

千葉市企業動向調査

第7回

(2022年度上期)

千 葉 市

2022年10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（2022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	12
(4) 設備投資に関する現況	24
(5) 千葉市内企業の現況	26

3. 付帯調査

(1) 調査目的	28
(2) 調査結果のまとめ	28
(3) 調査結果	30

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	45
(2) 各社のヒアリング調査結果	45

5. 調査に基づく事業提案

(1) アンケート調査の分析	51
(2) 支援策の方向性	54

<資料編>

(1) 企業情報の分析	58
(2) 調査票	78
(3) 同封チラシ	82

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、企業情報の調査、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	683	34.2
業 種 別	製造業	72	34	47.2
	非製造業	1,928	649	33.7
	建設業	190	77	40.5
	運輸・通信業※1	78	31	39.7
	卸・小売業	512	193	37.7
	飲食・宿泊業	244	46	18.9
	サービス業※2	437	122	27.9
	その他非製造業※3	467	180	38.5

※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 2022年7月1日（金）～7月29日（金）
- ・ヒアリング調査 2022年9月1日（火）～10月4日（火）

(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683件（回収率34.2%）
- ・ヒアリング調査 訪問調査 5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、景気足元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：2022年1～3月期

今期：2022年4～6月期

来期：2022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：2021年上期(2021年4～9月)

今期：2021年下期(2021年10～2022年3月)

来期：2022年上期(2022年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。

2. 千葉市内企業の景況（2022年度上期）

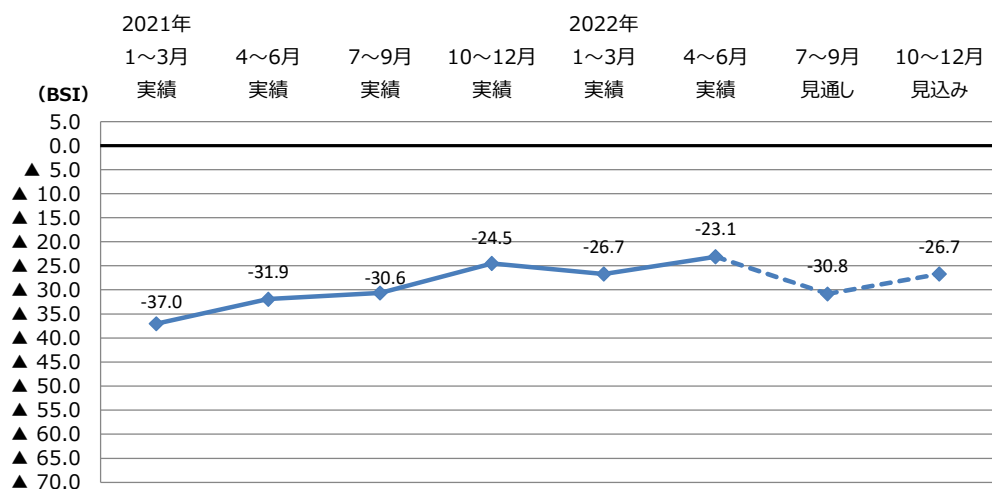
（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 3.6 ポイント上昇した 先行きについては今期から 7.7 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（▲26.7→▲23.1）と厳しさがやや和らいだ。
- 先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲30.8）と低調感が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲26.7）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どの規模においても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製造業は（▲23.5→▲32.4）、運輸・通信業は（▲25.8→▲43.4）と、ともに厳しさが大きく強まった。一方、飲食・宿泊業は（▲26.1→▲4.3）と極端に持ち直した。来期の製造業は（▲32.4）と前期と同様で推移し、非製造業は（▲30.7）と厳しさが強まる見通しだが、来々期はともに改善の見込みとなっている。
- なお、業況の判断理由については、「国内需要（売上の動向）」と「新型コロナウイルス感染症の影響」がほとんどを占めた。

【業況判断BSIの推移】









		業況判断BSI = 良い% - 悪い%				
		2022年 1～3月 実績	2022年 4～6月 実績	今期 - 前期	2022年 7～9月 見通し	2022年 10～12月 見込み
全体		▲ 26.7	▲ 23.1	3.6	▲ 30.8	▲ 26.7
規模別	5人以下	▲ 37.0	▲ 35.0	2.0	▲ 42.7	▲ 39.8
	6人～20人	▲ 21.9	▲ 17.2	4.7	▲ 29.2	▲ 25.8
	21人以上	▲ 18.7	▲ 14.0	4.7	▲ 18.8	▲ 12.1
業種別	製造業	▲ 23.5	▲ 32.4	▲ 8.9	▲ 32.4	▲ 29.4
	非製造業	▲ 26.8	▲ 22.6	4.2	▲ 30.7	▲ 26.6
	建設業	▲ 29.0	▲ 20.0	9.0	▲ 29.3	▲ 22.2
	運輸・通信業	▲ 25.8	▲ 43.4	▲ 17.6	▲ 41.4	▲ 39.3
	卸・小売業	▲ 32.5	▲ 31.4	1.1	▲ 39.2	▲ 36.3
	飲食・宿泊業	▲ 26.1	▲ 4.3	21.8	▲ 32.6	▲ 19.6
	サービス業	▲ 26.4	▲ 26.7	▲ 0.3	▲ 28.3	▲ 22.0
	その他非製造業	▲ 20.4	▲ 12.5	7.9	▲ 21.5	▲ 20.6

【従業員規模別、業種別動向】

	2022年1～3月 前期実績	2022年4～6月 今期実績	2022年7～9月 来期見通し	2022年10～12月 来々期見込み
5人以下	 ▲ 37.0	 ▲ 35.0	 ▲ 42.7	 ▲ 39.8
6人～20人	 ▲ 21.9	 ▲ 17.2	 ▲ 29.2	 ▲ 25.8
21人以上	 ▲ 18.7	 ▲ 14.0	 ▲ 18.8	 ▲ 12.1
製造業	 ▲ 23.5	 ▲ 32.4	 ▲ 32.4	 ▲ 29.4
非製造業	 ▲ 26.8	 ▲ 22.6	 ▲ 30.7	 ▲ 26.6
建設業	 ▲ 29.0	 ▲ 20.0	 ▲ 29.3	 ▲ 22.2
運輸・通信業	 ▲ 25.8	 ▲ 43.4	 ▲ 41.4	 ▲ 39.3
卸・小売業	 ▲ 32.5	 ▲ 31.4	 ▲ 39.2	 ▲ 36.3
飲食・宿泊業	 ▲ 26.1	 ▲ 4.3	 ▲ 32.6	 ▲ 19.6
サービス業	 ▲ 26.4	 ▲ 26.7	 ▲ 28.3	 ▲ 22.0
その他非製造業	 ▲ 20.4	 ▲ 12.5	 ▲ 21.5	 ▲ 20.6

※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】 ▲12.9 と、前期 (▲14.9) よりも <u>2.0 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲19.6 と、今期よりも <u>6.7 ポイント低下</u> する見通し
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲23.3 と、前期 (▲22.9) よりも <u>0.4 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲26.2 と、今期よりも <u>2.9 ポイント低下</u> する見通し
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲11.3 と、前期 (▲12.5) よりも <u>1.2 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲14.2 と、今期よりも <u>2.9 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】 ▲30.2 と、前期 (▲27.6) よりも <u>2.6 ポイント低下 (不足感が強まる)</u> 【先行き】 来期は▲33.1 と、今期よりも <u>やや低下</u> する見通し
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲6.4 と、前期 (▲4.8) よりも <u>1.6 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲8.8 と、今期よりも <u>やや低下</u> する見通し
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲8.1 と、前期 (▲9.8) よりも <u>1.7 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲7.6 と、今期と <u>同様で推移</u> する見通し

BSI	2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	今期-前期	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
	1. 売上BSI	▲ 14.9	▲ 12.9	2.0	▲ 19.6
2. 経常損益BSI	▲ 22.9	▲ 23.3	▲ 0.4	▲ 26.2	▲ 22.9
3. 資金繰りBSI	▲ 12.5	▲ 11.3	1.2	▲ 14.2	▲ 15.0
DI	2021年 上期 実績	2021年度 下期 実績	今期-前期	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
	4. 人材過不足DI	▲ 27.6	▲ 30.2	▲ 2.6	▲ 33.1
5. 生産設備DI	▲ 4.8	▲ 6.4	▲ 1.6	▲ 8.8	▲ 8.5
6. 営業用設備DI	▲ 9.8	▲ 8.1	1.7	▲ 7.6	▲ 8.4

※以降のコメントにおける形容詞等の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」

①売上BSI

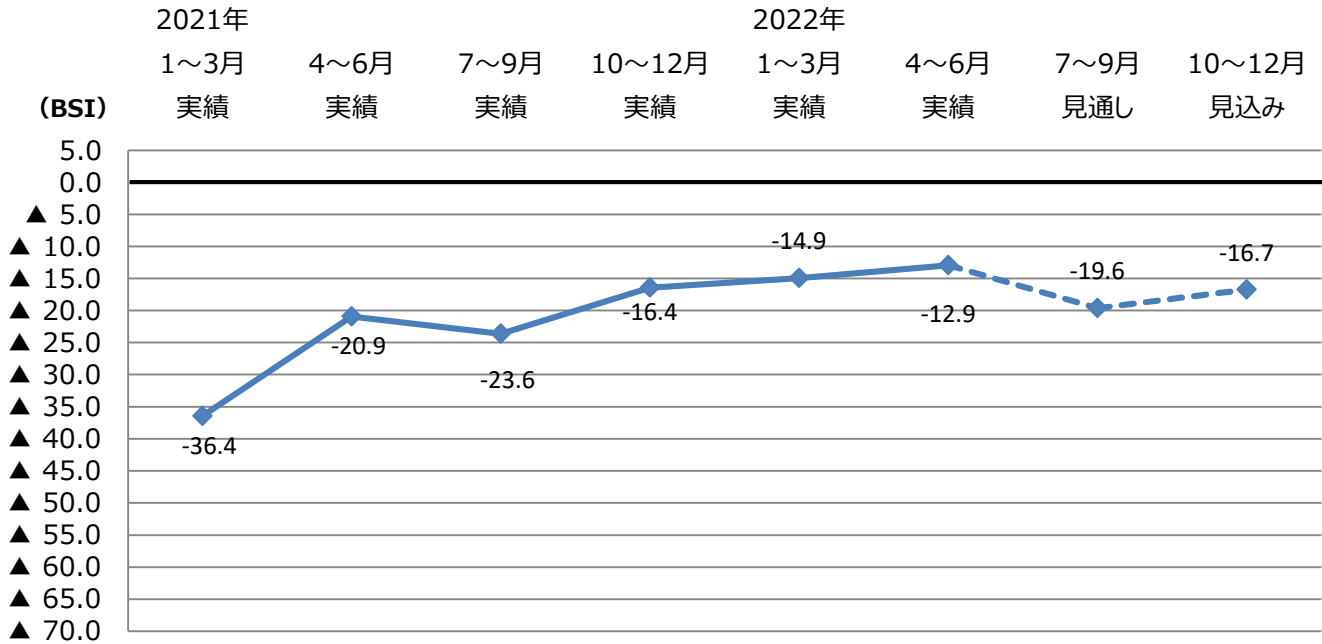
売上BSIは、前期から今期にかけて（▲14.9→▲12.9）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲19.6）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲16.7）と減少幅がやや縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下で減少幅がやや縮小し、21人以下で増加に転じた。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲8.7→10.9）と増加に転じ、その他非製造業は（▲9.7→▲1.2）と減少幅が大きく縮小した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI = 増加% - 減少%			
		2022年 1～3月 実績	2022年 4～6月 実績	2022年 7～9月 見通し	2022年 10～12月 見込み
全 体		▲ 14.9	▲ 12.9	▲ 19.6	▲ 16.7
規 模 別	5人以下	▲ 32.9	▲ 27.7	▲ 38.4	▲ 33.5
	6人～20人	▲ 6.6	▲ 9.6	▲ 14.9	▲ 17.3
	21人以上	▲ 0.9	2.4	▲ 2.0	3.9
業 種 別	製造業	▲ 5.8	▲ 8.8	▲ 20.6	▲ 26.5
	非製造業	▲ 15.3	▲ 13.1	▲ 19.5	▲ 16.2
	建設業	▲ 10.7	▲ 18.7	▲ 29.7	▲ 17.6
	運輸・通信業	▲ 6.5	▲ 16.7	▲ 17.2	▲ 24.2
	卸・小売業	▲ 24.1	▲ 25.3	▲ 30.4	▲ 27.7
	飲食・宿泊業	▲ 8.7	10.9	▲ 17.8	▲ 4.5
	サービス業	▲ 17.5	▲ 16.1	▲ 12.8	▲ 8.7
	その他非製造業	▲ 9.7	▲ 1.2	▲ 8.6	▲ 9.7

② 経常損益BSI

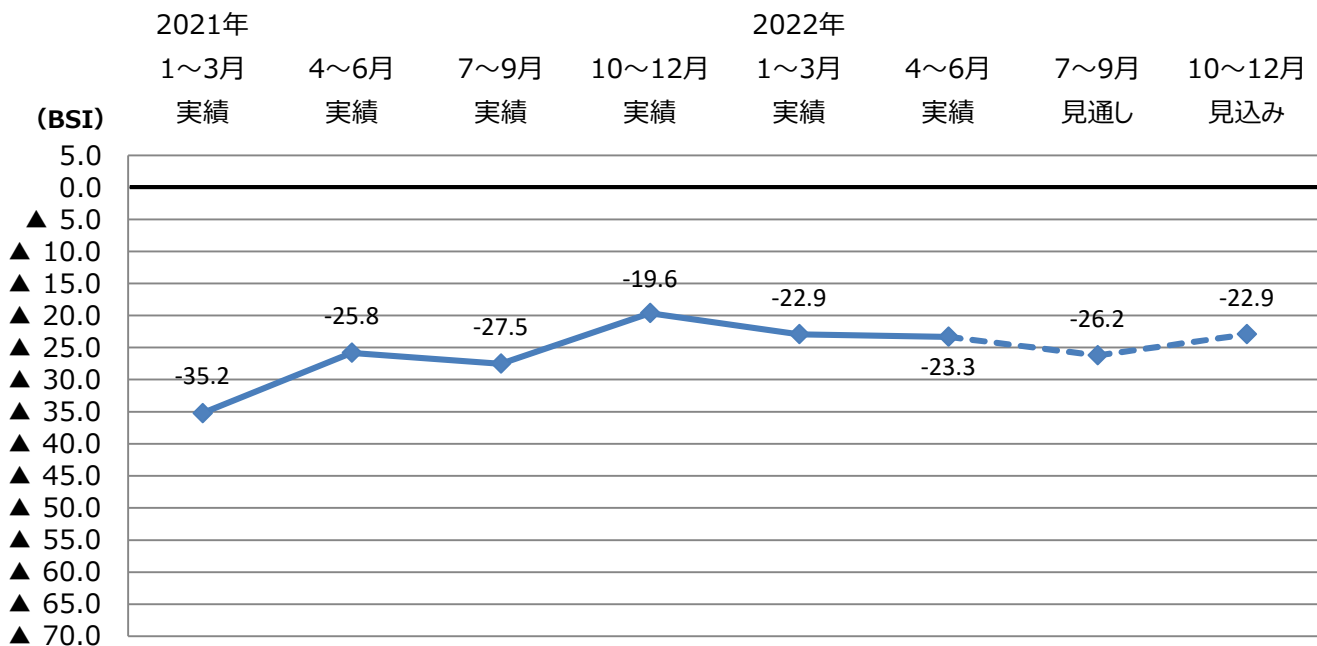
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲22.9→▲23.3）と前期同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲26.2）と減少傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲22.9）と減少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、どの規模についても前期同様で推移した。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲48.3→▲39.3）、飲食・宿泊業は（▲25.0→▲9.1）と、ともに大きく改善した。

【経常損益BSIの推移】



		経常損益BSI=好転%-悪化%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		▲ 22.9	▲ 23.3	▲ 26.2	▲ 22.9
規模別	5人以下	▲ 35.7	▲ 34.8	▲ 40.3	▲ 35.6
	6人~20人	▲ 17.3	▲ 18.6	▲ 22.1	▲ 21.0
	21人以上	▲ 14.3	▲ 14.8	▲ 14.9	▲ 10.9
業種別	製造業	▲ 20.6	▲ 26.5	▲ 32.3	▲ 29.4
	非製造業	▲ 23.1	▲ 23.1	▲ 25.8	▲ 22.5
	建設業	▲ 24.7	▲ 33.3	▲ 32.9	▲ 23.6
	運輸・通信業	▲ 48.3	▲ 39.3	▲ 33.3	▲ 32.1
	卸・小売業	▲ 28.6	▲ 31.0	▲ 36.6	▲ 35.0
	飲食・宿泊業	▲ 25.0	▲ 9.1	▲ 32.5	▲ 16.2
	サービス業	▲ 23.2	▲ 27.6	▲ 18.4	▲ 15.2
	その他非製造業	▲ 11.4	▲ 7.8	▲ 13.1	▲ 13.1

③資金繰りBSI

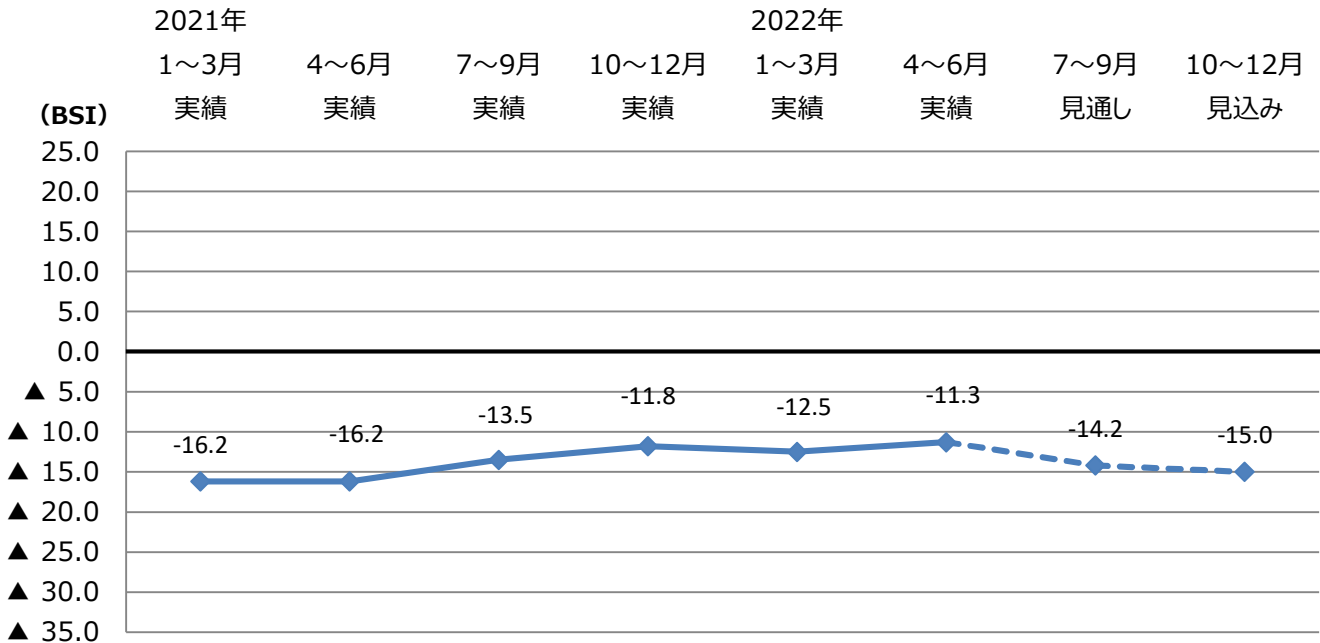
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲12.5→▲11.3）と前期同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲14.2）と窮屈感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲15.0）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、5人以下は（▲21.4→▲18.8）と窮屈感がやや緩和した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲22.7→▲13.7）と窮屈感が大きく緩和した。

【資金繰りBSIの推移】



		資金繰りBSI = 好転% - 悪化%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		▲ 12.5	▲ 11.3	▲ 14.2	▲ 15.0
規模別	5人以下	▲ 21.4	▲ 18.8	▲ 21.4	▲ 21.4
	6人～20人	▲ 7.2	▲ 6.8	▲ 10.8	▲ 12.5
	21人以上	▲ 6.0	▲ 5.6	▲ 8.2	▲ 9.1
業種別	製造業	▲ 10.0	▲ 6.7	▲ 6.9	▲ 20.0
	非製造業	▲ 12.5	▲ 11.5	▲ 14.6	▲ 14.8
	建設業	▲ 4.1	▲ 2.7	▲ 7.1	▲ 6.9
	運輸・通信業	▲ 17.2	▲ 17.9	▲ 17.9	▲ 21.4
	卸・小売業	▲ 18.1	▲ 20.5	▲ 23.3	▲ 23.9
	飲食・宿泊業	▲ 22.7	▲ 13.7	▲ 28.9	▲ 31.2
	サービス業	▲ 14.8	▲ 15.1	▲ 16.9	▲ 15.5
その他非製造業	▲ 5.4	▲ 1.8	▲ 2.4	▲ 2.5	

④人材過不足DI

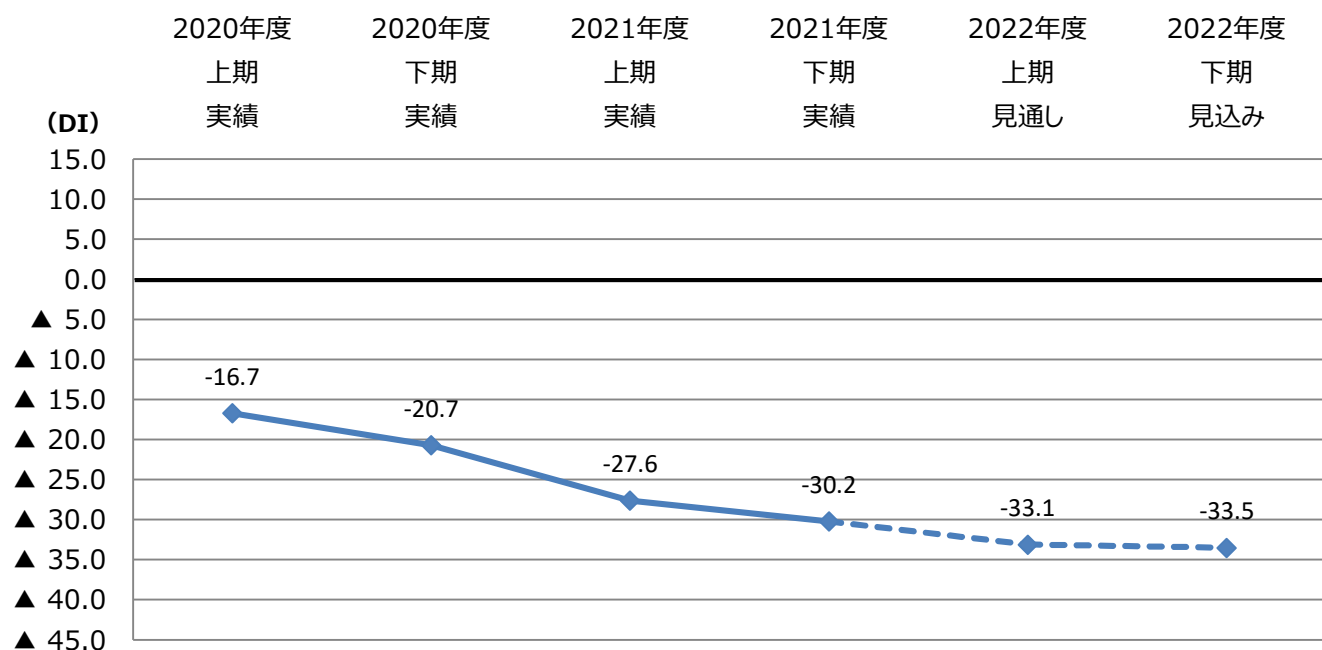
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲27.6→▲30.2）と不足感がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（▲33.1）とやや不足感が強まる見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（▲33.5）と来期と同様で推移する見込みである。

従業員規模別にみると、6人～20人は（▲27.4→▲34.3）と不足感が大きく強まった。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲20.0→▲29.1）、サービス業は（▲28.5→▲38.2）でともに大きく不足感が強まった。

【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI=過剰%-不足%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全体		▲ 27.6	▲ 30.2	▲ 33.1	▲ 33.5
規模別	5人以下	▲ 18.9	▲ 16.4	▲ 18.2	▲ 17.9
	6人～20人	▲ 27.4	▲ 34.3	▲ 32.9	▲ 35.2
	21人以上	▲ 39.3	▲ 41.1	▲ 50.0	▲ 49.1
業種別	製造業	▲ 33.3	▲ 35.3	▲ 32.4	▲ 32.4
	非製造業	▲ 27.3	▲ 30.0	▲ 33.2	▲ 33.6
	建設業	▲ 38.3	▲ 42.7	▲ 45.4	▲ 48.7
	運輸・通信業	▲ 20.0	▲ 29.1	▲ 36.7	▲ 36.7
	卸・小売業	▲ 19.6	▲ 20.3	▲ 23.5	▲ 22.0
	飲食・宿泊業	▲ 31.1	▲ 26.1	▲ 43.5	▲ 45.7
	サービス業	▲ 28.5	▲ 38.2	▲ 39.0	▲ 41.0
	その他非製造業	▲ 29.7	▲ 30.5	▲ 31.0	▲ 31.1

⑤生産設備DI

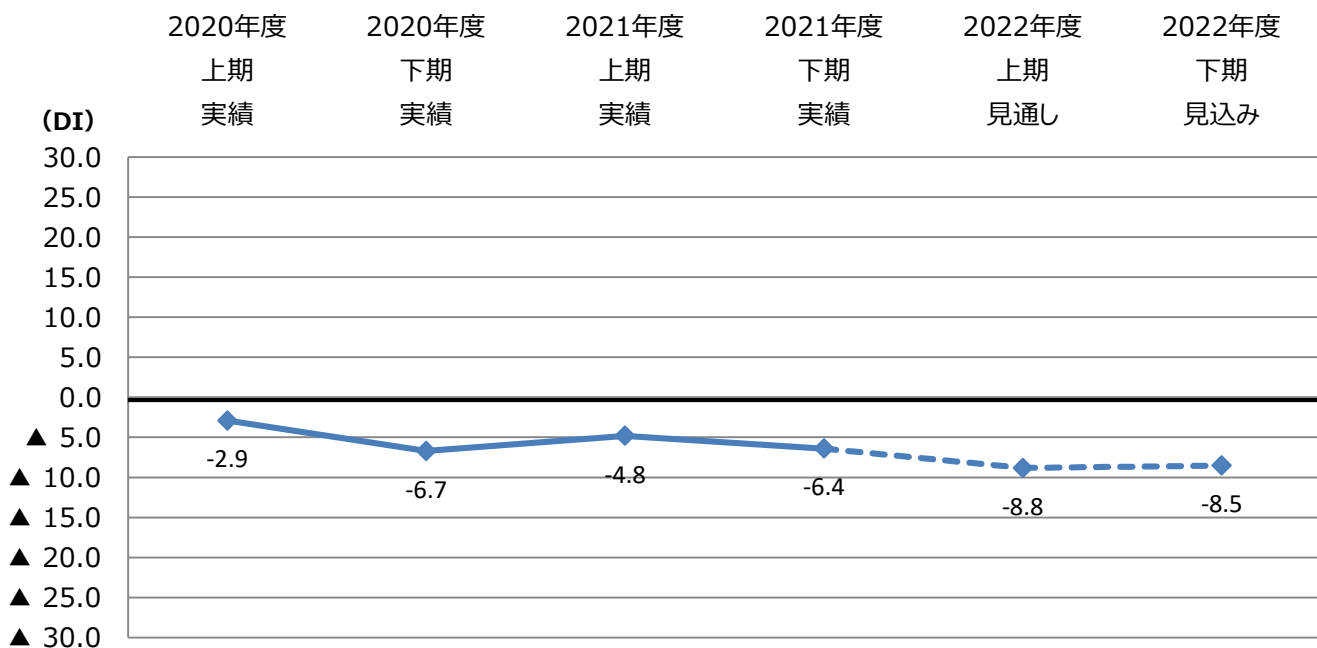
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲4.8→▲6.4）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（▲8.8）と今期よりやや不足感が強まる見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（▲8.5）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（▲2.8→▲8.3）とやや不足感が強まった。

業種別にみると、建設業では（▲7.7→▲19.5）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%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全体		▲ 4.8	▲ 6.4	▲ 8.8	▲ 8.5
規模別	5人以下	▲ 7.5	▲ 6.8	▲ 9.6	▲ 11.2
	6人～20人	▲ 3.5	▲ 4.4	▲ 5.2	▲ 3.5
	21人以上	▲ 2.8	▲ 8.3	▲ 12.3	▲ 11.2
業種別	製造業	▲ 4.1	▲ 7.1	▲ 3.5	▲ 7.1
	非製造業	▲ 4.8	▲ 6.4	▲ 9.3	▲ 8.6
	建設業	▲ 7.7	▲ 19.5	▲ 19.5	▲ 17.1
	運輸・通信業	0.0	▲ 5.9	▲ 6.3	▲ 6.3
	卸・小売業	▲ 4.6	▲ 2.3	▲ 5.7	▲ 5.6
	飲食・宿泊業	0.0	0.0	▲ 10.7	▲ 13.8
	サービス業	▲ 9.9	▲ 12.5	▲ 17.5	▲ 16.4
	その他非製造業	▲ 2.2	▲ 2.4	▲ 2.4	▲ 1.2

⑥ 営業用設備DI

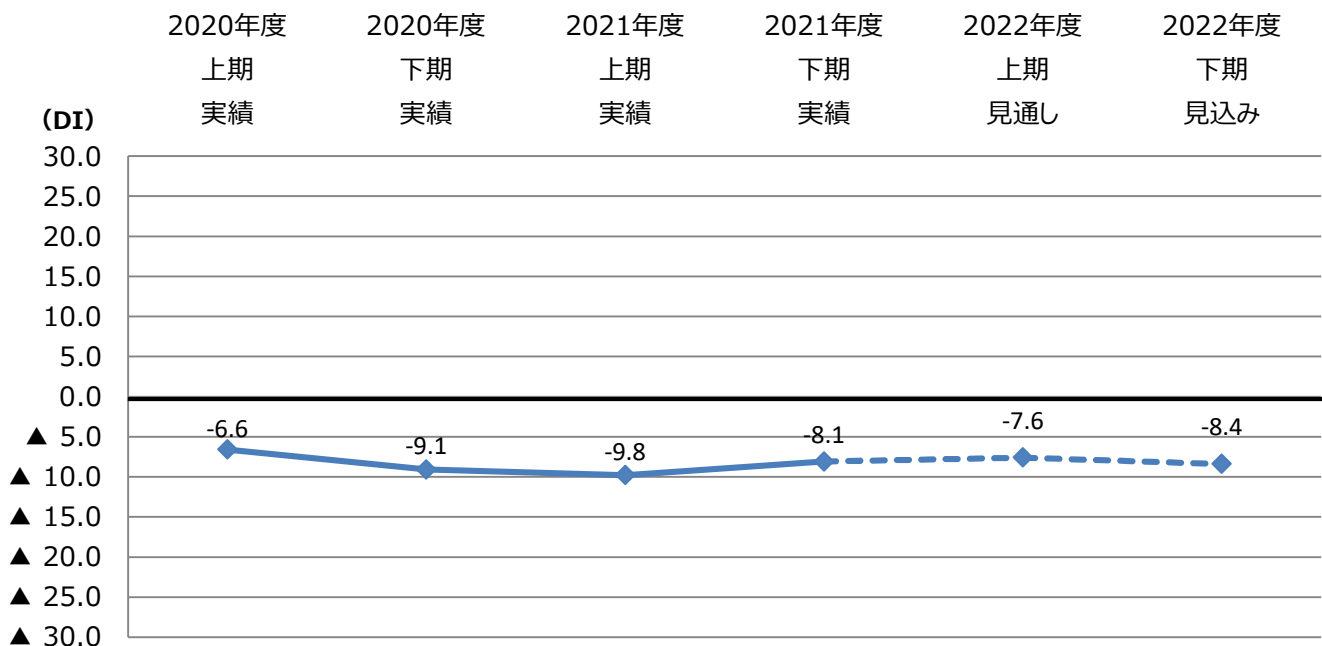
営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲9.8→▲8.1）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（▲7.6）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（▲8.4）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、21人以上は（▲11.7→▲7.5）と不足感がやや改善した。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（▲12.2→0.0）と不足感が大きく改善した。

【営業用設備DIの推移】



		営業用設備DI = 過剰% - 不足%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全体		▲ 9.8	▲ 8.1	▲ 7.6	▲ 8.4
規模別	5人以下	▲ 12.3	▲ 11.3	▲ 11.4	▲ 11.3
	6人～20人	▲ 4.5	▲ 5.9	▲ 3.6	▲ 6.6
	21人以上	▲ 11.7	▲ 7.5	▲ 8.2	▲ 7.6
業種別	製造業	▲ 9.1	▲ 11.1	▲ 7.4	▲ 7.4
	非製造業	▲ 9.9	▲ 8.0	▲ 7.7	▲ 8.5
	建設業	▲ 13.0	▲ 17.6	▲ 15.7	▲ 18.0
	運輸・通信業	▲ 5.5	0.0	▲ 4.6	▲ 9.1
	卸・小売業	▲ 10.6	▲ 8.6	▲ 6.9	▲ 5.2
	飲食・宿泊業	▲ 12.2	0.0	▲ 6.7	▲ 10.0
	サービス業	▲ 13.2	▲ 12.5	▲ 12.3	▲ 15.3
	その他非製造業	▲ 5.1	▲ 3.6	▲ 2.7	▲ 2.7

(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】 ▲16.7 と、前期 (▲17.0) よりも <u>0.3 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲18.3 と、今期と同様で推移する見通し
2. 海外需要 BSI (拡大%—縮小%)	【今期】 ▲13.9 と、前期 (▲15.6) よりも <u>1.7 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲14.2 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】 ▲7.1 と、前期 (▲8.2) よりも <u>1.1 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲10.1 と、今期よりも厳しさがやや強まる見通し
4. 仕入価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 55.6 と、前期 (48.2) よりも <u>7.4 ポイント上昇 (上昇傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 55.1 と、今期と同様で推移する見通し
5. 販売価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 19.8 と、前期 (16.4) よりも <u>3.4 ポイント上昇 (上昇傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 22.7 と、今期よりもやや上昇傾向が強まる見通し
6. 在庫水準 BSI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲10.2 と、前期 (▲9.4) よりも <u>0.8 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲11.0 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】 0.6 と、前期 (▲7.2) よりも <u>7.8 ポイント上昇 (減少から増加に)</u> 【先行き】 来期は 4.9 と、今期よりも増加傾向がやや強まる見通し
8. 賃金水準 DI (増加%—減少%)	【今期】 11.4 と、前期 (5.6) よりも <u>5.8 ポイント上昇 (増加傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 16.1 と、今期よりも増加傾向がやや強まる見通し
9. 人材採用 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 ▲5.2 と、前期 (▲14.1) よりも <u>8.9 ポイント上昇 (消極性が弱まる)</u> 【先行き】 来期は 1.8 と、今期よりも大きく積極性に転じる見通し
10. 人材育成 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 6.2 と、前期 (0.7) よりも <u>5.5 ポイント上昇 (積極性が強まる)</u> 【先行き】 来期は 10.1 と、今期よりも積極性がやや強まる見通し
11. 研究開発投資 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲8.3 と、前期 (▲11.6) よりも <u>3.3 ポイント上昇 (不足感が改善)</u> 【先行き】 来期は▲9.1 と、今期と同様で推移する見通し

BSI	2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	今期-前期	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
	1. 国内需要BSI	▲ 17.0		▲ 16.7	0.3
2. 海外需要BSI	▲ 15.6	▲ 13.9	1.7	▲ 14.2	▲ 11.5
3. 融資態度BSI	▲ 8.2	▲ 7.1	1.1	▲ 10.1	▲ 10.2
4. 仕入価格BSI	48.2	55.6	7.4	55.1	54.1
5. 販売価格BSI	16.4	19.8	3.4	22.7	22.3
6. 在庫水準BSI	▲ 9.4	▲ 10.2	▲ 0.8	▲ 11.0	▲ 10.8
DI	2021年 上期 実績	2021年度 下期 実績	今期-前期	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
	7. 労働時間DI	▲ 7.2		0.6	7.8
8. 賃金水準DI	5.6	11.4	5.8	16.1	13.3
9. 人材採用DI	▲ 14.1	▲ 5.2	8.9	1.8	1.7
10. 人材育成DI	0.7	6.2	5.5	10.1	9.4
11. 研究開発投資DI	▲ 11.6	▲ 8.3	3.3	▲ 9.1	▲ 10.1

①国内需要BSI

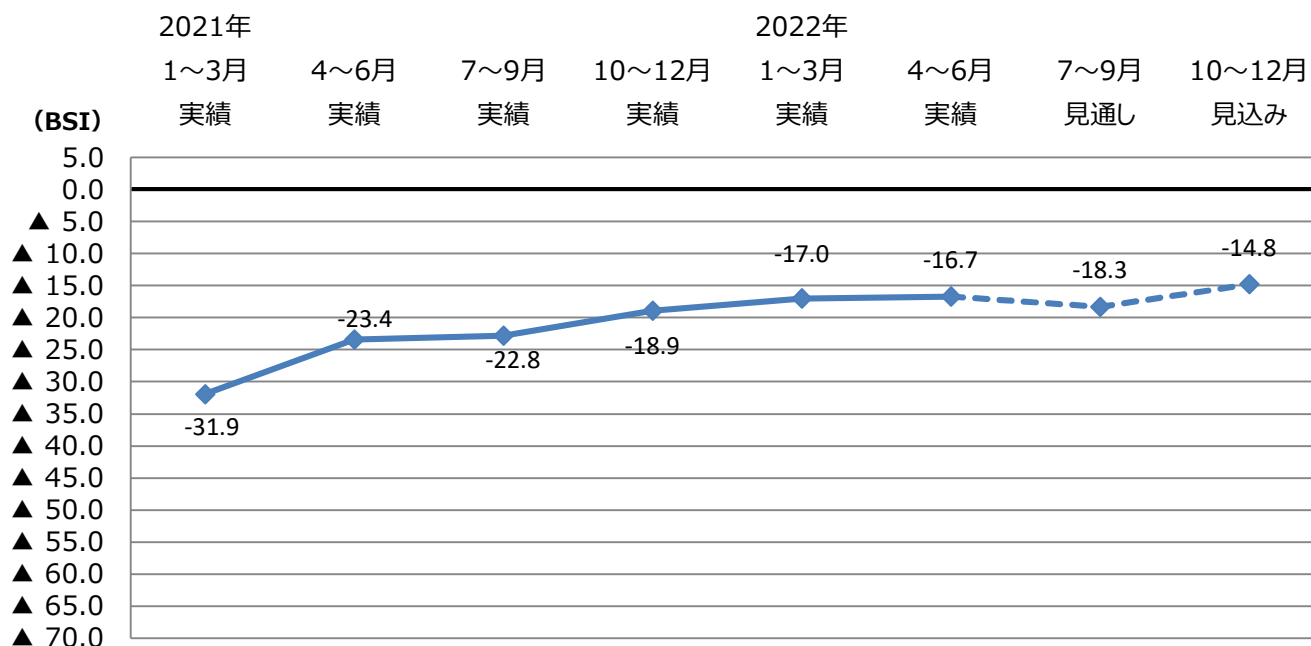
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲17.0→▲16.7）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲18.3）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲14.8）と減少幅がやや縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（▲8.3→▲2.9）と減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、製造業は（▲15.6→▲21.9）、建設業は（▲17.5→▲24.6）と、ともに減少幅が大きく拡大した。一方、飲食・宿泊業は（▲7.0→11.6）と大幅に改善した。

【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2022年 1～3月 実績	2022年 4～6月 実績	2022年 7～9月 見通し	2022年 10～12月 見込み
全 体		▲ 17.0	▲ 16.7	▲ 18.3	▲ 14.8
規 模 別	5人以下	▲ 30.4	▲ 32.9	▲ 35.0	▲ 31.8
	6人～20人	▲ 10.4	▲ 11.5	▲ 16.0	▲ 15.5
	21人以上	▲ 8.3	▲ 2.9	▲ 2.0	5.4
業 種 別	製造業	▲ 15.6	▲ 21.9	▲ 25.0	▲ 15.6
	非製造業	▲ 17.2	▲ 16.3	▲ 18.0	▲ 14.8
	建設業	▲ 17.5	▲ 24.6	▲ 23.6	▲ 21.9
	運輸・通信業	▲ 9.7	▲ 10.4	▲ 16.6	▲ 6.6
	卸・小売業	▲ 26.0	▲ 28.6	▲ 28.0	▲ 28.6
	飲食・宿泊業	▲ 7.0	11.6	▲ 4.7	2.4
	サービス業	▲ 20.0	▲ 22.0	▲ 16.7	▲ 7.1
	その他非製造業	▲ 9.1	▲ 3.7	▲ 9.1	▲ 7.3

②海外需要BSI

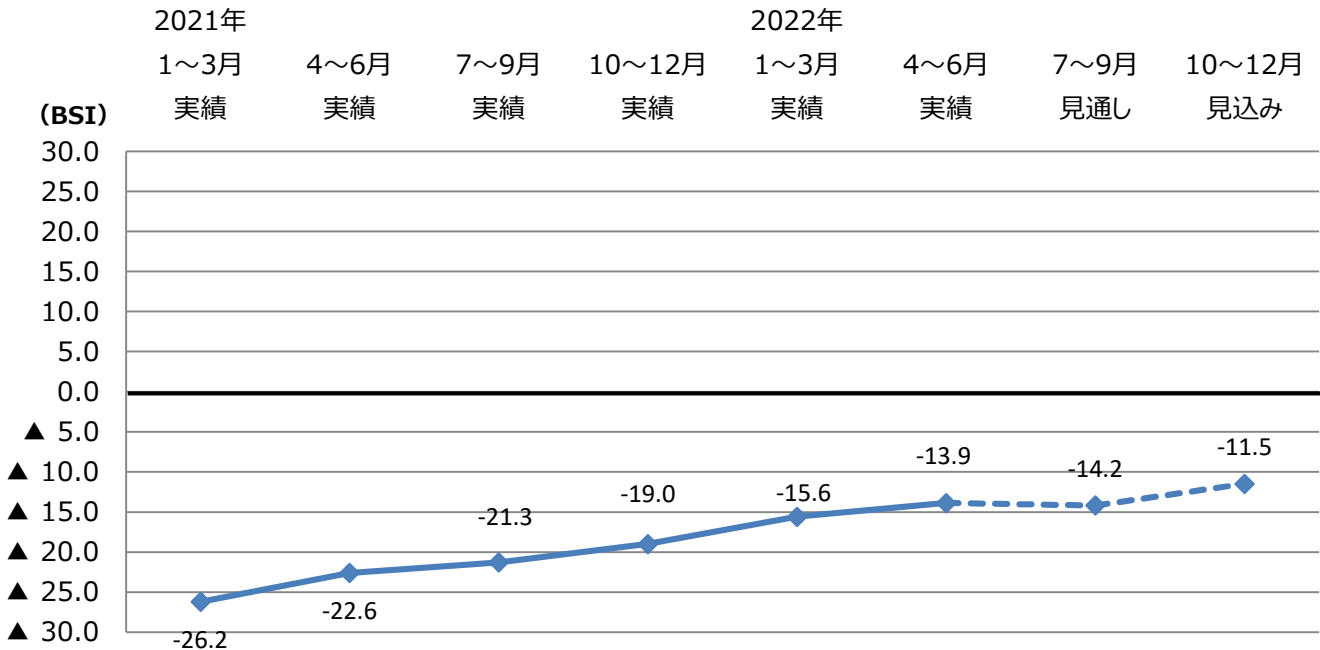
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲15.6→▲13.9）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲14.2）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲11.5）と減少幅がやや縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下で（▲18.0→▲15.9）と減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、運輸・通信業では（▲28.6→▲10.5）と減少幅が大きく縮小した。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		▲ 15.6	▲ 13.9	▲ 14.2	▲ 11.5
規模別	5人以下	▲ 18.0	▲ 15.9	▲ 18.8	▲ 15.5
	6人~20人	▲ 15.2	▲ 13.4	▲ 14.0	▲ 17.4
	21人以上	▲ 14.3	▲ 13.0	▲ 10.6	▲ 3.1
業種別	製造業	▲ 4.2	0.0	▲ 16.7	0.0
	非製造業	▲ 16.4	▲ 14.8	▲ 14.0	▲ 12.3
	建設業	▲ 14.7	▲ 15.6	▲ 15.6	▲ 17.6
	運輸・通信業	▲ 28.6	▲ 10.5	▲ 10.0	▲ 15.0
	卸・小売業	▲ 13.5	▲ 16.3	▲ 19.8	▲ 20.9
	飲食・宿泊業	▲ 20.0	▲ 20.7	▲ 3.4	6.9
	サービス業	▲ 20.9	▲ 21.2	▲ 19.4	▲ 13.2
	その他非製造業	▲ 13.3	▲ 7.9	▲ 7.9	▲ 5.9

③金融機関の融資態度BSI

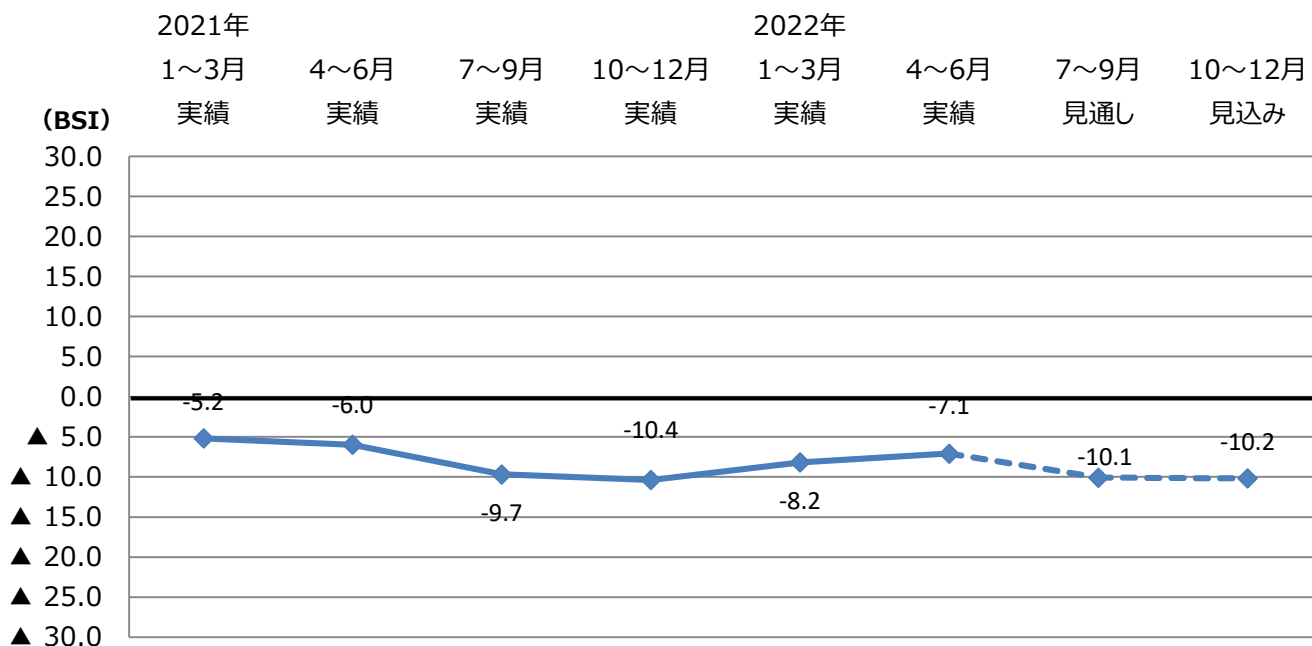
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲8.2→▲7.1）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲10.1）と厳しさがやや強まる見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲10.2）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、5人以下では（▲16.0→▲13.3）と厳しさがやや和らいだ。

業種別にみると、製造業は（0.0→▲7.4）と、厳しさが大きく強まった。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



		融資態度BSI = 緩い% - 厳しい%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		▲ 8.2	▲ 7.1	▲ 10.1	▲ 10.2
規模別	5人以下	▲ 16.0	▲ 13.3	▲ 18.1	▲ 18.1
	6人~20人	▲ 3.6	▲ 4.2	▲ 7.2	▲ 7.1
	21人以上	▲ 3.1	▲ 2.1	▲ 3.7	▲ 3.7
業種別	製造業	0.0	▲ 7.4	▲ 11.6	▲ 14.8
	非製造業	▲ 8.6	▲ 7.1	▲ 10.1	▲ 9.9
	建設業	▲ 1.5	3.0	▲ 3.1	▲ 1.5
	運輸・通信業	▲ 11.5	▲ 8.0	▲ 12.0	▲ 12.0
	卸・小売業	▲ 11.9	▲ 10.6	▲ 13.1	▲ 13.7
	飲食・宿泊業	▲ 14.6	▲ 14.6	▲ 19.5	▲ 24.4
	サービス業	▲ 8.0	▲ 9.2	▲ 11.3	▲ 9.3
その他非製造業	▲ 6.0	▲ 4.1	▲ 6.1	▲ 5.4	

④仕入価格BSI

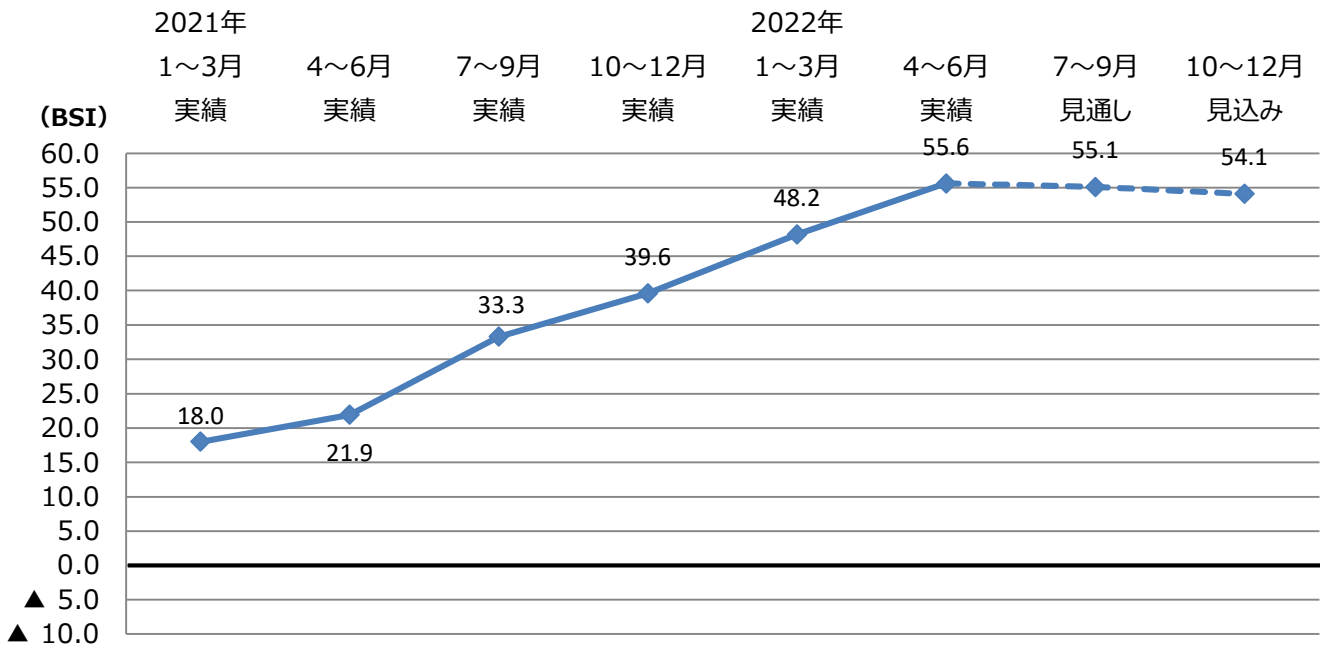
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（48.2→55.6）と上昇傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（55.1）と今期同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（54.1）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、6人～20人は（52.4→61.6）、21人以上は（53.8→63.8）と、ともに上昇傾向が大きく強まった。

業種別にみると、製造業は（73.5→82.4）、飲食・宿泊業は（69.5→82.6）と、ともに上昇傾向が大きく強まり、他の業種に比べ高い水準となっている。

【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI=上昇%－低下%			
		2022年 1～3月 実績	2022年 4～6月 実績	2022年 7～9月 見通し	2022年 10～12月 見込み
全体		48.2	55.6	55.1	54.1
規模別	5人以下	40.3	43.7	44.3	42.0
	6人～20人	52.4	61.6	61.3	58.3
	21人以上	53.8	63.8	61.9	63.6
業種別	製造業	73.5	82.4	79.4	73.5
	非製造業	46.8	54.0	53.7	53.0
	建設業	69.8	71.2	62.8	63.4
	運輸・通信業	32.2	37.0	33.3	29.6
	卸・小売業	58.1	67.9	67.9	63.0
	飲食・宿泊業	69.5	82.6	91.3	89.1
	サービス業	28.0	31.8	30.5	32.7
その他非製造業	30.4	38.5	40.1	42.8	

⑤販売価格BSI

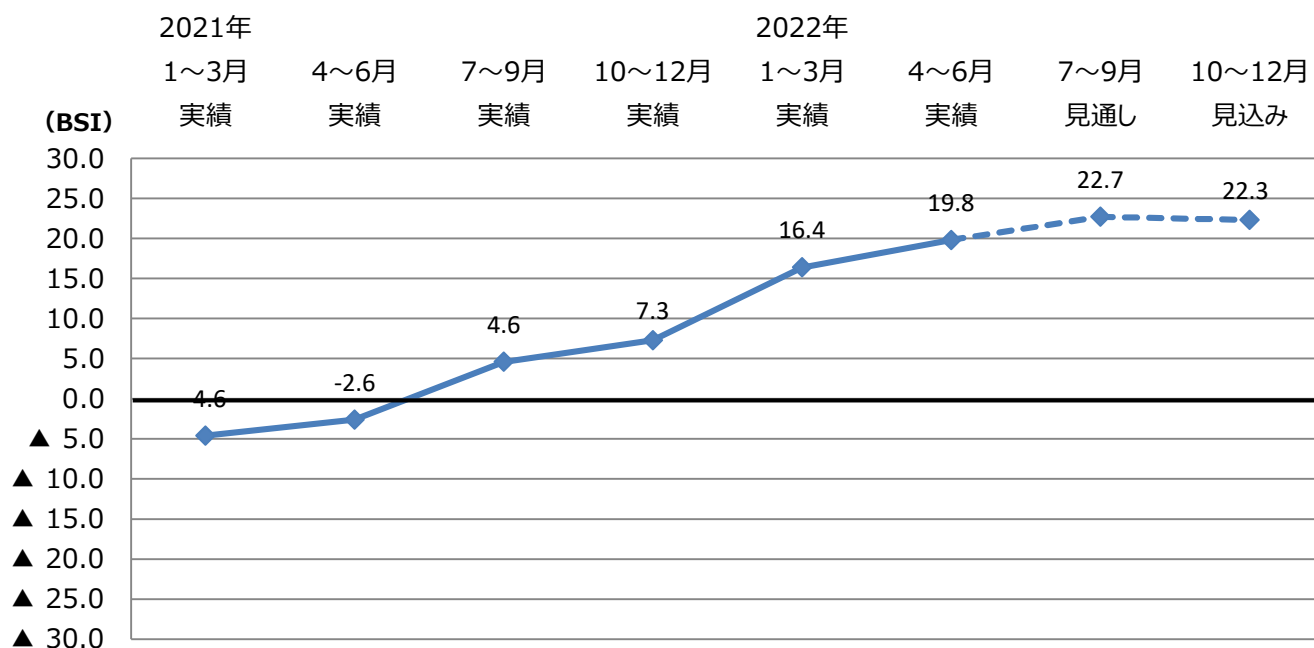
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（16.4→19.8）と上昇傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（22.7）とやや上昇傾向が強まる見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（22.3）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、21人以上は（23.0→29.6）と上昇傾向が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（31.2→40.0）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%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		16.4	19.8	22.7	22.3
規模別	5人以下	11.2	10.4	12.8	12.0
	6人~20人	15.9	20.8	24.2	24.9
	21人以上	23.0	29.6	32.4	30.8
業種別	製造業	38.3	38.3	47.1	38.3
	非製造業	15.1	18.8	21.2	21.4
	建設業	9.8	12.7	11.8	13.0
	運輸・通信業	3.9	0.0	8.0	4.0
	卸・小売業	28.7	33.9	40.0	39.6
	飲食・宿泊業	31.2	40.0	47.7	44.4
	サービス業	4.7	6.6	4.7	4.8
その他非製造業	5.4	8.7	8.7	10.7	

⑥在庫水準BSI

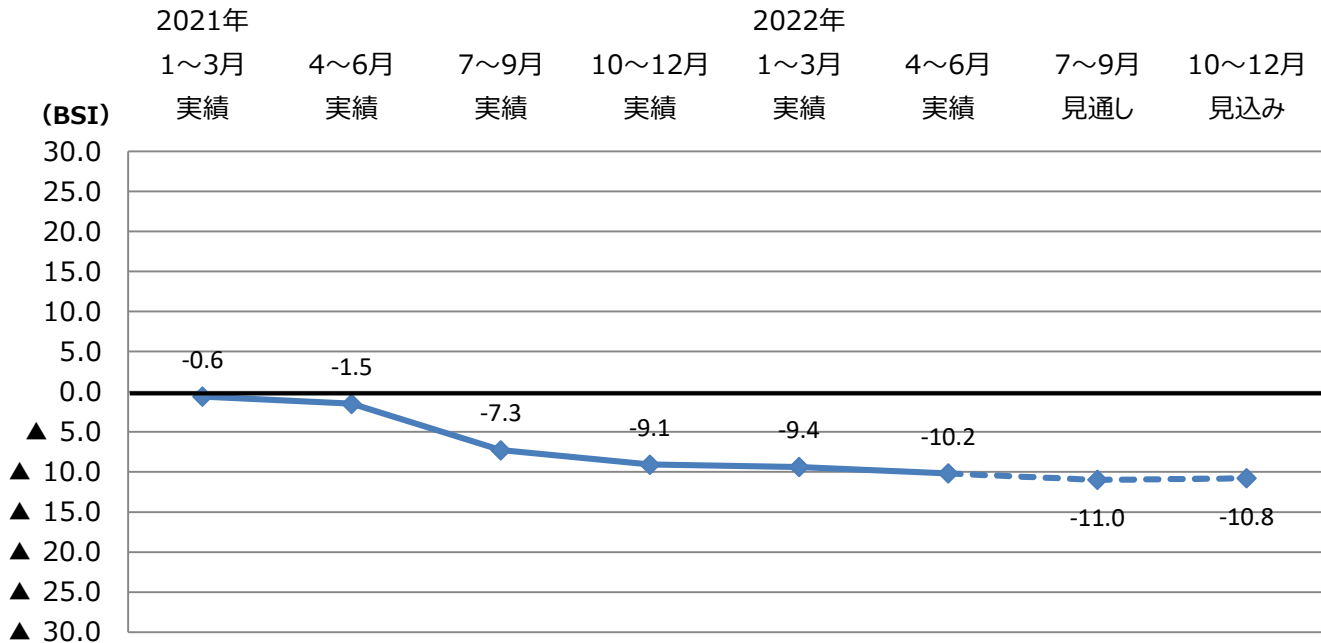
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲9.4→▲10.2）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2022年7～9月）は（▲11.0）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年10～12月）は（▲10.8）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、21人以上は（▲3.2→▲6.9）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲2.2→▲8.7）と、不足感が大きく強まった。

【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI = 過剰% - 不足%			
		2022年 1~3月 実績	2022年 4~6月 実績	2022年 7~9月 見通し	2022年 10~12月 見込み
全体		▲ 9.4	▲ 10.2	▲ 11.0	▲ 10.8
規模別	5人以下	▲ 11.6	▲ 11.2	▲ 11.9	▲ 12.3
	6人~20人	▲ 11.5	▲ 11.0	▲ 10.7	▲ 9.6
	21人以上	▲ 3.2	▲ 6.9	▲ 9.2	▲ 9.1
業種別	製造業	▲ 17.6	▲ 14.7	▲ 20.6	▲ 20.6
	非製造業	▲ 8.9	▲ 9.8	▲ 10.4	▲ 10.1
	建設業	▲ 19.4	▲ 16.2	▲ 19.0	▲ 16.7
	運輸・通信業	0.0	0.0	▲ 8.0	▲ 8.0
	卸・小売業	▲ 12.3	▲ 11.9	▲ 10.8	▲ 12.7
	飲食・宿泊業	▲ 2.2	▲ 8.7	▲ 4.4	▲ 4.4
	サービス業	▲ 8.5	▲ 11.7	▲ 9.7	▲ 6.4
その他非製造業	▲ 3.6	▲ 5.1	▲ 8.7	▲ 8.7	

⑦労働時間DI

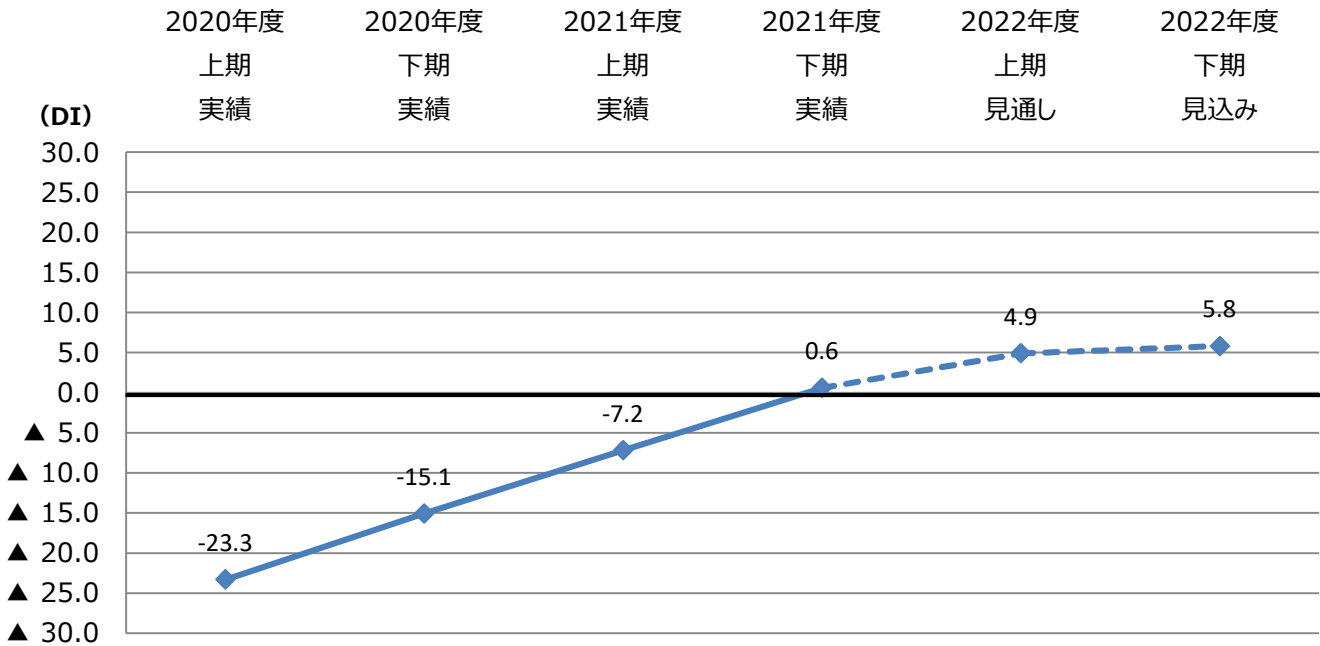
労働時間DIは、前期から今期にかけて（▲7.2→0.6）と減少から増加に転じた。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけては（4.9）と増加傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2022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、6人～20人は（▲5.6→4.3）、21人以上は（▲5.7→1.9）と、ともに減少から増加に転じた。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲16.6→4.4）と極端に増加に転じた。

【労働時間DIの推移】



		労働時間DI=増加%-減少%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全 体		▲ 7.2	0.6	4.9	5.8
規 模 別	5人以下	▲ 9.7	▲ 4.3	▲ 6.1	▲ 4.9
	6人～20人	▲ 5.6	4.3	8.5	6.2
	21人以上	▲ 5.7	1.9	13.0	16.8
業 種 別	製造業	▲ 16.7	▲ 5.9	5.9	0.0
	非製造業	▲ 6.9	1.0	4.8	6.1
	建設業	▲ 11.2	▲ 8.0	▲ 4.0	▲ 4.0
	運輸・通信業	▲ 16.7	▲ 9.7	0.0	10.0
	卸・小売業	▲ 6.5	0.0	▲ 0.5	1.7
	飲食・宿泊業	▲ 16.6	4.4	26.1	30.4
	サービス業	▲ 4.2	1.7	5.1	6.9
	その他非製造業	▲ 2.6	6.4	9.1	7.5

⑧賃金水準DI

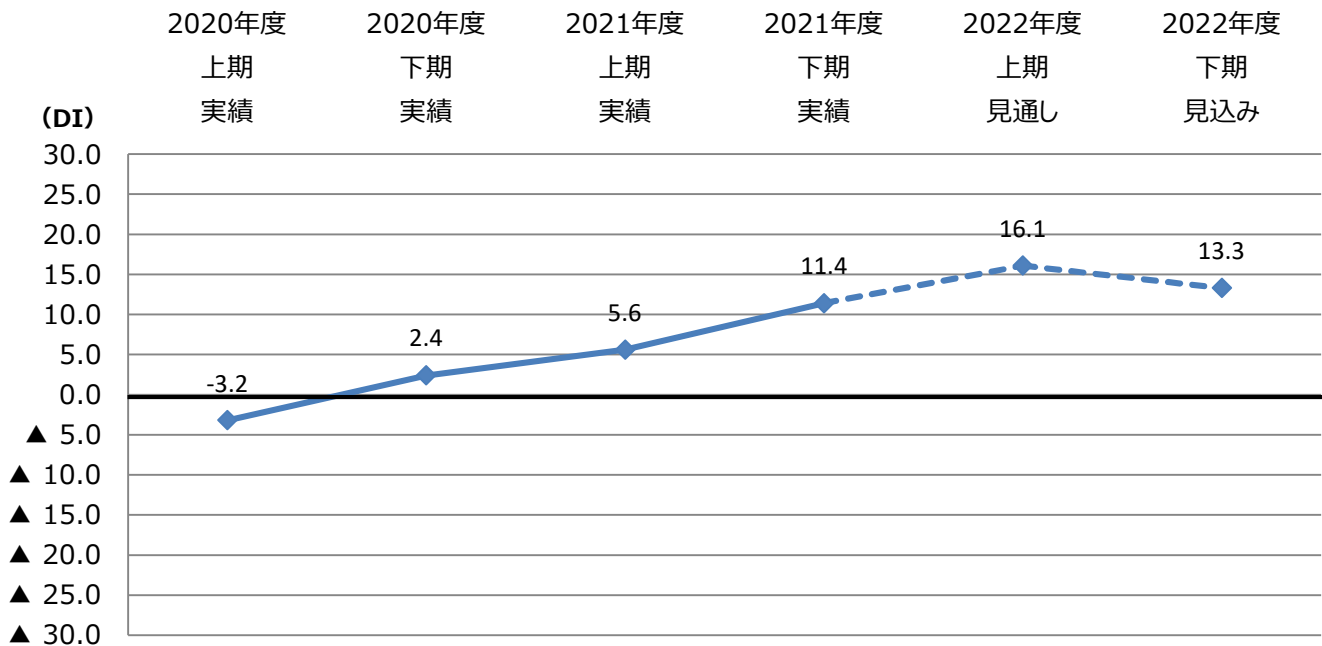
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（5.6→11.4）と増加傾向がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（16.1）と増加傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（13.3）と増加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、21人以上は（12.3→22.7）と増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（0.0→28.9）と増加傾向が極端に強まった。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI = 増加% - 減少%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全体		5.6	11.4	16.1	13.3
規模別	5人以下	▲ 4.0	▲ 3.4	▲ 2.6	▲ 3.0
	6人～20人	10.4	16.2	23.3	15.7
	21人以上	12.3	22.7	29.0	28.7
業種別	製造業	6.7	15.2	17.7	20.6
	非製造業	5.6	11.2	16.0	12.8
	建設業	7.5	8.0	16.2	4.0
	運輸・通信業	3.4	6.4	20.0	23.4
	卸・小売業	4.1	7.6	13.0	9.2
	飲食・宿泊業	0.0	28.9	35.5	35.5
	サービス業	5.0	10.2	10.2	5.1
その他非製造業	8.7	13.2	17.1	18.0	

⑨人材採用DI

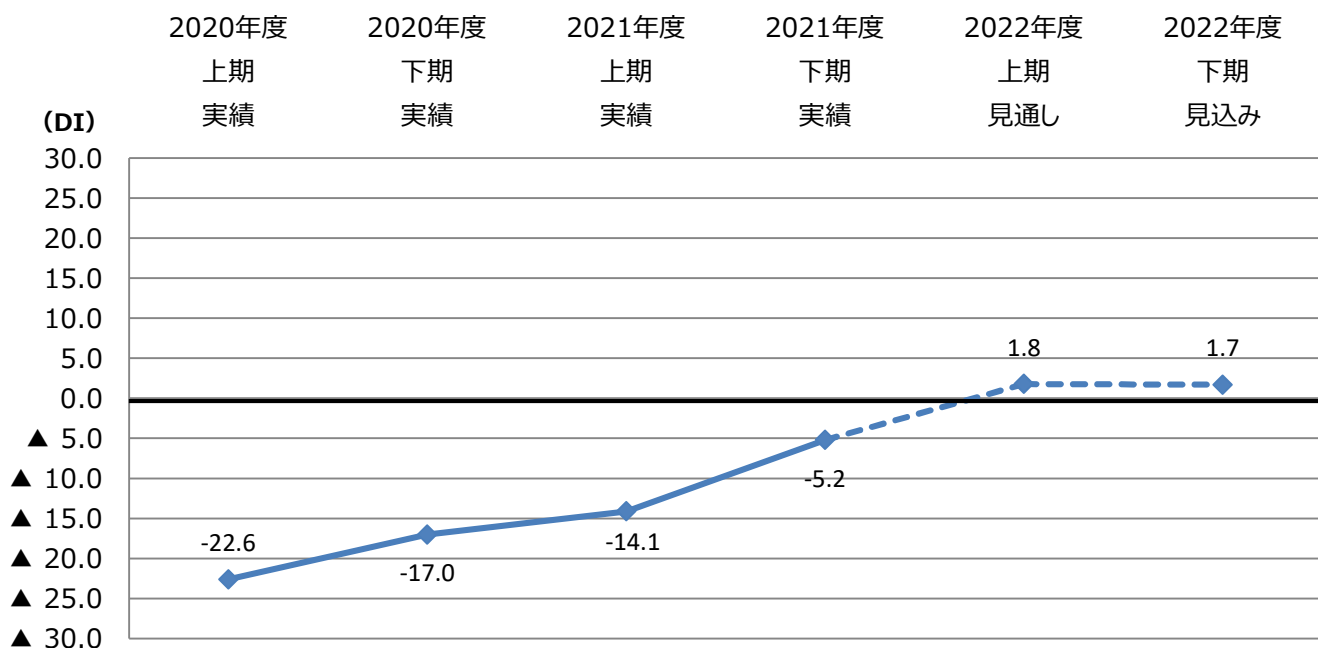
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲14.1→▲5.2）と消極性が大きく弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（1.8）と大きく積極性に転じる見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（1.7）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人は（▲6.7→7.2）と大きく積極性に転じた。

業種別にみると、製造業は（▲16.6→13.3）と極端に積極性に転じた。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI=積極的%-消極的%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全 体		▲ 14.1	▲ 5.2	1.8	1.7
規 模 別	5人以下	▲ 39.4	▲ 41.3	▲ 39.9	▲ 38.9
	6人～20人	▲ 6.7	7.2	11.5	9.1
	21人以上	11.3	21.2	37.1	38.5
業 種 別	製造業	▲ 16.6	13.3	6.4	9.6
	非製造業	▲ 14.0	▲ 6.1	1.6	1.3
	建設業	▲ 2.6	10.8	12.1	18.9
	運輸・通信業	▲ 10.0	0.0	6.9	3.4
	卸・小売業	▲ 29.9	▲ 20.8	▲ 16.3	▲ 20.2
	飲食・宿泊業	▲ 37.7	▲ 20.0	13.4	11.2
	サービス業	▲ 11.8	▲ 6.8	6.0	7.0
その他非製造業	2.6	4.6	8.6	9.2	

⑩人材育成DI

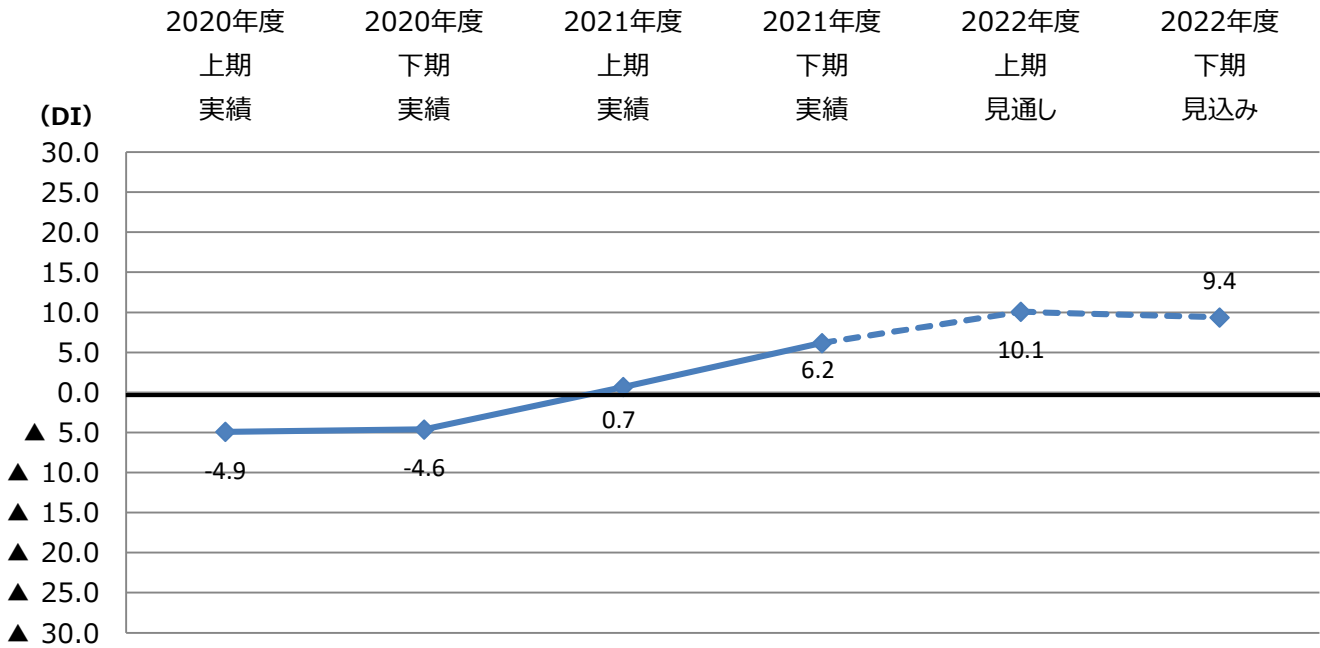
人材育成DIは、前期から今期にかけて（0.7→6.2）とやや積極性が強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（10.1）と積極性がやや強まる見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（9.4）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、5人以下は（▲22.0）と全体と比較して極端に低水準となっている。

業種別にみると、製造業は（0.0→26.7）と積極性が極端に強まった。サービス業は（▲6.6→11.4）、飲食・宿泊業は（▲6.6→6.6）と、ともに大きく積極性に転じた。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全 体		0.7	6.2	10.1	9.4
規 模 別	5人以下	▲ 24.4	▲ 22.0	▲ 23.7	▲ 25.0
	6人~20人	7.9	12.5	18.6	17.4
	21人以上	24.9	29.8	37.6	37.5
業 種 別	製造業	0.0	26.7	19.4	16.1
	非製造業	0.8	5.2	9.6	9.0
	建設業	6.5	7.9	9.3	10.7
	運輸・通信業	0.0	10.0	13.4	13.4
	卸・小売業	▲ 6.4	▲ 6.3	▲ 5.1	▲ 6.3
	飲食・宿泊業	▲ 6.6	6.6	26.7	26.7
	サービス業	▲ 6.6	11.4	18.4	17.9
	その他非製造業	13.1	10.3	13.7	12.7

⑪ 研究開発投資DI

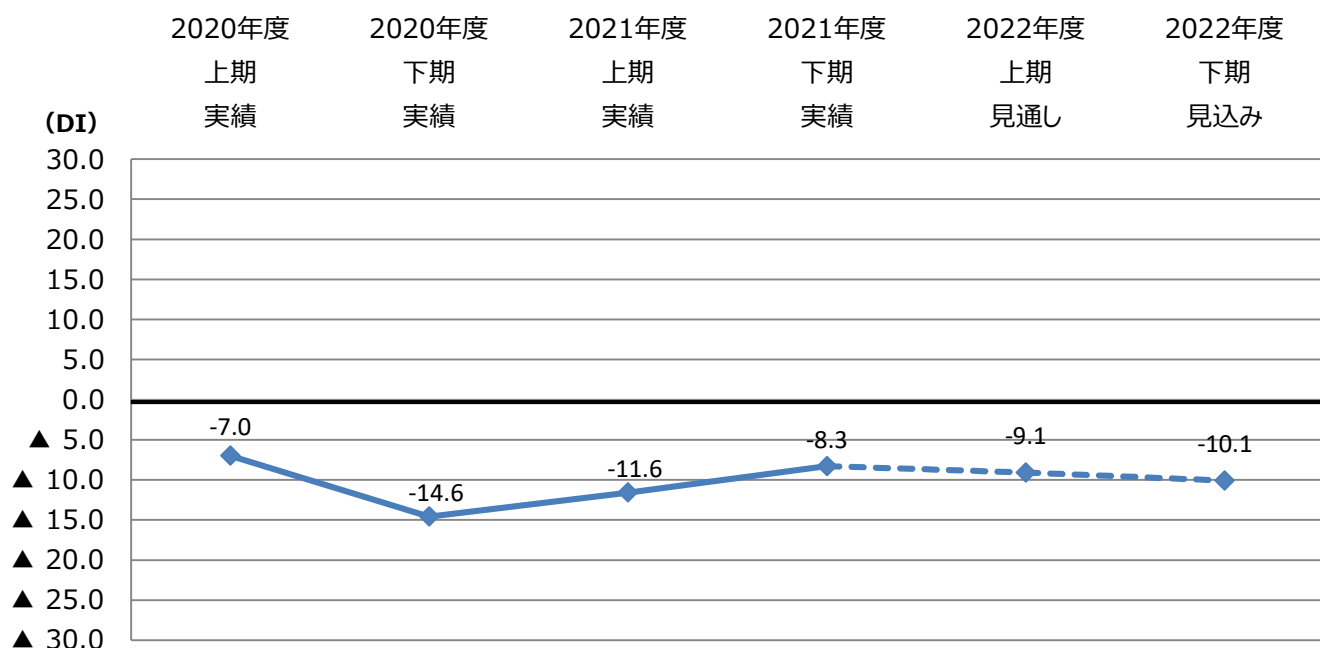
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲11.6→▲8.3）と不足感がやや改善した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度上期）にかけて（▲9.1）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2022年度下期）は（▲10.1）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人以上は（▲14.4→▲5.3）と不足感が大きく改善した。

業種別にみると、製造業は（▲14.3→▲7.7）、飲食・宿泊業は（▲18.9→▲7.1）と、ともに不足感が大きく改善した。

【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI=過剰%-不足%			
		2021年度 上期 実績	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 見通し	2022年度 下期 見込み
全 体		▲ 11.6	▲ 8.3	▲ 9.1	▲ 10.1
規 模 別	5人以下	▲ 13.5	▲ 10.3	▲ 11.8	▲ 12.6
	6人~20人	▲ 5.9	▲ 9.9	▲ 9.9	▲ 9.9
	21人以上	▲ 14.4	▲ 5.3	▲ 6.1	▲ 8.3
業 種 別	製造業	▲ 14.3	▲ 7.7	▲ 7.7	▲ 7.7
	非製造業	▲ 11.4	▲ 8.4	▲ 9.2	▲ 10.3
	建設業	▲ 13.6	▲ 13.0	▲ 15.2	▲ 15.2
	運輸・通信業	0.0	▲ 9.1	▲ 9.5	▲ 9.5
	卸・小売業	▲ 12.3	▲ 10.1	▲ 9.1	▲ 10.1
	飲食・宿泊業	▲ 18.9	▲ 7.1	▲ 14.3	▲ 20.7
	サービス業	▲ 16.3	▲ 10.4	▲ 13.2	▲ 11.9
	その他非製造業	▲ 4.7	▲ 3.1	▲ 2.1	▲ 4.1

(4) 設備投資に関する現況

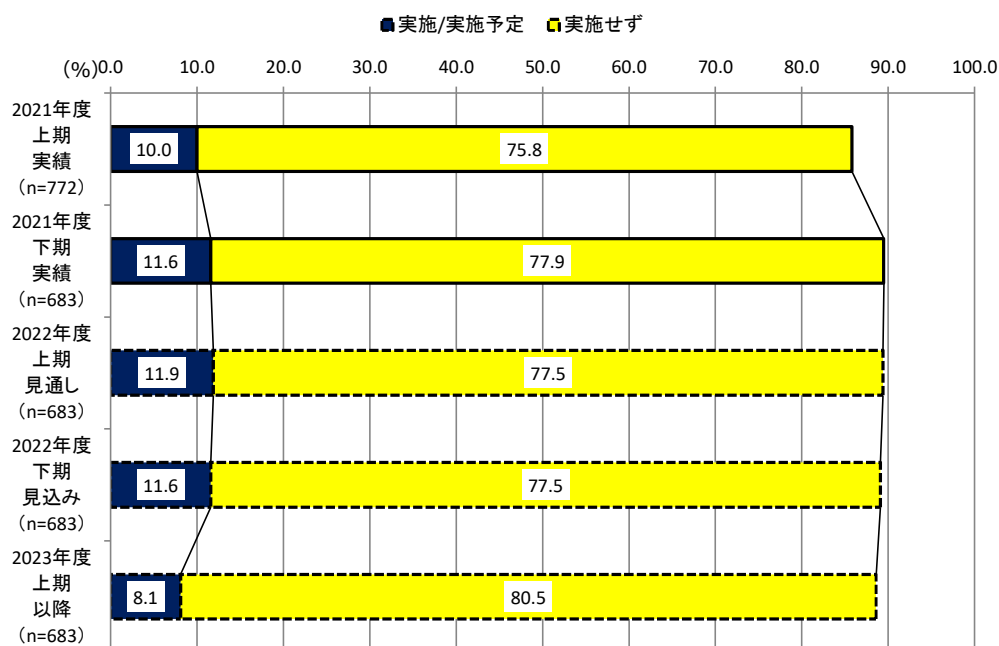
① 設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は、2021年度下期実績では1割強を占め、2022年度下期見込みまで同様に推移しているものの、2023年度上期以降についてはやや減少となっている。

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、運輸・通信業、飲食・宿泊業における「実施/実施予定」の割合は、その他の業種と比較して每期高い値を示した。

【設備投資の推移】



	全体	設備投資								
		2021年度 下期 実績		2022年度 上期 見通し		2022年度 下期 見込み		2023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	683	11.6	77.9	11.9	77.5	11.6	77.5	8.1	80.5	
規 模 別	5人以下	244	7.0	82.4	6.6	82.4	4.9	83.6	3.7	83.2
	6人～20人	214	11.2	75.2	12.1	75.2	9.8	77.6	7.5	80.4
	21人以上	211	18.0	75.8	18.5	74.4	21.8	70.6	14.2	78.2
業 種 別	製造業	34	26.5	67.6	17.6	73.5	26.5	64.7	20.6	70.6
	非製造業	649	10.8	78.4	11.6	77.7	10.8	78.1	7.4	81.0
	建設業	77	11.7	80.5	13.0	79.2	7.8	84.4	6.5	87.0
	運輸・通信業	31	19.4	71.0	22.6	61.3	22.6	61.3	22.6	64.5
	卸・小売業	193	9.8	78.2	8.3	80.3	8.8	79.8	4.7	82.9
	飲食・宿泊業	46	19.6	69.6	26.1	67.4	19.6	71.7	15.2	73.9
	サービス業	122	8.2	82.0	10.7	79.5	10.7	78.7	8.2	81.1
その他非製造業	180	9.4	78.9	9.4	78.3	10.0	77.8	5.6	81.1	

※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。

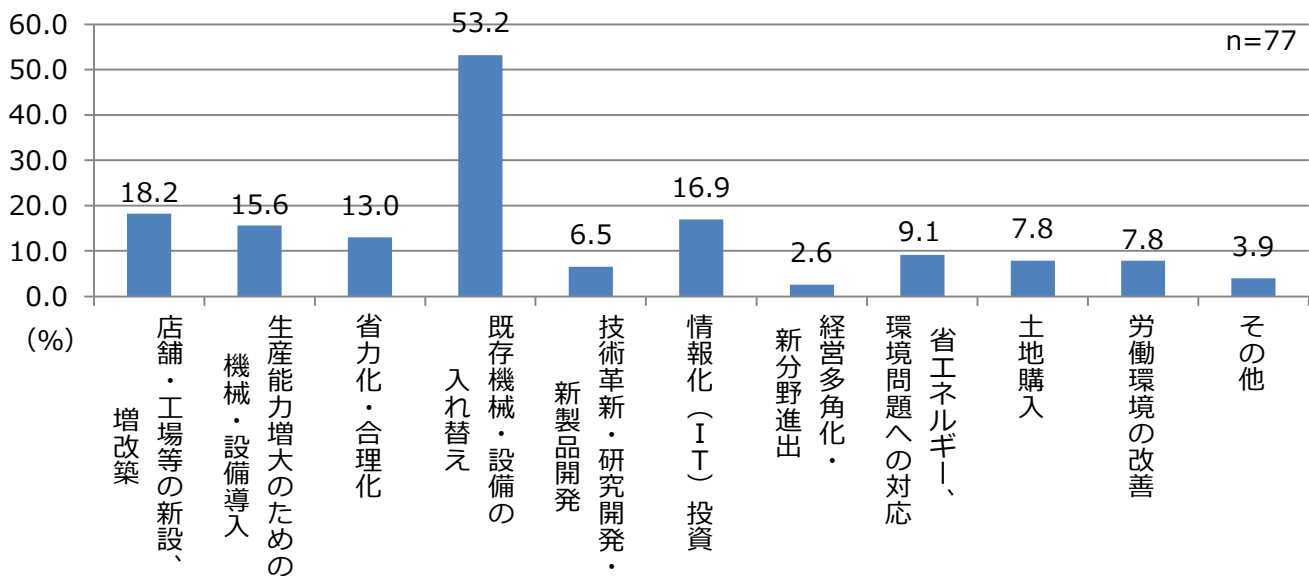
②設備投資の目的

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53.2%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が18.2%、「情報化（IT）投資」が16.9%となっている。

規模別にみると、21人以上では「店舗・工場等の新設、増改築」が26.3%、5人以下では「情報化（IT）投資」が25.0%で、それぞれ全体を8.1ポイント上回っている。

業種別にみると、卸・小売業では「店舗・工場等の新設、増改築」が47.4%で最も高く、全体を29.2ポイント上回っている。

【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	77	14	12	10	41	5	13	2	7	6	6	3
	-	18.2	15.6	13.0	53.2	6.5	16.9	2.6	9.1	7.8	7.8	3.9
規模別	5人以下	16	2	3	1	8	3	4	1	2	1	1
	-	12.5	18.8	6.3	50.0	18.8	25.0	6.3	12.5	6.3	6.3	6.3
	6人～20人	23	2	5	4	11	-	3	1	3	2	2
-	8.7	21.7	17.4	47.8	-	13.0	4.3	13.0	8.7	8.7	8.7	
21人以上	38	10	4	5	22	2	6	-	2	3	3	
-	26.3	10.5	13.2	57.9	5.3	15.8	-	5.3	7.9	7.9	-	
業種別	製造業	9	-	1	2	7	1	2	-	1	1	1
	-	-	11.1	22.2	77.8	11.1	22.2	-	11.1	11.1	11.1	-
	非製造業	68	14	11	8	34	4	11	2	6	5	3
	-	20.6	16.2	11.8	50.0	5.9	16.2	2.9	8.8	7.4	7.4	4.4
	建設業	9	1	2	2	4	-	2	1	1	2	-
	-	11.1	22.2	22.2	44.4	-	22.2	11.1	11.1	22.2	-	-
	運輸・通信業	6	-	1	1	6	-	-	-	-	-	-
	-	-	16.7	16.7	100.0	-	-	-	-	-	-	-
	卸・小売業	19	9	4	1	5	1	2	1	2	2	1
-	47.4	21.1	5.3	26.3	5.3	10.5	5.3	10.5	10.5	10.5	5.3	
飲食・宿泊業	7	2	1	2	4	-	2	-	1	-	-	
-	28.6	14.3	28.6	57.1	-	28.6	-	14.3	-	-	-	
サービス業	10	-	-	2	7	2	1	-	-	-	1	
-	-	-	20.0	70.0	20.0	10.0	-	-	-	10.0	10.0	
その他非製造業	17	2	3	-	8	1	4	-	2	1	2	
-	11.8	17.6	-	47.1	5.9	23.5	-	11.8	5.9	11.8	5.9	

※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・意見

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】

- ・業界としては生產品目により、徐々に状況が好転しつつある。（製造業）
- ・当社は主要客先である製鉄所の操業状況により、会社業績に大きく影響を受ける。2021年はほぼ順調に推移。2022年1Q以降は、堅調であるが原料コストの高騰や自動車産業の停滞といった不安定要素もあり油断ができない。（製造業）
- ・中国などアジア圏で半導体設備の増加で受注が増えている。（製造業）
- ・今まで、鉄道の事業は継続的に発注されておりました。コロナにより発注者の仕事が減少してしまい鉄道工事の業界は良い所がありません。（建設業）
- ・最近は大災害が多いため、その対策として、弊社取扱商品やサービスを発注いただく機会が多くなった。（建設業）
- ・IT業界は景気動向にあまり影響されない。（運輸・通信業）
- ・ゴールデンウィーク以降、コロナ感染者数の減少により人の移動の制限が緩和され、航空機の往復便があり、航空燃料の取扱量に持ち直しの傾向が見受けられる。（運輸・通信業）
- ・取引先が国の補助金を活用した大口の機械設備投資を実施、当社が本件機械の販売を受注し、売上に大いに貢献した。仕入価格の値上げが幾度かあったため、本年4月より販売価格の見直しを図り、一部の顧客を除き、一斉に値上げを行った。（卸・小売業）
- ・災害時における最後の砦として発電機を導入し、停電時でも燃料供給出来るようになり、地域一帯に貢献できる体制になれたこと。（卸・小売業）
- ・常連客のご愛顧があり助かっています。（飲食・宿泊業）
- ・テイクアウトやデリバリー等、これまでの居酒屋業界ではむしろ敬遠されていたような新しい試みが広く浸透した。お客様への宣伝方法は従来のチラシやポスターだけでなく、時代に対応してSNSやインフルエンサーを意識したものへと移行しつつある。（飲食・宿泊業）
- ・イベント等の復活で来店サイクルが短くなってきている。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・サービスを安売り一辺倒ではなく、適切な価格で販売することが、お客様にも理解され始めていること。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・オンラインが普及した事により、受付や講習会などの申請や受講がしやすくなった。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・当事業所を含め、業界全体のテレワーク等の勤務形態の多様化が進んだ。顧客対応も多様化し、IT化も進んだ。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・コロナ禍でゴルフの良さが見直され、ゴルフを始めたい若者が増えた。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・昨年は、新型コロナの影響で各社とも新卒の採用枠が低下したこともあり、優秀な人材を多く確保できました。また、対面授業からオンライン授業へ変更することで、何とかある程度の売上は確保できたので、存続が可能です。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・福祉・介護職員処遇改善臨時特例交付金スタートにより賃金アップした。（その他非製造業/医療、福祉）

【悪い点】

- ・円安傾向の加速化により、あらゆる原材料や運送費などが高騰し始めたので、仕切り価格（製造業者が卸売業者に提示する価格）の大幅見直しを行ったが、上顧客や大手企業がクライアントの場合、値上げをお願いするというのがパワーバランス的に難しいところがあり、確実に値上げ分を解消するには至っていないところが懸念される。（製造業）
- ・半導体不足により、製造したくても出来ない製品が出ていること。これはストレートに売り上げに影響する。（製造業）
- ・上海ロックダウンの影響もあるが、医療関係の為、欠品は許されない、薬価の影響を受けて企業努力ではなんとも出来ない。（製造業）
- ・おかげ様で仕事はたくさんあるのですが、人手が足りません。結局いくらお金をつかって求人しても人が集まらず、現状より待遇の改善、向上に取り組んだ上で求人を試みるも変わらずで、どうにもなりません。（建設業）
- ・工事に使用する木材等の価格の高騰や、材料不足が著しいです。材料を調達するための手間や時間が掛かってしまっています。（建設業）
- ・競争が激しく、対応が遅いと商談チャンスを失う。（運輸・通信業）
- ・社員一人一人が、余裕を持って働けてないので人材確保が大きな問題であり、中小企業の場合ですと、一から教育していくには限界があり、募集をしているがうまくマッチングする人を探すのが、大変な現状です。（運輸・通信業）
- ・輸入先（特にスリランカ）情勢悪化により、貿易停止状態。（卸・小売業）
- ・契約件数が多い割には、コロナや半導体不足等にて材料の入荷が不足している。また、人材についても求人をかけているが常に不足している。（卸・小売業）
- ・カーボンニュートラルの影響による販売量減少に加えて、ウクライナ、ロシアの戦争勃発により原油の仕入価格が高騰した。政府から元売りに補助金が出ているが、末端の小売店では販売価格に転嫁出来ず、利幅が減少し続けている現状。一部の外資系大型スーパーによるガソリン価格の異常なまでの低価格販売を規制出来ないことに憤りを感じる。（卸・小売業）
- ・陽性者、濃厚接触者の急増により、店舗運営における人材確保が厳しくなっています。せめて濃厚接触者の定義が緩和されると少しは救われます。（飲食・宿泊業）
- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響により、社会全体で外食を敬遠する動きが広まった。営業が回復すると感染が再拡大するという悪循環が続く中で、外食産業は壊滅的なダメージを受けている。（飲食・宿泊業）
- ・さんざん募集しても応募がなく、人手不足が続いています。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・コロナ感染防止のため、テレワークが進み、事務所縮小や退去が多くなりビル管理業務が減少。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・決済手段の多様化、競合激化による利益率の低下。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・国の政策として留学受入を制限したような場合、海外からの留学支援をメインとする会社は、こちらの努力で売り上げ増加等、ビジネスをいかんともしがたい。このような業種の場合は行政的な支援が他よりもあってしかるべきではと思う。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・慢性的な人手不足の中、コロナ禍で通常の業務とは別にワクチン接種業務等のイレギュラー業務が増え職員の負担が増えている点。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・福祉業界に勤める職員は、行動制限をされ職員の負担は大きい。コロナ禍で更に職員希望者が減っている。（その他非製造業/医療、福祉）

3. 付帯調査

(1) 調査目的

コロナ禍の長期化や原材料価格の高騰の影響など、地域経済への外生的ショックによる甚大な影響が出ており、国や千葉県、千葉市において各種支援を実施しているところであるが、影響の長期化を踏まえ、更なる支援策を検討する必要がある。そこで、今回の付帯調査のテーマを大きく以下の4つに分けて支援制度検討の一助とする。

- ・新型コロナウイルス感染症の影響
- ・原材料価格等の高騰による影響
- ・事業継続への取組
- ・従業員の人材育成

(2) 調査結果のまとめ

【調査結果のポイント】

- ・新型コロナウイルス感染症の長期化による影響としては、顧客や来客、売上・受注の減少など経営に直接的な影響を及ぼすものが引き続き大きな割合を占めている。
- ・新型コロナウイルス感染症の長期化により、必要とする支援については、「税制の優遇措置」が最も高かった。一方、原材料価格の高騰や円安等の影響に対して必要な支援については、「助成金の交付」が最も高かった。
なお、不測の事態が発生した場合において、事業を継続するための対策を実施する上で必要とする支援についても「助成金の交付」が最も高かった。
- ・BCPを策定していない理由としては「特になし」が最も高く、必要性を認識していない事業者も多く見られた。
- ・人材育成において行っている取組について「OJT」や「資格取得の促進」などの社内負担が少ない取組が高く、また、課題としては「社内における指導者の不足」や「人材育成の時間の確保」などが高いことから、即戦力人材の需要の高さがうかがえる。

【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.30 新型コロナウイルス感染症長期化の影響	「顧客や来客の減少」54.7% 「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」36.1% 「仕入れへの支障」30.8%
p.31 新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援	「税制の優遇措置」33.7% 「雇用にかかわる経費補助」23.6% 「特になし」23.3%
p.32 原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響	「原材料費・資材費の増加」59.8% 「その他諸経費の増加」44.2% 「商品・サービス価格の値上げ」40.0%

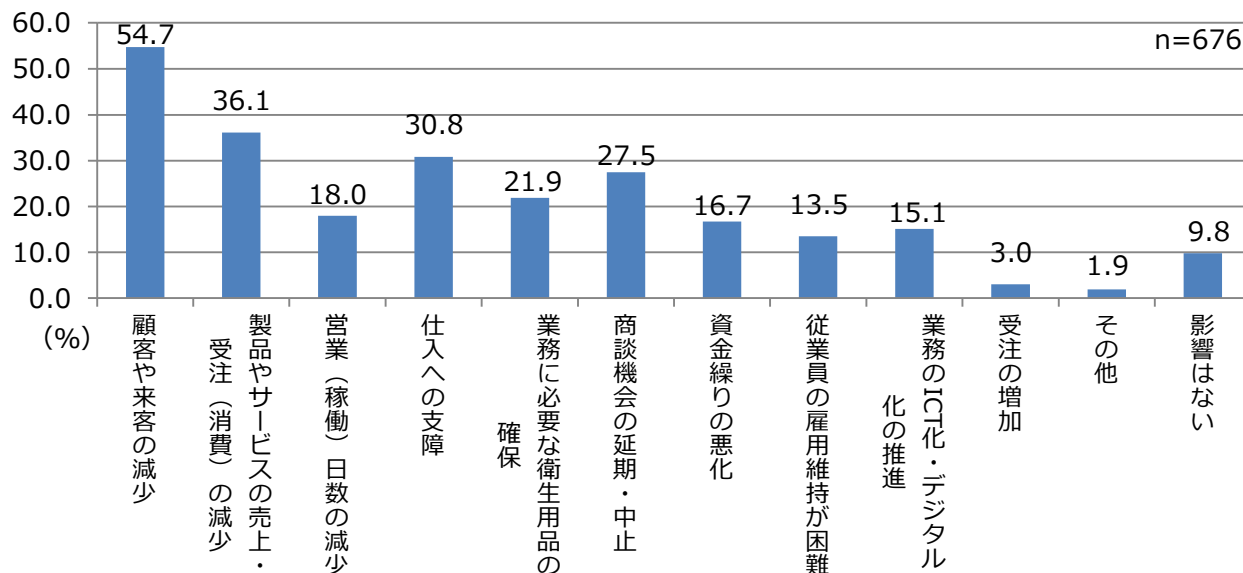
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.33 原材料価格・燃料価格の高騰 や円安等に対する必要な支援	「助成金の交付」46.9% 「特になし」28.7% 「行政より適正な価格転嫁の要請」23.7%
p.34 不測の事態で事業を継続する ため、取り組んだ対策	「リスクや業務への影響の分析」50.0% 「緊急時の体制や責任者の設定」37.1% 「緊急時の連絡手段の導入」35.6%
p.35 不測の事態で事業を継続する ため、取り組む予定の対策	「BCP（事業継続計画）の策定」23.6% 「代替仕入先・販売先の開拓」18.7% 「リスクや業務への影響の分析」17.7%
p.36 対策を実施するうえでの課題	「対策に必要な予算の確保」40.1% 「対策を練る時間の確保」33.4% 「対策を練る人手の不足」32.8%
p.37 対策を実施するうえでの必要 な支援	「助成金の交付」46.9% 「業種・規模に応じた対策案の提示」37.5% 「具体的な事例等の情報提供」30.9%
p.38 BCPの策定をしていない理由	「特になし」30.6% 「策定に必要なノウハウの不足」26.4% 「策定する人手の不足」24.6%
p.39 従業員として重視する人材	「コミュニケーション能力が高い」63.6% 「自ら能力を伸ばすことに積極的」50.9% 「生産性や効率性への意識が高い」34.8%
p.40 人材育成において行っている 取組	「OJT（業務内での教育指導）」68.2% 「資格取得の促進」47.3% 「Off-JT（外部研修等）」26.1%
p.41 人材育成における課題	「社内における指導者の不足」37.8% 「人材育成の時間の確保」34.5% 「育成対象となる人材の不足」34.0%
p.42 国や地方自治体の支援施策に ついての情報収集	「インターネット検索」48.9% 「金融機関や税理士等からの紹介」28.5% 「テレビやラジオの番組やCM」23.2%

(3) 調査結果

①新型コロナウイルス感染症長期化の影響

新型コロナウイルス感染症長期化の影響は「顧客や来客の減少」が54.7%と最も高く、次いで「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」が36.1%、「仕入れへの支障」が30.8%である。

【新型コロナウイルス感染症長期化の影響】 ※複数回答



	全体	新型コロナウイルス感染症長期化の影響												
		顧客や来客の減少	製品やサービスの売上・受注（消費）の減少	営業（稼働）日数の減少	仕入れへの支障	業務に必要な衛生用品の確保	商談機会の延期・中止	資金繰りの悪化	従業員の雇用維持が困難	業務のICT化・デジタル化の推進	受注の増加	その他	影響はない	
全体	676	370	244	122	208	148	186	113	91	102	20	13	66	
	-	54.7	36.1	18.0	30.8	21.9	27.5	16.7	13.5	15.1	3.0	1.9	9.8	
規模別	5人以下	239	134	97	47	75	32	72	46	21	19	3	3	30
		-	56.1	40.6	19.7	31.4	13.4	30.1	19.2	8.8	7.9	1.3	1.3	12.6
	6人～20人	212	103	73	38	71	50	55	27	33	37	7	6	19
	-	48.6	34.4	17.9	33.5	23.6	25.9	12.7	15.6	17.5	3.3	2.8	9.0	
	21人以上	211	127	71	35	61	63	54	39	36	44	10	3	15
	-	60.2	33.6	16.6	28.9	29.9	25.6	18.5	17.1	20.9	4.7	1.4	7.1	
業種別	製造業	34	12	16	7	16	3	19	2	1	5	-	-	3
		-	35.3	47.1	20.6	47.1	8.8	55.9	5.9	2.9	14.7	-	-	8.8
	非製造業	642	358	228	115	192	145	167	111	90	97	20	13	63
		-	55.8	35.5	17.9	29.9	22.6	26.0	17.3	14.0	15.1	3.1	2.0	9.8
	建設業	76	24	20	18	31	13	25	14	13	11	1	-	10
		-	31.6	26.3	23.7	40.8	17.1	32.9	18.4	17.1	14.5	1.3	-	13.2
	運輸・通信業	31	11	13	5	5	7	7	8	4	4	1	-	6
		-	35.5	41.9	16.1	16.1	22.6	22.6	25.8	12.9	12.9	3.2	-	19.4
	卸・小売業	190	118	101	36	87	33	68	36	16	26	9	3	8
	-	62.1	53.2	18.9	45.8	17.4	35.8	18.9	8.4	13.7	4.7	1.6	4.2	
飲食・宿泊業	46	38	22	13	20	11	10	17	19	1	1	-	2	
	-	82.6	47.8	28.3	43.5	23.9	21.7	37.0	41.3	2.2	2.2	-	4.3	
サービス業	121	67	44	18	25	25	27	15	17	15	4	4	9	
	-	55.4	36.4	14.9	20.7	20.7	22.3	12.4	14.0	12.4	3.3	3.3	7.4	
その他非製造業	178	100	28	25	24	56	30	21	21	40	4	6	28	
	-	56.2	15.7	14.0	13.5	31.5	16.9	11.8	11.8	22.5	2.2	3.4	15.7	

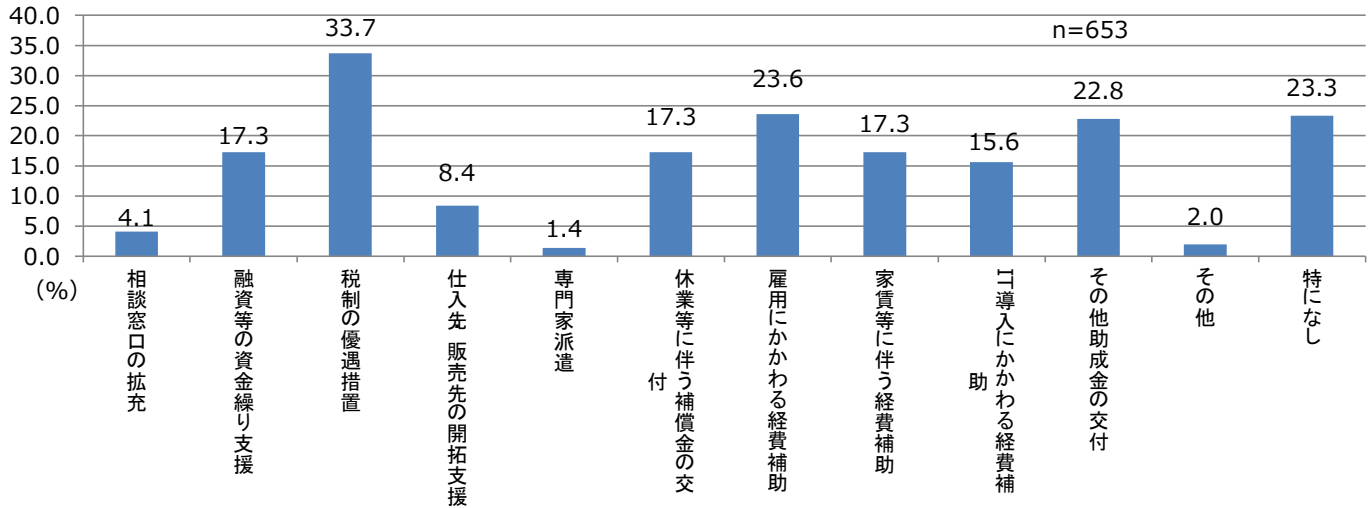
※新型コロナウイルス感染症長期化の影響を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

②新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援

新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援は「税制の優遇措置」が33.7%と最も高く、次いで「雇用にかかわる経費補助」が23.6%、「特になし」が23.3%となった。

【新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援】 ※複数回答



	全体	新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援											
		相談窓口の拡充	融資等の資金繰り支援	税制の優遇措置	仕入先・販売先の開拓支援	専門家派遣	休業等に伴う補償金の交付	雇用にかかわる経費補助	家賃等に伴う経費補助	IT導入にかかわる経費補助	その他助成金の交付	その他	特になし
全体	653	27	113	220	55	9	113	154	113	102	149	13	152
規模別													
5人以下	231	9	54	80	19	4	30	24	46	31	68	5	58
6人～20人	202	7	27	61	23	4	28	59	36	27	38	5	44
21人以上	207	11	27	73	13	1	52	69	31	43	42	3	46
業種別													
製造業	34	1	6	11	7	-	4	2	1	3	7	2	12
非製造業	619	26	107	209	48	9	109	152	112	99	142	11	140
建設業	74	3	14	25	5	1	7	17	8	13	11	1	23
運輸・通信業	28	1	7	8	2	-	5	7	2	3	5	-	10
卸・小売業	179	8	37	75	23	2	19	32	30	27	40	4	36
飲食・宿泊業	46	1	11	19	2	-	18	22	14	4	17	1	2
サービス業	116	6	17	36	9	3	21	34	26	16	24	2	27
その他非製造業	176	7	21	46	7	3	39	40	32	36	45	3	42

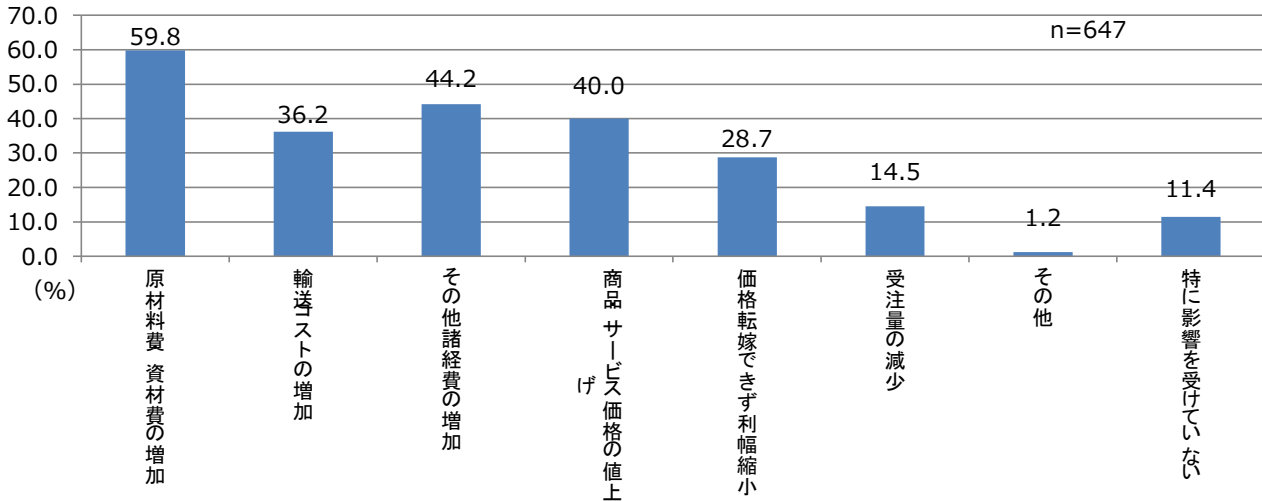
※新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

③原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響

原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響は、「原材料費・資材費の増加」が59.8%と最も高く、次いで「その他諸経費の増加」が44.2%、「商品・サービス価格の値上げ」が40.0%となった。

【原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響】 ※複数回答



	全体	原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響								
		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	受注量の減少	その他	特に影響を受けていない	
全体	647	387	234	286	259	186	94	8	74	
	-	59.8	36.2	44.2	40.0	28.7	14.5	1.2	11.4	
規模別	5人以下	226	115	71	102	85	62	45	2	32
		-	50.9	31.4	45.1	37.6	27.4	19.9	0.9	14.2
	6人～20人	201	130	81	83	79	57	26	2	24
	-	64.7	40.3	41.3	39.3	28.4	12.9	1.0	11.9	
	208	137	77	94	93	64	22	4	17	
	-	65.9	37.0	45.2	44.7	30.8	10.6	1.9	8.2	
業種別	製造業	34	31	17	14	15	11	7	1	-
		-	91.2	50.0	41.2	44.1	32.4	20.6	2.9	-
	非製造業	613	356	217	272	244	175	87	7	74
		-	58.1	35.4	44.4	39.8	28.5	14.2	1.1	12.1
	建設業	74	66	28	38	21	22	14	1	2
		-	89.2	37.8	51.4	28.4	29.7	18.9	1.4	2.7
	運輸・通信業	30	9	15	15	8	12	5	-	8
		-	30.0	50.0	50.0	26.7	40.0	16.7	-	26.7
卸・小売業	185	114	98	91	115	65	43	1	3	
	-	61.6	53.0	49.2	62.2	35.1	23.2	0.5	1.6	
飲食・宿泊業	46	41	14	22	29	14	4	-	-	
	-	89.1	30.4	47.8	63.0	30.4	8.7	-	-	
サービス業	111	59	34	38	34	26	10	-	20	
	-	53.2	30.6	34.2	30.6	23.4	9.0	-	18.0	
その他非製造業	167	67	28	68	37	36	11	5	41	
	-	40.1	16.8	40.7	22.2	21.6	6.6	3.0	24.6	

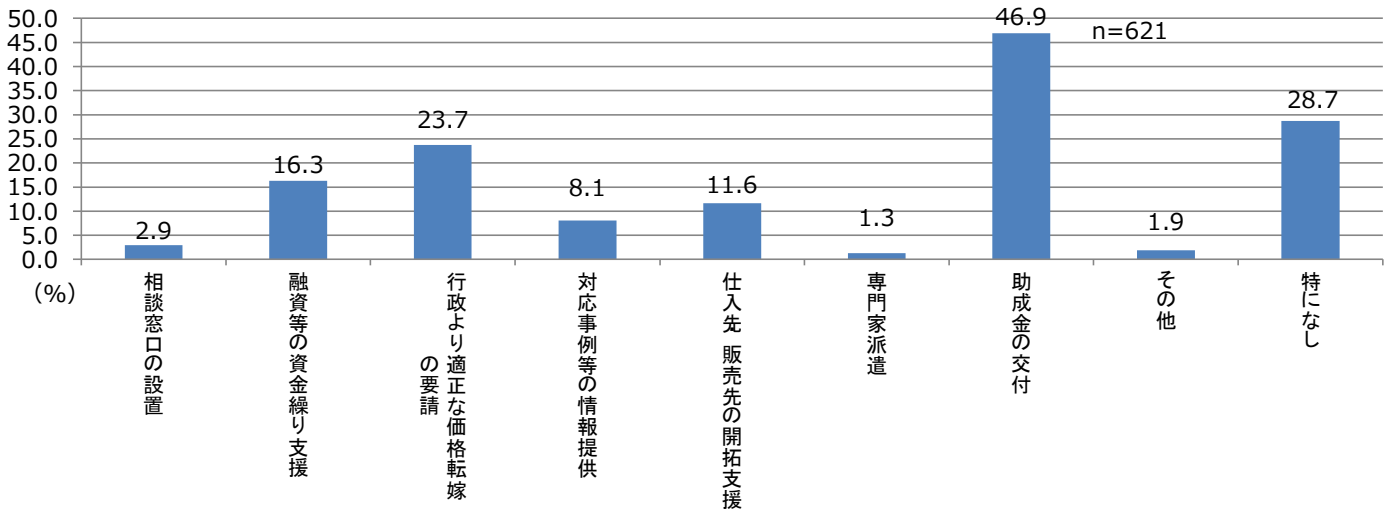
※原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

④原材料価格・燃料価格の高騰や円安等に対する必要な支援

原材料価格・燃料価格の高騰や円安等に対する必要な支援は、「助成金の交付」が46.9%と最も高く、次いで「特になし」が28.7%、「行政より適正な価格転嫁の要請」が23.7%となった。

【原材料価格・燃料価格の高騰や円安等に対する必要な支援】 ※複数回答



	全体	原材料価格・燃料価格の高騰や円安等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	621	18	101	147	50	72	8	291	12	178	
	-	2.9	16.3	23.7	8.1	11.6	1.3	46.9	1.9	28.7	
規模別	5人以下	217	10	45	33	13	27	3	105	6	63
	-	-	4.6	20.7	15.2	6.0	12.4	1.4	48.4	2.8	29.0
	6人~20人	189	2	22	54	16	25	3	82	3	56
-	-	-	1.1	11.6	28.6	8.5	13.2	1.6	43.4	1.6	29.6
21人以上	205	6	33	56	21	19	2	98	2	59	
-	-	-	2.9	16.1	27.3	10.2	9.3	1.0	47.8	1.0	28.8
業種別	製造業	34	1	6	13	1	5	1	13	1	10
	-	-	2.9	17.6	38.2	2.9	14.7	2.9	38.2	2.9	29.4
	非製造業	587	17	95	134	49	67	7	278	11	168
	-	-	2.9	16.2	22.8	8.3	11.4	1.2	47.4	1.9	28.6
	建設業	72	4	10	21	9	8	1	29	3	17
	-	-	5.6	13.9	29.2	12.5	11.1	1.4	40.3	4.2	23.6
	運輸・通信業	27	-	6	6	3	3	1	12	-	11
	-	-	-	22.2	22.2	11.1	11.1	3.7	44.4	-	40.7
	卸・小売業	174	9	36	30	17	26	3	93	4	38
-	-	5.2	20.7	17.2	9.8	14.9	1.7	53.4	2.3	21.8	
飲食・宿泊業	44	-	11	14	4	7	-	31	-	3	
-	-	-	25.0	31.8	9.1	15.9	-	70.5	-	6.8	
サービス業	106	1	14	21	5	14	2	42	3	34	
-	-	0.9	13.2	19.8	4.7	13.2	1.9	39.6	2.8	32.1	
その他非製造業	164	3	18	42	11	9	-	71	1	65	
-	-	1.8	11.0	25.6	6.7	5.5	-	43.3	0.6	39.6	

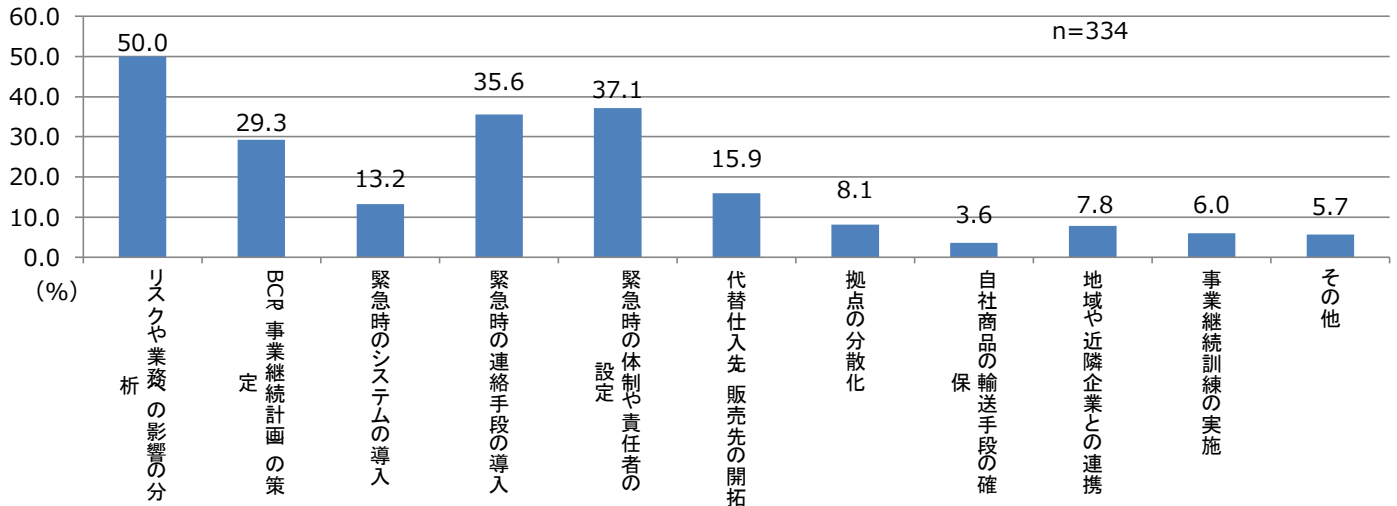
※原材料価格・燃料価格の高騰や円安等に対する必要な支援を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑤不測の事態で事業を継続するため、取り組んだ対策

不測の事態で事業を継続するため、取り組んだ対策は「リスクや業務への影響の分析」が50.0%と最も高く、次いで「緊急時の体制や責任者の設定」が37.1%、「緊急時の連絡手段の導入」が35.6%となった。

【不測の事態で事業を継続するため、取り組んだ対策】 ※複数回答



	全体	不測の事態で事業を継続するため、取り組んだ対策											
		リスクや業務への影響の分析	BCP (事業継続計画)の策定	緊急時のシステムの導入	緊急時の連絡手段の導入	緊急時の体制や責任者の設定	代替仕入先・販売先の開拓	拠点の分散化	自社商品の輸送手段の確保	地域や近隣企業との連携	事業継続訓練の実施	その他	
全体	334	167	98	44	119	124	53	27	12	26	20	19	
	-	50.0	29.3	13.2	35.6	37.1	15.9	8.1	3.6	7.8	6.0	5.7	
規模別	5人以下	88	36	21	7	19	16	18	7	3	5	1	7
		-	40.9	23.9	8.0	21.6	18.2	20.5	8.0	3.4	5.7	1.1	8.0
	6人~20人	120	65	25	14	46	47	18	4	4	9	7	3
	-	54.2	20.8	11.7	38.3	39.2	15.0	3.3	3.3	7.5	5.8	2.5	
21人以上	125	65	51	22	53	60	17	15	5	11	11	9	
	-	52.0	40.8	17.6	42.4	48.0	13.6	12.0	4.0	8.8	8.8	7.2	
業種別	製造業	19	9	7	4	14	11	3	2	1	-	1	
		-	47.4	36.8	21.1	73.7	57.9	15.8	10.5	5.3	-	5.3	
	非製造業	315	158	91	40	105	113	50	25	11	26	20	18
		-	50.2	28.9	12.7	33.3	35.9	15.9	7.9	3.5	8.3	6.3	5.7
	建設業	37	12	15	3	15	16	5	6	-	3	2	5
		-	32.4	40.5	8.1	40.5	43.2	13.5	16.2	-	8.1	5.4	13.5
	運輸・通信業	17	8	6	1	7	7	-	2	1	-	2	-
		-	47.1	35.3	5.9	41.2	41.2	-	11.8	5.9	-	11.8	-
	卸・小売業	84	37	24	14	28	25	24	4	6	7	4	5
		-	44.0	28.6	16.7	33.3	29.8	28.6	4.8	7.1	8.3	4.8	6.0
飲食・宿泊業	24	13	5	2	4	3	8	1	2	3	2	1	
	-	54.2	20.8	8.3	16.7	12.5	33.3	4.2	8.3	12.5	8.3	4.2	
サービス業	57	32	14	11	22	23	5	5	2	4	4	3	
	-	56.1	24.6	19.3	38.6	40.4	8.8	8.8	3.5	7.0	7.0	5.3	
その他非製造業	96	56	27	9	29	39	8	7	-	9	6	4	
	-	58.3	28.1	9.4	30.2	40.6	8.3	7.3	-	9.4	6.3	4.2	

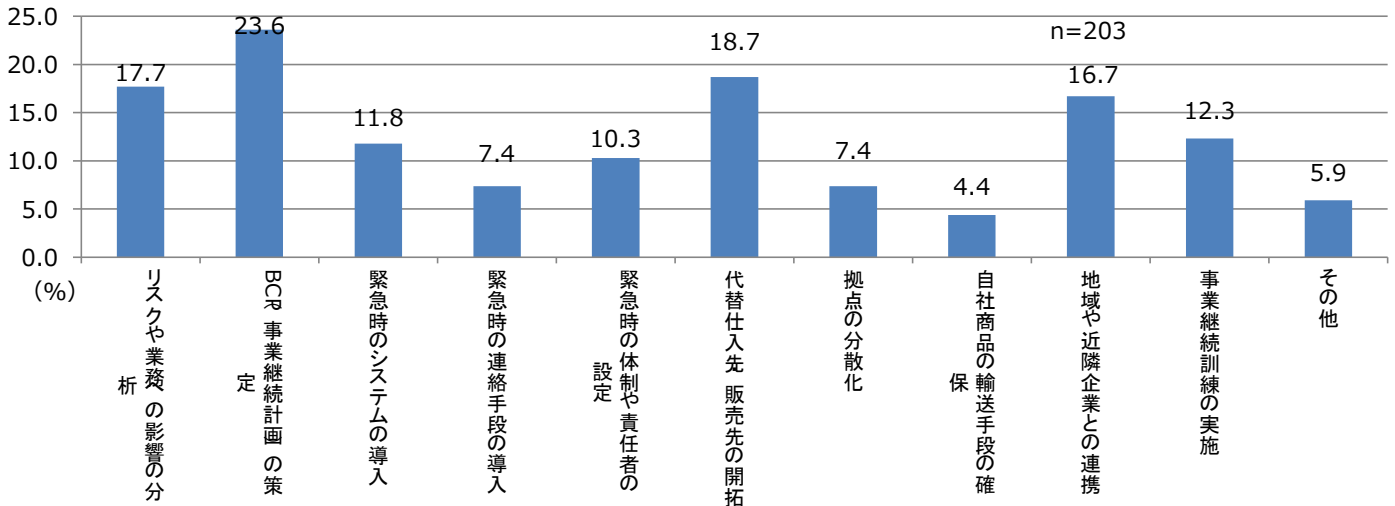
※不測の事態で事業を継続するため、取り組んだ対策を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑥不測の事態で事業を継続するため、取り組む予定の対策

不測の事態で事業を継続するため、取り組む予定の対策は「BCP（事業継続計画）の策定」が23.6%と最も高く、次いで「代替仕入先・販売先の開拓」が18.7%、「リスクや業務への影響の分析」が17.7%となった。

【不測の事態で事業を継続するため、取り組む予定の対策】 ※複数回答



	全体	不測の事態で事業を継続するため、取り組む予定の対策										
		リスクや業務への影響の分析	BCP（事業継続計画）の策定	緊急時のシステムの導入	緊急時の連絡手段の導入	緊急時の体制や責任者の設定	代替仕入先・販売先の開拓	拠点の分散化	自社商品の輸送手段の確保	地域や近隣企業との連携	事業継続訓練の実施	その他
全体	203	36	48	24	15	21	38	15	9	34	25	12
	-	17.7	23.6	11.8	7.4	10.3	18.7	7.4	4.4	16.7	12.3	5.9
規模別	5人以下	54	11	9	3	3	4	18	5	4	5	4
	-	-	20.4	16.7	5.6	5.6	7.4	33.3	9.3	7.4	9.3	7.4
	6人～20人	72	13	25	12	5	7	6	3	2	12	10
-	-	18.1	34.7	16.7	6.9	9.7	8.3	4.2	2.8	16.7	13.9	5.6
21人以上	77	12	14	9	7	10	14	7	3	17	11	4
-	-	15.6	18.2	11.7	9.1	13.0	18.2	9.1	3.9	22.1	14.3	5.2
業種別	製造業	14	2	5	2	-	1	2	1	-	2	5
	-	-	14.3	35.7	14.3	-	7.1	14.3	7.1	-	14.3	35.7
	非製造業	189	34	43	22	15	20	36	14	9	32	20
	-	-	18.0	22.8	11.6	7.9	10.6	19.0	7.4	4.8	16.9	10.6
	建設業	18	4	4	2	2	3	5	-	2	1	2
	-	-	22.2	22.2	11.1	11.1	16.7	27.8	-	11.1	5.6	11.1
	運輸・通信業	13	2	3	2	2	2	2	1	-	1	2
	-	-	15.4	23.1	15.4	15.4	15.4	15.4	7.7	-	7.7	15.4
	卸・小売業	53	13	10	6	3	3	13	5	5	8	6
	-	-	24.5	18.9	11.3	5.7	5.7	24.5	9.4	9.4	15.1	11.3
飲食・宿泊業	13	1	1	-	1	4	3	-	1	5	1	
-	-	7.7	7.7	-	7.7	30.8	23.1	-	7.7	38.5	7.7	
サービス業	33	5	8	6	1	1	5	1	1	7	4	
-	-	15.2	24.2	18.2	3.0	3.0	15.2	3.0	3.0	21.2	12.1	
その他非製造業	59	9	17	6	6	7	8	7	-	10	5	
-	-	15.3	28.8	10.2	10.2	11.9	13.6	11.9	-	16.9	8.5	

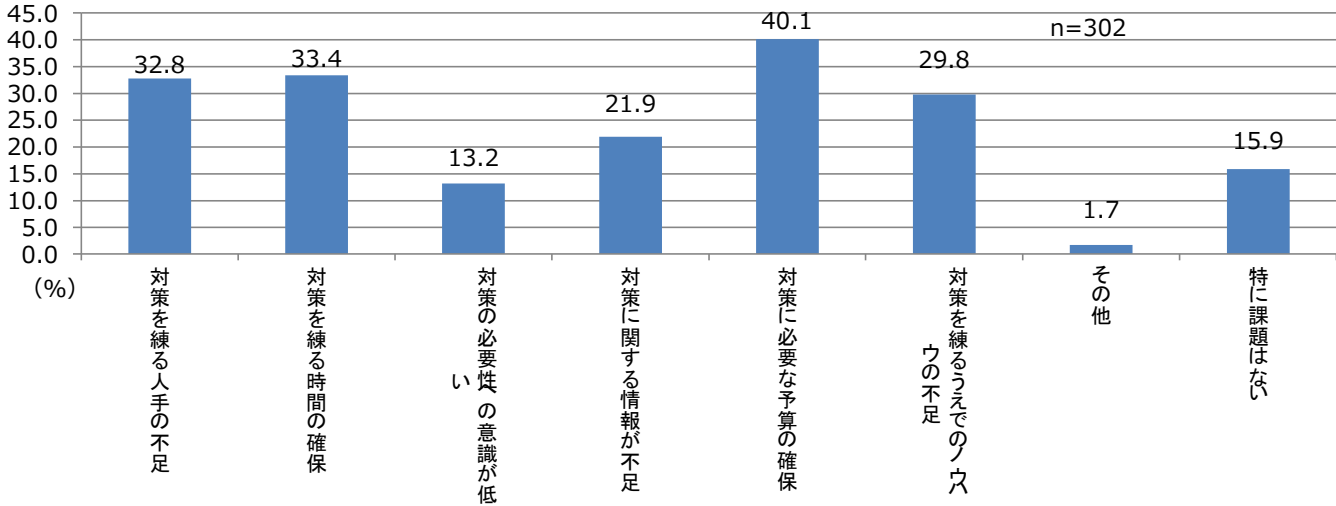
※不測の事態で事業を継続するため、取り組む予定の対策を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑦対策を実施するうえでの課題

対策を実施するうえでの課題は「対策に必要な予算の確保」が40.1%と最も高く、次いで「対策を練る時間の確保」が33.4%、「対策を練る人手の不足」が32.8%、「対策を練るうえでのノウハウの不足」が29.8%、「対策に関する情報が不足」が21.9%、「対策の必要性の意識が低い」が13.2%、「その他」が1.7%、「特に課題はない」が15.9%となった。

【対策を実施するうえでの課題】 ※複数回答



	全体	対策を実施するうえでの課題								
		対策を練る人手の不足	対策を練る時間の確保	対策の必要性への意識が低い	対策に関する情報が不足	対策に必要な予算の確保	対策を練るうえでのノウハウの不足	その他	特に課題はない	
全体	302	99	101	40	66	121	90	5	48	
	-	32.8	33.4	13.2	21.9	40.1	29.8	1.7	15.9	
規模別	5人以下	74	12	21	7	16	32	21	2	13
	-	-	16.2	28.4	9.5	21.6	43.2	28.4	2.7	17.6
	6人~20人	114	46	33	19	28	41	38	1	18
-	-	40.4	28.9	16.7	24.6	36.0	33.3	0.9	15.8	
-	113	41	46	14	21	48	31	2	17	
-	-	36.3	40.7	12.4	18.6	42.5	27.4	1.8	15.0	
業種別	製造業	18	6	6	5	6	7	5	-	2
	-	-	33.3	33.3	27.8	33.3	38.9	27.8	-	11.1
	非製造業	284	93	95	35	60	114	85	5	46
	-	-	32.7	33.5	12.3	21.1	40.1	29.9	1.8	16.2
	建設業	34	15	12	4	9	14	12	-	6
	-	-	44.1	35.3	11.8	26.5	41.2	35.3	-	17.6
	運輸・通信業	15	4	6	1	4	5	6	-	3
	-	-	26.7	40.0	6.7	26.7	33.3	40.0	-	20.0
	卸・小売業	75	22	26	12	19	30	13	-	13
-	-	29.3	34.7	16.0	25.3	40.0	17.3	-	17.3	
飲食・宿泊業	21	5	7	4	5	12	5	1	2	
-	-	23.8	33.3	19.0	23.8	57.1	23.8	4.8	9.5	
サービス業	46	17	15	3	9	22	17	2	6	
-	-	37.0	32.6	6.5	19.6	47.8	37.0	4.3	13.0	
その他非製造業	93	30	29	11	14	31	32	2	16	
-	-	32.3	31.2	11.8	15.1	33.3	34.4	2.2	17.2	

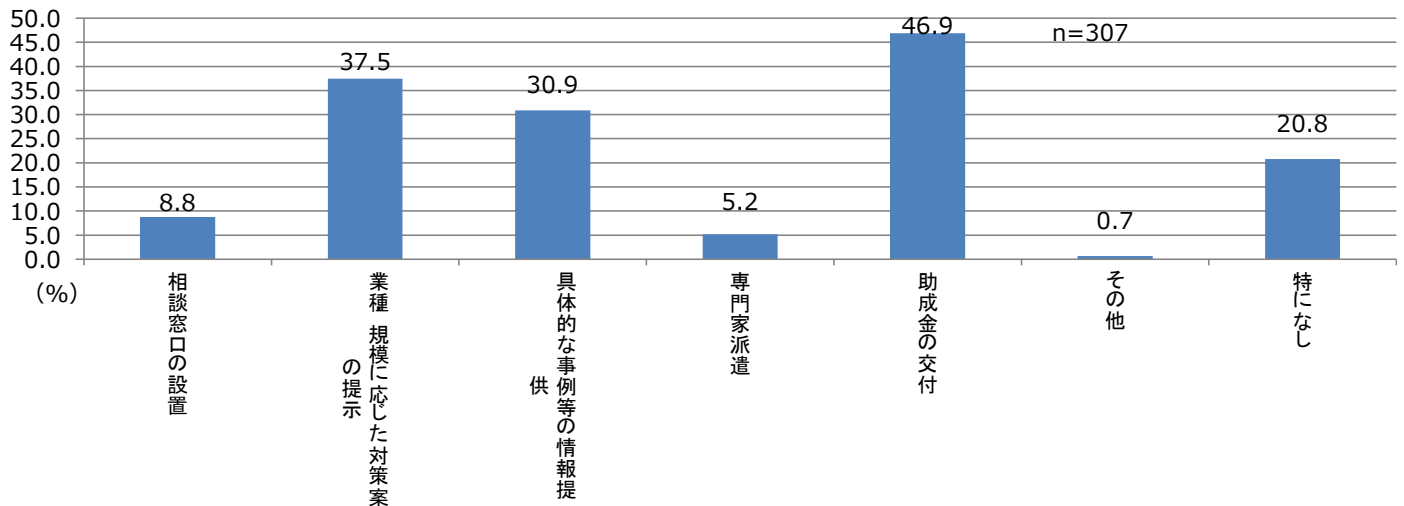
※対策を実施するうえでの課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑧対策を実施するうえでの必要な支援

対策を実施するうえでの必要な支援は「助成金の交付」が46.9%と最も高く、次いで「業種・規模に応じた対策案の提示」が37.5%、「具体的な事例等の情報提供」が30.9%となった。

【対策を実施するうえでの必要な支援】 ※複数回答



	全体	対策を実施するうえでの必要な支援							
		相談窓口の設置	業種・規模に応じた対策案の提示	具体的な事例等の情報提供	専門家派遣	助成金の交付	その他	特になし	
全体	307	27	115	95	16	144	2	64	
	-	8.8	37.5	30.9	5.2	46.9	0.7	20.8	
規模別	5人以下	75	4	17	16	2	47	1	16
		-	5.3	22.7	21.3	2.7	62.7	1.3	21.3
	6人～20人	113	11	54	30	7	45	1	22
		-	9.7	47.8	26.5	6.2	39.8	0.9	19.5
	118	12	43	48	7	52	-	26	
	-	10.2	36.4	40.7	5.9	44.1	-	22.0	
業種別	製造業	18	2	6	8	1	6	-	6
		-	11.1	33.3	44.4	5.6	33.3	-	33.3
	非製造業	289	25	109	87	15	138	2	58
		-	8.7	37.7	30.1	5.2	47.8	0.7	20.1
	建設業	36	1	16	12	1	13	-	9
		-	2.8	44.4	33.3	2.8	36.1	-	25.0
	運輸・通信業	16	2	9	6	-	5	-	4
		-	12.5	56.3	37.5	-	31.3	-	25.0
	卸・小売業	75	6	25	22	4	38	1	14
	-	8.0	33.3	29.3	5.3	50.7	1.3	18.7	
飲食・宿泊業	21	3	9	4	1	15	-	1	
	-	14.3	42.9	19.0	4.8	71.4	-	4.8	
サービス業	48	6	17	14	3	22	1	9	
	-	12.5	35.4	29.2	6.3	45.8	2.1	18.8	
その他非製造業	93	7	33	29	6	45	-	21	
	-	7.5	35.5	31.2	6.5	48.4	-	22.6	

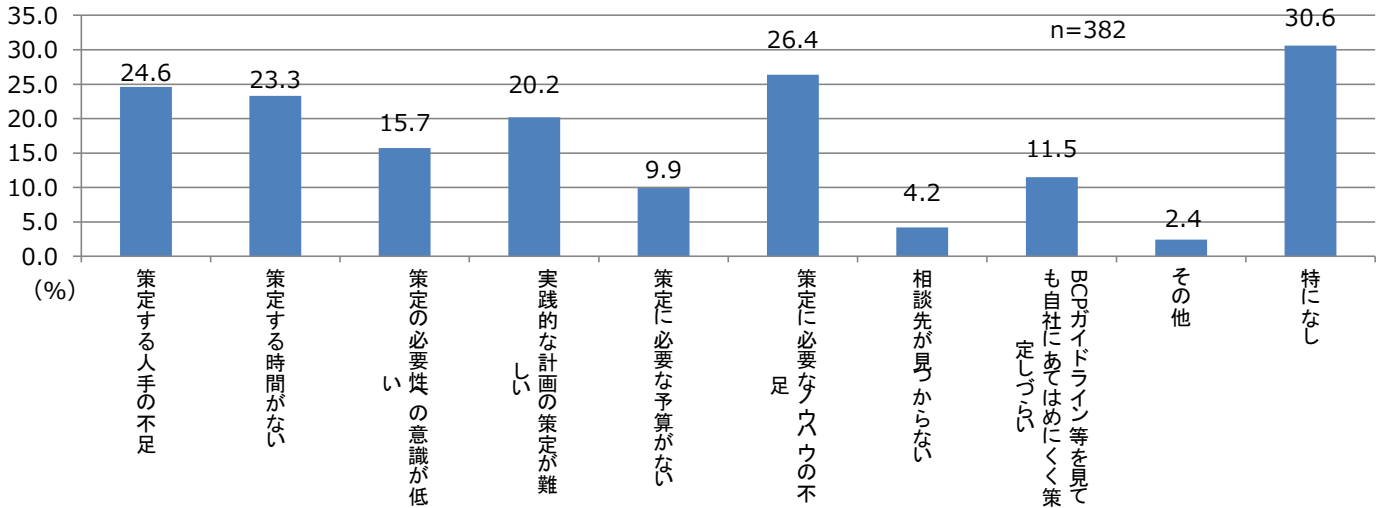
※対策を実施するうえでの必要な支援を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑨BCPの策定をしていない理由

BCPの策定をしていない理由は「特になし」が30.6%と最も高く、次いで「策定に必要なノウハウの不足」が26.4%、「策定する人手の不足」が24.6%となった。

【BCPの策定をしていない理由】 ※複数回答



	全体	BCPの策定をしていない理由										
		策定する人手の不足	策定する時間がない	策定の必要性への意識が低い	実践的な計画の策定が難しい	策定に必要な予算がない	策定に必要なノウハウの不足	相談先が見つからない	BCPガイドライン等を見ても自社にあてはめにくく策定しづらい	その他	特になし	
全体	382	94	89	60	77	38	101	16	44	9	117	
	-	24.6	23.3	15.7	20.2	9.9	26.4	4.2	11.5	2.4	30.6	
規模別	5人以下	128	24	28	23	22	13	27	7	15	3	41
		-	18.8	21.9	18.0	17.2	10.2	21.1	5.5	11.7	2.3	32.0
	6人~20人	143	37	27	16	31	15	38	5	14	1	40
	-	25.9	18.9	11.2	21.7	10.5	26.6	3.5	9.8	0.7	28.0	
	106	32	31	19	22	8	35	4	13	5	36	
	-	30.2	29.2	17.9	20.8	7.5	33.0	3.8	12.3	4.7	34.0	
業種別	製造業	16	6	4	6	3	1	6	1	-	1	3
		-	37.5	25.0	37.5	18.8	6.3	37.5	6.3	-	6.3	18.8
	非製造業	366	88	85	54	74	37	95	15	44	8	114
		-	24.0	23.2	14.8	20.2	10.1	26.0	4.1	12.0	2.2	31.1
	建設業	45	16	13	13	5	7	13	1	5	1	10
		-	35.6	28.9	28.9	11.1	15.6	28.9	2.2	11.1	2.2	22.2
	運輸・通信業	19	5	5	1	4	3	7	-	2	-	6
		-	26.3	26.3	5.3	21.1	15.8	36.8	-	10.5	-	31.6
	卸・小売業	103	17	16	14	22	7	30	4	9	3	35
	-	16.5	15.5	13.6	21.4	6.8	29.1	3.9	8.7	2.9	34.0	
飲食・宿泊業	27	6	7	8	9	7	6	1	5	-	5	
	-	22.2	25.9	29.6	33.3	25.9	22.2	3.7	18.5	-	18.5	
サービス業	62	17	15	6	10	4	13	4	8	1	25	
	-	27.4	24.2	9.7	16.1	6.5	21.0	6.5	12.9	1.6	40.3	
その他非製造業	110	27	29	12	24	9	26	5	15	3	33	
	-	24.5	26.4	10.9	21.8	8.2	23.6	4.5	13.6	2.7	30.0	

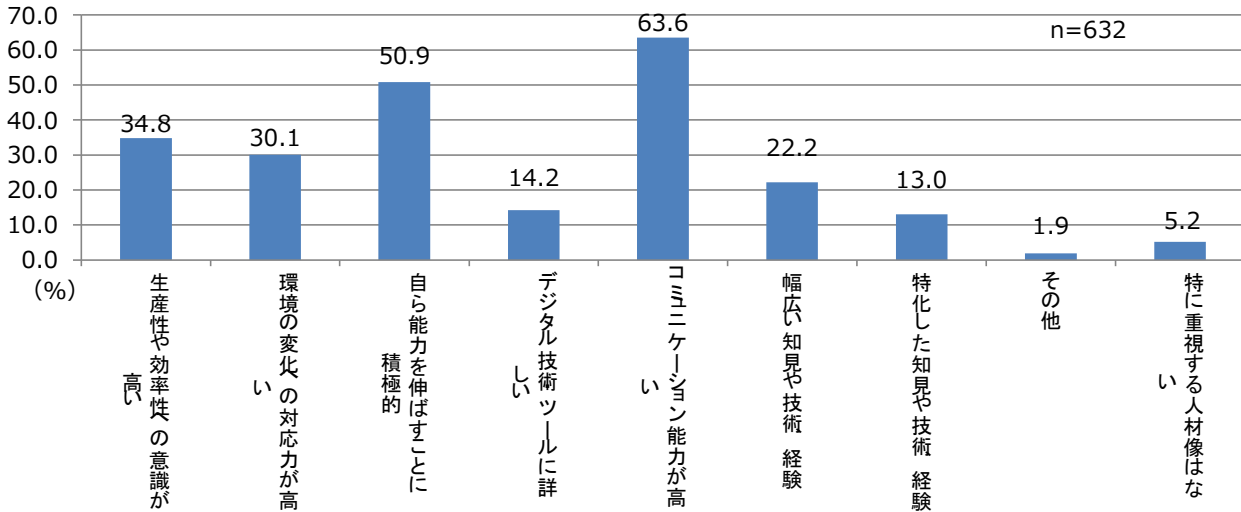
※BCPの策定をしていない理由を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑩従業員として重視する人材

従業員として重視する人材は「コミュニケーション能力が高い」が63.6%と最も高く、次いで「自ら能力を伸ばすことに積極的」が50.9%、「生産性や効率性への意識が高い」が34.8%、「生産性や効率性への意識が高い」が34.8%となった。

【従業員として重視する人材】 ※複数回答



	全体	従業員として重視する人材									
		生産性や効率性への意識が高い	環境の変化への対応力が高い	自ら能力を伸ばすことに積極的	デジタル技術・ツールに詳しい	コミュニケーション能力が高い	幅広い知見や技術、経験	特化した知見や技術、経験	その他	特に重視する人材像はない	
全体	632	220	190	322	90	402	140	82	12	33	
	-	34.8	30.1	50.9	14.2	63.6	22.2	13.0	1.9	5.2	
規模別	5人以下	209	52	43	85	36	105	48	32	4	24
	-	24.9	20.6	40.7	17.2	50.2	23.0	15.3	1.9	11.5	
	6人~20人	208	81	71	109	27	146	39	26	5	3
-	38.9	34.1	52.4	13.0	70.2	18.8	12.5	2.4	1.4		
21人以上	206	86	71	124	26	146	51	24	3	4	
-	41.7	34.5	60.2	12.6	70.9	24.8	11.7	1.5	1.9		
業種別	製造業	33	16	9	16	1	21	8	6	1	-
	-	48.5	27.3	48.5	3.0	63.6	24.2	18.2	3.0	-	
	非製造業	599	204	181	306	89	381	132	76	11	33
	-	34.1	30.2	51.1	14.9	63.6	22.0	12.7	1.8	5.5	
	建設業	72	32	16	41	7	41	18	18	3	2
	-	44.4	22.2	56.9	9.7	56.9	25.0	25.0	4.2	2.8	
	運輸・通信業	31	12	8	16	6	15	9	7	-	-
	-	38.7	25.8	51.6	19.4	48.4	29.0	22.6	-	-	
卸・小売業	171	55	61	89	34	105	33	9	2	13	
-	32.2	35.7	52.0	19.9	61.4	19.3	5.3	1.2	7.6		
飲食・宿泊業	41	23	13	21	4	29	6	2	-	2	
-	56.1	31.7	51.2	9.8	70.7	14.6	4.9	-	4.9		
サービス業	116	36	30	61	18	67	23	22	2	7	
-	31.0	25.9	52.6	15.5	57.8	19.8	19.0	1.7	6.0		
その他非製造業	168	46	53	78	20	124	43	18	4	9	
-	27.4	31.5	46.4	11.9	73.8	25.6	10.7	2.4	5.4		

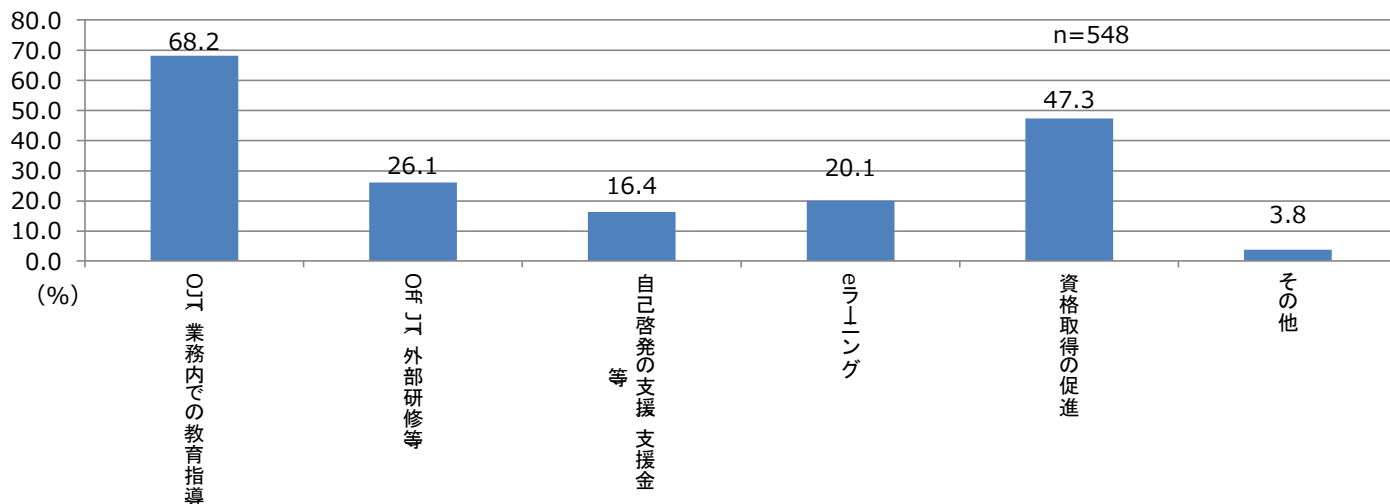
※従業員として重視する人材を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑪人材育成において行っている取組

人材育成において行っている取組は「OJT（業務内での教育指導）」が68.2%と最も高く、次いで「資格取得の促進」が47.3%、「Off-JT（外部研修等）」が26.1%となった。

【人材育成において行っている取組】 ※複数回答



	全体	人材育成において行っている取組						
		OJT（業務内での教育指導）	Off-JT（外部研修等）	自己啓発の支援（支援金等）	eラーニング	資格取得の促進	その他	
全体	548	374	143	90	110	259	21	
	-	68.2	26.1	16.4	20.1	47.3	3.8	
規模別	5人以下	148	69	24	21	23	62	15
		-	46.6	16.2	14.2	15.5	41.9	10.1
	6人～20人	187	134	45	25	26	88	1
	-	71.7	24.1	13.4	13.9	47.1	0.5	
	204	163	71	43	59	105	5	
	-	79.9	34.8	21.1	28.9	51.5	2.5	
業種別	製造業	30	25	8	6	9	12	1
		-	83.3	26.7	20.0	30.0	40.0	3.3
	非製造業	518	349	135	84	101	247	20
		-	67.4	26.1	16.2	19.5	47.7	3.9
	建設業	68	30	17	12	8	54	1
		-	44.1	25.0	17.6	11.8	79.4	1.5
	運輸・通信業	28	21	7	2	4	16	-
		-	75.0	25.0	7.1	14.3	57.1	-
卸・小売業	140	99	34	24	28	53	5	
	-	70.7	24.3	17.1	20.0	37.9	3.6	
飲食・宿泊業	36	28	8	2	8	9	3	
	-	77.8	22.2	5.6	22.2	25.0	8.3	
サービス業	97	70	22	21	15	55	5	
	-	72.2	22.7	21.6	15.5	56.7	5.2	
その他非製造業	149	101	47	23	38	60	6	
	-	67.8	31.5	15.4	25.5	40.3	4.0	

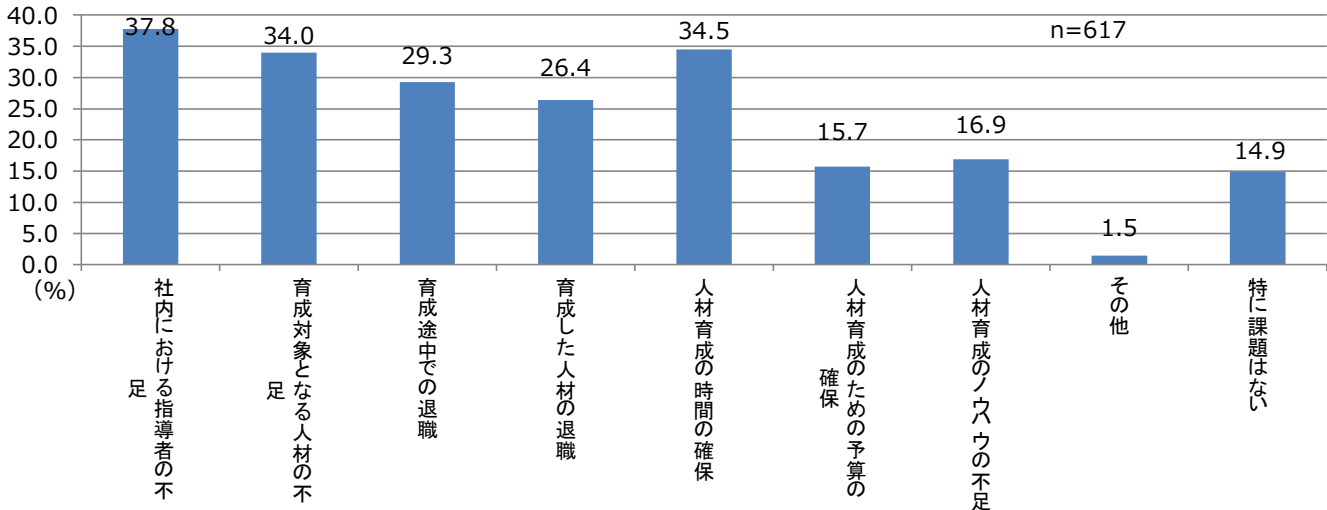
※人材育成において行っている取組を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑫人材育成における課題

人材育成における課題は「社内における指導者の不足」が37.8%と最も高く、次いで「人材育成の時間の確保」が34.5%、「育成対象となる人材の不足」が34.0%となった。

【人材育成における課題】 ※複数回答



	全体	人材育成における課題									
		社内における指導者の不足	育成対象となる人材の不足	育成途中での退職	育成した人材の退職	人材育成の時間の確保	人材育成のための予算の確保	人材育成のノウハウの不足	その他	特に課題はない	
全体	617	233	210	181	163	213	97	104	9	92	
	-	37.8	34.0	29.3	26.4	34.5	15.7	16.9	1.5	14.9	
規模別	5人以下	192	43	48	35	27	36	29	22	2	58
	-	22.4	25.0	18.2	14.1	18.8	15.1	11.5	1.0	30.2	
	6人~20人	206	88	79	59	56	79	32	39	4	16
-	42.7	38.3	28.6	27.2	38.3	15.5	18.9	1.9	7.8		
21人以上	210	100	81	85	76	95	34	43	3	16	
-	47.6	38.6	40.5	36.2	45.2	16.2	20.5	1.4	7.6		
業種別	製造業	32	15	9	7	6	9	4	8	2	6
	-	46.9	28.1	21.9	18.8	28.1	12.5	25.0	6.3	18.8	
	非製造業	585	218	201	174	157	204	93	96	7	86
	-	37.3	34.4	29.7	26.8	34.9	15.9	16.4	1.2	14.7	
	建設業	71	31	36	26	20	19	11	12	-	9
	-	43.7	50.7	36.6	28.2	26.8	15.5	16.9	-	12.7	
	運輸・通信業	31	12	8	12	12	10	10	3	-	3
	-	38.7	25.8	38.7	38.7	32.3	32.3	9.7	-	9.7	
卸・小売業	166	53	50	43	40	55	20	33	1	24	
-	31.9	30.1	25.9	24.1	33.1	12.0	19.9	0.6	14.5		
飲食・宿泊業	44	20	19	10	10	14	7	9	1	9	
-	45.5	43.2	22.7	22.7	31.8	15.9	20.5	2.3	20.5		
サービス業	107	42	34	39	35	39	16	18	2	15	
-	39.3	31.8	36.4	32.7	36.4	15.0	16.8	1.9	14.0		
その他非製造業	166	60	54	44	40	67	29	21	3	26	
-	36.1	32.5	26.5	24.1	40.4	17.5	12.7	1.8	15.7		

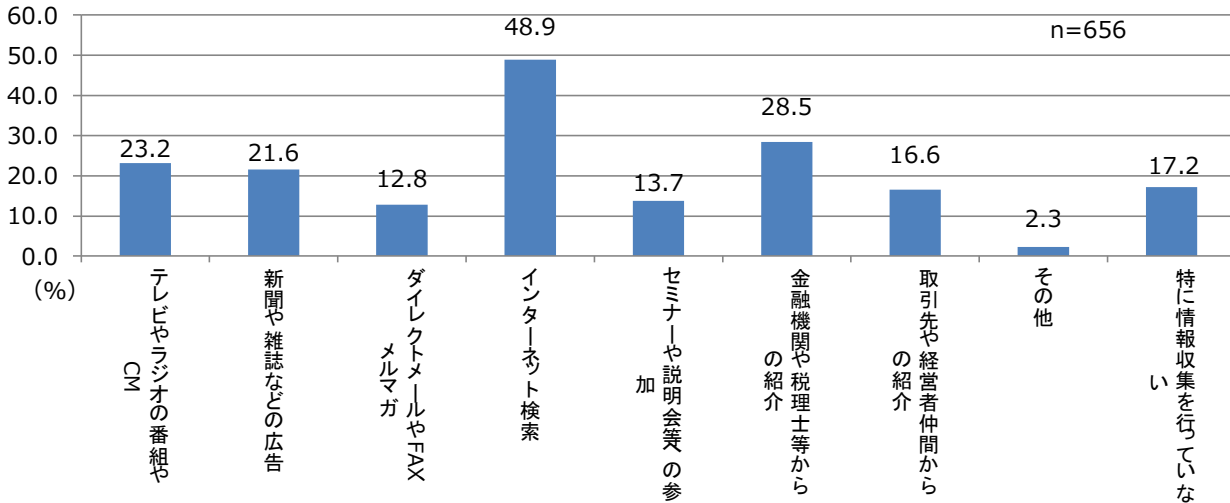
※人材育成における課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑬ 国や地方自治体の支援施策についての情報収集

国や地方自治体の支援施策についての情報収集は「インターネット検索」が48.9%と最も高く、次いで「金融機関や税理士等からの紹介」が28.5%、「テレビやラジオの番組やCM」が23.2%となった。

【国や地方自治体の支援施策についての情報収集】 ※複数回答



		全体	国や地方自治体の支援施策についての情報収集								
			テレビやラジオの番組やCM	新聞や雑誌などの広告	ダイレクトメールやFAX、メルマガ	インターネット検索	セミナーや説明会等への参加	金融機関や税理士等からの紹介	取引先や経営者仲間からの紹介	その他	特に情報収集を行っていない
全体		656	152	142	84	321	90	187	109	15	113
		-	23.2	21.6	12.8	48.9	13.7	28.5	16.6	2.3	17.2
規模別	5人以下	229	42	35	19	102	22	76	40	3	43
		-	18.3	15.3	8.3	44.5	9.6	33.2	17.5	1.3	18.8
	6人~20人	206	57	49	33	104	24	58	36	5	31
	-	27.7	23.8	16.0	50.5	11.7	28.2	17.5	2.4	15.0	
	21人以上	209	49	55	31	111	42	49	32	7	38
	-	23.4	26.3	14.8	53.1	20.1	23.4	15.3	3.3	18.2	
業種別	製造業	34	6	7	3	13	7	11	6	-	7
		-	17.6	20.6	8.8	38.2	20.6	32.4	17.6	-	20.6
	非製造業	622	146	135	81	308	83	176	103	15	106
		-	23.5	21.7	13.0	49.5	13.3	28.3	16.6	2.4	17.0
	建設業	74	17	16	4	31	8	31	22	-	15
		-	23.0	21.6	5.4	41.9	10.8	41.9	29.7	-	20.3
	運輸・通信業	31	3	6	5	16	6	9	3	1	5
		-	9.7	19.4	16.1	51.6	19.4	29.0	9.7	3.2	16.1
卸・小売業	185	46	44	17	80	17	63	31	4	27	
	-	24.9	23.8	9.2	43.2	9.2	34.1	16.8	2.2	14.6	
飲食・宿泊業	43	10	8	8	22	5	12	3	-	11	
	-	23.3	18.6	18.6	51.2	11.6	27.9	7.0	-	25.6	
サービス業	116	26	30	18	65	20	23	15	4	20	
	-	22.4	25.9	15.5	56.0	17.2	19.8	12.9	3.4	17.2	
その他非製造業	173	44	31	29	94	27	38	29	6	28	
	-	25.4	17.9	16.8	54.3	15.6	22.0	16.8	3.5	16.2	

※国や地方自治体の支援施策についての情報収集を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

※規模別については規模別の設問に無回答の企業がいるため、全体の件数と一致しない。

⑭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。

- ・人材の確保への手助け。助成金などの拡充。（製造業）
- ・BtoB企業が連携しやすい機会を作っていただきたい。市がリーダーシップをとって、法人会や商工会議所などの組織に参加したことの無い企業でも取り組めるようハードルを下げる役割を期待します。（製造業）
- ・従業員の定着率及び採用率が低いため、苦慮している。従業員の採用について、千葉市が主催するような機会を設けてほしい。（製造業）
- ・社員を増やそうにも駐車場の確保ができずに困っています。緑地の緩和や立体駐車場の助成などを検討して欲しいです。（製造業）
- ・コロナにより売り上げが低下してしまい、資金繰りが大変である。企業向けの無償の資金など有れば助かります。（建設業）
- ・中小企業特有の人手不足により情報の収集能力、検討する時間など、せっかく各方面からの発信された情報や手段にアクセスできないことがつらいです。あるとしたら、政府や自治体の委託を受けたかのようなあやしげな飛び込み業者からの勧誘くらいです。商工会議所などが窓口になっていても、会員でないと機会もなく、取り組みたい、向上したい、という意識があってもできないもどかしさがあります。ですから課題を明確にする作業、それに対して必要な対策など、具体的に提案してくれる信用できる何かがあればいいなとも思っています。税金をたくさん納めている誇りはあれど、納めているのに何も無い……というさみしさはあります。（建設業）
- ・雇用確保のためにも助成金の延長など。（建設業）
- ・特定の有資格者の斡旋のサポート。（建設業）
- ・法人税をはじめとする税・保険料の軽減。（建設業）
- ・原材料価格や電気代高騰に対する支援。（運輸・通信業）
- ・業種ごと、事業規模に応じた支援など。（運輸・通信業）
- ・コロナにより、飲食店等、特に個人経営者に対して過剰と思われる程の支援をしてきたが、飲食店以上に厳しい業種もあります。支援の基準も売り上げベースではなく、利益を重視してほしい。（運輸・通信業）
- ・事業所で使用するPCが一人につき二台は必要となる場合の作業が多いため、そのような場合のPC代金を支援して頂けると助かります。（運輸・通信業）
- ・急激な円安で影響を受けている事業所に対する支援をお願いします。（卸・小売業）
- ・IT製品を導入するための、小規模でも使える助成金。（卸・小売業）
- ・有資格者の人材を確保するための支援・補助金をお願いしたい。（卸・小売業）
- ・入札で千葉市内に本社がある企業の指定が少ない。大規模企業が参入しすぎて、入札価格が下落し過ぎてやる気が無くなる。市内の中小企業に還元されていない。（卸・小売業）
- ・事業復活支援金のような支援金が必要。（卸・小売業）
- ・コロナウイルスの影響で商品の納入日が定まらず、売上額、営業利益が減少しているため、税金の減額等をお願いしたい。（卸・小売業）
- ・支援金の継続をお願いしたい。（卸・小売業）
- ・上手く運営しているところの成功事例を教えて欲しい。（卸・小売業）
- ・融資時の利息補助。（卸・小売業）

- ・一般の燃料代高騰に対する補助金もお願いしたいが、それとは別枠で、市場の電気代高騰に伴う冷蔵庫代などの値上げに対して、市場運営維持のための補助金のようなものを支援して頂けないだろうか。
（卸・小売業）
- ・エネルギーの安定供給支援、ばらまき支援を止め、将来の経済活性化を見据えた投資と財政健全化の両輪の計画策定。（卸・小売業）
- ・東京からの出店というだけで、支援がない。千葉市もP A Y P A Yキャンペーンを積極的にやって欲しい！！（卸・小売業）
- ・千葉市を特徴のある地域にし、他から人が集まる魅力ある街にしたい。（飲食・宿泊業）
- ・コロナの増加という言葉が出ると、すぐにもお客様は足をはこんでくれない。（飲食・宿泊業）
- ・今後、コロナ感染者数が増加して、再度、時短営業や、休業せざるを得ない場合の補償をしっかりとしてほしい。（飲食・宿泊業）
- ・新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、来客数の減少が著しい。時短や休業などの行動制限要請がないため、客数が減少していても店舗を開け続けなければならない上、従業員のコロナ感染により人員不足もかなり深刻。近々で、休業は要請されていないが休業せざるを得ない状況が訪れることが予想される。そのような際に減少した売り上げに比例した支援金があると、少しでも安心できる。政府発令の行動制限に伴う支援ではなく、社会環境に伴う支援を期待する。（飲食・宿泊業）
- ・人材が確保できない、千葉県最低時給が、埼玉県より低いのはおかしい。千葉の時給も神奈川か東京と同じにしてほしい。（飲食・宿泊業）
- ・地元企業や商店の育成！そのために地元消費に繋がる政策！（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・飲食店だけ優遇される場合が多く、美容、エステ業界も苦しいです。私含めて3人いましたが経営悪化により1人になってしまいました。盛り上げるサービス（GO TO EATのような）をお願いします。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・千葉市習いごと応援キャンペーンを、全国に先駆けて実施して下さりありがとうございます。コロナの影響がある期間は、今後も実施していただけると助かります。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・小規模事業者支援法に基づく「事業継続力強化計画」を策定し、県から認定を受けましたが、千葉市による多面的な補助金等の支援策の強化を期待しています。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・コロナの補助金ではなく抜本的な景気対策。コロナの補助金はもういい無駄。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・幼稚園・保育園教諭への処遇改善手当について、確実に支払われるように、千葉市から直接、個人への振り込みにしてほしい。保育料の支払い等の請求書についても押印省略を進めてほしい。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・事業継続支援金が新規開業特例に該当して交付を受けたが、指定された比較対象月の売上実績が、たまたま極端に低く、その場合は低い助成金しかもらえなくてとても残念だった。開業以来、ずっと売り上げが低調のままの場合、差も小さく交付金額が少なく、あまり役に立たなかった。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・継続してPCR検査の無料実施。コロナの感染が拡大した場合の速やかな対応。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・千葉市障害者施設従事者に対するPCR検査、抗原検査を出来れば週1回に頻度を上げて欲しい。（その他非製造業/医療、福祉）

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

今年度上期は、テーマとして事業継続への取組と従業員の人材育成とし、アンケート調査において有意な回答が得られた企業に対し、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

①A社（建設業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・現代表取締役が創業して、38年余りである。
- ・ALC工事（ALCパネル〔軽量気泡コンクリート〕による外壁工事）を主業とし、大手建材会社の代理店として商業施設、倉庫、工場、学校、戸建住宅など幅広い物件を対象とする。
- ・過去には、従業員20名程を抱え、売上高は15～20億円前後あったが、現在は10名強となり、近年の売上高は当時の半減程度で推移する。
- ・ALC工事自体が変わりつつあるため、外壁材メーカーとの付き合いを広げるとともに、取り扱う壁材の種類を増やし、様々な顧客ニーズに対応できるようにしている。また、杭打工事や基礎工事、地盤改良工事なども手掛け、結果として、当社の得意とするALC工事に繋げている。
- ・仕入先、販売先共に徐々に増やしてきている。
- ・得意先は、大手中堅の建築会社だが、日々のやりとりは建築設計会社を中心である。
- ・近年は減収傾向にあり、コロナ禍と競争激化が主因である。
- ・資機材（資材と機械の材料）価格の高騰は当社としても負担であるが、本業収益は何とか黒字を維持してきている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・金融機関との取引においては、これまでも資金繰りのバランスを重視した運営を心掛けてきており、資金調達に関して大きな苦勞をしたことはない。
- ・当社の強みは、長年の実績と、各外壁材メーカーとの関係構築（各種サポートを受けられる、など）が挙げられる。
- ・今後の見通しについて、予測するのは難しいが、マイナス変化に対して耐えうる企業体力の確保や温存に重きを置いた運営を行ってゆく。
- ・今後もこれまで以上に、ALC工事以外の、杭打工事や基礎工事、地盤改良工事なども増やし、生き残りを図ってゆく。

【Q3. 事業継続への取組について】

- ・事業規模の維持のため、事業領域の拡大（ALC工事以外）を進めるとともに、新たな仕入先や販売先の開拓も行っている。
- ・BCPの作成に関しては、現状必要性をあまり感じていない。
- ・仮に取り組むとすれば、対策を練る人手や、助成金の交付などが必要である。
- ・自治体の各種支援制度等については、税理士等から適宜情報提供を受けており、ある程度は把握できている認識である。

【Q4. 従業員の人材育成について】

- ・ここ数年で数名の入社（中途採用）や、退職による入れ替わりはあるが、現在も平均年齢は50歳超とやや高い。
- ・求める人材は「自ら考えられる人」であるが、なかなか良い人材（特に若い人）に巡り合えていない。
- ・先日、20歳台前半の採用応募があったが、当社は少数運営のため、育てる余裕（時間等）がなく、残念ながら採用を断念した。
- ・当社は業務上、特殊な技能や経験は求めているが、即戦力としての活躍（特に営業職）を求めている。

【その他、ご意見ご要望】

- ・資格取得や講習費用などについて、行政の支援があると助かる。

②B社（運輸・通信業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・創業11年余りとなる。
- ・事業内容は、物流加工倉庫業、各種商材（アパレル品、医療消耗品、健康食品など）の輸出入業等を手掛ける。
- ・現在は、従業員数10名弱の小規模運営。
- ・コロナ禍の影響を受け、荷主の業績悪化や、荷動きの低下などにより当社の経営にもマイナスの影響があったが、事業幅の拡大や見直し等を進めつつ、生き残りを図っている。具体的には、単なる倉庫業（入荷、保管、出荷）だけではなく、荷物をユーザーが利用する現場まで、すぐに使用できる状態にして配送するサービスを提供するほか、役員の人脈を活かし、サプリメント等の原料の販売を行うなど、新たなビジネスの企画や仕組み作りに積極的に取り組んでいる。
- ・また、2020年のコロナ発生時におけるマスク不足の際には、当社の海外ルートからマスクを調達し、県内の自治体や大学へマスクの提供を行うなど、地域貢献及び地域と一緒にビジネスを作っていく方針を打ち出している。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社の主たる荷主業界であるアパレル産業はコロナ禍において大きく変化や減退を余儀なくされており、当社としてもその業界に依存するのはリスクと考え、業態の変化を重要視している。単なる物流倉庫業だけではなく、付加価値を提供出来るビジネスとしており、利用者のユーザービリティ（使いやすさ）の向上サービスや、商品の企画開発、他社との連携などが挙げられる。
- ・当社の強みの一つとして「人脈」があり、それを活かした新規ビジネスへの参入も検討している。

【Q3. 事業継続への取組について】

- ・倉庫事業以外の各種商材の代替仕入先や販売先の開拓を進めており、ウィズコロナ、アフターコロナを見据え、販売先業界のシフトを進めている。
- ・BCP（事業継続計画）に関して、その他具体的な取り組みはないが、その理由としては、「対策を練る時間がない」「ノウハウがない」が挙げられる。そのためにも、業種や規模に応じた対策案や方法について行政からの支援を期待したい。

【Q4. 従業員の人材育成について】

- ・現状における具体的な取り組みなどは特にないが、物流倉庫業は単なる入荷／保管／出荷の作業だけではなく、荷主や送り先とのコミュニケーション能力、管理のためのPCスキルなどマルチな能力の必要性が高まってきており、今後の採用、育成はその点を重視していきたい。
- ・行政の各種助成金については、申請するための時間がなく、そのための人材が必要となっている状況。
- ・新たなビジネスや仕組みを作っていくには、当社の将来を担うような新たな人材も必要であり、その点が今後の課題である。

【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉県における行政や民間企業との人脈はまだ不足しているため、新たなビジネスや仕組みを作っていくにあたり、行政主導のマッチング（企業、人材）支援などが欲しい。現状はそれをどこに相談したらよいかも分からない状況。

③C社（運輸・通信業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は長距離運送を中心に、建築資材、木材、鉄骨、機械など幅広い荷物の輸送を行うBtoB輸送となっており、定期輸送ではなく、単発輸送が中心。
- ・所有するトラックは平ボディ大型、平ボディ4トン等の計15台前後である。コロナ禍の影響を受け、受注減少やドライバー不足等から、若干車を減らしている。
- ・人員は、近年2名が退職し、現在15名前後である。その補填として現在求人情報サイトにて募集中。
- ・コロナ禍の影響から、荷物は減少し、同時に燃料費の上昇や人手不足、さらに半導体不足等に起因するトラック納車の長期化などから、取り巻く環境は厳しく、コロナ禍以降は慢性的な赤字である。
- ・経済は徐々に動き出しており、当社も紹介営業等により新規受注を一部獲得できているものの、競争激化から、安値での営業を積極的に行う同業他社もいるため、受注全体はコロナ禍前と比較すると20%前後の減少である。
- ・当社が主に扱う建築用資材は、利幅が薄い商材であるため、相対的に運賃も安価となっている。それも背景として、昨今の燃料費や人件費の上昇のほか、トラック購入費や維持費の高騰など原価増大分を受注単価に転嫁できていない部分が多いため、当社の採算悪化に繋がっている。
- ・顧客に対して値上げを要請したいが、それを行えば、同業他社に発注が流れる可能性が高いため、難しい実情がある。
- ・自社の努力だけでは、いかんともしい業界と考えている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・取り巻く環境としては、輸送需要が少なからず回復傾向にあり、当社も新規の引き合いが徐々に増加している。今後の経済活性化に期待している一方で、ドライバー不足が業界全体での課題となっており、需給ギャップがより顕在化してくれば、適正価格での受注も増える可能性はある。
- ・当社の特徴は、積み荷や配送地域を選ばないことのほか、荷積みや荷下ろしのスピード、正確性や安全性の高さであり、他社との差別化に繋がっている。
- ・当社単独での新規開拓営業は非効率、かつ、単価競争に陥ることから、既存受注先や金融機関などからの紹介による新規開拓に重きを置いている。

- ・輸送荷物について、より利幅の取れる荷物へのシフトも検討していく。

【Q3. 事業継続への取組について】

- ・BCP（事業継続計画）に対して、具体的な取り組みは行っていない。
- ・地震や水害などは大きなリスクであるが、それよりも「車両事故」が最大のリスクと認識している。
- ・赤字経営からの脱却が必要不可欠であり、そのために当社自身の改善はもちろんであるが、業種や事業規模に応じた行政の各種支援をお願いしたい。
- ・昨今、トラックメーカーの不正問題がみられ、リコール発生などは稼働車両の一時的な停止に直結するものとなる。稼働車両への長年の慣れなどもあり、他メーカーへのシフトも簡単には出来ない。

【Q4. 従業員の人材育成について】

- ・業界全体としてドライバーの人手不足は恒常的に発生しているが、当社はコロナ禍の厳しい中でも、給料の減額などは一切行わなかったため、人材流出は少ない。
- ・当社は一定の運転技術などを有した人材が多く、現状において育成に対しての具体的な取り組みは行っていない。
- ・従業員に求める能力としては、生産性や効率性への高い意識、コミュニケーション能力などが挙げられる。

【その他、ご意見ご要望】

- ・業種や事業規模に応じた各種支援などをお願いしたい。
- ・新規顧客開拓支援として、行政による顧客マッチングの仕組み作りをお願いしたい。
- ・運送業は、昨今の原価高騰の状況下にも、受注価格への転嫁が進んでいないのが実態であるため、実態調査及び対策を検討してもらいたい。

④D社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・新聞折り込み広告や、ポスティングを手掛ける会社であり、創業して38年余りである。
- ・新聞折り込み広告を主力事業とするが、ポスティングと共に近年縮小傾向にある。
- ・過去においては、売上5～10億円前後、社員10名弱、委託のポスティングスタッフ約100名を抱えていたが、新聞の電子化に伴う購読者（紙面購入）の減少、ポスティング需要の縮小などから、年々事業環境が厳しくなるとともに、そこにコロナ禍の影響も加わり、現在は売上と社員数が激減し、採算的にも赤字が続いている。
- ・新聞折り込み広告の同業他社も減少が続き、衰退産業である。
- ・コロナ禍の影響としては、広告主の経費削減や、密を避けるために広告宣伝の自制、加えて新聞折り込み以外の広告宣伝へのシフトなども進み、新聞折り込み広告が激減。また、ポスティングはコロナ禍前からの流れでもあるが、広告宣伝方法としての価値や評価の低下のほか、ポスティングスタッフの人手不足等から、減少傾向が続いている。そのほか、各種原価高騰から配送コストも上昇している。
- ・新聞折り込み広告の主たる顧客は、自動車、パチンコ店、大手家電店、スーパーなどが挙げられ、大手企業が多勢を占める。一方で、地元企業や商店などからの受注はほぼなくなり、地元企業の弱体化が鮮明である。

- ・ 資金面は、コロナ関連の制度融資等を活用してきたが、それがあっても資金繰りは厳しくなってきた。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・ 新聞折り込み広告や、ポスティングの業界は今後も衰退が続くと考えている。また、近年はネット印刷会社との競争も激化しており、当社のような小規模零細企業は、事業を継続していく難しさが増している。
- ・ 当社の強みとしては、長年に渡り地元で事業を行ってきたことで、地域特性の把握、それに応じた有効な提案のほか、ポスティングスタッフへの教育力などが挙げられる。

【Q3. 事業継続への取組について】

- ・ 災害や不測の事態を踏まえ、リスクや業務への影響の分析は出来る範囲で行っており、今後は緊急時の連絡手段やシステムの導入、商品の輸送手段の確保を進めていきたい。
- ・ 新聞折り込み広告や、ポスティングは衰退産業であり、当事業に特化して展開していくのは困難であるが、副業としてであれば継続は可能と考えられる。そのため、新規事業を常に模索している。

【Q4. 従業員の人材育成について】

- ・ 過去には、社員及びポスティングスタッフに対しての人材教育や育成に取り組んでいたが、現在は大幅に人員が減ったため、その必要性も低下しているのが実態である。

【その他、ご意見ご要望】

- ・ 地元企業や商店の育成に力を入れてほしい。また、地元消費に繋がる施策や地元優先の施策をもっと打ち出してほしい。助成金や補助金等は有難いが、単発であるため、地元の中長期の成長には繋がらない。

⑤ E社（その他非製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・ 当社は創業して31年余りとなる。不動産業（売買、仲介、賃貸）にてスタートしたが、現在は介護事業が主となっている。具体的には、生活支援サービス付き住宅、サービス付き高齢者向け住宅及び調剤薬局を運営している。
- ・ 過去には、訪問介護事業も手掛けたが、固定客がいないと経営が安定しないため、上記のような介護施設の運営にシフトした経緯がある。
- ・ 高齢者の増加は続き、介護施設の需要は高まる傾向にあるが、スタッフ（ケアマネジャーやヘルパー等）の不足は深刻であり、加えて人材の質の向上も課題となっている。資格を持っていても一人前の仕事が出来る訳ではなく、現場等での育成に様々な課題がある。
- ・ 運営施設の入居率の低さは、スタッフ不足が主たる要因である。
- ・ コロナ禍による影響としては、売上面等におけるマイナスは少なかったが、施設で複数回のクラスターが発生しており、感染対策を実施していたものの難しさを感じた。
- ・ 昨今の各種原価の高騰は、経営への影響もあるが、サービス提供価格の値上げは行っておらず、内部努力で何とか続けている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・スタッフ（ケアマネジャーやヘルパー等）不足は今後も続くものと考えており、その対応策としては、専門学校など関係各所との連携強化をはじめ、自社で学校等を立ち上げることも必要と考えている。また、人材の質の向上には、資格の有無だけではなく、育成が重要であり、そのための研修や制度が必要である。
- ・10年後の介護ビジネスに明るい未来は考えられない。理由としては、ヒトとカネの問題であり、金融面でより大きな支援が必要となるが、国の財政状況等を鑑みれば、期待しづらいと考えている。
- ・事業において、今後の光明が見えない点が最大のリスクである。

【Q3. 事業継続への取組について】

- ・現状の取り組みとしては、緊急時の体制や責任者を設定している程度であり、その他特筆すべき取り組みはない。その理由としては、対策を練る人手や、関連する情報、ノウハウの不足などが挙げられる。
- ・行政に求める必要な支援としては、業種や規模に応じた、関連するサポート情報の提供と考えている。

【Q4. 従業員の人材育成について】

- ・介護の有資格者は多く、人材育成についてはOJT（業務内での教育指導）を中心に行っているが、不足は感じている。その理由としては、社内における指導者の不足などが挙げられ、一人前となるのには相当の時間を要しているのが実情。結果として、業務の効率化やサービス向上なども進捗が鈍くなる。
- ・外部研修等の利用はなく、その理由としては、資金的な問題が主である。
- ・人材育成の前段階として、人材不足の問題があり、この部分が解決されないと、育成への取り組みも中途半端となる。

【その他、ご意見ご要望】

- ・外国人の介護人材の受け入れ拡大に向けて、取り組み強化をお願いしたい。

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（2022年度上期）の分析

本報告書における事業提案では、新型コロナウイルス感染症やロシアのウクライナ侵攻による経済状況の変化を捉え、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「『新型コロナ』関連の経営破綻」「ロシアのウクライナ侵攻に関するアンケート」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. 業況

新型コロナウイルス感染症の影響について、全国的な傾向として株式会社東京商工リサーチが9月5日に公開した「『新型コロナ』関連の経営破たん」によれば、業種別では、来店客の減少、休業要請などで打撃を受けた飲食業の倒産件数が631件と最多であり、次いで建設業（452件）、小売店の休業が影響したアパレル関連（製造、販売）（299件）、飲食料品卸売業（175件）といった業種が上位を占めている。

また、都道府県別の経営破たん状況として千葉県では102件が確認されており、2021年度上期の千葉市企業動向調査報告書の作成時における分析より2倍ほど倒産件数が増加している。

この要因としては、多くの企業で利用されたコロナ関連融資の据え置き期間が終了し、返済が本格化することで、経営体力のない企業による市場退出が広がっている状況が推察される。

全国の倒産件数の増加は、ロシアによるウクライナ侵攻による影響も大きな要因となっており、同社が6月17日に公開した「『ロシアのウクライナ侵攻』に関するアンケート」によれば、「経営にマイナスの影響を受けている」及び「今後影響が見込まれる」と回答した企業が8割を超え、その内容の多くが、原油や原材料の高騰、為替変動による利益圧迫と回答する企業が目立っている。

千葉市においても業況判断BSIからみると、2022年7月～9月の見通しが製造業では▲32.4、非製造業では▲30.7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いる。

II. 雇用情勢

全国的な傾向としては、総務省「労働力調査（2022年7月分）」において雇用者数は6,052万人となり、5か月連続の増加となっている。一方、主な産業別就業者を前年同月と比べると卸売業・小売業、製造業、建設業などが減少しており、2022年1月以降もマイナス値を示す月が多く、厳しい雇用環境となっている。

千葉市においても厳しい雇用環境は同様であり、人材過不足DIからみると、2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲30.2→▲33.1）と不足感がやや強まる見通しである。一方、人材採用DIからみると、2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲5.2→1.8）と大きく積極性に転じる見通しである。特に飲食・宿泊業は2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲20.0→13.4）と極端に積極性に転じる見通しであり、営業時間の制限などが緩和され、飲食・宿泊業を中心に需要回復への期待が見て取れる。

人材育成については、人材育成DIからみると、2021年度下期実績から2022年度上期見通し（6.2→10.1）と積極性がやや強まる見通しである。特に飲食・宿泊業は2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（6.6→26.7）と積極性が極端に強まる見通しである。

これらの雇用情勢から、千葉市においてはほとんどの業種で経済活動への期待感が高まり、採用や人材育成に積極的な傾向がみられる。しかしながら、新型コロナウイルス感染症やロシアのウクライナ侵攻を起因とした原材料価格等の高騰が懸念され、その積極性には業種ごとでバラつきがある。引き続き動向を注視する必要があるだろう。

②付帯調査の分析

コロナ禍の長期化や原材料価格等の高騰による影響などへの支援策を検討するため、「新型コロナウイルス感染症の影響」「原材料価格等の高騰による影響」「事業継続への取組」「従業員の人材育成」の4つのテーマに分けて分析を行った。

I. 新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症長期化の影響については「顧客や来客の減少」が54.7%と最も高く、特に飲食・宿泊業では82.6%の企業が、顧客や来客の減少を感じている。

また、新型コロナウイルス感染症長期化の影響に対する必要な支援については「税制の優遇措置」が33.7%と最も高く、特に卸・小売業、飲食・宿泊業では4割を超える企業が、税制の優遇措置を必要としている。

前述したとおり、新型コロナウイルス感染症の拡大後、多くの企業で利用されたコロナ関連の融資は、据え置き期間が終了し、返済開始を迎える時期に差し掛かってきている。

一方、コロナ禍以前の水準までに業績が回復せず、資材高や物価高などの事業環境の悪化も重なり、返済原資を捻出できないケースも全国では増加しているため、税制優遇や資金繰り支援により、実質的に経営破綻状態にあるにもかかわらず存続している企業を増やさないよう注意する必要があるだろう。

II. 原材料価格等の高騰による影響

原材料価格等の高騰による影響については「原材料費・資材費の増加」が59.8%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、原材料価格等の高騰に対する支援については「助成金の交付」が46.9%と最も高く、特に飲食・宿泊業では70.5%、卸・小売業では53.4%の企業が、助成金の交付を必要としている。

原材料費の高騰には、ロシアによるウクライナ侵攻や円安も大きな要因となっている。新型コロナウイルスの新規感染者数は次第に落ち着き、外出自粛の制限もなくなり、経済活動は再開に向けて動き出しているが、コロナ禍に加えて原油高や円安、ウクライナ情勢が企業経営に冷や水を浴びせている。その影響は時間の経過とともにさらに広がり、企業を取り巻く環境は厳しさが続くと思われる。

III. 事業継続への取組

不測の事態で事業を継続するために、既に取り組んだ対策については「リスクや業務への影響の分析」が50.0%と最も高く、今後取り組む予定の対策としては「BCP（事業継続計画）の策定」が23.6%と最も高くなっている。対策として未だBCPの策定を行っていない理由としては「策定に必要なノウハウの不足」や「策定する人手の不足」の割合が高くなっている。

また、対策を実施するうえでの課題としては「対策に必要な予算の確保」が40.1%と最も高く、必要な支援としても「助成金の交付」が46.9%と最も高いなど、コスト面が非常に重視されている結果となった。

「2021年版中小企業白書・小規模企業白書」によると、感染症の流行は、企業を事業継続の危機に

さらすとともに、国内ではデジタル化の重要性が再認識されたほか、M&Aが中小企業にとっても身近な存在になりつつあると示唆されている。

事業継続力の強化に向けてデジタル化に取り組む企業においては、労働生産性が高い傾向にあるため、M&Aの買い手が重要視する「事業の成長性や持続性」と労働生産性は密接に関係してくる。

M&Aも事業継続の手法の一つとして考えていく中で、様々な事業環境の変化に対する適応力を高める取り組みを積極的に行い、労働生産性を高めることも事業継続におけるポイントの一つとなるだろう。

IV. 従業員の人材育成

従業員として重視する人材については「コミュニケーション能力が高い」が63.6%と最も高く、人材育成において行っている取組については「OJT（業務内での教育指導）」が68.2%と最も高くなっている。OJTに取り組む企業は、従業員規模が大きくなるにつれ増加する傾向がみられ、従業員規模が5人以下と21人以上では約33ポイントの差がみられている。

また、人材育成における課題については「社内における指導者の不足」「人材育成の時間の確保」「育成対象となる人材の不足」がいずれも30%を超えている。

先に述べたように感染症の流行は、企業を事業継続の危機にさらすとともに、国内ではデジタル化の重要性が再認識されたほか、M&Aが中小企業にとっても身近な存在になりつつある。このほか、中小企業においてもデジタル人材の育成や、M&Aに伴う企業文化の統合等の対応とスキルの教育も必要となってきた。

「2021年版中小企業白書・小規模企業白書」によると、デジタル化における事業継続力の強化に対する意識は、企業規模の大きい（従業員数が多い）中堅企業ほど高い傾向にあるため、千葉市においてもそうした中堅企業へのデジタル人材育成支援を積極的に行い、取組の中で構築された育成ノウハウを市内企業間で共有できるよう情報発信や座組を組むことで、市内企業全体で事業のデジタル化の推進につながっていくだろう。

(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。

1. 新型コロナウイルス感染症による影響への支援

新型コロナウイルス感染症の第7波が高止まりするなか、企業への影響が再び悪化している。株式会社東京商工リサーチが8月18日に公開した「第23回『新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」によれば企業活動への「影響が継続している」と回答した企業は71.9%で、6月から3.2ポイント悪化した。

7月からコロナ新規感染者数が急増した第7波では、行動制限は行われていないが、感染防止への取り組みの再強化の影響により、企業活動は業種により感染動向に強く左右される状況が続いている。千葉市においても、各種給付金・助成金や資金繰り支援等を行い、支援の強化を図っている。

一方、多くの企業で利用されたコロナ関連融資は据え置き期間が終了し、返済開始を迎える時期に差し掛かってきている。しかしながら、コロナ禍以前の水準までに業績が回復せず、資材高や物価高などの事業環境の悪化も重なり、返済原資を捻出できないケースが増加し、過剰債務に陥った企業の息切れによる“コロナ破たん”が全国で増勢をたどっている。

これらの情勢を踏まえ、今後はお金の支援による事業の維持や経営安定ではなく、ポストコロナ（又はウィズコロナ）における事業変革や生産性向上に向けた支援に重点を置く必要がある。この場では具体的な支援策として「事業のデジタルシフト支援」を提案する。

新型コロナウイルス感染症の流行は、あらゆる企業を事業継続の危機にさらすとともに、中小企業にもデジタル化の重要性を再認識させた。同社が2021年7月15日に公開した「特別寄稿」によると、感染症流行前後のデジタル化に対する意識は、感染症流行後において「事業方針上の優先順位は高い」又は「事業方針上の優先順位はやや高い」と回答する割合が6割を超えたという。

また、デジタル化における事業継続力の強化に対する意識を確認すると、従業員数が多い企業ほど事業継続力の強化を意識して、デジタル化に取り組んでいる割合が高い傾向にあり、301人以上の企業では約7割の企業が意識して取り組んでいるという。

そのほか、事業継続力強化に向けてデジタル化に取り組む企業においては、労働生産性が高い傾向にあることから、現在、デジタル化に取り組んでいない企業においても、様々な事業環境の変化に対する適応力を高めることを意識し、デジタル化に取り組む重要性が示唆されている。

続いて、デジタル化の推進に向けた課題についてみると、従業員数が多い企業ほどアナログな文化・価値観の定着や組織のITリテラシー不足、長年の取引慣行といった課題を挙げる傾向があり、従業員数が少ない企業では、明確な目的・目標が定まっていないことや資金不足といった課題を挙げる傾向がある。

こういった課題を解決するために、千葉市は、既に実施している「ICT活用生産性向上支援事業」によるICT導入等を図る事業者への助成支援や、千葉県が実施する「中小企業デジタル技術活用支援事業」を市内企業に周知する取組が必要不可欠である。

特に、県が行う支援事業では、IOT・AI等利活用促進やデジタル技術活用実践研修、実証実験プロジェクトがあり、従業員規模に関わらず、参加することができるが、前述のとおり従業員規模によってデジタル化の推進に向けた課題が異なるため、企業規模に応じて周知の方法についても最適化する必要がある。

最後に、ITベンチャー企業なども巻き込みながら、県及び市が結びついた支援を行うことで、市内企業のデジタルシフト促進及びビジネスチャンスを拡大できると考えられる。

II. 原材料価格等の高騰への支援

新型コロナウイルス感染症による影響に追い打ちをかけるかのように、急激な原油価格の高騰が続いている。これには今年2月から始まったロシアによるウクライナ侵攻や加速する円安が大きな要因となっている。

原材料価格の高騰は、部品の不足や調達価格の高騰を招き、財務余力や資金繰りに余裕がない企業の経営を大きく圧迫している。政府は、発注側企業と受注側企業の価格交渉、ひいては価格転嫁を促進するため、価格交渉が頻繁に行われている時期である9月と3月を「価格交渉促進月間」と定めているが、交渉力の劣る中小企業においては、適切な価格転嫁に向けた交渉は、非常に困難な状況にあるといえる。

特に、世界規模でサプライチェーンが形成される自動車関連への影響は深刻で、物流の混乱やサプライチェーンの乱れ、為替相場の変動など外部環境の激変に国内の製造業は翻弄されている。千葉市においても、今回の付帯調査で製造業の90%以上が「原材料費・資材費の増加」の影響があると回答している。

こういった状況を改善するために、千葉市では既に、急激な原油価格・物価高騰の影響で苦しい経営環境が続く中小企業者に対して、事業継続のための支援として、「中小企業者緊急特別支援金」を創設し、支援を行っている。この支援では原油価格・物価高騰への支援金に加えて、自然災害及び感染症に対応したBCP（事業継続計画）の策定者に別途支援金を加算するなど、コスト負担分の支援も行っている。

一方、原材料価格の高騰そのものは時限的なものと思われ、今後は助成金の交付だけではなく、行政による適正な価格転嫁の要請や対策を行う必要がある。今回の付帯調査でも約2割の事業者が必要な支援策として「行政による適正な価格転嫁の要請」を挙げている。

このような要望に対応するため、国が骨太方針2022として、原油価格高騰対策や新たな価格体系への適応の円滑化に向けた中小企業対策等を打ち出している。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、具体的には「賃上げ・価格転嫁対策」や「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化支援（中小企業等が賃上げの原資を確保できるよう、取引事業者全体のパートナーシップにより、労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適切に転嫁できる環境整備）」といった支援策が求められている。

千葉市においては、取引適正化の取組を進めるとともに、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はなく、市内企業全体の経営環境の底上げにつながるだろう。

III. 事業継続への支援

新型コロナウイルス感染症の流行は、事業継続力と競争力を高めるデジタル化や事業承継、M&Aの動向に大きな変化をもたらしている。デジタル化については本章（I. 新型コロナウイルス感染症による影響への支援）で述べているため、この場では事業承継支援とM&A支援について提案する。

事業承継は、企業の成長や発展に大きな影響をもたらす。「2021年版中小企業白書」によると、企業の休廃業・解散件数は2019年までは4万件台の半ばで推移していたが、2020年には感染症の影響などにより、4万9,698件となっている。

また、近年、経営者の平均年齢が上昇傾向であることから、休廃業・解散件数の増加の背景には、経営者の高齢化も一因であると考えられる。

そのほか、休廃業・解散企業の売上高当期純利益をみると、利益率が5%以上の企業が4分の1程度

となっており、業績不振企業だけではなく高利益率企業の廃業も一定数発生している。経営者自身が事業を継続する意向がない企業も含まれることに留意する必要があるが、一定程度の業績を上げながら休廃業・解散に至る企業の貴重な経営資源を散逸させないためには、意欲ある次世代の経営者や第三者に事業を引き継ぐ取組が重要である。

そして、「2021年版中小企業白書」によると、経営者の事業承継・廃業の予定年齢についてみると、4割以上の経営者が65歳から75歳未満の間を予定していることが分かった。このことから、事業承継や廃業に関する準備期間が足りないことが、課題となっている経営者も多いと推測される。千葉市においても今回の付帯調査で「事業継続対策を練る時間の確保」が課題となっていると回答した企業が30%を超えていた。

これらの課題を解決するために、千葉市においては、国が運営している「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」の周知や、第三者目線で経営改善のアドバイスを行う「コーディネーター機能の強化」、市・商工会・金融機関・各士業団体のネットワークを活用した「事業承継支援ネットワークちば」の取組強化が考えられる。

続いて、M&Aを通じた経営資源の有効活用を提案する。

近年、中小企業にとってもM&Aは身近な存在になりつつある。全国に設置されている事業継承・引継ぎ支援センターでは、相談件数・成約件数ともに増加傾向であり、大企業だけではなく中小企業においてもM&A件数が増加している。千葉県においても、支援センターを通じたM&A成約事例は多数あり、老舗和食処や古本買取店の事業譲渡、佃煮・総菜の製造販売会社の株式譲渡などの実績がある。

M&Aを検討したきっかけや目的は、買い手としては「売上・市場シェアの拡大」や「新規事業展開・異業種への参入」など、他社の経営資源を活用して企業規模拡大や事業多角化を目指すケースが多く、売り手としては「従業員の雇用維持」や「事業の継承」などを目的とするケースが多い。

千葉市においては、こういったニーズを持つ企業のマッチング支援を行うとともに、市内支援機関のネットワーク強化を図ることで、信頼できる第三者として相談から実際の承継までノンストップでできる体制を整え、M&Aにおける支援のノウハウの蓄積を進めていくことが肝要だろう。

IV. 従業員の人材育成への支援

今回の付帯調査によると、従業員の人材育成における課題として「社内における指導者の不足」や「人材育成の時間の確保」「育成対象となる人材の不足」が挙げられている。

また、今回の調査結果から人材育成DIをみると、2021年度下期実績から2022年度上期見通し（6.2→10.1）と積極性がやや強まる見通しであり、特に飲食・宿泊業は2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（6.6→26.7）と積極性が極端に強まる見通しで、従業員の人材育成への支援ニーズは益々高まると考えられる。

千葉市では、こうした社内で解決が困難な人材育成への支援ニーズに応えるために、Off-JT（Off The Job Training〔職場以外で実施される研修などを通じた、業務に関するトレーニング〕）形式での「資格習得支援」や「人材育成研修の拡充支援」を行う必要があるのではないだろうか。

近年、人材育成のうち能力開発の一種である「リカレント教育」が国を挙げて進められている。学校教育から離れた後もそれぞれのタイミングで学び直し、仕事で求められる能力を磨き続けていくことの重要性が認知され、社会人の学び＝リカレント教育と呼び、主に厚生労働省・経済産業省・文部科学省が連携して支援に取り組んでいる。

厚生労働省の具体的な施策としては、職場における人材開発（「人への投資」）の抜本的な強化を図るため、基本的な考え方や、労使が取り組むべき事項、公的な支援策等を体系的に示した「職場における学び・学び直し促進ガイドライン」の策定や、労働者の主体的な学びを支援する「教育訓練給

付金」、ひとり親の方が資格取得を目指して修業する期間の生活費を支援する「高等職業訓練促進給付金」がある。

そのほか、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構が、事業主による人材育成を支援する「生産性向上支援訓練」や厚生労働省が実施する施策である「企業内キャリアコンサルティング（セルフ・キャリアドック）」がある。

千葉市においても、こういった国の施策を参考に市内の職業能力開発支援機関と協力し、市内企業全体の労働者のスキル向上と人材育成研修の拡充に対して支援を行う必要がある。人材育成は事業継続力や企業の競争力を高める効果が期待でき、市内企業の休廃業・解散を防ぐことにもつながるだろう。

V. その他の支援

今回の付帯調査では、人材採用や雇用確保への支援が求められていることも明らかになっている。2022年度上期の景況をみると、人材過不足DIは2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲30.2→▲33.1）と不足感がやや強まる見通しである。

一方、人材採用DIは2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲5.2→1.8）と大きく積極性に転じる見通しであり、特に飲食・宿泊業は2021年度下期実績から2022年度上期見通しにかけて（▲20.0→13.4）と極端に積極性に転じる見通しである。このように人材不足と雇用確保は市内企業の大きな課題となっていることが分かる。

千葉市ではこういった課題を解決するために、あらゆる業種に対応した更なる就労・就職支援を行う必要性が高まっている。

具体的には、ハローワークと千葉市が共同で運営している「ふるさとハローワーク」による就労と生活支援相談をワンストップで行う体制の更なる充実、シルバー人材センターの活用で高齢者の経験や技能を活かせる就業機会の提供や、新卒者向けの市内企業紹介イベントなどの積極的な推進である。

特に、新卒採用に関して、中小企業にとっては情報不足や企業説明会の機会創出などが難しく、対応が難しいのが現状である。千葉市は、こういった中小企業への支援として、新たに学校を卒業する学生や概ね卒業後3年以内の既卒者を対象とした市内中小企業に関する情報発信や市主催の合同説明会、在学学生への職業体験機会の創出に取り組み、市内企業を“知る”ことから“就労”までの一貫した支援が求められている。

<資料編>

(1) 企業情報の分析

目次

1. はじめに
2. 概要
3. 分析結果
 - 3-1 業種別従業員数
 - 3-2 業種別従業員数規模別分布
 - 3-3 資本金規模別分布
 - 3-4 業種別資本金規模別分布
 - 3-5 全企業売上高中央値推移
 - 3-6 1社当たり平均売上高推移
 - 3-7 業種別売上高中央値推移
 - 3-8 業種別売上高伸長率（前々期→前期）
 - 3-9 業種別売上高伸長率（前期→当期）
 - 3-10 全企業純損益中央値推移
 - 3-11 1社当たり平均純損益額推移
 - 3-12 業種別純損益中央値推移
 - 3-13 業種別純損益伸長率（前々期→前期）
 - 3-14 業種別純損益伸長率（前期→当期）

1. はじめに

調査目的

民間信用調査機関が保有する企業情報データベースを活用して、千葉市内の企業の業績の推移を把握し、効果的な支援策等を企画する際の一助となる基礎資料を作成することを目的とした。

調査対象

千葉市に本社を置く企業とする。調査対象は1,000件とし、総務省・経済産業省「平成28年度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。

○業種大分類別件数内訳

業種	件数
農業, 林業	2
漁業	-
鉱業, 採石業, 砂利採取業	-
建設業	95
製造業	36
電気・ガス・熱供給・水道業	1
情報通信業	12
運輸業, 郵便業	27
卸売業, 小売業	256
金融業, 保険業	21

業種	件数
不動産業, 物品賃貸業	75
学術研究, 専門・技術サービス業	51
宿泊業, 飲食サービス業	122
生活関連サービス業, 娯楽業	95
教育, 学習支援業	38
医療, 福祉	97
複合サービス事業	4
サービス業(他に分類されないもの)	68
合計	1000

調査項目

出力された企業情報データベースを使用して、下記項目の分析を実施した。

- ・業種別企業数
- ・業種別従業員数
- ・業種別従業員数規模別分布
- ・資本金規模別分布
- ・業種別資本金規模別分布
- ・全企業売上高中央値推移
- ・1社当たり平均売上高推移
- ・業種別売上高中央値推移
- ・業種別売上高伸長率
- ・全企業純損益中央値推移
- ・1社当たり平均純損益額推移
- ・業種別純損益中央値推移
- ・業種別純損益伸長率

調査時期

令和4年7月

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

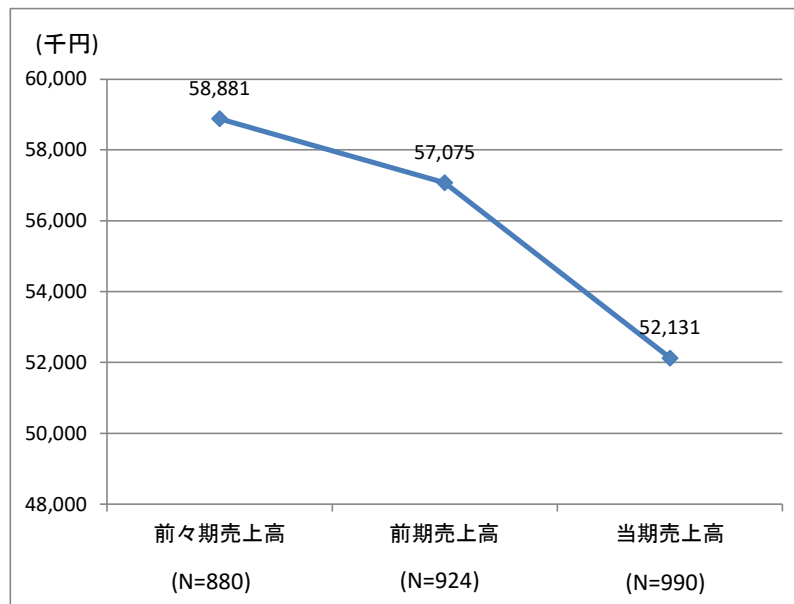
備考

- ・ 図表中の「N」（Number of cases の略）とは分析件数の総数を示しており、構成比（%）を算出するための基数である。
- ・ 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。そのため構成比の合計が100%にならない場合がある。
- ・ 図表中の赤字カッコはマイナス値を表している。
- ・ 分析項目によってはデータ収録の無い企業も存在するため、基数は分析項目により異なる。
- ・ 図表においてはデータ収録が無いために分析対象企業がゼロ件となった業種を除外して作成している。
- ・ 売上高分析等における「前々期」「前期」「当期」とは、各企業における東京商工リサーチの取材時点（2022年6月時点）の決算期となる。
- ・ 純損益推移分析において、比較期が欠損の企業は分析対象から除外している。
- ・ 業種によっては分析対象企業数が少ないものもあるため、分析結果の捉え方には留意が必要である。

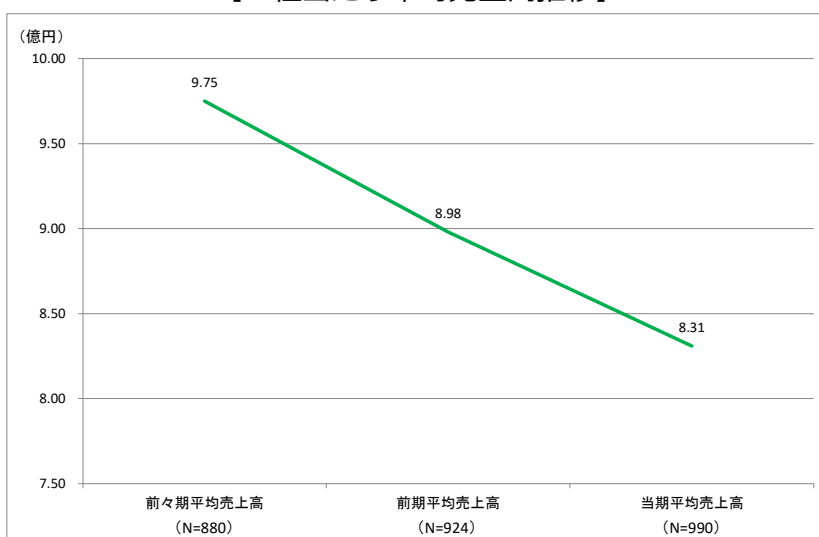
2. 概要

調査対象全体の売上高中央値、1社当たりの平均売上高はともに減少傾向。

【売上高中央値推移】



【1社当たり平均売上高推移】



前々期の売上高中央値は約 5,888 万円、前期は約 5,708 万円、当期は約 5,213 万円と、減少傾向にある。

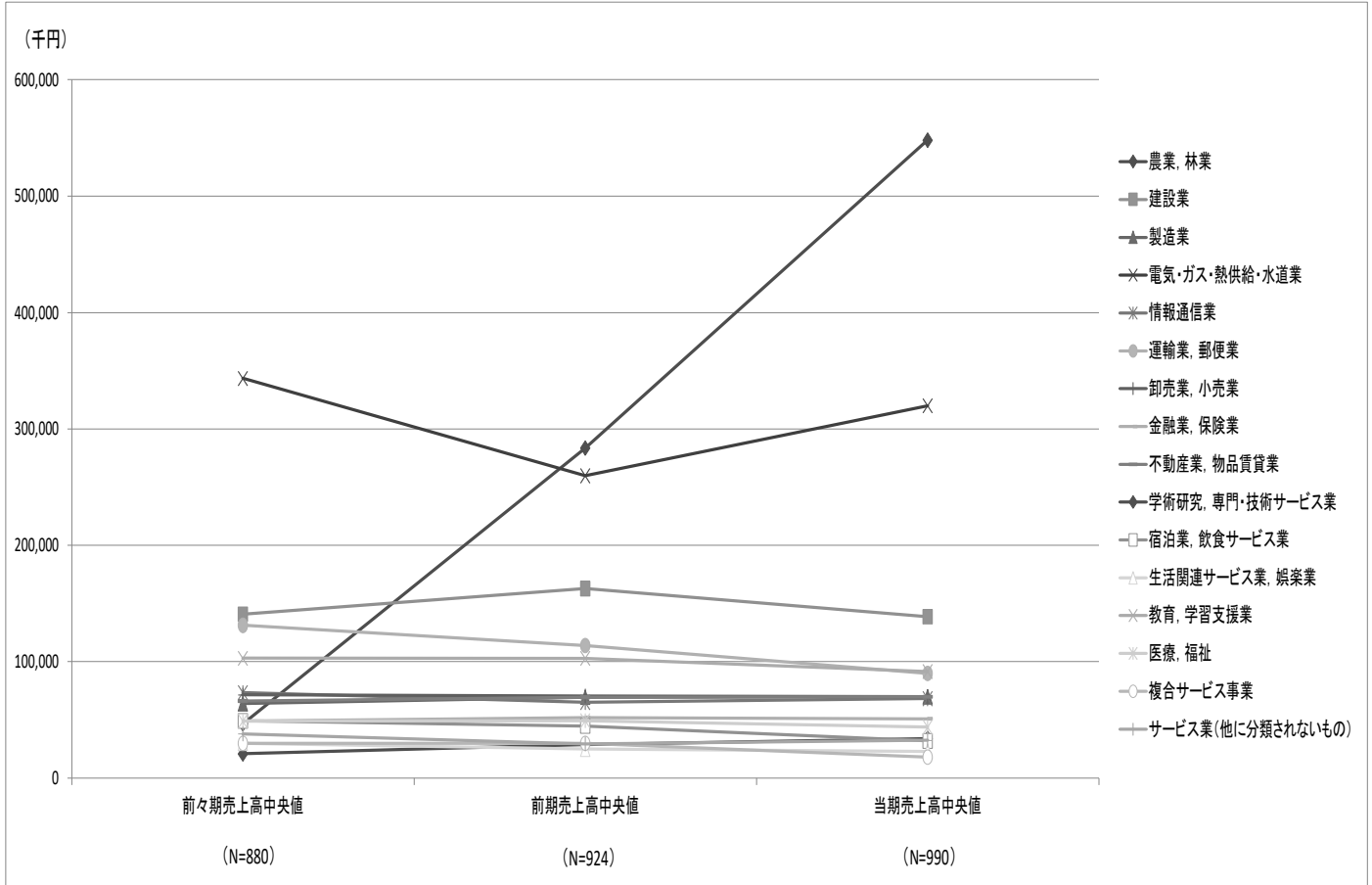
また、1社当たりの平均売上高推移をみると、前々期は約 9 億 7,500 万円、前期は約 8 億 9,800 万円、当期は約 8 億 3,100 万円であり、減少傾向にある。

Point

- 売上高は中央値、平均値ともに減少傾向にあり、景気は後退局面にあると考えられる。今後も売上高の推移については注視することが望ましい。

業種別売上高中央値は、農業、林業が最も高く、
次いで電気・ガス・熱供給・水道業、建設業と続く。

【業種別売上高中央値推移】



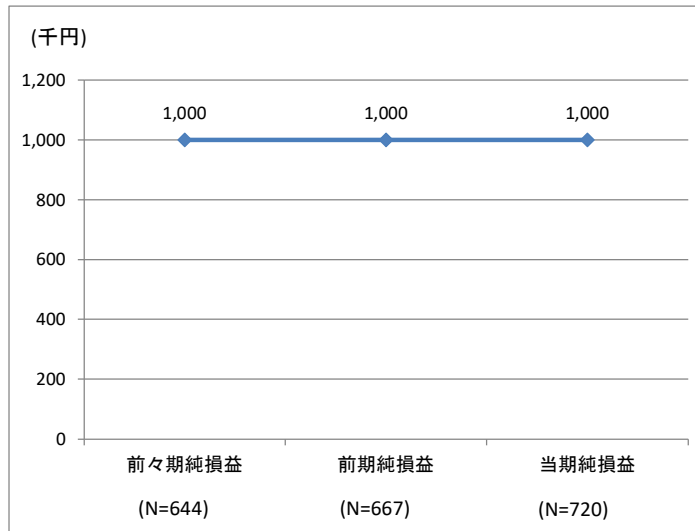
業種別売上高中央値については、農業、林業が最も多く、当期においては約 5.5 億円である。次いで電気・ガス・熱供給・水道業が約 3.2 億円で続き、3 番目に多いのが建設業で約 1.4 億円といずれも市内企業の売上高確保に寄与している。

Point

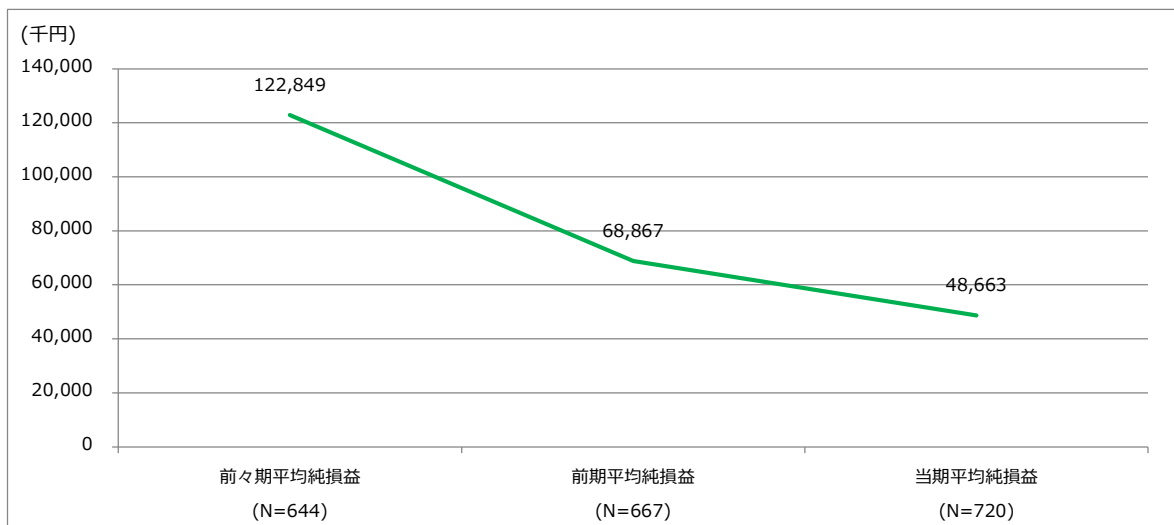
- 企業数で見ると市内の主要の産業である卸売業、小売業は調査対象企業全体の中央値を上回っているものの、売上高中央値は低調に推移していることがわかる。

調査対象全体の純損益中央値は横ばい。
1社当たりの平均純損益額は減少傾向。

【純損益中央値推移】



【1社当たり平均純損益額推移】



純損益中央値は前々期、前期、当期と約 100 万円で変わらず、横ばいとなっている。

一方、1社当たりの平均純損益額の推移をみると、前々期が約 1 億 2,285 万、前期が約 6,887 万円、当期が約 4,866 万円であり、減少傾向となっている。

Point

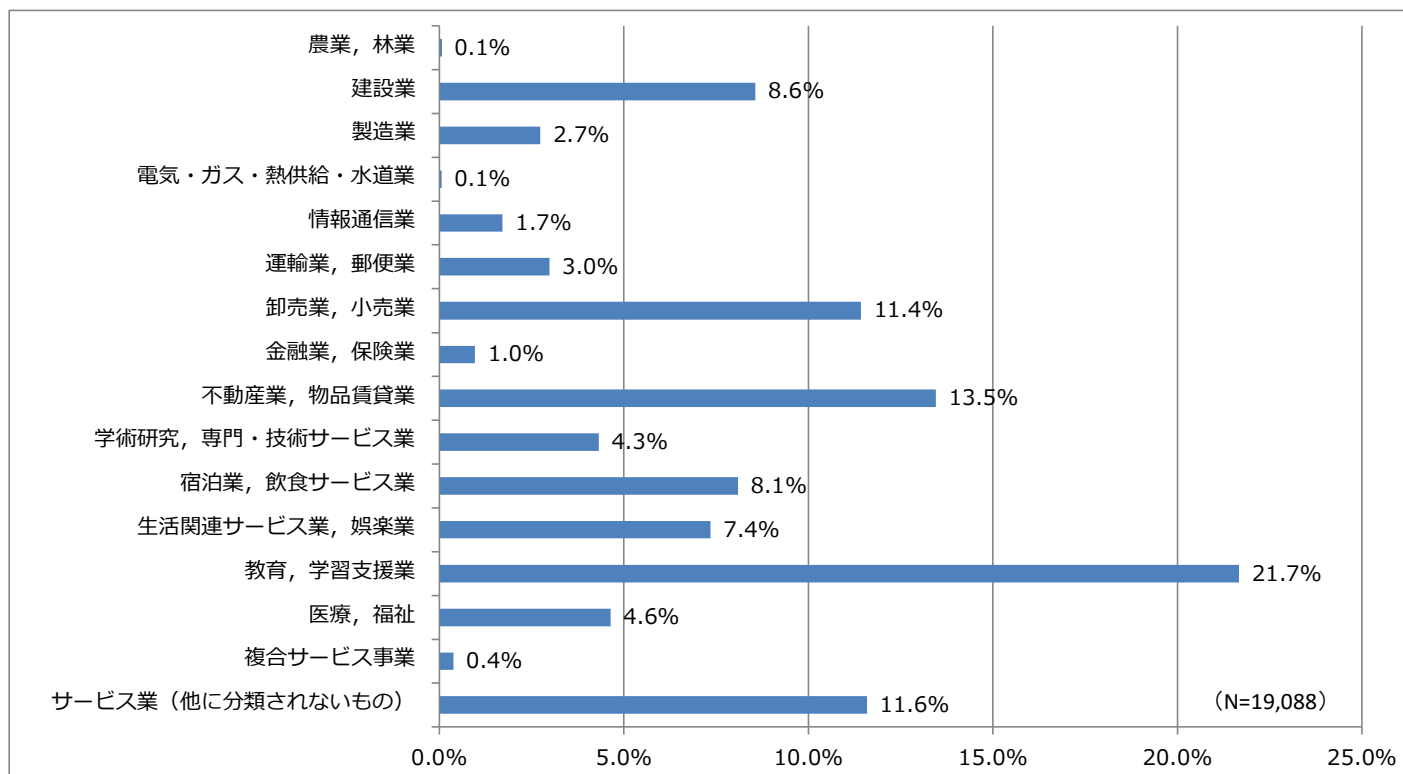
- 中央値は横ばいなのに対して、平均値では減少傾向となっていることから、中間層である中小企業においては純損益が下げ止まりとなっているため、中央値が横ばいとなっており、一部の大企業が純損益を押し下げたことで平均値が減少している状況が読み取れる。

3. 分析結果

3-1 業種別従業員数※

(単位：人、%)

業種	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業
従業員数	12	1,634	522	11	327	569	2,181	185	2,568
比率	0.1%	8.6%	2.7%	0.1%	1.7%	3.0%	11.4%	1.0%	13.5%
業種	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業（他に分類されないもの）	合計	
従業員数	825	1,544	1,403	4,137	886	73	2,211	19,088	
比率	4.3%	8.1%	7.4%	21.7%	4.6%	0.4%	11.6%	100.0%	



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

調査対象企業 1,000 社の従業員数は合計で 19,088 人である。

業種別従業員数は教育、学習支援業が 4,137 人で最も多い。

以下、不動産業、物品賃貸業が 2,568 人、サービス業（他に分類されないもの）が 2,211 人、卸売業、小売業が 2,181 人である。

※従業員は正社員のみを対象としている。

3-2 業種別従業員数規模別分布

(単位：社、%)

	農業, 林業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道 業	情報通信業	運輸業, 郵 便業	卸売業, 小 売業	金融業, 保 険業	不動産業, 物品賃貸業
0~5人	0 0.0	37 38.9	24 66.7	0 0.0	9 75.0	7 25.9	205 80.1	13 61.9	51 68.0
6~10人	0 0.0	17 17.9	3 8.3	0 0.0	1 8.3	7 25.9	16 6.3	3 14.3	9 12.0
11~30人	1 50.0	30 31.6	5 13.9	1 100.0	0 0.0	9 33.3	24 9.4	3 14.3	7 9.3
31~50人	0 0.0	8 8.4	2 5.6	0 0.0	1 8.3	1 3.7	1 0.4	1 4.8	3 4.0
51~100人	0 0.0	0 0.0	1 2.8	0 0.0	0 0.0	2 7.4	6 2.3	0 0.0	2 2.7
101人~	0 0.0	2 2.1	1 2.8	0 0.0	1 8.3	1 3.7	4 1.6	0 0.0	2 2.7
合計	1 100.0	94 100.0	36 100.0	1 100.0	12 100.0	27 100.0	256 100.0	20 100.0	74 100.0

	学術研究, 専門・技術 サービス業	宿泊業, 飲 食サービス 業	生活関連 サービス業, 娯楽業	教育, 学習 支援業	医療, 福祉	複合サービ ス事業	サービス業 (他に分類さ れないもの)	合計
0~5人	40 78.4	80 65.6	74 77.9	18 47.4	78 80.4	3 75.0	54 79.4	693
6~10人	2 3.9	15 12.3	9 9.5	3 7.9	8 8.2	0 0.0	2 2.9	95
11~30人	5 9.8	12 9.8	8 8.4	7 18.4	6 6.2	0 0.0	6 8.8	124
31~50人	1 2.0	3 2.5	1 1.1	6 15.8	1 1.0	0 0.0	0 0.0	29
51~100人	2 3.9	4 3.3	0 0.0	3 7.9	2 2.1	1 25.0	3 4.4	26
101人~	1 2.0	5 4.1	2 2.1	1 2.6	2 2.1	0 0.0	3 4.4	25
合計	51 100.0	119 100.0	94 100.0	38 100.0	97 100.0	4 100.0	68 100.0	992

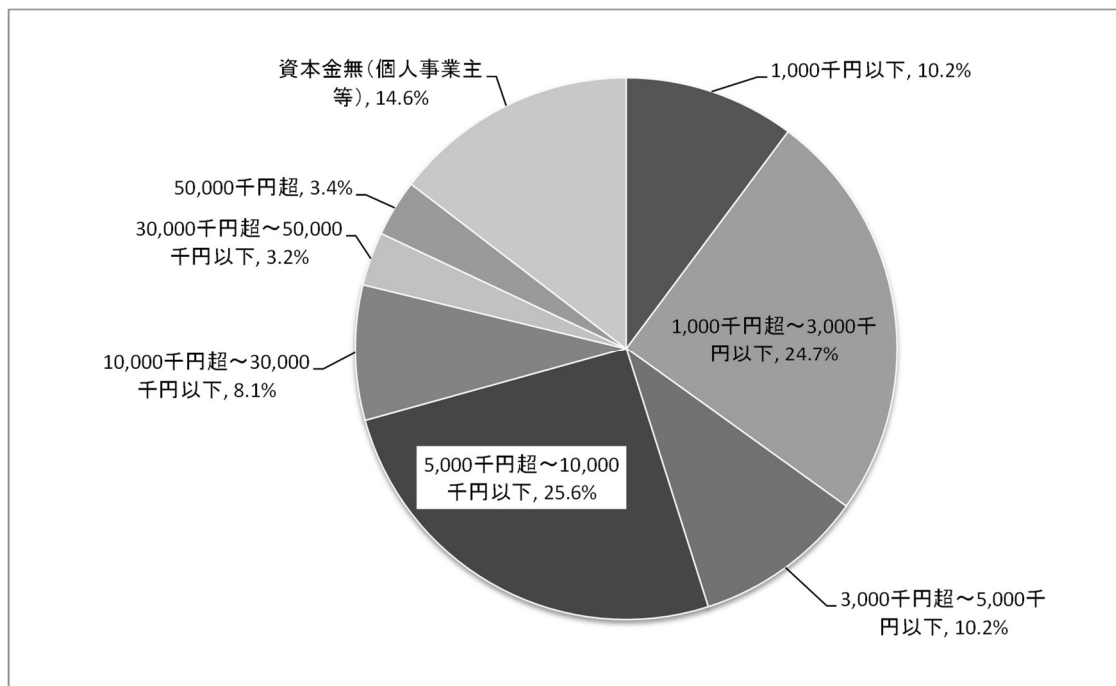
(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

多くの業種で「0~5人」の比率が過半数を占めている。

一方で建設業や運輸業、郵便業、教育、学習支援業においては、比較的従業員規模の大きい企業が存在していることが分かる。

3-3 資本金規模別分布

資本金規模	社数	比率
1,000千円以下	102	10.2%
1,000千円超～3,000千円以下	247	24.7%
3,000千円超～5,000千円以下	102	10.2%
5,000千円超～10,000千円以下	256	25.6%
10,000千円超～30,000千円以下	81	8.1%
30,000千円超～50,000千円以下	32	3.2%
50,000千円超	34	3.4%
資本金無(個人事業主等)	146	14.6%
合計	1000	100%



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

資本金規模別分布については、「5,000千円超～10,000千円以下」が256社(25.6%)となり最も多い。

3-4 業種別資本金規模別分布

(単位：社、%)

	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道 業	情報通信業	運輸業、郵 便業	卸売業、小 売業	金融業、保 険業	不動産業、 物品賃貸業
1,000千円以下	0 0.0	8 8.4	1 2.8	0 0.0	2 16.7	1 3.7	18 7.0	1 4.8	5 6.7
1,000千円超～3,000千円以下	0 0.0	21 22.1	11 30.6	0 0.0	2 16.7	7 25.9	56 21.9	10 47.6	18 24.0
3,000千円超～5,000千円以下	0 0.0	16 16.8	3 8.3	0 0.0	0 0.0	3 11.1	21 8.2	1 4.8	9 12.0
5,000千円超～10,000千円以下	1 50.0	22 23.2	12 33.3	1 100.0	3 25.0	5 18.5	100 39.1	3 14.3	23 30.7
10,000千円超～30,000千円以下	1 50.0	12 12.6	5 13.9	0 0.0	2 16.7	5 18.5	17 6.6	3 14.3	11 14.7
30,000千円超～50,000千円以下	0 0.0	5 5.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 14.8	7 2.7	2 9.5	1 1.3
50,000千円超	0 0.0	5 5.3	3 8.3	0 0.0	2 16.7	1 3.7	6 2.3	1 4.8	6 8.0
資本金無(個人企業等)	0 0.0	6 6.3	1 2.8	0 0.0	1 8.3	1 3.7	31 12.1	0 0.0	2 2.7
合計	2 100.0	95 100.0	36 100.0	1 100.0	12 100.0	27 100.0	256 100.0	21 100.0	75 100.0

	学術研究、 専門・技術 サービス業	宿泊業、飲 食サービス 業	生活関連 サービス業、 娯楽業	教育、学習 支援業	医療、福祉	複合サービ ス事業	サービス業 (他に分類さ れないもの)	合計
1,000千円以下	6 11.8	16 13.1	14 14.7	5 13.2	19 19.6	0 0.0	6 8.8	102
1,000千円超～3,000千円以下	11 21.6	40 32.8	34 35.8	7 18.4	13 13.4	0 0.0	17 25.0	247
3,000千円超～5,000千円以下	6 11.8	19 15.6	9 9.5	5 13.2	5 5.2	1 25.0	4 5.9	102
5,000千円超～10,000千円以下	17 33.3	28 23.0	18 18.9	4 10.5	7 7.2	1 25.0	11 16.2	256
10,000千円超～30,000千円以下	3 5.9	3 2.5	5 5.3	5 13.2	3 3.1	0 0.0	6 8.8	81
30,000千円超～50,000千円以下	2 3.9	6 4.9	3 3.2	1 2.6	0 0.0	1 25.0	0 0.0	32
50,000千円超	3 5.9	2 1.6	2 2.1	1 2.6	0 0.0	1 25.0	1 1.5	34
資本金無(個人企業等)	3 5.9	8 6.6	10 10.5	10 26.3	50 51.5	0 0.0	23 33.8	146
合計	51 100.0	122 100.0	95 100.0	38 100.0	97 100.0	4 100.0	68 100.0	1000

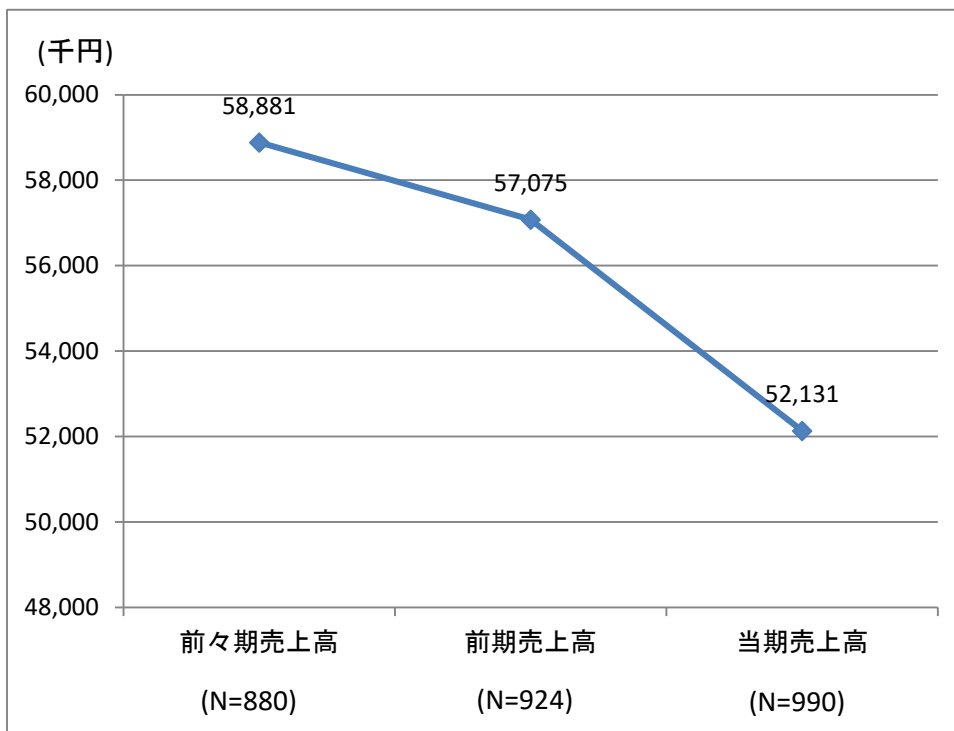
(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

多くの業種で、「50,000千円以下」の比率が高く、資本金規模が小さい企業が多い。

一方で、情報通信業や複合サービス業においては、「50,000千円超」の比率が10ポイント以上であることから、比較的資本金規模の大きい企業の割合が高いことが分かる。

3 - 5 全企業売上高中央値推移

	中央値(千円)	伸び率(%)
前々期売上高	58,881	-
前期売上高	57,075	▲ 3.07
当期売上高	52,131	▲ 8.66

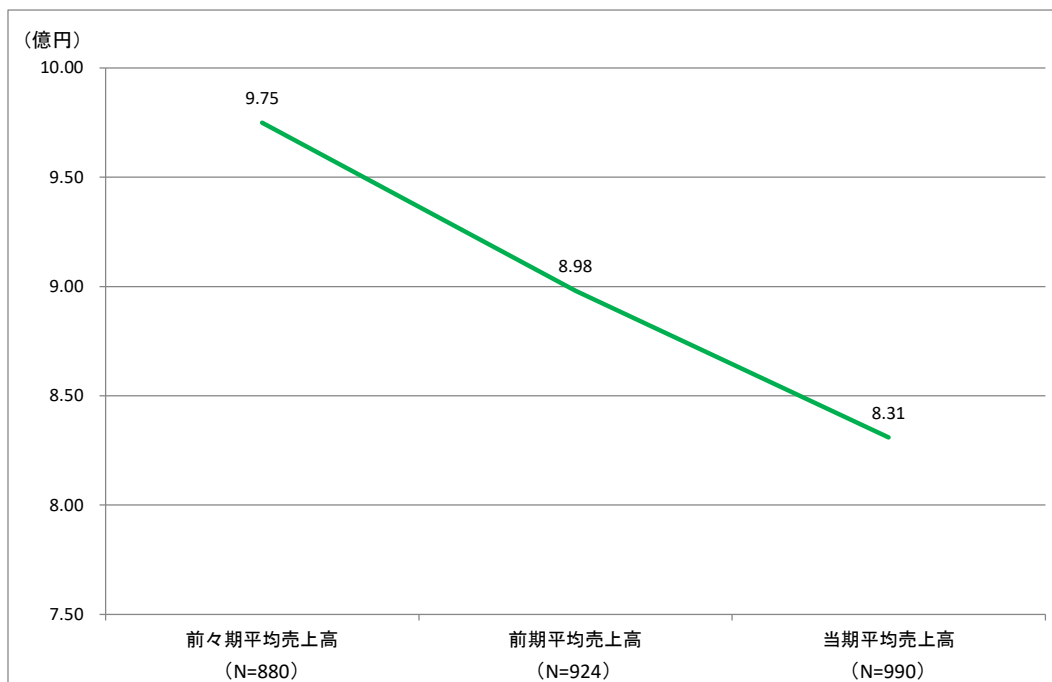


(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

前々期の売上高中央値は約 5,888 万円、前期は約 5,708 万円で前期比伸び率は-3.07 ポイント、当期は約 5,213 万円で前期比伸び率は-8.66 ポイントと、市内企業の売上高中央値の推移は減少傾向にあると言える。

3-6 1社あたり平均売上高推移

	1社あたり平均売上高(億円)	伸び率(%)
前々期平均売上高	9.75	-
前期平均売上高	8.98	▲ 7.9
当期平均売上高	8.31	▲ 7.5



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

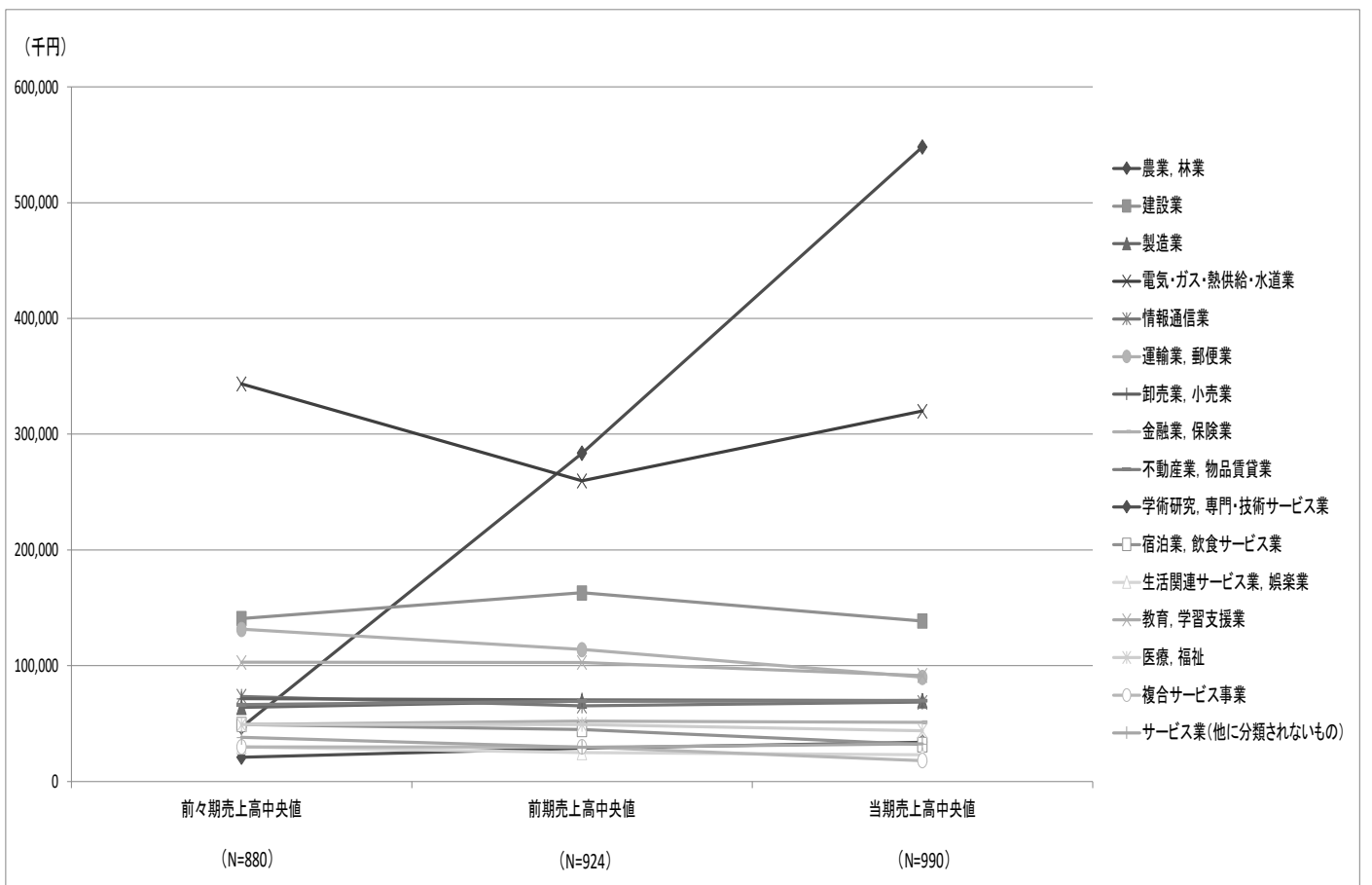
1社当たりの平均売上高推移をみると、前々期は約9億7,500万円、前期は約8億9,800万円で前期比伸び率は-7.9ポイント、当期は約8億3,100万円で前期比伸び率は-7.5ポイントと減少傾向がみられる。

3-7 業種別売上高中央値推移

(単位：千円)

	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業
前々期売上高中央値	46,828	140,818	64,000	343,451	73,483	131,458	71,500	49,036
前期売上高中央値	283,584	162,950	69,375	259,727	65,187	114,000	70,500	52,026
当期売上高中央値	548,185	138,697	70,000	320,000	68,466	90,000	70,000	51,075

	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業(他に分類されないもの)
前々期売上高中央値	66,298	21,000	49,250	30,000	103,000	49,049	30,000	38,048
前期売上高中央値	69,443	28,862	44,800	25,000	102,894	49,401	30,000	29,500
当期売上高中央値	70,000	34,000	32,000	23,000	91,592	43,816	18,096	32,410



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

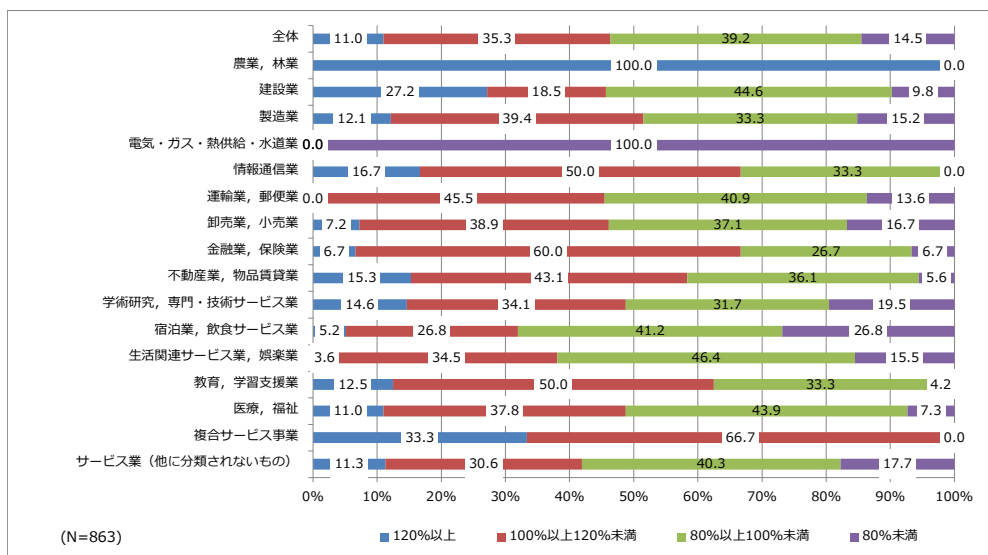
業種別売上高中央値について、当期は農業、林業が最も多く、約 5.5 億円である。次いで電気・ガス・熱供給・水道業が約 3.2 億円で続き、3 番目に多いのが建設業で約 1.4 億円、以下、教育、学習支援業、運輸業、郵便業と続く。いずれも市内企業の売上高確保に寄与している。

※なお、農業、林業についてはサンプル数が非常に少ないため参考値とする。

3-8 業種別売上高伸長率（前々期→前期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	95	11.0	305	35.3	338	39.2	125	14.5
農業、林業	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
建設業	25	27.2	17	18.5	41	44.6	9	9.8
製造業	4	12.1	13	39.4	11	33.3	5	15.2
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
情報通信業	2	16.7	6	50.0	4	33.3	0	0.0
運輸業、郵便業	0	0.0	10	45.5	9	40.9	3	13.6
卸売業、小売業	16	7.2	86	38.9	82	37.1	37	16.7
金融業、保険業	1	6.7	9	60.0	4	26.7	1	6.7
不動産業、物品賃貸業	11	15.3	31	43.1	26	36.1	4	5.6
学術研究、専門・技術サービス業	6	14.6	14	34.1	13	31.7	8	19.5
宿泊業、飲食サービス業	5	5.2	26	26.8	40	41.2	26	26.8
生活関連サービス業、娯楽業	3	3.6	29	34.5	39	46.4	13	15.5
教育、学習支援業	3	12.5	12	50.0	8	33.3	1	4.2
医療、福祉	9	11.0	31	37.8	36	43.9	6	7.3
複合サービス事業	1	33.3	2	66.7	0	0.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	7	11.3	19	30.6	25	40.3	11	17.7



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が11.0%、「100%以上120%未満」が35.3%となっている。

売上高が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が50%を下回っている。その要因として、業種別では、宿泊業、飲食サービス業や生活関連サービス業、娯楽業で売上高が伸長している企業の割合が3割台となっており、市内の経済に大きな影響を与えていることが分かる。

【業種別傾向】

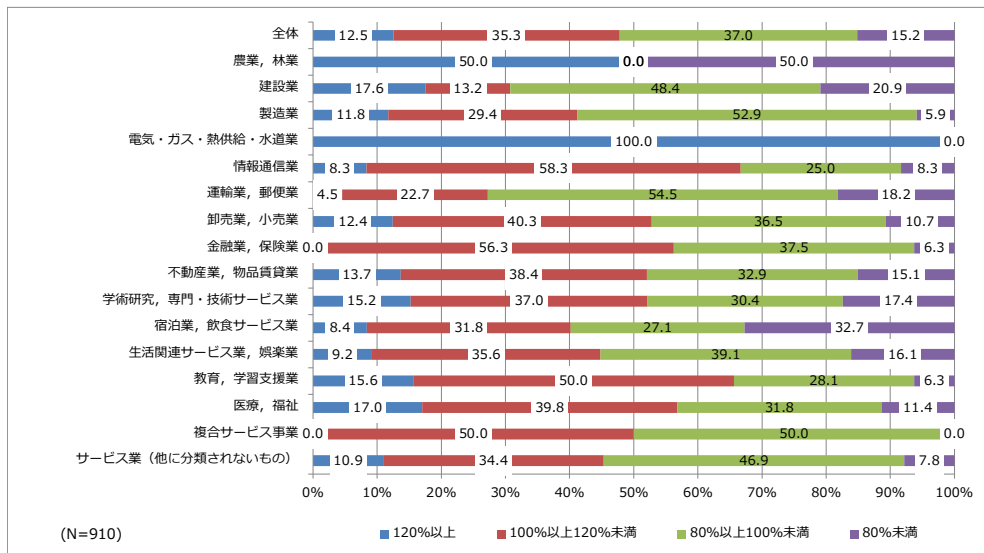
「120%以上」と「100%以上120%未満」を合わせた割合で見ると、以下の傾向がみられる。

- ①経営状況が特に好調（70%以上） ⇒ 「農業、林業」、「複合サービス事業」
- ②経営状況が好調（60%以上70%未満） ⇒ 「情報通信業」、「金融業、保険業」、「教育、学習支援業」
- ③経営状況が堅調（50%以上60%未満） ⇒ 「製造業」、「不動産業、物品賃貸業」
- ④経営状況が不調（50%未満） ⇒ 「建設業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「運輸業、郵便業」、「卸売業、小売業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「医療、福祉」、「サービス業（他に分類されないもの）」

3-9 業種別売上高伸長率（前期→当期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	114	12.5	321	35.3	337	37.0	138	15.2
農業、林業	1	50.0	0	0.0	0	0.0	1	50.0
建設業	16	17.6	12	13.2	44	48.4	19	20.9
製造業	4	11.8	10	29.4	18	52.9	2	5.9
電気・ガス・熱供給・水道業	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
情報通信業	1	8.3	7	58.3	3	25.0	1	8.3
運輸業、郵便業	1	4.5	5	22.7	12	54.5	4	18.2
卸売業、小売業	29	12.4	94	40.3	85	36.5	25	10.7
金融業、保険業	0	0.0	9	56.3	6	37.5	1	6.3
不動産業、物品賃貸業	10	13.7	28	38.4	24	32.9	11	15.1
学術研究、専門・技術サービス業	7	15.2	17	37.0	14	30.4	8	17.4
宿泊業、飲食サービス業	9	8.4	34	31.8	29	27.1	35	32.7
生活関連サービス業、娯楽業	8	9.2	31	35.6	34	39.1	14	16.1
教育、学習支援業	5	15.6	16	50.0	9	28.1	2	6.3
医療、福祉	15	17.0	35	39.8	28	31.8	10	11.4
複合サービス事業	0	0.0	1	50.0	1	50.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	7	10.9	22	34.4	30	46.9	5	7.8



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が12.5%、「100%以上120%未満」が35.3%である。

売上高が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が50%を下回っている。その要因として、業種別では、運輸、郵便業が2割台、建設業が3割台となっており、市内の経済に大きな影響を与えていることが分かる。

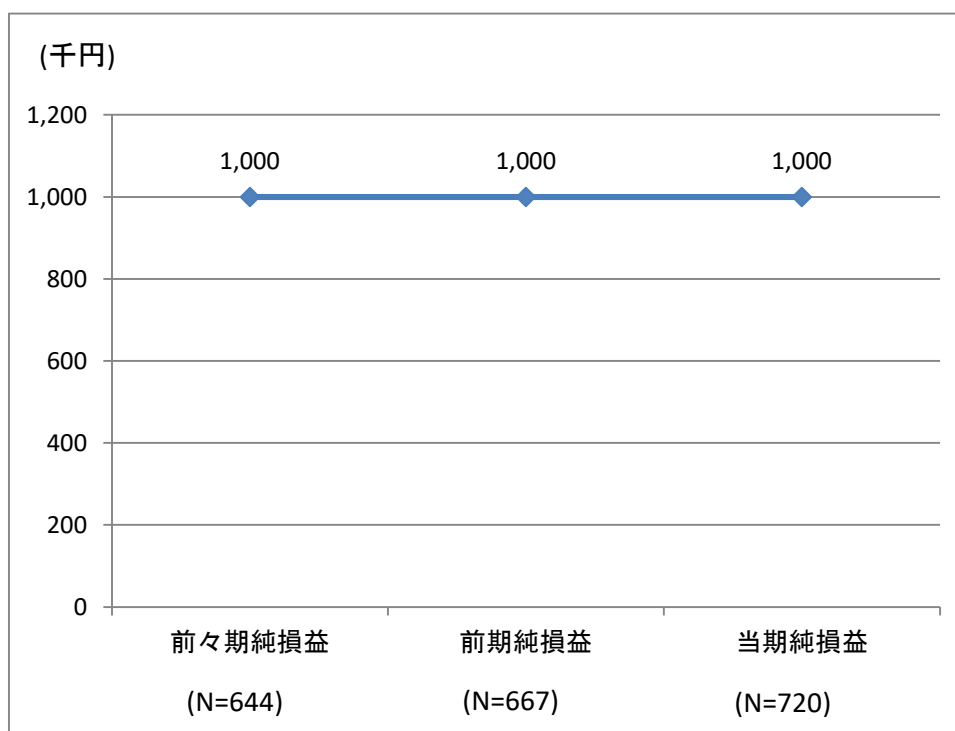
【業種別傾向】

「120%以上」と「100%以上120%未満」を合わせた割合でみると、以下の傾向がみられる。

- ①経営状況が特に好調（70%以上） ⇒ 「電気・ガス・熱供給・水道業」
- ②経営状況が好調（60%以上70%未満） ⇒ 「情報通信業」、「教育、学習支援業」
- ③経営状況が堅調（50%以上60%未満） ⇒ 「農業、林業」、「卸売業、小売業」、「金融業、保険業」、「不動産業、物品賃貸業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「医療、福祉」、「複合サービス業」
- ④経営状況が不調（50%未満） ⇒ 「建設業」、「製造業」、「運輸業、郵便業」、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「サービス業（他に分類されないもの）」

3-10 全企業純損益中央値推移

	中央値(千円)	伸び率(%)
前々期純損益	1,000	-
前期純損益	1,000	0.00
当期純損益	1,000	0.00

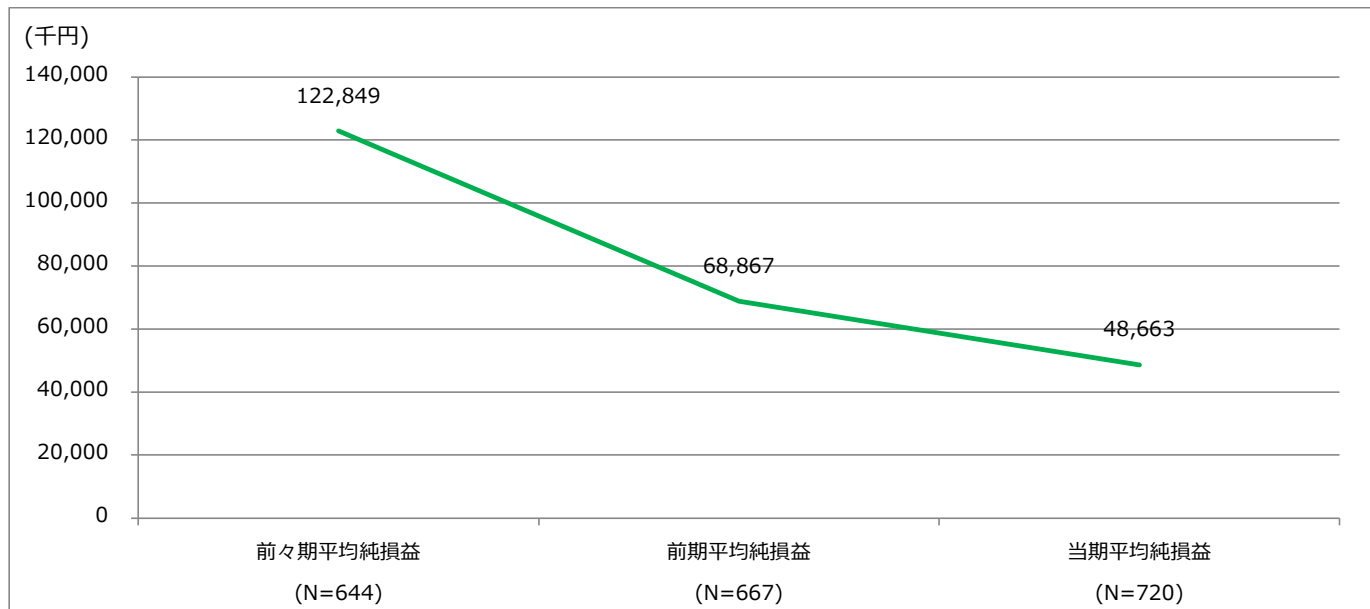


(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

前々期の純損益中央値は約 100 万円、前期は約 100 万円、当期も約 100 万円で市内企業の純損益中央値は横ばいにあると言える。

3-1-1 1社あたり平均純損益額推移

	1社あたり平均純損益(千円)	伸び率(%)
前々期平均純損益	122,849	-
前期平均純損益	68,867	▲ 43.9
当期平均純損益	48,663	▲ 29.3



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

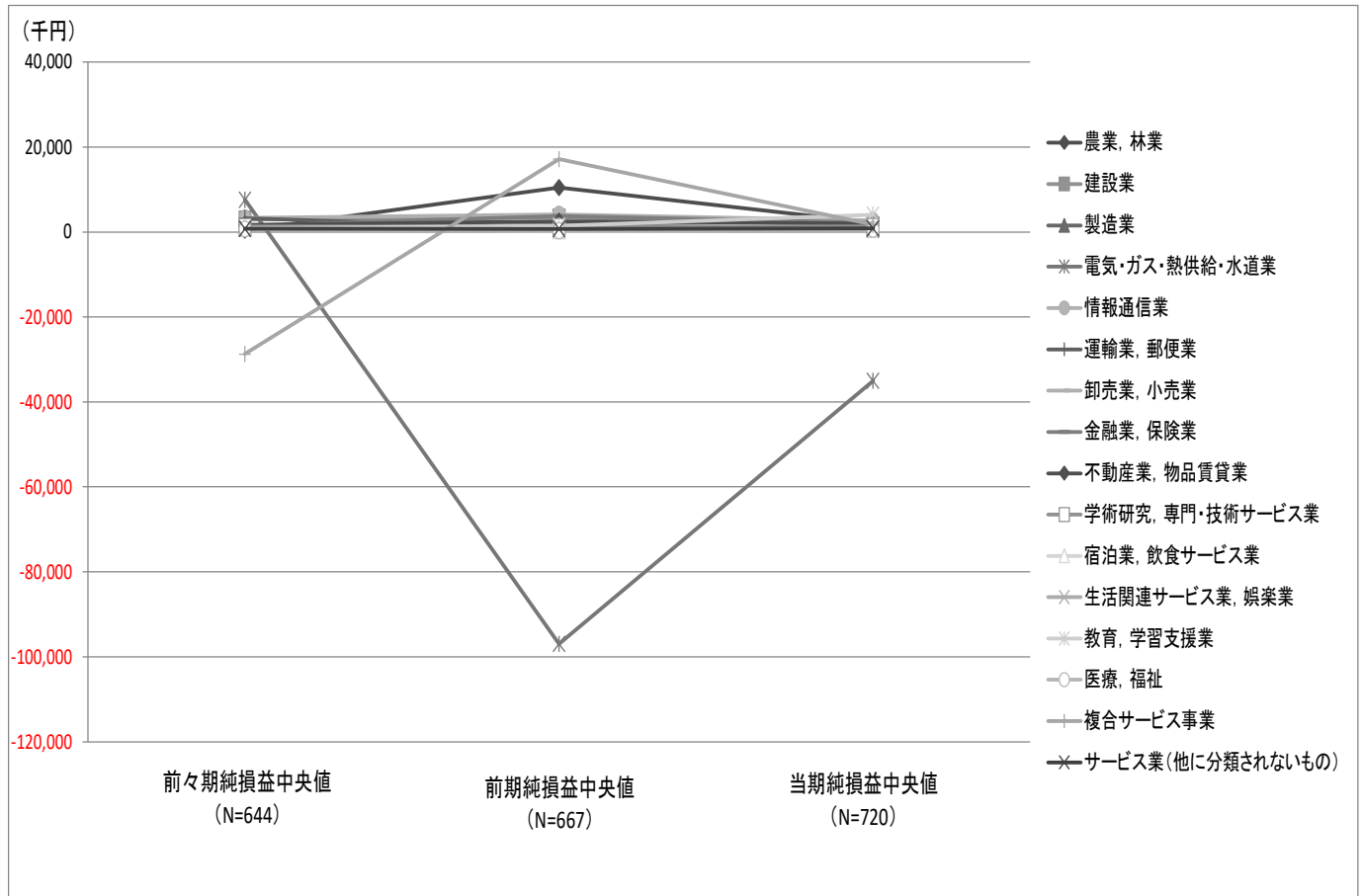
1社当たりの平均純損益額の推移をみると、前々期が約1億2,285万、前期が約6,887万円であり、前々期と比較し-43.9ポイント、当期は約4,866万円で前期比伸び率は-29.3ポイントと減少傾向がみられる。

3-12 業種別純損益中央値推移

(単位：千円)

	農業, 林業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業, 郵便業	卸売業, 小売業	金融業, 保険業
前々期純損益中央値	429	2,989	1,000	7,592	3,318	3,247	1,000	1,500
前期純損益中央値	10,427	3,430	1,634	-96,957	4,156	1,000	1,000	3,722
当期純損益中央値	2,204	1,678	800	-35,000	2,700	1,000	1,000	2,195

	不動産業, 物品賃貸業	学術研究, 専門・技術サービス業	宿泊業, 飲食サービス業	生活関連サービス業, 娯楽業	教育, 学習支援業	医療, 福祉	複合サービス事業	サービス業(他に分類されないもの)
前々期純損益中央値	1,689	1,267	849	900	1,000	708	-28,718	775
前期純損益中央値	2,549	1,249	250	500	1,500	262	17,145	727
当期純損益中央値	1,991	1,272	550	479	4,071	600	1,725	850



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

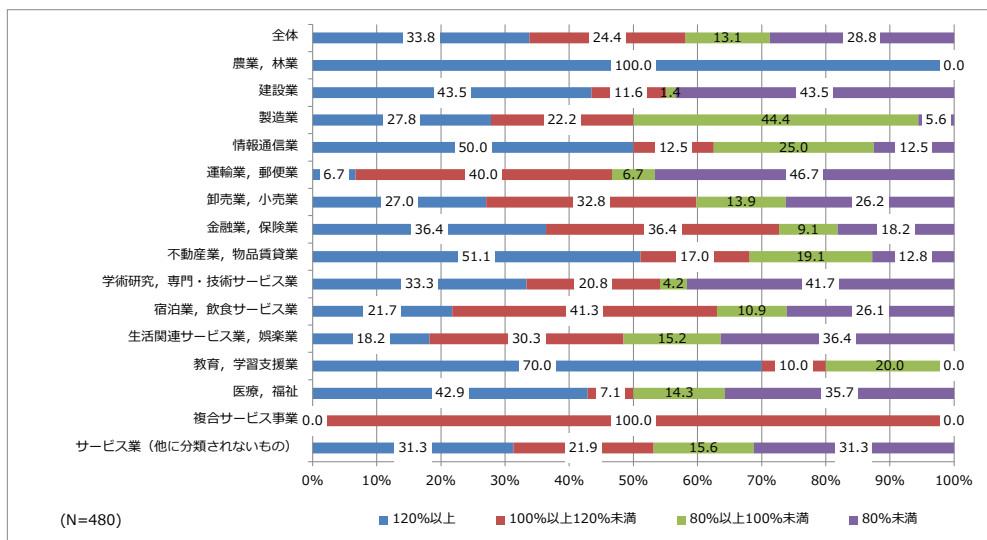
業種別純損益中央値について、当期は教育，学習支援業が最も多く、約 407 万円である。次いで情報通信業が約 270 万円で続き、3 番目に多いのが農業，林業で約 220 万円といずれも市内企業の利益確保に寄与している。

※なお、農業，林業についてはサンプル数が非常に少ないため参考値とする

3-13 業種別純損益伸長率（前々期→前期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	162	33.8	117	24.4	63	13.1	138	28.8
農業、林業	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
建設業	30	43.5	8	11.6	1	1.4	30	43.5
製造業	5	27.8	4	22.2	8	44.4	1	5.6
情報通信業	4	50.0	1	12.5	2	25.0	1	12.5
運輸業、郵便業	1	6.7	6	40.0	1	6.7	7	46.7
卸売業、小売業	33	27.0	40	32.8	17	13.9	32	26.2
金融業、保険業	4	36.4	4	36.4	1	9.1	2	18.2
不動産業、物品賃貸業	24	51.1	8	17.0	9	19.1	6	12.8
学術研究、専門・技術サービス業	8	33.3	5	20.8	1	4.2	10	41.7
宿泊業、飲食サービス業	10	21.7	19	41.3	5	10.9	12	26.1
生活関連サービス業、娯楽業	6	18.2	10	30.3	5	15.2	12	36.4
教育、学習支援業	7	70.0	1	10.0	2	20.0	0	0.0
医療、福祉	18	42.9	3	7.1	6	14.3	15	35.7
複合サービス事業	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	10	31.3	7	21.9	5	15.6	10	31.3



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が33.8%、「100%以上120%未満」が24.4%である。

純損益が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が過半数を占めている。一方で、業種別では運輸業、郵便業、生活関連サービス業、娯楽業では純損益が伸長している企業の割合が半数を下回っている。

【業種別傾向】

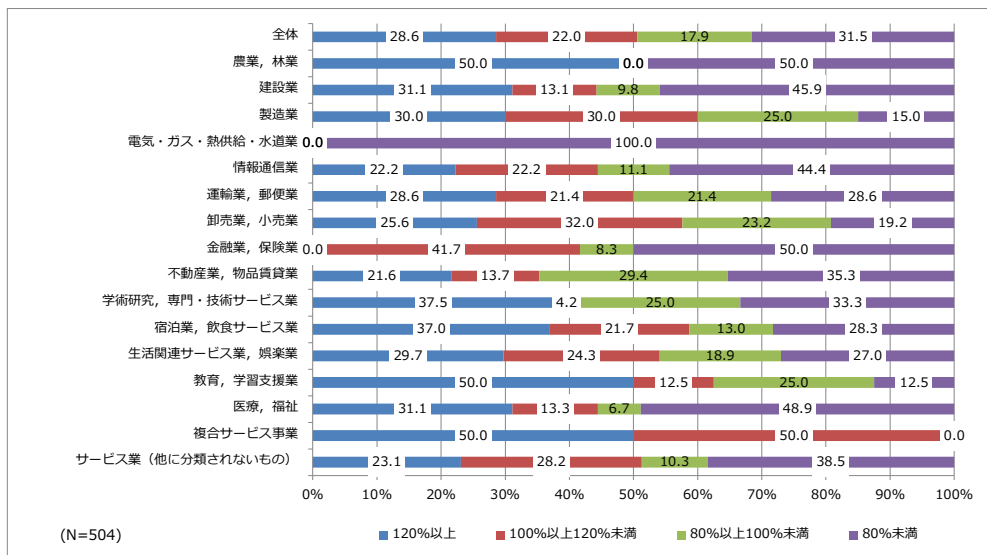
「120%以上」と「100%以上120%未満」を合わせた割合で見ると、以下の傾向がみられる。

- ①経営状況が特に好調（70%以上） ⇒ 「農業、林業」、「金融業、保険業」、「教育、学習支援業」、「複合サービス事業」
- ②経営状況が好調（60%以上70%未満） ⇒ 「情報通信業」、「不動産業、物品賃貸業」、「宿泊業、飲食サービス業」
- ③経営状況が堅調（50%以上60%未満） ⇒ 「建設業」、「製造業」、「卸売業、小売業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「医療、福祉」、「サービス業（他に分類されないもの）」
- ④経営状況が不調（50%未満） ⇒ 「運輸業、郵便業」、「生活関連サービス業、娯楽業」

3-14 業種別純損益伸長率（前期→当期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	144	28.6	111	22.0	90	17.9	159	31.5
農業、林業	1	50.0	0	0.0	0	0.0	1	50.0
建設業	19	31.1	8	13.1	6	9.8	28	45.9
製造業	6	30.0	6	30.0	5	25.0	3	15.0
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
情報通信業	2	22.2	2	22.2	1	11.1	4	44.4
運輸業、郵便業	4	28.6	3	21.4	3	21.4	4	28.6
卸売業、小売業	32	25.6	40	32.0	29	23.2	24	19.2
金融業、保険業	0	0.0	5	41.7	1	8.3	6	50.0
不動産業、物品賃貸業	11	21.6	7	13.7	15	29.4	18	35.3
学術研究、専門・技術サービス業	9	37.5	1	4.2	6	25.0	8	33.3
宿泊業、飲食サービス業	17	37.0	10	21.7	6	13.0	13	28.3
生活関連サービス業、娯楽業	11	29.7	9	24.3	7	18.9	10	27.0
教育、学習支援業	8	50.0	2	12.5	4	25.0	2	12.5
医療、福祉	14	31.1	6	13.3	3	6.7	22	48.9
複合サービス事業	1	50.0	1	50.0	0	0.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	9	23.1	11	28.2	4	10.3	15	38.5



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が28.6%、「100%以上120%未満」が22.0%である。

純損益が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が過半数を占めている。一方で、業種別では建設業、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、医療、福祉では純損益が伸長している企業の割合が半数を下回っている。

【業種別傾向】

「120%以上」と「100%以上120%未満」を合わせた割合で見ると、以下の傾向がみられる。

- ① 経営状況が特に好調（70%以上） ⇒ 「複合サービス事業」
- ② 経営状況が好調（60%以上70%未満） ⇒ 「製造業」、「教育、学習支援業」
- ③ 経営状況が堅調（50%以上60%未満） ⇒ 「農業、林業」、「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」、「サービス業（他に分類されないもの）」
- ④ 経営状況が不調（50%未満） ⇒ 「建設業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「不動産業、物品賃貸業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「医療、福祉」

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
2022年1月～3月実績						
2022年4月～6月実績						
2022年7月～9月見通し						
2022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
2022年1月～3月実績									
2022年4月～6月実績									
2022年7月～9月見通し									
2022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、2021年度下期は「2021年10月～2022年3月」、2022年度上期は「2022年4月～2022年9月」、2022年度下期は「2022年10月～2023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
2021年度下期実績									
2022年度上期見通し									
2022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
2021年度下期実績						
2022年度上期見通し						
2022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
2021年度下期実績									
2022年度上期見通し									
2022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	万円
2021年度下期実績			→		
2022年度上期見通し			→		
2022年度下期見込み			→		
2023年度上期以降 (「2.実施予定」の方は予定時期も記入)			→		
		年 月頃			

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○）										
2021 年下期実績	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2022 年度上期見通し	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2022 年度下期見込み	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2023 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（ ） | |

新型コロナウイルス感染症の影響について

問 10. コロナ禍の長期化により、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.顧客や来客の減少 | 2.製品やサービスの売上・受注（消費）の減少 | 3.営業（稼働）日数の減少 |
| 4.仕入への支障 | 5.業務に必要な衛生用品の確保 | 6.商談機会の延期・中止 |
| 7.資金繰りの悪化 | 8.従業員の雇用維持が困難 | 9.業務の ICT 化・デジタル化の推進 |
| 10.受注の増加 | 11.その他（ ） | 12.影響はない |

問 11. コロナ禍の長期化による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.相談窓口の拡充 | 2.融資等の資金繰り支援 | 3.税制の優遇措置 |
| 4.仕入先・販売先の開拓支援 | 5.専門家派遣 | 6.休業等に伴う補償金の交付 |
| 7.雇用にかかわる経費補助 | 8.家賃等に伴う経費補助 | 9.IT 導入にかかわる経費補助 |
| 10.その他助成金の交付 | 11.その他（ ） | 12.特になし |

原材料価格等の高騰による影響について

問 12. 原材料価格・燃料価格の高騰や円安等により、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.受注量の減少 |
| 7.その他（ ） | 8.特に影響を受けていない | |

問 13. 原材料価格の高騰や円安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.行政より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 |

事業継続への取組について

問 14. 感染症や災害等、不測の事態が発生する中、様々な外的要因の影響を最小限にするため、事業を継続するために既に取り組んだ、又は今後取り組む予定のある対策はありますか。それぞれ該当する番号すべてをご記入ください。

※「12. 特になし」を回答する場合は備考欄に番号をご記入ください。

- | | | |
|-----------------|------------------|----------------|
| 1.リスクや業務への影響の分析 | 2.BCP（事業継続計画）の策定 | 3.緊急時のシステムの導入 |
| 4.緊急時の連絡手段の導入 | 5.緊急時の体制や責任者の設定 | 6.代替仕入先・販売先の開拓 |
| 7.拠点の分散化 | 8.自社商品の輸送手段の確保 | 9.地域や近隣企業との連携 |
| 10.事業継続訓練の実施 | 11.その他（ ） | 12.特になし |

既に取り組んだ対策	今後取り組む予定のある対策	備考

問 15. **問 14 で 12 以外を回答した方にお聞きます。**事業を継続するための対策を実施するうえでの課題は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|----------------|---------------------|
| 1. 対策を練る人手の不足 | 2. 対策を練る時間の確保 | 3. 対策の必要性への意識が低い |
| 4. 対策に関する情報が不足 | 5. 対策に必要な予算の確保 | 6. 対策を練るうえでのノウハウの不足 |
| 7. その他 () | 8. 特に課題はない | |

問 16. **問 14 で 12 以外を回答した方にお聞きます。**事業を継続するための対策を実施するうえでの必要な支援は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|------------|--------------------|-----------------|
| 1. 相談窓口の設置 | 2. 業種・規模に応じた対策案の提示 | 3. 具体的な事例等の情報提供 |
| 4. 専門家派遣 | 5. 助成金の交付 | 6. その他 () |
| 7. 特になし | | |

問 17. **問 14 で「すでに取り組んだ対策」に「2. BCP（事業継続計画）の策定」を回答していない方にお聞きます。**BCP の策定をしていない理由として該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|------------------|------------------------------------|------------------|
| 1. 策定する人手の不足 | 2. 策定する時間がない | 3. 策定の必要性への意識が低い |
| 4. 実践的な計画の策定が難しい | 5. 策定に必要な予算がない | 6. 策定に必要なノウハウの不足 |
| 7. 相談先が見つからない | 8. BCP ガイドライン等を見ても自社にあてはめにくく策定しづらい | 9. その他 () |
| 10. 特になし | | |

従業員の人材育成について

問 18. 貴社が従業員として重視するのはどのような人材ですか。該当する番号最大 3 つまで○をつけてください。

- | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1. 生産性や効率性への意識が高い | 2. 環境の変化への対応力が高い | 3. 自ら能力を伸ばすことに積極的 |
| 4. デジタル技術・ツールに詳しい | 5. コミュニケーション能力が高い | 6. 幅広い知見や技術、経験 |
| 7. 特化した知見や技術、経験 | 8. その他 () | 9. 特に重視する人材像はない |

問 19. 人材育成において行っている取組はありますか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|-------------------|------------------|------------------|
| 1. OJT（業務内での教育指導） | 2. Off-JT（外部研修等） | 3. 自己啓発の支援（支援金等） |
| 4. e ラーニング | 5. 資格取得の促進 | 6. その他 () |

問 20. 人材育成における課題は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|-----------------|-----------------|------------------|
| 1. 社内における指導者の不足 | 2. 育成対象となる人材の不足 | 3. 育成途中での退職 |
| 4. 育成した人材の退職 | 5. 人材育成の時間の確保 | 6. 人材育成のための予算の確保 |
| 7. 人材育成のノウハウの不足 | 8. その他 () | 9. 特に課題はない |

その他

問 21. 国や地方自治体の支援施策についてどのようにして情報収集していますか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|-------------------|------------------|-----------------------|
| 1. テレビやラジオの番組や CM | 2. 新聞や雑誌などの広告 | 3. ダイレクトメールや FAX、メルマガ |
| 4. インターネット検索 | 5. セミナーや説明会等への参加 | 6. 金融機関や税理士等からの紹介 |
| 7. 取引先や経営者仲間からの紹介 | 8. その他 () | 9. 特に情報収集を行っていない |

問 22. 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 **2022 年 7 月 29 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。

(3) 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：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
必要となる経費を支援
(事業活動変革促進支援事業)

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。
- ・何をしてもよいかわからない。

ICT導入のための機器購入費
やコンサルティング費の支援
(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%)

オンライン商談会用の
映像制作経費等の支援
(新規市場開拓支援事業)

Q：人材採用の状況は？



- ・コロナの影響により、飲食・宿泊業では、採用に消極的、建設業、運輸・通信業では、採用に積極的な状況

求職者に対する
異業種への就労を支援
(運送業就労支援事業)

令和3年度は、延べ1,400社以上の事業者様に
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。

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

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）



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 (映像コンテンツ制作費)

映像コンテンツ制作費について
最大20万円を助成

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）



運送業就労 支援事業 (運転免許取得支援)

準中型以上の運転免許を取得し、市内運送会
社に就職した場合の免許取得費用について
最大20万円を助成

※ただし免許取得後1年以内の就職に限る

千葉市経済農政局経済部 雇用推進課：043-245-5278
受付時間：午前8時30分から午後5時30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。

◆千葉市 事業者向け臨時相談窓口

市内の中小企業、小規模事業者、個人事業主等を対象とした多岐にわたる各種支援策の活用に向け、ご案内を行います。

☎043-245-5898

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

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）

千葉市企業動向調査
第7回
(2022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