

# 千葉市企業動向調査

## 第8回

(2022年度下期)

千 葉 市

2023年3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年度下期）

(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「新型コロナウイルス感染症の影響について」

(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	47
(2) 各社のヒアリング調査結果	47

## <資料編>

(1) 調査票	53
(2) 同封チラシ	57

# 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	671	33.6
業 種 別	製造業	72	27	37.5
	非製造業	1,928	644	33.4
	建設業	190	69	36.3
	運輸・通信業※1	78	36	46.2
	卸・小売業	512	184	35.9
	飲食・宿泊業	244	41	16.8
	サービス業※2	437	136	31.1
	その他非製造業※3	467	178	38.1

※1 運輸・通信業……「G.情報通信業」、「H.運輸業、郵便業」

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

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

## (3) 調査時期

- ・アンケート調査 2023年1月6日（金）～2月3日（金）
- ・ヒアリング調査 2023年3月15日（水）～3月28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671件（回収率33.6%）
- ・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、景気の前向き及び先行きを捉えることができる指数である。例えば業況の場合、数値がプラスであれば景気の見通しは上向きの局面、マイナスであれば景気の見通しは後退の局面と判断している企業が多いということが分かる。そのため、本報告書では四半期単位の短いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。(例:売上、経常損益、資金繰り等)  
なお、本報告書におけるBSIの前期、今期、来期の各期間は以下の通り。  
前期:2022年7~9月期  
今期:2022年10~12月期  
来期:2023年1~3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年下期(10~3月)  
今期:2022年上期(4~9月)  
来期:2022年下期(10~3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年度下期）

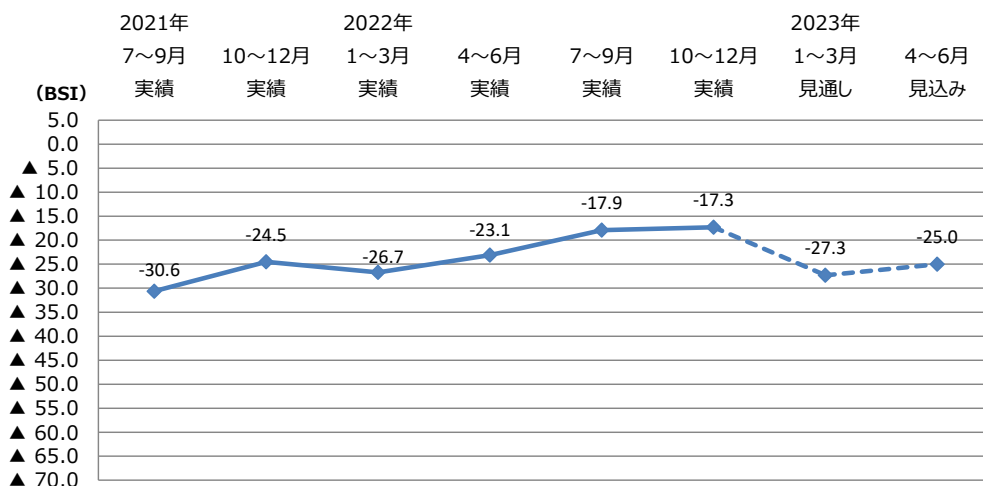
### （1）業況判断

#### 業況判断 BSI は、前期から 0.6 ポイント上昇した 先行きについては今期から 10.0 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（▲17.9→▲17.3）と前期と同様で推移した。
- 先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲27.3）と低調感が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲25.0）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、6人以上の規模では厳しさがやや和らいだ。
- 業種別にみると、前期から今期にかけて建設業は（▲33.3→▲20.3）と厳しさが大きく和らぎ、飲食・宿泊業は（4.9→21.9）と好調感が大きく強まった。なお、飲食・宿泊業の来期の見通しは（▲21.9）と厳しさが極端に強まると見込まれている。
- なお、業況の判断理由については、多い順に「国内需要（売上）の動向」「仕入価格の動向」「新型コロナウイルス感染症の影響」となった。

##### 【業況判断BSIの推移】









		業況判断BSI = 良い% - 悪い%				
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	今期 - 前期	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 17.9	▲ 17.3	0.6	▲ 27.3	▲ 25.0
規模別	5人以下	▲ 29.7	▲ 32.1	▲ 2.4	▲ 34.8	▲ 33.3
	6人～20人	▲ 16.9	▲ 14.5	2.4	▲ 27.0	▲ 25.8
	21人以上	▲ 4.0	▲ 2.0	2.0	▲ 16.7	▲ 13.0
業種別	製造業	▲ 14.8	▲ 22.2	▲ 7.4	▲ 29.6	▲ 33.3
	非製造業	▲ 18.0	▲ 17.1	0.9	▲ 27.1	▲ 24.6
	建設業	▲ 33.3	▲ 20.3	13.0	▲ 39.1	▲ 36.7
	運輸・通信業	▲ 23.5	▲ 27.3	▲ 3.8	▲ 24.2	▲ 18.2
	卸・小売業	▲ 23.1	▲ 25.9	▲ 2.8	▲ 34.6	▲ 31.8
	飲食・宿泊業	4.9	21.9	17.0	▲ 21.9	▲ 17.1
	サービス業	▲ 17.3	▲ 20.3	▲ 3.0	▲ 20.6	▲ 18.7
その他非製造業	▲ 11.5	▲ 11.5	0.0	▲ 21.3	▲ 20.2	

【従業員規模別、業種別動向】

	2022年7～9月 前期実績	2022年10～12月 今期実績	2023年1～3月 来期見通し	2023年4～6月 来々期見込み
5人以下	 ▲ 29.7	 ▲ 32.1	 ▲ 34.8	 ▲ 33.3
6人～20人	 ▲ 16.9	 ▲ 14.5	 ▲ 27.0	 ▲ 25.8
21人以上	 ▲ 4.0	 ▲ 2.0	 ▲ 16.7	 ▲ 13.0
製造業	 ▲ 14.8	 ▲ 22.2	 ▲ 29.6	 ▲ 33.3
非製造業	 ▲ 18.0	 ▲ 17.1	 ▲ 27.1	 ▲ 24.6
建設業	 ▲ 33.3	 ▲ 20.3	 ▲ 39.1	 ▲ 36.7
運輸・通信業	 ▲ 23.5	 ▲ 27.3	 ▲ 24.2	 ▲ 18.2
卸・小売業	 ▲ 23.1	 ▲ 25.9	 ▲ 34.6	 ▲ 31.8
飲食・宿泊業	 4.9	 21.9	 ▲ 21.9	 ▲ 17.1
サービス業	 ▲ 17.3	 ▲ 20.3	 ▲ 20.6	 ▲ 18.7
その他非製造業	 ▲ 11.5	 ▲ 11.5	 ▲ 21.3	 ▲ 20.2

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

※天気マークの基準は以下の図のとおり。

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

## (2) 主要項目のBSI・DI推移

### 【主要項目の推移】

主要項目	前期から今期の推移と先行きの見通し
1. 売上 BSI (増加%—減少%)	【今期】 ▲4.2 と、前期 (▲7.2) よりも <u>3.0 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲15.6 と、今期よりも <u>11.4 ポイント低下する見通し</u>
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲14.1 と、前期 (▲17.0) よりも <u>2.9 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲23.8 と、今期よりも <u>9.7 ポイント低下する見通し</u>
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲10.2 と、前期 (▲8.9) と <u>1.3 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲13.4 と、今期よりも <u>3.2 ポイント低下する見通し</u>
4. 人材過不足 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲36.0 と、前期 (▲30.2) よりも <u>5.8 ポイント低下 (不足感が強まる)</u> 【先行き】 来期は▲37.7 と、今期と <u>同様に推移する見通し</u>
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲7.0 と、前期 (▲6.4) と <u>0.6 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲7.6 と、今期と <u>同様に推移する見通し</u>
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲9.1 と、前期 (▲8.1) と <u>1.0 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲9.6 と、今期と <u>同様に推移する見通し</u>

BSI	2022年	2022年	今期－前期	2023年	2023年
	7～9月 実績	10～12月 実績		1～3月 見通し	4～6月 見込み
1. 売上BSI	▲ 7.2	▲ 4.2	3.0	▲ 15.6	▲ 12.3
2. 経常損益BSI	▲ 17.0	▲ 14.1	2.9	▲ 23.8	▲ 21.5
3. 資金繰りBSI	▲ 8.9	▲ 10.2	▲ 1.3	▲ 13.4	▲ 11.6
DI	2021年度	2022年度	今期－前期	2022年度	2023年度
	下期 実績	上期 実績		下期 見通し	上期 見込み
4. 人材過不足DI	▲ 30.2	▲ 36.0	▲ 5.8	▲ 37.7	▲ 37.9
5. 生産設備DI	▲ 6.4	▲ 7.0	▲ 0.6	▲ 7.6	▲ 7.7
6. 営業用設備DI	▲ 8.1	▲ 9.1	▲ 1.0	▲ 9.6	▲ 10.2

※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

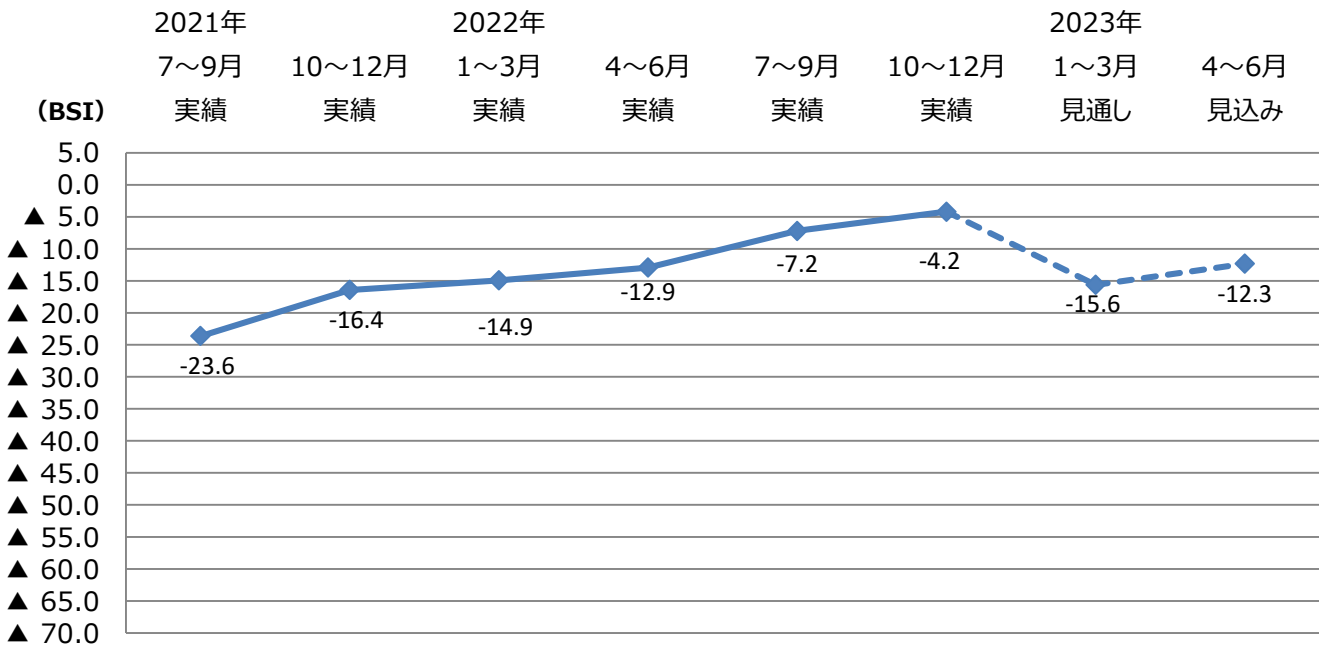
売上BSIは、前期から今期にかけて（▲7.2→▲4.2）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲15.6）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲12.3）と来期より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人以下は（▲25.2→▲19.4）、6人～20人は（▲5.8→▲1.0）と減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（35.0→45.0）と増加幅が大きく拡大し、建設業では（▲22.4→▲9.0）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 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 7.2	▲ 4.2	▲ 15.6	▲ 12.3
規模別	5人以下	▲ 25.2	▲ 19.4	▲ 28.9	▲ 22.3
	6人～20人	▲ 5.8	▲ 1.0	▲ 13.8	▲ 14.7
	21人以上	13.4	11.0	▲ 0.5	2.0
業種別	製造業	▲ 3.7	3.7	▲ 3.8	7.4
	非製造業	▲ 7.3	▲ 4.6	▲ 16.1	▲ 13.2
	建設業	▲ 22.4	▲ 9.0	▲ 20.6	▲ 33.3
	運輸・通信業	▲ 14.3	▲ 26.5	▲ 12.1	0.0
	卸・小売業	▲ 12.3	▲ 13.3	▲ 28.7	▲ 18.1
	飲食・宿泊業	35.0	45.0	2.5	5.0
	サービス業	▲ 9.9	▲ 3.8	▲ 9.2	▲ 6.1
その他非製造業	▲ 2.8	▲ 1.7	▲ 11.6	▲ 12.8	



## ② 経常損益BSI

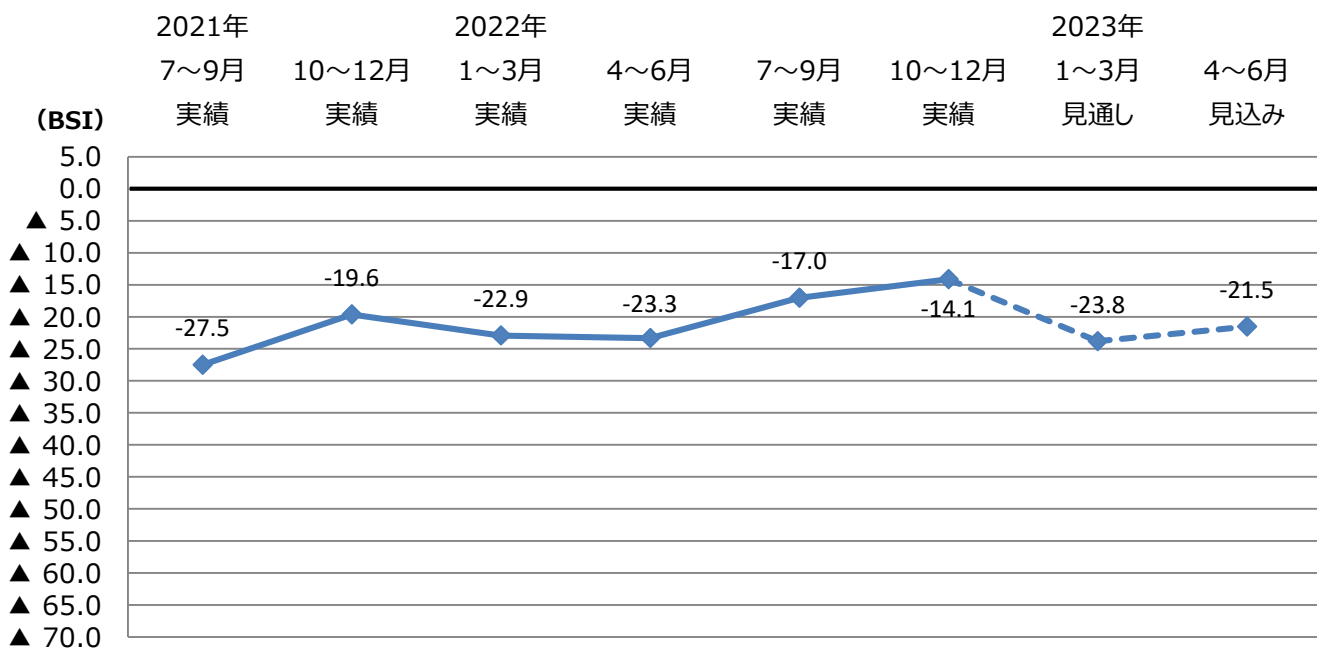
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲17.0→▲14.1）と減少傾向がやや弱まった。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲23.8）と減少傾向が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲21.5）と来期より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減少傾向がやや弱まった。

業種別にみると、建設業は（▲24.2→▲11.0）、飲食・宿泊業は（▲2.4→9.8）と、いずれも10ポイント以上改善した。

### 【経常損益BSIの推移】



		経常損益BSI=好転%-悪化%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 17.0	▲ 14.1	▲ 23.8	▲ 21.5
規模別	5人以下	▲ 29.1	▲ 24.7	▲ 32.5	▲ 28.3
	6人～20人	▲ 14.7	▲ 12.8	▲ 22.0	▲ 22.4
	21人以上	▲ 4.0	▲ 2.0	▲ 13.7	▲ 12.1
業種別	製造業	▲ 15.4	▲ 11.6	▲ 20.0	▲ 19.3
	非製造業	▲ 17.0	▲ 14.2	▲ 23.9	▲ 21.5
	建設業	▲ 24.2	▲ 11.0	▲ 26.1	▲ 31.2
	運輸・通信業	▲ 29.5	▲ 51.5	▲ 25.0	▲ 9.3
	卸・小売業	▲ 20.7	▲ 19.0	▲ 30.5	▲ 25.7
	飲食・宿泊業	▲ 2.4	9.8	▲ 25.0	▲ 17.0
	サービス業	▲ 18.4	▲ 15.6	▲ 20.6	▲ 16.4
	その他非製造業	▲ 10.0	▲ 7.4	▲ 17.9	▲ 21.0

### ③資金繰りBSI

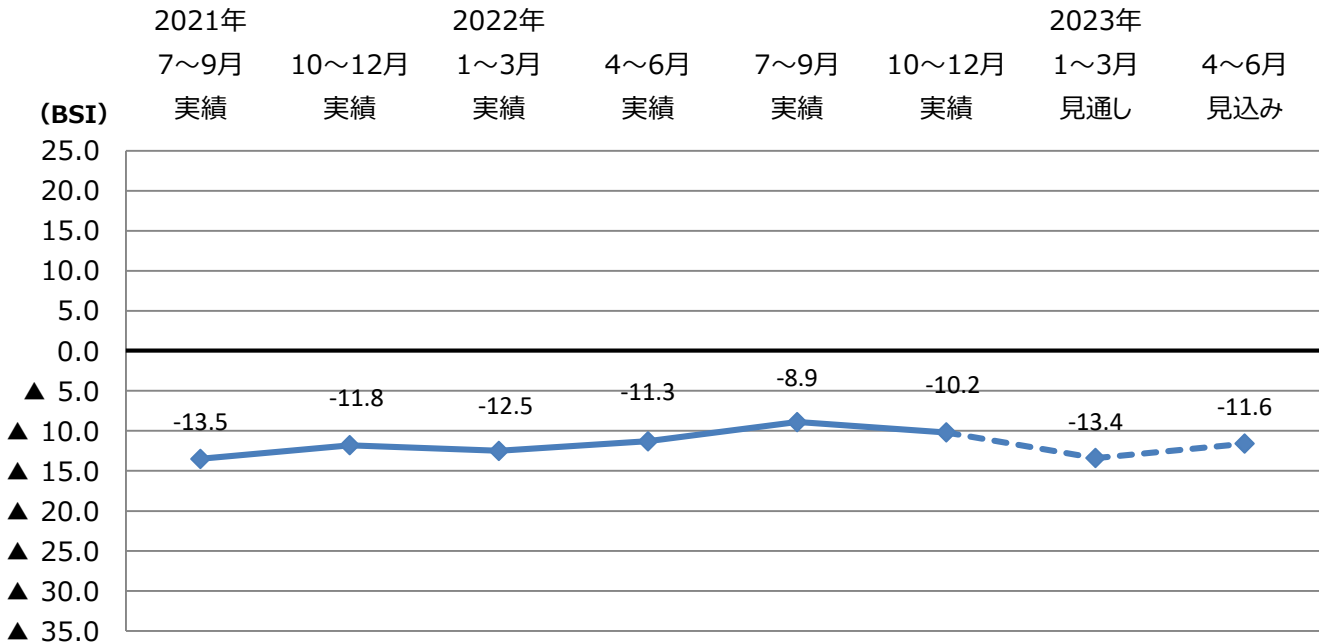
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲8.9→▲10.2）と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲13.4）と窮屈感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲11.6）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人では（▲5.9→▲9.6）と窮屈感がやや強まった。

業種別にみると、製造業は（11.5→▲3.9）と厳しい状況に転じた。

#### 【資金繰りBSIの推移】



		資金繰りBSI = 好転% - 悪化%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 8.9	▲ 10.2	▲ 13.4	▲ 11.6
規模別	5人以下	▲ 18.1	▲ 17.6	▲ 20.7	▲ 19.5
	6人～20人	▲ 5.9	▲ 9.6	▲ 11.1	▲ 10.6
	21人以上	▲ 0.5	▲ 1.6	▲ 6.4	▲ 2.6
業種別	製造業	11.5	▲ 3.9	▲ 4.0	▲ 7.7
	非製造業	▲ 9.8	▲ 10.5	▲ 13.8	▲ 11.8
	建設業	▲ 10.7	▲ 12.3	▲ 9.2	▲ 10.7
	運輸・通信業	▲ 13.3	▲ 13.8	▲ 17.2	▲ 17.3
	卸・小売業	▲ 11.2	▲ 10.0	▲ 15.3	▲ 13.0
	飲食・宿泊業	▲ 7.7	▲ 5.1	▲ 25.6	▲ 18.0
	サービス業	▲ 11.9	▲ 14.4	▲ 13.6	▲ 10.4
その他非製造業	▲ 6.3	▲ 8.0	▲ 10.6	▲ 9.4	

#### ④人材過不足DI

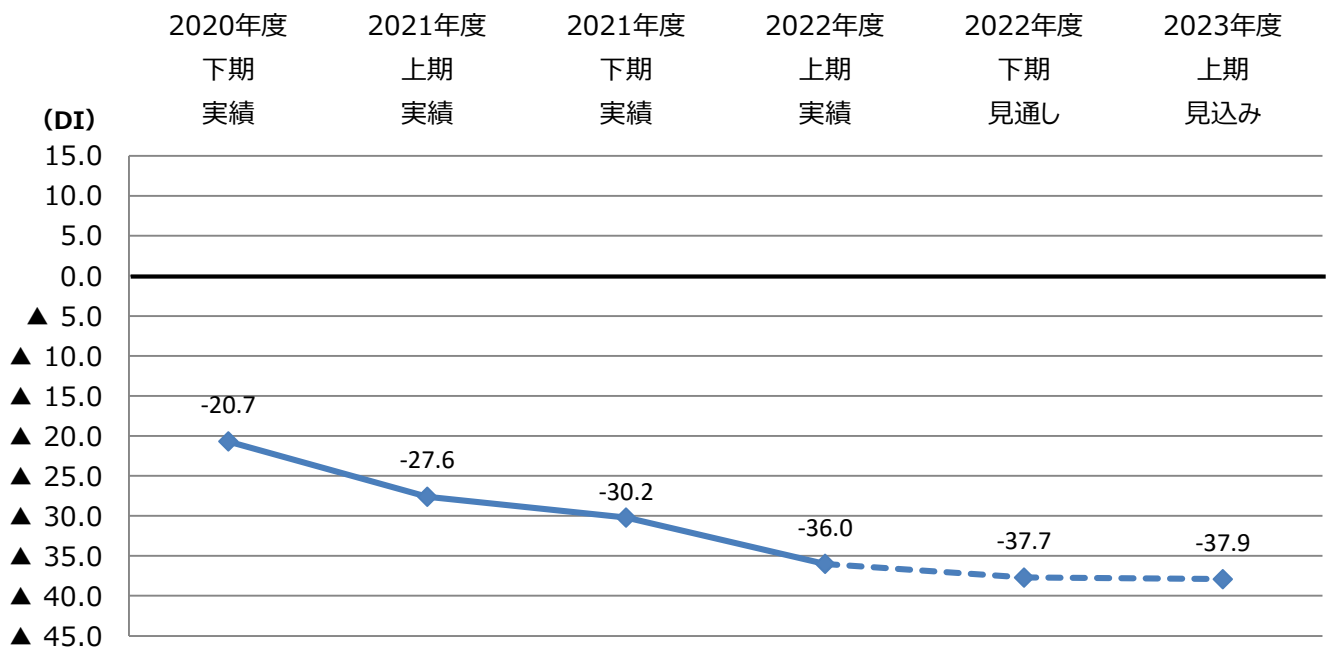
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲30.2→▲36.0）と不足感がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（▲37.7）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（▲37.9）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人で（▲34.3→▲42.0）、21人以上で（▲41.1→▲50.2）と、ともに不足感が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲26.1→▲48.8）と不足感が極端に強まり、製造業は（▲35.3→▲23.1）と不足感が大きく改善した。

#### 【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI = 過剰% - 不足%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全体		▲ 30.2	▲ 36.0	▲ 37.7	▲ 37.9
規模別	5人以下	▲ 16.4	▲ 18.4	▲ 19.3	▲ 22.5
	6人～20人	▲ 34.3	▲ 42.0	▲ 43.4	▲ 42.2
	21人以上	▲ 41.1	▲ 50.2	▲ 53.5	▲ 52.0
業種別	製造業	▲ 35.3	▲ 23.1	▲ 18.5	▲ 22.2
	非製造業	▲ 30.0	▲ 36.5	▲ 38.5	▲ 38.6
	建設業	▲ 42.7	▲ 44.1	▲ 48.5	▲ 52.9
	運輸・通信業	▲ 29.1	▲ 45.7	▲ 44.2	▲ 44.1
	卸・小売業	▲ 20.3	▲ 26.5	▲ 29.3	▲ 30.9
	飲食・宿泊業	▲ 26.1	▲ 48.8	▲ 56.1	▲ 48.8
	サービス業	▲ 38.2	▲ 40.9	▲ 38.9	▲ 39.7
	その他非製造業	▲ 30.5	▲ 35.7	▲ 38.7	▲ 36.5

## ⑤生産設備DI

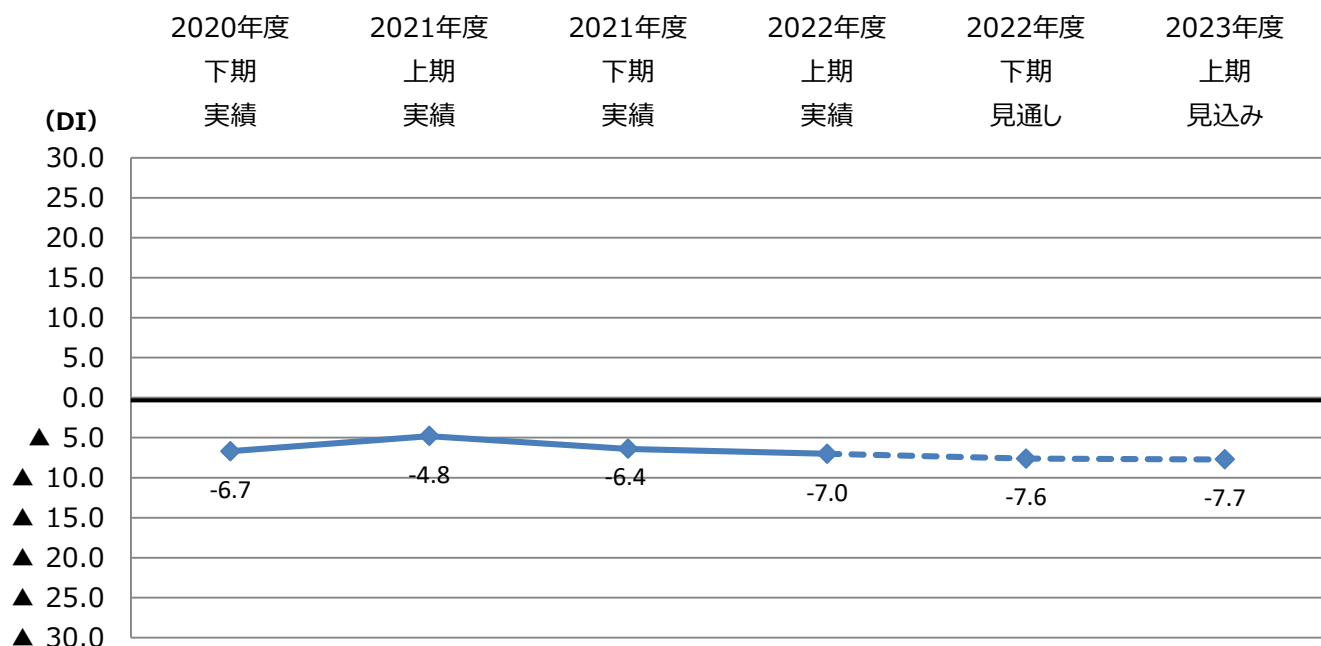
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲6.4→▲7.0）と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（▲7.6）と今期同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（▲7.7）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、5人以下で（▲6.8→▲10.4）とやや不足感が強まった。

業種別にみると、建設業では（▲19.5→2.4）と不足感が大きく改善した。

### 【生産設備DIの推移】



		生産設備DI=過剰%-不足%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全体		▲ 6.4	▲ 7.0	▲ 7.6	▲ 7.7
規模別	5人以下	▲ 6.8	▲ 10.4	▲ 11.3	▲ 9.9
	6人~20人	▲ 4.4	▲ 4.2	▲ 4.2	▲ 6.8
	21人以上	▲ 8.3	▲ 6.0	▲ 6.9	▲ 5.9
業種別	製造業	▲ 7.1	▲ 8.3	▲ 4.2	▲ 4.2
	非製造業	▲ 6.4	▲ 6.9	▲ 7.8	▲ 7.9
	建設業	▲ 19.5	2.4	2.4	0.0
	運輸・通信業	▲ 5.9	▲ 8.7	▲ 9.1	▲ 14.3
	卸・小売業	▲ 2.3	▲ 6.3	▲ 8.8	▲ 6.6
	飲食・宿泊業	0.0	▲ 12.5	▲ 12.5	▲ 16.7
	サービス業	▲ 12.5	▲ 11.5	▲ 11.4	▲ 10.1
	その他非製造業	▲ 2.4	▲ 5.9	▲ 7.1	▲ 7.1

## ⑥ 営業用設備DI

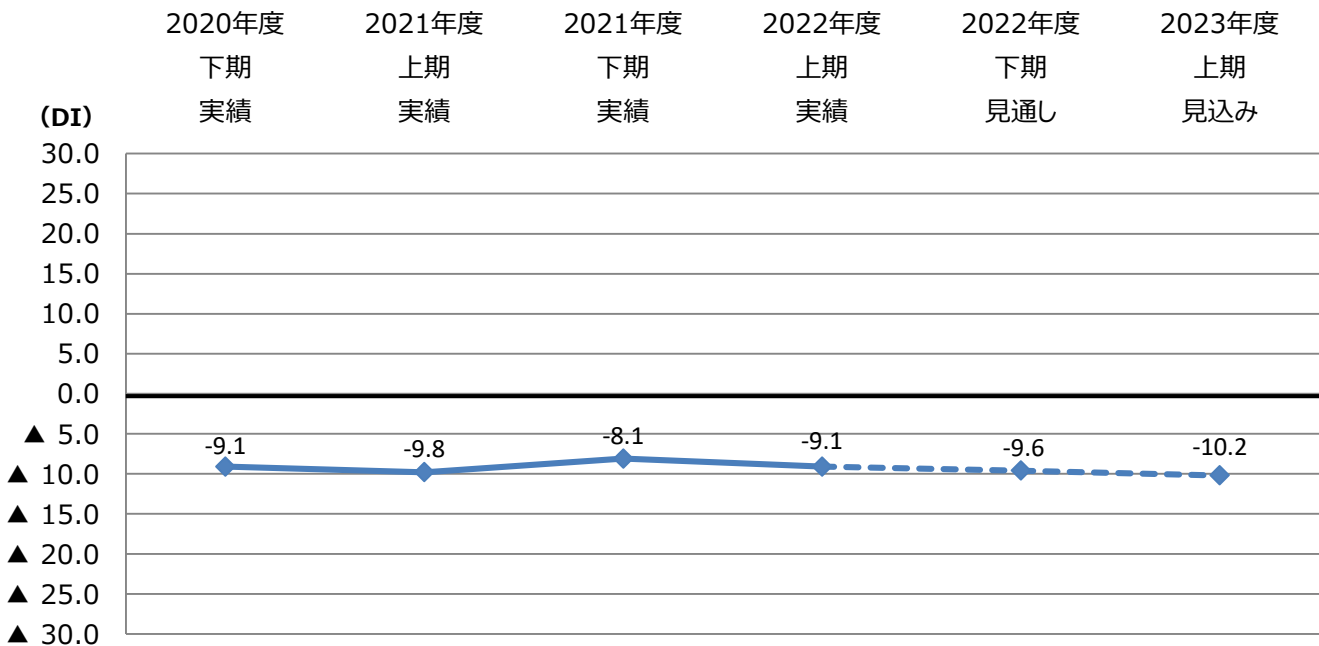
営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲8.1→▲9.1）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（▲9.6）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）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、6人～20人は（▲5.9→▲10.8）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、建設業は（▲17.6→▲8.0）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 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全体		▲ 8.1	▲ 9.1	▲ 9.6	▲ 10.2
規模別	5人以下	▲ 11.3	▲ 10.7	▲ 13.3	▲ 14.6
	6人～20人	▲ 5.9	▲ 10.8	▲ 10.9	▲ 10.9
	21人以上	▲ 7.5	▲ 5.3	▲ 4.0	▲ 4.7
業種別	製造業	▲ 11.1	▲ 8.3	▲ 4.3	▲ 8.3
	非製造業	▲ 8.0	▲ 9.1	▲ 9.9	▲ 10.4
	建設業	▲ 17.6	▲ 8.0	▲ 8.0	▲ 6.0
	運輸・通信業	0.0	▲ 14.8	▲ 11.5	▲ 16.0
	卸・小売業	▲ 8.6	▲ 11.2	▲ 12.2	▲ 12.2
	飲食・宿泊業	0.0	▲ 14.8	▲ 18.5	▲ 18.5
	サービス業	▲ 12.5	▲ 10.2	▲ 9.2	▲ 10.2
	その他非製造業	▲ 3.6	▲ 3.6	▲ 6.4	▲ 7.3

### (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】 ▲10.8 と、前期 (▲11.2) よりも <u>0.4 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲16.4 と、今期と減少幅がやや拡大する見通し
2. 海外需要 BSI (拡大%—縮小%)	【今期】 ▲8.3 と、前期 (▲10.7) よりも <u>2.4 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲8.5 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】 ▲8.3 と、前期 (▲8.7) よりも <u>0.4 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】 57.3 と、前期 (52.3) よりも <u>5.0 ポイント上昇 (上昇傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 52.0 と、今期よりも上昇傾向がやや弱まる見通し
5. 販売価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 27.1 と、前期 (24.5) よりも <u>2.6 ポイント上昇 (上昇傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 24.6 と、今期よりもやや上昇傾向が弱まる見通し
6. 在庫水準 BSI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲7.8 と、前期 (▲7.0) よりも <u>0.8 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲8.4 と、今期と同様で推移する見通し
7. 労働時間 DI (増加%—減少%)	【今期】 6.3 と、前期 (0.6) よりも <u>5.7 ポイント上昇 (増加傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 8.2 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】 19.8 と、前期 (11.4) よりも <u>8.4 ポイント上昇 (増加傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 20.3 と、今期と同様で推移する見通し
9. 人材採用 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 ▲0.5 と、前期 (▲5.2) よりも <u>4.7 ポイント上昇 (消極性が弱まる)</u> 【先行き】 来期は 2.8 と、今期よりも積極性に転じる見通し
10. 人材育成 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 7.8 と、前期 (6.2) よりも <u>1.6 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は 9.5 と、今期と同様で推移する見通し
11. 研究開発投資 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲13.0 と、前期 (▲8.3) よりも <u>4.7 ポイント低下 (不足感が強まる)</u> 【先行き】 来期は▲11.7 と、今期と同様で推移する見通し

BSI	2022年 7~9月 実績	2022年 10~12月 実績	今期-前期	2023年 1~3月 見通し	2023年 4~6月 見込み
	1. 国内需要BSI	▲ 11.2	▲ 10.8	0.4	▲ 16.4
2. 海外需要BSI	▲ 10.7	▲ 8.3	2.4	▲ 8.5	▲ 5.3
3. 融資態度BSI	▲ 8.7	▲ 8.3	0.4	▲ 10.1	▲ 10.7
4. 仕入価格BSI	52.3	57.3	5.0	52.0	50.8
5. 販売価格BSI	24.5	27.1	2.6	24.6	26.2
6. 在庫水準BSI	▲ 7.0	▲ 7.8	▲ 0.8	▲ 8.4	▲ 8.7
DI	2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	今期-前期	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
	0.6	6.3	5.7	8.2	7.7
7. 労働時間DI	0.6	6.3	5.7	8.2	7.7
8. 賃金水準DI	11.4	19.8	8.4	20.3	19.8
9. 人材採用DI	▲ 5.2	▲ 0.5	4.7	2.8	6.0
10. 人材育成DI	6.2	7.8	1.6	9.5	13.1
11. 研究開発投資DI	▲ 8.3	▲ 13.0	▲ 4.7	▲ 11.7	▲ 12.8

## ①国内需要BSI

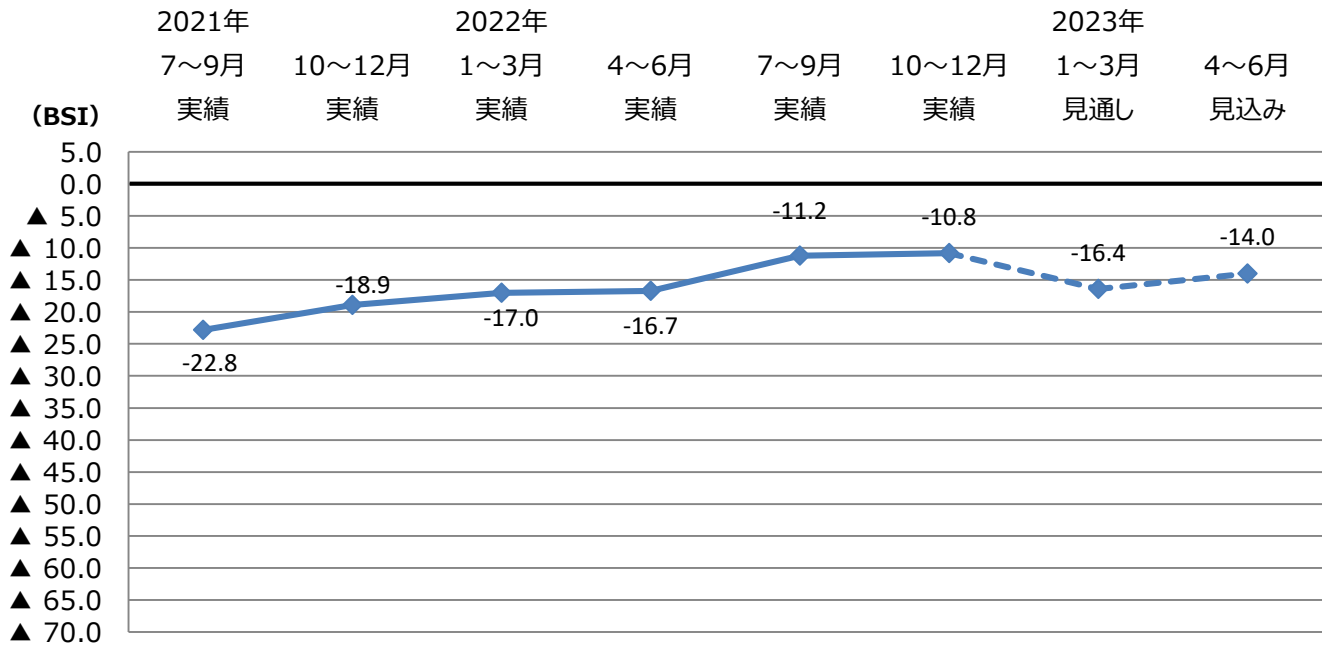
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲11.2→▲10.8）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲16.4）と減少幅がやや拡大する見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲14.0）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、6人～20人では（▲10.3→▲7.1）と前期から今期で減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（21.6→29.8）と大きく改善し、製造業は（▲3.7→▲22.2）と減少幅が大きく拡大した。

### 【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 11.2	▲ 10.8	▲ 16.4	▲ 14.0
規模別	5人以下	▲ 26.8	▲ 26.9	▲ 29.4	▲ 26.4
	6人～20人	▲ 10.3	▲ 7.1	▲ 14.6	▲ 12.1
	21人以上	7.3	5.7	▲ 0.5	0.0
業種別	製造業	▲ 3.7	▲ 22.2	▲ 22.2	▲ 22.2
	非製造業	▲ 11.6	▲ 10.3	▲ 16.1	▲ 13.6
	建設業	▲ 19.7	▲ 13.6	▲ 18.2	▲ 20.0
	運輸・通信業	▲ 27.2	▲ 33.3	▲ 24.2	▲ 12.1
	卸・小売業	▲ 16.4	▲ 18.2	▲ 29.3	▲ 17.0
	飲食・宿泊業	21.6	29.8	2.7	0.0
	サービス業	▲ 11.2	▲ 7.3	▲ 7.3	▲ 13.0
	その他非製造業	▲ 7.8	▲ 7.1	▲ 10.4	▲ 11.0

## ②海外需要BSI

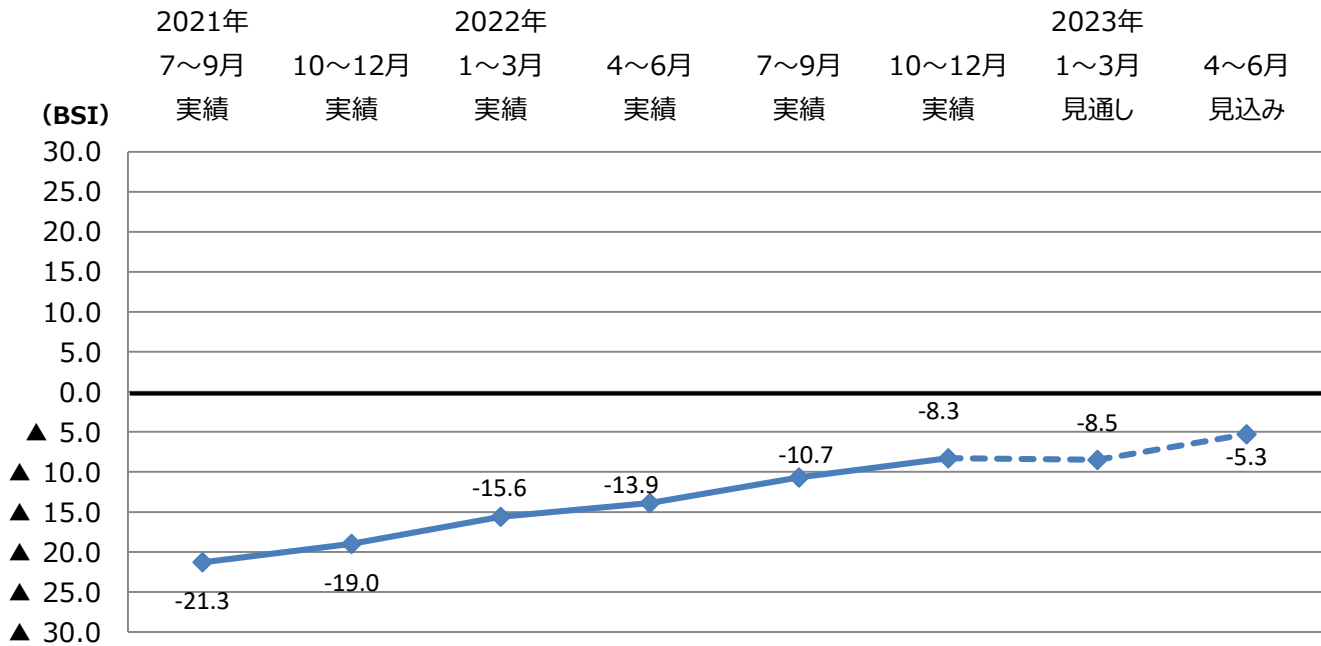
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲10.7→▲8.3）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲8.5）と今期同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲5.3）と来期より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人以上で（▲7.1→▲2.9）と減少幅がやや縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（3.9→15.4）と増加幅が大きく拡大し、運輸・通信業では（▲19.0→▲10.0）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 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 10.7	▲ 8.3	▲ 8.5	▲ 5.3
規模別	5人以下	▲ 20.4	▲ 18.6	▲ 17.8	▲ 15.1
	6人～20人	▲ 3.4	▲ 2.5	▲ 3.4	▲ 0.8
	21人以上	▲ 7.1	▲ 2.9	▲ 3.6	0.7
業種別	製造業	▲ 10.0	▲ 10.0	▲ 5.0	10.0
	非製造業	▲ 10.8	▲ 8.3	▲ 8.7	▲ 6.2
	建設業	▲ 13.3	▲ 13.3	▲ 13.3	▲ 16.1
	運輸・通信業	▲ 19.0	▲ 10.0	▲ 10.0	▲ 5.2
	卸・小売業	▲ 14.0	▲ 14.1	▲ 17.5	▲ 12.0
	飲食・宿泊業	3.9	15.4	16.0	20.0
	サービス業	▲ 11.1	▲ 6.8	▲ 5.7	▲ 3.4
	その他非製造業	▲ 8.4	▲ 7.5	▲ 6.6	▲ 5.7



### ③金融機関の融資態度BSI

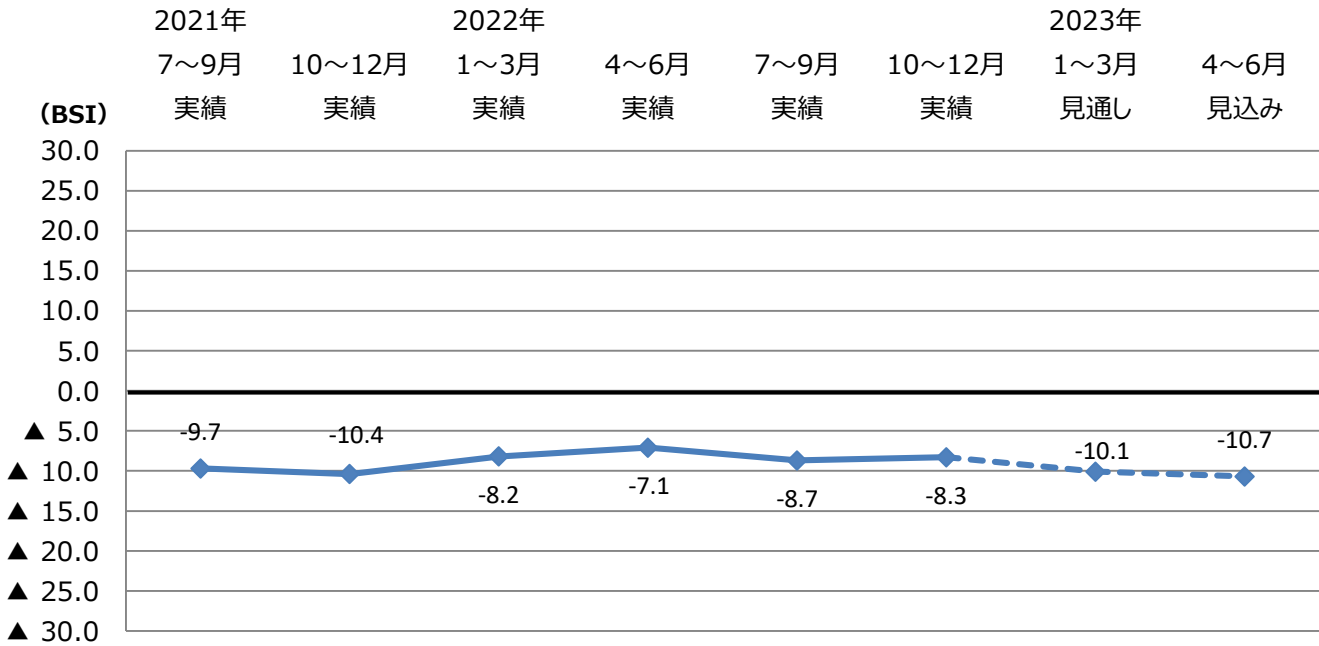
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲8.7→▲8.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲10.1）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（▲10.7）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、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲10.6→▲5.4）と、やや厳しさが和らいだ。

#### 【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 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 8.7	▲ 8.3	▲ 10.1	▲ 10.7
規模別	5人以下	▲ 13.9	▲ 13.8	▲ 15.4	▲ 16.3
	6人～20人	▲ 7.9	▲ 7.9	▲ 9.0	▲ 8.4
	21人以上	▲ 3.3	▲ 2.2	▲ 4.9	▲ 5.9
業種別	製造業	▲ 9.1	▲ 9.1	▲ 9.5	▲ 9.1
	非製造業	▲ 8.7	▲ 8.3	▲ 10.2	▲ 10.7
	建設業	▲ 15.9	▲ 17.5	▲ 14.3	▲ 15.9
	運輸・通信業	▲ 17.2	▲ 21.4	▲ 25.0	▲ 25.0
	卸・小売業	▲ 6.5	▲ 3.9	▲ 6.6	▲ 7.8
	飲食・宿泊業	▲ 10.6	▲ 5.4	▲ 18.4	▲ 18.4
	サービス業	▲ 8.7	▲ 9.7	▲ 10.5	▲ 9.7
その他非製造業	▲ 5.7	▲ 6.2	▲ 6.9	▲ 7.6	

## ④仕入価格BSI

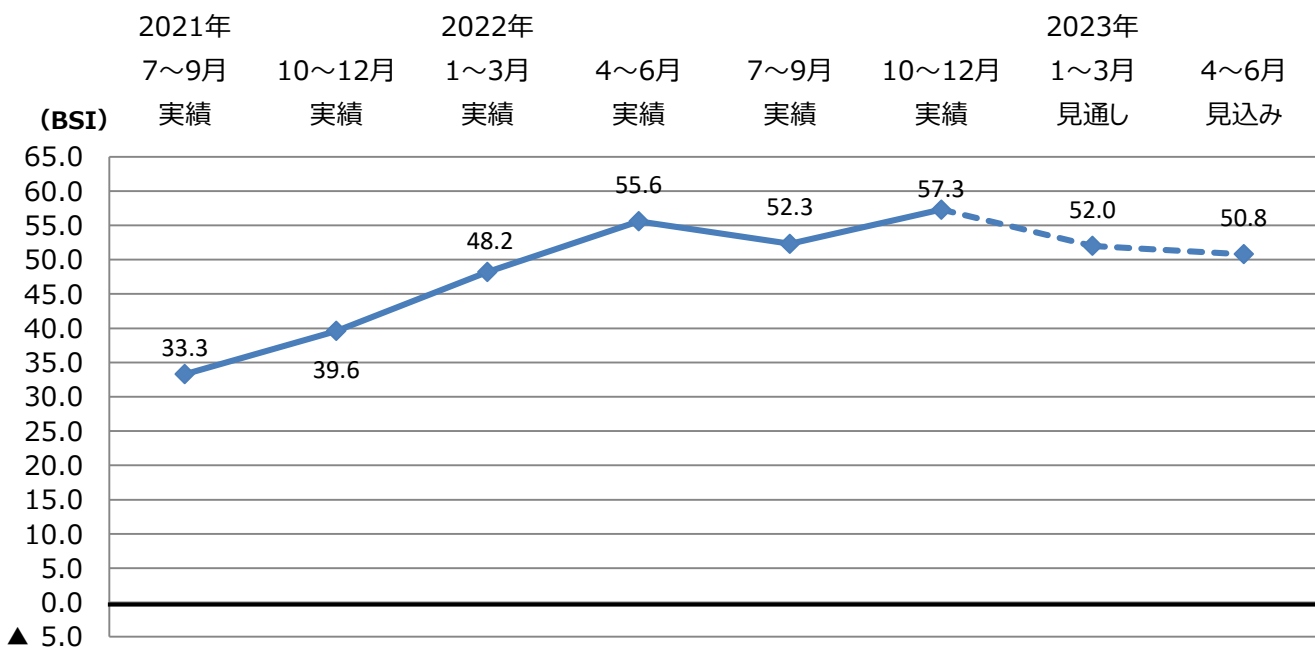
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（52.3→57.3）と上昇傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（52.0）と上昇傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（50.8）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、5人以下は（39.7→46.7）と、前期から今期で上昇傾向が大きく強まった。

業種別にみると、製造業は（84.6→92.3）、サービス業は（37.5→50.0）とともに上昇傾向が大きく強まった。

### 【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI=上昇%-低下%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		52.3	57.3	52.0	50.8
規模別	5人以下	39.7	46.7	39.7	36.8
	6人～20人	62.2	64.7	57.8	60.2
	21人以上	59.0	63.1	61.8	58.6
業種別	製造業	84.6	92.3	80.8	80.8
	非製造業	51.0	55.7	50.8	49.4
	建設業	68.1	70.1	67.1	63.7
	運輸・通信業	34.3	32.2	22.6	29.1
	卸・小売業	59.0	62.5	52.0	51.7
	飲食・宿泊業	80.0	82.5	87.5	75.0
	サービス業	37.5	50.0	40.3	40.4
	その他非製造業	40.1	43.3	46.3	44.9

## ⑤販売価格BSI

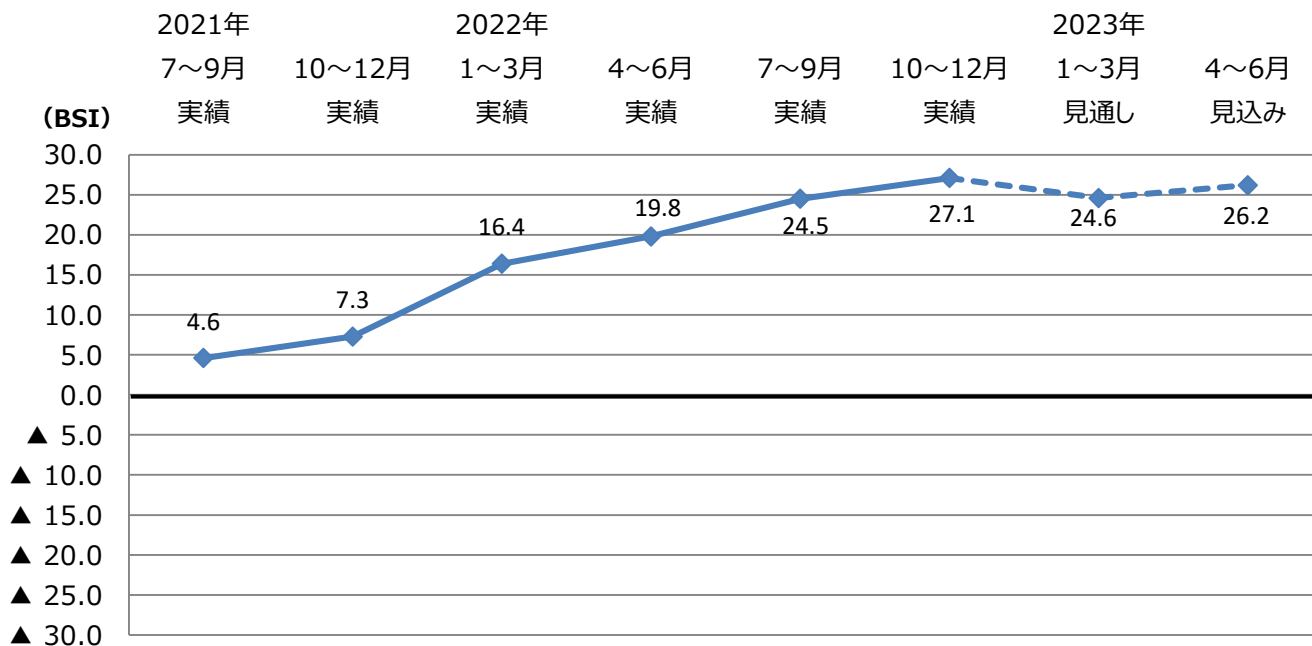
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（24.5→27.1）と上昇傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（24.6）とやや上昇傾向が弱まる見通しである。さらに来々期（2023年4～6月）は（26.2）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人以下は（15.6→22.1）と上昇傾向が大きく強まった。

業種別にみると、卸・小売業は（35.6→42.3）と上昇傾向が大きく強まり、一方で運輸・通信業は（3.1→▲3.2）と上昇から下降に転じた。

### 【販売価格BSIの推移】



		販売価格BSI = 上昇% - 低下%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		24.5	27.1	24.6	26.2
規模別	5人以下	15.6	22.1	18.5	15.8
	6人～20人	26.1	27.8	26.8	32.8
	21人以上	34.9	33.7	31.0	33.7
業種別	製造業	72.0	76.0	72.0	64.0
	非製造業	22.5	25.0	22.5	24.6
	建設業	15.6	18.7	17.2	23.5
	運輸・通信業	3.1	▲ 3.2	0.0	9.6
	卸・小売業	35.6	42.3	38.8	38.6
	飲食・宿泊業	46.1	41.0	30.7	30.7
	サービス業	16.8	21.8	17.6	15.0
その他非製造業	12.5	11.1	11.7	17.8	

## ⑥在庫水準BSI

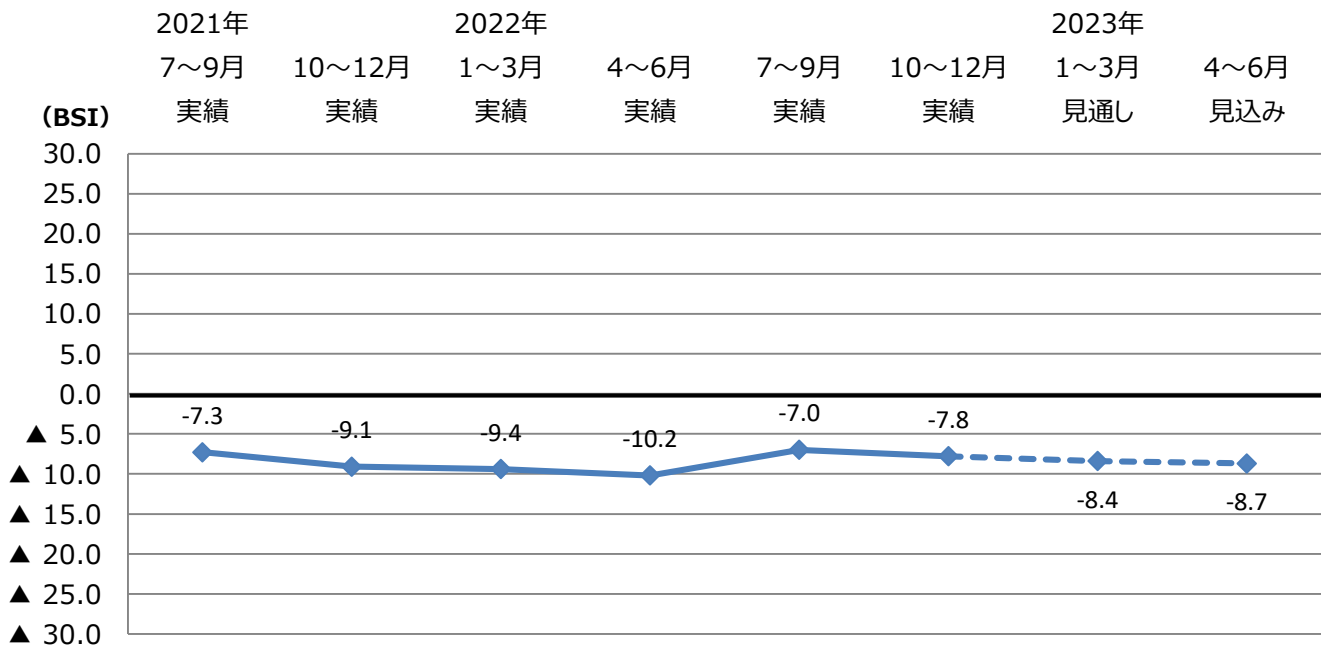
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲7.0→▲7.8）と前期同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2023年1～3月）は（▲8.4）と今期同様に推移する見通しである。来々期（2023年4～6月）は（▲8.7）と来期と同様に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（▲2.2→▲5.0）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（7.9→5.1）と過剰感がやや改善した。

### 【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI = 過剰% - 不足%			
		2022年 7～9月 実績	2022年 10～12月 実績	2023年 1～3月 見通し	2023年 4～6月 見込み
全体		▲ 7.0	▲ 7.8	▲ 8.4	▲ 8.7
規模別	5人以下	▲ 6.4	▲ 7.5	▲ 8.2	▲ 6.0
	6人～20人	▲ 12.4	▲ 10.7	▲ 11.8	▲ 13.1
	21人以上	▲ 2.2	▲ 5.0	▲ 5.1	▲ 7.7
業種別	製造業	▲ 3.8	▲ 8.0	▲ 3.8	▲ 7.7
	非製造業	▲ 7.2	▲ 7.7	▲ 8.6	▲ 8.8
	建設業	▲ 15.8	▲ 17.8	▲ 17.8	▲ 15.8
	運輸・通信業	▲ 11.5	▲ 12.0	▲ 12.0	▲ 12.0
	卸・小売業	▲ 8.3	▲ 7.7	▲ 7.7	▲ 8.9
	飲食・宿泊業	7.9	5.1	0.0	0.0
	サービス業	▲ 3.6	▲ 5.4	▲ 7.1	▲ 6.2
	その他非製造業	▲ 8.1	▲ 8.1	▲ 8.8	▲ 9.4

## ⑦労働時間DI

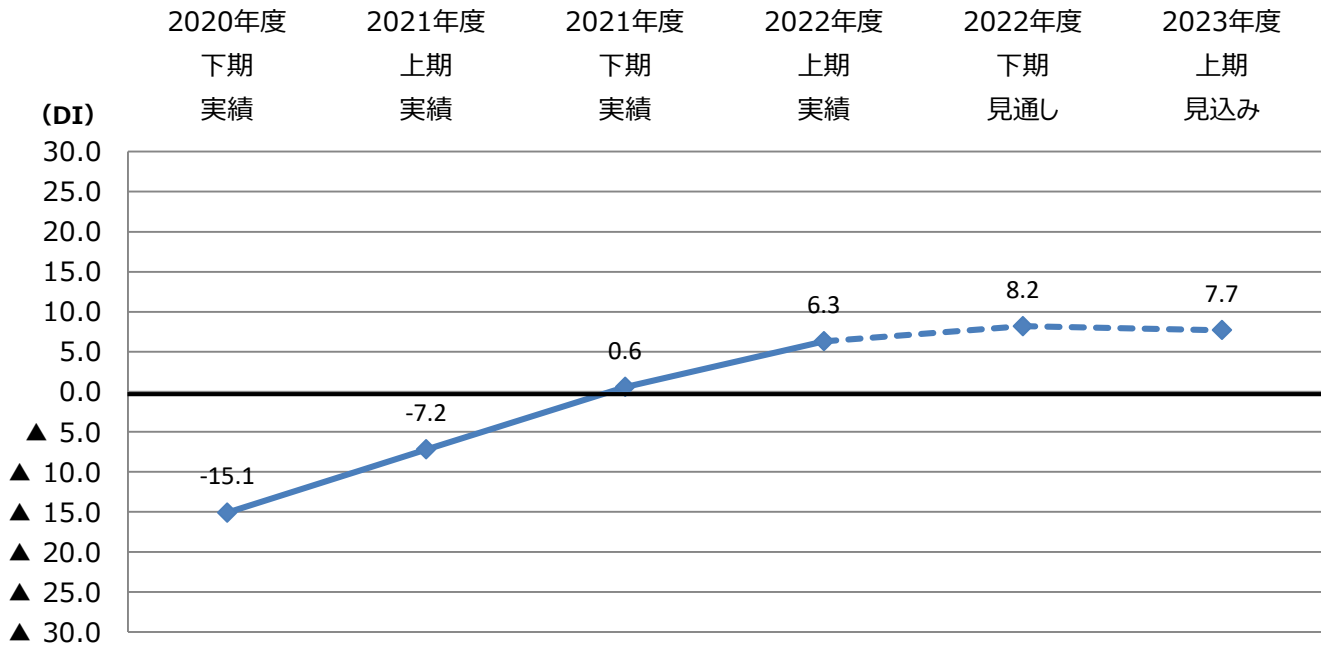
労働時間DIは、前期から今期にかけて（0.6→6.3）と増加傾向がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけては（8.2）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（7.7）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、21人以上で、前期から今期で増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、製造業は（▲5.9→12.0）、運輸・通信業は（▲9.7→2.8）と増加に大きく転じ、飲食・宿泊業は（4.4→17.5）、サービス業は（1.7→9.8）と増加傾向が大きく強まった。

### 【労働時間DIの推移】



		労働時間DI = 増加% - 減少%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全 体		0.6	6.3	8.2	7.7
規 模 別	5人以下	▲ 4.3	▲ 1.6	0.4	1.2
	6人～20人	4.3	6.3	5.3	6.8
	21人以上	1.9	16.4	20.5	17.5
業 種 別	製造業	▲ 5.9	12.0	0.0	7.7
	非製造業	1.0	6.1	8.5	7.7
	建設業	▲ 8.0	▲ 1.4	0.0	3.0
	運輸・通信業	▲ 9.7	2.8	8.8	2.9
	卸・小売業	0.0	1.2	3.9	5.0
	飲食・宿泊業	4.4	17.5	24.4	14.6
	サービス業	1.7	9.8	14.5	11.4
	その他非製造業	6.4	9.4	8.2	8.9

## ⑧賃金水準DI

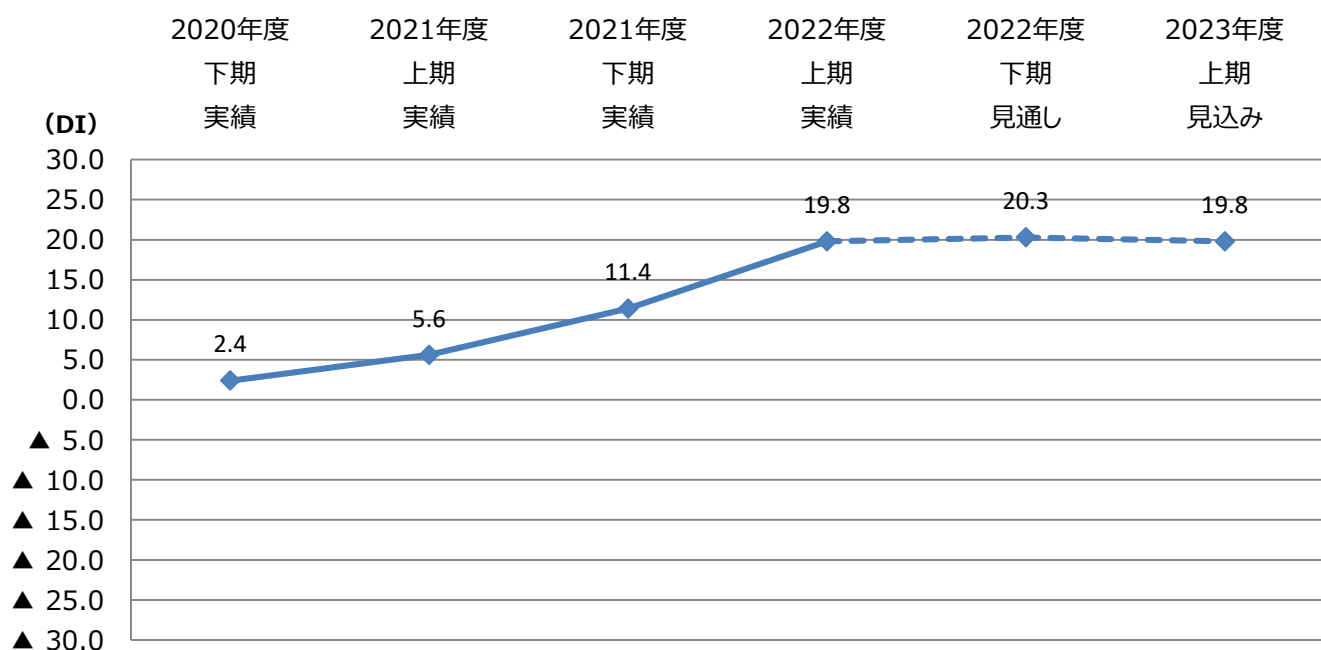
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（11.4→19.8）と増加傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（20.3）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（19.8）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（16.2→30.6）、21人以上は（22.7→31.8）と増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、建設業は（8.0→23.6）、運輸・通信業は（6.4→22.8）、その他非製造業は（13.2→23.2）といずれも前期より10ポイント以上増となり、増加傾向が大きく強まった。

### 【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI = 増加% - 減少%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全体		11.4	19.8	20.3	19.8
規模別	5人以下	▲ 3.4	0.4	0.5	▲ 0.4
	6人～20人	16.2	30.6	29.1	31.8
	21人以上	22.7	31.8	34.5	31.0
業種別	製造業	15.2	24.0	26.9	27.0
	非製造業	11.2	19.6	20.0	19.4
	建設業	8.0	23.6	22.1	22.4
	運輸・通信業	6.4	22.8	23.5	26.5
	卸・小売業	7.6	12.9	12.2	13.9
	飲食・宿泊業	28.9	37.5	46.4	43.9
	サービス業	10.2	16.0	17.1	12.2
	その他非製造業	13.2	23.2	22.7	22.3

## ⑨人材採用DI

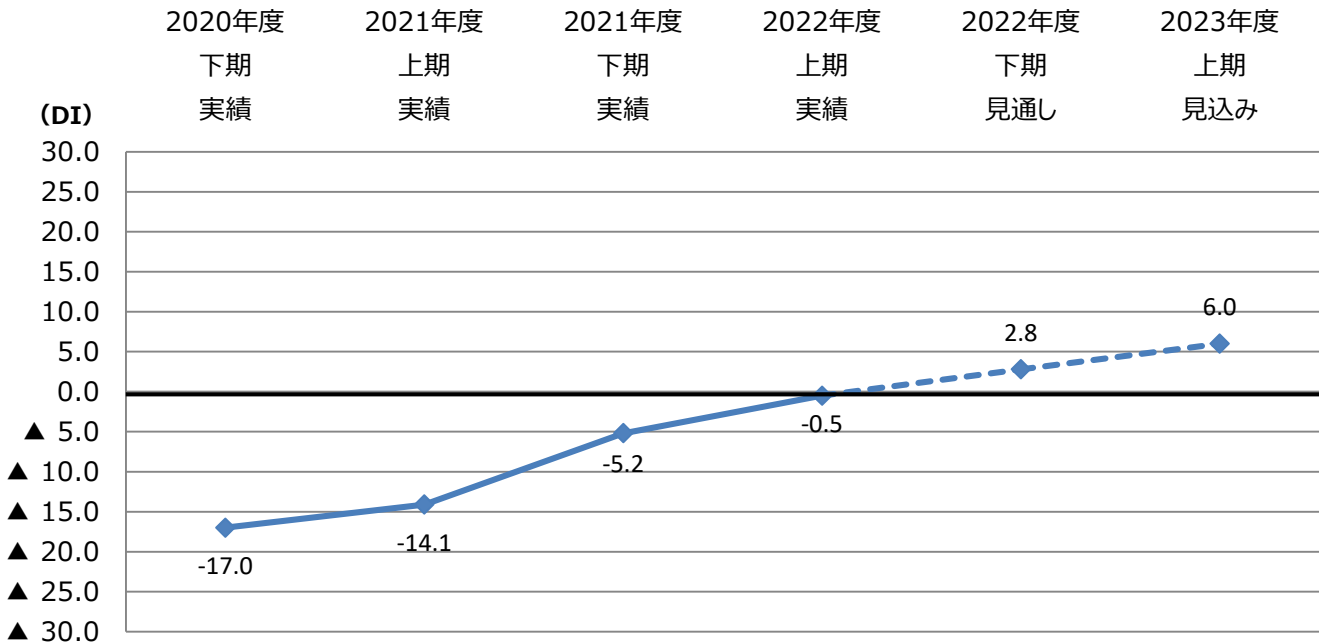
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲5.2→▲0.5）と消極性がやや弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（2.8）と積極性に転じる見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（6.0）と来期より積極性がやや強まると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（21.2→36.7）と、前期から今期で積極性が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲20.0→10.0）、サービス業は（▲6.8→4.7）と積極性に転じた。建設業は（10.8→4.4）と積極性が大きく弱まった。

### 【人材採用DIの推移】



		人材採用DI=積極的%-消極的%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全 体		▲ 5.2	▲ 0.5	2.8	6.0
規 模 別	5人以下	▲ 41.3	▲ 40.5	▲ 42.2	▲ 37.2
	6人~20人	7.2	8.9	14.3	17.1
	21人以上	21.2	36.7	43.9	44.8
業 種 別	製造業	13.3	3.8	0.0	11.6
	非製造業	▲ 6.1	▲ 0.6	2.9	5.7
	建設業	10.8	4.4	5.9	8.9
	運輸・通信業	0.0	3.1	9.7	15.7
	卸・小売業	▲ 20.8	▲ 15.9	▲ 15.3	▲ 12.4
	飲食・宿泊業	▲ 20.0	10.0	30.0	32.5
	サービス業	▲ 6.8	4.7	2.3	2.3
	その他非製造業	4.6	6.0	13.7	18.0

## ⑩人材育成DI

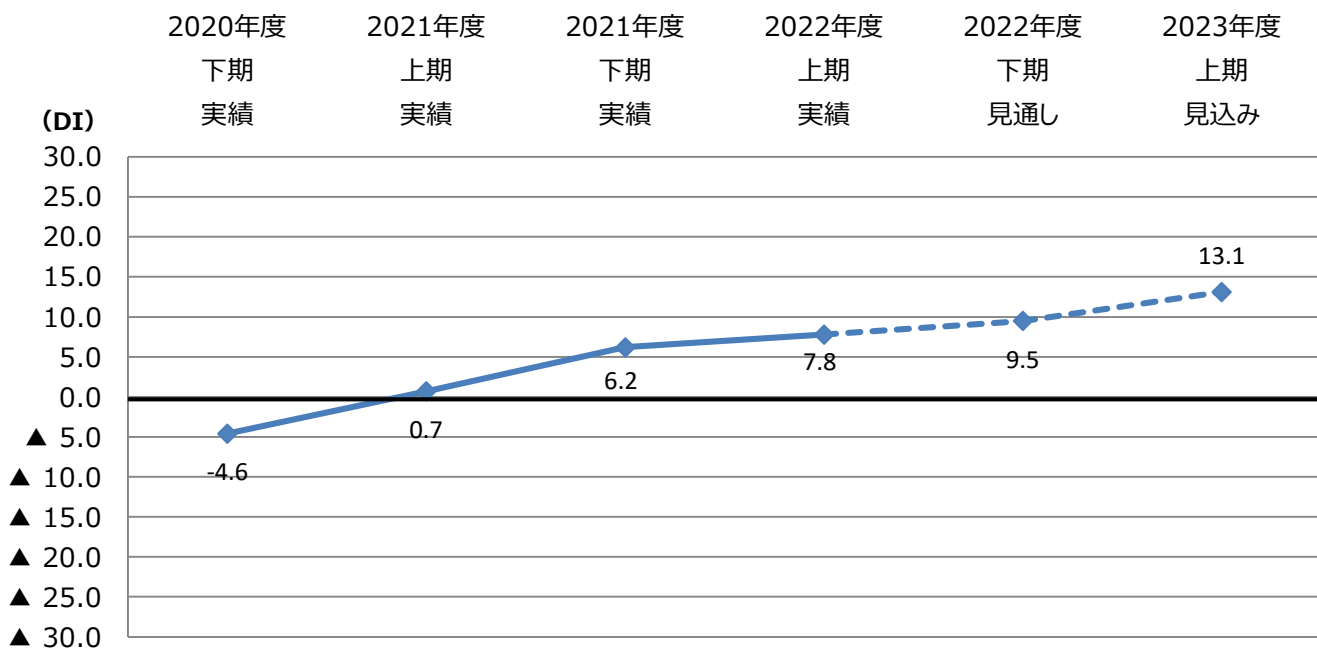
人材育成DIは、前期から今期にかけて（6.2→7.8）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（9.5）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（13.1）と来期より積極性がやや強まると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（12.5→18.9）と積極性が大きく強まった。

業種別にみると、製造業は（26.7→8.0）と積極性が大きく弱まった。

### 【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全 体		6.2	7.8	9.5	13.1
規 模 別	5人以下	▲ 22.0	▲ 23.3	▲ 23.1	▲ 18.4
	6人～20人	12.5	18.9	20.8	23.7
	21人以上	29.8	31.7	35.7	38.7
業 種 別	製造業	26.7	8.0	4.0	12.0
	非製造業	5.2	7.7	9.8	13.2
	建設業	7.9	10.6	13.6	15.1
	運輸・通信業	10.0	15.2	15.6	19.3
	卸・小売業	▲ 6.3	▲ 4.6	▲ 4.0	▲ 1.7
	飲食・宿泊業	6.6	12.5	22.5	22.5
	サービス業	11.4	10.1	7.8	8.6
	その他非製造業	10.3	15.2	20.1	28.5



## ⑪ 研究開発投資DI

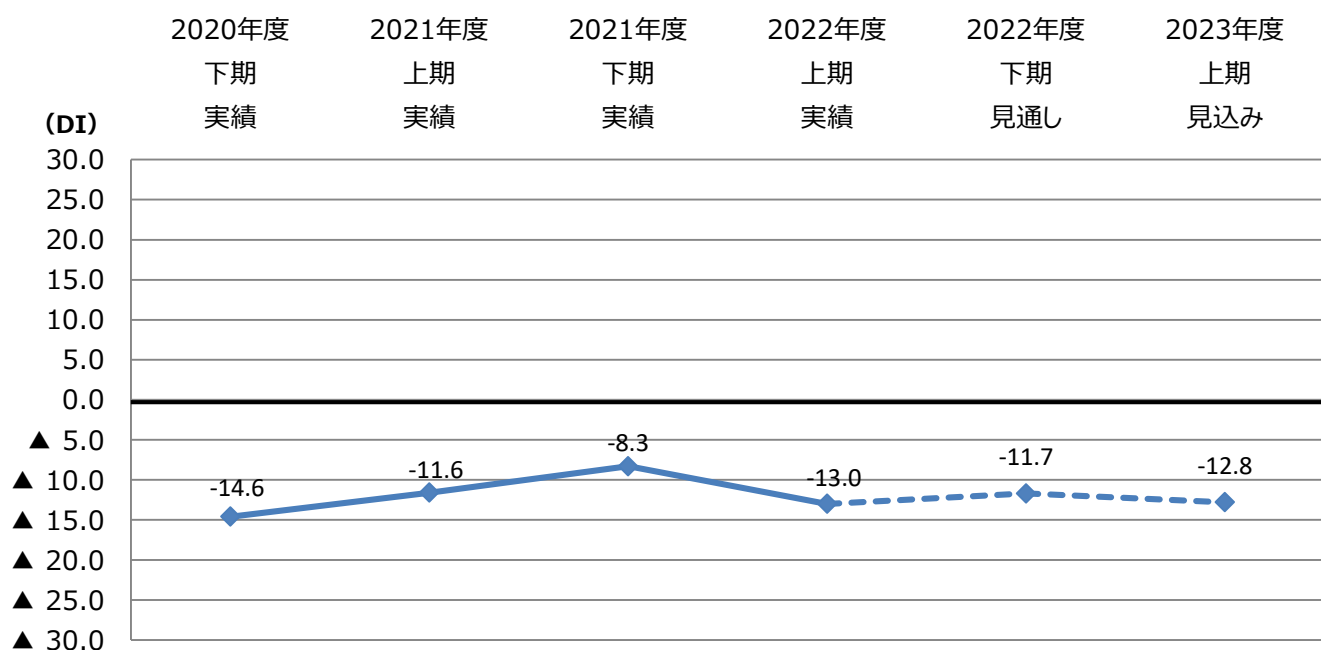
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲8.3→▲13.0）と不足感がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2022年度下期）にかけて（▲11.7）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2023年度上期）は（▲12.8）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、5人以下は（▲10.3→▲17.2）と前期から今期で不足感が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲7.1→▲28.0）と前期から今期で不足感が極端に強まり、運輸・通信業は（▲9.1→▲20.8）と不足感が大きく強まった。

### 【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI = 過剰% - 不足%			
		2021年度 下期 実績	2022年度 上期 実績	2022年度 下期 見通し	2023年度 上期 見込み
全体		▲ 8.3	▲ 13.0	▲ 11.7	▲ 12.8
規模別	5人以下	▲ 10.3	▲ 17.2	▲ 16.8	▲ 16.7
	6人～20人	▲ 9.9	▲ 11.7	▲ 9.4	▲ 11.8
	21人以上	▲ 5.3	▲ 9.2	▲ 7.8	▲ 9.2
業種別	製造業	▲ 7.7	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 4.3
	非製造業	▲ 8.4	▲ 13.5	▲ 12.1	▲ 13.4
	建設業	▲ 13.0	▲ 15.6	▲ 15.6	▲ 15.6
	運輸・通信業	▲ 9.1	▲ 20.8	▲ 13.1	▲ 22.7
	卸・小売業	▲ 10.1	▲ 14.7	▲ 14.0	▲ 14.9
	飲食・宿泊業	▲ 7.1	▲ 28.0	▲ 24.0	▲ 24.0
	サービス業	▲ 10.4	▲ 14.3	▲ 14.3	▲ 15.4
	その他非製造業	▲ 3.1	▲ 5.1	▲ 3.1	▲ 4.1

## (4) 設備投資に関する現況

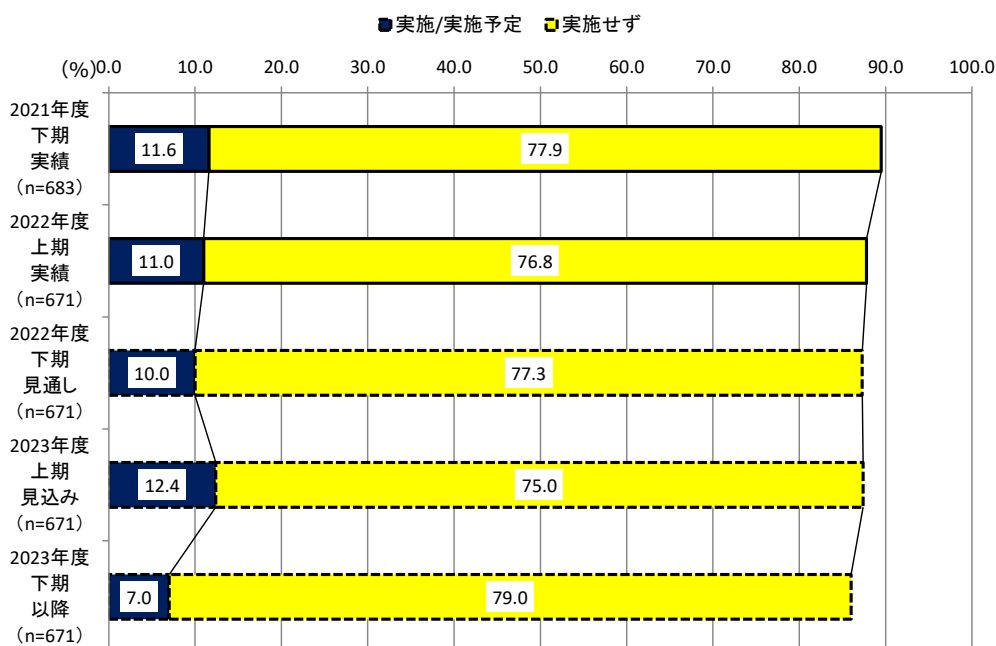
### ① 設備投資

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

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

業種別にみると、製造業、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								
		2022年度 上期 実績		2022年度 下期 見通し		2023年度 上期 見込み		2023年度 下期以降 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	671	11.0	76.8	10.0	77.3	12.4	75.0	7.0	79.0	
規 模 別	5人以下	249	4.8	83.5	4.8	83.5	4.8	83.1	2.8	85.1
	6人～20人	212	12.7	71.7	9.4	74.5	13.7	70.3	5.2	75.5
	21人以上	203	17.2	74.4	17.2	73.4	20.7	70.4	14.3	75.9
業 種 別	製造業	27	18.5	81.5	22.2	77.8	18.5	81.5	18.5	81.5
	非製造業	644	10.7	76.6	9.5	77.3	12.1	74.7	6.5	78.9
	建設業	69	11.6	81.2	10.1	82.6	13.0	79.7	5.8	85.5
	運輸・通信業	36	16.7	72.2	13.9	69.4	19.4	63.9	16.7	66.7
	卸・小売業	184	8.7	78.8	9.8	77.7	9.2	77.7	2.7	84.2
	飲食・宿泊業	41	19.5	65.9	22.0	63.4	24.4	63.4	17.1	63.4
	サービス業	136	8.1	77.9	5.9	80.1	9.6	75.7	6.6	77.9
その他非製造業	178	11.2	74.7	7.9	77.5	12.4	73.6	6.2	77.5	

※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。

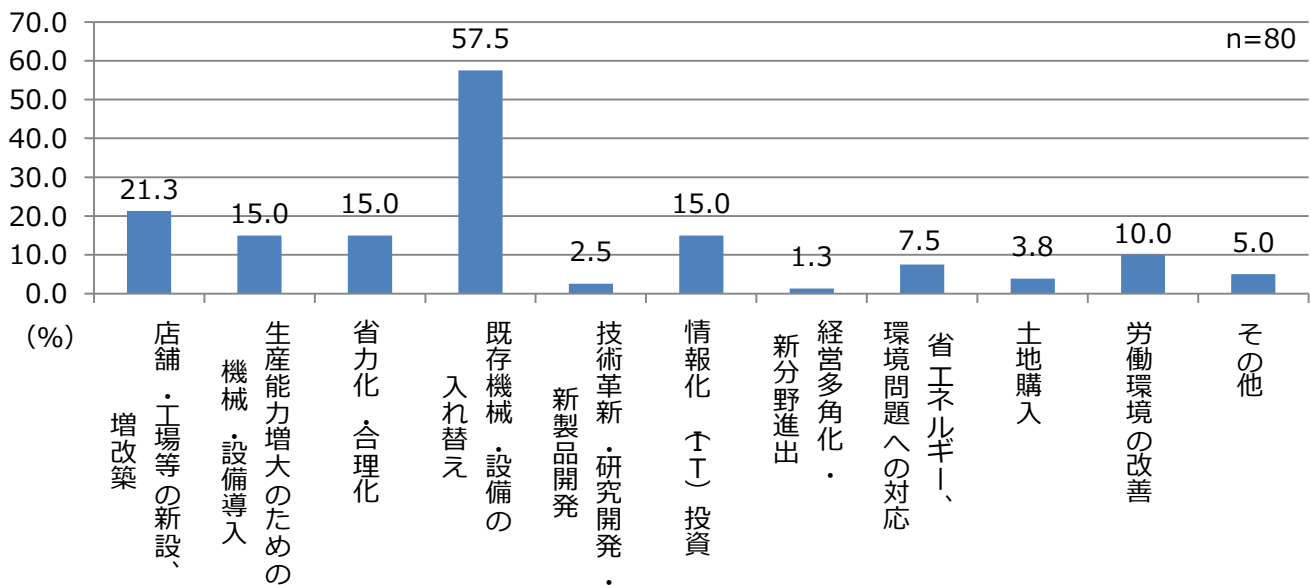
## ②設備投資の目的

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57.5%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が21.3%、「生産能力増大のための機械・設備導入」「省力化・合理化」「情報化（IT）投資」がいずれも15.0%となっている。

規模別にみると、「既存機械・設備の入れ替え」「情報化（IT）投資」と回答した割合は、規模が大きくなるにつれて増加した。

業種別にみると、卸・小売業では「店舗・工場等の新設、増改築」が41.2%、「省力化・合理化」が35.3%で、全体を約20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	80	17	12	12	46	2	12	1	6	3	8	4
	-	21.3	15.0	15.0	57.5	2.5	15.0	1.3	7.5	3.8	10.0	5.0
規模別	5人以下	15	3	2	6	1	1	-	1	-	-	1
	-	-	20.0	13.3	13.3	40.0	6.7	6.7	-	6.7	-	6.7
	6人～20人	27	5	4	2	14	-	3	-	1	2	3
-	-	18.5	14.8	7.4	51.9	-	11.1	-	3.7	7.4	11.1	11.1
21人以上	38	9	6	8	26	1	8	1	4	1	5	-
-	-	23.7	15.8	21.1	68.4	2.6	21.1	2.6	10.5	2.6	13.2	-
業種別	製造業	6	1	3	4	1	-	-	-	-	-	-
	-	-	16.7	50.0	-	66.7	16.7	-	-	-	-	-
	非製造業	74	16	9	12	42	1	12	1	6	3	8
	-	-	21.6	12.2	16.2	56.8	1.4	16.2	1.4	8.1	4.1	10.8
	建設業	10	2	1	1	5	-	-	-	1	2	2
	-	-	20.0	10.0	10.0	50.0	-	-	-	10.0	20.0	20.0
	運輸・通信業	7	2	2	1	3	-	-	-	1	-	1
	-	-	28.6	28.6	14.3	42.9	-	-	-	14.3	-	14.3
	卸・小売業	17	7	2	6	7	-	1	-	2	-	1
-	-	41.2	11.8	35.3	41.2	-	5.9	-	11.8	-	5.9	
飲食・宿泊業	9	2	1	2	8	-	3	-	1	-	2	
-	-	22.2	11.1	22.2	88.9	-	33.3	-	11.1	-	22.2	
サービス業	12	1	3	2	7	-	2	-	1	-	-	
-	-	8.3	25.0	16.7	58.3	-	16.7	-	8.3	-	-	
その他非製造業	19	2	-	-	12	1	6	1	-	1	2	
-	-	10.5	-	-	63.2	5.3	31.6	5.3	-	5.3	10.5	

※各社の設備投資の目的を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

## (5) 千葉市内企業の現況

市内企業の現況について、以下のような意見が挙げられていた。

### 【良い点】

- ・コロナが落ち着き、お客様が活発になってきたおかげで集客は上がってきていると思う。（建設業）
- ・観光地を中心に人流増傾向にあり同エリアの需要が増えた。（製造業）
- ・鉄道工事車輛案件の増加による操業、売上の確保が期待できる。（製造業）
- ・コロナがきっかけで、事業再編、新規事業の検討のきっかけになった。（製造業）
- ・外国人利用者の利用減少が回復しつつある。（運輸・通信業）
- ・働き方改革の促進。（運輸・通信業）
- ・政府のコロナ対応として、行動制限・入出国制限の緩和により、航空機需要が回復。（運輸・通信業）
- ・モーダルシフトの推進により社業が追い風販売。（運輸・通信業）
- ・プラスチック循環型社会の形成が認知されてきた。（卸・小売業）
- ・社会情勢を受け、農産物の国産回帰、食料安保の観点で農業の重要性の高まり、GXへの投資の高まりによるビジネスチャンス増加。（卸・小売業）
- ・今まで値上げがしづらかった状況だが、最近の動向をうけて値上げが少しできる。（卸・小売業）
- ・SNSの普及とともにマーケティングも自社、低予算ですぐにできるようになったこと。（卸・小売業）
- ・キャッシュレス決済額の増加。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・衛生に関する受注が増えた。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・公共工事が活発化しており売上増の見通し。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・コロナ禍で郊外に土地建物を購入しようとする人が増えた。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・医薬品業界では、ジェネリック品が不足しており中小企業に於いてビジネスチャンスとなっている。またコロナワクチンの例のように治験薬の製造所へのニーズは高まっている。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・国土強靱化による予算の確保がされているため、土木関連業務の発注が多いこと。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・顧客の業績が回復傾向であるため、当事業所の受注状況が改善している。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・テイクアウト需要がある為、テイクアウト比率増。（飲食・宿泊業）
- ・世間的に、コロナに対する不安が軽減され自治体からの自粛要請等も無くなり、お客様の数も増加し売上も回復傾向にある。（飲食・宿泊業）
- ・コロナ第8波の収束傾向とコロナ分類変更の発表による売上増加。（飲食・宿泊業）
- ・価格改定の取組を実施し、不採算な取引を見直すきっかけになった。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・中小企業もリモートでの会議や習い事が増えているので、それに対する提案などができている。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・コロナ禍で、三蜜回避できる外でのスポーツの人气が上昇。スクールの入会者増につながっている。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・オンライン市場が拡大されたこともあり、働き方について柔軟な対応を検討出来るようになった。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・業界全体でのICT化の加速により業務に係るアナログな部分が減った。（その他非製造業/医療、福祉）

## 【悪い点】

- ・元請けの建設会社に労働時間等影響を受けることが多い。まずは元請会社に時間外労働短縮に取り組んでもらいたい。（建設業）
- ・人件費、仕入れの高騰が以前よりも売上を上げるのに足枷になる。（建設業）
- ・工事材料の値段高騰分を発注者に対して価格転嫁出来ない。（建設業）
- ・仕入価格の上昇に伴う販売価格の値上げにより受注の減少、大学関係の受注がない。（製造業）
- ・半導体不足の影響が響く。部品の供給に不安定な面があること。（製造業）
- ・ウッドショック。円安。コスト上昇。（製造業）
- ・受注単価の引き上げが難しい。（運輸・通信業）
- ・テレワーク推奨の影響もあり、通勤でバスを利用する人数が減少してしまっている。（運輸・通信業）
- ・中国のゼロコロナ政策による経済の停滞、日本への入出国制限による航空需要停滞。（運輸・通信業）
- ・木材、合板等の価格の高止まり傾向。（卸・小売業）
- ・日本経済の低迷で海外との取引が殆ど無くなった。（卸・小売業）
- ・競争の激化。安価購入。拝金体制。（卸・小売業）
- ・原油価格高騰による運搬費が、販売価格に転換出来ず困っている。（卸・小売業）
- ・スポーツ用品などの嗜好品にお金を使える人達が確実に減っている。コロナ、人口減少も影響しているだろうが、そもそも遊びにお金を掛けることが愚かという志向になっている。（卸・小売業）
- ・引き合いは多いが、それをこなせる人員が不足している。（卸・小売業）
- ・仕入商品（輸入品）の供給が、商品によっては遅延などが発生し他社品への切替の懸念がある。（卸・小売業）
- ・価格の上昇、物の不足により、需要が増えても供給が出来ない。また、取引先の廃業が増え、仕入れ、販売に影響が出ている。（卸・小売業）
- ・コロナ禍、ウクライナ侵攻による原料やインフラコスト高騰で消費者の平均単価、受注数が減少している点が課題。（卸・小売業）
- ・従業員の人数が少ない為、コロナ罹患患者または濃厚接触者が出た時に負担が大きい。（卸・小売業）
- ・経過商品が滞留しており、結果荒利を削って消化する連鎖から抜け出せていない。（卸・小売業）
- ・フィッシング等による利用者の被害の増加。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・住宅市場において、建設コストの増加等により着工戸数の減少が見込まれる。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・業務過多になっているが人材の維持、確保が困難。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・業務経験のある即戦力中途社員の確保ができない。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・外国人（インバウンド）の利用がまだ戻っていない。（飲食・宿泊業）
- ・水道光熱費の高騰、原価の高騰、人員不足。（飲食・宿泊業）
- ・客単価の良い宴会・パーティー等が全く入らない。（飲食・宿泊業）
- ・業務費、特に電気代やガス代の高騰が続いており、回復した売上の利益をすべて食いつぶしている。（飲食・宿泊業）
- ・消費者の視点がさらに価格重視になってしまったこと。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・従業員の50%が65歳以上、40%が70歳以上と高齢化している。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・薬剤、衛生用品の品不足の影響が多く出る。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・少子化。保育園を乱立させても少子化対策にはなっていない。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・コロナの影響で入居制限、入院者の増加など何一つ良いことがない。そのため介護収入が減っている。（その他非製造業/医療、福祉）

### 3. 付帯調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」

#### (1) 調査目的

本調査ではコロナ禍の長期化や原材料価格の高騰の影響、脱炭素・カーボンニュートラルにおける取組等についての付帯調査を行った。

なお、新型コロナウイルス感染症の市内企業への影響等について、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と考えており、引き続き調査を実施するとともに、今後見込まれる本格的な事業活動再開の状況を把握する必要がある。そこで、今回の付帯調査のテーマを「新型コロナウイルス感染症の影響について」とし、市の施策についての手がかりとする。

#### (2) 調査結果のまとめ

##### 【調査結果のポイント】

- ・新型コロナウイルス感染症の影響としては、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大きな割合を占めている。
- ・必要な支援は「税制の優遇措置」や「雇用にかかわる経費補助」、「その他助成金の交付」などの金銭的な支援要望が高い。一方、「特になし」も一定の割合を占めている。
- ・原油・原材料価格高騰については、6割弱が「原材料費・資材費の増加」を受けており、その対応として価格転嫁について3割弱が「全くできていない」としている。

##### 【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.30 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」50.9% 「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」28.0% 「仕入への支障」24.2%
p.31 新型コロナウイルス感染症の長期化に対する必要な支援	「税制の優遇措置」30.6% 「雇用にかかわる経費補助」24.4% 「その他助成金の交付」23.4% ※「特になし」27.6%
p.32 原油・原材料価格の高騰による影響	「原材料費・資材費の増加」57.4% 「その他諸経費の増加」47.1% 「商品・サービス価格の値上げ」40.9%
p.33 原油・原材料価格高騰に伴うコスト増の価格転嫁状況	「全くできていない」27.1% 「1～3割程度できている」21.2% 「4～6割程度できている」16.2%
p.34 原油・原材料価格高騰の影響に対する必要な支援	「助成金の交付」46.7% 「行政より適正な価格転嫁の要請」24.5% 「融資等の資金繰り支援」17.0% ※「特になし」30.4%
p.35 経営者の年齢	「50歳代」32.5% 「60歳代」25.9% 「70歳代以上」21.9%

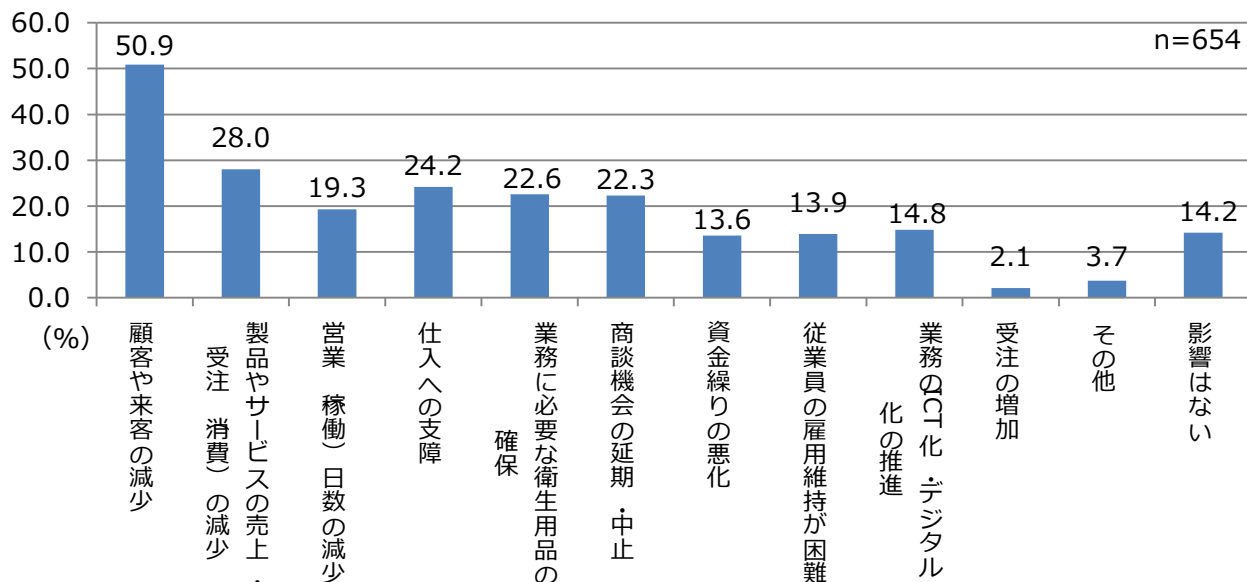
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.36 後継者候補の有無	「後継者候補がいる」 55.7% 「後継者候補がいない」 44.3%
p.37 事業承継に必要な支援	「事業承継に関する金融支援」 12.1% 「事業承継に関する情報収集」 11.1% 「後継者とのマッチング」 8.3% ※「特になし」 68.6%
p.38 「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」への相談希望	「相談希望がある」 1.9% 「相談希望はない」 98.1%
p.39 奨学金返済の負担を軽減する社内制度の実施有無	「実施しておらず、今後も実施予定はない」 83.2% 「その他」 9.4% 「実施していないが、検討中」 4.6%
p.40 奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題	「実施のための資金の確保」 16.3% 「制度利用者の途中退職の懸念」 15.6% 「制度利用者が少ない」 11.9% ※「特にない」 57.9%
p.41 奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の効果	「従業員のモチベーションや帰属意識が向上する」 29.3% 「若手人材を確保できる」「その他」 22.0% 「従業員が安心して仕事に専念できる」 19.5%
p.42 脱炭素化の取り組み状況	「取り組む予定はない」 29.5% 「取り組むかどうか、今後検討する」 25.4% 「取り組みたいが何をすべきかわからない」 19.1%
p.43 脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由	「どのレベルまで対応が必要か不明瞭」 26.4% 「必要な技術、ノウハウが不足」 22.4% 「投資・運営コスト増の対応が困難」 18.5% ※「特にない」 31.5%
p.44 脱炭素化の取り組みの具体的内容	「省エネ設備の導入・切り替え」 58.7% 「自社所有車両の電動化・エコカー化」 36.0% 「環境負荷の少ない商品等の開発・販売」 25.3%

### (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については、「顧客や来客の減少」が50.9%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28.0%、「仕入への支障」が24.2%であった。

【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	654	333	183	126	158	148	146	89	91	97	14	24	93	
規模別	5人以下	241	126	92	44	60	43	59	41	23	20	3	7	41
	6人～20人	206	100	48	47	55	51	51	24	38	43	5	9	19
	21人以上	202	103	39	35	43	54	36	24	29	34	6	8	33
業種別	製造業	27	9	10	6	8	6	16	2	-	8	-	2	3
	非製造業	627	324	173	120	150	142	130	87	91	89	14	22	90
	建設業	68	27	10	18	21	15	17	4	11	12	1	-	9
	運輸・通信業	36	15	15	9	4	6	8	7	5	4	-	1	6
	卸・小売業	179	93	73	30	65	32	47	29	19	21	5	6	17
	飲食・宿泊業	40	35	13	11	15	10	3	11	12	2	-	-	2
	サービス業	132	70	33	23	26	37	31	16	19	18	3	6	23
	その他非製造業	172	84	29	29	19	42	24	20	25	32	5	9	33
		-	48.8	16.9	16.9	11.0	24.4	14.0	11.6	14.5	18.6	2.9	5.2	19.2

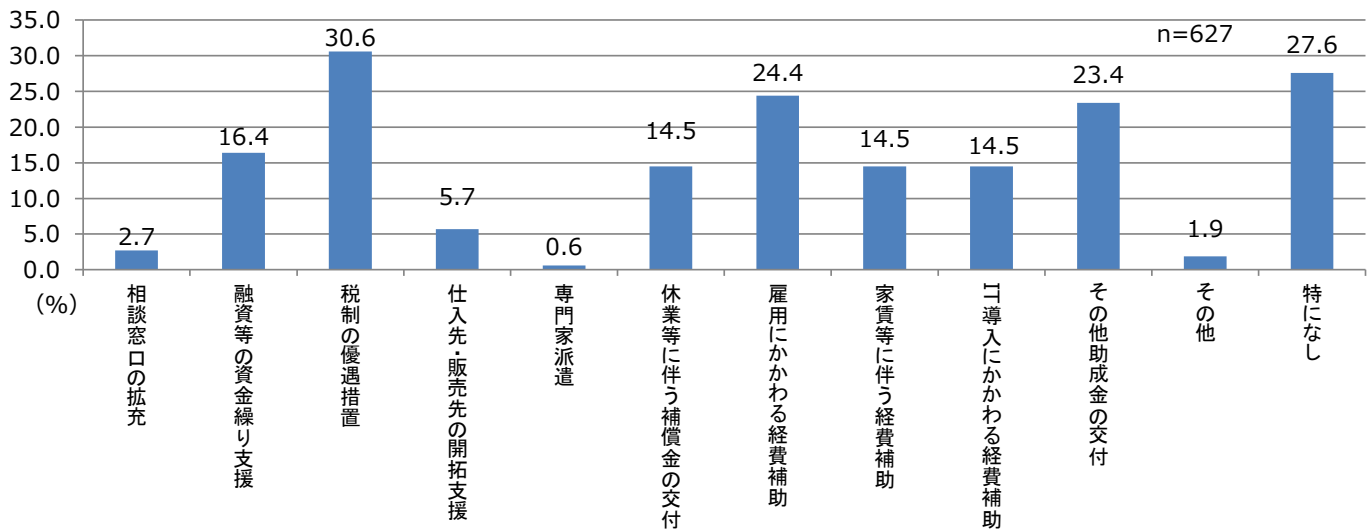
※新型コロナウイルス感染症の影響を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。



## ②新型コロナウイルス感染症の長期化に対する必要な支援

新型コロナウイルス感染症の長期化に対する必要な支援は「税制の優遇措置」が30.6%と最も高く、次いで「雇用にかかわる経費補助」が24.4%、「その他助成金の交付」が23.4%であった。なお「特になし」は27.6%であった。

【新型コロナウイルス感染症の長期化に対する必要な支援】 ※複数回答



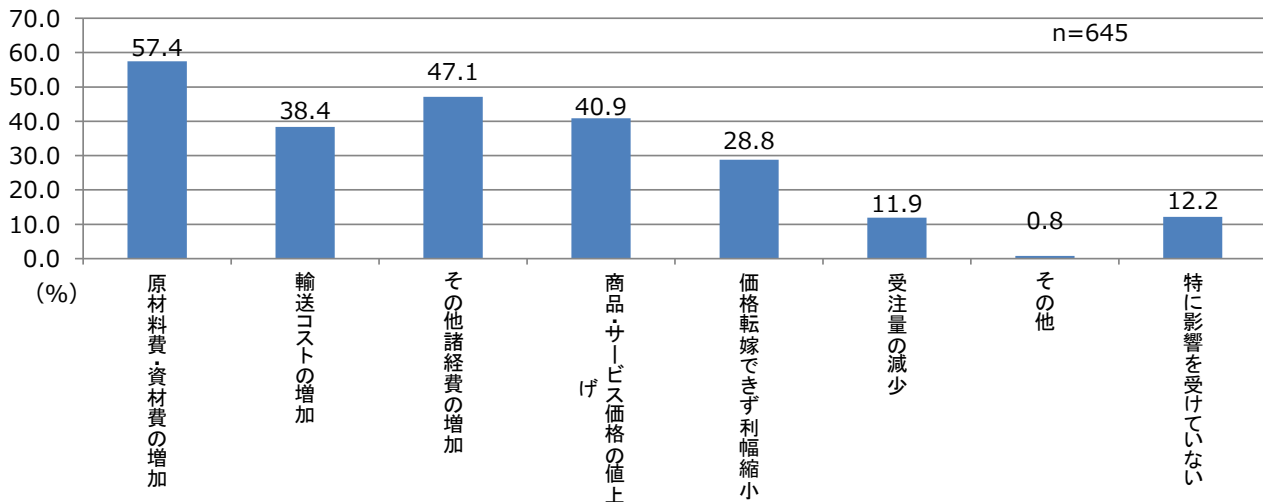
	全体	新型コロナウイルス感染症長期化に対する必要な支援											
		相談窓口の拡充	融資等の資金繰り支援	税制の優遇措置	仕入先・販売先の開拓支援	専門家派遣	休業等に伴う補償金の交付	雇用にかかわる経費補助	家賃等に伴う経費補助	IT導入にかかわる経費補助	その他助成金の交付	その他	特になし
全体	627	17	103	192	36	4	91	153	91	91	147	12	173
規模別													
5人以下	235	6	62	90	16	3	28	40	37	28	64	4	53
6人～20人	193	6	20	53	15	1	30	60	35	31	32	3	51
21人以上	194	5	20	48	5	-	32	52	17	32	48	5	68
業種別													
製造業	25	1	3	6	1	-	2	3	3	4	7	-	13
非製造業	602	16	100	186	35	4	89	150	88	87	140	12	160
建設業	66	1	12	23	3	1	6	22	6	9	7	-	23
運輸・通信業	34	1	8	9	4	-	3	5	6	5	10	-	12
卸・小売業	170	2	31	55	16	-	18	33	27	21	35	4	46
飲食・宿泊業	38	1	3	13	2	-	15	16	10	5	17	-	3
サービス業	126	5	23	40	6	2	17	28	19	22	25	1	35
その他非製造業	168	6	23	46	4	1	30	46	20	25	46	7	41

※必要な支援内容を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

### ③原油・原材料価格の高騰による影響

原油・原材料価格の高騰による影響については、「原材料費・資材費の増加」が57.4%と最も高く、次いで「その他諸経費の増加」が47.1%、「商品・サービス価格の値上げ」が40.9%であった。

【原油・原材料価格の高騰による影響】 ※複数回答



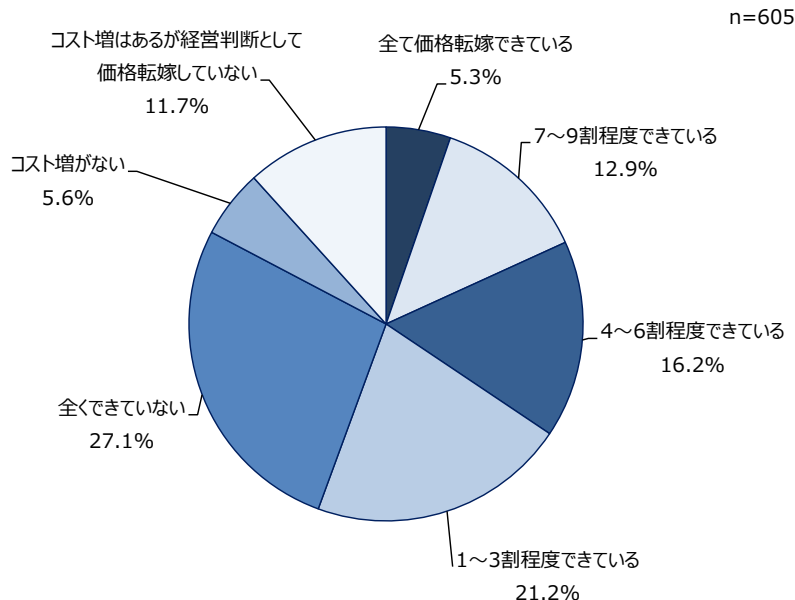
		全体	原材料価格・燃料価格の高騰や円安等の影響							
			原材料費・資材費の増加	輸送コストの増加	その他諸経費の増加	商品・サービス価格の値上げ	価格転嫁できず利幅縮小	受注量の減少	その他	特に影響を受けていない
全体		645	370	248	304	264	186	77	5	79
		-	57.4	38.4	47.1	40.9	28.8	11.9	0.8	12.2
規模別	5人以下	233	119	88	100	85	64	43	1	36
		-	51.1	37.8	42.9	36.5	27.5	18.5	0.4	15.5
	6人～20人	206	120	77	97	84	67	24	4	23
	-	58.3	37.4	47.1	40.8	32.5	11.7	1.9	11.2	
	21人以上	200	129	81	105	93	54	10	-	19
	-	64.5	40.5	52.5	46.5	27.0	5.0	-	9.5	
業種別	製造業	27	23	16	18	14	9	5	-	1
		-	85.2	59.3	66.7	51.9	33.3	18.5	-	3.7
	非製造業	618	347	232	286	250	177	72	5	78
		-	56.1	37.5	46.3	40.5	28.6	11.7	0.8	12.6
	建設業	69	54	28	36	20	24	12	1	5
		-	78.3	40.6	52.2	29.0	34.8	17.4	1.4	7.2
	運輸・通信業	36	16	19	19	10	13	4	-	4
		-	44.4	52.8	52.8	27.8	36.1	11.1	-	11.1
卸・小売業	175	114	99	81	103	57	32	1	10	
	-	65.1	56.6	46.3	58.9	32.6	18.3	0.6	5.7	
飲食・宿泊業	40	33	10	17	25	15	3	-	1	
	-	82.5	25.0	42.5	62.5	37.5	7.5	-	2.5	
サービス業	126	65	41	55	38	30	13	2	27	
	-	51.6	32.5	43.7	30.2	23.8	10.3	1.6	21.4	
その他非製造業	172	65	35	78	54	38	8	1	31	
	-	37.8	20.3	45.3	31.4	22.1	4.7	0.6	18.0	

※原油・原材料価格の高騰による影響を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

#### ④原油・原材料価格高騰に伴うコスト増の価格転嫁状況

原油・原材料価格高騰に伴うコスト増の価格転嫁状況については「全くできていない」が27.1%と最も高く、次いで「1～3割程度できている」が21.2%、「4～6割程度できている」が16.2%であった。

【原油・原材料価格高騰に伴うコスト増の価格転嫁】



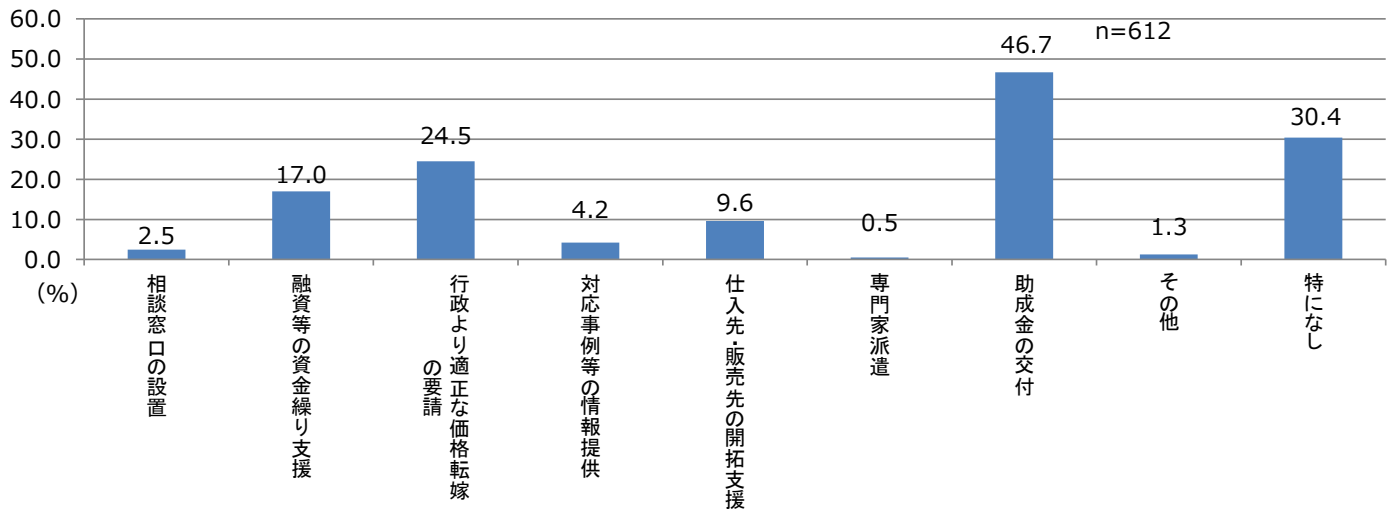
	全体	原油・原材料価格高騰に伴うコスト増の価格転嫁							
		全て価格転嫁できている	7～9割程度できている	4～6割程度できている	1～3割程度できている	全くできていない	コスト増がない	コスト増はあるが経営判断として価格転嫁していない	
全体	605	32	78	98	128	164	34	71	
	-	5.3	12.9	16.2	21.2	27.1	5.6	11.7	
規模別	5人以下	220	17	32	32	39	58	18	24
		-	7.7	14.5	14.5	17.7	26.4	8.2	10.9
	6人～20人	191	7	17	33	47	51	9	27
	-	3.7	8.9	17.3	24.6	26.7	4.7	14.1	
	190	7	29	32	42	53	7	20	
	-	3.7	15.3	16.8	22.1	27.9	3.7	10.5	
業種別	製造業	27	1	11	8	3	1	-	3
		-	3.7	40.7	29.6	11.1	3.7	-	11.1
	非製造業	578	31	67	90	125	163	34	68
		-	5.4	11.6	15.6	21.6	28.2	5.9	11.8
	建設業	64	2	7	10	22	13	2	8
		-	3.1	10.9	15.6	34.4	20.3	3.1	12.5
	運輸・通信業	33	2	3	4	7	11	1	5
		-	6.1	9.1	12.1	21.2	33.3	3.0	15.2
	卸・小売業	165	16	32	39	42	23	5	8
	-	9.7	19.4	23.6	25.5	13.9	3.0	4.8	
飲食・宿泊業	40	-	5	10	16	7	1	1	
	-	-	12.5	25.0	40.0	17.5	2.5	2.5	
サービス業	120	3	11	17	19	38	15	17	
	-	2.5	9.2	14.2	15.8	31.7	12.5	14.2	
その他非製造業	156	8	9	10	19	71	10	29	
	-	5.1	5.8	6.4	12.2	45.5	6.4	18.6	

※価格転嫁状況を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑤原油・原材料価格高騰の影響に対する必要な支援

原油・原材料価格高騰の影響に対する必要な支援については「助成金の交付」が46.7%と最も高く、次いで「行政より適正な価格転嫁の要請」が24.5%、「融資等の資金繰り支援」が17.0%であった。なお「特になし」は30.4%であった。

【原油・原材料価格高騰の影響に対する必要な支援】 ※複数回答（最大3つまで）



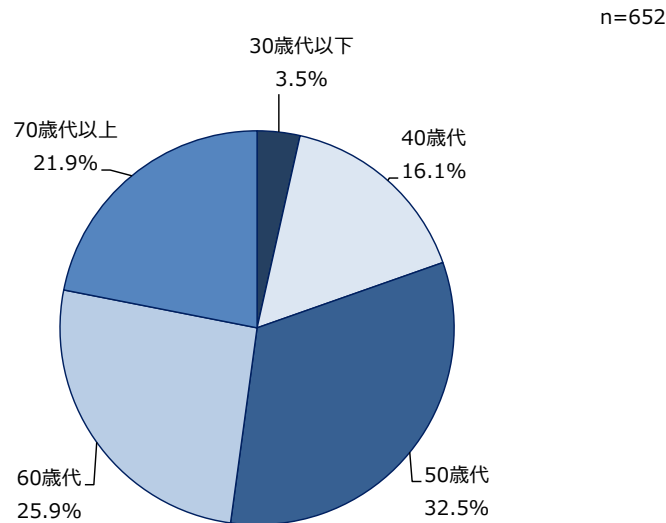
		全体	原油・原材料価格高騰の影響に対する必要な支援								
			相談窓口の設置	融資等の資金繰り支援	行政より適正な価格転嫁の要請	対応事例等の情報提供	仕入先・販売先の開拓支援	専門家派遣	助成金の交付	その他	特になし
全体		612	15	104	150	26	59	3	286	8	186
		-	2.5	17.0	24.5	4.2	9.6	0.5	46.7	1.3	30.4
規模別	5人以下	225	5	56	36	6	21	3	108	3	74
		-	2.2	24.9	16.0	2.7	9.3	1.3	48.0	1.3	32.9
	6人～20人	187	3	23	60	9	20	-	93	3	46
	-	1.6	12.3	32.1	4.8	10.7	-	49.7	1.6	24.6	
	21人以上	195	6	25	54	11	17	-	83	2	63
	-	3.1	12.8	27.7	5.6	8.7	-	42.6	1.0	32.3	
業種別	製造業	27	1	4	9	-	4	-	7	-	13
		-	3.7	14.8	33.3	-	14.8	-	25.9	-	48.1
	非製造業	585	14	100	141	26	55	3	279	8	173
		-	2.4	17.1	24.1	4.4	9.4	0.5	47.7	1.4	29.6
	建設業	67	-	9	27	2	8	-	25	3	13
		-	-	13.4	40.3	3.0	11.9	-	37.3	4.5	19.4
	運輸・通信業	33	-	6	10	2	2	1	16	-	7
		-	-	18.2	30.3	6.1	6.1	3.0	48.5	-	21.2
	卸・小売業	168	3	32	34	8	17	-	85	4	52
	-	1.8	19.0	20.2	4.8	10.1	-	50.6	2.4	31.0	
飲食・宿泊業	37	2	4	12	2	4	-	25	-	4	
	-	5.4	10.8	32.4	5.4	10.8	-	67.6	-	10.8	
サービス業	116	4	26	30	4	14	2	49	-	40	
	-	3.4	22.4	25.9	3.4	12.1	1.7	42.2	-	34.5	
その他非製造業	164	5	23	28	8	10	-	79	1	57	
	-	3.0	14.0	17.1	4.9	6.1	-	48.2	0.6	34.8	

※必要な支援を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑥経営者の年齢

経営者の年齢については「50歳代」が32.5%と最も高く、次いで「60歳代」が25.9%、「70歳代以上」が21.9%であった。

### 【経営者の年齢】



		全体	経営者の年齢				
			30歳代以下	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代以上
全 体		652 -	23 3.5	105 16.1	212 32.5	169 25.9	143 21.9
規 模 別	5人以下	242 -	6 2.5	34 14.0	74 30.6	58 24.0	70 28.9
	6人～20人	207 -	10 4.8	33 15.9	66 31.9	53 25.6	45 21.7
	21人以上	198 -	7 3.5	37 18.7	71 35.9	57 28.8	26 13.1
業 種 別	製造業	27 -	1 3.7	2 7.4	11 40.7	8 29.6	5 18.5
	非製造業	625 -	22 3.5	103 16.5	201 32.2	161 25.8	138 22.1
	建設業	68 -	2 2.9	11 16.2	24 35.3	17 25.0	14 20.6
	運輸・通信業	36 -	1 2.8	6 16.7	10 27.8	13 36.1	6 16.7
	卸・小売業	179 -	8 4.5	25 14.0	60 33.5	42 23.5	44 24.6
	飲食・宿泊業	40 -	- -	6 15.0	14 35.0	10 25.0	10 25.0
	サービス業	129 -	1 0.8	26 20.2	45 34.9	37 28.7	20 15.5
	その他非製造業	173 -	10 5.8	29 16.8	48 27.7	42 24.3	44 25.4

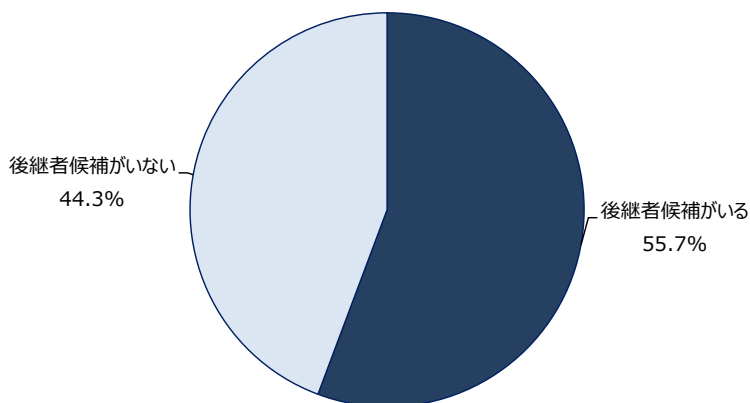
※経営者の年齢構成比を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑦後継者候補の有無

後継者候補の有無について、「後継者候補がいる」は55.7%、「後継者候補がない」は44.3%であった。

### 【後継者候補の有無】

n=616



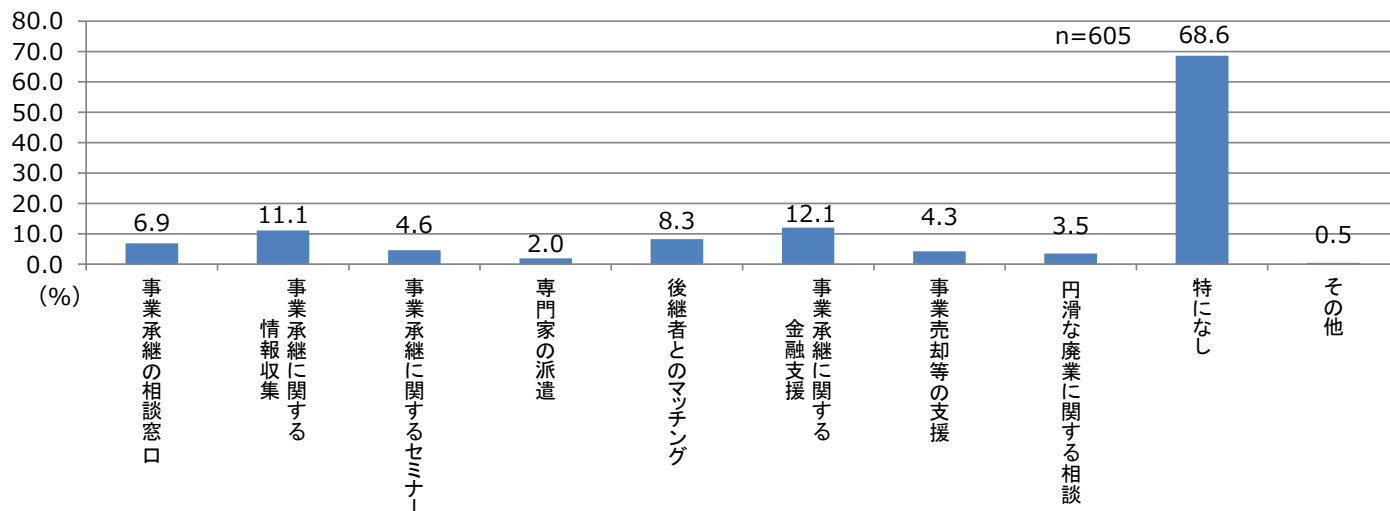
		全体	後継者候補の有無	
			後継者候補が いる	後継者候補が いない
全 体		616 -	343 55.7	273 44.3
規 模 別	5人以下	235 -	100 42.6	135 57.4
	6人～20人	192 -	115 59.9	77 40.1
	21人以上	184 -	127 69.0	57 31.0
業 種 別	製造業	25 -	17 68.0	8 32.0
	非製造業	591 -	326 55.2	265 44.8
	建設業	67 -	42 62.7	25 37.3
	運輸・通信業	32 -	15 46.9	17 53.1
	卸・小売業	171 -	94 55.0	77 45.0
	飲食・宿泊業	39 -	20 51.3	19 48.7
	サービス業	119 -	64 53.8	55 46.2
	その他非製造業	163 -	91 55.8	72 44.2

※後継者候補の有無の割合を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑧事業承継に必要な支援

事業承継に必要な支援については、「事業承継に関する金融支援」が12.1%と最も高く、次いで「事業承継に関する情報収集」が11.1%、「後継者とのマッチング」が8.3%であった。なお「特になし」が68.6%であった。

【事業承継に必要な支援】 ※複数回答



	全体	事業承継に必要な支援										
		事業承継の相談窓口	事業承継に関する情報収集	事業承継に関するセミナー	専門家の派遣	後継者とのマッチング	事業承継に関する金融支援	事業売却等の支援	円滑な廃業に関する相談	特になし	その他	
全体	605	42	67	28	12	50	73	26	21	415	3	
	-	6.9	11.1	4.6	2.0	8.3	12.1	4.3	3.5	68.6	0.5	
規模別	5人以下	226	18	19	7	5	16	31	14	14	151	2
		-	8.0	8.4	3.1	2.2	7.1	13.7	6.2	6.2	66.8	0.9
	6人～20人	190	17	28	12	6	25	20	7	4	118	-
	-	8.9	14.7	6.3	3.2	13.2	10.5	3.7	2.1	62.1	-	
	21人以上	184	7	20	9	1	9	22	5	3	141	1
	-	3.8	10.9	4.9	0.5	4.9	12.0	2.7	1.6	76.6	0.5	
業種別	製造業	25	2	1	-	-	1	-	-	21	-	
		-	8.0	4.0	-	-	4.0	-	-	84.0	-	
	非製造業	580	40	66	28	12	50	72	26	21	394	3
		-	6.9	11.4	4.8	2.1	8.6	12.4	4.5	3.6	67.9	0.5
	建設業	62	6	8	2	1	5	11	1	1	39	-
		-	9.7	12.9	3.2	1.6	8.1	17.7	1.6	1.6	62.9	-
	運輸・通信業	33	1	7	-	-	3	4	1	2	24	-
		-	3.0	21.2	-	-	9.1	12.1	3.0	6.1	72.7	-
	卸・小売業	166	11	11	10	3	8	17	8	9	118	2
	-	6.6	6.6	6.0	1.8	4.8	10.2	4.8	5.4	71.1	1.2	
飲食・宿泊業	36	3	5	2	1	1	5	3	2	24	-	
	-	8.3	13.9	5.6	2.8	2.8	13.9	8.3	5.6	66.7	-	
サービス業	118	9	17	6	1	13	16	7	3	79	-	
	-	7.6	14.4	5.1	0.8	11.0	13.6	5.9	2.5	66.9	-	
その他非製造業	165	10	18	8	6	20	19	6	4	110	1	
	-	6.1	10.9	4.8	3.6	12.1	11.5	3.6	2.4	66.7	0.6	

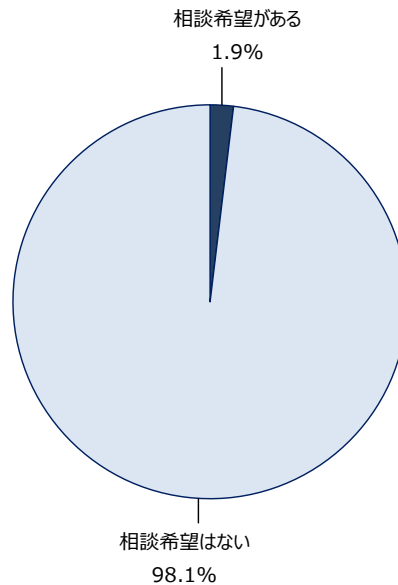
※事業承継に必要な支援を明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

### ⑨ 「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」への相談希望の有無

「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」への相談希望の有無については「相談希望がある」が1.9%、「相談希望はない」が98.1%であった。

【「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」への相談希望の有無】

n=628



		全体	「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」への相談希望の有無	
			相談希望がある	相談希望はない
全体		628	12	616
		-	1.9	98.1
規模別	5人以下	231	6	225
		-	2.6	97.4
	6人～20人	200	4	196
		-	2.0	98.0
	21人以上	192	2	190
		-	1.0	99.0
業種別	製造業	27	-	27
		-	-	100.0
	非製造業	601	12	589
		-	2.0	98.0
	建設業	64	1	63
		-	1.6	98.4
	運輸・通信業	35	-	35
		-	-	100.0
	卸・小売業	171	2	169
	-	1.2	98.8	
飲食・宿泊業	37	1	36	
	-	2.7	97.3	
サービス業	127	3	124	
	-	2.4	97.6	
その他非製造業	167	5	162	
	-	3.0	97.0	

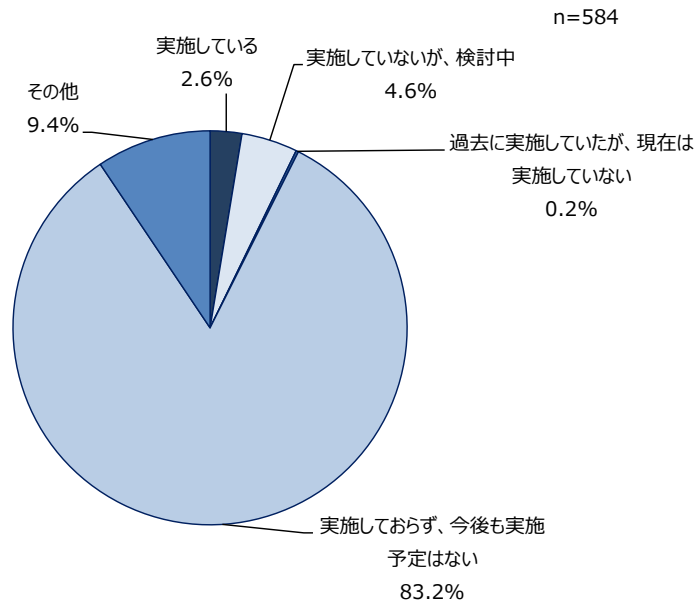
※相談希望の有無について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。



## ⑩奨学金返済の負担を軽減する社内制度の実施有無

奨学金返済の負担を軽減する社内制度の実施有無については「実施しておらず、今後も実施予定はない」が83.2%と最も高く、次いで「その他」が9.4%、「実施していないが、検討中」が4.6%であった。

### 【奨学金返済の負担を軽減する社内制度の実施有無】



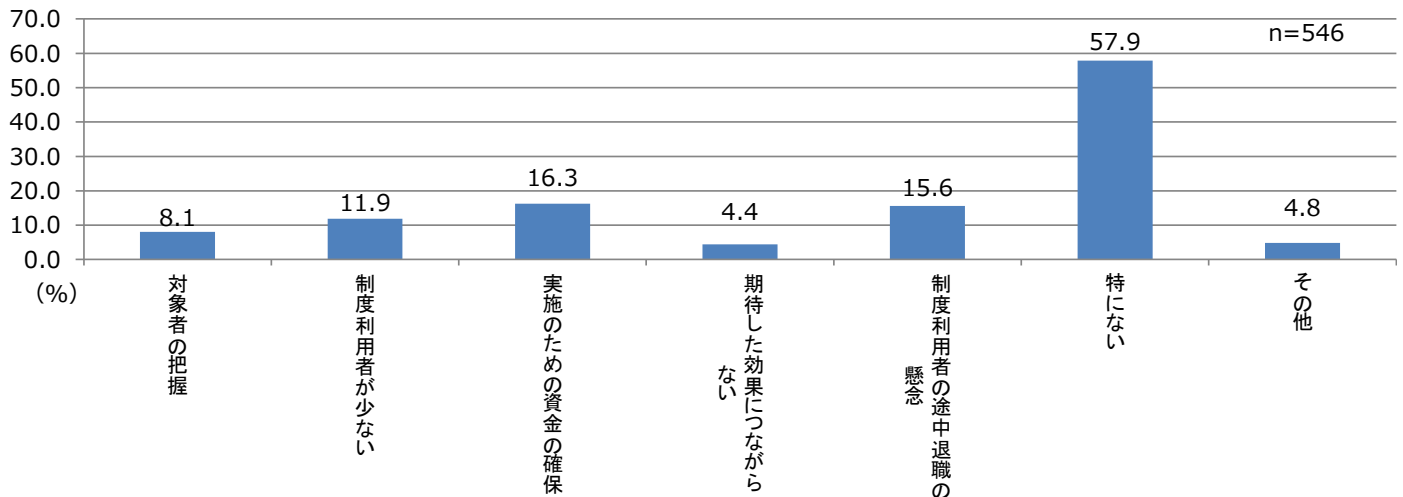
	全体	奨学金返済の負担を軽減する社内制度の実施有無				
		実施している	実施していないが、検討中	過去に実施していたが、現在は実施していない	実施しておらず、今後も実施予定はない	その他
全 体	584	15	27	1	486	55
	-	2.6	4.6	0.2	83.2	9.4
規 模 別	5人以下	6	8	-	165	26
		2.9	3.9	-	80.5	12.7
	6人～20人	2	10	1	147	20
	-	1.1	5.6	0.6	81.7	11.1
	21人以上	7	9	-	169	9
	-	3.6	4.6	-	87.1	4.6
業 種 別	製造業	1	1	-	23	-
		4.0	4.0	-	92.0	-
	非製造業	14	26	1	463	55
		2.5	4.7	0.2	82.8	9.8
	建設業	1	-	-	55	8
		1.6	-	-	85.9	12.5
	運輸・通信業	-	2	-	28	4
		-	5.9	-	82.4	11.8
	卸・小売業	6	8	1	120	17
	3.9	5.3	0.7	78.9	11.2	
飲食・宿泊業	-	1	-	33	1	
	-	2.9	-	94.3	2.9	
サービス業	3	7	-	99	8	
	-	2.6	6.0	-	84.6	6.8
その他非製造業	4	8	-	128	17	
	-	2.5	5.1	-	81.5	10.8

※社内制度の実施有無について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑪奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題

奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題については「実施のための資金の確保」が16.3%と最も高く、次いで「制度利用者の途中退職の懸念」が15.6%、「制度利用者が少ない」が11.9%であった。なお「特にない」が57.9%であった。

【奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題】 ※複数回答（最大2つまで）



		全体	奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題						その他
			対象者の把握	制度利用者が少ない	実施のための資金の確保	期待した効果につながらない	制度利用者の途中退職の懸念	特にない	
全体		546	44	65	89	24	85	316	26
		-	8.1	11.9	16.3	4.4	15.6	57.9	4.8
規模別	5人以下	192	8	21	29	7	16	123	10
		-	4.2	10.9	15.1	3.6	8.3	64.1	5.2
	6人～20人	166	15	20	32	4	31	92	11
		-	9.0	12.0	19.3	2.4	18.7	55.4	6.6
	21人以上	183	21	24	27	13	38	97	5
		-	11.5	13.1	14.8	7.1	20.8	53.0	2.7
業種別	製造業	22	2	1	3	-	1	17	1
		-	9.1	4.5	13.6	-	4.5	77.3	4.5
	非製造業	524	42	64	86	24	84	299	25
		-	8.0	12.2	16.4	4.6	16.0	57.1	4.8
	建設業	59	5	7	11	3	12	31	5
		-	8.5	11.9	18.6	5.1	20.3	52.5	8.5
	運輸・通信業	33	3	4	3	2	4	18	2
		-	9.1	12.1	9.1	6.1	12.1	54.5	6.1
	卸・小売業	140	11	22	15	9	21	78	11
	-	7.9	15.7	10.7	6.4	15.0	55.7	7.9	
飲食・宿泊業	33	2	2	7	2	4	21	1	
	-	6.1	6.1	21.2	6.1	12.1	63.6	3.0	
サービス業	112	10	20	16	2	14	64	4	
	-	8.9	17.9	14.3	1.8	12.5	57.1	3.6	
その他非製造業	147	11	9	34	6	29	87	2	
	-	7.5	6.1	23.1	4.1	19.7	59.2	1.4	

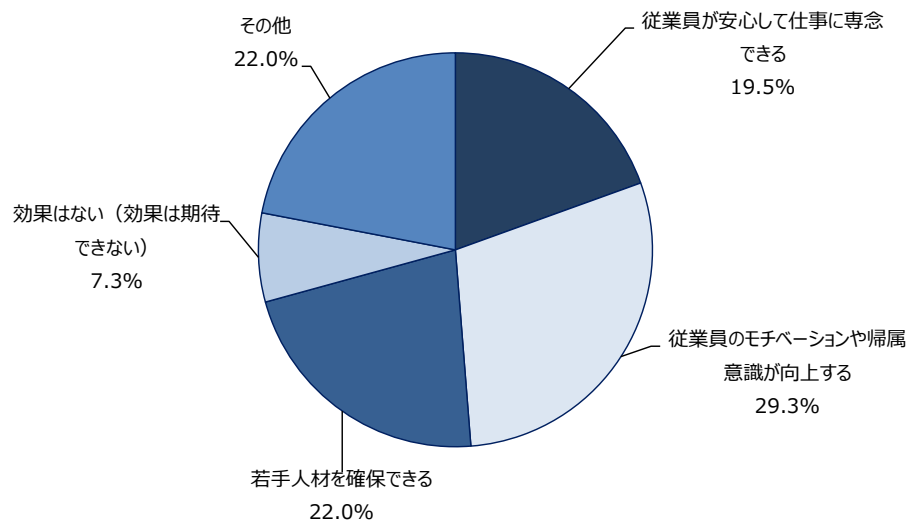
※社内制度導入における課題について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑫奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の効果

⑪奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の課題で「期待した効果につながらない」以外を回答した企業に、奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の効果について尋ねたところ、「従業員のモチベーションや帰属意識が向上する」が29.3%と最も高く、次いで「若手人材を確保できる」「その他」がともに22.0%、「従業員が安心して仕事に専念できる」が19.5%であった。

### 【奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の効果】

n=82



		奨学金の返済の負担を軽減する社内制度導入の効果					
		全体	従業員が安心して仕事に専念できる	従業員のモチベーションや帰属意識が向上する	若手人材を確保できる	効果はない（効果は期待できない）	その他
全体		82	16 19.5	24 29.3	18 22.0	6 7.3	18 22.0
規模別	5人以下	35	7 20.0	8 22.9	7 20.0	2 5.7	11 31.4
	6人～20人	26	5 19.2	10 38.5	3 11.5	3 11.5	5 19.2
	21人以上	21	4 19.0	6 28.6	8 38.1	1 4.8	2 9.5
業種別	製造業	1	-	-	1 100.0	-	-
	非製造業	81	16 19.8	24 29.6	17 21.0	6 7.4	18 22.2
	建設業	7	3 42.9	1 14.3	1 14.3	-	2 28.6
	運輸・通信業	3	1 33.3	-	-	-	2 66.7
	卸・小売業	29	6 20.7	10 34.5	4 13.8	2 6.9	7 24.1
	飲食・宿泊業	2	1 50.0	1 50.0	-	-	-
	サービス業	15	4 26.7	5 33.3	1 6.7	2 13.3	3 20.0
	その他非製造業	25	1 4.0	7 28.0	11 44.0	2 8.0	4 16.0

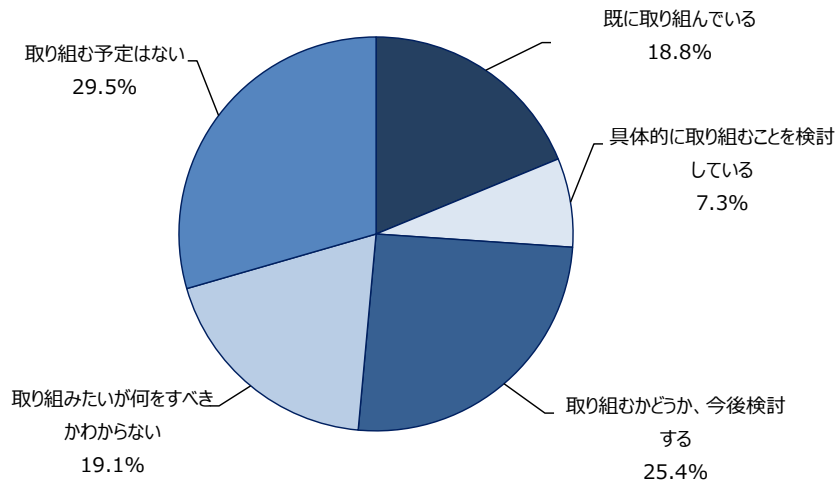
※社内制度導入効果について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

### ⑬ 脱炭素化の取り組み状況

脱炭素化の取り組み状況については「取り組む予定はない」が29.5%と最も高く、次いで「取り組むかどうか、今後検討する」が25.4%、「取り組みたいが何をすべきかわからない」が19.1%であった。

#### 【脱炭素化の取り組み状況】

n=634



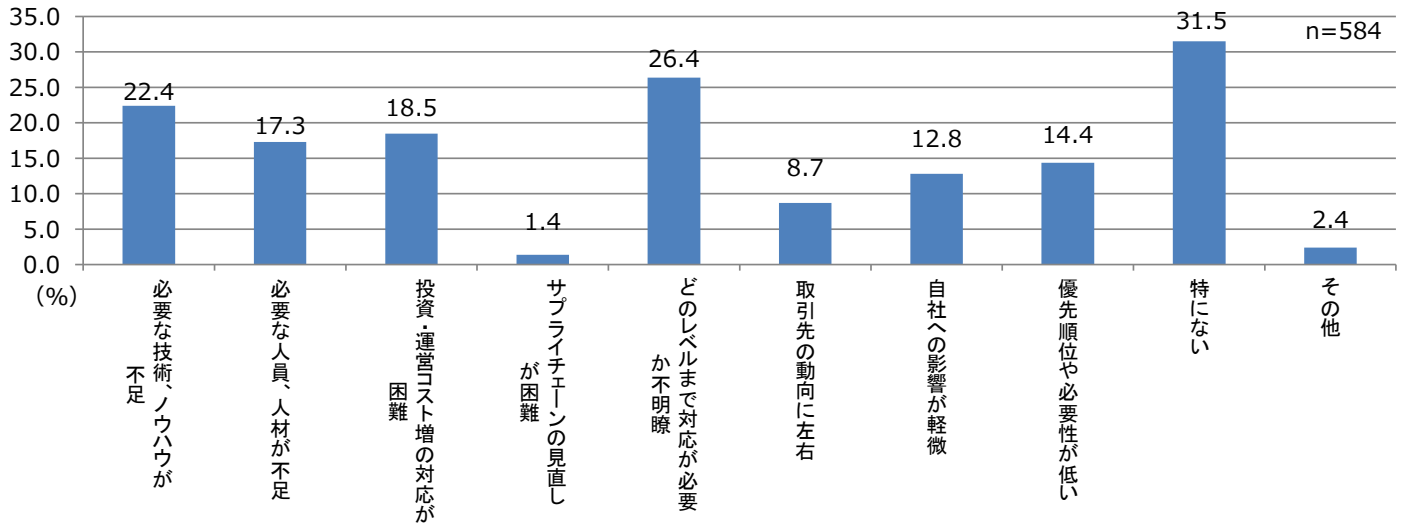
	全体	脱炭素化の取り組み状況					
		既に取り組んでいる	具体的に取り組むことを検討している	取り組むかどうか、今後検討する	取り組みたいが何をすべきかわからない	取り組む予定はない	
全 体	634	119	46	161	121	187	
	-	18.8	7.3	25.4	19.1	29.5	
規 模 別	5 人以下	234	32	15	53	44	90
		-	13.7	6.4	22.6	18.8	38.5
	6 人～20人	196	42	12	54	38	50
	-	21.4	6.1	27.6	19.4	25.5	
	21人以上	198	43	19	54	37	45
	-	21.7	9.6	27.3	18.7	22.7	
業 種 別	製造業	26	10	5	4	1	6
		-	38.5	19.2	15.4	3.8	23.1
	非製造業	608	109	41	157	120	181
		-	17.9	6.7	25.8	19.7	29.8
	建設業	66	11	4	18	18	15
		-	16.7	6.1	27.3	27.3	22.7
	運輸・通信業	35	5	3	12	8	7
		-	14.3	8.6	34.3	22.9	20.0
	卸・小売業	172	37	12	50	31	42
	-	21.5	7.0	29.1	18.0	24.4	
飲食・宿泊業	40	7	4	10	11	8	
	-	17.5	10.0	25.0	27.5	20.0	
サービス業	126	21	8	30	20	47	
	-	16.7	6.3	23.8	15.9	37.3	
その他非製造業	169	28	10	37	32	62	
	-	16.6	5.9	21.9	18.9	36.7	

※脱炭素化の取り組み状況について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑭ 脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由

脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由については「どのレベルまで対応が必要か不明瞭」が26.4%と最も高く、次いで「必要な技術、ノウハウが不足」が22.4%、「投資・運営コスト増の対応が困難」が18.5%となった。なお「特にない」は31.5%であった。

【脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由】 ※複数回答（最大3つまで）



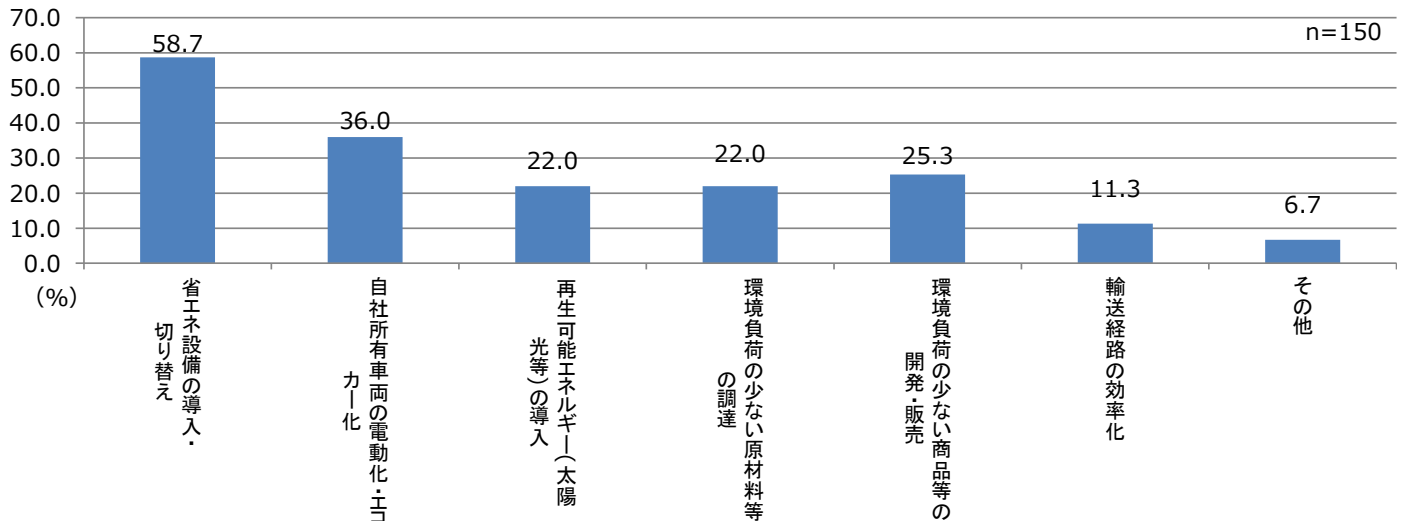
	全体	脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由										
		必要な技術、ノウハウが不足	必要な人員、人材が不足	投資・運営コスト増の対応が困難	サプライチェーンの見直しが困難	どのレベルまで対応が必要か不明瞭	取引先の動向に左右	自社への影響が軽微	優先順位や必要性が低い	特にない	その他	
全体	584	131	101	108	8	154	51	75	84	184	14	
	-	22.4	17.3	18.5	1.4	26.4	8.7	12.8	14.4	31.5	2.4	
規模別	5人以下	214	37	26	30	3	46	20	30	27	81	7
	-	17.3	12.1	14.0	1.4	21.5	9.3	14.0	12.6	37.9	3.3	
	6人～20人	180	41	33	39	3	47	14	23	24	54	3
-	22.8	18.3	21.7	1.7	26.1	7.8	12.8	13.3	30.0	1.7		
21人以上	185	50	42	39	2	58	16	22	32	48	4	
-	27.0	22.7	21.1	1.1	31.4	8.6	11.9	17.3	25.9	2.2		
業種別	製造業	24	5	4	7	-	5	3	1	1	10	1
	-	20.8	16.7	29.2	-	20.8	12.5	4.2	4.2	41.7	4.2	
	非製造業	560	126	97	101	8	149	48	74	83	174	13
	-	22.5	17.3	18.0	1.4	26.6	8.6	13.2	14.8	31.1	2.3	
	建設業	62	18	19	13	1	16	11	9	9	16	-
	-	29.0	30.6	21.0	1.6	25.8	17.7	14.5	14.5	25.8	-	
	運輸・通信業	32	4	6	10	-	10	4	4	2	6	1
	-	12.5	18.8	31.3	-	31.3	12.5	12.5	6.3	18.8	3.1	
	卸・小売業	154	29	29	34	3	39	18	15	23	46	4
-	18.8	18.8	22.1	1.9	25.3	11.7	9.7	14.9	29.9	2.6		
飲食・宿泊業	36	14	7	8	1	12	-	3	9	6	2	
-	38.9	19.4	22.2	2.8	33.3	-	8.3	25.0	16.7	5.6		
サービス業	116	28	20	18	2	29	9	16	14	45	-	
-	24.1	17.2	15.5	1.7	25.0	7.8	13.8	12.1	38.8	-		
その他非製造業	160	33	16	18	1	43	6	27	26	55	6	
-	20.6	10.0	11.3	0.6	26.9	3.8	16.9	16.3	34.4	3.8		

※脱炭素化への取り組み課題や取り組まない理由について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑬ 脱炭素化の取り組みの具体的内容

⑬ 脱炭素化の取り組み状況で「既に取り組んでいる」または「具体的に取り組むことを検討している」と回答した企業に「脱炭素化の取り組みの具体的内容について尋ねたところ、「省エネ設備の導入・切り替え」が58.7%と最も高く、次いで「自社所有車両の電動化・エコカー化」が36.0%、「環境負荷の少ない商品等の開発・販売」が25.3%であった。

【脱炭素化の取り組みの具体的内容】 ※複数回答



		脱炭素化の取り組みの具体的内容							
		全体	省エネ設備の導入・切り替え	自社所有車両の電動化・エコカー化	再生可能エネルギー(太陽光等)の導入	環境負荷の少ない原材料等の調達	環境負荷の少ない商品等の開発・販売	輸送経路の効率化	その他
全体		150	88	54	33	33	38	17	10
		-	58.7	36.0	22.0	22.0	25.3	11.3	6.7
規模別	5人以下	42	23	14	9	9	9	3	5
		-	54.8	33.3	21.4	21.4	21.4	7.1	11.9
	6人~20人	47	29	14	10	13	18	6	4
	-	61.7	29.8	21.3	27.7	38.3	12.8	8.5	
	21人以上	59	34	26	13	10	11	8	1
	-	57.6	44.1	22.0	16.9	18.6	13.6	1.7	
業種別	製造業	14	6	3	5	8	7	4	1
		-	42.9	21.4	35.7	57.1	50.0	28.6	7.1
	非製造業	136	82	51	28	25	31	13	9
		-	60.3	37.5	20.6	18.4	22.8	9.6	6.6
	建設業	13	7	7	3	4	3	-	-
		-	53.8	53.8	23.1	30.8	23.1	-	-
	運輸・通信業	7	2	4	1	-	1	3	1
		-	28.6	57.1	14.3	-	14.3	42.9	14.3
	卸・小売業	44	27	17	8	7	14	4	4
	-	61.4	38.6	18.2	15.9	31.8	9.1	9.1	
飲食・宿泊業	10	8	1	1	3	1	1	-	
	-	80.0	10.0	10.0	30.0	10.0	10.0	-	
サービス業	28	15	9	5	8	6	3	-	
	-	53.6	32.1	17.9	28.6	21.4	10.7	-	
その他非製造業	34	23	13	10	3	6	2	4	
	-	67.6	38.2	29.4	8.8	17.6	5.9	11.8	

※取り組みの具体的内容について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

## ⑩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。

- ・発注者が仕事を絞るため仕事が少ない。売り上げが減少した会社の資金繰りの支援が欲しいです。特に税金や福利厚生などの支援が頂きたい。（建設業）
- ・サービス業は生産性が低く、最低賃金が上がっても生産性が大きく上がりず人件費の圧迫が高い。そういった賃金規定について、業種ごとの支援や枠組みが必要。（建設業）
- ・千葉市発注の公共工事において、ゼネコンがしっかり工程管理をして、遅れを発生させないよう随時指導をして頂きたい。（建設業）
- ・道路環境の整備。（建設業）
- ・展示会の費用補助、販路拡大のサポート。（製造業）
- ・環境問題への対応や省エネ対策に関する取り組みを行っている事業者に対する補助金制度。（製造業）
- ・保育園、託児所充実。（製造業）
- ・過疎の為なのか、多くのバス路線がなくなり、困っている人が大勢います。（その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業）
- ・コロナ禍で飲食店ばかりが優遇されており、厳しい状況におかれている業種は多々ある。また、融資、手当においても、売上ベースで判断するのではなく、利益で判断するものと思われまます。（運輸・通信業）
- ・交通事業会社への更なる助成金支援（公共性を担保するなら）、人材確保に向けたPR。（運輸・通信業）
- ・固定資産税の減額。（運輸・通信業）
- ・月極め駐車場の確保が困難なのでもっと増やしてもらいたい。（運輸・通信業）
- ・バス・タクシー等輸送事業者に対するコロナ対策支援費の投入。V2HやEV車用充電器設置への導入支援費の投入。（卸・小売業）
- ・就業意欲のある人材の紹介。（卸・小売業）
- ・企業間の交流、マッチングの機会創出。各種法改正の説明セミナー開催。（卸・小売業）
- ・PayPay30%還元キャンペーン絶対やって欲しい！（卸・小売業）
- ・電子マネー決済支援キャンペーンの利率向上。（卸・小売業）
- ・小規模事業者にも手厚い支援をお願いしたい。（卸・小売業）
- ・高速道路料金の値下げ。（卸・小売業）
- ・家賃補助、燃料費高騰への対策及び補助。（卸・小売業）
- ・省エネ商品販売の応援、サポート。（卸・小売業）
- ・事業継続の為の支援をもっと簡単にしてほしい。ハードルが高すぎる。毎回書類申請に手間と時間がかかり、一人で事業をしているものとしては業務に支障が出てしまい諦めてしまう。（卸・小売業）
- ・仕入価格高騰支援金を期待いたします。千葉市の個人向け給付金を期待します。（卸・小売業）
- ・少子化対策（契約社員廃止・核家族から大家族化へ）・年金改革（例：子供1人だと年金80%支給／子供3人だと年金103%支給等）（卸・小売業）
- ・補助金や助成金の情報をもっと分かり易く公開していただき、申請の際の手続きをもっと簡略化していただきたいです。（卸・小売業）
- ・設備投資への支援。（卸・小売業）
- ・各種事業の再開、新たな祭事等の開催を行って欲しい。（卸・小売業）

- ・事業継続するか悩んでいる社長さんは多いです。売却、廃業をスムーズにする仕組み等のサポートをお願いします。（卸・小売業）
- ・もっと補助金や支援拡充の告知を幅広く実施してほしい。現状では自分で調べないと判らない。（卸・小売業）
- ・物価高騰の助成金があるが、内容を緩和してほしい。（卸・小売業）
- ・優遇税制の拡充。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・電帳法やインボイスについての、具体的なサポート。利子補給などによる、融資への助成金。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・インボイス制度導入に向けての経過措置とシステム導入などに対する助成。電動自動車、充電スタンド導入に関する助成。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・顧客の新規開拓等に関する支援。企業の特徴や専門性に関する広告、案内などを通じたテクノロジー共同体の設置支援等。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・インフラ整備への積極的な投資。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・販路開拓支援、助成金の導入サポート。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・担い手不足支援、地元企業育成。（サービス業/学術研究・専門・技術サービス）
- ・外国人労働者の斡旋、紹介。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・行政が主導となって飲食の安全性を唱え、利用を促していただければと思います。（飲食・宿泊業）
- ・PLUSちばキャンペーン、千葉県グルメ応援キャンペーンの継続。（飲食・宿泊業）
- ・省エネルギー機器導入・更新時の補助金制度の拡充。（飲食・宿泊業）
- ・扶養内となる年収金額の増額。時給は年々上がるも、年収103万円は数十年変わっていない。アルバイト雇用の確保も厳しくなっている。（飲食・宿泊業）
- ・支援やサポートの制度利用につき、その担当者を専属として、手取り足取りの最初から最後まできちんと面倒をみてほしい。すべて無償で。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・以前、千葉市で習い事キャンペーンを実施されましたが、あのようなキャンペーンを毎年実施していただきたいです。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・中小零細企業の経営者が安心して従業員の給与を上げられるようなセーフティネットが必須。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・研修会、勉強会等の会場の確保。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・僅かな差により助成金未支給となってしまう残念に思う。制限を少し下げてもらえないかと思います。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・物価高騰による、経費増減に対する支援。コロナ感染防止にかかる経費の支援。リモートワークの環境整備のためのIT助成。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・習い事キャンペーン等の補助金や支援金が適正だったかの監査。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・マスクやゴム手袋等感染症対策に必要な物資の支給。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・サプライチェーンの安定化を望む。国産の重要性。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・子育て支援、介護支援の拡充。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・報酬改定をせず加算の設定で介護職員の処遇改善をしていくと、企業の負担だけが増えていく。今後物価上昇が加速し、企業体力が持たなくなり倒産していく企業が増えていく事が予想出来る為、それに対する支援を行ってほしい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・新型コロナウイルス対応、検査キット配布継続、助成金。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・畜産業界（特に酪農家、繁殖農家、肥育農家）への助成金。（サービス業/サービス業（他に分類されない））



## 4. ヒアリング調査結果

### (1) ヒアリング調査対象選定の考え方

令和4年度下期調査は、「奨学金返還支援」と「事業承継の支援」の必要性が高い企業に対し、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（卸・小売業）

##### 【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は業歴長い、事務用品等の販売会社であり、空港関係、街の文房具店、学校、企業への直販などに販路を築いている。
- ・従業員数は約15名、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた際も人員削減などは一切行わなかった。現在、人員募集を行うが、人材獲得競争は厳しく、採用には至っていない。従業員の高齢化が進んでおり、若い人材の獲得は必要課題となっている。
- ・事務用品業界の流通は、メーカー、問屋、小売店を主としてきたが、特にオフィスが通販利用にシフトし、流通変化は顕著である。
- ・当社の販売先は、空港関係が約30%、街の文房具店や学校などが約70%とされ、オフィスは小さくなく、その部分での影響は軽微としてきたが、コロナ影響により空港関係（空港の店舗、インバウンド需要）が大きく落ち込んだ。インバウンド需要の回復がみられない中、最近まで空港関係は最悪期が続いたが、訪日外国人観光客の受入れ再開により、徐々に回復がみられ始めている。
- ・コロナをはじめ、ロシアのウクライナ侵攻影響、為替影響などから商品仕入原価は上昇しているが、販売価格への転嫁は着実に行われている。

##### 【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・空港関係の回復見込みにより、1年後の展望としては、一定の需要回復、業績改善は見込まれるが、コロナ禍前程の回復は難しい見通し。中長期的な展望については、予測不可能とされるが、変化への対応を引き続き前向きに取り組んでいく。
- ・当社の強みは、固定顧客を抱え、信頼関係を構築しており、この面での安定性は認められる。ただし、コロナの影響による空港関係の減少などは想定外の出来事であり、今後も有事への事前準備を含めた対応は要される。

##### 【Q3. 事業承継への取り組みについて】

- ・業歴長く、経営者一族が運営を担ってきた企業であるが、事業承継に関して課題は抱えている。
- ・金融機関や税理士などに相談しつつ、検討を続けている。
- ・各所に相談しても、事業承継にかかる実際の諸対応は当社が行う必要があり、その点に不安も感じている。

##### 【Q4. 奨学金返還支援について】

- ・従業員の一部が奨学金返還を抱えているが、会社として特に支援などは行っていない。従業員間での不公平感が発生することが理由として挙げられる。
- ・その他、従業員の資格取得に対する支援（手当支給など）も特に行っていない。

### 【その他、ご意見ご要望】

- ・各種補助金や助成金が、要件に合わず活用できないものもあるが、県事業で、脱炭素に係る補助や新事業再構築に係る支援補助などを申請している。
- ・時勢に応じて、市内の企業が存続できる環境整備をお願いしたい。

## ②B社（卸・小売業）

### 【Q1. 現在の経営動向】

- ・某外国車の正規代理店として、約10店を運営する。
- ・某外国車ディーラーとして取扱高は全国トップクラスとされ、一定の知名度もある。
- ・比較的高額な車両を取り扱うため、購入層は50歳代の富裕層が多いとされる。
- ・毎年10名前後の新卒採用を実施し、増加傾向。研修は勿論、評価制度、資格取得支援制度などを充実させ、常に従業員満足度の向上に努めてきている。
- ・ブランド力向上、新店ならびに営業力強化等により近年業績は好調推移にあり、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい出した時期こそ微減収としたが、総体的にコロナのマイナス影響は軽微とし、以降は新車販売、中古車販売ともに伸長し、好決算を確保している。
- ・部品など資機材価格や配送費用の高騰などを背景に原価は増大するが、販売価格への転嫁を行い、着実な利益を計上してきている。
- ・昨今、外国車需要は高まる傾向にあり、その背景としては、部品価格の上昇などを背景に日本車価格も高騰してきており、外国車と日本車の価格差が縮まってきていることが挙げられる。また、電気自動車化を強化しており、環境対応車の取扱増加も寄与している。

### 【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・最近の自動車需要の回復、価格上昇、電気自動車需要の増大などを背景として、1年後の業績は順調に推移できる見通しとされる。一方で、今後も為替影響（円安）は懸念材料であるほか、メーカーの意向次第では急な変化も有り得るもので、加えて電気自動車化がより進む中で整備需要は減少が見込まれ、3年後の状況は不透明との見通しも聞かれる。
- ・業界全体で進むCASE（Connected [コネクティッド]、Autonomous/Automated [自動化]、Shared [シェアリング]、Electric [電動化]）の影響については、当社としてはプラスと捉えており、メーカーと共に対応を進めてきており、特に電気自動車化の流れの中では一定の買い替え需要が見込まれる。
- ・当社の強みは、日本で一定の認知度があるブランドを取り扱い、且つ全国トップクラスのシェアを有するほか、働く環境等を背景とした人材採用力、加えて経営環境の変化に対してのスピーディーな対応力などが挙げられる。

### 【Q3. 事業承継への取り組みについて】

- ・当社は事業承継を検討するタイミングにはない。

### 【Q4. 奨学金返還支援について】

- ・整備士のうち30%前後は奨学金を利用している。その背景としては、整備学校の学費が比較的高いことが挙げられる。

- ・奨学金返還の支援について、会社として検討は行っているが、従業員全体に対して公平性維持の課題がある。具体的には、奨学金を利用している／していない、のほか、利用している中でも金銭面で本当に困っている／困っていない、が挙げられ、またその個人別の状況把握の困難さも聞かれる。
- ・会社としては、奨学金を抱える従業員への支援でなく、新入社員に対して、または従業員全体に対して、一律での手当支給なども検討している。
- ・その他、当社は従業員の幅広い資格取得に対しての支援（手当支給）を行っており、その面では充実している。
- ・奨学金返済、資格取得に対しての行政の幅広い支援があれば、より取り組みを強化できるとの見解も確認される。

#### 【その他、ご意見ご要望】

- ・人材採用は難化しており、千葉市内の企業に就職するメリットを行政として打ち出してもらいたい。
- ・千葉市が、特に若年層が集まる、魅力のある都市となる施策を、民間企業と連携して、打ち出してもらいたい。そうすることで、当社としては購買層の広がり、従業員採用の強化などが期待される。

### ③C社（卸・小売業）

#### 【Q1. 現在の経営動向】

- ・外国車の正規代理店として、1店舗を運営する。
- ・当社は、グループとして複数ブランドを取り扱っており、幅広い顧客ニーズに対応している。
- ・新型コロナウイルス感染症のマイナス影響はみられたが、さほど大きくなく、ブランド力、販売力などを背景に、業績順調を維持している。
- ・従業員について、コロナ影響による減少などは特になく、逆に人手不足が聞かれる。
- ・近年、自動車業界は半導体や部品不足、原価高騰などが広がっているが、メーカーと連携しつつ、納期の短縮化、販売価格への転嫁、ブランド力の強化などを進めており、グループ全体としても業績は順調である。

#### 【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・グループとして、複数ブランドを取り扱っており、幅広い顧客ニーズに対応できる点は強みであり、いずれもメーカーの戦略含め近年ブランド力は向上しており、今後見通しは「明るい」との見方である。
- ・業界全体で、メカニックの人材は不足傾向にあり、今後の継続的な業績成長に人材獲得は必要不可欠であり、この点は課題、且つリスクとして捉えている。

#### 【Q3. 事業承継への取り組みについて】

- ・事業承継に特に課題などは確認されない。

#### 【Q4. 奨学金返還支援について】

- ・数年前より奨学金返還支援制度をスタートさせており、対象者は専門学校卒業のメカニック担当としている。毎月の給与に手当として支給している。
- ・制度導入の背景としては、ディーラーでは既に導入済みも多く、メカニックの人材獲得のために実施した。

- ・近年入社したメカニックのうち半分程度は奨学金返還を抱えている従業員とされ、整備学校の学費が比較的高いことなどが挙げられる。
- ・制度導入以前入社したメカニックに対して制度適用はないが、現時点では公平性の課題などは特に聞かれない。
- ・メカニックの人材不足、人材獲得は今後も課題となっており、制度の対象者を拡大するか検討中とされる。
- ・資格取得に対しての支援（手当支給）も他のディーラー同様、行っている。
- ・奨学金返済、資格取得に対しての行政の幅広い支援があれば、より取り組みを強化できるとの見解も確認される。

#### 【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉県以外から採用応募してくることも多く、千葉県は住みやすい街との意見が聞かれ、今後もより良い街づくりを期待します。
- ・市内の信号機のLED化をより足早に進めてもらいたい。
- ・千葉市のアプリ「ちばレポ」は使いやすくて、重宝している。従業員は自動車通勤も多く、公共交通機関の広告などを見る機会が少なく、スマホでの情報発信は助かっている。今後もSNS等での情報発信を期待している。

## ④D社（卸・小売業）

### 【Q1. 現在の経営動向】

- ・業歴は80年弱を経過する老舗企業である。事業は創業当初よりカバンの製造、小売とし、現在は関東圏を主に、ハンドバッグ、ショッピングバッグ、サイフ等小売を約10店舗展開する。
- ・店舗は量販店やホームセンター内が中心であり、顧客は女性が多く、用途としては、普段使い、旅行用、冠婚葬祭用などが挙げられる。
- ・新型コロナウイルス感染症の影響として、外出自粛、旅行の減少、店舗の休業などがあり、需要は全体的に落ち込み、特に売上の30%ほどを占める旅行用がほぼゼロとなった影響は大きかった。
- ・ただ、店舗賃料の減額対応や雇用調整助成金などを一部得つつ、店舗数は維持した。
- ・コロナ発生タイミングの前後に数店舗出店しており、タイミングが悪く、コロナの落ち着きとともに売上は増加してきているものの、未だ採算レベルは厳しいと聞く。
- ・ウィズコロナは続くが経済全体は回復傾向にあり、一部店舗はコロナ前の90%前後の売上まで回復。ただ、高齢者を中心に外出や旅行などの自粛傾向は依然残っている。

### 【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・2023年5月のコロナ5類化決定も含め、経済は回復期待があり、来期業績の改善を見込む。
- ・洋服などと違い、バッグ（特に革製バッグ）はネット通販では購入しづらい部分（質感などが分からない）もあり、多店舗展開し、販売員が接客を行う当社スタイルは強みとなる。今後も「本物志向」を追求し、仕入メーカーとの良好な関係を築きつつ、販売強化に努めていく。
- ・一方で、仕入原価高騰が続いており、販売価格の上昇は消費者心理の悪化に繋がる可能性はあり、今後の需要に不透明感が残る。
- ・キャッシュレス決済の普及拡大については、顧客の利便性は高まるものの、支払手数料が増えるもので、収益圧迫材料の一つと認識している。

### 【Q3. 事業承継への取り組みについて】

- ・数年前に、将来の事業承継を踏まえ、親類縁者を招聘しており、今後承継予定である。

### 【Q4. 奨学金返還支援について】

- ・現状、奨学金返還を抱えている従業員はいないが、今後の可能性を踏まえ、検討は考えている。ただ、具体的な取り組みはない。
- ・仮に返還支援を行うとしても、資金的な課題は窺われる。
- ・その他、従業員の資格取得に対する支援（手当支給など）は特に行っていない。販売員として必要とする資格が少ないことも挙げられる。

### 【その他、ご意見ご要望】

- ・コロナ禍での行政の諸支援について、飲食業向けは手厚いが、物品販売業に対して手薄と感じている。
- ・コロナの各種補助金などについて、制度内容や利用可否などがわかりづらい。ワンストップでの相談窓口があるとよい。

## ⑤E社（サービス業）

### 【Q1. 現在の経営動向】

- ・大学発のベンチャー企業として2007年に設立。代表取締役社長が大学院の教授として実践してきた研究の成果をもとに発足しており、その数年後には、世界初の検査サービス（某脳病のリスクを図ることが出来る）を世に送り出している。血液検査だけで、「自覚症状のない某脳病のリスク」を約85%の精度で検出できるのが特徴であり、自身の発症リスクを把握することで生活習慣等の改善を意識し、健康維持につながることを期待できる。
- ・検査サービスを実施できる医療機関は増加し、年間の検体数は新型コロナウイルス感染症前では2万名弱とされる。
- ・数年間導入した健康保険組合では、某脳病発症者数が約1／3にまで減少した実績が確認されている。
- ・ただ、健康保険が適用されない検査の為、受診者費用は小さくなく、新型コロナウイルス感染症の影響による経済力の低下や行動制限による病院の受診控えなどから、受診者数は減少し、今年1万名弱（年間）まで減っている。
- ・コロナの影響を受け、業績は落ち込みを余儀なくされており、日本全体の経済活性化、個人の収入増加などが業績改善には必要不可欠である。
- ・研究開発費用に関しては、科学研究費助成事業（通称：科研費）をもって主に対応してきている。

### 【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・2023年5月のコロナ5類化決定も含め、経済は回復期待もあり、今後の受診者数の増加、回復を期待している。
- ・また今後、認知症の検査サービスもリリース予定とされ、簡易的な検査キットで、受診者数の増加につながることを期待している。
- ・ただ、コロナの長期化や、その他有事が発生し、経済が低迷となれば、受診者の伸び悩み可能性は見込まれる。加えて、代表者は高齢となりつつあり、その対応としてM&Aなどを検討している。

**【Q3. 事業承継への取り組みについて】**

- ・ 代表者の年齢を踏まえ、M&Aを検討しており、今後2～3年以内での完了を望んでいる。社会に役立つサービスと自負しており、事業への理解や事業継続性を踏まえ、医療関連事業会社を買収候補先として希望している。

**【Q4. 奨学金返還支援について】**

- ・ 当該対象者はありません。

**【その他、ご意見ご要望】**

- ・ 中小企業として広告宣伝が課題であり、宣伝に関する支援を希望する。
- ・ スタートアップ支援のみでなく、フォローアップ支援があるとよい。
- ・ 補助事業の報告書の簡素化を図ってほしい。

## <資料編>

### (1) 調査票

#### 千葉市企業動向調査 2022年度下期 調査票

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

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

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

③ 右記 QR コードからアクセス

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



ID:

パスワード:

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

#### 最近の経営状況について

問1. 貴事業所の「業況」について、①各期の一期前と比較(「2022年10月~12月」の場合、「2022年7月~9月」と比較します)した上で、各項目の1~3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

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

	①貴事業所の業況(前期比) (1~3のいずれか1つに○)			②判断理由 (右欄から選択して記入)		
2022年7月~9月実績	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2022年10月~12月実績	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2023年1月~3月見通し	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			
2023年4月~6月見込み	1. 良い	2. 普通	3. 悪い			

判断理由	選択肢一覧
1.	国内需要(売上)の動向
2.	海外需要(売上)の動向
3.	販売価格の動向
4.	仕入価格の動向
5.	仕入れ以外のコストの動向
6.	資金繰り・資金調達の動向
7.	株式・不動産等の資産価格動向
8.	為替レートの動向
9.	税制・会計制度等の動向
10.	新型コロナウイルス感染症の影響(1~9に当てはまるものを除く)
11.	その他( )

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

	売上(前期比)			経常損益(前期比)		
2022年7月~9月実績	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2022年10月~12月実績	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2023年1月~3月見通し	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
2023年4月~6月見込み	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 好転	2. 不変	3. 悪化

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

	国内需要(前期比)			海外需要(前期比)		
2022年7月~9月実績	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2022年10月~12月実績	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2023年1月~3月見通し	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小
2023年4月~6月見込み	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小	1. 拡大	2. 不変	3. 縮小

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

	資金繰り（前期比）			金融機関の融資態度（前期比）		
	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2022年7月～9月実績						
2022年10月～12月実績						
2023年1月～3月見通し						
2023年4月～6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7月～9月実績									
2022年10月～12月実績									
2023年1月～3月見通し									
2023年4月～6月見込み									

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

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

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

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

問 7. 貴事業所の設備能力及び投資動向についてお伺いします。

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

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

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

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



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

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

**原油・原材料価格の高騰による影響について**

問 12. 原油・原材料価格の高騰により、どのような影響がありますか。該当する番号すべてに○をつけてください。

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

問 13. 主な商品等において、原油・原材料価格高騰に伴うコスト増を、価格に転嫁できていますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |               |               |                            |               |
|---------------|---------------|----------------------------|---------------|
| 1.全て価格転嫁できている | 2.7~9割程度できている | 3.4~6割程度できている              | 4.1~3割程度できている |
| 5.全くできていない    | 6.コスト増がない     | 7.コスト増はあるが経営判断として価格転嫁していない |               |

問 14. 原油・原材料価格高騰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         |                  |

**事業承継の支援について**

問 15. 貴社経営者の年齢はおいくつですか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |          |          |        |
|----------|----------|--------|
| 1.30歳代以下 | 2.40歳代   | 3.50歳代 |
| 4.60歳代   | 5.70歳代以上 |        |

問 16. 経営権等の承継を想定している後継者候補はいますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |            |             |
|------------|-------------|
| 1.後継者候補がいる | 2.後継者候補がいない |
|------------|-------------|

問 17. 事業承継に必要な支援について、該当する番号すべてに○をつけてください。

- |             |                |                |
|-------------|----------------|----------------|
| 1.事業承継の相談窓口 | 2.事業承継に関する情報収集 | 3.事業承継に関するセミナー |
| 4.専門家の派遣    | 5.後継者とのマッチング   | 6.事業承継に関する金融支援 |
| 7.事業売却等の支援  | 8.円滑な廃業に関する相談  | 9.特になし         |
| 10.その他（     |                | ）              |

問 18. 国が運営する「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」では、事業承継全般に関する無料相談を行っております。同センターへの相談希望はありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |            |            |
|------------|------------|
| 1. 相談希望がある | 2. 相談希望はない |
|------------|------------|

※「1. 相談希望がある」とご回答された方につきましては、「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」に情報提供をさせていただきます。  
※情報提供内容：企業名、「ご記入者」・「主要製品・サービス」・「従業者数」欄情報、問 14.～17. の回答内容  
※今後の流れ：同センターから面談のご連絡をします。

#### 奨学金返還支援について

問 19. 奨学金の返済を抱えている自社の従業員に対して、手当を給付するなどして返済の負担を軽減する社内制度を実施していますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| 1. 実施している                | 2. 実施していないが、検討中       |
| 3. 過去に実施していたが、現在は実施していない | 4. 実施しておらず、今後も実施予定はない |
| 5. その他 ( )               |                       |

問 20. 奨学金の返済の負担を軽減する社内制度を導入するにあたって課題となったこと（実施していない場合は、課題と考えること）は何ですか。該当する番号（最大 2 つまで）に○をつけてください。

- |                  |                  |                |
|------------------|------------------|----------------|
| 1. 対象者の把握        | 2. 制度利用者が少ない     | 3. 実施のための資金の確保 |
| 4. 期待した効果につながらない | 5. 制度利用者の途中退職の懸念 | 6. 特になし        |
| 7. その他 ( )       |                  |                |

問 21. 問 19 で 4 以外を回答した方にお聞きします。奨学金の返済の負担を軽減する社内制度の導入によってどのような効果がありますか（どのような効果が期待できるとお考えですか）。該当する番号（最も当てはまる理由）1 つに○をつけてください。

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| 1. 従業員が安心して仕事に専念できる | 2. 従業員のモチベーションや帰属意識が向上する |
| 3. 若手人材を確保できる       | 4. 効果はない（効果は期待できない）      |
| 5. その他 ( )          |                          |

#### 脱炭素化への取り組みについて

問 22. 国では「2050 年カーボンニュートラル宣言」を発し、脱炭素社会の実現を目指しておりますが、貴社では脱炭素化に取り組んでいますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- |                       |                      |                    |
|-----------------------|----------------------|--------------------|
| 1. 既に取り組んでいる          | 2. 具体的に取り組むことを検討している | 3. 取り組むかどうか、今後検討する |
| 4. 取り組みたいが何をすべきかわからない | 5. 取り組む予定はない         |                    |

問 23. 脱炭素化に取り組むにあたっての課題や取り組まない理由は何ですか。該当する番号（最大 3 つまで）に○をつけてください。

- |                    |                     |                    |
|--------------------|---------------------|--------------------|
| 1. 必要な技術、ノウハウが不足   | 2. 必要な人員、人材が不足      | 3. 投資・運営コスト増の対応が困難 |
| 4. サプライチェーンの見直しが困難 | 5. どのレベルまで対応が必要か不明瞭 | 6. 取引先の動向に左右       |
| 7. 自社への影響が軽微       | 8. 優先順位や必要性が低い      | 9. 特になし            |
| 10. その他 ( )        |                     |                    |

問 24. 問 22 で 1 又は 2 を回答した方にお聞きします。取り組んでいる又は取り組む予定の脱炭素化への取り組みについて、該当する番号すべてに○をつけてください。

- |                    |                      |                       |
|--------------------|----------------------|-----------------------|
| 1. 省エネ設備の導入・切り替え   | 2. 自社所有車両の電動化・エコカー化  | 3. 再生可能エネルギー（太陽光等）の導入 |
| 4. 環境負荷の少ない原材料等の調達 | 5. 環境負荷の少ない商品等の開発・販売 | 6. 輸送経路の効率化           |
| 7. その他 ( )         |                      |                       |

#### その他

問 25. 現在必要としている支援やサポート、並びに千葉市に期待することについて具体的にご記入ください。

--

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

【良い点】
【悪い点】

以上でアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。

アンケート用紙は同封の返信用封筒で **2023 年 1 月 27 日（金）まで**にご返送ください。

※インターネットでご回答いただいた場合、ご返送は不要です。

## (2) 同封チラシ



# 千葉市の行う企業動向調査の結果

～企業の皆様のアンケートの声から、新たな支援制度が生まれています!!～

Q：ICTを活用しない理由は？



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

**ICT導入のための機器購入費  
やコンサルティング費の支援**  
(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)

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)

令和3年度は、約**1,400社**の事業者様にアンケートへご回答いただきました。ありがとうございました。

今年度も多くの企業・事業所の皆さまの声をお待ちしています。



千葉市HP  
企業動向調査

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

# 企業動向調査から生まれた新たな支援制度

事業の詳細は、担当部署又はQRコードにてご確認ください。

## ICT活用 生産性向上 支援事業

### システム導入の費用等について 最大300万円を助成

公益財団法人千葉県産業振興財団 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

公益財団法人千葉県産業振興財団 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  
千葉県経済農政局経済部 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）



## 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

※令和4年度の募集は終了しました。  
来年度の応募をお待ちしております。  
※支援内容は変更となる場合がございますのでご了承ください。

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



## ※お知らせ ~免税事業者のみなさまへ~

### 令和5年10月1日からインボイス制度が始まります！

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

インボイス制度について詳しく知りたい場合は国税庁のHPをご覧ください。

インボイスコールセンター：0120-205-553

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



※各種支援策や経営課題等のご相談は、以下の相談窓口へ、お気軽にお問い合わせください。  
受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）

#### ◆千葉県産業振興財団 経営相談窓口

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

☎043-201-9506

#### ◆千葉商工会議所 各種相談窓口

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

☎043-227-4103

#### ◆千葉県事業承継・引継ぎ支援センター

中小企業の事業承継に関する様々な課題解決を支援する公的相談窓口です。

☎043-305-5272

千葉市企業動向調査  
第8回  
(2022年度下期)

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