

千葉市企業動向調査
第10回
(2023年度下期)

千 葉 市

2024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（2023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

(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	51
(2) 同封チラシ	55

1. 調査概要

(1) 調査目的

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

(2) 調査対象

千葉市に本社を置く企業及び千葉市に事業所を置く企業とする。調査対象数は2,000件とし、総務省・経済産業省「令和3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	672	33.6
業 種 別	製造業	72	29	40.3
	非製造業	1,928	643	33.4
	建設業	202	74	36.6
	運輸・通信業※1	86	28	32.6
	卸・小売業	472	169	35.8
	飲食・宿泊業	194	41	21.1
	サービス業※2	456	138	30.3
	その他非製造業※3	518	193	37.3

※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 2024年1月18日（木）～2月9日（金）
- ・ヒアリング調査 2024年3月6日（水）～3月28日（木）

(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672件（回収率33.6%）
- ・ヒアリング調査 訪問調査 3件

(5) 調査機関

株式会社東京商工リサーチ千葉支店及び本社市場調査部

(6) 報告書を読むに当たっての注意点

- 報告書本文中の比率はすべて百分率(%)で表し、小数点第2位以下を四捨五入している。そのため単一回答であっても構成比の合計が100%にならない場合がある。
- 複数回答の設問は、回答が2つ以上あり得るため、構成比の合計が100%を上回る場合がある。
- 図表中の「N」(Number of casesの略)とは設問に対する回答件数の総数を示しており、回答者の構成比(%)を算出するための基数である。
- 図表中の全体件数とは各設問に回答した件数であり、属性情報について未回答の企業もいるため、全体件数と規模別や業種別の件数が合致しない場合がある。
- BSI(Business Survey Index)とは、前期と比較した調査時点における景気の「方向性」を示した景況判断指数であり、景気の前向き及び先行きを捉えることができる指数である。例えば業況の場合、数値がプラスであれば景気の見通しは上向きの局面、マイナスであれば景気の見通しは後退の局面と判断している企業が多いということが分かる。そのため、本報告書では四半期単位の短いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。(例:売上、経常損益、資金繰り等)
なお、本報告書におけるBSIの前期、今期、来期の各期間は以下の通り。
前期:2023年7~9月期
今期:2023年10~12月期
来期:2024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:2022年下期(10~3月)
今期:2023年上期(4~9月)
来期:2023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。

※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」

2. 千葉市内企業の景況（2023年度下期）

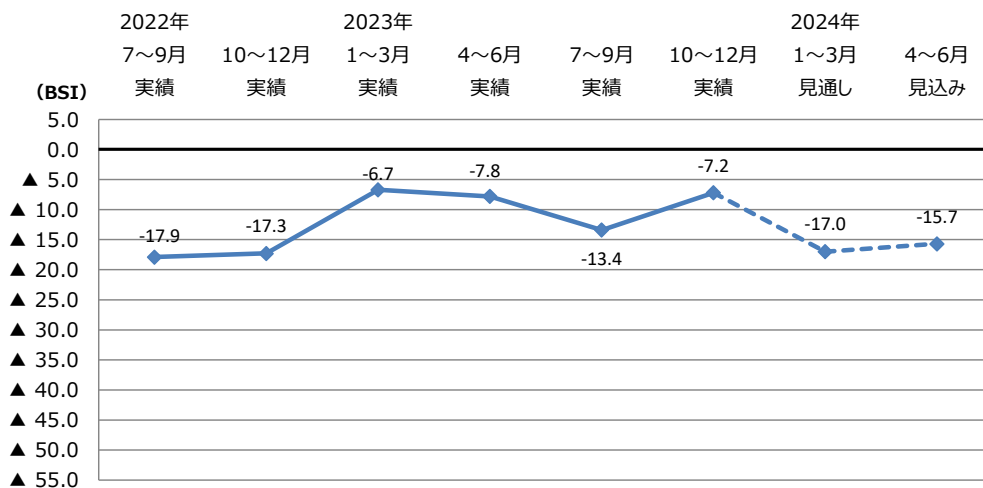
（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 6.2 ポイント上昇した 先行きについては今期から 9.8 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（▲13.4→▲7.2）と厳しさが大きく和らいだ。
- 先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲17.0）と厳しさが大きく強まる見通しである。
さらに来々期（2024年4～6月）は（▲15.7）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、前期から今期にかけて、21人以上の規模では好調に転じた。
- 業種別にみると、前期から今期にかけて運輸・通信業は（▲7.1→11.1）、飲食・宿泊業は（▲7.5→12.1）、サービス業は（▲3.0→4.6）と好調に転じた。
- なお、業況の判断理由については、多い順に「国内需要（売上）の動向」「仕入価格の動向」「販売価格の動向」となった。

【業況判断BSIの推移】



		業況判断BSI=良い%-悪い%				
		2023年	2023年	2024年	2024年	
		7～9月	10～12月			
		実績	実績	見通し	見込み	
全体		▲ 13.4	▲ 7.2	6.2	▲ 17.0	▲ 15.7
規模別	5人以下	▲ 22.5	▲ 18.9	3.6	▲ 27.4	▲ 22.1
	6人～20人	▲ 11.8	▲ 3.1	8.7	▲ 9.6	▲ 10.5
	21人以上	▲ 1.2	6.9	8.1	▲ 9.9	▲ 12.4
業種別	製造業	▲ 6.9	▲ 17.2	▲ 10.3	▲ 14.2	▲ 10.7
	非製造業	▲ 13.7	▲ 6.8	6.9	▲ 17.1	▲ 15.9
	建設業	▲ 25.7	▲ 21.6	4.1	▲ 17.6	▲ 17.8
	運輸・通信業	▲ 7.1	11.1	18.2	▲ 7.4	▲ 7.4
	卸・小売業	▲ 17.7	▲ 11.2	6.5	▲ 25.6	▲ 25.1
	飲食・宿泊業	▲ 7.5	12.1	19.6	▲ 24.4	▲ 17.5
	サービス業	▲ 3.0	4.6	7.6	▲ 8.2	▲ 10.4
	その他非製造業	▲ 15.3	▲ 11.6	3.7	▲ 15.4	▲ 11.6

【従業員規模別、業種別動向】

	2023年7～9月 前期実績	2023年10～12月 今期実績	2024年1～3月 来期見通し	2024年4～6月 来々期見込み
5人以下				
6人～20人				
21人以上				
製造業				
非製造業				
建設業				
運輸・通信業				
卸・小売業				
飲食・宿泊業				
サービス業				
その他非製造業				

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

※天気マークの基準は以下の図のとおり。

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

(2) 主要項目のBSI・DI推移

【主要項目の推移】

主要項目	前期から今期の推移と先行きの見通し
1. 売上 BSI (増加%—減少%)	【今期】 ▲3.2 と、前期 (▲5.5) よりも <u>2.3 ポイント上昇 (減少幅が縮小)</u> 【先行き】 来期は▲11.5 と、今期よりも <u>8.3 ポイント低下する見通し</u>
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲7.7 と、前期 (▲8.2) よりも <u>0.5 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲14.2 と、今期よりも <u>6.5 ポイント低下する見通し</u>
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲5.3 と、前期 (▲5.0) と <u>0.3 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲5.0 と、今期よりも <u>0.3 ポイント上昇する見通し</u>
4. 人材過不足 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲35.8 と、前期 (▲35.3) よりも <u>0.5 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲35.4 と、今期よりも <u>0.4 ポイント上昇する見通し</u>
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲3.8 と、前期 (▲6.5) と <u>2.7 ポイント上昇 (不足感が弱まる)</u> 【先行き】 来期は▲3.9 と、今期よりも <u>0.1 ポイント低下する見通し</u>
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲7.5 と、前期 (▲7.2) と <u>0.3 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲8.2 と、今期よりも <u>0.7 ポイント低下する見通し</u>

BSI	2023年 7~9月 実績	2023年 10~12月 実績	今期-前期	2024年 1~3月 見通し	2024年 4~6月 見込み
	1. 売上BSI	▲ 5.5	▲ 3.2	2.3	▲ 11.5
2. 経常損益BSI	▲ 8.2	▲ 7.7	0.5	▲ 14.2	▲ 14.7
3. 資金繰りBSI	▲ 5.0	▲ 5.3	▲ 0.3	▲ 5.0	▲ 4.0
DI	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	今期-前期	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
	4. 人材過不足DI	▲ 35.3	▲ 35.8	▲ 0.5	▲ 35.4
5. 生産設備DI	▲ 6.5	▲ 3.8	2.7	▲ 3.9	▲ 4.9
6. 営業用設備DI	▲ 7.2	▲ 7.5	▲ 0.3	▲ 8.2	▲ 8.1

①売上BSI

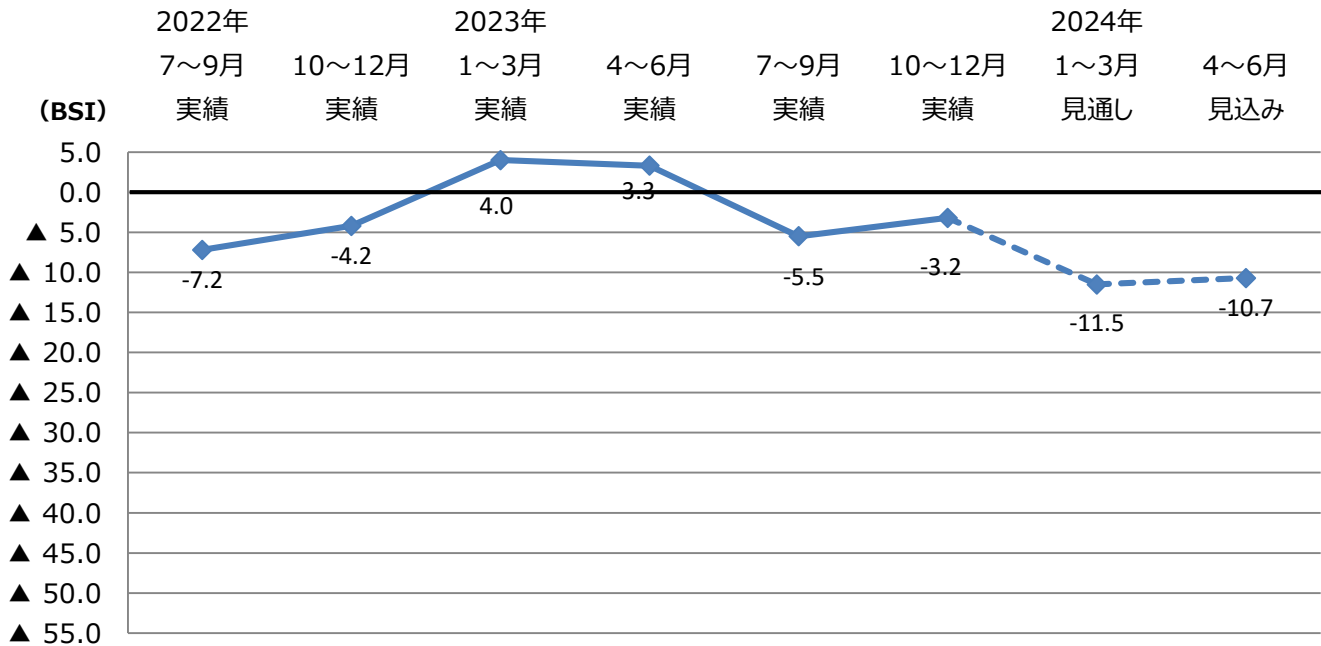
売上BSIは、前期から今期にかけて（▲5.5→▲3.2）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲11.5）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2024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、6人～20人は（▲6.4→0.0）と減少幅が大きく縮小した。

業種別にみると、建設業では（▲27.4→▲9.6）と減少幅が大きく縮小し、サービス業では（4.6→11.3）と増加幅が大きく拡大した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI = 増加% - 減少%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		▲ 5.5	▲ 3.2	▲ 11.5	▲ 10.7
規模別	5人以下	▲ 16.6	▲ 14.3	▲ 25.3	▲ 16.3
	6人～20人	▲ 6.4	0.0	▲ 4.2	▲ 9.3
	21人以上	13.0	11.2	1.2	▲ 3.1
業種別	製造業	▲ 10.4	▲ 17.3	▲ 13.8	▲ 20.7
	非製造業	▲ 5.3	▲ 2.6	▲ 11.4	▲ 10.3
	建設業	▲ 27.4	▲ 9.6	▲ 15.1	▲ 17.8
	運輸・通信業	0.0	0.0	11.1	7.4
	卸・小売業	▲ 10.7	▲ 5.9	▲ 20.2	▲ 17.6
	飲食・宿泊業	27.5	22.5	2.4	▲ 5.0
	サービス業	4.6	11.3	▲ 3.0	▲ 1.5
	その他非製造業	▲ 6.4	▲ 12.2	▲ 14.5	▲ 10.8

②経常損益BSI

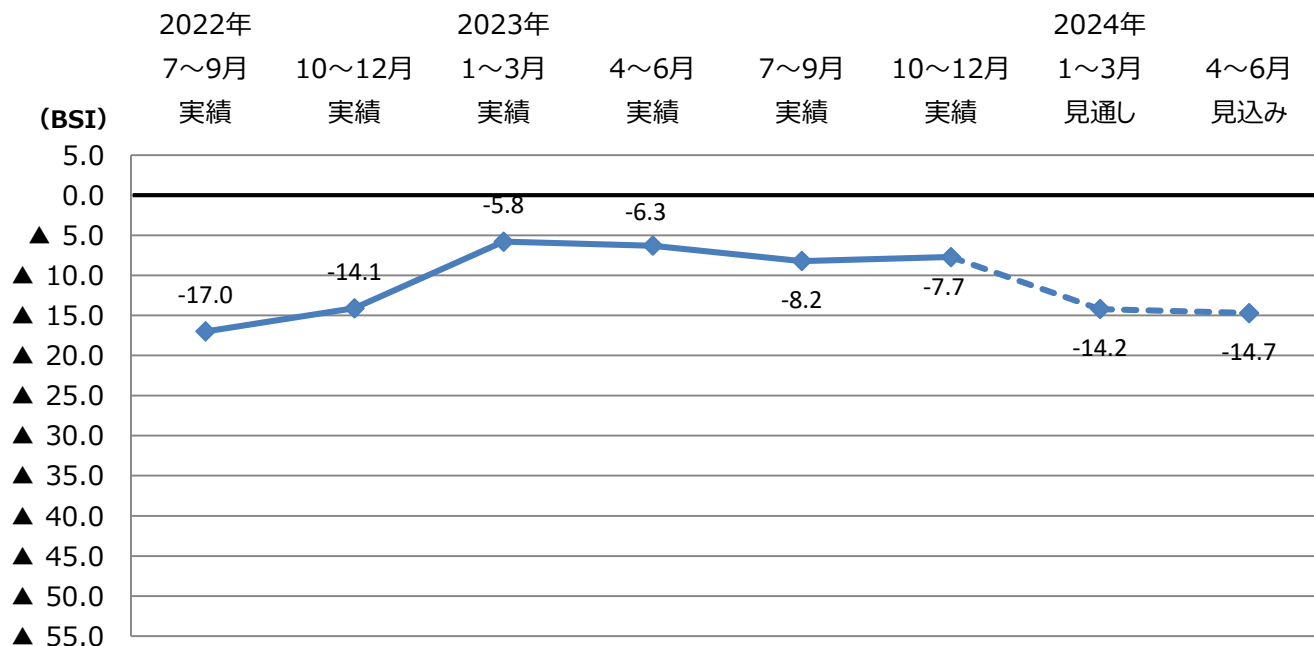
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲8.2→▲7.7）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲14.2）と低調感が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（▲14.7）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人で（▲9.2→▲3.4）と低調感がやや弱まった。

業種別にみると、サービス業では（1.5→12.9）と好調感が大きく強まり、運輸・通信業では（11.1→▲3.9）と悪化に転じた。

【経常損益BSIの推移】



		経常損益BSI=好転%-悪化%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		▲ 8.2	▲ 7.7	▲ 14.2	▲ 14.7
規模別	5人以下	▲ 17.9	▲ 18.4	▲ 25.2	▲ 19.1
	6人～20人	▲ 9.2	▲ 3.4	▲ 8.8	▲ 13.9
	21人以上	8.2	5.1	▲ 3.1	▲ 7.0
業種別	製造業	▲ 11.1	▲ 18.5	▲ 15.4	▲ 26.9
	非製造業	▲ 8.1	▲ 7.3	▲ 14.2	▲ 14.2
	建設業	▲ 21.4	▲ 20.6	▲ 17.2	▲ 24.0
	運輸・通信業	11.1	▲ 3.9	0.0	▲ 3.9
	卸・小売業	▲ 16.2	▲ 14.4	▲ 26.6	▲ 22.0
	飲食・宿泊業	15.4	21.0	2.6	▲ 7.9
	サービス業	1.5	12.9	▲ 4.5	▲ 6.0
	その他非製造業	▲ 10.6	▲ 17.1	▲ 15.0	▲ 12.2

③資金繰りBSI

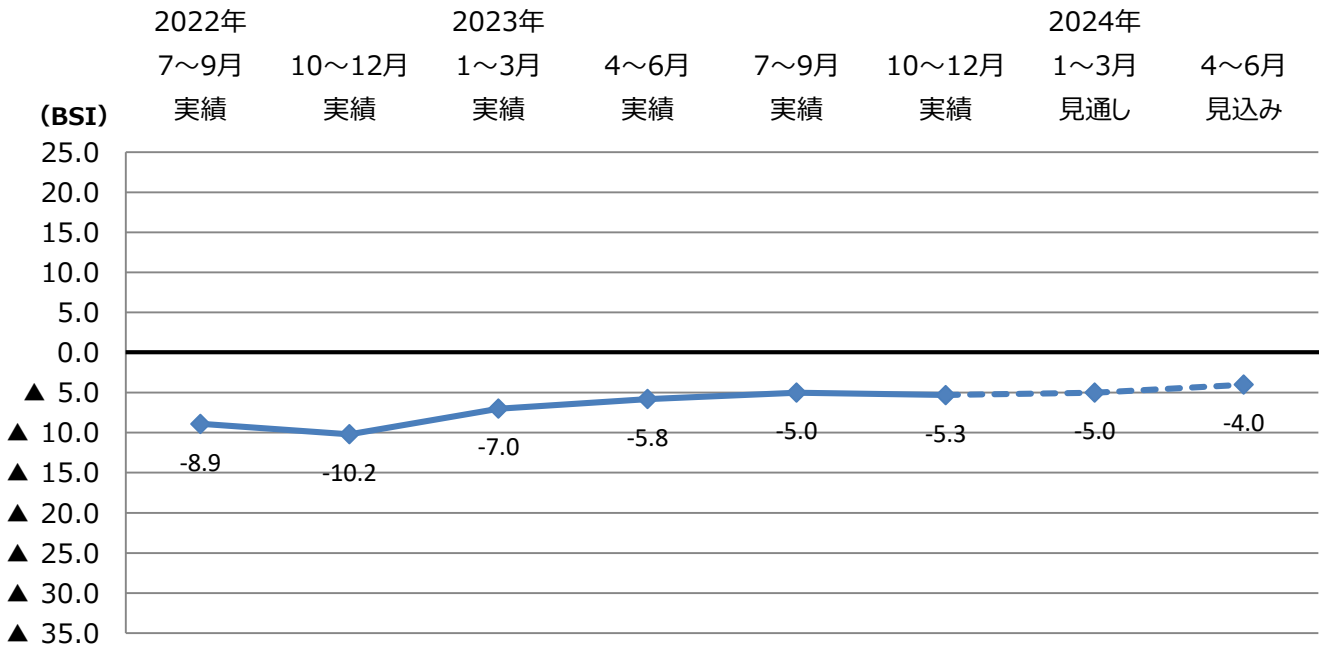
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲5.0→▲5.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲5.0）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（▲4.0）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、21人以上では（2.6→▲1.3）と悪化に転じた。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（16.6→11.1）と容易さがやや弱まり、製造業では（▲7.4→▲11.1）と窮屈感がやや強まった。

【資金繰りBSIの推移】



		資金繰りBSI = 好転% - 悪化%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		▲ 5.0	▲ 5.3	▲ 5.0	▲ 4.0
規模別	5人以下	▲ 11.3	▲ 9.8	▲ 11.4	▲ 9.1
	6人～20人	▲ 3.0	▲ 2.5	0.0	0.5
	21人以上	2.6	▲ 1.3	▲ 0.7	▲ 1.3
業種別	製造業	▲ 7.4	▲ 11.1	▲ 3.7	▲ 7.4
	非製造業	▲ 4.9	▲ 5.1	▲ 5.1	▲ 3.9
	建設業	▲ 11.1	▲ 9.7	▲ 8.5	▲ 6.9
	運輸・通信業	▲ 4.5	▲ 4.8	9.5	0.0
	卸・小売業	▲ 11.3	▲ 13.3	▲ 16.5	▲ 10.9
	飲食・宿泊業	16.6	11.1	8.3	8.3
	サービス業	0.0	1.6	2.4	1.6
	その他非製造業	▲ 4.5	▲ 3.9	▲ 3.4	▲ 3.4

④人材過不足DI

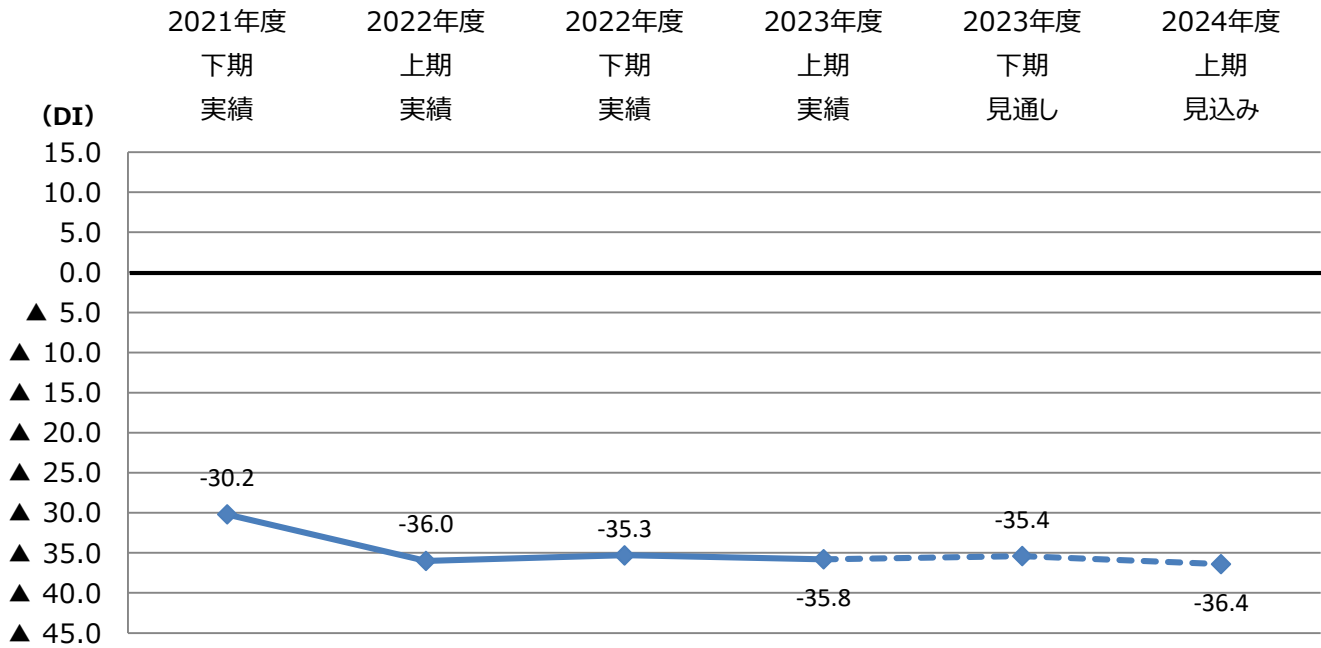
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲35.3→▲35.8）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（▲35.4）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（▲36.4）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、21人以上で（▲53.1→▲56.4）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（▲60.0→▲36.9）と不足感が極端に改善し、運輸・通信業では（▲33.3→▲51.9）と不足感が大きく強まった。

【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI = 過剰% - 不足%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		▲ 35.3	▲ 35.8	▲ 35.4	▲ 36.4
規模別	5人以下	▲ 19.1	▲ 20.6	▲ 21.7	▲ 23.7
	6人～20人	▲ 39.9	▲ 38.5	▲ 38.0	▲ 36.8
	21人以上	▲ 53.1	▲ 56.4	▲ 53.6	▲ 56.1
業種別	製造業	▲ 26.7	▲ 21.4	▲ 17.8	▲ 14.3
	非製造業	▲ 35.6	▲ 36.4	▲ 36.1	▲ 37.4
	建設業	▲ 50.8	▲ 52.1	▲ 56.2	▲ 57.5
	運輸・通信業	▲ 33.3	▲ 51.9	▲ 53.9	▲ 53.8
	卸・小売業	▲ 21.5	▲ 27.3	▲ 27.9	▲ 29.9
	飲食・宿泊業	▲ 60.0	▲ 36.9	▲ 39.5	▲ 42.1
	サービス業	▲ 36.8	▲ 36.7	▲ 34.6	▲ 34.6
	その他非製造業	▲ 38.5	▲ 35.8	▲ 33.7	▲ 35.0

⑤生産設備DI

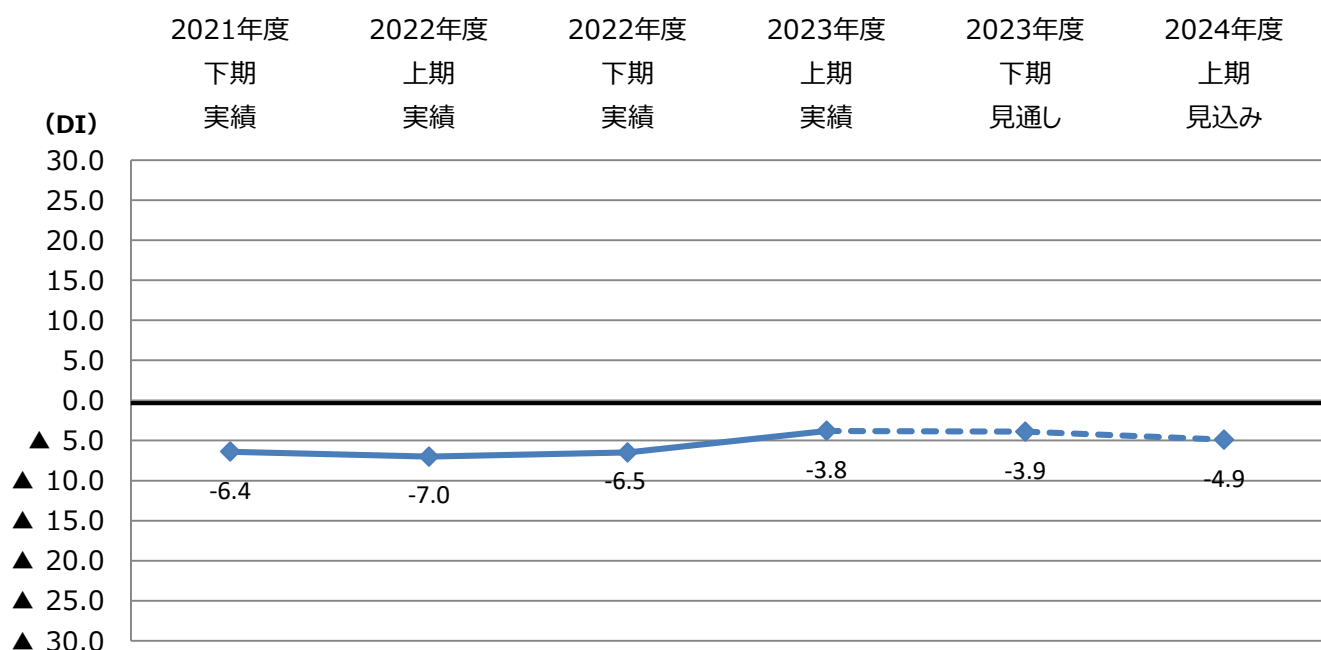
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲6.5→▲3.8）と不足感がやや改善した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（▲3.9）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（▲4.9）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人で（▲5.3→▲0.8）、5人以下で（▲8.8→▲6.6）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（▲21.7→0.0）と不足感が極端に改善し、製造業では（▲12.0→0.0）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%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		▲ 6.5	▲ 3.8	▲ 3.9	▲ 4.9
規模別	5人以下	▲ 8.8	▲ 6.6	▲ 7.5	▲ 8.3
	6人～20人	▲ 5.3	▲ 0.8	0.0	▲ 3.1
	21人以上	▲ 4.7	▲ 3.9	▲ 3.9	▲ 3.0
業種別	製造業	▲ 12.0	0.0	0.0	0.0
	非製造業	▲ 6.1	▲ 4.1	▲ 4.1	▲ 5.3
	建設業	▲ 7.9	▲ 8.1	▲ 5.4	▲ 7.9
	運輸・通信業	▲ 13.0	▲ 14.3	▲ 16.7	▲ 15.4
	卸・小売業	▲ 5.7	▲ 3.4	▲ 3.5	▲ 1.2
	飲食・宿泊業	▲ 21.7	0.0	▲ 4.4	▲ 9.1
	サービス業	▲ 3.5	▲ 1.3	▲ 1.3	▲ 5.1
その他非製造業	▲ 2.8	▲ 4.9	▲ 4.9	▲ 5.9	

⑥ 営業用設備DI

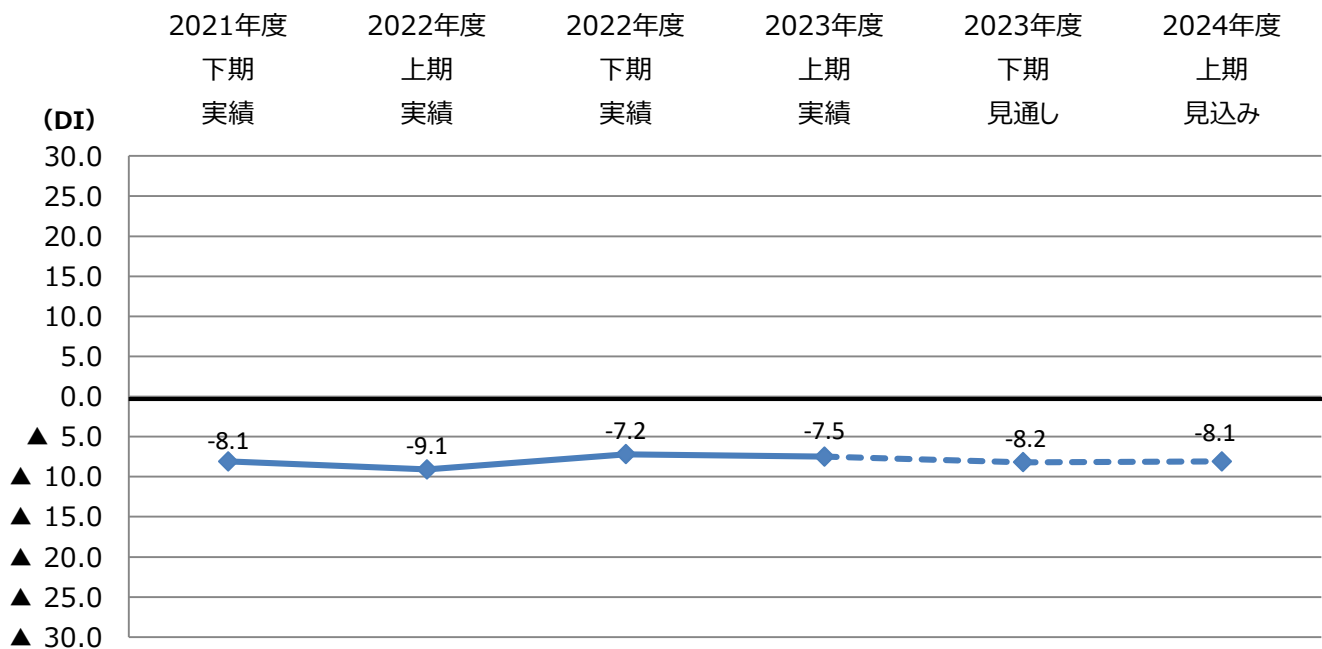
営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲7.2→▲7.5）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（▲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（2024年度上期）は（▲8.1）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人では（▲5.4→▲3.3）と不足感がやや改善し、21人以上では（▲3.7→▲6.2）と不足感がやや強まった。

業種別にみると、製造業では（▲14.8→0.0）、運輸・通信業では（▲13.6→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%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		▲ 7.2	▲ 7.5	▲ 8.2	▲ 8.1
規模別	5人以下	▲ 11.4	▲ 12.5	▲ 13.2	▲ 11.8
	6人～20人	▲ 5.4	▲ 3.3	▲ 5.3	▲ 6.7
	21人以上	▲ 3.7	▲ 6.2	▲ 5.6	▲ 5.5
業種別	製造業	▲ 14.8	0.0	▲ 4.2	▲ 4.2
	非製造業	▲ 6.7	▲ 7.9	▲ 8.5	▲ 8.4
	建設業	▲ 7.0	▲ 12.5	▲ 10.4	▲ 12.2
	運輸・通信業	▲ 13.6	0.0	▲ 6.3	▲ 12.5
	卸・小売業	▲ 5.7	▲ 8.6	▲ 9.8	▲ 8.6
	飲食・宿泊業	▲ 10.4	▲ 7.1	▲ 10.7	▲ 14.3
	サービス業	▲ 6.9	▲ 5.3	▲ 6.4	▲ 5.4
	その他非製造業	▲ 5.4	▲ 8.7	▲ 7.9	▲ 7.1

(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】 2.7 と、前期 (0.0) よりも <u>2.7 ポイント上昇 (増加幅が拡大)</u> 【先行き】 来期は▲6.6 と、今期よりも減少に転じる見通し
2. 海外需要 BSI (拡大%—縮小%)	【今期】 ▲1.4 と、前期 (▲1.6) よりも <u>0.2 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲4.8 と、今期よりも減少幅がやや拡大する見通し
3. 金融機関の融資態度 BSI (緩い%—厳しい%)	【今期】 ▲3.7 と、前期 (▲4.2) よりも <u>0.5 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲5.1 と、今期と同様で推移する見通し
4. 仕入価格 BSI (上昇%—低下%)	【今期】 54.7 と、前期 (55.2) よりも <u>0.5 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は 48.9 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】 27.3 と、前期 (27.6) よりも <u>0.3 ポイント低下 (同様)</u> 【先行き】 来期は 22.9 と、今期よりも上昇傾向がやや弱まる見通し
6. 在庫水準 BSI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲1.3 と、前期 (▲1.6) よりも <u>0.3 ポイント上昇 (同様)</u> 【先行き】 来期は▲2.7 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】 3.7 と、前期 (6.3) よりも <u>2.6 ポイント低下 (増加傾向が弱まる)</u> 【先行き】 来期は 6.8 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】 31.9 と、前期 (25.3) よりも <u>6.6 ポイント上昇 (増加傾向が強まる)</u> 【先行き】 来期は 30.6 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】 5.6 と、前期 (▲28.0) よりも <u>33.6 ポイント上昇 (積極性が強まる)</u> 【先行き】 来期は 6.9 と、今期と同様で推移する見通し
10. 人材育成 DI (積極的%—消極的%)	【今期】 11.2 と、前期 (5.6) よりも <u>5.6 ポイント上昇 (積極性が強まる)</u> 【先行き】 来期は 11.5 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】 ▲5.7 と、前期 (▲9.0) よりも <u>3.3 ポイント上昇 (不足感が弱まる)</u> 【先行き】 来期は▲7.3 と、今期と同様で推移する見通し

BSI	2023年 7~9月 実績	2023年 10~12月 実績	今期-前期	2024年 1~3月 見通し	2024年 4~6月 見込み
	1. 国内需要BSI	0.0	2.7	2.7	▲ 6.6
2. 海外需要BSI	▲ 1.6	▲ 1.4	0.2	▲ 4.8	▲ 2.9
3. 融資態度BSI	▲ 4.2	▲ 3.7	0.5	▲ 5.1	▲ 4.9
4. 仕入価格BSI	55.2	54.7	▲ 0.5	48.9	48.4
5. 販売価格BSI	27.6	27.3	▲ 0.3	22.9	24.3
6. 在庫水準BSI	▲ 1.6	▲ 1.3	0.3	▲ 2.7	▲ 2.1
DI	2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	今期-前期	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
	7. 労働時間DI	6.3	3.7	▲ 2.6	6.8
8. 賃金水準DI	25.3	31.9	6.6	30.6	32.1
9. 人材採用DI	▲ 28.0	5.6	33.6	6.9	8.9
10. 人材育成DI	5.6	11.2	5.6	11.5	14.8
11. 研究開発投資DI	▲ 9.0	▲ 5.7	3.3	▲ 7.3	▲ 7.5

①国内需要BSI

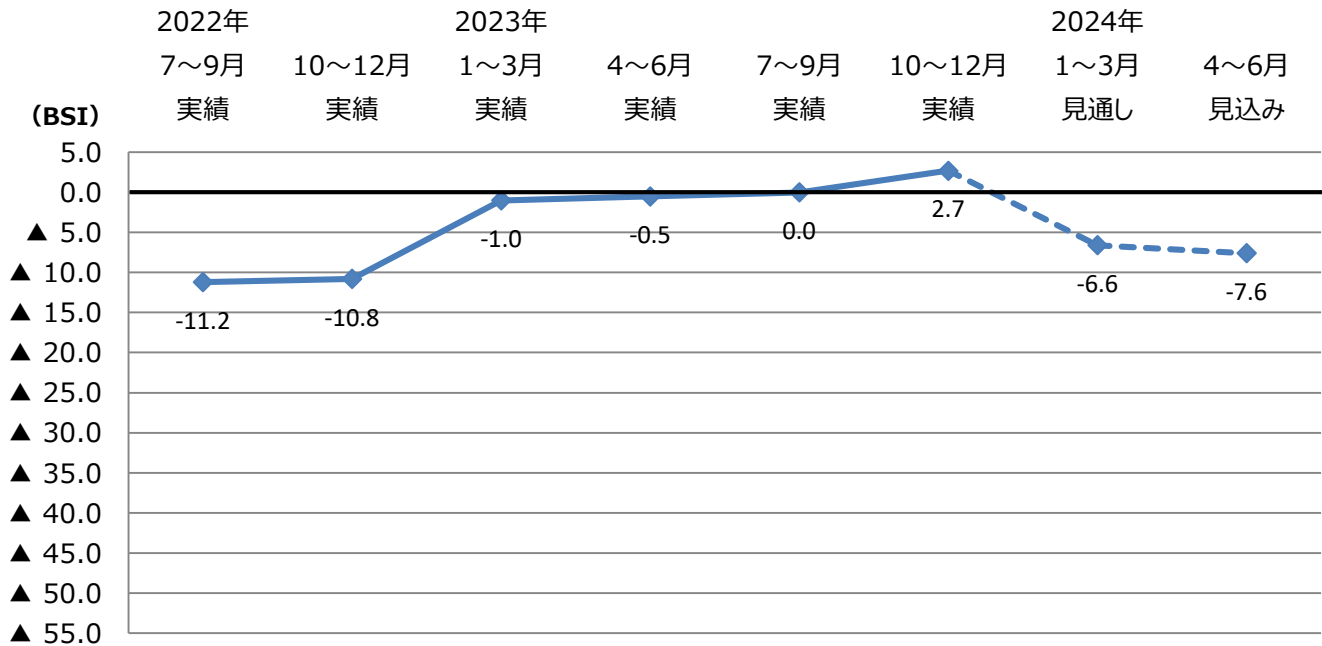
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（0.0→2.7）と増加幅がやや拡大した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲6.6）と減少に転じる見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（▲7.6）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、5人以下では（▲14.3→▲10.7）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、運輸・通信業では（3.7→15.4）、サービス業では（5.5→13.4）と増加幅が大きく拡大し、建設業では（▲9.7→▲2.8）と減少幅が大きく縮小した。

【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI=拡大%-縮小%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		0.0	2.7	▲ 6.6	▲ 7.6
規模別	5人以下	▲ 14.3	▲ 10.7	▲ 17.1	▲ 13.6
	6人～20人	6.6	9.0	0.5	▲ 3.4
	21人以上	12.5	15.8	0.0	▲ 4.4
業種別	製造業	▲ 20.7	▲ 24.1	▲ 10.3	▲ 17.2
	非製造業	1.0	4.0	▲ 6.4	▲ 7.0
	建設業	▲ 9.7	▲ 2.8	▲ 2.7	▲ 9.8
	運輸・通信業	3.7	15.4	3.8	11.6
	卸・小売業	▲ 3.7	▲ 1.3	▲ 18.8	▲ 16.3
	飲食・宿泊業	38.9	33.3	8.5	0.0
	サービス業	5.5	13.4	3.2	0.0
その他非製造業	▲ 1.7	▲ 2.8	▲ 8.0	▲ 6.9	

②海外需要BSI

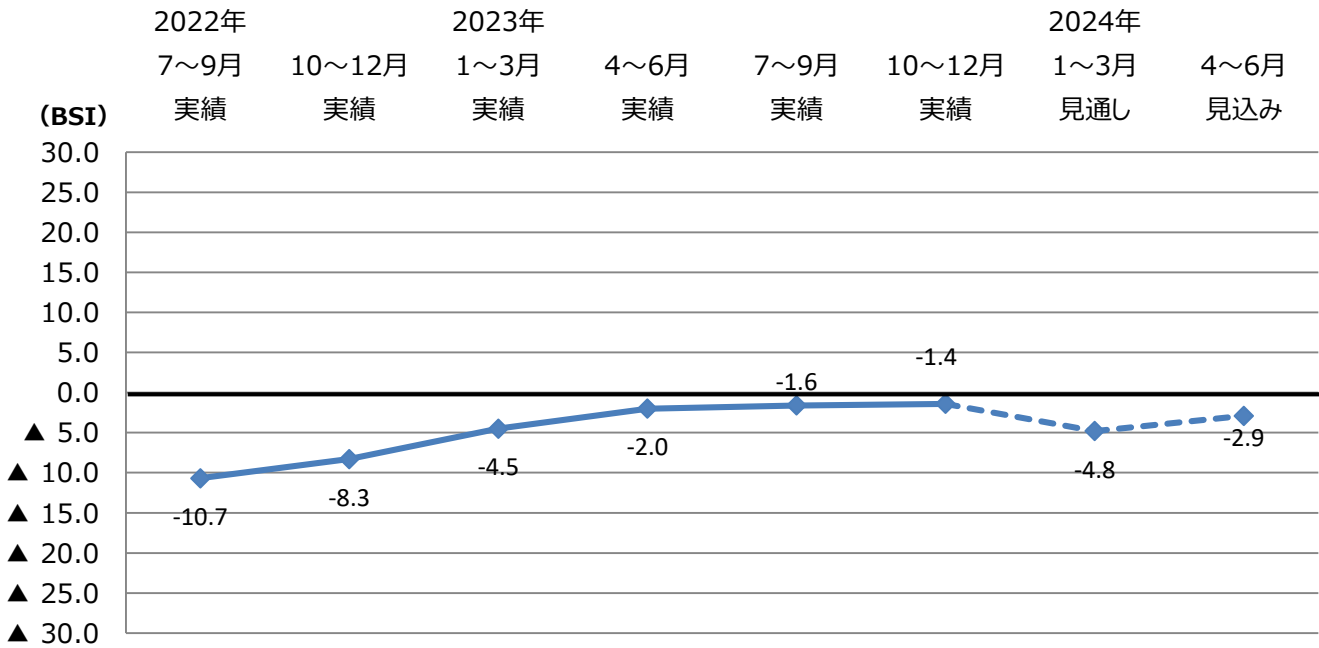
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲1.6→▲1.4）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲4.8）と減少幅がやや拡大する見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（▲2.9）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、製造業では（0.0→6.2）と増加幅が大きく拡大し、建設業では（▲7.5→2.5）と増加に転じた。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI=拡大%-縮小%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全 体		▲ 1.6	▲ 1.4	▲ 4.8	▲ 2.9
規 模 別	5人以下	▲ 5.8	▲ 7.4	▲ 7.4	▲ 3.7
	6人～20人	▲ 3.3	▲ 1.6	▲ 7.4	▲ 6.4
	21人以上	5.2	6.1	0.9	1.7
業 種 別	製造業	0.0	6.2	▲ 18.8	▲ 31.3
	非製造業	▲ 1.7	▲ 1.7	▲ 4.2	▲ 1.6
	建設業	▲ 7.5	2.5	▲ 4.9	▲ 4.9
	運輸・通信業	0.0	0.0	0.0	0.0
	卸・小売業	▲ 3.3	▲ 10.4	▲ 10.3	▲ 6.8
	飲食・宿泊業	8.4	8.4	▲ 4.3	8.4
	サービス業	▲ 4.7	▲ 1.2	▲ 3.7	▲ 3.6
	その他非製造業	1.8	0.9	0.0	2.7

③金融機関の融資態度BSI

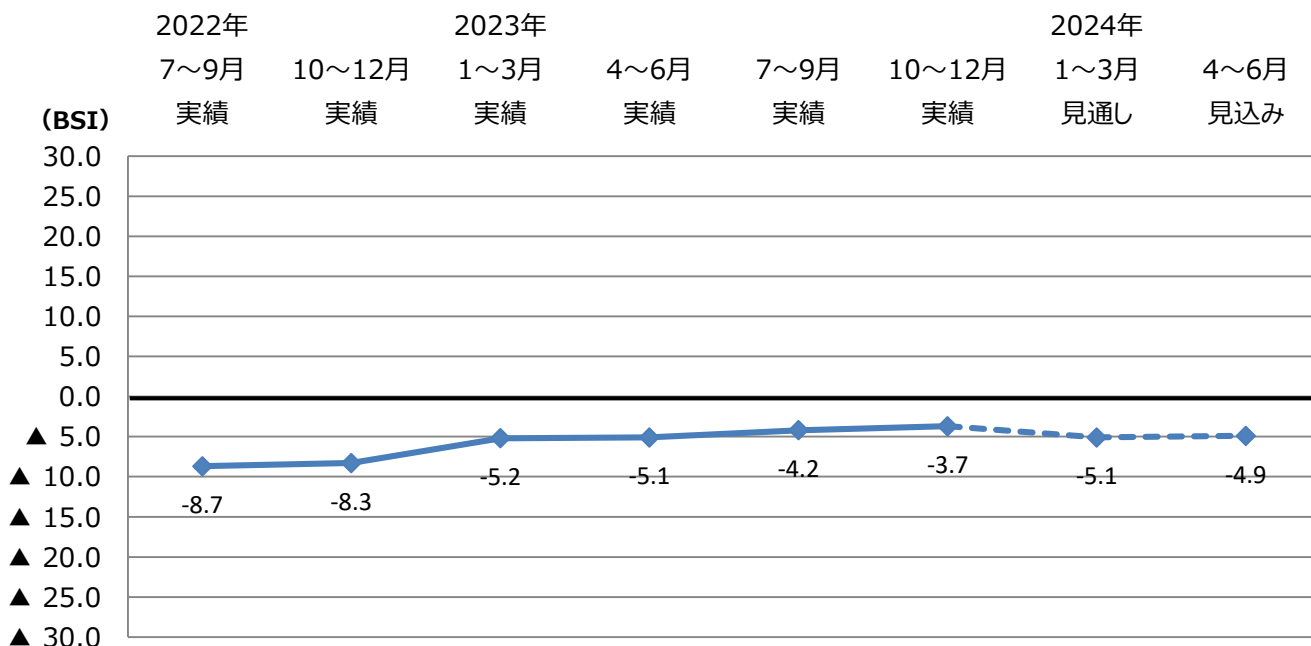
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲4.2→▲3.7）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲5.1）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（▲4.9）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、いずれの業種においても前期と同様で推移した。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



		融資態度BSI = 緩い% - 厳しい%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		▲ 4.2	▲ 3.7	▲ 5.1	▲ 4.9
規模別	5人以下	▲ 7.8	▲ 7.8	▲ 7.8	▲ 6.9
	6人～20人	▲ 2.2	▲ 0.5	▲ 2.7	▲ 2.2
	21人以上	▲ 1.4	▲ 2.1	▲ 4.2	▲ 5.5
業種別	製造業	▲ 8.0	▲ 8.0	▲ 8.0	▲ 8.0
	非製造業	▲ 4.0	▲ 3.6	▲ 4.9	▲ 4.8
	建設業	▲ 6.1	▲ 4.5	▲ 10.7	▲ 6.1
	運輸・通信業	▲ 10.0	▲ 10.5	▲ 10.5	▲ 10.5
	卸・小売業	▲ 5.2	▲ 5.2	▲ 3.7	▲ 3.0
	飲食・宿泊業	6.7	6.7	3.5	0.0
	サービス業	0.0	▲ 1.7	▲ 2.6	▲ 3.5
	その他非製造業	▲ 6.2	▲ 4.3	▲ 6.2	▲ 6.7

④仕入価格BSI

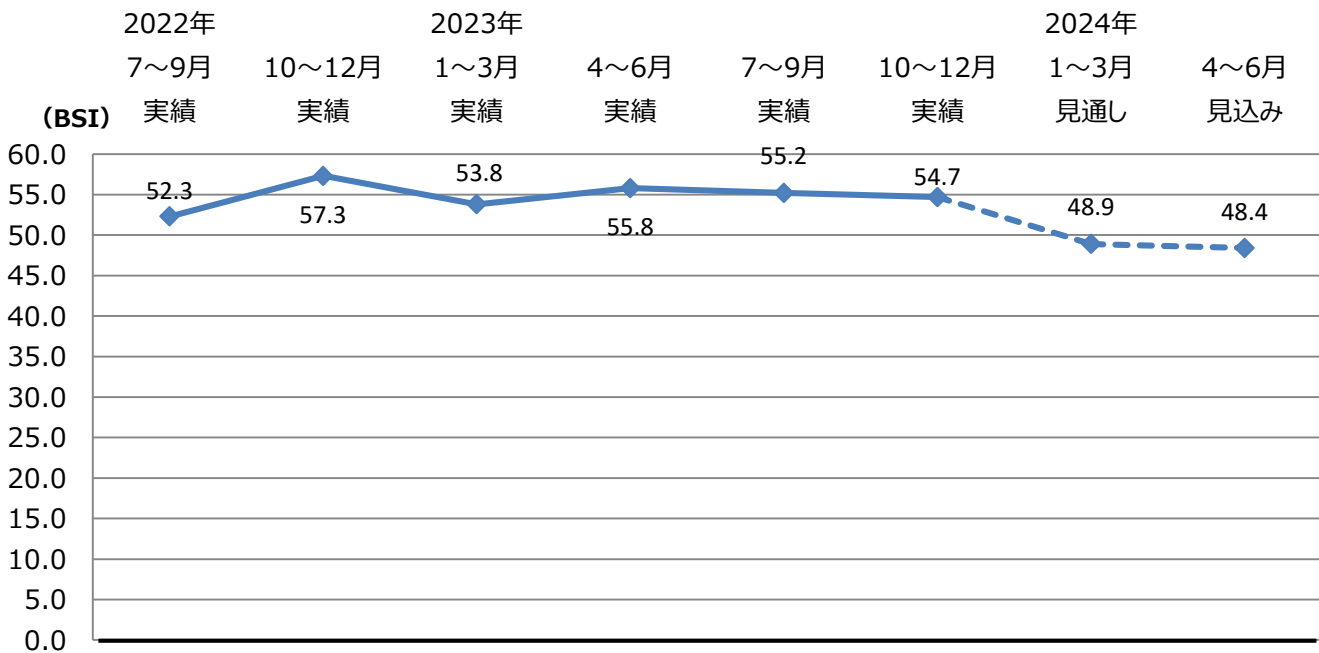
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（55.2→54.7）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（48.9）と上昇傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（48.4）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、いずれの規模においても前期と同様で推移した。

業種別にみると、製造業では（82.8→65.5）と上昇傾向が大きく弱まった。

【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI=上昇%－低下%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		55.2	54.7	48.9	48.4
規模別	5人以下	49.4	49.0	43.2	41.9
	6人～20人	56.3	56.3	50.3	52.5
	21人以上	63.7	62.2	56.8	53.8
業種別	製造業	82.8	65.5	58.6	50.0
	非製造業	53.9	54.2	48.5	48.3
	建設業	77.1	74.3	65.7	63.8
	運輸・通信業	54.5	52.4	47.6	50.0
	卸・小売業	61.3	63.2	56.8	58.7
	飲食・宿泊業	82.5	80.0	71.8	60.0
	サービス業	46.8	47.6	39.5	41.1
その他非製造業	35.7	36.3	34.9	34.9	

⑤販売価格BSI

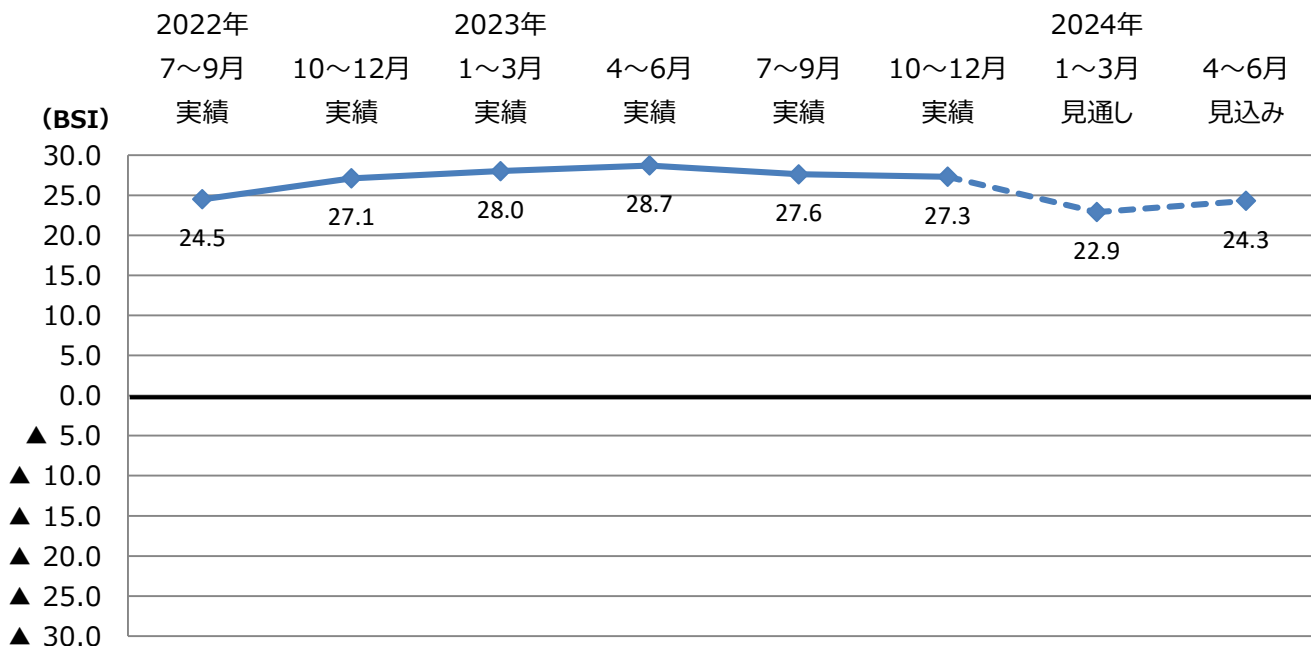
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（27.6→27.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（22.9）と上昇傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2024年4～6月）は（24.3）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人以上では（35.1→33.1）と上昇傾向がやや弱まった。

業種別にみると、運輸・通信業では（26.1→33.3）、製造業では（31.1→37.9）と上昇傾向が大きく強まった。

【販売価格BSIの推移】



		販売価格BSI=上昇%-低下%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全体		27.6	27.3	22.9	24.3
規模別	5人以下	22.2	23.6	20.0	19.2
	6人～20人	28.3	27.2	21.8	25.2
	21人以上	35.1	33.1	28.7	31.3
業種別	製造業	31.1	37.9	20.7	17.8
	非製造業	27.4	26.7	23.0	24.5
	建設業	26.9	26.9	30.3	28.8
	運輸・通信業	26.1	33.3	27.3	30.0
	卸・小売業	42.4	45.0	38.2	38.6
	飲食・宿泊業	35.0	32.5	25.6	23.1
	サービス業	24.6	23.1	21.4	22.1
	その他非製造業	13.8	9.6	5.9	11.3

⑥在庫水準BSI

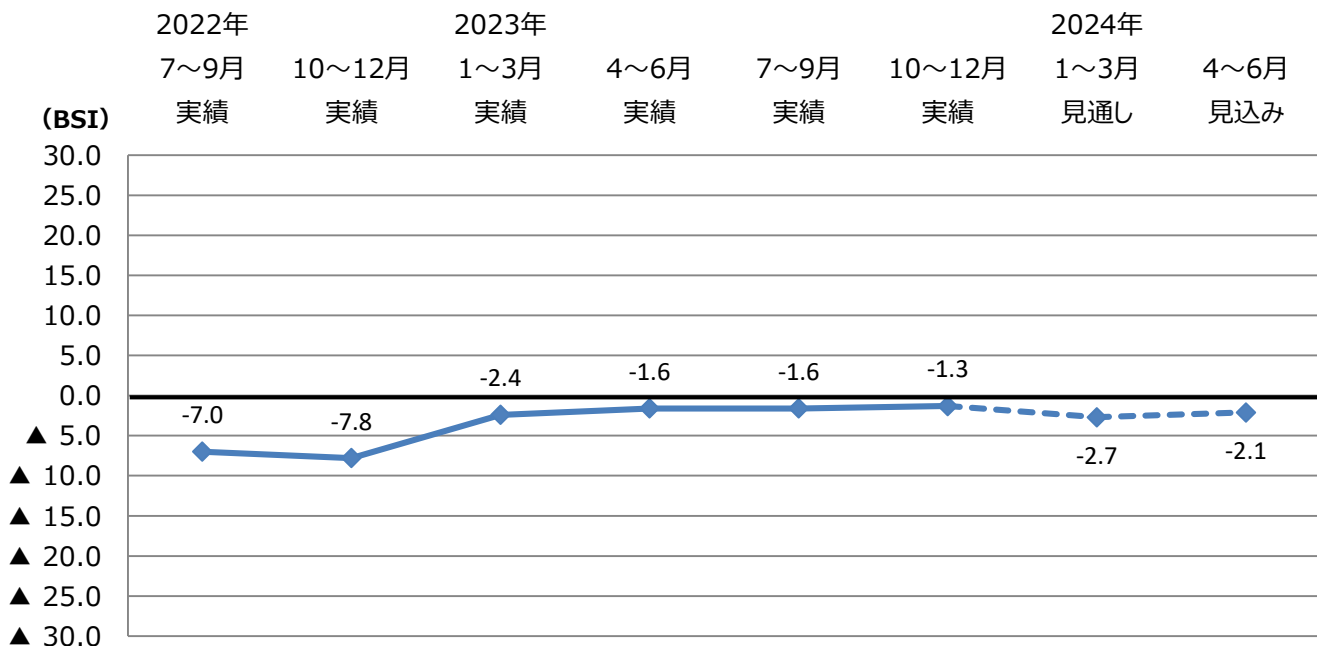
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲1.6→▲1.3）と前期と同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2024年1～3月）は（▲2.7）と今期と同様で推移する見通しである。来々期（2024年4～6月）は（▲2.1）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、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、卸・小売業では（0.6→5.2）と過剰感がやや強まり、建設業では（▲4.9→▲8.1）、サービス業では（0.0→▲2.6）と不足感がやや強まった。

【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI=過剰%-不足%			
		2023年 7～9月 実績	2023年 10～12月 実績	2024年 1～3月 見通し	2024年 4～6月 見込み
全 体		▲ 1.6	▲ 1.3	▲ 2.7	▲ 2.1
規 模 別	5人以下	▲ 2.5	▲ 1.2	▲ 4.7	▲ 3.0
	6人～20人	▲ 3.8	▲ 4.4	▲ 3.3	▲ 3.8
	21人以上	2.8	2.7	1.4	2.1
業 種 別	製造業	3.8	3.8	0.0	▲ 3.8
	非製造業	▲ 1.9	▲ 1.4	▲ 2.8	▲ 2.0
	建設業	▲ 4.9	▲ 8.1	▲ 8.2	▲ 5.0
	運輸・通信業	5.3	5.9	5.9	5.9
	卸・小売業	0.6	5.2	0.6	3.9
	飲食・宿泊業	7.5	7.5	10.0	2.5
	サービス業	0.0	▲ 2.6	▲ 2.6	▲ 3.5
	その他非製造業	▲ 7.9	▲ 7.7	▲ 8.5	▲ 7.7

⑦労働時間DI

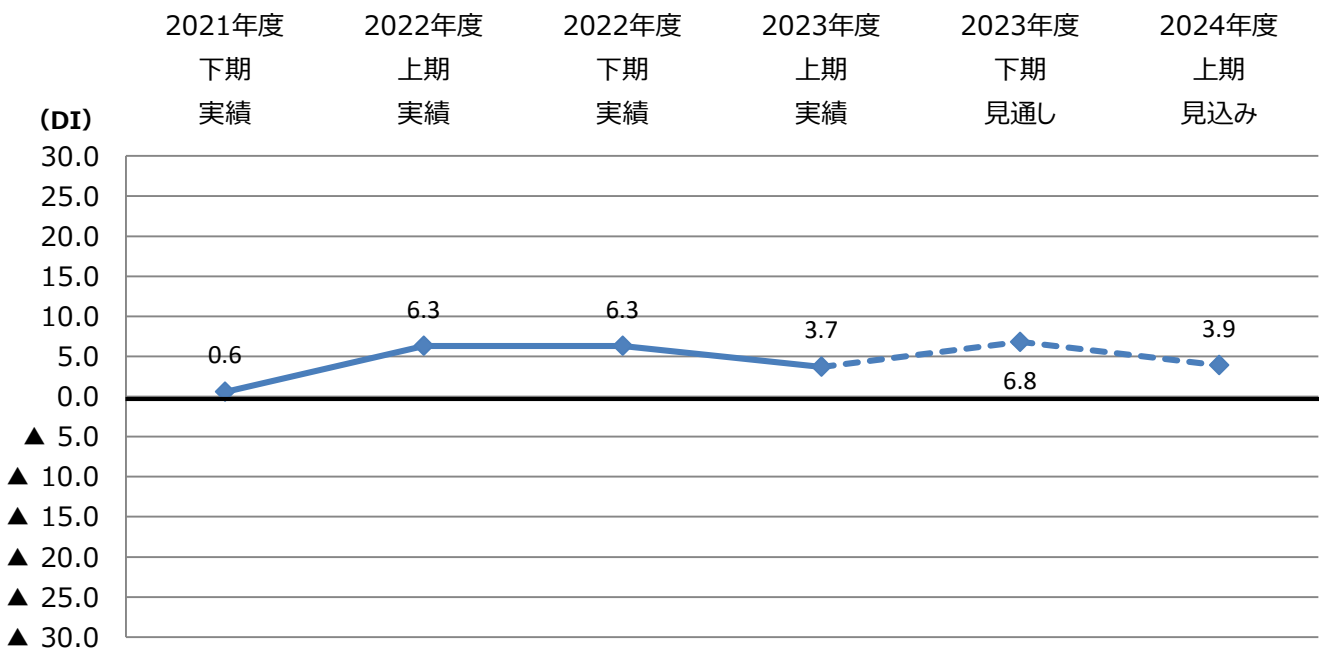
労働時間DIは、前期から今期にかけて（6.3→3.7）と増加傾向がやや弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけては（6.8）と増加傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（3.9）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、6人～20人で（6.1→1.4）、5人以下で（3.5→0.0）と前期から今期で増加傾向がやや弱まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業では（13.4→2.7）と増加傾向が大きく弱まり、建設業では（▲3.1→▲11.2）と減少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%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		6.3	3.7	6.8	3.9
規模別	5人以下	3.5	0.0	1.9	0.8
	6人～20人	6.1	1.4	4.1	2.7
	21人以上	11.3	12.1	17.7	9.8
業種別	製造業	3.3	3.6	0.0	▲ 3.6
	非製造業	6.4	3.7	7.1	4.2
	建設業	▲ 3.1	▲ 11.2	1.4	▲ 1.4
	運輸・通信業	6.0	11.1	23.1	15.4
	卸・小売業	4.3	1.8	5.6	6.2
	飲食・宿泊業	13.4	2.7	5.4	▲ 2.7
	サービス業	4.5	5.9	8.8	4.4
その他非製造業	11.7	8.5	7.4	4.2	

⑧賃金水準DI

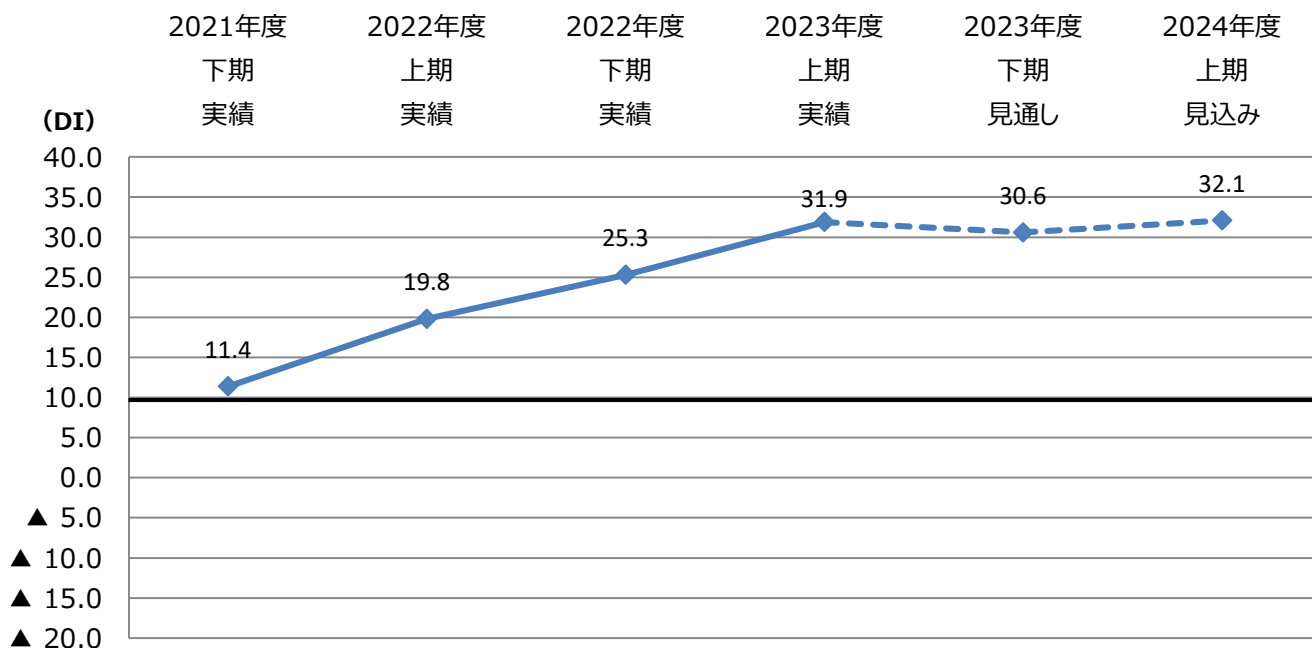
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（25.3→31.9）と増加傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（30.6）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（32.1）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上では（40.6→57.1）と増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、運輸・通信業では（24.2→44.4）と増加傾向が極端に強まり、サービス業では（18.5→36.7）、卸・小売業では（24.0→32.3）と増加傾向が大きく強まった。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI = 増加% - 減少%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全 体		25.3	31.9	30.6	32.1
規 模 別	5人以下	9.4	13.2	9.7	12.5
	6人～20人	31.7	35.3	37.9	36.9
	21人以上	40.6	57.1	54.0	57.2
業 種 別	製造業	30.0	25.9	14.3	25.9
	非製造業	25.1	32.2	31.2	32.4
	建設業	30.1	29.1	27.7	26.3
	運輸・通信業	24.2	44.4	50.0	61.5
	卸・小売業	24.0	32.3	29.8	29.8
	飲食・宿泊業	38.7	44.4	48.7	43.2
	サービス業	18.5	36.7	31.6	33.4
	その他非製造業	26.1	25.5	27.6	30.1

⑨人材採用DI

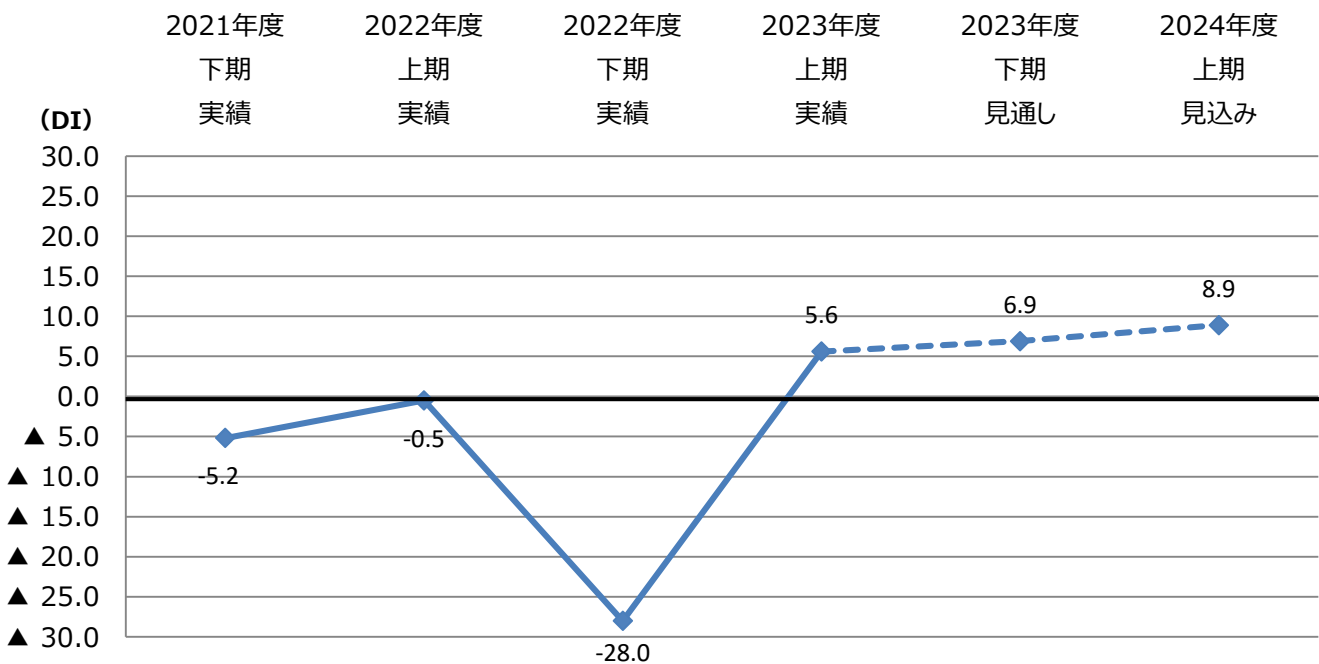
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲28.0→5.6）と積極性に転じた。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（6.9）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（8.9）と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人以上では（▲26.1→38.0）、6人～20人では（▲26.8→22.6）と前期から今期で積極性に転じた。

業種別にみると、卸・小売業では（▲27.4→▲15.5）と消極性が大きく弱まり、それ以外の業種ではいずれも消極性から積極性に転じた。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI=積極的%-消極的%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		▲ 28.0	5.6	6.9	8.9
規模別	5人以下	▲ 31.9	▲ 29.2	▲ 28.2	▲ 25.4
	6人～20人	▲ 26.8	22.6	20.7	22.1
	21人以上	▲ 26.1	38.0	43.6	44.8
業種別	製造業	▲ 19.3	7.4	▲ 3.7	▲ 7.4
	非製造業	▲ 28.4	5.5	7.3	9.7
	建設業	▲ 32.2	12.7	12.7	19.7
	運輸・通信業	▲ 46.9	40.0	36.0	48.0
	卸・小売業	▲ 27.4	▲ 15.5	▲ 13.6	▲ 14.5
	飲食・宿泊業	▲ 23.8	18.9	16.2	11.2
	サービス業	▲ 27.4	8.8	9.6	14.8
	その他非製造業	▲ 26.7	11.2	16.2	17.3

⑩人材育成DI

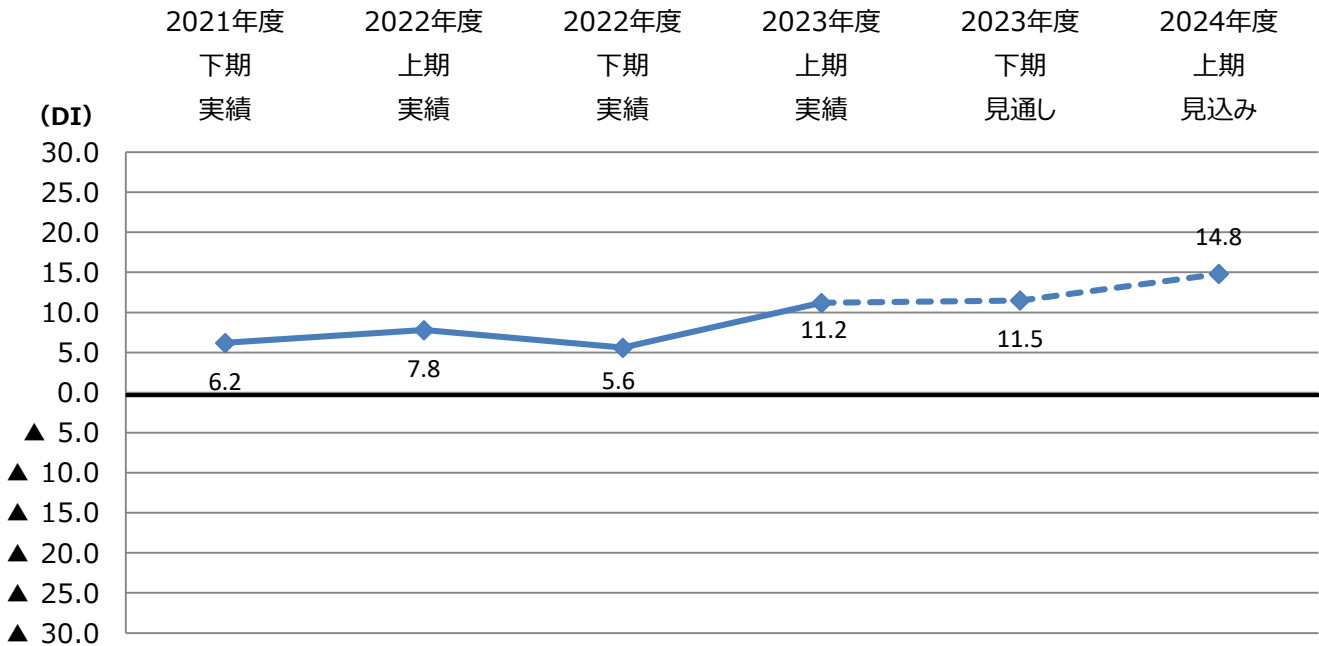
人材育成DIは、前期から今期にかけて（5.6→11.2）と積極性がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（11.5）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（14.8）と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人では（8.5→24.9）、21人以上では（17.4→31.9）と積極性が大きく強まり、5人以下では（▲5.2→▲14.6）と消極性が大きく強まった。

業種別にみると、運輸・通信業では（▲6.3→46.2）と積極性に転じた。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全 体		5.6	11.2	11.5	14.8
規 模 別	5人以下	▲ 5.2	▲ 14.6	▲ 14.2	▲ 10.9
	6人～20人	8.5	24.9	24.9	28.9
	21人以上	17.4	31.9	32.5	34.9
業 種 別	製造業	20.0	19.3	19.3	15.4
	非製造業	5.0	10.9	11.3	14.8
	建設業	4.8	17.4	18.8	26.1
	運輸・通信業	▲ 6.3	46.2	46.2	53.8
	卸・小売業	▲ 5.0	▲ 3.8	▲ 3.8	▲ 1.9
	飲食・宿泊業	17.0	16.7	16.7	11.1
	サービス業	8.2	11.4	12.1	17.3
	その他非製造業	11.7	14.5	14.5	18.2

⑪ 研究開発投資DI

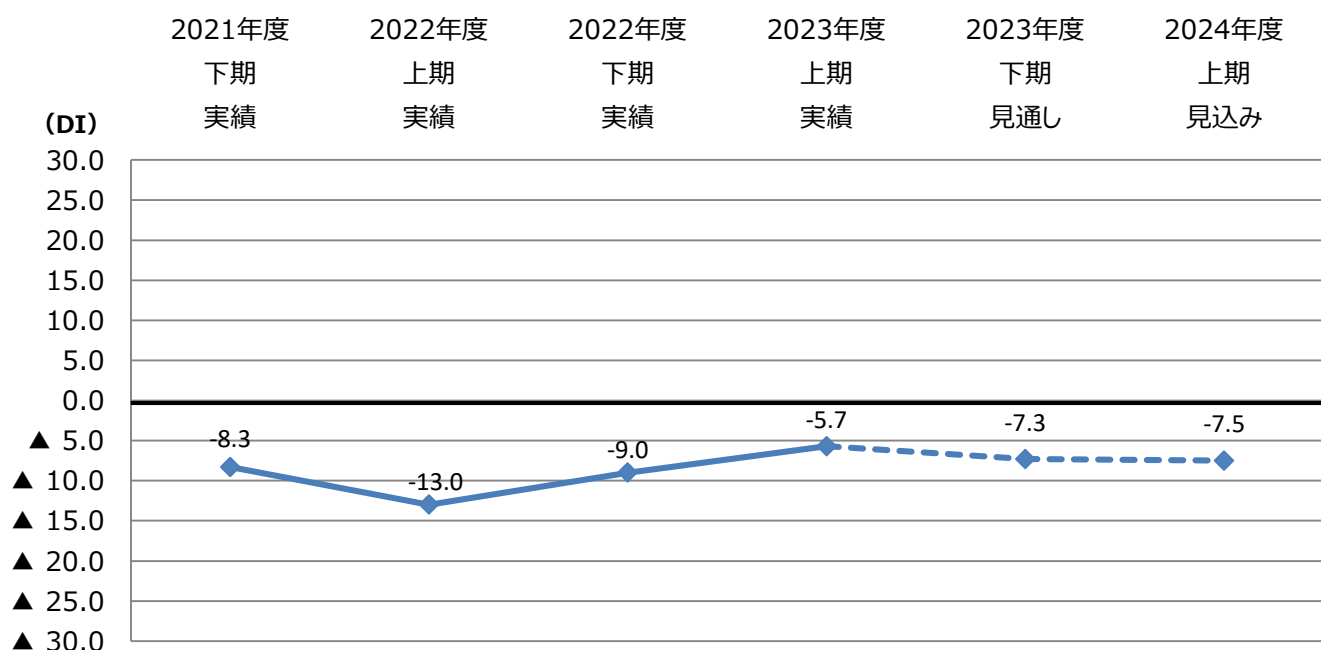
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲9.0→▲5.7）と不足感がやや弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2023年度下期）にかけて（▲7.3）と今期と同様で推移する見通しである。さらに来々期（2024年度上期）は（▲7.5）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、5人以下では（▲12.3→▲7.6）、6人～20人では（▲8.1→▲4.6）と不足感がやや弱まった。

業種別にみると、製造業では（▲8.3→4.5）と過剰に転じ、飲食・宿泊業では（▲24.0→▲8.3）と不足感が大きく弱まった。

【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI = 過剰% - 不足%			
		2022年度 下期 実績	2023年度 上期 実績	2023年度 下期 見通し	2024年度 上期 見込み
全体		▲ 9.0	▲ 5.7	▲ 7.3	▲ 7.5
規模別	5人以下	▲ 12.3	▲ 7.6	▲ 10.5	▲ 10.4
	6人～20人	▲ 8.1	▲ 4.6	▲ 6.1	▲ 6.9
	21人以上	▲ 5.0	▲ 5.0	▲ 5.1	▲ 5.1
業種別	製造業	▲ 8.3	4.5	0.0	0.0
	非製造業	▲ 9.0	▲ 6.3	▲ 7.8	▲ 8.0
	建設業	▲ 7.7	▲ 9.5	▲ 9.5	▲ 11.6
	運輸・通信業	▲ 14.3	▲ 6.3	▲ 7.1	▲ 6.7
	卸・小売業	▲ 9.7	▲ 4.7	▲ 9.4	▲ 7.0
	飲食・宿泊業	▲ 24.0	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 12.5
	サービス業	▲ 7.2	▲ 4.5	▲ 5.7	▲ 8.0
	その他非製造業	▲ 6.1	▲ 7.6	▲ 7.6	▲ 6.8

(4) 設備投資に関する現況

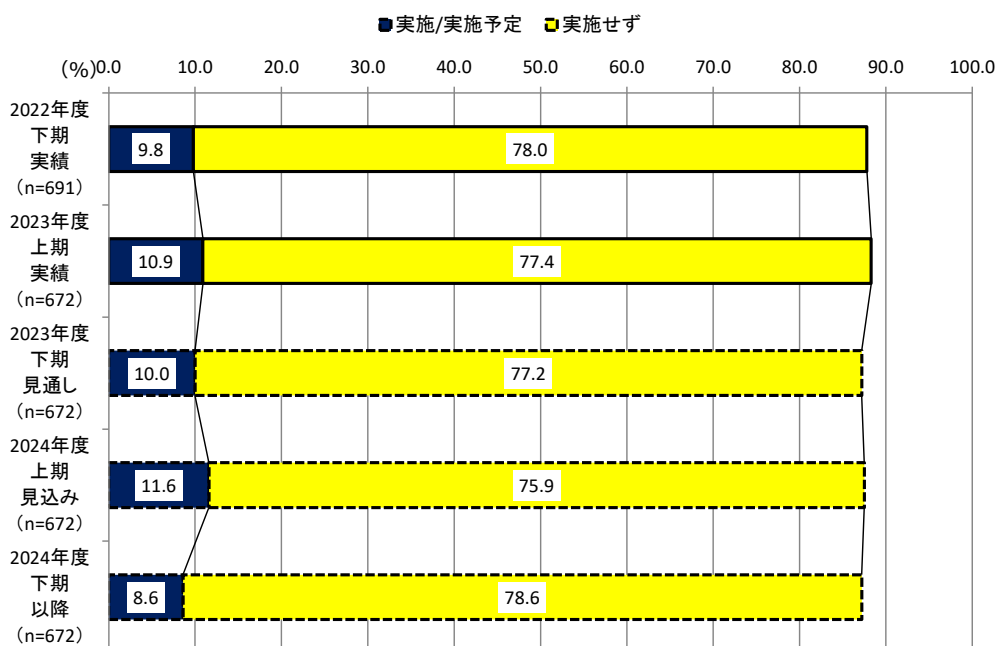
① 設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は、2023年度上期実績では1割強を占め、2024年度上期見込みまで1割程度で推移しているものの、2024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、製造業と運輸・通信業、サービス業で「実施/実施予定」の割合は每期全体を上回る高い値を示した。

【設備投資の推移】



	全体	設備投資								
		2023年度 上期 実績		2023年度 下期 見通し		2024年度 上期 見込み		2024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	672	10.9	77.4	10.0	77.2	11.6	75.9	8.6	78.6	
規 模 別	5人以下	277	6.9	79.4	4.3	80.9	6.5	79.4	3.6	81.2
	6人～20人	223	10.3	75.8	9.0	75.8	11.2	73.1	6.7	78.0
	21人以上	165	18.2	76.4	20.0	73.9	21.2	73.3	20.0	74.5
業 種 別	製造業	29	13.8	82.8	17.2	79.3	13.8	79.3	10.3	86.2
	非製造業	643	10.7	77.1	9.6	77.1	11.5	75.7	8.6	78.2
	建設業	74	12.2	82.4	8.1	86.5	8.1	86.5	6.8	87.8
	運輸・通信業	28	14.3	67.9	14.3	60.7	21.4	53.6	17.9	57.1
	卸・小売業	169	7.7	76.9	5.9	76.3	8.3	75.7	3.6	77.5
	飲食・宿泊業	41	7.3	80.5	7.3	82.9	12.2	78.0	12.2	78.0
	サービス業	138	19.6	70.3	15.9	73.2	17.4	71.7	13.0	76.1
その他非製造業	193	6.7	80.8	8.8	78.2	9.8	77.2	8.3	79.8	

※設備投資の有無を明確化させるため、無回答は除いて作表している。

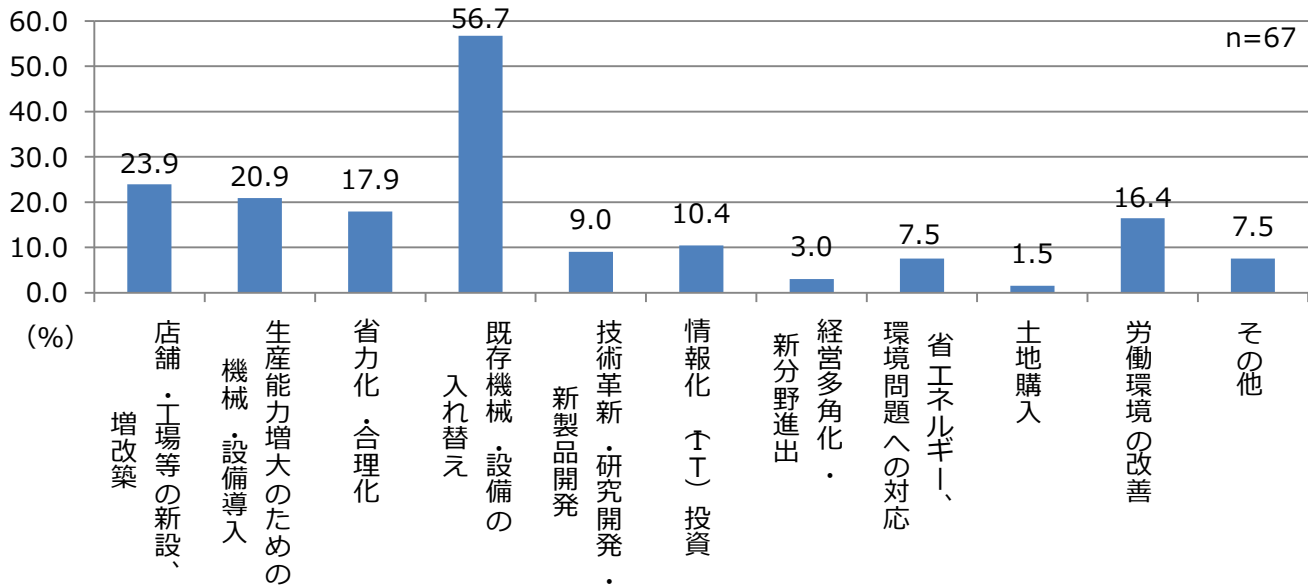
②設備投資の目的

前述の『設備投資』で「実施/実施予定」と回答した企業の設備投資の目的は「既存機械・設備の入れ替え」が56.7%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が23.9%、「生産能力増大のための機械・設備導入」が20.9%となっている。

規模別にみると、「労働環境の改善」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46.2%で、全体を25ポイント近く上回っている。

【設備投資の目的】 ※複数回答



	全体	設備投資の目的										
		店舗・工場等の新設、増改築	生産能力増大のための機械・設備導入	省力化・合理化	既存機械・設備の入れ替え	技術革新・研究開発・新製品開発	情報化 (IT) 投資	経営多角化・新分野進出	省エネルギー、環境問題への対応	土地購入	労働環境の改善	その他
全体	67	16 23.9	14 20.9	12 17.9	38 56.7	6 9.0	7 10.4	2 3.0	5 7.5	1 1.5	11 16.4	5 7.5
規模別	5人以下	15 -	5 33.3	5 33.3	3 20.0	6 40.0	2 13.3	1 6.7	- 6.7	1 6.7	1 6.7	1 6.7
	6人~20人	21 -	3 14.3	1 4.8	1 4.8	13 61.9	1 4.8	3 14.3	2 9.5	1 4.8	- 19.0	4 14.3
	21人以上	30 -	8 26.7	8 26.7	8 26.7	18 60.0	3 10.0	3 10.0	- 10.0	3 -	- 20.0	6 3.3
業種別	製造業	3 -	1 33.3	3 100.0	2 66.7	3 100.0	2 66.7	1 33.3	- 33.3	1 -	- 33.3	- -
	非製造業	64 -	15 23.4	11 17.2	10 15.6	35 54.7	4 6.3	6 9.4	2 3.1	4 6.3	1 1.6	10 15.6
	建設業	9 -	1 11.1	2 22.2	3 33.3	4 44.4	- -	3 33.3	1 11.1	1 11.1	- -	2 22.2
	運輸・通信業	4 -	1 25.0	- -	- -	4 100.0	- -	- -	- -	- -	- -	1 25.0
	卸・小売業	13 -	6 46.2	5 38.5	2 15.4	4 30.8	- -	1 7.7	- -	1 7.7	- -	2 15.4
	飲食・宿泊業	3 -	1 33.3	- -	1 33.3	2 66.7	- -	- -	- -	- -	- -	- -
	サービス業	22 -	3 13.6	3 13.6	3 13.6	15 68.2	4 18.2	1 4.5	1 4.5	2 9.1	- -	4 18.2
	その他非製造業	13 -	3 23.1	1 7.7	1 7.7	6 46.2	- -	1 7.7	- -	- -	1 7.7	1 7.7

※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】

- ・原材料費の高騰が落ち着いてきた。(製造業)
- ・仕入れて販売する商品と同時に弊社で製造し販売する製品の受注もあり、利益率がよくなってきている。(製造業)
- ・弊社は会社の若返りで、納期短縮だけでなく正確さも兼ねそろえて、お客様に安心してお仕事を任せていただいております。(製造業)
- ・新しい商材を販売し、売り上げ拡大に期待できること。(製造業)
- ・弊社の強さとして真っ先に挙げられるプロフェッショナルな職人集団であるという事にここが磨きをかけているので、そこはアピールできる。(建設業)
- ・コロナがあけて、社外の方々とのコミュニケーションが元に戻った事。銀行金利据え置。(建設業)
- ・建設業界はようやく、材料の高騰が価格に転嫁出来て来ている。(建設業)
- ・冷設の重要性(冷媒ガス問題、定期保守等)を顧客が理解してきて、我々の提案を受け入れてくれるようになってきた。(建設業)
- ・需要と供給という面において、供給(車両不足)が顕在化してきており、日々の仕事の料金に、少しずつ反映されるようになってきた。また、車両確保という点で、困り込みのような動きが見えてきたことも追い風であるが、その状況に甘えることなく、真摯な対応をして、顧客にしっかりと現状の説明をし、適正な価格の収受に向けて活動していきたいと思えます。(運輸・通信業)
- ・運賃値上がりの流れが始まった。(運輸・通信業)
- ・千葉県許可の開発事業を行っている。許可取得が年々厳しくなっているので同業他社が減少し、仕事の取り合いが減っている。価格は自社主導で決めることが出来るのでマイナスになりにくい。(卸・小売業)
- ・昨年の価格改定により利益の改善ができてきた。(卸・小売業)
- ・コロナ不況が明けて従来通り動き始めている。(卸・小売業)
- ・インバウンド。(卸・小売業)
- ・昨年度と比べると全体的に売上は伸びているが、飲食はまだ出遅れている。(飲食・宿泊業)
- ・新型コロナウイルスの5類移行に伴い、業績は改善傾向にある。(飲食・宿泊業)
- ・コンサルティング業が主であり、クライアントの業績回復に伴い当社の売上も上昇している点。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・業者の減少により仕事が増える気もします。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・効率化の取り組みが進んでいる。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・補助金出て業績は良かった。(その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業)
- ・キャッシュレス決済の利用促進。(その他非製造業/金融業、保険業)
- ・金利が安定している。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・高齢社会進行による需要拡大。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・不動産業者の購入意欲が旺盛。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・人材が確保できればその分の利用者が獲得できる。数が足りていないため必要としている方はおり需要はある。(その他非製造業/医療、福祉)
- ・グループ全体で、退職させない取り組みを行っている。(その他非製造業/医療、福祉)

【悪い点】

- ・ 今後は、値下げの要請が、増加する。（製造業）
- ・ 仕入単価の値上げにより販売価格も上昇し受注がおさえられている。（製造業）
- ・ 新規開拓の営業力がない（製造業）
- ・ 価格競争に弱い。（建設業）
- ・ 材料費の高騰、専門知識をもつ人材の確保が難しい事。（建設業）
- ・ 受注の減少による資金繰りの悪化。（建設業）
- ・ 少人数で業務をしているので、人員不足は否めない。（建設業）
- ・ 2024年問題がどのような環境を生み出すか。また、需要(荷動き)がそれによってどう影響を受けるかわかりにくいことや、人手不足解消に向けて、待遇改善に乗り遅れると、人手の奪い合いに負けることが恐ろしい。また、エネルギー価格高騰がいつまで続くのかも、不安材料の一つである。（運輸・通信業）
- ・ 人員不足、燃料費の高騰が経営に影響してます。（運輸・通信業）
- ・ 高収益には結びつかない。（卸・小売業）
- ・ マーケットの縮小と人口減。仕入先の寡占化。（卸・小売業）
- ・ インバウンド客の利用は、今一歩だと感じられる。（飲食・宿泊業）
- ・ 婚礼・宴会部門においては、依然、新型コロナウイルスの影響が残っており、感染拡大前の状態には戻っていない。また、仕入・エネルギー価格の上昇、人手不足など課題が残存している。（飲食・宿泊業）
- ・ キャッシュレス化の手数料、賃上げ、物価上昇、エネルギー価格上昇によるコスト増。不景気で収入と支出がこれまでのようにはいかない。コロナ禍よりもさらにこれまでにない激動の変化の中にいると感じる。これまでと同様ではない景気動向の変化を感じる。営業方針の根本的な改革が実施できていない。（飲食・宿泊業）
- ・ まだコロナ開け実感なし。（飲食・宿泊業）
- ・ 人手がかかるので自動化したい。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・ 業種的に月々の売上げの安定よりも、年間ベースで見ることになる。広告業界のため、最近の自動車大手の悪いニュースが増えると仕事も減りがち。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・ ネームバリューが低く、コンサルティングの質の高さが知られていない。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・ 人員不足。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・ 電力価格の下落。（その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業）
- ・ 今後の人口減、材料価格の高騰による新築着工減。（その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業）
- ・ 不正利用、フィッシング被害等の増加。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・ 元請け会社の制度等の変更。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・ 人材不足による雇用不安の増大。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・ 不動産の価格の上昇がいつ止まるか心配。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・ 大学生の入学者数の減少。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・ 薬価が下がる、診療点数上がらない、給与は上がる、患者さんの受診ひかえ。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・ 一部ヘルパーさんの帰国などでの離脱があり、不足しているヘルパーさんの補充が出来ていない。コロナ後、人手不足が続いていることもあって、社内の研修会、懇親会が再開できていない。（その他非製造業/医療、福祉）

3. 付帯調査

(1) 調査目的

本調査では物価高騰の影響や賃上げ、事業承継、リモートワークの実施状況等についての付帯調査を行った。

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

(2) 調査結果のまとめ

【調査結果のポイント】

- ・物価高騰の影響としては、物価高騰等に起因する価格転嫁についてできていない企業も一定層おり、「行政より適正な価格転嫁の要請」といった価格転嫁に関する支援要望も高い割合を占めている。
- ・賃上げについては、賃上げの実施状況として「実施しておらず、今後も実施しない予定」が二割弱おり、賃上げを実施しない理由としては先行きへの不安感や原材料、燃料価格等の高騰が高い割合を占めている。
- ・事業承継については、事業承継の検討状況として「検討していない」と「検討しているが、何もしていない」とする企業が六割強と高い割合を占めている。
- ・リモートワークの実施状況については、「実施できる業態でない」が八割弱と高い割合を占めている。

【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.30 物価高騰等による影響	「原材料費・資材費の増加」58.3% 「その他諸経費の増加」54.8% 「商品・サービス価格の値上げ」40.0%
p.31 価格転嫁状況	「7～9割程度できている」21.2% 「全くできていない」20.7% 「4～6割程度できている」19.1%
p.32 転嫁による業績への影響	「受注量・利益ともに変化なし」31.9% 「受注量・利益ともに低下」19.9% 「受注量は変化なく利益は低下」14.1%
p.33 物価高騰等の影響に対する必要な支援	「助成金の交付」42.3% 「行政より適正な価格転嫁の要請」21.9% 「融資等の資金繰り支援」16.3% ※「特になし」31.2%
p.34 賃上げの実施状況	「2022年と2023年に実施した」36.0% 「2023年に実施した」21.7% 「実施しておらず、今後も実施しない予定」21.1%
p.35 賃上げを実施しない理由	「受注の先行きに不安があるため」34.6% 「原材料価格が高騰しているため」28.6% 「電気代・燃料代が高騰しているため」24.1%

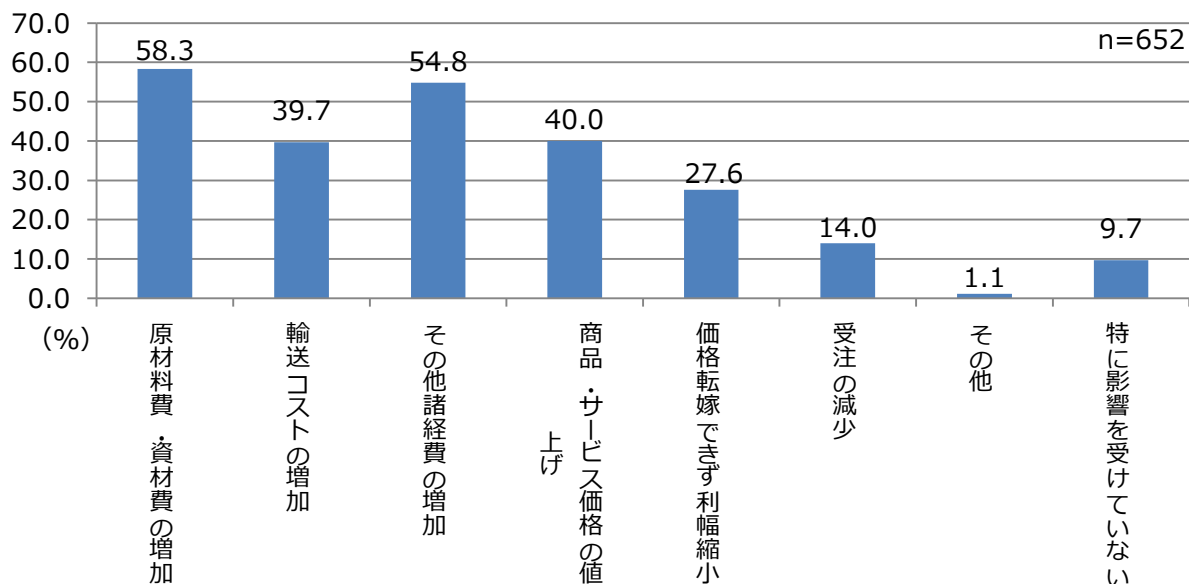
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.36 賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無	「行っている」 14.9% 「行っていない」 85.1%
p.37 賃上げを実施する際に必要なこと	「製品・サービス単価の値上げ」 46.9% 「従業員教育による生産性向上」 37.1% 「製品・サービスの受注拡大」 35.6%
p.38 事業承継の検討状況	「検討していない」 41.0% 「検討しているが、何もしていない」 20.9% 「検討しており、情報収集をしている」 15.0%
p.39 後継者の有無	「いない」 47.5% 「いる（後継者候補も認識している）」 33.1% 「いる（後継者候補は認識していない）」 19.3%
p.40 センターへの相談希望の有無	「ない」 96.5% 「ある」 3.5%
p.41 リモートワークの実施状況	「実施できる業態でない」 78.9% 「週1日未満」 12.1% 「週1日」 2.4%
p.42 リモートワークの実施希望	「実施できる業態でない」 79.2% 「十分である」 16.1% 「今より1～2日増やしたい」 2.4%
p.44 リモートワークの実施場所	「自宅」 81.7% 「支店・営業所」 12.8% 「コワーキングスペース」 6.0%

(3) 調査結果

①物価高騰等による影響

物価高騰等による影響については、「原材料費・資材費の増加」が58.3%と最も高く、次いで「その他諸経費の増加」が54.8%、「商品・サービス価格の値上げ」が40.0%であった。

【物価高騰等による影響】 ※複数回答



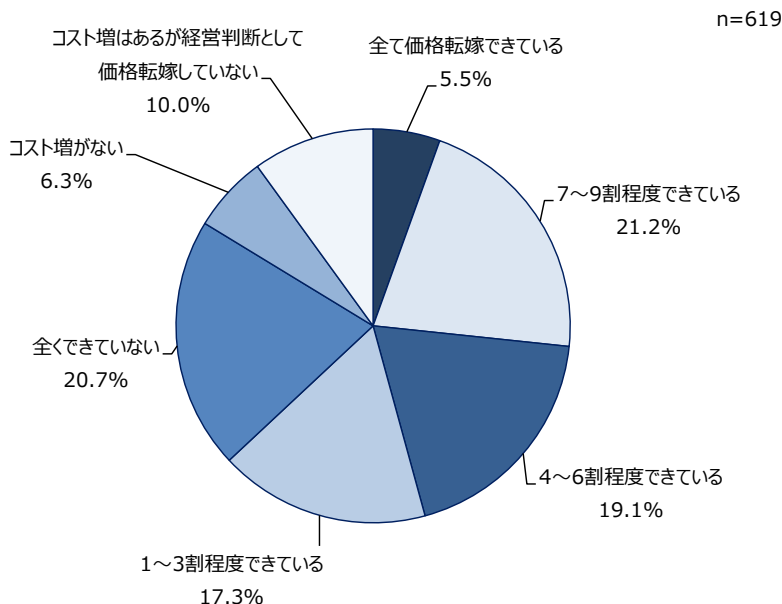
	全体	物価高騰等による影響								
		原材料費・資材費の増加	輸送コストの増加	その他諸経費の増加	商品・サービス価格の値上げ	価格転嫁できず利幅縮小	受注の減少	その他	特に影響を受けていない	
全体	652	380	259	357	261	180	91	7	63	
	-	58.3	39.7	54.8	40.0	27.6	14.0	1.1	9.7	
規模別	5人以下	265	136	101	133	95	71	52	3	38
		-	51.3	38.1	50.2	35.8	26.8	19.6	1.1	14.3
	6人～20人	217	132	90	126	88	62	23	4	16
	-	60.8	41.5	58.1	40.6	28.6	10.6	1.8	7.4	
	21人以上	164	109	66	95	78	45	16	-	8
	-	66.5	40.2	57.9	47.6	27.4	9.8	-	4.9	
業種別	製造業	29	24	19	17	14	14	9	-	1
		-	82.8	65.5	58.6	48.3	48.3	31.0	-	3.4
	非製造業	623	356	240	340	247	166	82	7	62
		-	57.1	38.5	54.6	39.6	26.6	13.2	1.1	10.0
	建設業	73	65	39	45	25	25	12	1	1
		-	89.0	53.4	61.6	34.2	34.2	16.4	1.4	1.4
	運輸・通信業	28	8	13	15	8	4	-	1	4
		-	28.6	46.4	53.6	28.6	14.3	-	3.6	14.3
卸・小売業	166	103	93	92	99	40	38	-	9	
	-	62.0	56.0	55.4	59.6	24.1	22.9	-	5.4	
飲食・宿泊業	39	36	12	22	23	16	3	-	-	
	-	92.3	30.8	56.4	59.0	41.0	7.7	-	-	
サービス業	130	67	39	68	40	33	15	2	19	
	-	51.5	30.0	52.3	30.8	25.4	11.5	1.5	14.6	
その他非製造業	187	77	44	98	52	48	14	3	29	
	-	41.2	23.5	52.4	27.8	25.7	7.5	1.6	15.5	

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

② 価格転嫁状況

価格転嫁状況は「7～9割程度できている」が21.2%と最も高く、次いで「全くできていない」が20.7%、「4～6割程度できている」が19.1%であった。

【価格転嫁状況】



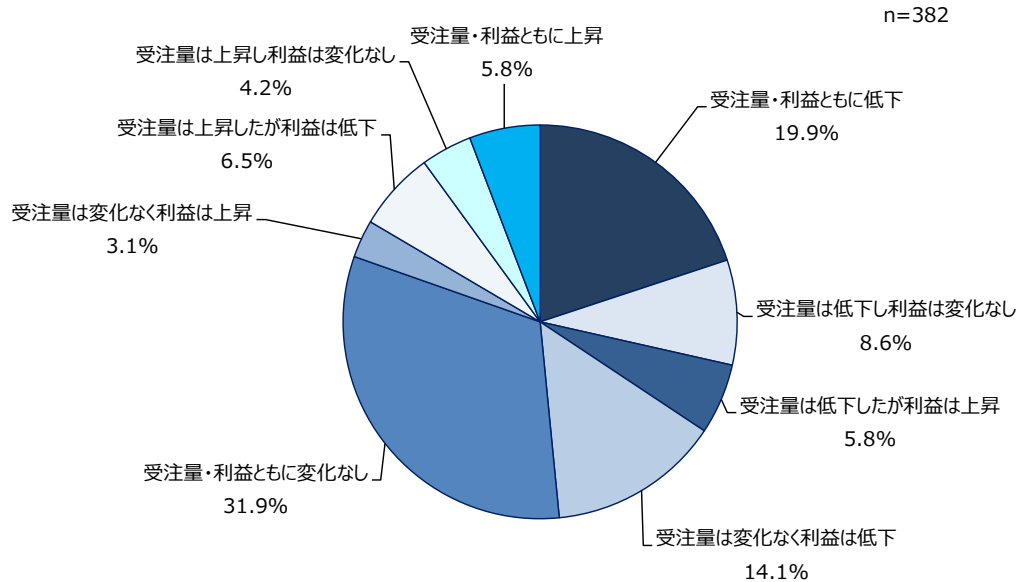
	全体	価格転嫁状況							
		全て価格転嫁できている	7～9割程度できている	4～6割程度できている	1～3割程度できている	全くできていない	コスト増がない	コスト増はあるが経営判断として価格転嫁していない	
全体	619 100.0	34 5.5	131 21.2	118 19.1	107 17.3	128 20.7	39 6.3	62 10.0	
規模別	5人以下	249 100.0	19 7.6	61 24.5	45 18.1	32 12.9	47 18.9	25 10.0	20 8.0
	6人～20人	206 100.0	9 4.4	32 15.5	46 22.3	46 22.3	44 21.4	6 2.9	23 11.2
	21人以上	158 100.0	6 3.8	38 24.1	26 16.5	28 17.7	35 22.2	7 4.4	18 11.4
業種別	製造業	29 100.0	2 6.9	8 27.6	6 20.7	7 24.1	3 10.3	1 3.4	2 6.9
	非製造業	590 100.0	32 5.4	123 20.8	112 19.0	100 16.9	125 21.2	38 6.4	60 10.2
	建設業	71 100.0	2 2.8	16 22.5	22 31.0	15 21.1	9 12.7	2 2.8	5 7.0
	運輸・通信業	27 100.0	2 7.4	3 11.1	4 14.8	11 40.7	4 14.8	1 3.7	2 7.4
	卸・小売業	159 100.0	18 11.3	57 35.8	37 23.3	23 14.5	11 6.9	1 0.6	12 7.5
	飲食・宿泊業	36 100.0	- -	10 27.8	9 25.0	6 16.7	4 11.1	- -	7 19.4
	サービス業	123 100.0	5 4.1	24 19.5	20 16.3	23 18.7	27 22.0	12 9.8	12 9.8
	その他非製造業	174 100.0	5 2.9	13 7.5	20 11.5	22 12.6	70 40.2	22 12.6	22 12.6

※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。

③ 転嫁による業績への影響

転嫁による業績への影響については、「受注量・利益ともに変化なし」が31.9%と最も高く、次いで「受注量・利益ともに低下」が19.9%、「受注量は変化なく利益は低下」が14.1%であった。

【転嫁による業績への影響】



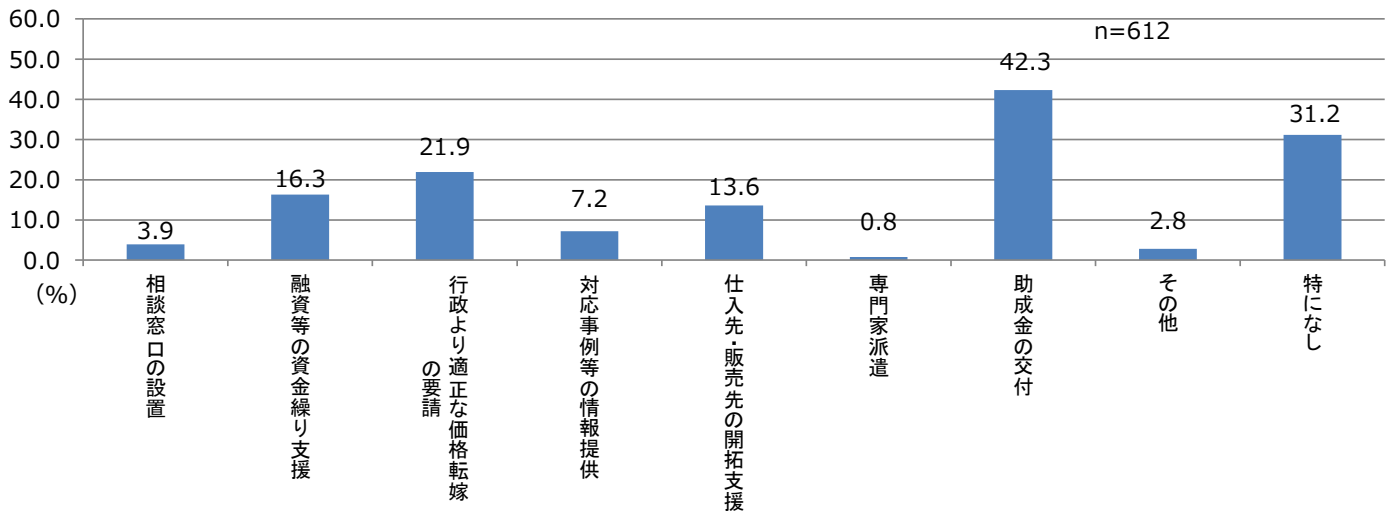
	全体	転嫁による業績への影響									
		受注量・利益ともに低下	受注量は低下し利益は変化なし	受注量は低下したが利益は上昇	受注量は変化なく利益は低下	受注量・利益ともに変化なし	受注量は変化なく利益は上昇	受注量は上昇したが利益は低下	受注量は上昇し利益は変化なし	受注量・利益ともに上昇	
全体	382 100.0	76 19.9	33 8.6	22 5.8	54 14.1	122 31.9	12 3.1	25 6.5	16 4.2	22 5.8	
規模別	5人以下	151 100.0	36 23.8	17 11.3	7 4.6	20 13.2	45 29.8	5 3.3	8 5.3	4 2.6	9 6.0
	6人~20人	131 100.0	26 19.8	6 4.6	6 4.6	19 14.5	44 33.6	4 3.1	10 7.6	8 6.1	8 6.1
	21人以上	98 100.0	14 14.3	10 10.2	9 9.2	13 13.3	33 33.7	3 3.1	7 7.1	4 4.1	5 5.1
業種別	製造業	23 100.0	12 52.2	- -	2 8.7	3 13.0	3 13.0	2 8.7	- -	- -	1 4.3
	非製造業	359 100.0	64 17.8	33 9.2	20 5.6	51 14.2	119 33.1	10 2.8	25 7.0	16 4.5	21 5.8
	建設業	54 100.0	9 16.7	7 13.0	3 5.6	12 22.2	11 20.4	1 1.9	7 13.0	4 7.4	- -
	運輸・通信業	20 100.0	2 10.0	- -	- -	2 10.0	12 60.0	1 5.0	- -	1 5.0	2 10.0
	卸・小売業	130 100.0	35 26.9	11 8.5	9 6.9	16 12.3	41 31.5	2 1.5	5 3.8	3 2.3	8 6.2
	飲食・宿泊業	25 100.0	3 12.0	- -	4 16.0	3 12.0	6 24.0	1 4.0	3 12.0	3 12.0	2 8.0
	サービス業	71 100.0	6 8.5	8 11.3	2 2.8	12 16.9	30 42.3	3 4.2	4 5.6	2 2.8	4 5.6
	その他非製造業	59 100.0	9 15.3	7 11.9	2 3.4	6 10.2	19 32.2	2 3.4	6 10.2	3 5.1	5 8.5

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

④物価高騰等の影響に対する必要な支援

物価高騰等の影響に対する必要な支援については「助成金の交付」が42.3%と最も高く、次いで「行政より適正な価格転嫁の要請」が21.9%、「融資等の資金繰り支援」が16.3%であった。なお、「特になし」は31.2%であった。

【物価高騰等の影響に対する必要な支援】 ※複数回答



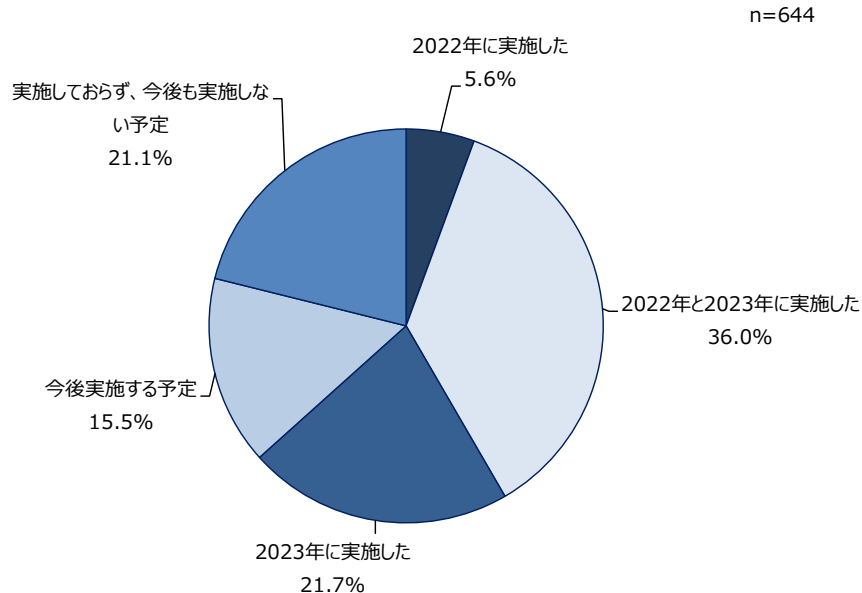
	全体	物価高騰等の影響に対する必要な支援									
		相談窓口の設置	融資等の資金繰り支援	行政より適正な価格転嫁の要請	対応事例等の情報提供	仕入先・販売先の開拓支援	専門家派遣	助成金の交付	その他	特になし	
全体	612	24	100	134	44	83	5	259	17	191	
	-	3.9	16.3	21.9	7.2	13.6	0.8	42.3	2.8	31.2	
規模別	5人以下	244	6	51	44	21	29	3	96	3	88
		-	2.5	20.9	18.0	8.6	11.9	1.2	39.3	1.2	36.1
	6人～20人	203	13	30	55	13	34	-	86	7	54
	-	6.4	14.8	27.1	6.4	16.7	-	42.4	3.4	26.6	
	158	5	19	33	10	20	2	71	7	49	
	-	3.2	12.0	20.9	6.3	12.7	1.3	44.9	4.4	31.0	
業種別	製造業	27	-	2	5	3	4	-	10	-	11
		-	-	7.4	18.5	11.1	14.8	-	37.0	-	40.7
	非製造業	585	24	98	129	41	79	5	249	17	180
		-	4.1	16.8	22.1	7.0	13.5	0.9	42.6	2.9	30.8
	建設業	69	4	15	28	4	14	-	31	3	12
		-	5.8	21.7	40.6	5.8	20.3	-	44.9	4.3	17.4
	運輸・通信業	26	2	3	8	2	1	-	11	-	8
		-	7.7	11.5	30.8	7.7	3.8	-	42.3	-	30.8
	卸・小売業	156	3	29	31	15	32	1	58	3	52
	-	1.9	18.6	19.9	9.6	20.5	0.6	37.2	1.9	33.3	
飲食・宿泊業	36	3	7	5	3	5	-	21	-	9	
	-	8.3	19.4	13.9	8.3	13.9	-	58.3	-	25.0	
サービス業	122	4	19	26	8	12	2	51	3	38	
	-	3.3	15.6	21.3	6.6	9.8	1.6	41.8	2.5	31.1	
その他非製造業	176	8	25	31	9	15	2	77	8	61	
	-	4.5	14.2	17.6	5.1	8.5	1.1	43.8	4.5	34.7	

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

⑤賃上げの実施状況

賃上げの実施状況については「2022年と2023年に実施した」が36.0%と最も高く、次いで「2023年に実施した」が21.7%、「実施しておらず、今後も実施しない予定」が21.1%であった。

【賃上げの実施状況】



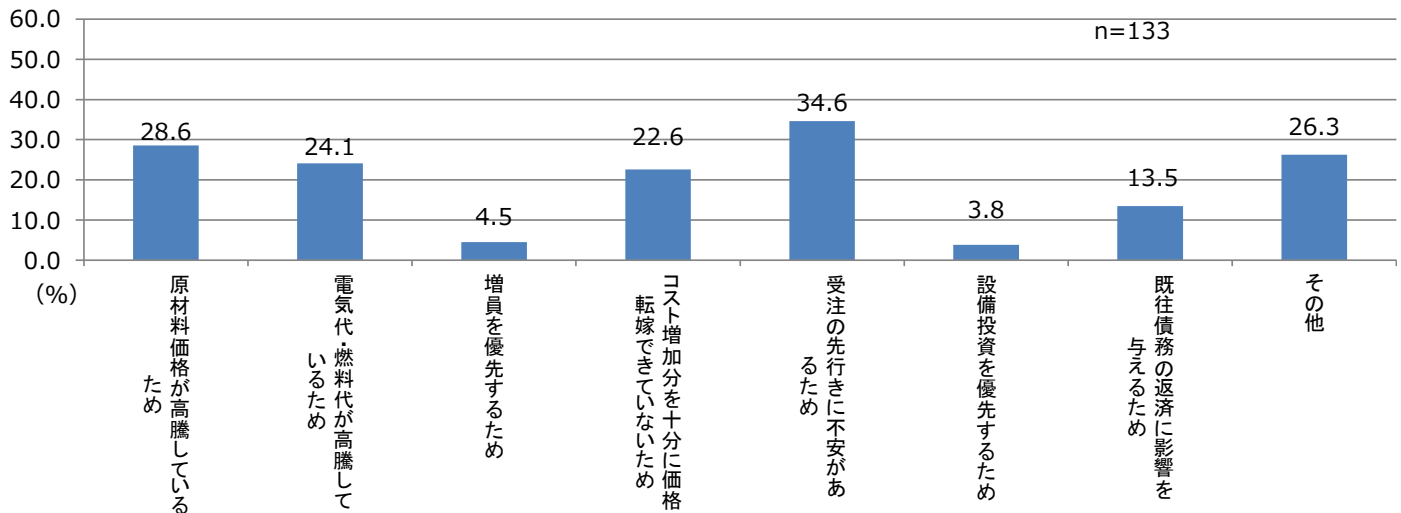
		全体	賃上げの実施状況				実施しておらず、 今後も実施しない予定
			2022年に実施した	2022年と2023年に実施した	2023年に実施した	今後実施する予定	
全 体		644 100.0	36 5.6	232 36.0	140 21.7	100 15.5	136 21.1
規 模 別	5人以下	260 100.0	16 6.2	55 21.2	45 17.3	47 18.1	97 37.3
	6人～20人	216 100.0	13 6.0	93 43.1	51 23.6	32 14.8	27 12.5
	21人以上	161 100.0	7 4.3	82 50.9	43 26.7	19 11.8	10 6.2
業 種 別	製造業	29 100.0	2 6.9	15 51.7	2 6.9	3 10.3	7 24.1
	非製造業	615 100.0	34 5.5	217 35.3	138 22.4	97 15.8	129 21.0
	建設業	72 100.0	5 6.9	31 43.1	14 19.4	12 16.7	10 13.9
	運輸・通信業	28 100.0	4 14.3	10 35.7	5 17.9	5 17.9	4 14.3
	卸・小売業	162 100.0	6 3.7	59 36.4	42 25.9	16 9.9	39 24.1
	飲食・宿泊業	37 100.0	- -	16 43.2	10 27.0	3 8.1	8 21.6
	サービス業	132 100.0	6 4.5	43 32.6	27 20.5	28 21.2	28 21.2
	その他非製造業	184 100.0	13 7.1	58 31.5	40 21.7	33 17.9	40 21.7

※賃上げの実施状況を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑥賃上げを実施しない理由

賃上げを実施しない理由については「受注の先行きに不安があるため」が34.6%と最も高く、次いで「原材料価格が高騰しているため」が28.6%、「電気代・燃料代が高騰しているため」が24.1%であった。

【賃上げを実施しない理由】 ※複数回答



	全体	賃上げを実施しない理由									
		原材料価格が高騰しているため	電気代・燃料代が高騰しているため	増員を優先するため	コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため	受注の先行きに不安があるため	設備投資を優先するため	既往債務の返済に影響を与えるため	その他		
全体	133	38	32	6	30	46	5	18	35		
		-	28.6	24.1	4.5	22.6	34.6	3.8	13.5	26.3	
規模別	5人以下	94	27	23	1	21	41	3	15	19	
			-	28.7	24.5	1.1	22.3	43.6	3.2	16.0	20.2
	6人~20人	27	8	7	3	7	5	-	1	9	
		-	29.6	25.9	11.1	25.9	18.5	-	3.7	33.3	
	21人以上	10	3	2	2	2	-	2	2	5	
		-	30.0	20.0	20.0	20.0	-	20.0	20.0	50.0	
業種別	製造業	7	1	1	-	2	7	-	-	-	
			-	14.3	14.3	-	28.6	100.0	-	-	
	非製造業	126	37	31	6	28	39	5	18	35	
			-	29.4	24.6	4.8	22.2	31.0	4.0	14.3	27.8
	建設業	10	5	2	1	3	4	-	1	1	
			-	50.0	20.0	10.0	30.0	40.0	-	10.0	10.0
	運輸・通信業	4	-	1	-	-	-	-	-	3	
			-	-	25.0	-	-	-	-	-	75.0
卸・小売業	37	9	10	3	8	18	1	10	6		
		-	24.3	27.0	8.1	21.6	48.6	2.7	27.0	16.2	
飲食・宿泊業	8	6	4	-	4	-	-	1	2		
		-	75.0	50.0	-	50.0	-	-	12.5	25.0	
サービス業	27	8	4	-	7	9	1	2	6		
		-	29.6	14.8	-	25.9	33.3	3.7	7.4	22.2	
その他非製造業	40	9	10	2	6	8	3	4	17		
		-	22.5	25.0	5.0	15.0	20.0	7.5	10.0	42.5	

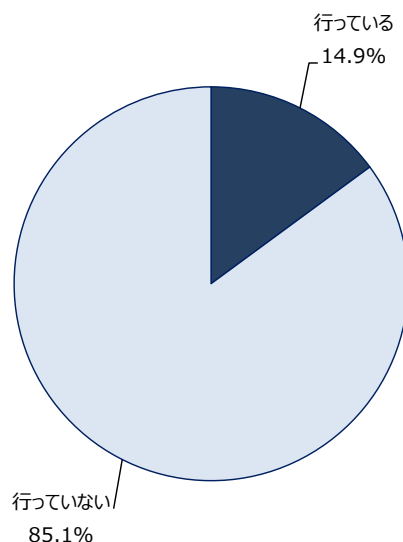
※賃上げを実施しない理由を明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑦賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無

賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無については「行っている」が14.9%、「行っていない」が85.1%であった。

【賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無】

n=114



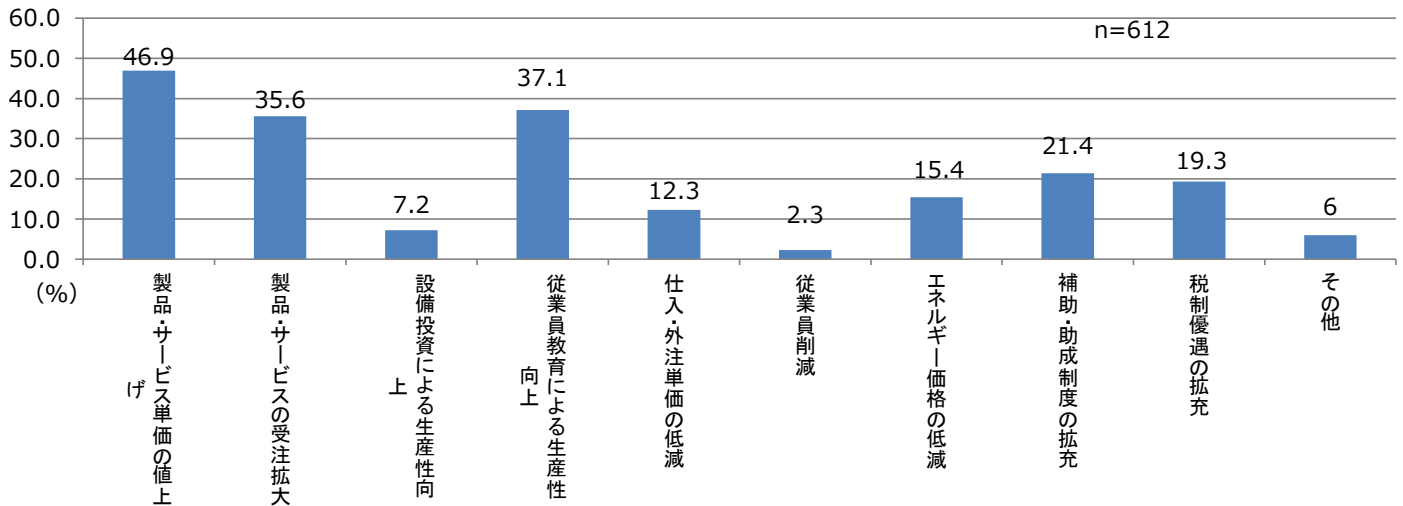
		全体	賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無	
			行っている	行っていない
全体		114 100.0	17 14.9	97 85.1
規模別	5人以下	83 100.0	12 14.5	71 85.5
	6人～20人	22 100.0	3 13.6	19 86.4
	21人以上	8 100.0	2 25.0	6 75.0
業種別	製造業	6 100.0	-	6 100.0
	非製造業	108 100.0	17 15.7	91 84.3
	建設業	10 100.0	3 30.0	7 70.0
	運輸・通信業	-	-	-
	卸・小売業	33 100.0	7 21.2	26 78.8
	飲食・宿泊業	6 100.0	-	6 100.0
	サービス業	22 100.0	5 22.7	17 77.3
	その他非製造業	37 100.0	2 5.4	35 94.6

※賃上げ以外の労働意欲向上に関する取り組みの有無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賃上げを実施する際に必要なこと

賃上げを実施する際に必要なことについては「製品・サービス単価の値上げ」が46.9%と最も高く、次いで「従業員教育による生産性向上」が37.1%、「製品・サービスの受注拡大」が35.6%であった。

【賃上げを実施する際に必要なこと】 ※複数回答



	全体	賃上げを実施する際に必要なこと									
		製品・サービス単価の値上げ	製品・サービスの受注拡大	設備投資による生産性向上	従業員教育による生産性向上	仕入・外注単価の低減	従業員削減	エネルギー価格の低減	補助・助成制度の拡充	税制優遇の拡充	その他
全体	612	287 46.9	218 35.6	44 7.2	227 37.1	75 12.3	14 2.3	94 15.4	131 21.4	118 19.3	37 6.0
規模別	5人以下	244 44.3	108 39.3	12 4.9	63 25.8	37 15.2	2 0.8	36 14.8	51 20.9	58 23.8	12 4.9
	6人～20人	204 52.9	108 32.4	14 6.9	84 41.2	22 10.8	5 2.5	35 17.2	45 22.1	39 19.1	13 6.4
	21人以上	158 43.0	68 34.2	17 10.8	78 49.4	14 8.9	7 4.4	23 14.6	33 20.9	20 12.7	12 7.6
業種別	製造業	27 55.6	15 81.5	22 11.1	3 22.2	6 29.6	8 -	3 11.1	1 3.7	- -	- -
	非製造業	585 46.5	272 33.5	41 7.0	221 37.8	67 11.5	14 2.4	91 15.6	130 22.2	118 20.2	37 6.3
	建設業	67 58.2	39 26.9	18 9.0	6 49.3	33 14.9	10 -	7 10.4	15 22.4	21 31.3	4 6.0
	運輸・通信業	25 40.0	10 32.0	8 -	- 32.0	8 8.0	2 -	9 36.0	3 12.0	7 28.0	- -
	卸・小売業	153 52.9	81 43.1	66 7.8	54 35.3	20 13.1	5 3.3	20 13.1	24 15.7	27 17.6	10 6.5
	飲食・宿泊業	38 57.9	22 26.3	10 13.2	5 34.2	13 21.1	8 2.6	11 28.9	6 15.8	5 13.2	3 7.9
	サービス業	125 41.6	52 40.8	7 5.6	53 42.4	15 12.0	2 1.6	18 14.4	28 22.4	21 16.8	6 4.8
	その他非製造業	177 38.4	68 24.3	43 6.2	60 33.9	12 6.8	6 3.4	26 14.7	54 30.5	37 20.9	14 7.9

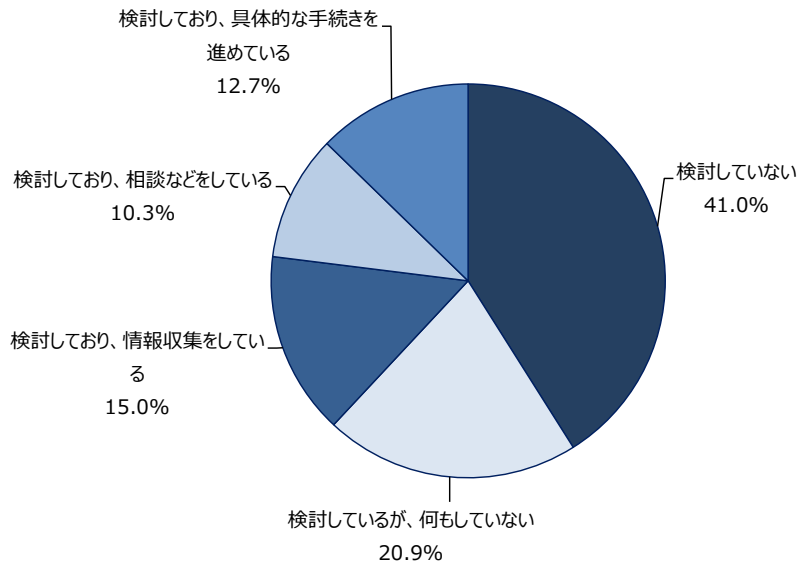
※賃上げを実施する際に必要なことを明確にするため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑨事業承継の検討状況

事業承継の検討状況については「検討していない」が41.0%と最も高く、次いで「検討しているが、何もしていない」が20.9%、「検討しており、情報収集をしている」が15.0%であった。

【事業承継の検討状況】

n=339



		全体	事業承継の検討状況				
			検討していない	検討しているが、何もしていない	検討しており、情報収集をしている	検討しており、相談などを行っている	検討しており、具体的な手続きを進めている
全 体		339 100.0	139 41.0	71 20.9	51 15.0	35 10.3	43 12.7
規 模 別	5人以下	166 100.0	75 45.2	37 22.3	27 16.3	12 7.2	15 9.0
	6人～20人	89 100.0	26 29.2	20 22.5	15 16.9	16 18.0	12 13.5
	21人以上	82 100.0	36 43.9	14 17.1	9 11.0	7 8.5	16 19.5
業 種 別	製造業	17 100.0	8 47.1	5 29.4	1 5.9	1 5.9	2 11.8
	非製造業	322 100.0	131 40.7	66 20.5	50 15.5	34 10.6	41 12.7
	建設業	27 100.0	7 25.9	6 22.2	7 25.9	5 18.5	2 7.4
	運輸・通信業	9 100.0	5 55.6	1 11.1	2 22.2	-	1 11.1
	卸・小売業	89 100.0	27 30.3	25 28.1	13 14.6	11 12.4	13 14.6
	飲食・宿泊業	28 100.0	20 71.4	4 14.3	2 7.1	2 7.1	-
	サービス業	63 100.0	27 42.9	11 17.5	14 22.2	6 9.5	5 7.9
	その他非製造業	106 100.0	45 42.5	19 17.9	12 11.3	10 9.4	20 18.9

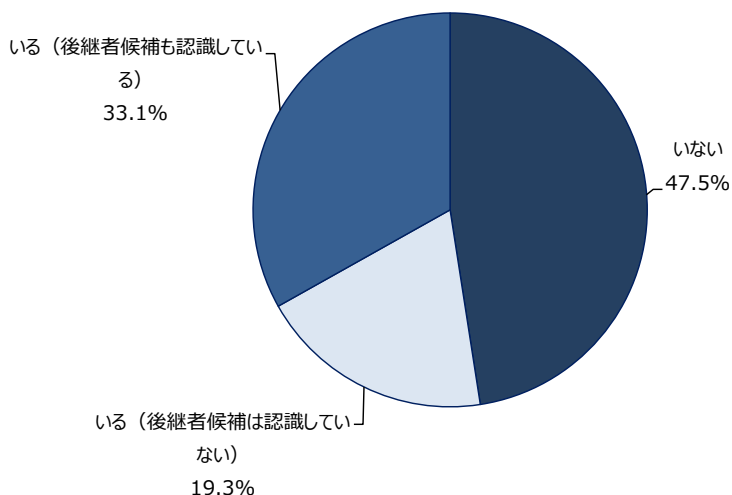
※事業承継の検討状況について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑩後継者の有無

後継者の有無については「いない」が47.5%と最も高く、次いで「いる（後継者候補も認識している）」が33.1%、「いる（後継者候補は認識していない）」が19.3%であった。

【後継者の有無】

n=326



	全体	後継者の有無			
		いない	いる（後継者候補は認識していない）」	いる（後継者候補も認識している）」	
全体	326 100.0	155 47.5	63 19.3	108 33.1	
規模別	5人以下	162 100.0	94 58.0	26 16.0	42 25.9
	6人～20人	83 100.0	38 45.8	14 16.9	31 37.3
	21人以上	79 100.0	22 27.8	22 27.8	35 44.3
業種別	製造業	17 100.0	9 52.9	3 17.6	5 29.4
	非製造業	309 100.0	146 47.2	60 19.4	103 33.3
	建設業	23 100.0	8 34.8	8 34.8	7 30.4
	運輸・通信業	9 100.0	4 44.4	2 22.2	3 33.3
	卸・小売業	87 100.0	43 49.4	15 17.2	29 33.3
	飲食・宿泊業	25 100.0	15 60.0	3 12.0	7 28.0
	サービス業	58 100.0	28 48.3	13 22.4	17 29.3
	その他非製造業	107 100.0	48 44.9	19 17.8	40 37.4

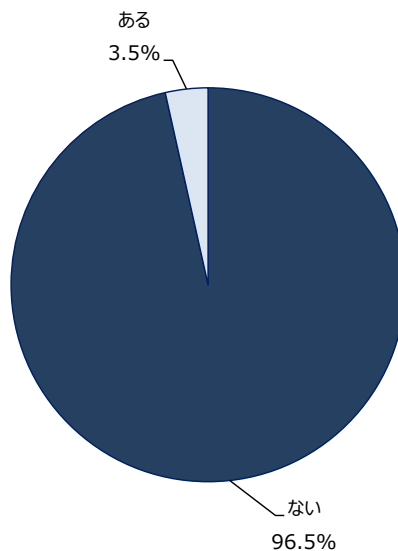
※後継者の有無について明確化するため表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑪センターへの相談希望の有無

センターへの相談希望の有無については「ない」が96.5%、「ある」が3.5%であった。

【センターへの相談希望の有無】

n=485



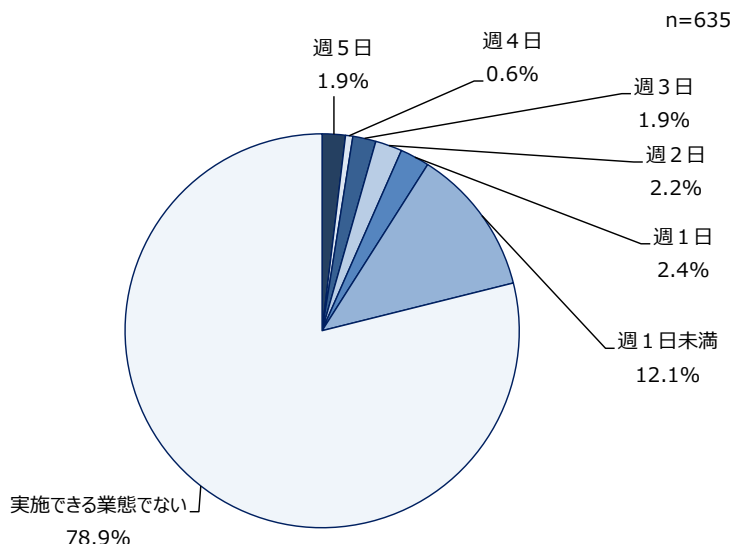
		全体	センターへの相談希望の有無	
			ない	ある
全 体		485 100.0	468 96.5	17 3.5
規 模 別	5人以下	213 100.0	204 95.8	9 4.2
	6人～20人	140 100.0	134 95.7	6 4.3
	21人以上	128 100.0	126 98.4	2 1.6
業 種 別	製造業	23 100.0	23 100.0	- -
	非製造業	462 100.0	445 96.3	17 3.7
	建設業	47 100.0	44 93.6	3 6.4
	運輸・通信業	18 100.0	18 100.0	- -
	卸・小売業	117 100.0	112 95.7	5 4.3
	飲食・宿泊業	36 100.0	35 97.2	1 2.8
	サービス業	100 100.0	97 97.0	3 3.0
	その他非製造業	144 100.0	139 96.5	5 3.5

※センターへの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。

⑫ リモートワークの実施状況

リモートワークの実施状況については「実施できる業態でない」が78.9%と最も高く、次いで「週1日未満」が12.1%、「週1日」が2.4%であった。

【リモートワークの実施状況】



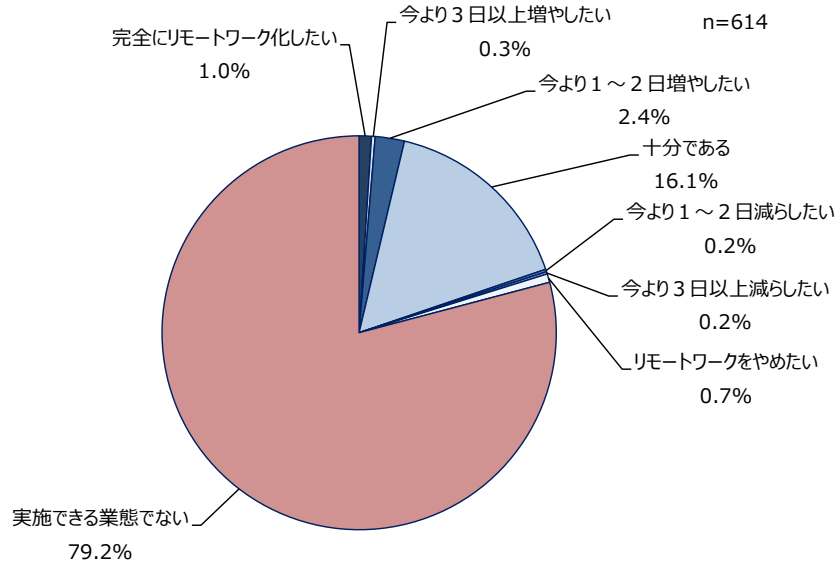
	全体	リモートワークの実施状況							実施できる業態でない
		週5日	週4日	週3日	週2日	週1日	週1日未満		
全体	635 100.0	12 1.9	4 0.6	12 1.9	14 2.2	15 2.4	77 12.1	501 78.9	
規模別	5人以下	253 100.0	11 4.3	2 0.8	7 2.8	7 2.8	7 2.8	19 7.5	200 79.1
	6人～20人	213 100.0	1 0.5	2 0.9	3 1.4	1 0.5	4 1.9	29 13.6	173 81.2
	21人以上	165 100.0	- -	- -	2 1.2	6 3.6	4 2.4	28 17.0	125 75.8
業種別	製造業	28 100.0	- -	- -	1 3.6	- -	1 3.6	7 25.0	19 67.9
	非製造業	607 100.0	12 2.0	4 0.7	11 1.8	14 2.3	14 2.3	70 11.5	482 79.4
	建設業	73 100.0	- -	2 2.7	1 1.4	2 2.7	2 2.7	11 15.1	55 75.3
	運輸・通信業	27 100.0	1 3.7	- -	3 11.1	1 3.7	- -	5 18.5	17 63.0
	卸・小売業	156 100.0	2 1.3	1 0.6	- -	3 1.9	4 2.6	16 10.3	130 83.3
	飲食・宿泊業	35 100.0	- -	- -	- -	- -	- -	1 2.9	34 97.1
	サービス業	131 100.0	4 3.1	- -	4 3.1	1 0.8	6 4.6	17 13.0	99 75.6
	その他非製造業	185 100.0	5 2.7	1 0.5	3 1.6	7 3.8	2 1.1	20 10.8	147 79.5

※リモートワークの実施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。

⑬ リモートワークの実施希望

リモートワークの実施希望については「実施できる業態でない」が79.2%と最も高く、次いで「十分である」が16.1%、「今より1～2日増やしたい」が2.4%であった。

【リモートワークの実施希望】



	全体	リモートワークの実施希望								
		完全にリモートワーク化したい	今より3日以上増やしたい	今より1～2日増やしたい	十分である	今より1～2日減らしたい	今より3日以上減らしたい	リモートワークをやめたい	実施できる業態でない	
全体	614 100.0	6 1.0	2 0.3	15 2.4	99 16.1	1 0.2	1 0.2	4 0.7	486 79.2	
規模別	5人以下	247 100.0	5 2.0	1 0.4	6 2.4	38 15.4	-	1 0.4	1 0.4	195 78.9
	6人～20人	204 100.0	1 0.5	1 0.5	4 2.0	33 16.2	1 0.5	-	-	164 80.4
	21人以上	159 100.0	-	-	5 3.1	28 17.6	-	-	3 1.9	123 77.4
業種別	製造業	27 100.0	-	-	-	8 29.6	-	-	-	19 70.4
	非製造業	587 100.0	6 1.0	2 0.3	15 2.6	91 15.5	1 0.2	1 0.2	4 0.7	467 79.6
	建設業	72 100.0	1 1.4	-	3 4.2	9 12.5	-	-	1 1.4	58 80.6
	運輸・通信業	27 100.0	1 3.7	-	2 7.4	6 22.2	-	-	-	18 66.7
	卸・小売業	151 100.0	-	-	1 0.7	20 13.2	1 0.7	1 0.7	1 0.7	127 84.1
	飲食・宿泊業	34 100.0	-	-	-	1 2.9	-	-	-	33 97.1
	サービス業	128 100.0	1 0.8	-	7 5.5	22 17.2	-	-	2 1.6	96 75.0
	その他非製造業	175 100.0	3 1.7	2 1.1	2 1.1	33 18.9	-	-	-	135 77.1

※リモートワークの実施希望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理想と実際の出社日数がずれている要因

理想と実際の出社日数がずれている要因について、以下のような意見が挙げられていた。

【リモートワークを増やしたい（出社日数を減らしたい）】

- ・人によっては、日々出勤する必要があるため。（建設業）
- ・業務のデジタル化が追い付いていないため。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・従業員数が少なくリモートにすると事務所での留守番がいなくなる。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・業務の効率。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・ワークライフバランスの拡充がとれてないと思う。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・設備、制度がまだ不十分。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・リモートワークできない職種がある。リモートワークへの理解不足。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）

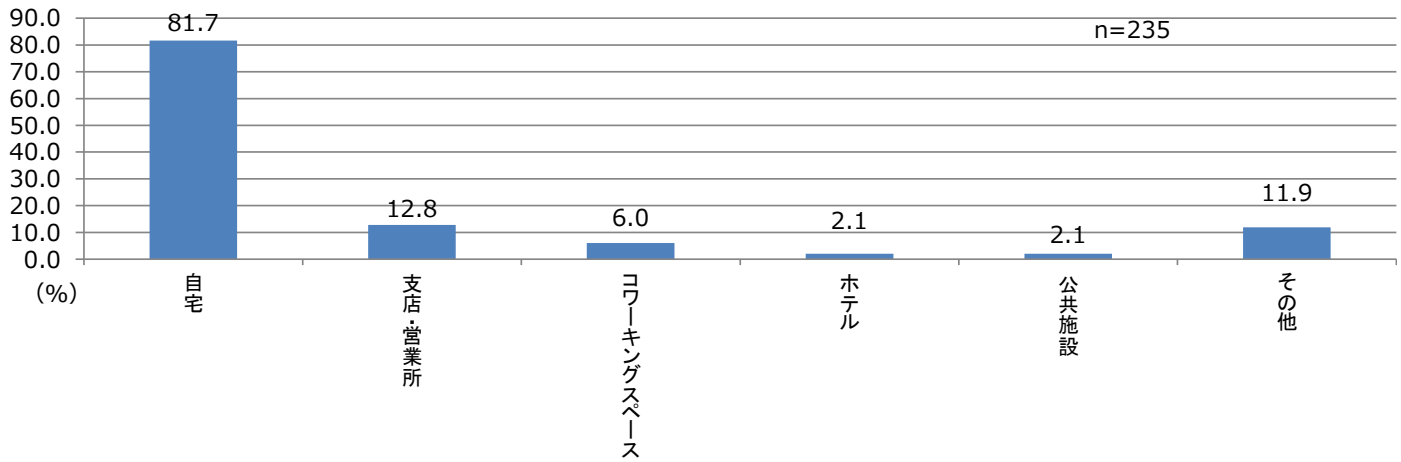
【リモートワークを減らしたい（出社日数を増やしたい）】

- ・実務だから。（卸・小売業）

⑮ リモートワークの実施場所

リモートワークの実施場所については「自宅」が81.7%と最も高く、次いで「支店・営業所」が12.8%、「コワーキングスペース」が6.0%となった。

【リモートワークの実施場所】



	全体	リモートワークの実施場所						
		自宅	支店・営業所	コワーキングスペース	ホテル	公共施設	その他	
全 体	235	192	30	14	5	5	28	
	-	81.7	12.8	6.0	2.1	2.1	11.9	
規模別	5人以下	102	84	12	5	3	2	9
		-	82.4	11.8	4.9	2.9	2.0	8.8
	6人~20人	62	49	11	3	1	1	6
	-	79.0	17.7	4.8	1.6	1.6	9.7	
	70	58	7	6	1	2	13	
	-	82.9	10.0	8.6	1.4	2.9	18.6	
業種別	製造業	12	11	1	1	-	-	1
		-	91.7	8.3	8.3	-	-	8.3
	非製造業	223	181	29	13	5	5	27
		-	81.2	13.0	5.8	2.2	2.2	12.1
	建設業	28	23	2	2	1	-	4
		-	82.1	7.1	7.1	3.6	-	14.3
	運輸・通信業	15	12	1	-	1	1	2
		-	80.0	6.7	-	6.7	6.7	13.3
	卸・小売業	49	37	7	2	-	2	9
	-	75.5	14.3	4.1	-	4.1	18.4	
飲食・宿泊業	6	3	1	-	-	-	3	
	-	50.0	16.7	-	-	-	50.0	
サービス業	49	40	8	6	3	1	3	
	-	81.6	16.3	12.2	6.1	2.0	6.1	
その他非製造業	76	66	10	3	-	1	6	
	-	86.8	13.2	3.9	-	1.3	7.9	

※リモートワークの実施場所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。

- ・現在、鉄道工事をしておりますが価格が下がり賃金が折り合いがつきません。元請け会社様がコロナで工事代金の下がりそのままにされて居ります。価格が減少したままで3年間も据え置きに成り困っております。その他にJR様のお客様の減少により仕事が発注されませんので売り上げがあがりません。発注者と元請けに対して適正価格にする様に要望を千葉県内の会社の存続の為に指導をお願いしたく思います。宜しくお願い致します。（建設業）
- ・SNS活用についてのサポートや企業同士のマッチング等。（建設業）
- ・助成金の交付及び税制優遇の拡充。（建設業）
- ・物価高に対する支援給付金等拡充して欲しい。（建設業）
- ・社員の給与を賃上げした%に応じた、助成金等が有れば良いと思います。（建設業）
- ・インボイス制度の廃止、インボイスに関する手間の大幅な軽減。（建設業）
- ・これまで数回の支援金で一時的にも資金繰りがよくなったので、申請しやすい支援金などを期待しています。（製造業）
- ・下請け業者はコストカットを求められ、経営が苦しくなっています。適正価格で購入するように、元受け業者をお願いしてほしいです。（製造業）
- ・展示会の助成について、補助率がもう少し上がるとうれしいです。2/3ぐらい。（製造業）
- ・助成金があると助かります。（運輸・通信業）
- ・人材不足が解消される採用支援。（運輸・通信業）
- ・ガソリン高騰に対する助成金。（運輸・通信業）
- ・市街化調整区域の用途使用の拡充。（卸・小売業）
- ・渋滞の緩和と14号と356号から内陸に入っている道路の拡幅。（卸・小売業）
- ・このような調査を定期的実施されることで企業の動向を把握されることと思います。調査結果を活かした政策を期待しています。（卸・小売業）
- ・エネルギー高騰に対する補助金。（卸・小売業）
- ・人材費UP企業への助成金制度。（卸・小売業）
- ・設備が老朽化しつつあるので、補助金等の支援策を充実してほしい。（卸・小売業）
- ・GOTOイートのような外食利用を促す企画を再度行って欲しいです。（飲食・宿泊業）
- ・幕張新都心への企業誘致に伴う雇用創出、集客力向上を図る等の施策を期待します。（飲食・宿泊業）
- ・光熱費等への支援継続を希望します。（飲食・宿泊業）
- ・実質無利子な融資と助成金制度を。（飲食・宿泊業）
- ・今後も引き続き民間活用を拡大していただきたいです（飲食・宿泊業）

- ・DXなどを前提とした業務のアウトソーシング等に対する補助制度が充実するとありがたい。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・市内企業への就業促進支援をお願いします。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・公共事業の拡充（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・減税。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・事業に対して、というよりは各家庭においての出費の増加に対する施策。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・家賃支援。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・キャッシュレスキャンペーンの増加（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・資金繰り支援。（その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業）
- ・助成支援等の情報提供（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・東京との交通網の一段の充実。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・物価高騰による仕入れ、諸経費に対する補助金サポート。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・どんなカタチでも良いので手続きが簡単な経営支援。（その他非製造業/教育、学習支援業）
- ・人材確保が非常に難しい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・物価高騰に対する対応補助金支給など増やして欲しい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・介護報酬等の増額は国の指針のためなかなか難しいと思いますが、物価高騰による助成金についてコスト増に見合う程度の助成金があると経営的にも安定すると思われまのでその点をお願いしたいと考えています。東京都で行っている「要介護度改善促進報奨金」のような、ご利用者へのサービスにより介護度の改善が見られた際の実績インセンティブ制度は、各事業所でも「頑張って結果を出そう」といった刺激になるため、そのような助成金があると良いと考えています。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・アルコールチェックが義務化され、それにかかる費用などの助成があると助かる。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・介護報酬を上げて欲しい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・人材が集まらないので人材を雇いたい。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・専門職員の人材確保と育成に関する支援。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・税金を安くしてほしい。支援金の増額。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・補助金など。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・人材不足解消への施策。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・物価・最賃の急激な上昇により、利益を圧迫している。影響の大きい企業に助成制度を。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・ゼロゼロ融資は利用しませんでした。低利の融資制度を検討してほしい。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・働き方改革を上手く出来るか心配しています。建設業に機械をリースしています。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・物価上昇も、従業員の賃金不変の状況。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）

4. ヒアリング調査結果

(1) ヒアリング調査対象選定の考え方

令和5年度上期調査は、「賃上げ」をテーマに、今後の支援策検討の一助としてヒアリング調査を実施した。

(2) 各社のヒアリング調査結果

①A社（製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・事業内容は、マテリアルハンドリング機器の製造であり、いわゆる、原料や完成品等の搬送を助ける機械の総称のことで「マテハン」と略される。当社は顧客のオーダーメイド品と、他社仕入の商社的な対応の両面を可能としており、取扱製品数では全国トップクラスであると考えている。
- ・工場や物流現場などでの需要は高く、売上は安定的に推移し、またオーダーメイド品は利益率が高く、価格競争に陥らない強みがあり、収益も順調に推移してきている。
- ・新型コロナウイルス感染症の影響については、オーダーメイド品において現場訪問によるニーズの掘り起こしが進まず、新規開拓が鈍化、また部品等の調達難により納期遅れなども一部みられたが、大幅な減収には至っていない。
- ・長引くコロナやロシアのウクライナ侵攻影響、為替動向などによる資機材価格の上昇影響については、当社としても原価は上昇しているが、販売価格に反映出来ており、収益性の低下は特にみられない。
- ・人員に関しては、設計部門などで増員の計画はあるが、人材獲得競争は厳しい。業務関連ソフトなどの導入により設計の効率化や短縮化を進めるほか、協力会社の活用を進めている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・物流センター開設などの活発的な環境もあり、当社受注は順調となっている。
- ・今後もマテハン需要は伸びていく見込である。また当社はオーダーメイド品の取扱において価格競争に陥らない強みがあり、今後も安定した業績推移が期待される。ただ一方で、設計部門の増員、強化は課題である。
- ・今後はメンテナンス部門の強化も進め、関連売上の増加、製品安全面の向上、顧客からの信頼度アップなどに繋げていく。
- ・最大のリスクは製品の安全性とされ、常にリスクのミニマム化に努めている。
- ・得意先の工場や物流センターなどで自動化やロボット活用は進んできているが、マテハンを活用する各種作業に関してはマンパワーは今後も必要と考えられており、完全自動化などは短期的には予想されず、当社取扱製品の需要減少は見込まれていない。

【Q3. 賃上げについて】

- ・当社は定期昇給を実施しているほか、業績連動による賞与支給を行っており、基本的に毎年賃上げは為されてきている。
- ・今後も人事評価制度に伴った、会社に貢献した人材に対しての還元をベースとして、必要な賃上げを行っていく。

【その他、ご意見ご要望】

- ・行政から各種認定や補助金等を受ける企業について、行政として、そうした企業をより一層、多方面にアピールしてもらいたい。

②B社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社は業歴30年超を経過し、建設コンサルタント会社として歩みを重ねてきている。具体的な業務は、道路及びトンネル等の設計を中心とした公共工事に関する設計コンサルタント業務、測量、地質調査等である。
- ・千葉県での業務が中心となるが、当社は全国に計10箇所超の拠点を設け、事業を展開している。
- ・従業員数は100名前後となり、毎年新卒及び中途採用を実施。また同時に、働き方改革の推進、ワークライフバランス、評価制度の構築、教育研修、賃上げなども着実に進めてきており、それら効果として当社離職率は低い状況となっている。
- ・業績面は、これまでも概ね安定した売上を維持してきたが、特に近年は収益向上と財務体質強化を掲げ、その成果として収益性は大幅に向上してきており、財務面も安定化が進んでいる。新型コロナウイルス感染症の影響については、官公庁受注をメインとすることもあり、業務の大幅な減少などみられず、マイナス影響は軽微とした。
- ・長引くコロナやロシアのウクライナ侵攻影響、為替動向他による各種物価やインフラコストの上昇影響については、当社は斯業柄、物品購入等の原価は少ないが、CAD設計ソフト等の購入はあり、その部分のコストアップ影響はみられる。また、人件費は増員ならびに賃上げにより増加傾向にあり、これにかかる固定費も増加傾向となっている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社は公共工事を主に手掛けており、今後も各地に老朽化した構造物は多く存在し、加えて昨今の地震など天災から、防災・減災等を踏まえた対策は一定量が見込まれ、当社受注環境は中長期的にプラスと見ている。
- ・当社は長年の実績とノウハウもあり、今後も一定量の受注（落札）が期待できる一方、課題として、人材の継続確保ならびに増員が必要であり、現状も受注を一部抑制している状況である。
- ・建設コンサルタントの各種業務について、業界としてAI技術の活用は徐々に進んできているが、当社見解としては、AIやロボット活用など短期的な導入促進、効果は期待しづらいと考えている。
- ・SDGsへの取り組みも強化しており、社会的責任や、対顧客（官公庁）への信頼性のほか、従業員に対しての自社の事業や業務などがSDGsに直結していることを理解して、自信を持ってもらうことも目的としている。
- ・今後は、人材採用、教育研修を更に強化するほか、各種システム強化に向けても引き続き投資を行っていく。

【Q3. 賃上げについて】

- ・基本的に毎年賃上げを行ってきており、定期昇給をメインに、年2回以上の賞与を実施。賃上げ率は年1.5%以上は必ず行っており、近年は業績順調からその比率はアップする傾向にある。なお、1.5%以上の背景としては、国土交通省が導入した総合評価落札方式における賃上げ企業への加点制度があり、従業員の給与を中小企業で1.5%以上引き上げると表明すれば加点が受けられる。

- ・ 政府が要請する5%を上回る賃上げを踏まえ、2024年当社として同等規模の賃上げを検討している。
- ・ 賃上げの実施理由としては、上記の加点制度と、従業員の士気向上ならびに退職者抑制などが挙げられる。

【その他、ご意見ご要望】

- ・ 市内企業への就業支援をお願いしたい。
- ・ 入札案件に関して、仕様上まとめられるものは一つにまとめて貰いたい。小口案件を夫々受注するのは非効率であり、受託会社の負担となっている。
- ・ 当社業態において継続成長していくには人材が必須であり、人材獲得競争が厳しい昨今、M&Aなどを検討する必要もあり、行政の積極的な支援を期待したい。

③C社（その他非製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・ 当社は業歴40年超を経過し、長きにわたり建物総合管理業務を手掛けてきた。具体的には、設備管理、建物清掃、環境・衛生保安全管理、清掃・設備関係備品等販売とする。グループ全体として設備管理、建物清掃、警備などの建物管理に関わる全てをワンストップサービスとして提供している。
- ・ 現場作業員含めた従業員総数は400名超で、事業所網はほぼ全国とするが、主たる商圏は千葉県と東京都である。
- ・ 建物清掃は、日常業務（清掃や消毒他）と定期業務（ワックス塗布、カーペット清掃他）に分類され、メインは日常業務で、この部分が低単価かつ人的負担の高い業務となっている。
- ・ リピート受注が多く、既往より売上・利益は概ね安定的に推移してきており、利益の蓄積も進んできた。
- ・ 新型コロナウイルス感染症については、感染対策として企業の在宅勤務の推奨、マンション等の感染対策強化に伴う業務頻度の減少や費用削減などの影響があったが、大幅なマイナスはなく、業績は一定値を維持してきた。
- ・ しかし、毎年の最低賃金の上昇、清掃資機材価格の高騰などからコスト負担は年々高まる傾向にあり、価格転嫁努力は行っているものの、全ての顧客が受け入れてもらえる訳ではなく、特に中小企業顧客向けの値上げが難しい状況である。
- ・ 現状における最大の課題は、人件費の急激な上昇と採用の難化、価格転嫁の難しさが挙げられる。近年、毎年最低賃金が上昇している中、価格転嫁が追いついておらず、また採用についても人材の取り合いが激化しており、人材確保には苦戦している。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・ 近年はコロナの影響や最低賃金アップ等から人件費の上昇、清掃資機材価格の高騰などが急激に進み、コスト負担は増しており、今後も継続的な料金改定が必要となっている。ただ、全ての顧客が値上げを受け入れてくれる訳ではなく、今後の収益環境は厳しい見通しである。
- ・ 2023年の千葉県最低賃金は42円引き上げの1026円となっており、その影響で当社の人件費負担は増加しており、2024年も最低賃金の上昇があれば同様に負担は増すことが予想され、加えて、2024年10月からの短時間労働者社会保険加入義務化も負担増大が見込まれている。

- ・長引くコロナ、ロシアのウクライナ侵攻影響、為替影響などから、インフラや各種原価コストの上昇は続いており、価格転嫁による料金改定は従前と比較すればし易い環境になってきているが、それでもコスト上昇には追いついておらず、今後も原価と販売価格のバランスは継続的な大きな課題となっている。
- ・人材確保については、シニア層は自宅近隣での勤務意向が比較的強いとされ、今後も各地域に特化したポスティングなどを実施していく。
- ・現場業務の効率化については、小幅ながら進んでいるものの、今後も抜本的な改善は進み難いとの見解にある。ロボット活用なども具体的な検討は進んでいない。

【Q3. 賃上げについて】

- ・これまでも賃上げは徐々に行ってきたが、近年は最低賃金上昇にあわせた賃上げを毎年実施し、人件費の上昇負担はかなり大きい。2024年の最低賃金の動向にも注目している。
- ・最低賃金対応は必須であるが、販売価格への転嫁は実質的に民間任せで、獲得収益率は低下を余儀なくされてきており、今後の大きな懸念事項と考えている。
- ・最低賃金を超える大幅な賃上げは難しい面もあり、結果として、他社との比較においての採用、離職率改善に向けた賃金面でのプラスを訴求することは難しいのが実状である。

【その他、ご意見ご要望】

- ・シニア層活用の「量（人員数）」に応じた行政支援を期待する。
- ・短時間労働者が多く、ハローワークは活用せず、そのため関連する行政支援を受けられない事も多い。

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

	資金繰り（前期比）			金融機関の融資態度（前期比）		
	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2023年7月～9月実績						
2023年10月～12月実績						
2024年1月～3月見通し						
2024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
2023年7月～9月実績									
2023年10月～12月実績									
2024年1月～3月見通し									
2024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、2023年度上期は「2023年4月～2023年9月」、2023年度下期は「2023年10月～2024年3月」、2024年度上期は「2024年4月～2024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
2023年度上期実績									
2023年度下期見通し									
2024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
2023年度上期実績						
2023年度下期見通し						
2024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
2023年度上期実績									
2023年度下期見通し									
2024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
2023年度上期実績			→		万円
2023年度下期見通し			→		万円
2024年度上期見込み			→		万円
2024年度下期以降 (「2.実施予定」の方は予定時期も記入)			→		万円

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

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

物価高騰等による影響について

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

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

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

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

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

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

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

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

賃上げについて

問 14. 2022 年以降で賃上げを実施しましたか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. 2022 年に実施した | 2. 2022 年と 2023 年に実施した |
| 3. 2023 年に実施した | 4. 今後実施する予定 |
| 5. 実施しておらず、今後も実施しない予定 | |

問 15. 問 14 で 5 を回答した方にお聞きます。実施しない理由は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | |
|---------------------|---------------------------|
| 1. 原材料価格が高騰しているため | 2. 電気代・燃料代が高騰しているため |
| 3. 増員を優先するため | 4. コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため |
| 5. 受注の先行きに不安があるため | 6. 設備投資を優先するため |
| 7. 既往債務の返済に影響を与えるため | 8. その他（ |

問 16. 問 14 で 5 を回答した方にお聞きます。賃上げ以外の方法で従業員の労働意欲向上に資する取り組みを行っていますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。また、行っている場合はその方法について具体的にご記入ください。

- | | |
|------------------|---|
| 1. 行っている
（方法： | ） |
| 2. 行っていない | |

問 17. 賃上げを実施する際に必要なことは何ですか。該当する番号最大 3 つまで○をつけてください。

- | | | |
|------------------|-----------------|-----------------|
| 1. 製品・サービス単価の値上げ | 2. 製品・サービスの受注拡大 | 3. 設備投資による生産性向上 |
| 4. 従業員教育による生産性向上 | 5. 仕入・外注単価の低減 | 6. 従業員削減 |
| 7. エネルギー価格の低減 | 8. 補助・助成制度の拡充 | 9. 税制優遇の拡充 |
| 10. その他 () | | |

事業承継について

問 18. **経営者のご年齢が 60 歳以上の企業にお聞きます。**事業承継について、検討したことはありますか。具体的な行動の有無とあわせて、該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | |
|------------------------------------------|
| 1. 検討していない (検討の必要性を感じない) |
| 2. 検討しているが、何もしていない |
| 3. 検討しており、情報収集をしている |
| 4. 検討しており、相談などを行っている (支援機関、金融機関、顧問税理士など) |
| 5. 検討しており、具体的な手続きを進めている |

問 19. **経営者のご年齢が 60 歳以上の企業にお聞きます。**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. いない | 2. いる (後継者候補は認識していない) | 3. いる (後継者候補も認識している) |
|--------|-----------------------|----------------------|

問 20. 「千葉県事業承継・引継ぎ支援センター」では、親族内承継・従業員承継・M&A など、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. ない | 2. ある |
|-------|-------|

リモートワークに実施状況について

問 21. 従業員がリモートワークをしている日数は週平均何日ですか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|----------|------------|
| 1. 週 5 日 | 2. 週 4 日 | 3. 週 3 日 |
| 4. 週 2 日 | 5. 週 1 日 | 6. 週 1 日未満 |
| 7. 実施できる業態でない | | |

問 22. 従業員がリモートワークをする日数 (週平均) は、十分であるか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| 1. 完全にリモートワーク化したい | 2. 今より 3 日以上増やしたい | 3. 今より 1 ~ 2 日増やしたい |
| 4. 十分である | 5. 今より 1 ~ 2 日減らしたい | 6. 今より 3 日以上減らしたい |
| 7. リモートワークをやめたい | | |
| 8. 実施できる業態でない | | |

問 23. **問 22 で 4 と 8 以外を回答をした方にお聞きます。**理想とする出社日数と実際の出社日数がずれている要因について、具体的にご記入ください。

--

問 24. リモートワークをする場所はどこですか。該当する番号全てに○をつけてください。

- | | | |
|--------|-----------|---------------|
| 1. 自宅 | 2. 支店・営業所 | 3. コワーキングスペース |
| 4. ホテル | 5. 公共施設 | 6. 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 **2024 年 1 月 31 日 (水) 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：コロナ禍の長期化によりどのような影響がありますか？

- ・顧客や来客の減少 (50.9%)
- ・商品やサービスの売上・受注の減少 (28.0%)

**キャッシュレス決済を対象に
ポイント還元キャンペーン実施**
(千葉市生活応援キャンペーン)

Q：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？

- ・原材料費・資材費の増加 (57.4%)
- ・商品・サービス価格の値上げ (40.9%)

**物価高騰の影響が続いている
中小企業者の事業継続を支援**
(千葉市中小企業者エネルギー価格等高騰対策支援金)

Q：ICTを活用しない理由は？

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

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

Q：経営者の年齢、後継者候補の有無は？

- ・60歳代以上 (47.8%)
- ・後継者候補がいない (44.3%)

**事業承継に向けた後継者
の育成に関する支援**
(事業継続支援事業)

令和4年度は、約**1,400社**の事業者様にアンケートへご回答いただきました。ありがとうございました。
今年度も多くの企業・事業所の皆さまの声をお待ちしています。



千葉市HP
企業動向調査

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

企業動向調査から生まれた新たな支援制度

事業の詳細は、担当部署又はQRコードにてご確認ください。各事業は予算上限に達し次第終了します。

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50万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9506

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



新規市場 開拓支援 事業

展示会出展費や映像コンテンツ制作費について

最大40万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9506

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



事業継続 支援事業

事業承継の取組みの費用について

最大50万円を助成

公益財団法人千葉市産業振興財団 産業創造課：043-201-9506

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



事業活 動促進 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：043-201-9506

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



※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した！

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

インボイス制度について詳しく知りたい場合は国税庁のHPをご覧ください。

インボイスコールセンター：0120-205-553

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）



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

受付時間：午前9時00分から午後5時00分（土日・祝日除く）

◆千葉市産業振興財団 経営相談窓口

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

☎043-201-9506

◆千葉商工会議所 各種相談窓口

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

☎043-227-4103

◆千葉県事業承継・引継ぎ支援センター

中小企業の事業承継に関する様々な課題解決を支援する公的相談窓口です。

☎043-305-5272

千葉県事業承継・引継ぎ支援センターのご案内

事業承継・引継ぎ支援センターは、

事業承継に悩むすべての中小企業を 全力でサポートします!



あらゆる事業承継について、お気軽にご相談ください。

ご相談の具体例

親族への承継

後継者はいるけど、承継方法がわからない。



事業承継計画策定の支援!

作成した承継計画を通じ承継までのロードマップを見える化!

第三者への引継ぎ

後継者がいない。どうしよう?



後継者探しのお手伝い!

M&Aマッチングのサポート!

後継者人材バンクの活用!

事業承継に関する様々な課題

何から準備したらよいかわからない。

会社同士の合併や他社の買収について教えて欲しい。

従業員に引き継ぐ場合の手続きを教えてください。

会社を譲渡したいがどうしたらよいか。



専門家による的確なアドバイス!

相談
無料

国が設置した公的機関だから安心!

セカンドオピニオンとしてのご利用も可能ですので、お気軽にお問い合わせください!

当センター関係者は、全員守秘義務を負っておりますので、安心してご相談いただけます。

お問い合わせ先

千葉県事業承継・引継ぎ支援センター TEL 043-305-5272 FAX 043-305-5273

千葉県千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館12階 [開所時間 平日9:00~17:00]

【相談窓口】 経済産業省関東経済産業局 委託事業
千葉県 (受託機関: 千葉商工会議所)
事業承継・引継ぎ支援センター

千葉県事業承継・引継ぎ支援センターHP

<https://chiba-jigyohikitsugi.jp/>



あなたのビジネスの 成長をサポートします

千葉市の地域経済を支える中小企業の経営基盤強化や新事業創出、創業を支援します。



経営・技術

高い専門性と豊富な支援実績を有するコーディネーターがアドバイスやご提案を致します。

- 特許等取得
- 事業継続（事業承継・BCP）
- ICT活用生産性向上
- 専門家派遣・認証取得
- 事業活動変革促進



販路拡大

自社製品・サービスの販路開拓を支援します。

- 新規市場開拓
見本市や展示会への出展、コンテンツ制作
- 海外事業展開
国際的な認証資格等の取得
- 対外発信
全国メディアへのプレスリリース配信



創業

千葉市での創業をサポートします。

- 創業者向け研修
経営の基礎から事業計画書の作成
- CHIBA-LABO
創業に欠かせないハード・ソフトの全てがあります。
 - ・ ビジネスマッチング等のイベント開催
 - ・ 万全のファシリティサービス
 - ・ 千葉市特定創業支援等事業に認定
 - ・ セミナー/勉強会を定期的に開催



産学連携

製品・サービスの開発から事業化までをワンストップに支援します。

- 事前相談
- マッチング
ビジネスシーズ交流会
- 共同研究
産学共同研究促進支援
- 事業化
新製品等開発支援

※市の特性を生かした活力ある地域経済社会の構築を目指して各種支援事業（相談・アドバイス・費用助成）を展開しています。



公益財団法人 千葉市産業振興財団

まずはご相談ください!!

相談受付

月曜日～金曜日（年末年始・祝日除く）
9時～17時

お問い合わせ

TEL 043-201-9506

E-Mail [sodan@chibashi-sangyo.or.jp/](mailto:sodan@chibashi-sangyo.or.jp)

千葉市企業動向調査
第 10 回
(2023 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