

「和光市産業振興計画」策定のための  
アンケート調査報告書

令和3年8月

和 光 市



## 目 次

I 調査概要.....	1
II 調査結果.....	2
1. 企業概要.....	2
2. 経営状況.....	6
3. 事業状況.....	13
4. 人材の確保・育成.....	25
5. 事業承継.....	31
6. 立地・設備投資.....	37
7. 事業所の課題.....	40
8. 今後の展開.....	50
9. 公的支援策の利用.....	53



## I 調査概要

---

調査目的：「和光市産業振興計画（改訂版）」の計画期間が令和3年度で終了することから、「第2次和光市産業振興計画」を策定する。本計画を策定するに当たって、市内事業者の現状やニーズ等を的確に把握することを目的に、市内事業を対象としたアンケート調査を実施する。

調査対象：市内事業者等 1,000件

抽出方法：和光市商工会会員のうち公的機関等、政治団体、NPO以外の事業者  
和光理研インキュベーションプラザ入居者  
和光市で法人登録をしている者で、上記を除いた者から無作為で抽出したもの

調査実施期日：令和3年6月21日～7月15日

調査方法：郵送配布回収

回収数：有効回答数 467件  
(配布数 1,000件 無効配布数 9件 有効回答率 47.1%)

本報告書の表記方法について

- ①調査結果の比率は、その設問の回答者数を基数として、小数点以下第2位を四捨五入し、少数点第1位まで表示している。したがって、合計が100%にならない場合がある。
- ②複数回答形式の場合、回答比率の合計は通常100%を超える。
- ③選択肢の語句が長い場合、本文や表・グラフ中では省略した表現を用いている。
- ④図表中の「n」とは、その設問への回答者数を表す。
- ⑤調査結果の数値を考察するにあたり、次の表現を用いている。

(例)		(表現)
80.1～80.9	⇒	約8割
81.0～82.9	⇒	8割強
83.0～84.9	⇒	8割台半ば近く
85.0～85.9	⇒	8割台半ば
86.0～87.9	⇒	8割台半ば超え
88.0～88.9	⇒	9割近く
89.0～89.9	⇒	9割弱

- ⑥各設問の分析における文章表記において、次のようにカッコを用いている。

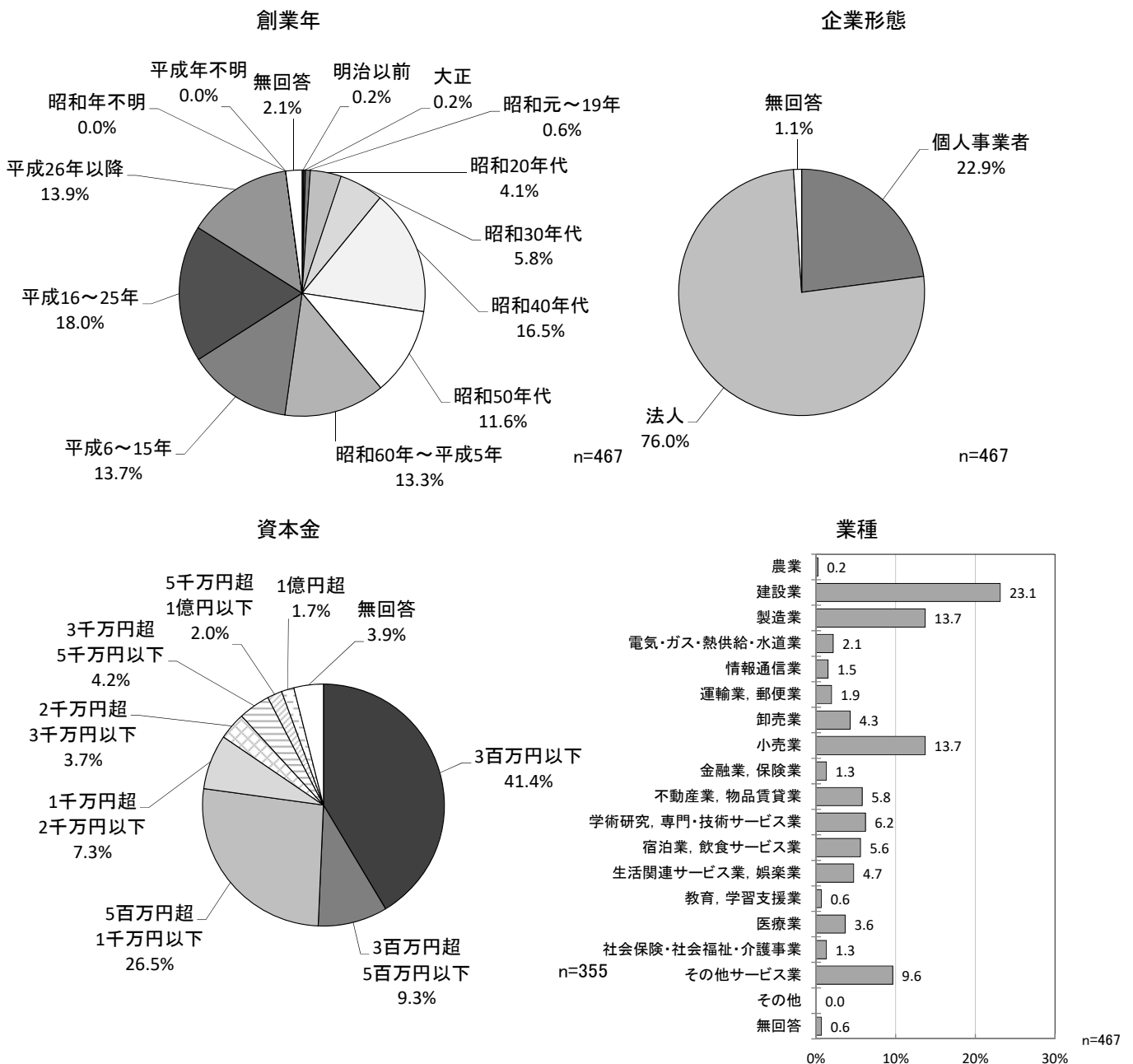
「***」	設問の選択肢、クロス集計の項目について言及する場合。 例：「増加」「減少」など
『***』	設問の選択肢をまとめて言及する場合。例：「1人」と「2～3人」 をまとめて『3人以下』など

## Ⅱ 調査結果

### 1. 企業概要

#### (1) 創業年・企業形態・業種

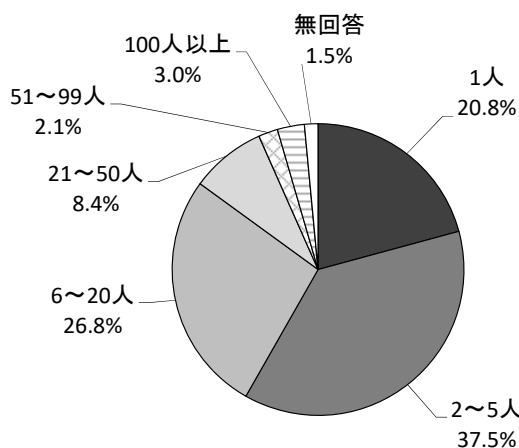
- 創業年は、「平成16～25年」(18.0%)が最も高く、次いで「昭和40年代」(16.5%)、「平成26年以降」(13.9%)と続く。
- 企業形態は、「法人」(76.0%)が7割台半ばを超え、「個人事業者」(22.9%)は2割強である。法人における資本金は、「3百万円以下」(41.4%)が最も高く、次いで「5百万円超1千万円以下」(26.5%)、「3百万円超5百万円以下」(9.3%)と続く。
- 業種は、「建設業」(23.1%)が最も高く、「製造業」(13.7%)、「小売業」(13.7%)、「その他サービス業」(9.6%)と続く。



## (2) 従業者規模

- 従業者規模は、「2～5人」(37.5%) が最も高く、次いで「6～20人」(26.8%)、「1人」(20.8%)と続く。『20人以下』(85.1%) が8割台半ばを占める。
- 業種別にみると、「学術研究, 専門・技術サービス業」は「1人」(44.8%) が4割台半ば近い。他の業種に比べて「教育, 学習支援業」は『20人以下』(33.3%) が3割台半ば近くで小規模事業者の比率が低い。

従業者規模



n=467

従業者規模(業種別)

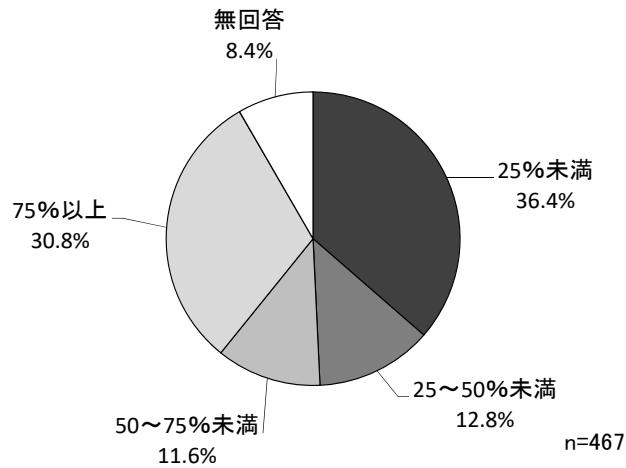
業種別	件数 (計)	従業者規模						
		1人	2～5人	6～20人	21～50人	51～99人	100人以上	無回答
農業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
建設業	108	21.3	42.6	25.0	7.4	1.9	0.0	1.9
製造業	64	9.4	31.3	31.3	15.6	4.7	7.8	0.0
電気・ガス・熱供給・水道業	10	0.0	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0
情報通信業	7	28.6	57.1	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0
運輸業, 郵便業	9	22.2	0.0	33.3	22.2	22.2	0.0	0.0
卸売業	20	20.0	50.0	25.0	5.0	0.0	0.0	0.0
小売業	64	23.4	32.8	28.1	9.4	1.6	4.7	0.0
金融業, 保険業	6	16.7	50.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
不動産業, 物品賃貸業	27	25.9	44.4	18.5	0.0	0.0	11.1	0.0
学術研究, 専門・技術サービス業	29	44.8	34.5	10.3	3.4	3.4	0.0	3.4
宿泊業, 飲食サービス業	26	0.0	42.3	50.0	3.8	0.0	3.8	0.0
生活関連サービス業, 娯楽業	22	18.2	45.5	22.7	9.1	0.0	0.0	4.5
教育, 学習支援業	3	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0
医療業	17	17.6	35.3	29.4	11.8	0.0	0.0	5.9
社会保険・社会福祉・介護事業	6	16.7	0.0	50.0	16.7	16.7	0.0	0.0
その他サービス業	45	31.1	31.1	24.4	6.7	0.0	4.4	2.2
無回答	3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
合計	467	20.8	37.5	26.8	8.4	2.1	3.0	1.5

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

### (3) 従業員の市内居住率

- 従業員の市内居住率は、「25%未満」(36.4%)が最も高く、次いで「75%以上」(30.8%)、「25～50%未満」(12.8%)と続く。

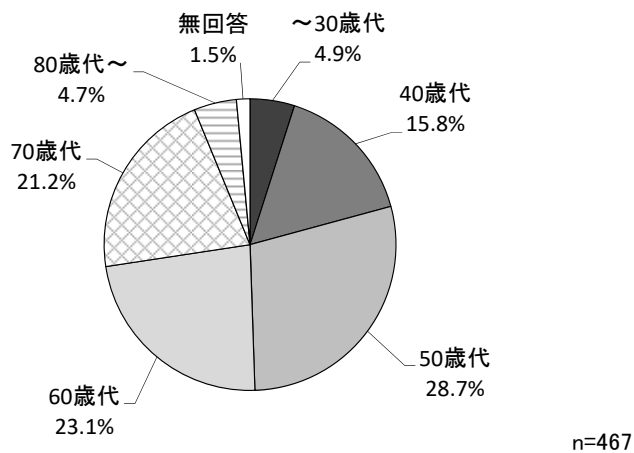
従業員の市内居住率



### (4) 代表者の年齢

- 代表者の年齢は、「50歳代」(28.7%)が最も高く、次いで「60歳代」(23.1%)、「70歳代」(21.2%)と続く。『50歳代～60歳代』(51.8%)が5割強を占める。

代表者の年齢

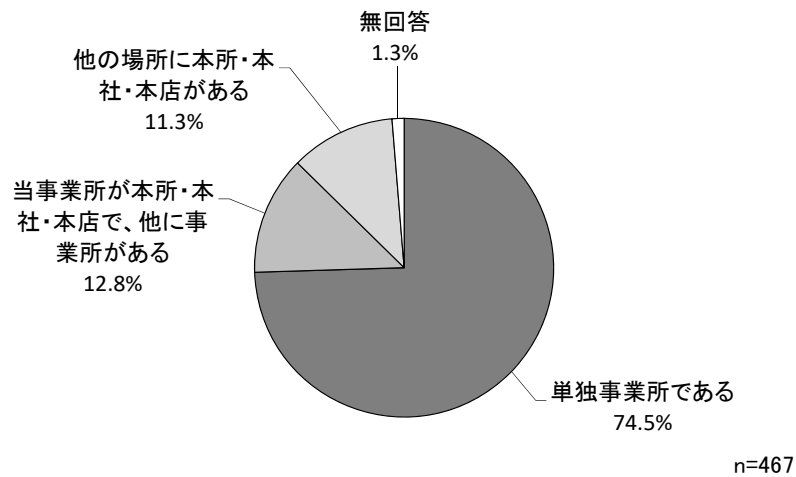




### (5) 事業所の機能

● 事業所の機能は、「単独事業所である」(74.5%) が最も高く、次いで「当事業所が本所・本社・本店で、他に事業所がある」(12.8%)、「他の場所に本所・本社・本店がある」(11.3%) と続く。

事業所の機能

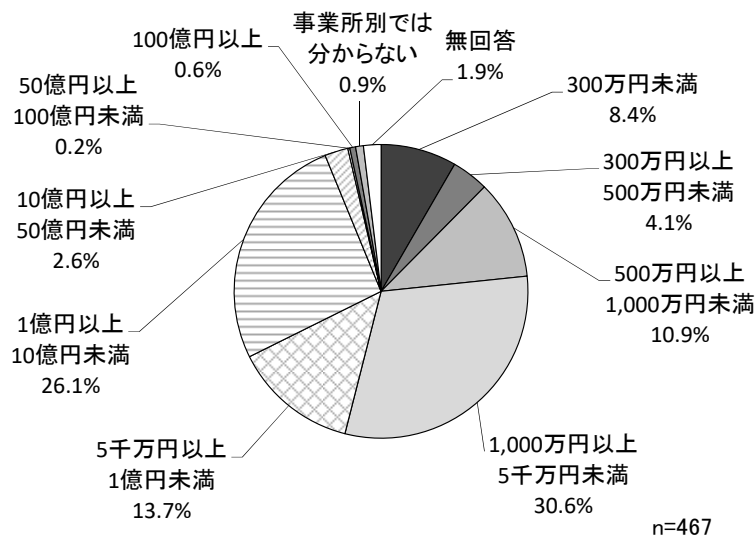


## 2. 経営状況

問3 貴事業所の直近決算の年間売上高は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 直近決算の年間売上高は、「1,000万円以上5千万円未満」(30.6%)が最も高く、次いで「1億円以上10億円未満」(26.1%)、「5千万円以上1億円未満」(13.7%)と続く。
- 業種別にみると、他の業種に比べて「情報通信業」は「1,000万円以上5千万円未満」(42.9%)が高い。「運輸業、郵便業」は「1億円以上10億円未満」(66.7%)が6割台半ばを超える。
- 従業者規模別にみると、「21~50人」(71.8%)と「51~99人」(70.0%)は「1億円以上10億円未満」が7割以上である。

直近決算の年間売上高



直近決算の年間売上高(業種別、従業者規模別)

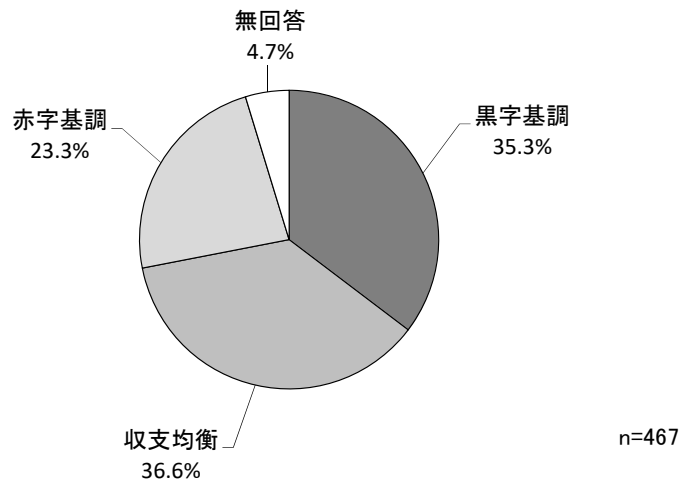
	件数 (計)	業種別										事業所別 では 分からない	無回答	
		300万円 未満	300万円 以上 500万円 未満	500万円 以上 1,000万円 未満	1,000万円 以上 5千万円 未満	5千万円 以上 1億円 未満	1億円 以上 10億円 未満	10億円 以上 50億円 未満	50億円 以上 100億円 未満	100億円 以上				
業種別														
農業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
建設業	108	1.9	2.8	10.2	37.0	12.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9	0.9	
製造業	64	6.3	1.6	10.9	21.9	15.6	32.8	7.8	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	
電気・ガス・熱供給・水道業	10	10.0	0.0	20.0	30.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
情報通信業	7	0.0	14.3	14.3	42.9	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
運輸業、郵便業	9	11.1	0.0	0.0	11.1	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1	
卸売業	20	10.0	0.0	10.0	25.0	10.0	40.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
小売業	64	4.7	7.8	3.1	29.7	17.2	32.8	1.6	1.6	1.6	0.0	0.0	0.0	
金融業、保険業	6	16.7	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	
不動産業、物品賃貸業	27	3.7	3.7	7.4	33.3	14.8	29.6	3.7	0.0	3.7	0.0	0.0	0.0	
学術研究、専門・技術サービス業	29	17.2	17.2	13.8	37.9	6.9	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
宿泊業、飲食サービス業	26	15.4	3.8	19.2	34.6	11.5	11.5	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
生活関連サービス業、娯楽業	22	9.1	0.0	22.7	22.7	27.3	9.1	0.0	0.0	4.5	0.0	4.5	0.0	
教育、学習支援業	3	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
医療業	17	17.6	0.0	11.8	23.5	11.8	23.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.8	
社会保険・社会福祉・介護事業	6	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	
その他サービス業	45	15.6	2.2	13.3	31.1	13.3	15.6	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	
無回答	3	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
従業者規模別														
1人	97	22.7	12.4	20.6	37.1	4.1	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	
2~5人	175	6.3	2.3	15.4	49.1	14.3	10.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	
6~20人	125	2.4	1.6	2.4	14.4	25.6	52.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.8	
21~50人	39	0.0	0.0	0.0	5.1	7.7	71.8	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1	
51~99人	10	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	70.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	
100人以上	14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	57.1	7.1	14.3	7.1	0.0	0.0	
無回答	7	28.6	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	14.3	14.3	14.3	
合計	467	8.4	4.1	10.9	30.6	13.7	26.1	2.6	0.2	0.6	0.9	1.9		

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問4 新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況はどうか。(1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況は、「収支均衡」(36.6%)が最も高く、次いで「黒字基調」(35.3%)、「赤字基調」(23.3%)と続く。「収支均衡」と「黒字基調」を合わせた7割強の事業所が比較的良好な経営状況となっている。
- 業種別にみると、「電気・ガス・熱供給・水道業」(50.0%)、「卸売業」(40.0%)、「金融業、保険業」(33.3%)、「生活関連サービス業、娯楽業」(36.4%)は「赤字基調」が最も高い。
- 従業者規模別にみると、「6～20人」(45.6%)、「21～50人」(41.0%)、「51～99人」(50.0%)、「100人以上」(64.3%)は「黒字基調」が高い。

新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況



新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況(業種別、従業者規模別)

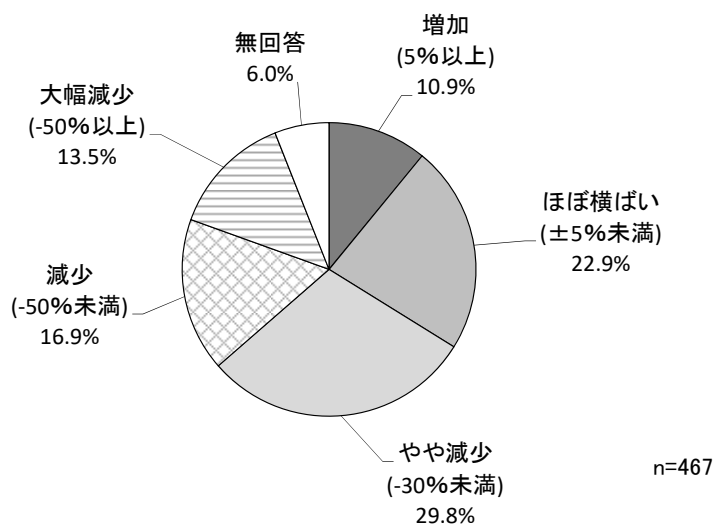
		件数 (計)	黒字基調	収支均衡	赤字基調	無回答
業 種 別	農業	1	100.0	0.0	0.0	0.0
	建設業	108	40.7	33.3	17.6	8.3
	製造業	64	39.1	29.7	26.6	4.7
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	20.0	30.0	50.0	0.0
	情報通信業	7	42.9	57.1	0.0	0.0
	運輸業、郵便業	9	55.6	22.2	22.2	0.0
	卸売業	20	25.0	35.0	40.0	0.0
	小売業	64	32.8	35.9	28.1	3.1
	金融業、保険業	6	16.7	33.3	33.3	16.7
	不動産業、物品賃貸業	27	37.0	40.7	11.1	11.1
	学術研究、専門・技術サービス業	29	41.4	24.1	31.0	3.4
	宿泊業、飲食サービス業	26	19.2	57.7	15.4	7.7
	生活関連サービス業、娯楽業	22	27.3	36.4	36.4	0.0
	教育、学習支援業	3	33.3	33.3	33.3	0.0
	医療業	17	17.6	47.1	35.3	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	33.3	33.3	33.3	0.0
	その他サービス業	45	42.2	44.4	11.1	2.2
	無回答	3	0.0	100.0	0.0	0.0
	従 業 者 規 模 別	1人	97	26.8	39.2	27.8
2～5人		175	27.4	40.6	28.0	4.0
6～20人		125	45.6	33.6	18.4	2.4
21～50人		39	41.0	30.8	23.1	5.1
51～99人		10	50.0	40.0	0.0	10.0
100人以上		14	64.3	21.4	0.0	14.3
無回答		7	57.1	14.3	14.3	14.3
合計	467	35.3	36.6	23.3	4.7	

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問5 令和元年度(令和元年4月～令和2年3月の1年間)と令和2年度(令和2年4月～令和3年3月の1年間)と比較して、次の項目はどのように変化していますか(各1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症拡大の前後における売上高の変化は、「やや減少(−30%未満)」(29.8%)が最も高く、次いで「ほぼ横ばい(±5%未満)」(22.9%)、「減少(−50%未満)」(16.9%)と続く。「増加(5%以上)」(10.9%)は約1割である。
- 売上高の変化を業種別にみると、「農業」、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「不動産業、物品賃貸業」を除くすべての業種で「やや減少(−30%未満)」、「減少(−50%未満)」、「大幅減少(−50%以上)」を合わせた『減少』が5割台半ば以上である。他の業種に比べて「社会保険・社会福祉・介護事」は「増加(5%以上)」(33.3%)が高い。
- 売上高の変化を従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて「1人」は「大幅減少(−50%以上)」(22.7%)が高い。「100人以上」は「ほぼ横ばい(±5%未満)」と「増加(5%以上)」を合わせた『ほぼ横ばい以上』(57.1%)が5割台半ばを超える。
- 売上高の変化を経営状況別にみると、「減少(−50%未満)」は「黒字基調」(12.1%)に比べて「収支均衡」(16.4%)と「赤字基調」(26.6%)の方が高い。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の前後における経常損益の変化は、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(26.8%)が最も高く、次いで「やや減少(−30%未満)」(25.7%)、「大幅減少(−50%以上)」(15.0%)と続く。「増加(5%以上)」(10.5%)は約1割である。
- 経常損益の変化を業種別にみると、「農業」、「情報通信業」、「金融業、保険業」、「不動産業、物品賃貸業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「社会保険・社会福祉・介護事業」を除くすべての業種で『減少』が約5割以上である。他の業種に比べて「社会保険・社会福祉・介護事業」は「増加(5%以上)」(16.7%)が高い。
- 経常損益の変化を従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて「1人」は「大幅減少(−50%以上)」(21.6%)が高い。「100人以上」は『ほぼ横ばい以上』(57.1%)が5割台半ばを超える。
- 経常損益の変化を経営状況別にみると、「減少(−50%未満)」は「黒字基調」(11.5%)に比べて「収支均衡」(12.3%)と「赤字基調」(22.9%)の方が高い。

### 売上高の変化

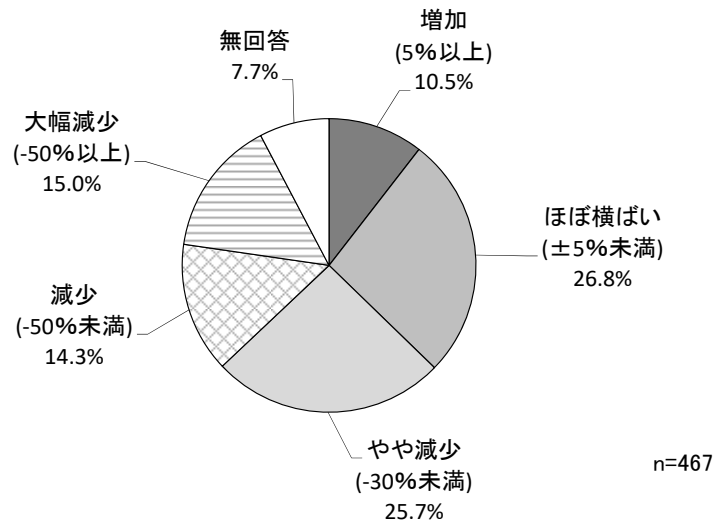


### 売上高の変化(業種別、従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	増加 (5%以上)	ほぼ横ばい (±5%未満)	やや減少 (-30%未満)	減少 (-50%未満)	大幅減少 (-50%以上)	無回答
業種別	農業	1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	建設業	108	14.8	25.0	25.0	15.7	13.0	6.5
	製造業	64	10.9	18.8	35.9	20.3	12.5	1.6
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	10.0	30.0	40.0	0.0	20.0	0.0
	情報通信業	7	0.0	71.4	14.3	0.0	14.3	0.0
	運輸業、郵便業	9	0.0	22.2	22.2	22.2	33.3	0.0
	卸売業	20	0.0	10.0	65.0	15.0	10.0	0.0
	小売業	64	15.6	17.2	40.6	10.9	6.3	9.4
	金融業、保険業	6	0.0	33.3	16.7	16.7	0.0	33.3
	不動産業、物品賃貸業	27	7.4	48.1	22.2	7.4	3.7	11.1
	学術研究、専門・技術サービス業	29	13.8	24.1	24.1	24.1	6.9	6.9
	宿泊業、飲食サービス業	26	0.0	3.8	11.5	38.5	30.8	15.4
	生活関連サービス業、娯楽業	22	13.6	18.2	31.8	13.6	22.7	0.0
	教育、学習支援業	3	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0
	医療業	17	17.6	11.8	35.3	23.5	11.8	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	33.3	0.0	50.0	0.0	16.7	0.0
	その他サービス業	45	6.7	31.1	17.8	17.8	20.0	6.7
無回答	3	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	
従業者規模別	1人	97	12.4	24.7	16.5	18.6	22.7	5.2
	2～5人	175	9.7	21.1	31.4	19.4	13.7	4.6
	6～20人	125	12.0	20.8	36.8	14.4	8.8	7.2
	21～50人	39	10.3	23.1	35.9	20.5	5.1	5.1
	51～99人	10	0.0	20.0	50.0	10.0	10.0	10.0
	100人以上	14	7.1	50.0	14.3	0.0	14.3	14.3
	無回答	7	28.6	28.6	14.3	0.0	14.3	14.3
経営状況別	黒字基調	165	14.5	29.7	28.5	12.1	11.5	3.6
	収支均衡	171	8.8	25.1	37.4	16.4	9.4	2.9
	赤字基調	109	10.1	10.1	23.9	26.6	24.8	4.6
	無回答	22	4.5	18.2	9.1	9.1	4.5	54.5
合計		467	10.9	22.9	29.8	16.9	13.5	6.0

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

### 経常損益の変化



### 経常損益の変化(業種別、従業員規模別、経営状況別)

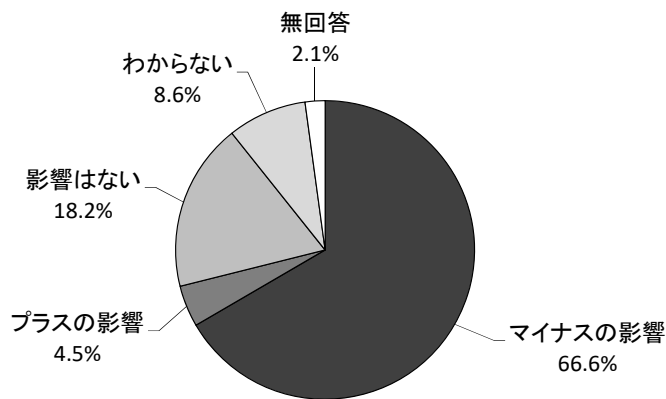
		件数 (計)	増加 (5%以上)	ほぼ横ばい (±5%未満)	やや減少 (-30%未満)	減少 (-50%未満)	大幅減少 (-50%以上)	無回答
業種別	農業	1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	建設業	108	10.2	31.5	22.2	14.8	13.9	7.4
	製造業	64	15.6	18.8	26.6	17.2	17.2	4.7
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	0.0	20.0	60.0	0.0	20.0	0.0
	情報通信業	7	0.0	71.4	14.3	0.0	14.3	0.0
	運輸業、郵便業	9	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0
	卸売業	20	5.0	15.0	50.0	15.0	15.0	0.0
	小売業	64	14.1	21.9	35.9	12.5	6.3	9.4
	金融業、保険業	6	0.0	33.3	16.7	16.7	0.0	33.3
	不動産業、物品賃貸業	27	7.4	48.1	18.5	3.7	3.7	18.5
	学術研究、専門・技術サービス業	29	13.8	31.0	17.2	17.2	13.8	6.9
	宿泊業、飲食サービス業	26	7.7	7.7	19.2	26.9	23.1	15.4
	生活関連サービス業、娯楽業	22	9.1	27.3	31.8	4.5	18.2	9.1
	教育、学習支援業	3	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
	医療業	17	11.8	17.6	35.3	17.6	17.6	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	16.7	33.3	16.7	0.0	16.7	16.7
	その他サービス業	45	11.1	28.9	15.6	15.6	22.2	6.7
無回答	3	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	
従業員規模別	1人	97	10.3	29.9	14.4	16.5	21.6	7.2
	2～5人	175	9.1	25.1	29.7	16.0	13.7	6.3
	6～20人	125	11.2	25.6	27.2	13.6	13.6	8.8
	21～50人	39	12.8	23.1	35.9	10.3	10.3	7.7
	51～99人	10	0.0	30.0	40.0	10.0	10.0	10.0
	100人以上	14	14.3	42.9	7.1	0.0	21.4	14.3
	無回答	7	28.6	28.6	14.3	14.3	0.0	14.3
経営状況別	黒字基調	165	15.8	35.2	20.0	11.5	12.7	4.8
	収支均衡	171	8.8	29.8	33.9	12.3	11.1	4.1
	赤字基調	109	6.4	12.8	23.9	22.9	25.7	8.3
	無回答	22	4.5	9.1	13.6	9.1	9.1	54.5
合計		467	10.5	26.8	25.7	14.3	15.0	7.7

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問6 貴事業所が受けた新型コロナウイルス感染症の影響は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症の影響は、「マイナスの影響」(66.6%)が6割台半ばを超える。
- 業種別にみると、他の業種に比べて「小売業」は「プラスの影響」(15.6%)が高い。「金融業、保険業」は「影響はない」(50.0%)が5割である。
- 従業者規模別にみると、すべての従業者規模で「マイナスの影響」が5割以上である。
- 経営状況別にみると、「収支均衡」(70.2%)と「赤字基調」(78.0%)は「マイナスの影響」が約7割以上である。

新型コロナウイルス感染症の影響



n=467

新型コロナウイルス感染症の影響(業種別、従業者規模別、経営状況別)

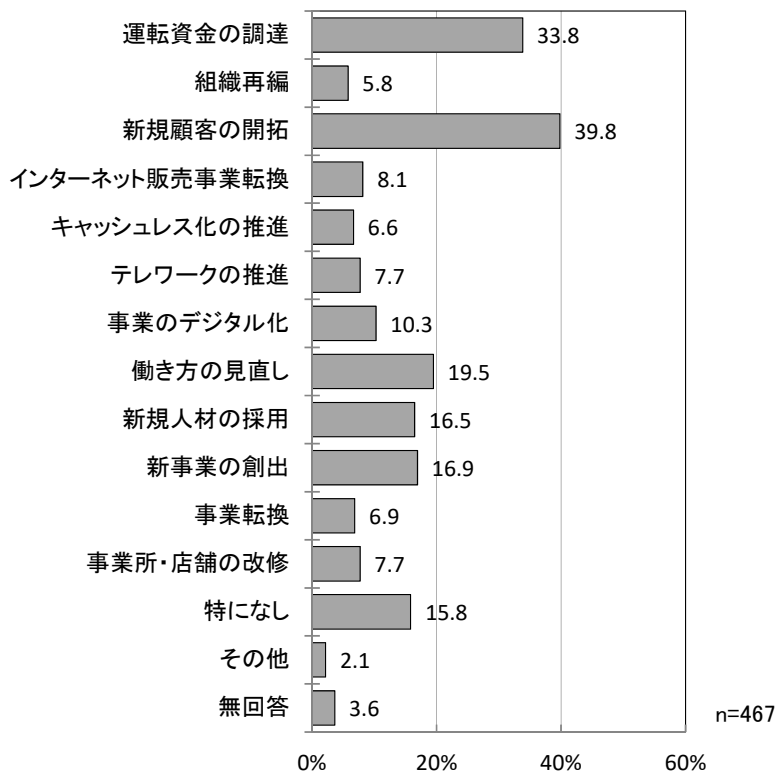
		件数 (計)	マイナスの 影響	プラスの 影響	影響は ない	わからな い	無回答
業 種 別	農業	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	建設業	108	58.3	0.9	26.9	12.0	1.9
	製造業	64	71.9	4.7	14.1	7.8	1.6
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	60.0	0.0	30.0	10.0	0.0
	情報通信業	7	57.1	0.0	42.9	0.0	0.0
	運輸業、郵便業	9	88.9	0.0	0.0	11.1	0.0
	卸売業	20	85.0	5.0	5.0	0.0	5.0
	小売業	64	65.6	15.6	10.9	7.8	0.0
	金融業、保険業	6	16.7	0.0	50.0	16.7	16.7
	不動産業、物品賃貸業	27	48.1	0.0	37.0	7.4	7.4
	学術研究、専門・技術サービス業	29	62.1	3.4	20.7	13.8	0.0
	宿泊業、飲食サービス業	26	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業、娯楽業	22	81.8	4.5	4.5	9.1	0.0
	教育、学習支援業	3	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	医療業	17	70.6	0.0	17.6	11.8	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0
	その他サービス業	45	60.0	8.9	15.6	8.9	6.7
	無回答	3	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0
従 業 者 規 模 別	1人	97	61.9	3.1	15.5	16.5	3.1
	2~5人	175	66.3	2.9	21.7	7.4	1.7
	6~20人	125	72.8	5.6	15.2	4.8	1.6
	21~50人	39	69.2	7.7	20.5	2.6	0.0
	51~99人	10	80.0	0.0	0.0	20.0	0.0
	100人以上	14	50.0	21.4	7.1	14.3	7.1
	無回答	7	28.6	0.0	57.1	0.0	14.3
経 営 状 況 別	黒字基調	165	58.2	9.1	25.5	6.1	1.2
	収支均衡	171	70.2	1.2	17.5	9.9	1.2
	赤字基調	109	78.0	3.7	8.3	10.1	0.0
	無回答	22	45.5	0.0	18.2	9.1	27.3
合計	467	66.6	4.5	18.2	8.6	2.1	

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問7 今後、新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点は次のどれに該当しますか。(あてはまるものすべてに○)

- 新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点は、「新規顧客の開拓」(39.8%)が最も高く、次いで「運転資金の調達」(33.8%)、「働き方の見直し」(19.5%)と続く。「特になし」(15.8%)は1割台半ばである。
- 新型コロナウイルス感染症の影響別にみると、他の影響に比べて「マイナスの影響」と回答した事業所は「運転資金の調達」(42.1%)が高い。「プラスの影響」と回答した事業所は「事業のデジタル化」(38.1%)が4割近くを占める。

新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点



新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点(感染症の影響別)

		件数 (計)	運転資金 の調達	組織再編	新規顧客 の開拓	インター ネット販売 事業転換	キャッシュ レス化の 推進	テレワーク の推進	事業のデ ジタル化	働き方の 見直し	新規人材 の採用	新事業の 創出	事業転換	事業所・店 舗の改修	特になし	その他	無回答
影 響 別 の	マイナスの影響	311	42.1	6.4	48.2	9.0	7.4	5.1	9.3	18.6	15.4	20.3	8.0	8.7	10.6	1.9	2.3
	プラスの影響	21	19.0	9.5	52.4	23.8	28.6	19.0	38.1	33.3	19.0	14.3	4.8	14.3	4.3	4.8	0.0
	影響はない	85	15.3	3.5	15.3	5.9	2.4	9.4	7.1	20.0	22.4	9.4	4.7	4.7	29.4	0.0	4.7
	わからない	40	20.0	2.5	25.0	0.0	0.0	17.5	12.5	20.0	10.0	10.0	2.5	5.0	30.0	5.0	2.5
	無回答	10	20.0	10.0	20.0	0.0	0.0	10.0	0.0	10.0	20.0	10.0	10.0	0.0	10.0	10.0	50.0
合計		467	33.8	5.8	39.8	8.1	6.6	7.7	10.3	19.5	16.5	16.9	6.9	7.7	15.8	2.1	3.6

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

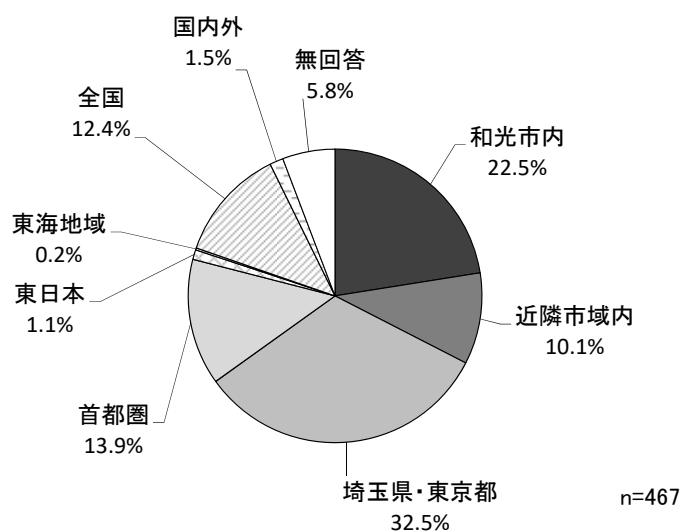


### 3. 事業状況

問8 主な顧客・取引先の地域(商圏)は、次のどれに該当しますか。(最も当てはまるもの1つに○)

- 主な顧客・取引先の地域(商圏)は、「埼玉県・東京都」(32.5%)が最も高く、次いで「和光市内」(22.5%)、「首都圏」(13.9%)と続く。

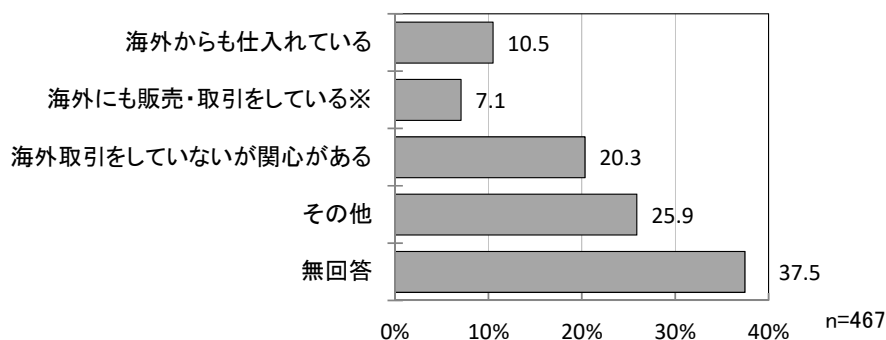
主な顧客・取引先の地域(商圏)



問9 海外市場との取引を行っていますか。(当てはまるものすべてに○)

- 海外市場との取引は、「海外からも仕入れている」(10.5%)、「海外にも販売・取引をしている」(7.1%)といずれも2割に達していない。「海外取引をしていないが関心がある」(20.3%)は約2割である。

海外市場との取引



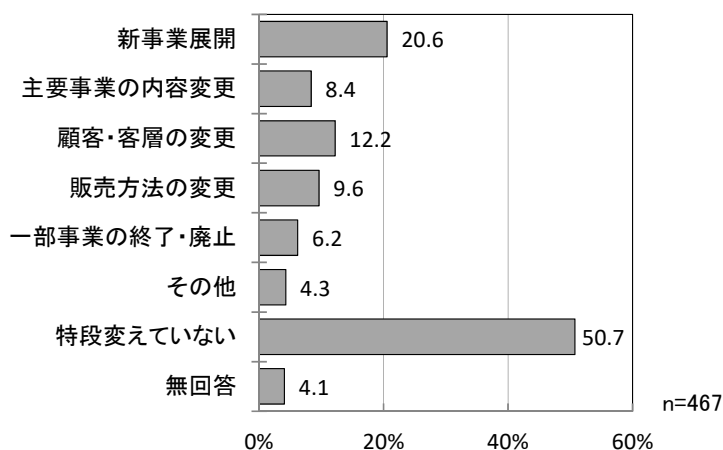
※ 商社等を通じた間接的販売を含む

問 10 事業環境の変化に対応するため、最近事業を見直し・変更したことがありますか。

もしくは、今後取り組みたいとお考えのことはありますか。(当てはまるものすべてに○)

- 最近事業を見直し・変更したことは、「特段変えていない」(50.7%)が最も高く、次いで「新事業展開」(20.6%)、「顧客・客層の変更」(12.2%)と続く。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「顧客・客層の変更」(15.2%)が高く、「赤字基調」は「新事業展開」(24.8%)が高い。

### 事業の見直し・変更したこと



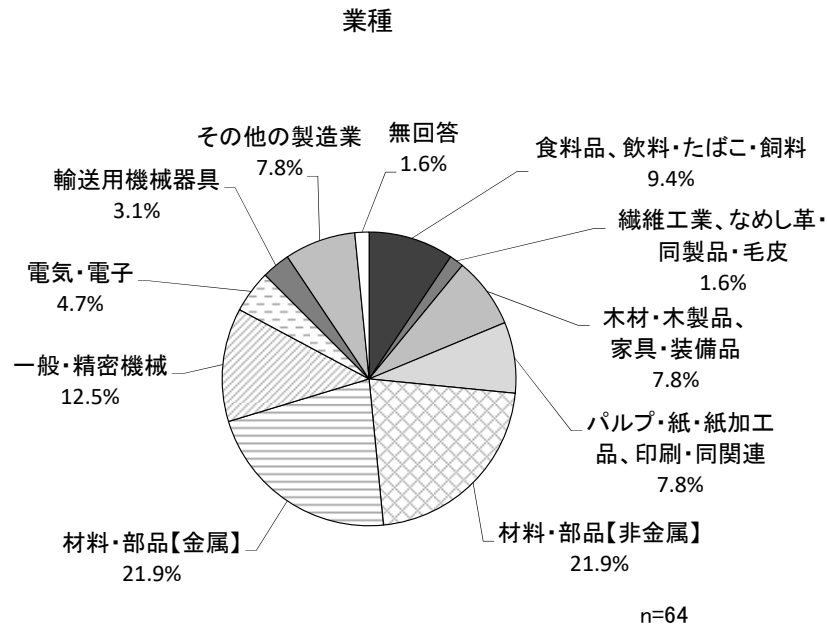
### 事業の見直し・変更したこと(経営状況別)

		件数 (計)	新事業 展開	主要事業 の内容 変更	顧客・客層 の変更	販売方法 の変更	一部事業 の終了・ 廃止	その他	特段変え ていない	無回答
状 況 別 経 営	黒字基調	165	18.2	9.1	15.2	9.1	3.0	7.3	47.9	4.2
	収支均衡	171	21.1	10.5	12.3	9.4	6.4	1.8	55.0	2.9
	赤字基調	109	24.8	4.6	9.2	11.0	11.9	4.6	49.5	0.9
	無回答	22	13.6	4.5	4.5	9.1	0.0	0.0	45.5	27.3
合計		467	20.6	8.4	12.2	9.6	6.2	4.3	50.7	4.1

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

以下の製造業問 11～問 15 は、製造業の方だけご回答ください。製造業以外の方は問 16 にお進みください。  
 問 11 貴事業所の業種は、次のどれに該当しますか。(最も年間売上高の多いもの1つに○)

- 業種は、「材料・部品【非金属】」(21.9%)と「材料・部品【金属】」(21.9%)が最も高く、次いで「一般・精密機械」(12.5%)、「食料品、飲料・たばこ・飼料」(9.4%)と続く。



問3【製造業】 貴事業所の直近決算の年間売上高は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 直近決算の年間売上高は、「1億円以上10億円未満」(32.8%)が最も高く、次いで「1,000万円以上5千万円未満」(21.9%)、「5千万円以上1億円未満」(15.6%)と続く。
- 製造業別にみると、「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「1億円以上10億円未満」(83.3%)が8割台半ば近くを占める。他の製造業に比べて「一般・精密機械」は「5千万円以上1億円未満」(50.0%)が高い。

直近決算の年間売上高(製造業別)

製造業別	件数(計)	300万円未満	300万円以上500万円未満	500万円以上1,000万円未満	1,000万円以上5千万円未満	5千万円以上1億円未満	1億円以上10億円未満	10億円以上50億円未満	50億円以上100億円未満	100億円以上	事業所別では分らない	無回答
		食料品、飲料・たばこ・飼料	6	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	83.3	0.0	0.0	0.0
繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
木材・木製品、家具・装備品	5	0.0	0.0	0.0	40.0	20.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
材料・部品【非金属】	14	0.0	7.1	14.3	21.4	21.4	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	7.1
材料・部品【金属】	14	7.1	0.0	21.4	35.7	7.1	21.4	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0
一般・精密機械	8	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
電気・電子	3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
輸送用機械器具	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
その他の製造業	5	20.0	0.0	0.0	40.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
無回答	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
合計	64	6.3	1.6	10.9	21.9	15.6	32.8	7.8	0.0	0.0	1.6	1.6

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問4【製造業】 新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況はどうでしたか。(1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況は、「黒字基調」(39.1%)が最も高く、次いで「収支均衡」(29.7%)、「赤字基調」(26.6%)と続く。
- 製造業別にみると、「繊維工業、なめし革・同製品・毛皮」、「材料・部品【非金属】」、「一般・精密機械」、「その他の製造業」を除くすべての製造業で「黒字基調」が5割以上を占める。「材料・部品【非金属】」は「収支均衡」(35.7%)が最も高い。

新型コロナウイルス感染症の発生前の経営状況(製造業別)

		件数 (計)	黒字基調	収支均衡	赤字基調	無回答
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	50.0	33.3	16.7	0.0
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	100.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	60.0	20.0	20.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	60.0	40.0	0.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	21.4	35.7	28.6	14.3
	材料・部品【金属】	14	50.0	28.6	21.4	0.0
	一般・精密機械	8	37.5	12.5	50.0	0.0
	電気・電子	3	66.7	33.3	0.0	0.0
	輸送用機械器具	2	50.0	0.0	0.0	50.0
	その他の製造業	5	0.0	40.0	60.0	0.0
	無回答	1	0.0	100.0	0.0	0.0
	合計	64	39.1	29.7	26.6	4.7

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

問5【製造業】 令和元年度(令和元年4月～令和2年3月の1年間)と令和2年度(令和2年4月～令和3年3月の1年間)と比較して、次の項目はどのように変化していますか(各1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症拡大の前後における売上高の変化は、「やや減少(−30%未満)」(35.9%)が最も高く、次いで「減少(−50%未満)」(20.3%)、「ほぼ横ばい(±5%未満)」(18.8%)と続く。「増加(5%以上)」(10.9%)は約1割である。
- 売上高の変化を製造業別にみると、他の業種に比べて「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「増加(5%以上)」(33.3%)が高い。「食料品、飲料・たばこ・飼料」、「材料・部品【非金属】」、「輸送用機械器具」を除くすべての製造業で「やや減少(−30%未満)」、「減少(−50%未満)」、「大幅減少(−50%以上)」を合わせた『減少』が7割台半ば以上を占める。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の前後における経常損益の変化は、「やや減少(−30%未満)」(26.6%)が最も高く、次いで「ほぼ横ばい(±5%未満)」(18.8%)、「減少(−50%未満)」(17.2%)と「大幅減少(−50%以上)」(17.2%)と続く。
- 経常損益の変化を製造業別にみると、「材料・部品【非金属】」は「増加(5%以上)」(28.6%)が3割近い。「食料品、飲料・たばこ・飼料」、「材料・部品【非金属】」、「輸送用機械器具」を除くすべての製造業で『減少』が6割台半ばを超える。

#### 売上高の変化(製造業別)

	件数 (計)	増加 (5%以上)	ほぼ横ばい (±5%未満)	やや減少 (−30%未満)	減少 (−50%未満)	大幅減少 (−50%以上)	無回答	
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	0.0
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	0.0	0.0	60.0	0.0	40.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	0.0	20.0	60.0	20.0	0.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	21.4	28.6	28.6	7.1	7.1	7.1
	材料・部品【金属】	14	7.1	14.3	35.7	35.7	7.1	0.0
	一般・精密機械	8	0.0	25.0	12.5	50.0	12.5	0.0
	電気・電子	3	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0
	輸送用機械器具	2	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	その他の製造業	5	20.0	0.0	40.0	20.0	20.0	0.0
	無回答	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	合計	64	10.9	18.8	35.9	20.3	12.5	1.6

■ 最も高い ■ 2番目に高い ■ 3番目に高い

#### 経常損益の変化(製造業別)

	件数 (計)	増加 (5%以上)	ほぼ横ばい (±5%未満)	やや減少 (−30%未満)	減少 (−50%未満)	大幅減少 (−50%以上)	無回答	
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	16.7	50.0	16.7	0.0	16.7	0.0
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	0.0	20.0	40.0	0.0	40.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	0.0	20.0	40.0	20.0	20.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	28.6	21.4	21.4	0.0	14.3	14.3
	材料・部品【金属】	14	14.3	7.1	28.6	28.6	14.3	7.1
	一般・精密機械	8	12.5	12.5	12.5	50.0	12.5	0.0
	電気・電子	3	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
	輸送用機械器具	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他の製造業	5	20.0	0.0	40.0	20.0	20.0	0.0
	無回答	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	合計	64	15.6	18.8	26.6	17.2	17.2	4.7

■ 最も高い ■ 2番目に高い ■ 3番目に高い

問6【製造業】 貴事業所が受けた新型コロナウイルス感染症の影響は、次のどれに該当しますか。

(1つに○)

- 新型コロナウイルス感染症の影響は、「マイナスの影響」(71.9%)が7割強を占める。
- 製造業別にみると、他の製造業に比べて「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「プラスの影響」(16.7%)が高い。「パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連」(20.0%)と「一般・精密機械」(25.0%)は「影響はない」がともに2割台である。

新型コロナウイルス感染症の影響(製造業別)

	件数 (計)	マイナスの 影響	プラスの 影響	影響は ない	わからない	無回答	
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	66.7	16.7	16.7	0.0	0.0
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	60.0	0.0	20.0	20.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	57.1	7.1	14.3	14.3	7.1
	材料・部品【金属】	14	85.7	0.0	14.3	0.0	0.0
	一般・精密機械	8	62.5	12.5	25.0	0.0	0.0
	電気・電子	3	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0
	輸送用機械器具	2	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	その他の製造業	5	80.0	0.0	0.0	20.0	0.0
	無回答	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	合計	64	71.9	4.7	14.1	7.8	1.6

■ 最も高い ■ 2番目に高い ■ 3番目に高い

問7【製造業】 今後、新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点は次のどれに該当しますか。(あてはまるものすべてに○)

- 新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点は、「新規顧客の開拓」(48.4%)が最も高く、次いで「運転資金の調達」(42.2%)、「新事業の創出」(25.0%)と続く。「特になし」(10.9%)は約1割である。
- 製造業別にみると、「食料品、飲料・たばこ・飼料」(50.0%)、「繊維工業、なめし革・同製品・毛皮」(100.0%)、「パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連」(60.0%)、「材料・部品【非金属】」(57.1%)、「一般・精密機械」(62.5%)は「新規顧客の開拓」が5割以上を占める。「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「インターネット販売事業転換」(33.3%)、「テレワークの推進」(33.3%)、「新事業の創出」(33.3%)が3割台半ば近い。他の製造業に比べて「一般・精密機械」は「運転資金の調達」(87.5%)と「新事業の創出」(75.0%)が高い。

新型コロナウイルス感染症対策を行いながら事業を展開する上で重要と思われる点(製造業別)

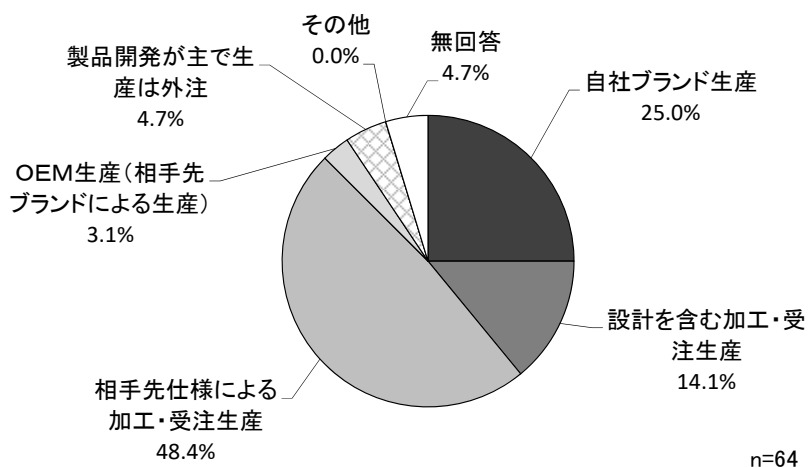
	件数 (計)	運転資金の 調達	組織再編	新規顧客の 開拓	インターネッ ト販売事業 転換	キャッシュレ スの推進	テレワークの 推進	事業のデ ジタル化	働き方の 見直し	新規人材 の採用	新事業の 創出	事業転換	事業所・店 舗の改修	特になし	その他	無回答
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	50.0	16.7	50.0	33.3	0.0	33.3	16.7	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	60.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	40.0	20.0	60.0	20.0	0.0	0.0	20.0	40.0	20.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	35.7	7.1	57.1	0.0	0.0	14.3	0.0	35.7	28.6	21.4	7.1	7.1	14.3	7.1
	材料・部品【金属】	14	21.4	0.0	42.9	0.0	0.0	0.0	7.1	14.3	14.3	21.4	14.3	0.0	21.4	0.0
	一般・精密機械	8	87.5	12.5	62.5	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0	37.5	75.0	25.0	25.0	0.0	0.0
	電気・電子	3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0
	輸送用機械器具	2	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	その他の製造業	5	60.0	0.0	40.0	20.0	0.0	40.0	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	無回答	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	合計	64	42.2	6.3	48.4	9.4	0.0	15.6	7.8	17.2	23.4	25.0	9.4	9.4	10.9	3.1

■ 最も高い ■ 2番目に高い ■ 3番目に高い

問 12 主な生産内容は、次のどれに該当しますか。(最も当てはまるもの1つに○)

- 主な生産内容は、「相手先仕様による加工・受注生産」(48.4%) が最も高く、次いで「自社ブランド生産」(25.0%)、「設計を含む加工・受注生産」(14.1%) と続く。
- 製造業別にみると、他の製造業に比べて「木材・木製品、家具・装備品」は「相手先仕様による加工・受注生産」(80.0%) が高い。「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「自社ブランド生産」(66.7%) が6割台半ばを超える。

主な生産内容



主な生産内容(製造業別)

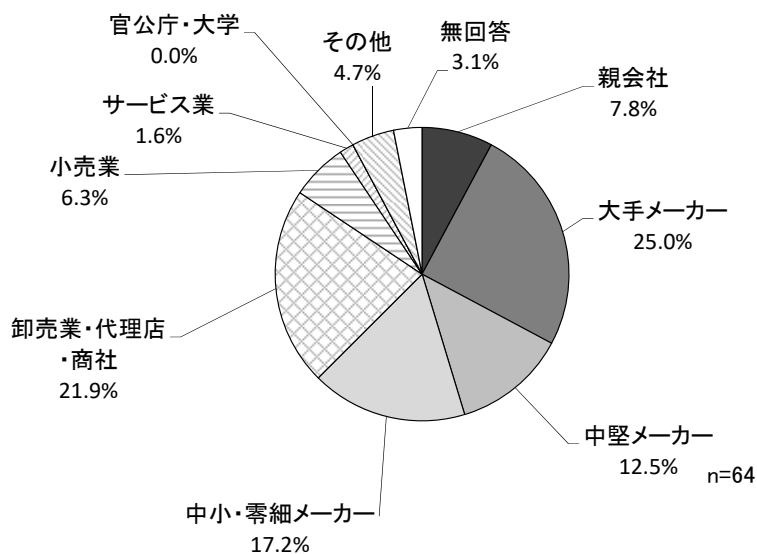
		件数 (計)	自社ブランド生産	設計を含む加工・受注生産	相手先仕様による加工・受注生産	OEM生産(相手先ブランドによる生産)	製品開発が主で生産は外注	その他	無回答
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	66.7	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	木材・木製品、家具・装備品	5	20.0	0.0	80.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	材料・部品【非金属】	14	14.3	14.3	57.1	7.1	7.1	0.0	0.0
	材料・部品【金属】	14	0.0	14.3	78.6	0.0	7.1	0.0	0.0
	一般・精密機械	8	50.0	0.0	25.0	0.0	12.5	0.0	12.5
	電気・電子	3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	輸送用機械器具	2	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	その他の製造業	5	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	無回答	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
合計	64	25.0	14.1	48.4	3.1	4.7	0.0	4.7	

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 13 年間売上高第1位の顧客・取引先の属性は、次にどれに該当しますか(最も当てはまるもの1つに○)

- 年間売上高第1位の顧客・取引先の属性は、「大手メーカー」(25.0%)が最も高く、次いで「卸売業・代理店・商社」(21.9%)、「中堅メーカー」(17.2%)と続く。
- 製造業別にみると、「食料品、飲料・たばこ・飼料」は「卸売業・代理店・商社」(50.0%)が5割を占める。「材料・部品【金属】」は「大手メーカー」(21.4%)、「中堅メーカー」(21.4%)、「卸売業・代理店・商社」(21.4%)がそれぞれ2割強である。

年間売上高第1位の顧客・取引先の属性



年間売上高第1位の顧客・取引先の属性(製造業別)

製造業別	件数(計)	属性									
		親会社	大手メーカー	中堅メーカー	中小・零細メーカー	卸売業・代理店・商社	小売業	サービス業	官公庁・大学	その他	無回答
食料品、飲料・たばこ・飼料	6	0.0	0.0	16.7	16.7	50.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
木材・木製品、家具・装備品	5	0.0	0.0	20.0	40.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0
パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	20.0	40.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
材料・部品【非金属】	14	7.1	35.7	7.1	14.3	21.4	7.1	0.0	0.0	7.1	0.0
材料・部品【金属】	14	7.1	21.4	21.4	14.3	21.4	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1
一般・精密機械	8	25.0	37.5	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
電気・電子	3	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
輸送用機械器具	2	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他の製造業	5	0.0	20.0	0.0	0.0	40.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0
無回答	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
合計	64	7.8	25.0	12.5	17.2	21.9	6.3	1.6	0.0	4.7	3.1

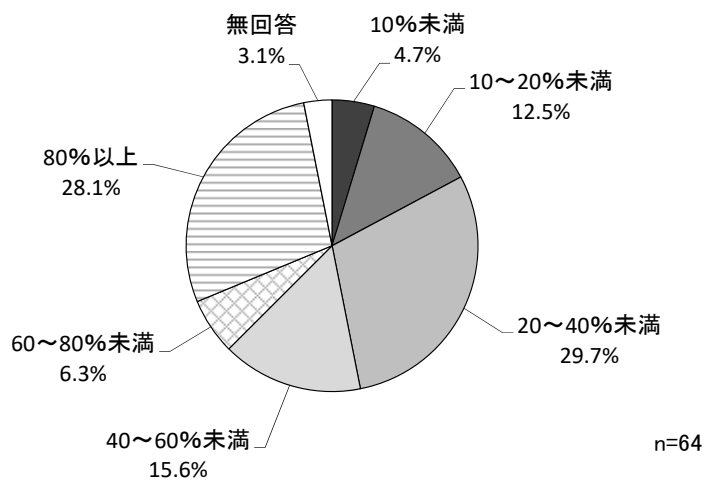
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い



問 14 年間売上高第1位の顧客・取引先との取引は全売上高においてどのぐらいの比率を占めていますか。  
(1つに〇)

- 年間売上高第1位の顧客・取引先との取引が売上高に占める割合は、「20～40%未満」(29.7%)が最も高く、次いで「80%以上」(28.1%)、「40～60%未満」(15.6%)と続く。
- 製造業別にみると、「木材・木製品、家具・装備品」(40.0%)、「パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連」(40.0%)、「材料・部品【非金属】」(42.9%)、「材料・部品【金属】」(42.9%)は「80%以上」が4割以上である。

年間売上高第1位の顧客・取引先との取引が売上高に占める割合



年間売上高第1位の顧客・取引先との取引が売上高に占める割合(製造業別)

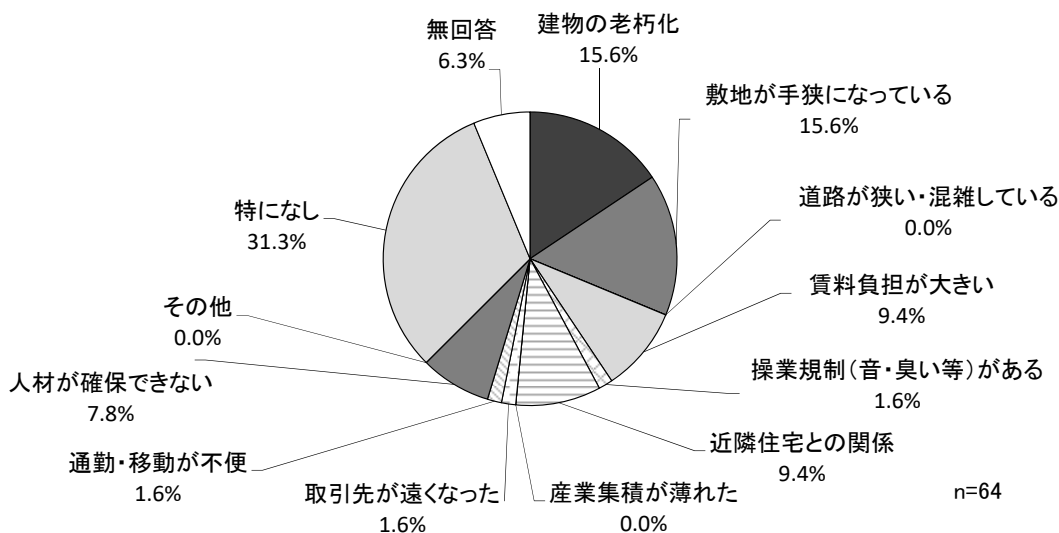
	件数 (計)	10% 未満	10~20% 未満	20~40% 未満	40~60% 未満	60~80% 未満	80% 以上	無回答	
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	0.0	33.3	16.7	33.3	0.0	16.7	
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	木材・木製品、家具・装備品	5	0.0	0.0	20.0	20.0	20.0	40.0	
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	0.0	20.0	40.0	0.0	0.0	40.0	
	材料・部品【非金属】	14	0.0	0.0	35.7	21.4	0.0	42.9	
	材料・部品【金属】	14	0.0	7.1	35.7	0.0	14.3	42.9	
	一般・精密機械	8	25.0	0.0	50.0	12.5	0.0	12.5	
	電気・電子	3	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	
	輸送用機械器具	2	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	
	その他の製造業	5	0.0	40.0	20.0	20.0	0.0	20.0	
	無回答	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	合計	64	4.7	12.5	29.7	15.6	6.3	28.1	3.1

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 15 事業用地・建物において問題点がありますか。(最も当てはまるもの1つに○)

- 事業用地・建物においての問題点は、「建物の老朽化」(15.6%)と「敷地が手狭になっている」(15.6%)が最も高く、次いで「賃料負担が大きい」(9.4%)と「近隣住宅との関係」(9.4%)、「人材が確保できない」(7.8%)と続く。「特になし」(31.3%)は3割強である。
- 製造業別にみると、「食料品、飲料・たばこ・飼料」の「敷地が手狭になっている」(33.3%)、「電気・電子」の「建物の老朽化」(33.3%)と「敷地が手狭になっている」(33.3%)がそれぞれ3割台半ば近くである。

事業用地・建物においての問題点



事業用地・建物においての問題点(製造業別)

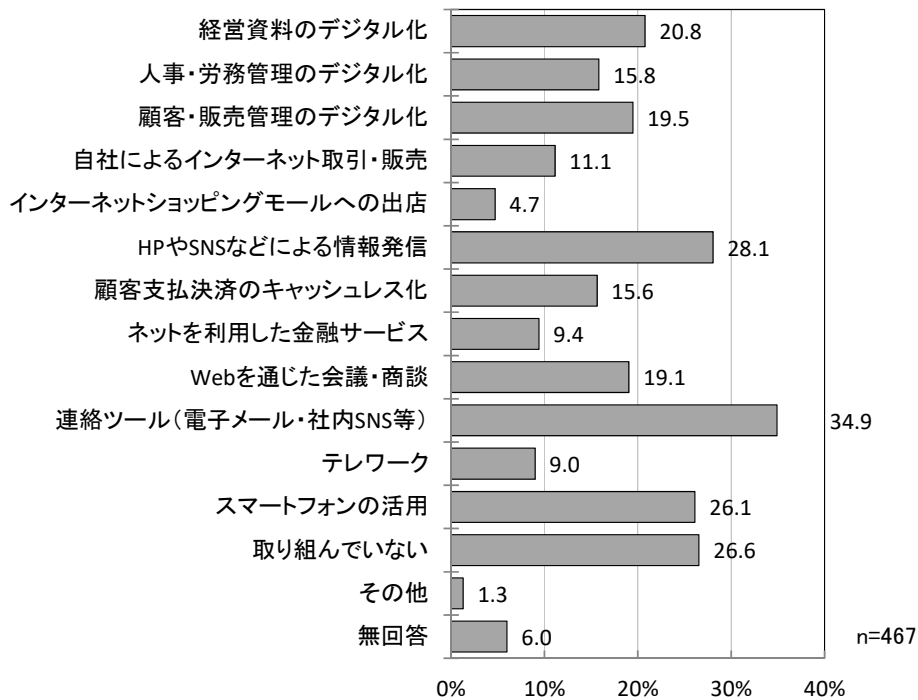
	件数 (計)	問題点													
		建物の老朽化	敷地が手狭になっている	道路が狭い・混雑している	賃料負担が大きい	操業規制(音・臭い等)がある	近隣住宅との関係	産業集積が薄れた	取引先が遠くなった	通勤・移動が不便	人材が確保できない	その他	特になし	無回答	
製造業別	食料品、飲料・たばこ・飼料	6	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	16.7
	繊維工業、なめし革・同製品・毛皮	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	
	木材・木製品、家具・装備品	5	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	
	パルプ・紙・紙加工品、印刷・同関連	5	20.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	0.0	
	材料・部品【非金属】	14	14.3	14.3	0.0	7.1	7.1	14.3	0.0	7.1	0.0	0.0	28.6	7.1	
	材料・部品【金属】	14	21.4	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	
	一般・精密機械	8	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5	25.0	0.0	37.5	
	電気・電子	3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	
	輸送用機械器具	2	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	その他の製造業	5	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	60.0	
無回答	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0		
合計	64	15.6	15.6	0.0	9.4	1.6	9.4	0.0	1.6	1.6	7.8	0.0	31.3	6.3	

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 16 貴事業所において、ICT(情報通信技術) を活用して取り組んでいることはありますか。(当てはまるものすべてに○)

● ICT(情報通信技術) を活用して取り組んでいることは、「連絡ツール(電子メール・社内SNS等)」(34.9%) が最も高く、次いで「HP や SNS などによる情報発信」(28.1%)、「スマートフォンの活用」(26.1%) と続く。「取り組んでいない」(26.6%) は2割台半ばを超える。

ICT(情報通信技術) を活用して取り組んでいることは

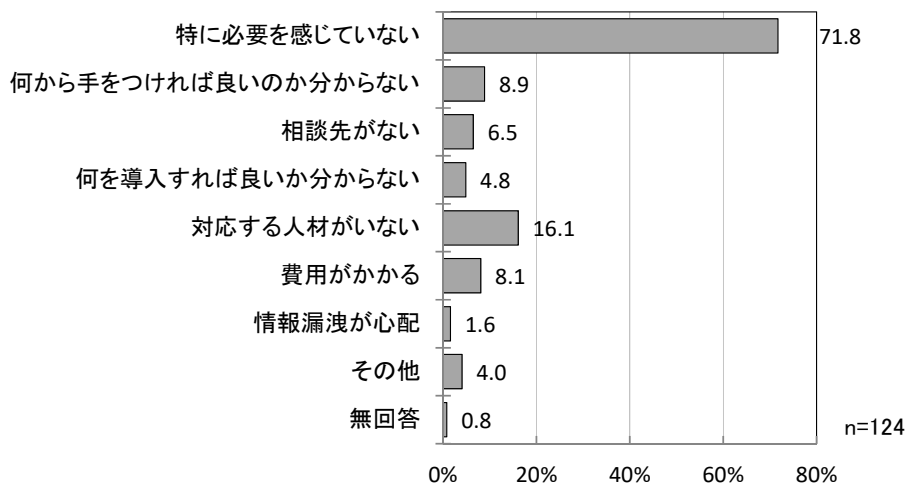


問 16 で「取り組んでいない」と回答した方にお聞きます。

問 16—1 取り組んでいない理由は、次のどれに該当しますか。(当てはまるものすべてに○)

- ICT(情報通信技術) の利活用に取り組んでいない理由は、「特に必要を感じていない」(71.8%) が7割強である。次いで「対応する人材がない」(16.1%)、「何から手をつければ良いのか分からない」(8.9%)、「費用がかかる」(8.1%) と続く。

取り組んでいない理由

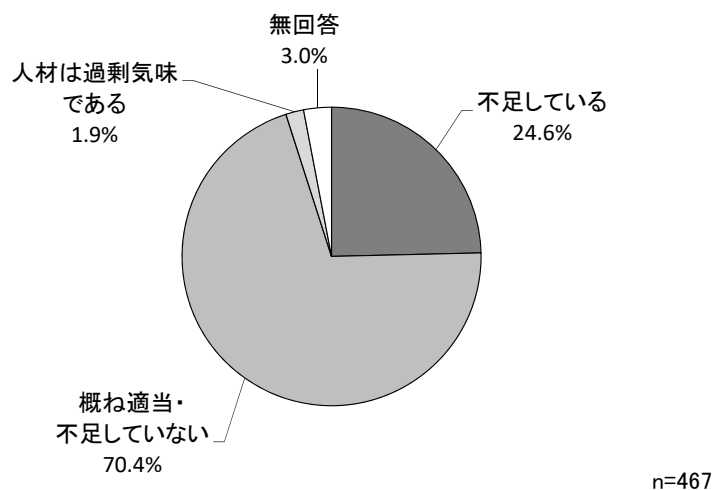


#### 4. 人材の確保・育成

問 17 貴事業所の人材確保状況は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 人材確保状況は、「概ね適当・不足していない」(70.4%) が約7割を占め、「不足している」(24.6%) が2割台半ば近く、「人材は過剰気味である」(1.9%) が1割以下である。
- 業種別にみると、「運輸業、郵便業」(55.6%)、「社会保険・社会福祉・介護事業」(66.7%) は「不足している」が5割台半ば以上である。他の業種に比べて「小売業」は「人材は過剰気味である」(6.3%) が高い。
- 従業者規模別にみると、『99人以下』では従業者規模が大きくなるほど「不足している」が高くなる傾向がみられる。「51～99人」は「不足している」(60.0%) が6割である。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「不足している」(27.9%) が高い。「赤字基調」は「概ね適当・不足していない」(77.1%) が7割台半ばを超える。

人材確保状況



人材確保状況(業種別、従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	不足して いる	概ね適当・ 不足して いない	人材は過 剩気味で ある	無回答
業 種 別	農業	1	0.0	0.0	0.0	100.0
	建設業	108	29.6	65.7	1.9	2.8
	製造業	64	29.7	70.3	0.0	0.0
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	30.0	70.0	0.0	0.0
	情報通信業	7	42.9	42.9	0.0	14.3
	運輸業, 郵便業	9	55.6	33.3	0.0	11.1
	卸売業	20	25.0	70.0	0.0	5.0
	小売業	64	14.1	76.6	6.3	3.1
	金融業, 保険業	6	33.3	66.7	0.0	0.0
	不動産業, 物品賃貸業	27	14.8	81.5	0.0	3.7
	学術研究, 専門・技術サービス業	29	17.2	75.9	3.4	3.4
	宿泊業, 飲食サービス業	26	19.2	76.9	3.8	0.0
	生活関連サービス業, 娯楽業	22	13.6	77.3	0.0	9.1
	教育, 学習支援業	3	33.3	66.7	0.0	0.0
	医療業	17	17.6	82.4	0.0	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	66.7	33.3	0.0	0.0
その他サービス業	45	26.7	68.9	2.2	2.2	
無回答	3	0.0	100.0	0.0	0.0	
従 業 者 規 模 別	1人	97	11.3	82.5	0.0	6.2
	2~5人	175	17.7	76.6	3.4	2.3
	6~20人	125	35.2	61.6	2.4	0.8
	21~50人	39	48.7	51.3	0.0	0.0
	51~99人	10	60.0	40.0	0.0	0.0
	100人以上	14	14.3	78.6	0.0	7.1
	無回答	7	28.6	42.9	0.0	28.6
状 況 別	経営	165	27.9	67.9	1.8	2.4
	黒字基調	171	26.9	69.0	1.8	2.3
	取支均衡	109	16.5	77.1	2.8	3.7
	赤字基調	22	22.7	68.2	0.0	9.1
無回答	22	22.7	68.2	0.0	9.1	
合計		467	24.6	70.4	1.9	3.0

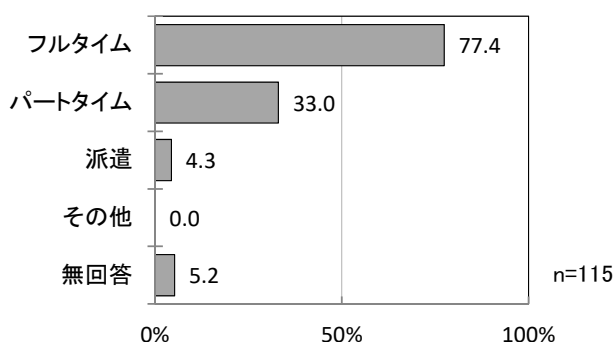
最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

問 17 で「不足している」と回答された方にお聞きします。

問 17-1 不足している人材は、次のどれに該当しますか。(当てはまるものすべてに○)

- 不足している人材は、「フルタイム」(77.4%) が7割台半ばを超え、「パートタイム」(33.0%) が3割台半ば近く、「派遣」(4.3%) が1割以下である。
- 従業者規模別にみると、「1人」を除くすべての従業者規模で「フルタイム」が6割台半ばを超える。他の従業者規模に比べて「51~99人」は「パートタイム」(66.7%) と「派遣」(16.7%) が高い。

不足している人材



不足している人材(従業者規模別)

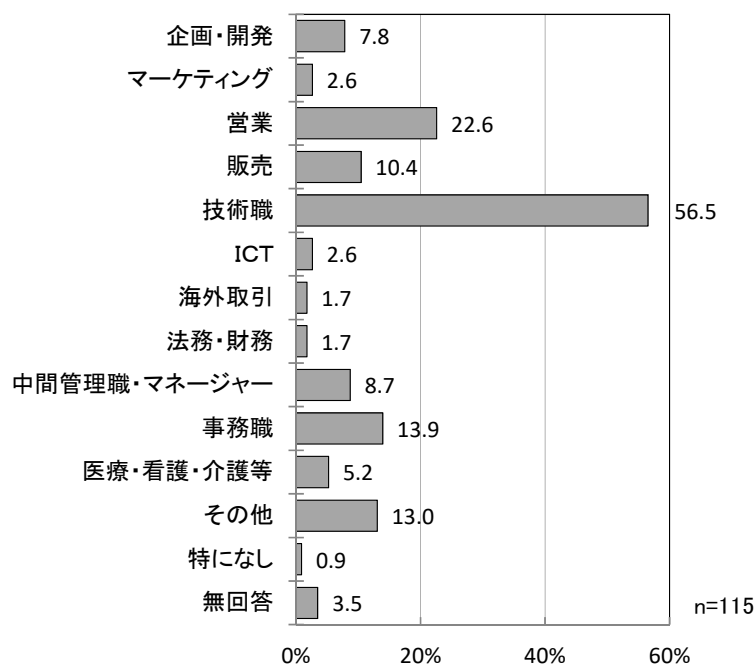
		件数 (計)	フルタイム	パート タイム	派遣	その他	無回答
従業者 規模別	1人	11	45.5	27.3	0.0	0.0	27.3
	2~5人	31	74.2	38.7	3.2	0.0	3.2
	6~20人	44	84.1	29.5	4.5	0.0	0.0
	21~50人	19	89.5	26.3	5.3	0.0	5.3
	51~99人	6	66.7	66.7	16.7	0.0	16.7
	100人以上	2	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	無回答	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
合計		115	77.4	33.0	4.3	0.0	5.2

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 17-2 不足している人材の職種は、何ですか。(当てはまるものすべてに○)

- 不足している人材の職種は、「技術職」(56.5%) が最も高く、次いで「営業」(22.6%)、「事務職」(13.9%) と続く。
- 従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて「2～5人」は「企画・開発」(16.1%) が高い。「100人以上」を除くすべての従業者規模で「技術職」が5割以上である。

不足している人材の職種



不足している人材の職種(従業者規模別)

		件数 (計)	企画・開発	マーケ ティ ング	営業	販売	技術職	ICT	海外取引	法務・財務	中間管理 職・マネー ジャー	事務職	医療・看 護・介護等	その他	特になし	無回答
従 業 者 規 模 別	1人	11	9.1	9.1	27.3	18.2	54.5	0.0	0.0	9.1	9.1	18.2	18.2	0.0	9.1	9.1
	2～5人	31	16.1	6.5	29.0	16.1	61.3	3.2	6.5	0.0	6.5	16.1	0.0	9.7	0.0	3.2
	6～20人	44	6.8	0.0	18.2	9.1	54.5	2.3	0.0	2.3	9.1	4.5	6.8	18.2	0.0	4.5
	21～50人	19	0.0	0.0	21.1	0.0	63.2	0.0	0.0	0.0	5.3	21.1	0.0	15.8	0.0	0.0
	51～99人	6	0.0	0.0	16.7	16.7	50.0	0.0	0.0	0.0	16.7	33.3	16.7	16.7	0.0	0.0
	100人以上	2	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
無回答	2	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
合計		115	7.8	2.6	22.6	10.4	56.5	2.6	1.7	1.7	8.7	13.9	5.2	13.0	0.9	3.5

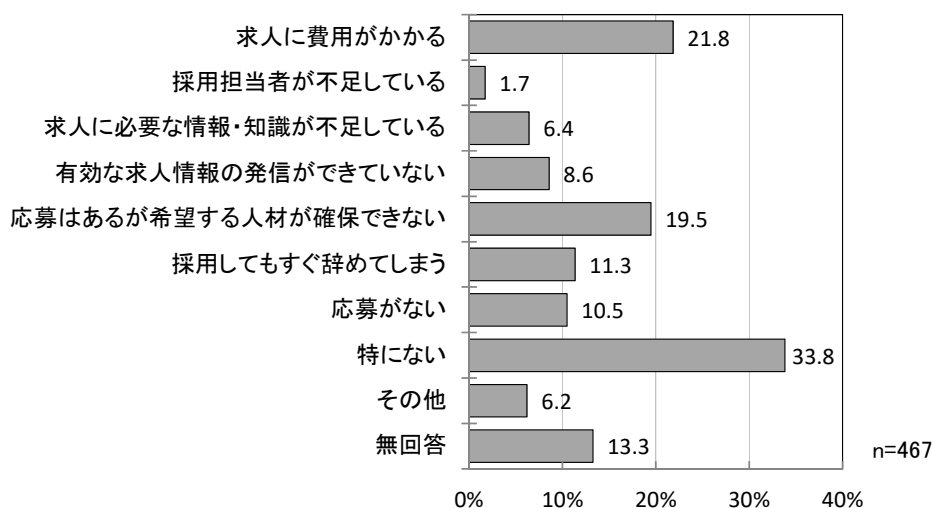
最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い



問 18 貴社が人材を確保する上での課題は、何ですか。(当てはまるものすべてに○)

- 人材を確保する上での課題は、「求人にかかる費用がかかる」(21.8%) が最も高く、次いで「応募はあるが希望する人材が確保できない」(19.5%)、「採用してもすぐ辞めてしまう」(11.3%) と続く。「特にない」(33.8%) は3割台半ば近くである。
- 従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて「6～20人」は「応募がない」(22.4%) が高い。「21～50人」(53.8%) と「100人以上」(50.0%) は「応募はあるが希望する人材が確保できない」が5割以上を占める。『50人以下』では従業者規模が大きくなるほど「採用してもすぐ辞めてしまう」が高くなる傾向がみられる。

人材を確保する上での課題



人材を確保する上での課題(従業者規模別)

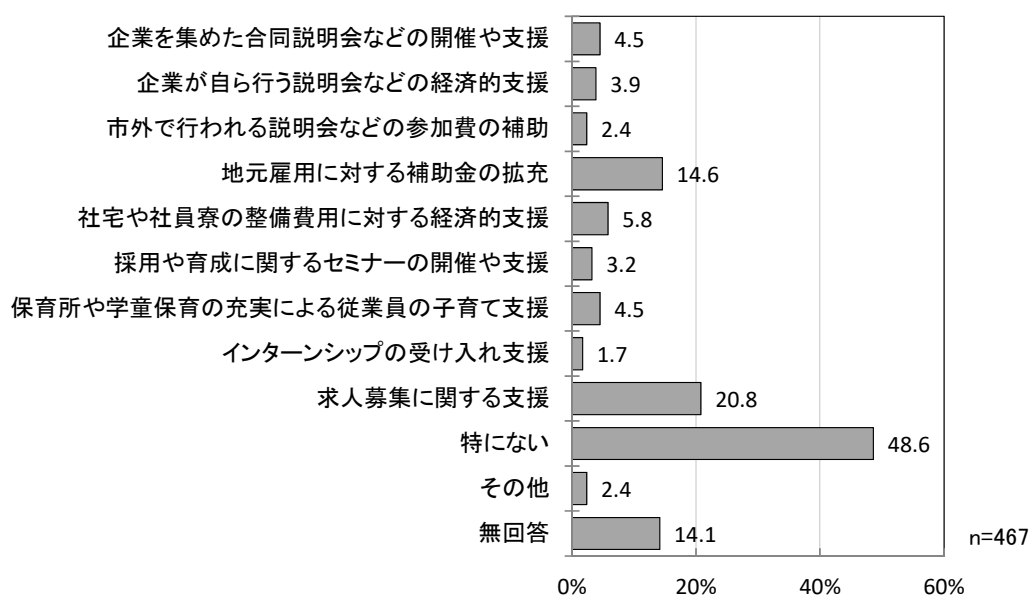
		件数 (計)	求人にか 費用がか かる	採用担当 者が不足 している	求人にか 必要な情 報・知識 が不足し ている	有効な求 人情報の 発信がで きていな い	応募はあ るが希望 する人材 が確保で きない	採用しても すぐ辞めて しまう	応募がな い	特にな い	その他	無回答
従 業 者 規 模 別	1人	97	15.5	2.1	4.1	4.1	1.0	3.1	3.1	50.5	9.3	19.6
	2～5人	175	17.1	2.3	7.4	8.0	9.1	6.9	4.6	44.6	6.9	16.6
	6～20人	125	31.2	0.8	8.8	12.8	32.8	17.6	22.4	17.6	4.0	4.8
	21～50人	39	30.8	0.0	0.0	10.3	53.8	33.3	17.9	7.7	0.0	5.1
	51～99人	10	30.0	10.0	10.0	20.0	30.0	0.0	10.0	20.0	30.0	0.0
	100人以上	14	21.4	0.0	0.0	0.0	50.0	21.4	7.1	21.4	0.0	14.3
	無回答	7	0.0	0.0	14.3	0.0	28.6	0.0	14.3	14.3	0.0	57.1
合計		467	21.8	1.7	6.4	8.6	19.5	11.3	10.5	33.8	6.2	13.3

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 19 貴社が人材を確保する上で、どのような支援策が必要ですか。(当てはまるものすべてに○)

- 人材を確保する上で必要な支援策は、「求人募集に関する支援」(20.8%)が最も高く、次いで「地元雇用に対する補助金の拡充」(14.6%)、「社宅や社員寮の整備費用に対する経済的支援」(5.8%)と続く。「特にない」(48.6%)は5割近くを占める。
- 従業員規模別にみると、「6～20人」は「求人募集に関する支援」(40.0%)が4割である。他の従業員に比べて「51～99人」は「社宅や社員寮の整備費用に対する経済的支援」(20.0%)が高い。『50人以下』では従業員規模が大きくなるほど「地元雇用に対する補助金の拡充」が高くなる傾向がみられる。

人材を確保する上で必要な支援策



人材を確保する上で必要な支援策(従業員規模別)

従業員規模別	人数	件数 (計)	企業を集めた合同説明会などの開催や支援	企業が自ら行う説明会などの経済的支援	市外で行われる説明会などの参加費の補助	地元雇用に対する補助金の拡充	社宅や社員寮の整備費用に対する経済的支援	採用や育成に関するセミナーの開催や支援	保育所や学童保育の充実による従業員の子育て支援	インターンシップの受け入れ支援	求人募集に関する支援	特にない	その他	無回答
			1人	97	2.1	1.0	0.0	8.2	2.1	2.1	0.0	1.0	7.2	62.9
2～5人	175	2.9	4.0	2.3	10.3	2.3	3.4	2.3	1.7	13.1	57.1	1.7	14.9	
6～20人	125	5.6	5.6	4.8	21.6	12.0	4.0	8.8	1.6	40.0	33.6	1.6	8.8	
21～50人	39	12.8	2.6	0.0	28.2	7.7	0.0	7.7	2.6	25.6	33.3	2.6	10.3	
51～99人	10	10.0	0.0	0.0	10.0	20.0	10.0	10.0	10.0	20.0	40.0	0.0	10.0	
100人以上	14	7.1	7.1	0.0	14.3	0.0	0.0	7.1	0.0	28.6	42.9	0.0	14.3	
無回答	7	0.0	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	0.0	14.3	14.3	0.0	42.9	
合計	467	4.5	3.9	2.4	14.6	5.8	3.2	4.5	1.7	20.8	48.6	2.4	14.1	

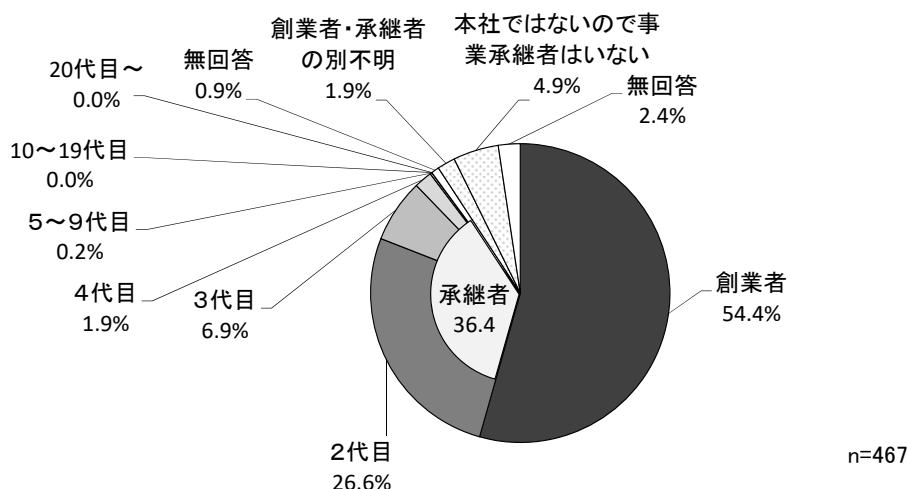
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

## 5. 事業承継

問 20 現在の代表者の承継状況は、次のどれに該当しますか。(1つに〇)

- 現在の代表者は、「創業者」(54.4%) が5割台半ば近くを占め、次いで「2代目」(26.6%) が2割台半ばを超える。『2代目以降』の承継者は36.4%で、3割台半ばを超える事業所ですでに事業が承継されている。
- 従業員規模別にみると、『50人以下』では従業員規模が小さくなるほど「創業者」が高くなる傾向がみられ、従業員規模が大きくなるほど「2代目」が高くなる傾向がみられる。

現在の代表者の承継状況



現在の代表者の承継状況(従業員規模別)

	件数(計)	創業者	承継者								創業者・承継者の別不明	本社ではないので事業承継者はいない	無回答	
			承継者計	2代目	3代目	4代目	5~9代目	10~19代目	20代目~	無回答				
従業員規模別														
1人	97	73.2	18.6	12.4	5.2	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.1	1.0	3.1
2~5人	175	66.3	30.3	22.9	5.1	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.1	1.1	1.1
6~20人	125	36.8	52.0	39.2	8.0	3.2	0.8	0.0	0.0	0.0	0.8	1.6	9.6	0.0
21~50人	39	28.2	64.1	46.2	15.4	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1	2.6
51~99人	10	30.0	50.0	40.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	0.0
100人以上	14	28.6	21.4	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	35.7	14.3
無回答	7	42.9	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	42.9
合計	467	54.4	36.4	26.6	6.9	1.9	0.2	0.0	0.0	0.0	0.9	1.9	4.9	2.4

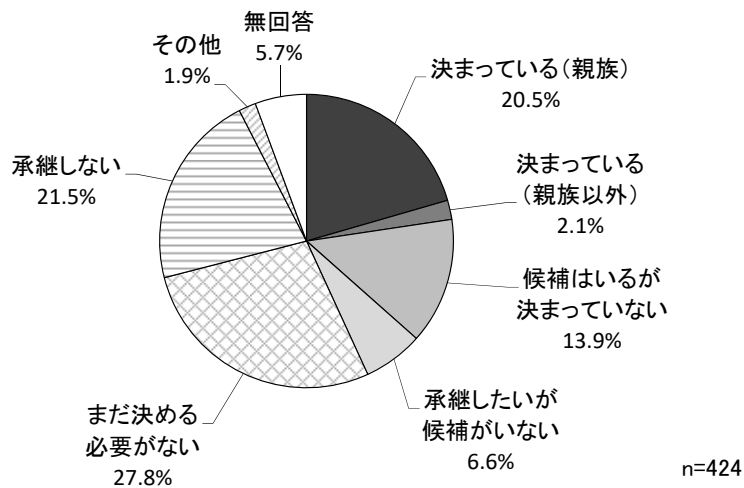
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 20 で、「創業者」もしくは「2代目以降」と回答された方にお聞きします。

問 20-1 後継者の状況は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 後継者の状況は、『決まっていない』に関して「まだ決める必要がない」(27.8%)が最も高く、次いで「承継しない」(21.5%)、「候補はいるが決まっていない」(13.9%)と続く。「決まっている(親族)」と「決まっている(親族以外)」を合わせた『決まっている』(22.6%)は2割強である。
- 従業者規模別にみると、『50人以下』では従業者規模が大きくなるほど『決まっている』と「候補はいるが決まっていない」が高くなる傾向がみられ、従業者規模が小さくなるほど「承継しない」が高くなる傾向がみられる。「1人」の「承継しない」(38.2%)と「21~50人」の「決まっている(親族)」(38.9%)はそれぞれ4割近くを占める。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「決まっている(親族)」(22.5%)と「まだ決める必要がない」(29.8%)が高い。「赤字基調」は「承継しない」(29.2%)が3割弱である。

後継者の状況



後継者の状況(従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	決まっている (親族)	決まっている (親族以外)	候補はいる が決まってい ない	承継したい が候補がい ない	まだ決める 必要がない	承継しない	その他	無回答
従業者 規模別	1人	89	5.6	0.0	5.6	4.5	37.1	38.2	1.1	7.9
	2~5人	169	20.1	0.6	12.4	6.5	26.0	27.8	1.2	5.3
	6~20人	111	26.1	5.4	21.6	9.0	24.3	5.4	1.8	6.3
	21~50人	36	38.9	5.6	25.0	8.3	16.7	2.8	2.8	0.0
	51~99人	8	37.5	0.0	0.0	0.0	25.0	12.5	25.0	0.0
	100人以上	7	28.6	0.0	0.0	0.0	57.1	0.0	0.0	14.3
	無回答	4	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
経営 状況別	黒字基調	151	22.5	5.3	13.2	6.0	29.8	15.2	3.3	4.6
	収支均衡	161	20.5	0.6	14.9	7.5	27.3	22.4	1.2	5.6
	赤字基調	96	16.7	0.0	14.6	6.3	25.0	29.2	0.0	8.3
	無回答	16	25.0	0.0	6.3	6.3	31.3	25.0	6.3	0.0
合計		424	20.5	2.1	13.9	6.6	27.8	21.5	1.9	5.7

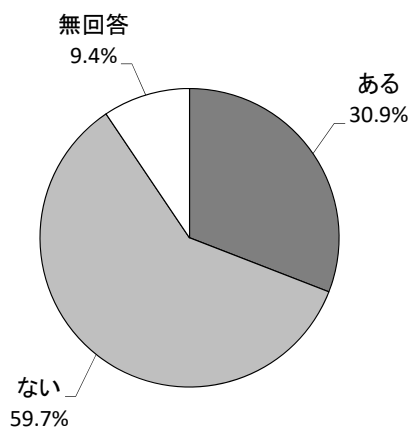
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 20 で、「創業者」もしくは「2代目以降」と回答された方にお聞きします。

問 20-2 事業承継について、課題はありますか。(当てはまる方に○)

- 事業承継に関する課題は、「ない」(59.7%) が6割弱を占め、「ある」(30.9%) が約3割である。
- 従業者規模別にみると、「6～20人」(52.3%) と「21～50人」(55.6%) は「ある」がそれぞれ5割台となっており、「ない」を上回る。

事業承継に関する課題



n=424

事業承継に関する課題(従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	ある	ない	無回答
従業者規模別	1人	89	15.7	69.7	14.6
	2～5人	169	21.3	66.9	11.8
	6～20人	111	52.3	44.1	3.6
	21～50人	36	55.6	38.9	5.6
	51～99人	8	12.5	87.5	0.0
	100人以上	7	28.6	71.4	0.0
	無回答	4	0.0	75.0	25.0
経営状況別	黒字基調	151	33.8	59.6	6.6
	収支均衡	161	29.8	60.9	9.3
	赤字基調	96	29.2	56.3	14.6
	無回答	16	25.0	68.8	6.3
合計		424	30.9	59.7	9.4

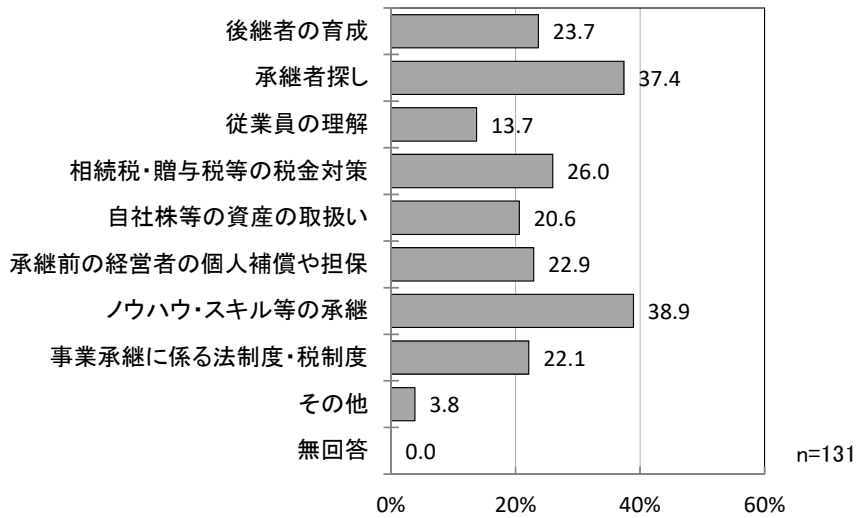
最も高い

問 20-2で、「ある」と回答された方にお聞きします。

問 20-3 事業承継における課題は、次のどれに該当しますか。(当てはまるものすべてに○)

- 事業承継における課題は、「ノウハウ・スキル等の承継」(38.9%)が最も高く、次いで「承継者探し」(37.4%)、「相続税・贈与税等の税金対策」(26.0%)と続く。
- 従業者規模別にみると、「1人」は「ノウハウ・スキル等の承継」(71.4%)が7割強を占める。他の従業者規模に比べて「2～5人」は「後継者の育成」(33.3%)と「承継者探し」(41.7%)が高い。
- 経営状況別にみると、「収支均衡」(50.0%)と「赤字基調」(50.0%)の「ノウハウ・スキル等の承継」は5割である。

事業承継における課題



事業承継における課題(従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	後継者の 育成	承継者探 し	従業員の 理解	相続税・贈 与税等の 税金対策	自社株等 の資産の 取扱い	承継前の 経営者の 個人補償 や担保	ノウハウ・ スキル等 の承継	事業承継 に係る法 制度・税制 度	その他	無回答
従業者 規模別	1人	14	21.4	28.6	7.1	35.7	0.0	35.7	71.4	14.3	7.1	0.0
	2～5人	36	33.3	41.7	8.3	22.2	13.9	13.9	36.1	11.1	2.8	0.0
	6～20人	58	20.7	39.7	17.2	27.6	24.1	25.9	34.5	29.3	3.4	0.0
	21～50人	20	20.0	35.0	15.0	25.0	35.0	25.0	35.0	30.0	0.0	0.0
	51～99人	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	100人以上	2	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
状況別	黒字基調	51	23.5	37.3	19.6	29.4	19.6	17.6	25.5	17.6	7.8	0.0
	収支均衡	48	22.9	39.6	8.3	27.1	18.8	25.0	50.0	27.1	0.0	0.0
	赤字基調	28	25.0	35.7	14.3	17.9	25.0	25.0	50.0	21.4	3.6	0.0
	無回答	4	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0	25.0	0.0	0.0
合計		131	23.7	37.4	13.7	26.0	20.6	22.9	38.9	22.1	3.8	0.0

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 20-3で、「後継者の育成」と回答された方にお聞きします。

問 20-4 課題となっている内容を書きください。

**【育成時間】**

1	多くのキャリア経験が必要な為、育成に時間がかかる。	その他サービス業
2	育成する時間が少ない。	卸売業
3	一人前の職人になるまで時間がかかる業種なので、長く務めてほしい。	製造業
4	経験年数が短い	卸売業
5	経験不足	教育、学習支援業
6	現業多忙の為、育成の為の時間と費用が出ない。	情報通信業
7	候補者が学生の為、継承するまでには時間を要する。	建設業
8	候補者の育成には3年～5年の期間を要する。準備次第着手する予定でいる。	製造業
9	短期間で育成ができないので時間がかかる。	建設業

**【育成方法】**

1	育成の方法が不明	不動産業、物品賃貸業
2	後継者の育成についての段階的手順等があるのならば知りたい。後継者については学ぶ場が自分で見つけ難い気がする。	建設業

**【業務内容】**

1	技術、接客ができないとすぐ出入禁止になるので、うまく適当にたちまわれる力がないとだめ。休みも定まらず夜もあり汚れるのに儲けが少ないのに仕事が大変。同業者も困っている感じ。	その他サービス業
2	業務上も含め面倒な事柄多い点	その他サービス業
3	業務内容等	建設業

**【承継候補者】**

1	後継者の候補がいないので、育成したくてもできない。	その他サービス業
2	後継者の候補選別、何の専門職とするか。	卸売業
3	資質の問題	金融業、保険業
4	後継者の候補がいないので、育成したくてもできない。	その他サービス業

**【将来性】**

1	経営下降のため（先がない）息子に継がせることが出来ない。	小売業
---	------------------------------	-----

【その他】

1	技術力・客先との関係	情報通信業
2	経営層の年齢分布が同年代に集中しており、次世代の人材が不足している。	製造業
3	後継者、本人の強い意思を持って早い段階で会社全体の事を把握させ、会社で一番の存在まで育成させないと従業員の理解、顧客、協力会社も理解を得られないと思います。	建設業
4	将来を見据えた設計	宿泊業，飲食サービス業
5	専門性の習得	学術研究，専門・技術サービス業
6	どのようなスキル、経験を持つべきかよくわからない。	不動産業，物品賃貸業

※誤字や個人が特定できる箇所については一部修正及び省略した。また、原文の趣旨をそこなわない形で一部加筆修正を行っている。



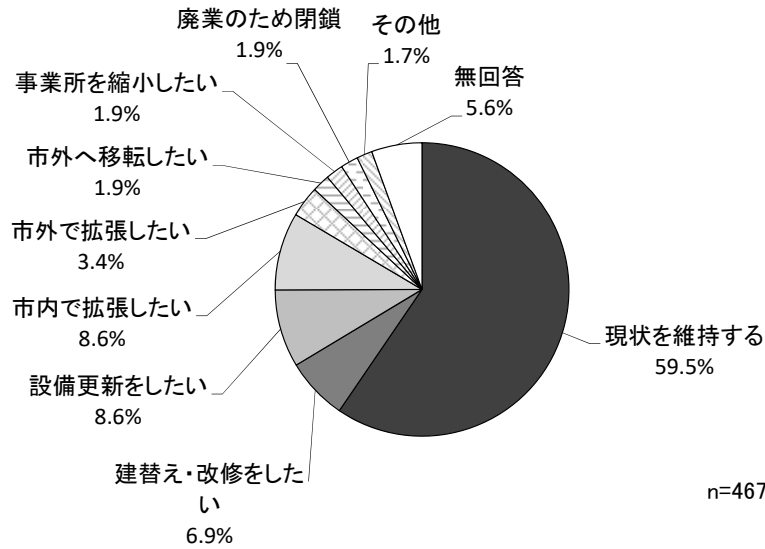
## 6. 立地・設備投資

問 21 事業所等の立地や設備投資の今後の方向性は、次のどれに該当しますか。

(最も当てはまるもの1つに○)

- 立地や設備投資の今後の方向性は、「現状を維持する」(59.5%)が6割弱を占める。
- 「建替え・改修をしたい」(6.9%)、「設備更新をしたい」(8.6%)、「市内で拡張したい」(8.6%)、「市外で拡張したい」(3.4%)を合わせた27.5%の事業者が『設備投資意向』を有している。
- 市外移転・縮小・廃業については、「市外へ移転したい」(1.9%)が9件、「事業所を縮小したい」(1.9%)が9件、「廃業のため閉鎖」(1.9%)が9件である。
- 業種別にみると、「学術研究, 専門・技術サービス業」は「現状を維持する」(75.9%)が7割台半ばである。他の業種に比べて「電気・ガス・熱供給・水道業」は「廃業のため閉鎖」(10.0%)、「情報通信業」は「市外へ移転したい」(14.3%)、「社会保険・社会福祉・介護事業」は「事業所を縮小したい」(17.6%)が高い。「生活関連サービス業, 娯楽業」は40.9%の事業者が『設備投資意向』を有している。
- 従業者規模別にみると、「2～5人」は「現状を維持する」(68.0%)が7割近い。「21～50人」は43.6%の事業者が『設備投資意向』を有している。
- 経営状況別にみると、「赤字基調」は「現状を維持する」(62.4%)が6割強である。

### 立地や設備投資の今後の方向性



### 立地や設備投資の今後の方向性(業種別、従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	現状を維持する	建替え・改修をしたい	設備更新をしたい	市内で拡張したい	市外で拡張したい	市外へ移転したい	事業所を縮小したい	廃業のため閉鎖	その他	無回答
業種別	農業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	建設業	108	68.5	5.6	4.6	4.6	0.9	0.0	2.8	1.9	1.9	9.3
	製造業	64	50.0	9.4	15.6	7.8	6.3	1.6	3.1	0.0	3.1	3.1
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	60.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0
	情報通信業	7	57.1	0.0	14.3	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	運輸業、郵便業	9	55.6	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	卸売業	20	65.0	0.0	10.0	10.0	0.0	5.0	0.0	0.0	0.0	10.0
	小売業	64	53.1	9.4	10.9	6.3	4.7	0.0	0.0	4.7	3.1	7.8
	金融業、保険業	6	66.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7
	不動産業、物品賃貸業	27	55.6	7.4	7.4	14.8	7.4	0.0	3.7	0.0	0.0	3.7
	学術研究、専門・技術サービス業	29	75.9	0.0	0.0	17.2	0.0	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0
	宿泊業、飲食サービス業	26	65.4	0.0	11.5	11.5	3.8	0.0	0.0	7.7	0.0	0.0
	生活関連サービス業、娯楽業	22	45.5	9.1	13.6	13.6	4.5	0.0	0.0	4.5	0.0	9.1
	教育、学習支援業	3	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	医療業	17	41.2	5.9	11.8	23.5	0.0	11.8	5.9	0.0	0.0	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	66.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
その他サービス業	45	64.4	4.4	11.1	6.7	2.2	4.4	2.2	0.0	2.2	2.2	
無回答	3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	
従業者規模別	1人	97	52.6	4.1	6.2	9.3	3.1	4.1	4.1	3.1	4.1	9.3
	2～5人	175	68.0	4.6	5.7	5.1	4.6	0.6	0.6	3.4	1.7	5.7
	6～20人	125	58.4	9.6	12.0	11.2	1.6	0.8	2.4	0.0	0.8	3.2
	21～50人	39	51.3	10.3	17.9	10.3	5.1	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	51～99人	10	50.0	20.0	0.0	0.0	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0
	100人以上	14	50.0	14.3	14.3	7.1	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1
無回答	7	42.9	0.0	0.0	42.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	
経営状況別	黒字基調	165	58.8	7.9	12.1	9.1	2.4	1.8	1.2	0.0	3.6	3.0
	収支均衡	171	59.1	6.4	6.4	8.2	5.3	2.3	3.5	2.3	0.6	5.8
	赤字基調	109	62.4	5.5	8.3	7.3	1.8	1.8	0.9	4.6	0.9	6.4
	無回答	22	54.5	9.1	0.0	13.6	4.5	0.0	0.0	0.0	0.0	18.2
合計	467	59.5	6.9	8.6	8.6	3.4	1.9	1.9	1.9	1.7	5.6	

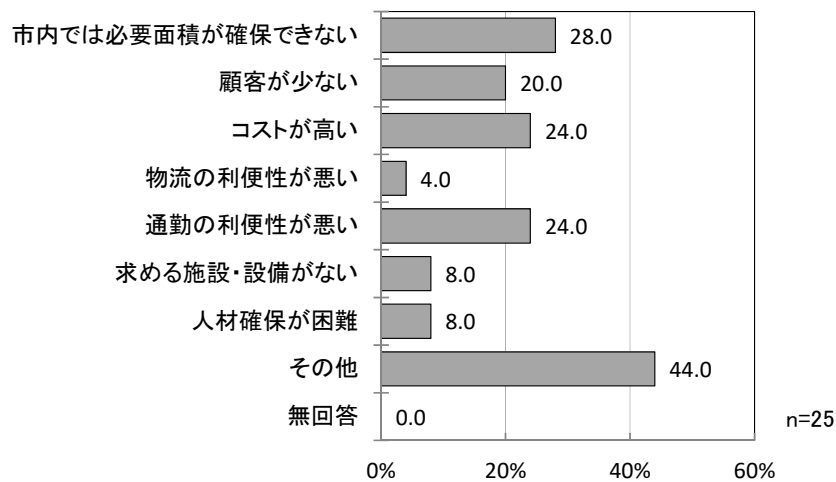
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 21 で、「市外で拡張したい」「市外へ移転したい」と回答された方にお聞きます。

問 21-1 市外に拡張・移転する主な理由は何ですか。(当てはまるものすべてに○)

- 市外に拡張・移転したいと回答した事業者 (25 件) における、その主な理由は「市内では必要面積が確保できない」(28.0%) が最も高く、次いで「コストが高い」(24.0%)、「通勤の利便性が悪い」(24.0%)、「顧客が少ない」(20.0%) と続く。

市外への拡張・移転理由

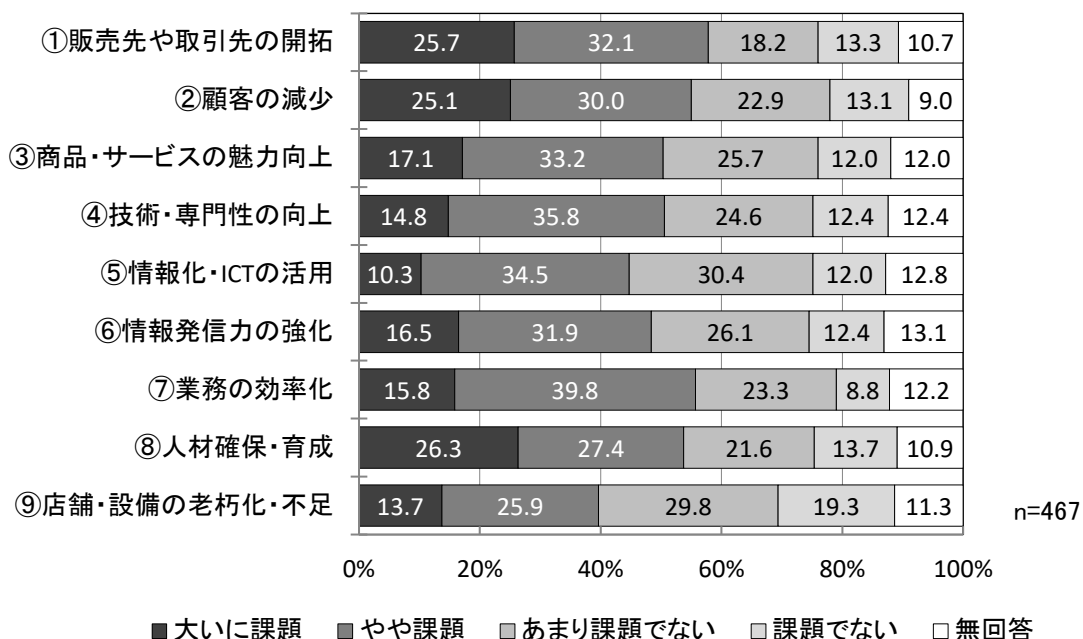


## 7. 事業所の課題

問 22 貴事業所における経営上の課題は、次のどれに該当しますか。(項目ごとに当てはまるものに○)

- 経営上の課題について、「大いに課題」は「⑧人材確保・育成」(26.3%)が最も高く、次いで「①販売先や取引先の開拓」(25.7%)、「②顧客の減少」(25.1%)と続く。
- 「やや課題」は「⑦業務の効率化」(39.8%)が最も高く、次いで「④技術・専門性の向上」(35.8%)、「⑤情報化・ICTの活用」(34.5%)と続く。
- 「あまり課題でない」は「⑤情報化・ICTの活用」(30.4%)が最も高く、次いで「⑨店舗・設備の老朽化・不足」(29.8%)、「⑥情報発信力の強化」(26.1%)と続く。
- 「課題でない」は「⑨店舗・設備の老朽化・不足」(19.3%)が最も高く、次いで「⑧人材確保・育成」(13.7%)、「①販売先や取引先の開拓」(13.3%)と続く。
- 「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』では、「①販売先や取引先の開拓」(57.8%)が最も高く、5割台半ばを超える。
- 「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』では、「⑨店舗・設備の老朽化・不足」(49.0%)が最も高く、5割弱である。

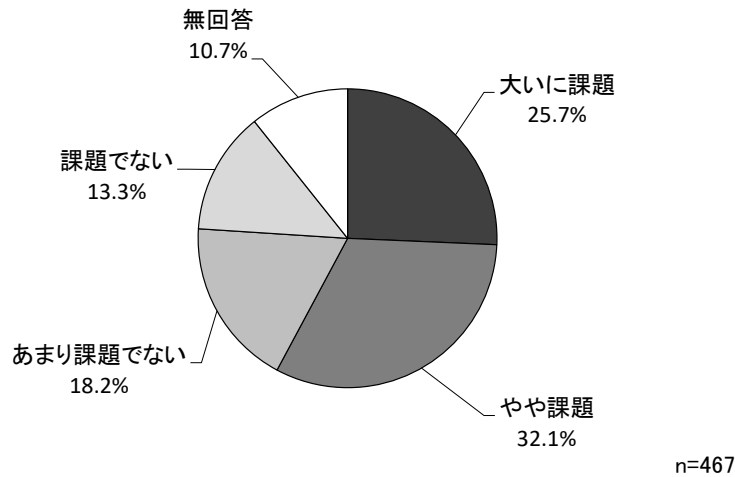
経営上の課題



### ①販売先や取引先の開拓

- 販売先や取引先の開拓は、「やや課題」(32.1%)が最も高く、次いで「大いに課題」(25.7%)、「あまり課題でない」(18.2%)と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(57.8%)は5割台半ばを超える。
- 従業者規模別にみると、「6～20人」は『課題』(65.6%)が6割台半ばを占める。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は『課題』(60.6%)が高い。「赤字基調」は「大いに課題」(33.9%)が3割台半ば近くである。

①販売先や取引先の開拓



①販売先や取引先の開拓(従業者規模別、経営状況別)

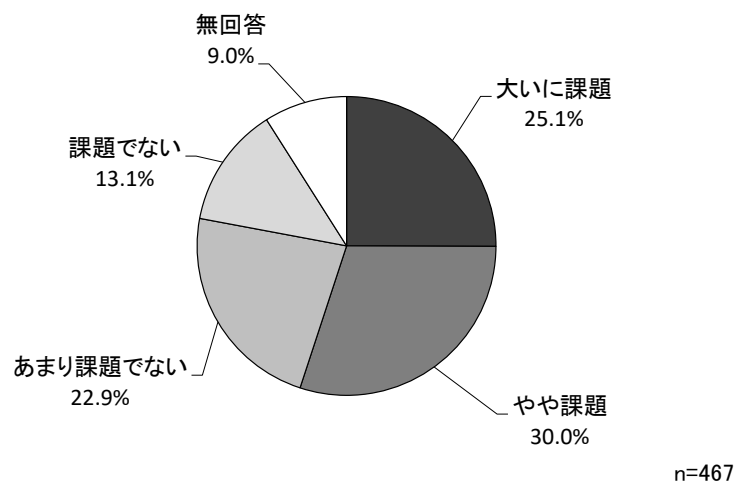
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	28.9	21.6	20.6	16.5	12.4
	2～5人	175	21.7	32.6	20.0	12.6	13.1
	6～20人	125	28.8	36.8	13.6	12.8	8.0
	21～50人	39	28.2	35.9	20.5	7.7	7.7
	51～99人	10	10.0	50.0	30.0	10.0	0.0
	100人以上	14	21.4	42.9	14.3	14.3	7.1
	無回答	7	42.9	14.3	0.0	28.6	14.3
経営 状況別	黒字基調	165	21.2	39.4	17.6	13.9	7.9
	収支均衡	171	25.1	32.7	19.9	14.0	8.2
	赤字基調	109	33.9	23.9	13.8	13.8	14.7
	無回答	22	22.7	13.6	31.8	0.0	31.8
合計		467	25.7	32.1	18.2	13.3	10.7

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

## ②顧客の減少

- 顧客の減少は、「やや課題」(30.0%)が最も高く、次いで「大いに課題」(25.1%)、「あまり課題でない」(22.9%)と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(55.0%)は5割台半ばである。
- 従業者規模別にみると、「1人」(27.8%)と「51~99人」(40.0%)はともに「あまり課題でない」が最も高い。「100人以上」は『課題』(71.4%)が7割強を占める。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』(40.0%)が高い。「赤字基調」は『課題』(59.6%)が6割弱である。

### ②顧客の減少



### ②顧客の減少(従業者規模別、経営状況別)

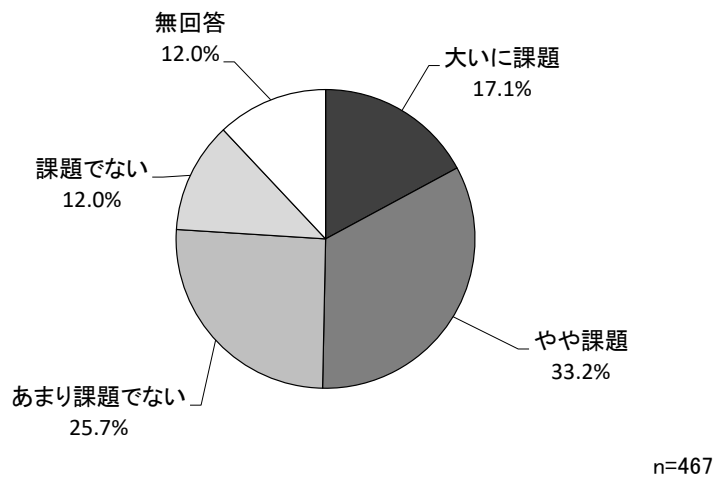
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	21.6	23.7	27.8	16.5	10.3
	2~5人	175	25.7	32.0	17.1	14.9	10.3
	6~20人	125	31.2	27.2	26.4	8.0	7.2
	21~50人	39	15.4	38.5	25.6	12.8	7.7
	51~99人	10	20.0	30.0	40.0	10.0	0.0
	100人以上	14	28.6	42.9	14.3	7.1	7.1
	無回答	7	0.0	42.9	14.3	28.6	14.3
経営 状況別	黒字基調	165	20.0	32.7	24.8	15.2	7.3
	収支均衡	171	24.6	33.3	24.0	11.7	6.4
	赤字基調	109	36.7	22.9	14.7	13.8	11.9
	無回答	22	9.1	18.2	40.9	4.5	27.3
合計		467	25.1	30.0	22.9	13.1	9.0

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

### ③商品・サービスの魅力向上

- 商品・サービスの魅力向上は、「やや課題」(33.2%) が最も高く、次いで「あまり課題でない」(25.7%)、「大いに課題」(17.1%)と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(50.3%)は約5割である。
- 従業者規模別にみると、「2～5人」は「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』(46.3%)が4割台半ばを超える。「21～50人」は『課題』(71.8%)が7割強を占める。「100人以上」は「大いに課題」(35.7%)が3割台半ばである。
- 経営状況別にみると、「黒字基調」は『課題』(55.8%)が5割台半ばである。

### ③商品・サービスの魅力向上



### ③商品・サービスの魅力向上(従業者規模別、経営状況別)

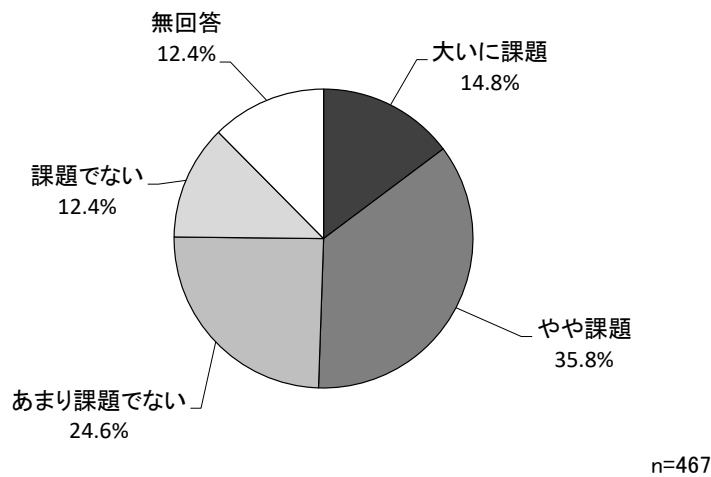
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	17.5	27.8	24.7	15.5	14.4
	2～5人	175	14.3	24.6	33.1	13.1	14.9
	6～20人	125	19.2	42.4	20.8	8.8	8.8
	21～50人	39	17.9	53.8	12.8	7.7	7.7
	51～99人	10	10.0	40.0	40.0	10.0	0.0
	100人以上	14	35.7	28.6	21.4	7.1	7.1
	無回答	7	14.3	42.9	0.0	28.6	14.3
経営 状況別	黒字基調	165	18.8	37.0	23.0	13.3	7.9
	収支均衡	171	16.4	32.2	29.2	12.3	9.9
	赤字基調	109	16.5	32.1	22.0	11.9	17.4
	無回答	22	13.6	18.2	36.4	0.0	31.8
	合計	467	17.1	33.2	25.7	12.0	12.0

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

#### ④技術・専門性の向上

- 技術・専門性の向上は、「やや課題」(35.8%)が最も高く、次いで「あまり課題でない」(24.6%)、「大いに課題」(14.8%)、と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(50.5%)は約5割である。
- 従業者規模別にみると、『50人以下』では従業者規模が大きくなるほど『課題』が高くなる傾向がみられ、従業者規模が小さくなるほど「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』が高くなる傾向がみられる。「1人」は『課題でない』(43.3%)が4割台半ば近くである。
- 経営状況別にみると、「黒字基調」は『課題』(56.4%)が5割台半ばを超える。他の経営状況に比べて「赤字基調」は「課題でない」(14.7%)が高い。

#### ④技術・専門性の向上



#### ④技術・専門性の向上(従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	12.4	29.9	24.7	18.6	14.4
	2~5人	175	12.0	32.6	27.4	13.1	14.9
	6~20人	125	17.6	42.4	20.8	8.8	10.4
	21~50人	39	15.4	48.7	23.1	5.1	7.7
	51~99人	10	40.0	20.0	40.0	0.0	0.0
	100人以上	14	7.1	50.0	21.4	14.3	7.1
	無回答	7	42.9	0.0	14.3	28.6	14.3
経営 状況別	黒字基調	165	16.4	40.0	20.6	13.9	9.1
	収支均衡	171	15.2	35.1	29.2	11.1	9.4
	赤字基調	109	13.8	31.2	22.0	14.7	18.3
	無回答	22	4.5	31.8	31.8	0.0	31.8
合計		467	14.8	35.8	24.6	12.4	12.4

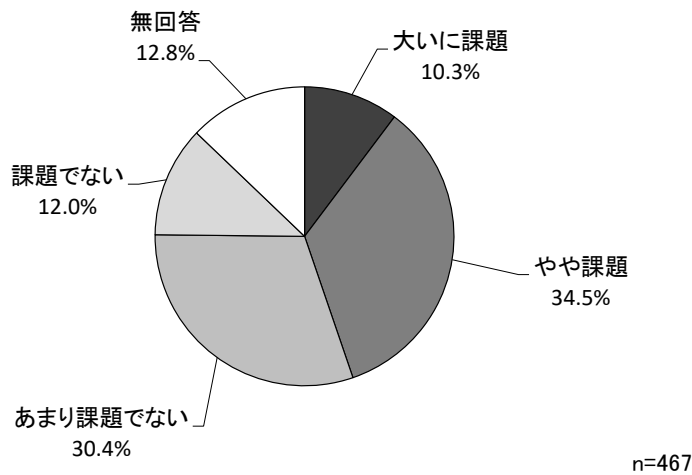
最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い



### ⑤情報化・ICT の活用

- 情報化・ICT の活用は、「やや課題」(34.5%) が最も高く、次いで「あまり課題でない」(30.4%)、「課題でない」(12.0%) と続く。
- 従業者規模別にみると、「1人」は「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』(53.6%) が5割台半ば近くである。「100人以上」は「やや課題」(78.6%) が8割近くを占める。
- 経営状況別にみると、「黒字基調」は「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(49.7%) が5割弱である。

### ⑤情報化・ICT の活用



### ⑤情報化・ICT の活用(従業者規模別、経営状況別)

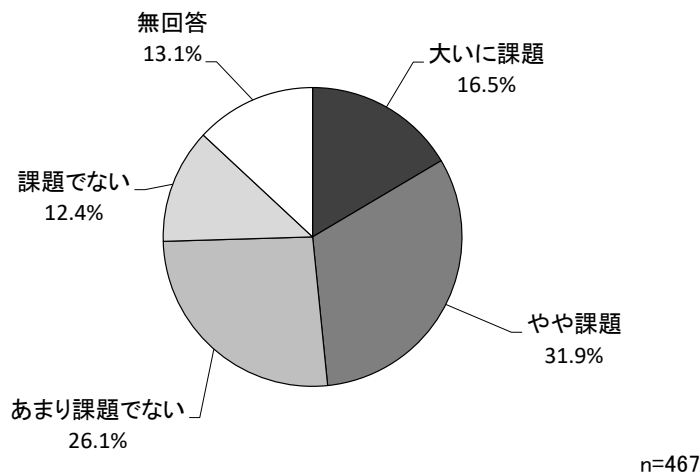
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	8.2	23.7	36.1	17.5	14.4
	2~5人	175	9.7	30.9	32.6	12.6	14.3
	6~20人	125	12.0	41.6	26.4	9.6	10.4
	21~50人	39	12.8	38.5	30.8	7.7	10.3
	51~99人	10	10.0	40.0	30.0	10.0	10.0
	100人以上	14	7.1	78.6	7.1	0.0	7.1
	無回答	7	14.3	28.6	14.3	14.3	28.6
経営 状況別	黒字基調	165	7.3	42.4	31.5	8.5	10.3
	収支均衡	171	10.5	32.7	32.2	14.6	9.9
	赤字基調	109	13.8	26.6	26.6	15.6	17.4
	無回答	22	13.6	27.3	27.3	0.0	31.8
合計		467	10.3	34.5	30.4	12.0	12.8

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

## ⑥情報発信力の強化

- 情報発信力の強化は、「やや課題」(31.9%)が最も高く、次いで「あまり課題でない」(26.1%)、「大いに課題」(16.5%)と続く。
- 従業者規模別にみると、「100人以上」は「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(78.6%)が8割近くを占める。『5人以下』では「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』が『課題』を上回る。
- 経営状況別にみると、「黒字基調」は『課題』(51.5%)が5割強である。他の経営状況に比べて「赤字基調」は「大いに課題」(19.3%)が高い。

### ⑥情報発信力の強化



### ⑥情報発信力の強化(従業者規模別、経営状況別)

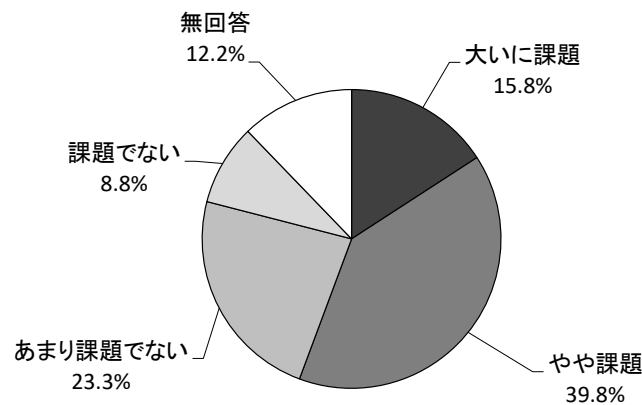
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	18.6	21.6	26.8	17.5	15.5
	2~5人	175	12.6	25.1	33.7	13.7	14.9
	6~20人	125	21.6	39.2	20.0	8.0	11.2
	21~50人	39	12.8	53.8	15.4	10.3	7.7
	51~99人	10	20.0	30.0	40.0	10.0	0.0
	100人以上	14	14.3	64.3	7.1	7.1	7.1
	無回答	7	14.3	28.6	14.3	14.3	28.6
経営 状況別	黒字基調	165	15.2	36.4	27.9	9.7	10.9
	収支均衡	171	15.8	32.2	27.5	14.6	9.9
	赤字基調	109	19.3	28.4	19.3	15.6	17.4
	無回答	22	18.2	13.6	36.4	0.0	31.8
合計		467	16.5	31.9	26.1	12.4	13.1

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

### ⑦業務の効率化

- 業務の効率化は、「やや課題」(39.8%)が最も高く、次いで「あまり課題でない」(23.3%)、「大いに課題」(15.8%)、と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(55.7%)は5割台半ばである。
- 従業者規模別にみると、『99人以下』では従業者規模が大きくなるほど『課題』が高くなる傾向がみられ、従業者規模が小さくなるほど「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』が高くなる傾向がみられる。「51～99人」は『課題』(80.0%)が8割を占める。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は『課題』(60.6%)が高い。

### ⑦業務の効率化



n=467

### ⑦業務の効率化(従業者規模別、経営状況別)

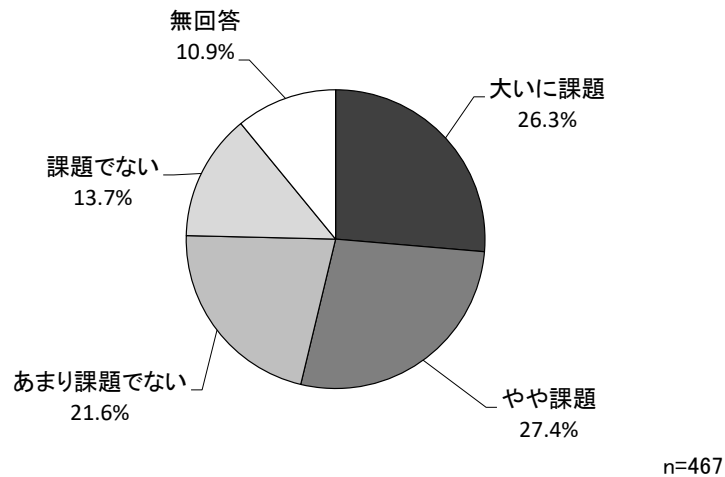
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	8.2	34.0	32.0	11.3	14.4
	2～5人	175	9.1	36.6	28.6	11.4	14.3
	6～20人	125	24.0	45.6	16.8	4.8	8.8
	21～50人	39	30.8	46.2	10.3	7.7	5.1
	51～99人	10	40.0	40.0	0.0	10.0	10.0
	100人以上	14	21.4	57.1	14.3	0.0	7.1
	無回答	7	14.3	28.6	14.3	0.0	42.9
経営 状況別	黒字基調	165	16.4	42.4	24.8	6.7	9.7
	収支均衡	171	15.2	43.3	22.8	10.5	8.2
	赤字基調	109	16.5	33.0	22.0	11.0	17.4
	無回答	22	13.6	27.3	22.7	0.0	36.4
合計		467	15.8	39.8	23.3	8.8	12.2

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

### ⑧人材確保・育成

- 人材確保・育成は、「やや課題」(27.4%) が最も高く、次いで「大いに課題」(26.3%)、「あまり課題でない」(21.6%) と続く。「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(53.7%) は5割台半ば近くである。
- 従業者規模別にみると、『50人以下』では従業者規模が小さくなるほど「あまり課題でない」が高くなる傾向がみられる。「1人」は「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』(58.8%) が6割近くである。「21～50人」と「51～99人」は『課題』がともに8割以上を占める。
- 経営状況別にみると、「黒字基調」は『課題』(64.2%) が6割台半ば近くである。他の経営状況に比べて「赤字基調」は「あまり課題でない」(28.4%) が高い。

### ⑧人材確保・育成



### ⑧人材確保・育成(従業者規模別、経営状況別)

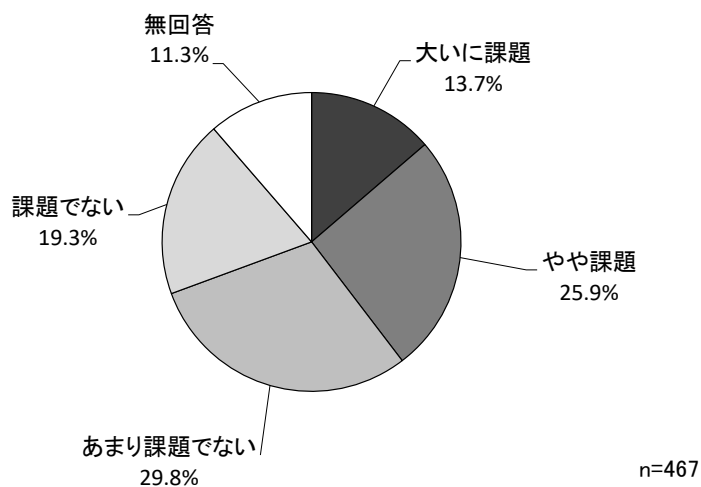
		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業者 規模別	1人	97	11.3	16.5	33.0	25.8	13.4
	2～5人	175	19.4	21.7	28.0	17.7	13.1
	6～20人	125	36.0	41.6	11.2	3.2	8.0
	21～50人	39	56.4	30.8	7.7	0.0	5.1
	51～99人	10	60.0	20.0	10.0	10.0	0.0
	100人以上	14	21.4	57.1	0.0	14.3	7.1
	無回答	7	28.6	0.0	28.6	14.3	28.6
経営 状況別	黒字基調	165	29.7	34.5	15.2	12.7	7.9
	収支均衡	171	27.5	27.5	21.6	15.8	7.6
	赤字基調	109	20.2	20.2	28.4	14.7	16.5
	無回答	22	22.7	9.1	36.4	0.0	31.8
合計		467	26.3	27.4	21.6	13.7	10.9

最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

### ⑨店舗・設備の老朽化・不足

- 店舗・設備の老朽化・不足は、「あまり課題でない」(29.8%)が最も高く、次いで「やや課題」(25.9%)、「課題でない」(19.3%)と続く。「あまり課題でない」と「課題でない」を合わせた『課題でない』(49.0%)は5割弱である。
- 従業員規模別にみると、「1人」は「課題でない」(33.0%)が3割台半ば近くを占める。従業員規模が大きくなるほど「大いに課題」が高くなる傾向がみられる。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「大いに課題」と「やや課題」を合わせた『課題』(43.0%)が高い。

### ⑨店舗・設備の老朽化・不足



### ⑨店舗・設備の老朽化・不足(従業員規模別、経営状況別)

		件数 (計)	大いに 課題	やや課題	あまり課 題でない	課題でな い	無回答
従業員 規模別	1人	97	10.3	13.4	27.8	33.0	15.5
	2~5人	175	10.3	26.3	30.9	20.0	12.6
	6~20人	125	17.6	28.8	33.6	12.0	8.0
	21~50人	39	17.9	46.2	17.9	12.8	5.1
	51~99人	10	20.0	40.0	20.0	20.0	0.0
	100人以上	14	35.7	14.3	35.7	7.1	7.1
	無回答	7	0.0	28.6	28.6	0.0	42.9
経営 状況別	黒字基調	165	14.5	28.5	29.1	20.0	7.9
	収支均衡	171	15.8	22.8	34.5	17.5	9.4
	赤字基調	109	10.1	28.4	22.9	22.9	15.6
	無回答	22	9.1	18.2	31.8	9.1	31.8
合計		467	13.7	25.9	29.8	19.3	11.3

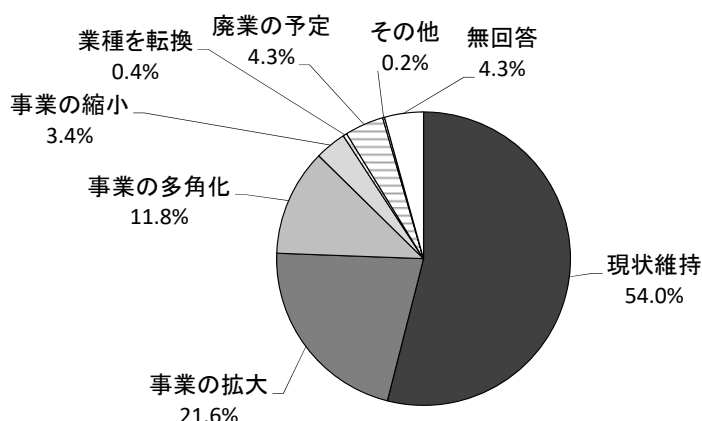
最も高い
  2番目に高い
  3番目に高い

## 8. 今後の展開

問 23 今後の主な事業展開について、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- 今後の主な事業展開は、「現状維持」(54.0%)が5割台半ば近くを占め、次いで「事業の拡大」(21.6%)、「事業の多角化」(11.8%)と続く。一方、「事業の縮小」(3.4%)と回答した事業者は16件、「業種を転換」(0.4%)と回答した事業者は2件、「廃業の予定」(4.3%)と回答した事業者は20件である。
- 業種別にみると、「情報通信業」、「運輸業、郵便業」、「不動産業、物品賃貸業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「教育、学習支援業」を除くすべての業種で「現状維持」が5割以上である。「運輸業、郵便業」(44.4%)と「不動産業、物品賃貸業」(44.4%)は「事業の拡大」がともに4割台半ば近い。他の業種に比べて「電気・ガス・熱供給・水道業」は「廃業の予定」(20.0%)、「金融業、保険業」は「業種を転換」(16.7%)が高い。
- 従業者規模別にみると、すべての従業者規模で「現状維持」が4割以上である。
- 経営状況別にみると、すべての経営状況で「現状維持」が5割台である。他の経営状況に比べて「黒字基調」は「事業の拡大」(26.7%)と「事業の多角化」(12.7%)が高い。

### 今後の主な事業展開



n=467

### 今後の主な事業展開(業種別、従業者規模別、経営状況別)

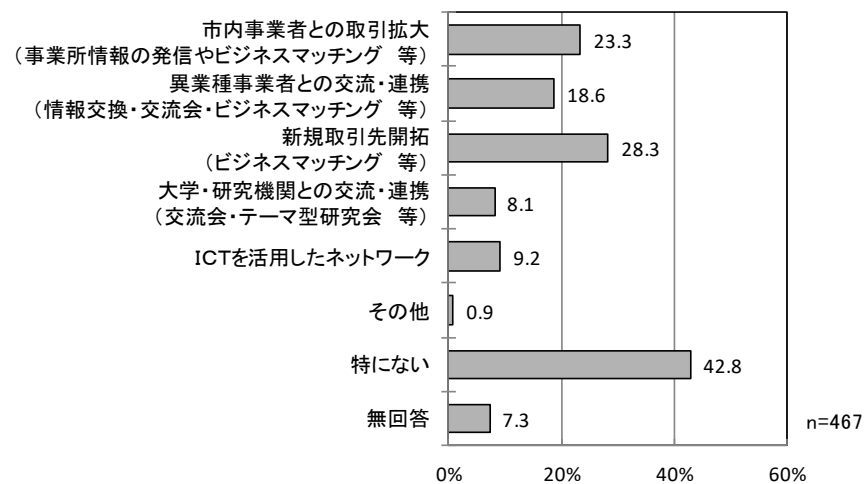
		件数 (計)	現状維持	事業の 拡大	事業の 多角化	事業の 縮小	業種を 転換	廃業の 予定	その他	無回答
業 種 別	農業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	建設業	108	64.8	13.0	6.5	5.6	0.0	6.5	0.0	3.7
	製造業	64	51.6	21.9	18.8	1.6	0.0	3.1	0.0	3.1
	電気・ガス・熱供給・水道業	10	50.0	10.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0
	情報通信業	7	42.9	28.6	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	運輸業、郵便業	9	33.3	44.4	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	卸売業	20	60.0	20.0	10.0	0.0	0.0	5.0	0.0	5.0
	小売業	64	57.8	20.3	7.8	1.6	0.0	6.3	0.0	6.3
	金融業、保険業	6	50.0	16.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	16.7
	不動産業、物品賃貸業	27	37.0	44.4	11.1	3.7	0.0	0.0	0.0	3.7
	学術研究、専門・技術サービス業	29	51.7	31.0	6.9	3.4	3.4	0.0	0.0	3.4
	宿泊業、飲食サービス業	26	50.0	19.2	15.4	3.8	0.0	7.7	0.0	3.8
	生活関連サービス業、娯楽業	22	36.4	27.3	13.6	4.5	0.0	9.1	0.0	9.1
	教育、学習支援業	3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	医療業	17	52.9	23.5	17.6	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0
	社会保険・社会福祉・介護事業	6	50.0	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業	45	55.6	20.0	13.3	4.4	0.0	0.0	2.2	4.4	
無回答	3	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
従 業 者 規 模 別	1人	97	51.5	18.6	12.4	4.1	1.0	6.2	1.0	5.2
	2～5人	175	60.0	16.6	8.6	2.9	0.6	7.4	0.0	4.0
	6～20人	125	55.2	24.8	14.4	1.6	0.0	0.8	0.0	3.2
	21～50人	39	43.6	33.3	15.4	5.1	0.0	0.0	0.0	2.6
	51～99人	10	40.0	20.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100人以上	14	42.9	35.7	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1
	無回答	7	14.3	42.9	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	28.6
状 況 別 経 営	黒字基調	165	53.9	26.7	12.7	1.2	0.0	2.4	0.0	3.0
	収支均衡	171	55.6	19.9	12.3	5.8	0.0	3.5	0.0	2.9
	赤字基調	109	54.1	15.6	11.0	2.8	1.8	7.3	0.9	6.4
	無回答	22	40.9	27.3	4.5	4.5	0.0	9.1	0.0	13.6
合計		467	54.0	21.6	11.8	3.4	0.4	4.3	0.2	4.3

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 24 今後のネットワークづくりについて、関心のあるものは何ですか。(当てはまるものすべてに○)

- 今後のネットワークづくりについて、関心のあるものは、「新規取引先開拓（ビジネスマッチング等）」（28.3%）が最も高く、次いで「市内事業者との取引拡大（事業所情報の発信やビジネスマッチング等）」（23.3%）、「異業種事業者との交流・連携（情報交換・交流会・ビジネスマッチング等）」（18.6%）と続く。「特にない」（42.8%）は4割強である。
- 従業者規模別にみると、他の従業者規模に比べて「21～50人」は「新規取引先開拓（ビジネスマッチング等）」（38.5%）が高い。「51～99人」は「市内事業者との取引拡大（事業所情報の発信やビジネスマッチング等）」（40.0%）と「異業種事業者との交流・連携（情報交換・交流会・ビジネスマッチング等）」（40.0%）がそれぞれ4割を占める。
- 経営状況別にみると、他の経営状況に比べて「黒字基調」は「市内事業者との取引拡大（事業所情報の発信やビジネスマッチング等）」（26.7%）、「異業種事業者との交流・連携（情報交換・交流会・ビジネスマッチング等）」（20.0%）、「新規取引先開拓（ビジネスマッチング等）」（30.9%）が高い。

今後のネットワークづくりに対する関心



今後のネットワークづくりに対する関心(従業者規模別、経営状況別)

		件数 (計)	市内事業者との取引拡大 (事業所情報の発信やビジネスマッチング等)	異業種事業者との交流・連携 (情報交換・交流会・ビジネスマッチング等)	新規取引先開拓 (ビジネスマッチング等)	大学・研究機関との交流・連携 (交流会・テーマ型研究会等)	ICTを活用したネットワーク	その他	特にない	無回答
			従業者規模別	1人	97	21.6	20.6	26.8	8.2	10.3
	2～5人	175	20.6	14.3	25.1	6.3	8.6	1.1	48.0	7.4
	6～20人	125	30.4	23.2	31.2	9.6	12.8	0.8	37.6	4.8
	21～50人	39	17.9	15.4	38.5	12.8	2.6	0.0	33.3	7.7
	51～99人	10	40.0	40.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30.0	0.0
	100人以上	14	14.3	14.3	28.6	14.3	7.1	0.0	42.9	7.1
	無回答	7	14.3	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	28.6	42.9
経営状況別	黒字基調	165	26.7	20.0	30.9	6.1	9.1	0.6	38.8	4.8
	収支均衡	171	20.5	18.7	28.1	8.8	9.9	1.2	47.4	5.3
	赤字基調	109	20.2	17.4	25.7	9.2	8.3	0.0	44.0	11.9
	無回答	22	36.4	13.6	22.7	13.6	9.1	4.5	31.8	18.2
	合計	467	23.3	18.6	28.3	8.1	9.2	0.9	42.8	7.3

■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

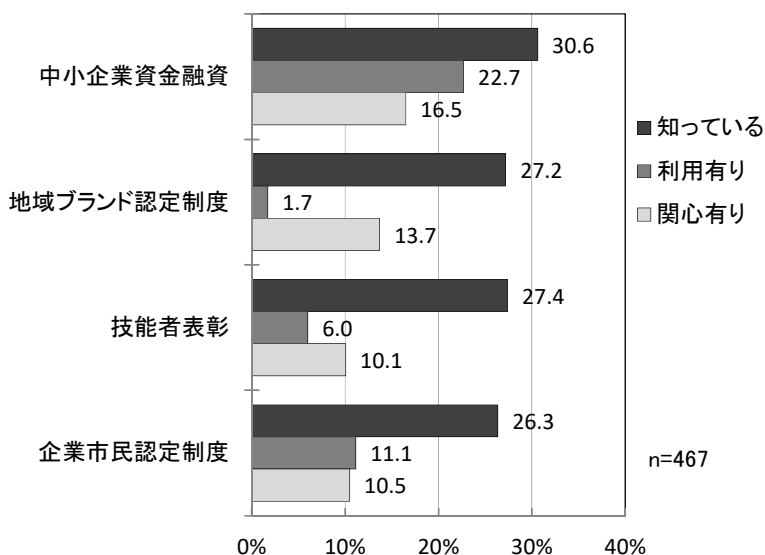


## 9. 公的支援策の利用

問 25 和光市では、現行の産業支援計画に基づき、5つの施策に集約して支援を実施してまいりました。今までこの支援策を利用したことがあるか、また今後の利用に対する関心があるかについて、それぞれ当てはまるものに○を入れてお答えください。

- 和光市が実施している支援策について、すべての支援策で「知っている」と回答した事業者が2割台半ばを超える。
- 「中小企業資金融資」は「利用有り」(22.7%)と回答した事業者が2割強、「関心あり」(16.5%)と回答した事業者が1割台半ばを超える。
- 「地域ブランド認定制度」と「技能者表彰」は「関心有り」と回答した事業者が約1割以上であるが、「利用有り」と回答した事業者はともに1割未満である。
- 「企業市民認定制度」は「利用有り」(11.1%)と回答した事業者と「関心有り」(10.5%)と回答した事業者がともに1割台である。

和光市が実施している支援策の利用・関心

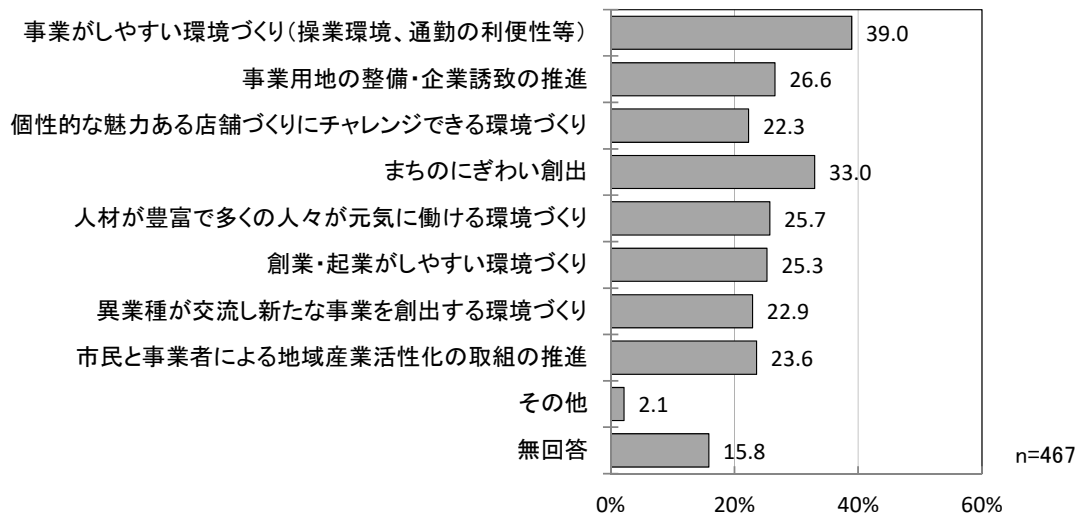


問 26 和光市の産業振興の方向性として、どのようなまちを目指すといいでしょうか。

(当てはまるものすべてに○)

- 和光市の産業振興の方向性は、「事業がしやすい環境づくり（操業環境、通勤の利便性等）」（39.0%）が最も高く、次いで「まちのにぎわい創出」（33.0%）、「事業用地の整備・企業誘致の推進」（26.6%）と続く。
- 従業者規模別にみると、『50人以下』では従業者規模が大きくなるほど「事業用地の整備・企業誘致の推進」と「人材が豊富で多くの人々が元気に働ける環境づくり」が高くなる傾向がみられる。他の従業者規模に比べて「1人」は「創業・起業がしやすい環境づくり」（36.1%）が高い。

和光市の産業振興の方向性



和光市の産業振興の方向性(従業者規模別)

従業者規模別	件数(計)	方向性									
		事業がしやすい環境づくり(操業環境、通勤の利便性等)	事業用地の整備・企業誘致の推進	個性的な魅力ある店舗づくりにチャレンジできる環境づくり	まちのにぎわい創出	人材が豊富で多くの人々が元気に働ける環境づくり	創業・起業がしやすい環境づくり	異業種が交流し新たな事業を創出する環境づくり	市民と事業者による地域産業活性化の取組の推進	その他	無回答
1人	97	27.8	21.6	23.7	35.1	18.6	36.1	29.9	17.5	3.1	18.6
2~5人	175	36.6	21.7	23.4	29.7	24.0	22.9	19.4	26.9	1.7	20.0
6~20人	125	48.8	34.4	23.2	38.4	32.8	25.6	23.2	26.4	2.4	8.0
21~50人	39	43.6	35.9	7.7	20.5	33.3	10.3	20.5	15.4	2.6	12.8
51~99人	10	30.0	10.0	10.0	30.0	20.0	20.0	50.0	30.0	0.0	20.0
100人以上	14	42.9	28.6	35.7	50.0	14.3	21.4	7.1	14.3	0.0	7.1
無回答	7	57.1	42.9	28.6	28.6	28.6	28.6	14.3	28.6	0.0	42.9
合計	467	39.0	26.6	22.3	33.0	25.7	25.3	22.9	23.6	2.1	15.8

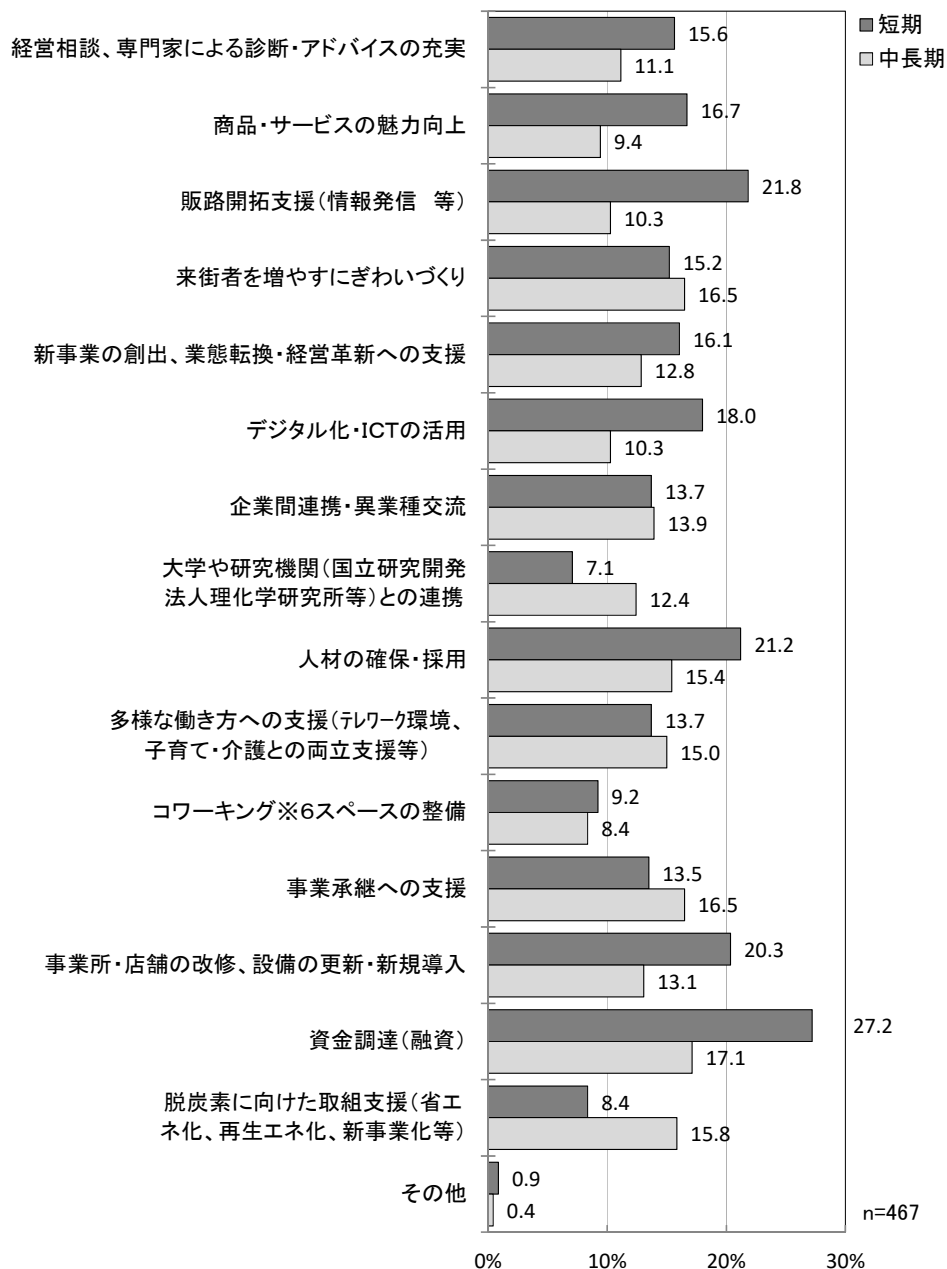
■ 最も高い    ■ 2番目に高い    ■ 3番目に高い

問 27 当面(おおよそ1～3年)の支援策(新型コロナウイルス感染症対策も含む)及び、  
 中長期(おおよそ4～10年)の事業活動に対して、どのような支援策を充実してほしいですか。  
 (項目ごとに当てはまるものに○)

- 事業活動支援への要望は、短期的支援として「資金調達(融資)」(27.2%)が最も高く、次いで「販路開拓支援(情報発信等)」(21.8%)、「人材の確保・採用」(21.2%)と続く。
- 短期的支援を上回る中・長期的支援をみると、「大学や研究機関(国立研究開発法人理化学研究所等)との連携」(5.3ポイント差※)、「事業承継への支援」(3.0ポイント差※)、「脱炭素に向けた取組支援(省エネ化、再生エネ化、新事業化等)」(7.4ポイント差※)で差が大きくなっている。

※短期的支援の比率と中・長期的支援の比率の差を表す。

### 事業活動支援への要望



○和光市の産業振興について、ご意見・要望などがありましたら、ご自由にご記入ください。

**【販路・取引開拓支援】**

1	和光市の施設の中で空調設備等の点検作業で随意契約をしている所があれば、いくつかまとめて入札にしてもらった方が和光市の事業にとっては平等になり経費も安くすむのではないのでしょうか。	建設業
2	和光市で行う建物は、和光市商工会等を通して、和光市の業者を優先して使ってほしいと思います。	建設業
3	土木、建築等、公共工事を増やしていただきたい。近年は、公共工事減少により民間工事を主としてきましたが、コロナにより民間工事も減少し、売上高は70%減少しました。	建設業
4	気候変動による災害に強いまちづくりにおいて、コロナ禍により厳しい経営状況の改善と災害協定を結ぶ市内建設業者の体質強化のために市内の仕事は税金を払っている市内業者に還元していただきたい。	建設業
5	市役で購入する、備品等の入札の情報等について知りたいのですが、情報があれば教えていただきたいのですが、よろしく願い申し上げます	小売業

**【市内事業者に関する情報交流・ビジネスマッチング支援】**

1	根強い地元感があり新参者と感じる 何年和光市で事業を行えば色々な情報が入ってくるのかと思う。	建設業
2	どこの、だれが、何を、どんな仕事内容で事業を行っているか分かる PR 誌を作りたい。NTT の電話帳の様に和光市の産業のみ会社名、住所、TELFAX、内容、何をしてもらえるのか、何をしているのか、例えば、ガラスなおします。鏡とりつけます。(ガラスや) 鉄くず引きとりますなど。	建設業
3	企業間連携し異業種交流が今後、多く出来る事を要望致します。	建設業
4	和光市内のみならず県内企業のビジネスマッチングや、近隣地域の人材紹介等	製造業
5	市民と事業者による交流、体験の機会などがあると、地域の産業の魅力を広く周知することができるのではないかと思います。	学術研究, 専門・技術サービス業
6	市の産業発展に貢献していくという意識を持った個人経営者の方々の交流会を開催してほしい。	宿泊業, 飲食サービス業
7	市内にはあらゆる産業があるのに、事業者同士の交流が希薄と感じる。ビジネスマッチングの場をもっと充実させてほしい。	その他サービス業

### 【起業支援】

1	20代30代の世代が店舗販売などチャレンジしやすい街へ。和光市駅北口の再開発が言われていますが、ビルを建てて道を大きくし整理する考え方は古い。チェーン店展開された店が入るだけ。尚且つ売上げが見込まれないと空テナントに。よくないです。	製造業
2	和光理研インキュベーションプラザを経由して創業した法人の市内定着化。現状の問題は、二つ。第一に、市内にオフィスがない。和光市より条件付き等の提供を検討必要。第二に、ベンチャー企業のため、当然ながら銀行からの支援がない点。行政による創業資金援助も必要だが、ベンチャーキャピタルおよびベンチャーキャピタル的融資を行う金融機関とのマッチングも推進。彼らの目線はともて厳しいため、その目線を創業前に学ぶことにより、創業に対して現実的な感覚を持つこと等のメリットが考えられる。市によってマッチング、セミナー等の開催を検討必要。	学術研究，専門・技術サービス業

### 【設備更新支援】

1	うちの店のような小規模な経営は、日常の収支はなんとなくやりくりできるが、店舗の改修、設備の更新等が難しいです。	宿泊業，飲食サービス業
---	---	-------------

### 【テレワーク支援】

1	テレワーク助成金（県の助成金は条件が合わず利用できなかった）	その他サービス業
---	--------------------------------	----------

### 【事業スペースの確保支援】

1	問 26 の創業・起業がしやすい環境づくりに繋がりますが、営利目的でも利用できるレンタルスペース（会議室でも）などがあると、ありがたいです。市民祭でやっていた事のミニ版、情報発信だけでなく対面で気楽に伝えられる場	小売業
2	和光市には駅に近いところに研修や勉強会など小～中規模の場所がなく困っています。	学術研究，専門・技術サービス業
3	仕事用の事務所などが少なすぎる。	学術研究，専門・技術サービス業
4	テナント等の物件が個人商店向けの大きさがなく、開業しやすい町づくり、支援をお願いしたい。当院もマンションの一室で行っていますが、なかなかテナントに空きが出ない。朝霞・成増・志木の様に個人でも開業しやすい物件があればうれしい。	医療業
5	地代家賃が高いので、コワーキングスペースなどを充実させ、創業・事業者を誘致してほしい。	その他サービス業

### 【まちづくり】

1	駅前がチェーン店ばかりになり魅力のない町になりました。もっと個人店を誘致して楽しい町にしてほしい。・歩道に統一感がほしい。継接ぎの歩道はなにも魅力がない。・コロナで祭関係は疲弊しました。お祭りを中止しないで開催して下さい。	卸売業
---	---	-----

2	魅力的な街作り	宿泊業，飲食サービス業
3	新倉 PA の拡張やバスターミナル構想もそうしたことの 일환と思われるのですが、和光市は地理的に流通の拠点となりうる場所にあるので、その地の利を活かした産業振興ができるといいと思う。例えば、新倉 PA（道の駅）内に施設を作って、地方のアンテナショップに期間貸ししたり、市役所で行われているような市内業者の商品展示を行ったり、販売したり。また、市内の飲食店も短期間でも出店できるようになるといいと思います。	製造業
4	和光駅北口より無人自動車を走らせ北口開発を早く進める取組の進捗状況は？	製造業

### 【道路整備】

1	和光市内の道路は、何十年も以前からの農道をそのまま使っているか、多小広くして使っている。現在の自動車発達の道路に全く対応されていない。坂道は多く、曲がりくねった道ばかりで産業振興も始めから考え直してほしい。	製造業
2	自転車の走りやすい道路作り	小売業
3	産業振興の根元は住民が安心、安全に住める地域作りが必要ではないか。産廃ダンブが抜け道に狭い道を走り抜けている現状を早期に改めないと多くの事故が生じる恐れがあるのではないか。	不動産業，物品賃貸業

### 【施策評価・意見】

1	年齢が 65 才以上のため、銀行では借入れをしてくれないのに対し市での融資は助かりました。	建設業
2	事業所は市内ですが、住まいは市外ですので、和光市からの融資が受けられない。低金利の融資を受けられるようにしてほしいです。	小売業
3	和光市に事業を興してから 3 年経ちますが駅前開発から道路拡張、一部開通と大型スーパーの出店など、又コイン P の増加で集合し易い環境が躍進している様が見えて感じている。何も出来ませんが応援しています。	小売業
4	企業市民認定制度は、会社の誇りを高め、対外的アピールもあると思います。更に認定された企業は、社会開発に意欲的であるとアピールして頂けると有難い。	不動産業，物品賃貸業
5	県外のお客様から「和光市」の知名度が低いように思えます。もっと広い範囲で認知されるようになればビジネスがしやすくなるように思います。	生活関連サービス業，娯楽業
6	とにかく目に見える市のスタッフの行動と結果を求めます。民間レベルで考えると甘い。公務員と言えども結果・成果が出なければ市役所が倒産するという思いで頑張ってもらいたい。	その他サービス業

### 【産業振興策の方向性】

1	S34 年来、和光市（大和町）の産業の変化に今後、製造業の分野では、期待するものはないと思う。現在は、本田技研のみとなったが、豊田自工の様に和光＝ホンダとはならない。商業都市和光が望ましいと思います。	製造業
2	SDGS の実現へ向け、障害者雇用や有機農業の推進、ネット環境の充実速やかに進めて下さい	小売業

3	駅前、市役所周辺だけでなく市の中の過疎地域も含め、多くの人が行動しやすい町づくりが欲しいなあと…。でも、がんばっている方かな…？ありがとう！！	宿泊業，飲食サービス業
4	地元事業者への支援	生活関連サービス業，娯楽業
5	板橋や練馬という都内に接しているにもかかわらず、産業支援という自治体等のサポート体制に違いがありすぎ。起業して本店は都内に置いた方が有利と銀行にもアドバイスされてしまいます。ホンダの企業城下町の影が濃く、製造業向けの施策が多く、サービスやITという分野には向いていない場所になってしまっている。	その他サービス業

#### 【施策情報の発信】

1	施策の情報発信力が弱い	情報通信業
2	正直に言いますと、和光市が産業振興について、個人事業の自分にとって、情報も何も入ってきません。個人的に映像・カメラを使いPR映像など、和光市の発展になにかあれば、協力もできます。もう少し個人、中小など困っている方に支援が分かりやすく通知などあれば、地域が盛り上がっていくと思います。	情報通信業

#### 【商工会・市民との連携】

1	商工会や法人会をはじめ、各種まちづくり団体の構成員は主に市内の事業者です。そういう人々ともっと市は連携をすべきだと思いますのでよろしくお願いします。	学術研究，専門・技術サービス業
2	商工会と連携し、各種補助金の取得のフォローをしていただけると助かります。当社ではクライアントにIT導入補助金を取得してもらい、ECサイトを安価に構築、納品しています。	学術研究，専門・技術サービス業
3	市と市民と事業所が、一緒になって取り組む場が更には増えると良いと思います。	製造業

#### 【その他】

1	子供達が安心できる居場所、食事のできる場所を作って欲しい。相談もいつでも出来る様その配慮。	建設業
2	”和光市の産業振興”については正直、あまり興味がない。住まい兼会社事務所なので、どちらかというと”住みやすい、暮らしやすい和光市”に興味がある。又、建設の仕事で完全下請けの会社なので、和光市に支援していただける策はほぼ無いと思う。	建設業
3	本気度が感じられない。大胆な施策や取り組みが感じられない。	製造業
4	正直、市との関連で事業に寄与する、できる事があるとは考えられない。又、地域発を生み出す、物・人・金が、市レベルにあるとも思っていない。健全経営で納税する以外に、出来る事があると考えていない。	情報通信業
5	市の自転車のリサイクルを多くして下されば其の分多額のお金が寄付金として福祉の方へお払い出来ると思っていますので宜しくお願い致します ※H2年は12月に1回でした 今年は今所ナシです宜しくお願い致します	小売業

6	ゴミ処理券（例）の取りあつかい、手がかかる、もっと簡素化するべき。東京都のように役所に行かず、銀行振込もなしで、できるシステム。	小売業
7	昭和 52 年にオープンして今日まで 45 年間身も心も仕事についやして来ましたが、この新型コロナに出合ってから店は閉店休業事態の毎日です！でも国からの協力金や持続協力金がいただけたのでとつてもたすかっています。 それ以外にも商工会のみなさん青色申告会のみなさんに助けられています。早くこのコロナが終ってほしいです。私達夫婦も体がつづくかぎりガンバリます！これからの和光も東京に一番近いので和光独自の野菜・フルーツ・花、公園などを考えて未来に住みよい和光を作り出して下さい。	宿泊業，飲食 サービス業
8	市がやれない、子育て育成教室（無料）を含め地域のために 40 年間、スポーツ事業をしてまいりましたが、市の施設利用に関しては行政の対応が私共に良くありません。和光市は私共のような企業に対してどうして支援ができないのでしょうか。閉鎖的にならず民間の活力を利用してもらいたいと思っております。	教育，学習支 援業
9	今後も和光市発展に貢献できるように、新しい事業を共に創れることを大いに望みます。	医療業
10	和光市内には弊社の取引先がないので何ともいえませんが、市内の会社が元気になればいいと思います。	その他サービ ス業

※誤字や個人が特定できる箇所については一部修正及び省略した。また、原文の趣旨をそこなわない形で一部加筆修正を行っている。