

千葉市企業動向調査

第9回

(2023年度上期)

千 葉 市

2023年11月

【目次】

1. 調査概要

(1) 調査目的	1
(2) 調査対象	1
(3) 調査時期	1
(4) 調査方法・件数	1
(5) 調査機関	1
(6) 報告書を読むに当たっての注意点	2

2. 千葉市内企業の景況（2023 年度上期）

(1) 業況判断	3
(2) 主要項目の BSI・DI 推移	5
(3) 項目別 BSI・DI 推移	1 2
(4) 設備投資に関する現況	2 4
(5) 千葉市内企業の現況	2 6

3. 付帯調査

(1) 調査目的	2 8
(2) 調査結果のまとめ	2 8
(3) 調査結果	3 0

4. ヒアリング調査結果

(1) ヒアリング調査対象選定の考え方	4 6
(2) 各社のヒアリング調査結果	4 6

5. 調査に基づく事業提案

(1) アンケート調査の分析	5 0
(2) 支援策の方向性	5 3

<資料編>

(1) 調査票	5 6
(2) 同封チラシ	6 0

1. 調査概要

(1) 調査目的

千葉市内の企業や事業所の業績の推移やビジネスの方向性、課題などを把握することにより、効果的な支援策等を企画する際の一助とするため、アンケート調査及びヒアリング調査を一連の「企業動向調査」として、半期毎に年2回実施する。

(2) 調査対象

千葉市に本社を置く企業及び千葉市に事業所を置く企業とする。調査対象数は2,000件とし、総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」における事業所数の業種分布に沿って出力件数を按分し、株式会社東京商工リサーチの企業情報データベースより業種・規模毎に無作為抽出した。

【調査対象件数・アンケート調査回収数内訳】

		件数	回収数	回収率
全 体		2,000	691	34.6
業 種 別	製造業	72	32	44.4
	非製造業	1,928	659	34.2
	建設業	190	63	33.2
	運輸・通信業※1	78	34	43.6
	卸・小売業	512	191	37.3
	飲食・宿泊業	244	48	19.7
	サービス業※2	437	138	31.6
	その他非製造業※3	467	185	39.6

※1 運輸・通信業……「G.情報通信業」、「H.運輸業、郵便業」

※2 サービス業………「L.学術研究、専門・技術サービス業」、「N.生活関連サービス業、娯楽業」、「Q.複合サービス事業」、「R.サービス業（他に分類されない）」

※3 その他非製造業…「A.農業、林業」、「F.電気・ガス・熱供給・水道業」、「J.金融業、保険業」、「K.不動産業、物品賃貸業」、「O.教育、学習支援業」、「P.医療、福祉」

(3) 調査時期

- ・アンケート調査 2023年7月12日（水）～8月10日（木）
- ・ヒアリング調査 2023年10月3日（火）～10月16日（月）

(4) 調査方法・件数

- ・アンケート調査 郵送調査及びWEB調査 2,000件 回収数691件（回収率34.6%）
- ・ヒアリング調査 訪問調査 3件

(5) 調査機関

株式会社東京商工リサーチ千葉支店及び本社市場調査部

(6) 報告書を読むに当たっての注意点

- 報告書本文中の比率はすべて百分率(%)で表し、小数点第2位以下を四捨五入している。そのため単一回答であっても構成比の合計が100%にならない場合がある。
- 複数回答の設問は、回答が2つ以上あり得るため、構成比の合計が100%を上回る場合がある。
- 図表中の「N」(Number of casesの略)とは設問に対する回答件数の総数を示しており、回答者の構成比(%)を算出するための基数である。
- 図表中の全体件数とは各設問に回答した件数であり、属性情報について未回答の企業もいるため、全体件数と規模別や業種別の件数が合致しない場合がある。
- BSI(Business Survey Index)とは、前期と比較した調査時点における景気の「方向性」を示した景況判断指数であり、景気の前向き及び先行きを捉えることができる指数である。例えば業況の場合、数値がプラスであれば景気の見通しは上向きの局面、マイナスであれば景気の見通しは後退の局面と判断している企業が多いということが分かる。そのため、本報告書では四半期単位の短いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。(例:売上、経常損益、資金繰り等)
なお、本報告書におけるBSIの前期、今期、来期の各期間は以下の通り。
前期:2023年1~3月期
今期:2023年4~6月期
来期:2023年7~9月期
- DI(Diffusion Index)とは、調査時点における景気の「現状(水準)」を示した景況判断指数であり、足元の景気の動向を捉えることができる指数である。例えば業況の場合、数値がプラスであればその時点の景気は拡大、マイナスであれば景気は縮小と判断している企業が多いということが分かる。そのため、本報告書では半期単位の長いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。(例:人材過不足、生産設備、営業用設備等)
なお、本報告書におけるDIの前期、今期、来期の各期間は以下の通り。
前期:2022年上期(4~9月)
今期:2022年下期(10~3月)
来期:2023年上期(4~9月)
- 本報告書における従業員規模別の区分については、中小企業基本法の定義において卸売業、サービス業、小売業で小規模事業者とされる「5人以下」、製造業その他で小規模事業者とされる「6人~20人」、中小企業である「21人以上」の3つの区分としている。
- 以降の文章における記載ルールについては以下の通り。
±20ポイント以上:「極端に」
±20ポイント未満6ポイント以上:「大きく」
±6ポイント未満2ポイント以上:「やや」
±2ポイント未満:「同様」

2. 千葉市内企業の景況（2023年度上期）

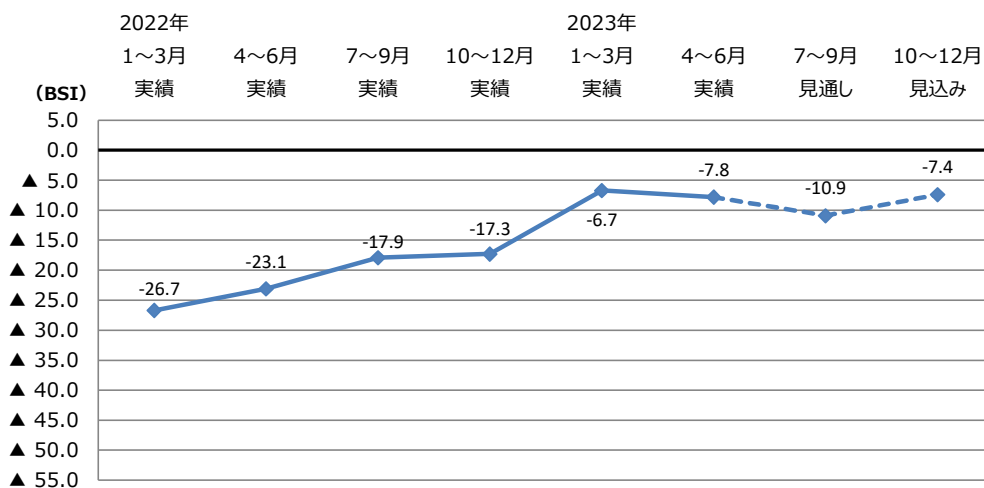
（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 1.1 ポイント低下した 先行きについては今期から 3.1 ポイント低下する見通し

【ポイント】













































- 市内企業の業況判断 BSI は、前期から今期にかけて（▲6.7→▲7.8）と前期と同様で推移した。
- 先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲10.9）と低調感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（▲7.4）と厳しさがやや和らぐと見込まれている。
- 従業員規模別にみると、前期から今期にかけて、5人以下の規模では厳しさがやや和らいだ。
- 業種別にみると、前期から今期にかけて飲食・宿泊業は（14.9→21.3）と好調感が大きく強まった。製造業は（9.6→▲12.9）と極端に悪化に転じ、建設業は（▲7.9→▲22.2）と厳しさが大きく強まった。なお、建設業の来期の見通しは（▲14.3）と厳しさが大きく和らぐと見込まれている。
- なお、業況の判断理由については、多い順に「国内需要（売上）の動向」「仕入価格の動向」「販売価格の動向」となった。

【業況判断BSIの推移】









		業況判断BSI=良い%-悪い%				
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	今期-前期	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 6.7	▲ 7.8	▲ 1.1	▲ 10.9	▲ 7.4
規模別	5人以下	▲ 17.6	▲ 15.1	2.5	▲ 19.4	▲ 16.7
	6人～20人	▲ 2.2	▲ 7.9	▲ 5.7	▲ 5.3	0.4
	21人以上	5.1	3.5	▲ 1.6	▲ 3.5	▲ 2.9
業種別	製造業	9.6	▲ 12.9	▲ 22.5	▲ 12.9	▲ 12.9
	非製造業	▲ 7.4	▲ 7.6	▲ 0.2	▲ 10.8	▲ 7.2
	建設業	▲ 7.9	▲ 22.2	▲ 14.3	▲ 12.7	0.0
	運輸・通信業	▲ 14.8	▲ 15.6	▲ 0.8	▲ 18.8	▲ 15.6
	卸・小売業	▲ 14.2	▲ 10.6	3.6	▲ 17.0	▲ 12.9
	飲食・宿泊業	14.9	21.3	6.4	▲ 2.1	10.4
	サービス業	▲ 1.5	▲ 3.1	▲ 1.6	▲ 12.1	▲ 13.7
その他非製造業	▲ 8.9	▲ 8.9	0.0	▲ 3.9	▲ 2.2	

【従業員規模別、業種別動向】

	2023年1～3月 前期実績	2023年4～6月 今期実績	2023年7～9月 来期見通し	2023年10～12月 来々期見込み
5人以下	 ▲ 17.6	 ▲ 15.1	 ▲ 19.4	 ▲ 16.7
6人～20人	 ▲ 2.2	 ▲ 7.9	 ▲ 5.3	 0.4
21人以上	 5.1	 3.5	 ▲ 3.5	 ▲ 2.9
製造業	 9.6	 ▲ 12.9	 ▲ 12.9	 ▲ 12.9
非製造業	 ▲ 7.4	 ▲ 7.6	 ▲ 10.8	 ▲ 7.2
建設業	 ▲ 7.9	 ▲ 22.2	 ▲ 12.7	 0.0
運輸・通信業	 ▲ 14.8	 ▲ 15.6	 ▲ 18.8	 ▲ 15.6
卸・小売業	 ▲ 14.2	 ▲ 10.6	 ▲ 17.0	 ▲ 12.9
飲食・宿泊業	 14.9	 21.3	 ▲ 2.1	 10.4
サービス業	 ▲ 1.5	 ▲ 3.1	 ▲ 12.1	 ▲ 13.7
その他非製造業	 ▲ 8.9	 ▲ 8.9	 ▲ 3.9	 ▲ 2.2

※前期から今期、今期から来期にかけてBSIで10ポイント以上差がある業種については、矢印を表記している。

※天気マークの基準は以下の図のとおり。

天気						
BSI	20.0以上	19.9～6.0	5.9～0.0	▲0.1～▲5.9	▲6.0～▲19.9	▲20.0以下

(2) 主要項目のBSI・DI推移

【主要項目の推移】

主要項目	前期から今期の推移と先行きの見通し
1. 売上 BSI (増加%—減少%)	【今期】 3.3 と、前期 (4.0) よりも <u>0.7 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は 0.7 と、今期よりも <u>2.6 ポイント低下</u> する見通し
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲6.3 と、前期 (▲5.8) よりも <u>0.5 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲7.2 と、今期よりも <u>0.9 ポイント低下</u> する見通し
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲5.8 と、前期 (▲7.0) と <u>1.2 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲6.0 と、今期よりも <u>0.2 ポイント低下</u> する見通し
4. 人材過不足 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲35.3 と、前期 (▲36.0) よりも <u>0.7 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は 7.0 と、 <u>不足から過剰に転じる</u> 見通し
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲6.5 と、前期 (▲7.0) と <u>0.5 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲5.8 と、今期と同様で推移する見通し
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲7.2 と、前期 (▲9.1) と <u>1.9 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲7.4 と、今期と同様で推移する見通し

BSI	2023年	2023年	今期—前期	2023年	2023年
	1~3月 実績	4~6月 実績		7~9月 見通し	10~12月 見込み
1. 売上BSI	4.0	3.3	▲ 0.7	0.7	2.7
2. 経常損益BSI	▲ 5.8	▲ 6.3	▲ 0.5	▲ 7.2	▲ 5.5
3. 資金繰りBSI	▲ 7.0	▲ 5.8	1.2	▲ 6.0	▲ 6.2
DI	2022年度	2022年度	今期—前期	2023年度	2023年度
	上期 実績	下期 実績		上期 見通し	下期 見込み
4. 人材過不足DI	▲ 36.0	▲ 35.3	0.7	7.0	▲ 3.6
5. 生産設備DI	▲ 7.0	▲ 6.5	0.5	▲ 5.8	▲ 5.8
6. 営業用設備DI	▲ 9.1	▲ 7.2	1.9	▲ 7.4	▲ 8.7

①売上BSI

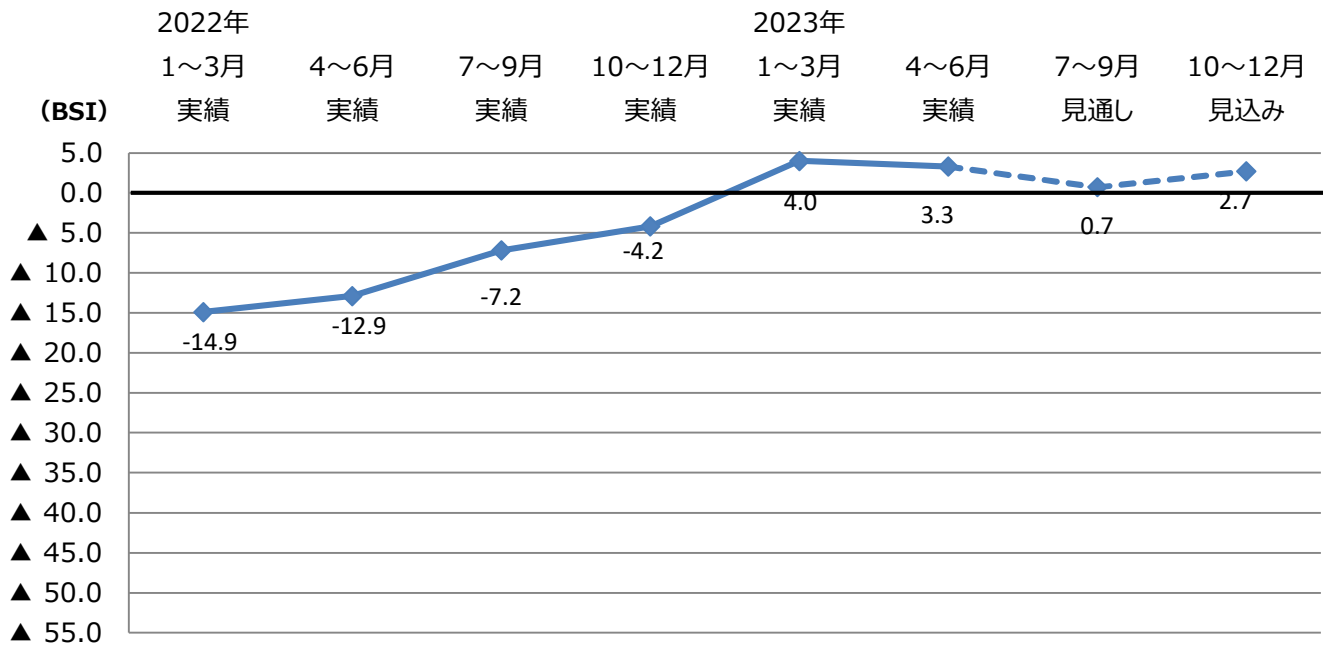
売上BSIは、前期から今期にかけて（4.0→3.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（0.7）と増加幅がやや縮小する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（2.7）と来期より増加幅がやや拡大すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下は（▲10.3→▲7.2）と減少幅がやや縮小し、21人以上は（26.0→18.6）と増加幅が大きく縮小した。

業種別にみると、製造業では（12.9→▲6.4）、建設業では（1.6→▲14.3）とともに大きく減少に転じ、飲食・宿泊業では（38.3→43.7）と増加幅がやや拡大した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI = 増加% - 減少%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		4.0	3.3	0.7	2.7
規模別	5人以下	▲ 10.3	▲ 7.2	▲ 7.6	▲ 7.8
	6人～20人	4.0	3.6	1.3	6.4
	21人以上	26.0	18.6	14.7	15.2
業種別	製造業	12.9	▲ 6.4	6.4	6.5
	非製造業	3.6	3.7	0.4	2.5
	建設業	1.6	▲ 14.3	▲ 3.2	8.1
	運輸・通信業	▲ 3.2	3.2	▲ 9.6	▲ 3.2
	卸・小売業	▲ 5.8	▲ 4.7	▲ 10.6	▲ 7.0
	飲食・宿泊業	38.3	43.7	18.8	25.6
	サービス業	10.6	11.3	6.0	1.6
	その他非製造業	1.1	2.8	6.3	6.4

②経常損益BSI

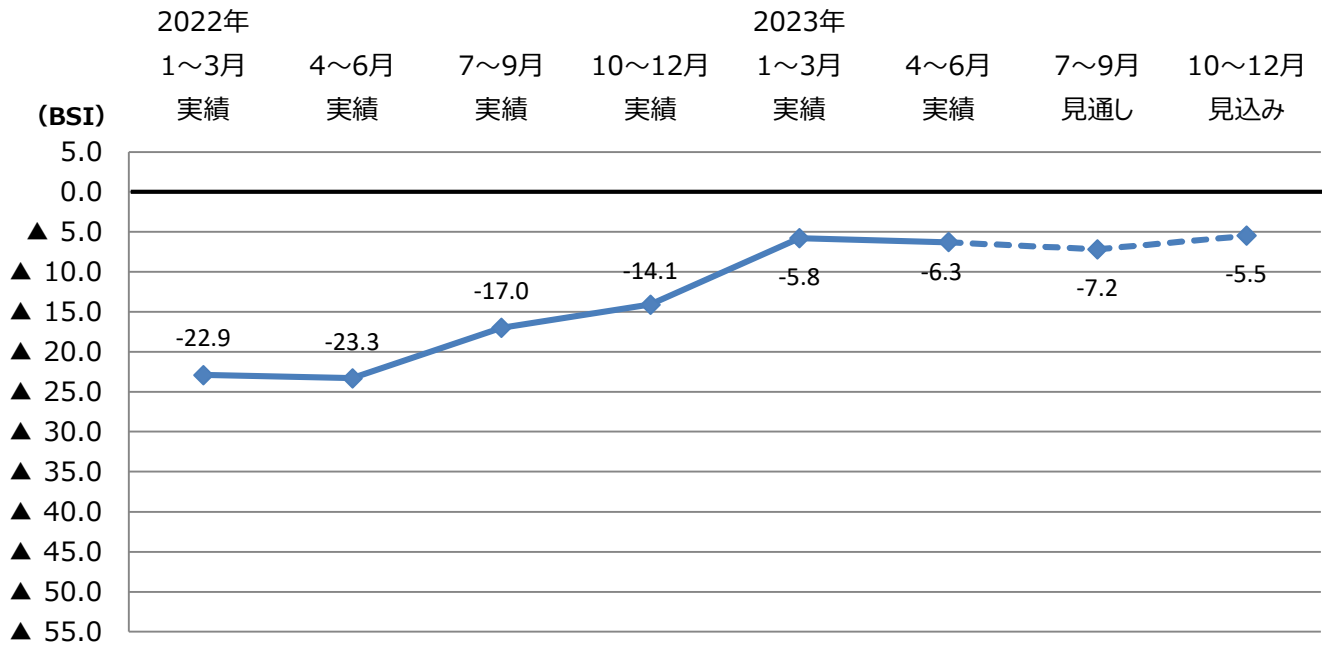
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲5.8→▲6.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲7.2）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（▲5.5）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上で（12.4→5.9）と好調さが大きく弱まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（13.7→20.0）と大きく改善し、製造業では（9.6→▲9.6）、建設業では（▲13.1→▲26.2）とともに10ポイント以上悪化した。

【経常損益BSIの推移】



		経常損益BSI=好転%-悪化%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 5.8	▲ 6.3	▲ 7.2	▲ 5.5
規模別	5人以下	▲ 16.8	▲ 14.0	▲ 13.3	▲ 13.6
	6人～20人	▲ 6.9	▲ 6.9	▲ 7.3	▲ 3.2
	21人以上	12.4	5.9	3.6	4.2
業種別	製造業	9.6	▲ 9.6	▲ 3.2	6.4
	非製造業	▲ 6.7	▲ 6.2	▲ 7.4	▲ 6.1
	建設業	▲ 13.1	▲ 26.2	▲ 13.3	▲ 3.4
	運輸・通信業	▲ 9.4	▲ 3.2	▲ 9.4	▲ 6.5
	卸・小売業	▲ 12.5	▲ 14.2	▲ 14.5	▲ 11.7
	飲食・宿泊業	13.7	20.0	2.2	6.8
	サービス業	▲ 1.6	0.0	▲ 5.5	▲ 8.7
	その他非製造業	▲ 6.6	▲ 2.3	▲ 1.2	▲ 2.4

③資金繰りBSI

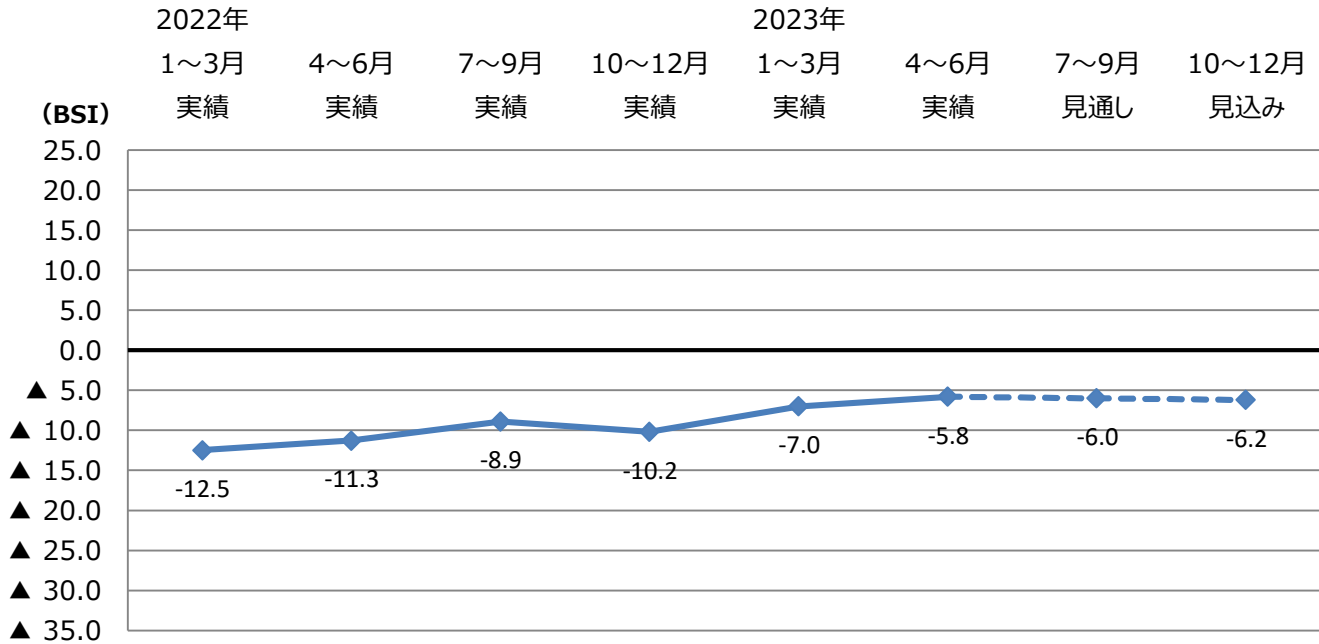
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲7.0→▲5.8）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲6.0）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（▲6.2）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（▲6.2→▲3.8）と窮屈感がやや緩和した。

業種別にみると、製造業では（6.9→0.0）と容易さが大きく弱まり、飲食・宿泊業では（▲2.5→2.5）、サービス業では（▲8.7→▲4.0）とともにやや改善した。

【資金繰りBSIの推移】



		資金繰りBSI = 好転% - 悪化%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 7.0	▲ 5.8	▲ 6.0	▲ 6.2
規模別	5人以下	▲ 12.5	▲ 13.1	▲ 11.1	▲ 9.8
	6人～20人	▲ 6.2	▲ 3.8	▲ 5.3	▲ 2.8
	21人以上	1.8	2.9	1.8	▲ 3.6
業種別	製造業	6.9	0.0	▲ 7.4	▲ 3.7
	非製造業	▲ 7.6	▲ 6.1	▲ 5.9	▲ 6.3
	建設業	▲ 5.0	▲ 3.3	▲ 5.0	0.0
	運輸・通信業	▲ 20.0	▲ 20.0	▲ 16.6	▲ 20.0
	卸・小売業	▲ 11.2	▲ 11.2	▲ 9.0	▲ 10.7
	飲食・宿泊業	▲ 2.5	2.5	7.5	5.0
	サービス業	▲ 8.7	▲ 4.0	▲ 5.6	▲ 7.8
	その他非製造業	▲ 2.9	▲ 2.9	▲ 4.7	▲ 3.0

④人材過不足DI

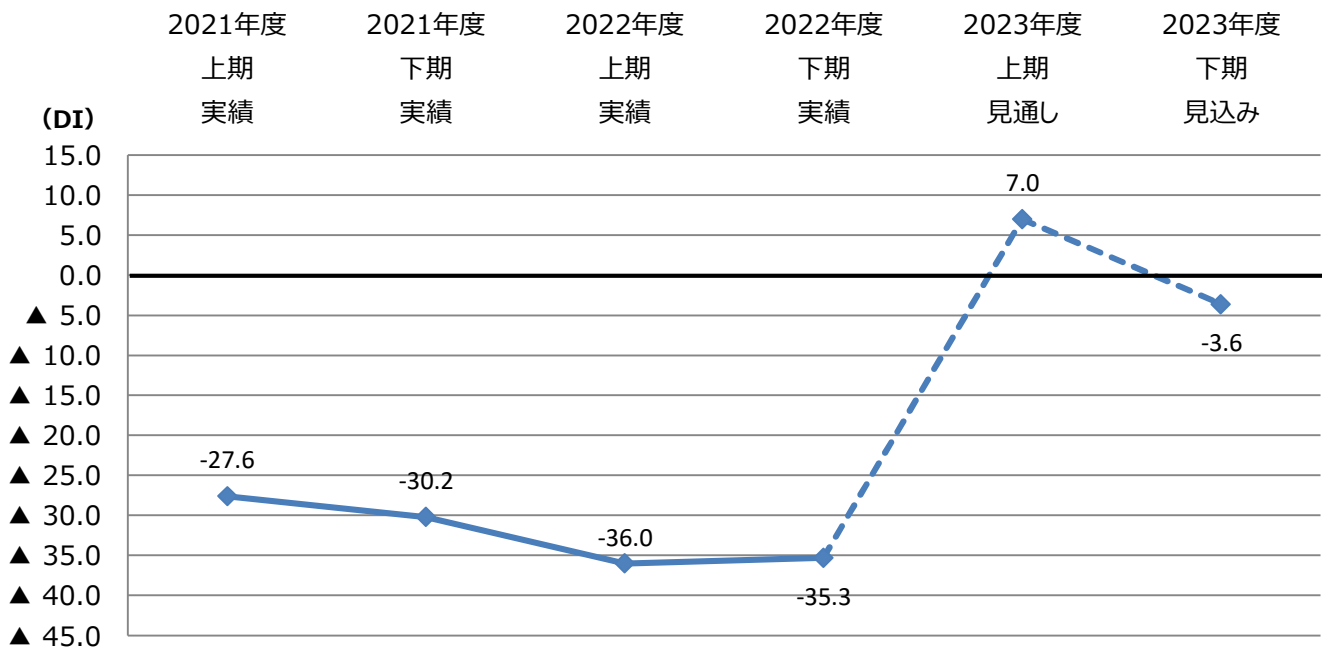
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲36.0→▲35.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（7.0）と極端に過剰に転じる見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（▲3.6）と大きく不足に転じる見込みである。

従業員規模別にみると、21人以上で（▲50.2→▲53.1）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、運輸・通信業では（▲45.7→▲33.3）と不足感が大きく改善し、飲食・宿泊業では（▲48.8→▲60.0）と不足感が大きく強まった。

【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI = 過剰% - 不足%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		▲ 36.0	▲ 35.3	7.0	▲ 3.6
規模別	5人以下	▲ 18.4	▲ 19.1	1.2	▲ 16.1
	6人～20人	▲ 42.0	▲ 39.9	8.8	4.5
	21人以上	▲ 50.2	▲ 53.1	15.3	5.6
業種別	製造業	▲ 23.1	▲ 26.7	24.2	3.8
	非製造業	▲ 36.5	▲ 35.6	6.2	▲ 3.9
	建設業	▲ 44.1	▲ 50.8	▲ 1.6	▲ 19.3
	運輸・通信業	▲ 45.7	▲ 33.3	15.6	▲ 6.0
	卸・小売業	▲ 26.5	▲ 21.5	7.6	▲ 5.5
	飲食・宿泊業	▲ 48.8	▲ 60.0	0.0	▲ 13.7
	サービス業	▲ 40.9	▲ 36.8	6.7	▲ 3.7
	その他非製造業	▲ 35.7	▲ 38.5	7.2	5.5

⑤生産設備DI

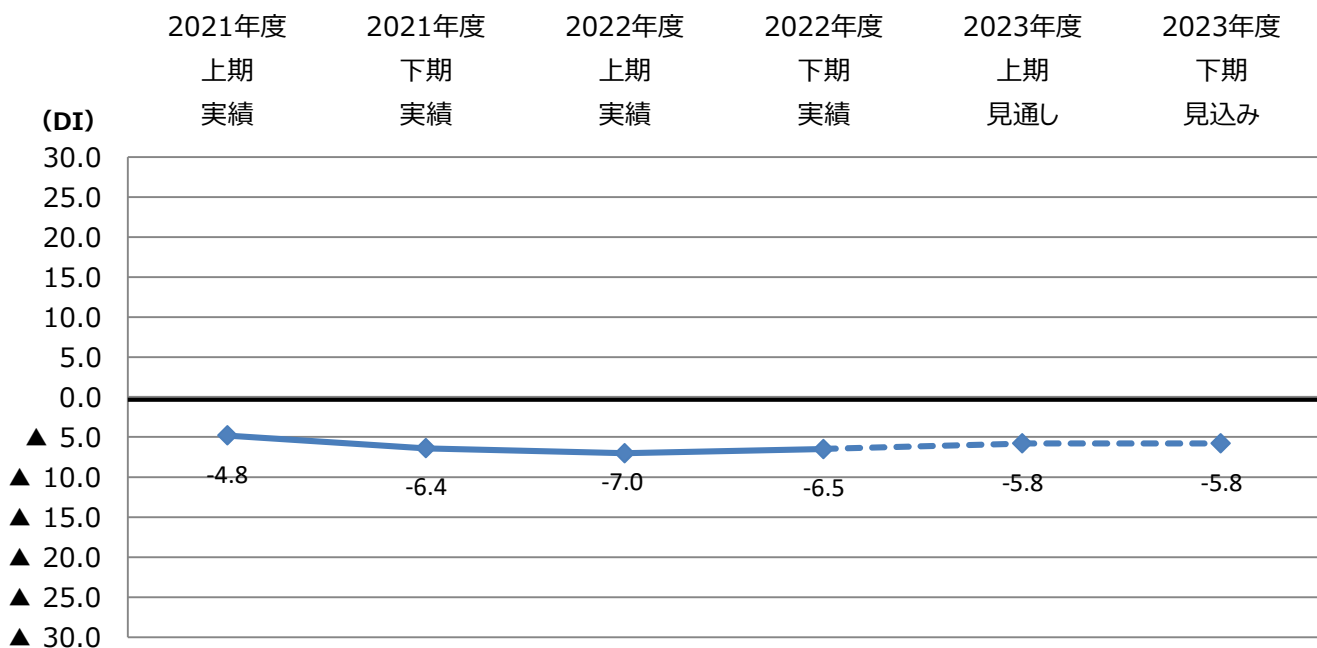
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲7.0→▲6.5）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（▲5.8）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（▲5.8）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、サービス業では（▲11.5→▲3.5）と不足感が大きく改善し、飲食・宿泊業では（▲12.5→▲21.7）と不足感が大きく強まった。

【生産設備DIの推移】



		生産設備DI = 過剰% - 不足%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全 体		▲ 7.0	▲ 6.5	▲ 5.8	▲ 5.8
規 模 別	5人以下	▲ 10.4	▲ 8.8	▲ 7.8	▲ 9.1
	6人～20人	▲ 4.2	▲ 5.3	▲ 3.9	▲ 2.3
	21人以上	▲ 6.0	▲ 4.7	▲ 5.6	▲ 5.7
業 種 別	製造業	▲ 8.3	▲ 12.0	▲ 4.0	▲ 8.0
	非製造業	▲ 6.9	▲ 6.1	▲ 5.9	▲ 5.6
	建設業	2.4	▲ 7.9	▲ 8.1	▲ 5.6
	運輸・通信業	▲ 8.7	▲ 13.0	▲ 14.3	▲ 19.0
	卸・小売業	▲ 6.3	▲ 5.7	▲ 5.0	▲ 4.0
	飲食・宿泊業	▲ 12.5	▲ 21.7	▲ 13.0	▲ 8.7
	サービス業	▲ 11.5	▲ 3.5	▲ 3.6	▲ 3.6
	その他非製造業	▲ 5.9	▲ 2.8	▲ 4.8	▲ 5.7

⑥ 営業用設備DI

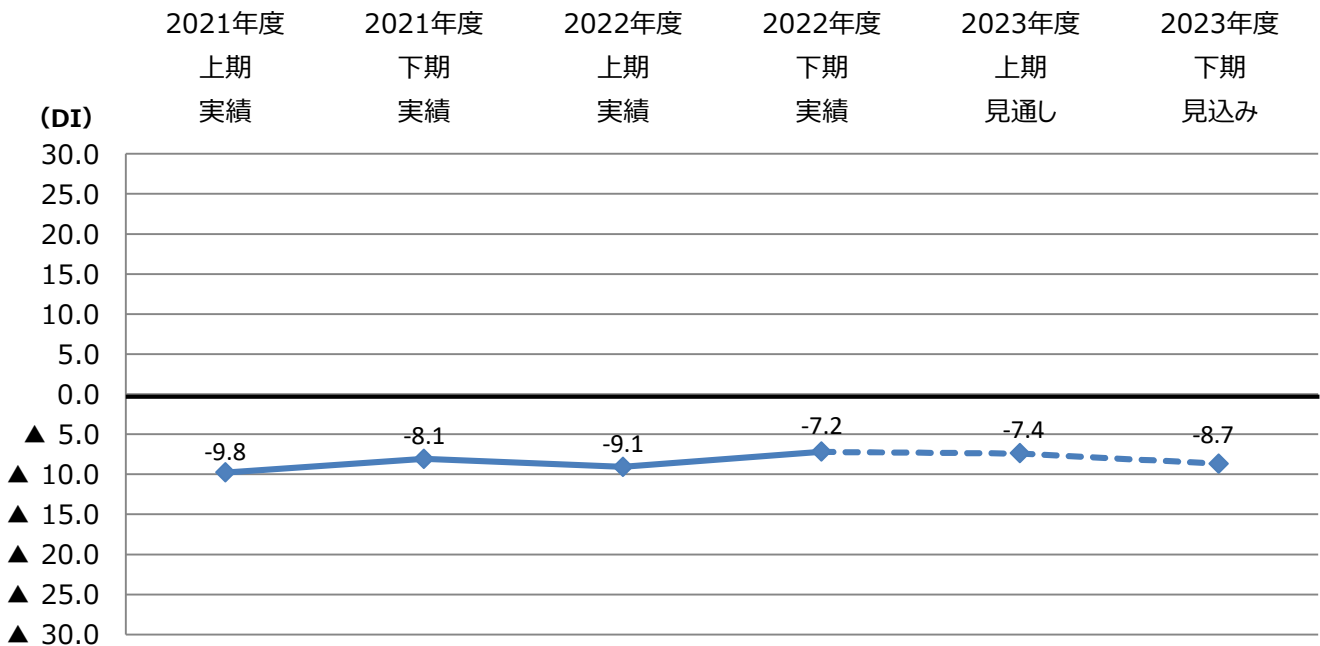
営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲9.1→▲7.2）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（▲7.4）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（▲8.7）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（▲10.8→▲5.4）と不足感がやや改善した。

業種別にみると、製造業では（▲8.3→▲14.8）と不足感が大きく強まった。

【営業用設備DIの推移】



		営業用設備DI = 過剰% - 不足%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		▲ 9.1	▲ 7.2	▲ 7.4	▲ 8.7
規模別	5人以下	▲ 10.7	▲ 11.4	▲ 12.1	▲ 12.1
	6人～20人	▲ 10.8	▲ 5.4	▲ 5.9	▲ 7.1
	21人以上	▲ 5.3	▲ 3.7	▲ 3.8	▲ 6.0
業種別	製造業	▲ 8.3	▲ 14.8	▲ 7.4	▲ 7.4
	非製造業	▲ 9.1	▲ 6.7	▲ 7.3	▲ 8.7
	建設業	▲ 8.0	▲ 7.0	0.0	▲ 9.5
	運輸・通信業	▲ 14.8	▲ 13.6	▲ 14.3	▲ 23.8
	卸・小売業	▲ 11.2	▲ 5.7	▲ 3.2	▲ 4.1
	飲食・宿泊業	▲ 14.8	▲ 10.4	▲ 17.2	▲ 13.8
	サービス業	▲ 10.2	▲ 6.9	▲ 8.9	▲ 7.8
	その他非製造業	▲ 3.6	▲ 5.4	▲ 9.1	▲ 9.9

(3) 項目別BSI・DI推移

【項目別BSI・DI推移】

項目	前期から今期の推移と先行きの見通し
1. 国内需要 BSI (拡大%—縮小%)	【今期】 ▲0.5 と、前期 (▲1.0) よりも <u>0.5 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲2.6 と、今期よりも減少幅がやや拡大する見通し
2. 海外需要 BSI (拡大%—縮小%)	【今期】 ▲2.0 と、前期 (▲4.5) よりも <u>2.5 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲2.9 と、今期と同様で推移する見通し
3. 金融機関の融資態度 BSI (緩い%—厳しい%)	【今期】 ▲5.1 と、前期 (▲5.2) よりも <u>0.1 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲5.8 と、今期と同様で推移する見通し
4. 仕入価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 55.8 と、前期 (53.8) よりも <u>2.0 ポイント上昇 (上昇傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 49.7 と、今期よりも上昇傾向が大きく弱まる見通し
5. 販売価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 28.7 と、前期 (28.0) よりも <u>0.7 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は 26.3 と、今期よりもやや上昇傾向が弱まる見通し
6. 在庫水準 BSI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲1.6 と、前期 (▲2.4) よりも <u>0.8 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲3.3 と、今期と同様で推移する見通し
7. 労働時間 DI (増加%—減少%)	【今期】 6.3 と、前期 (6.3) から増減なし (同様) 【先行き】 来期は▲23.1 と、今期よりも減少に転じる見通し
8. 賃金水準 DI (増加%—減少%)	【今期】 25.3 と、前期 (19.8) よりも <u>5.5 ポイント上昇 (増加傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 17.0 と、今期よりも増加傾向が大きく弱まる見通し
9. 人材採用 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 ▲28.0 と、前期 (▲0.5) よりも <u>27.5 ポイント下降 (消極性が強まる)</u> 【先行き】 来期は 14.0 と、今期よりも積極性に転じる見通し
10. 人材育成 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 5.6 と、前期 (7.8) よりも <u>2.2 ポイント下降 (積極性が弱まる)</u> 【先行き】 来期は 6.9 と、今期と同様で推移する見通し
11. 研究開発投資 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲9.0 と、前期 (▲13.0) よりも <u>4.0 ポイント上昇 (不足感が弱まる)</u> 【先行き】 来期は▲9.2 と、今期と同様で推移する見通し

BSI	2023年 1~3月 実績	2023年 4~6月 実績	今期-前期	2023年 7~9月 見通し	2023年 10~12月 見込み
	1. 国内需要BSI	▲ 1.0	▲ 0.5	0.5	▲ 2.6
2. 海外需要BSI	▲ 4.5	▲ 2.0	2.5	▲ 2.9	▲ 3.1
3. 融資態度BSI	▲ 5.2	▲ 5.1	0.1	▲ 5.8	▲ 6.3
4. 仕入価格BSI	53.8	55.8	2.0	49.7	47.5
5. 販売価格BSI	28.0	28.7	0.7	26.3	25.6
6. 在庫水準BSI	▲ 2.4	▲ 1.6	0.8	▲ 3.3	▲ 4.4
DI	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	今期-前期	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
	7. 労働時間DI	6.3	6.3	0.0	▲ 23.1
8. 賃金水準DI	19.8	25.3	5.5	17.0	19.6
9. 人材採用DI	▲ 0.5	▲ 28.0	▲ 27.5	14.0	5.7
10. 人材育成DI	7.8	5.6	▲ 2.2	6.9	11.3
11. 研究開発投資DI	▲ 13.0	▲ 9.0	4.0	▲ 9.2	▲ 8.9

①国内需要BSI

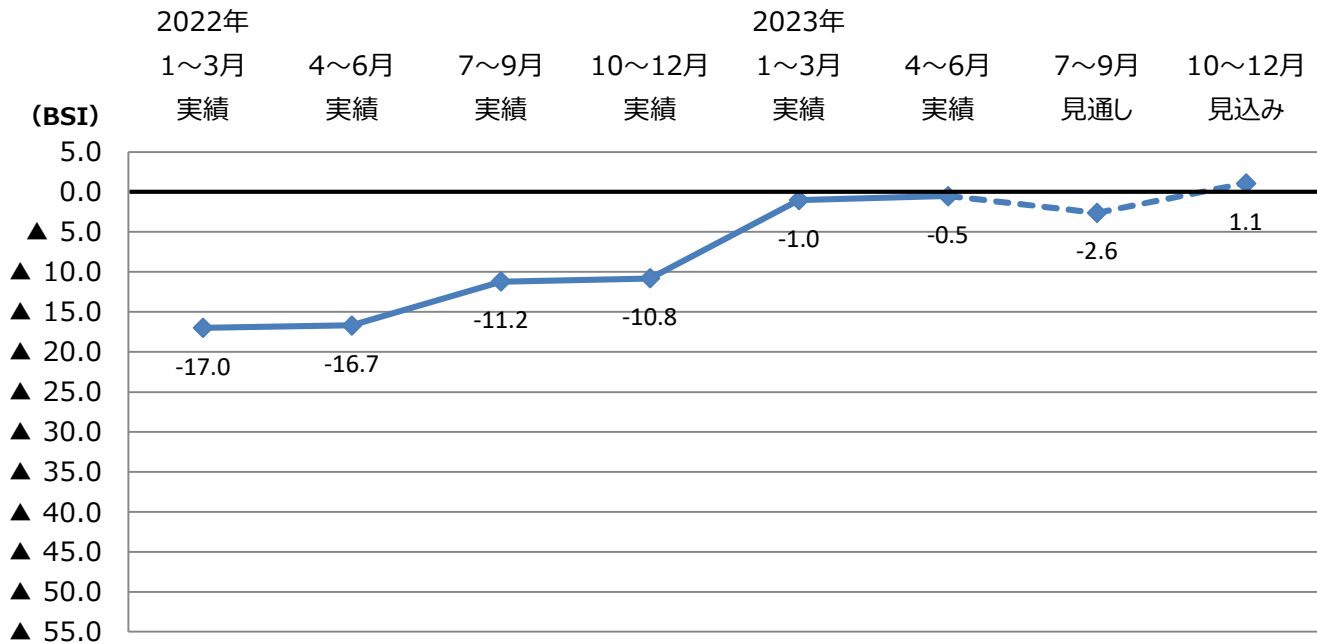
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲1.0→▲0.5）と前期並で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲2.6）と減少幅がやや拡大する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（1.1）と増加にやや転じると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下では（▲11.6→▲8.8）と前期から今期で減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（25.0→36.3）と大きく改善し、製造業では（12.9→0.0）と増加幅が大きく縮小し、建設業では（▲4.9→▲16.4）と減少幅が大きく拡大した。

【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 1.0	▲ 0.5	▲ 2.6	1.1
規模別	5人以下	▲ 11.6	▲ 8.8	▲ 11.2	▲ 7.0
	6人～20人	▲ 1.0	▲ 3.3	▲ 0.4	4.2
	21人以上	13.9	15.2	8.1	9.9
業種別	製造業	12.9	0.0	▲ 12.9	3.3
	非製造業	▲ 1.8	▲ 0.5	▲ 2.1	1.0
	建設業	▲ 4.9	▲ 16.4	▲ 1.6	6.5
	運輸・通信業	▲ 9.4	▲ 3.2	▲ 12.9	▲ 9.6
	卸・小売業	▲ 10.6	▲ 8.9	▲ 15.0	▲ 10.6
	飲食・宿泊業	25.0	36.3	29.5	27.3
	サービス業	6.3	6.3	3.2	0.8
	その他非製造業	▲ 2.9	0.0	1.2	6.5

②海外需要BSI

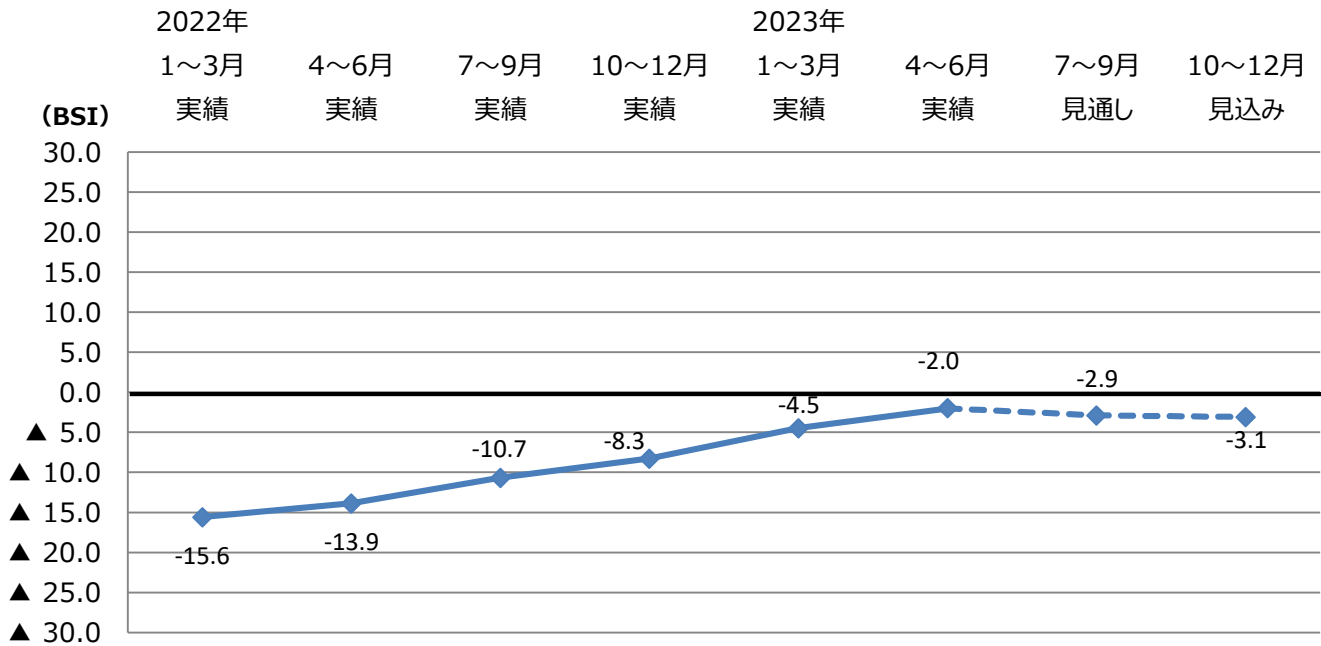
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲4.5→▲2.0）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲2.9）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（▲3.1）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上で（▲2.4→3.3）と増加に転じた。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（8.3→30.4）と増加幅が極端に拡大し、製造業では（▲4.3→9.1）と増加に転じた。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 4.5	▲ 2.0	▲ 2.9	▲ 3.1
規模別	5人以下	▲ 7.2	▲ 7.7	▲ 7.0	▲ 8.5
	6人～20人	▲ 3.7	0.0	▲ 3.8	▲ 3.0
	21人以上	▲ 2.4	3.3	3.2	3.2
業種別	製造業	▲ 4.3	9.1	▲ 9.1	▲ 4.5
	非製造業	▲ 4.6	▲ 2.6	▲ 2.5	▲ 3.0
	建設業	▲ 9.1	▲ 5.9	▲ 9.1	▲ 9.1
	運輸・通信業	▲ 4.2	▲ 13.7	▲ 4.5	▲ 9.1
	卸・小売業	▲ 8.9	▲ 6.0	▲ 6.9	▲ 9.7
	飲食・宿泊業	8.3	30.4	29.2	25.0
	サービス業	▲ 3.5	▲ 3.5	▲ 2.3	▲ 2.3
	その他非製造業	▲ 2.5	▲ 1.7	▲ 2.6	0.0

③金融機関の融資態度BSI

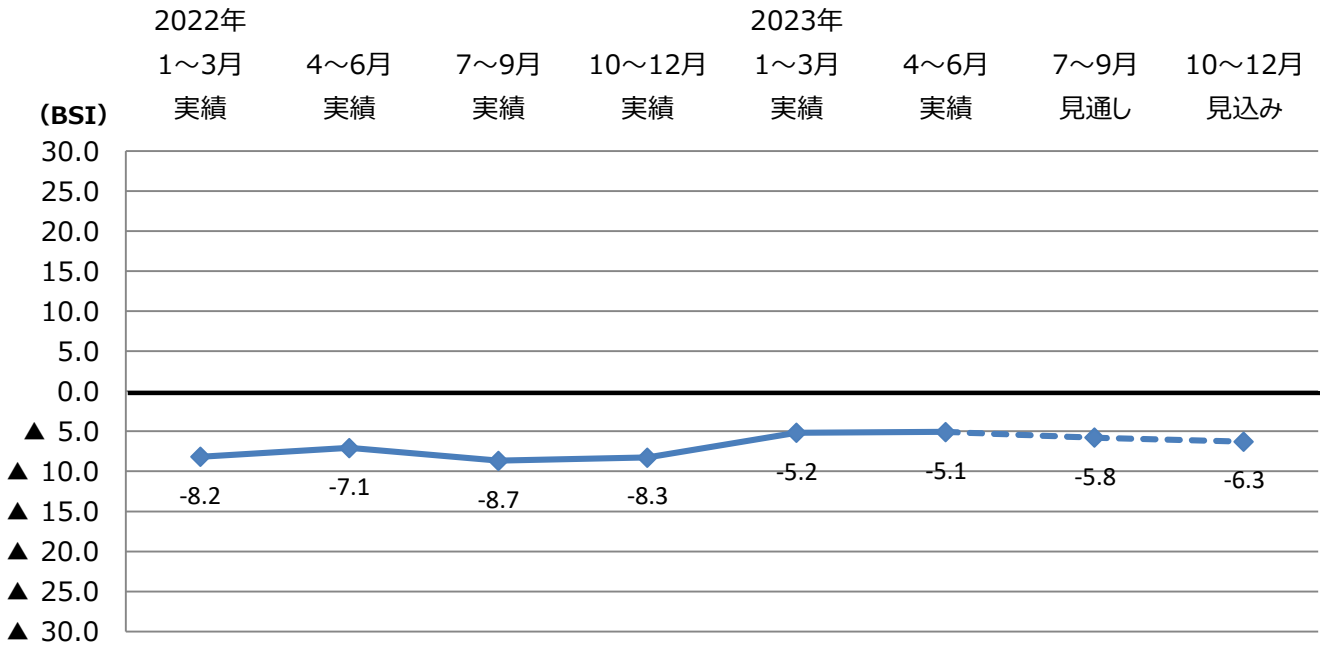
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲5.2→▲5.1）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲5.8）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（▲6.3）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、運輸・通信業では（0.0→3.7）と容易さがやや強まった。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



		融資態度BSI = 緩い% - 厳しい%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		▲ 5.2	▲ 5.1	▲ 5.8	▲ 6.3
規模別	5人以下	▲ 13.3	▲ 12.4	▲ 12.5	▲ 13.8
	6人～20人	0.0	0.0	▲ 1.6	▲ 1.1
	21人以上	0.6	0.0	▲ 0.6	▲ 1.2
業種別	製造業	0.0	0.0	4.0	4.0
	非製造業	▲ 5.5	▲ 5.3	▲ 6.3	▲ 6.8
	建設業	▲ 3.5	▲ 1.8	▲ 3.5	▲ 3.5
	運輸・通信業	0.0	3.7	▲ 3.7	▲ 3.7
	卸・小売業	▲ 7.6	▲ 7.1	▲ 5.2	▲ 8.3
	飲食・宿泊業	▲ 3.2	▲ 3.2	▲ 3.1	▲ 3.1
	サービス業	▲ 8.5	▲ 9.5	▲ 11.2	▲ 11.2
	その他非製造業	▲ 3.3	▲ 3.9	▲ 5.9	▲ 4.6

④仕入価格BSI

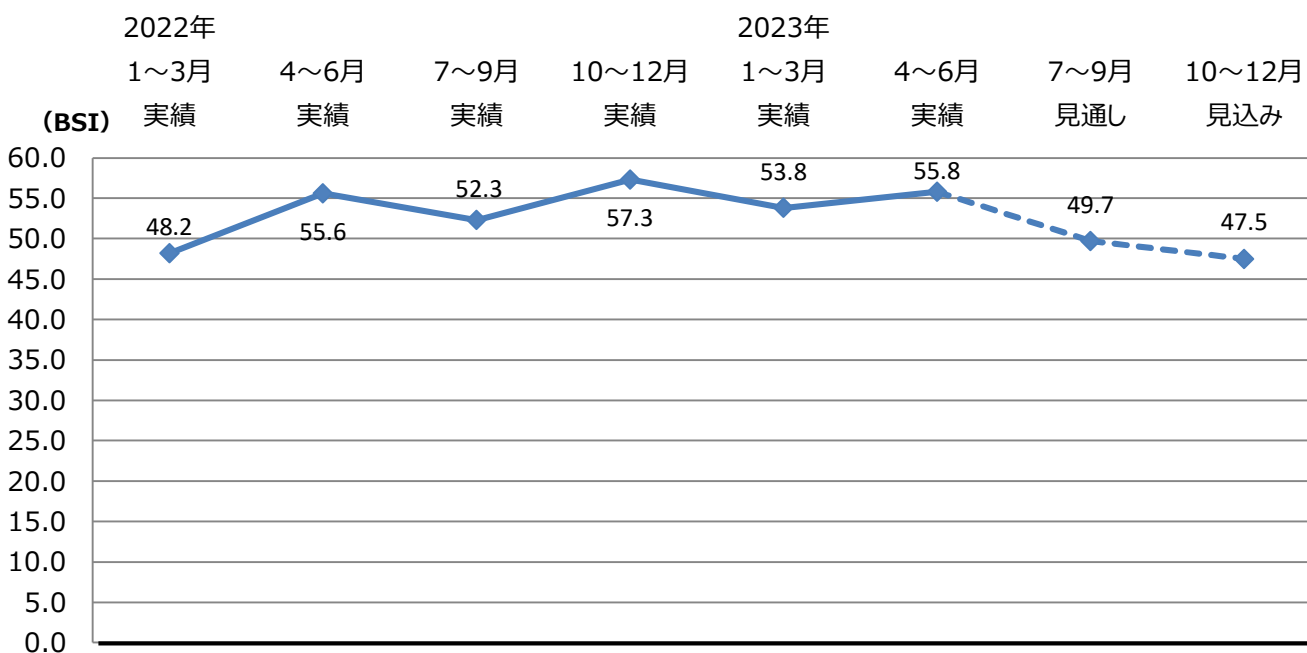
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（53.8→55.8）と上昇傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（49.7）と上昇傾向が大きく弱まる見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（47.5）と上昇傾向がやや弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（53.5→56.7）、21人以上では（62.0→64.1）と、前期から今期で上昇傾向がやや強まった。

業種別にみると、製造業では（69.0→76.7）、飲食・宿泊業では（76.1→87.0）とともに上昇傾向が大きく強まった。

【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI= 上昇% - 低下%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		53.8	55.8	49.7	47.5
規模別	5人以下	49.4	51.0	46.8	43.7
	6人～20人	53.5	56.7	52.9	50.9
	21人以上	62.0	64.1	52.9	51.2
業種別	製造業	69.0	76.7	48.3	39.3
	非製造業	53.0	54.8	49.8	47.9
	建設業	68.8	72.1	60.6	65.6
	運輸・通信業	25.8	26.7	23.3	26.7
	卸・小売業	61.8	59.1	57.5	52.2
	飲食・宿泊業	76.1	87.0	78.7	74.0
	サービス業	42.7	46.0	41.4	40.6
その他非製造業	43.7	46.1	39.9	38.4	

⑤販売価格BSI

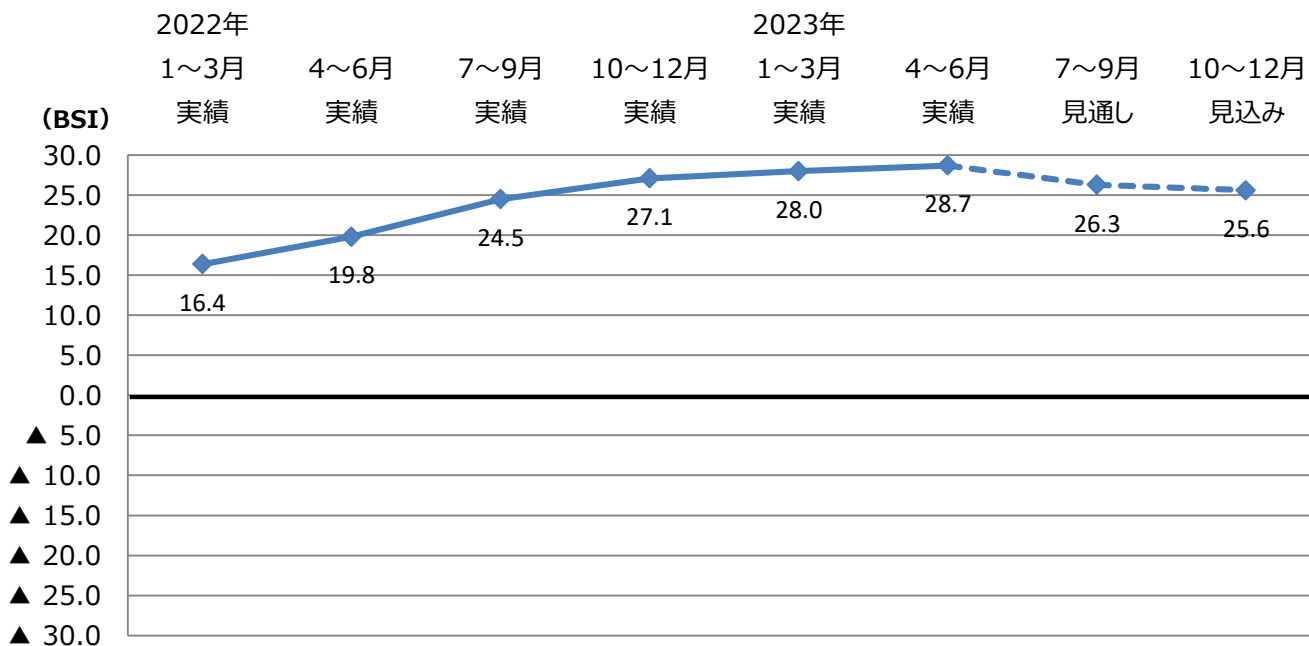
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（28.0→28.7）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（26.3）と上昇傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2023年10～12月）は（25.6）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（25.6→28.1）、21人以上では（34.1→36.1）とともに上昇傾向がやや強まった。

業種別にみると、運輸・通信業では（0.0→10.0）と上昇傾向が大きく強まった。

【販売価格BSIの推移】



		販売価格BSI= 上昇% - 低下%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全体		28.0	28.7	26.3	25.6
規模別	5人以下	26.6	25.2	25.3	24.1
	6人～20人	25.6	28.1	24.7	24.7
	21人以上	34.1	36.1	30.9	30.0
業種別	製造業	60.7	62.1	41.4	26.7
	非製造業	26.4	27.1	25.6	25.6
	建設業	26.7	30.0	28.3	30.0
	運輸・通信業	0.0	10.0	3.3	6.7
	卸・小売業	40.3	37.1	39.5	38.9
	飲食・宿泊業	48.9	52.2	45.6	44.4
	サービス業	12.2	14.7	14.8	14.8
	その他非製造業	20.2	20.2	15.4	15.3

⑥在庫水準BSI

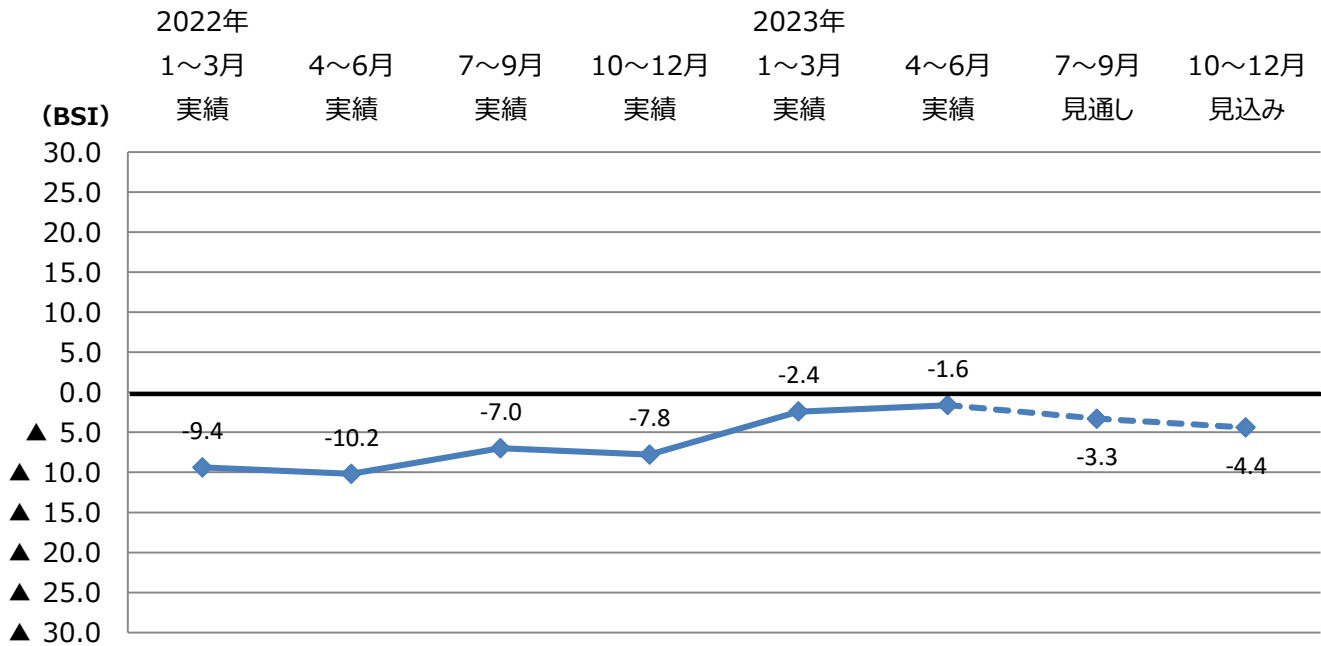
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲2.4→▲1.6）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年7～9月）は（▲3.3）と今期と同様で推移する見通しである。来々期（2023年10～12月）は（▲4.4）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、製造業では（7.4→3.5）、飲食・宿泊業では（6.7→4.3）とともに過剰感がやや改善し、運輸・通信業では（▲3.7→0.0）と不足感がやや改善した。

【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI = 過剰% - 不足%			
		2023年 1～3月 実績	2023年 4～6月 実績	2023年 7～9月 見通し	2023年 10～12月 見込み
全 体		▲ 2.4	▲ 1.6	▲ 3.3	▲ 4.4
規 模 別	5人以下	▲ 4.6	▲ 2.9	▲ 4.6	▲ 4.2
	6人～20人	0.0	0.5	▲ 1.6	▲ 3.6
	21人以上	▲ 2.4	▲ 2.4	▲ 3.7	▲ 6.1
業 種 別	製造業	7.4	3.5	7.1	▲ 3.5
	非製造業	▲ 2.9	▲ 1.9	▲ 3.7	▲ 4.5
	建設業	▲ 11.1	▲ 9.3	▲ 12.7	▲ 18.2
	運輸・通信業	▲ 3.7	0.0	▲ 3.8	▲ 3.8
	卸・小売業	0.0	3.9	1.7	1.6
	飲食・宿泊業	6.7	4.3	8.7	4.5
	サービス業	▲ 3.4	▲ 5.1	▲ 6.0	▲ 4.3
	その他非製造業	▲ 5.8	▲ 5.8	▲ 9.1	▲ 9.8

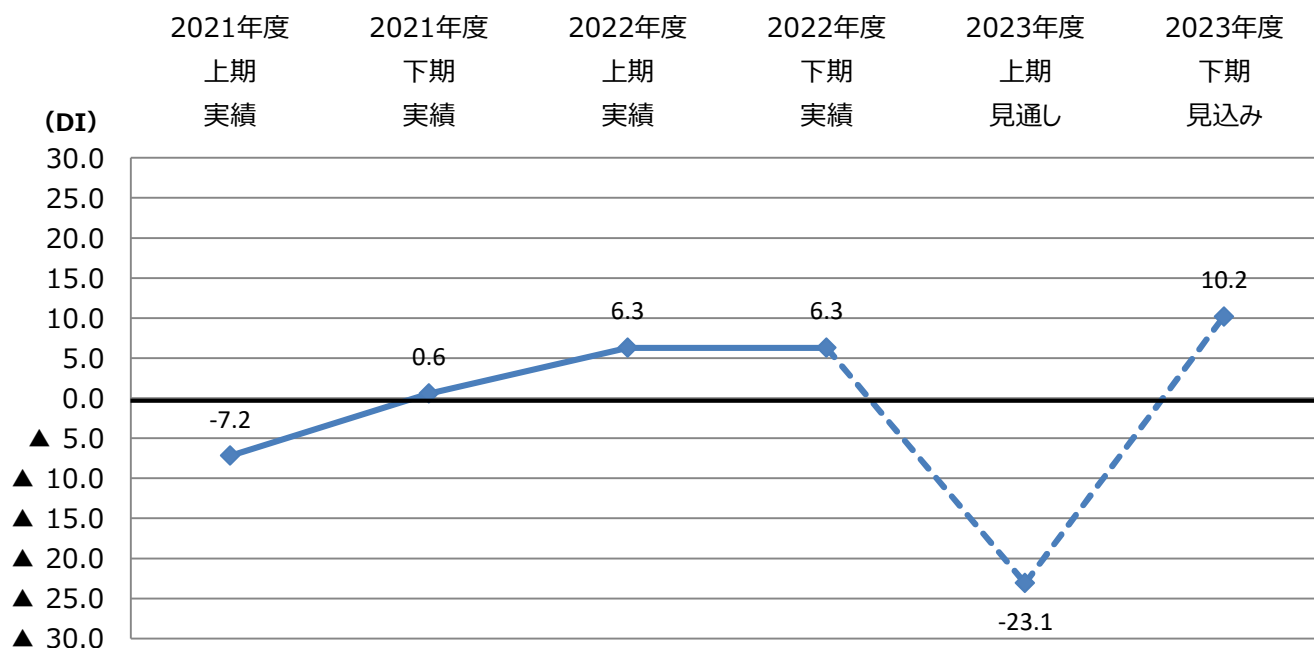
⑦労働時間DI

労働時間DIは、前期から今期にかけて（6.3→6.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけては（▲23.1）と減少に転じる見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（10.2）と増加に転じると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上で（16.4→11.3）と、前期から今期で増加傾向がやや弱まった。業種別にみると、製造業では（12.0→3.3）と増加傾向が大きく弱まった。

【労働時間DIの推移】



		労働時間DI = 増加% - 減少%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		6.3	6.3	▲ 23.1	10.2
規模別	5人以下	▲ 1.6	3.5	▲ 14.1	▲ 13.3
	6人～20人	6.3	6.1	▲ 28.4	21.1
	21人以上	16.4	11.3	▲ 31.2	32.2
業種別	製造業	12.0	3.3	▲ 29.1	20.7
	非製造業	6.1	6.4	▲ 22.8	9.8
	建設業	▲ 1.4	▲ 3.1	▲ 31.8	13.1
	運輸・通信業	2.8	6.0	▲ 31.2	21.2
	卸・小売業	1.2	4.3	▲ 12.5	▲ 5.4
	飲食・宿泊業	17.5	13.4	▲ 22.2	20.4
	サービス業	9.8	4.5	▲ 24.0	8.3
	その他非製造業	9.4	11.7	▲ 27.8	20.8

⑧賃金水準DI

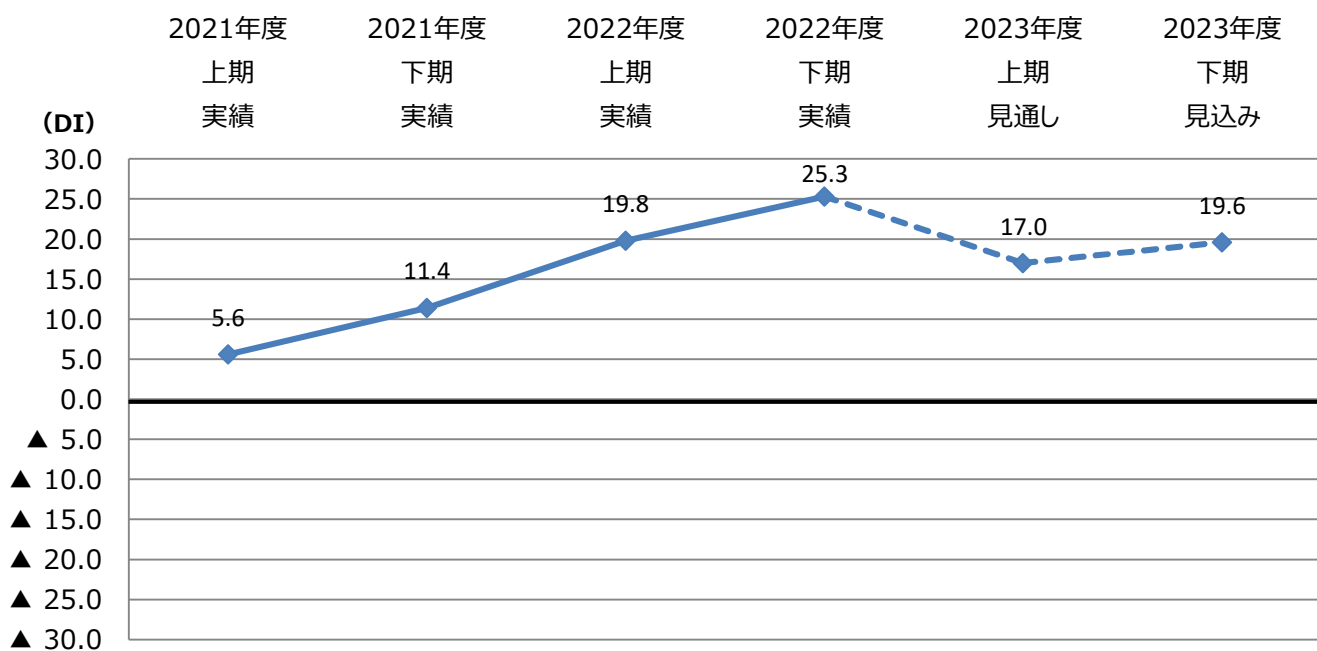
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（19.8→25.3）と増加傾向がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（17.0）と増加傾向が大きく弱まる見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（19.6）と来期より増加傾向がやや強まると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下では（0.4→9.4）、21人以上では（31.8→40.6）とともに増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、製造業では（24.0→30.0）、建設業では（23.6→30.1）、卸・小売業では（12.9→24.0）といずれも増加傾向が大きく強まった。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI = 増加% - 減少%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全 体		19.8	25.3	17.0	19.6
規 模 別	5人以下	0.4	9.4	8.2	▲ 3.6
	6人～20人	30.6	31.7	23.6	33.9
	21人以上	31.8	40.6	22.3	36.2
業 種 別	製造業	24.0	30.0	10.0	17.9
	非製造業	19.6	25.1	17.3	19.7
	建設業	23.6	30.1	17.4	22.5
	運輸・通信業	22.8	24.2	18.7	21.2
	卸・小売業	12.9	24.0	8.7	9.3
	飲食・宿泊業	37.5	38.7	50.0	44.2
	サービス業	16.0	18.5	20.2	18.1
	その他非製造業	23.2	26.1	15.6	24.2

⑨人材採用DI

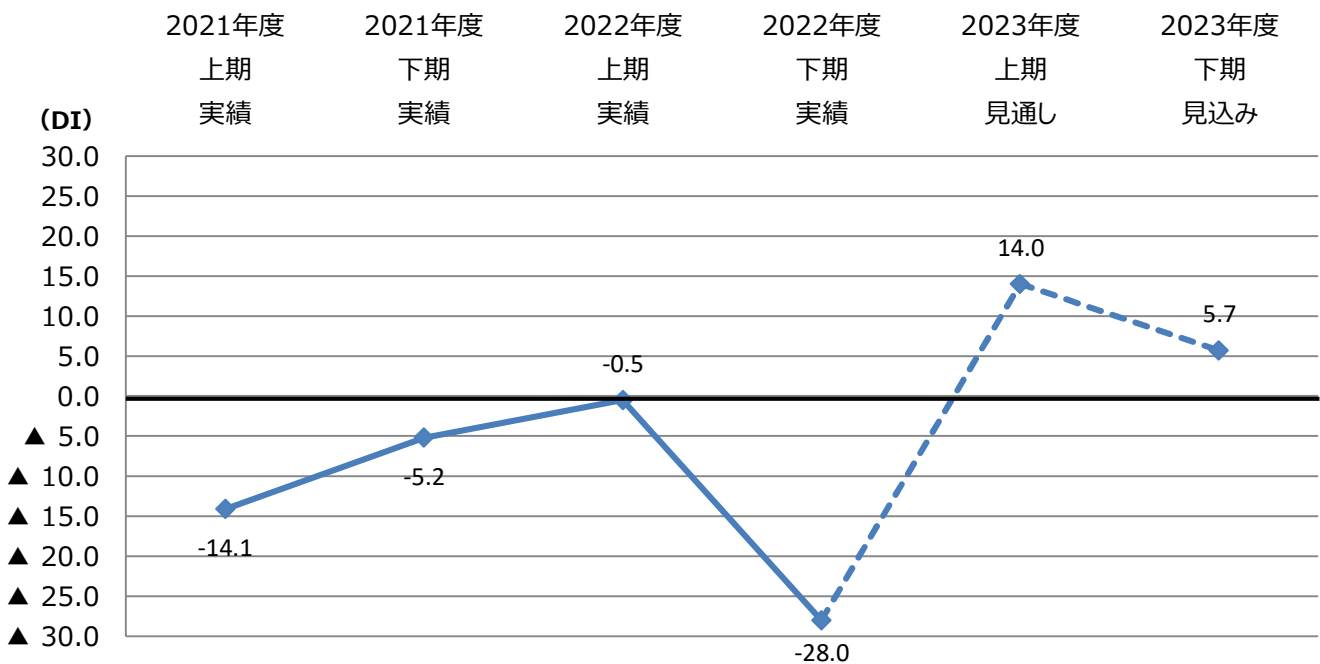
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲0.5→▲28.0）と消極性が極端に強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（14.0）と積極性に転じる見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（5.7）と来期より積極性が大きく弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（8.9→▲26.8）21人以上では（36.7→▲26.1）と、前期から今期で消極性に極端に転じた。

業種別にみると、卸・小売業では（▲15.9→▲27.4）と消極性が大きく強まり、それ以外の業種ではいずれも積極性から消極性に極端に転じた。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI=積極的%-消極的%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		▲ 0.5	▲ 28.0	14.0	5.7
規模別	5人以下	▲ 40.5	▲ 31.9	▲ 10.8	▲ 29.8
	6人～20人	8.9	▲ 26.8	20.6	20.2
	21人以上	36.7	▲ 26.1	41.4	37.7
業種別	製造業	3.8	▲ 19.3	20.0	13.8
	非製造業	▲ 0.6	▲ 28.4	13.7	5.2
	建設業	4.4	▲ 32.2	16.1	15.0
	運輸・通信業	3.1	▲ 46.9	15.6	6.0
	卸・小売業	▲ 15.9	▲ 27.4	0.0	▲ 16.8
	飲食・宿泊業	10.0	▲ 23.8	33.3	21.9
	サービス業	4.7	▲ 27.4	14.3	4.5
	その他非製造業	6.0	▲ 26.7	21.1	20.4

⑩人材育成DI

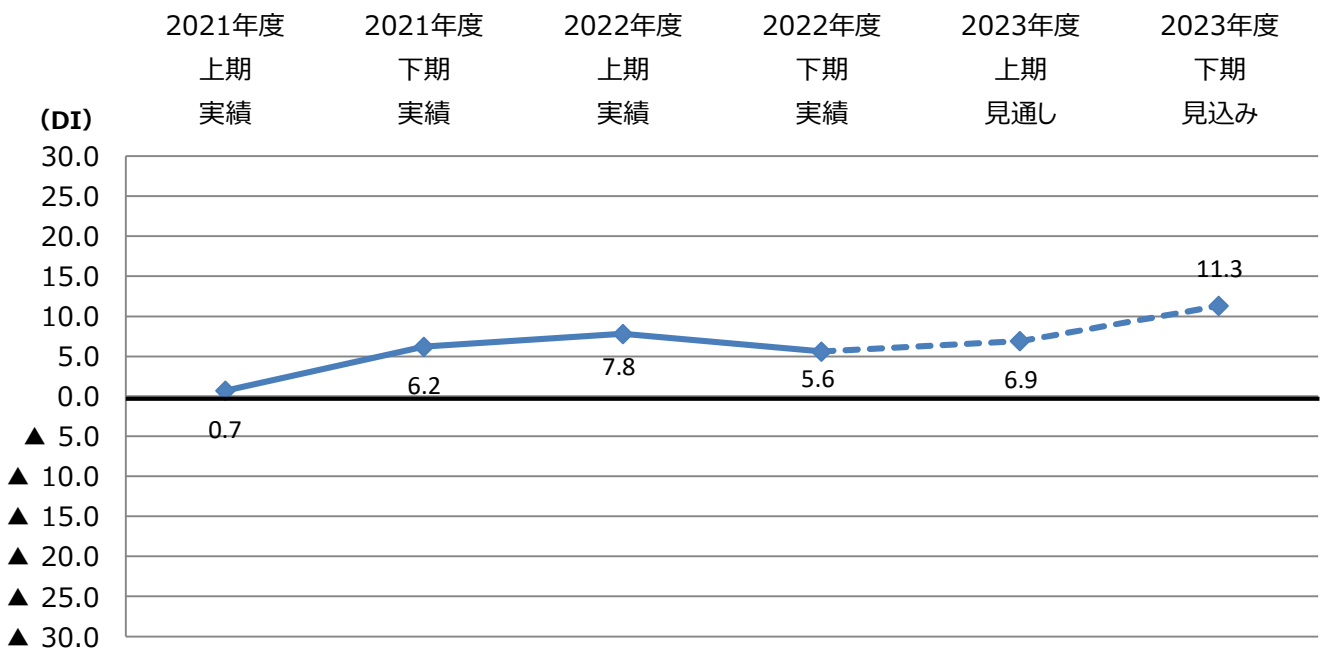
人材育成DIは、前期から今期にかけて（7.8→5.6）と積極性がやや後退した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（6.9）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（11.3）と来期より積極性がやや強まると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下では（▲23.3→▲5.2）と消極性が大きく弱まった。

業種別にみると、製造業では（8.0→20.0）と積極性が大きく強まり、運輸・通信業では（15.2→▲6.3）と極端に消極的に転じた。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		7.8	5.6	6.9	11.3
規模別	5人以下	▲23.3	▲5.2	▲27.6	▲16.3
	6人～20人	18.9	8.5	21.4	24.5
	21人以上	31.7	17.4	37.7	33.6
業種別	製造業	8.0	20.0	25.0	7.2
	非製造業	7.7	5.0	6.1	11.4
	建設業	10.6	4.8	15.0	18.3
	運輸・通信業	15.2	▲6.3	0.0	6.1
	卸・小売業	▲4.6	▲5.0	▲15.2	▲5.1
	飲食・宿泊業	12.5	17.0	27.5	25.0
	サービス業	10.1	8.2	7.5	11.3
	その他非製造業	15.2	11.7	19.4	23.5

⑪ 研究開発投資DI

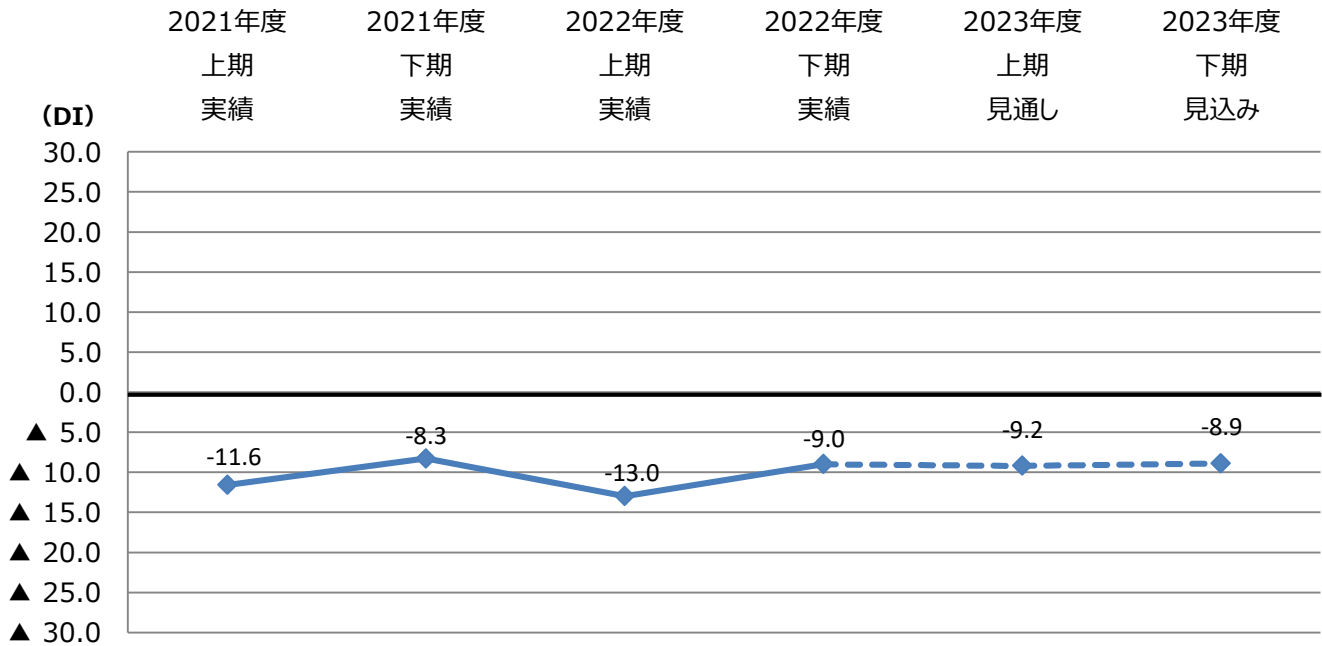
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲13.0→▲9.0）と不足感がやや弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度上期）にかけて（▲9.2）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度下期）は（▲8.9）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期から今期で不足感がやや弱まった。

業種別にみると、建設業では（▲15.6→▲7.7）、運輸・通信業では（▲20.8→▲14.3）、サービス業では（▲14.3→▲7.2）と、いずれも前期から今期で不足感が大きく弱まった。

【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI=過剰%-不足%			
		2022年度 上期 実績	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 見通し	2023年度 下期 見込み
全体		▲ 13.0	▲ 9.0	▲ 9.2	▲ 8.9
規模別	5人以下	▲ 17.2	▲ 12.3	▲ 12.9	▲ 12.9
	6人~20人	▲ 11.7	▲ 8.1	▲ 7.5	▲ 6.7
	21人以上	▲ 9.2	▲ 5.0	▲ 5.9	▲ 5.9
業種別	製造業	▲ 4.3	▲ 8.3	▲ 4.3	▲ 4.2
	非製造業	▲ 13.5	▲ 9.0	▲ 9.5	▲ 9.3
	建設業	▲ 15.6	▲ 7.7	▲ 5.3	▲ 5.3
	運輸・通信業	▲ 20.8	▲ 14.3	▲ 15.0	▲ 15.0
	卸・小売業	▲ 14.7	▲ 9.7	▲ 8.6	▲ 7.6
	飲食・宿泊業	▲ 28.0	▲ 24.0	▲ 20.0	▲ 20.0
	サービス業	▲ 14.3	▲ 7.2	▲ 9.3	▲ 9.2
	その他非製造業	▲ 5.1	▲ 6.1	▲ 8.7	▲ 8.8

(4) 設備投資に関する現況

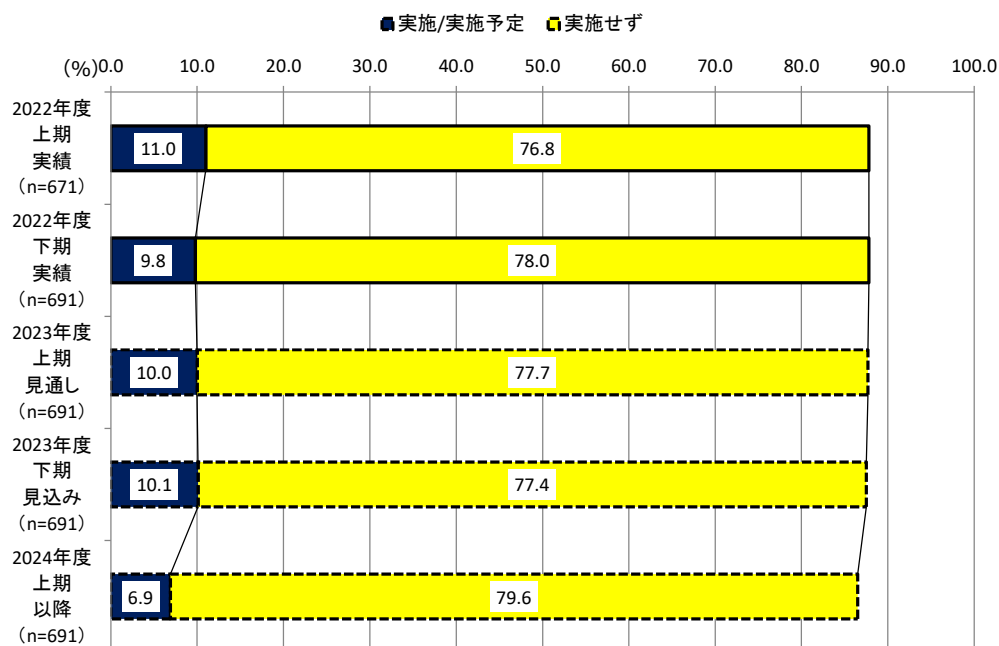
① 設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は、2022年度下期実績では1割弱を占め、2023年度下期見込みまで1割程度で推移しているものの、2024年度上期以降については1割を下回っている。

規模別にみると、すべての期において「実施/実施予定」と回答した割合は、規模が大きくなるにつれて増加した。

業種別にみると、製造業における「実施/実施予定」の割合は每期1割を超え、高い値を示した。

【設備投資の推移】



	全体	設備投資								
		2022年度 下期 実績		2023年度 上期 見通し		2023年度 下期 見込み		2024年度 上期以降 予定		
		実施	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	
全 体	691	9.8	78.0	10.0	77.7	10.1	77.4	6.9	79.6	
規 模 別	5人以下	271	7.4	77.9	5.9	78.6	7.7	77.9	3.7	80.4
	6人～20人	231	8.2	81.8	9.1	81.4	10.0	79.2	6.1	82.3
	21人以上	178	16.3	73.6	17.4	71.9	14.0	75.3	13.5	75.3
業 種 別	製造業	32	15.6	78.1	12.5	81.3	28.1	65.6	18.8	75.0
	非製造業	659	9.6	78.0	9.9	77.5	9.3	78.0	6.4	79.8
	建設業	63	11.1	77.8	17.5	74.6	9.5	84.1	6.3	85.7
	運輸・通信業	34	14.7	67.6	8.8	70.6	11.8	70.6	11.8	64.7
	卸・小売業	191	6.3	82.7	7.3	80.6	6.3	81.2	2.6	82.2
	飲食・宿泊業	48	12.5	66.7	12.5	66.7	10.4	68.8	4.2	72.9
	サービス業	138	10.9	75.4	12.3	73.9	9.4	76.1	8.0	77.5
その他非製造業	185	9.7	80.0	7.6	82.2	11.4	77.8	8.6	81.6	

※設備投資の有無を明確化させるため、無回答は除いて作表している。

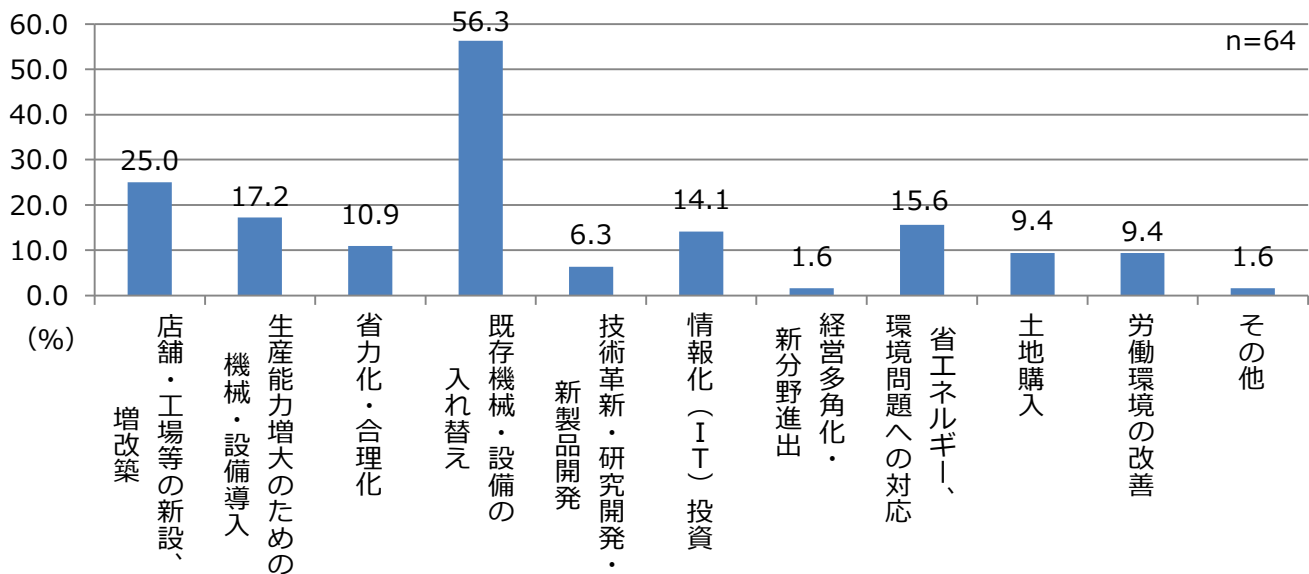
②設備投資の目的

前述の『設備投資』で「実施/実施予定」と回答した企業の設備投資の目的は「既存機械・設備の入れ替え」が56.3%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が25.0%、「生産能力増大のための機械・設備導入」が17.2%となっている。

規模別にみると、「店舗・工場等の新設、増改築」「既存機械・設備の入れ替え」と回答した割合は、規模が大きくなるにつれて増加した。

業種別にみると、卸・小売業では「省エネルギー、環境問題への対応」が40.0%で、全体を25ポイント近く上回っている。

【設備投資の目的】 ※複数回答



	全体	設備投資の目的										
		店舗・工場等の新設、増改築	生産能力増大のための機械・設備導入	省力化・合理化	既存機械・設備の入れ替え	技術革新・研究開発・新製品開発	情報化（IT）投資	経営多角化・新分野進出	省エネルギー、環境問題への対応	土地購入	労働環境の改善	その他
全体	64	16	11	7	36	4	9	1	10	6	6	1
	-	25.0	17.2	10.9	56.3	6.3	14.1	1.6	15.6	9.4	9.4	1.6
規模別	5人以下	17	3	3	7	-	3	-	2	3	1	-
		-	17.6	17.6	41.2	-	17.6	-	11.8	17.6	5.9	-
	6人～20人	19	5	3	11	1	2	1	3	3	3	1
	-	26.3	15.8	-	57.9	5.3	10.5	5.3	15.8	15.8	15.8	5.3
21人以上	28	8	5	4	18	3	4	-	5	-	2	-
	-	28.6	17.9	14.3	64.3	10.7	14.3	-	17.9	-	7.1	-
業種別	製造業	5	1	2	1	5	1	1	1	-	-	-
		-	20.0	40.0	20.0	100.0	20.0	20.0	20.0	-	-	-
	非製造業	59	15	9	6	31	3	8	1	9	6	6
		-	25.4	15.3	10.2	52.5	5.1	13.6	1.7	15.3	10.2	10.2
	建設業	7	1	3	-	3	-	1	-	-	2	-
		-	14.3	42.9	-	42.9	-	14.3	-	-	28.6	-
	運輸・通信業	5	2	-	1	3	-	-	-	-	-	-
		-	40.0	-	20.0	60.0	-	-	-	-	-	20.0
	卸・小売業	10	3	1	2	6	1	2	-	4	-	2
	-	30.0	10.0	20.0	60.0	10.0	20.0	-	40.0	-	20.0	
飲食・宿泊業	5	2	-	1	2	-	-	1	-	1	-	
	-	40.0	-	20.0	40.0	-	-	20.0	-	20.0	-	
サービス業	15	1	4	2	9	1	1	-	3	1	1	
	-	6.7	26.7	13.3	60.0	6.7	6.7	-	20.0	6.7	6.7	
その他非製造業	17	6	1	-	8	1	4	-	2	2	3	
	-	35.3	5.9	-	47.1	5.9	23.5	-	11.8	11.8	17.6	

※各社の設備投資の目的を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

(5) 千葉市内企業の現況

市内企業の現況について、以下のような意見が挙げられていた。

【良い点】

- ・建設業と言えど、どんどんIT化が進んでいるので、弊社としてもついていけるように情報をあつめて実施しております。従業員もその活用ががんばってついていっており、新しい設備を使おう、導入しようががんばっております。(建設業)
- ・弊社は昨年、資材不足や顧客側の財政不足による発注量の低下により、大幅に売り上げが減りましたが、今年は昨年とは違いコロナ前の売り上げに戻りそうです。(建設業)
- ・会社を設立して3年経ったが、千葉市の入札参加ができるようになり経営状況は安定している。(建設業)
- ・人流の動きとともに、今後一部商品ではあるが期待する商品がある。(製造業)
- ・コロナ、半導体不足の影響も峠を越えて、問い合わせが増加していること。(製造業)
- ・ITコンサルティング、プロジェクトマネージメント人材は常に不足しており、案件需要は旺盛。事務職、作業員などの人月費用とは比較にならない程高額となる。また、1案件当たりの対応期間も長いものが多く、安定した業績を見込むことができる。(運輸・通信業)
- ・価格転嫁について、少しずつ理解が進んできたが、速度はとても遅い。2024問題を意識した荷主さんが増えてきたようで、荷主さんによっては、運送屋を困り込もうという動きが感じられる。(運輸・通信業)
- ・最近店舗にキャッシュレス決済を入れたり、Instagramやネット販売をはじめ若い方にもご来店いただける事が増えた。(卸・小売業)
- ・現在再構築補助金を使って、リノベーションを行い、年末頃事業転換(ベーカリーから、コミュニティーカフェへ)の予定をしております。(卸・小売業)
- ・コロナも5類となり、イベント等再開され、徐々に活気が出てきた。(卸・小売業)
- ・円安なので海外からの購入者が増えている。(その他非製造業/金融業、保険業)
- ・当該不動産業は人間関係によって契約が成立するケースが多く、個人や同業からの情報提供がコロナ時より格段に増加し、成約に繋がりやすくなっている。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・不動産賃料等が上昇傾向。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・国土強靱化における社会資本の維持管理関連業務の仕事が比較的多くなっている点。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・個人、団体、外国人ともにホテルの利用は増加していると感じます。(飲食・宿泊業)
- ・昨年まで(コロナ禍真っ只中)と比べ利用する客は後ろめたさを感じなくなったこと。※本来、安倍政権の頃より、緊急事態宣言での会見でも、「理美容室は(不要不急ではない)行って良い」と総理は発言していたが、利用客には一切浸透していなかった。無駄な消費活動の低迷になっていた。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・業界としては、コロナ禍でも景況だった数少ない業界なので、新規顧客獲得をできたことが良い点です。BtoCの業界で現金商売なので、比較的に資金繰りが予想しやすくやりやすいことです。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・障害福祉サービス事業所であり、千葉市よりの訓練給付費により経営が成り立っている。新規利用者として特別支援学校の卒業生が少なからず入所してくるため、毎年利用者人数が増えるため給付費が減ることは考えにくく、経営が年々安定していく。(その他非製造業/医療、福祉)

【悪い点】

- ・発注者の会社の歴史が古く、特別な会社になるので相手に金額を決められてしまい低水準の金額で工事を請け負っております。コロナになり営業利益が少なくなったので工事を抑えると言って現在に至ります。線路の工事は一定量の作業員が在籍していないと工事が出来ません。建設業はそれだけでなく作業に従事する人が減少しております。工事単価と金額を落とされても作業に従事する人の金額を下げる事が出来ません。賃金を下げると作業員は会社を辞めてしまいます。（建設業）
- ・昨今の建設業は、就労しようとする30代以下の若手が少なく、業界として慢性的な人材不足になっており、5年～10年後どのようになるのか非常に怖い。（建設業）
- ・一部の部材（仕入価格）が高止まり傾向にあること。（製造業）
- ・高度スキル及び経験が必須のため、人材確保が厳しいのが現状である。（運輸・通信業）
- ・価格の転嫁の速度が非常に遅い。（運輸・通信業）
- ・資源プラスチックの市場価値の乱高下。（卸・小売業）
- ・電気、燃料等の値上がりで販売や利益が減少。公共事業の減少で、土木建築資材の需要が減少している。（卸・小売業）
- ・原材料高騰により製品の販売価格が上がり売上数量の減少がある。原価高騰による販売価格への転換が難しい。（卸・小売業）
- ・地域住民の高齢化により人口が減って商店街も買い物する人がいない。（卸・小売業）
- ・本当はキャッシュレス決済の必要性を感じているが、余りにも荒利が低く手数料を払う余裕がない。（卸・小売業）
- ・お客様が購入先の選択肢が増え、価格競争が全国規模となっている。（卸・小売業）
- ・商品仕入単価が上がり仕入れ資金が不足。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・人材不足社会による雇用者確保の厳しさ。海外労働者雇用に係る業務の煩雑さ。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・人材採用が年々難しくなってきたと感じます。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・飲食（特に酒類）を伴う会合の利用頻度が少ないように感じます。（飲食・宿泊業）
- ・新型コロナウイルスの影響で、生活習慣が変化し需要が回復しない。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・保育園、こども園は万年人手不足に陥っています。保育園の運営が9時～5時におさまるように各企業が働き方を改革しないと処遇改善費と銘打ってただお金をバラまくだけでは現場の人手不足は解決しなくなっています。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・やりすぎて、無料奉仕している事例が多々ある。それが、当たり前の様に利用者が感じている事例が多い。他社が引き受けない困難事例や利益率の悪い要支援者の生活援助のケースが増え、その比率が高く、経営を圧迫している。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・逆にコロナ禍により、事務所等が縮小傾向になりつつあり、今後落ち着いてきた場合は売上減少になる可能性があります。よって、サブリース物件等の需要が減少してしまえば、弊社の売り上げも減少してしまいます。その点が不安材料ではあります。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・食材を含め生活用品のあらゆるものが商材となる宿泊業界にとって、昨今の物価高騰はまさに死活問題。需要は回復し、売上高としてはコロナ禍前の水準に戻りつつあるが、利益率から経営維持が難しくなる旅館ホテルが今後増加することを心配している。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・利用者の減少、人員不足のため事業の一分野を廃止した。主たる事業も需要の減少、担い手の高齢化などにより、事業自体が縮小傾向にあること。（サービス業/サービス業（他に分類されない））

3. 付帯調査

(1) 調査目的

本調査では物価高騰の影響やキャッシュレス決済導入、インボイス制度への対応状況、スタートアップ企業との連携等についての付帯調査を行った。

各項目について市内企業や事業所が抱える課題などを把握し、効果的な支援策等を検討する際の一助とすることを目的として調査しており、施策の展開の有無含め、市の施策についての検討の手がかりとする。

(2) 調査結果のまとめ

【調査結果のポイント】

- ・物価高騰の影響としては、物価高騰等に起因する価格転嫁についてできていない企業も一定層おり、「行政より適正な価格転嫁の要請」といった価格転嫁に関する支援要望も高い割合を占めている。
- ・キャッシュレス決済導入については、「すでに導入している」と「導入する予定はない」が同率と二極化している。また、導入しない理由としては顧客要望がないことやメリットなどが見えないことが高い割合を占めている。
- ・インボイス制度への対応状況については、対応しないとする企業も一割弱おり、対応で不安なこととして「制度の具体的な内容が分からない」も五割弱と高い割合を占めている。
- ・スタートアップ企業との連携については、協業自体に積極的な企業は二割弱だが、そうした企業の中でスタートアップ企業との協業は七割弱が対象にするとしている。

【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.30 物価高騰等による影響	「原材料費・資材費の増加」61.6% 「その他諸経費の増加」57.0% 「商品・サービス価格の値上げ」40.1%
p.31 価格転嫁状況	「4～6割程度できている」22.0% 「全くできていない」20.6% 「7～9割程度できている」19.3%
p.32 転嫁による業績への影響	「受注量・利益ともに変化なし」30.4% 「受注量・利益ともに低下」18.9% 「受注量は変化なく利益は低下」15.3%
p.33 物価高騰等の影響に対する必要な支援	「助成金の交付」41.1% 「行政より適正な価格転嫁の要請」20.1% 「融資等の資金繰り支援」18.5% ※「特になし」34.1%
p.34 キャッシュレス決済の導入状況	「すでに導入している」「導入する予定はない」34.0% 「業界的にキャッシュレス決済がなじまない」26.9%
p.35 導入しているキャッシュレス決済の種類	「クレジットカード」87.5% 「QRコード決済・バーコード決済」50.0% 「交通系電子マネー」42.0%

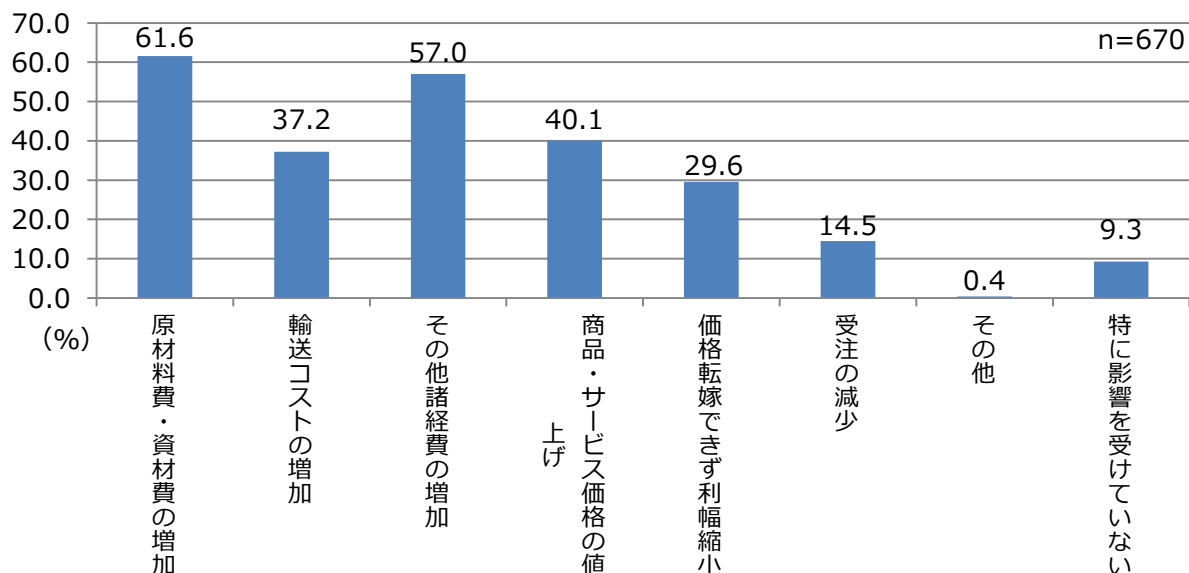
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.36 導入していない理由	「顧客からの要望がない」 43.6% 「導入にメリットを感じない」 34.4% 「手数料が高い」 19.1%
p.37 キャッシュレス決済の導入に 当たって必要な支援	「助成金の交付（初期費用・ランニング費用）」 66.7% 「セミナー・説明会の開催」 20.0% 「相談窓口の設置」 13.3%
p.38 インボイス制度の対応状況	「実施している」 57.8% 「実施していないが、検討中」 23.6% 「実施しておらず、今後も実施予定はない」 9.3%
p.39 対応で不安なこと	「制度の具体的な内容が分からない」 49.5% 「費用がどの程度かかるか分からない」 19.0% 「請求書発行業務に手間が増える」 14.3%
p.40 インボイス制度への登録状況 の把握	「制度開始までに確認予定」 51.2% 「取引先の登録状況を確認済み」 34.4% 「確認する必要がない」 14.4%
p.41 他企業との協業の意向	「協業する予定はない」 80.9% 「協業を検討したい、または検討を開始しているが協業先（候補）が定ま っていない」 10.0% 「すでに協業している、または協業先（候補）を具体的に想定し準備中であ る」 9.2%
p.42 協業の検討の条件	「信頼できる相手からの紹介であれば、協業を検討したい」 45.2% 「自社の費用負担が少なければ、協業を検討したい」 40.3% 「協業はこれまで取引のある企業とのみ実施したい」 4.8% ※「特になし」 4.8%
p.43 協業先としてのスタートアッ プ企業	「どちらかという対象にする」 40.3% 「対象にする」 27.8% 「どちらかという対象にしない」 19.4%

(3) 調査結果

①物価高騰等による影響

物価高騰等による影響については、「原材料費・資材費の増加」が61.6%と最も高く、次いで「その他諸経費の増加」が57.0%、「商品・サービス価格の値上げ」が40.1%であった。

【物価高騰等による影響】 ※複数回答



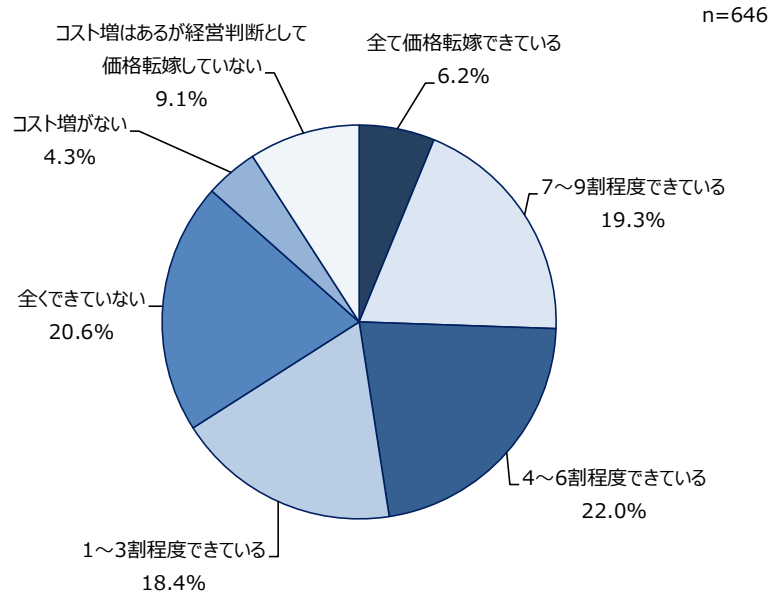
	全体	物価高騰等による影響								
		原材料費・資材費の増加	輸送コストの増加	その他諸経費の増加	商品・サービス価格の値上げ	価格転嫁できず利幅縮小	受注の減少	その他	特に影響を受けていない	
全体	670	413	249	382	269	198	97	3	62	
	-	61.6	37.2	57.0	40.1	29.6	14.5	0.4	9.3	
規模別	5人以下	258	137	98	132	96	68	57	-	36
		-	53.1	38.0	51.2	37.2	26.4	22.1	-	14.0
	6人～20人	226	142	87	125	85	80	22	2	16
	-	62.8	38.5	55.3	37.6	35.4	9.7	0.9	7.1	
	175	127	63	119	85	44	15	1	10	
	-	72.6	36.0	68.0	48.6	25.1	8.6	0.6	5.7	
業種別	製造業	31	27	19	22	12	8	4	-	1
		-	87.1	61.3	71.0	38.7	25.8	12.9	-	3.2
	非製造業	639	386	230	360	257	190	93	3	61
		-	60.4	36.0	56.3	40.2	29.7	14.6	0.5	9.5
	建設業	62	54	27	34	17	19	14	-	2
		-	87.1	43.5	54.8	27.4	30.6	22.6	-	3.2
	運輸・通信業	33	15	11	15	7	9	6	-	6
		-	45.5	33.3	45.5	21.2	27.3	18.2	-	18.2
卸・小売業	187	123	115	102	102	60	41	1	9	
	-	65.8	61.5	54.5	54.5	32.1	21.9	0.5	4.8	
飲食・宿泊業	45	42	15	28	29	13	2	-	1	
	-	93.3	33.3	62.2	64.4	28.9	4.4	-	2.2	
サービス業	132	73	28	77	53	40	14	1	16	
	-	55.3	21.2	58.3	40.2	30.3	10.6	0.8	12.1	
その他非製造業	180	79	34	104	49	49	16	1	27	
	-	43.9	18.9	57.8	27.2	27.2	8.9	0.6	15.0	

※物価高騰等による影響を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

② 価格転嫁状況

価格転嫁状況は「4～6割程度できている」が22.0%と最も高く、次いで「全くできていない」が20.6%、「7～9割程度できている」が19.3%であった。

【価格転嫁状況】



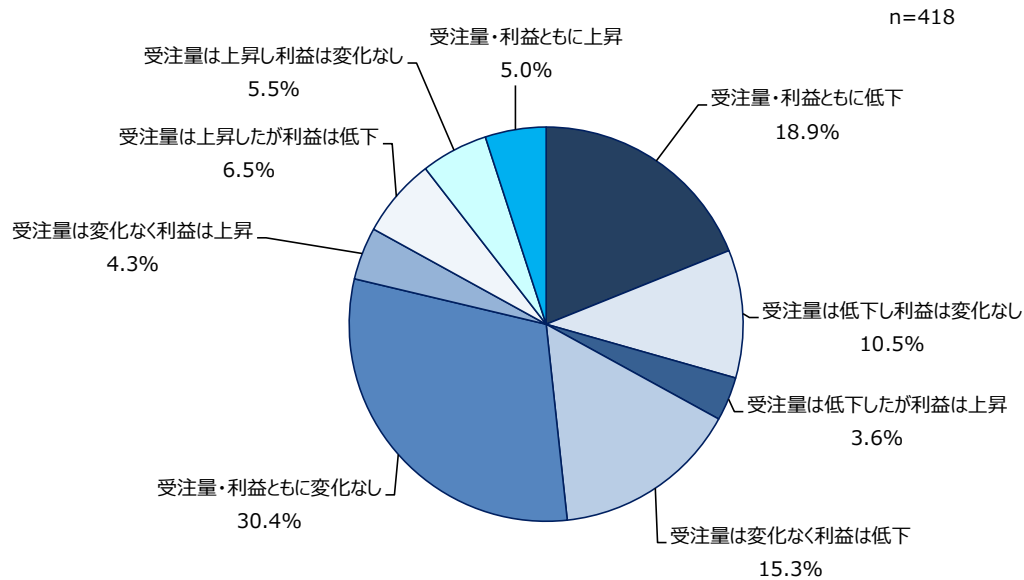
	全体	価格転嫁状況							
		全て価格転嫁できている	7～9割程度できている	4～6割程度できている	1～3割程度できている	全くできていない	コスト増はない	コスト増はあるが経営判断として価格転嫁していない	
全体	646 100.0	40 6.2	125 19.3	142 22.0	119 18.4	133 20.6	28 4.3	59 9.1	
規模別	5人以下	249 100.0	26 10.4	50 20.1	50 20.1	45 18.1	43 17.3	13 5.2	22 8.8
	6人～20人	216 100.0	6 2.8	36 16.7	51 23.6	40 18.5	53 24.5	12 5.6	18 8.3
	21人以上	170 100.0	7 4.1	39 22.9	39 22.9	31 18.2	33 19.4	3 1.8	18 10.6
業種別	製造業	29 100.0	1 3.4	9 31.0	10 34.5	3 10.3	3 10.3	-	3 10.3
	非製造業	617 100.0	39 6.3	116 18.8	132 21.4	116 18.8	130 21.1	28 4.5	56 9.1
	建設業	61 100.0	3 4.9	14 23.0	15 24.6	17 27.9	6 9.8	1 1.6	5 8.2
	運輸・通信業	31 100.0	-	5 16.1	7 22.6	6 19.4	8 25.8	2 6.5	3 9.7
	卸・小売業	184 100.0	17 9.2	50 27.2	55 29.9	29 15.8	17 9.2	6 3.3	10 5.4
	飲食・宿泊業	45 100.0	-	11 24.4	14 31.1	12 26.7	5 11.1	1 2.2	2 4.4
	サービス業	124 100.0	8 6.5	16 12.9	28 22.6	26 21.0	28 22.6	6 4.8	12 9.7
	その他非製造業	172 100.0	11 6.4	20 11.6	13 7.6	26 15.1	66 38.4	12 7.0	24 14.0

※価格転嫁状況を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

③ 転嫁による業績への影響

転嫁による業績への影響については、「受注量・利益ともに変化なし」が30.4%と最も高く、次いで「受注量・利益ともに低下」が18.9%、「受注量は変化なく利益は低下」が15.3%であった。

【転嫁による業績への影響】



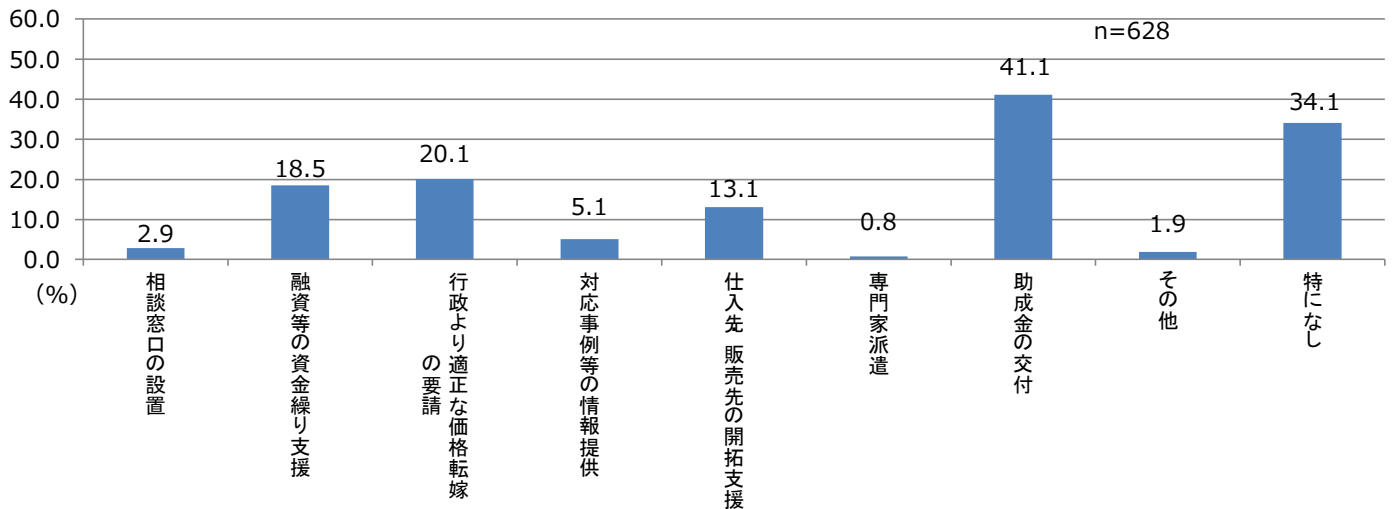
		全体	転嫁による業績への影響									
			受注量・利益ともに低下	受注量は低下し利益は変化なし	受注量は低下したが利益は上昇	受注量は変化なく利益は低下	受注量・利益ともに変化なし	受注量は変化なく利益は上昇	受注量は上昇したが利益は低下	受注量は上昇し利益は変化なし	受注量・利益ともに上昇	
全体		418	79	44	15	64	127	18	27	23	21	
		-	18.9	10.5	3.6	15.3	30.4	4.3	6.5	5.5	5.0	
規模別	5人以下	167	45	19	5	20	53	3	5	10	7	
			-	26.9	11.4	3.0	12.0	31.7	1.8	3.0	6.0	4.2
	6人~20人	129	17	14	4	26	37	3	17	5	6	
		-	13.2	10.9	3.1	20.2	28.7	2.3	13.2	3.9	4.7	
21人以上		116	17	11	6	16	36	11	3	8	8	
		-	14.7	9.5	5.2	13.8	31.0	9.5	2.6	6.9	6.9	
業種別	製造業	22	5	2	-	3	7	3	2	-	-	
			-	22.7	9.1	-	13.6	31.8	13.6	9.1	-	-
	非製造業		396	74	42	15	61	120	15	25	23	21
			-	18.7	10.6	3.8	15.4	30.3	3.8	6.3	5.8	5.3
	建設業	48	6	8	-	4	17	-	7	5	1	
			-	12.5	16.7	-	8.3	35.4	-	14.6	10.4	2.1
	運輸・通信業	18	3	1	-	2	6	4	-	-	2	
			-	16.7	5.6	-	11.1	33.3	22.2	-	-	11.1
卸・小売業	147	42	15	6	20	38	4	6	7	9		
		-	28.6	10.2	4.1	13.6	25.9	2.7	4.1	4.8	6.1	
飲食・宿泊業	37	5	3	2	6	10	1	3	4	3		
		-	13.5	8.1	5.4	16.2	27.0	2.7	8.1	10.8	8.1	
サービス業	76	7	8	4	14	31	1	3	3	5		
		-	9.2	10.5	5.3	18.4	40.8	1.3	3.9	3.9	6.6	
その他非製造業	70	11	7	3	15	18	5	6	4	1		
		-	15.7	10.0	4.3	21.4	25.7	7.1	8.6	5.7	1.4	

※転嫁による業績への影響を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

④物価高騰等の影響に対する必要な支援

物価高騰等の影響に対する必要な支援については「助成金の交付」が41.1%と最も高く、次いで「行政より適正な価格転嫁の要請」が20.1%、「融資等の資金繰り支援」が18.5%であった。なお、「特になし」は34.1%であった。

【物価高騰等の影響に対する必要な支援】 ※複数回答



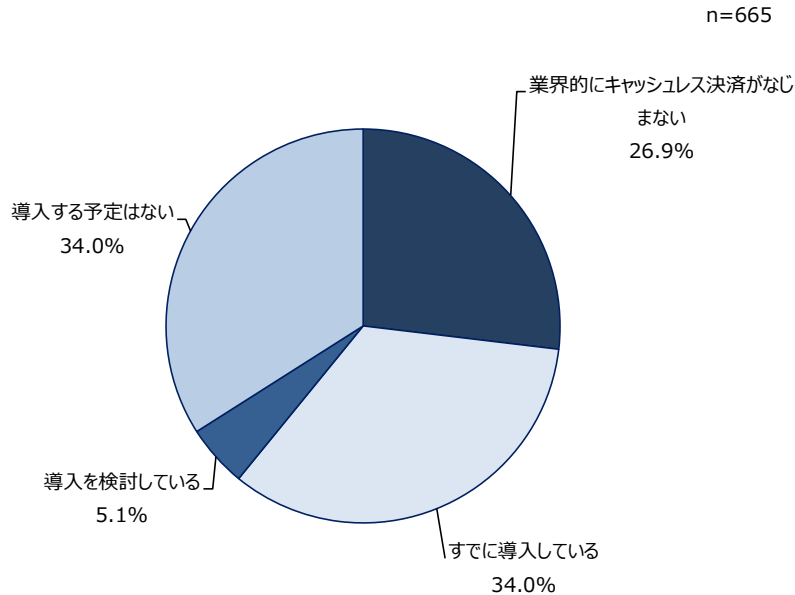
	全体	物価高騰等の影響に対する必要な支援								
		相談窓口の設置	融資等の資金繰り支援	行政より適正な価格転嫁の要請	対応事例等の情報提供	仕入先・販売先の開拓支援	専門家派遣	助成金の交付	その他	特になし
全体	628	2.9	18.5	20.1	5.1	13.1	0.8	41.1	1.9	34.1
規模別	5人以下	2.5	24.5	11.8	4.6	11.0	0.8	42.2	2.1	37.6
	6人～20人	3.8	14.2	25.0	5.2	15.6	0.9	38.7	2.4	29.7
	21人以上	2.4	15.5	24.4	4.8	13.7	0.6	41.1	1.2	36.3
業種別	製造業	10.7	28.6	-	14.3	-	32.1	-	42.9	
	非製造業	3.0	18.8	19.7	5.3	13.0	0.8	41.5	2.0	33.7
	建設業	3.3	19.7	29.5	6.6	16.4	1.6	39.3	-	24.6
	運輸・通信業	3.6	21.4	28.6	-	3.6	-	25.0	7.1	35.7
	卸・小売業	2.9	22.0	15.6	5.8	12.7	0.6	38.2	1.7	37.0
	飲食・宿泊業	2.4	12.2	17.1	9.8	24.4	-	53.7	2.4	22.0
	サービス業	2.4	18.5	21.0	4.0	13.7	1.6	44.4	1.6	35.5
	その他非製造業	3.5	16.8	18.5	5.2	10.4	0.6	43.4	2.3	34.7

※物価高騰等の影響に対する必要な支援を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑤ キャッシュレス決済の導入状況

キャッシュレス決済の導入状況については「すでに導入している」と「導入する予定はない」がともに34.0%と最も高く、次いで「業界的にキャッシュレス決済がなじまない」が26.9%であった。

【キャッシュレス決済の導入状況】



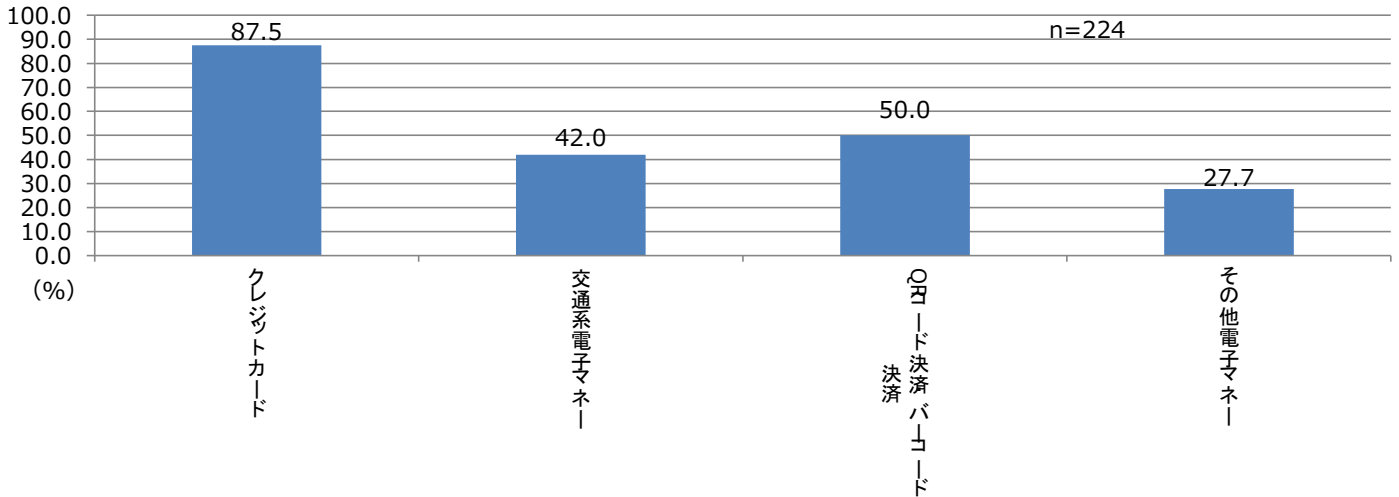
	全体	キャッシュレス決済の導入状況				
		業界的にキャッシュレス決済がなじまない	すでに導入している	導入を検討している	導入する予定はない	
全 体	665 100.0	179 26.9	226 34.0	34 5.1	226 34.0	
規 模 別	5人以下	260 100.0	74 28.5	78 30.0	15 5.8	93 35.8
	6人～20人	219 100.0	59 26.9	75 34.2	12 5.5	73 33.3
	21人以上	175 100.0	43 24.6	71 40.6	7 4.0	54 30.9
業 種 別	製造業	30 100.0	11 36.7	3 10.0	2 6.7	14 46.7
	非製造業	635 100.0	168 26.5	223 35.1	32 5.0	212 33.4
	建設業	60 100.0	23 38.3	15 25.0	2 3.3	20 33.3
	運輸・通信業	31 100.0	10 32.3	2 6.5	4 12.9	15 48.4
	卸・小売業	188 100.0	42 22.3	82 43.6	6 3.2	58 30.9
	飲食・宿泊業	46 100.0	1 2.2	34 73.9	1 2.2	10 21.7
	サービス業	129 100.0	38 29.5	40 31.0	6 4.7	45 34.9
	その他非製造業	181 100.0	54 29.8	50 27.6	13 7.2	64 35.4

※キャッシュレス決済の導入状況を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑥導入しているキャッシュレス決済の種類

導入しているキャッシュレス決済の種類については「クレジットカード」が87.5%と最も高く、次いで「QRコード決済・バーコード決済」が50.0%、「交通系電子マネー」が42.0%であった。

【導入しているキャッシュレス決済の種類】 ※複数回答



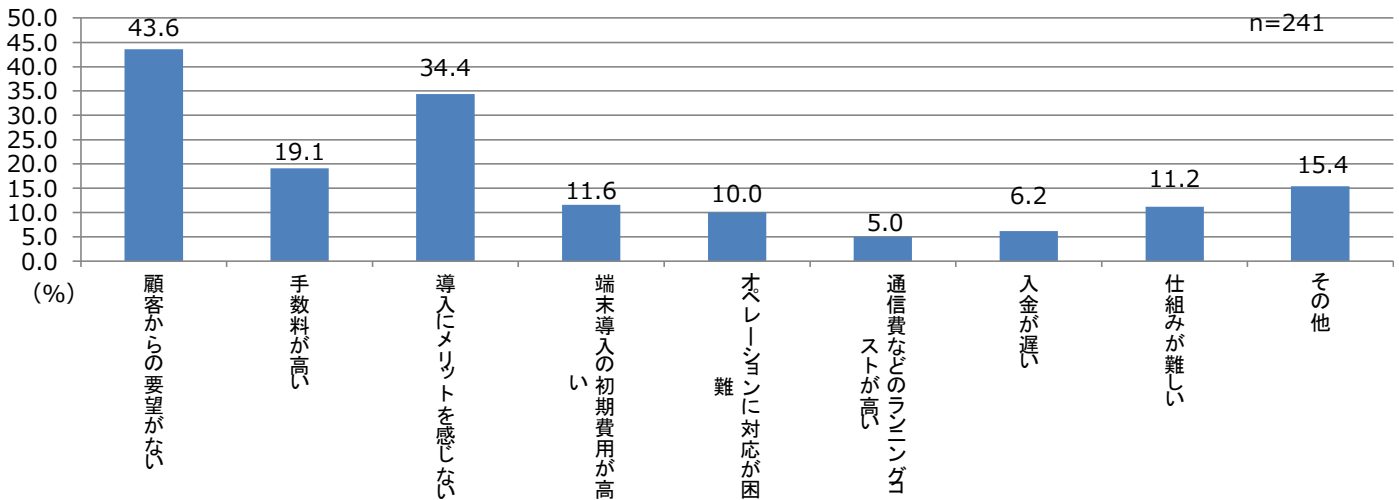
	全体	導入しているキャッシュレス決済の種類				
		クレジットカード	交通系電子マネー	QRコード決済・バーコード決済	その他電子マネー	
全体	224	196	94	112	62	
	-	87.5	42.0	50.0	27.7	
規模別	5人以下	78	67	31	40	17
		-	85.9	39.7	51.3	21.8
	6人～20人	74	68	29	38	24
	-	91.9	39.2	51.4	32.4	
	21人以上	70	59	34	33	21
	-	84.3	48.6	47.1	30.0	
業種別	製造業	3	2	-	-	2
		-	66.7	-	-	66.7
	非製造業	221	194	94	112	60
		-	87.8	42.5	50.7	27.1
	建設業	15	12	5	3	1
		-	80.0	33.3	20.0	6.7
	運輸・通信業	2	-	1	2	-
		-	-	50.0	100.0	-
	卸・小売業	82	75	45	55	25
	-	91.5	54.9	67.1	30.5	
飲食・宿泊業	34	31	15	21	14	
	-	91.2	44.1	61.8	41.2	
サービス業	39	34	17	17	12	
	-	87.2	43.6	43.6	30.8	
その他非製造業	49	42	11	14	8	
	-	85.7	22.4	28.6	16.3	

※導入しているキャッシュレス決済の種類を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑦導入していない理由

導入していない理由について、「顧客からの要望がない」が43.6%と最も高く、次いで「導入にメリットを感じない」が34.4%、「手数料が高い」が19.1%であった。

【導入していない理由】 ※複数回答



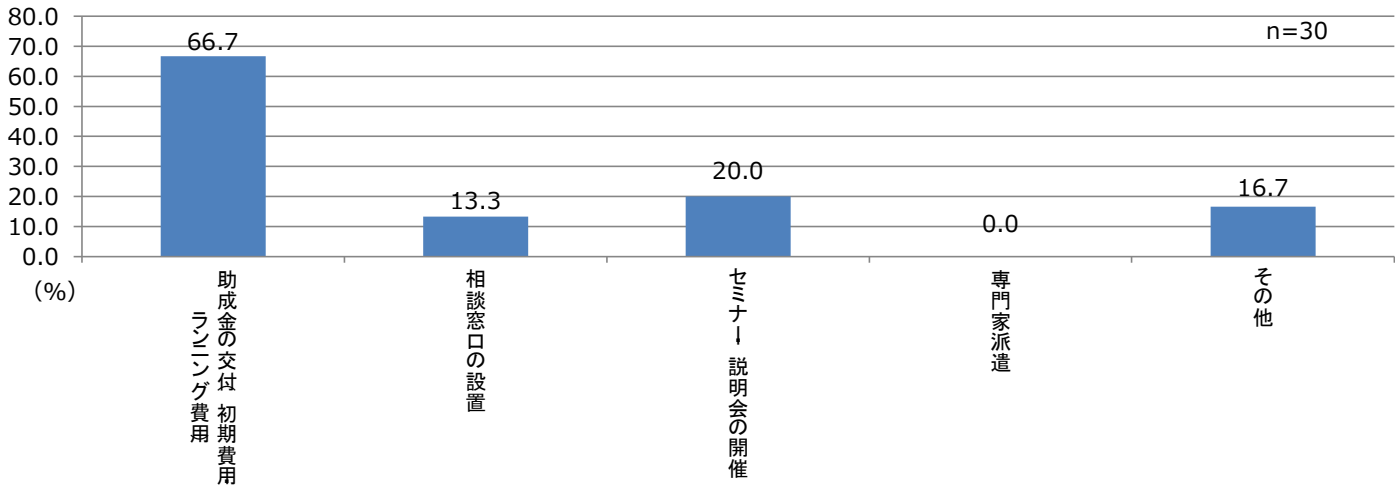
	全体	導入していない理由									
		顧客からの要望がない	手数料が高い	導入にメリットを感じない	端末導入の初期費用が高い	オペレーションに対応が困難	通信費などのランニングコストが高い	入金が遅い	仕組みが難しい	その他	
全体	241	105	46	83	28	24	12	15	27	37	
	-	43.6	19.1	34.4	11.6	10.0	5.0	6.2	11.2	15.4	
規模別	5人以下	102	41	20	39	12	7	5	5	10	13
		-	40.2	19.6	38.2	11.8	6.9	4.9	4.9	9.8	12.7
	6人~20人	75	39	16	20	11	11	4	5	7	16
	-	52.0	21.3	26.7	14.7	14.7	5.3	6.7	9.3	21.3	
	21人以上	58	22	9	22	4	5	3	4	8	8
	-	37.9	15.5	37.9	6.9	8.6	5.2	6.9	13.8	13.8	
業種別	製造業	14	9	-	4	-	-	-	-	3	-
		-	64.3	-	28.6	-	-	-	-	21.4	-
	非製造業	227	96	46	79	28	24	12	15	24	37
		-	42.3	20.3	34.8	12.3	10.6	5.3	6.6	10.6	16.3
	建設業	21	9	1	12	2	1	-	-	4	4
		-	42.9	4.8	57.1	9.5	4.8	-	-	19.0	19.0
	運輸・通信業	16	11	1	5	2	2	2	1	2	1
		-	68.8	6.3	31.3	12.5	12.5	12.5	6.3	12.5	6.3
卸・小売業	60	32	13	22	9	9	3	3	6	8	
	-	53.3	21.7	36.7	15.0	15.0	5.0	5.0	10.0	13.3	
飲食・宿泊業	10	1	4	6	1	3	-	2	1	1	
	-	10.0	40.0	60.0	10.0	30.0	-	20.0	10.0	10.0	
サービス業	47	17	11	14	6	2	1	5	7	8	
	-	36.2	23.4	29.8	12.8	4.3	2.1	10.6	14.9	17.0	
その他非製造業	73	26	16	20	8	7	6	4	4	15	
	-	35.6	21.9	27.4	11.0	9.6	8.2	5.5	5.5	20.5	

※導入していない理由を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑧ キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援

キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援については、「助成金の交付（初期費用・ランニング費用）」が66.7%と最も高く、次いで「セミナー・説明会の開催」が20.0%、「相談窓口の設置」が13.3%であった。

【キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援】 ※複数回答



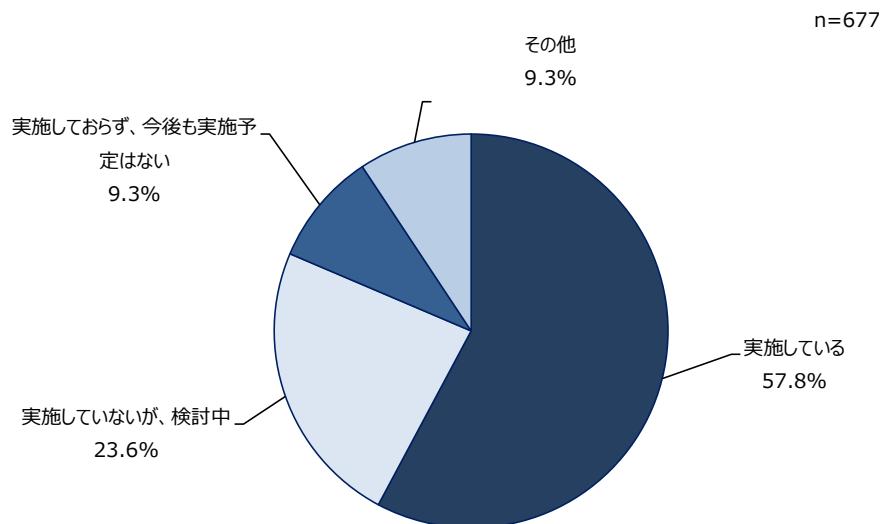
		全体	キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援				
			助成金の交付（初期費用・ランニング費用）	相談窓口の設置	セミナー・説明会の開催	専門家派遣	その他
全体		30	20	4	6	-	5
		-	66.7	13.3	20.0	-	16.7
規模別	5人以下	13	9	1	1	-	4
		-	69.2	7.7	7.7	-	30.8
	6人～20人	10	7	3	2	-	1
	-	70.0	30.0	20.0	-	10.0	
	21人以上	7	4	-	3	-	-
	-	57.1	-	42.9	-	-	
業種別	製造業	1	-	-	1	-	-
		-	-	-	100.0	-	-
	非製造業	29	20	4	5	-	5
		-	69.0	13.8	17.2	-	17.2
	建設業	2	2	-	-	-	1
		-	100.0	-	-	-	50.0
	運輸・通信業	3	1	-	2	-	-
		-	33.3	-	66.7	-	-
卸・小売業	5	4	2	-	-	-	
	-	80.0	40.0	-	-	-	
飲食・宿泊業	1	1	-	-	-	-	
	-	100.0	-	-	-	-	
サービス業	6	3	-	2	-	2	
	-	50.0	-	33.3	-	33.3	
その他非製造業	12	9	2	1	-	2	
	-	75.0	16.7	8.3	-	16.7	

※キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援を明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑨インボイス制度の対応状況

インボイス制度の対応状況については「実施している」が57.8%と最も高く、次いで「実施していないが、検討中」が23.6%、「実施しておらず、今後も実施予定はない」が9.3%であった。

【インボイス制度の対応状況】



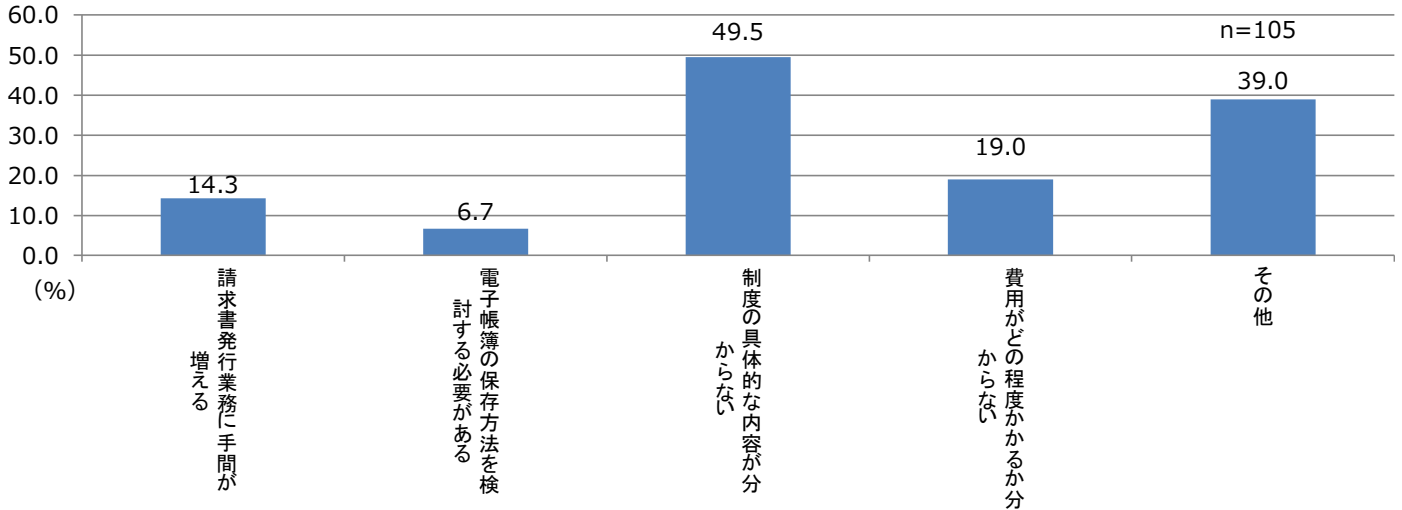
	全体	インボイス制度の対応状況				
		実施している	実施していないが、検討中	実施しておらず、今後も実施予定はない	その他	
全 体	677 100.0	391 57.8	160 23.6	63 9.3	63 9.3	
規 模 別	5人以下	268 100.0	152 56.7	60 22.4	32 11.9	24 9.0
	6人～20人	227 100.0	128 56.4	50 22.0	21 9.3	28 12.3
	21人以上	171 100.0	105 61.4	48 28.1	9 5.3	9 5.3
業 種 別	製造業	32 100.0	23 71.9	7 21.9	- -	2 6.3
	非製造業	645 100.0	368 57.1	153 23.7	63 9.8	61 9.5
	建設業	62 100.0	41 66.1	17 27.4	1 1.6	3 4.8
	運輸・通信業	33 100.0	20 60.6	8 24.2	2 6.1	3 9.1
	卸・小売業	189 100.0	122 64.6	47 24.9	4 2.1	16 8.5
	飲食・宿泊業	46 100.0	22 47.8	10 21.7	9 19.6	5 10.9
	サービス業	133 100.0	88 66.2	29 21.8	9 6.8	7 5.3
	その他非製造業	182 100.0	75 41.2	42 23.1	38 20.9	27 14.8

※インボイス制度の対応状況について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑩対応で不安なこと

対応で不安なことについては「制度の具体的な内容が分からない」が49.5%と最も高く、次いで「費用がどの程度かかるか分からない」が19.0%、「請求書発行業務に手間が増える」が14.3%であった。

【対応で不安なこと】 ※複数回答



	全体	対応で不安なこと					
		請求書発行業務に手間が増える	電子帳簿の保存方法を検討する必要がある	制度の具体的な内容が分からない	費用がどの程度かかるか分からない	その他	
全体	105	15	7	52	20	41	
	-	14.3	6.7	49.5	19.0	39.0	
規模別	5人以下	45	6	1	20	10	17
		-	13.3	2.2	44.4	22.2	37.8
	6人～20人	42	6	4	24	6	17
	-	14.3	9.5	57.1	14.3	40.5	
	21人以上	15	2	1	7	3	5
	-	13.3	6.7	46.7	20.0	33.3	
業種別	製造業	2	-	-	1	-	1
		-	-	-	50.0	-	50.0
	非製造業	103	15	7	51	20	40
		-	14.6	6.8	49.5	19.4	38.8
	建設業	3	-	-	3	-	-
		-	-	-	100.0	-	-
	運輸・通信業	4	-	-	4	-	-
		-	-	-	100.0	-	-
	卸・小売業	15	2	1	4	3	8
	-	13.3	6.7	26.7	20.0	53.3	
飲食・宿泊業	12	5	2	6	2	1	
	-	41.7	16.7	50.0	16.7	8.3	
サービス業	13	3	2	7	3	6	
	-	23.1	15.4	53.8	23.1	46.2	
その他非製造業	56	5	2	27	12	25	
	-	8.9	3.6	48.2	21.4	44.6	

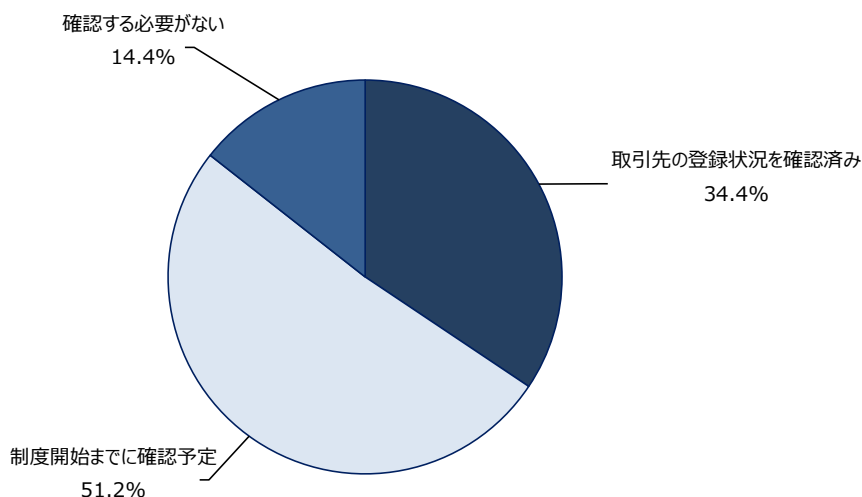
※対応で不安なことについて明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑪ インボイス制度への登録状況の把握

インボイス制度への登録状況の把握については「制度開始までに確認予定」が51.2%と最も高く、次いで「取引先の登録状況を確認済み」が34.4%、「確認する必要がない」が14.4%であった。

【インボイス制度への登録状況の把握】

n=611



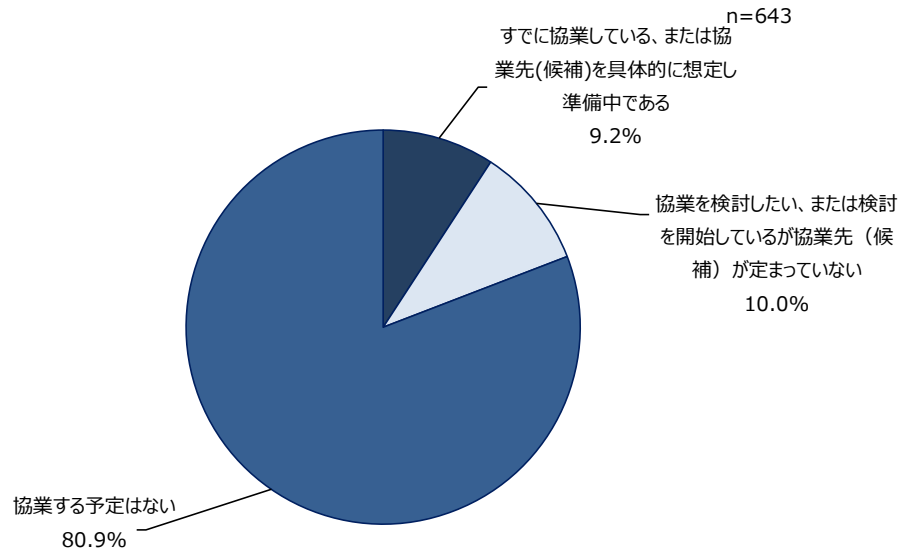
		全体	インボイス制度への登録状況の把握		
			取引先の登録状況を確認済み	制度開始までに確認予定	確認する必要がない
全体		611 100.0	210 34.4	313 51.2	88 14.4
規模別	5人以下	240 100.0	77 32.1	120 50.0	43 17.9
	6人～20人	202 100.0	63 31.2	111 55.0	28 13.9
	21人以上	159 100.0	68 42.8	76 47.8	15 9.4
業種別	製造業	29 100.0	14 48.3	15 51.7	- -
	非製造業	582 100.0	196 33.7	298 51.2	88 15.1
	建設業	58 100.0	27 46.6	28 48.3	3 5.2
	運輸・通信業	31 100.0	11 35.5	16 51.6	4 12.9
	卸・小売業	165 100.0	63 38.2	90 54.5	12 7.3
	飲食・宿泊業	38 100.0	5 13.2	22 57.9	11 28.9
	サービス業	121 100.0	47 38.8	61 50.4	13 10.7
	その他非製造業	169 100.0	43 25.4	81 47.9	45 26.6

※インボイス制度への登録状況の把握について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑫他企業との協業の意向

他企業との協業の意向については「協業する予定はない」が80.9%と最も高く、次いで「協業を検討したい、または検討を開始しているが協業先（候補）が定まっていない」が10.0%、「すでに協業している、または協業先（候補）を具体的に想定し準備中である」が9.2%であった。

【他企業との協業の意向】



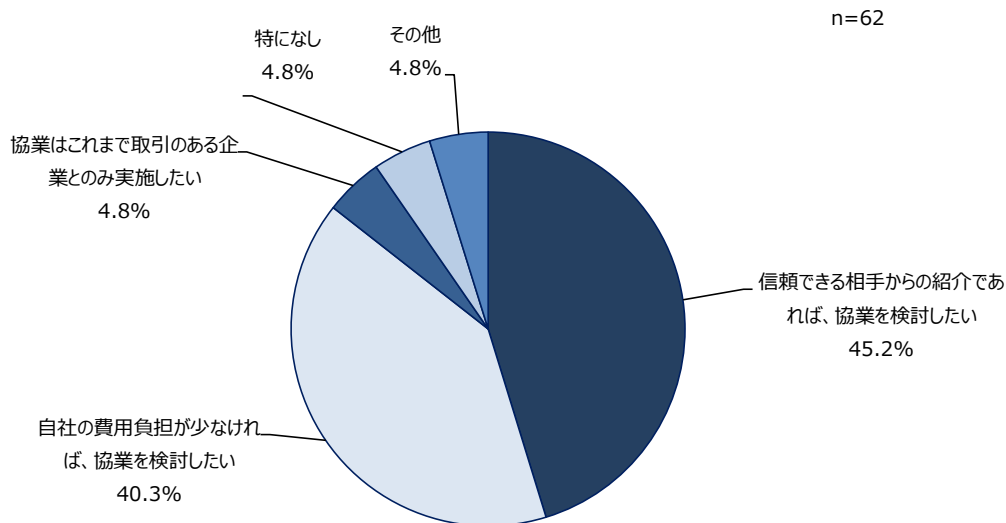
		全体	他企業との協業の意向		
			すでに協業している、または協業先（候補）を具体的に想定し準備中である	協業を検討したい、または検討を開始しているが協業先（候補）が定まっていない	協業する予定はない
全 体		643 100.0	59 9.2	64 10.0	520 80.9
規 模 別	5人以下	253 100.0	19 7.5	24 9.5	210 83.0
	6人～20人	214 100.0	18 8.4	22 10.3	174 81.3
	21人以上	167 100.0	22 13.2	17 10.2	128 76.6
業 種 別	製造業	29 100.0	- -	3 10.3	26 89.7
	非製造業	614 100.0	59 9.6	61 9.9	494 80.5
	建設業	59 100.0	5 8.5	7 11.9	47 79.7
	運輸・通信業	33 100.0	3 9.1	7 21.2	23 69.7
	卸・小売業	181 100.0	20 11.0	13 7.2	148 81.8
	飲食・宿泊業	41 100.0	1 2.4	4 9.8	36 87.8
	サービス業	125 100.0	16 12.8	11 8.8	98 78.4
	その他非製造業	175 100.0	14 8.0	19 10.9	142 81.1

※他企業との協業の意向について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑬協業の検討の条件

協業の検討の条件については「信頼できる相手からの紹介であれば、協業を検討したい」が45.2%と最も高く、次いで「自社の費用負担が少なければ、協業を検討したい」が40.3%、「協業はこれまで取引のある企業とのみ実施したい」が4.8%であった。なお、「特になし」は4.8%であった。

【協業の検討の条件】



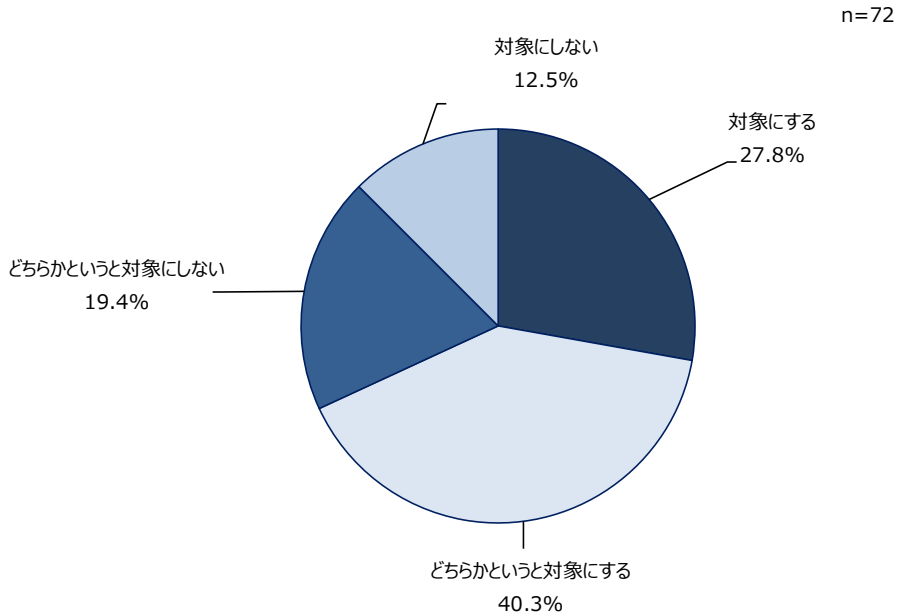
	全体	協業の検討の条件					
		信頼できる相手からの紹介であれば、協業を検討したい	自社の費用負担が少なければ、協業を検討したい	協業はこれまで取引のある企業とのみ実施したい	特になし	その他	
全体	62 100.0	28 45.2	25 40.3	3 4.8	3 4.8	3 4.8	
規模別	5人以下	24 100.0	7 29.2	13 54.2	1 4.2	1 4.2	2 8.3
	6人～20人	22 100.0	10 45.5	9 40.9	2 9.1	1 4.5	-
	21人以上	16 100.0	11 68.8	3 18.8	-	1 6.3	1 6.3
業種別	製造業	3 100.0	2 66.7	1 33.3	-	-	-
	非製造業	59 100.0	26 44.1	24 40.7	3 5.1	3 5.1	3 5.1
	建設業	7 100.0	4 57.1	2 28.6	-	-	1 14.3
	運輸・通信業	6 100.0	4 66.7	-	2 33.3	-	-
	卸・小売業	13 100.0	5 38.5	7 53.8	-	-	1 7.7
	飲食・宿泊業	4 100.0	1 25.0	2 50.0	-	1 25.0	-
	サービス業	10 100.0	5 50.0	4 40.0	1 10.0	-	-
	その他非製造業	19 100.0	7 36.8	9 47.4	-	2 10.5	1 5.3

※協業の検討の条件について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑭協業先としてのスタートアップ企業

協業先としてのスタートアップ企業については「どちらかという対象にする」が40.3%と最も高く、次いで「対象にする」が27.8%、「どちらかという対象にしない」が19.4%となった。

【協業先としてのスタートアップ企業】



	全体	協業先としてのスタートアップ企業				
		対象にする	どちらかという対象にする	どちらかという対象にしない	対象にしない	
全 体	72 100.0	20 27.8	29 40.3	14 19.4	9 12.5	
規 模 別	5 人以下	31 100.0	8 25.8	13 41.9	5 16.1	5 16.1
	6 人～20人	23 100.0	7 30.4	9 39.1	5 21.7	2 8.7
	21人以上	17 100.0	5 29.4	6 35.3	4 23.5	2 11.8
業 種 別	製造業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-
	非製造業	69 100.0	19 27.5	28 40.6	13 18.8	9 13.0
	建設業	7 100.0	-	5 71.4	1 14.3	1 14.3
	運輸・通信業	6 100.0	2 33.3	1 16.7	3 50.0	-
	卸・小売業	17 100.0	5 29.4	7 41.2	3 17.6	2 11.8
	飲食・宿泊業	5 100.0	3 60.0	1 20.0	1 20.0	-
	サービス業	14 100.0	5 35.7	5 35.7	3 21.4	1 7.1
	その他非製造業	20 100.0	4 20.0	9 45.0	2 10.0	5 25.0

※協業先としてのスタートアップ企業について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑮現在必要としている支援やサポート、千葉市に期待すること

現在必要としている支援やサポート、千葉市に期待することについて、以下のような意見が挙げられていた。

- ・コロナにより社会全体の動きが悪く成り発注元の会社の営業利益が悪く成り仕事が減少しております。金融機関などの借入金などの返済金が有る会社など返済金の支援、相談などあれば助かります。（建設業）
- ・企業誘致に本気だとおもったら、エリアを限定したことで、企業の規模としてある程度の大きさしか考えてない施策にがっかりしました。本当の小企業が眼中にないとわかり失望してます。（建設業）
- ・建設業の人材不足を補うためのIT導入補助をして欲しい。（建設業）
- ・助成金の存在を知らないまま、期限が過ぎていることもあるため、情報発信を増やしてほしい。（建設業）
- ・資金面での支援がほしいです。（製造業）
- ・人材確保に関する支援（人材紹介）金融機関(銀行)の紹介。（製造業）
- ・インボイス制度が分からないので説明会をしてほしい。（製造業）
- ・できれば千葉在住のスキル適合する人財を採用したいが、ITコンサルティング、プロジェクトマネジメント人財等を募集できるような仕組みが、あるのか無いのか分からない。リクルートエージェント等の企業を利用するしか選択肢が無いのか。（運輸・通信業）
- ・価格転嫁について、行政からの指導。（運輸・通信業）
- ・物価高騰のため、中小企業への支援。賃金が上げれない。（運輸・通信業）
- ・燃料価格の上昇、高速道路料金の割引を営業車両に転嫁できるとよい。（運輸・通信業）
- ・とにかく人材不足が解消できない為この点について支援が欲しい。（卸・小売業）
- ・特に光熱費などの嵩む経費に対しての支援をして欲しい。イベントなどで市民の活気を呼び起こして欲しい。（卸・小売業）
- ・様々な経費が高騰し続け、製造業などの人件費確保が難しい為、生産量等が上らず、収入増加の見込みがとれない為、雇用支援サポートがあることを望みます。（卸・小売業）
- ・個人事業に対しても手厚いサポートをしてほしい。減税、支援など。（卸・小売業）
- ・コロナが5類に移行して市場活性化はしていたものの、物価高騰、円安の影響で中小企業はかなり厳しい状況です。中小企業を対象とした助成金をお願いしたいです。（卸・小売業）
- ・イベント等行事の再開、拡大。物価高騰に対する支援。（卸・小売業）
- ・千葉市近隣の市では大幅なP A Y P A Yキャンペーンをやっていて、顧客をとられてしまって売上が上がらない。千葉市でも絶対に大幅な30%還元をやって欲しい！！（卸・小売業）
- ・新しい宣伝の仕方等、若くないので教えてもらいたい！！（卸・小売業）
- ・コロナ禍前の飲食を伴う会合が頻繁に行われるよう、行政機関に率先垂範して頂きたい。（飲食・宿泊業）
- ・大宮台で飲食業をしていますが、ホールスタッフ（パート）が不足しています。地域的に働く主婦層が不足してるので、周辺から集めなくてはならず、交通の便の悪いところをカバーするバスなどを走らせてほしい。（飲食・宿泊業）
- ・飲食店に支援金制度を設けていただきたい。（飲食・宿泊業）
- ・助成交付金の手続きの簡略化を希望します。（飲食・宿泊業）
- ・コロナも落ち着いてきており、売上状況も良くなってきているので問題ありません。（飲食・宿泊業）
- ・研究機関（大学を含む）や製薬企業がそこそこあるにも拘らず、千葉での活動としての取組の成果が上

がっていない。製品品質を向上させるための取組は医薬品に限らず食品やその他の業種にも適用可能であり、無料のコンサルティングの提供など積極的な推進が必要と思われる。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）

- ・現在の各ご家庭の「家計」において、美容業は真っ先に節約の対象になる事が多い。そのため、当業界への支援というよりは、各家庭の「家計」への支援を充実させることが、長い目で見た場合に当業界の支援に繋がると考える。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・現在の中小企業活性化協議会のおこなっている、銀行との交渉の手助けを、よりいっそう強力にして欲しい。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・行政サービスの低下が無いよう要望する。職員の待遇を下げ過ぎるとサービスの質の低下につながるので留意いただきたい。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・消費者が回遊するような街作り。それによる経済活性化。県庁所在地かつ東京都の近隣でありながら、アーケード街がなかったり、また所謂市民が集う繁華街がなかったり、数多くの地方都市の後塵を拝している。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・今回、農政課の方で補助金を検討しているが、継続的な支援をお願いしたい。（その他非製造業/農業、林業）
- ・取引先からの情報で、コロナ融資以降に新規借入が厳しいとの話があり、金融機関の適切な対応の指導をお願いしたい。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・当法人が運営する保育園、こども園の保育士確保。特に朝7時から業務に入れる保育士が極度に不足しています。資格を持っている方に、朝7時～9時の2時間、お手伝いに来ていただけるよう市をあげてアナウンスして欲しいです。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・1人株式会社、売上500万円以下の赤字会社に向けての効果的なインボイス対応情報の提供。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・在宅看取りの希望が強いが、実施困難なケースを複数抱えており、未だ未だ増える傾向に成る。実施し、成功した事例、失敗した事例等、総合的に纏めた資料が欲しい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・高齢者の送迎に係るガソリン代金や物品等の物価高騰に伴い「物価高騰支援補助金」について行政により補助を頂ける行政と頂けない行政に分かれており経営にも関わる部分であるため助成金や補助金等を手厚くして頂けると事業運営がしやすくなるため是非お願いしたいと考えています。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・福祉サービスを提供するにあたり、在宅ワークでも柔軟に対応が出来るモデルがあれば共有の機会をいただきたいです。職員のワークライフバランスが少しでも図れれば、定着や新規採用など福祉人材不足の解消に繋がるかと思えます。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・災害発生時の支援やサポートについて、具体的対策が示されるとありがたい。ハザードマップでは分かりにくい避難場所、経路が分かりやすく明示されると良い。（現在避難場所や経路など避難計画は作成しているが、津波対策が手薄であると感じている。）また、施設で利用する備品購入の補助や他の施設や学校などで使われなくなった備品等の配布を斡旋していただけるとありがたい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・公共事業への投資。インフラ整備事業の発注増加。物流業界に対する労働環境改善施策の立案。どれも直接的に弊社事業に関係はしないが、取り巻く環境の改善が必要。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）

4. ヒアリング調査結果

(1) ヒアリング調査対象選定の考え方

令和5年度上期調査は、「スタートアップ企業との連携」をテーマに、今後の支援策検討の一助としてヒアリング調査を実施した。

(2) 各社のヒアリング調査結果

① A社（飲食・宿泊業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は業歴20年超を経過する、ラーメン専門店経営会社である。現在、国内150店舗前後を運営するほか、海外（南米、アメリカ、ヨーロッパ、アジア）でも10店舗前後を運営する。
- ・新型コロナウイルス感染症の影響により既存店の売上高は約20%低下したが、その間も新店オープンは続け、増収推移を維持してきた。また、当社はラーメン店であり、回転率が高く、人同士の接触が少ないことがコロナの影響を比較的抑制できた点として挙げられる。
- ・ただ、海外店舗はピーク時に30を超えていたが、コロナの影響により撤退が為され、現在は10店舗前後まで減少している。
- ・企業努力により値上げは抑制してきたが、物価高、電気やガスなどインフラコストの上昇等が続き、近時は一部値上げを実施している。
- ・人材についても、不足感はあるが、採用および育成には積極姿勢にあり、事業拡大に際して必要最低限の人材は確保できている。
- ・主力の店舗ブランドのほか、別ブランドも展開しており、スクラップ&ビルドを進めている。
- ・当社は店舗事業のほか、商社事業も展開しており、ラーメンの家庭用パック、ナッツ類など農産加工品、割りばし等を扱っている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社はラーメンの新ブランド展開や店舗での各種効率化投資など、新しいことにチャレンジする企業文化がある。
- ・海外出店に関しても、再度拡大していく計画あり。
- ・事業成長に向けて、生産工場の拡大も検討されている。
- ・主力ブランドの拡大、別ブランドの開発、商社部門の拡大等により、今後は成長を押し進めてゆく。
- ・経営上のリスクとしては、風評被害、災害時のサプライチェーン問題、今後の生産分散化による品質リスク（粉や水などより麺の味が変わる）などが挙げられる。

【Q3. スタートアップ企業との協業について】

- ・M & A実績はあり。
- ・他の企業との協業について、検討したことはあるが、品質の維持等の懸念から前向きな取組みには至っていない。しかし、他社とのコラボレーションなどについては前向きな姿勢にあり、品質が維持、担保できるようであれば、新しいチャレンジには肯定的である。
- ・スタートアップ企業との接点は現在ほとんどないが、その機会がないためであり、協業やコラボレーションについて現時点で否定的な考えではない。

【その他、ご意見ご要望】

- ・行政主導でのビジネスマッチングなど交流場所の提供は期待したい。

② B社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は業歴約35年を経過し、様々な機械装置の開発、設計、製作を手掛ける。当初から今日まで代表1名の零細運営にあるが、ピーク時売上は1億円弱を計上していた。ただ、代表が高齢となり、現在の売上は大きく縮小している。
- ・これまでに開発し納品してきた機械装置としては、舞台装置、ゲーム機械、水中で使用可能なウインチ（運搬機械）、海洋機器、介護機器などが挙げられる。
- ・外部の企業と連携し、事業化を進めてきており、当社は開発、設計、製作を担い、外部企業が販売を担う形も多いとされる。
- ・これまでに多くの開発を手掛けてきたが、特許に関しては当社が所有するものはなく、協業する外部企業が所有することが多い。
- ・新型コロナウイルス感染症や近年の物価高騰などのマイナス影響についてはゼロではないが、零細運営にあって大きな影響はみられない。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・介護や水中検査用機械装置は今後も需要が見込まれ、当社の戦略次第では受注獲得も可能と考えている。
- ・当社は各種機械装置を「考案」することが得意分野とされ、それが当社の特徴と考えている。
- ・これまで培ってきた実績やノウハウをベースとして、現在も引き合いはあるが、代表が高齢ということもあり、対応できる範囲は限定的である。

【Q3. スタートアップ企業との協業について】

- ・代表が高齢となり、後継者の未確定等の要因から、現在は仕事の受注に消極的とされる。今後は、廃業も一つの選択肢として検討されている。
- ・ただ、代表がこれまで培ってきた開発実績やノウハウについて、求められれば可能な範囲で提供していく意向はある。その方法としては、顧問契約などが考えられる。また、外部企業との協業や連携で重視するのは、「出会い方」、「考え方とセンス」、「フィーリング」が挙げられる。
- ・外部企業との出会い方については、行政の紹介などマッチングの支援があると有り難い。

③ C社（その他非製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は業歴約40年を経過し、道路等の舗装に使用される建設機械のリース、関連する舗装工を手掛ける。保有する取扱い建設機械は100台超に及び、それらを常時稼働可能状態にある企業としては全国トップクラスと称される。従業員は数百名体制となり、多数の車両オペレーター等を抱える。事業所は、関東圏に複数カ所の拠点を設け、顧客である大手道路会社等の引き合いに対して機動的に対応可能な体制を構築する。
- ・業績は、これまで順調に拡大してきたもので、新型コロナウイルス感染症の蔓延時にも受注の大幅な減少などはみられず、着実に受注を確保し、近年業績は順調に推移してきている。
- ・業績成長の主要因としては、取扱い建設機械の台数増加、人材の確保が挙げられる。紹介を中心とした採用により着実な増員が図れている。紹介は、社員の友人、知人のほか、子供、兄弟などもあり、また退職した社員の再雇用も行っている。その他、海外技能実習生の採用にも積極的である。
- ・近年当業界は2極化の流れにあり、取扱い建設機械の稼働台数、関連資格取得、法令遵守などに関して、満たしている企業は大手企業との取引が継続でき、一定の仕事が得られるが、満たしていない企業は市場から退場を余儀なくされてゆく。
- ・長引く新型コロナウイルス感染症やロシアのウクライナ侵攻、為替影響などから近年資機材価格をはじめエネルギーコストなど全般でコストアップは否めず、当社としても各種原価（取扱い建設機械の購入費用、物流燃料費、人件費など）は上昇基調にあるが、業界トップクラスの取扱い建設機械の稼働体制や法令遵守の管理体制などを背景に、販売価格への転嫁が可能となっている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・今後の取り巻く環境について、道路の舗装、整備の需要は官民ともに安定的とみられている。仮に需要が減少したとしても業界トップの取扱い建設機械の稼働体制や法令遵守の体制などから、当社への発注が大きく減る可能性は低い。また原価上昇が続いたとしても販売価格への転嫁は可能と考えられている。
- ・現在進行中の決算についても値上げを実施しており、その寄与もあり増収決算が見込まれている。
- ・現在、関東圏に新たに営業所を開設する予定があるほか、将来的には中部や関西圏への商圈拡大も計画されている。
- ・当社としてのリスクは、車両事故ならびに労務問題と考えており、車両事故防止については以前より様々な対応を進めてきている。労務についても賃金アップ、残業削減、休暇取得の推進、採用強化、各種福利厚生強化などを進めており、問題発生が起きないような取り組みを強化している。
- ・福利厚生制度の充実にも努めており、会社負担で人間ドックを受診出来るようにしている。
- ・今後当社が目指すのは、人材を大事にする、法令を遵守する、「ホワイト企業」である。

【Q3. スタートアップ企業との協業について】

- ・当社はM&A（買収）の経験があり、商圈の拡大を目的としたが、距離的な問題や人的な課題などから経営をグリップできず、結果として買収した会社の業績は伸び悩んだ。今後もM&A活用の可能性はゼロではないが、ヒトモノカネ全てに関して吟味して行う。
- ・逆に、当社を買収したいというM&Aの依頼もあるが、当社は後継者が既に決まっている。

- ・他社との協業については、出資など資本絡みを除けば、可能性として有り得るが、協業の目的としては、当社単独の成長ではなく、「業界全体の安定化」に繋がるものとしたい。

【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉市の中小企業者エネルギー価格等高騰対策支援金はガソリン価格が高騰するなかで大変有難い。今後も関連する支援金などが増えることを期待したい。
- ・国土交通省が進めるICT施工は、制度設計などに課題があり、形骸化していると感じる。生産工程全体の向上や効率化を図るものだが、一方で人の労力も増えていると感じる。

5. 調査に基づく事業提案

(1) アンケート調査の分析

① 千葉市内企業の景況（2023年度上期）の分析

本報告書における事業提案では、付帯調査の調査項目を踏まえて、物価高の影響と雇用情勢について千葉市における最適な支援制度を提案する。

本アンケート調査、株式会社東京商工リサーチによる独自調査および総務省「労働力調査」の結果から、千葉市内企業の業況・雇用情勢の分析を行った。

I. 物価高の影響

原材料価格の高騰等の物価高が及ぼす影響について、全国的な傾向として株式会社東京商工リサーチが10月10日に公開した「年度上半期の『物価高』倒産が急増 前年同期比2.7倍の334件、コストアップの吸収が難しく」によれば、業種別では、2024年問題を控え人件費の上昇に課題を抱えていた道路貨物運送業の倒産件数が66件と最多であり、燃料高に合わせた価格転嫁もできず、コストアップが直撃した状況が読み取れる。次いで総合工事業（35件）、職別工事業（24件）と資材高と人手不足に悩む建設業が続き、このほか食料関連業種も上位を占めていた。

「物価高」倒産は右肩上がりで増加しており、この要因として、穀物や原材料、燃料など、様々なモノで価格上昇が続いており、経済活動が活発になっていくことで、それらのコストアップは企業の資金需要を活発にするが、業績回復が遅れている企業においては新たな資金調達が難しいため、倒産という選択肢を選ばざるを得ないという状況が推察される。

こうした物価高の影響は業況にも表れており、千葉市においても業況判断BSIからみると、2023年7月～9月の見通しで運輸・通信業では▲18.8、建設業では▲12.7と低調感が続く見通しであり、全国と同様に厳しい経済環境となっており、業況判断の理由としても「国内需要（売上）の動向」に次いで「仕入れ価格の動向」が多くなっている。

なお、2023年7月～9月の見通しで飲食・宿泊業は▲2.1とマイナスではあるものの他業種に比べると比較的低調感は弱く、来々期においては大きく好転すると見込まれている。このことから、先行きは不透明ではあるものの、観光庁が2024年1月に公表した「訪日外国人消費動向調査2023年年間値（速報）」によれば、2023年暦年の訪日外国人旅行消費額は5兆2,923億円と、過去最高であった2019年の4.8兆円を超えており、こうしたインバウンド需要の回復の影響を受けて、日本の玄関口である成田空港と首都東京の中間地点かつ房総半島への交通結節点でもある千葉市の立地優位性によるものと推察される。

II. 雇用情勢

雇用情勢について、全国的な傾向としては総務省「労働力調査（2023年8月分）」によれば、雇用者数は6,088万人となり、18か月連続の増加となっている。また、主な産業別就業者を前年同月と比べると卸売業、小売業や宿泊業、飲食サービス業では増加しており、雇用環境自体は改善傾向がみられている。

千葉市における雇用環境は人材過不足DIからみると、2022年度下期実績から2023年度上期見通しにかけて（▲35.3→7.0）と過剰に転じる見通しである。また、人材採用DIからみると、2022年度下期実績から2023年度上期見通しにかけて（▲28.0→14.0）と積極性に転じる見通しと、全国的な傾向と同様の状況がみられる。この要因として、新型コロナウイルス感染症が感染症法上の「5類感染症」

に移行したことで、営業時間等の経済活動に対する制限への懸念が緩和され、経済活動が活発化、各業種における需要回復への期待が見て取れる。

また、株式会社東京商工リサーチが10月5日に公開した「『人手不足』倒産 4-9月は過去最多の82件 要因別は、『求人難』と『人件費高騰』が急増」によれば、「人手不足」倒産の要因として「人件費高騰」が前年同期の6.0倍、「求人難」が前年同期の2.6倍と急増している。

経済活動の活発化に応じて十分な人手の確保が求められる中、人材採用の積極性は増しているものの、人手確保の前提となる賃上げについては、株式会社東京商工リサーチ千葉支店が2023年3月にまとめた調査においても千葉県内企業で2023年度に賃上げを実施する予定の企業は75%に上ったものの、株式会社東京商工リサーチが8月17日に公開した「2023年度の『賃上げ』実施、過去最大の84.8%『賃上げ率』5%超、中小企業が37.0%で大企業を上回る」によれば、調査対象が異なることから一概に比較はできないものの、全国と比較して県内企業における賃上げの実施が十分な水準ではないといえる。

今後、賃上げができない企業では従業員の流出によって事業維持自体が非常に困難な状況となりつつあることも想定されるため、賃上げ原資の確保が重要になってくるといえる。

②付帯調査の分析

各付帯調査項目における支援策を検討するため、「物価高騰による影響」「キャッシュレス決済の導入状況」「インボイス制度への対応状況」「スタートアップ企業との協業」の4つのテーマに分けて分析を行った。

I. 物価高騰による影響

物価高騰による影響については「原材料費・資材費の増加」が61.6%と最も高く、特に製造業、建設業、飲食・宿泊業では約9割の企業が、原材料費等の増加の影響を感じている。

また、価格転嫁状況については「全くできていない」が20.6%もあり、価格転嫁ができていない企業においても転嫁による業績の影響については約4割の企業が利益の低下を受けている。

物価高騰には、ロシアによるウクライナ侵攻にともなう原材料費・資材費の増加や円安も大きな要因となっている。令和5年5月には新型コロナウイルス感染症が感染症法上の位置づけとして「5類感染症」へ移行し、行動制限等がなくなったことなどをを受けて、個人向けサービス業を中心として経済活動が正常化に向かっているが、物価高騰による影響については引き続き注視が必要だろう。

また、価格転嫁についてはできていない企業とできない企業での二極化が鮮明となっている。政府も7月からよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」の設置や地域支援機関への価格交渉ハンドブックの配布など、価格転嫁に関する基本的な知識の習得を支援することで、価格転嫁を支援する体制を整えており、千葉市においても中小企業の価格転嫁を支援するようなフォローアップが求められている。

II. キャッシュレス決済の導入状況

キャッシュレス決済の導入状況については「すでに導入している」と「導入する予定はない」がともに34.0%と最も高く、特に飲食・宿泊業では7割以上の企業が、「すでに導入している」と回答があった。

また、導入していない理由について全体では「顧客からの要望がない」が43.6%と最も高いものの、導入率の高い飲食・宿泊業では10.0%と低く、全体では2位の「導入にメリットを感じない」が飲食・宿泊業では60.0%と高くなっている。

導入していない理由からBtoCにおいてはキャッシュレス決済導入による顧客側の利便性向上が明確

化されつつあることの証左であり、キャッシュレス決済を導入することでの具体的なメリット（レジ業務の効率化、現金管理の手間やリスクの低減、購入履歴データによるマーケティング活用等）を訴求することができれば、十分にキャッシュレス決済の導入が促進される土壌があるといえる。

Ⅲ. インボイス制度への対応状況

インボイス制度への対応状況については「実施している」「実施していないが、検討中」を合わせて8割以上となっており、一定の登録意向がみられた。ただ、対応で不安なこととして「制度の具体的な内容が分からない」が49.5%と最も高く、インボイス制度を理解したうえで登録しないという選択をしている免税事業者であれば問題はないが、制度内容が分からないでインボイス登録をしないでいる免税事業者には制度の意義や必要性について適切に周知できるような情報発信を引き続き行っていく必要があるだろう。

Ⅳ. スタートアップ企業との協業

他企業との協業の意向については「協業する予定はない」が80.9%と最も高く、スタートアップ企業問わず、そもそも協業に対する意向の低い企業が多い状況にある。

しかしながら、中小企業を取り巻く市場環境は大きく変化しており、新型コロナウイルス感染症に端を発した様々な影響は市場の不確実性を高めており、自社リソースや既存の企業間取引のみでは成長の維持・拡大には限界があることは明らかである。

自己変革を促すための方策の一つとして、斬新なアイデアや新規の技術を有し、短期間での事業成長を目指すスタートアップ企業を中心とした協業は自前主義からの脱却への一つの大きなポイントになるといえる。

そのうえで、協業先としてのスタートアップ企業については「対象にする」「どちらかという対象にする」を合わせて7割弱と、協業意向のある企業においてはスタートアップ企業との協業は選択肢の一つであるという状況がわかる。

上記を踏まえて、まずは事業性や収益性にとらわれない協業自体のメリットや協業する際に想定されるハードルに対する先入観が取り払えるような情報発信や協業を行う際の支援を行うことで、成長意欲の高い市内企業においてより積極的な協業への機運が増すことが期待できるだろう。

(2) 支援策の方向性

前述を踏まえて、今後の発展的な支援策の方向性について、以下のとおり提案する。

I. 物価高騰への支援

昨年から引き続き物価高騰が続いており、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や急激な円安が大きな要因となっている。

物価高騰は特に中小企業に多大な影響を及ぼす。原材料価格やエネルギー価格等のコストが上昇することで製品の製造コストは増加し、中小企業は価格転嫁か、自社でコストを飲み込んで利益を犠牲にするかの選択を迫られる。そのうえで市内企業をみると、付帯調査の結果からも『価格転嫁ができていない』（「全て価格転嫁ができていない」+「7～9割程度できていない」+「4～6割程度できていない」+「1～3割程度できていない」）が6割半ばと価格転嫁が進んでいることは明らかであるが、価格転嫁による業績の影響をみると『利益が低下』（「受注量・利益ともに低下」+「受注量は変化なく利益は低下」+「受注量は上昇したが利益は低下」）が4割以上と、消費者の需要が減少し、結果的に価格転嫁をしても利益が減少してしまう状況も出てきている。

また、物価高騰は労働者の賃金上昇の圧力をもたらす。労働者は物価高騰に伴う生活費の増加を補うために高い賃金を求めるが、中小企業においては賃金上昇に対応する余力がなく、採用難や人材の流出といった状況に陥る懸念も増す。

さらに、物価高騰は金利上昇を引き起こす可能性があり、金利上昇によって借入コストが増加すれば、特に借入に依存している中小企業にとっては大きな負担となる。

こうした状況を改善するために、千葉市では既に、電気・ガス等のエネルギー価格をはじめとする物価高騰の影響を受ける中小企業を対象とした、「千葉市中小企業者エネルギー価格等高騰対策支援金」のほか高齢事業所、障害事業所、助産所、民間保育施設などの福祉施設を対象とした、光熱費などの負担増分の支援、燃料費の高騰に直面する公共交通事業者等を対象とした支援金、畜産農家を対象とした給付金などを創設し、支援を行っている。

一方、物価高騰の問題への本質的な対処には適切な価格設定が肝要であり、今後は助成金の交付だけでなく、行政による更なる適正な価格転嫁の要請や対策を行う必要がある。具体例として宮城県では地元支援機関10者との「パートナーシップ構築宣言」として協定締結後、県補助金を受けている中小企業約1,000社に宣言の内容を整理したチラシを郵送することで価格転嫁の円滑化に関する支援情報の周知、パートナーシップ構築宣言の促進を図るなどしている。

国も骨太方針2023で三位一体の労働市場改革において「コストの適切な転嫁を通じたマークアップの確保を行う」ことを挙げている通り、千葉市においても、国の方針を参考とした中小企業対策が必要であり、物価高騰の影響を受ける中小企業の価格交渉、価格転嫁を支援するようなフォローアップ体制が求められている。

また、そうした取引適正化の取組みを進めるとともに、価格転嫁や賃上げ環境の整備の斡旋や各種取組みを実施した企業には、中央省庁が実施している「総合評価落札方式における賃上げを実施する企業に対する加点措置」のような入札での優遇などを積極的に行うことで、市内企業の事業継続だけでなく、市内企業全体の経営環境の底上げにつながるだろう。

II. キャッシュレス決済の導入への支援

経済産業省が2018年4月に策定した「キャッシュレス・ビジョン」において、キャッシュレス決済比率を2025年までに4割程度にするという目標を掲げてから、キャッシュレス決済は年々導入が進んでいる。

また、経済産業省が2021年11月に実施した「昨年度検討で実施した中小企業（ECのみ企業を除く）を対象とした加盟店向けアンケート」によれば、キャッシュレス決済の導入効果はレジ決済時間の短縮などの「店舗オペレーションの効率化」に最も現れているが、導入メリットをより実感するには、導入効果を新規加盟店に周知し理解させたいという考えで、導入後も継続的にモニタリングを行う必要があると分析されている。

千葉市ではキャッシュレス決済での支払額を対象としたポイント還元として、令和5年10月に「千葉市生活応援キャンペーン」を実施しており、キャンペーン実施にあたり、事業者向けの新規導入相談会を行うほか、キャンペーン実施後にキャンペーン参加事業者に対するアンケート調査を実施し、キャッシュレス決済のメリット周知やキャンペーン後のモニタリングを行う予定である。

練馬区ではキャッシュレス決済ポイント還元事業として、キャンペーン実施後に加盟店へのアンケート調査を実施することで効果測定を行っており、加盟店の満足度等も把握することでまだ加盟していない市内企業に対して加盟を促すようなエビデンスへと繋げている。

付帯調査でも導入率の高い飲食・宿泊業において、導入していない理由については「導入にメリットを感じない」が高くなっていることから上記のような啓蒙活動的な施策が求められているだろう。

III. インボイス制度への対応支援

前述した通り、インボイス制度への対応状況は一定の登録意向はみられたものの、制度内容を十分に理解できていないことに不安を覚える回答も多くみられた。

国税庁が2023年10月に公表した「適格請求書発行事業者の登録件数及び登録通知時期の目安について」においても9月末時点登録件数は全国で3,784,612件と課税事業者の9割超の登録が完了している。一方で免税事業者から課税事業者への移行は遅れており、免税事業者においては取引の打ち切りや取引価格の引き下げ等を求められるケースも懸念される。

また、インボイス制度への対応は任意であり、免税事業者を選択する事業者は基本的に零細企業やフリーランスであるため、煩雑な事務作業による負担を嫌うことも考えられる。

上記の懸念点等を踏まえ、免税事業者においてインボイス制度への登録を判断できるような広報・周知が求められているといえる。

そのうえで、国税庁を中心に各省庁にてインボイス制度について「幅広い事業者に、制度への関心・認知を広げる取組」と「登録するか否かを検討している事業者に対する寄り添った対応」を柱に据えて、広報動画配信や相談会の実施等の様々な広報・周知の取組みを行っている。

千葉市においてはそれらの広報・周知の取組みを、必要とする市内事業者に対して認知いただくために、市内支援機関同士のネットワークの強化を図り、商工会議所や地元金融機関での連携セミナーの実施や相談窓口の強化などの支援情報を市内企業に拡散するといった役割が求められているといえよう。

IV. スタートアップ企業との協業支援

千葉市では起業家精神あふれる人材を育成するなどイノベーションの創出や産業の新陳代謝を促す取組みを促進しており、産学官の様々な産業支援機関の連携によるネットワークを有効活用した「スタートアップ・エコシステム」を形成し、チャレンジ精神に富む人材やスタートアップ企業の創出などに取り組んでいる。

2023年4月には千葉市産業支援課内にスタートアップ支援室を新設し、国が推進する「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」における「グローバル拠点都市」の一つとして、スタートアップ企業への支援へのバックアップ体制は充実している。

しかし、今回の付帯調査でもわかるように、中小企業側にそもそも協業に対する意向が低く、オープンイノベーションを行うメリットが十分に認識できていないことが大きな課題といえる。

こうした課題は何らかの気づきを得られるような状況にさらされないことには中小企業内で認知することは難しく、そもそも、スタートアップ企業との出会いの機会が少ない中で協業に向けて一歩踏み出すのは非常に困難であり、両者を引き合わせる支援機関の存在が必要不可欠である。

そこで、千葉市においては上記のネットワークによるエコシステムを形成しており、例えば市内企業とスタートアップ企業とのビジネスマッチングイベントを実施するなどして、スタートアップ企業との協業の心理的ハードルを下げることから始めていく必要があるだろう。

また、千葉市では、「千葉市新規事業創出支援事業（C-BID）」のように、専門スキルを有する副業プロ人材による中小企業への支援があるが、この事業と連携して適切なスタートアップ企業とのマッチング等も含めて行うといった方策も考えられる。

千葉市が両者を引き合わせる支援機関として、単に中小企業とスタートアップ企業を引き合わせるだけでなく、双方がより発展的な関係を築けるようマッチング後もプロジェクト単位で千葉市を中心とする行政機関や支援機関、金融機関などと連携し、オープンイノベーション推進組織を構築するなど、事業創造に向けて加速できるような連携プログラムを用意する事が協業促進において肝要といえる。

具体的な事例として横浜市では「横浜未来機構」という任意団体を、横浜国立大学や横浜銀行、地元企業を中心に連携して令和3年より立ち上げており、会員同士の交流や事業化を後押しするような様々なプログラムを行っている。

＜資料編＞

(1) 調査票

千葉市企業動向調査 2023 年度上期 調査票

インターネットでご回答の場合は下記いずれかの方法で以下の ID、パスワードでアクセスの上、ご回答ください。

① URL (<https://www.tsr-survey.com/chiba>) を直接入力

② 「TSR アンケート」と検索いただき、一番上の検索結果「現在実施中のアンケート調査：東京商工リサーチ」内の「千葉市企業動向調査」内の「アンケートに回答する」をクリック

③ 右記 QR コードからアクセス

※ほぼ全てのブラウザに対応しておりますが、Google Chrome でのアクセスを推奨しております。



ID :

パスワード :

ご記入者	部課名：	役職：	ご芳名：
	電話番号：	FAX番号：	メールアドレス：

主要製品・サービス	
従業者数	<p>該当の番号に○をつけてください（パート・臨時を含む）。</p> <p>（貴事業所が本社・本店の場合は全事業所を通じての人数を、支店・工場等の場合は貴事業所のみ的人数をご回答ください）</p> <p>1. 1人 2. 2～5人 3. 6～10人 4. 11～20人 5. 21～30人</p> <p>6. 31～50人 7. 51～100人 8. 101～200人 9. 201～300人 10. 301人以上</p>

最近の経営状況について

問 1. 貴事業所の「業況」について、①各期の一期前と比較（「2023 年 4 月～6 月」の場合、「2023 年 1 月～3 月」と比較します）した上で、各項目の 1～3 のうち該当するものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

また、その理由を右側の選択肢一覧から選び、番号を「②判断理由」に左詰めでご記入ください（最大 3 つまで回答可）。

	①貴事業所の業況（前期比） (1～3 のいずれか 1 つに○)			②判断理由 (右欄から選択して記入)		
2023 年 1 月～3 月実績	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2023 年 4 月～6 月実績	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2023 年 7 月～9 月見通し	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2023 年 10 月～12 月見込み	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			

判断理由 選択肢一覧

1. 国内需要（売上）の動向
2. 海外需要（売上）の動向
3. 販売価格の動向
4. 仕入価格の動向
5. 仕入れ以外のコストの動向
6. 資金繰り・資金調達の動向
7. 株式・不動産等の資産価格動向
8. 為替レートの動向
9. 税制・会計制度等の動向
10. 新型コロナウイルス感染症の影響（1～9 に当てはまるものを除く）
11. その他()

問 2. 貴事業所の「売上」、「経常損益」について、各期の一期前と比較した上で、各項目の 1～3 のうち該当するものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

	売上（前期比）			経常損益（前期比）		
2023 年 1 月～3 月実績	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2023 年 4 月～6 月実績	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2023 年 7 月～9 月見通し	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2023 年 10 月～12 月見込み	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化

問 3. 貴事業所の「国内需要」、「海外需要」について、各期の一期前と比較した上で、各項目の 1～3 のうち該当するものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

	国内需要（前期比）			海外需要（前期比）		
2023 年 1 月～3 月実績	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2023 年 4 月～6 月実績	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2023 年 7 月～9 月見通し	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2023 年 10 月～12 月見込み	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小

問 4. 貴事業所の「資金繰り」、「金融機関の融資態度」について、**各期の一期前と比較**した上で、各項目の1～3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

	資金繰り (前期比)			金融機関の融資態度 (前期比)		
	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2023年1月～3月実績						
2023年4月～6月実績						
2023年7月～9月見通し						
2023年10月～12月見込み						

問 5. 貴事業所の「仕入価格」、「販売価格」、「在庫水準」について、**各期の一期前と比較**した上で、各項目の1～3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

	仕入価格 (前期比)			販売価格 (前期比)			在庫水準 (前期比)		
	1.上昇	2.不変	3.低下	1.上昇	2.不変	3.低下	1.過剰	2.適正	3.不足
2023年1月～3月実績									
2023年4月～6月実績									
2023年7月～9月見通し									
2023年10月～12月見込み									

問 6. 貴事業所の「人材過不足」、「労働時間」、「賃金水準」、「人材採用」、「人材育成」について、**前年度の同期と比較**した上で、各項目の1～3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

※各期の具体的な時期について、2022年度下期は「2022年10月～2023年3月」、2023年度上期は「2023年4月～2023年9月」、2023年度下期は「2023年10月～2024年3月」を指します。

	人材過不足 (前年同期比)			労働時間 (前年同期比)			賃金水準 (前年同期比)		
	1.過剰	2.適正	3.不足	1.増加	2.不変	3.減少	1.増加	2.不変	3.減少
2022年度下期実績									
2023年度上期見通し									
2023年度下期見込み									

	人材採用 (前年同期比)			人材育成 (前年同期比)		
	1.積極的	2.普通	3.消極的	1.積極的	2.普通	3.消極的
2022年度下期実績						
2023年度上期見通し						
2023年度下期見込み						

問 7. 貴事業所の設備能力及び投資動向についてお伺いします。

貴事業所における「生産設備（**製造業のみ**）」、「研究開発投資」、「営業用設備」について、**前年度の同期と比較**した上で、各項目の1～3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

	生産設備 (前年同期比)			研究開発投資 (前年同期比)			営業用設備 (前年同期比)		
	1.過剰	2.適正	3.不足	1.過剰	2.適正	3.不足	1.過剰	2.適正	3.不足
2022年度下期実績									
2023年度上期見通し									
2023年度下期見込み									

問 8. 千葉市内における貴事業所の「設備投資の有無」及び「設備投資額」をご記入ください（土地投資を含みます）。

	設備投資		→	設備投資額 (左記で「2.実施、実施予定」の方のみ)	
	1.実施せず	2.実施			万円
2022年度下期実績			→		万円
2023年度上期見通し			→		万円
2023年度下期見込み			→		万円
2024年度上期以降 (「2.実施予定」の方は予定時期も記入)			→		万円

問 9. 問 8 の各期において「2.実施、実施予定」とお答えの方は、「設備投資の目的」を下欄【選択肢】から選び、該当する番号すべてに○をつけてください。

	設備投資の目的（下欄【選択肢】から該当する番号に○）										
2022 年度下期実績	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2023 年度上期見通し	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2023 年度下期見込み	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2024 年度上期以降	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

【選択肢】

- | | | |
|-----------------|---------------------|-------------|
| 1.店舗・工場等の新設、増改築 | 2.生産能力増大のための機械・設備導入 | 3.省力化・合理化 |
| 4.既存機械・設備の入れ替え | 5.技術革新・研究開発・新製品開発 | 6.情報化（IT）投資 |
| 7.経営多角化・新分野進出 | 8.省エネルギー、環境問題への対応 | 9.土地購入 |
| 10.労働環境の改善 | 11.その他（ ） | |

物価高騰等による影響について

問 10. 物価高騰等により、どのような影響がありますか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|------------------|----------------|--------------|
| 1. 原材料費・資材費の増加 | 2. 輸送コストの増加 | 3. その他諸経費の増加 |
| 4. 商品・サービス価格の値上げ | 5. 価格転嫁できず利幅縮小 | 6. 受注の減少 |
| 7. その他（ ） | 8. 特に影響を受けていない | |

問 11. 主な商品等において、物価高騰等に伴うコスト増を、価格に転嫁できていますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | | |
|----------------|-----------------|-----------------------------|-----------------|
| 1. 全て価格転嫁できている | 2. 7~9 割程度できている | 3. 4~6 割程度できている | 4. 1~3 割程度できている |
| 5. 全くできていない | 6. コスト増がない | 7. コスト増はあるが経営判断として価格転嫁していない | |

問 12. 問 11 で 1~4 を回答した方にお聞きます。転嫁したことによる業績への影響はありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1. 受注量・利益ともに低下 | 2. 受注量は低下し利益は変化なし | 3. 受注量は低下したが利益は上昇 |
| 4. 受注量は変化なく利益は低下 | 5. 受注量・利益ともに変化なし | 6. 受注量は変化なく利益は上昇 |
| 7. 受注量は上昇したが利益は低下 | 8. 受注量は上昇し利益は変化なし | 9. 受注量・利益ともに上昇 |

問 13. 物価高騰等の影響に対する必要な支援は何ですか。該当する番号最大 3 つまで○をつけてください。

- | | | |
|---------------|-----------------|-------------------|
| 1. 相談窓口の設置 | 2. 融資等の資金繰り支援 | 3. 行政から適正な価格転嫁の要請 |
| 4. 対応事例等の情報提供 | 5. 仕入先・販売先の開拓支援 | 6. 専門家派遣 |
| 7. 助成金の交付 | 8. その他（ ） | 9. 特になし |

キャッシュレス決済の導入状況について

問 14. 貴社でのキャッシュレス決済の導入状況について、該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1. 業界的にキャッシュレス決済がなじまない | 2. すでに導入している |
| 3. 導入を検討している | 4. 導入する予定はない（選択肢 1 を除く） |

問 15. 問 14 で 2 を回答した方にお聞きます。導入しているキャッシュレス決済の種類は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | |
|--------------------|-------------|
| 1. クレジットカード | 2. 交通系電子マネー |
| 3. QRコード決済・バーコード決済 | 4. その他電子マネー |

問 16. 問 14 で 3 または 4 を回答した方にお聞きます。導入していない理由は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|-----------------|------------------|----------------------|
| 1. 顧客からの要望がない | 2. 手数料が高い | 3. 導入にメリットを感じない |
| 4. 端末導入の初期費用が高い | 5. オペレーションに対応が困難 | 6. 通信費などのランニングコストが高い |
| 7. 入金が遅い | 8. 仕組みが難しい | 9. その他（ ） |

問 17. 問 14 で 3 を回答した方にお聞きます。キャッシュレス決済の導入に当たって必要な支援は何ですか。該当する番号最大 2 つまで○をつけてください。

- | | |
|-------------------------|------------|
| 1. 助成金の交付（初期費用・ランニング費用） | 2. 相談窓口の設置 |
| 3. セミナー・説明会の開催 | 4. 専門家派遣 |
| 5. その他（ ） | |

インボイス制度への対応状況について

問 18. 令和 5 年 10 月からインボイス制度がスタートしますが、対応状況について、該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 対応している | 2. 対応する予定である（手続き中含む） |
| 3. 対応しない（対応する予定はない） | 4. 分からない |

問 19. **問 18 で 3 または 4 を回答した方にお聞きます。**対応に当たって不安に感じていることは何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | |
|--------------------|------------------------|
| 1. 請求書発行業務に手間が増える | 2. 電子帳簿の保存方法を検討する必要がある |
| 3. 制度の具体的な内容が分からない | 4. 費用がどの程度かかるか分からない |
| 5. その他（ ） | |

問 20. 貴社の取引先のインボイス制度への登録状況について、把握していますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|------------------|----------------|--------------|
| 1. 取引先の登録状況を確認済み | 2. 制度開始までに確認予定 | 3. 確認する必要がない |
|------------------|----------------|--------------|

スタートアップ企業との協業について

問 21. 新規事業立ち上げや事業変革推進の手法の一つとして、他の企業との協業のご意向はありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | |
|---|
| 1. すでに協業している、または協業先(候補)を具体的に想定し準備中である。 |
| 2. 協業を検討したい、または検討を開始しているが協業先（候補）が定まっていない。 |
| 3. 協業する予定はない |

問 22. **問 21 で 2 を回答した方にお聞きます。**協業の検討に向けた条件はありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| 1. 信頼できる相手からの紹介であれば、協業を検討したい | 2. 自社の費用負担が少なければ、協業を検討したい |
| 3. 協業はこれまで取引のある企業とのみ実施したい | 4. 特になし |
| 5. その他（ ） | |

問 23. **問 21 で 1 または 2 を回答した方にお聞きます。**協業を実施するに当たり、協業先としてスタートアップ企業を対象としていますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

※本問の「スタートアップ企業」とは、革新的なアイデアや先進的な技術でビジネスモデルを構築し急成長を目指す、創業 10 年程度の企業を指します。

- | | |
|------------------|-----------------|
| 1. 対象にする | 2. どちらかという対象にする |
| 3. どちらかという対象にしない | 4. 対象にしない |

その他

問 24. 現在必要としている支援やサポート、並びに千葉市に期待することについて、具体的にご記入ください。

--

最後に、最近の貴事業所の業況、業界の動向等について、良い点、悪い点に分けてできるだけ具体的にご記入ください。

【良い点】

【悪い点】

以上でアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。

アンケート用紙は同封の返信用封筒で **2023 年 8 月 10 日（金）まで**にご返送ください。

※インターネットでご回答いただいた場合、ご返送は不要です。

(2) 同封チラシ



千葉市の行う企業動向調査の結果

～企業の皆様のアンケートの声から、新たな支援制度が生まれています!!～

Q：ICTを活用しない理由は？



- ・コスト増加は避けたい。
- ・新たな投資をする余裕がない。
- ・ITに詳しい社員がいない。
- ・何をしてもよくわからない。

ICT導入のための機器購入費
やコンサルティング費の助成
(ICT活用生産性向上支援事業)

Q：感染拡大をきっかけに新たに挑戦したことは？



- ・新製品・サービス開発 (14%)
- ・新分野展開 (11%)
- ・新規取引先の開拓 (10%)

展示会出店費や、映像
コンテンツ制作費の助成
(新規市場開拓支援事業)

Q：事業承継に向けた課題は？



- ・後継者候補がいない (44%)
- ・金融的支援が必要

事業承継に向けた後継者
の育成に関する支援
(事業継続支援事業)

Q：経営で強く意識するようになったことは？



- ・新たなニーズ、需要の獲得 (48%)
- ・勤務場所や時間にとらわれない働き方 (35%)

事業変革のために
必要となる経費を助成
(事業活動変革促進支援事業)

令和4年度は、約1,400社の事業者様に
アンケートへご回答いただきました。ありがとうございました。



今年度も多くの企業・事業所の皆さまの声をお待ちしています。



千葉市HP
企業動向調査

※過去の調査結果は「千葉市企業動向調査」で検索 または 上記QRコードからご覧ください。

企業動向調査から生まれた新たな支援制度

事業の詳細は、担当部署又はQRコードにてご確認ください。

ICT活用 生産性向上 支援事業

システム導入の費用等について
最大300万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9504
受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



新規市場 開拓支援 事業

展示会出展費や映像コンテンツ制作費について
最大40万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9504
受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



事業継続 支援事業

事業承継の取組みの費用について
最大50万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9504
受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



事業活動 変革促進 支援事業

設備導入・コンサルティングの費用等について
最大100万円を助成

※支援内容は変更となる場合がございますのでご了承ください。
公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9504
受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



※お知らせ ~免税事業者のみなさまへ~

令和5年10月1日からインボイス制度が始まります！

現在免税事業者の方も、ご自身の事業実態に合わせて、インボイス発行事業者の登録を受けるかご検討ください。

インボイス制度について詳しく知りたい場合は国税庁のHPをご覧ください。

インボイスコールセンター：0120-205-553

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



※各種支援策や経営課題等のご相談は、以下の相談窓口へ、お気軽にお問い合わせください。

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）

◆千葉市産業振興財団 経営相談窓口

市内中小事業者や創業予定者の皆さまの経営課題や技術相談に対応する相談窓口を設けています。

☎043-201-9506

◆千葉商工会議所 各種相談窓口

企業経営の問題について経営指導員のほか、中小企業診断士などの専門家による相談窓口を設けています。

☎043-227-4103

◆千葉県事業承継・引継ぎ支援センター

中小企業の事業承継に関する様々な課題解決を支援する公的相談窓口です。

☎043-305-5272



副業プロ人材と共に 事業にイノベーションを！

*ベンチャー企業経営者、大手企業経験者など、専門分野で豊富な経験を持ち、優れたビジネススキルを持ちながら、兼業・副業の形態で就業する人材

副業プロ人材のノウハウを活用し、 事業成長を加速しませんか？

C-BID 第4期参加者募集開始

このようなお悩みを抱えている企業担当者様必見！

- 新規事業の企画・立案を推進する方
- 既存のビジネスモデルの磨き上げを図りたい方
- 既存サービスの収益向上に向けた体制強化を図りたい方

募集期間

6/26(月)
~8/14(月)

事業説明動画の
ご視聴はコチラ▶



Chiba-city Business Innovation Driver

C-BID 3つの支援

1 プロジェクトのフォローアップ

豊富な経営支援ノウハウを有するPwC
あらた有限責任監査法人がプロジェクトの
課題整理等を伴走支援します。

体制確保支援の ステップ

2 コミュニティ形成の支援

さらなる事業創出・ビジネス機会創出の機
運を高めるためのコミュニティ形成を支援
します。

3 イノベーション促進に 向けた体制確保支援

イノベーション促進に向け、専門スキルを
有する副業プロ人材の確保を支援します。



参加条件
等は裏面へ

事業説明動画の概要

対象事業者

千葉市内に本社、または事業所のある事業者で、副業プロ人材を活用し、新規事業推進や既存事業の経営基盤/体制強化などの経営課題を解決し、事業成長及びイノベーション創出に意欲のある事業者

留意事項

- 事業への応募にあたり、事業説明動画を必ずご覧いただく必要はございませんが、副業プロ人材の活用の趣旨をご理解いただくために、ご視聴を推奨します。
- 事業参画には審査が発生します。参画が確約されるものではないので、あらかじめご了承ください。

内容 (所要時間は約15分です)

C-BIDの目的と狙い
プログラム概要
副業プロ人材を活用した成功事例のご紹介
新規事業の立ち上げ・既存事業の強化に向けた副業プロ人材導入のポイント
C-BIDへの参加方法

さらに!

具体的な副業プロ人材の活用イメージや課題領域等を個別にご相談*できます!

*個別相談は下記のQRから申請できます。お気軽にご連絡ください。



副業プロ人材とは

新しい人材活用×働き方=兼業・副業

副業プロ人材は企業・経営者に共感し、内部メンバーとして伴走するパートナーです。

企業・経営者が抱える課題

- 新規事業推進や既存事業の強化を図るも、**企画・実行の為に経験・スキルが社内不足**
- 優れたノウハウを持つ人材に成長するまでの**教育のコスト・時間がかかる**
- 即戦力人材は**獲得競争も激しい**

「兼業・副業モデル」を活用

副業プロ人材を活用するメリット

- 経営課題の解決に資する人材の獲得が可能
- 専門性が高く獲得競争の激しい人材の獲得が可能
- 正社員より低コストで獲得可能

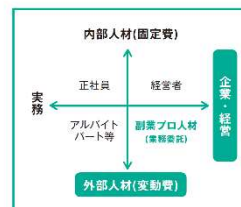
副業プロ人材の職種例

新規事業や事業企画立案、ビジネスモデルの磨き上げ等、事業の上流領域に好相性です。

- 経営企画
- マーケティング
- プログラマ
- 新商品開発
- DX構想策定
- 営業代行

副業プロ人材活用の位置づけ

副業プロ人材は週1回1時間程度の就業頻度のため、企画系領域に好相性です。プログラミングや営業代行、経理代行等、業務時間が成果に比例する領域は向いていません。



お問い合わせ (C-BID事務局)

【事業受託者】PwCあらた有限責任監査法人

Email:jp_aarata_chiba-city-new-business@pwc.com

電話: 080-7419-9899 (勝又携帯) 担当: 川端、勝又、山谷

個別相談・事業応募共通フォームはこちら

<https://forms.gle/61PZBq7dyzQTVp1t9>



千葉市企業動向調査
第9回
(2023年度上期)

発行：千葉市経済農政局経済部経済企画課
〒260-8722 千葉市中央区千葉港1番1号
電話：043-245-5359 FAX：043-245-5558

調査機関：株式会社東京商工リサーチ 千葉支店
〒260-0032 千葉県千葉市中央区登戸1-26-1
朝日生命千葉登戸ビル 7F
電話：043-301-7511 FAX：043-301-7517