千葉市企業動向調査

第2回

（2019年度下期）

千　　葉　　市

2020年3月

【目 次】

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

２．千葉市内企業の景況（2019 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）千葉市内企業の現況 …… ２５

３．経営上の課題と重要なポイント
（１）経営上の課題 …… ２６
（２）当面の経営上の重要なポイント …… ３０

４．ヒアリング調査結果
（１）ヒアリング調査対象選定の考え方 …… ３４
（２）各社のヒアリング調査結果 …… ３４

５．付帯調査「事業承継について」
（１）調査目的 …… ４１
（２）調査結果のまとめ …… ４１
（３）調査結果 …… ４２

＜資料編＞
（１）調査票 …… ６２
（２）中小企業向け支援事業一覧 …… ６６

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回実施している。

（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－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・規模ごとに無作為抽出した。

【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	511	25.6
業種別	製造業		73	24	32.9
	非製造業		1,927	487	25.3
		建設業	190	47	24.7
		運輸・通信業※１	78	23	29.5
		卸・小売業	512	117	22.9
		飲食・宿泊業	244	48	19.7
		サービス業※２	435	102	23.4
		その他非製造業※３	468	150	32.1

※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　2020年1月21日（火）～ 2月28日（金）
・ヒアリング調査　2020年3月 2日（月） ～ 3月31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511件（回収率25.6%）
・ヒアリング調査　訪問調査　6件（対象業種：建設業、運輸・通信業）

（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（2019年度下期）

（1）業況判断

業況判断 BSI は、前期から 2.1 ポイント低下した
先行きについては今期から 9.1 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（▲6.2→▲8.3）と低調感がやや強まった。

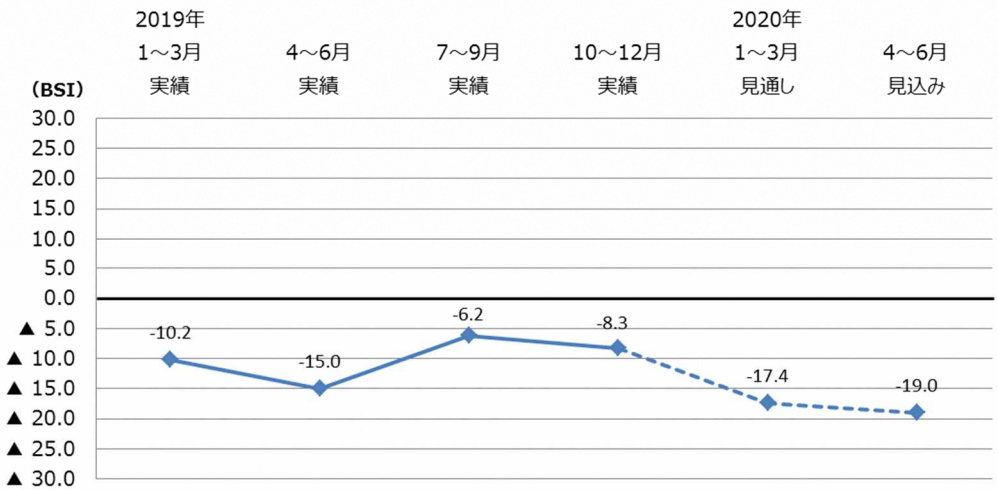
○先行きについてみると、来期（2020 年 1～3 月）は（▲17.4）と低調感が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2020 年 4～6 月）は（▲19.0）と来期とほぼ同様に推移すると見込まれている。

○従業員規模別にみると、前期から今期にかけて「5 人以下」は（▲24.8→▲20.7）と厳しさがやや和らぎ、「6 人～20 人」は（9.1→3.5）と好調感がやや後退し、「21 人以上」は（▲0.6→▲6.8）と低調感が大きく強まった。

○業種別にみると、前期から今期にかけて製造業は（▲20.9→▲8.3）と厳しさが大きく和らぎ、非製造業は（▲5.6→▲8.3）と低調感がやや強まった。一方で、建設業及び運輸・通信業のみプラスで推移した。

○なお、業況の判断理由については、全期を通じて「国内需要（売上の動向）」が群を抜いて高い。

【業況判断BSIの推移】



			業況判断BSI＝良い%－悪い%				
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	今期－前期	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 6.2	▲ 8.3	▲ 2.1	▲ 17.4	▲ 19.0
規模別	5 人以下		▲ 24.8	▲ 20.7	4.1	▲ 35.6	▲ 35.0
	6 人～20人		9.1	3.5	▲ 5.6	▲ 7.7	▲ 14.7
	21人以上		▲ 0.6	▲ 6.8	▲ 6.2	▲ 7.5	▲ 5.6
業種別	製造業		▲ 20.9	▲ 8.3	12.6	4.1	▲ 8.4
	非製造業		▲ 5.6	▲ 8.3	▲ 2.7	▲ 18.4	▲ 19.5
		建設業	10.7	29.8	19.1	10.7	▲ 6.4
		運輸・通信業	8.7	8.7	0.0	▲ 8.7	▲ 13.0
		卸・小売業	▲ 13.7	▲ 19.7	▲ 6.0	▲ 35.9	▲ 36.8
		飲食・宿泊業	▲ 6.3	▲ 27.1	▲ 20.8	▲ 29.1	▲ 20.8
		サービス業	▲ 11.8	▲ 12.7	▲ 0.9	▲ 22.5	▲ 26.5
		その他非製造業	▲ 2.0	▲ 4.7	▲ 2.7	▲ 9.3	▲ 6.0

【従業員規模別、業種別動向】

	2019年7～9月 前期実績	2019年10～12月 今期実績	2020年1～3月 来期見通し	2020年4～6月 来々期見込み
5 人以下	▲ 24.8	▲ 20.7	▲ 35.6	▲ 35.0
6 人～20人	9.1	3.5	▲ 7.7	▲ 14.7
21人以上	▲ 0.6	▲ 6.8	▲ 7.5	▲ 5.6
製造業	▲ 20.9	▲ 8.3	4.1	▲ 8.4
非製造業	▲ 5.6	▲ 8.3	▲ 18.4	▲ 19.5
建設業	10.7	29.8	10.7	▲ 6.4
運輸・通信業	8.7	8.7	▲ 8.7	▲ 13.0
卸・小売業	▲ 13.7	▲ 19.7	▲ 35.9	▲ 36.8
飲食・宿泊業	▲ 6.3	▲ 27.1	▲ 29.1	▲ 20.8
サービス業	▲ 11.8	▲ 12.7	▲ 22.5	▲ 26.5
その他非製造業	▲ 2.0	▲ 4.7	▲ 9.3	▲ 6.0

※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】▲5.3 と、前期（3.4）よりも 8.7 ポイント低下 【先行き】来期は▲12.7 と、今期よりも 7.4 ポイント低下する見通し
2．経常損益 BSI （好転%－悪化%）	【今期】▲7.6 と、前期（▲3.3）よりも 4.3 ポイント低下 【先行き】来期は▲16.6 と、今期よりも 9.0 ポイント低下する見通し
3．資金繰り BSI （好転%－悪化%）	【今期】▲3.3 と、前期（▲1.6）とほぼ同様 【先行き】来期は▲4.1 と、今期とほぼ同様で推移する見通し
4．人材過不足 DI （過剰%－不足%）	【今期】▲39.7 と、前期（▲36.2）よりも 3.5 ポイント低下 【先行き】来期は▲40.1 と、今期とほぼ同様で推移する見通し
5．生産設備 DI （過剰%－不足%）	【今期】▲1.7 と、前期（▲3.0）とほぼ同様 【先行き】来期は▲2.7 と、今期とほぼ同様で推移する見通し
6．営業用設備 DI （過剰%－不足%）	【今期】▲4.7 と、前期（▲5.2）とほぼ同様 【先行き】来期は▲5.5 と、今期とほぼ同様で推移する見通し

BSI	2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	今期－前期	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
1．売上BSI	3.4	▲ 5.3	▲ 8.7	▲ 12.7	▲ 12.1
2．経常損益BSI	▲ 3.3	▲ 7.6	▲ 4.3	▲ 16.6	▲ 13.7
3．資金繰りBSI	▲ 1.6	▲ 3.3	▲ 1.7	▲ 4.1	▲ 3.5
DI	2018年度 下期 実績	2019年 上期 実績	今期－前期	2019年 下期 見通し	2020年 上期 見込み
4．人材過不足DI	▲ 36.2	▲ 39.7	▲ 3.5	▲ 40.1	▲ 37.0
5．生産設備DI	▲ 3.0	▲ 1.7	1.3	▲ 2.7	▲ 3.5
6．営業用設備DI	▲ 5.2	▲ 4.7	0.5	▲ 5.5	▲ 5.3

①売上BSI

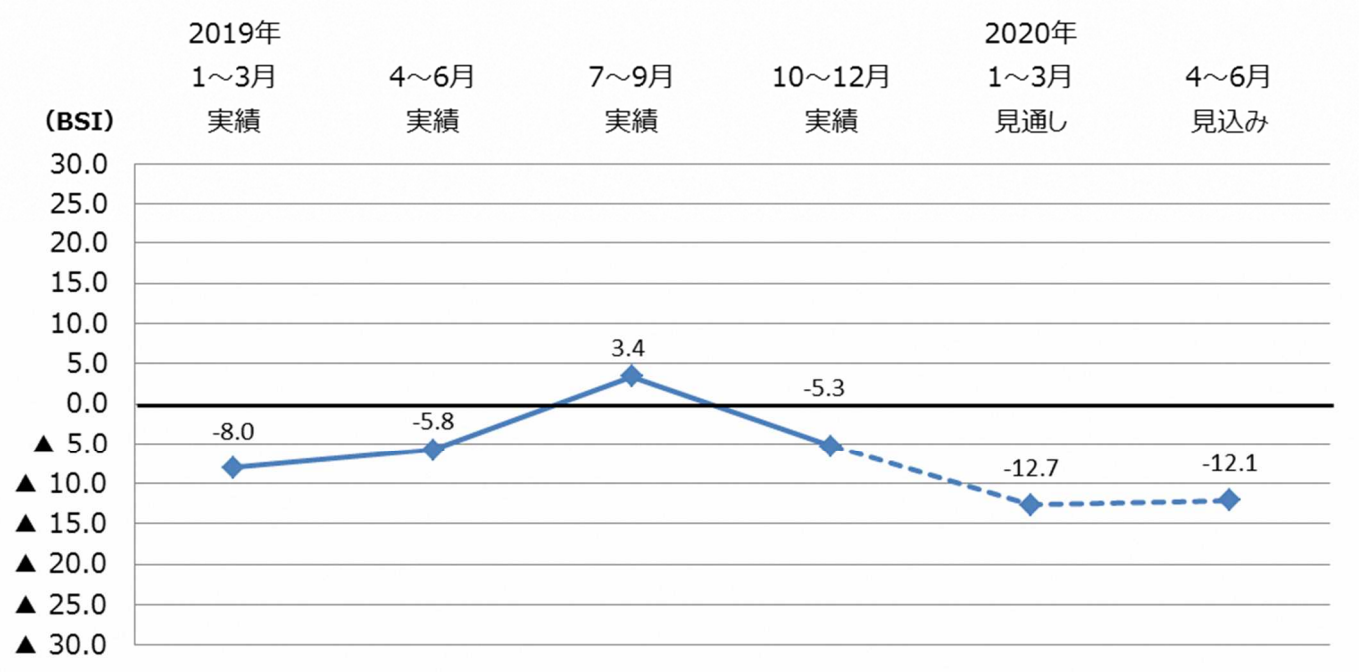
売上BSIは、前期から今期にかけて（3.4→▲5.3）と増加から減少に転じた。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲12.7）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲12.1）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「6人～20人」（20.3→5.6）では前期から今期で増加幅が大きく縮小した。

業種別にみると、飲食・宿泊業（14.6→▲12.5）では前期から今期で増加から減少に転じ、建設業（34.0→40.4）では増加幅が大きく拡大した。

【売上BSIの推移】



		売上BSI＝増加%－減少%			
		2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体		3.4	▲ 5.3	▲ 12.7	▲ 12.1
規模別	5 人以下	▲ 17.0	▲ 18.5	▲ 30.4	▲ 26.8
	6 人～20人	20.3	5.6	0.7	▲ 7.0
	21人以上	11.2	▲ 1.2	▲ 5.0	0.0
業種別	製造業	▲ 8.3	▲ 12.5	0.0	4.2
	非製造業	3.9	▲ 4.9	▲ 13.3	▲ 12.9
	建設業	34.0	40.4	8.5	4.2
	運輸・通信業	0.0	0.0	▲ 8.7	▲ 8.7
	卸・小売業	▲ 10.2	▲ 23.1	▲ 30.8	▲ 29.9
	飲食・宿泊業	14.6	▲ 12.5	▲ 18.8	▲ 18.7
	サービス業	▲ 8.8	▲ 9.9	▲ 18.7	▲ 18.6
	その他非製造業	11.3	0.0	▲ 2.0	0.0

②経常損益BSI

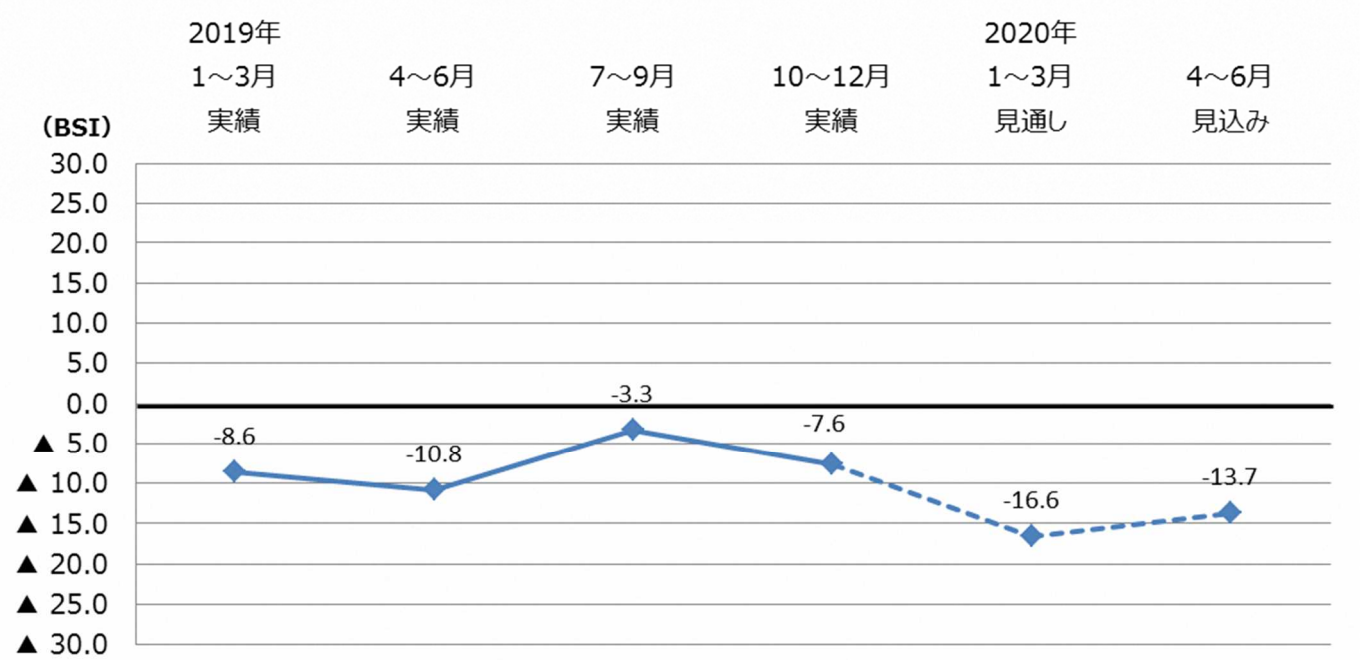
経常損益BSIは、前期から今期にかけて（▲3.3→▲7.6）と減少傾向がやや強まった。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲16.6）と減少傾向が大きく強まる見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲13.7）と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、「21人以上」（▲0.6→▲6.8）では減少が大きく強まった。

業種別にみると、建設業（19.1→34.1）では前期から今期で増加傾向を大きく強めた。

【経常損益BSIの推移】



			経常損益BSI＝好転%－悪化%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 3.3	▲ 7.6	▲ 16.6	▲ 13.7
規模別	5 人以下		▲ 17.6	▲ 19.1	▲ 31.9	▲ 27.9
	6 人～20人		12.6	6.3	▲ 2.8	▲ 4.9
	21人以上		▲ 0.6	▲ 6.8	▲ 11.1	▲ 4.4
業種別	製造業		0.0	4.2	▲ 12.5	0.0
	非製造業		▲ 3.5	▲ 8.2	▲ 16.8	▲ 14.4
		建設業	19.1	34.1	4.3	2.1
		運輸・通信業	▲ 8.7	▲ 13.0	▲ 26.1	▲ 13.1
		卸・小売業	▲ 11.1	▲ 21.4	▲ 32.5	▲ 26.5
		飲食・宿泊業	▲ 16.7	▲ 22.9	▲ 33.3	▲ 22.9
		サービス業	▲ 10.8	▲ 10.8	▲ 16.7	▲ 20.6
		その他非製造業	5.4	▲ 4.0	▲ 4.6	▲ 3.3

③資金繰りBSI

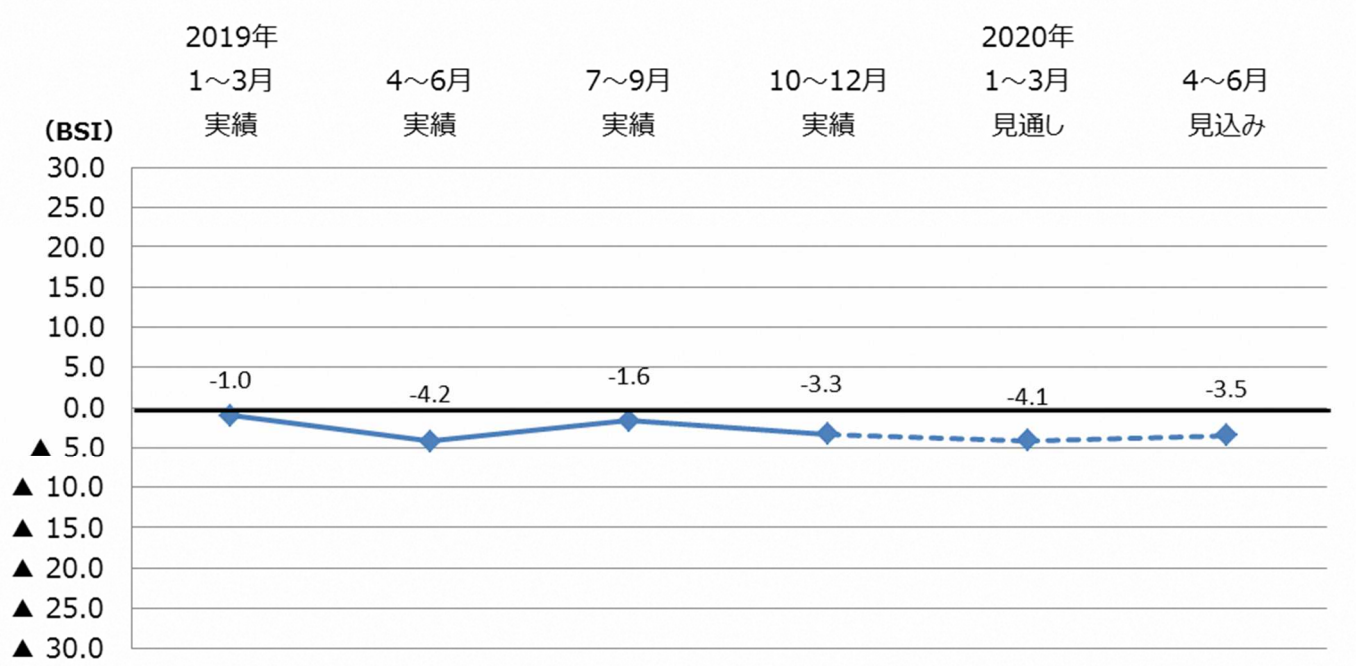
資金繰りBSIは、前期から今期にかけて（▲1.6→▲3.3）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲4.1）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲3.5）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「21人以上」（0.6→▲1.8）では厳しい状況に転じた。

業種別にみると、製造業（▲8.3→▲16.7）では前期から今期で窮屈感が大きく強まり、建設業（14.9→17.0）では容易さがやや増した。

【資金繰りBSIの推移】



			資金繰りBSI＝好転％－悪化％			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 1.6	▲ 3.3	▲ 4.1	▲ 3.5
規模別	5 人以下		▲ 8.2	▲ 9.8	▲ 14.4	▲ 8.2
	6 人～20人		4.2	2.8	3.5	▲ 2.8
	21人以上		0.6	▲ 1.8	0.6	0.6
業種別	製造業		▲ 8.3	▲ 16.7	▲ 8.3	▲ 4.2
	非製造業		▲ 1.3	▲ 2.7	▲ 3.9	▲ 3.5
		建設業	14.9	17.0	10.7	10.6
		運輸・通信業	0.0	▲ 4.4	▲ 8.7	0.0
		卸・小売業	▲ 1.7	▲ 8.6	▲ 9.4	▲ 6.0
		飲食・宿泊業	▲ 14.6	▲ 6.2	▲ 10.4	▲ 12.5
		サービス業	▲ 2.9	▲ 4.9	▲ 3.9	▲ 3.0
		その他非製造業	▲ 0.7	▲ 1.3	▲ 1.3	▲ 4.0

④人材過不足DI

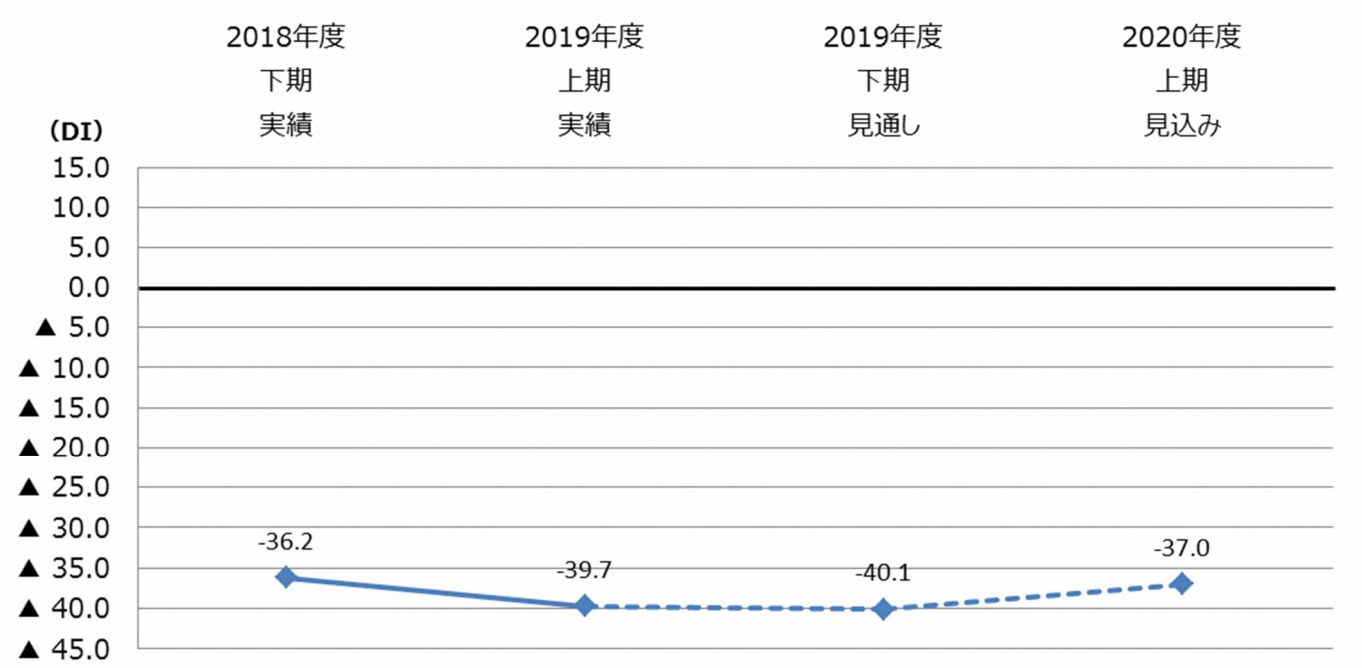
人材過不足DIは、前期から今期にかけて（▲36.2→▲39.7）と不足感がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（▲40.1）とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（▲37.0）と不足感がやや改善すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「5人以下」（▲22.3→▲27.4）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、建設業（▲49.0→▲63.9）では前期から今期で不足感が大きく強まり、運輸・通信業（▲56.5→▲34.8）では不足感が極端に改善した。

【人材過不足DIの推移】



			人材過不足DI＝過剰%－不足%			
			2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体			▲ 36.2	▲ 39.7	▲ 40.1	▲ 37.0
規模別	5 人以下		▲ 22.3	▲ 27.4	▲ 32.0	▲ 26.8
	6 人～20人		▲ 37.4	▲ 39.2	▲ 38.5	▲ 39.2
	21人以上		▲ 54.4	▲ 54.7	▲ 51.0	▲ 47.8
業種別	製造業		▲ 36.4	▲ 37.5	▲ 29.1	▲ 29.1
	非製造業		▲ 36.1	▲ 39.8	▲ 40.6	▲ 37.3
		建設業	▲ 49.0	▲ 63.9	▲ 66.0	▲ 55.3
		運輸・通信業	▲ 56.5	▲ 34.8	▲ 43.5	▲ 30.5
		卸・小売業	▲ 26.9	▲ 23.9	▲ 27.4	▲ 29.9
		飲食・宿泊業	▲ 44.4	▲ 37.5	▲ 41.6	▲ 35.4
		サービス業	▲ 36.5	▲ 43.1	▲ 45.1	▲ 41.1
		その他非製造業	▲ 34.8	▲ 44.0	▲ 39.3	▲ 36.6

⑤生産設備DI

生産設備DIは、前期から今期にかけて（▲3.0→▲1.7）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（▲2.7）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（▲3.5）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「21人以上」（▲3.6→▲0.6）では前期から今期で不足感がやや改善した。

業種別にみると、製造業（▲4.5→8.3）では前期から今期で過剰に転じ、飲食・宿泊業（0.0→▲8.3）では不足感が大きく強まった。

【生産設備DIの推移】

			生産設備DI＝過剰%－不足%			
			2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体			▲ 3.0	▲ 1.7	▲ 2.7	▲ 3.5
規模別	5 人以下		▲ 2.1	▲ 3.1	▲ 2.6	▲ 3.1
	6 人～20人		▲ 3.6	▲ 1.4	▲ 3.5	▲ 3.5
	21人以上		▲ 3.6	▲ 0.6	▲ 2.5	▲ 4.3
業種別	製造業		▲ 4.5	8.3	0.0	▲ 12.5
	非製造業		▲ 2.9	▲ 2.3	▲ 2.9	▲ 3.1
		建設業	▲ 4.3	0.0	▲ 2.1	▲ 2.1
		運輸・通信業	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 4.3
		卸・小売業	▲ 3.7	▲ 0.8	▲ 2.6	▲ 5.1
		飲食・宿泊業	0.0	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 8.3
		サービス業	▲ 3.2	▲ 2.0	▲ 2.0	▲ 2.0
		その他非製造業	▲ 1.8	▲ 2.0	▲ 2.0	▲ 0.6

⑥営業用設備DI

営業用設備DIは、前期から今期にかけて（▲5.2→▲4.7）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年下期）にかけて（▲5.5）とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（▲5.3）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期とほぼ同様で推移した。

業種別にみると、飲食・宿泊業（0.0→▲8.3）では前期から今期で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%			
		2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体		▲ 5.2	▲ 4.7	▲ 5.5	▲ 5.3
規模別	5 人以下	▲ 6.9	▲ 5.2	▲ 5.2	▲ 4.7
	6 人～20人	▲ 4.8	▲ 4.2	▲ 4.9	▲ 4.2
	21人以上	▲ 3.7	▲ 4.3	▲ 6.3	▲ 6.9
業種別	製造業	▲ 4.5	0.0	0.0	▲ 4.1
	非製造業	▲ 5.2	▲ 4.9	▲ 5.8	▲ 5.4
	建設業	▲ 6.4	▲ 10.6	▲ 10.6	▲ 10.6
	運輸・通信業	▲ 8.7	▲ 13.0	▲ 13.0	▲ 13.0
	卸・小売業	▲ 5.3	▲ 4.2	▲ 7.7	▲ 5.9
	飲食・宿泊業	0.0	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 8.3
	サービス業	▲ 7.9	▲ 2.0	▲ 2.0	▲ 2.9
	その他非製造業	▲ 2.7	▲ 3.3	▲ 3.3	▲ 2.7

（３）項目別BSI・DI推移

①国内需要BSI

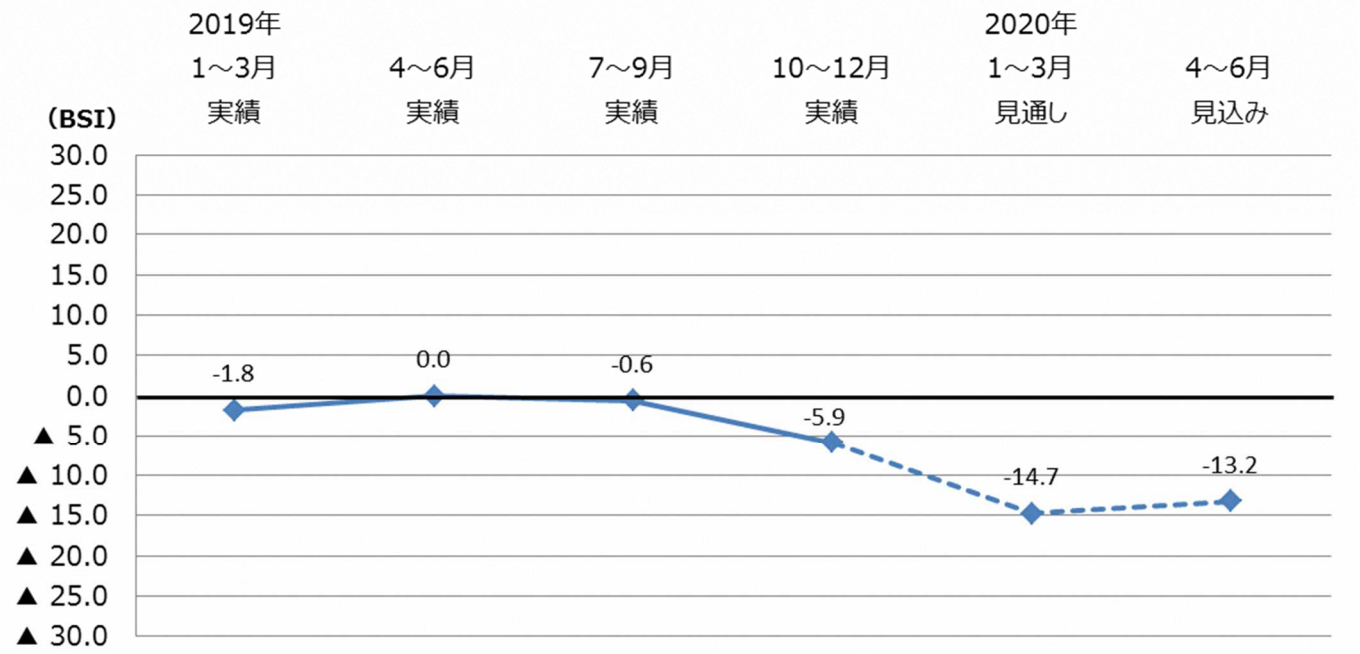
国内需要BSIは、前期から今期にかけて（▲0.6→▲5.9）と減少幅がやや拡大した。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲14.7）と減少幅が大きく拡大する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲13.2）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「21人以上」（6.2→▲2.5）では前期から今期で増加から減少に転じた。

業種別にみると、卸・小売業（▲12.8→▲24.8）では前期から今期で減少幅が大きく拡大し、建設業（21.3→29.8）では増加幅が大きく拡大した。

【国内需要BSIの推移】



			国内需要BSI＝拡大%－縮小%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 0.6	▲ 5.9	▲ 14.7	▲ 13.2
規模別	5 人以下		▲ 18.1	▲ 18.0	▲ 30.9	▲ 24.2
	6 人～20人		14.7	5.6	▲ 1.4	▲ 2.8
	21人以上		6.2	▲ 2.5	▲ 6.2	▲ 7.4
業種別	製造業		▲ 12.5	▲ 16.7	▲ 16.6	▲ 12.5
	非製造業		0.0	▲ 5.3	▲ 14.6	▲ 13.2
		建設業	21.3	29.8	2.1	8.5
		運輸･通信業	▲ 4.3	▲ 8.7	▲ 13.1	▲ 21.8
		卸･小売業	▲ 12.8	▲ 24.8	▲ 33.3	▲ 26.5
		飲食･宿泊業	2.0	▲ 4.2	▲ 18.7	▲ 14.6
		サービス業	▲ 7.9	▲ 11.8	▲ 19.7	▲ 18.7
		その他非製造業	8.6	3.3	▲ 0.7	▲ 4.0

②海外需要BSI

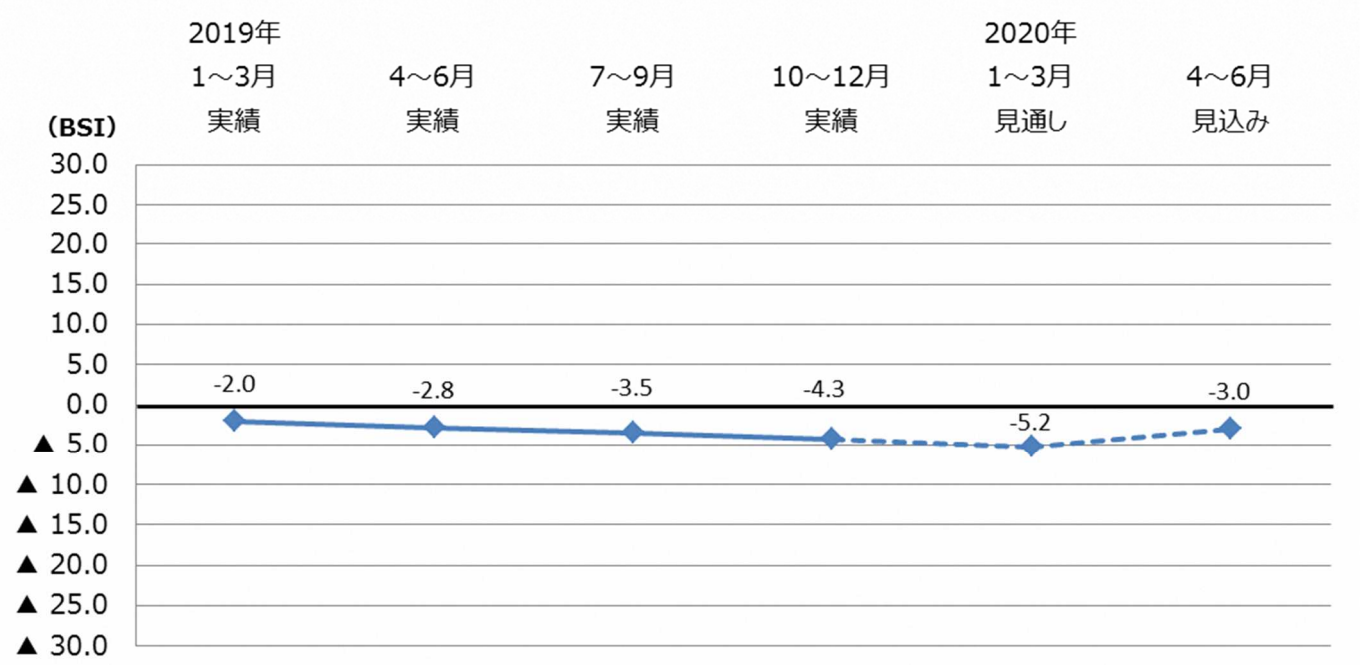
海外需要BSIは、前期から今期にかけて（▲3.5→▲4.3）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲5.2）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲3.0）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、どの規模についても前期とほぼ同様で推移している。

業種別にみると、飲食・宿泊業（4.2→▲2.1）では前期から今期で増加から減少に転じた。

【海外需要BSIの推移】



		海外需要BSI＝拡大%－縮小%			
		2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体		▲ 3.5	▲ 4.3	▲ 5.2	▲ 3.0
規模別	5 人以下	▲ 7.2	▲ 7.2	▲ 6.2	▲ 2.6
	6 人～20人	▲ 2.1	▲ 2.8	▲ 4.9	▲ 6.3
	21人以上	▲ 1.2	▲ 3.1	▲ 5.0	▲ 0.7
業種別	製造業	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 12.5	▲ 8.3
	非製造業	▲ 3.3	▲ 4.2	▲ 5.0	▲ 2.6
	建設業	▲ 2.1	▲ 4.3	▲ 6.4	0.0
	運輸・通信業	▲ 4.4	▲ 4.4	0.0	0.0
	卸・小売業	▲ 4.3	▲ 6.0	▲ 6.8	▲ 5.1
	飲食・宿泊業	4.2	▲ 2.1	▲ 4.1	4.1
	サービス業	▲ 3.9	▲ 2.9	▲ 2.9	▲ 1.9
	その他非製造業	▲ 4.6	▲ 4.0	▲ 5.3	▲ 4.6

③金融機関の融資態度BSI

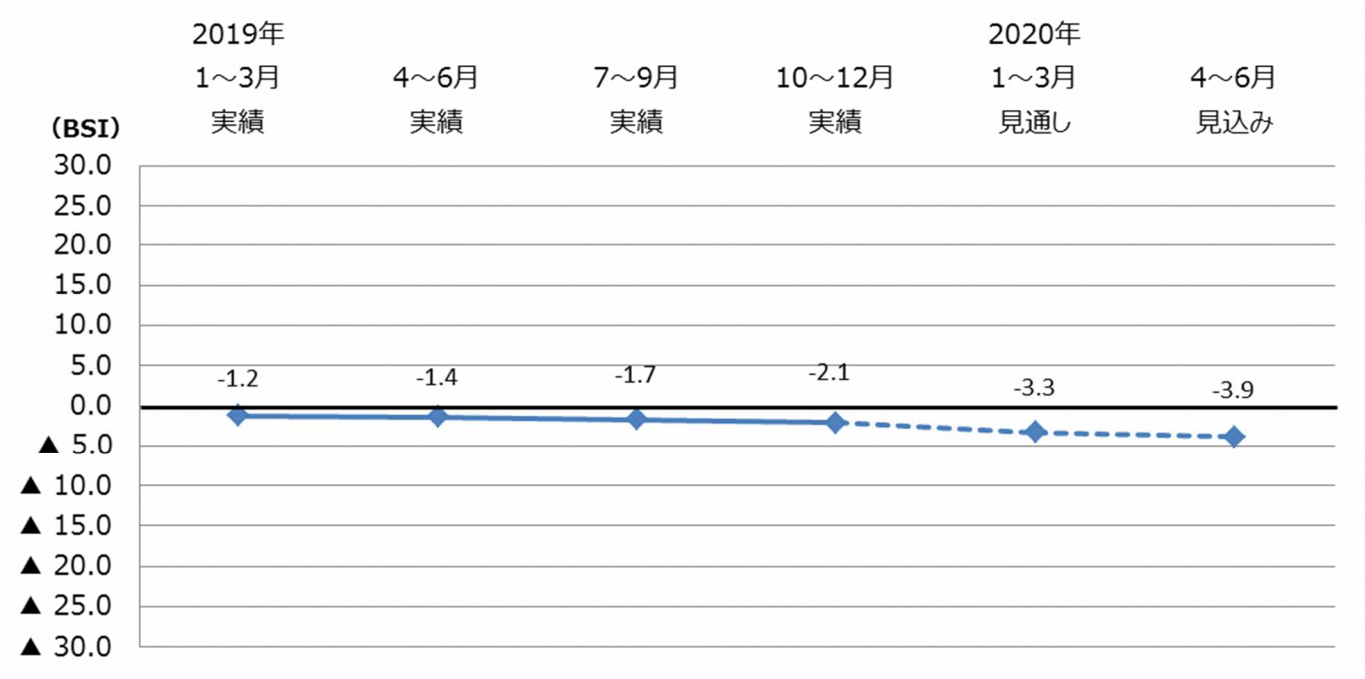
金融機関の融資態度BSIは、前期から今期にかけて（▲1.7→▲2.1）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲3.3）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲3.9）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、どの規模についても前期とほぼ同様で推移している。

業種別にみると、飲食・宿泊業（▲2.1→0.0）では前期から今期で厳しさがやや和らいだ。なお、建設業（8.5→8.5）では他業種と比較して、容易に感じている割合が高い。

【金融機関の融資態度BSIの推移】



			融資態度BSI＝緩い%－厳しい%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 1.7	▲ 2.1	▲ 3.3	▲ 3.9
規模別	5 人以下		▲ 9.8	▲ 10.3	▲ 11.4	▲ 11.3
	6 人～20人		1.4	1.4	2.1	0.0
	21人以上		4.4	3.7	1.2	1.3
業種別	製造業		▲ 4.2	▲ 4.2	▲ 4.2	▲ 4.2
	非製造業		▲ 1.6	▲ 2.0	▲ 3.3	▲ 3.9
		建設業	8.5	8.5	8.5	10.6
		運輸・通信業	▲ 8.7	▲ 8.7	▲ 13.1	▲ 13.1
		卸・小売業	▲ 3.4	▲ 5.1	▲ 6.0	▲ 7.7
		飲食・宿泊業	▲ 2.1	0.0	▲ 2.1	0.0
		サービス業	3.9	1.9	▲ 1.0	▲ 1.9
		その他非製造業	▲ 6.0	▲ 5.3	▲ 5.4	▲ 6.6

④仕入価格BSI

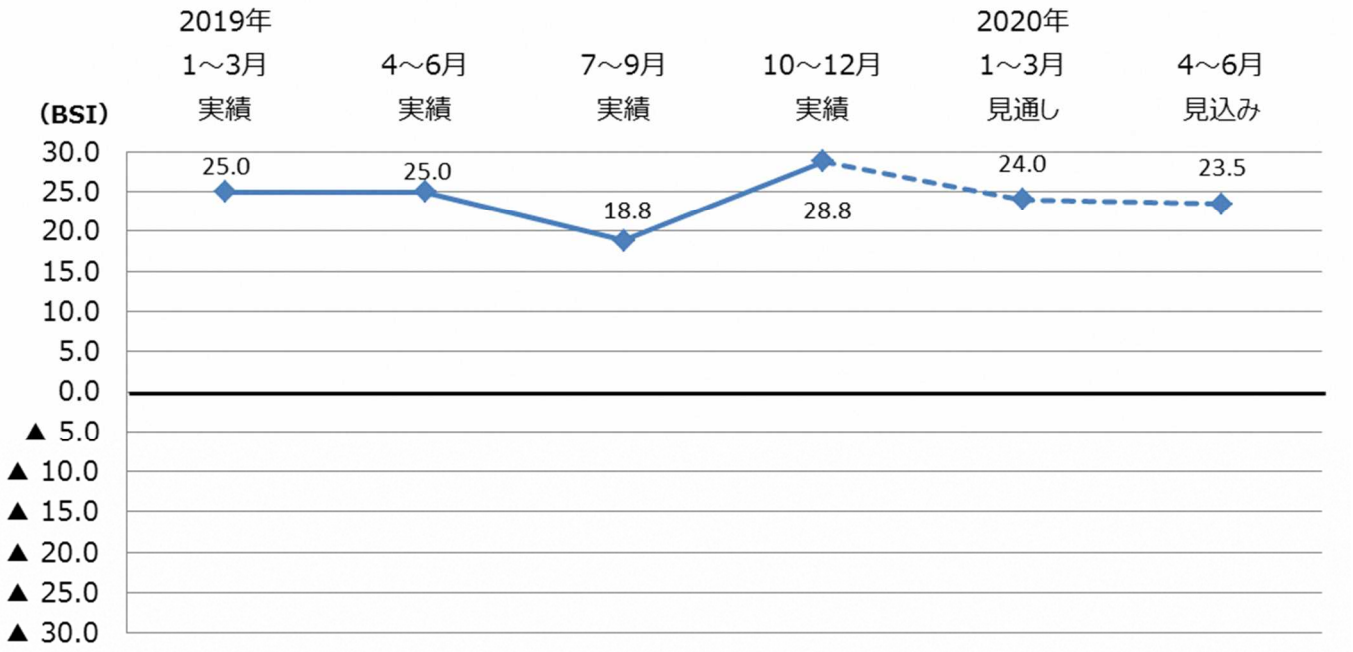
仕入価格BSIは、前期から今期にかけて（18.8→28.8）と上昇傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（24.0）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（2020年4～6月）は（23.5）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「5人以下」（14.5→24.2）では前期から今期で上昇傾向が大きく強まった。

業種別にみると、飲食・宿泊業（27.1→41.6）では前期から今期で上昇傾向が大きく強まった。

【仕入価格BSIの推移】



			仕入価格BSI＝上昇%－低下%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			18.8	28.8	24.0	23.5
規模別	5 人以下		14.5	24.2	19.0	21.2
	6 人～20人		14.0	25.2	23.8	18.9
	21人以上		27.3	36.0	29.2	29.2
業種別	製造業		16.7	29.1	16.6	25.0
	非製造業		18.9	28.8	24.5	23.5
		建設業	31.9	38.3	29.8	31.9
		運輸・通信業	8.7	13.0	8.7	4.3
		卸・小売業	24.8	37.6	35.0	35.9
		飲食・宿泊業	27.1	41.6	27.1	18.8
		サービス業	15.7	22.6	20.6	23.6
		その他非製造業	11.3	21.3	18.7	15.4

⑤販売価格BSI

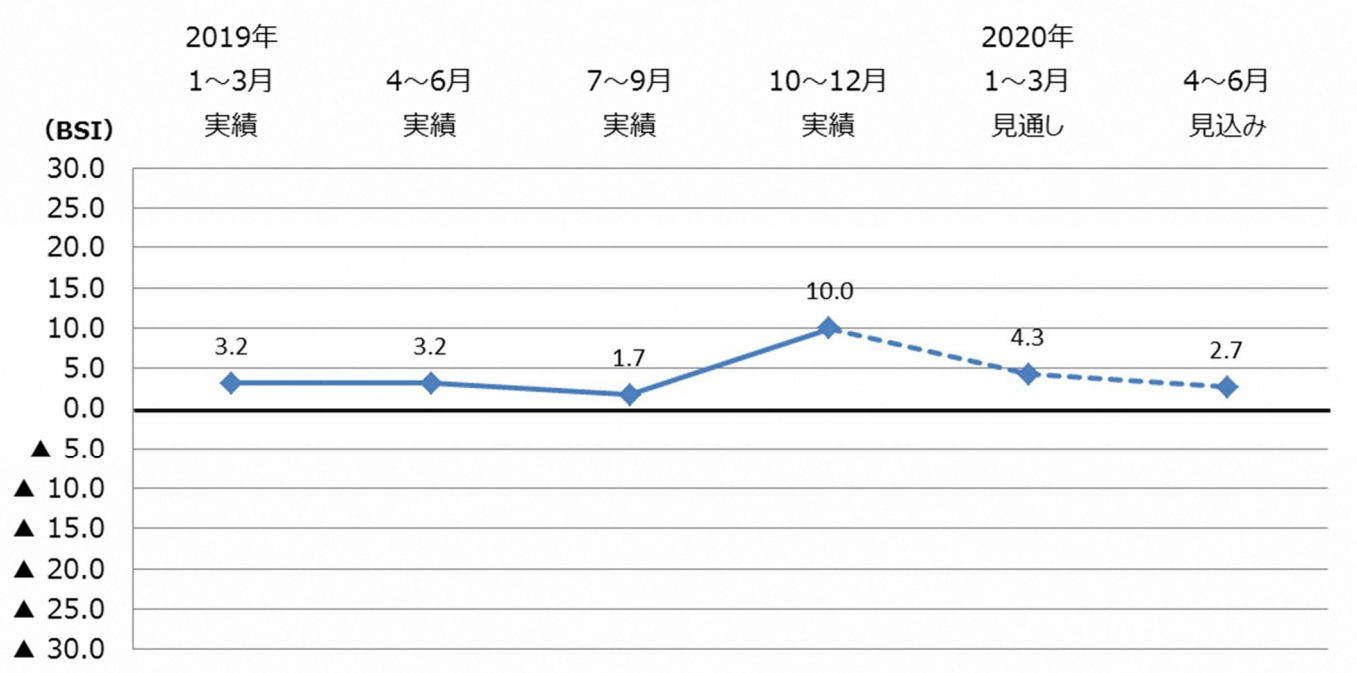
販売価格BSIは、前期から今期にかけて（1.7→10.0）と上昇傾向が大きく強まった。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（4.3）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（2020年4～6月）は（2.7）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「5人以下」（▲6.7→1.1）では前期から今期で上昇に転じた。

業種別にみると、製造業（▲8.4→4.2）、卸・小売業（▲5.1→7.7）では前期から今期で上昇に転じ、飲食・宿泊業（10.4→27.1）では上昇が大きく強まった。

【販売価格BSIの推移】



			販売価格BSI＝上昇%－低下%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			1.7	10.0	4.3	2.7
規模別	5 人以下		▲ 6.7	1.1	▲ 3.6	▲ 4.7
	6 人～20人		5.6	18.2	9.8	7.0
	21人以上		8.0	13.0	9.3	8.1
業種別	製造業		▲ 8.4	4.2	0.0	8.3
	非製造業		2.3	10.2	4.5	2.5
		建設業	8.5	12.7	4.3	▲ 2.1
		運輸・通信業	8.7	0.0	4.3	4.3
		卸・小売業	▲ 5.1	7.7	4.3	4.3
		飲食・宿泊業	10.4	27.1	6.3	2.1
		サービス業	1.9	7.8	4.9	3.9
		その他非製造業	2.7	9.4	4.0	1.3

⑥在庫水準BSI

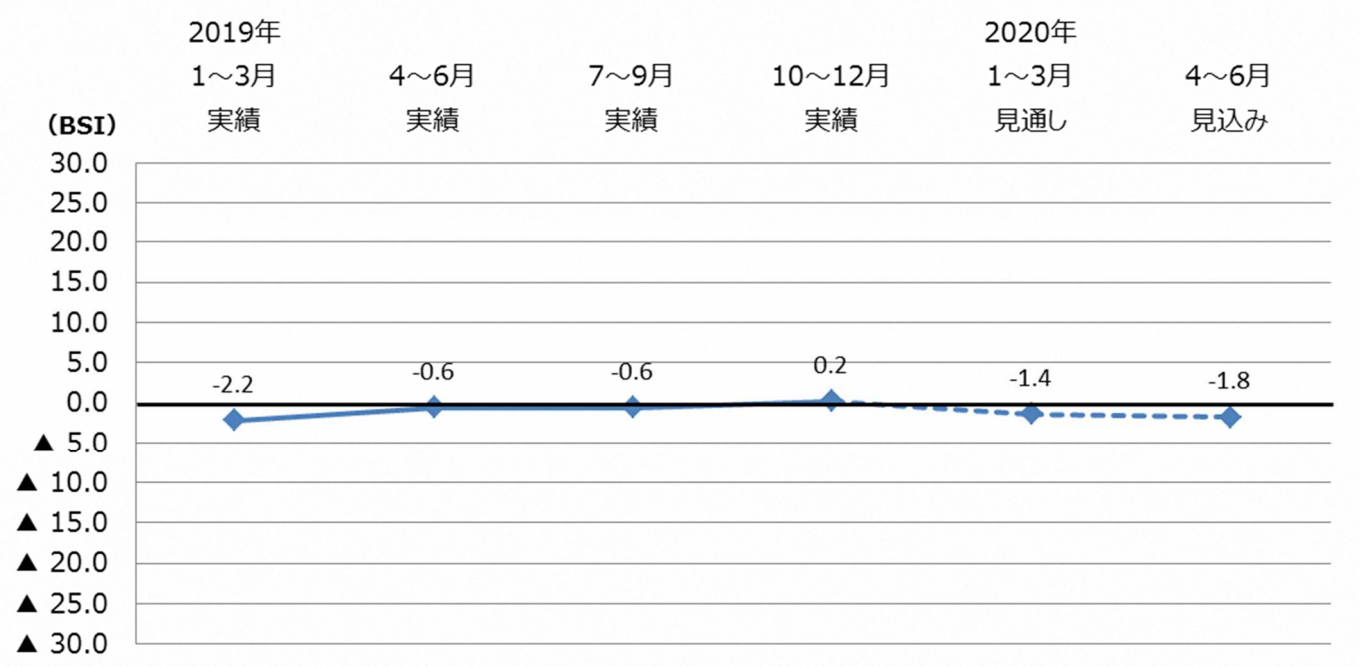
在庫水準BSIは、前期から今期にかけて（▲0.6→0.2）と前期とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、来期（2020年1～3月）は（▲1.4）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年4～6月）は（▲1.8）と来期と同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「21人以上」（▲2.5→1.9）では前期から今期で過剰に転じた。

業種別にみると、製造業（▲8.3→4.2）では前期から今期で過剰に転じた。

【在庫水準BSIの推移】



			在庫水準BSI＝過剰%－不足%			
			2019年 7～9月 実績	2019年 10～12月 実績	2020年 1～3月 見通し	2020年 4～6月 見込み
全 体			▲ 0.6	0.2	▲ 1.4	▲ 1.8
規模別	5 人以下		▲ 0.5	0.6	0.6	0.0
	6 人～20人		1.4	▲ 2.1	▲ 2.8	▲ 2.8
	21人以上		▲ 2.5	1.9	▲ 2.5	▲ 3.7
業種別	製造業		▲ 8.3	4.2	4.2	▲ 4.2
	非製造業		▲ 0.2	0.0	▲ 1.6	▲ 1.6
		建設業	0.0	▲ 2.2	▲ 2.2	▲ 2.2
		運輸・通信業	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 13.0	▲ 13.0
		卸・小売業	1.7	0.0	0.9	▲ 1.7
		飲食・宿泊業	0.0	6.3	▲ 4.2	0.0
		サービス業	▲ 3.9	▲ 2.9	▲ 2.9	▲ 2.9
		その他非製造業	1.3	1.3	0.0	0.7

⑦労働時間DI

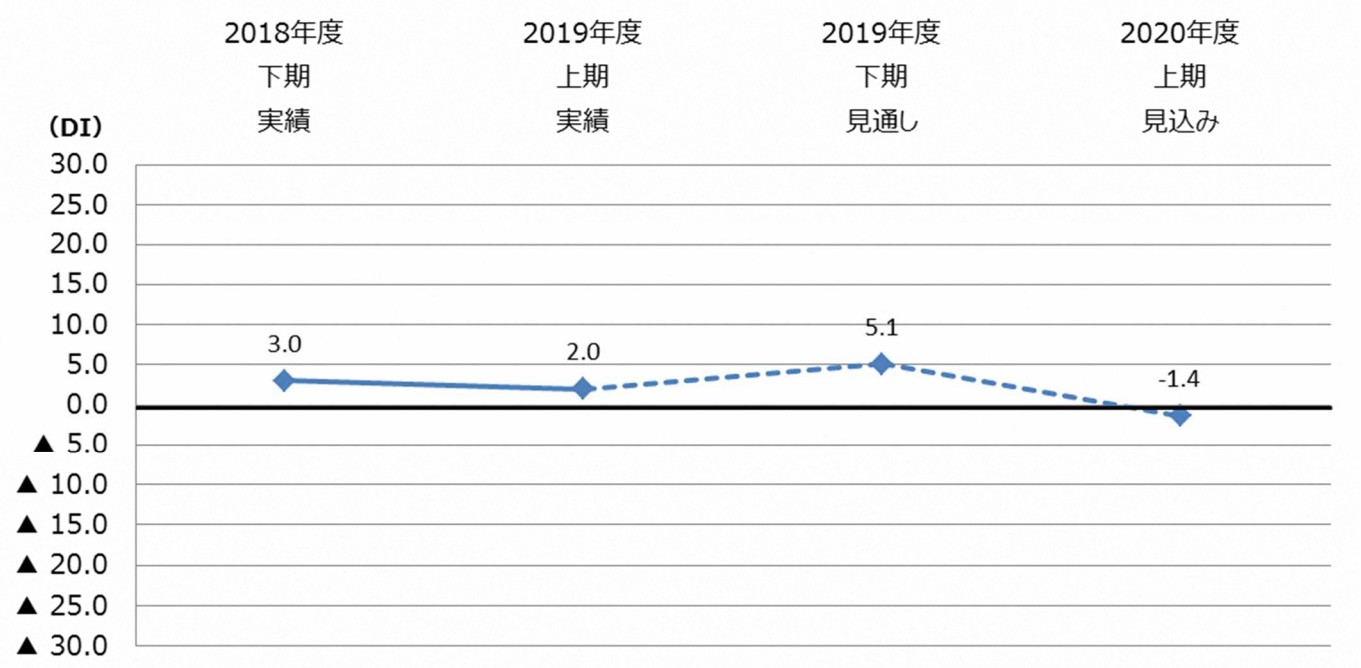
労働時間DIは、前期から今期にかけて（3.0→2.0）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけては（5.1）と増加傾向がやや強まる見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（▲1.4）と来期より増加から減少に転じると見込まれている。

従業員規模別にみると、「21人以上」（8.7→4.3）では前期から今期で増加傾向がやや一服した。

業種別にみると、製造業（18.2→▲4.2）や運輸・通信業（13.1→▲4.3）では前期から後期で増加から減少に転じ、建設業（▲4.3→14.9）では前期から今期で増加に転じた。

【労働時間DIの推移】



		労働時間DI＝増加%－減少%			
		2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体		3.0	2.0	5.1	▲ 1.4
規模別	5 人以下	0.6	0.0	3.1	0.5
	6 人～20人	1.3	2.1	7.0	▲ 2.1
	21人以上	8.7	4.3	5.6	▲ 3.1
業種別	製造業	18.2	▲ 4.2	0.0	4.1
	非製造業	2.3	2.3	5.3	▲ 1.6
	建設業	▲ 4.3	14.9	14.9	6.3
	運輸・通信業	13.1	▲ 4.3	4.4	▲ 13.0
	卸・小売業	▲ 3.0	▲ 6.0	2.6	▲ 5.1
	飲食・宿泊業	▲ 2.8	0.0	8.3	▲ 4.2
	サービス業	2.4	1.9	3.0	▲ 3.9
	その他非製造業	10.7	6.7	5.3	2.6

⑧賃金水準DI

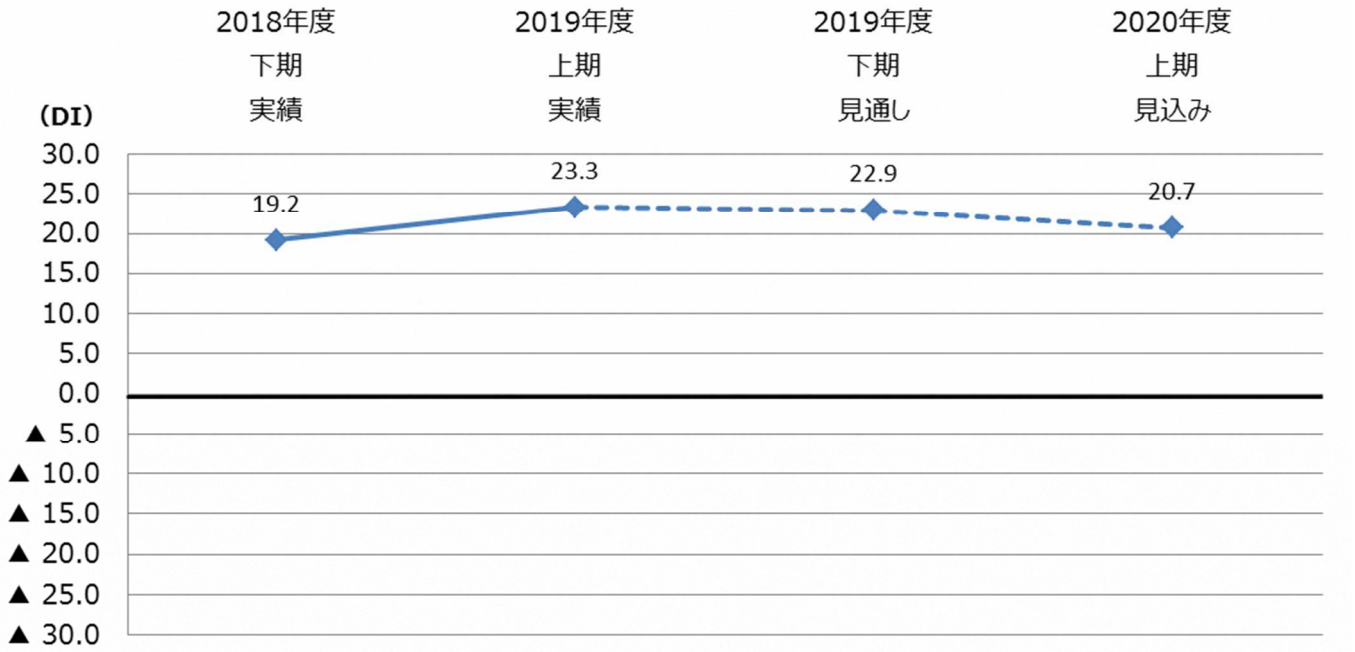
賃金水準DIは、前期から今期にかけて（19.2→23.3）と増加傾向がやや強まった。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（22.9）とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（20.7）と来期より増加傾向がやや一服すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「6人～20人」（24.1→32.9）、「21人以上」（30.5→41.6）では前期から今期で増加傾向が大きく強まった。

業種別にみると、製造業（18.2→25.0）では前期から今期で増加傾向が大きく強まった。

【賃金水準DIの推移】



		賃金水準DI＝増加%－減少%			
		2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体		19.2	23.3	22.9	20.7
規模別	5 人以下	6.4	1.0	1.0	2.0
	6 人～20人	24.1	32.9	37.1	27.3
	21人以上	30.5	41.6	36.7	38.5
業種別	製造業	18.2	25.0	12.5	16.7
	非製造業	19.3	23.2	23.4	21.0
	建設業	23.4	29.8	34.1	25.6
	運輸・通信業	21.8	26.1	21.7	17.4
	卸・小売業	15.7	17.9	18.8	14.5
	飲食・宿泊業	30.6	29.2	29.2	29.1
	サービス業	18.2	23.6	20.6	21.5
	その他非製造業	18.7	22.7	24.0	22.0

⑨人材採用DI

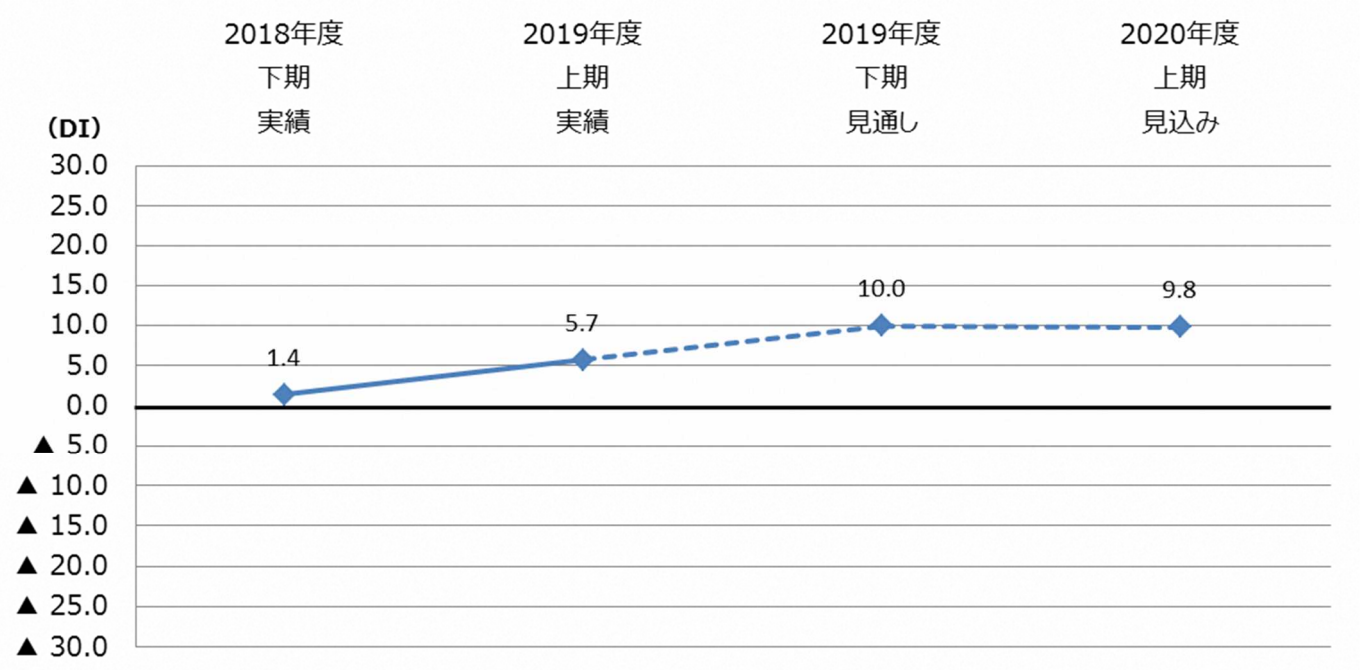
人材採用DIは、前期から今期にかけて（1.4→5.7）と積極性がやや増した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（10.0）と積極性がやや増す見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（9.8）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「6人～20人」（11.4→18.2）、「21人以上」（30.5→36.7）では前期から今期で積極性が大きく増した。

業種別にみると、建設業（12.8→42.6）では前期から今期で積極性が極端に強まった。

【人材採用DIの推移】



		人材採用DI＝積極的%－消極的%			
		2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体		1.4	5.7	10.0	9.8
規模別	5 人以下	▲ 29.3	▲ 30.4	▲ 29.4	▲ 27.9
	6 人～20人	11.4	18.2	24.5	22.4
	21人以上	30.5	36.7	43.5	42.2
業種別	製造業	▲ 4.5	0.0	4.2	12.5
	非製造業	1.7	6.0	10.3	9.6
	建設業	12.8	42.6	46.8	40.4
	運輸・通信業	8.7	▲ 4.4	8.7	▲ 8.7
	卸・小売業	▲ 6.0	▲ 10.2	▲ 5.2	▲ 5.1
	飲食・宿泊業	27.8	18.8	27.1	27.1
	サービス業	▲ 4.8	▲ 1.0	2.0	5.9
	その他非製造業	3.5	9.3	11.3	11.3

⑩人材育成DI

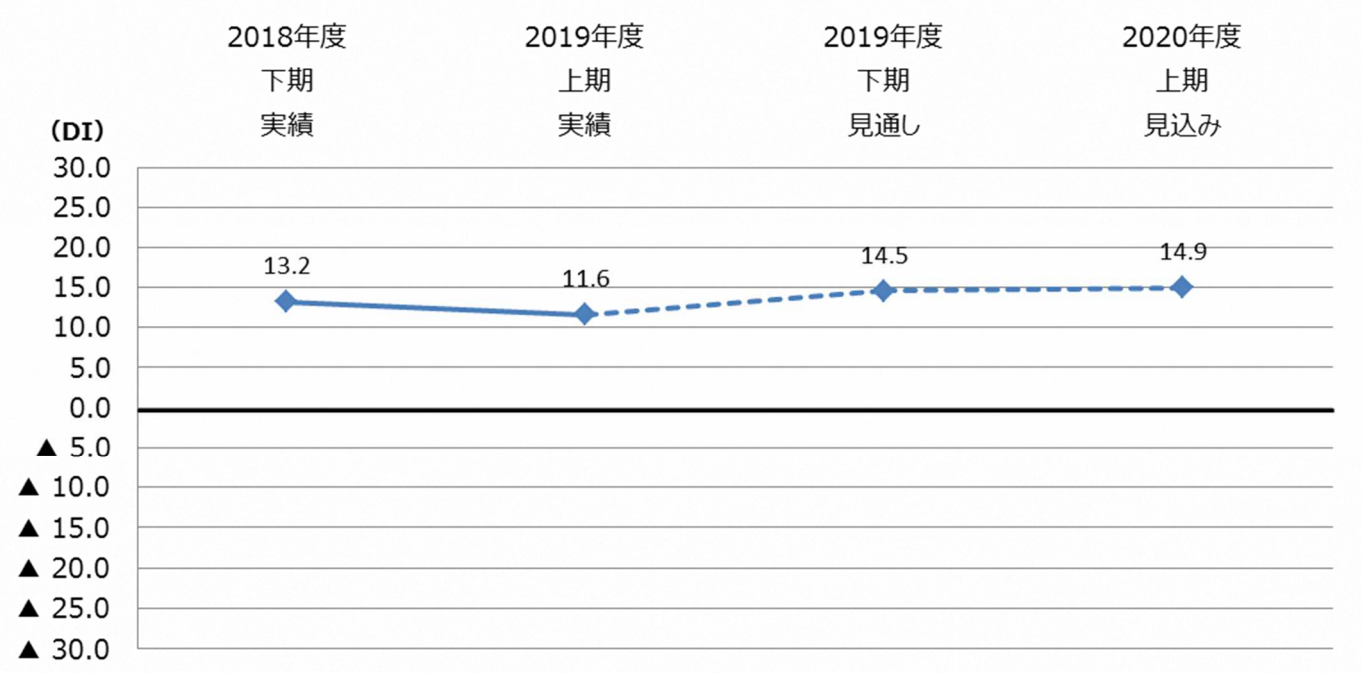
人材育成DIは、前期から今期にかけて（13.2→11.6）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（14.5）と積極性がやや増す見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（14.9）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「5人以下」（▲11.7→▲19.6）では前期から今期で消極性が大きく強まった。

業種別にみると、建設業（19.1→36.2）では前期から今期で積極性が大きく増し、飲食・宿泊業（41.7→16.7）では前期から今期で積極性が極端に縮小した。

【人材育成DIの推移】



		人材育成DI＝積極的%－消極的%			
		2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体		13.2	11.6	14.5	14.9
規模別	5 人以下	▲ 11.7	▲ 19.6	▲ 18.0	▲ 18.0
	6 人～20人	19.3	23.1	29.4	27.3
	21人以上	41.3	39.1	41.0	44.1
業種別	製造業	9.1	8.3	12.5	20.8
	非製造業	13.4	11.7	14.6	14.6
	建設業	19.1	36.2	38.3	40.5
	運輸・通信業	13.0	17.4	17.4	13.1
	卸・小売業	6.7	0.0	6.8	4.2
	飲食・宿泊業	41.7	16.7	16.7	20.8
	サービス業	8.7	5.9	6.9	7.9
	その他非製造業	15.2	14.7	17.4	17.3

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（▲6.0→▲5.1）とほぼ同様で推移した。

先行きについてみると、今期から来期（2019年度下期）にかけて（▲5.9）と今期とほぼ同様で推移する見通しである。さらに来々期（2020年度上期）は（▲5.3）と来期とほぼ同様で推移すると見込まれている。

従業員規模別にみると、「5人以下」（▲8.5→▲6.2）では前期から今期で不足感がやや改善した。

業種別にみると、運輸・通信業（0.0→▲8.7）では前期から今期で不足感が大きく強まった。

【研究開発投資DIの推移】

			研究開発投資DI＝過剰%－不足%			
			2018年度 下期 実績	2019年度 上期 実績	2019年度 下期 見通し	2020年度 上期 見込み
全 体			▲ 6.0	▲ 5.1	▲ 5.9	▲ 5.3
規模別	5 人以下		▲ 8.5	▲ 6.2	▲ 6.2	▲ 5.7
	6 人～20人		▲ 4.2	▲ 5.6	▲ 6.3	▲ 5.6
	21人以上		▲ 5.1	▲ 3.7	▲ 5.6	▲ 5.0
業種別	製造業		▲ 9.1	▲ 8.3	▲ 12.5	▲ 12.5
	非製造業		▲ 5.9	▲ 4.9	▲ 5.5	▲ 4.9
		建設業	▲ 4.3	▲ 6.4	▲ 6.4	▲ 6.4
		運輸・通信業	0.0	▲ 8.7	▲ 8.7	▲ 8.7
		卸・小売業	▲ 4.5	▲ 5.1	▲ 6.8	▲ 5.9
		飲食・宿泊業	▲ 11.1	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 8.3
		サービス業	▲ 10.3	▲ 3.9	▲ 3.9	▲ 3.9
		その他非製造業	▲ 2.7	▲ 3.3	▲ 4.0	▲ 2.6

（４）設備投資に関する現況

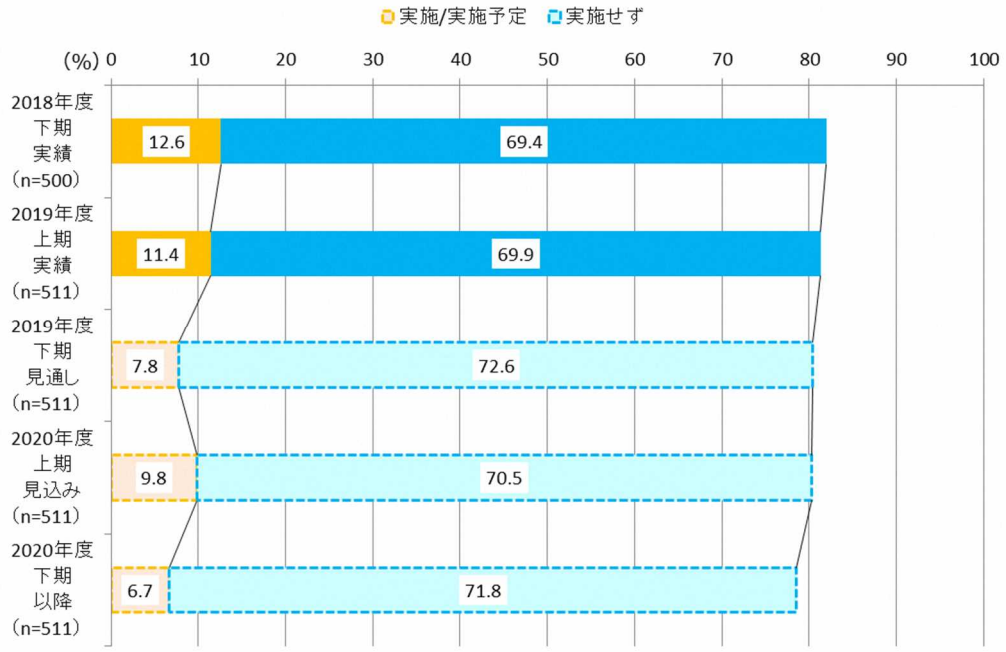
①設備投資

設備投資を「実施/実施予定」と回答した企業は（12.6%→11.4%→7.8%→9.8%→6.7%）で推移している。

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、製造業における「実施/実施予定」の割合は、2019年度上期実績～2020年度上期見込みまでの３期は非製造業と比較するとやや高い水準で推移していたが、2020年度以降の予定は29.2%と非製造業を極端に上回った。一方で、非製造業における「実施/実施予定」の割合は、飲食・宿泊業のみすべての期で10%を上回った。

【設備投資の推移】



		全体	設備投資							
			2019年度 上期 実績		2019年度 下期 見通し		2020年度 上期 見込み		2020年度 下期 以降	
			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		511	11.4	69.9	7.8	72.6	9.8	70.5	6.7	71.8
規模別	5 人以下	194	4.1	73.2	4.1	73.2	2.6	73.7	2.6	72.2
	6 人～20人	143	14.7	69.9	7.0	76.2	9.1	74.8	4.2	76.9
	21人以上	161	17.4	65.8	13.0	68.9	17.4	64.0	13.0	68.3
業種別	製造業	24	16.7	75.0	8.3	83.3	12.5	79.2	29.2	62.5
	非製造業	487	11.1	69.6	7.8	72.1	9.7	70.0	5.5	72.3
	建設業	47	14.9	76.6	8.5	83.0	14.9	72.3	12.8	74.5
	運輸・通信業	23	8.7	52.2	8.7	52.2	8.7	52.2	8.7	52.2
	卸・小売業	117	11.1	73.5	6.8	76.9	0.9	82.9	0.9	82.1
	飲食・宿泊業	48	10.4	54.2	10.4	54.2	18.8	50.0	10.4	52.1
	サービス業	102	11.8	64.7	11.8	63.7	9.8	63.7	5.9	67.6
	その他非製造業	150	10.0	75.3	4.7	79.3	12.0	72.7	4.7	76.7

※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。

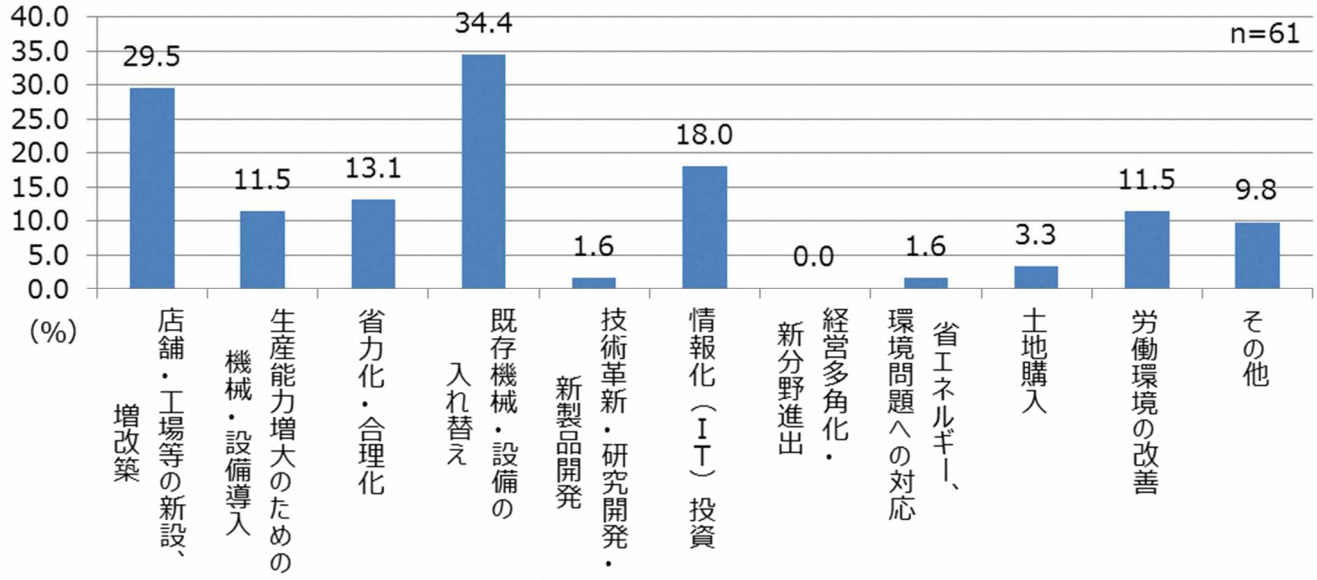
②設備投資の目的

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34.4%と最も高く、次いで「店舗・工場等の新設、増改築」が29.5%、「情報化（IT）投資」が18.0%となっている。

規模別にみると、上位３項目を回答した割合はいずれも6人～20人、21人以上が５人以下を上回っている。

業種別にみると、卸・小売業では「店舗・工場等の新設、増改築」が50.0%と全体（29.5%）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		61 -	18 29.5	7 11.5	8 13.1	21 34.4	1 1.6	11 18.0	- -	1 1.6	2 3.3	7 11.5	6 9.8
規模別	5 人以下	11 -	2 18.2	2 18.2	1 9.1	3 27.3	1 9.1	1 9.1	- -	- -	- -	1 9.1	3 27.3
	6 人～20人	22 -	7 31.8	2 9.1	2 9.1	7 31.8	- -	5 22.7	- -	- -	2 9.1	3 13.6	1 4.5
	21人以上	27 -	8 29.6	3 11.1	5 18.5	11 40.7	- -	5 18.5	- -	1 3.7	- -	3 11.1	2 7.4
業種別	製造業	4 -	1 25.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0	- -	- -	- -	- -	- -	2 50.0	- -
	非製造業	57 -	17 29.8	6 10.5	7 12.3	19 33.3	1 1.8	11 19.3	- -	1 1.8	2 3.5	5 8.8	6 10.5
	建設業	6 -	3 50.0	- -	- -	2 33.3	- -	1 16.7	- -	- -	- -	- -	1 16.7
	運輸・通信業	3 -	- -	- -	- -	1 33.3	- -	- -	- -	- -	- -	- -	2 66.7
	卸・小売業	16 -	8 50.0	3 18.8	1 6.3	- -	1 6.3	4 25.0	- -	1 6.3	1 6.3	1 6.3	1 6.3
	飲食・宿泊業	5 -	1 20.0	- -	2 40.0	3 60.0	- -	2 40.0	- -	- -	- -	- -	- -
	サービス業	13 -	1 7.7	1 7.7	3 23.1	5 38.5	- -	3 23.1	- -	- -	- -	3 23.1	1 7.7
	その他非製造業	14 -	4 28.6	2 14.3	1 7.1	8 57.1	- -	1 7.1	- -	- -	1 7.1	1 7.1	1 7.1

※各社の設備投資の目的を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

（５）千葉市内企業の現況

市内企業の現況について、以下のような意見が挙げられていた。

【良い点】

・売上高にバラつきはあるものの、受注、経常利益は安定している。また一時的とは思われるが賃金も高騰している。（建設業）
・台風等の災害で需要が増えている。（建設業）
・再エネの創出に向けて、官・民ともに活況である。（建設業）
・ＩＣＴ、ＩｏＴの積極的な活用による現場負荷の低減、人手不足の解消が進んでいる。残業時間の削減が進んでいる。（建設業）
・５G関係等々半導体関連がまだまだ期待できそう。中国の半導体関連の設備投資に期待。（卸・小売業）
・オリンピックに向け、海外のお客様へのアプローチ強化、売上拡大が期待できる。（卸・小売業）
・インバウンドの消費増加に期待。（飲食・宿泊業）
・都内営業所に比べ地価、物価が安価なため事務所の経費が抑えられる。（サービス業）
・オリンピックに向けた需要の増加。（サービス業）
・不動産市況が堅調に推移している。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・働き方改革の社内改善の成果により、業務効率が上がっている。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・行政による異業種連携の推進。（その他非製造業/医療、福祉）

【悪い点】

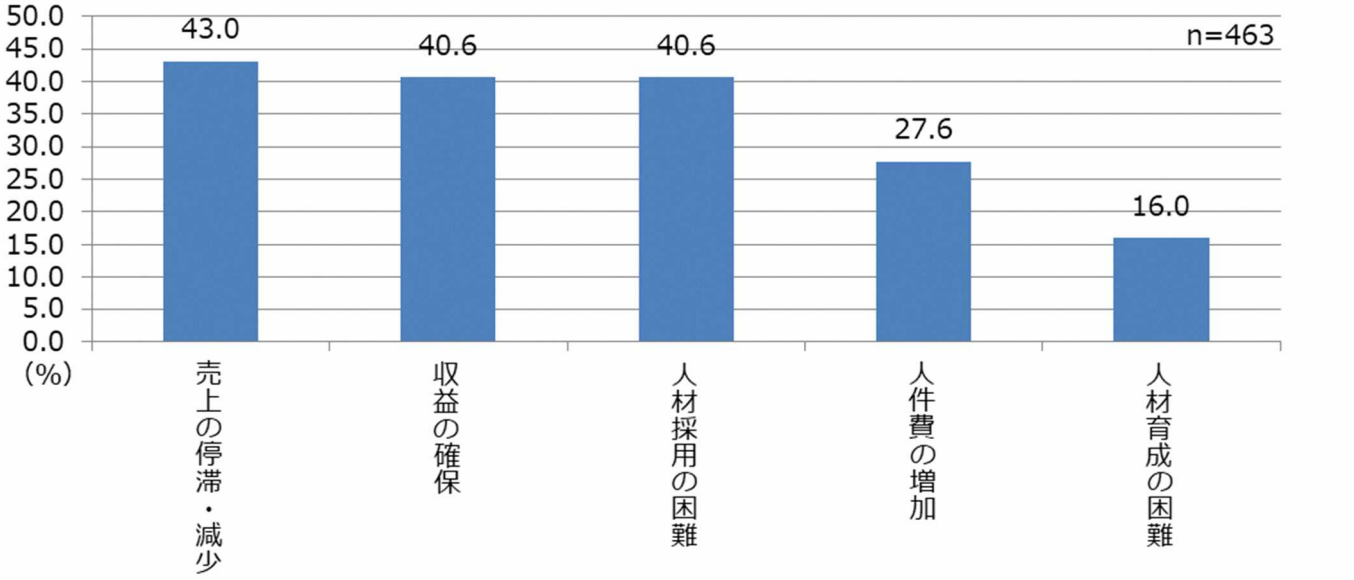
・2019年9月、10月の台風・大雨の影響、消費税アップの影響から消費が落ち込んでいると感じる。（製造業）
・世界的に政治・経済状況が変化しすぎる為、計画たたず。（製造業）
・業界全体の高齢化、人手不足による長時間労働、オリンピック開催による道路の規制。首都高の値上げ。人件費が高止まりし今後の利益減少の懸念が生じている。（建設業）
・（働き方改革）労働日数が少なく、会社、社員共に売上が減少の傾向にある。（建設業）
・良い品物を求める消費者が少ない（デフレスパイラル）。（建設業）
・若手社員の雇用が厳しい。定着率が悪い。働き方改革（政府）では実際に小企業では無理。（建設業）
・同一労働・同一賃金法により更に経営が難しくなっていくと感じます。今後、経営していけるのか不安ばかりです。（運輸・通信業）
・ＡＩ化が進み、人の業務が減っている。（運輸・通信業）
・大型店に押され、小売店は廃業する店が多く、商店街も空店舗の方が多い状況。（卸・小売業）
・仕入価格の高騰、人口減少による受注減。（卸・小売業）
・客単価は下がっている。消費者の利用控えを痛感する。景気は良くなっていない。（飲食・宿泊業）
・インバウンド対応に向けて動けてない。オリンピック後の集客に、動けてない。（飲食・宿泊業）
・個人消費が大きく落ち込んでいる。（サービス業）
・オリンピック後、業界全体の事業量減少の影響を受けて業界の淘汰が始まる可能性が高い。（サービス業）
・先行き（オリンピック以降）の不動産市況が不透明。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・海外人材の採用が困難。（その他非製造業/医療、福祉）
・安定かつ適正な人材確保が進まず、育成まで手が回らない。（その他非製造業/医療、福祉）
・新型コロナウイルスによる企業業績に及ぼす影響が心配。（その他非製造業/医療、福祉）

３．経営上の課題と重要なポイント

（１）経営上の課題

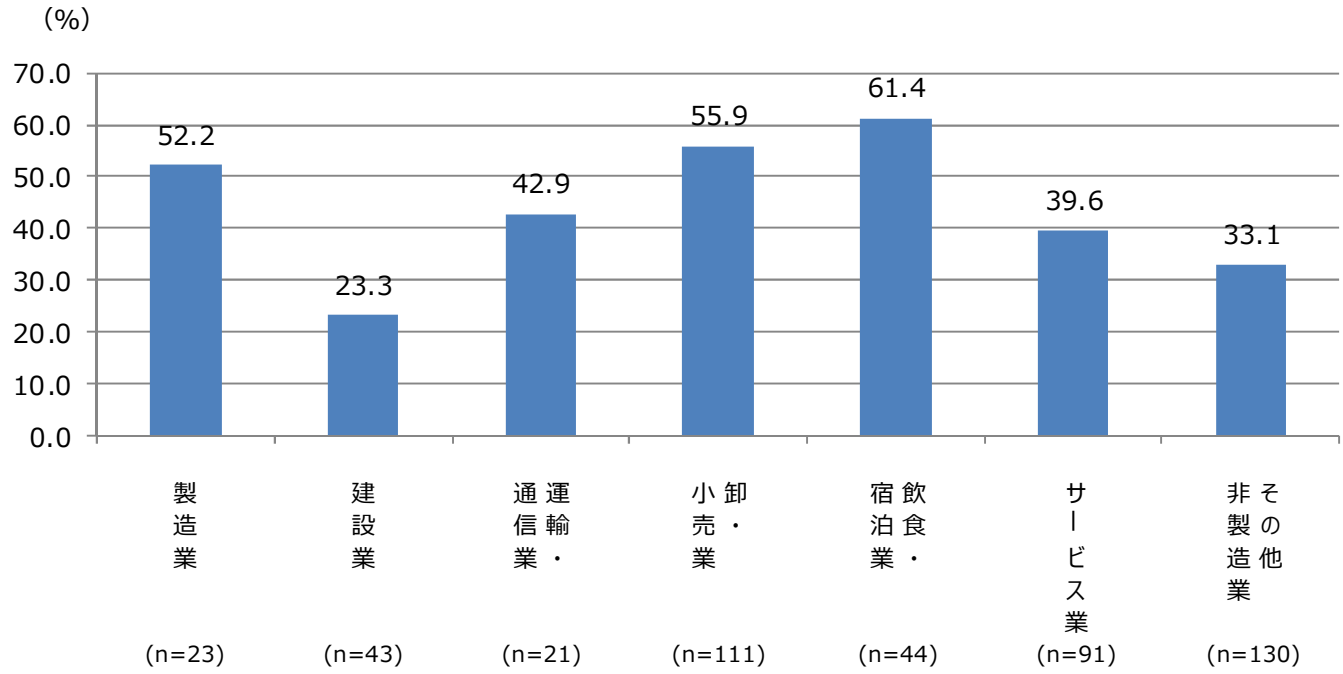
経営上の課題は「売上の停滞・減少」が43.0%と最も高く、次いで「収益の確保」、「人材採用の困難」がともに40.6%である。

【経営上の課題（上位５項目）】※複数回答

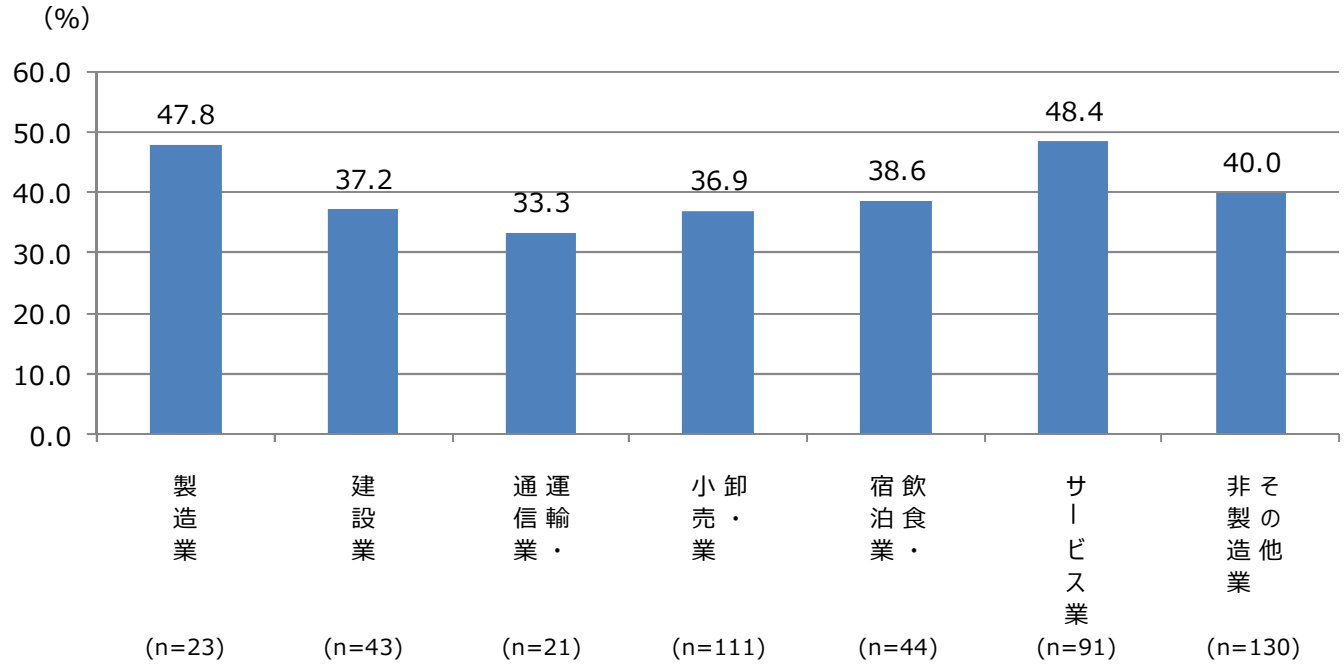


上位３項目について、業種別にみると、製造業や卸・小売業、飲食・宿泊業では「売上の停滞・減少」が5割以上と高く、建設業や運輸・通信業では「人材採用の困難」が5割以上と高い。

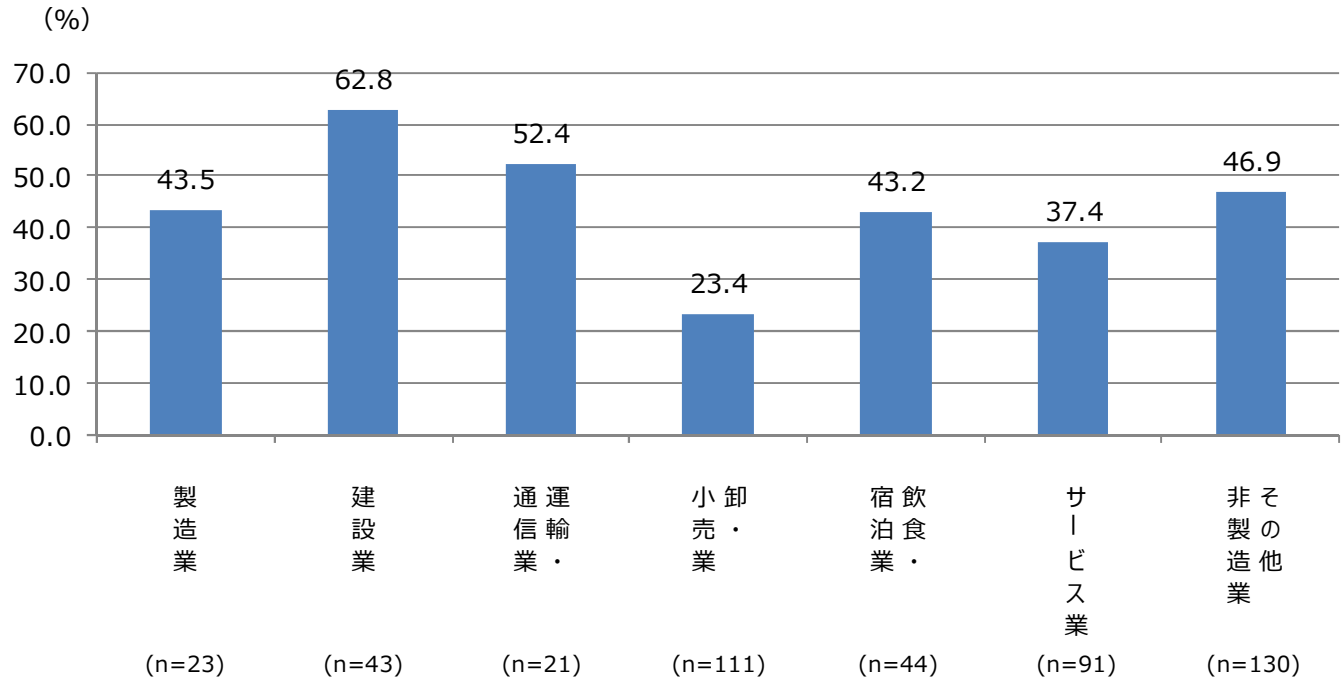
【売上の停滞・減少＜業種別＞】



【収益の確保＜業種別＞】



【人材採用の困難＜業種別＞】



【経営上の課題】　※複数回答

		全体	経営上の課題										
			売上の停滞・減少	収益の確保	人件費の増加	人件費以外の経費の増加	原材料高（材料価格の上昇）	仕入れ先からの値上げ要請	販売先からの値下げ要請	大手企業（大型店）との競争の激化	同業者間の競争の激化	取引先・顧客の減少	代金回収の悪化
全 体		463	199	188	128	41	36	20	10	15	55	61	2
		-	43.0	40.6	27.6	8.9	7.8	4.3	2.2	3.2	11.9	13.2	0.4
規模別	5 人以下	175	99	69	22	25	13	12	4	12	21	41	1
		-	56.6	39.4	12.6	14.3	7.4	6.9	2.3	6.9	12.0	23.4	0.6
	6 人～20人	125	47	50	36	9	5	6	3	1	17	13	1
		-	37.6	40.0	28.8	7.2	4.0	4.8	2.4	0.8	13.6	10.4	0.8
	21人以上	151	49	62	65	5	15	2	2	2	16	7	-
		-	32.5	41.1	43.0	3.3	9.9	1.3	1.3	1.3	10.6	4.6	-
業種別	製造業	23	12	11	6	1	2	-	1	-	4	3	-
		-	52.2	47.8	26.1	4.3	8.7	-	4.3	-	17.4	13.0	-
	非製造業	440	187	177	122	40	34	20	9	15	51	58	2
		-	42.5	40.2	27.7	9.1	7.7	4.5	2.0	3.4	11.6	13.2	0.5
	建設業	43	10	16	10	4	4	2	3	1	3	5	-
		-	23.3	37.2	23.3	9.3	9.3	4.7	7.0	2.3	7.0	11.6	-
	運輸・通信業	21	9	7	6	3	1	1	1	-	2	2	-
		-	42.9	33.3	28.6	14.3	4.8	4.8	4.8	-	9.5	9.5	-
	卸・小売業	111	62	41	14	15	17	12	3	8	21	31	-
		-	55.9	36.9	12.6	13.5	15.3	10.8	2.7	7.2	18.9	27.9	-
	飲食・宿泊業	44	27	17	22	3	7	1	-	1	5	3	1
		-	61.4	38.6	50.0	6.8	15.9	2.3	-	2.3	11.4	6.8	2.3
	サービス業	91	36	44	25	6	1	2	2	1	9	9	1
		-	39.6	48.4	27.5	6.6	1.1	2.2	2.2	1.1	9.9	9.9	1.1
	その他非製造業	130	43	52	45	9	4	2	-	4	11	8	-
		-	33.1	40.0	34.6	6.9	3.1	1.5	-	3.1	8.5	6.2	-

		全体	経営上の課題									
			人材採用の困難	人材育成の困難	後継者の確保・育成	品質不足（商品・サービス・技術）	新事業（新製品・新サービス）の開発	情報収集・マーケティング力の不足	広報・宣伝力の不足	店舗・工場の設備の狭小、老朽化	IT化・機械化への対応	その他
全 体		463	188	74	49	11	28	21	20	20	17	13
		-	40.6	16.0	10.6	2.4	6.0	4.5	4.3	4.3	3.7	2.8
規模別	5 人以下	175	37	11	22	3	16	7	8	6	4	6
		-	21.1	6.3	12.6	1.7	9.1	4.0	4.6	3.4	2.3	3.4
	6 人～20人	125	63	20	13	3	3	7	7	7	4	3
		-	50.4	16.0	10.4	2.4	2.4	5.6	5.6	5.6	3.2	2.4
	21人以上	151	85	41	14	5	8	7	4	7	8	4
		-	56.3	27.2	9.3	3.3	5.3	4.6	2.6	4.6	5.3	2.6
業種別	製造業	23	10	3	3	1	2	2	1	2	1	1
		-	43.5	13.0	13.0	4.3	8.7	8.7	4.3	8.7	4.3	4.3
	非製造業	440	178	71	46	10	26	19	19	18	16	12
		-	40.5	16.1	10.5	2.3	5.9	4.3	4.3	4.1	3.6	2.7
	建設業	43	27	13	4	1	3	-	1	2	1	2
		-	62.8	30.2	9.3	2.3	7.0	-	2.3	4.7	2.3	4.7
	運輸・通信業	21	11	3	-	1	2	-	1	-	1	-
		-	52.4	14.3	-	4.8	9.5	-	4.8	-	4.8	-
	卸・小売業	111	26	13	9	2	9	6	2	4	3	-
		-	23.4	11.7	8.1	1.8	8.1	5.4	1.8	3.6	2.7	-
	飲食・宿泊業	44	19	5	4	-	-	2	2	2	1	1
		-	43.2	11.4	9.1	-	-	4.5	4.5	4.5	2.3	2.3
	サービス業	91	34	18	13	5	3	3	5	3	2	4
		-	37.4	19.8	14.3	5.5	3.3	3.3	5.5	3.3	2.2	4.4
	その他非製造業	130	61	19	16	1	9	8	8	7	8	5
		-	46.9	14.6	12.3	0.8	6.9	6.2	6.2	5.4	6.2	3.8

※各社の経営上の課題を明確化するため、無回答は除いて集計している。

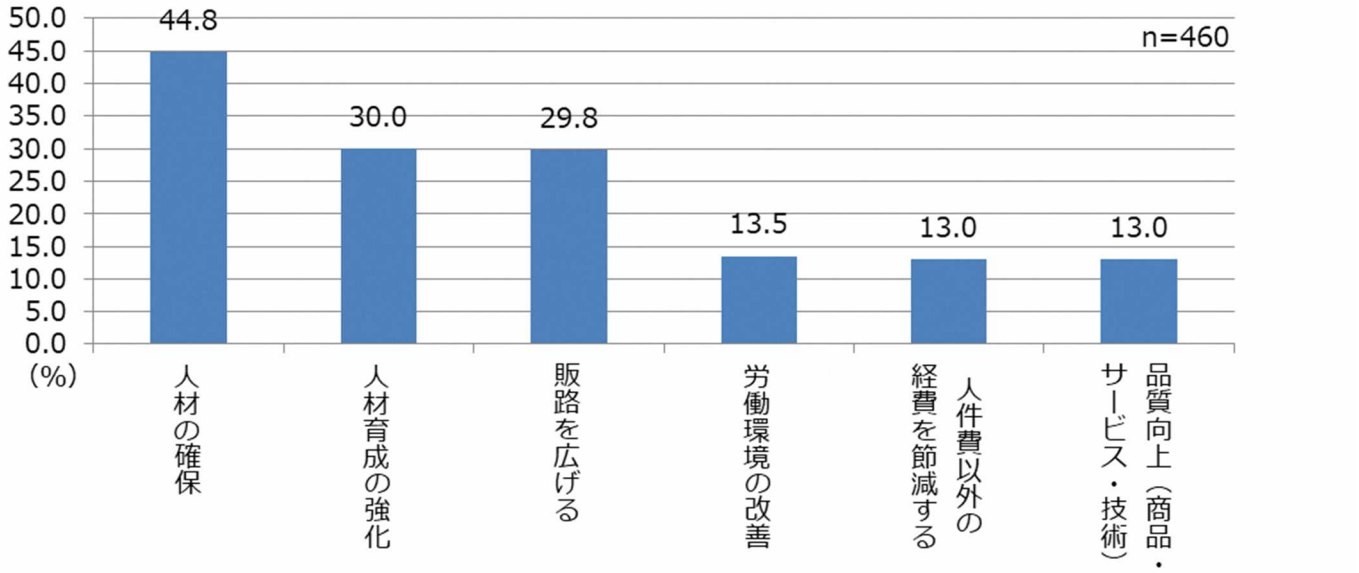
なお、経営上の課題の詳細な内容について、以下のような意見が挙げられていた。

・事業継承の後継者の育成を進める上で方法を悩んでおります。（製造業）
・社員の高齢化に伴う若い人材の確保。（製造業）
・ＩＴ化が遅れているため、効率の悪い経営となっている。（建設業）
・他社との競争による受注の減少、その影響による元請からの値下げ要請、若者の建設業への意欲低下。（建設業）
・新卒者及び中途採用がかなり難しく、在職中の従業員も高齢になってきていること。労務費の上昇が利益の減少に繋がっていること。（建設業）
・労務費、原材料の高騰が収益に影響を与えている。労働市場の縮小の中で緩やかではあるが景気回復に伴う求人数が増加している。人手不足を補うためにデジタル戦略が必要である。（建設業）
・開発環境の変化（言語仕様、スマートフォンの普及、AI化など）への対応。（運輸・通信業）
・設備更新やシステム導入に向けた収益の確保及び、オリンピック・パラリンピックに向けた外国人へのPRが課題である。（運輸・通信業）
・顧客の高齢化＆後継者問題、漁獲量の減少による仕入れ価格の上昇。（卸・小売業）
・価格競争、最低賃金の上昇。（卸・小売業）
・消費税増税に伴う客足の鈍さを非常に感じている。（卸・小売業）
・大手流通会社の参入による悪化。改善策なし。（卸・小売業）
・増税による諸経費の増加。老朽化した店舗の台風による被災後のままならない復旧。（卸・小売業）
・インバウンド(中国)の不透明感（見通しがつかない）。オリンピックが見通せない。良質な人材の採用が困難。（飲食・宿泊業）
・キャッシュレス会計が増えたことにより、現金が不足状況となっています。消費税、法人税の支払い時の現金調達が厳しくなっています。（飲食・宿泊業）
・中堅社員不足、熟年社員の技術承継問題、若手社員の育成スピード鈍化、時間外勤務の増加。（サービス業）
・設備投資がもっとやりやすくなるようにしてほしい。資金の確保のやりやすさ。（サービス業）
・労働時間縮減による収益確保。（サービス業）
・他大手企業との競争はもちろんのこと、ネット系企業も台頭し、一段と競争が激しくなってきた。（その他非製造業/金融業、保険業）
・消費増税後の消費マインド動向と個人消費への影響。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・原材料が高騰し、人件費も増加している。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・働き方改革による労働時間の確保が人材採用の困難と相まって、解消できていない現状が今後の課題。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・2019年の台風被害による建物修繕工事費の捻出。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・IT化による事務の効率化。（その他非製造業/医療、福祉）

（２）当面の経営上の重要なポイント

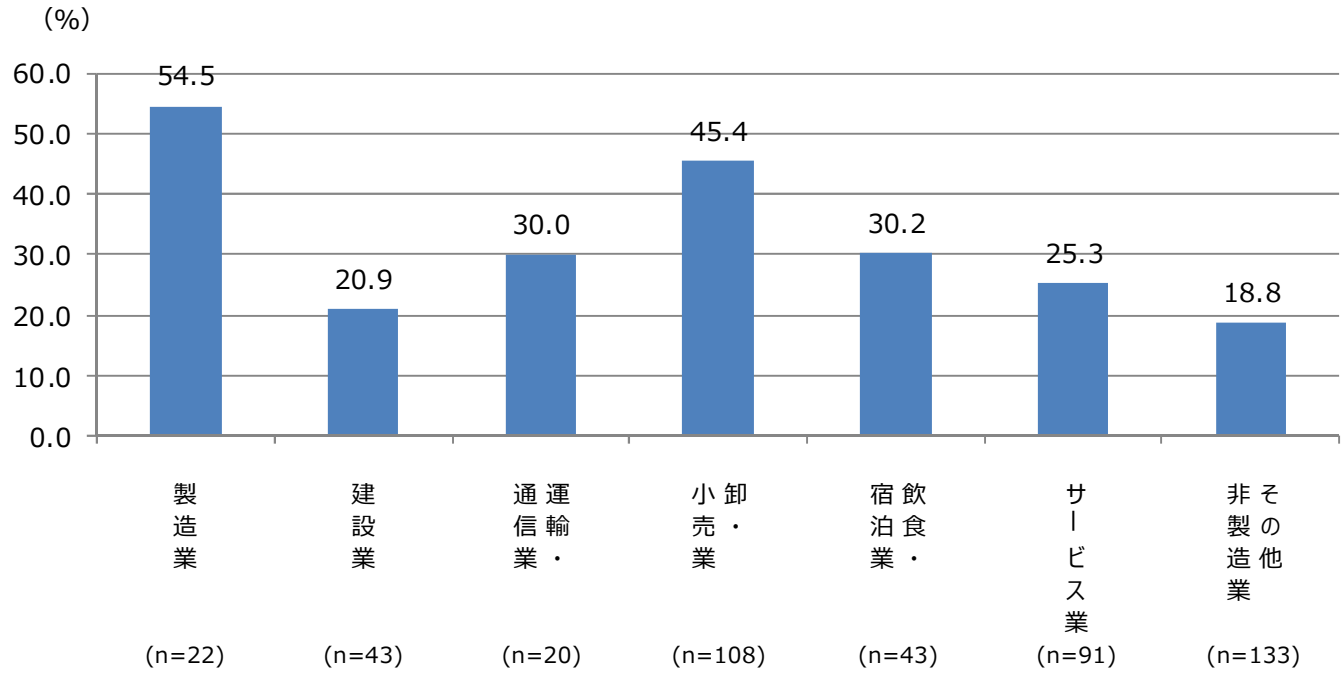
当面の経営上の重要なポイントは「人材の確保」が44.8%と最も高く、次いで「人材育成の強化」が30.0%、「販路を広げる」が29.8%である。

【当面の経営上の重要なポイント（上位５項目）】　※複数回答

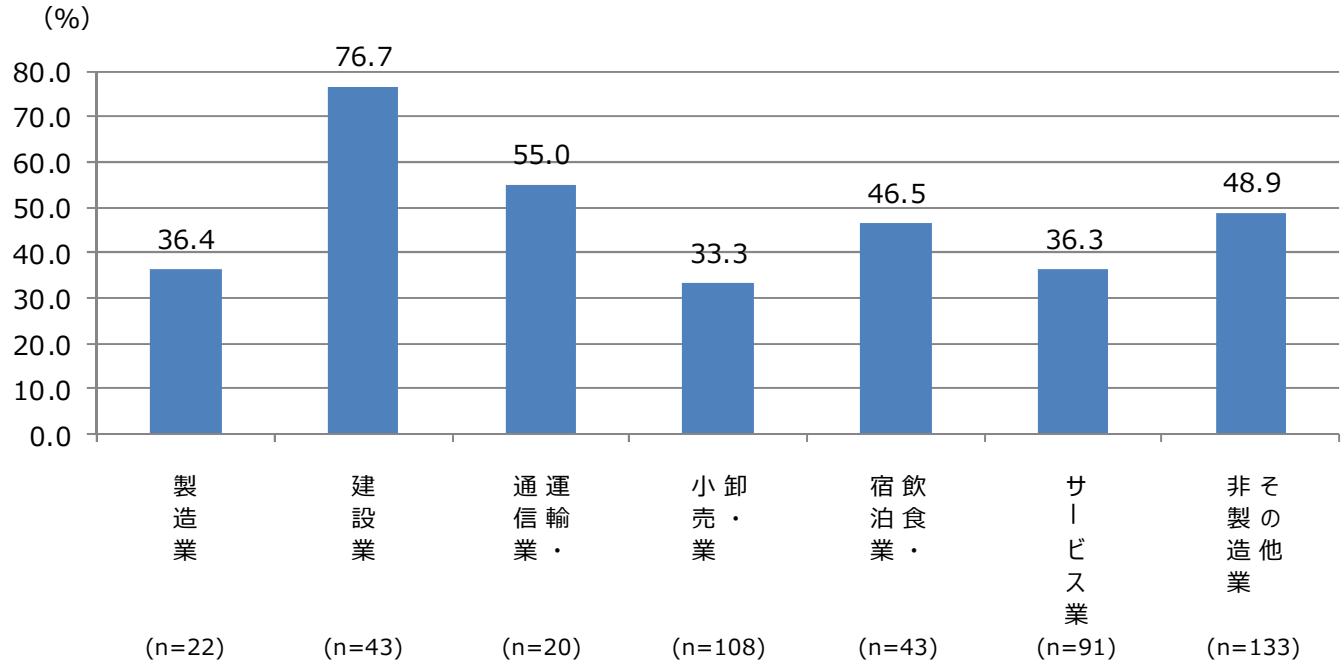


上位３項目について、業種別にみると、「販路を広げる」は製造業や卸・小売業が4割以上と高く、「人材の確保」は建設業が7割以上、運輸・通信業が5割以上と高い。また、「人材育成の強化」も建設業が5割弱と高い。

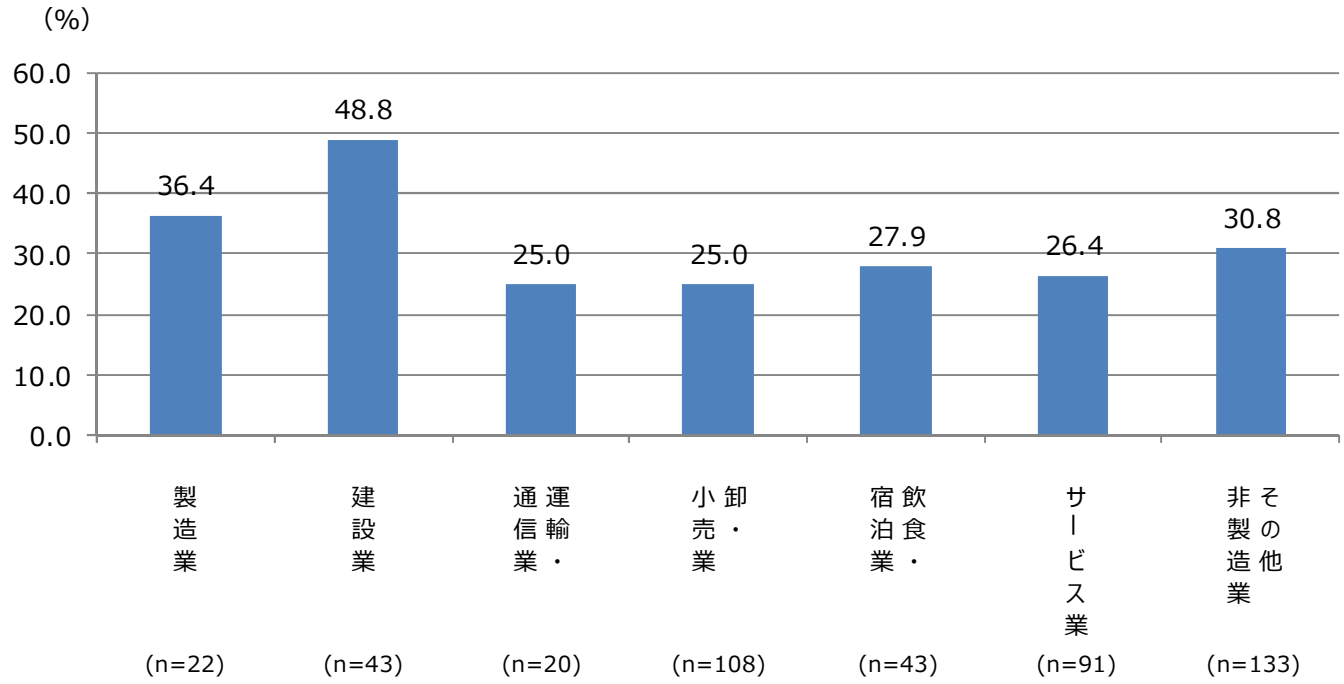
【販路を広げる＜業種別＞】



【人材の確保＜業種別＞】



【人材育成の強化＜業種別＞】



【当面の経営上の重要なポイント】　※複数回答

		全体	当面の経営上の重要なポイント											
			販路を広げる	提携先を見つける	取扱い商品の見直し・充実	人件費を節減する	人件費以外の経費を節減する	仕入先の見直し	流通経路の見直し	資金調達（融資）	資金繰りの改善	事業の整理・縮小	人材の確保	人材育成の強化
全 体		460	137	35	51	44	60	20	7	19	20	32	206	138
		-	29.8	7.6	11.1	9.6	13.0	4.3	1.5	4.1	4.3	7.0	44.8	30.0
規模別	5 人以下	173	74	23	27	17	23	9	3	13	11	17	43	23
		-	42.8	13.3	15.6	9.8	13.3	5.2	1.7	7.5	6.4	9.8	24.9	13.3
	6 人～20人	129	26	5	15	10	17	8	3	3	3	7	71	47
		-	20.2	3.9	11.6	7.8	13.2	6.2	2.3	2.3	2.3	5.4	55.0	36.4
	21人以上	147	34	6	9	14	19	3	1	3	5	7	84	64
		-	23.1	4.1	6.1	9.5	12.9	2.0	0.7	2.0	3.4	4.8	57.1	43.5
業種別	製造業	22	12	2	4	-	1	-	-	1	1	1	8	8
		-	54.5	9.1	18.2	-	4.5	-	-	4.5	4.5	4.5	36.4	36.4
	非製造業	438	125	33	47	44	59	20	7	18	19	31	198	130
		-	28.5	7.5	10.7	10.0	13.5	4.6	1.6	4.1	4.3	7.1	45.2	29.7
	建設業	43	9	4	1	2	1	3	-	1	3	3	33	21
		-	20.9	9.3	2.3	4.7	2.3	7.0	-	2.3	7.0	7.0	76.7	48.8
	運輸・通信業	20	6	3	-	1	2	1	-	-	1	-	11	5
		-	30.0	15.0	-	5.0	10.0	5.0	-	-	5.0	-	55.0	25.0
	卸・小売業	108	49	11	24	10	19	9	3	4	6	11	36	27
		-	45.4	10.2	22.2	9.3	17.6	8.3	2.8	3.7	5.6	10.2	33.3	25.0
	飲食・宿泊業	43	13	-	7	5	4	1	1	1	1	4	20	12
		-	30.2	-	16.3	11.6	9.3	2.3	2.3	2.3	2.3	9.3	46.5	27.9
	サービス業	91	23	10	4	13	18	4	1	4	2	4	33	24
		-	25.3	11.0	4.4	14.3	19.8	4.4	1.1	4.4	2.2	4.4	36.3	26.4
	その他非製造業	133	25	5	11	13	15	2	2	8	6	9	65	41
		-	18.8	3.8	8.3	9.8	11.3	1.5	1.5	6.0	4.5	6.8	48.9	30.8

		全体	当面の経営上の重要なポイント											
			労働環境の改善	後継者の確保・育成	技術力の向上	品質向上（商品・サービス・技術）	新事業（新製品・新サービス）の開発	広報・宣伝力の強化	情報収集・マーケティング力の強化	広報・宣伝力の不足	店舗・設備の改装・拡充	IT化・機械化の推進	省エネルギー化の推進	その他
全 体		460	62	56	42	60	51	41	26	10	30	24	5	9
		-	13.5	12.2	9.1	13.0	11.1	8.9	5.7	2.2	6.5	5.2	1.1	2.0
規模別	5 人以下	173	12	28	13	19	20	16	14	4	12	6	2	5
		-	6.9	16.2	7.5	11.0	11.6	9.2	8.1	2.3	6.9	3.5	1.2	2.9
	6 人～20人	129	17	14	14	19	14	10	4	4	11	4	1	2
		-	13.2	10.9	10.9	14.7	10.9	7.8	3.1	3.1	8.5	3.1	0.8	1.6
	21人以上	147	31	12	14	21	17	14	8	2	6	13	2	2
		-	21.1	8.2	9.5	14.3	11.6	9.5	5.4	1.4	4.1	8.8	1.4	1.4
業種別	製造業	22	4	4	5	1	4	1	2	-	-	1	-	-
		-	18.2	18.2	22.7	4.5	18.2	4.5	9.1	-	-	4.5	-	-
	非製造業	438	58	52	37	59	47	40	24	10	30	23	5	9
		-	13.2	11.9	8.4	13.5	10.7	9.1	5.5	2.3	6.8	5.3	1.1	2.1
	建設業	43	7	4	8	3	5	1	-	-	-	2	-	-
		-	16.3	9.3	18.6	7.0	11.6	2.3	-	-	-	4.7	-	-
	運輸・通信業	20	6	-	1	3	2	1	2	-	1	2	1	-
		-	30.0	-	5.0	15.0	10.0	5.0	10.0	-	5.0	10.0	5.0	-
	卸・小売業	108	8	12	3	13	17	5	7	1	5	1	-	2
		-	7.4	11.1	2.8	12.0	15.7	4.6	6.5	0.9	4.6	0.9	-	1.9
	飲食・宿泊業	43	6	4	1	11	1	9	2	-	8	2	2	-
		-	14.0	9.3	2.3	25.6	2.3	20.9	4.7	-	18.6	4.7	4.7	-
	サービス業	91	16	14	15	15	9	11	3	3	4	4	-	4
		-	17.6	15.4	16.5	16.5	9.9	12.1	3.3	3.3	4.4	4.4	-	4.4
	その他非製造業	133	15	18	9	14	13	13	10	6	12	12	2	3
		-	11.3	13.5	6.8	10.5	9.8	9.8	7.5	4.5	9.0	9.0	1.5	2.3

※当面の経営上の重要なポイントを明確化するため、無回答は除いて集計している。

なお、当面の経営上の重要なポイントの背景や考え方について、以下のような意見が挙げられていた。

・兎にも角にも人材（従業員・職人）不足。人材の確保が出来れば人材育成にもより力を入れられ、働き方改革の推進、労働環境の改善(休日出勤・長時間労働）に繋がると考える。（建設業）
・経験が必要な仕事。経験値がすべてデータとなるので、若い世代に技術を引き継いでいかなければいけないと思う。（建設業）
・海外実習生の受け入れ、人材育成の充実、技術国家資格等の習得等による技術力の向上。（建設業）
・日本経済の停滞による設備投資の減少→安値競争の激化。（建設業）
・サービス品質の差別化と作業内容の省力化・標準化で人員コスト上昇抑制の両面からの改善活動を行いたい。（運輸・通信業）
・人件費：ITツール活用し残業削減したい（ワークライフバランス実現）。人材育成：売り手市場起因による人材確保困難。（卸・小売業）
・１人当りの生産性の向上と効率化、品質の向上やサービスの向上。（卸・小売業）
・大手企業の安売りに対し人件費を節減するしかない。（卸・小売業）
・新規商品を扱う際には資金が必要となる。（卸・小売業）
・働き方改革の本格実施に伴い、労働時間管理を徹底するにあたり、限られた時間の中で教育が重要であるため。人材を確保するにあたり、労働環境を整えていかないと募集に対して反応がないため、バランスよく行っていく必要がある。（サービス業）
・時代の流れにそった事業品目、事業内容、事業モデルの見直し。（サービス業）
・従業員の高齢化に伴う、後継者の確保が重要となる。（サービス業）
・施設の改修を定期的に行うと同時に人材育成によって顧客満足度の向上を図る。（サービス業）
・ホームページ充実。ＳＮＳを利用しての情報発信。（サービス業）
・優れた人材を即戦力として採用するのはもちろんだが、適材適所で力を発揮できるような社内システムの構築を実施する。（サービス業）
・効率の良い営業を実施するにはリピートの獲得が重要となり、その為には品質の向上が必要、それが出来る事で販路を拡大し提携先を増やす事が出来ると考える。（サービス業）
・人材を確保するため、労働時間の見直し、スタッフの技術力ＵＰが必要。（サービス業）
・客単価の減少。（サービス業）
・オリンピックに向けた人材の確保、働き方改革推進の為の労働環境の改善、高齢化に伴う労働人口減少に対応して行く為の新規事業の模索。（サービス業）
・人材の育成が最重要課題です。販路を広げるためには会社の方向性を理解し実行してもらう従業員が不可欠と考えています。また働き方改革等の法令で、従業員が働く職場、環境、条件等を整えることで長期的な就業を確保していきたいです。（サービス業）
・関係先、取引先はもちろん、新規に交友関係を広げ、会社にとって良い影響を与える情報を得ていきたい。（その他非製造業/不動産業、物品賃貸業）
・新事業をしたいと思うが時間や手間がかかるのでなかなか着手できない。（その他非製造業/医療、福祉）
・収入増が見込めない事業については、他分野への進出・転換を図らざるを得ない。（その他非製造業/医療、福祉）
・少ない人材で対応できるようIT化、業務効率化を進める。（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

アンケート調査の「経営上の課題」や「当面の経営上重要なポイント」の結果を見ると、全体として「人材採用の困難」や「人材の確保」といった項目の回答割合が高い傾向にあった。特に、「建設業」や「運輸・通信業」は、他業種と比較してその傾向は顕著であった。

そこで、今回は、「建設業」「運輸・通信業」から対象を選定し、個別の企業が抱える課題を深堀した。

（２）各社のヒアリング調査結果

①A社（建設業）

【Q1．現在の経営動向】

・創業から50年以上経つとび土工工事会社である。鋼矢板打設工事を主業とし、護岸や河川、上下水道などを対象としている。鋼矢板打設工事会社としての歴史は古いとされる。

・現在、直接雇用の工事担当従業員を抱えており、外注依存度は低い。技術とこれまでの地質データの蓄積が当社の強みであり、千葉県をはじめとする関東圏での地質データの保有については、トップクラスである。

・東京オリンピック関連の特需はなかった。中小ゼネコンからの受注が多いが、オリンピック関連工事が終了することで、大手ゼネコンの手が空き、中小ゼネコンが受注していた仕事も大手が受注するようになるだろう。

・新型コロナウイルス感染症の影響で、民間の設備投資の鈍化が予想される。来期の見積もり依頼が少ないと感じる。

【Q2．今後の展望・方向性】

・新型コロナウイルス感染症の影響が出始めており、今後の受注への影響を懸念している。

・とび土工工事業者は、「くい打ち工事」や「鋼矢板打設工事」などと細分化されており、工事工程の中でも一般的な認知度が低く、採用希望者との具体的な業務のミスマッチが発生してしまっている。

・当社職人の技術力と地質データの蓄積は強みである一方で、職人の年齢が高齢化している傾向にある。退職者は多くないが、直近10年間では、入社した人材はほぼおらず、職業安定所などに求人募集するも、そもそも応募者がいない。

・昨今の傾向として、生活環境を優先したいという雇用者が多く、宿泊を伴う出張や夜勤が受け入れられない。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・当社の業務は、各地の地質データと職人の経験値が大変重要であり、それを若い世代に継承していくことが必要不可欠である。その為には、若い世代の採用を強化する必要がある。
・取引先のホームページに、当社の紹介ページや採用情報などの掲載が決定し、これを契機として、求人応募に期待したい。
・職人として一定の技術を得るには数年、現場リーダーとして活躍するためには10年の年月が必要である。そのための人材採用、育成などにこれまで以上に取り組みたい。
・外国人材の雇用も検討したいが、労災等の諸問題があり、同業他社の活用状況などを鑑みつつ判断したい。
・本社事務所が老朽化しており、2019年9月・10月に大型台風が発生したことを踏まえ、2020年度下期に本社の建替えを予定していたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、今後のビジネス環境が不透明となったため、一旦棚上げとした。
・事業承継については、後継者教育や取引先との関係維持、借入金や担保など含め課題が多く、企業を存続させるためには、今後の取組みの強化が必要と考えている。なお、後継者が確保できない場合は、会社の廃業についても検討する。

【その他、ご意見ご要望】

・建設業の中でもニッチな業態の企業アピールは難しく、行政としてのサポートを期待したい。特に若者に対して、「このような仕事もある」というアピールできる機会があるとよい。

②B社（建設業）

【Q1．現在の経営動向】

・約10年前に設立、港湾土木と道路工事を主業としている。
・有資格者を多数抱えている。職業安定所等の助成金制度を活用し、資格取得制度を設けている。
・スキルが高い従業員が多く、結果として収入面も業界平均より高い。
・当社の強みは、直接雇用の従業員を数十名抱えていることである。直接施工ができ、結果として外注依存度が抑えられている。工事品質の維持とコストダウンの経営ができている。
・当社の経営ビジョンは「地域貢献」と「納税」である。設立時より中長期ビジョンを明確に設けており、受注活動、採用活動、財務形成など経営全般に関して、達成に向けて着実に取り組んでいる。
・人材採用については、設立時より着実な増員を行っている。職業安定所やリクルートなどで求人募集を行うだけでなく、そのような関係機関に定期的に相談しアドバイスを得て、一定の企業アピールに成功している。ただし、業界全体の傾向（歩留まり3割＝採用した3割しか残らない）と当社も同様であり、退職者が多い点は事実である。それを踏まえた戦略的な経営が重要である。

【Q2．今後の展望・方向性】

・港湾土木と道路工事は一定の需要があり、加えて東京オリンピック関連受注もあった。
・今後しばらくはこれ以上の増員は考えておらず、必要に応じて外注しつつ、受注に対応していく考えである。その背景として、代表及び管理職数名でマネジメントできる人員は現状程度と考えており、無理な人員増加はリスクと捉えている。
・ただし、新型コロナウイルス感染症の影響から、今後は民間投資が減少し、結果として税収減少等から公共工事の減少の可能性があると考えられ、それを踏まえた対応が必要と考えている。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・設立当初より金融機関との関係維持にも重きを置いてきており、現在も金融機関との関係は良好である。金融機関への与信力の高さも当社の強みの一つである。
・将来へのリスクを鑑み、農業やドローンを活用した他事業への参入を検討している。M&Aによる事業買収も検討している。
・事業承継には既に取り組んでおり、近い将来に役員に承継し、その後、代表者の親族への承継を検討している。

【その他、ご意見ご要望】

・現在の入札制度の変革を期待する。建設業界全体として、入札への新規参入を促していくべきと考えている。現状の入札制度は履行実績を求められるため、新規参入者にはハードルが高い。
・自治体や町内自治会といった地元と建設業者のつながり作りを進め、地域活性化や互助の体制を構築していくべきと考えている。

③C社（建設業）

【Q1．現在の経営動向】

・当社の強みは、内装の骨組み工事（天井の耐震化等）を手掛け、顧客が官公庁関連に多いことである。機密情報を取り扱うことからセキュリティチェックが厳しく、そのレベルに対応可能な人材育成が必要である。そのため、本社事務所敷地内に技能検定の施設を設けており、常に人材育成に努めている。
・研修制度・教育を背景とした人材、業務遂行力により、他社の追随を許さず、一定の評価を得ている。
・若手社員の採用が難しいという課題はあるものの、職人の年代は幅広く、基本的には長く勤める人材が多い。その一因として、給与水準の高さが挙げられる。
・外国人材は、採用していないが、今後受け入れる予定がある。

【Q2．今後の展望・方向性】

・東京オリンピック関連工事の受注はそれほどなかった。会場の一部分（VIPルームの内装耐震のみ）を行った。
・東京オリンピック後の見通しは、止まっていた建設案件が動き出す見込みであり、受注は「良い」見込みとしていたが、ここに来て新型コロナウイルス感染症の影響から今後の見通しは「悪い」に変更しており、不透明な状況が続くことが予想されている。
・新型コロナウイルス感染症の影響について危機感を強く感じており、今後1年間は賃金ベースを下げることを検討している。
・他社参入には肯定的であり、業界の活性化に期待している。ただし、高セキュリティチェックに対応できる人材を抱える会社は少ない。当社としては更に高みを目指していく。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・国土交通省が平成26年度に内装の耐震化に関して基準を出している。建物内装の骨組み強化に注力しており、それが「耐震対策」と「社会貢献」につながるため、その経営方針を今後も続けていきたい。
・当社は、基本的なルールを守れる人材を採用したい。技術については、入社後に教育するが、ルール、マナーやモラルを当たり前に守れることができないと、厳しいセキュリティチェックに耐えられない。
・今後も社内研修、人材育成の強化により、しっかりとした人材を少しずつ増やしていきたい。
・事業承継については、親族への承継を考えており、現在社内で共に働いている。

【その他、ご意見ご要望】

・働き方改革は、一律の適用ではなく、業種や規模毎などで各々の特性に適した考え方が必要と考える。
・新型コロナウイルス感染症の影響への経済対策として、諸支援策があるが、セーフティーネット保証などの融資ではなく、助成金に期待したい。それにより得た利益を、法人税等で還元する、といった形がとれればよいと思う。

④D社（建設業）

【Q1．現在の経営動向】

・足場仮設工事を手掛けており、近時の活況なニーズに対応すべく、ベトナムや中国、ミャンマーなどの外国人技能実習生を多く雇用している。
・都内を中心とした大型ビルや商業施設の大規模修繕案件が増えている。
・足場仮設工事は、技術より体力が必要であり、従業員は10～20歳代が中心である。重い足場仮設を運ぶため、事故や怪我等やリスクもあり、収入は比較的高いが、他方で短期での退職者も多い。

【Q2．今後の展望・方向性】

・今後1年間は十分な受注が見込まれる。
・前期と比較して、今期は倍増以上の売上拡大が見込まれている。
・足場仮設資材の積極的な購入を進めており、資材のストックと受注のバランスを図りつつ、今後も拡大に努めたい。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・足場仮設工事は、事故や怪我等のリスクがあるため、人材育成は必要不可欠であり、今後も継続して取り組んでいく。
・事業承継について本格的に検討する段階にはないが、従業員に承継させていきたいと考えている。

【その他、ご意見ご要望】

・特になし。

⑤E社（運輸・通信業）

【Q1．現在の経営動向】

・データセンターへの技術者の派遣や、データベース管理等の受託を行っている。特に、データベースの開発に強く、市場の拡大傾向もあり、受注は近年120%前後で推移している。
・他社に比べて、給与水準が高めであり、優秀な技術者を一定数確保できている。また、退職者が少ない。
・一方で、近年は大手企業志向の技術者が多いとも感じている。人材採用は職業安定所を利用しているが、応募者が少ない。また、新卒の学生の場合、保護者が中小企業を避ける傾向にある。技術者の不足分は、協力会社に依存している。
・安定した業績を背景に、資金調達など金融取引は難なく行われており、本業に集中できる環境が整っている。

【Q2．今後の展望・方向性】

・優秀な技術者を抱えていることから、安定的に受注を獲得できており、今後も同様の流れが見込まれる。
・社員は十数名であるが、増員していきたいと考えている。ただし、人材の新規採用が思うように進まない。
・今後のリスクとして、派遣法の改正への影響が挙げられる。同一労働・同一賃金とは言えども、「質」には差が生じてしまうのが現実である。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・経営の考え方として、「臨機応変」を重要視している。データベースの開発ニーズは、ビックデータやAIなどの市場拡大を含め、10年先まで一定程度あると考えられるが、市場の変化スピードが増していくものとみられるため、次なる強みや経営の柱を常に模索している。
・ハード面とソフト面を融合させた開発が難しく、費用もかけられていない。
・数年以内に後継者を決め、企業として継続していけるような体制の構築を進めたい。
・M&Aについては、売り手、買い手共にあり得るものと考えている。後継者の状況、市場動向等、様々な状況を踏まえ、臨機応変に対応していきたい。

【その他、ご意見ご要望】

・職業安定所の助成金の金額増加を望む。
・社員（技術者）が教育を受けられる場所（セミナー等）について、より低コスト、短期間でも開催を望む。職業能力開発促進センター（ポリテクセンター）等の利用対象範囲を広げて欲しい。

⑥F社（運輸・通信業）

【Q1．現在の経営動向】

・郵便業、一般貨物自動車運送業を主業としている。自社でバイクや車両を保有する他、ビジネスパートナー（協力業者）を多数抱え、事業を展開している。
・取引先は、民間企業もあるが、千葉市を含む官公庁関連が多い。取り扱う荷物は、書類、給食、パソコン等機器の部品、大手家具メーカーの部品などであり、一定の底堅い需要がある。
・正社員は十数名おり、同業他社に比べて正社員比率が高い。前述のとおり、取り扱う荷物が「重要物」、「緊急性が高い物」のケースが多くサービス品質の維持が必要である。そのため、正社員の教育・研修を行い、顧客満足度の向上に繋げている。

【Q2．今後の展望・方向性】

・当社のビジネスに関しては、今後も一定の需要は見込まれる一方で、人手不足や人件費の高騰が強まり、受注単価は伸び悩み、利益環境は年々厳しさが増幅してきている。更に、働き方改革も逆風となる部分があり、利益については今後も厳しい見込みとしている。
・正社員を若干名増員したいと考えている。特に、20代の社員を採用したいが、応募者がいない。また、採用したとしても、短期間での退職者もおり、人材確保は課題である。近年の傾向として、自身の生活環境を優先したい方が多いと感じる。

【Q3．今後の事業運営において強化したい点】

・設立以来、「無事故、無トラブル」を堅持している。様々な研修や講習を継続的に実施するなど、社員教育を徹底している。今後も、正社員による高品質サービスの強化を図りつつ、ビジネスパートナー（協力業者）の安全管理を推進していく。
・労働集約型ビジネスであることから、労働管理面の法令遵守を徹底している。労働時間の規制や、有給取得といった働き方改革への対応もしている。
・事業承継の必要性は感じている。ただし、親類への承継は予定しておらず、社員または外部からの登用を考えているが、現実的には難しさも感じている。

【その他、ご意見ご要望】

・官公庁案件は競争入札が原則であることは理解するが、提供サービスの一定品質の維持の為には、随意契約なども必要だと考えている。
・入札参加者資格について、地域を限定するなどし、市内企業を活性化するための対策を講じて欲しい。
・高齢者は、インターネットを利用できない方も数多くいるため、ネット通販やネットスーパー等の利用ができない。高齢者への買い物支援などについて、持ち帰り配送サービスなどの仕組み作りを、行政においても積極的に進めてもらいたい。当社も地域貢献として、そのようなサービスを提供したいと考えている。

５．付帯調査「事業承継について」

（１）調査目的

全国的な課題として、経営者の高齢化が進む一方で後継者不足であると言われている。中小企業白書では、利益が出ているにもかかわらず廃業する企業が一定程度存在しているとされており、地域経済の規模縮小への影響が懸念されている。

そこで、市内に本社を置く企業を対象に、今回の付帯調査のテーマを「事業承継について」とし、事業承継への課題を抱えている企業がどの程度存在しているのかを把握し、今後の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】

・現在、3割弱の企業は事業承継に取り組んでいるが、4割弱の企業は事業承継の必要性を感じているものの何らかの理由により取り組めていない。

・事業承継にあたっての課題としては、後継者への教育や候補者の確保、取引先との関係維持が多くあげられている。

【調査結果の概要】

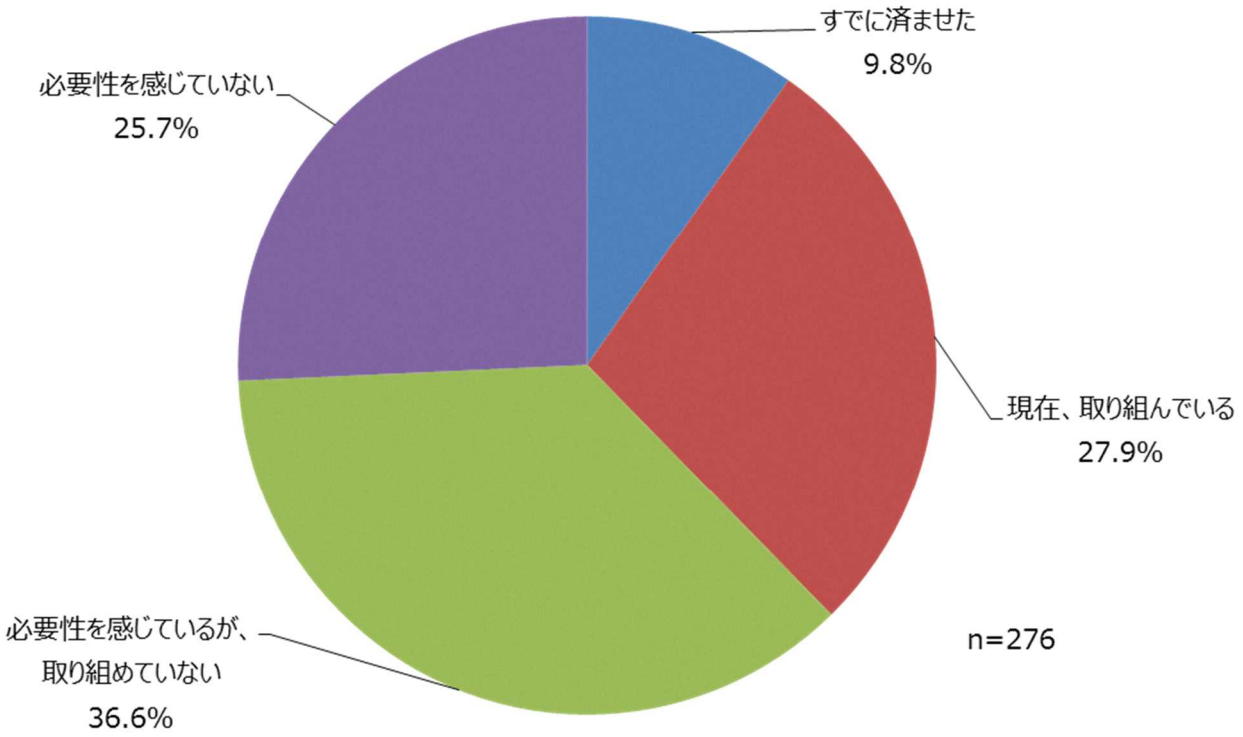
付帯調査設問	調査結果（主なもの）
①事業承継への取組状況	「必要性を感じているが、取り組めていない」36.6% 「現在、取り組んでいる」27.9%
②事業承継先	「家族・親族への承継」63.1% 「役員・従業員への承継」22.3%
③事業承継に取り組まれる中で重要と感じた取組	「後継者と社内で一緒に仕事をする」48.4% 「後継者への権限移譲」36.6% 「事業の将来性や魅力の維持」36.6%
④事業承継に取り組めていない理由	「後継者候補がいないため」43.6% 「通常業務で忙しいため」29.8% 「事業の将来性がないため」26.6%
⑤事業承継にあたって課題と感じること	「後継者への教育」42.9% 「取引先との関係維持」24.6% 「後継者候補の確保」22.3%
⑥事業承継の必要性を感じていない理由	「現経営者が若く、時期尚早である」37.9% 「経営状況が厳しく、廃業する予定のため」15.2% 「経営は順調だが、後継者がおらず廃業する予定のため」13.6%
⑦事業承継にあたって必要と考える支援	「事業承継の費用への助成金」36.9% 「事業承継の費用への低金利融資」23.3% 「事業承継の相談窓口の設置」19.3% 「M&A（事業売却等）支援」18.8%
⑧事業継続に関する支援制度への興味	「興味がない」56.4% 「興味があり、資料を送ってほしい」41.4%

（３）調査結果

①事業承継への取組状況

事業承継への取組状況については「必要性を感じているが、取り組めていない」が36.6%と最も高く、次いで「現在、取り組んでいる」が27.9%、「必要性を感じていない」が25.7%である。

【事業承継への取組状況】



		全体	事業承継への取組状況			
			すでに済ませた	現在、取り組んでいる	必要性を感じているが、取り組めていない	必要性を感じていない
全 体		276	27	77	101	71
		100.0	9.8	27.9	36.6	25.7
規模別	5 人以下	139	6	27	61	45
		100.0	4.3	19.4	43.9	32.4
	6 人～20人	71	12	21	24	14
		100.0	16.9	29.6	33.8	19.7
	21人以上	63	9	28	14	12
		100.0	14.3	44.4	22.2	19.0
業種別	製造業	11	-	5	4	2
		100.0	-	45.5	36.4	18.2
	非製造業	265	27	72	97	69
		100.0	10.2	27.2	36.6	26.0
	建設業	28	5	10	9	4
		100.0	17.9	35.7	32.1	14.3
	運輸・通信業	14	-	3	6	5
		100.0	-	21.4	42.9	35.7
	卸・小売業	66	10	14	25	17
		100.0	15.2	21.2	37.9	25.8
	飲食・宿泊業	24	3	7	10	4
		100.0	12.5	29.2	41.7	16.7
	サービス業	53	3	16	23	11
		100.0	5.7	30.2	43.4	20.8
	その他非製造業	80	6	22	24	28
		100.0	7.5	27.5	30.0	35.0

※事業承継への取組状況を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

事業承継への取組みについて、経営者の年齢別では、「必要性を感じているが、取り組めていない」と回答した企業は＜50~59歳＞、＜60～69歳＞が4割超と高い傾向にある。また、「必要性を感じていない」と回答した企業は＜40～49歳＞が3割程度と、他の年齢層と比較すると高い。

売上規模では＜1,000万円以下＞と＜1,000万円超3,000万円以下＞をあわせた小規模な企業においては、「必要性を感じているが、取り組めていない」「必要性を感じていない」という回答が８割以上であった。

＜利益計上＞のある企業のうち、6割以上の企業が事業承継への取組みがされていない。

【事業承継への取組状況＜企業情報別＞】

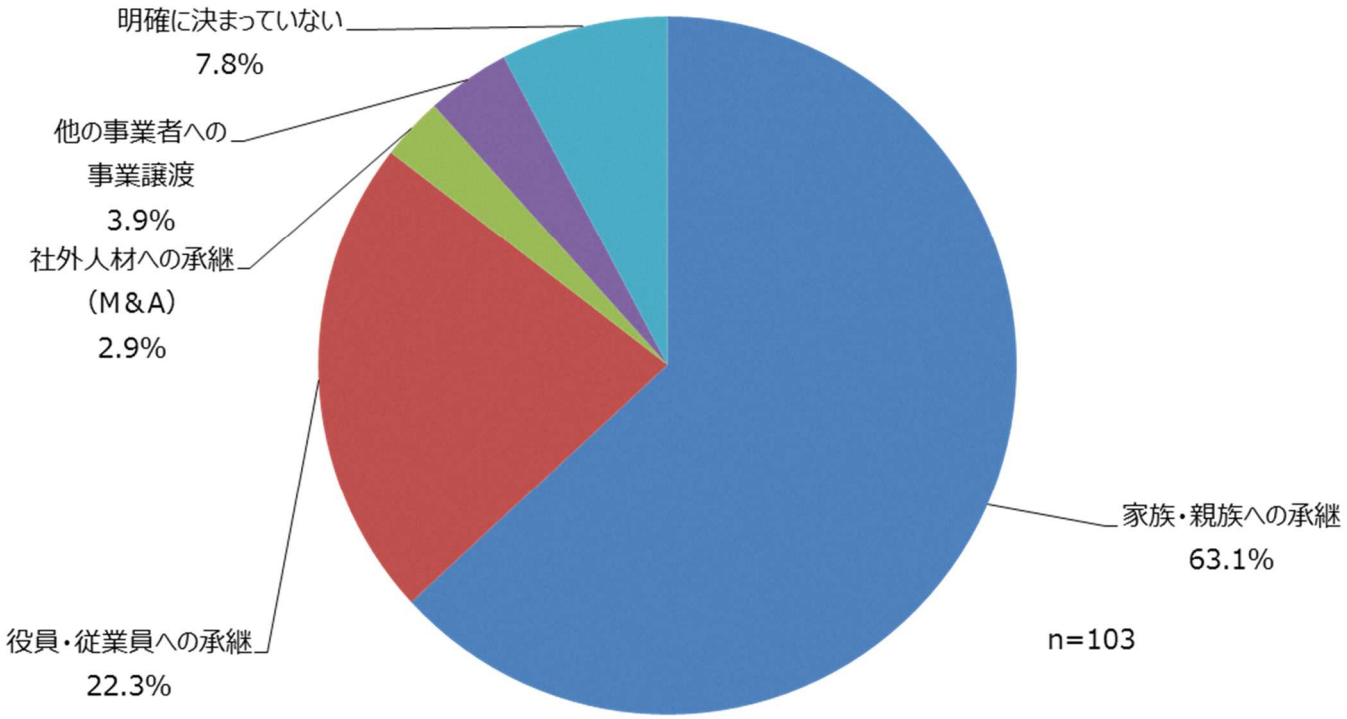
		全体	事業承継への取組状況			
			すでに済ませた	現在、取り組んでいる	必要性を感じているが、取り組めていない	必要性を感じていない
全 体		276	27	77	101	71
		100.0	9.8	27.9	36.6	25.7
経営者の年齢別	39歳以下	5	1	2	1	1
		100.0	20.0	40.0	20.0	20.0
	40～49歳	34	8	6	9	11
		100.0	23.5	17.6	26.5	32.4
	50～59歳	58	5	11	27	15
		100.0	8.6	19.0	46.6	25.9
	60～69歳	75	5	19	33	18
		100.0	6.7	25.3	44.0	24.0
	70歳以上	73	6	35	21	11
		100.0	8.2	47.9	28.8	15.1
	不明	31	2	4	10	15
		100.0	6.5	12.9	32.3	48.4
売上規模別	1,000万円以下	29	-	4	13	12
		100.0	-	13.8	44.8	41.4
	1,000万円超 3,000万円以下	53	2	7	27	17
		100.0	3.8	13.2	50.9	32.1
	3,000万円超 5,000万円以下	33	2	10	13	8
		100.0	6.1	30.3	39.4	24.2
	5,000万円超 1億円以下	44	3	11	14	16
		100.0	6.8	25.0	31.8	36.4
	1億円超 3億円以下	54	8	18	22	6
		100.0	14.8	33.3	40.7	11.1
	3億円超	60	12	27	12	9
		100.0	20.0	45.0	20.0	15.0
	不明	3	-	-	-	3
		100.0	-	-	-	100.0
損益別	利益計上	182	17	53	64	48
		100.0	9.3	29.1	35.2	26.4
	損失計上	36	5	9	12	10
		100.0	13.9	25.0	33.3	27.8
	不明	58	5	15	25	13
		100.0	8.6	25.9	43.1	22.4

※企業情報別の事業承継への取組状況を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

②事業承継先

事業承継への取組みを「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業において、事業承継先は「家族・親族への承継」が63.1%と最も高く、次いで「役員・従業員への承継」が22.3%、「明確に決まっていない」が7.8%である。

【事業承継先】



			全体	事業承継先				
				家族・親族への承継	役員・従業員への承継	社外人材への承継（M&A）	他の事業者への事業譲渡	明確に決まっていない
全 体			103	65	23	3	4	8
			100.0	63.1	22.3	2.9	3.9	7.8
規模別	5 人以下		33	26	2	-	2	3
			100.0	78.8	6.1	-	6.1	9.1
	6 人～20人		32	19	7	2	1	3
			100.0	59.4	21.9	6.3	3.1	9.4
	21人以上		37	19	14	1	1	2
			100.0	51.4	37.8	2.7	2.7	5.4
業種別	製造業		4	2	1	1	-	-
			100.0	50.0	25.0	25.0	-	-
	非製造業		99	63	22	2	4	8
			100.0	63.6	22.2	2.0	4.0	8.1
		建設業	15	11	4	-	-	-
			100.0	73.3	26.7	-	-	-
		運輸・通信業	3	3	-	-	-	-
			100.0	100.0	-	-	-	-
		卸・小売業	24	19	4	-	1	-
			100.0	79.2	16.7	-	4.2	-
		飲食・宿泊業	10	6	1	-	1	2
			100.0	60.0	10.0	-	10.0	20.0
		サービス業	19	6	9	1	1	2
			100.0	31.6	47.4	5.3	5.3	10.5
		その他非製造業	28	18	4	1	1	4
			100.0	64.3	14.3	3.6	3.6	14.3

※事業承継先を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

経営者の年齢別、売上規模別、損益別については、「家族・親族への承継」が最も多く、次いで「役員・従業員の承継」、「明確に決まっていない」の順に回答が得られており、全体の傾向と大きな差異がみられなかった。

【事業承継先＜企業情報別＞】

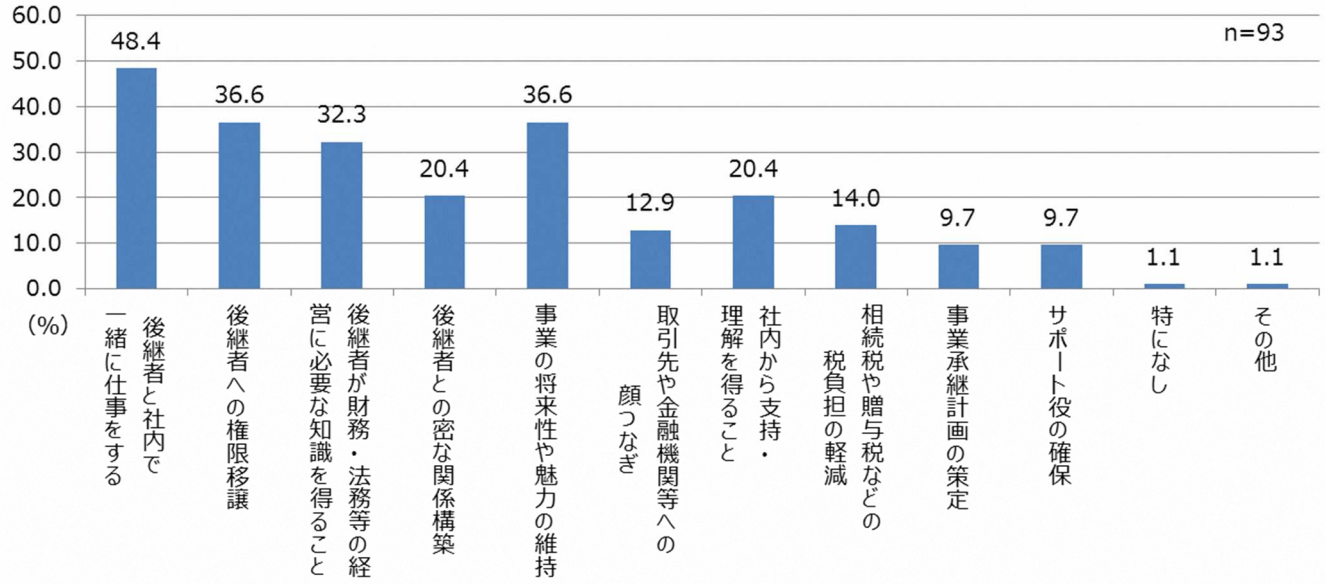
		全体	事業承継先				
			家族・親族への承継	役員・従業員への承継	社外人材への承継（M&A）	他の事業者への事業譲渡	明確に決まっていない
全 体		103	65	23	3	4	8
		100.0	63.1	22.3	2.9	3.9	7.8
経営者の年齢別	39歳以下	3	2	1	-	-	-
		100.0	66.7	33.3	-	-	-
	40～49歳	14	10	3	1	-	-
		100.0	71.4	21.4	7.1	-	-
	50～59歳	16	9	3	-	2	2
		100.0	56.3	18.8	-	12.5	12.5
	60～69歳	24	10	7	1	1	5
		100.0	41.7	29.2	4.2	4.2	20.8
	70歳以上	40	30	8	1	1	-
		100.0	75.0	20.0	2.5	2.5	-
	不明	6	4	1	-	-	1
		100.0	66.7	16.7	-	-	16.7
売上規模別	1,000万円以下	4	2	-	-	1	1
		100.0	50.0	-	-	25.0	25.0
	1,000万円超 3,000万円以下	9	6	1	-	1	1
		100.0	66.7	11.1	-	11.1	11.1
	3,000万円超 5,000万円以下	12	6	2	1	1	2
		100.0	50.0	16.7	8.3	8.3	16.7
	5,000万円超 1億円以下	14	11	1	1	-	1
		100.0	78.6	7.1	7.1	-	7.1
	1億円超 3億円以下	25	18	7	-	-	-
		100.0	72.0	28.0	-	-	-
	3億円超	39	22	12	1	1	3
		100.0	56.4	30.8	2.6	2.6	7.7
	不明	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
損益別	利益計上	70	45	17	2	3	3
		100.0	64.3	24.3	2.9	4.3	4.3
	損失計上	14	7	4	1	1	1
		100.0	50.0	28.6	7.1	7.1	7.1
	不明	19	13	2	-	-	4
		100.0	68.4	10.5	-	-	21.1

※企業情報別の事業承継先を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

③事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み

事業承継への取組みを「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業において、重要と感じた取組みは「後継者と社内で一緒に仕事をする」が48.4%と最も高く、次いで「後継者への権限移譲」、「事業の将来性や魅力の維持」がともに36.6%である。

【事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み】　※複数回答



		全体	事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み											
			後継者と社内で一緒に仕事をする	後継者への権限移譲	後継者が財務・法務等の経営に必要な知識を得ること	後継者との密な関係構築	事業の将来性や魅力の維持	取引先や金融機関等への顔つなぎ	社内から支持・理解を得ること	相続税や贈与税などの税負担の軽減	事業承継計画の策定	サポート役の確保	特になし	その他
全 体		93	45	34	30	19	34	12	19	13	9	9	1	1
		-	48.4	36.6	32.3	20.4	36.6	12.9	20.4	14.0	9.7	9.7	1.1	1.1
規模別	5 人以下	30	21	10	7	5	7	2	2	5	2	5	-	1
		-	70.0	33.3	23.3	16.7	23.3	6.7	6.7	16.7	6.7	16.7	-	3.3
	6 人～20人	29	15	13	9	8	10	4	10	2	1	1	-	-
		-	51.7	44.8	31.0	27.6	34.5	13.8	34.5	6.9	3.4	3.4	-	-
	21人以上	33	9	10	13	6	16	6	7	6	6	3	1	-
		-	27.3	30.3	39.4	18.2	48.5	18.2	21.2	18.2	18.2	9.1	3.0	-
業種別	製造業	3	2	1	-	-	2	1	-	1	1	1	-	-
		-	66.7	33.3	-	-	66.7	33.3	-	33.3	33.3	33.3	-	-
	非製造業	90	43	33	30	19	32	11	19	12	8	8	1	1
		-	47.8	36.7	33.3	21.1	35.6	12.2	21.1	13.3	8.9	8.9	1.1	1.1
	建設業	15	5	5	9	3	7	2	5	1	2	-	-	-
		-	33.3	33.3	60.0	20.0	46.7	13.3	33.3	6.7	13.3	-	-	-
	運輸・通信業	3	2	-	2	-	1	2	2	-	-	-	-	-
		-	66.7	-	66.7	-	33.3	66.7	66.7	-	-	-	-	-
	卸・小売業	24	15	5	5	6	8	3	5	3	1	3	1	-
		-	62.5	20.8	20.8	25.0	33.3	12.5	20.8	12.5	4.2	12.5	4.2	-
	飲食・宿泊業	8	5	4	-	2	2	-	1	3	1	-	-	-
		-	62.5	50.0	-	25.0	25.0	-	12.5	37.5	12.5	-	-	-
	サービス業	17	6	9	5	3	5	1	3	-	2	2	-	1
		-	35.3	52.9	29.4	17.6	29.4	5.9	17.6	-	11.8	11.8	-	5.9
	その他非製造業	23	10	10	9	5	9	3	3	5	2	3	-	-
		-	43.5	43.5	39.1	21.7	39.1	13.0	13.0	21.7	8.7	13.0	-	-

※事業承継に取り組む中で重要と感じた取組みを明確化するため、無回答は除いて集計している。

＜家族・親族への承継＞に取組んだ企業では、２割弱が「取引先や金融機関等への顔つなぎ」、「相続税や贈与税などの税負担の軽減」といった資金面での取組みが重要と感じている。

また、＜役員・従業員への承継＞に取組んだ企業においては、「後継者との密な関係構築」が全体より20ポイント以上高く、後継者との関係性を重要視しているという傾向がみられる。

【事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み＜事業承継先別＞】

		全体	事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み											
			後継者と社内で一緒に仕事をする	後継者への権限移譲	後継者が財務・法務等の経営に必要な知識を得ること	後継者との密な関係構築	事業の将来性や魅力の維持	取引先や金融機関等への顔つなぎ	社内から支持・理解を得ること	相続税や贈与税などの税負担の軽減	事業承継計画の策定	サポート役の確保	特になし	その他
全 体		93	45	34	30	19	34	12	19	13	9	9	1	1
		-	48.4	36.6	32.3	20.4	36.6	12.9	20.4	14.0	9.7	9.7	1.1	1.1
事業承継先別	家族・親族への承継	63	35	23	21	8	23	10	14	11	6	7	-	1
		-	55.6	36.5	33.3	12.7	36.5	15.9	22.2	17.5	9.5	11.1	-	1.6
	役員・従業員への承継	22	9	8	8	9	9	1	4	-	1	1	1	-
		-	40.9	36.4	36.4	40.9	40.9	4.5	18.2	-	4.5	4.5	4.5	-
	社外人材への承継（M&A）	2	1	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
		-	50.0	100.0	-	-	50.0	-	-	-	-	-	-	-
	他の事業者への事業譲渡	3	-	-	-	1	1	1	1	1	-	-	-	-
		-	-	-	-	33.3	33.3	33.3	33.3	33.3	-	-	-	-
	明確に決まっていない	3	-	1	1	1	-	-	-	1	2	1	-	-
		-	-	33.3	33.3	33.3	-	-	-	33.3	66.7	33.3	-	-

※事業承継先別の事業承継に取り組む中で重要と感じた取組みを明確化するため、無回答は除いて集計している。

経営者の年齢別、売上規模別、損益別については、「後継者と社内で一緒に仕事をする」、「後継者への権限移譲」、「事業の将来性や魅力の維持」との回答が多く、全体の傾向と大きな差異がみられなかった。

【事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み＜企業情報別＞】

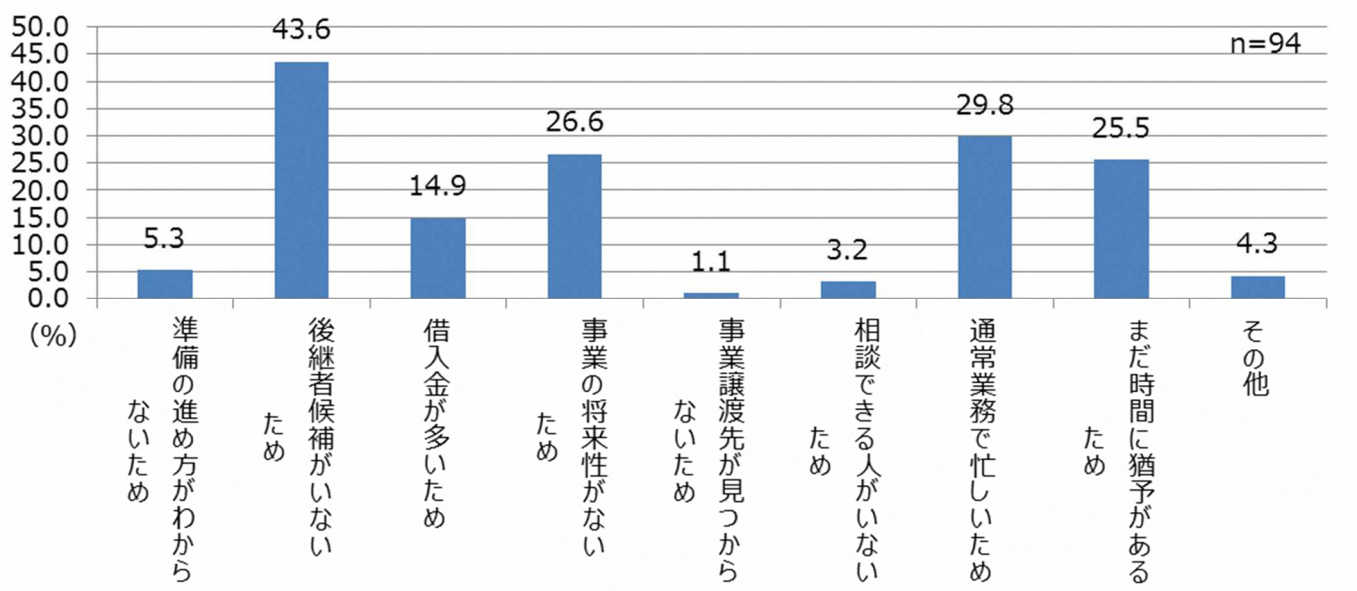
		全体	事業承継に取り組む中で重要と感じた取組み											
			後継者と社内で一緒に仕事をする	後継者への権限移譲	後継者が財務・法務等の経営に必要な知識を得ること	後継者との密な関係構築	事業の将来性や魅力の維持	取引先や金融機関等への顔つなぎ	社内から支持・理解を得ること	相続税や贈与税などの税負担の軽減	事業承継計画の策定	サポート役の確保	特になし	その他
全体		93	45	34	30	19	34	12	19	13	9	9	1	1
		-	48.4	36.6	32.3	20.4	36.6	12.9	20.4	14.0	9.7	9.7	1.1	1.1
経営者の年齢別	39歳以下	3	1	1	2	1	1	1	1	-	-	1	-	-
		-	33.3	33.3	66.7	33.3	33.3	33.3	33.3	-	-	33.3	-	-
	40～49歳	12	4	6	6	2	4	-	2	3	3	-	-	-
		-	33.3	50.0	50.0	16.7	33.3	-	16.7	25.0	25.0	-	-	-
	50～59歳	15	6	2	7	4	4	3	3	3	2	2	-	-
		-	40.0	13.3	46.7	26.7	26.7	20.0	20.0	20.0	13.3	13.3	-	-
	60～69歳	20	7	9	4	5	9	3	6	2	3	-	-	-
		-	35.0	45.0	20.0	25.0	45.0	15.0	30.0	10.0	15.0	-	-	-
	70歳以上	38	25	13	10	7	15	5	7	3	1	6	-	1
		-	65.8	34.2	26.3	18.4	39.5	13.2	18.4	7.9	2.6	15.8	-	2.6
	不明	5	2	3	1	-	1	-	-	2	-	-	1	-
		-	40.0	60.0	20.0	-	20.0	-	-	40.0	-	-	20.0	-
売上規模別	1,000万円以下	2	2	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-
		-	100.0	-	-	-	50.0	-	-	50.0	-	-	-	-
	1,000万円超 3,000万円以下	9	5	4	1	3	3	-	1	1	1	1	-	-
		-	55.6	44.4	11.1	33.3	33.3	-	11.1	11.1	11.1	11.1	-	-
	3,000万円超 5,000万円以下	12	5	4	4	4	-	3	1	2	2	2	-	1
		-	41.7	33.3	33.3	33.3	-	25.0	8.3	16.7	16.7	16.7	-	8.3
	5,000万円超 1億円以下	12	9	5	3	1	2	2	1	1	-	3	-	-
		-	75.0	41.7	25.0	8.3	16.7	16.7	8.3	8.3	-	25.0	-	-
	1億円超 3億円以下	25	12	11	11	6	9	2	9	1	-	1	-	-
		-	48.0	44.0	44.0	24.0	36.0	8.0	36.0	4.0	-	4.0	-	-
	3億円超	33	12	10	11	5	19	5	7	7	6	2	1	-
		-	36.4	30.3	33.3	15.2	57.6	15.2	21.2	21.2	18.2	6.1	3.0	-
	不明	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
損益別	利益計上	65	29	26	22	12	25	10	15	9	7	5	1	1
		-	44.6	40.0	33.8	18.5	38.5	15.4	23.1	13.8	10.8	7.7	1.5	1.5
	損失計上	13	8	4	3	3	5	1	1	3	-	1	-	-
		-	61.5	30.8	23.1	23.1	38.5	7.7	7.7	23.1	-	7.7	-	-
	不明	15	8	4	5	4	4	1	3	1	2	3	-	-
		-	53.3	26.7	33.3	26.7	26.7	6.7	20.0	6.7	13.3	20.0	-	-

※企業情報別の事業承継に取り組む中で重要と感じた取組みを明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

④事業承継に取り組めていない理由

事業承継への取組みを「必要性を感じているが、取り組めていない」と回答した企業において、その理由は「後継者候補がいないため」が43.6%と最も高く、次いで「通常業務で忙しいため」が29.8%、「事業の将来性がないため」が26.6%である。

【事業承継に取り組めていない理由】　※複数回答



		全体	事業承継に取り組めていない理由								
			準備の進め方がわからないため	後継者候補がいないため	借入金が多いため	事業の将来性がないため	事業譲渡先が見つからないため	相談できる人がいないため	通常業務で忙しいため	まだ時間に猶予があるため	その他
全 体		94	5	41	14	25	1	3	28	24	4
		-	5.3	43.6	14.9	26.6	1.1	3.2	29.8	25.5	4.3
規模別	5 人以下	54	4	24	8	14	-	1	16	12	3
		-	7.4	44.4	14.8	25.9	-	1.9	29.6	22.2	5.6
	6 人～20人	24	1	8	4	6	1	2	7	6	1
		-	4.2	33.3	16.7	25.0	4.2	8.3	29.2	25.0	4.2
	21人以上	14	-	7	2	4	-	-	5	6	-
		-	-	50.0	14.3	28.6	-	-	35.7	42.9	-
業種別	製造業	4	2	3	-	1	-	-	1	1	-
		-	50.0	75.0	-	25.0	-	-	25.0	25.0	-
	非製造業	90	3	38	14	24	1	3	27	23	4
		-	3.3	42.2	15.6	26.7	1.1	3.3	30.0	25.6	4.4
	建設業	8	-	3	2	1	-	-	4	1	1
		-	-	37.5	25.0	12.5	-	-	50.0	12.5	12.5
	運輸・通信業	6	-	3	1	2	-	-	2	1	-
		-	-	50.0	16.7	33.3	-	-	33.3	16.7	-
	卸・小売業	24	2	7	4	7	1	2	5	8	2
		-	8.3	29.2	16.7	29.2	4.2	8.3	20.8	33.3	8.3
	飲食・宿泊業	10	-	5	1	2	-	-	4	4	-
		-	-	50.0	10.0	20.0	-	-	40.0	40.0	-
	サービス業	20	-	10	4	9	-	1	5	2	-
		-	-	50.0	20.0	45.0	-	5.0	25.0	10.0	-
	その他非製造業	22	1	10	2	3	-	-	7	7	1
		-	4.5	45.5	9.1	13.6	-	-	31.8	31.8	4.5

※事業承継に取り組めていない理由を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

取り組めていない理由について、経営者の年齢別では、「通常業務で忙しいため」と回答した企業は、経営者の年齢が上がるにつれて高くなる傾向がみられる。また、経営者の年齢が＜60～69歳＞であっても、「まだ時間に猶予があるため」との企業が3割以上あり、経営者の年齢が高齢化しているにもかかわらず、事業承継への取組みがされていない。

売上規模が＜1,000万円以下＞、＜1,000万円超3,000万円以下＞といった小規模な企業ほど、「事業の将来性がないため」とする回答割合が高い傾向にある。

＜利益計上＞のある企業については、3割程度が「通常業務で忙しいため」、「まだ時間に猶予があるため」と回答しており、また、4割以上が「後継者候補がいないため」と回答している。

【事業承継に取り組めていない理由＜企業情報別＞】

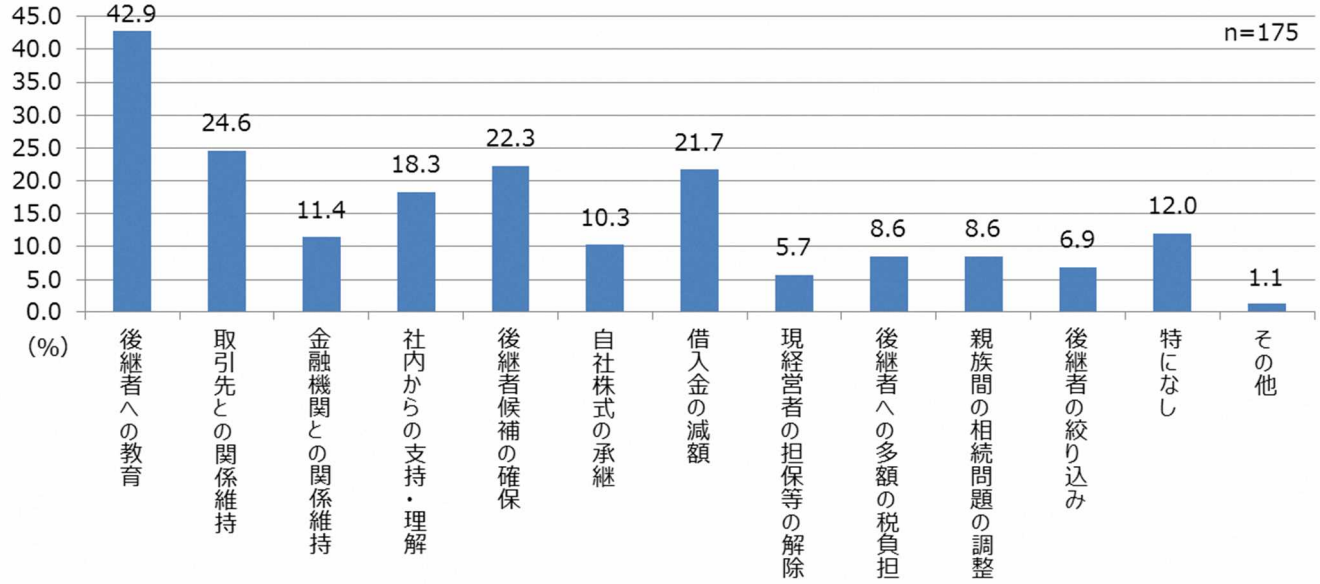
		全体	事業承継に取り組めていない理由								
			準備の進め方がわからないため	後継者候補がいないため	借入金が多いため	事業の将来性がないため	事業譲渡先が見つからないため	相談できる人がいないため	通常業務で忙しいため	まだ時間に猶予があるため	その他
全 体		94	5	41	14	25	1	3	28	24	4
		-	5.3	43.6	14.9	26.6	1.1	3.2	29.8	25.5	4.3
経営者の年齢別	39歳以下	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	100.0	-	-	-	-	-	-	-
	40～49歳	9	-	4	1	1	-	-	5	2	1
		-	-	44.4	11.1	11.1	-	-	55.6	22.2	11.1
	50～59歳	25	2	10	6	8	-	1	3	7	1
		-	8.0	40.0	24.0	32.0	-	4.0	12.0	28.0	4.0
	60～69歳	30	1	13	3	6	-	1	7	11	1
		-	3.3	43.3	10.0	20.0	-	3.3	23.3	36.7	3.3
	70歳以上	19	2	7	4	8	1	1	8	3	1
		-	10.5	36.8	21.1	42.1	5.3	5.3	42.1	15.8	5.3
	不明	10	-	6	-	2	-	-	5	1	-
		-	-	60.0	-	20.0	-	-	50.0	10.0	-
売上規模別	1,000万円以下	11	-	5	1	4	-	-	4	2	2
		-	-	45.5	9.1	36.4	-	-	36.4	18.2	18.2
	1,000万円超3,000万円以下	24	1	13	2	10	-	-	3	3	-
		-	4.2	54.2	8.3	41.7	-	-	12.5	12.5	-
	3,000万円超5,000万円以下	12	-	7	-	1	-	-	5	4	-
		-	-	58.3	-	8.3	-	-	41.7	33.3	-
	5,000万円超1億円以下	14	1	5	4	4	-	-	6	3	1
		-	7.1	35.7	28.6	28.6	-	-	42.9	21.4	7.1
	1億円超3億円以下	21	3	6	5	4	1	3	9	5	-
		-	14.3	28.6	23.8	19.0	4.8	14.3	42.9	23.8	-
	3億円超	12	-	5	2	2	-	-	1	7	1
		-	-	41.7	16.7	16.7	-	-	8.3	58.3	8.3
	不明	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
損益別	利益計上	61	3	27	8	12	-	2	19	20	1
		-	4.9	44.3	13.1	19.7	-	3.3	31.1	32.8	1.6
	損失計上	11	1	3	2	6	-	-	2	1	3
		-	9.1	27.3	18.2	54.5	-	-	18.2	9.1	27.3
	不明	22	1	11	4	7	1	1	7	3	-
		-	4.5	50.0	18.2	31.8	4.5	4.5	31.8	13.6	-

※企業情報別の事業承継に取り組めていない理由を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

⑤事業承継にあたって課題と感じること

事業承継への取組みに必要性を見出している企業（「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」、「必要性を感じているが、取り組めていない」と回答した企業）において、事業承継にあたって課題に感じることは「後継者への教育」が42.9%と最も高く、次いで「取引先との関係維持」が24.6%、「後継者候補の確保」が22.3%、「借入金の減額」が21.7%である。

【事業承継にあたって課題と感じること】　※複数回答



		全体	事業承継にあたって課題と感じること												
			後継者への教育	取引先との関係維持	金融機関との関係維持	社内からの支持・理解	後継者候補の確保	自社株式の承継	借入金の減額	現経営者の担保等の解除	後継者への多額の税負担	親族間の相続問題の調整	後継者の絞り込み	特になし	その他
全 体		175	75	43	20	32	39	18	38	10	15	15	12	21	2
		-	42.9	24.6	11.4	18.3	22.3	10.3	21.7	5.7	8.6	8.6	6.9	12.0	1.1
規模別	5 人以下	80	32	23	5	4	22	5	17	6	3	6	6	11	1
		-	40.0	28.8	6.3	5.0	27.5	6.3	21.3	7.5	3.8	7.5	7.5	13.8	1.3
	6 人～20人	49	25	9	8	14	9	6	10	3	5	5	1	6	1
		-	51.0	18.4	16.3	28.6	18.4	12.2	20.4	6.1	10.2	10.2	2.0	12.2	2.0
	21人以上	43	16	10	7	14	7	7	11	1	7	4	4	4	-
		-	37.2	23.3	16.3	32.6	16.3	16.3	25.6	2.3	16.3	9.3	9.3	9.3	-
業種別	製造業	6	3	1	1	2	1	1	1	-	1	3	-	-	-
		-	50.0	16.7	16.7	33.3	16.7	16.7	16.7	-	16.7	50.0	-	-	-
	非製造業	169	72	42	19	30	38	17	37	10	14	12	12	21	2
		-	42.6	24.9	11.2	17.8	22.5	10.1	21.9	5.9	8.3	7.1	7.1	12.4	1.2
	建設業	21	9	10	4	4	1	1	6	2	2	1	1	3	-
		-	42.9	47.6	19.0	19.0	4.8	4.8	28.6	9.5	9.5	4.8	4.8	14.3	-
	運輸・通信業	9	5	4	-	3	1	1	2	1	-	1	-	1	-
		-	55.6	44.4	-	33.3	11.1	11.1	22.2	11.1	-	11.1	-	11.1	-
	卸・小売業	44	21	11	7	7	8	4	10	1	3	2	2	5	2
		-	47.7	25.0	15.9	15.9	18.2	9.1	22.7	2.3	6.8	4.5	4.5	11.4	4.5
	飲食・宿泊業	14	6	1	-	3	4	2	4	2	2	2	-	2	-
		-	42.9	7.1	-	21.4	28.6	14.3	28.6	14.3	14.3	14.3	-	14.3	-
	サービス業	37	14	13	4	6	15	5	8	2	-	1	2	3	-
		-	37.8	35.1	10.8	16.2	40.5	13.5	21.6	5.4	-	2.7	5.4	8.1	-
	その他非製造業	44	17	3	4	7	9	4	7	2	7	5	7	7	-
		-	38.6	6.8	9.1	15.9	20.5	9.1	15.9	4.5	15.9	11.4	15.9	15.9	-

※事業承継にあたって課題と感じることを明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

事業承継の取組みについて、＜必要性を感じているが、取り組めていない＞と回答した企業ではその課題として、「後継者候補の確保」や「後継者への教育」をあげる企業が4割弱あった。

＜現在、取り組んでいる＞と回答した企業ではその課題として、「後継者への教育」に6割弱、また、「取引先との関係維持」に3割程度の回答があった。

＜すでに済ませた＞と回答した企業ではその課題として、「借入金の減額」に5割弱、「後継者への多額の税負担」が4割弱と、資金面での回答が目立った。

事業承継への取組みの段階により、抱えている課題が異なると考えられる。

【事業承継にあたって課題と感じること＜事業承継への取組状況別＞】

		全体	事業承継にあたって課題と感じること												
			後継者への教育	取引先との関係維持	金融機関との関係維持	社内からの支持・理解	後継者候補の確保	自社株式の承継	借入金の減額	現経営者の担保等の解除	後継者への多額の税負担	親族間の相続問題の調整	後継者の絞り込み	特になし	その他
全体		175	75	43	20	32	39	18	38	10	15	15	12	21	2
		100.0	42.9	24.6	11.4	18.3	22.3	10.3	21.7	5.7	8.6	8.6	6.9	12.0	1.1
事業承継への取組状況別	すでに済ませた	19	4	5	4	4	1	2	9	2	7	-	1	1	-
		100.0	21.1	26.3	21.1	21.1	5.3	10.5	47.4	10.5	36.8	-	5.3	5.3	-
	現在、取り組んでいる	65	38	20	9	18	4	12	12	4	4	5	1	8	-
		100.0	58.5	30.8	13.8	27.7	6.2	18.5	18.5	6.2	6.2	7.7	1.5	12.3	-
	必要性を感じているが、取り組めていない	91	33	18	7	10	34	4	17	4	4	10	10	12	2
		100.0	36.3	19.8	7.7	11.0	37.4	4.4	18.7	4.4	4.4	11.0	11.0	13.2	2.2

※事業承継への取組状況別の事業承継にあたって課題と感じることを明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

＜家族・親族への承継＞を「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業では、５割以上が「後継者への教育」に課題を感じているとの回答があった。

＜役員・従業員への承継＞を「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業では、３割程度が「取引先との関係」に、２割弱が「金融機関との関係維持」といった対外的な関係維持に課題を抱えていると考えられる。

【事業承継にあたって課題と感じること＜事業承継先別＞】

		全体	事業承継にあたって課題と感じること												
			後継者への教育	取引先との関係維持	金融機関との関係維持	社内からの支持・理解	後継者候補の確保	自社株式の承継	借入金の減額	現経営者の担保等の解除	後継者への多額の税負担	親族間の相続問題の調整	後継者の絞り込み	特になし	その他
全体		175	75	43	20	32	39	18	38	10	15	15	12	21	2
		-	42.9	24.6	11.4	18.3	22.3	10.3	21.7	5.7	8.6	8.6	6.9	12.0	1.1
事業承継先別	家族・親族への承継	57	32	16	7	16	1	11	12	3	8	5	2	7	-
		-	56.1	28.1	12.3	28.1	1.8	19.3	21.1	5.3	14.0	8.8	3.5	12.3	-
	役員・従業員への承継	21	10	7	4	5	3	3	5	-	2	-	-	2	-
		-	47.6	33.3	19.0	23.8	14.3	14.3	23.8	-	9.5	-	-	9.5	-
	社外人材への承継（M&A）	1	-	-	-	-	-	-	1	1	1	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	100.0	100.0	100.0	-	-	-	-
	他の事業者への事業譲渡	2	-	2	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-
		-	-	100.0	50.0	50.0	-	-	50.0	50.0	-	-	-	-	-
	明確に決まっていない	3	-	-	1	-	1	-	2	1	-	-	-	-	-
		-	-	-	33.3	-	33.3	-	66.7	33.3	-	-	-	-	-

※事業承継先別の事業承継にあたって課題と感じることを明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

経営者の年齢別では、「後継者への教育」、「取引先との関係維持」、「後継者候補の確保」、「借入金の減額」との回答が比較的多く、全体の傾向と大きな差異がみられなかった。

売上規模の＜3億円超＞の企業では、「自社株式の承継」、「金融機関との関係維持」といった資金面での課題への回答が2割程度あった。

＜利益計上＞のある企業では、「取引先との関係維持」、「借入金の減額」といった課題への回答が2割程度あった。＜損失計上＞のある企業では、「借入金の減額」への回答が3割と、全体と比較しても8ポイント以上高い。

【事業承継にあたって課題と感じること＜企業情報別＞】

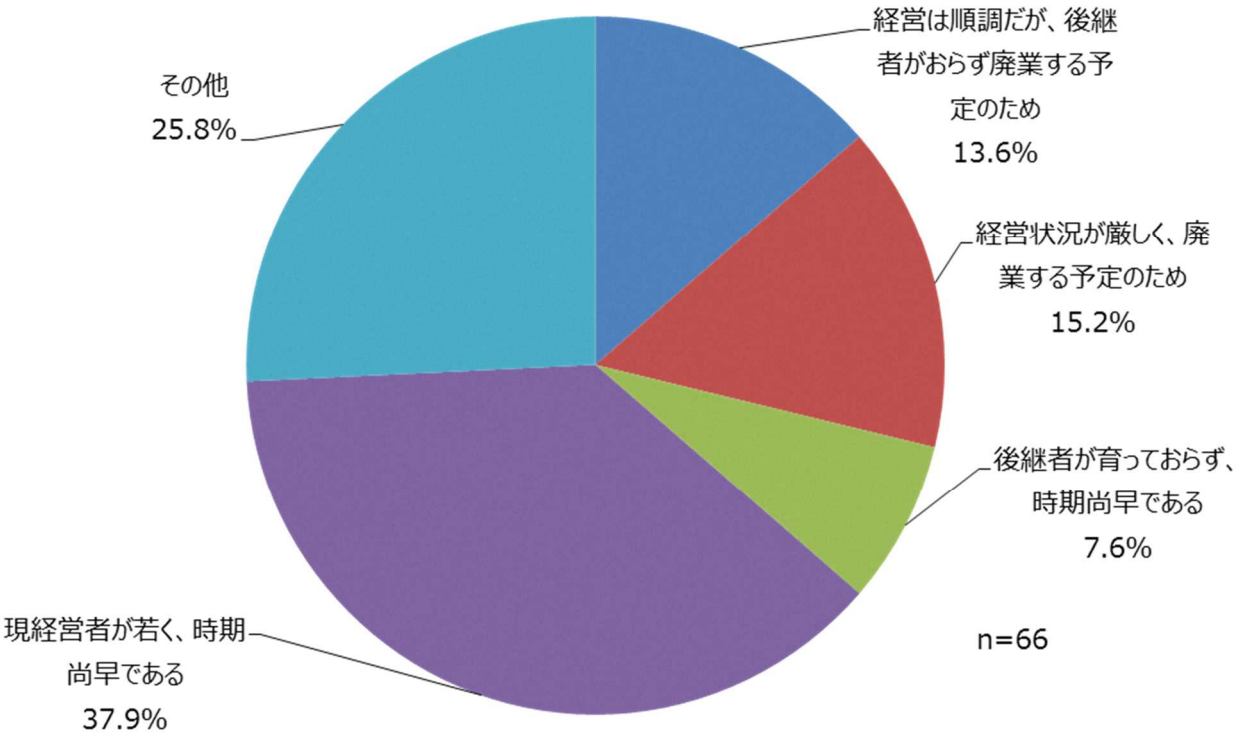
		全体	事業承継にあたって課題と感じること												
			後継者への教育	取引先との関係維持	金融機関との関係維持	社内からの支持・理解	後継者候補の確保	自社株式の承継	借入金の減額	現経営者の担保等の解除	後継者への多額の税負担	親族間の相続問題の調整	後継者の絞り込み	特になし	その他
全 体		175	75	43	20	32	39	18	38	10	15	15	12	21	2
		-	42.9	24.6	11.4	18.3	22.3	10.3	21.7	5.7	8.6	8.6	6.9	12.0	1.1
経営者の年齢別	39歳以下	4	3	-	1	2	2	-	1	-	-	-	-	-	-
		-	75.0	-	25.0	50.0	50.0	-	25.0	-	-	-	-	-	-
	40～49歳	21	7	6	1	3	2	5	7	2	4	1	1	3	-
		-	33.3	28.6	4.8	14.3	9.5	23.8	33.3	9.5	19.0	4.8	4.8	14.3	-
	50～59歳	36	18	10	2	6	9	2	9	3	2	4	2	1	-
		-	50.0	27.8	5.6	16.7	25.0	5.6	25.0	8.3	5.6	11.1	5.6	2.8	-
	60～69歳	47	18	12	5	4	11	3	9	1	3	1	6	9	1
		-	38.3	25.5	10.6	8.5	23.4	6.4	19.1	2.1	6.4	2.1	12.8	19.1	2.1
	70歳以上	53	24	15	10	16	7	7	12	3	5	6	-	6	1
		-	45.3	28.3	18.9	30.2	13.2	13.2	22.6	5.7	9.4	11.3	-	11.3	1.9
	不明	14	5	-	1	1	8	1	-	1	1	3	3	2	-
		-	35.7	-	7.1	7.1	57.1	7.1	-	7.1	7.1	21.4	21.4	14.3	-
売上規模別	1,000万円以下	14	4	2	-	1	3	1	1	-	1	1	1	2	1
		-	28.6	14.3	-	7.1	21.4	7.1	7.1	-	7.1	7.1	7.1	14.3	7.1
	1,000万円超 3,000万円以下	30	10	7	2	5	15	-	5	3	-	1	4	5	-
		-	33.3	23.3	6.7	16.7	50.0	-	16.7	10.0	-	3.3	13.3	16.7	-
	3,000万円超 5,000万円以下	23	13	7	2	4	6	1	3	1	1	2	1	1	-
		-	56.5	30.4	8.7	17.4	26.1	4.3	13.0	4.3	4.3	8.7	4.3	4.3	-
	5,000万円超 1億円以下	23	10	7	3	1	4	3	6	2	2	4	1	4	-
		-	43.5	30.4	13.0	4.3	17.4	13.0	26.1	8.7	8.7	17.4	4.3	17.4	-
	1億円超 3億円以下	43	16	10	4	9	6	3	14	2	5	4	3	6	-
		-	37.2	23.3	9.3	20.9	14.0	7.0	32.6	4.7	11.6	9.3	7.0	14.0	-
	3億円超	42	22	10	9	12	5	10	9	2	6	3	2	3	1
		-	52.4	23.8	21.4	28.6	11.9	23.8	21.4	4.8	14.3	7.1	4.8	7.1	2.4
	不明	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
損益別	利益計上	119	51	31	15	24	21	16	26	5	13	8	9	13	-
		-	42.9	26.1	12.6	20.2	17.6	13.4	21.8	4.2	10.9	6.7	7.6	10.9	-
	損失計上	20	10	3	4	4	4	1	6	2	1	3	-	1	2
		-	50.0	15.0	20.0	20.0	20.0	5.0	30.0	10.0	5.0	15.0	-	5.0	10.0
	不明	36	14	9	1	4	14	1	6	3	1	4	3	7	-
		-	38.9	25.0	2.8	11.1	38.9	2.8	16.7	8.3	2.8	11.1	8.3	19.4	-

※企業情報別の事業承継にあたって課題と感じることを明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

⑥事業承継の必要性を感じていない理由

事業承継の取組みに「必要性を感じていない」と回答した企業では、その理由として「現経営者が若く、時期尚早である」が37.9%と最も高く、次いで「経営状況が厳しく、廃業する予定のため」が15.2%、「経営は順調だが、後継者がおらず廃業する予定のため」が13.6%である。

【事業承継の必要性を感じていない理由】



		全体	事業承継の必要性を感じていない理由				
			経営は順調だが、後継者がおらず廃業する予定のため	経営状況が厳しく、廃業する予定のため	後継者が育っておらず、時期尚早である	現経営者が若く、時期尚早である	その他
全 体		66 100.0	9 13.6	10 15.2	5 7.6	25 37.9	17 25.8
規模別	5 人以下	43 100.0	8 18.6	9 20.9	4 9.3	13 30.2	9 20.9
	6 人～20人	12 100.0	1 8.3	1 8.3	1 8.3	7 58.3	2 16.7
	21人以上	11 100.0	- -	- -	- -	5 45.5	6 54.5
業種別	製造業	2 100.0	- -	- -	- -	1 50.0	1 50.0
	非製造業	64 100.0	9 14.1	10 15.6	5 7.8	24 37.5	16 25.0
	建設業	4 100.0	- -	- -	- -	3 75.0	1 25.0
	運輸・通信業	5 100.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0
	卸・小売業	17 100.0	3 17.6	3 17.6	1 5.9	5 29.4	5 29.4
	飲食・宿泊業	4 100.0	- -	3 75.0	- -	- -	1 25.0
	サービス業	9 100.0	2 22.2	1 11.1	2 22.2	1 11.1	3 33.3
	その他非製造業	25 100.0	3 12.0	2 8.0	1 4.0	14 56.0	5 20.0

※事業承継の必要性を感じていない理由を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

【事業承継の必要性を感じていない理由＜企業情報別＞】

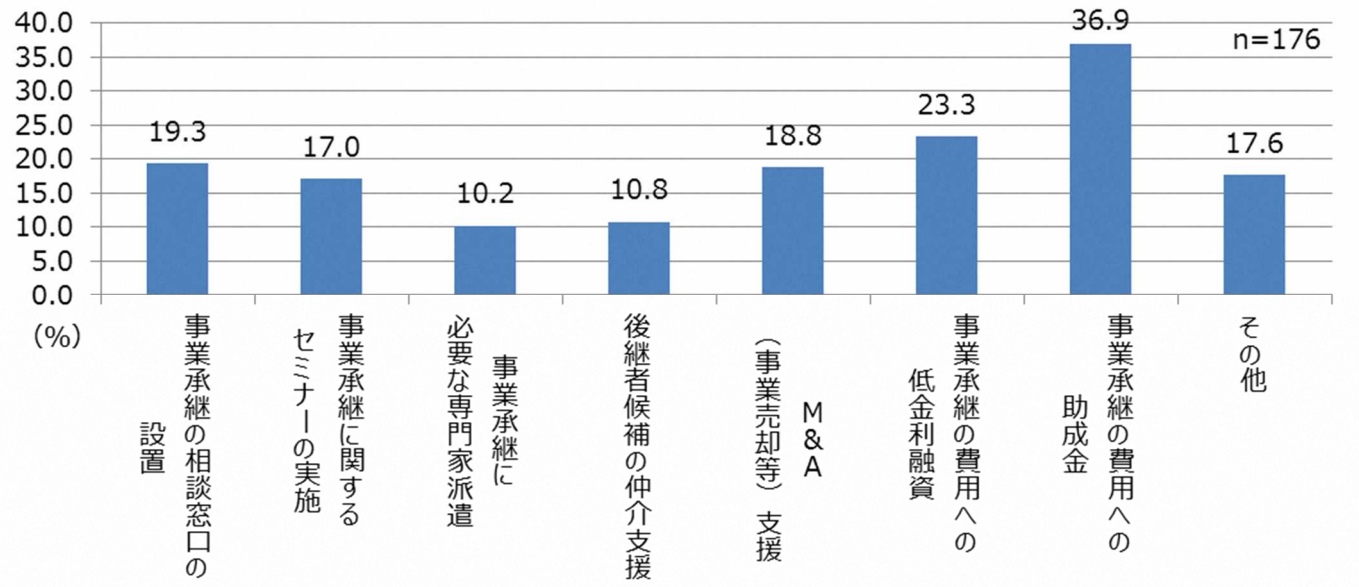
		全体	事業承継の必要性を感じていない理由				
			経営は順調だが、後継者がおらず廃業する予定のため	経営状況が厳しく、廃業する予定のため	後継者が育っておらず、時期尚早である	現経営者が若く、時期尚早である	その他
全 体		66	9	10	5	25	17
		100.0	13.6	15.2	7.6	37.9	25.8
経営者の年齢別	39歳以下	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
	40～49歳	11	-	-	1	10	-
		100.0	-	-	9.1	90.9	-
	50～59歳	15	2	1	1	6	5
		100.0	13.3	6.7	6.7	40.0	33.3
	60～69歳	17	3	4	2	2	6
		100.0	17.6	23.5	11.8	11.8	35.3
	70歳以上	11	2	5	-	2	2
		100.0	18.2	45.5	-	18.2	18.2
	不明	12	2	-	1	5	4
		100.0	16.7	-	8.3	41.7	33.3
売上規模別	1,000万円以下	10	2	2	2	3	1
		100.0	20.0	20.0	20.0	30.0	10.0
	1,000万円超 3,000万円以下	17	3	5	1	5	3
		100.0	17.6	29.4	5.9	29.4	17.6
	3,000万円超 5,000万円以下	7	2	-	-	5	-
		100.0	28.6	-	-	71.4	-
	5,000万円超 1億円以下	14	2	3	1	4	4
		100.0	14.3	21.4	7.1	28.6	28.6
	1億円超 3億円以下	6	-	-	1	2	3
		100.0	-	-	16.7	33.3	50.0
	3億円超	9	-	-	-	6	3
		100.0	-	-	-	66.7	33.3
	不明	3	-	-	-	-	3
		100.0	-	-	-	-	100.0
損益別	利益計上	46	6	7	4	17	12
		100.0	13.0	15.2	8.7	37.0	26.1
	損失計上	9	1	1	-	6	1
		100.0	11.1	11.1	-	66.7	11.1
	不明	11	2	2	1	2	4
		100.0	18.2	18.2	9.1	18.2	36.4

※企業情報別の事業承継の必要性を感じていない理由を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

⑦事業承継にあたって必要と考える支援

事業承継にあたって必要と考える支援は「事業承継の費用への助成金」が36.9%と最も高く、次いで「事業承継の費用への低金利融資」が23.3%、「事業承継の相談窓口の設置」が19.3%、「M&A（事業売却等）支援」が18.8%である。

【事業承継にあたって必要と考える支援】



		全体	事業承継にあたって必要と考える支援							
			事業承継の相談窓口の設置	事業承継に関するセミナーの実施	事業承継に必要な専門家派遣	後継者候補の仲介支援	M&A（事業売却等）支援	事業承継の費用への低金利融資	事業承継の費用への助成金	その他
全体		176	34	30	18	19	33	41	65	31
		-	19.3	17.0	10.2	10.8	18.8	23.3	36.9	17.6
規模別	5人以下	81	14	11	7	8	12	17	30	17
		-	17.3	13.6	8.6	9.9	14.8	21.0	37.0	21.0
	6人～20人	48	10	9	8	6	13	16	18	5
		-	20.8	18.8	16.7	12.5	27.1	33.3	37.5	10.4
	21人以上	44	9	10	3	4	7	8	16	8
		-	20.5	22.7	6.8	9.1	15.9	18.2	36.4	18.2
業種別	製造業	6	2	2	1	-	2	2	1	1
		-	33.3	33.3	16.7	-	33.3	33.3	16.7	16.7
	非製造業	170	32	28	17	19	31	39	64	30
		-	18.8	16.5	10.0	11.2	18.2	22.9	37.6	17.6
	建設業	20	4	2	1	1	1	6	11	2
		-	20.0	10.0	5.0	5.0	5.0	30.0	55.0	10.0
	運輸・通信業	11	1	2	1	1	-	-	3	3
		-	9.1	18.2	9.1	9.1	-	-	27.3	27.3
	卸・小売業	36	8	5	1	5	8	11	18	4
		-	22.2	13.9	2.8	13.9	22.2	30.6	50.0	11.1
	飲食・宿泊業	16	2	4	2	2	4	4	7	2
		-	12.5	25.0	12.5	12.5	25.0	25.0	43.8	12.5
	サービス業	29	5	6	4	4	5	6	10	3
		-	17.2	20.7	13.8	13.8	17.2	20.7	34.5	10.3
	その他非製造業	58	12	9	8	6	13	12	15	16
		-	20.7	15.5	13.8	10.3	22.4	20.7	25.9	27.6

※事業承継にあたって必要と考える支援を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

事業承継の取組みに＜必要性を感じているが、取り組めていない＞と回答した企業では、「事業承継に関するセミナーの実施」や「後継者候補の仲介支援」、「事業承継の費用への低金利融資」、「事業承継の費用への助成金」などの支援への回答が高く、特に「事業承継の費用への助成金」への回答は4割以上あった。

＜現在、取り組んでいる＞と回答した企業では、「事業承継の費用への助成金」を必要と考える回答が４割程度、「事業承継の費用への低金利融資」への回答が3割以上あった。

＜すでに済ませた＞と回答した企業では、「事業承継の相談窓口の設置」や「M&A（事業売却等）支援」を必要と考える回答が3割弱あった。

事業承継に取り組む前の段階では、情報提供などの支援、取組中では資金面での支援、取組後は継続的な支援など、事業承継の取組状況により必要とされる支援が異なると考えられる。

【事業承継にあたって必要と考える支援＜事業承継への取組状況別＞】

		全体	事業承継にあたって必要と考える支援							
			事業承継の相談窓口の設置	事業承継に関するセミナーの実施	事業承継に必要な専門家派遣	後継者候補の仲介支援	M &A（事業売却等）支援	事業承継の費用への低金利融資	事業承継の費用への助成金	その他
全 体		176 -	34 19.3	30 17.0	18 10.2	19 10.8	33 18.8	41 23.3	65 36.9	31 17.6
事業承継への取組状況別	すでに済ませた	17 100.0	5 29.4	2 11.8	1 5.9	1 5.9	5 29.4	3 17.6	6 35.3	2 11.8
	現在、取り組んでいる	47 100.0	6 12.8	7 14.9	4 8.5	3 6.4	6 12.8	11 23.4	19 40.4	9 19.1
	必要性を感じているが、取り組めていない	69 100.0	11 15.9	14 20.3	7 10.1	12 17.4	13 18.8	17 24.6	31 44.9	9 13.0
	必要性を感じていない	42 100.0	12 28.6	7 16.7	6 14.3	3 7.1	8 19.0	10 23.8	9 21.4	11 26.2

※事業承継への取組状況別の事業承継にあたって必要と考える支援を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

＜家族・親族への承継＞を「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業では、「事業承継の費用への助成金」への回答が4割以上あった。

＜役員・従業員への承継＞を「すでに済ませた」、「現在、取り組んでいる」と回答した企業では、「事業承継の費用への低金利融資」、「事業承継の相談窓口の設置」への回答が3割程度あった。

【事業承継にあたって必要と考える支援＜事業承継先別＞】

		全体	事業承継にあたって必要と考える支援							
			事業承継の相談窓口の設置	事業承継に関するセミナーの実施	事業承継に必要な専門家派遣	後継者候補の仲介支援	M＆A（事業売却等）支援	事業承継の費用への低金利融資	事業承継の費用への助成金	その他
全 体		176	34	30	18	19	33	41	65	31
		-	19.3	17.0	10.2	10.8	18.8	23.3	36.9	17.6
事業承継先別	家族・親族への承継	42	7	6	2	2	5	8	19	8
		-	16.7	14.3	4.8	4.8	11.9	19.0	45.2	19.0
	役員・従業員への承継	13	4	2	3	-	-	4	2	2
		-	30.8	15.4	23.1	-	-	30.8	15.4	15.4
	社外人材への承継（M&A）	3	-	1	-	1	3	1	1	-
		-	-	33.3	-	33.3	100.0	33.3	33.3	-
	他の事業者への事業譲渡	3	-	-	-	1	1	-	1	1
		-	-	-	-	33.3	33.3	-	33.3	33.3
	明確に決まっていない	3	-	-	-	-	2	1	2	-
		-	-	-	-	-	66.7	33.3	66.7	-

※事業承継先別の事業承継にあたって必要と考える支援を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

経営者の年齢が＜40～49歳＞、＜50～59歳＞の企業においては、「M&A（事業売却等）支援」を必要と考える回答が3割弱と、全体より高い傾向がみられる。

売上規模別、損益別では、「事業承継の費用への助成金」が多く、次いで「事業承継の相談窓口の設置」や「M&A（事業売却等支援）」との回答が得られており、全体の傾向と大きな差異がみられなかった。

【事業承継にあたって必要と考える支援＜企業情報別＞】

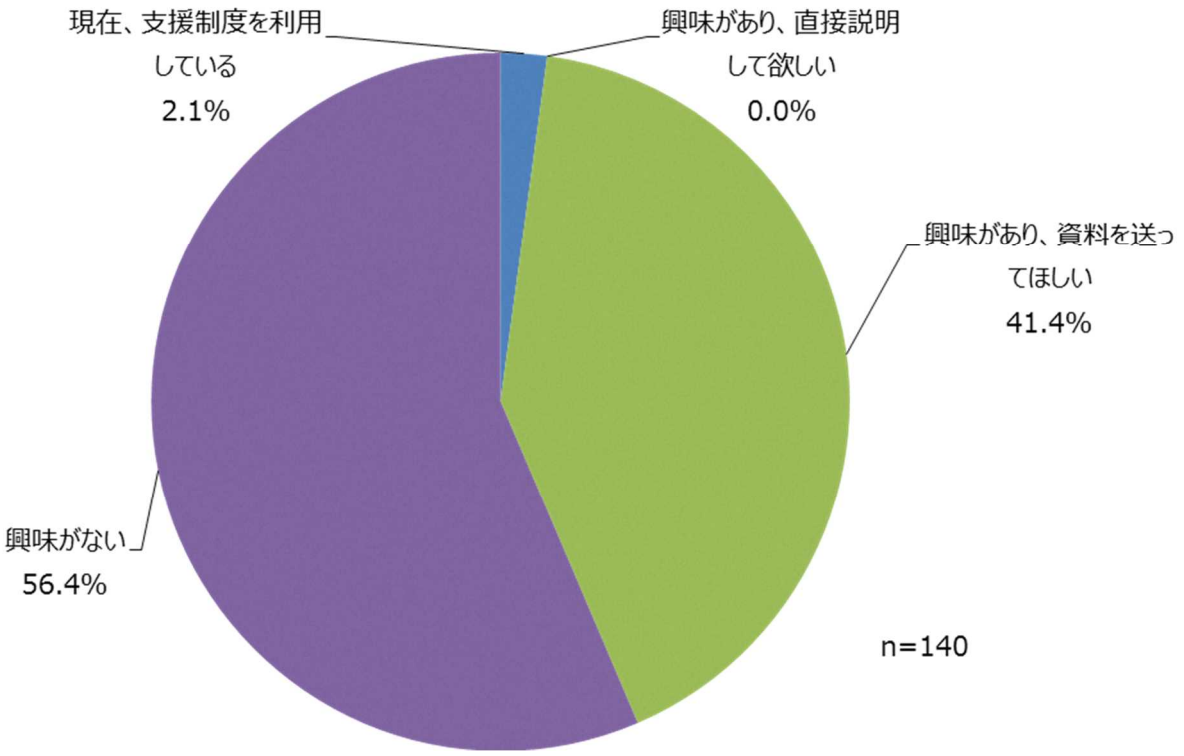
		全体	事業承継にあたって必要と考える支援							
			事業承継の相談窓口の設置	事業承継に関するセミナーの実施	事業承継に必要な専門家派遣	後継者候補の仲介支援	M&A（事業売却等）支援	事業承継の費用への低金利融資	事業承継の費用への助成金	その他
全体		176	34	30	18	19	33	41	65	31
		-	19.3	17.0	10.2	10.8	18.8	23.3	36.9	17.6
経営者の年齢別	39歳以下	3	-	1	1	-	-	-	-	2
		-	-	33.3	33.3	-	-	-	-	66.7
	40～49歳	28	7	7	4	2	8	8	12	-
		-	25.0	25.0	14.3	7.1	28.6	28.6	42.9	-
	50～59歳	43	8	6	4	2	11	12	19	8
		-	18.6	14.0	9.3	4.7	25.6	27.9	44.2	18.6
	60～69歳	41	6	5	2	8	7	12	16	7
		-	14.6	12.2	4.9	19.5	17.1	29.3	39.0	17.1
	70歳以上	42	6	7	3	5	5	7	15	9
		-	14.3	16.7	7.1	11.9	11.9	16.7	35.7	21.4
	不明	19	7	4	4	2	2	2	3	5
		-	36.8	21.1	21.1	10.5	10.5	10.5	15.8	26.3
売上規模別	1,000万円以下	19	5	4	3	-	3	6	7	3
		-	26.3	21.1	15.8	-	15.8	31.6	36.8	15.8
	1,000万円超 3,000万円以下	34	2	4	3	5	7	6	14	6
		-	5.9	11.8	8.8	14.7	20.6	17.6	41.2	17.6
	3,000万円超 5,000万円以下	21	2	1	1	5	2	2	8	5
		-	9.5	4.8	4.8	23.8	9.5	9.5	38.1	23.8
	5,000万円超 1億円以下	24	8	3	4	2	5	5	6	4
		-	33.3	12.5	16.7	8.3	20.8	20.8	25.0	16.7
	1億円超 3億円以下	38	6	9	3	4	6	10	15	5
		-	15.8	23.7	7.9	10.5	15.8	26.3	39.5	13.2
	3億円超	38	10	7	4	3	10	12	14	8
		-	26.3	18.4	10.5	7.9	26.3	31.6	36.8	21.1
	不明	2	1	2	-	-	-	-	1	-
		-	50.0	100.0	-	-	-	-	50.0	-
損益別	利益計上	121	21	23	11	10	26	31	43	25
		-	17.4	19.0	9.1	8.3	21.5	25.6	35.5	20.7
	損失計上	24	6	4	4	4	2	6	9	4
		-	25.0	16.7	16.7	16.7	8.3	25.0	37.5	16.7
	不明	31	7	3	3	5	5	4	13	2
		-	22.6	9.7	9.7	16.1	16.1	12.9	41.9	6.5

※企業情報別の事業承継にあたって必要と考える支援を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

⑧事業継続に関する支援制度への興味

事業承継に「現在、取り組んでいる」、「必要性を感じているが、取り組めていない」と回答した企業において支援制度への興味は、「興味がない」が56.4%と最も高く、次いで「興味があり、資料を送ってほしい」が41.4%、「現在、支援制度を利用している」が2.1%である。

【事業継続に関する支援制度への興味】



			全体	事業継続に関する支援制度への興味			
				現在、支援制度を利用している	興味があり、直接説明して欲しい	興味があり、資料を送ってほしい	興味がない
全 体			140	3	-	58	79
			100.0	2.1	-	41.4	56.4
規模別	5 人以下		66	1	-	27	38
			100.0	1.5	-	40.9	57.6
	6 人～20人		37	1	-	17	19
			100.0	2.7	-	45.9	51.4
	21人以上		35	1	-	14	20
			100.0	2.9	-	40.0	57.1
業種別	製造業		8	1	-	2	5
			100.0	12.5	-	25.0	62.5
	非製造業		132	2	-	56	74
			100.0	1.5	-	42.4	56.1
		建設業	15	1	-	6	8
			100.0	6.7	-	40.0	53.3
		運輸・通信業	9	-	-	3	6
			100.0	-	-	33.3	66.7
		卸・小売業	26	-	-	16	10
			100.0	-	-	61.5	38.5
		飲食・宿泊業	15	-	-	7	8
			100.0	-	-	46.7	53.3
		サービス業	31	1	-	14	16
			100.0	3.2	-	45.2	51.6
		その他非製造業	36	-	-	10	26
			100.0	-	-	27.8	72.2

※事業継続に関する支援制度への興味を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

経営者の年齢別、売上別、損益別については、「興味がない」が多く、次いで「興味があり、資料を送ってほしい」との回答が得られており、全体の傾向と大きな差異がみられなかった。

【事業継続に関する支援制度への興味＜企業情報別＞】

		全体	事業継続に関する支援制度への興味			
			現在、支援制度を利用している	興味があり、直接説明して欲しい	興味があり、資料を送ってほしい	興味がない
全 体		140	3	-	58	79
		100.0	2.1	-	41.4	56.4
経営者の年齢別	39歳以下	2	-	-	-	2
		100.0	-	-	-	100.0
	40～49歳	13	1	-	2	10
		100.0	7.7	-	15.4	76.9
	50～59歳	31	-	-	14	17
		100.0	-	-	45.2	54.8
	60～69歳	34	-	-	13	21
		100.0	-	-	38.2	61.8
	70歳以上	50	2	-	24	24
		100.0	4.0	-	48.0	48.0
	不明	10	-	-	5	5
		100.0	-	-	50.0	50.0
売上規模別	1,000万円以下	11	-	-	2	9
		100.0	-	-	18.2	81.8
	1,000万円超 3,000万円以下	27	-	-	13	14
		100.0	-	-	48.1	51.9
	3,000万円超 5,000万円以下	17	-	-	8	9
		100.0	-	-	47.1	52.9
	5,000万円超 1億円以下	21	1	-	10	10
		100.0	4.8	-	47.6	47.6
	1億円超 3億円以下	33	1	-	17	15
		100.0	3.0	-	51.5	45.5
	3億円超	31	1	-	8	22
		100.0	3.2	-	25.8	71.0
	不明	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-
損益別	利益計上	93	3	-	35	55
		100.0	3.2	-	37.6	59.1
	損失計上	17	-	-	6	11
		100.0	-	-	35.3	64.7
	不明	30	-	-	17	13
		100.0	-	-	56.7	43.3

※企業情報別の事業継続に関する支援制度への興味を明確化するため、無回答は除いて集計・作表している。

なお、「興味がない」を選択した主な理由について、以下のような意見が挙げられていた。

・金融機関にサポートしていただいている。（製造業）
・協力会社との協業が主なため、現時点では、事業継続の問題を感じていないため。（運輸・通信業）
・相談先にも専門知識がないと戦力にならないため。（運輸・通信業）
・親会社がありグループ企業間の統合合理化を進めているため。（卸・小売業）
・他に相談中なので、現在は千葉市の制度は興味なし。（サービス業）
・頼りになるとは思えない。（サービス業）
・中小企業の将来性がない。（その他非製造業/医療，福祉）
・時間がない。（その他非製造業/医療，福祉）

＜資料編＞

（１）調査票

千葉市企業動向調査 2019 年度下期 調査票

インターネットでご回答の場合は下記いずれかの方法で以下の ID、パスワードでアクセスの上、ご回答ください。
①ＵＲＬ（https://www.tsr-survey.com/chiba）を直接入力
②TSR アンケートと検索いただき、一番上の検索結果現在実施中のアンケート調査：東京商工リサーチ内の「千葉市企業動向調査」内の「アンケートに回答する」をクリック
③右記 QR コードからアクセス
※ほぼ全てのブラウザに対応しておりますが、Google Chrome でのアクセスを推奨しております。

ID：●●●●●●●●　　パスワード：●●●●●●●●

ご記入者	部課名：	役職：	ご芳名：
	電話番号：	ＦＡＸ番号：	ﾒｰﾙｱﾄﾞﾚｽ：

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

問 1．貴事業所の「業況」について、①**各期の一期前と比較**（「2019 年 7 月～9 月」の場合、「2019 年 4 月～6 月」と比較します）した上で、各項目の 1 ～ 3 のうち該当するものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。
また、その理由を右側の選択肢一覧から選び、番号を「②判断理由」に左詰めでご記入ください（**3 つまで**複数回答可）。

	①貴事業所の業況（前期比）（1～3 のいずれか 1 つに○）			②判断理由（右欄から選択して記入）		
2019 年 7 月～9 月実績	1.良い	2.普通	3.悪い			
2019 年 10 月～12 月実績	1.良い	2.普通	3.悪い			
2020 年 1 月～ 3 月見通し	1.良い	2.普通	3.悪い			
2020 年 4 月～6 月見込み	1.良い	2.普通	3.悪い			

判断理由　選択肢一覧
1.国内需要（売上）の動向
2.海外需要（売上）の動向
3.販売価格の動向
4.仕入価格の動向
5.仕入れ以外のコストの動向
6.資金繰り・資金調達の動向
7.株式・不動産等の資産価格動向
8.為替レートの動向
9.税制・会計制度等の動向
10.その他(　　)

問 2．貴事業所の「売上」、「経常損益」について、**各期の一期前と比較**した上で、各項目の 1 ～ 3 のうち該当するものを 1 つ選び、番号に○をつけてください。

	売上（前期比）			経常損益（前期比）		
2019 年 7 月～9 月実績	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2019 年 10 月～12 月実績	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2020 年 1 月～3 月見通し	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化
2020 年 4 月～6 月見込み	1.増加	2.不変	3.減少	1.好転	2.不変	3.悪化

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

	国内需要（前期比）			海外需要（前期比）		
2019 年 7 月～9 月実績	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2019 年 10 月～12 月実績	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2020 年 1 月～3 月見通し	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小
2020 年 4 月～6 月見込み	1.拡大	2.不変	3.縮小	1.拡大	2.不変	3.縮小

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

	資金繰り（前期比）			金融機関の融資態度（前期比）		
2019 年 7 月～9 月実績	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2019 年 10 月～12 月実績	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2020 年 1 月～3 月見通し	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい
2020 年 4 月～6 月見込み	1.好転	2.不変	3.悪化	1.緩い	2.普通	3.厳しい

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）		
2019 年 7 月～9 月実績	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
2019 年 10 月～12 月実績	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 1 月～3 月見通し	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 4 月～6 月見込み	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

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、2019 年度上期は「2019 年 4 月～9 月」、2019 年度下期は「2019 年 10 月～2020 年 3 月」、2020 年度上期は「2020 年 4 月～2020 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）		
2019 年度上期実績	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
2019 年度下期見通し	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 年度上期見込み	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

	人材採用（前年同期比）			人材育成（前年同期比）		
2019 年度上期実績	1.積極的	2.普通	3.消極的	1.積極的	2.普通	3.消極的
2019 年度下期見通し	1.積極的	2.普通	3.消極的	1.積極的	2.普通	3.消極的
2020 年度上期見込み	1.積極的	2.普通	3.消極的	1.積極的	2.普通	3.消極的

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）		
2019 年度上期実績	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
2019 年度下期見通し	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 年度上期見込み	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

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）
2019 年度上期実績	1.実施せず	2.実施	→	万円
2019 年度下期見通し	1.実施せず	2.実施予定	→	万円
2020 年度上期見込み	1.実施せず	2.実施予定	→	万円
2020 年度下期以降	1.実施せず	2.実施予定	→	万円
（「2.実施予定」の方は予定時期も記入）	年 月頃			

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

	設備投資の目的（下欄【選択肢】から該当する番号に○）
2019 年度上期実績	1 . 2 . 3 . 4 . 5 . 6 . 7 . 8 . 9 . 10 . 11
2019 年度下期見通し	1 . 2 . 3 . 4 . 5 . 6 . 7 . 8 . 9 . 10 . 11
2020 年度上期見込み	1 . 2 . 3 . 4 . 5 . 6 . 7 . 8 . 9 . 10 . 11
2020 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. 経営上の課題についてどのように考えていますか。1 ～21 のうち該当するものを**３つまで**選び、番号に○をつけてください。

1. 売上の停滞・減少	2. 収益の確保	3. 人件費の増加
4. 人件費以外の経費の増加	5. 原材料高（材料価格の上昇）	6. 仕入れ先からの値上げ要請
7. 販売先からの値下げ要請	8. 大手企業（大型店）との競争の激化	9. 同業者間の競争の激化
10. 取引先・顧客の減少	11. 代金回収の悪化	12. 人材採用の困難
13. 人材育成の困難	14. 後継者の確保・育成	15. 品質不足（商品・サービス・技術）
16. 新事業（新製品・新サービス）の開発	17. 情報収集・マーケティング力の不足	18. 広報・宣伝力の不足
19. 店舗・工場の設備の狭小、老朽化	20. IT 化・機械化への対応	21. その他（ ）

問 11. 問 10 で回答した経営上の課題について、選択した課題の詳細な内容をご記入ください。

問 12. 当面の経営上重要なポイントについてどのように考えていますか。1 ～24 のうち該当するものを**３つまで**選び、番号に○をつけてください。

1. 販路を広げる	2. 提携先を見つける	3. 取扱い商品の見直し・充実
4. 人件費を節減する	5. 人件費以外の経費を節減する	6. 仕入先の見直し
7. 流通経路の見直し	8. 資金調達（融資）	9. 資金繰りの改善
10. 事業の整理・縮小	11. 人材の確保	12. 人材育成の強化
13. 労働環境の改善	14. 後継者の確保・育成	15. 技術力の向上
16. 品質向上（商品・サービス・技術）	17. 新事業（新製品・新サービス）の開発	18. 広報・宣伝力の強化
19. 情報収集・マーケティング力の強化	20. 広報・宣伝力の不足	21. 店舗・設備の改装・拡充
22. IT 化・機械化の推進	23. 省エネルギー化の推進	24. その他（ ）

問 13. 問 12 で回答した当面の経営上重要なポイントについて、選択した背景や考え方を具体的にご記入ください。

※千葉市内に本社がある企業は、付帯調査「事業承継について」（問 14～21）にお進みください。
千葉市外に本社がある企業は、次ページの最終設問にお進みください。

（付帯調査）事業承継について

全国的に経営者の高齢化が進む中で、後継者不足であると言われています。これまで企業が培ってきた事業や技術、ノウハウ等を次世代に引き継ぐことが重要です。

そこで、市内企業の皆さまの事業承継に関する取組状況や課題等について、お伺いします。

問 14. 事業承継への取組状況について、1 ～ 4 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。

1. すでに済ませた	2. 現在、取り組んでいる	3. 必要性を感じているが、取り組めていない	4. 必要性を感じていない

問 15. **問 14 で 1～2 と回答した方にお聞きします。**事業承継先について、1 ～5 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。

1. 家族・親族への承継	2. 役員・従業員への承継	3. 社外人材への承継（M&A）
4. 他の事業者への事業譲渡	5. 明確に決まっていない	

問 16. **問 14 で 1～2 と回答した方にお聞きします。**事業承継に取り組まれる中で重要と感じた取組みはなんですか。1～12 のうち該当するものを**3 つまで**選び、番号に○をつけてください。

1. 後継者と社内で一緒に仕事をする	2. 後継者への権限移譲	3. 後継者が財務・法務等の経営に必要な知識を得ること
4. 後継者との密な関係構築	5. 事業の将来性や魅力の維持	6. 取引先や金融機関等への顔つなぎ
7. 社内から支持・理解を得ること	8. 相続税や贈与税などの税負担の軽減	9. 事業承継計画の策定
10. サポート役の確保	11. 特になし	12. その他（ ）

問 17. **問 14 で 3 と回答した方にお聞きします。**事業承継に取り組めていない理由はなんですか。1 ～9 のうち該当するものを**2 つまで**選び、番号に○をつけてください。

1. 準備の進め方がわからないため	2. 後継者候補がいないため	3. 借入金が多いため
4. 事業の将来性がないため	5. 事業譲渡先が見つからないため	6. 相談できる人がいないため
7. 通常業務で忙しいため	8. まだ時間に猶予があるため	9. その他（ ）

問 18. **問 14 で 1～3 と回答した方にお聞きします。**事業承継にあたって課題と感じることはなんですか。1～13 のうち該当するものを**3 つまで**選び、番号に○をつけてください。

1. 後継者への教育	2. 取引先との関係維持	3. 金融機関との関係維持
4. 社内からの支持・理解	5. 後継者候補の確保	6. 自社株式の承継
7. 借入金の減額	8. 現経営者の担保等の解除	9. 後継者への多額の税負担
10. 親族間の相続問題の調整	11. 後継者の絞り込み	12. 特になし
13. その他（ ）		

問 19. **問 14 で 4 と回答した方にお聞きします。**事業承継の必要性を感じていない理由はなんですか。1 ～5 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。

1. 経営は順調だが、後継者がおらず廃業する予定のため	2. 経営状況が厳しく、廃業する予定のため	3. 後継者が育っておらず、時期尚早である
4. 現経営者が若く、時期尚早である	5. その他（ ）	

問 20. 事業承継にあたって必要と考える支援はなんですか。該当する番号すべてに○をつけてください。

1. 事業承継の相談窓口の設置	2. 事業承継に関するセミナーの実施	3. 事業承継に必要な専門家派遣
4. 後継者候補の仲介支援	5. M&A（事業売却等）支援	6. 事業承継の費用への低金利融資
7. 事業承継の費用への助成金	8. その他（ ）	

問 21. **問 14 で 2～3 と回答した方にお聞きします。**千葉市では中小企業を対象に、事業継続に関する支援制度として、事業承継に関する専門家派遣費用や後継者のセミナー等受講料、事業承継計画の策定に関する費用の一部を助成しています。本支援制度に興味はありますか。1 ～4 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。

1. 現在、支援制度を利用している	2. 興味があり、直接説明して欲しい	3. 興味があり、資料を送ってほしい
4. 興味がない（理由： ）		

※以下は、本社所在地が千葉市内・千葉市外にかかわらず、すべての企業が対象となります。

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ご記入ください。

【良い点】
【悪い点】

以上でアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。

アンケート用紙は同封の返信用封筒で **2020 年 2 月 7 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）中小企業向け支援事業一覧

2019年度　千葉市
主な中小企業向け支援事業

各事業の詳細については、担当課までお問い合わせいただくか、千葉市経済農政局のホームページにてご案内していますのでご利用ください。

千葉市 CHIBA CITY

1　資金面の支援

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
1	資金面での支援を受けたい	**【中小企業資金融資制度】** 市内で事業を営む中小企業事業者等の経営基盤の確立、設備投資等を後押しするため、資金繰りを支援します。	産業支援課 043-245-5284 産業振興財団 043-201-9505

2　経営の強化・新事業の展開への支援

(1)ビジネスに関する支援を受けたい

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
2	ビジネスに関して相談したい	**【産業振興財団のコーディネーター等による相談事業】** ビジネス支援センター内の相談窓口にて、経営や技術的課題について、無料で随時相談に応じます。 [受付時間]9:00～17:00	
3	特許権等を取得・活用したい	**【特許等取得支援事業】** 新技術等に関して、特許権等の取得や活用などの相談に随時応じます。また、弁理士出願費用の一部助成を行います。	
4	海外展開にあたって、外国での特許権等を取得したい	**【中小企業等外国出願支援事業】** 外国へ特許権等の出願を予定している事業者等に、外国出願費用の一部助成を行います。	産業振興財団 043-201-9504
5	ISO等の認証規格を取得したい	**【認証等取得支援事業】** 社内体制の整備等に対して、産業振興財団に登録された専門家を事業所に派遣します（一部費用負担あり）。	
6	事業承継に関する計画や、BCP（事業継続計画）を策定したい	**【事業継続支援事業】** 事業承継に関する計画策定や、大規模地震等の緊急事態における企業の危機管理対策であるBCP（事業継続計画）の計画を策定するために要する費用の一部を助成します。	
7	クラウドファンディングやクラウドソージングを活用したい	**【クラウドを活用した支援事業】** クラウドファンディングやクラウドソージングに関するセミナーを開催します。また、サービス活用に係る費用を助成します（2019年10月以降実施予定）。	産業支援課 043-245-5284

(2)販路を拡大したい

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
8	見本市・商談会等へ出展したい	**【新規市場開拓支援事業】** 見本市・商談会等への出展費用の一部助成を行います。	産業振興財団 043-201-9504
9	新商品等をPRしたい	**【トライアル発注認定事業】** 中小企業事業者が開発した新商品等を、市が認定してPRを行うとともに、その一部を市が試験導入します。 また、商品の販路拡大を支援するため、大規模見本市に本市ブースを出展します。	産業支援課 043-245-5284

(3)研究機関や大学等との連携

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
10	研究機関や大学等の知見を活用したい	**【産学共同研究促進支援事業・大学等研究費用助成事業】** 大学等と共同での研究開発や実証実験、試作品の製作など、事業化に向けた支援を行います。また、大学等との研究費の一部助成を行います。	産業振興財団 043-201-9504

(4)工場・事業所の新設・拡大

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
11	工場や事業所を新設・拡大したい	**【企業立地補助制度】** 市内の特定地域において一定の条件（事業内容、固定資産取得額等）を満たす事業者に対して、補助金を交付します。	企業立地課 043-245-5279

(5)その他

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
12	ビジネスプランを発表したい	**【ビジネスプランコンテスト事業】（ベンチャー・カップCHIBA）** 中小企業事業者・創業者等の独創的な事業プランや技術を公募し、ビジネスプラン発表の場を提供するとともに、優秀なプランを表彰し、産業振興財団の各種支援事業により事業化を支援します。	産業振興財団 043-201-9504

2019年度　千葉市
主な中小企業向け支援事業

各事業の詳細については、担当課までお問い合わせいただくか、千葉市経済農政局のホームページにてご案内していますのでご利用ください。

千葉市 CHIBA CITY

3　人材の採用・人材育成・職場環境の改善の支援

(1)採用したい

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
13	求人情報を掲載したい	**【就職ポータルサイト「ジョブちば」】** 市が運営する、市内企業の求人等の情報や、雇用・労働に関する施策情報を掲載したポータルサイト。求人等の情報の他に、企業の魅力がより求職者に伝わるよう、企業の詳細な情報を発信しています。	雇用推進課 043-245-5278
14	インターンシップを受け入れたい	**【インターンシップ促進事業】** インターンシップの受入方法等のセミナーを実施するとともに、セミナー参加企業を主な対象に合同企業説明会(インターンシップマッチング会)を実施しています。	
15	学生と直接対話したい	**【合同企業説明会(インターンシップマッチング会)の開催】** 大学3年生・短期大学1年生・専門学校1年生・留学生を対象に、企業との直接対話を促す合同企業説明会を実施しています。	

(2)育成したい

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
16	従業員のスキルアップを図りたい	**【中小企業人材育成研修費補助金事業】** 中小企業事業者の従業員が、業務に必要な技術や知識を習得するために必要な各種研修制度を利用した場合に、その受講料の一部を助成します。	雇用推進課 043-245-5278

(3)働きやすい職場にしたい

No.	事業名・内容	担当課・お問い合わせ先
17	「働き方改革」に取り組みたい	**【キャリアアップアドバイザーによるコンサルティング事業】** 市のキャリアアップアドバイザーを派遣し、従業員の能力開発や労働生産性の向上、国の助成制度の活用を支援します。	雇用推進課 043-245-5278
18	福利厚生を充実させたい	**【勤労者福祉サービス事業】** 中小企業等を対象とした各種福利厚生サービスを提供しています。	産業振興財団 043-216-3838

	カテゴリ	内容
1	生活の安定	低利の融資あっ旋、退職金制度、医療保険、子育て支援等
2	健康の維持・増進	人間ドック・検診費用の一部助成、健康・温浴施設等利用券や家庭常備薬の割引あっ旋等
3	自己啓発・余暇活動	契約施設の割引価格での利用、宿泊費用の一部助成、各種チケット等のあっ旋等
4	福祉情報の提供	広報誌「ゆるり」等を無料で提供
5	共済給付	永年勤続、冠婚葬祭、病気、けが、住宅災害への保険金の給付等

千葉市産業振興財団にお気軽にご相談ください！　～あなたのビジネスを総合的にサポートします～

(公財)千葉市産業振興財団は、ビジネス支援センターを拠点に、地域経済の活性化を目的とした各種事業を実施しています。
上記以外にも様々なサポートメニューをご用意しています。詳しくは、ホームページをご覧ください。

※中小企業支援法に基づく中小企業支援の「指定法人」として千葉市から指定を受けるほか、中小企業新事業活動促進法に基づく新事業支援体制の「中核的支援機関」として、千葉市から認定を受けています。

公益財団法人
千葉市産業振興財団
千葉市ビジネス支援センター

【所在地】〒260-0013　千葉市中央区中央2-5-1　千葉中央ツインビル2号館8階
【TEL】043-201-9501(代表)　【HP】http://www.chibashi-sangyo.or.jp/

編集・発行　千葉市経済農政局経済部経済企画課
【TEL】043-245-5275　【FAX】043-245-5558

千葉市企業動向調査
第２回
（2019 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