

令和 5 年上期市原市地域経済動向調査 調査結果

市原商工会議所

令和5年9月30日

目次

＜アンケート結果＞

問 1 回答事業所の業種	2
問 2 経営者および事業所の概要	3
問 3 景況感（前年同期比較）	7
問 4 景況感（今後 6か月比較）	11
問 5 事業所での課題	14
問 6 支援の活用について	22
問 7 中小企業退職共済について	23
問 8 市に取り組んで欲しい施策	26
問 9 中小企業施策等の情報の入手方法	29
問 10 市原市・市原商工会議所に望むこと	30

＜クロス分析＞

(1) 主要業種別景況感	34
(2) 従業員 4名以下の事業者の景況感	38
(3) 事業承継対応状況（主要業種別）	44
(4) 事業所での課題（主要業種別）	45
(5) 支援の活用について（主要業種別）	46

＜アンケート実施要領＞

- ・依頼日:令和5年7月1日
- ・依頼方法:①郵便にてアンケート用紙を配布し、記入後返送を依頼
②WEB による入力依頼
- ・対象事業者数:2,285
- ・回答締切日:令和5年7月 31 日
- ・回答数:616(回答率:27.0%)

※アンケート結果の回答比率の合計は、小数第一位の四捨五入の都合上、表記されている比率の合計は 100% とならない場合がある。

※「複数回答可」質問に対する結果については、一事業者が複数回答している場合と無回答事業者がいるため、回答数合計と母数は一致しない。

問1. 回答事業所の業種

大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
A 農業、林業	3	01 農業	3
		02 林業	0
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0
		04 水産養殖業	0
C 鉱業、採石業、砂利採取業	1	05 鉱業、採石業、砂利採取業	2
D 建設業	154	06 総合工事業	57
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	38
		08 設備工事業	64
		09 食料品製造業	14
E 製造業	78	10 飲料・たばこ・飼料製造業	1
		11 繊維工業	0
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	3
		13 家具・装備品製造業	0
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0
		15 印刷・同関連業	3
		16 化学工業	12
		17 石油製品・石炭製品製造業	1
		18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	4
		19 ゴム製品製造業	0
		20 なめし革・同製品・毛皮製造業	0
		21 窯業・土石製品製造業	3
		22 鉄鋼業	5
		23 非鉄金属製造業	5
		24 金属製品製造業	13
		25 はん用機械器具製造業	1
		26 生産用機械器具製造業	0
		27 業務用機械器具製造業	0
		28 電子部品・デバイス・電子回路製造業	1
		29 電気機械器具製造業	3
		30 情報通信機械器具製造業	0
		31 輸送用機械器具製造業	0
		32 その他の製造業	9
F 電気・ガス・熱供給・水道業	16	33 電気業	8
		34 ガス業	7
		35 熱供給業	0
		36 水道業	1
G 情報通信業	3	37 通信業	0
		38 放送業	0
		39 情報サービス業	1
		40 インターネット付随サービス業	1
		41 映像・音声・文字情報制作業	1
H 運輸業、郵便業	29	42 鉄道業	0
		43 道路旅客運送業	4
		44 道路貨物運送業	19
		45 水運業	1
		46 航空運輸業	0
		47 倉庫業	4
		48 運輸に附帯するサービス業	5
		49 郵便業(信書便事業を含む)	0

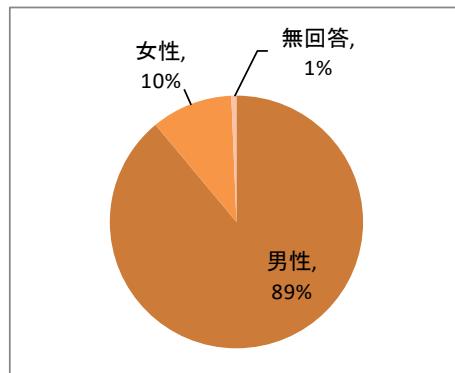
大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
I 卸売業、小売業	103	50 各種商品卸売業	5
		51 繊維・衣服等卸売業	1
		52 飲食料品卸売業	6
		53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	5
		54 機械器具卸売業	5
		55 その他の卸売業	12
		56 各種商品小売業	20
		57 織物・衣服・身の回り品小売業	4
		58 飲食料品小売業	16
		59 機械器具小売業	9
J 金融業、保険業	13	60 その他の小売業	28
		61 無店舗小売業	4
		62 銀行業	5
		63 協同組織金融業	1
		64 貸金業、クレジットカード業等 非預金信用機関	0
K 不動産業、物品賃貸業	22	65 金融商品取引業、商品先物取引業	0
		66 補助的金融業等	0
		67 保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	7
		68 不動産取引業	9
L 学術研究、専門・技術サービス業	21	69 不動産賃貸業・管理業	22
		70 物品賃貸業	1
		71 学術・開発研究機関	0
M 宿泊業、飲食サービス業	33	72 専門サービス業(他に分類されないもの)	8
		73 広告業	2
		74 技術サービス業(他に分類されないもの)	11
N 生活関連サービス業、娯楽業	19	75 宿泊業	1
		76 飲食店	30
		77 持ち帰り・配達飲食サービス業	4
		78 洗濯・理容・美容・浴場業	14
O 教育、学習支援業	4	79 その他の生活関連サービス業	2
		80 娯楽業	5
		81 学校教育	1
		82 その他の教育、学習支援業	3
P 医療、福祉	31	83 医療業	12
		84 保健衛生	1
		85 社会保険・社会福祉・介護事業	18
Q 複合サービス業	2	86 郵便局	0
		87 協同組合(他に分類されないもの)	2
R サービス業(他に分類されないもの)	48	88 廃棄物処理業	11
		89 自動車整備業	15
		90 機械等修理業(別掲を除く)	3
		91 職業紹介・労働者派遣業	2
		92 その他の事業サービス業	12
		93 政治・経済・文化団体	0
		94 宗教	0
		95 その他のサービス業	13
		96 外国公務	0
		97 分類不能の産業	5
無回答	32	98 分類不能の産業	5

※中分類の回答は複数回答になっているため、1社が複数の業種を選択している場合がある。従って、大分類と中分類のそれぞれの合計は回答者数616と一致しない。

問2. 経営者及び事業所の概要

A. 経営者の性別

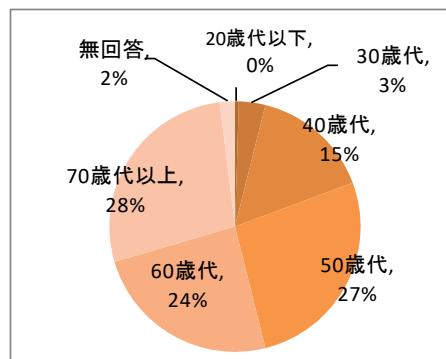
項目	回答数	比率
男性	548	89%
女性	64	10%
無回答	4	1%
合計	616	100%



男性経営者が全体の 89%を占める。経営者の比率に変化はない。

B. 経営者の年齢

項目	回答数	比率
20歳代以下	3	0%
30歳代	21	3%
40歳代	95	15%
50歳代	165	27%
60歳代	150	24%
70歳代以上	170	28%
無回答	12	2%
合計	616	100%



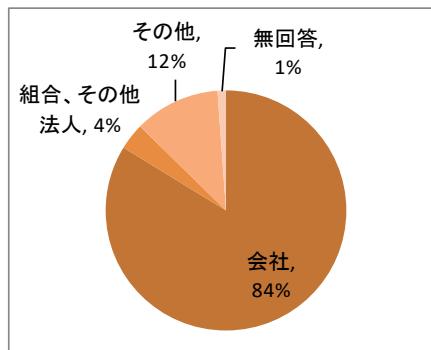
50 歳代が 27%、60 歳代が 24%と、50、60 歳代を合わせれば 51%と、過半数を占める。次いで 70 歳代以上が 28%と、前回調査同様、経営者全体の高年齢化は顕著である。40 歳代の経営者が 15% と、前回調査と比較すると4%減少した。30 歳代以下は3%にとどまっている等、前回調査と基本的な割合に大きな変化は見られない。

経営者の高齢化に対応するため、事業承継の重要性の啓蒙、後継者への引継ぎ等のサポートを引き続きしていく必要がある。

C. 企業の形態

・形態

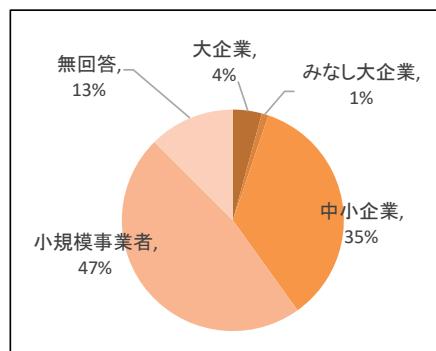
項目	回答数	比率
会社	516	84%
組合、その他法人	22	4%
その他	71	12%
無回答	7	1%
合計	616	100%



企業形態の 84%が会社組織である。組合、その他法人が4%と続き、その他 12%は個人事業主と思われる。

・規模

項目	回答数	比率
大企業	26	4%
みなしだ企業	6	1%
中小企業	215	35%
小規模事業者	292	47%
無回答	77	13%
合計	616	100%

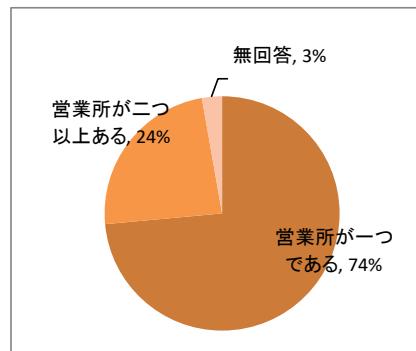


最も多い規模は小規模事業者で 47%であり、前回調査より 13%減少した。次いで中小企業が 35% (前回調査より5%増加)と、事業者の中の 82%が中小・小規模事業者である。

D. 事業所の所在状況

・営業所の数

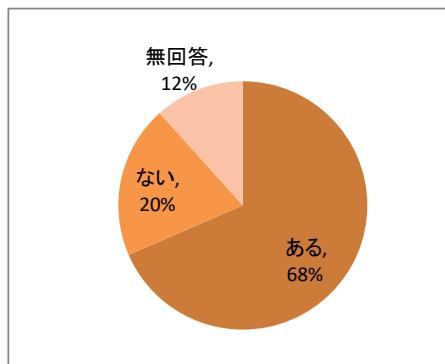
項目	回答数	比率
営業所が一つである	453	74%
営業所が二つ以上ある	146	24%
無回答	17	3%
合計	616	100%



営業所が一つの事業所が 74%と、前回調査と比較し、5%減少した。規模の小さい事業者が多いことがうかがえる。

・市外の営業所の有無(営業所が二つ以上ある事業者に質問)

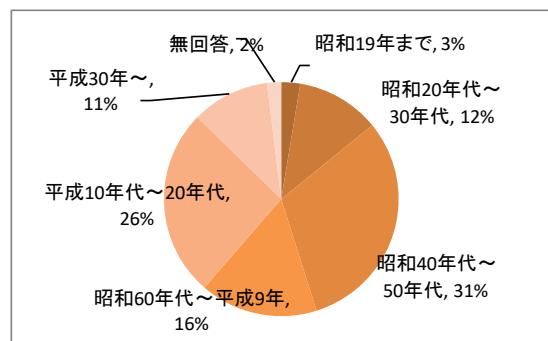
項目	回答数	比率
ある	100	68%
ない	29	20%
無回答	17	12%
合計	146	100%



営業所を複数有している事業者の中で、市外に営業所を有する事業者は 68%と、前回より5%増加した。市外への進出を検討、実施する動きがあるのか、今後も注目していく必要がある。

E. 現在地での開業年次

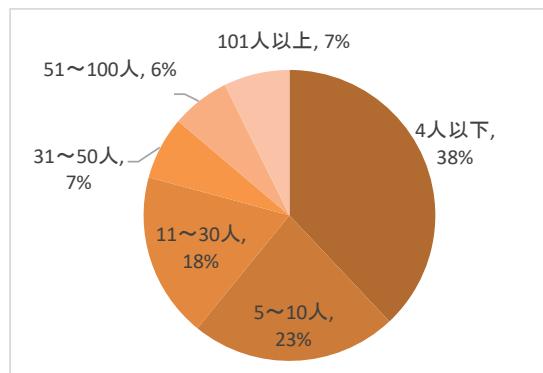
項目	回答数	比率
昭和19年まで	16	3%
昭和20年代～30年代	71	12%
昭和40年代～50年代	191	31%
昭和60年代～平成9年	100	16%
平成10年代～20年代	160	26%
平成30年～	66	11%
無回答	12	2%
合計	616	100%



昭和 40 年代から 50 年代に開業した割合が 31%と最も多い。業歴として概ね 40～50 年程度となり、地元に根付いた事業者が最も多い。次いで平成 10～20 年代が 26%、昭和 60 年～平成9年が 16%となっている。時間の経過とともに業歴は伸びていくものの、周辺環境、ビジネスモデル、競合の出現など、変化に対応できるかが事業者にとって重要である。

F. 従業員

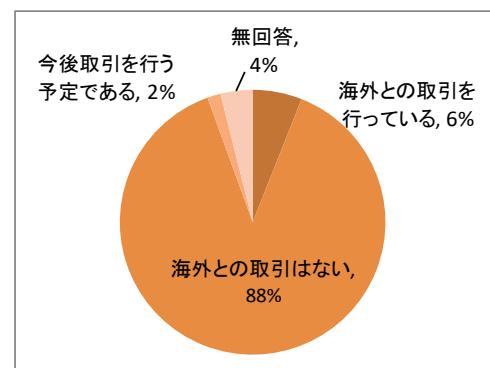
項目	回答数	比率
4人以下	234	38%
5~10人	141	23%
11~30人	113	18%
31~50人	43	7%
51~100人	40	6%
101人以上	45	7%
合計	616	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、全体の38%を占める。次いで5~10人以下が23%と、従業員規模が10人以下の事業者が全体の61%を占める。小規模な事業者になるほど数が多いという構造は、国の事業所数構造と一致しており、今後も継続すると思われる。

G. 海外取引

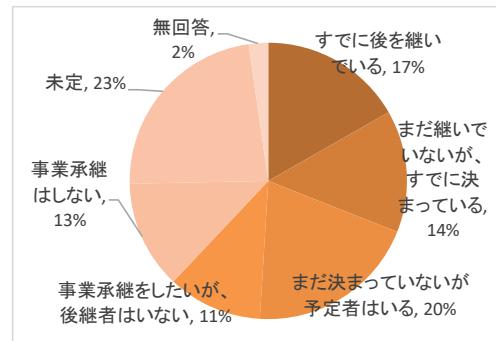
項目	回答数	比率
海外との取引を行っている	37	6%
海外との取引はない	545	88%
今後取引を行う予定である	10	2%
無回答	24	4%
合計	616	100%



海外との取引は行っていない事業者は88%であり、前回と比べ変化はない。また、海外との取引を行う予定であると答えた事業者の割合も2%に留まっている。小規模事業者数の実情を鑑みれば、海外はもとより、市外・県外といった「販路の拡大」「広域化」を行うには資金・人材等の経営資源が乏しく、目の前(近隣・市内・隣接市町村)の顧客との取引に留まるのが自然である。

H. 後継者

項目	回答数	比率
すでに後を継いでいる	103	17%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	88	14%
まだ決まっていないが予定者はいる	123	20%
事業承継をしたいが、後継者はいない	68	11%
事業承継はしない	78	13%
未定	142	23%
無回答	14	2%
合計	616	100%



後継者がいるとした回答「すでに後を継いでいる」、「まだ継いでいないが、すでに決まっている」を合わせて 31%と、3割超の事業者が後継者を決定している。また、「まだ決まっていないが予定者はいる」と答えた事業者の 20%と合わせると全体の 51%である。また、「事業承継をしたいが、後継者はいない」が 11%、「事業承継はしない」が 13%と、現在の事業が立ち消える可能性を示す回答が合計で 24%となっている。

「事業承継はしない」と決断した事業者に事業の継続を強いることはできないが、これまでに培った技術、ノウハウ、ブランド、顧客、従業員等、積み上げた資産を有効活用できないか模索する必要がある。具体的には、後継者がいない事業者と創業希望者とのマッチングなど、「創業」と「事業承継」を同時に実現できる新しい支援を考えていく必要がある。

問3 景況感(前年同期「令和4年1～6月」と比較してどう変化があったか)

A. 業況

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	100	18%	121	20%
変わらない	259	47%	315	51%
悪化	178	32%	154	25%
無回答	17	3%	26	4%
合計	554	100%	616	100%
DI		-14.1		-5.4

「順調」の回答割合が増加、「悪化」の回答割合が減少となり、DI 値のマイナス幅が縮小した。ポストコロナで国内の経済活動がコロナ前に戻りつつあり、全体的に業況が回復基調にあることがうかがえる。

B. 売上高

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	63	11%	66	11%
5~9%増	45	8%	67	11%
変わらない(±5%未満)	230	42%	275	45%
5~9%減	27	5%	44	7%
10~19%減	64	12%	63	10%
20~29%減	36	6%	34	6%
30~39%減	30	5%	24	4%
40~49%減	12	2%	14	2%
50%以上減	20	4%	6	1%
前年度は営業していない	10	2%	4	1%
無回答	17	3%	19	3%
合計	554	100%	616	100%
DI		-14.6		-8.4

A. 業況と同様の傾向であり、DI 値のマイナス幅が縮小した。全体的に売上高が回復基調にあることがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	139	25%	120	19%
5~9%増	136	25%	187	30%
変わらない(±5%未満)	208	38%	242	39%
5~9%減	22	4%	22	4%
10%以上減	25	5%	25	4%
前年度は営業していない	9	2%	5	1%
無回答	15	3%	15	2%
合計	554	100%	616	100%
DI		41.2		42.2

「10%以上増加」との回答割合が減少、「5~9%増」との回答割合が増加、結果として DI 値は少しプラス方向に動いた。原材料や光熱費の大幅な上昇は落ち着きつつあるが、上昇トレンドは継続しており、事業コストに苦慮している事業者の様子がうかがえる。

D. 雇用状況

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できている	208	38%	215	35%
やや人員不足である	214	39%	260	42%
必要な人員が確保できず困っている	103	19%	116	19%
人員に余剰感がある	13	2%	9	1%
無回答	16	3%	16	3%
合計	554	100%	616	100%
DI		-17.3		-24.7

「必要な人員が確保できている」との回答割合が減少し、「やや人員不足である」との回答割合が増加したため、DI 値はマイナス方向に移動した。人員不足に拍車がかかっている状況である。国内労働人口減少に伴う慢性的な人手不足といった状況を反映した結果となっている。

E. 設備投資

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	95	17%	94	15%
昨年よりも設備投資を減額	48	9%	54	9%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	118	21%	131	21%
設備投資は特に行っていない	279	50%	327	53%
無回答	14	3%	10	2%
合計	554	100%	616	100%
DI		8.5		6.5

調査対象事業者が、元々設備投資を積極的に行う業種のみで構成されているわけではないため、「設備投資は特に行っていない」との回答が約半数を占める。「昨年よりも設備投資を増額」との回答割合が減少したため、DI 値はマイナス方向に移動した。ただ、DI 値はプラスを維持しており、設備投資に対して継続的に取り組もうとしている事業者が一定割合で存在していることがうかがえる。

F. 資金繰り

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	84	15%	113	18%
変わらない	331	60%	402	65%
悪化	122	22%	86	14%
無回答	17	3%	15	2%
合計	554	100%	616	100%
DI		-6.9		4.4

DI 値がマイナスからプラスに転じた。「悪化」との回答割合が8%減少した点が大きく作用している。ポストコロナで経済活動全体が回復に向かい、資金繰りの状況が改善傾向にあることがうかがえる。

G. 資金繰り、資金調達方法(複数回答可)

<前回:令和4年下期>

項目	回答数	割合
民間金融機関	222	40%
公的金融機関	115	21%
代表者または役員	105	19%
内部資金	72	13%
リース	29	5%
社債の発行	9	2%
資産の売却	7	1%
株式の発行	4	1%
企業間信用	4	1%
資産の流動化または証券化	2	0%
その他	6	1%

母数:554

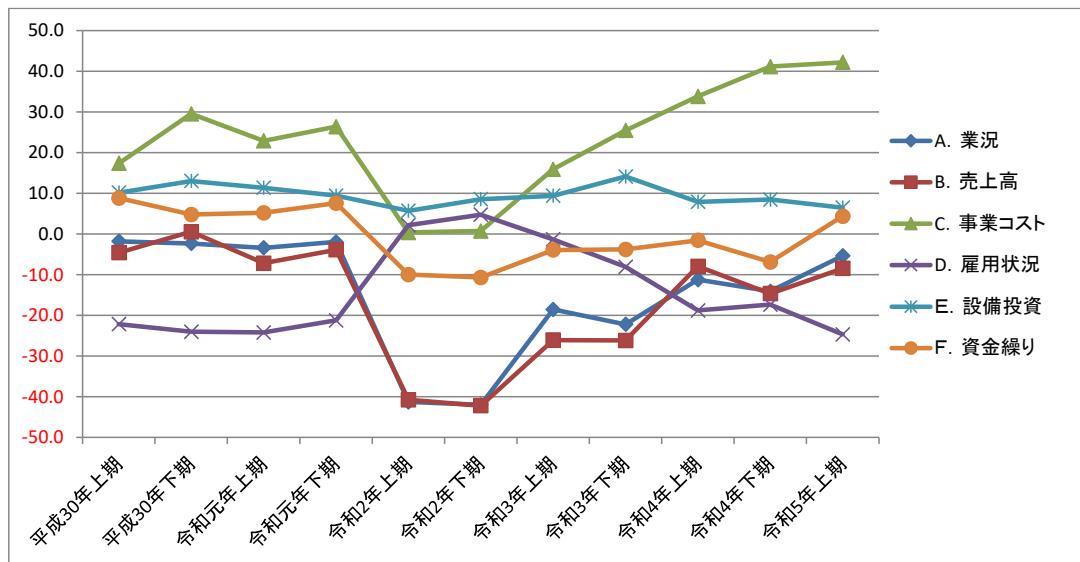
<今回:令和5年上期>

項目	回答数	割合
民間金融機関	249	40%
公的金融機関	109	18%
代表者または役員	99	16%
内部資金	79	13%
リース	27	4%
資産の売却	10	2%
株式の発行	9	1%
社債の発行	7	1%
企業間信用	5	1%
資産の流動化または証券化	4	1%
その他	7	1%

母数:616

前回の結果と比較して、「民間金融機関」との回答割合は横ばい、「公的金融機関」と「代表者または役員」との回答割合が減少した。F.資金繰りの回答結果に表れているように資金繰り状況が改善に向かい、資金需要が落ち着きつつあることがうかがえる。

・過去11回のDIの推移



前回の調査時から、「業況」「売上高」「資金繰り」といった経営状況を直接的に表す指標について、前回は悪化したが、今回は良化傾向が見られる。経営状況の認識としては改善に向かっている事業者割合が多いことがうかがえる。「事業コスト」の DI 値が令和3年上期以降大きくプラス方向に動き続けてきたが、今回の調査では変動が止まった形となった。コスト高による経営への影響が一段落ついた状況となっている。「雇用状況」の DI 値が更にマイナスに動き、人手不足がより深刻になってきていることがうかがえる。

問4 景況感(今後6か月「令和5年7～12月」でどう変化するか)

A. 業況

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	78	14%	92	15%
変わらない	330	60%	399	65%
悪化	135	24%	118	19%
無回答	11	2%	7	1%
合計	554	100%	616	100%
DI		-10.3		-4.2

DI 値はマイナスとなったが、前回からプラス方向に動いた。業況として苦しい状況が継続するが、その度合いは徐々に和らいでくると考えている事業者の様子がうかがえる。

B. 売上高

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	40	7%	42	7%
5～9%増	58	10%	76	12%
変わらない(±5%未満)	286	52%	354	57%
5～9%減	66	12%	57	9%
10～19%減	51	9%	45	7%
20～49%減	36	6%	24	4%
50%以上減	8	1%	9	1%
無回答	9	2%	9	1%
合計	554	100%	616	100%
DI		-11.4		-2.8

「A. 業況」と同様の傾向である。今後の売上変化の予想が業況感になっていることがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	99	18%	93	15%
5～9%増	143	26%	194	31%
変わらない(±5%未満)	262	47%	286	46%
5～9%減	24	4%	20	3%
10%以上減	10	2%	14	2%
無回答	16	3%	9	1%
合計	554	100%	616	100%
DI		37.5		41.1

DI が大幅なプラスであるが、前回調査時の値と比較し変動幅が小さくなっている。今後事業コストは増加するが徐々にその増加の勢いは落ち着いてくるのではと事業者が考えている様子がうかがえる。

D. 雇用状況

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	208	38%	211	34%
やや人員不足となる	221	40%	259	42%
必要な人員が確保できない	95	17%	120	19%
人員に余剰感がでてくる	15	3%	10	2%
無回答	15	3%	16	3%
合計	554	100%	616	100%
DI		-16.8		-25.6

DI 値のマイナス幅が更に拡大した。人手不足が更に深刻化するのではないかと事業者が懸念している状況がうかがえる。

E. 設備投資

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額させる	68	12%	68	11%
昨年よりも設備投資を減額する	35	6%	50	8%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	108	19%	124	20%
設備投資は特に行わない	332	60%	367	60%
無回答	11	2%	7	1%
合計	554	100%	616	100%
DI		6.0		2.9

前回の調査結果と比較して、「設備投資は特に行わない」との回答割合と DI 値については大きな変動はない。今後の設備投資に関する事業者の姿勢に大きな変化はなく、様子見といった状況である。

E-1. 具体的にどのような設備投資を予定していますか。

(主な回答内容)

- ・老朽化した設備の更新
- ・事務所の建て替え、修繕
- ・生産性向上のための設備導入
- ・車両購入

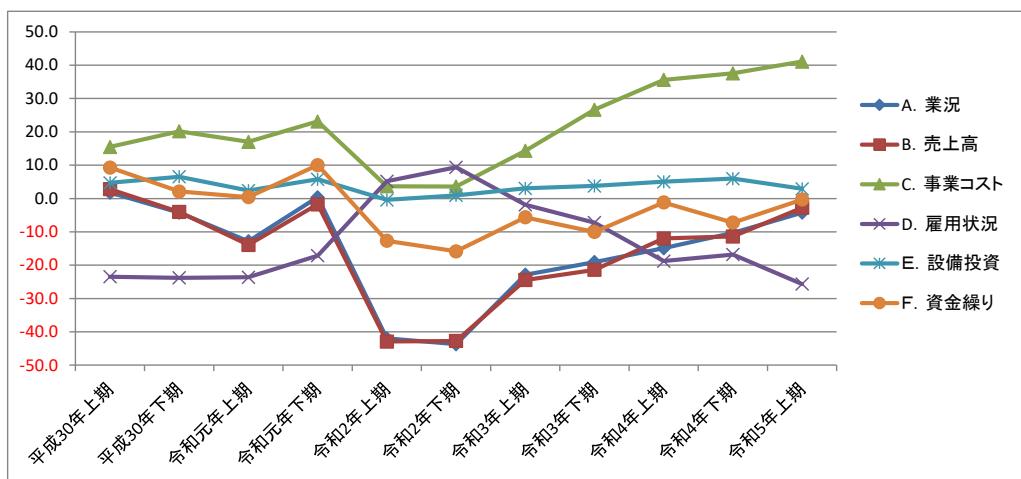
必要に迫られた設備投資に関する回答が多かった。また、人手不足のため生産性向上のための設備導入といった回答も多かった。一方、IT化による設備投資予定の記述は殆ど見られず、パソコンの更新といった回答が散見される程度であった。これらの回答状況については、前回調査時と大きくは変わっていない。

F. 資金繰り

項目	前回(令和4年下期)		今回(令和5年上期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	68	12%	84	14%
変わらない	351	63%	395	64%
悪化	108	19%	86	14%
無回答	27	5%	51	8%
合計	554	100%	616	100%
DI		-7.2		-0.3

前回との比較で、「良好」との回答割合が2%増加、「悪化」との回答割合が5%減少し、DI値のマイナスが縮小し、ほぼゼロになった。コロナ融資の返済が始まりつつあるが、基本的には資金繰りの状況は現状から変化はしないと事業者は考えている様子がうかがえる。

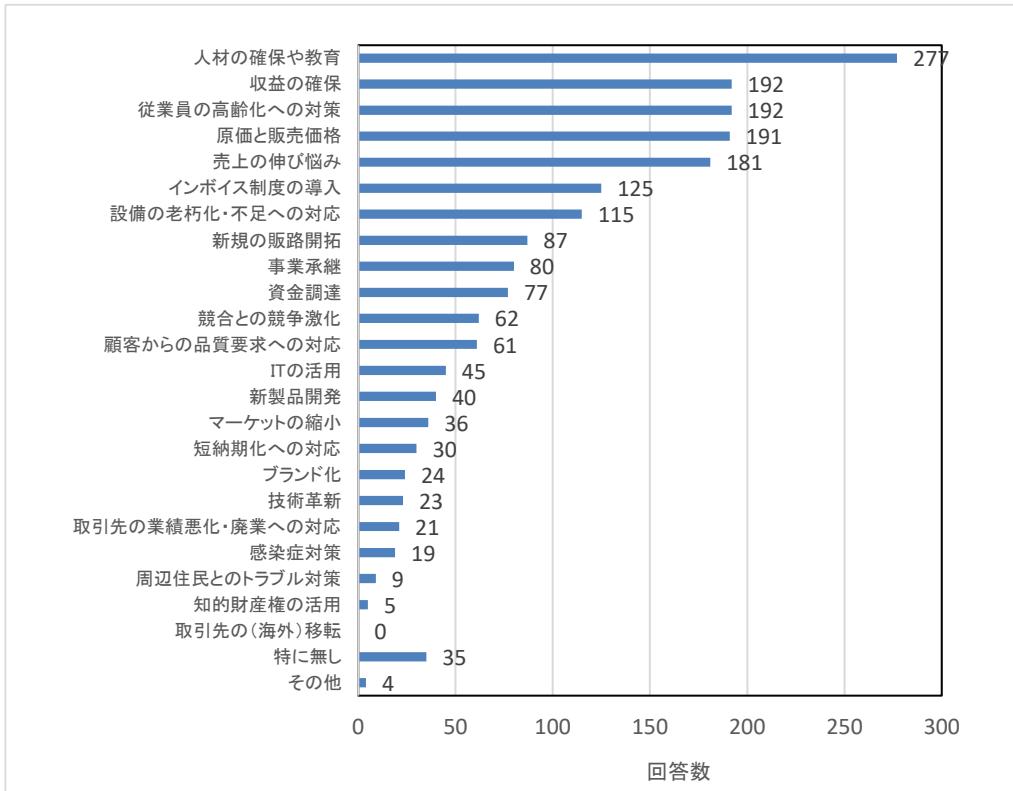
過去 11 回のDIの推移



問3の実績比較と同様の状況である。実績比較という点であれば、ポストコロナで経営状況の改善が見られて良い印象を受けるが、今後の姿勢としては、経営状況の改善が予想される状況下で設備投資に関する動きは鈍いと解釈した場合、印象としてはネガティブなものになる。コロナ禍を耐えて、一段落ということではあるが、この傾向が継続すると事業者の競争率低下を招く可能性がある。今後の動きを注視していきたい。

問5 事業所での課題(複数回答可)

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	277	45%
収益の確保	192	31%
従業員の高齢化への対策	192	31%
原価と販売価格	191	31%
売上の伸び悩み	181	29%
インボイス制度の導入	125	20%
設備の老朽化・不足への対応	115	19%
新規の販路開拓	87	14%
事業承継	80	13%
資金調達	77	13%
競合との競争激化	62	10%
顧客からの品質要求への対応	61	10%
ITの活用	45	7%
新製品開発	40	6%
マーケットの縮小	36	6%
短納期化への対応	30	5%
ブランド化	24	4%
技術革新	23	4%
取引先の業績悪化・廃業への対応	21	3%
感染症対策	19	3%
周辺住民とのトラブル対策	9	1%
知的財産権の活用	5	1%
取引先の(海外)移転	0	0%
特に無し	35	6%
その他	4	1%



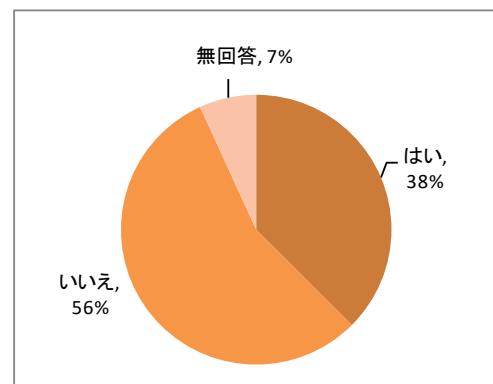
母数：616

「人材の確保や教育」(45% 前回調査より1%増加)との回答割合が最も多かった。「従業員の高齢化への対策」(31% 前回調査より4%減少)と併せて考えると、「人」の問題が市内事業者の最も重要な課題であり、その傾向は継続している。次いで「収益の確保」(31% 前回調査より9%減少)、「原価と販売価格」(31% 前回調査より2%増加)、「売上の伸び悩み」(29% 前回調査より6%減少)であり、売上よりも昨今の原材料費・インフラコストの上昇が影響しているように見受けられる。さらに「設備の老朽化・不足への対応」(19% 前回調査より1%増加)、「新規の販路開拓」(14% 前回より2%減少)と続く。

「人」の問題は継続的・慢性的な問題であることに加え、原価高の販売価格への転嫁、2023年10月にスタートする「インボイス制度」など、中小事業者の課題の変化が予測される。

問5-2 問5-1の課題について、何か取組みを行っていますか。

項目	回答数	比率
はい	231	38%
いいえ	343	56%
無回答	42	7%
合計	616	100%



前述の通り課題は多いものの、実際に課題に対して具体的な取組みを行っていない、との回答が全体の56%(前回より3%増加)であり、課題を意識してはいるものの、対策となる取組みを行っている事業者は少ないままである。実際に事業者の声を聞くと、「人」(特に人材確保、採用)に対する取組みはどうしたらよいかわからない」という内容が多い。市原市はプラント関連の事業者が多く、人員の確保が受託できる事業の規模に直結するため、課題として「人」を挙げている事業者が多いと考えられる。

問5-3 (問5-2で「はい」を選んだ方に対して)具体的にどのような取組みを行っていますか。

1. 顧客からの品質要求への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・CS,ES向上の取り組み ・研修や自己啓発 ・品質向上対応 ・顧客の満足度を向上するために、多種の知識を取得
2. 原価と販売価格	<ul style="list-style-type: none"> ・値上げ交渉 ・客先への単価改訂交渉 ・協力会社の拡大 仕入れ方法の見直し ・原価低減・コストダウン ・資材の仕入先を選定

	<ul style="list-style-type: none"> ・資材等の購入 ・取引先との交渉 ・取引先の選別 ・受注前に実行予算を組み、金額を精通した上で受注する ・得意先への単価値上交渉 ・得意先への値上げ交渉の推進 ・売上は好調、単価の値上げ迷い所 (仕入れ価格全般の物価上昇に悩む) ・販促強化や従業員への研修等 ・販売価格の値上げ ・販路開拓営業、外注(下請け)の採用
3. 短納期への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・扱い商品のスリム化と即納化を計る
4. インボイス制度の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先との打ち合わせ ・IT ソフト、機器の導入 ・インボイスの導入 ・インボイス制度に関する基幹システムの改造 ・インボイス制度の勉強と対策 ・インボイス制度への対応については、取引業者へ依頼中 ・コンサルタントの導入 ・会計士に相談 ・管理ソフト ・講習会等の活用 ・取引業者へのインボイスのお知らせ ・税理士との打合せ(インボイス制度) ・税理士の交替
5. 技術革新	<ul style="list-style-type: none"> ・プラント建設 ・講習会などの参加 ・知見のある学会への参加
6. 新製品開発	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル、新製品開発、SNS による情報発信等 ・加工場増築中 ・技術アドバイサーなどのサービス事業に加えて、検査装置の事業や 装置開発の受託・共同開発事業を立ち上げている。 ・再生プラスチック事業 計画・進行中 ・新商品開発に向け、専門家等のアドバイスを受けている。 ・新製品開発に向け、人材を新たに採用し、開発をスタートさせた
7. 資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・各行と商談し、今期分が確定している

	<ul style="list-style-type: none"> ・必要な事業に該当する助成金への申し込みなど ・民間金融機関が融資をしてくれるので公的機関の融資に取り組みたい
8. 売上の伸び悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・SNS で発信 ・新規事業の参入 ・営業スタッフの求人活動を強めている ・業務の開拓・営業に力を入れる ・公式ライン導入 ・取引先との連携強化 ・新製品開発と売り込み ・低シェアエリアへ営業展開、既存商品改、新商品の開発 ・動画制作により集客用動画作成中 ・不採算店舗の閉店 ・令和 6 年 11 月～新規事業計画中 ・不採算部門の撤退や新規取引先を探しています ・付加価値商品への注力
9. 収益の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・経費削減等 ・コストダウン ・コスト削減 ・プラント工事にこだわらず県外での工事最新技術導入 ・営業会社に依頼し新たな仕事先を見つけた ・荷主との運賃交渉 ・外国人労働者の採用 ・広告掲載等 ・集客の為の宣伝、利益率の高いメニューの開発 ・収益については、事業継承予定者の知識・意識改善に取り組みたい ・新事業導入に向けた取り組み ・全社あげての収益改善取組み
10. 事業承継	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A 調整中 ・譲渡を少しずつ行っている。
11. 新規の販路開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・SNS を使った情報発信 ・HP の充実、DM の発送 ・外回り営業、野立て看板、Web 対策 ・啓発活動 ・広報の担当者に SNS を使った情報発信・ホームページの更新・新商品の紹介を行ってもらっている

	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客への営業、単価等の交渉 ・新規取引先への営業(以前は取引があったが現在はとの取引のない会社を含む) ・展示会への出展
12.ブランド化	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGs や環境活動を通じたブランド化・差別化 ・アプリ・SNS を使った情報発信 会員募集 ロゴ入り自社製品販売 ・ブランド化を図るべく、ニッチな商材の取り扱い ・社名浸透活動(CM 他)など ・地域への呼びかけ
13.競合との競争激化	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様に親身に対応する ・こまめな接客、訪問販売 ・他店との差別化の為の商品確保
14.人材の確保や教育	<ul style="list-style-type: none"> ・「中途採用」で有資格者を確保 ・人材紹介会社依頼 ・新卒、中途採用の募集 ・年2回安全教育実施、キャリアアップシステムの導入、グリーンサイト登録 ・HP の開設 ・IT、DX 人材の採用(新規入会 PJ の強化)、人材教育 ・新人教育 ・IT 化による作業の効率化・人件費削減。 ・社内研修を行う準備をしている ・新入社員募集など ・SNS の活用 高校卒業の新卒募集 ・SNS を使った情報発信 ・SNS 情報や他企業からの交流により保っている ・WEB を使った人材募集 ・新人教育の充実 ・先輩社員からの技術伝承 ・スタッフ教育 ・スタッフ教育のセミナーの充実 ・リファラル採用の推進、グループ会社間での人材異動の推進 ・社外教育の受講 ・ハローワーク登録 ・ホームページや人材派遣業者を活用しています→効果なし→仲介料が高すぎる。職安の募集で応募なし→もっと力を入れてほしい

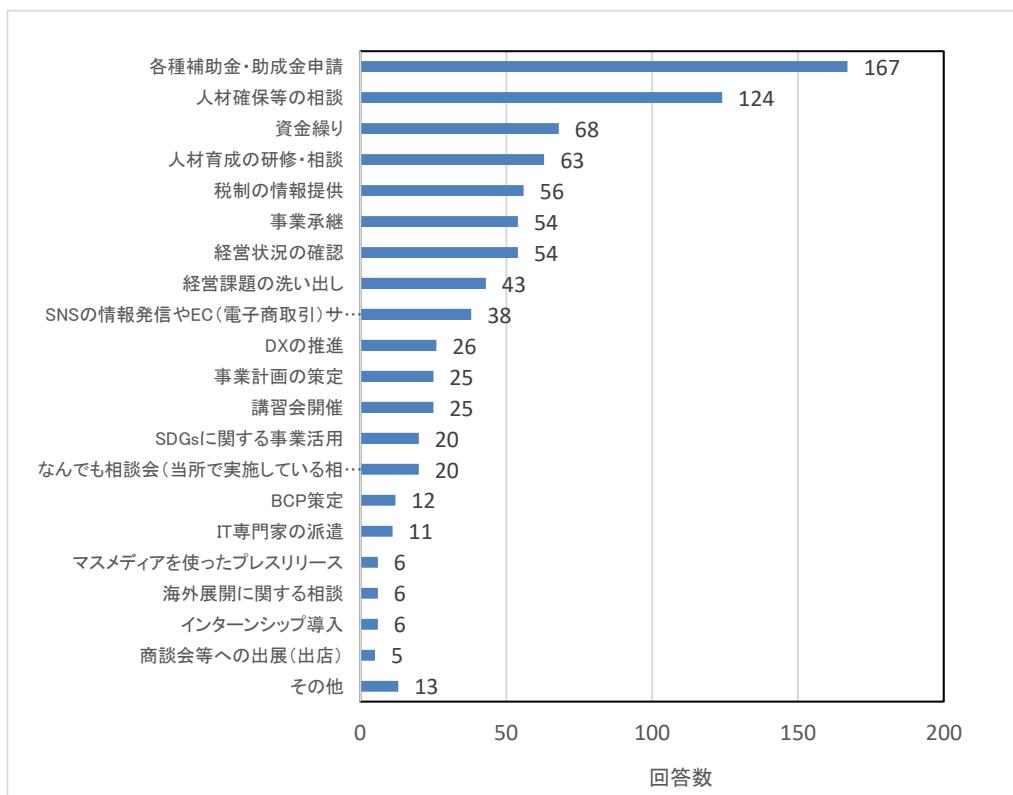
	<ul style="list-style-type: none"> ・営業専門職の採用。外国人技術者の採用 ・過年度採用を含めた人材の確保 ・海外技能実習生の採用 ・求人募集 ・人材育成を強化し顧客への対応をより良いものへ ・基礎教育からの指導 マナー指導 仕事に対しての責任感を持つ事の指導教育 ・技能講習受講・技術試験等の受験 ・求人サイト(公・私) ・求人や工事に関する資金面での話し合いなど ・求人を出した。ミーティングの回数を増やした。 ・求人広告・教社・手ごたえは現状なし ・求人広告の掲載 ・求人等は、今は検討中です。色々と情報を見聞きしている。 ・求人募集は常にしている ・教育に関する書籍の購入 ・県外への募集拡大(採用) ・新卒・中途採用 ・現在の人材の中で資格等を取得できるよう指導を行っている ・高度人材のスカウト ・社員教育 ・採用リソースの拡大(対象校の拡大、中途採用の活用)、目標管理の徹底、・従業員の教育 ・従業員のスキルアップへの投資 ・従業員の賃上げ ・従業員の平均年齢を下げるべくハローワーク等に人員募集中 ・助成金の利用など ・職員教育(医療レベル向上) ・親会社へ人材確保の相談 ・人員、人材の確保 ・人員確保の為の活動 ・人材確保のため IT の活用、保証制度の見直し ・人材確保のための HP 作成 ・人材紹介会社と契約 ・人材派遣会社より確保 ・中途採用 社員研修 派遣社員登用
--	--

15. 取引先の業績悪化・廃業への対応 16. 取引先の(海外)移転	(該当なし)
17. 設備の老朽化・不足への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場のリフォームを考えています。LED に変更 ・1 台では自転車そ業なので 2 台にして可動したい ・AI 導入等効率改善の為のシステム化 ・DX 推進などにより、全社にて業務の効率化を進めている。 ・DX 推進室の設置による積極的取り組み ・カーボンニュートラルへの対策検討、DX 導入、老朽化した設備の維持及び更新 ・テレビカメラ車導入 ・プラント設備改修のための投資 ・館内設備の見直し ・計画的設備入替 ・建物、構築物の見直し ・高経年化設備の順次更新等 ・定期修繕の実施・生産効率化 ・車両の代替 ・省力化、機械の導入 ・新たな技術を革新する為の設備投資 ・設備の入れ替えや人員募集を増やした ・設備を建て直す事を考えている ・設備診断を行い老朽箇所の計画的な更新 ・設備投資の縮小 ・設備投資計画の策定を予定 ・建物(工場の)リフォーム・メンテナンスの徹底(予算調整、節約) ・老朽化に対し設備投資を行っている
18. IT 活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ラインアット・ユーチューブなどスマホを通して情報発信。 ・HP リニューアル ・ipad 導入等 DX の強化を考えている ・IT 機器導入検討 ・クラウドにて新しいソフト入力中 ・AI による高度化 ・CAD 導入 ・自動発券機・ポイント付与等
19. 知的財産権の活用	・特許申請等知的財産(経営の安定の為)の種類を増やす。

20.従業員の高齢化への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・車両安全装置の装備 ・高齢の従業員に高所作業をさせない ・定年延長制度の導入 ・職人気質の社風を変える為、外国人の雇用等を行い新しい風を入れて社風を帰る様にしている。 ・新人社員への技術教育
21.周辺住民とのトラブル対策	<ul style="list-style-type: none"> ・消臭器を導入、ホコリ飛散防止ネットの設置など
22. マーケットの縮小	(該当なし)
23. 感染症対策	
24.その他(複合的対策)	<ul style="list-style-type: none"> ・DX の活用 ・HP リニューアル ・IT 機器の導入 ・IT 機器の導入や SNS を使った情報発信 ・SNS を使った情報発信 ・SNS を使った情報発信、HP 強化 ・ビジネスマッチングの推進や新人制度の制定 ・ホームページの活用 ・ホームページの更新 ・海外のやり取り ・企業秘密ですので記入できません ・顧客先訪問、セミナー参加、ネット検索 ・社会動向調査、情報収集、SNS 情報の発信、IT 機器の導入 ・情報の収集 ・専門家等への相談 ・定期的安全研修の実施 ・日本法人の解散 ・密に会議や情報の共有、LINE グループ(取引先含む)、迅速な対応 ・民間リサーチ会社から情報入手等 ・様々なことに対し、行っているので具体的に書ききれません

問6 どのような支援を活用したいと思いますか(複数回答可)

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	167	27%
人材確保等の相談	124	20%
資金繰り	68	11%
人材育成の研修・相談	63	10%
税制の情報提供	56	9%
事業承継	54	9%
経営状況の確認	54	9%
経営課題の洗い出し	43	7%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	38	6%
DXの推進	26	4%
事業計画の策定	25	4%
講習会開催	25	4%
SDGsに関する事業活用	20	3%
なんでも相談会(当所で実施している相談会)	20	3%
BCP策定	12	2%
IT専門家の派遣	11	2%
マスメディアを使ったプレスリリース	6	1%
海外展開に関する相談	6	1%
インターンシップ導入	6	1%
商談会等への出展(出店)	5	1%
その他	13	2%



母数:616

「各種補助金・助成金申請」(27% 前回調査より 11%減少)との回答割合が最も多かった。窓口の実務においても同様の相談が多く、実際の感覚と当該調査の結果が重なっている。

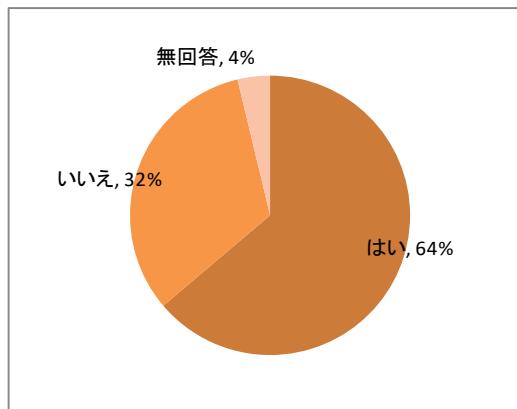
次いで「人材確保等の相談」(20% 前回調査より5%減少)、「資金繰り」(11% 前回調査より3%減少)「人材育成の研修・相談」(10%)と続く。

「補助金の本質」は、あくまで「事業計画の作成」であって、「(資金の)申込書の作成」ではない。自身の事業をどう運営していくか、それを考えることが重要であり、補助金利用の大前提であることを引き続きご理解いただけるよう支援していく必要がある。

また、人材確保や育成が課題として挙がるのは、大企業と比べ人材に関するノウハウの弱さや就職・転職先としての魅力の訴求力に欠けることが考えられる。その点を考慮した支援策も検討していく必要がある。

問 7-1 中小企業退職共済(中退共)を知っていますか。

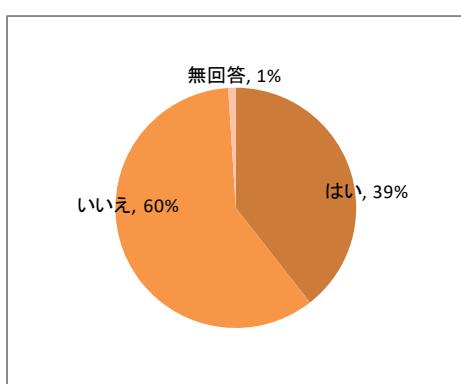
項目	回答数	比率
はい	393	64%
いいえ	200	32%
無回答	23	4%
合計	616	100%



「はい」の回答割合が 6 割強となった。事業者の中ではそれなりに中小企業退職共済の知名度は有している状況であることがうかがえる。

問 7-2 中退共に加入していますか(問 7-1 で「はい」と回答した事業者に質問)

項目	回答数	比率
はい	155	39%
いいえ	234	60%
無回答	4	1%
合計	393	100%

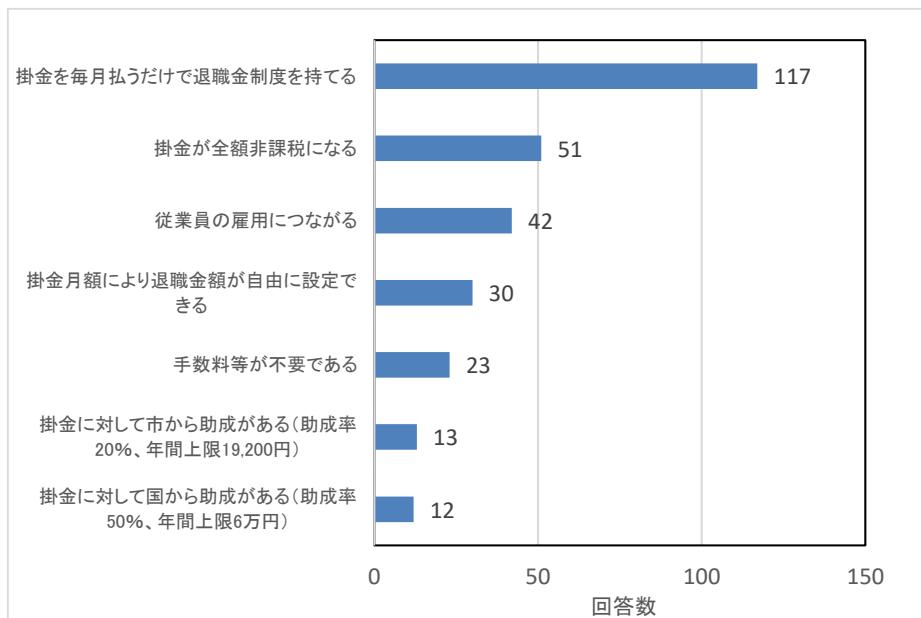


「はい」との回答割合は、中退共を知っていると回答した事業者の 4 割弱であった。

7-3 中退共に加入の決め手となったものは何ですか

(問 7-2 で「はい」と回答した事業者に質問、複数回答可)

項目	回答数	割合
掛け金を毎月払うだけで退職金制度を持てる	117	75%
掛け金が全額非課税になる	51	33%
従業員の雇用につながる	42	27%
掛け金月額により退職金額が自由に設定できる	30	19%
手数料等が不要である	23	15%
掛け金に対して市から助成がある(助成率20%、年間上限19,200円)	13	8%
掛け金に対して国から助成がある(助成率50%、年間上限6万円)	12	8%



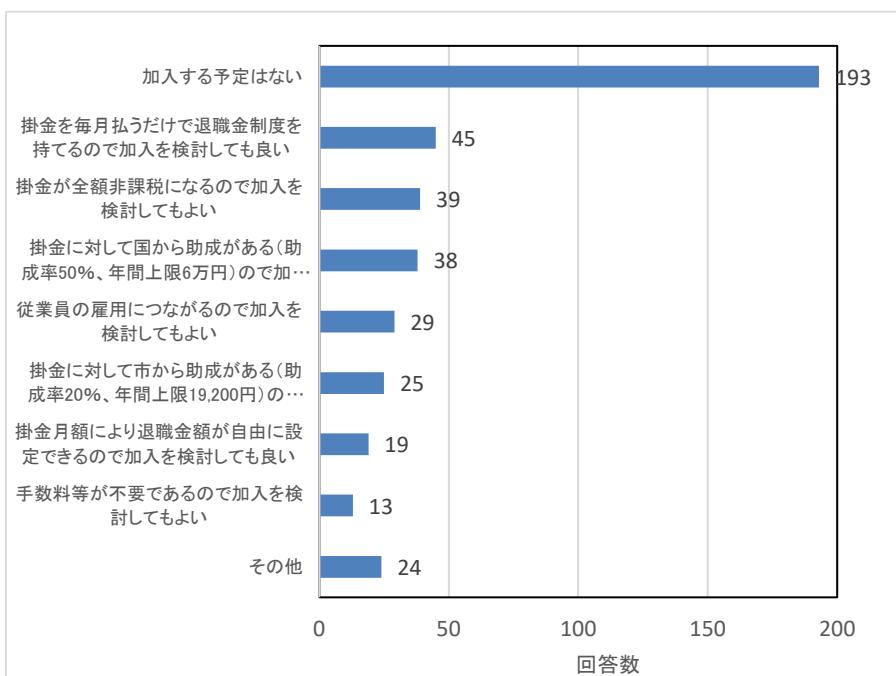
母数:155

「掛け金を毎月払うだけで退職金制度を持てる」との回答比率が 4 分の 3 となりトップとなった。様々な社内制度整備に手が回りきらない中小企業の事業者にとって、手軽に制度整備が可能になる点を魅力と感じている状況がうかがえる。以降、「掛け金が全額非課税になる」→節税効果への期待、「従業員の雇用につながる」→人員の確保、といった回答割合が上位となっている。

問 7-4 中退共への加入に対するお考えに近いもの

(問 7-1:いいえ、または、問 7-2:いいえと回答した事業者に質問、複数回答可)

項目	回答数	割合
加入する予定はない	193	44%
掛金を毎月払うだけで退職金制度を持てるので加入を検討しても良い	45	10%
掛金が全額非課税になるので加入を検討してもよい	39	9%
掛金に対して国から助成がある(助成率50%、年間上限6万円)ので加入を検討してもよい	38	9%
従業員の雇用につながるので加入を検討してもよい	29	7%
掛金に対して市から助成がある(助成率20%、年間上限19,200円)ので加入を検討してもよい	25	6%
掛金月額により退職金額が自由に設定できるので加入を検討しても良い	19	4%
手数料等が不要であるので加入を検討してもよい	13	3%
その他	24	6%

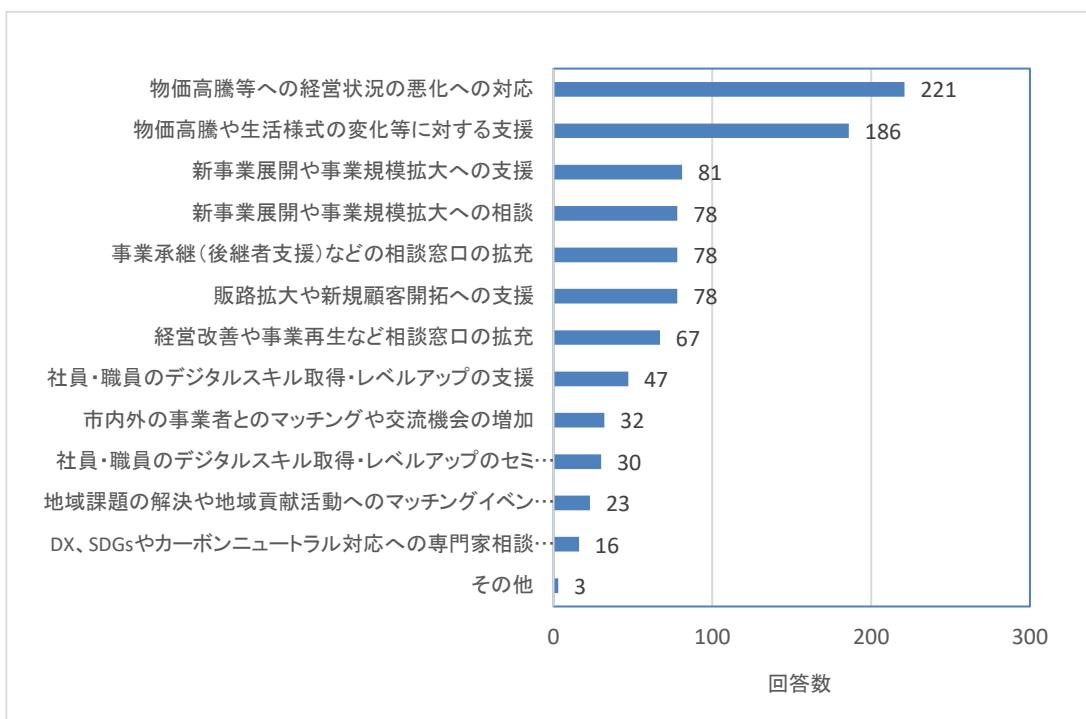


母数:436

「加入検討しても良い」との回答割合が質問対象者に対して半数近くとなった。これらの事業者に対しては、中退共の特徴や加入のメリットを周知することによって、加入につながる可能性があることがうかがえる。

問8 市に取り組んで欲しい施策(複数回答可)

項目	回答数	比率
物価高騰等への経営状況の悪化への対応	221	36%
物価高騰や生活様式の変化等に対する支援	186	30%
新事業展開や事業規模拡大への支援	81	13%
新事業展開や事業規模拡大への相談	78	13%
事業承継(後継者支援)などの相談窓口の拡充	78	13%
販路拡大や新規顧客開拓への支援	78	13%
経営改善や事業再生など相談窓口の拡充	67	11%
社員・職員のデジタルスキル取得・レベルアップの支援	47	8%
市内外の事業者とのマッチングや交流機会の増加	32	5%
社員・職員のデジタルスキル取得・レベルアップのセミナー・研修	30	5%
地域課題の解決や地域貢献活動へのマッチングイベント・研修	23	4%
DX、SDGsやカーボンニュートラル対応への専門家相談の拡充	16	3%
その他	3	0%



母数:616

「物価高騰」への対応策といった外部環境変化への対応策を希望する回答が多い結果となった。その後に「新事業展開や事業規模拡大」といった内部資源に関する対応策への希望が続いている。行政への施策ということでこのような結果になったとは思われるが、基本的には持続的な経営を実現するためには外部環境変化に対応できる内部資源の充実が必須である。市として施策を打ち出すのであれば、一時的には直接的な資金支援は必要な場面があるかもしれないが、ベースは事業者の経営力強化のために間接的な支援を展開する事が望ましいと思われる。

問8 市に取り組んでほしい施策がございましたら記載ください。(その他ご提案がある場合)

■経済活性化について

- 既成概念を覆す市原市独自の長期的施策(人口増加等)を立案・実行する。
- 市の許認可にかかる事項のワンストップサービスによる許認可に要するタイムラグの解消。
- 地域の業者へ仕事を作ってください。参加しやすいように。
- 出張販売やイベント等の人の集まる販売マップの機会を多く作ってもらいたい。
- 市公共資金性のある予算(資金)は市の事業所へ廻すように。
- 企業の誘致。
- 地域の活性化。
- 飲食店等への支援に繋がる地域活性化対策。
- アートイベントの開催などを増やしていただきたい。
- 市原市には大企業が多いので、そのような企業のニーズを公開してもらえる場を作ってもらいたい。マッチングサイトは私的企業なので情報管理で不安がある。信頼のおける市の職員が仲介することで、より具体的なニーズ・シーズを依頼企業から聞き出せる。また受ける企業も、自社の強みを話しやすいので、マッチングが適切にできると考える。
Webに載っているようなマッチングサイトに登録しているが、担当者が技術を分かっていないケースが非常に多く適切なマッチングができていない。また依頼者の真のニーズを聞き出せていないので、私が事前に確認をしている。このようなことをしないと顧客の期待に応えられないのが今のサービスです。
依頼する側も相談を受ける側も納得がゆくようなマッチングの機会があるとよいと思っています。これは、私のような技術サービスだけでなく、新規の装置の製作や試作品など、初めて作る装置でも同様のミスマッチが起きていると思います。
- 他県の業者や人材を利用するのではなく、可能な限り市内の業者にお金を落とす様な政策をして欲しい。

■税制、社会インフラ、環境等

- 事業税が高い。
- 補助金等、免税の通知を分かり易く公開してほしい。
- 社員への給与UPを継続実現している企業への税制優遇制度。
- 生活保護者の支援への有様。一般労働者より優遇されているようにみうけられる。市役所のほうで仕事をあたえられるのでは?
- ゴルフ場利用税の撤廃もしく減税。
- 物価高に対する支援や補助の拡充を考えて欲しいです。
- 中小企業向け市原市出前研修の様なオーダーメード研修事業、抜本的な事業承継施策、
- 消費税を初めとする税金がきつい。何とかしてほしい。
- 電気料金高騰に対する補助金、支援金よろしくお願いします

- ・外国人従業員が多くなってきたので、外国語の資料(たとえばゴミの分別方法など)があると良い。
- ・用途地域の見直し⇒八幡宿駅から1km圏内に不動産を所有しているが調整区域で活用が出来ない。
- ・外国籍の法人や個人に土地を販売するのを規制して欲しい。
- ・法務局を五井駅近くにしてほしい。
- ・市の人口増加・若い優秀な人材の流入援助・流出阻止など。
- ・市原市及び千葉全域の清掃活動。人間のモラルの向上。千葉県は海山川街中どれを取っても関東No.1汚い。第2は茨城県。とにかく何処に入ってもゴミゴミゴミ。山も土手も荒れ放題。不法投棄も酷い。こんな汚い県恥ずかしいよ。
- ・狭い道路及び歩道の整備。
- ・企業集合寮の市による運営。
- ・五井駅西口の活性化。
- ・現在、カーボンニュートラルへの対応が急務となっており、千葉県が積極的に企業支援を行う予定であるが、当事業所としては市原市と連携した対応を取った上で千葉県との連携強化をしていきたい。是非、コンビナート企業各社から社員持ち出しで良いので、積極的に具体的な検討が出来る体制を早く構築して欲しい。
- ・都市計画を見直してもらいたい。

■人材に関して

- ・人材支援。
- ・人材確保につながる事。
- ・高卒就職者に対して建設業のイメージアップや現場見学会の支援。
- ・高等学校の集団面接などの雇用増進イベントを開催してほしい。

■DX 関連

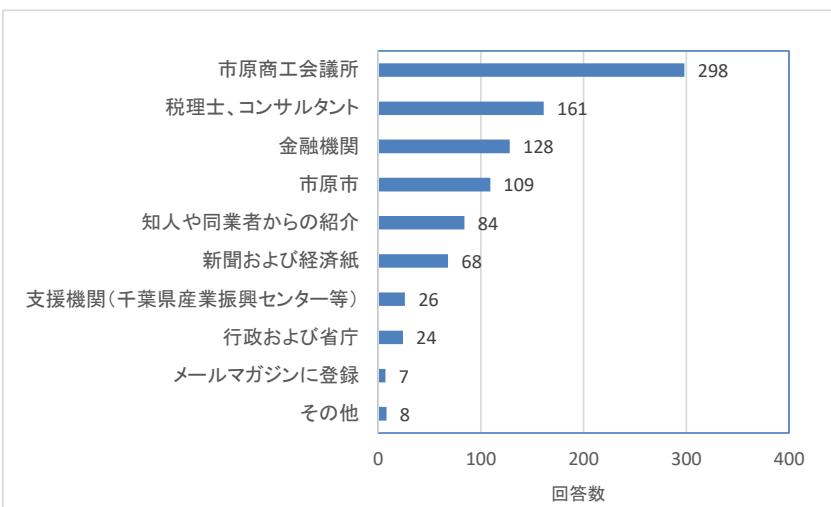
- ・市役所内のDX化を進めるべき。いまだにFAXは古い。
- ・市の職員が電子申請、メールに対応できていないので教育をお願いいたします。
- ・中小企業へのITC化インフラ基盤整備。

■その他

- ・コロナのときは迅速に十分な対応をしてくださいありがとうございました。
- ・ホームページが複雑で見づらいと感じました。
- ・大変お世話になっています。特にございません。

問9 中小企業施策等の情報をどのように入手していますか(複数回答可)

項目	回答数	比率
市原商工会議所	298	48%
税理士、コンサルタント	161	26%
金融機関	128	21%
市原市	109	18%
知人や同業者からの紹介	84	14%
新聞および経済紙	68	11%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	26	4%
行政および省庁	24	4%
メールマガジンに登録	7	1%
その他	8	1%



母数:616

中小企業施策等の情報の取得方法は48%(前回調査より10%減少)の事業者が「市原商工会議所」と回答している。続いて「税理士・コンサルタント」26%(前回調査より11%減少)、金融機関 21%(前回調査より2%減少)、「市原市」21%(前回調査より6%減少)となっている。また、「知人や同業者からの紹介」も14%(前回調査より3%減少)と、事業者が情報を得る手段は多様であり、あらゆる方面にアンテナを張り巡らして中小企業施策の情報を得ていることが窺える。

実際に相談窓口にいらっしゃった事業者の話を聞くと、「知り合いから聞いた」との声が多い。補助金が採択されたからと言って、事業(商売)がうまく行くとは限らない。採択そのものが目的化している事業者が一定数いるのも事実である。売上(お金)は、行政から獲得するものではなく、顧客から貰うものであることを今一度伝えていく必要がある。

問9 中小企業施策の情報源(自由記述欄)

- ・ネット検索
- ・税理士系のツイート。
- ・何も情報ははいってこない。
- ・組合。
- ・親会社より。
- ・系統組織より入手。
- ・同業の団体。
- ・医師会。
- ・同業者団体。
- ・中退共以外は特に利用していない。

問10 これからの市原市・市原商工会議所に望むこと

＜市原市に対して＞

■市の活性化・事業関連

- ・ぼちぼちと昔からの商店が閉店して行き、商店街とは名ばかりの淋しい町になって行きます。姉崎、五井、八幡共に。
- ・道の駅活性化、今の場所から新店舗へ移る。
- ・市原市の知名度を高める為の[スポーツ特区等の設置]と[工業団地の造成・誘致]を行う。
- ・入札案件で参加資格における資格要件の見直し(一部)＊千葉県内の企業で実施更設できる案件でも県外業者が参加できる条件でおこなって値段で負けてしまう。
- ・県を巻き込んで産業活性化を期待しています(チバニアン、観光へのアプローチ)。
- ・市原市に籍のある事業所に暖かい目を!! 電子入札はやめる事。
- ・駅前再開発。
- ・空いでいる土地や建物の街づくりに関しての有効活用利用整備。
- ・街づくりに参加しているボランティアに対する様々な助成。
- ・野外音楽堂をつくるほしいです。
- ・飲食店ばかりの応援、支援はもうやめてもらいたい。コロナ時代どれほど他業社が苦しんできたか。子どもの成長にお金はかかるのはわかる。1人につき〇〇円と、支援もわかる。年寄りの年金暮らしの人達の生活も苦しいことをわかってあげてほしい。
- ・姉崎駅周辺の活性化。
- ・C/N 実現に向けた企業との連携強化 規制緩和・撤廃に向けた国への働きかけ。
- ・大きなお祭りだけではなくイベントも多く作って参加できるようにしていただきたい。

- ・五井駅西口の活性化。人の通る集まる街づくりをお願いします。
- ・市の事業においては、地元業者を積極的・優先的に活用してください。
- ・共に盛り上げていきましょう。
- ・コンパクトシティを意識した町づくりを考えて欲しい。五井駅から歩いて5~10分位の土地にコンサートホールを作り、市にお客様が来るようにして欲しい。
- ・地元企業が生き残れるよう支援を十分にして欲しい。
- ・市の発展のために、新しい企業誘致が必要と思います。
- ・10月からガソリン価格の値上げとか、生活費が大きくなります。市民の目線で市原市の財政計画を立ててください。無駄遣いの無いようにお願いします。
- ・五井駅西口のリノベーションが止まっています。
- ・独身者に交流の機会を作つて欲しいです。
- ・新規事業をする場合、市にご協力をお願いしたい。
- ・地域活性化及び少子化対策(学校の無料化等)。

■税制・金融支援関連

- ・資金調達がむづかしいので融資が簡単に受けられる様にして欲しい。
- ・税金とコロナで事業転換して上手く行っているので支援してほしい。
- ・中小企業向けの補助金、助成金の政策強化。
- ・税収UPなのか、生活支援なのか、雇用促進なのか、外国人斡旋なのか力を入れる方向性を定めてほしい。
- ・運転資金の相談に乗つて欲しい。
- ・市や国からのアンケートや調査の依頼が多すぎる。積もるこれらの記入にかかる時間が業務を圧迫する。
- ・若い人達が市原市に住みたいと思うような優遇措置。
- ・中小企業支援金。
- ・市税が高すぎる。
- ・電子帳簿を導入するにあたり固定費が発生するのでその補助金制度等を考えてほしい。

■その他

- ・中小企業の法的変更があれば早めに情報を周知願いたい。
- ・今年初めて中退共の助成金をいただきました。ありがとうございます。申込してから振込みされるまで遅すぎて忘れていました。
- ・子どもや子育て世帯への支援を拡充していくのはいいが、小児科の受け皿がひっぱくしておりそこへ支援がないのが現状。この土地で暮らす事をイメージした時に必要となるもの(医療もしかり)をトータルで支援してほしい。
- ・インバウンドの活性化。SDGS活動見える化。

- ・企業への人材の確保。
- ・企業から出るゴミの廃棄を通常の収集場所または、福増クリーンセンターへの持ち込みの許可をして頂きたい。
- ・DX化強化。
- ・産業処理の簡易化。
- ・いつもありがとうございます。
- ・個人事業主であるためイベントの企画はプロに頑張って声掛けをして欲しいです。
- ・県立学校なので県の対応。学校側は制服を渡してくれというが結果的に支払いがまったくない人もいるので1~3年に必ず1人位はいます。
- ・若者達の負担が大きい。
- ・人生100歳時代の高齢化の時代にもっと健康寿命100歳を目指す市原市「梨の秘傳(醸造酢)発酵食品」を毎日飲んで健康になった成功事例をプレゼンする機会を作ってください。
- ・ゴルフ愛好家が県外から移住してくるような政策を考えてみては(地の利を生かして) (一宮=サーファーのような)。
- ・中小企業への公的会場等の提供(例:中小企業にセミナー会場と勉強会場等の提供)。
- ・すべてが高騰しているので厳しい時代です。売上、仕入経費が上がるので価格を上げれば顧客は高いとしぶる方もいます仕事を決めなければお金は回らず結果利幅をせまくするしかないことも沢山あります。このような時代個人、中小に支援対策が欲しいです。
- ・包括協定、SDGs等様々な取組を一緒に進めていけたらと思います。
- ・市原市が子育てにやさしい市になるよう力を入れて欲しい。

＜市原商工会議所に対して＞

■要望など

- ・HPで各種補助金や助成金の紹介。
- ・補助金、助成金申請の指導。
- ・中退共について知りたい。資料が欲しい。
- ・すみやかな情報提供。
- ・中小企業の参考になる情報をうまく発信願いたい。
- ・補助金・支援金の数が多いので解かりやすくして欲しい。
- ・中小企業向けの新しい施策や有用な情報の提供をお願いします。
- ・補助金、助成金等の情報を活発に行って欲しい。
- ・業種に合わせたプッシュ型のセミナーや集まりを考えて欲しい。
- ・新しい機械を導入したいので、補助金について助言をいただきたいです。よろしくお願ひいたします。
- ・ビジネスマッチング促進。
- ・千葉地区・木更津袖ヶ浦地区に比べ市原市は沈み込んでいる事に危機感を抱いて市原市役所に働き

きかけて下さい。

- ・市内企業の要望を市原市に対して更に強く伝えてほしい。
- ・清水建設の一次企業まで上がったので商工会のホームページの会員一覧に墨出し、建築測量でちゃんと載せて欲しい。
- ・イベント事業。どんどん実施していただきたい。
- ・電子帳簿のセミナーをやってほしい。
- ・JR姉崎駅周辺、空きビル空き店舗が増えてさみしい限りです もっと活性化する案を考えて欲しい→ 人口も減っている→さびしいばかりです。
- ・運転資金の相談に乗って欲しい。
- ・人と結びつける活動を多く。
- ・様々なイベントを行って活気を付けてください。

■その他

- ・サンプラザ12Fの件、一般市民が気軽に利用しづらいオーラがある。やっぱり業者向け？ 市民の為のものなのに、日曜日が利用できない。
- ・いつもこまつった時に、すぐに対応していただき、的確で親切で感謝しています。
- ・高齢の経営者に支援を。
- ・何度かアンケートに回答していますがネットでできませんか。
- ・経営を断続していくにやはり、後継者や物価の高騰が気になります。弊社は運送会社なので、燃料の高騰には経営の妨げになります。平均の燃料単価を続ける為に助成金は不可欠です。安定した経営を続けたいと思います。
- ・いつも大変助かっております。
- ・コロナでイベントがなく戦争のために物価が上がり売単価に上のせがむづかしく収益が下がりっぱなし、人件費を節約して本人の労働時間を増やしたので疲れています。手間のかかる仕事です。
- ・山根を宜しくお願い致します。
- ・市場への開拓。
- ・市原商工会議所の会員募集の強化をし、市原市全体の中小企業の活性化。
- ・いつもお世話様です。
- ・ランドマーク。
- ・いつもありがとうございます。
- ・商工会の取組について熟知へ努めています。
- ・地域の活性化を一緒に取り組んでいたらと思います。
- ・会費をお支払いしてメリットは今までブランド認定、補助金認定です。これからもお世話になります。よろしくお願いします。
- ・事業承継の件でお世話になっております。ありがとうございます。

クロス分析

(1) 主要業種別景況感

＜前年同期と比較してどう変化があったか＞

項目	状況	建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	15%	15%	30%	28%	8%	14%	23%	17%
	変わらない	47%	50%	38%	49%	49%	52%	33%	47%
	悪化	35%	30%	30%	19%	35%	31%	41%	34%
	DI	-20.2	-14.9	0.0	9.0	-27.0	-17.2	-18.1	-17.5
売上高	10%以上増加	10%	7%	19%	18%	8%	7%	13%	9%
	5~9%増	6%	6%	10%	14%	8%	17%	8%	15%
	変わらない(±5%未満)	37%	47%	32%	42%	46%	45%	39%	35%
	5~9%減	2%	11%	5%	4%	11%	7%	5%	5%
	10~19%減	13%	7%	10%	8%	16%	21%	12%	17%
	20~29%減	9%	9%	11%	6%	3%	0%	6%	6%
	30~39%減	9%	6%	6%	5%	3%	0%	11%	6%
	40~49%減	3%	3%	2%	1%	0%	0%	1%	2%
	50%以上減	5%	1%	3%	1%	0%	0%	2%	2%
	DI	-24.8	-24.0	-7.9	6.4	-16.2	-3.4	-15.7	-14.6
事業コスト	10%以上増加	25%	16%	32%	26%	19%	21%	20%	14%
	5~9%増	25%	29%	24%	33%	27%	28%	20%	29%
	変わらない	35%	44%	37%	32%	51%	48%	46%	42%
	5~9%減	4%	2%	2%	5%	0%	3%	5%	6%
	10%以上減	8%	5%	2%	4%	0%	0%	4%	6%
	DI	38.0	37.7	52.4	50.0	45.9	44.8	32.5	31.1
雇用状況	必要な人員が確保できている	22%	23%	41%	38%	30%	7%	49%	49%
	やや人員不足である	49%	49%	40%	47%	30%	55%	31%	33%
	必要な人員が確保できず困っている	24%	25%	16%	12%	41%	38%	12%	11%
	人員に余剰感がある	4%	1%	3%	1%	0%	0%	5%	1%
	DI	-46.5	-50.0	-11.1	-19.2	-40.5	-86.2	10.8	5.8
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	12%	11%	17%	21%	14%	31%	20%	11%
	昨年よりも設備投資を減額	12%	11%	3%	9%	19%	21%	4%	6%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	23%	24%	32%	28%	27%	24%	18%	14%
	設備投資は特に行っていない	49%	52%	48%	41%	35%	24%	57%	68%
	DI	-0.8	0.0	14.3	11.5	-5.4	10.3	16.9	4.9
資金繰り	良好	12%	13%	17%	23%	11%	7%	20%	19%
	変わらない	60%	69%	68%	67%	78%	90%	53%	62%
	悪化	24%	16%	13%	9%	8%	3%	24%	14%
	DI	-11.6	-3.2	4.8	14.1	2.7	3.4	-3.6	5.8
	母数	129	154	63	78	37	29	83	103

項目	状況	不動産業・ 物品販賣業		宿泊業・飲食 サービス業		生活関連サービス 業・娯楽業		サービス業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	19%	36%	12%	30%	19%	21%	17%	23%
	変わらない	48%	36%	42%	33%	29%	58%	55%	58%
	悪化	33%	18%	38%	33%	48%	16%	26%	17%
	DI	-14.8	18.2	-26.9	-3.0	-28.6	5.3	-9.5	6.3
売上高	10%以上増加	11%	27%	12%	15%	0%	11%	5%	10%
	5~9%増	7%	5%	12%	18%	14%	5%	14%	17%
	変わらない(±5%未満)	37%	41%	42%	27%	19%	53%	43%	52%
	5~9%減	4%	9%	0%	6%	19%	11%	7%	6%
	10~19%減	4%	0%	4%	15%	19%	16%	24%	6%
	20~29%減	19%	0%	4%	15%	0%	0%	2%	2%
	30~39%減	0%	0%	4%	0%	5%	0%	0%	0%
	40~49%減	7%	9%	8%	0%	0%	0%	0%	2%
	50%以上減	0%	0%	0%	3%	19%	0%	2%	0%
	DI	-14.8	13.6	3.8	-6.1	-47.6	-10.5	-16.7	10.4
事業コスト	10%以上増加	22%	23%	35%	42%	10%	16%	26%	15%
	5~9%増	19%	23%	35%	39%	33%	47%	36%	40%
	変わらない	48%	41%	12%	12%	33%	26%	29%	38%
	5~9%減	0%	0%	8%	0%	10%	5%	5%	4%
	10%以上減	0%	5%	4%	3%	10%	0%	0%	2%
	DI	40.7	40.9	57.7	78.8	23.8	57.9	57.1	47.9
雇用状況	必要な人員が確保できている	78%	77%	38%	33%	38%	37%	31%	33%
	やや人員不足である	15%	14%	42%	36%	38%	42%	45%	44%
	必要な人員が確保できず困っている	0%	5%	8%	21%	14%	21%	21%	21%
	人員に余剰感がある	4%	0%	0%	6%	0%	0%	0%	2%
	DI	66.7	59.1	-11.5	-18.2	-14.3	-26.3	-35.7	-29.2
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	22%	14%	19%	15%	19%	26%	21%	15%
	昨年よりも設備投資を減額	4%	5%	12%	12%	5%	11%	10%	2%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	15%	9%	12%	24%	29%	21%	10%	17%
	設備投資は特に行っていない	59%	73%	50%	45%	43%	42%	60%	67%
	DI	18.5	9.1	7.7	3.0	14.3	15.8	11.9	12.5
資金繰り	良好	33%	36%	0%	9%	14%	16%	14%	17%
	変わらない	44%	50%	42%	55%	43%	63%	60%	69%
	悪化	19%	9%	54%	33%	38%	21%	26%	15%
	DI	14.8	27.3	-53.8	-24.2	-23.8	-5.3	-11.9	2.1
母数		27	22	26	33	21	19	42	48

＜今後6か月比較でどう変化するか＞

項目	状況	建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	10%	15%	19%	22%	11%	7%	17%	11%
	変わらない	60%	69%	59%	62%	76%	76%	54%	60%
	悪化	28%	16%	19%	17%	8%	17%	29%	29%
	DI	-17.8	-0.6	0.0	5.1	2.7	-10.3	-12.0	-18.4
売上高	10%以上増加	6%	5%	8%	12%	3%	3%	5%	3%
	5~9%増	7%	10%	16%	15%	11%	14%	16%	13%
	変わらない	51%	62%	52%	60%	70%	69%	47%	53%
	5~9%減	10%	7%	8%	0%	8%	10%	17%	14%
	10~19%減	15%	9%	8%	4%	5%	3%	7%	11%
	20~49%減	8%	5%	5%	6%	0%	0%	7%	5%
	50%以上減	2%	0%	2%	3%	0%	0%	0%	2%
	DI	-20.9	-5.2	1.6	14.1	0.0	3.4	-10.8	-15.5
事業コスト	10%以上増加	15%	12%	24%	14%	11%	14%	11%	14%
	5~9%増	27%	28%	22%	31%	27%	31%	30%	33%
	変わらない	47%	52%	49%	50%	59%	52%	46%	46%
	5~9%減	5%	4%	2%	1%	0%	3%	7%	6%
	10%以上減	2%	3%	2%	4%	0%	0%	2%	1%
	DI	34.1	33.1	42.9	39.7	37.8	41.4	31.3	39.8
雇用状況	必要な人員が確保できる	25%	25%	38%	41%	27%	10%	48%	41%
	やや人員不足となる	48%	48%	43%	42%	38%	55%	31%	37%
	必要な人員が確保できない	23%	25%	14%	14%	32%	34%	12%	15%
	人員に余剰感が出てくる	3%	1%	5%	1%	0%	0%	5%	2%
設備投資	DI	-43.4	-48.1	-14.3	-14.1	-43.2	-79.3	9.6	-8.7
	昨年よりも設備投資を増額させる	6%	5%	17%	24%	19%	21%	12%	8%
	昨年よりも設備投資を減額する	9%	10%	8%	6%	5%	17%	2%	7%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	18%	21%	33%	22%	27%	28%	16%	14%
	設備投資は特に行わない	64%	64%	41%	47%	46%	34%	69%	70%
資金繰り	DI	-3.1	-4.5	9.5	17.9	13.5	3.4	9.6	1.0
	良好	11%	10%	13%	17%	5%	7%	16%	13%
	変わらない	67%	71%	67%	67%	81%	69%	60%	56%
	悪化	19%	14%	16%	9%	8%	17%	19%	13%
	DI	-7.8	-3.9	-3.2	7.7	-2.7	-10.3	-3.6	0.0
	母数	129	154	63	78	37	29	83	103

項目	状況	不動産業・ 物品販賣業		宿泊業・飲食 サービス業		生活関連サービス業・ 娯楽業		サービス業	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
業況	順調	15%	23%	4%	18%	24%	16%	7%	13%
	変わらない	56%	64%	50%	61%	57%	68%	64%	63%
	悪化	30%	14%	38%	21%	19%	16%	26%	21%
	DI	-14.8	9.1	-34.6	-3.0	4.8	0.0	-19.0	-8.3
売上高	10%以上増加	11%	14%	0%	9%	19%	0%	2%	8%
	5~9%増	4%	9%	8%	12%	5%	21%	7%	10%
	変わらない	56%	59%	38%	48%	43%	53%	62%	54%
	5~9%減	11%	5%	19%	9%	24%	16%	17%	15%
	10~19%減	11%	0%	12%	15%	5%	0%	7%	6%
	20~49%減	7%	0%	12%	3%	5%	5%	2%	4%
	50%以上減	0%	9%	8%	3%	0%	0%	2%	0%
	DI	-14.8	9.1	-42.3	-9.1	-9.5	0.0	-19.0	-6.3
事業コスト	10%以上増加	15%	23%	27%	24%	14%	21%	26%	15%
	5~9%増	19%	14%	42%	48%	29%	47%	31%	33%
	変わらない	59%	55%	27%	21%	48%	21%	40%	44%
	5~9%減	4%	5%	4%	3%	10%	0%	2%	4%
	10%以上減	0%	5%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
	DI	29.6	27.3	65.4	69.7	33.3	68.4	54.8	41.7
雇用状況	必要な人員が確保できる	74%	73%	35%	33%	57%	42%	31%	38%
	やや人員不足となる	19%	18%	54%	39%	29%	42%	45%	46%
	必要な人員が確保できない	0%	5%	12%	21%	10%	16%	21%	15%
	人員に余剰感が出てくる	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
設備投資	DI	59.3	50.0	-30.8	-27.3	19.0	-15.8	-35.7	-20.8
	昨年よりも設備投資を増額させる	7%	9%	8%	6%	33%	16%	10%	8%
	昨年よりも設備投資を減額する	4%	9%	8%	9%	5%	16%	10%	4%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	19%	18%	12%	21%	5%	32%	19%	19%
	設備投資は特に行わない	67%	64%	73%	64%	57%	37%	60%	67%
資金繰り	DI	3.7	0.0	0.0	-3.0	28.6	0.0	0.0	4.2
	良好	26%	36%	0%	6%	10%	16%	12%	15%
	変わらない	52%	50%	46%	79%	62%	42%	57%	60%
	悪化	22%	5%	46%	15%	24%	26%	29%	19%
	DI	3.7	31.8	-46.2	-9.1	-14.3	-10.5	-16.7	-4.2
	母数	27	22	26	33	21	19	42	48

＜前年同期(令和4年1月から6月)と比較してどう変化があったか＞について

・業況

前回の調査では、製造業の DI のみプラスだったが、今回の調査では、製造業に加えて、不動産・物品賃貸業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業もプラスに転じた。他の DI 値がマイナスであった業種でもいずれも DI 値は前回調査と比べてプラスに動き、業種問わず業況が改善していることがうかがえる。

・売上高

業種によって異なる傾向となった。製造業、運輸業・郵便業、不動産・物品賃貸業、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業は DI 値がプラスに動き改善傾向が見られ、建設業と卸売業・小売業の DI 値は大きく変わらず、宿泊業・飲食サービス業の DI 値はプラスからマイナスに転じ、悪化傾向が見られた。宿泊業・飲食サービス業については、多額の支援金が投入された業種であり、業況は改善傾向という認識を持ちながらも、支援金が受給できなくなり売上が減少したと感じている事業者が一定数存在していると思われる(会計上、支援金は売上に計上しないが、入金というくくりで同様に考えている事業者がいる)。

・事業コスト

基本的には各業種高止まりといった状況である。その中で、宿泊業・飲食サービス業の DI 値は更にプラスに約 20 動いた。光熱費や食品の継続的な値上げの直撃を受けている状況である。

・雇用環境

業種によって状況が異なる。卸売業・小売業と不動産・物品賃貸業の DI 値はプラスであり、必要な人員が確保できている状況がうかがえる。一方、建設業と運輸業・郵便業の DI 値は大幅なマイナスとなっており、特に運輸業・郵便業については、DI がマイナス方向に 45 も動いている。急激に人員不足感が広がっている状況である。この業種について、2024 年問題(労働時間の上限設定)の最も影響を受ける業種と想定されており、今後更に深刻さが増す可能性がある。

・設備投資

すべての業種で DI 値がプラスとなった。基本的には業種を問わず、設備投資については前向きな姿勢を有していることがうかがえる。特に、建設業と運輸業・郵便業はマイナスからプラスへの転換となった。前述の通り、これらの業種は人員不足が深刻化している状況である。設備の導入によって業務の効率化を図り、人員不足を解消しようとする姿勢の表れと思われる。

・資金繰り

全ての業種で DI 値がプラスに動き、改善傾向が見られる。ただ、宿泊業・飲食サービス業については

依然 DI 値は-24.2 であり、資金繰りが厳しい状況がうかがえる。売上高の分析の所で触れたが。コロナ禍対応の支援金がなくなり、その分手元運転資金の確保に苦慮している事業者がいるためと思われる。

＜今後6か月（令和5年7月～12月）でどう変化するか＞について

・業況

業種によって状況が異なる。建設業、宿泊業・飲食サービス業、サービス業について、DI はマイナスのままだが前回よりもプラス方向に動いており、業況が悪いなりにも改善に期待、不動産・物品賃貸業の DI 値はマイナスからプラスに転じ、業況の大幅な改善を期待、という状況である。製造業と生活関連サービス業・娯楽業の DI 値はプラスを維持し、業況は堅調に推移すると予想する事業者割合の方が多いことがうかがえる。運輸業・郵便業、卸売業・小売業の DI 値は前回からマイナスに動き、今回の調査でマイナスとなった。今後の業況に不安を感じている事業者が多く居ることがうかがえ、今後の市場環境を注視する必要がある。

・売上高

卸売業・小売業以外の DI 値は前回からプラスに動いた。これらの業種はポストコロナの経済活動正常化の動きに乗り、売上が回復基調にあると考えている事業者が多いことがうかがえる。一方、卸売業・小売業の DI 値は前回がマイナスで、今回は更にマイナスに動いた。回答の内訳を見ると 50%以上減との回答割合が2%あり、これらの事業者の経営者の年齢は 70 歳以上であった。高齢の経営者がコロナ禍後の経営環境変化についていくことができないと自覚している結果という可能性がある。

・事業コスト

何れの業種も DI が大幅にプラスであり、今後も事業コストの上昇は継続すると考えている事業者が多いことがうかがえる。特に、生活関連サービス業・娯楽業の DI 値がプラス方向に 35 動いており、この業種を主に構成する理美容業のコスト動向に注視する必要がある。

・雇用環境

DI 値について、不動産・物品賃貸業の 50.0 に対し、運輸業・郵便業の-79.3 というように、業種によって大きく状況が異なっている。業種によって行政による雇用対策が異なる場合があり、業種別に事業者のフォローをきめ細やかに行っていく必要があると思われる。

・設備投資

業種によって状況が異なっている。建設業と宿泊業・飲食サービス業の DI 値はマイナスで、新規設備投資に消極的であり、生活関連サービス業・娯楽業の DI 値は 28.6→0 となり、コロナ禍対応で積極的に設備投資していた姿勢が一段落といった感がある。コロナ禍中は大型の補助金を活用した設備投資の動きが一部にあったが、今後しばらくは経営環境を見極めた上で設備投資を実行していくと考えて

いる事業者が比較的多いことが推測される。

・資金繰り

運輸業・郵便業以外の業種について、前回調査時から DI 値がプラス方向に動き、資金繰り状況が改善すると予想する事業者が多いという結果となり、前回調査とは逆になった。運輸業・郵便業は急激に人員不足が進んでおり、売上を確保するための人員体制を構築することが難しくなってきてている可能性がある。

(2) 従業員4名以下の事業者の景況感

＜前年同期(令和4年1月から6月)との比較＞

A. 業況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	121	20%	45	19%
変わらない	315	51%	112	48%
悪化	154	25%	71	30%
無回答	26	4%	6	3%
合計	616	100%	234	100%
DI		-5.4		-11.1

DI 値を比較すると、従業員4名以下の事業者のマイナス幅が大きく、市原市全体よりも更に厳しい業況であることがうかがえる。

B. 売上高

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	66	11%	25	11%
5~9%増	67	11%	18	8%
変わらない (±5%未満)	275	45%	98	42%
5~9%減	44	7%	16	7%
10~19%減	63	10%	22	9%
20~29%減	34	6%	18	8%
30~39%減	24	4%	12	5%
40~49%減	14	2%	8	3%
50%以上減	6	1%	5	2%
前年度は営業していない	4	1%	3	1%
無回答	19	3%	9	4%
合計	616	100%	234	100%
DI		1.0		-3.4

全体の DI 値がプラスであるが、従業員 4 名以下の事業者の DI 値がマイナスとなっている。小規模事業者の経営環境が厳しいことがうかがえる。

C. 事業コスト

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	120	19%	45	19%
5~9%増	187	30%	61	26%
変わらない(±5%未満)	242	39%	100	43%
5~9%減	22	4%	9	4%
10%以上減	25	4%	7	3%
前年度は営業していない	5	1%	4	2%
無回答	15	2%	8	3%
合計	616	100%	234	100%
DI		42.2		38.5

全体と従業員4名以下の事業者ともにDI値がプラスとなった。ただ、従業員4名以下の事業者の方が値は小さく、必要なコストを計上して事業を展開しようとする姿勢が弱めであることが理由として考えられる。事業を継続するためには、適正な利益を確保するために適正な価格による商品やサービスの提供が必須であり、事業主は交渉力を高めていくことが必須となる。

D. 雇用状況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できている	215	35%	117	50%
やや人員不足である	260	42%	66	28%
必要な人員が確保できず困っている	116	19%	35	15%
人員に余剰感がある	9	1%	4	2%
無回答	16	3%	12	5%
合計	616	100%	234	100%
DI		-24.7		8.5

全体のDI値がマイナス、従業員4名以下の事業者のDI値がプラスとなった。全体としては人手不足の兆候が見られるが、従業員4名以下の事業者の中では人手の充足率が比較的高いことがうかがえる。

E. 設備投資

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	94	15%	20	9%
昨年よりも設備投資を減額	54	9%	17	7%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	131	21%	24	10%
設備投資は特に行っていない	327	53%	169	72%
無回答	10	2%	4	2%
合計	616	100%	234	100%
DI		6.5		1.3

両者ともプラスであるが、従業員4名以下の事業者のDI値の方が小さくなっている。また、「設備投資は特に行っていない」との回答割合が従業員4名以下の事業者の場合は70%を越えており、設備投資の検討に前向きに取り組めていない状況がうかがえる。

F. 資金繰り

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	113	18%	40	17%
変わらない	402	65%	159	68%
悪化	86	14%	31	13%
無回答	15	2%	4	2%
合計	616	100%	234	100%
DI		4.4		3.8

両者のDIともプラスであり、必要な資金を調達できている事業者割合の方が大きく、両者の状況に大きな違いはない。

G. 資金繰り、資金調達方法(複数回答可)

・全体

項目	回答数	割合
民間金融機関	249	40%
公的金融機関	109	18%
代表者または役員	99	16%
内部資金	79	13%
リース	27	4%
資産の売却	10	2%
株式の発行	9	1%
社債の発行	7	1%
企業間信用	5	1%
資産の流動化または証券化	4	1%
その他	7	1%

母数:616

・従業員4名以下の事業者

項目	回答数	比率
民間金融機関	68	29%
代表者または役員	49	21%
公的機関	46	20%
内部資金	25	11%
リース	3	1%
資産の売却	2	1%
企業間信用	1	0%
資産の流動化または証券化	1	0%
株式の発行	0	0%
社債の発行	0	0%
その他	2	1%

母数:234

両者とも「民間金融機関」との回答割合がトップとなっているが、回答割合自体は、全体が 40%に対して従業員 4 名以下の事業者は 29%と 11%の差がある。また、上位項目の回答割合をみると、全体では「民間金融機関」からの資金調達が目立っているが、従業員 4 名以下の事業者は3つの選択肢との回答割合が 20%台となっており、全体の回答状況ほど大きな差が付いていない。3つの資金調達方法を並列活用して、必要資金を調達している小規模事業の姿が浮かび上がってくる。

<今後6カ月(令和5年7月～12月)でどう変化すると思うか>

A. 業況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	92	15%	29	12%
変わらない	399	65%	154	66%
悪化	118	19%	48	21%
無回答	7	1%	3	1%
合計	616	100%	234	100%
DI		-4.2		-8.1

「前年同期比較」と同様の傾向である。従業員4名以下の事業者の DI 値が全体と比較してより大きなマイナスとなっている。今後の景気悪化に対する警戒感の高さがうかがえる。

B. 売上高

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	42	7%	13	6%
5～9%増	76	12%	24	10%
変わらない(±5%未満)	354	57%	128	55%
5～9%減	57	9%	21	9%
10～19%減	45	7%	22	9%
20～49%減	24	4%	13	6%
50%以上減	9	1%	9	4%
無回答	9	1%	4	2%
合計	616	100%	234	100%
DI		-2.8		-12.0

業況と同様の傾向である。従業員4名以下の事業者が全体に比べて売上高が減少すると考えている割合が多くなっている。

C. 事業コスト

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	93	15%	34	15%
5~9%増	194	31%	65	28%
変わらない(±5%未満)	286	46%	117	50%
5~9%減	20	3%	8	3%
10%以上減	14	2%	6	3%
無回答	9	1%	4	2%
合計	616	100%	234	100%
DI		41.1		36.3

前年同期比較と同様の結果であり、従業員4名以下の事業者のDIの方が小さな値となっている。
一部にコスト増リスクを十分に認識していない事業者が存在している可能性がある。

D. 雇用状況

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	211	34%	112	48%
やや人員不足となる	259	42%	68	29%
必要な人員が確保できない	120	19%	36	15%
人員に余剰感がでてくる	10	2%	6	3%
無回答	16	3%	12	5%
合計	616	100%	234	100%
DI		-25.6		6.0

前年同期比較と同様の傾向である。ただ、現状は人員が充足していると考えて採用活動には積極的ではないと思われるが、今後人員不足が進展して、いざ採用活動を行おうとしても先行して採用活動を行っている規模の大きな事業者に対して「採り負ける」可能性が高くなることが予想される。

E. 設備投資

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額させる	68	11%	14	6%
昨年よりも設備投資を減額する	50	8%	15	6%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	124	20%	28	12%
設備投資は特に行わない	367	60%	173	74%
無回答	7	1%	4	2%
合計	616	100%	234	100%
DI		2.9		-0.4

全体のDI値がプラス、従業員4名以下の事業者のDI値がマイナスであるが、両者の値の差は約3

ポイントであり、意識に大差はないように見える。ただ、従業員4名以下事業者については、「設備投資は特に行わない」との回答が7割を超えており、多くの事業者は積極的な設備投資は考えず様子見という状況であることがうかがえる。

F. 資金繰り

項目	全体		従業員4名以下の事業者	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	84	14%	24	10%
変わらない	395	64%	159	68%
悪化	86	14%	30	13%
無回答	51	8%	21	9%
合計	616	100%	234	100%
DI		-0.3		-2.6

全体のDI値と同様、従業者4名以下の事業者のDI値もマイナスとなり、マイナス幅は大きくなった。今後の資金繰りについては、全体よりも従業員4名以下の事業者の方が厳しい状況が継続すると考えている事業者比率が若干多めであることがうかがえる。

(3) 事業承継対応状況(主要業種別)

項目	建設業	製造業	運輸業・郵便業	卸売業・小売業
すでに後を継いでいる	20%	13%	17%	18%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	18%	6%	21%	16%
まだ決まっていないが予定者はいる	18%	26%	17%	15%
事業承継したいが、いない	11%	10%	10%	7%
事業承継しない	9%	10%	3%	23%
未定	24%	28%	31%	19%
無回答	0%	6%	0%	2%
対応済み3項目合計	56%	45%	55%	49%
母数	154	78	29	103
項目	不動産業・ 物品賃貸業	宿泊業・飲食 サービス業	生活関連サービス業・ 娯楽業	サービス業
すでに後を継いでいる	23%	15%	11%	27%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	27%	6%	11%	10%
まだ決まっていないが予定者はいる	18%	24%	11%	19%
事業承継したいが、いない	5%	21%	11%	21%
事業承継しない	5%	21%	11%	10%
未定	23%	12%	37%	13%
無回答	0%	0%	11%	0%
対応済み3項目合計	68%	45%	32%	56%
母数	22	33	19	48

主要8業種について、事業承継対応状況をまとめた。

対応済み 3 項目合計(「すでに後を継いでいる」、「まだ継いでいないが、すでに決まっている」、「まだ決まっていないが予定者はいる」の回答率合計)の割合は全体で 51% であった。建設業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、サービス業の回答率合計がこの割合を上回り、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業は下回った。この傾向は前回調査時から変化はない。後者の業種はコロナ禍で特に大きなダメージを受けた業種であり、業績の低下が事業承継に踏み出せない大きな要因になっている可能性がある。ただ、業績不振時に事業承継をすべきではないと考えるのは現事業代表の思い込みであることは多々あり、代表の若返りはそれだけで事業の立て直しに効果的である事を経営支援機関としては周知していきたいところである。

(4) 事業所での課題(主要業種別) 複数回答可

建設業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	78	51%
従業員の高齢化への対策	62	40%
収益の確保	40	26%
原価と販売価格	39	25%
売上の伸び悩み	39	25%
母数	154	

製造業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	36	46%
設備の老朽化・不足への対応	27	35%
原価と販売価格	26	33%
従業員の高齢化への対策	25	32%
収益の確保	23	29%
母数	78	

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	24	83%
従業員の高齢化への対策	16	55%
収益の確保	12	41%
売上の伸び悩み	11	38%
設備の老朽化・不足への対応	8	28%
母数	29	

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	48	47%
売上の伸び悩み	44	43%
収益の確保	41	40%
人材の確保や教育	31	30%
インボイス制度の導入	26	25%
母数	103	

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
インボイス制度の導入	5	23%
収益の確保	5	23%
顧客からの品質要求への対応	4	18%
売上の伸び悩み	4	18%
事業承継	3	14%
母数	22	

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	26	79%
売上の伸び悩み	15	45%
収益の確保	12	36%
設備の老朽化・不足への対応	10	30%
人材の確保や教育	8	24%
母数	33	

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	10	53%
原価と販売価格	7	37%
設備の老朽化・不足への対応	7	37%
インボイス制度の導入	6	32%
資金調達	4	21%
母数	19	

サービス業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	23	48%
従業員の高齢化への対策	23	48%
原価と販売価格	17	35%
売上の伸び悩み	15	31%
収益の確保	15	31%
母数	48	

人材不足が進展している状況下、「人材の確保や教育」を課題に挙げる事業者数が最も多い業種が複数あった。続いて、事業コストの上昇が続いている状況下、「原価と販売価格」を課題に挙げる事業者が最も多い業種も複数となった。人材の採用が実現した際には、売上アップで満足してしまいがちになるが、一方で確実に原価は増大することに留意する必要がある。人員体制整備と原価管理を一体で進めていく必要があるとの認識を事業者はしっかりと持つ必要がある。

(5)どのような支援を活用したいと思いますか(主要業種別、上位回答を抜粋表示) 複数回答可

建設業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	45	29%
各種補助金・助成金申請	30	19%
税制の情報提供	19	12%
人材育成の研修・相談	18	12%
事業承継	15	10%
母数	154	

製造業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	16	21%
人材育成の研修・相談	13	17%
DXの推進	8	10%
事業承継	7	9%
講習会開催	7	9%
母数	78	

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	15	52%
人材確保等の相談	9	31%
資金繰り	5	17%
経営課題の洗い出し	3	10%
経営状況の確認	3	10%
母数	29	

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
経営状況の確認	20	19%
資金繰り	16	16%
各種補助金・助成金申請	15	15%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	14	14%
税制の情報提供	12	12%
母数	103	

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	4	18%
事業承継	3	14%
税制の情報提供	3	14%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	2	9%
人材育成の研修・相談	2	9%
母数	22	

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	13	39%
経営課題の洗い出し	5	15%
経営状況の確認	4	12%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	4	12%
資金繰り	4	12%
母数	33	

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	3	16%
資金繰り	3	16%
事業計画の策定	2	11%
経営課題の洗い出し	2	11%
税制の情報提供	2	11%
母数	19	

サービス業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	19	40%
各種補助金・助成金申請	10	21%
事業承継	7	15%
人材育成の研修・相談	5	10%
事業計画の策定	4	8%
母数	48	

運輸業・郵便業、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業で回答数トップとなったのは、「各種補助金・助成金申請」である。本来、補助金を活用するのは設備投資のタイミングということが多いが、これらの業種は、経営動向の設問において設備投資に消極的な姿勢を示していた。補助金について「お金をもらえるもの」という認識に留まっている可能性がある。また、補助金の活用による設備投資であっても必ず自己負担が発生するため、補助事業実施によって期待した効果が得られない場合は、大きく経営状況が毀損する恐れがあることを事業者は認識すべきである。経営支援機関としても、これらの注意を喚起しながら補助金相談に対応していくことが必要である。

建設業、製造業、サービス業では、「人材確保等の相談」がトップになった。ただ、今後の労働人口の減少傾向を踏まえると、直接的に人材確保をアドバイスするだけではなく、業務効率化による省力化をアドバイスするといった要領で、経営支援機関は多面的にサポートすべきと思われる。

卸売業・小売業では、「経営状況の確認」がトップとなった。経営状況について第三者に確認してもらうことは、事業者の偏った経営判断を回避するために非常に有効な方法である。経営支援機関は、「定期的な経営状況の確認」の重要性を事業者に対して積極的に周知していくべきである。