

令和4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4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	人材育成に関する取り組み	24
問7	市原市産業支援センターの認知度	26
問8	専門家の活用について	26
問9	支援の活用について	28
問10	中小企業施策等の情報の入手方法	30
問11	市原市・市原商工会議所に望むこと	31
	・事業承継アンケート	37

<クロス分析>

(1)	主要業種別景況感	40
(2)	従業員4名以下の事業者の景況感	44
(3)	事業承継対応状況（主要業種別）	49
(4)	事業所での課題（主要業種別）	50
(5)	人材育成の取り組みにおける課題（主要業種別）	51
(6)	支援の活用について（主要業種別）	52

<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：2,280
- ・回答締切日：令和3年8月1日
- ・回答数：517（回答率：22.7%）

問1. 回答事業所の業種

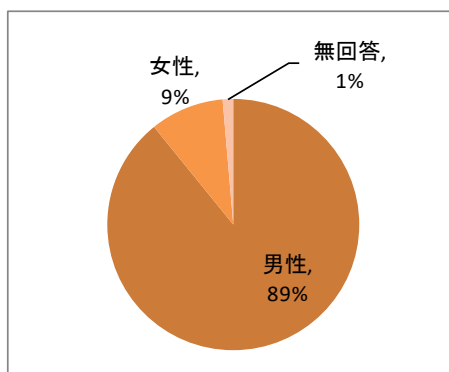
大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
A 農業、林業	5	01 農業	5
		02 林業	0
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0
		04 水産養殖業	0
C 鉱業、採石業、砂利採取業	2	05 鉱業、採石業、砂利採取業	3
D 建設業	128	06 総合工事業	50
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	33
		08 設備工事業	45
E 製造業	57	09 食料品製造業	6
		10 飲料・たばこ・飼料製造業	1
		11 繊維工業	1
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	2
		13 家具・装備品製造業	0
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0
		15 印刷・同関連業	2
		16 化学工業	9
		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)	5
		19 ゴム製品製造業	0
		20 なめし革・同製品・毛皮製造業	1
		21 窯業・土石製品製造業	3
		22 鉄鋼業	3
		23 非鉄金属製造業	4
		24 金属製品製造業	8
		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	0		
29 電気機械器具製造業	2		
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	6		
F 電気・ガス・熱供給・水道業	11	33 電気業	3
		34 ガス業	4
		35 熱供給業	0
		36 水道業	3
G 情報通信業	4	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	0
H 運輸業、郵便業	17	41 映像・音声・文字情報制作業	0
		42 鉄道業	0
		43 道路旅客運送業	2
		44 道路貨物運送業	10
		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	2
		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	98	50 各種商品卸売業	3
		51 繊維・衣服等卸売業	1
		52 食料品卸売業	2
		53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	9
		54 機械器具卸売業	4
		55 その他の卸売業	7
		56 各種商品小売業	23
		57 織物・衣服・身の回り品小売業	5
		58 食料品小売業	14
		59 機械器具小売業	6
		60 その他の小売業	23
		61 無店舗小売業	1
		J 金融業、保険業	9
63 協同組織金融業	1		
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	1		
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)	5		
68 不動産取引業	14		
K 不動産業、物品賃貸業	31	69 不動産賃貸業・管理業	14
		70 物品賃貸業	3
		71 学術・開発研究機関	0
L 学術研究、専門・技術サービス業	19	72 専門サービス業(他に分類されないもの)	8
		73 広告業	2
		74 技術サービス業(他に分類されないもの)	9
		75 宿泊業	2
M 宿泊業、飲食サービス業	29	76 飲食店	25
		77 持ち帰り・配達飲食サービス業	2
		78 洗濯・理容・美容・浴場業	17
N 生活関連サービス業、娯楽業	22	79 その他の生活関連サービス業	1
		80 娯楽業	4
O 教育、学習支援業	3	81 学校教育	0
		82 その他の教育、学習支援業	3
P 医療、福祉	25	83 医療業	7
		84 保健衛生	1
Q 複合サービス業	2	85 社会保険・社会福祉・介護事業	17
		86 郵便局	0
		87 協同組合(他に分類されないもの)	2
R サービス業(他に分類されないもの)	46	88 廃棄物処理業	10
		89 自動車整備業	12
		90 機械等修理業(別掲を除く)	1
		91 職業紹介・労働者派遣業	1
		92 その他の事業サービス業	6
		93 政治・経済・文化団体	0
		94 宗教	0
		95 その他のサービス業	16
		96 外国公務	0
T 分類不能の産業	7	99 分類不能の産業	2
無回答	30		

問2. 経営者及び事業所の概要

A. 経営者の性別

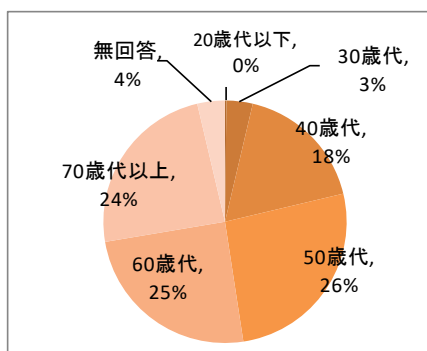
項目	回答数	比率
男性	461	89%
女性	49	9%
無回答	7	1%
合計	517	100%



男性経営者が全体の 89%を占める。上期の調査と比較して2%上昇したものの、経営者の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	18	3%
40歳代	91	18%
50歳代	136	26%
60歳代	128	25%
70歳代以上	124	24%
無回答	19	4%
合計	517	100%



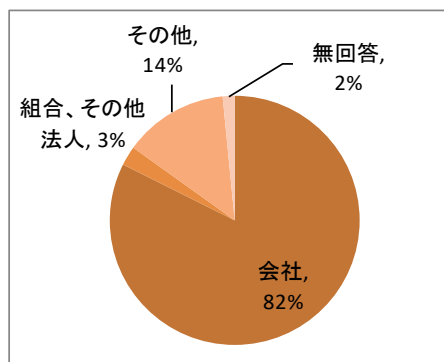
50代が26%、60代が25%を占め、合わせれば51%と、過半数を占める。前回と比べ合計が3%増加している。次いで70歳代以上が24%と、上期同様、経営者全体の高年齢化が顕著である。40歳の経営者も18%存在するものの、30代以下は3%にとどまっている点も、前回と同様である。

経営者の高齢化に備えるため、事業の承継、後継者への引継ぎ、M&Aのほか、廃業等も視野に入れた多様なサポートが必要になってくると考えられる。

C. 企業の形態

・形態

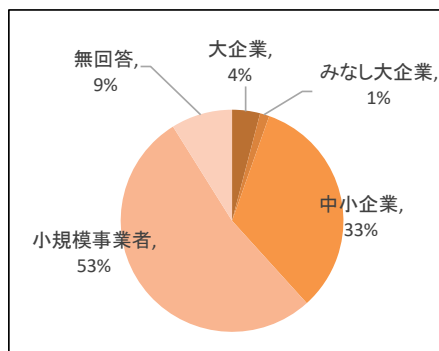
項目	回答数	比率
会社	426	82%
組合、その他法人	13	3%
その他	70	14%
無回答	8	2%
合計	517	100%



形態の 82%が会社組織である。組合、その他法人が3%と続き、その他 14%は個人事業主と思われる。

・規模

項目	回答数	比率
大企業	21	4%
みなし大企業	7	1%
中小企業	170	33%
小規模事業者	273	53%
無回答	46	9%
合計	517	100%

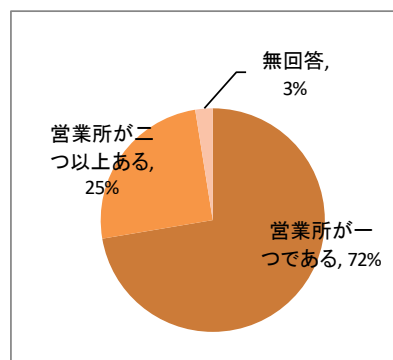


最も多い規模は小規模事業者で53%、次いで中小企業が33%と、事業者の86%が中小・小規模事業者である。前回調査と比較すると、小規模事業者が3%増加、中小企業者が2%増加した。

D. 事業所の所在状況

・営業所の数

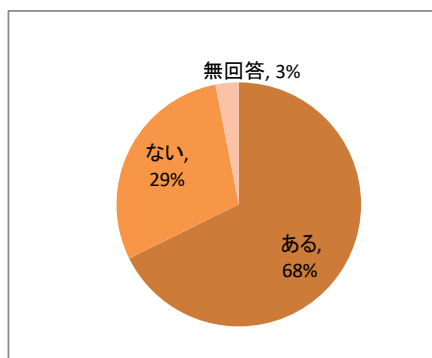
項目	回答数	比率
営業所が一つである	374	72%
営業所が二つ以上ある	130	25%
無回答	13	3%
合計	517	100%



営業所が一つの事業所が72%を占め、前回調査の73%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前期と同様である。

・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)

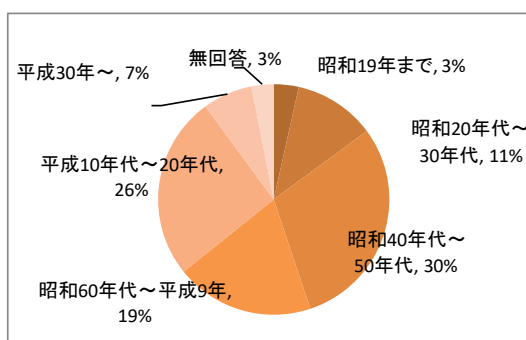
項目	回答数	比率
ある	88	68%
ない	38	29%
無回答	4	3%
合計	130	100%



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68%と、前回より2%増加した。前回同様、地域密着の傾向が見られる。

E. 現在地での開業年次

項目	回答数	比率
昭和19年まで	18	3%
昭和20年代～30年代	59	11%
昭和40年代～50年代	155	30%
昭和60年代～平成9年	100	19%
平成10年代～20年代	133	26%
平成30年～	36	7%
無回答	16	3%
合計	517	100%

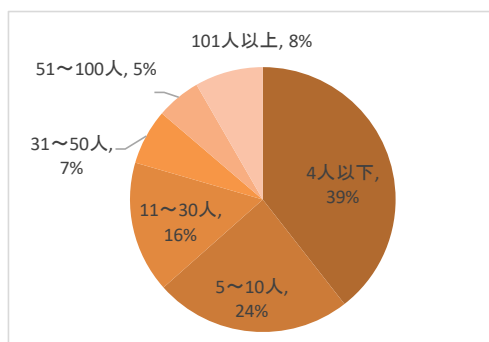


昭和40年代から50年代に開業した割合が30%と最も多い。業歴として概ね40～50年程度となり、地元根付いた事業者が最も多いといえる。次いで平成10～20年代が26%、昭和60年～平成9年が19%となっている。平成30年以降も7%(事業者)と、直近5年で開業した事業者も定着しつつある。

創業以降のフォローを行い、成長を支援することで、地域を支える企業を育てていく必要がある。

F. 従業員

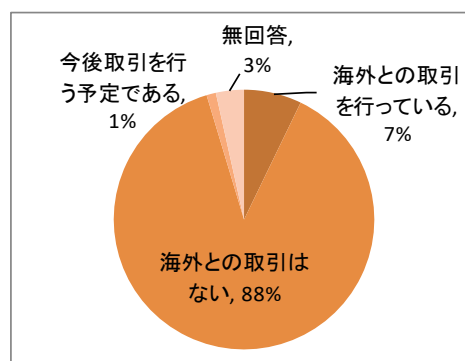
項目	回答数	比率
4人以下	204	39%
5～10人	124	24%
11～30人	83	16%
31～50人	35	7%
51～100人	28	5%
101人以上	43	8%
合計	517	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、全体の39%を占める。次いで5～10人以下が24%と、従業員規模が10人以下の事業者が全体の63%を占める。小規模な事業者になるほど数が多いという構造は、我が国の事業所数構造と一致する。

G. 海外取引

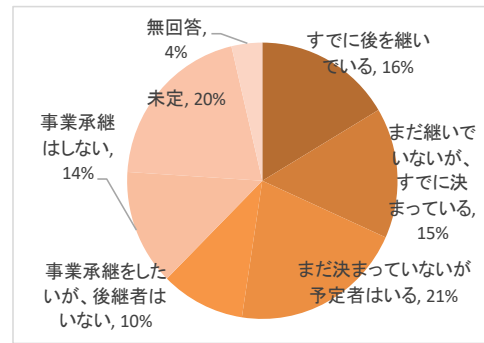
項目	回答数	比率
海外との取引を行っている	37	7%
海外との取引はない	456	88%
今後取引を行う予定である	6	1%
無回答	18	3%
合計	517	100%



88%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。小規模事業者数の多さを考えると、海外はもとより、市外・県外といった「販路の拡大」「広域化」を行うには経営資源が乏しく、目の前(近隣・市内・隣接市町村)の顧客との取引が優先されていると考えられる。

H. 後継者

項目	回答数	比率
すでに後を継いでいる	85	16%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	79	15%
まだ決まっていないが予定者はいる	107	21%
事業承継をしたいが、後継者はいない	52	10%
事業承継はしない	70	14%
未定	105	20%
無回答	19	4%
合計	517	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る」と答えた事業者が 21%と合わせると全体の 52%である。

一方、「事業承継をしたいが、後継者はいない」が 10%、「事業承継はしない」が 14%と、現在の事業が立ち消える可能性を示す回答が合計で 24%となっている。

その事業の状況がどのようなものか個別の事情までは検証できないが、将来性のある事業所も存在すると考えれば、みすみす廃業を待つのではなく、創業希望者とのマッチングや後継者の選定など、一歩踏み込んだ支援を行う必要がある。

問3 景況感(前年同期「令和3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3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	82	13%	99	19%
変わらない	258	42%	233	45%
悪化	217	36%	157	30%
無回答	51	8%	28	5%
合計	608	100%	517	100%
DI		-22.2		-11.2

「順調」の回答割合が増加、「悪化」の回答割合が減少となり、DI 値のマイナス幅が縮小した。コロナ禍が継続している状況下ではあるが、業況が回復傾向にあることがうかがえる。

B. 売上高

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	44	7%	58	11%
5~9%増	45	7%	53	10%
変わらない(±5%未満)	238	39%	236	46%
5~9%減	28	5%	17	3%
10~19%減	83	14%	54	10%
20~29%減	42	7%	34	7%
30~39%減	40	7%	21	4%
40~49%減	20	3%	12	2%
50%以上減	35	6%	14	3%
前年度は営業していない	8	1%	2	0%
無回答	25	4%	16	3%
合計	608	100%	517	100%
DI		-26.2		-7.9

前回と比較し、売上が増加との回答割合が増え、減との回答割合が減少した。結果 DI 値のマイナス幅は縮小した。売上減少に苦しむ事業者がある一方で、ポストコロナの商機を掴んで売上を伸ばしている事業者が徐々に増えつつある状況がうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	91	15%	105	20%
5~9%増	121	20%	108	21%
変わらない(±5%未満)	300	49%	246	48%
5~9%減	23	4%	12	2%
10%以上減	34	6%	26	5%
前年度は営業していない	7	1%	2	0%
無回答	32	5%	18	3%
合計	608	100%	517	100%
DI		25.5		33.8

「増加」との回答割合が増え、「減少」との回答割合は7%に過ぎない状況である。原材料や光熱費の値上げの影響を受け、事業コストの増加に拍車が掛っている状況である。

D. 雇用状況

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4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	258	42%	194	38%
やや人員不足である	237	39%	226	44%
必要な人員が確保できず困っている	82	13%	72	14%
人員に余剰感がある	12	2%	7	1%
無回答	19	3%	18	3%
合計	608	100%	517	100%
DI		-8.1		-18.8

前回から DI 値のマイナス幅が拡大した。「人手不足」の傾向が強まっている。国内の経済活動がコロナ前に戻ろうとする流れに乗り、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と思われる。

E. 設備投資

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4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	125	21%	71	14%
昨年よりも設備投資を減額	39	6%	30	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	128	21%	118	23%
設備投資は特に行っていない	296	49%	281	54%
無回答	20	3%	17	3%
合計	608	100%	517	100%
DI		14.1		7.9

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、「昨年よりも設備投資を増額」との回答割合は減少しており、全体的には設備投資は抑制傾向にあることがうかがえる。

F. 資金繰り

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	101	17%	85	16%
変わらない	352	58%	328	63%
悪化	124	20%	93	18%
無回答	31	5%	11	2%
合計	608	100%	517	100%
DI		-3.8		-1.5

「良好」、「悪化」とともに回答割合が減少、「変わらない」との回答割合が増加し、DI 値のマイナス幅は若干縮小した。資金繰り状況としては、前回調査時とは大きく変化はないが、徐々に改善の芽も出てきつつあることがうかがえる。

G. 資金繰り、資金調達方法(複数回答)

< 前回 >

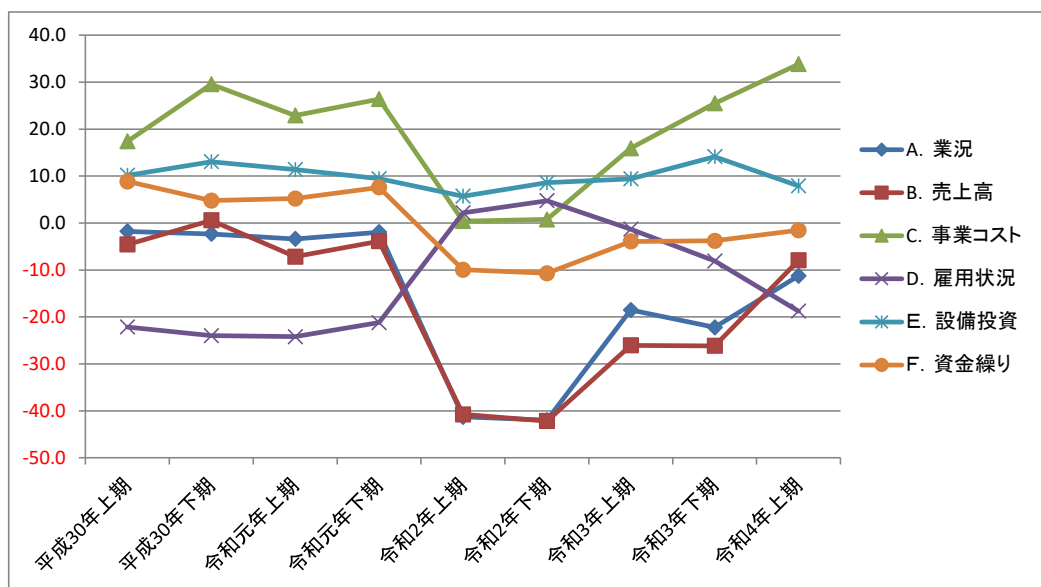
項目	回答数	割合
民間金融機関	233	38%
公的金融機関	128	21%
代表者または役員	91	15%
内部資金	66	11%
リース	24	4%
資産の売却	13	2%
社債の発行	9	1%
株式の発行	8	1%
企業間信用	5	1%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	4	1%

< 今回 >

項目	回答数	割合
民間金融機関	209	40%
公的金融機関	92	18%
代表者または役員	75	14%
内部資金	70	14%
リース	22	4%
株式の発行	7	1%
資産の売却	6	1%
社債の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	3	1%
その他	8	2%

前回の結果と比較して、民間金融機関からの調達との回答割合が増加し、公的金融機関からの調達との回答が減少した。コロナ禍で日本政策金融公庫等の公的金融機関から借入をし、さらに民間金融機関から追加で借入をしている傾向が若干うかがえる。ただ基本的には、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大きな変化はない。

・過去9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改善傾向が見られる。特に「業況」と「売上高」は改善傾向が顕著であり、ポストコロナの経済活動正常化の流れにうまく乗っている事業者が一定数存在していることがうかがえる。一方、「事業コスト」「雇用状況」といった経営に間接的に影響を及ぼす指標が悪化しており、人員やコストに関する悪影響が経営状況に及ぶことについて警戒を要する状況である。

問4 景況感(今後6か月「令和4年7～12月」でどう変化するか)

A. 業況

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	54	9%	67	13%
変わらない	362	60%	298	58%
悪化	170	28%	144	28%
無回答	22	4%	8	2%
合計	608	100%	517	100%
DI	-19.1		-14.9	

「順調」との回答割合が増加し、「悪化」との回答割合は変わらず、DI 値のマイナス幅は若干縮小した。今後ポストコロナの状況下、業況が改善していくと考えている事業者が増えつつある。

B. 売上高

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	25	4%	33	6%
5～9%増	48	8%	51	10%
変わらない(±5%未満)	308	51%	270	52%
5～9%減	67	11%	53	10%
10～19%減	66	11%	48	9%
20～49%減	51	8%	33	6%
50%以上減	19	3%	12	2%
無回答	24	4%	17	3%
合計	608	100%	517	100%
DI	-21.4		-12.0	

「A. 業況」と同様の傾向である。徐々に売上が回復していく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3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	66	11%	94	18%
5～9%増	142	23%	120	23%
変わらない(±5%未満)	322	53%	250	48%
5～9%減	31	5%	15	3%
10%以上減	15	2%	15	3%
無回答	32	5%	23	4%
合計	608	100%	517	100%
DI	26.6		35.6	

DI が 9 ポイントプラス動き、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。今後、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すると思われ、コスト高を許容しながら事業展開していくような経営努力が求められることが予想される。

D. 雇用状況

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	250	41%	191	37%
やや人員不足となる	222	37%	219	42%
必要な人員が確保できない	90	15%	77	15%
人員に余剰感がでてくる	18	3%	8	2%
無回答	28	5%	22	4%
合計	608	100%	517	100%
DI		-7.2		-18.8

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年下期)		今回(令和4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	66	11%	57	11%
昨年よりも設備投資を減額する	43	7%	31	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	125	21%	99	19%
設備投資は特に行わない	356	59%	316	61%
無回答	18	3%	14	3%
合計	608	100%	517	100%
DI		3.8		5.0

前回の調査結果と比較して、「設備投資は特に行わない」との回答割合が増加し、若干 DI 値がプラスに動いた。今後しばらくの間は、設備投資は前向きに考えていない事業者が多くいることがうかがえる。

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)

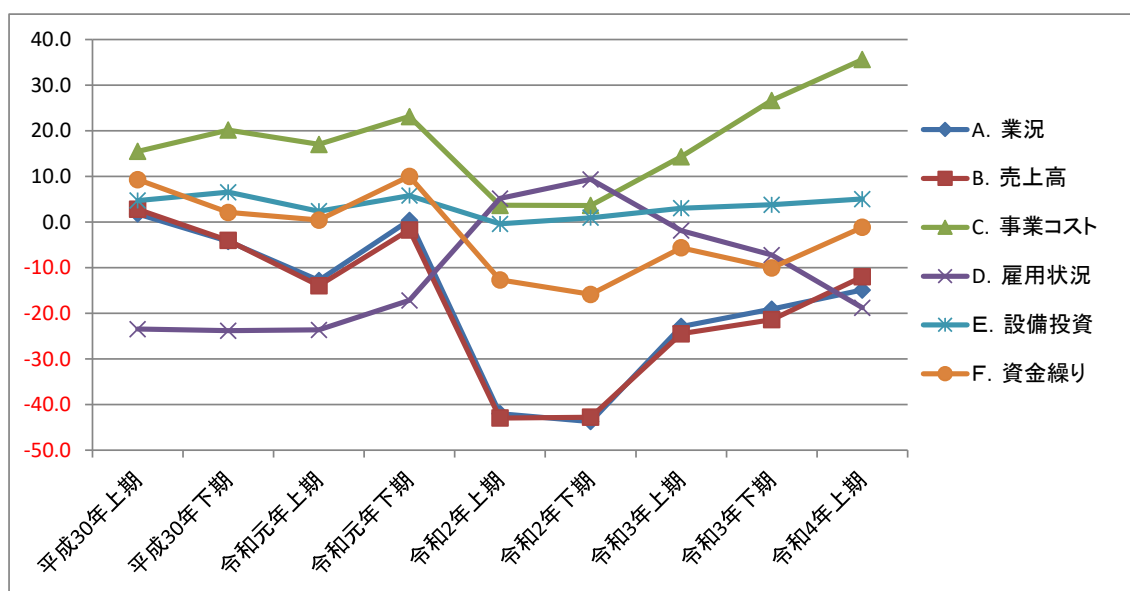
- ・車両の入れ替え
- ・設備の更新
- ・生産性向上に向けた設備の導入
- ・IT 化推進のための OA 機器の入れ替え

F. 資金繰り

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	78	13%	74	14%
変わらない	369	61%	325	63%
悪化	139	23%	80	15%
無回答	22	4%	38	7%
合計	608	100%	517	100%
DI		-10.0		-1.2

前回との比較で、「良好」との回答割合が1%増加、「悪化」との回答割合が6%減少したため、DI値は大幅に改善された。売上を伸ばす事業者が増えており、それに伴って資金繰りを改善させている事業者が増加している事がうかがえる。

過去9回のDIの推移

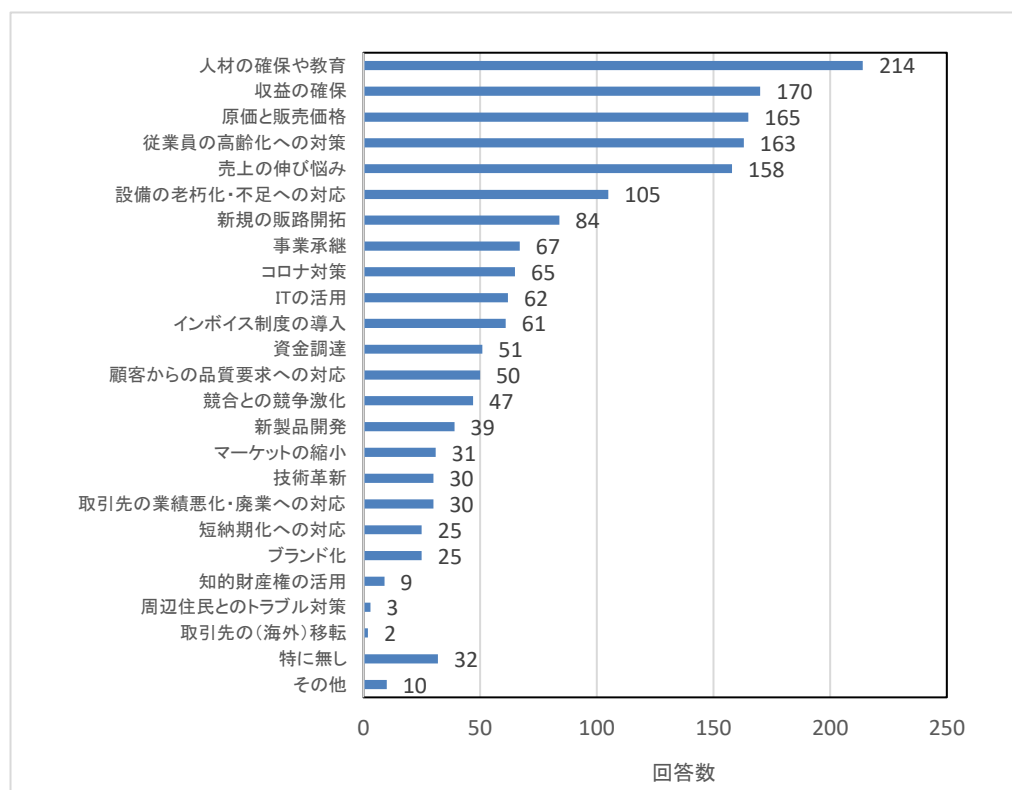


問3の実績比較と同様の状況である。「業況」「売上高」「資金繰り」といった経営状況を直接的に表す指標は改善すると考えている事業者割合が増加しているが、コスト増、人材不足の影響も大きくなると考えている事業者割合も増加している。今後、内部経営資源管理徹底を図るための支援等を重点的に行っていくことが重要になると考えられる。

問5 事業所での課題

問5-1 事業所で課題と感じていること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	214	41%
収益の確保	170	33%
原価と販売価格	165	32%
従業員の高齢化への対策	163	31%
売上の伸び悩み	158	31%
設備の老朽化・不足への対応	105	20%
新規の販路開拓	84	16%
事業承継	67	13%
コロナ対策	65	13%
ITの活用	62	12%
インボイス制度の導入	61	12%
資金調達	51	10%
顧客からの品質要求への対応	50	10%
競合との競争激化	47	9%
新製品開発	39	8%
マーケットの縮小	31	6%
技術革新	30	6%
取引先の業績悪化・廃業への対応	30	6%
短納期化への対応	25	5%
ブランド化	25	5%
知的財産権の活用	9	2%
周辺住民とのトラブル対策	3	1%
取引先の(海外)移転	2	0%
特に無し	32	6%
その他	10	2%

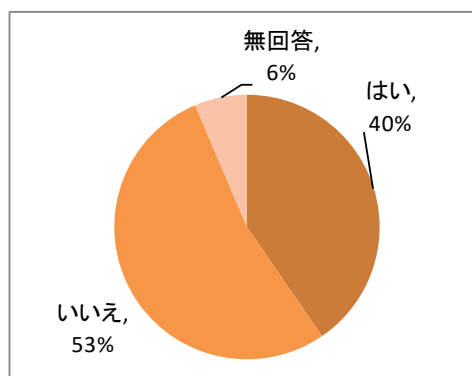


「人材の確保や教育」(41%)との回答割合が最も多かった。「従業員の高齢化への対策」(31%)併せて考えると、「人」の問題が重要な課題であることがわかる。次いで経営の本質的な課題である「収益の確保」(33%)、「原価と販売価格」(32%)、「売上の伸び悩み」(31%)という3要素を課題と回答している。特に「原価・販売価格」は、コロナ禍・ウクライナ情勢の影響もあり、物価・燃料の高騰で厳しい状況であることが予測される。さらに「設備の老朽化・不足への対応」(20%)、「新規の販路開拓」(16%)と続き、さらに個々の課題が散見される。

コロナ禍による従来の生活様式の変化に、従来の課題であった従業員確保(高齢化)も加わり、そこへ2022年になっての物価高と、事業者を取り巻く環境は厳しさを増している。

問 5-2 問 5-1 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	209	40%
いいえ	275	53%
無回答	33	6%
合計	517	100%



前述の通り課題は散見されるものの、実際に課題に対して取組みを行っていないとの回答が、全体の53%であり、課題を意識してはいるものの、多忙や経営資源不足もあってか、何から手をつけていいのか分からない状況が推察される。

問 5-3 (問 5-1 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 (同カテゴリーでまとめ)	取組み
人材の確保や取組み 従業員の高齢化への対策	<ul style="list-style-type: none"> ・OJT 強化。 ・求人に対して強化。労働時間の多様化。 ・コンサルタントによる人材教育。 ・施設運営、サービス管理者、接客実務、スタッフ採用、教育。 ・資格取得。 ・社内教育や要領書の見直し。 ・基本業務マニュアルの実行。新規開拓戦略の策定。人材

	<p>の募集。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社員募集中。 ・銀行のヒアリング・売上向上による人材の確保の可能性。 ・人材の募集。 ・営業種目の拡大を検討・人材の若返りの対策協議を検討。 ・新人社員を雇用し、技術の引継ぎを行っている。 ・先日も、社内全体会議を行い、売上向上に向けての多数の取り組み。月に1回の役員会議、社員ミーティング、技術練習等を行っています。 ・新人社員の育成・技術の伝承・OAソフト導入による次世代の設計、提案。 ・高校・大学やハローワークなどへの求人依頼。 ・就業後の研修会（残業手当を出して）。 ・複数の求人媒体を活用。 ・左官学校から1年2人入社して1年続きません。 ・熱中症・コロナ対策など従業員の働く意欲などフォローしています。 ・ホームページを活用して従業員の募集など。 ・退社フレックスタイム 朝礼・終礼の分散化。 ・健康対策。 ・人材確保。後継者育成。 ・求人を求めている。教育をしている。 ・販売人員の採用を広告媒体やスカウトを利用して積極的に行い利益を生みやすい人員体制づくりをしています。 ・社員教育 ・新卒求人。求人専用HPの公開。 ・人材確保策の強化。 ・ソフトの導入教育。 ・人材確保の為の募集。 ・人材育成、人材活用、離職対策。 ・千葉県鉄筋業協同組合によるものづくり人材育成事業（出前講座）工業高校2校に。 ・商工会議所などで相談しております。 ・人材確保の為のチャンネル作り。 ・新卒・中途採用の募集。 ・転職サイトへの登録。千葉県が行う支援事業への参加。
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒及び中途者の積極的採用。 ・従業員の募集。 ・求人サポート会社への申込。 ・従業員と定期的な面談をすることで、教育につなげている。 ・不動産業で募集をたのんであります。 ・ハローワーク他での人材の求人募集。 ・人材紹介会社との契約により求職者を紹介してもらい、グループ親会社からの紹介等。 ・従業員採用の再開。 ・給与システムの見直し。 ・人材については親会社へ補充対応を取ってもらい対応中。高齢化対策は各人の負担を減らす人員配置を検討中。 ・親会社へ人材確保の相談。 ・社外主催の教育セミナー等への参加。 ・社員教育。 ・求人（中途採用と新卒（高卒）採用）。 ・人材教育（IT 含む）の強化。 ・人材採用。 ・求人媒体の IT 化。 ・人材募集、児童養護施設訪問就労支援活動。 ・外国人雇用と日本語教育。 週1回のグループ会議 月1回の社員全体会議による情報共有。 ・求人広告は常に出している状況ですが、申込みが無い。 ・外国人技能実習生導入。 ・技術施工管理者検定等の受験参加。 ・定年延長制度導入検討。 ・働き方改革。 ・社内教育の充実化等。 ・OJT にて作業者のスキルアップ、ハローワークへの登録。 ・先輩社員からの技術伝承。
<p>売り上げの伸び悩み 収益の確保 新規の販路開拓</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発。 ・コロナ対策による設備の改修、来店サイクルの長期化に向けたホームケア、サロンケアメニューの開発。

<p>競合との競走激化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新事業計画作成。 ・営業企画等業務委託契約を結び活動中。 ・新規開拓。 ・コロナによる世界的なデフレや円高の影響で、仕入れ材料の高騰が続く中、市場の新規開拓や販路の拡大を積極的に進めている。 ・コロナ感染の改善を見られない中、市場の新規開拓と販路確保すると同時に円安に対応力のある会社づくりへ励んでいきます。 ・収益確保に向けた合理化の推進。 ・客先の新規開拓。 ・事業規模の拡大。 ・海外へのあいさつまわり(モンゴル インド)。 ・新規サービス不動産事業取りはじめ、転売事業から目指している。 ・営業活動の強化。 ・取引先との連携強化。 ・ニュースレター等。 ・仕入れ先の拡充。 ・「粗利益確保」の従業員への啓蒙。 ・新規販路に対してローラー営業の実施。 ・オークション売上のさらなる向上。 ・販路開拓の専任部署を新設。 ・新規販路開拓(今の取引先にて新メニュー提案)原製品のブラッシュアップ。 ・営業力強化の為の人員配置換え。 ・新規事業の立ち上げ(木工品の雑貨品の製作・販売)。 ・販売先の開拓。 ・新事業を追加。 ・販路拡大。 ・市場調査、新事業案の検討等(まだあまり具体的でない)。 ・新商品の企画。 ・客先訪問、営業。 ・新品种を試験的に作付する。 ・営業の強化。 ・営業による新規顧客開拓
-----------------	---

原価と販売価格

- ・適宜仕入先との交渉。
- ・ENEOS の一方的な要求に対して講義中。
- ・価格の調査。
- ・AI を活用したソフトウェアの導入により、品質の確保、時間、コストの削減を図った。
- ・原価割れしないように、販売価格の見直しをする。
- ・仕入価格上昇に合わせ価格転嫁を迅速に対応。
- ・円安により仕入価格上昇（約 10%～20%）があり苦戦しているが、現状では対策がない。⇒一般的な経費削減を考えている。
- ・顧客への値上げ交渉。
- ・ユーザー様へ価格改定を実施
- ・コスト削減、営業活動、価格交渉 IT を活用したシステム開発の取り組み
- ・商品ロスの多い生菓子の割を減らしてロスの少ないアイスクリームを増やす
- ・原価に対しての販売価格の見直し
- ・部材等の価格の高騰が著しい為、購入先の金額を比較しながら、材料の購入を行うようにしている。
- ・新規販路の開拓、都内への攻略
- ・工場の稼働率が悪くても安値受注はしない。
- ・仕入先の変更
- ・食品ロスをしない様に努力をしています。
- ・原価の見直し
- ・経費減の為、各取引業者の見直し。（考えはあるがどう実現できるのかがよくわからず困っている）
- ・販売価格改訂の交渉
- ・原価低減、コストダウン、生産の効率化
- ・材料の歩留まり率向上対策
- ・生産性向上
- ・販売価格を来年度から上げることを検討中。
- ・燃料費の高騰について顧客と交渉
- ・新商品開発と併せて協力会社と連携したコスト削減
- ・取引銀行に協力してもらい仕入れの強化
- ・収益の確保は経費などを明確に数値化して、無駄なものはコスト削減をするようにしかなりスッキリさせて貯

	<p>蓄用の通帳に溜めておけるようにした。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原価が上がっているが、原価に伴った値上げが出来ていない。 ・コスト削減 ・新規材料のリサイクル化 ・材料の購入業者の選定、 ・業者との交渉
<p>設備の老朽化・不足への対応 技術革新</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・改修、設備投資。 ・ガス器具等の納入が昨年より遅く、入ってくる日が不明。使用できないお客様に対し、貸し出しの器具をとりあえず設置したりしている。 ・新製品開発の設備投資。 ・効率化のためのシステム・ソフトの購入。 ・コロナ対策は既に進んでいるが、店舗の改修は資金がないので進められない。料金改定の検討。 ・他業種を7月より開始する。 ・プラントメンテナンス改修。 ・運転資金なので借入が難しい状況です。 ・生産技術の高度化推進・老朽設備の点検。 ・設備の更新（暑さ対策の送風器等）。 ・技術向上・コロナ感染予防。 ・設備診断を行い老朽箇所の計画的な更新。 ・設備の老朽化による更新。 ・建物の改修工事。 ・設備等の改修及び新增設。 ・菓子製造調理場の空調設備の更新、機械化促進のための助成金の申請。 ・生産性向上の取組。 ・計画的設備入替。 ・設備の見直し。 ・設備老朽化による修繕補修は適時実施。 ・店舗の改修。 ・設備の老朽化したものから改修を行っています。 ・安全対策、老朽化更新等。 ・土地の仕入に際して購入したハウスメーカーとタイアップして新築住宅の販売の専任媒介条件として頂く空調

	<p>設備の更新、タブレットによる窓口支援システム導入を進めている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備新規取替。 ・代替（中古）車購入、車載空気清浄機設置。 ・新設備の導入。 ・設備の老朽化に対してはこれも別で貯金をして必要な時に対応できるように準備を始めた。 ・老朽化した設備の維持、更新。 ・老朽化に伴う設備の改修。 ・最新設備導入。 ・設備の充実。 ・品質向上に向けた機械の導入。 ・老朽更新投資。
<p>事業承継</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者教育。 ・事業承継可能かどうか検討中。 ・事業承継引継ぎ支援センターや同業者等から情報収集している。
<p>コロナ対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ対策では、日常的になったマスクの着用、事務所には CO2 測定器、アルコールハンドスプレーなどをおいてある。 ・コロナ感染症対策による設備等の改修。 ・除菌装置の導入。 ・コロナ対策として昼休み制の導入。 ・アルコール散布機導入。 ・消毒液、手袋。 ・検温、消毒を徹底致しております。 ・コロナ対策は現状対応を維持継続。 ・コロナ対策による設備の見直し。 ・新型コロナ対策の継続他。 ・コロナ対策における設備投資。 ・コロナ感染症対策の設備や教育。 ・コロナ検査薬の確保等。
<p>IT の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット集客サイトに加盟, 紹介料料支払いによる集客を行っている。 ・ネット公開、他店と違う物件を掲載する。 ・インターネット（HP、SNS）による公告宣伝等。

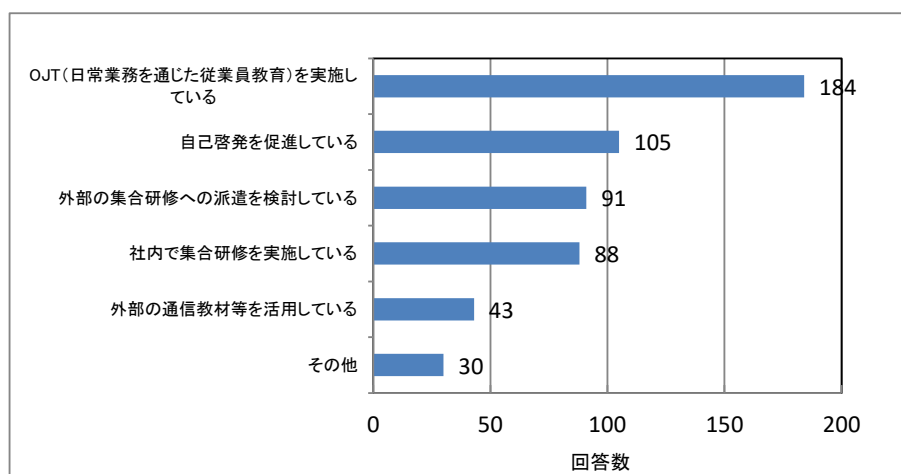
	<ul style="list-style-type: none"> ・IT活用に向けた技術開発。 ・IT知識を導入。 ・在宅ワーク導入。スケジュール日報管理ソフト導入予定。 ・ITを活用した紙面によらない取引の開始。 ・ライン公式アカウントへのとりくみ強化。 ・経済産業省が定めるDX認定制度に元づく「DX認定事業者」に認定。その基準を満たすDX推進を行った。 具体的には「サービスステーションデジタル化」「製油所見える化」。 ・個々がITを使い見積等を作成する知識を身につけられる様に指導している。 ・近隣での聞き込みやメディア、ITなどの情報収集と従業員への教育、話し合い。 ・カーボンニュートラルへの対策検討、DXの導入。 ・ドローンの導入。 ・ICTの活用。
インボイス制度の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・インボイス制度の導入、オンライン研修の参加。 ・インボイスについては担当が研修に参加、業務への落とし込みを開始。 ・インボイス制度導入。
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行、保証協会の指導を受けている。 ・クラウドファンディングや寄付支援活動。
顧客からの品質要求の対応 短納期化への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・技術情報の収集・習得。 ・即納体制をとる(問屋からの配送を待たないで商品の引取又はメーカー直送を願う)。
新製品・新サービス開発	<ul style="list-style-type: none"> ・特許取得を取得したので、試作品製作と販路開拓(HP・プロモーションビデオ・パンフレット製作)。 ・展示会等に出席し選択の範囲を広げる。 ・でんさいの利用・新規事業の模索。 ・新製品開発と市場ニーズの収集。 ・新規事業に向けた新プロジェクトを立ち上げ。 ・チラシやWEB等を利用しての販促活動と一般クリーニング業の必要性や利便性を訴求している。 ・研究所において新製品の開発。 ・高付加価値商品への販売シフト。 ・新メニューの開発。

	<ul style="list-style-type: none"> ・テイクアウトや弁当などの持ち帰り用に力を入れている。 ・店舗なし営業のみ。 ・また、自社の独自のサービス等を考え差別化を図る。 ・店舗以外でのテイクアウト出店。 ・携帯キャリアショップ・ハウスメーカー・工務店（新築物件）などの販売開拓に努めている。 ・自社製品の製造及び、ブランド化。 ・新製品の開発研究。 ・他社への営業、個別での技術指導。
<p>マーケットの縮小 取引先の業績悪化・廃業への対応 取引先の海外移転</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・下請け業者への説明。
<p>ブランド化 知的財産権の活用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ作成。 ・特許および意匠出願により、自社製品を販売する為、試作の段階まで来ている。この先は、実験や各種手続き等、難関を乗り越えねばならない。 ・電子的やり取りを強化するべくスマートフォンの導入。

問6 人材育成に関する取り組み

問 6-1 人材育成の取り組み(複数回答)

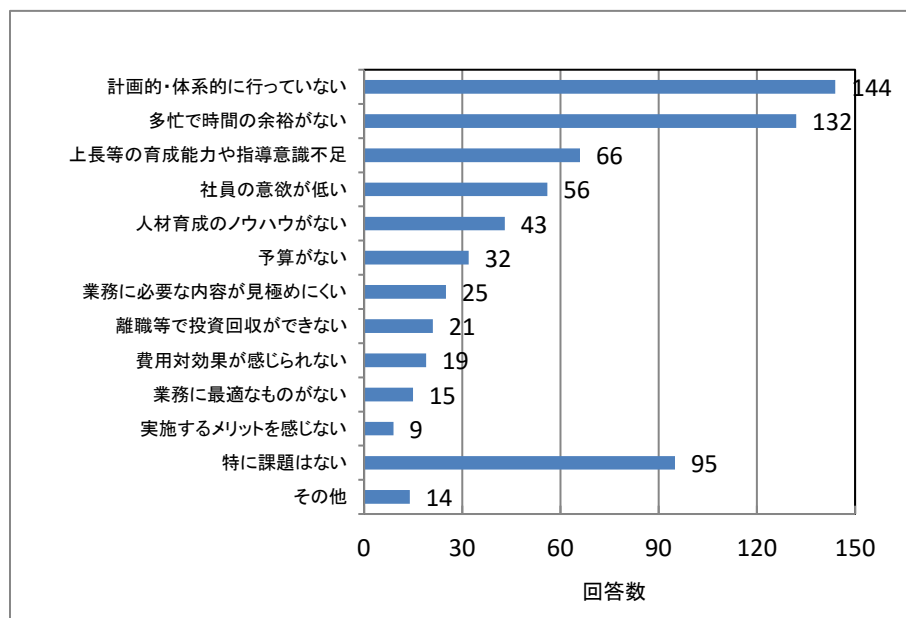
項目	回答数	割合
OJT(日常業務を通じた従業員教育)を実施している	184	36%
自己啓発を促進している	105	20%
外部の集合研修への派遣を検討している	91	18%
社内で集合研修を実施している	88	17%
外部の通信教材等を活用している	43	8%
その他	30	6%



人材育成に関する取り組みで最も多いのは、OJT(日常業務を通じた従業員教育)(36%)である。次いで「自己啓発の促進」(20%)、「外部への集合研修の派遣」(18%)、社内での集合研修(17%)と続く。人材育成に関して、社内でも研修を行いつつ、外部のリソースを活用していることがわかる。

問 6-2 人材育成の取り組みにおける課題(複数回答)

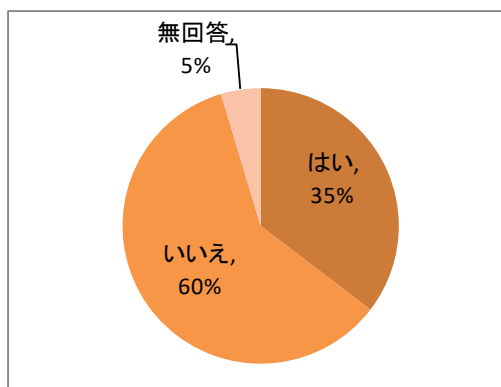
項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	144	28%
多忙で時間の余裕がない	132	25%
上長等の育成能力や指導意識不足	66	13%
社員の意欲が低い	56	11%
人材育成のノウハウがない	43	8%
予算がない	32	6%
業務に必要な内容が見極めにくい	25	5%
離職等で投資回収ができない	21	4%
費用対効果を感じられない	19	4%
業務に最適なものがない	15	3%
実施するメリットを感じない	9	2%
特に課題はない	95	18%
その他	14	3%



人材育成の取り組みにおける課題として最も多いのは「計画的・体系的に行っていない」(28%)である。「計画的、体系的に行っていない」とは、「単発でなく定期的に行う、部分最適でなく全体最適を目指す」といった一貫性が持たせられないということだと解釈すると、続く回答である「多忙で時間の余裕がない」「上長等の育成能力や指導意識不足」「社員の意欲が低い」「人材育成のノウハウがない」等がその要因であると考えられる。経営資源、特に従業員数が少なく、管理職もプレイヤーの側面が強い中小企業においては、計画的・体系的な人材育成まで手が回らない現状が考えられる。

問7 市原市産業支援センターを知っていますか

項目	回答数	比率
はい	183	35%
いいえ	310	60%
無回答	24	5%
合計	517	100%

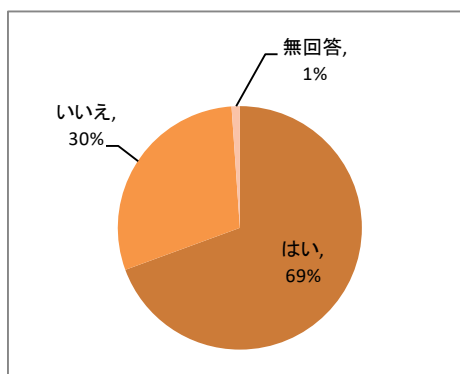


「いいえ」との回答割合が6割となった。今一度、会議所会員に対して、市原市産業支援センターの存在について周知を図っていく必要がある。

問8 専門家の活用について

問 8-1 (問7で「はい」と答えた方に質問)市原市産業支援センターで専門家派遣があることを知っていますか。

項目	回答数	比率
はい	127	69%
いいえ	54	30%
無回答	2	1%
合計	183	100%



問7で「はい」と答えた方の約7割が「はい」との回答であった。市原市産業支援センターの認知度が35%であったことから、商工会議所会員の中での専門家派遣制度の認知度は約25%ということになる。制度自体の認知度をさらに高めていく必要がある状況である。

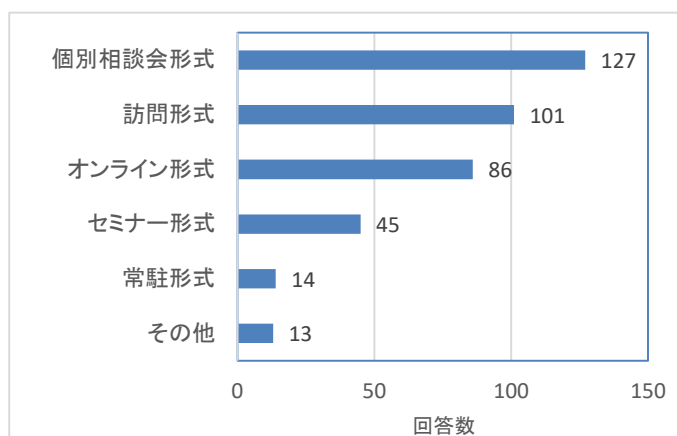
問 8-2 どのような専門家がいれば利用したいと思いますか(複数回答)

項目	回答数	比率
社会保険労務士	76	15%
中小企業診断士	71	14%
弁護士	54	10%
ITコーディネーター	53	10%
税理士	41	8%
企業実務経験者	36	7%
司法書士	35	7%
公認会計士	17	3%
不動産鑑定士	10	2%
土地家屋調査士	10	2%
弁理士	10	2%
その他	34	7%

特定の専門家に利用希望が集中するという感じではなく、各種経営課題に応じて専門家を活用したいと考えている状況がうかがえる。

問 8-3 専門家支援を利用する場合、どのような形式が活用しやすいですか(複数回答)

項目	回答数	比率
個別相談会形式	127	25%
訪問形式	101	19%
オンライン形式	86	17%
セミナー形式	45	9%
常駐形式	14	3%
その他	13	3%



トップの回答割合が「個別相談会形式」、続いて「訪問形式」となった。基本的には、対面形式による相談ニーズが高いということがうかがえる。

問 8-4 専門家支援を利用する場合、いつが利用しやすいですか。

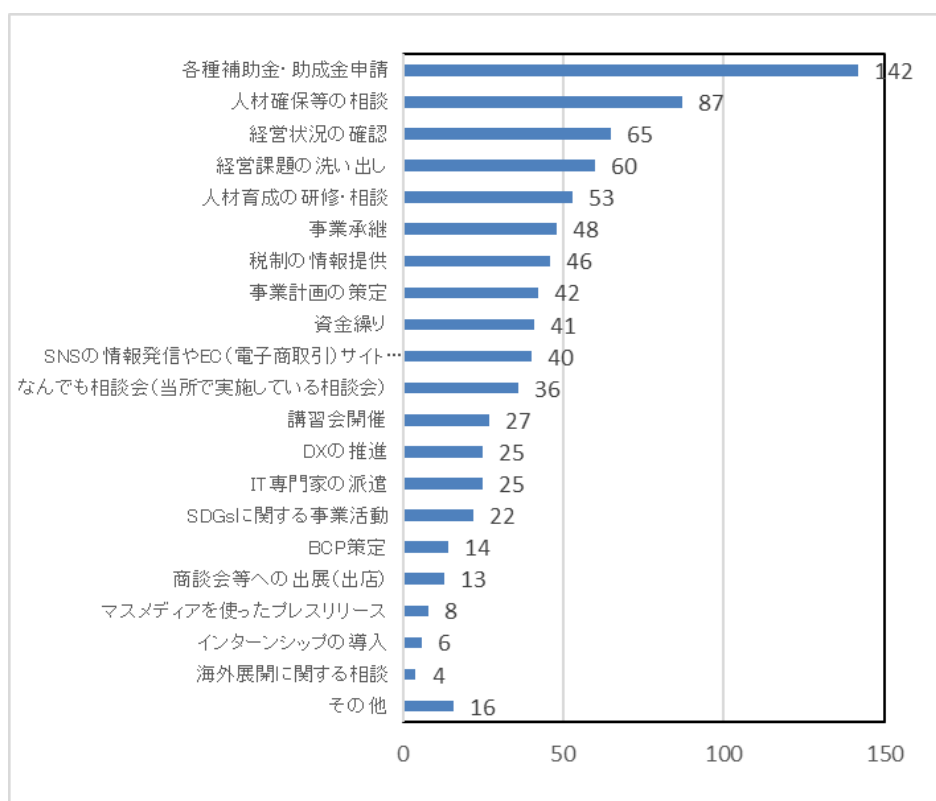
項目	A 平日 (9:00~12:00)		B 平日 (13:00~16:00)		C 平日夜間 (17:00~20:00)	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
利用したい	139	27%	162	31%	67	13%
あまり利用しない	88	17%	78	15%	67	13%
利用しない	115	22%	97	19%	191	37%
無回答	175	34%	180	35%	192	37%
合計	517	100%	517	100%	517	100%

項目	D 土日祝日 (9:00~12:00)		B 土日祝日 (13:00~16:00)		F 土日祝日夜間 (17:00~20:00)	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
利用したい	49	9%	43	8%	21	4%
あまり利用しない	58	11%	61	12%	42	8%
利用しない	211	41%	213	41%	251	49%
無回答	199	38%	200	39%	203	39%
合計	517	100%	517	100%	517	100%

「利用したい」との回答割合が最も多かったのは、「平日(13:00~16:00)」であった。基本的には、営業時間中である平日の日中に利用したいと考える事業者が多いことがうかがえる。

問 9 どのような支援を活用したいと思いますか(複数回答)

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	142	27%
人材確保等の相談	87	17%
経営状況の確認	65	13%
経営課題の洗い出し	60	12%
人材育成の研修・相談	53	10%
事業承継	48	9%
税制の情報提供	46	9%
事業計画の策定	42	8%
資金繰り	41	8%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	40	8%
なんでも相談会(当所で実施している相談会)	36	7%
講習会開催	27	5%
DXの推進	25	5%
IT専門家の派遣	25	5%
SDGsに関する事業活動	22	4%
BCP策定	14	3%
商談会等への出展(出店)	13	3%
マスメディアを使ったプレスリリース	8	2%
インターンシップの導入	6	1%
海外展開に関する相談	4	1%
その他	16	3%

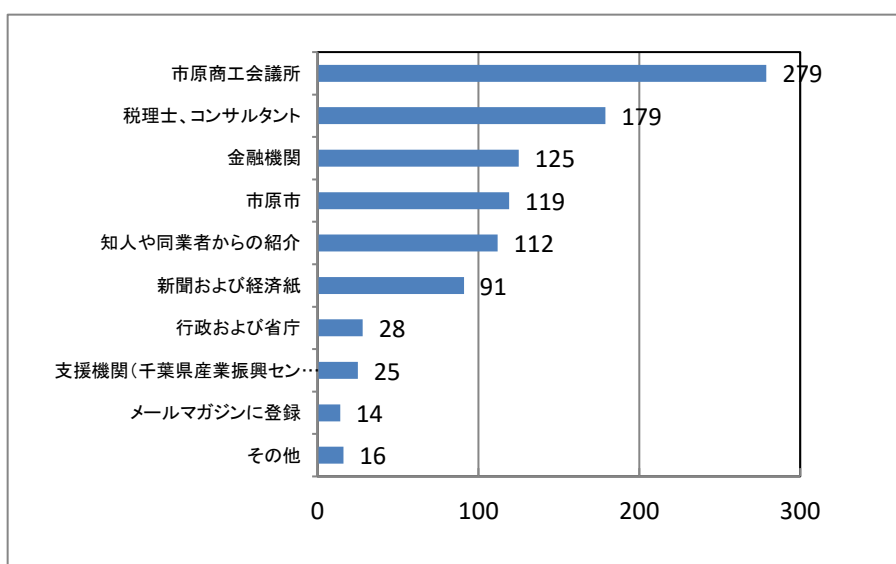


「各種補助金・助成金申請」(27%)との回答割合が最も多かった。窓口の実務においても同様の相談が多く、実態とアンケート結果も一致している。ただし、「給付金・支援金・協力金」と、「助成金」、そして「補助金」はそれぞれ趣旨や要件が異なり、単に「貰えるもの」と認識している事業者も見られることで、その点それぞれの違いや趣旨の説明が必要である。特に補助金に関しては、計画策定が前提であるため、計画作成支援と合わせて助言していく必要がある。

次いで「人材確保等の相談」(17%)、「経営状況の確認」(13%)、「経営課題の洗い出し」(12%)、人材育成の研修・相談(10%)と続く。「補助金」「人材育成」と支援の活用目的が明確なケースと、「経営状況の確認、経営課題の洗い出し」といった目的が具体的でないケースが混在しており、事業者が抱える課題の見極めも求められていることが窺える。

問10 中小企業施策等の情報をどのように入手していますか(複数回答)。

項目	回答数	割合
市原商工会議所	279	54%
税理士、コンサルタント	179	35%
金融機関	125	24%
市原市	119	23%
知人や同業者からの紹介	112	22%
新聞および経済紙	91	18%
行政および省庁	28	5%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	25	5%
メールマガジンに登録	14	3%
その他	16	3%



中小企業施策等の情報の取得方法は、54%の事業者が「市原商工会議所」と回答している。続く「税理士・コンサルタント」(35%)、金融機関(24%)、「市原市」(23%)が続く。また、「知人や同業者からの紹介」も22%と、事業者が情報を得る手段は多様であり、あらゆる方面にアンテナを張り巡らして中小企業施策の情報を得ていることが窺える。しかしながら、知人からの又聞きであったり、自身に都合よく解釈してしまったりと、情報を誤解・誤認している場合も見受けられるので、支援機関・地方自治体が、より正確な情報を発進していく必要がある。

問11 市原市、市原商工会議所に望むこと

■市原市に対して

○地元企業に対する施策

- ・公共工事を市内業者へ優先する。
- ・地元業者を優先してほしい。
- ・建設者に携わっていますので、市内業者が受注できるようなシステムを構築してもらえれば。
- ・市内の業者を使ってほしい。
- ・市の事業においては地元業者を積極的・優先的に活用してください。
- ・市内業者に対しての優遇が不足していると感じる。
入札の参加資格等、市内または隣接する市の業者を参加資格とすれば良い業務をわざわざ千葉県内・全国の業者にする等税金を支払っていない業者に参加資格がある。
実際に本社を市外に移転している業者も増えている。(業種に限らず)
- ・市原に住んで営業しているが、公の機関が市原市の事業所を利用していない。
税金を払っているので公の機関ぐらいは地元を利用すべき。

○コロナ対策

- ・新型コロナ感染症が与える経済活動への事業に及ぼす影響が大きいため、市の方針をはっきりさせていただきたい。
- ・コロナ対策でエアコンの入れ替え補助金を。
- ・新型コロナウイルス対策として、経済活動を止めるのではなく、車に例えれば、両輪で動かして、経済を再生して欲しい。
- ・コロナ禍の終息が見えない中で、いかに向き合って経済を円滑にしていくのが共通の課題。

○補助金・助成金等

- ・各種補助金が欲しいです。
- ・売上 30～50%減少した事業者への再度支援金対策。
- ・中小企業は設備投資をするにしても資金面での計画を立てるとき、幅広く市からの助成金(補助金・支援金)があると(わかりやすく)良いと思います。※補助金が幅広く利用できるようにして欲しい。
- ・補助金制度の拡充。
- ・補助金等を更にもっと増やしてほしい。
- ・中小企業の自社ビル建替、耐震、リフォームについて補助金。
- ・特に電気自動車の購入補助をてあつくしてもらいたい。

○金融支援

- ・コロナで影響を受けていますが、資金繰りで困っています。良い方法があれば対策など情報が欲しいです。
- ・金融支援の強化。
- ・事業資金を中小企業や会社を営んでいる方にもっと積極的に貸していただきたいです。

○納税等

- ・法人税の減額。
- ・従業員の給与 UP している企業への税の軽減。
- ・市原市への入札参加資格申請に市原市発行の市税完納証明書を添付させるのは検討して欲しい(市側で把握していることをわざわざ申請者側に手数料と時間をかけさせる意味がわかりません)。
- ・税金が高い。
- ・市税の担い手の者に対しては優しくあってほしい。

○人口・高齢化・子育て

- ・どの事業にとっても、市原市の人口を増やすことで需要が高まるので人口減を増になるようにしたい。
- ・少子高齢化に社会的ニーズの変化に対応することが困難とされます。
それに加え事業主の高齢化と後継者不在と環境変化は日に日に厳しさを増します。
- ・人口の増加、子育てなどの支援、教育の充実。
- ・人口増施策の計画的実行。
- ・女性が働きやすい社会づくりをして欲しいです。経営しながら子育てはかなり難しい状況です。

○災害対策

- ・災害時等で横のつながりで連絡を取る方法があればよいと思いました。できる事とやって欲しいことが発信できれば、対応がスムーズに行くかなと思いました。
- ・異常気象や地震による災害等に強い街作り。
- ・天災・災害等の事業者対策。

○地域活性化・イベントの実施・SDGs、環境対策等

- ①各事業者間をリンクさせ、仕事、売上等の相互支援的なネットワーク作り(小規模なもので)
- ②大企業への留保放出
ボランティア活動でお役に立つことがあればお声がけください。体が動くうちにご協力させていただきます。
- ・廃プラリサイクルの取組推進、工業用余剰材を返上へ県に働きかけ。
- ・ライフラインの充実。
- ・当社は環境に特化した問題、温暖化による熱中症対策やエアコンの電気料削減に寄与出来る商品、

日本遮熱(株)の代理店として CO₂ の削減にもつながります。自社遮熱体感会場での温暖差が 7 月 1 日(金)温度の高い時間 15:20 遮熱無しの室温 40 度、遮熱材ありの室温 34.1 度と温暖差▲5.9 度でした。凄いでしょ。嘘だと思ったら体感会場に見学して下さい。市役所及び商工会議所の職員ともども是非一度体感下さい。

- ・養老川での花火復活。
- ・子供や家族が遊べる河川敷等の環境整備に力を入れて欲しいと思います。
また、老人が安全で安心して住める街づくりをお願いしたいです。
- ・県と連携した地域経済の促進(地域振興券等)。
- ・現在、カーボンニュートラルへの対応が急務となっている。千葉県が積極的に企業支援を行う体制を取る予定であり、当事業所はそれと連動して市原市と連携を取った対応をしていきたい。是非、コンビニナート主要各社から社員持ち出しでも良いので、積極的に具体的な検討が出来る体制を構築して欲しい。
- ・次々と昔からの商店が閉店していき、だんだん寂しい商店街となってきました。歩道も狭く車ばかりの道路で不安な日々です。
- ・SDGs を通じた企業の生き残り方法などのレクチャー。市の活性化。
- ・市原市の知名度を高めるためのスポーツ特区の設置 工業団地の造成・誘致。
- ・千葉市では「千葉市習い事応援キャンペーン」があり、ヨガスタジオ等も含めて、千葉市が費用を半額負担。また、サイトにアップしてフォローいただいた。そのおかげで、コロナで激減した客のリカバリー(新規顧客)が少しできた。市原市も同様な事ができるか。
- ・コロナ前の様なイベントを早く実施して欲しい。(学校のバザー、文化祭、各種のイベント、地域の夏祭り等)自治体のイベントの支援を積極的に後押しして欲しい。
- ・広域地区だけに地域ブロック別の特色を活用した支援策を願う。

○人材確保への協力

- ・高校卒業新卒者への採用活動。
- ・住宅建築に関わる若い職人の育成を考えていただきたい。現在高齢化が進み事故やトラブル、工事のミス等が増える事例をよく耳にします。また、廃業をされ業者が減っています。

○その他

- ・台風災害など援助していただき感謝しております。
- ・そもそも相談窓口があるのか不明のままです。
- ・日頃の活動ご苦労様です。
- ・市原市、市原商工会議所から情報を入れるようお願いしたいです。
- ・お弁当、刑務所等コロナの影響で売上が減っている。経営が苦しくて何度も申請を出しているが通らないのは何故なのでしょう。本当に苦しいのに、助けてほしいのに、ここまでは廃業するしか道はないのかと日々思っています。工場的には色々な意味でポテンシャルがあるのに残念でならない。

- ・中小企業に対しての、より細やかな対応。
- ・中小零細企業への支援拡充。
- ・独自の政策や街づくりに力を入れて欲しいです。
- ・引き続き中小企業支援をお願いしたい。
- ・市の活性化として掲げている活動及び、物が実際に見えると良いかと思われま。
- ・新産業への投資やバックアップを期待したい。特に、IT やコンテンツ産業への支援。
- ・中小企業支援に連携して取り組んでまいります。
- ・かなりの頻度でこのアンケートに回答している気がしますが、役に立ってます???
- ・工事書類の簡素化。
- ・当社は住宅のワンストップサービスを手掛けています。国の施策として中古住宅物流の担い手として頑張っていますので、住まいの情報、サポート、補助金など発信、発案をお願いしたい。
- ・費用対効果を勘案すべきです。
- ・農業部門には人材がいません。高齢化でやめる人が多い間ですが、続く若い人間がいないのが現状です。
- ・福祉施設において利用者が急に休みがちで利用人数が減っているにもかかわらず職員の配置を急に減らすことはできない。支援費は利用日数で請求する為人件費と対応しなくなってしまう。
- ・こども食堂の食材調達に困難な事等、団体に訪ねてほしい。足りていなければ市内の農家に呼びかけ等支援できるのではないか。社協の「フードバンク」を広報に載せ余った食品をかつようできるようにしてほしい。
- ・市原市で生活していく事に関してストレスの無い楽しい市原市であってほしい。
- ・建築、仕上げ2年の発注を希望します。
- ・何を支援してくれるのかわからないので市や商工会議所を上手に使っている人の事例を聞きたい。
- ・野外音楽堂がほしい。

■商工会議所に対して

○マッチング、イベント等

- ・BtoB の場を設けてほしい
- ・他業種でコラボし地産地消など推進できれば良いと思う。市原市の名物になるような商品開発等。
- ・他事業団体との懇親場の開催。
- ・イベントでの出店をしたいのだがどうしたら良いのか、相談にのってもらいたい。メニュー等は決まっています。
- ・異業種交流の場を設けてほしい。

○補助金・助成金等

- ・補助金の案内。
- ・助成金の一覧表が欲しいです。弊社がどの助成金に当てはまるかなど解りづらいです。
- ・補助金等の情報を引き続きご教示いただきたい。
- ・助成金の事もしつこい位何度も知らせてほしい。

○人材

- ・人材確保後の賃金の補填。
- ・人材確保への協力。
- ・人材の確保。
- ・小規模または個人事業で行っている建築業の若手を紹介していただきたい。

○金融支援

- ・預託融資の借換を可能にすること。制度の拡充。

○その他

- ・市原商工会議所にはすでにお世話になっているので特にありません。
- ・新型コロナウイルス接種は実施して頂きまして助かりました。今後とも宜しくお願い致します。
- ・第一次産業、つまり農業、林業に対する法人の支援を新たに行う計画です。資金的な援助を期待します。
- ・長年ご相談していてとても助かっております。今後とも宜しくお願いします。
- ・訪問してくれるのか不明です？ いつも人手が足りない印象で相談しにくい。
- ・業種に加えていただきありがとうございます。
- ・いつもありがとうございます。引き続きヨロシクお願いいたします。
- ・会員のメリットがない為退会したい。会費だけ払って終わっている。
- ・中小企業向けの新しい施策や有用な情報の提供をお願いいたします。
- ・菓子の販路拡大方法の助言をしていただきたい。
- ・社協の「フードバンク」が一般に広まるよう努めてほしい。困っている世帯を応援して市内が良くなるようお願いします。
- ・必要性が見当たらない。
- ・弱者に寄りそうな存在であってほしい。
- ・ccus(※原文ママ)加入への取組み。安全に対する取組み。
- ・相談は、訪問形式の方が助かります。
 - ・上に書いた問題(※注:市内事業者にアドバンテージがない)を全く把握していない。おそらく市内業者は他市に流れているはずである。
- ・上記に沿って対応して欲しい。

- ・空き店舗をワークショップなど活用。会員の宿泊利用時割引(他に飲食、サービス業)。
- ・昨年入会しましたが、申告時など色々教えて頂き助かっています。
- ・中小企業に対しての、より細やかな対応。
- ・中小零細企業への支援拡充。
- ・これからも変わらぬ小規模事業者へのサービスをよろしく願います。
- ・引き続き中小企業支援をお願いしたい。
- ・いつも早急なありがとうございます。
- ・わからないことがあっても行きにくい感じがする。
- ・開かれた場で商工会の活動見える化を行い敷居が低い場所と感じられる様にありたい。
- ・市原市や地元企業と連携し、市原市をもっと住みやすい良い街にしてください。
- ・より密着した経営支援。税務・会計や人事等、共通的なバックオフィス機能のサービス提供
- ・これからも様々な施策を行っていただけることに期待しています。
- ・上記に対して、是非働き掛けや支援をお願いしたい。
- ・中小企業支援に連携して取り組んでまいります。

事業承継アンケート

< 質問別の回答結果 >

事業承継アンケート・課題等の整理シート (中小企業者、個人事業主)

(付帯調査)

本アンケートは現経営者が55歳以上の方が対象です

本アンケートの目的

- ・市原市及び市原商工会議所において本アンケート調査結果の集計、分析及び施策立案の為
- ・本アンケート回答者に対して、情報提供を行う為



<回答結果に関する分析>

Q1 現経営者の退任時、事業を継続したいですか

「いいえ」の回答割合が約4分の1となった。現在の事業の状況を踏まえて、事業を継続させないと考えている現経営者が一定するようになる。

Q2 後継者候補が決まっていますか

「はい」の回答割合が半分強しかなく、後継者の選定に苦慮している現経営者の様子がうかがえる。

Q3 後継者に会社を託す意思を伝えましたか

「はい」の回答割合が8割を超え、後継者候補が決まっていればその意思を後継者に伝えている状況がうかがえる。

Q4 後継者は継ぐことを自覚していますか

「はい」の回答割合が9割近くとなり、後継者に会社を託す意思を伝えると後継者は自覚を持ち始める様子がうかがえる。

Q5 代表権の移行時期がきまっていますが

「いいえ」の回答割合が8割を超えた。後継者が既に取締役になっている場合は、登記上の代表権を移行すれば良いので現経営者の意思で移行時期は決定することが比較的容易であるが、株式の譲渡を伴う場合は相続が絡むため税金対策が必要となり一気に難易度が高くなる。そのため、「いいえ」の回答割合が高くなっていると思われる。

Q6 事業承継の課題をお聞かせください

「経営に必要な知識」との回答割合が約3分の2となった。後継者の経営上の経験と知識が不足している状況と思われ、座学による会計知識の習得と経営実務機会の提供を計画的に進めることなどが必要と思われる。2番目が「役員・従業員の理解」となり、後継者を支える体制の構築が必要と考えていることがうかがえる。3番目が「借入金の経営者保証」となったが、昨今、経営者保証を取らない融資の推進が国主導で進められており、会社の経営状況が健全であれば、事業承継時に経営者保証を外すことは可能である。続いて、「株式の譲渡」と「資産(負債)の譲渡」が続いている。これらについては、相続対策とセットで考えていく必要がある。

Q7 事業承継の問題点は何ですか？

トップに「後継者候補の親族がない」が挙げられた。この場合、現経営者に子供が居ないということはあるが、子供が居てもその子供が事業承継を拒むという状況も含まれる。続いて「後継者候補の従業員がない」が挙げられたが、従業員に経営者の資質を有する場合は多くなく、Q6で挙げられた「借入金の経

営者保証」の課題もあるため、従業員が後継者となる場合は実際少ないと思われる。さらに「後継者が育っていない又は、若すぎる」、「後継者の経験不足」、「現経営者が未だ続けたい」、「経営者教育の準備不足」といった項目が続いているが、これらについては現経営者が後継者の育成を計画的に進めていない結果といえる場合が含まれていると思われる。

Q8 将来経営者交代時期で後継者不在の場合事業を継続するために、事業譲渡の選択肢はありますか

「いいえ」の回答割合が過半となった。後継者が居なければ、廃業もやむを得ないと考えている現経営者の姿勢がうかがえる。

Q9 検討する事業承継の手法

「M&A(専門機関の活用)」の回答が5割強でトップとなった。現事業の現金化が可能であれば進めたいと考えている現経営者が多いことがうかがえる。次いで「知り合いの同業者に譲渡する」、「従業員等の希望者に譲渡する」が続き、事業承継後円滑に事業を継続させたいと考えている現経営者の思いが感じられる。

Q10 退任前に事業の磨き上げをして売却に移行したい

「いいえ」の回答割合が9割となった。「事業の磨き上げ」と「売却」のどちらについて否定的な考え方となっているのかは切り分けが難しいが、後継者へのスムーズなバトンタッチやM&A時の自社価値アップのためには「事業の磨き上げ」は必須であり、現経営者の意識改革を促していく必要があると思われる。

Q11 事業の将来について

「廃業はやむを得ない」の回答割合が7割を超えた。Q8の回答結果を裏付ける結果となっている。

Q12 期待する支援策

「後継者育成セミナー」のニーズが比較的高いことがうかがえる結果となった。あとは、事業承継に必要な手続きに関する支援のニーズがあることがうかがえる。一方、Q10の分析でも触れたが、「会社の磨き上げ(専門家紹介)」の回答割合が5%弱しかなく、現経営者への働きかけを要すると思われる。

Q13 事業承継支援に関する情報提供の希望について

「希望しない」の回答割合が8割を超えた。事業承継の問題は、現経営者の家族間の問題に帰結する 경우가多々あり、外部支援によって解決しようとする現経営者が少なくなってしまうことが要因として考えられる。

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	14%	13%	16%	35%	13%	19%	11%	24%
	変わらない	47%	50%	39%	31%	55%	50%	41%	38%
	悪化	33%	30%	36%	33%	23%	25%	42%	35%
	DI	-19.3	-16.5	-19.5	1.8	-10.6	-6.3	-30.9	-10.9
売上高	10%以上増加	8%	7%	11%	24%	4%	13%	5%	12%
	5~9%増	6%	7%	7%	11%	9%	6%	12%	15%
	変わらない(±5%未満)	41%	51%	37%	31%	53%	63%	33%	42%
	5~9%減	1%	2%	3%	0%	13%	6%	5%	5%
	10~19%減	18%	13%	16%	4%	9%	6%	15%	11%
	20~29%減	6%	8%	6%	11%	6%	0%	5%	7%
	30~39%減	9%	6%	5%	5%	6%	6%	10%	1%
	40~49%減	5%	2%	3%	5%	0%	0%	2%	1%
	50%以上減	6%	3%	3%	4%	0%	0%	7%	2%
	DI	-31.2	-19.7	-18.4	5.5	-21.3	0.0	-27.8	0.0
事業コスト	10%以上増加	19%	17%	18%	31%	15%	31%	16%	16%
	5~9%増	15%	23%	24%	24%	34%	6%	20%	20%
	変わらない	55%	51%	41%	36%	40%	56%	45%	50%
	5~9%減	4%	0%	7%	0%	2%	6%	5%	7%
	10%以上減	6%	6%	2%	4%	6%	0%	10%	5%
	DI	24.8	33.9	33.3	50.9	40.4	31.3	20.6	23.9
雇用状況	必要な人員が確保できている	28%	23%	51%	45%	21%	38%	57%	46%
	やや人員不足である	54%	54%	37%	35%	47%	38%	29%	45%
	必要な人員が確保できず困っている	14%	20%	10%	16%	28%	25%	8%	4%
	人員に余剰感がある	1%	2%	0%	4%	4%	0%	2%	0%
	DI	-38.5	-48.8	3.4	-1.8	-48.9	-25.0	21.6	-3.3
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	17%	9%	16%	15%	19%	25%	14%	11%
	昨年よりも設備投資を減額	8%	5%	6%	4%	9%	0%	10%	4%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	25%	28%	24%	35%	40%	44%	12%	15%
	設備投資は特に行っていない	49%	54%	48%	44%	32%	31%	61%	66%
	DI	8.3	4.7	10.3	10.9	10.6	25.0	4.1	6.5
資金繰り	良好	19%	12%	23%	20%	13%	25%	11%	22%
	変わらない	64%	73%	59%	58%	64%	63%	60%	57%
	悪化	16%	14%	13%	18%	21%	13%	26%	20%
	DI	3.7	-2.4	10.3	1.8	-8.5	12.5	-14.4	2.2
母数	109	127	87	87	47	16	97	92	

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	12%	27%	6%	17%	21%	15%	12%	12%
	変わらない	69%	59%	14%	21%	33%	55%	38%	49%
	悪化	8%	14%	63%	55%	42%	30%	44%	35%
	DI	3.8	13.6	-57.1	-37.9	-20.8	-15.0	-32.0	-23.3
売上高	10%以上増加	8%	14%	2%	14%	4%	2%	5%	5%
	5~9%増	4%	18%	4%	0%	4%	5%	10%	9%
	変わらない(±5%未満)	65%	45%	16%	28%	38%	50%	42%	47%
	5~9%減	4%	0%	2%	0%	0%	5%	8%	5%
	10~19%減	4%	14%	10%	14%	8%	25%	16%	14%
	20~29%減	4%	0%	8%	10%	13%	0%	12%	14%
	30~39%減	4%	5%	8%	14%	13%	0%	4%	5%
	40~49%減	0%	5%	8%	3%	17%	0%	0%	2%
	50%以上減	0%	0%	31%	7%	0%	5%	2%	0%
	DI	-3.8	9.1	-61.2	-34.5	-41.7	-20.0	-30.0	-25.6
事業コスト	10%以上増加	8%	14%	16%	31%	13%	25%	6%	16%
	5~9%増	8%	23%	22%	31%	29%	20%	26%	23%
	変わらない	77%	59%	27%	24%	46%	40%	60%	51%
	5~9%減	0%	0%	6%	0%	0%	10%	2%	5%
	10%以上減	0%	0%	14%	7%	4%	5%	4%	5%
	DI	15.4	36.4	18.4	55.2	37.5	30.0	26.0	30.2
雇用状況	必要な人員が確保できている	58%	55%	45%	34%	38%	30%	40%	42%
	やや人員不足である	27%	36%	37%	45%	42%	50%	42%	49%
	必要な人員が確保できず困っている	4%	5%	14%	14%	17%	10%	14%	7%
	人員に余剰感がある	4%	0%	2%	0%	4%	5%	4%	2%
	DI	30.8	13.6	-4.1	-24.1	-16.7	-25.0	-12.0	-11.6
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	15%	18%	43%	14%	42%	10%	20%	12%
	昨年よりも設備投資を減額	4%	9%	2%	10%	4%	10%	6%	5%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	31%	23%	8%	14%	25%	15%	16%	14%
	設備投資は特に行っていない	42%	50%	47%	62%	29%	60%	58%	67%
DI	11.5	9.1	40.8	3.4	37.5	0.0	14.0	7.0	
資金繰り	良好	27%	27%	16%	3%	25%	15%	16%	16%
	変わらない	58%	59%	39%	55%	46%	65%	58%	70%
	悪化	4%	14%	39%	41%	29%	20%	24%	14%
	DI	23.1	13.6	-22.4	-37.9	-4.2	-5.0	-8.0	2.3
母数	26	22	49	29	24	20	50	43	

<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	11%	13%	7%	20%	6%	6%	9%	14%
	変わらない	64%	51%	72%	58%	57%	75%	55%	49%
	悪化	22%	34%	18%	20%	34%	19%	32%	37%
	DI	-11.0	-20.5	-11.5	0.0	-27.7	-12.5	-22.7	-22.8
売上高	10%以上増加	5%	5%	5%	15%	2%	0%	2%	7%
	5~9%増	9%	9%	10%	9%	4%	19%	11%	11%
	変わらない	55%	48%	55%	47%	51%	69%	46%	48%
	5~9%減	10%	13%	11%	4%	17%	0%	9%	17%
	10~19%減	9%	13%	6%	7%	17%	6%	13%	10%
	20~49%減	9%	6%	6%	11%	4%	6%	6%	1%
	50%以上減	2%	3%	1%	2%	2%	0%	6%	4%
	DI	-16.5	-21.3	-9.2	0.0	-34.0	6.3	-21.6	-15.2
事業コスト	10%以上増加	17%	15%	14%	31%	11%	6%	9%	14%
	5~9%増	20%	26%	28%	16%	34%	19%	21%	26%
	変わらない	57%	46%	48%	45%	43%	63%	56%	49%
	5~9%減	5%	5%	5%	0%	6%	13%	5%	5%
	10%以上減	1%	4%	1%	0%	6%	0%	4%	2%
	DI	31.2	32.3	35.6	47.3	31.9	12.5	20.6	32.6
雇用状況	必要な人員が確保できる	34%	23%	44%	51%	21%	38%	55%	45%
	やや人員不足となる	49%	50%	39%	31%	47%	31%	28%	43%
	必要な人員が確保できない	15%	21%	14%	15%	28%	31%	6%	8%
	人員に余剰感が出てくる	1%	3%	2%	4%	4%	0%	4%	0%
	DI	-28.4	-45.7	-6.9	9.1	-48.9	-25.0	24.7	-6.5
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	7%	7%	10%	13%	13%	19%	8%	8%
	昨年よりも設備投資を減額する	7%	5%	7%	11%	11%	0%	4%	4%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	22%	17%	29%	29%	34%	44%	12%	11%
	設備投資は特に行わない	63%	70%	52%	45%	38%	38%	72%	73%
	DI	0.0	2.4	3.4	1.8	2.1	18.8	4.1	3.3
資金繰り	良好	17%	10%	15%	22%	11%	13%	7%	14%
	変わらない	63%	72%	64%	55%	55%	56%	59%	64%
	悪化	19%	13%	15%	15%	34%	19%	30%	11%
	DI	-1.8	-3.1	0.0	7.3	-23.4	-6.3	-22.7	3.3
	母数	109	127	87	87	47	16	97	92

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	8%	23%	2%	3%	13%	5%	8%	2%
	変わらない	65%	59%	31%	45%	50%	80%	66%	77%
	悪化	23%	14%	61%	52%	33%	15%	24%	21%
	DI	-15.4	9.1	-59.2	-48.3	-20.8	-10.0	-16.0	-18.6
売上高	10%以上増加	8%	14%	2%	0%	4%	0%	0%	5%
	5~9%増	0%	5%	2%	10%	8%	15%	8%	2%
	変わらない	65%	59%	27%	31%	46%	65%	54%	67%
	5~9%減	4%	9%	8%	10%	13%	10%	18%	7%
	10~19%減	15%	5%	14%	21%	8%	5%	10%	9%
	20~49%減	4%	9%	24%	21%	21%	0%	8%	9%
	50%以上減	0%	0%	14%	0%	0%	5%	2%	0%
	DI	-15.4	-4.5	-57.1	-41.4	-29.2	-5.0	-30.0	-18.6
事業コスト	10%以上増加	8%	23%	8%	38%	17%	20%	4%	16%
	5~9%増	15%	14%	29%	34%	29%	25%	26%	26%
	変わらない	69%	59%	31%	17%	50%	55%	62%	56%
	5~9%減	4%	0%	10%	3%	0%	0%	4%	0%
	10%以上減	0%	0%	6%	3%	0%	0%	2%	2%
	DI	19.2	36.4	20.4	65.5	45.8	45.0	24.0	39.5
雇用状況	必要な人員が確保できる	65%	55%	31%	34%	46%	25%	40%	44%
	やや人員不足となる	19%	32%	35%	48%	25%	40%	34%	47%
	必要な人員が確保できない	8%	9%	16%	7%	25%	20%	20%	7%
	人員に余剰感が出てくる	0%	0%	6%	0%	4%	5%	4%	2%
	DI	38.5	13.6	-14.3	-20.7	-0.0	-30.0	-10.0	-7.0
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	12%	18%	6%	3%	25%	30%	12%	9%
	昨年よりも設備投資を減額する	4%	0%	10%	7%	17%	5%	6%	5%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	19%	23%	14%	17%	25%	15%	18%	16%
	設備投資は特に行わない	58%	59%	67%	69%	33%	50%	64%	70%
	DI	7.7	18.2	-4.1	-3.4	8.3	25.0	6.0	4.7
資金繰り	良好	19%	32%	12%	3%	21%	10%	14%	12%
	変わらない	69%	50%	45%	55%	46%	70%	58%	72%
	悪化	8%	18%	41%	34%	25%	15%	28%	12%
	DI	11.5	13.6	-28.6	-31.0	-4.2	-5.0	-14.0	0.0
	母数	26	22	49	29	24	20	50	43

<前年同期(令和3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

全ての業種で DI 値がプラス方向に動き、全体的に改善傾向にあることがうかがえる結果となった。特に不動産・物品賃貸業は前回に続きプラス、製造業はマイナスからプラスに転換し、業況の改善が進んでいる状況である。一方、宿泊業・飲食サービス業は依然大幅なマイナスであり、コロナ禍によって生活様式が大きく変化してしまった影響を直接的に受けている状況である。

・売上高

業況と同様、全ての業種で DI 値がプラス方向に動いた。特に、製造業、運輸業・郵便業、卸売業・小売業、不動産・物品賃貸業はプラスに転換した。これらの業種は B to B で事業を展開している事業者割合が大きく、ポストコロナに向けて事業者間の経済活動が回復しつつあるためと思われる。

・事業コスト

全ての業種で DI 値がプラスとなった。特に、製造業、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業が 10 ポイント以上と大幅なプラスへの変動となった。それぞれ、原材料価格、内装資材、光熱費の上昇といった要因が考えられる。宿泊業・飲食サービス業については、業況の回復が遅れている状況下での事業コストの上昇であり、事業継続を難しくする要因の一つになりつつある。

・雇用環境

サービス業以外は DI 値がマイナスに動き、人手不足感が広がっている状況である。特に建設業は大幅なマイナスであり、その状況が深刻である。人手不足が業況の回復に水を差す恐れが出てきている。

・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。ただ、宿泊業・飲食サービス業と生活関連サービス業・娯楽業は大幅にマイナス方向に動いており、一時期の設備投資意欲は落ち着いている。消費者向けの事業者が設備投資によって事業の立て直しを図ろうとしていたが、その動きが一巡した状況となっている。

・資金繰り

業種によって大きく異なる状況となっている。業況の回復のよって資金繰りを改善している事業者が多い業種、業況の回復の遅れによって資金繰りを悪化させている事業者が多い業種に分けられる。特に建設業と宿泊業・飲食サービス業は後者の状況になっていると思われる。既に新規の資金調達が難しくなっている事業者が多く含まれていると推測され、金融機関には様々対応を要請せざるを得ない状況になっている可能性がある。

<今後6か月(令和4年7月～12月)でどう変化するか>について

・業況

業種によって状況が異なる。業況が回復傾向にある業種は引き続き業況が改善していくと考えている事業者が多い傾向にある。その中で、建設業の DI 値が大幅にマイナスに動いている。事業コストの上昇と人手不足の深刻化による足かせによって、今後の業況を悲観的に考えている事業者が増えているためと考えられる。

・売上高

<前年同期比較>と同様の傾向である。現状、売上が回復基調にあれば、今後もその回復基調が続くものと考えている事業者が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。業種によって、事業コスト上昇による経営への影響度は異なるが、総じて今後も事業コストの上昇は継続する事業者が多いことがうかがえる。

・雇用環境

製造業以外は<前年同期比較>と同様の傾向である。製造業については、<前年同期比較>で DI 値はプラスからマイナスに転じたが、<半年後予想>ではマイナスからプラスに転じている。直近は人手不足感が高かったが、徐々に人手不足が解消に向かうと考えている事業者割合が多いことがうかがえる。

・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、他の業種はプラスとなった。宿泊業・飲食サービス業について、業況の回復が遅れており、設備投資をする余裕がないと考えている事業者が多いと思われる。一方、運輸業・郵便業、不動産・物品賃貸業、生活関連サービス業・娯楽業については DI 値が 10 以上プラスに動いており、設備投資意欲が高い事業者が多い状況である。これらの業種は、業況の DI も 10 以上改善しており、業況の回復に併せて設備投資を考えている事業者がいることがうかがえる。

・資金繰り

DI の動きは<前年同期比較>と同様である。DI 値がマイナスとなっている、建設業、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・娯楽業については、今後の動きを注視する必要がある。その中でも特に大幅なマイナスとなっている宿泊業・飲食サービス業については、抜本的な経営改善や金融支援の必要性を意識しておく必要がある。

(2)従業員4名以下の事業者の景況感

<前年同期(令和3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	99	19%	31	15%
変わらない	233	45%	91	45%
悪化	157	30%	68	33%
無回答	28	5%	14	7%
合計	517	100%	204	100%
DI		-11.2		-18.1

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	58	11%	23	11%
5~9%増	53	10%	15	7%
変わらない(±5%未満)	236	46%	85	42%
5~9%減	17	3%	7	3%
10~19%減	54	10%	24	12%
20~29%減	34	7%	10	5%
30~39%減	21	4%	10	5%
40~49%減	12	2%	7	3%
50%以上減	14	3%	11	5%
前年度は営業していない	2	0%	1	0%
無回答	16	3%	11	5%
合計	517	100%	204	100%
DI		2.7		-5.4

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	105	20%	36	18%
5~9%増	108	21%	33	16%
変わらない(±5%未満)	246	48%	103	50%
5~9%減	12	2%	7	3%
10%以上減	26	5%	15	7%
前年度は営業していない	2	0%	1	0%
無回答	18	3%	9	4%
合計	517	100%	204	100%
DI		33.8		23.0

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	194	38%	104	51%
やや人員不足である	226	44%	63	31%
必要な人員が確保できず困っている	72	14%	20	10%
人員に余剰感がある	7	1%	1	0%
無回答	18	3%	16	8%
合計	517	100%	204	100%
DI		-18.8		10.8

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	71	14%	22	11%
昨年よりも設備投資を減額	30	6%	8	4%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	118	23%	23	11%
設備投資は特に行っていない	281	54%	143	70%
無回答	17	3%	8	4%
合計	517	100%	204	100%
DI		7.9		6.9

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	85	16%	24	12%
変わらない	328	63%	123	60%
悪化	93	18%	49	24%
無回答	11	2%	8	4%
合計	517	100%	204	100%
DI		-1.5		-12.3

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、市内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	209	40%
公的金融機関	92	18%
代表者または役員	75	14%
内部資金	70	14%
リース	22	4%
株式の発行	7	1%
資産の売却	6	1%
社債の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	3	1%
その他	8	2%

・従業員4名以下の事業者

項目	回答数	比率
民間金融機関	54	26%
代表者または役員	42	21%
公的機関	28	14%
内部資金	26	13%
リース	7	3%
企業間信用	1	0%
資産の売却	1	0%
株式の発行	0	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	2	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7月～12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	67	13%	21	10%
変わらない	298	58%	110	54%
悪化	144	28%	67	33%
無回答	8	2%	6	3%
合計	517	100%	204	100%
DI		-14.9		-22.5

「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	33	6%	14	7%
5～9%増	51	10%	18	9%
変わらない(±5%未満)	270	52%	94	46%
5～9%減	53	10%	19	9%
10～19%減	48	9%	26	13%
20～49%減	33	6%	16	8%
50%以上減	12	2%	10	5%
無回答	17	3%	7	3%
合計	517	100%	204	100%
DI		-12.0		-19.1

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	94	18%	37	18%
5～9%増	120	23%	38	19%
変わらない(±5%未満)	250	48%	102	50%
5～9%減	15	3%	6	3%
10%以上減	15	3%	10	5%
無回答	23	4%	11	5%
合計	517	100%	204	100%
DI		35.6		28.9

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	191	37%	103	50%
やや人員不足となる	219	42%	62	30%
必要な人員が確保できない	77	15%	19	9%
人員に余剰感がでてくる	8	2%	2	1%
無回答	22	4%	18	9%
合計	517	100%	204	100%
DI		-18.8		11.8

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	57	11%	15	7%
昨年よりも設備投資を減額する	31	6%	7	3%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	99	19%	23	11%
設備投資は特に行わない	316	61%	153	75%
無回答	14	3%	6	3%
合計	517	100%	204	100%
DI		5.0		3.9

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 1.5 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	74	14%	21	10%
変わらない	325	63%	119	58%
悪化	80	15%	44	22%
無回答	38	7%	20	10%
合計	517	100%	204	100%
DI		-1.2		-11.3

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) 事業承継対応状況(主要業種別)

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	17%	11%	25%	18%
まだ継いでいないが、すでに決まってい	18%	15%	13%	15%
まだ決まっていないが予定者はいる	22%	25%	31%	12%
事業承継したいが、いない	8%	9%	13%	13%
事業承継しない	11%	13%	0%	17%
未定	21%	20%	13%	22%
無回答	2%	7%	6%	2%
対応済み3項目合計	57%	51%	69%	46%

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%	7%	15%	12%
まだ継いでいないが、すでに決まってい	14%	14%	15%	21%
まだ決まっていないが予定者はいる	27%	17%	15%	26%
事業承継したいが、いない	9%	14%	15%	9%
事業承継しない	14%	28%	10%	14%
未定	14%	17%	25%	19%
無回答	0%	3%	5%	0%
対応済み3項目合計	64%	38%	45%	58%

主要8業種について、事業承継対応状況をまとめた。

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52%であった。建設業、運輸業・郵便業、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、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・娯楽業は、対応済み3項目合計が50%を下回り、半分以上の事業者が事業承継に向けて十分に検討が進んでいない状況となっている。これらの業種はコロナ禍で特に大きなダメージを受けた業種であり、業績の低下が事業承継に踏み出せない大きな要因になっている可能性がある。

(4) 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	69	54%
従業員の高齢化への対策	44	35%
原価と販売価格	36	28%
売上の伸び悩み	33	26%
収益の確保	31	24%

製造業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	24	44%
原価と販売価格	23	42%
設備の老朽化・不足への対応	22	40%
新製品開発	20	36%
従業員の高齢化への対策	19	35%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	11	69%
従業員の高齢化への対策	9	56%
売上の伸び悩み	6	38%
原価と販売価格	5	31%
設備の老朽化・不足への対応	5	31%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	41	45%
売上の伸び悩み	40	43%
収益の確保	33	36%
人材の確保や教育	24	26%
新規の販路開拓	23	25%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
収益の確保	7	32%
人材の確保や教育	6	27%
資金調達	5	23%
設備の老朽化・不足への対応	5	23%
原価と販売価格	4	18%

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	16	55%
売上の伸び悩み	16	55%
設備の老朽化・不足への対応	12	41%
収益の確保	11	38%
従業員の高齢化への対策	9	31%

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	9	45%
収益の確保	9	45%
売上の伸び悩み	8	40%
人材の確保や教育	8	40%
設備の老朽化・不足への対応	8	40%

サービス業

項目	回答数	割合
従業員の高齢化への対策	18	42%
人材の確保や教育	17	40%
売上の伸び悩み	13	30%
収益の確保	13	30%
原価と販売価格	12	28%

大きく、パターン①:人材に関する課題がトップ、パターン②:業績に関する課題がトップ、の2パターンに分けられる結果となった。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となる。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いことがうかがえる。パターン②の業種では、以前は「収益の確保」といった課題が最上位に上がっていたが、今回の調査では「原価と販売価格」を課題と挙げる事業者の割合が増えた。やはり、昨今の事業コストの上昇が経営課題として強く認識されている状況である。

(5)人材育成の取り組みにおける課題(主要業種別)

建設業

項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	38	30%
多忙で時間の余裕がない	32	25%
社員の意欲が低い	19	15%
上長等の育成能力や指導意識不足	17	13%
人材育成のノウハウがない	15	12%

製造業

項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	17	13%
多忙で時間の余裕がない	14	11%
上長等の育成能力や指導意識不足	12	9%
人材育成のノウハウがない	9	7%
離職等で投資回収ができない	5	4%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	7	44%
人材育成のノウハウがない	2	13%
社員の意欲が低い	2	13%
業務に必要な内容が見極めにくい	2	13%
費用対効果を感じられない	2	13%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	30	33%
多忙で時間の余裕がない	25	27%
社員の意欲が低い	10	11%
上長等の育成能力や指導意識不足	7	8%
業務に必要な内容が見極めにくい	6	7%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
多忙で時間の余裕がない	5	23%
計画的・体系的に行っていない	4	18%
上長等の育成能力や指導意識不足	3	14%
人材育成のノウハウがない	2	9%
社員の意欲が低い	1	5%

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
多忙で時間の余裕がない	6	21%
計画的・体系的に行っていない	5	17%
上長等の育成能力や指導意識不足	3	10%
社員の意欲が低い	2	7%
実施するメリットを感じない	2	7%

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
多忙で時間の余裕がない	9	45%
計画的・体系的に行っていない	5	25%
上長等の育成能力や指導意識不足	4	20%
社員の意欲が低い	4	20%
業務に必要な内容が見極めにくい	2	10%

サービス業

項目	回答数	割合
計画的・体系的に行っていない	11	26%
多忙で時間の余裕がない	10	23%
上長等の育成能力や指導意識不足	6	14%
人材育成のノウハウがない	5	12%
社員の意欲が低い	5	12%

全ての業種で「計画的・体系的に行っていない」「多忙で時間の余裕がない」の回答割合が上位の2項目となった。本来人材育成は、従業員教育後の従業員の成長といった成果が目に見えるようになるまで時間を要するため、計画的に進めることが基本であるが、回答結果からは効果的な従業員教育が実施できていない状況がうかがえる。また、製造業以外で、「社員の意欲が低い」が上位の回答割合となっている。この点は事業者の状況によって様々な要因が考えられるが、事業者が従業員に対して求めていることを話し、従業員の考えに耳を傾けるといったコミュニケーションが十分に取ることによって改善できる場合があることを踏まえれば、事業所内のコミュニケーションが不足がちになっている可能性がある。

(6) 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	36	28%
人材確保等の相談	33	26%
人材育成の研修・相談	19	15%
経営課題の洗い出し	18	14%
経営状況の確認	14	11%

製造業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	11	13%
経営課題の洗い出し	7	8%
事業承継	6	7%
経営状況の確認	6	7%
人材育成の研修・相談	6	7%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	5	31%
各種補助金・助成金申請	4	25%
経営課題の洗い出し	3	19%
人材育成の研修・相談	3	19%
事業承継	2	13%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	27	29%
経営状況の確認	16	17%
税制の情報提供	13	14%
経営課題の洗い出し	12	13%
事業計画の策定	11	12%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	7	32%
資金繰り	5	23%
事業計画の策定	4	18%
事業承継	3	14%
税制の情報提供	3	14%

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	10	34%
経営状況の確認	6	21%
事業承継	4	14%
経営課題の洗い出し	4	14%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	4	14%

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	8	40%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	5	25%
税制の情報提供	4	20%
経営状況の確認	3	15%
資金繰り	2	10%

サービス業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	13	30%
人材確保等の相談	11	26%
事業承継	5	12%
経営課題の洗い出し	5	12%
人材育成の研修・相談	5	12%

「各種補助金・助成金申請」が運輸業・郵便業以外の業種で回答割合がトップとなり、運輸業・郵便業でも2番目の回答割合となっており、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。また、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。

事業者のニーズに応えるために、支援側から補助金や助成金の情報は定期的に発信すべきと考えられるが、一方では、安易な補助金や助成金の活用、活用検討時の他社や支援者への丸投げは事業者の経営体力を減退させる恐れがあることに留意する必要がある。