増加策 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	販売単価上昇策 (9)	売上高増加策 (6) 経費削減策 (6) 仕入単価圧縮策 (6) 広告宣伝強化策 (6)	利益率向上策 (5)
医療・福祉業 回答 10 社	経費削減策 (5)	売上高増加策 (4) 市場競争力強化策 (4)	利益率向上策 (3) (3)
宿泊業 回答 10 社	広告宣伝強化策 (4)	適正人員確保策 (3)	売上高増加策 (2) 販売単価上昇策 (2) 経費削減策 (2) 新商品、新製品開発 (2) 新分野事業展開 (2)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

< 飲食・サービス業 >

- ・ 売上単価を上げたい

< 宿泊業 >

- ・ 利便性向上
- ・ パソコン上達

質問4 雇用や社内教育、社外教育、福祉厚生などに関する課題や社内で実施できない理由等

1. 総括

今回の調査では、新規雇用や従業員教育について実施状況等を回答してもらった。また従業員の新規採用や定着にも少なからず影響を与えると思料する福利厚生の取組みについても質問した。回答内容等の詳細については次項以降に掲載しているので確認して戴きたい。

新規雇用は約15%の企業が「する」と回答した。業種別では宿泊業が30%、医療・福祉業が22%とサービス業関連で新規雇用を前向きに考えているようだ。「しない」の選択肢以外を新規採用に対して前向きと拡大解釈すれば、建設業では75%の企業が雇用に前向きと理解することも可能だ。全業種では57%の企業が「しない」と回答している。採用募集活動をしてでも人材確保ができない現状を背景に、一種の諦め感が漂っているのではないだろうか。

従業員教育についてOJTとOFF-JTの2つの質問を行った。記述式で「OJTとは何か」との記載があったように、個人企業の経営者はこれらの定義を知らなかったことも考えられる。質問票の余白に簡単な定義を記載しておくことが必要だったと思う。OJTの実施状況は全業種で「拡充」が4.7%、「維持」が25.6%であった。この2つの選択肢を「OJTを実施している」と解釈すれば、3割の企業でしかOJTを実施していないことになる。有能な従業員が持っている技術、スキル、能力を実際の実務を通じて他の従業員へ伝授していく仕組みがOJTである。これが日常茶飯事に実施されていなければ、職場の実務水準は長期的には低落していく恐れが強い。OJT教育についての重要性を啓発する必要がある。

外部の研修機関等を利用するOFF-JTの「拡充」率は全業種で3.5%と低い。もの造り関連では0%となっている。「維持」を含めると全業種で16.4%とOJTの30.3%より14ポイントも低い。外部に研修を依頼するとなれば所要の費用が必要となる為にOFF-JTに後ろ向きとなることは理解できる。それ故にOJTの充実に真剣に取り組む必要が出てくるのである。

福利厚生の充実には従業員が安心して仕事に取り組めることに繋がる。1社だが「削減」という回答があったことが残念である。選択肢に「未定」とあるがこれを選択した経営者の想いは何であろうか。多少なりとも「削減」への想いがあるとなれば、従業員の心は会社・経営者から離反する可能性が高まるということを経営者は理解する必要がある。

2. 質問項目別回答

4つの質問項目別に回答数を一覧表にした。もの造り・卸小売業・サービス業の3つの大分類別と7つの業種別との2種類を作成した。夫々の合計値を100とした時の回答選択肢別の構成比も算出した。

個人企業又は法人企業の別によって、教育研修(OJTやOFF-JT等)の実施状況は大きく影響されることがあると思料する。よって、回答内容をより深く検討できる資料として本報告書1頁に記載している個人企業の割合を本項の最後に転記して記載した。

①大分類別回答実績

a. 回答数

(注. 回答がなかった企業もある為、全体の回答数は100とならない。業種別に同じ。)

(1)令和5年4月以降の新たな従業員の雇用						(2)社内教育(OJT)の実施					
区分	する	検討中	未定	しない	合計	区分	拡充	維持	未定	できていない	合計
全業種	14	14	11	52	91	全業種	4	22	36	24	86
もの造り関連	3	3	4	8	18	もの造り関連	2	3	6	6	17
卸・小売業関連	4	7	4	22	37	卸・小売業関連	1	5	19	10	35
サービス業	7	4	3	22	36	サービス業	1	14	11	8	34
(3)社外教育(OFF-JT)の実施						(4)福利厚生(退職金や共済、慶弔金等)制度					
区分	拡充	維持	未定	できていない	合計	区分	拡充	維持	未定	削減	合計
全業種	3	11	42	29	85	全業種	5	32	45	1	83
もの造り関連	0	1	7	8	16	もの造り関連	2	8	7	0	17
卸・小売業関連	1	2	20	12	35	卸・小売業関連	1	12	20	0	33
サービス業	2	8	15	9	34	サービス業	2	12	18	1	33

b. 合計に対する回答割合

(1)令和5年4月以降の新たな従業員の雇用						(2)社内教育(OJT)の実施					
区分	する	検討中	未定	しない	合計	区分	拡充	維持	未定	できていない	合計
全業種	15.4%	15.4%	12.1%	57.1%	100.0%	全業種	4.7%	25.6%	41.9%	27.9%	100.0%
もの造り関連	16.7%	16.7%	22.2%	44.4%	100.0%	もの造り関連	11.8%	17.6%	35.3%	35.3%	100.0%
卸・小売業関連	10.8%	18.9%	10.8%	59.5%	100.0%	卸・小売業関連	2.9%	14.3%	54.3%	28.6%	100.0%
サービス業	19.4%	11.1%	8.3%	61.1%	100.0%	サービス業	2.9%	41.2%	32.4%	23.5%	100.0%
(3)社外教育(OFF-JT)の実施						(4)福利厚生(退職金や共済、慶弔金等)制度					
区分	拡充	維持	未定	できていない	合計	区分	拡充	維持	未定	削減	合計
全業種	3.5%	12.9%	49.4%	34.1%	100.0%	全業種	6.0%	38.6%	54.2%	1.2%	100.0%
もの造り関連		6.3%	43.8%	50.0%	100.0%	もの造り関連	11.8%	47.1%	41.2%		100.0%
卸・小売業関連	2.9%	5.7%	57.1%	34.3%	100.0%	卸・小売業関連	3.0%	36.4%	60.6%		100.0%
サービス業	5.9%	23.5%	44.1%	26.5%	100.0%	サービス業	6.1%	36.4%	54.5%	3.0%	100.0%

②業種別回答実績

a. 回答数

(1)令和5年4月以降の新たな従業員の雇用						(2)社内教育(OJT)の実施							
区分	する	検討中	未定	しない	合計	区分	拡充	維持	未定	できていない	合計		
全業種	14	14	11	52	91	全業種	4	22	36	24	86		
業種別	建設業	1	2	3	2	8	業種別	建設業	1	1	4	2	8
	製造業	2	1	1	6	10		製造業	1	2	2	4	9
	卸売業	2	4	2	11	19		卸売業	0	2	12	5	19
	小売業	2	3	2	11	18		小売業	1	3	7	5	16
	飲食・サービス業	2	1	2	12	17		飲食・サービス業	1	4	7	5	17
	医療・福祉業	2	2	0	5	9		医療・福祉業	0	5	1	2	8
	宿泊業	3	1	1	5	10		宿泊業	0	5	3	1	9
(3)社外教育(OFF-JT)の実施						(4)福利厚生(退職金や共済、慶弔金等)制度							
区分	拡充	維持	未定	できていない	合計	区分	拡充	維持	未定	削減	合計		
全業種	3	11	42	29	85	全業種	5	32	45	1	83		
業種別	建設業	0	0	4	3	7	業種別	建設業	2	5	1	0	8
	製造業	0	1	3	5	9		製造業	0	3	6	0	9
	卸売業	0	1	14	4	19		卸売業	0	7	11	0	18
	小売業	1	1	6	8	16		小売業	1	5	9	0	15
	飲食・サービス業	1	1	10	5	17		飲食・サービス業	1	3	12	1	17
	医療・福祉業	1	4	1	2	8		医療・福祉業	0	5	2	0	7
	宿泊業	0	3	4	2	9		宿泊業	1	4	4	0	9

b. 合計に対する回答割合

(1)令和5年4月以降の新たな従業員の雇用						(2)社内教育(OJT)の実施							
区分	する	検討中	未定	しない	合計	区分	拡充	維持	未定	できていない	合計		
全業種	15.4%	15.4%	12.1%	57.1%	100.0%	全業種	4.7%	25.6%	41.9%	27.9%	100.0%		
業種別	建設業	12.5%	25.0%	37.5%	25.0%	100.0%	業種別	建設業	12.5%	12.5%	50.0%	25.0%	100.0%
	製造業	20.0%	10.0%	10.0%	60.0%	100.0%		製造業	11.1%	22.2%	22.2%	44.4%	100.0%
	卸売業	10.5%	21.1%	10.5%	57.9%	100.0%		卸売業		10.5%	63.2%	26.3%	100.0%
	小売業	11.1%	16.7%	11.1%	61.1%	100.0%		小売業	6.3%	18.8%	43.8%	31.3%	100.0%
	飲食・サービス業	11.8%	5.9%	11.8%	70.6%	100.0%		飲食・サービス業	5.9%	23.5%	41.2%	29.4%	100.0%
	医療・福祉業	22.2%	22.2%		55.6%	100.0%		医療・福祉業		62.5%	12.5%	25.0%	100.0%
	宿泊業	30.0%	10.0%	10.0%	50.0%	100.0%		宿泊業		55.6%	33.3%	11.1%	100.0%

(3)社外教育(OFF-JT)の実施						(4)福利厚生(退職金や共済、慶弔金等)制度							
区分	拡充	維持	未定	できていない	合計	区分	拡充	維持	未定	削減	合計		
全業種	3.5%	12.9%	49.4%	34.1%	100.0%	全業種	6.0%	38.6%	54.2%	1.2%	100.0%		
業種別	建設業		57.1%	42.9%	100.0%	業種別	建設業	25.0%	62.5%	12.5%	100.0%		
	製造業		11.1%	33.3%	55.6%		100.0%	製造業		33.3%	66.7%	100.0%	
	卸売業		5.3%	73.7%	21.1%		100.0%	卸売業		38.9%	61.1%	100.0%	
	小売業	6.3%	6.3%	37.5%	50.0%		100.0%	小売業	6.7%	33.3%	60.0%	100.0%	
	飲食・サービス業	5.9%	5.9%	58.8%	29.4%		100.0%	飲食・サービス業	5.9%	17.6%	70.6%	5.9%	100.0%
	医療・福祉業	12.5%	50.0%	12.5%	25.0%		100.0%	医療・福祉業		71.4%	28.6%	100.0%	
	宿泊業		33.3%	44.4%	22.2%		100.0%	宿泊業	11.1%	44.4%	44.4%	100.0%	

<参考資料:業種別個人企業の割合(1頁・[回収状況]再掲)>

	全業種	もの造り関連			卸・小売業関連			サービス業関連				(単位:社)
		合計	建設業	製造業	合計	卸売業	小売業	合計	飲サ業	医福業	宿泊業	
回答数	100	20	10	10	40	20	20	40	20	10	10	
該当数	47	6	2	4	11	4	7	30	17	6	7	
構成比	47.0%	30.0%	20.0%	40.0%	27.5%	20.0%	35.0%	75.0%	85.0%	60.0%	70.0%	

3. 課題や実施できない理由等

記述式で質問4項目に係る課題等について回答してもらった。下記に回答内容をそのまま記載した。全業種での回答数は「従業員雇用」が21と最も多かった。「福利厚生」については「従業員数が1名から4名」の企業の構成比が55%ということもあり、回答数は10社と「従業員雇用」の1/2の回答となっている。

商工会議所等の経営支援機関や行政等は記述された内容等を精査し、適切な経営支援策の立案と実行に務めることが必要であろう。

①回答数

	全業種	もの造り関連			卸・小売業関連			サービス業関連			
		合計	建設業	製造業	合計	卸売業	小売業	合計	飲サ業	医福業	宿泊業
従業員雇用	21	6	4	2	7	3	4	8	4	1	3
OJT	14	3	1	2	7	3	4	4	4		
OFF-JT	13	2		2	7	3	4	4	4		
福利厚生	10	3	1	2	4	2	2	3	3		

②回答内容

a. 従業員雇用

建設業	雇用したいが先がみえないので現状維持	新たな工事の受注、参入の必要あり
	人材不足、求人に人が集まらない	いい人材の確保が難しい
製造業	必要としていない	求人を出してもなかなか応募がない
卸売業	現状のままで良いです	人件費を上げてでも求職者がいない
	募集しているが人がこない	
小売業	毎年1人、3年間で3人の雇用を計画中	雇用も考えるが3PL等も検討中
	売上が上がれば検討する予定	今度ご相談します
飲サ業	資金難	予定なし
	売上が増で考える	1名なのであまり関係ない
医福業	妻が新規事業所を手伝っているため整骨院手薄	
宿泊業	適正な人材が見つからない	4月からAPU卒業の方を1人雇用
	人を雇用するなら休業した方が良い	

b. OJT

建設業	スキルアップ	
製造業	家族なので話しあう	新分野で活躍できるようデジタル部門への参入
卸売業	特に取組まなくて良いです	外注
	具体性のある施策がとれない	
小売業	OJTとは何か分からないので教えてください	絶対必要
	長期勤務の方が多いので今のところ無い	人数が少ないので特にありません
飲サ業	従業員なし	必要な研修は受けている
	1名なのであまり関係ない	他店との差別化の徹底

c. OFF-OJT

製造業	家族なので話しあう	コロナも落ち着いてきたので県外への研修に取り組む予定
卸売業	予定はありません	外注
	必要性がわからない	
小売業	OFF-JTも何か利用できるものがあるのか教えてください	絶対必要
	経営上必要性を感じる程勉強できていない	人数が少ないので特にありません
飲サ業	従業員なし	必要な研修は受けている
	時間がとれない	1名なのであまり関係ない

d. 福利厚生

建設業	キャリアアップ登録、退職金制度加入	
製造業	その都度対応する	今以上は難しい
卸売業	現状で一杯です。しなくてはならないのは分かっていますが	今のところない
小売業	1年、2年と社員が残ってきたときに考えたい	
	絶対必要	
飲サ業	資金難	今の所変更なし
	1名なのであまり関係ない	
医福業	なし	

【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	24.0	28.0	22.0	25.0	△ 4.0	△ 17.0						
もの造り関連	△ 5.0	0.0	25.0	30.0	△ 5.0	△ 10.0						
卸・小売業関連	15.0	35.0	17.5	32.5	0.0	△ 25.0						
サービス業関連	47.5	35.0	25.0	15.0	△ 7.5	△ 12.5						
	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	△ 5.0	△ 4.0	△ 2.0	4.0	△ 28.0	△ 29.0						
もの造り関連	△ 10.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 50.0	△ 60.0						
卸・小売業関連	7.5	2.5	△ 10.0	△ 2.5	△ 30.0	△ 25.0						
サービス業関連	△ 15.0	△ 10.0	12.5	15.0	△ 15.0	△ 17.5						
	ト. 自社の業況判断		(分類)									
	前年同期比	来期見通し										
総合	9.0	6.0	<table border="1"> <tr> <td>もの造り関連</td> <td>建設業、製造業</td> </tr> <tr> <td>卸・小売業関連</td> <td>卸売業、小売業</td> </tr> <tr> <td>サービス業関連</td> <td>飲食・サービス業、医療・福祉業、宿泊業</td> </tr> </table>				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
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											
もの造り関連	△ 20.0	△ 30.0										
卸・小売業関連	10.0	17.5										
サービス業関連	22.5	12.5										

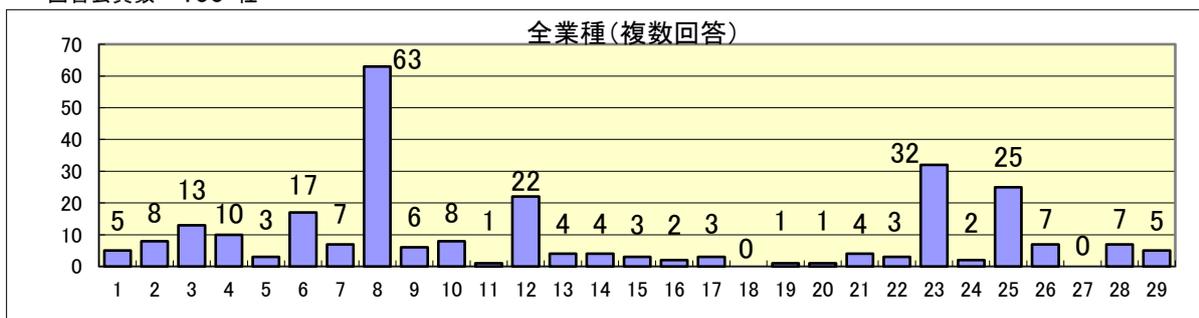
【業種別】

	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	24.0	28.0	22.0	25.0	△ 4.0	△ 17.0
建設業	10.0	0.0	20.0	30.0	△ 20.0	△ 20.0
製造業	△ 20.0	0.0	30.0	30.0	10.0	0.0
卸売業	65.0	60.0	35.0	55.0	10.0	△ 45.0
小売業	△ 35.0	10.0	0.0	10.0	△ 10.0	△ 5.0
飲食・サービス業	55.0	30.0	20.0	10.0	△ 15.0	△ 20.0
医療・福祉業	0.0	50.0	0.0	10.0	△ 20.0	△ 10.0
宿泊業	80.0	30.0	60.0	30.0	20.0	0.0
	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	△ 5.0	△ 4.0	△ 2.0	4.0	△ 28.0	△ 29.0
建設業	△ 20.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 60.0
製造業	0.0	0.0	△ 20.0	10.0	△ 60.0	△ 60.0
卸売業	0.0	△ 5.0	15.0	15.0	△ 25.0	△ 25.0
小売業	15.0	10.0	△ 35.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 25.0
飲食・サービス業	△ 20.0	△ 15.0	0.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 5.0
医療・福祉業	△ 20.0	△ 10.0	0.0	40.0	0.0	△ 20.0
宿泊業	0.0	0.0	50.0	30.0	△ 40.0	△ 40.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	9.0	6.0				
建設業	△ 20.0	△ 30.0				
製造業	△ 20.0	△ 30.0				
卸売業	50.0	40.0				
小売業	△ 30.0	△ 5.0				
飲食・サービス業	10.0	△ 10.0				
医療・福祉業	0.0	40.0				
宿泊業	70.0	30.0				

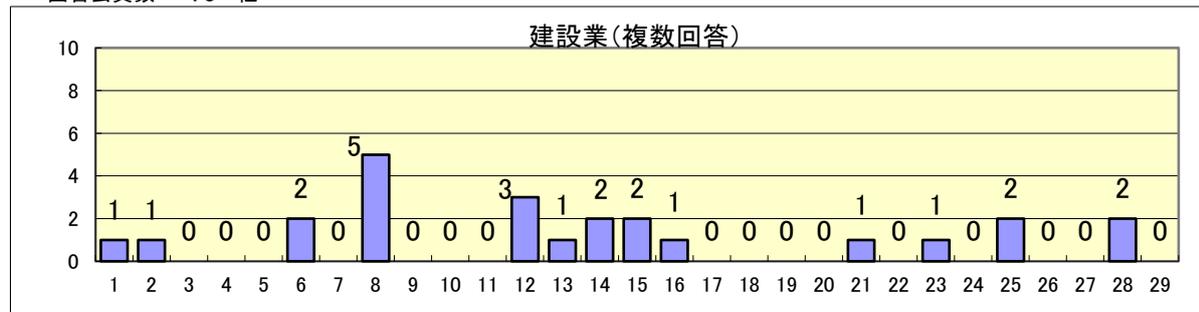
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

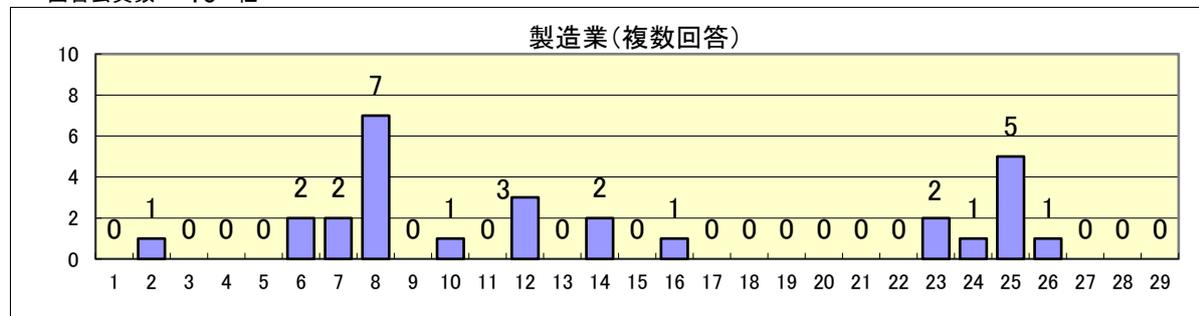
▶ 回答会員数 100 社



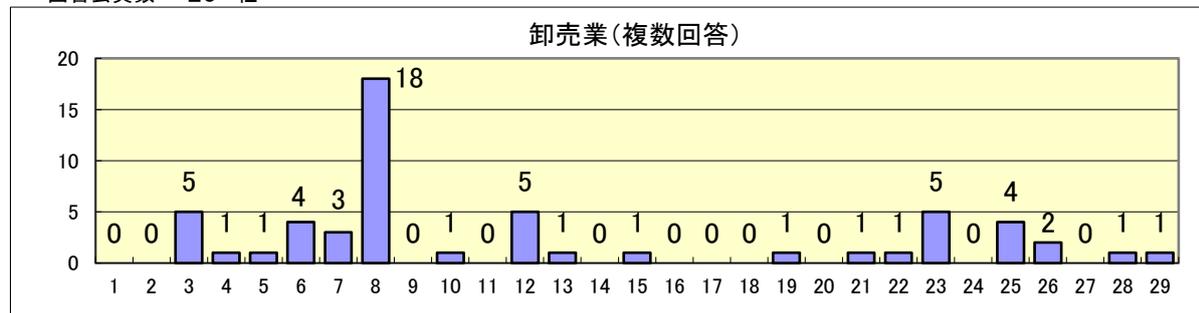
▶ 回答会員数 10 社



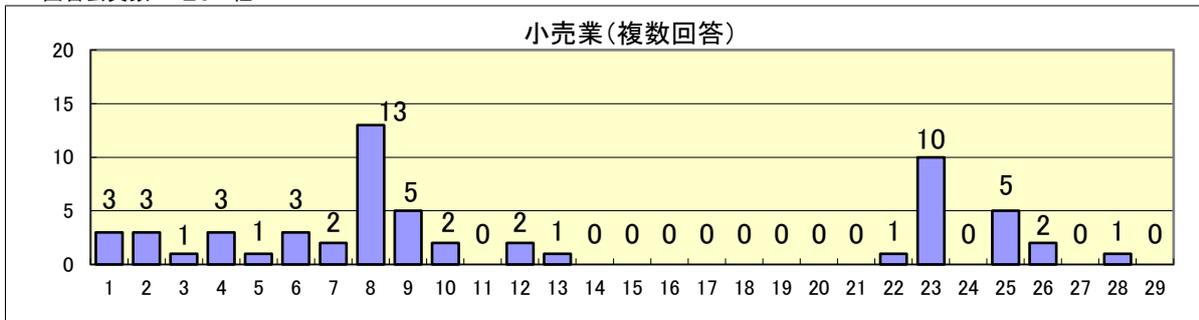
▶ 回答会員数 10 社



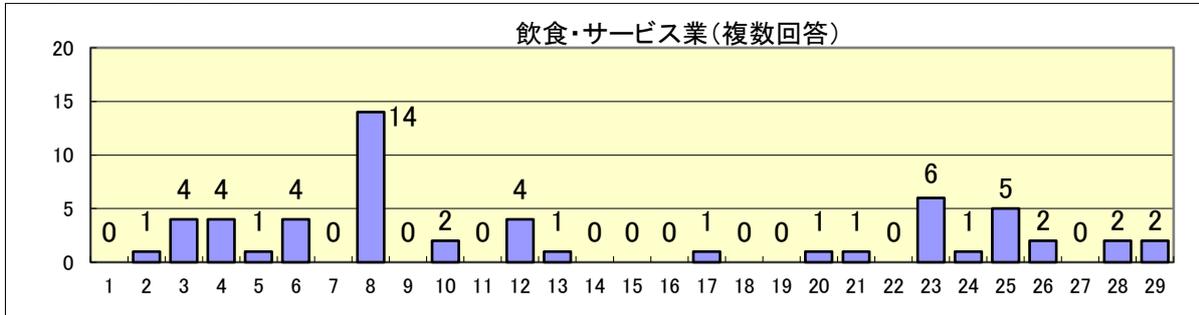
▶ 回答会員数 20 社



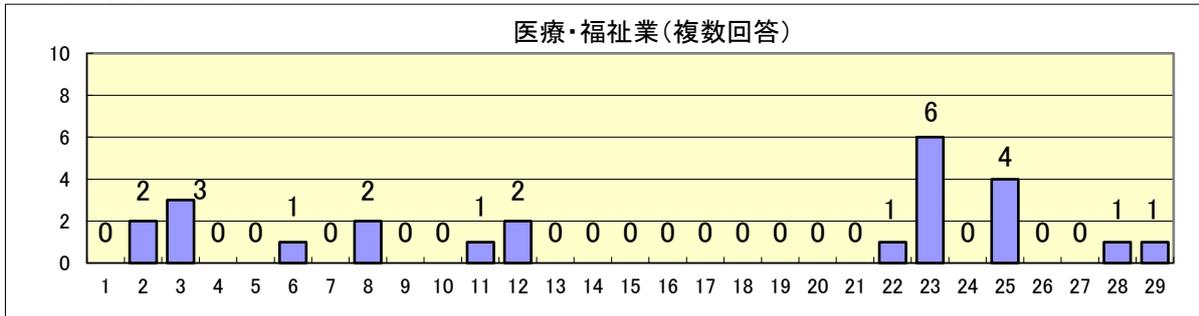
▶ 回答会員数 20 社



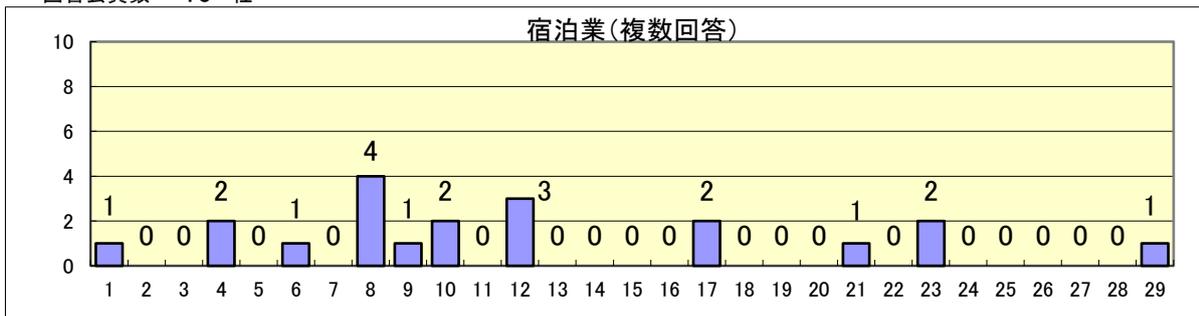
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



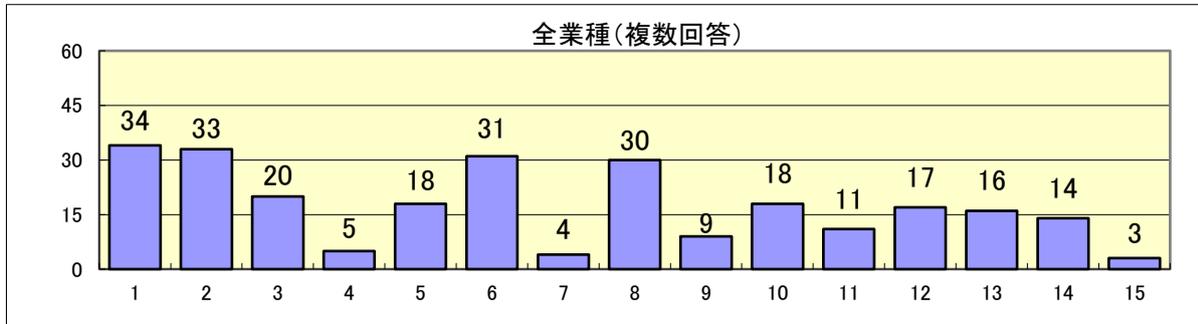
▶ 回答会員数 10 社



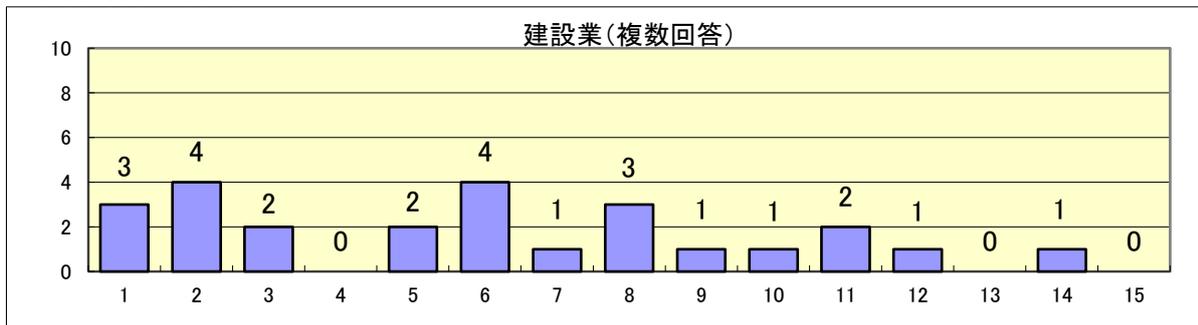
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

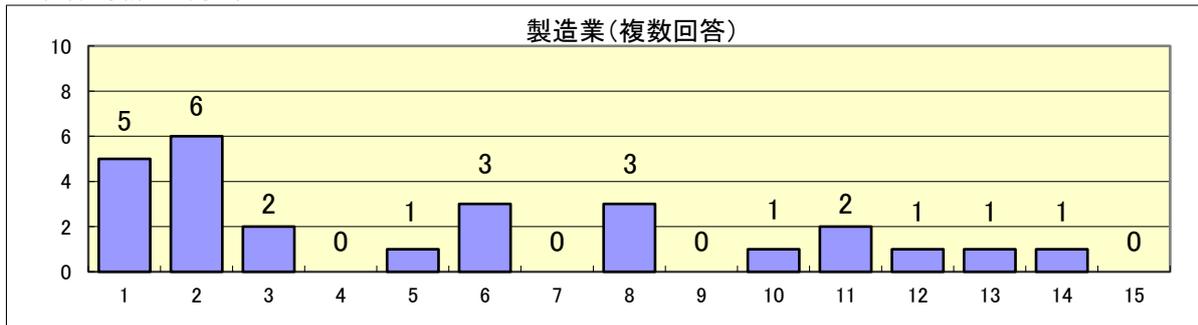
▶ 回答会員数 100 社



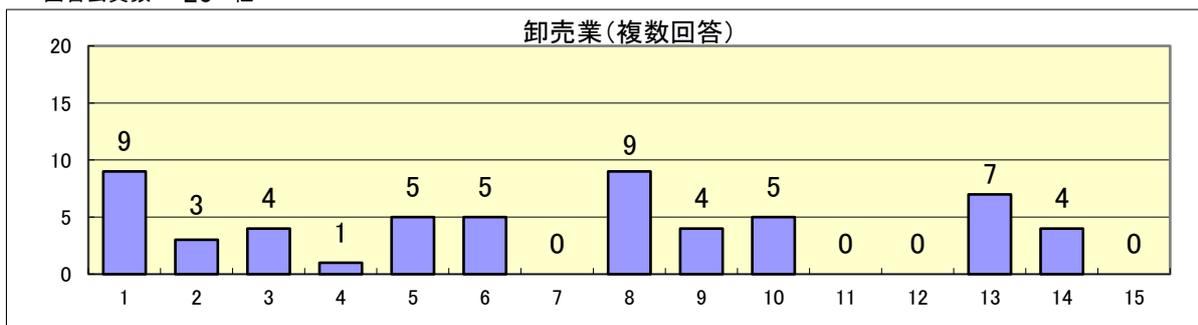
▶ 回答会員数 10 社



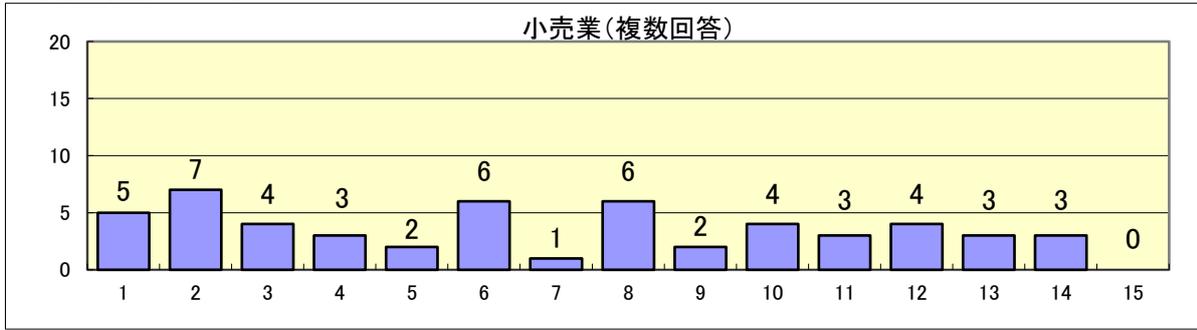
▶ 回答会員数 10 社



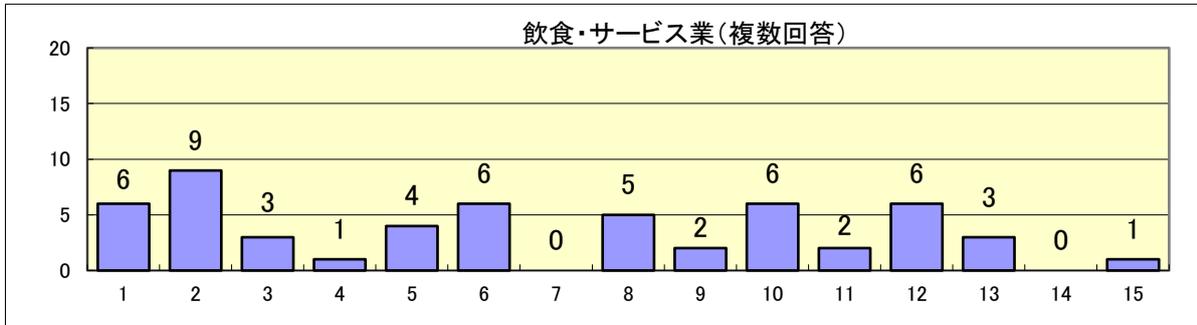
▶ 回答会員数 20 社



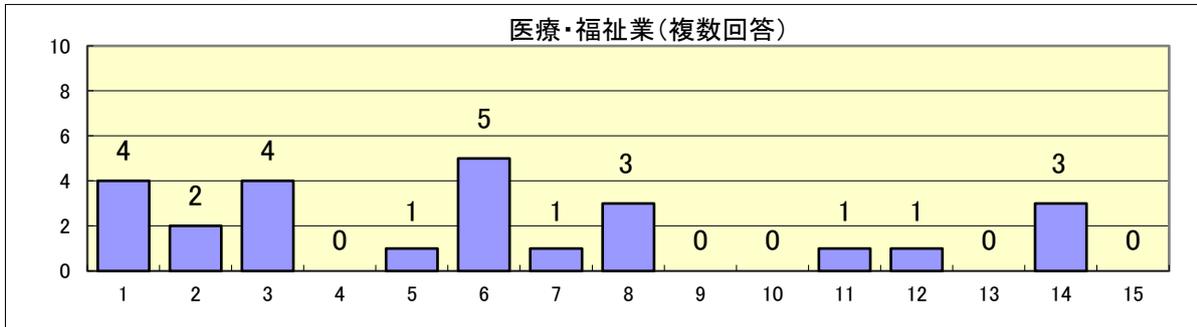
▶ 回答会員数 20 社



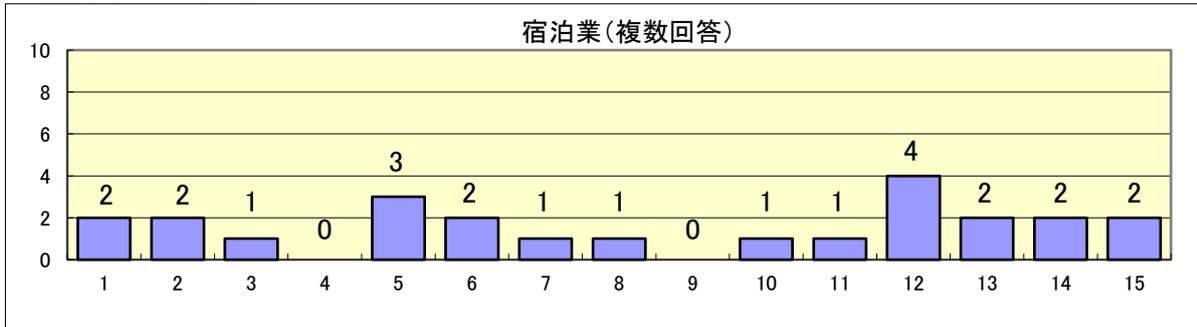
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社



別府商工会議所 企業景況調査票
(2023年1月～3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1月～3月期の状況				2023年4月～6月期の見通し					
	① 前年同期(2022年1月～3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 ()									

＜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＞ 雇用や社内教育、社外教育、福祉厚生などに関して該当する甲根来などにご記入下さい。それぞれの項目で課題や自社での実施できない理由などについて可能な範囲でご記入ください。

項目	状況				
1. 令和5年4月以降新たに従業員を雇用しますか?	1. する	2. 検討中	3. 未定	4. しない	雇用の課題 ()
2. 社内教育(OJT)の実施について	1. 拡充	2. 維持	3. 未定	4. できていない	社内教育の課題 ()
3. 社外教育(OFF-JT)の実施について	1. 拡充	2. 維持	3. 未定	4. できていない	社外教育の課題 ()
4. 福利厚生(退職金や共済、慶弔金など)制度について	1. 拡充	2. 維持	3. 未定	4. 削減	福利厚生の課題 ()

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。