

2021年度第3四半期（2021年10～12月期） 長岡市景況調査報告書（概要版）

2022年3月

長岡市
長岡商工会議所

（調査機関） 第四北越サーチ&コンサルティング（株）

I. 調査の概要

1. 調査の目的

長岡市と長岡商工会議所が共同で、四半期ごとの長岡市内事業所の景気動向を調査することにより、現在の景況を把握し今後の施策に反映させるための基礎資料とする。

2. 調査の方法

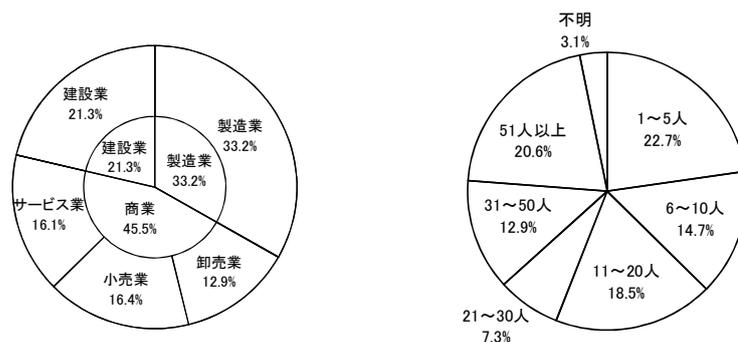
- | | |
|-----------|----------------------------|
| (1) 期 間 | 2022年1月18日(火)～2022年2月9日(水) |
| (2) 方 法 | 郵送による記名アンケート方式 |
| (3) 対象先数 | 400 事業所 |
| (4) 回答先数 | 有効回答 286 事業所 |
| (5) 有効回収率 | 71.5% (286/400) |

3. 回収状況

回収状況は下記の通り。

	調査対象企業数 ()は構成比率(%)	回答企業数 ()は構成比率(%)	回収率(%)
製 造 業	131 (32.8)	95 (33.2)	72.5
卸 売 業	51 (12.8)	37 (12.9)	72.5
小 売 業	66 (16.5)	47 (16.4)	71.2
サービス業	74 (18.5)	46 (16.1)	62.2
建 設 業	78 (19.5)	61 (21.3)	78.2
合 計	400	286	71.5

＜回答企業の内訳＞



Ⅱ. 調査結果の概要

1. 景気動向に関する調査

(1) 業況判断の動向

- ・2021年10～12月期の業況判断DIは△11.3。新型コロナウイルスの流行が一服したことを受け、2021年7～9月期（△25.3）と比較し+14.0ポイント改善した。
- ・2022年1～3月期の見通しは△29.3と今期比△18.0ポイントの悪化が見込まれている。
- ・業種別に業況判断DIをみると、製造業は、2021年10～12月期が△5.3で前期比+0.4ポイント改善した。2022年1～3月期は△17.5で今期比△12.2ポイント悪化する見通し。
- ・商業（卸売業、小売業、サービス業の合計）は、2021年10～12月期が△6.5で前期比+30.0ポイント改善した。2022年1～3月期は△35.0で今期比△28.5ポイント悪化する見通し。
- ・建設業は、2021年10～12月期が△31.0で前期比△3.9ポイント悪化した。2022年1～3月期は△35.1で今期比△4.1ポイント悪化する見通し。

【現況】(2021年10～12月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い－悪い)	前回調査DI (2021年7～9月期)
製造業	28.0 (△2.0)	38.7 (+4.4)	33.3 (△2.4)	△5.3 (+0.4)	△5.7
商業	29.0 (+12.5)	35.5 (+5.1)	35.5 (△17.5)	△6.5 (+30.0)	△36.5
建設業	6.9 (△1.4)	55.2 (△1.1)	37.9 (+2.5)	△31.0 (△3.9)	△27.1
全体	24.0 (+5.1)	40.7 (+3.8)	35.3 (△8.9)	△11.3 (+14.0)	△25.3

※()内の数字は前回調査「2021年7～9月期の現況」からの増減

【見通し】(2022年1～3月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い－悪い)
製造業	20.9 (△7.1)	40.7 (+2.0)	38.4 (+5.1)	△17.5 (△12.2)
商業	14.2 (△14.8)	36.7 (+1.2)	49.2 (+13.7)	△35.0 (△28.5)
建設業	8.8 (+1.9)	47.4 (△7.8)	43.9 (+6.0)	△35.1 (△4.1)
全体	15.2 (△8.8)	40.3 (△0.4)	44.5 (+9.2)	△29.3 (△18.0)

※()内の数字は今回調査「2021年10～12月期の現況」からの増減

<業況「良い」・「悪い」の理由>

- ・2021年10～12月期の業況「良い」・「悪い」の理由をみると、業況「良い」の理由は、5業種とも「需要動向の好転」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の好転」がなく「民間需要の好転」）の割合が最も高かった。
- ・業況「悪い」の理由は、5業種とも「需要動向の悪化」（建設業は回答の選択肢に「需要動向の悪化」がなく「民間需要の悪化」）の割合が最も高かった。

業況「良い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=25)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇	新製品の開発・取扱い	経費削減の進展	
	80.0	24.0	12.0	8.0	4.0	
卸売業 (n=13)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇	経費削減の進展		
	84.6	38.5	15.4	15.4		
小売業 (n=4)	需要動向の好転	売上単価の上昇				
	100.0	50.0				
サービス業 (n=18)	需要動向の好転	資金繰りの好転	経費削減の進展	販路の拡大	売上単価の上昇	
	83.3	16.7	16.7	11.1	11.1	
建設業 (n=4)	民間需要の好転	販路の拡大	経費削減の進展			
	75.0	25.0	25.0			

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況「悪い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=30)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	売上単価の低下	資金繰りの悪化	
	83.3	60.0	30.0	23.3	10.0	
卸売業 (n=13)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	売上単価の低下	経費負担の増加	
	53.8	38.5	15.4	15.4	15.4	
小売業 (n=19)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	経費負担の増加	資金繰りの悪化	
	57.9	36.8	31.6	26.3	21.1	
サービス業 (n=9)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	資金繰りの悪化	経費負担の増加		
	77.8	44.4	33.3	22.2		
建設業 (n=21)	民間需要の悪化	原材料・仕入単価の上昇	官公需要の悪化	経費負担の増加	販路の縮小	
	61.9	57.1	52.4	28.6	14.3	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

<長期的（2015年1～3月期以降）にみた趨勢>

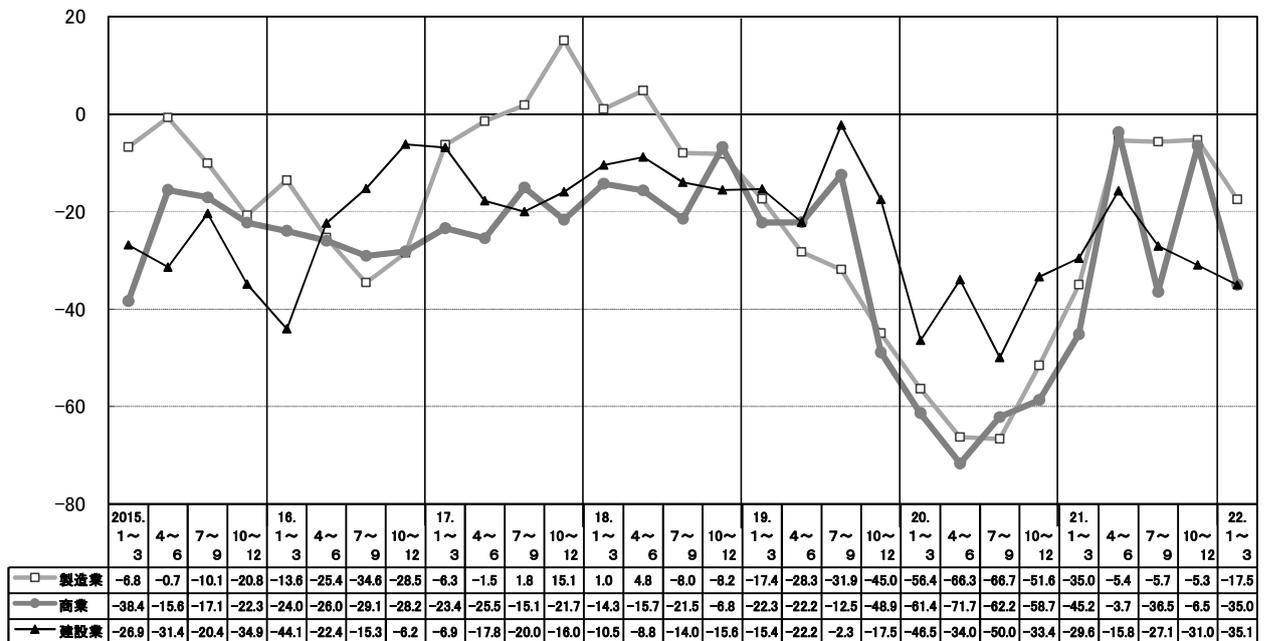
業況判断D Iは、2014年4月の消費税率8%への引き上げの影響を受けて、2015年1～3月期以降はマイナス圏での一進一退の動きが長く続いた。

2016年10～12月期以降、D Iは緩やかな持ち直し基調を示したが、2019年1～3月期以降は弱含みの動きに転じ、2019年10月の消費税率10%への引き上げや、2020年春先からの新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、2019年10～12月期から3期連続で悪化した。2020年7～9月期以降は持ち直しの動きがみられたものの、足元では足踏み感がみられる。

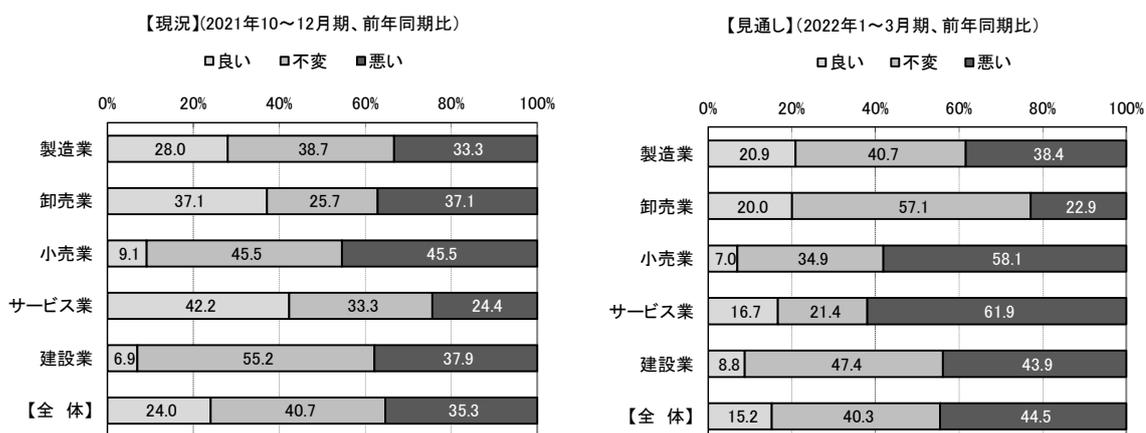
業況判断D I（前年同期比）の推移 <全体>



業況判断D I（前年同期比）の推移 <業種別>



- ・ 5業種別に業況判断の動向をみると、2021年10～12月期は、「良い」の回答割合がサービス業（42.2%）で最も高く4割強となった。また、「悪い」の回答割合が小売業（45.5%）で最も高く4割台半ばとなった。
- ・ 2022年1～3月期は、「悪い」の回答割合がサービス業（61.9%）で6割強、小売業（58.1%）で6割弱と高かった。



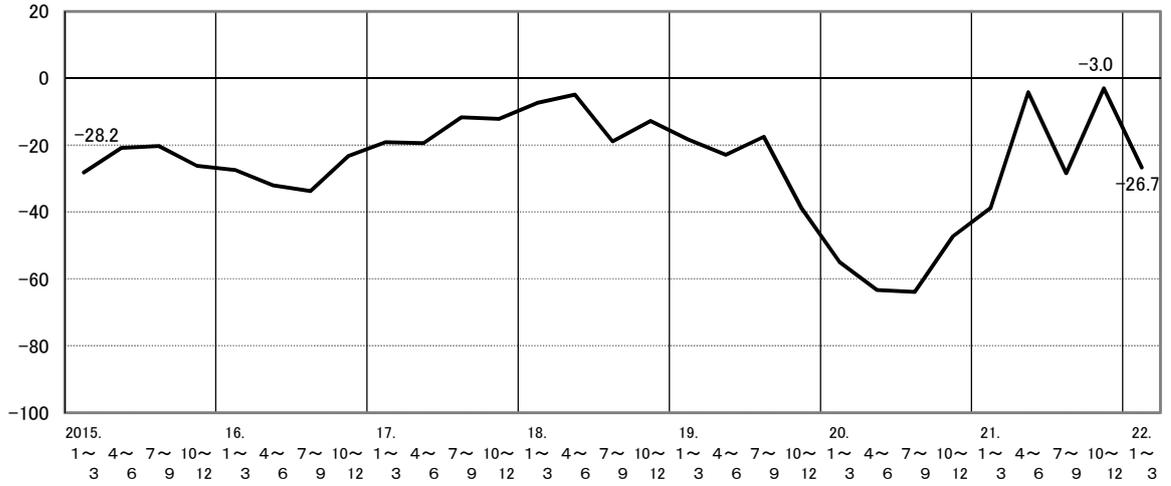
(2) 売上高の動向

- ・ 2021年10～12月期の売上高DIは全体で△3.0。2021年7～9月期(△28.4)と比較し+25.4ポイント改善した。業種別では、横ばいだった建設業を除く4業種で改善した。
- ・ 2022年1～3月期は、全体で△26.7。2021年10～12月期と比較し△23.7ポイント悪化する見通し。業種別では、建設業で改善するものの、その他の4業種で悪化する見通し。

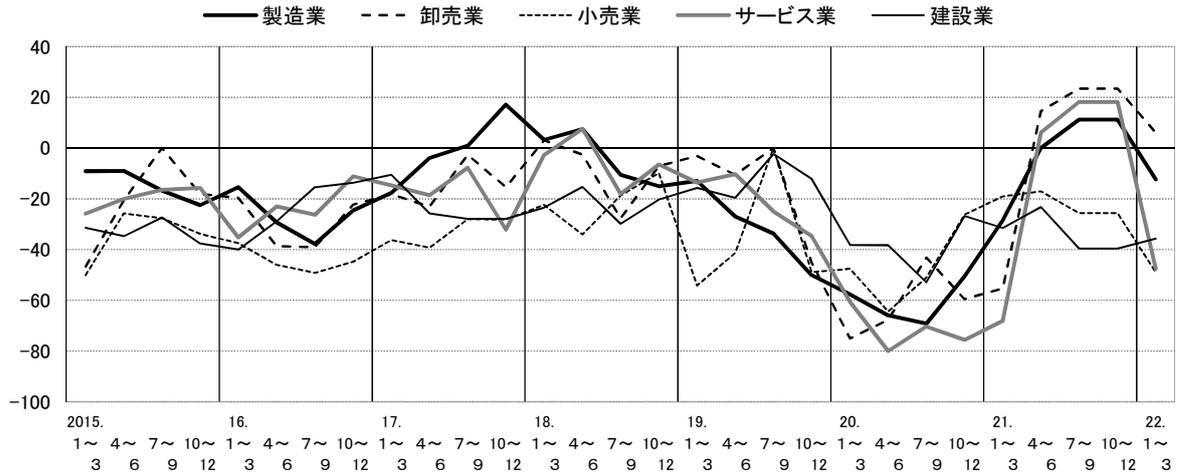
売上高の動向(前年同期比)

業種	前回調査DI (2021年7～9月期)	現況 (2021年10～12月期)				見通し (2022年1～3月期)			
		増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)	増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)
製造業	△7.2	40.4	30.3	29.2	11.2	23.3	41.1	35.6	△12.3
卸売業	△25.7	52.9	17.6	29.4	23.5	27.3	51.5	21.2	6.1
小売業	△53.9	16.3	41.9	41.9	△25.6	8.9	33.3	57.8	△48.9
サービス業	△28.6	45.5	27.3	27.3	18.2	16.7	19.0	64.3	△47.6
建設業	△39.6	5.2	50.0	44.8	△39.6	8.9	46.4	44.6	△35.7
全体	△28.4	31.3	34.3	34.3	△3.0	17.3	38.7	44.0	△26.7

売上高DI(前年同期比)の推移【全体】



業種別売上高DI(前年同期比)の推移



(3) 設備投資の動向

- ・2021年10～12月期に設備投資を実施した割合は25.5%。前回調査（2021年7～9月期26.7%）と比較し△1.2ポイント低下した。
- ・2021年10～12月期に設備投資を実施した事業所の投資内容は「生産設備」「付帯施設」「OA機器」「車両・運搬具」などが多かった。
- ・2022年1～3月期に設備投資を計画している割合は30.0%。今期実施した割合（25.5%）と比較し+4.5ポイント上昇する見通し。
- ・2022年1～3月期に設備投資を計画している事業所の投資内容は「生産設備」「車両・運搬具」「OA機器」「付帯施設」などが多かった。

【現況】2021年10～12月期の設備投資

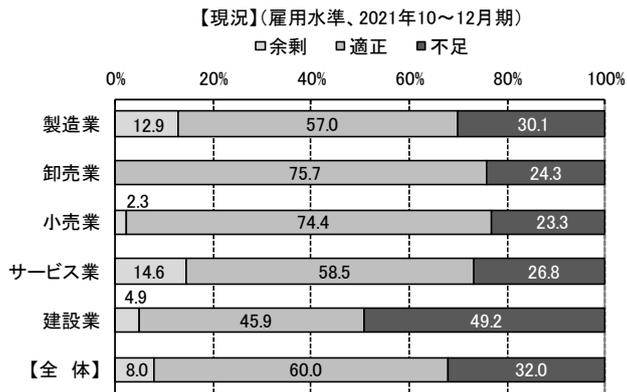
業種	実施した(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								実施しなかった(%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	29.8 (28)	2	3	16	3	7	8	0	0	70.2
卸売業	13.9 (5)	0	0	0	2	2	1	0	0	86.1
小売業	25.5 (12)	2	2	4	1	3	6	0	0	74.5
サービス業	27.3 (12)	0	1	5	2	8	2	0	0	72.7
建設業	24.6 (15)	1	1	3	9	0	2	0	1	75.4
全体	25.5 (72)	5	7	28	17	20	19	0	1	74.5

【計画】2022年1～3月期の設備投資

業種	計画している(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								計画していない(%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	31.2 (29)	1	1	21	2	4	7	0	0	68.8
卸売業	31.4 (11)	1	0	0	4	1	4	0	2	68.6
小売業	22.2 (10)	0	1	4	3	3	4	1	0	77.8
サービス業	30.2 (13)	0	1	4	5	4	2	0	0	69.8
建設業	33.3 (19)	2	2	3	14	1	6	0	0	66.7
全体	30.0 (82)	4	5	32	28	13	23	1	2	70.0

(4) 雇用の動向

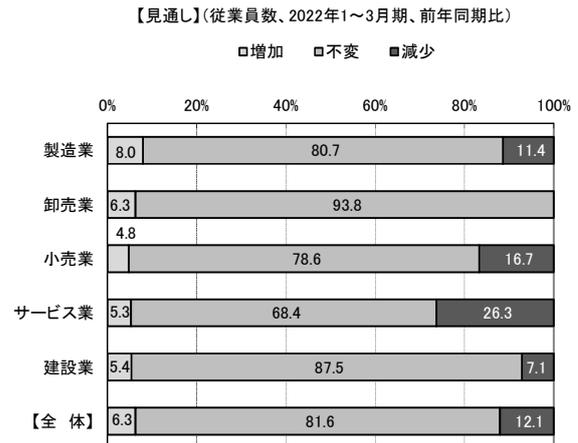
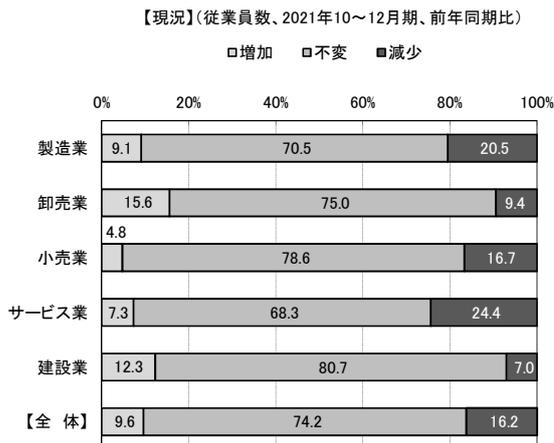
- ・2021年10～12月期の雇用水準は、全体で「余剰」8.0%（2021年7～9月期14.2%）、
「適正」60.0%（同59.2%）、「不足」32.0%（同26.6%）。
- ・DI（「余剰」－「不足」）は△24.0と5期連続で不足超となった。
- ・業種別では、5業種とも不足超となっており、建設業（△44.3）のマイナス幅が最も大きかった。



雇用の動向

業種	前回調査DI (水準、2021年 7～9月期)	現況DI (水準、2021年 10～12月期)
製造業	5.8	△17.2
卸売業	△11.7	△24.3
小売業	△2.7	△21.0
サービス業	△7.3	△12.2
建設業	△49.0	△44.3
全体	△12.4	△24.0

- ・2021年10～12月期の従業員数は、全体で「増加」9.6%（2021年7～9月期9.3%）、
「不変」74.2%（同73.1%）、「減少」16.2%（同17.6%）。
- ・2022年1～3月期の従業員数は、全体で「増加」6.3%、「不変」81.6%、「減少」
12.1%。

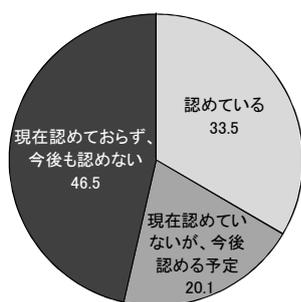


2. 兼業・副業の認可、外部人材の活用、原材料等の調達に関する調査

(1) 従業員の兼業・副業の認可状況

- ・従業員の兼業・副業の認可状況について尋ねたところ、全体では「認めている」が33.5%、「現在認めていないが、今後認める予定」が20.1%、「現在認めておらず、今後も認めない」が46.5%だった。「現在認めておらず、今後も認めない」が4割台半ばと最も高くなったものの、「認めている」「現在認めていないが、今後認める予定」を合わせた割合は5割強となった。
- ・業種別でみると、「認めている」はサービス業(47.4%)で最も高く、5割弱となったほか、小売業(35.1%)、製造業(34.9%)で3割台半ばとなった。

兼業・副業の認可状況(全体 %)



(回答事業所 254社)

兼業・副業の認可状況(業種別 %)

- 認めている
- ▨ 現在認めていないが、今後認める予定
- 現在認めておらず、今後も認めない

業種	認めている (%)	現在認めていないが、今後認める予定 (%)	現在認めておらず、今後も認めない (%)
製造業(86社)	34.9	18.6	46.5
卸売業(36社)	27.8	22.2	50.0
小売業(37社)	35.1	21.6	43.2
サービス業(38社)	47.4	15.8	36.8
建設業(57社)	24.6	22.8	52.6

(2) 兼業・副業に関する課題、認可しない理由

- ・従業員の兼業・副業に関する課題や認可しない理由について尋ねたところ(自由意見)、以下のような意見が聞かれた。

【 製造業 】

- ・同業他社で業務に携わった場合、当社が取引先と交した契約(秘密保持)が維持できない可能性がある。
- ・現場や出張での作業が多いため、許可するとやりくりできない。
- ・労務管理や残業管理が課題。特に、労働時間の通算による働きすぎが発生しないよう、仕組みの検討が必要と考える。
- ・工場勤務で危険も伴う仕事である。兼業や副業により集中力が散漫になって事故につながることもありうるので、認めない方針である。
- ・中小企業にとって従業員は家族同様である。現在、副業を認めているが、副業を管理するのは難しく、思わぬトラブルに巻き込まれることを懸念している。

【 卸売業 】

- ・当社の労働時間が長いことから、現在は認めていない。
- ・本業に専念してほしいので、認めていない。
- ・有給を消化するために認めている。賃上げできないことも理由である。

【 小売業 】

- ・副業を希望する声がほとんどない。必要があれば認める考えである。
- ・労務管理や健康管理に責任が持てない。
- ・長時間でのダブルワークは難しいことから、短時間従業員のみ認めている。
- ・副業する時間がないと思われるため、認可しても形式上でとどまるとみられる。
- ・グループ企業内でのダブルワークについては認めている。ただし、健康管理及び仕事への影響（疲れ等）に留意している。

【 サービス業 】

- ・安全運行に支障をきたす可能性があるため、認めていない。
- ・シフト制なので、勤務に支障があっては困るので認めていない。
- ・認めているものの、労務管理のほか、従業員の健康や心身への負担の把握が課題である。
- ・乗務員が不足しているため、当社で頑張ってもらいたい。

【 建設業 】

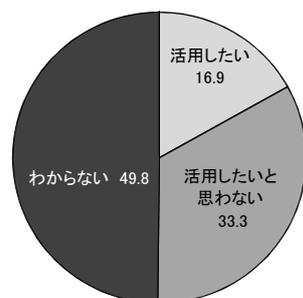
- ・企業情報の漏洩防止の観点から認めていない。
- ・兼業副業で休日等を使うのは良くないと思う。有給休暇をそれに使われたら困る。
- ・兼業副業は本業に与えるメリットが生じないから。
- ・現場の運営に計画性が保てなくなる。
- ・体力仕事のため、副業をすると本業に支障をきたす恐れがある。

※なお、回答の中には「繁忙期に副業希望がある方を雇用したいと考えている」（卸売業）との賛成の立場からの意見もあった。

(3) 外部人材の活用意向

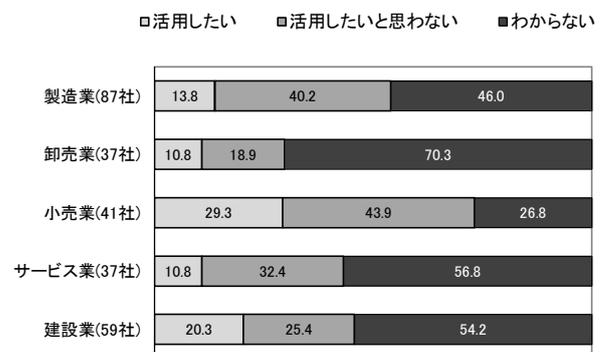
- ・外部人材を活用したいかを尋ねたところ、全体では「活用したい」が16.9%、「活用したいと思わない」が33.3%、「わからない」が49.8%だった。
- ・業種別でみると、「活用したい」は小売業（29.3%）で最も高く、約3割となった一方、卸売業とサービス業（ともに10.8%）で最も低く、約1割にとどまった。

外部人材の活用意向(全体 %)



(回答事業所 261社)

外部人材の活用意向(業種別 %)



(4) 外部人材の活用を想定している業務

- ・「(3) 外部人材の活用意向」で外部人材を「活用したい」と回答した事業所に、外部人材をどのような業務で活用するかについて尋ねたところ（自由意見）、以下のような意見が聞かれた。

【 製造業 】

- ・現場での製造作業、設計など。
- ・財務経理。デザイン及び SNS 関連の業務。
- ・新たな事業を創造できる人材。機械化を促進し、生産性の向上を図ってほしい。
- ・CAD に携わることができる人材が良い。
- ・マーケティングを強化したい。
- ・シルバー人材やハンディのある方々へ、業務を委託していきたい。
- ・繁忙期など、スポットでマッチングできると良い。

【 卸売業 】

- ・IT 関連。
- ・業務の省力化対策を任せたい。
- ・新規事業で活用したい。
- ・土日、祝日に業務ができる方に来てもらいたい。

【 小売業 】

- ・財務・経理部門。
- ・ネット販売を始めるにあたり、人材がほしい。
- ・配達営業スタッフ。
- ・短期間採用の技術者を活用したい。
- ・デザイン業務。
- ・SNS への対応。

【 サービス業 】

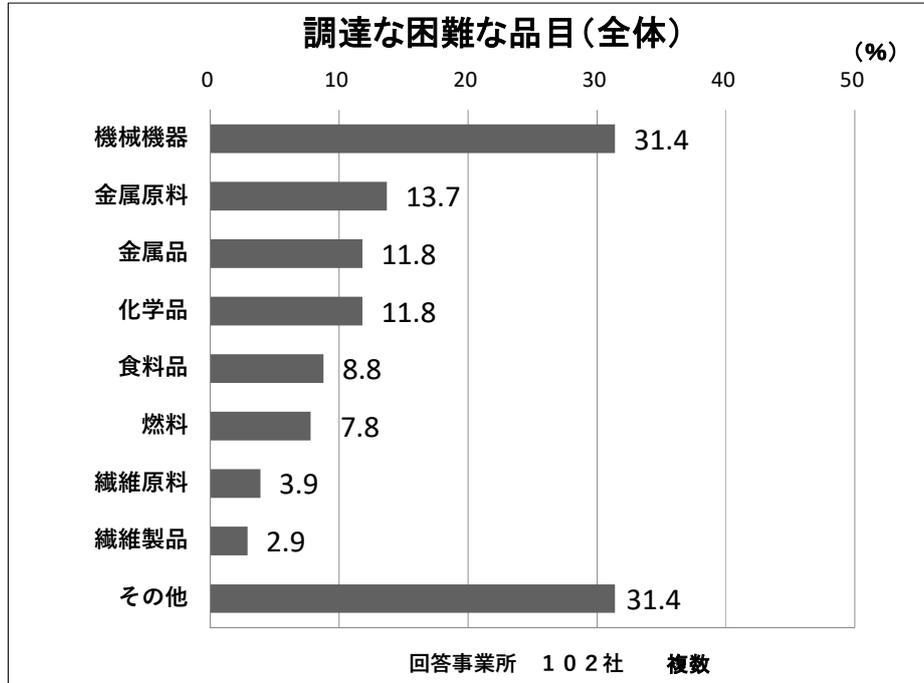
- ・接客業務、清掃業務。
- ・マーケティング。
- ・スポットでの需要がある。

【 建設業 】

- ・財務・経理のエキスパート。
- ・工事管理。
- ・人員不足部署の解消を図りたい。
- ・デザインや CAD オペレーター。
- ・土木設計・測量等。

(5) 調達が困難な原材料等

- ・原材料等の調達について、調達が困難な品目を尋ねたところ、全体では「機械機器」(31.4%)が最も高く、「金属原料」(13.7%)、「金属品」「化学品」(ともに11.8%)が続いた。



その他の品目

- ・木材、建材
- ・住宅設備機器
- ・医薬品
- ・電子部品
- ・アドブルー(尿素水) など

- ・業種別では、サービス業を除く4業種で「機械機器」が最も高く、サービス業では「燃料」が最も高く、5割強となった。

調達が困難な品目(業種別) 回答と比率(%)

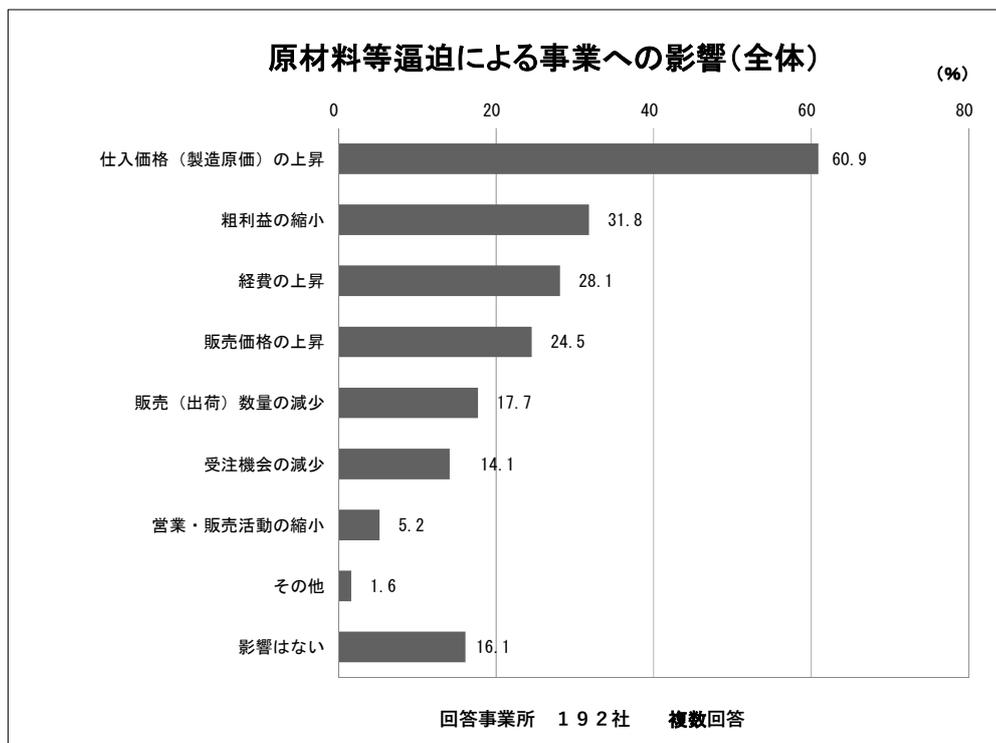
業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (38社)		機械機器	金属原料	金属品	食料品	化学品
		28.9	18.4	18.4	13.2	13.2
卸売業 (18社)		機械機器	金属原料	化学品	繊維製品	金属品
		38.9	22.2	16.7	11.1	11.1
小売業 (13社)		機械機器	化学品	繊維原料	繊維製品	
		30.8	15.4	7.7	7.7	
サービス業 (13社)		燃料	食料品	化学品	機械機器	
		53.8	23.1	7.7	7.7	
建設業 (20社)		機械機器	金属原料	金属品	燃料	化学品
		45.0	15.0	15.0	5.0	5.0

()内は回答企業数

※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

(6) 原材料等逼迫による事業への影響

- ・原材料等が逼迫することによる事業への影響を尋ねたところ、全体では「仕入価格（製造原価）の上昇」（60.9%）が最も高く、約6割を占めた。以下、「粗利益の縮小」（31.8%）、「経費の上昇」（28.1%）、「販売価格の上昇」（24.5%）が続いた。一方、「影響はない」（16.1%）は1割台半ばにとどまった。
- ・なお、「その他」の内容として「送料の上昇」「納期の遅延」との回答があった。



- ・業種別では、5業種とも「仕入価格（製造原価）の上昇」が最も高かった。

原材料等逼迫による事業への影響（業種別） 回答と比率（%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (75社)	1位	仕入価格（製造原価）の上昇	粗利益の縮小	販売価格の上昇	経費の上昇	販売（出荷）数量の減少
	比率	74.7	41.3	28.0	25.3	18.7
卸売業 (28社)	1位	仕入価格（製造原価）の上昇	販売（出荷）数量の減少	販売価格の上昇	経費の上昇	粗利益の縮小
	比率	46.4	35.7	32.1	28.6	21.4
小売業 (24社)	1位	仕入価格（製造原価）の上昇	販売価格の上昇	販売（出荷）数量の減少	影響はない	粗利益の縮小
	比率	50.0	29.2	29.2	29.2	25.0
サービス業 (26社)	1位	仕入価格（製造原価）の上昇	経費の上昇	粗利益の縮小	影響はない	受注機会の減少
	比率	53.8	53.8	15.4	15.4	11.5
建設業 (39社)	1位	仕入価格（製造原価）の上昇	粗利益の縮小	影響はない	販売価格の上昇	経費の上昇
	比率	56.4	35.9	25.6	20.5	20.5

()内は回答企業数

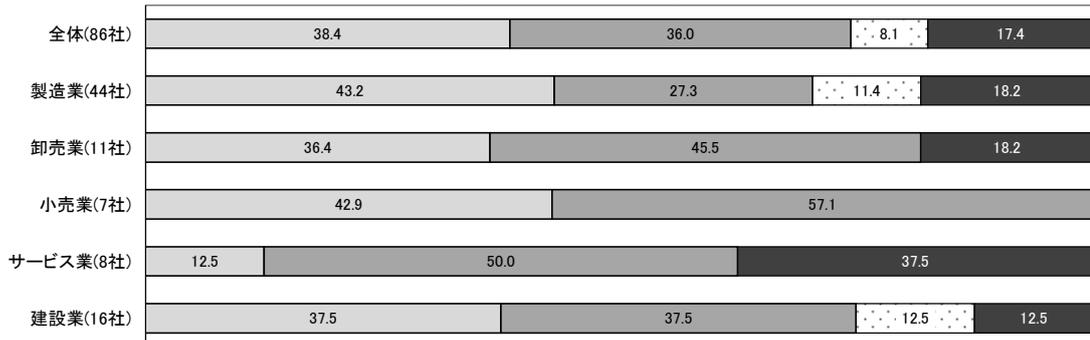
※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

- ・なお、原材料等が逼迫することによる事業への影響について、前年からの変動幅をそれぞれ尋ねたところ、「仕入価格（製造原価）の上昇」において、全体では「1割未満の上昇」が38.4%、「1割以上2割未満の上昇」が36.0%、「2割以上3割未満の上昇」が8.1%、「3割以上の上昇」が17.4%となった。

原材料等逼迫による事業への影響(前年比での変動幅)

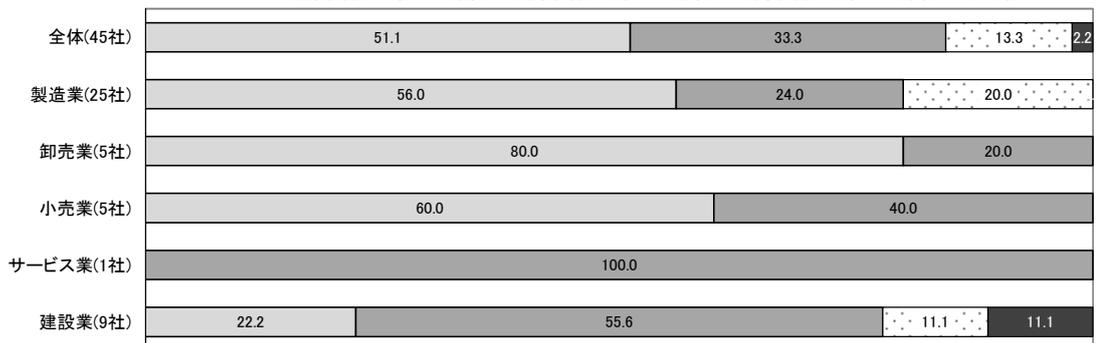
仕入価格(製造原価)の上昇(全体、業種別 %)

□1割未満の上昇 □1割以上2割未満の上昇 □2割以上3割未満の上昇 ■3割以上の上昇



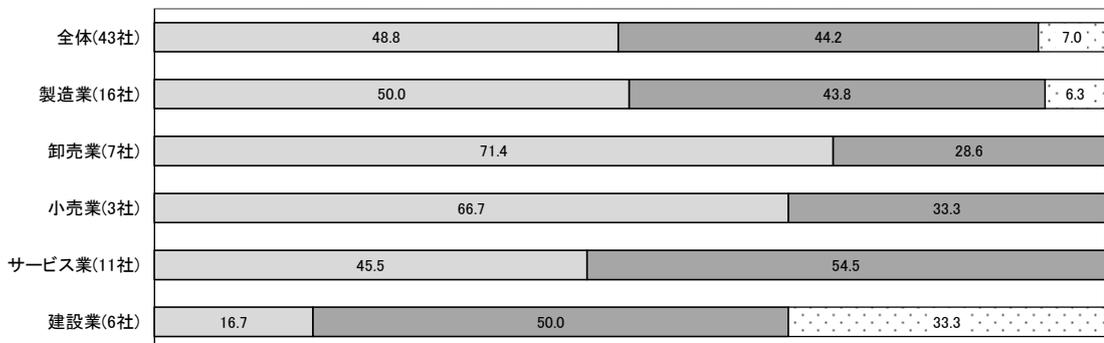
粗利益の縮小(全体、業種別 %)

□1割未満の減少 □1割以上2割未満の減少 □2割以上3割未満の減少 ■3割以上の減少



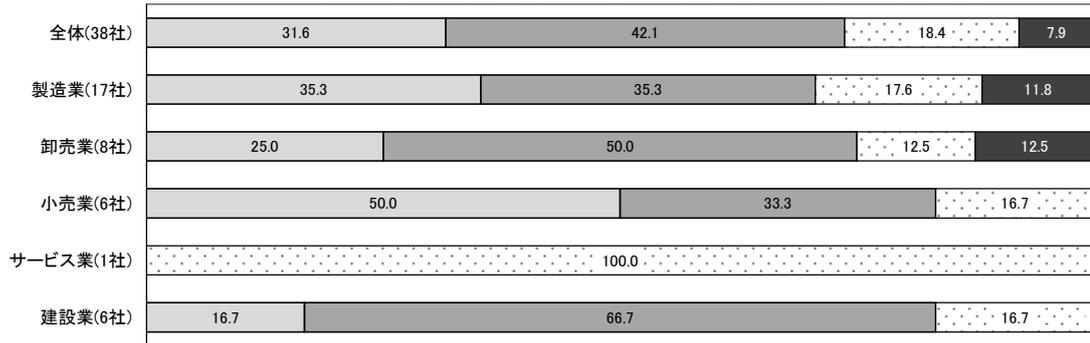
経費の上昇(全体、業種別 %)

□1割未満の上昇 □の上昇1割以上2割未満 □2割以上3割未満の上昇 ■3割以上の上昇



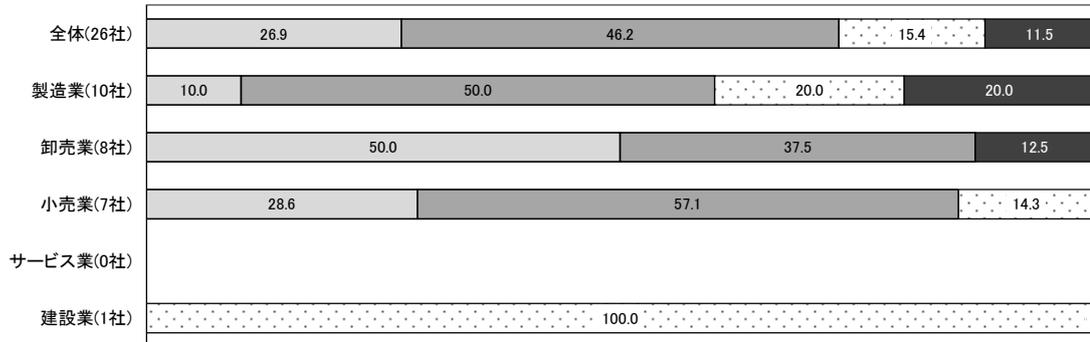
販売価格の上昇(全体、業種別 %)

□1割未満の上昇 □1割以上2割未満の上昇 □2割以上3割未満の上昇 ■3割以上の上昇



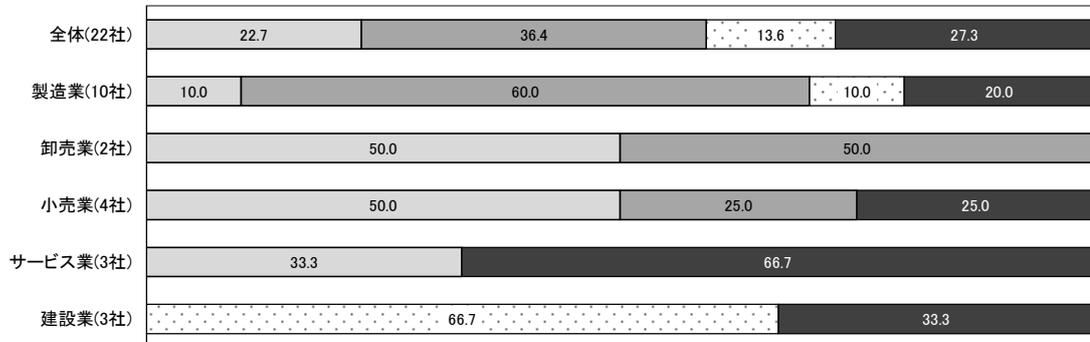
販売(出荷)数量の減少(全体、業種別 %)

□1割未満の減少 □1割以上2割未満の減少 □2割以上3割未満の減少 ■3割以上の減少



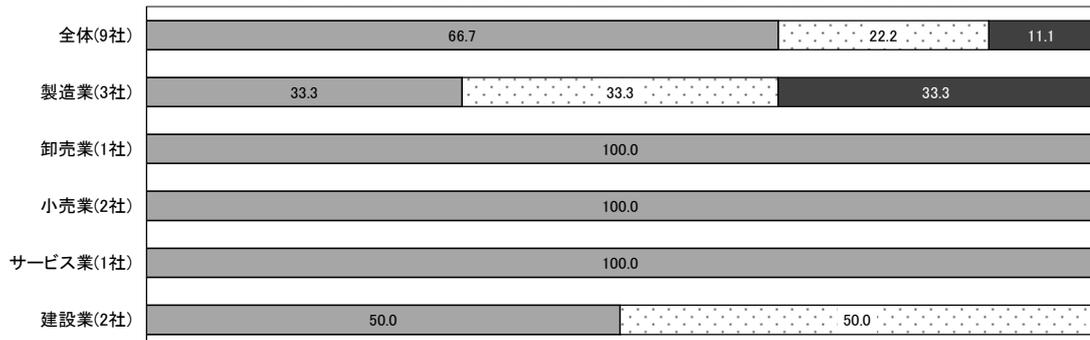
受注機会の減少(全体、業種別 %)

□1割未満の減少 □1割以上2割未満の減少 □2割以上3割未満の減少 ■3割以上の減少



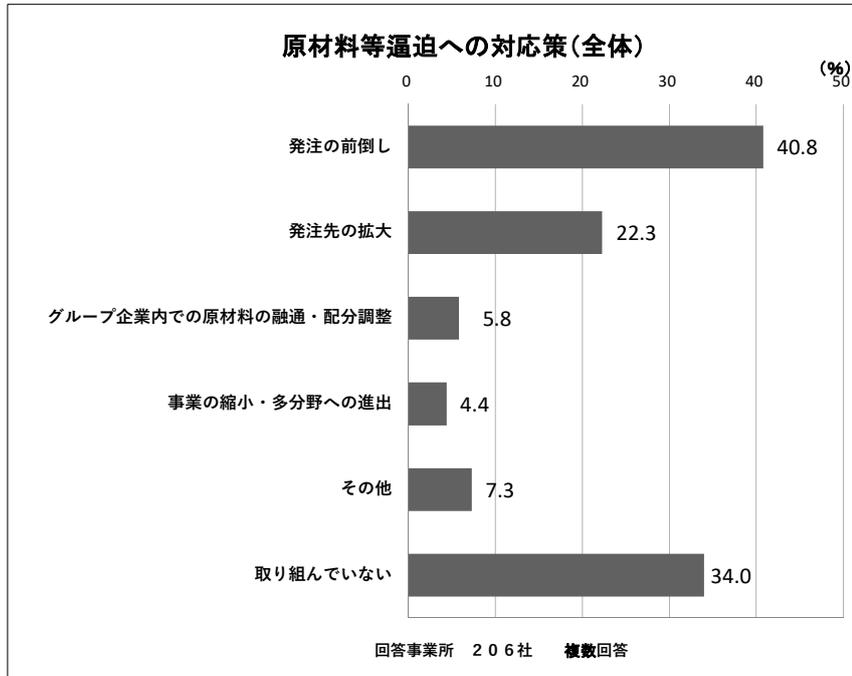
営業・販売活動の縮小(全体、業種別 %)

□1割未満の減少 □1割以上2割未満の減少 □2割以上3割未満の減少 ■3割以上の減少



(7) 原材料等逼迫への対応策

- ・原材料等逼迫への対応策として、取り組んでいる（または今後取り組む）ことを尋ねたところ、全体では「発注の前倒し」（40.8%）が最も高く、「発注先の拡大」（22.3%）が続いた。一方、「取り組んでいない」は34.0%だった。
- ・なお、「その他」の内容として「販売価格の値上げ（価格転嫁）」「製品アイテムの絞り込み」「代替品の活用」「規格変更」「生産者からの直接仕入れを増やす」などの回答があった。



- ・業種別では、卸売業と製造業、建設業で「発注の前倒し」が最も高くなった（建設業は「取り組んでいない」も、同率で1位）。一方、サービス業と小売業では「取り組んでいない」が最も高くなった。

原材料等逼迫への対応策(業種別) 回答と比率(%)

業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (78社)	発注の前倒し	発注先の拡大	取り組んでいない	グループ企業内での原材料の融通・配分調整	事業の縮小・多分野への進出
	53.8	25.6	19.2	6.4	2.6
卸売業 (29社)	発注の前倒し	発注先の拡大	取り組んでいない	グループ企業内での原材料の融通・配分調整	事業の縮小・多分野への進出
	58.6	17.2	17.2	6.9	3.4
小売業 (27社)	取り組んでいない	発注先の拡大	発注の前倒し	グループ企業内での原材料の融通・配分調整	事業の縮小・多分野への進出
	51.9	22.2	18.5	11.1	3.7
サービス業 (32社)	取り組んでいない	発注先の拡大	発注の前倒し	グループ企業内での原材料の融通・配分調整	事業の縮小・多分野への進出
	59.4	18.8	9.4	6.3	6.3
建設業 (40社)	発注の前倒し	取り組んでいない	発注先の拡大	事業の縮小・多分野への進出	
	42.5	42.5	22.5	7.5	

()内は回答企業数

※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

3. 活用したい行政データ・行政に求める支援に関する調査

(1) 利用したい行政が保有するデータ

- ・行政が保有する各種データで、利用したいものについて尋ねたところ（自由意見）、以下のような意見が聞かれた。

【 製造業 】

- ・県内、市内企業の女性進出に関するデータ。
- ・県内、市内企業の外国人材の雇用に関するデータ。
- ・賃金、賞与、退職金、再雇用の条件に関するデータ。
- ・市内高校の就職希望データ。
- ・理系学生の地元就職意向がわかるもの。
- ・県内、市内企業の設備投資、数、等（先端設備、ロボット、DX化に関連するもの）。

【 卸売業 】

- ・起業者数の推移。
- ・県内、市内企業の女性進出に関するデータ。
- ・原油価格と県内のガソリン・灯油価格の比較。灯油宅配の価格。

【 小売業 】

- ・過去のデータでなく、今後の予測資料が欲しい（業態別）。
- ・世代ごとの購買手法に関する調査（実店舗なのかオンラインなのか、など）。
- ・人口減少問題。5、10、20年後の長岡の人口、新潟県の人口推計を知りたい。
- ・地域別の人口分布の年齢、性別等のマップデータ。
- ・県内、市内の年齢ごとの男女人数。成人式等の日程は合併前の地域で実施されるため、合併前での地域ごとのデータがほしい。
- ・キャッシュレス動向やシェアに関するデータ。
- ・同業者の動向、主要製品のデータ。
- ・医療、介護分野のニーズに関するあらゆるデータ。
- ・スポーツ競技者に関するデータ。

【 サービス業 】

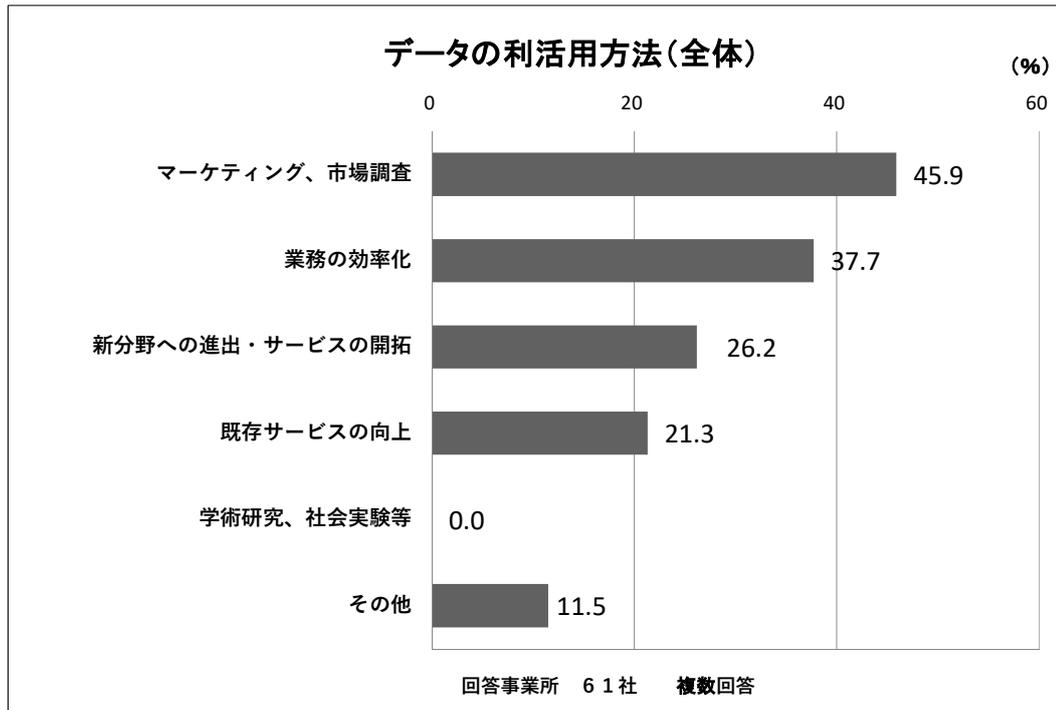
- ・企業の従業員の健康に対する取り組みや予算。
- ・タクシー乗務員についての外国人材の雇用に関する資料（雇用するにあたり参考としたい）。
- ・環境保全・食品衛生分野の各種調査データ。
- ・主要経済指標の月次時系列データ。

【 建設業 】

- ・県内、市内企業の産業用ロボット導入件数。
- ・給与・報酬や産業、規模、年齢について、地域別のデータがほしい。
- ・市内中小企業の賃金に関するデータ。
- ・市内企業の女性進出に関するデータ。

(2) データの利活用

- ・行政が保有するデータについて、どのようなことに利活用したいかを尋ねたところ、全体では「マーケティング、市場調査」(45.9%)が最も高く、「業務の効率化」(37.7%)、「新分野への進出・サービスの開拓」(26.2%)、「既存サービスの向上」(21.3%)が続いた。
- ・なお、「その他」の内容として「人材確保」「法対応への活用」「新規出店等」などの回答があった。



- ・業種別では、製造業を除く4業種で「マーケティング、市場調査」が最も高く、製造業では「業務の効率化」が最も高かった。

データの利活用方法(業種別) 回答と比率(%)

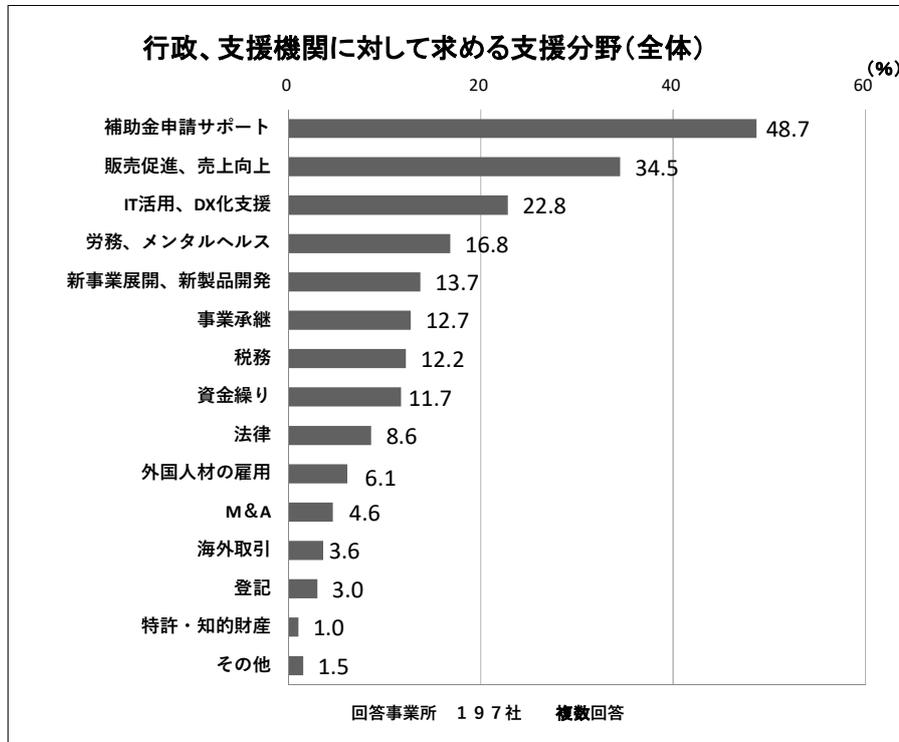
業種	順位	1位	2位	3位	4位
製造業 (18社)		業務の効率化	マーケティング、市場調査	新分野への進出・サービスの開拓	既存サービスの向上
		55.6	22.2	16.7	16.7
卸売業 (7社)		マーケティング、市場調査	業務の効率化	新分野への進出・サービスの開拓	
		57.1	28.6	14.3	
小売業 (16社)		マーケティング、市場調査	既存サービスの向上	新分野への進出・サービスの開拓	業務の効率化
		68.8	50.0	37.5	31.3
サービス業 (6社)		マーケティング、市場調査	新分野への進出・サービスの開拓	既存サービスの向上	業務の効率化
		50.0	33.3	33.3	33.3
建設業 (14社)		マーケティング、市場調査	新分野への進出・サービスの開拓	業務の効率化	
		42.9	28.6	28.6	

()内は回答企業数

※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

(3) 行政、支援機関に対して求める支援分野

- 行政、支援機関からどのような分野の支援を求めるかを尋ねたところ、全体では「補助金申請サポート」(48.7%)が最も高く、「販売促進、売上向上」(34.5%)、「IT活用、DX化支援」(22.8%)、「労務、メンタルヘルス」(16.8%)が続いた。



- 業種別では、小売業を除く4業種で「補助金申請サポート」が最も高く、小売業では「販売促進、売上向上」が最も高かった。

行政、支援機関に対して求める支援分野(業種別) 回答と比率(%)

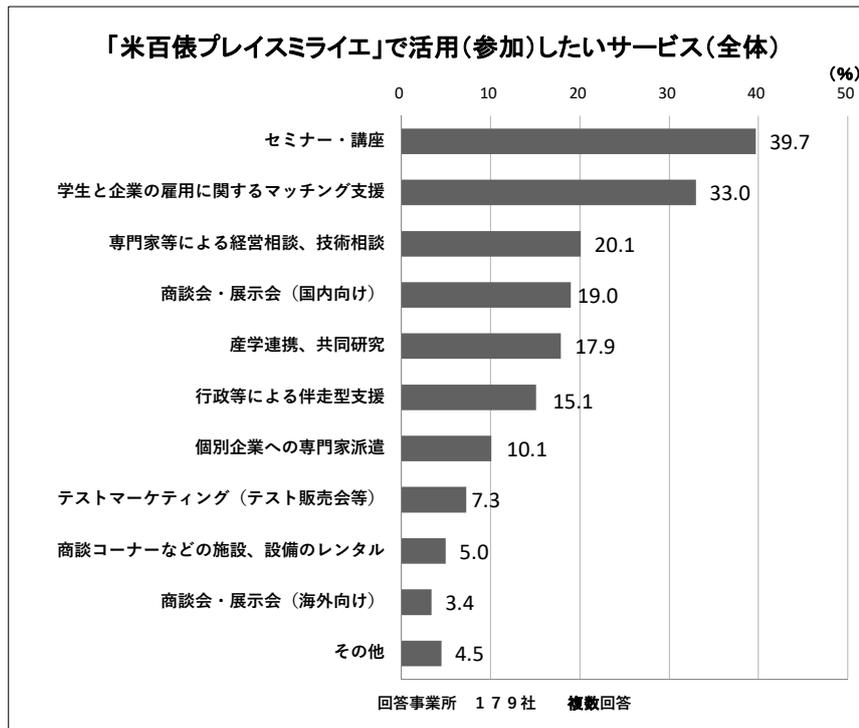
業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (62社)		補助金申請サポート	販売促進、売上向上	労務、メンタルヘルス	IT活用、DX化支援	新事業展開、新製品開発
		53.2	33.9	25.8	22.6	16.1
卸売業 (27社)		補助金申請サポート	販売促進、売上向上	IT活用、DX化支援	新事業展開、新製品開発	法律
		51.9	33.3	29.6	11.1	7.4
小売業 (31社)		販売促進、売上向上	補助金申請サポート	新事業展開、新製品開発	IT活用、DX化支援	税務
		48.4	45.2	22.6	19.4	16.1
サービス業 (34社)		補助金申請サポート	販売促進、売上向上	資金繰り	労務、メンタルヘルス	税務
		47.1	35.3	32.4	14.7	11.8
建設業 (43社)		補助金申請サポート	IT活用、DX化支援	販売促進、売上向上	労務、メンタルヘルス	税務
		44.2	30.2	25.6	16.3	14.0

()内は回答企業数

※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

(4) 「米百俵プレイスマライエ」で活用(参加)したいサービス

- ・令和5年度に一部オープンする「米百俵プレイスマライエ」で、どのようなサービスがあれば活用(参加)したいかを尋ねたところ、全体では「セミナー・講座」(39.7%)が最も高く、「学生と企業の雇用に関するマッチング支援」(33.0%)、「専門家等による経営相談、技術相談」(20.1%)、「商談会・展示会(国内向け)」(19.0%)、「産学連携、共同研究」(17.9%)が続いた。
- ・なお、「その他」の内容として「農業法人設立手続についてのセミナー」「産業医の支援、メンタルヘルス支援サービス」などの回答があった。



- ・業種別では、小売業を除く4業種で「セミナー・講座」が最も高く、小売業では「商談会・展示会(国内向け)」が最も高かった。

「米百俵プレイスマライエ」で活用(参加)したいサービス(業種別) 回答と比率(%)

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (61社)		セミナー・講座	学生と企業の雇用に関するマッチング支援	産学連携、共同研究	専門家等による経営相談、技術相談	商談会・展示会(国内向け)
		34.4	34.4	26.2	21.3	19.7
卸売業 (26社)		セミナー・講座	商談会・展示会(国内向け)	学生と企業の雇用に関するマッチング支援	専門家等による経営相談、技術相談	個別企業への専門家派遣
		50.0	38.5	23.1	11.5	7.7
小売業 (28社)		商談会・展示会(国内向け)	学生と企業の雇用に関するマッチング支援	専門家等による経営相談、技術相談	セミナー・講座	行政等による伴走型支援
		35.7	25.0	21.4	17.9	14.3
サービス業 (23社)		セミナー・講座	学生と企業の雇用に関するマッチング支援	行政等による伴走型支援	産学連携、共同研究	専門家等による経営相談、技術相談
		56.5	30.4	26.1	21.7	17.4
建設業 (41社)		セミナー・講座	学生と企業の雇用に関するマッチング支援	専門家等による経営相談、技術相談	産学連携、共同研究	行政等による伴走型支援
		46.3	43.9	24.4	19.5	14.6

()内は回答企業数

※複数回答のため、割合の合計は100にならない。

以上