

平成 21 年度 町田市事業者実態調査
報告書

平成 22 年 2 月 26 日

株式会社 インテージ

目次

I 調査設計	4
1. 調査目的.....	4
2. 調査概要.....	4
II 調査結果概要	5
1. 分析の考え方.....	5
(1) 調査項目の設定.....	5
(2) クロス調査項目の設定.....	6
2. 調査結果概要.....	7
(1) 景気動向.....	7
(2) 事業傾向.....	8
(3) 産業支援制度.....	11
III 調査結果詳細(産業分類・企業規模中心)	13
1. 基礎的項目:産業分類と企業規模の視点から.....	13
(1) 概要.....	13
(2) 事業形態.....	13
(3) 経営者の年齢.....	14
(4) 企業規模(資本金).....	15
(5) 回答者役職(本アンケートに答えて頂いた方の役職).....	16
(6) 回答者年齢.....	17
(7) 回答者性別.....	18
(8) 事業開始年.....	19
(9) 法人登記の有無.....	20
2-1. 経営状況(売上).....	21
(1) 概要.....	21
(2) 平成20年度売上高.....	21
(3) 売上高前年度比較.....	23
(4) 経営概況.....	24
2-2. 経営概況(従業員).....	29
(1) 概要.....	29
(2) 従業員数とその過不足.....	30
(3) 残業時間の増減傾向.....	36
(4) 従業員数前年度比較.....	37
(5) 従業員数展望及び理由.....	38
2-3. 経営概況(設備).....	41
(1) 概要.....	41
(2) 設備状況概観.....	42

2-4. 金融	43
(1) 概要.....	43
(2) 取引金融機関.....	44
(3) 借入状況.....	45
(4) 借入時の金融機関の対応.....	46
3. 他業種との連携	50
(1) 概要.....	50
(2) 他業種との連携・交流状況.....	51
(3) 今後の連携・交流.....	52
4. 後継者の有無	57
(1) 概要.....	57
(2) 後継者の有無.....	58
(3) 事業継承の方向性（後継者無の場合）.....	60
(4) 事業継承の問題点.....	61
5. 事業所の強み・独自性	62
(1) 概要.....	62
(2) 事業所の強み・弱み.....	63
(3) 事業所の強み・弱み（具体例）.....	64
(4) 取引先種類.....	69
(5) 取引金額占有割合 50%以上の取引先の有無.....	70
(6) 差別化戦略.....	71
(7) インターネットへの取り組み.....	72
(8) 知的財産権の取得.....	75
(9) 産業見本市への出展.....	77
(10) 見本市参加希望理由（参加・出展意向ありの場合）.....	81
(11) 見本市不参加希望理由.....	83
6. 町田市における事業実施メリット	85
(1) 概要.....	85
(2) 町田市における事業メリット.....	86
(3) 町田市における事業デメリット.....	88
7. 環境への取り組み	93
(1) 概要.....	93
(2) 環境マネジメントへの取り組み.....	94
8. 補助制度等の産業支援施策	95
(1) 概要.....	95
(2) 町田市による中小企業融資制度の利用.....	96
(3) 町田商工会議所の加入有無.....	97
(4) 経営指導員による指導・相談サービスの利用有無.....	98
(5) その他サービスの利用有無.....	99
(6) 商工会議所への相談要望.....	101
(7) 各種団体認知.....	104
(8) 各種団体認知経路.....	105

(9) 町田市・商工会議所への要望.....	107
IV 調査結果詳細(その他)	109
1. 産業連携について:現在の連携実態と今後の連携意向・売上についての分析	109
2. 差別化戦略について:特色と強みとの関係についての分析.....	113
3. 知的財産について:事業所の強み・差別化の戦略等との関係を分析.....	114
4. IT投資への助成について:売上高・強み・差別化等との関係を分析	116
V その他資料(使用調査票).....	120

I 調査設計

1. 調査目的

日本経済が大きく変化する中、今後の町田市における産業振興施策の展開の方向性を検討するために、町田市内に在する企業・事業所等へ経済状況の認識に関する調査を行った。

2. 調査概要

調査概要は下表のとおり。

調査概要

調査地域	町田市内
調査手法	調査員訪問調査
調査対象者	町田市内に在する企業・事業所
調査期間	2009年9月9日(水)～11月2日(月)
配布数(回収数)	8,281(5,317)
回収率	64.2%

Ⅱ 調査結果概要

1. 分析の考え方

(1) 調査項目の設定

町田市における企業・事業所の動きを包括的に分析する。そのため、調査項目は、経営状態の把握から補助制度等の産業支援策などの認識など幅広い項目を設定した。

基礎的項目に関しては、属性等による偏り等を確認するため、回答者年代・性別など詳細に項目を設定した。

【調査項目一覧】

中項目	質問細目
1. 基礎的項目	※1 経営者の年齢※2 資本金※3 事業所形態※4 回答者役職※5 回答者年代※6 性別 (1)事業開始年(2)産業分類コード(経済産業省分類)(★クロス項目) (3)法人登記の有無*企業規模(★クロス項目)
2-1. 経営概況 (売上)	(1)平成20年度売上高 (2)売上高前年度比較(3)経営概況
2-2. 経営概況 (従業員)	(1)従業員数とその過不足 (2)残業時間の増減傾向 (3)従業員数前年度比較 (4)従業員数展望及び理由
2-3. 経営概況 (設備)	(1)設備状況概観
2-4. 金融	(1)取引金融機関 (2)借入状況 (3)借入時の金融機関の対応
3. 他業種との連携	(1)他業種との連携・交流状況 (2)今後の連携・交流
4. 後継者の有無	(1)後継者の有無 (2)事業継承の方向性(後継者無の場合)(3)事業継承の問題点
5. 事業所の強み・独自性	(1)事業所の強み・独自性 (6)インターネットへの取り組み (2)事業所の強み・独自性(具体例) (7)知的財産権の取得 (3)取引相手数 (8)産業見本市への出展 (4)取引金額占有割合50%以上の取引先の有無 (9)見本市参加希望理由 (5)差別化戦略 (10)見本市非参加希望理由
6. 町田市における事業実施メリット	(1)町田市における事業メリット (2)町田市における事業デメリット
7. 環境への取り組み	(1)環境マネジメントへの取り組み
8. 補助制度等の産業支援施策	(1)町田市による中小企業融資制度の利用 (2)町田商工会議所の加入有無 (5)商工会議所への相談要望 (3)経営指導員による指導・相談サービスの利用有無 (6)各種団体認知 (4)その他サービスの利用有無 (7)各種団体認知経路

(2) クロス調査項目の設定

調査項目を端的に示すだけでなく、より深い分析のために項目間のクロス分析を行った。基本的に、産業大分類及び（第一次産業・公務等を除いて）、企業規模別で行った。

【クロス項目】

中項目	クロス項目		
	大分類	企業規模	その他
1. 基礎的項目	●	●	
2-1. 経営概況（売上）	●	●	
2-2. 経営概況（従業員）	●	●	
2-3. 経営概況（設備）	●	●	
2-4. 金融	●	●	・環境への取り組みとの関係など
3. 他業種との連携	●	●	
4. 後継者の有無	●	●	
5. 事業所の強み・独自性	●	●	・景況感との関係、製造業（中分類）の動向など
6. 町田市における事業実施メリット	●	●	・デメリット、メリットとの関係など
7. 環境への取り組み	●	●	・売上との関係など
8. 補助制度等の産業支援施策	●	●	

- ★ 企業規模については、以下の定義で大企業・中小企業・小規模企業の三類型に分類した。従業員数に関しては、従業員及び派遣、アルバイトまでを合算した数値で分類した。

<中小企業>

製造業その他：資本金の額又は出資の総額が 3 億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 300 人以下の会社及び個人

卸売業 資本金の額又は出資の総額が 1 億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人

小売業 資本金の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 50 人以下の会社及び個人

サービス業 資本金の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人

<小規模>

製造業その他 従業員 20 人以下

商業・サービス業 従業員 5 人以下

<大企業>

上記以外

2. 調査結果概要

(1) 景気動向

【ポイント】

●多くの事業所の景況感・実際の売上額の推移は停滞傾向である。

一部業種を除けば、多くの事業所において、景況感・実際の売上額の推移はそれほど良好ではない。殆どの事業所で、売上・従業員数・施設整備・金融面では停滞基調であるが、ここ一年に関しては、事業所を取り巻く環境は極端には悪化していない状況である。

【課題】

①支援ターゲットの明確化が必要

「宿泊業・飲食サービス業」「建設業」を中心として、経営状態が停滞していることが伺えるなど、業種、規模、創業開始年などで、状況が異なっていることがわかる。そのため、支援ターゲットの明確化が必要である。

②支援ターゲット産業・事業所の特性にあわせた支援方策の検討が必要

支援ターゲットの明確化にあわせ、きめ細かい支援方策が必要である。特に、「情報通信業」のような平成期事業開始の企業と「建設業」「製造業」などの昭和期事業開始の企業では支援方策を大きく変化させる必要性がある。

【調査項目まとめ】

<規模・事業開始年等>

- ・ 規模としては、中小企業、「卸売業、小売業」「宿泊業・飲食サービス業」「建設業」が多くを占める。その他、特徴としては、「情報通信業」を中心として、創業が平成年度の会社が約半分を占める。

<売上・景況感>

- ・ 前年度売上比較では、売上が減少した企業が多くを占めた。特に、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」で「減った」が7割以上となっている。
- ・ 現在の経営状態では、「金融業、保険業」、「医療、福祉」を除く、産業で「やや悪い」、「悪い」の合計が5割以上となっているなど、全般的に停滞気味である。産業分野別に「現在」の経営状態をみると、「金融業、保険業」では「良い」が10.1%となっており、他の産業に比べ高い割合になっている。対して、「運輸業、郵便業」、「宿泊業、飲食サービス業」では「やや悪い」、「悪い」の合計が8割を超えている。半年後においても、同様に、「金融業・保険業」以外は停滞の見通しである。特に、現在、そして半年後の見通しにおいて「宿泊業、飲食サービス業」は「やや悪い」「悪い」が目立つ。

<従業員数>

- ・ 中小企業が多くを占めることから、一社あたりの正社員数は50人未満、派遣・パートは30人未満が多い。
 - ・ 人数の過不足感では、全体の過剰感はそれほど強くない。正社員の「製造業」、派遣・
-

パートの「宿泊業、飲食サービス業」では過剰感が若干高い。それ以外の業種では、ばらつきがあるが、大勢として、「ちょうど良い」が約半数を占める。残業時間でも、「製造業」で減少傾向であるが、それ以外は現在、過去一年との比較でもそれほど変化がないが多くを占める。

- ・ 残業時間に関しても、全体では「増加傾向である」が3.5%、「変わらない」が59.7%、「減少傾向である」が26.1%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「金融業、保険業」では「増加傾向である」が10.1%となっている。一方、「製造業」では「減少傾向である」が45.3%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 今後の展望としても、人員増減予定なし・残業時間減少傾向が多くを占めるなど、労働市場の大きな変化はみられない。

<設備>

- ・ 全体では「過不足感なし」が多くを占めるなど、過不足感がそれほど高くない。業種別では「運輸業、郵便業」では比較的過剰感が高い。対して「医療、福祉」では比較的不足感が高い。

<金融>

- ・ 都市銀行・地方銀行が取引先として多くを占める。但し、産業分野別にみると、「不動産、物品賃貸業」では「JA」、企業規模別にみると、「中小企業」で「信用金庫」などが他の機関より多いなどの特色がみられる。
- ・ 過去一年の借り入れ状況では、全体では約半数が借り入れはない状況である。借り入れを申し込んだ場合も、全体として、殆どが希望通りの借り入れができています。しかし、「建設業」「製造業」「情報通信業」において、資金調達が比較的厳しい状況が伺える。

(2) 事業傾向

【ポイント】

● 連携・見本市への参加など業種間での連携の動きが鈍い。

現状、多くの事業所で業種間での連携の動きを見ることはできなかった。また、見本市への参加などの動きも弱いなど、業種・事業間での連携の働きかけの動きも弱い。

● 小規模企業を中心に後継者不足の状況である。

市産業全体、特に小規模企業を中心として、経済的理由を背景にして後継者不足の傾向である。

● 地域内市場への指向性が高い。

地域内固定客との関係性の強さ、交通の便の良さなどを背景とし、地域内市場への指向性が高い。

● 新しい取り組みに対して、比較的動きが鈍い。

多くの事業所の動きとして、業界内外との連携・交流、ICT※、知的財産権などの新規取り組みに関しては、比較的動きが鈍い。

※ICT (Information and Communication Technology) とは、情報・通信に関連する技術一般の総称である。従来、使われてきた IT (Information Technology) と比べて「コミュニケーション」(共同)性が表現されているところが特徴である。国レベルでも、平成 12 年頃に盛んに提唱された「e-Japan 構想」では「IT」が盛んに用いられたが、平成 17 年を始点とする「u-Japan 構想」では「ICT」に切り替えられている。

【課題】

① 業種間での連携メリットの明示化・周知が必要

業種別に連携の向き不向きはあるが、製造業など川上産業～サービス業などの川下産業などのような垂直的な連携、また、中心市街地などの水平的連携などの多くの連携の可能性はあるものと想定できる。

実際参加している企業の多くは連携のメリットを実感していることから、今後は、メリットの広範な宣伝、また連携したケースでの個別成功例及びメリットなどの広報宣伝が必要である。

② 後継者人材の育成・確保をテーマとした支援施策・事業の立ち上げが必要

「不動産業」などを除けば、経済的な問題がキーとなり、市産業全体、特に小規模企業を中心として、後継者不足である。

今後は、後継者問題をキーとした支援施策・事業の検討が必要である。これらの支援施策・事業に関しても、ターゲットの明確化にあわせ、きめ細かい手法の構築が必要である。

③ 地域内市場での強みを活かした優位性そのものの検討が必要

強みとして、「固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている」「技術やノウハウ」が強みとして多くあげられ、地域内市場に根付いた強み・独自性であることが伺える。また、差別化の目標として、「品質」「価格設定」が多くを占めたが、「特になし」も約 3 割を占める。今後は、地域内市場での強みを活かした差別化戦略の検討が必要である。

④ 新しい取り組みのメリットの明示化・周知が必要

今後の差別化への取り組みへは、現在、停滞傾向にある、他業種・異業種との連携、後述する見本市への参加、ICT 関係の技術の導入などをきっかけとした差別化へのきづきをもたらす機会づくりが必要となる。特に、それぞれの新しい取り組みのメリットは行っている事業所はその効能を認知していることから、これらの広報宣伝が必要である。

<他業種との連携>

- ・ 全体として、「金融業、保険業」などを除き、連携・交流はそれほど多くない。産業分野別にみると、「金融業、保険業」で「他の業種を営む者と連携・交流をしている」が 27.8%で他の産業に比べ高くなっているが、それ以外は押しなべて低い。
- ・ 企業規模別にみると、「小規模企業」では「他の業種を営む者と連携・交流をしている」が 8.1%で他の規模に比べ低くなっている。今後の見通しとしても、約半数が交流・連

携の予定はないとしている。対して、連携・交流を希望する理由としては、「アイデアの取得」「販路の拡大」が多い状況である。

<後継者>

- ・ 後継者がいない事業者が全体では約半数を占めるなど厳しい状況である。また、産業分野別にみると、「不動産、物品業」で「いる」が 55.3%で他の産業に比べ高くなっているが、規模別にみると「小規模企業」で約7割がいない状況である。いるとしても、家族関係が約6割を占める。
- ・ 後継者がいない事業所の場合、全体では「決めかねている」が46.4%で最も高く、次いで「廃業を検討している」が31.0%となっている。産業分野別にみると、「運輸業、郵便業」、「生活関連サービス業、娯楽業」では「廃業を検討している」が最も高くなっている。企業規模別にみると、「中小企業」で「決めかねている」が54.0%、「小規模企業」で「廃業を検討している」が41.5%となっている。
- ・ 事業継承の問題としては、産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」で「借入金の返済」が他の産業に比べ高くなっている。「不動産、物品賃貸業」で「相続税の支払い」が他の産業に比べ高くなっているなど業種ごとの特性も色濃く見える。企業規模別にみると、「大企業」で「技術力・競争力の低下」が高く、「中小企業」で「借入金の返済」が他の規模に比べ高くなっているなど、経済的事情が障害の一つになっていることがわかる。

<強み／弱み・特性>

① 強み・弱み

「固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている」「技術やノウハウ」が強みとして多くあげられている。地域市場に根付いた強み・独自性であることが伺える。差別化の目標として、「品質」「価格設定」が多くを占めたが、「特になし」も約3割を占めるなど、今後の差別化への取り組みが必要となる。

②取引先

業種でばらつきはあるが、一般顧客が約7割である。対して、業種の特性から、「建設業」「製造業」「情報通信業」などでは、特定業種との関係性が深い傾向にある。取引金額占有割合50%割の取引先の有無では、「建設業」「製造業」「電気・ガス・熱供給・水道業」は比較的高いが、全体では「ある」が16.9%、「なし」が77.8%となっている

③ 差別化戦略

全体では「品質」が33.1%で最も高く、次いで「価格設定」が21.3%となっている。産業分野別にみると、「金融業、保険業」、「医療、福祉」で「人材の活用」が、他の産業に比べ高くなっている。企業規模別にみると、「大企業」で「人材の活用」が高く、「中小企業」で「ニッチ市場（ニーズの規模が小さい市場）」が他の規模に比べ高くなっている。

事業所の「強み」別に重視しているものをみると、「製品やサービスの価格」では「価格設定」が53.2%で最も高くなっている。「製品やサービスの価格」以外で「品質」が最も高くなっている。

③インターネット

「情報通信業」「金融業、保険業」「卸売業、小売業」、かつ、大企業を除いて、それほど活発ではない。ホームページ及びブログでも約半数以上が開設していない、ネットショップでも、約1割しか開設していない。

しかし、事業所の「強み」をみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」の事業所では、「なし」に比べ「優れた人材を確保・育成している」、「品揃えやメニューが豊富」の割合が高くなっている、また、差別化として重視しているものをみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」では、差別化の殆どの項目で「なし」より上回るなど、活発な企業活動の一つの目安として考えられる。

④知的財産権の取得

殆どの事業所で取得は考えていないのが実態である。関係が深いものと想定される「建設業」「製造業」でも同様に低い状態である。しかし、知的財産権の取得に前向きな事業所の差別化のポイントは「既に取得している」では「品質」が 55.3%で最も高く、次いで「商品サービスの企画・開発多品種」が 46.1%となっているなど、知的財産権の持つメリットについては認識が広がっていることがわかる。

⑤産業見本市への出展

全体では「参加・出展したことがある」が 8.5%、「参加・出展したことはない」が 80.0%となっているなど、出展経験は非常に少ない。今後の出展意向も殆どない状況である。参加経験事業者はそのメリットを PR、消費者とのコミュニケーションに求めている傾向にある。

⑥町田市での事業メリット・デメリット

自宅と職場との近接、交通の便の良さが事業実施のメリットとなっている。また、デメリットでは、競争環境の激しさ、建物・施設の賃貸借の費用が大ききところとなっている。

メリットとデメリットをクロスさせると、「交通の便が良く、地理的に便利」「企業や人口密集等の大規模市場がある」「取引先が近い」など地理的環境へのメリット感とデメリット感が相反していることがわかる。

メリットに関しては、地理的な特性が多く示された。全体では「自宅等が近い」が 39.3%で最も高く、次いで「交通の便が良く地理的にも便利」が 34.7%となっている。産業分野別にみると、「情報通信業」、「卸売業、小売業」、「金融業、保険業」、「宿泊業、飲食サービス業」では「交通の便が良く地理的にも便利」が最も高くなっている。

デメリットに関しては、市場的な特性、不動産などの課題が多く示された。全体では「競争相手が多く、競争が激しい」が 25.5%で最も高く、次いで「建物・施設の賃貸借の費用が高い」が 15.0%となっている。産業分野別にみると、「製造業」では「建物・施設の賃貸借の費用が高い」が 13.5%で最も高く、次いで「交通環境が悪い」が 12.1%となっている。

(3) 産業支援制度

【ポイント】

●市制度、商工会議所の提供サービスの認知度・利用度・欲求度はそれほど高くない。

町田市実施、町田商工会議所が提供しているサービスに対する、認知度・利用度・欲求度全ては高いものではなかった。産業支援施策の認知ルートも、金融機関が多いなど、市・商工会議所の窓口利用はそれほど高いものではなかった。

【課題】**① 金融機関などと連携した支援施策の広報等が必要**

市制度、商工会議所それぞれの事業に対して認知度、利用度等の向上へ向けて、今後は、市担当部課、商工会議所からの積極的な広報宣伝はもちろん、現在の最大の認知ルートである金融機関との連携が必要である。

② 関係者との積極的な対話による支援内容の積極的な掘り起こしが必要

本調査では支援希望なしが多かったが、この支援希望の掘り起こしをふくめ、事業所とのコミュニケーション促進が必要である。特に、事業立ち上げが若い事業所、経営者が比較的若年層の事業所とのコミュニケーションが必要である。

<町田市実施事業：町田市中小企業融資制度>

認知率が約5割である。しかし、「建設業」「中小企業」等で比較的利用率が高い。

<町田商工会議所>

非加入率が約6割である。製造業以外押しなべて低調傾向である。その他活動も比較的低調である。経営指導員の指導・相談サービスの利用が約1割、その他サービスの利用も約1割前後である。

相談要望も、約半数が殆どないという状況であるが、相談要望項目としては「情報」が約2割を占める。産業分野別にみると、「製造業」、「情報通信業」で「助成金」が2割以上で他の産業に比べ高くなっている。企業規模別にみると、「中小企業」で「資金調達」、「助成金」が他の規模に比べて高くなっている。回答者職位別では、「経営者」で「資金調達」16.9%「情報」17.2%であるが「管理職」は「情報」18.4%であった。

<各種支援施策認知ルート>

全体では「金融機関から」が約4割と最大のルートになっている。次いで「インターネットの国・都・市・商工会議所等の情報で」が1割後半となっている。産業分野別にみると、「生活関連サービス業、娯楽業」で「市で発行しているパンフレットで」が約2割と他の産業に比べ高くなっている。企業規模別にみると、「中小企業」で「金融機関から」が5割以上で他の規模に比べ高くなっている。

Ⅲ 調査結果詳細(産業分類・企業規模中心)

1. 基礎的項目:産業分類と企業規模の視点から

(1) 概要～比較的創業が若い会社が多く、規模としては中小企業が多い。

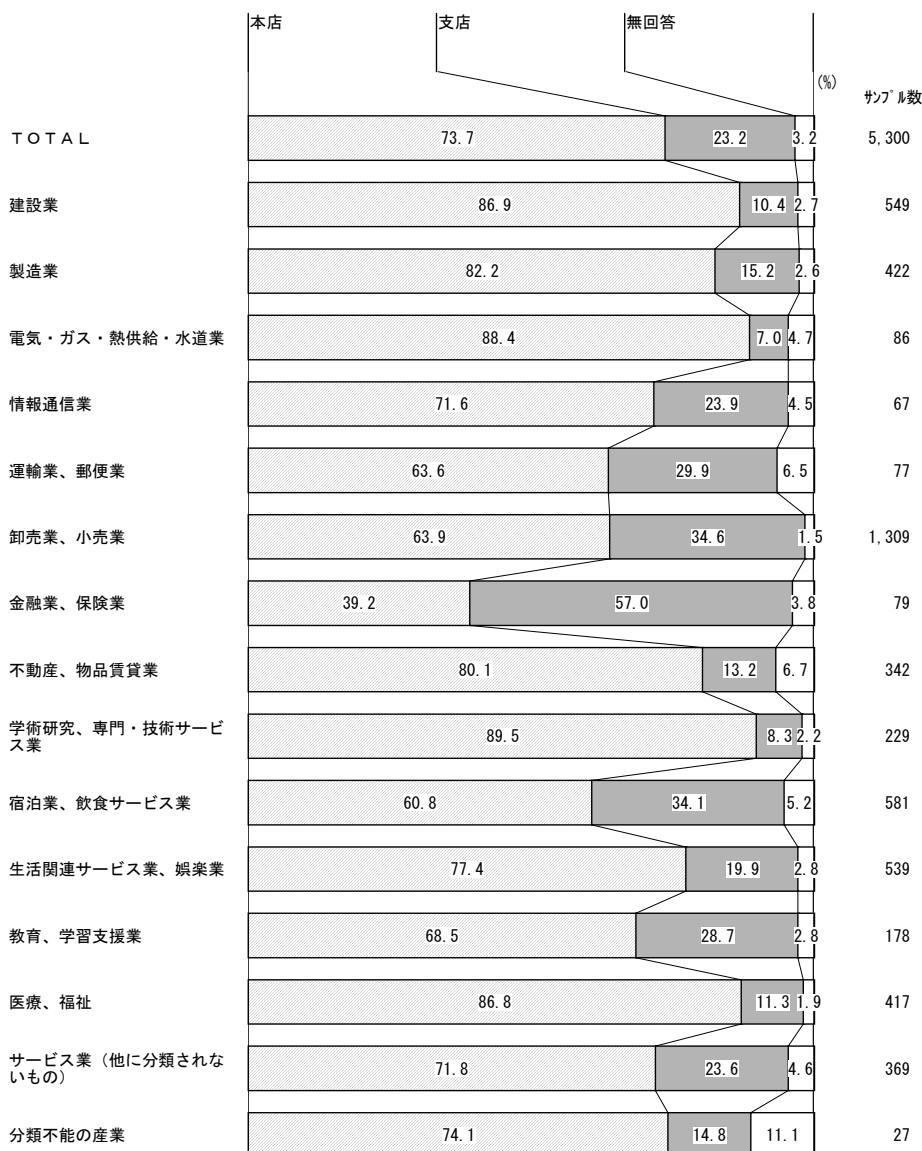
事業形態では本店、企業規模では中小企業が殆どを占める。業種では、「卸売業、小売業」「宿泊業・飲食サービス業」「建設業」が比較的多くを占める。経営者の年齢は、情報通信などを除くと50代、60代が多くを占める。

事業開始年では、平成が約半分を占めるなど、比較的若い会社が多い。また、業種別に建設業等は昭和創業が多い、また、情報通信業では平成創業などが多いなど、業種ごとに明確な傾向がある。

(2) 事業形態

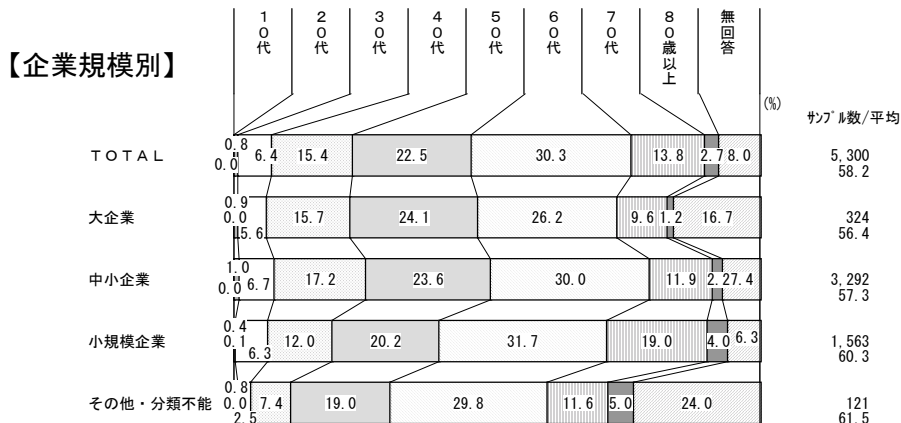
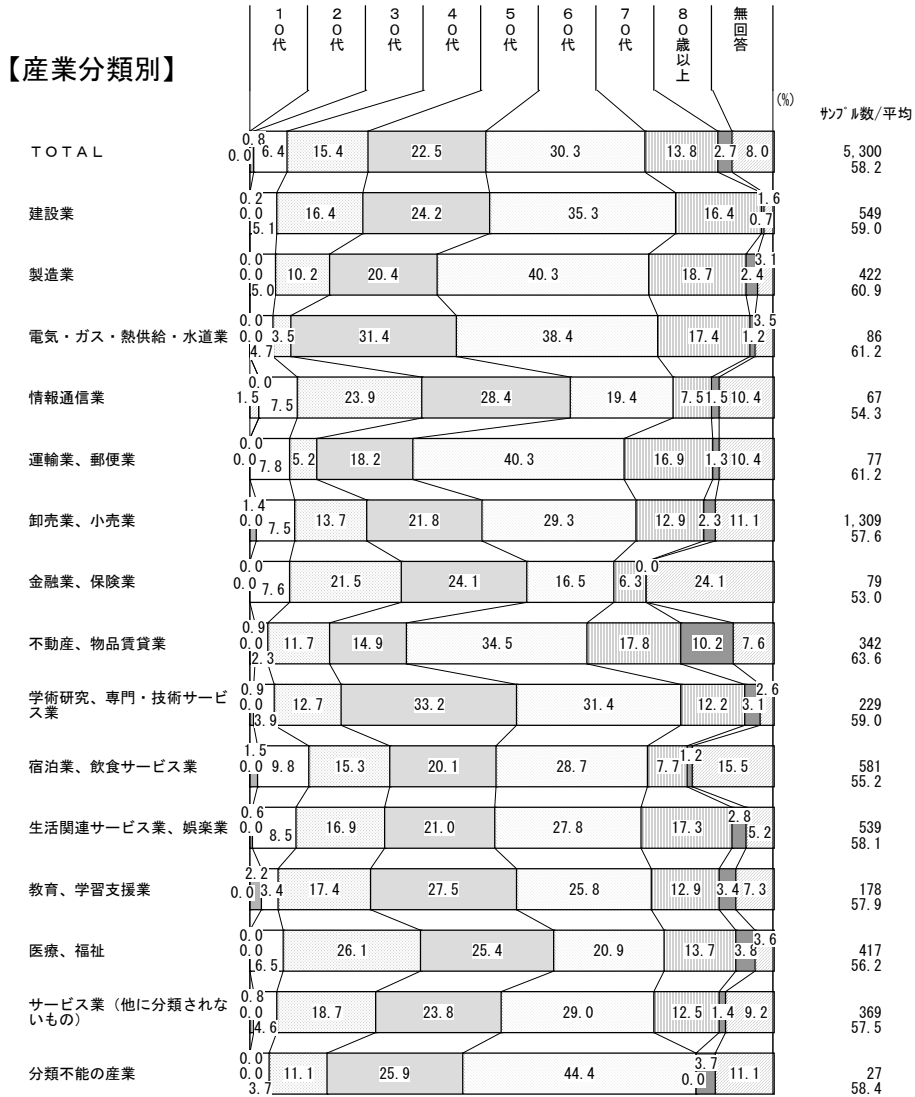
- ・ 全体では「本店」が73.7%、「支店」が23.2%となっている。
- ・ 産業分類別で見ると、「金融業・保険業」を除く、産業で6割以上が「本店」となっている。

【産業分類別】



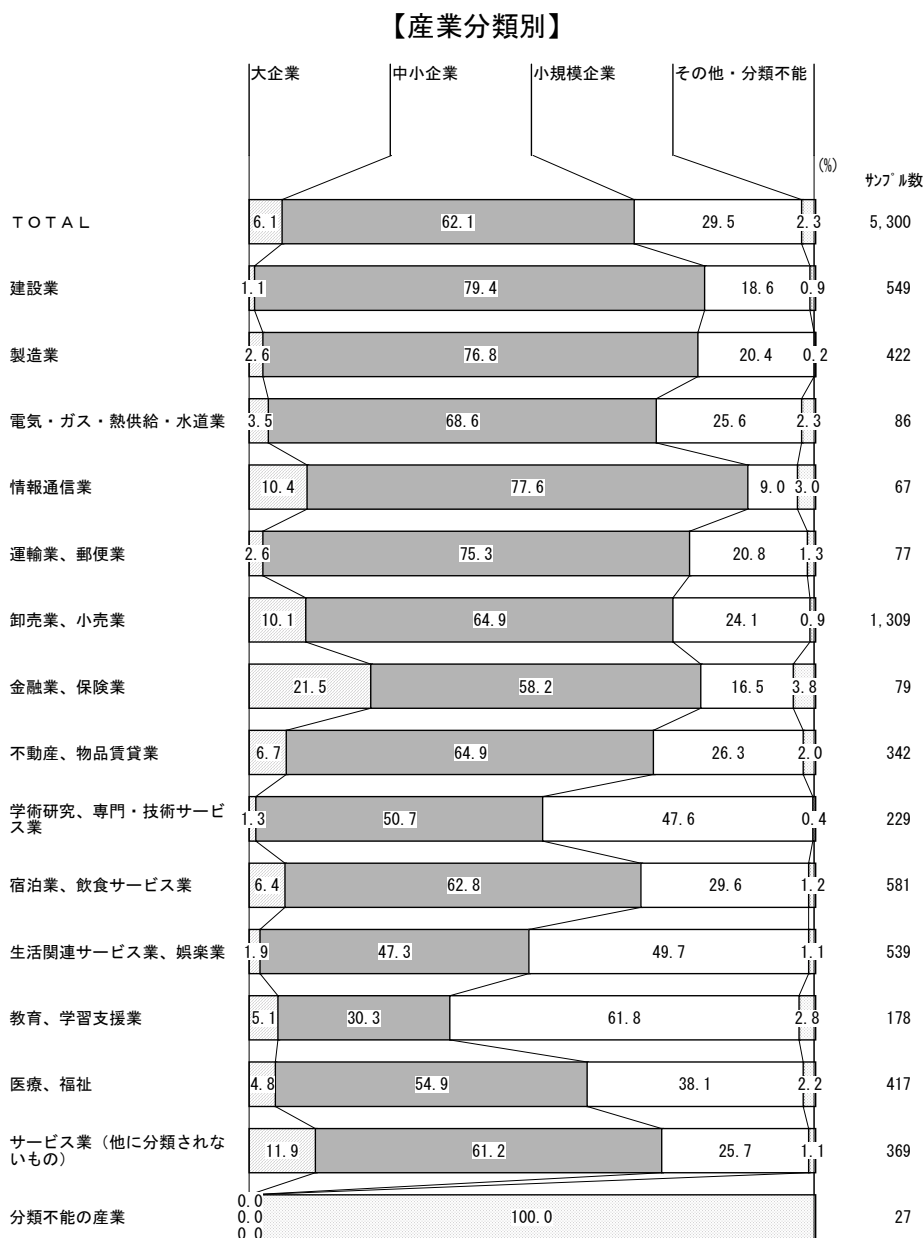
(3) 経営者の年齢

- 全体では「50代」(22.5%)「60代」(30.3%)の割合が、あわせて52.8%となっている。
- 産業分類別で見ると、どの産業でも概ね「50代」、「60代」の割合が高い。「宿泊業、飲食サービス業」では「30代」が9.8%で、他の産業に比べると若干高くなっている。
- 企業規模別で見ると、全ての規模で「40代~60代」の割合が高くなっている。



(4) 企業規模（資本金）

- ・ 全体では「大企業」が 6.1%、「中小企業」が 62.1%、「小規模企業」が 29.5%となっている。
- ・ 産業分類別で見ると、「金融業、保険業」で「大企業」が 21.5%で最も高くなっている。一方、「教育、学習支援業」では「小規模企業」が 61.8%で最も高くなっている。



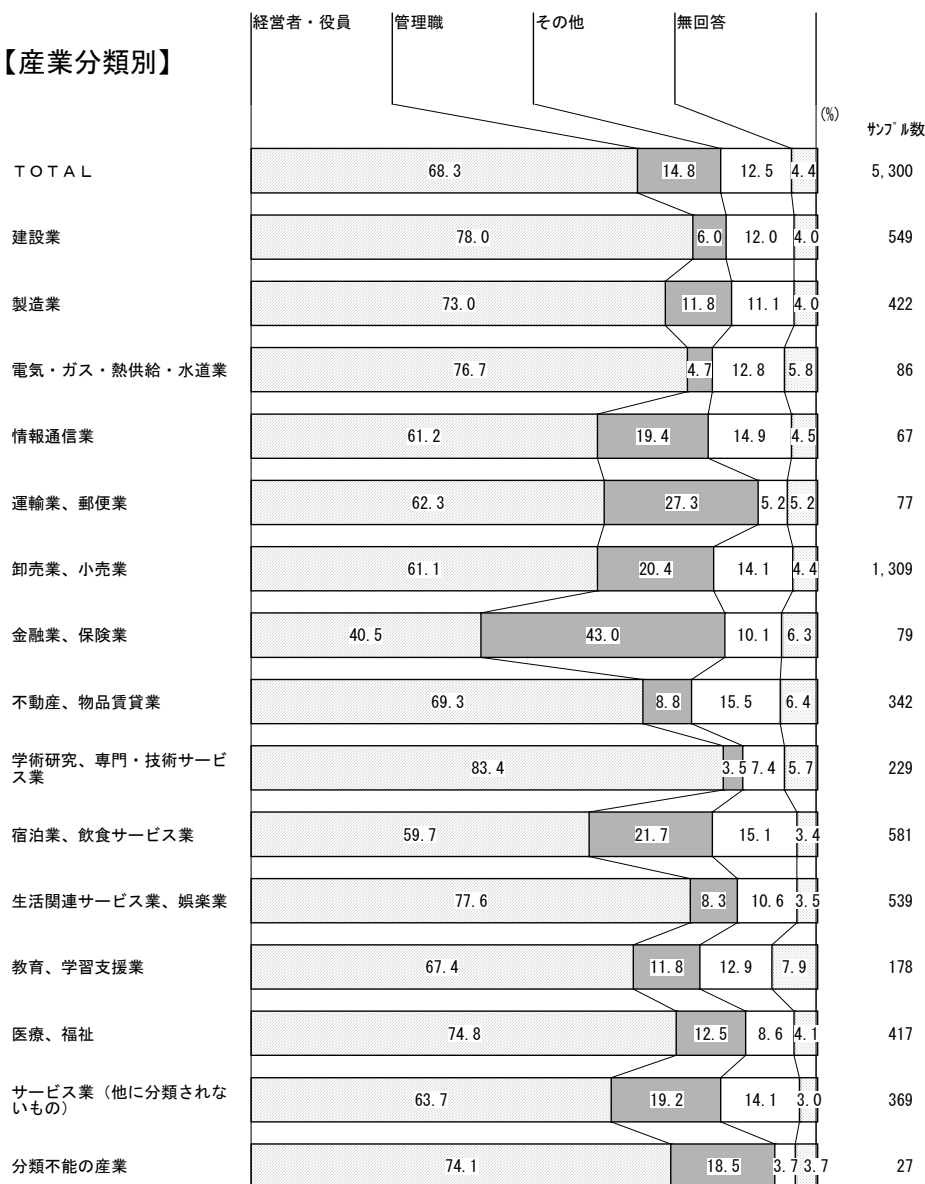
★ 本調査の代表性について

本調査では、町田市に在する中小企業の内、約 84%が回答し、一方、小規模企業所は約 29%の人が回答している状況である。そのため、小規模企業の代表性に関しては、若干低いといえる。

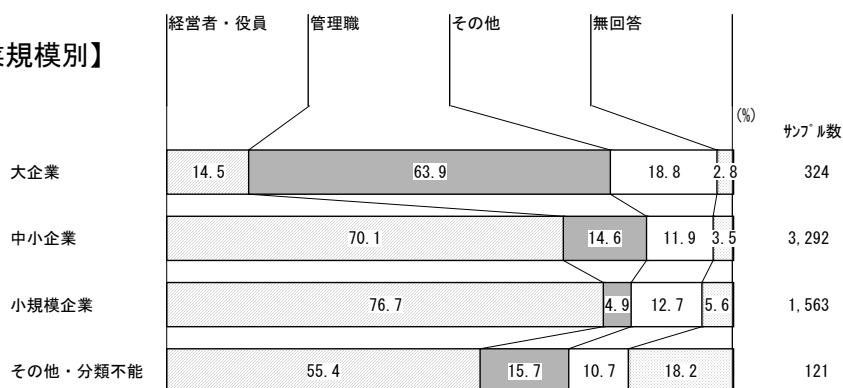
(5) 回答者役職（本アンケートに答えて頂いた方の役職）

- ・ 全体では「経営者・役員」が 68.3%、「管理職」が 14.8%、「その他」が 12.5% となっている。
- ・ 産業分類別で見ると、「金融業、保険業」を除く産業で「経営者・役員」が 5 割以上となっている。
- ・ 企業規模別で見ると、「経営者・役員」が「大企業」では 14.5%、「中小企業」では 70.1%、「小規模企業」では 76.7%となっている。

【産業分類別】



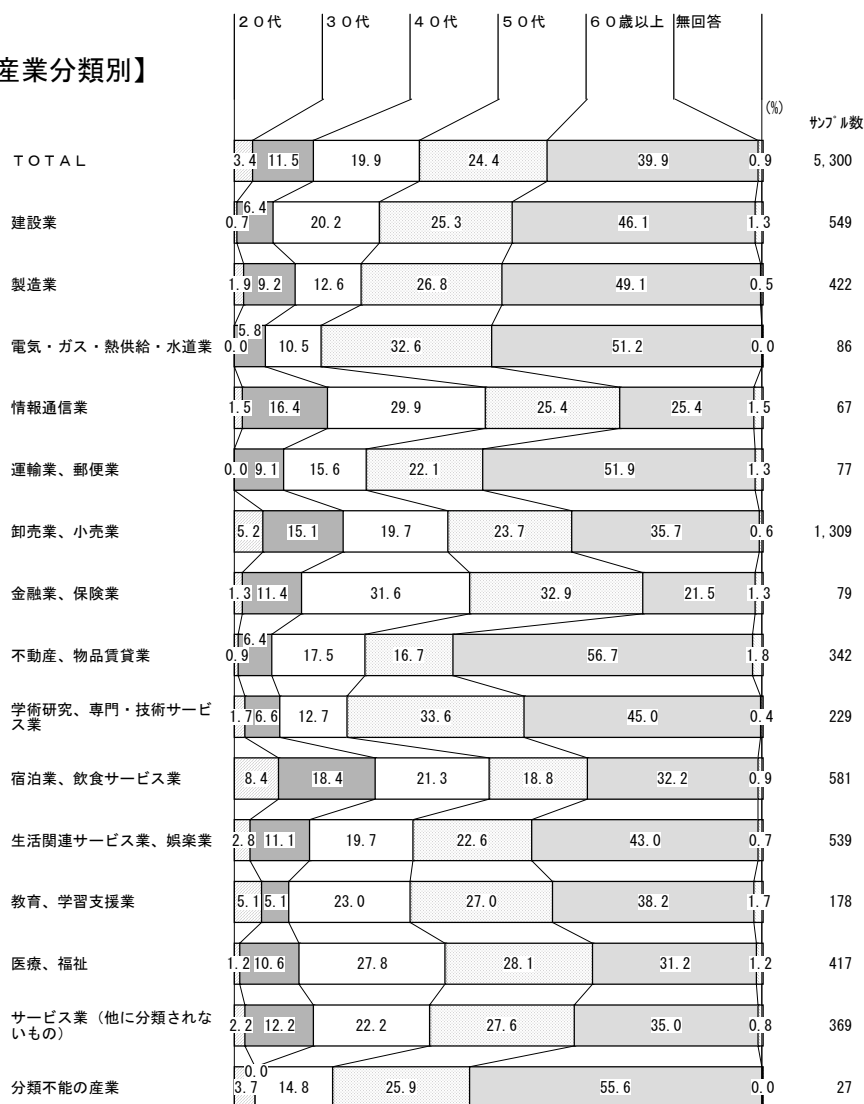
【企業規模別】



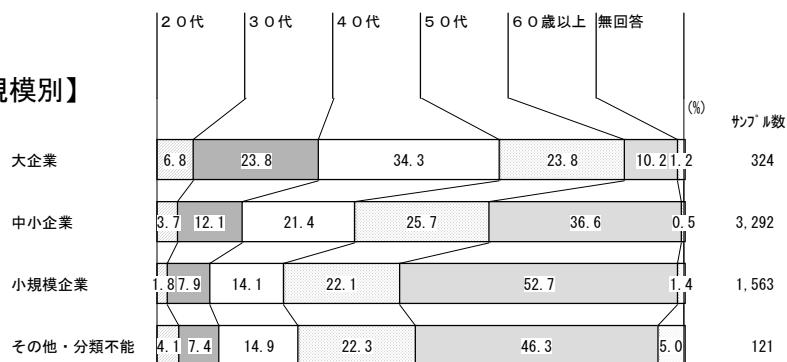
(6) 回答者年齢

- 全体では「20代」が3.4%、「30代」が11.5%、「40代」が19.9%、「50代」が24.4%、「60歳以上」が39.9%となっている。*「10代」は0%であるため略。
- 産業分類別で見ると、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「運輸業、郵便業」、「不動産、物品賃貸業」では「60歳以上」が5割以上となっている。「情報通信業」、「宿泊業、飲食サービス業」では「30代」の割合が他の産業に比べ高くなっている。
- 企業規模別で見ると、「大企業」では「40代」の割合が最も高く、「中小企業」、「小規模企業」では、60歳以上の割合が高くなっている。

【産業分類別】



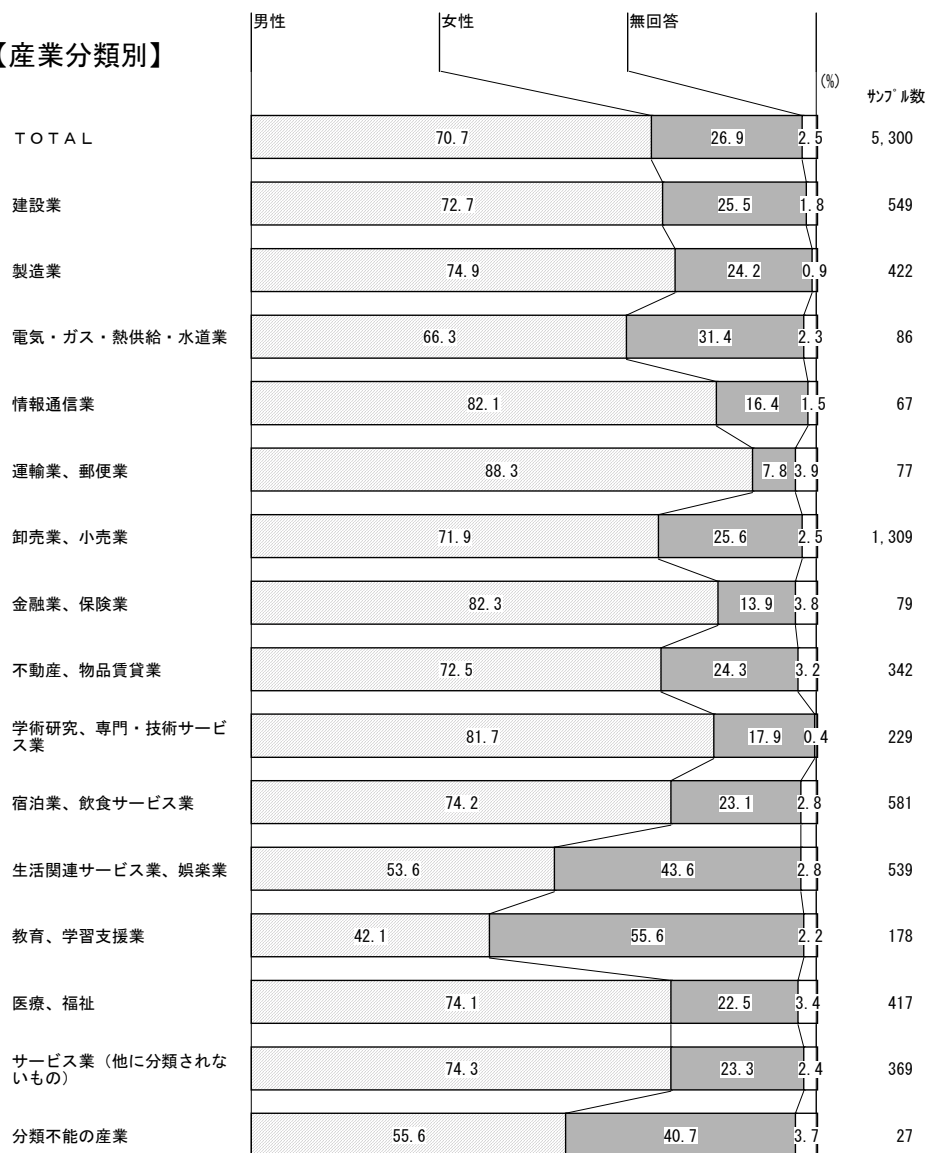
【企業規模別】



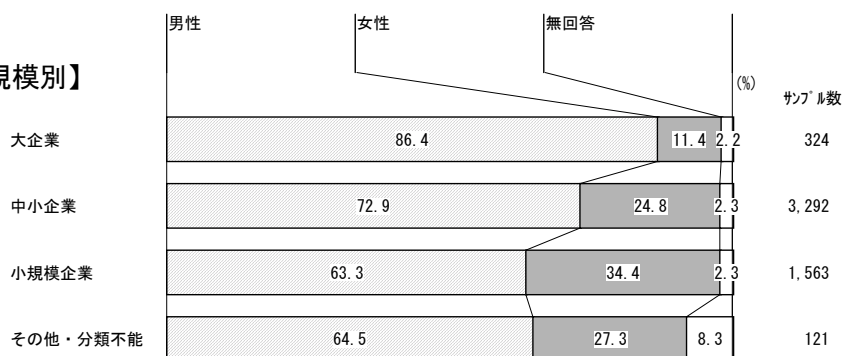
(7) 回答者性別

- 全体では、「男性」が70.7%、「女性」が26.9%となっている。
- 産業分類別でみると、「教育、学習支援業」を除き、「男性」が回答している割合が高くなっている。
- 企業規模別では、「中小企業」、「小規模企業」では「女性」が回答している割合が「大企業」に比べ高くなっている。

【産業分類別】



【企業規模別】

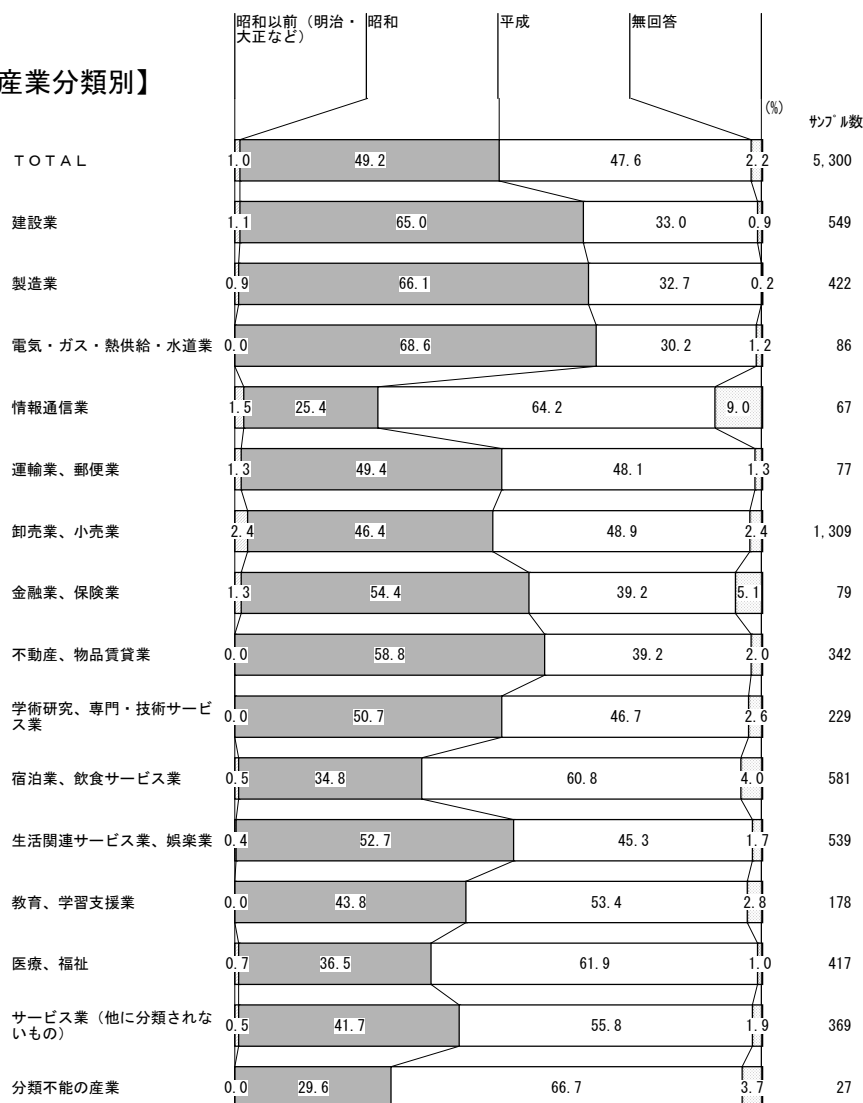


(8) 事業開始年

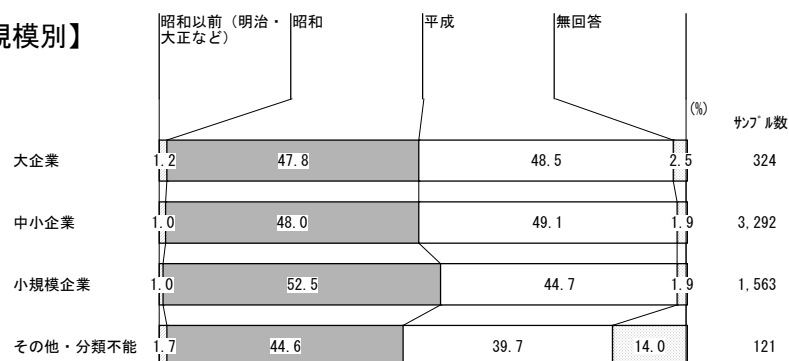
Q1. 事業を開始した時期はいつですか？昭和もしくは平成の場合には開設年もお答え下さい。支店の場合は、本店ではなく、対象支店を始めた時期についてお答え下さい。

- ・ 全体では、「昭和以前（明治・大正など）」が1.0%、「昭和」が49.2%、「平成」が47.6%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」では「昭和」が6割以上となっている。「情報通信業」、「宿泊業、飲食サービス業」「医療、福祉」では「平成」が6割以上となっている。
- ・ 企業規模別でみると、「昭和」と「平成」の割合がほぼ同じとなっている。

【産業分類別】



【企業規模別】

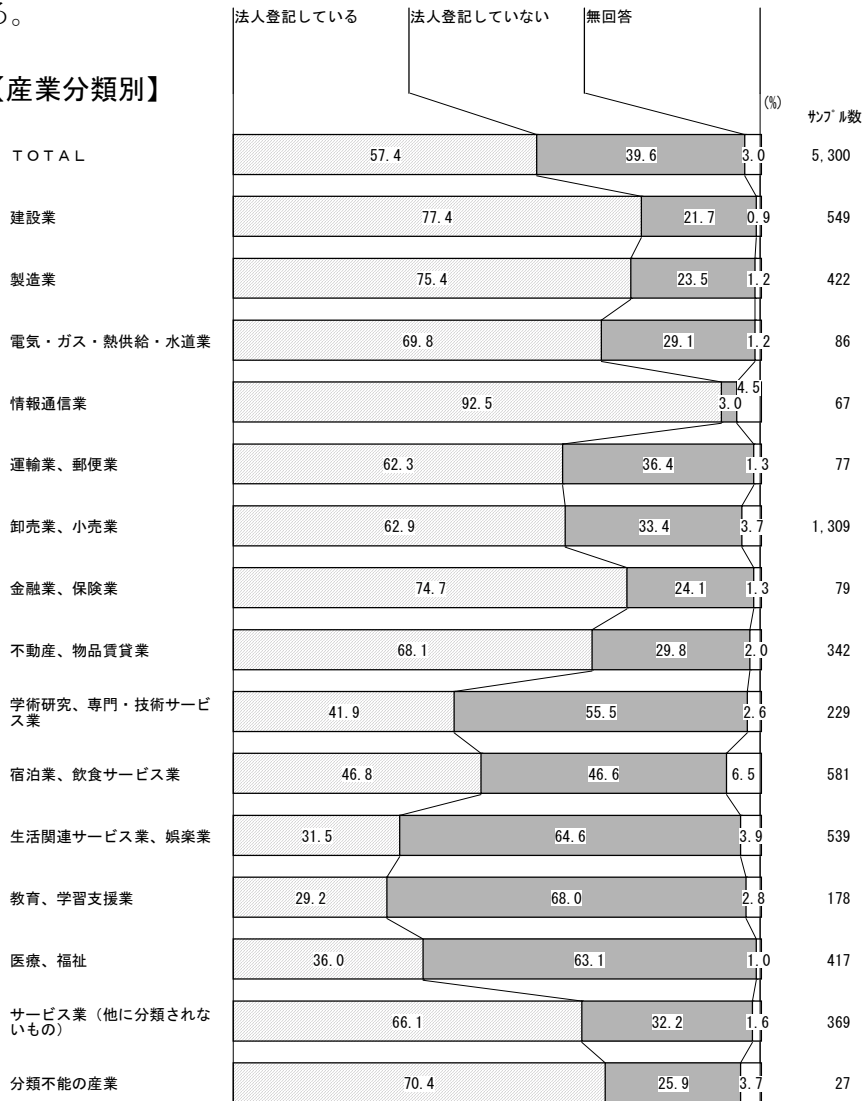


(9) 法人登記の有無

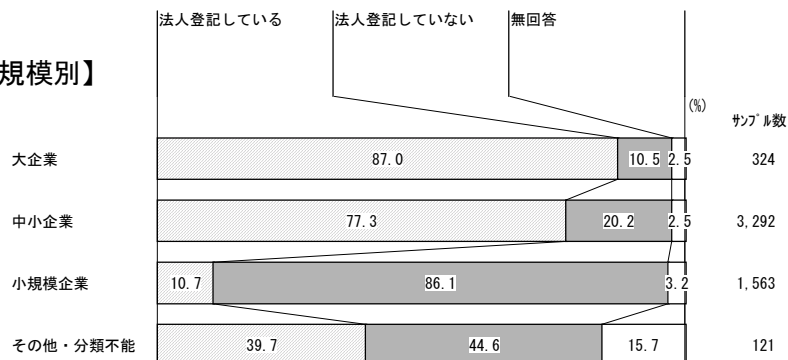
Q3. 法人登記をしていらっしゃいますか。(○は1つ)

- 全体では「登記している」が57.4%、「登記していない」が39.6%となっている。
- 産業分野別にみると、「生活関連サービス業、娯楽業」、「教育、学習支援」、「医療、福祉」で「登記をしている」が4割以下となっている。
- 企業規模別でみると、「大企業」、「中小企業」では「登記している」が7割以上となっている。一方、「小規模企業」では「登記している」が10.7%となっている。

【産業分類別】



【企業規模別】



2-1. 経営状況(売上)

(1) 概要～厳しい経営状況・今後も厳しい経営見通し

売上高前年度比較では、売上が減少した企業が多くを占めた。特に、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」で「減った」が7割以上となっている。

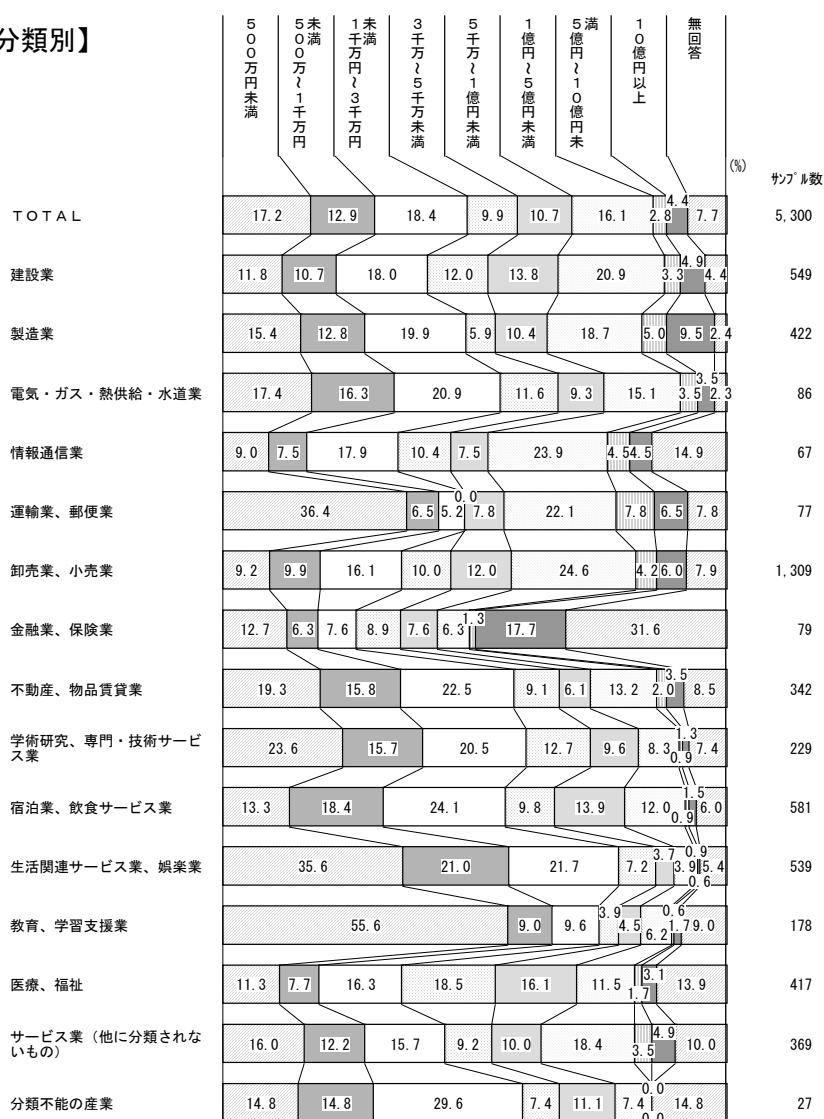
今後の経営の概況について、約4割が「悪い」と感じているなど、厳しい状況が伺える。特に、「運輸業、郵便業」、「宿泊業、飲食サービス業」では「やや悪い」、「悪い」の合計が8割を超えているなど深刻な状況が伺える。

(2) 平成20年度売上高

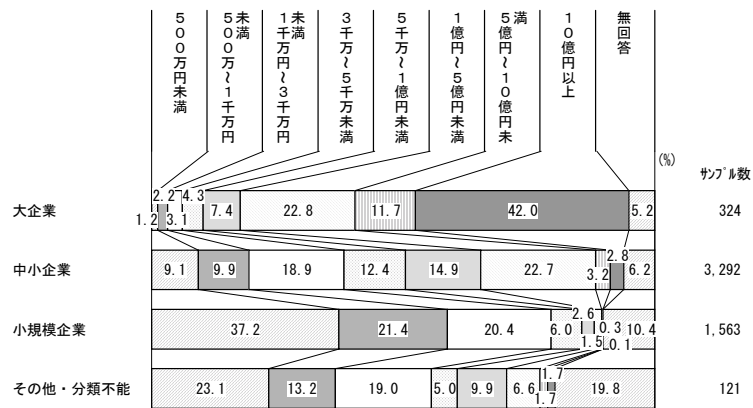
Q4. 平成20年度の売上高をお聞かせ下さい。(○は1つ)

- ・ 全体では「1千万円～3千万未満」が18.4%で最も多く、次いで「500万円未満」が17.2%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「情報通信業」、「運輸業、郵便業」「卸売業、小売業」で「1億円～5億円未満」が2割以上となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」では「1億円」以上の売上高の割合が高く、「小規模企業」では「3千万円未満」の割合が高くなっている。

【産業分類別】



【企業規模別】

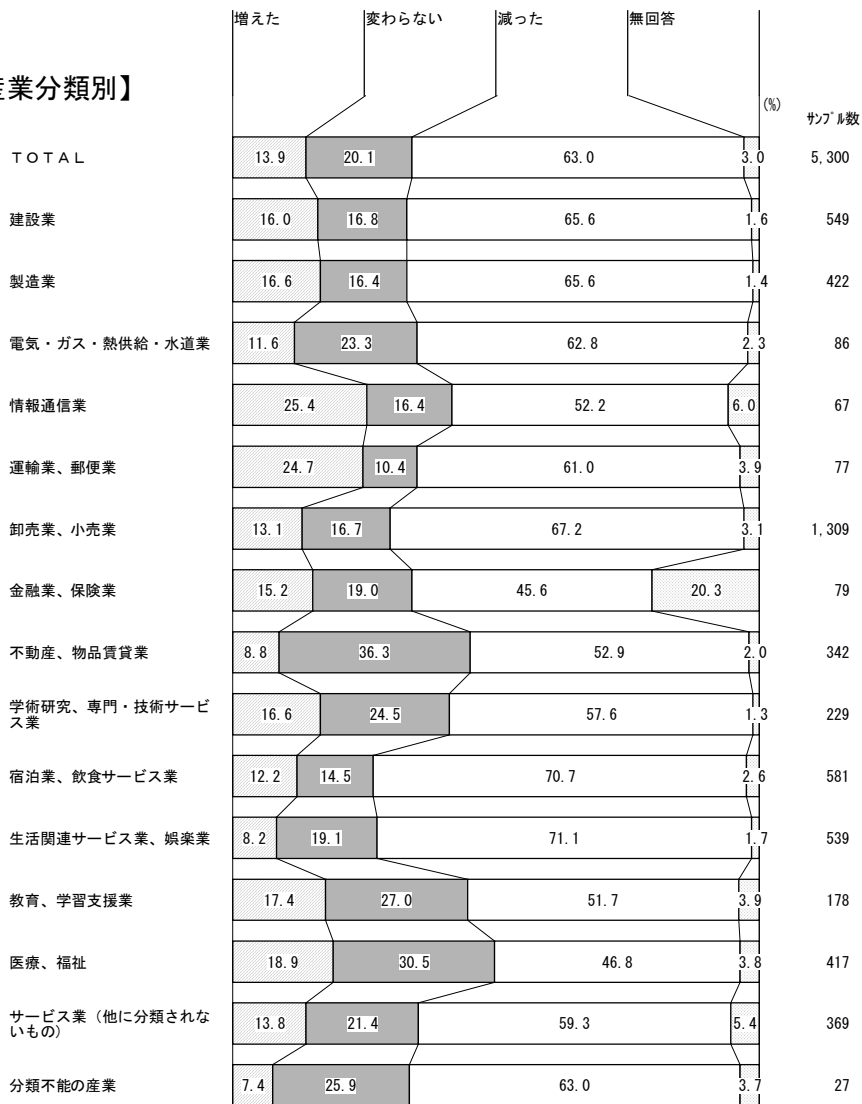


(3) 売上高前年度比較

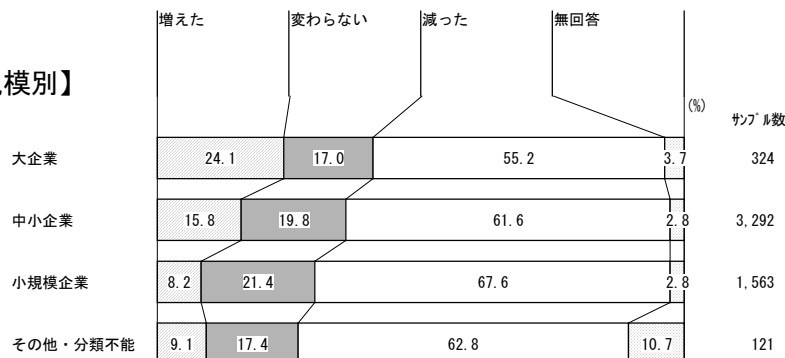
Q5. 平成19年度の売上高と比べて平成20年度の売上高の増減をお聞かせ下さい。(〇は1つ)

- ・ 全体では「増えた」が13.9%、「変わらない」が20.1%、「減った」が63.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「運輸業、郵便業」で「増えた」が2割を超えており、他の産業に比べ高くなっている。「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」で「減った」が7割以上となっている。
- ・ 企業規模別にみると、全ての規模で「減った」の割合が高くなっている。

【産業分類別】



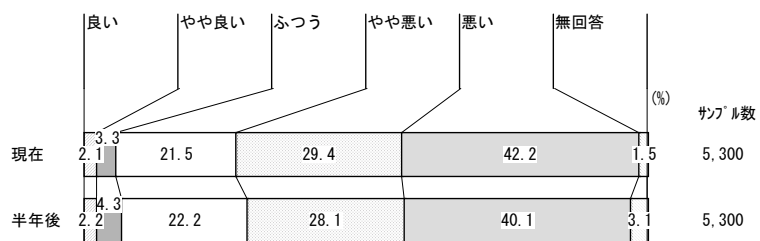
【企業規模別】



(4) 経営概況

Q6. 経営状態について、どのように感じていますか。(それぞれ○は1つ)

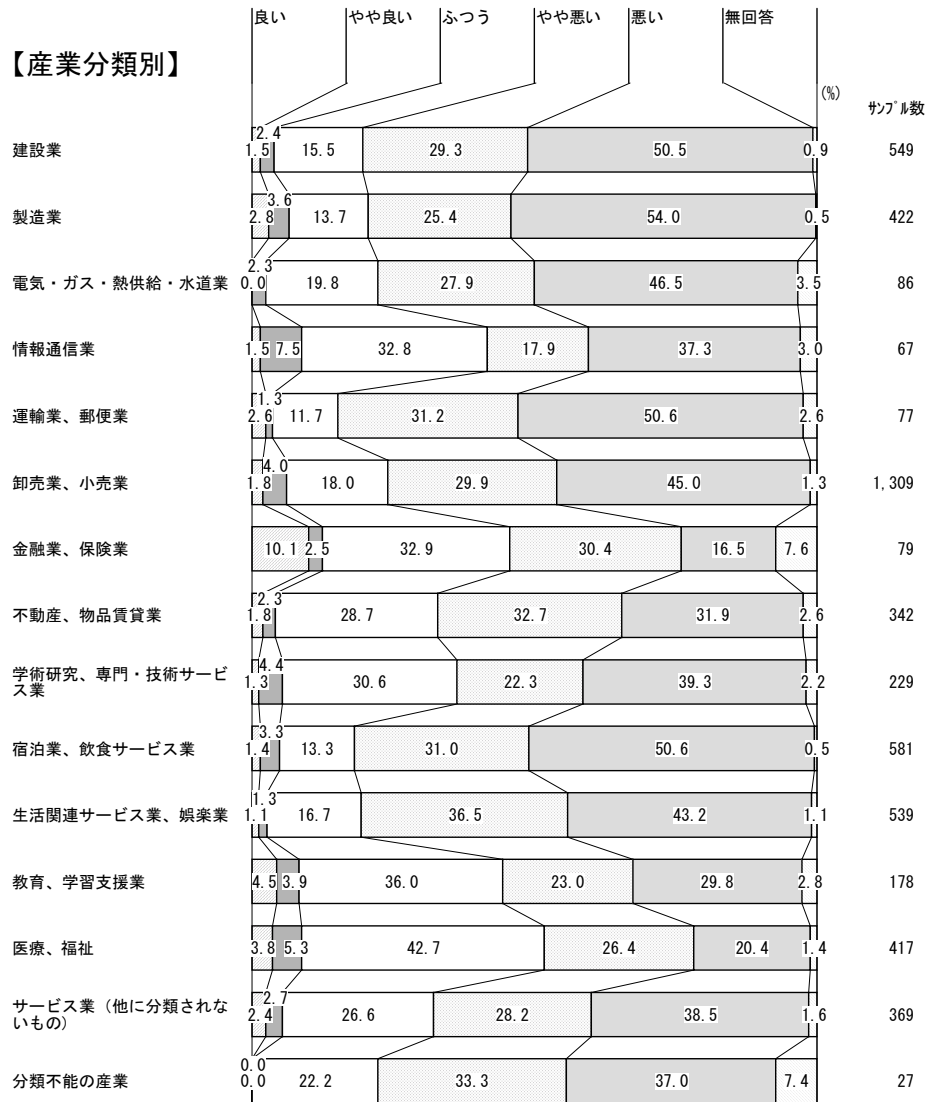
- 経営状態について、「現在」では「良い」が2.1%、「悪い」が42.2%となっている。「半年後」では「良い」が2.2%、「悪い」が40.1%となっている。



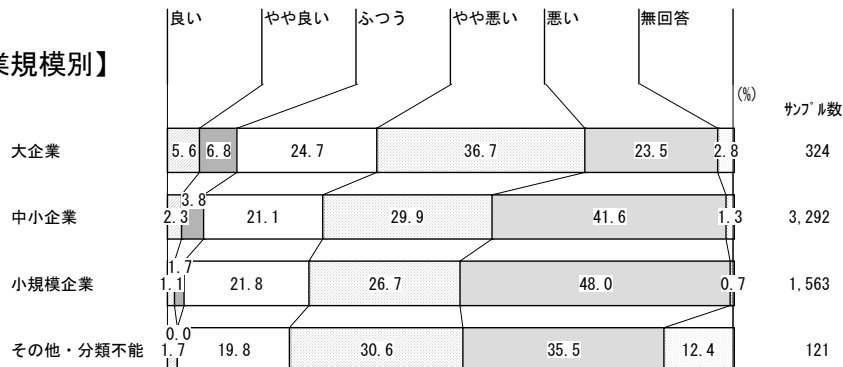
【現在の経営状態】

- 産業分野別に「現在」の経営状態をみると、「金融業、保険業」では「良い」が10.1%となっており、他の産業に比べ高い割合になっている。「金融業、保険業」、「医療、福祉」を除く、産業で「やや悪い」、「悪い」の合計が5割以上となっている。「運輸業、郵便業」、「宿泊業、飲食サービス業」では「やや悪い」、「悪い」の合計が8割を超えている。
- 企業規模別に「現在」の経営状態をみると、全ての規模で「やや悪い」、「悪い」の合計が5割以上となっている。

【産業分類別】

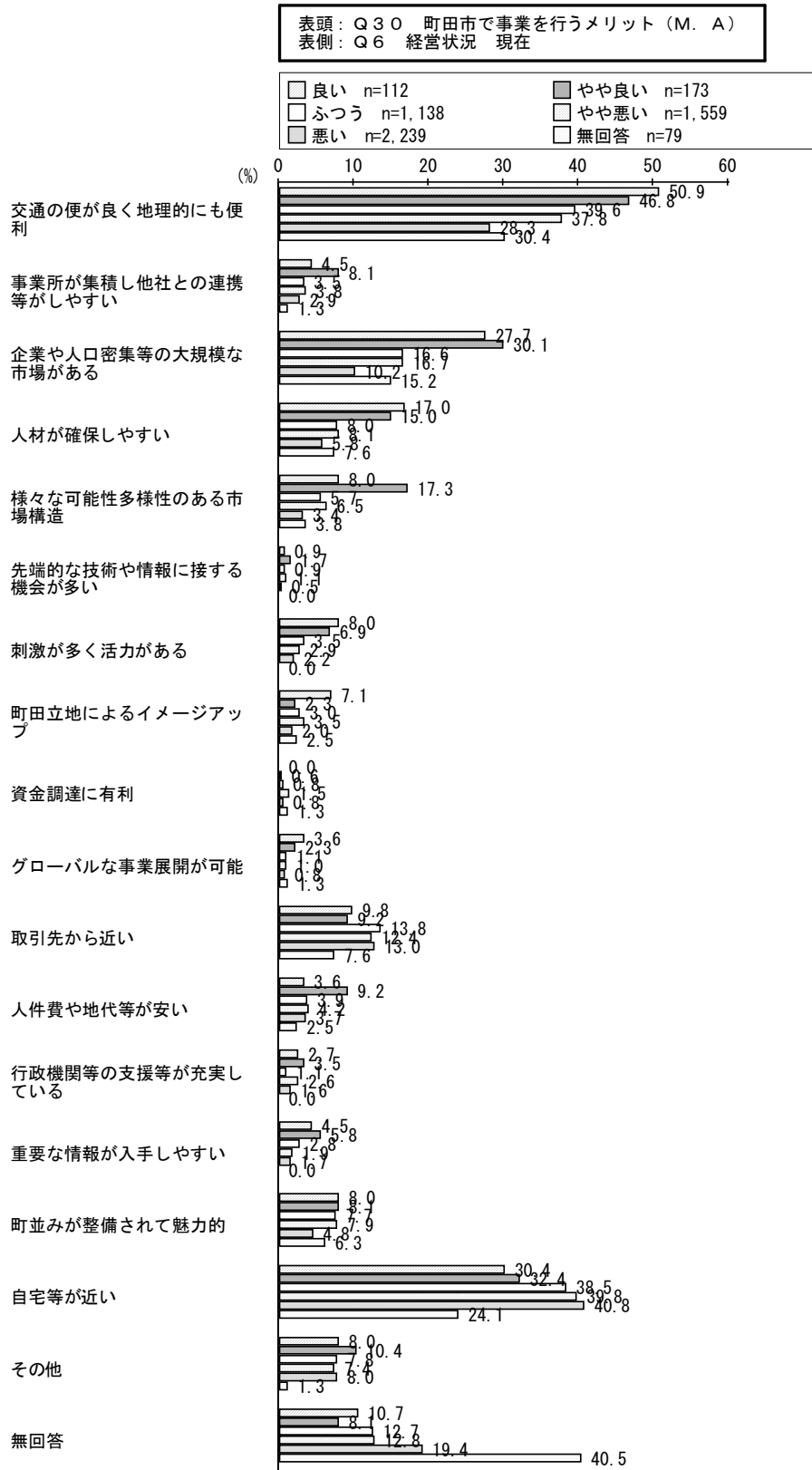


【企業規模別】

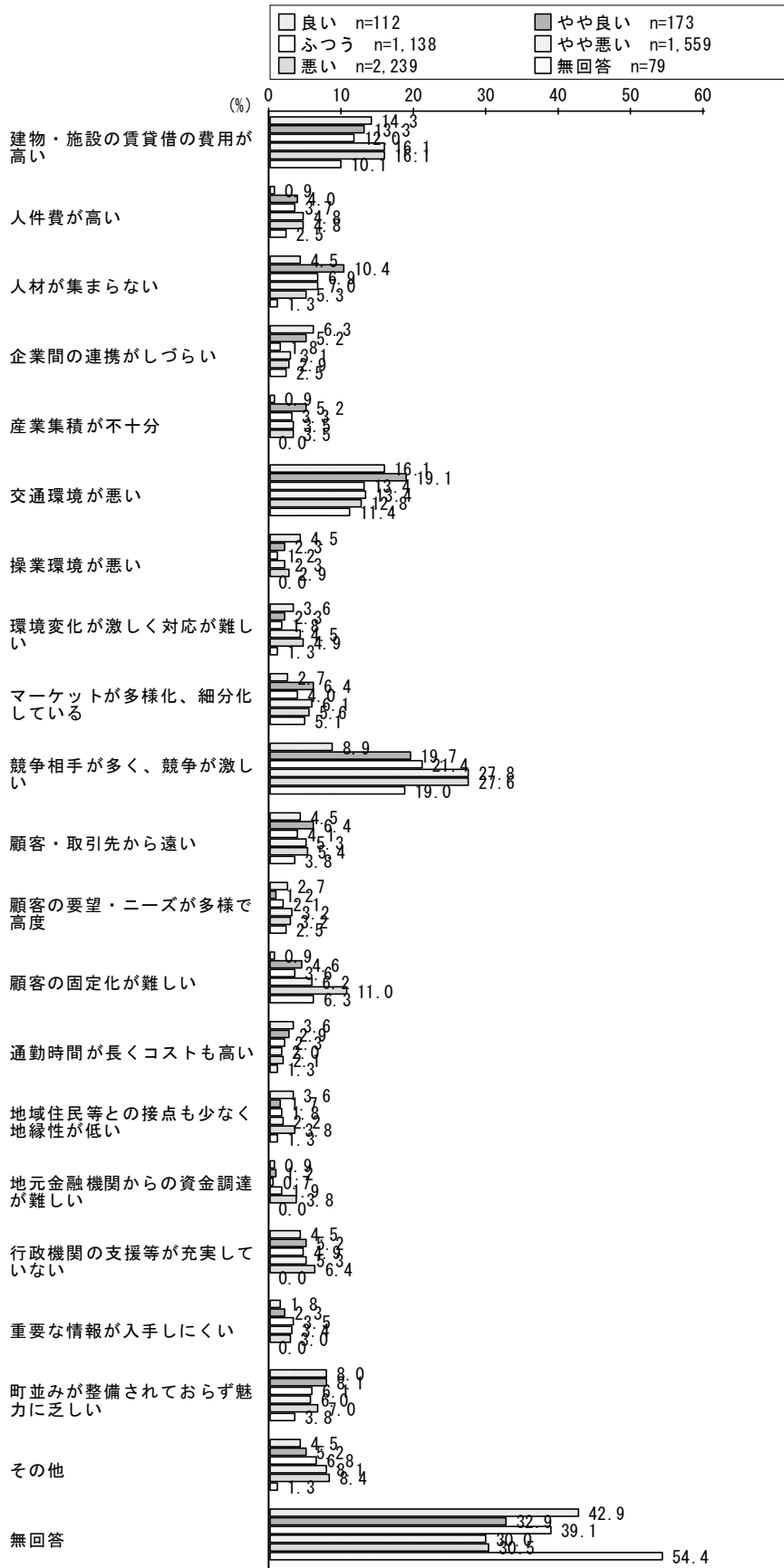


【経営状況及び事業実施メリット・デメリット】

- ・ メリットに関しては、「交通の便が良く地理的にも便利」、「企業や人口密集等の大規模市場がある」において、「良い」「やや良い」の比率が高く、デメリットに関しては、「競争相手が多く、競争が激しい」で比較的「やや悪い」「悪い」の比率が高い。地理的なメリットの活かしが課題であることが推測される。



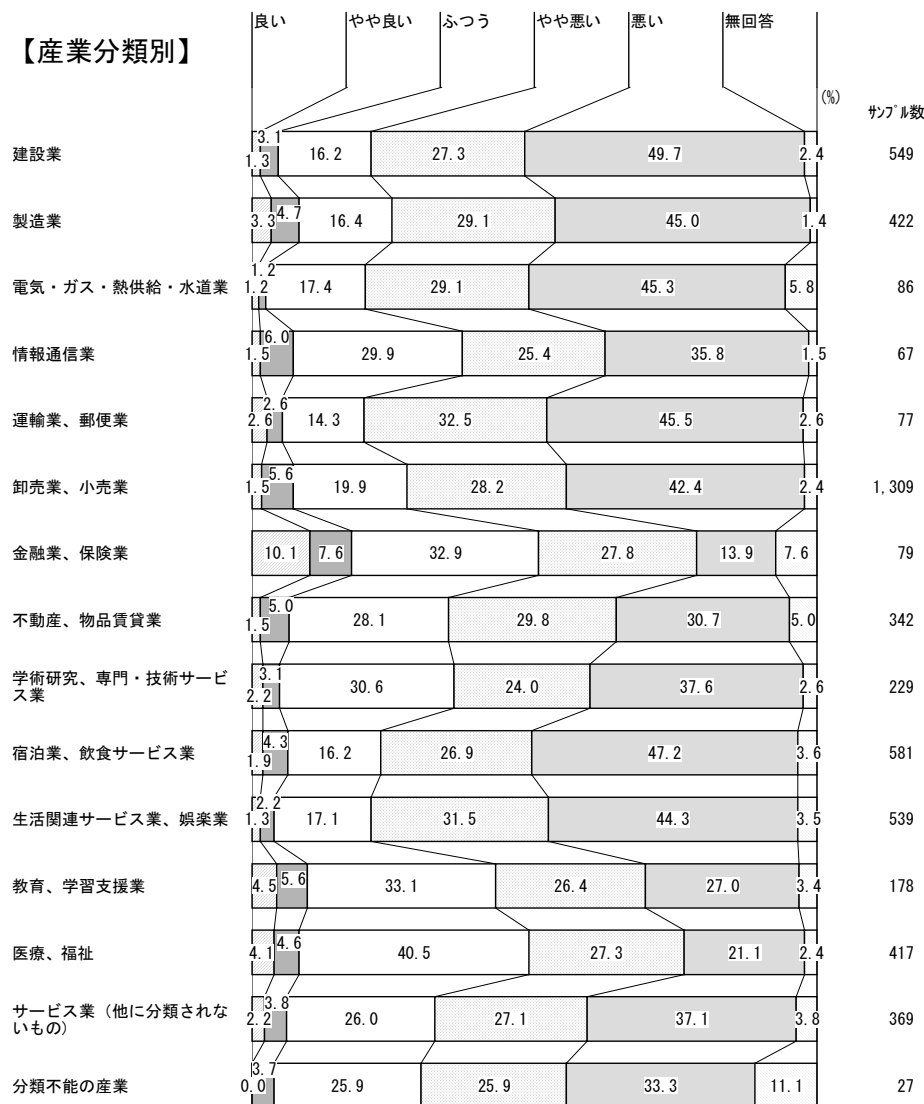
表頭：Q31 町田市で事業を行うデメリット（M. A）
 表側：Q6 経営状況 現在



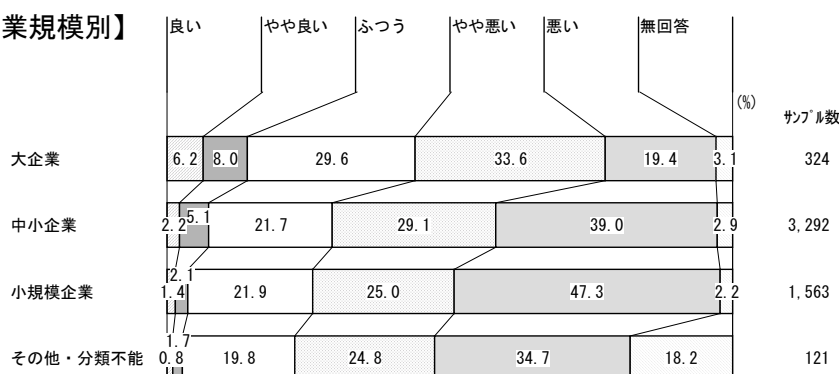
【半年後の経営状態】

- 産業分野別に「半年後」の経営状態をみると、「金融業、保険業」では「良い」が10.1%で、「現在」と同じ割合になっている。また、「やや良い」が7.6%となっている。「情報通信業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」で「やや悪い」、「悪い」の合計が「現在」より高い割合になっている。
- 企業規模別に「半年後」の経営状態をみると、全ての規模で「良い」、「やや良い」の合計が「現在」より高い割合になっている。

【産業分類別】



【企業規模別】



2-2. 経営概況(従業員)

(1) 概要～それほど厳しくない過不足感・大きな変化はそれほどない。

中小企業が多くを占めることから、一社あたりの正社員数は50人未満、派遣・パートは30人未満が多い。

人数の過不足感では、全体の過剰感はそれほど強くない。正社員の「製造業」、派遣・パートの「宿泊業、飲食サービス業」では過剰感が若干高いが、それ以外の業種ではばらつきがあるが、大勢として、ちょうど良いが約半数を占める。残業時間でも、「製造業」で減少傾向であるが、それ以外は現在、過去一年との比較でもそれほど変化がないが多くを占める。

今後の展望としても、増減予定なしが多くを占めるなど、労働市場の大きな変化はみられない。

(2) 従業員数とその過不足

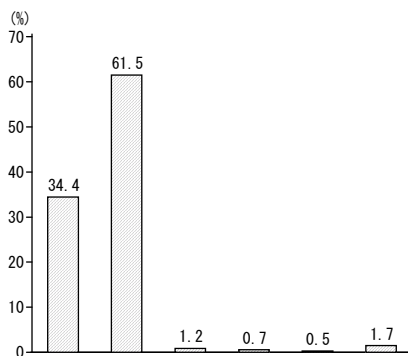
Q7. 現在の正社員と派遣・パート社員の数をお聞かせください。また、従業員の人数について、どのように感じているかをそれぞれお聞かせください。

<人数>

【正社員】

- ・ 全体では「1～49人」が61.5%で最も高くなっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別にみると、「1～49人」の割合が高くなっている。

【産業分野別】



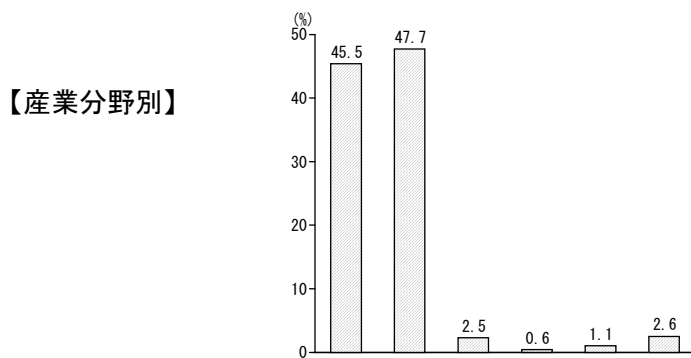
SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	1	2	3	4	5	6
		0人	1～49人	50～99人	100～299人	300人以上	無回答
0 TOTAL	5,300	34.4	61.5	1.2	0.7	0.5	1.7
1 建設業	549	26.0	71.8	0.7	0.4	0.2	0.9
2 製造業	422	28.2	64.9	3.1	2.6	0.7	0.5
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	31.4	62.8	2.3	0.0	1.2	2.3
4 情報通信業	67	22.4	68.7	1.5	1.5	0.0	6.0
5 運輸業、郵便業	77	40.3	46.8	6.5	3.9	0.0	2.6
6 卸売業、小売業	1,309	29.9	66.1	1.3	0.5	0.7	1.5
7 金融業、保険業	79	21.5	68.4	3.8	1.3	1.3	3.8
8 不動産、物品賃貸業	342	40.6	57.0	0.3	0.0	0.3	1.8
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	41.0	55.9	0.4	0.0	0.4	2.2
10 宿泊業、飲食サービス業	581	36.1	60.2	0.7	0.2	0.2	2.6
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	49.2	49.2	0.6	0.2	0.2	0.7
12 教育、学習支援業	178	68.5	29.2	0.0	0.0	0.0	2.2
13 医療、福祉	417	27.3	67.4	1.0	1.9	0.2	2.2
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	31.2	64.0	1.1	0.8	1.4	1.6
15 分類不能の産業	27	48.1	48.1	0.0	0.0	0.0	3.7

【企業規模別】

1 大企業	324	5.6	68.2	9.3	7.7	7.7	1.5
2 中小企業	3,292	23.8	73.9	1.0	0.4	0.0	1.0
3 小規模企業	1,563	63.5	36.1	0.0	0.0	0.0	0.4
4 その他・分類不能	121	24.8	36.4	0.0	0.0	0.0	38.8

【派遣・パート】

- ・ 全体では「1～29人」が47.7%で最も高く、次いで「0人」が45.5%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「宿泊業、飲食サービス業」、「医療、福祉」では「1～29人」が6割以上で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」、「中小企業」では「1～29人」が5割以上となっている。一方、「小規模企業」では「0人」の割合が高くなっている。



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	1	2	3	4	5	6
		0人	1～29人	30～59人	60～89人	90人以上	無回答
0 TOTAL	5,300	45.5	47.7	2.5	0.6	1.1	2.6
1 建設業	549	59.7	35.7	0.2	0.0	0.0	4.4
2 製造業	422	50.0	44.1	3.1	0.5	1.2	1.2
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	50.0	41.9	1.2	0.0	1.2	5.8
4 情報通信業	67	52.2	38.8	0.0	1.5	0.0	7.5
5 運輸業、郵便業	77	48.1	41.6	5.2	1.3	0.0	3.9
6 卸売業、小売業	1,309	37.9	54.8	2.9	0.8	1.8	1.8
7 金融業、保険業	79	40.5	50.6	1.3	0.0	0.0	7.6
8 不動産、物品賃貸業	342	69.0	26.9	0.6	0.0	0.6	2.9
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	63.3	33.6	0.0	0.0	0.4	2.6
10 宿泊業、飲食サービス業	581	24.6	63.2	7.2	1.2	1.4	2.4
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	58.6	37.1	0.6	0.7	1.1	1.9
12 教育、学習支援業	178	50.0	45.5	2.2	0.6	0.0	1.7
13 医療、福祉	417	24.7	69.5	2.2	0.5	0.7	2.4
14 サービス業（他に分類されないもの）	369	47.4	43.1	3.3	0.8	2.7	2.7
15 分類不能の産業	27	40.7	55.6	0.0	0.0	0.0	3.7

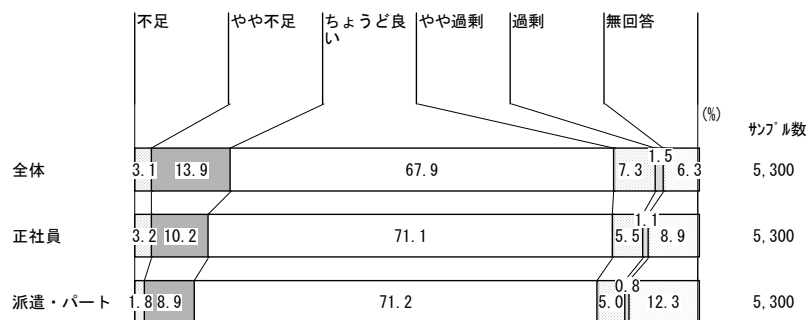
【企業規模別】

1 大企業	324	12.3	52.5	11.7	4.6	16.4	2.5
2 中小企業	3,292	38.9	55.7	2.8	0.5	0.2	1.9
3 小規模企業	1,563	68.4	31.2	0.0	0.0	0.0	0.4
4 その他・分類不能	121	17.4	32.2	0.0	0.0	0.0	50.4

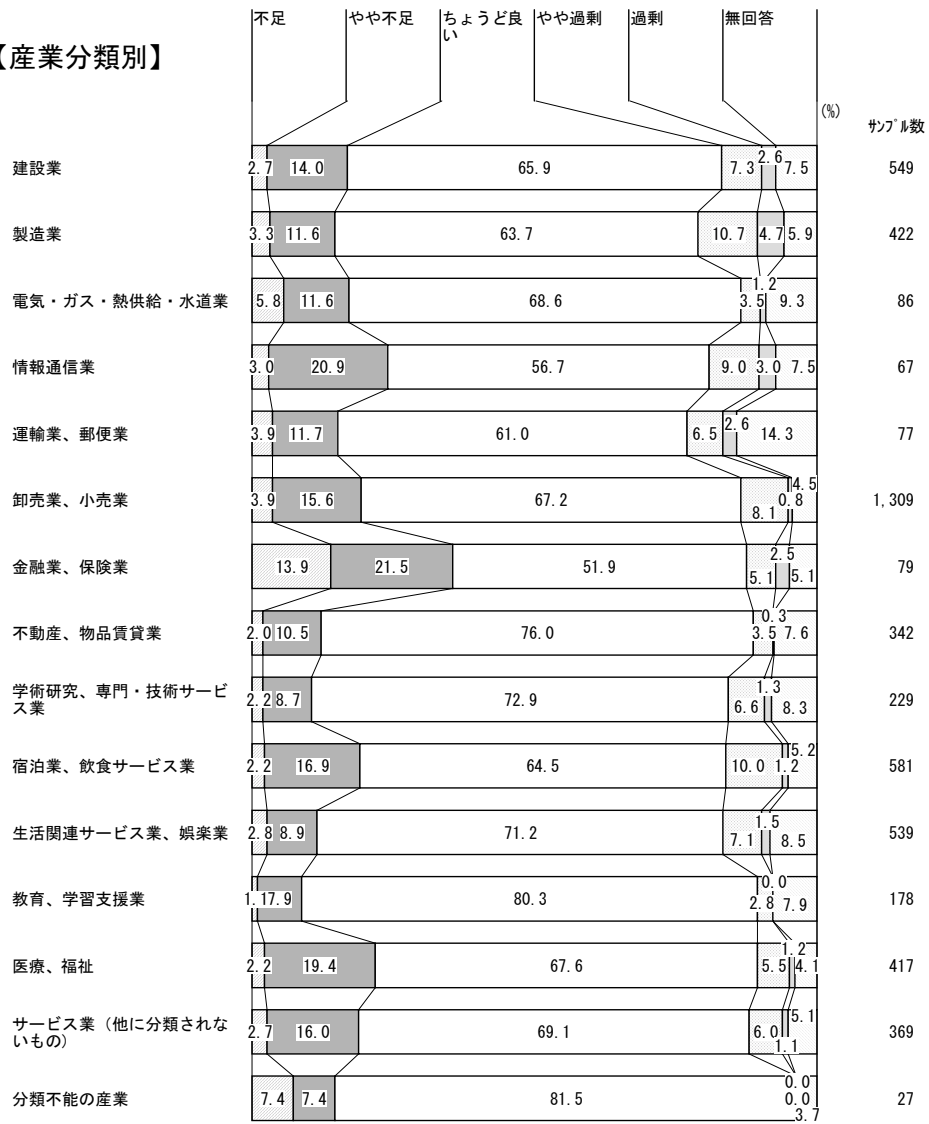
<人数について感じていること>

【全体】

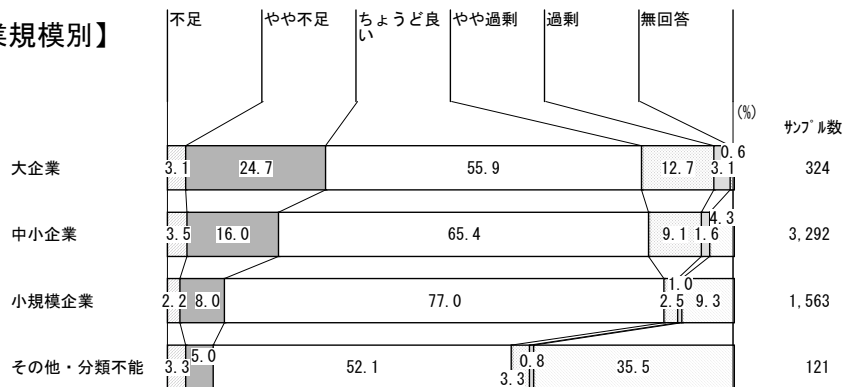
- 全体では「ちょうど良い」が 67.9%で、次いで「やや不足」が 13.9%となっている。
- 産業分野別にみると、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「医療、福祉」では「不足」、「やや不足」の合計の割合が他の産業に比べ高くなっている。一方、「製造業」では「やや過剰」、「過剰」の合計の割合が他の産業に比べ、若干高くなっている。
- 企業規模別にみると、「大企業」では「不足」、「やや不足」、「過剰」が他に比べ、高い割合になっている。



【産業分類別】



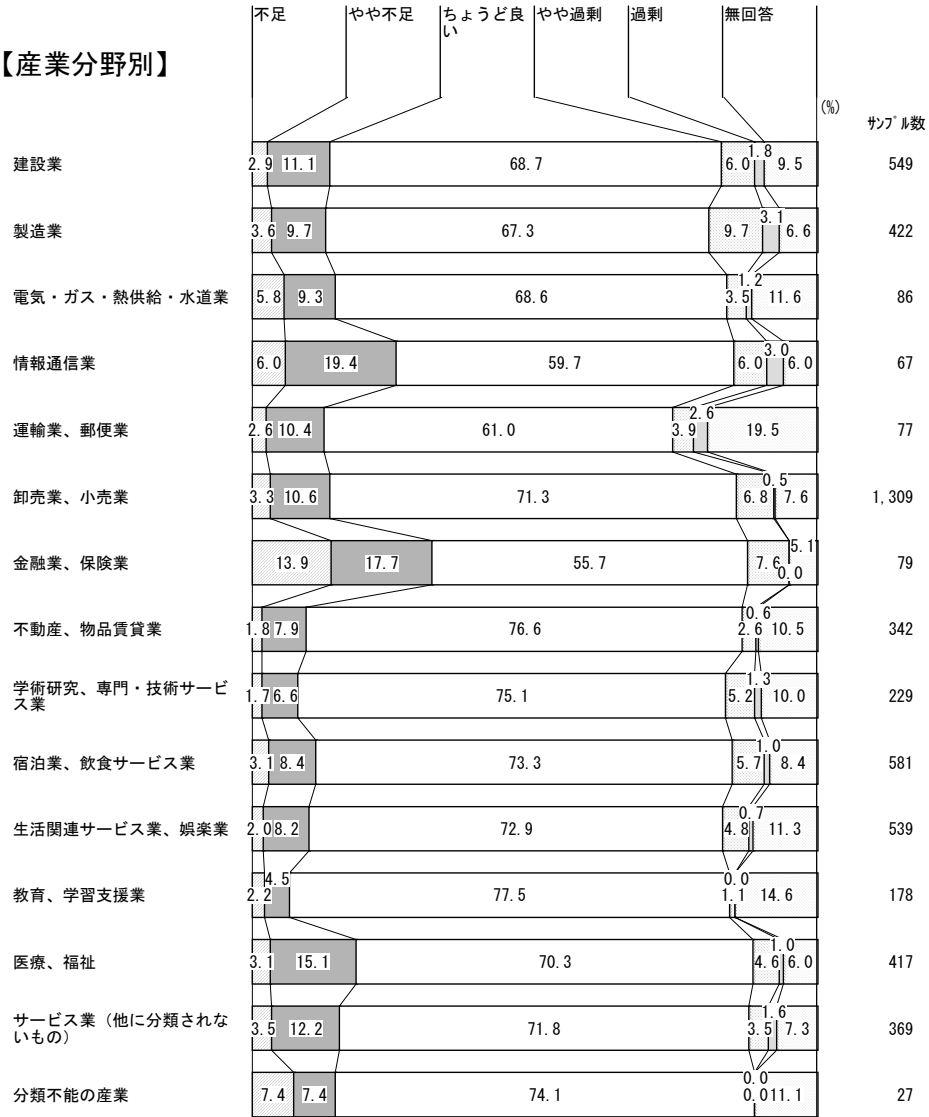
【企業規模別】



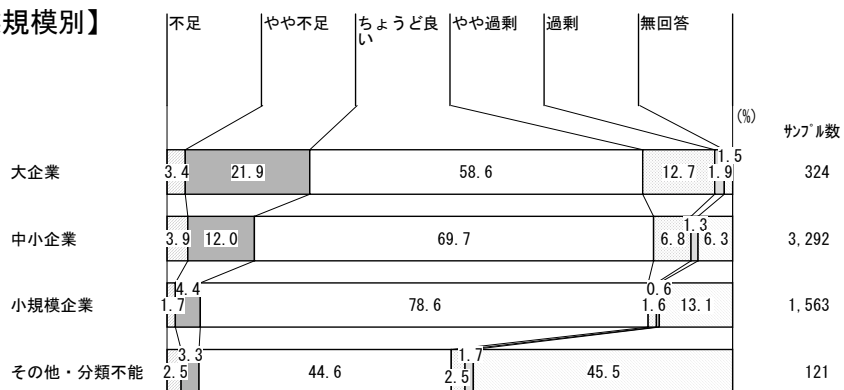
【正社員】

- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「金融業、保険業」で「不足」、「やや不足」の合計の割合が高くなっている。「製造業」では「やや過剰」が9.7%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」では「やや不足」、「やや過剰」が他に比べ、高くなっている。

【産業分野別】



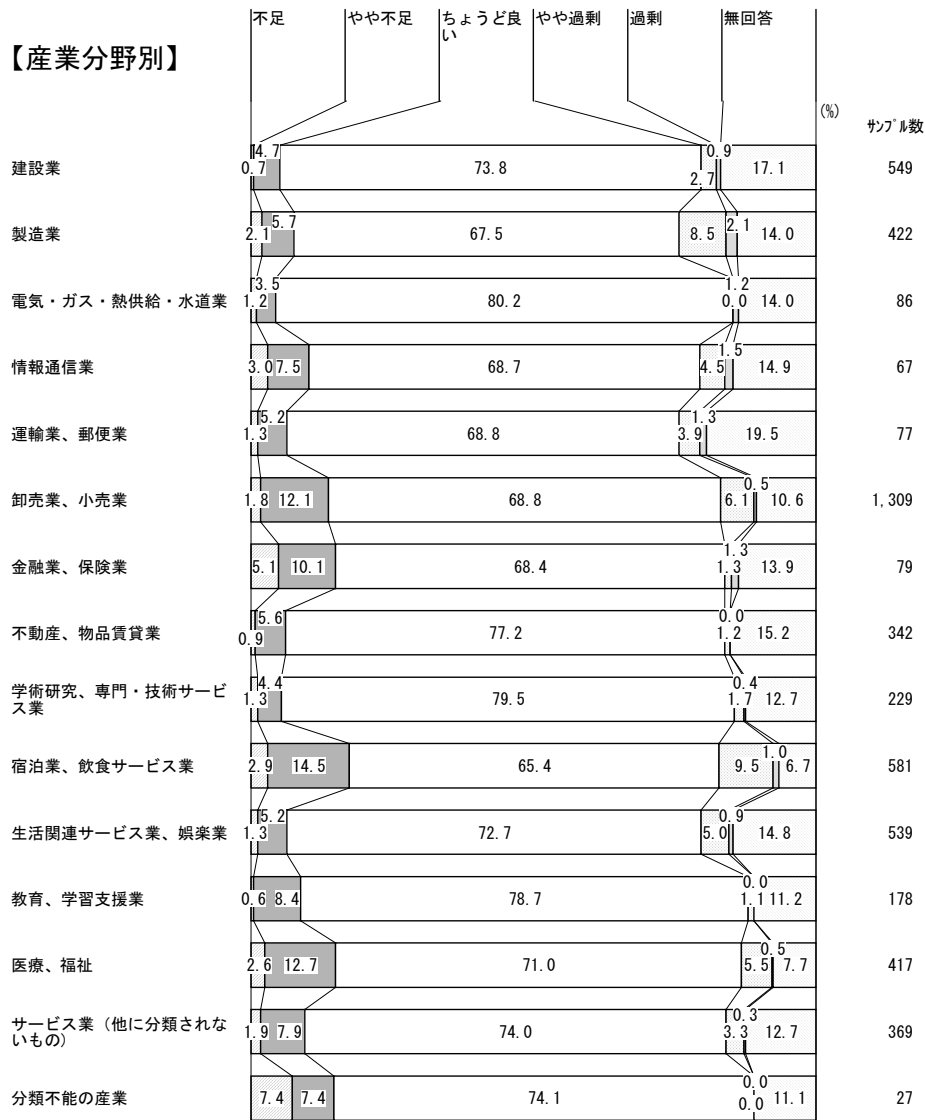
【企業規模別】



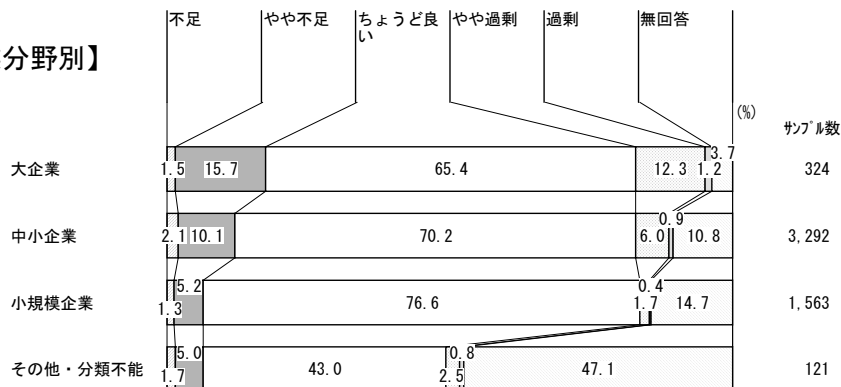
【派遣・パート】

- 産業分野別にみると、「宿泊業、飲食サービス業」、「医療、福祉」、「卸売業、小売業」では「やや不足」が他の産業に比べ高い割合となっている。一方、「宿泊業、飲食サービス業」では「やや過剰」も他に比べ高くなっている。
- 企業規模別にみると、「大企業」では「やや不足」、「やや過剰」が他に比べ、高い割合になっている。

【産業分野別】



【産業分野別】

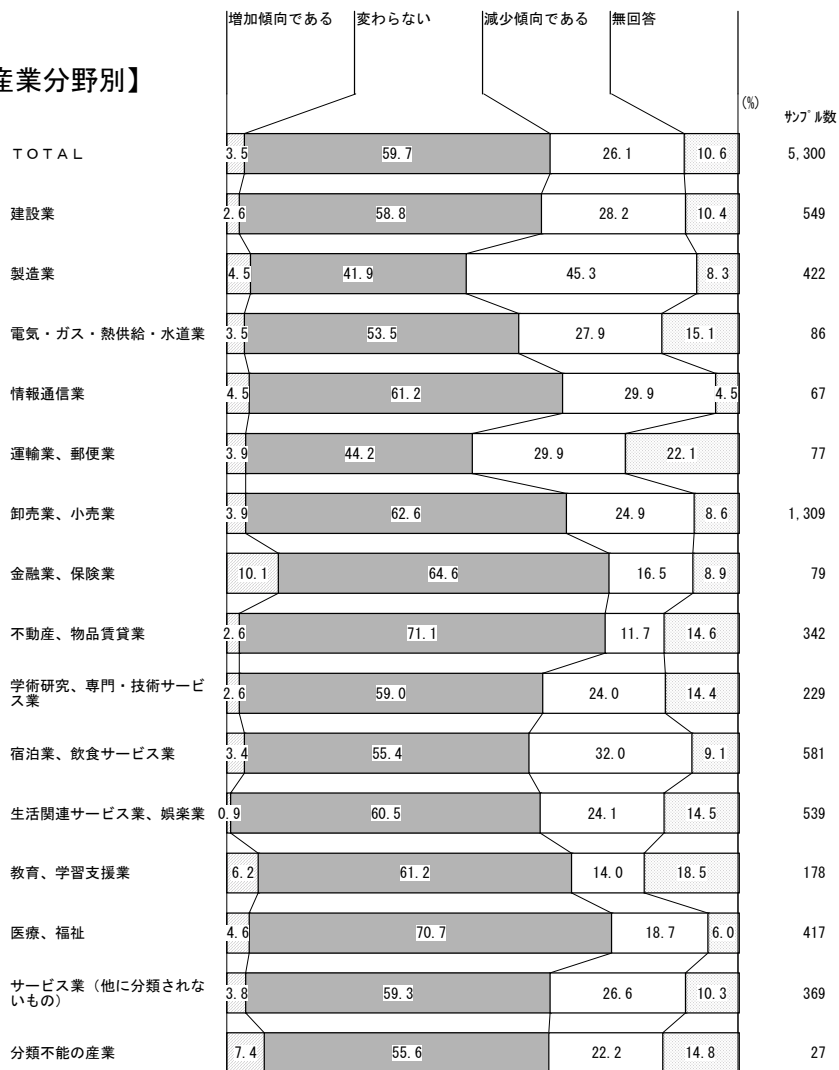


(3) 残業時間の増減傾向

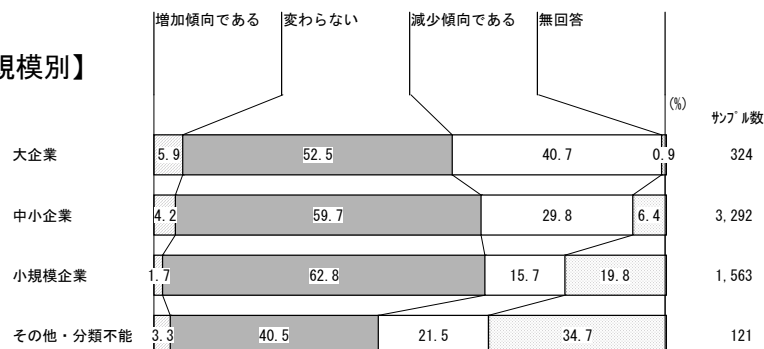
Q8. 従業員の残業時間について、どのように変化しているかお聞かせください。(○は1つ)

- 全体では「増加傾向である」が3.5%、「変わらない」が59.7%、「減少傾向である」が26.1%となっている。
- 産業分野別にみると、「金融業、保険業」では「増加傾向である」が10.1%となっている。一方、「製造業」では「減少傾向である」が45.3%で他の産業に比べ高くなっている。
- 企業規模別にみると、「減少傾向である」が「大企業」では40.7%となっており、「小規模企業」の15.7%と比べ、倍以上となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

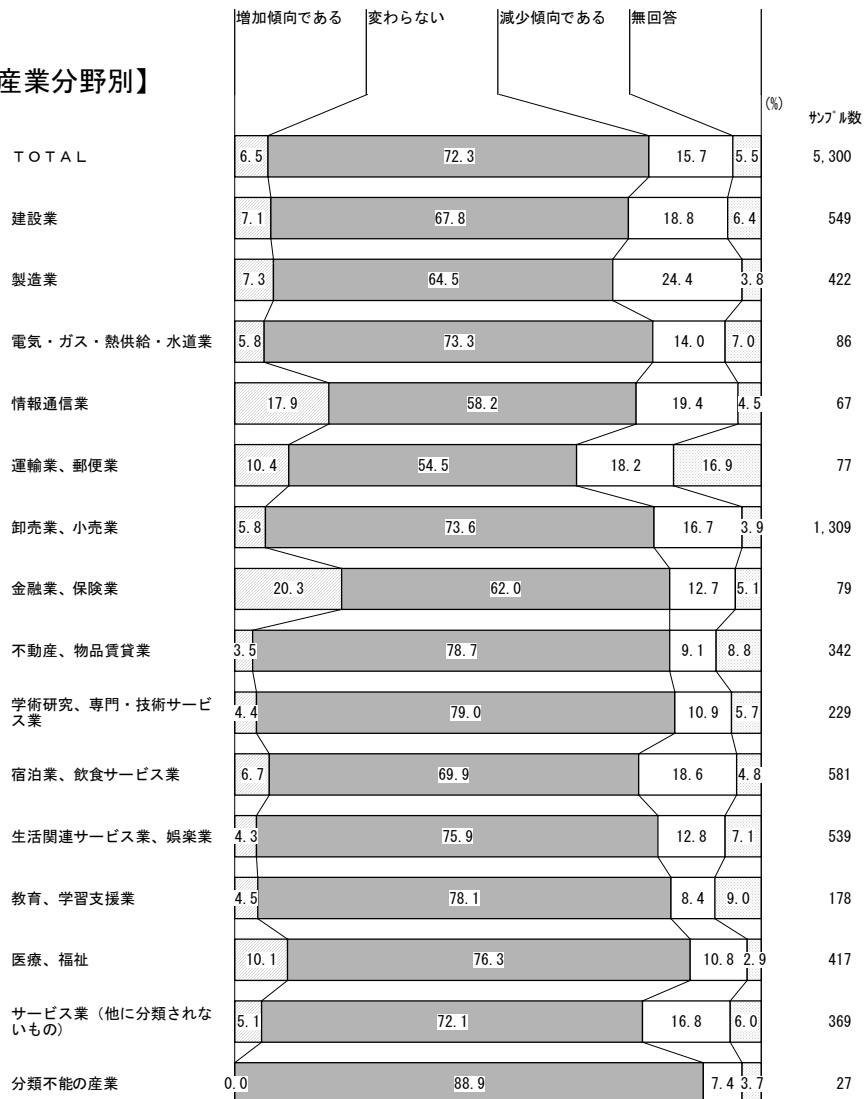


(4) 従業員数前年度比較

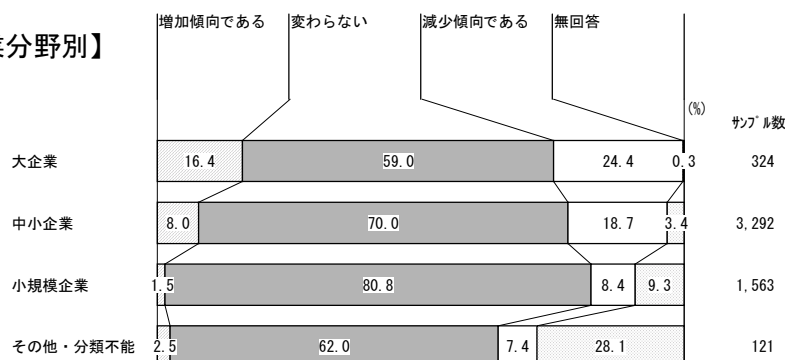
Q9. 過去1年間の従業員数について、どのように変化しているかお聞かせください。(〇は1つ)

- ・ 全体では「増加傾向である」が6.5%、「変わらない」が72.3%、「減少傾向である」が15.7%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「金融業、保険業」で「増加傾向である」が20.3%となっている。「情報通信業」、「医療、福祉」では「増加傾向である」と「減少傾向である」の割合に大差はない。
- ・ 企業規模別にみると、全ての規模で「変わらない」が最も高い。

【産業分野別】



【企業規模別】

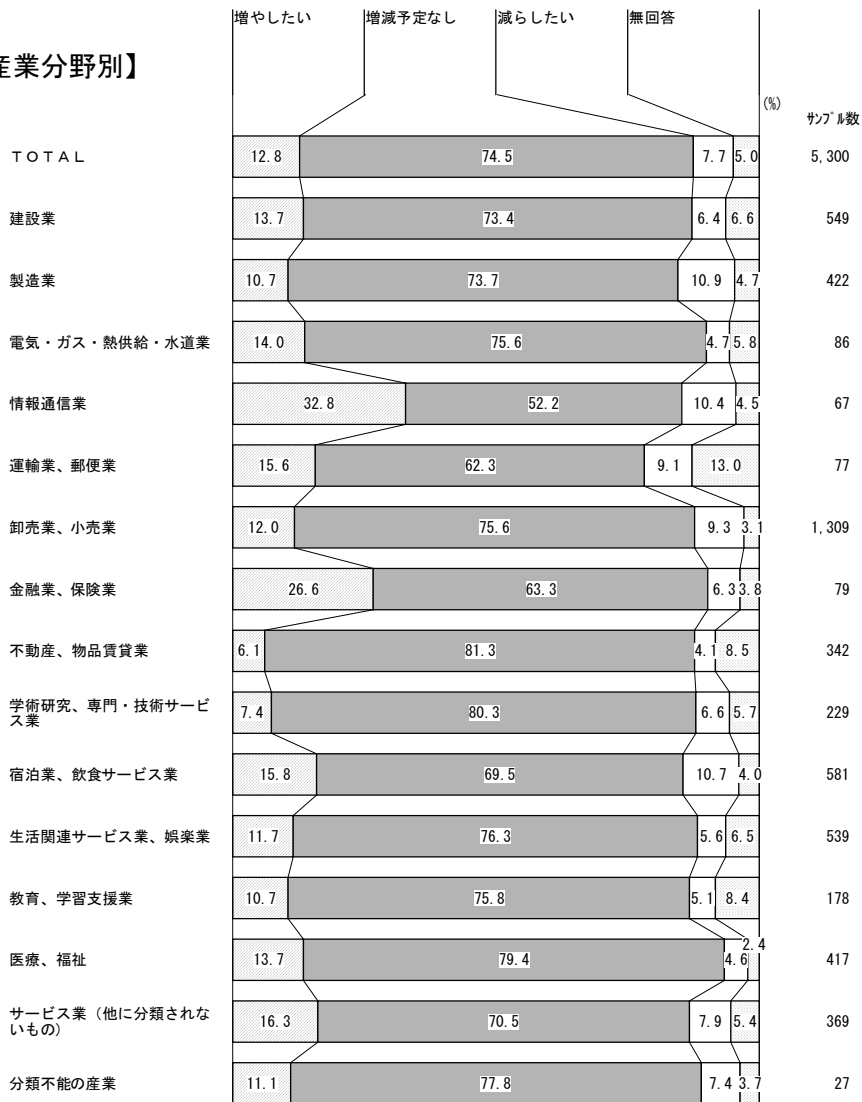


(5) 従業員数展望及び理由

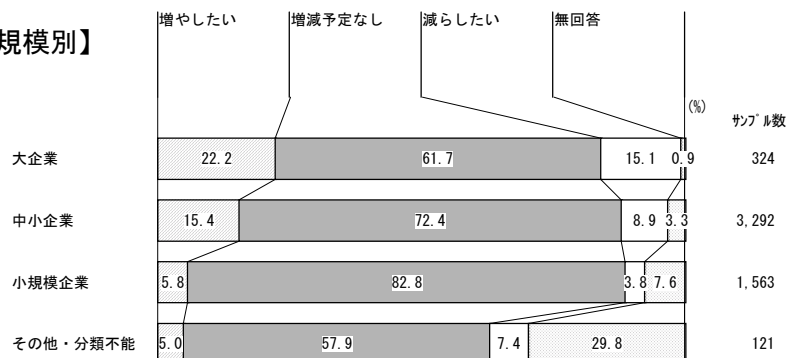
Q10. 今後、従業員数をどのようにしていきたいか、お聞かせください。(○は1つ)

- ・ 全体では「増やしたい」が 12.8%、「増減予定なし」が 74.5%、「減らしたい」が 7.7%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「金融業、保険業」では「増やしたい」が他の産業に比べ、高くなっている。「情報通信業」「製造業」「宿泊業・飲食サービス業」では「減らしたい」の割合も他の産業に比べ、高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、全ての企業規模で「減らしたい」に比べ、「増やしたい」が高くなっている。

【産業分野別】



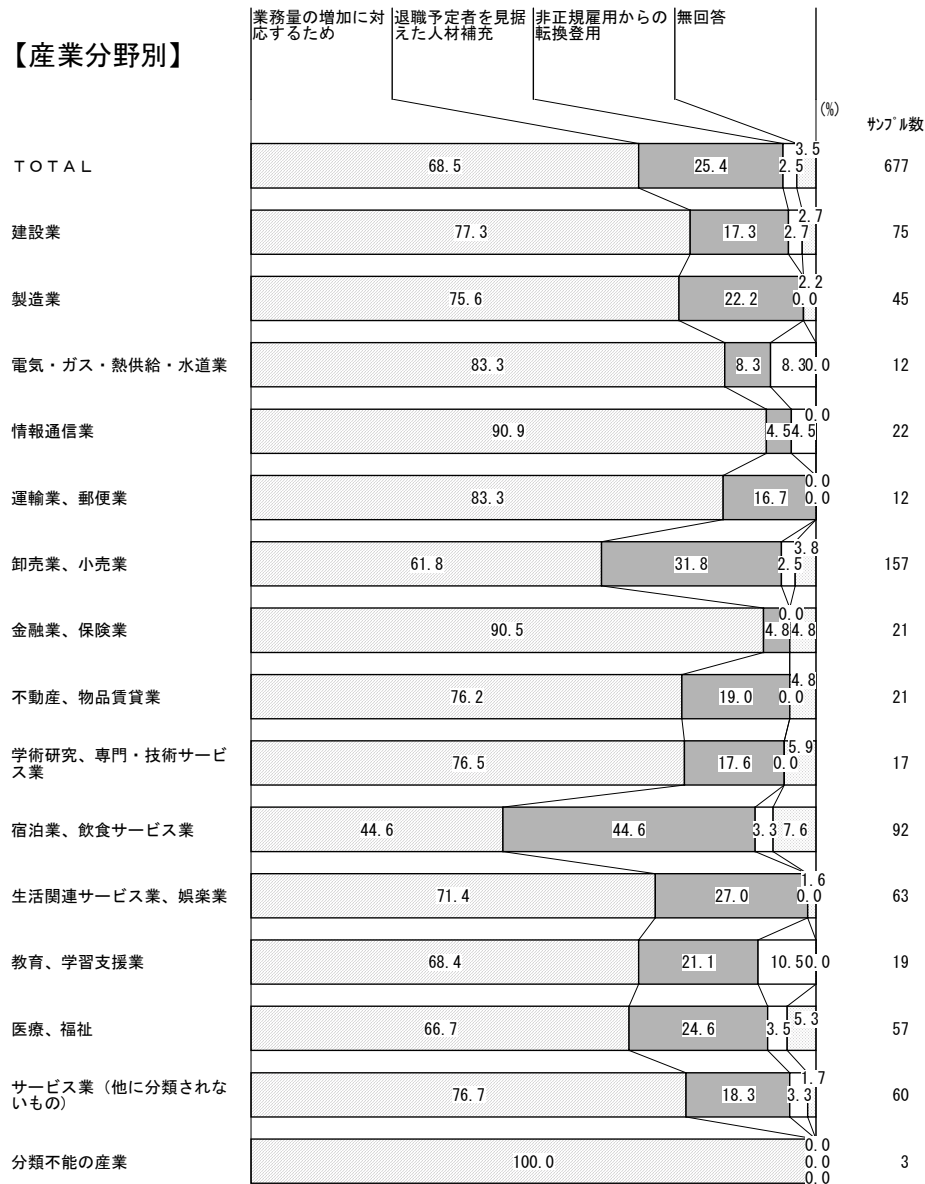
【企業規模別】



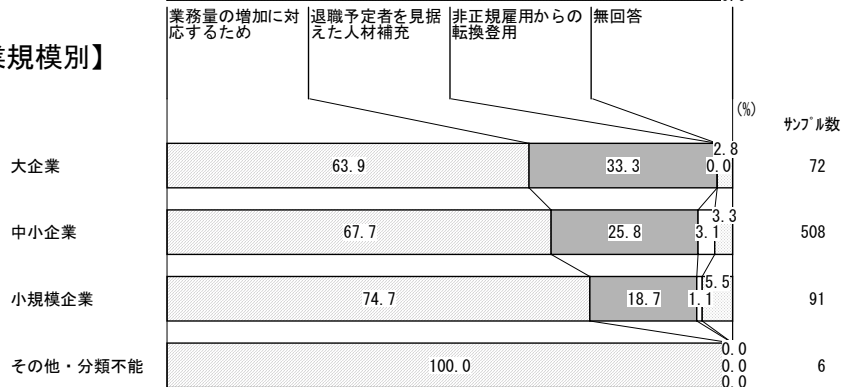
【増やしたい理由】

- 全体では「業務量の増加に対応するため」が68.5%、「退職予定者を見据えた人材補充」が25.4%となっている。
- 産業分野別にみると、「卸売業、小売業」、「宿泊業、飲食サービス業」で「退職予定者を見据えた人材補充」が3割以上で、他の産業に比べ高くなっている。
- 企業規模別にみると、「小規模企業」では「業務量の増加に対応するため」が74.7%で、「大企業」では「退職予定者を見据えた人材補充」が33.3%となっている。

【産業分野別】



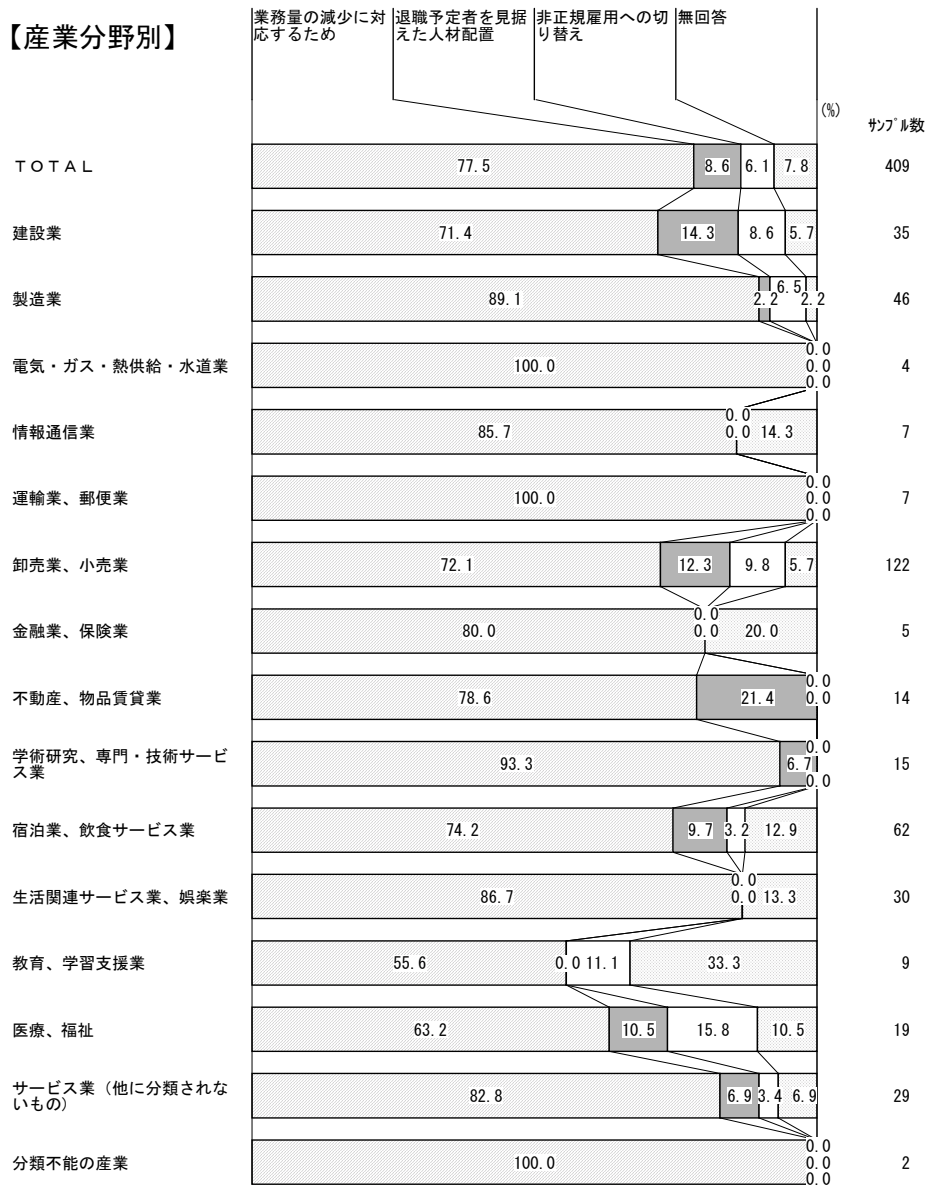
【企業規模別】



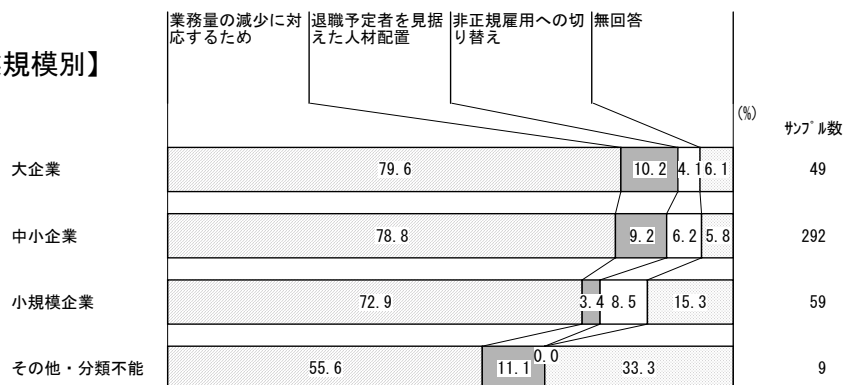
【減らしたい理由】

- ・ 全体では「業務量の減少に対応するため」が77.5%、「退職予定者を見据えた人材配置」が8.6%、「非正規雇用への切り替え」が6.1%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「卸売業、小売業」で「退職予定者を見据えた人材配置」が12.3%、「非正規雇用への切り替え」が9.8%となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「退職予定者を見据えた人材配置」が9.2%、「小規模企業」で「非正規雇用への切り替え」が8.5%となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】



2-3. 経営概況(設備)

(1) 概要～全体として過不足感なし

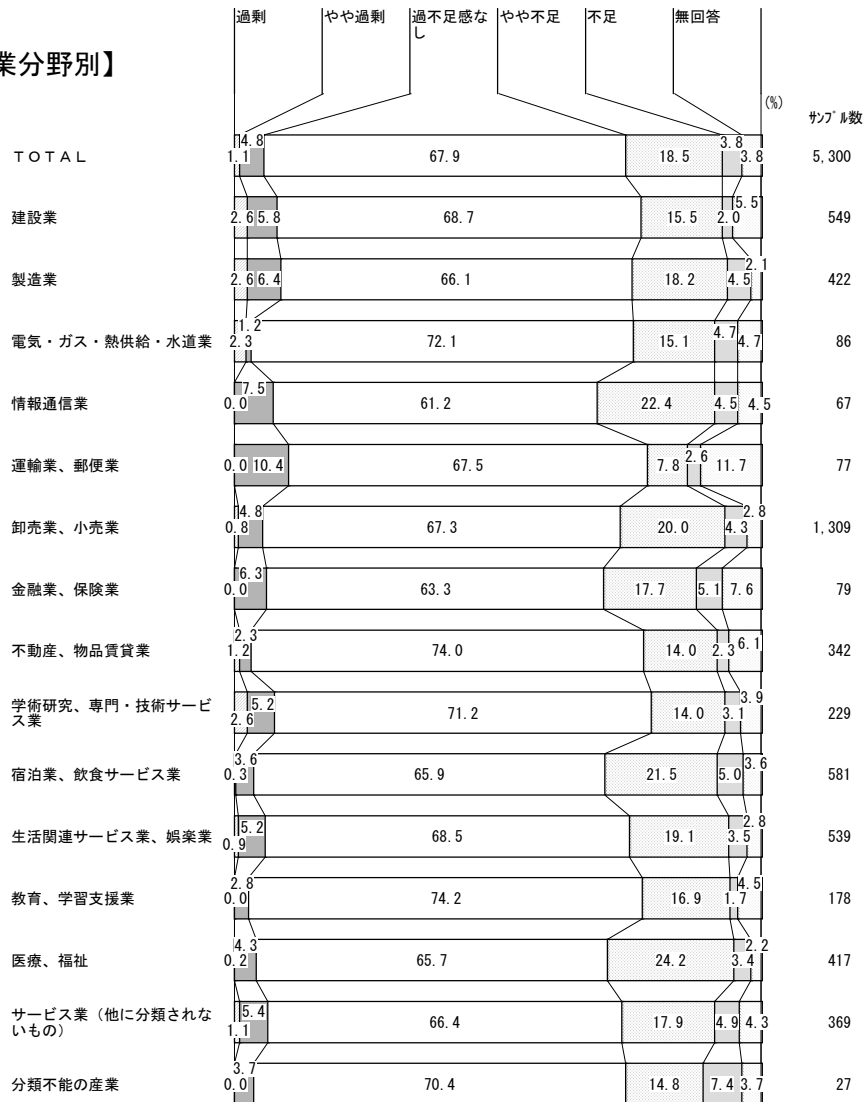
全体では「過不足感なし」が多くを占めるなど、過不足感がそれほど高くない。業種別では「運輸業、郵便業」では比較的過剰感が高い。対して「医療、福祉」では比較的不足感が高い。

(2) 設備状況概観

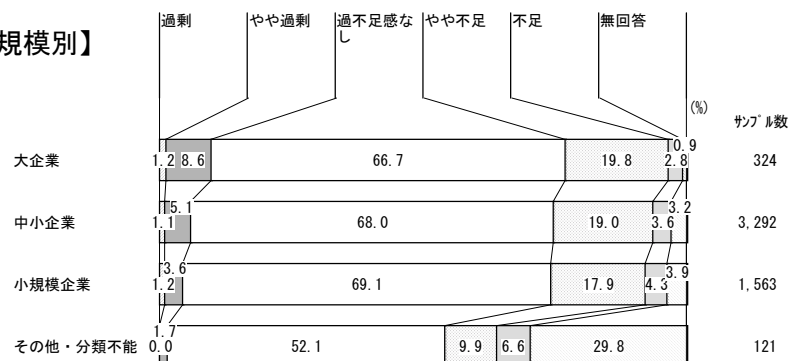
Q11. 現在の設備状況について、どのように感じていますか。(〇は1つ)

- ・ 全体では「過不足感なし」が 67.9%で最も高く、次いで「やや不足」が 18.5%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「運輸業、郵便業」で「過剰」、「やや過剰」の合計の割合が他の産業に比べ高くなっている。一方、「医療、福祉」では「不足」、「やや不足」の合計の割合が他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、全ての規模で「不足」、「やや不足」の合計の割合が 2 割以上となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】



2-4. 金融

(1) 概要～「建設業」「製造業」を除き、比較的緩やかな状況

都市銀行・地方銀行が取引先として多くを占める。但し、産業分野別にみると、「不動産、物品賃貸業」では「JA」、企業規模別にみると、「中小企業」で「信用金庫」などが他の機関より多いなどの特色がみられる。

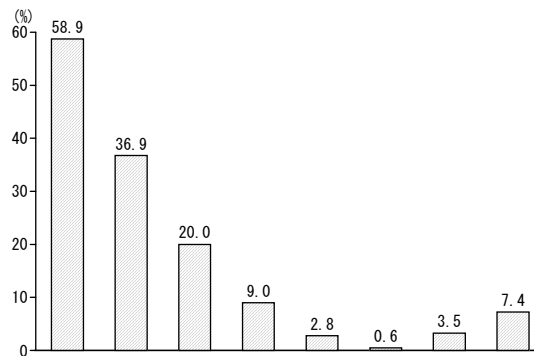
過去一年の借り入れ状況では、全体では約半数が借り入れはない状況である。借り入れを申し込んだ場合も、全体として、殆どが希望通りの借り入れができていない。しかし、「建設業」「製造業」「情報通信業」では、資金調達が比較的厳しい状況が伺える。

(2) 取引金融機関

Q12. 現在取引をしている金融機関をお聞かせください。(〇は1つ)

- ・ 全体では「都市銀行」が 58.9%で最も高く、次いで「地方銀行（第二地方銀行含む）」が 36.9%、「信用金庫」が 20.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「不動産、物品賃貸業」では「JA」が 22.2%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「信用金庫」が 24.2%で、他の企業規模に比べ高くなっている。
- ・ 「金融」にも取引金融機関を聞いているが、「金融」業の特性から参考値とする。
- ・ その他として、ゆうちょ銀行、日本政策金融公庫、国民生活金融公庫が挙げられた。

【産業分野別】



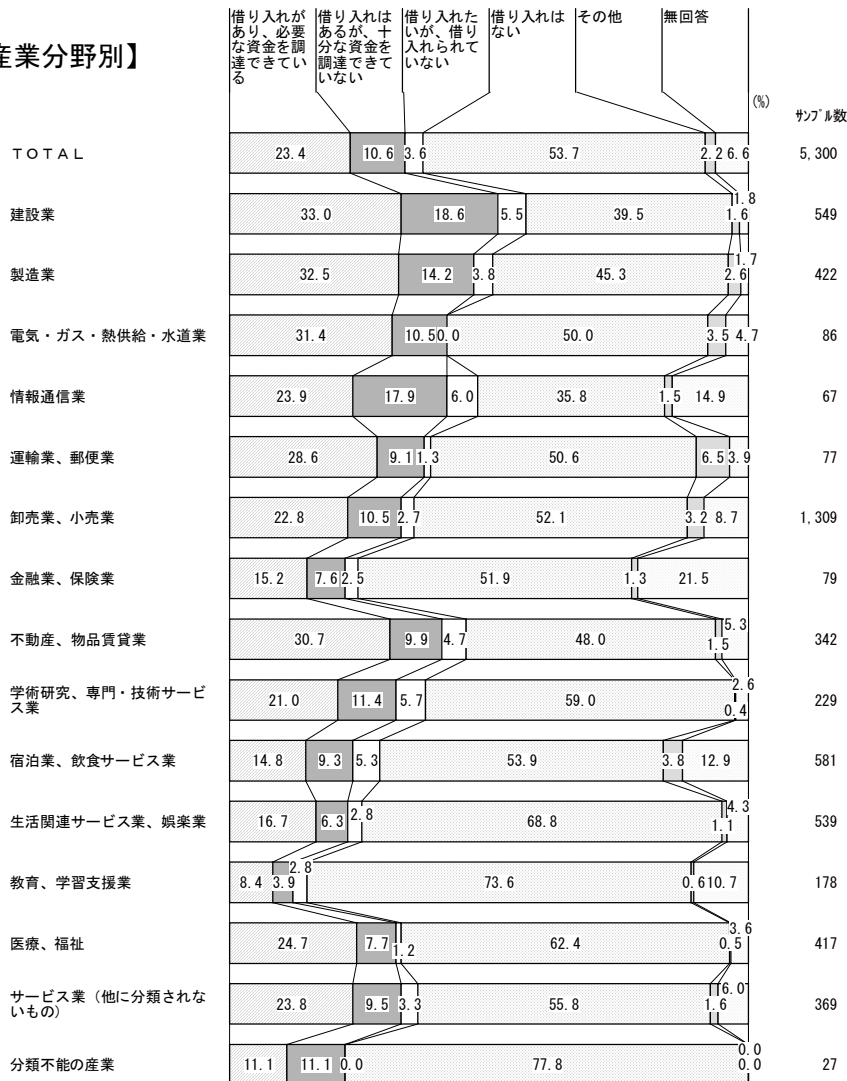
SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	1	2	3	6	4	5	7	8
		都市銀行	地方銀行 (第二地方銀行含む)	信用金庫	JA	信用組合	労働金庫	その他	無回答
0 TOTAL	5,300	58.9	36.9	20.0	9.0	2.8	0.6	3.5	7.4
1 建設業	549	56.3	44.8	34.1	9.8	4.0	2.6	1.1	2.6
2 製造業	422	58.8	44.8	30.6	7.1	3.6	0.5	4.3	2.4
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	58.1	41.9	27.9	10.5	3.5	0.0	2.3	2.3
4 情報通信業	67	70.1	38.8	23.9	1.5	1.5	0.0	1.5	13.4
5 運輸業、郵便業	77	70.1	33.8	19.5	14.3	2.6	1.3	3.9	1.3
6 卸売業、小売業	1,309	58.3	38.4	18.3	8.3	2.3	0.4	4.1	7.7
7 金融業、保険業	79	53.2	32.9	11.4	3.8	1.3	1.3	5.1	22.8
8 不動産、物品賃貸業	342	66.4	42.1	16.4	22.2	3.2	0.6	3.2	5.3
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	76.9	32.3	17.0	6.1	3.1	0.0	2.2	6.1
10 宿泊業、飲食サービス業	581	49.6	29.8	17.0	7.2	2.6	0.5	5.0	11.0
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	45.8	37.7	17.1	9.6	4.3	0.0	2.2	8.3
12 教育、学習支援業	178	46.1	20.2	10.7	3.9	0.0	0.0	10.7	24.7
13 医療、福祉	417	76.0	31.2	13.9	7.2	2.2	0.7	1.9	4.8
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	64.5	34.1	19.8	9.8	2.4	0.5	3.5	6.8
15 分類不能の産業	27	63.0	33.3	11.1	11.1	3.7	0.0	0.0	3.7
【企業規模別】									
1 大企業	324	75.9	31.5	10.2	4.9	0.9	1.9	3.1	9.3
2 中小企業	3,292	61.3	41.1	24.2	8.1	3.1	0.6	3.4	4.9
3 小規模企業	1,563	50.7	30.1	13.9	11.6	2.6	0.4	4.0	11.2
4 その他・分類不能	121	52.1	24.8	11.6	10.7	2.5	0.8	1.7	22.3

(3) 借入状況

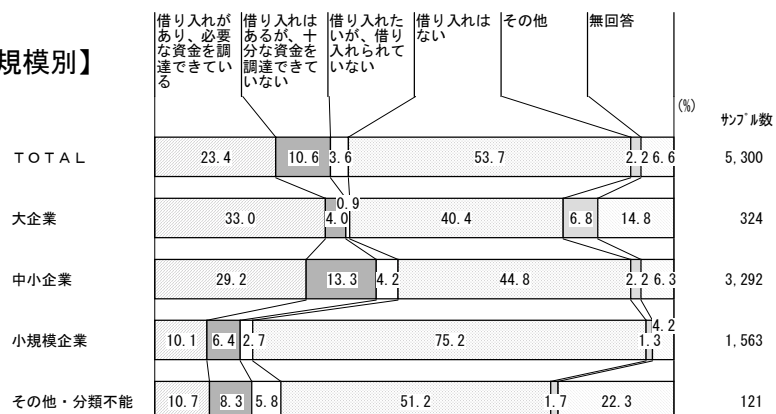
Q13. 過去1年間の借入状況についてお聞かせください。(○は1つ)

- ・ 全体では「借り入れはない」が53.7%で最も高く、次いで「借り入れがあり、必要な資金を調達できている」が23.4%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」、「情報通信業」で「借り入れはあるが、十分な資金を調達できていない」が他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「小規模企業」で「借り入れはない」が75.2%で他に比べ高くなっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

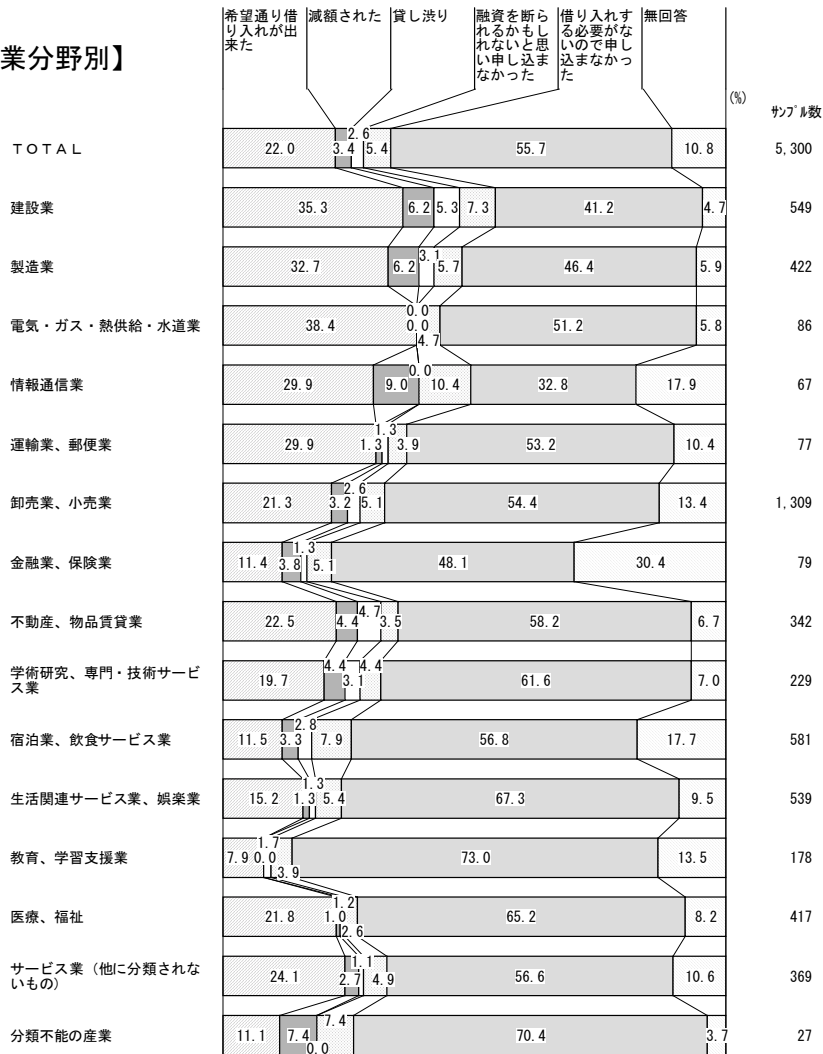


(4) 借入時の金融機関の対応

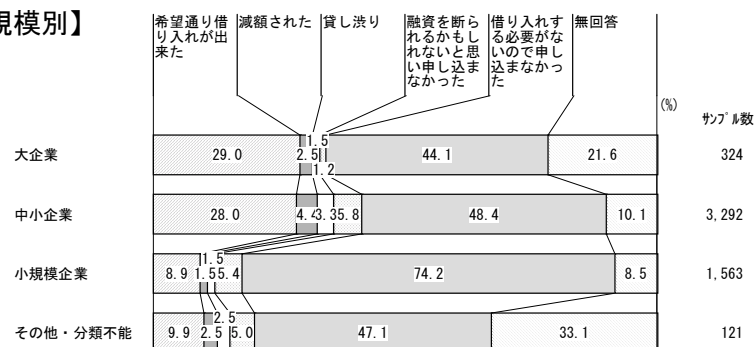
Q14. 過去1年間の借入の申し込み時の状況についてお聞かせください。借り入れがない場合にもお答えください。(〇は1つ)

- ・ 全体では「借り入れする必要がないので申し込まなかった」が55.7%で最も高く、次いで、「希望通り借り入れが出来た」が22.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」で「希望通り借り入れが出来た」は3割以上となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」、「中小企業」で「希望通り借り入れができた」が2割以上となっている。一方、「小規模企業」では「借り入れる必要がなかった」ので申し込まなかった」が74.2%で他に比べ高くなっている。

【産業分野別】



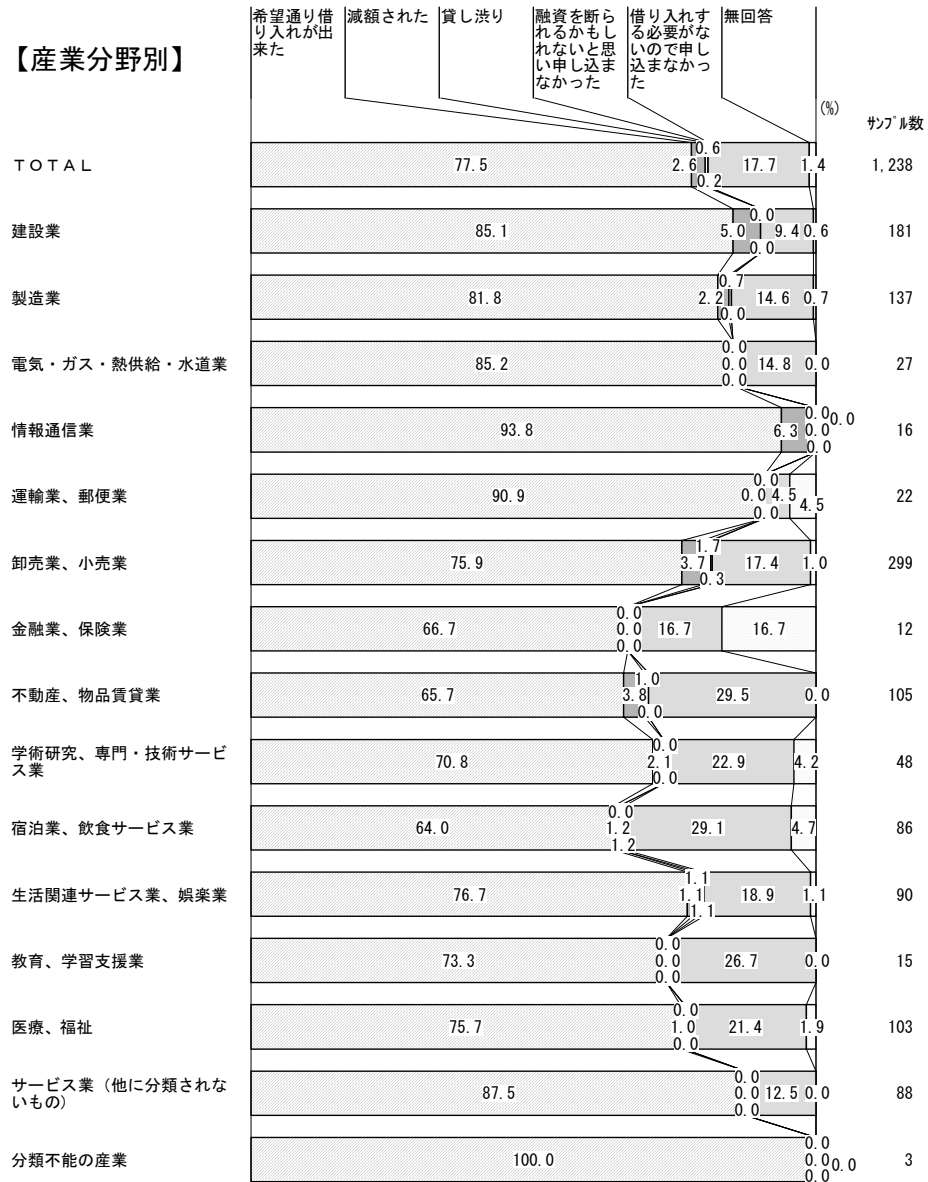
【企業規模別】



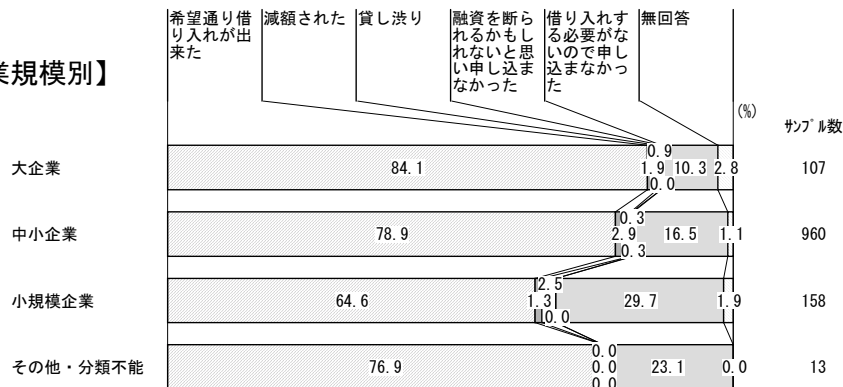
【Q13で「借入れがあり、必要な資金を調達できている」と回答した事業者の状況】

- ・ 全体では「希望通り借入れが出来た」が77.5%となっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別にみると、全ての分野で「希望通り借入れが出来た」の割合が高い。

【産業分野別】



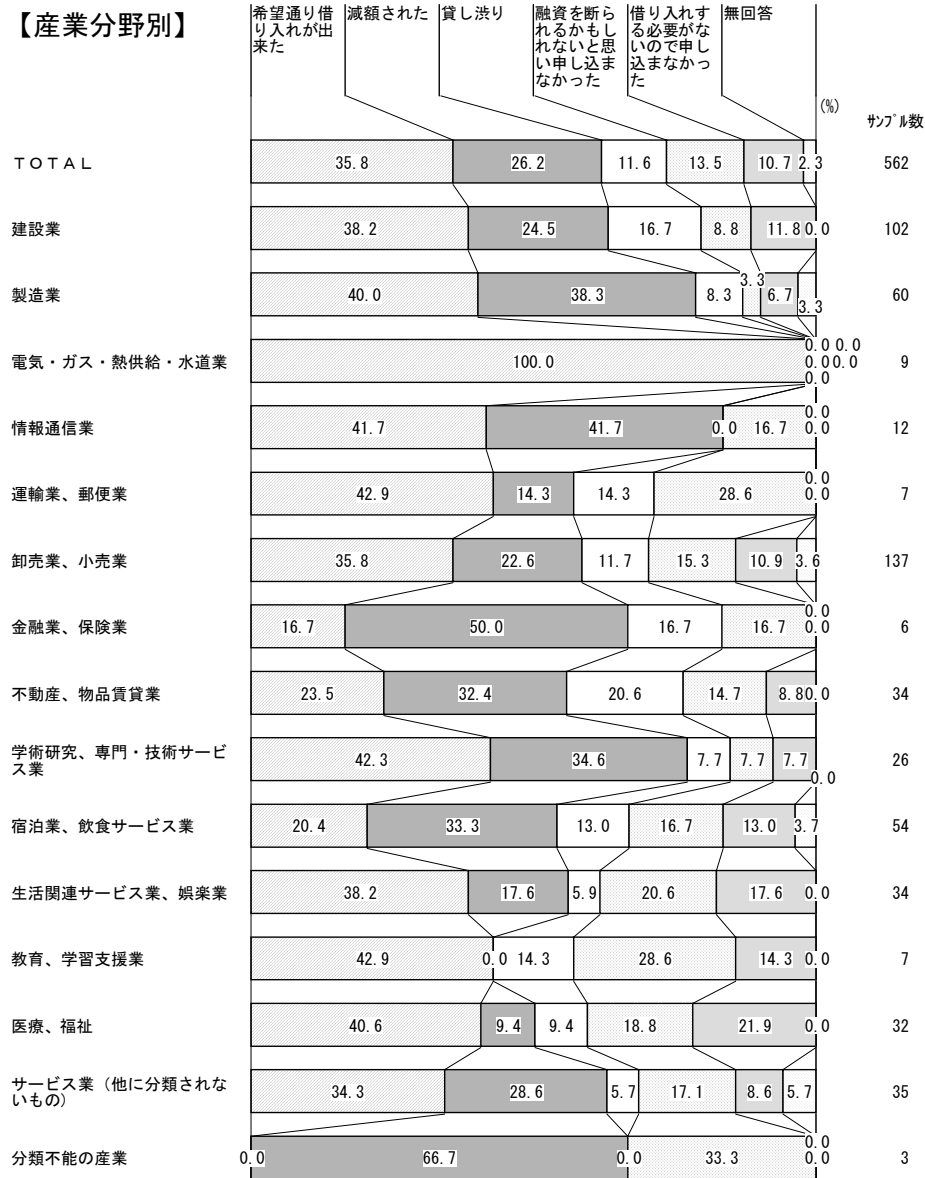
【企業規模別】



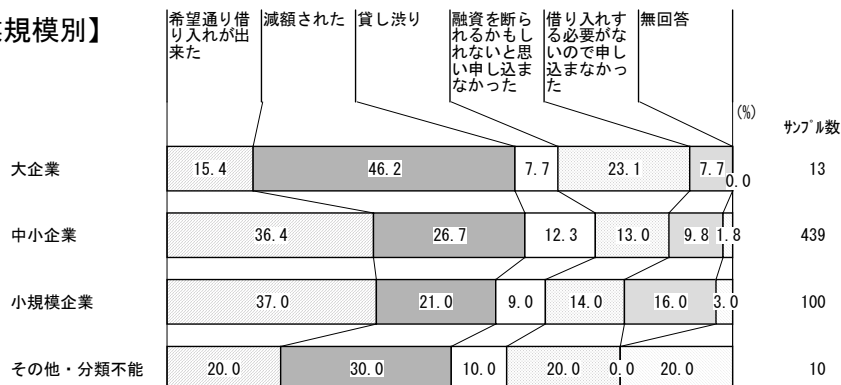
【Q13で「借入れはあるが、十分な資金を調達できていない」と回答した事業者の状況】

- ・ 全体では「希望通り借入れが出来た」が35.8%で最も高く、次いで「減額された」が26.2%となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」、「小規模企業」で「希望通り借入れが出来た」の割合が3割を超えている。

【産業分野別】

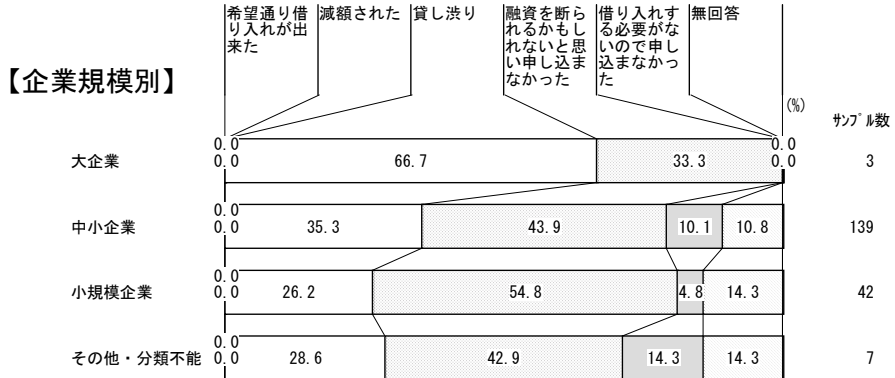
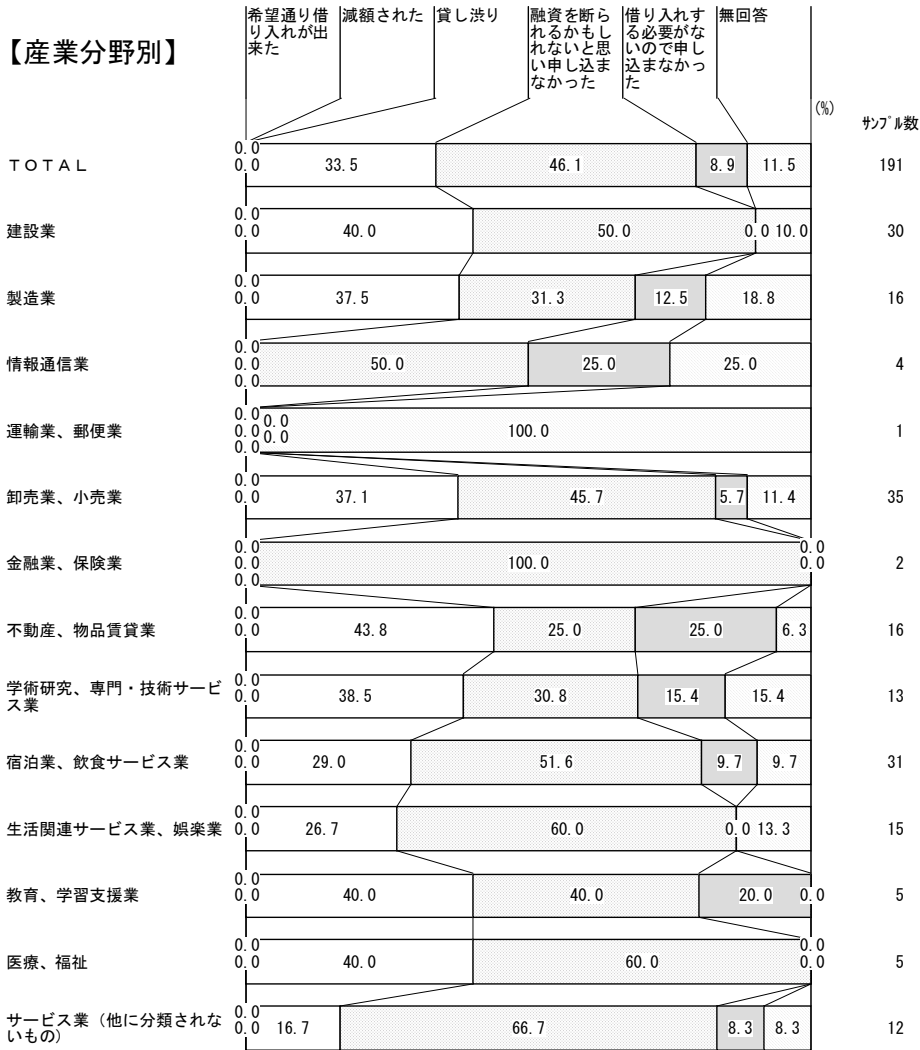


【企業規模別】



【Q13で「借りたいが、借りられていない」と回答した事業者の状況】

- ・ 全体では「融資を断られるかもしれないと思い申し込まなかった」が46.1%で最も高く、次いで「貸し渋り」が33.5%となっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別にみると、多くの分野・規模で「融資を断られるかもしれないと思い申し込まなかった」の割合が高くなっている。



3. 他業種との連携

(1) 概要～連携数はそれほど多くない状況

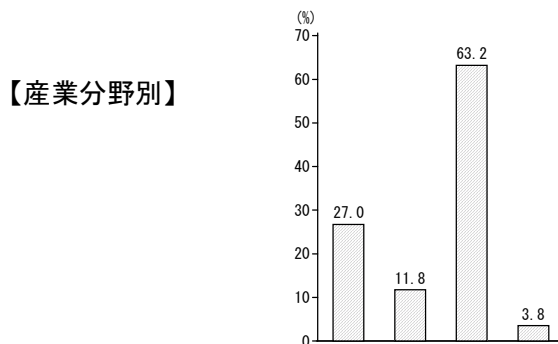
全体として、「金融業、保険業」などを除き、連携・交流はそれほど多くない。今後の見通しとしても、約半数が交流・連携の予定はないとしている。

対して、連携・交流を希望する理由としては、「アイデアの取得」「販路の拡大」などが多い状況である。

(2) 他業種との連携・交流状況

Q15. 他業種（大学等の研究機関も含む）との連携・交流の現状についてお聞かせください。（〇は1つ）

- ・ 全体では「特に連携・交流はしていない」が 63.2%で最も高く、次いで「同業者との連携・交流をしている」が 27.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「金融業、保険業」で「他の業種を営む者と連携・交流をしている」が 27.8%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「小規模企業」では「他の業種を営む者と連携・交流をしている」が 8.1%で他の規模に比べ低くなっている。



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	2	1	3	4
		同業者との連携・交流をしている	他業種を営む者と連携・交流をしている	特に連携・交流はしていない	無回答
0 TOTAL	5,300	27.0	11.8	63.2	3.8
1 建設業	549	34.4	14.4	57.2	2.6
2 製造業	422	30.6	17.1	59.7	1.9
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	43.0	18.6	39.5	5.8
4 情報通信業	67	25.4	10.4	62.7	7.5
5 運輸業、郵便業	77	46.8	13.0	44.2	2.6
6 卸売業、小売業	1,309	23.0	9.3	68.6	4.0
7 金融業、保険業	79	13.9	27.8	50.6	11.4
8 不動産、物品賃貸業	342	23.7	11.4	66.7	3.2
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	36.7	21.8	49.3	3.1
10 宿泊業、飲食サービス業	581	11.0	7.6	77.6	6.0
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	27.1	8.3	65.1	3.3
12 教育、学習支援業	178	21.9	7.3	68.5	4.5
13 医療、福祉	417	43.4	12.2	49.9	2.4
14 サービス業（他に分類されないもの）	369	27.1	13.0	62.9	3.0
15 分類不能の産業	27	29.6	14.8	66.7	0.0

【企業規模別】

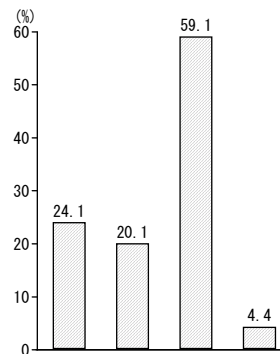
1 大企業	324	22.5	17.3	61.7	3.4
2 中小企業	3,292	28.7	13.2	61.5	3.2
3 小規模企業	1,563	24.8	8.1	68.0	3.7
4 その他・分類不能	121	20.7	8.3	52.1	23.1

(3) 今後の連携・交流

Q16. 今後の、他業種との交流・連携についてお聞かせください。(〇は1つ)

- ・ 全体では「連携・交流の予定はない」が 59.1%で最も高くなっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「学術研究、専門・技術サービス業」では「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が「同業者との連携・交流をしたい」より高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」では「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が他に比べ若干高くなっている。
- ・ その他意見では、技術向上・情報交換・人脈拡大などが理由として、挙げられていた。

【産業分野別】



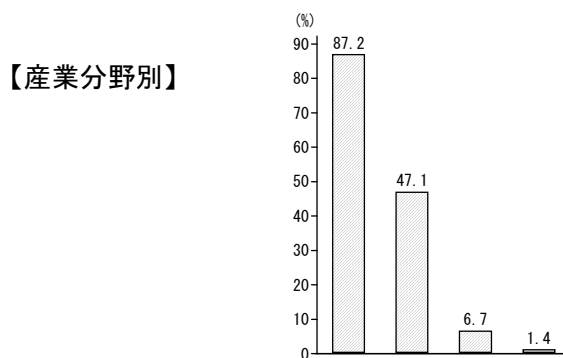
SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	2	1	3	4
		同業者との連携・交流をした	他の業種を営む者と連携・交流をしたい	連携・交流の予定はない	無回答
0 TOTAL	5,300	24.1	20.1	59.1	4.4
1 建設業	549	31.5	23.5	52.1	3.6
2 製造業	422	31.0	28.9	49.1	1.9
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	36.0	26.7	40.7	5.8
4 情報通信業	67	22.4	23.9	56.7	7.5
5 運輸業、郵便業	77	46.8	23.4	39.0	2.6
6 卸売業、小売業	1,309	20.4	18.0	64.2	4.6
7 金融業、保険業	79	11.4	34.2	46.8	11.4
8 不動産、物品賃貸業	342	19.9	19.0	63.7	3.8
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	28.4	31.0	48.9	3.9
10 宿泊業、飲食サービス業	581	14.8	13.4	69.4	6.5
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	24.3	15.8	62.3	4.3
12 教育、学習支援業	178	20.8	10.7	66.9	5.1
13 医療、福祉	417	32.9	21.3	52.3	3.1
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	22.5	21.7	60.2	3.0
15 分類不能の産業	27	25.9	14.8	63.0	3.7

【企業規模別】

1 大企業	324	17.6	26.2	58.0	3.7
2 中小企業	3,292	25.9	23.6	55.7	3.8
3 小規模企業	1,563	22.7	12.2	67.3	4.0
4 その他・分類不能	121	13.2	9.1	51.2	28.9

【Q15で「他の業種を営む者と連携・交流をしている」と回答した事業者の今後の意向】

- ・ 全体では、「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が 87.2%で最も高くなっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別にみると、「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が「同業者との連携・交流をしたい」より高くなっている。



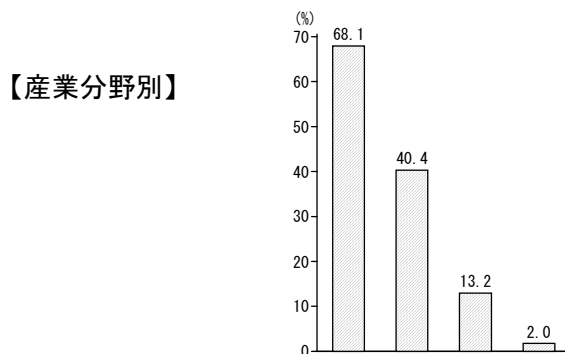
SQ2 産業分類コード (大分類)	n	1	2	3	4
		他業種を営む者と連携・交流をしたい	同業者との連携・交流をしたい	連携・交流の予定はない	無回答
0 TOTAL	626	87.2	47.1	6.7	1.4
4 建設業	79	93.7	51.9	1.3	2.5
5 製造業	72	88.9	54.2	4.2	0.0
6 電気・ガス・熱供給・水道業	16	93.8	50.0	6.3	0.0
7 情報通信業	7	100.0	57.1	0.0	0.0
8 運輸業、郵便業	10	90.0	50.0	0.0	0.0
9 卸売業、小売業	122	92.6	51.6	4.1	0.8
10 金融業、保険業	22	95.5	9.1	4.5	0.0
11 不動産、物品賃貸業	39	76.9	33.3	17.9	2.6
12 学術研究、専門・技術サービス業	50	82.0	46.0	14.0	2.0
13 宿泊業、飲食サービス業	44	79.5	31.8	15.9	0.0
14 生活関連サービス業、娯楽業	45	82.2	48.9	6.7	0.0
15 教育、学習支援業	13	76.9	30.8	15.4	0.0
16 医療、福祉	51	84.3	66.7	7.8	2.0
18 サービス業（他に分類されないもの）	48	87.5	41.7	2.1	0.0
20 分類不能の産業	4	75.0	50.0	0.0	25.0

【企業規模別】

企業規模	n	1	2	3	4
1 大企業	56	83.9	25.0	10.7	1.8
2 中小企業	433	89.1	48.3	5.1	0.7
3 小規模企業	127	84.3	54.3	10.2	1.6
4 その他・分類不能	10	60.0	30.0	10.0	30.0

【Q15で「同業者との連携・交流をしている」と回答した事業者の今後の意向】

- ・ 全体では「同業者との連携・交流をしたい」が68.1%で最も高くなっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」、「学術研究、専門・技術サービス業」「情報通信業」で「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が5割以上となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」、「中小企業」で「他の業種を営む者と連携・交流をしたい」が「小規模企業」に比べ高くなっている。



SQ2 産業分類コード (大分類)	n	2	1	3	4
		同業者との連携・交流をした	他の業種を営む者と連携・交流をしたい	連携・交流の予定はない	無回答
0 TOTAL	1,429	68.1	40.4	13.2	2.0
4 建設業	189	73.0	42.9	8.5	3.7
5 製造業	129	65.9	51.2	10.1	0.0
6 電気・ガス・熱供給・水道業	37	73.0	35.1	8.1	0.0
7 情報通信業	17	64.7	52.9	17.6	0.0
8 運輸業、郵便業	36	83.3	27.8	8.3	0.0
9 卸売業、小売業	301	70.1	41.5	12.3	1.7
10 金融業、保険業	11	45.5	45.5	27.3	0.0
11 不動産、物品賃貸業	81	69.1	43.2	11.1	2.5
12 学術研究、専門・技術サービス業	84	63.1	53.6	11.9	1.2
13 宿泊業、飲食サービス業	64	64.1	35.9	18.8	1.6
14 生活関連サービス業、娯楽業	146	69.2	32.9	13.7	4.1
15 教育、学習支援業	39	74.4	15.4	20.5	0.0
16 医療、福祉	181	62.4	37.6	17.1	2.2
18 サービス業 (他に分類されないもの)	100	64.0	40.0	18.0	1.0
20 分類不能の産業	8	75.0	25.0	12.5	12.5

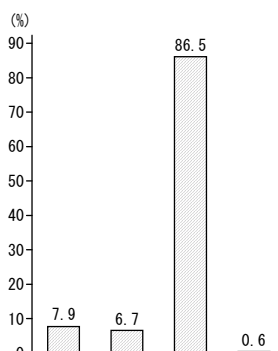
【企業規模別】

企業規模	n	2	1	3	4
1 大企業	73	63.0	47.9	9.6	1.4
2 中小企業	944	66.3	45.0	12.3	1.8
3 小規模企業	387	74.2	29.2	15.8	1.6
4 その他・分類不能	25	56.0	16.0	20.0	20.0

【Q15で「特に連携・交流していない」と回答した事業者の今後の意向】

- 産業分野別、企業規模別にみると、今後も「連携・交流の予定はない」の割合が高い。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード (大分類)	n	2	1	3	4
		同業者との連携・交流をした	他の業種を言わずと連携・交流をした	連携・交流の予定はない	無回答
0 TOTAL	3,352	7.9	6.7	86.5	0.6
4 建設業	314	10.8	5.4	85.0	0.6
5 製造業	252	15.5	11.5	76.2	0.0
6 電気・ガス・熱供給・水道業	34	5.9	2.9	91.2	0.0
7 情報通信業	42	9.5	9.5	83.3	0.0
8 運輸業、郵便業	34	14.7	11.8	79.4	0.0
9 卸売業、小売業	898	5.2	6.6	89.1	0.4
10 金融業、保険業	40	10.0	10.0	80.0	2.5
11 不動産、物品賃貸業	228	5.3	6.1	88.6	0.4
12 学術研究、専門・技術サービス業	113	8.0	7.1	85.0	0.9
13 宿泊業、飲食サービス業	451	9.1	7.1	85.1	0.9
14 生活関連サービス業、娯楽業	351	6.8	5.1	88.9	0.6
15 教育、学習支援業	122	5.7	4.9	90.2	0.8
16 医療、福祉	208	10.1	4.3	87.5	0.0
18 サービス業（他に分類されないもの）	232	6.9	7.3	86.6	0.9
20 分類不能の産業	18	5.6	5.6	88.9	0.0

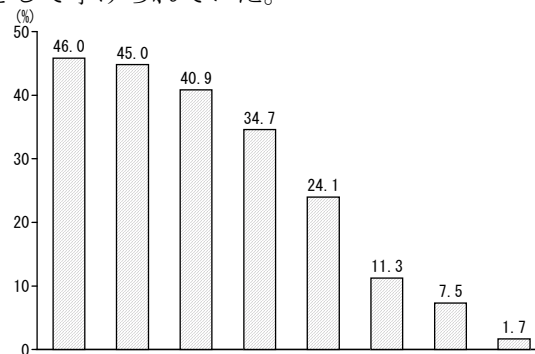
【企業規模別】

1 大企業	200	5.0	8.5	87.5	0.0
2 中小企業	2,026	9.6	8.3	83.5	0.6
3 小規模企業	1,063	5.6	3.2	92.0	0.5
4 その他・分類不能	63	3.2	6.3	88.9	1.6

Q16-SQ. 連携・交流を希望する理由をお聞かせください。(○は1つ)

- ・ 全体では「アイデアの取得」が46.0%で最も高く、次いで「販路の拡大」が45.0%、「事業の効率化」が40.9%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「運輸業・郵便業」、「医療、福祉」、「建設業」等では「事業の効率化」が他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」、「中小企業」では「ニーズの把握」が最も高くなっている。また「大企業」では「ニーズの把握」が5割以上で他の規模に比べ高くなっている。
- ・ その他意見としては、情報収集・情報交換、親睦、技術向上、付き合い、人脈、受注、勉強がその理由として挙げられていた。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース: 当該産業除く】	n	3	1	5	2	4	6	7	8
		アイデアの取得	販路の拡大	事業の効率化	ニーズの把握	経営の多角化	地域ブランドの形成	その他	無回答
0 TOTAL	1,931	46.0	45.0	40.9	34.7	24.1	11.3	7.5	1.7
1 建設業	243	33.7	43.2	46.9	25.9	25.5	7.4	4.9	1.6
2 製造業	207	42.5	52.7	40.1	30.4	24.2	10.1	7.2	1.4
3 電気・ガス・熱供給・水道業	46	28.3	43.5	43.5	19.6	23.9	0.0	6.5	6.5
4 情報通信業	24	58.3	50.0	25.0	25.0	20.8	0.0	8.3	0.0
5 運輸業・郵便業	45	28.9	40.0	60.0	37.8	17.8	8.9	4.4	4.4
6 卸売業、小売業	408	51.7	60.0	36.8	38.2	27.9	14.7	5.6	1.0
7 金融業、保険業	33	36.4	54.5	30.3	39.4	24.2	24.2	3.0	0.0
8 不動産、物品賃貸業	111	46.8	45.9	44.1	44.1	26.1	8.1	3.6	0.9
9 学術研究、専門・技術サービス業	108	35.2	49.1	46.3	33.3	19.4	11.1	8.3	1.9
10 宿泊業、飲食サービス業	140	61.4	42.9	35.0	38.6	26.4	21.4	7.9	1.4
11 生活関連サービス業、娯楽業	180	58.9	30.6	35.0	45.0	19.4	11.1	7.8	2.8
12 教育、学習支援業	50	46.0	28.0	30.0	32.0	22.0	20.0	18.0	0.0
13 医療、福祉	186	43.5	17.7	50.5	32.3	15.6	5.4	15.1	2.2
14 サービス業 (他に分類されないもの)	136	48.5	51.5	38.2	33.1	28.7	11.0	8.1	2.2
15 分類不能の産業	9	44.4	44.4	44.4	11.1	55.6	11.1	0.0	0.0

【企業規模別】

1 大企業	124	49.2	58.1	37.1	50.8	24.2	23.4	5.6	0.0
2 中小企業	1,335	45.5	47.9	41.9	34.5	26.1	10.7	5.8	1.4
3 小規模企業	448	47.1	33.5	38.6	31.5	17.9	9.8	13.2	3.1
4 その他・分類不能	24	41.7	25.0	45.8	25.0	25.0	8.3	0.0	0.0

4. 後継者の有無

(1) 概要～「小規模企業」を中心に厳しい状況

後継者がいない事業者が全体では約半数を占めるなど厳しい状況である。特に「小規模企業」で約7割がいない状況である。いるとしても、家族関係が約6割を占める。

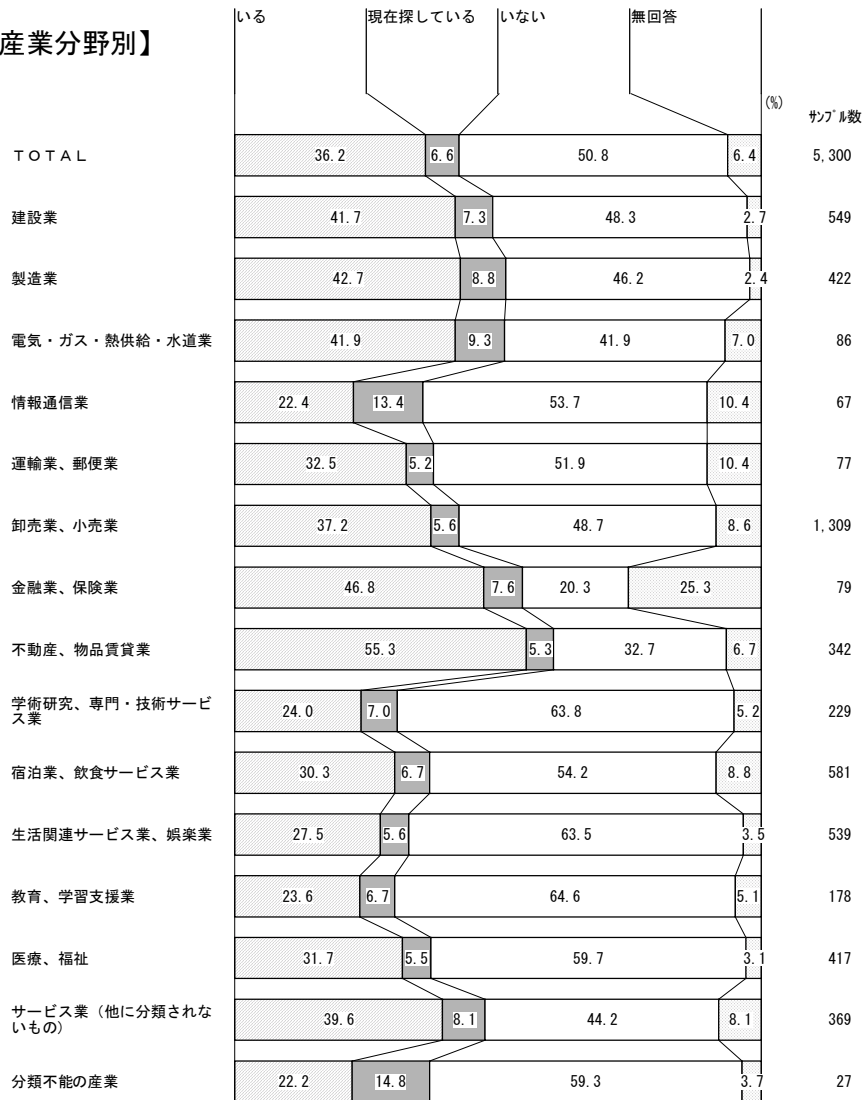
事業継承の方向性も同様に約3割が廃業を検討しており、特に小規模事業では、約4割が廃業を検討しているなど、厳しい状況である。事業継承の問題としては、自社内での体制がつかれない、技術力・競争力の低下が示されている。

(2) 後継者の有無

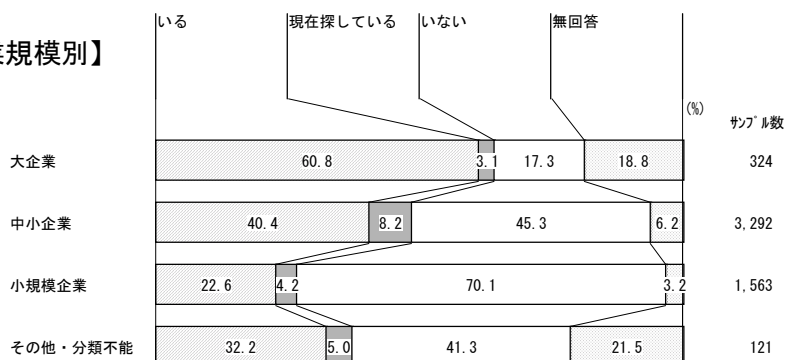
Q17. 後継者はいらっしゃいますか。「いる」もしくは「現在探している」場合にはその方についてお聞かせください。(それぞれ○は1つ)

- 全体では「いる」が36.2%、「現在探している」が6.6%、「いない」が50.8%となっている。
- 産業分野別にみると、「不動産、物品賃貸業」で「いる」が55.3%で他の産業に比べ高くなっている。
- 企業規模別にみると、「小規模企業」で「いない」が70.1%で他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】

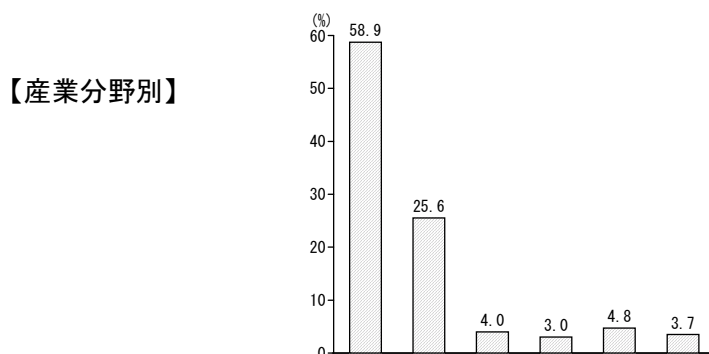


【企業規模別】



【Q17で後継者が「いる」又は「現在探している」と回答した事業者の後継者像】

- ・ 全体では「子ども（嫁婿・嫁等も含む）」が 58.9%で最も高く、次いで「役員・従業員（血縁関係除く）」が 25.6%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「運輸業、郵便業」、「金融業、保険業」以外で「子ども（嫁婿・嫁等も含む）」が最も高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「役員・従業員（血縁関係除く）」が 56.5%で最も高くなっている。
- ・ その他意見としては、社内、関連会社などがあつた。



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	1	3	2	4	5	6
		子ども（嫁婿・嫁等も含む）	役員・従業員（血縁関係除く）	その他の家族・親戚	外部からスカウトした人材	その他	無回答
0 TOTAL	2,268	58.9	25.6	4.0	3.0	4.8	3.7
1 建設業	269	71.4	17.1	4.5	2.2	2.6	2.2
2 製造業	217	66.4	21.7	3.7	4.1	2.8	1.4
3 電気・ガス・熱供給・水道業	44	70.5	13.6	6.8	0.0	4.5	4.5
4 情報通信業	24	25.0	45.8	8.3	8.3	8.3	4.2
5 運輸業、郵便業	29	37.9	55.2	3.4	0.0	3.4	0.0
6 卸売業、小売業	560	52.0	30.2	5.5	2.7	6.4	3.2
7 金融業、保険業	43	30.2	41.9	2.3	2.3	9.3	14.0
8 不動産、物品賃貸業	207	80.7	11.1	2.9	0.5	0.0	4.8
9 学術研究、専門・技術サービス業	71	57.7	31.0	2.8	2.8	2.8	2.8
10 宿泊業、飲食サービス業	215	40.9	39.5	1.9	2.8	9.8	5.1
11 生活関連サービス業、娯楽業	178	66.3	19.1	3.4	5.1	3.9	2.2
12 教育、学習支援業	54	51.9	25.9	0.0	5.6	14.8	1.9
13 医療、福祉	155	65.2	19.4	3.9	5.2	1.3	5.2
14 サービス業（他に分類されないもの）	176	49.4	31.8	5.1	3.4	6.3	4.0
15 分類不能の産業	10	70.0	10.0	0.0	10.0	0.0	10.0

【産業分野別】

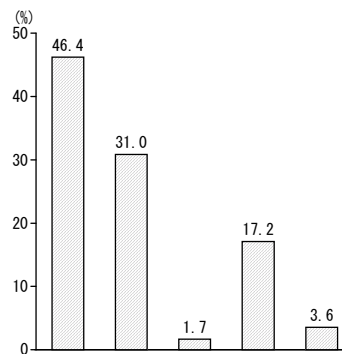
企業規模	n	1	3	2	4	5	6
1 大企業	207	18.4	56.5	3.9	0.5	11.6	9.2
2 中小企業	1,598	60.6	25.2	4.0	3.3	3.9	2.9
3 小規模企業	418	71.8	13.4	4.1	3.1	4.8	2.9
4 その他・分類不能	45	64.4	8.9	4.4	4.4	4.4	13.3

(3) 事業継承の方向性（後継者無の場合）

Q18. 今後の状況についてどうされる予定かをお聞かせください。（○は1つ）

- ・ 全体では「決めかねている」が46.4%で最も高く、次いで「廃業を検討している」が31.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「運輸業、郵便業」、「生活関連サービス業、娯楽業」では「廃業を検討している」が最も高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「決めかねている」が54.0%、「小規模企業」で「廃業を検討している」が41.5%となっている。
- ・ その他意見として、継続、譲渡、後継者育成などがあつた。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	3	2	1	4	5
		決めかねている	廃業を検討している	企業売却を検討している	その他	無回答
0 TOTAL	2,691	46.4	31.0	1.7	17.2	3.6
1 建設業	265	48.3	33.6	0.4	15.5	2.3
2 製造業	195	46.2	35.4	1.0	15.4	2.1
3 電気・ガス・熱供給・水道業	36	58.3	33.3	0.0	8.3	0.0
4 情報通信業	36	47.2	19.4	0.0	25.0	8.3
5 運輸業、郵便業	40	32.5	55.0	2.5	10.0	0.0
6 卸売業、小売業	637	45.4	29.4	2.0	19.5	3.8
7 金融業、保険業	16	62.5	18.8	6.3	12.5	0.0
8 不動産、物品賃貸業	112	56.3	18.8	1.8	20.5	2.7
9 学術研究、専門・技術サービス業	146	46.6	31.5	0.0	17.1	4.8
10 宿泊業、飲食サービス業	315	48.3	29.2	1.0	15.6	6.0
11 生活関連サービス業、娯楽業	342	39.8	40.1	1.8	14.6	3.8
12 教育、学習支援業	115	37.4	33.0	0.0	26.1	3.5
13 医療、福祉	249	54.6	22.5	4.8	15.3	2.8
14 サービス業（他に分類されないもの）	163	43.6	29.4	3.1	19.6	4.3
15 分類不能の産業	16	50.0	25.0	0.0	25.0	0.0

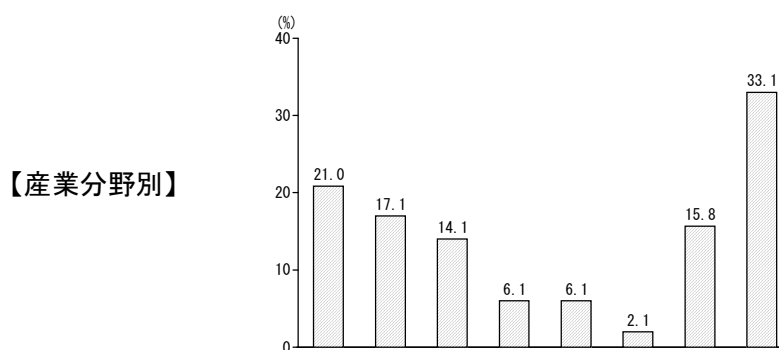
【企業規模別】

1 大企業	56	23.2	7.1	5.4	58.9	5.4
2 中小企業	1,490	54.0	24.0	2.1	16.8	3.0
3 小規模企業	1,095	37.4	41.5	1.0	16.0	4.2
4 その他・分類不能	50	44.0	40.0	0.0	10.0	6.0

(4) 事業継承の問題点

Q19. 事業継承の問題点をお聞かせください。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「自社内で後継のための体制が整わない」が21.0%で最も高く、次いで「技術力・競争力の低下」が17.1%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」で「借入金の返済」が他の産業に比べ高くなっている。「不動産、物品賃貸業」で「相続税の支払い」が他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「技術力・競争力の低下」が高く、「中小企業」で「借入金の返済」が他の規模に比べ高くなっている。
- ・ その他意見としては、市場環境の悪化、高齢化、人材不足などの意見が示された。



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	6	2	1	4	3	5	7	8
		自社内で後継のための体制が整わない	技術力・競争力の低下	借入金の返済	相続税の支払い	取引先に対する信用力の低下	事業用不動産の買い取り	その他	無回答
0 TOTAL	5,300	21.0	17.1	14.1	6.1	6.1	2.1	15.8	33.1
1 建設業	549	25.3	20.2	24.4	5.1	9.7	2.9	14.0	23.1
2 製造業	422	25.4	22.5	21.6	4.3	8.1	3.3	13.0	25.6
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	23.3	23.3	14.0	3.5	10.5	1.2	18.6	27.9
4 情報通信業	67	20.9	22.4	13.4	3.0	9.0	0.0	22.4	23.9
5 運輸業、郵便業	77	11.7	7.8	19.5	1.3	7.8	1.3	23.4	42.9
6 卸売業、小売業	1,309	20.5	16.6	12.8	5.0	5.6	1.2	15.9	36.6
7 金融業、保険業	79	15.2	11.4	3.8	1.3	11.4	2.5	17.7	43.0
8 不動産、物品賃貸業	342	10.8	10.5	18.7	25.4	8.5	6.7	9.4	31.9
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	25.3	14.8	10.0	1.7	12.2	0.4	20.1	28.8
10 宿泊業、飲食サービス業	581	19.3	16.7	13.1	2.8	2.4	1.9	15.7	37.5
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	26.0	21.7	10.8	4.5	2.4	1.3	13.9	31.5
12 教育、学習支援業	178	15.2	14.0	4.5	3.4	3.9	0.0	21.3	45.5
13 医療、福祉	417	21.3	14.4	9.1	10.3	3.6	2.9	18.9	30.9
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	18.7	14.9	11.1	6.5	6.5	1.9	18.7	36.6
15 分類不能の産業	27	33.3	18.5	14.8	0.0	11.1	3.7	7.4	33.3

【企業規模別】	n	6	2	1	4	3	5	7	8
1 大企業	324	9.9	16.4	9.3	4.6	8.3	1.5	13.6	50.3
2 中小企業	3,292	22.4	19.5	18.0	6.7	7.5	2.8	14.3	28.7
3 小規模企業	1,563	20.9	12.2	7.2	5.7	3.0	0.9	20.0	37.0
4 その他・分類不能	121	13.2	14.0	10.7	1.7	3.3	1.7	7.4	55.4

5. 事業所の強み・独自性

(1) 概要～地域に根付いた強み・独自性の把握・新しい動きには比較的若干鈍感傾向
＜全体の傾向＞

全体では、「固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている」「技術やノウハウ」が強みとして、多くあげられている。地域に根付いた強み・独自性であることが伺える。差別化の目標として、「品質」「価格設定」が多くを占めたが、「特になし」も約3割を占めるなど、今後の差別化への取り組みが必要となる。

＜取引先＞

業種でばらつきはあるが、一般顧客が約7割である。対して、業種の特徴から、「建設業」「製造業」「情報通信業」などでは、特定業種との関係性が深い傾向にある。

＜インターネット＞

「情報通信業」「金融業、保険業」「卸売業、小売業」、かつ、大企業を除いて、それほど活発ではない。ホームページ及びブログでも約半数以上が開設していない、ネットショップでも、約1割しか開設していない。

＜知的財産権の取得＞

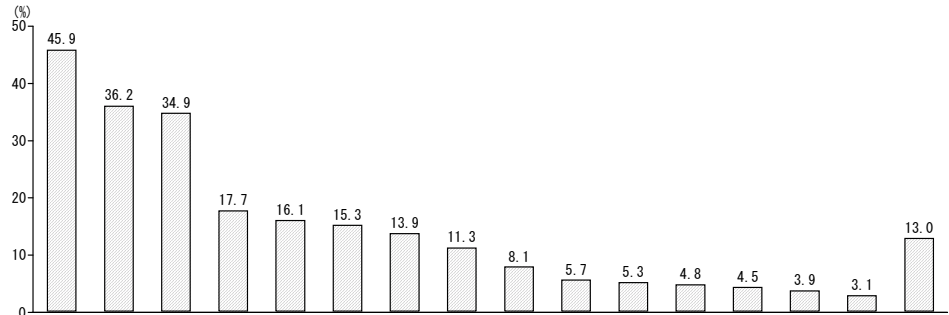
殆どの事業所で取得は考えていないのが実態である。関連が高いと想定される「建設業」「製造業」でも同様に低い状態である。

(2) 事業所の強み・弱み

Q20. 事業所の強み・独自性は何ですか。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている」が45.9%で最も高く、次いで「技術やノウハウ」が36.2%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」、「製造業」、「学術研究、専門・技術サービス業」などで「技術やノウハウ」が最も高く、「卸売業、小売業」、「医療、福祉」などで「固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている」が最も高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」では「接客対応などの顧客フォローに努めている」が47.8%で最も高くなっている。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード(大分類)【ベース:当該産業除く】	n	8	4	9	1	6	5	2	3	14	7	12	10	13	11	15	16
		固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている	技術やノウハウ	接客対応などの顧客フォローに努めている	製品やサービスの価格	立地条件に恵まれている	優れた人材を確保・育成している	品揃えやメニューが豊富	製品やサービスの品質やデザイン	戦略的な経営に努めている	施設（規模や機能）が充実している	地域の商店街との連携に努めている	効果的なPRがなされている	防犯や防災など地域活動に積極的に関わっている	他・安定している取引環境が充実	その他	無回答
0 TOTAL	5,300	45.9	36.2	34.9	17.7	16.1	15.3	13.9	11.3	8.1	5.7	5.3	4.8	4.5	3.9	3.1	13.0
1 建設業	549	39.5	56.8	32.8	9.7	5.1	18.9	3.6	8.2	6.7	2.4	3.1	2.7	6.2	7.1	3.5	11.7
2 製造業	422	45.0	59.7	21.1	24.9	8.5	11.6	11.1	19.9	8.5	6.6	2.1	3.6	3.6	4.5	1.9	7.8
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	36.0	48.8	41.9	10.5	5.8	19.8	0.0	3.5	5.8	0.0	7.0	1.2	10.5	7.0	2.3	14.0
4 情報通信業	67	31.3	53.7	20.9	17.9	6.0	19.4	6.0	11.9	6.0	3.0	1.5	6.0	0.0	1.5	0.0	14.9
5 運輸業、郵便業	77	36.4	19.5	35.1	9.1	7.8	23.4	2.6	2.6	9.1	6.5	3.9	1.3	2.6	9.1	2.6	26.0
6 卸売業、小売業	1,309	51.9	22.8	43.0	27.8	18.1	13.7	27.0	18.0	10.0	5.4	8.0	6.6	5.3	2.9	2.0	11.1
7 金融業、保険業	79	38.0	17.7	53.2	11.4	12.7	22.8	13.9	5.1	16.5	1.3	2.5	7.6	7.6	5.1	2.5	16.5
8 不動産、物品賃貸業	342	22.5	11.7	28.4	3.5	30.1	7.0	2.6	2.6	6.4	5.3	6.4	3.5	5.8	6.7	4.1	25.4
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	39.3	57.6	26.6	5.7	8.7	16.2	4.8	10.9	7.9	5.2	2.6	1.7	0.9	3.9	6.6	11.8
10 宿泊業、飲食サービス業	581	49.2	20.0	27.5	32.5	17.9	9.0	32.5	13.9	7.7	5.0	8.8	7.2	5.2	0.9	2.9	13.9
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	57.9	44.3	43.0	15.2	18.6	12.8	6.7	8.5	7.1	5.0	5.2	4.5	3.3	1.5	3.7	8.5
12 教育、学習支援業	178	32.0	34.3	25.3	9.0	20.8	24.7	4.5	7.3	6.7	9.0	0.6	7.9	3.4	1.1	7.9	21.3
13 医療、福祉	417	58.5	47.0	33.1	2.9	23.5	24.2	3.6	3.6	5.3	12.0	3.1	3.6	1.4	4.6	3.1	10.3
14 サービス業（他に分類されないもの）	369	41.5	40.7	39.8	14.4	17.1	21.4	7.3	5.4	10.6	7.9	4.9	3.8	6.0	6.2	3.0	14.4
15 分類不能の産業	27	33.3	51.9	37.0	0.0	11.1	22.2	3.7	22.2	3.7	3.7	0.0	3.7	0.0	3.7	3.7	11.1

【企業規模別】

企業規模	n	8	4	9	1	6	5	2	3	14	7	12	10	13	11	15	16
1 大企業	324	42.3	33.6	47.8	32.7	25.6	27.2	29.9	22.2	22.2	12.3	5.9	9.9	6.5	5.9	2.2	7.1
2 中小企業	3,292	47.5	39.1	36.2	19.7	16.9	18.5	15.8	12.0	9.4	6.1	5.4	5.2	4.6	4.6	2.1	9.6
3 小規模企業	1,563	44.4	31.5	29.9	11.3	13.1	6.5	7.3	7.7	2.9	3.5	5.2	3.0	4.0	2.1	5.4	19.6
4 その他・分類不能	121	32.2	25.6	28.9	8.3	9.1	12.4	3.3	9.1	1.7	5.8	2.5	4.1	2.5	3.3	3.3	36.4

(3) 事業所の強み・弱み（具体例）

Q21. 事業所の強み・独自性の具体例（概要）をお聞かせください。

<建設業>

- ・ 特許を持っている点。
- ・ 経験豊富な有資格者を確保し、資格取得の支援にも努めている。
- ・ フットワークの良さ。販売・施工・アフターサービスまで 100%自社で責任をもって行うこと。
- ・ 職人の態度、良質な仕事がお客様の紹介や注文に結びついている。リピーターのお客様が他のお客様を紹介し、そこから注文をいただいている。
- ・ 特殊な仕事なので、機動力を活かし工期内に仕事を仕上げる。
- ・ 同業者との違いを出すようにしている。時期に応じた事をしてあげる。朝、現場へはなるべく早く行くようにしている。
- ・ 個人経営なので金額的にリーズナブル価格設定できる。
- ・ 関連業界との連携。
- ・ 信用第一。そして、決して手を抜かない努力と技術。お客様が満足していただける家づくりをしてきましたので、お客様からお客様につながる仕事のご紹介。
- ・ 地元であること。
- ・ 工務店なのに「天ぷら油」を回収するボランティア活動を行っており、同業他社にはマネできない取り組みをめざしていること。メーカーとつながりが強く同業他社よりも利益をとらず、薄利でお客様の信用をもらえることが強み。

<製造業>

- ・ 特殊技術と作られる製品の信頼性。
- ・ 世界中がみとめる技術力。
- ・ 特許、商標権の取得。
- ・ 不良品を出荷しないように、品質管理につとめている。
- ・ 独自の製造ソフトを開発している（生産管理）。
- ・ 製品のエンドユーザーの状況がわかっている。メーカーに対して技術の提案ができる。
- ・ 他社にはない設計、製造、試験、検査を（光学、電気、機構、製造等を全て）行える。
- ・ 自社のブランド価値の向上。独自の技術力と研究開発投資、グローバルな経営体制、フレキシブルな経営体制。
- ・ 多品種少量の受注にも対応可能・短納期の要求に対応可能。
- ・ お客様のニーズに応えるよう、製造業ではなくサービス業と考えて特に納期の対応に努めている。
- ・ 東名高速 16 号、246 号など主要道路に恵まれ顧客フォローに最適な環境（東京南西、神奈川地区）。ベテラン技術者によるアフターサービスの実施。
- ・ エコアクション 21 取得。

<電気・ガス・熱供給・水道業>

- ・ 地域密着している。個人経営の利点を生かしている。
- ・ 品質、コスト、納期、独自のノウハウが有る事。

-
- ・ 個人経営ですので顧客の要請があれば、夜間早朝休日問わず対応している。
 - ・ 顧客管理と店による情報発信の定期化と巡回訪問による販売製品の点検業務。
 - ・ 社員含む下請業者全員（二次業者）まで国家資格取得済みである。
 - ・ 技術（みないところまで、きちんと施行）。
 - ・ 安値で納期が早い、技術がすぐれている。
 - ・ 親子3代つづいている伝統。
 - ・ 戦略的な営業ではなく、個々のニーズにあわせた営業。

<情報通信業>

- ・ 価格、納期に自信あり。
- ・ ISO9001、14001、27001 取得（品質、環境、情報セキュリティの認証事業所である）。
- ・ 健診、保健指導に特化したソフトウェアを提供。コストパフォーマンスにすぐれている。
- ・ 地域性を生かした事業展開を行っている。
- ・ コンピューター関連のソフトウェア開発技術力。
- ・ 技術とノウハウ。
- ・ 他では扱っていないような商品、サービスの提供。

<運輸業、郵便業>

- ・ 立地条件の良さ（道路）。
- ・ 許可を受けなければ事業に参入出来ない。
- ・ 営業所が数ヶ所有るので人材のやりとりが容易である。
- ・ 接客態度と迅速な対応。
- ・ 運送事業ではあるがサービス業としての概念を社員教育に用いている。
- ・ 乗務員の質の高さ。
- ・ 大型車輛（10～15t 車、20t トレーラー等）による鉄道沿線への製品搬入のノウハウを持っている。（移動式クレーンによる取りおろし業務を含む）
- ・ 顧客のニーズに答えるようにする事。

<卸売業、小売業>

- ・ チェーンストアシステムによる品質・サービスの平準化。
- ・ 全国的なネットワーク網が整備されている。
- ・ 立地の良い所に事務所を設けている。自社ブランドの研究・開発・販売。
- ・ 技術の国家資格を持ち、自信をもっている。
- ・ 許可を必要とする営業品目が多い。
- ・ 販売だけでなくメンテナンスに力を入れている（アフターサービスの充実）。
- ・ 豊富な在庫と経営豊かな販売員が適切にお客様に対応し、また迅速な仕入れや配送により、必要な時に必要な場所へ適正価格で販売しており、細かい商品、少量のご注文にも対応している。
- ・ 役員、従業員自身の感性により仕入れをした商品に対し、顧客ひとりひとりが満足してもらえる販売をし、長期的な関係を築いている事。
- ・ 無店舗営業の為、経費支出を少なくできる。
- ・ 国際規格 ISO9100 を認証取得。

-
- ・ 地域 NO1 をキープする人材育成。
 - ・ 特定顧客を定め、その専門性の発揮に努力しております。
 - ・ ややマニアックな品揃えで情報発信ツールとしてインターネットを活用している。
 - ・ 地域の商店街との付き合いを大事にしている。コミュニケーションを取るようになっている。
 - ・ 町田の地域性にあわせた商品構成に努める。

<金融業、保険業>

- ・ 地域マーケティング戦略。
- ・ 組合・団体等とのパイプ。
- ・ お客との相互信頼に於ける共存共栄を心掛けている。
- ・ ノウハウの蓄積、専門性の高い人材。
- ・ 事故が起きた時、その場しのぎにしない、丁寧、誠実な対応。

<不動産業、物品貸借業>

- ・ 顧客との信頼関係が厚い。
- ・ 地域の役員もしており地域に密着している。
- ・ アフターサービスと客へのフォロー。
- ・ 貸す部屋の状況を時代やニーズによって考えていく。
- ・ 販路拡大のための企画、アイデアでは同業者にヒケを取らない。
- ・ 業種業態改革の推進・CSの推進。
- ・ 不動産賃貸業を通じて、多数のオーナー、テナントとの継続取引がある。
- ・ 本来は不動産取引売買だが賃貸物件に切り替え収入の安定を計った。後継者のやりやすい仕事内容に切り替えていく。

<学術研究、専門・技術サービス業>

- ・ 機械設計能力。
- ・ アイデア力、作品レベル。
- ・ 技術的ノウハウがあり、他社の出来ないハイレベルの仕事ができます。
- ・ 開業以来 38 年間の取引により顧客に信用を得ている。(民間)
- ・ 人材育成、地域密着に努めること。
- ・ 従業員に資格を取得してもらい、しっかりした事業展開を行っています。
- ・ 特殊な技術なので誰でもできるわけではないのでそれが強み。
- ・ プロの育成を主眼としているため、IT に依存せず、先ず自から手作業での確認(社員教育に重点)。
- ・ 他社と差別できる技術力。

<宿泊業、飲食サービス業>

- ・ 仕入れが一括しているので安心、安全。
- ・ 市場で直接みて仕入れており、手作りと低価格につとめております。長年の信用あり。
- ・ 細かく対応する(お客様に対して)約束事を守る(仕事の中)。
- ・ 従業員のモチベーションが非常に高い。

-
- ・ 従業員が地元の人だから、そのつながりで客として来てくれる。その付き合いを大事にしている。
 - ・ 原材料のこだわり。
 - ・ 主力商品の品揃えアイテムと品質。接客サービスノウハウ。
 - ・ 独自性のある空間作り、味、全てにおいて他には無い物を目指しております。
 - ・ 職人としての技術とキャリア。
 - ・ グループのスケールメリットを生かして事業に取り組んでおります。
 - ・ 全国チェーンである事。
 - ・ 立地が駅周辺である。
 - ・ 自社物件での営業なので食材等に費用をかけられる。

<生活関連サービス業、娯楽業>

- ・ 30年やっていますので、その関係でなりたっているのも、若い人との移り変わりを感ぜさせないように努力している。
- ・ 駅前ではないけど、近い立地条件と路面店なので、通る車や人の目にとまりやすい。地域に密着して、長く通っていただきたく、心がけた接客をしている。
- ・ FCの店でやっていて、技術や接客、アフターフォロー等の教育を受けている。
- ・ チェーン店のメリットがある。
- ・ 品質の向上。
- ・ 技術、接客対応、アフターサービス。
- ・ 人間力を強みとした、サービス力。中、長期的な人材育成を行っていること。
- ・ 同業社の中では、技術、料金、サービス、接客、全てにおいて自信を各自スタッフが持っている。お客様には大変喜ばれている。などが強みです。
- ・ 店舗スタッフが充実しており、固定客、リピーターとの関係が出来ている。
- ・ オリジナリティー、こだわり。
- ・ 障害者雇用を通じ社会貢献をアピールしている。

<教育、学習支援業>

- ・ 徹底した個人指導。大学では得られない未来への可能性を引き出す。
- ・ 社会貢献に自信が有る。地域の子育て応援に尽力している。
- ・ 他にはできない価格面でのサービス。
- ・ サービスの徹底。
- ・ 学校では体験できないような交流や自己表現の場を提供していること。
- ・ 地域の教育ステーション。
- ・ 顧客（生徒）のニーズ（能力、目的）にあわせたレッスンを提供することにより、確実に成績を上げている。
- ・ 生徒さんとの信頼関係。

<医療、福祉>

- ・ 小児専門である。ハンディキャップのある人等、どのような人も受け入れる（小児及び小さい時からきて、すでに大人になった人含む）。
- ・ 専門性を生かした24H体制の2次救急医療が出来る。大規模施設におとらない設備と

体制がある。

- ・ リピーターの方を大切にしており、親切、丁寧な施術で顧客数を増しています。
- ・ 安さ、徹底したランニングコストの削減。
- ・ 電話、インターネットでの予約制導入。最新のエコー機器導入。
- ・ 人材育成に関し、全社で独自のカリキュラムを持ち、競争力の強化につとめています。
- ・ 顧客の健康上の特徴を把握し、常に助言できる状態を保っている。相談しやすい環境作り、従業員の技能がハイレベルである。
- ・ H.P 上でほぼ毎日ブログを更新している。
- ・ 地域密着型の医療体制の確立。
- ・ 医療ニーズの高い方へも対応が可能・小児～高齢の方さまざまな年齢幅広く対応しています。・ 24 時間体制でサポートします。・ リハビリ職員もそろっているので迅速に対応できます。
- ・ クレームのない様に丁寧に説明し、了解、同意を得る様に努める。記録、文章に残し管理する。

<サービス業（他に分類されないもの）>

- ・ 体の調整だけではなく、悩み等話しを聞いてあげています。私の所で技術を学んだ人は働いて頂いている。
- ・ 提供しているサービスが差別化出来る。
- ・ 顧客のニーズにあわせた開発生産性がある。
- ・ ISO マネジメントに依る。9000 品質管理、整備、校正、品質マニュアル。
- ・ 一般の法人や個人事業者に加えて医療法人、学校法人、社会福祉法人、公益法人などの会計や実務に精通している。事業承継や相続対策に対するノウハウの蓄積がある。
- ・ 地域密着型の店舗を目指している点。

<分類不能の産業>

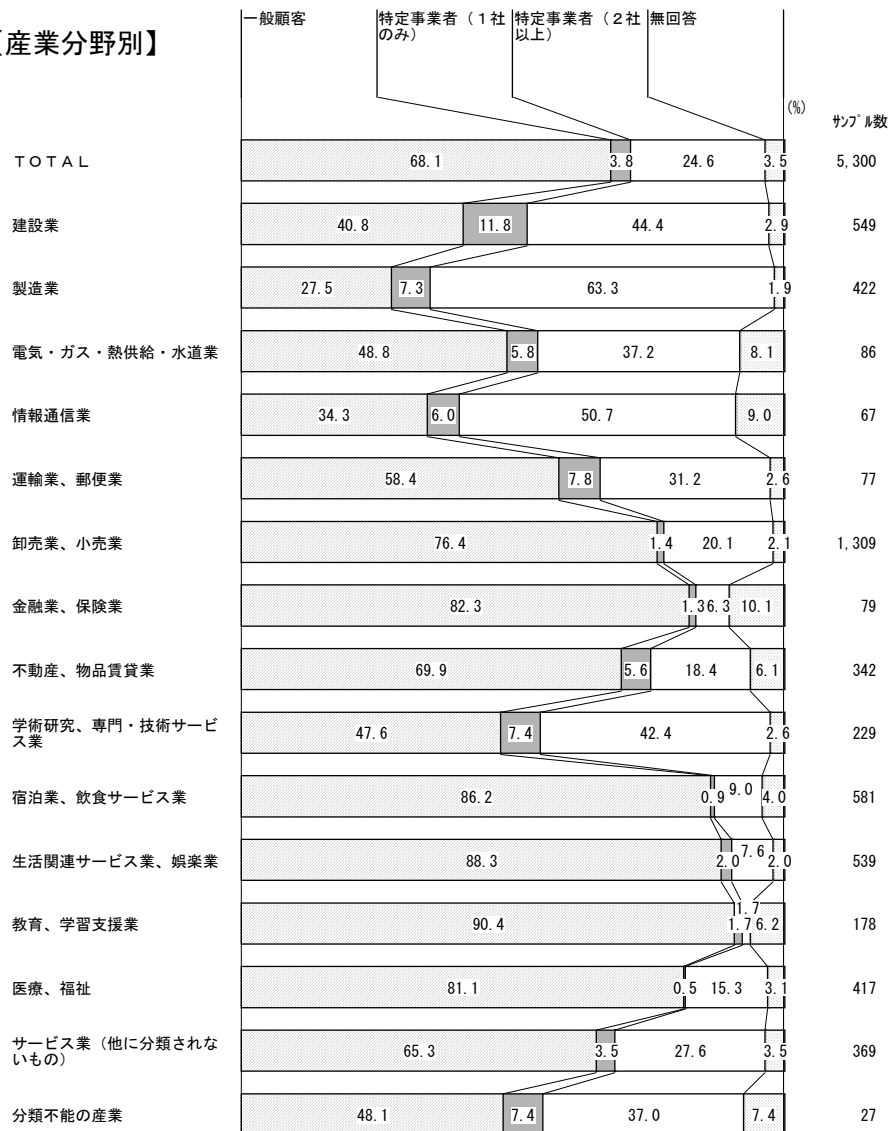
- ・ 経営助言も含めた投資方針と技術蓄積。ベンチャーキャピタルは上場時までであるが、当社では上場時から 1 部までの成長過程の投資である点に独自性がある（他に例は知らない）。
- ・ アフターサービスに努める。

(4) 取引先種類

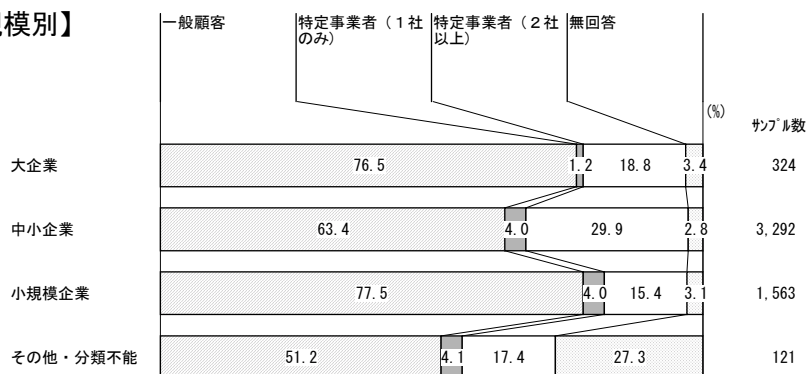
Q22. 現在の取引先の種類をお聞かせ下さい。(○は1つ)

- 全体では「一般顧客」が68.1%、「特定事業者(1社のみ)」が3.8%、「特定事業者(2社以上)」が24.6%となっている。
- 産業分野別にみると、業種の特徴からか、「建設業」、「製造業」、「情報通信業」で「特定事業者(2社以上)」の割合が高くなっている。
- 企業規模別にみると、全ての規模で「一般顧客」が最も高くなっている。

【産業分野別】



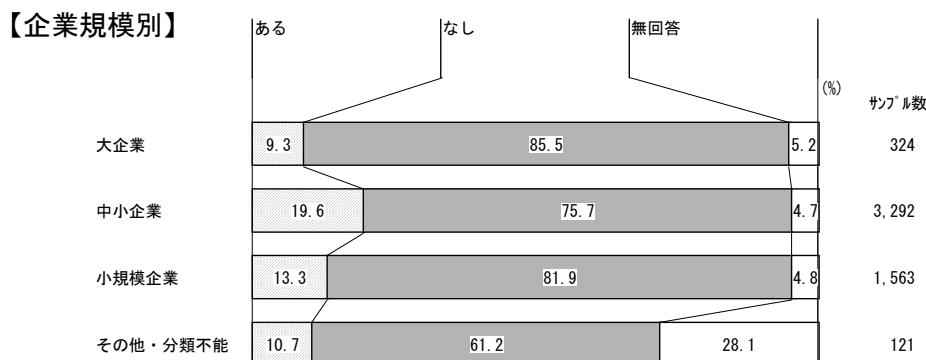
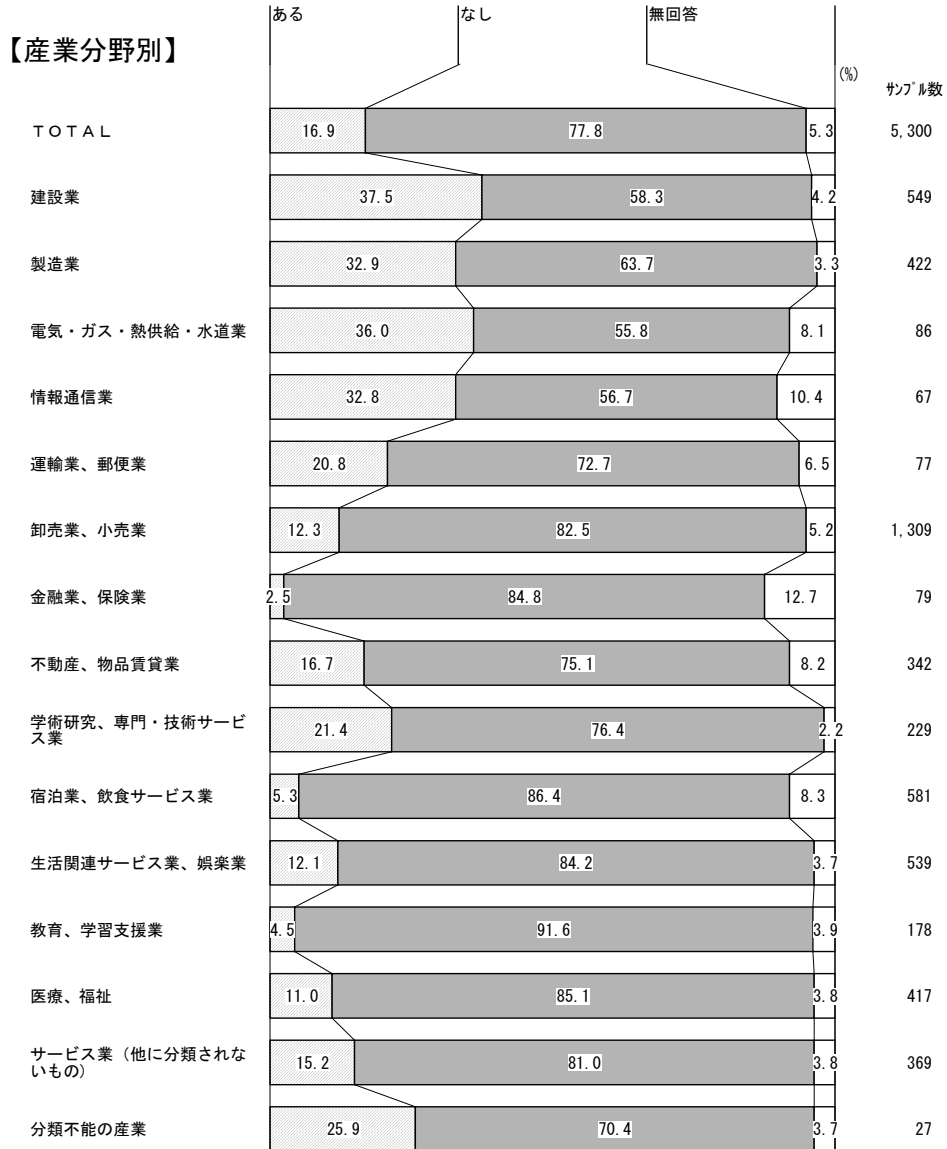
【企業規模別】



(5) 取引金額占有割合 50%以上の取引先の有無

Q23. 取引金額占有割合 50%以上の取引先はありますか。(○は1つ)

- ・ 全体では「ある」が 16.9%、「なし」が 77.8%となっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別にみると、全てで「なし」の割合が高くなっている。

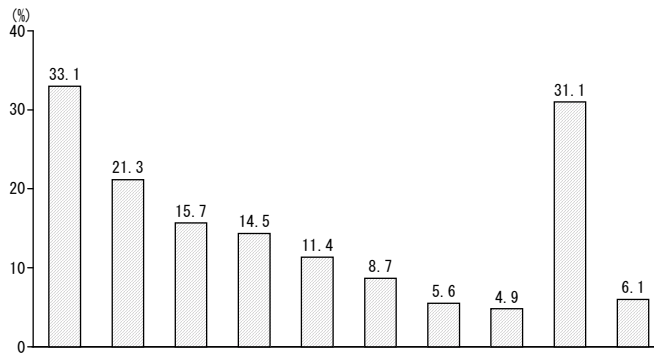


(6) 差別化戦略

Q24. 同業者との差別化として、特に重視しているものをお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「品質」が 33.1%で最も高く、次いで「価格設定」が 21.3%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「金融業、保険業」、「医療、福祉」「サービス業（他に分類されないもの）」で「人材の活用」が、他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「人材の活用」が高く、「中小企業」で「ニッチ市場（ニーズの規模が小さい市場）」が他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード（大分類）【ベース：当該産業除く】	n	6	3	1	8	5	4	2	7	9	10
		品質	価格設定	商品・サービスの企画・開発多	人材の活用	納期	広告・宣伝・広報	小さい市場（ニーズの規模が）	店舗・施設の改装	特になし	無回答
0 TOTAL	5,300	33.1	21.3	15.7	14.5	11.4	8.7	5.6	4.9	31.1	6.1
1 建設業	549	38.3	20.9	7.1	14.4	18.6	6.0	5.3	1.8	32.2	4.7
2 製造業	422	60.9	23.9	20.9	8.3	41.7	3.6	12.8	1.4	17.5	1.4
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	26.7	18.6	5.8	14.0	17.4	10.5	1.2	1.2	41.9	7.0
4 情報通信業	67	41.8	16.4	16.4	16.4	14.9	9.0	9.0	0.0	22.4	10.4
5 運輸業、郵便業	77	28.6	7.8	14.3	11.7	7.8	2.6	3.9	0.0	44.2	5.2
6 卸売業、小売業	1,309	34.6	29.7	24.5	15.8	11.0	11.5	8.2	5.8	23.4	5.0
7 金融業、保険業	79	16.5	7.6	26.6	31.6	1.3	13.9	3.8	7.6	24.1	12.7
8 不動産、物品賃貸業	342	8.5	18.1	7.6	9.6	1.8	13.5	2.9	7.3	45.0	9.9
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	35.4	13.1	8.7	10.5	16.6	3.9	9.2	0.9	36.2	5.2
10 宿泊業、飲食サービス業	581	38.7	27.2	22.0	9.3	0.3	8.4	2.2	7.4	26.2	7.9
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	27.8	18.7	12.4	11.7	7.4	10.0	3.0	8.5	38.8	4.5
12 教育、学習支援業	178	26.4	12.4	9.6	18.5	0.0	11.2	3.9	1.7	43.8	6.2
13 医療、福祉	417	20.6	8.4	4.8	21.3	1.9	6.7	1.7	5.3	42.7	7.9
14 サービス業（他に分類されないもの）	369	31.2	19.2	14.4	22.5	13.3	7.0	4.6	4.9	30.1	7.0
15 分類不能の産業	27	25.9	0.0	14.8	18.5	7.4	3.7	3.7	0.0	44.4	7.4

【企業規模別】

企業規模	n	6	3	1	8	5	4	2	7	9	10
1 大企業	324	40.1	28.7	36.4	33.6	7.7	18.2	4.3	15.1	12.3	5.6
2 中小企業	3,292	35.8	23.7	18.0	16.5	13.8	9.2	7.2	4.5	25.3	5.3
3 小規模企業	1,563	26.9	15.8	7.1	6.3	7.2	6.0	2.7	3.8	47.0	5.6
4 その他・分類不能	121	21.5	5.8	7.4	12.4	7.4	4.1	1.7	1.7	30.6	34.7

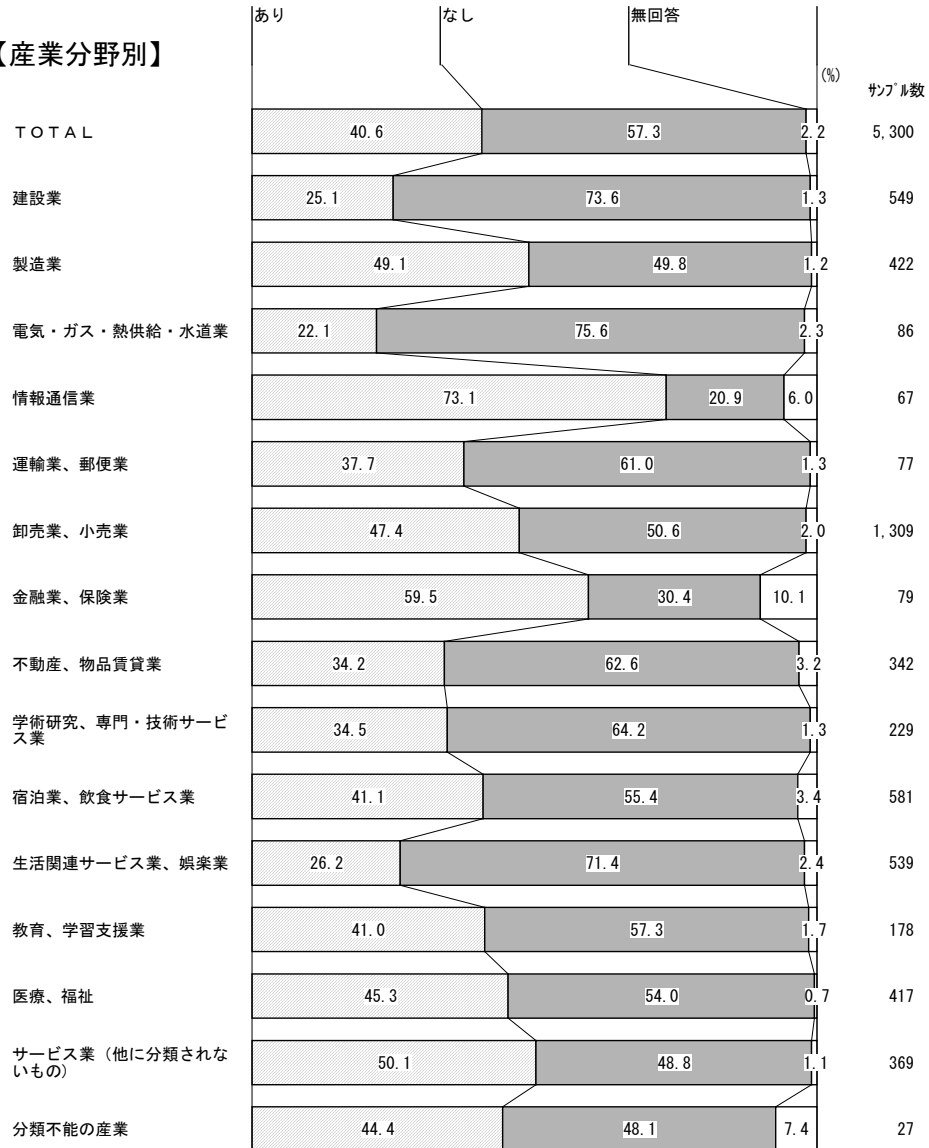
(7) インターネットへの取り組み

Q25. インターネットへの取り組みについてお聞かせ下さい。(それぞれ○は1つ)

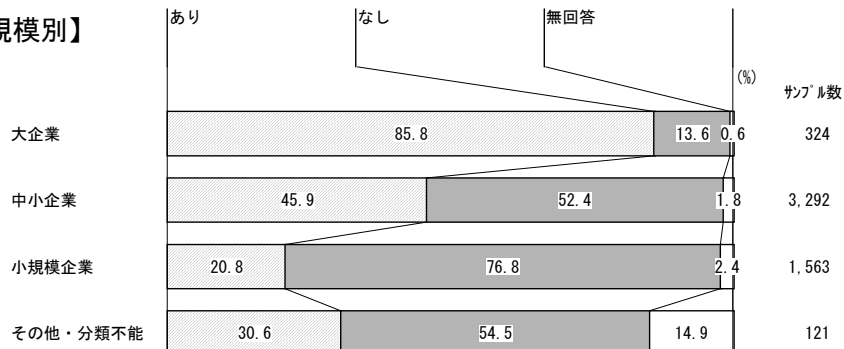
<自社ホームページの有無>

- ・ 全体では「あり」が40.6%、「なし」が57.3%となっている。
- ・ 業種の特徴からか、産業分野別にみると、「情報通信業」、「金融業、保険業」で「あり」が「なし」を上回っている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「あり」が85.8%となっている。

【産業分野別】

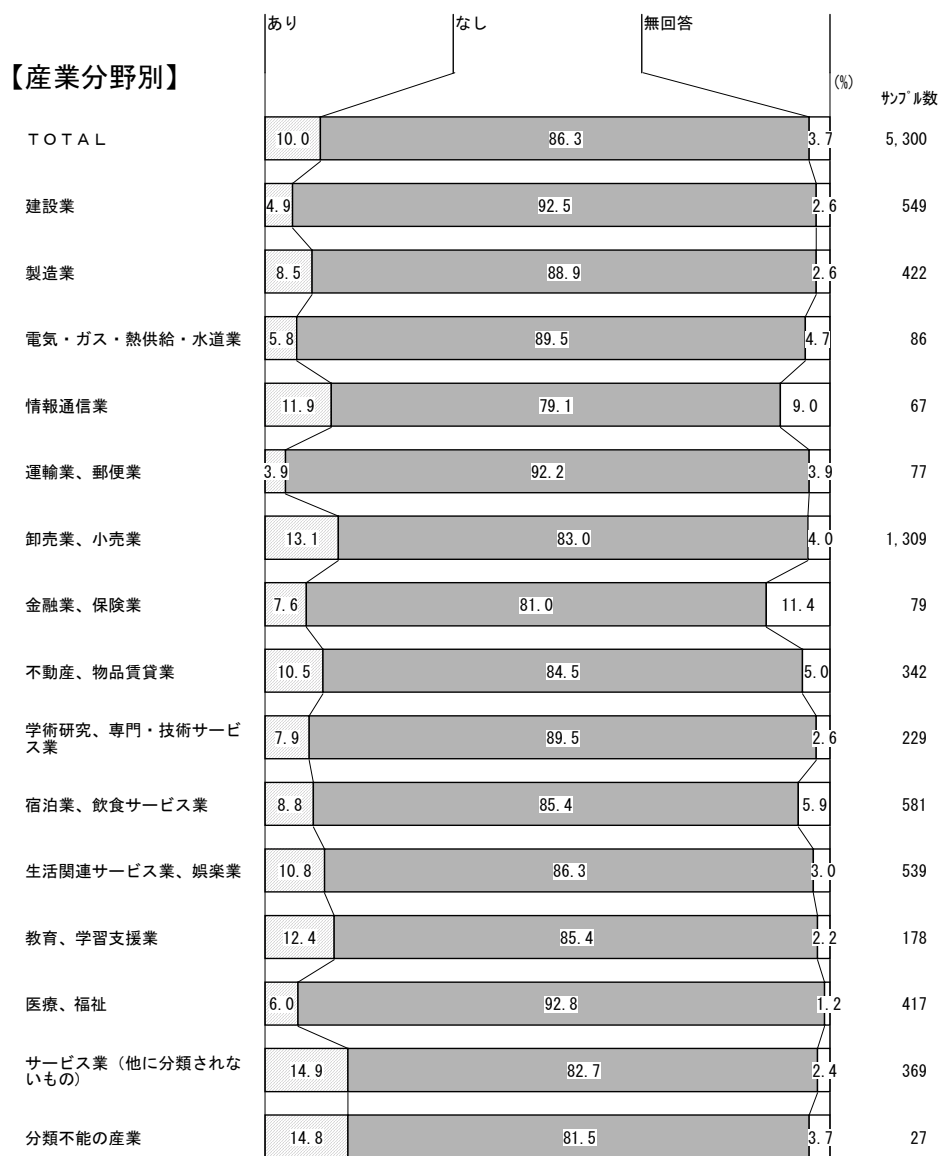


【企業規模別】

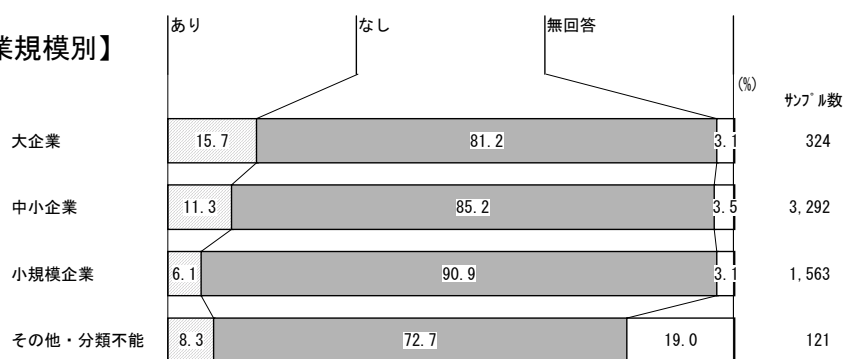


<自社ブログの有無>

- ・ 全体では「あり」が10.0%、「なし」が86.3%となっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別では、「なし」の割合が高い。



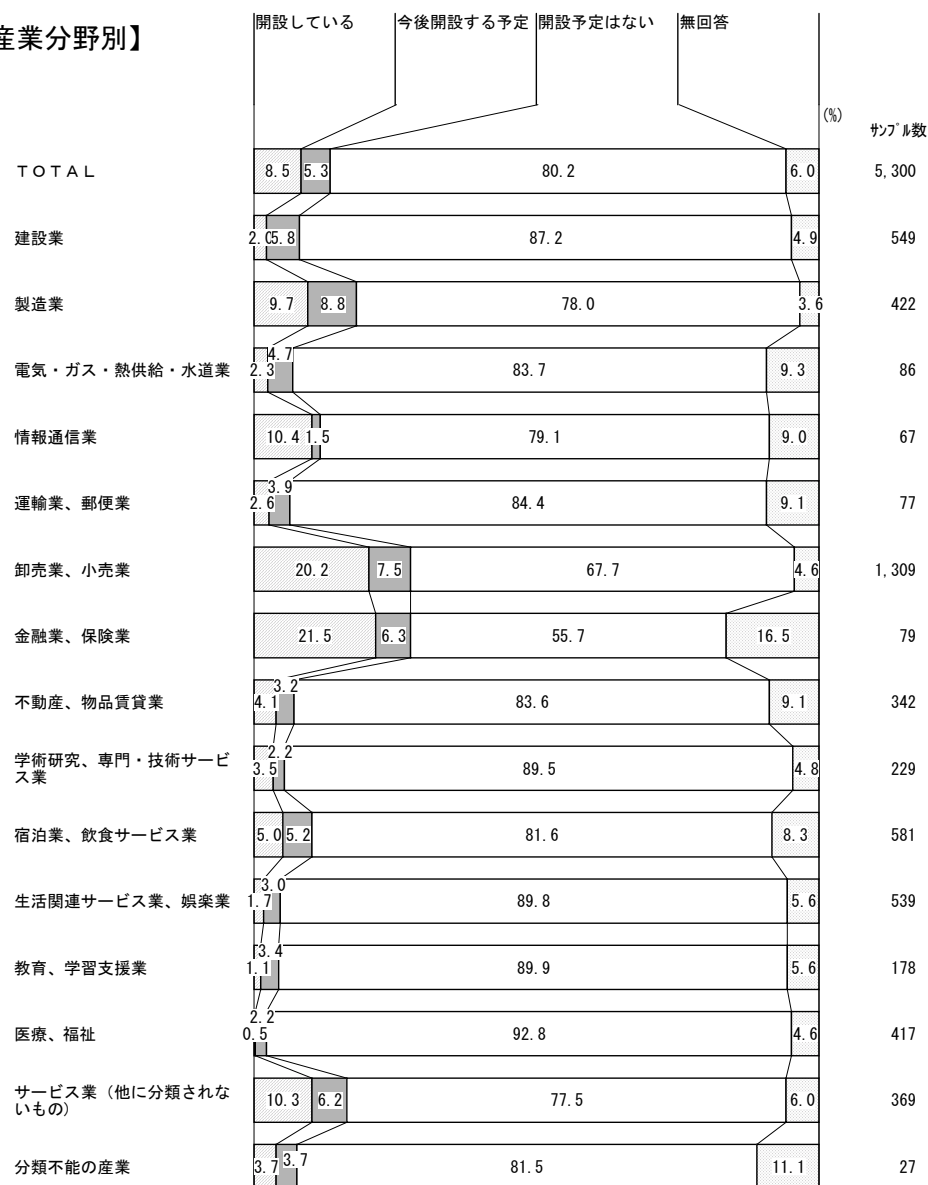
【企業規模別】



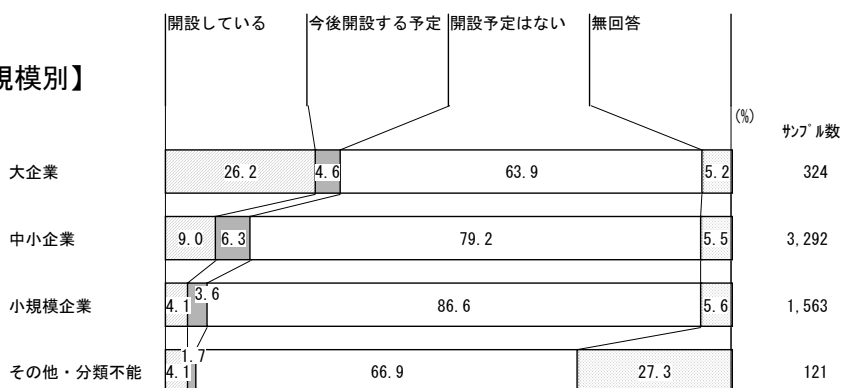
<ネットショップの開設状況>

- ・ 全体では「開設している」が8.5%、「今後開設する予定」が5.3%、「開設予定はない」が80.2%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「卸売業、小売業」、「金融業、保険業」で「開設している」が2割以上となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「開設している」が26.2%となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

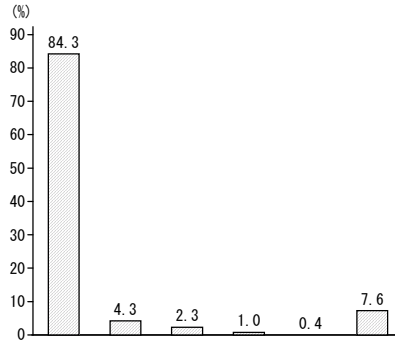


(8) 知的財産権の取得

Q26. 今後、特許や実用新案などの知的財産権の取得を考えていますか。(○は1つ)

- ・ 全体では「出願は考えていない」が84.3%で最も高く、次いで「既に取得している」が4.3%となっている。
- ・ 産業分野別（建設業、製造業、その他）で集計、企業規模別とも「出願は考えていない」が高くなっている。

【産業分野別】



Q2 産業分類コード (中分類) ◆建設業・製造業のみ◆	n	5	1	4	3	2	6
		出願は考えていない	すでに取得している	出めの知識が不足しているが、取得のた	出配を希望するが、費用が心	出願を希望するが、技術流出	無回答
0 TOTAL	5,300	84.3	4.3	2.3	1.0	0.4	7.6
1 総合工事業	236	81.8	5.5	5.5	1.3	0.4	5.5
2 職別工事業 (設備工事業を除く)	195	88.7	3.6	4.1	0.5	0.5	2.6
3 設備工事業	118	86.4	2.5	5.1	1.7	0.8	3.4
4 食料品製造業	58	82.8	5.2	3.4	0.0	3.4	5.2
6 繊維工業	7	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0
7 木材・木製品製造業 (家具を除く)	8	75.0	12.5	0.0	0.0	0.0	12.5
8 家具・装備品製造業	18	94.4	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0
9 パルプ・紙・紙加工製品製造業	13	69.2	23.1	0.0	0.0	7.7	0.0
10 印刷・同関連業	25	84.0	4.0	4.0	4.0	0.0	4.0
11 化学工業	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12 石油製品・石炭製品製造業	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	12	83.3	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0
14 ゴム製品製造業	5	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15 なめし革・同製品・毛皮製造業	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 窯業・土石製品製造業	4	75.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0
17 鉄鋼業	8	75.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0
18 非鉄金属製造業	6	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
19 金属製品製造業	46	80.4	6.5	8.7	0.0	2.2	2.2
20 はん用機械器具製造業	2	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
21 生産用機械器具製造業	11	45.5	36.4	18.2	0.0	0.0	0.0
22 業務用機械器具製造業	7	42.9	42.9	14.3	0.0	0.0	0.0
23 電子部品・デバイス・電子回路製造業	43	55.8	25.6	4.7	7.0	4.7	2.3
24 電気機械器具製造業	51	47.1	35.3	5.9	5.9	2.0	3.9
25 情報通信機械器具製造業	5	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0
26 輸送用機械器具製造業	8	75.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0
27 その他の製造業	80	60.0	23.8	6.3	5.0	1.3	3.8
28 建設業・製造業以外	4,300	85.8	3.0	1.7	0.8	0.2	8.4

【企業規模別】

1 大企業	324	71.9	15.7	0.9	0.6	0.0	10.8
2 中小企業	3,292	83.4	4.9	3.0	1.3	0.5	6.9
3 小規模企業	1,563	90.5	0.7	1.3	0.5	0.2	6.8
4 その他・分類不能	121	62.8	3.3	0.8	1.7	0.0	31.4

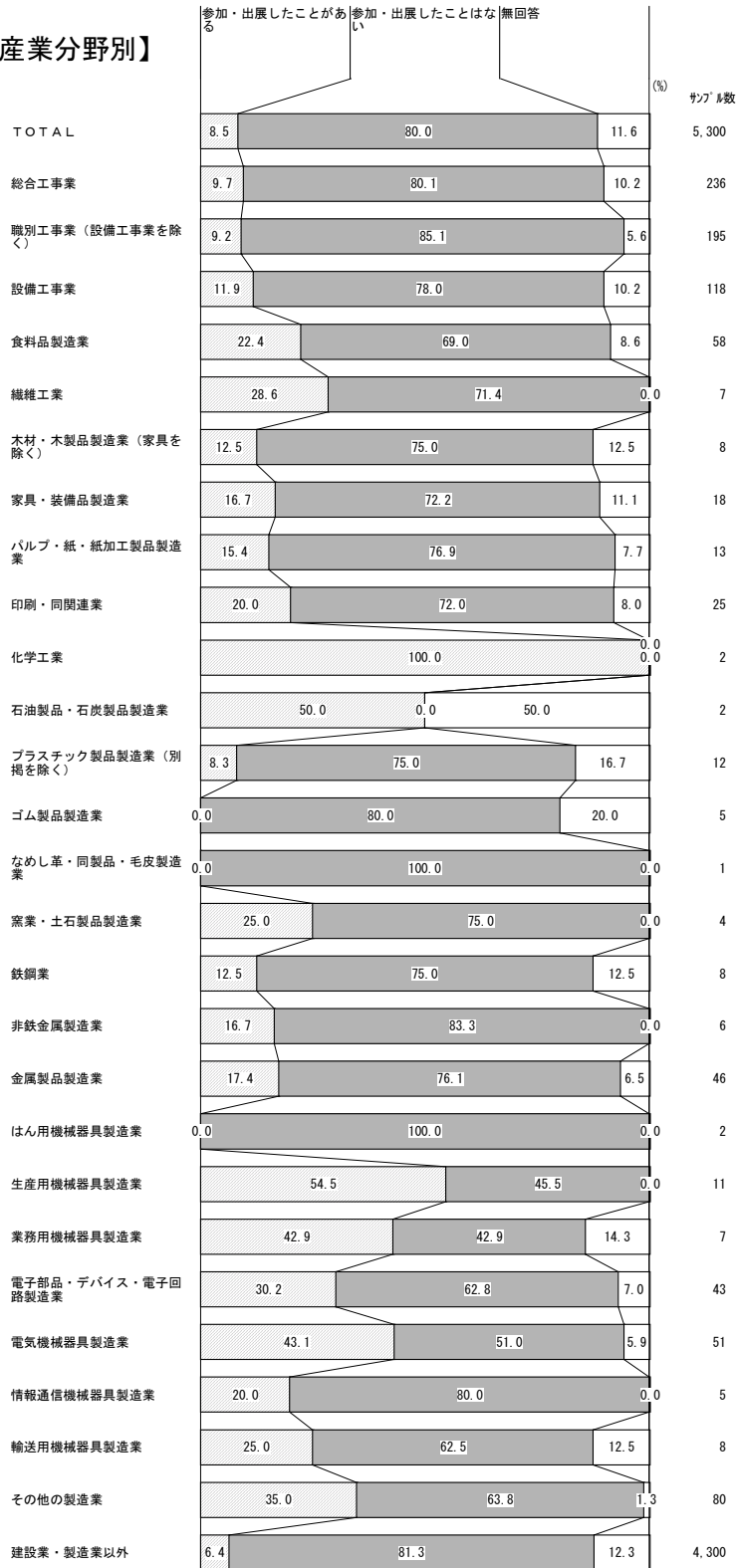
(9) 産業見本市への出展

Q27. 産業交流展のような産業見本市への意向についてお聞かせ下さい。(それぞれ○は1つ)

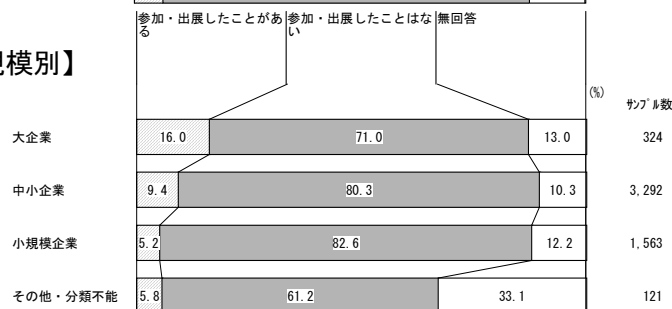
<参加・出展経験>

- ・ 全体では「参加・出展したことがある」が8.5%、「参加・出展したことはない」が80.0%となっている。
- ・ 産業分野別（建設業、製造業、その他）、企業規模別ともに「参加・出展したことはない」が高くなっている。

【産業分野別】



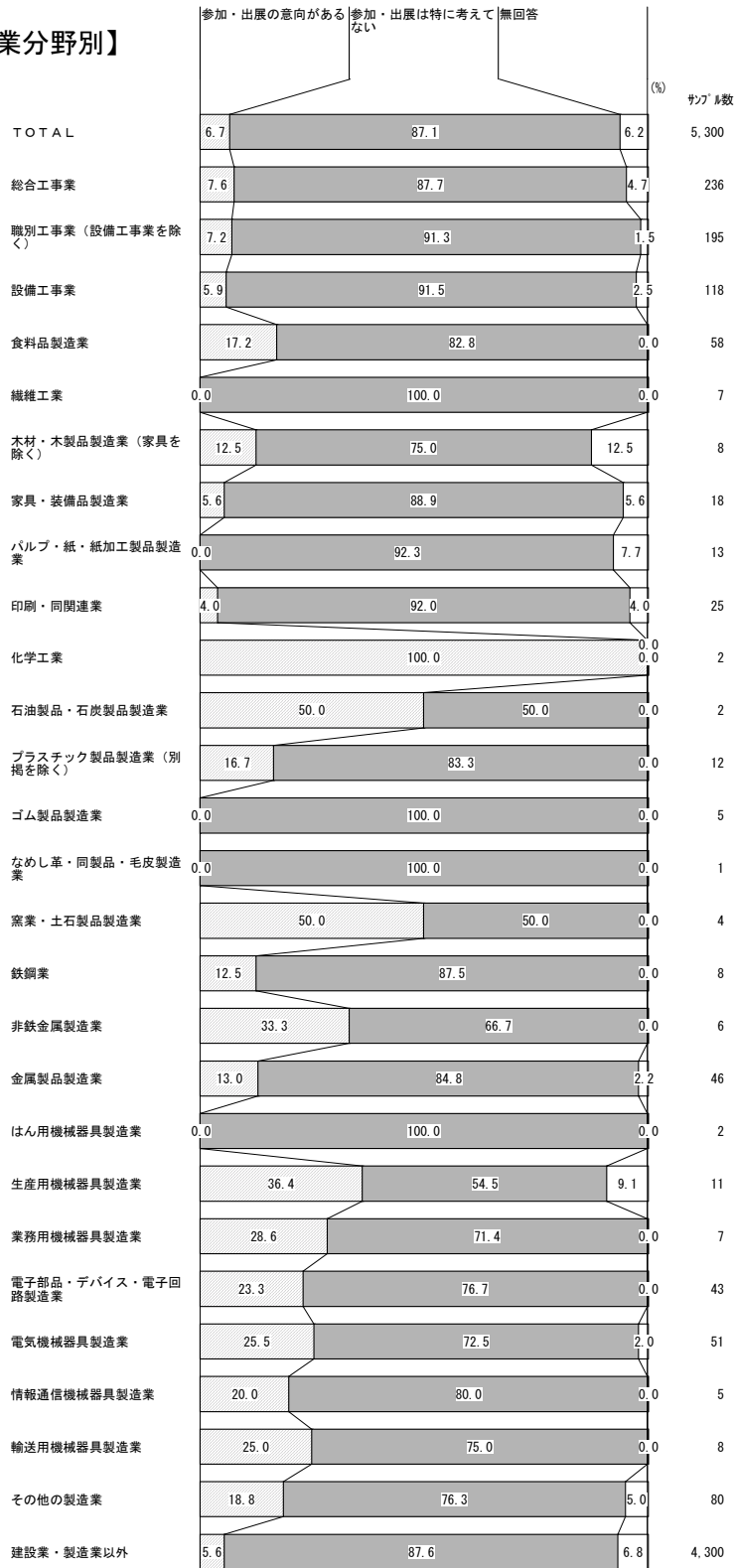
【企業規模別】



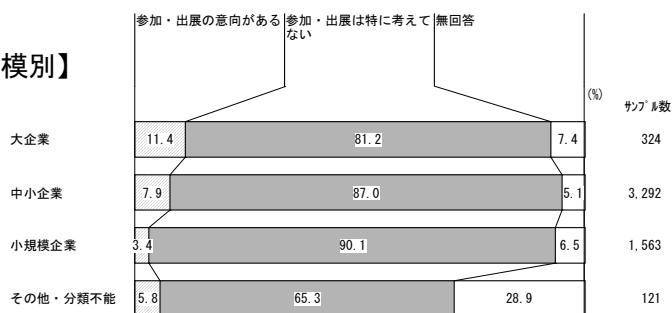
<今後の参加・出展経験>

- ・ 全体では「参加・出展の意向がある」が 6.7%、「参加・出展は特に考えてない」が 87.1%となっている。
- ・ 産業分野別（建設業、製造業、その他で集計）、企業規模別では、「参加・出展は特に考えてない」が高くなっている。

【産業分野別】



【企業規模別】



(10) 見本市参加希望理由 (参加・出展意向ありの場合)

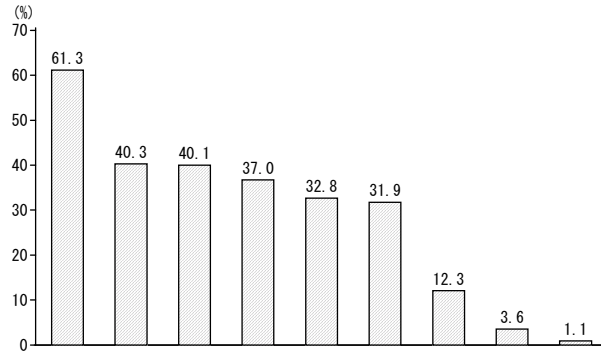
Q28. 参加したい理由をお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「製品など広くPRできる、興味を持っていただける」が61.3%、次いで「直接消費者の方の反応や意見を聞く事ができる」が40.3%、「他の事業所との交流をはかることができる」が40.1%となっている。
- ・ 産業分野別 (建設業、製造業、その他で集計)・企業規模別ではサンプル数が少ないため、参考扱い。

【その他自由解答 (一部) :】

- ・ バイヤーとしてみるくらい。
- ・ 卸売業の為。
- ・ 顧客開拓。
- ・ 今後の参考になれば・・・。
- ・ 植木の情報をとる。
- ・ 調達ソース拡充のため海外の逆見本市へ。
- ・ 展示会に行くとお客様に合うものが手に入る。
- ・ 同業種の動向が伺える。
- ・ 売上が期待できる。

【産業分野別】



Q2 産業分類コード (中分類) ◆建設業・製造業のみ◆	n	1	5	4	3	7	2	6	8	9
		製品など広くPRできる 興	直接消費者の方の反応や意見を聞く事ができる	他の事業所との交流をはかる ことができる	当社・当事業所のイメージアップになる	会場で業者などからの引き合い 見種依頼をもらえる	通常の自分たちのPRではできないPRができる	会場での実売ができる	その他	無回答
0 TOTAL	357	61.3	40.3	40.1	37.0	32.8	31.9	12.3	3.6	1.1
1 総合工事業	18	66.7	44.4	38.9	22.2	33.3	33.3	5.6	5.6	0.0
2 職別工事業 (設備工事業を除く)	14	57.1	42.9	64.3	64.3	21.4	64.3	14.3	0.0	0.0
3 設備工事業	7	57.1	14.3	42.9	42.9	57.1	0.0	0.0	0.0	0.0
4 食料品製造業	10	50.0	40.0	50.0	30.0	30.0	30.0	30.0	0.0	0.0
7 木材・木製品製造業 (家具を除く)	1	100.0	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8 家具・装備品製造業	1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
10 印刷・同関連業	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11 化学工業	2	100.0	50.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
12 石油製品・石炭製品製造業	1	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	2	50.0	50.0	50.0	100.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0
16 窯業・土石製品製造業	2	50.0	50.0	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0
17 鉄鋼業	1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18 非鉄金属製造業	2	50.0	50.0	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19 金属製品製造業	6	83.3	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
21 生産用機械器具製造業	4	50.0	50.0	50.0	50.0	75.0	0.0	25.0	0.0	0.0
22 業務用機械器具製造業	2	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	100.0	0.0	0.0	0.0
23 電子部品・デバイス・電子回路製造業	10	70.0	50.0	40.0	40.0	30.0	30.0	10.0	0.0	10.0
24 電気機械器具製造業	13	84.6	46.2	46.2	46.2	38.5	0.0	0.0	0.0	0.0
25 情報通信機械器具製造業	1	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
26 輸送用機械器具製造業	2	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0
27 その他の製造業	15	80.0	13.3	33.3	13.3	46.7	13.3	0.0	0.0	0.0
28 建設業・製造業以外	241	57.7	40.7	36.5	36.9	29.0	33.6	14.1	5.0	0.8

【企業規模別】

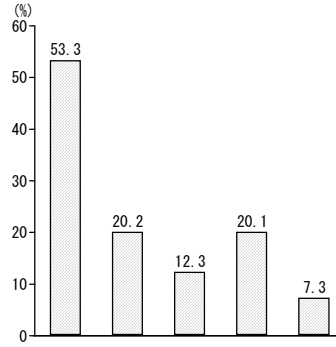
1 大企業	37	70.3	43.2	35.1	56.8	32.4	29.7	13.5	0.0	0.0
2 中小企業	260	60.8	39.2	39.2	33.8	35.4	31.5	11.2	3.1	1.2
3 小規模企業	53	54.7	41.5	45.3	34.0	20.8	32.1	15.1	9.4	0.0
4 その他・分類不能	7	85.7	57.1	57.1	71.4	28.6	57.1	28.6	0.0	14.3

(11) 見本市不参加希望理由

Q29. 参加意向のない（特に考えていない）理由をお聞かせください。（〇はいくつでも）

- ・ 全体では「参加・出展するメリットを感じない」が 53.3%、「参加出展するマンパワーがない」が 20.2%となっている。
- ・ 産業分野別（建設業、製造業、その他）で集計・企業別ではサンプル数が少ないため、参考扱い。
- ・ その他意見では、業種の特徴、店舗特性（本店・支店）などがあつた。

【産業分野別】



Q2 産業分類コード (中分類) ◆建設業・製造業のみ◆	n	1	3	2	4	5
		参加・出展するメリットを感	参加出展するマンパワーがな	参加出展するだけの財政力が	その他	無回答
0 TOTAL	4,615	53.3	20.2	12.3	20.1	7.3
1 総合工事業	207	51.2	24.6	19.8	15.5	5.8
2 職別工事業 (設備工事業を除く)	178	52.2	21.3	20.2	17.4	5.6
3 設備工事業	108	50.0	27.8	13.9	18.5	7.4
4 食料品製造業	48	54.2	18.8	14.6	18.8	6.3
6 繊維工業	7	85.7	28.6	14.3	0.0	0.0
7 木材・木製品製造業 (家具を除く)	6	66.7	50.0	33.3	0.0	0.0
8 家具・装備品製造業	16	62.5	18.8	6.3	18.8	0.0
9 パルプ・紙・紙加工製品製造業	12	58.3	33.3	16.7	8.3	8.3
10 印刷・同関連業	23	56.5	17.4	17.4	13.0	4.3
12 石油製品・石炭製品製造業	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	10	40.0	30.0	10.0	30.0	10.0
14 ゴム製品製造業	5	60.0	20.0	20.0	0.0	20.0
15 なめし革・同製品・毛皮製造業	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 窯業・土石製品製造業	2	0.0	100.0	50.0	0.0	0.0
17 鉄鋼業	7	71.4	0.0	0.0	28.6	14.3
18 非鉄金属製造業	4	75.0	25.0	25.0	0.0	0.0
19 金属製品製造業	39	48.7	25.6	20.5	7.7	5.1
20 はん用機械器具製造業	2	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
21 生産用機械器具製造業	6	16.7	33.3	33.3	33.3	0.0
22 業務用機械器具製造業	5	80.0	0.0	0.0	20.0	0.0
23 電子部品・デバイス・電子回路製造業	33	60.6	27.3	6.1	21.2	0.0
24 電気機械器具製造業	37	40.5	37.8	18.9	10.8	5.4
25 情報通信機械器具製造業	4	75.0	0.0	0.0	25.0	0.0
26 輸送用機械器具製造業	6	50.0	0.0	33.3	16.7	0.0
27 その他の製造業	61	57.4	23.0	23.0	16.4	4.9
28 建設業・製造業以外	3,767	53.5	19.4	11.0	21.1	7.6

【企業規模別】

1 大企業	263	52.5	13.7	4.9	27.8	8.4
2 中小企業	2,864	55.2	20.2	12.5	18.6	6.1
3 小規模企業	1,409	49.5	21.9	13.2	21.7	9.1
4 その他・分類不能	79	50.6	11.4	12.7	20.3	16.5

6. 町田市における事業実施メリット

(1) 概要～地域経済圏での強み：職住近接、交通の要所

自宅と職場との近接、交通の便の良さが事業実施のメリットとなっている。また、デメリットでは、競争環境の激しさ、建物・施設の賃貸借の費用が大きなところとなっている。

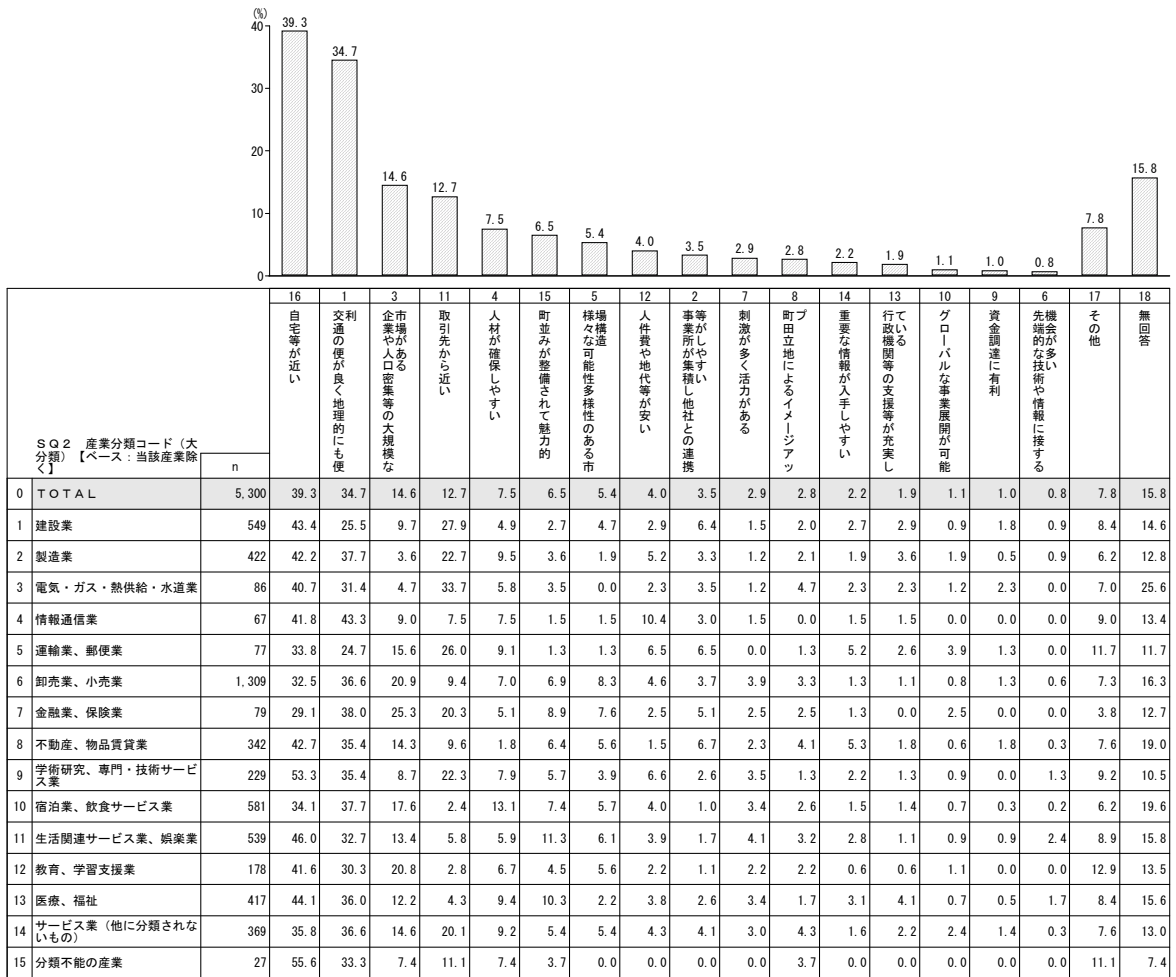
メリットとデメリットとクロスさせると、「交通の便が良く、地理的に便利」「企業や人口密集等の大規模市場がある」「取引先が近い」など地理的環境へのメリット感とデメリット感が相反していることがわかる。

(2) 町田市における事業メリット

Q30. 町田市で事業を行うメリットについてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「自宅等が近い」が39.3%で最も高く、次いで「交通の便が良く地理的にも便利」が34.7%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」、「卸売業、小売業」、「金融業、保険業」、「宿泊業、飲食サービス業」「サービス業（他に分類されないもの）」では「交通の便が良く地理的にも便利」が最も高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「企業や人口密集等の大規模な市場がある」が37.0%で他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

企業規模	16 自宅等が近い	1 交通の便が良く地理的にも便利	3 企業や人口密集等の大規模な市場がある	11 取引先から近い	4 人材が確保しやすい	15 町並みが整備されて魅力的	5 様々な可能性・多様性のある市場	12 人件費や地代等が安い	2 事業所が集積し他社との連携等がしやすい	7 刺激が多く活力がある	8 町田・ブ田立地によるイメージアップ	14 重要な情報が入手しやすい	13 行政機関等の支援等が充実している	10 グローバルな事業展開が可能	9 資金調達に有利	6 先鋭的な技術や情報に接する機会が多い	17 その他	18 無回答
1 大企業	11.1	53.4	37.0	11.1	13.0	7.1	14.2	5.2	3.7	5.6	3.4	2.2	1.5	2.8	0.6	0.9	4.6	12.0
2 中小企業	40.5	37.5	15.5	14.5	9.1	6.5	5.7	4.6	4.1	3.0	3.2	2.2	2.2	1.3	1.2	0.9	6.7	13.3
3 小規模企業	43.1	25.8	8.4	10.0	3.3	6.5	3.1	2.6	2.3	2.4	1.9	2.2	1.3	0.3	0.7	0.6	10.7	20.0
4 その他・分類不能	32.2	21.5	9.9	5.0	3.3	5.8	1.7	5.0	0.8	0.8	1.7	1.7	0.8	0.0	0.8	0.0	7.4	38.0

【町田市における事業メリットについての自由回答（一部）：】

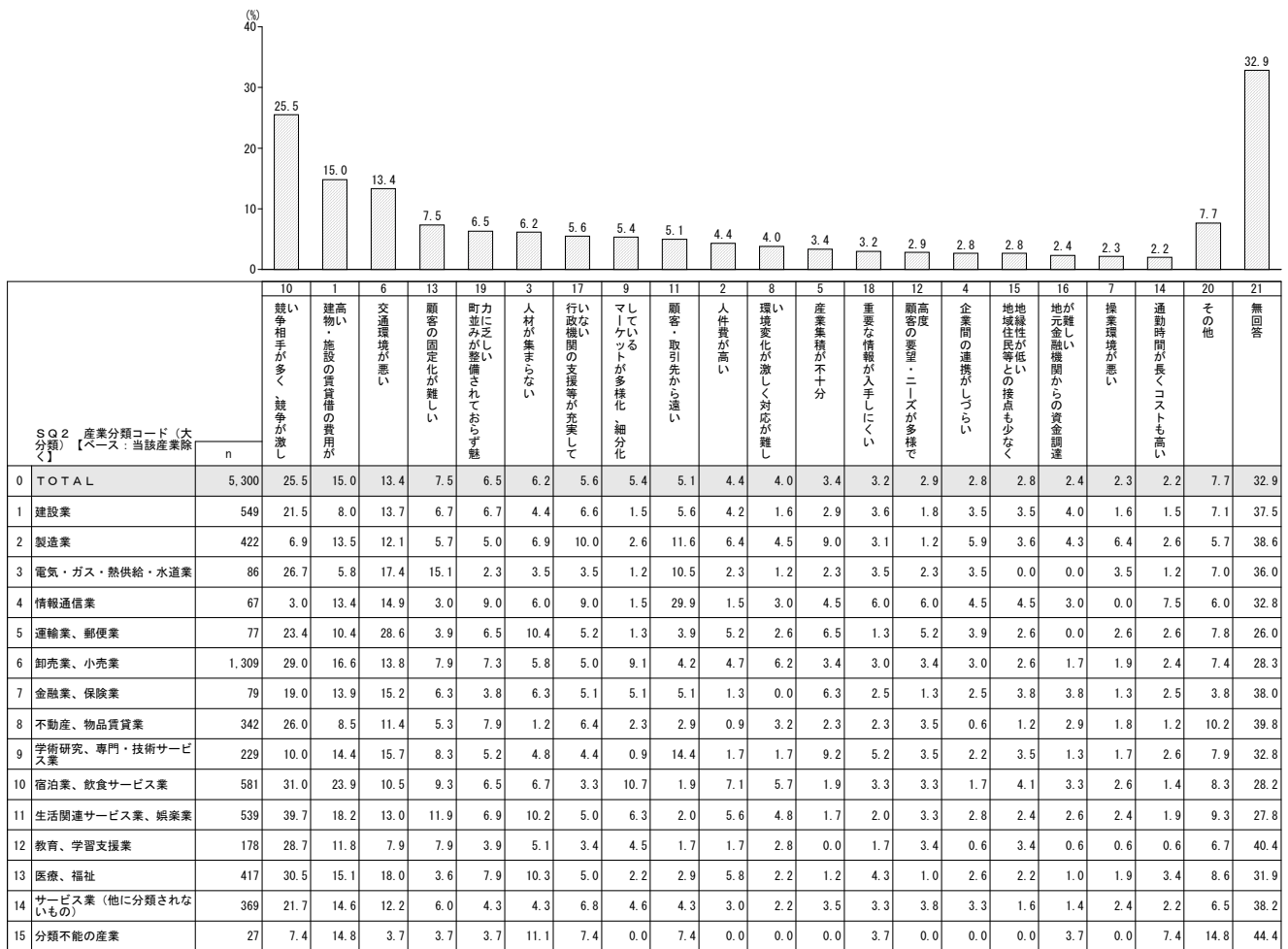
- ・ 今まで住んでいるから。自宅だから。
- ・ 以前から営業していたから。地元だから。
- ・ 顧客が近い。大口取引先が近い。人口が多い。
- ・ 事業に適した場所である。
- ・ 町田が好きだから。自然環境が良い。町田市に縁がある。
- ・ 大学内にある。研究所、研究機関が近い。
- ・ 市街地が多い。
- ・ 交通の便が良い。交通の便が悪い。
- ・ 営業上特別な制約がない。
- ・ 土地代が安かった。家賃も安い。
- ・ 親会社が近い。本社が町田市。

(3) 町田市における事業デメリット

Q31. 町田市で事業を行うデメリットについてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「競争相手が多く、競争が激しい」が 25.5%で最も高く、次いで「建物・施設の賃貸借の費用が高い」が 15.0%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」では「建物・施設の賃貸借の費用が高い」が 13.5%で最も高く、次いで「交通環境が悪い」が 12.1%となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」で「マーケットが多様化、細分化している」が他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

企業規模	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
1 大企業	324	24.4	14.8	15.7	4.3	5.2	10.5	2.2	11.7	4.3	5.9	4.3	2.5	1.5	3.1	3.1	3.4	0.3	1.2	3.1	5.2	31.8
2 中小企業	3,292	26.9	16.5	13.7	6.8	6.7	7.1	6.7	5.2	6.0	5.5	3.8	4.2	3.5	3.1	3.5	2.9	3.0	2.6	1.9	6.5	29.9
3 小規模企業	1,563	24.0	12.2	12.8	9.7	6.4	3.5	4.0	4.7	3.5	2.1	4.5	2.0	2.7	2.5	1.5	2.5	1.5	2.0	2.2	10.6	37.6
4 その他・分類不能	121	11.6	9.1	4.1	6.6	5.0	5.0	5.0	2.5	5.0	0.8	0.8	2.5	3.3	1.7	0.0	1.7	2.5	0.0	5.8	9.1	56.2

【町田市における事業デメリットについての代表的な自由回答（一部）：】

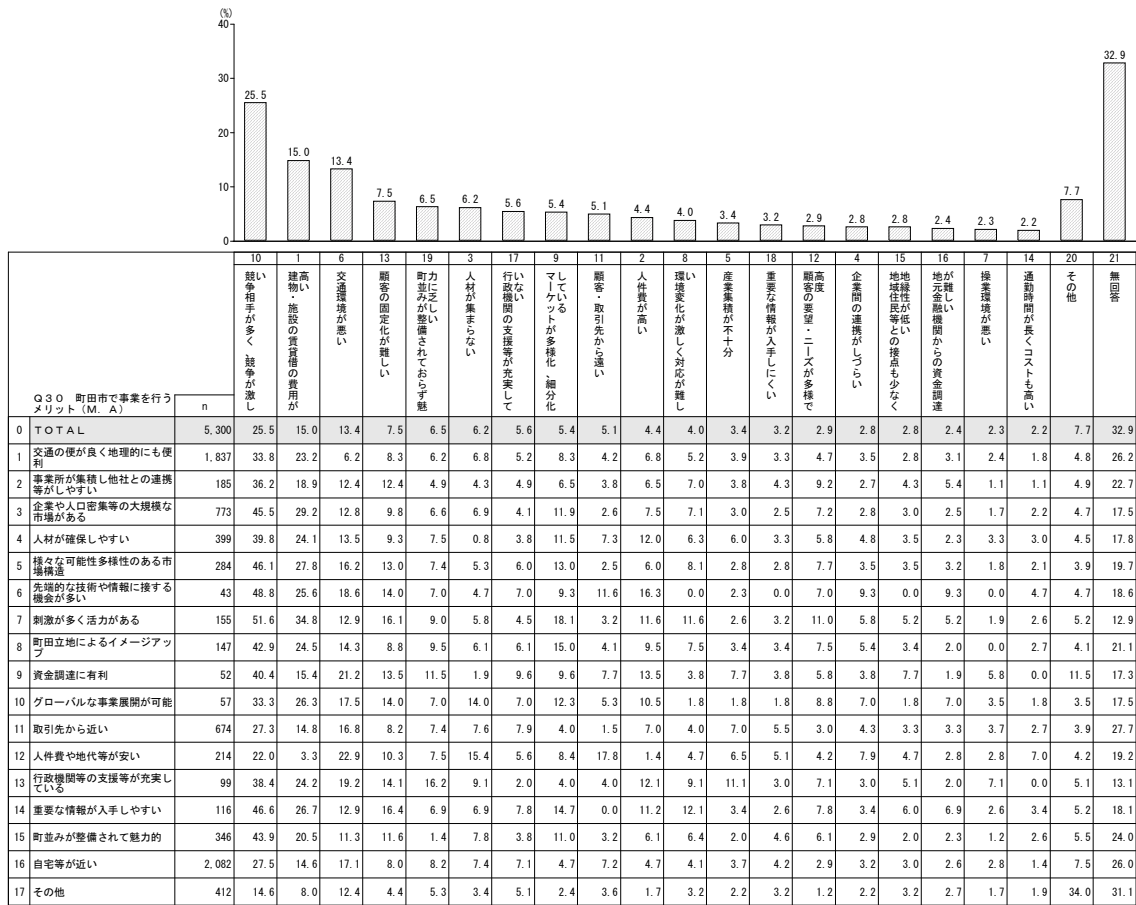
- ・ 税金が高い。
- ・ 高齢化が進んでいる。高齢者が多い。子どもが少ない。
- ・ 顧客が減少している。人通りが少ない。
- ・ 暴力団の発砲事件。飛行機の音がうるさい。マナーの悪い人が多い。
- ・ 治安が悪い。
- ・ 道路事情が悪い。
- ・ 周辺に大型店が多く小売店は厳しい。近くに量販店ができた。
- ・ 行政の取締りが厳しい。
- ・ 交通渋滞。公共駐車場が少ない。
- ・ 工業が殆どない。工場が少ない。
- ・ ゴミ出しがうるさい。
- ・ 都心から遠い。
- ・ 自宅から遠い。
- ・ 同業者が多い。
- ・ 駐車場がない。少ない。
- ・ 価格競争。
- ・ 駅から遠い。

★1 メリット×デメリット

事業メリット別に事業デメリットをみると、全体のデメリットとして「競争相手が多く、競争が激しい」が25.5%を占める。

メリットとデメリットとクロスさせると、「交通の便が良く、地理的に便利」「企業や人口密集等の大規模市場がある」「取引先が近い」など地理的環境へのメリット感とデメリット感が相反していることがわかる。

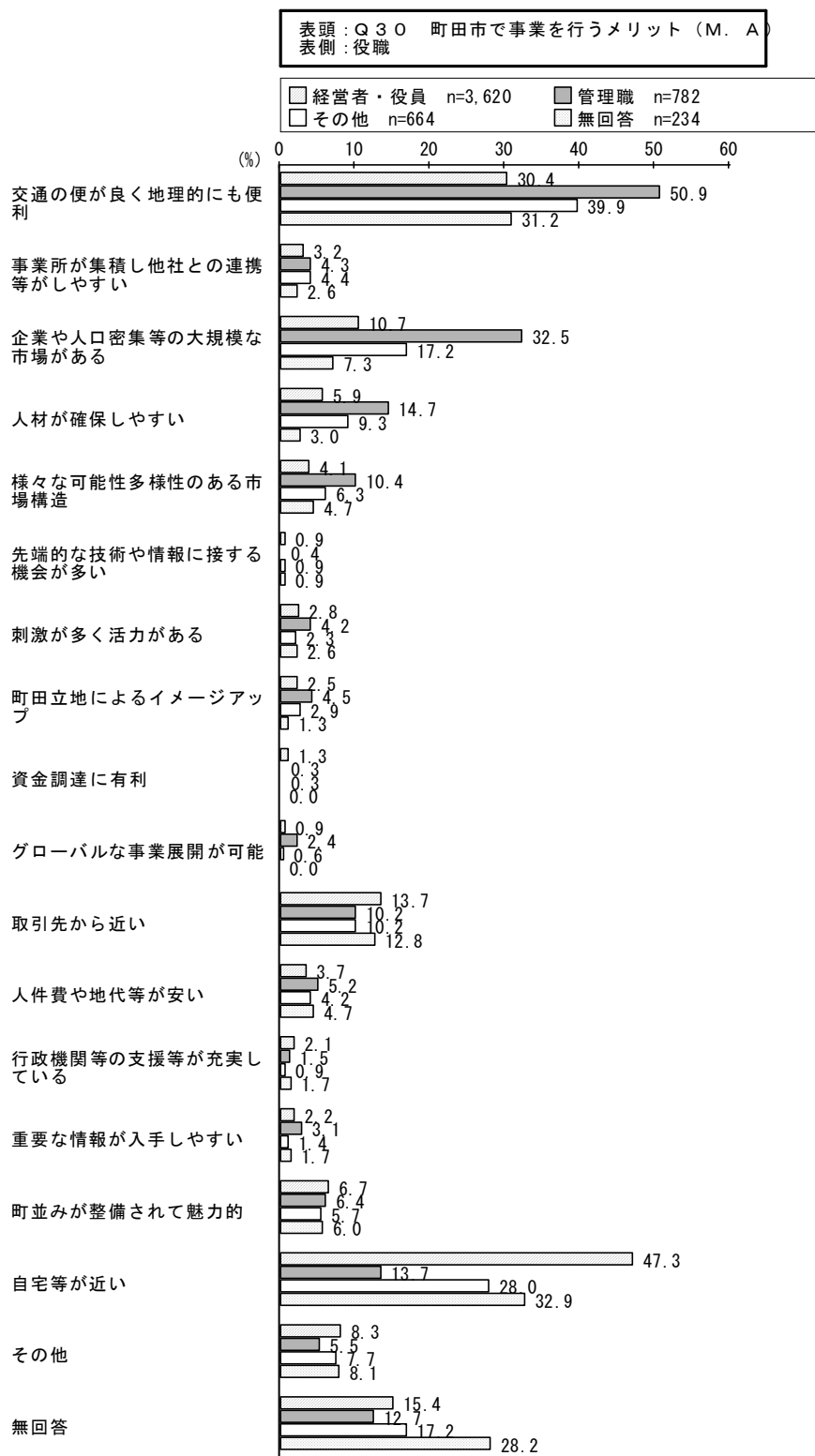
【メリット×デメリット表】



Q30 町田市で事業を行うメリット(M.A)	n	10	1	6	13	19	3	17	9	11	2	8	5	18	12	4	15	16	7	14	20	21
		競争相手が多く、競争が激しい	建物・施設の実賃借の費用が高い	交通環境が悪い	顧客の固定化が難しい	町並みが整い備わっておらず懸	人材が集まらない	行政機関の支援等が充実して	行かない	マーケティングが多様化・細分化	顧客・取引先から遠い	人件費が高い	環境変化が激しく対応が難しい	産業集積が不十分	重要な情報が入手しにくい	顧客の要望・ニーズが多様で	企業間の連携がしづらい	地域性が低いとの接点も少なく	地元金融機関からの資金調達	投資環境が悪い	通勤時間が長くコストも高い	その他
0 TOTAL	5,300	25.5	15.0	13.4	7.5	6.5	6.2	5.6	5.4	5.1	4.4	4.0	3.4	3.2	2.9	2.8	2.8	2.4	2.3	2.2	7.7	32.9
1 交通の便が良く地理的にも便利	1,837	33.8	23.2	6.2	8.3	6.2	6.8	5.2	8.3	4.2	6.8	5.2	3.9	3.3	4.7	3.5	2.8	3.1	2.4	1.8	4.8	26.2
2 事業所が集積し他社との連携等がしやすい	185	36.2	18.9	12.4	12.4	4.9	4.3	4.9	6.5	3.8	6.5	7.0	3.8	4.3	9.2	2.7	4.3	5.4	1.1	1.1	4.9	22.7
3 企業や人口密集等の大規模な市場がある	773	45.5	29.2	12.8	9.8	6.6	6.9	4.1	11.9	2.6	7.5	7.1	3.0	2.5	7.2	2.8	3.0	2.5	1.7	2.2	4.7	17.5
4 人材が確保しやすい	399	39.8	24.1	13.5	9.3	7.5	0.8	3.8	11.5	7.3	12.0	6.3	6.0	3.3	5.8	4.8	3.5	2.3	3.3	3.0	4.5	17.8
5 様々な可能性・多様性のある市場構造	284	46.1	27.8	16.2	13.0	7.4	5.3	6.0	13.0	2.5	6.0	8.1	2.8	2.8	7.7	3.5	3.5	3.2	1.8	2.1	3.9	19.7
6 先進的な技術や情報に接する機会が多い	43	48.8	25.6	18.6	14.0	7.0	4.7	7.0	9.3	11.6	16.3	0.0	2.3	0.0	7.0	9.3	0.0	9.3	0.0	4.7	4.7	18.6
7 刺激が多く活力がある	155	51.6	34.8	12.9	16.1	9.0	5.8	4.5	18.1	3.2	11.6	11.6	2.6	3.2	11.0	5.8	5.2	5.2	1.9	2.6	5.2	12.9
8 町田立地によるイメージアップ	147	42.9	24.5	14.3	8.8	9.5	6.1	6.1	15.0	4.1	9.5	7.5	3.4	3.4	7.5	5.4	3.4	2.0	0.0	2.7	4.1	21.1
9 資金調達に有利	52	40.4	15.4	21.2	13.5	11.5	1.9	9.6	9.6	7.7	13.5	3.8	7.7	3.8	5.8	3.8	7.7	1.9	5.8	0.0	11.5	17.3
10 グローバルな事業展開が可能	57	33.3	26.3	17.5	14.0	7.0	14.0	7.0	12.3	5.3	10.5	1.8	1.8	1.8	8.8	7.0	1.8	7.0	3.5	1.8	3.5	17.5
11 取引先が近い	674	27.3	14.8	16.8	8.2	7.4	7.6	7.9	4.0	1.5	7.0	4.0	7.0	5.5	3.0	4.3	3.3	3.3	3.7	2.7	3.9	27.7
12 人件費や地代等が安い	214	22.0	3.3	22.9	10.3	7.5	15.4	5.6	8.4	17.8	1.4	4.7	6.5	5.1	4.2	7.9	4.7	2.8	2.8	7.0	4.2	19.2
13 行政機関等の支援等が充実している	99	38.4	24.2	19.2	14.1	16.2	9.1	2.0	4.0	4.0	12.1	9.1	11.1	3.0	7.1	3.0	5.1	2.0	7.1	0.0	5.1	13.1
14 重要な情報が入手しやすい	116	46.6	26.7	12.9	16.4	6.9	6.9	7.8	14.7	0.0	11.2	12.1	3.4	2.6	7.8	3.4	6.0	6.9	2.6	3.4	5.2	18.1
15 町並みが整備されて魅力的	346	43.9	20.5	11.3	11.6	1.4	7.8	3.8	11.0	3.2	6.1	6.4	2.0	4.6	6.1	2.9	2.0	2.3	1.2	2.6	5.5	24.0
16 自宅等が近い	2,082	27.5	14.6	17.1	8.0	8.2	7.4	7.1	4.7	7.2	4.7	4.1	3.7	4.2	2.9	3.2	3.0	2.6	2.8	1.4	7.5	26.0
17 その他	412	14.6	8.0	12.4	4.4	5.3	3.4	5.1	2.4	3.6	1.7	3.2	2.2	3.2	1.2	2.2	3.2	2.7	1.7	1.9	34.0	31.1

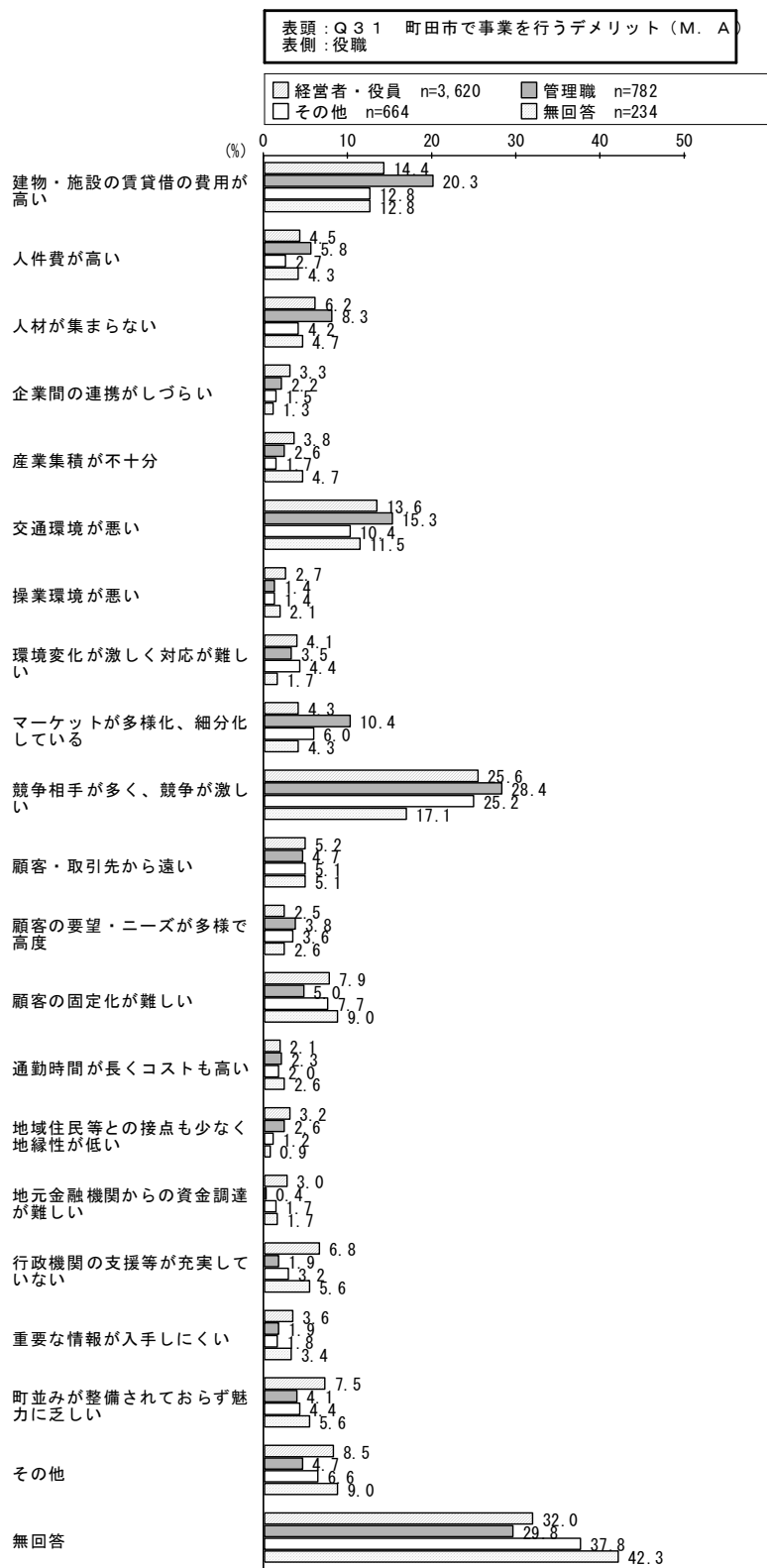
★2 回答者職位によるメリット感の差異

「経営者・役員」と「管理職」を比べると、「交通の便が良く、地理的に便利」「企業や人口密集等の大規模市場がある」「様々な可能性多様性のある市場構造」に比較的差異がみられ、いずれも管理職の方の解答比率が高い。



★3 回答者職位によるデメリット感の差異

「経営者・役員」と「管理職」を比べると、「建物・施設の賃貸借の費用が高い」「競争相手が多く、競争が激しい」に比較的差異がみられ、いずれも管理職の方の解答比率が高い。



7. 環境への取り組み

(1) 概要～比較的堅調な取り組み実態

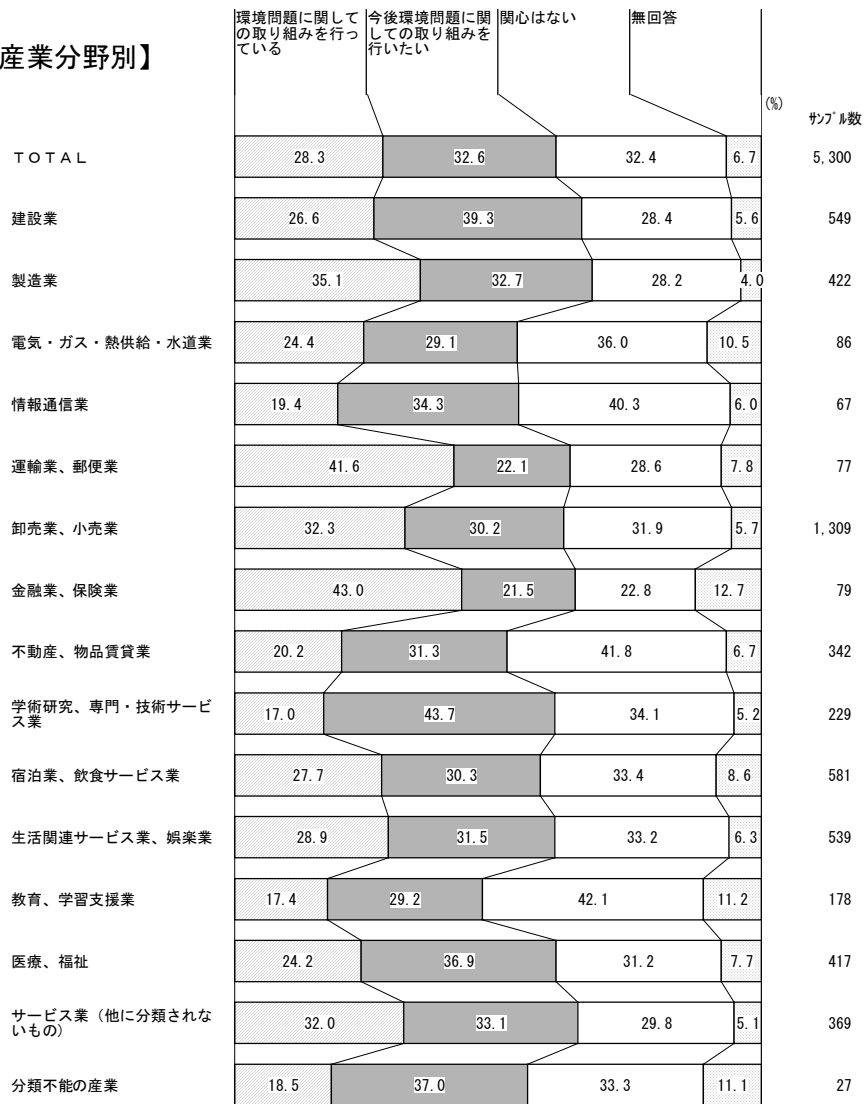
全体では、約三分の一の事業所が環境問題への取り組みを行い、約三分の一の事業所が今後の取り組み意向がある。特に、大企業では約半数がすでに環境問題に対しての取り組みを行っていると答えている。

(2) 環境マネジメントへの取り組み

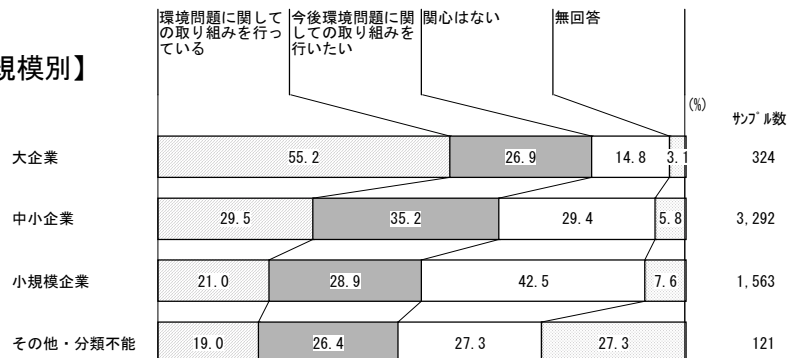
Q32. 環境マネジメントについてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「環境問題に関する取り組みを行っている」が 28.3%、「今後環境問題に関する取り組みを行いたい」が 32.6%、「関心はない」が 32.4%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「不動産、物品賃貸業」「教育、学習支援業」で「関心はない」が他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「大企業」では「環境問題に関する取り組みを行っている」が5割以上となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】



8. 補助制度等の産業支援施策

(1) 概要～低い認知率・利用率、今後の展開が必要

<町田市実施事業：町田市中小企業融資制度>

認知率が約5割である。しかし、「建設業」「中小企業」等で比較的利用率が高い。

<町田商工会議所>

非加入率が約6割である。製造業以外押しなべて低調傾向である。その他活動も比較的低調である。経営指導員の指導・相談サービスの利用が約1割、その他サービスの利用も約1割前後である。

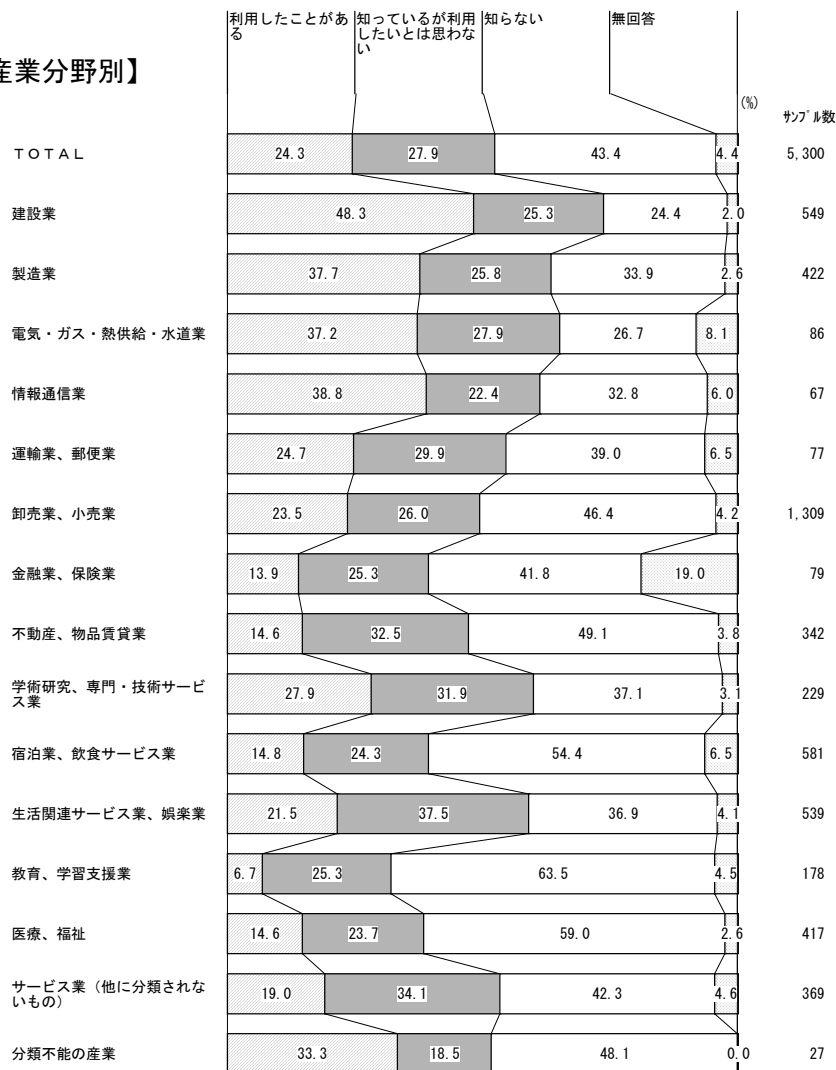
相談要望も、約半数が殆どないという状況である。その他としては、「情報」「資金調達」が希望としては多い。特に、商工会議所への相談要望では、「相談希望はない」を除けば、「情報」が約2割を占める。

(2) 町田市による中小企業融資制度の利用

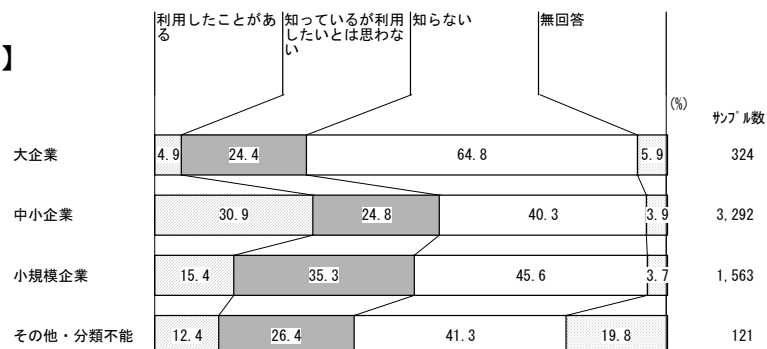
Q33. 町田市で実施している、町田市中小企業融資制度（利子補助・保証料補助）をご存知ですか。また、利用したことがありますか。（○は1つ）

- ・ 全体では「利用したことがある」が24.3%、「知っているが利用したいとは思わない」が27.9%、「知らない」が43.4%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「建設業」で「利用したことがある」が48.3%で他の産業に比べ高くなっている。一方、「教育、学習支援業」では「知らない」が63.5%となっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「利用したことがある」が30.9%となっているが、一方で「知らない」が40.3%となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】



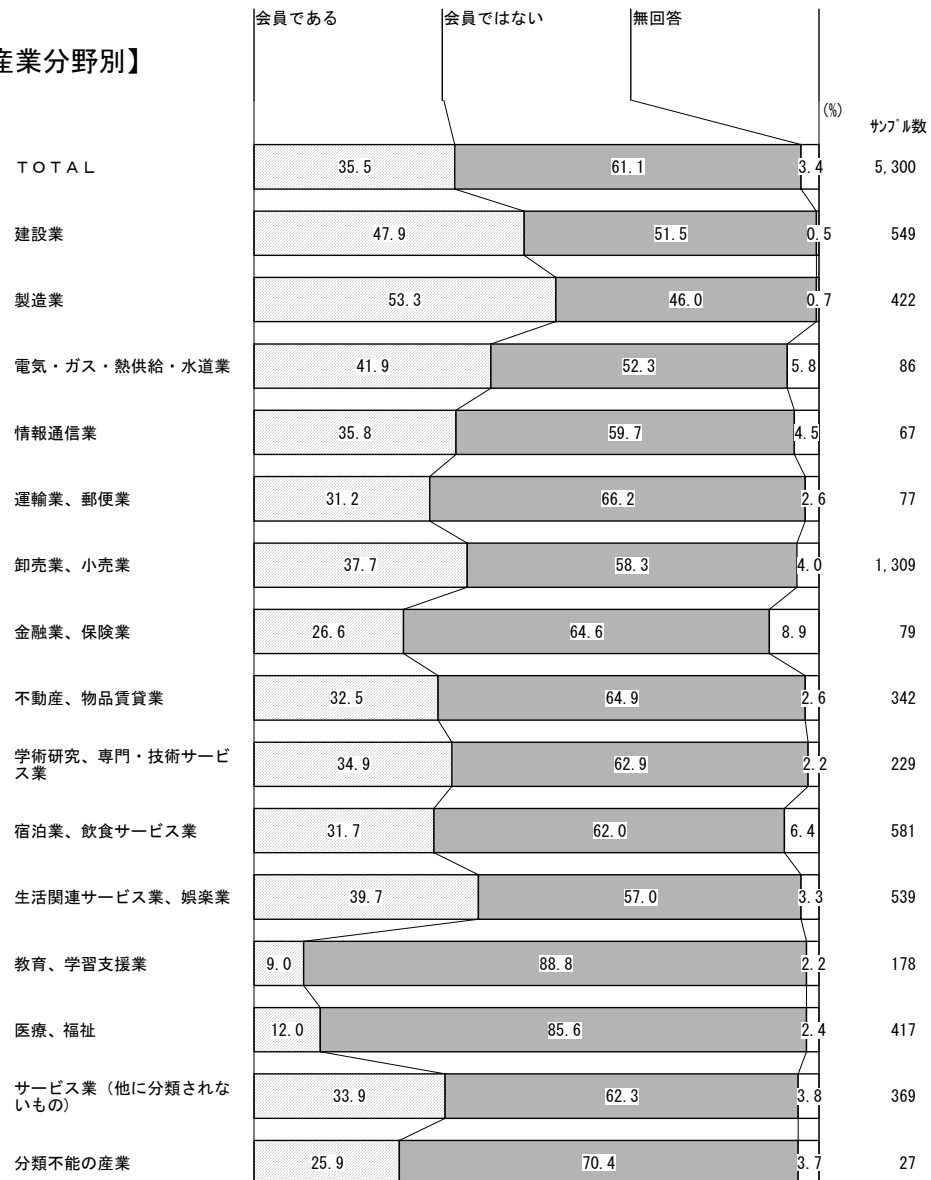
※町田市中小企業融資制度の対象外となる企業の回答も含む。

(3) 町田商工会議所の加入有無

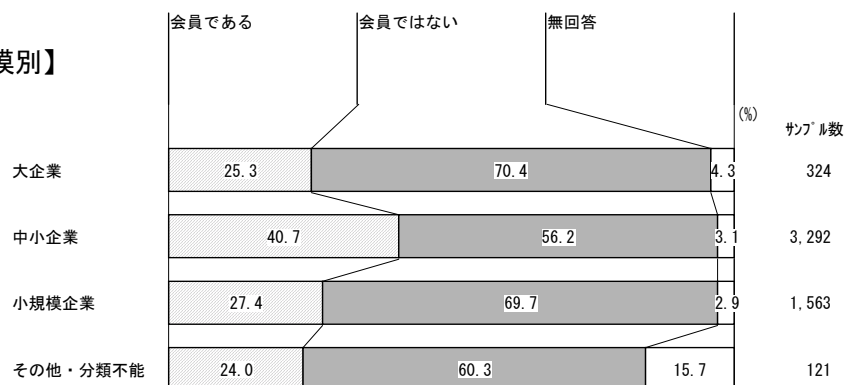
Q34. 町田商工会議所に加入していますか。(○は1つ)

- ・ 全体では「会員である」が35.5%、「会員ではない」が61.1%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」以外の産業で「会員である」の割合が「会員ではない」より低くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、全ての規模で「会員でない」が高くなっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

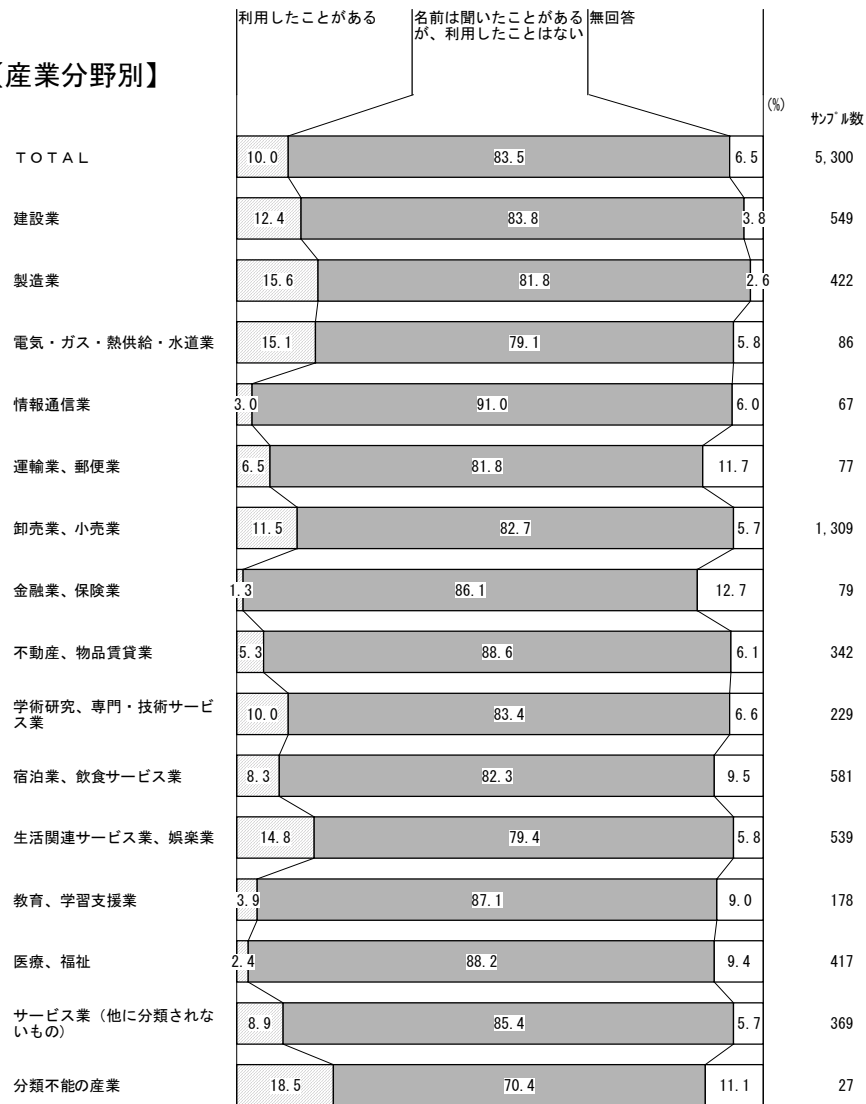


(4) 経営指導員による指導・相談サービスの利用有無

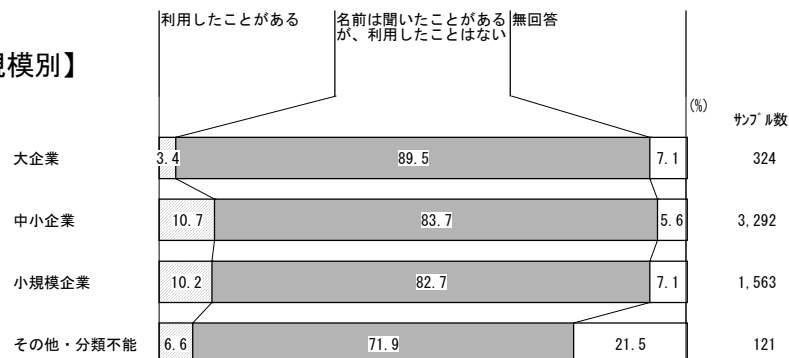
Q35. 経営指導員による指導・相談サービスを利用したことがありますか。(○は1つ)

- ・ 全体では「利用したことがある」が 10.0%、「名前は聞いたことがあるが、利用したことはない」が 83.5%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「生活関連サービス業、娯楽業」で「利用したことがある」が他の産業に比べ、高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「名前は聞いたことがあるが、利用したことはない」が 7割以上となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

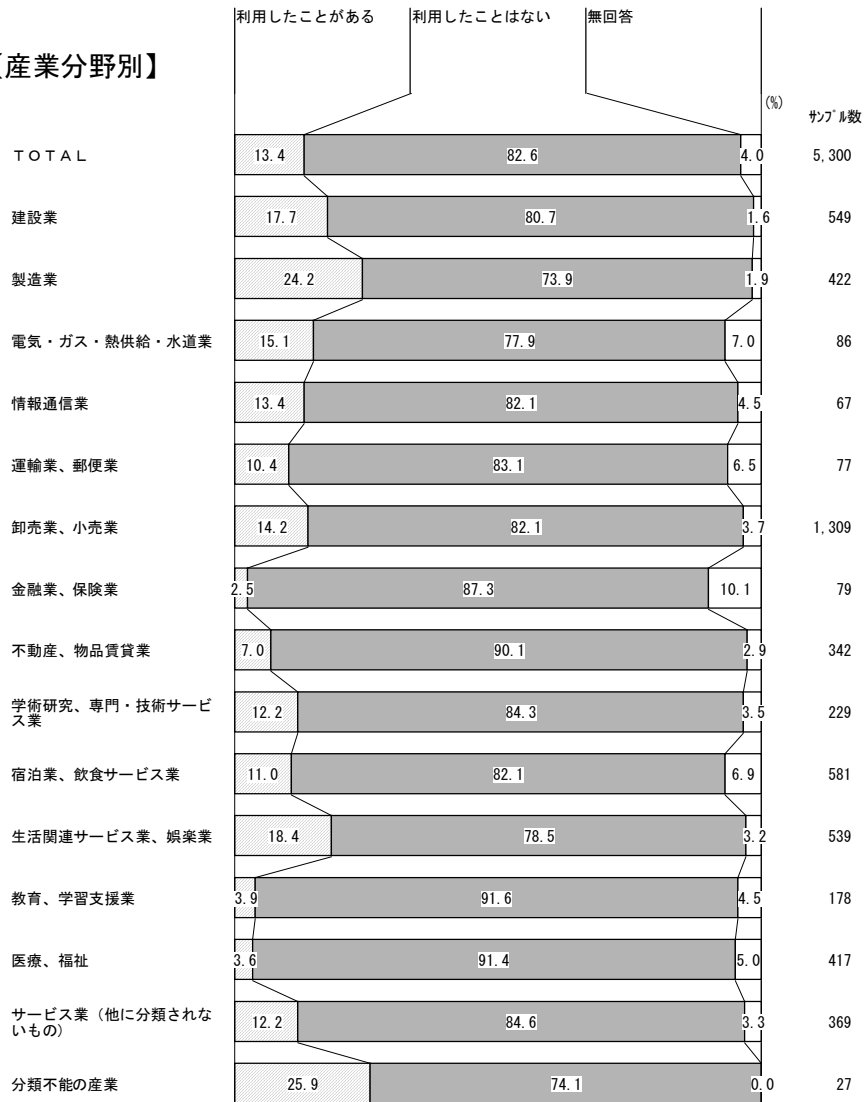


(5) その他サービスの利用有無

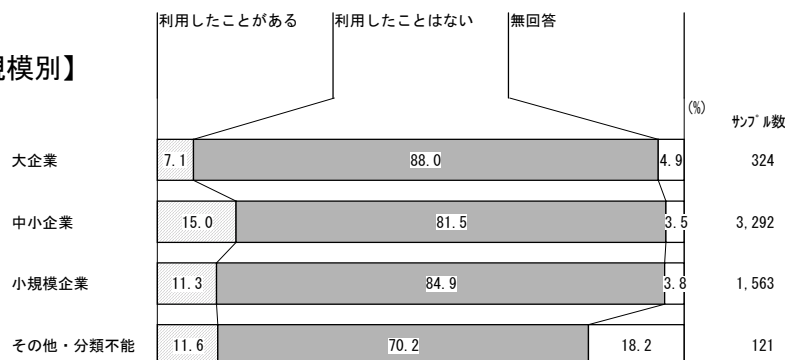
Q36. その他、商工会議所で実施する相談・指導等のサービスを利用したことがありますか。(〇は1つ)

- ・ 全体では「利用したことがある」が13.4%、「利用したことはない」が82.6%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」では「利用したことがある」が24.2%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「利用したことがある」が15.0%で他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】



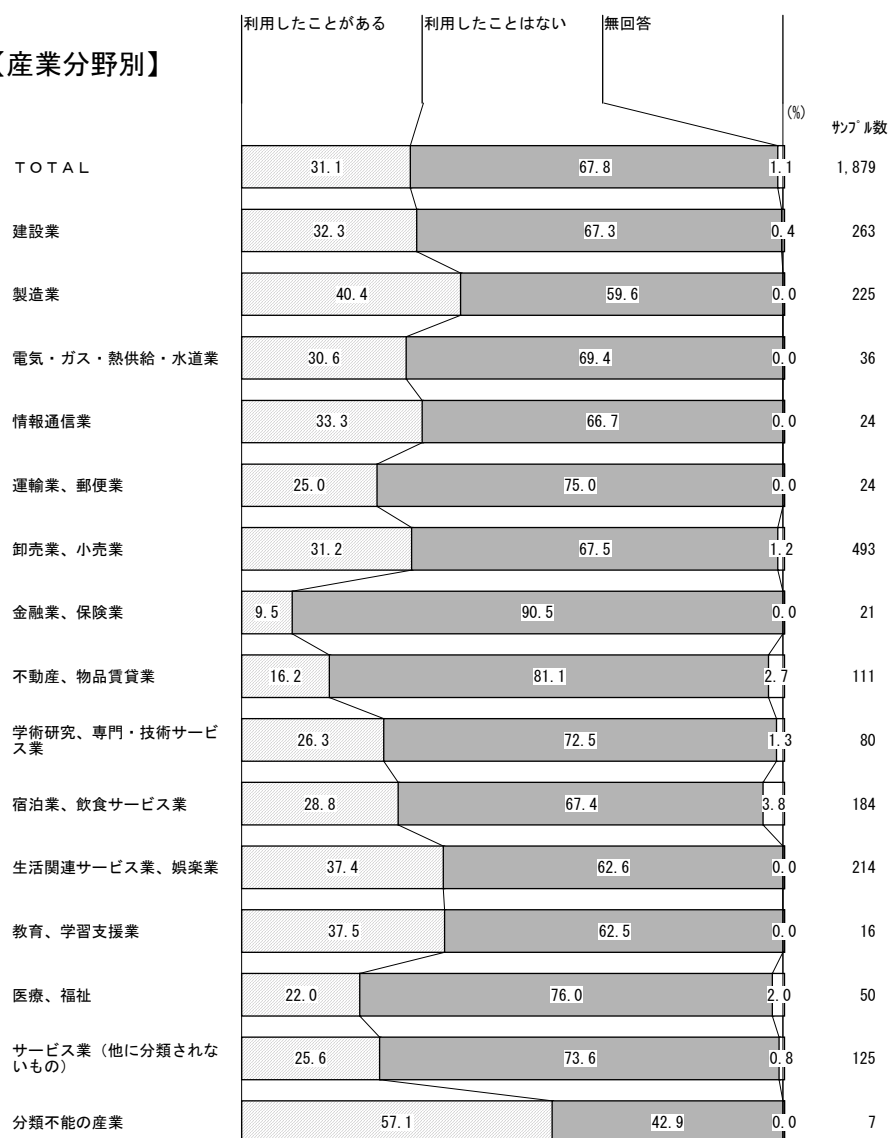
【企業規模別】



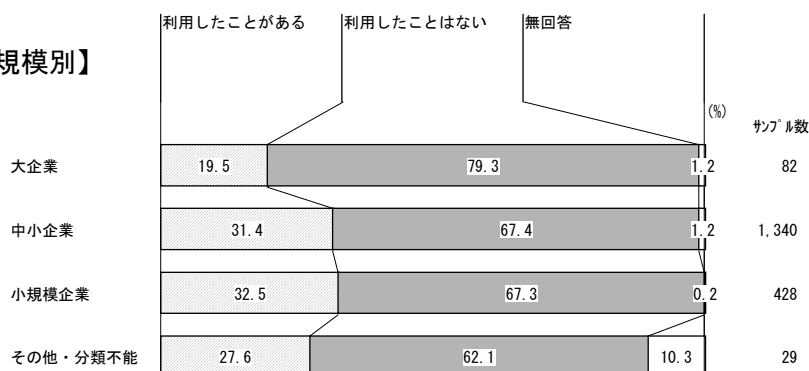
【Q34で商工会議所の会員であると回答した事業者】

- ・ 全体では「利用したことがある」が31.1%、「利用したことはない」が67.8%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」で「利用したことがある」が40.4%で、他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」、「小規模企業」で「利用したことがある」が3割以上となっている。

【産業分野別】



【企業規模別】

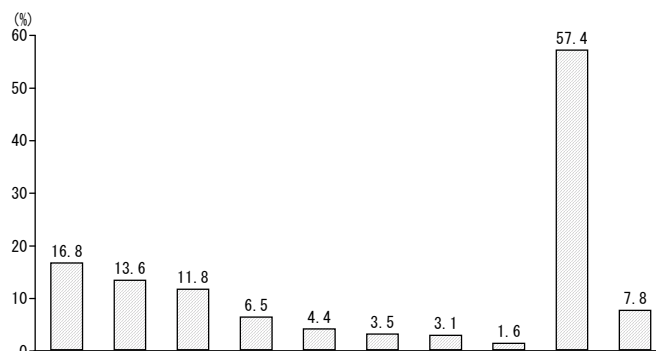


(6) 商工会議所への相談要望

Q37. 商工会議所に対して、どのような相談を希望しますか。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「相談希望はない」が 57.4%で最も高くなっている。希望する相談では「情報」が 16.8%で最も高く、次いで「資金調達」が 13.6%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「製造業」、「情報通信業」で「助成金」が 2 割以上で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「資金調達」、「助成金」が他の規模に比べて高くなっている。
- ・ 回答者職位別では、「経営者」で「資金調達」16.9%「情報」17.2%であるが「管理職」は「情報」18.4%であった。

【産業分野別】



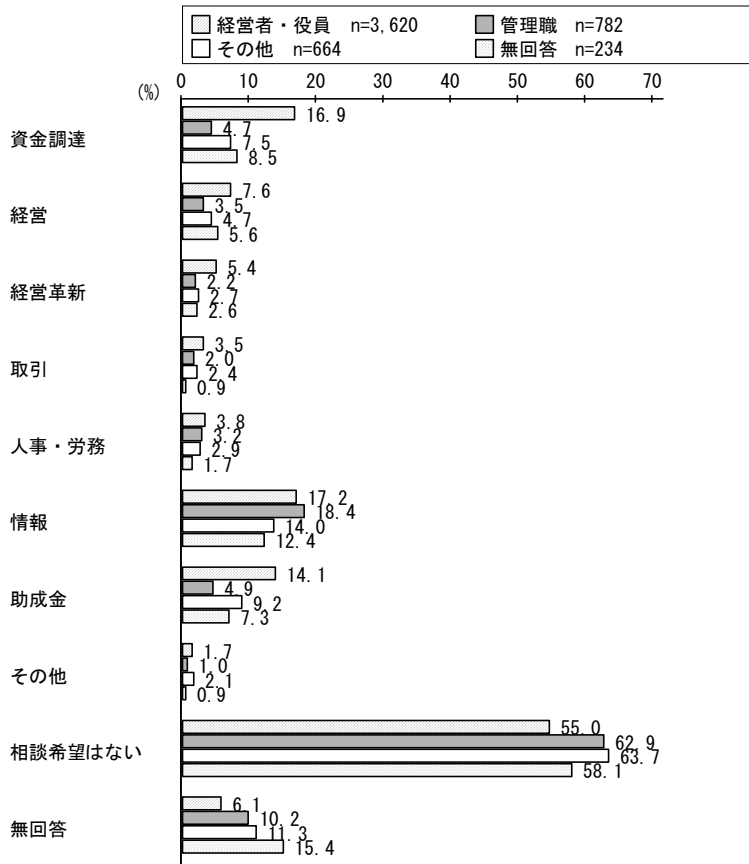
SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース: 当該産業除く】	n	6	1	7	2	3	5	4	8	9	10
		情報	資金調達	助成金	経営	経営革新	人事・労務	取引	その他	相談希望はない	無回答
0 TOTAL	5,300	16.8	13.6	11.8	6.5	4.4	3.5	3.1	1.6	57.4	7.8
1 建設業	549	18.8	17.7	15.3	6.7	3.3	4.2	5.3	2.2	52.8	5.6
2 製造業	422	24.4	17.8	20.9	6.2	5.7	5.0	7.6	1.4	47.4	4.5
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	16.3	7.0	9.3	4.7	1.2	0.0	3.5	2.3	52.3	16.3
4 情報通信業	67	22.4	19.4	25.4	3.0	1.5	3.0	6.0	1.5	46.3	7.5
5 運輸業、郵便業	77	23.4	16.9	15.6	1.3	5.2	2.6	3.9	1.3	46.8	10.4
6 卸売業、小売業	1,309	17.5	13.3	10.7	7.4	5.0	3.3	2.5	1.2	56.5	7.6
7 金融業、保険業	79	15.2	8.9	8.9	1.3	3.8	1.3	5.1	0.0	57.0	15.2
8 不動産、物品賃貸業	342	13.2	9.6	9.4	5.8	3.5	1.8	2.3	2.6	66.4	5.0
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	21.4	17.0	9.6	7.9	3.9	3.1	3.9	1.3	55.9	6.6
10 宿泊業、飲食サービス業	581	15.5	12.0	9.6	7.1	5.5	3.3	1.2	1.4	57.5	10.8
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	17.4	16.7	12.2	10.9	5.9	4.5	2.0	2.4	56.0	8.7
12 教育、学習支援業	178	7.9	4.5	6.2	0.6	0.6	1.1	1.1	1.7	77.0	5.6
13 医療、福祉	417	8.6	9.6	12.0	4.1	3.1	5.3	1.2	1.9	65.7	7.9
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	16.0	12.5	7.0	4.6	4.9	3.5	2.4	1.1	61.0	6.8
15 分類不能の産業	27	11.1	14.8	14.8	14.8	3.7	0.0	3.7	0.0	63.0	3.7

【企業規模別】

1	大企業	324	20.4	2.8	5.9	3.1	1.9	4.9	3.1	0.9	61.4	9.6
2	中小企業	3,292	19.0	16.3	14.8	6.9	5.5	4.3	3.8	1.9	52.5	7.0
3	小規模企業	1,563	11.9	10.6	7.2	6.4	2.8	1.7	1.5	1.3	67.3	7.4
4	その他・分類不能	121	10.7	8.3	5.8	5.8	3.3	0.0	3.3	0.8	51.2	27.3

【回答者職位別】

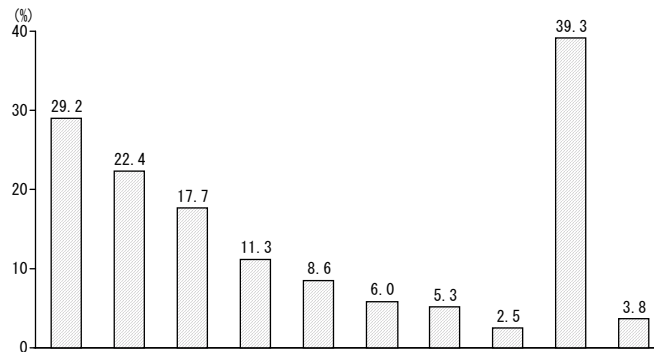
表頭：Q37 商工会議所への相談希望内容 (M. A)
表側：役職



【Q34で商工会議所の会員であると回答した事業者】

- ・ 全体では「相談希望はない」が39.3%で最も高くなっている。希望する相談では「情報」が29.2%で最も高く、次いで「資金調達」が22.4%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「情報通信業」で「助成金」が33.3%、「学術研究、専門・技術サービス業」で「経営」が18.8%となっており、他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「経営革新」が10.0%で他の規模に比べ高くなっている。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	6	1	7	2	3	5	4	8	9	10
		情報	資金調達	助成金	経営	経営革新	人事・労務	取引	その他	相談希望はない	無回答
0 TOTAL	1,879	29.2	22.4	17.7	11.3	8.6	6.0	5.3	2.5	39.3	3.8
1 建設業	263	29.7	23.2	19.8	9.1	5.3	5.7	7.2	1.9	41.1	3.0
2 製造業	225	34.7	25.8	28.9	7.6	8.4	6.2	9.3	2.7	31.1	2.2
3 電気・ガス・熱供給・水道業	36	25.0	11.1	19.4	11.1	2.8	0.0	2.8	0.0	41.7	8.3
4 情報通信業	24	41.7	29.2	33.3	8.3	4.2	8.3	4.2	4.2	29.2	0.0
5 運輸業、郵便業	24	37.5	29.2	20.8	0.0	12.5	4.2	8.3	0.0	33.3	4.2
6 卸売業、小売業	493	27.2	22.3	16.2	12.8	8.7	6.3	3.7	2.4	38.3	4.1
7 金融業、保険業	21	38.1	9.5	9.5	4.8	4.8	4.8	9.5	0.0	33.3	14.3
8 不動産、物品賃貸業	111	26.1	15.3	17.1	9.9	7.2	4.5	5.4	2.7	46.8	3.6
9 学術研究、専門・技術サービス業	80	37.5	26.3	13.8	18.8	8.8	7.5	7.5	1.3	28.8	5.0
10 宿泊業、飲食サービス業	184	28.3	20.1	10.9	13.0	13.6	4.3	2.2	1.1	42.9	6.0
11 生活関連サービス業、娯楽業	214	26.6	25.2	15.4	16.4	9.3	6.5	4.2	5.1	43.0	2.8
12 教育、学習支援業	16	18.8	6.3	18.8	6.3	0.0	6.3	0.0	12.5	43.8	6.3
13 医療、福祉	50	18.0	26.0	18.0	4.0	10.0	12.0	4.0	4.0	46.0	2.0
14 サービス業 (他に分類されないもの)	125	30.4	19.2	11.2	8.8	11.2	6.4	4.8	1.6	43.2	3.2
15 分類不能の産業	7	28.6	42.9	28.6	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0	42.9	0.0

【企業規模別】

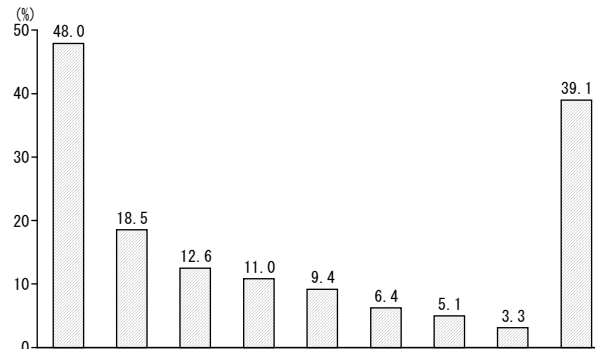
企業規模	n	6	1	7	2	3	5	4	8	9	10
1 大企業	82	41.5	3.7	6.1	7.3	6.1	12.2	9.8	2.4	39.0	4.9
2 中小企業	1,340	30.4	24.3	20.6	11.3	10.0	6.6	5.8	2.4	35.9	3.7
3 小規模企業	428	23.1	20.1	11.0	11.9	4.9	3.3	2.3	3.0	49.5	3.5
4 その他・分類不能	29	24.1	20.7	13.8	10.3	6.9	0.0	10.3	0.0	48.3	10.3

(7) 各種団体認知

Q38. 各種団体についてご存知のものをお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「信用保証協会」が48.0%で最も高くなっている。
- ・ 産業分野別、企業規模別で見ると、どちらも「信用保証協会」が最も高くなっている。

【産業分野別】



SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	7	1	2	3	5	6	8	4	9
		信用保証協会	東京都中小企業振興公社	中小企業基盤整備機構	中小企業診断協会	独立行政法人 産業技術総合研究所	中小企業団体中央会	大学の産学連携推進組織などの機関	社会団法人首都圏産業活性化協	無回答
0 TOTAL	5,300	48.0	18.5	12.6	11.0	9.4	6.4	5.1	3.3	39.1
1 建設業	549	66.1	20.6	15.7	8.0	10.0	7.8	2.9	2.0	26.2
2 製造業	422	62.6	35.5	23.0	16.1	17.3	9.0	12.8	6.9	22.7
3 電気・ガス・熱供給・水道業	86	55.8	16.3	8.1	10.5	11.6	8.1	2.3	3.5	33.7
4 情報通信業	67	53.7	23.9	19.4	10.4	9.0	7.5	11.9	6.0	28.4
5 運輸業、郵便業	77	46.8	16.9	14.3	7.8	18.2	16.9	3.9	3.9	35.1
6 卸売業、小売業	1,309	44.8	18.7	10.8	11.5	9.2	6.1	4.6	3.4	40.9
7 金融業、保険業	79	62.0	26.6	21.5	15.2	15.2	15.2	12.7	11.4	32.9
8 不動産、物品賃貸業	342	48.8	19.3	14.9	14.0	8.8	6.1	4.4	4.7	39.5
9 学術研究、専門・技術サービス業	229	57.2	14.4	21.8	11.8	9.6	4.8	6.1	3.5	30.1
10 宿泊業、飲食サービス業	581	40.8	10.7	5.9	9.0	5.9	3.3	1.9	1.7	49.7
11 生活関連サービス業、娯楽業	539	43.4	20.0	11.5	12.8	5.9	6.5	2.2	3.0	40.1
12 教育、学習支援業	178	22.5	12.9	6.7	6.2	6.7	3.4	6.7	2.2	64.6
13 医療、福祉	417	34.3	11.5	9.1	7.0	7.0	3.1	7.0	0.7	49.9
14 サービス業 (他に分類されないもの)	369	49.3	17.3	12.2	12.5	12.2	9.2	5.7	4.1	37.1
15 分類不能の産業	27	59.3	11.1	11.1	7.4	3.7	3.7	0.0	0.0	37.0

【企業規模別】

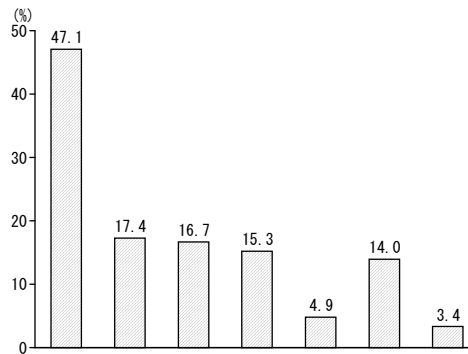
企業規模	n	7	1	2	3	5	6	8	4	9
1 大企業	324	32.1	22.2	13.0	15.4	16.4	7.4	9.9	5.9	47.8
2 中小企業	3,292	54.9	20.2	13.6	10.9	9.6	6.6	5.0	3.5	33.0
3 小規模企業	1,563	37.5	14.8	10.7	10.5	7.8	6.0	4.3	2.6	48.8
4 その他・分類不能	121	37.2	13.2	9.9	6.6	3.3	3.3	2.5	0.8	57.0

(8) 各種団体認知経路

Q39. 貴方の事業所は、Q38 のような中小企業支援策について、どのようにして知りましたか。(〇はいくつでも)

- ・ 全体では「金融機関から」が 47.1%で最も高く、次いで「インターネットの国・都・市・商工会議所等の情報で」が 17.4%となっている。
- ・ 産業分野別にみると、「生活関連サービス業、娯楽業」で「市で発行しているパンフレットで」が 22.0%で他の産業に比べ高くなっている。
- ・ 企業規模別にみると、「中小企業」で「金融機関から」が 5 割以上で他の規模に比べ高くなっている。
- ・ その他意見としては、マスコミ・テレビ、新聞、税理士などの意見があった。

【産業分野別】



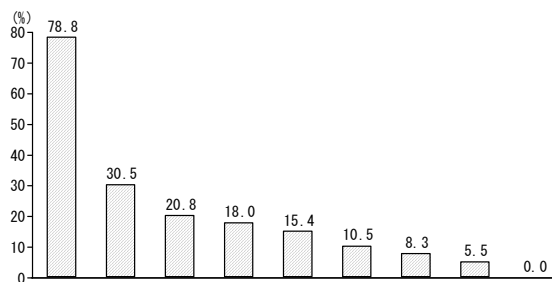
SQ2 産業分類コード (大分類) 【ベース：当該産業除く】	n	4	5	3	2	1	6	7
		金融機関から	インターネットの国・都・市・商工会議所等の情報で	家族や同業者などからの口コミ	市で発行しているパンフレット	市役所の窓口	その他	無回答
0 TOTAL	3,226	47.1	17.4	16.7	15.3	4.9	14.0	3.4
1 建設業	405	64.0	10.6	12.6	13.1	5.4	11.4	3.0
2 製造業	326	50.3	23.6	21.8	14.4	4.6	13.2	1.2
3 電気・ガス・熱供給・水道業	57	57.9	5.3	14.0	14.0	8.8	15.8	1.8
4 情報通信業	48	47.9	20.8	16.7	8.3	2.1	14.6	2.1
5 運輸業、郵便業	50	40.0	14.0	24.0	22.0	6.0	16.0	6.0
6 卸売業、小売業	773	47.3	20.6	15.4	15.1	4.9	13.7	2.7
7 金融業、保険業	53	37.7	32.1	13.2	13.2	0.0	20.8	7.5
8 不動産、物品賃貸業	207	43.5	15.9	16.9	20.8	5.8	18.8	4.8
9 学術研究、専門・技術サービス業	160	41.3	23.1	12.5	10.6	3.8	18.1	3.8
10 宿泊業、飲食サービス業	292	44.9	15.1	18.8	15.4	4.8	9.9	3.8
11 生活関連サービス業、娯楽業	323	43.3	12.7	18.6	22.0	6.8	10.5	3.1
12 教育、学習支援業	63	27.0	25.4	22.2	15.9	3.2	15.9	4.8
13 医療、福祉	209	37.3	11.0	21.5	14.4	4.8	16.3	5.7
14 サービス業(他に分類されないもの)	232	42.2	20.7	14.2	12.5	3.4	18.5	3.9
15 分類不能の産業	17	58.8	17.6	0.0	5.9	0.0	17.6	5.9

【企業規模別】

1 大企業	169	28.4	36.7	13.0	11.2	5.3	22.5	4.1
2 中小企業	2,204	53.1	16.9	16.2	14.3	5.2	12.0	3.0
3 小規模企業	801	34.8	14.9	19.5	19.2	4.2	17.9	3.9
4 その他・分類不能	52	46.2	13.5	7.7	7.7	3.8	13.5	11.5

- また、それぞれでどのような団体の情報を聞いているかという点、金融機関に関しては、全体と比較しても、「信用保証協会」に関するものが96.2%と多い。

【Q38（窓口）×Q39（支援施策の認知窓口）】



Q39 中小企業支援策の認知経路 (M. A) 【ベース：認知団体有】		n	7	1	2	3	5	6	8	4	9
			信用保証協会	東京都中小企業振興公社	中小企業基盤整備機構	中小企業診断協会	独立行政法人 産業技術総合研究所	中小企業団体中央会	大学の産学連携推進組織など	社会団法人首都圏産業活性化協	無回答
0	TOTAL	3,226	78.8	30.5	20.8	18.0	15.4	10.5	8.3	5.5	0.0
1	市役所の窓口で	159	70.4	58.5	32.7	30.2	22.0	21.4	12.6	10.7	0.0
2	市で発行しているパンフレットで	493	66.9	50.9	32.7	32.0	22.9	18.9	10.3	10.5	0.0
3	家族や同業者などからの口コミで	539	70.7	40.3	23.7	20.8	21.7	12.6	10.2	8.2	0.0
4	金融機関から	1,521	96.2	19.7	15.2	11.0	8.3	6.4	3.7	2.6	0.0
5	インターネットの国・都・市・商工会議所等の情報で	561	73.6	49.0	34.2	31.6	28.5	15.3	19.3	11.4	0.0
6	その他	452	71.9	39.8	35.0	28.1	28.5	19.7	18.4	10.2	0.0
7	無回答	110	64.5	16.4	14.5	19.1	16.4	9.1	8.2	2.7	0.0

(9) 町田市・商工会議所への要望

町田市・商工会議所へのご要望がありましたら、ご自由にお答えください。

一部抜粋し記載

<産業振興>

- ・◎地場産業の活用、支援策を具体的に PR して欲しい。◎融資の際は書類審査だけでなく、企業の特徴に応じた評価をして欲しい。◎地場産業の育成、支援に関する具体的な施策を示せ。
- ・1.年齢が 70 才になり借入金も出来ず 2.昨年より売上金が半分以下になり 3.今迄の借入金の返済が滞りがちになり 4.やりくりの営業になり 5.将来の見通しがたたない 6.どのようにすればいいか思案している。
- ・①実行を速くして効果を出して欲しい（とにかく遅い）②情報の一元化を（国と都と市）→同じ様な調査をしないで欲しい。③市長とのコミュニケーションの場をつくらせて欲しい。
- ・もっと市外よりお客様が町田に来られる、お客様を増やす楽しい町、店づくり等もっと活発に活動してほしい。まったく活動をしている実態を知りません!!
- ・個人事業主で事業所が町田市、住居（住民税納付他）が他の市町村の場合でも事業所の住民税や固定資産税は町田市へ納付しておりますが、中小企業融資制度が受けられないと断られましたが、受けられるよう改善してもらいたい。
- ・個別訪問、中小企業の繁栄、中小企業の交流、利益にかんする現実的な講演会を地域別に月 1 回位ひらいてほしい。
- ・古い店がシャッターをおろしている事が多くなっている所以他の地区のように町田市も対策を考えてほしい。
- ・行政レベルで町田市在の事業所を応援し、ホームページ拡大や融資の容易性を向上させてほしい。
- ・中小企業に対して融資等（審査等きびしくなく）もっと楽にしてほしい。大手優先中小企業切りすでのイメージがある。廃校等で空いた教室等、大学生等に開放し、アート等の展示等して市民との交流をはかってほしい。
- ・技術を継承する職人を育てられる環境を作って欲しい。効率優先では産業基盤は無くなる。
- ・自分たちの PR 不足かもしれないが公の施設の老人施設とか児童を預かる施設など自分のところの近くで行っていても、小さい仕事も来ない。お互いに仕事が少なくてとりっこしているこの頃である。
- ・町田市に事業所を置く上で、そのメリットをあまり感じられない。まず、町田市は情報産業の事業を古くから付き合いのあるメーカー等に出しすぎていて、町田市内の事業者に出さない。次に、テナントの家賃が高い。立川より高いのはおかしいと思う。さらに中心市街地に緑がなく、10 代の人間が多く、勤め人の居る場所がない。
- ・市の関係する施設に納める物品についての納入業者は、市内に本店（社）を置く、協同組合協業組合、小売業者等地元業者育成の観点から優先的に採用して頂き、地元を元気にして頂きたい。特に学校給食に供給されている、線の供給の都市ガスを点の供給の LP ガスに替える事により、常に想定をしておかねばならない災害時の緊急炊出し拠点となる事必至と思います。

<町田市政全般>

- ・市は商工会議所との関係を見直すべきだと思う。商工会議所を通じてニーズを汲み上げたり施策の評価を受けたりなどしては、天下り先との慣れあい体質から脱却できない。
- ・商店街の現地をみて、一人の担当者を決めて、すたれている商店を盛り上げて欲しい。本気で取り組んで欲しい。どういうことで困っているか聞いて欲しい。話し合いをもって欲しい。
- ・市への要望、伝統や文化を大切にすイメージをもっと作り出して、市民がゆっくり生活できる地盤の構築に努めてもらいたい。本当の意味での文化水準を高めて行く方向を示して欲しい。
- ・道路の整備、住居表示の推進。町田市を目指すところを明確にし、市民参加型の町をつかってゆく。行政の無駄を排除し、市民自立型の豊かな社会をつかってゆく。行政の透明化、効率化を求めます。

<商工会議所>

- ・マスコミに取り上げてもらえるような、独自の取り組みをしてほしい。商店街活性化のために、お金をかけずにお客様と共に楽しみながら、それぞれのお店の良さをアピールしたいです。エコや災害時の取り組みなど。
- ・もっと地域毎の要望や問題に関して、前倒し主義ではなく、また法律や条例でこう決まっているから、ダメ的な発想を改めてルールの弾力的運用を考えてもらいたい。
- ・会費を払っているだけ、商工会議所の必要性は感じない。確かに事業の体験談等は良いと思うが、会費を払うだけの価値はあるとは思えない。近所付き合いを考えて入っているだけ、今は1円でもむだに出来ないと思っている。
- ・活力ある事業所が、はば広く交流し、また多数存在し、競い合い、助け合い、取り引きし合いする事が地域の活性化、発展に繋がります。その為に新しい意欲のある人達がどんどん創業出来るような環境づくり、支援体制そして地域への定着、事業の継続可能な環境作りの為の施策を進めてほしい。
- ・経済不況の続く今、地域を活性するために商工会議所の存在は大きいと思います。もっと身近に感じられる会議所になってほしいです。役所的な立場でなく、目線を我々零細企業商店に置いてください。
- ・現在の業種を廃業して新規事業に進出を考えておりますが、市中銀行並びに信用金庫の貸し渋りが成瀬周辺の事業者より聞くにつけ当方は今の所、借入金なしの事業をしておりますが、資金拡大を図る場合、金融機関の貸し渋りが心配。商工会議所で融資の助力をしてもらえれば安心できるのですが。
- ・商工会議所に加入しているが、役立つようなサービスはない。税金をムダに使っている。もっと中、小企業のニーズをきいて活動してほしい。
- ・法律関連の研修会を開いて欲しい。(例えばビジネス法務検定 etc) →以前、一度申し込んだが中止になったことがある。

<本アンケートについて>

- ・アンケートより前に知らないことが多いので、逆に「こういうサービスがあるのをご存知ですか?」と教えてくれた方が親切身を感じます。
- ・このアンケートが自分達の仕事にどう反映してくるのが良くわかりませんがアンケートの結果が何に役に立つのか教えて下さい。

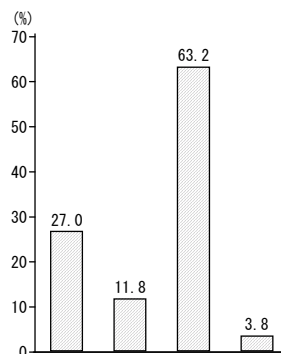
IV 調査結果詳細(その他)

1. 産業連携について:現在の連携実態と今後の連携意向・売上についての分析

(1) 今後の連携・交流

Q15. 他業種（大学等の研究機関も含む）との連携・交流の現状についてお聞かせください。(〇は1つ)

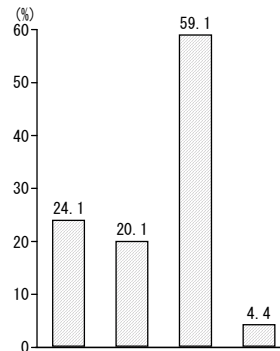
- 売上高の増減別に、連携・交流状況をみると、全ての売上増減状況で「特に連携・交流していない」が最も高くなっている。売上高が「減った」では「同業者との連携・交流をしている」が25.1%で他に比べ低くなっている。



Q5 平成19年度の売上高と比較した平成20年度の売上高の増減		n	2	1	3	4
			同業者との連携・交流をしていない	他業種との連携・交流をしている	特に連携・交流はしていない	無回答
0	TOTAL	5,300	27.0	11.8	63.2	3.8
1	増えた	736	32.5	18.3	54.6	3.0
2	変わらない	1,063	30.1	14.0	60.6	2.9
3	減った	3,341	25.1	9.5	66.4	3.7

Q16. 今後の、他業種との交流・連携についてお聞かせください。(〇は1つ)

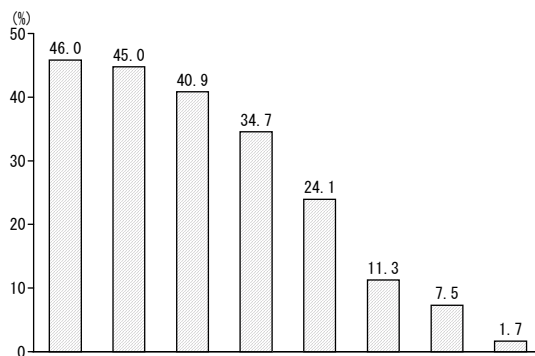
- 他業種との交流・連携の現状別に、今後の連携・交流意向をみると、「他業種を営む者と連携・交流をしている」で「他業種を営む者と連携・交流したい」が87.2%で最も高くなっている。「同業者との連携・交流をしている」では「同業者との連携・交流をしたい」が68.1%で最も高くなっている。



Q15 他業種との連携・交流の現状 (M. A)		n	2	1	3	4
			同業者との連携・交流をした	他業種を営む者と連携・交流をしたい	連携・交流の予定はない	無回答
0	TOTAL	5,300	24.1	20.1	59.1	4.4
1	他の業種を営む者と連携・交流をしている	626	47.1	87.2	6.7	1.4
2	同業者との連携・交流をしている	1,429	68.1	40.4	13.2	2.0
3	特に連携・交流はしていない	3,352	7.9	6.7	86.5	0.6

Q16-SQ. 連携・交流を希望する理由をお聞かせください。(○は1つ)

- 他業種との交流・連携の現状別に、連携・交流希望理由をみると、「他の業種を営む者と連携・交流している」で「販路の拡大」が52.3%、「同業者との連携・交流をしている」では「アイデアの取得」が45.7%でそれぞれ最も高くなっている。

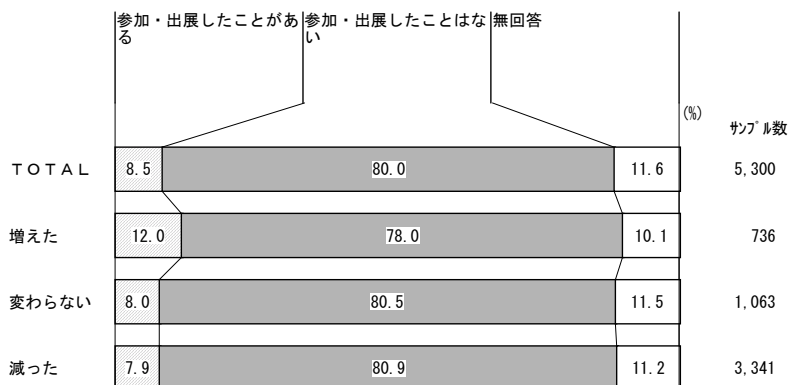


Q15 他業種との連携・交流の現状 (M. A)		n	3 アイデアの取得	1 販路の拡大	5 事業の効率化	2 ニーズの把握	4 経営の多角化	6 地域ブランドの形成	7 その他	8 無回答
0	TOTAL	1,931	46.0	45.0	40.9	34.7	24.1	11.3	7.5	1.7
1	他の業種を営む者と連携・交流をしている	575	50.8	52.3	40.7	40.3	30.3	17.6	8.3	1.2
2	同業者との連携・交流をしている	1,211	45.7	42.4	44.8	36.2	21.7	9.6	7.8	2.3
3	特に連携・交流はしていない	433	48.3	49.4	33.5	32.6	28.9	11.5	5.1	0.5

Q27. 産業交流展のような産業見本市への意向についてお聞かせ下さい。(それぞれ○は1つ)

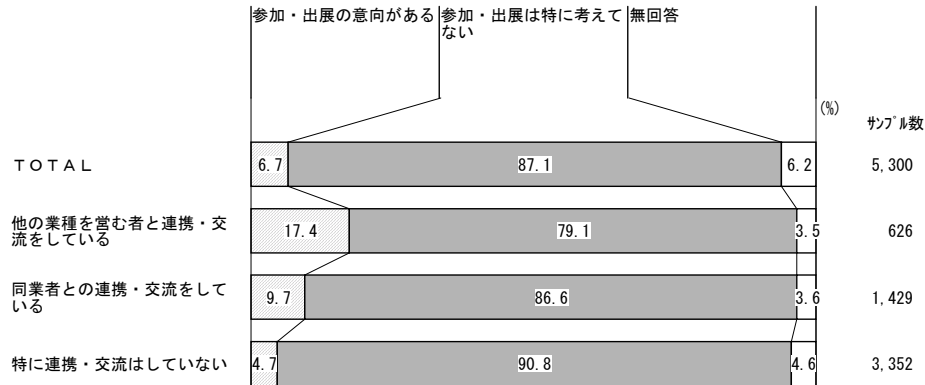
<参加・出展の経験>

- 売上高の増減別に、産業見本市へ参加・出展経験有無をみると、全てで「参加・出展したことはない」が7割以上となっている。



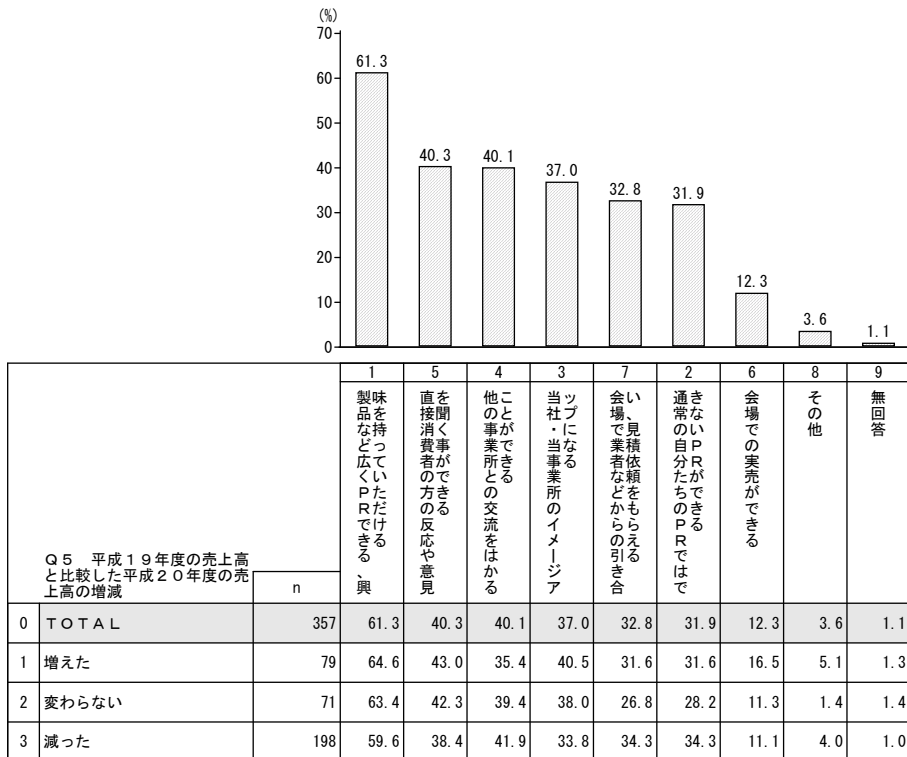
<今後の参加・出展の意向>

- 他業種との交流・連携の現状別に、産業見本市への意向をみると、「他の業種を営む者と連携・交流している」で「参加・出展の意向がある」が17.4%で他に比べ高くなっている。



Q28. 参加したい理由をお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

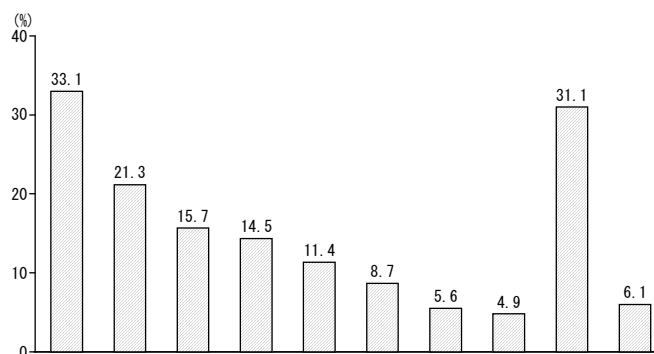
- 売上高の増減別に、産業見本市へ参加したい理由をみると、全てで「製品など広くPRできる、興味を持っていただける」が最も高くなっている。売上増減状況が「減った」では「通常の自分たちのPRではできないPRができる」が他に比べ若干高くなっている。



2. 差別化戦略について: 特色と強みとの関係についての分析

Q24. 同業者との差別化として、特に重視しているものをお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- 事業所の強み別に重視しているものをみると、「製品やサービスの価格」以外で「品質」が最も高くなっている。「製品やサービスの価格」では「価格設定」が53.2%で最も高くなっている。

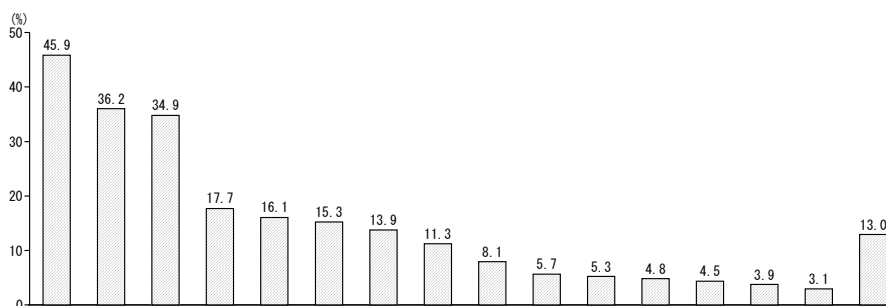


Q20 事業所の強み・独自性 (M. A)	n	6	3	1	8	5	4	2	7	9	10
		品質	価格設定	商品種 商品サービスの企画・開発多	人材の活用	納期	広告・宣伝・広報	小さい市場 ニッチ市場(ニーズの規模が)	店舗・施設の改装	特になし	無回答
0 TOTAL	5,300	33.1	21.3	15.7	14.5	11.4	8.7	5.6	4.9	31.1	6.1
1 製品やサービスの価格	939	50.9	53.2	32.5	16.8	16.8	14.1	8.6	7.9	9.3	1.9
2 品揃えやメニューが豊富	736	47.6	39.5	42.9	23.6	11.3	17.7	9.6	9.5	10.7	2.0
3 製品やサービスの品質やデザイン	600	65.2	31.0	41.7	23.3	15.3	18.3	11.7	8.0	7.7	1.7
4 技術やノウハウ	1,921	48.8	22.4	19.4	18.8	19.3	9.6	8.0	5.2	20.8	2.9
5 優れた人材を確保・育成している	813	47.2	25.0	26.6	43.1	13.4	15.3	7.5	8.4	13.2	1.8
6 立地条件に恵まれている	855	35.4	29.2	22.2	22.3	8.5	13.0	4.9	10.3	24.3	2.9
7 施設(規模や機能)が充実している	303	45.5	27.1	29.7	29.4	14.9	16.5	6.3	16.2	17.8	2.6
8 固定客・リピーターとの継続的な関係が出来ている	2,433	43.1	26.0	20.2	18.8	14.6	10.1	6.9	5.8	23.7	2.3
9 接客対応などの顧客フォローに努めている	1,850	41.2	27.1	23.0	23.6	12.7	13.6	7.0	6.9	20.8	2.9
10 効果的なPRがなされている	256	48.8	33.6	38.7	31.3	10.9	48.0	9.0	13.7	10.9	1.6
11 他事業所との取引環境が充実・安定している	206	43.2	25.7	27.2	31.1	22.3	14.6	6.8	7.8	21.4	3.4
12 地域の商店街との連携に努めている	282	47.5	31.6	23.8	18.1	9.6	17.0	7.1	10.6	21.6	2.8
13 防犯や防災など地域活動に積極的に関わっている	240	47.1	31.3	23.3	22.5	14.6	17.1	5.4	10.0	22.5	2.5
14 戦略的な経営に努めている	430	51.2	31.9	38.8	37.9	17.4	24.4	11.6	11.4	8.8	2.3
15 その他	164	17.7	10.4	6.7	7.3	3.0	3.0	3.7	2.4	59.8	6.1

3. 知的財産について:事業所の強み・差別化の戦略等との関係を分析

Q20. 事業所の強み・独自性は何ですか。(〇はいくつでも)

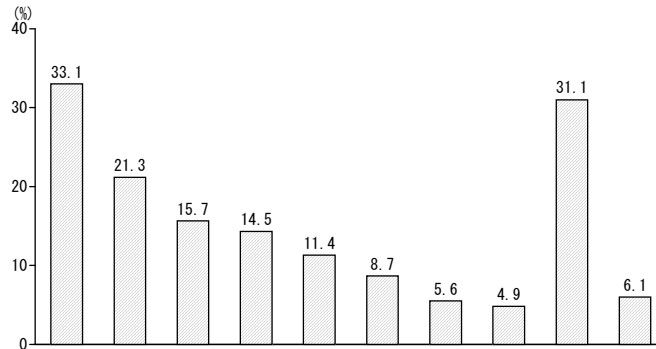
- ・ 知的財産権の取得意向別に、事業所の強み・独自性をみると、「出願は考えていない」以外で「技術やノウハウ」の割合が最も高くなっている。



Q26 特許や実用新案などの知的財産権の取得意向	n	8	4	9	1	6	5	2	3	14	7	12	10	13	11	15	16
		固的な関係が出来る・リピーターとの継続	技術やノウハウ	接点に努めている顧客フォロワー	製品やサービスの価格	立地条件に恵まれている	優れている人材を確保・育成している	品揃えやメニューが豊富	製品やサービスの品質やデザイン	戦略的な経営に努めている	施設(規模や機能)が充実している	地域の商店街との連携に努めている	効果的なPRがなされている	防犯や防災など地域活動に積極的に関わっている	他・安定している取引環境が充実している	その他	無回答
0 TOTAL	5,300	45.9	36.2	34.9	17.7	16.1	15.3	13.9	11.3	8.1	5.7	5.3	4.8	4.5	3.9	3.1	13.0
1 すでに取得している	228	43.0	61.4	39.0	29.4	14.0	28.9	25.4	32.0	21.9	9.2	1.8	9.2	3.5	6.6	2.6	2.6
2 出願を希望するが、技術流出が心配	20	65.0	80.0	45.0	15.0	0.0	20.0	10.0	5.0	5.0	0.0	0.0	5.0	0.0	0.0	10.0	0.0
3 出願を希望するが、費用が心配	55	65.5	67.3	38.2	23.6	23.6	23.6	20.0	29.1	20.0	10.9	7.3	7.3	9.1	10.9	0.0	0.0
4 出願を希望するが、取得のための知識が不足している	124	53.2	63.7	42.7	27.4	11.3	25.8	17.7	21.8	13.7	7.3	6.5	9.7	8.1	5.6	1.6	4.8
5 出願は考えていない	4,468	47.0	35.1	35.4	17.0	16.5	14.5	13.1	9.9	7.3	5.5	5.7	4.4	4.6	3.8	3.1	11.2

Q24. 同業者との差別化として、特に重視しているものをお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- 知的財産権の取得意向別に重視しているものをみると、「すでに取得している」では「品質」が55.3%で最も高く、次いで「商品サービスの企画・開発多品種」が46.1%となっている。



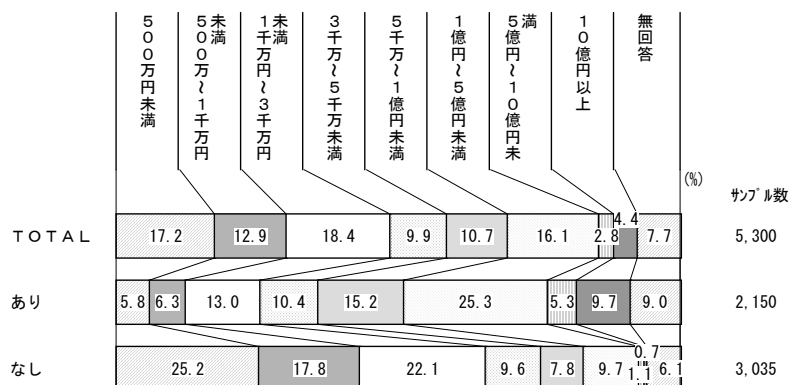
Q26 特許や実用新案などの知的財産権の取得意向		n	6	3	1	8	5	4	2	7	9	10
			品質	価格設定	商品サービスの企画・開発多	人材の活用	納期	広告・宣伝・広報	小さい市場(ニッチ市場)(2-3の規模が)	店舗・施設の改装	特になし	無回答
0	TOTAL	5,300	33.1	21.3	15.7	14.5	11.4	8.7	5.6	4.9	31.1	6.1
1	すでに取得している	228	55.3	27.6	46.1	25.9	18.4	14.5	12.3	5.3	9.6	1.8
2	出願を希望するが、技術流出が心配	20	55.0	30.0	50.0	25.0	15.0	0.0	25.0	0.0	5.0	0.0
3	出願を希望するが、費用が心配	55	61.8	30.9	32.7	21.8	27.3	12.7	18.2	7.3	10.9	1.8
4	出願を希望するが、取得のための知識が不足している	124	51.6	33.9	34.7	23.4	26.6	16.9	17.7	4.8	4.8	1.6
5	出願は考えていない	4,468	32.3	21.2	13.5	13.8	11.1	8.1	5.0	4.9	34.3	3.3

4. IT投資への助成について:売上高・強み・差別化等との関係を分析

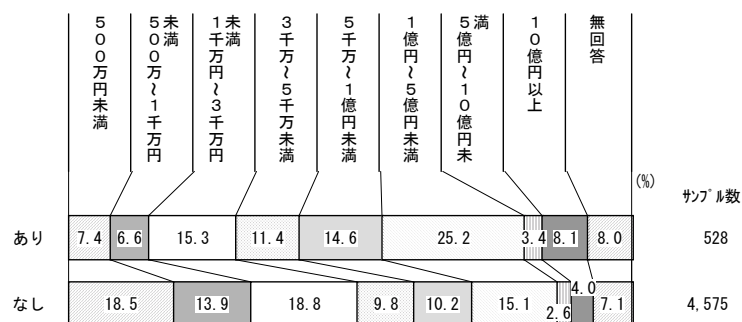
Q4. 平成20年度の売上高をお聞かせ下さい。(〇は1つ)

- 平成20年度の売上高をみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」では、「なし」に比べ「1千万円～10億円以上」の割合が高くなっている。「ネットショップの開設状況」が「開設している」では、「開設予定はない」に比べ、「5千万円～10億円以上」の割合が高くなっている。

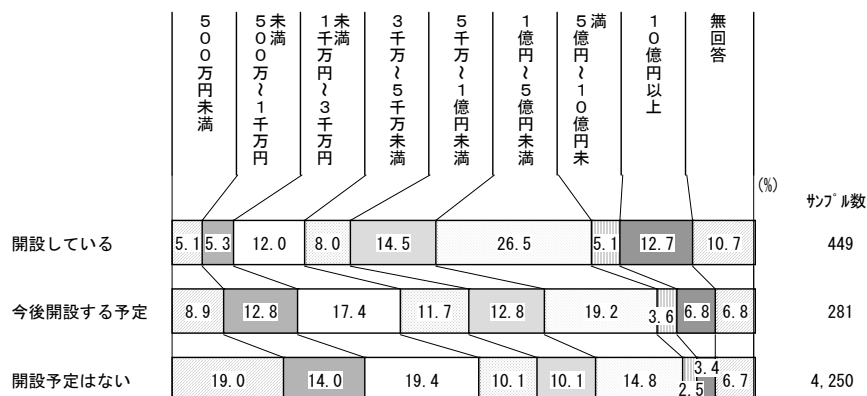
【自社ホームページの有無】



【自社ブログの有無】



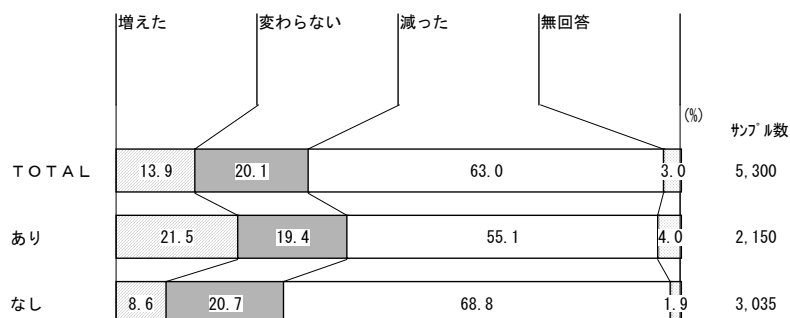
【ネットショップの開設状況】



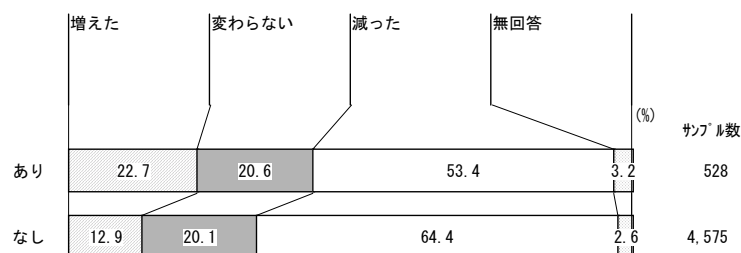
Q5. 平成19年度の売上高と比べて平成20年度の売上高の増減をお聞かせ下さい。(○は1つ)

- 平成20年度の売上増減高をみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」では、「なし」に比べ「増えた」の割合が高くなっている。「ネットショップの開設状況」が「開設している」では、「増えた」が19.8%で他に比べ高くなっているが、「減った」の割合は他とあまりない差がない。

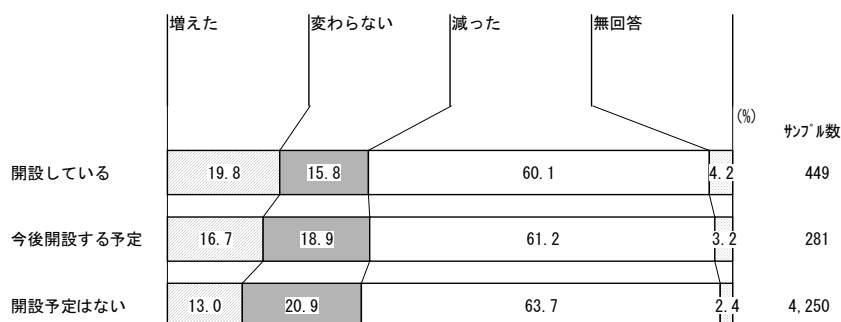
【自社ホームページの有無】



【自社ブログの有無】



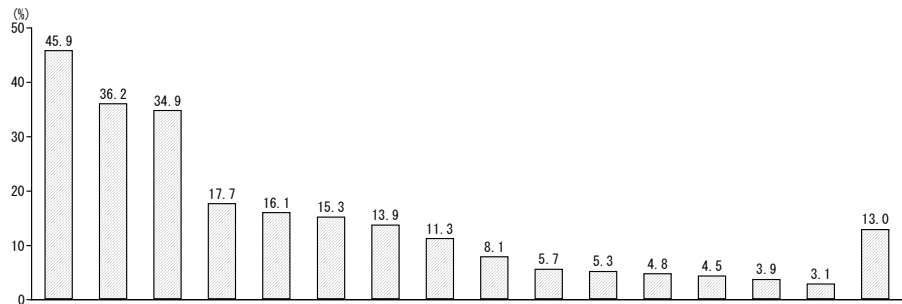
【ネットショップの開設状況】



Q20. 事業所の強み・独自性は何ですか。(〇はいくつでも)

- ・ 事業所の強み・独自性をみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」では、「なし」に比べ「優れた人材を確保・育成している」、「品揃えやメニューが豊富」の割合が高くなっている。

【自社ホームページの有無】



Q25 インターネットへの取り組み 自社ホームページの有無	n	8	4	9	1	6	5	2	3	14	7	12	10	13	11	15	16
		固定的な関係が出来ている顧客・リピーターとの継続	技術やノウハウ	接客対応などの顧客フォロー	製品やサービスの価格	立地条件に恵まれている	優れた人材を確保・育成している	品揃えやメニューが豊富	イン製品やサービスの品質やデザイン	戦略的な経営に努めている	施設(規模や機能)が充実している	地域の商店街との連携に努めている	効果的なPRがなされている	防犯や防災など地域活動に積極的に関わっている	他・事業所との取引環境が充実している	その他	無回答
0 TOTAL	5,300	45.9	36.2	34.9	17.7	16.1	15.3	13.9	11.3	8.1	5.7	5.3	4.8	4.5	3.9	3.1	13.0
1 あり	2,150	50.2	41.9	43.9	25.1	19.6	24.4	21.9	18.7	14.4	9.5	5.7	8.7	4.7	4.9	1.8	6.5
2 なし	3,035	44.0	33.2	29.3	12.9	14.0	9.4	8.4	6.3	3.9	3.2	5.1	2.3	4.5	3.3	4.0	15.7

【自社ブログの有無】

1 あり	528	54.5	44.7	49.2	26.3	21.2	29.2	25.2	21.8	16.3	9.5	6.8	10.8	4.5	7.2	1.3	4.9
2 なし	4,575	45.7	36.1	33.7	16.8	15.6	14.1	12.6	10.3	7.3	5.3	5.2	4.2	4.6	3.6	3.3	12.4

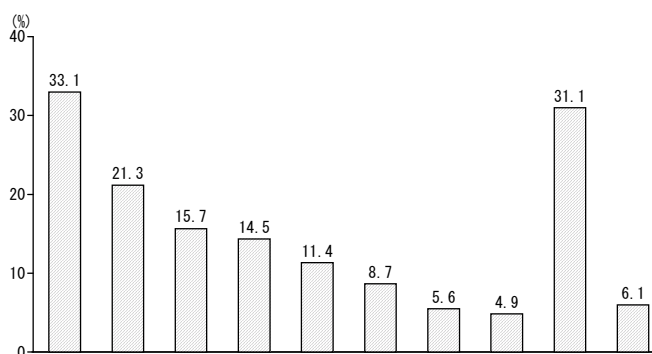
【ネットショップの開設状況】

1 開設している	449	52.3	33.4	47.4	33.6	21.2	20.7	34.3	29.4	16.5	8.5	7.3	12.0	5.6	4.9	1.8	5.1
2 今後開設する予定	281	45.9	48.4	43.8	29.2	16.7	21.7	18.5	18.9	17.4	5.7	7.8	6.4	5.3	5.7	3.6	3.2
3 開設予定はない	4,250	46.3	36.8	33.6	15.7	15.9	14.8	11.7	9.2	6.8	5.4	5.1	4.1	4.5	3.7	3.1	12.4

Q24. 同業者との差別化として、特に重視しているものをお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

- 差別化として重視しているものをみると、「自社ホームページの有無」、「自社ブログの有無」が「あり」では、「品質」が最も高くなっている。「ネットショップの開設状況」が「開設している」では、「商品サービスの企画・開発多品種」が41.9%で他に比べ高くなっている。

【自社ホームページの有無】



Q25 インターネットへの取り組み 自社ホームページの有無		n	6	3	1	8	5	4	2	7	9	10
			品質	価格設定	商品サービスの企画・開発多	人材の活用	納期	広告・宣伝・広報	小さい市場(ニッチ市場)の規模が	店舗・施設の改装	特になし	無回答
0	TOTAL	5,300	33.1	21.3	15.7	14.5	11.4	8.7	5.6	4.9	31.1	6.1
1	あり	2,150	42.9	25.8	26.3	23.0	11.9	15.3	8.6	6.7	14.3	4.9
2	なし	3,035	27.1	18.6	8.7	8.9	11.4	4.3	3.6	3.6	43.7	4.4

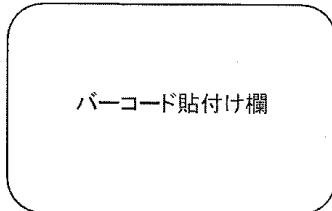
【自社ブログの有無】

1	あり	528	44.9	27.8	29.9	27.1	8.5	18.9	10.2	8.1	11.4	3.6
2	なし	4,575	32.3	20.9	14.3	13.1	12.0	7.5	5.1	4.5	34.2	4.4

【ネットショップの開設状況】

1	開設している	449	44.1	32.1	41.9	22.7	11.1	19.4	11.8	8.9	8.7	3.6
2	今後開設する予定	281	46.6	33.1	28.1	18.1	17.8	15.7	7.5	10.7	13.5	2.1
3	開設予定はない	4,250	32.3	20.1	12.5	13.4	11.4	7.1	5.1	4.1	35.5	4.0

V その他資料(使用調査票)



一町田市事業者実態調査一

記入は鉛筆または黒・青のボールペンでお願いします

調査員名

記入日

月

日

事業所名				電話番号 (代表)			
所在地				事業所形態 (○は1つ)	1. 本店	2. 支店	
経営者の 年齢	歳	資本金					円
回答者名				役職 (○は1つ)	1 経営者・役員	2 管理職	3 その他
回答者の 年代	1. 19歳以下	3. 30代	5. 50代		性別	1. 男性	
	2. 20代	4. 40代	6. 60歳以上			2. 女性	

Q1. 事業を開始した時期はいつですか？昭和もしくは平成の場合には開設年もお答え下さい。支店の場合は、本店ではなく、対象支店を始めた時期についてお答え下さい。(○は1つ)

1. 昭和以前(明治・大正など)	2. 昭和_____年	3. 平成_____年
------------------	-------------	-------------

Q2. 調査票末尾の『産業分類』コード表をご覧頂き、あてはまる中分類コード(2ケタ)をお答え下さい。

中分類コード(2ケタ):

--	--

Q3. 法人登記をしておりますか。(○は1つ)

1. 法人登記している	2. 法人登記していない
-------------	--------------

Q4. 平成20年度の売上高をお聞かせ下さい。(○は1つ)

1. 500万円未満	4. 3千万~5千万未満	7. 5億円~10億円未満
2. 500万~1千万円未満	5. 5千万~1億円未満	8. 10億円以上
3. 1千万円~3千万円未満	6. 1億円~5億円未満	

Q5. 平成19年度の売上高と比べて平成20年度の売上高の増減をお聞かせ下さい。(○は1つ)

1. 増えた	2. 変わらない	3. 減った
--------	----------	--------

Q6. 経営状況について、どのように感じていますか？(それぞれ0は1つ)

・現在は:	1. 良い	2. やや良い	3. ふつう	4. やや悪い	5. 悪い
・半年後は:	1. 良い	2. やや良い	3. ふつう	4. やや悪い	5. 悪い

Q7. 現在の正社員と派遣・パート社員の数をお聞かせ下さい。また、従業員の人数について、どのように感じているかをそれぞれお聞かせください。

◆ 従業員数 (いない場合にはゼロ(0)をご記入ください。)

正社員 _____ 名

派遣・パート _____ 名

◆ どのように感じるか (それぞれ0は1つ)

全体	1. 不足	2. やや不足	3. ちょうど良い	4. やや過剰	5. 過剰
正社員	1. 不足	2. やや不足	3. ちょうど良い	4. やや過剰	5. 過剰
派遣・パート	1. 不足	2. やや不足	3. ちょうど良い	4. やや過剰	5. 過剰

Q8. 従業員の残業時間についてどのように変化しているかお聞かせ下さい。(0は1つ)

1. 増加傾向である	2. 変わらない	3. 減少傾向である
------------	----------	------------

Q9. 過去1年間の従業員数について、どのように変化しているかお聞かせ下さい。(0は1つ)

1. 増加傾向である	2. 変わらない	3. 減少傾向である
------------	----------	------------

Q10. 今後、従業員数をどのようにしていきたいか、お聞かせ下さい。(0は1つ)

1. 増やしたい	2. 増減予定なし →Q11へ	3. 減らしたい
----------	-----------------	----------

【Q10で、従業員の増減を考えている方(「1」が「3」に0がついた方)に伺います。】

Q10-SQ. 従業員数を増やしたい/減らしたい理由をお聞かせ下さい。(0は1つ)

増やしたい理由 (Q10で1に0の場合)	1. 業務量の増加に対応するため	2. 退職予定者を見据えた人材補充	3. 非正規雇用からの転換登用
減らしたい理由 (Q10で3に0の場合)	1. 業務量の減少に対応するため	2. 退職予定者を見据えた人材配置	3. 非正規雇用への切り替え

Q11. 現在の設備状況について、どのように感じていますか。(0は1つ)

1. 過剰	2. やや過剰	3. 過不足感なし	4. やや不足	5. 不足
-------	---------	-----------	---------	-------

Q12. 現在取引をしている金融機関をお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 都市銀行	4. 信用組合	7. その他
2. 地方銀行(第二地方銀行含む)	5. 労働金庫	()
3. 信用金庫	6. JA	

Q13. 過去1年間の借入状況についてお聞かせ下さい。(〇は1つ)

1. 借入れがあり、必要な資金を調達できている	4. 借入れはない
2. 借入れはあるが、十分な資金を調達できていない	5. その他()
3. 借入れたいが、借入れられていない	

Q14. 過去1年間の借入の申し込み時の状況についてお聞かせ下さい。借入れがない場合にもお答え下さい。
(〇は1つ)

1. 希望通り借入れが出来た	4. 融資を断られるかもしれないと思い申し込みなかった
2. 減額された	5. 借入れする必要がないので申し込みなかった
3. 貸し渋り	

【他の業種・産業などとの交流(大学との共同研究、地場農産物を地元の飲食店への活用、市内工業者の技術を農業生産向上促進へ活用、同業者との共同仕入など)についてお聞きます。】

Q15. 他業種(大学等の研究機関も含む)との連携・交流の現状についてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 他の業種を営む者と 連携・交流をしている	2. 同業者との 連携・交流をしている	3. 特に連携・交流はしていない
----------------------------	------------------------	------------------

Q16. 今後の、他業種との連携・交流についてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 他の業種を営む者と 連携・交流をしたい	2. 同業者との 連携・交流をしたい	3. 連携・交流の予定はない →Q17へ
---------------------------	-----------------------	-------------------------

【連携・交流を希望する方(Q16で「1」か「2」に〇の方)に伺います。】

Q16-SQ. 連携・交流を希望する理由をお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 販路の拡大	5. 事業の効率化
2. ニーズの把握	6. 地域ブランドの形成
3. アイディアの取得	7. その他()
4. 経営の多角化	

Q17. 後継者はいらっしゃいますか。「いる」もしくは「現在探している」場合にはその方についてお聞かせ下さい。
(それぞれOは1つ)

1. いる	2. 現在探している	3. いない →Q18へ
-------	------------	--------------

1. 子ども(嫁婿・嫁等も含む)	4. 外部からスカウトした人材
2. その他の家族・親戚	5. その他()
3. 役員・従業員(血縁関係除く)	

【後継者がいない方(Q17で「3」にO)に伺います】

Q18. 今後の状況についてどうされる予定かをお聞かせ下さい。(Oは1つ)

1. 企業売却を 検討している	2. 廃業を 検討している	3. 決めかねている	4. その他()
--------------------	------------------	------------	-----------

【全員に伺います】

Q19. 事業継承の問題点をお聞かせ下さい。(Oはいくつでも)

1. 借入金の返済	5. 事業用不動産の買い取り
2. 技術力・競争力の低下	6. 自社内で後継のための体制が整わない
3. 取引先に対する信用力の低下	7. その他()
4. 相続税の支払い	

Q20. 事業所の強み・独自性は何ですか。(Oはいくつでも)

1. 製品やサービスの価格	9. 接客対応やアフターサービスなど、顧客フォローに 努めている
2. 品揃えやメニューが豊富	10. 効果的なPRがなされている
3. 製品やサービスの品質やデザイン	11. 他事業所との取引環境が充実・安定している
4. 技術やノウハウ	12. 地域の商店街との連携に努めている
5. 優れた人材を確保・育成している	13. 防犯や防災など地域活動に積極的に関わっている
6. 立地条件に恵まれている	14. 戦略的な経営に努めている
7. 施設(規模や機能)が充実している	15. その他()
8. 固定客・リピーターとの継続的な関係が 出来上がっている	

Q21. 事業所の強み・独自性の具体例(概要)をお聞かせ下さい。

--

Q22. 現在の取引先の種類をお聞かせ下さい。(Oは1つ)

1. 一般顧客	2. 特定事業者(1社のみ)	3. 特定事業者(2社以上)
---------	----------------	----------------

Q23. 取引金額占有割合 50%以上の取引先はありますか。(Oは1つ)

1. ある	2. なし
-------	-------

Q24. 同業他者との差別化として、特に重視しているものをお聞かせ下さい。(Oはいくつでも)

1. 商品サービスの企画・開発多品種	4. 広告・宣伝・広報	7. 店舗・施設の改装
2. ニッチ市場 (ニーズの規模が小さい市場)	5. 納期	8. 人材の活用
3. 価格設定	6. 品質	9. 特になし

Q25. インターネットへの取り組みについてお聞かせ下さい。(それぞれOは1つ)

・自社ホームページの有無	1. あり	2. なし	
・自社ブログ★1の有無	1. あり	2. なし	
・ネットショップ★2の開設状況	1. 開設している	2. 今後開設する予定	3. 開設予定はない

★1 ブログ:日記風ウェブページのこと

★2 インターネット上の店舗のこと

Q26. 今後、特許や実用新案などの知的財産権の取得を考えていますか。(Oは1つ)

1. すでに取得している	4. 出願を希望するが、取得のための知識が不足している
2. 出願を希望するが、技術流出が心配	5. 出願は考えていない
3. 出願を希望するが、費用が心配	

Q27. 産業交流展のような産業見本市への意向についてお聞かせ下さい。(Oはそれぞれ1つ)

・参加・出展の経験	1. 参加・出展したことがある	2. 参加・出展したことはない
・今後の参加・出展の意向	1. 参加・出展の意向がある →Q28へ	2. 参加・出展は特に考えてない →Q29へ

【参加・出展の意向がある方(Q27で「1」にOの方)に伺います】

Q28. 参加したい理由をお聞かせ下さい。(Oはいくつでも)

1. 自分たちの製品、ノウハウなどを広くPRできる、興味を持っていただける	5. 直接消費者の方の反応や意見を聞く事ができる
2. 通常の自分たちのPRではできないPRができる	6. 会場での実売ができる
3. 当社・当事業所のイメージアップになる	7. 会場で業者の方や個人の方などからの引き合い、見積依頼を頂くことができる
4. 他の事業所との交流をはかることができる	8. その他()

【参加・出展の意向のない(特に考えていない)方(Q27で「2」にOの方)に伺います】

Q29. 参加意向のない(特に考えていない)理由をお聞かせ下さい。(Oはいくつでも)

1. 参加・出展するメリットを感じない	3. 参加出展するマンパワーがない
2. 参加出展するだけの財政力がない	4. その他()

【全員に伺います】

Q30. 町田市で事業を行うメリットについてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 交通の便が良く地理的にも便利	10. グローバルな事業展開が可能
2. 事業所が集積し他社との連携等がしやすい	11. 取引先から近い
3. 企業や人口密集等の大規模な市場がある	12. 人件費や地代等が安い
4. 人材が確保しやすい	13. 行政機関等の支援等が充実している
5. 様々な可能性多様性のある市場構造	14. 重要な情報が入手しやすい
6. 先端的な技術や情報に接する機会が多い	15. 町並みが整備されて魅力的
7. 刺激が多く活力がある	16. 自宅等が近い
8. 町田立地によるイメージアップ	17. その他()
9. 資金調達に有利	

Q31. 町田市で事業を行うデメリットについてお聞かせ下さい。(〇はいくつでも)

1. 建物・施設の賃貸借の費用が高い	11. 顧客・取引先から遠い
2. 人件費が高い	12. 顧客の要望・ニーズが多様で高度
3. 人材が集まらない	13. 顧客の固定化が難しい
4. 企業間の連携がしづらい	14. 通勤時間が長くコストも高い
5. 産業集積が不十分	15. 地域住民等との接点も少なく地縁性が低い
6. 交通環境が悪い	16. 地元金融機関からの資金調達が難しい
7. 操業環境が悪い	17. 行政機関の支援等が充実していない
8. 環境変化が激しく対応が難しい	18. 重要な情報が入手しにくい
9. マーケットが多様化、細分化している	19. 町並みが整備されておらず魅力に乏しい
10. 競争相手が多く、競争が激しい	20. その他()

Q32. 環境マネジメントについてお聞かせ下さい。(〇は1つ)

1. 環境問題に関しての 取り組みを行っている	2. 今後環境問題に関しての 取り組みを行いたい	3. 関心はない
----------------------------	-----------------------------	----------

Q33. 町田市で実施している、町田市中小企業融資制度(利子補助・保証料補助)をご存知ですか。また、利用したことがありますか。(〇は1つ)

【ご利用いただく用途の例： 運転資金、設備資金、バリアフリー化整備資金、環境改善整備資金、緊急資金、小規模企業特別資金、開業資金等】

1. 利用したことがある	2. 知っているが利用したいとは思わない	3. 知らない
--------------	----------------------	---------

Q34. 町田商工会議所に加入していますか。(〇は1つ)

1. 会員である	2. 会員ではない
----------	-----------

【全員に伺います】【町田商工会議所で実施している事業・サービスについて伺います】

Q35. 経営指導員による指導・相談サービスを利用したことがありますか。(無料で、会員・非会員が問わず利用できます。)(Oは1つ)

1. 利用したことがある	2. 名前は聞いたことがあるが、利用したことはない
--------------	---------------------------

Q36. その他、商工会議所で実施する相談・指導等のサービスを利用したことがありますか。(Oは1つ)

1. 利用したことがある	2. 利用したことはない
--------------	--------------

Q37. 商工会議所に対して、どのような相談を希望しますか。(Oはいくつでも)

1. 資金調達	4. 取引	7. 助成金
2. 経営	5. 人事・労務	8. その他()
3. 経営革新	6. 情報	9. 相談希望はない

Q38. 各種団体についてご存知のものをお聞かせ下さい。(Oはいくつでも)

1. 東京都中小企業振興公社	5. 独立行政法人 産業技術総合研究所
2. 中小企業基盤整備機構	6. 中小企業団体中央会
3. 中小企業診断協会	7. 信用保証協会
4. 社団法人首都圏産業活性化協会 (TAMA産業活性化協会)	8. 大学の産学連携推進組織などの機関

Q39. あなたの事業所は、Q38のような中小企業支援策について、どのようにして知りましたか。(Oはいくつでも)

1. 市役所の窓口で	4. 金融機関から
2. 市で発行しているパンフレットで	5. インターネットからの国・都・市・商工会議所等の情報で
3. 家族や同業者などからの口コミで	6. その他()

【町田市・商工会議所等へのご要望がありましたら、ご自由にお答え下さい。】

★最後になりますが、以下の内容を確認の上、「1」か「2」に○をつけてください。

この調査結果を町田商工会議所が利用することに同意します。	1. はい	2. いいえ
------------------------------	-------	--------

アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。

【産業分類コード表】

農業、林業

- 01 農業
- 02 林業

漁業

- 03 漁業(水産養殖業を除く)
- 04 水産養殖業

鉱業、採石業、砂利採取業

- 05 鉱業、採石業、砂利採取業

建設業

- 06 総合工事業
- 07 職別工事業(設備工事業を除く)
- 08 設備工事業

製造業

- 09 食料品製造業
- 10 飲料・たばこ・飼料製造業
- 11 繊維工業
- 12 木材・木製品製造業(家具を除く)
- 13 家具・装備品製造業
- 14 パルプ・紙・紙加工品製造業
- 15 印刷・同関連業
- 16 化学工業
- 17 石油製品・石炭製品製造業
- 18 プラスチック製品製造業(別掲を除く)
- 19 ゴム製品製造業
- 20 なめし革・同製品・毛皮製造業
- 21 窯業・土石製品製造業
- 22 鉄鋼業
- 23 非鉄金属製造業
- 24 金属製品製造業
- 25 はん用機械器具製造業
- 26 生産用機械器具製造業
- 27 業務用機械器具製造業
- 28 電子部品・デバイス・電子回路製造業
- 29 電気機械器具製造業
- 30 情報通信機械器具製造業
- 31 輸送用機械器具製造業
- 32 その他の製造業

電気・ガス・熱供給・水道業

- 33 電気業
- 34 ガス業
- 35 熱供給業
- 36 水道業

情報通信業

- 37 通信業
- 38 放送業
- 39 情報サービス業
- 40 インターネット附随サービス業
- 41 映像・音声・文字情報制作業

運輸業、郵便業

- 42 鉄道業
- 43 道路旅客運送業
- 44 道路貨物運送業
- 45 水運業
- 46 航空運輸業
- 47 倉庫業
- 48 運輸に附帯するサービス業
- 49 郵便業(信書便事業を含む)

卸売業、小売業

- 50 各種商品卸売業
- 51 繊維・衣服等卸売業
- 52 食料品卸売業
- 53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業
- 54 機械器具卸売業
- 55 その他の卸売業
- 56 各種商品小売業
- 57 織物・衣服・身の回り品小売業
- 58 食料品小売業
- 59 機械器具小売業

その他の小売業

- 60 その他の小売業
- 61 無店舗小売業

金融業、保険業

- 62 銀行業
- 63 協同組織金融業
- 64 貸金業、クレジット・業等非預金信用機関
- 65 金融商品取引業、商品先物取引業
- 66 補助的金融業等
- 67 保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)

不動産業、物品賃貸業

- 68 不動産取引業
- 69 不動産賃貸業・管理業
- 70 物品賃貸業

学術研究、専門・技術サービス業

- 71 学術・開発研究機関
- 72 専門サービス業(他に分類されないもの)
- 73 広告業
- 74 技術サービス業(他に分類されないもの)

宿泊業、飲食サービス業

- 75 宿泊業
- 76 飲食店
- 77 持ち帰り・配達飲食サービス業

生活関連サービス業、娯楽業

- 78 洗濯・理容・美容・浴場業
- 79 その他の生活関連サービス業
- 80 娯楽業

教育、学習支援業

- 81 学校教育
- 82 その他の教育、学習支援業

医療、福祉

- 83 医療業
- 84 保健衛生
- 85 社会保険・社会福祉・介護事業

複合サービス事業

- 86 郵便局
- 87 協同組合(他に分類されないもの)

サービス業(他に分類されないもの)

- 88 廃棄物処理業
- 89 自動車整備業
- 90 機械等修理業(別掲を除く)
- 91 職業紹介・労働者派遣業
- 92 その他の事業サービス業
- 93 政治・経済・文化団体
- 94 宗教
- 95 その他のサービス業
- 96 外国公務

公務(他に分類されるものを除く)

- 97 国家公務
- 98 地方公務

分類不能の産業

- 99 分類不能の産業

町田市事業者実態調査報告書

発行者	町田市 〒194-8520 東京都町田市中町1-20-23
編集 印刷	経済観光部産業観光課 株式会社 インテージ 〒101-0022 東京都千代田区神田練塀町3番地インテージ秋葉原ビル
刊行物番号	09-78
