

# 企業景況調査報告書

(2023年4月～6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 (コロナ禍で導入済業務等の継続取組み予定)	.....	9～10
集計結果	.....	11～17
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 4 月～ 6 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 7 月 3 日から約3週間(回答期限・2023年7月24日)

### 回収状況

100 社(回収率 100 %)

#### 【内訳】

業種	建設業	10 社	製造業	10 社					
	卸売業	20 社	小売業	20 社					
		飲食・サービス業	20 社	医療・福祉業	10 社	宿泊業	10 社		
形態(1) (全社)	個人企業	48 社	株式会社	11 社	有限会社	37 社			
	他の会社	4 社	他の法人	0 社	無回答	0 社			
形態(2) (業種別)	建設業 製造業 卸売業 小売業 飲食業 医福業 宿泊業								
	個人企業	2 社	5 社	4 社	8 社	16 社	7 社	6 社	
	株式会社	4 社	1 社	3 社	2 社	0 社	0 社	1 社	
	有限会社	4 社	3 社	11 社	10 社	4 社	2 社	3 社	
	その他	0 社	1 社	2 社	0 社	0 社	1 社	0 社	
	合計	10 社	10 社	20 社	20 社	20 社	10 社	10 社	
従業員数(1)	1～4人	59 社	5～9人	14 社	10～29人 9 社				
	30～49人	1 社	50～99人	2 社	100人以上 1 社				
	無回答	14 社							
従業員数(2) (※)	建設業	56%	22%	製造業	67%	22%			
	卸売業	63%	21%	小売業	64%	29%	飲食・サービス業	84%	5%
	医療・福祉業	86%	14%	宿泊業	56%	0%	合計	69%	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( 2023 年 1 月～ 3 月期)の調査に続き、 2023 年 4 月～ 6 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39回目の調査である。

今回の調査では5月8日に新型コロナウイルス感染症が感染症法上の第5類に移行したことを受けて、コロナ禍で導入し、今後も継続して行う各種取組みについて質問を行った。回答は複数回答としたが、最も回答数が多かったのは[(アルコール消毒・マスク等を通じた)感染予防]で全体の回答率は60%であった。この回答率60%を「意外と低い」と判断したときは、3密回避やこまめな消毒という基本にもう一度立ち返る必要があるようだ。業種別の「感染予防」の回答率をみると、製造業が90%と断トツに高く、続いて飲食・サービス業と医療・福祉業が70%で続いている。最も低いのが建設業の30%となっている。本質問に対しては別項で具体的に分析をしているので確認して頂きたい。

各DI指標をみてみよう。売上高は総合で35.0と前期の24.0を11ポイント上回って過去最高となった。同様に売上単価も41.0となっており、総じて売上に関する指標は上昇基調を維持しているようだ。総合の資金繰りと借入難度は共にマイナスではあるものの、中間点の0.0まであと僅かの状況になっている。この「あと僅か」というラインを中々超えることが出来ずにいる。資金繰りや借入難度の改善は企業の自助努力も必要だが、金融機関の支援も大きな比重を占めており、金融機関の企業に寄り添った支援を期待したい。収益状況は少しずつであるが改善されており、今期は総合で10.0とプラスに転じた。一方で雇用人員は低空飛行のままである。行政や経営支援を行う関係者や諸機関は今期調査の結果を真摯に受け止めて、必要な支援対策の立案と企業目線での支援活動に邁進して頂きたい。

※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( 4 月～ 6 月)の経営上の状況比較、及び来期( 7 月～ 9 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35.0と前期調査の24.0を大きく上回った。前期は△5.0であったもの造り関連も15.0と大きく改善した。業種別では前期ではマイナスであった製造業(△20.0)が10.0とプラスに転じた外、同様に△35.0であった小売業も0.0とプラスへ転換する直前まで回復してきた。このように大きく改善がみられたのが今期調査の特徴である。

来期見通しはどうか。総合は18.0と今期より17.0ポイント悪化すると予想している。業種別ではもの造り関連が今期と同じ15.0を予想している外、卸・小売業関連では12.5ポイント、サービス業関連では30.0ポイント悪化すると予想している。このように売上高は直線的ではなく上下変動しながら回復するとみている経営者が多いのだろう。

ロ. 売上単価

売上高DI値と同じような動きを示している。総合では41.0と前期の22.0を19.0ポイント上回った。もの造り関連は前期と同じ値(25.0)であったが、卸・小売業関連で22.5ポイントUP、サービス業関連で25.0ポイントUPと大きく改善を示した。特にサービス業関連が売上高DI値と同様に50に達したことに注目したい。

業種別は全7業種でプラス値となった。最小の建設業でも20.0であり、最大は飲食・サービス業の55.0となった。来期見通しでは5業種が今期実績よりも低下するとみているものの、最小の小売業でも15.0と好調を維持できる見通しである。このように売上単価DI値は弱含みであっても上昇傾向を維持するものと推察することができよう。

ハ. 資金繰り

総じて厳しさが緩んでいきそうだと論じることはできない。総合は△3.0と前期の△4.0とほぼ同値であった。来期見通しも△3.0であり油断できない状況が続いている。業種別では医療・福祉業が△40.0と前期の△20.0より20ポイント悪化した。その外にマイナスとなった業種は小売業の△10.0と飲食・サービス業の△5.0の2業種であった。来期見通しで今期は10.0とプラスであった宿泊業が△10.0とマイナスに転じると予想していることが気がかりである。

ニ. 借入難度

総合ではマイナスDI値を脱し切れていない。業種別では前期にプラスを示した業種は1業種(小売業15.0)だったが、今回は3業種(建設業20.0、小売業10.0、宿泊業10.0)に増加した。その一方で製造業が10.0ポイント、卸売業が20.0ポイント、医療・福祉業が10.0ポイントとそれぞれ悪化している。業種別に良好又は悪化が二分化した感じとなった。来期以降早い時期に、僅かであっても総合でプラス値になることを期待したい。

ホ. 収益状況(経常利益)

総じて改善傾向が強まっていると理解しても良いだろう。総合の今期は10.0と前期の△2.0から12ポイント改善した。前期はマイナス値が建設業、製造業、小売業の3業種あったが、今回は小売業(△15.0)のみとなった。小売業も前期は△35.0だったので20ポイント改善している。総合の来期見通しはプラス値ではあるものの、今期の10.0から5.0へと微減しそうだ。もの造り関連2業種と医療・福祉業を除く4業種で悪化すると予想しているのが影響している。

ヘ. 雇用人員

相変わらずDI値は低空飛行となっている。△30前後に張り付いたようなDI値が続いている。好材料を探すとすれば小売業があるだろうか。小売業の前期は△35.0であったが、今期は△5.0と大きく改善し、更に来期見通しでは5.0とプラス値に転じると予想している。この傾向が他の6業種に広がっていくことを大いに期待したい。

ト. 自社の業況判断

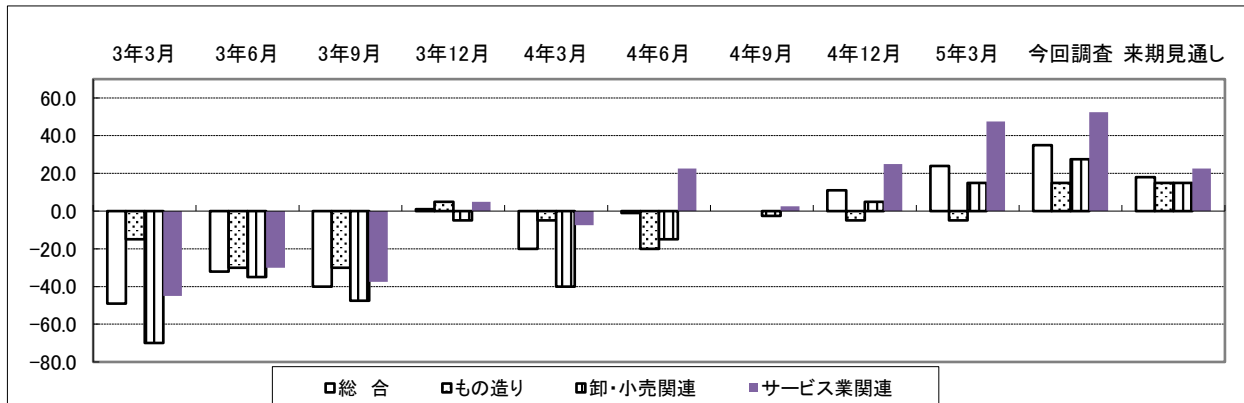
確実に好転していると言えよう。総合は17.0と前期の9.0より8ポイントの改善であった。業種別では前期はマイナスは3業種(建設業△20.0、製造業△20.0、小売業△30.0)であったが、今期は小売業(△20.0)のみとなった。なお、総合の来期見通しは13.0と二桁を維持するも、今期実績を4ポイント下回ると経営者はみているようだ。

【ワンポイント・レビュー：DI値の推移】

注. 対象の調査期間は3ヵ月単位。以下に同じ

イ. 売上高

令和4年9月の調査を転換点として、全体としてプラス値を示すことが基調となってきた。今期は前期までマイナスであったもの造り関連がプラスに転じるなど、改善傾向が強まってきた

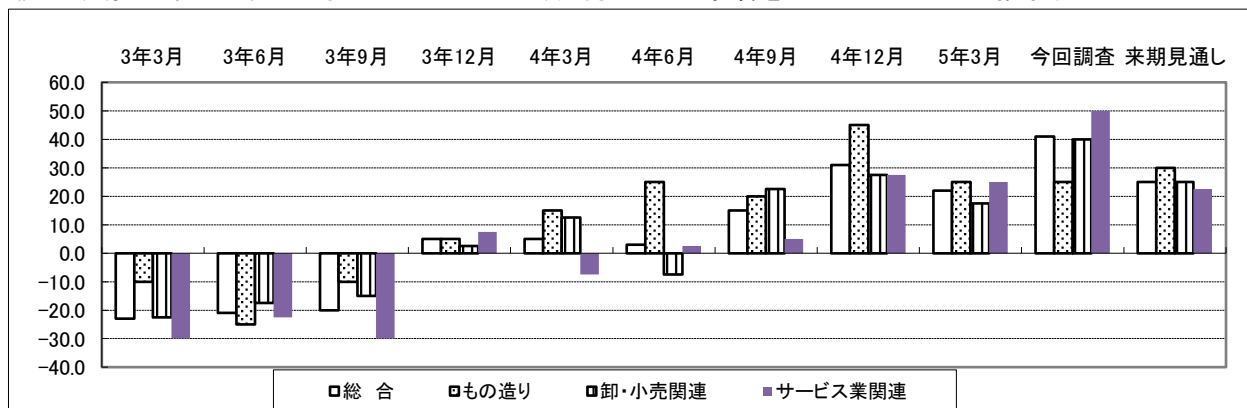


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 49.0	△ 32.0	△ 40.0	1.0	△ 20.0	△ 1.0	0.0	11.0	24.0	35.0	18.0	△ 17.0
もの造り	△ 15.0	△ 30.0	△ 30.0	5.0	△ 5.0	△ 20.0	0.0	△ 5.0	△ 5.0	15.0	15.0	0.0
卸小売業	△ 70.0	△ 35.0	△ 47.5	△ 5.0	△ 40.0	△ 15.0	△ 2.5	5.0	15.0	27.5	15.0	△ 12.5
サービス業	△ 45.0	△ 30.0	△ 37.5	5.0	△ 7.5	22.5	2.5	25.0	47.5	52.5	22.5	△ 30.0

ロ. 売上単価

調査年月により多少の凹凸はあるものの、DI値がプラスを示すことが当然になりつつある。来期見通しでプラス値が今期から若干下回ると予想しているものの、趨勢に大きな影響を与えることはないと推察する

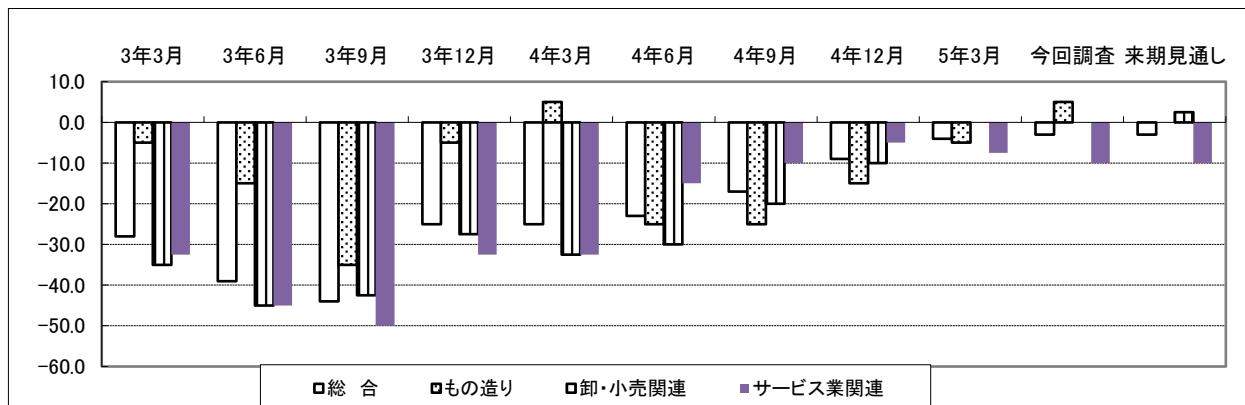


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 23.0	△ 21.0	△ 20.0	5.0	5.0	3.0	15.0	31.0	22.0	41.0	25.0	△ 16.0
もの造り	△ 10.0	△ 25.0	△ 10.0	5.0	15.0	25.0	20.0	45.0	25.0	25.0	30.0	5.0
卸小売業	△ 22.5	△ 17.5	△ 15.0	2.5	12.5	△ 7.5	22.5	27.5	17.5	40.0	25.0	△ 15.0
サービス業	△ 30.0	△ 22.5	△ 30.0	7.5	△ 7.5	2.5	5.0	27.5	25.0	50.0	22.5	△ 27.5

## ハ、資金繰り

徐々にではあるが改善傾向が確実になりつつある。サービス業関連はまだマイナス圏にあるが、時系列で見ると転換点であるDI値0.0へ向かっていることは確実のようである

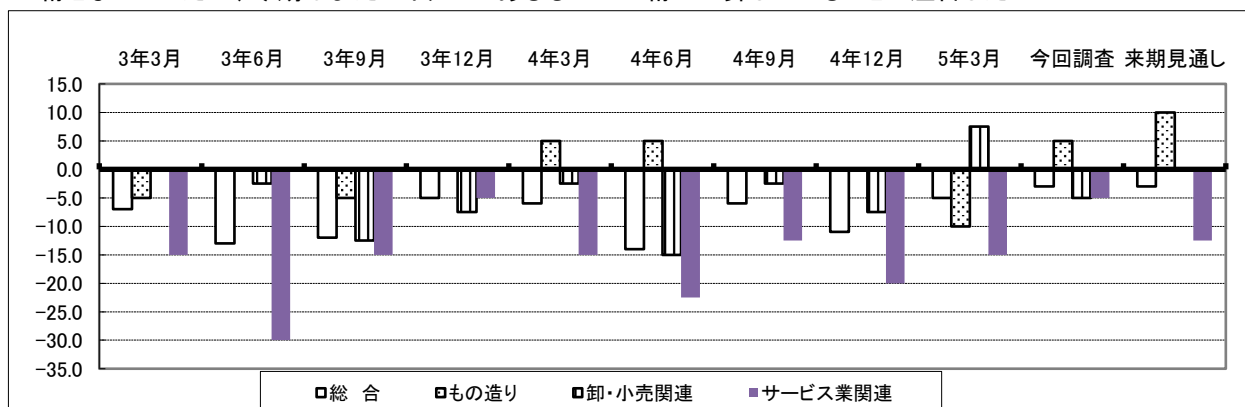


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 28.0	△ 39.0	△ 44.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 23.0	△ 17.0	△ 9.0	△ 4.0	△ 3.0	△ 3.0	0.0
もの造り	△ 5.0	△ 15.0	△ 35.0	△ 5.0	5.0	△ 25.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 5.0	5.0	0.0	△ 5.0
卸小売業	△ 35.0	△ 45.0	△ 42.5	△ 27.5	△ 32.5	△ 30.0	△ 20.0	△ 10.0	0.0	0.0	2.5	2.5
サービス業	△ 32.5	△ 45.0	△ 50.0	△ 32.5	△ 32.5	△ 15.0	△ 10.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 10.0	△ 10.0	0.0

## 二、借入難度

資金繰りDIと比較するとまだ厳しさが残っている。その一方でこれまで3つの大分類いずれかのマイナス値が二桁となっていたが、今期はまだマイナスであるものの一桁に上昇していることに注目したい

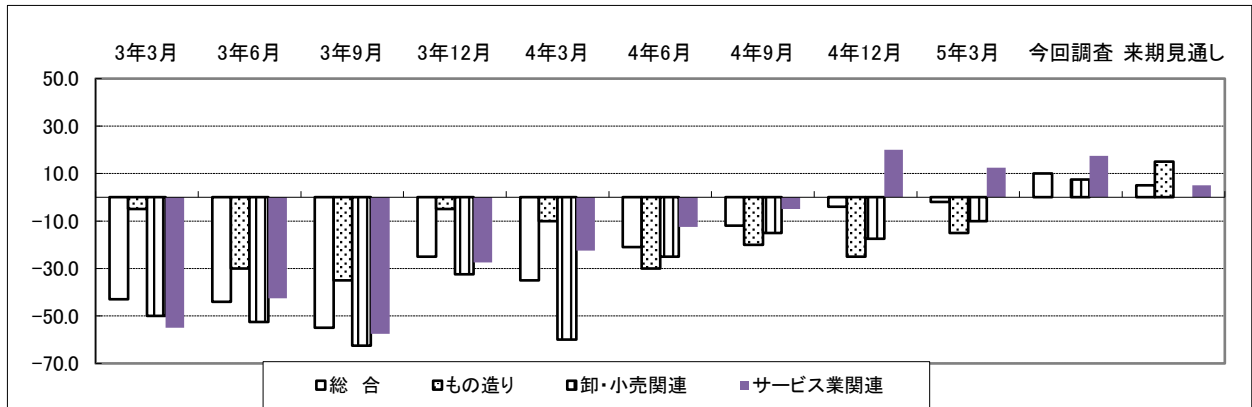


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 7.0	△ 13.0	△ 12.0	△ 5.0	△ 6.0	△ 14.0	△ 6.0	△ 11.0	△ 5.0	△ 3.0	△ 3.0	0.0
もの造り	△ 5.0	0.0	△ 5.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	△ 10.0	5.0	10.0	5.0
卸小売業	0.0	△ 2.5	△ 12.5	△ 7.5	△ 2.5	△ 15.0	△ 2.5	△ 7.5	7.5	△ 5.0	0.0	5.0
サービス業	△ 15.0	△ 30.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 15.0	△ 22.5	△ 12.5	△ 20.0	△ 15.0	△ 5.0	△ 12.5	△ 7.5

## ホ. 収益状況

下表では縦軸の値が上限50と下限△70となっているために分かりづらいが、最近の傾向を数字で捉えると確実に上昇傾向にあることが理解できよう

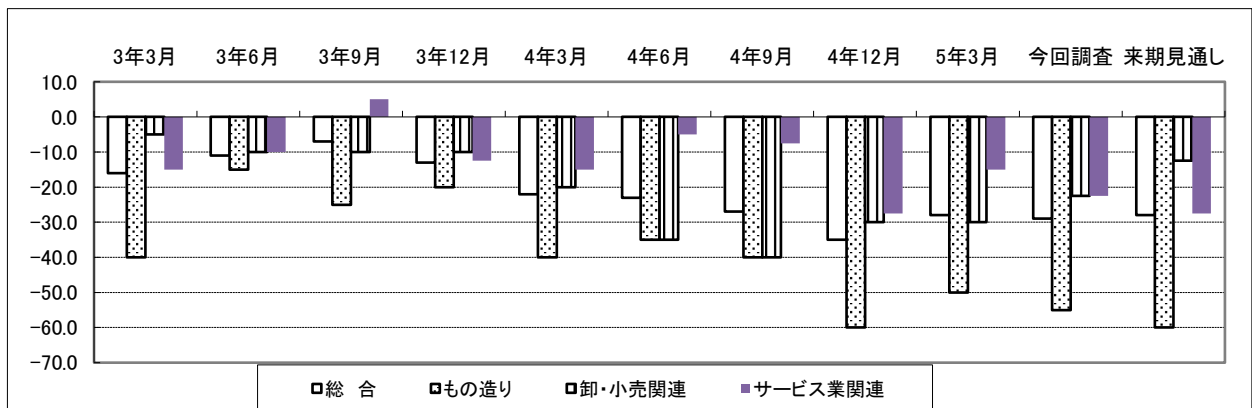


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 43.0	△ 44.0	△ 55.0	△ 25.0	△ 35.0	△ 21.0	△ 12.0	△ 4.0	△ 2.0	10.0	5.0	△ 5.0
もの造り	△ 5.0	△ 30.0	△ 35.0	△ 5.0	△ 10.0	△ 30.0	△ 20.0	△ 25.0	△ 15.0	0.0	15.0	15.0
卸小売業	△ 50.0	△ 52.5	△ 62.5	△ 32.5	△ 60.0	△ 25.0	△ 15.0	△ 17.5	△ 10.0	7.5	0.0	△ 7.5
サービス業	△ 55.0	△ 42.5	△ 57.5	△ 27.5	△ 22.5	△ 12.5	△ 5.0	20.0	12.5	17.5	5.0	△ 12.5

## ヘ. 雇用人員

令和3年6月が最も良かったとしても総合のDI値は△11.0であった。それがここ数回の調査実績では△30を中心として上下に変動しており、雇用環境は厳しさを脱することはできないのではと絶望感を漂わせている

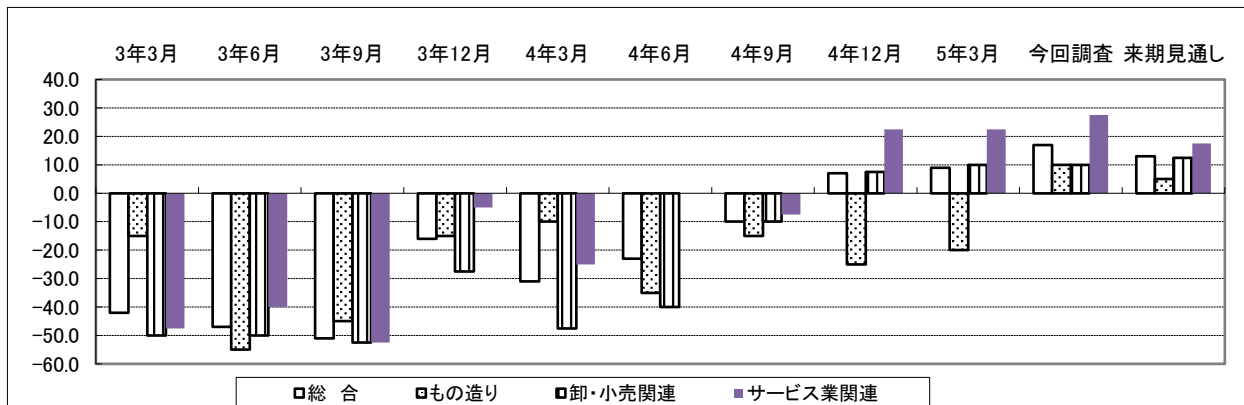


《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 16.0	△ 11.0	△ 7.0	△ 13.0	△ 22.0	△ 23.0	△ 27.0	△ 35.0	△ 28.0	△ 29.0	△ 28.0	1.0
もの造り	△ 40.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	△ 40.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 60.0	△ 50.0	△ 55.0	△ 60.0	△ 5.0
卸小売業	△ 5.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 10.0	△ 20.0	△ 35.0	△ 40.0	△ 30.0	△ 30.0	△ 22.5	△ 12.5	10.0
サービス業	△ 15.0	△ 10.0	5.0	△ 12.5	△ 15.0	△ 5.0	△ 7.5	△ 27.5	△ 15.0	△ 22.5	△ 27.5	△ 5.0

ト. 自社の業況判断

令和4年12月を転換点としてDI値はプラスが基調となっている。今期はもの造り関連がプラスに転じたことで3つの大分類全てがプラス値を実現した。サービス業関連は過去最高の27.5を記録していることに注目したい



《時系列実績・見通し》

	3年3月	3年6月	3年9月	3年12月	4年3月	4年6月	4年9月	4年12月	5年3月	今回調査	来期見通し	今回調査比
総合	△ 42.0	△ 47.0	△ 51.0	△ 16.0	△ 31.0	△ 23.0	△ 10.0	7.0	9.0	17.0	13.0	△ 4.0
もの造り	△ 15.0	△ 55.0	△ 45.0	△ 15.0	△ 10.0	△ 35.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 20.0	10.0	5.0	△ 5.0
卸小売業	△ 50.0	△ 50.0	△ 52.5	△ 27.5	△ 47.5	△ 40.0	△ 10.0	7.5	10.0	10.0	12.5	2.5
サービス業	△ 47.5	△ 40.0	△ 52.5	△ 5.0	△ 25.0	0.0	△ 7.5	22.5	22.5	27.5	17.5	△ 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

総合の1位は[仕入価格の上昇]の65%、前期調査の63%より2%UPした。この回答項目は61%、58%と過去の調査と比較すると徐々に上昇している。円安基調や資源高騰の影響が企業物価の上昇を引き起こし、地域の経済活動の底辺を支えている中小零細企業に打撃を与えつつあるようだ。総合の2位は前期同様に[売上が増えない]だが、回答率は前期の32%から今期は26%と6%も下がっている。同じく3位は回答率23%で前期の25%より2%低くなった。項目は前期同様に[利益率が上がらない]が選択された外に、今期は[従業員の不足・確保難]が入った。

総合1位の[仕入価格の上昇]は医療・福祉業を除く6業種でも1位となった。この傾向は前期調査でも同じであった。最も低い建設業でも60%の回答率であり、この6業種では[仕入価格の上昇]が重大な経営課題となっていることが分かる。医療・福祉業の1位は[売上が増えない]で50%の回答率であるが、回答率20%の2位に6項目、同10%に7項目上がっているなど、個々の企業によって経営課題が大きく異なることが医療・福祉業の特徴となっている。

[上位項目]※( )は回答数

分類	1位	2位	3位
総合 回答 100 社	仕入価格の上昇 (65)	売上が増えない (26)	従業員の不足・確保難 (23) 利益率が上がらない (23)
建設業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (6)	下請け単価の上昇 (4)	従業員の不足・確保難 (3)
製造業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (8)	従業員の不足・確保難 (3) 利益率が上がらない (3)	熟練技術者の確保 (2) 売上が増えない (2)
卸売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (14)	従業員の不足・確保難 (7)	売上が増えない (5)
小売業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (16)	売上が増えない (7)	消費・需要の停滞 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	仕入価格の上昇 (13)	利益率が上がらない (7)	人件費等の経費の増加 (5)
医療・福祉業 回答 10 社	売上が増えない (5)	同業者進出・新規参入の増加 (2) 同業者間による競争の激化 (2) 従業員の不足・確保難 (2) 新規事業の開業 (2) 利益率が上がらない (2) 資金繰り困難 (2)	人件費等の経費の増加 (1) 仕入価格の上昇 (1) 消費・需要の停滞 (1) 消費者(製品)ニーズの変化 (1) 過剰労働力 (1) 熟練技術者の確保 (1) 事業資金の借入難 (1)
宿泊業 回答 10 社	仕入価格の上昇 (7)	従業員の不足・確保難 (4)	売上が増えない (3)

[参考:回答欄29番「その他:具体的に」の自由意見]

< 飲食・サービス業 >

- ・ 道路拡張による移転問題
- ・ 電気・ガス代の上昇

< 医療・福祉業 >

- ・ 駐車場・土地

< 宿泊業 >

- ・ 売上単価が上がらない、上げにくい
- ・ 事業承継



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

問2の経営課題で1位となった[仕入価格の上昇]に対して、経営者はどのような対策を講じようとしているのだろうか。企業は利益を出すことが必定とされていることから考えると、[売上高増加策]や[販売単価上昇策]、[経費削減策]、[利益率向上策]、[仕入単価圧縮策]などが上位に位置付けられそうだ。結果はどうだろうか。

総合の1位は[利益率向上策]で回答率は37%となった。この対策は前期調査では回答率30%の4位であった。7%も上昇したところに注目したい。今期は3位となった[売上高増加策](33%)は前期では1位で34%の回答率であった。経営上の問題点は現在に焦点を当てている一方で、本問は未来に焦点を当てていることから、経営者の回答内容にバラツキが生じるのであろう。それは毎回の調査で1位の回答率が最大でも30%後半であることから理解できそうだ。経営者は何をすべきかの選択に迷っているのである。

前述した[利益率向上策]以外に、[ひと]に焦点を当てた回答もある。建設業の3位では[適正人員確保]と[人材育成]があがった。[適正人員確保]は医療・福祉業で3位、宿泊業では1位に入った。[人材育成]は宿泊業で3位となっている。「企業はひとり」という。[ひと]に焦点を当てた経営改善策も必要ではないだろうか。

[上位項目]※( )は回答数

分類	1位	2位	3位
総合 回答 100 社	利益率向上策 (37)	販売単価上昇策 (36)	売上高増加策 (33) 経費削減策 (33)
建設業 回答 10 社	売上高増加策 (5) 販売単価上昇策 (5) 経費削減策 (5)	利益率向上策 (4)	適正人員確保策(雇用、整理) (2) 人材育成策 (2) 新分野事業展開 (2)
製造業 回答 10 社	利益率向上策 (5)	売上高増加策 (4) 販売単価上昇策 (4)	市場競争力強化策 (3) 経費削減策 (3)
卸売業 回答 20 社	利益率向上策 (12)	売上高増加策 (7)	新商品、新製品開発 (6)
小売業 回答 20 社	販売単価上昇策 (8)	広告宣伝強化策 (6)	売上高増加策 (5) 経費削減策 (5) 仕入単価圧縮策 (5) 新商品、新製品開発 (5)
飲食・サービス業 回答 20 社	販売単価上昇策 (10)	利益率向上策 (7)	売上高増加策 (6)
医療・福祉業 回答 10 社	経費削減策 (6)	売上高増加策 (4) 利益率向上策 (4)	適正人員確保策(雇用、整理) (2) 広告宣伝強化策 (2)
宿泊業 回答 10 社	適正人員確保策(雇用、整理) (4) 経費削減策 (4)	販売単価上昇策 (3)	売上高増加策 (2) 市場競争力強化策 (2) 人材育成策 (2) 広告宣伝強化策 (2)

[参考:回答欄15番「その他:具体的に」の自由意見]

<宿泊業>

- ・ 老朽化した設備の整備
- ・ 法人化
- ・ 予約・経理システムの電子化

## 質問4 新型コロナウイルス感染症の「5類感染症」移行に関し、コロナ禍で導入した業務等の継続の取り組み

### 1. 総括

新型コロナウイルス感染症に関し5月8日に感染症法上の位置付けが5類に移行して市民の移動外出制限がなくなり、感染予防対策は市民自身に委ねられる形となりました。事業者においても自らの判断でコロナ対策を講じなくてはなりません。感染対策を行っている事業者とそうでない事業者では、生活者が商品購入や役務提供を受けるに当たって格差が生じる可能性があります。今期の調査では各事業者がどのような感染症対策を講じているかを質問してみました。6つの選択肢を用意し、かつ6項目に該当しないアクションは[その他]にて、具体的に回答してもらうことにしました。

全体で最も回答数が多かったのは[感染症予防(アルコール、マスク等)]で、60社(回答率60%)が実施していました。この項目は業種別では製造業の90%が最高で、建設業の30%を除き6業種で50%以上の回答率となっています。3密(密閉・密集・密接)の程度差と多数の個人客を相手にするか否かにより、業種別の回答率が異なると推測できます。

全体で[感染予防]に次いで多かったのは[キャッシュレス決済の導入]で回答率は25%でした。第3位は[事業・業務内容の見直し]で回答率は20%でした。[キャッシュレス決済の導入]と[事業・業務内容の見直し]はコロナ対策では間接的に影響を及ぼすものと考えられます。しかし25%や20%という回答率は決して高いとは言えない水準と言えるでしょう。

[オンライン会議等の実施]は6社、[テレワーク・在宅勤務の実施]は3社で、他の設問項目の回答数と比較して極端に低い回答数となりました。別府市内の事業所ではこれらを実施する必要性は薄いと考えられていると思料します。

### 2. 業種別回答内容

建設業は[感染症予防]の他はどの項目も回答率は10%でした。回答総数も10社で8件と7業種中最下位でした。建設業は、土木工事は原則として屋外で作業することもあり、コロナ感染症対策に積極的ではないのでしょうか。製造業では[感染予防]が断トツの90%の1位となっており、2位の[事業・業務内容の見直し]の20%を大きく引き離しています。

卸売業と小売業の1位は[感染予防]で共に55%の回答率となりました。概ね両者は同じ対策を講じているようですが、[事業・業務内容の見直し]で大きな差異が出ています。卸売業の回答率は40%ですが、小売業では5%の回答率です。卸売業が環境変化に柔軟に対応できそうで、小売業は現事業内容等を容易に変更できないという制約がありそうです。

飲食・サービス業では[感染予防]が回答率70%となり、次に[キャッシュレス決済の導入]が40%の回答率で続いています。キャッシュレス決済がごく当たり前になってきた現在、個人企業率80%である飲食・サービス業界でも[キャッシュレス決済]に対応しないといけない状況になってきたのでしょうか。

医療・福祉業もビジネスの相手は個人が多く、[感染予防]が回答率70%と1位になっています。回答率20%で[キャッシュレス決済]が続きますが、回答率は飲食・サービス業より低いです。[事業・業務内容の見直し]も回答率は20%です。宿泊業の[感染予防]の回答率50%は高いのか又は低いのか評価が割れるところです。宿泊業では食事会場や浴場で3密になりそうです。日常的に3密にならない対策を講じなければ、安心して宿泊ができないと考えることもできます。

### 【回答一覧表(複数回答)】

#### ① 回答実数

(単位:社)

回答項目	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
(1) オンラインストア・ネット通販サイトの運営	16	1	1	7	4	2	1	
(2) キャッシュレス決済の導入	25	1	1	6	6	8	2	1
(3) オンライン会議等の実施	6	1		2	1		1	1
(4) テレワーク・在宅勤務の実施	3	1				1		1
(5) 事業・業務内容の見直し	20	1	2	8	1	3	2	3
(6) 感染予防(アルコール、マスク等)	60	3	9	11	11	14	7	5
(7) その他:具体的に	6			1	1	2	1	1
合計	136	8	13	35	24	30	14	12

< [(7)その他]の回答内容 >

卸売業	・新製品の開発。
小売業	・冷凍自販機での和菓子の販売。
飲サ業	・キャッシュレス・カード決済の手数料が大きい為、廃止を検討中。 ・テイクアウト。
医福業	・警戒心の強い方(お客様)の基準に合わせていく。
宿泊業	・ワーケーション可能な環境、アルコール除菌での清掃、WIFI通信。

② 調査対象企業数を100としたときの業種別回答率

(単位:%)

回答項目	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
(1) オンラインストア・ネット通販サイトの運営	16	10	10	35	20	10	10	
(2) キャッシュレス決済の導入	25	10	10	30	30	40	20	10
(3) オンライン会議等の実施	6	10		10	5		10	10
(4) テレワーク・在宅勤務の実施	3	10				5		10
(5) 事業・業務内容の見直し	20	10	20	40	5	15	20	30
(6) 感染予防(アルコール、マスク等)	60	30	90	55	55	70	70	50
(7) その他:具体的に	6			5	5	10	10	10

※ 色分けによる回答率の区分

50%以上

25%以上50%未満

10%以上25%未満

10%未満

③ 全業種・各回答項目の合計を100としたときの各業種の構成比

(単位:%)

回答項目	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
(1) オンラインストア・ネット通販サイトの運営	100	6.3	6.3	43.8	25.0	12.5	6.3	
(2) キャッシュレス決済の導入	100	4.0	4.0	24.0	24.0	32.0	8.0	4.0
(3) オンライン会議等の実施	100	16.7		33.3	16.7	0.0	16.7	16.7
(4) テレワーク・在宅勤務の実施	100	33.3				33.3		33.3
(5) 事業・業務内容の見直し	100	5.0	10.0	40.0	5.0	15.0	10.0	15.0
(6) 感染予防(アルコール、マスク等)	100	5.0	15.0	18.3	18.3	23.3	11.7	8.3
(7) その他:具体的に	100			16.7	16.7	33.3	16.7	16.7
合計	100	5.9	9.6	25.7	17.6	22.1	10.3	8.8

※ 色分けによる回答率の区分

50%以上

25%以上50%未満

10%以上25%未満

10%未満

④ 各業種の回答合計を100としたときの各回答項目の構成比

(単位:%)

回答項目	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲サ業	医福業	宿泊業
(1) オンラインストア・ネット通販サイトの運営	11.8	12.5	7.7	20.0	16.7	6.7	7.1	
(2) キャッシュレス決済の導入	18.4	12.5	7.7	17.1	25.0	26.7	14.3	8.3
(3) オンライン会議等の実施	4.4	12.5		5.7	4.2		7.1	8.3
(4) テレワーク・在宅勤務の実施	2.2	12.5				3.3		8.3
(5) 事業・業務内容の見直し	14.7	12.5	15.4	22.9	4.2	10.0	14.3	25.0
(6) 感染予防(アルコール、マスク等)	44.1	37.5	69.2	31.4	45.8	46.7	50.0	41.7
(7) その他:具体的に	4.4			2.9	4.2	6.7	7.1	8.3
合計	100	100	100	100	100	100	100	100

※ 色分けの種別

50%以上

25%以上50%未満

10%以上25%未満

10%未満

【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	35.0	18.0	41.0	25.0	△ 3.0	△ 3.0
もの造り関連	15.0	15.0	25.0	30.0	5.0	0.0
卸・小売業関連	27.5	15.0	40.0	25.0	0.0	2.5
サービス業関連	52.5	22.5	50.0	22.5	△ 10.0	△ 10.0
	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総合	△ 3.0	△ 3.0	10.0	5.0	△ 29.0	△ 28.0
もの造り関連	5.0	10.0	0.0	15.0	△ 55.0	△ 60.0
卸・小売業関連	△ 5.0	0.0	7.5	0.0	△ 22.5	△ 12.5
サービス業関連	△ 5.0	△ 12.5	17.5	5.0	△ 22.5	△ 27.5
	ト. 自社の業況判断		(分類)			
	前年同期比	来期見通し				
総合	17.0	13.0				
もの造り関連	10.0	5.0				
卸・小売業関連	10.0	12.5				
サービス業関連	27.5	17.5				
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			

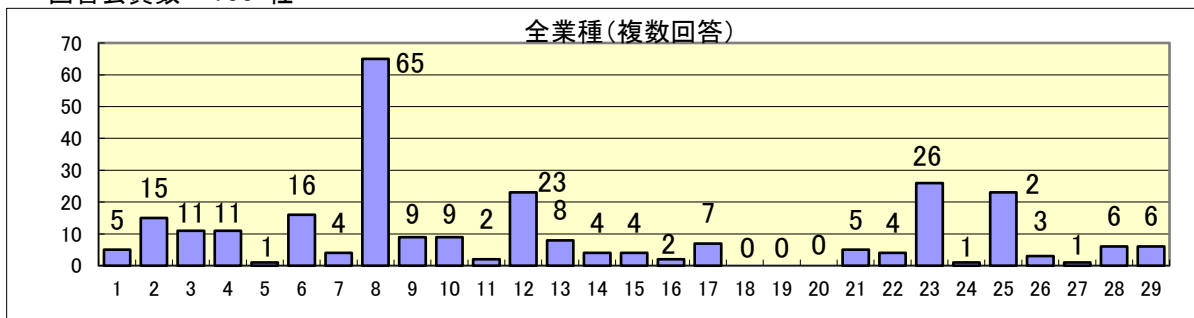
【業種別】

	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	35.0	18.0	41.0	25.0	△ 3.0	△ 3.0
建設業	20.0	10.0	20.0	30.0	10.0	0.0
製造業	10.0	20.0	30.0	30.0	0.0	0.0
卸売業	55.0	35.0	50.0	35.0	10.0	5.0
小売業	0.0	△ 5.0	30.0	15.0	△ 10.0	0.0
飲食・サービス業	60.0	30.0	55.0	25.0	△ 5.0	△ 10.0
医療・福祉業	40.0	30.0	40.0	20.0	△ 40.0	△ 10.0
宿泊業	50.0	0.0	50.0	20.0	10.0	△ 10.0
	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し	前年同期比	来期見通し
総合	△ 3.0	△ 3.0	10.0	5.0	△ 29.0	△ 28.0
建設業	20.0	20.0	0.0	10.0	△ 60.0	△ 70.0
製造業	△ 10.0	0.0	0.0	20.0	△ 50.0	△ 50.0
卸売業	△ 20.0	△ 15.0	30.0	25.0	△ 40.0	△ 30.0
小売業	10.0	15.0	△ 15.0	△ 25.0	△ 5.0	5.0
飲食・サービス業	0.0	△ 5.0	25.0	0.0	△ 10.0	△ 25.0
医療・福祉業	△ 30.0	△ 30.0	0.0	20.0	△ 30.0	△ 20.0
宿泊業	10.0	△ 10.0	20.0	0.0	△ 40.0	△ 40.0
	ト. 自社の業況判断					
	前年同期比	来期見通し				
総合	17.0	13.0				
建設業	10.0	20.0				
製造業	10.0	△ 10.0				
卸売業	40.0	40.0				
小売業	△ 20.0	△ 15.0				
飲食・サービス業	35.0	25.0				
医療・福祉業	0.0	10.0				
宿泊業	40.0	10.0				

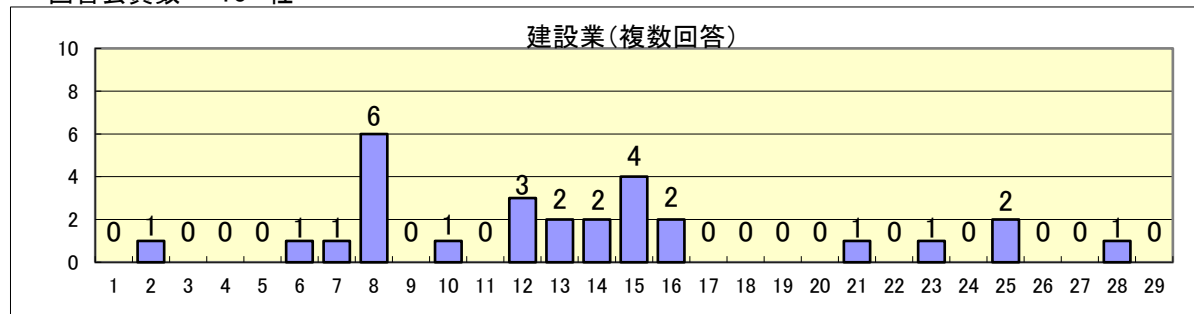
質問2 今期直面している経営上の問題点

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

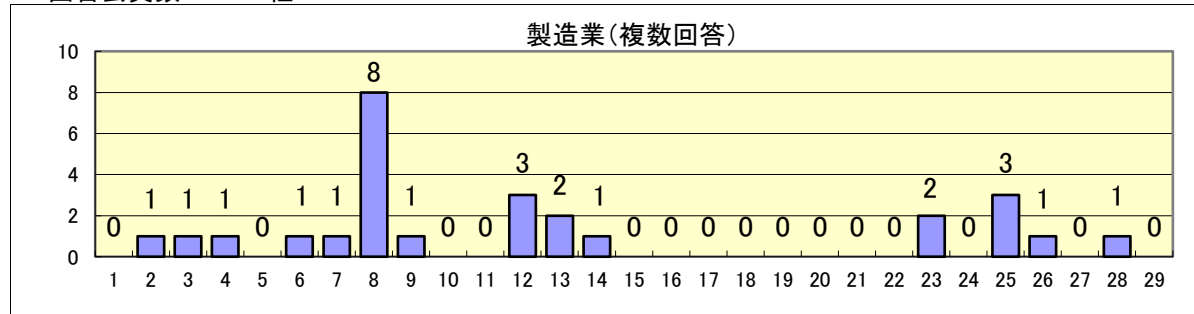
▶ 回答会員数 100 社



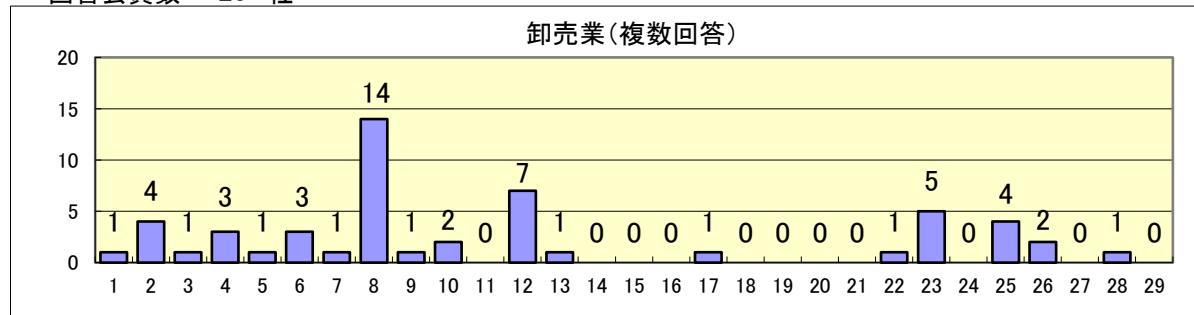
▶ 回答会員数 10 社



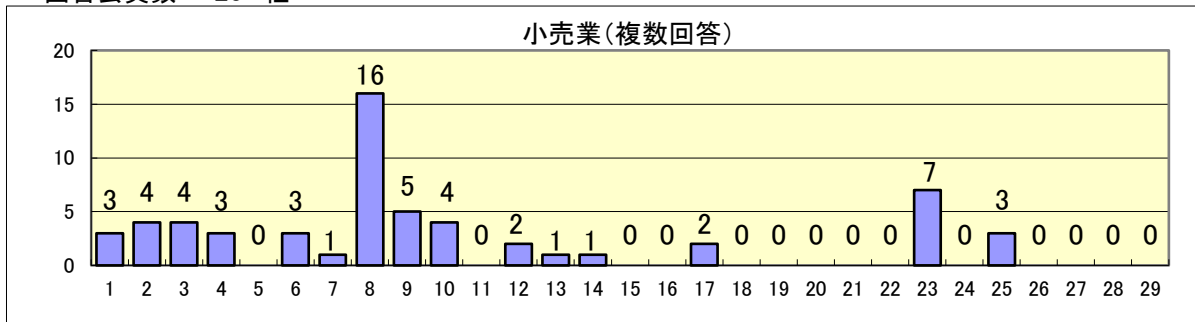
▶ 回答会員数 10 社



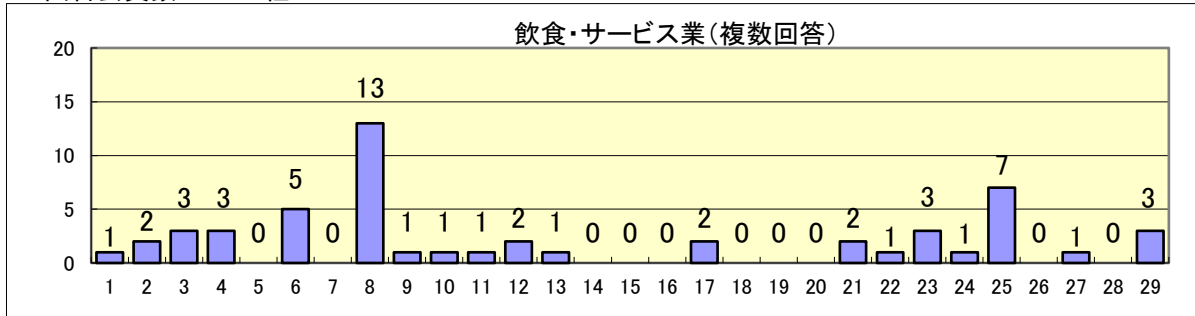
▶ 回答会員数 20 社



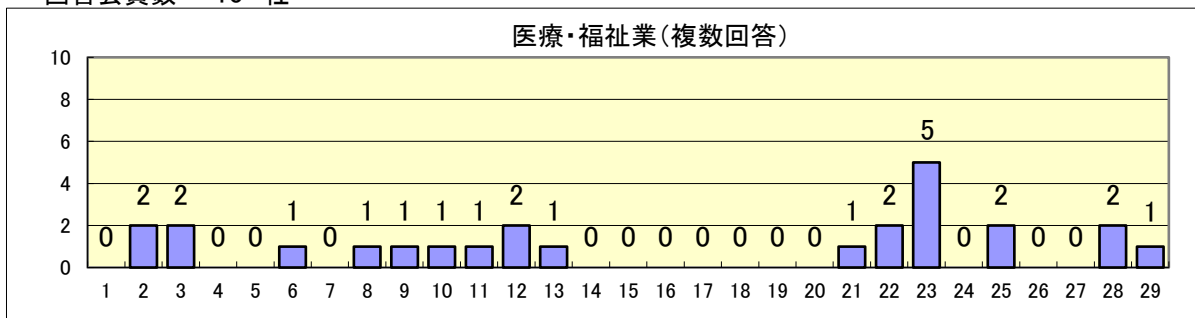
▶ 回答会員数 20 社



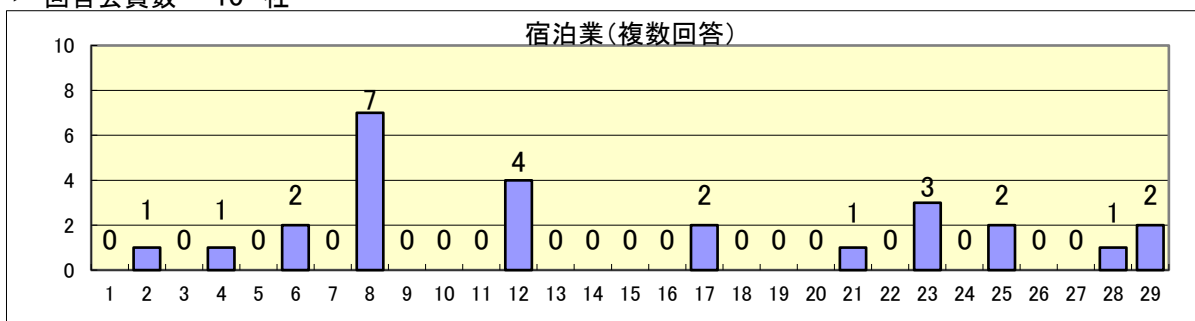
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



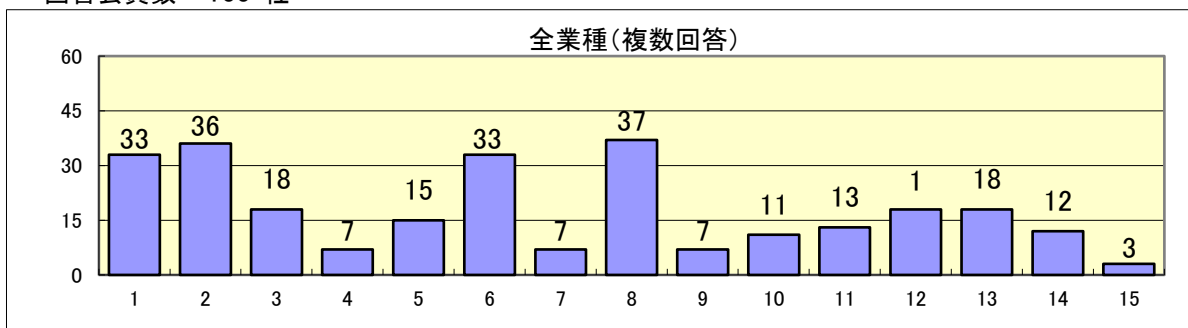
▶ 回答会員数 10 社



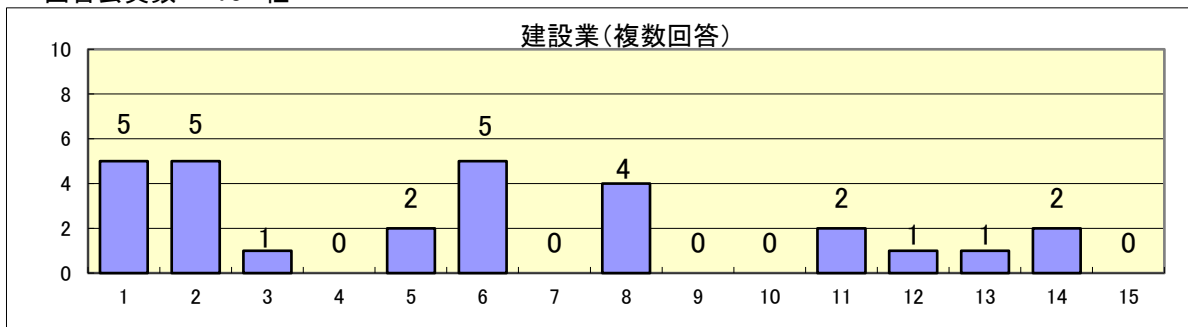
質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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

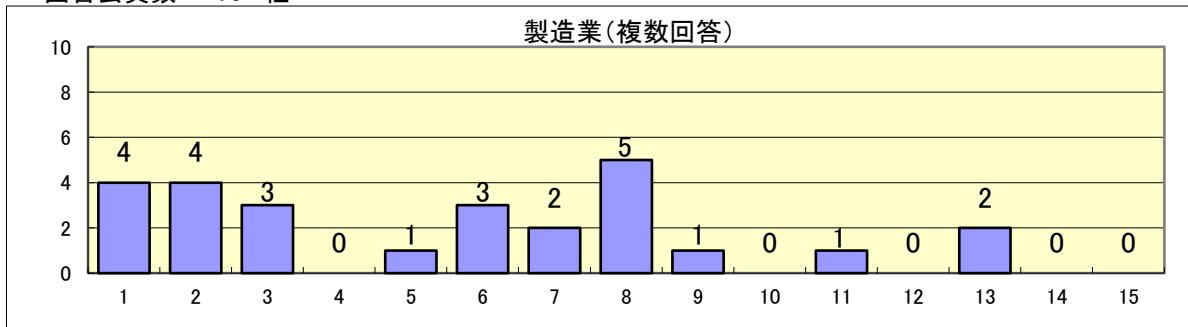
▶ 回答会員数 100 社



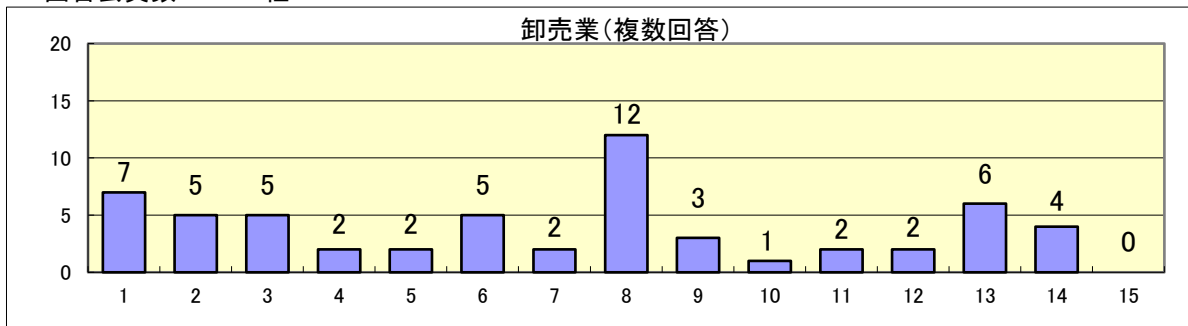
▶ 回答会員数 10 社



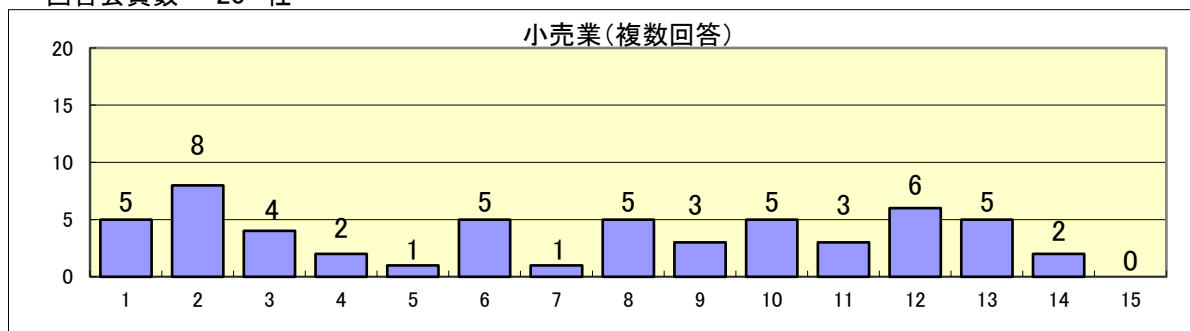
▶ 回答会員数 10 社



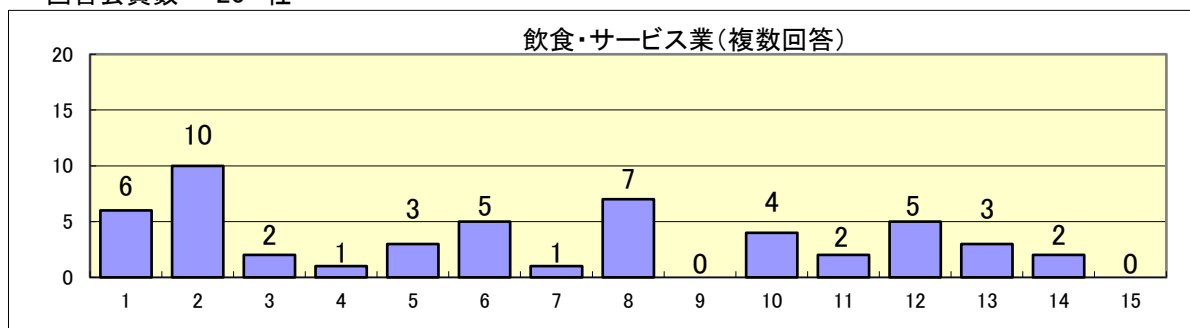
▶ 回答会員数 20 社



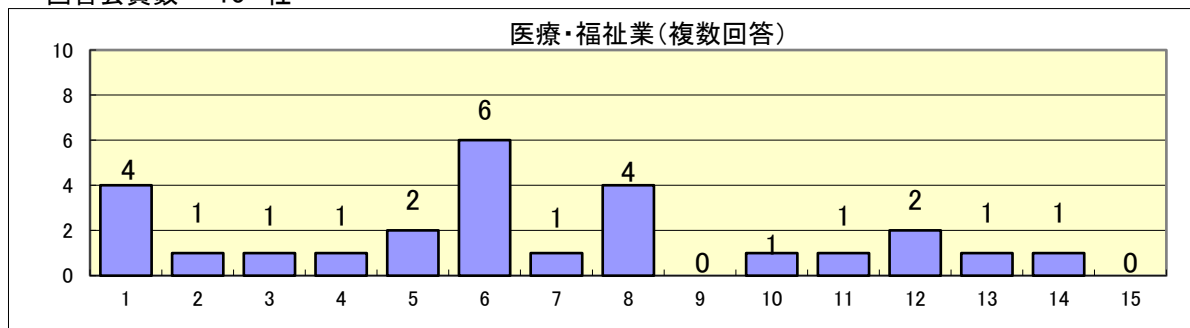
▶ 回答会員数 20 社



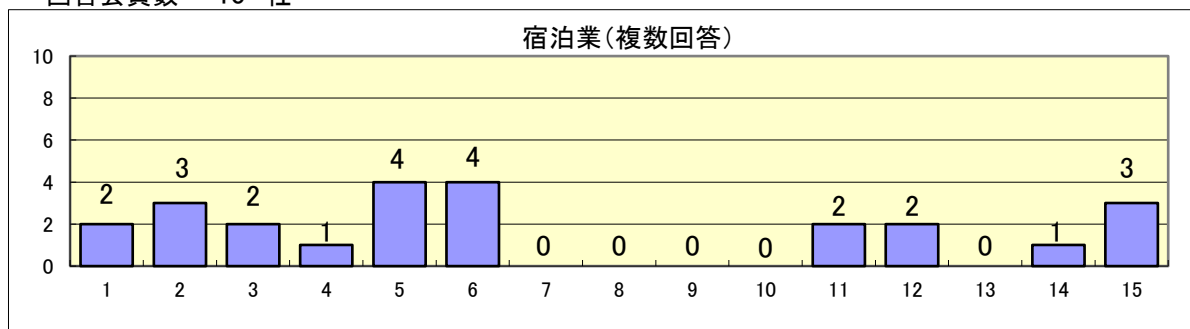
▶ 回答会員数 20 社



▶ 回答会員数 10 社



▶ 回答会員数 10 社

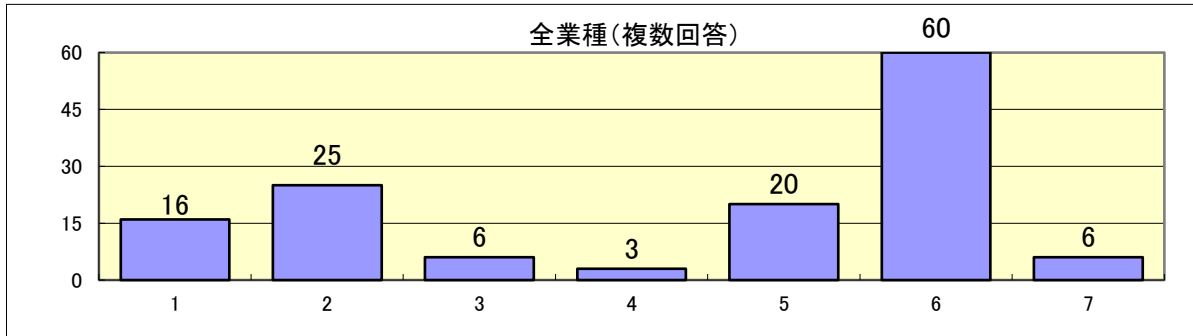




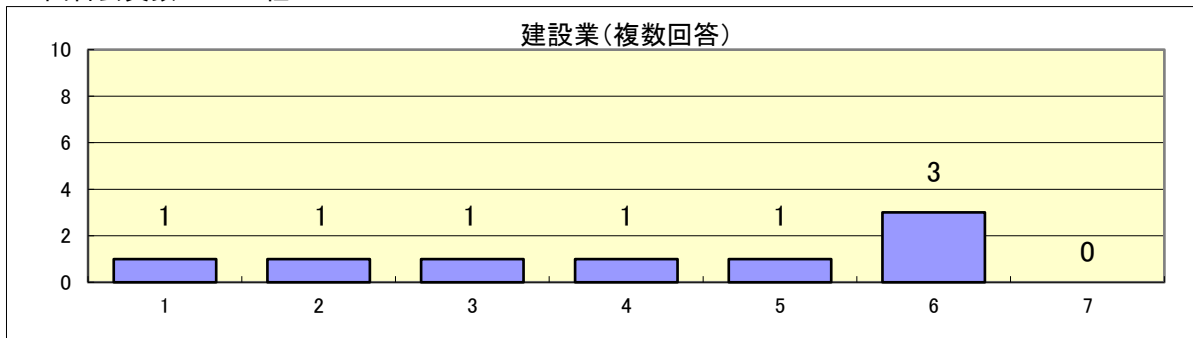
質問4 新型コロナウイルス感染症の「5類感染症」に関し、コロナ渦で導入した業務等の継続等の取り組み

- |                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| 01 オンラインストア・ネット通販サイトの運営 | 05 事業・業務内容の見直し      |
| 02 キャッシュレス決済の導入         | 06 感染予防(アルコール、マスク等) |
| 03 オンライン会議等の実施          | 07 その他:具体的に         |
| 04 テレワーク・在宅勤務の実施        |                     |

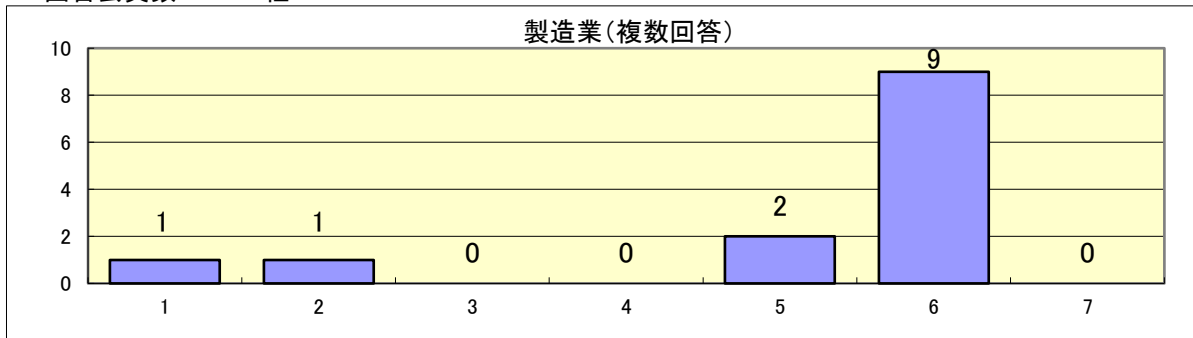
▶ 回答会員数 100 社



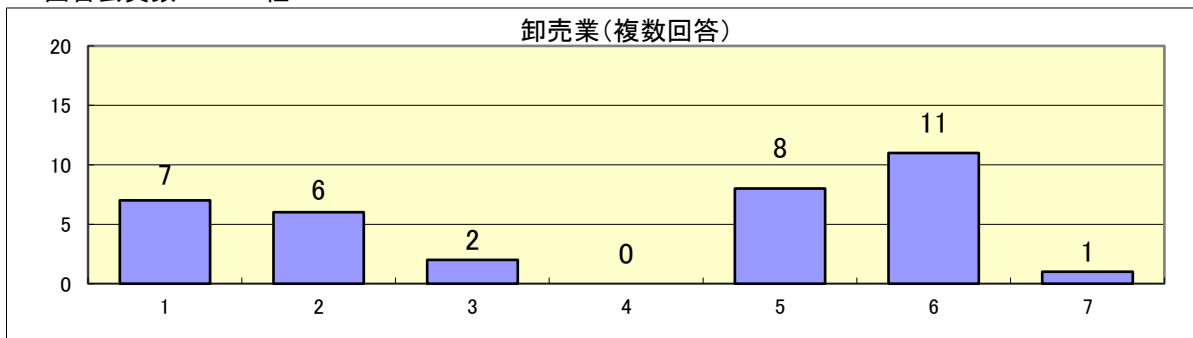
▶ 回答会員数 10 社



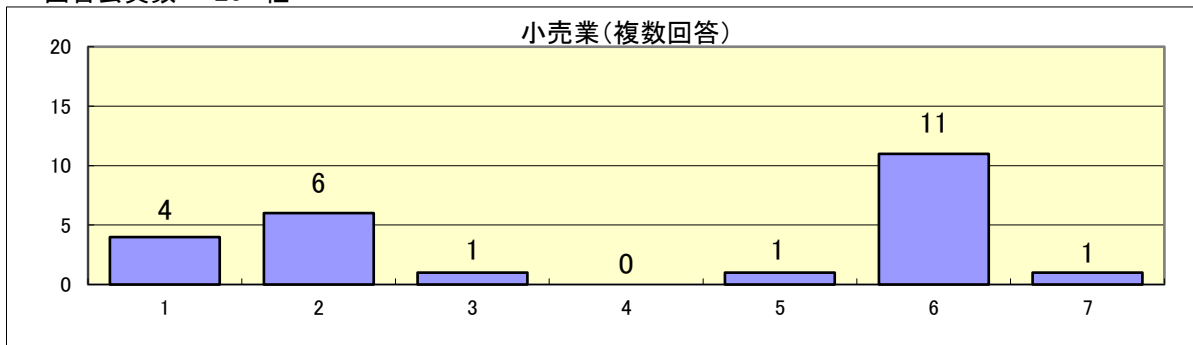
▶ 回答会員数 10 社



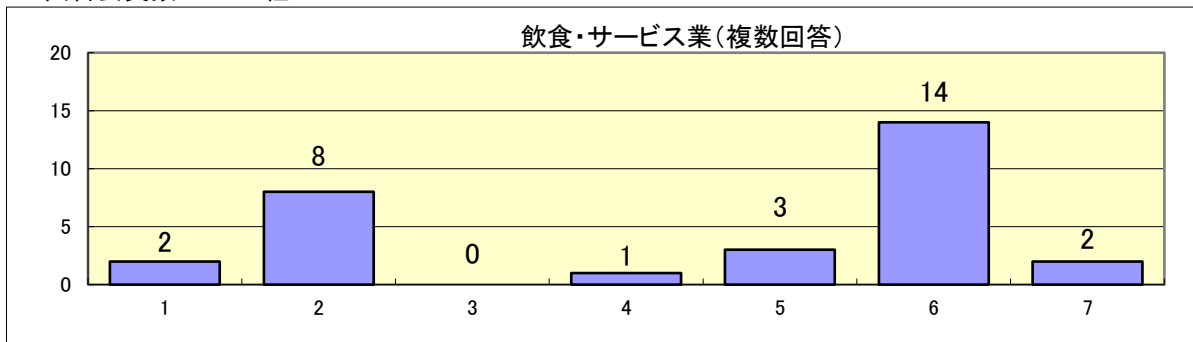
▶ 回答会員数 20 社



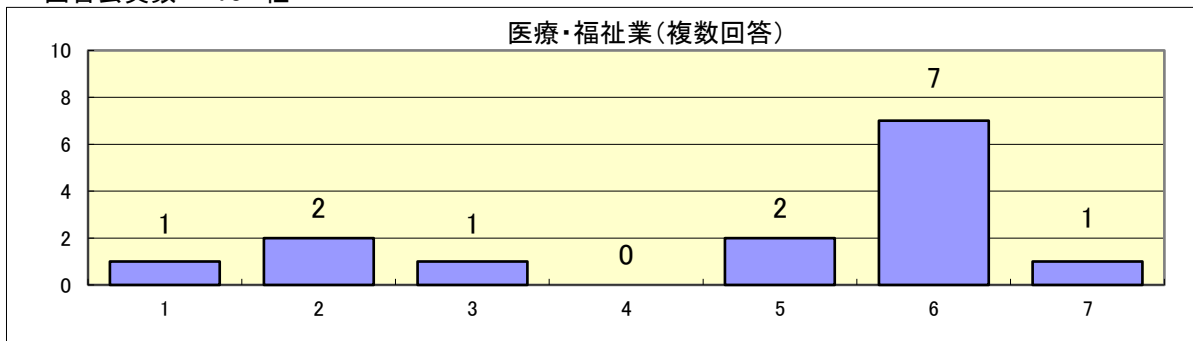
▶ 回答会員数 20 社



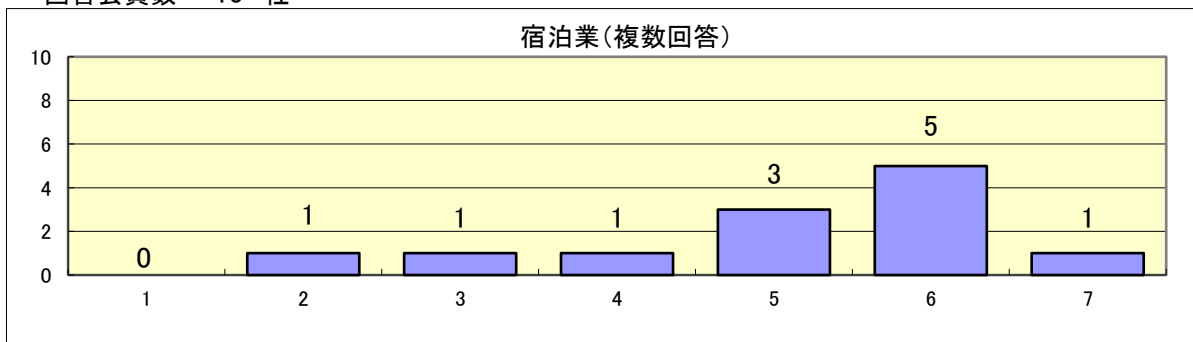
▶ 回答会員数 20 社



▶ 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4月～6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4月～6月期の状況					2023年7月～9月期の見通し				
	① 前年同期(2022年4月～6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"> <thead> <tr> <th colspan="2">回答欄</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1位</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2位</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3位</td> <td></td> </tr> </tbody> </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"> <thead> <tr> <th colspan="2">回答欄</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1位</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2位</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3位</td> <td></td> </tr> </tbody> </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> 令和5年5月8日、新型コロナウイルス感染症が「5類感染症」になりましたが、コロナ渦に導入した業務等でも今後も継続予定の取り組みに○印をお付け下さい(複数回答可)

1. オンラインストア・ネット通販サイトの運営 2. キャッシュレス決済の導入 3. オンライン会議等の実施 4. テレワーク・在宅勤務の実施 5. 事業・業務内容の見直し 6. 感染予防(アルコール、マスク等) 7. その他:具体的に( )
---

ご協力ありがとうございました。