

令和3年上期市原市地域経済動向調査
調査結果

市原商工会議所

令和3年9月30日

目次

<アンケート結果>

問1	回答事業所の業種	2
問2	経営者および事業所の概要	3
問3	景況感（前年同期比較）	7
問4	景況感（今後6か月比較）	11
問5	事業所での課題	14
問6	「インボイス制度」導入に向けた準備状況	17
問7	「インボイス制度」、免税事業者からの仕入への対応	17
問8	「インボイス制度」、今後の免税事業者かどうかの把握	18
問9	「ウィズコロナ」、「アフターコロナ」への今までの対策	19
問10	「ウィズコロナ」、「アフターコロナ」への今後の対策	20
問11	業務のデジタル化状況	21
問12	経理事務のデジタル化状況、最も中心的なツール	22
問13	中小企業施策等の情報の取得方法	25
問14	市原市・市原商工会議所に望むこと	26

<クロス分析>

(1)	主要業種別景況感	33
(2)	従業員4名以下の事業者の景況感	37
(3)	業務のデジタル化状況（主要業種別）	42
(4)	主要業種別事業承継対応状況	45

<アンケート実施要領>

- ・ 依頼日：令和3年7月1日
- ・ 依頼方法：①郵便にてアンケート用紙を配布し、記入後返送を依頼、
②WEBによる入力依頼
- ・ 対象事業者数：2,263
- ・ 回答締切日：令和3年8月2日
- ・ 回答数：691（回答率：30.5%）

問1. 回答事業所の業種

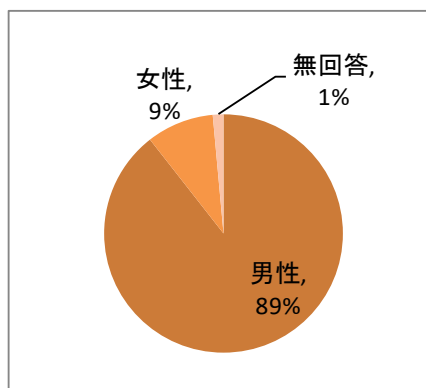
大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
A 農業、林業	8	01 農業	6
		02 林業	2
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0
		04 水産養殖業	0
C 鉱業、採石業、砂利採取業	2	05 鉱業、採石業、砂利採取業	2
D 建設業	191	06 総合工事業	70
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	42
		08 設備工事業	79
E 製造業	94	09 食料品製造業	9
		10 飲料・たばこ・飼料製造業	1
		11 繊維工業	1
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	2
		13 家具・装備品製造業	0
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0
		15 印刷・同関連業	3
		16 化学工業	11
		17 石油製品・石炭製品製造業	4
		18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	4
		19 ゴム製品製造業	1
		20 なめし革・同製品・毛皮製造業	2
		21 窯業・土石製品製造業	4
		22 鉄鋼業	6
		23 非鉄金属製造業	6
		24 金属製品製造業	17
		25 はん用機械器具製造業	0
		26 生産用機械器具製造業	2
27 業務用機械器具製造業	2		
F 電気・ガス・熱供給・水道業	22	28 電子部品・デバイス・電子回路製造業	1
		29 電気機械器具製造業	3
		30 情報通信機械器具製造業	0
		31 輸送用機械器具製造業	0
		32 その他の製造業	15
		33 電気業	8
		34 ガス業	6
		35 熱供給業	0
		36 水道業	7
		G 情報通信業	4
38 放送業	1		
39 情報サービス業	1		
40 インターネット付随サービス業	1		
41 映像・音声・文字情報制作業	0		
H 運輸業、郵便業	36	42 鉄道業	0
		43 道路旅客運送業	6
		44 道路貨物運送業	20
		45 水運業	0
		46 航空運輸業	0
		47 倉庫業	3
		48 運輸に附帯するサービス業	6
		49 郵便業(信書便事業を含む)	1

大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
I 卸売業、小売業	114	50 各種商品卸売業	5
		51 繊維・衣服等卸売業	0
		52 食料品卸売業	6
		53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	6
		54 機械器具卸売業	4
		55 その他の卸売業	12
		56 各種商品小売業	24
		57 織物・衣服・身の回り品小売業	5
		58 食料品小売業	11
		59 機械器具小売業	7
		60 その他の小売業	33
J 金融業、保険業	15	61 無店舗小売業	1
		62 銀行業	2
		63 協同組織金融業	2
		64 貸金業、クレジットカード業等 非預金信用機関	0
		65 金融商品取引業、商品先物取引業	2
		66 補助的金融業等	0
		67 保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	9
K 不動産業、物品賃貸業	36	68 不動産取引業	15
		69 不動産賃貸業・管理業	19
		70 物品賃貸業	2
L 学術研究、専門・技術サービス業	29	71 学術・開発研究機関	0
		72 専門サービス業(他に分類されないもの)	18
		73 広告業	0
		74 技術サービス業(他に分類されないもの)	11
M 宿泊業、飲食サービス業	52	75 宿泊業	4
		76 飲食店	44
		77 持ち帰り・配達飲食サービス業	4
N 生活関連サービス業、娯楽業	22	78 洗濯・理容・美容・浴場業	16
		79 その他の生活関連サービス業	1
		80 娯楽業	5
O 教育、学習支援業	6	81 学校教育	1
		82 その他の教育、学習支援業	5
P 医療、福祉	30	83 医療業	13
		84 保健衛生	1
		85 社会保険・社会福祉・介護事業	16
Q 複合サービス業	1	86 郵便局	0
		87 協同組合(他に分類されないもの)	1
R サービス業(他に分類されないもの)	72	88 廃棄物処理業	13
		89 自動車整備業	21
		90 機械等修理業(別掲を除く)	5
		91 職業紹介・労働者派遣業	4
		92 その他の事業サービス業	9
		93 政治・経済・文化団体	0
		94 宗教	0
		95 その他のサービス業	20
		96 外国公務	0
		T 分類不能の産業	7
無回答	28		

問2. 経営者及び事業所の概要

A. 経営者の性別

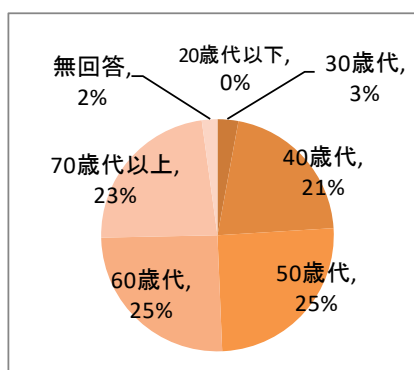
項目	回答数	比率
男性	618	89%
女性	63	9%
無回答	10	1%
合計	691	100%



男性経営者が全体の89%を占める。上期の調査と比較して比率に大きな変化はない。

B. 経営者の年齢

項目	回答数	比率
20歳代以下	0	0%
30歳代	20	3%
40歳代	146	21%
50歳代	175	25%
60歳代	175	25%
70歳代以上	160	23%
無回答	15	2%
合計	691	100%

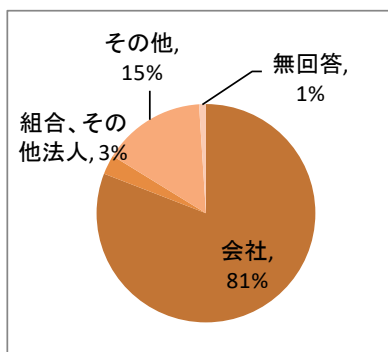


50代、60代が25%を占め、合わせれば全体の半分を占める。次いで70歳代以上が23%と、経営者全体の高齢化が顕著である。40歳代の経営者も21%存在するものの、30代以下は3%にとどまっている。「若いからよい」とは言い切れないが、次世代の経営者の出現や育成に期待したいところであり、新たに起業する者、事業承継による世代交代の育成支援も今後は必要となってくる。

C. 企業の形態

・形態

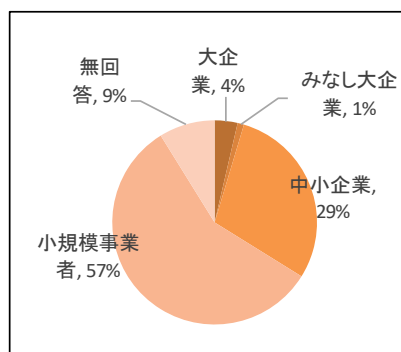
項目	回答数	比率
会社	559	81%
組合、その他法人	20	3%
その他	105	15%
無回答	7	1%
合計	691	100%



形態の約 81%が会社組織であり事業者である。組合、その他法人が3%と続き、その他は個人事業主と思われる。

・規模

項目	回答数	比率
大企業	25	4%
みなし大企業	7	1%
中小企業	202	29%
小規模事業者	396	57%
無回答	61	9%
合計	691	100%

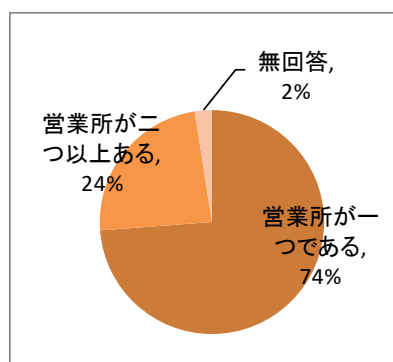


最も多い規模は小規模事業者で 57%、次いで中小企業が 29%、大企業が4%と続く。回答者の形態 81%が会社(法人)であるものの、86%が中小・小規模事業者である。

D. 事業所の所在状況

・営業所の数

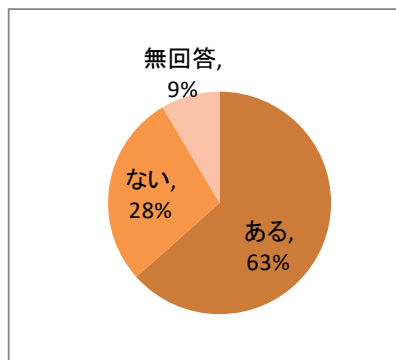
項目	回答数	比率
営業所が一つである	510	74%
営業所が二つ以上ある	164	24%
無回答	17	2%
合計	691	100%



営業所が一つの事業所が 74%を占め、前回調査の 75%と差はない。中小企業・小規模事業者は地域密着で事業を展開していることが伺える。

・市外の営業所の有無(営業所が二つ以上ある事業者に質問)

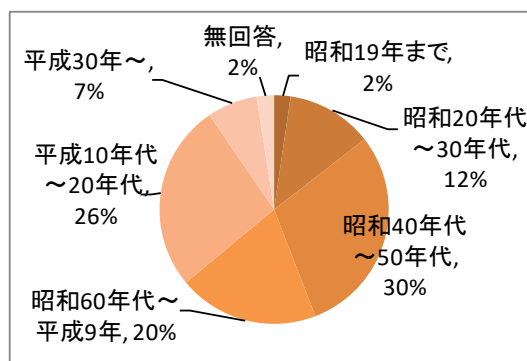
項目	回答数	比率
ある	104	63%
ない	46	28%
無回答	14	9%
合計	164	100%



営業所を複数有している事業者の中で、市外に営業所を有する事業者は 63%と、前回より6%増加した。コロナ禍による環境変化による対応なのか、その他の理由・要因によるものか、今後の調査課題である。

E. 現在地での開業年次

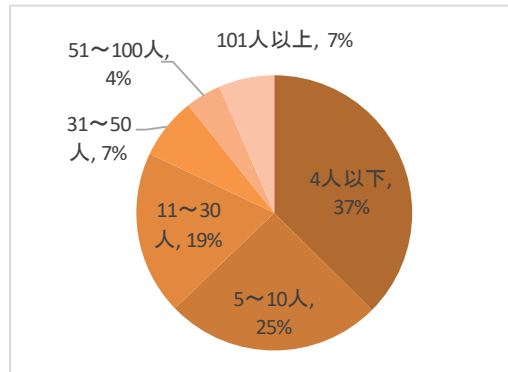
項目	回答数	比率
昭和19年まで	16	2%
昭和20年代～30年代	84	12%
昭和40年代～50年代	205	30%
昭和60年代～平成9年	137	20%
平成10年代～20年代	183	26%
平成30年～	49	7%
無回答	17	2%
合計	691	100%



昭和 40 年代から 50 年代に開業した割合が 30%と最も多い。業歴として概ね 40～50 年程度となり、地元根付いた事業者と言える。次いで平成 10～20 年代が 26%、昭和 60 年～平成9年が 20%、さらに平成 30 年以降も 7% (49 事業者)と、新たな事業者も生まれ、育ちつつある。

F. 従業員

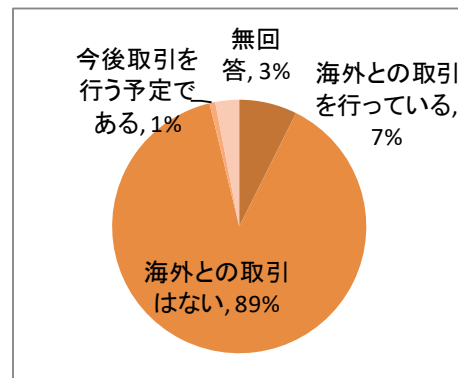
項目	回答数	比率
4人以下	259	37%
5～10人	175	25%
11～30人	133	19%
31～50人	50	7%
51～100人	29	4%
101人以上	45	7%
合計	691	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、37%を占める。次いで5～10人以下が25%と従業員規模が10人以下の事業者が62%を占め、この点は前回と1%の差異であり、小規模な事業者が多いという我が国の企業規模の構造そのものを反映しているといえる。

G. 海外取引

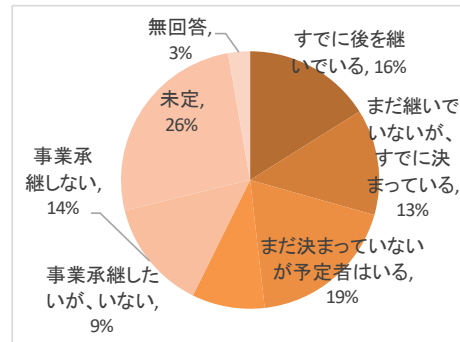
項目	回答数	比率
海外との取引を行っている	51	7%
海外との取引はない	614	89%
今後取引を行う予定である	5	1%
無回答	21	3%
合計	691	100%



9割以上の事業者は海外との取引は行っていない。また、海外との取引を行う予定であると答えた事業者の割合も1%に留まっている。前述の「小規模事業者が6割」、という結果を鑑みると、事業規模が小さい→海外進出できる体力(製品、商品、販路拡大、人材の確保などの経営資源)が乏しいことから、海外進出を行う経営資源や体力がないのは前回と同様である。少子高齢化による市場の縮小、ビジネスの広域化が進展など、市場を広く捉えていくことは今後の事業者の課題であり、コロナ禍による社会の変化にどう対応していくかがカギである。

H. 後継者

項目	回答数	比率
すでに後を継いでいる	111	16%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	92	13%
まだ決まっていないが予定者はいる	130	19%
事業承継したいが、いない	63	9%
事業承継しない	96	14%
未定	180	26%
無回答	19	3%
合計	691	100%



後継者がいるとした回答(「すでに後を継いでいる」、「まだ継いでいないが、すでに決まっている」)を合わせて29%と、3割近い事業者が後継者を決定している。前回の調査でも述べたが、「後継者の予定者」があくまで現経営者(多くは父親)が、本人の意思確認もせず一方的に決めているケースが多い。

また、現経営者の病気や急逝など、実際に対応しなければならない事情がない限り、事業承継は発動しにくく、外部からも話を切り出しづらいデリケートな問題である。日ごろからの情報提供による啓蒙、後継者育成の支援など、意識づけが重要である。

問3 景況感(前年同期「令和2年1~6月」と比較してどう変化があったか)

A. 業況

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	51	10%	114	16%
変わらない	185	35%	297	43%
悪化	271	52%	242	35%
無回答	17	3%	38	5%
合計	524	100%	691	100%
DI		-42.0		-18.5

「順調」と「変わらない」の回答割合が増加、「悪化」が減少している。結果、DI 値はマイナスではあるが、前回調査時から大幅に改善している。業況の悪化について底打ち感が出始めている。

B. 売上高

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	34	6%	60	9%
5~9%増	20	4%	41	6%
変わらない(±5%未満)	171	33%	285	41%
5~9%減	65	12%	62	9%
10~19%減	79	15%	86	12%
20~49%減	66	13%	96	14%
50%以上減	65	12%	37	5%
前年度は営業していない	4	1%	4	1%
無回答	20	4%	20	3%
合計	524	100%	691	100%
DI		-42.2		-26.0

「A.業況」と同様の傾向を示している。また、「変わらない」との回答割合が約40%を占めており、コロナ禍の影響を受けていない事業者が一定数いることがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	38	7%	68	10%
5~9%増	61	12%	112	16%
変わらない(±5%未満)	294	56%	413	60%
5~9%減	39	7%	31	4%
10%以上減	56	11%	39	6%
前年度は営業していない	2	0%	4	1%
無回答	34	6%	24	3%
合計	524	100%	691	100%
DI		0.8		15.9

「増加」との回答割合が増え、「減少」との回答が減少している。この動きが事業者の主体的なものか受け身の対応によるものかは不明であるが、事業コストの増加を受容する動きは広がってきていることがうかがえる。

D. 雇用状況

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できている	244	47%	313	45%
やや人員不足である	182	35%	260	38%
必要な人員が確保できず困っている	58	11%	79	11%
人員に余剰感がある	21	4%	17	2%
無回答	19	4%	22	3%
合計	524	100%	691	100%
DI	4.8		-1.3	

DI 値がプラスからマイナスに転じた。これは、雇用状況が「人余り」傾向から「人不足」傾向に転じたことの現れといえる。調査期間内において、売上増加等の理由によって人員増強の必要性を感じている事業者が増え始めている状況であることがうかがえる。

E. 設備投資

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	96	18%	117	17%
昨年よりも設備投資を減額	51	10%	52	8%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	93	18%	157	23%
設備投資は特に行っていない	256	49%	348	50%
無回答	28	5%	17	2%
合計	524	100%	691	100%
DI	8.6		9.4	

調査対象事業者が、元々設備投資を積極的に行う業種のみで構成されているわけではないため、「設備投資は特に行っていない」との回答が約半数を占める。また、DI 値についても大きな変化はない、設備投資意欲については、前回の調査結果と比較して大きな変化はない状況である。

F. 資金繰り

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	80	15%	111	16%
変わらない	285	54%	421	61%
悪化	136	26%	138	20%
無回答	23	4%	21	3%
合計	524	100%	691	100%
DI	-10.7		-3.9	

「良好」との回答割合が微増、「悪化」との回答が6%減少した。結果、DI 値が約7ポイント改善した。事業者の資金繰りの悪化傾向に歯止めがかかった状況である。

G. 資金繰り、資金調達方法(複数回答)

<前回>

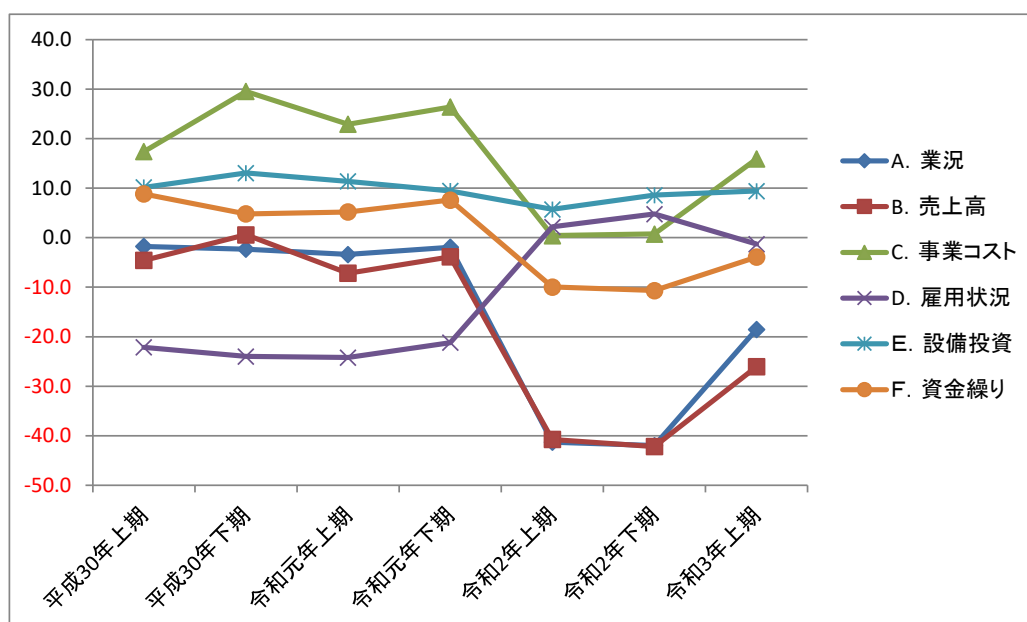
項目	回答数	割合
民間金融機関	220	42%
公的金融機関	141	27%
内部資金	78	15%
代表者または役員	70	13%
リース	17	3%
資産の売却	9	2%
社債の発行	5	1%
株式の発行	3	1%
企業間信用	1	0%
資産の流動化または証券化	1	0%
その他	6	1%

<今回>

項目	回答数	割合
民間金融機関	272	39%
公的金融機関	148	21%
代表者または役員	103	15%
内部資金	82	12%
リース	19	3%
資産の売却	11	2%
社債の発行	10	1%
株式の発行	3	0%
資産の流動化または証券化	1	0%
企業間信用	0	0%
その他	3	0%

今回の調査では、「民間金融機関」、「公的機関」との回答割合が減少した。他の資金調達方法の割合も変化がないため、資金調達に関する動きは落ち着きを見せつつある状況である。

・過去7回のDIの推移



前回の調査時から、「業況」「売上高」「資金繰り」といった経営状況を直接的に表す指標が改善傾向にある。令和2年の上期・下期の最悪期を脱し、文字通り底を打った状況にある。「雇用状況」については、コロナ禍期間中は過不足のない状況であることを示しており、雇用調整助成金によってバランスが保たれている状況がうかがえる。「設備投資」については、過去7回の調査で大きく変動することなく、経営環境には左右されない指標ということになる。元々事業者が経営手法の一つとして設備投資を認識しているのかどうか、認識している事業者は経営環境に関係なく常に設備投資の必要性を認識している事の現れではないかと思われる。

問4 景況感(今後6か月「令和3年7～12月」でどう変化するか)

A. 業況

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	33	6%	77	11%
変わらない	219	42%	373	54%
悪化	262	50%	235	34%
無回答	10	2%	6	1%
合計	524	100%	691	100%
DI		-43.7		-22.9

「順調」との回答割合がほぼ倍となり、「悪化」との回答が16%の減少となった。今後の業況については、コロナ禍後を見通して改善に向かうと考える事業者が増え始めている状況である。

B. 売上高

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	22	4%	44	6%
5～9%増	21	4%	45	7%
変わらない(±5%未満)	204	39%	333	48%
5～9%減	92	18%	85	12%
10～19%減	175	33%	73	11%
20～49%減			71	10%
50%以上減			29	4%
無回答	10	2%	11	2%
合計	524	100%	691	100%
DI		-42.7		-24.5

「A. 業況」と同様の傾向である。事業者が全体の半数以上となっていた減少を予想する事業者は半分以下となり、売上高の減少傾向に歯止めがかかると考えている事業者が増加している。

C. 事業コスト

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	35	7%	56	8%
5~9%増	60	11%	100	14%
変わらない(±5%未満)	337	64%	459	66%
5~9%減	36	7%	35	5%
10%以上減	40	8%	22	3%
無回答	16	3%	19	3%
合計	524	100%	691	100%
DI	3.6		14.3	

DI が 10 ポイント以上大きくなり、事業コスト増を許容する動きがうかがえる。コロナ禍後の経営環境改善局面でコスト増を許容する動きが続けば、経営環境改善に向けた動きの加速が期待できるようになる。

D. 雇用状況

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	247	47%	298	43%
やや人員不足となる	165	31%	251	36%
必要な人員が確保できない	62	12%	88	13%
人員に余剰感がでてくる	29	6%	28	4%
無回答	21	4%	26	4%
合計	524	100%	691	100%
DI	9.4		-1.9	

DI 値が 10 ポイント以上マイナスに動き、人手が余りそうと考えていた事業者の割合が大きかったが、今回の調査で解消された形となっている。前回の調査結果では、コロナ禍の長期化によって従業員を解雇する動きの加速が懸念されたが、今回の調査では、そのような動きはひとまずは回避された様子が見えてくる。

E. 設備投資

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額させる	55	10%	62	9%
昨年よりも設備投資を減額する	50	10%	41	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	70	13%	131	19%
設備投資は特に行わない	332	63%	437	63%
無回答	17	3%	20	3%
合計	524	100%	691	100%
DI	1.0		3.0	

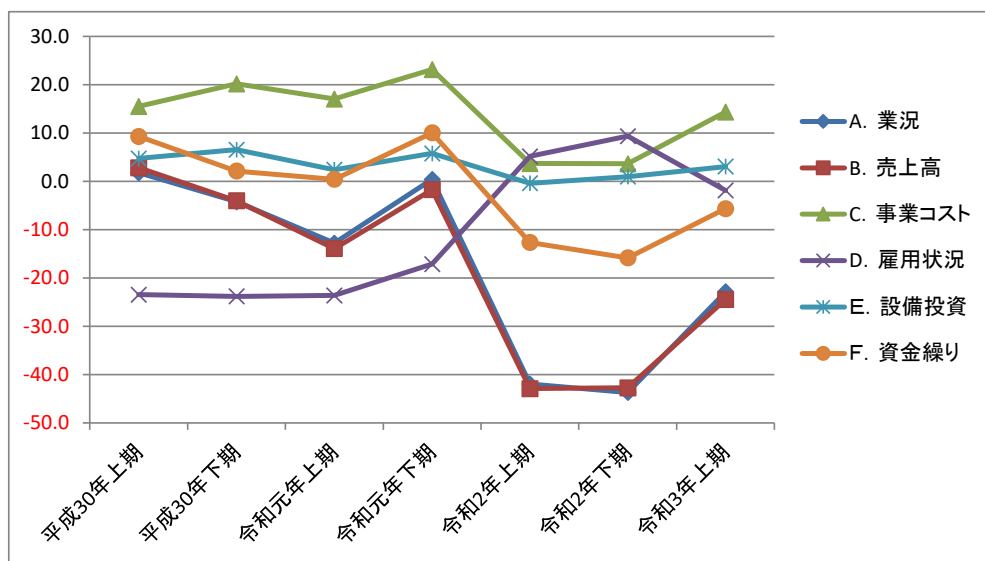
「昨年よりも設備投資を増額させる」、「昨年よりも設備投資を減額する」共に回答割合が減少し、DI 値は前回の調査から大きな変化はなかった。「設備投資は特に行わない」との回答が半数を超えて 63%に達しているため、しばらくは設備投資を積極的に行っていこうと考える事業者の割合に大きな変化はないと思われる。

F. 資金繰り

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	56	11%	87	13%
変わらない	293	56%	430	62%
悪化	139	27%	126	18%
無回答	36	7%	48	7%
合計	524	100%	691	100%
DI		-15.8		-5.6

前回の調査結果と比べて、「悪化」との回答比率が 27→18%と9ポイント減少している。一方、「良好」との回答比率も微増となり、今後は資金繰りの悪化に歯止めがかかっていくと考える事業者割合が多くなっていることがうかがえる。ただ、今後については、返済猶予期間を設定してコロナ融資によって借入を増やした事業者の中には、令和3年中に返済が始まる事業者がいると思われる。返済計画の見直しなどのサポートのニーズが増加することが予想される。

過去7回のDIの推移

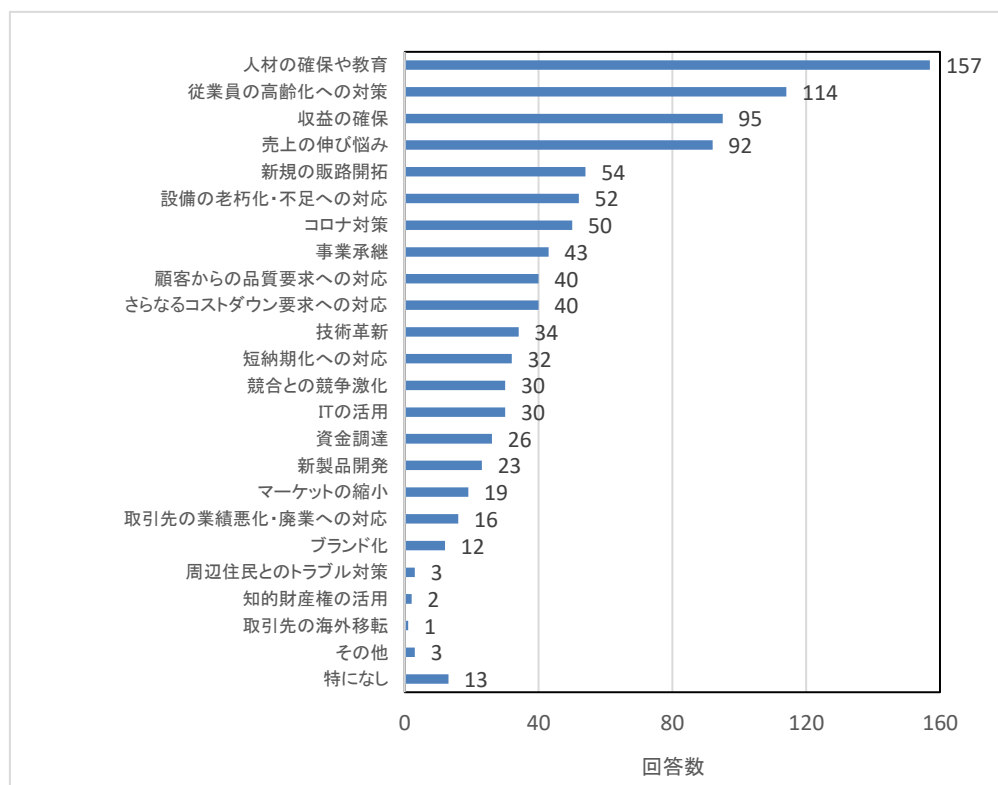


問3の実績比較と同様の状況である。「業況」「売上高」「資金繰り」といった経営状況を直接的に表す指標が改善傾向にあり、経営環境に明るさが見えてきている。今後は、景気の戻りのタイミングにうまく乗り、事業を進めていくことが重要になる。事業者の機動力が問われる局面になると思われる。

問5 事業所での課題(複数回答)

【製造業・建設業・運送業の方】

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	157	51%
従業員の高齢化への対策	114	37%
収益の確保	95	31%
売上の伸び悩み	92	30%
新規の販路開拓	54	17%
設備の老朽化・不足への対応	52	17%
コロナ対策	50	16%
事業承継	43	14%
顧客からの品質要求への対応	40	13%
さらなるコストダウン要求への対応	40	13%
技術革新	34	11%
短納期化への対応	32	10%
競合との競争激化	30	10%
ITの活用	30	10%
資金調達	26	8%
新製品開発	23	7%
マーケットの縮小	19	6%
取引先の業績悪化・廃業への対応	16	5%
ブランド化	12	4%
周辺住民とのトラブル対策	3	1%
知的財産権の活用	2	1%
取引先の海外移転	1	0%
その他	3	1%
特になし	13	4%

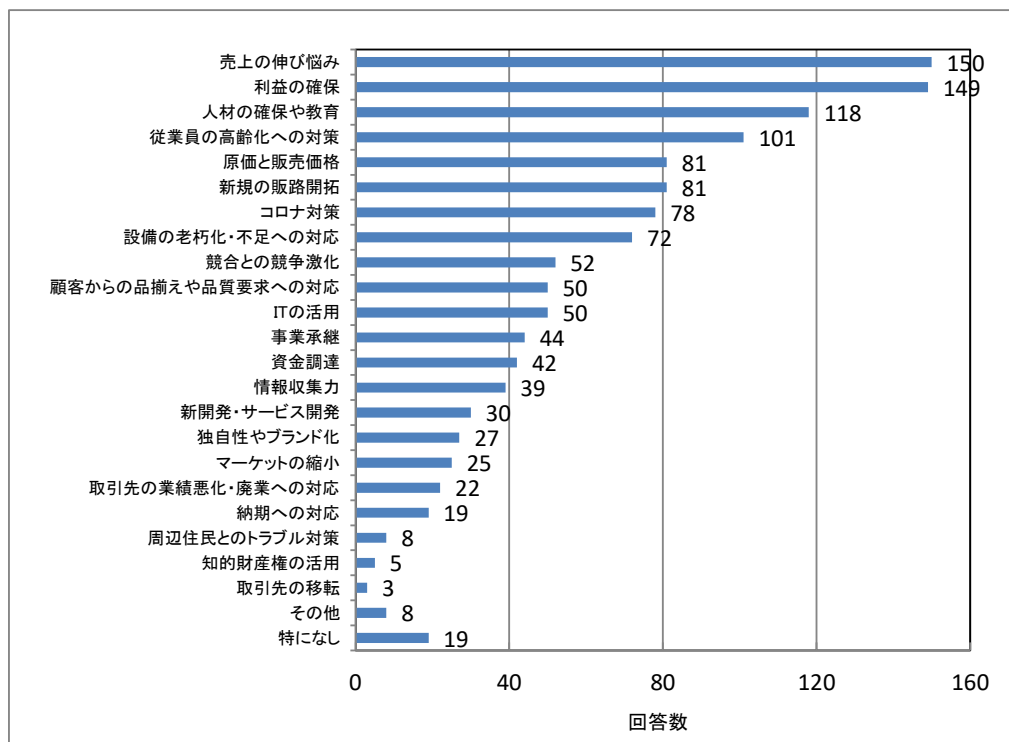


「製造業、建設業、運送業」の課題上位は、上から「人材の確保や教育」(51%)、「従業員の高齢化への対策」(37%)、収益の確保(31%)、「売上の伸び悩み」(30%)である。今回調査での大きな変化は、「従業員の高齢化への対策」であり、前回調査比で5%増加している。その他増加した項目は、「人材の確保や教育」(プラス1%)、「売上の伸び悩み」(プラス1%)、「新規の販路開拓」(プラス1%)であり、事業者としては、「課題として『人材の確保、育成』が喫緊に対策が必要であり、併せて『売上・販路開拓』に不安がある」、という懸念があることが窺える。

さらに、今回課題として「コロナ対策(16%)」が上がった。新型コロナウイルスの影響を比較的受けにくいとされる製造業、建設業、運送業においても、新型コロナウイルス対策は課題であると、事業者は認識していることが思料される。

【小売業・サービス業・その他の業種の方】

項目	回答数	割合
売上の伸び悩み	150	39%
利益の確保	149	39%
人材の確保や教育	118	31%
従業員の高齢化への対策	101	27%
原価と販売価格	81	21%
新規の販路開拓	81	21%
コロナ対策	78	20%
設備の老朽化・不足への対応	72	19%
競合との競争激化	52	14%
顧客からの品揃えや品質要求への対応	50	13%
ITの活用	50	13%
事業承継	44	12%
資金調達	42	11%
情報収集力	39	10%
新開発・サービス開発	30	8%
独自性やブランド化	27	7%
マーケットの縮小	25	7%
取引先の業績悪化・廃業への対応	22	6%
納期への対応	19	5%
周辺住民とのトラブル対策	8	2%
知的財産権の活用	5	1%
取引先の移転	3	1%
その他	8	2%
特になし	19	5%



「小売業・サービス業・その他の業種の方」の場合、「製造業、建設業、運送業」と比較すると、数字の変動幅が大きい。具体的には「売上の伸び悩み」(プラス1%)、「利益の確保」(1%)、「人材の確保や教育」(プラス8%)、「従業員の高齢化への対策」(プラス10%)、「原価と販売価格」(プラス8%)、「新規の販路開拓」(3%)、「設備の老朽化・不足への対応」(プラス2%)となっている。

特に大きい変化は、「従業員の高齢化への対策」「人材の確保や教育」であり、「製造業、建設業、運送業」以上にこれらの項目を課題ととらえている様子が窺える。

さらに「原価と販売価格」に関しても数字は増加しており、原価及び値付けにも課題を抱えている、という結果が出ている。

また、「コロナ対策」が20%となっており、「製造業、建設業、運送業」よりもより密接に顧客・消費者と接する機会の多い「小売業・サービス業・その他の業種」では新型コロナウイルス対策を課題に挙げていることがわかる。

問6 「インボイス制度」導入に向けた準備状況

項目	回答数	割合
請求書等発行システムや経理・受発注システムの入替・改修等を行っている	22	3%
情報収集は行っているが、具体的には取り掛かっていない	129	19%
情報提供を受けたことはあるが、どのような準備が必要か分からない	70	10%
特に何もしていない	426	62%
その他	14	2%
無回答	30	4%
合計	691	100%

インボイス制度は「適格請求書等保存方式」のことである。複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式として導入される。適格請求書発行事業者が発行する「適格請求書」の保存が仕入税額控除の要件となる。「適格請求書」は商品ごとの消費税率や消費税額が明記された請求書であり、請求書のなかに消費税率が複数ある場合に、それぞれの商品の税率と税額を正確に把握するために使われる。これにより、売手が買手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えられるようになっている。

インボイス制度が始まると、適格請求書発行事業者に登録できない免税事業者は適格請求書を発行できないため、売上に対する消費税が請求できなくなる。それにより仕入れに関する消費税負担が売上分の消費税との差し引きなしでそのままのしかかってくることになり、事業者の負担が大きくなってしまう。制度に対しては、62%の事業者が「特に何もしていない」と回答しており、「情報提供を受けたことはあるが、そのような準備が必要か分からない」(10%)と合わせると72%の事業者が制度に関する理解が不十分であることが推察される。

問7 「インボイス制度」、免税事業者からの仕入への対応

項目	回答数	割合
免税事業者との取引は一切行わないようにする予定	45	7%
一部免税事業者を除いては取引は行わない予定	14	2%
経過措置がある間(6年間)は免税事業者との取引を行う予定	23	3%
免税事業者であるということで取引を行うか否かの判断はしない予定	70	10%
まだ分からない	450	65%
その他	19	3%
未回答	70	10%
合計	691	100%

「インボイス制度」が開始されるのは 2023 年(令和5年)10 月1日である。既に登録申請書の提出が可能となっているが、免税事業者からの仕入れの対応に関しては「まだ分からない」と回答している事業者が 65%であり、半数以上が未対応である。

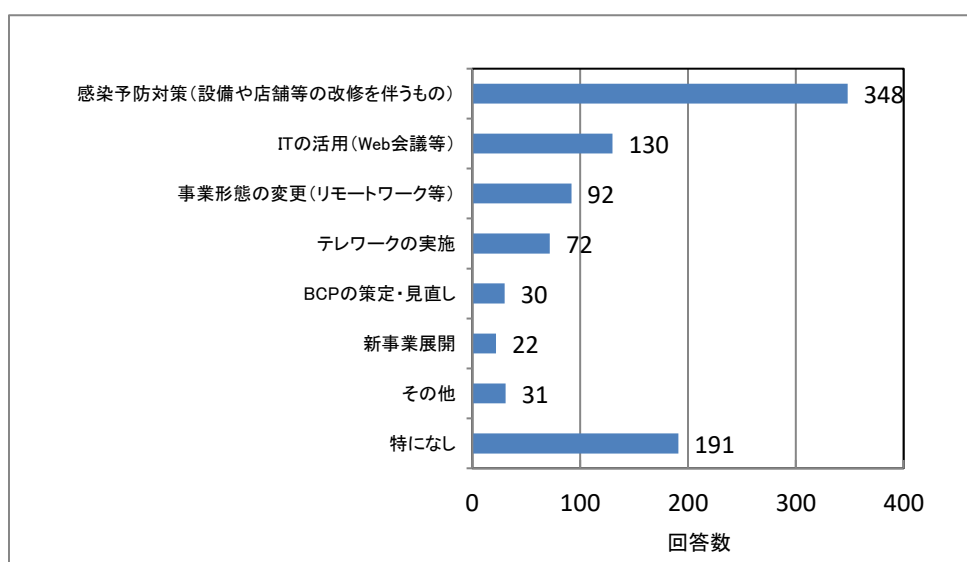
問8 「インボイス制度」、今後の免税事業者かどうかの把握

項目	回答数	割合
今でも取引先が免税事業者かどうか把握できている	77	11%
今では取引先が免税事業者かどうか把握していないが、インボイス導入以後は把握するつもり	131	19%
今では取引先が免税事業者かどうか把握しておらず、インボイス導入以後どうするかは検討中	212	31%
今では取引先が免税事業者かどうか把握しておらず、インボイス導入以後も把握しない	117	17%
その他	40	6%
未回答	114	16%
合計	691	100%

取引先が免税事業者かどうか把握していない、と現時点で回答している事業者は、67%であり、制度の開始までまだ間があるためか、取引先の状況の把握に関しては進んでいない。「インボイス導入以後は把握するつもり」(19%)、「インボイス導入以後どうするかは検討中」(31%)、「インボイス導入以後も把握しない」(17%)と、制度導入以後に対応する旨の回答の割合がそれぞれ 15%以上回答している。問6～8の結果から、制度が開始してから混乱を招かぬよう、制度の説明や情報提供を今のうちから行っていく必要がある。

問9 「ウィズコロナ」、「アフターコロナ」への今までの対策(複数回答)

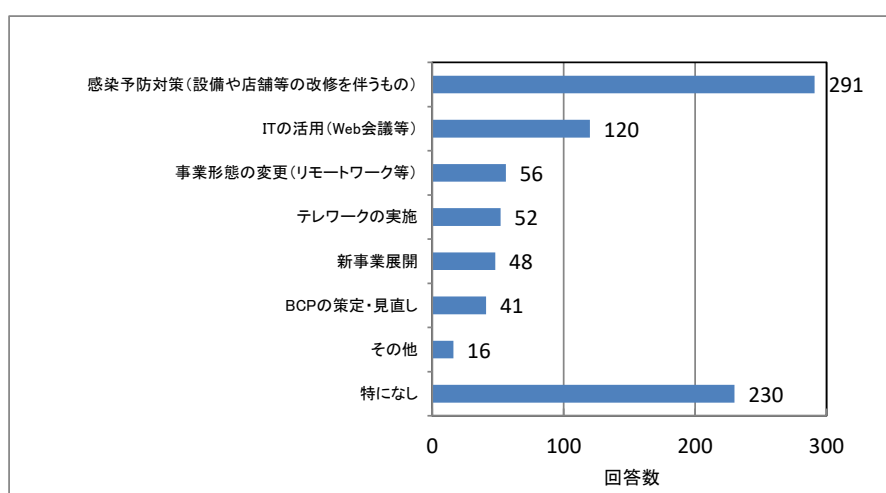
項目	回答数	割合
感染予防対策(設備や店舗等の改修を伴うもの)	348	50%
ITの活用(Web会議等)	130	19%
事業形態の変更(リモートワーク等)	92	13%
テレワークの実施	72	10%
BCPの策定・見直し	30	4%
新事業展開	22	3%
その他	31	4%
特になし	191	28%



「感染予防対策」を実施したとの回答比率は 50%となり、アンケート回答事業者の半数は何か感染予防対策を実施している。「IT の活用」、「事業形態の変更」、「テレワークの実施」については 2 割に満たない状況であり、これらの取組みが奨励されきたにも関わらず、結局は積極的に取り組んだ事業者が多くなかったということである。果たして本当に必要な取組みだったのか検証が必要である。「BCP の策定・見直し」については、一般的に B to B の事業においては取組みの意義は高いが、一般消費者向けの事業者にとっては、策定意義を見出すことは難しかったと思われる。「新事業展開」については、事業再構築補助金が実施されているが、一般事業者にとっては取組みの一つであるという認識が低かったことがうかがえる。

問10 「ウィズコロナ」、「アフターコロナ」への今後の対策(複数回答)

項目	回答数	割合
感染予防対策(設備や店舗等の改修を伴うもの)	291	42%
ITの活用(Web会議等)	120	17%
事業形態の変更(リモートワーク等)	56	8%
テレワークの実施	52	8%
新事業展開	48	7%
BCPの策定・見直し	41	6%
その他	16	2%
特になし	230	33%



「感染予防対策」を実施したとの回答比率は 42%となり、継続的な感染対策の必要性を感じている事業者が多いことがうかがえる。「IT の活用」、「事業形態の変更」、「テレワークの実施」については、問9よりも少ない回答比率となっており、今後も取り組む意思がない事業者が多い状況である。「新事業展開」と「BCP の測定・見直し」については、問9よりも回答比率が増えており、今まで取り組めていなかったが、これから取り組んでいきたいと考えている事業者が一定数存在している状況である。

問11 業務のデジタル化状況

・取引先との情報共有、営業等の手法

頻度1			頻度2			頻度3		
項目	回答数	比率	項目	回答数	比率	項目	回答数	比率
Eメール	219	32%	電話	146	21%	FAX	121	18%
電話	167	24%	Eメール	132	19%	郵送	108	16%
FAX	79	11%	FAX	132	19%	電話	91	13%
対面	68	10%	郵送	60	9%	対面	88	13%
SNS(LINE含む)	21	3%	対面	39	6%	Eメール	73	11%
郵送	19	3%	SNS(LINE含む)	37	5%	SNS(LINE含む)	33	5%
専用ソフト	17	2%	Web会議ツール	29	4%	Web会議ツール	22	3%
Web会議ツール	11	2%	専用ソフト	14	2%	専用ソフト	13	2%
その他	15	2%	その他	10	1%	その他	10	1%

古典的な手法である「電話」、「FAX」を抑えて、「Eメール」頻度1位のトップの回答となった。取引先とのやり取りをする方法として定着した手法であることがうかがえる。コロナ禍で「Web会議ツール」が一気にコミュニケーションツールとしてポピュラーになった感があったが、実際に活用している事業者は少数である。

・社内での情報共有の手法

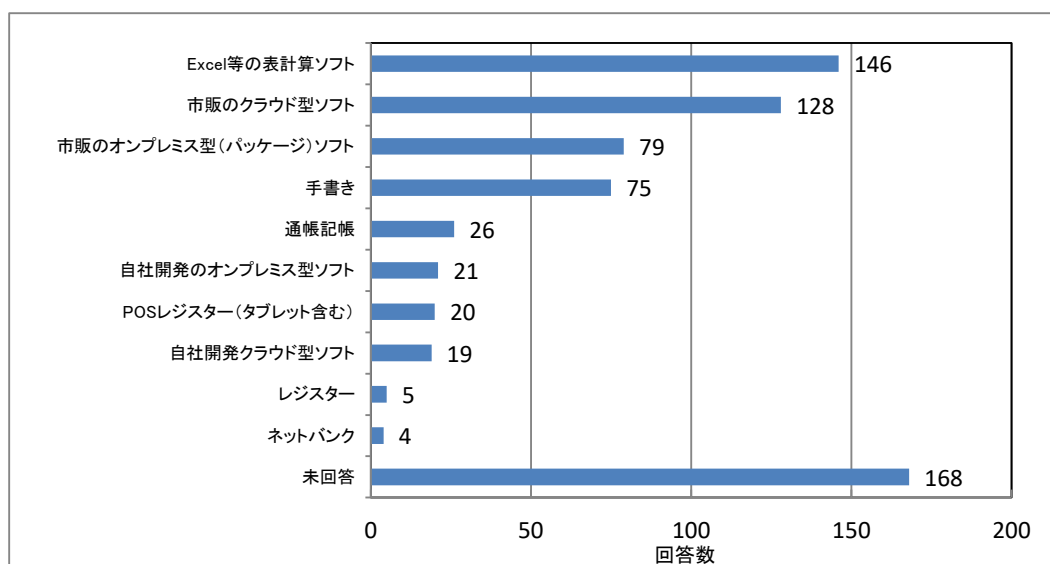
頻度1			頻度2			頻度3		
項目	回答数	比率	項目	回答数	比率	項目	回答数	比率
対面	237	34%	電話	171	25%	電話	97	14%
Eメール	111	16%	Eメール	86	12%	対面	53	8%
電話	109	16%	SNS(LINE含む)	61	9%	Web会議ツール	26	4%
SNS(LINE含む)	62	9%	対面	59	9%	郵送	25	4%
専用ソフト	17	2%	FAX	37	5%	Eメール	17	2%
Web会議ツール	10	1%	Web会議ツール	30	4%	専用ソフト	4	1%
FAX	5	1%	専用ソフト	14	2%	FAX	0	0%
郵送	3	0%	郵送	11	2%	SNS(LINE含む)	0	0%
その他	10	1%	その他	7	1%	その他	6	1%

「対面」が頻度1位のトップの回答となった。テレワークが浸透していない現状を踏まえると、会って話をする姿勢が基本であることがうかがえる。その他は「電話」、「Eメール」を活用している。社外とのやり取りの状況とは異なるのは、「SNS」を手段とした活用しているとの回答が多く、社内の情報共有手段として定着していることがうかがえる。「Web会議ツール」については、社外とのやり取りと同様、活用している事業者は少ない状況である。

問12 経理事務のデジタル化状況、最も中心的なツール

・売上、仕入の集計

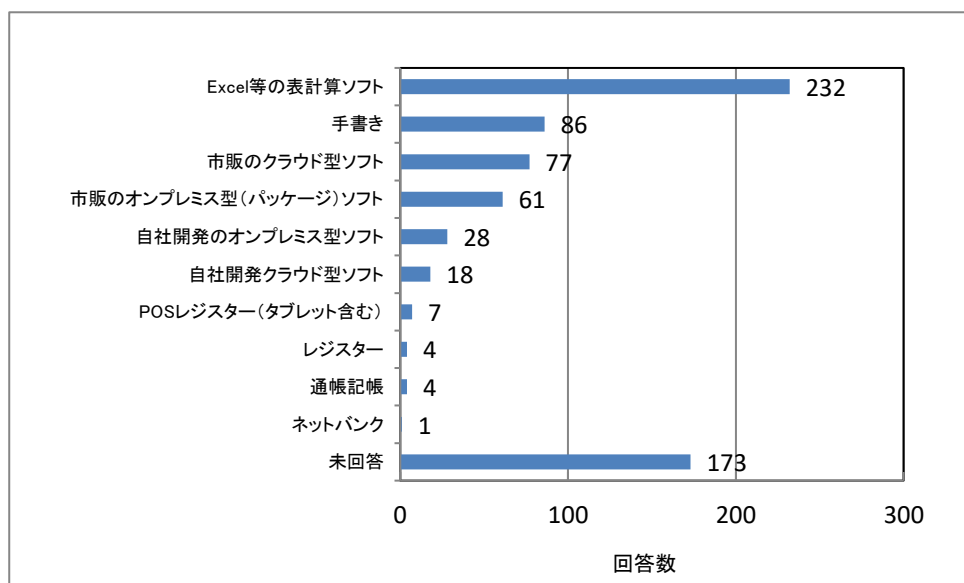
項目	回答数	割合
Excel等の表計算ソフト	146	21%
市販のクラウド型ソフト	128	19%
市販のオンプレミス型(パッケージ)ソフト	79	11%
手書き	75	11%
通帳記帳	26	4%
自社開発のオンプレミス型ソフト	21	3%
POSレジスター(タブレット含む)	20	3%
自社開発クラウド型ソフト	19	3%
レジスター	5	1%
ネットバンク	4	1%
未回答	168	24%
合計	691	100%



「Excel等の表計算ソフト」、「市販のクラウド型ソフト」、「市販のオンプレミス型(パッケージ)ソフト」との回答が上位となっており、これら3項目の合計回答比率が51%となった。アンケート回答事業者の約半数がこの3つの方法のいずれかで売上・仕入の管理をしている状況である。一方、「手書き」、「通帳記帳」といった管理しているとは言い難い状況の事業者が合計で15%、おそらく何も管理していない状況と予想される「未回答」が24%に達している。これら4割弱の事業者については、経営的な支援を行ったとしても効果を上げることが困難な状況になっている場合が多いことを認識する必要がある。

・請求書等の作成

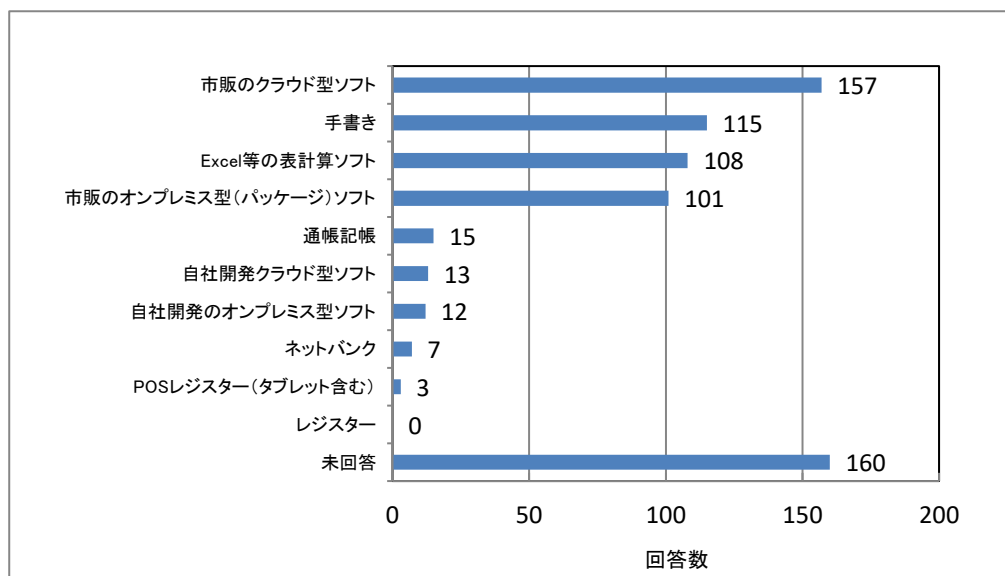
項目	回答数	割合
Excel等の表計算ソフト	232	44%
手書き	86	16%
市販のクラウド型ソフト	77	15%
市販のオンプレミス型(パッケージ)ソフト	61	12%
自社開発のオンプレミス型ソフト	28	5%
自社開発クラウド型ソフト	18	3%
POSレジスター(タブレット含む)	7	1%
レジスター	4	1%
通帳記帳	4	1%
ネットバンク	1	0%
未回答	173	33%
合計	691	100%



「Excel等の表計算ソフト」との回答が44%であり、表計算ソフトで請求書のフォーマットを作成し、必要事項を記入し印刷することで請求書を作成している事業者が半数近くに達する状況である。「手書き」との回答が16%だったことから、6割の事業者が手作業で請求書を作成していることになる。通常の請求書の作成枚数によるが、請求書作成業務負荷が高い状況であれば、ソフトの導入によって売上の把握と一元的な管理が可能になり、大幅な業務改善効果が期待できる。このような期待ができる事業者に対しては、IT補助金の活用などで積極的にソフトの導入を推進していくことを考えたい。

・帳簿の作成

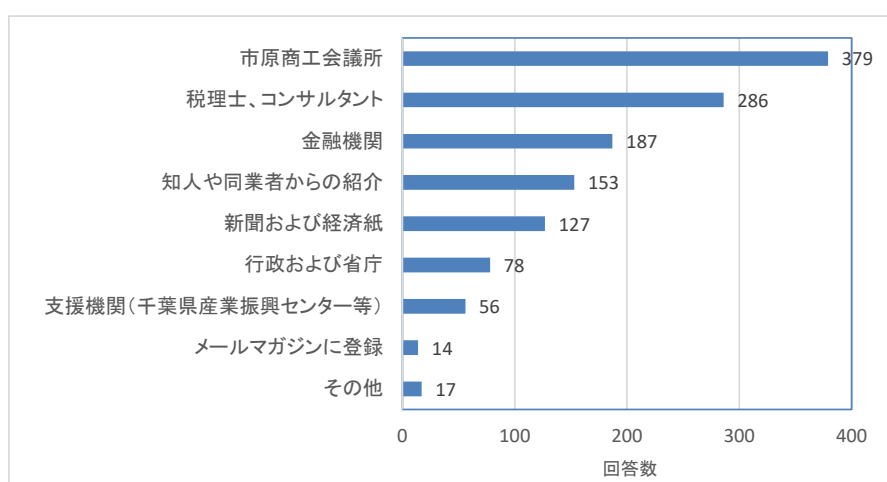
項目	回答数	割合
市販のクラウド型ソフト	157	30%
手書き	115	22%
Excel等の表計算ソフト	108	21%
市販のオンプレミス型(パッケージ)ソフト	101	19%
通帳記帳	15	3%
自社開発クラウド型ソフト	13	2%
自社開発のオンプレミス型ソフト	12	2%
ネットバンク	7	1%
POSレジスター(タブレット含む)	3	1%
レジスター	0	0%
未回答	160	31%
合計	691	100%



「市販のクラウド型ソフト」との回答が3割となり、決算業務の自動化が進んでいる一方で、「手書き」と「Excel等の表計算ソフト」との回答が2割強あり、両者を合計した4割強の事業者においては、決算業務の効率化の余地が存在している状況である。また、未回答が31%あり、これらの事業者については、帳簿作成業務から決算業務まで税理士に丸投げしている可能性が高く、自社の経営状況の把握機会が決算月の2か月後の税務申告時期のみになっていることが想定される。帳簿作成から決算業務までのプロセスを事業者ごとに把握した上で、それぞれに合った支援をすることで、きめ細やかな対応が可能になっていく。

問13 中小企業施策等の情報の取得方法(複数回答)

項目	回答数	比率
市原商工会議所	379	72%
税理士、コンサルタント	286	55%
金融機関	187	36%
知人や同業者からの紹介	153	29%
新聞および経済紙	127	24%
行政および省庁	78	15%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	56	11%
メールマガジンに登録	14	3%
その他	17	3%



中小企業施策等の情報の取得方法は、72%の事業者が「商工会議所」と回答している。前回は61%、前々回は50%であったため、商工会議所を情報源とする事業者が増加していることがわかる。その他増加しているのが「金融機関」(プラス7%)であり、経営と直結する金融機関を情報源としている様子がうかがえる。

逆に前回と比べ減少したのは「税理士・コンサルタント」が18%減少の37%、「新聞・経済紙」が1%減少の25%、「知人や同業者からの紹介」が9%減少の20%である。上記から、事業者が頼りにしているのが、又聞き・人づての情報ではなく、経営に直結し発信源としてより確実な「商工会議所」や「金融機関」であることが見えてくる。

問14 市原市、市原商工会議所に望むこと

<市原市に対して>

【新型コロナウイルス対策】

- ・コロナ対策について、他の自治体と比較して市原市は最低。
- ・居酒屋は大変です！
- ・早くコロナワクチン。
- ・コロナ感染予防対策 ワクチンなど。
- ・2022 年もコロナ状況がつづくならば支援金(給付金、助成金)の継続をして頂きたいです。
- ・コロナ対策としてのワクチン接種の促進を早急に進めていただきたい。
- ・このアンケートで何がわかるのだろうと疑問を感じます。何の役に立つのでしょうか？コロナのことも含めて、もっと市にある企業によりそってる感じ全く感じない。
- ・コロナ対応 ワクチン。
- ・コロナ禍の対策は十分にいただきました。誠に感謝申し上げます。今後は衰退した観光業が復活する事と(コロナによる)移住者を増やすチャンスだと思うので、市としてアピールを強化すると人口増加につながるかと。
- ・コロナ対応 お疲れ様です。職員の方々に感謝しています。
- ・コロナワクチン接種を美容は対面なので、優先的に確保してほしい。
- ・国、県、市 共にコロナ以前の営業内容の悪い企業を見捨てている。市県民税減額してほしい。
- ・コロナ対策。市外在住者へのワクチン接種対応。
- ・飲食店にかかわらず建設業にもかなりコロナ影響が出ています。補助金等の時期がずれているため活用しにくい事もありました。補助金の締切をもっと長めにしてほしい。
- ・コロナ助成金！！市内循環バスの運行。買物難民をなくす。
- ・コロナの為売上げ減少の為 支援金対策をお願い致します。
- ・まん延等防止等重点措置等が継続される状況下では、協力金や雇用調整助成金だけの企業存続が不可能です。当社のような中途半端な規模の企業は、これ以上の借入で会社を維持することが出来ません。現在の時間制限や酒類提供時の人員制限を早期に解除願います。
- ・コロナワクチンの早急な接種対応。
- ・ワクチン接種の加速 蔓延防止措置からの早めの脱却。
- ・マン防や緊急宣言により経営が悪化するのは飲食店だけではありません。
- ・酒類業への十分な補償を求めます！

【補助金・助成金・融資制度・税制ほか事業支援制度】

- ・支援金制度の情報を教えてほしい。
- ・中小企業に対しての補助金、助成金の充実。

- ・他都道府県に劣らない資金繰りに対する制度に期待(例:品川区の斡旋制度はとても良い)。
- ・事業補助金の情報。
- ・融資の利子補給拡充を希望します。
- ・公的資金の融資ツールを増やしてほしい。
- ・設備投資、建て替えの助成金、補助金。
- ・節税。
- ・設備投資、特に省エネ、カーボンニュートラルに向けた取り組みへの助成拡充。
- ・税金が高い。健康保険。
- ・公的資金の融資ツールを増やしてほしい。
- ・法人税・固定資産税率の低減。
- ・給付金。
- ・設備計画に対する市独自の補助金制度の創設。
- ・雇用の大きい企業への支援または補助。
- ・他業種に進出の際のアドバイス。
- ・事業創出への支援 経済活性化の為にインフラ提供。
- ・南部方面へ小規模事業者でもいいので起業させてほしい。
- ・専門家派遣制度。
- ・求職者と法人の求職マッチングイベントの企画・開催。

【街づくり・地域活性化・観光】

- ・子供達が安全に過ごせる良い環境を作ってもらいたいです。
- ・工業団地の造成・誘致、市原市の知名度を高める為スポーツ特区(ゴルフスクール・合宿所)を設置する。
- ・展示会等に積極的なバックアップ、特工地区の整備。
- ・せっかくチバニアンがあるので、もう少しそこを売りにして活性化してほしい。
- ・市の経済向上、発展活性化と児童(子供)に関する福祉。
- ・交通渋滞の解消、労働力人口の増加。
- ・古民家を核とした、地域開発をお願いしたい。
- ・若い人が流入して来るような街づくり。
- ・定住人口増に対する施策。
- ・災害に強い町づくり。
- ・道路を片側2車線以上にしてほしい。田舎であるメリットが少ない。
- ・市道路整備。過疎地域への支援。
- ・当、牛久地区も他地区に共通した難題が山積しております。近年は先ず各組織の若返りを図り新しい「力」が芽生えて来たところ。この「力」を大きく育てて行く「力」を望むところ。「市」や「会議所」の担当者側面からの応援をお願いする次第です。

- ・人口はまあ多いが、認知度が低い。国分寺とか作っちゃう？ぞうの国バックアップとか……。
- ・若い人の子育てしやすい市原市にして欲しい。
- ・市原市が盛り上がっていくような対策をしてほしい。
- ・人口減少の歯止めに対する施策の検討。
- ・16号道路の右折車線設置(渋滞緩和の為)。
- ・シャッター街の回復。
- ・活気ある市原に。
- ・少子高齢化が進み山間部の道路周辺や山林などの環境維持を担ってきた集落や自治会が機能不全になっています。災害を防ぐために山間部の小さな集落が続けてきた努力を途切れさせぬよう都心部から山間部にかけてバランスよく政策を進めて頂けたらと思います。
- ・クーポン配布で、みんなが動きやすくなる仕組み。
- ・公共事業の推進をお願いしたい。
- ・福祉の充実。
- ・若い世代をターゲットにした訴求、知名度向上の取り組み。マンガやアニメ等のコンテンツとのタイアップ、そういったイベント支援への注力を、地域観光資源の活用と絡めながら取り組んで欲しい。更科日記千年紀も、非常にもったいない展開だったように思う。コロナ禍とも被ってしまったので、今後も展開を期待したい。
- ・地域や地域企業とのマッチング、シナジー。

【情報発信・情報共有】

- ・ポスターや地域情報のチラシ、パンフレットがほしいです。
- ・市の施策が全くわからない。
- ・①収納のデジタル化、マイナンバーカードを有効に使い料金の支払いをマイナンバーで行える様にしてください。②防災対策のデジタル化 5G6G に対応した防災対策に取り組んで欲しいと思います。
- ・指定管理業者の労働条件について、管理された状態か教えていただきたい。
- ・デジタル化を図る。市民個別の紐づけを進めていけること。書類の web 上でのやりとり。
- ・土、日の窓口を開けてほしい。平日も 6 時か 7 時まで仕事帰りに寄りたい。
- ・他の市の情報の公開。
- ・支配人会を通して情報共有の強化。
- ・HP をもう少しわかりやすく→情報の提供。何を言っても変わらないので×。

【その他】

- ・市原市に税金を納めてるのだから地元の業者に仕事を回すべき。
- ・利用者の出欠状況により収入が変動。安定させてほしい。
- ・毎回アンケートで解答していますが、何の変化もないですね。
- ・有害物質(鉛、PCB、アスベスト、ダイオキシン、リフラクトリーセラミックファイバー)に対して公共工事で

の対策にご協力できますので、お問い合わせください。

- ・他の業種にも影響が出ている場合のサポートがほしい。
- ・精力的に活動されていると思います。
- ・税金を生活保護費等福祉に使う場合は、それなりの対応策を厳密に調査されたい。
- ・当事業所の地元である市原市には、多くの点でご支援、ご協力を頂いており、大変感謝しています。今度共、情報共有し連携を取った対応をさせて頂きたく思っています。
- ・記入内容について、資本金等を除き、当該事業所(千葉工場)を前提に記載致しました。またこちらは製造工場であり、販売活動は行っていない等により空欄が多数あります。ご容赦頂けますようお願い致します。
- ・たいして改善ないので、アンケートとかやめてほしい。ムダ。
- ・「守り」から「攻め」への施策転換をお願いしたい。
- ・この間宿舎の前の道路工事で車の出入りが悪くなり、工事屋さんに行ったら、お金(88,000 円)を取られました。これって、道路なおさない方が良かった。
- ※日給／月給支払者に対して福利厚生費掛かりすぎる。

<市原商工会議所に対して>

【新型コロナウイルス対策】

- ・居酒屋は大変です！
- ・アフターコロナ。
- ・コロナ対策。市外在住者へのワクチン接種対応。
- ・コロナ対応 ワクチン。
- ・職域接種など中小企業向けの総合的窓口として動いていただきたい。
- ・飲食店には助成金が出るのになぜ小売業は1回だけ？
- ・コロナワクチンの早急な接種対応。
- ・今回の職域接種の案内はとても助かりました。

【事業者支援】

- ・小規模事業者の応援をお願いします。
- ・設備計画に対する市独自の補助金制度の創設。
- ・より早く施策情報がほしい。
- ・補助金に関する情報を随時提供して頂きたい。
- ・人材を紹介して頂きたい。
- ・展示会に出展のフォロー、バックアップ、BCP 策定支援等。
- ・会員同士のつながりを作る。

- ・各種研修の実施。
- ・各地の空き家情報等を明確にして、住宅の活性化策を企画してほしい。
- ・郵送でも補助金のお知らせが欲しい。
- ・事業補助金の情報。
- ・融資や店舗出店のサポート。
- ・他業種に進出の際のアドバイス。
- ・①バイオマス発電事業に対する取り組みについて支援をお願いします。②農業、林業に対する新しい取り組みについて支援をお願いします。
- ・小規模事業者の利用できる助成金制度を紹介して欲しい。
- ・販売経路の紹介をしてほしい。
- ・「設備投資、特に省エネ、カーボンニュートラルに向けた取り組みへの助成拡充」について行政への働きかけ。
- ・マッチングシステムを確立させて、商売を広げる役割を担ってほしい。
- ・地域や地域企業とのマッチング、シナジー。
- ・南部方面へ小規模事業者でもいいので起業させてほしい。
- ・まじめな大工さん等、建設業者で仕事が減ってこまってる方を紹介してください。
- ・地元活性の為に各種活動に感謝いたします。新型コロナ終息後にマルシェ等に参加させていただきたく考えております。
- ・商工会議所への意見ではありませんが、日本政策金融公庫の対応がコロナ禍での対応が中小企業であっても利益が出ていない企業への対応や取り組みが市中銀行より厳しい。政府の方針が反映されていません。今年の2月に融資を断られたことや以前も同様な対応がありました。商工会議所も日本政策金融公庫へ融資を繋いでいると思いますので、機会がありましたら公庫の担当にお伝えください。
- ・将来に対して若者採用への支援。
- ・インボイスなど新しい制度などの勉強会。
- ・提出書類の電子化 提出書類捺印の省略。
- ・他業種の企業に対して拡販を計るツールを作っていたきたい。
- ・福利厚生サービス。
- ・同上のイベント、交流会の実施。

【情報発信・情報提供】

- ・地域連携取引の促進、情報提供。
- ・ポスターや地域情報のチラシ、パンフレットがほしいです。
- ・様々な情報を得る手段が不足していると思われるので情報の提供、研修を希望。
- ・貴所の HP 自身が SSL 認証されていません。”あやしい HP”です。
- ・いろいろな制度が始まったり、変更したりの情報を伝えていただけると助かります。
- ・経済施策動向のこまめな情報発信。

- ・スムーズな情報発信をお願いします。
- ・いつも地元情報を提供してくれてありがとうございます。
- ・情報交換の機会を増やしてほしい。
- ・問 13のような情報をどんどん発信してほしい。
- ・情報提供。
- ・会員に対しての対応が少ない気がします。
- ・インターネットで予約が取れるようにしてほしいです。
- ・インボイス制度について良くわからないので、どのように対処したら良いのか教えてほしい。
- ・何をしてくれるのかいまいちわからないので、もっとオープンにして欲しい。
- ・HPなどで情報をもっと公開してほしい。

【その他】

- ・現状の継続。
- ・良くしていただいているので特になし。
- ・たいして改善ないので、アンケートとかやめてほしい。ムダ
- ・今後もアイメッセージに新情報を解りやすく掲載して頂きたいです。
- ・ガンバって！！
- ・大変お世話になっております。いつも真摯な対応して頂きありがとうございます。
- ・地元企業の為いつも尽力していただき感謝申し上げます。今後も支えていただきたいと思います。
- ・ご苦労様。
- ・雨が降ったら作業中止で、休日となる。塗装業(プラント等、煙突、タンク等)の為、職人のプロはアナログ基本。
- ・他の事業者の人にこのアンケートお願いして下さい。個人でももっと沢山いるでしょう。来年からはやりません。
- ・影が薄い何をされているか不透明。ただあるだけのように感じられる。昔は年に数回職員の方が立ち寄って色々と話をした記憶がありますが。
- ・いつも丁寧な対応をしていただきありがとうございます。
- ・周囲でも代が変わって若い人が増えています。会報誌だけ送られてきてもメリットを感じない。
- ・当、牛久地区も他地区に共通した難題が山積しております。近年は先ず各組織の若返りを図り新しい「力」が芽生えて来たところです。この「力」を大きく育てて行く「力」を望むところです。「市」や「会議所」の担当者側面からの応援をお願いする次第です。
- ・南部方面へ小規模事業者でもいいので起業させてほしい。
- ・まじめな大工さん等、建設業者で仕事が減って困っている方を紹介してください。
- ・地元活性の為の各種活動に感謝いたします。新型コロナ終息後にマルシェ等に参加させていただきたく考えております。
- ・色々な事に感謝しております。電話連絡した時すぐに対応して下さいます。

- ・色々と相談にのってもらいとても助かってます。
- ・ご指導いただき感謝しています。
- ・いつもお世話になっています。更に、市内の事業者のお力になるべく情報提供をお願いいたします。
- ・魅力のある道の駅があったらよいと思う。
- ・現時点において満足。
- ・ホームページを開設していないので、その代わりとなる機能に期待したい。
- ・いつもお力添え頂きましてありがとうございます、感謝しております。
- ・今後ともヨロシクお願いします。
- ・精力的に活動されていると思います。
- ・いつでも気軽に相談できるのが本当にありがたいです。
- ・日本人労働者は、十分に事足りているように思われるが 外国人労働者をむやみやたらに雇用するのは、得策ではないと思われる。まだ十分に精神的肉体的に労働できるのに、年齢制限を設けて切り捨てているように思います。
- ・この調査では暦年ですが、企業会計は年度です。暦年データが無いので、今回の回答は年度での前年度実績と当年度見通で記述させて頂きましたが、調査期間を変更して頂いた方が良いと思います。日本企業のほとんどは年度会計です。
- ・当事業所は製造基地であり、販売等は本社他の管理となります。人員等は事業所データとし、その他の業績データは全社とさせて頂きました。コンビニート企業はどここの企業も同様と思われます。データ入力の定義を明確化された方が良いと思います。
- ・コンビニート企業には市原市に関連子会社が多くあります。また、別の事業部が調査対象としている事業所内に常駐して勤務している場合も多くあります。これらのデータを吸い上げる様に質問を工夫された方が良いのではないかと思います。
- ・貴所とは、多くの面で大変お世話になり、また連携を取った対応をさせて頂いています。今後共宜しくお願いします。
- ・今まで通りで、有難いです。
- ・いつもお世話になっております。
- ・気軽に、フラッと相談できる体制の整備。現状、予約必須のため具体的な案件がないとなかなか相談できない。特に決まった案件があるわけでもなくとも、雑談ベースで気軽に相談できるブースや場所があると非常にうれしい。あるいは定期訪問のような形でも可かもしれない。
- ・積極的でお知らせをいただけます。

クロス分析

(1) 主要業種別景況感

< 前年同期と比較してどう変化があったか >

項目	状況	建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	13%	16%	6%	27%	6%	18%	12%	14%
	変わらない	49%	48%	35%	31%	18%	50%	23%	39%
	悪化	36%	31%	55%	31%	71%	29%	62%	42%
	DI	-23.0	-15.1	-49.2	-4.4	-64.7	-11.8	-50.0	-28.0
売上高	10%以上増加	8%	8%	2%	16%	6%	6%	5%	7%
	5~9%増	4%	5%	2%	9%	0%	3%	6%	7%
	変わらない	47%	45%	34%	31%	12%	56%	24%	34%
	5~9%減	7%	9%	12%	9%	29%	9%	15%	10%
	10~19%減	17%	10%	22%	16%	24%	12%	12%	17%
	20~49%減	6%	16%	12%	12%	12%	12%	17%	17%
	50%以上減	6%	5%	9%	2%	18%	3%	17%	6%
DI	-23.8	-26.9	-52.3	-14.4	-76.5	-26.5	-50.0	-35.5	
事業コスト	10%以上増加	7%	8%	3%	9%	6%	12%	6%	7%
	5~9%増	14%	12%	11%	22%	0%	18%	7%	16%
	変わらない	67%	69%	60%	54%	59%	65%	61%	59%
	5~9%減	2%	4%	6%	2%	12%	3%	10%	6%
	10%以上減	5%	4%	9%	4%	18%	3%	12%	9%
DI	14.3	11.8	-1.5	24.4	-23.5	23.5	-8.5	7.5	
雇用状況	必要な人員が確保できている	24%	33%	51%	44%	41%	26%	61%	57%
	やや人員不足である	52%	48%	40%	38%	41%	50%	21%	32%
	必要な人員が確保できず困っている	21%	16%	5%	12%	12%	15%	7%	4%
	人員に余剰感がある	2%	1%	3%	2%	0%	3%	6%	5%
DI	-46.0	-30.6	9.2	-3.3	-11.8	-35.3	39.0	26.2	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	15%	15%	17%	19%	24%	9%	10%	14%
	昨年よりも設備投資を減額	6%	9%	22%	11%	12%	0%	6%	7%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	21%	26%	22%	21%	18%	35%	15%	16%
	設備投資は特に行っていない	54%	47%	34%	46%	41%	56%	66%	60%
DI	9.5	6.5	-4.6	7.8	11.8	8.8	3.7	6.5	
資金繰り	良好	17%	15%	14%	20%	18%	15%	17%	16%
	変わらない	62%	66%	63%	66%	59%	65%	54%	54%
	悪化	17%	16%	18%	12%	24%	21%	23%	25%
	DI	0.0	-1.1	-4.6	7.8	-5.9	-5.9	-6.1	-9.3
母数		126	186	65	90	17	34	82	107

項目	状況	不動産業・ 物品賃貸業		宿泊業・飲食 サービス業		生活関連サービス業・ 娯楽業		サービス業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	18%	20%	6%	6%	4%	10%	5%	13%
	変わらない	53%	63%	4%	12%	17%	43%	50%	52%
	悪化	24%	10%	83%	83%	78%	38%	45%	27%
	DI	-5.9	10.0	-77.1	-76.9	-73.9	-28.6	-39.5	-14.5
売上高	10%以上増加	18%	20%	4%	2%	4%	10%	5%	5%
	5~9%増	0%	7%	2%	2%	9%	5%	5%	5%
	変わらない	35%	57%	2%	15%	9%	43%	45%	52%
	5~9%減	18%	3%	8%	10%	17%	5%	5%	11%
	10~19%減	12%	3%	15%	13%	26%	19%	24%	10%
	20~49%減	0%	7%	31%	23%	26%	19%	8%	13%
	50%以上減	18%	0%	31%	31%	9%	0%	8%	2%
DI	-29.4	13.3	-79.2	-73.1	-65.2	-28.6	-34.2	-25.8	
事業コスト	10%以上増加	0%	13%	13%	21%	13%	24%	13%	10%
	5~9%増	6%	20%	8%	17%	13%	10%	8%	16%
	変わらない	76%	57%	19%	29%	30%	52%	68%	65%
	5~9%減	6%	3%	17%	15%	22%	5%	3%	2%
	10%以上減	6%	3%	31%	13%	17%	5%	5%	3%
DI	-5.9	26.7	-27.1	9.6	-13.0	23.8	13.2	21.0	
雇用状況	必要な人員が確保できている	65%	60%	56%	58%	52%	38%	50%	44%
	やや人員不足である	24%	30%	25%	23%	30%	33%	32%	42%
	必要な人員が確保できず困っている	0%	7%	2%	13%	4%	5%	16%	11%
	人員に余剰感がある	6%	0%	8%	4%	9%	10%	0%	0%
DI	47.1	23.3	37.5	25.0	26.1	9.5	2.6	-9.7	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	6%	10%	25%	19%	30%	24%	11%	18%
	昨年よりも設備投資を減額	12%	3%	13%	15%	13%	5%	13%	3%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	18%	37%	10%	15%	13%	24%	21%	18%
	設備投資は特に行っていない	65%	50%	40%	50%	39%	48%	47%	56%
DI	-5.9	6.7	12.5	3.8	17.4	19.0	-2.6	14.5	
資金繰り	良好	18%	33%	0%	2%	0%	14%	18%	15%
	変わらない	65%	53%	25%	48%	48%	43%	61%	61%
	悪化	18%	10%	67%	48%	48%	33%	21%	21%
	DI	0.0	23.3	-66.7	-46.2	-47.8	-19.0	-2.6	-6.5
母数		17	30	48	52	23	21	38	62

<今後6か月比較でどう変化するか>

項目	状況	建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	7%	10%	3%	14%	6%	9%	6%	8%
	変わらない	52%	58%	49%	57%	35%	74%	30%	48%
	悪化	39%	32%	45%	27%	59%	18%	62%	43%
	DI	-31.7	-21.5	-41.5	-12.2	-52.9	-8.8	-56.1	-34.6
売上高	10%以上増加	6%	2%	3%	10%	18%	9%	0%	6%
	5~9%増	3%	7%	5%	7%	0%	0%	6%	7%
	変わらない	49%	52%	45%	48%	29%	74%	28%	41%
	5~9%減	19%	14%	11%	14%	12%	3%	20%	13%
	10~19%減		12%		10%		3%		12%
	20~49%減	23%	10%	32%	3%	41%	9%	44%	13%
	50%以上減		3%		3%		0%		6%
	DI	-33.3	-30.6	-35.4	-14.4	-35.3	-5.9	-57.3	-30.8
事業コスト	10%以上増加	3%	8%	6%	8%	12%	15%	4%	6%
	5~9%増	14%	13%	11%	19%	12%	12%	6%	13%
	変わらない	72%	69%	66%	61%	59%	71%	74%	66%
	5~9%減	4%	5%	8%	6%	6%	0%	7%	6%
	10%以上減	4%	3%	5%	2%	6%	3%	6%	4%
	DI	9.5	12.9	4.6	18.9	11.8	23.5	-3.7	9.3
	雇用状況	必要な人員が確保できる	25%	32%	49%	47%	53%	26%	65%
やや人員不足となる	48%	45%	37%	33%	18%	47%	18%	31%	
必要な人員が確保できない	21%	17%	6%	12%	24%	18%	7%	7%	
人員に余剰感が出てくる	3%	3%	6%	6%	0%	3%	7%	6%	
DI	-40.5	-27.4	12.3	6.7	11.8	-35.3	46.3	19.6	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	6%	6%	14%	9%	18%	6%	11%	7%
	昨年よりも設備投資を減額する	8%	6%	22%	8%	18%	0%	7%	7%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	18%	20%	12%	26%	24%	32%	6%	9%
	設備投資は特に行わない	66%	65%	49%	54%	41%	56%	72%	72%
	DI	-2.4	0.5	-7.7	1.1	0.0	5.9	3.7	0.9
資金繰り	良好	11%	12%	9%	12%	24%	12%	12%	14%
	変わらない	63%	68%	65%	70%	41%	62%	59%	48%
	悪化	20%	16%	18%	10%	29%	21%	23%	24%
	DI	-8.7	-3.2	-9.2	2.2	-5.9	-8.8	-11.0	-10.3
母数	126	186	65	90	17	34	82	107	

項目	状況	不動産業・物品賃貸業		宿泊業・飲食サービス業		生活関連サービス業・娯楽業		サービス業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	18%	17%	4%	2%	0%	10%	0%	10%
	変わらない	53%	70%	13%	25%	17%	57%	61%	61%
	悪化	29%	10%	81%	73%	78%	33%	39%	26%
	DI	-11.8	6.7	-77.1	-71.2	-78.3	-23.8	-39.5	-16.1
売上高	10%以上増加	12%	13%	2%	0%	0%	5%	0%	6%
	5~9%増	0%	13%	2%	8%	4%	14%	8%	2%
	変わらない	53%	50%	10%	17%	17%	43%	50%	63%
	5~9%減	29%	10%	8%	15%	17%	5%	11%	13%
	10~19%減		10%		13%		5%		5%
	20~49%減	6%	0%	73%	27%	61%	29%	32%	6%
	50%以上減		3%		19%		0%		2%
	DI	-23.5	3.3	-77.1	-67.3	-73.9	-19.0	-34.2	-17.7
事業コスト	10%以上増加	6%	13%	10%	8%	4%	19%	16%	6%
	5~9%増	0%	17%	13%	19%	9%	14%	11%	13%
	変わらない	88%	63%	23%	50%	43%	52%	66%	76%
	5~9%減	0%	3%	21%	12%	26%	0%	3%	3%
	10%以上減	6%	0%	29%	12%	13%	10%	5%	0%
	DI	0.0	26.7	-27.1	3.8	-26.1	23.8	18.4	16.1
	雇用状況	必要な人員が確保できる	76%	60%	46%	48%	39%	38%	61%
やや人員不足となる	18%	30%	27%	25%	30%	29%	24%	44%	
必要な人員が確保できない	0%	7%	2%	17%	4%	5%	13%	13%	
人員に余剰感が出てくる	6%	0%	17%	8%	9%	14%	0%	0%	
DI	64.7	23.3	33.3	13.5	13.0	19.0	23.7	-16.1	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	0%	7%	6%	13%	17%	10%	11%	15%
	昨年よりも設備投資を減額する	0%	0%	4%	10%	9%	10%	13%	6%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	6%	33%	8%	12%	4%	19%	18%	15%
	設備投資は特に行わない	94%	53%	75%	63%	65%	57%	58%	63%
	DI	0.0	6.7	2.1	3.8	8.7	0.0	-2.6	8.1
資金繰り	良好	12%	23%	2%	4%	0%	10%	11%	8%
	変わらない	65%	47%	27%	52%	43%	62%	58%	68%
	悪化	24%	17%	67%	40%	52%	19%	24%	19%
	DI	-11.8	6.7	-64.6	-36.5	-52.2	-9.5	-13.2	-11.3
母数	17	30	48	52	23	21	38	62	

<前年同期(令和2年1月から6月)と比較してどう変化があったか>について

・業況

DI 値が不動産・物品賃貸業以外はマイナスとなっているが、全ての業種でプラスに動き、改善傾向が見られる。ただ、宿泊業・飲食サービス業については、7割を超える事業者が「悪化」と回答し、依然 DI 値はマイナス 70 を下回っており、厳しい状況が続いている。不動産・物品賃貸業については、「悪化」との回答が前回の 24%から 10%に減少しており、DI 値がプラスに転じた大きな要因となっている。これは不動産取引が増加している事を示しており、コロナ禍後を見据えた出店や進出計画を手がける事業者が増えているためと思われる。

・売上高

建設業以外は、DI 値の動きは「業況」と同様の傾向を示している。全体的には売上高は回復傾向にある。建設業については、「20～49%減」の回答が前回の6%から 16%に増加したことが、DI 値がマイナスに動いた要因となっている。詳細な原因は不明だが、コロナ禍によって発注側による事業者の選別が進みつつあるといった要因が考えられる。

・事業コスト

全ての業種で DI がプラスとなった。事業継続に向けて必要なコストを計上している事業者の姿勢がうかがえる。建設業については、DI 値がマイナスに変動したが、前回の調査で既にプラスとなっており、前回の調査時から必要なコストは計上し、今回の調査時も継続して計上するという姿勢である事がうかがえる。

・雇用環境

業種によって DI 値がまちまちである。建設業、製造業、運輸業・郵便業、サービス業については、DI 値がマイナスとなっており、人員の不足感があることがうかがえる。一方、卸売業・小売業、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業については、DI 値が 20 を超えており、人員は十分に確保できている状況である事が読み取れる。

・設備投資

業種によって状況は異なる。製造業、サービス業について、DI 値がマイナスからプラスに転じており、新しい商品の製造や製造方法、新サービスの検討に設備投資をしようとする動きが活発化し始めていることがうかがえる。

・資金繰り

業種によって状況が大きく異なる。その中でも、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業については、DI 値は依然として大幅なマイナスであるが、大きくプラスに変動しており改善傾向が読

み取れる。経営環境に改善の兆しが出始めていると判断できる。

<今後6か月(令和3年7月～12月)でどう変化するか>について

・業況

<前年同期比較>と同様の傾向である。

・売上高

<前年同期比較>で DI 値がマイナスに変動した建設業を含めて、すべての業種で DI 値が前回調査時と比べてプラスに変動している。ただ、不動産・物品賃貸業以外は、DI 値はマイナスであるため、売上高の減少傾向は続くが、徐々に底を打ち始めると考える事業者が増えていると考えられる。

・事業コスト

全ての業種で DI がプラスとなった。特に、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業といった、コロナ禍による消費者動向の直接的な影響を受けた業種が、前回調査時のマイナスから今回プラスに転じており、経営環境の改善傾向に合わせて必要なコストをかけて事業を展開しようとする動きが出始めていることがうかがえる。

・雇用環境

業種によって状況はまちまちである。ただ、運輸業・郵便業、不動産・物品賃貸業、サービス業については、DI が前回の調査時と比べて今回大きくマイナス方向に変動しており、人手不足を警戒している事業者が急激に増えている状況になっている。

・設備投資

<前年同期比較>と同様の傾向である。製造業、サービス業の DI 値がプラス方向に動いた点が目立つ。

・資金繰り

<前年同期比較>と同様の傾向である。

(2)従業員4名以下の事業者の景況感

<前年同期(令和2年1月から6月)との比較>

A. 業況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	114	16%	32	12%
変わらない	297	43%	97	37%
悪化	242	35%	112	43%
無回答	38	5%	18	7%
合計	691	100%	259	100%
DI		-18.5		-30.9

DI 値を比較すると、従業員4名以下の事業者の方が市原市全体よりも更に厳しい業況であることがうかがえる。

B. 売上高

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	60	9%	11	4%
5~9%増	41	6%	11	4%
変わらない(±5%未満)	285	41%	101	39%
5~9%減	62	9%	21	8%
10~19%減	86	12%	38	15%
20~49%減	96	14%	42	16%
50%以上減	37	5%	24	9%
前年度は営業していない	4	1%	4	2%
無回答	20	3%	7	3%
合計	691	100%	259	100%
DI		-26.0		-39.8

DI 値を比較すると、「業況」と同様の状況であり、小規模事業者の経営環境が厳しいことがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	68	10%	21	8%
5~9%増	112	16%	36	14%
変わらない(±5%未満)	413	60%	154	59%
5~9%減	31	4%	16	6%
10%以上減	39	6%	16	6%
前年度は営業していない	4	1%	4	2%
無回答	24	3%	12	5%
合計	691	100%	259	100%
DI		15.9		9.7

全体と従業員4名以下の事業者ともにDI値がプラスとなった。ただ、従業員4名以下の事業者の方が値は小さく、コストをかけていこうとする姿勢は全体と比べて消極的であることがうかがえる。

D. 雇用状況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できている	313	45%	139	54%
やや人員不足である	260	38%	72	28%
必要な人員が確保できず困っている	79	11%	23	9%
人員に余剰感がある	17	2%	6	2%
無回答	22	3%	19	7%
合計	691	100%	259	100%
DI		-1.3		19.3

全体のDI値がマイナス、従業員4名以下の事業者のDI値がプラスとなった。全体としては人手不足の兆候が見られるが、従業員4名以下の事業者の間ではそのような認識が薄い状況となっている。

E. 設備投資

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	117	17%	28	11%
昨年よりも設備投資を減額	52	8%	11	4%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	157	23%	39	15%
設備投資は特に行っていない	348	50%	171	66%
無回答	17	2%	10	4%
合計	691	100%	259	100%
DI		9.4		6.6

両者のDI値共にプラスであり、設備投資に対しては積極的に取り組もうとしている傾向にあることがうかがえる。ただ、「設備投資は特に行っていない」との回答割合が従業員4名以下の事業者の場合は3分の2を占めており、設備投資を考えている事業者の割合は多くはないということになる。

F. 資金繰り

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	111	16%	31	12%
変わらない	421	61%	148	57%
悪化	138	20%	70	27%
無回答	21	3%	10	4%
合計	691	100%	259	100%
DI		-3.9		-15.1

両者の DI 値ともマイナスであるが、従業員4名以下の事業者の DI 値の方が大きくマイナスとなっている。コロナ禍によって、市中中規模以上の企業よりも従業員4名以下の事業者の方が資金繰りについては厳しい状況であることが浮かび上がっている。全体的に資金繰りについては悪化の底を打った状況と思われるが、小規模事業者に対しては今後も継続的にサポートが必要な状況である。

G. 資金繰り、資金調達方法

・全体

項目	回答数	割合
民間金融機関	272	39%
公的金融機関	148	21%
代表者または役員	103	15%
内部資金	82	12%
リース	19	3%
資産の売却	11	2%
社債の発行	10	1%
株式の発行	3	0%
資産の流動化または証券化	1	0%
企業間信用	0	0%
その他	3	0%

・従業員4名以下の事業者

項目	回答数	比率
民間金融機関	56	22%
代表者または役員	55	21%
公的機関	47	18%
内部資金	35	14%
リース	4	2%
資産の売却	4	2%
株式の発行	0	0%
社債の発行	0	0%
企業間信用	0	0%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	1	0%

両者とも「民間金融機関」と「公的機関」が資金の調達先となっている。ただ、「民間金融機関」との回答比率は全体と比べて小さな数字となっており、「代表者または役員」や「公的機関」とほぼ同じとなっている。これら3つの資金調達方法を並列活用して、必要資金を調達している小規模事業の姿が浮かび上がってくる。

<今後6カ月(令和3年1月～6月)でどう変化すると思うか>

A. 業況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	77	11%	23	9%
変わらない	373	54%	122	47%
悪化	235	34%	111	43%
無回答	6	1%	3	1%
合計	691	100%	259	100%
DI		-22.9		-34.0

「前年同期比較」と同様の傾向である。従業員4名以下の事業者のDI値が全体と比較してより大きなマイナスとなっている。今後の景気悪化に対する警戒感の高さがうかがえる。

B. 売上高

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	44	6%	12	5%
5～9%増	45	7%	13	5%
変わらない(±5%未満)	333	48%	115	44%
5～9%減	85	12%	29	11%
10～19%減	73	11%	29	11%
20～49%減	71	10%	35	14%
50%以上減	29	4%	22	8%
無回答	11	2%	4	2%
合計	691	100%	259	100%
DI		-24.5		-34.7

業況と同様の傾向である。従業員4名以下の事業者が全体に比べて売上高が減少すると考えている割合が多くなっている。

C. 事業コスト

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	56	8%	19	7%
5～9%増	100	14%	35	14%
変わらない(±5%未満)	459	66%	174	67%
5～9%減	35	5%	11	4%
10%以上減	22	3%	12	5%
無回答	19	3%	8	3%
合計	691	100%	259	100%
DI		14.3		12.0

前年同期比較と同様の結果であり、従業員4名以下の事業者の DI の方が小さな値となっている。ただ、全体の DI 値の差は 2.3 ポイントであり、事業規模による事業コストに対する考え方に大きな違いはない。総じて、事業を進める上で必要に応じて事業コストをかけていこうとする事業者お姿勢がうかがえる。

D. 雇用状況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	298	43%	133	51%
やや人員不足となる	251	36%	73	28%
必要な人員が確保できない	88	13%	25	10%
人員に余剰感がでてくる	28	4%	9	3%
無回答	26	4%	19	7%
合計	691	100%	259	100%
DI		-1.9		17.0

前年同期比較と同様の傾向である。このまま意識にズレが生じたままの場合、本格的な景気回復局面となった際に、既に人材の補充を進めている規模の大きな事業者に対して、後手に回った小規模事業者が人を「採り負ける」可能性がある。

E. 設備投資

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額させる	62	9%	19	7%
昨年よりも設備投資を減額する	41	6%	14	5%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	131	19%	22	8%
設備投資は特に行わない	437	63%	192	74%
無回答	20	3%	12	5%
合計	691	100%	259	100%
DI		3.0		1.9

全体と従業員4名以下事業者いずれの DI 値もプラスとなっている。両者の値の差は 1.1 ポイントであり、意識に大差はない。ただ、従業員 4 名以下事業者については、「設備投資は特に行わない」との回答は 74%となっており、多くの事業者は積極的な設備投資は考えず様子見という状況であることがうかがえる。

F. 資金繰り

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	87	13%	24	9%
変わらない	430	62%	155	60%
悪化	126	18%	60	23%
無回答	48	7%	20	8%
合計	691	100%	259	100%
DI		-5.6		-13.9

前年同期比較と同様の傾向である。

(3) 業務のデジタル化状況(主要業種別)

<建設業>

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
Eメール	77	41%
電話	36	19%
FAX	26	14%

頻度2位

項目	回答数	比率
Eメール	39	21%
電話	39	21%
FAX	31	17%

頻度3位

項目	回答数	比率
FAX	41	22%
電話	34	18%
郵送	26	14%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	64	34%
電話	46	25%
Eメール	32	17%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	41	22%
Eメール	28	15%
SNS(LINE含む)	27	15%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	28	15%
対面	19	10%
郵送	8	4%

<製造業>

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
Eメール	48	53%
電話	16	18%
FAX	8	9%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	26	29%
Eメール	16	18%
FAX	14	16%

頻度3位

項目	回答数	比率
FAX	18	20%
対面	16	18%
郵送	13	14%

頻度1位

項目	回答数	比率
Eメール	32	36%
対面	30	33%
電話	6	7%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	18	20%
対面	14	16%
Eメール	13	14%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	20	22%
Web会議ツール	12	13%
対面	6	7%

<運輸業・郵便業>

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
電話	13	38%
Eメール	8	24%
対面	3	9%

頻度2位

項目	回答数	比率
FAX	11	32%
電話	6	18%
Eメール	5	15%

頻度3位

項目	回答数	比率
対面	7	21%
Eメール	5	15%
FAX	5	15%

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
電話	10	33%
Eメール	9	30%
郵送	3	10%

頻度2位

項目	回答数	比率
FAX	7	23%
Eメール	5	17%
電話	5	17%

頻度3位

項目	回答数	比率
郵送	8	27%
FAX	6	20%
SNS(LINE含む)	5	17%

<卸売業・小売業>

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
FAX	19	18%
電話	19	18%
Eメール	17	16%

頻度2位

項目	回答数	比率
FAX	25	23%
電話	20	19%
Eメール	19	18%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	18	17%
Eメール	16	15%
郵送	13	12%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	38	36%
電話	14	13%
Eメール	10	9%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	23	21%
Eメール	11	10%
SNS(LINE含む)	10	9%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	10	9%
Web会議ツール	5	5%
対面	4	4%

<不動産業・物品賃貸業>

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
電話	10	33%
Eメール	9	30%
対面	3	10%

頻度2位

項目	回答数	比率
FAX	7	23%
Eメール	5	17%
電話	5	17%

頻度3位

項目	回答数	比率
対面	8	27%
FAX	6	20%
郵送	5	17%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	10	33%
SNS(LINE含む)	5	17%
電話	5	17%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	10	33%
Eメール	4	13%
SNS(LINE含む)	3	10%

頻度3位

項目	回答数	比率
対面	7	23%
Eメール	2	7%
電話	2	7%

< 宿泊業・飲食サービス業 >

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
電話	20	38%
Eメール	6	12%
FAX	6	12%

頻度2位

項目	回答数	比率
FAX	12	23%
Eメール	8	15%
郵送	5	10%

頻度3位

項目	回答数	比率
郵送	10	19%
FAX	5	10%
電話	5	10%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	13	25%
SNS(LINE含む)	8	15%
電話	8	15%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	11	21%
Eメール	4	8%
FAX	3	6%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	6	12%
Eメール	2	4%
対面	2	4%

< 生活関連サービス業・娯楽業 >

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	4	19%
Eメール	3	14%
SNS(LINE含む)	3	14%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	5	24%
SNS(LINE含む)	3	14%
対面	3	14%

頻度3位

項目	回答数	比率
Eメール	4	19%
郵送	3	14%
対面	3	14%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	6	29%
SNS(LINE含む)	4	19%
Eメール	2	10%

頻度2位

項目	回答数	比率
Eメール	4	19%
SNS(LINE含む)	3	14%
電話	3	14%

頻度3位

項目	回答数	比率
電話	8	38%
対面	2	10%
専用ソフト	1	5%

< サービス業 >

(取引先)

頻度1位

項目	回答数	比率
電話	22	35%
Eメール	11	18%
対面	9	15%

頻度2位

項目	回答数	比率
Eメール	19	31%
電話	14	23%
FAX	9	15%

頻度3位

項目	回答数	比率
FAX	17	27%
郵送	10	16%
Eメール	8	13%

(社内)

頻度1位

項目	回答数	比率
対面	26	42%
電話	15	24%
Eメール	8	13%

頻度2位

項目	回答数	比率
電話	25	40%
対面	8	13%
Eメール	6	10%

頻度3位

項目	回答数	比率
郵送	4	6%
Eメール	2	3%
電話	2	3%

・取引先と情報共有の手法について

業種によって状況が異なることが浮かび上がる結果となった。頻度1位に挙げた項目について【Eメール】がトップとなった業種は、「建設業」、「製造業」、【電話】がトップとなった業種は、「運輸業・郵便業」、「不動産・物品賃貸業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「サービス業」、【FAX】がトップとなった業種は、「卸売業・小売業」、【対面】がトップとなった業種は、「生活関連サービス業・娯楽業」であった。「建設業」と「製造業」については、取引先が大規模な事業者である場合が多いため、やり取りとしてEメールの普及が進んでいると思われる。他の業種については、以前から業界内で用いている一般的な方法を現在も用いている状況と考えられる。デジタル化の進捗は取引先次第ということになる。

・社内の情報共有の手法について

「製造業」と「運輸業・郵便業」以外の業種が【対面】を頻度1位に挙げていた。社内の情報共有のためには「会って話す」ことをやはり一般的な方法として用いていることがうかがえる。また、SNS(LINEを含む)を上位に挙げている例が見られ、社内コミュニケーションの手段として定着しつつある状況である。

(4) 主要業種別事業承継対応状況

項目	建設業	製造業	運輸業・郵便業	卸売業・小売業
すでに後を継いでいる	20%	16%	21%	13%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	19%	6%	9%	15%
まだ決まっていないが予定者はいる	15%	23%	21%	24%
事業承継したいが、いない	8%	7%	12%	9%
事業承継しない	9%	14%	6%	15%
未定	30%	26%	29%	20%
無回答	1%	9%	3%	4%
対応済み3項目合計	53%	44%	50%	52%

項目	不動産業・ 物品賃貸業	宿泊業・飲食 サービス業	生活関連サービス業・ 娯楽業	サービス業
すでに後を継いでいる	30%	12%	10%	19%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	17%	8%	14%	18%
まだ決まっていないが予定者はいる	23%	17%	10%	21%
事業承継したいが、いない	7%	10%	10%	5%
事業承継しない	7%	25%	33%	11%
未定	13%	25%	24%	24%
無回答	3%	4%	0%	2%
対応済み3項目合計	70%	37%	33%	58%

対応済み3項目合計(「すでに後を継いでいる」、「まだ継いでいないが、すでに決まっている」、「まだ決まっていないが予定者はいる」の回答率合計)の割合は全体で48%であった。この値と比較すると、建設業、卸売業・小売業、不動産業・物品賃貸業、サービス業が比較的事業承継の取組みが進んでいることになる。

一方、「事業承継しない」との回答割合について、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業は20%を超える結果となった。コロナ禍によって経営状況が悪化し、決断した事業者が含まれていると思われる。ただ、これらの業種については、人口減少を含む市場環境の変化によってコロナ前から需要飽和に近い状態になっていた側面がある。事業承継の施策として、一律に事業継続をサポートするのではなく、廃業を含めたソフトランディングのような支援も一部事業者のにとっては有効ではないかと考えられる。