

千葉市企業動向調査

第4回

(2020年度下期)

千 葉 市

2021年3月

【目次】

1. 調査概要

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

2. 千葉市内企業の景況（2020年度下期）

(1) 業況判断	3
(2) 主要項目のBSI・DI推移	5
(3) 項目別BSI・DI推移	12
(4) 設備投資に関する現況	23
(5) 障害者雇用の現況	25
(6) 千葉市内企業の現況	28

3. 付帯調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」

(1) 調査目的	30
(2) 調査結果のまとめ	30
(3) 調査結果	32

4. ヒアリング調査結果

(1) ヒアリング調査対象選定の考え方	47
(2) 各社のヒアリング調査結果	47

<資料編>

(1) 調査票	52
(2) 添付資料「事業者向け臨時相談窓口」のご案内	56

1. 調査概要

(1) 調査目的

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

(2) 調査対象

千葉市に本社を置く企業及び千葉市に事業所を置く企業とする。調査対象数は2,000件とし、総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」における事業所数の業種分布に沿って出力件数を按分し、株式会社東京商工リサーチの企業情報データベースより業種・規模毎に無作為抽出した。

【調査対象件数・アンケート調査回収数内訳】

		件数	回収数	回収率
全 体		2,000	756	37.8
業 種 別	製造業	72	36	50.0
	非製造業	1,928	720	37.3
	建設業	190	89	46.8
	運輸・通信業※1	78	27	34.6
	卸・小売業	512	213	41.6
	飲食・宿泊業	244	57	23.4
	サービス業※2	437	152	34.8
	その他非製造業※3	467	182	39.0

※1 運輸・通信業……「G.情報通信業」、「H.運輸業、郵便業」

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

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

(3) 調査時期

- ・アンケート調査 2021年1月5日（火）～2月5日（金）
- ・ヒアリング調査 2021年3月11日（木）～3月23日（火）

(4) 調査方法・件数

- ・アンケート調査 郵送調査及びWEB調査 2,000件 回収数756件（回収率37.8%）
- ・ヒアリング調査 訪問調査 5件

(5) 調査機関

株式会社東京商工リサーチ千葉支店及び本社市場調査部

(6) 報告書を読むにあたっての注意点

- 報告書本文中の比率はすべて百分率(%)で表し、小数点第2位以下を四捨五入している。そのため単一回答であっても構成比の合計が100%にならない場合がある。
- 複数回答の設問は、回答が2つ以上あり得るため、構成比の合計が100%を上回る場合がある。
- 図表中の「N」(Number of casesの略)とは設問に対する回答件数の総数を示しており、回答者の構成比(%)を算出するための基数である。
- 図表中の全体件数とは各設問に回答した件数であり、属性情報について未回答の企業もいるため、全体件数と規模別や業種別の件数が合致しない場合がある。
- BSI(Business Survey Index)とは、調査時点における景気の「方向性」を示した景況判断指数であり、景気の転換点を先行して捉えることができる指数である。例えば業況であれば数値がプラスであれば景気の見通しは上向きの局面、マイナスであれば景気の見通しは後退の局面と判断している企業が多いということがわかる。そのため、本報告書では四半期単位の短いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。
- DI(Diffusion Index)とは、調査時点における景気の「水準」を示した景況判断指数であり、足元の景気の動向を捉えることができる指数である。例えば業況であれば数値がプラスであればその時点の景気は拡大、マイナスであれば景気は縮小と判断している企業が多いということがわかる。そのため、本報告書では半期単位の長いスパンで認識に変化があらわれる調査項目において対象としている。
- 本報告書における従業員規模別の区分については、中小企業基本法の定義において卸売業、小売業、サービス業で小規模事業者とされる「5人以下」、製造業その他で小規模事業者とされる「6人~20人」、中小企業である「21人以上」の3つの区分としている。

2. 千葉市内企業の景況（2020年度下期）

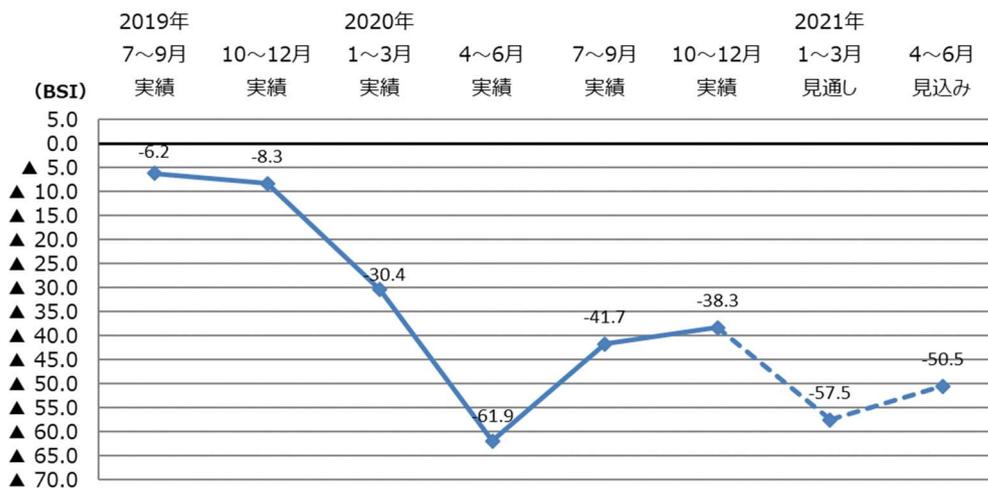
（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 3.4 ポイント上昇した 先行きについては今期から 19.2 ポイント低下する見通し

【ポイント】

- 市内企業の業況判断 BSI は、前期から今期にかけて（▲41.7→▲38.3）と厳しさがやや和らいだ。
- 先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲57.5）と低調感が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲50.5）と厳しさが大きく和らぐと見込まれている。
- 従業員規模別にみると、前期から今期にかけて5人以下（▲51.7→▲48.9）、6人～20人（▲44.9→▲39.0）で厳しさがやや和らいだ。
- 業種別にみると、前期から今期にかけて製造業は（▲47.2→▲27.7）と厳しさが大きく和らいだ。また、飲食・宿泊業は（▲66.6→▲56.1）と厳しさが大きく和らいだものの来期の見通しは（▲87.7）と群を抜いて厳しい状況とみている。
- なお、業況の判断理由については、「国内需要（売上の動向）」と「新型コロナウイルス感染症の影響」がほとんどを占めた。

【業況判断BSIの推移】



		業況判断BSI = 良い% - 悪い%				
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	今期 - 前期	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 41.7	▲ 38.3	3.4	▲ 57.5	▲ 50.5
規模別	5人以下	▲ 51.7	▲ 48.9	2.8	▲ 64.2	▲ 57.3
	6人～20人	▲ 44.9	▲ 39.0	5.9	▲ 61.4	▲ 53.0
	21人以上	▲ 23.3	▲ 23.7	▲ 0.4	▲ 46.0	▲ 39.8
業種別	製造業	▲ 47.2	▲ 27.7	19.5	▲ 47.2	▲ 41.6
	非製造業	▲ 41.4	▲ 38.9	2.5	▲ 58.1	▲ 50.9
	建設業	▲ 21.4	▲ 27.0	▲ 5.6	▲ 46.1	▲ 51.7
	運輸・通信業	▲ 48.2	▲ 51.9	▲ 3.7	▲ 74.1	▲ 66.7
	卸・小売業	▲ 49.7	▲ 45.5	4.2	▲ 66.2	▲ 53.9
	飲食・宿泊業	▲ 66.6	▲ 56.1	10.5	▲ 87.7	▲ 73.7
	サービス業	▲ 43.4	▲ 39.4	4.0	▲ 57.3	▲ 50.7
その他非製造業	▲ 30.8	▲ 29.2	1.6	▲ 43.4	▲ 38.0	

【従業員規模別、業種別動向】

	2020年7～9月 前期実績	2020年10～12月 今期実績	2021年1～3月 来期見通し	2021年4～6月 来々期見込み
5人以下	 ▲ 51.7	 ▲ 48.9	 ▲ 64.2	 ▲ 57.3
6人～20人	 ▲ 44.9	 ▲ 39.0	 ▲ 61.4	 ▲ 53.0
21人以上	 ▲ 23.3	 ▲ 23.7	 ▲ 46.0	 ▲ 39.8
製造業	 ▲ 47.2	 ▲ 27.7	 ▲ 47.2	 ▲ 41.6
非製造業	 ▲ 41.4	 ▲ 38.9	 ▲ 58.1	 ▲ 50.9
建設業	 ▲ 21.4	 ▲ 27.0	 ▲ 46.1	 ▲ 51.7
運輸・通信業	 ▲ 48.2	 ▲ 51.9	 ▲ 74.1	 ▲ 66.7
卸・小売業	 ▲ 49.7	 ▲ 45.5	 ▲ 66.2	 ▲ 53.9
飲食・宿泊業	 ▲ 66.6	 ▲ 56.1	 ▲ 87.7	 ▲ 73.7
サービス業	 ▲ 43.4	 ▲ 39.4	 ▲ 57.3	 ▲ 50.7
その他非製造業	 ▲ 30.8	 ▲ 29.2	 ▲ 43.4	 ▲ 38.0

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

※天気マークの基準は以下の図のとおり。

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

(2) 主要項目のBSI・DI推移

【主要項目の推移】

主要項目	前期から今期の推移と先行きの見通し
1. 売上 BSI (増加%—減少%)	【今期】 ▲34.9 と、前期 (▲42.1) よりも <u>7.2 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲53.9 と、今期よりも <u>19.0 ポイント低下</u> する見通し
2. 経常損益 BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲35.4 と、前期 (▲39.7) よりも <u>4.3 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲52.4 と、今期よりも <u>17.0 ポイント低下</u> する見通し
3. 資金繰り BSI (好転%—悪化%)	【今期】 ▲16.0 と、前期 (▲18.2) よりも <u>2.2 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲24.2 と、今期よりも <u>8.2 ポイント低下</u> する見通し
4. 人材過不足 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲16.7 と、前期 (▲25.3) よりも <u>8.6 ポイント上昇</u> 【先行き】 来期は▲19.1 と、今期よりも <u>2.4 ポイント低下</u> する見通し
5. 生産設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲2.9 と、前期 (▲3.7) と <u>ほぼ同様</u> 【先行き】 来期は▲3.3 と、今期と <u>ほぼ同様</u> で推移する見通し
6. 営業用設備 DI (過剰%—不足%)	【今期】 ▲6.6 と、前期 (▲5.0) と <u>ほぼ同様</u> 【先行き】 来期は▲7.4 と、今期と <u>ほぼ同様</u> で推移する見通し

BSI	2020年	2020年	今期－前期	2021年	2021年
	7～9月 実績	10～12月 実績		1～3月 見通し	4～6月 見込み
1. 売上BSI	▲ 42.1	▲ 34.9	7.2	▲ 53.9	▲ 45.5
2. 経常損益BSI	▲ 39.7	▲ 35.4	4.3	▲ 52.4	▲ 45.5
3. 資金繰りBSI	▲ 18.2	▲ 16.0	2.2	▲ 24.2	▲ 22.6
DI	2019年	2020年度	今期－前期	2020年度	2021年度
	下期 実績	上期 実績		下期 見通し	上期 見込み
4. 人材過不足DI	▲ 25.3	▲ 16.7	8.6	▲ 19.1	▲ 21.1
5. 生産設備DI	▲ 3.7	▲ 2.9	0.8	▲ 3.3	▲ 4.3
6. 営業用設備DI	▲ 5.0	▲ 6.6	▲ 1.6	▲ 7.4	▲ 8.3

①売上BSI

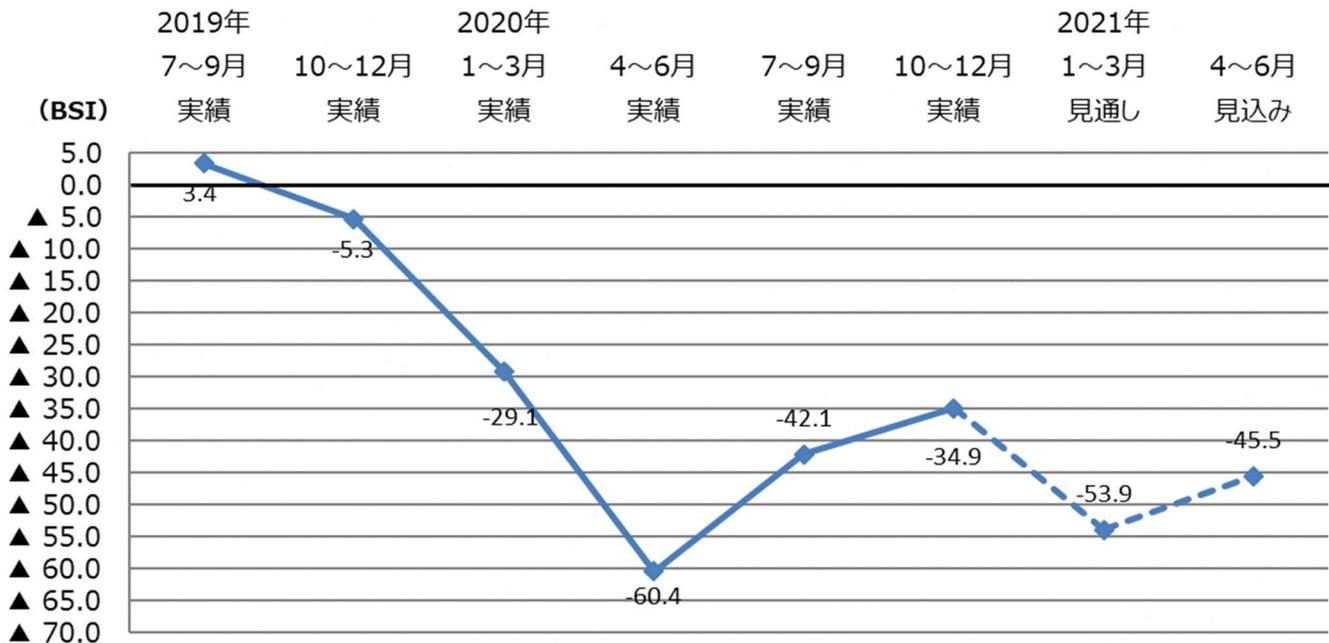
売上BSIは、前期から今期にかけて（▲42.1→▲34.9）と減少幅が大きく縮小した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲53.9）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲45.5）と減少幅がやや縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（▲49.6→▲35.6）と減少幅が大きく縮小した。

業種別にみると、製造業は（▲33.3→▲11.1）と減少幅が極端に縮小した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI = 増加% - 減少%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 42.1	▲ 34.9	▲ 53.9	▲ 45.5
規模別	5人以下	▲ 49.6	▲ 44.8	▲ 60.1	▲ 51.0
	6人～20人	▲ 49.6	▲ 35.6	▲ 55.9	▲ 49.6
	21人以上	▲ 22.7	▲ 21.3	▲ 45.0	▲ 33.6
業種別	製造業	▲ 33.3	▲ 11.1	▲ 47.2	▲ 36.1
	非製造業	▲ 42.7	▲ 36.1	▲ 54.1	▲ 46.0
	建設業	▲ 27.0	▲ 24.7	▲ 42.7	▲ 53.9
	運輸・通信業	▲ 51.9	▲ 48.2	▲ 66.7	▲ 63.0
	卸・小売業	▲ 54.5	▲ 45.1	▲ 63.9	▲ 46.9
	飲食・宿泊業	▲ 66.7	▲ 57.9	▲ 84.2	▲ 66.7
	サービス業	▲ 41.5	▲ 36.2	▲ 50.7	▲ 50.0
	その他非製造業	▲ 28.6	▲ 22.5	▲ 40.1	▲ 28.6

② 経常損益BSI

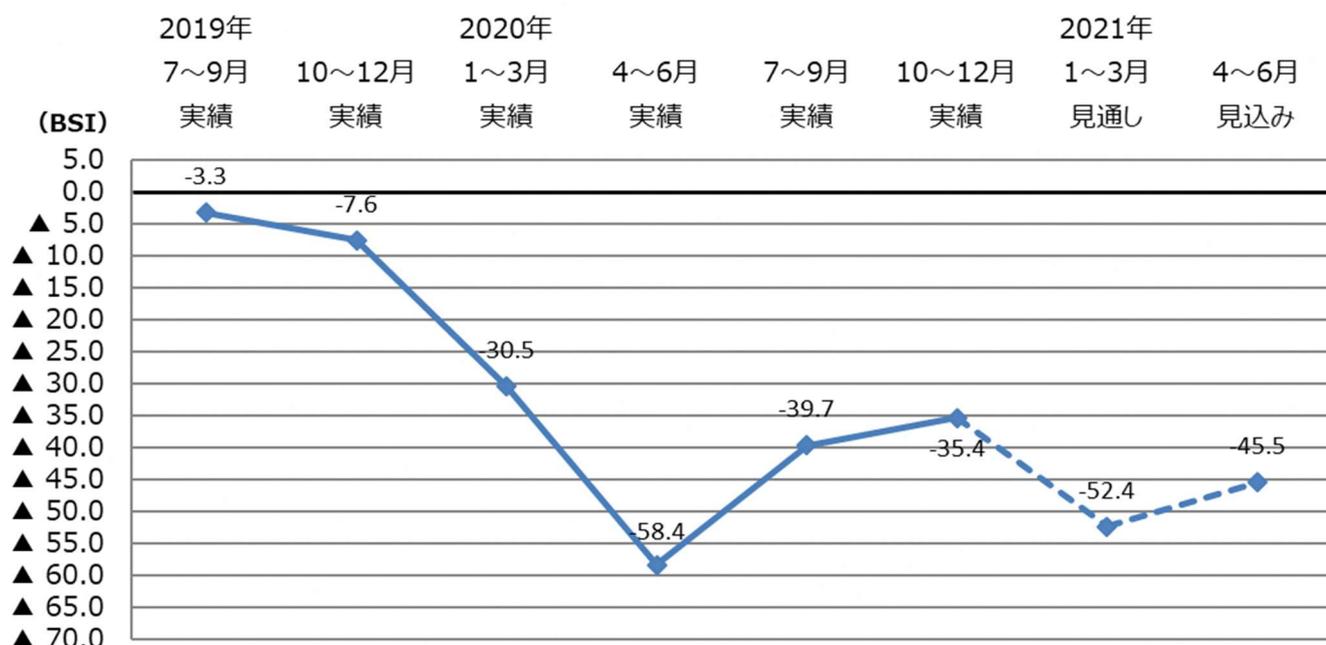
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲39.7→▲35.4）と減少傾向がやや弱まった。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲52.4）と減少傾向が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲45.5）と減少傾向が大きく弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても減少傾向が弱まった。

業種別にみると、今期の飲食・宿泊業は（▲64.9）と、全体と比較し極端に低かった。

【経常損益BSIの推移】



		経常損益BSI=好転%-悪化%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全	体	▲ 39.7	▲ 35.4	▲ 52.4	▲ 45.5
規 模 別	5人以下	▲ 43.7	▲ 42.4	▲ 56.6	▲ 48.2
	6人～20人	▲ 46.2	▲ 37.7	▲ 55.5	▲ 50.0
	21人以上	▲ 25.6	▲ 24.1	▲ 44.5	▲ 36.5
業 種 別	製造業	▲ 36.1	▲ 22.3	▲ 47.2	▲ 33.3
	非製造業	▲ 39.9	▲ 36.1	▲ 52.6	▲ 46.1
	建設業	▲ 19.1	▲ 20.2	▲ 38.2	▲ 50.6
	運輸・通信業	▲ 44.5	▲ 48.2	▲ 66.7	▲ 63.0
	卸・小売業	▲ 46.0	▲ 40.8	▲ 59.2	▲ 44.6
	飲食・宿泊業	▲ 72.0	▲ 64.9	▲ 89.4	▲ 77.2
	サービス業	▲ 42.7	▲ 38.1	▲ 51.3	▲ 50.0
	その他非製造業	▲ 29.7	▲ 25.8	▲ 39.6	▲ 30.2

③資金繰りBSI

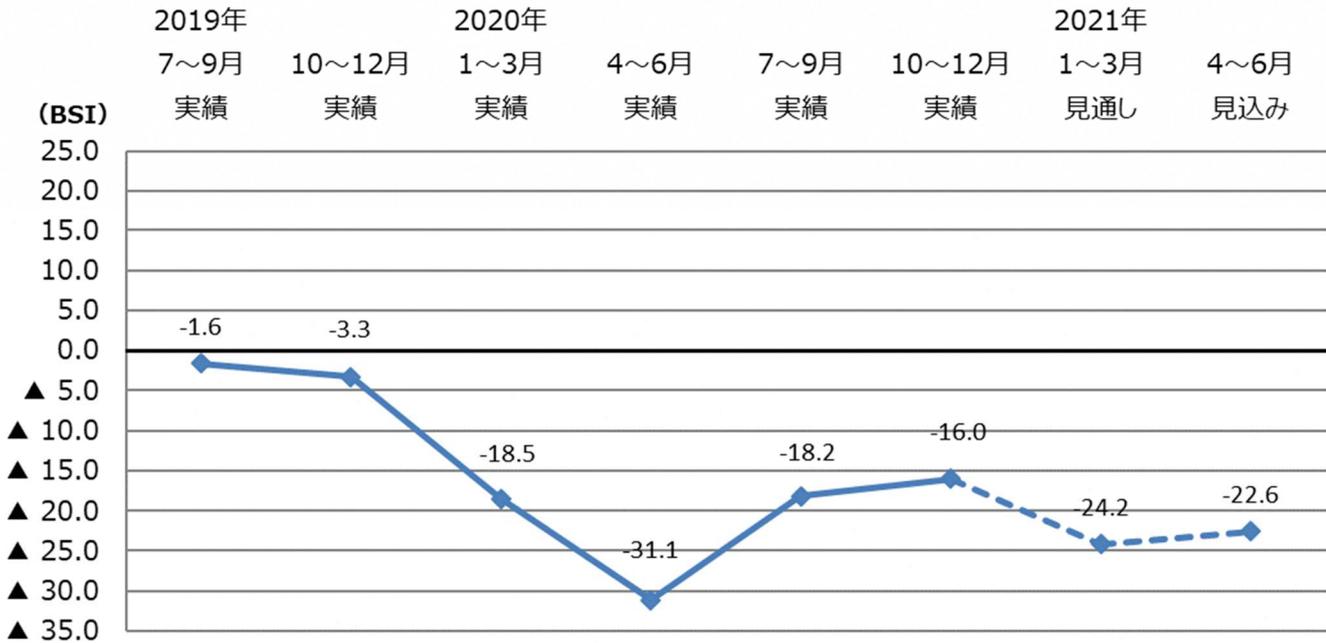
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲18.2→▲16.0）と窮屈感がやや弱まった。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲24.2）と窮屈感が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲22.6）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても窮屈感が緩和した。

業種別にみると、今期の飲食・宿泊業は（▲47.3）と、全体と比較して窮屈感が極端に強かったのに対して、建設業（▲4.5）と製造業（▲8.3）は、全体と比較して窮屈感が低かった。

【資金繰りBSIの推移】



		資金繰りBSI = 好転% - 悪化%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全 体		▲ 18.2	▲ 16.0	▲ 24.2	▲ 22.6
規 模 別	5人以下	▲ 20.5	▲ 17.3	▲ 25.7	▲ 23.6
	6人～20人	▲ 19.5	▲ 16.1	▲ 25.8	▲ 25.9
	21人以上	▲ 12.8	▲ 12.3	▲ 19.9	▲ 16.1
業 種 別	製造業	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 13.8	▲ 11.1
	非製造業	▲ 18.7	▲ 16.4	▲ 24.8	▲ 23.2
	建設業	▲ 9.0	▲ 4.5	▲ 15.7	▲ 20.2
	運輸・通信業	▲ 22.2	▲ 25.9	▲ 33.3	▲ 33.3
	卸・小売業	▲ 21.2	▲ 17.4	▲ 25.8	▲ 20.7
	飲食・宿泊業	▲ 50.8	▲ 47.3	▲ 70.1	▲ 59.6
	サービス業	▲ 20.4	▲ 20.4	▲ 23.7	▲ 23.0
	その他非製造業	▲ 8.8	▲ 6.6	▲ 13.2	▲ 14.9

④人材過不足DI

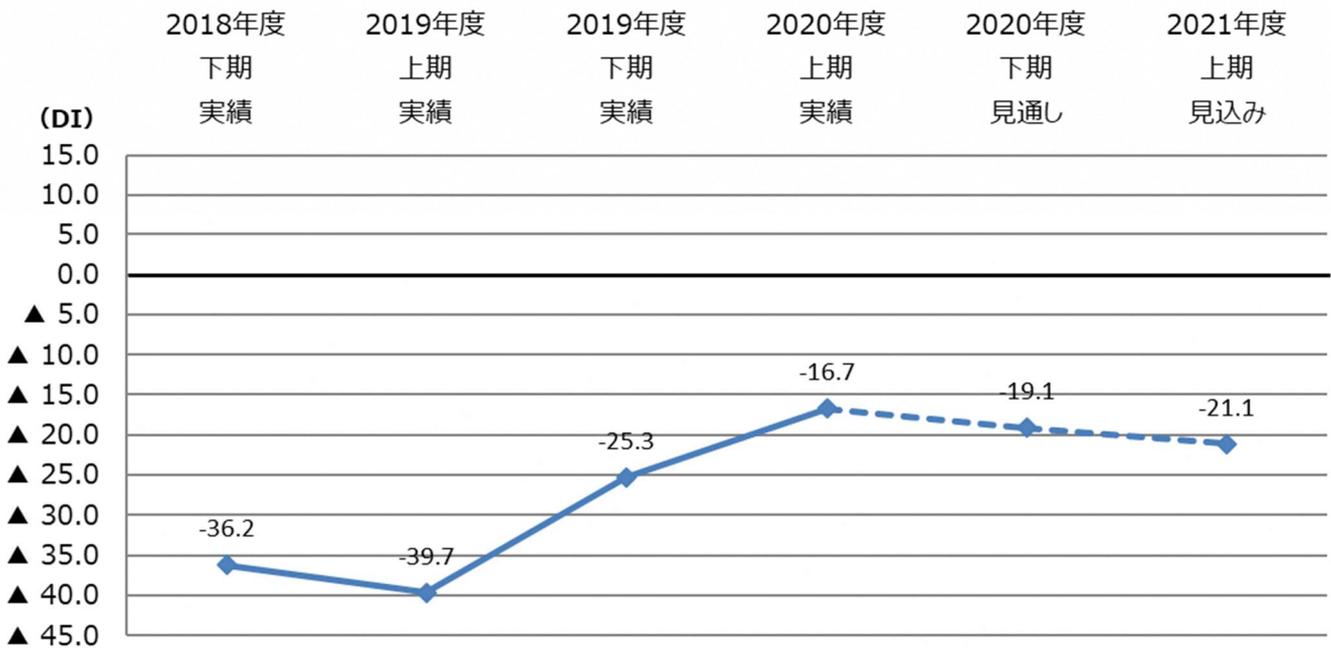
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲25.3→▲16.7）と不足感が大きく縮小した。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲19.1）と不足感がやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲21.1）と不足感がやや強まると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期から今期で不足感が縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（▲36.7→15.8）で過剰に転じた。

【人材過不足DIの推移】



		人材過不足DI = 過剰% - 不足%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全体		▲ 25.3	▲ 16.7	▲ 19.1	▲ 21.1
規模別	5人以下	▲ 15.4	▲ 11.1	▲ 14.6	▲ 14.6
	6人～20人	▲ 27.1	▲ 14.8	▲ 18.6	▲ 18.7
	21人以上	▲ 38.9	▲ 24.7	▲ 24.1	▲ 31.7
業種別	製造業	▲ 17.7	▲ 8.3	▲ 5.6	▲ 16.7
	非製造業	▲ 25.6	▲ 17.1	▲ 19.7	▲ 21.4
	建設業	▲ 42.6	▲ 46.1	▲ 47.2	▲ 39.3
	運輸・通信業	▲ 37.0	▲ 22.2	▲ 18.5	▲ 22.2
	卸・小売業	▲ 14.7	▲ 10.3	▲ 10.4	▲ 11.7
	飲食・宿泊業	▲ 36.7	15.8	3.6	▲ 1.7
	サービス業	▲ 25.0	▲ 24.4	▲ 23.7	▲ 31.5
その他非製造業	▲ 26.0	▲ 14.3	▲ 21.4	▲ 21.4	

⑤生産設備DI

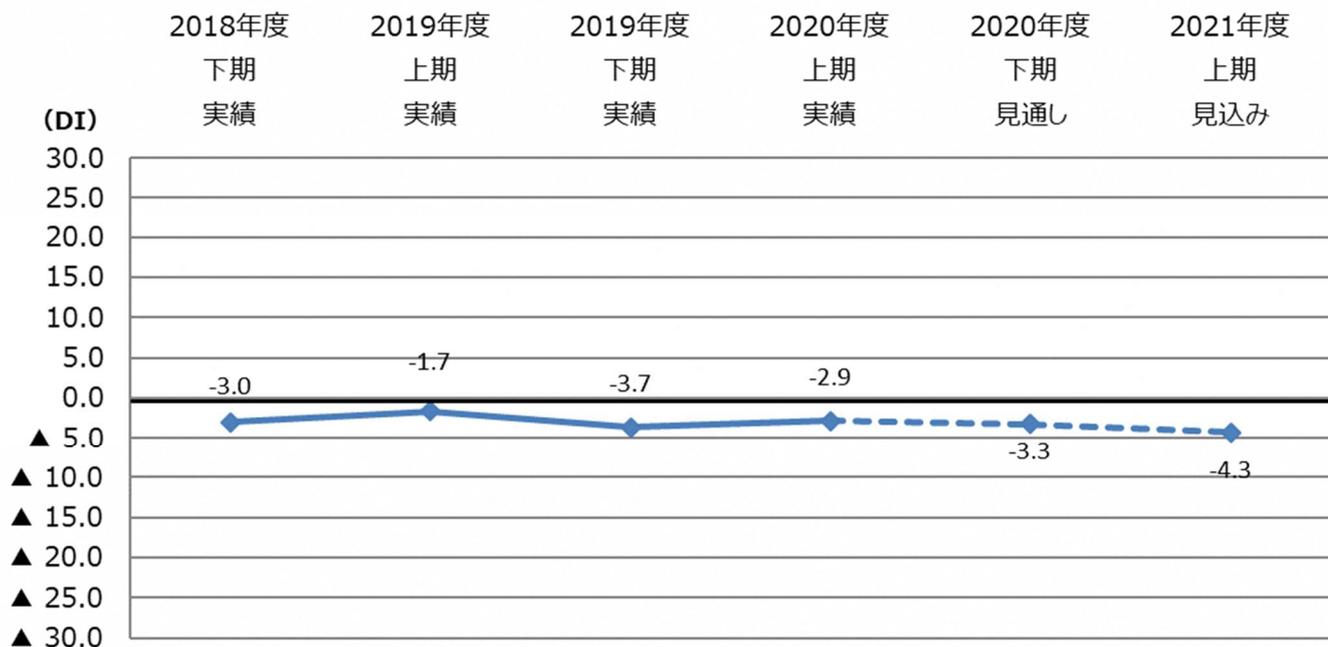
生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲3.7→▲2.9）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲3.3）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲4.3）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についてもほぼ同様に推移した。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲7.4→3.7）では過剰に転じた。

【生産設備DIの推移】



		生産設備DI=過剰%-不足%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全体		▲ 3.7	▲ 2.9	▲ 3.3	▲ 4.3
規模別	5人以下	▲ 4.4	▲ 3.8	▲ 4.6	▲ 4.9
	6人~20人	▲ 3.2	▲ 2.5	▲ 3.4	▲ 4.7
	21人以上	▲ 3.0	▲ 2.4	▲ 1.9	▲ 3.8
業種別	製造業	▲ 8.9	0.0	▲ 2.7	▲ 5.5
	非製造業	▲ 3.3	▲ 3.0	▲ 3.4	▲ 4.3
	建設業	0.0	▲ 2.3	0.0	▲ 2.3
	運輸・通信業	▲ 7.4	3.7	0.0	▲ 3.7
	卸・小売業	▲ 2.7	▲ 3.3	▲ 3.7	▲ 4.2
	飲食・宿泊業	▲ 5.0	▲ 7.0	▲ 5.3	▲ 7.0
	サービス業	▲ 5.4	▲ 5.2	▲ 5.2	▲ 6.5
	その他非製造業	▲ 2.4	▲ 1.1	▲ 2.7	▲ 2.7

⑥ 営業用設備DI

営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲5.0→▲6.6）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲7.4）とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲8.3）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（▲4.4→▲7.6）とやや不足感が強まった。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲14.8→0.0）と不足感が大きく改善した。一方、製造業は（▲5.9→▲19.4）と不足感が大きく強まった。

【営業用設備DIの推移】



		営業用設備DI = 過剰% - 不足%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全体		▲ 5.0	▲ 6.6	▲ 7.4	▲ 8.3
規模別	5人以下	▲ 5.5	▲ 6.3	▲ 6.3	▲ 8.0
	6人～20人	▲ 4.3	▲ 6.0	▲ 7.2	▲ 7.7
	21人以上	▲ 4.4	▲ 7.6	▲ 9.0	▲ 9.5
業種別	製造業	▲ 5.9	▲ 19.4	▲ 19.4	▲ 13.9
	非製造業	▲ 4.9	▲ 5.9	▲ 6.8	▲ 8.1
	建設業	▲ 4.9	▲ 3.4	▲ 2.3	▲ 2.3
	運輸・通信業	▲ 14.8	0.0	0.0	▲ 3.7
	卸・小売業	▲ 4.4	▲ 5.1	▲ 6.1	▲ 7.0
	飲食・宿泊業	▲ 10.0	▲ 8.8	▲ 10.5	▲ 12.3
	サービス業	▲ 5.4	▲ 11.2	▲ 12.5	▲ 13.8
	その他非製造業	▲ 1.8	▲ 3.9	▲ 4.9	▲ 6.6

(3) 項目別BSI・DI推移

①国内需要BSI

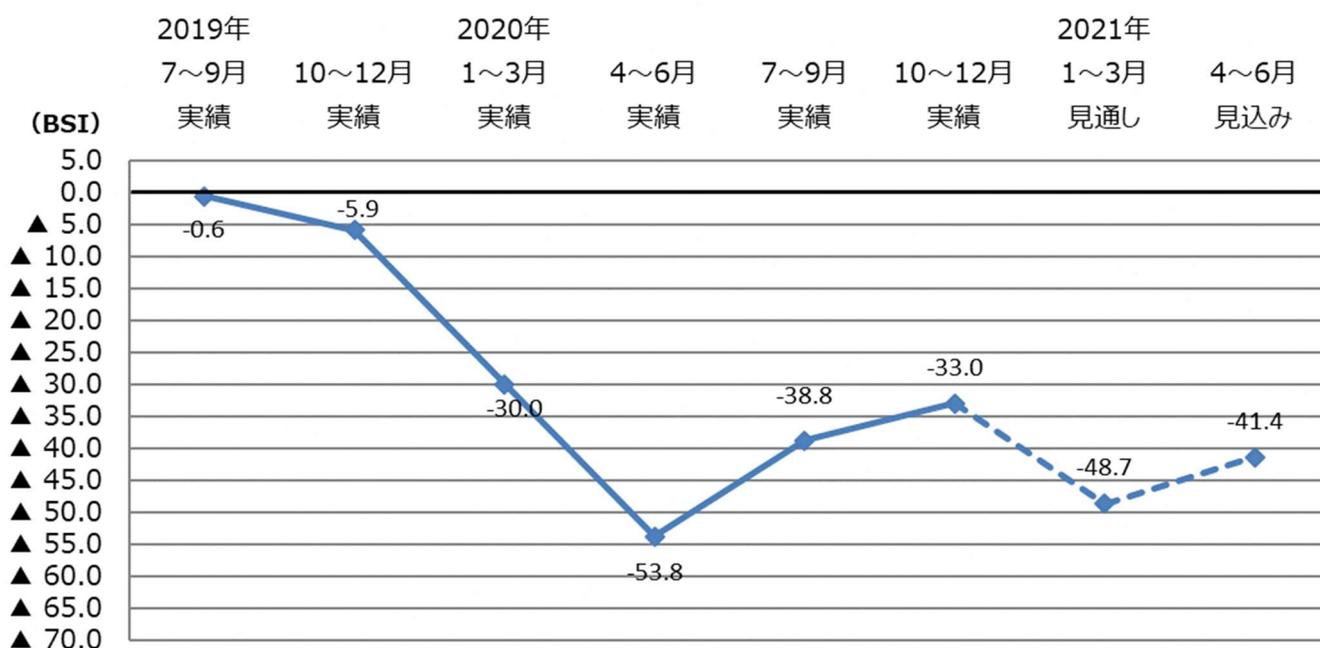
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲38.8→▲33.0）と減少幅がやや縮小した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲48.7）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲41.4）と減少幅が大きく縮小すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期から今期で減少幅が縮小した。

業種別にみると、すべての業種で低いものの、今期の飲食・宿泊業は（▲50.9）と、全体と比較し大きく低かったのに対して、製造業は（▲13.9）と、全体と比較し大きく高かった。

【国内需要BSIの推移】



		国内需要BSI=拡大%-縮小%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 38.8	▲ 33.0	▲ 48.7	▲ 41.4
規模別	5人以下	▲ 45.5	▲ 42.7	▲ 56.6	▲ 45.2
	6人～20人	▲ 39.9	▲ 31.8	▲ 47.4	▲ 44.9
	21人以上	▲ 27.9	▲ 21.8	▲ 40.2	▲ 32.7
業種別	製造業	▲ 38.9	▲ 13.9	▲ 50.0	▲ 30.6
	非製造業	▲ 38.7	▲ 34.0	▲ 48.6	▲ 41.9
	建設業	▲ 25.9	▲ 25.8	▲ 38.2	▲ 47.2
	運輸・通信業	▲ 40.7	▲ 40.8	▲ 51.9	▲ 48.1
	卸・小売業	▲ 48.4	▲ 45.5	▲ 58.2	▲ 44.6
	飲食・宿泊業	▲ 63.1	▲ 50.9	▲ 75.4	▲ 63.2
	サービス業	▲ 38.8	▲ 30.9	▲ 48.7	▲ 44.1
その他非製造業	▲ 25.9	▲ 20.9	▲ 33.6	▲ 26.9	

②海外需要BSI

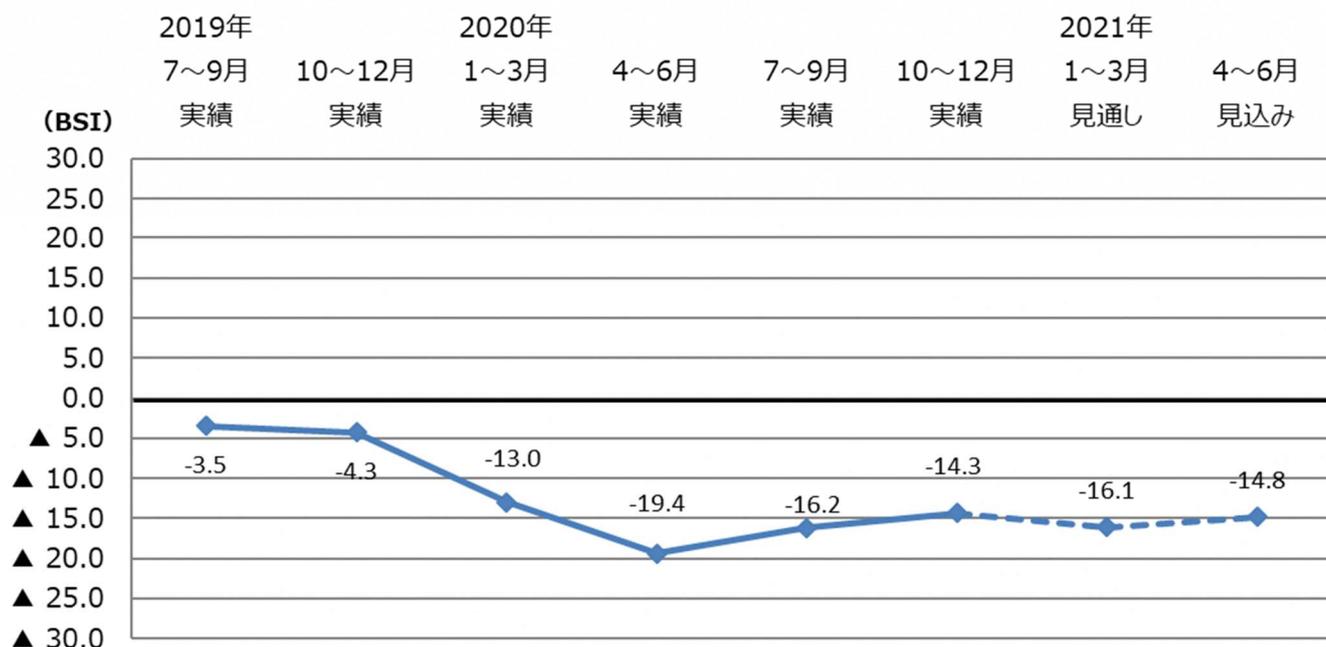
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲16.2→▲14.3）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲16.1）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲14.8）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期から今期で減少幅が縮小した。

業種別にみると、製造業（▲19.4→▲8.3）では前期から今期で減少幅が大きく縮小した。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI=拡大%-縮小%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 16.2	▲ 14.3	▲ 16.1	▲ 14.8
規模別	5人以下	▲ 13.5	▲ 11.8	▲ 13.5	▲ 10.8
	6人～20人	▲ 19.1	▲ 18.3	▲ 19.1	▲ 18.2
	21人以上	▲ 16.6	▲ 13.7	▲ 16.6	▲ 16.6
業種別	製造業	▲ 19.4	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 11.1
	非製造業	▲ 15.9	▲ 14.6	▲ 16.5	▲ 15.0
	建設業	▲ 7.9	▲ 7.9	▲ 11.2	▲ 11.2
	運輸・通信業	▲ 22.2	▲ 22.2	▲ 22.2	▲ 18.5
	卸・小売業	▲ 16.9	▲ 13.2	▲ 16.9	▲ 12.7
	飲食・宿泊業	▲ 40.4	▲ 38.6	▲ 40.4	▲ 40.4
	サービス業	▲ 14.4	▲ 14.5	▲ 17.1	▲ 15.7
	その他非製造業	▲ 11.5	▲ 11.0	▲ 9.9	▲ 10.5

③金融機関の融資態度BSI

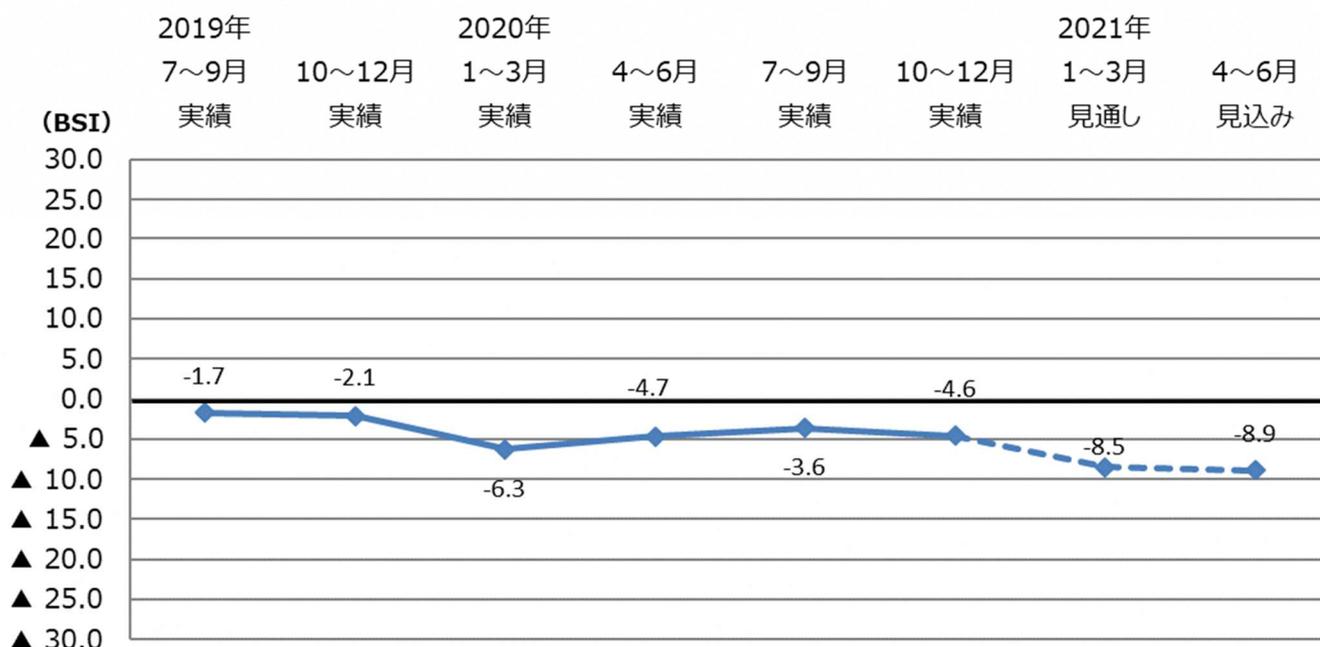
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲3.6→▲4.6）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲8.5）と厳しさがやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲8.9）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（0.0→▲2.4）では前期から今期で厳しい状況に転じた。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲18.5）、飲食・宿泊業は（▲17.5）と、全体と比較して大きく低かった。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



		融資態度BSI= 緩い% - 厳しい%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全 体		▲ 3.6	▲ 4.6	▲ 8.5	▲ 8.9
規 模 別	5人以下	▲ 4.8	▲ 5.2	▲ 10.8	▲ 10.4
	6人～20人	▲ 3.8	▲ 4.6	▲ 7.2	▲ 8.5
	21人以上	0.0	▲ 2.4	▲ 5.7	▲ 6.2
業 種 別	製造業	5.6	0.0	▲ 5.6	▲ 5.5
	非製造業	▲ 4.1	▲ 4.9	▲ 8.6	▲ 9.1
	建設業	▲ 2.2	▲ 1.1	▲ 3.3	▲ 3.3
	運輸・通信業	▲ 14.8	▲ 18.5	▲ 25.9	▲ 29.6
	卸・小売業	▲ 1.4	▲ 1.8	▲ 7.5	▲ 7.5
	飲食・宿泊業	▲ 15.8	▲ 17.5	▲ 24.5	▲ 26.3
	サービス業	▲ 3.9	▲ 6.0	▲ 8.6	▲ 9.2
	その他非製造業	▲ 2.7	▲ 3.3	▲ 5.0	▲ 4.9

④仕入価格BSI

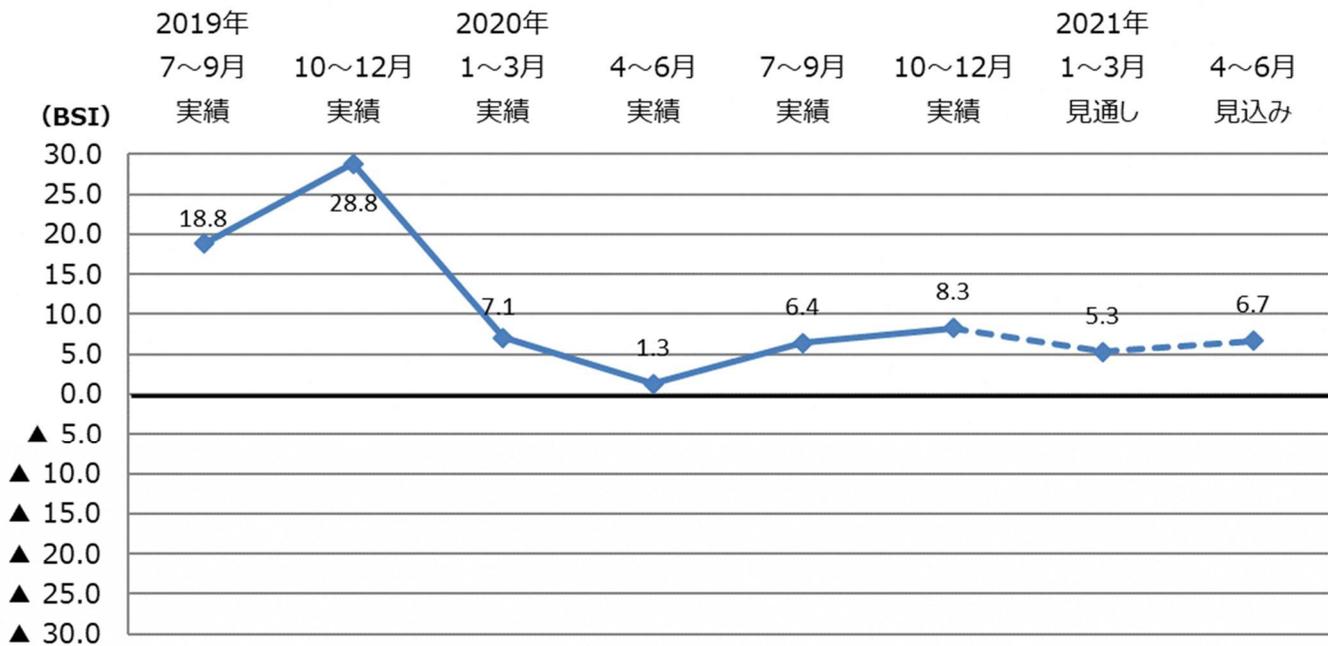
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（6.4→8.3）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（5.3）と今期より上昇傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（6.7）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下は（1.4→4.9）、6人～20人は（9.8→12.3）と、前期から今期で上昇傾向がやや強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（24.5）と、全体と比較して大きく高かった。

【仕入価格BSIの推移】



		仕入価格BSI=上昇%-低下%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全 体		6.4	8.3	5.3	6.7
規 模 別	5人以下	1.4	4.9	1.7	2.8
	6人～20人	9.8	12.3	10.6	10.1
	21人以上	10.4	10.4	5.6	10.0
業 種 別	製造業	5.6	8.4	5.5	11.1
	非製造業	6.4	8.4	5.3	6.6
	建設業	7.9	4.5	1.2	5.7
	運輸・通信業	7.4	3.7	7.4	11.1
	卸・小売業	5.6	10.8	9.8	11.2
	飲食・宿泊業	22.8	24.5	10.5	10.5
	サービス業	▲ 1.3	0.6	0.0	1.3
	その他非製造業	7.7	9.4	4.4	3.9

⑤販売価格BSI

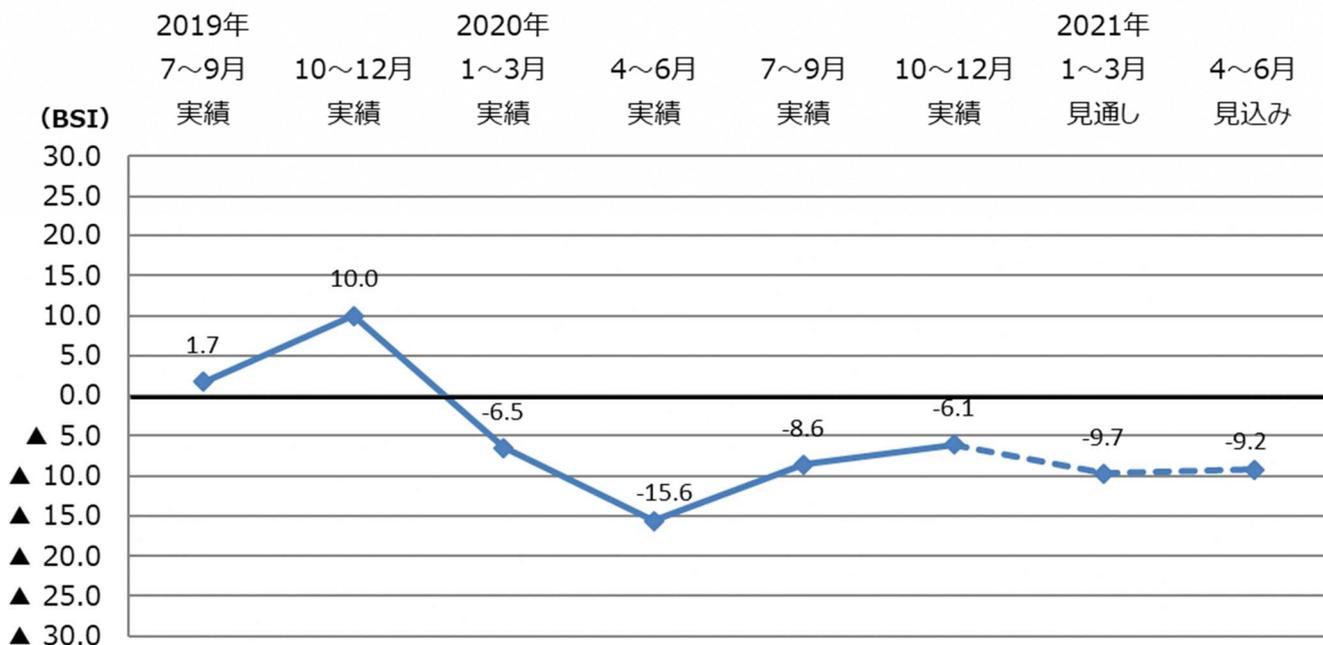
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（▲8.6→▲6.1）と下降傾向がやや弱まった。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲9.7）と下降傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲9.2）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下は（▲10.1→▲7.0）、6人～20人は（▲8.0→▲3.8）と、前期から今期で下降傾向がやや弱まった。

業種別にみると、製造業は（▲16.6）、建設業は（▲12.4）と、全体と比較して大きく低かった。

【販売価格BSIの推移】



		販売価格BSI=上昇%－低下%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 8.6	▲ 6.1	▲ 9.7	▲ 9.2
規模別	5人以下	▲ 10.1	▲ 7.0	▲ 12.9	▲ 12.1
	6人～20人	▲ 8.0	▲ 3.8	▲ 5.1	▲ 6.8
	21人以上	▲ 6.6	▲ 6.1	▲ 10.0	▲ 7.1
業種別	製造業	▲ 25.0	▲ 16.6	▲ 22.2	▲ 22.2
	非製造業	▲ 7.8	▲ 5.5	▲ 9.2	▲ 8.6
	建設業	▲ 13.5	▲ 12.4	▲ 21.3	▲ 18.0
	運輸・通信業	▲ 11.1	▲ 7.4	▲ 3.7	▲ 3.7
	卸・小売業	▲ 8.9	▲ 5.2	▲ 10.8	▲ 9.9
	飲食・宿泊業	▲ 8.7	▲ 8.7	▲ 17.6	▲ 15.8
	サービス業	▲ 7.9	▲ 7.2	▲ 6.6	▲ 6.6
	その他非製造業	▲ 2.7	0.0	▲ 1.6	▲ 2.8

⑥在庫水準BSI

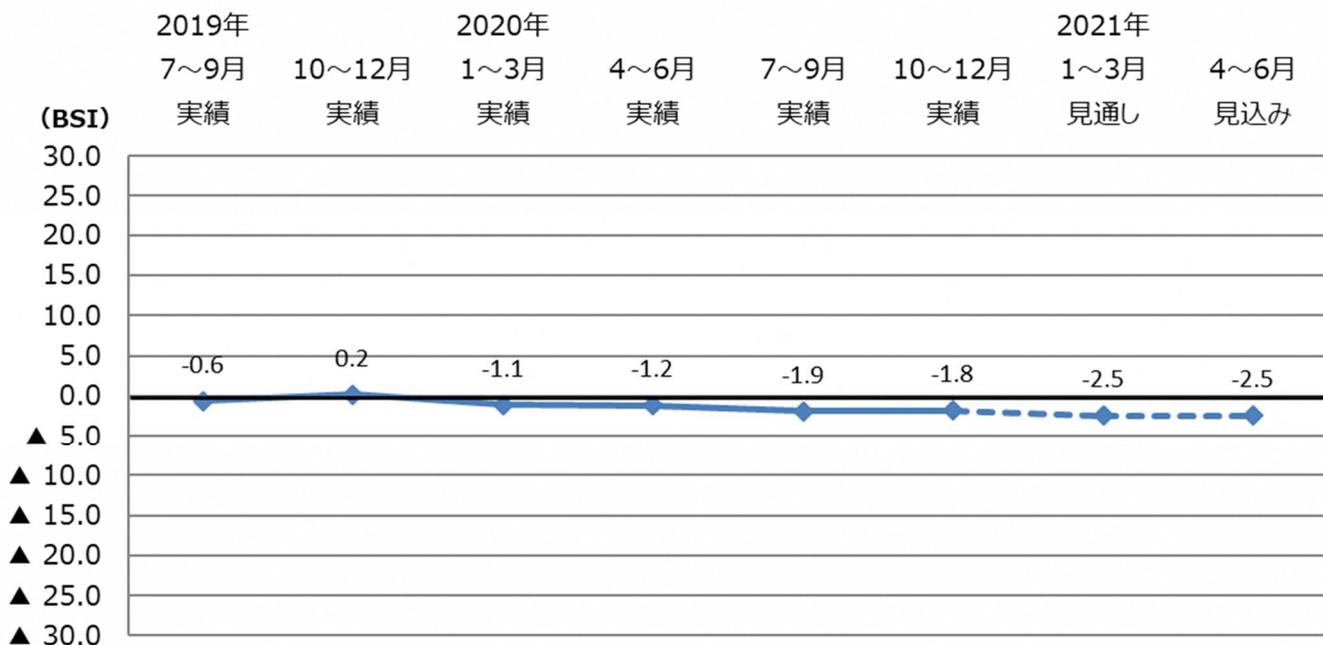
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲1.9→▲1.8）と前期とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、来期（2021年1～3月）は（▲2.5）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年4～6月）は（▲2.5）と来期と同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（0.9→3.4）と前回から今期で過剰感がやや強まった。

業種別にみると、運輸・通信業は（14.8）、飲食・宿泊業は（14.0）と、全体と比較して過剰感が大きく強かった。

【在庫水準BSIの推移】



		在庫水準BSI=過剰%-不足%			
		2020年 7～9月 実績	2020年 10～12月 実績	2021年 1～3月 見通し	2021年 4～6月 見込み
全体		▲ 1.9	▲ 1.8	▲ 2.5	▲ 2.5
規模別	5人以下	▲ 3.5	▲ 5.2	▲ 4.9	▲ 5.6
	6人～20人	0.9	3.4	0.9	2.1
	21人以上	▲ 2.4	▲ 2.9	▲ 2.8	▲ 3.3
業種別	製造業	2.7	▲ 2.7	▲ 5.5	0.0
	非製造業	▲ 2.1	▲ 1.8	▲ 2.3	▲ 2.7
	建設業	▲ 4.5	▲ 3.4	▲ 3.4	▲ 3.3
	運輸・通信業	3.7	14.8	11.1	3.7
	卸・小売業	0.4	▲ 2.3	▲ 1.4	▲ 0.9
	飲食・宿泊業	12.2	14.0	10.5	5.2
	サービス業	▲ 5.3	▲ 5.3	▲ 6.6	▲ 6.6
	その他非製造業	▲ 6.6	▲ 4.9	▲ 5.5	▲ 4.4

⑦労働時間DI

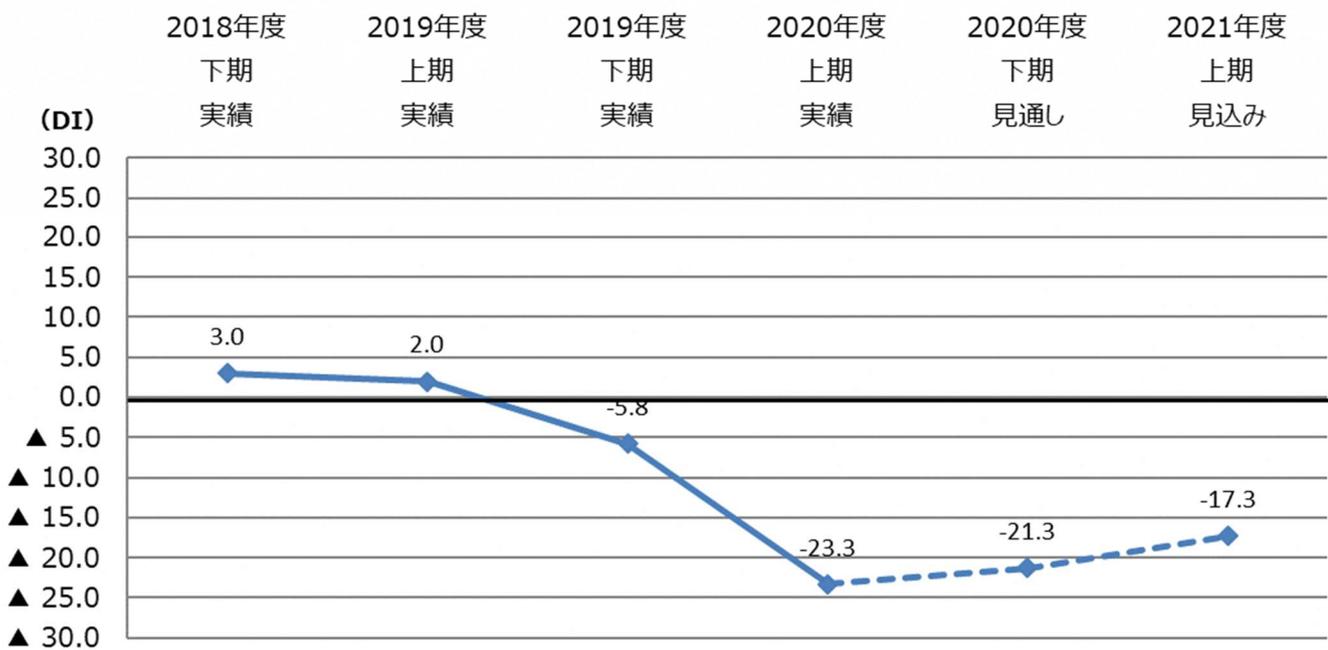
労働時間DIは、前期から今期にかけて（▲5.8→▲23.3）と減少傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけては（▲21.3）と減少傾向がやや弱まる見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲17.3）と来期より減少傾向がやや弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（▲6.4→▲27.2）、21人以上は（▲1.9→▲24.2）と前期から今期で減少傾向が極端に強まった。

業種別にみると、製造業は（3.0→▲25.0）、建設業は（4.9→▲10.1）、その他非製造業は（2.9→▲15.4）と、前期から今期で減少に転じた。

【労働時間DIの推移】



		労働時間DI=増加%-減少%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全 体		▲ 5.8	▲ 23.3	▲ 21.3	▲ 17.3
規 模 別	5人以下	▲ 8.4	▲ 20.8	▲ 22.9	▲ 18.4
	6人～20人	▲ 6.4	▲ 27.2	▲ 22.1	▲ 18.6
	21人以上	▲ 1.9	▲ 24.2	▲ 20.4	▲ 15.7
業 種 別	製造業	3.0	▲ 25.0	▲ 13.9	▲ 11.1
	非製造業	▲ 6.3	▲ 23.2	▲ 21.7	▲ 17.7
	建設業	4.9	▲ 10.1	▲ 18.0	▲ 19.1
	運輸・通信業	▲ 14.8	▲ 48.1	▲ 44.4	▲ 25.9
	卸・小売業	▲ 10.9	▲ 21.1	▲ 21.1	▲ 15.5
	飲食・宿泊業	▲ 13.3	▲ 59.7	▲ 54.4	▲ 57.8
	サービス業	▲ 11.5	▲ 25.0	▲ 22.3	▲ 19.1
	その他非製造業	2.9	▲ 15.4	▲ 9.9	▲ 4.4

⑧賃金水準DI

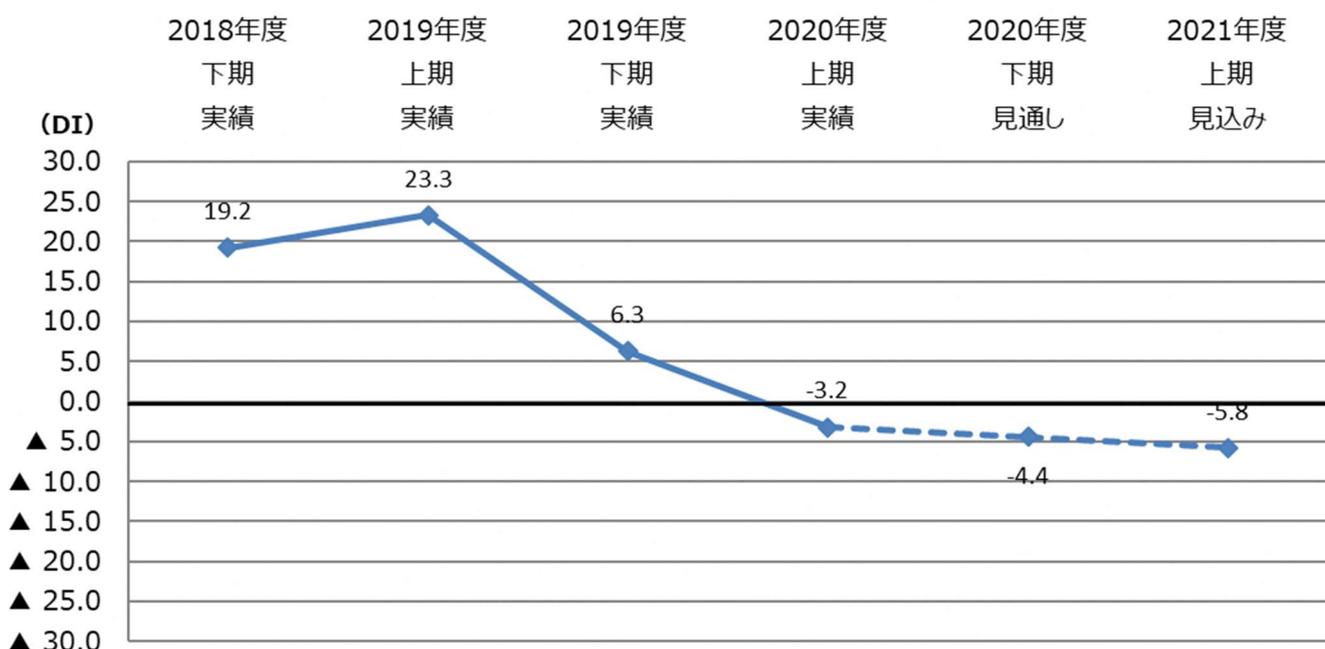
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（6.3→▲3.2）と増加から減少に転じた。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲4.4）とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲5.8）とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、5人以下は（▲4.8→▲14.6）と減少傾向が大きく強まり、21人以上は（20.2→5.2）では前期から今期で増加傾向が大きく縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（6.7→▲22.8）、サービス業は（4.8→▲7.9）と、前期から今期で増加から減少に転じた。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI=増加%-減少%			
		2019年度下期実績	2020年度上期実績	2020年度下期見通し	2021年度上期見込み
全体		6.3	▲ 3.2	▲ 4.4	▲ 5.8
規模別	5人以下	▲ 4.8	▲ 14.6	▲ 14.5	▲ 14.9
	6人～20人	7.0	3.9	1.3	▲ 2.2
	21人以上	20.2	5.2	3.8	2.8
業種別	製造業	8.9	0.0	▲ 2.7	▲ 2.8
	非製造業	6.2	▲ 3.3	▲ 4.4	▲ 6.0
	建設業	24.6	6.7	2.3	▲ 2.2
	運輸・通信業	7.4	0.0	▲ 3.7	▲ 3.7
	卸・小売業	▲ 1.1	▲ 6.6	▲ 7.5	▲ 6.1
	飲食・宿泊業	6.7	▲ 22.8	▲ 15.8	▲ 22.8
	サービス業	4.8	▲ 7.9	▲ 10.5	▲ 9.2
その他非製造業	8.3	5.0	4.4	0.0	

⑨人材採用DI

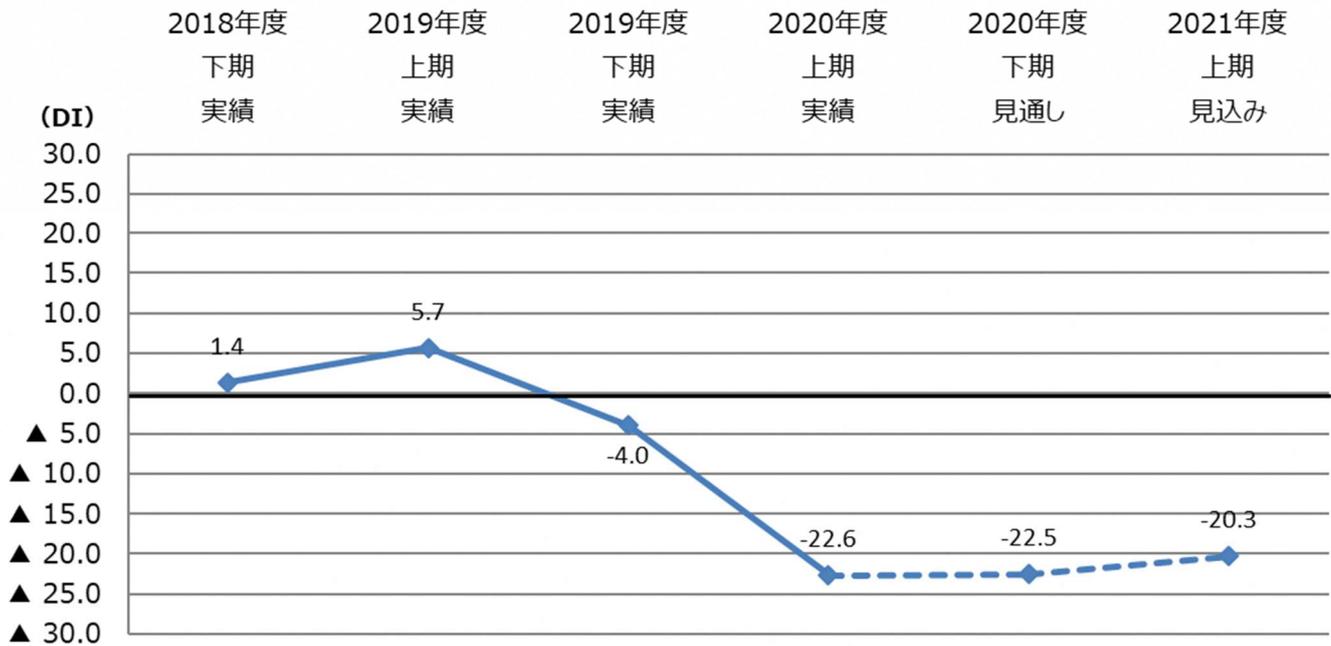
人材採用DIは、前期から今期にかけて（▲4.0→▲22.6）と消極性が大きく強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲22.5）とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲20.3）と消極性がやや弱まると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（33.0→2.3）と前期から今期で積極性が極端に弱まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業は（10.0→▲54.4）と前期から今期で消極的に転じ、全体と比較しても極端に低かった。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI = 積極的% - 消極的%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全 体		▲ 4.0	▲ 22.6	▲ 22.5	▲ 20.3
規 模 別	5人以下	▲ 34.5	▲ 45.8	▲ 46.5	▲ 45.5
	6人～20人	▲ 0.6	▲ 15.3	▲ 16.1	▲ 15.3
	21人以上	33.0	2.3	3.8	9.0
業 種 別	製造業	▲ 14.7	▲ 22.3	▲ 33.3	▲ 27.8
	非製造業	▲ 3.3	▲ 22.7	▲ 22.0	▲ 19.8
	建設業	24.6	6.7	4.5	0.0
	運輸・通信業	7.4	▲ 11.1	▲ 18.5	▲ 14.8
	卸・小売業	▲ 19.7	▲ 35.7	▲ 35.2	▲ 35.2
	飲食・宿泊業	10.0	▲ 54.4	▲ 50.9	▲ 52.6
	サービス業	▲ 12.8	▲ 21.0	▲ 20.4	▲ 17.2
	その他非製造業	5.9	▲ 14.9	▲ 12.1	▲ 4.4

⑩人材育成DI

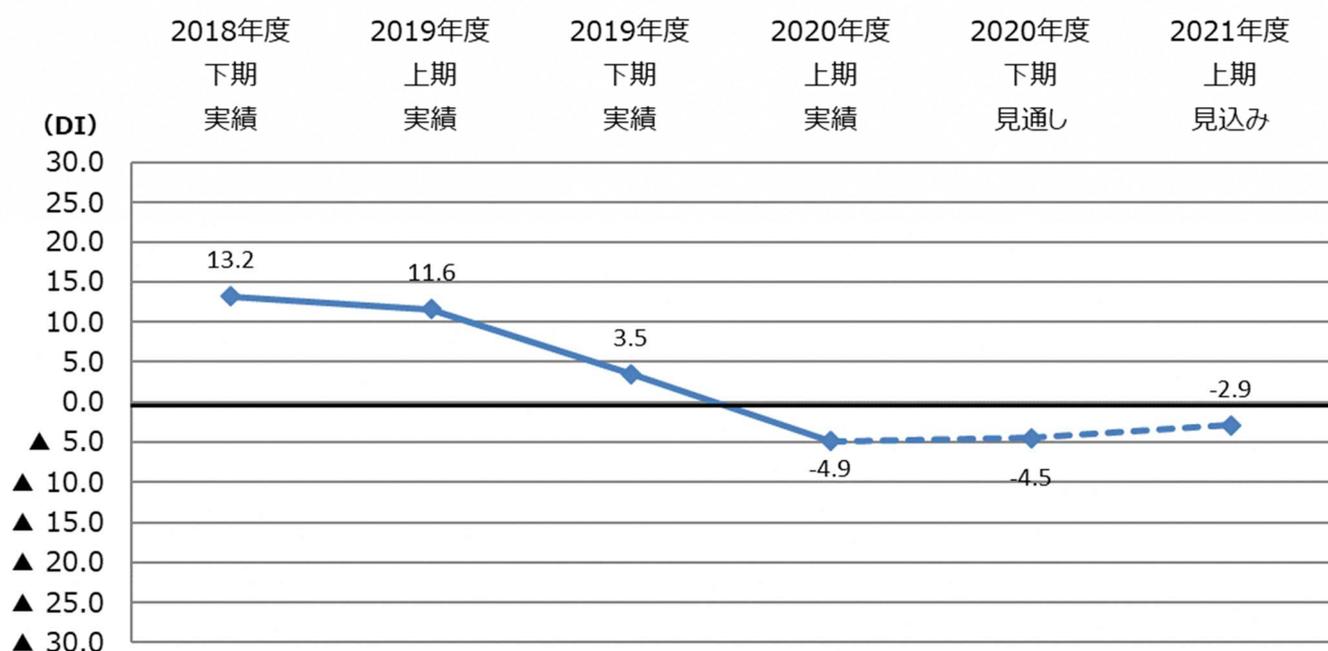
人材育成DIは、前期から今期にかけて（3.5→▲4.9）と消極的に転じた。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲4.5）とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲2.9）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、6人～20人は（13.3→5.1）、21人以上は（31.1→19.9）と、前期から今期で積極性が大きく縮小した。

業種別にみると、製造業は（▲11.7→2.7）と前期から今期で積極的に転じた。一方、飲食・宿泊業は（10.0→▲14.1）、その他非製造業は（13.6→▲1.1）と、前期から今期で消極的に転じた。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI=積極的%-消極的%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全体		3.5	▲ 4.9	▲ 4.5	▲ 2.9
規模別	5人以下	▲ 23.4	▲ 30.9	▲ 32.3	▲ 30.2
	6人～20人	13.3	5.1	4.7	8.5
	21人以上	31.1	19.9	23.3	21.8
業種別	製造業	▲ 11.7	2.7	2.7	2.8
	非製造業	4.3	▲ 5.3	▲ 4.8	▲ 3.2
	建設業	21.3	10.1	9.0	6.7
	運輸・通信業	22.2	7.4	11.1	14.8
	卸・小売業	▲ 6.5	▲ 16.4	▲ 16.5	▲ 16.0
	飲食・宿泊業	10.0	▲ 14.1	▲ 8.8	▲ 10.5
	サービス業	▲ 5.4	▲ 2.6	▲ 3.3	▲ 2.6
その他非製造業	13.6	▲ 1.1	▲ 0.5	6.1	

⑪ 研究開発投資DI

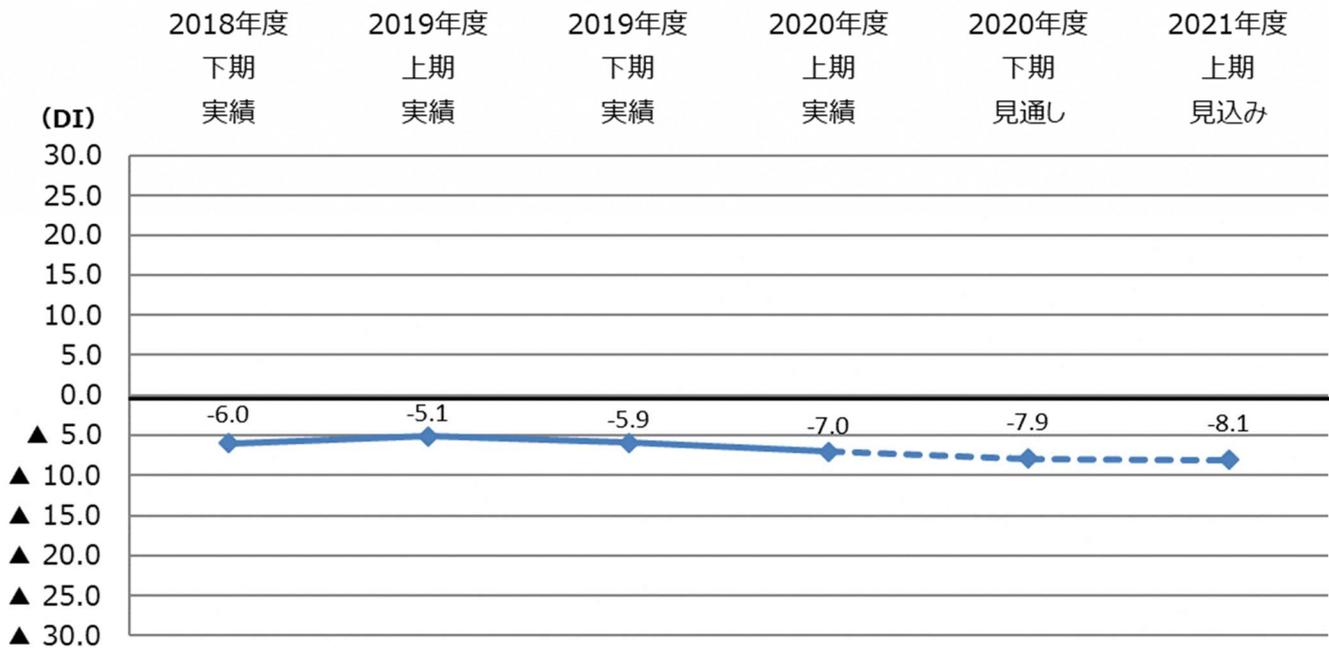
研究開発投資DIは、前期から今期にかけて（▲5.9→▲7.0）とほぼ同様に推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2020年度下期）にかけて（▲7.9）と今期とほぼ同様に推移する見通しである。さらに来々期（2021年度上期）は（▲8.1）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、21人以上は（▲5.9→▲8.6）では前期から今期で不足感がやや強まった。

業種別にみると、運輸・通信業は（▲11.1→3.7）と前期から今期で過剰に転じた。

【研究開発投資DIの推移】



		研究開発投資DI=過剰%-不足%			
		2019年度 下期 実績	2020年度 上期 実績	2020年度 下期 見通し	2021年度 上期 見込み
全 体		▲ 5.9	▲ 7.0	▲ 7.9	▲ 8.1
規 模 別	5人以下	▲ 5.9	▲ 6.6	▲ 7.7	▲ 8.0
	6人~20人	▲ 5.4	▲ 6.4	▲ 6.8	▲ 7.2
	21人以上	▲ 5.9	▲ 8.6	▲ 10.0	▲ 9.5
業 種 別	製造業	▲ 11.8	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 8.3
	非製造業	▲ 5.6	▲ 6.9	▲ 7.9	▲ 8.1
	建設業	▲ 4.9	▲ 4.5	▲ 6.7	▲ 6.7
	運輸・通信業	▲ 11.1	3.7	3.7	0.0
	卸・小売業	▲ 5.5	▲ 6.1	▲ 6.6	▲ 6.6
	飲食・宿泊業	▲ 8.3	▲ 8.8	▲ 12.2	▲ 12.2
	サービス業	▲ 6.1	▲ 14.4	▲ 13.8	▲ 13.8
	その他非製造業	▲ 3.6	▲ 3.9	▲ 5.5	▲ 5.5

(4) 設備投資に関する現況

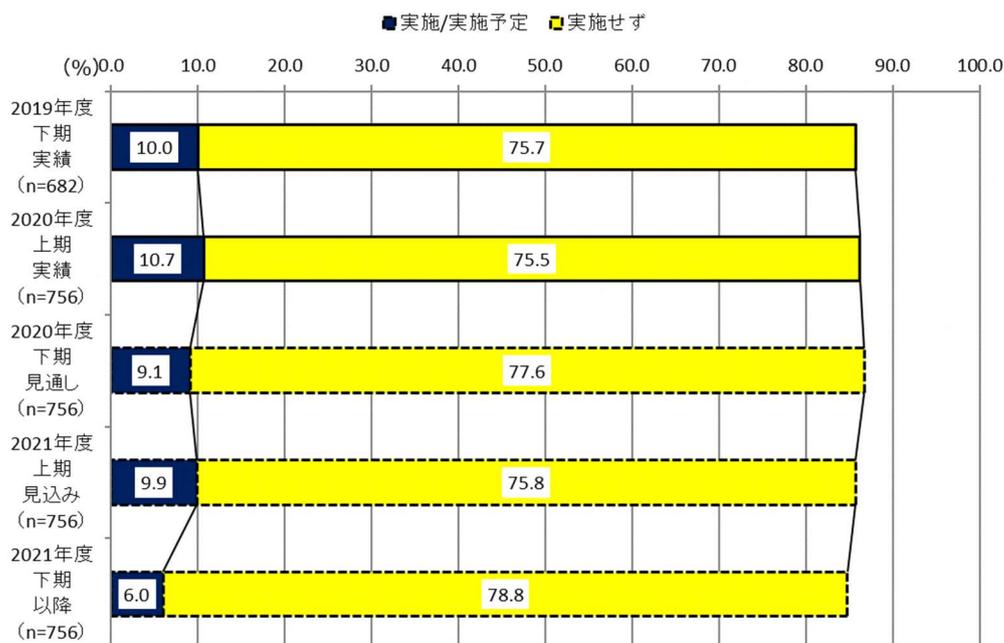
① 設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は1割前後となっている。

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

業種別にみると、製造業及び運輸・通信業における「実施/実施予定」の割合は、その他の業種と比較して每期高い値を示した。

【設備投資の推移】



	全体	設備投資								
		2020年度 上期 実績		2020年度 下期 見通し		2021年度 上期 見込み		2021年度 下期以降 予定		
		実施	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	実施予定	実施せず	
全 体	756	10.7	75.5	9.1	77.6	9.9	75.8	6.0	78.8	
規 模 別	5人以下	288	9.0	76.7	4.5	81.9	4.9	79.2	3.5	81.9
	6人~20人	236	9.3	76.3	8.9	77.1	10.2	75.8	5.5	78.0
	21人以上	211	14.2	74.4	15.2	73.5	15.6	72.5	10.0	77.3
業 種 別	製造業	36	27.8	69.4	22.2	75.0	25.0	72.2	22.2	69.4
	非製造業	720	9.9	75.8	8.5	77.8	9.2	76.0	5.1	79.3
	建設業	89	7.9	73.0	7.9	73.0	9.0	71.9	3.4	77.5
	運輸・通信業	27	25.9	59.3	22.2	70.4	18.5	70.4	18.5	70.4
	卸・小売業	213	6.1	79.8	8.0	78.4	5.2	79.8	3.3	81.7
	飲食・宿泊業	57	15.8	70.2	7.0	77.2	7.0	77.2	3.5	80.7
	サービス業	152	10.5	78.3	7.9	80.3	9.9	77.6	7.2	78.3
その他非製造業	182	10.4	74.7	8.2	78.6	12.6	72.5	4.9	79.1	

※設備投資の有無を明確化させるため、無回答は除いて作表している。

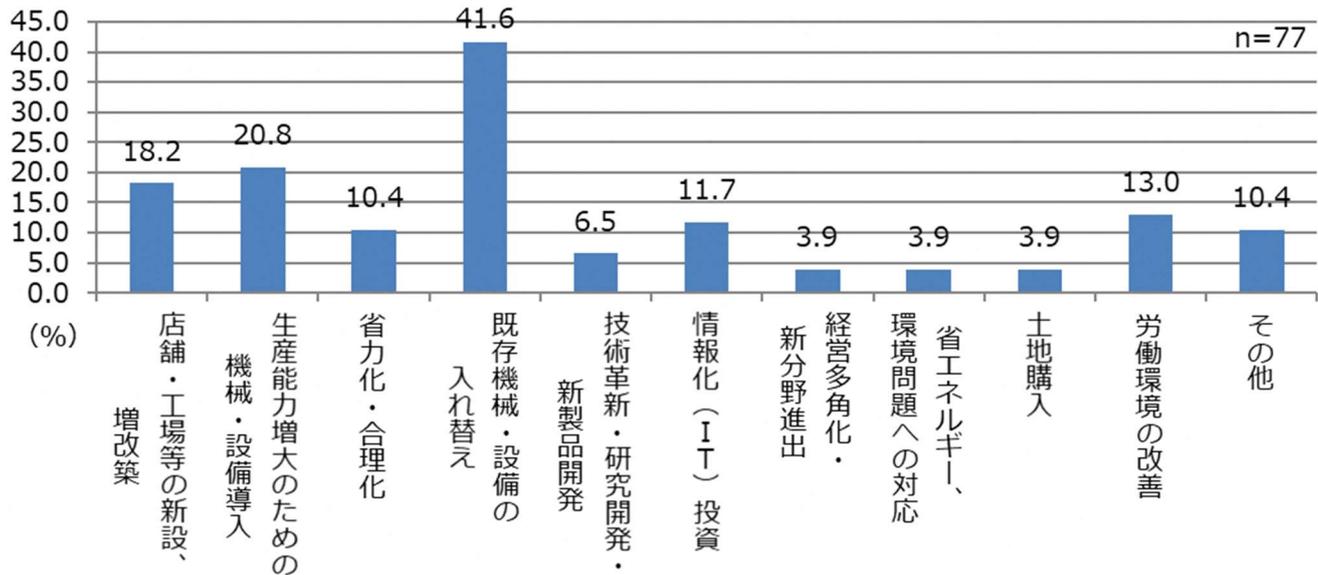
②設備投資の目的

前述の『設備投資』で「実施/実施予定」と回答した企業の設備投資の目的は「既存機械・設備の入れ替え」が41.6%と最も高く、次いで「生産能力増大のための機械・設備導入」が20.8%、「店舗・工場等の新設、増改築」が18.2%となっている。

規模別にみると、「省力化・合理化」と回答した割合は、規模が小さくなるにつれて増加した。

業種別にみると、建設業では「労働環境の改善」が42.9%と全体（13.0%）を大きく上回っている。

【設備投資の目的】 ※複数回答



	全体	設備投資の目的										
		店舗・工場等の新設、増改築	生産能力増大のための機械・設備導入	省力化・合理化	既存機械・設備の入れ替え	技術革新・研究開発・新製品開発	情報化（IT）投資	経営多角化・新分野進出	省エネルギー、環境問題への対応	土地購入	労働環境の改善	その他
全体	77	14	16	8	32	5	9	3	3	3	10	8
	-	18.2	20.8	10.4	41.6	6.5	11.7	3.9	3.9	3.9	13.0	10.4
規模別	5人以下	23	2	3	6	8	2	3	-	2	2	5
	-	8.7	13.0	26.1	34.8	8.7	13.0	-	8.7	-	8.7	21.7
	6人～20人	21	3	5	1	8	1	2	2	-	-	5
-	14.3	23.8	4.8	38.1	4.8	9.5	9.5	-	-	-	23.8	14.3
21人以上	30	9	8	1	14	2	4	1	1	2	3	-
-	30.0	26.7	3.3	46.7	6.7	13.3	3.3	3.3	6.7	10.0	-	-
業種別	製造業	10	4	3	-	5	3	-	1	1	1	1
	-	40.0	30.0	-	50.0	30.0	-	10.0	10.0	10.0	10.0	-
	非製造業	67	10	13	8	27	2	9	2	2	9	8
	-	14.9	19.4	11.9	40.3	3.0	13.4	3.0	3.0	3.0	13.4	11.9
	建設業	7	1	2	-	2	-	1	-	1	1	3
	-	14.3	28.6	-	28.6	-	14.3	-	14.3	14.3	42.9	-
	運輸・通信業	7	-	1	1	3	-	-	-	-	1	-
	-	-	14.3	14.3	42.9	-	-	-	-	14.3	-	14.3
	卸・小売業	13	2	2	3	5	-	2	-	-	-	1
	-	15.4	15.4	23.1	38.5	-	15.4	-	-	-	7.7	23.1
飲食・宿泊業	9	1	2	-	4	-	-	-	1	-	-	
-	11.1	22.2	-	44.4	-	-	-	11.1	-	-	22.2	
サービス業	15	4	4	1	5	2	5	-	-	-	1	
-	26.7	26.7	6.7	33.3	13.3	33.3	-	-	-	-	6.7	
その他非製造業	16	2	2	3	8	-	1	2	-	-	4	
-	12.5	12.5	18.8	50.0	-	6.3	12.5	-	-	-	25.0	

※各社の設備投資の目的を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

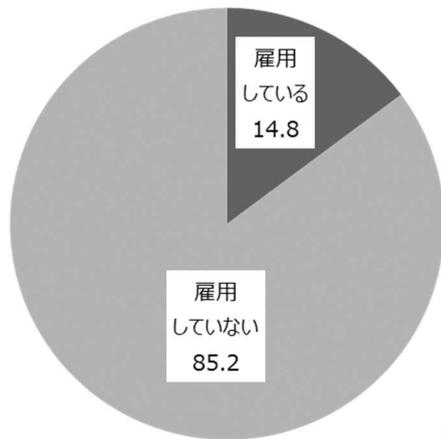
(5) 障害者雇用の現況

① 障害者の雇用有無と雇用している方の障害の種類

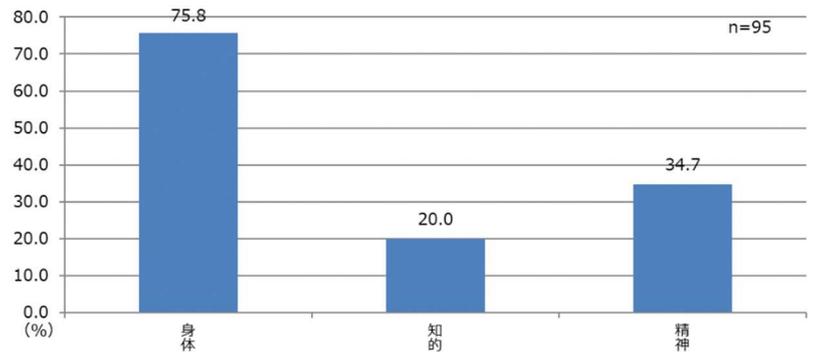
障害者の雇用有無は「雇用していない」が85.2%、「雇用している」が14.8%となっている。

また、雇用している方の障害の種類は「身体」が75.8%と最も高く、次いで「精神」が34.7%、「知的」が20.0%となっている。

【障害者の雇用有無】



【雇用している方の障害の種類】 ※複数回答



	全体	障害者の雇用有無		
		雇用している	雇用していない	
全体	715	106	609	
	100.0	14.8	85.2	
規模別	5人以下	262	13	
		100.0	5.0	
	95.0			
6人~20人	227	12	215	
	100.0	5.3	94.7	
21人以上	208	80	128	
	100.0	38.5	61.5	
業種別	製造業	35	12	
		100.0	34.3	
	65.7			
	非製造業	680	94	586
		100.0	13.8	86.2
	建設業	87	8	79
		100.0	9.2	90.8
	運輸・通信業	27	2	25
		100.0	7.4	92.6
卸・小売業	192	23	169	
	100.0	12.0	88.0	
飲食・宿泊業	54	6	48	
	100.0	11.1	88.9	
サービス業	145	27	118	
	100.0	18.6	81.4	
その他非製造業	175	28	147	
	100.0	16.0	84.0	

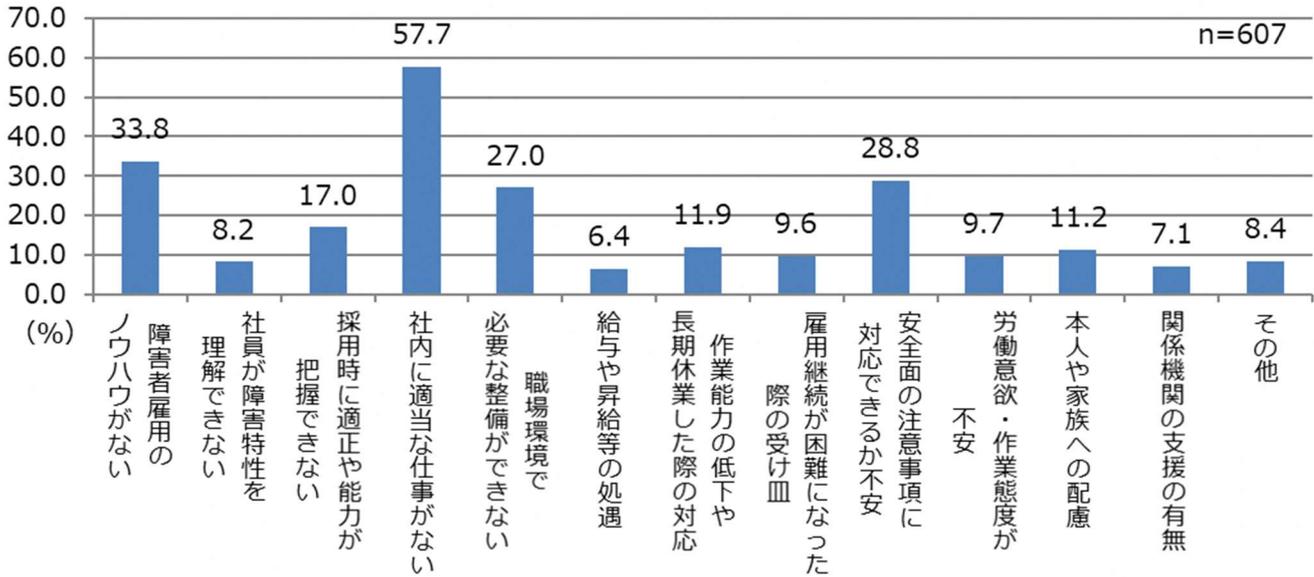
	全体	雇用している方の障害の種類			
		身体	知的	精神	
全体	95	72	19	33	
	-	75.8	20.0	34.7	
規模別	5人以下	12	9	3	
		-	75.0	25.0	
	33.3				
6人~20人	10	6	3		
	-	60.0	30.0		
30.0					
21人以上	72	56	13	26	
	-	77.8	18.1	36.1	
業種別	製造業	11	10	2	
		-	90.9	18.2	
	9.1				
	非製造業	84	62	17	32
		-	73.8	20.2	38.1
	建設業	6	4	-	2
		-	66.7	-	33.3
	運輸・通信業	2	2	-	1
		-	100.0	-	50.0
卸・小売業	21	15	6	9	
	-	71.4	28.6	42.9	
飲食・宿泊業	5	4	2	4	
	-	80.0	40.0	80.0	
サービス業	26	19	6	9	
	-	73.1	23.1	34.6	
その他非製造業	24	18	3	7	
	-	75.0	12.5	29.2	

※障害者の雇用有無と雇用している方の障害の種類を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

②障害者を雇用するうえでの課題

障害者を雇用するうえでの課題は「社内に適当な仕事がない」が57.7%と最も高く、次いで「障害者雇用のノウハウがない」が33.8%、「安全面の注意事項に対応できるか不安」が28.8%となっている。

【障害者を雇用するうえでの課題】 ※複数回答



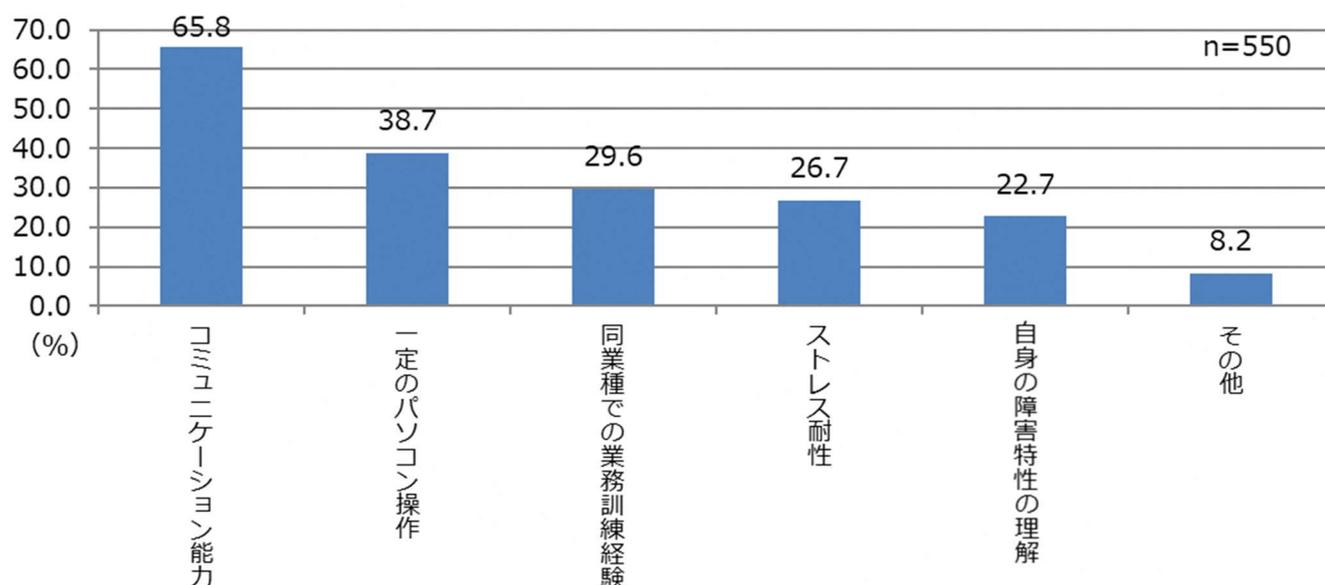
	全体	障害者を雇用するうえでの課題													
		障害者雇用のノウハウがない	社員が障害特性を理解できない	採用時に適正な能力が把握できない	社内に適当な仕事がない	職場環境で必要な整備ができない	給与や昇給等の処遇	作業能力の低下や長期休業した際の対応	雇用の継続が困難になった際の受け皿	安全面の注意事項に対応できるか不安	労働意欲・作業態度が不安	本人や家族への配慮	関係機関の支援の有無	その他	
全体	607	205	50	103	350	164	39	72	58	175	59	68	43	51	
	-	33.8	8.2	17.0	57.7	27.0	6.4	11.9	9.6	28.8	9.7	11.2	7.1	8.4	
規模別	5人以下	211	76	11	25	132	43	9	19	46	14	20	14	22	
		-	36.0	5.2	11.8	62.6	20.4	4.3	9.0	21.8	6.6	9.5	6.6	10.4	
	6人~20人	197	68	15	36	119	69	14	17	21	60	15	15	11	19
	-	34.5	7.6	18.3	60.4	35.0	7.1	8.6	10.7	30.5	7.6	7.6	5.6	9.6	
	21人以上	185	56	24	42	92	50	14	34	17	66	28	31	17	8
	-	30.3	13.0	22.7	49.7	27.0	7.6	18.4	9.2	35.7	15.1	16.8	9.2	4.3	
業種別	製造業	30	10	1	5	13	12	3	3	3	10	1	5	4	3
		-	33.3	3.3	16.7	43.3	40.0	10.0	10.0	10.0	33.3	3.3	16.7	13.3	10.0
	非製造業	577	195	49	98	337	152	36	69	55	165	58	63	39	48
		-	33.8	8.5	17.0	58.4	26.3	6.2	12.0	9.5	28.6	10.1	10.9	6.8	8.3
	建設業	72	27	7	15	48	26	3	10	8	28	11	12	3	1
		-	37.5	9.7	20.8	66.7	36.1	4.2	13.9	11.1	38.9	15.3	16.7	4.2	1.4
	運輸・通信業	24	8	1	3	17	6	2	3	3	5	1	2	1	2
		-	33.3	4.2	12.5	70.8	25.0	8.3	12.5	12.5	20.8	4.2	8.3	4.2	8.3
	卸・小売業	158	53	11	25	98	49	5	21	13	43	13	15	12	10
	-	33.5	7.0	15.8	62.0	31.0	3.2	13.3	8.2	27.2	8.2	9.5	7.6	6.3	
飲食・宿泊業	46	18	4	7	27	11	4	5	6	16	8	7	5	-	
	-	39.1	8.7	15.2	58.7	23.9	8.7	10.9	13.0	34.8	17.4	15.2	10.9	-	
サービス業	128	42	10	23	66	26	9	16	14	39	11	16	13	16	
	-	32.8	7.8	18.0	51.6	20.3	7.0	12.5	10.9	30.5	8.6	12.5	10.2	12.5	
その他非製造業	149	47	16	25	81	34	13	14	11	34	14	11	5	19	
	-	31.5	10.7	16.8	54.4	22.8	8.7	9.4	7.4	22.8	9.4	7.4	3.4	12.8	

※障害者を雇用するうえでの課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

③障害者を雇用するうえで求める技能

障害者を雇用するうえで求める技能は「コミュニケーション能力」が65.8%と最も高く、次いで「一定のパソコン操作」が38.7%、「同業種での業務訓練経験」が29.6%となっている。

【障害者を雇用するうえで求める技能】 ※複数回答



		全体	障害者を雇用するうえで求める技能					その他
			コミュニケーション能力	一定のパソコン操作	同業種での業務訓練経験	ストレス耐性	自身の障害特性の理解	
全体		550	362	213	163	147	125	45
		-	65.8	38.7	29.6	26.7	22.7	8.2
規模別	5人以下	179	116	72	53	37	37	18
		-	64.8	40.2	29.6	20.7	20.7	10.1
	6人～20人	182	121	72	56	47	42	18
	-	66.5	39.6	30.8	25.8	23.1	9.9	
	21人以上	178	120	65	51	61	42	7
	-	67.4	36.5	28.7	34.3	23.6	3.9	
業種別	製造業	27	19	11	8	6	2	4
		-	70.4	40.7	29.6	22.2	7.4	14.8
	非製造業	523	343	202	155	141	123	41
		-	65.6	38.6	29.6	27.0	23.5	7.8
	建設業	66	35	33	26	17	16	3
		-	53.0	50.0	39.4	25.8	24.2	4.5
	運輸・通信業	21	14	6	8	5	5	2
		-	66.7	28.6	38.1	23.8	23.8	9.5
	卸・小売業	138	94	52	30	39	31	13
	-	68.1	37.7	21.7	28.3	22.5	9.4	
飲食・宿泊業	42	29	5	13	11	13	2	
	-	69.0	11.9	31.0	26.2	31.0	4.8	
サービス業	119	80	44	35	30	23	11	
	-	67.2	37.0	29.4	25.2	19.3	9.2	
その他非製造業	137	91	62	43	39	35	10	
	-	66.4	45.3	31.4	28.5	25.5	7.3	

※障害者を雇用するうえで求める技能を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

(6) 千葉市内企業の現況

市内企業の現況について、以下のような意見が挙げられていた。

【良い点】

- ・要員補充に関して応募者が多く比較的有資格者や企業側ニーズを満たせる方の採用ができています。(製造業)
- ・コロナについて予想していたほど、仕事には影響がなかった。研究開発の意欲が企業、大学などの教育機関で衰えない限り、弊社は安心である。(製造業)
- ・建設業の特性上、公共工事の発注状況や民間設備投資状況により業況が左右されるが、幸いにして当事業所においては、コロナウイルス等による業績への影響は受けていない。(建設業)
- ・業界全体的な印象として週休二日制を取り入れている会社が多くなり、おのずと弊社でも休業となる日が増えてきたため、身体的に休息が取れるようになった。(建設業)
- ・建設業界では、新型コロナウイルスの影響もあまり無いように思います。弊社も特段の新型コロナウイルスの影響もなく、ほぼ通常通りの営業が出来ていることに感謝しています。(建設業)
- ・既存製品の見直しをする時間がとれた。(運輸・通信業)
- ・自動車運送事業の為、対人の環境がないこと。(運輸・通信業)
- ・新型コロナウイルスにより、業態の一部転換。これにより思考に柔軟性が出てきたように思え、新規商品の取扱いに抵抗感がなくなった。(卸・小売業)
- ・自宅でコミュニケーションをとっていただく方法としての鉄道模型、鉄道グッズ認知が向上した。鉄道関連商品を新たに取り入れていただける顧客が増えた。(卸・小売業)
- ・固定客に支えられている。(飲食・宿泊業)
- ・専門料理店部門の売り上げは、緊急事態宣言及び営業時間短縮要請にも拘わらず、長年続けてきたテイクアウト販売が顧客の間に浸透していたために、ありがたい事に売上高は昨年同期並みを持続しています。(飲食・宿泊業)
- ・アルバイトの応募者が費用をかけずに集まる。(飲食・宿泊業)
- ・顧客が官主体の設計・コンサルタント業のため、工期への影響は大きいものの受注への大きな影響は無い。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・新型コロナウイルス感染拡大前に対して、約8割の会員数となったが、それでも会員制ビジネスの優位性として、収益は安定している。また、今回オンライン講座の仕組みを作り、新たなビジネスモデルを構築できた点。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・良くも悪くも顧客がコロナ慣れして、この状況下での葬儀のスタイルが確立されてきており、当初のような大きな影響を受けておらず業績は維持されている。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・コロナウイルス拡大による出社規制がありましたが、Web会議やPCを在宅ワークでの利用可等により、臨機応変な働き方ができるようになりました。(サービス業/サービス業(他に分類されない))
- ・コロナ禍における不動産ニーズが増加している。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・美容医療に関してはオフィスワーカーが在宅勤務やマスクの常時着用により素肌をさらさない事から処置後の回復期間をあまり考えなくても出来る為需要が増えている。(その他非製造業/医療、福祉)
- ・感染のリスクのある中、職員が前向きに仕事に取りこんでくれている。(その他非製造業/医療、福祉)

【悪い点】

- ・社会の景気低迷に追従する形で新規投資が鈍ることになる。技術的に成熟している業界ではないため、コストダウンが図りづらく、差別化も容易でない。（製造業）
- ・展示会が開催されないので、先行きは不透明な点がある。（製造業）
- ・今後、コロナウイルスの影響により、公共工事の発注や民間設備投資の見合わせが出てくれば、業績への影響が出てくる。（建設業の特性上、公共工事の発注状況や民間設備投資状況により業況が左右されるが、幸いにして当事業所においては、コロナウイルス等による業績への影響は受けていない）（建設業）
- ・業界全体でのコロナウイルスへの注意喚起、対策等が弱いため、感染者が出たときに不安がある。公共工事は2020年度内の仕事はあるが、来年度の予算が減らされるのではと不安がある。民間工事も、民間会社の業績が悪化し、仕事が減るのではと不安がある。（建設業）
- ・銀行融資に個人保証しないと金利を上げるなど言われています。（建設業）
- ・展示会に出品してもリモートでは反響が少ないなど、顧客の新規開拓が難しくなった。（運輸・通信業）
- ・外出自粛の要請の為、物流が滞ってしまい製造が止まり、休みが増えてしまっている。（運輸・通信業）
- ・祭事が行われないと需要が滞るため、早く収束して日常に戻ってほしい。（卸・小売業）
- ・既存（前年以前）の落込みがカバー出来ておらず、業態の一部転換とは言え、軌道に乗るには時間がかかる。また、新規取引先との面談が不可の為、信用（売買）に不安がある。（卸・小売業）
- ・お客様との顔を会わせての商談回数が激減した為、電話での商談だと不成立になるケースがある。やはり、相手の顔色をうかがいながらの商談が一番だと思う。（卸・小売業）
- ・ホテルの運営は箱物事業で宿泊客の減少額に比べて固定費と変動費は減少せず毎月損失が拡大し、資金も確実に減っている。新型コロナの感染が拡大すればキャンセルが増大し今後も厳しさは確実に増していく。社員にボーナスが支給できる状況ではなく、月々の給与も休業手当（平均賃金の100%）で年収レベルで2020年は大幅に減額が生じている。2021年は更に厳しい状況が予想されている。研修会場を併設しているため、一般客以上に企業の宿泊研修等の団体客の比重が高い弊ホテルにとって特に団体客の激減や幕張メッセイベントの中止による宿泊客激減により先が見通せない。（飲食・宿泊業）
- ・うわさ話やマスコミやネットの情報にかき乱されている感じがする。（飲食・宿泊業）
- ・ウェディング業界の飲食に関しての国や県、市などからの2回目の緊急事態宣言での給付金がないこと。（飲食・宿泊業）
- ・協会を通して災害対応等協力させてもらっているが、その点は評価をされずに委託業務等が発注されているため、協力業者の優遇措置を検討してもらいたい。（サービス業/学術研究、専門・技術サービス）
- ・資金繰りの悪化。（既存顧客を増やすまでの時間と、新しいビジネスモデルを世に送り出すまでの時間がある程度かかることが想定されるが、それまでの間、会社の体力が持ちこたえられそうにない点）（サービス業/生活関連サービス業、娯楽業）
- ・生命保険販売においてどうしても対面が必要なため販売に苦労する。行政の規制緩和などが必要。（その他非製造業/金融業、保険業）
- ・観光、飲食業からの受注ストップ、解約依頼が増加しています。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
- ・急激に増加したコロナPCR検査の受託検体数が、処理能力を超える懸念がでてきたこと。（その他非製造業/医療、福祉）
- ・医療の特性上、対面にての相談、処置が必要になるため常に新型コロナウイルス感染のリスクを負っている。そのため医療従事者等の確保やケアが困難になるケースがある。（その他非製造業/医療、福祉）

3. 付帯調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」

(1) 調査目的

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

(2) 調査結果のまとめ

【調査結果のポイント】

- ・新型コロナウイルス感染症の影響としては、顧客や来客、売上・受注の減少など経営に直接的な影響を及ぼすものが大きな割合を占めている。
- ・雇用の維持に関連しての取組みについては、取り組んだことも取り組みたいことも同様の傾向で、「雇用調整助成金の活用」や「勤務日数・勤務時間の減」など現状の雇用を維持しながら改善方法を模索する取組みへの回答が多かった。
- ・新型コロナウイルス感染症対策については、今後取り組みたいこととして「新規取引先の開拓」が比較的高いものの、新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法は「変化なし」が最も高いことから、非対面・非接触型の営業手法確立に向けた支援の必要性が高いと考えられる。
- ・ICT化については、取り組んだことと取り組みたいことのどちらも「特に実施していない」が最多であることから、今後ICT化の取組みが必要不可欠であることの周知徹底が必要であると考えられる。
- ・ICT化の課題としては、コスト負担、費用対効果、セキュリティ面や活用能力の不足への回答が多く、多面的な支援が必要と考えられる。

【調査結果の概要】

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.32 新型コロナウイルス感染症の影響	「顧客や来客の減少」 56.2% 「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」 36.9% 「営業（稼働）日数の減少」 24.7%
p.33 雇用の維持に関連して取り組んだこと	「雇用調整助成金の活用」 64.0% 「勤務日数・勤務時間の減」 57.3% 「給与の調整」 20.0%
p.34 雇用の維持に関連して取り組みたいこと	「雇用調整助成金の活用」 49.3% 「勤務日数・勤務時間の減」 38.8% 「給与の調整」 28.4%
p.35 新型コロナウイルス感染症対策で取り組んだこと	「社内（店舗）の衛生管理の徹底」 75.0% 「テレワークや時間差出勤の導入」 38.4% 「各種経費の見直し・節減」 29.7%

付帯調査設問	調査結果（主なもの）
p.36 新型コロナウイルス感染症対策で取り組みたいこと	「社内（店舗）の衛生管理の徹底」 38.7% 「各種経費の見直し・節減」 30.2% 「新規取引先の開拓」 24.9%
p.37 既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法	「オンライン会議システム」 35.8% 「変化なし」 31.8% 「電話営業」 28.7%
p.38 新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法	「変化なし」 44.8% 「WEB や SNS からの引き合い」 23.2% 「電話営業」 20.5%
p.39 新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討	「検討の必要性がない」 66.6% 「今後検討予定」 21.1% 「親族や従業員への事業承継を検討している」 4.2%
p.40 事業承継の検討有無	「検討していない」 85.7% 「検討した」 14.3%
p.41 事業承継にあたっての課題	「後継者への教育」 35.2% 「後継者候補や承継先の確保」 28.0% 「取引先との関係維持」 27.6%
p.42 ICT化で取り組んだこと	「特に実施していない」 38.4% 「パソコン等の機器導入」 31.0% 「社内ネットワークの整備」 30.6%
p.43 ICT化で取り組みたいこと	「特になし」 38.1% 「社内ネットワークの整備」 18.7% 「パソコン等の機器導入」 14.3%
p.44 ICT化にあたっての課題	「コスト負担が大きい」 38.5% 「費用対効果が不明」 28.9% 「特になし」 25.5%

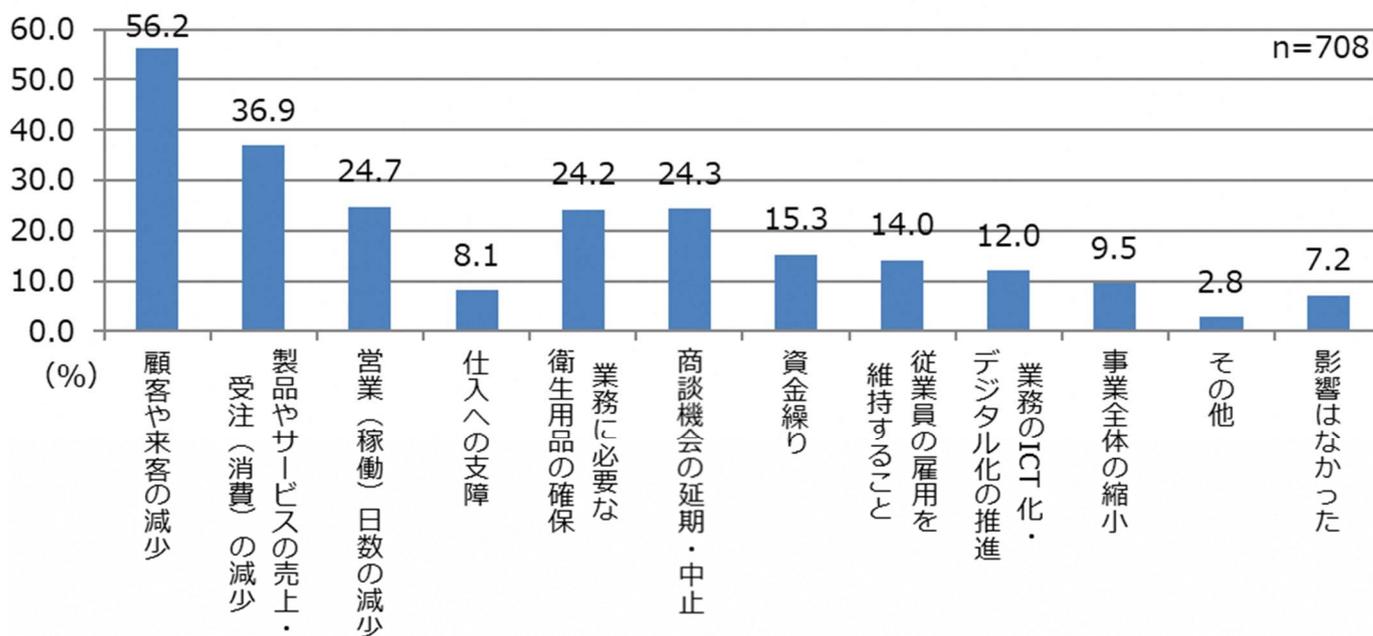
(3) 調査結果

①新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の影響は「顧客や来客の減少」が56.2%と最も高く、次いで「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」が36.9%、「営業（稼働）日数の減少」が24.7%となっている。

業種別にみると、運輸・通信業では、「製品やサービスの売上・受注（消費）の減少」が55.6%と全体と比較して大きく高かった。また、飲食・宿泊業では、「顧客や来客の減少」が90.4%、「資金繰り」が36.5%と全体と比べて極めて高く、「従業員の雇用を維持すること」は30.8%と全体と比べて大きく高かった。

【新型コロナウイルス感染症の影響】 ※複数回答



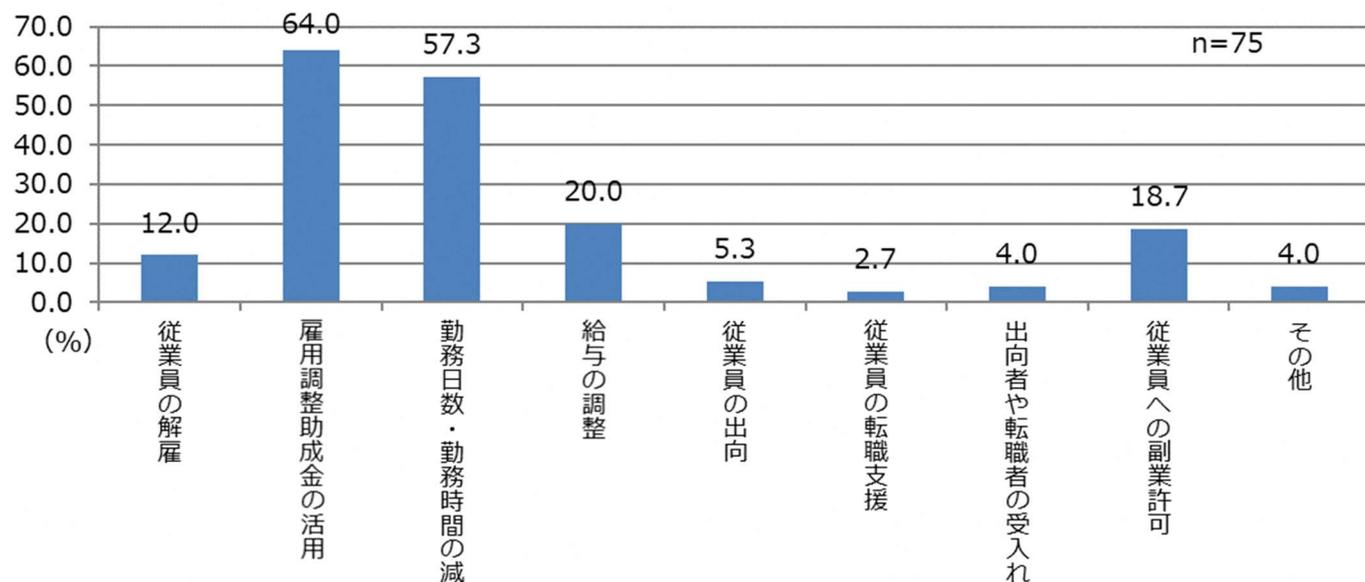
		新型コロナウイルス感染症の影響												
		全体	顧客や来客の減少	製品やサービスの売上・受注（消費）の減少	営業（稼働）日数の減少	仕入への支障	業務に必要な衛生用品の確保	商談機会の延期・中止	資金繰り	従業員の雇用を維持すること	業務のICT化・デジタル化の推進	事業全体の縮小	その他	影響はなかった
全体	708	398	261	175	57	171	172	108	99	85	67	20	51	
	-	56.2	36.9	24.7	8.1	24.2	24.3	15.3	14.0	12.0	9.5	2.8	7.2	
規模別	5人以下	268	148	108	71	34	42	70	48	19	23	35	9	20
		-	55.2	40.3	26.5	12.7	15.7	26.1	17.9	7.1	8.6	13.1	3.4	7.5
	6人～20人	224	123	81	63	10	59	57	31	40	27	15	6	17
	-	54.9	36.2	28.1	4.5	26.3	25.4	13.8	17.9	12.1	6.7	2.7	7.6	
	199	115	69	36	11	66	37	25	39	33	15	5	14	
	-	57.8	34.7	18.1	5.5	33.2	18.6	12.6	19.6	16.6	7.5	2.5	7.0	
業種別	製造業	33	15	16	9	3	5	16	4	5	5	3	-	2
		-	45.5	48.5	27.3	9.1	15.2	48.5	12.1	15.2	15.2	9.1	-	6.1
	非製造業	675	383	245	166	54	166	156	104	94	80	64	20	49
		-	56.7	36.3	24.6	8.0	24.6	23.1	15.4	13.9	11.9	9.5	3.0	7.3
	建設業	84	28	27	28	5	23	23	9	6	19	3	2	11
		-	33.3	32.1	33.3	6.0	27.4	27.4	10.7	7.1	22.6	3.6	2.4	13.1
	運輸・通信業	27	13	15	9	1	3	8	3	6	3	2	1	1
		-	48.1	55.6	33.3	3.7	11.1	29.6	11.1	22.2	11.1	7.4	3.7	3.7
	卸・小売業	193	108	102	36	27	38	60	24	13	17	19	3	10
		-	56.0	52.8	18.7	14.0	19.7	31.1	12.4	6.7	8.8	9.8	1.6	5.2
飲食・宿泊業	52	47	17	17	3	7	2	19	16	1	9	-	2	
	-	90.4	32.7	32.7	5.8	13.5	3.8	36.5	30.8	1.9	17.3	-	3.8	
サービス業	145	87	49	45	8	33	29	27	36	16	14	3	9	
	-	60.0	33.8	31.0	5.5	22.8	20.0	18.6	24.8	11.0	9.7	2.1	6.2	
その他非製造業	174	100	35	31	10	62	34	22	17	24	17	11	16	
	-	57.5	20.1	17.8	5.7	35.6	19.5	12.6	9.8	13.8	9.8	6.3	9.2	

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

②新型コロナウイルス感染症による影響に対し、 雇用の維持に関連して取り組んだこと

雇用の維持に関連して取り組んだことは「雇用調整助成金の活用」が64.0%と最も高く、次いで「勤務日数・勤務時間の減」が57.3%、「給与の調整」が20.0%となっている。

【雇用の維持に関連して取り組んだこと】 ※複数回答



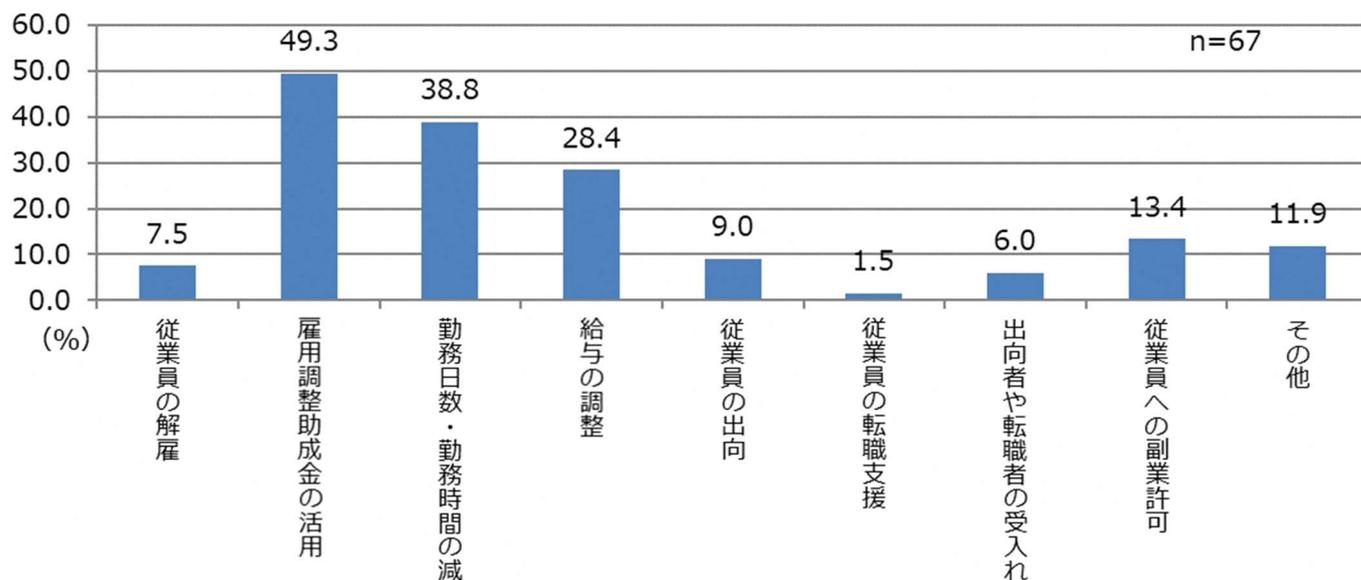
	全体	雇用の維持に関連して取り組んだこと								
		従業員の解雇	雇用調整助成金の活用	勤務日数・勤務時間の減	給与の調整	従業員の出向	従業員の転職支援	出向者や転職者の受入れ	従業員への副業許可	その他
全体	75	9	48	43	15	4	2	3	14	3
	-	12.0	64.0	57.3	20.0	5.3	2.7	4.0	18.7	4.0
規模別	5人以下	12	2	7	6	1	-	1	2	1
	-	16.7	58.3	50.0	8.3	-	8.3	-	16.7	8.3
	6人~20人	29	5	20	18	8	-	1	4	-
-	17.2	69.0	62.1	27.6	-	3.4	-	13.8	-	
21人以上	33	2	20	19	6	4	-	3	8	1
-	6.1	60.6	57.6	18.2	12.1	-	9.1	24.2	3.0	
業種別	製造業	4	1	1	2	2	1	-	1	-
	-	25.0	25.0	50.0	50.0	25.0	-	25.0	-	-
	非製造業	71	8	47	41	13	3	2	14	3
	-	11.3	66.2	57.7	18.3	4.2	2.8	2.8	19.7	4.2
	建設業	3	-	1	2	1	-	-	-	-
	-	-	33.3	66.7	33.3	-	-	-	-	-
	運輸・通信業	5	-	4	4	-	-	1	1	-
	-	-	80.0	80.0	-	-	20.0	20.0	-	-
	卸・小売業	9	-	5	6	1	-	-	2	1
-	-	55.6	66.7	11.1	-	-	-	22.2	11.1	
飲食・宿泊業	12	2	10	6	1	-	1	-	2	
-	16.7	83.3	50.0	8.3	-	8.3	-	16.7	-	
サービス業	29	2	20	16	6	1	-	-	7	2
-	6.9	69.0	55.2	20.7	3.4	-	-	24.1	6.9	
その他非製造業	13	4	7	7	4	2	-	1	3	-
-	30.8	53.8	53.8	30.8	15.4	-	7.7	23.1	-	

※雇用の維持に関連して取り組んだことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

③新型コロナウイルス感染症による影響に対し、 雇用の維持に関連して取り組みたいこと

雇用の維持に関連して取り組みたいことは「雇用調整助成金の活用」が49.3%と最も高く、次いで「勤務日数・勤務時間の減」が38.8%、「給与の調整」が28.4%となっている。

【雇用の維持に関連して取り組みたいこと】 ※複数回答



	全体	雇用の維持に関連して取り組みたいこと								
		従業員の解雇	雇用調整助成金の活用	勤務日数・勤務時間の減	給与の調整	従業員の出向	従業員の転職支援	出向者や転職者の受入れ	従業員への副業許可	その他
全体	67	5	33	26	19	6	1	4	9	8
	-	7.5	49.3	38.8	28.4	9.0	1.5	6.0	13.4	11.9
規模別	5人以下	8	1	4	2	4	-	1	-	1
	-	12.5	50.0	25.0	50.0	-	12.5	-	-	12.5
	6人~20人	28	2	15	11	8	1	2	4	2
-	7.1	53.6	39.3	28.6	3.6	-	7.1	14.3	7.1	
21人以上	30	2	13	13	7	5	-	2	5	4
-	6.7	43.3	43.3	23.3	16.7	-	6.7	16.7	13.3	
業種別	製造業	4	1	1	1	1	-	1	1	-
	-	25.0	25.0	25.0	25.0	-	25.0	25.0	-	
	非製造業	63	4	32	25	18	5	1	3	8
	-	6.3	50.8	39.7	28.6	7.9	1.6	4.8	12.7	12.7
	建設業	3	-	1	-	2	-	-	1	-
	-	-	33.3	-	66.7	-	-	33.3	-	-
	運輸・通信業	6	1	4	2	1	-	-	1	2
	-	16.7	66.7	33.3	16.7	-	-	16.7	33.3	16.7
	卸・小売業	8	-	3	3	2	-	-	-	-
-	-	37.5	37.5	25.0	-	-	-	-	25.0	
飲食・宿泊業	10	-	5	4	2	2	-	-	2	
-	-	50.0	40.0	20.0	20.0	-	-	20.0	-	
サービス業	24	2	13	9	6	2	1	-	2	
-	8.3	54.2	37.5	25.0	8.3	4.2	-	8.3	20.8	
その他非製造業	12	1	6	7	5	1	-	1	2	
-	8.3	50.0	58.3	41.7	8.3	-	8.3	16.7	-	

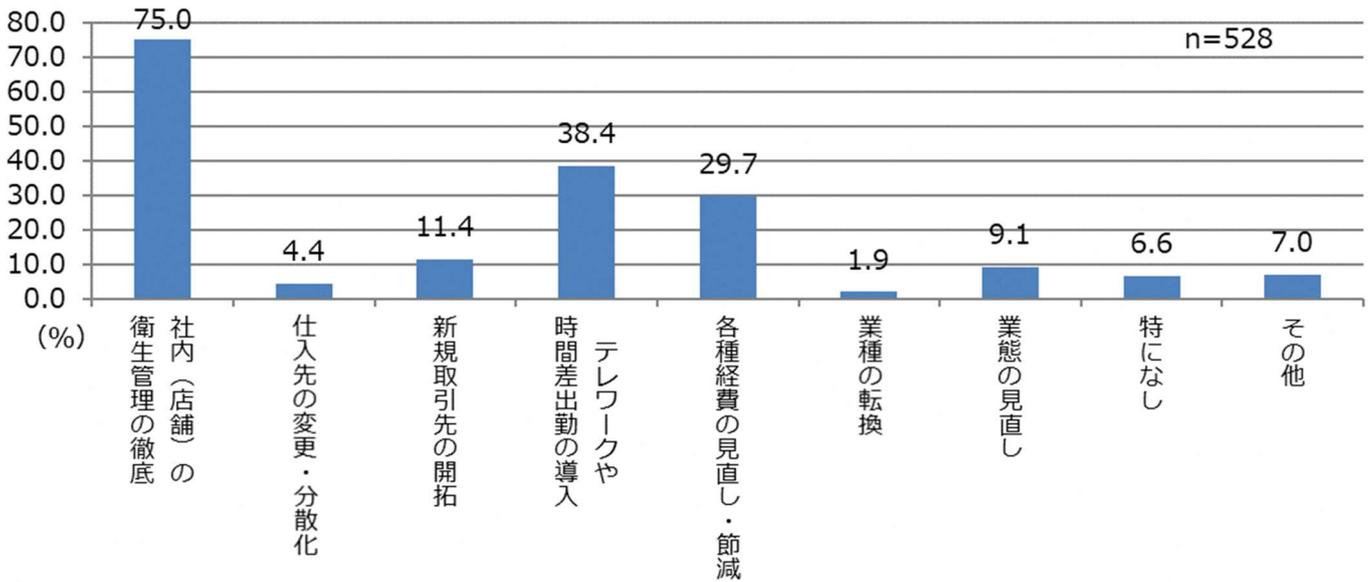
※雇用の維持に関連して取り組みたいことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

④新型コロナウイルス感染症による影響に対し、取り組んだこと

新型コロナウイルス感染症対策で取り組んだことは「社内（店舗）の衛生管理の徹底」が75.0%と最も高く、次いで「テレワークや時間差出勤の導入」が38.4%、「各種経費の見直し・節減」が29.7%となっている。

従業員規模別にみると、「テレワークや時間差出勤の導入」の回答が、「5人以下」では30.2%と全体と比較して割合が大きく低いのにに対して、「21人以上」では47.6%と全体と比較して割合が大きく高くなっている。

【新型コロナウイルス感染症対策で取り組んだこと】 ※複数回答



	全体	新型コロナウイルス感染症対策で取り組んだこと									
		社内（店舗）の衛生管理の徹底	仕入先の変更・分散化	新規取引先の開拓	テレワークや時間差出勤の導入	各種経費の見直し・節減	業種の転換	業態の見直し	特になし	その他	
全体	528	396	23	60	203	157	10	48	35	37	
	-	75.0	4.4	11.4	38.4	29.7	1.9	9.1	6.6	7.0	
規模別	5人以下	179	116	12	27	54	58	6	17	21	18
	-	64.8	6.7	15.1	30.2	32.4	3.4	9.5	11.7	10.1	
	6人～20人	172	132	2	10	64	47	3	20	9	13
-	76.7	1.2	5.8	37.2	27.3	1.7	11.6	5.2	7.6		
21人以上	168	144	9	20	80	49	1	10	5	4	
-	85.7	5.4	11.9	47.6	29.2	0.6	6.0	3.0	2.4		
業種別	製造業	27	20	1	3	15	4	-	-	2	2
	-	74.1	3.7	11.1	55.6	14.8	-	-	7.4	7.4	
	非製造業	501	376	22	57	188	153	10	48	33	35
	-	75.0	4.4	11.4	37.5	30.5	2.0	9.6	6.6	7.0	
	建設業	69	57	1	6	32	13	-	5	2	4
	-	82.6	1.4	8.7	46.4	18.8	-	7.2	2.9	5.8	
	運輸・通信業	23	15	1	6	11	7	2	2	4	2
	-	65.2	4.3	26.1	47.8	30.4	8.7	8.7	17.4	8.7	
	卸・小売業	125	97	6	21	44	49	1	10	10	5
-	77.6	4.8	16.8	35.2	39.2	0.8	8.0	8.0	4.0		
飲食・宿泊業	41	30	2	1	6	15	-	3	2	6	
-	73.2	4.9	2.4	14.6	36.6	-	7.3	4.9	14.6		
サービス業	111	75	6	15	44	36	5	16	6	7	
-	67.6	5.4	13.5	39.6	32.4	4.5	14.4	5.4	6.3		
その他非製造業	132	102	6	8	51	33	2	12	9	11	
-	77.3	4.5	6.1	38.6	25.0	1.5	9.1	6.8	8.3		

※新型コロナウイルス感染症対策で取り組んだことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

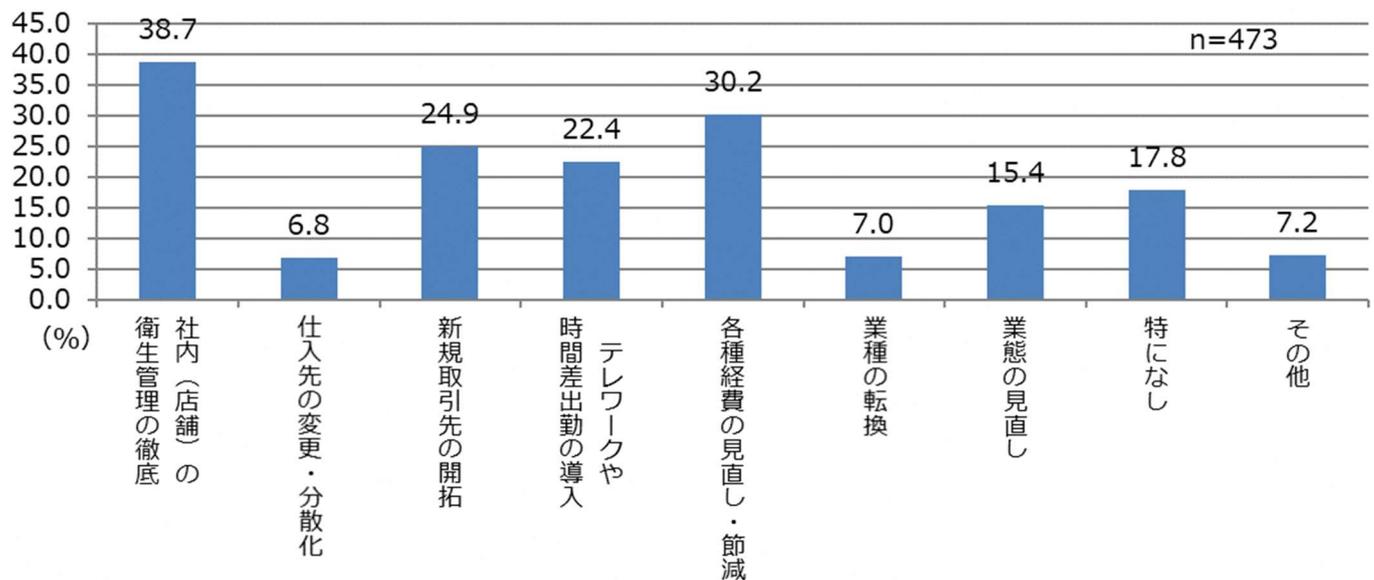
⑤新型コロナウイルス感染症による影響に対し、取り組みたいこと

新型コロナウイルス感染症対策で取り組みたいことは「社内（店舗）の衛生管理の徹底」が38.7%と最も高く、次いで「各種経費の見直し・節減」が30.2%、「新規取引先の開拓」が24.9%となっている。

従業員規模別にみると、「新規取引先の開拓」が運輸・通信業(56.5%)、卸・小売業（36.9%）で全体と比較して大きく高い割合となっている。

なお、「④新型コロナウイルス感染症による影響に対し、取り組んだこと」と比較すると、「新規取引先の開拓（11.4%→24.9%）」、「業態の見直し（9.1%→15.4%）」、「業種の転換（1.9%→7.0%）」の回答割合が大きくなっている。

【新型コロナウイルス感染症対策で取り組みたいこと】 ※複数回答



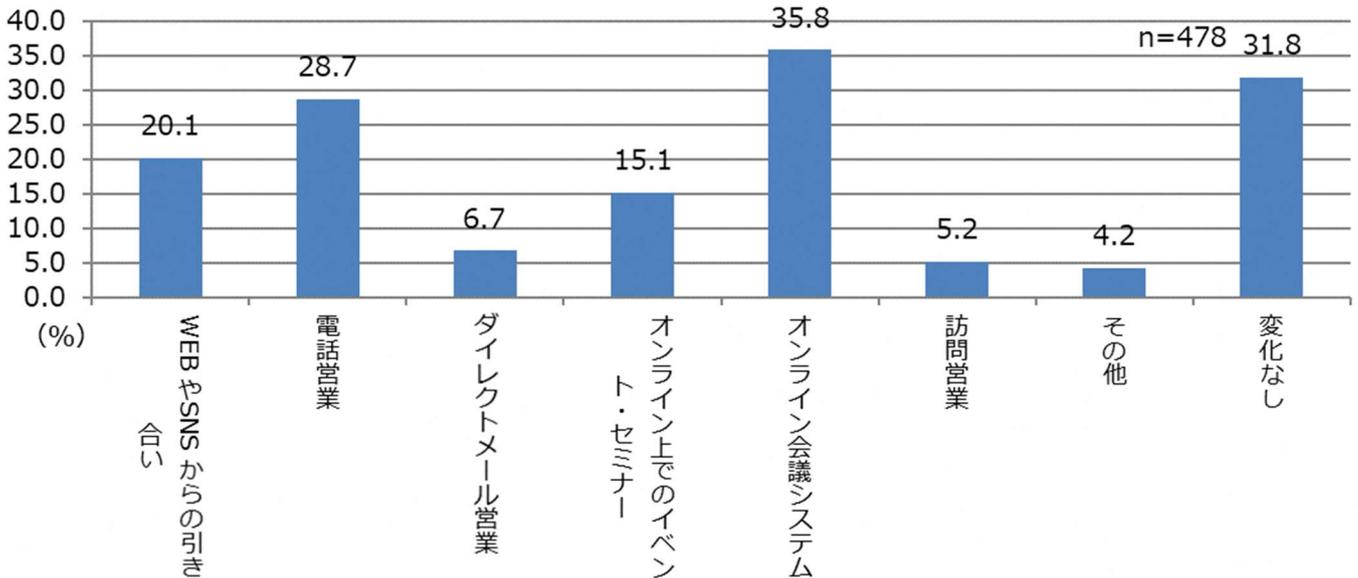
	全体	新型コロナウイルス感染症対策で取り組みたいこと									
		社内（店舗）の衛生管理の徹底	仕入先の変更・分散化	新規取引先の開拓	テレワークや時間差出勤の導入	各種経費の見直し・節減	業種の転換	業態の見直し	特になし	その他	
全体	473	183	32	118	106	143	33	73	84	34	
	-	38.7	6.8	24.9	22.4	30.2	7.0	15.4	17.8	7.2	
規模別	5人以下	163	52	13	49	28	42	16	22	36	11
		-	31.9	8.0	30.1	17.2	25.8	9.8	13.5	22.1	6.7
	6人～20人	153	68	6	32	41	52	12	30	15	15
	-	44.4	3.9	20.9	26.8	34.0	7.8	19.6	9.8	9.8	
	21人以上	149	62	13	35	37	49	5	21	30	6
	-	41.6	8.7	23.5	24.8	32.9	3.4	14.1	20.1	4.0	
業種別	製造業	25	10	3	5	9	8	1	2	3	1
		-	40.0	12.0	20.0	36.0	32.0	4.0	8.0	12.0	4.0
	非製造業	448	173	29	113	97	135	32	71	81	33
		-	38.6	6.5	25.2	21.7	30.1	7.1	15.8	18.1	7.4
	建設業	57	24	2	12	11	13	2	11	15	2
		-	42.1	3.5	21.1	19.3	22.8	3.5	19.3	26.3	3.5
	運輸・通信業	23	6	2	13	4	9	3	5	3	2
		-	26.1	8.7	56.5	17.4	39.1	13.0	21.7	13.0	8.7
	卸・小売業	111	38	11	41	21	35	9	16	21	7
	-	34.2	9.9	36.9	18.9	31.5	8.1	14.4	18.9	6.3	
飲食・宿泊業	35	10	3	6	1	12	3	5	6	4	
	-	28.6	8.6	17.1	2.9	34.3	8.6	14.3	17.1	11.4	
サービス業	104	38	4	24	23	28	11	17	17	7	
	-	36.5	3.8	23.1	22.1	26.9	10.6	16.3	16.3	6.7	
その他非製造業	118	57	7	17	37	38	4	17	19	11	
	-	48.3	5.9	14.4	31.4	32.2	3.4	14.4	16.1	9.3	

※新型コロナウイルス感染症対策で取り組みたいことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑥ 既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法

既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法は「オンライン会議システム」が35.8%と最も高く、次いで「変化なし」が31.8%、「電話営業」が28.7%となっている。

【既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法】 ※複数回答



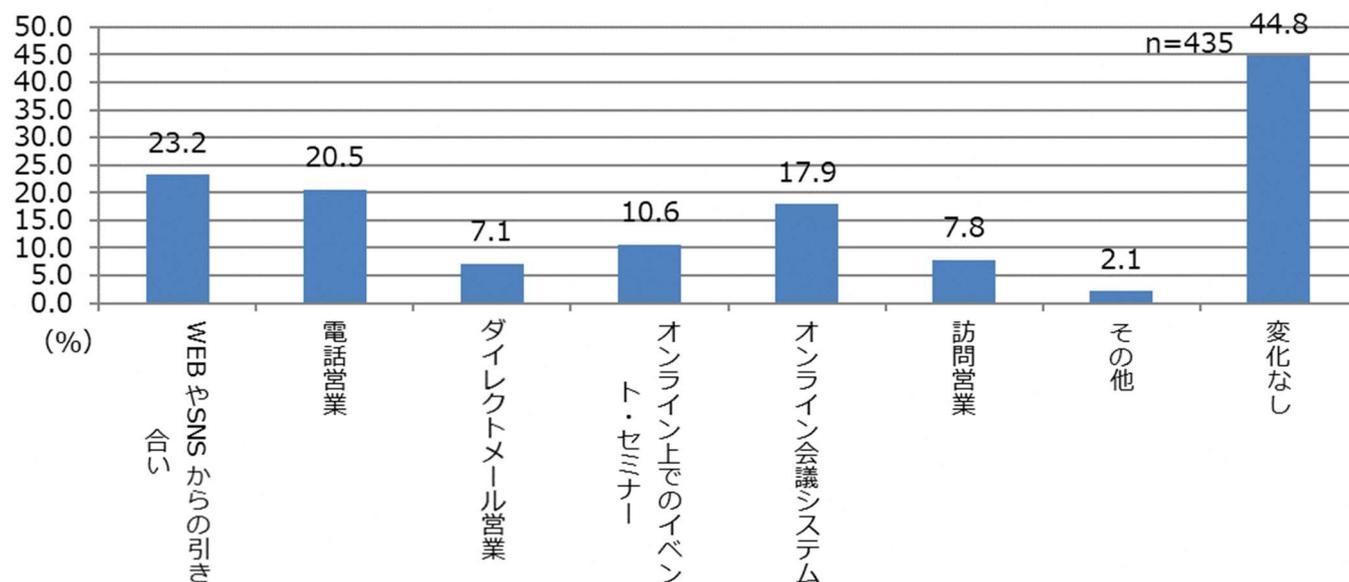
		全体	既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法							
			WEBやSNSからの引き合い	電話営業	ダイレクトメール営業	オンライン上でのイベント・セミナー	オンライン会議システム	訪問営業	その他	変化なし
全体		478	96	137	32	72	171	25	20	152
		-	20.1	28.7	6.7	15.1	35.8	5.2	4.2	31.8
規模別	5人以下	159	37	45	11	8	46	7	4	56
		-	23.3	28.3	6.9	5.0	28.9	4.4	2.5	35.2
	6人~20人	157	24	45	8	25	51	10	12	51
	-	15.3	28.7	5.1	15.9	32.5	6.4	7.6	32.5	
	21人以上	155	33	44	13	37	71	5	4	44
	-	21.3	28.4	8.4	23.9	45.8	3.2	2.6	28.4	
業種別	製造業	23	5	9	2	7	12	2	-	4
		-	21.7	39.1	8.7	30.4	52.2	8.7	-	17.4
	非製造業	455	91	128	30	65	159	23	20	148
		-	20.0	28.1	6.6	14.3	34.9	5.1	4.4	32.5
	建設業	65	15	19	3	7	27	4	3	15
		-	23.1	29.2	4.6	10.8	41.5	6.2	4.6	23.1
	運輸・通信業	20	2	7	3	1	6	1	1	7
		-	10.0	35.0	15.0	5.0	30.0	5.0	5.0	35.0
	卸・小売業	116	26	37	7	12	37	4	4	38
	-	22.4	31.9	6.0	10.3	31.9	3.4	3.4	32.8	
飲食・宿泊業	30	10	4	3	4	8	-	-	12	
	-	33.3	13.3	10.0	13.3	26.7	-	-	40.0	
サービス業	102	20	24	5	20	38	8	5	32	
	-	19.6	23.5	4.9	19.6	37.3	7.8	4.9	31.4	
その他非製造業	122	18	37	9	21	43	6	7	44	
	-	14.8	30.3	7.4	17.2	35.2	4.9	5.7	36.1	

※既存顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑦新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法

新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法は「変化なし」が44.8%と最も高く、次いで「WEBやSNSからの引き合い」が23.2%、「電話営業」が20.5%となっている。

【新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法】 ※複数回答



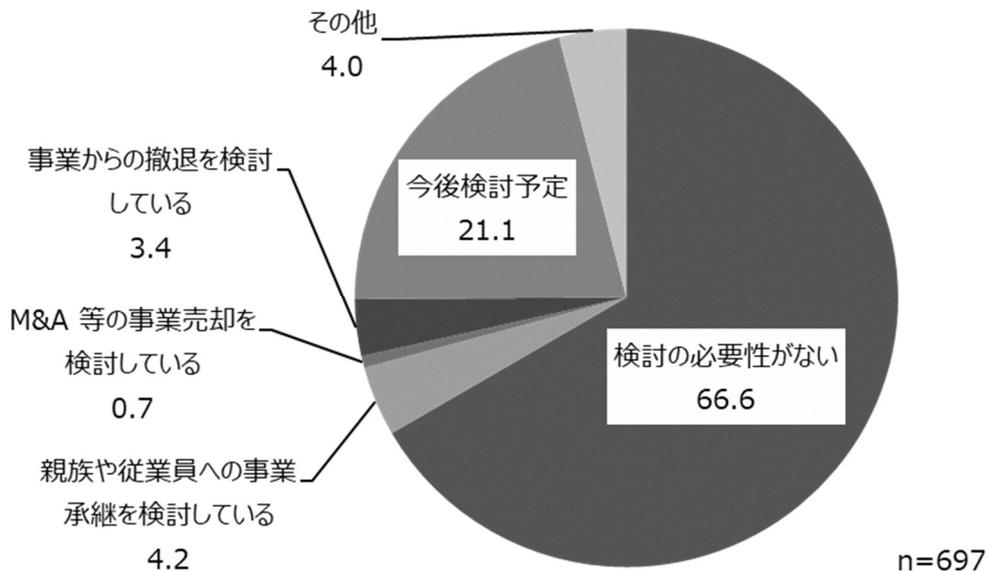
	全体	新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法								
		WEBやSNSからの引き合い	電話営業	ダイレクトメール営業	オンライン上でのイベント・セミナー	オンライン会議システム	訪問営業	その他	変化なし	
全体	435	101	89	31	46	78	34	9	195	
	-	23.2	20.5	7.1	10.6	17.9	7.8	2.1	44.8	
規模別	5人以下	147	33	26	10	8	22	13	3	69
		-	22.4	17.7	6.8	5.4	15.0	8.8	2.0	46.9
	6人～20人	141	33	28	8	16	21	9	4	64
	-	23.4	19.9	5.7	11.3	14.9	6.4	2.8	45.4	
	21人以上	141	34	34	13	21	32	12	2	60
	-	24.1	24.1	9.2	14.9	22.7	8.5	1.4	42.6	
業種別	製造業	22	5	6	2	5	5	3	-	7
		-	22.7	27.3	9.1	22.7	22.7	13.6	-	31.8
	非製造業	413	96	83	29	41	73	31	9	188
		-	23.2	20.1	7.0	9.9	17.7	7.5	2.2	45.5
	建設業	55	9	9	2	3	10	5	1	30
		-	16.4	16.4	3.6	5.5	18.2	9.1	1.8	54.5
	運輸・通信業	20	5	5	3	1	4	2	-	7
		-	25.0	25.0	15.0	5.0	20.0	10.0	-	35.0
	卸・小売業	105	32	18	7	9	18	6	2	46
	-	30.5	17.1	6.7	8.6	17.1	5.7	1.9	43.8	
飲食・宿泊業	28	9	2	4	3	4	1	-	13	
	-	32.1	7.1	14.3	10.7	14.3	3.6	-	46.4	
サービス業	95	21	17	4	12	20	8	3	41	
	-	22.1	17.9	4.2	12.6	21.1	8.4	3.2	43.2	
その他非製造業	110	20	32	9	13	17	9	3	51	
	-	18.2	29.1	8.2	11.8	15.5	8.2	2.7	46.4	

※新規顧客向けに新たに取り組み始めた営業手法を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑧新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討

新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討は「検討の必要性がない」が66.6%と最も高くなっている一方で、「今後検討予定」と「親族や従業員への事業承継を検討している」など、事業継続について既に検討しているとの回答とを合わせると、全体の約3割に及ぶことがわかる。

【新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討】



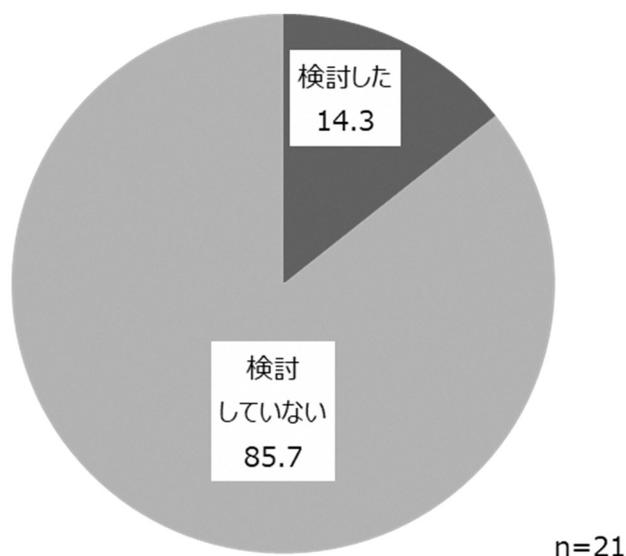
		全体	新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討					
			検討の必要性がない	親族や従業員への事業承継を検討している	M&A等の事業売却を検討している	事業からの撤退を検討している	今後検討予定	その他
全体		697 100.0	464 66.6	29 4.2	5 0.7	24 3.4	147 21.1	28 4.0
規模別	5人以下	267 100.0	148 55.4	15 5.6	1 0.4	16 6.0	80 30.0	7 2.6
	6人～20人	214 100.0	143 66.8	7 3.3	4 1.9	7 3.3	40 18.7	13 6.1
	21人以上	198 100.0	159 80.3	5 2.5	-	1 0.5	25 12.6	8 4.0
業種別	製造業	34 100.0	25 73.5	-	-	1 2.9	8 23.5	-
	非製造業	663 100.0	439 66.2	29 4.4	5 0.8	23 3.5	139 21.0	28 4.2
	建設業	83 100.0	63 75.9	4 4.8	-	1 1.2	15 18.1	-
	運輸・通信業	27 100.0	16 59.3	1 3.7	-	2 7.4	8 29.6	-
	卸・小売業	191 100.0	126 66.0	10 5.2	1 0.5	6 3.1	39 20.4	9 4.7
	飲食・宿泊業	47 100.0	24 51.1	2 4.3	1 2.1	4 8.5	13 27.7	3 6.4
	サービス業	143 100.0	86 60.1	6 4.2	2 1.4	5 3.5	38 26.6	6 4.2
	その他非製造業	172 100.0	124 72.1	6 3.5	1 0.6	5 2.9	26 15.1	10 5.8

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

⑨事業承継の検討有無

事業承継の検討有無は「検討していない」が85.7%、「検討した」が14.3%となっている。

【事業承継の検討有無】



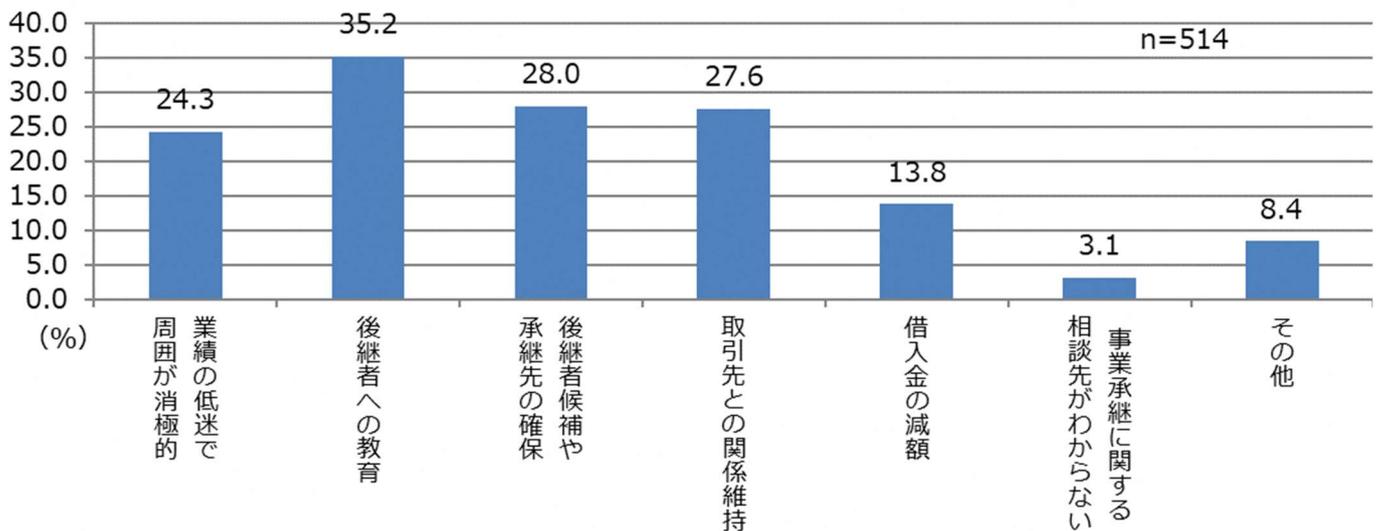
		全体	事業承継の検討有無	
			検討した	検討していない
全 体		21 100.0	3 14.3	18 85.7
規 模 別	5人以下	13 100.0	- -	13 100.0
	6人～20人	7 100.0	3 42.9	4 57.1
	21人以上	1 100.0	- -	1 100.0
業 種 別	製造業	1 100.0	1 100.0	- -
	非製造業	20 100.0	2 10.0	18 90.0
	建設業	- -	- -	- -
	運輸・通信業	1 100.0	- -	1 100.0
	卸・小売業	5 100.0	- -	5 100.0
	飲食・宿泊業	4 100.0	- -	4 100.0
	サービス業	5 100.0	1 20.0	4 80.0
	その他非製造業	5 100.0	1 20.0	4 80.0

※事業承継の検討有無を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑩事業承継にあたっての課題

事業承継にあたっての課題は「後継者への教育」が35.2%と最も高く、次いで「後継者候補や承継先の確保」が28.0%、「取引先との関係維持」が27.6%となっている。

【事業承継にあたっての課題】 ※複数回答



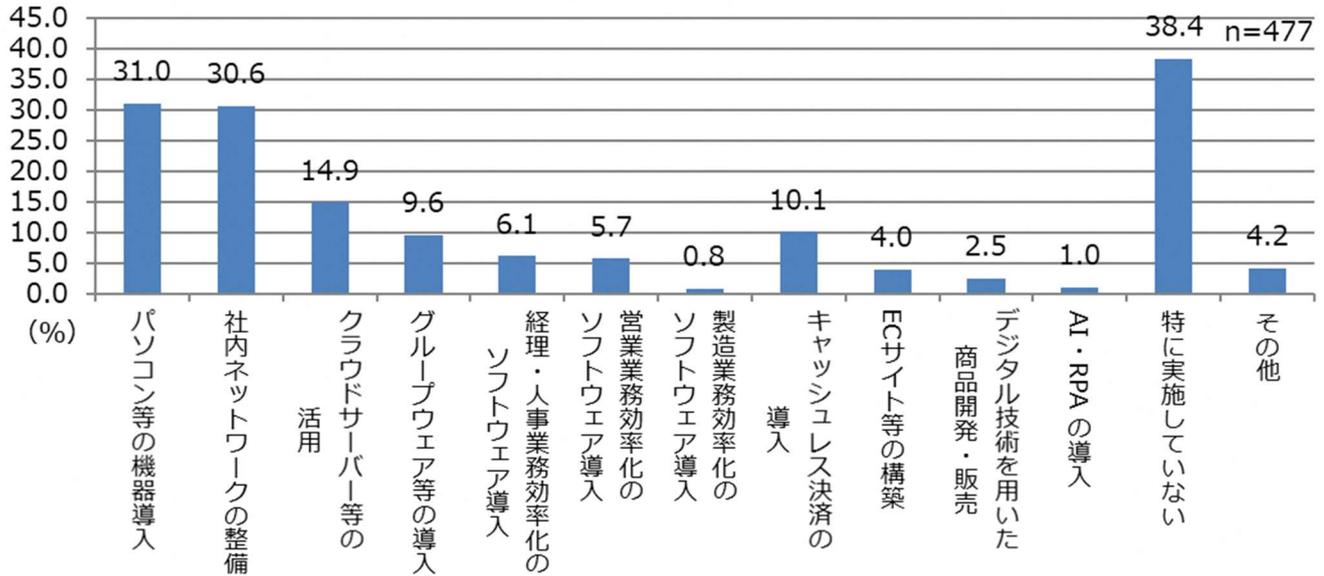
		全体	事業承継にあたっての課題						
			業績の低迷で周囲が消極的	後継者への教育	後継者候補や承継先の確保	取引先との関係維持	借入金の減額	事業承継に関する相談先がわからない	その他
全体		514	125	181	144	142	71	16	43
		-	24.3	35.2	28.0	27.6	13.8	3.1	8.4
規模別	5人以下	204	67	55	53	55	29	8	13
		-	32.8	27.0	26.0	27.0	14.2	3.9	6.4
	6人～20人	159	31	66	44	43	27	5	15
	-	19.5	41.5	27.7	27.0	17.0	3.1	9.4	
	21人以上	138	25	55	43	41	14	3	15
	-	18.1	39.9	31.2	29.7	10.1	2.2	10.9	
業種別	製造業	24	1	8	6	8	3	1	5
		-	4.2	33.3	25.0	33.3	12.5	4.2	20.8
	非製造業	490	124	173	138	134	68	15	38
		-	25.3	35.3	28.2	27.3	13.9	3.1	7.8
	建設業	63	16	34	14	29	8	1	-
		-	25.4	54.0	22.2	46.0	12.7	1.6	-
	運輸・通信業	20	1	6	7	7	6	1	4
		-	5.0	30.0	35.0	35.0	30.0	5.0	20.0
卸・小売業	141	40	47	38	37	19	2	8	
	-	28.4	33.3	27.0	26.2	13.5	1.4	5.7	
飲食・宿泊業	36	16	9	9	6	7	1	2	
	-	44.4	25.0	25.0	16.7	19.4	2.8	5.6	
サービス業	108	25	41	31	35	18	6	6	
	-	23.1	38.0	28.7	32.4	16.7	5.6	5.6	
その他非製造業	122	26	36	39	20	10	4	18	
	-	21.3	29.5	32.0	16.4	8.2	3.3	14.8	

※事業承継にあたっての課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑪新型コロナウイルス感染症による影響に対し、ICT化で取り組んだこと

ICT化で取り組んだことは「特に実施していない」が38.4%と最も高く、次いで「パソコン等の機器導入」が31.0%、「社内ネットワークの整備」が30.6%となっている。

【ICT化で取り組んだこと】 ※複数回答



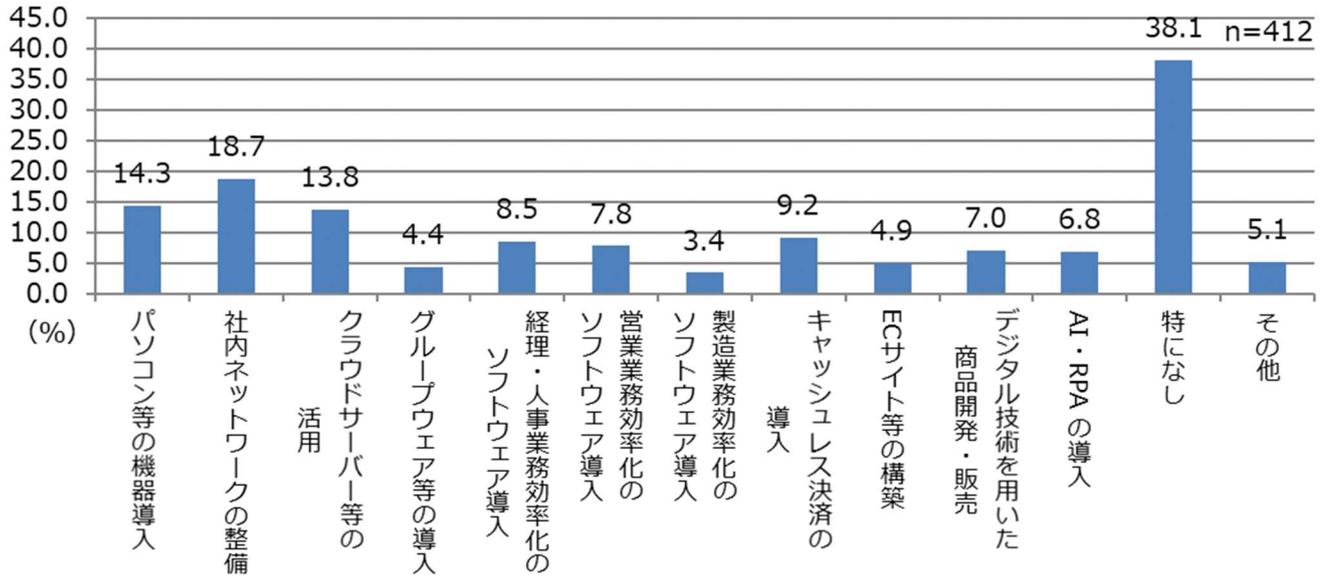
	全体	ICT化で取り組んだこと												
		パソコン等の機器導入	社内ネットワークの整備	クラウドサーバー等の活用	グループウェア等の導入	経理・人事業務効率化のソフトウェア導入	営業業務効率化のソフトウェア導入	製造業務効率化のソフトウェア導入	キャッシュレス決済の導入	ECサイト等の構築	デジタル技術を用いた商品開発・販売	AI・RPAの導入	特に実施していない	その他
全体	477	148	146	71	46	29	27	4	48	19	12	5	183	20
規模別	5人以下	160	38	30	17	10	4	11	1	17	4	2	75	6
	6人~20人	155	51	48	24	17	12	10	-	18	6	5	2	58
	21人以上	155	56	65	28	18	12	6	3	11	3	2	1	49
業種別	製造業	24	7	10	7	6	-	5	-	1	1	-	-	11
	非製造業	453	141	136	64	40	29	22	4	47	18	5	172	19
	建設業	65	27	26	11	7	7	2	-	9	1	1	-	21
	運輸・通信業	22	3	5	4	1	1	1	-	2	-	1	-	12
	卸・小売業	109	30	30	11	11	4	6	2	9	10	2	2	47
	飲食・宿泊業	31	4	3	1	1	1	1	-	12	2	1	1	14
	サービス業	101	30	26	16	14	6	5	1	9	5	4	1	36
	その他非製造業	125	47	46	21	6	10	7	1	6	-	3	1	42
			37.6	36.8	16.8	4.8	8.0	5.6	0.8	4.8	-	2.4	0.8	33.6

※ICT化で取り組んだことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑫新型コロナウイルス感染症による影響に対し、ICT化で取り組みたいこと

ICT化で取り組みたいことは「特になし」が38.1%と最も高く、次いで「社内ネットワークの整備」が18.7%、「パソコン等の機器導入」が14.3%となっている。

【ICT化で取り組みたいこと】 ※複数回答



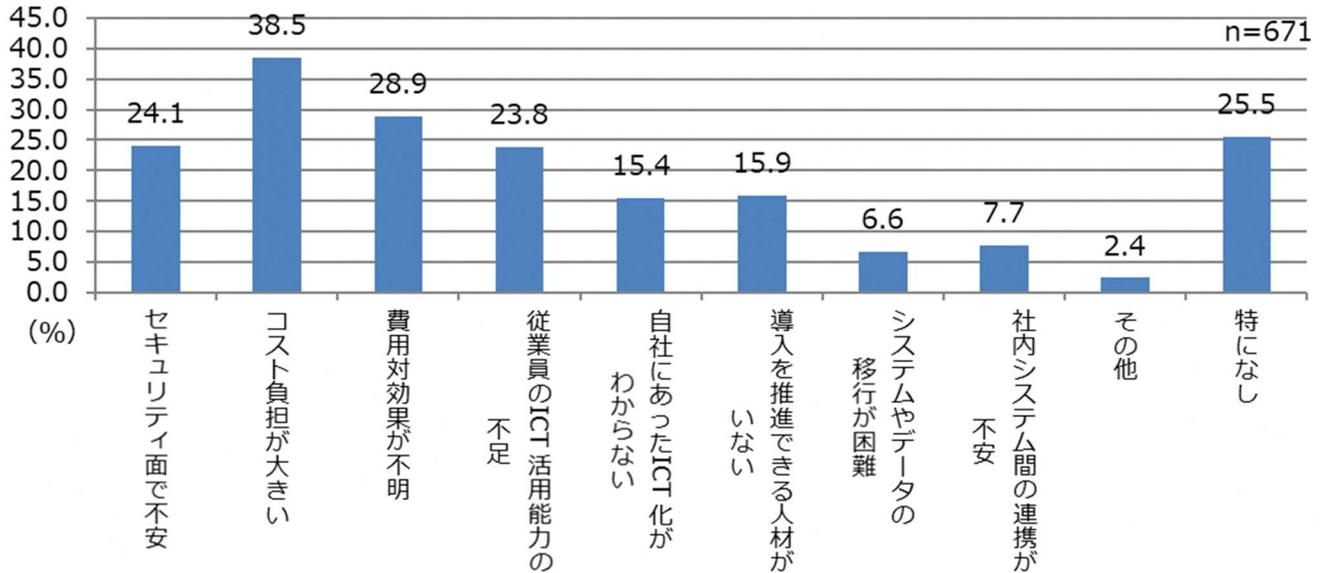
	全体	ICT化で取り組みたいこと													
		パソコン等の機器導入	社内ネットワークの整備	クラウドサーバー等の活用	グループウェア等の導入	経理・人事業務効率化のソフトウェア導入	営業業務効率化のソフトウェア導入	製造業務効率化のソフトウェア導入	キャッシュレス決済の導入	ECサイト等の構築	デジタル技術を用いた商品開発・販売	AI・RPAの導入	特になし	その他	
全体	412	59	77	57	18	35	32	14	38	20	29	28	157	21	
規模別	5人以下	147	24	18	17	2	7	9	3	13	9	12	5	62	8
	6人～20人	130	12	28	12	6	6	13	3	8	9	8	11	52	9
	21人以上	129	23	31	25	10	19	10	8	15	2	8	12	42	4
業種別	製造業	23	3	7	6	3	3	3	1	-	2	1	2	10	1
	非製造業	389	56	70	51	15	32	29	13	38	18	28	26	147	20
	建設業	51	7	14	8	3	2	4	2	1	1	-	3	22	3
	運輸・通信業	21	2	1	2	1	3	3	1	1	-	2	3	10	2
	卸・小売業	95	13	16	14	2	11	9	3	11	8	8	2	37	1
	飲食・宿泊業	31	1	4	2	1	3	1	-	5	3	2	4	12	3
	サービス業	90	13	11	9	2	8	8	5	10	5	8	6	34	5
	その他非製造業	101	20	24	16	6	5	4	2	10	1	8	8	32	6
			19.8	23.8	15.8	5.9	5.0	4.0	2.0	9.9	1.0	7.9	7.9	31.7	5.9

※ICT化で取り組みたいことを明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑬ICT化にあたっての課題

ICT化にあたっての課題は「コスト負担が大きい」が38.5%と最も高く、次いで「費用対効果が不明」が28.9%であるとともに、「セキュリティ面で不安」が24.1%、「従業員のICT活用能力の不足」は23.8%となっている。

【ICT化にあたっての課題】 ※複数回答



	全体	ICT化にあたっての課題										
		セキュリティ面で不安	コスト負担が大きい	費用対効果が不明	従業員のICT活用能力の不足	自社にあったICT化がわからない	導入を推進できる人材がいない	システムやデータの移行が困難	社内システム間の連携が不安	その他	特になし	
全体	671	162	258	194	160	103	107	44	52	16	171	
	-	24.1	38.5	28.9	23.8	15.4	15.9	6.6	7.7	2.4	25.5	
規模別	5人以下	253	45	75	62	37	36	38	8	6	8	90
		-	17.8	29.6	24.5	14.6	14.2	15.0	3.2	2.4	3.2	35.6
	6人～20人	207	51	88	65	54	37	32	15	18	3	42
	-	24.6	42.5	31.4	26.1	17.9	15.5	7.2	8.7	1.4	20.3	
	21人以上	193	61	91	60	67	28	36	21	28	4	35
	-	31.6	47.2	31.1	34.7	14.5	18.7	10.9	14.5	2.1	18.1	
業種別	製造業	33	8	11	5	14	4	5	4	5	2	7
		-	24.2	33.3	15.2	42.4	12.1	15.2	12.1	15.2	6.1	21.2
	非製造業	638	154	247	189	146	99	102	40	47	14	164
		-	24.1	38.7	29.6	22.9	15.5	16.0	6.3	7.4	2.2	25.7
	建設業	84	26	35	27	23	17	21	9	6	1	24
		-	31.0	41.7	32.1	27.4	20.2	25.0	10.7	7.1	1.2	28.6
	運輸・通信業	26	6	10	10	3	5	3	1	2	-	6
		-	23.1	38.5	38.5	11.5	19.2	11.5	3.8	7.7	-	23.1
	卸・小売業	174	38	59	46	39	24	30	5	13	4	59
	-	21.8	33.9	26.4	22.4	13.8	17.2	2.9	7.5	2.3	33.9	
飲食・宿泊業	44	3	19	16	8	10	5	2	2	2	8	
	-	6.8	43.2	36.4	18.2	22.7	11.4	4.5	4.5	4.5	18.2	
サービス業	138	26	49	43	36	22	22	6	13	2	30	
	-	18.8	35.5	31.2	26.1	15.9	15.9	4.3	9.4	1.4	21.7	
その他非製造業	172	55	75	47	37	21	21	17	11	5	37	
	-	32.0	43.6	27.3	21.5	12.2	12.2	9.9	6.4	2.9	21.5	

※ICT化にあたっての課題を明確化するため、表頭の無回答は除いて集計・作表している。

⑭現在必要としている支援やサポート、千葉市に期待すること

現在必要としている支援やサポート、千葉市に期待することについて、以下のような意見が挙げられていた。

- ・新たな生活様式に対する奨励。他市町村の対策モデルの横展開。(製造業)
- ・資金繰りが厳しいので金銭面での支援をいただきたい。COVID19は治療薬が確立されるまで収束しません。したがって今後の期待については何とも言えません。それまでに私自身が感染した場合の事業の存続が心配です。(製造業)
- ・公共交通機関を利用した従業員の通勤の際にバスの往来時間が限定的であり、時差出勤を行う場合に制約が大きい。(操業時間の短縮を行えば適応範囲は広がるが、製造キャパに影響があるため実行できない)これを解決するための公共交通への働きかけ。定期的な感染予防対策グッズの支給や、準備の際の金銭的サポート。市内感染者状況についての連絡や案内。(製造業)
- ・国の行政機関より、緊急事態宣言が発令されても食品の安定的な供給を続ける様に依頼があり、業務の継続をしていく為に、新型コロナの影響により不足する備品の斡旋(防護服・マスク等)。弊社の人員不足の解消のため、求人採用活動を広く紹介していただく。震災等で防潮ゲートを閉鎖する際は、必ず事前に連絡頂きたい(救援物資等の対応に支障をきたす為)。従業員のワクチンの優先的な接種等をお願いしたい。(製造業)
- ・従業員の子供のアフタースクール、保育。従業員の親の介護。(製造業)
- ・千葉市は人口が多い為、今後感染する社員も出る可能性があると思います。医療の受け入れ体制を更に強化してもらい社員の不安を少しでも払拭してもらいたいです。(建設業)
- ・民間金融機関の融資。(建設業)
- ・マスクをしないで来る顧客が多く困っています。顧客のため、強く言えない。いわゆる職人さん。基本的な感染防止策をできない方への教育が必要。売上が減少せずとも厳しい状況にあるのは事実であり、売上減少に対する給付金の拡充。(建設業)
- ・感染収束後に、保健所への依存度を軽減できる措置。又医療関係について、役割分担の再構築。今後、新型コロナウイルス変異種に対する備えを万全にしてほしい。(建設業)
- ・新型コロナウイルスの長期化を見据えて、給付金や助成金などの支援策の継続を求めたいと思います。(建設業)
- ・昨年実施された支援金・給付金で大変助かりましたが、1/8からの規制による影響が心配です。飲食系だけでなく全業種に影響が出ている事を鑑みる支援策の検討をお願いしたいです。(運輸・通信業)
- ・業種に問わず、業績の悪化した企業は沢山有るので、幅広く支援頂きたいと思います。(運輸・通信業)
- ・今後5年、10年先を見据えたデジタル社会へ求められる零細・中小企業の変革支援。(卸・小売業)
- ・人材育成面でのリモート教育を活用した研修。休業、業績低下に伴う資金面での支援。(卸・小売業)
- ・飲食店には補助金が降りるようだが我々飲食店に品物を卸して生活している店にもある程度の補助金が必要で、倒産しかねない。(卸・小売業)
- ・この数年売り上げ減少。コロナ給付金も申請できていない。新しい商品開発完了後もこのコロナ禍で営業活動が阻害され売上が確保できない。このような状況で事業給付金なるものの申請が可能か否か悩むところ。(卸・小売業)
- ・仕事が国際貿易の仲介業の為、契約締結案件が減少し、手数料収入の見込みが無いので現在休眠状態です。今はジッと終息を待つだけです。(卸・小売業)
- ・全てが駄目ではなく、実例として、こうして下さいと言う明確な指示や実施例を広報して欲しい。(メディアを通して、市は、こう言う事にサポートしているのかも)(卸・小売業)

- ・性風俗関係への指導を徹底してほしい。それとキャバクラ等の時短要請に応じない店舗への強い指導！(飲食・宿泊業)
- ・コロナが収束したら、市民に活力を与えるようなイベントを中央公園などでどんどん開催してほしい。(飲食・宿泊業)
- ・ちばおもてなしキャンペーンのような宿泊支援制度の強化・拡充。(飲食・宿泊業)
- ・Go To キャンペーン一時停止により更に売上が厳しくなりました。テレワーク推進事業対象プランで千葉市からの補助金を申請していますが、売上が厳しい状況は変わりません。1人でも多くのお客様に利用してもらえるような周知を行政からもお願いします。(飲食・宿泊業)
- ・中小企業一律の支援ではなく、営業・売上に比例した支援をいただけるとありがたい。(飲食・宿泊業)
- ・あまりにも書類が多く煩わしい。不正を防ぐ為、やむをえないかもしれないが、役所と違い、飲食は生き残りに必死だ。もっとスピード感が欲しい！(飲食・宿泊業)
- ・Go To キャンペーンは、シニアのお客様にはわかりにくいと思います。プレミアム商品券がわかりやすく、つかいやすいと思います。(飲食・宿泊業)
- ・感染症対策については、早期に厳格にすべきである。常時十分な医療体制を維持することは、少子高齢化で低経済成長率の中では、コスト的にも困難である。従って、いかに芽の小さいうちに対処するかである。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・市内に本社を置く企業において市内企業への民間委託の積極的活用を推進し、市内企業を育成すること。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・新型コロナウイルス感染症対策で予算を使っていると思いますが、収束してからの業務発注等に不安を感じています。公共事業の予算が最初に削られるのではないのでしょうか。「新型コロナウイルス対策に予算を使ってしまった」という言い訳をしないでほしいです。この業界も疲弊しています。より多くの業務発注を期待します。(サービス業/学術研究、専門・技術サービス)
- ・飲食店や旅行業種に支援がかたよりすぎ、サービス業全体が疲弊しているので、支援していただきたい。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・ICT化に向けたサポート、積極的な行政サポート。(サービス業/生活関連サービス業、娯楽業)
- ・賃貸オーナーに対する家賃減額に応じた場合の補填。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・東京オリンピックの開催有無の早期決定・発表。(その他非製造業/不動産業、物品賃貸業)
- ・介護保険の介護事業所の負担軽減により、継続してサービス提供ができるようお願いしたい。(その他非製造業/医療、福祉)
- ・高齢者在宅サービスに関しては、需要に対して、地域によっては居住系施設が多すぎるため、人材の奪い合いとなっており、双方共に確保が困難となっている。その為、必要なサービスを供給する事が難しくなっており、福祉サービスの継続そのものが難しい状況にある。特に、コロナ禍においては、在宅サービスが必要とされているにも拘わらず、提供出来る介護員を確保できない。基本給そのものが上がる仕組みを作らない限り、加算金頼みでは今後も他業種からの転職はあまり見込めず、この状況は当面続くと思われる。特に、社会福祉法人系デイサービスでは、リフト浴を使われる利用者が多い事から設備投資費の増大、既存の入浴報酬単価では、やればやるだけ赤字になる結果となる。入浴の報酬単価の見直しを是非お願いしたい。(その他非製造業/医療、福祉)
- ・職を失う方々が多くいるという報道がある一方で、介護業界については人材不足が解消していない。介護業界に人材が流れるようなサポートを自治体から期待したいと考えます。また、人材については人材派遣会社が高額な手数料を取って人材紹介を実施していますが、介護業界においては必要以上の経費支出になっており、コロナ対策で経費が必要な上、更に人材獲得で費用がかさんでいる状態ですので、一定の規制が入ることを希望します。(その他非製造業/医療、福祉)

4. ヒアリング調査結果

(1) ヒアリング調査対象選定の考え方

今回、アンケートにて新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討について調査した結果、「事業からの撤退を検討している」と回答した企業が一定程度存在していることが判明した。全国的に休業企業が増加している中で、今年度下期は事業承継の阻害要因や休業業にあたっての課題を把握し、支援策検討の一助とすることや事業撤退後の従業員や経営者が抱える問題の掘り起こし等を目的としてヒアリング調査を実施した。

(2) 各社のヒアリング調査結果

①A社（製造業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・当社事業は、製造業、加工機販売業、受託加工業としており、原子力、航空機、電子部品、機械部品、鉄鋼など幅広い分野で活用され、販売先には、大手企業もみられる。
- ・2017年7月には、当社が手掛ける開発が経済産業省に事業認定された他、県から経営認定も受けており、当社の新事業分野開拓への経営姿勢は評価されてきた。
- ・そうした中で、2020年8月、本社近隣に、新工場（賃借）を立ち上げたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、期待通りの受注は得られていない。
- ・近年、売上高は徐々に向上してきたが、大口案件の有無により変動要素があり、損益面は開発費や固定費を吸収できない状況も散発している。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・加工機の需要はやや回復傾向とされる。
- ・一部事業については市場の追い風も聞かれるが、新型コロナウイルス感染症により後ろ倒しの傾向とされる。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・コロナ前の社員数は9名、現在は8名、4月以降は5名と更に減少する。
- ・新工場の立ち上げは2020年4月予定としたが、コロナの影響により8月に遅れた。また、コロナ影響により、受託加工事業のため、作り溜めが出来ず、顧客との工場での直接の打ち合わせも出来ず、期待した受注が得られなくなった。
- ・コロナの影響より、複数の事業を継続することは困難となり、一部事業は2021年4月に商社に譲渡する事となった。元々は合併会社を設立する計画であったが、譲渡となった（2021年1月以降に譲渡を正式に決定した）。
- ・一部事業は、量産に入る見込みであったが、コロナで頓挫、国内をはじめ、中国など海外ニーズも減退したことが要因。新工場含め設備投資を行ってきたが、資金繰りが厳しくなり、会社と雇用の維持のため、将来の量産化が期待されるも、苦渋の思いで判断した。倒産は何とか避けたい思いがあり、その理由として、既ユーザーへのアフターフォローが出来なくなる事も挙げられる。
- ・持続化給付金、セーフティーネット等を利用し、何とか資金繰り維持を図っているが、現在も厳しい状況に変わりはない。

【その他、ご意見ご要望】

- ・近隣に工場があってもお互いに繋がりがあまりなく、交流が欲しい。そうした場の提供を希望。

②B社（卸・小売業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・現代表の実父が創業、以降業歴は68年余りを経過する飲食料品卸売業者である。併設する形で開店したクリーニング取次店も25年余りを経過する。
- ・長年を経過する卸売業者として、取引先は徐々に増加し、インターネット販売も開始し、また近年ではレッドブルエアレース等のイベントからの依頼の他、2020年には東京オリンピック関連で参加国のチームからの引き合いがあるなど、小規模ながら比較的順調に推移してきたが、新型コロナウイルス感染症により当社の経営環境は一変し、売上は激減を余儀なくされている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社はインターネット販売について他社より早く手掛け始めたもので、その効果は少なからずあると考えており、今後もこの部分の強化を検討してゆきたい。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・コロナにより当社得意先の中心である飲食店の経営環境が激変し、特に夜間営業の飲食店からの受注減少が大きく、更に繁忙期である夏場の各種イベントがなくなった影響も響き、売上は激減している状況。
- ・実質、夫婦二人で運営しており、コロナ禍の2020年には売上激減、先行き不透明等から、精神的にかなり追い詰められた時期もあった。現在は何とか前を向いて日々取り組んでいる。
- ・会社として、特に大きな債務（借入など）はないが、代表個人としては自宅と本社兼店舗不動産にかかる借入金があり、その返済と現状の生活維持の為には当社の存続が必要となっている。卸売だけではやっていけず、クリーニング取次店の他、妻は深夜のパートに出て、生計を何とか維持している状況。
- ・代表の年齢は65歳であり、あと10年程は何とか経営の一線に立つ気持ちであり、その後は子息が継いでくれる可能性はあるが未定。ただ、現在経営はギリギリの状態であり、2021年の繁忙期の夏場も不調となると、事業存続は難しい可能性もあると思っている。しかし、長年続いてきた当社の看板を何とか維持してゆきたい気持ちであり、頑張るしかない。
- ・10年程までには千葉市内の同業卸売業者は8社前後あったが、後継者問題等から現在は5~6社まで減少してきており、コロナ禍で、当社同様、いずれの企業もかなり厳しい経営状態と思われる。
- ・2020年、コロナ禍で厳しい状況にある企業として、マスコミで紹介された。報道を見た個人客が来店し、『頑張ってください』という言葉は大変嬉しく、涙が出る想いであった。

【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉市のまちづくりについて、一貫したビジョンと実行力が必要と思う。地域の活性化に期待しています。

③C社（卸・小売業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・昭和46年頃に開店し、約50年を経過する。周辺住民のインフラとして機能してきた部分もある。

過去においては、住民自宅への酒類や食料の配達サービスも行い、店舗売上含め、ピーク時には70～80万円/日もあったが、それが現在は10万円以下/月と激減している。その背景としては、周辺住民の高齢化、近隣におけるコンビニエンスストアやスーパー等との競合などが挙げられる。

- ・電気代は月10万円以上かかり、常に赤字運営で、自身の年金で繰りまわしている状況。太陽光発電も導入しているが、買取価格の減少もあり、コストを吸収できず。
- ・人員も現在は正社員3名（社長、妻、息子）とパート1名（週2回のAMのみ）で、ほぼ家族のみで運営している状況。
- ・現在、社長は80歳となり、体力的にも厳しく、店舗閉鎖も考えている状況。
- ・以前は、大手コンビニエンスストア等からFC（フランチャイズ）化の話もあったが、駅から距離があり、また駐車場がないため、店舗立地としては活用しづらく、実現には至っていない。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・地域のインフラとして、店舗運営を継続したい気持ちもあるが、社長が高齢であり、且つ恒常的な赤字運営にて、継続してゆくことが厳しいのが実情である。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・コロナの影響として、直接の店頭顧客減少は大きくないが、FC本部が2020年12月に事業撤退しており、その関係からFC本部からの仕入が出来なくなり、以降は、当社が自ら、問屋や地域のスーパーをはじめ、アルコールは千葉県酒類販売等より日々仕入を行い、在庫確保に努めている状況。
- ・FC本部は、経営母体が数社変更してきた。経営母体の1事業部の管轄下にあり、FC店として商品仕入支援のみを得られる比較的ライトな契約としてきたが、その事業部（FC店やホテル、病院等を販路とする）がコロナの影響で事業を撤退する事となり、結果、当社はFC本部より仕入が出来なくなっている。尚、当社のような個人店では大手企業からの直接仕入は難しいとされる。
- ・店舗閉鎖も考えている状況だが、息子の収入面の問題がある。また店舗の土地は賃借、建物は所有としており、撤退する場合は更地化が必要であり、その場合1,000万円規模の費用が発生する。逆に、土地を取得するにも同額程度が要され、どちらにせよ、その費用を捻出することが難しい状況にある。

④D社（卸・小売業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・業歴長い千葉市地方卸売市場内水産物仲卸業社であり、現代表で3代目となり、現在は水産物加工品（切り身）を中心に扱っている。
- ・約20年前の売上高は1億円/月としていたが、現在は1,000万円/月まで減少。その背景としては、大手スーパー等が市場内仲卸を経由しない仕入を拡大してきた他、回転すしチェーンの隆盛により地域の独立系寿司店が衰退している事などが挙げられる。加えて、新型コロナウイルス感染症による飲食店の経営環境悪化、廃業等が影響している。
- ・現在の販売先は、保育所やデイサービス等が約6割、飲食店や小売店等が約4割となっている。
- ・過去は、一定の販売量があった為、大量仕入が可能となり、仕入れコストを抑える事も出来たが、現在はそれが出来ず、強みを出せない。
- ・子供の魚離れや骨嫌いなどから、近年は『骨なし加工品』の需要が多くなり、手間が増えている。

- ・当市場の近隣に、2002年に外資系業務用スーパーがオープンしており、その影響は大きい。早朝から営業しており、休日は元日のみ、生鮮品から冷凍食品、乾物、酒まで幅広く取り扱い、価格は安く設定され、且つ単品購入も可能としており、飲食店や小売店などは食品ロスを抑制できる点もあり、市場ではなく、当該スーパーでの購入にシフトする流れが進んでいる。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社の主たる販路である保育所は、近年、給食を園内調理から外部委託する動きなどもみられ、その影響による当社への受注減少が懸念される。
- ・市場内の水産会社は既往で60社程あったが、徐々に減り現在は40社まで減少。これ以上減少した場合、市場として維持できるのか懸念も感じている。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、一時的に、保育所からの受注が減少した他、イベントやお祭りの中止による受注減少、飲食店の休業や時短営業、廃業による減少もあり、2020年4月の売上は前期比35%減となった。以降、小幅回復もみられるが、今後もコロナ前までの回復は期待できない。
- ・現在の人員体制は、社長、加工担当1名、パート社員の実質3名体制まで減少しており、保育所や飲食店等への配達も基本的に社長が担当し、最低人数で、コストを出来る限り抑制し対応している。
- ・冷凍庫を3台保有し、電気代等光熱費は相応に発生しているが、人件費や配送費等を抑制することで何とか採算はギリギリで維持している。
- ・社長の年齢は現在50代半ばであり、健康面や体力的に働くことに特に問題はないが、市場内水産物仲卸業社として、今後新型コロナウイルス感染症が終息したとしても、事業として将来性は感じておらず、また事業借入が一定額あるため、現時点での会社整理（解散や廃業等）は難しい側面もあり、出来れば市場内の同業者等に事業を継承してもらい、同時に借入債務等も引き継いでもらいつつ、且つ代表個人の生活（収入）維持のため、従業員として雇用してもらおう事を望んでいる。

【その他、ご意見ご要望】

- ・千葉市地方卸売市場の活性化の為に、人の流れが変わるようにして欲しい（例えば、現在2Fにある食堂を1Fへ移動など）。
- ・コロナ禍で飲食店は極めて厳しい状態に陥っており、その回復なくして、市場内仲卸業社の回復も期待できず、飲食店を継続的に支援してほしい。
- ・決済面について、市場内仲卸業社は従来、仕入から5日後の支払いが原則となっており、回収条件と比較して短期サイトであり資金繰りの厳しいため、その改善を行政含めて検討してほしい。

⑤E社（サービス業）

【Q1. 現在の経営動向】

- ・習い事スクールのFC店を県内に3店舗展開。会員は60～70歳代の女性を中心とし、健康、運動不足、ストレス解消等を目的としている。知名度の浸透もあり、徐々に会員数は増加し500名を超えたが、決算としては未だ黒字転換を果たしていない。その要因の一つとして、直近では新型コロナウイルス感染症の影響があり、会員数は400名弱まで減少、加えて休会会員も居り、収入は減少している。

- ・月額会費は、レギュラークラスで月3回、80分/回、11,000円、ヘビーユーザー（複数クラス受講）で60,000円、休会の場合1,000円/月とする。安価ではないが、同業他社が少なく珍しさや新鮮さがあり、また折り込みチラシやポスティング、SNSを活用したマーケティング効果もあり、会員数を増やしてきた。
- ・日本特有文化のスクールのため、海外転換も検討したが、新型コロナウイルス感染症によりペンディングとなっている。

【Q2. 今後の展望・方向性】

- ・当社の強みは、これまでは、同業他社の少ない希少性であったが、コロナ禍で開発したオンラインレッスンは、同業他社のいない唯一無二のサービスとされ、この差別化されたビジネスを国内外で広げてゆきたい。
- ・今後長期化も懸念されるコロナ禍では、教室でのレッスンはいわゆる3密になりやすく、オンラインでのビジネスが当社の事業継続のキーと考えている。
- ・ただ、長引くコロナにより、当社の体力面は徐々に低下しており、早々の回復が見通せない場合、経営自体の継続を諦める必要性もでてくる。

【Q3. 新型コロナウイルス感染症の影響について】

- ・講師はFC本部から派遣されており、コロナにより、本部が休業となった影響で、当社への講師派遣も停止され、また感染対策の徹底もあり、当社も休業せざるを得なくなった（2020年4月8日～5月31日まで休業）。
- ・その為に、当社単独で、オンラインでの会議等を可能とするツール「Zoom」を利用したオンラインレッスンを開始。講師派遣は受けられない為、オーナー自身が講師として活動し、試行錯誤しつつ、事業継続を図った。
- ・コロナの長期化ならびに再拡大等を踏まえ、2020年8月より、新たなサービスとして、オンラインでの本格的なレッスンを開始。会員は自宅でオンラインにてレッスンを受ける形式である。当初はライブ配信としたが、クラスの種類を増やすべく収録配信に変更。サービスとして特許を出願中。月額会費は1,980円で、現在の会員数は60名程であるが、徐々に増加傾向とされる。
- ・コロナにより、廃業を考えた時期もあるが、2020年4月、会員有志より450万円の支援金を頂いており、会員の想いも踏まえ、廃業は出来ないとの強い意志で日々臨んでいる。ただ、現状も経営は依然厳しく、事業の撤退（廃業、倒産、他）が有り得る状況。事業売却も検討したが、なかなか買い手がつかない。
- ・習い事教室である当社は、各種補助金の対象外となってしまうっており、それも資金的に厳しい状況の一因として挙げられる。

【その他、ご意見ご要望】

- ・行政としての助成金や補助金の幅広い業態、業種への給付
- ・M&A（事業売却や譲渡）を進めるにあたり、企業間マッチングなどの支援

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

	資金繰り（前期比）			金融機関の融資態度（前期比）		
	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2020年7月～9月実績						
2020年10月～12月実績						
2021年1月～3月見通し						
2021年4月～6月見込み						

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

	仕入価格（前期比）			販売価格（前期比）			在庫水準（前期比）		
	1.上昇	2.不変	3.低下	1.上昇	2.不変	3.低下	1.過剰	2.適正	3.不足
2020年7月～9月実績									
2020年10月～12月実績									
2021年1月～3月見通し									
2021年4月～6月見込み									

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

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

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

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

問 7. 貴事業所の設備能力及び投資動向についてお伺いします。

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

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

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

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

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

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

【選択肢】

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

問 10. 貴社・事業所において、障害者を雇用されていますか。該当するものを1つ選び、番号に○をつけてください。1と回答した場合、貴社・事業所で雇用している方の障害の種類について、該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------|-----------|
| 1.雇用している（1.身体 2.知的 3.精神） | 2.雇用していない |
|--------------------------|-----------|

問 11. 障害者を雇用するうえで課題となることは何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|----------------------|--------------------|---------------------|
| 1.障害者雇用のノウハウがない | 2.社員が障害特性を理解できない | 3.採用時に適正な能力が把握できない |
| 4.社内に適当な仕事がない | 5.職場環境に必要な整備ができない | 6.給与や昇給等の処遇 |
| 7.作業能力の低下や長期休業した際の対応 | 8.雇用継続が困難になった際の受け皿 | 9.安全面の注意事項に対応できるか不安 |
| 10.労働意欲・作業態度が不安 | 11.本人や家族への配慮 | 12.関係機関の支援の有無 |
| 13.その他（ ） | | |

問 12. 障害者を雇用するうえで求める技能等は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|--------------|---------------|
| 1.コミュニケーション能力 | 2.一定のパソコン操作 | 3.同業種での業務訓練経験 |
| 4.ストレス耐性 | 5.自身の障害特性の理解 | 6.その他（ ） |

【付帯調査】新型コロナウイルス感染症の影響について

問 13. 新型コロナウイルス感染症拡大の長期化により、どのような影響が出ましたか。該当する番号3つに○をつけてください。

- | | | |
|------------|------------------------|--------------------|
| 1.顧客や来客の減少 | 2.製品やサービスの売上・受注（消費）の減少 | 3.営業（稼働）日数の減少 |
| 4.仕入への支障 | 5.業務に必要な衛生用品の確保 | 6.商談機会の延期・中止 |
| 7.資金繰り | 8.従業員の雇用を維持すること | 9.業務のICT化・デジタル化の推進 |
| 10.事業全体の縮小 | 11.その他（ ） | 12.影響はなかった |

問 14. 問 13 で 8 と回答した方にお聞きします。雇用の維持に関連して、これまでに取り組んだことはありますか。また、今後取り組みたいことはありますか。それぞれの項目に該当する番号をすべてご記入ください。

- | | | |
|---------------|--------------|---------------|
| 1.従業員の解雇 | 2.雇用調整助成金の活用 | 3.勤務日数・勤務時間の減 |
| 4.給与の調整 | 5.従業員の出向 | 6.従業員の転職支援 |
| 7.出向者や転職者の受入れ | 8.従業員への副業許可 | 9.その他（ ） |

既に取り組んだこと	今後取り組みたいこと

問 15. 新型コロナウイルス感染症による影響に対して工夫したことや、今後実施したいことは何ですか。それぞれの項目に該当する番号をすべてご記入ください。

- | | | |
|------------------|---------------|------------|
| 1.社内（店舗）の衛生管理の徹底 | 2.仕入先の変更・分散化 | 3.新規取引先の開拓 |
| 4.テレワークや時間差出勤の導入 | 5.各種経費の見直し・節減 | 6.業種の転換 |
| 7.業態の見直し | 8.特になし | 9.その他（ ） |

既に取り組んだこと	今後取り組みたいこと

問 16. 新型コロナウイルス感染症拡大前後で顧客との営業・商談等の方法に変化はありましたか。新しく始めた方法や以前よりも増えた方法があれば、それぞれの項目に該当する番号をすべてご記入ください。

1. WEB や SNS からの引き合い	2. 電話営業	3. ダイレクトメール営業
4. オンライン上でのイベント・セミナー	5. オンライン会議システム	6. 訪問営業
7. その他 ()		8. 変化なし

既存顧客向け営業・商談等	新規顧客向け営業・相談等

問 17. 新型コロナウイルス感染症の影響による事業継続の検討について、最も当てはまるものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

1. 検討の必要性がない	2. 親族や従業員への事業承継を検討している	3. M&A 等の事業売却を検討している
4. 事業からの撤退を検討している	5. 今後検討予定	6. その他 ()

問 18. **問 17 で 4 と回答した方にお聞きします。**事業承継について検討はしましたか。最も当てはまるものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

1. 事業承継（親族や従業員への事業承継・M&A 等の事業売却）について検討した
2. 事業承継（親族や従業員への事業承継・M&A 等の事業売却）について検討していない

問 19. 事業承継にあたって課題と感じることはなんですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

1. 業績の低迷で周囲が消極的	2. 後継者への教育	3. 後継者候補や承継先の確保
4. 取引先との関係維持	5. 借入金の減額	6. 事業承継に関する相談先がわからない
7. その他 ()		

問 20. 新型コロナウイルス感染症による影響に対して ICT 化（デジタル化）で取り組んだことや今後取り組みたいことについて、それぞれの項目に該当する番号をすべてご記入ください。

1. パソコン等の機器導入	2. 社内ネットワークの整備	3. クラウドサーバー等の活用
4. グループウェア等の導入	5. 経理・人事業務効率化のソフトウェア導入	6. 営業業務効率化のソフトウェア導入
7. 製造業務効率化のソフトウェア導入	8. キャッシュレス決済の導入	9. EC サイト等の構築
10. デジタル技術を用いた商品開発・販売	11. AI・RPA の導入(※)	12. 特に実施していない
13. その他 ()	※AI：人工知能、RPA：Robotic Process Automation の略	

既に取り組んだこと	今後取り組みたいこと

問 21. 貴社・事業所における、ICT 化の課題は何ですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

1. セキュリティ面で不安	2. コスト負担が大きい	3. 費用対効果が不明
4. 従業員の ICT 活用能力の不足	5. 自社にあった ICT 化がわからない	6. 導入を推進できる人材がない
7. システムやデータの移行が困難	8. 社内システム間の連携が不安	9. その他 ()
10. 特になし		

問 22. 新型コロナウイルス感染症の影響に対して現在必要としている支援やサポート、並びに千葉市に期待することについて具体的に記入ください。

--

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

【良い点】
【悪い点】

以上でアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。

アンケート用紙は同封の返信用封筒で **2021 年 1 月 29 日（金）まで**にご返送ください。

※インターネットでご回答いただいた場合、ご返送は不要です。

(2) 添付資料「事業者向け臨時相談窓口」のご案内

千葉市 新型コロナウイルス感染症対策支援 事業者向け臨時相談窓口

こんなお悩みにお答えします！

- ✓ どんな支援制度を利用できるか知りたい
- ✓ 給付金は欲しいけど、手続きが分からない
- ✓ 売上が激減して困っている
- ✓ 従業員の雇用を維持できない
- ✓ テレワークやICTを活用したい
- ✓ 今後の経営をどうするか相談したい

●ご相談には社会保険労務士、市職員が丁寧に対応致します。

●右記QRコードからご相談の申込みをすることもできます。

事前予約で
対面相談にも
対応！



まずは、お電話ください



043-245-5898 (平日9時～17時)

経営でお困りの事業者の皆様へ

各種支援のご案内や手続きのお手伝いをします

雇用調整
助成金

休業手当等について

最大10/10 を助成

千葉県
中小企業
再建支援金

賃借の事業所がない場合 最大20万円

1事業所を賃借の場合 最大30万円

複数事業所を賃借の場合 最大40万円

※申請期限：令和3年1月31日(日)

無利子
無担保
融資

民間金融機関でも

実質無利子・無担保の融資 を実施

テレワーク
推進事業

ホテルのテレワークプラン利用料金について

再開

1回あたり最大3千円を助成

飲食店
冬季感染症
対策支援金

飲食店の感染症対策費用について

最大10万円を支援

新規

※申請期限：令和3年1月31日(日)

他にも制度はあります
まずは、お電話ください

事業者向け臨時相談窓口



043-245-5898 (平日9時~17時)

千葉市企業動向調査
第4回
(2020年度下期)

発行：千葉市経済農政局経済部経済企画課
〒260-8722 千葉市中央区千葉港1番1号
電話：043-245-5275 FAX：043-245-5558

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