

令和 3 年下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 4 年 3 月 3 1 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）	14
問5	事業所での課題	17
問6	課題に対する取り組み	18
問7	ここ1年間の取り組み	25
問8	中小企業施策等の情報の取得方法	27
問9	市原市・市原商工会議所に望むこと	28
附帯調査	SDGsに関する調査	35

<クロス分析>

(1)	主要業種別景況感	39
(2)	従業員4名以下の事業者の景況感	43
(3)	事業所での課題（主要業種別）	49
(4)	どのような支援を活用したいと思いますか（主要業種別）	50
(5)	主要業種別事業承継対応状況	51
(6)	問7のクロス分析	51

<アンケート実施要領>

- ・依頼日：令和4年1月4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：1,271
- ・回答締切日：令和4年1月31日
- ・回答数：608（回答率：47.8%）

問1. 回答事業所の業種

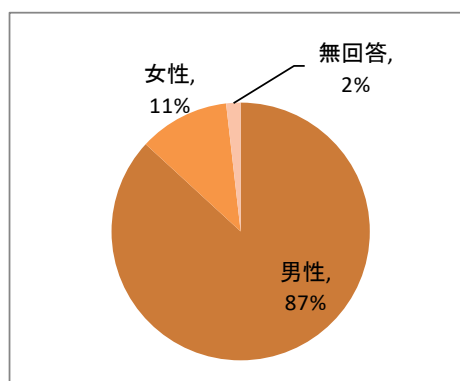
大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
A 農業、林業	9	01 農業	9
		02 林業	0
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0
		04 水産養殖業	0
C 鉱業、採石業、砂利採取業	2	05 鉱業、採石業、砂利採取業	2
D 建設業	111	06 総合工事業	42
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	27
		08 設備工事業	42
E 製造業	88	09 食料品製造業	11
		10 飲料・たばこ・飼料製造業	2
		11 繊維工業	0
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	3
		13 家具・装備品製造業	0
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0
		15 印刷・同関連業	2
		16 化学工業	13
		17 石油製品・石炭製品製造業	2
		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	1
		21 窯業・土石製品製造業	4
		22 鉄鋼業	4
		23 非鉄金属製造業	5
		24 金属製品製造業	16
		25 はん用機械器具製造業	0
		26 生産用機械器具製造業	1
		27 業務用機械器具製造業	1
		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	4
		30 情報通信機械器具製造業	0
		31 輸送用機械器具製造業	1
		32 その他の製造業	12
F 電気・ガス・熱供給・水道業	12	33 電気業	4
		34 ガス業	3
		35 熱供給業	0
		36 水道業	4
G 情報通信業	5	37 通信業	1
		38 放送業	1
		39 情報サービス業	2
		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	48	42 鉄道業	1
		43 道路旅客運送業	8
		44 道路貨物運送業	29
		45 水運業	0
		46 航空運輸業	0
		47 倉庫業	2
		48 運輸に附帯するサービス業	8
		49 郵便業(信書便事業を含む)	0

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	113	50 各種商品卸売業	9
		51 繊維・衣服等卸売業	2
		52 食料品卸売業	7
		53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	8
		54 機械器具卸売業	4
		55 その他の卸売業	8
		56 各種商品小売業	22
		57 織物・衣服・身の回り品小売業	5
		58 飲食料品小売業	12
		59 機械器具小売業	6
		60 その他の小売業	29
J 金融業、保険業	12	61 無店舗小売業	1
		62 銀行業	1
		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	0
		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	32	68 不動産取引業	16
		69 不動産賃貸業・管理業	14
		70 物品賃貸業	2
L 学術研究、専門・技術サービス業	23	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)	14
		73 広告業	3
		74 技術サービス業(他に分類されないもの)	6
M 宿泊業、飲食サービス業	51	75 宿泊業	2
		76 飲食店	47
		77 持ち帰り・配達飲食サービス業	2
N 生活関連サービス業、娯楽業	26	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	2
		80 娯楽業	8
O 教育、学習支援業	5	81 学校教育	2
		82 その他の教育、学習支援業	3
P 医療、福祉	34	83 医療業	14
		84 保健衛生	2
		85 社会保険・社会福祉・介護事業	18
Q 複合サービス業	2	86 郵便局	1
		87 協同組合(他に分類されないもの)	1
		88 廃棄物処理業	10
R サービス業(他に分類されないもの)	61	89 自動車整備業	17
		90 機械等修理業(別掲を除く)	3
		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	18
		96 外国公務	0
T 分類不能の産業	7	99 分類不能の産業	1
無回答	25		

問2. 経営者及び事業所の概要

A. 経営者の性別

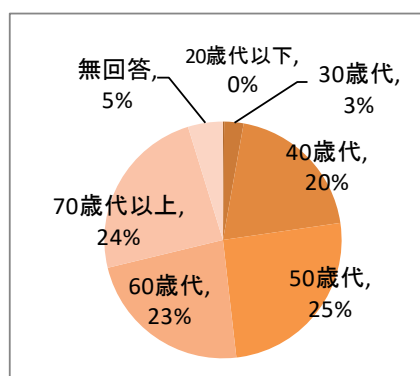
項目	回答数	比率
男性	528	87%
女性	69	11%
無回答	11	2%
合計	608	100%



男性経営者が全体の87%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	1	0%
30歳代	16	3%
40歳代	121	20%
50歳代	155	25%
60歳代	140	23%
70歳代以上	146	24%
無回答	29	5%
合計	608	100%

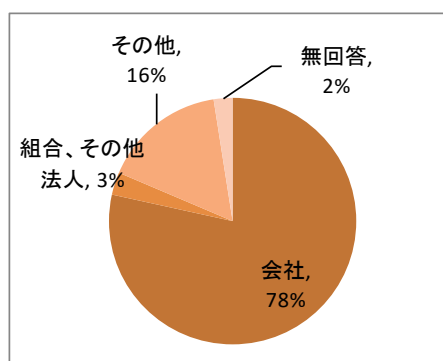


50代が25%、60代が23%を占め、合わせれば48%と、全体の約半数を占める。次いで70歳代以上が24%と、上期同様、経営者全体の高年齢化が顕著である。40歳の経営者も20%存在するものの、30代以下は3%にとどまっている点も、上期同様である。60代、70代が経営を担う企業を今後どうしていくか。事業の承継、後継者への引継ぎ、M&A等を含め、どのようなサポートが必要か考えたい。

C. 企業の形態

・形態

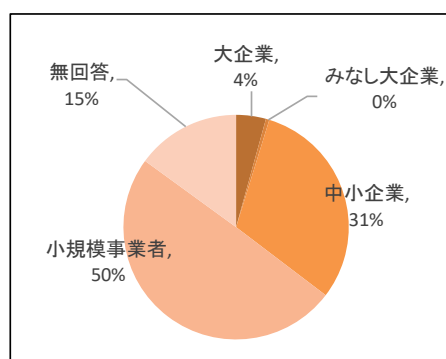
項目	回答数	比率
会社	477	78%
組合、その他法人	18	3%
その他	98	16%
無回答	15	2%
合計	608	100%



形態の約 78%が会社組織である。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	26	4%
みなし大企業	3	0%
中小企業	186	31%
小規模事業者	302	50%
無回答	91	15%
合計	608	100%

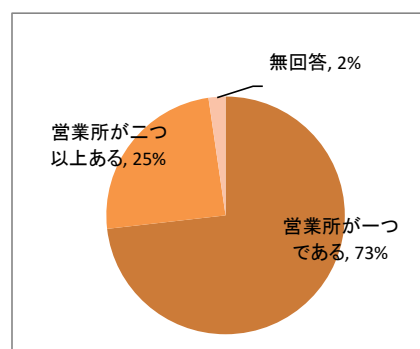


最も多い規模は小規模事業者で 50%、次いで中小企業が 31%と、事業者の 81%が中小・小規模事業者である。

D. 事業所の所在状況

・営業所の数

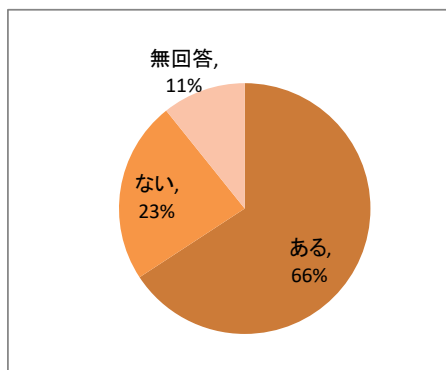
項目	回答数	比率
営業所が一つである	445	73%
営業所が二つ以上ある	149	25%
無回答	14	2%
合計	608	100%



営業所が一つの事業所が73%を占め、前回調査の74%と大差はない。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のは上期と同様である。

・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)

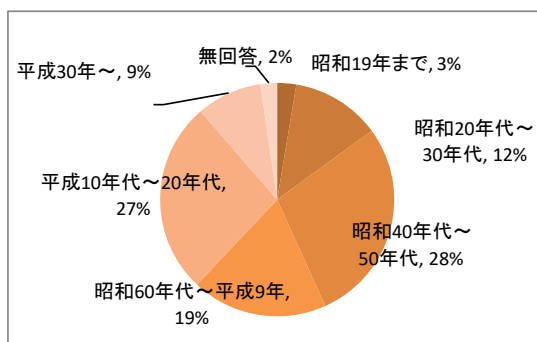
項目	回答数	比率
ある	98	66%
ない	35	23%
無回答	16	11%
合計	149	100%



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66%と、前回より3%増加した。昨年下半年と比較すれば、6%上昇している。コロナ禍による環境変化への対応かは不明だが、市外で営業所を増やす傾向が見受けられる。

E. 現在地での開業年次

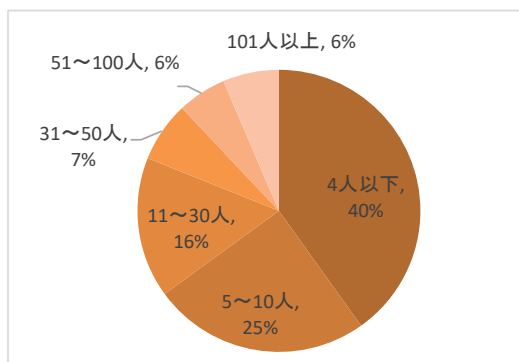
項目	回答数	比率
昭和19年まで	16	3%
昭和20年代～30年代	75	12%
昭和40年代～50年代	172	28%
昭和60年代～平成9年	114	19%
平成10年代～20年代	162	27%
平成30年～	55	9%
無回答	14	2%
合計	608	100%



昭和40年代から50年代に開業した割合が28%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が最も多い。次いで平成10～20年代が27%、昭和60年～平成9年が19%となっている。平成30年以降も9%(55事業者)と、直近5年で開業した事業者も定着している。

F. 従業員

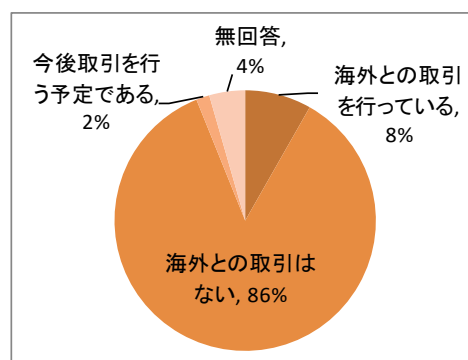
項目	回答数	比率
4人以下	244	40%
5～10人	151	25%
11～30人	98	16%
31～50人	42	7%
51～100人	34	6%
101人以上	39	6%
合計	608	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、全体の 40%を占める。次いで5～10 人以下が 25%と、従業員規模が 10 人以下の事業者が全体の 65%を占め、この点は前回から3%増加した。小規模な事業者になるほど数が多いという構造は、我が国の産業構造の縮図でもある。

G. 海外取引

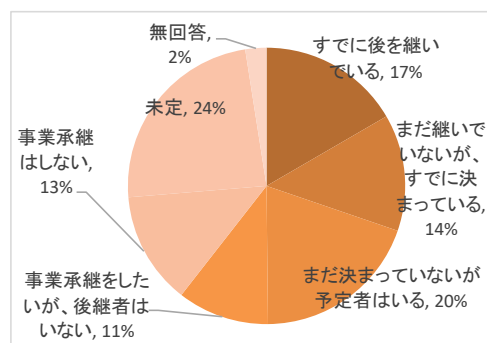
項目	回答数	比率
海外との取引を行っている	50	8%
海外との取引はない	521	86%
今後取引を行う予定である	10	2%
無回答	27	4%
合計	608	100%



86%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2%に留まっている。コロナ禍の影響で、半導体をはじめ我が国の産業全体において海外からの流通や取引に大きな影響を及ぼしている。事業規模や経営資本の乏しい中小事業者においては、大きな環境変化に対処が難しいことを考えると、海外との取引を行うにはまだまだ課題が多いといえる。

H. 後継者

項目	回答数	比率
すでに後を継いでいる	101	17%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	83	14%
まだ決まっていないが予定者はい	119	20%
事業承継をしたいが、後継者はいない	65	11%
事業承継はしない	80	13%
未定	145	24%
無回答	15	2%
合計	608	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 31%と、3割超の事業者が後継者を決定している。また、「まだ決まっていないが予定者はい」と答えた事業者が 20%と合わせると全体の51%である。一見後継者への引継ぎは進んでいるかのようであるが、「後継者の予定者」をあくまで現経営者（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ある。

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発生しない限り、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。コロナ禍を契機に事業をたたむケースも聞き及ぶが、事業者がコロナ禍をきっかけに後継者への引継ぎを考えた場合は後継者を支援していく必要がある。

問3 景況感(前年同期「令和2年 7～12 月」と比較してどう変化があったか)

A. 業況

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	114	16%	82	13%
変わらない	297	43%	258	42%
悪化	242	35%	217	36%
無回答	38	5%	51	8%
合計	691	100%	608	100%
DI	-18.5		-22.2	

「順調」の回答割合が若干増加、「悪化」の回答割合が若干減少となり、DI 値のマイナス幅が拡大した。業況悪化の傾向が継続している状況であり、コロナ禍において厳しい事業環境となっている。

B. 売上高

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	60	9%	44	7%
5～9%増	41	6%	45	7%
変わらない(±5%未満)	285	41%	238	39%
5～9%減	62	9%	28	5%
10～19%減	86	12%	83	14%
20～29%減	96	14%	42	7%
30～39%減			40	7%
40～49%減			20	3%
50%以上減	37	5%	35	6%
前年度は営業していない	4	1%	8	1%
無回答	20	3%	25	4%
合計	691	100%	608	100%
DI	-26.0		-26.2	

前回の DI 値とは大きな変化はない。ただ、「5～9%減」との回答割合は減少しているが、10%以上売上が減少したとの回答割合は増加しており、既に売上減少に苦しんでいたが更なる売上減少に苦しんでいる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3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	68	10%	91	15%
5～9%増	112	16%	121	20%
変わらない(±5%未満)	413	60%	300	49%
5～9%減	31	4%	23	4%
10%以上減	39	6%	34	6%
前年度は営業していない	4	1%	7	1%
無回答	24	3%	32	5%
合計	691	100%	608	100%
DI	15.9		25.5	

「増加」との回答割合が増え、「減少」との回答割合は変わらない状況である。原材料や光熱費の値上げの影響が出始め、やむなく事業コストの増加を受け入れざるを得ない状況であることが予想される。

D. 雇用状況

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	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%	258	42%
やや人員不足である	260	38%	237	39%
必要な人員が確保できず困っている	79	11%	82	13%
人員に余剰感がある	17	2%	12	2%
無回答	22	3%	19	3%
合計	691	100%	608	100%
DI	-1.3		-8.1	

前回から DI 値のマイナス幅が拡大した。「人不足」の傾向が強まりつつある。コロナ禍においても積極的な事業活動を展開しようとしている事業者が増え始めているためと思われる。

E. 設備投資

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	117	17%	125	21%
昨年よりも設備投資を減額	52	8%	39	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	157	23%	128	21%
設備投資は特に行っていない	348	50%	296	49%
無回答	17	2%	20	3%
合計	691	100%	608	100%
DI	9.4		14.1	

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。ただ、「昨年よりも設備投資を増額」との回答割合が増加しており、設備投資意欲が高まりつつある状況がうかがえる。

F. 資金繰り

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	111	16%	101	17%
変わらない	421	61%	352	58%
悪化	138	20%	124	20%
無回答	21	3%	31	5%
合計	691	100%	608	100%
DI	-3.9		-3.8	

DI 値は前回とほぼ同じであり、各項目の回答割合も同様の傾向である。事業者の資金繰りの悪化傾向に歯止めがかかっている状況である。

G. 資金繰り、資金調達方法（複数回答）

< 前回 >

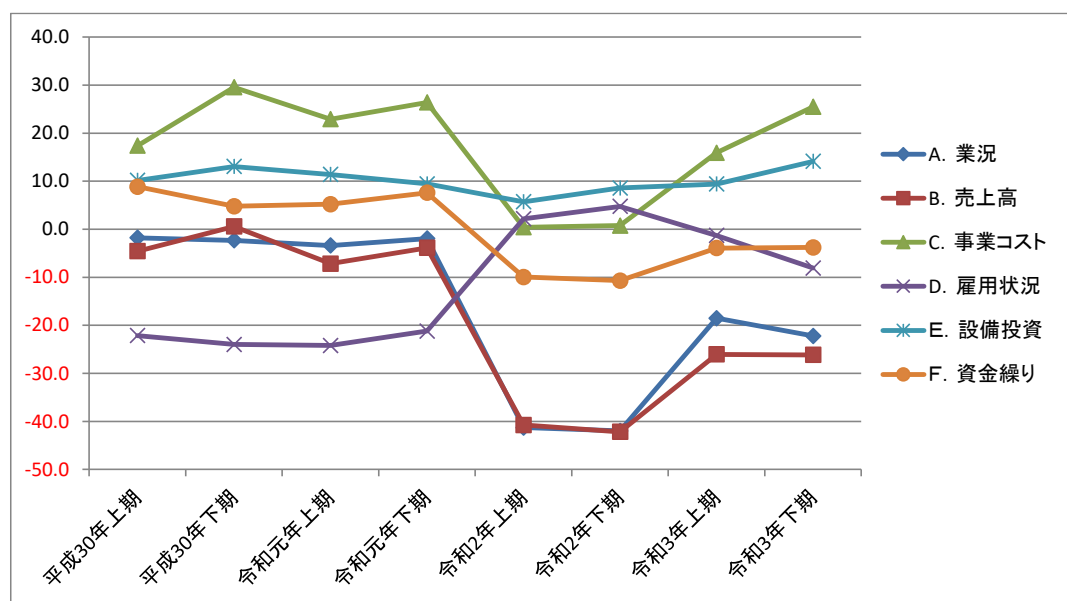
項目	回答数	割合
民間金融機関	272	39%
公的金融機関	148	21%
代表者または役員	103	15%
内部資金	82	12%
リース	19	3%
資産の売却	11	2%
社債の発行	10	1%
株式の発行	3	0%
資産の流動化または証券化	1	0%
企業間信用	0	0%
その他	3	0%

< 今回 >

項目	回答数	割合
民間金融機関	233	38%
公的金融機関	128	21%
代表者または役員	91	15%
内部資金	66	11%
リース	24	4%
資産の売却	13	2%
社債の発行	9	1%
株式の発行	8	1%
企業間信用	5	1%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	4	1%

前回の結果と比較して、各項目の回答割合に大きな変化はない。金融機関からの借入によって資金調達する事業者の姿勢に変化はない。

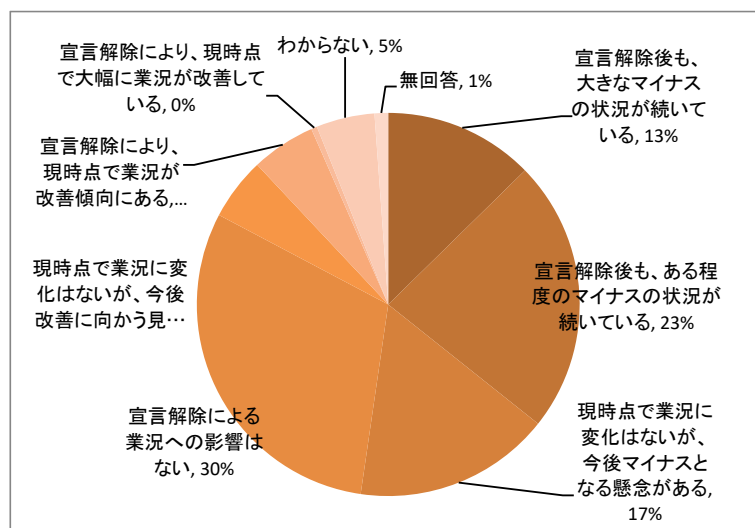
・過去8回のDIの推移



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については大きな変化はない。コロナ禍による経営状況の変化という点では落ち着きつつある。一方、「事業コスト」「雇用状況」「設備投資」といった経営に間接的に影響を及ぼす指標が変化した。今後、人員やコストに関する悪影響が経営状況に及ぶ恐れがあるため注意を要する。

問 3-2 令和3年10月1日に緊急事態宣言が解除されたことによって、10月から12月までの間にどのような業況の変化がありましたか。

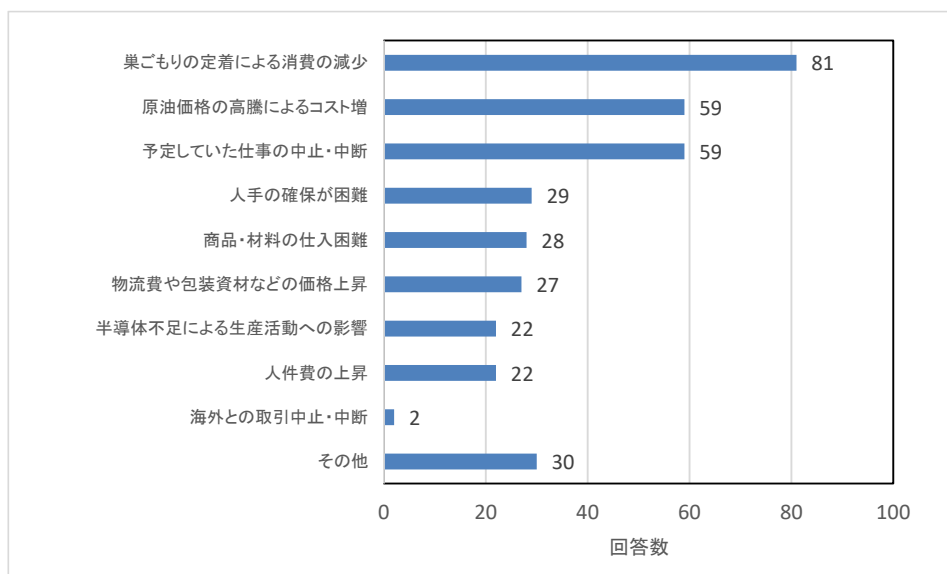
項目	回答数	比率
宣言解除後も、大きなマイナスの状況が続いている	77	13%
宣言解除後も、ある程度のマイナスの状況が続いている	140	23%
現時点で業況に変化はないが、今後マイナスとなる懸念がある	101	17%
宣言解除による業況への影響はない	185	30%
現時点で業況に変化はないが、今後改善に向かう見込みである	32	5%
宣言解除により、現時点で業況が改善傾向にある	33	5%
宣言解除により、現時点で大幅に業況が改善している	3	0%
わからない	30	5%
無回答	7	1%
合計	608	100%



緊急事態宣言が解除された影響で最も多かったのが、「解除宣言による業況への影響はない」(30%)である。解除宣言が業況に即影響を与えたわけではないことが窺える。次いで「宣言解除後も、ある程度のマイナス状況が続いている」(23%)、「現時点で業況に変化はないが、今後マイナスとなる懸念がある」(17%)「宣言解除後も、大きなマイナスの状況が続いている」(13%)と続く。コロナ禍によるマイナス状況は、宣言解除でたちどころに解消されるわけではない根深いものであることが推察される。

問 3-3 (問 3-2 で「宣言解除後も、大きなマイナスの状況が続いている」、「宣言解除後も、ある程度のマイナスの状況が続いている」、「現時点で業況に変化はないが、今後マイナスとなる懸念がある」と回答した方に対して) 業況がマイナスとなる要因はどのようなことが考えられますか。

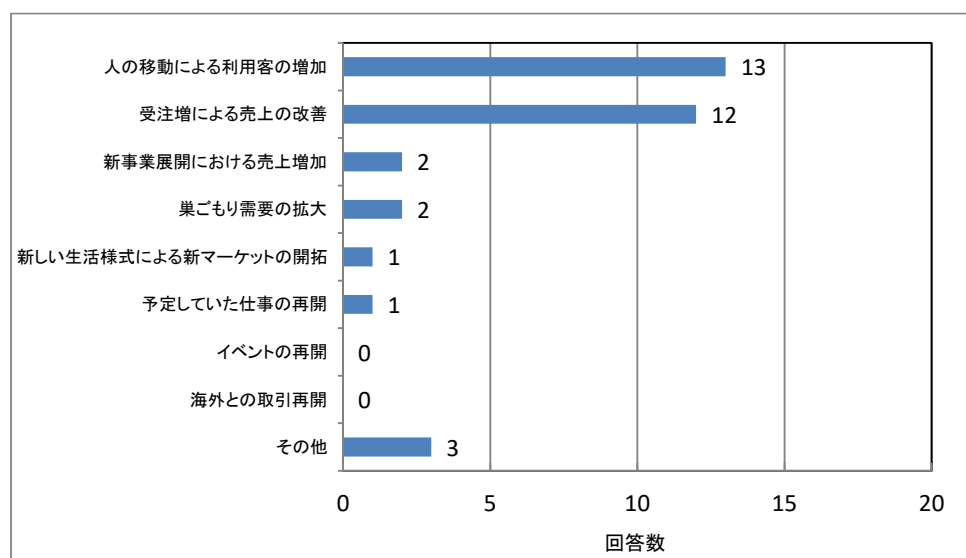
項目	回答数	割合
巣ごもりの定着による消費の減少	81	25%
原油価格の高騰によるコスト増	59	19%
予定していた仕事の中止・中断	59	19%
人手の確保が困難	29	9%
商品・材料の仕入困難	28	9%
物流費や包装資材などの価格上昇	27	8%
半導体不足による生産活動への影響	22	7%
人件費の上昇	22	7%
海外との取引中止・中断	2	1%
その他	30	9%



業況がマイナスとある要因について、「巣ごもりの定着による消費の減少」が 25%と最も多い。コロナ禍による消費者の生活様式の変化が消費に与えた影響が大きいことが窺える。次いで「原油価格の高騰によるコスト増」「予定していた仕事の中止・中断」が 19%と続き、特に製造業、流通・運送業、建設業等に与えた影響が大きいと思料される。加えて、本調査実施後に起こったウクライナ情勢の変化や、3月16日に東日本を中心に起こった震災等、国際情勢の変化や自然現象の影響がコロナ禍に追い打ちをかけることが懸念される。

問 3-4 (問 3-2 で「現時点で業況に変化はないが、今後改善に向かう見込みである」、「宣言解除により、現時点で業況が改善傾向にある」、「宣言解除により、現時点で大幅に業況が改善している」と回答した方に対し)業況改善の要因はどのようなことが考えられますか。

項目	回答数	割合
人の移動による利用客の増加	13	19%
受注増による売上の改善	12	18%
新事業展開における売上増加	2	3%
巣ごもり需要の拡大	2	3%
新しい生活様式による新マーケットの開拓	1	1%
予定していた仕事の再開	1	1%
イベントの再開	0	0%
海外との取引再開	0	0%
その他	3	4%



業況の改善要因として、「人の移動による利用客の増加」(19%)、「受注増による売上の改善」(18%)が挙げられている。前述の「巣ごもりの定着」の裏返しで、人の移動の回復が業況改善には必要であると事業者は捉えていることが窺える。さらに、人の移動(人流の回復)により経済が動き出し、「受注」が増え、売上が改善されることが期待されている。

問4 景況感(今後6か月「令和4年1～6月」でどう変化するか)

A. 業況

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	77	11%	54	9%
変わらない	373	54%	362	60%
悪化	235	34%	170	28%
無回答	6	1%	22	4%
合計	691	100%	608	100%
DI	-22.9		-19.1	

「変わらない」との回答割合が増加、「順調」と「悪化」との回答割合が減少し、若干 DI 値はプラス方向に動いた。コロナ禍で厳しい業況が今後も継続すると考えている事業者が多い状況である。

B. 売上高

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	44	6%	25	4%
5～9%増	45	7%	48	8%
変わらない(±5%未満)	333	48%	308	51%
5～9%減	85	12%	67	11%
10～19%減	73	11%	66	11%
20～49%減	71	10%	51	8%
50%以上減	29	4%	19	3%
無回答	11	2%	24	4%
合計	691	100%	608	100%
DI	-24.5		-21.4	

「A. 業況」と同様の傾向である。早期には売上の回復が難しいと考えている事業者が多いことがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	56	8%	66	11%
5～9%増	100	14%	142	23%
変わらない(±5%未満)	459	66%	322	53%
5～9%減	35	5%	31	5%
10%以上減	22	3%	15	2%
無回答	19	3%	32	5%
合計	691	100%	608	100%
DI	14.3		26.6	

DI 値が 10 ポイント以上プラスに動き、今後事業コストが増加すると考えている事業者が多いことがうかがえる。円安や世界情勢によって原材料やエネルギー価格が高い状況は継続と思われるため、どこまで事業者がコスト高を許容できるのか注視する必要がある。

D. 雇用状況

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	298	43%	250	41%
やや人員不足となる	251	36%	222	37%
必要な人員が確保できない	88	13%	90	15%
人員に余剰感がでてる	28	4%	18	3%
無回答	26	4%	28	5%
合計	691	100%	608	100%
DI	-1.9		-7.2	

DI 値がマイナス方向に動き、今後は人手が不足すると考えている事業者が増加していることがうかがえる。加えて人件費も上昇傾向であるため、事業者が人材を確保することが難しくなってくる可能性がある。

E. 設備投資

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	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	62	9%	66	11%
昨年よりも設備投資を減額する	41	6%	43	7%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	131	19%	125	21%
設備投資は特に行わない	437	63%	356	59%
無回答	20	3%	18	3%
合計	691	100%	608	100%
DI	3.0		3.8	

「設備投資は特に行わない」との回答割合が減少し、他の項目の回答割合が増加した。一部にポストコロナを見越した設備投資の動きがあると思われる。事業再構築補助金やものづくり補助金等の補助金を有効活用した事業者支援を支援機関はしっかりと担って行く必要がある。

E-1. 具体的にどのような設備投資を予定していますか。

(主な回答内容)

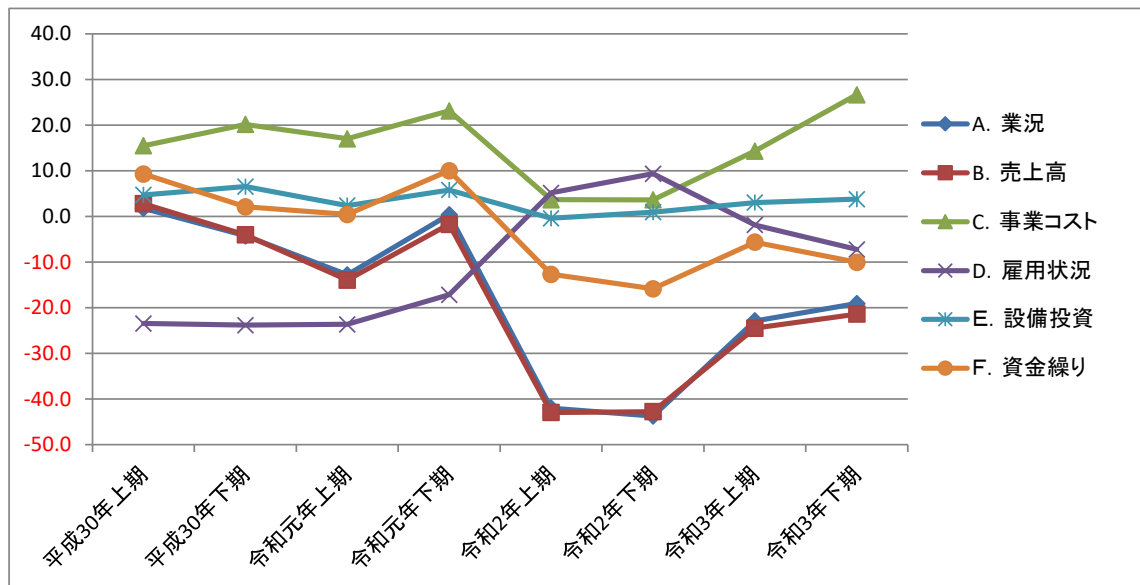
- ・老朽設備の更新
- ・車両の購入
- ・生産性向上に向けた設備の導入
- ・OA 機器の入れ替え

F. 資金繰り

項目	前回(令和3年上期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	87	13%	78	13%
変わらない	430	62%	369	61%
悪化	126	18%	139	23%
無回答	48	7%	22	4%
合計	691	100%	608	100%
DI		-5.6		-10.0

「良好」と「変わらない」との回答割合は前回と殆ど変化はなかったが、「悪化」との回答割合が 5% 増加し、DI 値がマイナス方向に動いた。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、徐々に返済が始まる事業者がいることが一因と予想される。返済計画の見直サポートなどのニーズが増加することが予想される。

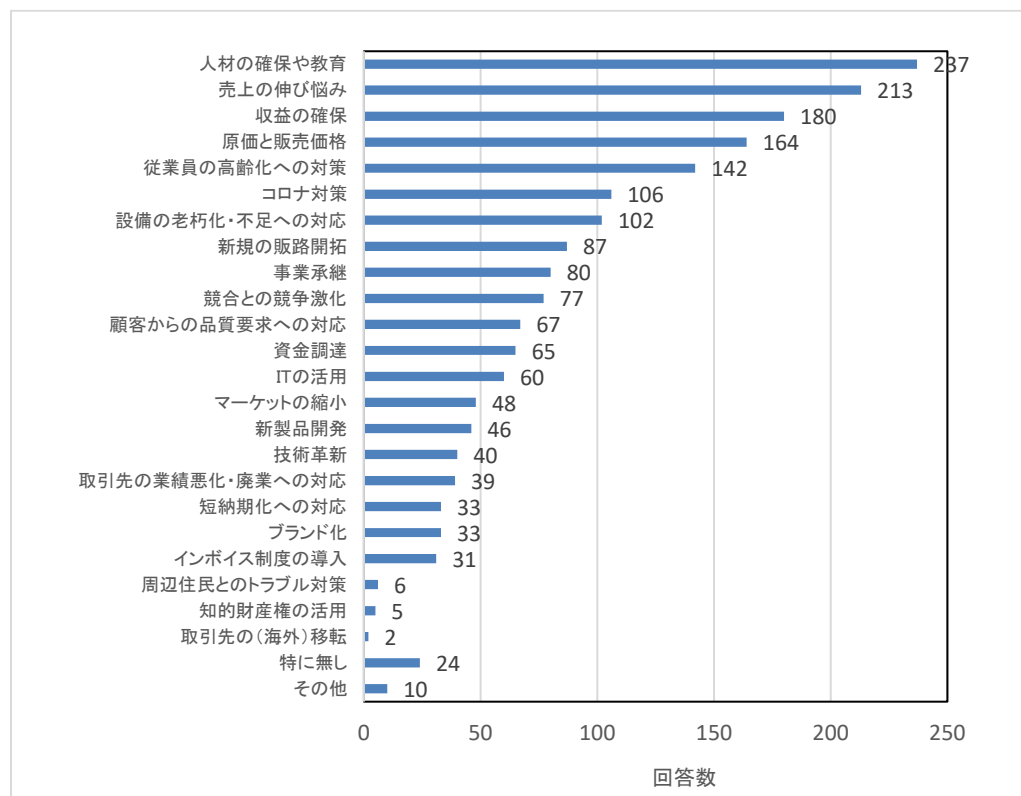
過去 8 回のDIの推移



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には大きな変動がないが、コスト増、人材不足などの要因によって、今後の業績に悪影響が及ぶ可能性がある。コロナ禍によって事業者の置かれている状況は厳しいものがあるが、より一層内部資源管理の徹底を図っていく必要があると思われる。

問5 事業所での課題はどのようなことですか(複数回答)

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	237	39%
売上の伸び悩み	213	35%
収益の確保	180	30%
原価と販売価格	164	27%
従業員の高齢化への対策	142	23%
コロナ対策	106	17%
設備の老朽化・不足への対応	102	17%
新規の販路開拓	87	14%
事業承継	80	13%
競合との競争激化	77	13%
顧客からの品質要求への対応	67	11%
資金調達	65	11%
ITの活用	60	10%
マーケットの縮小	48	8%
新製品開発	46	8%
技術革新	40	7%
取引先の業績悪化・廃業への対応	39	6%
短納期化への対応	33	5%
ブランド化	33	5%
インボイス制度の導入	31	5%
周辺住民とのトラブル対策	6	1%
知的財産権の活用	5	1%
取引先の(海外)移転	2	0%
特に無し	24	4%
その他	10	2%

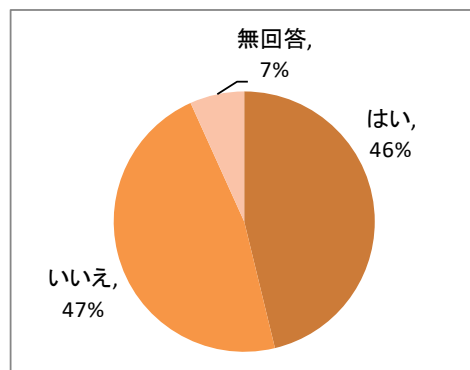


「製造業、建設業、運送業」の課題上位は、上から「人材の確保や教育」(51%)、「従業員の高齢化への対策」(37%)、収益の確保(31%)、「売上の伸び悩み」(30%)である。今回調査での大きな変化は、「従業員の高齢化への対策」であり、前回調査比で5%増加している。その他増加した項目は、「人材の確保や教育」(プラス1%)、「売上の伸び悩み」(プラス1%)、「新規の販路開拓」(プラス1%)であり、事業者としては、「課題として『人材の確保、育成』が喫緊に対策が必要であり、併せて『売上・販路開拓』に不安がある」、という懸念があることが窺える。

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。

問 6-1 問 5 の課題について、何か取組みを行っていますか。

項目	回答数	比率
はい	281	46%
いいえ	286	47%
無回答	41	7%
合計	608	100%



前述の通り、課題に関しては「人材の確保や教育」「売上の伸び悩み」「新規の販路開拓」など、多岐にわたる課題を認識しているものの、課題に対する取組みを行っていないと答えた事業者が全体の47%である。

問 6-2 (問 6-1 で「はい」を選んだ方に対して) 具体的にどのような取組みを行っていますか。

項目	対策
人材の確保や教育 従業員の高齢化への対策	■採用 ・ 求人媒体の活用拡大。 ・ 新入社員の確保のため広告宣伝費の増強。 ・ 会社の収益を用いて有料求人にて人材確保に努めて生産性の向上をはかっていく。 ・ 中途社員採用および派遣社員の受け入れ。 ・ 人材の確保、教育など積極的に取組む。

	・求人広告の媒体の多様化、ハローワークでの求人。 ・求人条件の見直し、募集方法及び掲載先の再検討、求人サイト媒体を複数にする。 ・人材確保のための求人広告等。 ・興味のある方に声掛け、採用誌等。 ・人材の確保定着についてコンサルタントを入れての研修やアドバイスを頂いている。 ・若い職人を育てる為人材確保！！ ・出身大企業への人材紹介 PR、千葉県・市原市等のシルバー人材紹介機関への PR 活動。 ・通年での採用活動等。 ・託児室（保育士）の PR。 ■教育 ・新卒者（高校生）の育成。 ・新入社員の離職防止のための社内教育、L7 活動、定期面談の実施等のフォロー。 ・新製品開発の人材投資。 ・コンサル・スタッフ育成。 ・人員が確保できるまでは今のスタッフで利用者を増やし維持していく。 ・社員教育に力を入れている。 ・職業訓練校等に募集。 ・人材の確保や教育に関してはマニュアルが必要。 ・人のローテーション。 ・従業員の指導、教育、社内研修、職員教育研修、資格取得教育。 ・人材募集の為に資金活用。 ・人材確保の為に大きい M&A。 ■高齢化対策 ・先輩社員から若手への技術伝承と早期育成。 ・高齢化対策として若い人材の他社流出防止や新規募集を円滑に行うために、給与改定や勤務形態等の見直しを検討。 ・従業員の高齢化の対策は定年の年齢を引き上げ、適材適所の人員配置で対処しています。
売上の伸び悩み 収益の確保 新規の販路開拓	■売上 ・売上確保の為に取り組み（残業・休出など）。 ・店舗移転により、販売数増や店舗のイメージアップ。 ・大手取引先と共同運営を図る、取引先との連携強化。

	・イベントの企画や参加。 ・販路開拓のための飛び込み営業、広告、学校への訪問。 ・ゴルフ予約枠の増加。 ・新事業の準備、新規サービス設定、新商品の販売、新規取引先の開発。 ・顧客先再訪問点検サービス。 ・スクラップ&ビルドの推進。 ・技術の伝承・OAソフト導入による次世代の設計提案。 ・新型コロナ感染症対策が拡大する中日本一の発酵食品「梨の秘傳」を海外へ輸出する。 ・移転へ向けて申請。 ・顧客や新規開拓に向け広告や個別対応の強化。 ・親会社への協力要請、具体的な話し合い。 ・商品の高品質化。 ・売上が出る部門に力を入れていく。 ・顧客への値上げ交渉、営業による新規顧客開拓。 ・新規事業に向けたプロジェクトチームを立ち上げた。 ・DM 広告等々。 ・ヤードの借り増し。 ・繁忙期に対応できるようスケジュールの工夫を行っている。 ・今の事業に変換して加工業を導入する予定。 ■収益 ・別部門での収益確保（スマートフォン修理業）を昨年より開始。 ・高単価の作物への取組み、直売所や通販への取組み。 ・大型案件の受注活動強化（収益率アップ）。 ・同業他社との競争激化の為、利益をダウンしても受注する。 (その為、社内でのコストダウン) ■販路開拓 ・あきられないメニュー作り、メニューの細分化。 ・広告のポスティング、近隣施設への営業等。 ・素材の変更に対する新素材の提案。 ・案内所の新設（条件の良い場所）。 ・テイクアウトの強化、加工品の販路拡大。 ・中国支社の設立。 ・市の補助金を利用してセルフサービスの導入をした。 ・EC 事業の見直しをしています。
原価と販売価格	■原価（仕入れ）

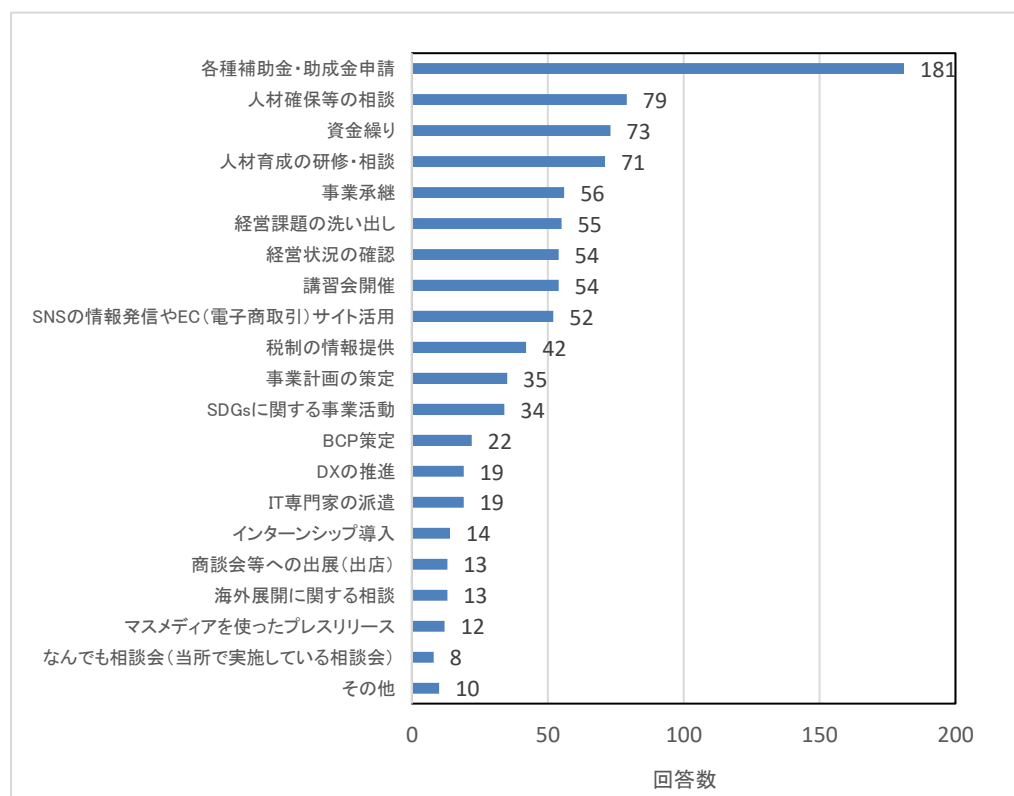
	・仕入れ野菜の原価平均化。 ・安価での商品の仕入れ。 ・既存荷主への料金改定の申し入れ。 ・在庫管理、ある物の活用。 ・仕入先の変更、仕入先の選択肢を増やす。 ・燃料高騰対策の為の自社努力。 ・仕入先の拡大。 ・値上げ交渉、販売価格の見直しを進めている。 ・スクラップ（原材料）購入量 UP など。 ■販売価格 ・ブランド化を進める為価格を下げず取引先を選んでいる。 ・社員の出向で原価を下げ会社の存続につなげる。 ・顧客との折衝強化。 ・原料高騰に伴う販売価格への転嫁。 ・運賃交渉。
コロナ対策	■設備の導入 ・喚起、消毒、アクリル板の設置。 ・店内換気、加湿、空気清浄。 ・ダイキンエアコン、空気清浄器 2 台、換気扇 3 台を入れ替えました。入口の熱を計る器具 1 台、手洗い殺菌機 1 台購入の設備の更新。 ・非接触型の電気治療器具導入等。 ・コロナ感染症対策による店舗の改修や対策の徹底。 ・コロナ対策で設備を新品にしました。 ・タクシー全車に高機能空気清浄機を取り付けて乗客に安心して乗車してもらえるように。 ・コロナ対策として接客に対してアクリル板の設置等。 ■運営方法等 ・コロナ感染症対策の為 1 月 21 日より休業している。 ・コロナ対策として出張、外出、来訪の禁止。 ・リモートワーク、テレワークの推進、IT の発展。 ・コロナ対策も感染した時の設備投資、物資の調達や方法についてマニュアル作りを周知。 ・安全衛生講習会の出席。 ・コロナ感染拡大防止対策を講じたうえで、学校の教学、指導などの運営。 ・換気、アルコール消毒など。
設備の老朽化・	・安全対策、老朽化更新等必要に応じて機器等の設備投資を行っている。

不足への対策	・店舗改修、改装。 ・新基幹システムの活用、老朽化設備の入替。 ・社屋の建替え。 ・設備の合理化、投資、コスト低減など。 ・新製品の為の設備投資や老朽化設備の更新。 ・プラント設備の改修。 ・燃料効率のよい車両や、運搬車両（トラック）の入れ替え、設備の改修。 ・計画的設備入替。 ・倉庫の拡張と宣伝力の強化。 ・助成金を活用した設備導入。 ・新型車への検査の機械、エーミング導入して対応していく。 ・販売活動活発化に向けて設備や新店舗増設。
事業承継	・M&Aを含め、現従業員をそのまま採用してほしい。 ・事業承継者の発掘。 ・事業承継教育。
顧客からの品質要求への対応	・品質向上・生産性向上に努力。 ・高度な品質要求に対応できる設備の導入。
資金調達	・銀行借入がスムーズに行く様に対応しています。 ・資金調達の為に会計士の変更。
IT の活用	■ホームページ・インターネット・SNS ・ホームページの作成・宣伝・広告、活用。 ・ホームページを開き活用したいと準備中。 ・インターネット集客サイトとの提携による販路拡大。 ・ホームページの充実・相談の強化。 ・SNS の活用。インスタやユーチューブなど。 ・ネット販路の開拓。 ・オンラインの勉強会の参加やネット商品の取り組み。 ■AI、その他 ・AI 導入。 ・AI 機能のあるソフトウェアの導入。 ・新しい取組みを始める為、クラウドファンディングのコンテンツを購入した。 ・フライヤー作品、ホームページ作成、オンライン企画など。 ・DX を導入した業務効率化。 ・動画による販売促進、ネットでの販売や機械の導入などをして販路の拡大を図っている。

新製品開発	・新製品の売り込み。 ・新製品の開発で独自色を出す。 ・新メニューの導入。 ・新製品開発のスピード向上。
ブランド化	・ジョイフル本田キャラクター化による周知、イメージ、ブランド定着の施業実施。 ・「かずさ和牛」というブランド化。
インボイス制度の導入	・インボイス制度は税理士さんと相談するつもり。 ・インボイス制度の登録申請。 ・インボイス制度の協力業者に対するセミナー実施等。 ・インボイスについてはセミナーに参加して、まずは自分が理解した。
知的財産権の活用	・知的財産権における新製品の設計・作成スタート。協力会社とのタイアップ。
その他	・業務の効率化・分業、属人化を排し生産設備の自動化により生産効率を上げるための取り組み。 ・お金をかけずにできることをしています。 ・コンサルタントの導入。 ・省エネの推進。 ・多角経営・水稻で集落営農。 ・コロナストレスで病気療養中。 ・CS・ES 向上の取り組み。 ・ISO 取得、ビジネスチャンス拡大の為のセミナー等参加。 ・オンラインの勉強会の参加やネット商品の取り組み。

問 6-3 貴方の事業所ではどのような支援を活用したいと思いますか。

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	181	30%
人材確保等の相談	79	13%
資金繰り	73	12%
人材育成の研修・相談	71	12%
事業承継	56	9%
経営課題の洗い出し	55	9%
経営状況の確認	54	9%
講習会開催	54	9%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	52	9%
税制の情報提供	42	7%
事業計画の策定	35	6%
SDGsに関する事業活動	34	6%
BCP策定	22	4%
DXの推進	19	3%
IT専門家の派遣	19	3%
インターンシップ導入	14	2%
商談会等への出展(出店)	13	2%
海外展開に関する相談	13	2%
マスメディアを使ったプレスリリース	12	2%
なんでも相談会(当所で実施している相談会)	8	1%
その他	10	2%



事業者が支援の中で活用したいと上げているのが「各種補助金・助成金申請」(30%)である。補助金・助成金は資金調達の一つであり、「資金繰り」(12%)と合わせると、売上が減少している事業者が多

い中、資金調達が喫緊の課題であることが窺える。次いで、「人材確保の相談」(13%)、「人材育成の研修・相談」(12%)と続き、資金に続き人材の確保・育成が課題であることがわかる。

問7 ここ1年間の取組み

・7-1:この1年間で、収益性や生産性の向上に向けて新たに設備投資に取り組みましたか？

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	160	31%	199	33%
いいえ	347	66%	380	63%
無回答	17	3%	29	5%
合計	524	100%	608	100%

「はい」と答えた割合は、前回調査に比べ2%増加した。コロナ禍の中でも、積極的に設備投資に取り組んでいる事業者層が一定数存在していることがうかがえる。

・7-2:この1年で、IT、IoT の導入により生産性向上に向けた設備投資に取り組みましたか？

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	81	15%	106	17%
いいえ	414	79%	467	77%
無回答	29	6%	35	6%
合計	524	100%	608	100%

「はい」の回答比率が2%増加し、「いいえ」が2%減少した。コロナ禍対応としてのテレワークの導入の動きが一段落しており、顕著な数字の変化としては現われなかった。ただ、IT、IoT の導入によって生産性向上させようとする動きは徐々に進展しつつある状況と思われる。

・7-3:この1年間で、収益性や付加価値の向上に向けて、新たに新商品・サービスの開発やブランド化、営業力強化や販路拡大に取り組みましたか？

項目	前回(令和2年下期)		今回(令和3年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	184	35%	220	36%
いいえ	318	61%	351	58%
無回答	22	4%	37	6%
合計	524	100%	608	100%

「はい」との回答割合が微増、「いいえ」との回答が3%の減少となった。コロナ禍の厳しい経営環境に

も関わらず、新たな商品、サービスの開発、ブランド化のほか、営業力や販路の拡大に関して前向きに取り組もうとしている事業者が増えつつある。

・7-4:この1年間で、新たに従業員の人材育成や職場の働き方改革(長時間労働是正、賃上や労働生産性向上、非正規雇用の処遇改善、テレワークなど柔軟な働き方の導入、女性や若者、高齢者が活躍しやすい環境の整備等)に取り組みましたか？

	前回(令和2年下期)		今回(令和3年下期)	
項目	回答数	比率	回答数	比率
はい	214	41%	241	40%
いいえ	285	54%	334	55%
無回答	25	5%	33	5%
合計	524	100%	608	100%

「はい」の回答割合が微減、「いいえ」の回答割合が微増となった。この1年間のコロナ禍対応としても、テレワークや時差出勤の導入などの取組みについて大きな進展はない状況である。

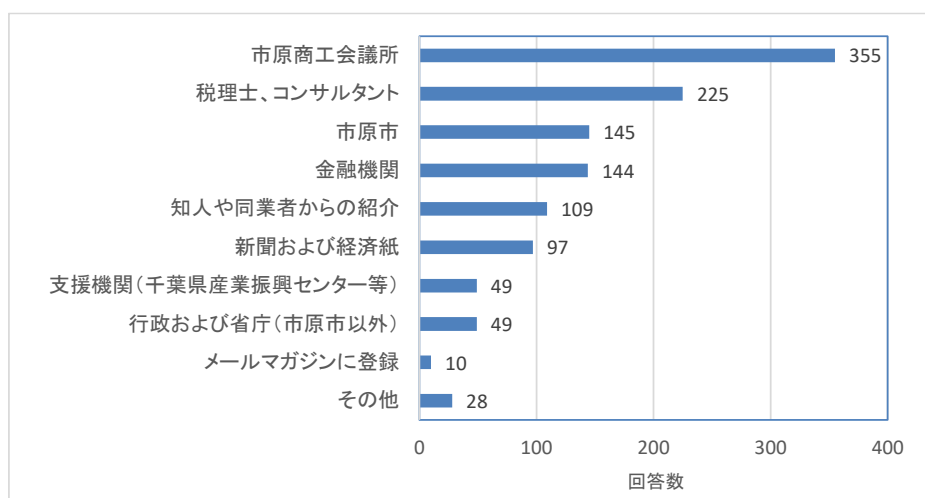
・7-5:この1年間で新たに常時雇用する従業員(パートやアルバイト、契約社員を含む)を雇い入れたか？

	前回(令和2年下期)		今回(令和3年下期)	
項目	回答数	比率	回答数	比率
はい	194	37%	234	38%
いいえ	313	60%	341	56%
無回答	17	3%	33	5%
合計	524	100%	608	100%

前回の調査結果と比較して、「はい」の回答比率が増加し、4割に達しようとしている。今回景況感の調査で人手不足感が高まっている状況が読み取れており、事業者の旺盛な新規雇用意欲とその高まりがうかがえる結果となっている。

問8 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	355	58%
税理士、コンサルタント	225	37%
市原市	145	24%
金融機関	144	24%
知人や同業者からの紹介	109	18%
新聞および経済紙	97	16%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	49	8%
行政および省庁(市原市以外)	49	8%
メールマガジンに登録	10	2%
その他	28	5%



中小企業施策等の情報の取得方法は、58%の事業者が「商工会議所」と回答している。前回は 72%、前々回は 61%であったため、商工会議所を情報源とする回答は波があるものの最も多い。続く「税理士・コンサルタント」(37%)は、前回調査では 55%から 18%減少、金融機関(24%)は前回 36%から 12%に減少、「知人や同業者からの紹介」(18%)も前回29%から18%へ 11%減少した。これらの機関や団体に対する回答が減少した要因として、今回調査では「市原市」(24%)が選択肢に置かれたことで、選ぶ際の優先順位に変動があったためと考えられる。このため、地域の事業者は地元自治体からの情報を重要視していることが窺える。

問9 市原市、市原商工会議所に望むこと

<市原市に対して>

■産業活性化。

- ・カーボンニュートラルに関する中小企業支援事業の企画、実行。
- ・カーボンニュートラル、廃プラスチックリサイクル推進への助成、特に廃プラスチックの枠組み作りを主導してほしい。・資源循環再利用へ補助や環境づくりをして欲しい。又、規制緩和してリサイクルを行いやすい環境づくりをして欲しい。・市、臨海部企業、地方企業との連携による ①市内活性化と魅力ある街づくり②人口減少対策と労働人口の確保。
- ・企業立地奨励金の交付について、書類の提出方法の電子化や対象案件の範囲拡大。
- ・税制改革、経済を良くするための減税措置など。
- ・資源再生事業へ導入しやすい環境づくり。 例:規制や緩和
- ・市原市の農業振興策に予算をつけてください。
- ・従業員給与をUPした企業に対する優遇措置(減税)が欲しい。
- ・都市計画法の緩和。
- ・市街化調整区域の解除をお願いしたい。設備投資に制限ができてしまう。
- ・市街化調整区域等の建築規制見直し、企業誘致活動の推進。
- ・発注工事を増やしてほしい。
- ・課題の明確化と具体的な取り組み(他県は積極的)。
- ・工場群の空洞化を防ぎ、雇用を確保し、定住人口の増加を図る。
- ・入札等で市内業者を優先してほしい。
- ・税制を含む、法令の改正などの情報を細目にいただければと思います。
- ・都市開発、地域活性化(都市と山岳地域を結びつける事業など 例 ジビエ)。
- ・介護保険を利用したリフォームの相談について市原市のみ申請時受付担当に問題あり。市内においてあちこちで問題になっていると声が出ています。改善要する。
- ・様々な支援、サービスをいただいているが、なかなか伝わってこないです。
- ・現在当社にとって一番の課題は資金調達です。運転資金が調達できず非常に苦勞しています。無担保融資の対応をお願いします。新規事業の取組みが何もできません。
- ・各企業への支援。
- ・中小企業経営改善の施策と実行。
- ・民間提案の積極採択と企業誘致への取り組み(SDGsへの投資)。
- ・地域事業創造促進。
- ・飲食業界は緊急事態宣言が解除になってもコロナが収束をしない限り、時短営業や自粛要請が行われる状況が懸念されます。企業の存続のための有効な支援を望みます。

- ・市原市の案件は市原市の業者にやらせるべき。わざわざ他の県、市の業者に依頼する必要がないのでは？ 税も他の市に流れている状況です。
- ・市内でのマッチング事業。
- ・工業地帯と南市原の自然をビジネスで繋ぎ、SDGs や脱炭素の社会的な動きと共に南いちはらの抱える少子高齢化や地域環境の荒廃を防ぐ流れを上手く進めて行ってもらいたいと思います。地元の人達がビジネスに参入しやすい環境作りや積極的な情報提供をお願いします。
- ・小規模会社が生き残れる支援。

■補助金・支援金等

- ・資金援助。
- ・利用できる補助等が有れば積極的に提案してほしい。
- ・中小企業支援のための補助金等を増やしてほしい。
- ・引き続き補助金、助成金など情報を教えてほしい。
- ・助成金の拡大。
- ・各種補助金、助成金申請を詳細に知りたい。
- ・補助金や助成金の情報を積極的に公開してほしい。
- ・個人事業主に対しての協力金が少ない。
- ・持続化給付金を給付してほしい。
- ・今回持続化補助金で大変お世話になりました。こういった補助金制度があることをもっとPRしたら市原市の中小企業、個人事業主のモチベーションが上がると思います。今後ともよろしくお願いいたします。
- ・売り上げが減少している折、家賃支出が大きなネックになっています。大家は家賃下げを渋っており公的な支援を期待したい。
- ・中小企業に対しての支援や補助金が少ない。売上減の企業以外にももっと手厚くしてほしい。売上は上っていてもその分投資をしているのでかなり中小企業の負担は大きい。
- ・再生可能エネルギー、防災対策等の設備を設置する事業者へのコンサルティングや補助金を強化、アピールして欲しいです。
- ・補助金・助成金の促進。
- ・企業化マッチングイベントを増やしてほしい。各種補助金、助成金、支援金を増やしてほしい。
- ・支援や補助金の手続きを簡略にして、わかりやすくしてほしい。
- ・新製品開発の資金補助。
- ・前年と同じ協力金の支援、補助金・助成金の対応。
- ・補助金・助成金などの情報。
- ・企業活動を促進する為の個別の助成金制度。
- ・経営促進の為の投資に対する助成金。

■地域・インフラ整備等

- ・工業地帯が有り、自然も豊で住みやすいこの街を、緩やかに持続して頂きたい。
- ・若い世代のために歩道や公園の整備を行って欲しい。
- ・通勤時道路渋滞の解消(湾岸地区)。
- ・養老川の不法投棄ゴミの清掃と草刈り
- ・少し年数がかかってもトータルプランとして活気ある街づくりをして、駅前などで人を呼び込めると良いですね。
- ・地域のために尽力を注いでください。
- ・交通機関(バス料金)の値下げ・能満霊園バス停、能満霊園区画拡張・海保霊園の草刈りの頻度、通路をアスファルトへ。
- ・地元市原市の住民が健康寿命 100 歳を目指すための具体策を市原市、市原商工会議所が計画、実行してください。健康寿命を延ばすことが市原市の発展につながるため我々団塊世代が 2025 年には 1300 万人(全国)で認知症になり医療費が大幅に増加するため。
- ・空家、空き店舗の活用対策。I ターン U ターン等人口増加の対策。
- ・市原市の観光地(飯給駅など)良い物を建築していますが、実際管理ができていない為、残念な場所となっています。地域の方々と力を合わせて管理する事は出来ないでしょうか。
- ・地震対策はどこまで考えているのか？ 南海トラフ地震でどの程度の海岸線の会社がなくなるのか？ また養老川はどのように対策をしているのか？
- ・市原市に工業高校等を作るとか、もう少し職人を必要とすべき対応を！
- ・五井駅前の再開発、町のリノベーション。
- ・市原市独自でやる対策や支援が分かりづらいので分かり易くして頂きたいです。
- ・人口増への積極的な取組み、現在の27万人堅持の姿勢は誤り。小湊鉄道の利用客増進を計るには駅から 500m 以内の農振地域の廃止をして宅地の供給を計り商業も推進することが重要。
- ・南総地域の活性化出来ないか？ ますます過疎化が進んでいる。少子化の問題も！
- ・姉崎西口の活性化。
- ・もう少し交通網や道路等の整備をしてほしい。

■人口対策

- ・人口の増加・まちづくり
- ・流山モデルを参考に子育て世代の人口増加、若い世代の流出を止める。流入を増やす＝住みたくなる町づくり、税制面などサービス向上。
- ・人口を増やす政策。
- ・人口増の為に 20 歳～39 歳(特に女性)が正社員級の待遇で働ける場を増やす施策。

■その他

- ・最低賃金の引上げと休日の増加に伴い、荷主の賃金の値上げが全く昭和の時代から変化が無い事

で、事業継続が困難になっている。

- ・行政事務のデジタル化による各種証明書発行手数料の値下げを望みます。
- ・情報内容を分かり易く提供し、施策の恩恵を受けやすくしてほしい。
- ・毎回疑問に思います。業種別83の中に助産業が入っていません。83の中にまとめていただいてほしいです。
- ・塗装業の為、雨及び強風の場合は、作業中止となり、月に 15 日位しか、作業が出来ない。(日、土、祝は休み)このような状況で福利厚生費の負担がきつい。すなわち、正社員でなく、仕事量に合せて、下請業者を使用しています。
- ・コロナにしても地域的にしても市原の認知度がうすいと思う。市原はこの一つに取り組んでいると誰もがわかる取り組み方をした方がいい。
- ・アートミックスのようなイベントをして人を集客してみても、一時の賑わいに過ぎず、もっと地の足の着く企画をして、無駄な税金を使ってほしくない。
- ・お世話になっております。いつもありがとうございます。
- ・情報の収集、専門性の高い人材やコンサルタントの数を増員して欲しい。最新の知識や情報が必要だが、何となく支援時間を費やしている方もあり。業務で忙しい中、少ない時間でサポートを受けるが、人によりバラ付きが大きい。市原市の収益の為、中小企業をサポートする人材のレベル UP をお願いします。(理想論ではなく)企業にマッチした現実的なサポートができる人材でないと結果が出ません。時代に即した新しい情報。
- ・コロナへの対策を早くしてほしい(発信)。発信もなかなかできていなかったりするので、情報を市民がもっと知る方法を考えてほしい。
- ・市原市の知名度を高める為スポーツ特区工業団地の造成・誘致(ゴルフスクール・合宿所等)も設置する。
- ・分かり易く情報を伝えてほしい。
- ・イベント開催(新型コロナ次第ですが)。
- ・売上が悪化していて材料費、賃金が上がっていて事業所は大変です。明るい未来がきますよう。
- ・当事業所の地元である市原市には、都度、相談や情報提供等多くの点でご支援、ご協力を頂いており、大変感謝しています。今度共、情報共有させて頂き、連携を取った対応をさせて頂きたく宜しくお願い致します。
- ・コロナが終息してくれば一定の収益が望める。
- ・コロナの影響による支援の充実。
- ・高齢者でも働ける社会と医療の連携。
- ・課題の明確化と具体的な取り組み(他県は積極的)。
- ・市内の中小企業のサポートをしてほしい。
- ・中小企業へのコロナ支援をお願いしたいです。
- ・包括協定推進。
- ・当社は環境特化した問題に真剣に取り組んでいます。なぜなら日本遮熱(株)の代理店として少し

でも CO₂削減や熱中症対策を考えております。今年の5月～7月の暑い時に自社遮熱体感会場に市役所、商工会議所様に同行で当社会場にきて体感していただきたいと思います。

<市原商工会議所に対して>

■産業活性化・事業者支援について

- ・建設業者等高年齢化が進んでいます。若く、志の高い業者の斡旋をお願いしたい。
- ・会員同士の BtoB マッチングの機会を設けてほしい。
- ・インボイス制度・電子帳簿保存法の講習を希望します。
- ・税制を含む、法令の改正などの情報を細目にいただければと思います。
- ・現在当社にとって一番の課題は資金調達です。運転資金が調達できず非常に苦勞しています。無担保融資の対応をお願いします。新規事業の取組みが何もできません。バイオマス発電事業に取り組んでいます。
- ・会社の代が変わったが、新しく代表が変更した人向けのアドバイスが欲しい。(節税方法や税の種類、雇用するにあたっての就労条件など)。
- ・とにかく経営が大変。経営者は無給で働いている。自分の店だからしょうがないかもしれないけど、スタッフには危機感がない。どうしたらいいのか。
- ・福祉施設で働いているが、介護と障害では、いつも障害が遅れているので障害分野も同様に考えてほしい。
- ・企業間の横の連携強化。
- ・IT 専門分野の詳しい方の講習会等を開催してほしい。
- ・市内企業間のコミュニケーションによるイノベーションを活性化出来る様な取り組み。
- ・きめ細かい経営支援。
- ・企業間の結びつき。
- ・融資、税制についての情報。
- ・時代に即した新しい情報。
- ・経営支援の強化。
- ・市内の中小企業のサポートをしてほしい。
- ・役立つ情報の発信とコミュニケーション。気軽に相談できる環境づくり。いつもありがとうございます。
- ・フォローアップの精度向上を希望。
- ・情報の収集、専門性の高い人材やコンサルタントの数を増員して欲しい。最新の知識や情報が必要だが、何となく支援時間を費やしている方もあり。業務で忙しい中、少ない時間でサポートを受けるが、人によりバラ付きが大きい。市原市の収益の為、中小企業をサポートする人材のレベル UP をお願いします。(理想論ではなく)企業にマッチした現実的なサポートができる人材でないと結果が出ません。
- ・業者に対して専門家や土業の派遣を積極的にお願いしたい。

- ・各種提出書類の電子化。
- ・カーボンニュートラルに関するセミナー・イベントの企画、実行。
- ・メルマガや動画で早急で分かりやすい情報配信や事業所の PR など。

■補助金など

- ・助成金申請が面倒くさすぎてやりたくない。
- ・頼れることがありがたいです・補助金、助成金の情報をもう少し欲しいです。
- ・国、県、市の経済施策をより分かり易く、迅速に伝えて欲しい。
- ・補助金・助成金の対象幅を広げて欲しい。
- ・補助金や助成金の情報を積極的に公開してほしい。
- ・支援金のお知らせありがとうございました。助かりました。
- ・各種補助金・助成金申請のサポート。
- ・一時支援金等の説明を易しく解説してほしい。
- ・市原市独自でやる対策や支援が分かりづらいので分かり易くして頂きたいです。
- ・協力金・支援金。
- ・補助金・助成金などの情報。
- ・企業活動促進の為の助成金を含む情報の提供。
- ・時勢に即した、助成金等の制度の情報提供。
- ・毎年度によって変わる各種助成金の内容・対象を告知して頂けると助かります。

■コロナ対策

- ・全国的コロナ対策ですね。又、時短とか酒類なしとか、飲食業は毎日赤字続きです。
- ・コロナ感染が拡大している中、負担金の減額等を希望します。
- ・コロナワクチン接種(3回目)。
- ・昨年7月、コロナワクチンの接種予約が迅速で受けられて良かったです。
- ・コロナ支援と同時に、給付金等のアドバイスを頂ければ、ありがたいです。

■その他

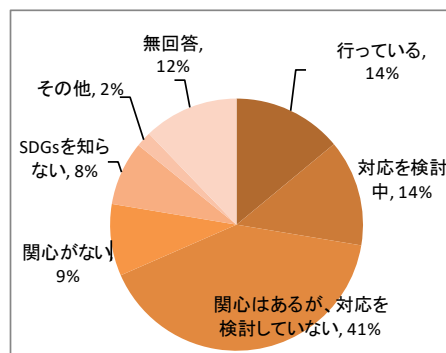
- ・紹介していただいた社会労務士の態度に不満がある。
- ・人材確保等の紹介。
- ・地域のために尽力を注いでください。
- ・事業承継待ったなしの状況です。お手伝いをお願いします。
- ・コンビニ(フランチャイズ)経営をしています但本部の売上が下がらないので補助対象にはならず実際はオーナー給料 0 円、経費自前という赤字経営が続いています。補助を実際にして頂きたい。
- ・メディア活用をお願いします。
- ・ズーム等の活用による情報提供を増やす。

- ・速やかな情報提供。
- ・補助的な尽力に感謝しています。
- ・情報内容を分かり易く提供し、施策の恩恵を受けやすくしてほしい。
- ・いつもお世話になって助かっています。情報が速いので助かっています。
- ・年会費のもとがとれてない。
- ・遠方の為、相談に行きにくい。
- ・売上が悪化していて材料費、賃金が上がって経営が困難です。明るい未来が来る事を信じている次第です。
- ・人材の紹介等もやれば！ ハローワークだけではなく。
- ・この調査には回答し難い問もあります(当方は診療所)。
- ・従来通り個別案件にご相談・ご指導いただきたく思います。
- ・緊急事態宣言の時は親切丁寧に教えて頂きとても助かりました。
- ・昨年、商工会議所には大変お世話になりました。心より御礼申し上げます。ありがとうございました。
- ・会議所の職員の知恵を望む(自分の金を使うつもりになって考えをめぐらせれば何かがあると思う)。
- ・わかりません。商工会議所の役割から勉強します。
- ・ファックスお知らせ→メールにしていきたい。
- ・色々ご相談や情報提供を頂き、いつも大変お世話になっており感謝しています。また個別にご相談をさせて頂きたいと思いますので、宜しくお願い致します。
- ・今、世の中、大きく変化している中で、どういうふうこれから先していったらいいだろうか？
- ・英語が多すぎて意味がわからない。
- ・色々な支援をして下さり、又 FAX などで情報を送ってくれるのでありがたいです。
- ・地震対策は事業者には伝えているのか？ 中小企業がすべき事！ 災害に対する企業支援！！
- ・建設業の社会保険で土建成りの法人会社で健康保険の負担がないのに同じではおかしいと思う。
- ・アンケートを送って来ないでください。
- ・塗装業の為、雨及び強風の場合は、作業中止となり、月に 15 日位しか、作業が出来ない。(日、土、祝は休み)この様な状況で福利厚生費の負担がきつい。すなわち、正社員でなく、仕事量に合わせて、下請業者を使用しています。
- ・色々な支援政策を商工会議所では取り組んでいますが、すでにはかの箇所で活用させていただいています。今の状況は指導や改善支援では厳しい状況であることを認識していただきたいと思います。
- ・問7に関しては相手が人だから積極的には営業活動はできない。
- ・市原市への経済安定のための改革を訴えてほしい。
- ・専門家相談などでいつもお世話になっており感謝しています。これからも変わらぬサービスをお願いします。

附帯調査 SDGs に関する調査

問 1-1 貴社では SDGs の取り組みや活動を行っていますか。

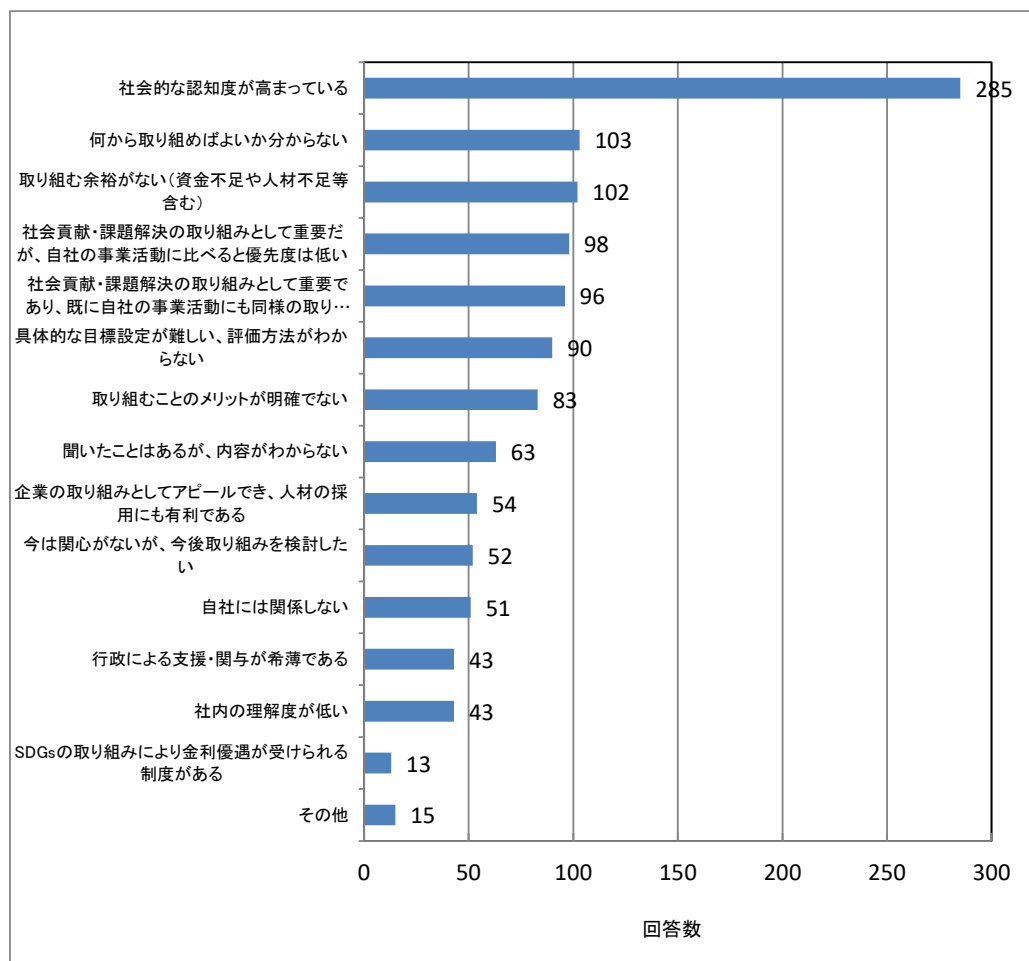
項目	回答数	比率
行っている	85	14%
対応を検討中	83	14%
関心はあるが、対応を検討していない	248	41%
関心がない	56	9%
SDGsを知らない	50	8%
その他	12	2%
無回答	74	12%
合計	608	100%



最も多かった回答は「関心はあるが、対応を検討していない」(41%)である。「対応を検討中」(14%)と合わせると 55%と、半数以上が対応をしていない。また、同じく 14%の事業者が「行っている」と回答しており、既に取り組みに着手している事業者も存在している。しかしながら、「関心がない」(9%)、「SDGsを知らない」(8%)と回答した事業者もあり、SDGsに対しては、事業者によって対応に開きがあることが窺える。

問 1-2 SDGs の認識について(複数回答)

項目	回答数	割合
社会的な認知度が高まっている	285	47%
何から取り組めばよいか分からない	103	17%
取り組む余裕がない(資金不足や人材不足等含む)	102	17%
社会貢献・課題解決の取り組みとして重要だが、自社の事業活動に比べると優先度は低い	98	16%
社会貢献・課題解決の取り組みとして重要であり、既に自社の事業活動にも同様の取り組みがある	96	16%
具体的な目標設定が難しい、評価方法がわからない	90	15%
取り組むことのメリットが明確でない	83	14%
聞いたことはあるが、内容がわからない	63	10%
企業の取り組みとしてアピールでき、人材の採用にも有利である	54	9%
今は関心がないが、今後取り組みを検討したい	52	9%
自社には関係しない	51	8%
行政による支援・関与が希薄である	43	7%
社内の理解度が低い	43	7%
SDGsの取り組みにより金利優遇が受けられる制度がある	13	2%
その他	15	2%

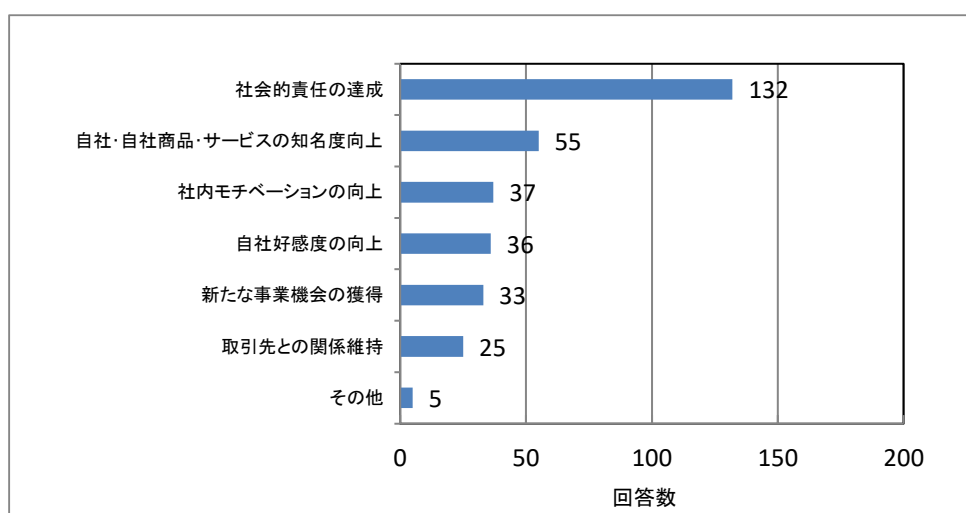


SDGs の認識に関しては、47%の事業者が、「社会的認知度が高まっている」と回答している。一方で 17%事業者が「何から取り組めばよいか分からない」「取り組む余裕がない(資金不足や人材不足等含む)」と、また 16%の事業者が「社会貢献・課題解決の取り組みとして重要だが、自社の事業活動に比べると優先度は低い」と回答している。

これは、SDGsの具体的活動が貧困・飢餓・福祉など広範囲で視野の広い活動になるため、経営資源の規模が小さい小規模事業者には売上確保に比べて優先順位が低い活動であり、コロナ禍で自身の事業に余裕がない現状では、関心はあるものの実際に取り組むことが難しいと考えている、と推察される。

問 1-3 (問 1-1 で「行っている」、「対応を検討中」と回答した方に対して)SDGs に取り組む目的は。

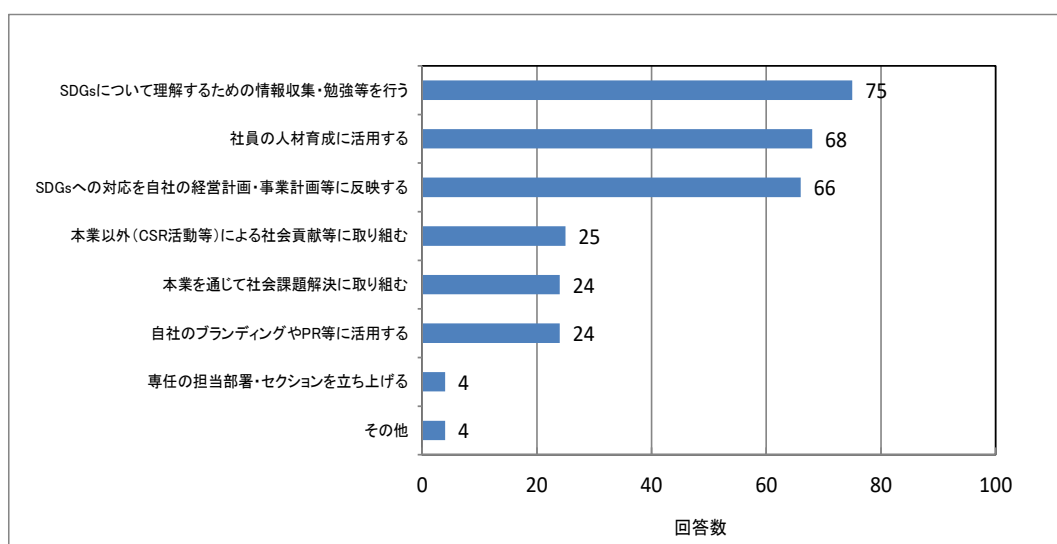
項目	回答数	割合
社会的責任の達成	132	79%
自社・自社商品・サービスの知名度向上	55	33%
社内モチベーションの向上	37	22%
自社好感度の向上	36	21%
新たな事業機会の獲得	33	20%
取引先との関係維持	25	15%
その他	5	3%



既に SDGsの取り組みを「行っている」「対応を検討中」と回答した事業者の回答で一番多かったのが「社会的責任の達成」(79%)であり、SDGs の目的・趣旨を理解した上で取り組んでいる様子が窺える。また、それ以下の回答では「自社・自社商品・サービスの知名度向上」(33%)、「社内モチベーションの向上」(22%)、「自社好感度の向上」(21%)、「新たな事業機会の獲得」(20%)、「取引先との関係維持」(15%)と、自身の事業にプラスになることに絡めて捉えていることが見て取れる。

問 1-4（問 1-1 で「行っている」、「対応を検討中」と回答した方に対して）現在実施中・検討中の対応はありますか。

項目	回答数	割合
SDGsについて理解するための情報収集・勉強等を行う	75	45%
社員の人材育成に活用する	68	40%
SDGsへの対応を自社の経営計画・事業計画等に反映する	66	39%
本業以外(CSR活動等)による社会貢献等に取り組む	25	15%
本業を通じて社会課題解決に取り組む	24	14%
自社のブランディングやPR等に活用する	24	14%
専任の担当部署・セクションを立ち上げる	4	2%
その他	4	2%



「行っている」、「対応を検討中」と回答した事業者が現在実施中・検討中の対応としては、最も多いのが「SDGsについて理解するための情報収集・勉強等を行う」(45%)、「社員の人材育成に活用する」(40%)、「SDGsへの対応を自社の経営計画・事業計画等に反映する」(39%)と続く。「本業以外(CSR活動等)による社会貢献等に取り組む」(15%)など、SDGsに関して情報を集めつつ、自社の事業に取り込んでの取り組みが主流であることがわかる。

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	16%	14%	27%	16%	18%	13%	14%	11%
	変わらない	48%	47%	31%	39%	50%	55%	39%	41%
	悪化	31%	33%	31%	36%	29%	23%	42%	42%
	DI	-15.1	-19.3	-4.4	-19.5	-11.8	-10.6	-28.0	-30.9
売上高	10%以上増加	8%	8%	16%	11%	6%	4%	7%	5%
	5～9%増	5%	6%	9%	7%	3%	9%	7%	12%
	変わらない(±5%未満)	45%	41%	31%	37%	56%	53%	34%	33%
	5～9%減	9%	1%	9%	3%	9%	13%	10%	5%
	10～19%減	10%	18%	16%	16%	12%	9%	17%	15%
	20～29%減		6%		6%		6%		5%
	30～39%減	16%	9%	12%	5%	12%	6%	17%	10%
	40～49%減		5%		3%		0%		2%
	50%以上減	5%	6%	2%	3%	3%	0%	6%	7%
	DI	-26.9	-31.2	-14.4	-18.4	-26.5	-21.3	-35.5	-27.8
事業コスト	10%以上増加	8%	19%	9%	18%	12%	15%	7%	16%
	5～9%増	12%	15%	22%	24%	18%	34%	16%	20%
	変わらない	69%	55%	54%	41%	65%	40%	59%	45%
	5～9%減	4%	4%	2%	7%	3%	2%	6%	5%
	10%以上減	4%	6%	4%	2%	3%	6%	9%	10%
	DI	11.8	24.8	24.4	33.3	23.5	40.4	7.5	20.6
雇用状況	必要な人員が確保できている	33%	28%	44%	51%	26%	21%	57%	57%
	やや人員不足である	48%	54%	38%	37%	50%	47%	32%	29%
	必要な人員が確保できず困っている	16%	14%	12%	10%	15%	28%	4%	8%
	人員に余剰感がある	1%	1%	2%	0%	3%	4%	5%	2%
	DI	-30.6	-38.5	-3.3	3.4	-35.3	-48.9	26.2	21.6
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	15%	17%	19%	16%	9%	19%	14%	14%
	昨年よりも設備投資を減額	9%	8%	11%	6%	0%	9%	7%	10%
	(ほぼ)前年並みの設備投資を行った	26%	25%	21%	24%	35%	40%	16%	12%
	設備投資は特に行っていない	47%	49%	46%	48%	56%	32%	60%	61%
	DI	6.5	8.3	7.8	10.3	8.8	10.6	6.5	4.1
資金繰り	良好	15%	19%	20%	23%	15%	13%	16%	11%
	変わらない	66%	64%	66%	59%	65%	64%	54%	60%
	悪化	16%	16%	12%	13%	21%	21%	25%	26%
	DI	-1.1	3.7	7.8	10.3	-5.9	-8.5	-9.3	-14.4
母数		186	109	90	87	34	47	107	97

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	20%	12%	6%	6%	10%	21%	13%	12%
	変わらない	63%	69%	12%	14%	43%	33%	52%	38%
	悪化	10%	8%	83%	63%	38%	42%	27%	44%
	DI	10.0	3.8	-76.9	-57.1	-28.6	-20.8	-14.5	-32.0
売上高	10%以上増加	20%	8%	2%	2%	10%	4%	5%	2%
	5～9%増	7%	4%	2%	4%	5%	4%	5%	10%
	変わらない(±5%未満)	57%	65%	15%	16%	43%	38%	52%	42%
	5～9%減	3%	4%	10%	2%	5%	0%	11%	8%
	10～19%減	3%	4%	13%	10%	19%	8%	10%	16%
	20～29%減		4%		8%		13%		12%
	30～39%減	7%	4%	23%	8%	19%	13%	13%	4%
	40～49%減		0%		8%		17%		0%
	50%以上減	0%	0%	31%	31%	0%	0%	2%	2%
	DI	13.3	-3.8	-73.1	-61.2	-28.6	-41.7	-25.8	-30.0
事業コスト	10%以上増加	13%	8%	21%	16%	24%	13%	10%	6%
	5～9%増	20%	8%	17%	22%	10%	29%	16%	26%
	変わらない	57%	77%	29%	27%	52%	46%	65%	60%
	5～9%減	3%	0%	15%	6%	5%	0%	2%	2%
	10%以上減	3%	0%	13%	14%	5%	4%	3%	4%
	DI	26.7	15.4	9.6	18.4	23.8	37.5	21.0	26.0
雇用状況	必要な人員が確保できている	60%	58%	58%	45%	38%	38%	44%	40%
	やや人員不足である	30%	27%	23%	37%	33%	42%	42%	42%
	必要な人員が確保できず困っている	7%	4%	13%	14%	5%	17%	11%	14%
	人員に余剰感がある	0%	4%	4%	2%	10%	4%	0%	4%
	DI	23.3	30.8	25.0	-4.1	9.5	-16.7	-9.7	-12.0
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	10%	15%	19%	43%	24%	42%	18%	20%
	昨年よりも設備投資を減額	3%	4%	15%	2%	5%	4%	3%	6%
	(ほぼ)前年並みの設備投資を行った	37%	31%	15%	8%	24%	25%	18%	16%
	設備投資は特に行っていない	50%	42%	50%	47%	48%	29%	56%	58%
	DI	6.7	11.5	3.8	40.8	19.0	37.5	14.5	14.0
資金繰り	良好	33%	27%	2%	16%	14%	25%	15%	16%
	変わらない	53%	58%	48%	39%	43%	46%	61%	58%
	悪化	10%	4%	48%	39%	33%	29%	21%	24%
	DI	23.3	23.1	-46.2	0.4	-19.0	-4.2	-6.5	-8.0
母数		30	26	52	49	21	24	62	50

<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	10%	11%	14%	7%	9%	6%	8%	9%
	変わらない	58%	64%	57%	72%	74%	57%	48%	55%
	悪化	32%	22%	27%	18%	18%	34%	43%	32%
	DI	-21.5	-11.0	-12.2	-11.5	-8.8	-27.7	-34.6	-22.7
売上高	10%以上増加	2%	5%	10%	5%	9%	2%	6%	2%
	5～9%増	7%	9%	7%	10%	0%	4%	7%	11%
	変わらない	52%	55%	48%	55%	74%	51%	41%	46%
	5～9%減	14%	10%	14%	11%	3%	17%	13%	9%
	10～19%減	12%	9%	10%	6%	3%	17%	12%	13%
	20～49%減	10%	9%	3%	6%	9%	4%	13%	6%
	50%以上減	3%	2%	3%	1%	0%	2%	6%	6%
	DI	-30.6	-16.5	-14.4	-9.2	-5.9	-34.0	-30.8	-21.6
事業コスト	10%以上増加	8%	17%	8%	14%	15%	11%	6%	9%
	5～9%増	13%	20%	19%	28%	12%	34%	13%	21%
	変わらない	69%	57%	61%	48%	71%	43%	66%	56%
	5～9%減	5%	5%	6%	5%	0%	6%	6%	5%
	10%以上減	3%	1%	2%	1%	3%	6%	4%	4%
	DI	12.9	31.2	18.9	35.6	23.5	31.9	9.3	20.6
雇用状況	必要な人員が確保できる	32%	34%	47%	44%	26%	21%	51%	55%
	やや人員不足となる	45%	49%	33%	39%	47%	47%	31%	28%
	必要な人員が確保できない	17%	15%	12%	14%	18%	28%	7%	6%
	人員に余剰感が出てくる	3%	1%	6%	2%	3%	4%	6%	4%
	DI	-27.4	-28.4	6.7	-6.9	-35.3	-48.9	19.6	24.7
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	6%	7%	9%	10%	6%	13%	7%	8%
	昨年よりも設備投資を減額する	6%	7%	8%	7%	0%	11%	7%	4%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	20%	22%	26%	29%	32%	34%	9%	12%
	設備投資は特に行わない	65%	63%	54%	52%	56%	38%	72%	72%
	DI	0.5	0.0	1.1	3.4	5.9	2.1	0.9	4.1
資金繰り	良好	12%	17%	12%	15%	12%	11%	14%	7%
	変わらない	68%	63%	70%	64%	62%	55%	48%	59%
	悪化	16%	19%	10%	15%	21%	34%	24%	30%
	DI	-3.2	-1.8	2.2	0.0	-8.8	-23.4	-10.3	-22.7
母数		186	109	90	87	34	47	107	97

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	17%	8%	2%	2%	10%	13%	10%	8%
	変わらない	70%	65%	25%	31%	57%	50%	61%	66%
	悪化	10%	23%	73%	61%	33%	33%	26%	24%
	DI	6.7	-15.4	-71.2	-59.2	-23.8	-20.8	-16.1	-16.0
売上高	10%以上増加	13%	8%	0%	2%	5%	4%	6%	0%
	5～9%増	13%	0%	8%	2%	14%	8%	2%	8%
	変わらない	50%	65%	17%	27%	43%	46%	63%	54%
	5～9%減	10%	4%	15%	8%	5%	13%	13%	18%
	10～19%減	10%	15%	13%	14%	5%	8%	5%	10%
	20～49%減	0%	4%	27%	24%	29%	21%	6%	8%
	50%以上減	3%	0%	19%	14%	0%	0%	2%	2%
	DI	3.3	-15.4	-67.3	-57.1	-19.0	-29.2	-17.7	-30.0
事業コスト	10%以上増加	13%	8%	8%	8%	19%	17%	6%	4%
	5～9%増	17%	15%	19%	29%	14%	29%	13%	26%
	変わらない	63%	69%	50%	31%	52%	50%	76%	62%
	5～9%減	3%	4%	12%	10%	0%	0%	3%	4%
	10%以上減	0%	0%	12%	6%	10%	0%	0%	2%
	DI	26.7	19.2	3.8	20.4	23.8	45.8	16.1	24.0
雇用状況	必要な人員が確保できる	60%	65%	48%	31%	38%	46%	40%	40%
	やや人員不足となる	30%	19%	25%	35%	29%	25%	44%	34%
	必要な人員が確保できない	7%	8%	17%	16%	5%	25%	13%	20%
	人員に余剰感が出てくる	0%	0%	8%	6%	14%	4%	0%	4%
	DI	23.3	38.5	13.5	-14.3	19.0	-0.0	-16.1	-10.0
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	7%	12%	13%	6%	10%	25%	15%	12%
	昨年よりも設備投資を減額する	0%	4%	10%	10%	10%	17%	6%	6%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	33%	19%	12%	14%	19%	25%	15%	18%
	設備投資は特に行わない	53%	58%	63%	67%	57%	33%	63%	64%
	DI	6.7	7.7	3.8	-4.1	0.0	8.3	8.1	6.0
資金繰り	良好	23%	19%	4%	12%	10%	21%	8%	14%
	変わらない	47%	69%	52%	45%	62%	46%	68%	58%
	悪化	17%	8%	40%	41%	19%	25%	19%	28%
	DI	6.7	11.5	-36.5	-28.6	-9.5	-4.2	-11.3	-14.0
母数		30	26	52	49	21	24	62	50

＜前年同期(令和2年7月から12月)と比較してどう変化があったか＞について

・業況

DI 値の変動方向について、建設業、製造業、卸売業・小売業、不動産・物品賃貸業、サービス業はマイナス方向、運輸業・郵便業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業はプラス方向となり、業種によって業況の変化状況が異なっている。また、DI 値そのものについては、不動産・物品賃貸業以外はマイナスとなっている。前回の調査では全体的に回復傾向がみられたが、今回の調査ではコロナ禍の厳しい経営環境の中で、各業種の特性や行政施策によって経営状況が一進一退を繰り返している状況がうかがえる。

・売上高

前回の調査では、不動産・物品賃貸業のみ DI 値がプラスであり、全体的にも回復傾向を見せていたが、今回の調査では、全ての業種で DI 値はマイナスとなり、業種に関係なく売上高を確保することが難しい状況になっていることがうかがえる。

・事業コスト

不動産・物品賃貸業以外の業種で DI 値がプラス方向に動いている。特に建設業、運輸業・郵便業、卸売業・小売業、生活関連サービス業・娯楽業、が 10 ポイント以上と大幅なプラスへの変動である。前回の調査では、売上の増加に伴う必要な事業コストの増大といった能動的な要因によってプラス方向に動いていたが、今回は、原材料相場の上昇や円安といった受動的な要因による変動という側面が大きいと思われる。過去のコロナ禍では見られなかった状況であり、事業者の足を引っ張る要因が一つ増えたといえる。

・雇用環境

業種によって大きく異なる状況となっている。建設業、製造業、運輸業・郵便業、サービス業については、前回の調査で DI 値がマイナスであったが、更にマイナス幅が拡大し、人員の不足感がさらに深まっている状況である。宿泊業・飲食サービス業と生活関連サービス業・娯楽業については、DI 値がプラスからマイナスに転じ、人員不足感が始めている。卸売業・小売業と不動産・物品賃貸業の DI 値は大幅なプラスのままで、必要な人員は十分確保出来ている状況である。製造業の DI 値はマイナスからプラスに転じたが、-3.3 から 3.4 への変化であり、若干の不足が現状は充足しているといった状況である。

・設備投資

全ての業種で DI 値はプラスとなった。基本的には業種問わず設備投資には前向きな姿勢である事がうかがえる。特に、宿泊業・飲食サービス業と生活関連サービス業・娯楽業については、DI 値の変動がそれぞれ、37.0、18.5 と大幅なプラスへの変動であり、設備投資に積極的な業種となっている。元々事業を展開するために設備投資が必要な業種が、コロナ禍によって影響を受けた事業を立て直す方法と

して設備投資を選択している傾向がうかがえる。

- ・資金繰り

業種によって大きく異なる状況となっている。ただ、前回の調査で DI 値のマイナスが最も大きかったのが宿泊業・飲食サービス業の-46.2 であったが、今回の調査では卸売業・小売業の-14.4 となり、業種による状況のバラツキは小さくなっている。国や自治体の施策によって、現時点では資金繰りについては落ち着きを取り戻しつつある状況となっている。

＜今後6か月（令和4年1月～6月）でどう変化するか＞について

- ・業況

前回の調査では DI 値がプラスであった不動産・物品賃貸業も今回の調査でマイナスに転じ、全ての業種で DI 値はマイナスとなった。業種を問わず、業況の先行きに不安を感じている事業者が多いことがうかがえる。

- ・売上高

＜前年同期比較＞と同様の傾向である。今後も売上の確保が難しい状況が継続すると判断している事業者が業種を問わず多いことがうかがえる。

- ・事業コスト

＜前年同期比較＞と同様の傾向である。今後も原材料高や円高による「受動的な」コスト増に対応する必要があると考えている事業者が多いことがうかがえる。

- ・雇用環境

業種によって状況が大きく異なるが、製造業以外の DI は＜前年同期比較＞と同様の動きをしている。製造業については、＜前年同期比較＞で DI 値はマイナスからプラスに転じたが、＜半年後予想＞ではプラスからマイナスに転じた。充足していた人員が今後徐々に不足し出すのではないかと考えている事業者が一部にいたことがうかがえる。

- ・設備投資

宿泊業・飲食サービス業のみ DI 値がマイナスとなり、他の業種はプラスを維持している。ただ、値の絶対値は＜前年同期比較＞よりも小さく 10 以下となっており、前期から設備投資に関する姿勢は変更しないつもりと考えている事業者が多いことがうかがえる。

・資金繰り

＜前年同期比較＞では建設業と宿泊業・飲食サービス業の DI 値がマイナスからプラスに転じていたが、＜半年後予想＞ではマイナスのままであった。今回一時的に資金繰りが改善したが、今後については再度悪化する可能性があると考えている事業者がいることがうかがえる。コロナ融資の元本返済の据置期間が終了し、返済が始まっている影響が出ている可能性がある。

(2)従業員4名以下の事業者の景況感

＜前年同期(令和2年7月から12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	82	13%	21	9%
変わらない	258	42%	98	40%
悪化	217	36%	99	41%
無回答	51	8%	26	11%
合計	608	100%	244	100%
DI	-22.2		-32.0	

DI 値を比較すると、従業員4名以下の事業者のマイナス幅が大きく、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	44	7%	15	6%
5～9%増	45	7%	9	4%
変わらない(±5%未満)	238	39%	83	34%
5～9%減	28	5%	8	3%
10～19%減	83	14%	31	13%
20～29%減	42	7%	18	7%
30～39%減	40	7%	26	11%
40～49%減	20	3%	8	3%
50%以上減	35	6%	22	9%
前年度は営業していない	8	1%	8	3%
無回答	25	4%	16	7%
合計	608	100%	244	100%
DI	-12.7		-18.4	

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	91	15%	39	16%
5～9%増	121	20%	36	15%
変わらない(±5%未満)	300	49%	117	48%
5～9%減	23	4%	8	3%
10%以上減	34	6%	18	7%
前年度は営業していない	7	1%	7	3%
無回答	32	5%	19	8%
合計	608	100%	244	100%
DI	25.5		20.1	

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、事業に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。ただ、小規模事業者の中には、原材料費の上昇などコスト増加要因があるにも関わらず対応できていないところがあることも予想され、受動的なコスト増への事業者への対応状況に注意を要する。

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	258	42%	136	56%
やや人員不足である	237	39%	68	28%
必要な人員が確保できず困っている	82	13%	21	9%
人員に余剰感がある	12	2%	3	1%
無回答	19	3%	16	7%
合計	608	100%	244	100%
DI	-8.1		20.5	

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人手の充足率が比較的高いことがうかがえる。

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	125	21%	45	18%
昨年よりも設備投資を減額	39	6%	9	4%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	128	21%	35	14%
設備投資は特に行っていない	296	49%	142	58%
無回答	20	3%	13	5%
合計	608	100%	244	100%
DI	14.1		14.8	

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過半となり、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	101	17%	32	13%
変わらない	352	58%	134	55%
悪化	124	20%	57	23%
無回答	31	5%	21	9%
合計	608	100%	244	100%
DI	-3.8		-10.2	

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。

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	233	38%
公的金融機関	128	21%
代表者または役員	91	15%
内部資金	66	11%
リース	24	4%
資産の売却	13	2%
社債の発行	9	1%
株式の発行	8	1%
企業間信用	5	1%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	4	1%

・従業員4名以下の事業者

項目	回答数	比率
民間金融機関	57	23%
代表者または役員	54	22%
公的機関	45	18%
内部資金	20	8%
リース	4	2%
資産の売却	2	1%
株式の発行	1	0%
企業間信用	1	0%
社債の発行	0	0%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	3	1%

両者とも「民間金融機関」との回答割合がトップとなっているが、回答割合自体は、全体が 38%に対して従業員 4 名以下の事業者は 23%と 15%の差がある。また、上位項目の回答割合をみると、全体では「民間金融機関→公的金融機関→代表者または役員」というように選択肢に明らかな順位付けがなされているが、従業員 4 名以下の事業者は 3 つの選択肢との回答割合が 20%前後と大きな差がついていない。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4年1月～6月)でどう変化と思うか>

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	54	9%	24	10%
変わらない	362	60%	136	56%
悪化	170	28%	74	30%
無回答	22	4%	10	4%
合計	608	100%	244	100%
DI	-19.1		-20.5	

「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	25	4%	12	5%
5～9%増	48	8%	17	7%
変わらない(±5%未満)	308	51%	111	45%
5～9%減	67	11%	21	9%
10～19%減	66	11%	28	11%
20～49%減	51	8%	30	12%
50%以上減	19	3%	11	5%
無回答	24	4%	14	6%
合計	608	100%	244	100%
DI	-21.4		-25.0	

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	66	11%	26	11%
5～9%増	142	23%	43	18%
変わらない(±5%未満)	322	53%	136	56%
5～9%減	31	5%	11	5%
10%以上減	15	2%	7	3%
無回答	32	5%	21	9%
合計	608	100%	244	100%
DI	26.6		20.9	

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、原材料価格や光熱費は上昇傾向にあり、一部にはコスト増リスクを十分に認識していない事業者が存在している可能性がある。

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	250	41%	129	53%
やや人員不足となる	222	37%	62	25%
必要な人員が確保できない	90	15%	25	10%
人員に余剰感がでてくる	18	3%	6	2%
無回答	28	5%	22	9%
合計	608	100%	244	100%
DI	-7.2		19.7	

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、ポストコロナにおいて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	66	11%	21	9%
昨年よりも設備投資を減額する	43	7%	8	3%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	125	21%	37	15%
設備投資は特に行わない	356	59%	170	70%
無回答	18	3%	8	3%
合計	608	100%	244	100%
DI	3.8		5.3	

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 1.5 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 70%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	78	13%	26	11%
変わらない	369	61%	142	58%
悪化	139	23%	63	26%
無回答	22	4%	13	5%
合計	608	100%	244	100%
DI	-10.0		-15.2	

前年同期比較と同様の傾向である。今後の資金繰りについても、従業員 4 名以下の事業者の方が厳しくなると考えている事業者が多いことがうかがえる。

(3) 事業所での課題(主要業種別)

建設業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	52	48%
従業員の高齢化への対策	35	32%
売上の伸び悩み	26	24%
原価と販売価格	21	19%
収益の確保	21	19%
事業承継	18	17%
顧客からの品質要求への対応	17	16%
競合との競争激化	13	12%
新規の販路開拓	12	11%
インボイス制度の導入	11	10%

製造業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	36	41%
売上の伸び悩み	31	36%
原価と販売価格	29	33%
設備の老朽化・不足への対応	26	30%
新製品開発	24	28%
収益の確保	24	28%
従業員の高齢化への対策	23	26%
新規の販路開拓	19	22%
ITの活用	16	18%
コロナ対策	15	17%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	28	60%
従業員の高齢化への対策	24	51%
収益の確保	20	43%
売上の伸び悩み	19	40%
設備の老朽化・不足への対応	16	34%
原価と販売価格	13	28%
コロナ対策	13	28%
顧客からの品質要求への対応	7	15%
事業承継	6	13%
資金調達	5	11%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
売上の伸び悩み	46	47%
原価と販売価格	43	44%
収益の確保	36	37%
人材の確保や教育	19	20%
マーケットの縮小	19	20%
資金調達	17	18%
従業員の高齢化への対策	16	16%
競合との競争激化	15	15%
新規の販路開拓	13	13%
コロナ対策	12	12%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	9	35%
収益の確保	8	31%
人材の確保や教育	7	27%
売上の伸び悩み	5	19%
競合との競争激化	5	19%
顧客からの品質要求への対応	4	15%
ITの活用	4	15%
コロナ対策	4	15%
インボイス制度の導入	3	12%
資金調達	3	12%

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
売上の伸び悩み	26	53%
原価と販売価格	17	35%
コロナ対策	16	33%
収益の確保	13	27%
人材の確保や教育	13	27%
資金調達	7	14%
事業承継	6	12%
新規の販路開拓	6	12%
設備の老朽化・不足への対応	6	12%
新製品開発	5	10%

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
売上の伸び悩み	12	50%
収益の確保	11	46%
コロナ対策	11	46%
人材の確保や教育	10	42%
原価と販売価格	8	33%
設備の老朽化・不足への対応	7	29%
資金調達	5	21%
従業員の高齢化への対策	5	21%
顧客からの品質要求への対応	4	17%
技術革新	4	17%

サービス業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	24	48%
売上の伸び悩み	16	32%
収益の確保	13	26%
設備の老朽化・不足への対応	11	22%
従業員の高齢化への対策	11	22%
新規の販路開拓	9	18%
原価と販売価格	8	16%
事業承継	7	14%
競合との競争激化	6	12%
取引先の業績悪化・廃業への対応	5	10%

大きく2つのパターンに分けられる結果となった。パターン①：人材に関する課題がトップに挙がるパターン、パターン②：業績に関する課題がトップに挙がるパターンである。建設業、製造業、運輸業・郵便業、サービス業はパターン①となり、卸売業、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業はパターン②となった。パターン①の業種では、人材さえ確保出来れば売上を伸ばすことが出来ると考えている事業者が多く、パターン②の業種では、業績改善が課題と考えているが課題の解決策が明確になっていないと考えている事業者が多いということであると思われる。このあたりを意識した事業者支援を支援側は考えていくことが望まれる。

(4) どのような支援を活用したいと思いますか(主要業種別)

建設業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	32	29%
人材確保等の相談	24	22%
人材育成の研修・相談	18	17%
資金繰り	17	16%
事業承継	11	10%

製造業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	24	28%
DXの推進	10	11%
資金繰り	10	11%
事業承継	9	10%
BCP策定	9	10%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	19	40%
人材確保等の相談	10	21%
講習会開催	7	15%
資金繰り	6	13%
人材育成の研修・相談	5	11%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	34	35%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	16	16%
資金繰り	15	15%
経営課題の洗い出し	11	11%
税制の情報提供	10	10%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
経営状況の確認	5	19%
各種補助金・助成金申請	5	19%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	3	12%
資金繰り	3	12%
税制の情報提供	3	12%

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	14	29%
経営課題の洗い出し	8	16%
経営状況の確認	8	16%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	8	16%
講習会開催	4	8%

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	11	46%
経営状況の確認	6	25%
人材育成の研修・相談	5	21%
経営課題の洗い出し	4	17%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	4	17%

サービス業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	15	30%
人材育成の研修・相談	8	16%
事業承継	7	14%
人材確保等の相談	7	14%
資金繰り	6	12%

「各種補助金・助成金申請」が全ての業種で回答割合がトップとなった。補助金や助成金関連の情報は、業種を問わず関心が高いことがうかがえる。2 番目以降の回答割合項目については、人手不足の業種は「人材確保等の相談」が上位となっており、消費者に近い市場で事業を展開する業種は「SNS の情報発信や EC(電子商取引)サイトの活用」が上位となっている。今後は、このような調査結果を踏まえながら、業種別に情報を発信することが効果的な取り組みになると思われる。

(5) 主要業種別事業承継対応状況

主要8業種について、事業承継対応状況をまとめた。

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	22%	14%	19%	23%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	24%	9%	15%	12%
まだ決まっていないが予定者はいる	17%	30%	26%	13%
事業承継したいが、いない	11%	9%	9%	8%
事業承継しない	6%	9%	4%	21%
未定	21%	23%	26%	22%
無回答	0%	6%	2%	1%
対応済み3項目合計	62%	53%	60%	48%

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	23%	8%	17%	10%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	27%	4%	4%	18%
まだ決まっていないが予定者はいる	15%	14%	13%	22%
事業承継したいが、いない	4%	22%	8%	12%
事業承継しない	12%	22%	17%	12%
未定	15%	29%	42%	22%
無回答	4%	0%	0%	4%
対応済み3項目合計	65%	27%	33%	50%

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 50%であった。建設業、製造業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業が比較的事業承継の取組みが進んでいることになる。生活関連サービス業・娯楽業については、「未定」との回答割合が高く 42%に達している。「未定」と回答するということは、何か理由があって事業承継実施の有無の判断を先送りしている状況である。このような状況の事業者については、単なる事業承継手続きの支援に留まらず、抜本的な経営改善のサポートまで見越した支援を行い、事業者の不安を取り除いていくようなことを考えていく必要があると思われる。

(6) 問 7 のクロス分析

（質問内容）

- ・7-1:この1年間で、収益性や生産性の向上に向けて新たに設備投資に取り組みましたか。
- ・7-2:この1年間で、IT、IoT の導入により生産性向上に向けた設備投資に取り組みましたか。
- ・7-3:この1年間で、収益性や付加価値の向上に向けて、新たに新商品・サービスの開発やブランド化、営業力強化や販路開拓に取り組みましたか。
- ・7-4:この1年間で、新たに従業員の人材育成や職場の働き方改革（長時間労働是正、賃上げや労働生産性向上、非正規雇用の処遇改善、テレワークなど柔軟な働き方の導入、女性や若者、高齢者が活躍しやすい環境の整備等）に取り組みましたか。

・7-5:この1年間で新たに常時雇用する従業員(パートやアルバイト、契約社員を含む)を雇い入れたか。

		建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回
7-1	はい	25%	29%	43%	36%	47%	40%	21%	20%
	いいえ	71%	69%	52%	61%	53%	57%	78%	72%
7-2	はい	12%	15%	20%	25%	12%	19%	16%	14%
	いいえ	82%	84%	74%	70%	88%	79%	79%	74%
7-3	はい	24%	28%	43%	45%	35%	26%	38%	35%
	いいえ	71%	70%	51%	48%	65%	70%	60%	55%
7-4	はい	40%	36%	57%	53%	65%	45%	24%	31%
	いいえ	56%	61%	37%	43%	35%	53%	70%	60%
7-5	はい	36%	34%	38%	55%	59%	60%	27%	28%
	いいえ	60%	64%	57%	41%	41%	38%	70%	63%

		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	
		1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回
7-1	はい	18%	31%	29%	39%	30%	54%	34%	30%
	いいえ	76%	65%	65%	49%	61%	42%	63%	68%
7-2	はい	0%	19%	6%	16%	22%	21%	21%	10%
	いいえ	100%	77%	85%	67%	70%	75%	76%	88%
7-3	はい	35%	23%	50%	37%	39%	67%	32%	30%
	いいえ	59%	77%	46%	49%	48%	29%	66%	68%
7-4	はい	35%	27%	38%	29%	48%	46%	42%	44%
	いいえ	65%	73%	58%	57%	39%	50%	53%	54%
7-5	はい	18%	31%	33%	33%	35%	38%	58%	34%
	いいえ	82%	65%	65%	51%	57%	63%	42%	60%

7-1 の設備投資に関する質問では、前向きに対応した業種と対応しなかった業種に分かれた。1 年前の調査と比べて「はい」との回答割合が増えた業種が前者となり、特に、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業については、1 年前の調査と比べて「はい」の回答割合が 10 ポイント以上増加した。コロナ禍対応として、対人接触機会の減少のための建物の改装などを手がけた事業者が多かったためと考えられる。

7-2 の IT、IoT の導入状況に関する質問については、業種に関係なく大幅に「いいえ」の回答割合が多い状況であった。コロナ禍によるテレワークの導入といった IT 化への目立った動きは見られない。ただ、IT 技術は効果的に活用することで劇的に業務改善が進む場合があるため、経営支援の一環で必ず導入を検討するといった対応を取っていくことが重要と思われる。

7-3 の新商品やサービスの開発に関する質問については、生活関連サービス業・娯楽業のみ「はい」の

回答が半数を超えた。この業種には理髪業と美容業が多く含まれており、コロナ禍対応として新サービスの開発に前向きに取り組もうとしている業界の傾向を読み取ることができる。一方、他の業種の取組み状況は低調であった。コロナ禍という特殊な状況下であるため仕方がない面はあるが、本来新商品やサービス開発は業種に関わらず継続的に取り組むことが望ましい。コロナ禍後の正常な経済活動に戻っていく際に着実に顧客を獲得するため、今後の営業戦略は考えておきたいところである。

7-4 の働き方改革に関する質問については、前回の調査では、製造業・運輸業・郵便業、生活関連サービス業・娯楽業において、「はい」の回答が「いいえ」を上回ったが、今回の調査では製造業のみとなった。前述の通り、一部人手不足の傾向が見られるようになっており、改革に向けた取組みが後退してしまった可能性がある。

7-5 の新規の雇い入れに関する質問については、製造業と運輸業・郵便業のみ「はい」の回答割合が「いいえ」を上回ったが、他の業種については、「いいえ」の回答割合が「はい」を上回った。一部人手不足の傾向が見られるようになってきた状況を踏まえると、コロナ禍で新規の雇い入れを抑制しているのではなく、雇い入れを行いたいのが採用できなかった可能性がある。

<大企業(臨海部・臨海部以外)、中小企業別分析>

分析対象の設問、7-1、7-2、7-3、7-4

	全体(母数:608)			臨海部					
				大企業(母数:18)			臨海部みなし大企業(母数:4)		
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
7-1	33%	63%	5%	89%	11%	0%	50%	50%	0%
7-3	36%	58%	6%	83%	6%	11%	0%	100%	0%
7-4	40%	55%	5%	94%	6%	0%	50%	50%	0%
7-5	38%	56%	5%	100%	0%	0%	100%	0%	0%

	臨海部以外						中小企業 (母数:574)		
	大企業(母数:8)			みなし大企業 (母数:2)					
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
7-1	50%	38%	13%	0%	100%	0%	31%	64%	5%
7-3	50%	25%	25%	100%	0%	0%	34%	60%	6%
7-4	63%	13%	25%	100%	0%	0%	37%	57%	5%
7-5	75%	13%	13%	0%	100%	0%	36%	59%	6%

いずれの質問も、臨海部大企業が「はい」の回答割合が高く、組織規模が大きいほど設備投資や新商品・サービス開発に前向きに取り組んでいる状況がうかがえる。また、コロナ禍の対応として、大企業ほど働き方改革やテレワーク、適切な雇用にしっかりと取り組んでいる状況がうかがえる。

＜市原市の指標に対する分析＞

活躍指標(基本構想)	集計方法	回答数	母数	割合
競争力の強化に取り組んだ臨海部企業の割合	設問7-1、7-3、7-4のいずれかで「はい」と回答した臨海部企業の割合	18	18	100.0%
経営革新に取り組んだ中小企業の割合	設問7-1、7-3、7-4のいずれかで「はい」と回答した中小企業の割合	356	582	61.2%
新規に雇用を行った企業の割合	設問7-5で「はい」と回答した企業の割合	234	606	38.6%
新商品開発に取り組んだ企業の割合	設問7-3で「はい」と回答した企業の割合	220	606	36.3%

「競争力強化」には、回答した企業の全社が取り組んだということになり、臨海部企業が戦略的に競争力強化に取り組んでいることがうかがえる。

中小企業の「経営革新」への取組みについては、該当回答者の6割強が取り組んでいる。コロナ禍の環境下においては、コロナ禍の過酷な経営環境を耐え、さらにはコロナ禍後を見据えた経営戦略の立案が重要になってくる。経営環境の変化を見据えた経営革新の重要性を事業者に対してしっかりと啓蒙していく必要がある。

「雇用」については、「はい」の回答が4割弱に留まった。コロナ禍で先行き不透明な経営環境下において、「耐える」経営を強いられた事業者が多かったことが一因と考えられるが、新規に雇用を行うことが難しくなっている可能性もある。

「新商品開発」についても、「はい」の回答が4割弱に留まった。雇用と同様、コロナ禍を耐え、コロナ禍後の対応を今のうちから考えておくことが、今後の飛躍には重要である。