
2014 立川市内事業所活性化戦略調査
報 告 書

平成 2 7 年 3 月

立川商工会議所

目次

1.	調査の概要	3
2.	アンケート調査結果（各設問別結果）	5
問1.	事業内容のうち売上の最も大きい「主たる」事業内容について	5
問2.	各時期・時点における景況感について	6
問3.	直近の年間売上高について	8
問4.	直近の年間売上高の前期との比較について	9
問4-1.	年間売上高の増加した要因について	10
問4-2.	年間売上高の減少した要因について	11
問5.	貴事業所の優れている点について	12
問6.	貴事業所の課題について	13
問7.	課題を解決する方策として	14
問8.	立川市での営業開始年について	15
問9.	立川市に本社や事業所、店舗を構えた理由について	16
問10.	来期の年間売上高見込みについて	17
問11.	来期年間売上高見込みの理由について	18
問12.	今後の事業展開（見通し）について	19
問13.	今後の事業展開の具体策について	20
問14.	従業員の雇用状況について	21
問15.	各雇用形態に対する従業員数について	22
問16.	雇用形態に関わらず、従業員の年齢別の過不足状況について	24
問17.	人材採用に関する課題について	27
問18.	人材に関して、充実させたい能力について	28
問19.	人材育成の手法について	29
問20.	人材育成における課題について	30
問21.	労使間において、抱えている課題について	31
問21-1.	具体的な課題について	32
問22.	事業承継についての希望・方針について	33
問22-1.	現在の後継者の状況について	35
問23.	事業承継における課題について	37
問24.	「商品」の販売価格への転嫁について	40
問24-1.	増税分を販売価格に転嫁しきれていない理由について	42
問25.	事業継続計画（BCP）策定状況について	45
問25-1.	具体的な対策について	47

問25-2. 策定していない理由について	50
問26. 大規模な災害に備え、具体的に実施していることについて	53
問27. 大型ショッピングモールの出店で想定される影響について	56
問28. 大型ショッピングモール出店への意見について	59
問29. 事業所の活性化のために、希望する支援について	60
問30. 立川商工会議所に対する意見や要望について	63
3. 総括	65
4. 調査票	69

調査の概要

調査名：2014 立川市内事業所活性化戦略調査

企画・実施者：立川商工会議所

実施時期：平成 26 年 8 月 1 日～8 月 25 日（郵送調査）

平成 26 年 9 月 8 日～10 月 6 日（訪問調査）

対象地域・対象事業所：東京都立川市に本社または事業所を持つ事業所のうち、
貴会議所指定の 2,243 件および弊社データベースの 1,304 件
合計 3,547 件

調査方法：郵送調査および訪問調査

有効回答件数：784 件

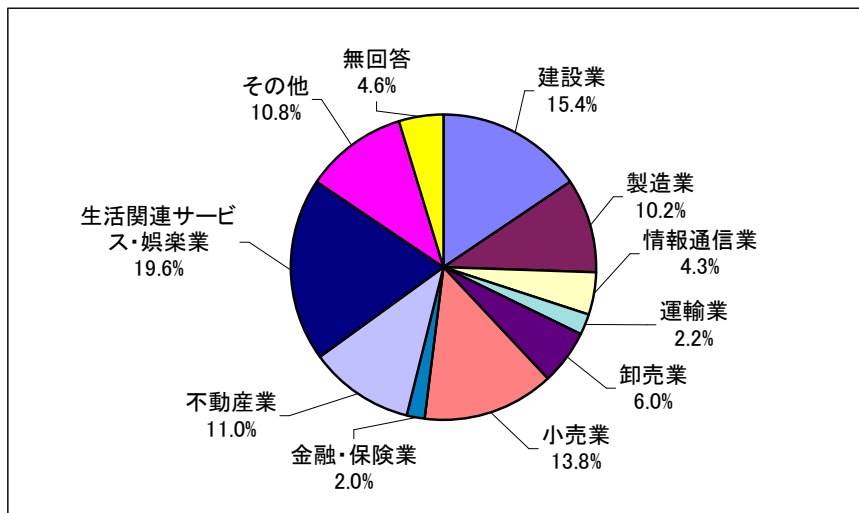
調査・分析の委託先：株式会社 帝国データバンク

アンケート調査結果（各設問別結果）

問1．貴事業所の事業内容のうち、売上の最も大きい「主たる」事業内容と取扱商品等について、それぞれご回答ください。（〇はそれぞれ1つだけ）

売上の最も大きい「主たる」事業内容について伺ったところ、「2. 建設業」と回答した事業所が121件(15.4%)と最も多く、次いで「7. 小売業」と回答した事業所が108件(13.8%)、「9. 不動産業」と回答した事業所が86件(11.0%)、「15. その他サービス」と回答した事業所が84件(10.7%)、「3. 製造業」と回答した事業所が80件(10.2%)と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 農・林・漁業	1 件	0.1%
2. 建設業	121 件	15.4%
3. 製造業	80 件	10.2%
4. 情報通信業	34 件	4.3%
5. 運輸業	17 件	2.2%
6. 卸売業	47 件	6.0%
7. 小売業	108 件	13.8%
8. 金融・保険業	16 件	2.0%
9. 不動産業	86 件	11.0%
10. 学術研究・専門・技術サービス業	38 件	4.8%
11. 宿泊業・飲食業	51 件	6.5%
12. 生活関連サービス・娯楽業	32 件	4.1%
13. 教育・学習支援業	6 件	0.8%
14. 医療・福祉業	27 件	3.4%
15. その他サービス	84 件	10.7%
無回答	36 件	4.6%
合計	784 件	100.0%



※グラフを見やすくするため、「1. 農・林・漁業」、「15. その他サービス」を「その他」でまとめ、「10. 学術研究・専門・技術サービス業」～「14. 医療・福祉業」を「生活関連サービス・娯楽業」でまとめております。

問2 以下の各時期・時点における景況感について、選択肢よりそれぞれご回答ください。

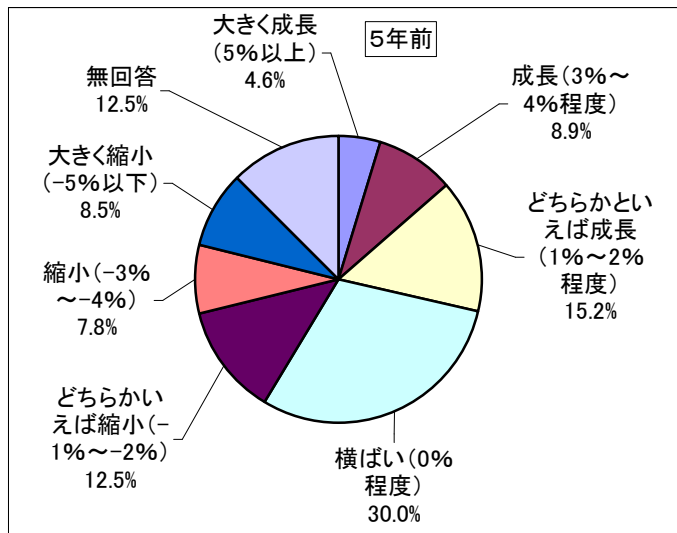
5年前時点における景況感を伺ったところ、「4.横ばい」と回答した事業所が235件(30.0%)と最も多く、次いで「3.どちらかといえば成長」と回答した事業所が119件(15.2%)、「5.どちらかといえば縮小」と回答した事業所が98件(12.5%)と続いた。

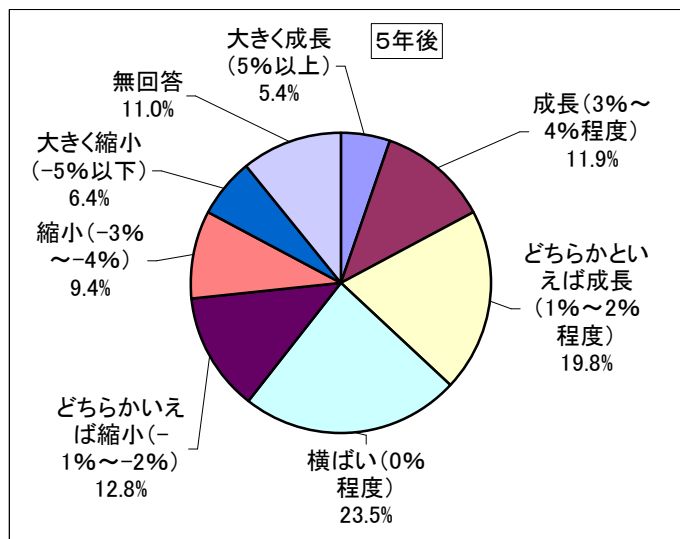
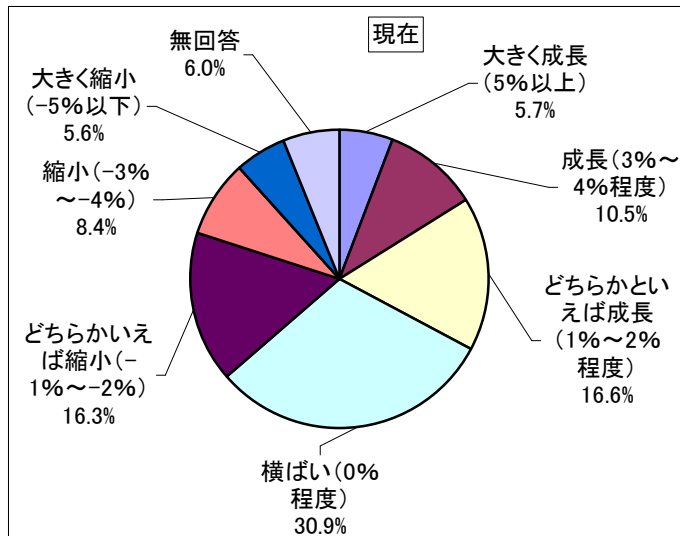
次に、現時点における景況感を伺ったところ、「4.横ばい」と回答した事業所が242件(30.9%)と最も多く、次いで「3.どちらかといえば成長」と回答した事業所が130件(16.6%)、「5.どちらかといえば縮小」と回答した事業所が128件(16.3%)と続いた。

最後に5年後時点における景況感を伺ったところ、「4.横ばい」と回答した事業所が184件(23.5%)と最も多く、「3.どちらかといえば成長」と回答した事業所が155件(19.8%)、「5.どちらかといえば縮小」と回答した事業所が100件(12.8%)と続いた。

いずれの時点においても「1.大きく成長」～「4.横ばい」と回答した事業所が「5.どちらかといえば縮小」～「7.大きく縮小」と回答した事業所を上回るという結果となった。

結果	5年前		現在		5年後	
	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率
1. 大きく成長(5%以上)	36件	4.6%	45件	5.7%	42件	5.4%
2. 成長(3%～4%程度)	70件	8.9%	82件	10.5%	93件	11.9%
3. どちらかといえば成長(1%～2%程度)	119件	15.2%	130件	16.6%	155件	19.8%
4. 横ばい(0%程度)	235件	30.0%	242件	30.9%	184件	23.5%
5. どちらかといえば縮小(-1%～-2%)	98件	12.5%	128件	16.3%	100件	12.8%
6. 縮小(-3%～-4%)	61件	7.8%	66件	8.4%	74件	9.4%
7. 大きく縮小(-5%以下)	67件	8.5%	44件	5.6%	50件	6.4%
無回答	98件	12.5%	47件	6.0%	86件	11.0%
合計	784件	100.0%	784件	100.0%	784件	100.0%



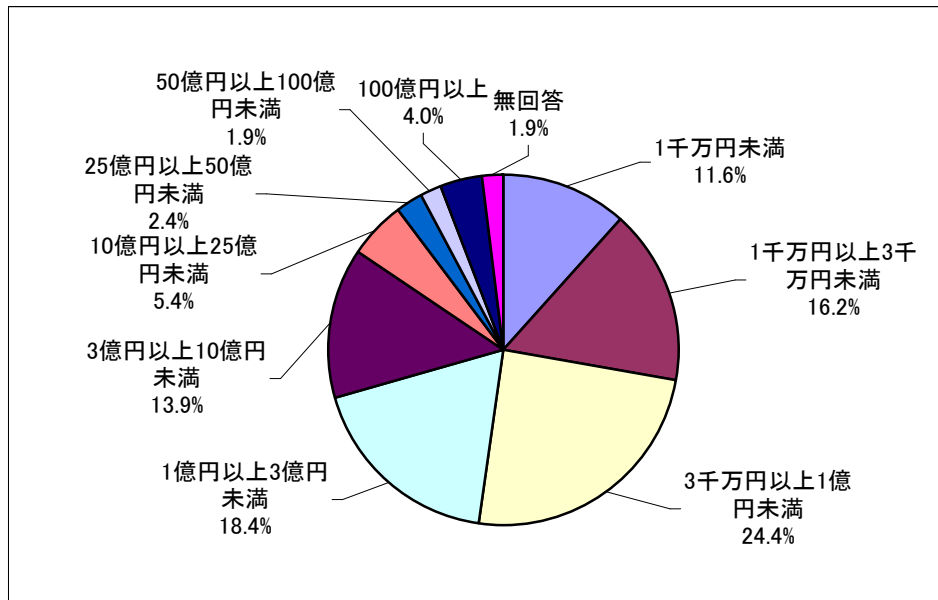


問3 直近の年間売上高を、選択肢よりご回答ください。

直近の年間売上高について伺ったところ、「3.3千万円以上1億円未満」と回答した事業所が191件(24.4%)と最も多く、次いで「4.1億円以上3億円未満」と回答した事業所が144件(18.4%)、「2.1千万円以上3千万円未満」と回答した事業所が127件(16.2%)と続いた。

また、無回答を除く有効回答件数(769件)での中央値(385件目)を見ると、「3.3千万円以上1億円未満」となった。

結果	件数	構成比率
1. 1千万円未満	91件	11.6%
2. 1千万円以上3千万円未満	127件	16.2%
3. 3千万円以上1億円未満	191件	24.4%
4. 1億円以上3億円未満	144件	18.4%
5. 3億円以上10億円未満	109件	13.9%
6. 10億円以上25億円未満	42件	5.4%
7. 25億円以上50億円未満	19件	2.4%
8. 50億円以上100億円未満	15件	1.9%
9. 100億円以上	31件	4.0%
無回答	15件	1.9%
合計	784件	100.0%

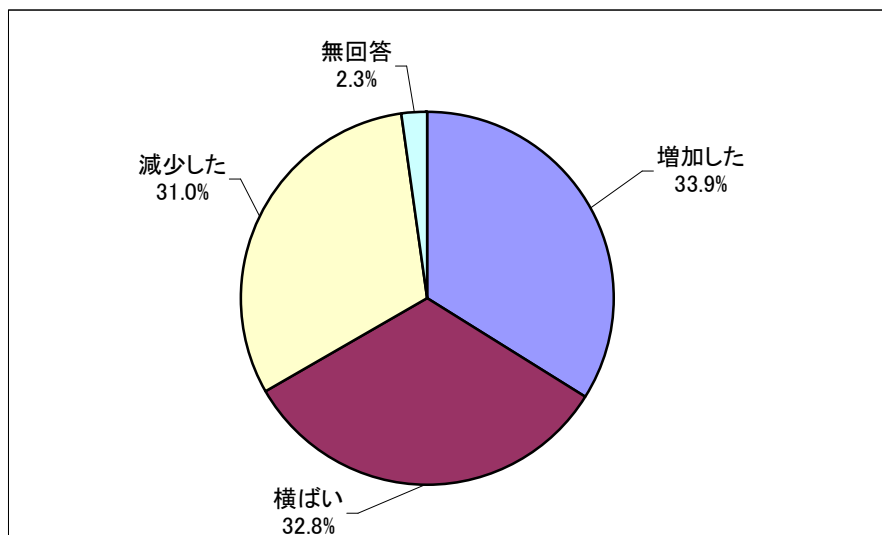


問4 直近の年間売上高を、前期（前年度）と比較し、お答えください。（○は1つだけ）

直近の年間売上高における前期比較について伺ったところ、「1. 増加した」と回答した事業所が266件(33.9%)と最も多く、次いで「2. 横ばい」と回答した事業所が257件(32.8%)、「3. 減少した」と回答した事業所が243件(31.0%)と続いた。

「1. 増加した」または「2. 横ばい」と回答した事業所が66.7%となり、前期実績と比較して不調感は見受けられなかった。

結果	件数	構成比率
1. 増加した	266 件	33.9%
2. 横ばい	257 件	32.8%
3. 減少した	243 件	31.0%
無回答	18 件	2.3%
合計	784 件	100.0%

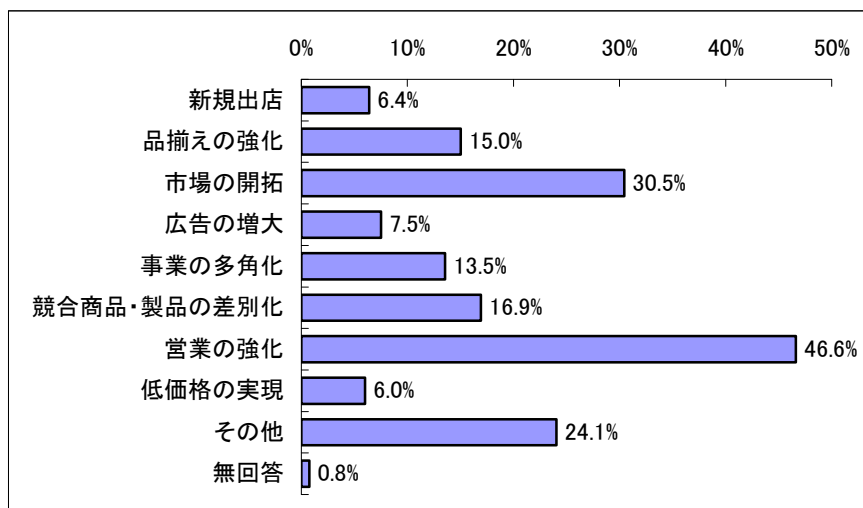


問4-1 「1. 増加した」方にお聞きします 増加した要因をお答えください。

(○はいくつでも可)

問4で「1. 増加した」と回答した事業所に増加した要因について伺ったところ、「7. 営業の強化」と回答した事業所が124件(46.6%)と最も多く、次いで「3. 市場の開拓」と回答した事業所が81件(30.5%)、「6. 競合商品・製品の差別化」と回答した事業所が45件(16.9%)と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 新規出店	17 件	6.4%
2. 品揃えの強化	40 件	15.0%
3. 市場の開拓	81 件	30.5%
4. 広告の増大	20 件	7.5%
5. 事業の多角化	36 件	13.5%
6. 競合商品・製品の差別化	45 件	16.9%
7. 営業の強化	124 件	46.6%
8. 低価格の実現	16 件	6.0%
9. その他	64 件	24.1%
無回答	2 件	0.8%
合計	266 件	-



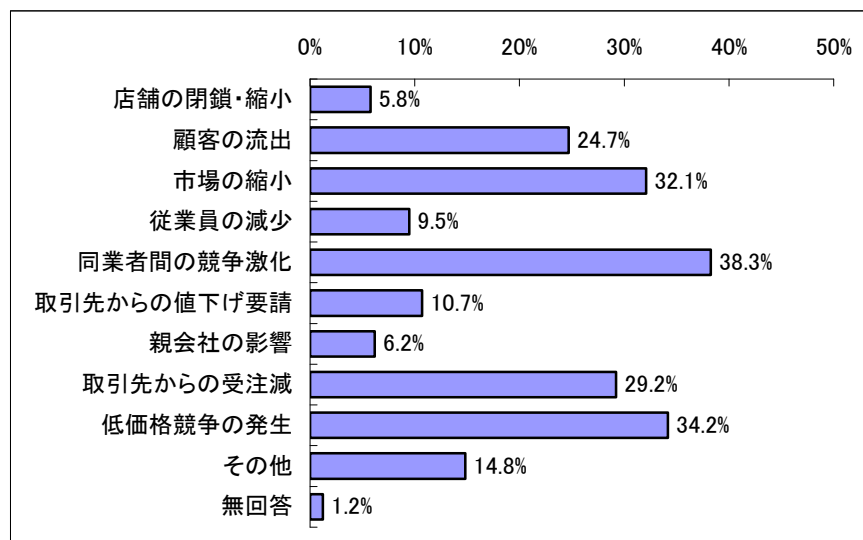
問4-2 「3. 減少した」方にお聞きします 減少した要因をお答えください。

(○はいくつでも可)

問4で「3. 減少した」と回答した事業所に減少した要因について伺ったところ、「5. 同業者間の競争激化」と回答した事業所が93件(38.3%)と最も多く、次いで「9. 低価格競争の発生」と回答した事業所が83件(34.2%)、「3. 市場の縮小」と回答した事業所が78件(32.1%)と続いた。

回答結果より、問4で「3. 減少した」と回答した事業所は、競争環境が厳しくなっているとの認識が強いと言える。

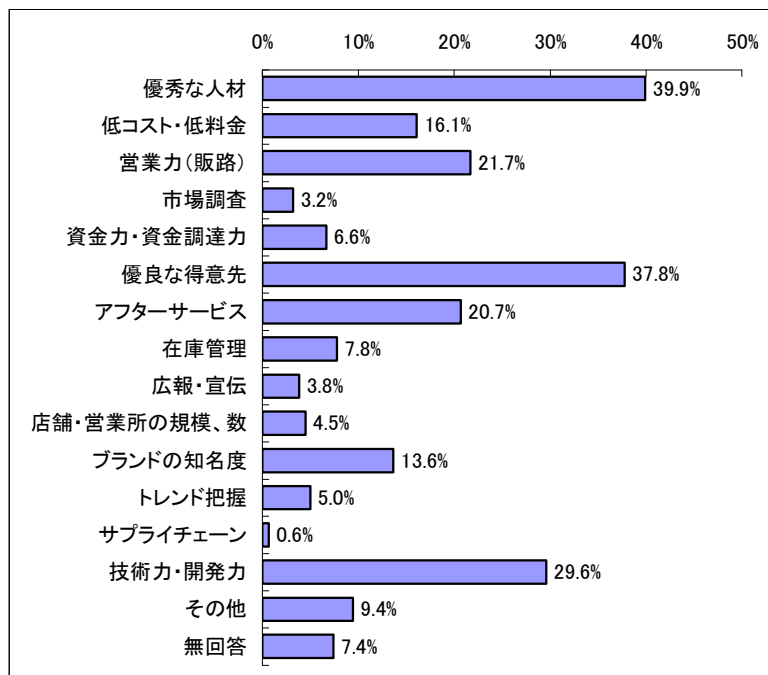
結果	件数	構成比率
1. 店舗の閉鎖・縮小	14 件	5.8%
2. 顧客の流出	60 件	24.7%
3. 市場の縮小	78 件	32.1%
4. 従業員の減少	23 件	9.5%
5. 同業者間の競争激化	93 件	38.3%
6. 取引先からの値下げ要請	26 件	10.7%
7. 親会社の影響	15 件	6.2%
8. 取引先からの受注減	71 件	29.2%
9. 低価格競争の発生	83 件	34.2%
10. その他	36 件	14.8%
無回答	3 件	1.2%
合計	243 件	-



問5 貴事業所の優れている点についてお答えください。(〇はいくつでも可)

事業所の優れている点について伺ったところ、「1. 優秀な人材」と回答した事業所が 313 件(39.9%)と最も多く、次いで「6. 優良な得意先」と回答した事業所が 296 件(37.8%)、「14. 技術力・開発力」と回答した事業所が 232 件(29.6%)と続いた。

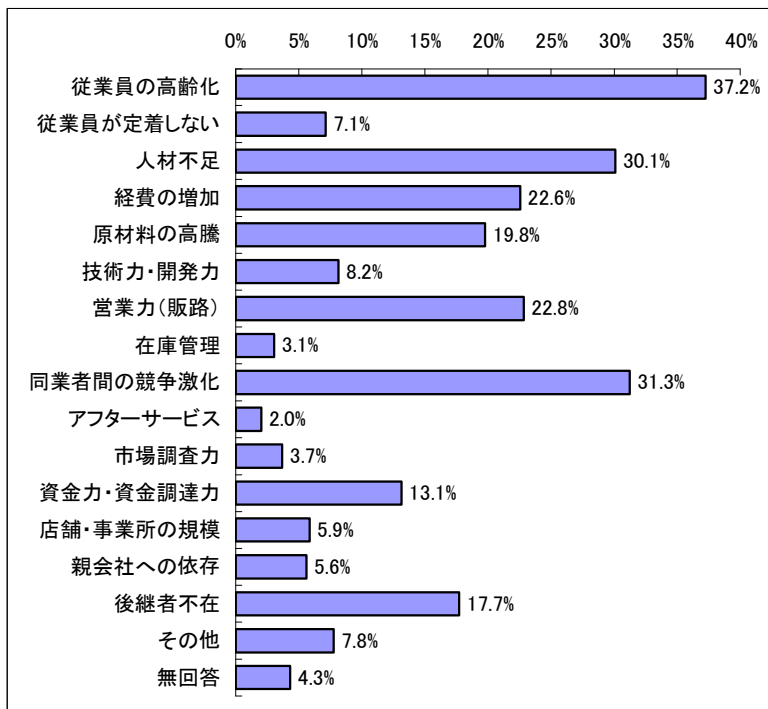
結果	件数	構成比率
1. 優秀な人材	313 件	39.9%
2. 低コスト・低料金	126 件	16.1%
3. 営業力(販路)	170 件	21.7%
4. 市場調査	25 件	3.2%
5. 資金力・資金調達力	52 件	6.6%
6. 優良な得意先	296 件	37.8%
7. アフターサービス	162 件	20.7%
8. 在庫管理	61 件	7.8%
9. 広報・宣伝	30 件	3.8%
10. 店舗・営業所の規模、数	35 件	4.5%
11. ブランドの知名度	107 件	13.6%
12. トレンド把握	39 件	5.0%
13. サプライチェーン	5 件	0.6%
14. 技術力・開発力	232 件	29.6%
15. その他	74 件	9.4%
無回答	58 件	7.4%
合計	784 件	-



問6 貴事業所の課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

事業所の課題について伺ったところ、「1. 従業員の高齢化」と回答した事業所が 292 件 (37.2%) と最も多く、次いで「9. 同業者間の競争激化」と回答した事業所が 245 件 (31.3%)、「3. 人材不足」と回答した事業所が 236 件 (30.1%) と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 従業員の高齢化	292 件	37.2%
2. 従業員が定着しない	56 件	7.1%
3. 人材不足	236 件	30.1%
4. 経費の増加	177 件	22.6%
5. 原材料の高騰	155 件	19.8%
6. 技術力・開発力	64 件	8.2%
7. 営業力(販路)	179 件	22.8%
8. 在庫管理	24 件	3.1%
9. 同業者間の競争激化	245 件	31.3%
10. アフターサービス	16 件	2.0%
11. 市場調査力	29 件	3.7%
12. 資金力・資金調達力	103 件	13.1%
13. 店舗・事業所の規模	46 件	5.9%
14. 親会社への依存	44 件	5.6%
15. 後継者不在	139 件	17.7%
16. その他	61 件	7.8%
無回答	34 件	4.3%
合計	784 件	-



問7 課題を解決する方策として、実施（計画）していることがあればご記入ください。

課題を解決する方策として、実施（計画）していることについて伺ったところ、回答にばらつきはあったものの、「若手の人材育成」、「新卒採用」など人材に関する回答が多く見られた。

【主な回答】

<建設業>

- ・若い人の募集
- ・若手の人材育成
- ・新規採用の計画
- ・コスト増分の値上
- ・他企業との連携強化

<製造業>

- ・販路の拡大
- ・社内教育の充実
- ・サービスの向上
- ・新卒採用の積極化
- ・技術系従業員の募集

<卸・小売業>

- ・顧客開拓
- ・若手入社計画
- ・新規事業の開拓
- ・若い人に技術の育成
- ・販路拡大の為の営業活動

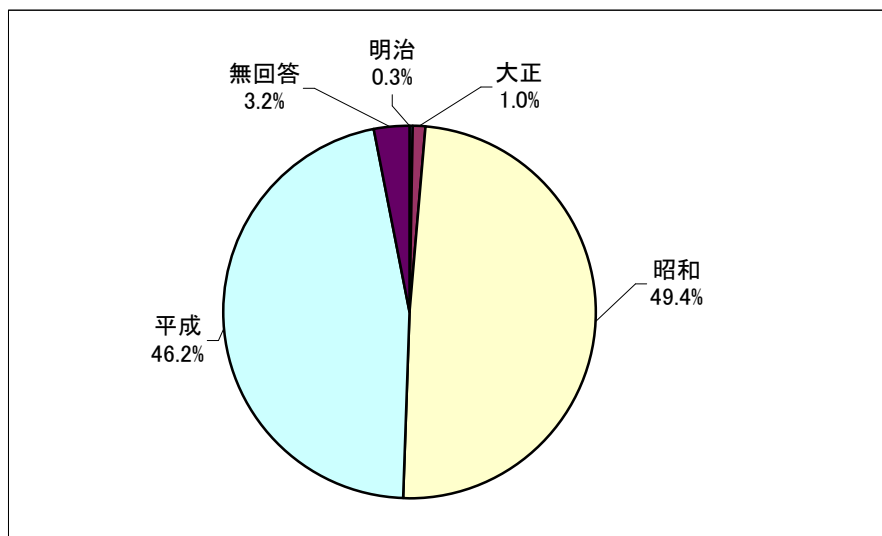
<その他>

- ・営業マンの増強
- ・若い人材の育成
- ・求人、取引銀行拡大
- ・現状分析と人脈開拓
- ・キャリア採用の推進

問8 立川市での営業開始年をお答えください。

(○は1つだけ、開始年をご記入ください)

立川市での営業開始年について伺ったところ、「3.昭和」と回答した事業所が387件(49.4%)と最も多く、「4.平成」と回答した事業所が362件(46.2%)と続いた。「3.昭和」と「4.平成」と回答した事業所で9割を超える結果となった。

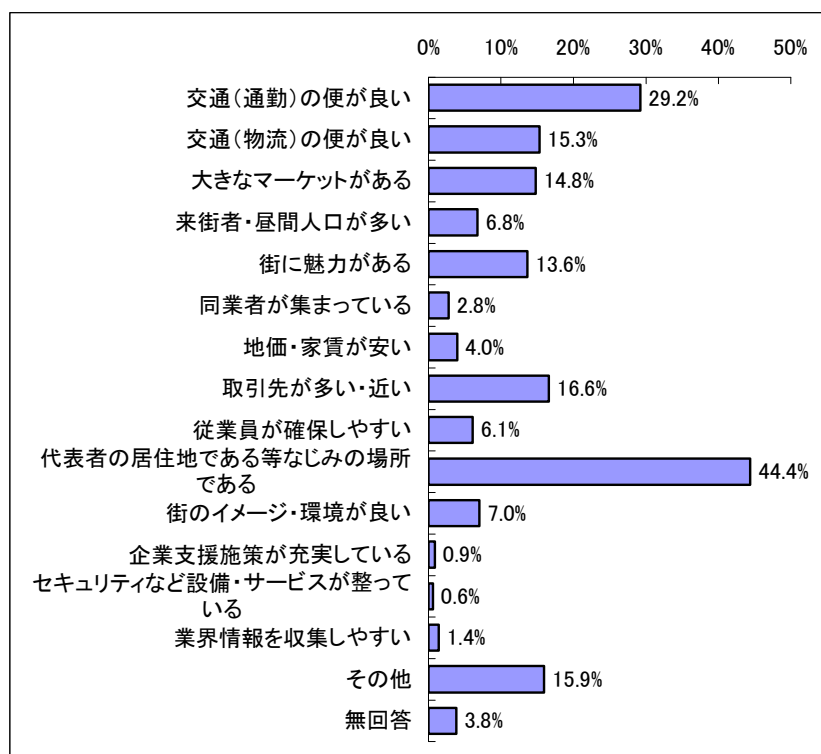


問9 立川市に本社や事業所、店舗を構えた理由についてお答えください。

(〇はいくつでも可)

立川市に本社や事業所、店舗を構えた理由について伺ったところ、「10. 代表者の居住地である等なじみの場所である」と回答した事業所が 348 件(44.4%)と最も多く、次いで「1. 交通(通勤)、の便が良い」と回答した事業所が 229 件(29.2%)、「8. 取引先が多い・近い」と回答した事業所が 130 件(16.6%)と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 交通(通勤)の便が良い	229 件	29.2%
2. 交通(物流)の便が良い	120 件	15.3%
3. 大きなマーケットがある	116 件	14.8%
4. 来街者・昼間人口が多い	53 件	6.8%
5. 街に魅力がある	107 件	13.6%
6. 同業者が集まっている	22 件	2.8%
7. 地価・家賃が安い	31 件	4.0%
8. 取引先が多い・近い	130 件	16.6%
9. 従業員が確保しやすい	48 件	6.1%
10. 代表者の居住地である等なじみの場所である	348 件	44.4%
11. 街のイメージ・環境が良い	55 件	7.0%
12. 企業支援施策が充実している	7 件	0.9%
13. セキュリティなど設備・サービスが整っている	5 件	0.6%
14. 業界情報を収集しやすい	11 件	1.4%
15. その他	125 件	15.9%
無回答	30 件	3.8%
合計	784 件	-

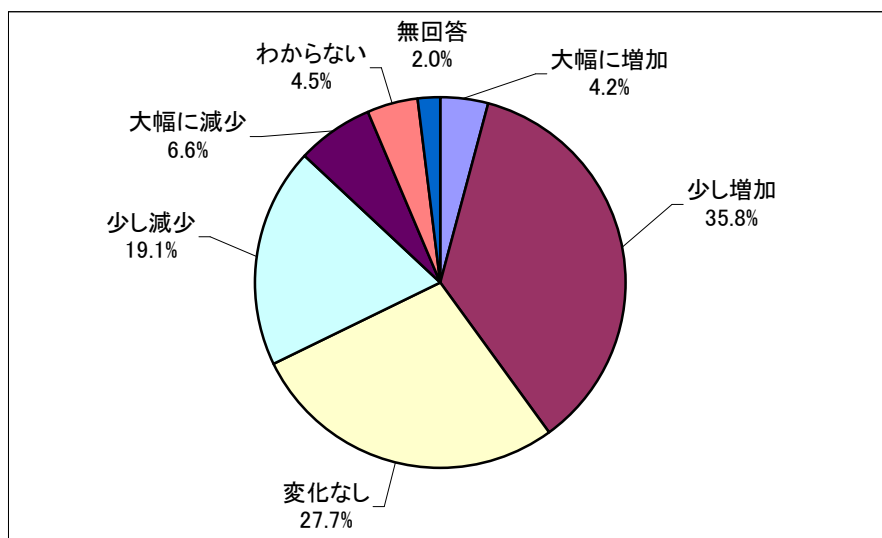


問10 来期の年間売上高見込みについてお答えください。(〇は1つだけ)

来期の年間売上高見込みについて伺ったところ、「2. 少し増加」と回答した事業所が 281 件(35.8%)と最も多く、次いで「3. 変化なし」と回答した事業所が 217 件(27.7%)、「4. 少し減少」と回答した事業所が 150 件(19.1%)と続いた。

また、「1. 大幅に増加」～「3. 変化なし」と回答した事業所が「4. 少し減少」～「5. 大幅に減少」と回答した事業所を上回っており、来期の見込みは悪くないと言える。

結果	件数	構成比率
1. 大幅に増加	33 件	4.2%
2. 少し増加	281 件	35.8%
3. 変化なし	217 件	27.7%
4. 少し減少	150 件	19.1%
5. 大幅に減少	52 件	6.6%
6. わからない	35 件	4.5%
無回答	16 件	2.0%
合計	784 件	100.0%



問 1 1 その理由として考えられるものがあれば、ご記入ください。

問 1 0 での回答理由について伺ったところ、「1. 大幅に増加」または「2. 少し増加」と回答した事業所では、「新規事業による売上増」や「新規顧客獲得」など既存の事業以外で事業拡大を図ったと回答した事業所が多かった。

また、「4. 少し減少」または「5. 大幅に減少」と回答した事業所では、「消費税増税」や「競争の激化」など外的な要因により見込みは減少すると回答した事業所が多かった。

【主な回答】

<増加>

- ・取引先の拡大・・・・・・・・5件
- ・新規顧客の獲得・・・・・・・・5件
- ・景気が良くなっている・・5件
- ・新規事業の拡大・・・・・・・・4件
- ・社員営業力の強化・・・・・・・・4件
- ・新規出店・・・・・・・・2件
- ・技術力の向上・・・・・・・・2件
- ・市場の拡大・・・・・・・・1件
- ・新規媒体の開拓・・・・・・・・1件

<減少>

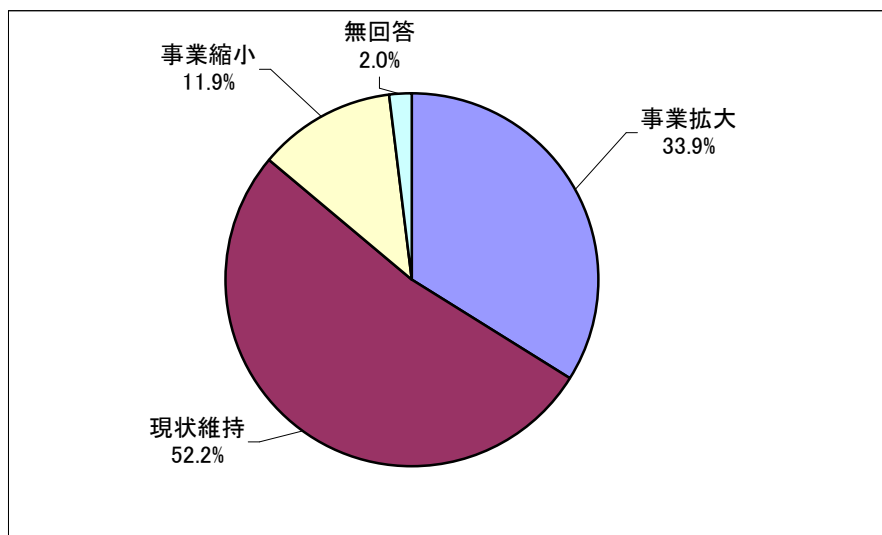
- ・消費税増税・・・・・・・・6件
- ・市場の縮小・・・・・・・・6件
- ・競争の激化・・・・・・・・3件
- ・人材不足・・・・・・・・3件
- ・少子高齢化・・・・・・・・3件
- ・景気の低迷・・・・・・・・3件
- ・取引先の減少・・・・・・・・1件

問 1 2 今後の事業展開（見通し）について、長期的（5年程先をイメージ）に見た大まかな方向性をお答えください。（〇は1つだけ）

今後の事業展開における長期的な方向性について伺ったところ、「2. 現状維持」と回答した事業所が 409 件 (52.2%) と最も多く、次いで「1. 事業拡大」と回答した事業所が 266 件 (33.9%)、「3. 事業縮小」と回答した事業所が 93 件 (11.9%) と続いた。

また、「1. 事業拡大」～「2. 現状維持」と回答した事業所が「3. 事業縮小」と回答した事業所を上回っており、長期的に見た今後の見通しについても悪くないと言える。

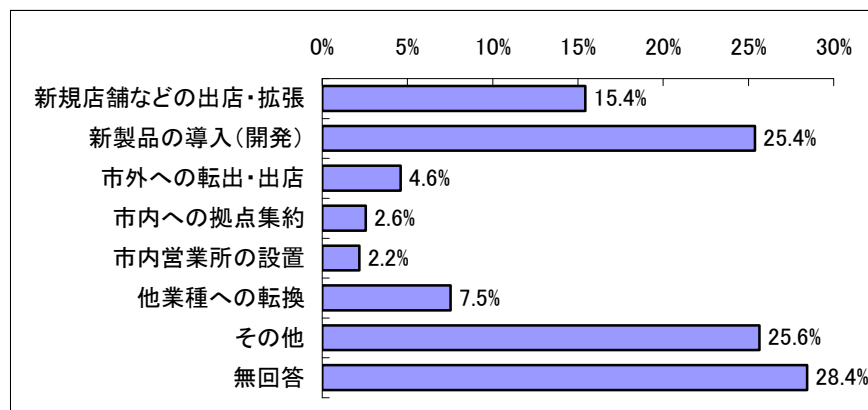
結果	件数	構成比率
1. 事業拡大	266 件	33.9%
2. 現状維持	409 件	52.2%
3. 事業縮小	93 件	11.9%
無回答	16 件	2.0%
合計	784 件	100.0%



問13 今後の事業展開の具体策についてお答えください。(〇はいくつでも可)

今後の事業展開の具体策について伺ったところ、「2. 新製品の導入（開発）」と回答した事業所が199件(25.4%)と最も多く、次いで「1. 新規店舗などの出店・拡張」と回答した事業所が121件(15.4%)、「6. 他業種への転換」と回答した事業所が59件(7.5%)と続いた。

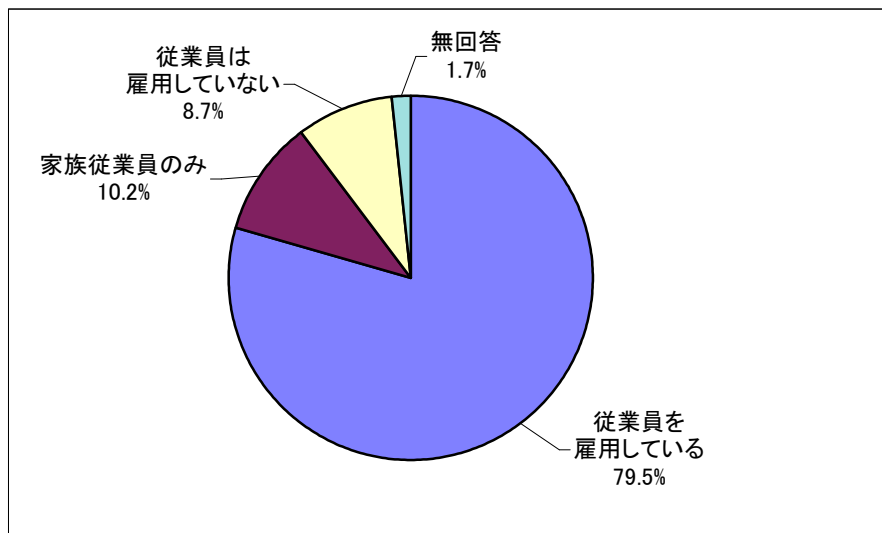
結果	件数	構成比率
1. 新規店舗などの出店・拡張	121 件	15.4%
2. 新製品の導入(開発)	199 件	25.4%
3. 市外への転出・出店	36 件	4.6%
4. 市内への拠点集約	20 件	2.6%
5. 市内営業所の設置	17 件	2.2%
6. 他業種への転換	59 件	7.5%
7. その他	201 件	25.6%
無回答	223 件	28.4%
合計	784 件	-



問 1 4 従業員の雇用状況をお答えください。(○は1つだけ)

従業員の雇用状況について伺ったところ、「1. 従業員を雇用している」と回答した事業所が 623 件(79.5%)と最も多く、次いで「2. 家族従業員のみ」と回答した事業所が 80 件(10.2%)、「3. 従業員は雇用していない」と回答した事業所が 68 件(8.7%)と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 従業員を雇用している	623 件	79.5%
2. 家族従業員のみ	80 件	10.2%
3. 従業員は雇用していない	68 件	8.7%
無回答	13 件	1.7%
合計	784 件	100.0%



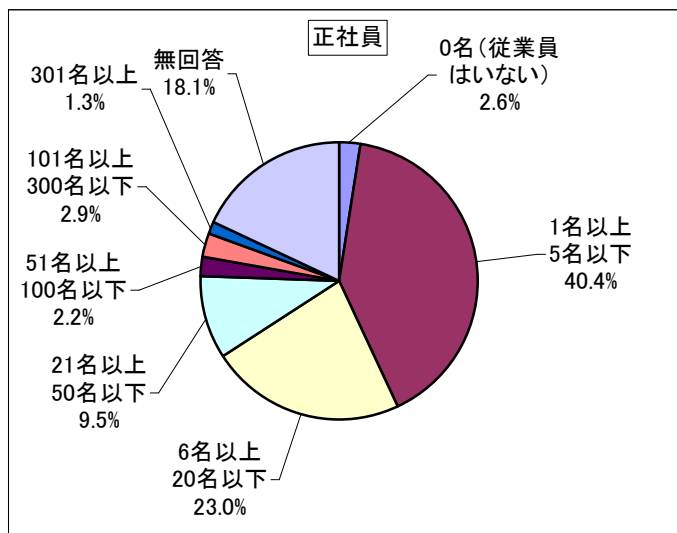
問 1 5 各雇用形態に対する従業員数について、選択肢よりそれぞれご回答ください。

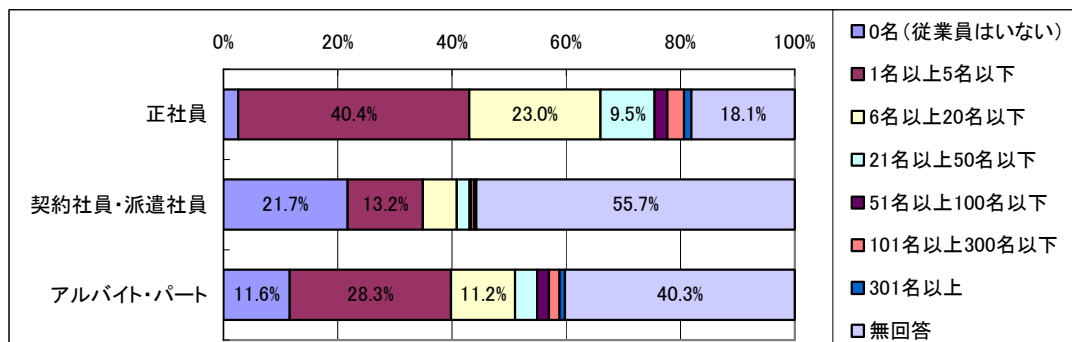
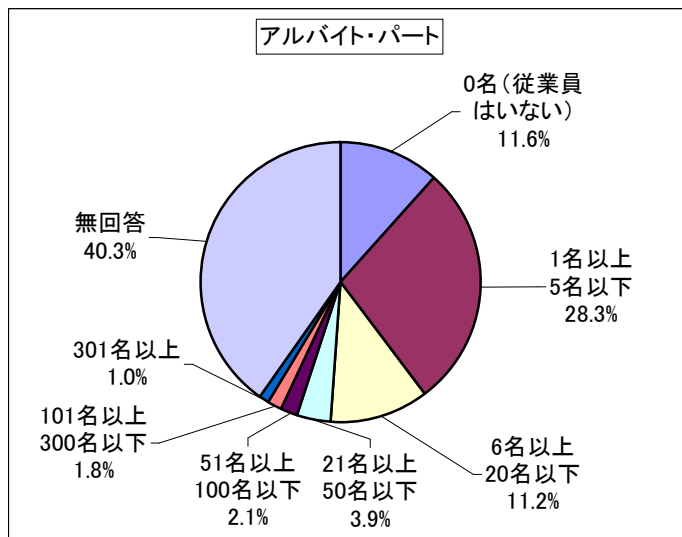
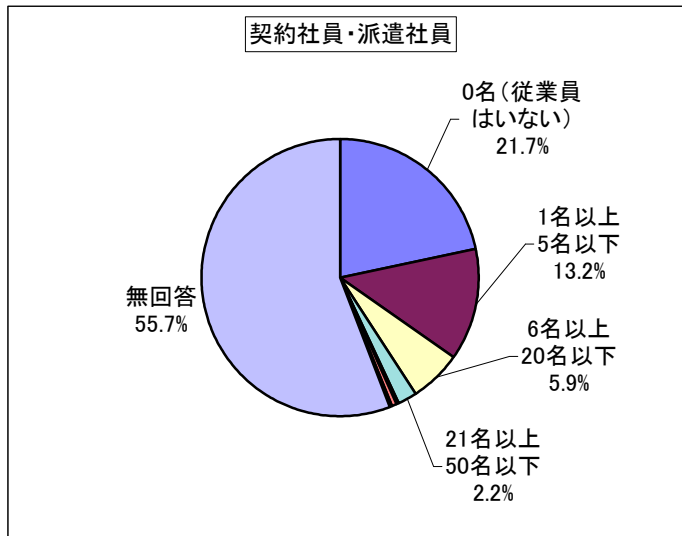
各雇用形態に対する従業員数について伺ったところ、正社員の場合では、「2. 1名以上5名以下」と回答した事業所が252件(40.4%)と最も多く、次いで「3. 6名以上20名以下」と回答した事業所が143件(23.0%)、「4. 21名以上50名以下」と回答した事業所が59件(9.5%)と続いた。

次に契約社員・派遣社員の場合では、「1. 0名(従業員はいない)」と回答した事業所が135件(21.7%)と最も多く、次いで「2. 1名以上5名以下」と回答した事業所が82件(13.2%)、「3. 6名以上20名以下」と回答した事業所が37件(5.9%)と続いた。

最後にアルバイト・パートの場合では、「2. 1名以上5名以下」と回答した事業所が176件(28.3%)と最も多く、次いで「1. 0名(従業員はいない)」と回答した事業所が72件(11.6%)、「3. 6名以上20名以下」と回答した事業所が70件(11.2%)と続いた。

結果	正社員		契約社員・派遣社員		アルバイト・パート	
	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率
1. 0名(従業員はいない)	16 件	2.6%	135 件	21.7%	72 件	11.6%
2. 1名以上5名以下	252 件	40.4%	82 件	13.2%	176 件	28.3%
3. 6名以上20名以下	143 件	23.0%	37 件	5.9%	70 件	11.2%
4. 21名以上50名以下	59 件	9.5%	14 件	2.2%	24 件	3.9%
5. 51名以上100名以下	14 件	2.2%	2 件	0.3%	13 件	2.1%
6. 101名以上300名以下	18 件	2.9%	4 件	0.6%	11 件	1.8%
7. 301名以上	8 件	1.3%	2 件	0.3%	6 件	1.0%
無回答	113 件	18.1%	347 件	55.7%	251 件	40.3%
合計	623 件	100.0%	623 件	100.0%	623 件	100.0%





※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載していません。

問 1 6 雇用形態に関わらず、従業員の年齢別の過不足状況について、選択肢よりそれぞれご回答ください。

従業員の年齢別の過不足状況について伺ったところ、29歳以下の場合では「3. 不足」と回答した事業所が 286 件(45.9%)と最も多く、次いで「2. 適正」と回答した事業所が 153 件(24.6%)、「1. 余剰(多い)」と回答した事業所が 8 件(1.3%)と続いた。

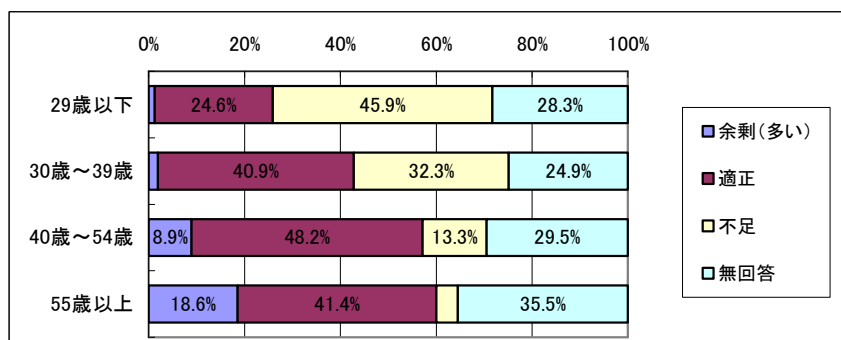
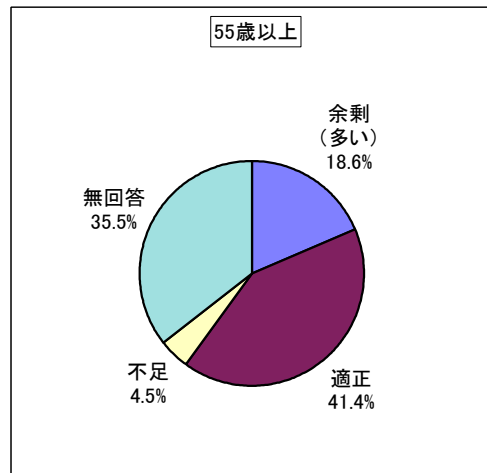
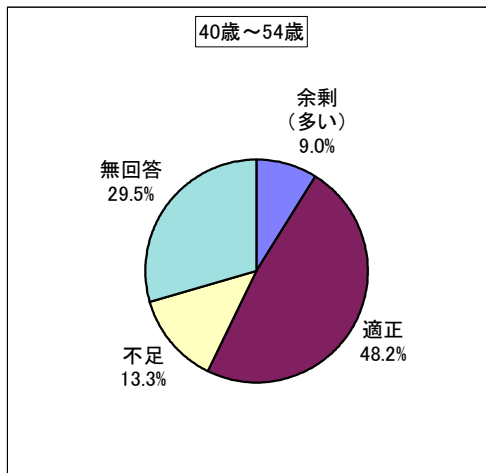
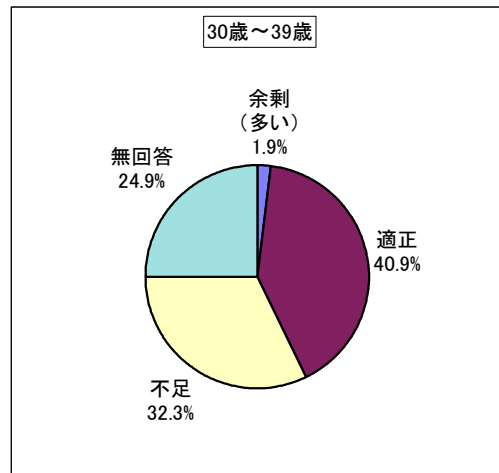
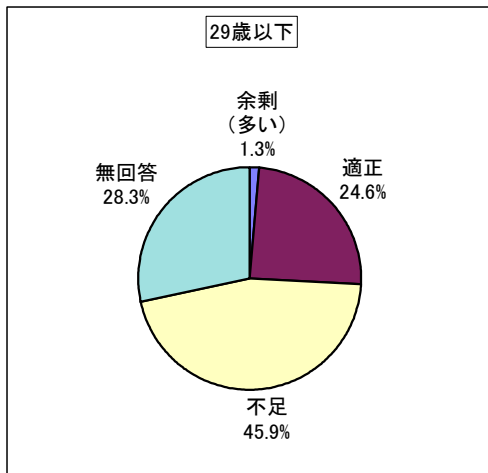
次に 30歳～39歳の場合では「2. 適正」と回答した事業所が 255 件(40.9%)と最も多く、次いで「3. 不足」と回答した事業所が 201 件(32.3%)、「1. 余剰(多い)」と回答した事業所が 12 件(1.9%)と続いた。

次に 40歳～54歳の場合では「2. 適正」と回答した事業所が 300 件(48.2%)と最も多く、次いで「3. 不足」と回答した事業所が 83 件(13.3%)、「1. 余剰(多い)」と回答した事業所が 56 件(9.0%)と続いた。

最後に 55歳以上の場合では「2. 適正」と回答した事業所が 258 件(41.4%)と最も多く、次いで「1. 余剰(多い)」と回答した事業所が 116 件(18.6%)、「3. 不足」と回答した事業所が 28 件(4.5%)と続いた。

29歳以下、30歳～39歳、40歳～54歳では「3. 不足」が「1. 余剰」を上回っており、特に 30代以下での人材不足感が見受けられる結果となった。

結果	29歳以下		30歳～39歳		40歳～54歳		55歳以上	
	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率
1. 余剰(多い)	8 件	1.3%	12 件	1.9%	56 件	9.0%	116 件	18.6%
2. 適正	153 件	24.6%	255 件	40.9%	300 件	48.2%	258 件	41.4%
3. 不足	286 件	45.9%	201 件	32.3%	83 件	13.3%	28 件	4.5%
無回答	176 件	28.3%	155 件	24.9%	184 件	29.5%	221 件	35.5%
合計	623 件	100.0%	623 件	100.0%	623 件	100.0%	623 件	100.0%



※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載していません。

(参考)

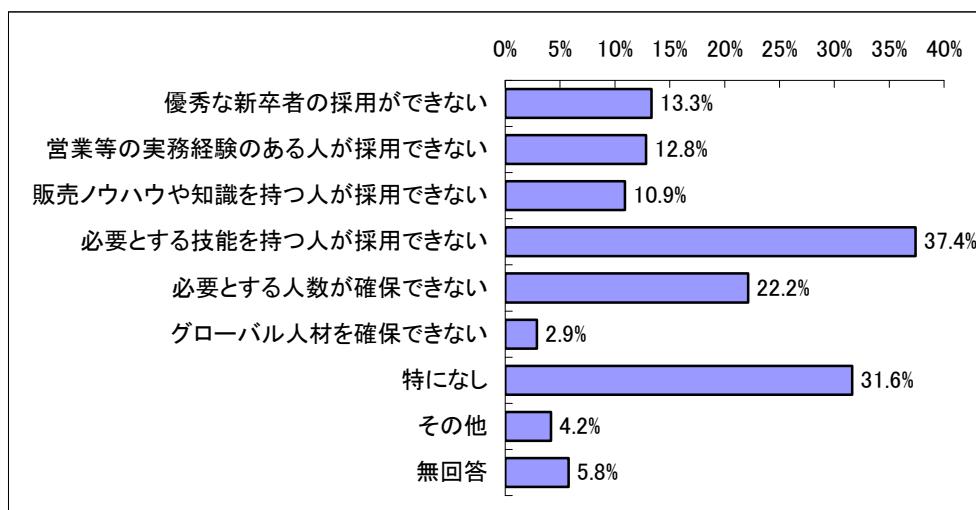
年 月 Year and month			季節調整値 Seasonally adjusted series							
			男女計 Both sexes							
			総数 Total	15～64歳 years old	15～24	25～34	35～44	45～54	55～64	65歳以上 and over
平成25年	1月	Jan.	6,283	5,666	483	1,177	1,505	1,325	1,176	613
2013	2月	Feb.	6,292	5,663	486	1,170	1,507	1,316	1,184	625
	3月	Mar.	6,293	5,679	485	1,170	1,509	1,326	1,188	619
	4月	Apr.	6,297	5,681	489	1,172	1,510	1,333	1,176	620
	5月	May	6,301	5,670	490	1,171	1,515	1,330	1,165	633
	6月	June	6,303	5,671	483	1,164	1,526	1,333	1,165	635
	7月	July	6,307	5,674	485	1,165	1,523	1,331	1,170	630
	8月	Aug.	6,308	5,676	492	1,163	1,516	1,333	1,172	629
	9月	Sept.	6,323	5,673	485	1,165	1,519	1,333	1,170	646
	10月	Oct.	6,332	5,673	485	1,164	1,516	1,335	1,172	658
	11月	Nov.	6,348	5,688	490	1,168	1,519	1,340	1,169	664
	12月	Dec.	6,349	5,695	491	1,174	1,521	1,351	1,157	655

(出典：総務省統計局、「労働力調査長期時系列データ」より)

問17 人材採用に関する課題をお答えください。(〇はいくつでも可)

人材採用に関する課題について伺ったところ、「4.必要とする技能を持つ人が採用できない」と回答した事業所が233件(37.4%)と最も多く、次いで「7.特になし」と回答した事業所が197件(31.6%)、「5.必要とする人数が確保できない」と回答した事業所が138件(22.2%)と続いた。

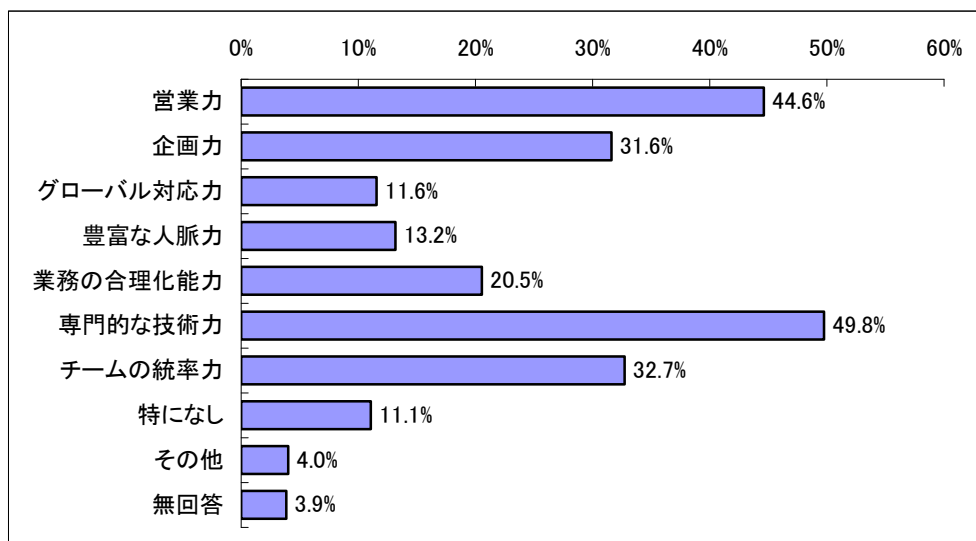
結果	件数	構成比率
1. 優秀な新卒者の採用ができない	83件	13.3%
2. 営業等の実務経験のある人が採用できない	80件	12.8%
3. 販売ノウハウや知識を持つ人が採用できない	68件	10.9%
4. 必要とする技能を持つ人が採用できない	233件	37.4%
5. 必要とする人数が確保できない	138件	22.2%
6. グローバル人材を確保できない	18件	2.9%
7. 特になし	197件	31.6%
8. その他	26件	4.2%
無回答	36件	5.8%
合計	623件	-



問18 人材に関して、充実させたい能力について、お答えください。(〇はいくつでも可)

人材に関して充実させたい能力について伺ったところ、「6. 専門的な技術力」と回答した事業所が 310 件(49.8%)と最も多く、次いで「1. 営業力」と回答した事業所が 278 件(44.6%)、「7. チームの統率力」と回答した事業所が 204 件(32.7%)と続いた。

結果	件数	構成比率
1. 営業力	278 件	44.6%
2. 企画力	197 件	31.6%
3. グローバル対応力	72 件	11.6%
4. 豊富な人脈力	82 件	13.2%
5. 業務の合理化能力	128 件	20.5%
6. 専門的な技術力	310 件	49.8%
7. チームの統率力	204 件	32.7%
8. 特になし	69 件	11.1%
9. その他	25 件	4.0%
無回答	24 件	3.9%
合計	623 件	-

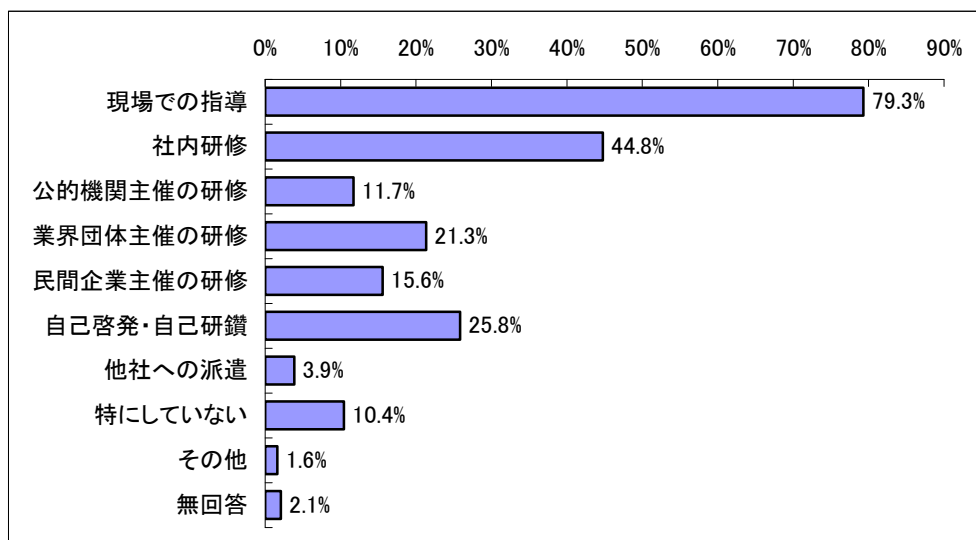


問19 人材育成の手法について、お答えください。(〇はいくつでも可)

人材育成の手法について伺ったところ、「1. 現場での指導」と回答した事業所が494件(79.3%)と最も多く、次いで「2. 社内研修」と回答した事業所が279件(44.8%)、「6. 自己啓発・自己研鑽」と回答した事業所が161件(25.8%)と続いた。

なお、「3. 公的機関主催の研修」「4. 業界団体主催の研修」「5. 民間企業主催の研修」と回答した事業所の割合は比較的多くなく、社内研修と比較しても外部機関による研修の活用度合いは低いと言える。

結果	件数	構成比率
1. 現場での指導	494 件	79.3%
2. 社内研修	279 件	44.8%
3. 公的機関主催の研修	73 件	11.7%
4. 業界団体主催の研修	133 件	21.3%
5. 民間企業主催の研修	97 件	15.6%
6. 自己啓発・自己研鑽	161 件	25.8%
7. 他社への派遣	24 件	3.9%
8. 特にしていない	65 件	10.4%
9. その他	10 件	1.6%
無回答	13 件	2.1%
合計	623 件	-

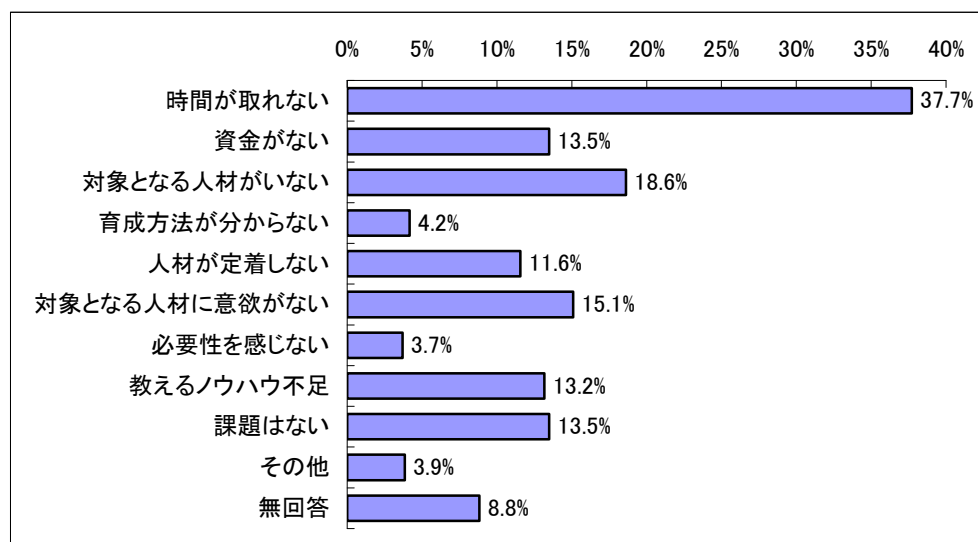


問20 人材育成における課題について、お答えください。(〇はいくつでも可)

人材育成における課題について伺ったところ、「1. 時間が取れない」と回答した事業所が235件(37.7%)と最も多く、次いで「3. 対象となる人材がいない」と回答した事業所が116件(18.6%)、「6. 対象となる人材に意欲がない」と回答した事業所が94件(15.1%)と続いた。

また、「8. 教えるノウハウ不足」と回答した事業所が相応に存在する(82件、13.2%)ことから、社内育成では対応しきれない部分があることも見てとれる。

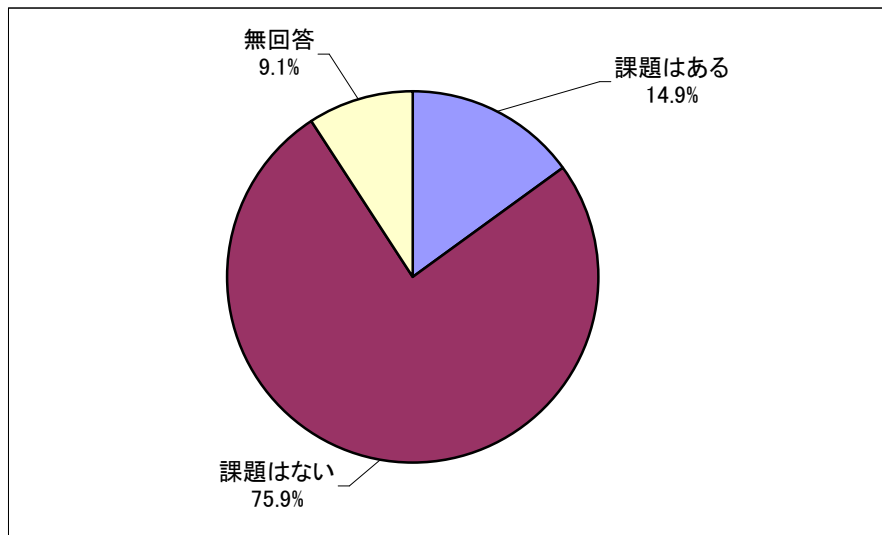
結果	件数	構成比率
1. 時間が取れない	235 件	37.7%
2. 資金がない	84 件	13.5%
3. 対象となる人材がいない	116 件	18.6%
4. 育成方法が分からない	26 件	4.2%
5. 人材が定着しない	72 件	11.6%
6. 対象となる人材に意欲がない	94 件	15.1%
7. 必要性を感じない	23 件	3.7%
8. 教えるノウハウ不足	82 件	13.2%
9. 課題はない	84 件	13.5%
10. その他	24 件	3.9%
無回答	55 件	8.8%
合計	623 件	-



問 2 1 労使間において、抱えている課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

労使間において抱えている課題の有無について伺ったところ、「1. 課題はある」と回答した事業所が 93 件(14.9%)であったのに対し、「2. 課題はない」と回答した事業所が 473 件(75.9%)となった。

結果	件数	構成比率
1. 課題はある	93 件	14.9%
2. 課題はない	473 件	75.9%
無回答	57 件	9.1%
合計	623 件	100.0%



問 2 1 - 1 「1. 課題はある」と回答した方にお聞きします。

具体的な課題についてご記入ください。

問 2 1 で「1. 課題はある」と回答した事業所に対して、具体的な課題について伺ったところ、回答にばらつきがあったものの、「賃金の問題」や「人材の高齢化」、「労働条件の適正化」と回答した事業所が目立った。

【主な回答】

<賃金について>

- ・賃金問題
- ・適正な賃金換算

<労働時間について>

- ・労働時間と労働内容のバランス
- ・長時間労働

<制度について>

- ・労働条件の適正化
- ・退職金等の待遇改善

<人材について>

- ・高齢化
- ・自己啓発
- ・人材不足
- ・個人の向上心不足
- ・モチベーションの維持
- ・高齢化と業務の引き継ぎ

<その他>

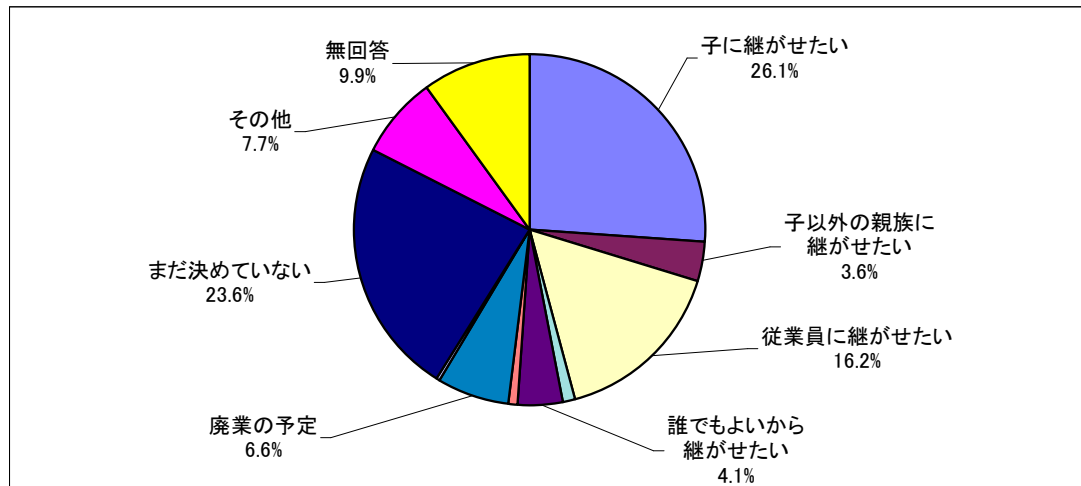
- ・組合との団体交渉

問2 2 事業承継についての希望・方針をお答えください。(○は1つだけ)

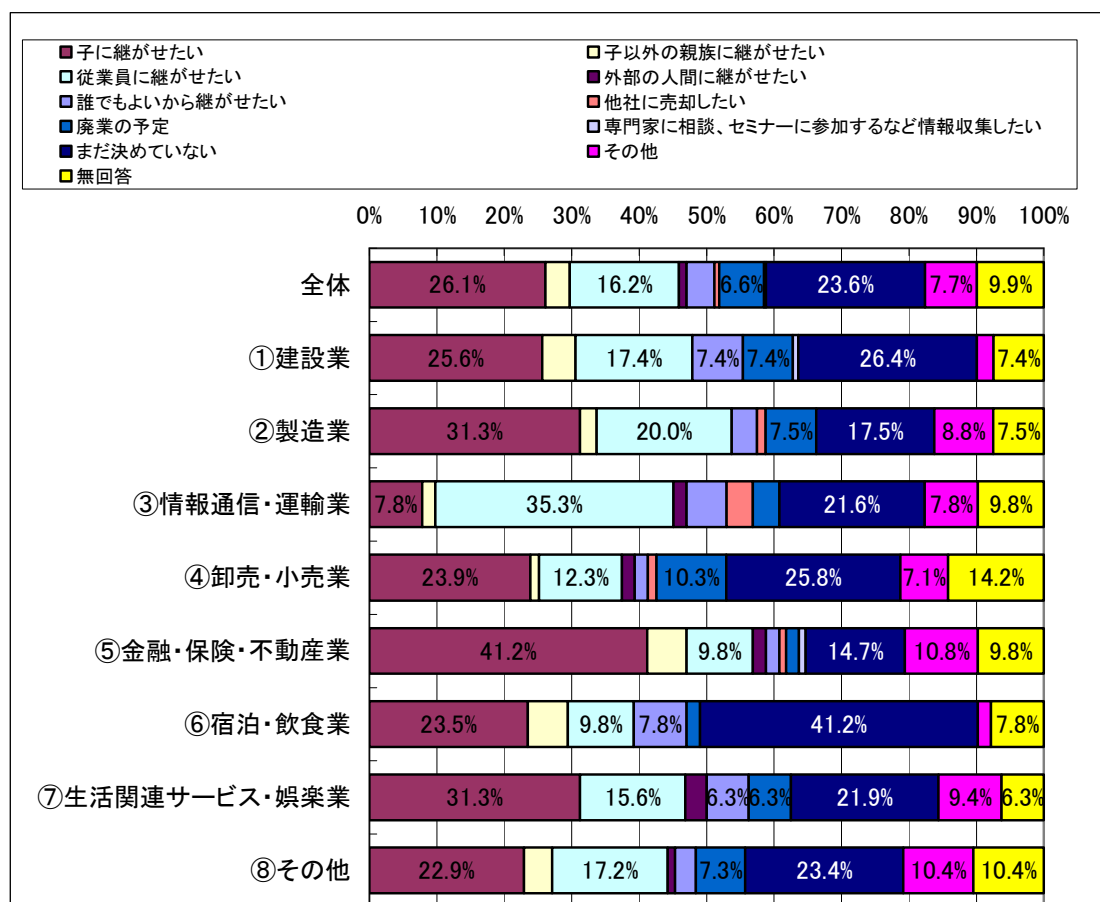
事業承継についての希望・方針について伺ったところ、「1. 子に継がせたい」と回答した事業所が 205 件(26.1%)と最も多く、次いで「9. まだ決めていない」と回答した事業所が 185 件(23.6%)、「3. 従業員に継がせたい」と回答した事業所が 127 件(16.2%)と続いた。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「1. 子に継がせたい」と回答した事業所が最も多く、特に「金融・保険・不動産業」では 42 件(41.2%)と高い比率であったのに対し、「情報通信・運輸業」では「1. 子に継がせたい」と回答した事業所は 4 件(7.8%)と全体と比較すると低く、「3. 従業員に継がせたい」と回答した事業所が 18 件(35.3%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 子に継がせたい	205 件	26.1%
2. 子以外の親族に継がせたい	28 件	3.6%
3. 従業員に継がせたい	127 件	16.2%
4. 外部の人間に継がせたい	9 件	1.1%
5. 誰でもよいから継がせたい	32 件	4.1%
6. 他社に売却したい	6 件	0.8%
7. 廃業の予定	52 件	6.6%
8. 専門家に相談、セミナーに参加するなど情報収集したい	2 件	0.3%
9. まだ決めていない	185 件	23.6%
10. その他	60 件	7.7%
無回答	78 件	9.9%
合計	784 件	100.0%



	回答数	子に継がせたい	子以外の親族に継がせたい	従業員に継がせたい	外部の人間に継がせたい	誰でもよいから継がせたい	他社に売却したい	廃業の予定	専門家に相談、セミナーに参加するなど情報収集したい	まだ決めていない	その他	無回答	
全体	784	205 26.1%	28 3.6%	127 16.2%	9 1.1%	32 4.1%	6 0.8%	52 6.6%	2 0.3%	185 23.6%	60 7.7%	78 9.9%	
業種別	①建設業	121 100%	31 25.6%	6 5.0%	21 17.4%	0 0.0%	9 7.4%	0 0.0%	9 7.4%	1 0.8%	32 26.4%	3 2.5%	9 7.4%
	②製造業	80 100%	25 31.3%	2 2.5%	16 20.0%	0 0.0%	3 3.8%	1 1.3%	6 7.5%	0 0.0%	14 17.5%	7 8.8%	6 7.5%
	③情報通信・運輸業	51 100%	4 7.8%	1 2.0%	18 35.3%	1 2.0%	3 5.9%	2 3.9%	2 3.9%	0 0.0%	11 21.6%	4 7.8%	5 9.8%
	④卸売・小売業	155 100%	37 23.9%	2 1.3%	19 12.3%	3 1.9%	3 1.9%	2 1.3%	16 10.3%	0 0.0%	40 25.8%	11 7.1%	22 14.2%
	⑤金融・保険・不動産業	102 100%	42 41.2%	6 5.9%	10 9.8%	2 2.0%	2 2.0%	1 1.0%	2 2.0%	1 1.0%	15 14.7%	11 10.8%	10 9.8%
	⑥宿泊・飲食業	51 100%	12 23.5%	3 5.9%	5 9.8%	0 0.0%	4 7.8%	0 0.0%	1 2.0%	0 0.0%	21 41.2%	1 2.0%	4 7.8%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	32 100%	10 31.3%	0 0.0%	5 15.6%	1 3.1%	2 6.3%	0 0.0%	2 6.3%	0 0.0%	7 21.9%	3 9.4%	2 6.3%
	⑧その他	192 100%	44 22.9%	8 4.2%	33 17.2%	2 1.0%	6 3.1%	0 0.0%	14 7.3%	0 0.0%	45 23.4%	20 10.4%	20 10.4%



※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載していません。

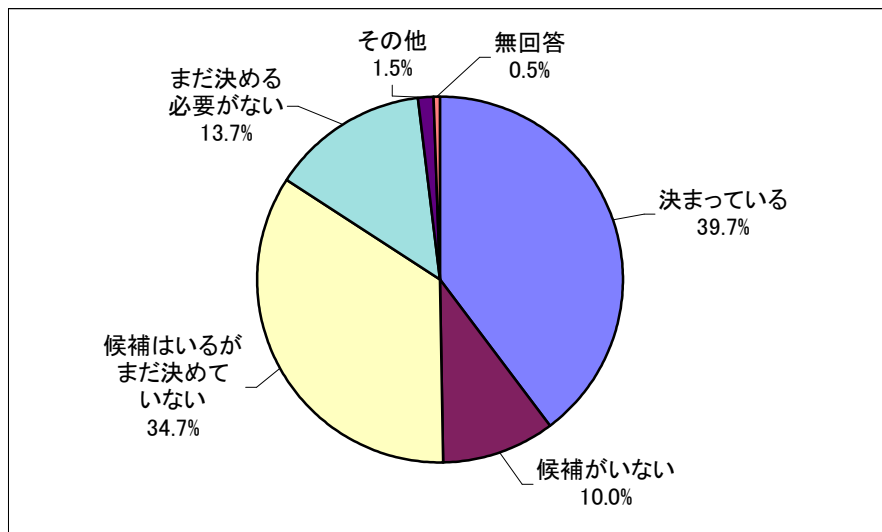
問22-1 「1.」～「5.」と回答した方にお聞きます。

現在の後継者の状況をお答えください。（○は1つだけ）

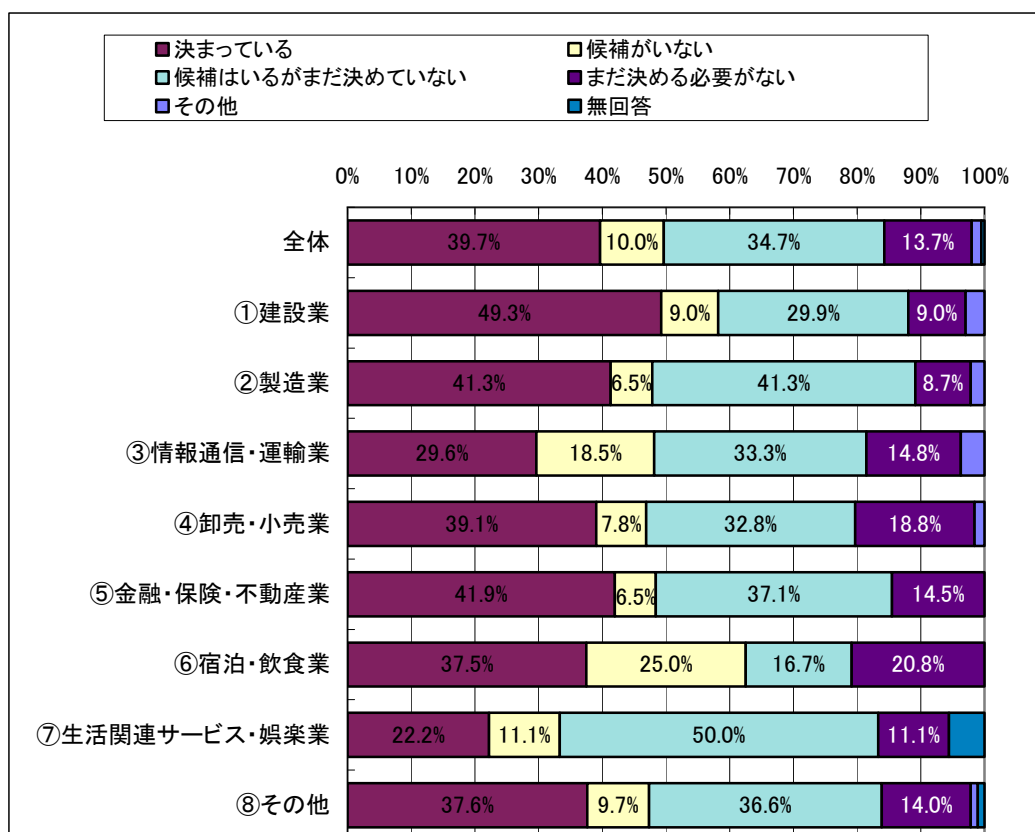
問22で「1. 子に継がせたい」～「5. 誰でもよいから継がせたい」と回答した事業所（401件）に現在の後継者の状況について伺ったところ、「1. 決まっている」と回答した事業所が159件（39.7%）と最も多く、次いで「3. 候補はいるがまだ決めていない」と回答した事業所が139件（34.7%）、「4. まだ決める必要がない」と回答した事業所が55件（13.7%）と続いた。継がせたい意思はあるものの、58.4%は「2. 後継者がいない」～「5. まだ決める必要がない」という状況にある。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「1. 決まっている」と回答した事業所が最も多く、特に「建設業」では33件（49.3%）と高い比率であったのに対し、「生活関連サービス・娯楽業」では「1. 決まっている」と回答した事業所は4件（22.2%）と全体と比較すると低く、「3. 候補はいるがまだ決めていない」と回答した事業所が9件（50.0%）と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 決まっている	159件	39.7%
2. 候補がいない	40件	10.0%
3. 候補はいるがまだ決めていない	139件	34.7%
4. まだ決める必要がない	55件	13.7%
5. その他	6件	1.5%
無回答	2件	0.5%
合計	401件	100.0%



	回答数	決まっている	候補がない	候補はいるがまだ決めていない	まだ決める必要がない	その他	無回答	
全体	401 100%	159 39.7%	40 10.0%	139 34.7%	55 13.7%	6 1.5%	2 0.5%	
業種別	①建設業	67 100%	33 49.3%	6 9.0%	20 29.9%	6 9.0%	2 3.0%	0 0.0%
	②製造業	46 100%	19 41.3%	3 6.5%	19 41.3%	4 8.7%	1 2.2%	0 0.0%
	③情報通信・運輸業	27 100%	8 29.6%	5 18.5%	9 33.3%	4 14.8%	1 3.7%	0 0.0%
	④卸売・小売業	64 100%	25 39.1%	5 7.8%	21 32.8%	12 18.8%	1 1.6%	0 0.0%
	⑤金融・保険・不動産業	62 100%	26 41.9%	4 6.5%	23 37.1%	9 14.5%	0 0.0%	0 0.0%
	⑥宿泊・飲食業	24 100%	9 37.5%	6 25.0%	4 16.7%	5 20.8%	0 0.0%	0 0.0%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	18 100%	4 22.2%	2 11.1%	9 50.0%	2 11.1%	0 0.0%	1 5.6%
	⑧その他	93 100%	35 37.6%	9 9.7%	34 36.6%	13 14.0%	1 1.1%	1 1.1%



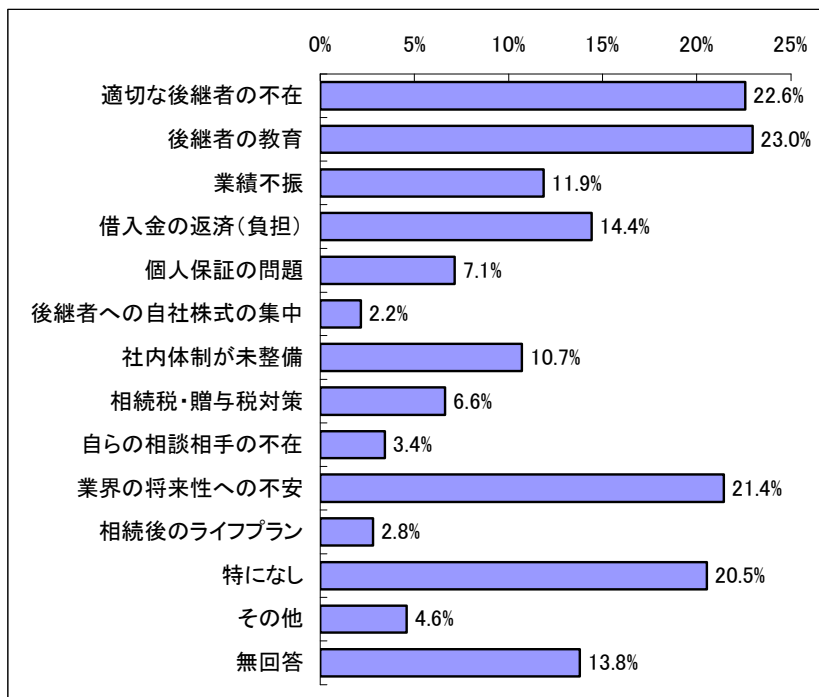
※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載していません。

問23 事業承継における課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

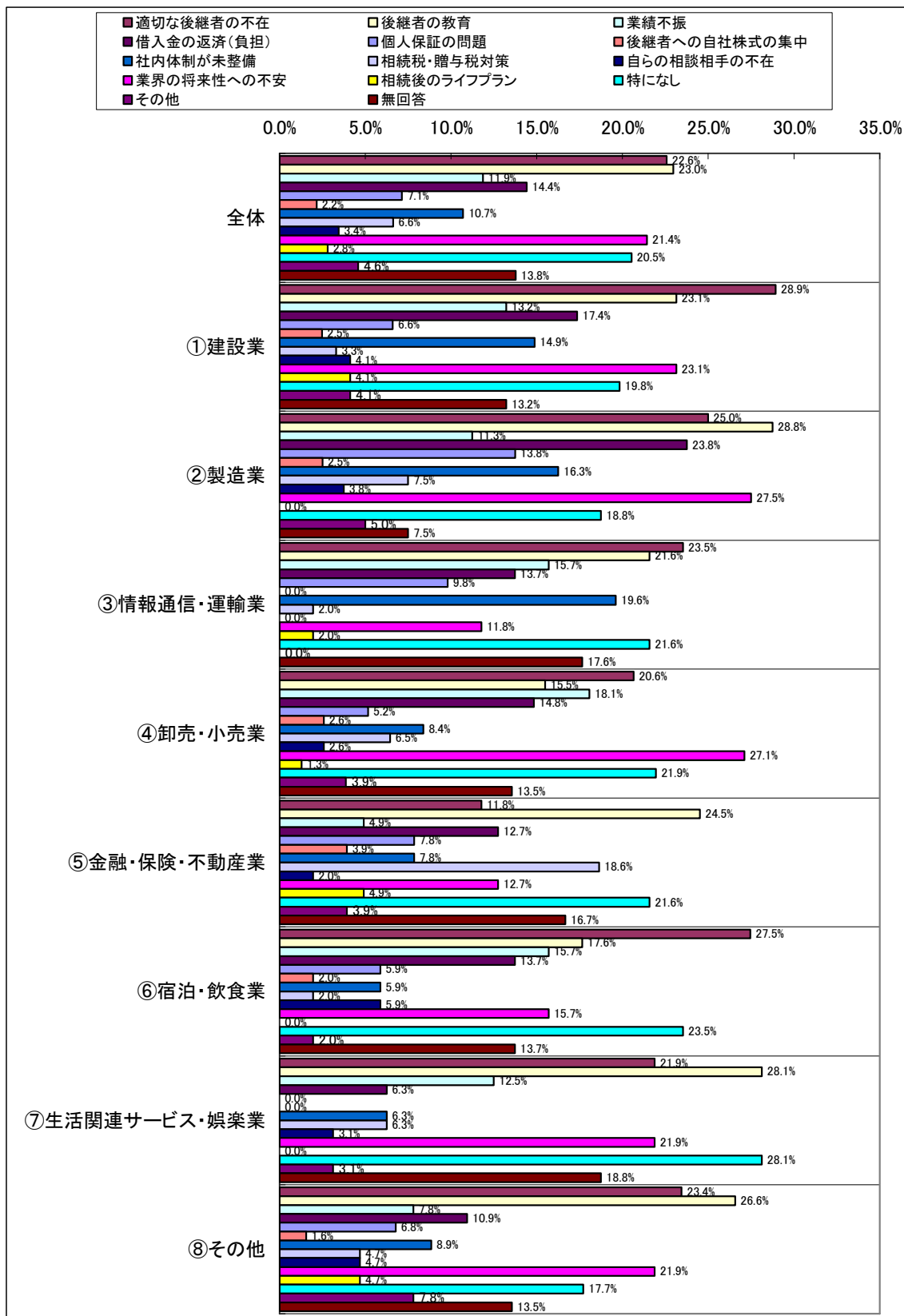
事業承継における課題について伺ったところ、「2. 後継者の教育」と回答した事業所が180件(23.0%)と最も多く、次いで「1. 適切な後継者の不在」と回答した事業所が177件(22.6%)、「10. 業界の将来性への不安」と回答した事業所が168件(21.4%)と続いた。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「2. 後継者の教育」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「卸売・小売業」では「2. 後継者の教育」と回答した事業所は24件(15.5%)と全体と比較すると低く、「10. 業界の将来性への不安」と回答した事業所が42件(27.1%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 適切な後継者の不在	177件	22.6%
2. 後継者の教育	180件	23.0%
3. 業績不振	93件	11.9%
4. 借入金の返済(負担)	113件	14.4%
5. 個人保証の問題	56件	7.1%
6. 後継者への自社株式の集中	17件	2.2%
7. 社内体制が未整備	84件	10.7%
8. 相続税・贈与税対策	52件	6.6%
9. 自らの相談相手の不在	27件	3.4%
10. 業界の将来性への不安	168件	21.4%
11. 相続後のライフプラン	22件	2.8%
12. 特になし	161件	20.5%
13. その他	36件	4.6%
無回答	108件	13.8%
合計	784件	-



	回答数	適切な後継者の不在	後継者の教育	業績不振	借入金の返済(負担)	個人保証の問題	後継者への自社株式の集中	社内体制が未整備	相続税・贈与税対策	自らの相談相手の不在	業界の将来性への不安	相続後のライフプラン	特になし	その他	無回答	
全体	784	177 22.6%	180 23.0%	93 11.9%	113 14.4%	56 7.1%	17 2.2%	84 10.7%	52 6.6%	27 3.4%	168 21.4%	22 2.8%	161 20.5%	36 4.6%	108 13.8%	
業種別	①建設業	121 28.9%	35 23.1%	28 13.2%	16 17.4%	21 6.6%	8 2.5%	3 14.9%	18 3.3%	4 4.1%	5 23.1%	28 4.1%	5 19.8%	24 4.1%	5 13.2%	16
	②製造業	80 25.0%	20 28.8%	23 11.3%	9 23.8%	19 13.8%	11 2.5%	2 16.3%	13 7.5%	6 3.8%	3 27.5%	22 0.0%	0 18.8%	15 5.0%	4 7.5%	6
	③情報通信・運輸業	51 23.5%	12 21.6%	11 15.7%	8 13.7%	7 9.8%	5 0.0%	0 19.6%	10 2.0%	1 0.0%	0 11.8%	6 2.0%	1 21.6%	11 0.0%	0 17.6%	9
	④卸売・小売業	155 20.6%	32 15.5%	24 18.1%	28 14.8%	23 5.2%	8 2.6%	4 8.4%	13 6.5%	10 2.6%	4 27.1%	42 1.3%	2 21.9%	34 3.9%	6 13.5%	21
	⑤金融・保険・不動産業	102 11.8%	12 24.5%	25 4.9%	5 12.7%	13 7.8%	8 3.9%	4 7.8%	8 18.6%	19 2.0%	2 12.7%	13 4.9%	5 21.6%	22 3.9%	4 16.7%	17
	⑥宿泊・飲食業	51 27.5%	14 17.6%	9 15.7%	8 13.7%	7 5.9%	3 2.0%	1 5.9%	3 2.0%	1 5.9%	3 15.7%	8 0.0%	0 23.5%	12 2.0%	1 13.7%	7
	⑦生活関連サービス・娯楽業	32 21.9%	7 28.1%	9 12.5%	4 6.3%	2 0.0%	0 0.0%	0 6.3%	2 6.3%	2 3.1%	1 21.9%	7 0.0%	0 28.1%	9 3.1%	1 18.8%	6
	⑧その他	192 23.4%	45 26.6%	51 7.8%	15 10.9%	21 6.8%	13 1.6%	3 8.9%	17 4.7%	9 4.7%	9 21.9%	42 4.7%	9 17.7%	34 7.8%	15 13.5%	26

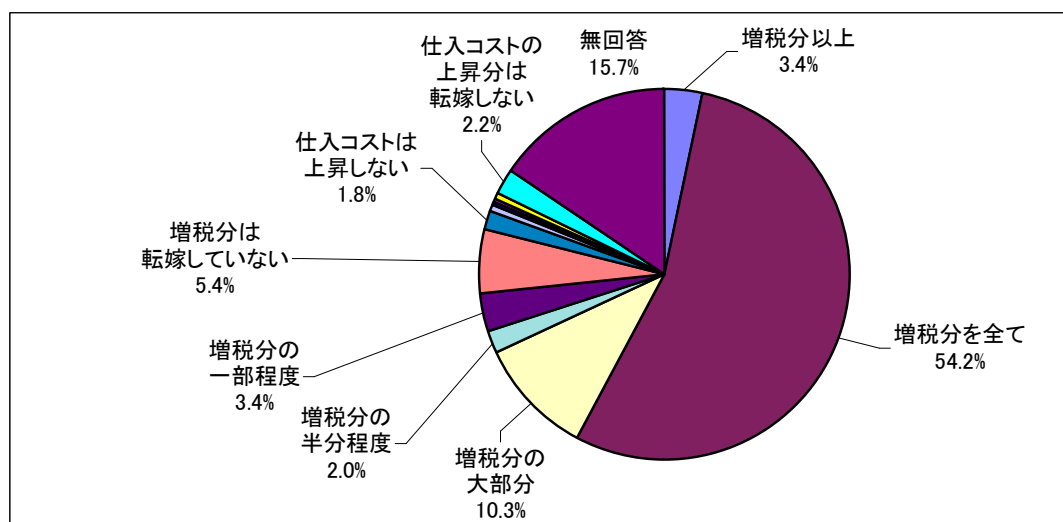


問 2 4 本年 4 月に消費税率が引上げられた際の「商品」の販売価格への転嫁についてお答えください。

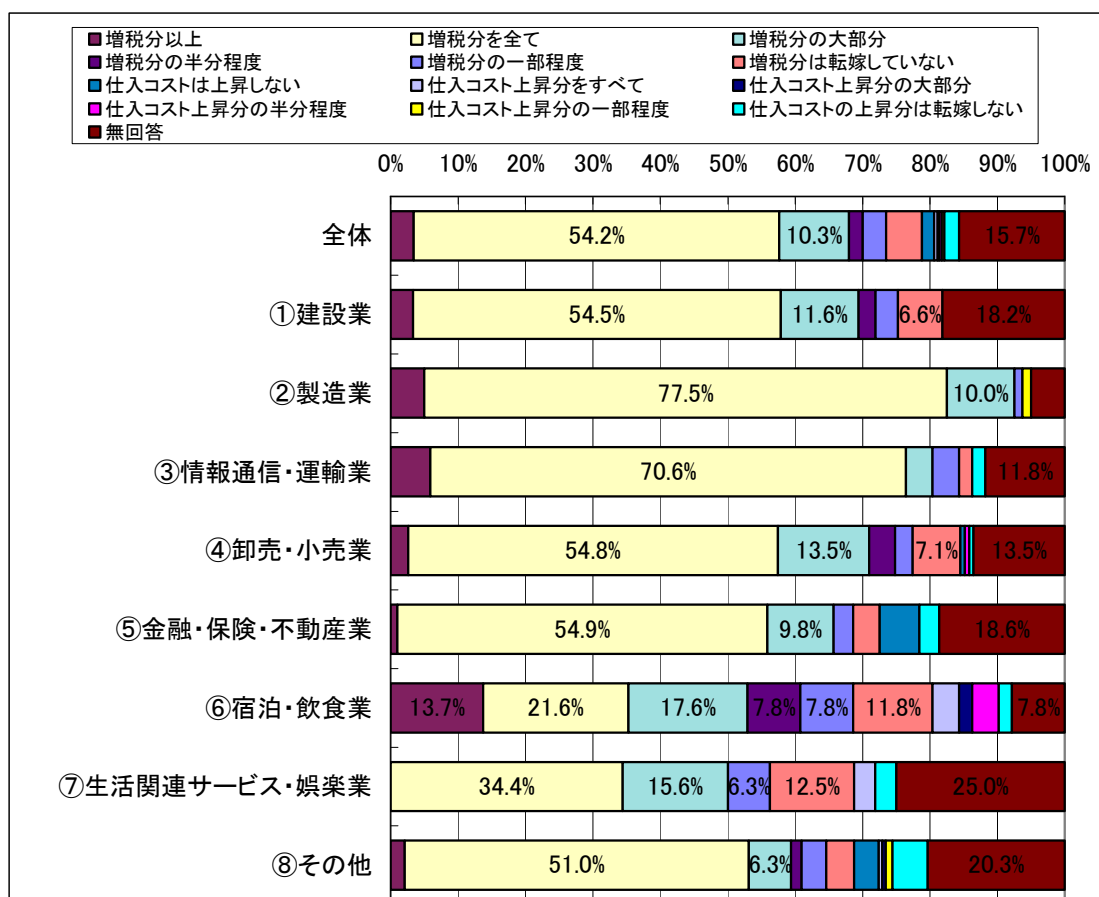
2014 年 4 月に消費税率が引上げられた際の「商品」の販売価格への転嫁について伺ったところ、「2. 増税分を全て転嫁」と回答した事業所が 425 件 (54.2%) と最も多く、次いで「3. 増税分の大部分 (7～9 割程度) を転嫁」と回答した事業所が 81 件 (10.3%)、「6. 増税分は転嫁していない」と回答した事業所が 42 件 (5.4%) と続いた。

また、業種別に見ても、全ての業種において「2. 増税分を全て転嫁」と回答した事業所が多く、特に「製造業」では 62 件 (77.5%) と高い比率となった。

結果	件数	構成比率
1. 増税分以上に転嫁	27 件	3.4%
2. 増税分を全て転嫁	425 件	54.2%
3. 増税分の大部分 (7～9 割程度) を転嫁	81 件	10.3%
4. 増税分の半分程度 (4～6 割程度) を転嫁	16 件	2.0%
5. 増税分の一部程度 (1～3 割程度) を転嫁	27 件	3.4%
6. 増税分は転嫁していない	42 件	5.4%
7. 仕入コストは上昇しない	14 件	1.8%
8. 仕入コスト上昇分をすべて転嫁	4 件	0.5%
9. 仕入コスト上昇分の大部分 (7～9 割程度) を転嫁	2 件	0.3%
10. 仕入コスト上昇分の半分程度 (4～6 割程度) を転嫁	3 件	0.4%
11. 仕入コスト上昇分の一部程度 (1～3 割程度) を転嫁	3 件	0.4%
12. 仕入コストの上昇分は転嫁しない	17 件	2.2%
無回答	123 件	15.7%
合計	784 件	100.0%



	回答数	増税分以上に転嫁	増税分を全て転嫁	増税分の大部分(7~9割程度)を転嫁	増税分の半分程度(4~6割程度)を転嫁	増税分の一部程度(1~3割程度)を転嫁	増税分は転嫁していない	仕入コストは上昇しない	仕入コスト上昇分をすべて転嫁	仕入コスト上昇分の大部分(7~9割程度)を転嫁	仕入コスト上昇分の半分程度(4~6割程度)を転嫁	仕入コスト上昇分の一部程度(1~3割程度)を転嫁	仕入コストの上昇分は転嫁しない	無回答
全体	784	27	425	81	16	27	42	14	4	2	3	3	17	123
	100%	3.4%	54.2%	10.3%	2.0%	3.4%	5.4%	1.8%	0.5%	0.3%	0.4%	0.4%	2.2%	15.7%
①建設業	121	4	66	14	3	4	8	0	0	0	0	0	0	22
	100%	3.3%	54.5%	11.6%	2.5%	3.3%	6.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%
②製造業	80	4	62	8	0	1	0	0	0	0	0	1	0	4
	100%	5.0%	77.5%	10.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	5.0%
③情報通信・運輸業	51	3	36	2	0	2	1	0	0	0	0	0	1	6
	100%	5.9%	70.6%	3.9%	0.0%	3.9%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	11.8%
④卸売・小売業	155	4	85	21	6	4	11	1	0	0	1	0	1	21
	100%	2.6%	54.8%	13.5%	3.9%	2.6%	7.1%	0.6%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.6%	13.5%
⑤金融・保険・不動産業	102	1	56	10	0	3	4	6	0	0	0	0	3	19
	100%	1.0%	54.9%	9.8%	0.0%	2.9%	3.9%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	18.6%
⑥宿泊・飲食業	51	7	11	9	4	4	6	0	2	1	2	0	1	4
	100%	13.7%	21.6%	17.6%	7.8%	7.8%	11.8%	0.0%	3.9%	2.0%	3.9%	0.0%	2.0%	7.8%
⑦生活関連サービス・娯楽業	32	0	11	5	0	2	4	0	1	0	0	0	1	8
	100%	0.0%	34.4%	15.6%	0.0%	6.3%	12.5%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	25.0%
⑧その他	192	4	98	12	3	7	8	7	1	1	0	2	10	39
	100%	2.1%	51.0%	6.3%	1.6%	3.6%	4.2%	3.6%	0.5%	0.5%	0.0%	1.0%	5.2%	20.3%



※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載していません。

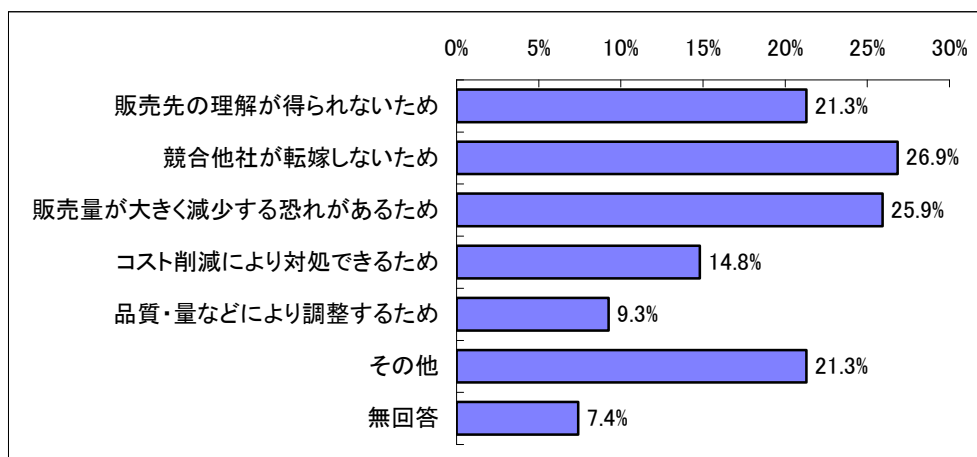
【「4.」～「6.」または「10.」～「12.」を選択した方にお聞きします。】

問24-1 増税分を販売価格に転嫁しきれていない（または十分に転嫁していない）理由をお答えください。（○はいくつでも可）

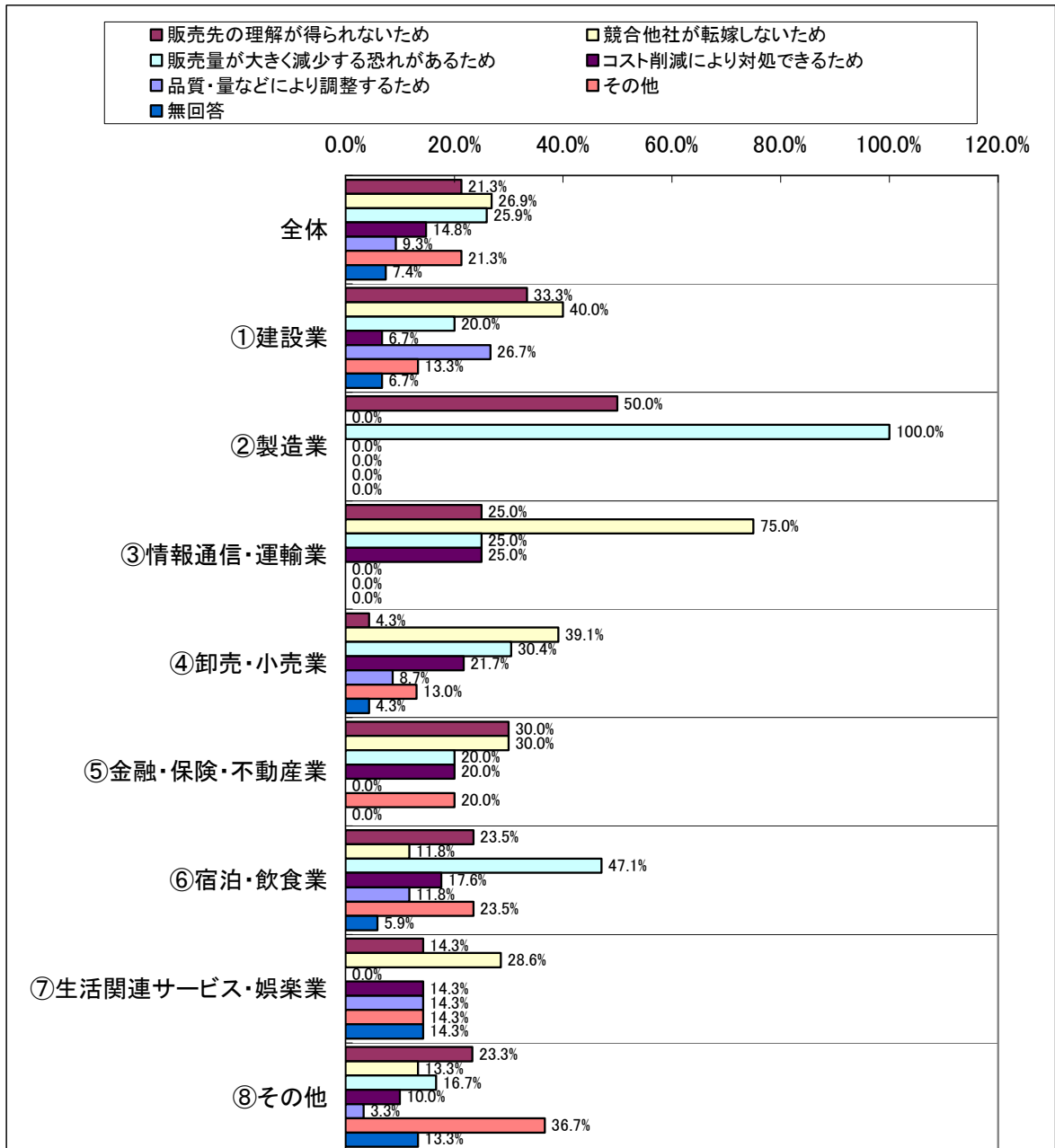
問24で「4.増税分の半分程度（4～6割程度）を転嫁」～「6.増税分は転嫁していない」または「10.仕入れコスト上昇分の半分程度（4～6割程度）を転嫁」～「12.仕入れコストの上昇分は転嫁しない」と回答した事業所に増税分を販売価格に転嫁しきれていない理由について伺ったところ、「2.競合他社が転嫁しないため」と回答した事業所が29件(26.9%)と最も多く、次いで「3.販売量が大きく減少する恐れがあるため」と回答した事業所が28件(25.9%)、「1.販売先の理解が得られないため」と回答した事業所が23件(21.3%)と続いた。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「2.競合他社が転嫁しないため」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「宿泊・飲食業」では「2.競合他社が転嫁しないため」と回答した事業所は2件(11.8%)と全体と比較すると低く、「3.販売量が大きく減少する恐れがあるため」と回答した事業所が8件(47.1%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 販売先の理解が得られないため	23 件	21.3%
2. 競合他社が転嫁しないため	29 件	26.9%
3. 販売量が大きく減少する恐れがあるため	28 件	25.9%
4. コスト削減により対処できるため	16 件	14.8%
5. 品質・量などにより調整するため	10 件	9.3%
6. その他	23 件	21.3%
無回答	8 件	7.4%
合計	108 件	-



	回答数	販売先の理解が得られないため	競合他社が転嫁しないため	販売量が大きく減少する恐れがあるため	コスト削減により対処できるため	品質・量などにより調整するため	その他	無回答
全体	108	23 21.3%	29 26.9%	28 25.9%	16 14.8%	10 9.3%	23 21.3%	8 7.4%
業種別	①建設業	15 33.3%	5 40.0%	6 20.0%	3 6.7%	1 26.7%	4 13.3%	2 6.7%
	②製造業	2 50.0%	1 0.0%	0 100.0%	2 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
	③情報通信・運輸業	4 25.0%	1 75.0%	3 25.0%	1 25.0%	1 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
	④卸売・小売業	23 4.3%	1 39.1%	9 30.4%	7 21.7%	5 8.7%	2 13.0%	3 4.3%
	⑤金融・保険・不動産業	10 30.0%	3 30.0%	3 20.0%	2 20.0%	2 0.0%	0 20.0%	2 0.0%
	⑥宿泊・飲食業	17 23.5%	4 11.8%	2 47.1%	8 17.6%	3 11.8%	2 23.5%	4 5.9%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	7 14.3%	1 28.6%	2 0.0%	0 14.3%	1 14.3%	1 14.3%	1 14.3%
	⑧その他	30 23.3%	7 13.3%	4 16.7%	5 10.0%	3 3.3%	1 36.7%	11 13.3%

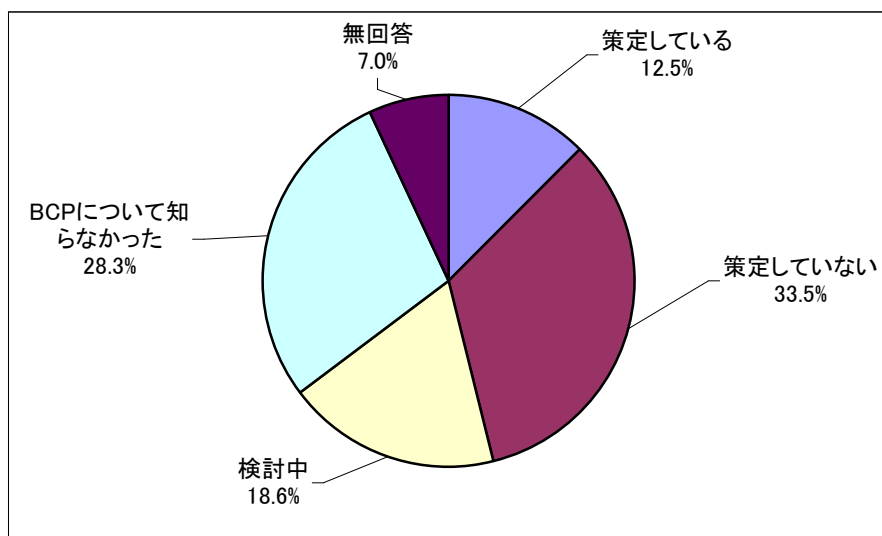


問25 事業継続計画（BCP）策定状況についてお答えください。（〇は1つだけ）

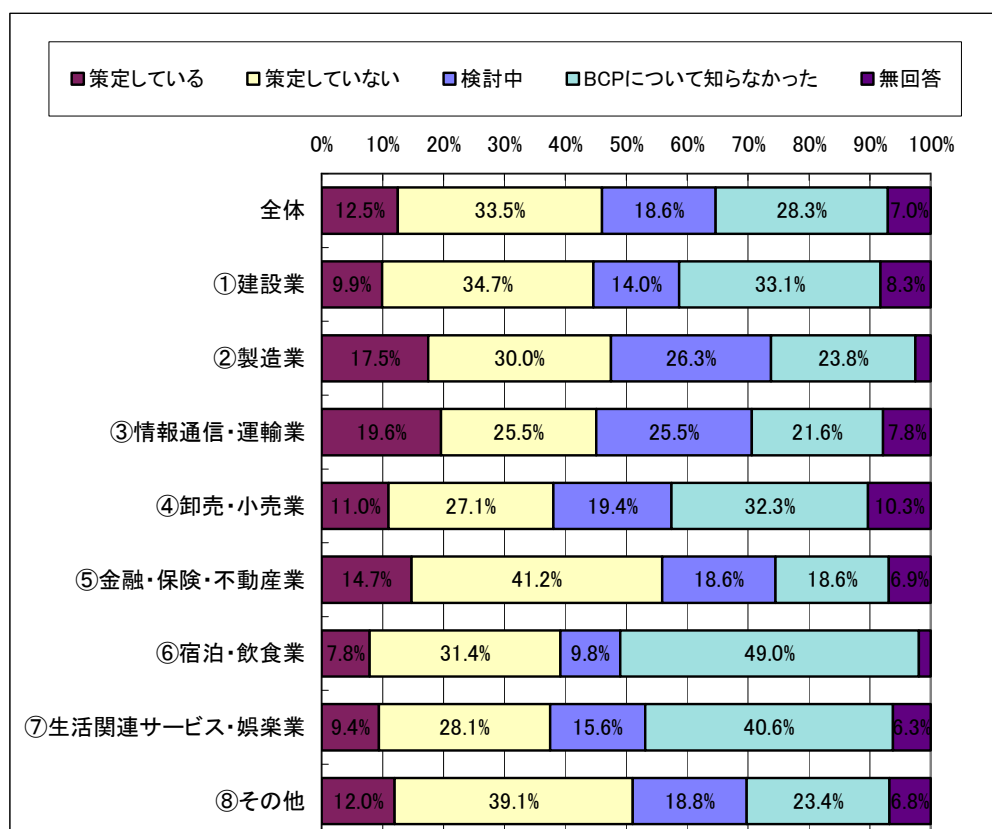
事業継続計画（BCP）策定状況について伺ったところ、「2. 策定していない」と回答した事業所が 263 件(33.5%)と最も多く、次いで「4. BCP について知らなかった」と回答した事業所が 222 件(28.3%)、「3. 検討中」と回答した事業所が 146 件(18.6%)と続いた。「3. 検討中」を含め、策定していない事業所が 52.1%と過半数となり、「4. BCP について知らなかった」との回答も多い結果となった。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「2. 策定していない」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「宿泊・飲食業」では「2. 策定していない」と回答した事業所が 16 件（31.4%）と全体の割合と比較すると低く、「4. BCP について知らなかった」と回答した事業所が 25 件（49.0%）と半数近い結果となった。

結果	件数	構成比率
1. 策定している	98 件	12.5%
2. 策定していない	263 件	33.5%
3. 検討中	146 件	18.6%
4. BCPについて知らなかった	222 件	28.3%
無回答	55 件	7.0%
合計	784 件	100.0%



	回答数	策定している	策定していない	検討中	BCPIについて知らなかった	無回答	
全体	784	98	263	146	222	55	
	100%	12.5%	33.5%	18.6%	28.3%	7.0%	
業種別	①建設業	121	12	42	17	40	10
		100%	9.9%	34.7%	14.0%	33.1%	8.3%
	②製造業	80	14	24	21	19	2
		100%	17.5%	30.0%	26.3%	23.8%	2.5%
	③情報通信・運輸業	51	10	13	13	11	4
		100%	19.6%	25.5%	25.5%	21.6%	7.8%
	④卸売・小売業	155	17	42	30	50	16
		100%	11.0%	27.1%	19.4%	32.3%	10.3%
	⑤金融・保険・不動産業	102	15	42	19	19	7
		100%	14.7%	41.2%	18.6%	18.6%	6.9%
⑥宿泊・飲食業	51	4	16	5	25	1	
	100%	7.8%	31.4%	9.8%	49.0%	2.0%	
⑦生活関連サービス・娯楽業	32	3	9	5	13	2	
	100%	9.4%	28.1%	15.6%	40.6%	6.3%	
⑧その他	192	23	75	36	45	13	
	100%	12.0%	39.1%	18.8%	23.4%	6.8%	



※グラフを見やすくするため、文字が入りきれない部分の選択肢については、数字を記載しておりません。

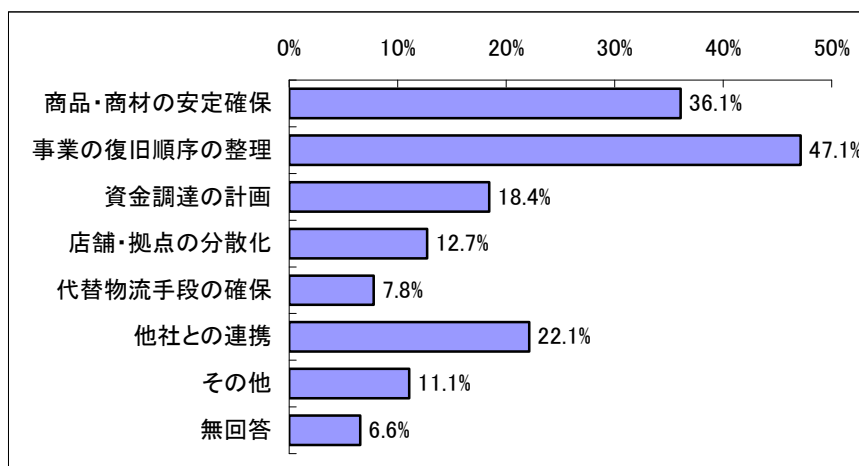
問25-1 「1. 策定している」または「3. 検討中」の方にお聞きします。

具体的な対策についてお答えください。(〇はいくつでも可)

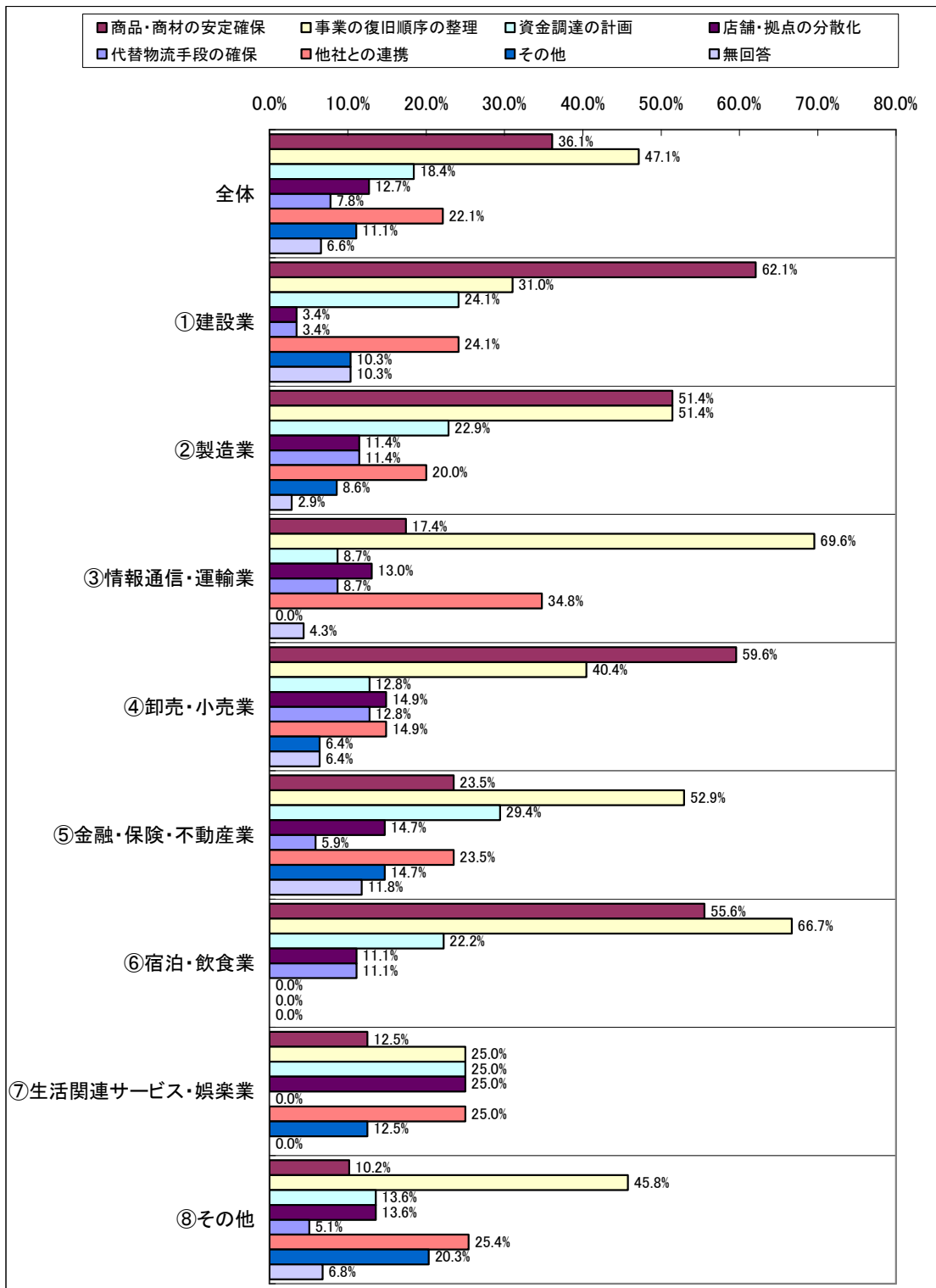
問25で「1. 策定している」または「3. 検討中」と回答した事業所に具体的な対策について伺ったところ、「2. 事業の復旧順序の整理」と回答した事業所が115件(47.1%)と最も多く、次いで「1. 商品・商材の安定確保」と回答した事業所が88件(36.1%)、「6. 他社との連携」と回答した事業所が54件(22.1%)と続いた。

また、業種別に見ると、全体としては「2. 事業の復旧順序の整理」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「建設業」では「2. 事業の復旧順序の整理」と回答した事業所は9件(31.0%)と全体の割合と比較すると低く、「1. 商品・商材の安定確保」と回答した事業所が18件(62.1%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 商品・商材の安定確保	88件	36.1%
2. 事業の復旧順序の整理	115件	47.1%
3. 資金調達の計画	45件	18.4%
4. 店舗・拠点の分散化	31件	12.7%
5. 代替物流手段の確保	19件	7.8%
6. 他社との連携	54件	22.1%
7. その他	27件	11.1%
無回答	16件	6.6%
合計	244件	-



	回答数	商品・商材 の安定確 保	事業の復 旧順序の 整理	資金調達 の計画	店舗・拠点 の分散化	代替物流 手段の確 保	他社との連 携	その他	無回答
全体	244	88 36.1%	115 47.1%	45 18.4%	31 12.7%	19 7.8%	54 22.1%	27 11.1%	16 6.6%
業 種 別	①建設業	29 62.1%	18 31.0%	9 24.1%	7 3.4%	1 3.4%	7 24.1%	3 10.3%	3 10.3%
	②製造業	35 51.4%	18 51.4%	18 22.9%	8 11.4%	4 11.4%	7 20.0%	3 8.6%	1 2.9%
	③情報通信・運輸業	23 17.4%	4 69.6%	16 8.7%	2 13.0%	3 8.7%	2 34.8%	8 0.0%	0 4.3%
	④卸売・小売業	47 59.6%	28 40.4%	19 12.8%	6 14.9%	7 12.8%	6 14.9%	7 6.4%	3 6.4%
	⑤金融・保険・不動産業	34 23.5%	8 52.9%	18 29.4%	10 14.7%	5 5.9%	2 23.5%	8 14.7%	5 11.8%
	⑥宿泊・飲食業	9 55.6%	5 66.7%	6 22.2%	2 11.1%	1 11.1%	1 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	8 12.5%	1 25.0%	2 25.0%	2 25.0%	2 0.0%	0 25.0%	2 12.5%	1 0.0%
	⑧その他	59 10.2%	6 45.8%	27 13.6%	8 13.6%	8 5.1%	3 25.4%	15 20.3%	12 6.8%



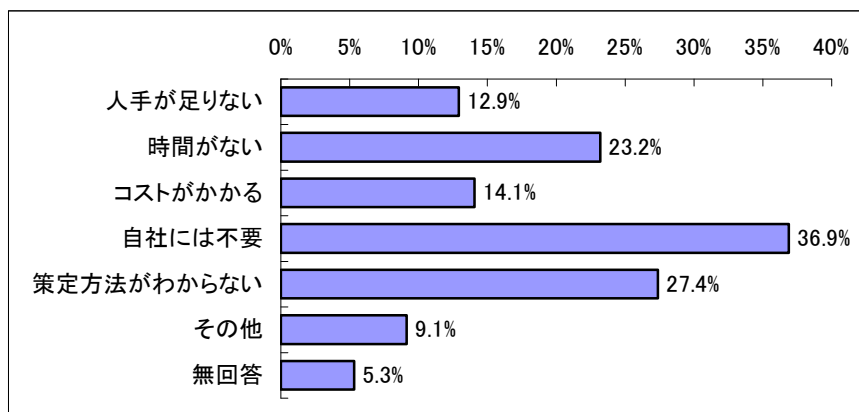
問25-2 「2. 策定していない」方にお聞きします。

その理由についてお答えください。(〇はいくつでも可)

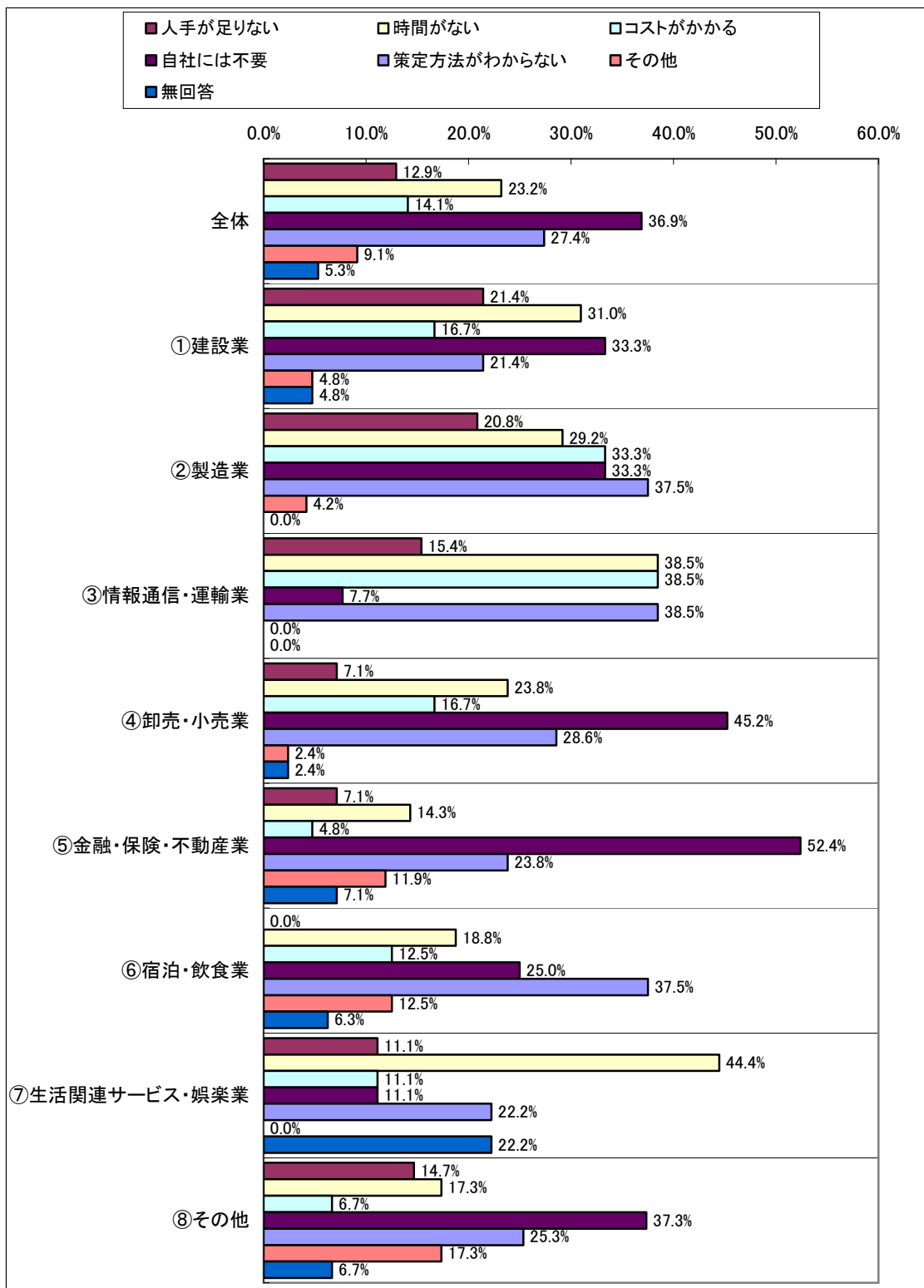
問25で「2. 策定していない」と回答した事業所に策定していない理由について伺ったところ、「4. 自社には不要」と回答した事業所が97件(36.9%)と最も多く、次いで「5. 策定方法がわからない」と回答した事業所が72件(27.4%)、「2. 時間がない」と回答した事業所が61件(23.2%)と続いた。「5. 策定方法がわからない」と回答した事業所も相応の件数があることから、策定方法がわかれば策定する事業所も存在すると思われる。

また、業種別に回答を見ると、全体としては「4. 自社には不要」と回答した事業所が最も多く、特に「卸売・小売業」では19件(45.2%)、「金融・保険・不動産業」では22件(52.4%)と高い比率となったのに対し、「宿泊・飲食業」では「4. 自社には不要」と回答した事業所は4件(25.0%)と全体の割合と比較すると低く、「5. 策定方法がわからない」と回答した事業所が6件(37.5%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 人手が足りない	34件	12.9%
2. 時間がない	61件	23.2%
3. コストがかかる	37件	14.1%
4. 自社には不要	97件	36.9%
5. 策定方法がわからない	72件	27.4%
6. その他	24件	9.1%
無回答	14件	5.3%
合計	263件	-



	回答数	人手が足りない	時間がない	コストがかかる	自社には不要	策定方法がわからない	その他	無回答	
全体	263	34 12.9%	61 23.2%	37 14.1%	97 36.9%	72 27.4%	24 9.1%	14 5.3%	
業種別	①建設業	42	9 21.4%	13 31.0%	7 16.7%	14 33.3%	9 21.4%	2 4.8%	2 4.8%
	②製造業	24	5 20.8%	7 29.2%	8 33.3%	8 33.3%	9 37.5%	1 4.2%	0 0.0%
	③情報通信・運輸業	13	2 15.4%	5 38.5%	5 38.5%	1 7.7%	5 38.5%	0 0.0%	0 0.0%
	④卸売・小売業	42	3 7.1%	10 23.8%	7 16.7%	19 45.2%	12 28.6%	1 2.4%	1 2.4%
	⑤金融・保険・不動産業	42	3 7.1%	6 14.3%	2 4.8%	22 52.4%	10 23.8%	5 11.9%	3 7.1%
	⑥宿泊・飲食業	16	0 0.0%	3 18.8%	2 12.5%	4 25.0%	6 37.5%	2 12.5%	1 6.3%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	9	1 11.1%	4 44.4%	1 11.1%	1 11.1%	2 22.2%	0 0.0%	2 22.2%
	⑧その他	75	11 14.7%	13 17.3%	5 6.7%	28 37.3%	19 25.3%	13 17.3%	5 6.7%

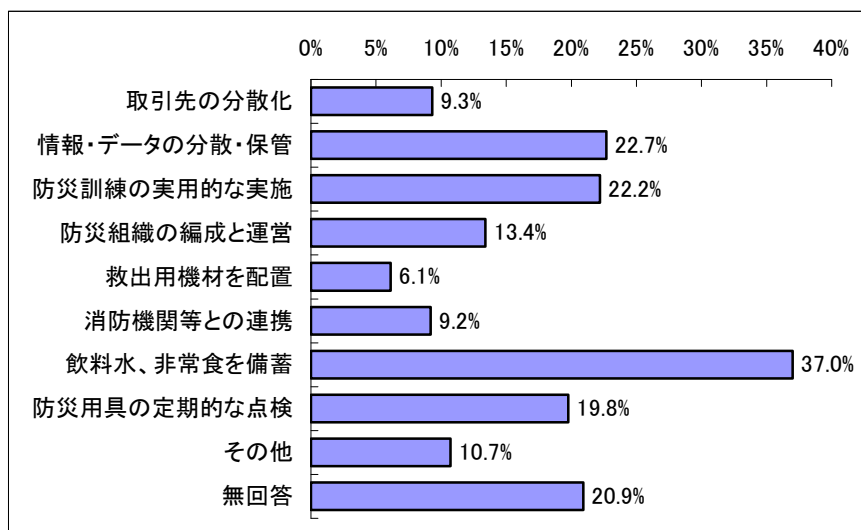


問26 大規模な災害に備え、具体的に実施していることについてお答えください。(〇は
いくつでも可)

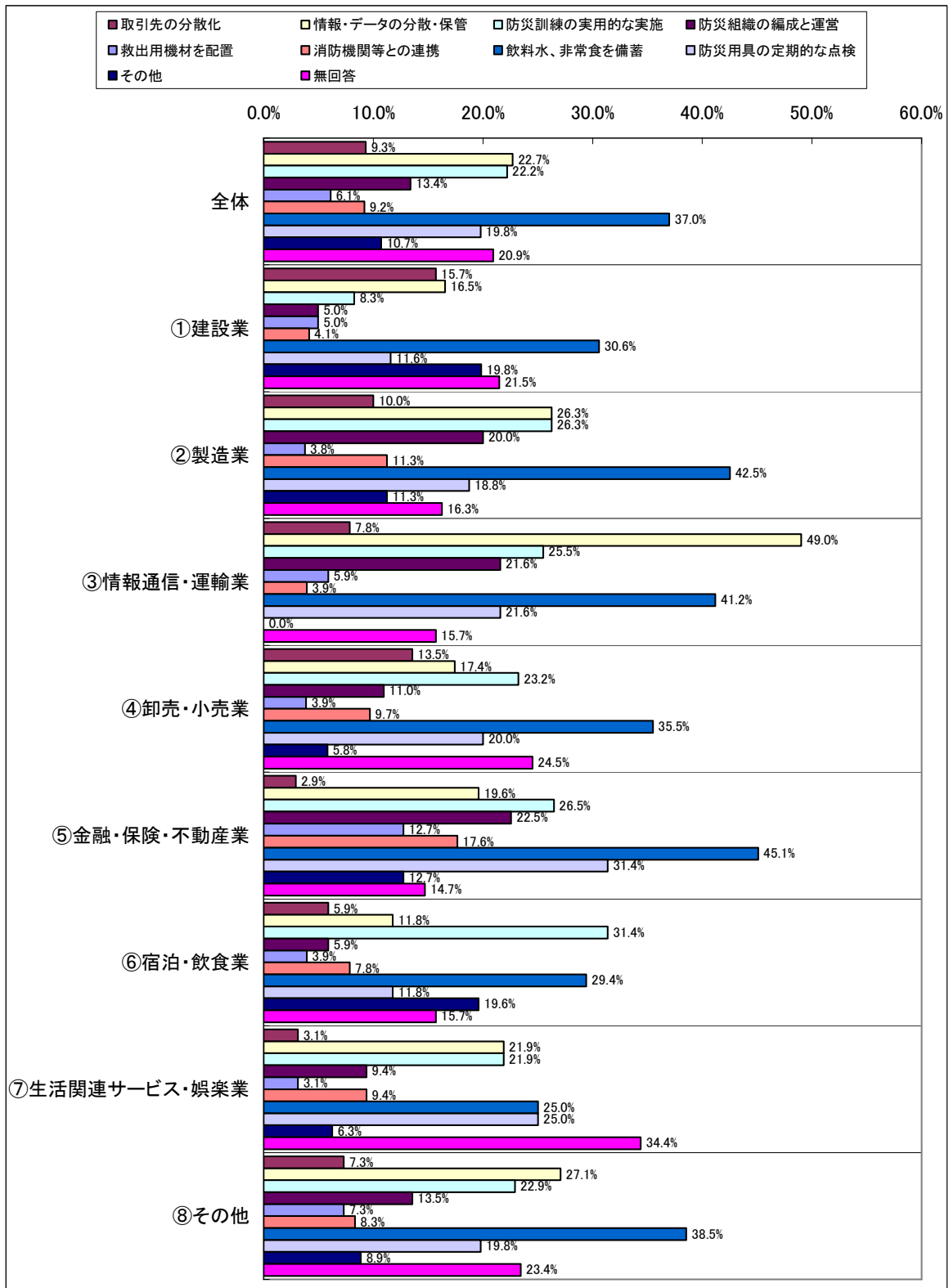
大規模な災害に備え、具体的に実施していることについて伺ったところ、「7. 飲料水、非常食を備蓄」と回答した事業所が290件(37.0%)と最も多く、次いで「2. 情報・データの分散・保管」と回答した事業所が178件(22.7%)、「3. 防災訓練の実用的な実施」と回答した事業所が174件(22.2%)と続いた。

また、業種別に見ると、全体としては「7. 飲料水、非常食を備蓄」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「情報通信・運輸業」では「7. 飲料水、非常食を備蓄」と回答した事業所が21件(41.2%)と相応の回答件数となったものの、「2. 情報・データの分散・保管」と回答した事業所が25件(49.0%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 取引先の分散化	73 件	9.3%
2. 情報・データの分散・保管	178 件	22.7%
3. 防災訓練の実用的な実施	174 件	22.2%
4. 防災組織の編成と運営	105 件	13.4%
5. 救出用機材を配置	48 件	6.1%
6. 消防機関等との連携	72 件	9.2%
7. 飲料水、非常食を備蓄	290 件	37.0%
8. 防災用具の定期的な点検	155 件	19.8%
9. その他	84 件	10.7%
無回答	164 件	20.9%
合計	784 件	-



	回答数	取引先の分散化	情報・データの分散・保管	防災訓練の実用的な実施	防災組織の編成と運営	救出用機材を配置	消防機関等との連携	飲料水、非常食を備蓄	防災用具の定期的な点検	その他	無回答	
全体	784	73 9.3%	178 22.7%	174 22.2%	105 13.4%	48 6.1%	72 9.2%	290 37.0%	155 19.8%	84 10.7%	164 20.9%	
業種別	①建設業	121 15.7%	19 16.5%	20 8.3%	10 5.0%	6 5.0%	5 4.1%	37 30.6%	14 11.6%	24 19.8%	26 21.5%	
	②製造業	80 10.0%	8 26.3%	21 26.3%	21 20.0%	16 3.8%	3 11.3%	9 42.5%	15 18.8%	9 11.3%	13 16.3%	
	③情報通信・運輸業	51 7.8%	4 49.0%	25 25.5%	13 21.6%	11 5.9%	3 3.9%	2 41.2%	21 21.6%	11 0.0%	8 15.7%	
	④卸売・小売業	155 13.5%	21 17.4%	27 23.2%	36 11.0%	17 3.9%	6 9.7%	15 35.5%	55 20.0%	31 5.8%	9 24.5%	38 14.7%
	⑤金融・保険・不動産業	102 2.9%	3 19.6%	20 26.5%	27 22.5%	23 12.7%	13 17.6%	18 45.1%	46 31.4%	32 12.7%	13 14.7%	15 14.7%
	⑥宿泊・飲食業	51 5.9%	3 11.8%	6 31.4%	16 5.9%	3 3.9%	2 7.8%	4 29.4%	15 11.8%	6 11.8%	10 19.6%	8 15.7%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	32 3.1%	1 21.9%	7 21.9%	7 9.4%	3 3.1%	1 9.4%	3 25.0%	8 25.0%	8 6.3%	2 34.4%	11 34.4%
	⑧その他	192 7.3%	14 27.1%	52 22.9%	44 13.5%	26 7.3%	14 8.3%	16 8.3%	74 38.5%	38 19.8%	17 8.9%	45 23.4%

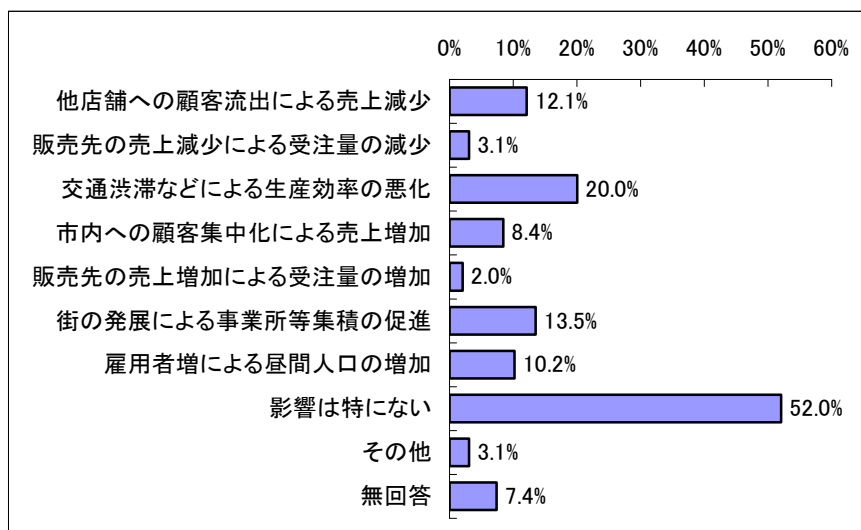


問27 イケアやららぽーとなどの大型ショッピングモールの出店について、想定される影響をお答えください。(〇はいくつでも可)

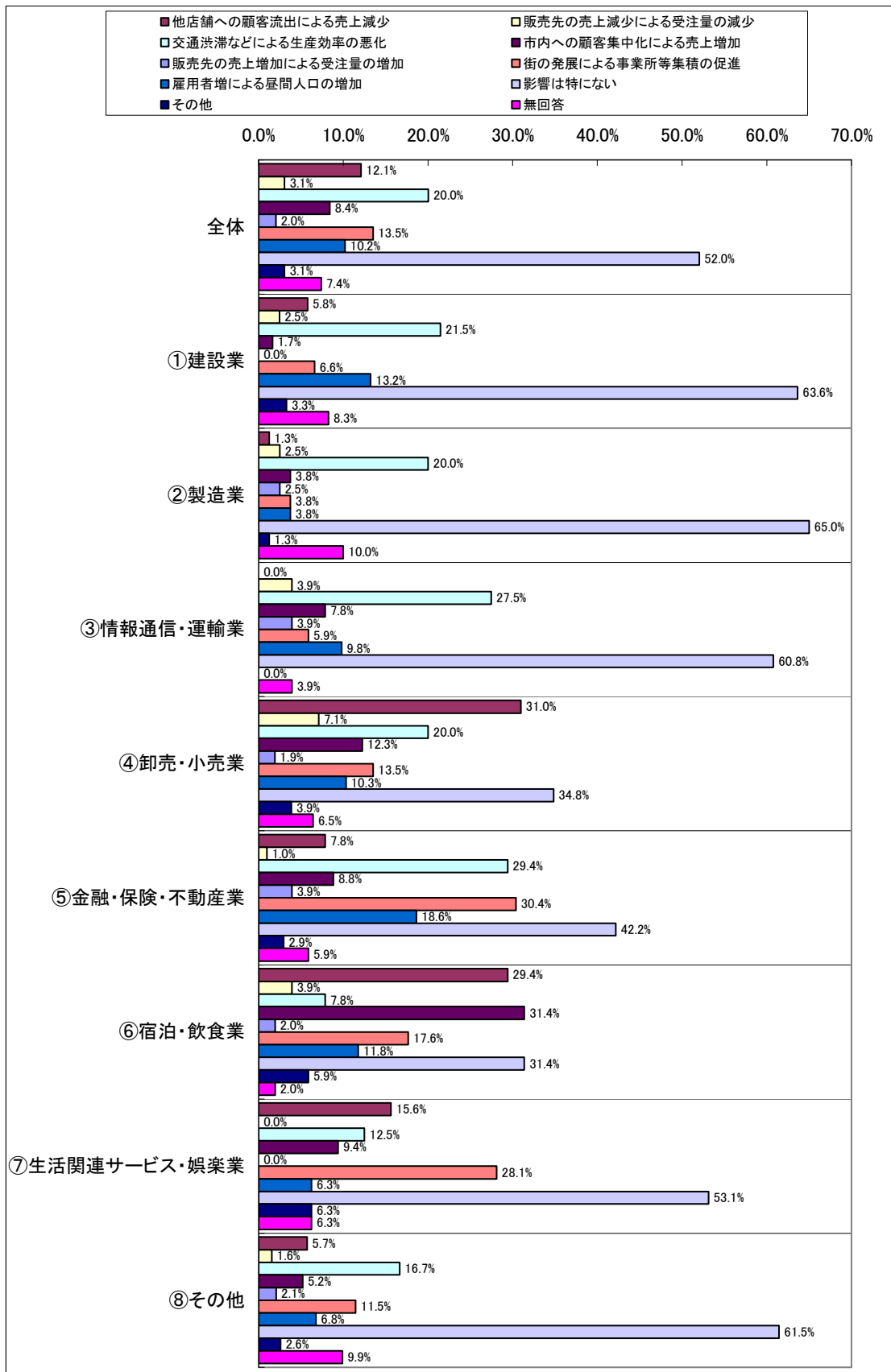
イケアやららぽーとなどの大型ショッピングモールの出店について、想定される営業を伺ったところ、「8. 影響は特にない」と回答した事業所が408件(52.0%)と最も多く、次いで「3. 交通渋滞などによる生産効率の悪化」と回答した事業所が157件(20.0%)、「6. 街の発展による事業所等集積の促進」と回答した事業所が106件(13.5%)と続いた。

また、業種別に見ても、全業種において「8. 影響は特にない」と回答した事業所が最も多い結果となった。ただし、「卸売・小売業」では、「8. 影響は特にない」と回答した事業所が54件(34.8%)と全体と比較すると割合は低く、「1. 他店舗への顧客流出による売上減少」と回答した事業所が48件(31.0%)と全体と比較すると高い割合となった。

結果	件数	構成比率
1. 他店舗への顧客流出による売上減少	95 件	12.1%
2. 販売先の売上減少による受注量の減少	24 件	3.1%
3. 交通渋滞などによる生産効率の悪化	157 件	20.0%
4. 市内への顧客集中化による売上増加	66 件	8.4%
5. 販売先の売上増加による受注量の増加	16 件	2.0%
6. 街の発展による事業所等集積の促進	106 件	13.5%
7. 雇用者増による昼間人口の増加	80 件	10.2%
8. 影響は特にない	408 件	52.0%
9. その他	24 件	3.1%
無回答	58 件	7.4%
合計	784 件	-



	回答数	他店舗への顧客流出による売上減少	販売先の売上減少による受注量の減少	交通渋滞などによる生産効率の悪化	市内への顧客集中化による売上増加	販売先の売上増加による受注量の増加	街の発展による事業所等集積の促進	雇用者増加による昼間人口の増加	影響は特にない	その他	無回答
全体	784	95 12.1%	24 3.1%	157 20.0%	66 8.4%	16 2.0%	106 13.5%	80 10.2%	408 52.0%	24 3.1%	58 7.4%
業 種 別	①建設業	121 5.8%	7 2.5%	3 21.5%	26 1.7%	2 0.0%	8 6.6%	16 13.2%	77 63.6%	4 3.3%	10 8.3%
	②製造業	80 1.3%	1 2.5%	2 20.0%	16 3.8%	3 2.5%	3 3.8%	3 3.8%	52 65.0%	1 1.3%	8 10.0%
	③情報通信・運輸業	51 0.0%	0 3.9%	2 27.5%	14 7.8%	4 3.9%	2 5.9%	3 9.8%	5 60.8%	31 0.0%	2 3.9%
	④卸売・小売業	155 31.0%	48 7.1%	11 20.0%	31 12.3%	19 1.9%	3 13.5%	21 10.3%	16 34.8%	54 3.9%	6 6.5%
	⑤金融・保険・不動産業	102 7.8%	8 1.0%	1 29.4%	30 8.8%	9 3.9%	4 30.4%	31 18.6%	19 42.2%	43 2.9%	3 5.9%
	⑥宿泊・飲食業	51 29.4%	15 3.9%	2 7.8%	4 31.4%	16 2.0%	1 17.6%	9 11.8%	6 31.4%	16 5.9%	3 2.0%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	32 15.6%	5 0.0%	0 12.5%	4 9.4%	3 0.0%	0 28.1%	9 6.3%	2 53.1%	17 6.3%	2 6.3%
	⑧その他	192 5.7%	11 1.6%	3 16.7%	32 5.2%	10 2.1%	4 11.5%	22 6.8%	13 61.5%	118 2.6%	5 9.9%



問28 大型ショッピングモール出店について、ご意見があればご記入ください。

イケアやららぽーとなどの大型ショッピングモールの出店について、意見を伺ったところ、意見にばらつきはあったものの、大型ショッピングモールが出店することで、街が活性化することに関しては前向きに捉えている事業所が多く見られた。ただし、交通渋滞などを心配している事業所も多く、インフラ整備を求める意見も見られた。

【主な回答】

<建設業>

- ・立川のために大いに期待できる（前向き）
- ・立川市に大型店が出店することで地名度が上昇し集客力が拡大する事は良い（前向き）
- ・交通渋滞の影響について心配あり（消極的）

<製造業>

- ・出店によって経済の活性化に期待（前向き）
- ・渋滞を見据えた道路整備（消極的）

<卸・小売業>

- ・街の活性化で賛成（前向き）
- ・お客様が増えるので良いこと（前向き）
- ・賛成、そちらにも出店の意志がある（前向き）
- ・町商店街の減少（消極的）
- ・交通渋滞の影響について心配あり（消極的）
- ・地価の高騰による賃料値上を懸念（消極的）

<その他の業種>

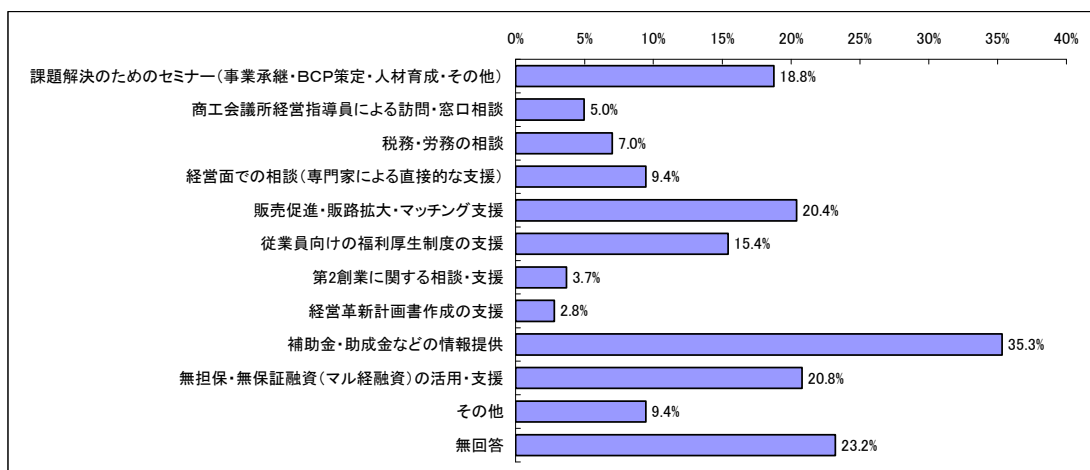
- ・立川に人が集まる事は歓迎（前向き）
- ・街のリノベーションに寄与し賛成（前向き）
- ・大型のみの町づくりは、長くは続かない（消極的）
- ・道路整備等を含めた市全体のインフラの整備が急務（消極的）

問29 事業所の活性化のために、どのような支援をお望みですか。(〇はいくつでも可)

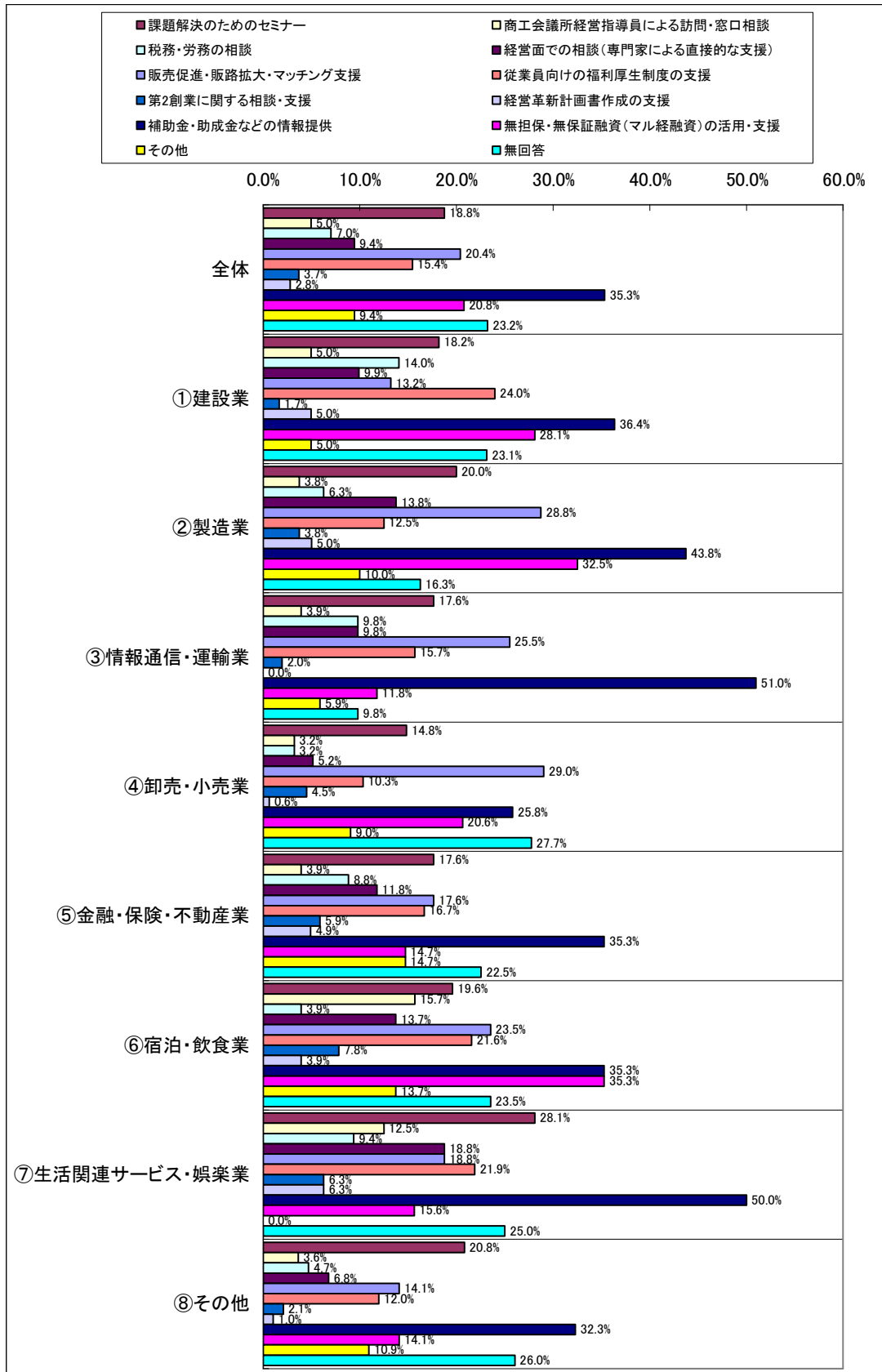
事業所の活性化のために希望する支援について伺ったところ、「9. 補助金・助成金などの情報提供」と回答した事業所が277件(35.3%)と最も多く、次いで「10. 無担保・無保証融資(マル経融資)の活用・支援」と回答した事業所が163件(20.8%)、「5. 販売促進・販路拡大・マッチング支援」と回答した事業所が160件(20.4%)、「課題解決のためのセミナー(事業承継・BCP策定・人材育成・その他)」と回答した事業所が147件(18.8%)と続いた。資金面のサポートへの期待が高いと言える中、セミナーに対する期待度も相応にあると見受けられる。

また、業種別に見ると、全体としては「9. 補助金・助成金などの情報提供」と回答した事業所が最も多かったのに対し、「卸売・小売業」では「9. 補助金・助成金などの情報提供」と回答した事業所が40件(25.8%)と全体と比較すると低く、「5. 販売促進・販路拡大・マッチング支援」と回答した事業所が45件(29.0%)と最も多くなった。

結果	件数	構成比率
1. 課題解決のためのセミナー(事業承継・BCP策定・人材育成・その他)	147件	18.8%
2. 商工会議所経営指導員による訪問・窓口相談	39件	5.0%
3. 税務・労務の相談	55件	7.0%
4. 経営面での相談(専門家による直接的な支援)	74件	9.4%
5. 販売促進・販路拡大・マッチング支援	160件	20.4%
6. 従業員向けの福利厚生制度の支援	121件	15.4%
7. 第2創業に関する相談・支援	29件	3.7%
8. 経営革新計画書作成の支援	22件	2.8%
9. 補助金・助成金などの情報提供	277件	35.3%
10. 無担保・無保証融資(マル経融資)の活用・支援	163件	20.8%
11. その他	74件	9.4%
無回答	182件	23.2%
合計	784件	-



	回答数	課題解決のためのセミナー(事業承継・BCP策定・人材育成・その他)	商工会議所経営指導員による訪問・窓口相談	税務・労務の相談	経営面での相談(専門家による直接的な支援)	販売促進・販路拡大・マッチング支援	従業員向けの福利厚生制度の支援	第2創業に関する相談・支援	経営革新計画書作成の支援	補助金・助成金などの情報提供	無担保・無保証融資(マル経融資)の活用・支援	その他	無回答	
全体	784	147 18.8%	39 5.0%	55 7.0%	74 9.4%	160 20.4%	121 15.4%	29 3.7%	22 2.8%	277 35.3%	163 20.8%	74 9.4%	182 23.2%	
業種別	①建設業	121	22 18.2%	6 5.0%	17 14.0%	12 9.9%	16 13.2%	29 24.0%	2 1.7%	6 5.0%	44 36.4%	34 28.1%	6 5.0%	28 23.1%
	②製造業	80	16 20.0%	3 3.8%	5 6.3%	11 13.8%	23 28.8%	10 12.5%	3 3.8%	4 5.0%	35 43.8%	26 32.5%	8 10.0%	13 16.3%
	③情報通信・運輸業	51	9 17.6%	2 3.9%	5 9.8%	5 9.8%	13 25.5%	8 15.7%	1 2.0%	0 0.0%	26 51.0%	6 11.8%	3 5.9%	5 9.8%
	④卸売・小売業	155	23 14.8%	5 3.2%	5 3.2%	8 5.2%	45 29.0%	16 10.3%	7 4.5%	1 0.6%	40 25.8%	32 20.6%	14 9.0%	43 27.7%
	⑤金融・保険・不動産業	102	18 17.6%	4 3.9%	9 8.8%	12 11.8%	18 17.6%	17 16.7%	6 5.9%	5 4.9%	36 35.3%	15 14.7%	15 14.7%	23 22.5%
	⑥宿泊・飲食業	51	10 19.6%	8 15.7%	2 3.9%	7 13.7%	12 23.5%	11 21.6%	4 7.8%	2 3.9%	18 35.3%	18 35.3%	7 13.7%	12 23.5%
	⑦生活関連サービス・娯楽業	32	9 28.1%	4 12.5%	3 9.4%	6 18.8%	6 18.8%	7 21.9%	2 6.3%	2 6.3%	16 50.0%	5 15.6%	0 0.0%	8 25.0%
	⑧その他	192	40 20.8%	7 3.6%	9 4.7%	13 6.8%	27 14.1%	23 12.0%	4 2.1%	2 1.0%	62 32.3%	27 14.1%	21 10.9%	50 26.0%



問30 立川商工会議所に対するご意見・ご要望がございましたら、ご自由にご記入ください。

立川商工会議所に対するご意見について伺ったところ、回答は各社多様で特に目立った回答は見当たらなかった。

【主な回答】

- ・青色申告の記帳講習会は指導が分かりやすかった
- ・いつもセミナーのために会議室をお借りしており、助かっております
- ・自由に相談できる部署を作ってください
- ・業界の成功事例等を知らせてほしい
- ・南北の道路確保
- ・より良いサービス
- ・寄り合い所にならないように若者も入れること
- ・色々な資料を送付していただき助かっております
- ・親睦だけでなく、各々の会員の事業に役立つ支援策を考える

3 総括

まず、本調査を通して、下記6点についてまとめた結果を記載する。

<景況感について>

現在および5年後の景況感については、「横ばい以上の成長」と回答した事業所が60%強となった。また、直近の年間売上高の前期対比について「横ばい」以上と回答した事業所が66%以上、来期の年間売上高見込みについても「横ばい」以上が67%以上となり、いずれも過半数を大きく上回った。それらの結果から、立川市内の事業所が感じている景況感は比較的悪くないことがうかがえる。

<事業所の優れている点・課題について>

事業所の優れている点については、「優秀な人材」との回答が最も多く40%弱を占め、人材に強みを持っている事業所が多い結果となった。その一方で、事業所の課題については、「従業員の高齢化」が最も多く37%を占める結果となった。これらより、現在優秀な人材を多くかかえる事業所においても従業員の高齢化が進んできており、若手人材の確保や事業承継が喫緊の課題となってきている可能性がうかがえる。

また、従業員の年齢別の過不足状況については、29歳以下の従業員が不足していると感じている事業所が45%強、30歳代の従業員が不足していると感じている事業所まで含めると80%弱を占める結果となり、技術やスキル、ノウハウなどを継承すべき若手人材を確保できていない事業所が多いことが見てとれる。さらに、人材採用の課題については、「必要とする技能を持つ人が採用できていない」（37%強）に加えて、「必要とする人数が確保できない」（22%強）という回答も多くなっており、若年層の人材をいかに確保していくかが今後の課題と考えられる。

<事業承継について>

事業承継における希望・方針については、「まだ決めていない」と回答した事業所が23%強で、とりわけ「宿泊・飲食業」においては、40%以上が「まだ決めていない」と回答する結果となった。また事業承継における課題については、全体としては「後継者の教育」や「適切な後継者の不在」などの回答が多かったのに対し、業種別に見ると「卸売・小売業」では「業界の将来性への不安」という回答が最も多く、承継すべき人よりも事業そのものについて不安を抱いている事業所が多いことがうかがえる。

<消費税増税について>

2014年4月の消費税増税については、約60%の事業所では「増税分を全てもしくは増税分以上を販売価格に転嫁できている」という回答結果となったが、約10%の事業所では「6

割以下の転嫁しかできていない」もしくは「転嫁していない」という回答であった。特に、「建設業」、「情報通信・運輸業」、「卸売・小売業」、「宿泊・飲食業」、「生活関連サービス・娯楽業」では、「競合他社が増税分を販売価格に転嫁しないため」や「販売量が大きく減少する恐れがあるため」という回答が高い割合を占めている一方で、「製造業」では80%強が「増税分を全てもしくは増税分以上を販売価格に転嫁できている」と回答しており、増税分の転嫁については業種・業界によってバラつきがある傾向がうかがえる。

<事業継続計画（BCP）策定状況について>

事業継続計画（BCP）策定状況については、そもそも「BCPについて知らなかった」という事業所が28%強であったうえ、事業継続計画（BCP）を知っていても策定していない事業所が33%強となった。また、事業継続計画（BCP）を策定していない事業所のうち、「策定方法がわからない」との回答が27%強となった。このことから、事業継続計画（BCP）自体の認知度向上及び策定方法の周知が今後の課題と考えられる。

<事業所活性化のために求める支援について>

事業所の活性化のために希望する支援については、「補助金・助成金」や「無担保・無保証融資」など資金面に関する情報提供や支援を希望する事業所が多かったほか、セミナー開催やマッチング支援を望む事業所も多いことが判明した。また、来期の売上高を増加すると見込んだ理由については、「新規事業による売上増」や「新規顧客獲得」と回答した事業所が多かったことから、今後も事業を発展させていくために、新規事業の開発や新規取引先の開拓を考えている事業所が多いことがうかがえる。

【まとめ】

本調査全体を通して見えた立川市内の事業所の姿としては、将来的な業況に関しては新規事業の開発や新規取引先の開拓を通して成長すると見込んでいる事業所が多く、総じて今後の発展可能性があると言えよう。

その一方で、優秀な人材が多く存在すると認識しているものの、従業員の高齢化が進んでいることも事実で、将来の事業所を担う若年層を中心とした人材を、いかに確保し育成していくかということが喫緊の課題であると言える。また、希望する支援策の中において、従業員向けの福利厚生制度の支援が事業所の活性化につながると考えている事業所（121件）も相応に見られたことから、事業主を始め現在働いている従業員、さらには将来の従業員が心身ともに健康で働ける環境を整備することも、市内事業所の重要な課題と認識されており、福利厚生制度等の充実が事業所の価値を高めると共に優秀な人材確保につながると考えられる。

さらに、事業を継続したい意向はあるものの実際の後継者が決まっていない事業所が多く、事業承継に関するセミナーの開催などは立川市内の事業所にとって有意義であると考えられる。一方、事業の継続に目を向けると、事業継続計画（BCP）の重要性や策定方法について知らない事業所が多く存在することが判明した。こうした結果を踏まえると、事業継続計画（BCP）の認知度を高めていくことも早急に対応する必要があると言えよう。

加えて、新規事業の開発や新規取引先の開拓、さらには事業マッチングの機会拡充を含めて、補助金や助成金、各種融資制度や事業施策などの情報提供の強化や周知徹底を図ることも今後の立川市内の事業所を活性化させる方法のひとつであると考えられる。

4 調査票

重 要

2014 立川市内事業所活性化調査

- この調査は、立川商工会議所の委託により、株式会社帝国データバンクが実施するものです。
- この調査は、立川市内に所在する事業所の現状・課題を調査し、地域活性化・産業振興・企業経営の活性化推進のための具体的な支援策を策定することを目的としています。
- 調査にご協力いただきました方には、調査結果の概要をお送りします。

■■ 留意事項 ■■

- ❖ 該当する項目にチェックいただく設問と（○は1つだけ、○はいくつでも可）、回答事項をご記入いただく設問があります。表記にしたがってご回答ください。
- ❖ 本票にご記入いただいた個人情報は、内容の確認が必要な場合のお問い合わせや上記記載の調査目的以外には一切使用しません。ご記入いただいた調査票はすべて統計的に処理し、集計・分析結果として取りまとめます。個別企業及び回答者個人が特定される形で公表されることは決してございません。
- ❖ 設問の中で、正確な判断が難しい場合でも、おおよそで結構ですのでご記入ください。ご記入後は **8月25日（月）** までに同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送ください。

事業所概要をご記入ください。

事業所名 <small>※支店名等も ご記入ください</small>	
事業所所在地	〒 _____
本店が立川市外の場合、本店所在地 <small>※本店が立川市内の場合はご記入不要</small>	〒 _____
事業形態	個人 ・ 法人 <input type="checkbox"/> 資本金 _____ 万円 <small>※法人の場合は資本金をご記入ください</small>
従業員数 <small>※役員を含まない正社員</small>	全社合計 _____ 人
創業	1. 明治 _____ 年 2. 大正 _____ 年 3. 昭和 _____ 年 4. 平成 _____ 年

ご回答者様の連絡先をご記入ください。

氏名 <small>（部署名・役職名）</small> (_____)
電話番号	_____ - _____
Email	_____ @ _____

ご回答いただきました皆様に、調査結果の概要をお送りします。送付を希望される方は、下記の送付方法をお選びください。また、メールでの送付の場合は、上記にメールアドレスのご記入をお願いいたします。

送付方法	① 郵送で送付 ② メールで送付 <small>※上記に Email アドレスをご記入ください。</small>
------	---

ここからの設問はすべて立川市内に所在する事業所についてご回答ください。

1. 景況感と貴事業所の現況・今後の見通しについてお尋ねします。

問1 貴事業所の事業内容のうち、売上の最も大きい「主たる」事業内容と取扱商品等について、それぞれご回答ください。(〇はそれぞれ1つだけ)

事業内容	取扱商品
1 農・林・漁業	① 耕種農業 ② 畜産農業 ③ 林業 ④ 鉱業 ⑤ その他 ()
2 建設業	① 一般土木建築工事 ② 土工工事 ③ 造園工事 ④ 建築リフォーム工事 ⑤ 塗装工事 ⑥ 内装工事 ⑦ 防水工事 ⑧ 一般電気工事 ⑨ 電気配管工事 ⑩ 一般管工事 ⑪ 冷暖房設備工事 ⑫ 給排水・衛生設備工事 ⑬ その他 ()
3 製造業	① 食料品製造 ② 飲料・たばこ・飼料製造 ③ 家具・装飾品製造 ④ パルプ・紙・紙加工品製造 ⑤ 印刷・同関連 ⑥ プラスチック製品製造 ⑦ 一般機械器具製造 ⑧ 金属製品製造 ⑨ 電子部品デバイス製造 ⑩ その他 ()
4 情報通信業	① ソフトウェア ② 情報処理・提供サービス ③ インターネット付随サービス ④ 映像・音声・文字情報製作 ⑤ 新聞 ⑥ 出版 ⑦ その他 ()
5 運輸業	① 鉄道 ② 道路旅客運送 ③ 道路貨物運送 ④ 倉庫 ⑤ 郵便 ⑥ 運輸に附随するサービス () ⑦ その他 ()
6 卸売業	① 各種商品卸売 ② 繊維・衣服等卸売 ③ 飲食品卸売 ④ 建築材料、鉱物・金属材料卸売 ⑤ 機械器具卸売 ⑥ その他 ()
7 小売業	① 百貨店 ② 総合スーパー ③ コンビニエンスストア(フランチャイズ) ④ 繊維・衣料・身の回り品小売(呉服・服地・男子服小売業) ⑤ 婦人・子供服小売 ⑥ その他織物衣料身の回り品小売 () ⑦ 飲食品小売(菓子・パン・食肉・野菜果物・酒・その他の食料品()) ⑧ 自動車小売 ⑨ 自転車小売 ⑩ 燃料小売 ⑪ 書籍、文具小売 ⑫ 医薬品・化粧品小売 ⑬ スポーツ用品・がん具・娯楽用品・楽器小売 ⑭ 家具・インテリア小売 ⑮ その他の小売 ()
8 金融・保険業	① 銀行業 ② 金融商品取引 ③ その他金融 () ④ 生命保険 ⑤ 損害保険 ⑥ その他 ()
9 不動産業	① 建物売買 ② 土地売買 ③ 不動産代理・仲介 ④ 不動産賃貸 ⑤ 貸家、貸間 ⑥ 駐車場 ⑦ 不動産管理 ⑧ その他 ()
10 学術研究・専門・技術サービス業	① 専門サービス () ② 広告 ③ 獣医 ④ 土木建築サービス(建築設計・測量・その他の土木建築サービス) ⑤ 機械設計 ⑥ 写真 ⑦ その他 ()
11 宿泊業・飲食業	① 宿泊(ホテル・旅館) ② 食堂、レストラン ③ そば・うどん店 ④ すし店 ⑤ 専門料理店(日本料理店・中国料理店・西洋料理店・ラーメン店・焼肉店) ⑥ 酒場、ピヤホール ⑦ バー、キャバレー、ナイトクラブ ⑧ 喫茶店 ⑨ その他専門料理店 () ⑩ 持ち帰り・宅配飲食サービス ⑪ その他 ()
12 生活関連サービス・娯楽業	① 洗濯 ② 理容 ③ 美容 ④ 浴場、エステティック、ネイルサービス ⑤ 旅行 ⑥ 家事サービス ⑦ 衣服裁縫修理 ⑧ 冠婚葬祭 ⑨ その他の娯楽業 () ⑩ その他 ()
13 教育・学習支援業	① 幼稚園 ② 高等学校・中等教育学校 ③ 専修学校・各種学校 ④ 学習塾 ⑤ そろばん塾 ⑥ その他 ()
14 医療・福祉業	① 病院 ② 一般診療所 ③ 歯科診療所 ④ 療術 ⑤ 社会保険事業団体 ⑥ 福祉事務所 ⑦ 児童福祉事業(保育所等) ⑧ 老人福祉・介護 ⑨ 障害者福祉 ⑩ その他 ()
15 その他サービス	① 産業廃棄物処理 ② 自動車整備 ③ 機械等修理 ④ 職業紹介 ⑤ 労働者派遣 ⑥ リース ⑦ 警備 ⑧ 建物サービス(ビルメンテナンス・清掃) ⑨ 組合・団体 ⑩ 宗教 ⑪ 郵便局 ⑫ その他 ()

問2 以下の各時期・時点における景況感について、選択肢よりそれぞれご回答ください。
 [参考]日本の2013年GDPの成長率：1.54%

- [] 5年前
 [] 現在
 [] 5年後

選択肢
① 大きく成長（5%以上）
② 成長（3%～4%程度）
③ どちらかといえば成長（1%～2%程度）
④ 横ばい（0%程度）
⑤ どちらかといえば縮小（-1%～-2%）
⑥ 縮小（-3%～-4%）
⑦ 大きく縮小（-5%以下）

問3 直近の年間売上高を、選択肢よりご回答ください。

[]

選択肢		
① 1千万円未満	② 1千万円以上3千万円未満	③ 3千万円以上1億円未満
④ 1億円以上3億円未満	⑤ 3億円以上10億円未満	⑥ 10億円以上25億円未満
⑦ 25億円以上50億円未満	⑧ 50億円以上100億円未満	⑨ 100億円以上

問4 直近の年間売上高を、前期（前年度）と比較し、お答えください。（○は1つだけ）

- [] 1. 増加した ⇒ 問4-1へおすすみください。
 [] 2. 横ばい ⇒ 問5へおすすみください。
 [] 3. 減少した ⇒ 問4-2へおすすみください。

問4-1 「1.増加した」方にお聞きします 増加した要因をお答えください。（○はいくつでも可）

- [] 1. 新規出店 [] 2. 品揃えの強化 [] 3. 市場の開拓
 [] 4. 広告の増大 [] 5. 事業の多角化 [] 6. 競合商品・製品の差別化
 [] 7. 営業の強化 [] 8. 低価格の実現
 [] 9. その他（_____）

※問5へおすすみください。

問4-2 「3.減少した」方にお聞きします 減少した要因をお答えください。（○はいくつでも可）

- [] 1. 店舗の閉鎖・縮小 [] 2. 顧客の流出 [] 3. 市場の縮小
 [] 4. 従業員の減少 [] 5. 同業者間の競争激化 [] 6. 取引先からの値下げ要請
 [] 7. 親会社の影響 [] 8. 取引先からの受注減 [] 9. 低価格競争の発生
 [] 10. その他（_____）

※問5へおすすみください。

問5 貴事業所の優れている点についてお答えください。（○はいくつでも可）

- [] 1. 優秀な人材 [] 2. 低コスト・低料金 [] 3. 営業力（販路）
 [] 4. 市場調査 [] 5. 資金力・資金調達力 [] 6. 優良な得意先
 [] 7. アフターサービス [] 8. 在庫管理 [] 9. 広報・宣伝
 [] 10. 店舗・営業所の規模、数 [] 11. ブランドの知名度 [] 12. トレンド把握
 [] 13. サプライチェーン [] 14. 技術力・開発力
 [] 15. その他（_____）

問 6 貴事業所の課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

- | | | |
|---|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 従業員の高齢化 | <input type="checkbox"/> 2. 従業員が定着しない | <input type="checkbox"/> 3. 人材不足 |
| <input type="checkbox"/> 4. 経費の増加 | <input type="checkbox"/> 5. 原材料の高騰 | <input type="checkbox"/> 6. 技術力・開発力 |
| <input type="checkbox"/> 7. 営業力(販路) | <input type="checkbox"/> 8. 在庫管理 | <input type="checkbox"/> 9. 同業者間の競争激化 |
| <input type="checkbox"/> 10. アフターサービス | <input type="checkbox"/> 11. 市場調査力 | <input type="checkbox"/> 12. 資金力・資金調達力 |
| <input type="checkbox"/> 13. 店舗・事業所の規模 | <input type="checkbox"/> 14. 親会社への依存 | <input type="checkbox"/> 15. 後継者不在 |
| <input type="checkbox"/> 16. その他(_____) | | |

問 7 課題を解決する方策として、実施(計画)していることがあればご記入ください。

問 8 立川市での営業開始年をお答えください。(〇は1つだけ、開始年をご記入ください)

1. 明治____年 2. 大正____年 3. 昭和____年 4. 平成____年

問 9 立川市に本社や事業所、店舗を構えた理由についてお答えください。(〇はいくつでも可)

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 交通(通勤)の便が良い | <input type="checkbox"/> 2. 交通(物流)の便が良い | <input type="checkbox"/> 3. 大きなマーケットがある |
| <input type="checkbox"/> 4. 来街者・昼間人口が多い | <input type="checkbox"/> 5. 街に魅力がある | <input type="checkbox"/> 6. 同業者が集まっている |
| <input type="checkbox"/> 7. 地価・家賃が安い | <input type="checkbox"/> 8. 取引先が多い・近い | <input type="checkbox"/> 9. 従業員が確保しやすい |
| <input type="checkbox"/> 10. 代表者の居住地である等
なじみの場所である | <input type="checkbox"/> 11. 街のイメージ・環境が
良い | <input type="checkbox"/> 12. 企業支援施策が
充実している |
| <input type="checkbox"/> 13. セキュリティなど設備・
サービスが整っている | <input type="checkbox"/> 14. 業界情報を収集しやすい | |
| <input type="checkbox"/> 15. その他(_____) | | |

問 10 来期の年間売上高見込みについてお答えください。(〇は1つだけ)

1. 大幅に増加
 2. 少し増加
 3. 変化なし
 4. 少し減少
 5. 大幅に減少
 6. わからない

問 11 その理由として考えられるものがあれば、ご記入ください。

問 12 今後の事業展開（見通し）について、長期的（5年程先をイメージ）に見た大まかな方向性をお答えください。（〇は1つだけ）

1. 事業拡大 2. 現状維持 3. 事業縮小

問 13 今後の事業展開の具体策についてお答えください。（〇はいくつでも可）

1. 新規店舗などの出店・拡張 2. 新製品の導入（開発） 3. 市外への転出・出店
 4. 市内への拠点集約 5. 市内営業所の設置 6. 他業種への転換
 7. その他（_____）

2. 立川市内の事業所における従業員についてお尋ねします。

問 14 従業員の雇用状況をお答えください。（〇は1つだけ）

1. 従業員を雇用している ⇒ 問 15 へおすすみください。
 2. 家族従業員のみ ⇒ 問 22 へおすすみください。
 3. 従業員は雇用していない ⇒ 問 22 へおすすみください。

問 15 から問 21 までは「1. 従業員を雇用している」と回答した方にお聞きします

問 15 各雇用形態に対する従業員数について、選択肢よりそれぞれご回答ください。

- 正社員
 契約社員・派遣社員
 アルバイト・パート

選択肢
① 0名（従業員はいない）
② 1名以上 5名以下
③ 6名以上 20名以下
④ 21名以上 50名以下
⑤ 51名以上 100名以下
⑥ 101名以上 300名以下
⑦ 301名以上

問 16 雇用形態に関わらず、従業員の年齢別の過不足状況について、選択肢よりそれぞれご回答ください。

- 29歳以下
 30歳～39歳
 40歳～54歳
 55歳以上

選択肢
① 余剰（多い）
② 適正
③ 不足

問 17 人材採用に関する課題をお答えください。（〇はいくつでも可）

1. 優秀な新卒者の採用ができない 2. 営業等の実務経験のある人が採用できない 3. 販売ノウハウや知識を持つ人が採用できない
 4. 必要とする技能を持つ人が採用できない 5. 必要とする人数が確保できない 6. グローバル人材を確保できない
 7. 特になし 8. その他（_____）

問 18 人材に関して、充実させたい能力について、お答えください。（〇はいくつでも可）

1. 営業力 2. 企画力 3. グローバル対応力
 4. 豊富な人脈力 5. 業務の合理化能力 6. 専門的な技術力
 7. チームの統率力 8. 特になし
 9. その他（_____）

問 19 人材育成の手法について、お答えください。(〇はいくつでも可)

- | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. 現場での指導 | <input type="checkbox"/> 2. 社内研修 | <input type="checkbox"/> 3. 公的機関主催の研修 |
| <input type="checkbox"/> 4. 業界団体主催の研修 | <input type="checkbox"/> 5. 民間企業主催の研修 | <input type="checkbox"/> 6. 自己啓発・自己研鑽 |
| <input type="checkbox"/> 7. 他社への派遣 | <input type="checkbox"/> 8. 特にしていない | |
| <input type="checkbox"/> 9. その他 (_____) | | |

問 20 人材育成における課題について、お答えください。(〇はいくつでも可)

- | | | |
|--|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 時間が取れない | <input type="checkbox"/> 2. 資金がない | <input type="checkbox"/> 3. 対象となる人材がない |
| <input type="checkbox"/> 4. 育成方法が分からない | <input type="checkbox"/> 5. 人材が定着しない | <input type="checkbox"/> 6. 対象となる人材に意欲がない |
| <input type="checkbox"/> 7. 必要性を感じない | <input type="checkbox"/> 8. 教えるノウハウ不足 | <input type="checkbox"/> 9. 課題はない |
| <input type="checkbox"/> 10. その他 (_____) | | |

問 21 労使間において、抱えている課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. 課題はある | ⇒ 問 21-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> 2. 課題はない | ⇒ 問 22 へおすすみください。 |

問 21-1 「1. 課題はある」と回答した方にお聞きします 具体的な課題についてご記入ください。

.....



.....

.....

※問 22 へおすすみください。

3. 事業承継についてお尋ねします。

問 22 事業承継についての希望・方針をお答えください。(〇は1つだけ)

- | | | |
|---|---|-------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. 子に継がせたい |  | 問 22-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> 2. 子以外の親族に継がせたい | | |
| <input type="checkbox"/> 3. 従業員に継がせたい | | |
| <input type="checkbox"/> 4. 外部の人間に継がせたい | | |
| <input type="checkbox"/> 5. 誰でもよいから継がせたい | | |
| <input type="checkbox"/> 6. 他社に売却したい |  | 問 23 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> 7. 廃業の予定 | | |
| <input type="checkbox"/> 8. 専門家に相談、セミナーに参加するなど情報収集したい | | |
| <input type="checkbox"/> 9. まだ決めていない | | |
| <input type="checkbox"/> 10. その他 (_____) | | |

問 22-1 「1.」～「5.」と回答した方にお聞きします 現在の後継者の状況をお答えください。(〇は1つだけ)

- | | | |
|---|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 決まっている | <input type="checkbox"/> 2. 候補がない | <input type="checkbox"/> 3. 候補はあるが
まだ決めていない |
| <input type="checkbox"/> 4. まだ決める必要がない | | |
| <input type="checkbox"/> 5. その他 (_____) | | |

※問 23 へおすすみください。

問 23 事業承継における課題についてお答えください。(〇はいくつでも可)

- | | | | | | |
|--------------------------|-------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> | 1. 適切な後継者の不在 | <input type="checkbox"/> | 2. 後継者の教育 | <input type="checkbox"/> | 3. 業績不振 |
| <input type="checkbox"/> | 4. 借入金の返済(負担) | <input type="checkbox"/> | 5. 個人保証の問題 | <input type="checkbox"/> | 6. 後継者への自社株式の集中 |
| <input type="checkbox"/> | 7. 社内体制が未整備 | <input type="checkbox"/> | 8. 相続税・贈与税対策 | <input type="checkbox"/> | 9. 自らの相談相手の不在 |
| <input type="checkbox"/> | 10. 業界の将来性への不安 | <input type="checkbox"/> | 11. 相続後のライフプラン | <input type="checkbox"/> | 12. 特になし |
| <input type="checkbox"/> | 13. その他 (_____) | | | | |

4. 消費税増税についてお尋ねします。

問 24 本年4月に消費税率が上げられた際の「商品」の販売価格への転嫁についてお答えください。(〇は1つだけ)

<「商品」が課税対象の場合>

- | | | |
|--------------------------|---|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | 1. 増税分以上に転嫁
(端数の切上げや過去に転嫁できなかったコストも合わせて転嫁) | ⇒ 問 25 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 2. 増税分を全て転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 3. 増税分の大部分(7~9割程度)を転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 4. 増税分の半分程度(4~6割程度)を転嫁 | ⇒ 問 24-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 5. 増税分の一部程度(1~3割程度)を転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 6. 増税分は転嫁していない | |

<「商品」が非課税・不課税または貴社が免税事業者の場合>

- | | | |
|--------------------------|------------------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | 7. 仕入コストは上昇しない | ⇒ 問 25 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 8. 仕入コスト上昇分をすべて転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 9. 仕入コスト上昇分の大部分(7~9割程度)を転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 10. 仕入コスト上昇分の半分程度(4~6割程度)を転嫁 | ⇒ 問 24-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 11. 仕入コスト上昇分の一部程度(1~3割程度)を転嫁 | |
| <input type="checkbox"/> | 12. 仕入コストの上昇分は転嫁しない | |

問 24-1 「4.」~「6.」または「10.」~「12.」を選択した方にお聞きします
増税分を販売価格に転嫁しきれていない(または十分に転嫁していない)理由をお答えください
(〇はいくつでも可)

- | | | | |
|--------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | 1. 販売先の理解が得られないため | <input type="checkbox"/> | 2. 競合他社が転嫁しないため |
| <input type="checkbox"/> | 3. 販売量が大きく減少する恐れがあるため | <input type="checkbox"/> | 4. コスト削減により対処できるため |
| <input type="checkbox"/> | 5. 品質・量などにより調整するため | <input type="checkbox"/> | 6. その他 (_____) |

※問 25 へおすすみください。

5. 事業継続計画 (BCP) についてお尋ねします。

「事業継続計画 (BCP)」とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のこと。(中小企業庁「中小企業 BCP 策定運用指針」より)

問 25 事業継続計画 (BCP) 策定状況についてお答えください。(〇は1つだけ)

- | | | |
|--------------------------|-------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | 1. 策定している | ⇒ 問 25-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 2. 策定していない | ⇒ 問 25-2 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 3. 検討中 | ⇒ 問 25-1 へおすすみください。 |
| <input type="checkbox"/> | 4. BCP について知らなかった | ⇒ 問 26 へおすすみください。 |

問 25-1 「1. 策定している」または「3. 検討中」の方にお聞きします 具体的な対策についてお答えください。
(〇はいくつでも可)

- [] 1. 商品・商材の安定確保 [] 2. 事業の復旧順序の整理 [] 3. 資金調達の計画
[] 4. 店舗・拠点の分散化 [] 5. 代替物流手段の確保 [] 6. 他社との連携
[] 7. その他 (_____)

※問 26 へおすすみください。

問 25-2 「2. 策定していない」方にお聞きします その理由についてお答えください。(〇はいくつでも可)

- [] 1. 人手が足りない [] 2. 時間がない [] 3. コストがかかる
[] 4. 自社には不要 [] 5. 策定方法がわからない
[] 6. その他 (_____)

※問 26 へおすすみください。

問 26 大規模な災害に備え、具体的に実施していることについてお答えください。(〇はいくつでも可)

- [] 1. 取引先の分散化 [] 2. 情報・データの分散・保管 [] 3. 防災訓練の実用的な実施
[] 4. 防災組織の編成と運営 [] 5. 救出用機材を配置 [] 6. 消防機関等との連携
[] 7. 飲料水、非常食を備蓄 [] 8. 防災用具の定期的な点検
[] 9. その他 (_____)

6. 大型ショッピングモールの出店についてお尋ねします。

問 27 イケアやらぼーとなどの大型ショッピングモールの出店について、想定される影響をお答えください。
(〇はいくつでも可)

- [] 1. 他店舗への顧客流出による売上減少
[] 2. 販売先の売上減少による受注量の減少
[] 3. 交通渋滞などによる生産効率の悪化
[] 4. 市内への顧客集中化による売上増加
[] 5. 販売先の売上増加による受注量の増加
[] 6. 街の発展による事業所等集積の促進
[] 7. 雇用者増による昼間人口の増加
[] 8. 影響は特にない
[] 9. その他 (_____)

問 28 大型ショッピングモール出店について、ご意見があればご記入ください。

7. 支援施策についてお尋ねします。

問 29 事業所の活性化のために、どのような支援をお望みですか。(〇はいくつでも可)

- 1. 課題解決のためのセミナー（事業承継・BCP策定・人材育成・その他（_____））
- 2. 商工会議所経営指導員による訪問・窓口相談
- 3. 税務・労務の相談
- 4. 経営面での相談（専門家による直接的な支援）
- 5. 販売促進・販路拡大・マッチング支援
- 6. 従業員向けの福利厚生制度の支援
- 7. 第2創業に関する相談・支援
- 8. 経営革新計画書作成の支援
- 9. 補助金・助成金などの情報提供
- 10. 無担保・無保証融資（マル経融資）の活用・支援
- 11. その他（_____）

問 30 立川商工会議所に対するご意見・ご要望等がございましたら、ご自由にご記入ください。

設問は以上です。ご協力、誠にありがとうございました。
同封しております返送用封筒にて、ご返送願います。

< 禁無断転載 >

2014 立川市内事業所活性化戦略調査 報告書

発行日 平成27年3月

発行 立川商工会議所

東京都立川市曙町2-38-5

立川ビジネスセンタービル12階

電話 042-527-2700