

千葉市企業動向調査

第5回

(2021年度上期)

千 葉 市

2021年10月

【目次】

1. 調査概要

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

2. 千葉市内企業の景況（2021年度上期）

(1) 業況判断	3
(2) 主要項目のBSI・DI推移	5
(3) 項目別BSI・DI推移	12
(4) 設備投資に関する現況	23
(5) 千葉市内企業の現況	25

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	27
(2) 調査結果のまとめ	27
(3) 調査結果	29

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	43
(2) 各社のヒアリング調査結果	43

5. 調査に基づく事業提案

(1) アンケート調査の分析	48
(2) 支援制度の方向性	50

<資料編>

(1) 企業情報の分析	53
(2) 調査票	73
(3) 同封チラシ	77

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	679	34.0
業 種 別	製造業	72	28	38.9
	非製造業	1,928	651	33.8
	建設業	190	80	42.1
	運輸・通信業※1	78	24	30.8
	卸・小売業	512	190	37.1
	飲食・宿泊業	244	62	25.4
	サービス業※2	437	129	29.5
	その他非製造業※3	467	166	35.5

※1 運輸・通信業……「G.情報通信業」、「H.運輸業、郵便業」

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

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

(3) 調査時期

- ・アンケート調査 2021年7月2日（金）～8月6日（金）
- ・ヒアリング調査 2021年9月28日（火）～10月20日（水）

(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679件（回収率34.0%）
- ・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) 報告書を読むにあたっての注意点

- 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、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、景気の転換点を先行して捉えることができる指数である。例えば業況であれば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わかる。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。
- DI(Diffusion Index)とは、調査時点における景気の「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。例えば業況であれば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わかる。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。
- 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（2021年度上期）

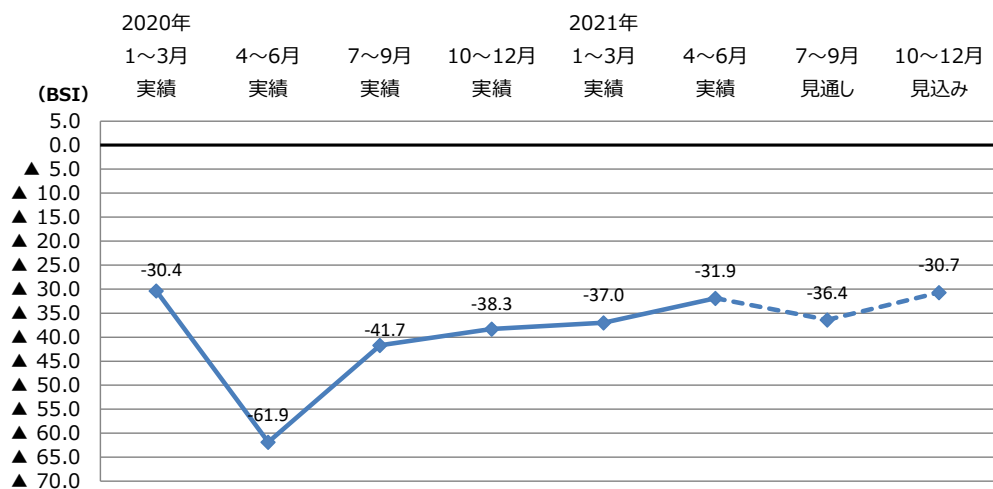
（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 5.1 ポイント上昇した 先行きについては今期から 4.5 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（▲37.0→▲31.9）と厳しさがやや和らいだ。
- 先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲36.4）と低調感がやや強まる見通しである。さら
に来々期（2021年10～12月）は（▲30.7）と厳しさがやや和らぐと見込まれている。
- 従業員規模別にみると、前期から今期にかけて6人～20人（▲32.8→▲25.3）で厳しさが大きく和らい
だ。
- 業種別にみると、前期から今期にかけて製造業は（▲32.1→▲14.8）と厳しさが大きく和らいだ。また、飲
食・宿泊業は（▲79.1→▲69.3）と大きく持ち直し、来期の見通しは（▲66.2）、来々期の見通しは
（▲58.3）と改善が見込まれているが、他業種に比べると依然として低水準で推移している。
- なお、業況の判断理由については、「国内需要（売上の動向）」と「新型コロナウイルス感染症の影響」がほ
とんどを占めた。

【業況判断BSIの推移】









		業況判断BSI=良い%-悪い%				
		2021年 1~3月 実績	2021年 4~6月 実績	今期-前期	2021年 7~9月 見通し	2021年 10~12月 見込み
全体		▲ 37.0	▲ 31.9	5.1	▲ 36.4	▲ 30.7
規 模 別	5人以下	▲ 46.7	▲ 43.3	3.4	▲ 51.5	▲ 42.3
	6人～20人	▲ 32.8	▲ 25.3	7.5	▲ 29.6	▲ 25.2
	21人以上	▲ 28.0	▲ 22.7	5.3	▲ 21.4	▲ 20.9
業 種 別	製造業	▲ 32.1	▲ 14.8	17.3	▲ 14.3	▲ 21.4
	非製造業	▲ 37.2	▲ 32.6	4.6	▲ 37.3	▲ 31.1
	建設業	▲ 22.5	▲ 23.1	▲ 0.6	▲ 35.5	▲ 29.5
	運輸・通信業	▲ 37.5	▲ 30.5	7.0	▲ 40.9	▲ 31.9
	卸・小売業	▲ 39.6	▲ 35.4	4.2	▲ 44.4	▲ 34.6
	飲食・宿泊業	▲ 79.1	▲ 69.3	9.8	▲ 66.2	▲ 58.3
	サービス業	▲ 35.7	▲ 37.3	▲ 1.6	▲ 39.7	▲ 33.4
その他非製造業	▲ 26.7	▲ 16.3	10.4	▲ 16.3	▲ 15.7	

【従業員規模別、業種別動向】

	2021年1～3月 前期実績	2021年4～6月 今期実績	2021年7～9月 来期見通し	2021年10～12月 来々期見込み
5人以下	 ▲ 46.7	 ▲ 43.3	 ▲ 51.5	 ▲ 42.3
6人～20人	 ▲ 32.8	 ▲ 25.3	 ▲ 29.6	 ▲ 25.2
21人以上	 ▲ 28.0	 ▲ 22.7	 ▲ 21.4	 ▲ 20.9
製造業	 ▲ 32.1	 ▲ 14.8	 ▲ 14.3	 ▲ 21.4
非製造業	 ▲ 37.2	 ▲ 32.6	 ▲ 37.3	 ▲ 31.1
建設業	 ▲ 22.5	 ▲ 23.1	 ▲ 35.5	 ▲ 29.5
運輸・通信業	 ▲ 37.5	 ▲ 30.5	 ▲ 40.9	 ▲ 31.9
卸・小売業	 ▲ 39.6	 ▲ 35.4	 ▲ 44.4	 ▲ 34.6
飲食・宿泊業	 ▲ 79.1	 ▲ 69.3	 ▲ 66.2	 ▲ 58.3
サービス業	 ▲ 35.7	 ▲ 37.3	 ▲ 39.7	 ▲ 33.4
その他非製造業	 ▲ 26.7	 ▲ 16.3	 ▲ 16.3	 ▲ 15.7

※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】 ▲20.9 と、前期 (▲36.4) よりも <u>15.5 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲32.4 と、今期よりも <u>11.5 ポイント低下</u> する見通し
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲25.8 と、前期 (▲35.2) よりも <u>9.4 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲32.6 と、今期よりも <u>6.8 ポイント低下</u> する見通し
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲16.2 と、前期 (▲16.2) と <u>同様</u> 【先行き】 来期は▲19.0 と、今期よりも <u>2.8 ポイント低下</u> する見通し
4. 人材過不足 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲20.7 と、前期 (▲16.7) よりも <u>4.0 ポイント低下</u> 【先行き】 来期は▲20.6 と、今期と <u>ほぼ同様</u> で推移する見通し
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲6.7 と、前期 (▲2.9) よりも <u>3.8 ポイント低下</u> 【先行き】 来期は▲7.0 と、今期と <u>ほぼ同様</u> で推移する見通し
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲9.1 と、前期 (▲6.6) よりも <u>2.5 ポイント低下</u> 【先行き】 来期は▲10.1 と、今期と <u>ほぼ同様</u> で推移する見通し

BSI	2021年	2021年	今期－前期	2021年	2021年
	1～3月 実績	4～6月 実績		7～9月 見通し	10～12月 見込み
1. 売上BSI	▲ 36.4	▲ 20.9	15.5	▲ 32.4	▲ 24.5
2. 経常損益BSI	▲ 35.2	▲ 25.8	9.4	▲ 32.6	▲ 26.2
3. 資金繰りBSI	▲ 16.2	▲ 16.2	0.0	▲ 19.0	▲ 18.1
DI	2020年	2020年度	今期－前期	2021年度	2021年度
	上期 実績	下期 実績		上期 見通し	下期 見込み
4. 人材過不足DI	▲ 16.7	▲ 20.7	▲ 4.0	▲ 20.6	▲ 22.5
5. 生産設備DI	▲ 2.9	▲ 6.7	▲ 3.8	▲ 7.0	▲ 7.3
6. 営業用設備DI	▲ 6.6	▲ 9.1	▲ 2.5	▲ 10.1	▲ 10.6

①売上BSI

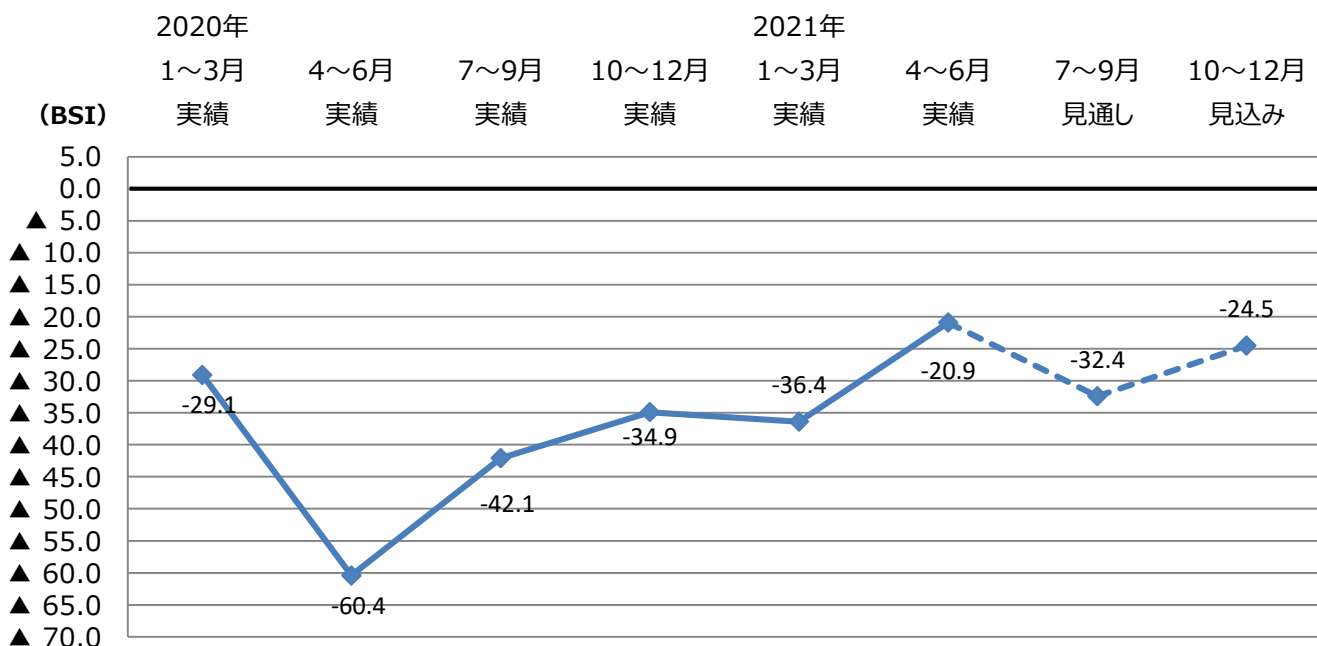
売上BSIは、前期から今期にかけて（▲36.4→▲20.9）と減少幅が大きく縮小した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲32.4）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲24.5）と減少幅が大きく縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模においても減少幅が大きく縮小した。

業種別にみると、製造業は（▲39.3→▲14.8）、飲食・宿泊業は（▲70.9→▲43.5）、その他非製造業は（▲28.7→▲1.8）といずれも減少幅が極端に縮小した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI = 増加% - 減少%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全 体		▲ 36.4	▲ 20.9	▲ 32.4	▲ 24.5
規 模 別	5人以下	▲ 46.3	▲ 36.2	▲ 46.8	▲ 37.3
	6人～20人	▲ 33.4	▲ 16.2	▲ 28.4	▲ 22.4
	21人以上	▲ 23.7	▲ 4.6	▲ 14.2	▲ 7.4
業 種 別	製造業	▲ 39.3	▲ 14.8	▲ 17.8	▲ 17.8
	非製造業	▲ 36.3	▲ 21.2	▲ 33.0	▲ 24.8
	建設業	▲ 31.6	▲ 27.3	▲ 45.4	▲ 42.3
	運輸・通信業	▲ 13.0	▲ 18.2	▲ 36.4	▲ 36.4
	卸・小売業	▲ 38.3	▲ 23.4	▲ 36.8	▲ 24.3
	飲食・宿泊業	▲ 70.9	▲ 43.5	▲ 54.8	▲ 43.4
	サービス業	▲ 33.1	▲ 28.3	▲ 34.9	▲ 30.1
その他非製造業	▲ 28.7	▲ 1.8	▲ 12.0	▲ 3.8	

② 経常損益BSI

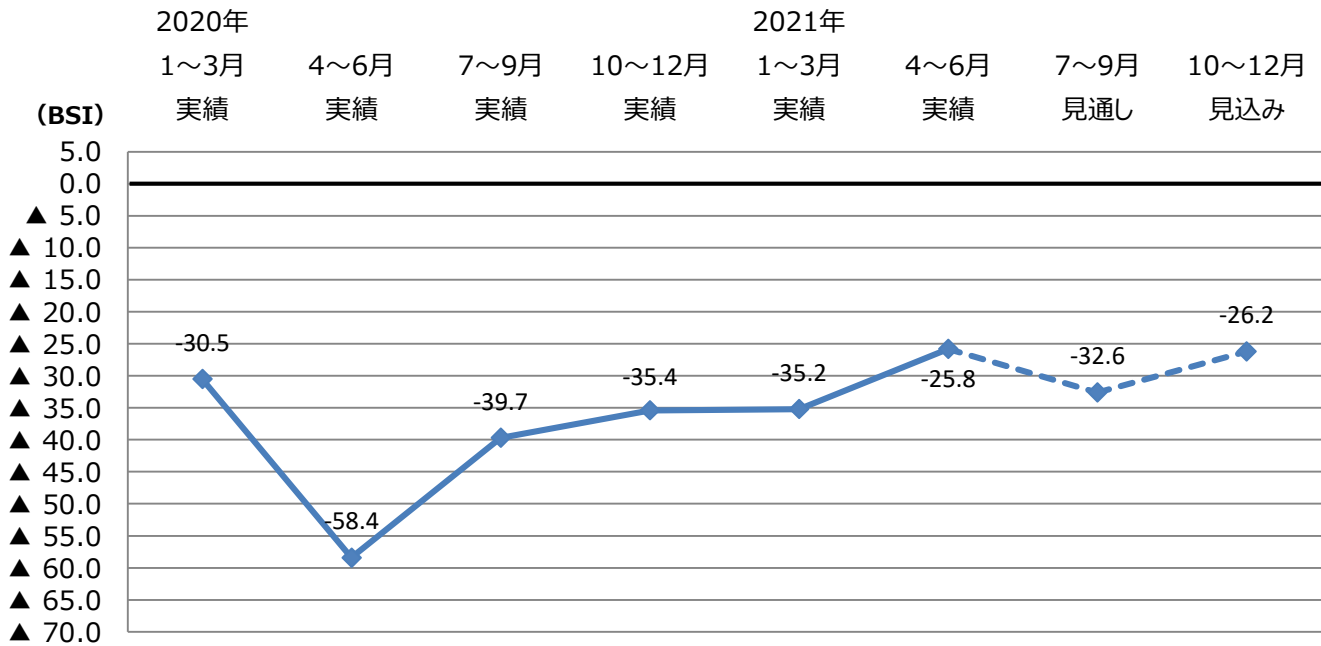
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲35.2→▲25.8）と減少傾向が大きく弱まった。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲32.6）と減少傾向が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲26.2）と減少傾向が大きく弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても減少傾向が大きく弱まった。

業種別にみると、製造業は（▲35.7→▲20.0）、飲食・宿泊業は（▲59.7→▲41.9）、その他製造業は（▲24.2→▲11.0）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%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全体		▲ 35.2	▲ 25.8	▲ 32.6	▲ 26.2
規模別	5人以下	▲ 50.6	▲ 42.0	▲ 47.6	▲ 39.8
	6人～20人	▲ 27.0	▲ 16.9	▲ 25.8	▲ 21.4
	21人以上	▲ 19.4	▲ 10.5	▲ 16.3	▲ 9.9
業種別	製造業	▲ 35.7	▲ 20.0	▲ 21.5	▲ 21.4
	非製造業	▲ 35.1	▲ 26.0	▲ 33.1	▲ 26.4
	建設業	▲ 27.4	▲ 27.4	▲ 40.3	▲ 39.8
	運輸・通信業	▲ 29.1	▲ 21.8	▲ 39.1	▲ 39.2
	卸・小売業	▲ 38.5	▲ 30.5	▲ 38.0	▲ 26.1
	飲食・宿泊業	▲ 59.7	▲ 41.9	▲ 47.6	▲ 40.0
	サービス業	▲ 37.5	▲ 30.0	▲ 36.7	▲ 31.9
	その他非製造業	▲ 24.2	▲ 11.0	▲ 14.8	▲ 9.0

③資金繰りBSI

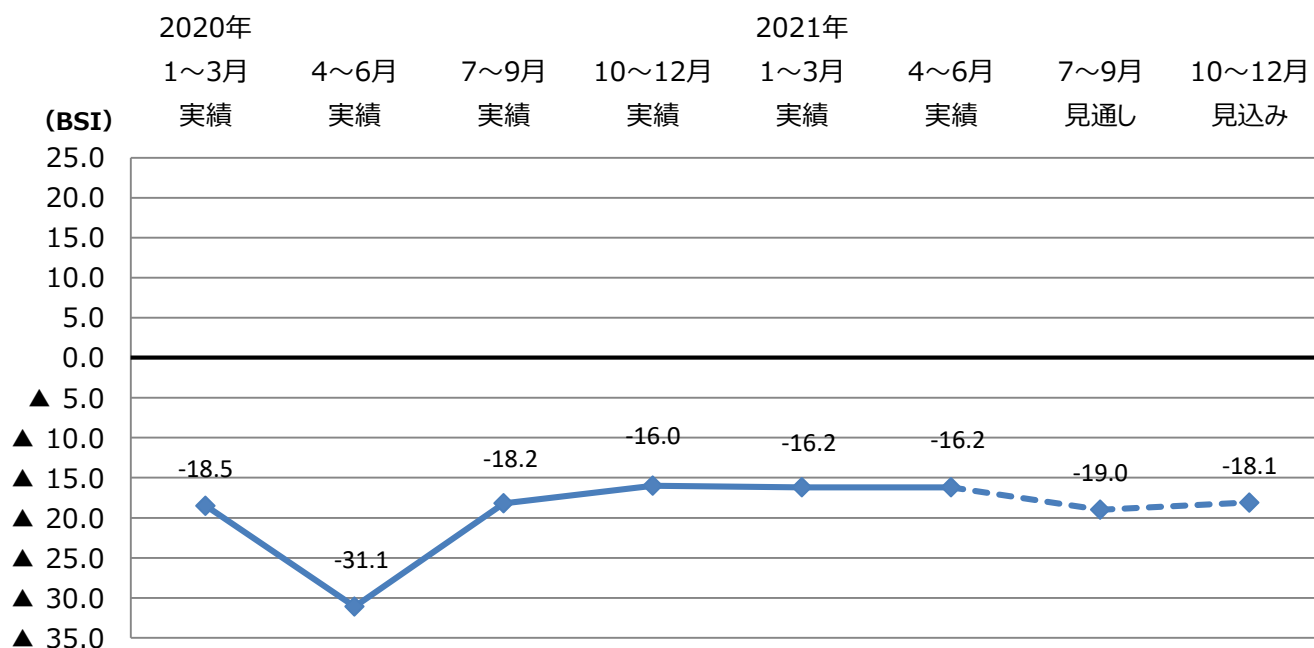
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲16.2→▲16.2）と前期同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲19.0）と窮屈感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲18.1）と来期とほぼ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、どの規模においてもほぼ前期同様で推移した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲28.3→▲33.9）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%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全体		▲ 16.2	▲ 16.2	▲ 19.0	▲ 18.1
規模別	5人以下	▲ 26.0	▲ 25.2	▲ 29.4	▲ 28.1
	6人～20人	▲ 11.9	▲ 12.9	▲ 14.7	▲ 13.7
	21人以上	▲ 6.6	▲ 6.7	▲ 9.7	▲ 9.7
業種別	製造業	0.0	3.7	▲ 3.6	▲ 7.2
	非製造業	▲ 17.0	▲ 17.1	▲ 19.7	▲ 18.7
	建設業	▲ 9.8	▲ 8.4	▲ 15.2	▲ 16.9
	運輸・通信業	▲ 13.0	▲ 13.1	▲ 26.1	▲ 21.8
	卸・小売業	▲ 18.4	▲ 18.4	▲ 22.0	▲ 19.7
	飲食・宿泊業	▲ 28.3	▲ 33.9	▲ 29.8	▲ 26.8
	サービス業	▲ 22.1	▲ 20.7	▲ 23.9	▲ 25.2
	その他非製造業	▲ 11.1	▲ 11.2	▲ 11.4	▲ 10.0

④人材過不足DI

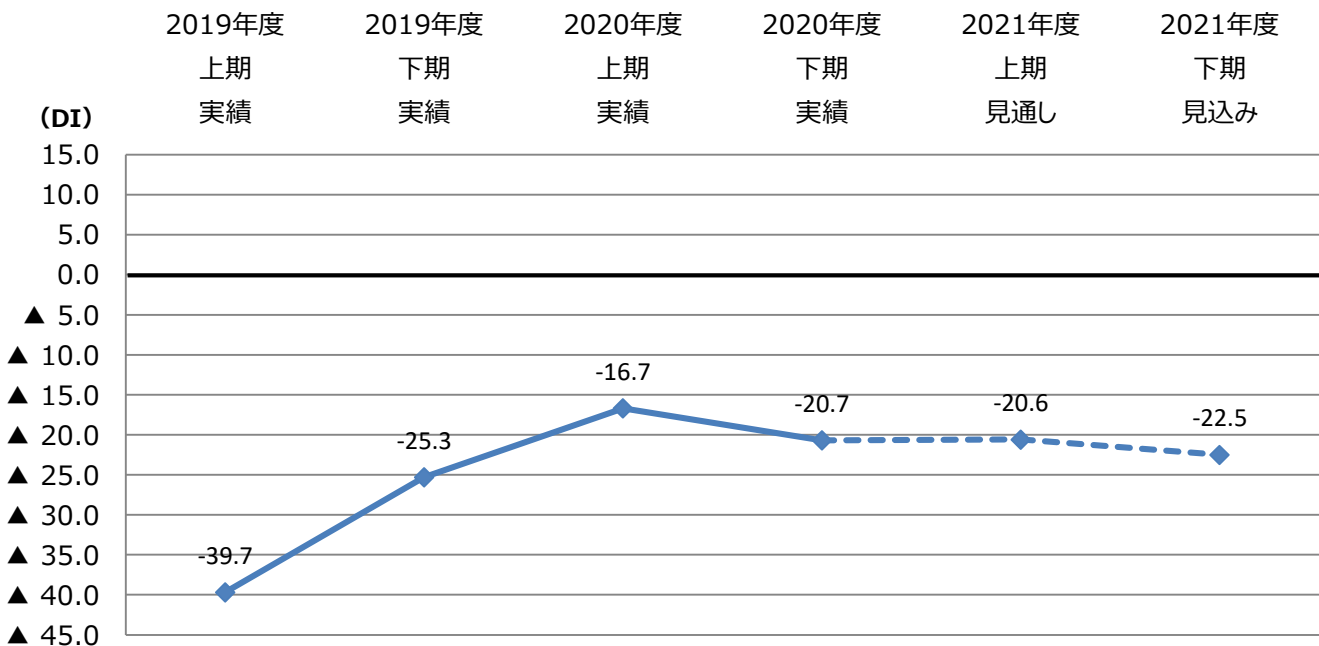
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲16.7→▲20.7）と不足感がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲20.6）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲22.5）と来期とほぼ同様に推移する見込みである。

従業員規模別にみると、6人～20人は（▲14.8→▲22.4）と不足感が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（15.8→▲9.7）で極端に不足に転じた。

【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI=過剰%-不足%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全体		▲ 16.7	▲ 20.7	▲ 20.6	▲ 22.5
規模別	5人以下	▲ 11.1	▲ 12.8	▲ 13.7	▲ 15.0
	6人～20人	▲ 14.8	▲ 22.4	▲ 19.9	▲ 20.4
	21人以上	▲ 24.7	▲ 29.7	▲ 29.5	▲ 34.1
業種別	製造業	▲ 8.3	▲ 26.9	▲ 30.8	▲ 30.8
	非製造業	▲ 17.1	▲ 20.5	▲ 20.1	▲ 22.1
	建設業	▲ 46.1	▲ 36.5	▲ 35.1	▲ 42.4
	運輸・通信業	▲ 22.2	▲ 21.8	▲ 13.0	▲ 17.4
	卸・小売業	▲ 10.3	▲ 13.4	▲ 14.5	▲ 11.9
	飲食・宿泊業	15.8	▲ 9.7	▲ 12.9	▲ 23.3
	サービス業	▲ 24.4	▲ 19.7	▲ 21.3	▲ 21.3
	その他非製造業	▲ 14.3	▲ 25.6	▲ 22.4	▲ 25.0

⑤生産設備DI

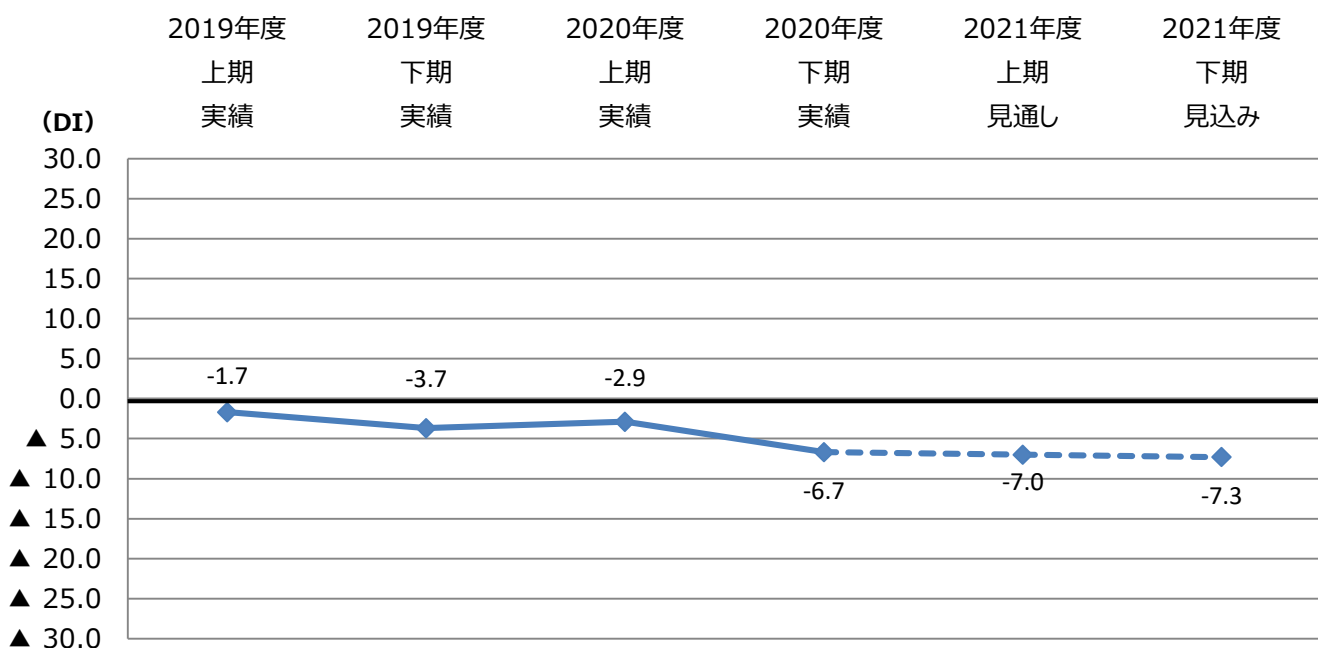
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲2.9→▲6.7）とやや不足感が強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲7.0）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲7.3）と来期とほぼ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、5人以下で（▲3.8→▲9.3）、6人～20人で（▲2.5→▲5.0）と、ともにやや不足感が強まった。

業種別にみると、製造業では（0.0→▲8.7）、建設業では（▲2.3→▲11.1）、サービス業では（▲5.2→▲12.5）と、いずれも不足感が大きく強まった。

【生産設備DIの推移】



		生産設備DI=過剰%-不足%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全 体		▲ 2.9	▲ 6.7	▲ 7.0	▲ 7.3
規 模 別	5人以下	▲ 3.8	▲ 9.3	▲ 10.9	▲ 11.6
	6人～20人	▲ 2.5	▲ 5.0	▲ 4.0	▲ 3.0
	21人以上	▲ 2.4	▲ 3.8	▲ 3.8	▲ 4.8
業 種 別	製造業	0.0	▲ 8.7	▲ 8.7	▲ 8.7
	非製造業	▲ 3.0	▲ 6.6	▲ 6.9	▲ 7.2
	建設業	▲ 2.3	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 13.9
	運輸・通信業	3.7	0.0	▲ 6.7	▲ 6.7
	卸・小売業	▲ 3.3	▲ 2.5	▲ 3.7	▲ 2.4
	飲食・宿泊業	▲ 7.0	▲ 9.1	▲ 12.1	▲ 15.2
	サービス業	▲ 5.2	▲ 12.5	▲ 11.3	▲ 11.3
	その他非製造業	▲ 1.1	▲ 3.7	▲ 2.4	▲ 2.4

⑥ 営業用設備DI

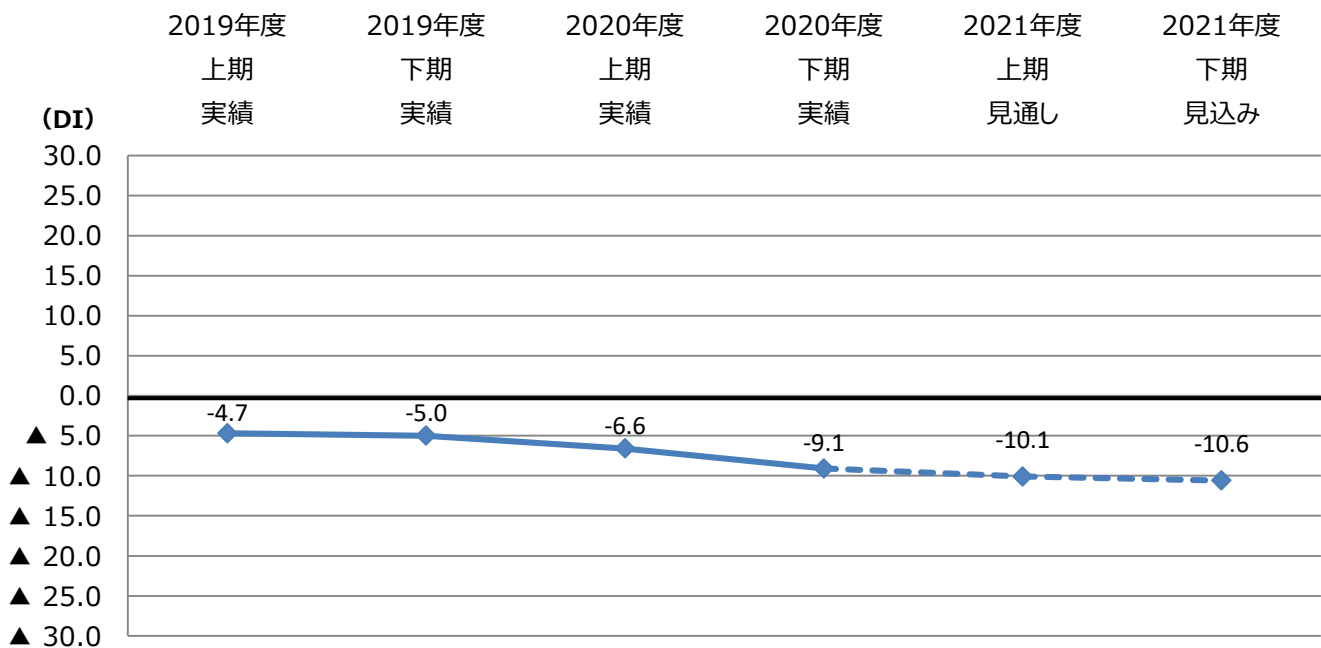
営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲6.6→▲9.1）とやや不足感が強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲10.1）とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲10.6）と来期とほぼ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、5人以下は（▲6.3→▲12.3）と不足感が大きく強まった。

業種別にみると、製造業は（▲19.4→▲8.3）と不足感が大きく改善した。一方、建設業では（▲3.4→▲13.6）、飲食・宿泊業では（▲8.8→▲15.0）、サービス業では（▲11.2→▲18.4）と、いずれも不足感が大きく強まった。

【営業用設備DIの推移】



		営業用設備DI=過剰%-不足%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全 体		▲ 6.6	▲ 9.1	▲ 10.1	▲ 10.6
規 模 別	5人以下	▲ 6.3	▲ 12.3	▲ 14.7	▲ 15.9
	6人~20人	▲ 6.0	▲ 6.4	▲ 6.4	▲ 4.8
	21人以上	▲ 7.6	▲ 7.1	▲ 7.9	▲ 8.7
業 種 別	製造業	▲ 19.4	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 8.3
	非製造業	▲ 5.9	▲ 9.2	▲ 10.2	▲ 10.7
	建設業	▲ 3.4	▲ 13.6	▲ 11.1	▲ 13.3
	運輸・通信業	0.0	0.0	0.0	▲ 5.2
	卸・小売業	▲ 5.1	▲ 4.3	▲ 7.1	▲ 7.9
	飲食・宿泊業	▲ 8.8	▲ 15.0	▲ 17.5	▲ 12.5
	サービス業	▲ 11.2	▲ 18.4	▲ 17.6	▲ 18.4
	その他非製造業	▲ 3.9	▲ 4.1	▲ 6.1	▲ 6.1

(3) 項目別BSI・DI推移

①国内需要BSI

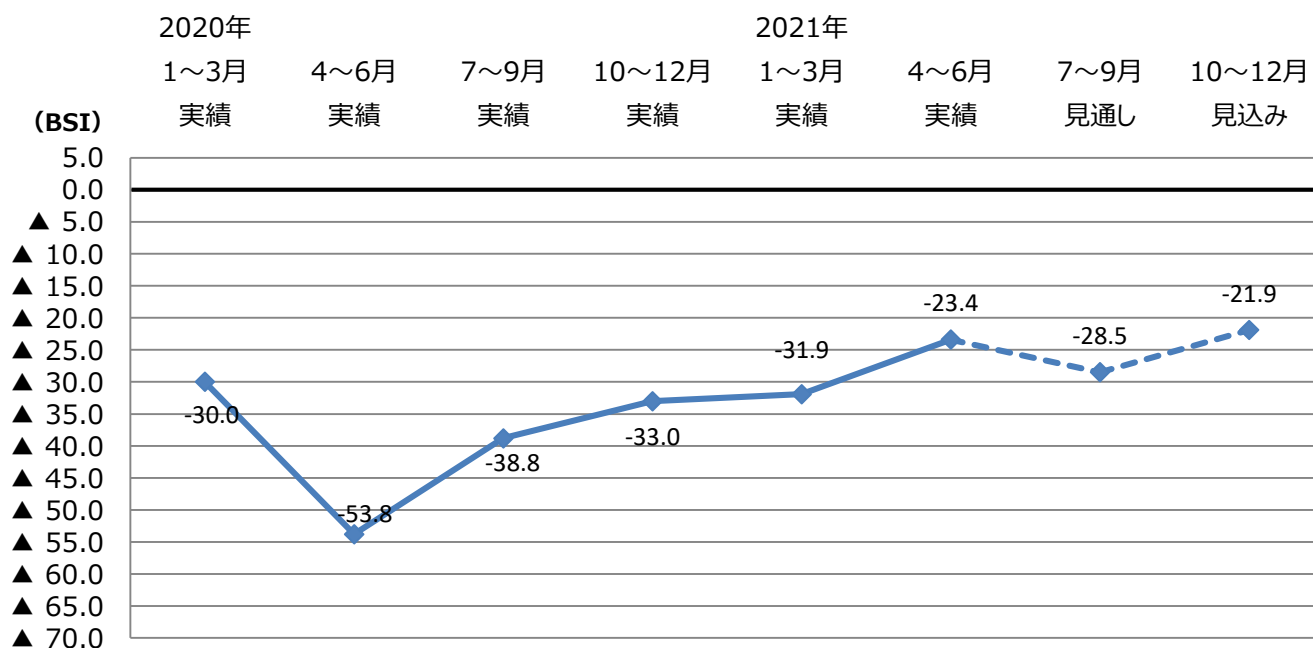
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲31.9→▲23.4）と減少幅が大きく縮小した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲28.5）と減少幅がやや拡大する見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲21.9）と減少幅が大きく縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期から今期で減少幅が大きく縮小した。

業種別にみると、今期の飲食・宿泊業は（▲58.9→▲41.1）と、他の業種と比較して低水準ながらも大きく改善した。

【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2021年 1~3月 実績	2021年 4~6月 実績	2021年 7~9月 見通し	2021年 10~12月 見込み
全体		▲ 31.9	▲ 23.4	▲ 28.5	▲ 21.9
規模別	5人以下	▲ 41.7	▲ 35.1	▲ 44.0	▲ 35.4
	6人~20人	▲ 27.8	▲ 18.2	▲ 19.4	▲ 14.6
	21人以上	▲ 21.9	▲ 11.4	▲ 13.1	▲ 7.7
業種別	製造業	▲ 32.1	▲ 14.3	▲ 21.4	▲ 21.4
	非製造業	▲ 31.9	▲ 23.9	▲ 28.8	▲ 21.8
	建設業	▲ 19.5	▲ 24.0	▲ 37.3	▲ 30.6
	運輸・通信業	▲ 21.7	▲ 18.2	▲ 31.9	▲ 31.9
	卸・小売業	▲ 40.1	▲ 30.0	▲ 35.8	▲ 24.2
	飲食・宿泊業	▲ 58.9	▲ 41.1	▲ 41.8	▲ 37.0
	サービス業	▲ 34.2	▲ 23.9	▲ 29.1	▲ 26.7
その他非製造業	▲ 17.9	▲ 10.3	▲ 10.4	▲ 3.4	

②海外需要BSI

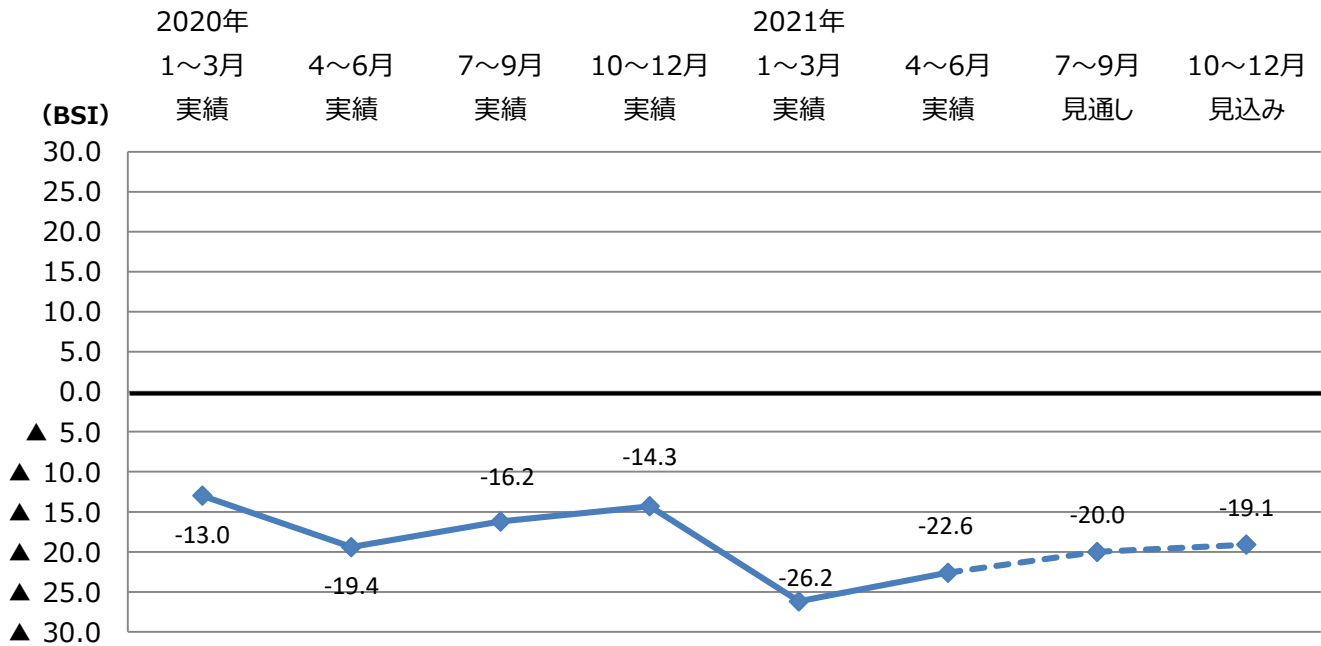
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲26.2→▲22.6）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲20.0）と減少幅がやや縮小する見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲19.1）と来期とほぼ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、6人～20人で（▲27.9→▲19.4）と減少幅が大きく縮小した。

業種別にみると、運輸・通信業では（▲25.0→▲33.3）と前期から今期で減少幅が大きく拡大したのに対し、飲食・宿泊業では（▲57.6→▲48.5）と減少幅が大きく縮小した。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI = 拡大% - 縮小%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全体		▲ 26.2	▲ 22.6	▲ 20.0	▲ 19.1
規模別	5人以下	▲ 25.0	▲ 25.4	▲ 25.7	▲ 22.7
	6人～20人	▲ 27.9	▲ 19.4	▲ 19.4	▲ 20.8
	21人以上	▲ 24.3	▲ 20.0	▲ 12.9	▲ 12.7
業種別	製造業	▲ 21.1	▲ 22.2	▲ 23.5	▲ 22.2
	非製造業	▲ 26.4	▲ 22.6	▲ 19.8	▲ 19.0
	建設業	▲ 12.9	▲ 13.8	▲ 13.8	▲ 10.3
	運輸・通信業	▲ 25.0	▲ 33.3	▲ 33.3	▲ 33.3
	卸・小売業	▲ 27.9	▲ 20.6	▲ 20.8	▲ 17.7
	飲食・宿泊業	▲ 57.6	▲ 48.5	▲ 26.5	▲ 33.3
	サービス業	▲ 28.0	▲ 25.4	▲ 25.6	▲ 22.9
	その他非製造業	▲ 17.8	▲ 14.6	▲ 11.6	▲ 12.6

③金融機関の融資態度BSI

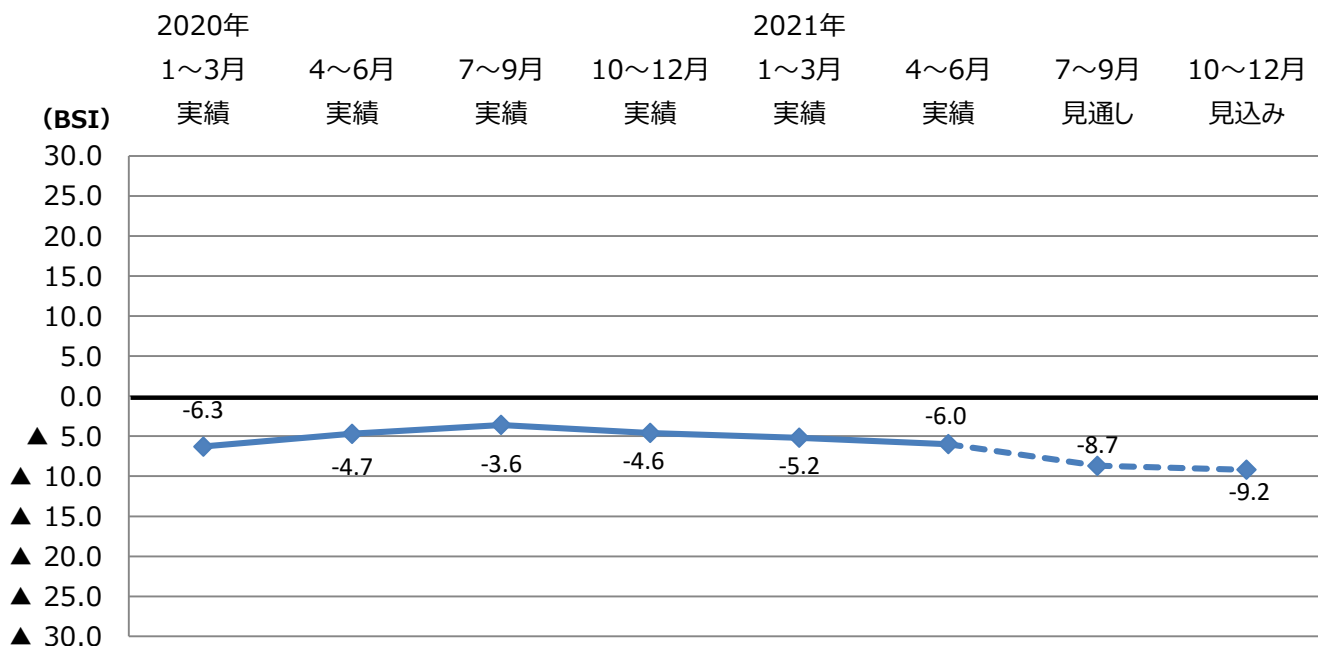
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲5.2→▲6.0）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲8.7）と厳しさがやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲9.2）と来期とほぼ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、5人以下では（▲10.8→▲13.9）と厳しさがやや強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲18.5）と、全体と比較してかなり低かった。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



		融資態度BSI= 緩い% - 厳しい%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全体		▲ 5.2	▲ 6.0	▲ 8.7	▲ 9.2
規模別	5人以下	▲ 10.8	▲ 13.9	▲ 17.1	▲ 16.2
	6人～20人	▲ 3.0	▲ 2.4	▲ 6.1	▲ 7.2
	21人以上	0.0	1.2	0.0	▲ 1.9
業種別	製造業	▲ 4.0	▲ 4.2	▲ 4.2	▲ 4.0
	非製造業	▲ 5.3	▲ 6.1	▲ 8.9	▲ 9.5
	建設業	0.0	0.0	▲ 1.6	▲ 3.1
	運輸・通信業	▲ 9.1	▲ 9.1	▲ 13.7	▲ 9.5
	卸・小売業	▲ 6.4	▲ 6.4	▲ 10.2	▲ 10.3
	飲食・宿泊業	▲ 14.8	▲ 18.5	▲ 24.5	▲ 30.2
	サービス業	▲ 2.1	▲ 4.3	▲ 6.3	▲ 6.3
	その他非製造業	▲ 4.3	▲ 4.5	▲ 5.9	▲ 5.9

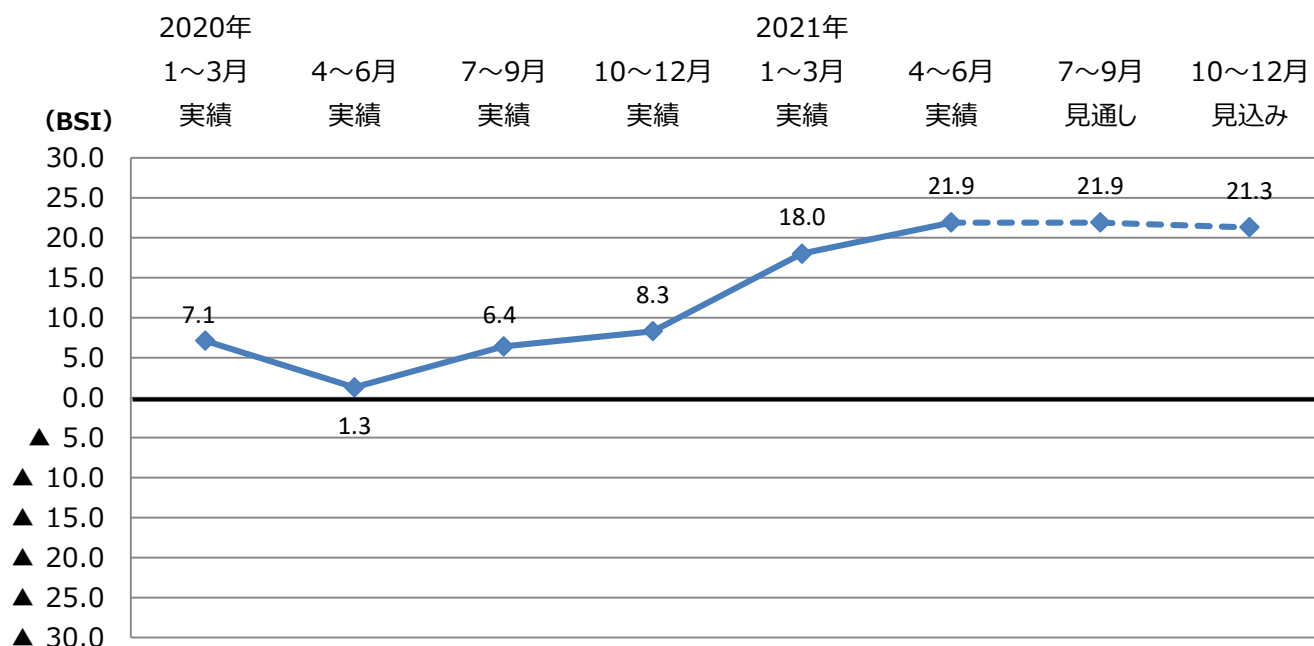
④仕入価格BSI

仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（18.0→21.9）と上昇傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（21.9）と今期同様で推移する見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（21.3）と来期とほぼ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（21.6→27.8）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（14.3→39.3）と、上昇傾向が極端に強まった。

【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI = 上昇% - 低下%			
		2021年 1～3月 実績	2021年 4～6月 実績	2021年 7～9月 見通し	2021年 10～12月 見込み
全体		18.0	21.9	21.9	21.3
規模別	5人以下	14.6	17.3	18.7	16.1
	6人～20人	21.6	27.8	22.3	26.8
	21人以上	21.3	23.8	26.8	24.4
業種別	製造業	14.3	39.3	42.9	35.7
	非製造業	18.2	21.0	20.9	20.5
	建設業	18.0	25.4	37.5	34.7
	運輸・通信業	31.5	31.5	31.5	26.3
	卸・小売業	27.3	34.0	25.6	26.9
	飲食・宿泊業	26.6	35.0	40.3	38.6
	サービス業	3.9	1.9	1.0	0.0
	その他非製造業	11.4	8.5	10.7	11.6

⑤販売価格BSI

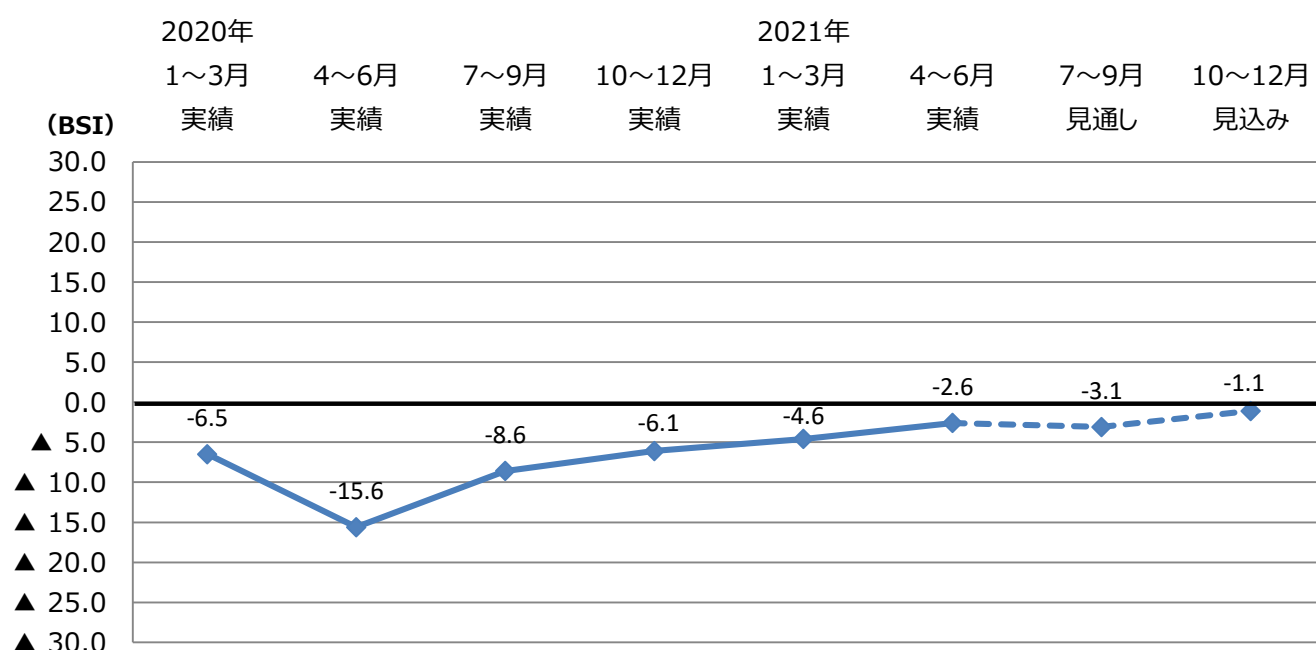
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（▲4.6→▲2.6）と下降傾向がやや弱まった。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲3.1）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲1.1）と下降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、5人以下は（▲10.6→▲7.7）と下降傾向がやや弱まり、21人以上は（▲1.2→1.2）とやや上昇に転じた。

業種別にみると、製造業は（▲3.6→14.3）と大きく上昇に転じ、建設業は（▲8.8→▲1.5）と下降傾向が大きく弱まった。

【販売価格BSIの推移】



		販売価格BSI = 上昇% - 低下%			
		2021年 1~3月 実績	2021年 4~6月 実績	2021年 7~9月 見通し	2021年 10~12月 見込み
全体		▲ 4.6	▲ 2.6	▲ 3.1	▲ 1.1
規模別	5人以下	▲ 10.6	▲ 7.7	▲ 9.4	▲ 7.7
	6人~20人	0.6	▲ 0.6	▲ 1.8	2.9
	21人以上	▲ 1.2	1.2	4.9	4.9
業種別	製造業	▲ 3.6	14.3	7.2	10.7
	非製造業	▲ 4.7	▲ 3.3	▲ 3.6	▲ 1.6
	建設業	▲ 8.8	▲ 1.5	▲ 2.9	▲ 4.4
	運輸・通信業	▲ 5.3	▲ 10.5	▲ 10.5	▲ 10.5
	卸・小売業	▲ 1.2	1.7	▲ 0.6	4.7
	飲食・宿泊業	▲ 6.7	▲ 5.0	1.8	8.8
	サービス業	▲ 6.7	▲ 7.7	▲ 9.7	▲ 10.6
その他非製造業	▲ 4.4	▲ 5.9	▲ 4.4	▲ 4.5	

⑥在庫水準BSI

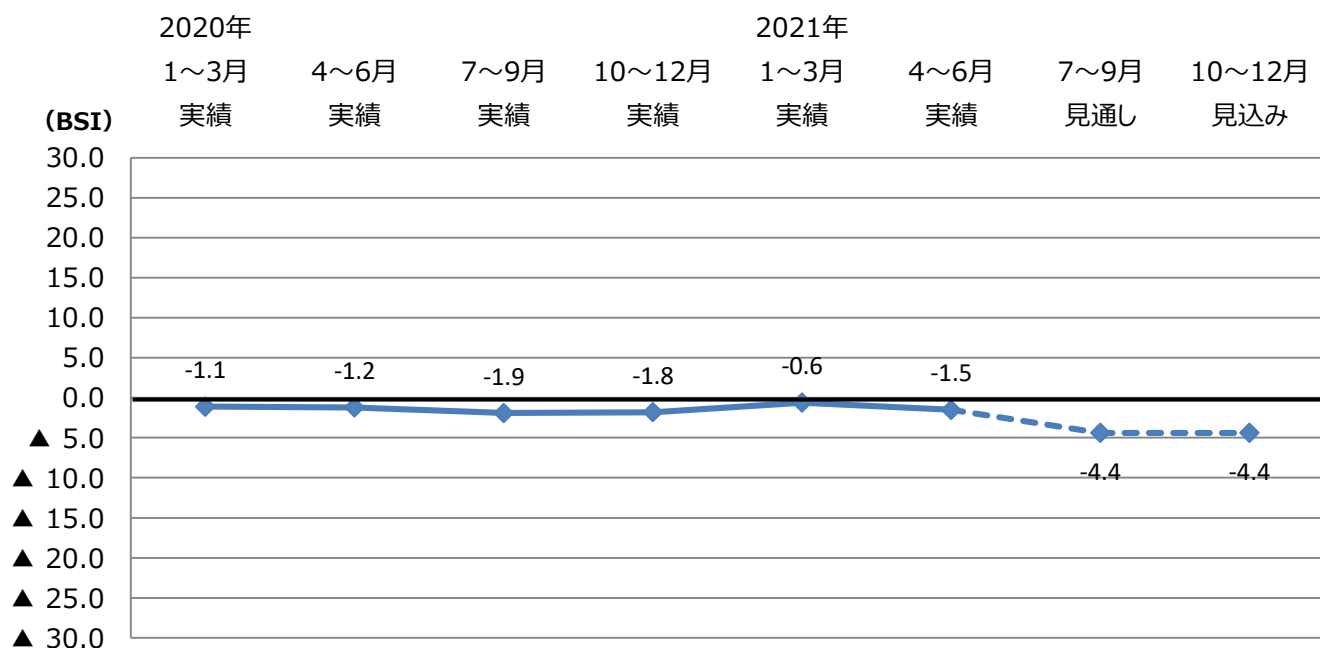
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲0.6→▲1.5）と前期とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年7～9月）は（▲4.4）と不足感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年10～12月）は（▲4.4）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、5人以下は（▲3.6→▲5.6）と前期から今期で不足感がやや強まった。

業種別にみると、建設業は（▲7.8）と、全体と比較して不足感がかなり強かった。

【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI = 過剰% - 不足%			
		2021年 1~3月 実績	2021年 4~6月 実績	2021年 7~9月 見通し	2021年 10~12月 見込み
全体		▲ 0.6	▲ 1.5	▲ 4.4	▲ 4.4
規模別	5人以下	▲ 3.6	▲ 5.6	▲ 10.2	▲ 8.9
	6人～20人	1.2	▲ 0.6	▲ 3.1	▲ 4.3
	21人以上	1.8	2.5	1.9	0.7
業種別	製造業	0.0	0.0	4.0	0.0
	非製造業	▲ 0.5	▲ 1.5	▲ 4.7	▲ 4.5
	建設業	▲ 7.8	▲ 7.8	▲ 7.7	▲ 9.2
	運輸・通信業	▲ 5.6	▲ 5.6	0.0	0.0
	卸・小売業	3.5	2.4	▲ 5.9	▲ 5.4
	飲食・宿泊業	8.6	3.5	▲ 1.7	0.0
	サービス業	0.0	▲ 1.1	▲ 2.1	▲ 2.1
その他非製造業	▲ 6.4	▲ 5.7	▲ 5.7	▲ 5.7	

⑦労働時間DI

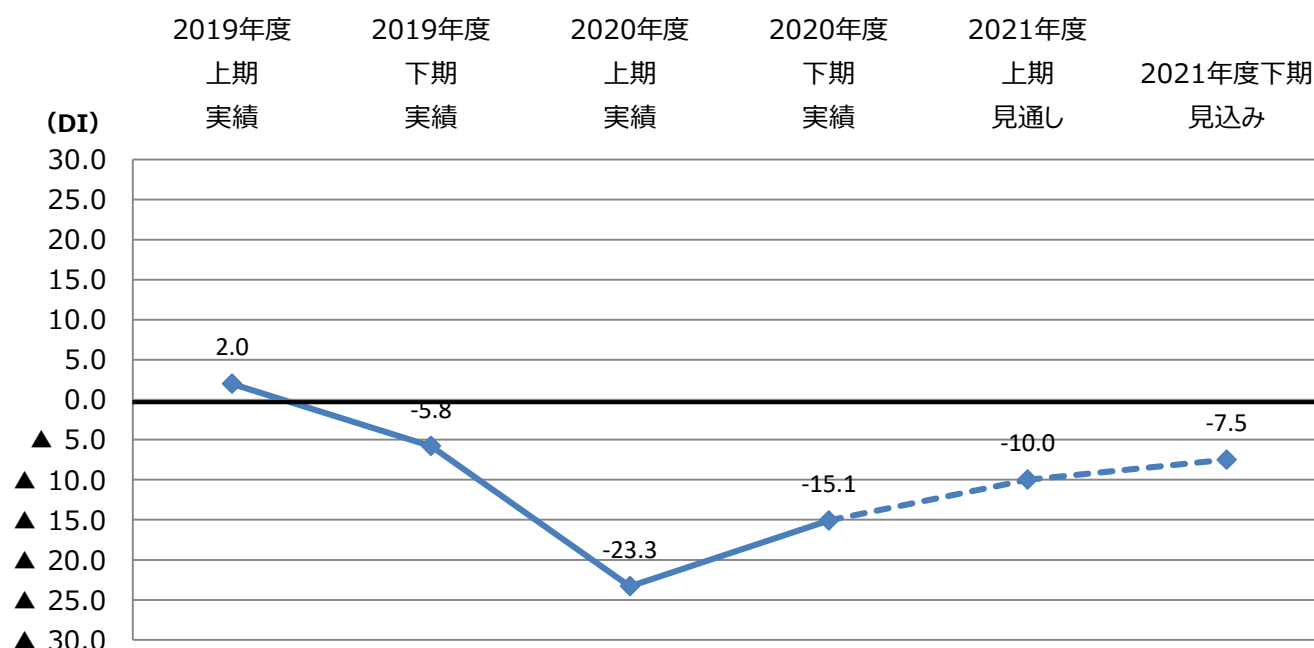
労働時間DIは、前期から今期にかけて（▲23.3→▲15.1）と減少傾向が大きく弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけては（▲10.0）と減少傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲7.5）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、6人～20人は（▲27.2→▲11.8）、21人以上は（▲24.2→▲16.9）と前期から今期で減少傾向が大きく弱まった。

業種別にみると、製造業は（▲25.0→▲3.7）と減少傾向が極端に弱まった。

【労働時間DIの推移】



		労働時間DI=増加%-減少%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全体		▲ 23.3	▲ 15.1	▲ 10.0	▲ 7.5
規模別	5人以下	▲ 20.8	▲ 15.3	▲ 12.9	▲ 11.0
	6人～20人	▲ 27.2	▲ 11.8	▲ 7.1	▲ 8.8
	21人以上	▲ 24.2	▲ 16.9	▲ 7.3	▲ 1.2
業種別	製造業	▲ 25.0	▲ 3.7	▲ 3.7	0.0
	非製造業	▲ 23.2	▲ 15.5	▲ 10.3	▲ 7.9
	建設業	▲ 10.1	▲ 13.7	▲ 17.8	▲ 12.5
	運輸・通信業	▲ 48.1	▲ 34.8	▲ 34.8	▲ 30.4
	卸・小売業	▲ 21.1	▲ 9.5	▲ 6.2	▲ 2.8
	飲食・宿泊業	▲ 59.7	▲ 65.6	▲ 39.3	▲ 25.0
	サービス業	▲ 25.0	▲ 21.3	▲ 14.8	▲ 13.3
	その他非製造業	▲ 15.4	3.2	7.0	2.5

⑧賃金水準DI

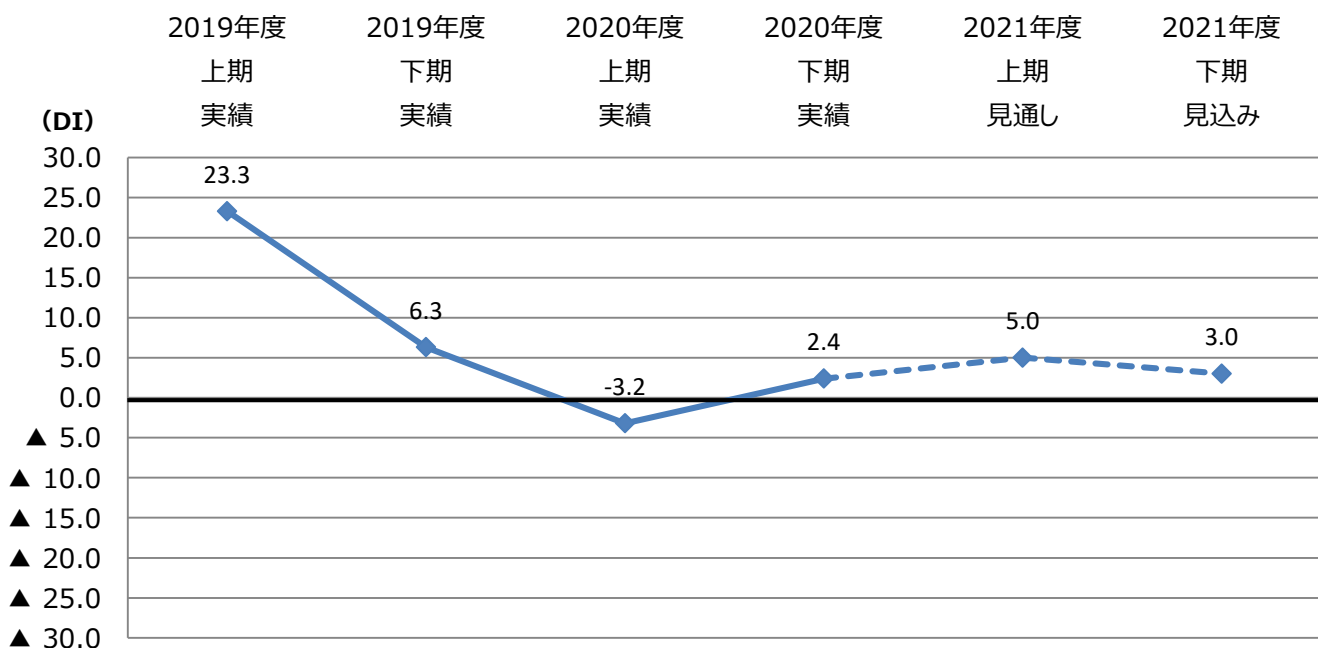
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（▲3.2→2.4）と減少から増加に転じた。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（5.0）と増加傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（3.0）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、5人以下は（▲14.6→▲8.1）と減少傾向が大きく弱まり、21人以上は（5.2→13.0）と増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲22.8→▲14.8）と減少傾向が大きく弱まった。卸・小売業は（▲6.6→8.6）と大きく増加に転じた。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI=増加%-減少%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全 体		▲ 3.2	2.4	5.0	3.0
規 模 別	5人以下	▲ 14.6	▲ 8.1	▲ 6.5	▲ 8.6
	6人~20人	3.9	6.7	9.3	6.3
	21人以上	5.2	13.0	17.5	16.5
業 種 別	製造業	0.0	0.0	0.0	0.0
	非製造業	▲ 3.3	2.5	5.2	3.1
	建設業	6.7	12.2	13.5	6.8
	運輸・通信業	0.0	0.0	4.4	▲ 4.4
	卸・小売業	▲ 6.6	8.6	8.1	7.9
	飲食・宿泊業	▲ 22.8	▲ 14.8	▲ 8.2	▲ 6.7
	サービス業	▲ 7.9	▲ 8.3	▲ 0.8	▲ 5.0
	その他非製造業	5.0	6.3	8.3	7.1

⑨人材採用DI

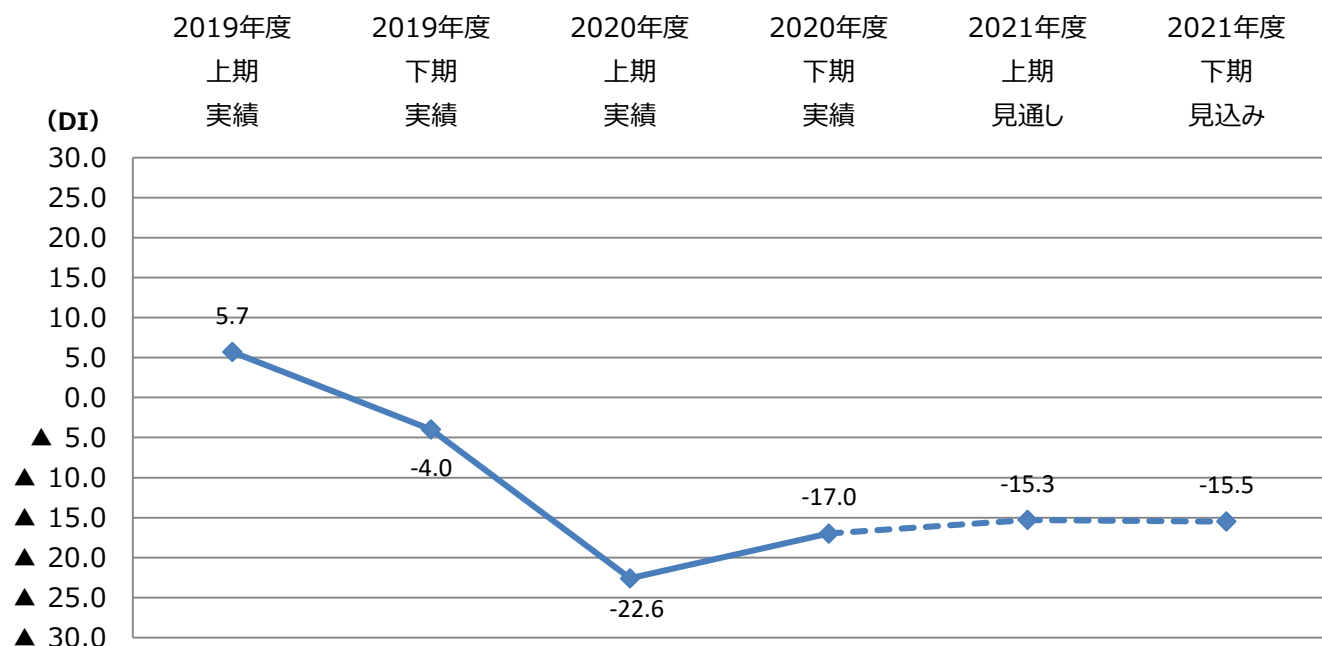
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲22.6→▲17.0）と消極性がやや弱まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲15.3）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲15.5）とほぼ来期同様と見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（▲15.3→▲2.6）と前期から今期で消極性が大きく弱まった。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲11.1→4.4）と前期から今期で大きく積極性に転じた。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI=積極的%-消極的%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全	体	▲ 22.6	▲ 17.0	▲ 15.3	▲ 15.5
規 模 別	5人以下	▲ 45.8	▲ 46.5	▲ 45.5	▲ 44.5
	6人～20人	▲ 15.3	▲ 2.6	▲ 2.1	▲ 3.1
	21人以上	2.3	10.2	14.8	13.7
業 種 別	製造業	▲ 22.3	▲ 3.7	▲ 11.1	▲ 11.1
	非製造業	▲ 22.7	▲ 17.5	▲ 15.5	▲ 15.7
	建設業	6.7	5.5	8.2	8.4
	運輸・通信業	▲ 11.1	4.4	▲ 4.4	▲ 4.4
	卸・小売業	▲ 35.7	▲ 32.4	▲ 32.0	▲ 32.0
	飲食・宿泊業	▲ 54.4	▲ 41.9	▲ 30.6	▲ 26.2
	サービス業	▲ 21.0	▲ 24.0	▲ 20.0	▲ 22.5
	その他非製造業	▲ 14.9	0.0	0.0	▲ 0.6

⑩人材育成DI

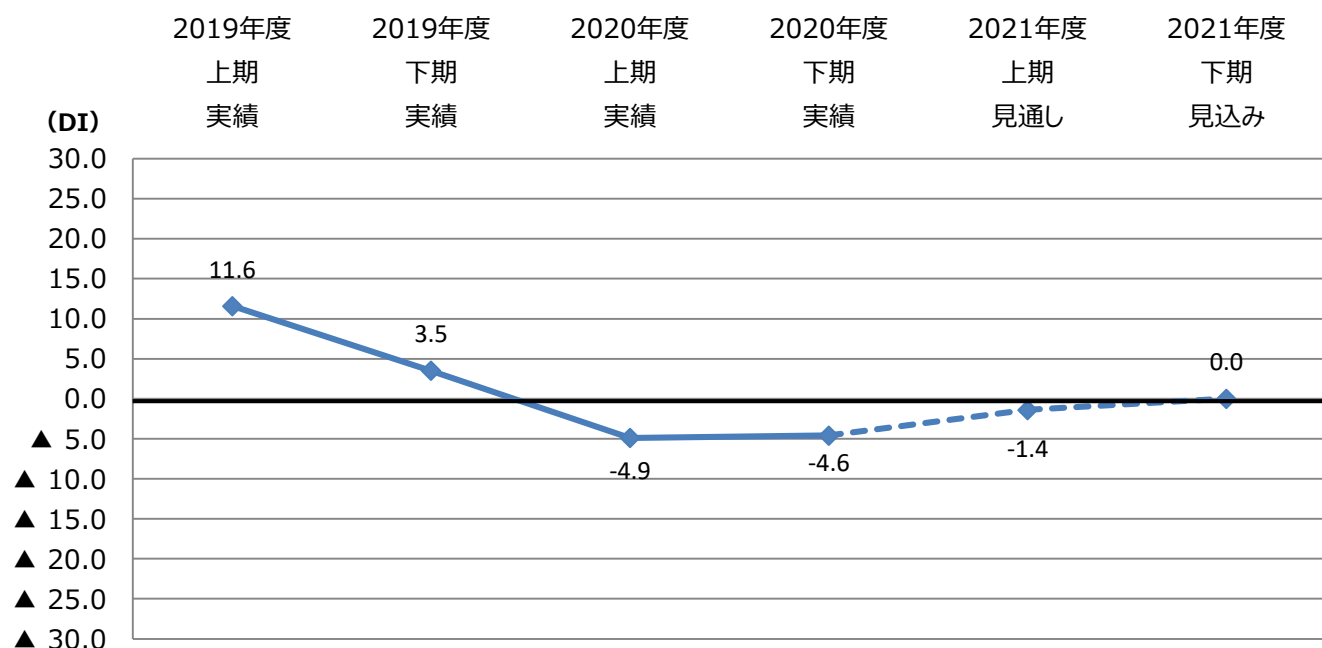
人材育成DIは、前期から今期にかけて（▲4.9→▲4.6）と前期同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲1.4）と消極性がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（0.0）と来期とほぼ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（▲29.7）と全体と比較して極端に低くなっている。

業種別にみると、製造業は（2.7→14.8）、運輸・通信業は（7.4→17.4）と、ともに前期から今期で積極性が大きく強まった。飲食・宿泊業は（▲14.1→▲21.0）と消極性が大きく強まった。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全 体		▲ 4.9	▲ 4.6	▲ 1.4	0.0
規 模 別	5人以下	▲ 30.9	▲ 29.7	▲ 29.0	▲ 27.0
	6人～20人	5.1	4.7	7.8	8.8
	21人以上	19.9	21.1	28.1	29.3
業 種 別	製造業	2.7	14.8	18.5	18.5
	非製造業	▲ 5.3	▲ 5.5	▲ 2.3	▲ 0.8
	建設業	10.1	8.2	12.4	13.9
	運輸・通信業	7.4	17.4	17.4	17.4
	卸・小売業	▲ 16.4	▲ 17.6	▲ 14.7	▲ 13.4
	飲食・宿泊業	▲ 14.1	▲ 21.0	▲ 16.2	▲ 11.4
	サービス業	▲ 2.6	▲ 6.9	▲ 3.4	▲ 3.4
その他非製造業	▲ 1.1	5.2	7.8	9.8	

⑪ 研究開発投資DI

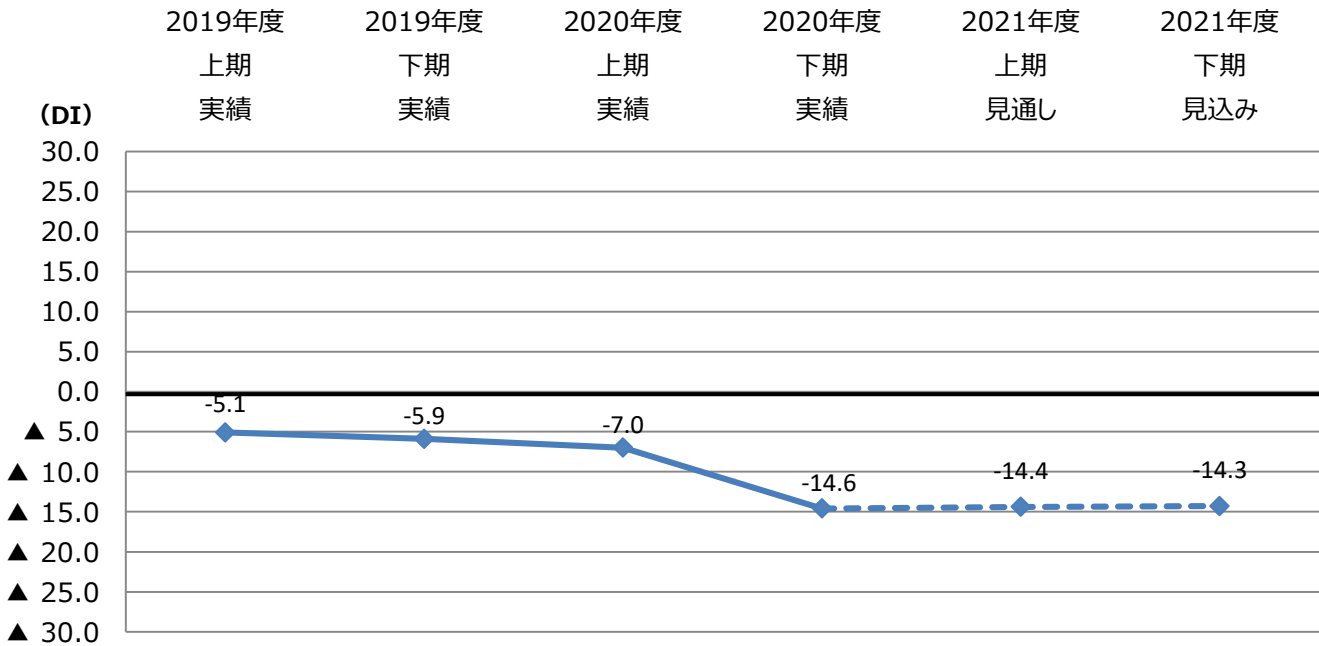
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲7.0→▲14.6）と不足感が大きく強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2021年度上期）にかけて（▲14.4）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度下期）は（▲14.3）と来期とほぼ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、5人以下は（▲6.6→▲19.6）では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、建設業は（▲4.5→▲25.6）と前期から今期で不足感が極端に強まった。

【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI = 過剰% - 不足%			
		2020年度 上期 実績	2020年度 下期 実績	2021年度 上期 見通し	2021年度 下期 見込み
全 体		▲ 7.0	▲ 14.6	▲ 14.4	▲ 14.3
規 模 別	5人以下	▲ 6.6	▲ 19.6	▲ 20.2	▲ 19.4
	6人～20人	▲ 6.4	▲ 10.5	▲ 9.5	▲ 8.5
	21人以上	▲ 8.6	▲ 11.2	▲ 10.4	▲ 12.2
業 種 別	製造業	▲ 8.3	▲ 16.7	▲ 12.5	▲ 12.5
	非製造業	▲ 6.9	▲ 14.5	▲ 14.5	▲ 14.5
	建設業	▲ 4.5	▲ 25.6	▲ 25.6	▲ 25.6
	運輸・通信業	3.7	0.0	6.7	0.0
	卸・小売業	▲ 6.1	▲ 12.5	▲ 11.5	▲ 10.4
	飲食・宿泊業	▲ 8.8	▲ 21.2	▲ 24.2	▲ 27.3
	サービス業	▲ 14.4	▲ 21.3	▲ 21.3	▲ 21.3
	その他非製造業	▲ 3.9	▲ 5.6	▲ 6.6	▲ 5.5

(4) 設備投資に関する現況

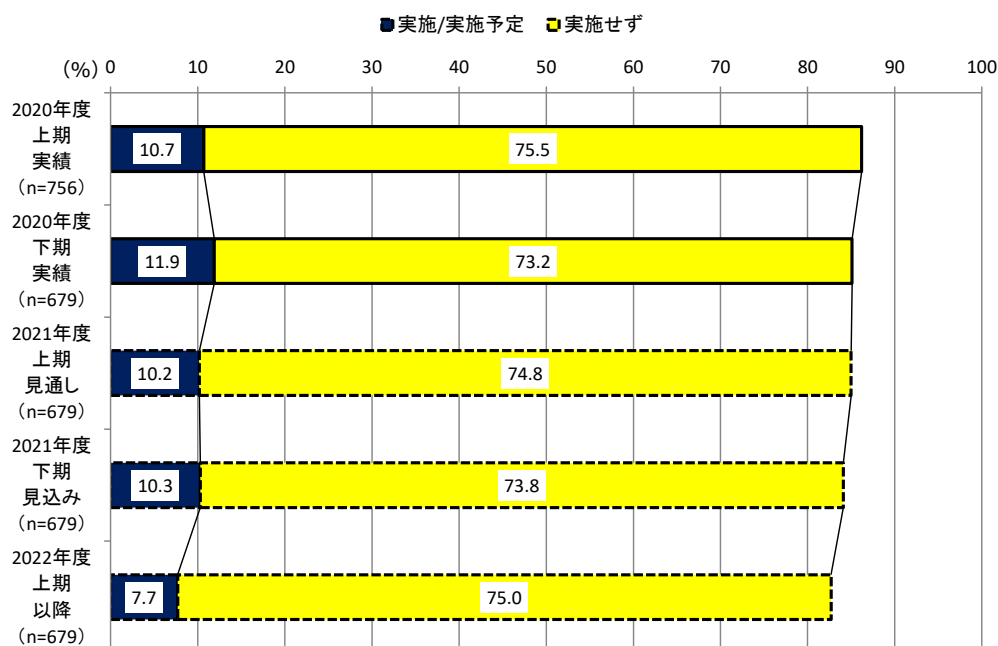
① 設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は、2020年度下期実績では1割強を占め、2021年度下期見込みまでほぼ同様に推移しているものの、2022年度上期以降についてはやや減少となっている。

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

業種別にみると、製造業及び運輸・通信業における「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								
		2020年度 下期 実績		2021年度 上期 見通し		2021年度 下期 見込み		2022年度 上期以降 予定		
		実施	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	
全体	679	11.9	73.2	10.2	74.8	10.3	73.8	7.7	75.0	
規模別	5人以下	272	5.9	76.5	4.0	78.3	5.5	77.2	3.7	77.6
	6人～20人	200	12.0	71.5	8.0	76.0	8.0	73.0	5.0	76.5
	21人以上	184	20.1	71.7	21.2	70.1	19.6	71.2	15.2	71.7
業種別	製造業	28	21.4	71.4	25.0	67.9	21.4	71.4	21.4	67.9
	非製造業	651	11.5	73.3	9.5	75.1	9.8	73.9	7.1	75.3
	建設業	80	15.0	72.5	7.5	77.5	11.3	73.8	7.5	75.0
	運輸・通信業	24	25.0	62.5	25.0	66.7	20.8	66.7	16.7	66.7
	卸・小売業	190	7.4	75.8	7.9	75.3	7.9	73.7	4.2	76.3
	飲食・宿泊業	62	16.1	64.5	14.5	67.7	17.7	64.5	16.1	62.9
	サービス業	129	10.1	76.7	6.2	81.4	5.4	81.4	2.3	83.7
その他非製造業	166	12.0	72.9	10.8	72.9	10.2	72.9	9.0	73.5	

※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。

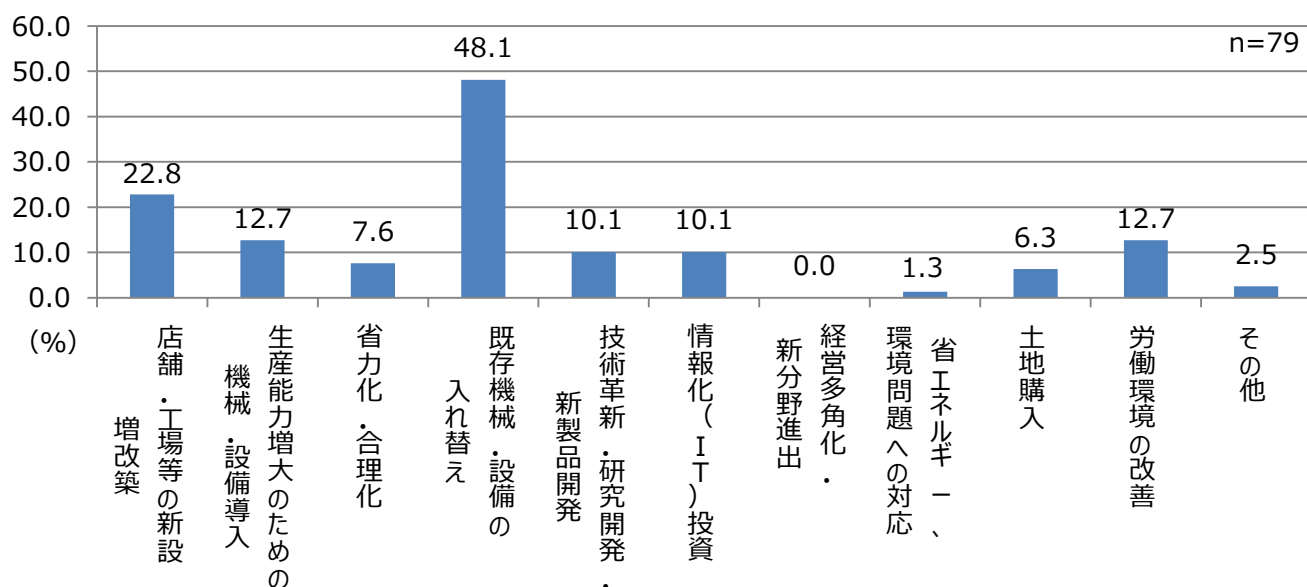
②設備投資の目的

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48.1%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が22.8%、「生産能力増大のための機械・設備導入」「労働環境の改善」がともに12.7%となっている。

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

業種別にみると、サービス業では「生産能力増大のための機械・設備導入」「技術革新・研究開発・新製品開発」がともに23.1%で、全体を10ポイント以上上回っている。

【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	79	18	10	6	38	8	8	-	1	5	10	2
	-	22.8	12.7	7.6	48.1	10.1	10.1	-	1.3	6.3	12.7	2.5
規模別	5人以下	16	2	3	-	6	2	3	-	-	-	-
		-	12.5	18.8	-	37.5	12.5	18.8	-	-	-	-
	6人～20人	23	5	2	-	11	-	2	-	1	2	4
	-	21.7	8.7	-	47.8	-	8.7	-	4.3	8.7	17.4	4.3
21人以上	36	9	5	6	19	6	3	-	-	3	5	1
	-	25.0	13.9	16.7	52.8	16.7	8.3	-	-	8.3	13.9	2.8
業種別	製造業	6	1	-	2	4	3	1	-	-	2	-
		-	16.7	-	33.3	66.7	50.0	16.7	-	-	33.3	-
	非製造業	73	17	10	4	34	5	7	-	1	3	10
		-	23.3	13.7	5.5	46.6	6.8	9.6	-	1.4	4.1	13.7
	建設業	12	2	1	1	7	-	2	-	-	1	2
		-	16.7	8.3	8.3	58.3	-	16.7	-	-	8.3	16.7
	運輸・通信業	6	-	-	-	4	1	1	-	-	-	1
		-	-	-	-	66.7	16.7	16.7	-	-	-	16.7
	卸・小売業	14	4	3	-	4	-	1	-	1	1	1
	-	28.6	21.4	-	28.6	-	7.1	-	7.1	7.1	7.1	
飲食・宿泊業	10	3	1	2	6	1	-	-	-	-	3	
	-	30.0	10.0	20.0	60.0	10.0	-	-	-	-	30.0	
サービス業	13	2	3	1	6	3	1	-	-	-	-	
	-	15.4	23.1	7.7	46.2	23.1	7.7	-	-	-	-	
その他非製造業	18	6	2	-	7	-	2	-	-	1	3	
	-	33.3	11.1	-	38.9	-	11.1	-	-	5.6	16.7	

※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】

- ・ 工事現場ごとの注文建設クレーンが当社の製造及び設置工事である為、大手ゼネコンの業況次第の感があり、現在新型コロナウイルス問題で、繰り延べられている工事が実行されると、受注に繋がると考えています。（製造業）
- ・ 客先への訪問が可能になり、メンテナンス作業等の売上が上がった。電子ビームのジョブショップの顧客が増えつつあり、売上は増加している。（製造業）
- ・ 最近は問い合わせも増え、世の中がコロナ前に戻りつつあると感じる。昨年ほどの閉塞感はなくなった。（製造業）
- ・ 現況の建設業関連の仕事量は、公共事業がけん引して潤沢にあると思う。弊社もいつまで続くか疑問だが現状で仕事量はほどほど足りている状況である。今後、コロナ感染症が及ぼす影響が建設業界にも波及するものと思うが、2022年12月までは続くものと思う。（建設業）
- ・ 新型コロナウイルスの感染の拡大の中ではありますが、電気工事業の業況は、あまり落ち込みを感じませんでした。特に、当社は、地方公共事業を主としておりますので、発注状況が著しく落ち込むことはありませんでした。これは、良い点に挙げてよいのではないかと思います。（建設業）
- ・ 積極的に人材育成・採用に励み、社内の雰囲気向上に好転。（運輸・通信業）
- ・ 食品の配送が主たる事業のため内食が増加したことにより業界全体は売上が増加しており一時的に事業は好調に推移しております。また、2020年度は採用も好調で退職率も減少したため体制が安定していました。（運輸・通信業）
- ・ ロックダウンで遅れた生産を取り戻す需要が旺盛で、輸出環境はかなり良い。（卸・小売業）
- ・ 直接顧客に会いに行かなくなった。ズーム会議が増えた事により時間ができた。（卸・小売業）
- ・ おいしい楽しみの提供の新しい形への挑戦。一人客の割合の増加。客単価の安定。テイクアウトの定着。自社レトルトの製造による売り上げの割合が徐々に増加。現代のニーズに沿った新たなネットでの販売方法の実現。（飲食・宿泊業）
- ・ マイクロツーリズムでお客様の県内における観光需要が高くなっている。テレワーク需要も比例して高くなっておりホテル利用もある。（飲食・宿泊業）
- ・ 施設内の為、路面店舗に比べると多少なりとも最低限の来客数は保つ事が出来ている。路面店舗は厳しい様子です。（飲食・宿泊業）
- ・ 業種的に感染拡大に対する影響は少ない方であった。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・ 会費収入がある故に、ある一定の水準は、毎月売り上げを確保できている。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・ この半年、緊急事態宣言、まん延防止重点措置期間の中で、感染防止対策を徹底して介護サービスのご利用者、従事職員の感染を防いで休まずサービスを提供でき、ご本人、ご家族の期待に応えることが出来た。今後もこの体制を維持して行こうと考えている。（サービス業/サービス業（他に分類されない））
- ・ 業界全体による、テレワーク・非対面営業等、業務体制の全体的な見直しが行われたこと。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・ 当事業所は、コロナ感染前と同様の事業を維持している。医療業界全体としては、コロナウイルス感染を恐れ感染症以外の診療を必要とする人の受診抑制からの回復。（その他非製造業/医療、福祉）

【悪い点】

- ・旧態依然とした統制ルールが成長の足枷となっています。特にGMP（Good Manufacturing Practice：医薬品の製造管理及び品質管理基準）管理は昨今、企業の柔軟性と機動性に影を落としています。また、ルールから逸脱した製造の横行など少なからぬ事件発生により、業界全体に対する信頼性が揺らいでいます。時代の流れに反した統制強化や、薬価改定への悪影響が懸念されます。（製造業）
- ・資金繰りの悪化が長引き、金融機関の返済猶予などあらゆる方策をとった。それらの猶予期間が終わり再開されるため、資金繰りは依然として厳しい。（製造業）
- ・現在、まん延防止重点措置や緊急事態宣言の為、1都3県から地方への営業活動について、宣言等が解除となるまでは動かないで頂きたいと、得意先から要望が出ています。又、ワクチン接種が円滑に進まないと、同様に言われています。（建設業）
- ・テレワーク等のコミュニケーション不足でしょうか。大手部品メーカー大手電気メーカー等は、テレワークなどで、来社することがほとんどなくなりました。また、新製品の紹介や案内もWEB上だけの案内だったり、実機を見たり、営業さんとの会話もほとんどなくなりました。この点は、悪い点として挙げられるのでしょうか。（建設業）
- ・燃料費の高騰、貨物量の減少による運賃の低下。景気回復に対する見通しが立たないこと。（運輸・通信業）
- ・運転免許制度が変わった為、若者はすぐに中型トラックに乗れないので社員募集しても若者は来ない。（運輸・通信業）
- ・オリンピックでの観客動員で消費が増える予定の商品が無観客になり消費見込み無し・・・具体的にはビールサーバーの部品。（卸・小売業）
- ・海外ではコンテナ不足、船のスペース不足が発生しており、海上運賃が大幅に上昇している。その分販売価格も上乗せできる環境にあるので収支的には問題ないが、コロナ禍にも関わらず全ての価格が大幅に上昇する傾向があり、バブル化を懸念する。（卸・小売業）
- ・取引先メーカーがこの一年で3社以上倒産。（卸・小売業）
- ・酒類提供が制限され、売上に大きな影響が出ています。（飲食・宿泊業）
- ・昨年より続く自粛の影響により、コロナが明けても需要が戻らないのではという懸念がある。（飲食・宿泊業）
- ・ディナーのラストオーダーが19：30という事で夜の集客が出来ない事。（飲食・宿泊業）
- ・同業他社の競争が厳しくなっており、地元企業の育成をしていかないと人材の確保もままならなくなってしまう点。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・弊社のような事業は大手以外、どの企業も運営が滞っている状態です。酒類を扱う飲食店だけが毎月の支援に支えられているのは大変不公平ではないかと思えます。再検討を切に希望します。（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・インバウンドの回復は来年以降と予測される。オリンピック需要空振り。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・企業の転勤、移転が少ない為、空室が増加している。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・小規模の会社なので、職員や利用者様にコロナ患者が出た場合、他の職員の負担増加が大きく、対応が困難である。訪問介護事業所でコロナ患者が出た場合、事業所内で対応が間に合わなかった場合、あんしんケアセンターを中心として地区全体でカバーする体制が出来ると良いと思う。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・新型コロナウイルスの影響で怖がってご利用にならない方が多く出ている。（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

新型コロナウイルス感染症の影響により、地域経済に甚大な影響が出ており、国や千葉県、千葉市において各種支援を実施しているところであるが、感染症の影響が長期化する中、更なる支援策を検討する必要がある。そこで、今回の付帯調査のテーマを「新型コロナウイルス感染症の影響について」とし、ウィズコロナ・アフターコロナにおける支援制度検討の一助とする。

(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。
- ・利用した支援制度は「雇用調整助成金」が最も高く、9割弱が「役に立った」と回答している。
- ・感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したことや環境変化の中取り組みたいこととして、新製品・サービスの開発、新規取引先開拓、新分野展開などが挙げられており、これらの取り組みにおいて課題となった経営資源としては、人材や資金、情報が上位を占めている。
- ・感染症の影響による事業撤退については、「検討していない」「検討していたが現在は考えていない」など、事業継続意向の企業が9割強を占めている。

【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.29 新型コロナウイルス感染症の影響	「顧客や来客の減少」 55.2% 「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」 30.8% 「業務に必要な衛生用品の確保」 23.5%
p.30 新型コロナウイルス感染症に関連して利用した支援制度	「何も利用した制度はない」 42.0% 「雇用調整助成金」 20.3% 「中小企業者向けの支援金」 20.1%
p.31 利用した支援制度の評価 <役に立った>	「雇用調整助成金」 88.1% 「中小企業者向けの支援金」 84.1% 「月次支援金・一次支援金」 83.9%
p.34 支援制度を利用していない理由	「支援制度を必要としていない」 48.0% 「支援制度の利用条件に合わなかった」 25.2% 「どの支援制度が利用できるのかわからない」 14.6%
p.35 感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したこと	「新製品・サービスの開発」 14.4% 「新分野展開」 10.7% 「新規取引先の開拓」 10.4%
p.37 新たな挑戦に際して課題となった経営資源	「ヒト（適切な人材等）」 41.1% 「カネ（資金）」 35.6% 「情報（ノウハウ、専門家の意見）」 29.2%

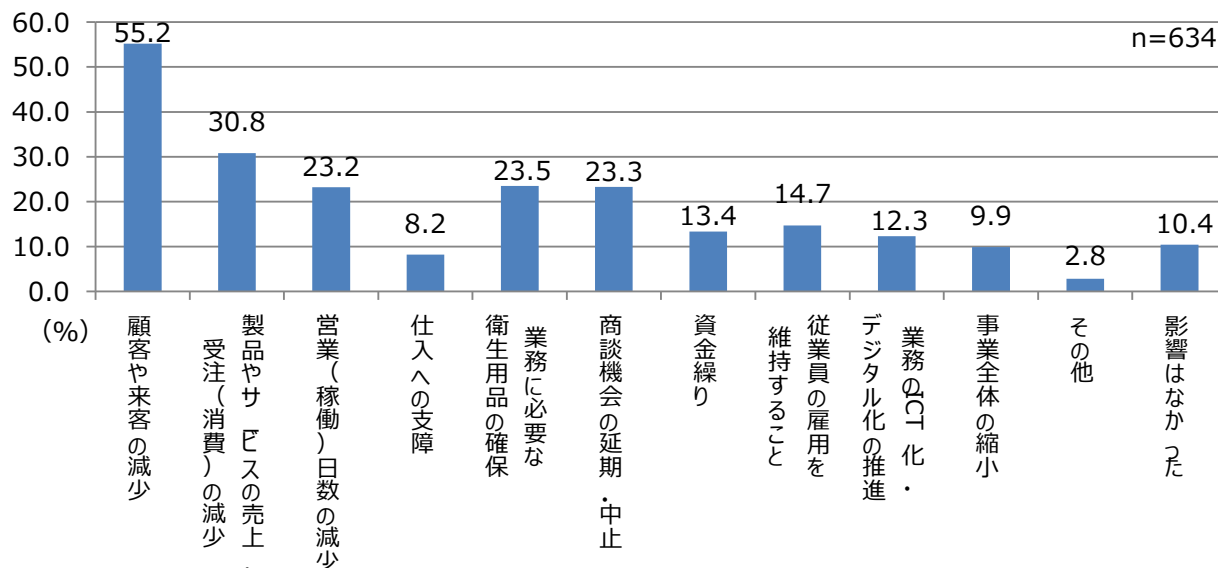
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
<p>p.38 感染症拡大による環境変化の中、取り組みたいこと</p>	<p>「新規取引先の開拓」 22.9% 「新製品・サービスの開発」 18.4% 「新分野展開」 17.1%</p>
<p>p.39 新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討</p>	<p>「検討していない」 81.1% 「検討したが現在は考えていない」 10.2% 「必要性は感じており今後検討予定」 6.9%</p>
<p>p.40 新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題</p>	<p>「従業員の人員整理」 32.1% 「事業譲渡先の確保」 22.6% 「税務関連の対策」 11.3%</p>

(3) 調査結果

①新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の影響は「顧客や来客の減少」が55.2%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30.8%、「業務に必要な衛生用品の確保」が23.5%である。

【新型コロナウイルス感染症の影響】 ※複数回答



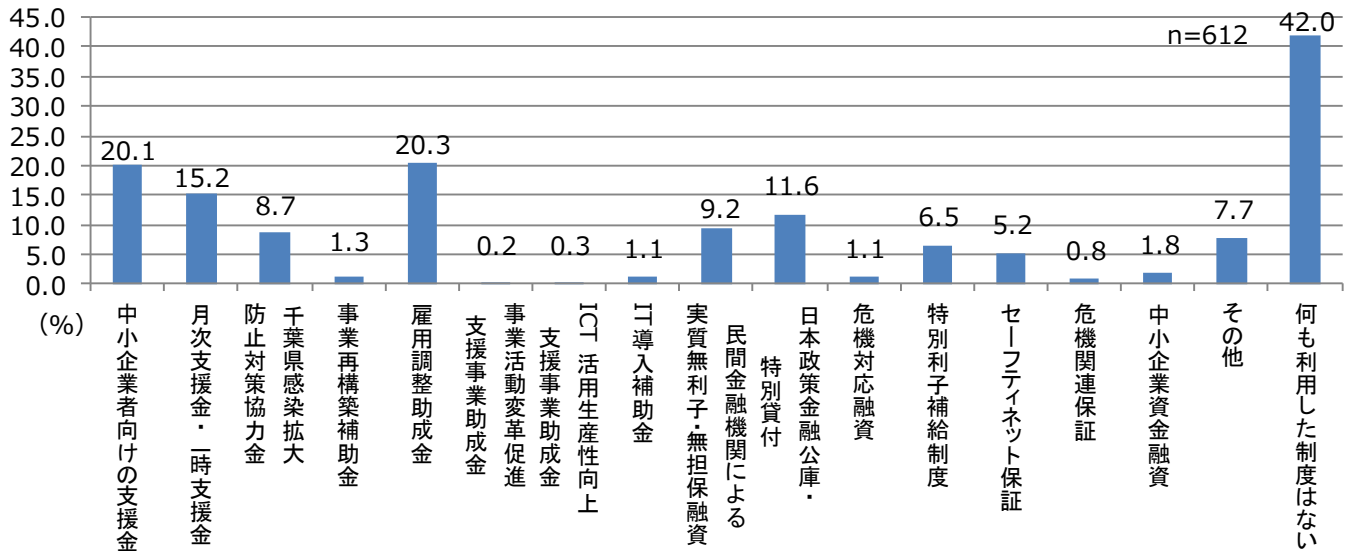
		新型コロナウイルス感染症の影響												
		全体	顧客や来客の減少	製品やサービスの売上・受注（消費）の減少	営業（稼働）日数の減少	仕入への支障	業務に必要な衛生用品の確保	商談機会の延期・中止	資金繰り	従業員の雇用を維持すること	業務のICT化・デジタル化の推進	事業全体の縮小	その他	影響はなかった
全体	634	350	195	147	52	149	148	85	93	78	63	18	66	
	-	55.2	30.8	23.2	8.2	23.5	23.3	13.4	14.7	12.3	9.9	2.8	10.4	
規模別	5人以下	245	138	78	63	23	37	55	23	19	29	5	30	
		-	56.3	31.8	25.7	9.4	15.1	22.4	18.0	9.4	7.8	11.8	2.0	12.2
	6人～20人	193	104	68	41	15	55	51	18	33	28	18	6	18
	-	53.9	35.2	21.2	7.8	28.5	26.4	9.3	17.1	14.5	9.3	3.1	9.3	
21人以上	175	92	45	38	11	54	40	22	32	29	10	7	17	
	-	52.6	25.7	21.7	6.3	30.9	22.9	12.6	18.3	16.6	5.7	4.0	9.7	
業種別	製造業	24	4	11	8	2	5	10	4	4	7	-	3	
		-	16.7	45.8	33.3	8.3	20.8	41.7	16.7	16.7	29.2	-	12.5	
	非製造業	610	346	184	139	50	144	138	81	89	71	63	63	
		-	56.7	30.2	22.8	8.2	23.6	22.6	13.3	14.6	11.6	10.3	10.3	
	建設業	73	26	26	15	4	20	25	9	9	10	5	11	
		-	35.6	35.6	20.5	5.5	27.4	34.2	12.3	12.3	13.7	6.8	1.4	15.1
	運輸・通信業	23	6	8	9	-	2	7	4	4	3	1	2	3
		-	26.1	34.8	39.1	-	8.7	30.4	17.4	17.4	13.0	4.3	8.7	13.0
	卸・小売業	173	99	75	39	26	17	47	24	17	17	18	2	17
		-	57.2	43.4	22.5	15.0	9.8	27.2	13.9	9.8	9.8	10.4	1.2	9.8
飲食・宿泊業	59	56	13	25	9	9	2	11	17	3	8	3	-	
	-	94.9	22.0	42.4	15.3	15.3	3.4	18.6	28.8	5.1	13.6	5.1	-	
サービス業	123	66	38	24	6	31	28	14	21	16	19	4	13	
	-	53.7	30.9	19.5	4.9	25.2	22.8	11.4	17.1	13.0	15.4	3.3	10.6	
その他非製造業	159	93	24	27	5	65	29	19	21	22	12	6	19	
	-	58.5	15.1	17.0	3.1	40.9	18.2	11.9	13.2	13.8	7.5	3.8	11.9	

※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に関連して利用した支援制度

新型コロナウイルス感染症に関連して利用した支援制度は「何も利用した制度はない」が42.0%と最も高く、次いで「雇用調整助成金」が20.3%、「中小企業者向けの支援金」が20.1%、「月次支援金・一時支援金」が15.2%となった。

【新型コロナウイルス感染症に関連して利用した支援制度】 ※複数回答



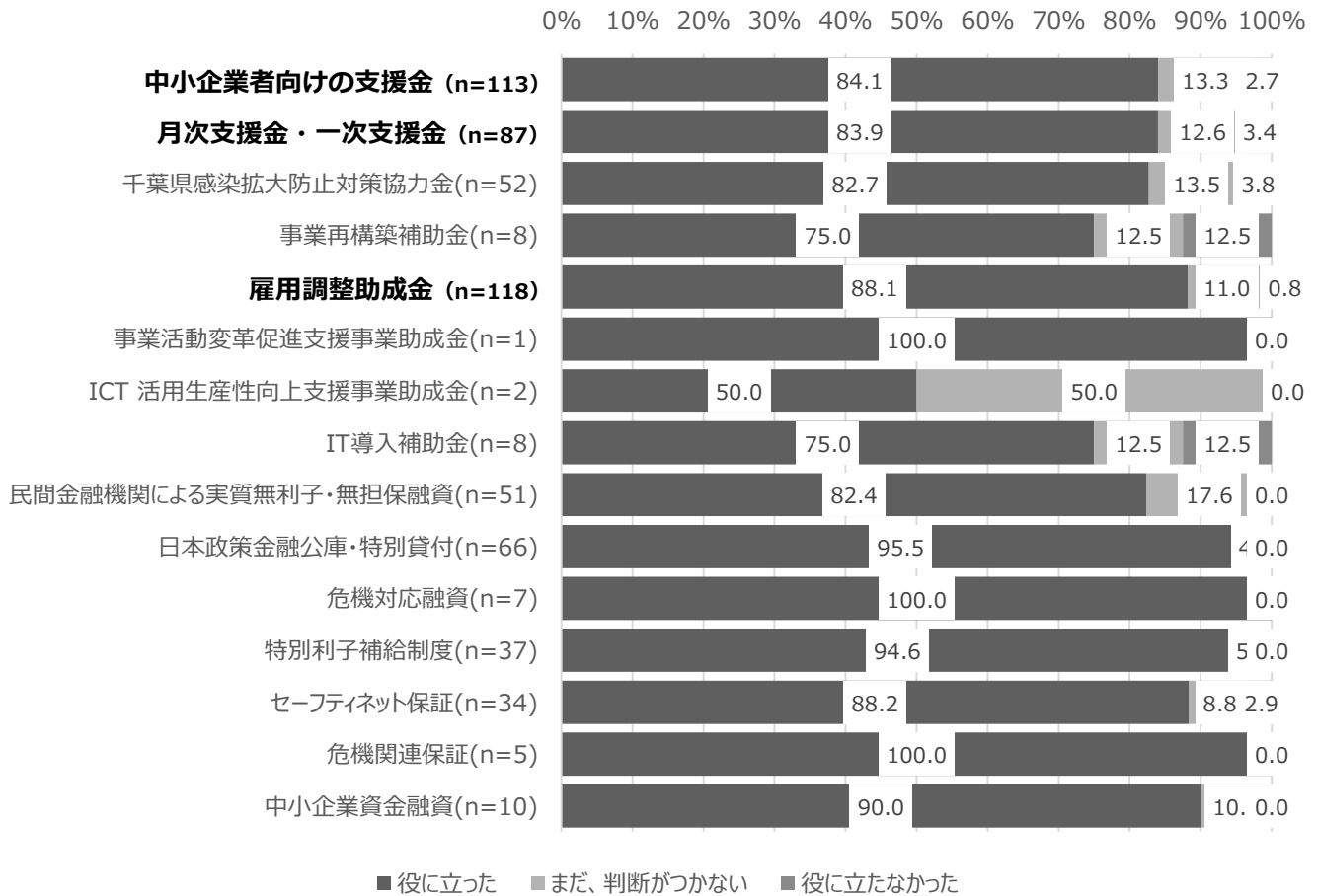
		新型コロナウイルスに関連して利用した支援制度																	
		全体	中小企業者 向けの支援 金	月次支援 金・一時支 援金	千葉県感染 拡大防止対 策協力金	事業再構築 補助金	雇用調整助 成金	事業活動変 革促進支援 事業助成金	ICT活用生 産性向上支 援事業助成 金	IT導入補助 金	民間金融機 関による実 質無利子・ 無担保融資	日本政策金 融公庫・特 別貸付	危機対応融 資	特別利子補 給制度	セーフティ ネット保証	危機関連保 証	中小企業資 金融資	その他	何も利用し た制度はな い
全	体	612	123	93	53	8	124	1	2	7	56	71	7	40	32	5	11	47	257
		-	20.1	15.2	8.7	1.3	20.3	0.2	0.3	1.1	9.2	11.6	1.1	6.5	5.2	0.8	1.8	7.7	42.0
規 模 別	5人以下	242	62	57	14	7	26	-	-	1	16	37	1	13	15	1	3	13	94
		-	25.6	23.6	5.8	2.9	10.7	-	-	0.4	6.6	15.3	0.4	5.4	6.2	0.4	1.2	5.4	38.8
	6人～20人	178	31	22	14	1	36	1	1	1	21	14	2	14	5	2	4	13	84
	-	17.4	12.4	7.9	0.6	20.2	0.6	0.6	0.6	11.8	7.9	1.1	7.9	2.8	1.1	2.2	7.3	47.2	
	21人以上	172	28	12	20	-	58	-	1	5	18	17	4	11	12	2	3	20	70
	-	16.3	7.0	11.6	-	33.7	-	0.6	2.9	10.5	9.9	2.3	6.4	7.0	1.2	1.7	11.6	40.7	
業 種 別	製造業	27	4	3	-	-	8	-	-	-	2	1	1	1	2	1	-	1	13
		-	14.8	11.1	-	-	29.6	-	-	-	7.4	3.7	3.7	3.7	7.4	3.7	-	3.7	48.1
	非製造業	585	119	90	53	8	116	1	2	7	54	70	6	39	30	4	11	46	244
		-	20.3	15.4	9.1	1.4	19.8	0.2	0.3	1.2	9.2	12.0	1.0	6.7	5.1	0.7	1.9	7.9	41.7
	建設業	71	14	14	1	-	8	-	-	2	9	6	-	4	4	-	2	2	35
		-	19.7	19.7	1.4	-	11.3	-	-	2.8	12.7	8.5	-	5.6	5.6	-	2.8	2.8	49.3
	運輸・通信業	23	7	1	-	1	2	-	-	-	2	4	-	3	1	1	-	-	11
		-	30.4	4.3	-	4.3	8.7	-	-	-	8.7	17.4	-	13.0	4.3	4.3	-	-	47.8
	卸・小売業	167	39	32	3	-	26	-	-	-	16	23	3	11	8	1	5	6	72
		-	23.4	19.2	1.8	-	15.6	-	-	-	9.6	13.8	1.8	6.6	4.8	0.6	3.0	3.6	43.1
飲食・宿泊業	61	21	12	45	2	31	1	-	-	10	16	2	9	7	2	2	1	3	
	-	34.4	19.7	73.8	3.3	50.8	1.6	-	-	16.4	26.2	3.3	14.8	11.5	3.3	3.3	1.6	4.9	
サービス業	111	19	21	1	4	27	-	1	3	7	10	1	6	7	-	1	4	47	
	-	17.1	18.9	0.9	3.6	24.3	-	0.9	2.7	6.3	9.0	0.9	5.4	6.3	-	0.9	3.6	42.3	
その他非製造業	152	19	10	3	1	22	-	1	2	10	11	-	6	3	-	1	33	76	
	-	12.5	6.6	2.0	0.7	14.5	-	0.7	1.3	6.6	7.2	-	3.9	2.0	-	0.7	21.7	50.0	

※新型コロナウイルス感染症に関連して利用した支援制度を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

③利用した支援制度の評価

利用した支援制度のうち、活用の多い上位3項目では、「役に立った」との評価は「雇用調整助成金」が88.1%と最も高く、次いで「中小企業者向けの支援金」で84.1%、「月次支援金・一次支援金」で83.9%となった。

【利用した支援制度の評価】



【利用した企業数上位3項目の支援制度の評価】

雇用調整助成金		全体	利用した支援制度の評価		
			役に立った	まだ、判断がつかない	役に立たなかった
全体		118 100.0	104 88.1	13 11.0	1 0.8
規模別	5人以下	26 100.0	23 88.5	3 11.5	-
	6人～20人	35 100.0	30 85.7	4 11.4	1 2.9
	21人以上	54 100.0	49 90.7	5 9.3	-
業種別	製造業	7 100.0	6 85.7	1 14.3	-
	非製造業	111 100.0	98 88.3	12 10.8	1 0.9
	建設業	8 100.0	8 100.0	-	-
	運輸・通信業	2 100.0	2 100.0	-	-
	卸・小売業	25 100.0	21 84.0	3 12.0	1 4.0
	飲食・宿泊業	29 100.0	25 86.2	4 13.8	-
	サービス業	26 100.0	24 92.3	2 7.7	-
	その他非製造業	21 100.0	18 85.7	3 14.3	-

中小企業者向けの支援金		全体	利用した支援制度の評価		
			役に立った	まだ、判断がつかない	役に立たなかった
全体		113 100.0	95 84.1	15 13.3	3 2.7
規模別	5人以下	57 100.0	52 91.2	4 7.0	1 1.8
	6人～20人	27 100.0	22 81.5	4 14.8	1 3.7
	21人以上	27 100.0	19 70.4	7 25.9	1 3.7
業種別	製造業	4 100.0	2 50.0	2 50.0	-
	非製造業	109 100.0	93 85.3	13 11.9	3 2.8
	建設業	12 100.0	7 58.3	5 41.7	-
	運輸・通信業	6 100.0	4 66.7	-	2 33.3
	卸・小売業	35 100.0	34 97.1	1 2.9	-
	飲食・宿泊業	20 100.0	17 85.0	3 15.0	-
	サービス業	18 100.0	15 83.3	3 16.7	-
	その他非製造業	18 100.0	16 88.9	1 5.6	1 5.6

月次支援金・一時支援金		全体	利用した支援制度の評価		
			役に立った	まだ、判断がつかない	役に立たなかった
全体		87 100.0	73 83.9	11 12.6	3 3.4
規模別	5人以下	55 100.0	45 81.8	7 12.7	3 5.5
	6人～20人	19 100.0	18 94.7	1 5.3	-
	21人以上	11 100.0	9 81.8	2 18.2	-
業種別	製造業	2 100.0	2 100.0	-	-
	非製造業	85 100.0	71 83.5	11 12.9	3 3.5
	建設業	13 100.0	10 76.9	3 23.1	-
	運輸・通信業	0 100.0	-	-	-
	卸・小売業	30 100.0	27 90.0	1 3.3	2 6.7
	飲食・宿泊業	12 100.0	10 83.3	2 16.7	-
	サービス業	21 100.0	17 81.0	4 19.0	-
	その他非製造業	9 100.0	7 77.8	1 11.1	1 11.1

※利用した支援制度の評価を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

④利用した支援制度の評価理由

利用した支援制度の評価理由について、以下のような意見が挙げられていた。

【役に立ったとした企業の意見】

- ・資金繰りの厳しい時期にすぐに資金が準備できた。(建設業/セーフティネット保証)
- ・資金繰りの不安を解消。(建設業/民間金融機関による実質無利子・無担保融資)
- ・不安感の払拭。(製造業/危機対応融資)
- ・資金繰りは勿論の事、仕入先へ対する与信管理に大きく寄与したと思われる。(卸・小売業/中小企業向けの支援金)
- ・資金繰りの心配がなくなった。(卸・小売業/特別利子補給制度)
- ・借り入れ返済をやりながら、事業継続する事ができた。(卸・小売業/中小企業資金融資)
- ・イベント、行事がことごとく中止となり、需要が減る中、大変助かった。(卸・小売業/月次支援金・一次支援金)
- ・コロナ対策設備。(飲食・宿泊業/日本政策金融公庫・特別貸付)
- ・給与を100%支払う事が出来た。(その他非製造業/医療、福祉/雇用調整助成金)
- ・各所をWEBで繋ぐことができるようになり、情報交換の機会が増した。(建設業/IT導入補助金)
- ・雇用を維持することができた。(運輸・通信業/雇用調整助成金)
- ・感染対策に必要な設備を整えることができた。(卸・小売業/千葉県感染拡大防止対策協力金)
- ・売上減少による、仕入業者、家賃支払い。(飲食・宿泊業/事業活動変革促進支援事業助成金)

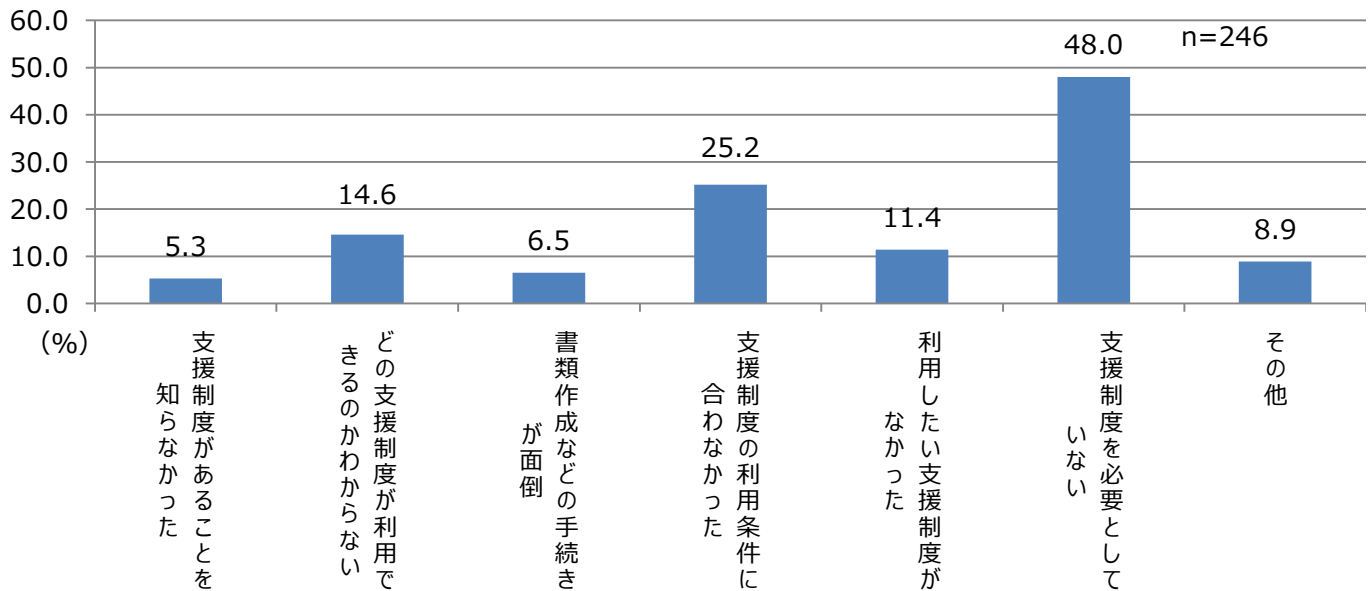
【役に立たなかったとした企業の意見】

- ・うれしく感謝していますが、売り上げ減少額に対して見合った金額ではなかった。(運輸・通信業/中小企業向けの支援金)
- ・金利が高い。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業/セーフティネット保証)
- ・もらえる店の数が1店分だったから。(飲食・宿泊業/千葉県感染拡大防止対策協力金)
- ・支援金が少ない。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業/月次支援金・一次支援金)

⑤ 支援制度を利用していない理由

支援制度を利用していない理由は「支援制度を必要としていない」が48.0%と最も高く、次いで「支援制度の利用条件に合わなかった」が25.2%、「どの支援制度が利用できるのかわからない」が14.6%である。

【支援制度を利用していない理由】 ※複数回答



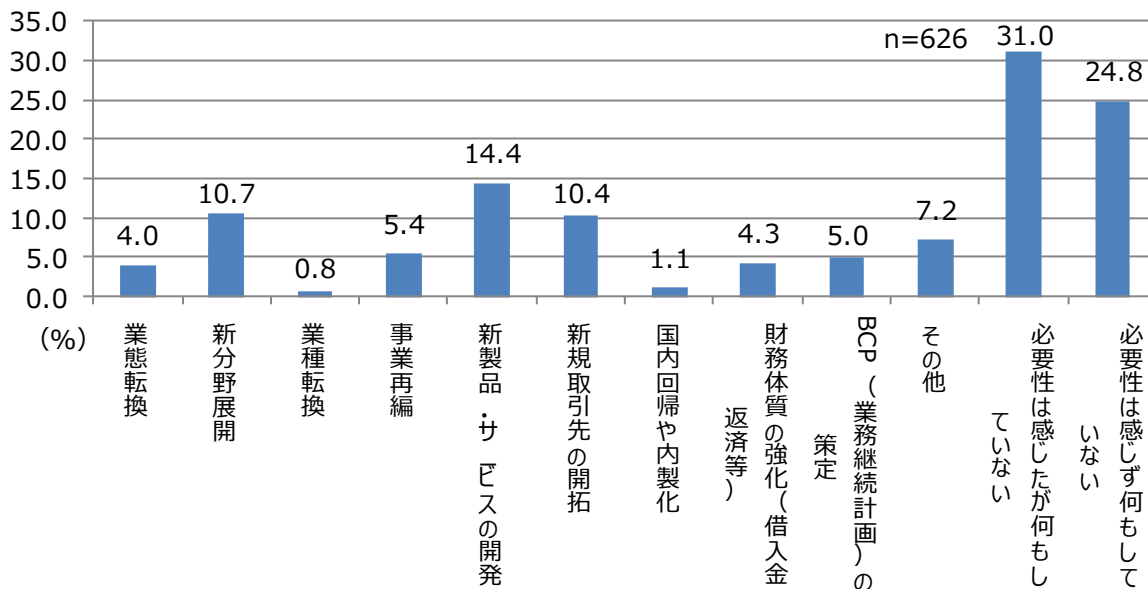
	全体	支援制度を利用していない理由							
		支援制度があることを知らなかった	どの支援制度が利用できるのかわからない	書類作成などの手続きが面倒	支援制度の利用条件に合わなかった	利用したい支援制度がなかった	支援制度を必要としていない	その他	
全体	246	13	36	16	62	28	118	22	
	-	5.3	14.6	6.5	25.2	11.4	48.0	8.9	
規模別	5人以下	90	8	18	5	25	5	41	10
		-	8.9	20.0	5.6	27.8	5.6	45.6	11.1
	6人～20人	79	4	9	4	18	11	39	7
	-	5.1	11.4	5.1	22.8	13.9	49.4	8.9	
	21人以上	68	1	6	4	17	11	34	5
	-	1.5	8.8	5.9	25.0	16.2	50.0	7.4	
業種別	製造業	12	-	-	2	3	4	3	3
		-	-	-	16.7	25.0	33.3	25.0	25.0
	非製造業	234	13	36	14	59	24	115	19
		-	5.6	15.4	6.0	25.2	10.3	49.1	8.1
	建設業	30	1	4	-	5	1	19	1
		-	3.3	13.3	-	16.7	3.3	63.3	3.3
	運輸・通信業	11	-	3	1	6	1	3	-
		-	-	27.3	9.1	54.5	9.1	27.3	-
	卸・小売業	71	7	15	5	12	6	30	10
	-	9.9	21.1	7.0	16.9	8.5	42.3	14.1	
飲食・宿泊業	3	-	-	1	2	-	1	-	
	-	-	-	33.3	66.7	-	33.3	-	
サービス業	47	-	5	2	10	2	31	4	
	-	-	10.6	4.3	21.3	4.3	66.0	8.5	
その他非製造業	72	5	9	5	24	14	31	4	
	-	6.9	12.5	6.9	33.3	19.4	43.1	5.6	

※支援制度を利用していない理由を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑥感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したこと

感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したことは「新製品・サービスの開発」が14.4%と最も高く、次いで「新分野展開」が10.7%、「新規取引先の開拓」が10.4%である。なお、「必要性は感じたが何もしていない」は31.0%、「必要性は感じず何もしていない」は24.8%であった。

【感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したこと】 ※複数回答



	全体	感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したこと												
		業態転換	新分野展開	業種転換	事業再編	新製品・サービスの開発	新規取引先の開拓	国内回帰や内製化	財務体質の強化（借入金返済等）	BCP（業務継続計画）の策定	その他	必要性は感じたが何もしていない	必要性は感じず何もしていない	
全体	626	25	67	5	34	90	65	7	27	31	45	194	155	
規模別	5人以下	252	8	29	1	9	36	21	12	6	15	90	61	
	6人～20人	181	3.2	11.5	0.4	3.6	14.3	8.3	0.8	2.4	6.0	35.7	24.2	
	21人以上	173	10	17	4	11	22	25	-	10	12	14	54	45
業種別	製造業	173	6	19	-	11	29	18	5	13	14	42	43	
	非製造業	453	3.5	11.0	-	6.4	16.8	10.4	2.9	2.9	7.5	8.1	24.3	24.9
	建設業	76	4	6	1	2	1	8	-	5	2	3	31	23
	運輸・通信業	24	-	6	-	-	-	2	-	3	2	1	7	5
	卸・小売業	169	2.4	10.1	1.2	4.1	13.0	13.6	1.8	4.7	4.7	7.1	31.4	24.9
	飲食・宿泊業	57	2	13	-	8	16	2	2	2	-	3	18	7
	サービス業	120	11	13	1	6	21	17	1	5	7	6	35	27
	その他非製造業	155	9.2	10.8	0.8	5.0	17.5	14.2	0.8	4.2	5.8	5.0	29.2	22.5
	その他	155	3	11	1	10	25	9	-	4	10	17	42	46

※感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑦新たな挑戦に向けた具体的な取組

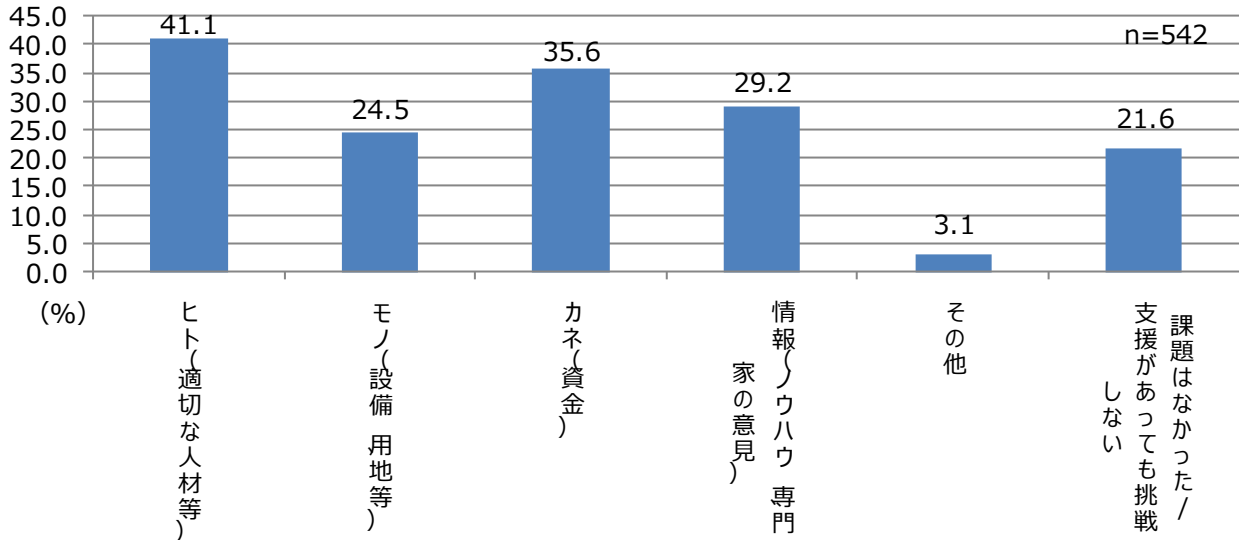
新たな挑戦に向けた具体的な取組について、以下のような意見が挙げられていた。

- ・新しい業種を開設したい。不動産業をやり始めた。(建設業)
- ・感染症対策をBCPに加えた。(建設業)
- ・外部の専門業者と契約し、業者部門毎にBCP体制を構築すると共に定期的な訓練を実施。在宅勤務制度の導入に伴う各種規程整備、及び情報資産にかかるセキュリティの強化と新たなシステムの導入（コミュニケーションツールの導入及び申請書電子回付システムの導入等）。(製造業)
- ・サービスの定義しなおしによるリモートでコンサルティングできる環境や体制の整備、直接営業ではなく、商社や取引先を通じた新規取引先への営業、感染症対策のBCP策定及び実行(その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業)
- ・利子補給金により、借入金返済。新しい人材を採用し、新規開拓に力を入れた。(運輸・通信業)
- ・コロナ禍を盛り込んだBCPの策定。簡易検査キット、消毒用アルコール、マスク等の備蓄拡大。事務所内ソーシャルディスタンスの確保等。(運輸・通信業)
- ・催事出店の中止、来客数の減少等で対面販売の業績が落ちたため、自社製品の企画に力を入れクラウドファンディングサイトの利用などオンラインへ販路変更をしました。(卸・小売業)
- ・リモートワーク環境の提供や、日常生活における非日常感の提供に努め、これまでの延長線上ではないサービスの提供に努めた。また、ステイホームにあわせた「巣ごもり需要」に特化した商品・サービスの提供に努めた。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・現在の取引先より紹介をしていただき、他社（上場企業）への営業活動を行った。また、複数の支店、営業所を所有している現取引先より、他の支店、営業所を紹介していただいた。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・数十年継続してきた飲食業でのお客様の外食控えからテイクアウトの限界を経験した。総菜製造業を取得し、設備投資をして手作り自社製造レトルト食品をお店だけで販売を開始してまもなく3ヶ月。現在は新パッケージにリニューアル前。今後はお土産として、また中食に向けてネット通販を予定し準備をしている。(飲食・宿泊業)
- ・ハウスクリーニング事業への新規参入、津軽三味線教室の新規開講、オンライン和太鼓スクールの新規開講。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・オンラインサービスの充実(授業配信システム、オンライン学習システムなど)。(その他非製造業/教育、学習支援業)
- ・オンライン診療を開始した。(その他非製造業/医療、福祉)
- ・大きな需要は期待できないが、新たなサービスで顧客を広げるきっかけになればよいと考えている。(サービス業/サービス業（他に分類されない）)
- ・ルート営業を主としておりましたが、お客様と接する時間が縮小したため、メールやテレビ電話等のIT活用を促進。またマッチングサイトを活用し、新規取引先の開拓に挑戦。(製造業)
- ・新型コロナウイルス感染症による生活様式の変化に伴い、需要の変化に合わせ、新しい商品開発に着手。在庫金額、生産数量や店頭での展開商品数など見直し、効率良く運営していく為に業務の見直しを行った。(卸・小売業)
- ・新企画として近隣の学校や施設とコラボレーション企画を立て売り上げに貢献できた。(飲食・宿泊業)
- ・テイクアウト商品の開発、デリバリーサービスの開始。(飲食・宿泊業)
- ・公的資格・認定資格の取得推進。(サービス業/サービス業（他に分類されない）)

⑧新たな挑戦に際して課題となった経営資源

新たな挑戦に際して課題となった経営資源は「ヒト（適切な人材等）」が41.1%と最も高く、次いで「カネ（資金）」が35.6%、「情報（ノウハウ、専門家の意見）」が29.2%である。

【新たな挑戦に際して課題となった経営資源】 ※複数回答



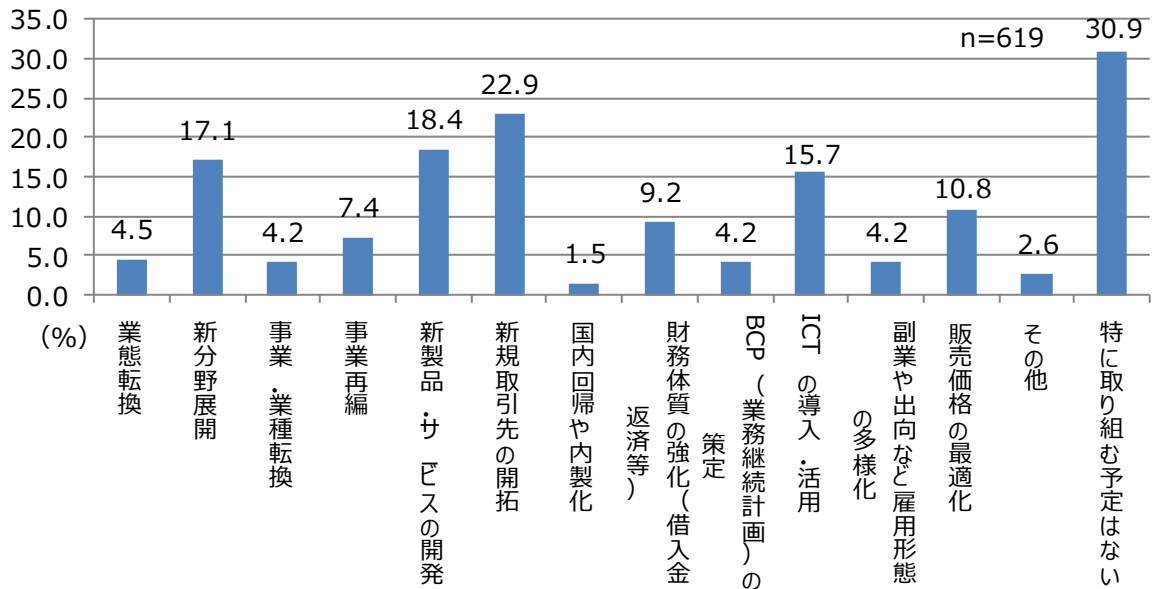
	全体	新たな挑戦に際して課題となった経営資源							
		ヒト（適切な人材等）	モノ（設備、用地等）	カネ（資金）	情報（ノウハウ、専門家の意見）	その他	課題はなかった/ 支援があっても挑戦しない		
全 体	542	223	133	193	158	17	117		
	-	41.1	24.5	35.6	29.2	3.1	21.6		
規模別	5人以下	210	57	32	93	63	11	50	
		-	27.1	15.2	44.3	30.0	5.2	23.8	
	6人～20人	159	82	46	49	42	5	33	
	-	51.6	28.9	30.8	26.4	3.1	20.8		
21人以上	158	79	51	48	51	1	30		
	-	50.0	32.3	30.4	32.3	0.6	19.0		
業種別	製造業	23	8	4	10	7	-	6	
		-	34.8	17.4	43.5	30.4	-	26.1	
	非製造業	519	215	129	183	151	17	111	
		-	41.4	24.9	35.3	29.1	3.3	21.4	
	建設業	64	28	10	20	16	1	19	
			-	43.8	15.6	31.3	25.0	1.6	29.7
		運輸・通信業	21	12	6	8	3	-	2
			-	57.1	28.6	38.1	14.3	-	9.5
		卸・小売業	144	54	30	48	44	5	30
		-	37.5	20.8	33.3	30.6	3.5	20.8	
飲食・宿泊業		47	23	18	19	13	2	6	
	-	48.9	38.3	40.4	27.7	4.3	12.8		
サービス業	104	44	24	37	30	3	25		
	-	42.3	23.1	35.6	28.8	2.9	24.0		
その他非製造業	139	54	41	51	45	6	29		
	-	38.8	29.5	36.7	32.4	4.3	20.9		

※新たな挑戦に際して課題となった経営資源を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑨感染症拡大による環境変化の中、取り組みたいこと

感染症拡大による環境変化の中、今後取り組みたいことは「新規取引先の開拓」が22.9%と最も高く、次いで「新製品・サービスの開発」が18.4%、「新分野展開」が17.1%である。なお「特に取り組む予定はない」は30.9%となっている。

【感染症拡大による環境変化の中、取り組みたいこと】 ※複数回答



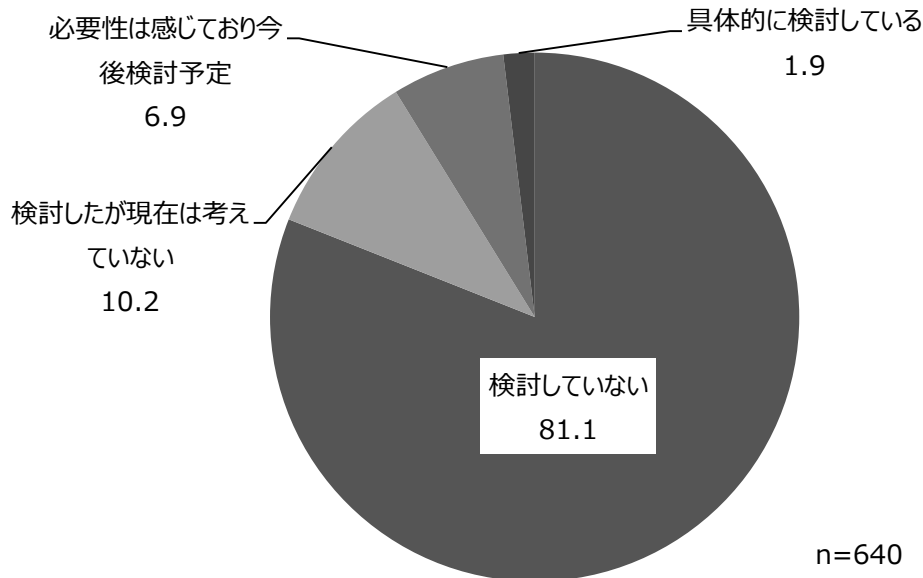
		感染症拡大による環境変化の中、取り組みたいこと														
		全体	業態転換	新分野展開	事業・業種 転換	事業再編	新製品・ サービスの開 発	新規取引先 の開拓	国内回帰や 内製化	財務体質の 強化(借入 金返済等)	BCP(業 務継続計 画)の策定	ICTの導 入・活用	副業や出向 など雇用形 態の多様化	販売価格の 最適化	その他	特に取り組 む予定はな い
全 体		619	28	106	26	46	114	142	9	57	26	97	26	67	16	191
		-	4.5	17.1	4.2	7.4	18.4	22.9	1.5	9.2	4.2	15.7	4.2	10.8	2.6	30.9
規 模 別	5人以下	242	14	45	14	16	43	61	3	17	5	25	10	24	6	86
		-	5.8	18.6	5.8	6.6	17.8	25.2	1.2	7.0	2.1	10.3	4.1	9.9	2.5	35.5
	6人~20人	182	11	34	8	18	32	45	3	20	11	29	6	22	3	54
	-	6.0	18.7	4.4	9.9	17.6	24.7	1.6	11.0	6.0	15.9	3.3	12.1	1.6	29.7	
	21人以上	175	2	25	4	12	36	33	3	18	10	42	10	21	6	40
	-	1.1	14.3	2.3	6.9	20.6	18.9	1.7	10.3	5.7	24.0	5.7	12.0	3.4	22.9	
業 種 別	製造業	27	-	2	2	-	11	8	2	2	2	5	1	3	1	7
		-	-	7.4	7.4	-	40.7	29.6	7.4	7.4	7.4	18.5	3.7	11.1	3.7	25.9
	非製造業	592	28	104	24	46	103	134	7	55	24	92	25	64	15	184
		-	4.7	17.6	4.1	7.8	17.4	22.6	1.2	9.3	4.1	15.5	4.2	10.8	2.5	31.1
	建設業	70	4	8	2	5	2	26	-	9	2	12	3	10	4	25
		-	5.7	11.4	2.9	7.1	2.9	37.1	-	12.9	2.9	17.1	4.3	14.3	5.7	35.7
	運輸・通信業	23	1	5	-	1	1	5	-	3	1	5	1	3	-	6
		-	4.3	21.7	-	4.3	4.3	21.7	-	13.0	4.3	21.7	4.3	13.0	-	26.1
	卸・小売業	169	7	29	7	15	40	49	2	15	10	17	4	25	5	45
		-	4.1	17.2	4.1	8.9	23.7	29.0	1.2	8.9	5.9	10.1	2.4	14.8	3.0	26.6
飲食・宿泊業	56	3	12	6	5	18	4	2	8	2	1	1	10	2	15	
	-	5.4	21.4	10.7	8.9	32.1	7.1	3.6	14.3	3.6	1.8	1.8	17.9	3.6	26.8	
サービス業	121	10	33	5	9	23	29	3	10	4	19	6	9	1	37	
	-	8.3	27.3	4.1	7.4	19.0	24.0	2.5	8.3	3.3	15.7	5.0	7.4	0.8	30.6	
その他非製造業	153	3	17	4	11	19	21	-	10	5	38	10	7	3	56	
	-	2.0	11.1	2.6	7.2	12.4	13.7	-	6.5	3.3	24.8	6.5	4.6	2.0	36.6	

※感染症拡大による環境変化の中、取り組みたいことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑩新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討

新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討は「検討していない」が81.1%と最も高くなっている。一方、「具体的に検討している」と「必要性は感じており今後検討予定」など、事業撤退について考えている回答は、全体の1割弱を占めている。

【新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討】



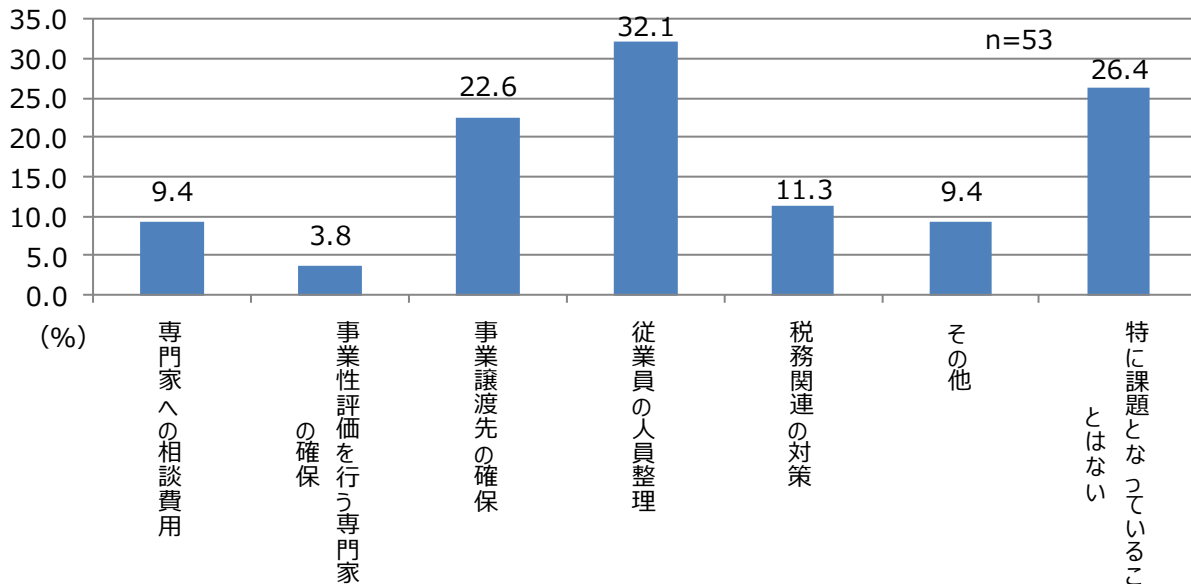
		全体	新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討			
			検討していない	検討したが現在は考えていない	必要性は感じており今後検討予定	具体的に検討している
全 体		640 100.0	519 81.1	65 10.2	44 6.9	12 1.9
規 模 別	5人以下	256 100.0	187 73.0	36 14.1	27 10.5	6 2.3
	6人~20人	185 100.0	154 83.2	18 9.7	9 4.9	4 2.2
	21人以上	177 100.0	158 89.3	11 6.2	6 3.4	2 1.1
業 種 別	製造業	28 100.0	24 85.7	3 10.7	1 3.6	- -
	非製造業	612 100.0	495 80.9	62 10.1	43 7.0	12 2.0
	建設業	77 100.0	71 92.2	4 5.2	1 1.3	1 1.3
	運輸・通信業	24 100.0	16 66.7	5 20.8	2 8.3	1 4.2
	卸・小売業	168 100.0	131 78.0	18 10.7	17 10.1	2 1.2
	飲食・宿泊業	59 100.0	39 66.1	11 18.6	6 10.2	3 5.1
	サービス業	125 100.0	100 80.0	11 8.8	11 8.8	3 2.4
	その他非製造業	159 100.0	138 86.8	13 8.2	6 3.8	2 1.3

※新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑪新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題

事業撤退の課題は「従業員の人員整理」が32.1%と最も高く、次いで「事業譲渡先の確保」が22.6%、「税務関連の対策」が11.3%となっている。なお、「特に課題となっていることはない」は26.4%となっている。

【新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題】 ※複数回答



		全体	新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題							
			専門家への相談費用	事業性評価を行う専門家の確保	事業譲渡先の確保	従業員の人員整理	税務関連の対策	その他	特に課題となっていることはない	
全体		53	5	2	12	17	6	5	14	
		-	9.4	3.8	22.6	32.1	11.3	9.4	26.4	
規模別	5人以下	32	3	2	8	6	5	4	9	
			-	9.4	6.3	25.0	18.8	15.6	12.5	28.1
	6人~20人	12	1	-	3	4	-	1	3	
		-	8.3	-	25.0	33.3	-	8.3	25.0	
	21人以上	8	1	-	1	6	1	-	2	
			-	12.5	-	12.5	75.0	12.5	-	25.0
業種別	製造業	1	-	-	-	-	-	1	-	
			-	-	-	-	-	100.0	-	
	非製造業	52	5	2	12	17	6	4	14	
			-	9.6	3.8	23.1	32.7	11.5	7.7	26.9
	建設業	2	-	1	-	-	-	-	1	
				-	50.0	-	-	-	-	50.0
	運輸・通信業	2	-	-	1	1	-	-	-	
				-	-	50.0	50.0	-	-	-
	卸・小売業	18	3	1	4	2	1	1	8	
		-	16.7	5.6	22.2	11.1	5.6	44.4		
飲食・宿泊業	8	-	-	1	4	-	2	1		
			-	-	12.5	50.0	-	25.0	12.5	
サービス業	14	2	-	4	7	3	-	1		
			-	14.3	-	28.6	50.0	21.4	7.1	
その他非製造業	8	-	-	2	3	2	1	3		
			-	-	25.0	37.5	25.0	12.5	37.5	

※新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑫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。

【現在必要としている支援やサポート】

- ・ストレス対応のカウンセリング等をご検討お願い致します。ストレスによる蕁麻疹や突発性難聴、帯状疱疹などストレスによる病院への受診が増えています。カウンセリングは、高額でなかなか通えないので困っていますので社員と家族のメンタルサポート支援の強化を希望します。(建設業)
- ・売上減による固定費、雇用維持（一人親方）等の圧迫が厳しい為、会社見直しをしている中該当する支援制度が少ない。該当しても、一度きりの申請の為厳しさは継続的。支援の継続をして欲しい。(建設業)
- ・支援条件の緩和、提出書類の簡素化、売上高別の支援(増減の判断無)。(建設業)
- ・雇用形態の多様化に対する支援、またマッチング。感染症対策等における事業者に向けた情報発信及び専門家等の派遣。(その他非製造業/電気・ガス・熱供給・水道業)
- ・自宅に小さい子供が居る関係で、自宅で仕事が困難な人達向けに、サテライトオフィスの貸し出し施設があれば良いと思います。(卸・小売業)
- ・我々、飲食店の納入業者にも飲食店への補助金に見合うくらいの補助金が出るように働き掛けて欲しい。(卸・小売業)
- ・極端な売り上げ減少ではないが、コロナ以前に比べて20%~30%の売り上げ減少が続きじわじわと体力が削られている。ここをサポートして欲しい。追加の融資など。(卸・小売業)
- ・コロナ禍で客足が悪い。千葉市プレミアム商品券を地域経済活性化のため発行して欲しい。(卸・小売業)
- ・事業をしている限り、税金、借入れ金の返済等、やはり金が必要になるので、支援金等、もっとわかりやすく伝えて欲しい。(卸・小売業)
- ・終息するまでは、感染対策の基準を確定し、順守しているイベント、行事は開催可として欲しい。(卸・小売業)
- ・新規事業取組みの支援/資金、ICTサポート、など。(卸・小売業)
- ・支援金等を提示してくれるか、あまりに申請するにあたり提出資料が多かったり、分かりづらく、業務に支障が出るので申請しなかったりもあった。仕方ないと思うが、もう少し分かりやすくして欲しい。(卸・小売業)
- ・売上減での支援金だけではなく、頑張っている零細企業に対してもっと幅広く（現在利用できるような支援が見当たらない）積極的な助成金・支援金・貸付などを提案して欲しい。(その他非製造業/金融業、保険業)
- ・新型コロナウイルスの感染の収束に向けた施策（ワクチン加速、医療体制の充実、感染収束への実行性ある施策）。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・経済を動かさないと何も進まないと思います。ワクチン接種が進んでいるので、感染者数は気にせずコロナ以前の景気以上になる施策が必要と考えます。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・幼稚園という子ども相手の仕事なのにワクチン接種が出来ていない職員がほとんどです。千葉市として保育士や幼稚園教諭にワクチン接種が出来るように対処して欲しい。(その他非製造業/教育、学習支援業)
- ・当分、消毒等が必要となると思われるのでそれに対する支援をいただきたい。(その他非製造業/医療、福祉)

- ・ICT導入に必要なパソコン、ディスプレイ等ハードウェアに対する補助金、また、警備、清掃の発注の拡大。(サービス業/サービス業(他に分類されない))
- ・一律ではなく、事業規模にあった支援をいただきたい。(飲食・宿泊業)
- ・衛生用品、消毒用消耗品などの感染症対策に必要な物資(若しくはそのための購入資金)。(その他非製造業/医療、福祉)

【千葉市に期待すること】

- ・公共事業の拡大及び支援資金の拡大。(建設業)
- ・基準を明確にして経済活動を早く再開してください。それまでは資金のつなぎをお願い致します。(卸・小売業)
- ・毎月、売上げが下がっているが補助金対象にならない。売上げ金額に対して、税金の部分が大きく、利幅が少ない商売の為、申請対象から外れてしまう。(卸・小売業)
- ・予防接種を介護事業従事者に向け再度行って欲しい。(卸・小売業)
- ・弊社では、売上げ(家賃)の影響はまだでていませんが、借先(テナント)は随所・時々に影響がでていました。この影響は、良いとき、悪いときがありましたが、悪いときには話を聞き、適切に融資(補助)していただくようこれからも国、地方自治体には期待したいです。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・中小零細企業や個人企業が生き残れるような資金繰り支援策従業員がコロナ禍で安心して仕事ができる医療環境(今回の職域接種は当然無理)の整備。(その他非製造業/教育、学習支援業)
- ・かなりの業種で新型コロナの影響を長期間受けているのでかたよった業種支援にならないようにして欲しい。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・PCR検査の無償化。顧客訪問時にPCR検査証明書提出要請の為、毎回有償にて対応している。新規採用者の求人に関し中小企業への市の支援を希望する。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・イベント・エンタテインメントを業としていて、鑑賞意欲は感染状況に左右される。文化芸術分野への理解と援助を願う。会場となるホールは公立館、行政の規制が入ると公演の開催が厳しくなる。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・当社の業績回復において、人流が戻る大きな要因であるため、0か100ではなく感染対策をしっかり行っている店舗・施設では50%稼働を認める、予約制で間引くなどの工夫を後押しして、人流が途絶えないような感染抑制に期待したい。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・事業を継続するのにあたって、一番のネックになるのは家賃です。今後、旅行業や飲食店に絞った支援を行うのではなく、様々な業種を応援していただきたいと思います。(サービス業/サービス業(他に分類されない))
- ・早く正常な営業時間で運営できるようにして欲しい!(飲食・宿泊業)
- ・飲食店が今まで制限を受けてきたことに対する補償を行って欲しい。(飲食・宿泊業)
- ・今後のコロナウイルスの状況次第ですが、酒類提供中止や時短営業を行う上での事業規模に応じた支援金制度の整備をお願いします。(飲食・宿泊業)

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3年度上期調査において、事業からの撤退を「具体的に検討している」という非常に緊急性の高い回答が見られた。そこで、今年度上期は、事業から撤退しようとする企業に対し、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（飲食・宿泊業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社主業は不動産事業であるが、その中で良質な物件があり、飲食店向けとして取得し、飲食事業をスタートさせている。グループ従業員の福利厚生的な意味合いも含め現在は3店舗を運営する。過去には、国内4店舗、海外2店舗としたが、コロナ影響他から縮小している。
- ・コロナにより売上は激減、GoToイートのプラス影響も大きくはなかった。現在は自粛疲れ、コロナ感染者の減少傾向、緊急事態宣言明け等から、来客数は徐々に回復傾向にある。
- ・コロナ禍、感染対策並びに経費削減等のため、一時期は平日休業で休日のみの運営とし、雇用調整助成金等を活用しつつ経営維持を図った。当社の強みは、グループ所有の物件に入居することで賃料負担が軽微である事、また不動産事業を併業している事で、その収入により飲食事業のマイナス分をカバーできた点が挙げられる。その2点がなければ、コロナ禍に於いて事業を撤退していた可能性もある。
- ・従業員については、何とか自助努力によりリストラ等は回避しており、またコロナ禍に於いても給与は100%保証を行ってきた。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・今後、飲食事業の一定の需要回復は見込まれるが、当社来店客の利用シチュエーションは法事や接待も多く、回復には相応の時間が要されるものと見込んでおり、コロナ前まで回復出来るか否かは不透明である。
- ・ただ、当社が手掛ける事業は不動産と飲食であり、衣食住の中の2つであり、共にある程度の回復は期待している。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・不動産事業との併業により、飲食事業のマイナスをカバーしており、そのため、飲食事業からの撤退を検討するまでには至っていない。
- ・事業承継に関しては、親族継承は考えておらず、今後10年以内程度で、社内登用、外部招聘、M&Aによる譲渡などを検討してゆく意向である。その際の相談者としては、会計士、経営仲間などが挙げられる。

②B社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・社長の斯業経験をベースに30年程前に会社設立、コンサートやイベントの管理、運営、主催、マネジメントを手掛ける。当初はコンサートなどを手掛けていたが、現在は落語などを主に手掛けている。

- ・従業員は社長含め若干名の小規模運営となっている。
- ・長年の事業経験から、人脈や信用は業界内で広がり、相応の引き合いが来るまでに至り、コロナ前では一定数のイベント企画を手掛けていたが、コロナにより環境は一変、決まっていたイベントは中止や延期となり、2020年の半年程は受注がゼロとなった。以降、少しずつ開催が出来るようになったが、現在も状況は極めて低調。
- ・当社はイベントの管理、運営等業務であり、イベント会場などを所有している訳ではなく、また従業員も少人数で固定費などランニングコストが抑えられているのは強みである。
- ・社長の年齢を考えると、引退も視野に入れており、現状は新規の引き合いには消極的姿勢。体力的には問題はないが、コロナ禍でのネガティブ雰囲気の影響もあり気力面が低下傾向である。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・イベントや興行などのコンテンツ市場は今後も拡大が見込まれるが、提供方法はイベント会場への来場から、動画配信やSNSでの提供などに変化していくもので、代表者が高齢で、若い人材がない当社の場合、その流れについていけない可能性もある。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・代表者の年齢、気力低下、コロナによるネガティブな雰囲気などから、今後の事業撤退の可能性について否定はされないが、当社の長年の実績から事業継続を要望される外部の声がある他、受注・完了サイクル（企画～イベント終了）がある程度長い為、事業撤退の具体的な検討も延び延びとなってきたのが実情である。
- ・また、千葉県内に同業他社が少なく、事業を譲渡、継承する先がない点も挙げられる。
- ・親族継承は考えていない。
- ・当社は小規模運営であり、大型の設備や多くの従業員を抱えている訳でもなく、また借入金もなく、総じて身軽な体制にあり、事業撤退にかかるコストなどは比較的軽微となっている。会社閉鎖、事業譲渡、法人から個人企業へのシフト、など様々検討されている。

【その他、ご意見ご要望】

- ・コロナ禍に於いて、行政の様々な支援策がある事は一応理解しているが、自治体ホームページ上などの情報は複雑であり、全て理解は出来ていない。また相談する税理士等にも得手不得手があり、より分かり易い情報提供を望む。
- ・飲食業やサービス業等のみならず、厳しい業界向けに各種商材やサービスを納品する業者に対しても、状況をヒアリングして、支援策をお願いしたい。
- ・コロナ禍にも、イベントなど娯楽を欲している人は多いと思うので、そうした業界、企業、従事者を支援し、生かしてもらいたい。
- ・自治体で所有、運営するハコ（市民センター、市民会館ほか）も助かるが、そうしたハードのみならず、ソフト面での支援も期待したい。

③C社（運輸・通信業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・貸切バス、観光バス事業を手掛け、コロナ前には10数台を保有していたが、環境激変から売却し、現在は6台前後となる。
- ・従業員も10数名いたが、営業所の閉鎖があり、一旦は本社へのシフト等で対応したが、受注激減から携わる業務もなくなり、退職者が続出し、現在は1/3程度となる。

- ・従業員はバスの運転資格を持ったものも多く、仮に当社が事業から撤退した際には、依然人手不足感のある路線バスの運転手として他社への転職も可能と考えている。
- ・一般貸切旅客自動車運送事業（貸切バス）に必要な要件として、大型車を使用する場合、営業区域内に最低5台のバスを確保することが必要であり、当社としても5台以上を維持する必要がある。
- ・毎月のコスト負担が重い。主たるものは、バス車両のローン返済、リース料、点検費用、税金、人件費等が挙げられる。
- ・今後の小学校の遠足等の再開が期待されるが、バスの稼働率は30%前後の見込み。
- ・安価な受注を行う同業他社もあり、価格競争から受注は極めて難しい状況にある。
- ・受注済みの業務（小学校の遠足等）があり、小学生の思い出の為に、それまでは何とかこの苦境を乗り越えてゆきたい。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・貸切バス、観光バス事業の通常のビジネスの流れとしては、12月中旬に需要は一旦なくなり、3月まではスキー関連の需要が中心となり、そして4月より再度需要が増えてくる。ただ、コロナ禍、その回復（2022年4月～）が不透明な状況。
- ・コロナが鎮静化し、今後経済が動き出した際にも、貸切バス、観光バス事業の受注回復は若干遅れてから来る見込み。また受注回復しても、当初は安価を強みとする貸切バス、観光バス事業者が積極的に獲りにゆくものとみられ、当社のような小規模企業へのプラス影響はより遅くなる見込み。
- ・今後については、短期的には10月の緊急事態宣言解除後、一定の回復は期待され、また昨年のようなGo Toトラベルが仮に実施されれば、プラス影響として期待はかかる。ただ、感染対策を実施したうえでのバス運営となり、座席間隔を空けるなどにより乗車人数は限定され、受注単価は減少となる見込み。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・代表者の年齢は50歳代であるが、コロナ前より事業譲渡を検討していたところ、コロナにより頓挫している。親族継承も難しい。
- ・コロナ禍、行政の様々な支援制度（特に資金支援、資金調達関連）を利用してきており、資金調達の残り枠は少ないとみられるが、仮にあったとしても、これ以上、有利子負債が増加すると、環境回復時から始まる返済に支障をきたす可能性が高く、及び腰にある。

【その他、ご意見ご要望】

- ・東京都や他市で行っているコロナ関連の支援策が、千葉市では行われていない事がある。是非実施をお願いしたい。

④D社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・業歴長い旅行代理店であり、現在は2代目の運営とし、法人顧客を中心とした旅行代理店であり、過去には従業員5～10名前後を抱え、忙しく活動していた。
- ・しかし、2020年2月頃の新型コロナウイルス感染症の拡大以降、受注環境は激変。法人顧客向けの社員旅行などを主たる扱いとしていた為、各企業のリスク対策の一環として、受注はピタッと止まり、2020年のコロナ禍での1年間の受注件数は僅かとなり、大変厳しい年であった。
- ・ただ、当社は親族のみの零細運営であり、かかる固定費は人件費と事務所賃料が主となり、コス

トを極力抑制しての運営により何とか経営維持できている。

- ・コロナ禍の長期化も踏まえ、2020年に早々に政府系金融機関に相談し資金調達を行った。
- ・2021年も引き続き取り巻く環境は厳しく、前半の受注件数はゼロの状況。
- ・現在の旅行業界は、旅行パッケージ企画もコロナ前に比べて少なく、顧客に提案できるサービスも少ないのが実情である。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・今後については、コロナからの回復を期待したいところだが、法人向けは、各企業が早々に社員旅行等を再開するとは考えづらく、早くても2022年のゴールデンウィーク以降との考えで、それまでは我慢の時期が続くとみている。
- ・2～3年後の業界見通しについては、正直分からない。コロナ禍で旅行回避（離れ）があり、今後一時的にはV字回復も見込まれるが、その後はコロナ前同様に、旅行代理店の経営は弱含みの可能性もある。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・経営に関する外部とのコミュニケーションやアドバイスなどは、税理士や行政書士より、同業の経営者との会合や仲間内に相談することが多い。
- ・事業撤退に関しては、検討の一つとしてはあるが、基本的には企業として今後も継続してゆきたい想いは強く、この我慢の時期を何とか耐え忍び、今後の旅行業界の回復を期待し、再スタートを切り、旅行で日本全体を盛り上げてゆきたい。
- ・事業承継については、親族継承を進めており、今後は株式の承継等も進めてゆく予定。
- ・本業以外に、サービス業も併業しており、こちらもコロナの大打撃を受けるが、助成金や支援金なども得つつ何とか経営を維持しており、この日銭収入をもって、当社全体の資金繰りを支えている部分もある。

【その他、ご意見ご要望】

- ・コロナ禍で飲食業への支援策はある程度充実しているが、それ以外の厳しい業種業態への支援をより厚くしてもらいたい。

⑤E社（その他非製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・個人事業を経て、会社設立、個別指導学習塾のフランチャイズ教室を千葉市内で3カ所運営する（以前は4カ所運営）。生徒数は約100名。
- ・2020年（1～12月）はコロナ禍の運営となり、かなり厳しい環境にあった。新規生徒募集のメインとなる2～4月に募集チラシを一切撒けず、4～5月には一時期、教室は閉鎖、夏場に於いても感染対策から夏季講習が通常通り実施できず、総じて厳しい1年であった。
- ・ただ、プラス面として、千葉市【習いごと応援キャンペーン】（利用者には50%割引後の金額で講座・サービスを提供し、習いごと講座・サービス主催者には千葉市から割引相当額を助成）の影響として、主に、既存の生徒の解約などを抑制できた（新規生徒獲得の効果は僅か）。
- ・千葉市のテナント支援金制度（家賃保証）についても大変助かった。
- ・取り巻く環境の厳しさは、コロナ以外にもあり、少子化、親の勉強（学習塾利用）に対する意識の低下、大手学習塾の生徒の囲い込み、が挙げられる。結果、コロナ以前より、千葉市におけるマーケットは縮小傾向とみられていた。

- ・現在の収入は、コロナ前の60～70%程度までしか回復できていない。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・業界としては、コロナ終息後も厳しい見通しと考えている。一旦学習塾から離れた生徒が100%戻る事はないと考えられている。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・現状への危機感は大変強く、2020年のコロナ真ただ中の際には、事業からの撤退も検討したが、今は、この難局を知恵と実行力で乗り越えてゆこうという考えで日々活動している。
- ・難局における相談者として、フランチャイズ教室を運営するオーナー同士で行う事はあるが、経営課題等について税理士や会計士等と相談することは少ない。
- ・代表者の年齢は65～70歳であり、親族への事業承継も検討されている。

【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉市【習いごと応援キャンペーン】の継続実施を強く望みます。
- ・若い人が住みやすい、そして流入してくる街づくりをお願いしたい。

5. 調査に基づく事業提案

(1) アンケート調査の分析

① 千葉市内企業の景況（2021年度上期）の分析

本報告書における事業提案では新型コロナウイルス感染症による経済状況の変化を捉え、千葉市における最適な支援制度の提案とする。

本アンケート調査、株式会社東京商工リサーチ「『新型コロナ』関連の経営破たん」及び総務省「労働力調査」の結果から、千葉市内企業の業況・雇用情勢の分析を行った。

I. 業況

新型コロナウイルス感染症の影響について、全国的な傾向として株式会社東京商工リサーチが10月22日に公開した「『新型コロナ』関連の経営破たん」によれば、来店客の減少、休業要請などで打撃を受けた飲食業で業種別の倒産件数が393件と最多であり、次いで建設業、アパレル関連、飲食料品卸売業といった業種で100件以上の倒産が発生している。

また、都道府県別の経営破たん状況として千葉県では51件が確認されており、千葉市においても業況判断BSIからみると、飲食・宿泊業は2021年4～6月期が▲69.3と、他業種と比べても突出して低調感が強く、全国と同様に千葉市においても厳しい経済環境にさらされている傾向がみられる。

II. 雇用情勢

全国的な傾向としては、総務省「労働力調査」において、宿泊業、飲食サービス業では産業別就業者数が2020年1月以降前年同月比で、第三回緊急事態宣言明けへの期待感の高まりによる影響があった2022年6月、7月を除いて常にマイナスの値を示しており、厳しい雇用環境となっていることが見て取れる。

厳しい雇用環境については千葉市も同様であるが、人材過不足DIからみると、飲食・宿泊業は2020年度下期実績が▲9.7で2021年度上期見通しには▲12.9、人材採用DIからみると、飲食・宿泊業は2019年度下期実績が▲41.9なのに対し、2021年度上期見通しには▲30.6と、まだまだ、採用に対して消極的ではあるものの営業時間の制限などが段階的に緩和され、飲食・宿泊業を中心に需要回復への期待が見て取れる。

また、人材育成DIからみると、飲食・宿泊業は2020年度下期実績が▲21.0なのに対し、2021年度上期見通しには▲16.2と、人材育成の消極性も減じていることがわかる。これらのことから、度重なる休業や時短営業、酒類提供の制限などによる経営体力の消耗のなか、経済活動の本格再開への期待感が高まっている企業が多いことが推察される。

一方で、積極性がみられる業種としては、人材採用DIでみると、建設業において2020年度下期実績が5.5なのに対し、2021年度上期見通しが8.2とより積極的になっている。また、人材育成DIでみると、ほとんどの業種で2020年度下期実績から2021年度上期見通しにかけて消極性が減退もしくは積極性が増しており、経済活動の再開にあわせて負担の少ない取り組みとして既存人員の育成から取り組もうと考えている企業が多いことが読み取れる。

このことから、ほとんどの業種で経済活動への期待感が高まっているものの、新型コロナウイルス感染症の収束に対する見通しが見えないことから、採用に積極的には踏み切れない状況であり、業種ごとに判断にはバラつきがあるため、動向を注視する必要があるといえる。

②付帯調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」の分析

新型コロナウイルス感染症が市内企業に及ぼす影響を「新型コロナウイルス感染症の影響・支援制度の評価」「企業における意識変化」「事業への撤退」の3つの視点で分析を行った。

I. 新型コロナウイルス感染症の影響・支援制度の評価

新型コロナウイルス感染症の影響について、「顧客や来客の減少」が55.2%と最も高くなっている。特に飲食・宿泊業では94.9%とほぼすべての企業が顧客や来客の減少を感じている。

また、新型コロナウイルス感染症に関連して利用した支援制度をみると、「何も利用した制度はない」が全体では42.0%なのに対して、飲食・宿泊業では4.9%と非常に低い水準に達しており、飲食・宿泊業で活用できるような支援が数多く行われている反面、「『新型コロナ』関連の経営破たん」でも多く倒産していることがわかった建設業やアパレル関連、飲食料品卸売業などの業種においては活用可能な支援制度が少ないことがわかる。

また、千葉市内の企業が利用した支援制度をみると、「雇用調整助成金」の20.3%が最も高く、次いで「中小企業者向けの支援金」の20.1%、「月次支援金・一次支援金」の15.2%と続いている。

また、各施策について8割以上の企業が役に立ったとしているが、「中小企業者向けの支援金」のみサンプル数は少ないものの製造業や建設業、運輸・通信業で「比較的役に立った」が他業種と比べて比較的低くなっている。

実際に、「中小企業者向けの支援金」を「役に立たなかった」とした理由を見ると「売り上げ減少額に見合った金額ではなかった」などが挙げられており、上記のような業種において十分な金額ではないことが推察される。

業種によって事業収入低下による赤字への影響の度合いが異なる中、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている企業にきちんと行き届きめ細やかなサポートを重点的に検討していく必要がある。

そのうえで支援制度を利用していない理由として、「支援制度を必要としていない」が48.0%と最も高く、建設業やサービス業では支援制度の必要性を感じていない企業も多くみられることがわかった。

II. 企業における意識変化

次に、感染症拡大をきっかけとして新たに挑戦したことをみると、「新製品・サービスの開発」は14.4%、「新分野展開」が10.7%となっており、どちらの項目でも飲食・宿泊業では全体と比較して特に高い値を示しており、新型コロナウイルス感染症の影響を強く受けた業種においては、業態転換などの収益構造そのものの変革が必要となってきたことが読み取れる。

また、新たな挑戦に際して課題となった経営資源をみると、「ヒト（適切な人材等）」が41.1%と最も高くなっており、各企業の状況や求める方向性に沿った人材のマッチングなど、ハンズオン支援が一層重要となってくることがわかる。

III. 事業への撤退

最後に、新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の検討をみると、「具体的に検討している」と「必要性は感じており今後検討予定」など、事業撤退について考えている回答は、全体の1割弱を占めており、5人以下の小規模企業では2割以上と厳しい状況が見て取れる。

また、新型コロナウイルス感染症の影響による事業撤退の課題をみても、「事業譲渡先の確保」が5人以下の小規模企業において高く、引き続き、事業承継のマッチング支援等を検討していく必要があるだろう。

(2) 支援制度の方向性

前節及び前年度の検討を踏まえて今後の発展的な支援制度の方向性について以下のように提案する。

① 事業継続へ向けた支援

I. 経営改善に向けたハンズオン支援

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上げが回復しづらい中、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するために、企業への金銭面の支援は非常に重要かつ有効なものである。千葉市においても、国が実施する一次支援金、月次支援金や、都道府県による営業時間短縮要請に伴う協力金の対象外となる中小企業に対して、事業継続のための千葉市独自の支援金「千葉市中小企業向け支援金（一時支援金・月次支援金）」を創設するなど、支援の強化を図っている。

しかし、重要なのは変化する経済社会の中での経営改善であり、新分野展開、事業転換、業種・業態転換といった、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等への密接な支援である。

必要な具体的な事業案としては「企業の状況に応じたきめ細やかな『伴走型』のハンズオン支援」の強化であり、成功事例の好循環を促進し、多様な働き方や生産性向上を実現するためにも、以下に記載したような具体的な支援を行うことが必要だろう。

まず初めに経営者自身への“気づき”と“課題整理”を促進するようなセミナーや相談会の実施。次いで、プロフェッショナル人材やコンサルティングを活用した、生産性向上や企業価値の向上、ICTなどのシステム導入のイメージ具体化。そして、実際に生産性向上手法の導入・運用・検証のヒアリングにもとづくPDCAの支援である。

これらを十分に行っていくことで、各企業の状況に応じた的確な支援だけではなく、企業の成功事例を共有することにもつながり、市内企業全体の経営の最適化及び安定化につながると考えられる。

II. 事業承継のマッチング支援

そもそも事業承継とは、ヒト・モノ・カネ・情報（知的財産）を承継することである。とりわけ、財源には自治体単体では限りがあるため、民間投資等を市内企業に誘致するような支援が求められる。

特に新型コロナウイルス感染症の影響で廃業を検討する企業を市内から退出させるのではなく、M&Aのマッチングなど民間で解決できるような支援の必要性が増している。

そのうえで、具体的な事業案として「事業承継のマッチング支援」と「事業承継支援ネットワーク」が大きな柱となる。

一つめの「事業承継のマッチング支援」の例として、千葉県事業引継ぎ支援センターでは、社員の高齢化による廃業を防ぐため、次世代へのバトンタッチを模索し、地域の若手に承継を呼びかける取組みを実施している。

同取組みの中で次世代の出資者とマッチングが成功し、株式譲渡および新たな地元メンバーでの事業承継につながった。これにより、地域に根差した拠点の維持、新旧スタッフの人的交流、時代に即した効率的な運営、交流人口の増加による地域の活性化が守られ、地方創生を自らの力で取組むきっかけにつながっている。市内企業の廃業は市内経済への直接的な打撃だけではなく、雇用環境にも悪影響を及ぼすため、企業単体では難しいこうした取組みも自治体が窓口になることで対応が可能だろう。

二つめの「事業承継ネットワーク」については、自治体の商工会、商工会議所、金融機関などの支援機関および、各士業団体が事業承継支援を円滑に行うために組織したネットワークの強化を目的とする。

事業承継は、会社の状況によって進め方は様々であり、5年後、10年後を見据えた早めの対策が必要である。事業承継の問題は経営、法務、税務、労務など多岐にわたり、個々の専門家、金融機関、公的機関が単独で解決できるものではなくなりつつあるため、支援機関のネットワークの強化は必要である。

支援機関のネットワークが強化されることで、事業承継を考える経営者にとって、相談から実際の承継までノンストップで行うことができるようになり、負担を減らすことが期待できる。また、自治体内のネットワークにより自治体内企業のマッチングを斡旋し、市内企業同士の事業承継も期待できる。

② 業種間のバラつきを均す雇用シフト支援

これまでの分析にもあったように新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえると、より人員が不足している異業種への雇用シフトに対する異業種への雇用シフトと人材の定着に対する支援が求められる。

具体的な事業案としては「求職者と異業種企業のマッチング機会の創出」と「人材定着率の向上支援」が大きな柱である。

一つめの「求職者と異業種企業のマッチング機会の創出」については、求職者が異業種を選択しない理由として、これまでのキャリアのリセットや業界自体への知識不足による継続就労への不安が挙げられる。

また、企業においてはある程度のスキルをもった、いわゆる即戦力となる人材を中心に採用する傾向があり、社員平均年齢の上昇や若手・中堅人材不足という課題が挙げられている。そこで、こうした不安の払しょくや課題解決のために、市が主催する定期的な求職イベントを通して、求職者と企業が就労・人材のイメージを互いに具体化することが重要であると考えられる。

定期的な求職イベント実施することで、就労後のミスマッチによる離職を防ぐだけではなく、企業は業務経験者に囚われない、意欲・向上心のある若手・中堅層の人材確保に期待できる。

二つめの「人材定着率の向上支援」については、就労前に求職者と企業が対話する機会を市が積極的に設け、入社後のミスマッチ防止、スムーズな業務開始につなげることで、また、市が各種技能取得や人材育成のコストを支援することで企業側の負担を軽減し、採用意欲を高めることを目的とする。

人材不足が叫ばれる業種は、運輸、医療・福祉などの一定の専門的技能が求められるため業種がほとんどのため、それらの業種への就労支援は求職者に対してもキャリア・スキルアップというプラスの影響を与え、企業に対しては、技術承継で将来の安定的な経営を促す効果が期待できるだろう。

③ あらゆる業種や中小企業に対応したデジタルシフト支援

デジタル技術の活用により生産性の向上や事業の高付加価値化が図れるよう、企業内の様々な変革（DX：デジタルトランスフォーメーション）が進んでいる。とりわけ、新型コロナウイルス感染症の影響により、業務のデジタル化が急速に進み、これまでのノンコア業務（企業活動において直接の利益を生み出さない業務のこと。具体的には事務や経理、総務などの業務を指す）のデジタル化だけでなく、コア業務においてもデジタル化が進んでいる。

中小企業においてもノンコア業務・コア業務問わず、デジタルシフトは必要である。そこで具体的な事業案として、「中小企業等の持続的なデジタル化支援」が考えられる。

「中小企業等の持続的なデジタル化支援」について、ノンコア業務では企業においても一般化しやすい業務であり、デジタル化によって効率的に行うことで生まれた経営資源（時間・人など）を本来のコア業務へ注力することができる。支援制度を設計する上でも、それらの導入費用や外部委託支援など、比較的容易に支援内容を構築することができるだろう。

コア業務においては、デジタルツールに精通した専門家を通じてハンズオン支援の場を提供することにより、オンライン会議やテレワーク、また、オンライン商談やオンライン展示会など日々の業務のデジタル化から、ICTを活用した「大規模の業務効率化」「事業の転換・変革」を支援することができる。

また、今後複数年にわたり相次ぐ制度変更（働き方改革、賃上げ、インボイスの導入など）等に対応するためのデジタル化も支援することができる。そして、市と企業が連携して取り組むことで、デジタル化に意欲を示す中小企業と優れたITベンチャー企業を結びつけ、市内企業のビジネスチャンスを拡大することができるだろう。

<資料編>

(1) 企業情報の分析

目次

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

1. はじめに

調査の目的

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

調査対象企業

調査対象企業は千葉市に本社を置く企業とする。調査対象件数は1,000件とし、総務省・経済産業省「平成28年度経済センサスー活動調査」の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1,000社を無作為抽出した。

○業種大分類別件数内訳

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

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

調査項目

出力された企業情報データベースを使用して、下記項目の分析を実施した。

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

調査実施時期

令和3年7月

調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ 千葉支店

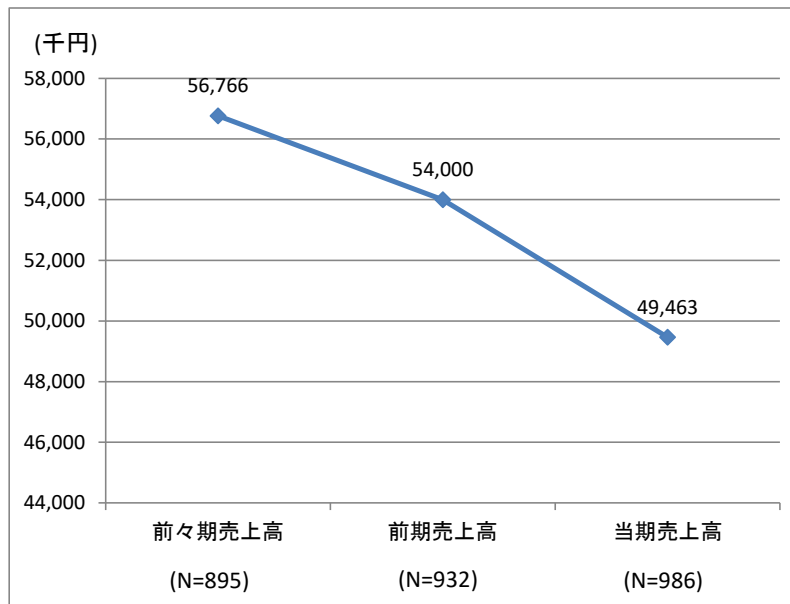
備考

- ・グラフの「N」とは分析件数の総数のことで、比率算出の基数である。
- ・文中の比率はすべて百分率（%）で表し、小数点第2位以下を四捨五入している。そのため構成比の合計が100%にならない場合がある。
- ・表及びグラフの赤字カッコはマイナス値を表している。
- ・分析項目によってはデータ収録の無い企業も存在するため、基数は分析項目により異なる。
- ・グラフにおいてはデータ収録が無いために分析対象企業がゼロ件となった業種を除外して作成している。
- ・売上高分析等における「前々期」「前期」「当期」とは、各企業における東京商工リサーチの取材時点の決算期となる。
- ・純損益推移分析において、比較期が欠損の企業は分析対象から除外している。
- ・業種によっては分析対象企業数が少ないものもあるため、分析結果の捉え方には留意が必要である。

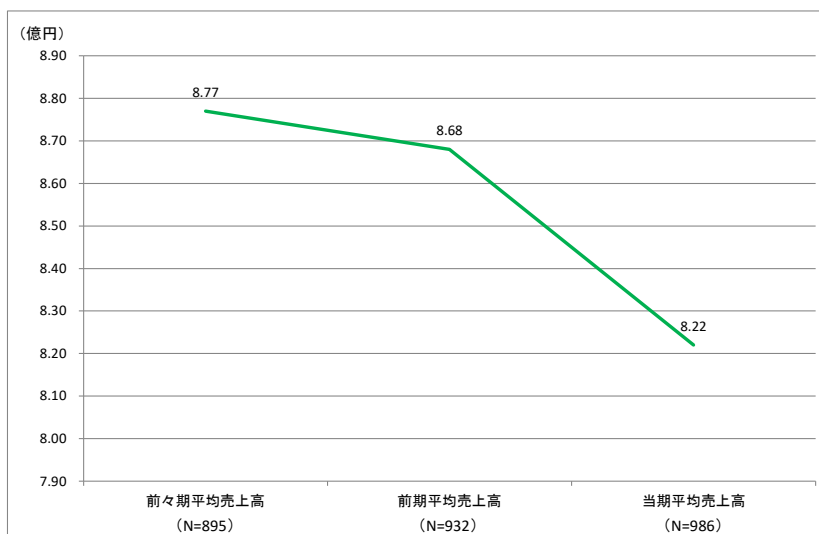
2. 概要

調査対象企業全体の売上高中央値、一社当たりの平均値はともに減少傾向。

【売上高中央値推移】



【1社当たり平均売上高推移】



前々期の売上高中央値推移は約 5,677 万円、前期は約 5,400 万円、当期は約 4,946 万円と、減少傾向にある。

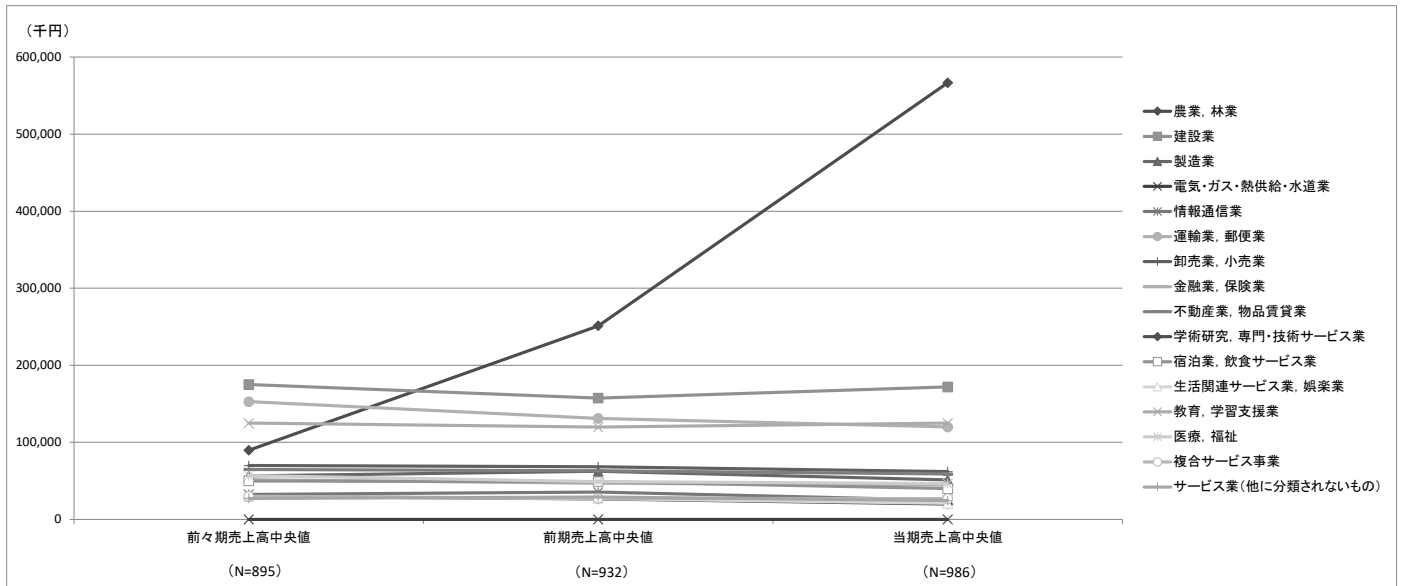
また、1社当たりの平均売上高推移をみると、前々期は約 8 億 7,700 万円、前期は約 8 億 6,800 万円、当期は約 8 億 2,200 万円であり、減少傾向にある。

Point

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

業種別売上高中央値は、農業、林業が最も高く、次いで建設業、教育、学習支援業と続く。

【業種別売上高中央値推移】



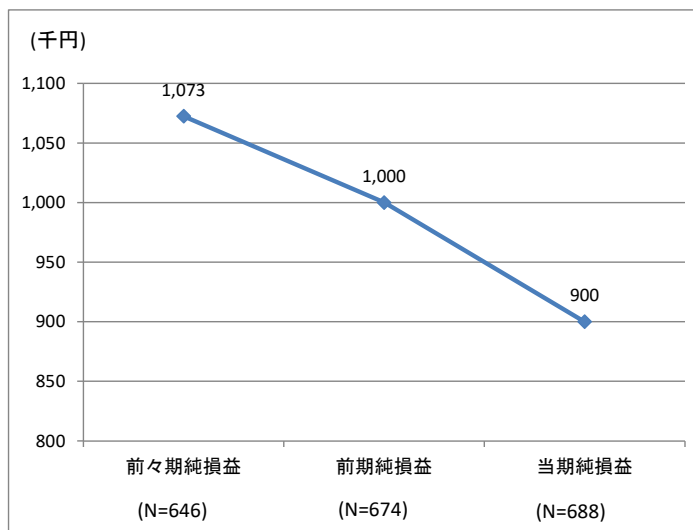
業種別売上高中央値については、農業、林業が最も多く、当期においては約 5.7 億円である。次いで建設業が約 1.7 億円で続き、3 番目に多いのが教育、学習支援業で約 1.3 億円、以下、運輸業、郵便業、卸売業、小売業と続く。いずれも市内企業の売上高増加に寄与している。

Point

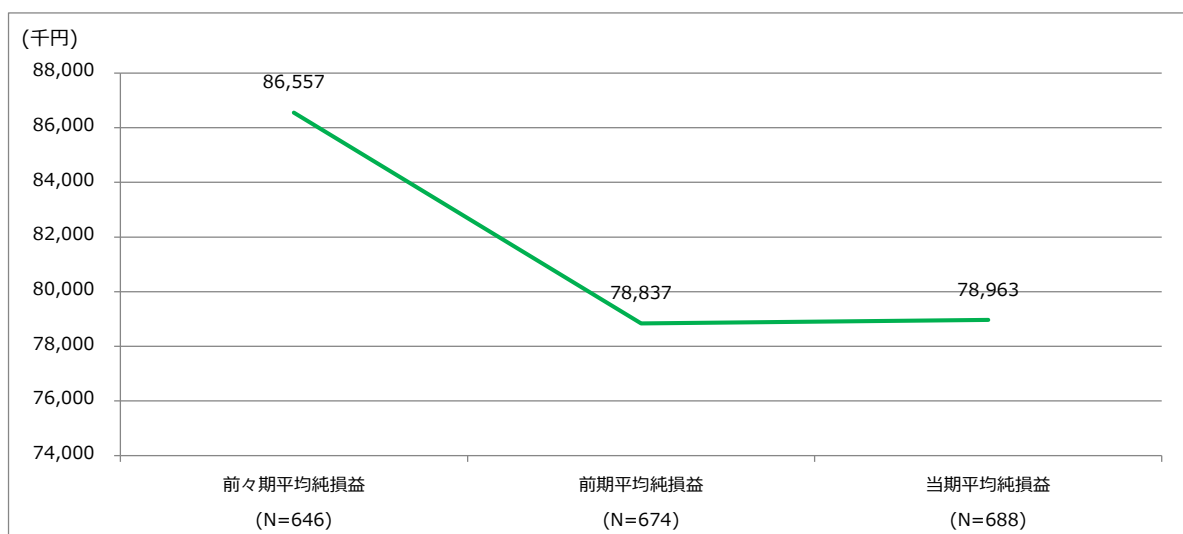
- 農業、林業については対象企業が 2 社であり、一社の当期売上高が約 10.1 億円であったため、高い値を示した。
- 企業数で見ると市内の主要の産業である卸売業、小売業は調査対象企業全体の中央値を上回っているものの、売上高中央値が年々、低くなっており、減少傾向にあることがわかる。

**調査対象企業全体の純損益中央値は減少傾向。
1社当たりの平均純損益額は前期から当期にかけて横ばい。**

【純損益中央値推移】



【1社当たり平均純損益額推移】



純損益中央値は前々期から前期、前期から当期と每期減少しており、減少傾向にあると言える。

一方、1社当たりの平均純損益額の推移をみると、前々期が約8,656万、前期が約7,884万円、当期が約7,896万円であり、前期から当期にかけて横ばいとなっている。

Point

- 中央値と平均値で非常に大きな差があることから、一部の大企業が1社当たり平均純損益額を大きく押し上げているものの、中小企業にはその恩恵が行きわたっていないことが読み取れる。

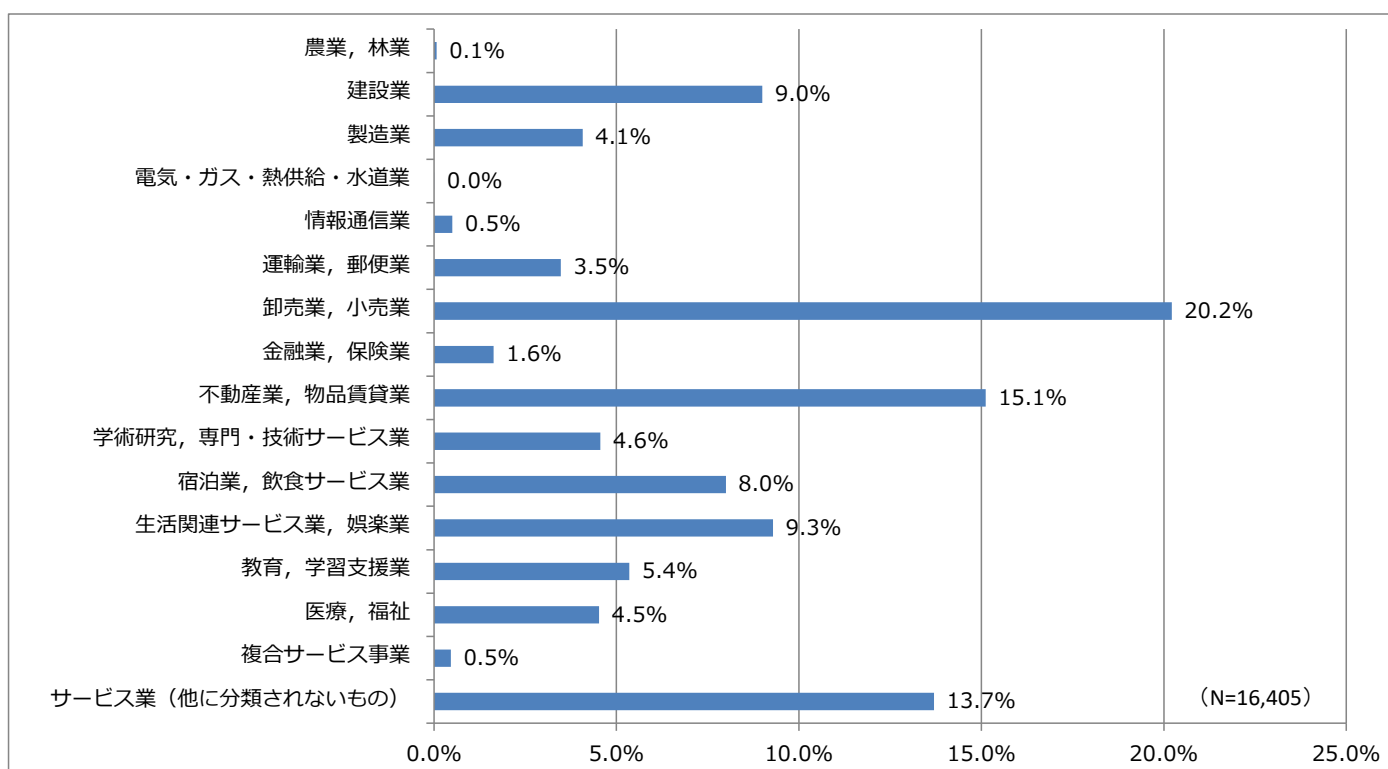
3. 分析結果

3-1 業種別従業員数※

(単位：人、%)

業種	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業
従業員数	12	1476	669	1	83	571	3317	268	2480
比率	0.1%	9.0%	4.1%	0.0%	0.5%	3.5%	20.2%	1.6%	15.1%

業種	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業（他に分類されないもの）	合計
従業員数	748	1312	1524	878	742	76	2248	16,405
比率	4.6%	8.0%	9.3%	5.4%	4.5%	0.5%	13.7%	100.0%



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

調査対象企業 1,000 社の従業員数は合計で 16,405 人である。

企業数、従業員数ともに卸売業、小売業が 256 社、3,317 人（20.2%）と最も多い。

以下、不動産業、物品賃貸業が 2,480 人（15.1%）、サービス業（他に分類されないもの）が 2,248 人（13.7%）、生活関連サービス業、娯楽業が 1,524 人（9.3%）である。

※従業員は正社員のみを対象としている。

3-2 業種別従業員数規模別分布

(単位：社、%)

	農業, 林業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道 業	情報通信業	運輸業, 郵 便業	卸売業, 小 売業	金融業, 保 険業	不動産業, 物品賃貸業
0~5人	0 0.0	47 49.5	24 66.7	1 100.0	10 83.3	9 33.3	205 80.4	12 60.0	55 74.3
6~10人	0 0.0	12 12.6	2 5.6	0 0.0	0 0.0	5 18.5	20 7.8	4 20.0	7 9.5
11~30人	1 100.0	29 30.5	3 8.3	0 0.0	1 8.3	9 33.3	17 6.7	3 15.0	5 6.8
31~50人	0 0.0	5 5.3	3 8.3	0 0.0	1 8.3	0 0.0	3 1.2	0 0.0	3 4.1
51~100人	0 0.0	0 0.0	3 8.3	0 0.0	0 0.0	3 11.1	4 1.6	0 0.0	2 2.7
101人~	0 0.0	2 2.1	1 2.8	0 0.0	0 0.0	1 3.7	6 2.4	1 5.0	2 2.7
合計	1 100.0	95 100.0	36 100.0	1 100.0	12 100.0	27 100.0	255 100.0	20 100.0	74 100.0

	学術研究, 専門・技術 サービス業	宿泊業, 飲 食サービス 業	生活関連 サービス業, 娯楽業	教育, 学習 支援業	医療, 福祉	複合サービ ス事業	サービス業 (他に分類さ れないもの)	合計
0~5人	40 80.0	79 67.5	74 78.7	15 39.5	78 80.4	3 75.0	54 79.4	706
6~10人	2 4.0	19 16.2	9 9.6	4 10.5	9 9.3	0 0.0	2 2.9	95
11~30人	4 8.0	10 8.5	7 7.4	7 18.4	7 7.2	0 0.0	3 4.4	106
31~50人	1 2.0	2 1.7	1 1.1	6 15.8	1 1.0	0 0.0	2 2.9	28
51~100人	1 2.0	3 2.6	0 0.0	5 13.2	1 1.0	1 25.0	3 4.4	26
101人~	2 4.0	4 3.4	3 3.2	1 2.6	1 1.0	0 0.0	4 5.9	28
合計	50 100.0	117 100.0	94 100.0	38 100.0	97 100.0	4 100.0	68 100.0	989

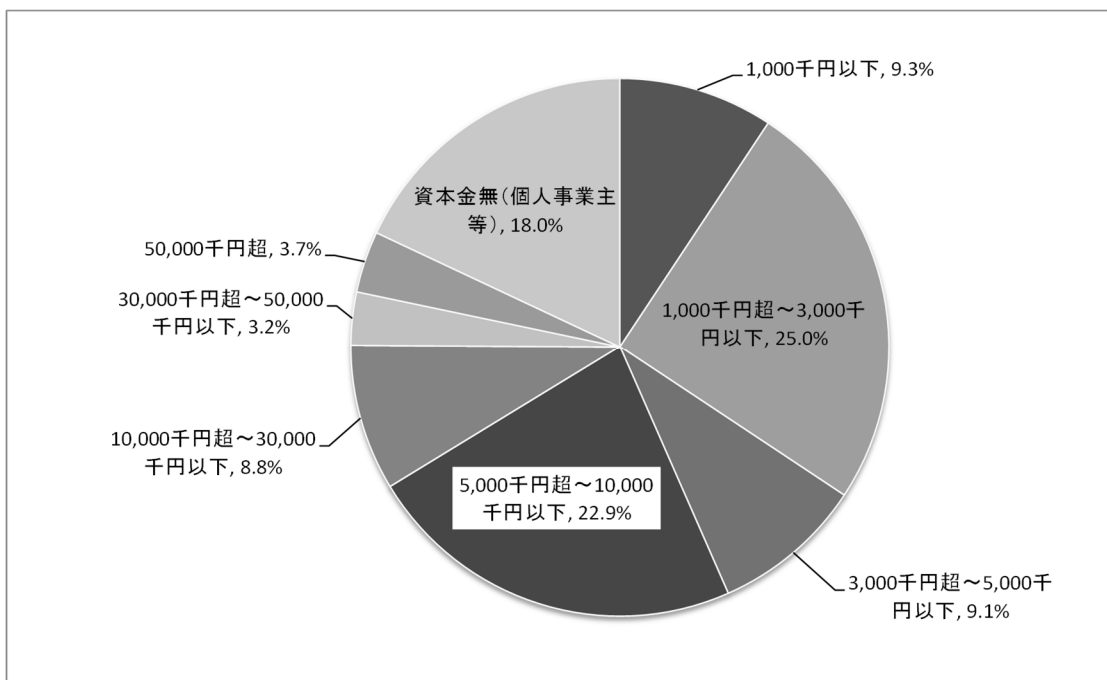
(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

多くの業種で「0~5人」の比率が過半数を占めている。

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

3-3 資本金規模別分布

資本金規模	社数	比率
1,000千円以下	93	9.3%
1,000千円超～3,000千円以下	250	25.0%
3,000千円超～5,000千円以下	91	9.1%
5,000千円超～10,000千円以下	229	22.9%
10,000千円超～30,000千円以下	88	8.8%
30,000千円超～50,000千円以下	32	3.2%
50,000千円超	37	3.7%
資本金無(個人事業主等)	180	18.0%
合計	1000	100%



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

資本金規模別分布については、「1,000千円超～3,000千円以下」が250社(25.0%)となり最も多い。

3-4 業種別資本金規模別分布

(単位：社、%)

	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道 業	情報通信業	運輸業、郵 便業	卸売業、小 売業	金融業、保 険業	不動産業、 物品賃貸業
1,000千円以下	0 0.0	2 2.1	0 0.0	0 0.0	3 25.0	2 7.4	13 5.1	2 9.5	6 8.0
1,000千円超～3,000千円以下	0 0.0	22 23.2	10 27.8	0 0.0	3 25.0	7 25.9	61 23.8	10 47.6	17 22.7
3,000千円超～5,000千円以下	0 0.0	10 10.5	1 2.8	0 0.0	0 0.0	1 3.7	24 9.4	1 4.8	9 12.0
5,000千円超～10,000千円以下	1 50.0	23 24.2	14 38.9	0 0.0	3 25.0	6 22.2	76 29.7	2 9.5	18 24.0
10,000千円超～30,000千円以下	1 50.0	14 14.7	5 13.9	0 0.0	1 8.3	7 25.9	18 7.0	3 14.3	12 16.0
30,000千円超～50,000千円以下	0 0.0	6 6.3	1 2.8	0 0.0	0 0.0	3 11.1	7 2.7	1 4.8	1 1.3
50,000千円超	0 0.0	4 4.2	2 5.6	0 0.0	1 8.3	1 3.7	8 3.1	2 9.5	9 12.0
資本金無(個人企業等)	0 0.0	14 14.7	3 8.3	1 100.0	1 8.3	0 0.0	49 19.1	0 0.0	3 4.0
合計	2 100.0	95 100.0	36 100.0	1 100.0	12 100.0	27 100.0	256 100.0	21 100.0	75 100.0
	学術研究, 専門・技術 サービス業	宿泊業, 飲 食サービス 業	生活関連 サービス業, 娯楽業	教育, 学習 支援業	医療, 福祉	複合サービ ス事業	サービス業 (他に分類さ れないもの)	合計	
1,000千円以下	7 13.7	19 15.6	13 13.7	3 7.9	17 17.5	0 0.0	6 8.8	93	
1,000千円超～3,000千円以下	8 15.7	40 32.8	36 37.9	7 18.4	13 13.4	0 0.0	16 23.5	250	
3,000千円超～5,000千円以下	5 9.8	18 14.8	8 8.4	5 13.2	5 5.2	2 50.0	2 2.9	91	
5,000千円超～10,000千円以下	19 37.3	27 22.1	15 15.8	6 15.8	6 6.2	0 0.0	13 19.1	229	
10,000千円超～30,000千円以下	4 7.8	5 4.1	6 6.3	4 10.5	2 2.1	0 0.0	6 8.8	88	
30,000千円超～50,000千円以下	0 0.0	5 4.1	4 4.2	1 2.6	1 1.0	1 25.0	1 1.5	32	
50,000千円超	3 5.9	2 1.6	2 2.1	2 2.6	1 0.0	1 25.0	1 1.5	37	
資本金無(個人企業等)	5 9.8	6 4.9	11 11.6	11 28.9	53 54.6	0 0.0	23 33.8	180	
合計	51 100.0	122 100.0	95 100.0	38 100.0	97 100.0	4 100.0	68 100.0	1000	

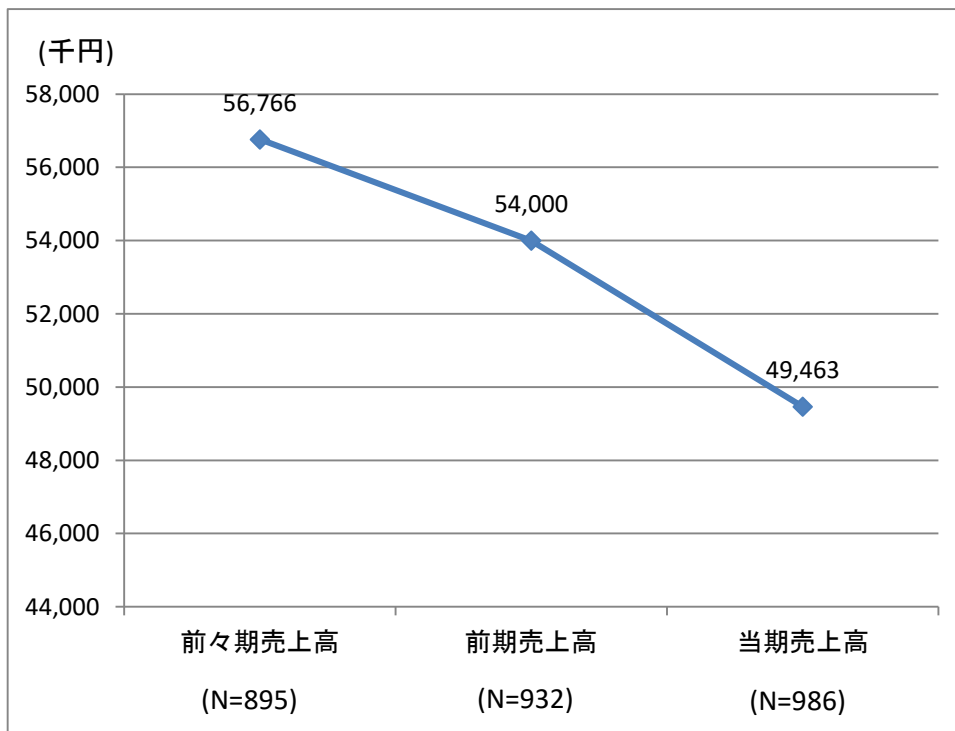
(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

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

一方で不動産業、物品賃貸業においては、「50,000千円超」の比率が10ポイント以上と、比較的資本金規模の大きい企業が存在していることが分かる。

3 - 5 全企業売上高中央値推移

	中央値(千円)	伸び率(%)
前々期売上高	56,766	-
前期売上高	54,000	▲ 4.87
当期売上高	49,463	▲ 8.40

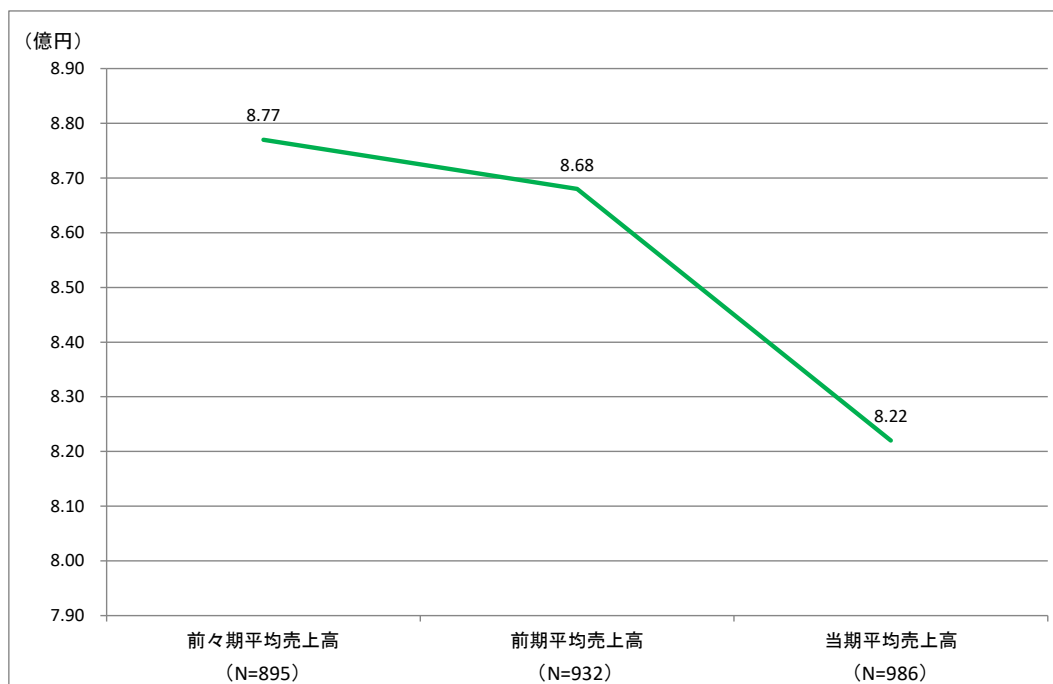


(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

前々期の売上高中央値は約 5,677 万円、前期は約 5,400 万円で前期比伸び率は-4.87 ポイント、当期は約 4,946 万円で前期比伸び率は-8.40 ポイントと、市内企業の売上高中央値の推移は減少傾向にあると言える。

3-6 1 社当たり平均売上高推移

	1社あたり平均売上高(億円)	伸び率(%)
前々期平均売上高	8.77	-
前期平均売上高	8.68	-1.0
当期平均売上高	8.22	-5.3



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

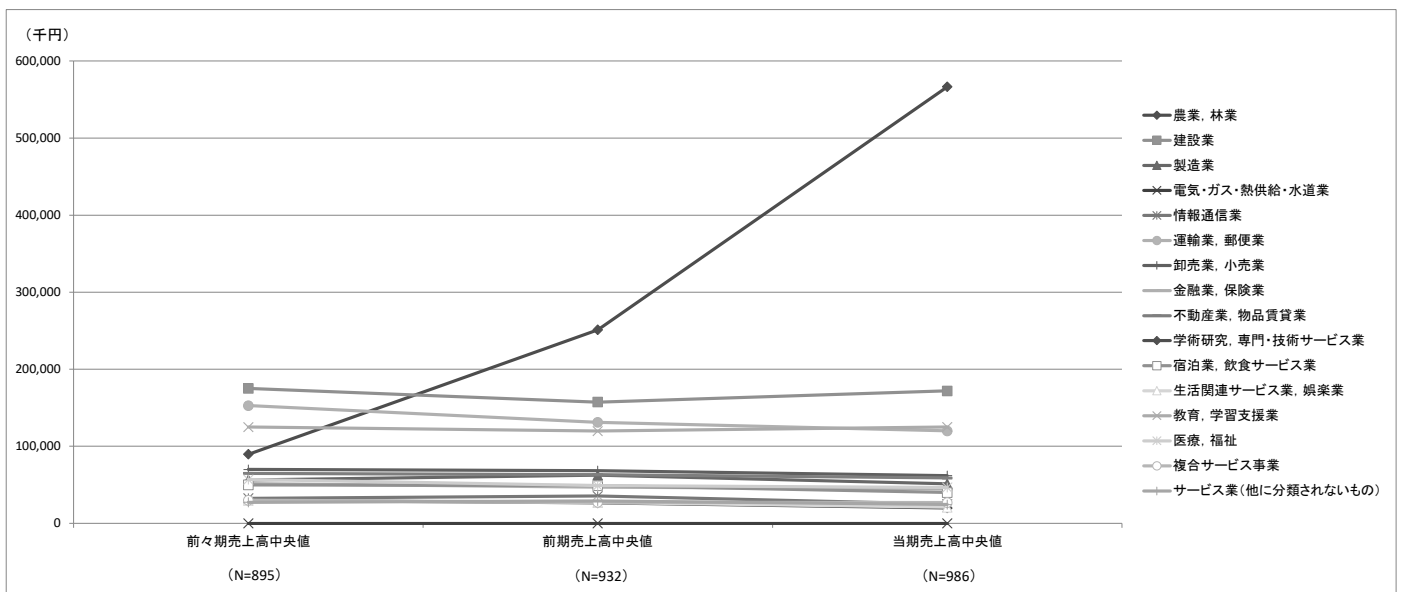
1社当たりの平均売上高推移をみると、前々期は約8億7,700万円、前期は約8億6,800万円で前期比伸び率は-1.0ポイントと微減している。

また、当期は約8億2,200万円で前期比伸び率は-5.3ポイントと減少傾向がみられる。

3-7 業種別売上高中央値推移

(単位：千円)

	農業、林業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業
前々期売上高中央値	89,686	175,121	56,499	0	32,500	152,750	70,000	51,406
前期売上高中央値	251,251	157,461	62,380	0	35,400	131,085	68,368	47,000
当期売上高中央値	566,617	172,034	51,358	0	25,000	120,000	62,000	44,750
	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業(他に分類されないもの)
前々期売上高中央値	64,902	30,000	50,000	29,750	125,000	56,766	30,045	27,350
前期売上高中央値	63,177	26,654	49,000	27,200	119,831	49,049	27,500	29,000
当期売上高中央値	59,000	20,000	40,000	21,000	125,100	46,520	27,000	24,471



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

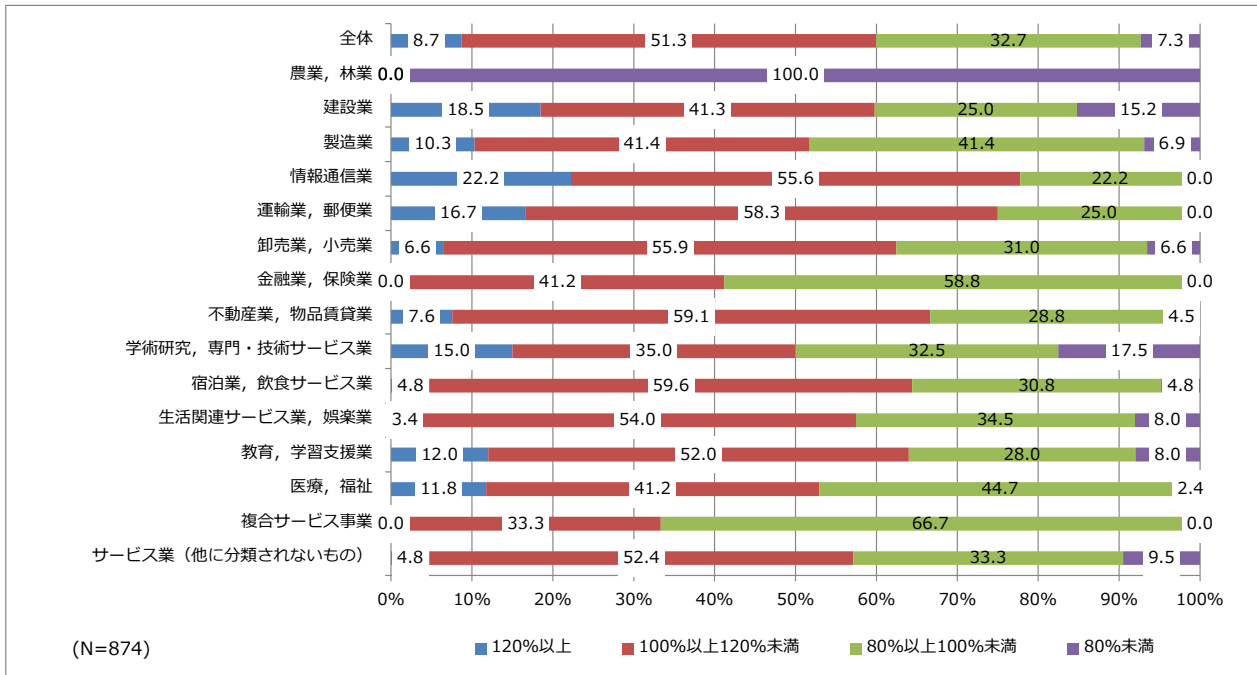
業種別売上高中央値については、農業、林業が最も多く、当期においては約 5.7 億円である。次いで建設業が約 1.7 億円で続き、3 番目に多いのが教育、学習支援業で約 1.3 億円、以下、運輸業、郵便業、卸売業、小売業と続く。いずれも市内企業の売上高増加に寄与している。

※なお、農業、林業についてはサンプル数が非常に少ないため参考値とする。

3-8 業種別売上高伸長率（前々期→前期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	76	8.7	448	51.3	286	32.7	64	7.3
農業、林業	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
建設業	17	18.5	38	41.3	23	25.0	14	15.2
製造業	3	10.3	12	41.4	12	41.4	2	6.9
情報通信業	2	22.2	5	55.6	2	22.2	0	0.0
運輸業、郵便業	4	16.7	14	58.3	6	25.0	0	0.0
卸売業、小売業	15	6.6	128	55.9	71	31.0	15	6.6
金融業、保険業	0	0.0	7	41.2	10	58.8	0	0.0
不動産業、物品賃貸業	5	7.6	39	59.1	19	28.8	3	4.5
学術研究、専門・技術サービス業	6	15.0	14	35.0	13	32.5	7	17.5
宿泊業、飲食サービス業	5	4.8	62	59.6	32	30.8	5	4.8
生活関連サービス業、娯楽業	3	3.4	47	54.0	30	34.5	7	8.0
教育、学習支援業	3	12.0	13	52.0	7	28.0	2	8.0
医療、福祉	10	11.8	35	41.2	38	44.7	2	2.4
複合サービス事業	0	0.0	1	33.3	2	66.7	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	3	4.8	33	52.4	21	33.3	6	9.5



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

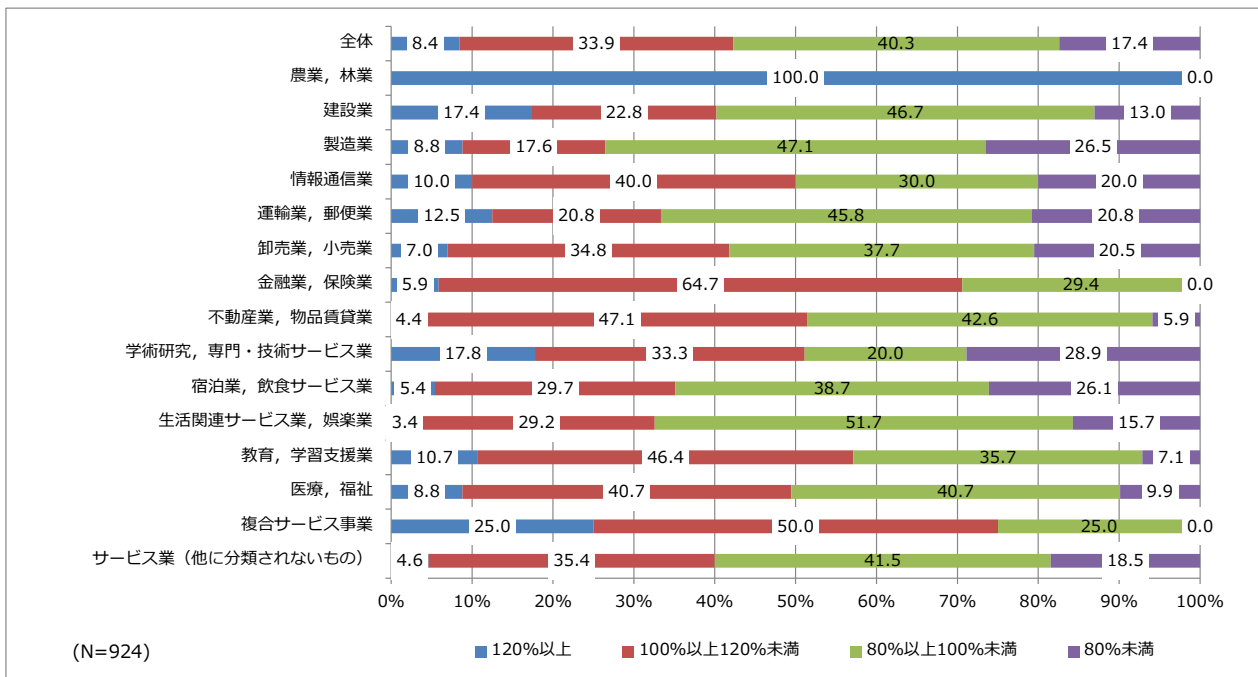
全体では「120%以上」が8.7%、「100%以上120%未満」が51.3%となっている。

業種別では、売上高が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が過半数を占めている。一方で、金融業、保険業では売上高が伸長している企業の割合が半数を下回っている。

3-9 業種別売上高伸長率（前期→当期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	78	8.4	313	33.9	372	40.3	161	17.4
農業、林業	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
建設業	16	17.4	21	22.8	43	46.7	12	13.0
製造業	3	8.8	6	17.6	16	47.1	9	26.5
情報通信業	1	10.0	4	40.0	3	30.0	2	20.0
運輸業、郵便業	3	12.5	5	20.8	11	45.8	5	20.8
卸売業、小売業	17	7.0	85	34.8	92	37.7	50	20.5
金融業、保険業	1	5.9	11	64.7	5	29.4	0	0.0
不動産業、物品賃貸業	3	4.4	32	47.1	29	42.6	4	5.9
学術研究、専門・技術サービス業	8	17.8	15	33.3	9	20.0	13	28.9
宿泊業、飲食サービス業	6	5.4	33	29.7	43	38.7	29	26.1
生活関連サービス業、娯楽業	3	3.4	26	29.2	46	51.7	14	15.7
教育、学習支援業	3	10.7	13	46.4	10	35.7	2	7.1
医療、福祉	8	8.8	37	40.7	37	40.7	9	9.9
複合サービス事業	1	25.0	2	50.0	1	25.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	3	4.6	23	35.4	27	41.5	12	18.5



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

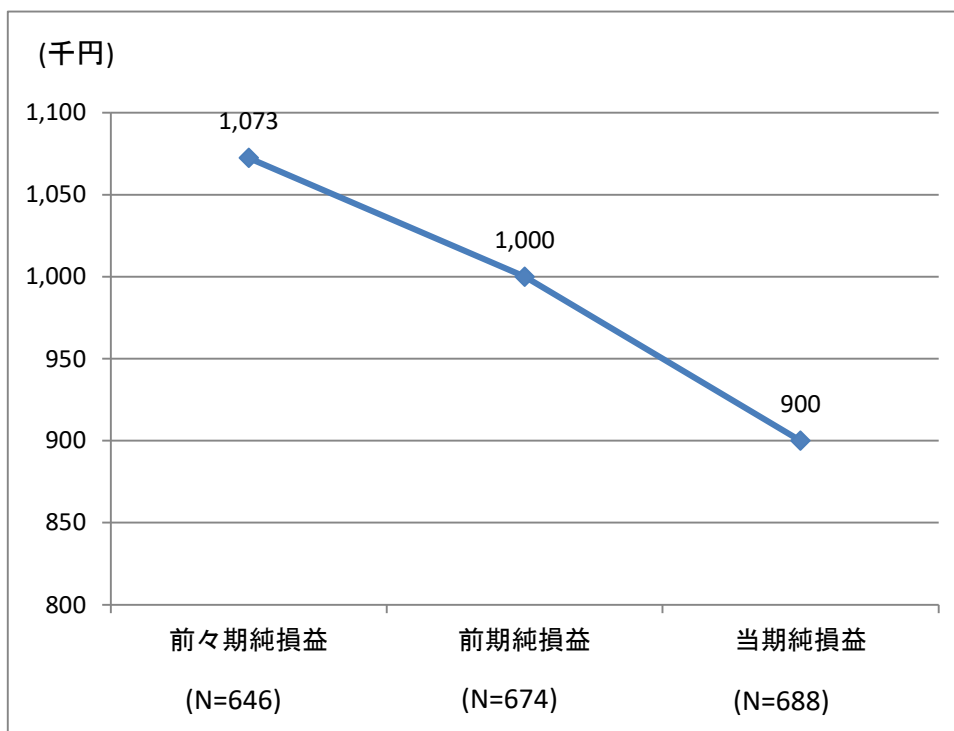
全体では「120%以上」が8.4%、「100%以上120%未満」が33.9%である。

業種別では、売上高が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が半数を下回っている。一方で、農業、林業と金融業、保険業、複合サービス業は前期→当期で売上高が伸長している企業の割合が7割以上と高い割合を示している。

※なお、農業、林業についてはサンプル数が非常に少ないため参考値とする。

3-10 全企業純損益中央値推移

	中央値(千円)	伸び率(%)
前々期純損益	1,073	-
前期純損益	1,000	▲ 6.76
当期純損益	900	▲ 10.00

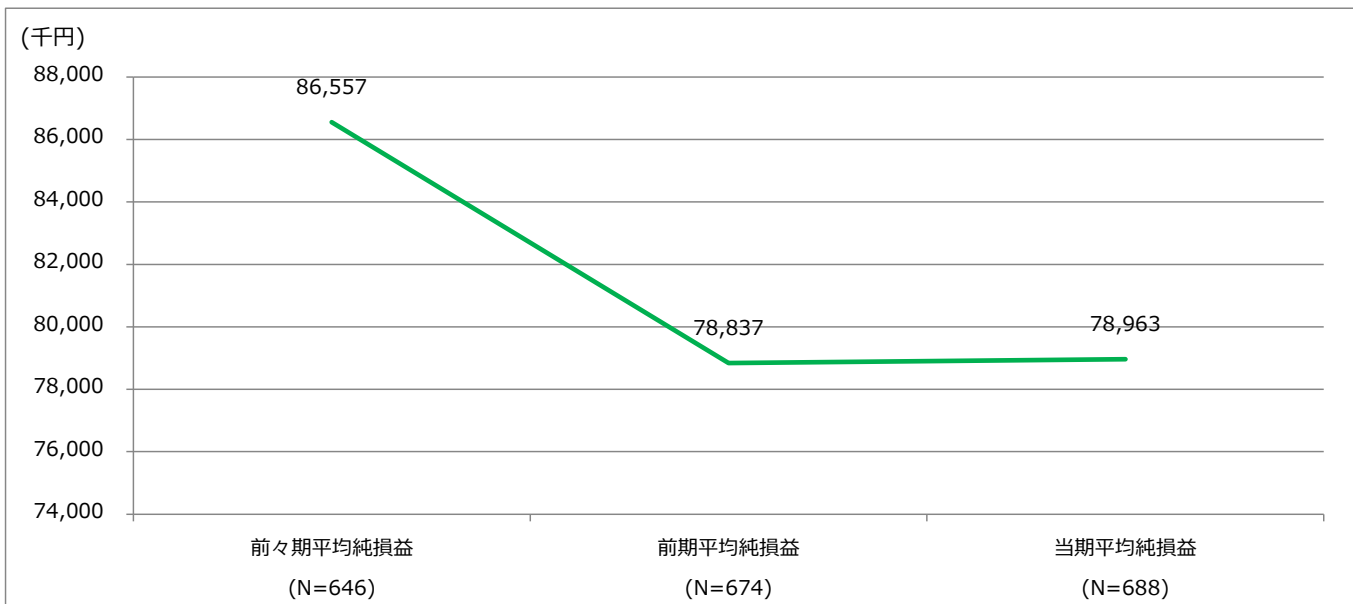


(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

前々期の純損益中央値は約 107 万円、前期は約 100 万円で前期比伸び率は-6.76 ポイント減少し、当期は約 90 万円で前期比伸び率は-10.00 ポイントと大きく減少し、市内企業の純損益中央値は減少傾向にあると言える。

3-1-1 1社あたり平均純損益額推移

	1社あたり平均純損益(千円)	伸び率(%)
前々期平均純損益	86,557	-
前期平均純損益	78,837	-8.9
当期平均純損益	78,963	0.2



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

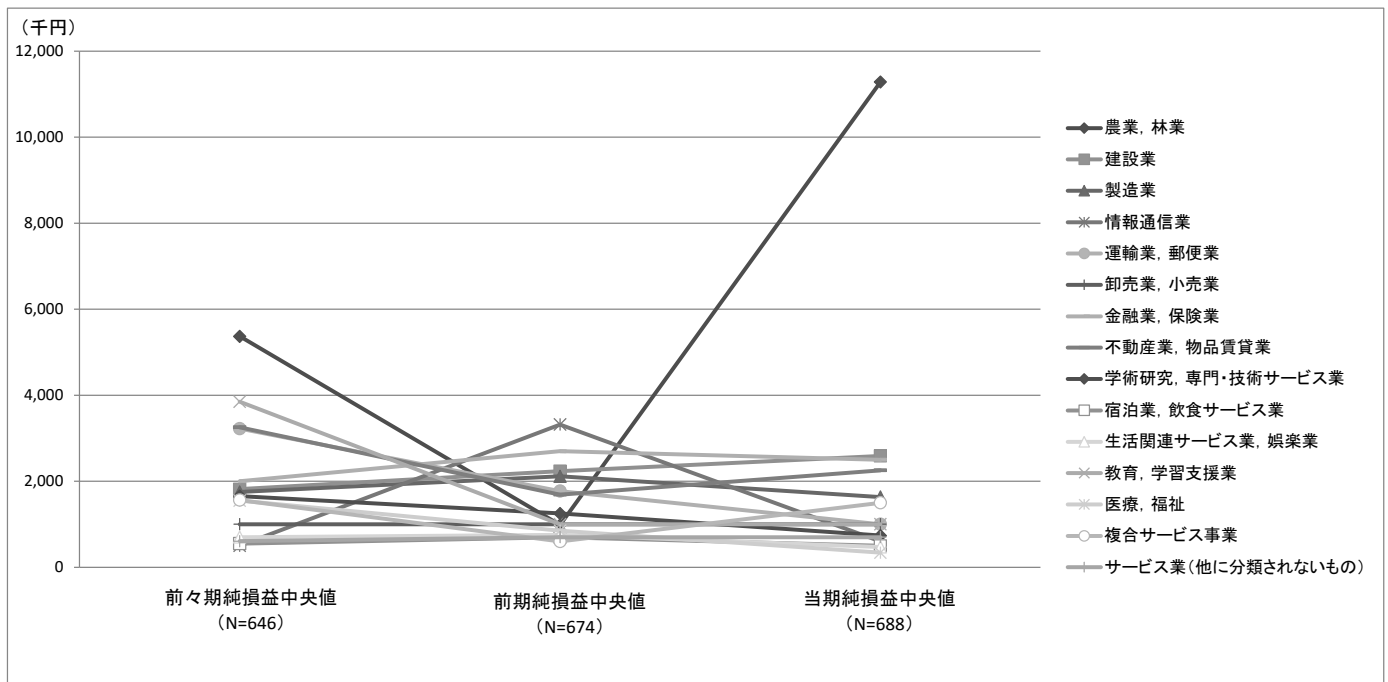
1社当たりの平均純損益額の推移をみると、前々期が約8,656万、前期が約7,884万円であり、前々期と比較し-8.9ポイントの増加である。当期は約7,896万円と、前期と比較し横ばいとなっている。

3-12 業種別純損益中央値推移

(単位：千円)

	農業、林業	建設業	製造業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業
前々期純損益中央値	5,369	1,817	1,750	499	3,224	1,000	2,000	3,257
前期純損益中央値	983	2,235	2,116	3,318	1,769	1,000	2,696	1,689
当期純損益中央値	11,281	2,589	1,634	600	1,000	1,000	2,500	2,255

	学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	複合サービス事業	サービス業（他に分類されないもの）
前々期純損益中央値	1,654	550	700	3,850	1,550	1,561	607
前期純損益中央値	1,249	700	750	1,000	850	600	700
当期純損益中央値	737	500	473	1,000	340	1,500	700



(出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工)

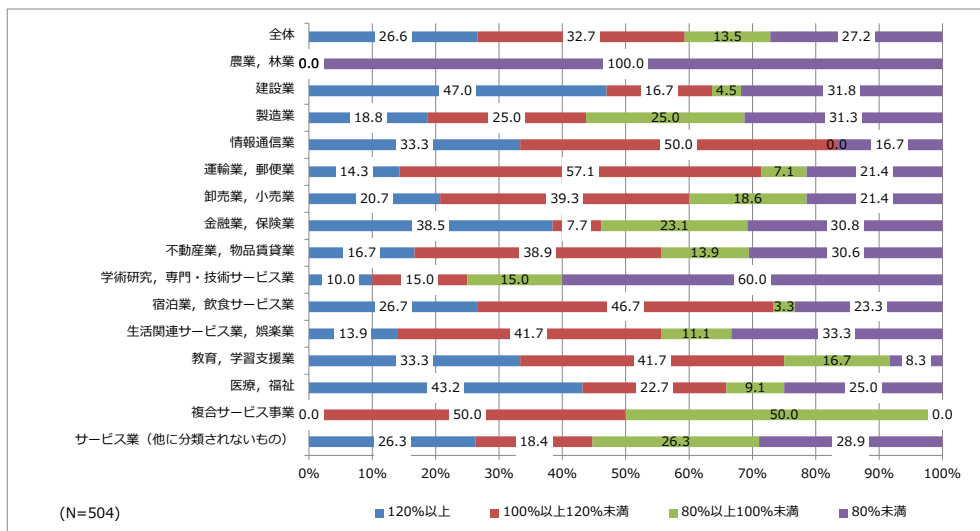
業種別純損益中央値については、農業、林業が最も多く、当期は約 1,128 万円である。次いで建設業が約 259 万円で続き、3 番目に多いのが金融業、保険業で約 250 万円といずれも市内企業の利益増に寄与している。

※なお、農業、林業についてはサンプル数が非常に少ないため参考値とする

3-13 業種別純損益伸長率（前々期→前期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	134	26.6	165	32.7	68	13.5	137	27.2
農業、林業	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0
建設業	31	47.0	11	16.7	3	4.5	21	31.8
製造業	3	18.8	4	25.0	4	25.0	5	31.3
情報通信業	2	33.3	3	50.0	0	0.0	1	16.7
運輸業、郵便業	2	14.3	8	57.1	1	7.1	3	21.4
卸売業、小売業	29	20.7	55	39.3	26	18.6	30	21.4
金融業、保険業	5	38.5	1	7.7	3	23.1	4	30.8
不動産業、物品賃貸業	6	16.7	14	38.9	5	13.9	11	30.6
学術研究、専門・技術サービス業	2	10.0	3	15.0	3	15.0	12	60.0
宿泊業、飲食サービス業	16	26.7	28	46.7	2	3.3	14	23.3
生活関連サービス業、娯楽業	5	13.9	15	41.7	4	11.1	12	33.3
教育、学習支援業	4	33.3	5	41.7	2	16.7	1	8.3
医療、福祉	19	43.2	10	22.7	4	9.1	11	25.0
複合サービス事業	0	0.0	1	50.0	1	50.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	10	26.3	7	18.4	10	26.3	11	28.9



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が26.6%、「100%以上120%未満」が32.7%である。

業種別では、純損益が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が過半数を占めている。一方で、農業、林業、製造業、金融業、保険業、学術研究、専門・技術サービス業、サービス業（他に分類されないもの）では純損益が伸長している企業の割合が半数を下回っている。

【業種別傾向】

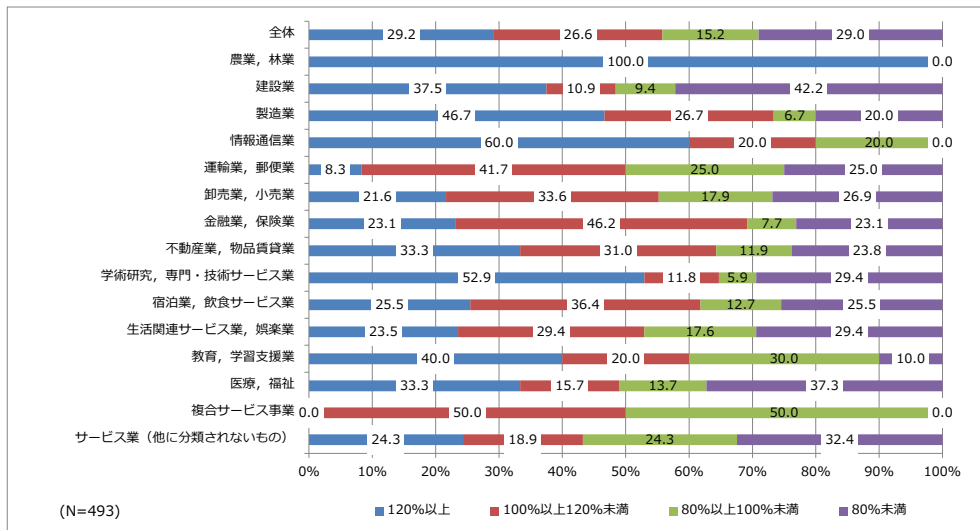
「120%以上」と「100%以上120%未満」を合わせた割合でみると、以下の傾向がみられる。

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

3-14 業種別純損益伸長率（前期→当期）

（単位：社、％）

	120%以上		100%以上120%未満		80%以上100%未満		80%未満	
	社数	比率	社数	比率	社数	比率	社数	比率
全体	144	29.2	131	26.6	75	15.2	143	29.0
農業、林業	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
建設業	24	37.5	7	10.9	6	9.4	27	42.2
製造業	7	46.7	4	26.7	1	6.7	3	20.0
情報通信業	3	60.0	1	20.0	1	20.0	0	0.0
運輸業、郵便業	1	8.3	5	41.7	3	25.0	3	25.0
卸売業、小売業	29	21.6	45	33.6	24	17.9	36	26.9
金融業、保険業	3	23.1	6	46.2	1	7.7	3	23.1
不動産業、物品賃貸業	14	33.3	13	31.0	5	11.9	10	23.8
学術研究、専門・技術サービス業	9	52.9	2	11.8	1	5.9	5	29.4
宿泊業、飲食サービス業	14	25.5	20	36.4	7	12.7	14	25.5
生活関連サービス業、娯楽業	8	23.5	10	29.4	6	17.6	10	29.4
教育、学習支援業	4	40.0	2	20.0	3	30.0	1	10.0
医療、福祉	17	33.3	8	15.7	7	13.7	19	37.3
複合サービス事業	0	0.0	1	50.0	1	50.0	0	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	9	24.3	7	18.9	9	24.3	12	32.4



（出所：東京商工リサーチ企業情報データベースを再編加工）

全体では「120%以上」が29.2%、「100%以上120%未満」が26.6%である。

業種別では、純損益が伸長している企業の割合（「120%以上」と「100%以上120%未満」の合計）が過半数を占めている。一方で、製造業、医療、福祉、サービス業（他に分類されないもの）では純損益が伸長している企業の割合が半数を下回っている。

【業種別傾向】

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

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

(2) 調査票

千葉市企業動向調査 2021 年度上期 調査票

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

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

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

③ 右記 QR コードからアクセス

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



ID :

パスワード :

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

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

問 1. 貴事業所の「業況」について、①**各期の一期前と比較**（「2021年4月～6月」の場合、「2021年1月～3月」と比較します）した上で、各項目の1～3のうち該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。

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

	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）	判断理由 選択肢一覧
2021年1月～3月実績	1.良い 2.普通 3.悪い		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()
2021年4月～6月実績	1.良い 2.普通 3.悪い		
2021年7月～9月見通し	1.良い 2.普通 3.悪い		
2021年10月～12月見込み	1.良い 2.普通 3.悪い		

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）		
2021年1月～3月実績	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2021年4月～6月実績	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2021年7月～9月見通し	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2021年10月～12月見込み	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化

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

	国内需要（前期比）			海外需要（前期比）		
2021年1月～3月実績	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2021年4月～6月実績	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2021年7月～9月見通し	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2021年10月～12月見込み	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小

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

	資金繰り（前期比）			金融機関の融資態度（前期比）		
	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2021年1月～3月実績						
2021年4月～6月実績						
2021年7月～9月見通し						
2021年10月～12月見込み						

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

	仕入価格（前期比）			販売価格（前期比）			在庫水準（前期比）		
	1.上昇	2.不変	3.低下	1.上昇	2.不変	3.低下	1.過剰	2.適正	3.不足
2021年1月～3月実績									
2021年4月～6月実績									
2021年7月～9月見通し									
2021年10月～12月見込み									

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

※各期の具体的な時期について、2020年度下期は「2020年10月～2021年3月」、2021年度上期は「2021年4月～2021年9月」、2021年度下期は「2021年10月～2022年3月」を指します。

	人材過不足（前年同期比）			労働時間（前年同期比）			賃金水準（前年同期比）		
	1.過剰	2.適正	3.不足	1.増加	2.不変	3.減少	1.増加	2.不変	3.減少
2020年度下期実績									
2021年度上期見通し									
2021年度下期見込み									

	人材採用（前年同期比）			人材育成（前年同期比）		
	1.積極的	2.普通	3.消極的	1.積極的	2.普通	3.消極的
2020年度下期実績						
2021年度上期見通し						
2021年度下期見込み						

問 7. 貴事業所の設備能力及び投資動向についてお伺いします。

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

	生産設備（前年同期比）			研究開発投資（前年同期比）			営業用設備（前年同期比）		
	1.過剰	2.適正	3.不足	1.過剰	2.適正	3.不足	1.過剰	2.適正	3.不足
2020年度下期実績									
2021年度上期見通し									
2021年度下期見込み									

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

	設備投資		→	設備投資額 (左記で「2.実施、実施予定」の方のみ)	
	1.実施せず	2.実施			万円
2020年度下期実績			→		
2021年度上期見通し			→		
2021年度下期見込み			→		
2022年度上期以降 (「2.実施予定」の方は予定時期も記入)			→		
		年 月頃			

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

	設備投資の目的（下欄【選択肢】から該当する番号に○）										
2020 年度下期実績	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2021 年度上期見通し	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2021 年度下期見込み	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2022 年度上期以降	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

【選択肢】

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

（付帯調査）新型コロナウイルス感染症の影響について

問 10. 感染症拡大の長期化により、どのような影響が出ましたか。該当する番号 3 つに○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 | 8. 従業員の雇用を維持すること | 9. 業務の ICT 化・デジタル化の推進 |
| 10. 事業全体の縮小 | 11. その他（ ） | 12. 影響はなかった |

問 11. 感染症に関連して、利用した支援制度（手続き中のもの含む）は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

1. 中小企業者向けの支援金 <input type="checkbox"/> 市 (事業収入 20%以上 50%未満減少)	2. 月次支援金・一時支援金 <input type="checkbox"/> 国 (事業収入 50%以上減少)	3. 千葉県感染拡大防止対策協力金 <input type="checkbox"/> 県 (飲食店向け)
4. 事業再構築補助金 <input type="checkbox"/> 国	5. 雇用調整助成金 <input type="checkbox"/> 国	6. 事業活動変革促進支援事業助成金 <input type="checkbox"/> 産業振興財団
7. ICT 活用生産性向上支援事業助成金 <input type="checkbox"/> 産業振興財団	8. IT 導入補助金 <input type="checkbox"/> 国	9. 民間金融機関による実質無利子・無担保融資 <input type="checkbox"/> 県
10. 日本政策金融公庫・特別貸付 <input type="checkbox"/> 国	11. 危機対応融資 <input type="checkbox"/> 商工中金	12. 特別利子補給制度 <input type="checkbox"/> 国
13. セーフティネット保証 <input type="checkbox"/> 市	14. 危機関連保証 <input type="checkbox"/> 市	15. 中小企業資金融資 <input type="checkbox"/> 市 (経営安定資金 (要件 A))
16. その他（ ）	17. 何も利用した制度はない	

問 12. 問 11 で 1～15 のいずれかを回答した方にお聞きます。利用した支援制度は役に立ちましたか。当てはまる項目に問 11 で選択した番号すべてをご記入ください。

役に立った	まだ、判断がつかない	役に立たなかった

問 13. 問 12 で役に立った/役に立たなかったに番号を記入した方にお聞きます。利用した支援制度について、役に立った/役に立たなかったと感じた理由を具体的に教えてください。

【役に立った理由】

【役に立たなかった理由】

問 14. 問 11 で 17 と回答した方にお聞きます。支援制度を利用していない理由は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|---------------------|------------------------|------------------|
| 1. 支援制度があることを知らなかった | 2. どの支援制度が利用できるのかわからない | 3. 書類作成などの手続きが面倒 |
| 4. 支援制度の利用条件に合わなかった | 5. 利用したい支援制度がなかった | 6. 支援制度を必要としていない |
| 7. その他() | | |

問 15. 感染症拡大を契機として新たに挑戦したことは何ですか。1～12のうち、該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|---------------------|--------------------|
| 1. 業態転換 | 2. 新分野展開 | 3. 業種転換 |
| 4. 事業再編 | 5. 新製品・サービスの開発 | 6. 新規取引先の開拓 |
| 7. 国内回帰や内製化 | 8. 財務体質の強化（借入金返済等） | 9. BCP（業務継続計画）の策定 |
| 10. その他（
） | 11. 必要性は感じたが何もしていない | 12. 必要性を感じず何もしていない |

問 16. 問 15 で 1～9 のいずれかを回答した方にお聞きます。問 15 の挑戦について、貴社・事業所での取り組みを具体的に
記入ください。

--

問 17. 感染症拡大を契機とした新たな挑戦について、挑戦した場合、課題となった経営資源は何ですか。挑戦していない場合、ど
の経営資源に支援があれば挑戦できましたか。1～6のうち、該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|--------------------|---------------|-------------------------|
| 1. ヒト（適切な人材等） | 2. モノ（設備、用地等） | 3. カネ（資金） |
| 4. 情報（ノウハウ、専門家の意見） | 5. その他（
） | 6. 課題はなかった/支援があっても挑戦しない |

問 18. 感染症拡大により環境が変化する中、今後取り組みたいと考えていることは何ですか。1～14のうち、該当する番号すべて
に○をつけてください。

- | | | |
|----------------|---------------------|-------------------|
| 1. 業態転換 | 2. 新分野展開 | 3. 事業・業種転換 |
| 4. 事業再編 | 5. 新製品・サービスの開発 | 6. 新規取引先の開拓 |
| 7. 国内回帰や内製化 | 8. 財務体質の強化（借入金返済等） | 9. BCP（業務継続計画）の策定 |
| 10. ICT の導入・活用 | 11. 副業や出向など雇用形態の多様化 | 12. 販売価格の最適化 |
| 13. その他（
） | 14. 特に取り組む予定はない | |

問 19. 感染症の影響による事業撤退の検討について、最も当てはまるものを 1つ選び、番号に○をつけてください。

- | | | |
|---------------|-------------------|--------------------|
| 1. 検討していない | 2. 検討したが現在は考えていない | 3. 必要性は感じており今後検討予定 |
| 4. 具体的に検討している | | |

問 20. **問 19 で 3か4と回答した方にお聞きます。**事業撤退を検討する上で課題となっていることは何ですか。1～7のうち、該
当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|--------------------|-------------------|--------------|
| 1. 専門家への相談費用 | 2. 事業性評価を行う専門家の確保 | 3. 事業譲渡先の確保 |
| 4. 従業員の人員整理 | 5. 税務関連の対策 | 6. その他（
） |
| 7. 特に課題となっていることはない | | |

問 21. 新型コロナウイルス感染症の影響に対して現在必要としている支援やサポート、及び千葉市に期待することについて具体的に
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 **2021年7月30日（金）** までにご返送ください。

※インターネットでご回答いただいた場合、ご返送は不要です。

(3) 同封チラシ

皆さまの声を活かします! 千葉市 令和2年度企業動向調査結果

Q: 新型コロナウイルス感染症に関連して影響が出ていることは?

- ・顧客や来客の減少(62%)
- ・売上・受注の減少(43%)

経営に直接的な影響を及ぼすものの割合が大きかったです。



調査結果を反映させました!



新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者の方向けの支援を創設しました!

Q: 経営で強く意識するようになったことは?



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

事業変革のために必要となる経費を支援
(事業活動変革促進支援事業)

Q: ICTを活用しない理由は?

- ・コスト増加は避けたい。
- ・新たな投資をする余裕がない。
- ・ITに詳しい社員がない。
- ・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)

令和2年度は延べ**1,400社**以上(前年比**1.4倍**)から回答をいただきました。
今年度も多くの企業・事業所の皆さまの声をお待ちしております。



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。

新型コロナウイルス感染症関連 事業者向け支援事業のご案内

※中小企業者向け支援金※

新型コロナウイルスによる外出自粛・時短要請等の影響を受けた事業者のうち、国の支援金等の対象外となる事業者
に市独自の支援金を給付します。

問い合わせ先

千葉市中小企業者向け支援金事務局
電話：043-202-1821
受付時間：平日8:30～17:30



千葉市HPは
こちら

※ICT活用生産性向上支援事業※

働き方改革、生産性向上や企業価値の向上を
目的としたシステム導入の費用を助成します。



問い合わせ先

公益財団法人千葉市産業振興財団
電話：043-201-9507
受付時間：平日9:00～17:00

HPはこちら



※テレワーク推進事業※

対象ホテルのテレワークプランを割引料金で利用できます。

問い合わせ先

千葉市観光MICE（マイルス）企画課
電話：043-245-5282
受付時間：平日8:30～17:30



千葉市HPは
こちら



※支援制度は随時追加・変更の可能性があります。
最新の情報は千葉市ホームページ等でご確認ください。

千葉市ホームページ

「新型コロナウイルス感染症に対する事業者向け支援メニュー・
お問い合わせ先」はこちらのQRコードからご覧ください。



千葉市企業動向調査
第5回
(2021年度上期)

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

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