

# 令和6年下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7年3月31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）	8
問4	景況感（今後6か月比較）	12
問5	事業所での課題	15
問6	支援の活用について	22
問7	ここ1年間の取組み	23
問8	人手不足解消や雇用継続に向けた取組み	25
問9	市原市産業支援センターに望む支援	26
問10	産業振興に係る市原市の取組や支援策	27
問11	市に取り組んで欲しい施策	27
問12	中小企業施策等の情報の入手方法	29
問13	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	35
(2)	従業員4名以下の事業者の景況感	39
(3)	事業承継対応状況（主要業種別）	45
(4)	事業所での課題（主要業種別）	46
(5)	支援の活用について（主要業種別）	47
(6)	問7のクロス分析	48

### <アンケート実施要領>

- ・依頼日:令和7年1月5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:1,218
- ・回答締切日:令和7年1月31日
- ・回答数:550(回答率:45.2%)

※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。

## 問1. 回答事業所の業種

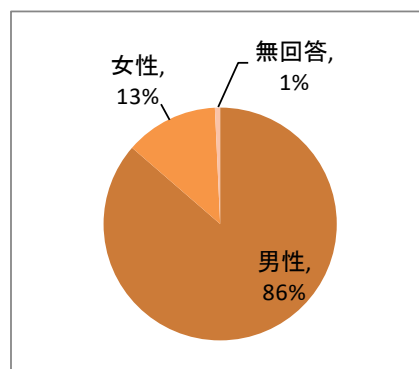
大分類	回答数	中分類の番号・中分類の業種名称	回答数
A 農業、林業	7	01 農業	6
		02 林業	1
B 漁業	0	03 漁業(水産養殖業を除く)	0
		04 水産養殖業	0
C 鉱業、採石業、砂利採取業	0	05 鉱業、採石業、砂利採取業	0
D 建設業	131	06 総合工事業	59
		07 識別工事業(設備工事業を除く)	32
		08 設備工事業	40
E 製造業	61	09 食料品製造業	6
		10 飲料・たばこ・飼料製造業	1
		11 繊維工業	0
		12 木材・木製品製造業(家具を除く)	1
		13 家具・装備品製造業	0
		14 パルプ・紙・紙加工品製造業	0
		15 印刷・同関連業	3
		16 化学工業	10
		17 石油製品・石炭製品製造業	2
		18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)	8
		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	10
		25 はん用機械器具製造業	0
		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	0
F 電気・ガス・熱供給・水道業	11	29 電気機械器具製造業	0
		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	7
G 情報通信業	4	33 電気業	5
		34 ガス業	3
		35 熱供給業	0
		36 水道業	3
H 運輸業、郵便業	28	37 通信業	0
		38 放送業	0
		39 情報サービス業	3
		40 インターネット付随サービス業	0
		41 映像・音声・文字情報制作業	1
H 運輸業、郵便業	28	42 鉄道業	0
		43 道路旅客運送業	2
		44 道路貨物運送業	17
		45 水運業	0
		46 航空運輸業	0
		47 倉庫業	5
		48 運輸に附帯するサービス業	4
		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	79	50 各種商品卸売業	1
		51 繊維・衣服等卸売業	0
		52 飲食料品卸売業	2
		53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	10
		54 機械器具卸売業	1
		55 その他の卸売業	7
		56 各種商品小売業	12
		57 織物・衣服・身の回り品小売業	3
		58 飲食料品小売業	7
		59 機械器具小売業	6
		60 その他の小売業	29
J 金融業、保険業	4	61 無店舗小売業	1
		62 銀行業	0
		63 協同組織金融業	2
		64 貸金業、クレジットカード業等 非預金信用機関	0
		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)	2
K 不動産業、物品賃貸業	26	68 不動産取引業	10
		69 不動産賃貸業・管理業	12
		70 物品賃貸業	4
L 学術研究、専門・技術サービス業	29	71 学術・開発研究機関	1
		72 専門サービス業(他に分類されないもの)	12
		73 広告業	2
		74 技術サービス業(他に分類されないもの)	14
M 宿泊業、飲食サービス業	30	75 宿泊業	2
		76 飲食店	24
		77 持ち帰り・配達飲食サービス業	4
N 生活関連サービス業、娯楽業	22	78 洗濯・理容・美容・浴場業	14
		79 その他の生活関連サービス業	4
		80 娯楽業	4
O 教育、学習支援業	8	81 学校教育	2
		82 その他の教育、学習支援業	6
P 医療、福祉	31	83 医療業	11
		84 保健衛生	1
Q 複合サービス業	4	85 社会保険・社会福祉・介護事業	19
		86 郵便局	1
R サービス業(他に分類されないもの)	54	87 協同組合(他に分類されないもの)	3
		88 廃棄物処理業	13
		89 自動車整備業	19
		90 機械等修理業(別掲を除く)	2
		91 職業紹介・労働者派遣業	0
		92 その他の事業サービス業	8
		93 政治・経済・文化団体	0
		94 宗教	0
		95 その他のサービス業	12
		96 外国公務	0
T 分類不能の産業	5	99 分類不能の産業	5
無回答	16		

## 問2. 経営者及び事業所の概要

### A. 経営者の性別

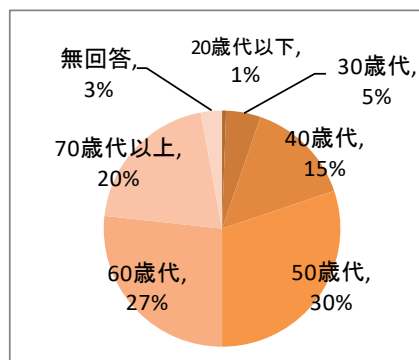
項目	回答数	比率
男性	475	86%
女性	71	13%
無回答	4	1%
合計	550	100%



男性経営者が全体の 86%を占める。前回と比較して5%減少した。市原市産業支援センターにおいても、女性の創業相談も増えており、女性経営者に向けた支援強化もさらに力を入れていく必要がある。

### B. 経営者の年齢

項目	回答数	比率
20歳代以下	3	1%
30歳代	26	5%
40歳代	80	15%
50歳代	166	30%
60歳代	147	27%
70歳代以上	112	20%
無回答	16	3%
合計	550	100%



50 歳代、60 歳代がそれぞれ 30%、27%と、合わせて 57%となり、全体の過半数を占めている。

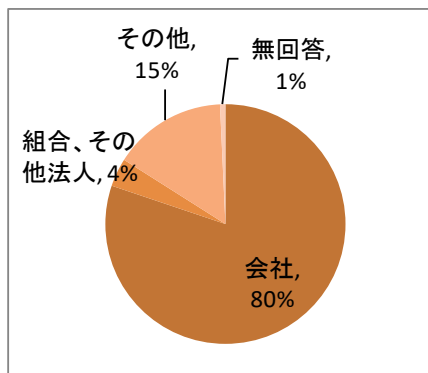
50 歳代は前回と比較して1%減少、60 歳代は2%増加した。次いで 70 歳代以上が 20% (前回から 4%減少)と、経営者全体の高齢化は顕著である。40 歳代の経営者が 15%、30 歳代以下は5%にとどまっており、経営者の年齢構成の比率に大きな変化はない。

高齢の経営者にとって、経営が生きがいそのものであったり、後継者が不在であったり、「やれるところまでやろう」と考える方も多い。デリケートな問題でもあり、慎重かつ丁寧な対応・支援が必要である。

## C. 企業の形態

### ・形態

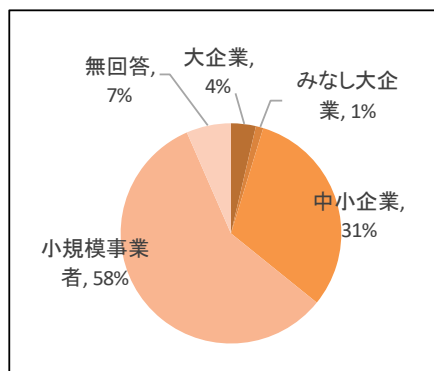
項目	回答数	比率
会社	441	80%
組合、その他法人	21	4%
その他	84	15%
無回答	4	1%
合計	550	100%



企業形態の 80%が会社組織であり、前回調査と比較して2%減少した。組合、その他法人が4%と続き、その他 15% (前回より1%増加)は個人事業主と思われる。

### ・規模

項目	回答数	比率
大企業	20	4%
みなし大企業	6	1%
中小企業	171	31%
小規模事業者	317	58%
無回答	36	7%
合計	550	100%

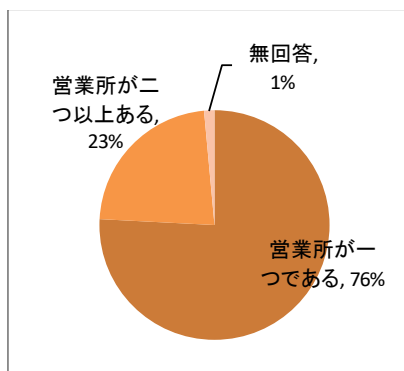


最も多い事業者の規模は小規模事業者が 58%であり、前回調査より4%増加した。次いで中小企業が 31% (前回調査より2%減少)と、事業者の 89%が中小・小規模事業者である。我が国の中小企業の比率とほぼ同様の比率を示している。

#### D. 事業所の所在状況

##### ・営業所の数

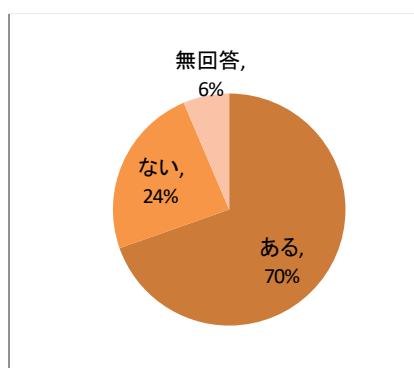
項目	回答数	比率
営業所が一つである	417	76%
営業所が二つ以上ある	125	23%
無回答	8	1%
合計	550	100%



営業所が一つの事業所が 76%であり、前回調査と同様である。

##### ・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)

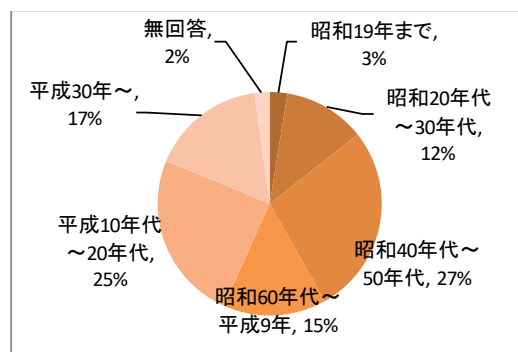
項目	回答数	比率
ある	87	70%
ない	30	24%
無回答	8	6%
合計	125	100%



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 70%と、前回より2%増加した。市場を求めて事業者が市外へ進出する際の資金需要や事業計画作成など、要望に沿って積極的に支援していく必要がある。

#### E. 現在地での開業

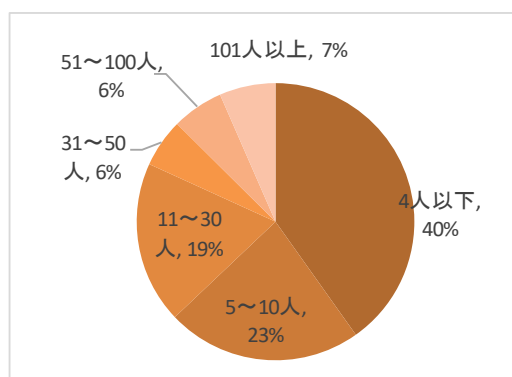
項目	回答数	比率
昭和19年まで	14	3%
昭和20年代～30年代	65	12%
昭和40年代～50年代	151	27%
昭和60年代～平成9年	82	15%
平成10年代～20年代	135	25%
平成30年～	91	17%
無回答	12	2%
合計	550	100%



昭和40年～50年代に開業した事業者が27%と最も多い。前回は平成10年～20年代開業の事業者が最も多かった(29%)が、今回は逆転した。次いで平成30年代(17%)、昭和60年代～平成9年代(15%)、昭和20年代～30年代(12%)、と続く。今回は平成30年代以降が7%増加した。今後の市内の発展のため、創業者が増えることは重要であり、創業希望者に対する支援は積極的に続けていくべきである。

#### F. 従業員

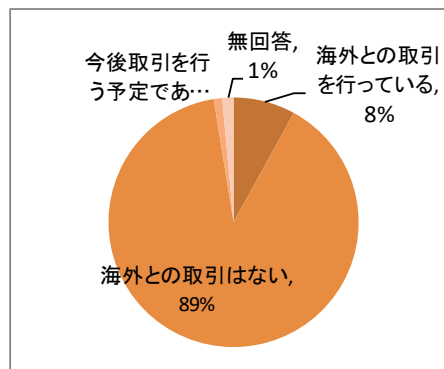
項目	回答数	比率
4人以下	221	40%
5～10人	125	23%
11～30人	104	19%
31～50人	31	6%
51～100人	33	6%
101人以上	36	7%
合計	550	100%



従業員が4人以下の事業者の割合が最も多く、全体の40%(前回より1%増加)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63%を占める。小規模な事業者になるほど事業者数が多いという構造に大きな変化はなく、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	44	8%
海外との取引はない	492	89%
今後取引を行う予定である	6	1%
無回答	8	1%
合計	550	100%



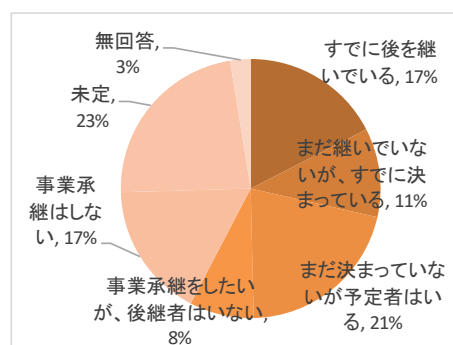
### ・海外との取引を行っている場合の国名例

中国、米国、東南アジア、欧州、英国、オーストラリア、ニュージーランド など

海外との取引は行っていない事業者は 89%であり、多くの事業者の取引先は国内の事業者という状況である。国内市場の縮小によって取引先として海外に目を向けるという選択肢があるが、通関や海外送金のノウハウを要するため海外取引を始めるためのハードルは高い。海外取引を推進するのであれば、そのあたりのノウハウ提供などの支援体制を構築する必要がある。

## H. 後継者

項目	回答数	比率
すでに後を継いでいる	96	17%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	61	11%
まだ決まっていないが予定者はいる	116	21%
事業承継をしたいが、後継者はいない	44	8%
事業承継はしない	93	17%
未定	126	23%
無回答	14	3%
合計	550	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 28%と、前回同様である。さらに「まだ決まっていないが予定者はいる」と答えた事業者 21%と合わせると、後継者（候補）がいるとの回答は全体の 50%である。

また、「決まっている」と現経営者が認識していても、あくまで願望に留まるケース、後継者の意思や本気度を確認していないケースもあり、いざ両者が同席すると、かなりの食い違いがあるケースも見受けられる。また、「事業承継をしたいが、後継者はいない」が8%（前回同様）、「事業承継はしない」が 16%（前回より1%減少）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。

今後の経営を、承継予定者が主体的に担っているか（先代の過干渉経営になっていないか）、支援する側も見極めて対応する必要がある。

問3 景況感(前年同期「令和5年7～12月」と比較してどう変化があったか)

A. 業況

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	107	18%	112	20%
変わらない	325	55%	283	51%
悪化	141	24%	139	25%
無回答	21	4%	16	3%
合計	594	100%	550	100%
DI	-5.7		-4.9	

「順調」と「悪化」の回答割合が増加し、「変わらない」の回答割合が減少し、DI 値は若干プラスに動いた。全体としては大きな変化はないといえるが、二極化の兆候が少し見られる。

B. 売上高

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	62	10%	68	12%
5～9%増	76	13%	70	13%
変わらない(±5%未満)	276	46%	250	45%
5～9%減	50	8%	34	6%
10～19%減	64	11%	52	9%
20～29%減	22	4%	19	3%
30～39%減	11	2%	21	4%
40～49%減	7	1%	7	1%
50%以上減	15	3%	13	2%
前年度は営業していない	3	1%	6	1%
無回答	8	1%	10	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	-5.2		-1.5	

売上が減少と回答した事業者割合が減少し、DI 値はマイナスであるが改善傾向が見られる。堅実に売り上げを伸ばしている事業者が増えつつある状況がうかがえる。

### C. 事業コスト

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	131	22%	130	24%
5～9%増	181	30%	162	29%
変わらない(±5%未満)	232	39%	211	38%
5～9%減	19	3%	13	2%
10%以上減	17	3%	20	4%
前年度は営業していない	3	1%	4	1%
無回答	11	2%	10	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	46.5		47.1	

前回の調査結果と比較して大きな変化は見られない。事業コストの増加傾向が継続していることがうかがえる。原価管理を徹底し、自身の事業において着実に利益を確保するために適正な売値を設定することが継続的に求められている状況である。

### D. 雇用状況

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できている	189	32%	202	37%
やや人員不足である	293	49%	235	43%
必要な人員が確保できず困っている	90	15%	96	17%
人員に余剰感がある	11	2%	6	1%
無回答	11	2%	11	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	-30.8		-22.4	

前回調査から「必要な人員が確保できている」との回答割合が増加し、DI 値がプラス方向に動いた。人手不足の深刻化に少し歯止めがかかった状況である。

#### E. 設備投資

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
昨年よりも設備投資を増額	88	15%	96	17%
昨年よりも設備投資を減額	47	8%	153	28%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	140	24%	35	6%
設備投資は特に行っていない	314	53%	255	46%
無回答	5	1%	11	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	6.9		-10.4	

前回の調査から「昨年よりも設備投資を減額」との回答割合が大幅に増加し、「ほぼ前年並みの設備投資を行った」との回答割合が大幅に減少、その結果 DI 値が大幅にマイナス方向に動いた。半年間で設備投資意欲が大幅に減退したことがうかがえる。前述の通り、人手不足の深刻化に歯止めがかかる一方、物価高による設備投資額の増加傾向は継続しており、設備投資を一旦見送るといった判断がされ始めたためと思われる。

#### F. 資金繰り

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	109	18%	99	18%
変わらない	393	66%	356	65%
悪化	81	14%	82	15%
無回答	11	2%	13	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	4.7		3.1	

前回調査から大きな変化はない。DI 値もプラスを維持しており、堅実に運転資金を確保しながら事業を継続している事業者がその状況を維持している様子が見えてくる。

・資金繰り、資金調達方法(複数回答可)

< 前回 >

項目	回答数	割合
民間金融機関	258	43%
公的金融機関	119	20%
代表者または役員	102	17%
内部資金	83	14%
リース	28	5%
資産の売却	14	2%
社債の発行	6	1%
株式の発行	5	1%
資産の流動化または証券化	4	1%
企業間信用	2	0%
その他	4	1%

母数:594

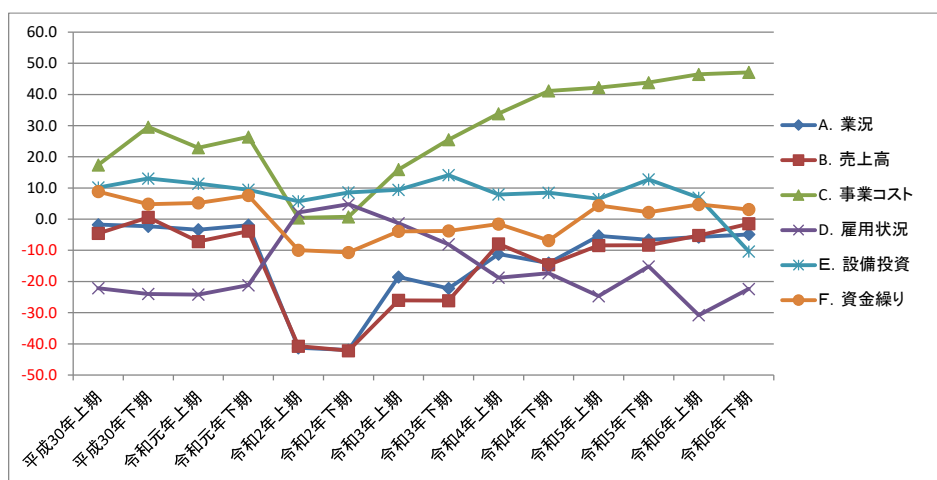
< 今回 >

項目	回答数	割合
民間金融機関	238	43%
公的金融機関	102	19%
代表者または役員	100	18%
内部資金	96	17%
リース	35	6%
資産の売却	12	2%
株式の発行	7	1%
社債の発行	6	1%
資産の流動化または証券化	6	1%
企業間信用	3	1%
その他	8	1%

母数:550

前回調査から大きな変化はない。コロナ禍後、資金調達方法については平常時の状況に戻ったものと思われる。

・過去 14 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と「事業コスト」については大きな変化はなかった。「雇用状況」のDI値は前回最低値となったが、今回プラス方向に動き、人手不足の深刻化は一段落といった感じである。過去の調査で大きく変動することがなかった「設備投資」のDI値が今回は大きくマイナス方向に動き、事業者の設備投資マインドの大幅な悪化がうかがえる。経済的な乗数効果につながる支出項目であり、景況の先行指標であるため、今後の動向に注目したい。

#### 問4 景況感(今後6か月「令和7年1～6月」でどう変化するか)

##### A. 業況

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
順調	89	15%	92	17%
変わらない	383	64%	350	64%
悪化	116	20%	103	19%
無回答	6	1%	5	1%
合計	594	100%	550	100%
DI	-4.5		-2.0	

前回調査との比較で DI 値はプラスに動いたが、依然としてマイナス値である。今後の景況感については、悲観的に考えている事業者の割合の方が若干多いことがうかがえる。

##### B. 売上高

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	39	7%	50	9%
5～9%増	80	13%	71	13%
変わらない(±5%未満)	329	55%	310	56%
5～9%減	67	11%	51	9%
10～19%減	39	7%	34	6%
20～49%減	17	3%	16	3%
50%以上減	10	2%	10	2%
無回答	13	2%	8	1%
合計	594	100%	550	100%
DI	-2.4		1.8	

前回調査ではDI値はマイナスであったが、今回の調査でプラスに転じた。前述の通り、業況は全体的に若干悲観的な予想となっているが、売上高だけということであれば若干楽観的な予想となっている。

##### C. 事業コスト

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
10%以上増加	107	18%	86	16%
5～9%増	170	29%	161	29%
変わらない(±5%未満)	270	45%	266	48%
5～9%減	24	4%	13	2%
10%以上減	15	3%	12	2%
無回答	8	1%	12	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	40.1		40.4	

DI 値は大幅なプラスであり、今後も事業コストが増加すると考えている事業者割合が大きい状況である。今後もコスト高に対する警戒感が高い状況がうかがえる。

#### D. 雇用状況

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
必要な人員が確保できる	190	32%	207	38%
やや人員不足となる	280	47%	226	41%
必要な人員が確保できない	97	16%	97	18%
人員に余剰感がでてる	10	2%	10	2%
無回答	17	3%	10	2%
合計	594	100%	550	100%
DI	-29.8		-19.3	

DI は大幅なマイナスであるが、前回調査と比べてプラス方向に動く結果となった。今後、人手不足感が緩和方向へ向かうと考える事業者が増えつつあることがうかがえる。

#### E. 設備投資

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	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	66	11%	52	9%
昨年よりも設備投資を減額する	33	6%	145	26%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	126	21%	40	7%
設備投資は特に行わない	359	60%	306	56%
無回答	10	2%	7	1%
合計	594	100%	550	100%
DI	5.6		-16.9	

問3の実績比較と同様の結果となり、DI 値が大きくマイナス方向に動き、値自体もマイナスとなった。事業者の設備投資意欲が大幅に減退している様子がうかがえる。

##### 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
- ・生産性向上を目指した設備導入
- ・車両の導入

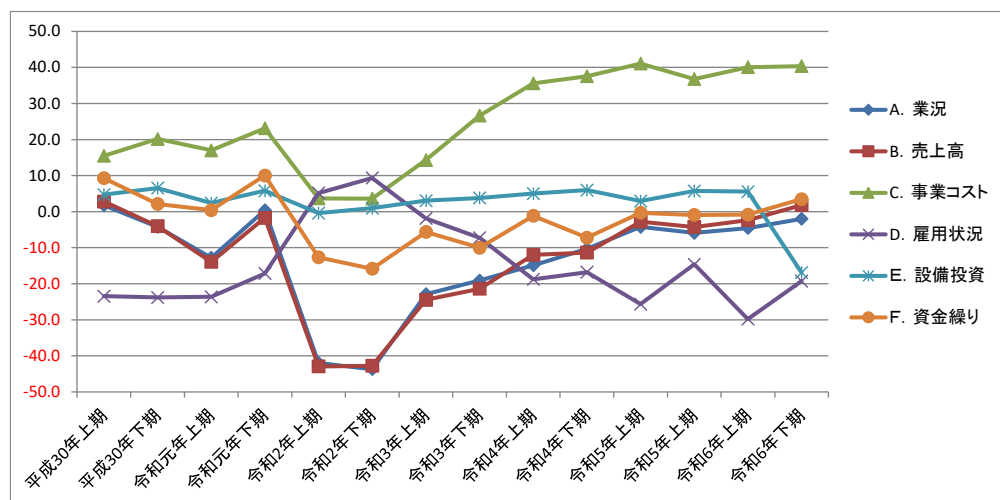
設備の老朽化など必要に迫られた設備投資に関する回答が多かった。また、生産性向上を目的とした回答も見受けられた。基本的には、新事業展開に向けた設備投資ではなく、現在展開している事業の強化のための設備投資といった内容になっている。

#### F. 資金繰り

項目	前回(令和6年上期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
良好	69	12%	85	15%
変わらない	387	65%	374	68%
悪化	74	12%	66	12%
無回答	64	11%	25	5%
合計	594	100%	550	100%
DI		-0.8		3.5

前回調査では DI 値はマイナスであったが、今回はプラスに転じた。今後資金繰りは良くなると考えている事業者の割合が多くなっていることがうかがえる。

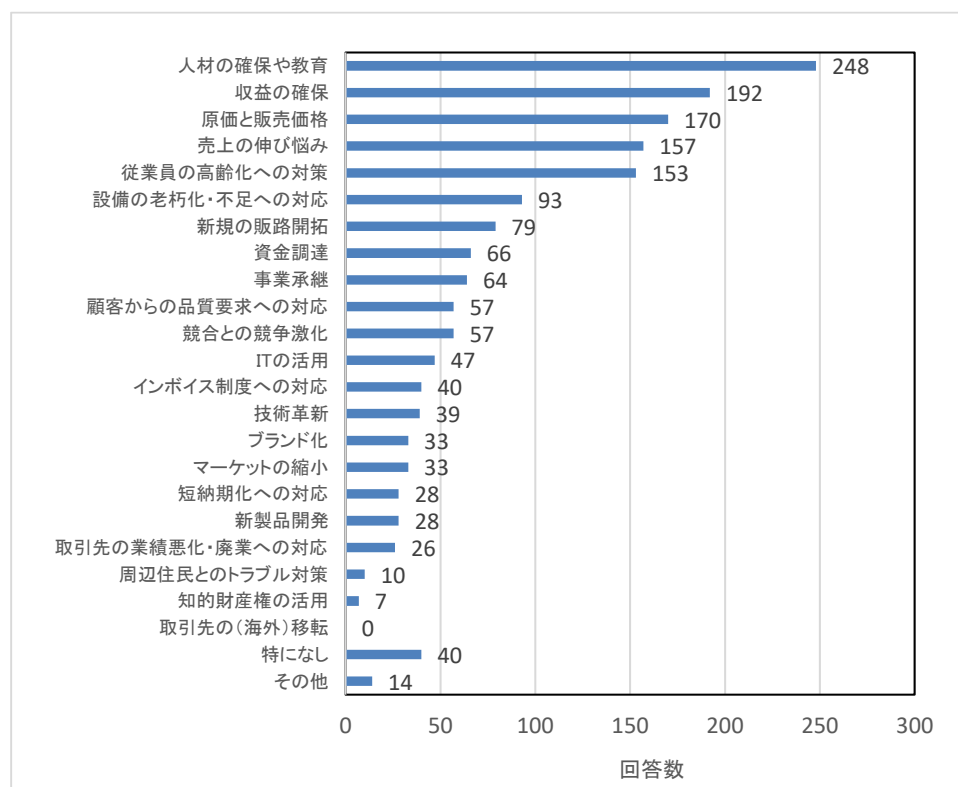
#### 過去 14 回の DI の推移



問3の実績比較と同様の状況である。直近6か月の経営環境が今後6か月も継続する事業者が考えている状況がうかがえる。

問 5-1 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	248	45%
収益の確保	192	35%
原価と販売価格	170	31%
売上の伸び悩み	157	29%
従業員の高齢化への対策	153	28%
設備の老朽化・不足への対応	93	17%
新規の販路開拓	79	14%
資金調達	66	12%
事業承継	64	12%
顧客からの品質要求への対応	57	10%
競合との競争激化	57	10%
ITの活用	47	9%
インボイス制度への対応	40	7%
技術革新	39	7%
ブランド化	33	6%
マーケットの縮小	33	6%
短納期化への対応	28	5%
新製品開発	28	5%
取引先の業績悪化・廃業への対応	26	5%
周辺住民とのトラブル対策	10	2%
知的財産権の活用	7	1%
取引先の(海外)移転	0	0%
特になし	40	7%
その他	14	3%

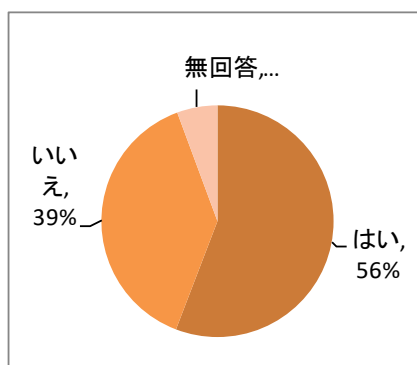


母数：550

事業所が抱える課題としては、「人材の確保や教育」が最も多く挙げられ、回答割合は 45%であり、前回調査から 2%減少となった。続いて「収益の確保」が 35% (前回と比べ 5%増加)、「原価と販売価格」が 31% (前回と比べ 1%減少)、「売上の伸び悩み」が 29% (前回と比べ 5%増加)と続いている。「従業員の高齢化への対策」が 28% (前回と比べ 4%減少)や「設備の老朽化・不足への対応」が 17% (前回と比べ 3%減少)も一定数の回答が見られ、引き続き経営資源のうち“ヒト”に関する課題の比重が高い傾向が続いていることがうかがえる。

#### 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	307	56%
いいえ	212	39%
無回答	31	6%
合計	550	100%



「はい」との回答が全体の 56%となった。対策となる取組を行っている事業者割合は過半を超え、課題解決に前向きな事業者の姿勢がうかがえる。一方、「いいえ」との回答割合が 39%となり、事業者の中には正確に自身の課題を把握できていない可能性もある。そのような事業者に対しては、支援機関が課題把握のためのヒアリングを行うなどのフォローが必要な場合があると思われる。

#### 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。

##### 【人材確保・育成／採用活動】

- ・人材確保の為、HP 開設等。
- ・求人募集。
- ・求人広告への記載。
- ・人材募集、原価の見直し、異業種への参入。
- ・新社員の募集。
- ・正規・非正規を問わず人員募集。
- ・労働環境の見直し、新卒採用に向け学校訪問。
- ・有料の求人募集、ホームページの更新等。
- ・積極的な求人及び新入社員の OJT。
- ・求人会社に依頼。
- ・設備更新・メンテナンス実施、求人募集の継続。

- ・人材を教育中。
- ・多様な採用方法(リファラル、アルムナイ採用)の検討、研修の充実。
- ・学生アルバイト確保のため、ワークショップやインターンの実施での関わり代を増やす。
- ・新卒採用への参入。
- ・求人広告などで人材確保、設備の修理。
- ・仕入れ先の見直し、求人活動。
- ・人材確保の為にいろいろ社内を整備。
- ・人材確保策の強化、営業の強化、老朽更新投資、品質向上計画。
- ・人材を増やす為、人材採用に必要なプロセスが揃う応募獲得システムを導入予定。
- ・人員の確保、資金調達、業務効率化。
- ・人材募集サイト等の積極的な活用。
- ・親会社へ人材確保の相談。
- ・親会社と連携した人員の確保。
- ・人事組織強化、マーケット情報の収集強化、顧客とのコミュニケーション強化。
- ・新卒中途採用他。

#### 【研修・教育・育成】

- ・OJT、OFF-JT による指導、単価交渉、研修会(外部講師)の開催。
- ・社員教育の実施。
- ・社内セミナーの実施(専門の方をお呼びして)。
- ・CS、ES 向上取組(会社独自の研修)。
- ・社員の新規研修。
- ・外部研修機会の活用。
- ・研修会、勉強会への参加。
- ・講習会に参加など。
- ・技術技能講習の参加・検定試験のための講習参加及び受験。
- ・ICT 化に関する補助金申請と研修への参加。
- ・コンサルティングの活用で社員の育成をした。

#### 【コンサルティング／外部相談活用】

- ・銀行経由のコンサルタントへの相談。
- ・支援センターへの相談。
- ・会計士、労務士等との相談。
- ・取引先との値上げ交渉、コンサルティングへの相談。
- ・地域経営者との会合などへ参加。
- ・アウトソーシング利用。

- ・新薬品開発についてコンサルタントを活用して行う(業務委託)。
- ・社内にてPJを組み検討中。
- ・ファンドの活用。

#### 【仕入・コスト改善・原価見直し】

- ・仕入れの見直し。
- ・原価と販売価格の見直し。
- ・原材料の仕入れの見直し。
- ・仕入先との話し合い。
- ・仕入れ、見積もりの相談(材料費の価格を相談し実行にする)。
- ・販売価格の見直し。
- ・原価低減、コストダウン、生産性歩留向上、在庫仕掛品削減、DX 対応、カーボンニュートラル対応、新卒中途採用他。
- ・仕入業者選定。
- ・下請け業者との価格見直し。
- ・オーナーとの管理手数料見直し。

#### 【労働環境・賃金・職場改善】

- ・労働環境の改善、商品サービスの見直し。
- ・労働条件の改善、賃金アップ、新車購入。
- ・労務環境の改善。
- ・労働環境や社内体制の見直し。
- ・社員とのコミュニケーション。
- ・同業他社との連携、労働環境の見直し。
- ・労働環境の見直し、新卒採用に向け学校訪問。
- ・人材の教育・育成、取引先・客先への単価交渉、経営改善の為のコンサルタントの導入。

#### 【設備投資・老朽化対応】

- ・設備診断を行い、老朽箇所の計画的な更新。
- ・新規設備導入を検討。
- ・随時建物、設備の修繕を進める。
- ・設備更新・メンテナンス実施、求人募集の継続。
- ・新技術を取得する為の機械導入。
- ・新製品開発の設備投資。
- ・マニュアル整備で誰でも化、設備の自動化推進。
- ・レッカーの取入れ。

- ・車両入替。
- ・機器の導入。
- ・IT 機器。

#### 【販売戦略・販路拡大・新サービス開発】

- ・新製品の開発のために取り組み、原価削減のために色んな所をまわる。
- ・広告方法の改善、新しいサービスの開発。
- ・広告、自社の強みの強化。
- ・新製品の研究開発、中途社員、派遣社員の採用。
- ・広告、SNS。
- ・チラシや広告など。
- ・チラシ特売の強化。
- ・DM 発送。
- ・地域交流による顧客確保・販路拡大・コンサルティング相談。
- ・弊社お得意先様と連携し、インターネットを活用した新しい販売スタイルの構築。
- ・自助での業況を鑑みたサービスのブラッシュアップおよびそれに伴う広告宣伝の強化。
- ・ホームページの更新等。

#### 【業種間連携・同業協力・ネットワーク構築】

- ・他業種との連携。
- ・他社との協業など。
- ・同業者との連携。
- ・他業社との連携。
- ・同業他社との協力。
- ・他業者、顧客との連携。
- ・グループ内の営業網を活用した拡販。
- ・グループ企業間での連携と情報共有。
- ・企業交流の 1 つのツールとして県内のゴルフ場と連携。
- ・本社部門との連携。
- ・親会社との要員供給の調整。
- ・地域他業種交流。

#### 【IT 活用・DX・業務効率化】

- ・IT を活用することで業務の効率化、簡素化を図る。
- ・DX 対応。
- ・ICT 化に関する補助金申請と研修への参加。

- ・AI の活用による作業コストの改善。
- ・IT 部門の強化等。
- ・YouTube 配信。
- ・ザ・ビジネスモールのようなマッチングサイトとの交流の増加。

#### 【経営戦略・新規事業・組織改善】

- ・新規事業の営業、人脈を築く。
- ・人事組織強化、マーケット情報の収集強化。
- ・新しい業態の模索(ライドシェア等)、設備投資。
- ・計画的設備入替。
- ・将来の少子化対策(省人化、IT の活用等)。
- ・社内での会議。
- ・社名変更予定。
- ・PJ を組み検討中。
- ・事業拡大、社員とのコミュニケーションを推進。

#### 【広報・PR・ブランディング】

- ・HP リニューアル。
- ・ウェブサイト・SNS の活用等。
- ・HP 等による情報発信をアピールしていただきたい。
- ・情報提供の告知を広くわかりやすくお願いしたい。
- ・広告媒体による求人。
- ・広報、マーケティングについての相談。
- ・SNS イベント等の情報発信。
- ・積極的な広報活動。

#### 【コミュニケーション・顧客対応】

- ・顧客への説明をより丁寧にすること、プロセスやコスト要因の見える化。
- ・お客様の技術提供を促進できる設備投資。
- ・取引先・客先への単価交渉。
- ・取引先の見直し。
- ・クライアントへの新たな提案。
- ・新規客先の開拓。
- ・取引条件の改善。

#### 【事業承継・中長期計画】

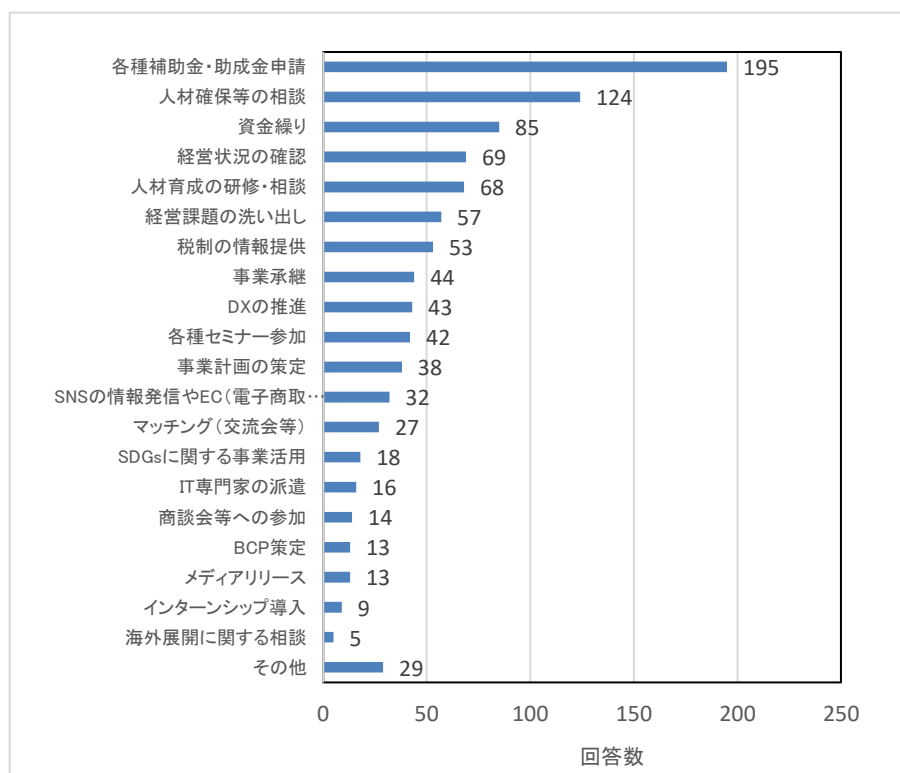
- ・事業継承の準備をしている。
- ・少しずつ引き継ぎ。
- ・15 年計画を立て少しずつ製品強化をしてブランド力の強化とパートナー増設。

【その他】

- ・測量を発注する機関を官庁だけから民間にまで広げる。
- ・車輛の入替など。
- ・安全関係の規制について、グリーンサイト、キャリアアップ登録。
- ・下水道整備、駅前ロータリーの改善。
- ・アウトソーシング利用。
- ・工場配置転換。

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	195	35%
人材確保等の相談	124	23%
資金繰り	85	15%
経営状況の確認	69	13%
人材育成の研修・相談	68	12%
経営課題の洗い出し	57	10%
税制の情報提供	53	10%
事業承継	44	8%
DXの推進	43	8%
各種セミナー参加	42	8%
事業計画の策定	38	7%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	32	6%
マッチング(交流会等)	27	5%
SDGsに関する事業活用	18	3%
IT専門家の派遣	16	3%
商談会等への参加	14	3%
BCP策定	13	2%
メディアリリース	13	2%
インターンシップ導入	9	2%
海外展開に関する相談	5	1%
その他	29	5%



母数:550

企業が支援機関に対して求める支援の傾向が一層明瞭となった。最も高い相談ニーズは「各種補助金・助成金申請」であり、その回答数は 195 件と突出しており、続く「人材確保等の相談」(124 件)、「資金繰り」(85 件)とあわせ、企業は資金面および人材確保に強い危機感を抱いていることが明確に示されている。さらに「経営状況の確認」「人材育成の研修・相談」「経営課題の洗い出し」「税制の情報提供」といった項目も一定の水準に達しており、支援ニーズは表面的な資金確保だけではなく、内部経営の見直しや体質改善にも向かっていることがうかがえる。

一方で、「事業承継」「DX の推進」「各種セミナー参加」「事業計画の策定」など、将来への布石となる支援項目は回答数 40 件前後にとどまっており、「SNS 活用」「マッチング」「SDGs 関連」などの成長・広報・環境系の支援ニーズは相対的に低調である。とりわけ「BCP 策定」「メディアリリース」「インターン導入」「海外展開」などの項目については 20 件未満にとどまっており、現時点では企業が“成長・拡張”よりも“維持・対応”を優先していることが明確となっている。

## 問 7 ここ1年間の取組み

・7-1:この1年間で、収益性や生産性の向上に向けて新たに設備投資に取り組みましたか。

項目	前回(令和5年下期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	166	31%	192	35%
いいえ	368	68%	340	62%
無回答	7	1%	18	3%
合計	541	100%	550	100%

「はい」の回答割合が増加し、「いいえ」の回答割合が減少した。1 年間で収益性や生産性向上に積極的に取り組もうとする事業者の割合が増加したことがうかがえる。

・7-2:この1年で、IT、IoT の導入により生産性向上に向けた設備投資に取り組みましたか。

項目	前回(令和5年下期)		今回(令和6年下期)	
	回答数	比率	回答数	比率
はい	76	14%	101	18%
いいえ	458	85%	428	78%
無回答	7	1%	21	4%
合計	541	100%	550	100%

「はい」の回答割合が増加したが、依然として全体の 2 割弱である。基本的には、IT や IoT の導入によって業務効率化を進めていこうとする動きは鈍い状況である。

・7-3:この1年間で、収益性や付加価値の向上に向けて、新たに新商品・サービスの開発やブランド化、営業力強化や販路拡大に取り組みましたか。

	前回(令和5年下期)		今回(令和6年下期)	
項目	回答数	比率	回答数	比率
はい	185	34%	209	38%
いいえ	346	64%	320	58%
無回答	10	2%	21	4%
合計	541	100%	550	100%

「はい」の回答割合が増加し、全体の 4 割弱となった。新しい取り組みによって、経営環境に対応していると考えている事業者が増えている様子が見えてくる。

・7-4:この1年間で、新たに従業員の人材育成や職場の働き方改革に取り組みましたか。(長時間労働是正、賃上、非正規雇用の処遇改善、テレワーク導入、時差勤務導入、女性・シニア層向けの職場環境整備 など)

	前回(令和5年下期)		今回(令和6年下期)	
項目	回答数	比率	回答数	比率
はい	211	39%	271	49%
いいえ	322	60%	261	47%
無回答	8	1%	18	3%
合計	541	100%	550	100%

「はい」の回答割合が大幅に増加し、「いいえ」の回答割合が大幅に減少した。従業員の採用が難しい状況になっており、在籍している従業員の離職を防ぐために働き方改革に取り組む事業者が増加している状況である。

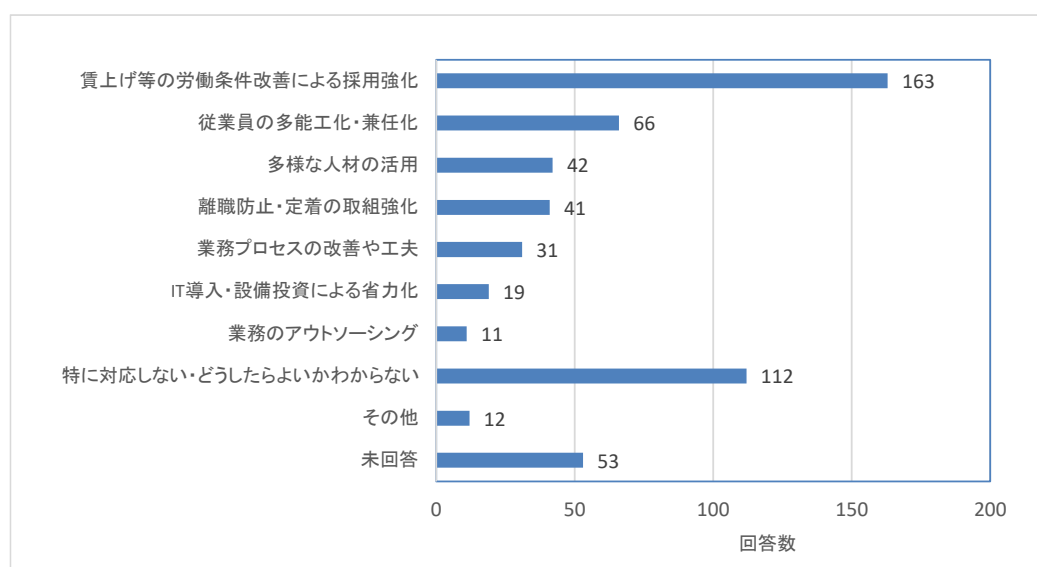
・7-5:この1年間で新たに従業員(パートやアルバイト、契約社員を含む)を雇用しましたか。

	前回(令和5年下期)		今回(令和6年下期)	
項目	回答数	比率	回答数	比率
はい	202	37%	253	46%
いいえ	328	61%	287	52%
無回答	11	2%	10	2%
合計	541	100%	550	100%

「はい」の回答割合が大幅に増加し、「いいえ」の回答割合が大幅に減少した。従業員の採用が難しい状況ではあるが、積極的に従業員の新規採用に動いている事業者が増加していることがうかがえる。

問8 貴方の事業所における人手不足解消や雇用継続に向けた取組について、最も必要と考えられる取組を一つ選択してください。

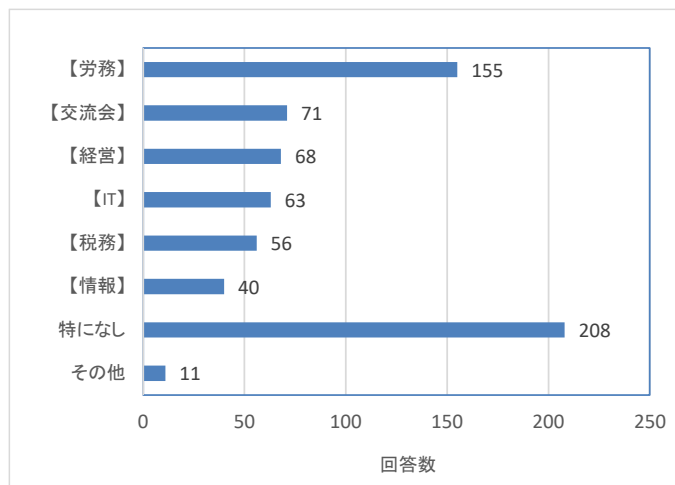
項目	回答数	比率
賃上げ等の労働条件改善による採用強化	163	30%
従業員の多能工化・兼任化	66	12%
多様な人材の活用	42	8%
離職防止・定着の取組強化	41	7%
業務プロセスの改善や工夫	31	6%
IT導入・設備投資による省力化	19	3%
業務のアウトソーシング	11	2%
特に対応しない・どうしたらよいかわからない	112	20%
その他	12	2%
未回答	53	10%



「賃上げ等の労働条件改善による採用強化」との回答割合が3割となりトップとなった。やはり、採用強化によって人手不足を解消しようとする動きが最も活発である。次に「従業員の多能工化・兼任化」が続く、在籍している従業員の活用によって問題を解決しようとしていることがうかがえる。一方、「特に対応しない・どうしたらよいかわからない」との回答割合が2割となった。対応する必要があると考えていてこの選択肢を選んだ事業者は少ないと思われ、基本的には対応方法がわからないと考えている事業者割合がかなり多いことが予想される。行政や支援機関は事業者に対して情報の発信や課題解決に向けた支援に取り組んでいく必要があると思われる。

問9 市原市産業支援センターにおいてどのような支援を希望しますか。(複数回答可)

項目	回答数	比率
【労務】	155	28%
【交流会】	71	13%
【経営】	68	12%
【IT】	63	11%
【税務】	56	10%
【情報】	40	7%
特になし	208	38%
その他	11	2%



【労務】例: 会計や経理の仕方・クラウド会計の使い方、会計業務の IT 化(自動化)

【経営】例: 売上や収益の拡大策、後継者育成、財務諸表の見方、経営者の経営計画の作成

【労務】例: 人材採用、社員のキャリア形成支援、社会保険と労働保険の基礎知識と実務、助成金

【IT】例: 業務効率化、ランディングページ、SNS の活用、AI、次世代 IT インフラ

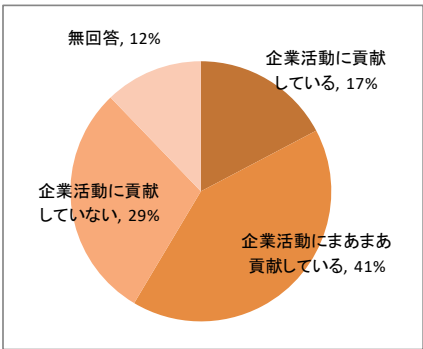
【情報】例: 消費トレンド、国・県・市の産業施策

【交流会】例: 同業種、異業種、事業者間の意見交換や情報交換交流会・マッチング

「【労務】」との回答割合がトップとなった。人手不足の事業環境下、事業者の課題として最も関心が高くなっていることがうかがえる。次点以降に、「【交流会】」「【経営】」「【IT】」「【税務】」といった産業支援センターで日頃支援をしている内容が続いている。一方、「特になし」との回答割合が4割弱となっている。これは、そもそも産業支援センターにて選択肢に挙げられた支援を受けられること自体が認識されていない可能性があることを示唆している。

問10 産業振興に係る市原市の取組や支援策

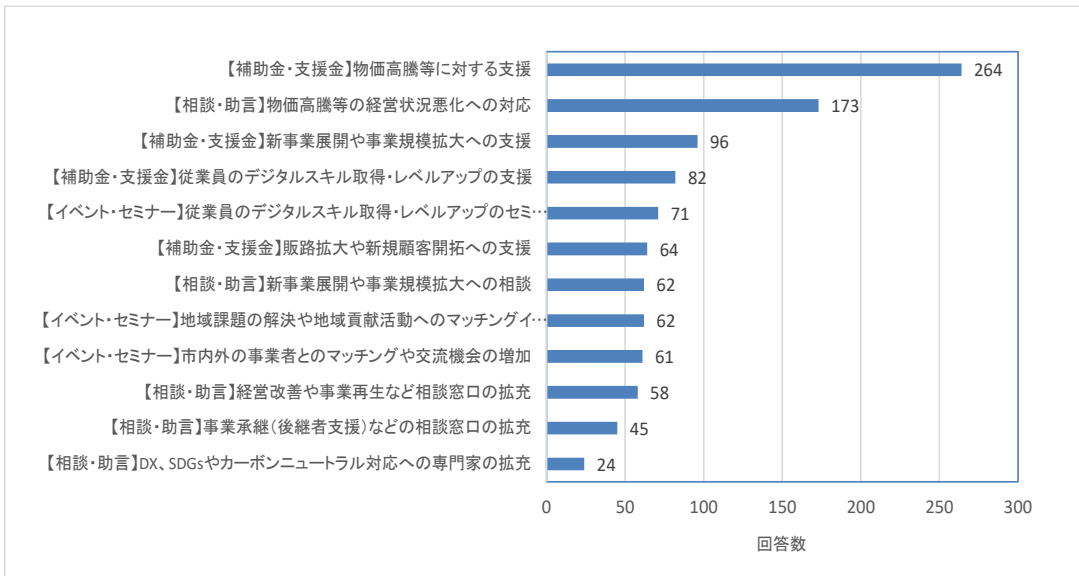
項目	回答数	比率
企業活動に貢献している	95	17%
企業活動にまあまあ貢献している	227	41%
企業活動に貢献していない	161	29%
無回答	67	12%
合計	550	100%



「企業活動に貢献している」と「企業活動にまあまあ貢献している」との回答割合を足すと 58.5%となり、過半数を超える結果となった。市原市の取り組みは事業者側から見て一定の評価を得ているものと考えられる。

問 11 市に取り組んで欲しい施策があればお答えください。（複数回答可）

項目	回答数	比率
【補助金・支援金】物価高騰等に対する支援	264	48%
【相談・助言】物価高騰等の経営状況悪化への対応	173	31%
【補助金・支援金】新事業展開や事業規模拡大への支援	96	17%
【補助金・支援金】従業員のデジタルスキル取得・レベルアップの支援	82	15%
【イベント・セミナー】従業員のデジタルスキル取得・レベルアップのセミナー・研修	71	13%
【補助金・支援金】販路拡大や新規顧客開拓への支援	64	12%
【相談・助言】新事業展開や事業規模拡大への相談	62	11%
【イベント・セミナー】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	62	11%
【イベント・セミナー】市内外の事業者とのマッチングや交流機会の増加	61	11%
【相談・助言】経営改善や事業再生など相談窓口の拡充	58	11%
【相談・助言】事業承継（後継者支援）などの相談窓口の拡充	45	8%
【相談・助言】DX、SDGsやカーボンニュートラル対応への専門家の拡充	24	4%



母数:550

アンケート結果からは、企業が行政に求める施策内容とその優先順位が明確に表れている。

【補助金・支援金】物価高騰等に対する支援(264 件／48%)が最多であり、現下の経営環境における影響の大きさを如実に示している。

【相談・助言】物価高騰等の経営状況悪化への対応(173 件／31%)も続いており、資金的支援とあわせて、実務相談体制の強化を望む声強いことがわかる。

【補助金・支援金】新事業展開や事業規模拡大への支援(96 件／17%)、【補助金・支援金】従業員のデジタルスキル取得・レベルアップの支援(82 件／15%)にも一定の支持があり、企業は制度活用による成長支援にも関心を寄せている。

加えて【イベント・セミナー】従業員のスキル向上に向けた研修・セミナー(71 件／13%)、【補助金・支援金】販路拡大や新規販路開拓への支援(69 件／13%)も中位に位置し、人材育成と販売力強化の両面での行政支援ニーズが浮き彫りとなった。

【相談・助言】新事業展開や規模拡大への相談(62 件)、【イベント・セミナー】地域課題の解決や地域貢献活動へのマッチング(62 件)も同率であり、地域連携型施策に対する企業の関心も無視できない。

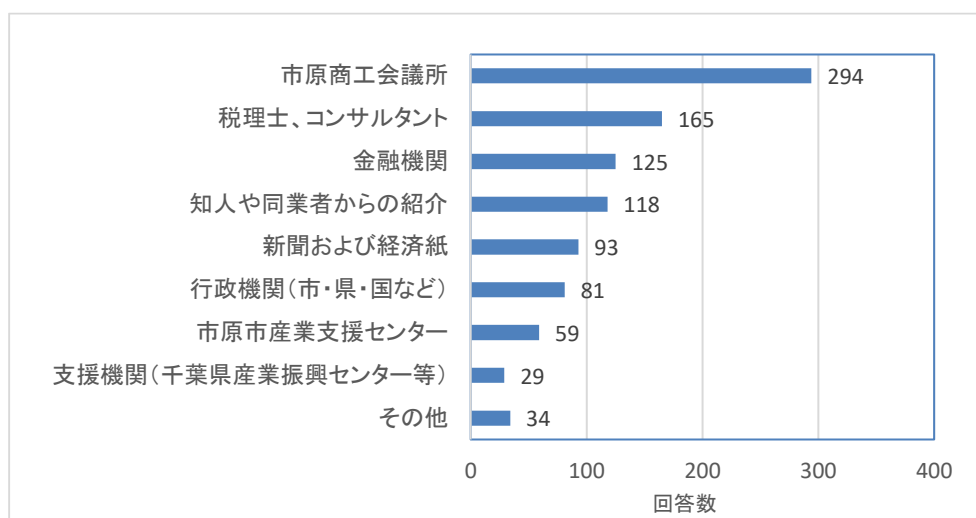
さらに【イベント・セミナー】市内外の企業とのマッチングや交流機会の増加(60 件)、【相談・助言】経営全般や再生支援に関する相談窓口の拡充(58 件)も一定の要望が見られる。

一方、【相談・助言】事業承継(後継者支援)相談の拡充(45 件)や、【相談・助言】DX・SDGs・カーボンニュートラル等の専門家の拡充(24 件)については、相対的に回答数が少なく、将来型・構造転換型施策に対する関心は依然として限定的である。

総じて、市内企業の要望は「物価対応」と「制度支援」に集中しており、行政においては緊急的支援施策の確実な実施が求められるとともに、成長分野や中長期的課題への関心を高めるための段階的アプローチも必要とされる。

問 12 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	294	53%
税理士、コンサルタント	165	30%
金融機関	125	23%
知人や同業者からの紹介	118	21%
新聞および経済紙	93	17%
行政機関(市・県・国など)	81	15%
市原市産業支援センター	59	11%
支援機関(千葉県産業振興センター等)	29	5%
その他	34	6%



母数:550

アンケート結果からは、中小企業施策等に関する情報の入手先が明確に示されており、最も多かったのは「市原商工会議所」(294 件、53%)であり、地域企業にとって最も身近かつ信頼性の高い情報源として機能していることがうかがえる。また、「税理士・コンサルタント」(165 件、30%)や「金融機関」(125 件、23%)、「知人や同業者からの紹介」(118 件、21%)といった、いわゆる“対面接点・信頼経路”による情報伝達が主軸となっていることが特徴的であるが、これに続く「新聞および経済紙」(93 件、17%)や「行政機関(市・県・国など)」(81 件、15%)の活用はやや控えめであり、「市原市産業支援センター」(59 件、11%)や「千葉県産業振興センター等の支援機関」(29 件、5%)については回答率が低く、支援施策の周知が一部限定的となっている可能性も示唆される。

一方「その他」(34 件、6%)の存在からも、各企業がそれぞれ独自のネットワークやチャンネルに依存している実態もうかがえる。行政や支援機関としては、既存の情報接点の強化とともに、相対的に認知度の低い支援機関や相談窓口の認知向上に向けた広報戦略の再構築が求められる。

## 問 13 市原市・市原商工会議所に望むこと

### ＜市原市に対して＞

#### ■人口減・定住・まちづくり

- ・人口減対策、魅力ある地域作り。
- ・今後も住みやすい市原市を！
- ・若い世代の人口増加に向けた取り組みを希望します。高齢者と若者の交流の場が必要と思います。
- ・若い人が希望のもてる市原市。
- ・人口減少への対応。
- ・人口増加への取り組み。
- ・他地域から転入者が増加するような施策。
- ・市原市独自の長期的施策（人口増加策）等を立案・実行に移して欲しい。
- ・拡大再生産への積極的助力を切望します。

#### ■経済・経営支援・財政要望

- ・パート従業員を多く雇用しているので、時間給のアップに伴い、人件費の増額、又、今後年収の壁の見直し等により社会保険料の負担等が生じてくる事に対しての企業側への補助金の継続等の考慮をお願いしたい。
- ・持続可能な営業の為に支援策を増やして欲しい。
- ・物価高騰で資金繰りが大変です。備品の買い替え、移動の際の燃料費など支援して欲しい。
- ・中小企業に対しての助成を増やしてほしい。
- ・燃料高騰に対する補助金、経営支援補助金。
- ・物価高対策として、資金の支援が必要。
- ・事業拡大への運転資金の援助。
- ・補助金よりもむしろ税金を下げることで参入障壁を低くすべき。
- ・物価高騰支援は急務です。
- ・経営が悪化していても、補助金等を受けられる制度。
- ・市原市で請け負える仕事などがございましたらご紹介いただきたいです。（電気・通信）
- ・補助金・助成金などの紹介。
- ・企業立地奨励金制度等新規事業への継続した支援を希望します。
- ・事業資金融資のご相談が可能であれば、ご紹介などをいただければ幸甚です。

#### ■税制・制度改善

- ・働く現役世代に対して減税政策、社会保険の値上げ対策。
- ・税制優遇。

- ・健康経営や SDGs 取組の企業に対する税制優遇措置等。
- ・社員へ継続的な給与 UP を実現している小規模事業に対する法人税減税。
- ・インボイス納税の見直しや補助金。

#### ■雇用・労働・人手不足対策

- ・人手不足解消や雇用継続に向けた取組に協力してほしい。

#### ■地域活性・商店街・イベント

- ・五井西口商店街の活性化。
- ・市内業者の活性化。
- ・集客のある市民が楽しめるイベント等を企画してほしいです。
- ・市内イベントを多くしてほしい。
- ・観光産業振興。
- ・地域の活性化に予算が欲しいです。
- ・市民が皆、平等で豊かになることを希望します。また、市原市の道の駅などがもっと人を呼べるように活気ある場所になるといいです。

#### ■福祉・子育て・教育支援

- ・子供達への支援、投資の強化。
- ・このままでは本当に子供がいなくなって、何かを買う人がいなくなってしまう。産めない人に気を使っている場合ではないと思う。
- ・学校給食に登録したが、豆腐類は冷凍のみとの事。少しでも良いので生豆腐を使ってほしい。
- ・女性の起業やスモールスタートに対する支援。

#### ■情報発信・制度広報

- ・助成金などの情報を教えてほしい。
- ・HP 等による情報発信をアピールしていただきたい。
- ・情報公開。

#### ■企業支援・連携・マッチング

- ・臨海工業地帯にある工場との新規取引先紹介、情報交換会の場を設けてほしい。
- ・市原市以外の企業との交流の場。
- ・経営者の交流会をもっと行ってほしい。

## ■考察

本自由記載欄からは、各企業の生の声とともに、地域経済の構造的課題が浮き彫りとなっている。特に目立ったのは、物価高騰への切実な言及であり、燃料費や備品購入にかかるコスト負担、売上減少による資金繰りの逼迫などが複数件記載されており、現場レベルでの経営危機が進行している実態がうかがえる。

また、「雇用コスト上昇・年収の壁・社会保険料負担」への言及も具体的であり、人手確保と雇用継続の両立に悩む企業のリアルな声が反映されている。併せて、「税制優遇」「法人税減税」「補助金より減税」といった制度面の改善要望も複数寄せられており、財政支援と税制改革をセットで捉える視点の広がりを感じられる。

一方、「子育て支援」「若者定住」「人口減少・定住促進策」への訴えも根強く、地域としての中長期戦略への期待が込められている。「このままでは本当に子供がいなくなる」「街が淋しい」「買う人がいなくなる」といった表現には、地域の将来像に対する深い危機感がにじんでおり、これは単なる個別要望ではなく、「地域社会全体のサステナビリティに対する問いかけ」とも言える。

## <市原商工会議所に対して>

### ■事業支援・新規展開関連

- ・新事業発掘、拡大の支援。
- ・事業拡大への運転資金の援助。
- ・使いやすい補助金の策定。
- ・補助金・助成金の書き方、セミナーを zoom でも見られるようにしてほしい。
- ・事業継承を含むマイクロ MA に関する補助金/助成金/融資の拡大。
- ・助成金などの申請の際丁寧にフォローして下さったので満足しております。
- ・企業間のマッチング。
- ・助成金の申請支援などで助かっています。今後ともよろしくお願いいたします。

### ■地域活性・社会貢献

- ・地域コミュニティのために各営業所を広報してほしい。
- ・市内業者の活性化。
- ・地域住民に向けた活動内容に認知強化。
- ・市内の農畜産業を認知させ、消費につなげてほしい。
- ・地域の活性化に力を入れてほしいです。
- ・観光産業振興。
- ・地域の活性化に予算が欲しいです。
- ・地域の活性化に向けた新しい取り組み。

#### ■経済・資金繰り支援

- ・物価高騰で資金繰りが大変です。備品の買い替え、移動の際の燃料費など支援して欲しい。
- ・物価高対策として、資金の支援が必要。
- ・融資制度の拡充。
- ・燃料高騰や高速代など低料金で賄えるように運動してもらいたい。
- ・経営資金の枯渇化の懸念があり、事業資金融資のご相談が可能であればご紹介をいただければ幸いです。

#### ■若者支援・定住促進

- ・若い世代の人口増加に向けた取り組みを希望します。高齢者と若者の交流の場が必要と思います。
- ・若者がチャレンジできる政策。
- ・高校などとの企業説明会などの企画ありがとうございます。色々な高校とのマッチングをお願いします。
- ・若者が定住しやすい街づくり規制緩和・撤廃に向けた国への働きかけ(離職防止の観点)。

#### ■情報発信・広報

- ・HP 等による情報発信をアピールしていただきたい。
- ・情報提供の告知を広くわかりやすくお願いしたい。
- ・SNS・メールを頻繁に欲しい。
- ・デジタル化。今回のようなアンケートや定期的な郵便など、メルマガで送っていただけると助かります。

#### ■会員・交流促進

- ・会員メリットを感じない。
- ・企業同士のマッチングをお願いします！
- ・会員名簿や会員間のコンタクト方法を明確にしてほしい。
- ・積極的な商工業支援。
- ・企業同士のマッチング等の交流の場を増加させてほしい。
- ・定期巡回(会社訪問)を希望。
- ・個別に各企業を定期訪問し対面で生の情報を聞かせてほしい。

#### ■インフラ・地域整備

- ・借地の地代が高すぎる(地代の補助)。
- ・燃料高騰や高速代など低料金で賄えるように運動してもらいたい。
- ・道路状況や歩道整備、草が伸び放題な部分の改善をお願いしたい。
- ・駅前ロータリーの改善(東口タクシー乗り場の利用率低下)。

#### ■その他・自由意見

- ・このアンケートを見て、何か行動してくれることを望みます。
- ・助成金・補助金の書き方、セミナーを zoom でも見られるようにしてほしい。
- ・これからも中小企業にご尽力お願い致します。
- ・引き続き、何卒宜しくお願い申し上げます。
- ・いつもありがとうございます。
- ・地域住民に向けた活動内容に認知強化。

#### ■考察

今回のアンケート結果から、商工会議所に対する期待は多岐にわたることがわかる。特に目立ったのは、資金繰り支援と補助金・助成金の拡充を求める声であり、物価高騰や資金不足が企業経営において大きな障害となっていることが浮き彫りになった。加えて、「事業拡大」「融資制度の拡充」「運転資金の援助」といった直接的な経済支援の強化への要望がある。

また、企業間のマッチングや地域活性化支援にも強い要望が寄せられている。さらに、「地域住民向けの活動認知強化」「若者支援」「定住促進」など、地域全体の活性化を見据えた政策への期待も高まっている。

一方で、会員メリットへの不満や情報提供・広報の強化に対する意見があり、商工会議所の存在感とその機能が企業にとってもっと身近で分かりやすくなる必要があると感じられる。

## 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	20%	21%	14%	13%	12%	11%	16%	22%
	変わらない	55%	48%	58%	61%	62%	61%	52%	56%
	悪化	23%	27%	26%	25%	23%	29%	26%	18%
	DI	-2.5	-6.1	-12.1	-11.5	-11.5	-17.9	-10.1	3.8
売上高	10%以上増加	9%	14%	12%	11%	12%	11%	9%	9%
	5～9%増	11%	11%	11%	15%	12%	4%	15%	17%
	変わらない(±5%未満)	49%	43%	44%	51%	50%	64%	46%	50%
	5～9%減	10%	7%	11%	8%	0%	14%	11%	5%
	10～19%減	10%	12%	11%	7%	23%	7%	8%	9%
	20～29%減	3%	7%	3%	3%	0%	0%	7%	1%
	30～39%減	3%	4%	2%	3%	0%	0%	1%	1%
	40～49%減	1%	1%	2%	2%	0%	0%	0%	1%
	50%以上減	3%	2%	2%	0%	0%	0%	3%	3%
	DI	-10.1	-8.4	-6.1	3.3	0.0	-7.1	-6.7	5.1
事業コスト	10%以上増加	22%	29%	20%	21%	42%	21%	12%	18%
	5～9%増	27%	24%	27%	34%	31%	39%	37%	29%
	変わらない	45%	40%	44%	38%	27%	36%	45%	49%
	5～9%減	3%	5%	3%	2%	0%	0%	1%	1%
	10%以上減	1%	2%	2%	5%	0%	4%	4%	3%
	DI	44.7	46.6	42.4	49.2	73.1	57.1	43.8	43.6
雇用状況	必要な人員が確保できている	14%	23%	26%	38%	12%	29%	58%	49%
	やや人員不足である	58%	51%	55%	44%	58%	46%	30%	40%
	必要な人員が確保できず困っている 人員に余剰感がある	26%	24%	14%	16%	31%	25%	4%	10%
	DI	1%	0%	5%	2%	0%	0%	3%	1%
	DI	-67.9	-52.7	-37.9	-21.3	-76.9	-42.9	27.0	0.0
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	9%	15%	17%	28%	27%	11%	4%	15%
	昨年よりも設備投資を減額	8%	31%	12%	31%	8%	50%	7%	23%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	23%	7%	32%	8%	35%	0%	22%	3%
	設備投資は特に行っていない	60%	46%	39%	31%	31%	39%	65%	59%
	DI	1.9	-15.3	4.5	-3.3	19.2	-39.3	-2.2	-7.7
資金繰り	良好	18%	15%	29%	11%	19%	7%	16%	23%
	変わらない	67%	66%	61%	74%	62%	71%	73%	69%
	悪化	15%	18%	11%	13%	15%	18%	8%	6%
	DI	2.5	-2.3	18.2	-1.6	3.8	-10.7	7.9	16.7
母数		159	131	66	61	26	28	89	78

項目	状況	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・ 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	30%	27%	23%	20%	35%	32%	14%	19%
	変わらない	65%	42%	42%	33%	45%	27%	55%	61%
	悪化	5%	27%	29%	43%	20%	41%	27%	20%
	DI	25.0	0.0	-6.5	-23.3	15.0	-9.1	-13.7	-1.9
売上高	10%以上増加	5%	19%	10%	20%	25%	5%	10%	6%
	5～9%増	20%	4%	16%	7%	10%	27%	16%	15%
	変わらない(±5%未満)	55%	38%	35%	33%	35%	27%	49%	52%
	5～9%減	5%	4%	6%	7%	15%	5%	2%	6%
	10～19%減	10%	15%	16%	10%	5%	18%	14%	11%
	20～29%減	0%	4%	3%	0%	5%	5%	2%	4%
	30～39%減	0%	8%	0%	13%	0%	5%	2%	2%
	40～49%減	0%	0%	3%	3%	5%	5%	2%	0%
	50%以上減	5%	4%	3%	0%	0%	0%	4%	4%
	DI	5.0	-11.5	-6.5	-6.7	5.0	-4.5	0.0	-5.6
事業コスト	10%以上増加	20%	27%	35%	43%	20%	36%	25%	19%
	5～9%増	15%	8%	39%	30%	45%	18%	31%	41%
	変わらない	50%	50%	3%	10%	25%	41%	35%	31%
	5～9%減	5%	4%	3%	0%	10%	5%	4%	2%
	10%以上減	5%	4%	6%	7%	0%	0%	4%	7%
	DI	25.0	26.9	64.5	66.7	55.0	50.0	49.0	50.0
雇用状況	必要な人員が確保できている	65%	65%	26%	33%	45%	41%	25%	56%
	やや人員不足である	35%	23%	61%	43%	40%	36%	45%	30%
	必要な人員が確保できず困っている 人員に余剰感がある	0%	4%	6%	10%	5%	23%	27%	13%
	DI	0%	4%	3%	3%	0%	0%	0%	0%
	DI	30.0	42.3	-38.7	-16.7	0.0	-18.2	-47.1	13.0
設備投資	昨年よりも設備投資を増額	35%	12%	23%	23%	25%	14%	14%	9%
	昨年よりも設備投資を減額	0%	19%	3%	20%	15%	27%	6%	33%
	ほぼ前年並みの設備投資を行った	10%	4%	10%	10%	20%	14%	22%	7%
	設備投資は特に行っていない	55%	58%	58%	40%	35%	45%	59%	50%
	DI	35.0	-7.7	19.4	3.3	10.0	-13.6	7.8	-24.1
資金繰り	良好	35%	27%	0%	10%	15%	18%	14%	24%
	変わらない	55%	50%	68%	43%	55%	59%	69%	67%
	悪化	10%	15%	23%	37%	30%	23%	16%	9%
	DI	25.0	11.5	-22.6	-26.7	-15.0	-4.5	-2.0	14.8
母数		20	26	31	30	20	22	51	54

<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	18%	18%	6%	11%	8%	4%	16%	10%
	変わらない	64%	59%	68%	77%	54%	64%	64%	63%
	悪化	17%	23%	24%	11%	38%	32%	20%	27%
	DI	1.3	-5.3	-18.2	0.0	-30.8	-28.6	-4.5	-16.7
売上高	10%以上増加	7%	9%	5%	2%	8%	7%	3%	12%
	5～9%増	12%	15%	14%	18%	15%	7%	15%	8%
	変わらない	58%	50%	58%	64%	46%	61%	53%	58%
	5～9%減	11%	12%	6%	8%	23%	18%	16%	9%
	10～19%減	7%	8%	8%	5%	4%	7%	3%	9%
	20～49%減	3%	5%	5%	3%	0%	0%	6%	1%
	50%以上減	1%	2%	0%	0%	4%	0%	3%	1%
	DI	-3.1	-3.1	-0.0	3.3	-7.7	-10.7	-10.1	-1.3
事業コスト	10%以上増加	17%	18%	15%	11%	27%	11%	13%	15%
	5～9%増	26%	30%	27%	26%	31%	46%	34%	24%
	変わらない	52%	47%	48%	61%	38%	39%	45%	54%
	5～9%減	4%	1%	3%	2%	0%	0%	3%	4%
	10%以上減	1%	2%	3%	0%	4%	4%	3%	1%
	DI	37.1	44.3	36.4	36.1	53.8	53.6	40.4	34.6
雇用状況	必要な人員が確保できる	16%	23%	23%	41%	8%	29%	58%	54%
	やや人員不足となる	55%	48%	50%	39%	62%	46%	29%	32%
	必要な人員が確保できない	26%	26%	20%	18%	31%	25%	7%	12%
	人員に余剰感が出てくる	1%	2%	5%	2%	0%	0%	2%	3%
	DI	-64.2	-49.6	-42.4	-14.8	-84.6	-42.9	24.7	12.8
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	9%	2%	15%	15%	23%	18%	4%	15%
	昨年よりも設備投資を減額する	3%	27%	6%	33%	19%	32%	3%	21%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	17%	10%	33%	10%	27%	7%	15%	1%
	設備投資は特に行わない	70%	60%	38%	43%	27%	43%	78%	63%
	DI	6.3	-25.2	9.1	-18.0	3.8	-14.3	1.1	-5.1
資金繰り	良好	11%	10%	11%	16%	12%	7%	9%	22%
	変わらない	70%	73%	65%	74%	65%	64%	72%	69%
	悪化	11%	15%	12%	3%	19%	25%	6%	9%
	DI	-0.6	-4.6	-1.5	13.1	-7.7	-17.9	3.4	12.8
母数		159	131	66	61	26	28	89	78

項目	状況	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・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	25%	19%	13%	23%	25%	27%	12%	13%
	変わらない	70%	62%	61%	53%	55%	50%	75%	76%
	悪化	5%	15%	23%	23%	20%	23%	12%	9%
	DI	20.0	3.8	-9.7	0.0	5.0	4.5	0.0	3.7
売上高	10%以上増加	5%	8%	13%	10%	10%	0%	6%	4%
	5～9%増	15%	12%	16%	10%	20%	27%	16%	13%
	変わらない	55%	58%	45%	50%	40%	45%	61%	67%
	5～9%減	10%	8%	6%	13%	20%	9%	10%	6%
	10～19%減	10%	8%	6%	13%	5%	5%	4%	6%
	20～49%減	0%	0%	3%	3%	5%	9%	2%	2%
	50%以上減	5%	4%	3%	0%	0%	5%	0%	2%
	DI	-5.0	0.0	9.7	-10.0	0.0	-0.0	5.9	1.9
事業コスト	10%以上増加	25%	23%	23%	30%	20%	14%	20%	17%
	5～9%増	25%	8%	32%	37%	30%	27%	33%	35%
	変わらない	45%	50%	26%	23%	40%	55%	43%	35%
	5～9%減	0%	4%	6%	7%	5%	0%	2%	2%
	10%以上減	5%	8%	10%	0%	0%	5%	0%	6%
	DI	45.0	19.2	38.7	60.0	45.0	36.4	51.0	44.4
雇用状況	必要な人員が確保できる	65%	73%	19%	37%	45%	41%	31%	50%
	やや人員不足となる	35%	19%	55%	37%	35%	27%	47%	37%
	必要な人員が確保できない	0%	8%	13%	17%	10%	27%	20%	9%
	人員に余剰感が出てくる	0%	0%	3%	7%	0%	0%	0%	0%
	DI	30.0	46.2	-45.2	-10.0	0.0	-13.6	-35.3	3.7
設備投資	昨年よりも設備投資を増額させる	20%	0%	10%	10%	10%	0%	18%	7%
	昨年よりも設備投資を減額する	0%	19%	3%	20%	5%	45%	0%	22%
	ほぼ前年並みの設備投資を行う	15%	4%	19%	17%	20%	5%	22%	4%
	設備投資は特に行わない	65%	77%	65%	50%	65%	50%	59%	63%
	DI	20.0	-19.2	6.5	-10.0	5.0	-45.5	17.6	-14.8
資金繰り	良好	25%	15%	6%	7%	15%	18%	8%	19%
	変わらない	50%	62%	68%	63%	35%	59%	71%	70%
	悪化	0%	15%	10%	20%	35%	18%	12%	7%
	DI	25.0	0.0	-3.2	-13.3	-20.0	0.0	-3.9	11.1
母数		20	26	31	30	20	22	51	54

＜前年同期(令和5年7月から12月)と比較してどう変化があったか＞について

・業況

業種によって異なる傾向となった。コロナ禍の時期に見られたように、すべての業種が一様の傾向を示すということではなく、ポストコロナで業界特有の状況を踏まえて業況感が変化するようになってきたと考えられる。その中で、製造業・運輸業・郵便業・宿泊業・飲食サービス業のDIは10以上のマイナスとなった。これらの業種の事業者の業況については特に注視していきたい。

・売上高

業種によって異なる傾向となった。製造業・卸売業・小売業のDI値はマイナスからプラスに転じ、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、生活関連サービス・娯楽業、サービス業のDI値はプラスからマイナスに転じた。両方で違いが生じている要因としては、売値の値上げの実現しやすさの違いが考えられる。値上げが難しい業界に対しては、「適正価格での販売」を中心としたフォローなどが望ましいと思われる。

・事業コスト

すべての業種でDI値は大幅なプラスとなっている。運輸業・郵便業のDI値がマイナス方向へ16動いたが依然としてDI値は50を超えている状況である。他の業種は大きな変化はなく、高止まりといった状況である。

・雇用環境

建設業、製造業、運輸業・郵便業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業のDI値が大マイナスになる一方、卸売業・小売業、不動産業・物品賃貸業、サービス業のDI値はプラスとなり大きく二極化する結果となった。サービス業については、前回の調査ではDI値が大幅にマイナスであったが、今回の調査でプラスに転じたことになる。前回調査時は人手さえ確保できれば事業が継続できるが、今回の調査時では、人手の確保が難しい認識に立ち、状況に応じた事業展開を考えるといった動きになりつつあることがうかがえる。

・設備投資

前回の調査結果と比べて、すべての業種でDI値はマイナス方向へ動き、宿泊業・飲食サービス業以外はDI値がマイナスとなった。業種を問わず、設備投資意欲が直近半年で減退していることがうかがえる。

・資金繰り

業種によって異なる傾向となった。概観するとB to Cの業種のDI値がプラスに動き、B to Bの業種のDI値がマイナスに動く結果となった。前者は消費者向けの現金取引であるため入金サイクルは短く、後者

は事業者向けの掛け取引であるため入金サイトが長くなる傾向がある。この違いが両者の資金繰り状況の違いの要因になっていると思われる。

＜今後6か月(令和7年1月～6月)でどう変化するか＞について

・業況

業種によって異なる結果となった。各業種別の異なる状況をベースに、事業コストの増加と人手不足など要因が絡み合っているためと思われる。その中で、DI 値がマイナスとなった建設業、運輸業・郵便業、卸売業・小売業については、今後の動向に注目していきたい。

・売上高

過去の調査結果では、前述の業況の調査結果と DI 値の符号が同じになることが多いが、今回は、宿泊業・飲食サービス業と生活関連サービス・娯楽業については、業況の DI 値がプラスで売上高の DI 値がマイナスとなった。今後売上は下がりそうだが、業況としては順調と予想しているということである。事業の拡大は望めないが、維持はしていきたいと考えている事業者の姿勢がうかがえる。

・事業コスト

何れの業種も DI が大幅にプラスであり、今後も事業コストは高止まりすると考えている事業者が多いことがうかがえる。

・雇用環境

前年同期比較と同様の結果となった。市内全体では人手不足が継続すると考えている事業者が多いが、業種によって今後の雇用環境の先行きは異なっている状況であり、人手不足が緩和していくことも予想される。

・設備投資

前年同期比較と同様の結果となり、前回の調査結果と比べて、すべての業種で DI 値はマイナス方向へ動いた。業種問わず、今後も設備投資には後ろ向きと考えている事業者が多いことがうかがえる。

・資金繰り

業種によって、DI 値のプラスマイナス、変動のプラスマイナスが異なる結果となった。業種それぞれにおける原材料高などの影響の受けやすさをベースに、個々の事業者の経営状況が絡み合っている状況である。今後の支援としては、業種単位で考えるのではなく個々の事業者の経営状況を十分に汲み取った上で進めていくことが望ましい。

## (2)従業員4名以下の事業者の景況感

＜前年同期（令和5年7月から12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	112	20%	32	14%
変わらない	283	51%	114	52%
悪化	139	25%	68	31%
無回答	16	3%	7	3%
合計	550	100%	221	100%
DI	-4.9		-16.3	

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、市原市全体よりも小規模事業者においては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	68	12%	22	10%
5～9%増	70	13%	22	10%
変わらない（±5%未満）	250	45%	98	44%
5～9%減	34	6%	6	3%
10～19%減	52	9%	19	9%
20～29%減	19	3%	14	6%
30～39%減	21	4%	11	5%
40～49%減	7	1%	5	2%
50%以上減	13	2%	12	5%
前年度は営業していない	6	1%	6	3%
無回答	10	2%	6	3%
合計	550	100%	221	100%
DI	5.8		0.9	

全体の DI 値と同様、従業員4名以下の事業者の DI 値もプラスであった。ただプラスの幅は全体の値よりも小さく、小規模事業者が売上を伸ばすのに苦心している状況がうかがえる。

### 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	130	24%	51	23%
5～9%増	162	29%	45	20%
変わらない(±5%未満)	211	38%	98	44%
5～9%減	13	2%	6	3%
10%以上減	20	4%	12	5%
前年度は営業していない	4	1%	4	2%
無回答	10	2%	5	2%
合計	550	100%	221	100%
DI	47.1		35.3	

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ためと考えられる。安定的に事業を継続するためには、まずは適切な原価の把握と経費の管理が必要であり、管理会計の必要性を小規模事業者の説明していく必要がある。

### 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ている	202	37%	113	51%
やや人員不足である	235	43%	64	29%
必要な人員が確保できず困っている	96	17%	31	14%
人員に余剰感がある	6	1%	3	1%
無回答	11	2%	10	5%
合計	550	100%	221	100%
DI	-22.4		9.5	

全体の DI 値がマイナスであったが、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であるが、従業員4名以下の事業者の間では人手は充足しているとの結果となった。ただこの結果は、小規模事業者が慢性的な人手不足状況に慣れてしまっている、人材採用によって売上を伸ばしていこうとする姿勢が規模の大きな事業者よりも弱い、といったことが理由として考えられる。

### 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	96	17%	22	10%
昨年よりも設備投資を減額	153	28%	39	18%
ほぼ前年並みの設備投資を行った	35	6%	13	6%
設備投資は特に行っていない	255	46%	141	64%
無回答	11	2%	6	3%
合計	550	100%	221	100%
DI	-10.4		-7.7	

全体の DI 値と同様、従業員 4 名以下の事業者の DI 値もマイナスとなり、設備投資に対して消極的な状況となっている。ただ、従業員 4 名以下の事業者の場合は、「設備投資は特に行っていない」との回答割合が6割強となっており、元々設備投資を行っていない事業者が多い状況であるため、一概に設備投資意欲が減退したとはいえないと考えられる。

#### 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	99	18%	26	12%
変わらない	356	65%	140	63%
悪化	82	15%	47	21%
無回答	13	2%	8	4%
合計	550	100%	221	100%
DI	3.1		<b>-9.5</b>	

全体の DI 値がプラスに対して、従業員4名以下の事業者の DI はマイナスとなった。小規模事業者が資金繰りに苦慮している傾向にあることがうかがえる。

#### ・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	238	43%
公的金融機関	102	19%
代表者または役員	100	18%
内部資金	96	17%
リース	35	6%
資産の売却	12	2%
株式の発行	7	1%
社債の発行	6	1%
資産の流動化または証券化	6	1%
企業間信用	3	1%
その他	8	1%

母数:550

##### ・従業員 4 名以下の事業者

項目	回答数	比率
民間金融機関	59	27%
代表者または役員	58	26%
内部資金	42	19%
公的金融機関	34	15%
リース	5	2%
資産の売却	2	1%
企業間信用	1	0%
株式の発行	0	0%
社債の発行	0	0%
資産の流動化または証券化	0	0%
その他	2	1%

母数:221

従業員4名以下の事業者の回答割合のトップは「民間金融機関」であったが、その回答割合は小規模事業者の方が小さな値であった。また、従業員4名以下の事業者の回答割合の2番目は「代表者または役員」となっており、小規模事業者にとっては金融機関からの資金調達のハードルが高い場合があり、小規模事業者が代表者や役員からの借入によって資金調達しようとする姿勢がうかがえる。

<今後6カ月(令和7年1月～6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	17%	33	15%
変わらない	350	64%	135	61%
悪化	103	19%	50	23%
無回答	5	1%	3	1%
合計	550	100%	221	100%
DI	-2.0		-7.7	

「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小規模事業者の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	50	9%	24	11%
5～9%増	71	13%	23	10%
変わらない(±5%未満)	310	56%	121	55%
5～9%減	51	9%	14	6%
10～19%減	34	6%	14	6%
20～49%減	16	3%	14	6%
50%以上減	10	2%	7	3%
無回答	8	1%	4	2%
合計	550	100%	221	100%
DI	1.8		-0.9	

全体の DI 値はプラスであったが、従業員4名以下の事業者の DI 値はマイナスとなった。小規模事業者については、今後の売上推移について悲観的に考えている傾向にある。

#### 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	86	16%	38	17%
5～9%増	161	29%	45	20%
変わらない(±5%未満)	266	48%	120	54%
5～9%減	13	2%	5	2%
10%以上減	12	2%	7	3%
無回答	12	2%	6	3%
合計	550	100%	221	100%
DI	40.4		32.1	

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。  
今後の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	207	38%	113	51%
やや人員不足となる	226	41%	65	29%
必要な人員が確保できない	97	18%	31	14%
人員に余剰感がでてる	10	2%	3	1%
無回答	10	2%	9	4%
合計	550	100%	221	100%
DI	-19.3		9.0	

前年同期比較と同様、全体の DI 値がマイナスであったが、全体と同様従業員 4 名以下の事業者の DI 値はプラスであった。前述の通り、小規模事業者が慢性的な人手不足状況に慣れてしまっている、人材採用によって売上を伸ばしていこうとする姿勢が規模の大きな事業者よりも弱い可能性があり、小規模事業者目線での雇用環境変化には特に注意すべきである。

#### 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	52	9%	16	7%
昨年よりも設備投資を減額する	145	26%	34	15%
ほぼ前年並みの設備投資を行う	40	7%	9	4%
設備投資は特に行わない	306	56%	156	71%
無回答	7	1%	6	3%
合計	550	100%	221	100%
DI	-16.9		-8.1	

前年同期比較と同様、全体の DI 値と従業員4名以下の事業者の DI 値共にマイナスとなった。「設備投資は特に行わない」との回答が7割を超えていることを踏まえると、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	85	15%	25	11%
変わらない	374	68%	148	67%
悪化	66	12%	34	15%
無回答	25	5%	14	6%
合計	550	100%	221	100%
DI	3.5		-4.1	

全体の DI 値がプラスとなったが、従業者 4 名以下の事業者の DI 値はマイナスとなった。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くなると考えている事業者比率が高いことがうかがえる。

### (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	21%	20%	18%	21%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	11%	7%	18%	14%
まだ決まっていないが予定者はいる	20%	31%	14%	21%
事業承継したいが、いない	7%	5%	4%	9%
事業承継しない	17%	8%	14%	14%
未定	22%	26%	29%	22%
無回答	3%	3%	4%	0%
対応済み3項目合計	51%	57%	50%	55%
母数	131	61	28	78

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・ 娯楽業	サービス業
すでに後を継いでいる	38%	7%	9%	22%
まだ継いでいないが、すでに決まっている	19%	7%	18%	11%
まだ決まっていないが予定者はいる	15%	17%	14%	20%
事業承継したいが、いない	0%	7%	0%	7%
事業承継しない	19%	27%	36%	24%
未定	4%	30%	23%	15%
無回答	4%	7%	0%	0%
対応済み3項目合計	73%	30%	41%	54%
母数	26	30	22	54

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 50%であった。宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業の回答率合計がこの割合を下回った。これらの業種については、「事業承継しない」との回答割合が他の業種と比べて高く、既に自身の代で廃業を決意している事業者が高いことがうかがえる。背景としては、コロナ禍で大きな打撃を受けた業種であり、ポストコロナ下でも競争が激しく生き残りが難しくなっていることが考えられる。

(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	74	56%
収益の確保	48	37%
従業員の高齢化への対策	46	35%
原価と販売価格	37	28%
売上の伸び悩み	34	26%
母数	131	

製造業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	33	54%
設備の老朽化・不足への対応	18	30%
収益の確保	17	28%
従業員の高齢化への対策	17	28%
原価と販売価格	16	26%
母数	61	

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	20	71%
収益の確保	13	46%
設備の老朽化・不足への対応	12	43%
売上の伸び悩み	11	39%
従業員の高齢化への対策	10	36%
母数	28	

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	36	46%
収益の確保	33	42%
売上の伸び悩み	31	40%
従業員の高齢化への対策	25	32%
人材の確保や教育	21	27%
母数	78	

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	9	35%
収益の確保	6	23%
売上の伸び悩み	5	19%
人材の確保や教育	4	15%
設備の老朽化・不足への対応	4	15%
母数	26	

宿泊業・飲食サービス業

項目	回答数	割合
原価と販売価格	21	70%
売上の伸び悩み	20	67%
収益の確保	14	47%
設備の老朽化・不足への対応	8	27%
資金調達	7	23%
母数	30	

生活関連サービス業・娯楽業

項目	回答数	割合
収益の確保	14	64%
原価と販売価格	9	41%
売上の伸び悩み	8	36%
人材の確保や教育	8	36%
従業員の高齢化への対策	7	32%
母数	22	

サービス業

項目	回答数	割合
人材の確保や教育	21	39%
従業員の高齢化への対策	19	35%
収益の確保	15	28%
原価と販売価格	14	26%
設備の老朽化・不足への対応	13	24%
母数	54	

人材不足が拡大している状況下、「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。それぞれ直接的に課題解決への支援を行うことでそれなりの効果は期待できるが、経営的な観点で言えば、人材不足に対応するため生産性向上させる、原価改善のための管理会計の徹底といった支援の方が根本的な経営課題に解決につながる場合があることに経営支援側は留意したい。

(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
各種補助金・助成金申請	43	33%
人材確保等の相談	34	26%
資金繰り	23	18%
経営状況の確認	20	15%
人材育成の研修・相談	20	15%

母数

131

製造業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	22	36%
人材確保等の相談	16	26%
人材育成の研修・相談	10	16%
資金繰り	7	11%
DXの推進	6	10%

母数

61

運輸業・郵便業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	13	46%
人材確保等の相談	13	46%
資金繰り	9	32%
人材育成の研修・相談	8	29%
経営課題の洗い出し	5	18%

母数

28

卸売業・小売業

項目	回答数	割合
各種補助金・助成金申請	31	40%
資金繰り	15	19%
経営状況の確認	11	14%
税制の情報提供	9	12%
人材確保等の相談	9	12%

母数

78

不動産業・物品賃貸業

項目	回答数	割合
経営状況の確認	6	23%
各種補助金・助成金申請	5	19%
資金繰り	4	15%
税制の情報提供	4	15%
各種セミナー参加	3	12%

母数

26

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	10	33%
経営課題の洗い出し	8	27%
経営状況の確認	8	27%
資金繰り	8	27%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	6	20%

母数

30

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	12	55%
経営状況の確認	4	18%
SNSの情報発信やEC(電子商取引)サイト活用	4	18%
各種セミナー参加	4	18%
人材育成の研修・相談	4	18%

母数

22

サービス業

項目	回答数	割合
人材確保等の相談	18	33%
各種補助金・助成金申請	16	30%
税制の情報提供	7	13%
DXの推進	6	11%
資金繰り	6	11%

母数

54

多くの業種が「各種補助金・助成金申請」との回答割合がトップとなった。補助金は、事業者としては「お金をもらえる」イメージでとらえている場合が多く、事業者における関心の高さがうかがえる。ただ、100%補助の補助金はないため、補助金を活用した投資は必ず自己負担が発生し、一時的に手持ちキャッシュは減少することになる。その後、期待していた設備投資効果が得られない場合はキャッシュが減少したままであり、経営が大きなダメージを受けることがある。この点を理解した上で、経営支援側は事業者を支援していく必要がある。また、本来であれば「事業計画の策定」、「経営課題の洗い出し」の環境で補助金活用を考えるべきであり、経営支援側は事業者に対して更なる啓蒙を展開しなければならない。

## (6)問7のクロス分析

(質問内容)

- ・7-1:この1年間で、収益性や生産性の向上に向けて新たに設備投資に取り組みましたか。
- ・7-2:この1年間で、IT、IoTの導入により生産性向上に向けた設備投資に取り組みましたか。
- ・7-3:この1年間で、収益性や付加価値の向上に向けて、新たな商品・サービスの開発やブランド化、新規顧客獲得や販路開拓に取り組みましたか。
- ・7-4:この1年間で、従業員の人材育成や職場の働き方改革に取り組みましたか。(例:長時間労働是正、賃上、非正規雇用の処遇改善、テレワーク導入、時差勤務導入、女子・シニア層向けの職場環境整備 など)
- ・7-5:この1年間で新たに従業員(パートやアルバイト、契約社員を含む)を雇用しましたか。

		建設業		製造業		運輸業・郵便業		卸売業・小売業	
		1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回
7-1	はい	27%	31%	39%	54%	33%	36%	19%	28%
	いいえ	71%	68%	61%	43%	67%	57%	81%	69%
7-2	はい	13%	15%	21%	34%	7%	11%	13%	15%
	いいえ	86%	82%	77%	62%	93%	82%	87%	82%
7-3	はい	21%	31%	34%	54%	41%	25%	43%	45%
	いいえ	77%	66%	61%	43%	59%	68%	57%	53%
7-4	はい	36%	51%	53%	59%	63%	64%	29%	38%
	いいえ	63%	46%	44%	38%	37%	36%	71%	60%
7-5	はい	36%	42%	49%	56%	67%	36%	23%	35%
	いいえ	62%	57%	49%	44%	33%	64%	76%	63%

		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	
		1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回	1年前	今回
7-1	はい	36%	23%	39%	50%	30%	45%	24%	26%
	いいえ	64%	73%	61%	47%	61%	50%	74%	70%
7-2	はい	16%	8%	17%	13%	9%	18%	2%	15%
	いいえ	84%	88%	83%	83%	83%	77%	98%	81%
7-3	はい	24%	31%	43%	53%	39%	77%	30%	24%
	いいえ	76%	65%	57%	43%	52%	18%	70%	72%
7-4	はい	20%	31%	22%	47%	26%	45%	34%	46%
	いいえ	80%	65%	78%	50%	65%	50%	64%	50%
7-5	はい	24%	31%	22%	40%	30%	45%	42%	57%
	いいえ	76%	65%	78%	57%	61%	50%	56%	41%

7-1 の設備投資に関する質問では、1 年前の調査と比べて「はい」との回答割合が不動産業・物品賃貸業以外で増加した。不動産業・物品賃貸業の場合は、展開する商品やサービスに設備投資したとしても収益性や生産性が向上しづらいが、その他の業種では、設備投資によって直接収益性や生産性の向上が期待できることが多く、そのような投資に取り組んだ事業者割合が増加したものと思われる。

7-2 の IT、IoT の導入状況に関する質問については、業種に関係なく大幅に「いいえ」の回答割合が多い状況であった。業種問わず、業務の IT 化の必要性について認識が薄い状況である。

7-3 の新商品やサービスの開発に関する質問については、1 年前の調査と比べて「はい」との回答割合が増えた業種と減った業種があり、業種によって大きく傾向が異なる結果となった。その中で、「生活関連サービス・娯楽業」が大きく「はい」の回答割合を伸ばす結果となった。この業種にはコロナ期間に創業者が多くなって競争が激化している理容業や美容業が含まれており、ポストコロナ下の生き残りのために新サービスの検討に取り組んだ事業者の割合が増えたためと思われる。

7-4 の働き方改革に関する質問については、1 年前の調査と比べて「はい」との回答割合がすべての業種で増加した。業種問わず、従業員の引き留めに動き出している事業者割合が増加していることがうかがえる。

7-5 の新規の雇い入れに関する質問については、運輸業・郵便業以外のすべての業種で、「はい」の回答割合が前回の調査時と比較して増加した。運輸業・郵便業も他の業種よりも採用意欲が低いわけではないが、2024 年問題をきっかけに労働環境が悪い業種のイメージがついてしまい、応募そのものが少なく各事業者が採用に苦戦している状況であると思われる。

#### <大企業(臨海部・臨海部以外)、中小企業別分析>

分析対象の設問、7-1、7-3、7-4、7-5

	全体(母数:550)			臨海部					
				大企業(母数:17)			臨海部みなし大企業(母数:5)		
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
7-1	35%	62%	3%	88%	12%	0%	60%	40%	0%
7-3	38%	58%	4%	76%	24%	0%	80%	20%	0%
7-4	49%	47%	3%	94%	6%	0%	100%	0%	0%
7-5	46%	52%	2%	82%	18%	0%	100%	0%	0%

	臨海部以外						中小企業 (母数:524)		
	大企業(母数:3)			みなし大企業 (母数:1)					
	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答	はい	いいえ	無回答
7-1	33%	33%	33%	0%	100%	0%	33%	64%	3%
7-3	33%	33%	33%	0%	100%	0%	36%	60%	4%
7-4	67%	0%	33%	0%	100%	0%	47%	49%	3%
7-5	67%	0%	33%	0%	100%	0%	44%	54%	2%

いずれの質問も、臨海部大企業が「はい」の回答割合が高く、組織規模が大きいほど設備投資や新商品・サービス開発、働き方改革やテレワーク、適切な雇用にしっかりと取り組んでいる状況がうかがえる。

#### <市原市の指標に対する分析>

活躍指標(基本構想)	集計方法	回答数	母数	割合
競争力の強化に取り組んだ臨海部企業の割合	設問7-1、7-3、7-4のいずれかで「はい」と回答した臨海部企業の割合	17	17	100.0%
経営革新に取り組んだ中小企業の割合	設問7-1、7-3、7-4のいずれかで「はい」と回答した中小企業の割合	530	349	65.8%
新規に雇用を行った企業の割合	設問7-5で「はい」と回答した企業の割合	550	253	46.0%
新商品開発に取り組んだ企業の割合	設問7-3で「はい」と回答した企業の割合	550	209	38.0%

「競争力強化」には、回答した企業の全社が取り組んだということになり、臨海部企業が戦略的に競争力強化に取り組んでいることがうかがえる。

中小企業の「経営革新」への取組みについては、該当回答者の半数強が取り組んでいる。今後安定的に事業を継続させるためには、短期的な視点ではなく中長期的な視点を持ち、戦略的に経営革新に取り組んでいくことが必要となる。

「雇用」については、「はい」の回答が5割弱に留まった。各事業者の採用意欲は高い状態ではあるが、新規に雇用を行うことが難しくなっている可能性がある。

新商品開発」についても、「はい」の回答が3割強に留まった。コロナ禍程ではないとしても外部環境変化は確実に起こるため、今後事業を継続させるためには経営革新と同様、新しい商品やサービスの開発に中長期的な視点で取り組んでいくことが必要である。支援機関は、そのような視点で経営支援を行っていくことが求められる。