

令和4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5年3月28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	経営動向に関するコロナ前との比較	11
問5	景況感（今後6か月比較）	13
問6	ゼロゼロ融資について	16
問7	事業所での課題	18
問8	課題に対する取り組み状況	19
問9	支援の活用について	27
問10	ここ1年の取り組み	28
問11	産業振興に係る市の取り組みや支援策について	30
問12	中小企業施策等の情報の入手方法	30
問13	市原市・市原商工会議所に望むこと	31

<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)	ゼロゼロ融資の利用状況（主要業種別）	49
(5)	事業所での課題（主要業種別）	50
(6)	支援の活用について（主要業種別）	51
(7)	問10のクロス分析	52

<アンケート実施要領>

- ・ 依頼日：令和5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：1,306
- ・ 回答締切日：令和5年1月31日
- ・ 回答数：554（回答率：42.4%）

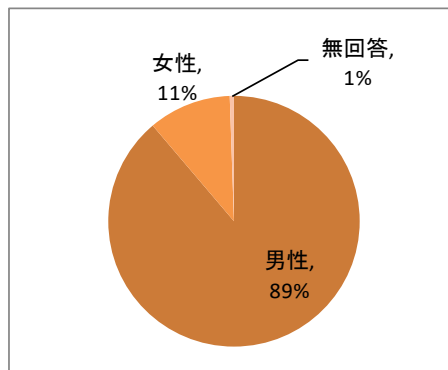
問1. 回答事業所の業種

大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数	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	7	01 農業	7	I 卸売業、小売業	89	50 各種商品卸売業	3
		02 林業	0			51 繊維・衣服等卸売業	1
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0			52 飲食料品卸売業	1
		04 水産養殖業	0			53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	7
C 鉱業、採石業、砂利採取業	1	05 鉱業、採石業、砂利採取業	1			54 機械器具卸売業	3
D 建設業	133	06 総合工事業	52			55 その他の卸売業	12
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	34			56 各種商品小売業	17
		08 設備工事業	45			57 織物・衣服・身の回り品小売業	3
E 製造業	64	09 食料品製造業	8			58 飲食料品小売業	11
		10 飲料・たばこ・飼料製造業	0			59 機械器具小売業	6
		11 繊維工業	0	60 その他の小売業	22		
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	3	61 無店舗小売業	3		
		13 家具・装備品製造業	0	J 金融業、保険業	7	62 銀行業	1
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0			63 協同組織金融業	1
		15 印刷・同関連業	3			64 貸金業、クレジットカード業等 非預金信用機関	0
		16 化学工業	11			65 金融商品取引業、商品先物取引業	1
		17 石油製品・石炭製品製造業	2			66 補助的金融業等	0
		18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	5			67 保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	4
		19 ゴム製品製造業	0			K 不動産業、物品賃貸業	34
		20 なめし革・同製品・毛皮製造業	0	69 不動産賃貸業・管理業	18		
		21 窯業・土石製品製造業	3	70 物品賃貸業	2		
		22 鉄鋼業	6	L 学術研究、専門・技術サービス業	25	71 学術・開発研究機関	1
		23 非鉄金属製造業	4			72 専門サービス業(他に分類されないもの)	15
		24 金属製品製造業	6			73 広告業	1
		25 はん用機械器具製造業	1			74 技術サービス業(他に分類されないもの)	8
		26 生産用機械器具製造業	1	M 宿泊業、飲食サービス業	27	75 宿泊業	0
		27 業務用機械器具製造業	0			76 飲食店	25
		28 電子部品・デバイス・電子回路製造業	0			77 持ち帰り・配達飲食サービス業	1
29 電気機械器具製造業	3	N 生活関連サービス業、娯楽業	23	78 洗濯・理容・美容・浴場業	16		
30 情報通信機械器具製造業	0			79 その他の生活関連サービス業	3		
31 輸送用機械器具製造業	0			80 娯楽業	4		
32 その他の製造業	8	O 教育、学習支援業	5	81 学校教育	1		
F 電気・ガス・熱供給・水道業	14			33 電気業	5	82 その他の教育、学習支援業	4
		34 ガス業	4	P 医療、福祉	35	83 医療業	15
		35 熱供給業	0			84 保健衛生	0
36 水道業	5	85 社会保険・社会福祉・介護事業	20				
G 情報通信業	2	37 通信業	0	Q 複合サービス業	2	86 郵便局	1
		38 放送業	1			87 協同組合(他に分類されないもの)	1
		39 情報サービス業	1	R サービス業(他に分類されないもの)	51	88 廃棄物処理業	10
		40 インターネット付随サービス業	0			89 自動車整備業	14
		41 映像・音声・文字情報制作業	0			90 機械等修理業(別掲を除く)	4
H 運輸業、郵便業	39	42 鉄道業	0			91 職業紹介・労働者派遣業	1
		43 道路旅客運送業	7			92 その他の事業サービス業	9
		44 道路貨物運送業	24			93 政治・経済・文化団体	0
		45 水運業	0			94 宗教	0
		46 航空運輸業	1			95 その他のサービス業	13
		47 倉庫業	4			96 外国公務	0
		48 運輸に付帯するサービス業	3			T 分類不能の産業	2
		49 郵便業(信書便事業を含む)	0	無回答	29		

問2. 経営者及び事業所の概要

A. 経営者の性別

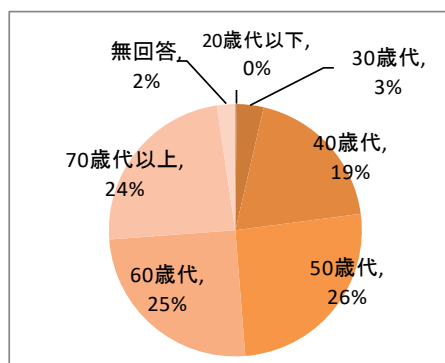
項目	回答数	比率
男性	492	89%
女性	59	11%
無回答	3	1%
合計	554	100%



男性経営者が全体の89%を占める。経営者の比率に変化はない。

B. 経営者の年齢

項目	回答数	比率
20歳代以下	1	0%
30歳代	19	3%
40歳代	107	19%
50歳代	143	26%
60歳代	139	25%
70歳代以上	132	24%
無回答	13	2%
合計	554	100%



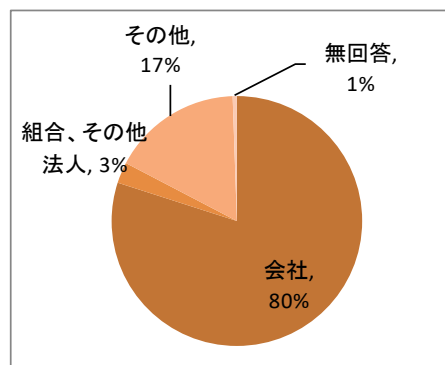
50代が26%、60代が25%と、50、60代を合わせれば51%と、過半数を占める。次いで70歳代以上が24%と、前回調査同様、経営者全体の高年齢化は顕著である。40歳代の経営者も19%と1%上昇、30代以下は3%にとどまっている等、前回調査と大きな変化は見られない。

経営者の高齢化に対応するため、事業の承継、後継者への引継ぎ等のサポートが必要になると考えられる。

C. 企業の形態

・形態

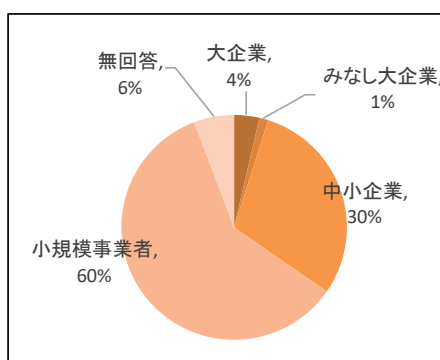
項目	回答数	比率
会社	443	80%
組合、その他法人	15	3%
その他	93	17%
無回答	3	1%
合計	554	100%



企業形態の 80%が会社組織である。組合、その他法人が3%と続き、その他 17%は個人事業主と思われる。

・規模

項目	回答数	比率
大企業	20	4%
みなし大企業	7	1%
中小企業	165	30%
小規模事業者	330	60%
無回答	32	6%
合計	554	100%

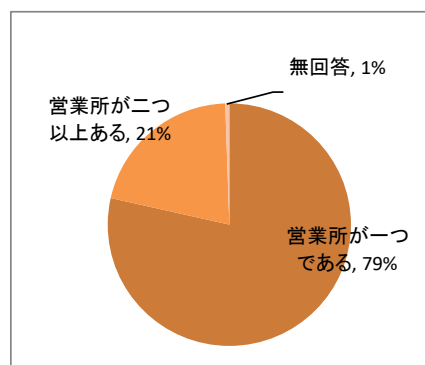


最も多い規模は小規模事業者で60%であり、前回調査より7%増加した。次いで中小企業が30%（前回調査より3%減少）と、事業者の90%が中小・小規模事業者である。

D. 事業所の所在状況

・営業所の数

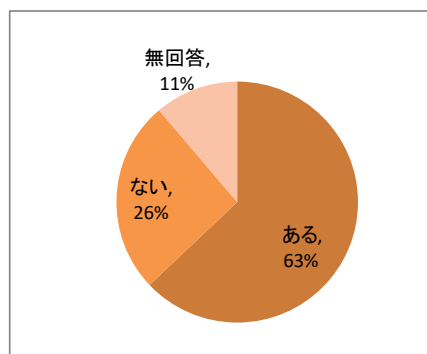
項目	回答数	比率
営業所が一つである	435	79%
営業所が二つ以上ある	116	21%
無回答	3	1%
合計	554	100%



事業規模の小さい小規模事業者の回答数が増加した影響からか、営業所が一つの事業所が 79%と、前回調査と比較し、7%増加した。

・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)

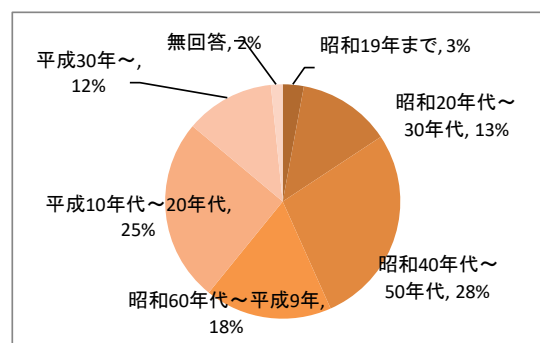
項目	回答数	比率
ある	73	63%
ない	30	26%
無回答	13	11%
合計	116	100%



営業所を複数有している事業者の中で、市外に営業所を有する事業者は 63%と、前回より5%減少した。前述の回答結果と表裏一体であり、小規模事業者の回答数が増加した影響と考えられる。

E. 現在地での開業年次

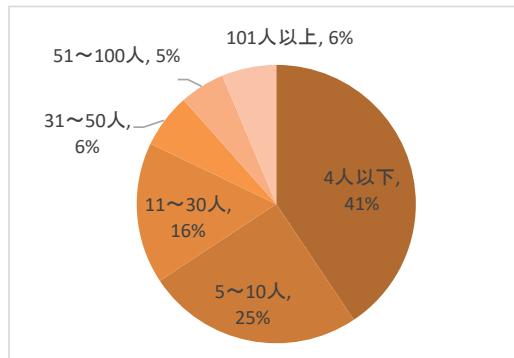
項目	回答数	比率
昭和19年まで	16	3%
昭和20年代～30年代	71	13%
昭和40年代～50年代	153	28%
昭和60年代～平成9年	97	18%
平成10年代～20年代	140	25%
平成30年～	68	12%
無回答	9	2%
合計	554	100%



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 25%、昭和 60 年～平成9年が 18%となっている。平成 30 年以降が 12%と、前回調査と比較して5%増加しており、創業5年以内の事業者の増加傾向が見られる。令和4年 10 月の市原市産業支援センターサテライト開設に伴い、創業者の支援及びスタートアップのフォロー強化が必要である。

F. 従業員

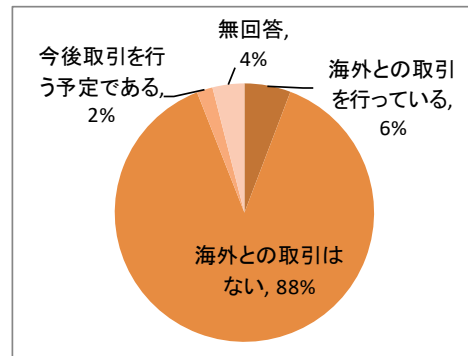
項目	回答数	比率
4人以下	225	41%
5～10人	139	25%
11～30人	91	16%
31～50人	35	6%
51～100人	29	5%
101人以上	35	6%
合計	554	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、全体の41%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66%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

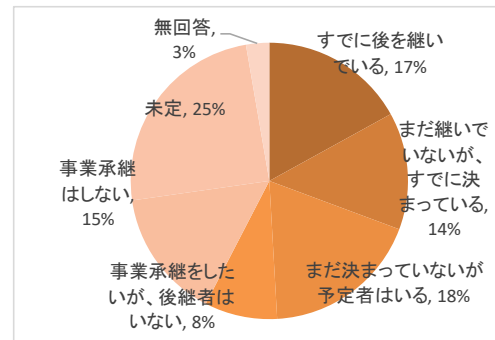
項目	回答数	比率
海外との取引を行っている	32	6%
海外との取引はない	489	88%
今後取引を行う予定である	11	2%
無回答	22	4%
合計	554	100%



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2%に留まっている。小規模事業者数の実情を鑑みれば、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やノウハウが乏しく、目の前(近隣・市内・隣接市町村)の顧客との取引に留まっ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	94	17%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	76	14%
まだ決まっていないが予定者はいる	102	18%
事業承継をしたいが、後継者はいない	47	8%
事業承継はしない	84	15%
未定	136	25%
無回答	15	3%
合計	554	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 18%と合わせると全体の 49%である。前回の調査では 52%であったため、事業承継に対する取り組みが半年前から後退したことになる。コロナ禍の長期化によって経営状況が悪化したために、事業者が後継者に経営のバトンを渡すことを躊躇するような動きが出始めたためと考えられる。

また、「事業承継をしたいが、後継者はいない」が8%、「事業承継はしない」が15%と、現在の事業が立ち消える可能性を示す回答が合計で 23%となっている。

「事業承継はしない」と決断した事業者に事業の継続を強いることはできないが、これまでに培った技術、ノウハウ、ブランド、顧客、従業員等、積み上げた資産を有効活用できないか模索する必要がある。

問3 景況感(前年同期「令和3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4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	99	19%	100	18%
変わらない	233	45%	259	47%
悪化	157	30%	178	32%
無回答	28	5%	17	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		-11.2		-14.1

「順調」の回答割合が減少、「悪化」の回答割合が増加となり、DI 値のマイナス幅が拡大した。コロナ禍の出口が見えつつある状況ではあるが、依然として経営の安定化が容易でないことがうかがえる。

B. 売上高

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	58	11%	63	11%
5~9%増	53	10%	45	8%
変わらない(±5%未満)	236	46%	230	42%
5~9%減	17	3%	27	5%
10~19%減	54	10%	64	12%
20~29%減	34	7%	36	6%
30~39%減	21	4%	30	5%
40~49%減	12	2%	12	2%
50%以上減	14	3%	20	4%
前年度は営業していない	2	0%	10	2%
無回答	16	3%	17	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		-7.9		-14.6

前回と比較し、売上が増加との回答割合が減少し、減との回答割合が増えた。結果 DI 値のマイナス幅は拡大した。コロナ禍が長期化し、ここに来て市内の経済活動の停滞しつつあり、売上を維持することが難しくなっている様子がうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	105	20%	139	25%
5~9%増	108	21%	136	25%
変わらない(±5%未満)	246	48%	208	38%
5~9%減	12	2%	22	4%
10%以上減	26	5%	25	5%
前年度は営業していない	2	0%	9	2%
無回答	18	3%	15	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		33.8		41.2

「増加」との回答割合が増え、DI 値が大幅にプラスに動いた。原材料や光熱費の値上げの影響を受け、事業コストの増加が止まらない状況となっている。

D. 雇用状況

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4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	194	38%	208	38%
やや人員不足である	226	44%	214	39%
必要な人員が確保できず困っている	72	14%	103	19%
人員に余剰感がある	7	1%	13	2%
無回答	18	3%	16	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		-18.8		-17.3

前回の調査と同様、人員不足の状況が継続しており、DI 値がマイナスのまま大きな変化がない。コロナ禍の落ち着いた、景況感の悪化とは関係なく、国内労働人口減少に伴う慢性的な人手不足といった傾向がうかがえる。

E. 設備投資

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4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	71	14%	95	17%
昨年よりも設備投資を減額	30	6%	48	9%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	118	23%	118	21%
設備投資は特に行っていない	281	54%	279	50%
無回答	17	3%	14	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		7.9		8.5

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、DI 値は僅かながらプラスに動き、「昨年よりも設備投資を増額」との回答割合は増加しており、設備投資活性化に向けた動きは感じられる。

F. 資金繰り

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	85	16%	84	15%
変わらない	328	63%	331	60%
悪化	93	18%	122	22%
無回答	11	2%	17	3%
合計	517	100%	554	100%
DI		-1.5		-6.9

「悪化」の回答割合が増加、DI 値のマイナス幅は拡大しており、明らかに資金繰り状況が悪化している。コロナ融資の返済開始や3年に渡るコロナ対応への息切れ感などが要因として考えられる。

G. 資金繰り、資金調達方法(複数回答)

< 前回 >

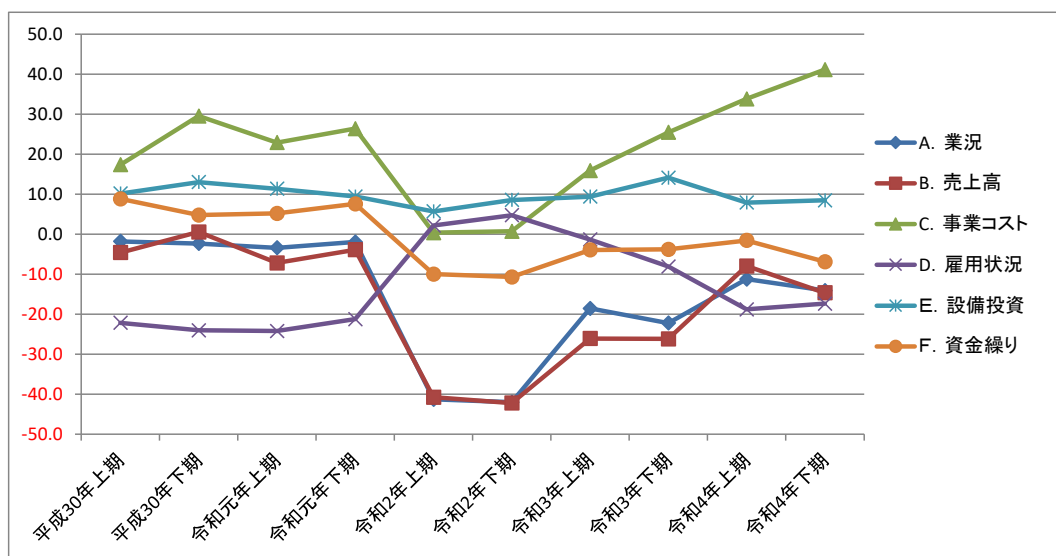
項目	回答数	割合
民間金融機関	209	40%
公的金融機関	92	18%
代表者または役員	75	14%
内部資金	70	14%
リース	22	4%
株式の発行	7	1%
資産の売却	6	1%
社債の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	3	1%
その他	8	2%

< 今回 >

項目	回答数	割合
民間金融機関	222	43%
公的金融機関	115	22%
代表者または役員	105	20%
内部資金	72	14%
リース	29	6%
社債の発行	9	2%
資産の売却	7	1%
株式の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	2	0%
その他	6	1%

前回の結果と比較して、「民間金融機関」、「公的金融機関」、「代表者または役員」とも回答割合が増加した。F.資金繰りの回答結果に表れているように資金繰りが悪化している状況下、運転資金の充実を図るために資金調達を増やしていることがうかがえる。

・過去10回のDIの推移

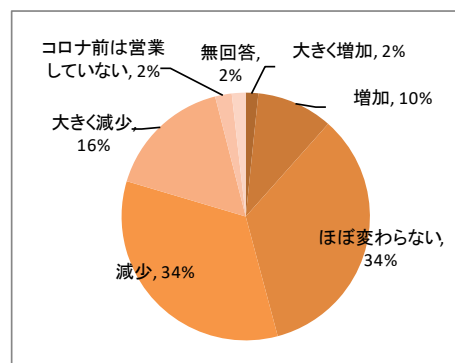


前回の調査時から、「業況」「売上高」「資金繰り」といった経営状況を直接的に表す指標について悪化傾向が見られる。令和3年上期から令和4年上期まで改善傾向だったことを考えると、経営状況のトレンドが変化しつつある事がうかがえる。一方、「事業コスト」の増加が止まらない状況である。本来であれば、コストの増加分を売値に転嫁して売上を伸ばすべきであるが、そのような取り組みが十分ではないということである。今一度自身の強みを認識し、適切な価格で商品やサービスを提供していくことが重要になっていくと考えられる。

問4 経営動向について、コロナ前と比較してどう変化があったか

A. 収益

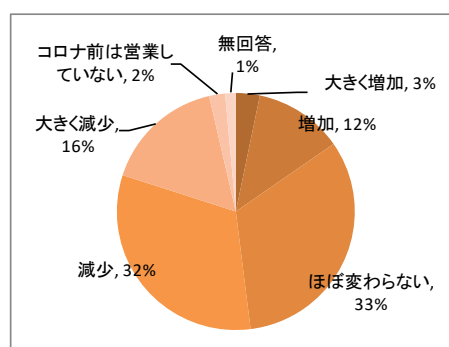
項目	回答数	比率
大きく増加	9	2%
増加	55	10%
ほぼ変わらない	190	34%
減少	187	34%
大きく減少	91	16%
コロナ前は営業していない	12	2%
無回答	10	2%
合計	554	100%



「ほぼ変わらない」と「減少」の回答割合がそれぞれ全体の約 3 分の 1 を占める。また、「大きく増加」と「増加」の回答割合合計は 12% に対して、「減少」と「大きく減少」の回答割合合計は 50% 大きな差となっており、コロナ禍によって経営にマイナスの影響があったと考える事業者の方が多いたことがうかがえる。

B. 売上高

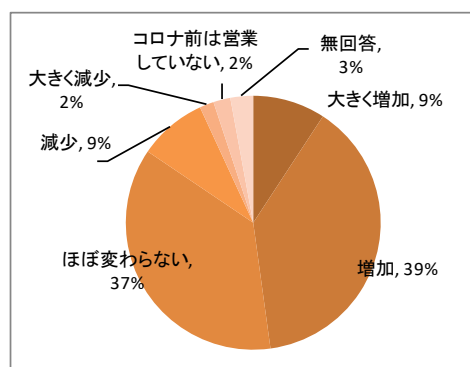
項目	回答数	比率
大きく増加	18	3%
増加	67	12%
ほぼ変わらない	181	33%
減少	177	32%
大きく減少	91	16%
コロナ前は営業していない	12	2%
無回答	8	1%
合計	554	100%



A. 収益と同様の傾向であった。A. 収益と回答数を比較すると、「増加」関連の回答は B. 売上高の方が多く、「減少」関連の回答は、A. 収益の方が多かった。売上を伸ばしたとしても直ちに収益に繋がるわけではなく、収益が減少し始めてその後売上の減少が後を追うといった様子がうかがえる。

C. 事業コスト

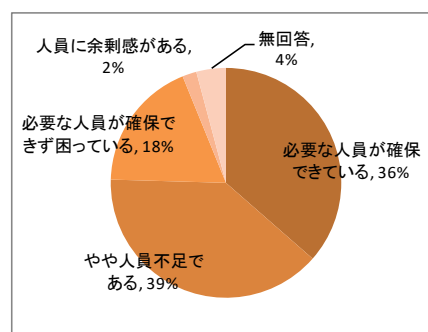
項目	回答数	比率
大きく増加	51	9%
増加	214	39%
ほぼ変わらない	203	37%
減少	48	9%
大きく減少	10	2%
コロナ前は営業していない	12	2%
無回答	16	3%
合計	554	100%



「大きく増加」と「増加」の回答割合合計が半数近くとなり、A.収益で「減少」関連の回答割合に近い値となっている。事業コストの増加がそのまま収益の減少に繋がっている状況がうかがえる。

D. 雇用状況

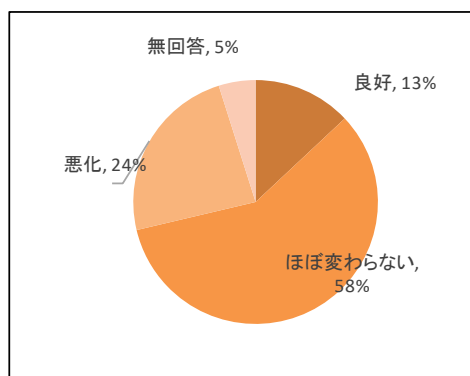
項目	回答数	比率
必要な人員が確保できている	202	36%
やや人員不足である	216	39%
必要な人員が確保できず困っている	102	18%
人員に余剰感がある	11	2%
無回答	23	4%
合計	554	100%



「やや人員不足」と「必要な人員が確保できず困っている」との回答割合合計が 57%と半数を超えた。コロナ禍によって人員不足が進んだということよりも、コロナ禍の 3 年間によって、国内の慢性的な人員不足に拍車がかかったことによる結果と考えられる。

E. 資金繰り

項目	回答数	比率
良好	72	13%
ほぼ変わらない	323	58%
悪化	132	24%
無回答	27	5%
合計	554	100%



「ほぼ変わらない」との回答割合が6割近くを占め、「悪化」との回答割合が約4分の1であることを踏まえると、コロナ禍が事業者の資金繰りに与える悪影響は限定的であったといえる。もっとコロナ禍によって資金繰りに悪影響を受けた事業者割合が多いと予想されたが、コロナ禍以前から資金繰りに問題を抱えていた事業者も多くいたため、このような結果になったと思われる。

問5 景況感(今後6か月「令和5年1～6月」でどう変化するか)

A. 業況

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	67	13%	78	14%
変わらない	298	58%	330	60%
悪化	144	28%	135	24%
無回答	8	2%	11	2%
合計	517	100%	554	100%
DI		-14.9		-10.3

「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が、今後の業況については悲観的に考えている事業者はまだ多い状況である。

B. 売上高

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	33	6%	40	7%
5～9%増	51	10%	58	10%
変わらない(±5%未満)	270	52%	286	52%
5～9%減	53	10%	66	12%
10～19%減	48	9%	51	9%
20～49%減	33	6%	36	6%
50%以上減	12	2%	8	1%
無回答	17	3%	9	2%
合計	517	100%	554	100%
DI		-12.0		-11.4

「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が、先行きを悲観的に考えている事業者は依然として多い状況である。

C. 事業コスト

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	94	18%	99	18%
5~9%増	120	23%	143	26%
変わらない(±5%未満)	250	48%	262	47%
5~9%減	15	3%	24	4%
10%以上減	15	3%	10	2%
無回答	23	4%	16	3%
合計	517	100%	554	100%
DI	35.6		37.5	

DI が大幅なプラスであるが、前回調査時の値と比較し小幅な変動に留まっている。事業コストの増加が今後も現状と同様に推移すると予測していることがうかがえる。

D. 雇用状況

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	191	37%	208	38%
やや人員不足となる	219	42%	221	40%
必要な人員が確保できない	77	15%	95	17%
人員に余剰感がでてくる	8	2%	15	3%
無回答	22	4%	15	3%
合計	517	100%	554	100%
DI	-18.8		-16.8	

DI 値が大幅なマイナスであるが、前回調査時の値と比較し小幅な変動に留まっている。今後大きな状況の変化はなく、慢性的に人手不足の傾向が継続すると考えている事業者が一定数いることがうかがえる。

E. 設備投資

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4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	57	11%	68	12%
昨年よりも設備投資を減額する	31	6%	35	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	99	19%	108	19%
設備投資は特に行わない	316	61%	332	60%
無回答	14	3%	11	2%
合計	517	100%	554	100%
DI	5.0		6.0	

前回の調査結果と比較して、「設備投資は特に行わない」との回答割合と DI 値については大きな変

動はない。今後の設備投資に関する事業者の姿勢に大きな変化はなく、様子見といった状況である。

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)

- ・車両の入れ替え
- ・老朽化した設備の更新
- ・事務所の建て替え、修繕
- ・生産性向上のための設備導入

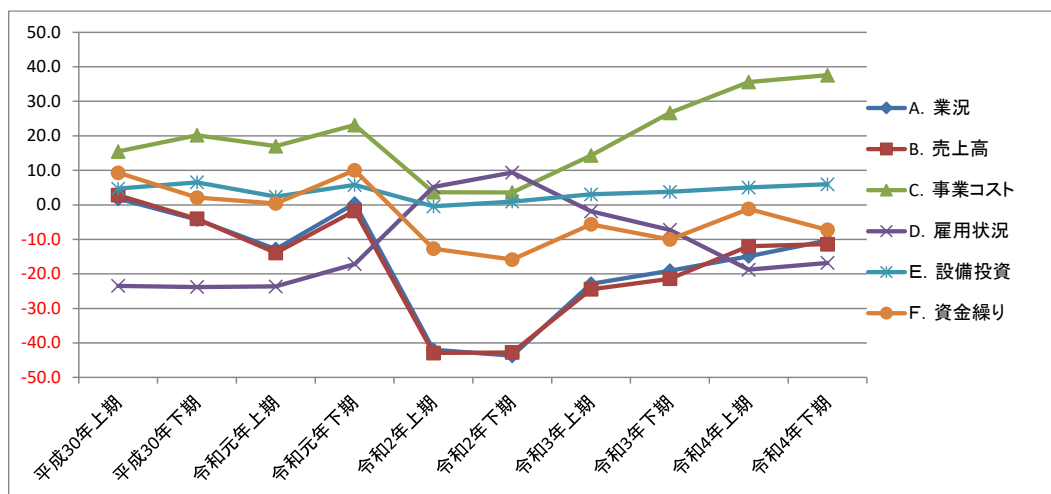
必要に迫られた設備投資に関する回答が多かった。また、人手不足のため生産性向上のための設備導入といった回答も多かった。一方、IT化による設備投資予定の記述は殆ど見られず、パソコンの更新といった回答が散見される程度であった。

F. 資金繰り

項目	前回(令和4年上期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	74	14%	68	12%
変わらない	325	63%	351	63%
悪化	80	15%	108	19%
無回答	38	7%	27	5%
合計	517	100%	554	100%
DI		-1.2		-7.2

前回との比較で、「良好」との回答割合が2%減少、「悪化」との回答割合が4%増加し、DI値のマイナス幅が拡大した。資金繰りについて悲観的に考えている事業者が増えていることがうかがえる。コロナ融資の返済が始まりつつあり、事業者の不安を和らげるためには金融支援に関する助言などを充実させていく必要がある。

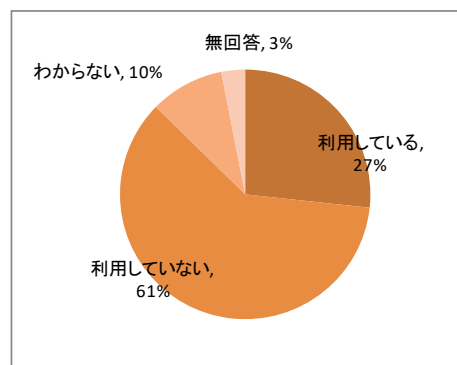
過去 10 回のDIの推移



問3の実績比較と同様の状況である。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悪化傾向が見られる。この状況は、事業コストの増加やコロナ禍対応の様々な公的支援の終了等で、事業者が弱気になっているためとも考えられる。今後、事業者が生き残りを図っていくためには、原材料の市況変動等の外部環境変化を憂慮するだけでなく、自身の商品やサービスの値上げや原価や経費の削減等、自身が取り組めることを着実に実行に移していくことがより一層求められる状況になると予想されるため、事業者自身のも経営能力を高めていくことが必須である。

問 6-1 「ゼロゼロ融資」の利用状況

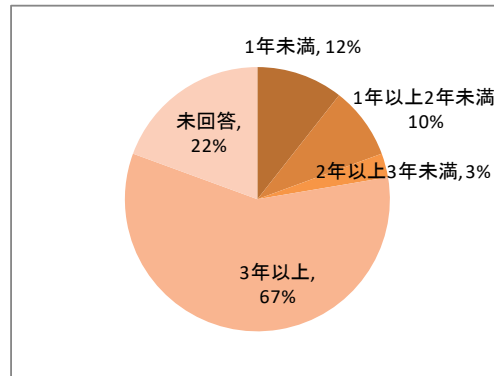
項目	回答数	比率
利用している	148	27%
利用していない	336	61%
わからない	53	10%
無回答	17	3%
合計	554	100%



「利用している」との回答割合が3割弱であった。必ずしも全事業者が融資制度を活用したわけではないという状況である。

・据置期間

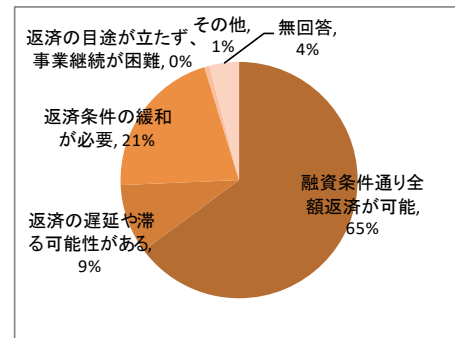
項目	回答数	比率
1年未満	18	12%
1年以上2年未満	15	10%
2年以上3年未満	5	3%
3年以上	77	67%
未回答	33	22%
合計	148	100%



ゼロゼロ融資を活用した事業者の約 3 分の 2 が据置き期間を 3 年以上としている。据置き期間は 5 年以内で設定可能であったが、事業者としては可能な限り据置き期間を確保して借入を行ったことがうかがえる。

問 6-2 「ゼロゼロ融資」の今後の返済見通し

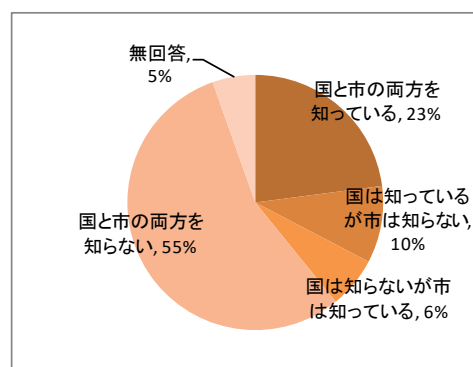
項目	回答数	比率
融資条件通り全額返済が可能	96	65%
返済の遅延や滞る可能性がある	14	9%
返済条件の緩和が必要	31	21%
返済の目途が立たず、事業継続が困難	0	0%
その他	1	1%
無回答	6	4%
合計	148	100%



ゼロゼロ融資を活用した事業者の約 3 分の 2 が「融資条件通り全額返済が可能」と回答した。この中には、万が一の備えのために融資を受けた事業者や、正常弁済中の債務の借換えをした事業者が含まれると思われる。一方、「返済の遅延や滞る可能性がある」と「返済の条件緩和が必要」と回答した事業者が併せて約 3 割を占めており、これらの事業者に対しては、返済計画の見直しサポート等の金融支援の必要性が高いと考えられる。今後の動向を注視する必要がある。

問 6-3 国の経営改善計画策定支援事業、市原市の経営改善計画策定支援事業をご存じですか

項目	回答数	比率
国と市の両方を知っている	127	23%
国は知っているが市は知らない	54	10%
国は知らないが市は知っている	36	6%
国と市の両方を知らない	307	55%
無回答	30	5%
合計	554	100%

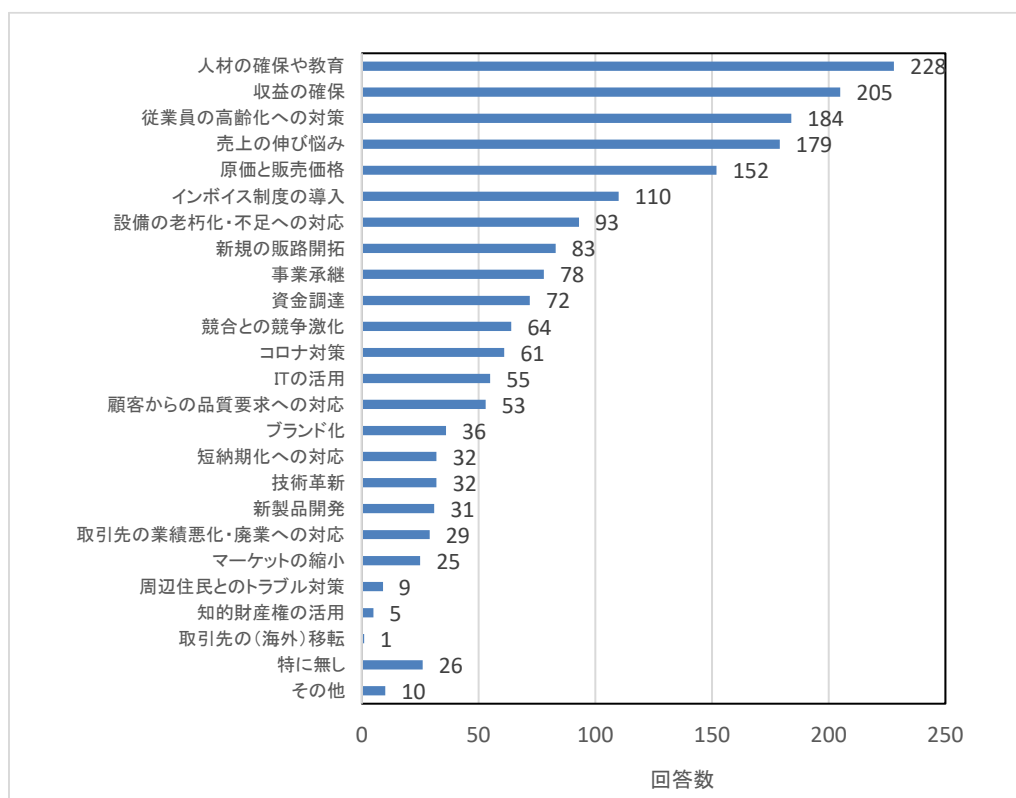


事業者が金融機関に借入の条件変更(返済金額の減額、元本返済停止)をした場合、金融機関は事業者に対して追加の融資を実行しないことが一般的である。そのため、一旦借入の条件変更を行った場合、事業者は元本返済の負担を減らすことができるが、新規借入による資金調達ができなくなってしまい経営の自由度が大幅に制限されてしまうことになる。このような状況に陥った事業者の債務の借換え正常化を促す仕組みとして、国の経営改善計画策定支援事業(通称:405 事業)が運用されている。

国の事業を知らないとの回答が約3分の2を占めるが、その中には経営状況に問題がない事業者が含まれていると思われる。ただ、経営状況が芳しくない事業者の再生支援としては有効な施策であるため、そのような事業者で当該事業を知らない事業者に対しては、経営状況が最悪の状況に陥る前に、経営支援機関や金融機関から当該事業の活用を提案していくことで、経営改善を促していくことが重要である。

問7 事業所での課題

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	228	44%
収益の確保	205	40%
従業員の高齢化への対策	184	36%
売上の伸び悩み	179	35%
原価と販売価格	152	29%
インボイス制度の導入	110	21%
設備の老朽化・不足への対応	93	18%
新規の販路開拓	83	16%
事業承継	78	15%
資金調達	72	14%
競合との競争激化	64	12%
コロナ対策	61	12%
ITの活用	55	11%
顧客からの品質要求への対応	53	10%
ブランド化	36	7%
短納期化への対応	32	6%
技術革新	32	6%
新製品開発	31	6%
取引先の業績悪化・廃業への対応	29	6%
マーケットの縮小	25	5%
周辺住民とのトラブル対策	9	2%
知的財産権の活用	5	1%
取引先の(海外)移転	1	0%
特に無し	26	5%
その他	10	2%

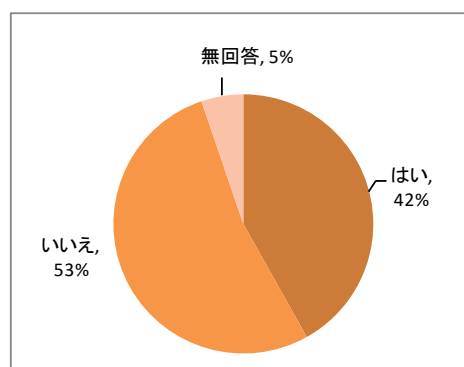


「人材の確保や教育」(44% 前回調査より3%増加)との回答割合が最も多かった。「従業員の高齢化への対策」(35% 前回調査より5%増加)併せて考えると、「人」の問題が市内事業者の最も重要な課題であり、その認識がさらに高まっていることがわかる。次いで経営の本質的な課題である「収益の確保」(40% 前回調査より7%増加)、「原価と販売価格」(29% 前回調査より3%減少)、「売上の伸び悩み」(35% 前回調査より4%増加)も増加傾向である。さらに「設備の老朽化・不足への対応」(18% 前回調査より2%減少)、「新規の販路開拓」(16%)と続く。

全産業に影響を与えたコロナ禍も終息の兆しが見えるものの、経済環境の変化に対応する事業再構築を求められる業種・市場も多い。今後は新しい業種・市場への対応が必要であり、その点を意識した支援が必要である。

問 8-1 問7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	232	42%
いいえ	293	53%
無回答	29	5%
合計	554	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り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、何から手をつけていいのか分からない状況は前回調査と同様である。

問 8-2 (問 8-1 で「はい」を選んだ方に対して) 具体的にどのような取り組みを行っていますか。

項目(同カテゴリーでまとめ)	取り組み
<p>人材の確保や取り組み 従業員の高齢化への対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒、中途採用の募集。 ・若い人材の確保。 ・技能実習生の雇用。 ・採用活動やグループ会社間での人材交流の検討など。 ・人材紹介会社との契約。 ・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)で工業高校2校へ。 ・社員募集、研修・教育に力を注ぐ。 ・人材確保のため広告。 ・従業員教育。 ・働き方改革に早めに着手している。 ・人材確保のため人材採用会社へ登録。 ・新人教育。 ・料金改正と労働時間の見直し。 ・人材紹介会社と契約し積極的な求人活動。 ・各保護施設への訪問募集、日系外国人面接。 ・外国人労働者を多く受け入れ、労働者教育、運転手不足を補う。 ・求人媒体(リクナビ・マイナビ等)を使用した新卒・中途人材の確保。 ・求人。 ・人員募集。 ・技能実習生の受入れ。 ・新卒、中途の両面の採用活動と教育訓練計画に基づく教育の徹底。 ・求人媒体の利用をするも費用ばかり出てあまり成果なし。 ・社内教育制度の計画。 ・社内教育。 ・パートの募集。

	<ul style="list-style-type: none"> ・社員教育、新人育成。 ・求人チラシ、広告。 ・人材不足による売上向上の為、人員募集を日頃から行っている。 ・新卒の採用。 ・若手社員の育成、技術の伝承。 ・求人募集。 ・中途採用、社員研修、定期教育。 ・人材確保(従業員の高齢化)については求人広告を出すなど。 ・外国人を入社させる。 ・ネット求人広告。 ・若手従業員への技術指導。 ・高所作業をさせないようにする。 ・求人活動、他支店からの要員流動化。 ・人材募集、現場教育。 ・求人募集の方法の多様化(民間会社との比較・高校への会社案内など)。 ・働き方改革、従業員の採用。 ・人材確保策の強化。 ・人材確保のため社宅を計画し、事業業績の上昇を担い経費の見直しを計る。 ・親会社への人材確保の相談。 ・自社HPの作成、ハローワークへの求人募集。 ・求人による人員の確保・外注先の確保。 ・人事制度改革(休日増加、残業削減、福利厚生充実)。 ・外部機関での教育受講。 ・人財教育(IT含む)の強化。 ・人材確保についてはコンサルに相談中。 ・従業員の募集及び協力会社との連携。 ・人材会社とのタイアップ。 ・有料人材サービスの利用。 ・従業員を増やすための SNS 等求人募集など。 ・従業員に対する教育の強化。 ・採用活動中。 ・必要に応じて社員教育・研修。
<p>売上げの伸び悩み 収益の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・支店を出し営業範囲を拡大した。 ・売上を伸ばすために営業時間を変更。弁当、総菜などの販売を始

<p>新規の販路開拓 競合との競走激化</p>	<p>める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新製品開発、既存商品の拡販策、製造委託の検討、農地確保と高収益作物への転作。 ・売上増の為の設備投資。 ・セミナーへの参加、客先訪問。 ・新規事業の検討、開発環境の整備。 ・仕入れ先を見直し、新規開拓の取組を行っている。 ・CS/ES 向上の取組。 ・利益確保による、価格改定や仕入れコストの交渉。 ・今後 M&A をする予定である。2023 年中。 ・新規事業を行う。 ・商談の機会を増やし、値上げの交渉をしている。 ・顧客訪問。 ・新規客先の開拓、機械の導入。 ・見積もりの見直し。 ・新メニューの導入 お店のコンセプトの変更。 ・他業種の開始。 ・収益の確保については、原価と販売価格の見直しを検討。 ・営業代行委託など。 ・メニュー変更。 ・営業職を取り入れる。 ・コンサルタントによる指南で営業の取組強化。 ・広告。 ・店舗以外での販路開拓をしています。 ・営業の強化。 ・新たなホームページを作成して今までに無い層を獲得する行動をしている。 ・新規事業への参入。 ・広告費の比重変換。 ・新規顧客確保のため HP を作成した。 ・新規顧客の獲得。
<p>原価と販売価格</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コストダウン。 ・飼料仕入れ先の変更。 ・経費見直し、M&A など。 ・無店舗で経費削減。 ・経費削減。

	<ul style="list-style-type: none"> ・荷主に土曜休日を依頼している。 ・資材高騰の為、建材展ではなく、ネットで仕入れをしている。 ・コスト削減等。 ・よく購入する資材については、購入先を選別して、コストを抑えて購入する。 ・売り方の見直し、仕入れ価格、品質の見直し。 ・経費の見直し。 ・客先との労務費単価の値上げ交渉。 ・コスト削減。 ・原価低減、コストダウン。 ・仕事上のミス・無駄を少なくし、経費の削減・節減に努めている。 ・運賃の値上げ交渉。 ・原油高騰における運賃交渉。 ・仕入れの多角化。 ・設計の見直しによるコストダウンや、マーケティングの手法を変更するなど。
<p>設備の老朽化・不足への対応・技術革新</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・設備診断を行い老朽箇所の計画的な更新。 ・計画的設備入替。 ・改修(予定あり)。 ・旧型機器を新型に切り替えている。 ・技術向上で他店と明確な差別化。 ・工場設備の拡張。 ・特許取得と取組、実験、申請、製造ラインの確立(認定機関申請等)。 ・車両入替。 ・改修工事の実施。 ・食糧危機を想定し現在 500 の備蓄を 1000 食分へ増やす。 ・高度化技術を用いた保安力(設備・人)の向上、設備点検の強化。 ・老朽化設備の改修工事。 ・計画的に建屋の修繕を行っています。 ・新規施設更新計画。 ・OA ソフト導入による次世代の設計、提案。 ・高齢者の方に向けて設備対策をしたいと思います。 ・設備の老朽化についてはリフォーム。 ・店舗改修 新しい設備の導入。 ・リフォーム。

	<ul style="list-style-type: none"> ・プラント増設。 ・設備保全の強化。 ・設備投資。 ・老朽更新投資。 ・設備(トラック)は、注文してから納車になるまでかなり時間がかかるので、早目早目に対応している。 ・料金改定やクーポン、ポイントカード、キャッシュレス等の導入。 ・老朽化による設備改修。 ・設備増強。 ・定期的な修繕。 ・老朽化設備の改修、更新。 ・設備投資による機器の更新、DX 検討。 ・設備更新。 ・設備導入に向けた補助金の活用、新しい事業拠点の検討。
事業承継	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成。
コロナ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・消毒機、加湿器、コロナ検査キットの購入。 ・コロナ感染症対策(パーテーションの設置等)。 ・コロナ感染症対策。 ・空気清浄機の導入、換気対策のため出入口を改修。 ・事業所の換気と手洗い、現場環境の整備。 ・予約のみの営業。 ・ハウス内に個室を設けて密を避ける対応。 ・コロナ感染予防対策の継続。 ・コロナ感染対策設備の増加。 ・コロナ感染症対策による設備導入。 ・コロナ感染症対策による設備投資。 ・非接触型の治療法として機具の導入や換気型エアコンを導入。 ・コロナ対策に係わる社員への啓発。 ・会議室にアクリルボードを設置、従業員は毎朝体温報告をしている。 ・コロナに関して朝出勤前に体温測定し、発熱等症状ある方は出勤しない。 ・コロナ感染症対策による設備や店舗等の改修。 ・コロナ対策としてはマスクの着用、手指靴底消毒、検査キットの常備、車移動の際には乗車人数制限、客先規約厳守等。 ・コロナ感染症対策による店舗棟の増築、新事業開拓。

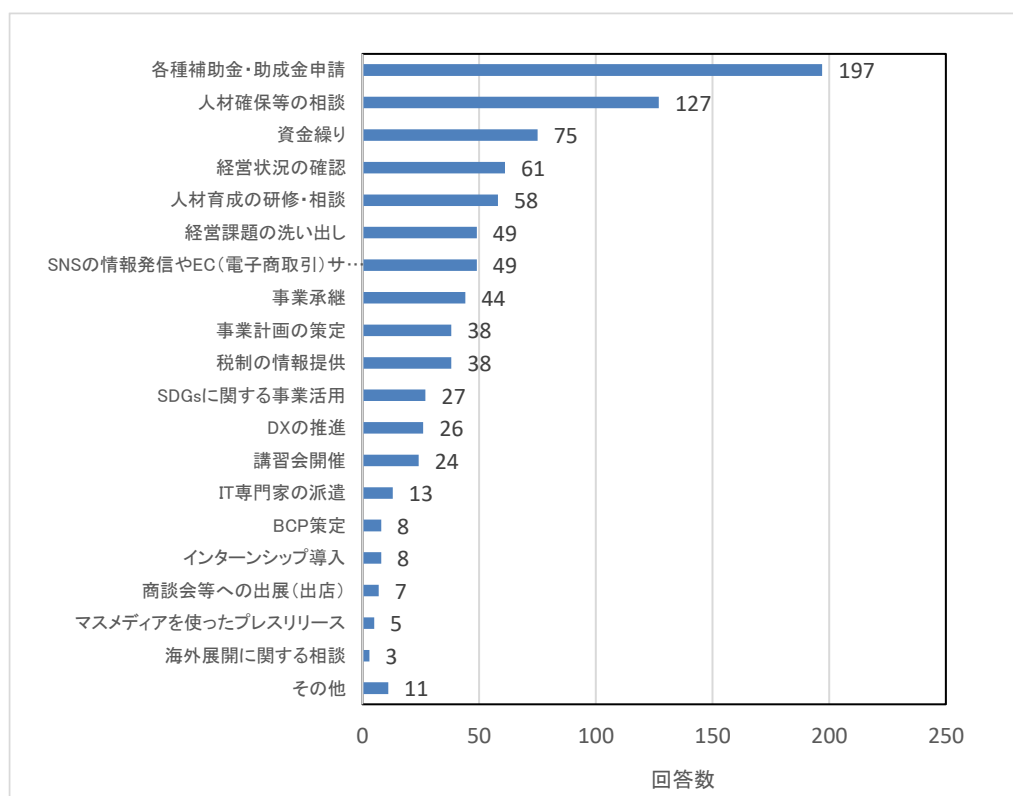
	<ul style="list-style-type: none"> ・毎朝、毎昼に検温義務化。 ・コロナ感染症対策による備品購入等。 ・コロナ感染症対策による空気清浄機の設置。 ・コロナ感染症対策による設備の改修。 ・コロナ対策の福利厚生として、感染者へ特別休暇支給。 ・乗務員教育の徹底。車内清掃、消毒の徹底。車内空気清浄機設置。 ・サーモグラフィーを導入している。 ・感染症対策の徹底、スペース確保の為時間をずらして食事をさせるなど。 ・コロナ感染対策のため設備の設置及び改修。 ・完全予約制を導入し、使用するベッドも間を空けている。
IT の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ネット対策を強化する。 ・インターネットで知識向上を図る。 ・事務電子化への対応。 ・広告宣伝多様化への対応(同業者によるネット妨害で困っている)。 ・IT 補助金を活用した EC サイト拡充・リニューアル。 ・ECサイトの改修。 ・SNSを含め営業宣伝力を上げるよう心掛けている。 ・契約書類などの電子化(ペーパーレス)。 ・AI-OCR の導入を検討。 ・ネットによる集客プラットフォーム利用。これもなかなか難しい。 ・ITの活用。 ・社員評価制度の導入。 ・RPAの導入。 ・AIソフトを導入し、事務処理の効率化に取り組んでいる。 ・SNSの活用、PCの導入。 ・DXの取組み他経営 ・SNSでの宣伝。 ・オンライン講座を利用した技術向上。 ・SNSでの積極的な情報発信等。
インボイス制度の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・インボイスに関する下調べ。 ・税理士の交替。 ・インボイスに対応したソフトの導入。 ・インボイス制度の導入、新規顧客への営業。

	<ul style="list-style-type: none"> ・インボイスは会計士に依頼。 ・インボイス制度に向けての、税理士さん等の相談。他は棚上げ状態。 ・インボイス制度など経理面でのソフトなどの購入計画。
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・為替の影響を受けやすい為、為替ヘッジを行っている。 ・銀行と政策金融公庫への融資申し込み。
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"> ・項目毎に対策会議をしている。 ・品質については責任施工。 ・生産の効率化、品質向上対応。 ・品質向上計画。
新製品・新サービス開発	<ul style="list-style-type: none"> ・不妊鍼灸に特化した施術。 ・SDGs 商品の拡散(プラから紙へ)。 ・ケーキの売上が伸びにくい為、アイスクリームに力を入れています。 ・10年前に新製品の開発を断念、今年再開する為に活動を始めました。 ・新規事業への取組を計画。 ・新商品開発。 ・新商品を作るためにご協力いただける業者様との連携。 ・付加価値のある商品の開発。 ・外遊び中心の保育を特徴にしている。 ・異業種の展開。 ・新製品の開発。 ・県イノベーションサポートセンターからのプランナー派遣。千葉県よろず支援の支援。 ・新製品開発専任者の採用。 ・新たな商品の販売を検討中。 ・日々新商品の開発を行っている。
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	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先との連携強化。 ・取引業者との話し合い。 ・新たな顧客の開拓。 ・地域活性化事業。 ・新しい問屋探し。 ・廃業取引業者に同業者の紹介。 ・仕事相手を増やした。 ・日本酒の販売を3年とりやめている。

	<ul style="list-style-type: none"> ・取引会社へ料率の値上げ交渉や、新規取引先の開拓。 ・情報収集。 ・オンライン販売できる環境を準備中、自社でワンストップで行える事業幅を広げ同業他社との差別化を図る。 ・周りの同業他社と話をしたりお互いに協力をしたりしている。 ・新規取引先の開拓。
ブランド化 知的財産権の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGs 理念を実践、新材料の販促。 ・広報部を立ち上げ、地域住民への周知徹底をしている(SNS の活用)。 ・宣伝広告の強化。 ・ブランド化へ向け、カテゴリーの昇格。新規商品(グッズ)の開発予算組。 ・今後、ホームページをつくり、PR や求人活動を行う。

問9 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	197	38%
人材確保等の相談	127	25%
資金繰り	75	14%
経営状況の確認	61	12%
人材育成の研修・相談	58	11%
経営課題の洗い出し	49	9%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	49	9%
事業承継	44	8%
事業計画の策定	38	7%
税制の情報提供	38	7%
SDGsに関する事業活用	27	5%
DXの推進	26	5%
講習会開催	24	5%
IT専門家の派遣	13	3%
BCP策定	8	2%
インターンシップ導入	8	2%
商談会等への出展(出店)	7	1%
マスメディアを使ったプレスリリース	5	1%
海外展開に関する相談	3	1%
その他	11	2%



「各種補助金・助成金申請」(38% 前回調査より 11%増加)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」(25% 前回調査より8%増加)、「資金繰り」(14%)「経営状況の確認」(12%)と続く。「補助金」の利用の増加が著しいが、本当に補助金が解決策なのか、真の経営課題は何なのかを十分に検討した上で利用を検討していただきたい。

問 10 ここ1年間の取組み

・10-1: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3年下期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	199	33%	178	32%
いいえ	380	63%	356	64%
無回答	29	5%	20	4%
合計	608	100%	554	100%

前回の調査結果と同様の回答結果であった。コロナ禍においても、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。

・10-2: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3年下期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	106	17%	85	15%
いいえ	467	77%	447	81%
無回答	35	6%	22	4%
合計	608	100%	554	100%

「はい」の回答比率が2%減少し、「いいえ」の回答比率が4%増加した。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いる状況である。また、ITやIoTの導入によって業務効率化を進めていくとする動きは鈍いと思われる。

・10-3: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3年下期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	220	36%	169	31%
いいえ	351	58%	363	66%
無回答	37	6%	22	4%
合計	608	100%	554	100%

「はい」との回答割合が減少し、「いいえ」との回答割合が増加した。コロナ禍対応としての新規対応が落ち着いたためと考えられる。現在の取り組みは、ポストコロナを見越した新たな商品、サービスの開発、ブランド化のほか、営業力や販路の拡大といった取り組みによるものと思われる。

・10-4: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？

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	241	40%	213	38%
いいえ	334	55%	320	58%
無回答	33	5%	21	4%
合計	608	100%	554	100%

「はい」の回答割合が減少、「いいえ」の回答割合が増加した。コロナ禍対応として導入したテレワーク

や時差出勤等の取り組みを辞めて、コロナ禍以前のいわゆる平常状態に戻そうとする状況の現れと思われる。

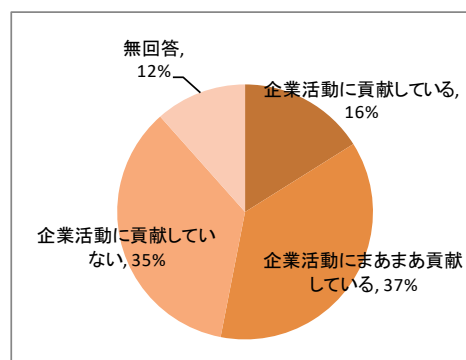
・10-5:この1年間で新たに常時雇用する従業員(パートやアルバイト、契約社員を含む)を雇い入れましたか?

項目	前回(令和3年下期)		今回(令和4年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	234	38%	214	39%
いいえ	341	56%	319	58%
無回答	33	5%	21	4%
合計	608	100%	554	100%

「はい」の回答割合と「いいえ」の回答割合が増加し、無回答の割合が減少した。「はい」の回答割合が約4割となり、事業者の新規雇用意欲が高いことがうかがえる。

問 11 産業振興に係る市の取組みや支援策について

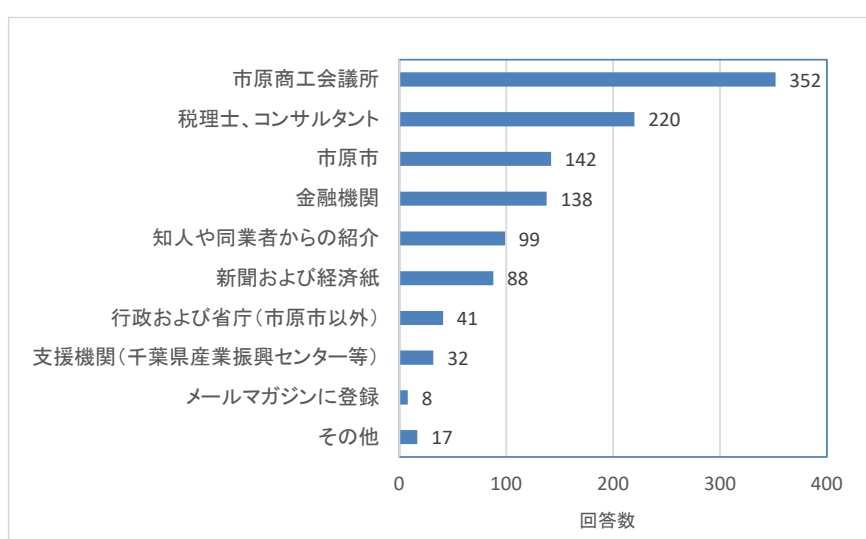
項目	回答数	比率
企業活動に貢献している	89	16%
企業活動にまあまあ貢献している	205	37%
企業活動に貢献していない	196	35%
無回答	64	12%
合計	554	100%



市原市が行っている産業振興に係る取組みや支援策に関して、16%が「企業活動に貢献している」と回答している。「まあまあ貢献している」(37%)と合わせると53%と半数の事業者が評価しているが、「貢献していない」と35%の事業者が回答している。今後も本当に取組みや支援策が企業活動に貢献しているかを検証し、実態に合わせた支援を行っていく必要がある。

問 12 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	比率
市原商工会議所	352	68%
税理士、コンサルタント	220	42%
市原市	142	27%
金融機関	138	27%
知人や同業者からの紹介	99	19%
新聞および経済紙	88	17%
行政および省庁(市原市以外)	41	8%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	32	6%
メールマガジンに登録	8	2%
その他	17	3%



中小企業施策等の情報の取得方法は、68% (前回調査より 14% 増加) の事業者が「市原商工会議所」と回答している。続いて「税理士・コンサルタント」42% (前回調査より 7%)、金融機関 27% (前回調査より 3% 増加)、「市原市」27% (前回調査より 4% 増加) となっている。また、「知人や同業者からの紹介」も 19% 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、情報が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。特に補助金に関しては、補助金採択が目的化している傾向が強く、盲目的に補助金に飛びつく事業者が多いのは否めない。補助金はあくまで事業を推進する「手段」であり、補助金が採択されたからといって、必ずしも事業の成功が約束されたわけではない。その点も含め、支援機関・市原市がより正確な情報を発信していく必要がある。

問 13 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

- ・規制緩和（都市計画法）。
- ・民間企業(京葉工業地帯コンビナート)等への工事発注への働きかけ。
- ・市内業者を守る取り組みを。市外、県外業者の流入が目立っている。
- ・昔ながらの商店を復活させてほしい。
- ・都市開発の活性化。
- ・市内業者を優遇してほしい。
- ・地元の会社(小規模)に仕事がくるようにしてもらいたい。
- ・観光都市を目指しインバウンド需要を活性化させてください。
- ・市原市の知名度を高める為のスポーツ特区等の設置と工業団地の造成・誘致。千葉地区、木更津・袖ヶ浦地区に比べ市原市は沈みこんでいるので上記等を市原市に強く申し入れたい。
- ・年間を通してコンスタントに工事の受注ができるように(時期に集中しない)。
- ・この 3 年間年々材料費の値上げでコロナにより訪問営業がしづらく売上も利益も下がる一方です。ほかの方たちがどう乗り切っているのか？
- ・入札について、市内業者を優遇してほしい。市外業者に仕事を奪われている。
- ・コロナ影響により、土日、祝日が休業になった。この状況では給料が減って困っています。
- ・半導体不足で工事が出来ない状態が続いている。そういう所にもっと目をむけてほしい。
- ・SDGs 宣言した企業同士のビジネスマッチング。
- ・地元の業者を優先してほしい。
- ・地元愛にあふれる PR、地元住民が、地元企業を利用したくなる施策を考えてほしい。
- ・公共工事による地元企業育成。
- ・臨海工業地区の大きな会社さんに対し、地元企業が出来たものは優先的に地元企業への発注を推進していくように、市原市として働きかけて頂きたいです。
- ・これからも地元中小企業を支援していただきたい。

○補助金・助成金等

- ・設備・備品に対する補助など充実させてほしい。
- ・助成金の種類を増やしてほしい。
- ・燃料高騰による補助金等、市原市だけ無いのは何故ですか？
- ・各種補助金・助成金を増やしてほしい。
- ・カーボンニュートラルに向けて設備投資や改造が必要になると思われますが、その費用に関して助成金等の検討を頂けると有難いです。

- ・助成金を増やして欲しいです。助成金の申請方法をシンプルにし、速くしてほしいです。
- ・中小企業に対しての手厚い補助、国や県、市の助成について広く告知してほしい。
- ・他市で実施している運送事業者に対する燃料費高騰に対しての支援金。
- ・補助金の情報がほしい。
- ・先般の「市原市中小企業等経営継続支援金・拡充」では、大変助かりました。誠にありがとうございます。今後も何かございましたら宜しくお願い申し上げます。
- ・中小企業支援の政策をもっとわかりやすく開示してほしい。調べないと出てこないのは不親切。
- ・事業拡大に向けた補助金の創設・ビジネスマッチングを目的とした交流会の場。
- ・補助金等の申請をわかりやすくしてほしい(委託すると料金がかかる為)。
- ・補助金の拡大。
- ・コロナ後の様々な助成金には大変助かりました。迅速な対応にも感謝しております。
- ・助成金支給及び情報発信。
- ・助成金の支給及び情報の発進。
- ・IT化への設備も含めた助成金、補助金の拡充と周知。

○金融支援

- ・資金繰り。
- ・(年金全額会社に投入)コロナ以降売上が減少し、毎月20万～30万円資金がショートしています。保証協会に返済できず毎月保証人を含めて3万円返済中の為、どこの金融機関も相手にしてくれません。
- ・創業支援。預託融資制度の拡充。
- ・中小企業等経営継続支援金は、売上減少 19%のため要件を満たしませんでした。非常用発電設備の助成金は自己負担分があるため断念しています。

○納税・税制等

- ・事業承継について。先代社長の株があり、売るに売れない株が財産となり税金が払えないので、解散か休眠か、内部資金が無くなるまで、身軽に。もっと事業承継が気軽にできる体制にして欲しい。これは税金、税制の問題です。
- ・若い人の転入の促進、税金(地方税)の減税。
- ・事業は続けたいと思っているし、後継者もやる気はあるが、続けていけるように資金面での援助が必要。内部資金ではもう無理。
- ・税制対策。
- ・年金受給者からの諸々の天引き状況。市から国への要望 長年にわたり車税 年々増加は如何なものかと思う。
- ・従業員給与UPを実現した小規模事業者への税制優遇処置の実現。

○人口・高齢化・子育て

- ・人口増対策。
- ・人口増加への取組み。
- ・少子化対策。
- ・街を活性化して人口が増える様な街づくりをしてほしい。例：子育て世代が住みやすいよう税金を安くする etc。
- ・人口流出に歯止めをかける施策、安心して子どもを産み育てられる町作り。五井駅・八幡宿駅周辺の開発、千葉市のキボールのような子どもと保護者の為の複合的施設の設置。

○地域活性化、イベントの実施、SDGs、環境対策等

- ・野外イベントをできる場所が欲しい。
- ・年金がもらえる年齢まで働ける場所や高齢者が楽しく参加できるイベントを増やしていただきたい。
- ・「ゴルフのまち」をもっとPRしてください。(市民だけの特典など)
- ・町中の活性化が全く無いです。
- ・大手企業と中小企業のマッチングサイト、マッチングイベントを開催。
- ・個人事業のような小規模事業店等の紹介を無料で広報等に掲載してほしい。
- ・市区所通りや稲荷台通りなどのメイン通りにコスモスやイチョウなどの花や木をまた復活してほしい。
- ・市原市五井駅西口の開発に力を入れてほしいです。五井駅周辺の旧道バス通りに人が集まって歩くような街づくりを願います。
- ・市主催のイベントを開催して人を呼び込んで欲しい。
- ・今年はイベント、お祭りを開催して欲しいです。
- ・養老溪谷で通行できない所がもう3年になります。養老溪谷の顔でもありメイン通りなので通行できるように皆で修理を行い音頭を取って下さい。
- ・更級祭り等のイベントを実施。
- ・個人の店が減らないように応援してください。市内のお店を宣伝してください。
- ・街の活性化。
- ・市原市の特色をつくってほしい。
- ・市原市中央部及び南部の産業、観光等の発展施策支援。
- ・住みたくなるまちづくりにするためには駅前の活性化が必要です。
- ・農林業振興の中で林業に対してより具体的な政策を進めてもらえたらと思います。

○人材確保への協力

- ・人材確保+教育。
- ・人材確保への支援。
- ・建設業の人手不足解消、弊社ではひとり親家庭の父親を積極的に採用し、サポートしていこうと考えておりますが、市原市の自立支援等情報が見当たりません。困っている人と雇用したい人との情報交

換や情報発信していただければと思います。

○災害対策

- ・防犯カメラ、防犯灯を増やしてほしい。
- ・養老川土手の整備。千葉県はどこに行ってもゴミだらけで汚い。

○その他

- ・各種申請・届出の電子化を進めてほしい。
- ・こういう動向調査は市場を把握する上では必要と思うが、大企業と小規模業者では内容にそぐわない質問がある。細分化されてはと思いますが。
- ・早くコロナが収まり外販ができるような環境が来ることを祈ります。特に大きなイベント等で地域に貢献したいと思います。
- ・ESG に対する情報提供および支援。
- ・農業に関する情報は農協や仲間から良く入ってくるが、商工系の情報は、ほぼ入ってこない。我々は対象から外されていることが多い。どのようにアクセスすればよいか教えて欲しい。
- ・このようなモノに予算を使うのはどうか？
- ・利便性、都会化。
- ・和暦を止め西暦表記へ。
- ・分かりやすい情報の配信。
- ・期待していない。(理由としてはコロナ助成金が受給できなかったこともある)
- ・パワハラに対して職員は毅然とした態度をとるべき。それには市長、職員の市議に対する考え方を改めるべきで、市役所の出来事はなんでも市民に発信した方が良い。民間では完全にアウトなことであり事業取引停止につながるようなこと。
- ・開発申請および工事申請の許可作業が遅すぎる。
- ・C/N 実現に向けた企業との更なる連携強化。
- ・今まで通りで良いと思います。
- ・企業と国の方針の手伝いまた、説明の充実化。
- ・商品を買入してもらっていますが、仕入高騰している為、契約期間満了まで価格変更出来ないのが、少し困っています。
- ・市原市独自の政策を講じてほしい。
- ・情報の分かり易い周知。
- ・いつもありがとうございます。
- ・地場産業への協力は大変ありがたい。
- ・ヒアリングを定期的に行って欲しいです。
- ・飲食店の売上げが芳しくない状況下で、今の支援策等では焼け石に水です。コロナの融資の返済が出来ない状況が想定されるなど、企業努力しかないように思います。アンケートで解決が出来ない状

況であることを認識してください。

- ・望みではないが、支援対応がよい。
- ・今後も我々経営者へフォローをよろしくお願いいたします。
- ・中小企業の雇用を増やし、働きやすさを高めて、在住&在勤者を増やそう。
- ・未来に向けての長期的な投資と補助。
- ・弊社では紙削減に向けデジタル化がだいぶ進んでいます。市原市は郵便や FAX 等の対応が多すぎる。経費を見直す努力をしていていただきたいです。
- ・経営全般に対する指導講習会の実施。
- ・中小企業支援。
- ・街おこし、観光振興にオタクコンテンツの活用を検討してほしい。ネットや若い世代に向けた取り組みの拡充を。

■商工会議所に対して

○地元企業・地域への支援

- ・民間企業(京葉工業地帯コンビナート)等への工事発注への働きかけ。
- ・個人の店が減らないように応援してください。市内のお店を宣伝してください。小さなお店を宣伝してください。
- ・市原市中央部及び南部の産業、観光等の発展施策支援。
- ・産業支援の高度化。
- ・これからも地元中小企業を支援していただきたい。
- ・中小企業の相談(専門職の紹介等)。
- ・中小企業の相談と専門家の拡充。

○マッチング、イベント等

- ・仕事につながる横のつながり。
- ・イベントを開催してほしい。
- ・取引先とのビジネスマッチング。
- ・会員同士のビジネスマッチング。

○創業支援

- ・市内で開業する方の情報はとても勉強になります。
- ・創業者向けの定期的ご支援(ヒトモノカネ情報)。
- ・創業者に対する簿記知識や会計マインドの植え付け。

○補助金・助成金等

- 商工会議所指導の下、かなり時間を割き補助金申請に努力したが徒労に終わった。
- 色々な業種の方の声を聴いてみたいです。助成金など資金に少しでも足せるものがあるなら欲しい。
- 千葉県の IT 補助金で、Wi-Fi を設置したかったのですが、タブレットと関連ソフトもセットで購入することが条件と言われ、断念しています。
- 商品のネット販売計画中に伴う対策に関する補助金等がありますか。教えてください。
- 補助金の情報がほしい。
- 一般の「市原市中小企業等経営継続支援金・拡充」では、大変助かりました。誠にありがとうございます。今後も何かございましたら宜しく願い申し上げます。
- 中小企業の助成金等の指導、情報提供。
- 補助金の案内が欲しい。

○情報発信

- 分かりやすい情報の配信。
- イベント情報を知らせてください。
- 情報の提示・公開(同業別など)。
- いろいろな事のすみやかな情報提供。
- IT 導入についてのセミナーの開催、企業1件1件がこれからの時代生き残れるような指導をお願いしたいと思います。
- アナログ人間の為に支援等の情報をもっと出してほしい。
- 企業支援策等の情報開示 etc。
- 情報の分かり易い周知。
- 市原市同様財政支援等の政策や補助金制度をもっと周知してほしい。毎月の冊子だけでは不十分かと。それ以外は助かっております。
- 引き続き有益な情報提供よろしくお願ひします。
- 企業支援情報を時々発信してください。受け取ります。
- デジタルを活用した迅速な情報配信。
- 情報発信。
- 情報の発進。
- 地元企業に対し、国や県そして市原市からの色々な助成金等の新しい情報を定期的に発信して行って欲しいです。
- 会社のステージ、成長段階に合わせた支援や情報提供を。あと市内事業者同士のマッチングや新ビジネスの企画・検討を中心になって音頭をとってもらいたい。
- 情報発信をしてもらいたい。
- 情報の提供を引き続き行ってほしい。
- WEB や紙媒体での情報発信。

○金融支援・税制等

- ・資金繰り。
- ・融資。
- ・市原市に対し、従業員給与 UP を実現した小規模事業者への税制優遇処置の提案。
- ・インボイス制度、電子帳簿保存法の講習を希望します。

○人材

- ・人材確保＋教育。
- ・人材確保への支援。

○その他

- ・生製品の販売に関する助言・指導。
- ・土日も対応してください。
- ・アンケートばかり回答させられて何の身にもならない。
- ・市原市はいい場所なのに PR がうまくいっていないので、市の活性化をサポートしてください。
- ・これからもいろいろな情報をお待ちしています。
- ・ザ・ビジネスモール以外のサイトと連携。
- ・もっともっと勉強して市原市へ提言してください。
- ・現状のままで十分です。いつも丁寧に対応していただき感謝しています。
- ・退職金制度について会社で調整できる型にしてほしい。
- ・良く指導していただいている。
- ・各種相談に対する回答をする人は具体的かつ表裏を的確に説明できる担当者を選択してほしい。
- ・規制緩和・撤廃に向けた国への働きかけ。
- ・今まで通りで良いと思います。
- ・誰もが気軽に相談できる場所であってほしい。
- ・現金な町ではなく、心ある町にしてほしい。
- ・特にありません。連絡等の対応がとても良いと思っています。
- ・毎度お世話になっています。当社女性2人1人高齢者わからないことが時々あるので困っています。
- ・経営や EC サイトなどについての1日講習を行って欲しい。
- ・五井駅東口周辺の活性化。
- ・具体的な支援を受けたことがないので、一度相談に行きたいです。
- ・事業承継について助言をお願いしたい。
- ・多様な経営経済状況に対応した情報に感謝。
- ・いつも力になっていただき、ありがとうございます。
- ・いつもありがとうございます。

- ・各企業を中心として、まとめていってほしい。相談に乗っていただける存在でいてくれると嬉しいです。
- ・企業の存続のために、あらゆる制度や経営改善計画書を作成しましたが、コロナ禍で計画の修正が必要となり、再計画をしている状況です。当社の場合、今の状況からは商工会議所に相談する余地がありません。
- ・ヒアリングを定期的に行って欲しいです。
- ・望みではないが、真摯に相談にのっていただけている。
- ・SDGs の取り組みの支援。
- ・コロナ後の様々な助成金には大変助かりました。迅速な対応にも感謝しております。
- ・満足している。
- ・いつもお世話になっております。アンテナを張って、自分のお店で何が出来るのか、考えていくしか無いですね。
- ・何かあったら相談に乗ってください。
- ・もっと活用する人を増やした方がいい。
- ・いつもありがとうございます。
- ・セミナー等参加させて頂きたいと思うのですが、平日や土曜は仕事で中々参加できません。夕方以降などにしていただけたらと思います。
- ・大変お世話になっております。これからもご愛顧のほどよろしく願いいたします。
- ・これからも変わらぬサービス提供をよろしく願いいたします。

クロス分析

(1) 主要業種別景況感

< 前年同期と比較してどう変化があったか >

項目	状況	建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	13%	15%	35%	30%	19%	8%	24%	23%
	変わらない	50%	47%	31%	38%	50%	49%	38%	33%
	悪化	30%	35%	33%	30%	25%	35%	35%	41%
	DI	-16.5	-20.2	1.8	0.0	-6.3	-27.0	-10.9	-18.1
売上高	10%以上増加	7%	10%	24%	19%	13%	8%	12%	13%
	5~9%増	7%	6%	11%	10%	6%	8%	15%	8%
	変わらない(±5%未満)	51%	37%	31%	32%	63%	46%	42%	39%
	5~9%減	2%	2%	0%	5%	6%	11%	5%	5%
	10~19%減	13%	13%	4%	10%	6%	16%	11%	12%
	20~29%減	8%	9%	11%	11%	0%	3%	7%	6%
	30~39%減	6%	9%	5%	6%	6%	3%	1%	11%
	40~49%減	2%	3%	5%	2%	0%	0%	1%	1%
	50%以上減	3%	5%	4%	3%	0%	0%	2%	2%
	DI	-19.7	-24.8	5.5	-7.9	0.0	-16.2	0.0	-15.7
事業コスト	10%以上増加	17%	25%	31%	32%	31%	19%	16%	20%
	5~9%増	23%	25%	24%	24%	6%	27%	20%	20%
	変わらない	51%	35%	36%	37%	56%	51%	50%	46%
	5~9%減	0%	4%	0%	2%	6%	0%	7%	5%
	10%以上減	6%	8%	4%	2%	0%	0%	5%	4%
DI	33.9	38.0	50.9	52.4	31.3	45.9	23.9	32.5	
雇用状況	必要な人員が確保できている	23%	22%	45%	41%	38%	30%	46%	49%
	やや人員不足である	54%	49%	35%	40%	38%	30%	45%	31%
	必要な人員が確保できず困っている	20%	24%	16%	16%	25%	41%	4%	12%
	人員に余剰感がある	2%	4%	4%	3%	0%	0%	0%	5%
DI	-48.8	-46.5	-1.8	-11.1	-25.0	-40.5	-3.3	10.8	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	9%	12%	15%	17%	25%	14%	11%	20%
	昨年よりも設備投資を減額	5%	12%	4%	3%	0%	19%	4%	4%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	28%	23%	35%	32%	44%	27%	15%	18%
	設備投資は特に行っていない	54%	49%	44%	48%	31%	35%	66%	57%
DI	4.7	-0.8	10.9	14.3	25.0	-5.4	6.5	16.9	
資金繰り	良好	12%	12%	20%	17%	25%	11%	22%	20%
	変わらない	73%	60%	58%	68%	63%	78%	57%	53%
	悪化	14%	24%	18%	13%	13%	8%	20%	24%
	DI	-2.4	-11.6	1.8	4.8	12.5	2.7	2.2	-3.6
母数	127	133	87	64	16	39	92	89	

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	27%	19%	17%	12%	15%	19%	12%	17%
	変わらない	59%	48%	21%	42%	55%	29%	49%	55%
	悪化	14%	33%	55%	38%	30%	48%	35%	26%
	DI	13.6	-14.8	-37.9	-26.9	-15.0	-28.6	-23.3	-9.5
売上高	10%以上増加	14%	11%	14%	12%	10%	0%	5%	5%
	5~9%増	18%	7%	0%	12%	5%	14%	9%	14%
	変わらない(±5%未満)	45%	37%	28%	42%	50%	19%	47%	43%
	5~9%減	0%	4%	0%	0%	5%	19%	5%	7%
	10~19%減	14%	4%	14%	4%	25%	19%	14%	24%
	20~29%減	0%	19%	10%	4%	0%	0%	14%	2%
	30~39%減	5%	0%	14%	4%	0%	5%	5%	0%
	40~49%減	5%	7%	3%	8%	0%	0%	2%	0%
	50%以上減	0%	0%	7%	0%	5%	19%	0%	2%
	DI	9.1	-14.8	-34.5	3.8	-20.0	-47.6	-25.6	-16.7
事業コスト	10%以上増加	14%	22%	31%	35%	25%	10%	16%	26%
	5~9%増	23%	19%	31%	35%	20%	33%	23%	36%
	変わらない	59%	48%	24%	12%	40%	33%	51%	29%
	5~9%減	0%	0%	0%	8%	10%	10%	5%	5%
	10%以上減	0%	0%	7%	4%	5%	10%	5%	0%
DI	36.4	40.7	55.2	57.7	30.0	23.8	30.2	57.1	
雇用状況	必要な人員が確保できている	55%	78%	34%	38%	30%	38%	42%	31%
	やや人員不足である	36%	15%	45%	42%	50%	38%	49%	45%
	必要な人員が確保できず困っている	5%	0%	14%	8%	10%	14%	7%	21%
	人員に余剰感がある	0%	4%	0%	0%	5%	0%	2%	0%
DI	13.6	66.7	-24.1	-11.5	-25.0	-14.3	-11.6	-35.7	
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	18%	22%	14%	19%	10%	19%	12%	21%
	昨年よりも設備投資を減額	9%	4%	10%	12%	10%	5%	5%	10%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	23%	15%	14%	12%	15%	29%	14%	10%
	設備投資は特に行っていない	50%	59%	62%	50%	60%	43%	67%	60%
DI	9.1	18.5	3.4	7.7	0.0	14.3	7.0	11.9	
資金繰り	良好	27%	33%	3%	0%	15%	14%	16%	14%
	変わらない	59%	44%	55%	42%	65%	43%	70%	60%
	悪化	14%	19%	41%	54%	20%	38%	14%	26%
	DI	13.6	14.8	-37.9	-53.8	-5.0	-23.8	2.3	-11.9
母数	22	34	29	27	20	23	43	51	

<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	13%	10%	20%	19%	6%	11%	14%	17%
	変わらない	51%	60%	58%	59%	75%	76%	49%	54%
	悪化	34%	28%	20%	19%	19%	8%	37%	29%
	DI	-20.5	-17.8	0.0	0.0	-12.5	2.7	-22.8	-12.0
売上高	10%以上増加	5%	6%	15%	8%	0%	3%	7%	5%
	5~9%増	9%	7%	9%	16%	19%	11%	11%	16%
	変わらない	48%	51%	47%	52%	69%	70%	48%	47%
	5~9%減	13%	10%	4%	8%	0%	8%	17%	17%
	10~19%減	13%	15%	7%	8%	6%	5%	10%	7%
	20~49%減	6%	8%	11%	5%	6%	0%	1%	7%
	50%以上減	3%	2%	2%	2%	0%	0%	4%	0%
	DI	-21.3	-20.9	0.0	1.6	6.3	0.0	-15.2	-10.8
事業コスト	10%以上増加	15%	15%	31%	24%	6%	11%	14%	11%
	5~9%増	26%	27%	16%	22%	19%	27%	26%	30%
	変わらない	46%	47%	45%	49%	63%	59%	49%	46%
	5~9%減	5%	5%	0%	2%	13%	0%	5%	7%
	10%以上減	4%	2%	0%	2%	0%	0%	2%	2%
	DI	32.3	34.1	47.3	42.9	12.5	37.8	32.6	31.3
雇用状況	必要な人員が確保できる	23%	25%	51%	38%	38%	27%	45%	48%
	やや人員不足となる	50%	48%	31%	43%	31%	38%	43%	31%
	必要な人員が確保できない	21%	23%	15%	14%	31%	32%	8%	12%
	人員に余剰感が出てくる	3%	3%	4%	5%	0%	0%	0%	5%
	DI	-45.7	-43.4	9.1	-14.3	-25.0	-43.2	-6.5	9.6
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	7%	6%	13%	17%	19%	19%	8%	12%
	昨年よりも設備投資を減額する	5%	9%	11%	8%	0%	5%	4%	2%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	17%	18%	29%	33%	44%	27%	11%	16%
	設備投資は特に行わない	70%	64%	45%	41%	38%	46%	73%	69%
DI	2.4	-3.1	1.8	9.5	18.8	13.5	3.3	9.6	
資金繰り	良好	10%	11%	22%	13%	13%	5%	14%	16%
	変わらない	72%	67%	55%	67%	56%	81%	64%	60%
	悪化	13%	19%	15%	16%	19%	8%	11%	19%
	DI	-3.1	-7.8	7.3	-3.2	-6.3	-2.7	3.3	-3.6
母数	127	133	87	64	16	39	92	89	

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	23%	15%	3%	4%	5%	24%	2%	7%
	変わらない	59%	56%	45%	50%	80%	57%	77%	64%
	悪化	14%	30%	52%	38%	15%	19%	21%	26%
	DI	9.1	-14.8	-48.3	-34.6	-10.0	4.8	-18.6	-19.0
売上高	10%以上増加	14%	11%	0%	0%	0%	19%	5%	2%
	5~9%増	5%	4%	10%	8%	15%	5%	2%	7%
	変わらない	59%	56%	31%	38%	65%	43%	67%	62%
	5~9%減	9%	11%	10%	19%	10%	24%	7%	17%
	10~19%減	5%	11%	21%	12%	5%	5%	9%	7%
	20~49%減	9%	7%	21%	12%	0%	5%	9%	2%
	50%以上減	0%	0%	0%	8%	5%	0%	0%	2%
	DI	-4.5	-14.8	-41.4	-42.3	-5.0	-9.5	-18.6	-19.0
事業コスト	10%以上増加	23%	15%	38%	27%	20%	14%	16%	26%
	5~9%増	14%	19%	34%	42%	25%	29%	26%	31%
	変わらない	59%	59%	17%	27%	55%	48%	56%	40%
	5~9%減	0%	4%	3%	4%	0%	10%	0%	2%
	10%以上減	0%	0%	3%	0%	0%	0%	2%	0%
	DI	36.4	29.6	65.5	65.4	45.0	33.3	39.5	54.8
雇用状況	必要な人員が確保できる	55%	74%	34%	35%	25%	57%	44%	31%
	やや人員不足となる	32%	19%	48%	54%	40%	29%	47%	45%
	必要な人員が確保できない	9%	0%	7%	12%	20%	10%	7%	21%
	人員に余剰感が出てくる	0%	4%	0%	0%	5%	0%	2%	0%
	DI	13.6	59.3	-20.7	-30.8	-30.0	19.0	-7.0	-35.7
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	18%	7%	3%	8%	30%	33%	9%	10%
	昨年よりも設備投資を減額する	0%	4%	7%	8%	5%	5%	5%	10%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	23%	19%	17%	12%	15%	5%	16%	19%
	設備投資は特に行わない	59%	67%	69%	73%	50%	57%	70%	60%
DI	18.2	3.7	-3.4	0.0	25.0	28.6	4.7	0.0	
資金繰り	良好	32%	26%	3%	0%	10%	10%	12%	12%
	変わらない	50%	52%	55%	46%	70%	62%	72%	57%
	悪化	18%	22%	34%	46%	15%	24%	12%	29%
	DI	13.6	3.7	-31.0	-46.2	-5.0	-14.3	0.0	-16.7
母数	22	34	29	27	20	23	43	51	

<前年同期(令和3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

製造業のDI値がかろうじてプラスとなったが、他の業種のDI値はすべてマイナスとなった。業種を問わず厳しい業況になっている事業者が多い状況である。特に、不動産・物品賃貸業のDI値がプラスからマイナスに転換し、不動産やレンタル関連の取引が停滞しつつあることがうかがえ、市内全体の景況感悪化を裏付ける形となっている。宿泊業・飲食サービス業とサービス業については、DI値の改善がみられるものの依然としてDI値はマイナスであり、厳しい業況が続いている。

・売上高

製造業、運輸業・郵便業、卸売業・小売業、不動産・物品賃貸業のDI値が前回のプラスからマイナスに転換した。B to Bで事業を展開している事業者割合が大きい業種が苦戦していることがうかがえる。一方、宿泊業・飲食サービス業のDI値がプラスに転じた。コロナ禍期間中の様々規制が撤廃され、コロナ禍以前の様に集客可能になってきたためと思われる。

・事業コスト

全ての業種でDI値がプラスとなった。原材料相場価格の上昇、光熱費の増大はあらゆる業種の事業コストに影響を与えていることがうかがえる。

・雇用環境

卸売業・小売業と不動産・物品賃貸業のDI値がプラス、それ以外の業種のDI値はマイナスとなった。一方、建設業、運輸業・郵便業、サービス業のDI値は大幅なマイナスであり、業種によって雇用環境が大きく異なっている状況である。事業コストが増加傾向にあるため、業種によっては人件費の適正化の必要性を感じている一部事業者が人員の余剰感を感じつつあることがうかがえる。

・設備投資

建設業と運輸業・郵便業のDI値はマイナス、その他の業種のDI値はプラスとなり、前回調査時の値と比べて更にプラス幅を拡大させた。全社の業種については、車両や建機の納期の長期化が続いており、設備投資をしたくてもできないといったことがDI値変動の要因の一つと考えられる。一方、その他の業種については、ポストコロナを見越した設備投資に前向きに取り組もうとする事業者が多くいるためと考えられる。

・資金繰り

業種によって状況が大きく異なる。製造業と不動産・物品賃貸業のDI値は前回調査時からプラスを維持し、更に今回プラス方向に動いており、資金繰りが改善傾向にある。一方、他の業種は前回の調査時からDI値がマイナスに動いており、資金繰りが悪化傾向にある。特に、宿泊業・飲食サービス業と生活

関連サービス業・娯楽業は大幅に DI 値を悪化させている。これらの事業者は B to C での事業がメインであるため、事業コストが上昇しているにもかかわらず商品やサービスの値上げができていない事業者が多いと思われる。

<今後6か月(令和5年1月～6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。建設業、運輸業・郵便業、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・娯楽業の DI 値が前回調査時と比較してプラス方向に動き、製造業とサービス業の DI 値はほぼ横ばい、不動産・物品賃貸業の DI がマイナス方向に動いている。基本的には、市内全体としてコロナ禍の終息に期待し業況が改善するものと考えている傾向にあることがうかがえるが、前年同期比の所で触れたように、不動産・物品賃貸業の DI 値が大幅にマイナスに動いており、今後経済活動は停滞する可能性がある点に十分留意する必要がある。

・売上高

製造業と運輸業・郵便業の DI 値は前回調査時と同様プラスを維持、その他業種は、マイナスのまま回復が難しそうといった状況である。後者は、比較的 B to B による事業展開が中心であり、法人間取引は今後堅調に推移する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

DI 値について、不動産・物品賃貸業の 59.3 に対し、建設業の-43.4 というように、業種によって大きく状況が異なっている。国内の労働人口の減少トレンドを踏まえると、人材の雇用が難しくなっている業種は、今後も人材雇用が難しい状況が続くと予想される。業種を跨ぐ人材流動性の向上が重要になってくるものと考えられる。

・設備投資

建設業以外の業種の DI 値がプラスとなり、建設業の DI 値のみマイナスとなった。建設業以外の業種については、ポストコロナに向けた設備投資に徐々に取り組んでいこうとする動きが感じられる。建設業については、コロナ禍時に市内大手プラントの定期修繕間隔の長期化などの合理化を多くの事業者が経験しており、ポストコロナでコロナ禍以前の仕事が確保できるのかどうか懐疑的な事業者が一定数存在し、設備投資に慎重な姿勢になっている状況の表れと思われる。

・資金繰り

運輸業・郵便業以外の業種について、前回調査時から DI 値がマイナス方向に動き、資金繰り状況が悪化すると予想する事業者が多いという結果となった。唯一プラス方向に動いた運輸業・郵便業の DI 値についても、前回の調査と同様マイナスのままである。今後しばらくは、資金繰りが厳しい状況が継続すると考えている事業者が業種を問わず多いことがうかがえる。事業者に対しては単なる金融支援のサポートだけではなく、資金繰り管理のポイントのレクチャー、コスト削減のサポートなど、事業者の経営体力を高めるような支援もしっかりと行っていくことが重要である。

(2) 従業員4名以下の事業者の景況感

<前年同期(令和3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	100	18%	32	14%
変わらない	259	47%	99	44%
悪化	178	32%	85	38%
無回答	17	3%	9	4%
合計	554	100%	225	100%
DI		-14.1		-23.6

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	63	11%	22	10%
5~9%増	45	8%	11	5%
変わらない(±5%未満)	230	42%	82	36%
5~9%減	27	5%	7	3%
10~19%減	64	12%	26	12%
20~29%減	36	6%	23	10%
30~39%減	30	5%	14	6%
40~49%減	12	2%	11	5%
50%以上減	20	4%	13	6%
前年度は営業していない	10	2%	8	4%
無回答	17	3%	8	4%
合計	554	100%	225	100%
DI		-2.7		-10.7

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	139	25%	56	25%
5～9%増	136	25%	45	20%
変わらない(±5%未満)	208	38%	82	36%
5～9%減	22	4%	11	5%
10%以上減	25	5%	16	7%
前年度は営業していない	9	2%	7	3%
無回答	15	3%	8	4%
合計	554	100%	225	100%
DI		41.2		32.9

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、必要なコストを計上して事業を展開しようとする姿勢が弱めである。これは、取引先との力関係上、取引先に対して商品やサービスの値上げ交渉をスムーズに進めることが難しいためと考えられる。事業者が生き残っていくためには、適正な利益を確保するために適正な価格での商品やサービスの提供が必須であり、事業主は交渉力を高めていくことが必須となる。

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	208	38%	113	50%
やや人員不足となる	214	39%	66	29%
必要な人員が確保できない	103	19%	31	14%
人員に余剰感がでてる	13	2%	4	2%
無回答	16	3%	11	5%
合計	554	100%	225	100%
DI		-17.3		8.9

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	95	17%	36	16%
昨年よりも設備投資を減額	48	9%	16	7%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	118	21%	30	13%
設備投資は特に行っていない	279	50%	136	60%
無回答	14	3%	7	3%
合計	554	100%	225	100%
DI		8.5		8.9

両者の DI がほぼ同じ値である、設備投資への姿勢は従業員規模に関係ないように見える。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 60%に達し、全体の回答割合よりも 10%高くなっており、設備投資に前向きに取り組めていない状況がうかがえる。

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	84	15%	27	12%
変わらない	331	60%	123	55%
悪化	122	22%	66	29%
無回答	17	3%	9	4%
合計	554	100%	225	100%
DI		-6.9		-17.3

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	222	43%
公的金融機関	115	22%
代表者または役員	105	20%
内部資金	72	14%
リース	29	6%
社債の発行	9	2%
資産の売却	7	1%
株式の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	2	0%
その他	6	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	54	24%
代表者または役員	48	21%
公的金融機関	41	18%
内部資金	29	13%
リース	5	2%
企業間信用	2	1%
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	1	0%

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 24%と 14%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5年1月～6月)でどう変化すると思うか>

A. 業況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	78	14%	30	13%
変わらない	330	60%	127	56%
悪化	135	24%	65	29%
無回答	11	2%	3	1%
合計	554	100%	225	100%
DI		-10.3		-15.6

「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	40	7%	20	9%
5～9%増	58	10%	19	8%
変わらない(±5%未満)	286	52%	100	44%
5～9%減	66	12%	29	13%
10～19%減	51	9%	25	11%
20～49%減	36	6%	23	10%
50%以上減	8	1%	5	2%
無回答	9	2%	4	2%
合計	554	100%	225	100%
DI		-11.4		-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	99	18%	44	20%
5～9%増	143	26%	47	21%
変わらない(±5%未満)	262	47%	109	48%
5～9%減	24	4%	15	7%
10%以上減	10	2%	5	2%
無回答	16	3%	5	2%
合計	554	100%	225	100%
DI		37.5		31.6

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。

一部に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	208	38%	113	50%
やや人員不足となる	221	40%	66	29%
必要な人員が確保できない	95	17%	31	14%
人員に余剰感がでてる	15	3%	4	2%
無回答	15	3%	11	5%
合計	554	100%	225	100%
DI		-16.8		8.9

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	68	12%	19	8%
昨年よりも設備投資を減額する	35	6%	12	5%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	108	19%	28	12%
設備投資は特に行わない	332	60%	161	72%
無回答	11	2%	5	2%
合計	554	100%	225	100%
DI		6.0		3.1

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。両者の値の差は約3ポイントであり、意識に大差はないに見える。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」との回答が7割を超えており、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	68	12%	21	9%
変わらない	351	63%	128	57%
悪化	108	19%	61	27%
無回答	27	5%	15	7%
合計	554	100%	225	100%
DI		-7.2		-17.8

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い状況が継続す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	19%	14%	16%	18%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	18%	10%	11%	17%
まだ決まっていないが予定者はいる	15%	17%	30%	13%
事業承継したいが、いない	7%	10%	8%	11%
事業承継しない	10%	17%	5%	18%
未定	28%	25%	27%	22%
無回答	3%	6%	3%	1%
対応済み3項目合計	52%	41%	57%	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	30%	12%	10%	19%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	26%	8%	10%	10%
まだ決まっていないが予定者はいる	15%	27%	19%	24%
事業承継したいが、いない	0%	4%	5%	19%
事業承継しない	11%	31%	19%	7%
未定	19%	19%	38%	14%
無回答	0%	0%	0%	7%
対応済み3項目合計	70%	46%	38%	52%

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49%であった。建設業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、サービス業の回答率合計がこの割合を上回り、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・娯楽業は下回った。後者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。ただ、業績不振時に事業承継をすべきではないと考えるのは現事業代表のみであることが多々あり、代表の若返りはそれだけで事業の立て直しに効果的である事を経営支援機関は周知していきたいところである。

(4)ゼロゼロ融資の利用状況(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
利用している	33%	22%	38%	22%
利用していない	57%	67%	49%	61%
わからない	8%	8%	11%	12%
無回答	2%	3%	3%	5%

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
利用している	11%	42%	33%	33%
利用していない	63%	54%	43%	62%
わからない	19%	4%	14%	5%
無回答	7%	0%	10%	0%

全体で「利用している」との回答割合が27%であったが、業種別では、宿泊業・飲食サービス業が最も高く42%、不動産・物品賃貸業は最も低く11%という結果となり、業種によって利用状況が大きく異なっている。建設業と運輸業・郵便業は、B to B取引で売上の入金の前にコストの支出が発生する傾向があるために運転資金の確保をしたいという状況での利用と思われる。宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業は、コロナ禍によって売上減少の大きな打撃を受ける一方で家賃や人件費等の固定的な支出のための資金確保が融資を受ける要因になったと考えられる。

(5) 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	72	56%
従業員の高齢化への対策	56	43%
収益の確保	43	33%
売上の伸び悩み	39	30%
原価と販売価格	32	25%

製造業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	26	41%
設備の老朽化・不足への対応	24	38%
原価と販売価格	22	35%
収益の確保	22	35%
従業員の高齢化への対策	21	33%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
従業員の高齢化への対策	23	62%
人材の確保や教育	21	57%
収益の確保	18	49%
売上の伸び悩み	15	41%
設備の老朽化・不足への対応	10	27%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
売上の伸び悩み	39	47%
収益の確保	36	43%
原価と販売価格	33	40%
人材の確保や教育	20	24%
インボイス制度の導入	18	22%

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
インボイス制度の導入	7	26%
収益の確保	7	26%
売上の伸び悩み	6	22%
原価と販売価格	5	19%
資金調達	4	15%

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	15	58%
売上の伸び悩み	13	50%
収益の確保	12	46%
資金調達	7	27%
人材の確保や教育	6	23%

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
新規の販路開拓	8	38%
人材の確保や教育	8	38%
売上の伸び悩み	7	33%
原価と販売価格	6	29%
顧客からの品質要求への対応	5	24%

サービス業

項目	回答数	割合
従業員の高齢化への対策	26	62%
売上の伸び悩み	19	45%
収益の確保	19	45%
人材の確保や教育	19	45%
原価と販売価格	16	38%

回答状況としては、人材に関する課題をあげている業種では、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少なからずいることが想定される。人材確保ニーズに対して支援を講じる施策が求められている。人材よりも他の課題に重点を置く業種については、それぞれの業種の特徴が反映された回答になっていると考えられる。

(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、上位回答を抜粋表示)

建設業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	44	34%
人材確保等の相談	44	34%
資金繰り	19	15%
人材育成の研修・相談	14	11%
事業承継	9	7%

製造業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	26	41%
人材確保等の相談	13	21%
資金繰り	10	16%
人材育成の研修・相談	10	16%
DXの推進	7	11%

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	17	46%
各種補助金・助成金申請	15	41%
経営状況の確認	3	8%
資金繰り	3	8%
SDGsに関する事業活動	3	8%

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	26	31%
資金繰り	13	16%
経営状況の確認	12	14%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	12	14%
経営課題の洗い出し	11	13%

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	26%
経営状況の確認	6	22%
税制の情報提供	5	19%
資金繰り	4	15%
事業計画の策定	3	11%

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	12	46%
経営状況の確認	5	19%
資金繰り	4	15%
経営課題の洗い出し	3	12%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	3	12%

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	12	57%
経営状況の確認	5	24%
経営課題の洗い出し	4	19%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	3	14%
資金繰り	3	14%

サービス業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	18	43%
各種補助金・助成金申請	16	38%
資金繰り	7	17%
事業承継	6	14%
事業計画の策定	4	10%

運輸業・郵便業とサービス業は「人材確保等の相談」が回答数トップとなり、それ以外の業種では「各種補助金・助成金申請」が回答数トップとなった。運輸業・郵便業とサービス業についても、回答数2位は「各種補助金・助成金申請」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。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、補助金の活用による設備投資であっても必ず自己負担が発生するため、補助事業実施によって期待した効果が得られない場合は、大きく経営状況が毀損する恐れがあることを事業者は認識すべきである。

また、全ての事業者の回答に「資金繰り」が上位にランクインしている。売上が安定しない場合や入金より出金が先行する場合には、特に資金繰り管理が重要であるため、課題意識が高い点は良いことである。経営支援機関としても、資金繰りのポイントや資金繰り改善の手法などについて積極的に事業者には知らせ、経営体力の向上を図っていくことが重要と思われる。

(7)問7のクロス分析

(質問内容)

- ・10-1: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。
- ・10-2: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。
- ・10-3: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。
- ・10-4: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。
- ・10-5: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)を雇い入れましたか。

	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	
10-1	はい	29%	28%	36%	37%	40%	35%	20%	34%
	いいえ	69%	67%	61%	63%	57%	65%	72%	64%
10-2	はい	15%	14%	25%	21%	19%	14%	14%	12%
	いいえ	84%	81%	70%	79%	79%	86%	74%	86%
10-3	はい	28%	22%	45%	35%	26%	16%	35%	39%
	いいえ	70%	71%	48%	65%	70%	84%	55%	59%
10-4	はい	36%	40%	53%	56%	45%	57%	31%	24%
	いいえ	61%	54%	43%	44%	53%	43%	60%	72%
10-5	はい	34%	38%	55%	54%	60%	54%	28%	28%
	いいえ	64%	57%	41%	46%	38%	43%	63%	69%

	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	
10-1	はい	31%	22%	39%	35%	54%	33%	30%	29%
	いいえ	65%	70%	49%	65%	42%	67%	68%	71%
10-2	はい	19%	15%	16%	4%	21%	24%	10%	10%
	いいえ	77%	74%	67%	96%	75%	71%	88%	90%
10-3	はい	23%	19%	37%	38%	67%	43%	30%	31%
	いいえ	77%	74%	49%	62%	29%	57%	68%	69%
10-4	はい	27%	19%	29%	15%	46%	48%	44%	48%
	いいえ	73%	74%	57%	85%	50%	52%	54%	52%
10-5	はい	31%	26%	33%	38%	38%	33%	34%	43%
	いいえ	65%	67%	51%	62%	63%	67%	60%	57%

10-1 の設備投資に関する質問では、1年前の調査と比べて「はい」との回答割合が増えた業種は、製造業と卸売業・小売業であった。製造業はほぼ回答割合の数値が変動していないため、設備投資の姿勢に大きく前向きに変化したのは卸売業・小売業のみということになる。ポストコロナを見越した動きと

思われる。コロナ禍で特に大きな影響を受けた宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業については設備投資に消極的な姿勢が感じられるが、資金的な問題があり設備投資を進めづらい状況であることも一因として考えられる。

10-2 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 化の動きは一段落した状況である。

10-3 の新商品やサービスの開発に関する質問については、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、サービス業が「はい」の回答割合が微増、その他の業種では減少した。コロナ禍対応やポストコロナ対応で本来は積極的に新商品やサービスの開発への取り組みを期待したいが、長引くコロナ禍によって息切れや諦めといった状況がうかがえる。

10-4 の働き方改革に関する質問については、建設業、製造業、運輸業・郵便業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業が「はい」の回答割合が増えた。これらの業種は、問 3 の雇用状況の質問の DI 値がマイナスの業種であり、人手不足感が強い業種ほど働き方改革に前向きに取り組もうとしている状況がうかがえる。

10-5 の新規の雇い入れに関する質問については、建設業、宿泊業・飲食サービス業、サービス業が「はい」の回答割合が増えた。これらの業種は、10-4 の質問と同様、問 3 の雇用状況の質問の DI 値がマイナスの業種である。10-4 の結果と人材採用が難しくなっている状況を踏まえると、人手不足を解消するために人材を採用しようとするが業種によっては難しく、そのような業種は働き方改革で生産性向上を検討するといった事業者の姿勢がうかがえる。

<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、10-1、10-3、10-4、10-5

	全体(母数:554)			臨海部					
				大企業(母数:13)			臨海部みなし大企業(母数:7)		
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
10-1	32%	64%	4%	85%	15%	0%	43%	57%	0%
10-3	31%	66%	4%	54%	46%	0%	29%	71%	0%
10-4	38%	58%	4%	100%	0%	0%	86%	14%	0%
10-5	39%	58%	4%	92%	8%	0%	86%	14%	0%

	臨海部以外						中小企業(母数:527)		
	大企業(母数:3)			みなし大企業(母数:1)					
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
10-1	67%	33%	0%	0%	100%	0%	30%	66%	4%
10-3	67%	33%	0%	0%	0%	100%	30%	66%	4%
10-4	67%	33%	0%	0%	100%	0%	36%	60%	4%
10-5	100%	0%	0%	0%	100%	0%	36%	60%	4%

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、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10-1、10-3、10-4のいずれかで「はい」と回答した臨海部企業の割合	13	13	100.0%
経営革新に取り組んだ中小企業の割合	設問10-1、10-3、10-4のいずれかで「はい」と回答した中小企業の割合	297	535	55.5%
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	213	551	38.7%
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	169	551	30.7%

「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、該当回答者の半数強が取り組んでいる。コロナ禍の環境下においては、過酷な経営環境を耐えることが重要であったが、ポストコロナでは経営を安定させることが求められる。短期的な視点ではなく中長期的な視点を持ち、戦略的に経営革新に取り組んでいくことが必要となる。

「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3割弱に留まった。ポストコロナで外部環境変化は確実に起こるため、今後事業を継続させるためには、新しい商品やサービスの開発に中長期的な視点で取り組んでいくことの必要性を経営支援機関は発信していくことが求められる。