

# V. 事業所アンケート調査結果

## 5-1. 調査概要

「産業振興ビジョン」(H.22.3策定)や「産業振興アクションプラン」(H.28.3策定)の取組や近年の産業を取り巻く情勢を踏まえた上で、市内事業所の現況と課題を把握するため、事業所アンケートを実施した。

調査対象者 **茨木市内の事業所 3,500 か所 (本社・本店または単独事業所※)**

有効回収率 **回収数 796、有効回答率 25.6% (未着分 393 票を除く)**

※以下 10 業種に絞り、経済センサスー活動調査 (平成 28 年) の調査票情報から、業種・規模のバランスに考慮し抽出

建設業/製造業/情報通信業/運輸業 (運送業・倉庫業等) /卸売業/小売業/医療、福祉/教育、学習支援業/飲食サービス業/サービス業

実施期間 令和元年 7 月～8 月

### 【設問項目】

●27 は平成 27 年度アンケート調査に、20 は平成 20 年度アンケート調査に、それぞれ設問項目があったものを示す。(但し、前回分とは回答者属性の限定や問い方の違いがある設問もある)

A. 企業について	問 1. 企業 (事業所) の概要 2720 問 2. 事業所の所有形態 (敷地、建物) 2720 問 3. 売上高、利益の動向 2720、動向に関する理由・要因 (自由回答)
B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組	問 4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点 20 問 5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向 問 6. 過去 10 年間の新事業展開の有無 6-1 展開内容 / 6-2 売上への影響 / 6-3 知的財産の有無 問 7. 現在の場所での事業継続の意向 20 7-1 事業継続の意向に関する要因・理由
C. 人材の育成・確保について	問 8. 採用時に重視する点 27 問 9. 人材確保の状況 27 9-1 (「確保できている」のみ) 人材確保に当たって利用している手段 27 9-2 (「確保できていない」のみ) 人材確保ができていない理由 27 問 10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価 27 10-1 (「実践できている」のみ) 人材育成・能力開発に関する取組内容 27 10-2 (「実践できていない」のみ) 人材育成・能力開発ができていない理由 27 問 11. 従業員に求める能力
D. 働き方改革の取組状況	問 12. 働き方改革の取組状況 12-1 (「取り組んでいる」のみ) 働き方改革の取組内容、課題 12-2 (「取り組んでいない」のみ) 働き方改革に取り組めていない理由
E. 外部との連携について	問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先 27 問 14. 有効だと思われる外部との連携の形態・内容 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等 27 15-1 (連携実績ありのみ) 連携のきっかけ 15-2 (連携実績なしのみ) 大学等と連携していない理由 27 問 16. 事業者間の連携の状況等 27 16-1 (連携実績ありのみ) 連携のきっかけ 16-2 (連携実績なしのみ) 事業者間で連携していない理由 27
F. 支援策の活用状況等について	問 17. 事業活動に役立つ情報源 問 18. 事業者へ広く情報を届けるうえで有効な方法 問 19. 市の支援策で知っているもの・今後活用してみたいもの 問 20. 茨木市における産業振興に関するご意見・ご要望 2720
回答者プロフィール	※任意※部署名、お名前、個別ヒアリングの協力の可否

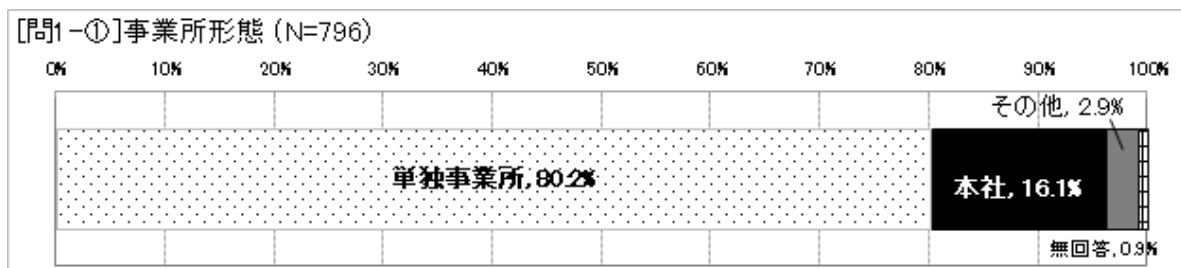
## 5-2. 調査結果（全体）

※調査結果の割合(%)は小数点以下第2位を四捨五入し算出しているため、内訳の合計が必ずしも100%とならない場合がある。

### A. 企業について

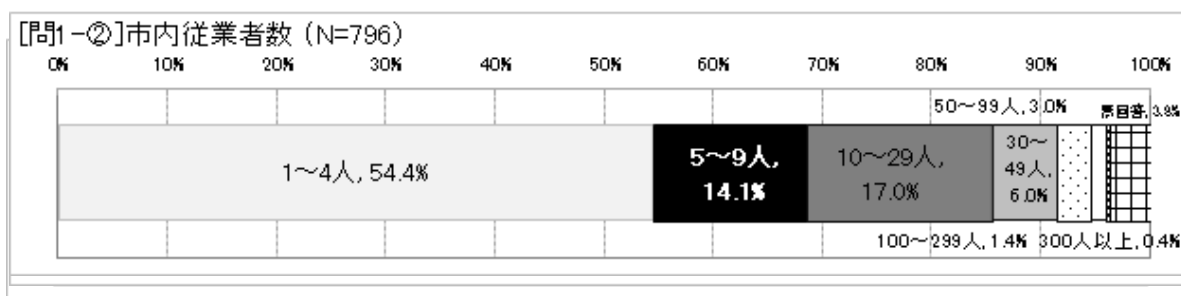
#### 問1-①. 事業所形態

\* 「単独事業所」が80.2%を占める。



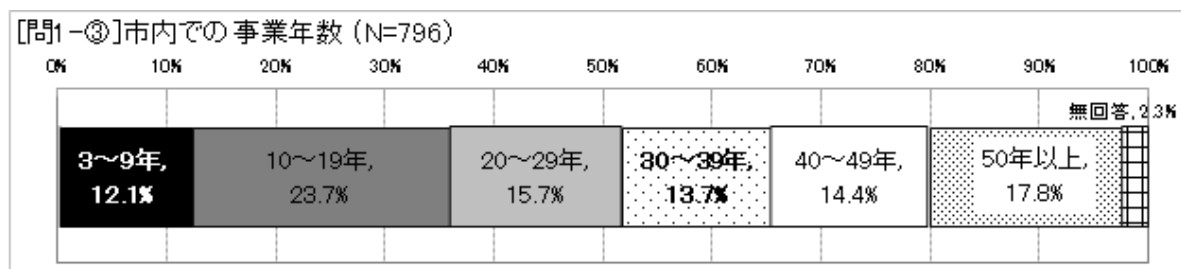
#### 問1-②. 市内従業者数

\* 10人未満が68.5%を占めており、従業員数の少ない事業所が多い。100人以上は1.8%に止まる。



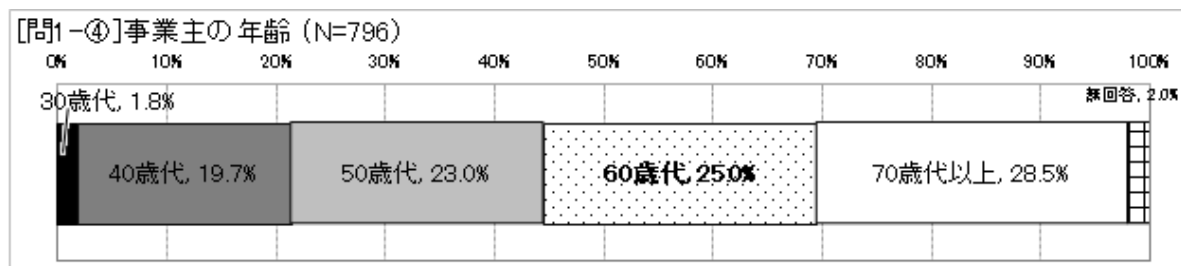
#### 問1-③. 市内での事業年数

\* 30年未満 (51.5%)の方が、30年以上 (45.9%)よりも多くなっている。



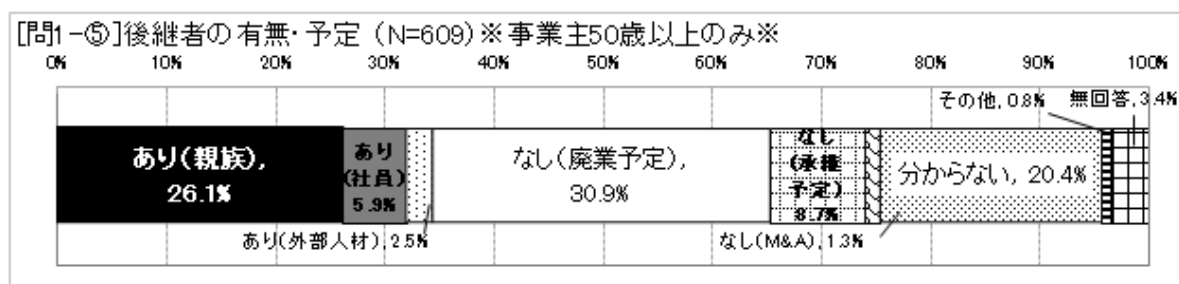
#### 問1-④. 事業主の年齢

\* 60歳以上が53.5%と過半数を占めており、年齢層の高い人が多くなっている。



### 問1-⑤. 後継者の有無・予定※事業主50歳以上のみ※

\* 後継者あり（34.5%）よりも後継者なし（40.9%）の方が多い。中でも、廃業予定が30.9%を占めており多く、このことから、今後は廃業による事業所の減少が予測される。



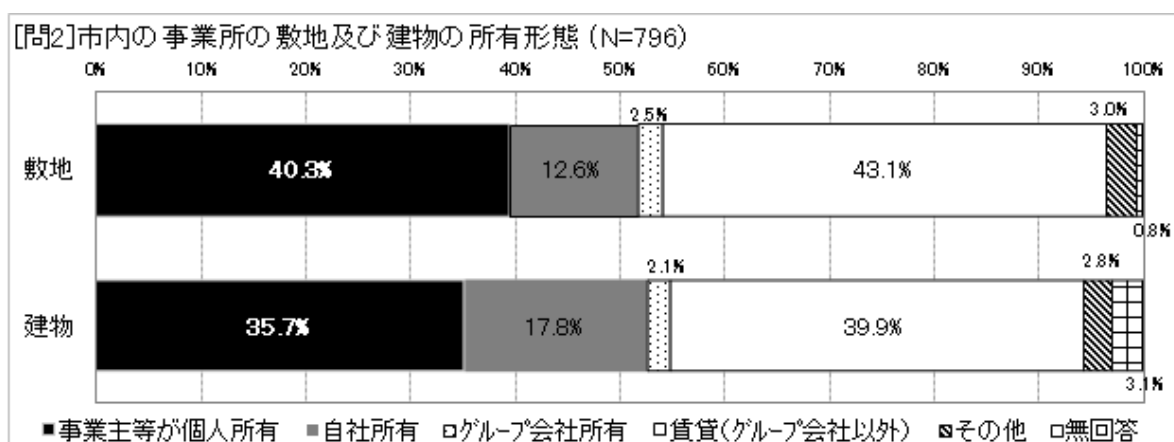
### 問1-⑥. 業種

\* サービス業（飲食サービス業を除く）が16.7%と最も多く、次いで小売業（15.7%）、建設業（15.3%）、製造業（12.4%）と続く。

業種	回答数(N=796)	割合
サービス業(飲食サービス業を除く)	133	16.7%
小売業	125	15.7%
建設業	122	15.3%
製造業	99	12.4%
飲食サービス業	77	9.7%
卸売業	60	7.5%
運輸業(運送業・倉庫業等)	39	4.9%
教育、学習支援業	38	4.8%
医療、福祉	24	3.0%
情報通信業	6	0.8%
その他	66	8.3%
無回答	7	0.9%

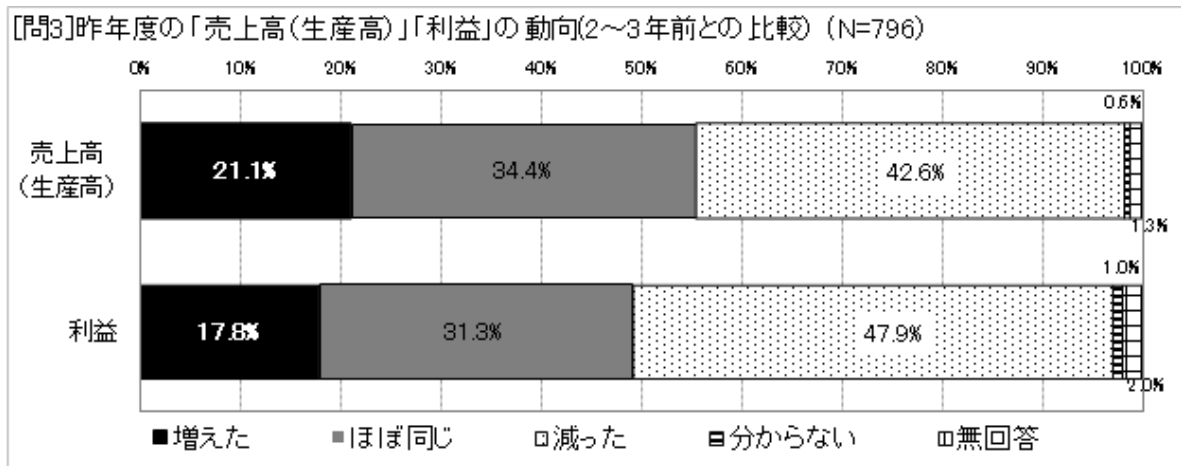
### 問2. 事業所の敷地及び建物の所有形態

\* 敷地、建物とも、「事業主等が個人所有」と「賃貸」が多い。



### 問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」の動向（2～3年前との比較）

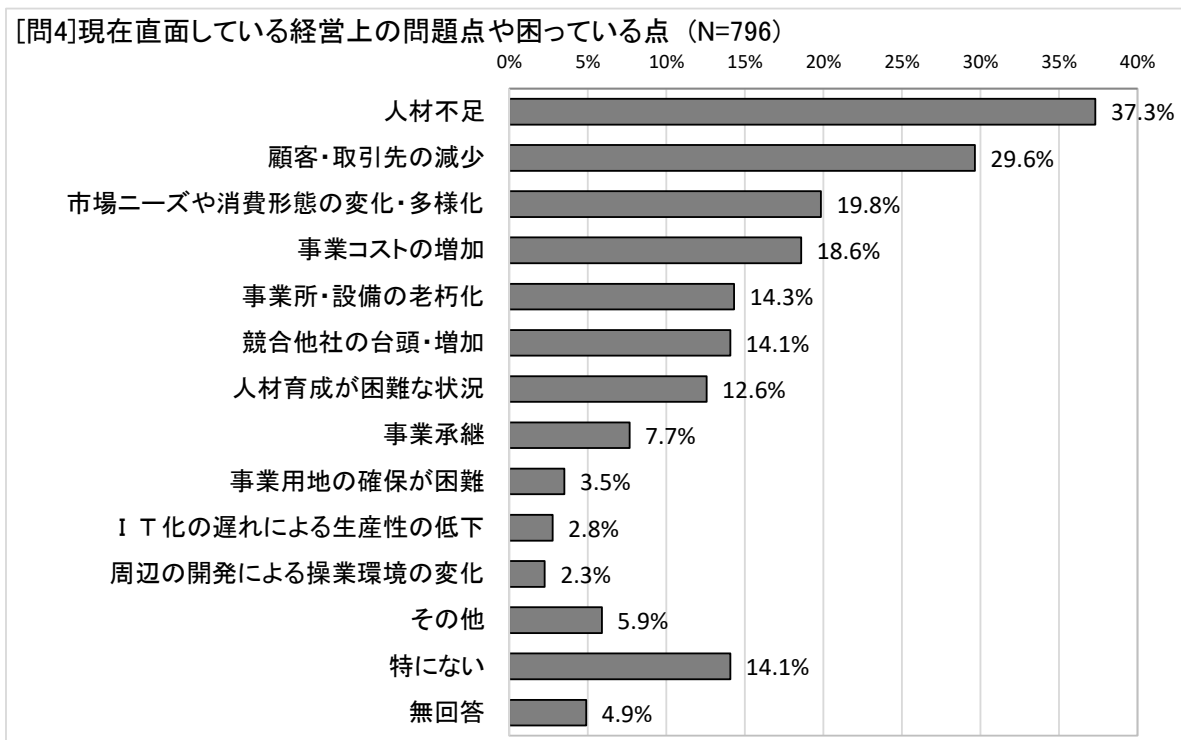
- \* 売上高（生産高）は「減った」が42.6%と最も多く、次いで「ほぼ同じ」(34.4%)、「増えた」(21.1%)と続く。
- \* 利益も「減った」が47.9%と最も多く、次いで「ほぼ同じ」(31.3%)、「増えた」(17.8%)と続く。
- \* 売上高、利益とも、「減った」と回答した企業の方が「増えた」と回答した企業の2倍以上のポイントを占めており、このことから半数近くの事業者の業況が悪化していることが分かる。



## B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

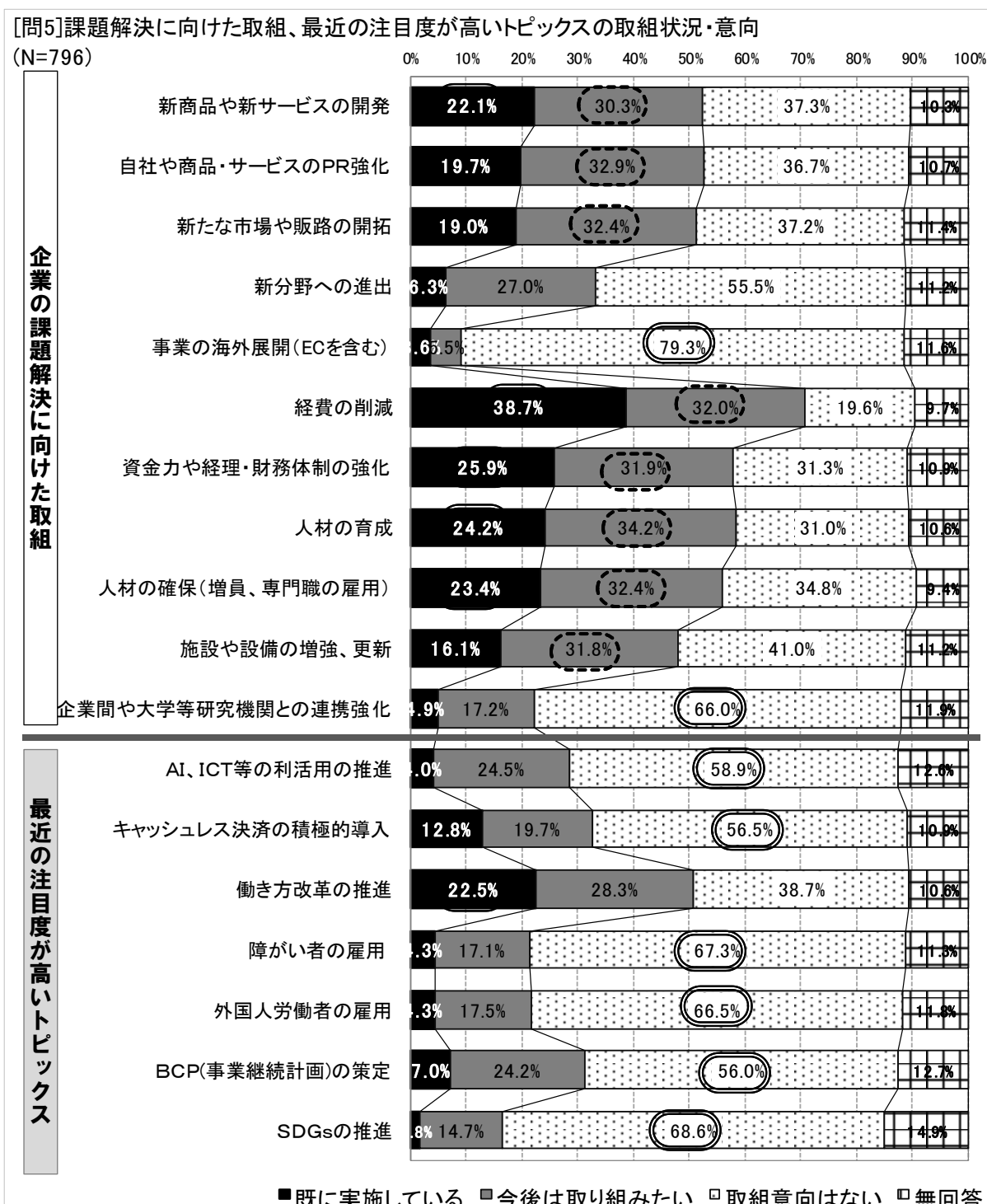
### 問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

- \* 「人材不足」(37.3%)、「顧客・取引先の減少」(29.6%)と、人材や人的ネットワークに関する項目が上位2位を占める。



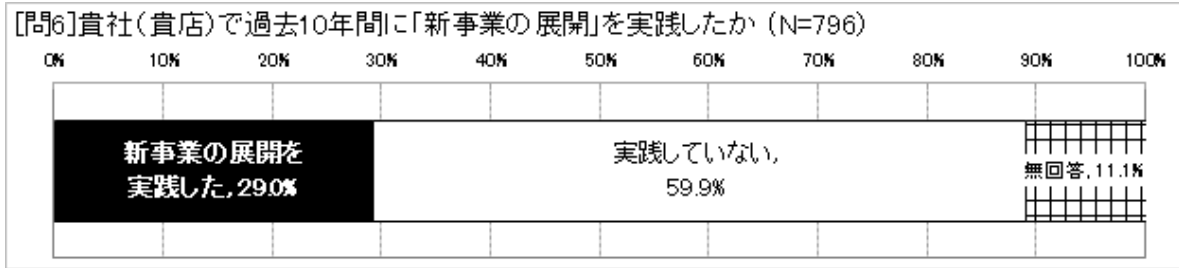
## 問5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向

- \* 既に実施している企業が多いのは、経費の削減(38.7%)、資金力や経理・財務体制の強化(25.9%)といったお金に関することや、人材の育成(24.2%)、人材の確保(23.4%)、働き方改革の推進(22.5%)といった社内人材に関することが多くなっている。
- \* 今後は取り組みたいと考える企業が多い項目は、上記項目に加えて、自社や商品・サービスのPR強化(32.9%)、新たな市場や販路の開拓(32.4%)、施設や設備の増強・更新(31.8%)、新商品や新サービスの開発(30.3%)といった、社内における事業戦略に関することが多い。
- \* 一方、事業の海外展開(79.3%)、SDGsの推進(68.6%)など、注目度が高い最近のトピックスを中心に取組意向がないと回答する企業が過半数を占めており、多くなっている。



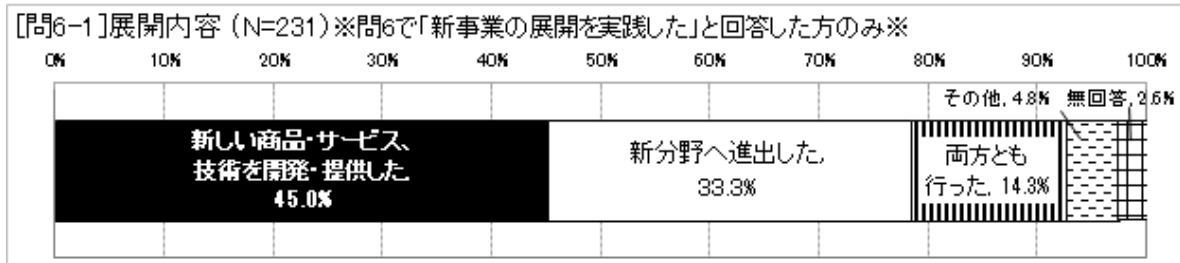
## 問6. 過去10年間における新事業展開の実践の有無

\* 「新事業の展開を実践した」は29.0%と、「実践していない」(59.9%)の半数以下のポイントに止まり少ない。



### 問6-1. 新事業の展開内容※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※

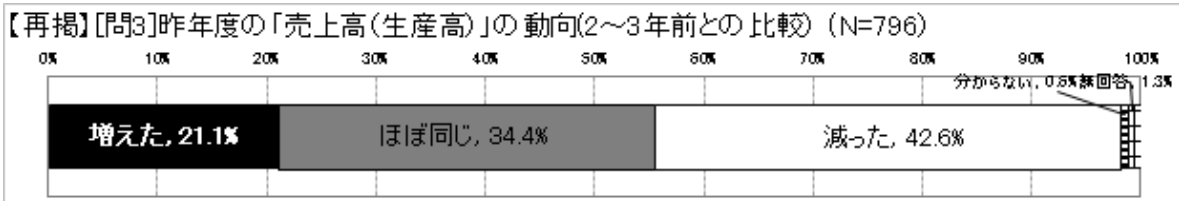
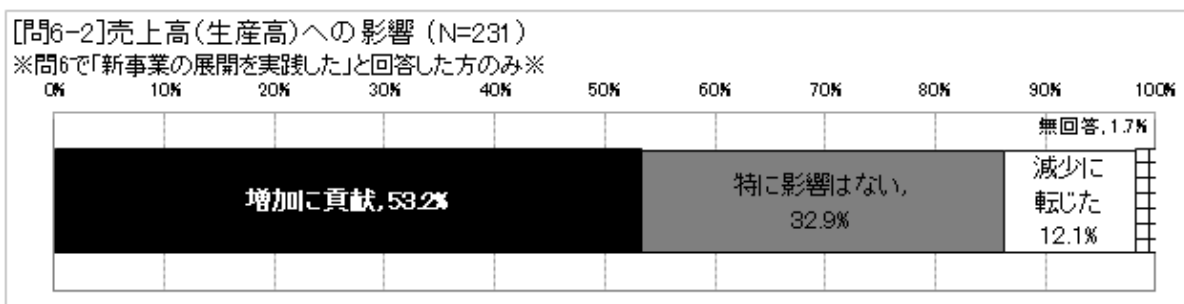
\* 「新しい商品・サービス、技術を開発・提供した」が45.0%を占めており、最も多い。



### 問6-2. 売上高(生産高)への影響※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ

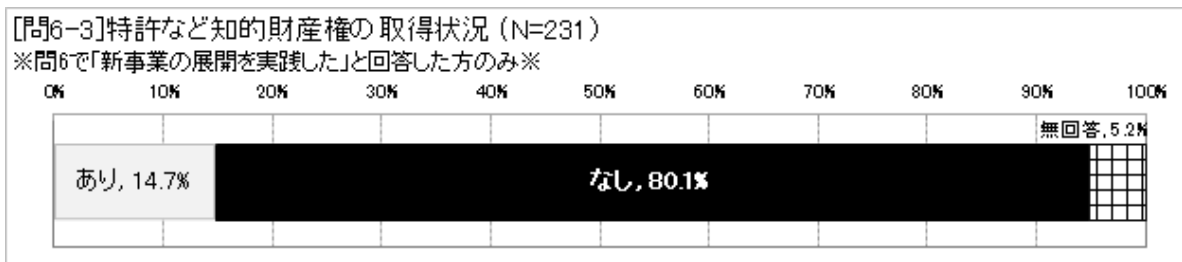
\* 「増加に貢献」が53.2%と過半数を占める。

\* 回答者全体の売上高(生産高)の動向では、「増えた」を回答した者が21.1%に止まるのと比較すると、新事業展開を実践している企業の方が、実践していない企業よりも売上高(生産高)が盛況であるものと考えられる。



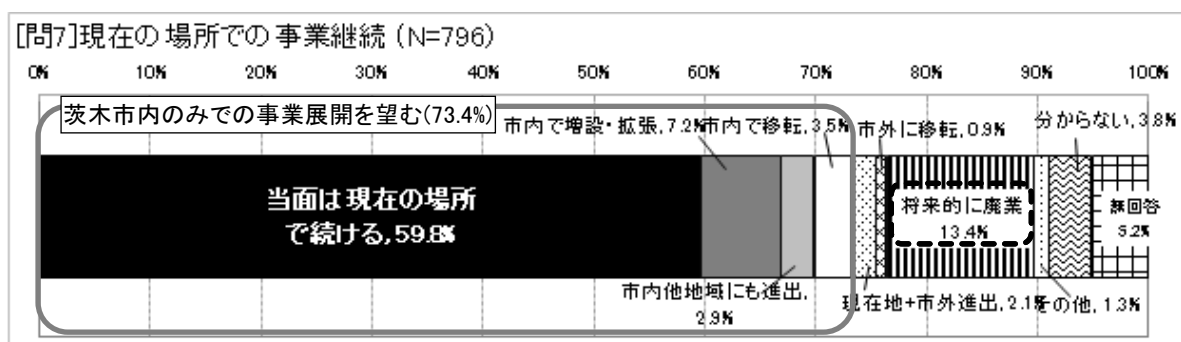
### 問6-3. 知的財産権の取得状況※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ

\* 「あり」と回答した者は14.7%であった。



### 問7. 現在の場所での事業継続の意向

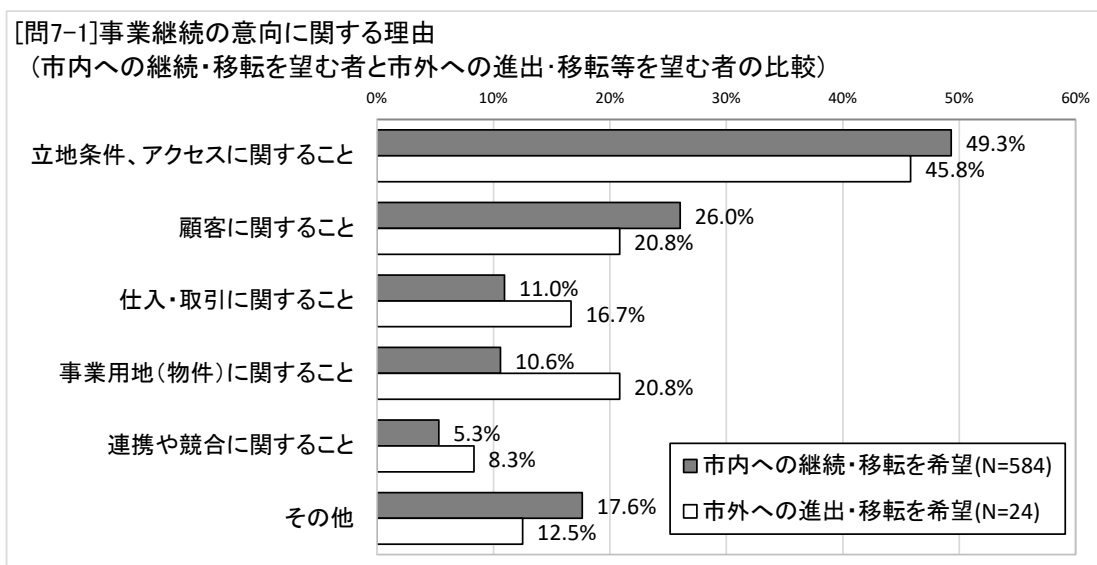
- \* 「当面は現在の場所で続ける」(59.8%)をはじめ、市内での事業展開を望む者が73.4%を占めており、「現在地での事業+茨木市外への進出を希望」する者(2.1%)や、「茨木市外への移転を希望」する者(0.9%)と比べてはるかに多くなっている。
- \* また、「将来的に廃業を希望」する者も13.4%と7者に1者が回答しており、このことから、今後、市内事業所の減少が懸念される。



#### 問7-1. 事業継続等の意向に関する要因・理由

※茨木市内のみでの事業展開を望む、市外への進出・移転を望む方のみ

- \* 市内での事業継続または移転を望む者、市外への進出ないし移転を希望する者とも、「立地条件、アクセスに関すること」が最も多い。
- \* 市内での事業継続または移転を望む者は、「顧客に関すること」(26.0%)や「その他」(17.6%)に対する回答が市外への進出ないし移転を希望する者よりも比較的多い。  
 一方、市外への進出ないし移転を希望する者は、「事業用地(物件)に関すること」(20.8%)や「仕入・取引に関すること」(16.7%)に対する回答が、市内での事業継続または移転を望む者よりも比較的多い。
- \* また、事業用地の確保について課題と捉える業種としては、建設業、製造業、運輸業が多く見られた。



**【市内での事業継続または移転を望む者：要因・理由の回答例】**

立地条件、アクセスに関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JR 駅に近い／阪急茨木市駅に近く特急が止まる／バスやモノレールに近い</li> <li>・京都・大阪・神戸へバランスよくアクセスできる／大阪市に行きやすい／関西でのアクセス便利／新大阪駅、京都駅へのアクセスが良い</li> <li>・インターチェンジに近い／中国・四国方面に便利／東海地方に便利／車移動が便利／すべての高速に乗り入れやすい(茨木 IC、吹田 IC、摂津北 IC)</li> <li>・新幹線に近い／空港に近い</li> <li>・各官公庁からも近い／市役所に近い／税務署に近い／法務局北大阪支局に近い</li> <li>・従業員の通える環境／通いやすい／通勤に便利／自宅から近い</li> <li>・準工業地域であり制約が少ない／工業地帯である／騒音への規制が厳しくない</li> <li>・商店街の中央位置にある／飲食店が集中している／人通りが多い</li> <li>・駐車場の確保が容易だから／駐車スペースが多い</li> </ul>
顧客に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子育て世帯が多い／30～40 代が多い／若い小中学生の子がいる世帯</li> <li>・当面は顧客となる高齢者が多く見込まれる／高齢者が歩いてこられる場所にある</li> <li>・サラリーマンが多い／転勤族が比較的多い／転勤等の新規客が見込める</li> <li>・この場所での営業年数が長い／創業 45 年、よく知ってもらっている／常連客が多い</li> <li>・狭い範囲に顧客が集中している／人口が増加している／新築住宅購入が多い</li> <li>・高単価商品を売りやすい／教育に熱心な地域／顧客の層がよい</li> <li>・茨木市を中心とする北摂全域の取引先／永年取引があり、大手企業先も多く安定</li> </ul>
仕入・取引に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要な取引先から近い／取引先が北摂地域に多い</li> <li>・仕入れ先が近い／仕入れ先が複数ありその都度選べる／代理店が多数ある</li> <li>・外注先等が多い／外注・下請けに近い／旧知の下請業者が多い</li> <li>・中央卸売市場が近いから仕入れできる／中央卸売市場内に立地するため</li> <li>・スーパーやディスカウントストア等が近くにある／近くにスーパーがある</li> <li>・搬入先が近い／荷主が多い／納品業者から近い</li> </ul>
連携や競合に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大学と連携することで若い世代の層を開拓できる、大阪大学との連携がしやすい</li> <li>・医療機関との連携がとりやすい、地域包括支援センターが近距離にある</li> <li>・同業種、競合店が多いが、住み分けができています</li> <li>・グループ会社、同業の友人が近隣にあるため</li> <li>・大阪の中心部に位置するので、他者との連携もとりやすい</li> </ul>
事業用地(物件)に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小・中の通学路に面している、落ち着いた静かな場所</li> <li>・コストパフォーマンスが良い、家賃が安い</li> <li>・希望する広さ(2000 坪)</li> <li>・大型トラック・コンテナの搬入・搬出が出来る</li> <li>・騒音等に寛容</li> <li>・企業立地マッチングシステムが便利</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・移転する理由がない／引っ越し予定がない／特に不都合とは思っていない</li> <li>・本部の意向／親会社の意向による</li> <li>・スタッフが茨木、高槻在住が多い／住宅地に近いので労働力が得やすい</li> <li>・自宅だから／自分で所有する物件なので／親の代からここでやっている／地域に定着している</li> <li>・茨木で生まれ育っているので茨木市を中心に発展したい／地域に貢献したい</li> <li>・移転資金がない／移るだけの資金がない／資金に余裕がない</li> </ul>

**【市外への進出ないし移転を希望する者：要因・理由の回答例】**

立地条件、アクセスに関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・空港に近い事務所があれば便利</li> <li>・駅から遠い</li> <li>・出身地で事業を行いたいから</li> <li>・自宅が遠い。2 店舗目は自宅近くにする</li> <li>・現在地にては手狭なため</li> </ul>
顧客に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土地柄、高齢者が多い</li> <li>・地域の顧客ニーズに対応する為</li> </ul>
仕入・取引に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・関東及び海外に事務所を設けられるようにしたい</li> <li>・市場ニーズを求め、関西以外にも営業活動出来るようにしたい</li> </ul>



連携や競合に関すること	－(回答なし)
事業用地(物件)に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・空きが少ない</li> <li>・空き物件は多いが道路が狭い。調整区域のため制限がかかっている</li> <li>・地理的利便性が高ければ特定の地域に固執しない</li> <li>・用地代が安価なところで、広々と展開したい</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経費の増加に伴い経費を抑えたい</li> <li>・BCP 対策</li> </ul>

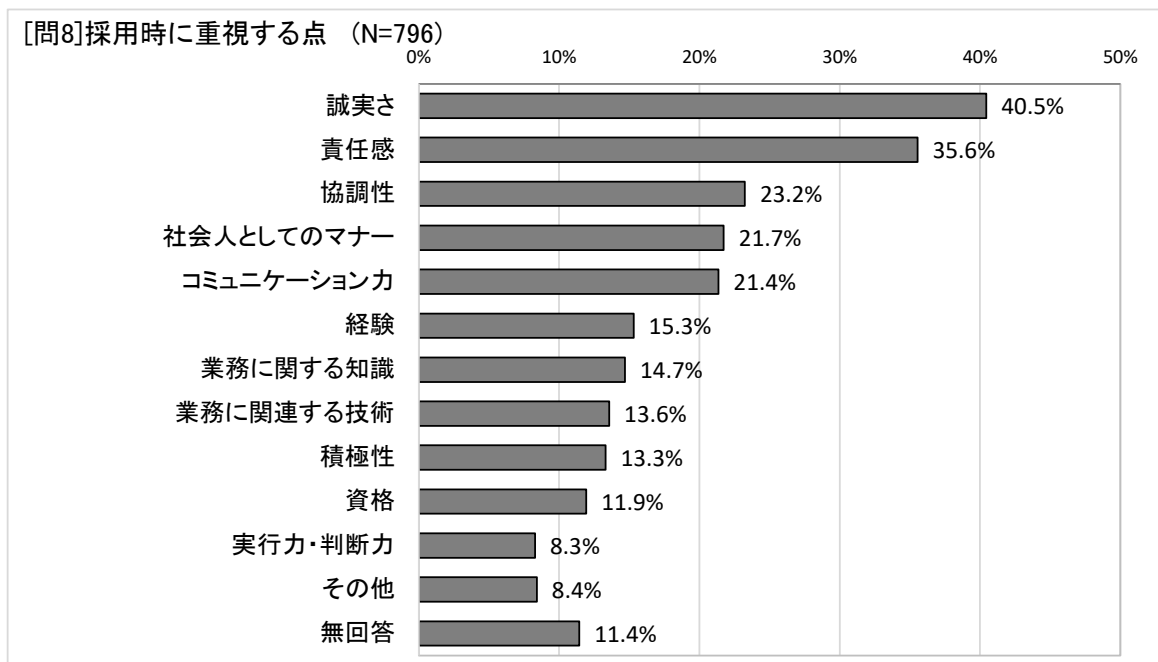
【「事業用地の確保」を課題と捉える事業所:30 事業所中】※問 4 現在直面している経営上の問題点や困っている点

業種: 製造業 8 / 運輸業(運送業・倉庫業等) 6 / 建設業 5 / 医療、福祉 2 / 卸売業 2 /  
 教育、学習支援業 2 小売業 2 / サービス業(9.を除く) 1 / 飲食サービス業 1 / その他 1  
 従業員数:1~9人 8 / 10~49人 18 / 50人以上 3 / 不明 1

### C. 人材の育成・確保について

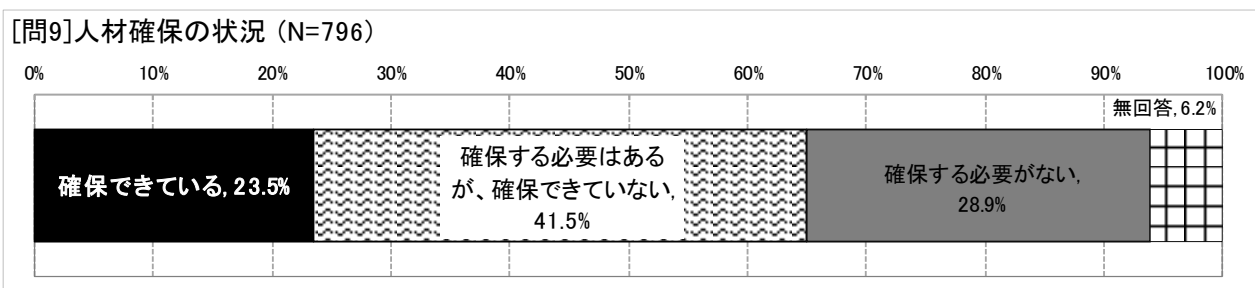
#### 問 8. 採用時に重視する点

\* 「誠実さ」が 40.5%と最も多く、次いで「責任感」(35.6%)、「協調性」(23.2%)、「社会人としてのマナー」(21.7%)、「コミュニケーション力」(21.4%)と続き、業務スキルよりキャラクターが重視されているものと思われる。



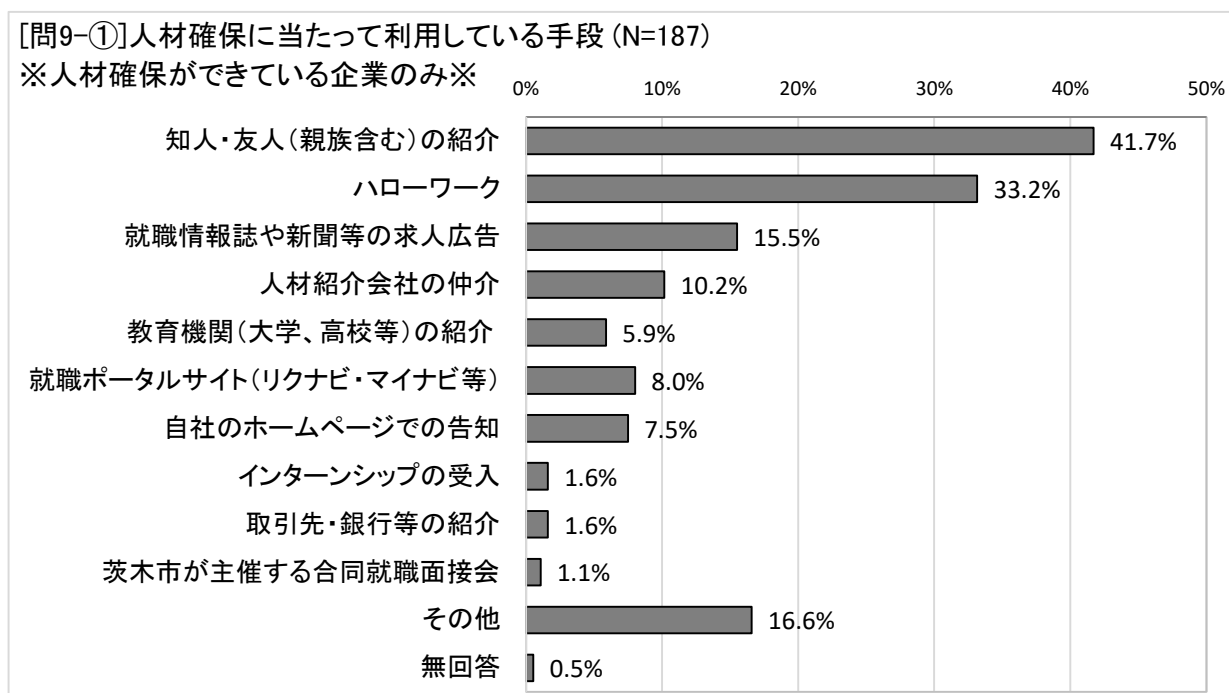
#### 問 9. 人材確保の状況

\* 「確保する必要があるが、確保できていない」と回答した者が 41.5%を占める。



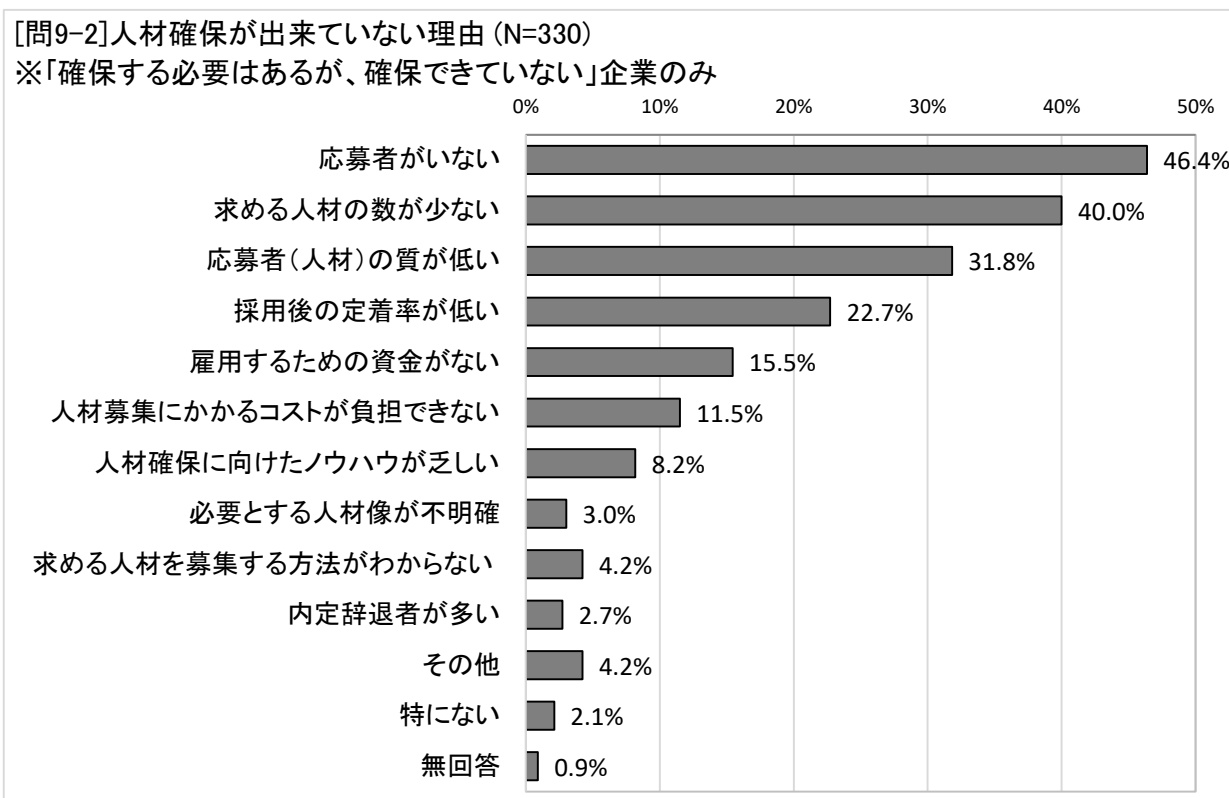
**問9-1. 人材確保に当たって利用している手段※問9で「確保できている」と回答した方のみ※**

\* 「知人・友人（親族含む）の紹介」（41.7%）、「ハローワーク」（33.2%）の2点が多い。



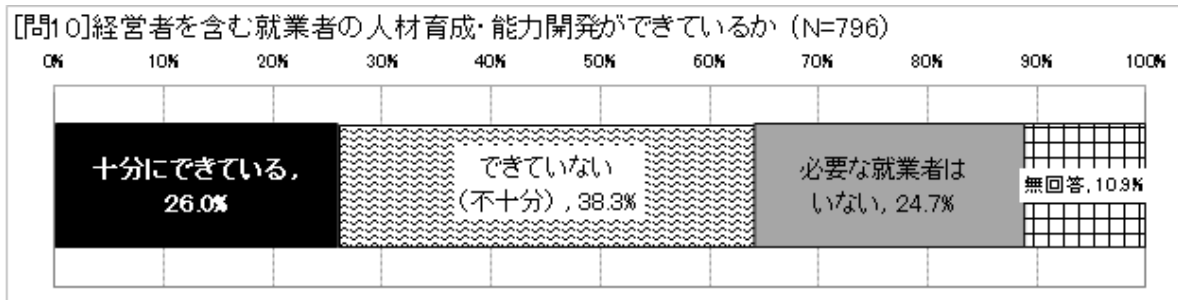
**問9-2. 人材確保ができている理由※問9で「確保する必要があるが、確保できていない」回答した方のみ※**

\* 「応募者がいない」（46.4%）、「求める人材の数が少ない」（40.0%）、「応募者の質が低い」（31.8%）の3点が30%以上を占めており多い。



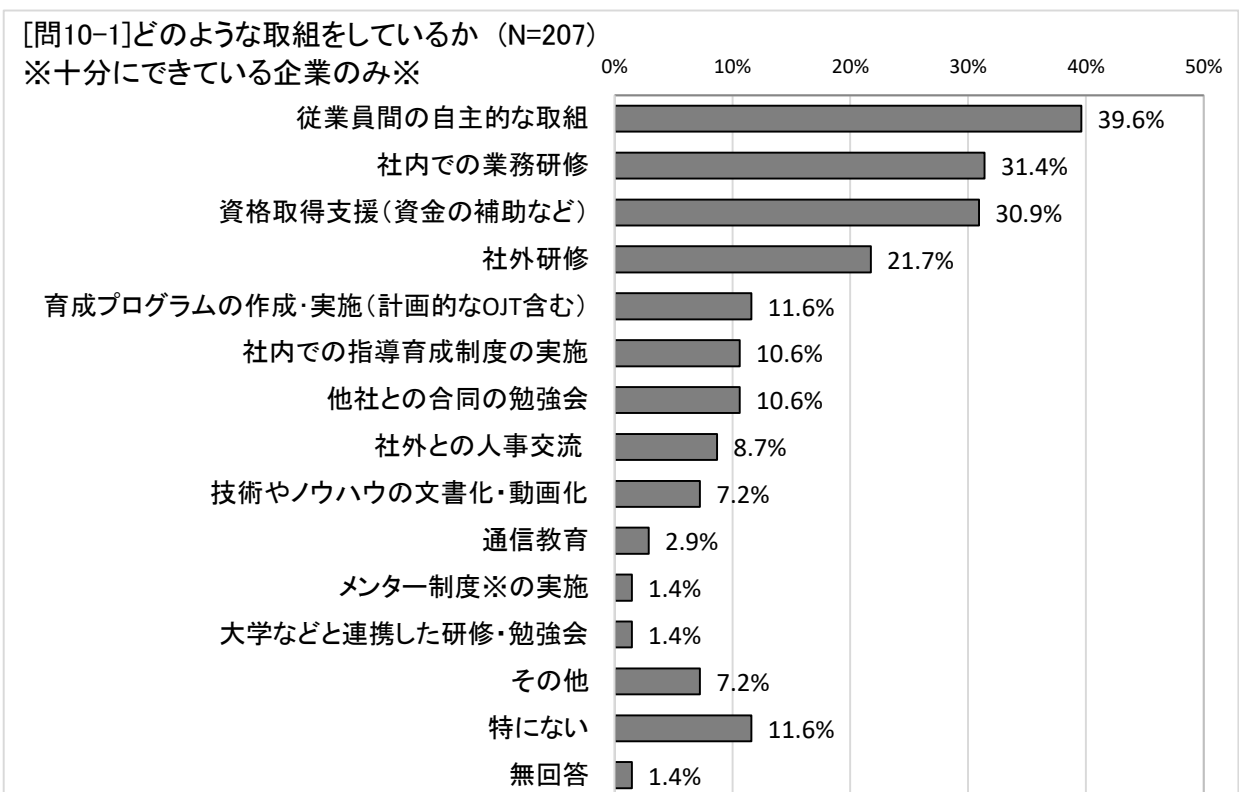
## 問 10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

\* 「できていない（不十分）」と回答した者が 38.3%を占める。



### 問 10-1. 人材育成・能力開発に関する取組内容※問 10 で「十分にできている」と回答した方のみ※

\* 「従業員間の自主的な取組」(39.6%)、「社内での業務研修」(31.4%)といった社内での取組が上位 2 位を占めており、次いで「資格取得支援」(30.9%)、「社外研修」(21.7%)と続き、社外研修への参加奨励に関する内容が多い。

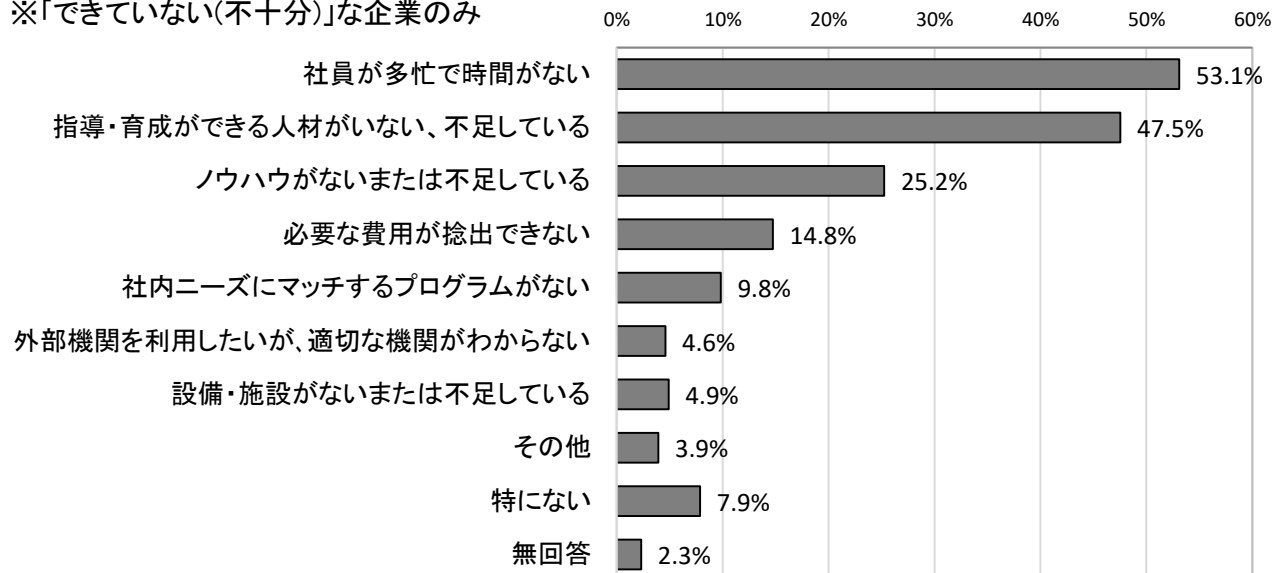


## 問 10-2. 人材育成・能力開発ができていない理由※問 10 で「できていない(不十分)」と回答した方のみ※

※ 「社員が多忙で時間がない」(53.1%)、「指導・育成ができる人材がない、または不足している」(47.5%)といった、人材育成・能力開発が社内人材では実践できないからという理由が上位 2 位を占める。

[問10-2]人材育成・能力開発ができていない理由 (N=305)

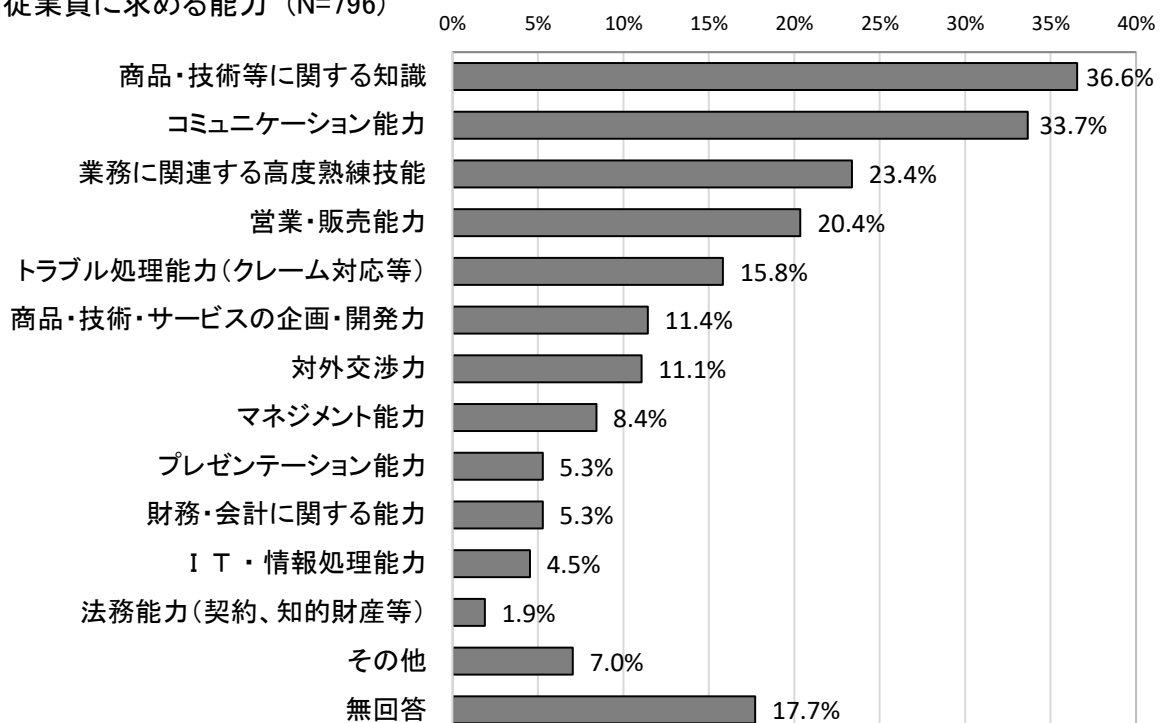
※「できていない(不十分)」な企業のみ



## 問 11. 従業員に求める能力

※ 「商品・技術等に関する知識」(36.6%)、「コミュニケーション能力」(33.7%)の 2 点が 30%以上を占めており多い。

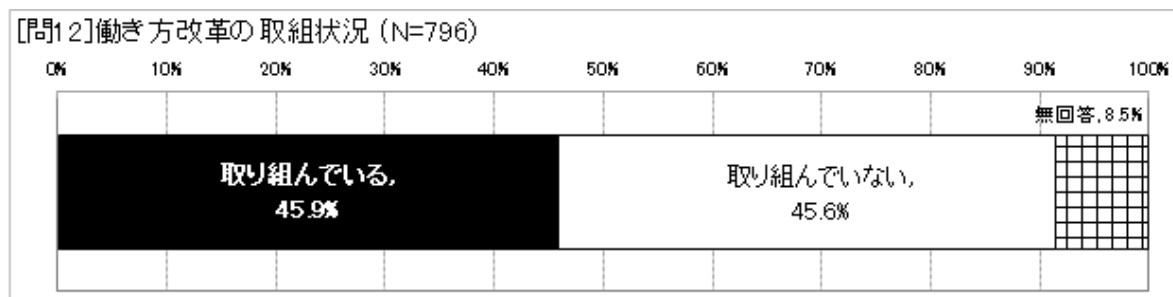
[問11]従業員に求める能力 (N=796)



## D. 働き方改革の取組状況

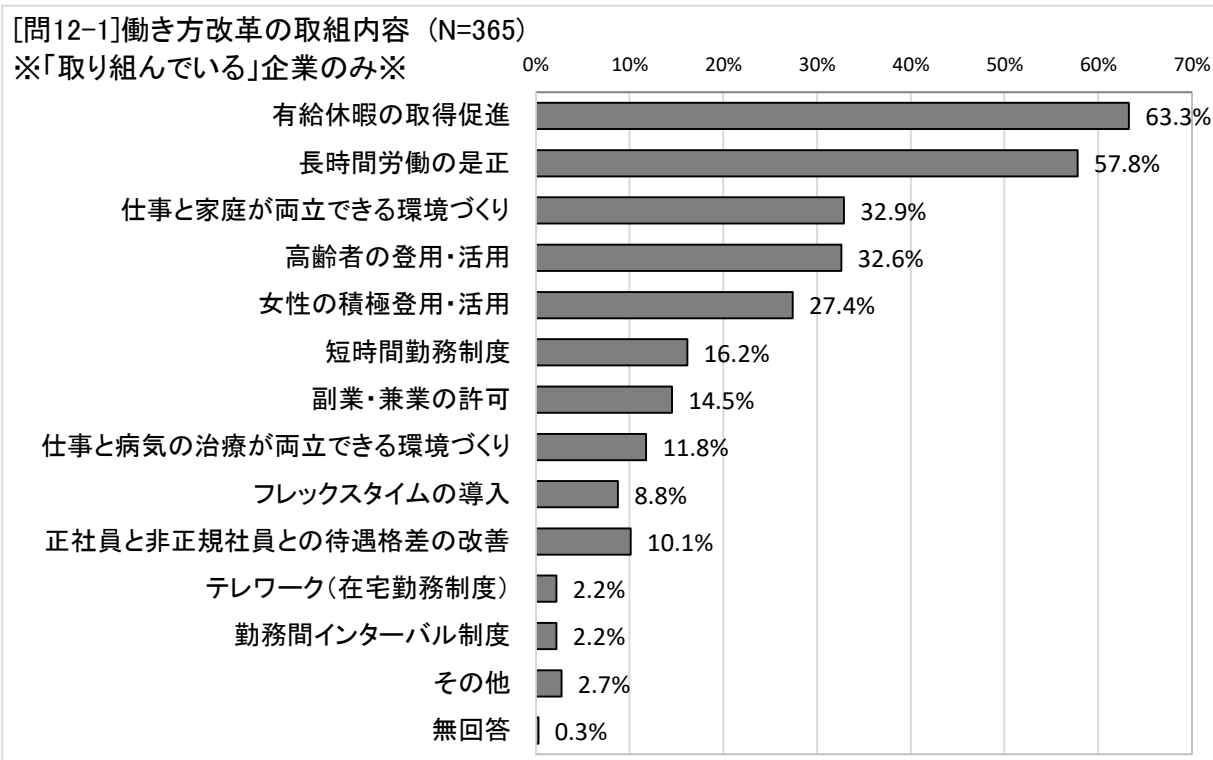
### 問 12. 働き方改革の取組状況

- \* 「取り組んでいる」と回答した者が 45.9%を占めており、「取り組んでいない」と回答した者 (45.6%) とほぼ同率となった。



#### 問 12-1. 働き方改革の取組内容、課題※問 12で「取り組んでいる」と回答した方のみ※

- \* 「有給休暇の取得促進」(63.3%)、「長時間労働の是正」(57.8%)といった労働時間削減に関する項目が上位2位を占める。また、「仕事と家庭が両立できる環境づくり」(32.9%)、「高齢者の登用・活用」(32.6%)、「女性の積極登用・活用」(27.4%)といった多様な人材が働きやすい機会の提供に関する回答も多い。
- \* 働き方改革の課題としては、費用増大や人手不足・人数確保、残業時間の削減を望まない従業員がいる、有給休暇の未消化などの回答が見られた。



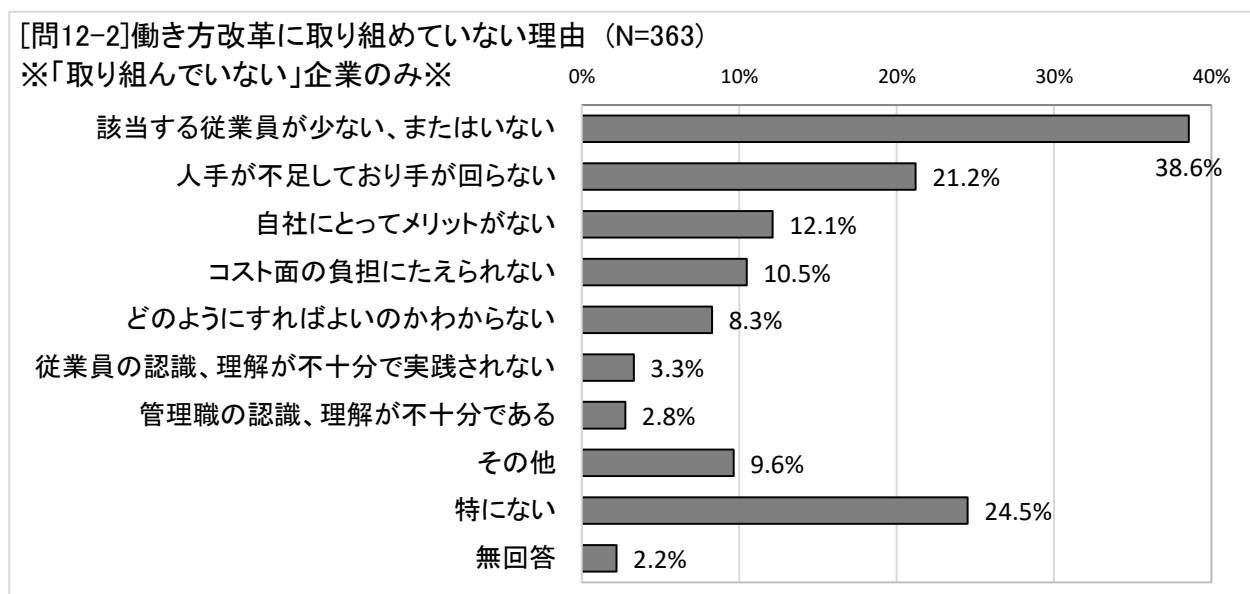
#### 【働き方改革の課題：回答例】

- ・人件費増／就業時間を柔軟にしたいが、管理コストがかかりすぎる
- ・人手不足、人数確保が課題
- ・残業時間圧縮に後ろ向きの社員がいる／年の休暇を増やしたが、繁忙期に残業規制があると辛い
- ・永年勤務ほど有給休暇を取らない／取り組みだしているものの、有給消化までできていない

## 問 12-2. 働き方改革に取り組めていない理由※問 12 で「取り組んでいない」と回答した方のみ※

\* 「該当する従業員が少ない、またはいない」が 38.6%と最も多く、次いで「人手が不足しており手が回らない」(21.2%)と続く。

また、「特にない」(24.5%)と回答する者も多く、このことから、働き方改革に対する認識が浅い企業の層があるものと考えられる。

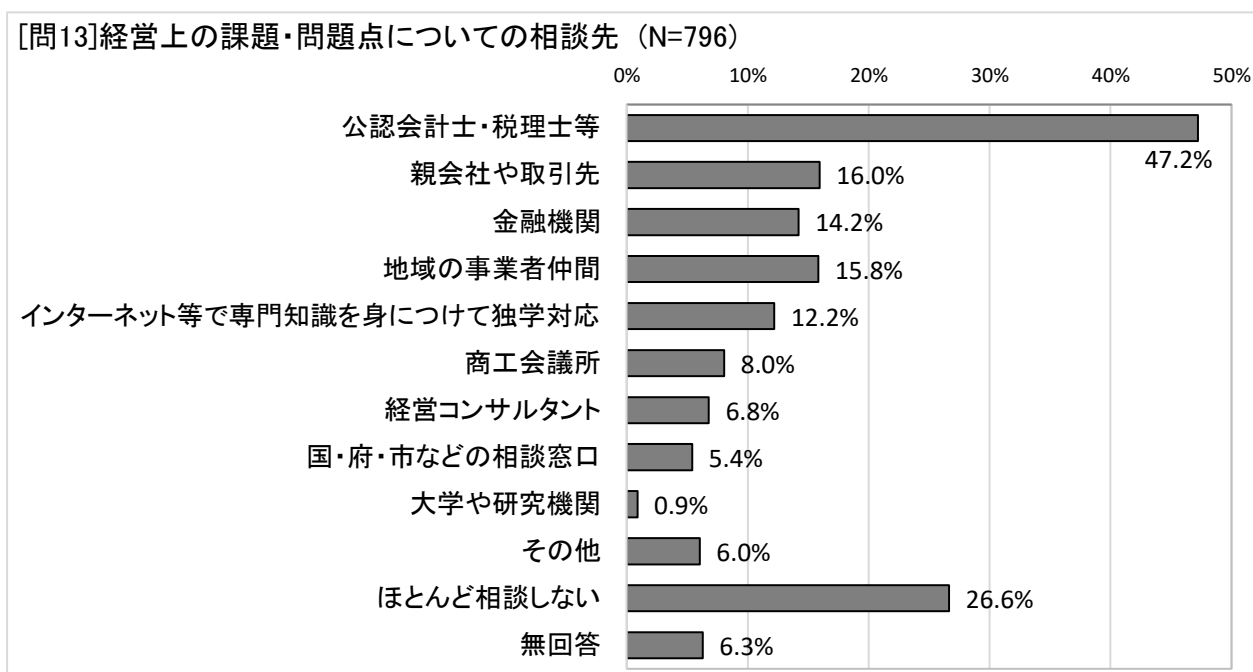


## E. 外部との連携について

### 問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先

\* 「公認会計士・税理士等」が 47.2%と最も多い。

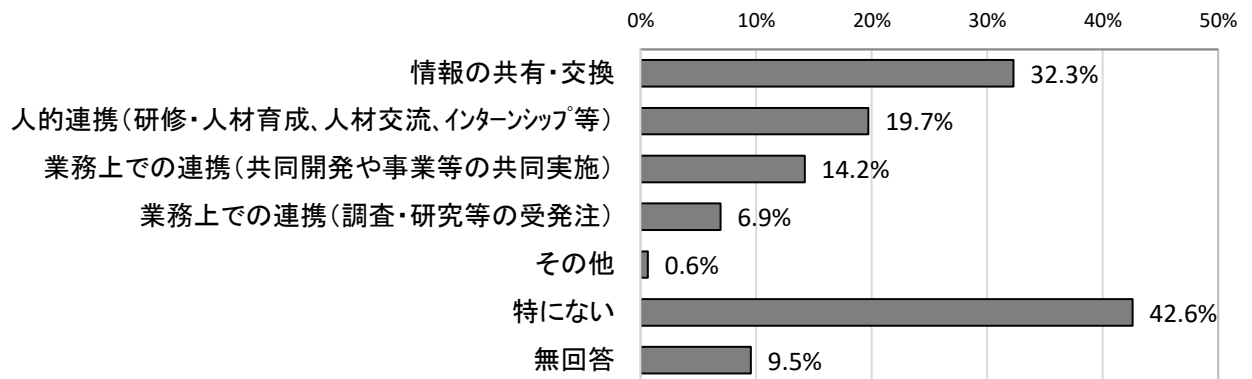
また、「ほとんど相談しない」(26.6%)と4分の1強を占めており、相談先がない企業も多くなっている。



## 問 14. 有効だと思われる外部との連携の形態・内容

- \* 「特にない」が 42.6%と最も多く、外部との連携に対する意識の低い企業が多いものと考えられる。選択肢の中では、「情報の共有・交換」(32.3%)が最も多い。

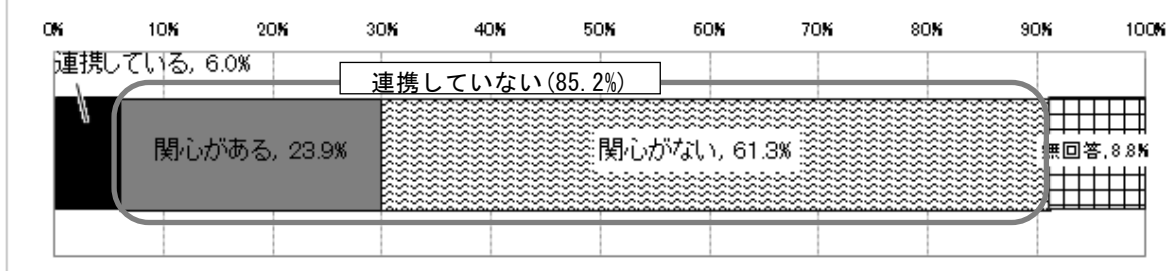
【問14】有効だと思われる外部との連携の形態・内容 (N=796)



## 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等

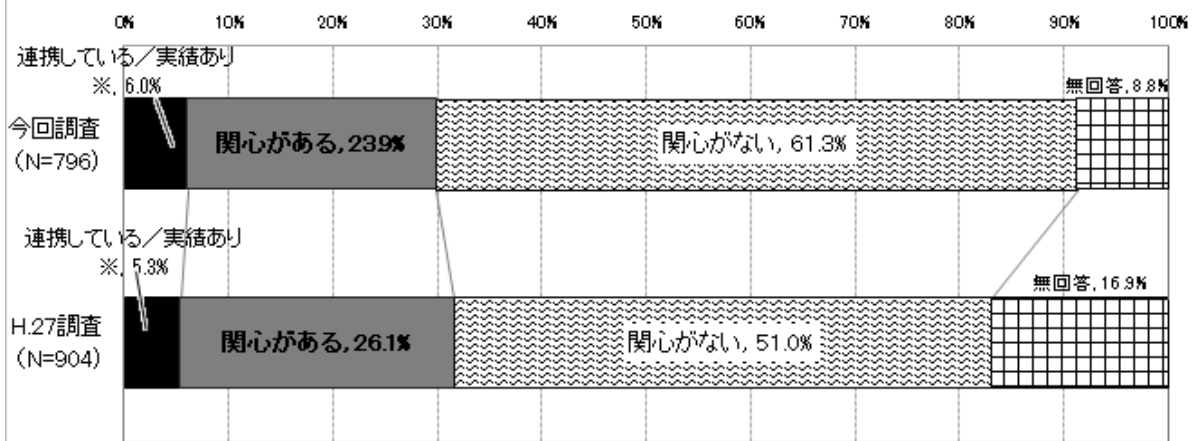
- \* 「連携している」と回答した者は 6.0%に止まる。また、「連携したことはないが、関心がある」が 23.9%を占めており、大学や研究機関との連携に関心がある未実施企業の層があるものと考えられる。

【問15】大学や研究機関との連携の状況等 (N=796)



- \* また、前回調査(平成27年度)と今回調査を比較すると、「連携している/実績あり」または「関心がある」との意向を持つ事業所の割合は大きく変化が見られないが、「関心がない」と回答した者が、前回調査(51.0%)よりも今回調査(61.3%)のポイントが増加している。

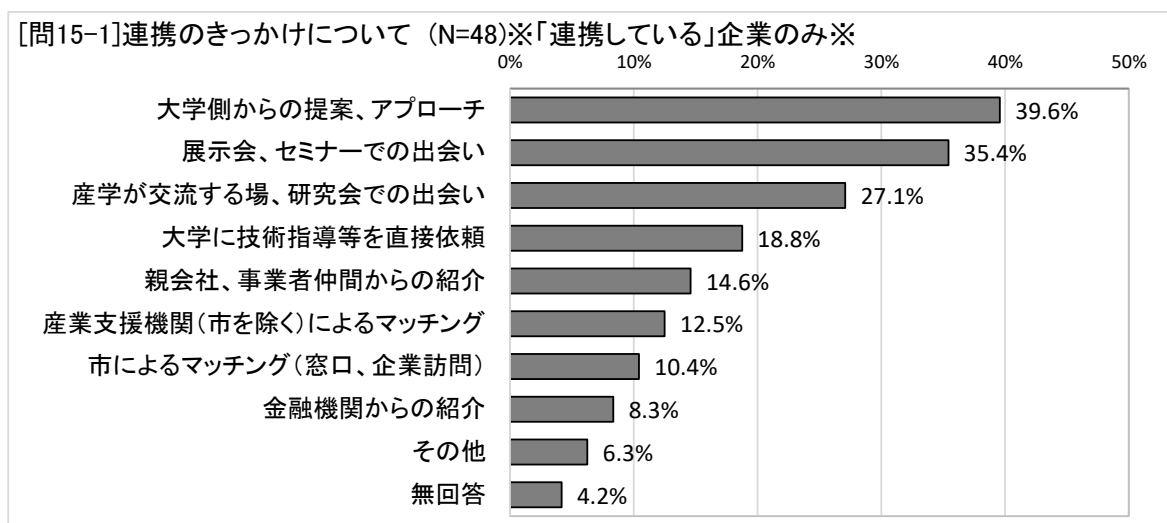
【問15】大学や研究機関との連携の状況等【平成27年度調査との比較】



※前回調査では「現在は連携していないが、過去は連携していた」という選択肢があった。

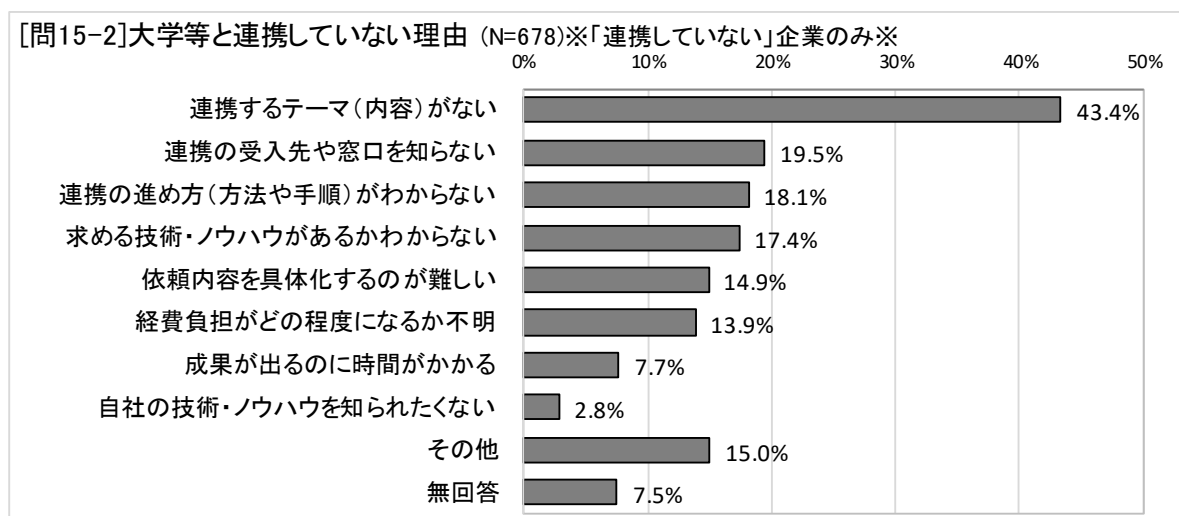
**問 15-1. 連携のきっかけ※問 15 で「連携している」と回答した方のみ※**

\* 「大学側からの提案、アプローチ」が 39.6%と最も多く、次いで「展示会、セミナーでの出会い」(35.4%)、「産学が交流する場、研究会での出会い」(27.1%)、「大学に技術指導等を直接依頼」(18.8%)と続く。



**問 15-2. 大学等と連携していない理由※問 15 で「連携していない」と回答した方\*のみ※**

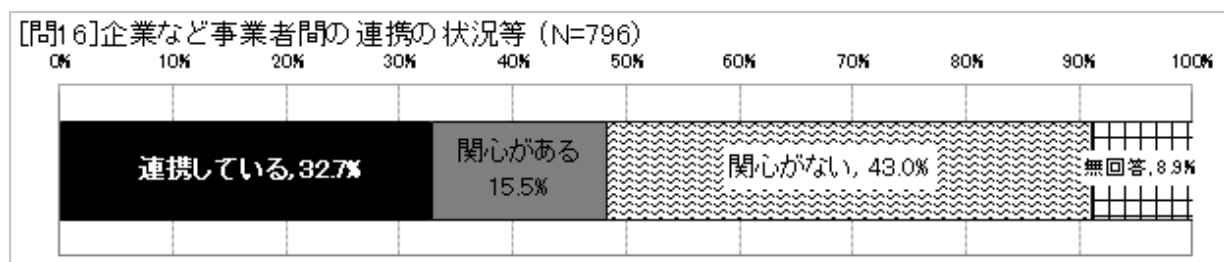
\* 「連携するテーマ(内容)がない」が 43.4%と最も多い。



\*問 15 において「関心がある」「関心がない」の合計

**問 16. 事業者間の連携の状況等**

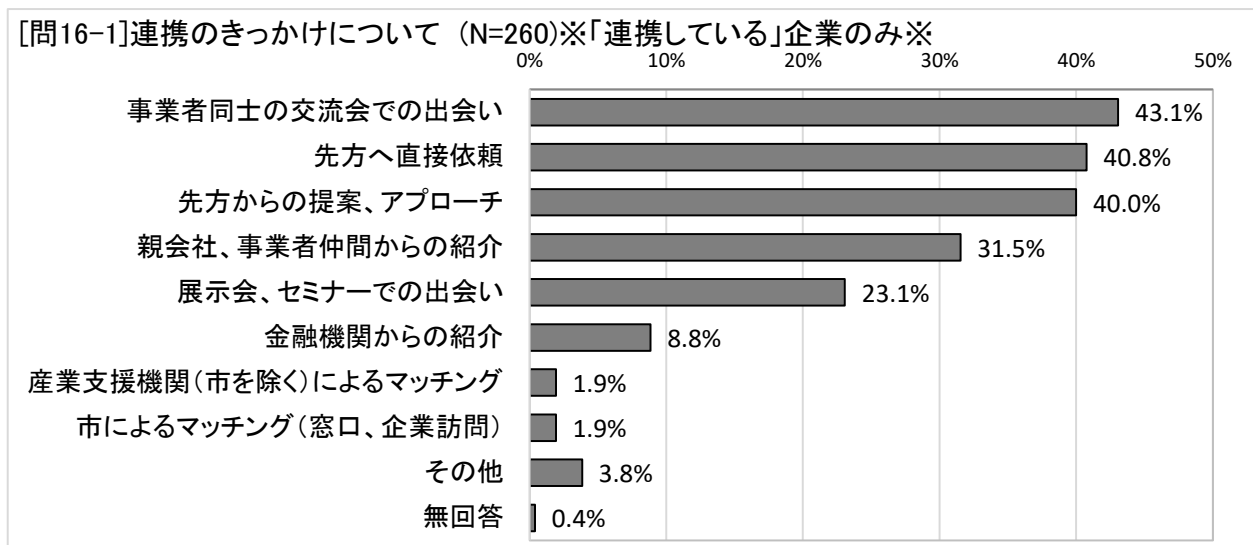
\* 「連携している」と回答した者が 32.7%と、大学や研究機関に比べると多くなっている。また、「連携したことはないが、関心がある」が 15.5%に止まり、事業者間の連携に関心がある未実施企業の層は、大学や研究機関と比べるとやや少ないものの、一定数あるものと考えられる。





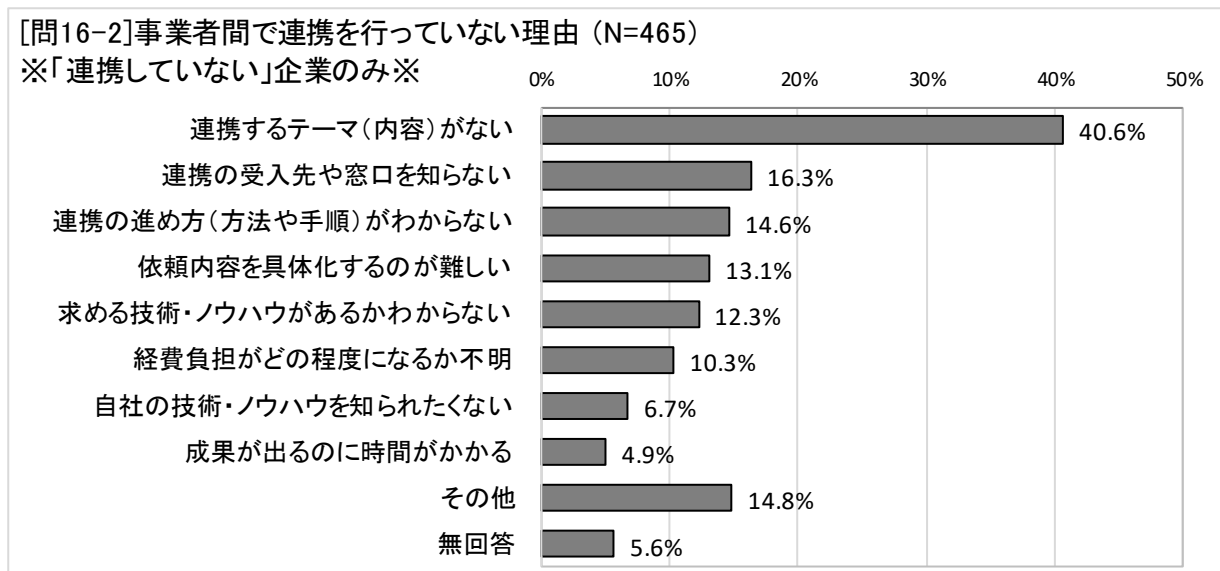
**問 16-1. 連携のきっかけ※問 16 で「連携している」と回答した方のみ※**

\* 「事業者同士の交流会での出会い」(43.1%)、「先方へ直接依頼」(40.8%)、「先方からの提案、アプローチ」(40.0%) の3点が40%以上を占めており多くなっている。



**問 16-2. 事業者間で連携していない理由※問 16 で「連携していない」と回答した方のみ※**

\* 大学等と同様、「連携するテーマ(内容)がない」が40.6%と最も多い。

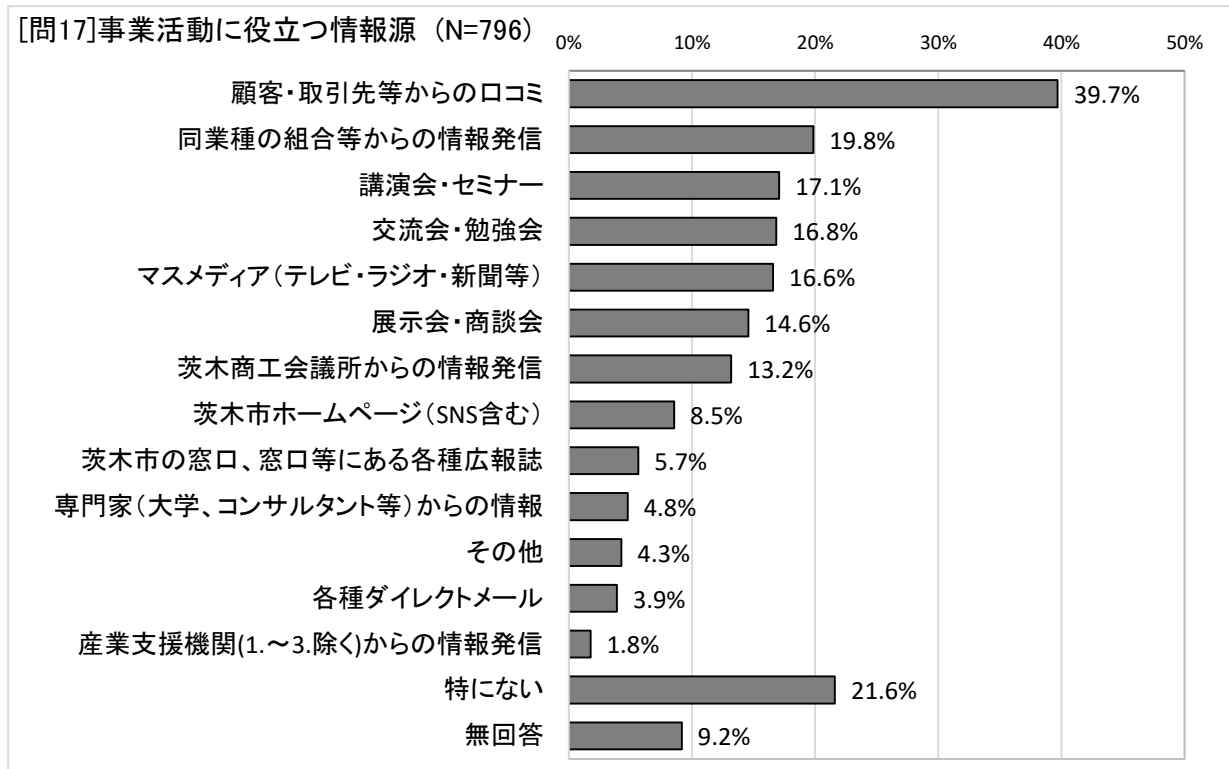


## F. 支援策の活用状況等について

### 問 17. 事業活動に役立つ情報源

\* 「顧客・取引先等からの口コミ」(39.7%)、「同業種の組合等からの情報発信」(19.8%)といった普段からお付き合いがある企業等からの情報源が上位2位を占める。

また、「特にない」(21.6%)も多く、情報源を持たない企業も多く見られる。



### 問 18. 事業者へ広く情報を届けるうえで有効な方法

\* SNSやインターネットの活用、業者毎のきめ細やかなメール配信、「広報いばらき」への企業等情報の掲載、メディア活用、工業会など交流の場の設置などの回答が見られた。

#### 【回答例】

- |   |                  |
|---|------------------|
| ・SNS/facebook ページ/ホームページ活用              | ・業者ごとにメール配信すべき   |
| ・「広報いばらき」の活用/広報への情報掲載                   | ・メディア(新聞、NHK など) |
| ・工業会発足/業種別の交流会の開催                       |                  |
| ・都市再開発構想、公共建物建設は、広く提案を求めるために全て公開コンペにすべき |                  |

### 問 19. 市の支援策で知っているもの・今後活用してみたいもの

\* 知っているものとしては、「中小企業向け融資制度」(16.3%)、「中小企業融資信用保証料補助金」(13.6%)「障害者雇用奨励金」(13.3%)、「正規雇用促進奨励金」(11.9%)といった、助成金・補助金に関するものが多い。

\* 今後活用してみたいものとしては、「お役立ち帳」が10.6%と最も多くなっているほか、知っているものと同様、助成金・補助金に関するものが多い。

支援策（知っているもの）		回答数	構成比	支援策（今後活用してみたいもの）		回答数	構成比
第1位	中小企業向け融資制度	130	16.3%	第1位	支援制度の概要を取りまとめた冊子「お役立ち帳」	84	10.6%
第2位	中小企業融資信用保証料補助金	108	13.6%	第2位	正規雇用促進奨励金	79	9.9%
第3位	障害者雇用奨励金	106	13.3%	第3位	中小企業向け融資制度	75	9.4%
第4位	正規雇用促進奨励金	95	11.9%	第4位	中小企業融資信用保証料補助金	68	8.5%
第5位	中小企業経営アドバイザーによる無料経営相談	90	11.3%	第5位	小売店舗改築(改装)事業補助金	65	8.2%
第6位	「あい・きゃっち」への情報掲載	89	11.2%	第6位	勤労者スキルアップセミナー	49	6.2%
第7位	合同就職面接会	83	10.4%	第7位	中小企業経営アドバイザーによる無料経営相談	46	5.8%
第8位	小売店舗改築(改装)事業補助金	75	9.4%	第8位	「あい・きゃっち」への情報掲載	40	5.0%
第9位	産学連携交流サロン	54	6.8%	第9位	産業活性化プロジェクト促進事業補助金	35	4.4%
第10位	勤労者スキルアップセミナー	52	6.5%	第10位	企業立地促進奨励金	34	4.3%
第11位	支援制度概要を取りまとめた冊子「お役立ち帳」	50	6.3%	第11位	企業立地マッチング促進事業	28	3.5%
第12位	企業立地促進奨励金	33	4.1%	第12位	海外ネット通販(越境 EC)セミナー	27	3.4%
第13位	産学連携スタートアップ支援事業補助金	31	3.9%		合同就職面接会	27	3.4%
	産業活性化プロジェクト促進事業補助金	31	3.9%	第14位	産学連携スタートアップ支援事業補助金	26	3.3%
第15位	働きやすい職場づくり推進事業所認定制度	28	3.5%	第15位	働きやすい職場づくり推進事業所認定制度	24	3.0%
第16位	海外ネット通販(越境 EC)セミナー	27	3.4%		産学連携交流サロン	24	3.0%
	企業立地マッチング促進事業	27	3.4%	第17位	中小企業大学校関西校サテライトゼミ	21	2.6%
	中小企業大学校関西校サテライトゼミ	27	3.4%	第18位	障害者雇用奨励金	18	2.3%
第19位	企業の課題等のヒアリング等を行う企業訪問活動	16	2.0%	第19位	企業の課題等のヒアリング等を行う企業訪問活動	16	2.0%
	無回答	469	58.9%		無回答	560	70.4%

## 問 20. 茨木市における産業振興に関するご意見・ご要望

- \* 支援策として、業種別の企業育成、食関連の起業家育成、企業誘致、キャッシュレス決済に対する個人店舗への支援、働き方改革に対する施策、健康づくりに関連する事業支援、事業用地の獲得、事業承継対応など、様々なニーズが見られた。
- \* その他に、駅前商業地の活性化の必要性、支援策の情報発信の強化の必要性、窓口対応の改善・簡略化、小規模な店舗等より「アンケート回答が難しい」といった意見が寄せられた。

### 【回答例】

求められている支援策など	<ul style="list-style-type: none"> <li>●業種ごとに分けて、市内業者を育ててほしい</li> <li>●食堂を起業家に1年単位で委託する、起業家育成チャレンジ制度があるとよい</li> <li>●企業誘致や、個人飲食店・小売店の新規開店誘致等が活性化になりそうかと思えます</li> <li>●キャッシュレス決済が今後拡大していった場合、負担が大きいのは個人事業者等の小売店だと思えます。手数料が高すぎるので、普及させるには減税や補助金が必須です</li> <li>●「働き方改革」に対する茨木市としての考え方、施策、方向性等、説明を受けたこともない。そのあたりも含め、アクションプランに取り組み方を入れていただきたい</li> <li>●健康づくりに関連する事業への支援・助成があるとよい。例えば、ダンス教室などの健康施設の所在マップ作製、事業紹介、入会・参加への助成、指導者交流など</li> <li>●事業用地を探しています。今後ともご指導願います</li> <li>●事業承継が急務である</li> <li>●小さな店がどんどんつぶれている。あと何年かすれば小さな店は無くなっていくのでは？</li> <li>●大企業の誘致や茨木市内に大企業が継続して活動してもらうことが茨木市の仕事だと思う</li> <li>●プロジェクトやスタートの支援ばかりでなく、長年頑張っている中小企業の支援もしてほしい</li> </ul>
駅前商業地の活性化が必要	<ul style="list-style-type: none"> <li>●JR 茨木駅(特に西口)の再開発、活性化、道路整備。</li> <li>●阪急茨木駅の活性は…。ローカルになるのが悔しいですね。阪急の駅周辺が良くならない事には茨木市は発展しないと思えます。どこか中心で一番向いているか考えてほしいです</li> <li>●駅前商業発展の指導が出来ていないのでは？住宅の許可等、商業地域に店舗がなくなる</li> <li>●茨木の商店街は連携がなく活気がない。シャッターの降りている店が多い</li> <li>●本市は大学も多いので駅周辺をもっと活気がある街にしてほしい</li> </ul>
支援策の情報発信を強化すべき	<ul style="list-style-type: none"> <li>●先進的な情報発信をもっと積極的にお願います</li> <li>●問 19 にある支援策を含め、産業振興への取り組み、企業支援に関する説明会をはじめとしたPR活動をぜひお願いしたい</li> <li>●支援業でも小規模でやらず、どういことをしているのかどんどんアピールしてほしい</li> </ul>
窓口対応の改善、簡略化が必要	<ul style="list-style-type: none"> <li>●何かをする時の手続きがややこしいから、面倒くさい結果、もう「いいわ」となる</li> <li>●以前に設備投資の相談に行ったが、窓口で2~3回断られた。</li> <li>●弊社が来年から摂津市へ移転するのは、茨木市内の物件が見つからず、また用途地域に関する問合せ等に真摯に対応してくれない課があったためです。とても残念に思っています</li> </ul>
小規模な店舗はアンケート回答が難しい	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当方は動向調査に価する事業所ではない。調査にふさわしい事業所を選ぶべき</li> <li>●個人経営の小さな店で、家族で助け合って運営しているため、該当する回答ができません</li> <li>●小さなカラオケスナックです。産業振興という点は考えたこともなく趣味でしているようなもの</li> <li>●個人商店には関係のない設問のように思いますので、問 5 以降は未記入です</li> </ul>

### 個別ヒアリングの協力の可否

- \* 回答者の 9.0% (72 者) より、ヒアリングへの協力意向があるとの回答が得られた。

ヒアリング実施への協力OK、と回答(72社/回答者全体の9.0%)

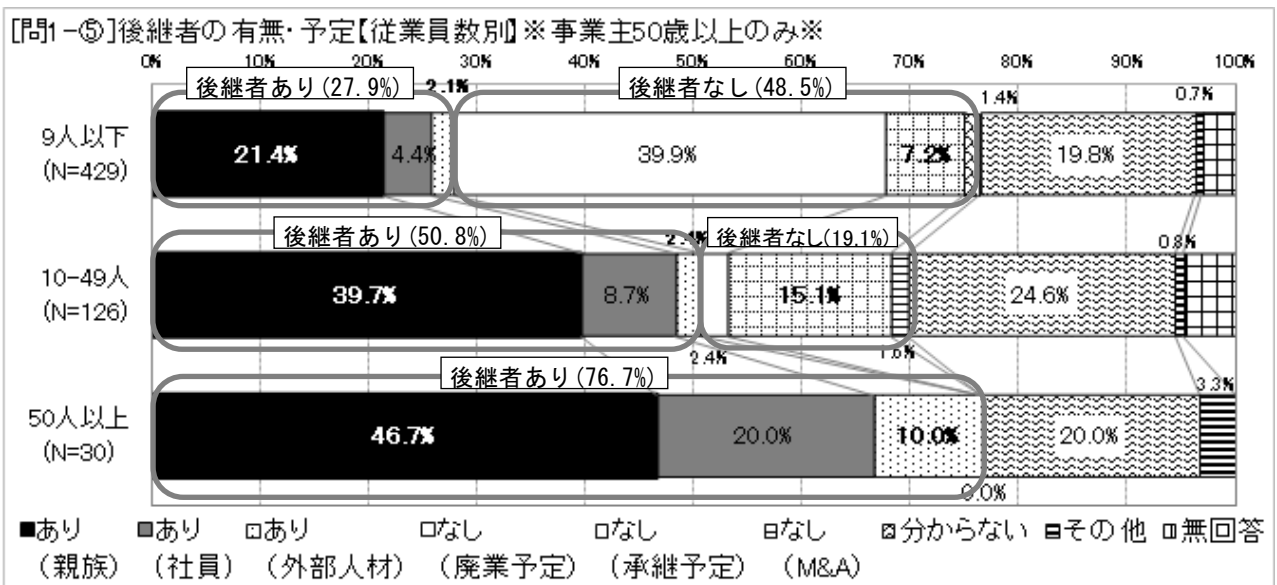
### 5-3. 従業員数別・クロス分析

9人以下 545社 / 10~49人 183社 / 50人以上 38社  
 (特徴的だと思われる項目のみを抜粋)

#### A. 企業について

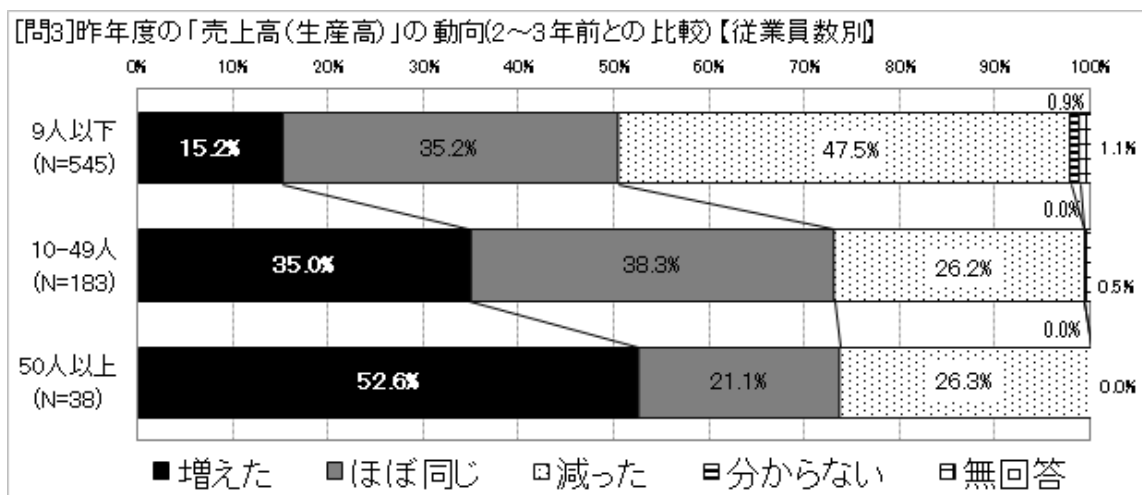
##### 問1-⑤. 後継者の有無・予定※事業主50歳以上のみ※

- \* 9人以下の企業では、廃業予定が39.9%を占めるほか、後継者なしが48.5%と多く、今後は廃業による事業所の減少が予測される。
- \* 10~49人の企業では、なし(継承予定)が19.1%、分からないが24.6%と、予定がまだ決まっていない状況の企業が多いものと推察される。
- \* 50人以上の企業では、後継者ありが76.7%と多くなっている。



##### 問3. 昨年度の「売上高(生産高)」の動向(2~3年前との比較)

- \* 従業員数が増えるにつれて、売上高(生産高)が「増えた」と回答する割合が大きくなっている。

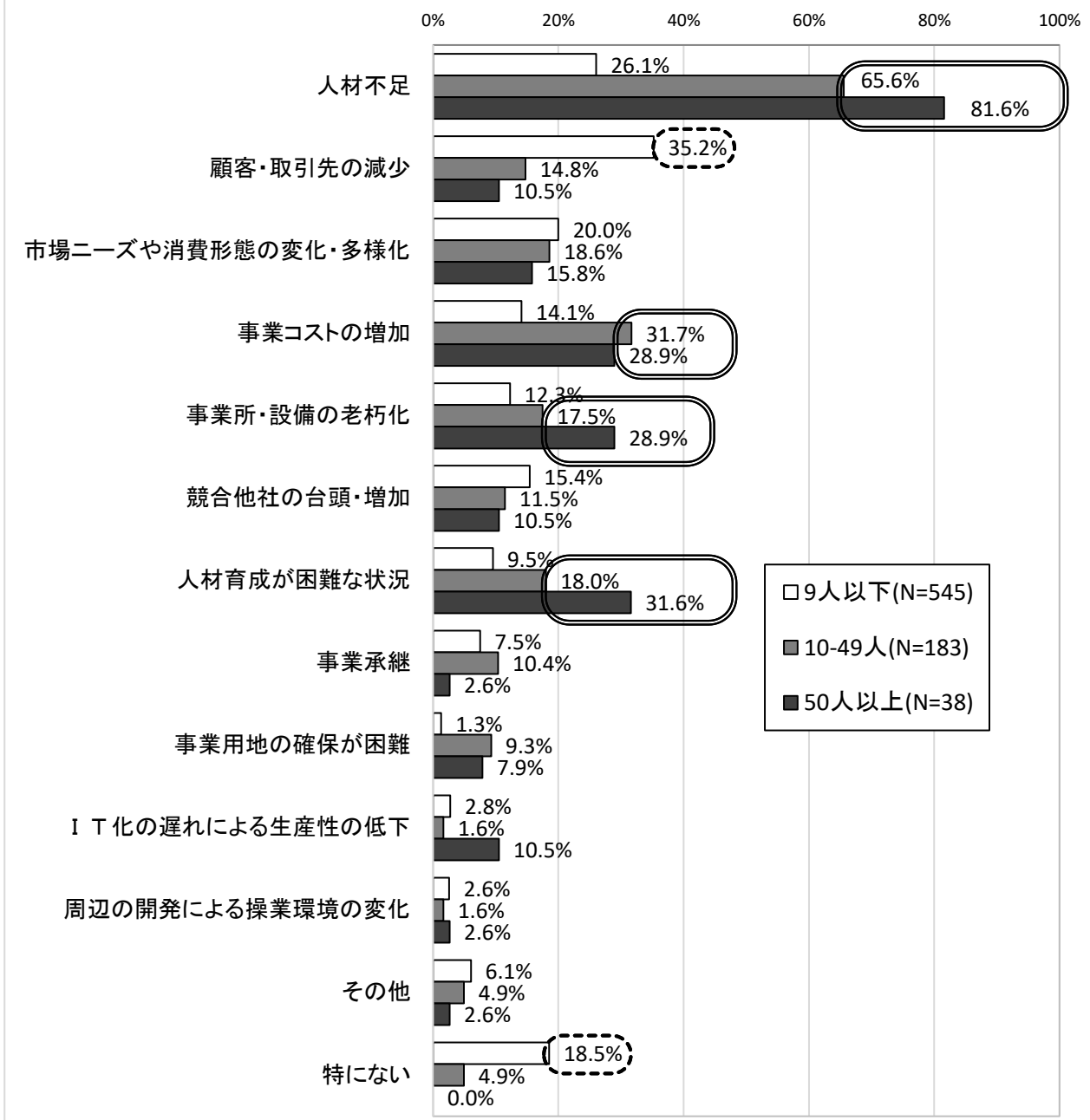


## B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

### 問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

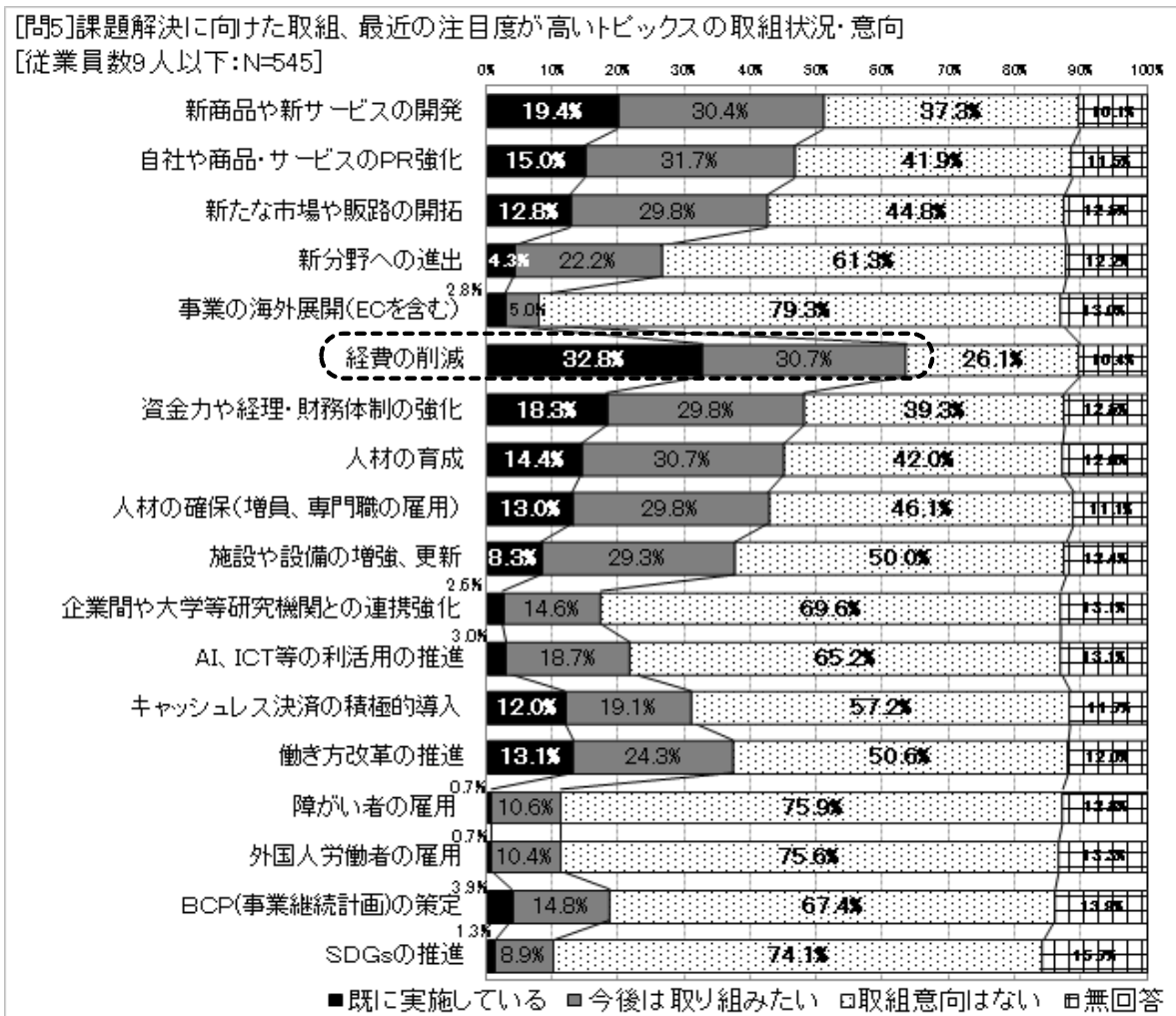
- \* 全体的に、9名以下よりも、10～49人及び50人以上の企業において割合が大きく、中でも、「人材不足」「人材育成が困難な状況」といった人材面や、「事業コストの増加」や「事業所・設備の老朽化」の項目でその傾向が顕著に見られた。
- \* 一方、9人以下の企業では、「顧客・取引先の減少」と「特にない」が多くなっている。

[問4]現在直面している経営上の問題点や困っている点【従業員数別】



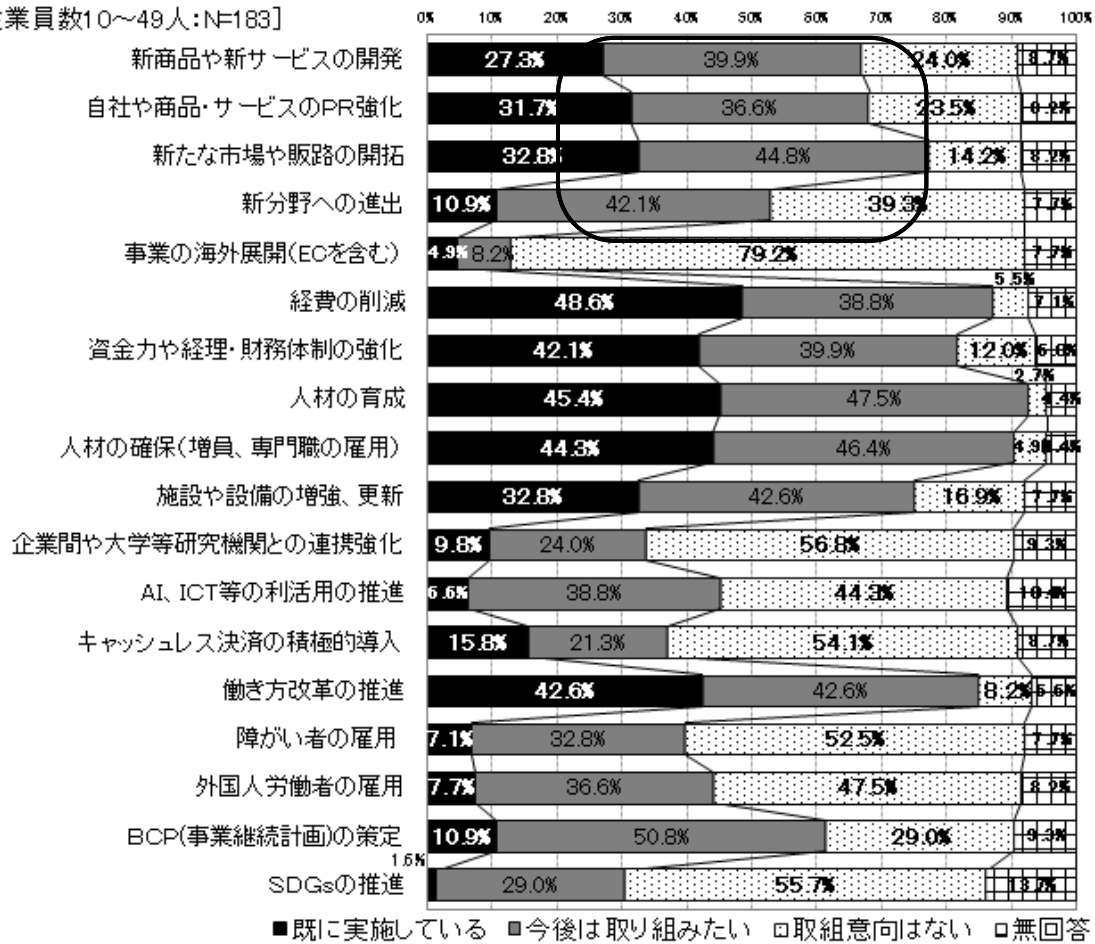
## 問5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向

- \* 9人以下の企業は、「経費の削減」が既に実施しているところや今後は取り組みたいところが多いのを除き、全体的に「取組意向はない」の割合が大きくなっている。
- \* 10～49人の企業は、今後は取り組みたいへの回答割合の大きい項目が多く、中でも「新商品や新サービスの開発」「自社や商品・サービスのPR強化」「新たな市場や販路の開拓」「新分野への進出」といった新事業展開との関わりが深い項目で、その傾向が顕著である。
- \* 50人以上の企業は、既に実施しているへの回答割合の大きい項目が多く、中でも「人材の育成」「人材の確保」「働き方改革の推進」「障がい者の雇用」「外国人労働者の雇用」といった人材面の項目で、その傾向が顕著である。



[問5]課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いピックスの取組状況・意向

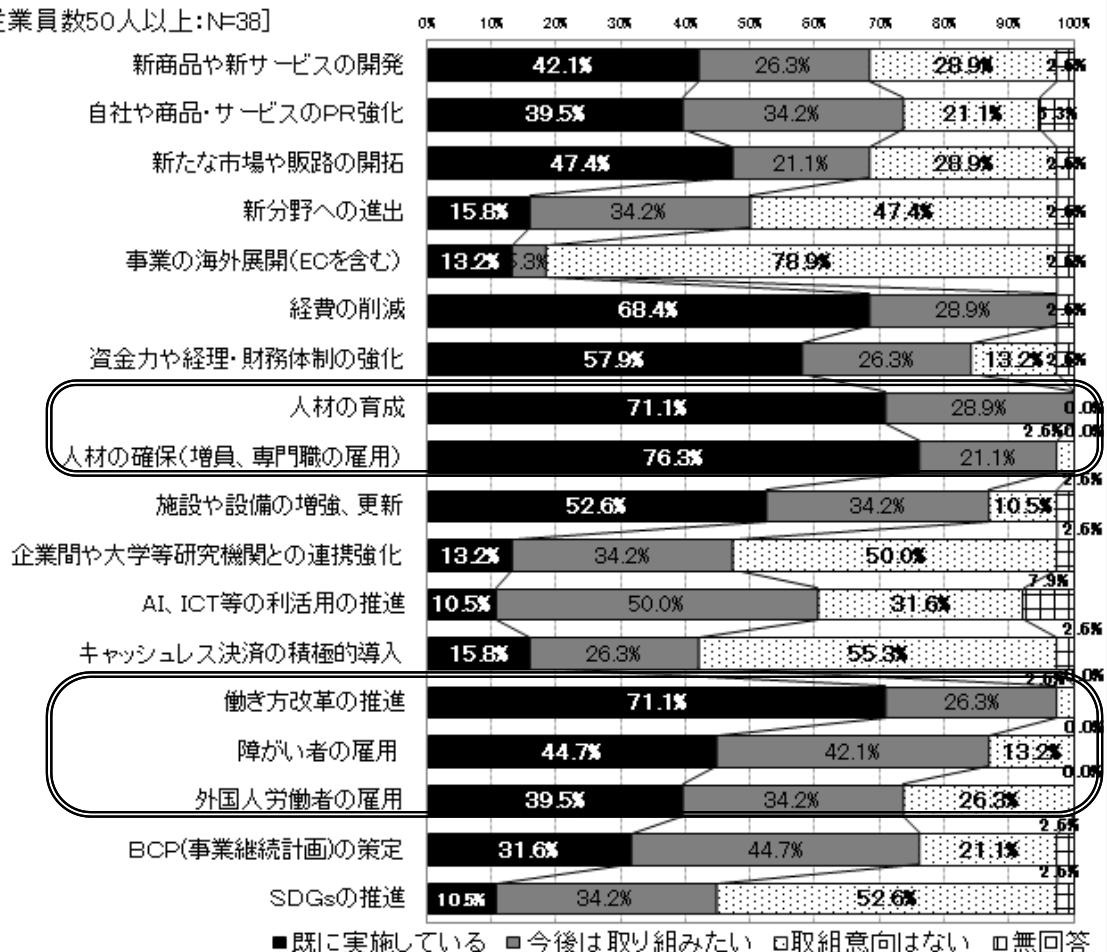
[従業員数10~49人:N=183]



■既に実施している ■今後は取り組みたい □取組意向はない □無回答

[問5]課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いピックスの取組状況・意向

[従業員数50人以上:N=38]

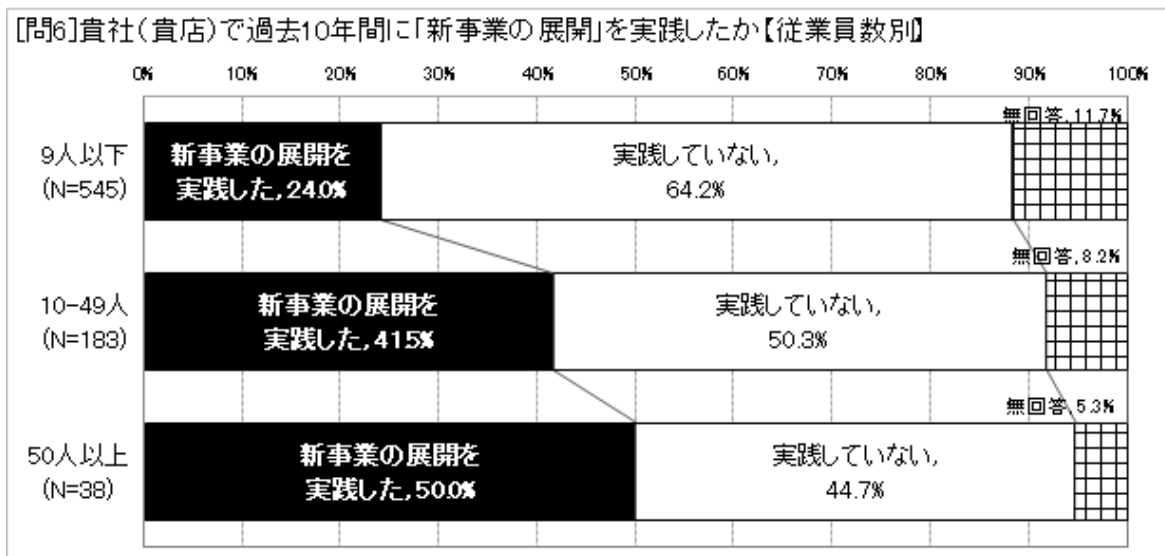


■既に実施している ■今後は取り組みたい □取組意向はない □無回答



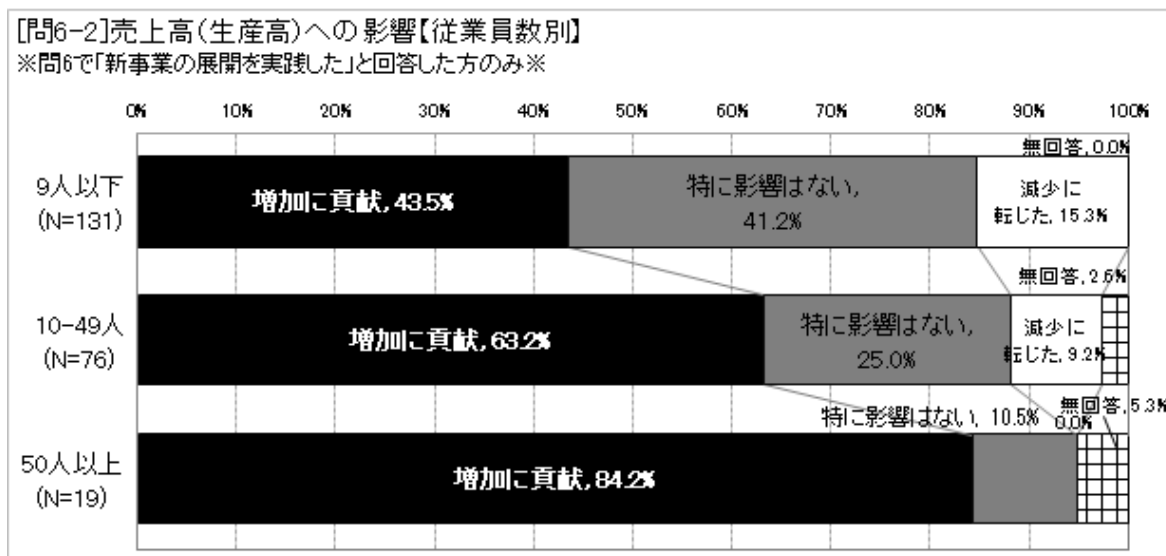
## 問6. 過去10年間に於ける新事業展開の実践の有無

\* 従業員数が増えるにつれて、「新事業の展開を実践した」と回答する割合が大きくなっている。



### 問6-2. 売上高(生産高)への影響※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ

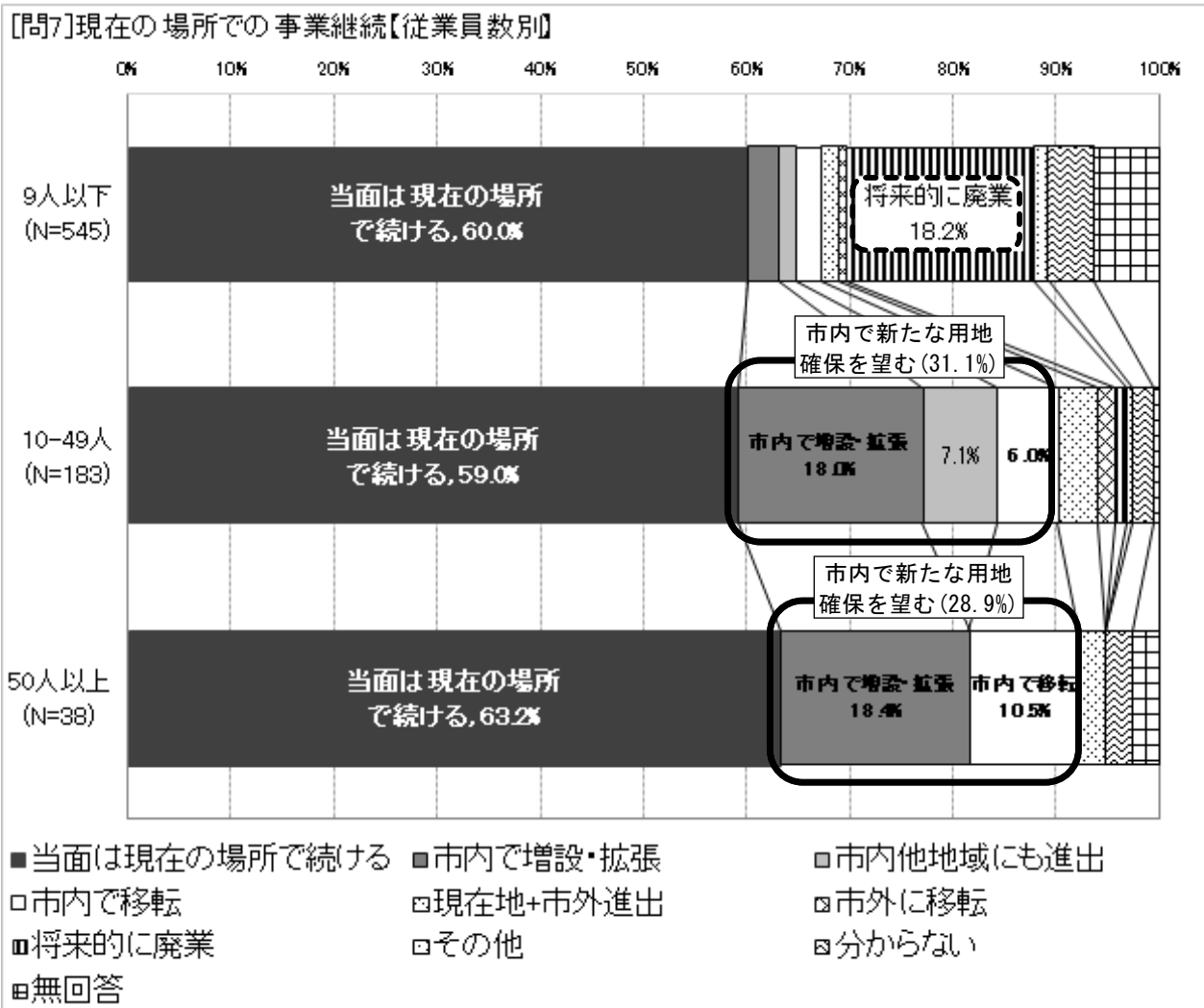
\* 従業員数が増えるにつれて、「増加に貢献」したと回答する割合が大きい。特に、50人以上(84.2%)の方が9人以下(43.5%)よりも約40ポイント大きくなっており、このことから、従業員の少ない企業の方が新事業の展開を売上に反映させることが難しいものと考えられる。



## 問7. 現在の場所での事業継続の意向

\* 10～49人及び50人以上では、「当面は現在の場所で行く」をはじめ、市内で新たな用地確保を望む者が3割前後見られた。

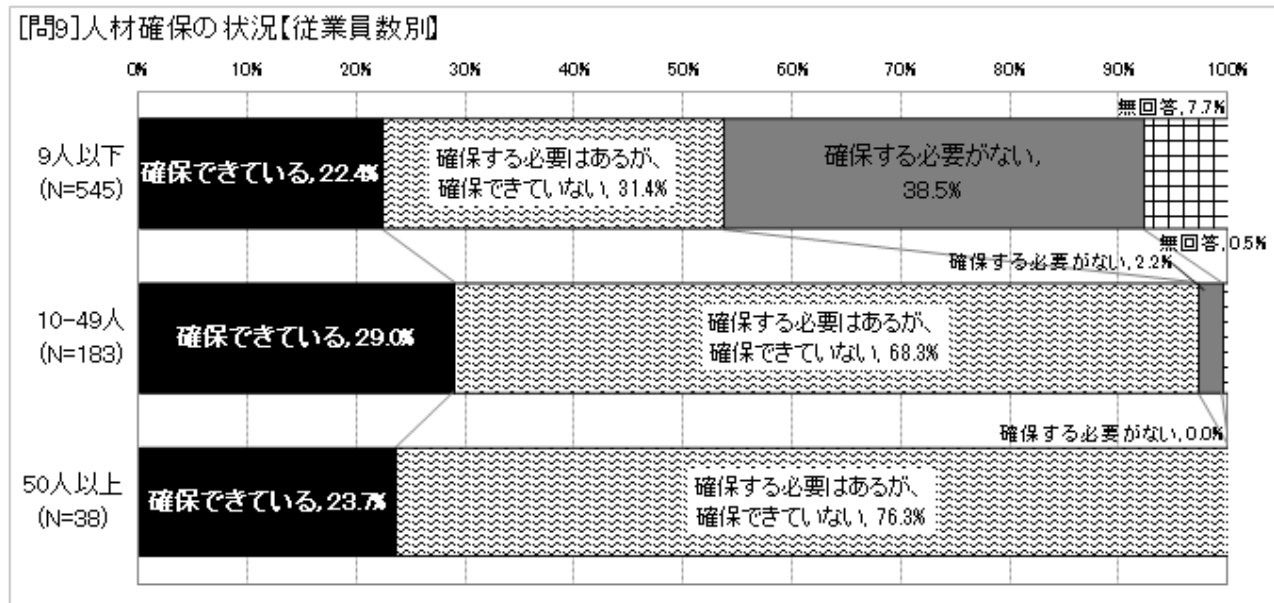
\* 一方、9人以下では、「将来的に廃業を希望」する者が18.2%と2割弱が回答している。



## C. 人材の育成・確保について

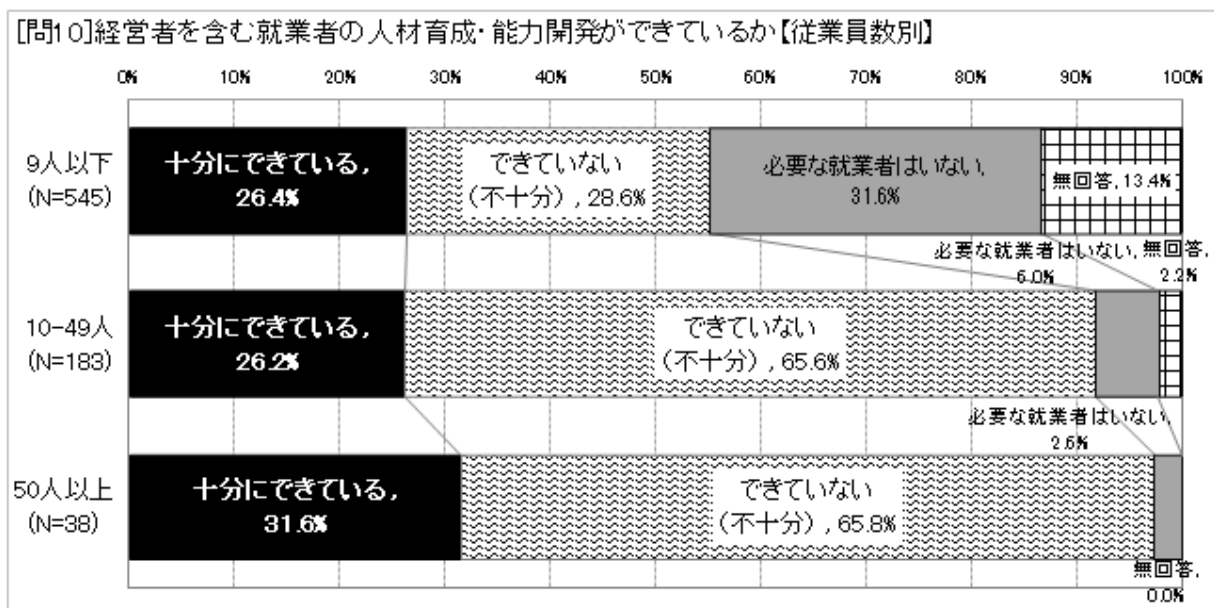
### 問9. 人材確保の状況

- \* 「確保できている」と回答した者の割合が大きいのは、10～49人の企業（29.0%）であった。
- \* また、「確保する必要があるが、確保できていない」と回答した者は、10～49人（68.3%）や50人以上（76.3%）で7割前後を占めており、人材確保で課題を抱える企業が多いものと考えられる。
- \* 一方、9人以下では「確保する必要があるが、確保できていない」が31.4%と4割弱を占めている。



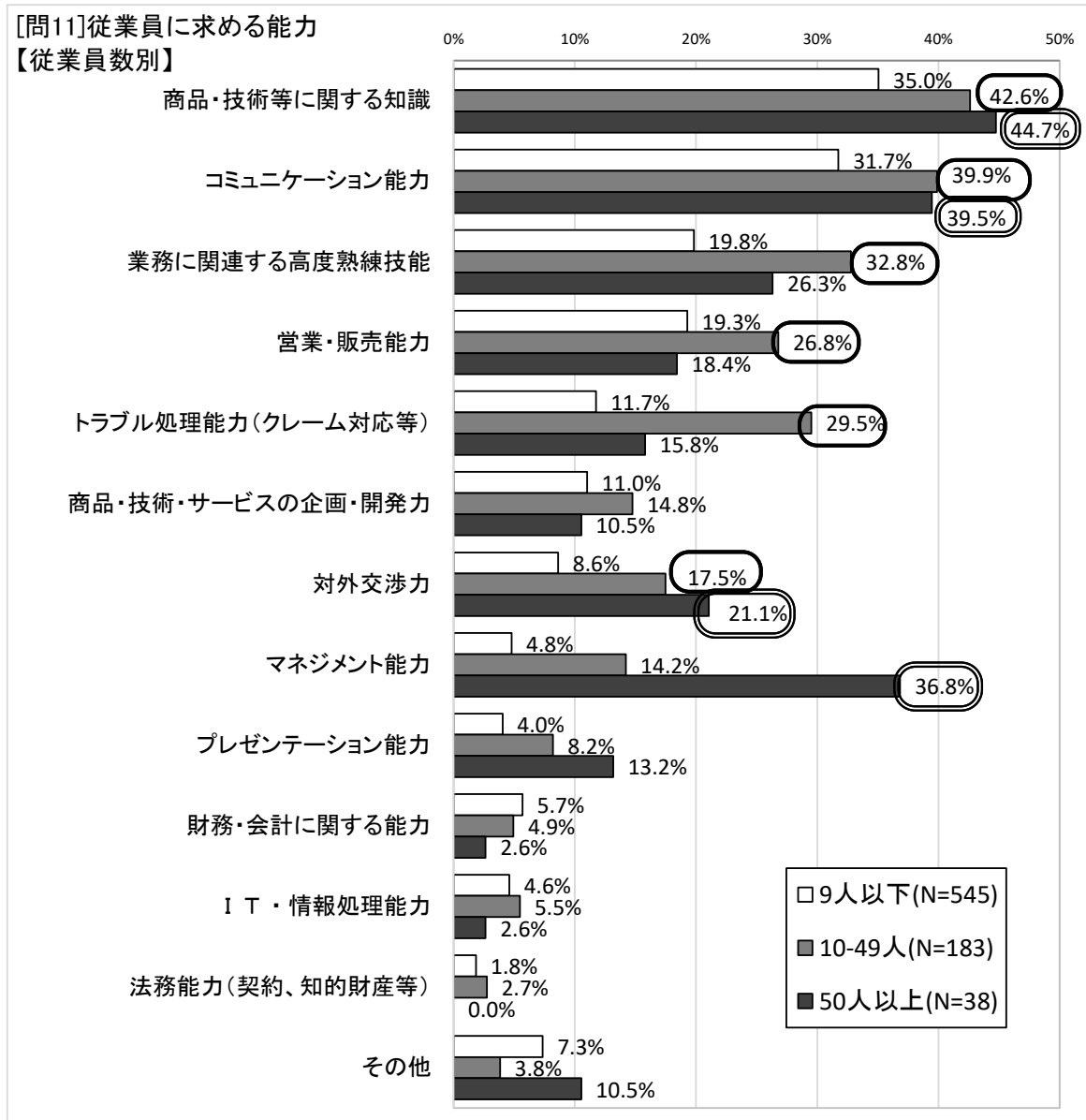
### 問10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

- \* 「十分にできている」と回答した者の割合が大きいのは、50人以上の企業（31.6%）であった。
- \* また、「できていない（不十分）」と回答した者は、10～49人（65.6%）や50人以上（65.8%）で7割弱を占めており、人材育成・能力開発で課題を抱える企業が多いものと考えられる。
- \* 一方、9人以下では「必要な就業者はいない」が31.6%と3割強を占めている。



## 問 11. 従業員に求める能力

- \* 全体的に、9人以下の企業よりも10～49人ないし50人以上の企業の方が割合の大きい項目は多く、特に「商品・技術等に関する知識」「コミュニケーション能力」「対外交渉力」の3点は顕著である。
- \* 上記にあげた項目以外では、10～49人の企業では「業務に関連する高度熟練技能」「営業・販売能力」「トラブル処理能力」といった業務上の対応に関する項目が多くなっている。  
また、50人以上の企業では「マネジメント能力」への回答が多い。

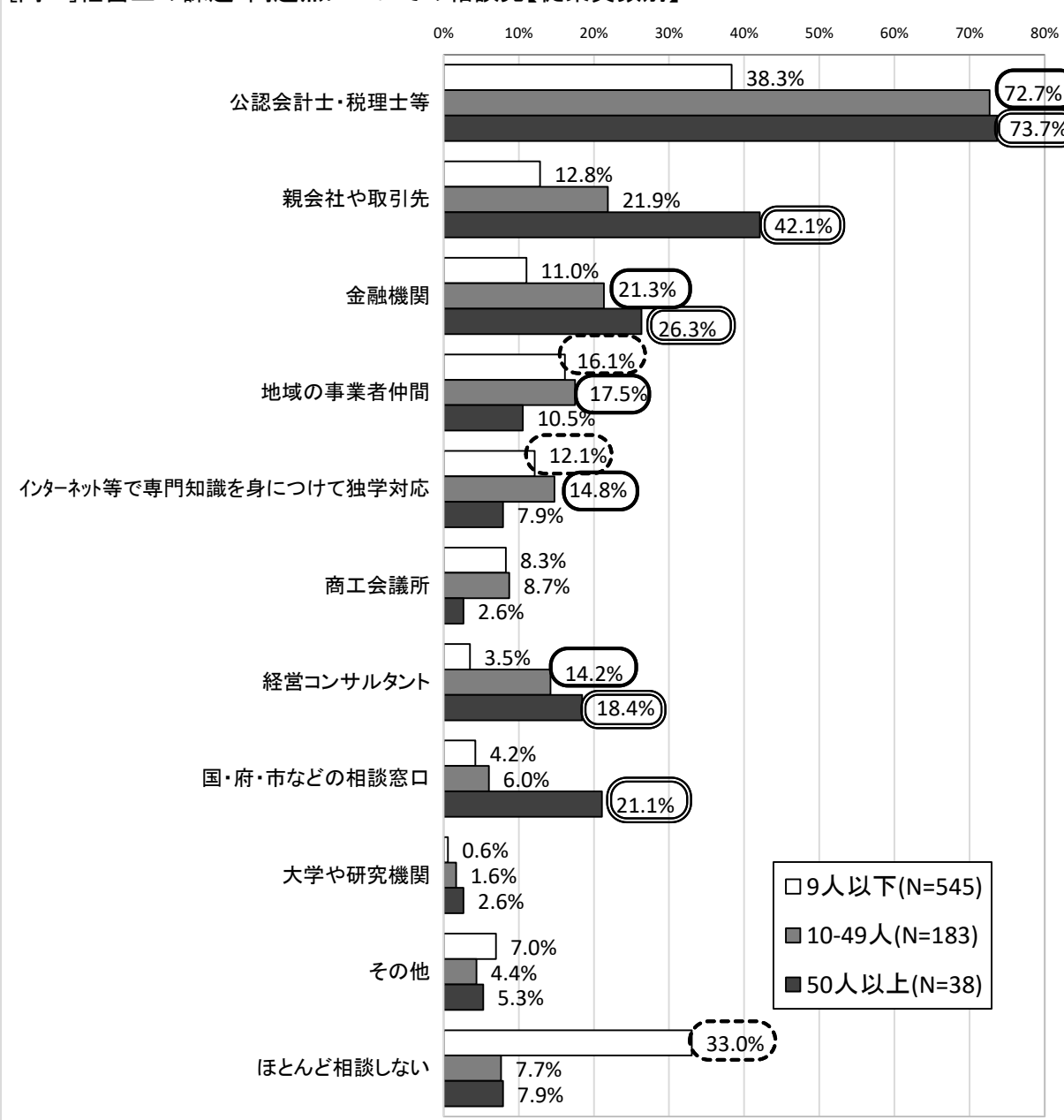


## E. 外部との連携について

### 問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先

- \* 9人以下の企業は、「ほとんど相談しない」は33.0%を占めており、相談先がない企業も多いものと考えられる。また、50人以上の企業では、「親会社や取引先」や「国・府・市などの相談窓口」への回答が多くなっている。
- \* その他に、10～49人以上ないし50人以上の企業では、「公認会計士・税理士等」「経営コンサルタント」といった士業や「金融機関」が、9人以下ないし10～49人の企業では、「地域の事業者仲間」「インターネット等で専門知識を身につけて独学対応」が、それぞれ比較的多くなっている。

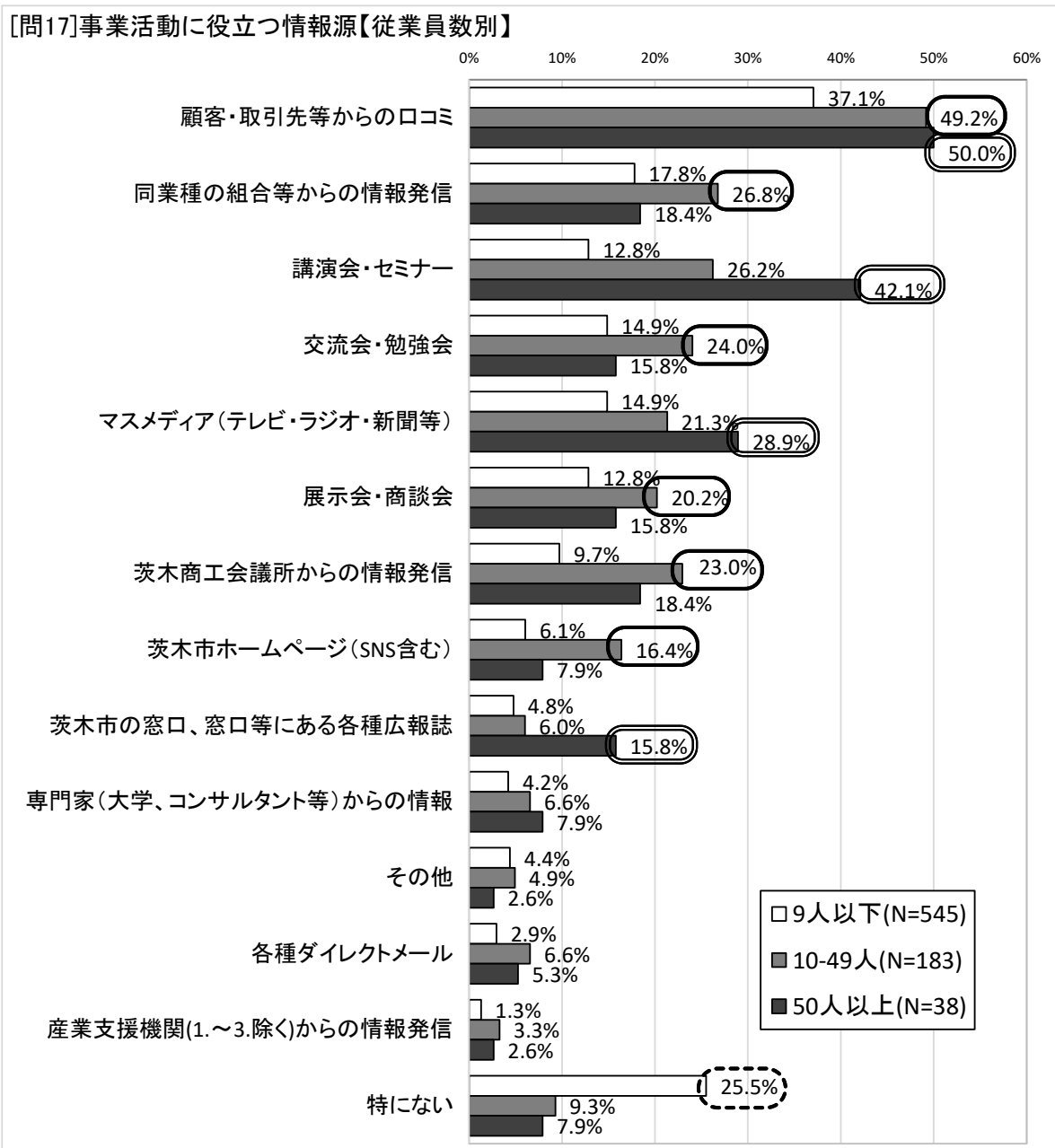
[問13]経営上の課題・問題点についての相談先【従業員数別】



## F. 支援策の活用状況等について

### 問 17. 事業活動に役立つ情報源

- \* 9人以下の企業は、全体的に回答の割合が小さく、また、「特にない」は25.5%を占めており多いことから、情報源を持っていない企業も多いものと考えられる。
- \* 10～49人の企業では「同業種の組合等からの情報発信」「茨木商工会議所からの情報発信」「茨木市ホームページ（SNS含む）」といった支援機関からの情報発信や、「展示会・商談会」「交流会・勉強会」といった取引先や異業種とのフェイス・トゥ・フェイスの対応での情報交流に関する項目が多くなっている。
- \* 50人以上の企業では、「講演会・セミナー」「マスメディア（テレビ・ラジオ・新聞等）」「茨木市の窓口、窓口等にある各種広報誌」への回答が多くなっている。
- \* 「顧客・取引先からの口コミ」が、10～49人の企業、50人以上の企業ともに50%近くを占めた。



## 5-4. 売上・利益とも増加企業と、回答者全体の比較分析

売上・利益とも増加している企業について、回答者全体の傾向と比較し分析を行った。

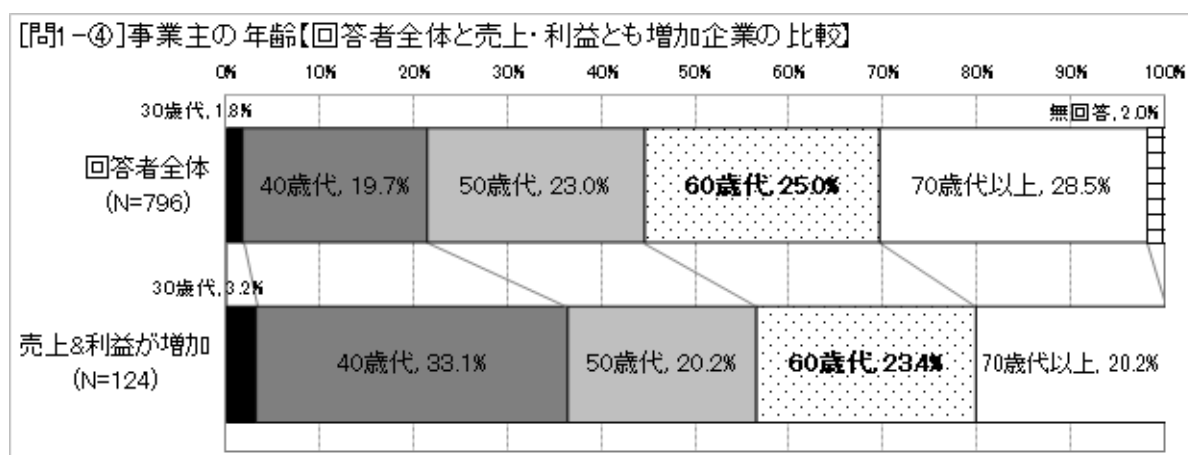
(特徴的だと思われる項目のみを抜粋)

●計 124 社 問 3：昨年度の「売上高（生産高）」「利益」ともに、2～3年前と比べて「増えた」と回答

### A. 企業について

#### 問 1-④. 事業主の年齢

\* 売上・利益とも増加している企業は、40歳代が33.1%と多いのをはじめ、全体的に年齢の若い傾向が見られる。

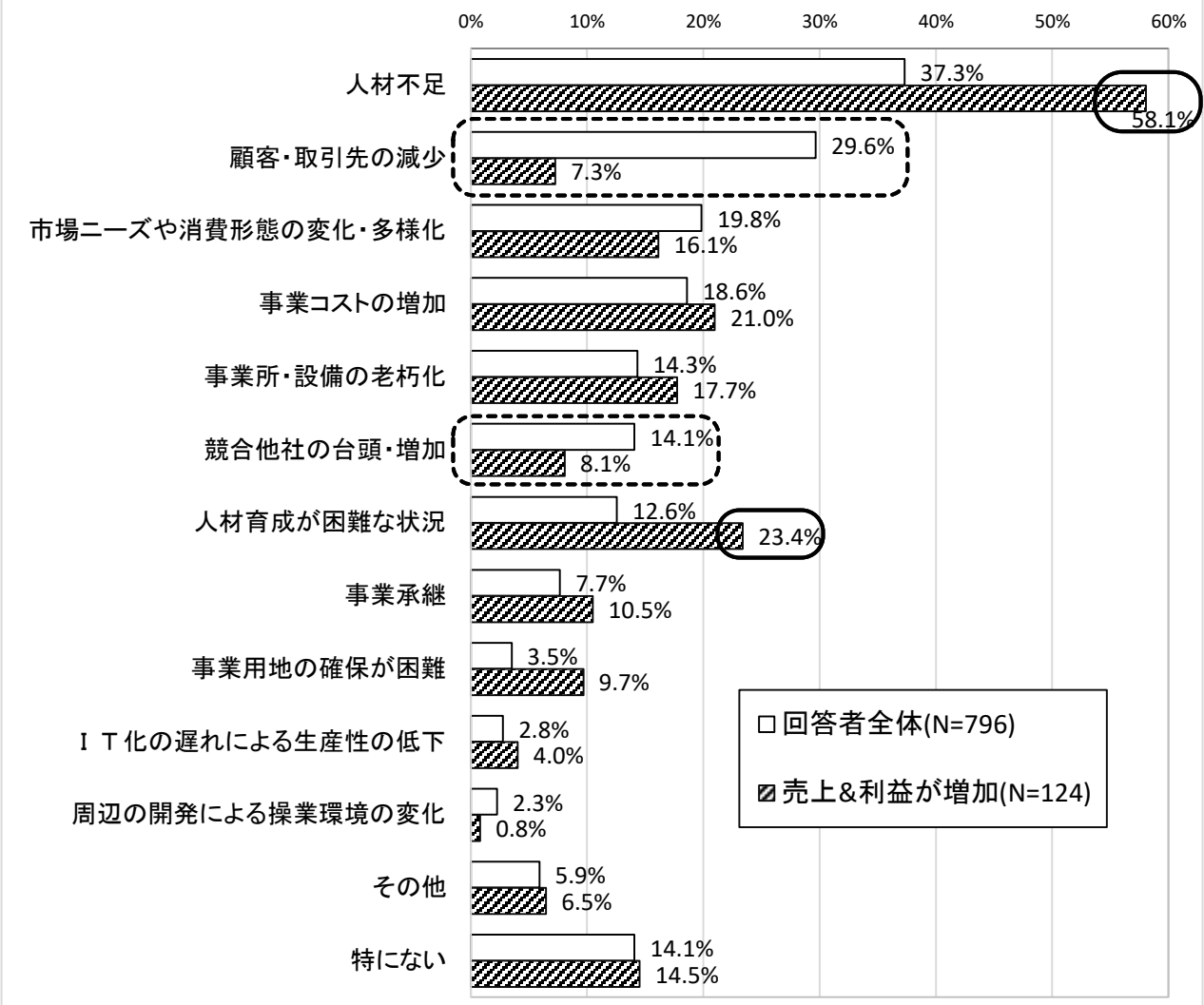


## B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

### 問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

- \* 売上・利益とも増加している企業は、「人材不足」(58.1%)、「人材育成が困難な状況」(23.4%)といった人材面に関する項目の割合が大きく、課題を抱えている企業が多いものと考えられる。
- \* 一方、「顧客・取引先の減少」「競合他社の台頭・増加」といった項目への回答は少なく、順調に進められているものと考えられる。

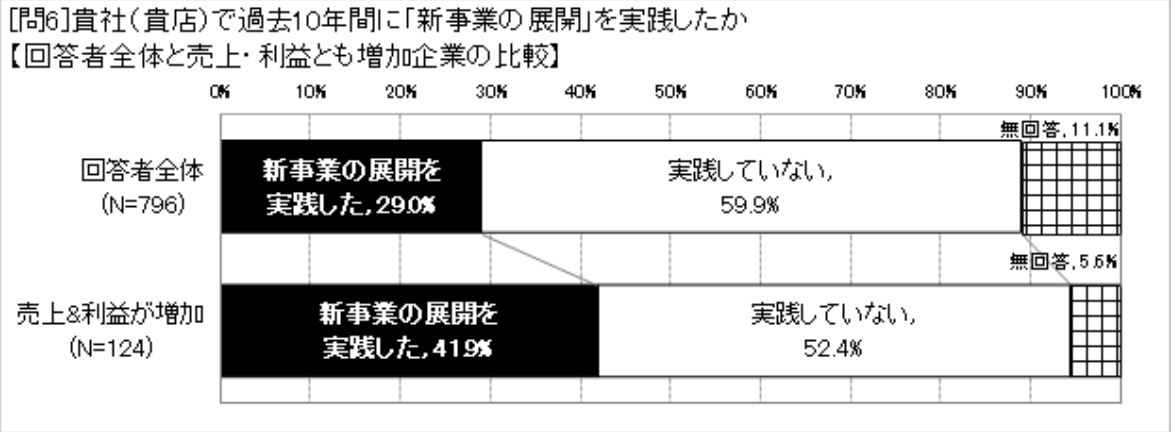
[問4]現在直面している経営上の問題点や困っている点  
【回答者全体と売上・利益とも増加企業の比較】



### 問6. 過去10年間における新事業展開の実践の有無

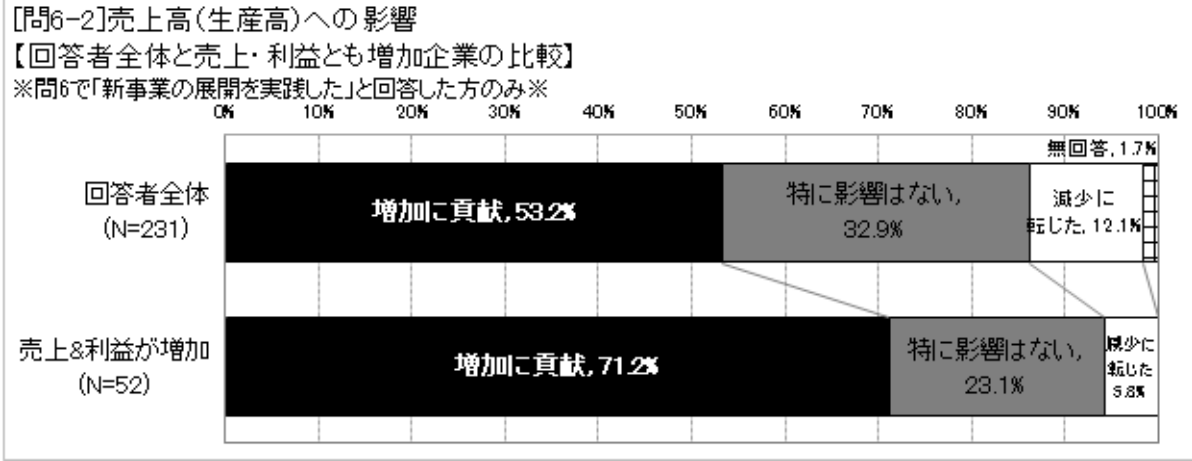
- \* 売上・利益とも増加している企業は、「新事業の展開を実践した」と回答した者が41.9%と回答者全体よりも多くなっている。





**問6-2. 売上高(生産高)への影響※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ**

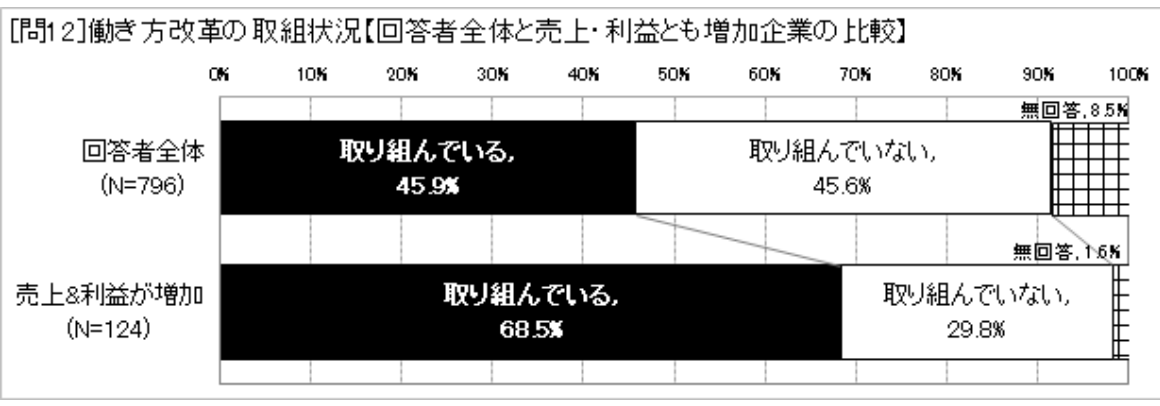
\* 売上・利益とも増加している企業では、71.2%が「増加に貢献」したと回答しており、回答者全体よりも多くなっている。



**D. 働き方改革の取組状況**

**問12. 働き方改革の取組状況**

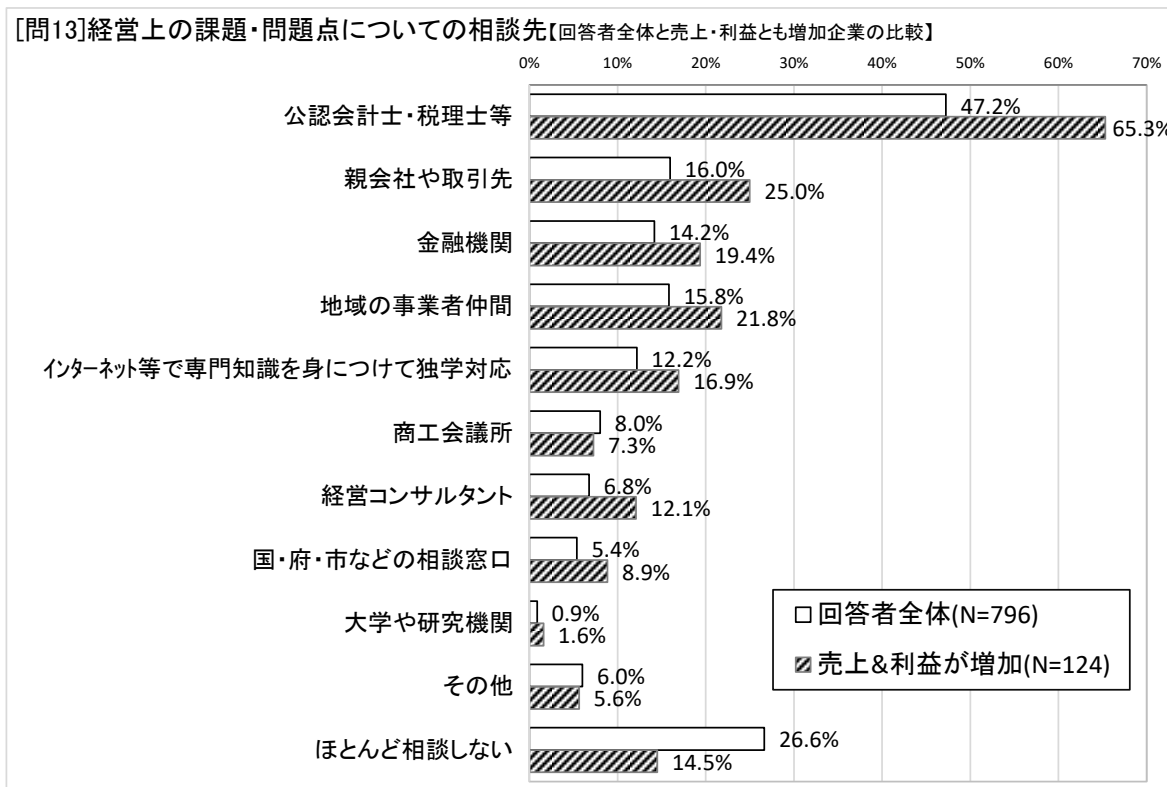
\* 売上・利益とも増加している企業では、68.5%が「取り組んでいる」と回答しており、回答者全体よりも多くなっている。



## E. 外部との連携について

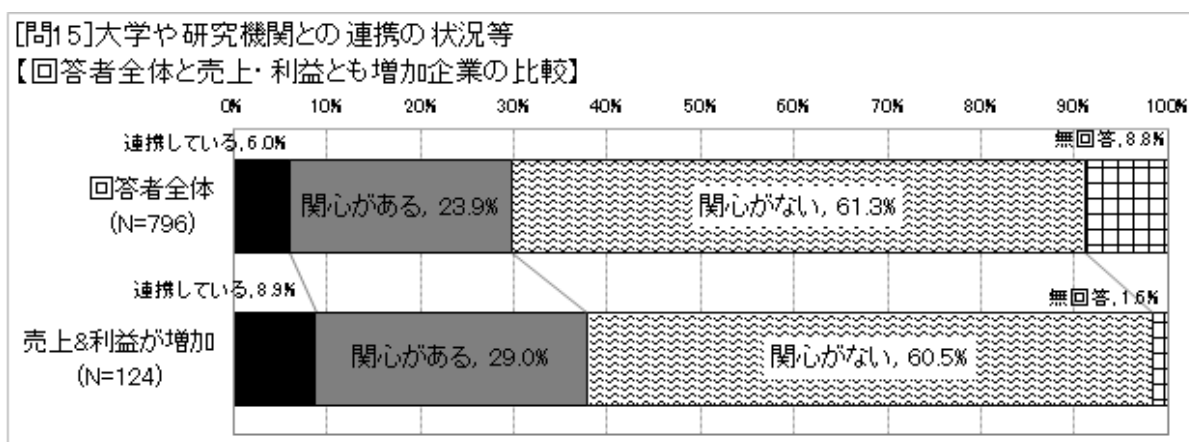
### 問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先

\* 全体的に、売上・利益とも増加している企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、相談先を多く持っているものと考えられる。



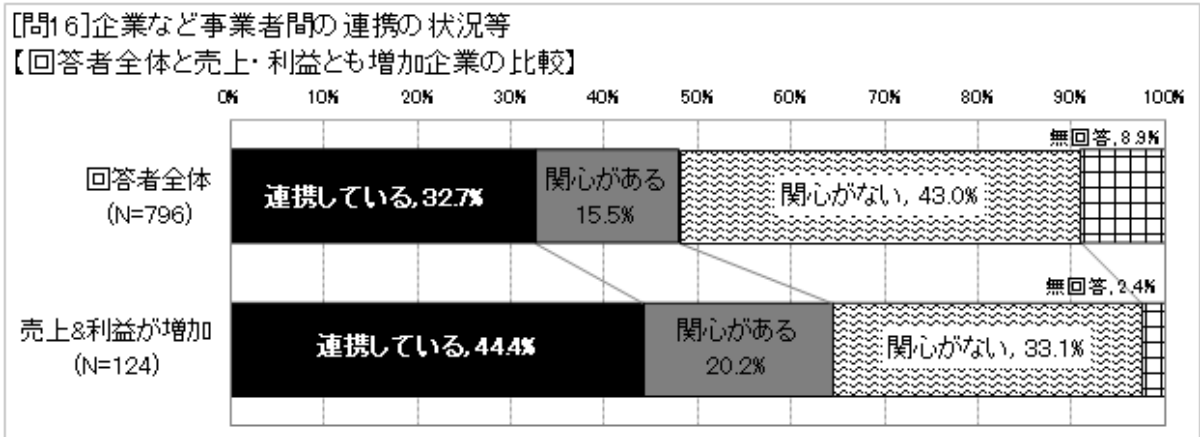
### 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等

\* 売上・利益とも増加している企業では、8.9%が「連携している」、29.0%が「関心がある」とそれぞれ回答しており、回答者全体よりも大学や研究機関との連携に対する意識が高いものと考えられる。



### 問 16. 事業者間の連携の状況等

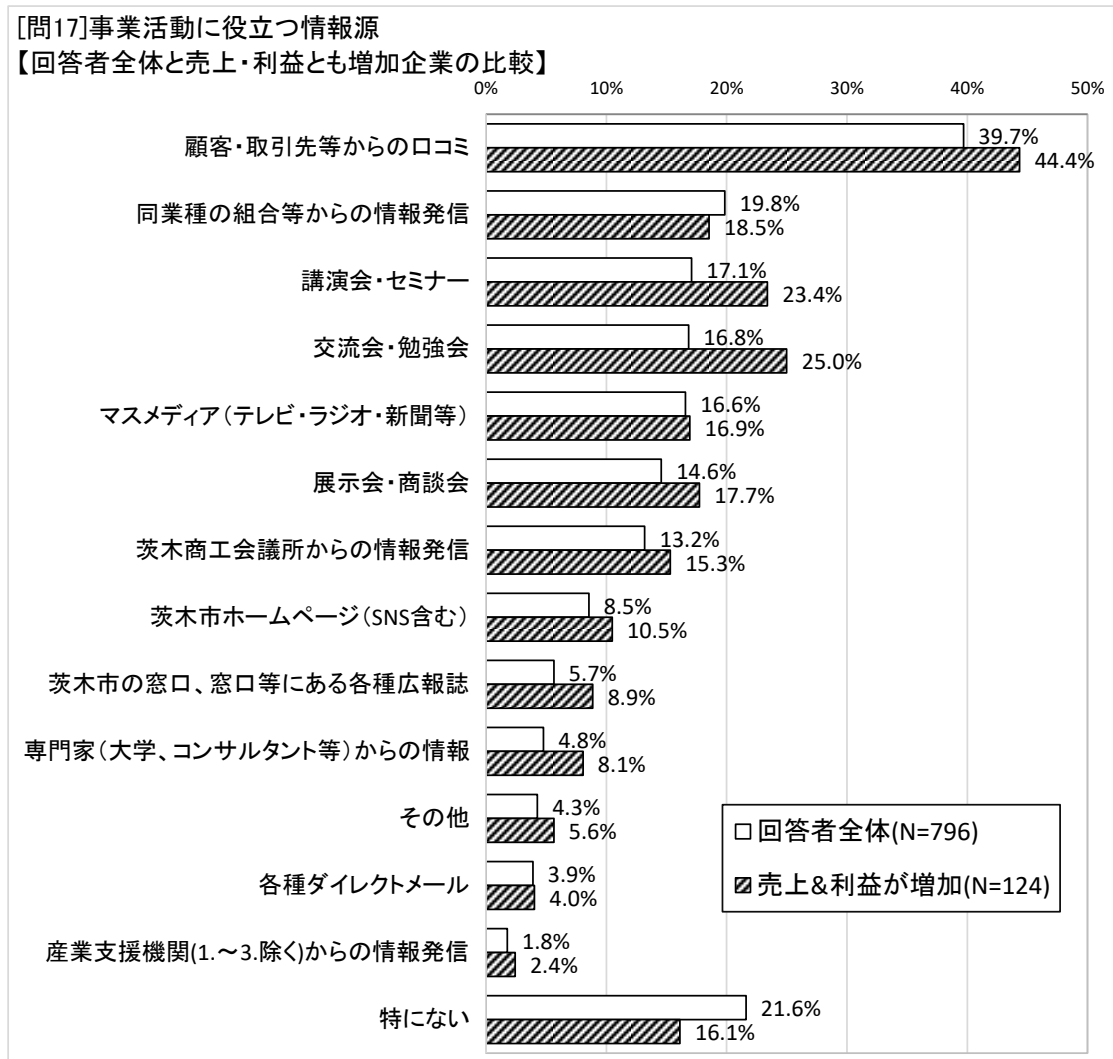
\* 売上・利益とも増加している企業では、44.4%が「連携している」、20.2%が「関心がある」とそれぞれ回答しており、回答者全体よりも事業者間の連携に対する意識が高いものと考えられる。



## F. 支援策の活用状況等について

### 問 17. 事業活動に役立つ情報源

\* 全体的に、売上・利益とも増加している企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、多くの情報源を活用しているものと考えられる。



## 5-5. 大学等研究機関との連携を今後希望する企業と、回答者全体の比較分析

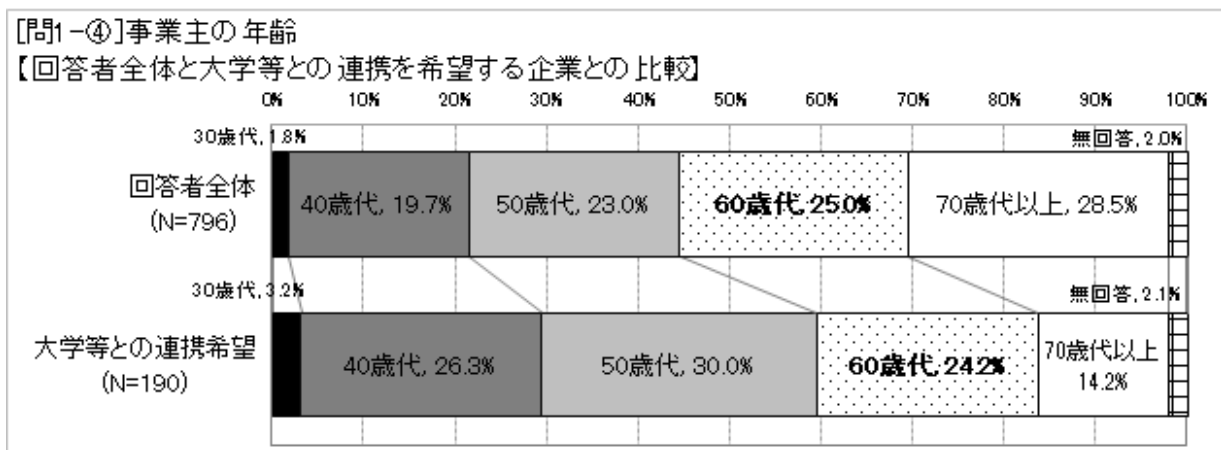
大学等研究機関との連携を希望する企業について、回答者全体の傾向と比較し分析を行った。  
 (特徴的だと思われる項目のみを抜粋)

●計 190 社 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等について、  
 「連携していないが、関心がある」と回答

### A. 企業について

#### 問 1-④. 事業主の年齢

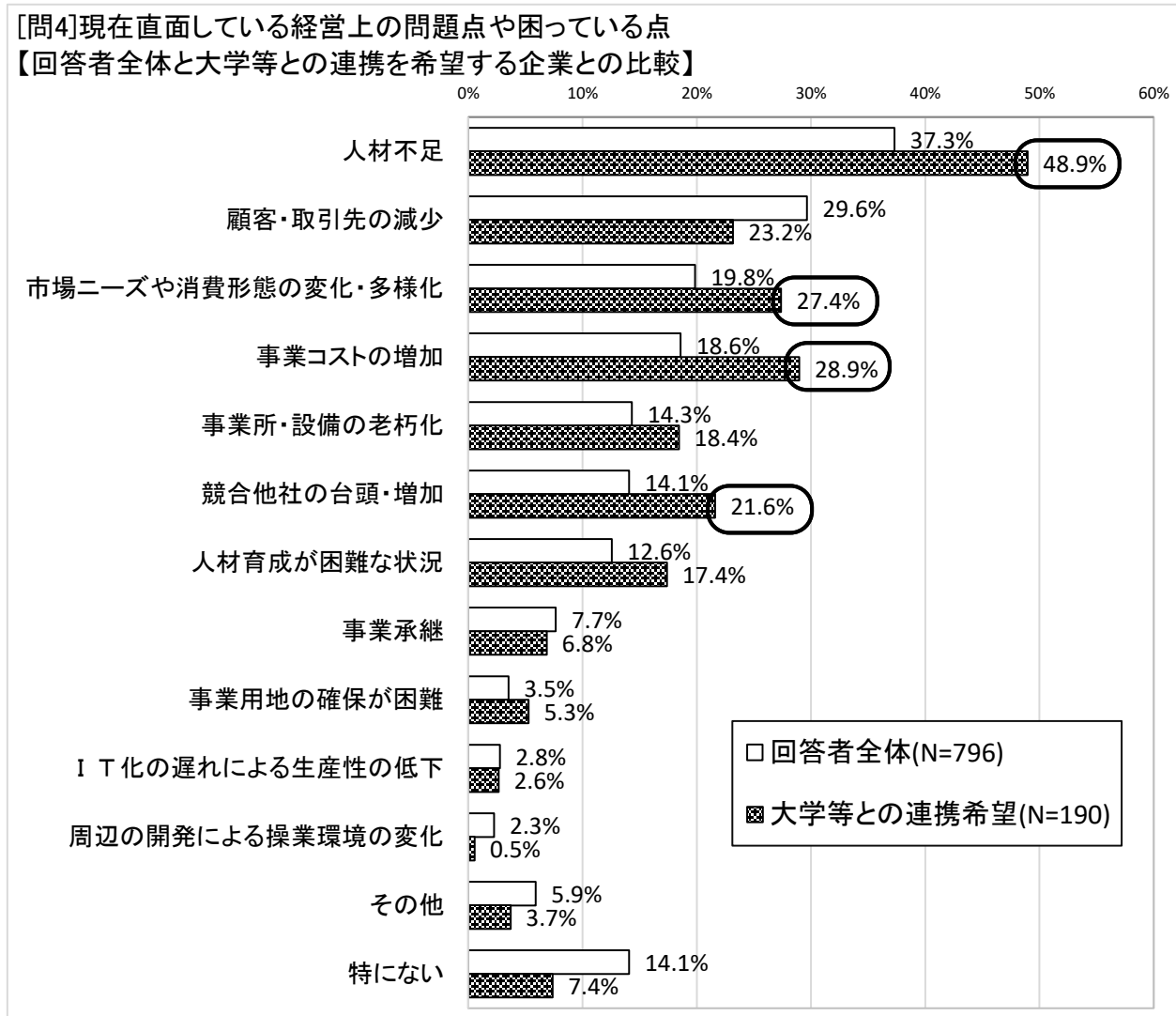
\* 大学等研究機関との連携を今後希望する企業は、40歳代が26.3%、50歳代が30.0%と多いのはじめ、全体的に年齢の若い傾向が見られる。



## B. 貴社（貴店）の経営上の問題点、問題解決に向けた取組

### 問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

\* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、「人材不足」が48.9%と最も多かった。中でも、「市場ニーズや消費形態の変化・多様化」「事業コストの増加」「競合他社の台頭・増加」といった、変化する事業環境への対応に関する項目が回答者全体よりも大きい傾向が顕著に見られる。

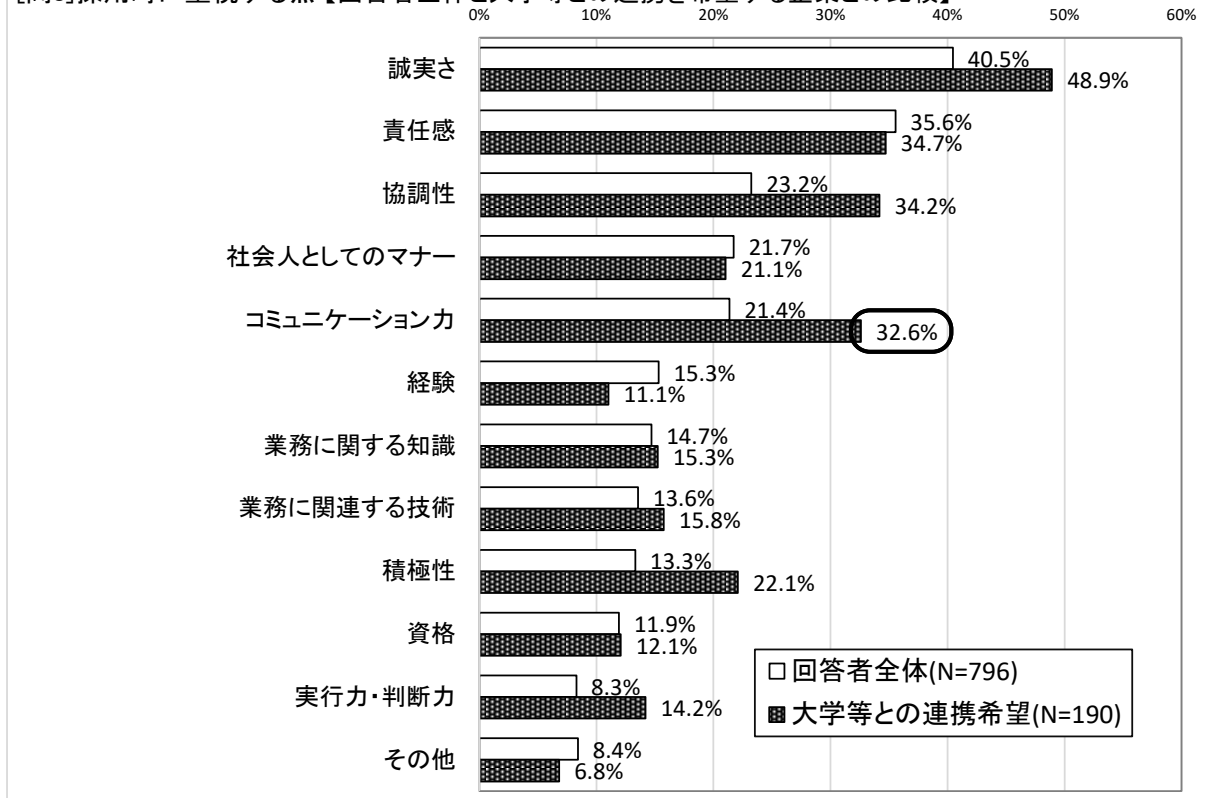


## C. 人材の育成・確保について

### 問8. 採用時に重視する点

\* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、中でも、「コミュニケーション力」は32.6%と回答者全体よりも11.2ポイント大きく、ニーズが高いものと考えられる。

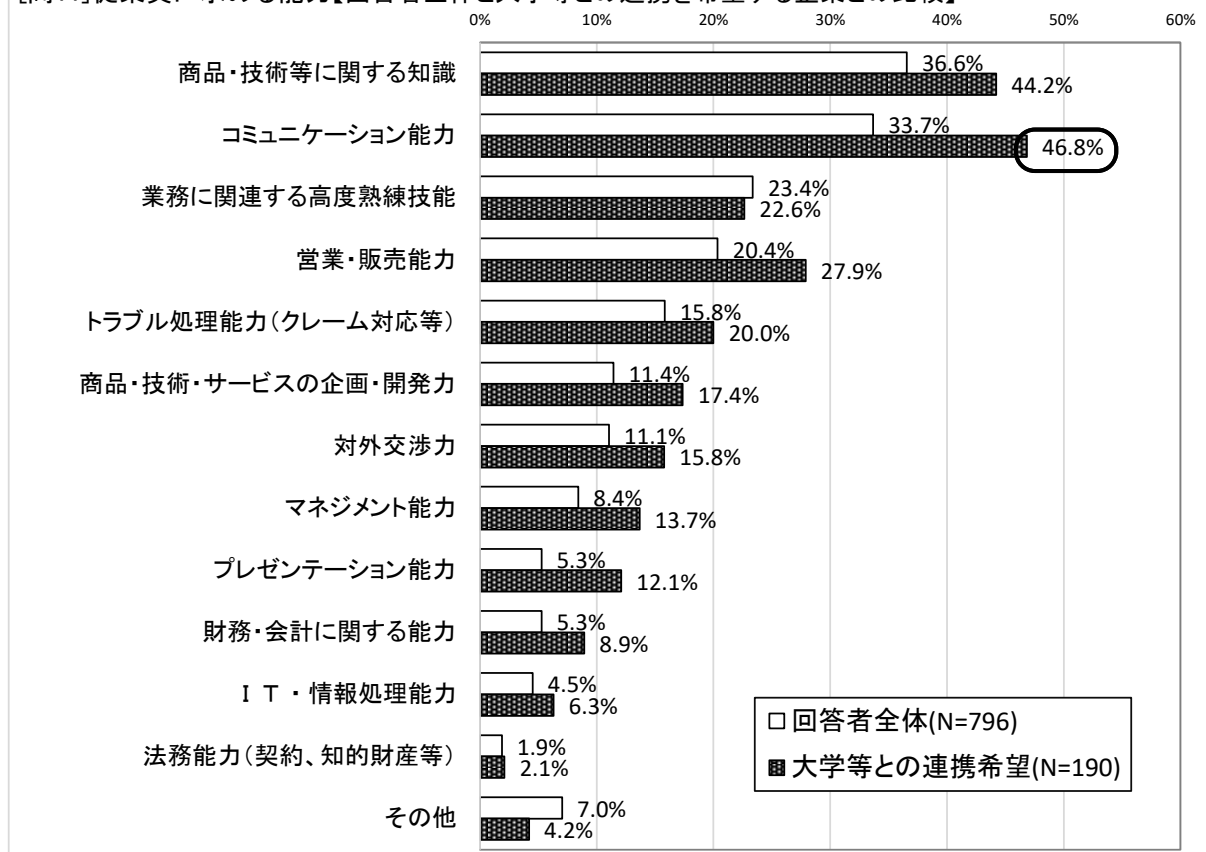
[問8]採用時に重視する点【回答者全体と大学等との連携を希望する企業との比較】



### 問 11. 従業員に求める能力

\* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、中でも、「コミュニケーション能力」は46.8%と回答者全体よりも13.1ポイント大きく、ニーズが高いものと考えられる。

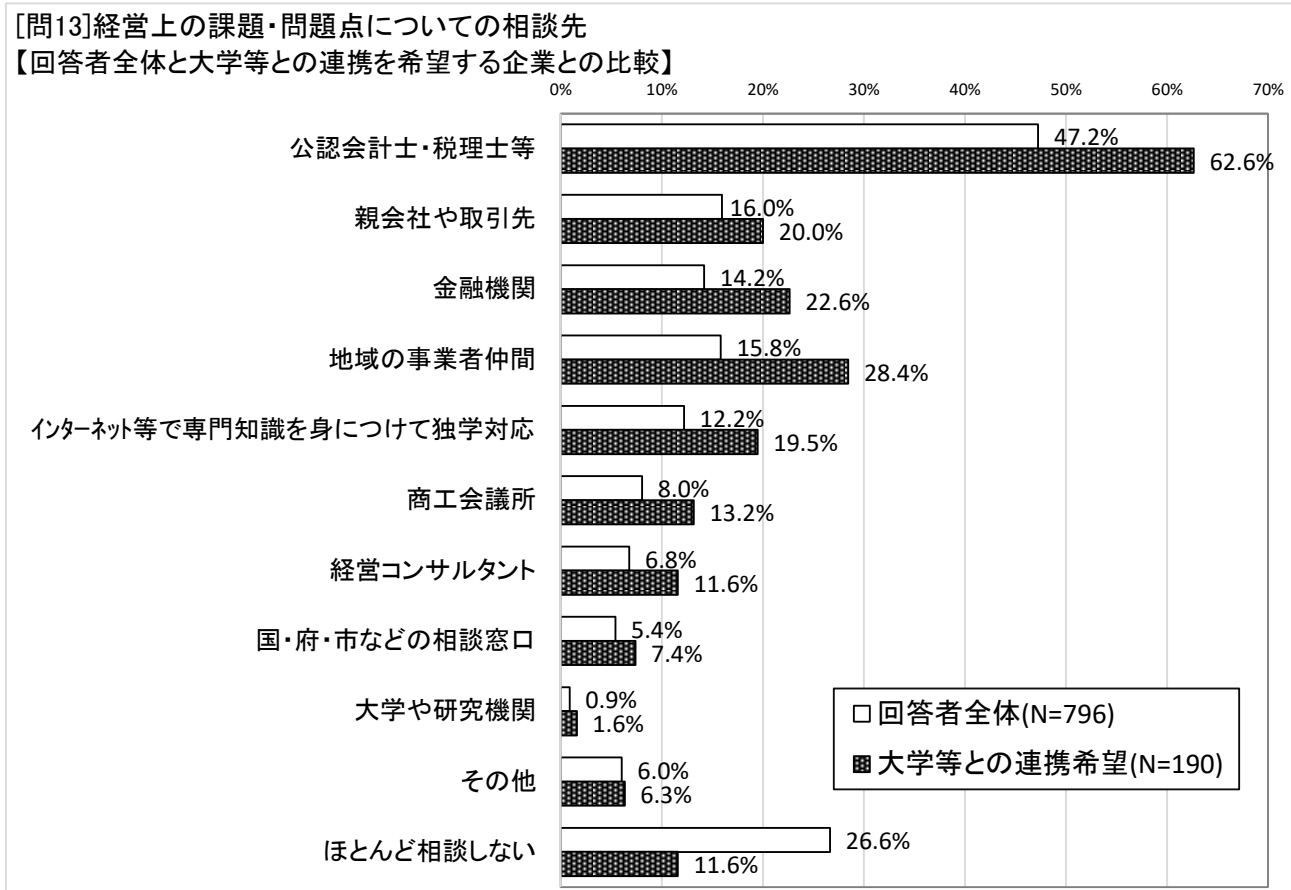
[問11]従業員に求める能力【回答者全体と大学等との連携を希望する企業との比較】



## E. 外部との連携について

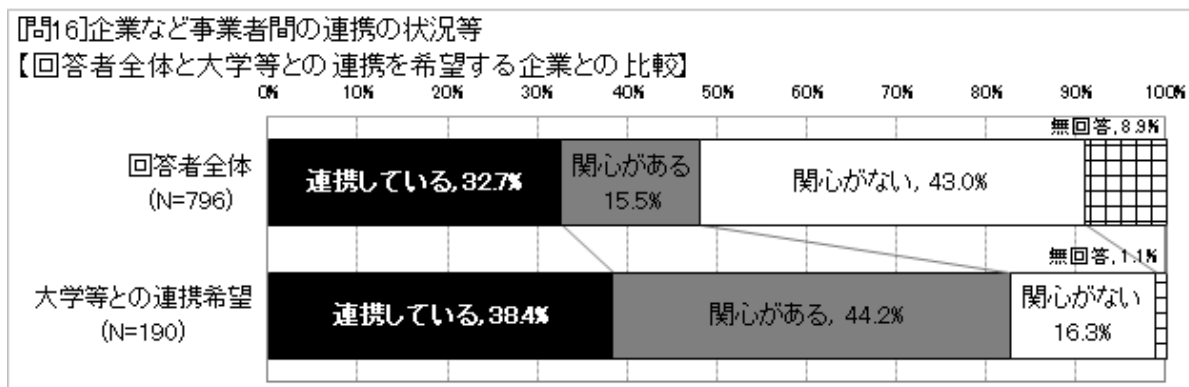
### 問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先

- \* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、多くの相談先を確保しているものと考えられる。
- \* 一方、「国・府・市などの相談窓口」は7.4%に止まり、活用する者が少ないものと考えられる。



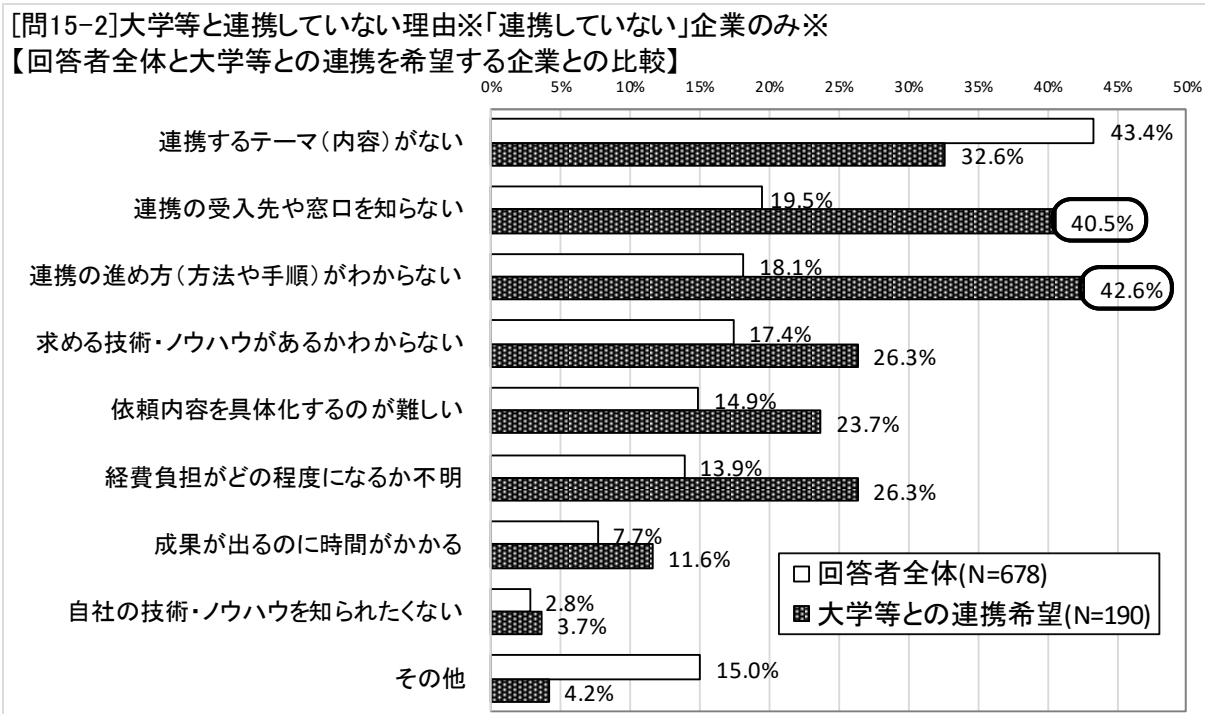
### 問 16. 事業者間の連携の状況等

- \* 大学等研究機関との連携を今後希望する企業は、38.4%が「連携している」、44.2%が「関心がある」とそれぞれ回答しており、回答者全体よりも事業者間の連携に対する意識が高いものと考えられる。



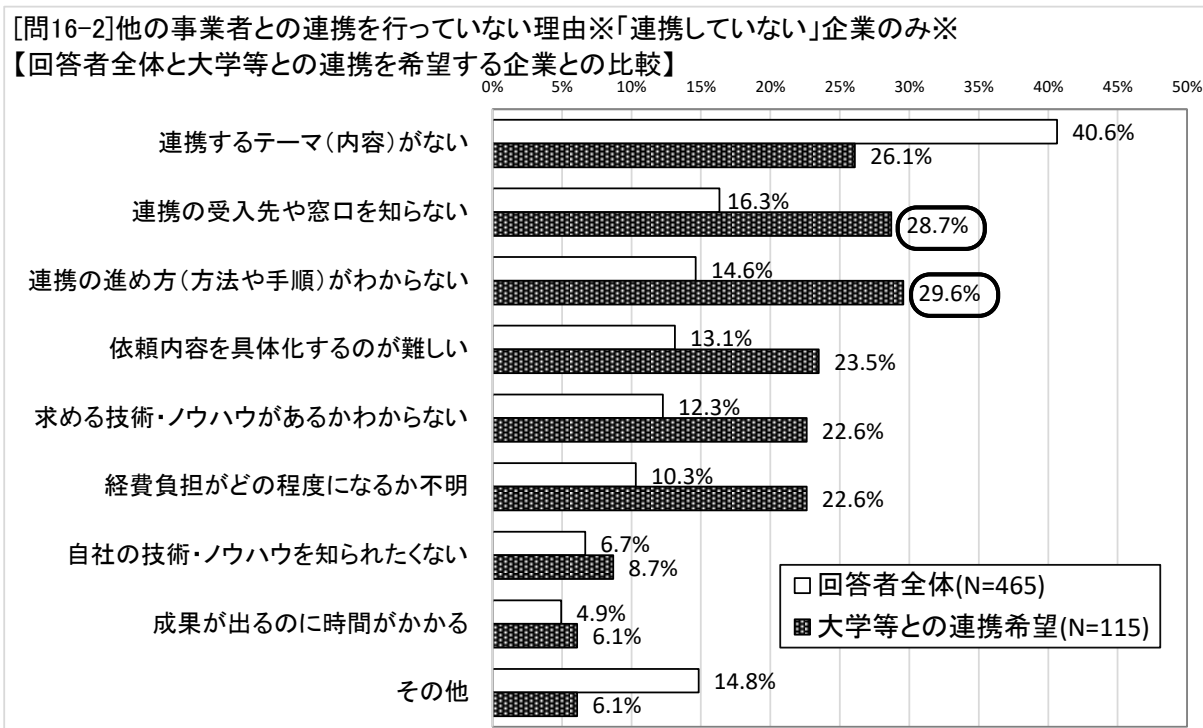
**問 15-2. 大学等と連携していない理由※問 15 で「連携していない」と回答した方のみ※**

\* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、中でも、「連携の進め方（方法や手順）がわからない」（42.6%）、「連携の受入先や窓口を知らない」（40.5%）の2点はその傾向が顕著であった。



**問 16-2. 事業者間で連携していない理由※問 16 で「連携していない」と回答した方のみ※**

\* 大学等と連携していない理由と同様に、全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、中でも、「連携の進め方（方法や手順）がわからない」（29.6%）、「連携の受入先や窓口を知らない」（28.7%）の2点はその傾向が顕著であった。





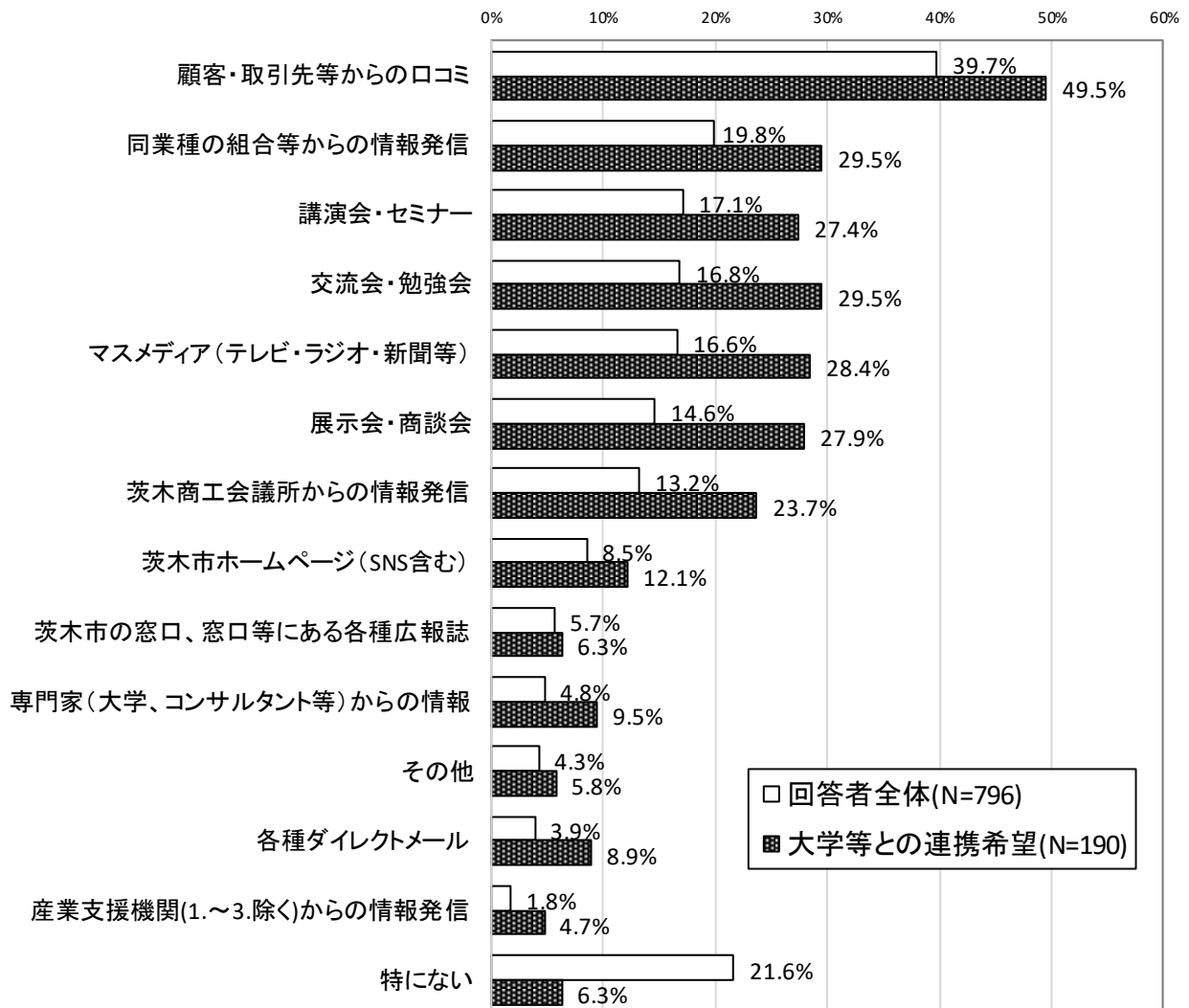
## F. 支援策の活用状況等について

### 問 17. 事業活動に役立つ情報源

\* 全体的に、大学等研究機関との連携を今後希望する企業の方が回答者全体よりも割合が大きく、多くの情報源を活用しているものと考えられる。

#### [問17]事業活動に役立つ情報源

#### 【回答者全体と大学等との連携を希望する企業との比較】



## 5-6. 業種別・クロス分析

●建設業	121社	●製造業	99社	●運輸業	39社
●卸売業	60社	●小売業	124社	●医療、福祉	24社
●教育、学習支援業	38社	●飲食サービス業	77社	●その他サービス業	130社

※情報通信業は回答サンプルが6件と少ないため、分析の対象外としている。

### A. 企業について

#### 問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」の動向（2～3年前との比較）

売上高、利益ともに下記の傾向が見られた。

\* 「建設業」「製造業」「運輸業」は増加傾向の事業所の割合が他の業種よりも多い。

\* 「小売業」「医療、福祉」「飲食サービス」「その他サービス」は減少傾向の事業所の割合が他の業種よりも多い。

売上高	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
増えた	33.1%	37.4%	38.5%	16.7%	15.3%	12.5%	18.4%	7.8%	12.0%	0.0%
ほぼ同じ	38.0%	31.3%	33.3%	43.3%	29.8%	37.5%	36.8%	31.2%	31.6%	50.0%
減った	28.1%	30.3%	28.2%	36.7%	54.8%	50.0%	39.5%	57.1%	55.6%	50.0%
分からない	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.8%	0.0%
無回答	0.0%	1.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	5.3%	1.3%	0.0%	0.0%

利益	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
増えた	28.9%	34.3%	20.5%	18.3%	10.5%	12.5%	18.4%	5.2%	12.0%	0.0%
ほぼ同じ	33.9%	25.3%	30.8%	35.0%	29.8%	29.2%	34.2%	29.9%	28.6%	50.0%
減った	33.9%	38.4%	48.7%	40.0%	58.9%	54.2%	42.1%	61.0%	57.9%	50.0%
分からない	0.8%	0.0%	0.0%	3.3%	0.8%	0.0%	0.0%	2.6%	1.5%	0.0%
無回答	2.5%	2.0%	0.0%	3.3%	0.0%	4.2%	5.3%	1.3%	0.0%	0.0%

### B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

#### 問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

回答が多かった課題について、特に割合の大きい業種は下記の通りとなった。

- \* 人手不足…「建設業」「製造業」「運輸業」「医療、福祉」
- \* 顧客・取引先の減少…「小売業」「飲食サービス」「その他サービス」
- \* 市場ニーズや消費形態の変化・多様化…「卸売業」「小売業」
- \* 事業所・設備の老朽化…「製造業」「飲食サービス」
- \* 競合他社の台頭・増加…「小売業」「医療、福祉」
- \* 事業継承…「建設業」「製造業」

課題 ※全体で回答が多い順	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
人材不足	66.1%	56.6%	71.8%	33.3%	17.7%	58.3%	15.8%	28.6%	20.3%	16.7%
顧客・取引先の減少	12.4%	17.2%	17.9%	28.3%	46.8%	16.7%	26.3%	45.5%	37.6%	33.3%
市場ニーズや消費形態の変化・多様化	10.7%	17.2%	10.3%	31.7%	30.6%	16.7%	23.7%	27.3%	16.5%	0.0%
事業コストの増加	26.4%	23.2%	30.8%	21.7%	12.1%	20.8%	13.2%	27.3%	11.3%	0.0%
事業所・設備の老朽化	6.6%	25.3%	15.4%	10.0%	16.1%	16.7%	5.3%	26.0%	12.8%	0.0%
競合他社の台頭・増加	10.7%	11.1%	2.6%	8.3%	25.0%	20.8%	13.2%	14.3%	18.0%	16.7%
事業継承	14.0%	10.1%	5.1%	6.7%	7.3%	4.2%	2.6%	2.6%	4.5%	33.3%
事業用地の確保が困難	4.1%	8.1%	15.4%	3.3%	1.6%	4.2%	2.6%	1.3%	0.8%	0.0%
円化の遅れによる生産性の低下	2.5%	4.0%	0.0%	1.7%	4.8%	0.0%	0.0%	5.2%	1.5%	0.0%
周辺の開発による操業環境の変化	0.8%	2.0%	5.1%	1.7%	4.0%	0.0%	0.0%	6.5%	1.5%	0.0%
その他	4.1%	10.1%	5.1%	1.7%	2.4%	8.3%	7.9%	5.2%	9.0%	0.0%
特になし	13.2%	3.0%	5.1%	16.7%	12.1%	0.0%	28.9%	10.4%	22.6%	50.0%

## 問6. 過去10年間における新事業展開の実践の有無

- \* 「製造業」「医療、福祉」は新事業の展開を実践した事業所の割合が他の業種よりも多い。
- \* 「建設業」「運輸業」「飲食サービス」「その他サービス」は新事業の展開を実践していない事業所が60%以上を占めている。

新事業展開の状況	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
新事業の展開を実践した	25.6%	46.5%	33.3%	28.3%	33.9%	45.8%	26.3%	19.5%	21.8%	66.7%
実践していない	66.1%	49.5%	61.5%	56.7%	58.9%	37.5%	55.3%	66.2%	62.4%	33.3%
無回答	8.3%	4.0%	5.1%	15.0%	7.3%	16.7%	18.4%	14.3%	15.8%	0.0%

## 問7. 現在の場所での事業継続の意向

- \* 「製造業」「運輸業」は、市内において拡張・増設や他地域進出、市内移転など、事業拠点の確保を検討する者が見られる。
- \* 「建設業」「小売業」「教育、学習支援」「飲食サービス」「その他サービス」は、将来的に廃業を検討する者が10%以上を占めており多い。

継続意向	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
当面は現在の場所で続ける	69.4%	51.5%	56.4%	68.3%	54.8%	66.7%	65.8%	57.1%	60.2%	66.7%
市内で増設・拡張	5.8%	21.2%	15.4%	8.3%	4.0%	8.3%	7.9%	3.9%	1.5%	0.0%
市内他地域にも進出	2.5%	5.1%	10.3%	1.7%	3.2%	8.3%	2.6%	2.6%	0.0%	16.7%
市内で移転	4.1%	7.1%	5.1%	1.7%	2.4%	4.2%	0.0%	3.9%	2.3%	0.0%
現在地+市外進出	0.8%	2.0%	2.6%	6.7%	1.6%	4.2%	0.0%	3.9%	1.5%	0.0%
市外に移転	0.8%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	1.5%	0.0%
将来的に廃業	10.7%	5.1%	0.0%	0.0%	23.4%	8.3%	15.8%	15.6%	23.3%	0.0%
その他	0.0%	2.0%	0.0%	1.7%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%
分からない	3.3%	3.0%	5.1%	5.0%	4.8%	0.0%	5.3%	2.6%	3.0%	0.0%
無回答	2.5%	3.0%	2.6%	6.7%	4.0%	0.0%	2.6%	9.1%	5.3%	16.7%

## C. 人材の育成・確保について

### 問9. 人材確保の状況

- \* 「卸売業」「医療、福祉」は人材確保できている事業所の割合が大きい。
- \* 「建設業」「製造業」「運輸業」は、確保する必要はあるものの人材確保できておらず、人手不足の状況にあるものと考えられる。
- \* 「小売業」「教育、学習支援」「飲食サービス」「その他サービス」は、人材を確保する必要がない事業所の割合が大きい。

人材確保	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	121	99	39	60	124	24	38	77	130	6
確保できている	14.9%	21.2%	23.1%	40.0%	23.4%	54.2%	28.9%	22.1%	18.8%	33.3%
確保する必要はあるが、確保できていない	64.5%	63.6%	74.4%	40.0%	29.0%	45.8%	18.4%	27.3%	26.3%	33.3%
確保する必要がない	16.5%	12.1%	2.6%	18.3%	39.5%	0.0%	39.5%	44.2%	45.9%	33.3%
無回答	4.1%	3.0%	0.0%	1.7%	8.1%	0.0%	13.2%	6.5%	9.0%	0.0%

## 問 10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

- \* 「医療、福祉」「教育、学習支援業」は人材育成・能力開発が十分できている事業所の割合が大きい。
- \* 「製造業」「運輸業」「卸売業」は、人材育成・能力開発が不十分である事業所の割合が 50%以上を占めており多い。
- \* 「小売業」「教育、学習支援」「飲食サービス」「その他サービス」は、人材育成・能力開発の必要性がない事業所の割合が大きい。

人材育成・能力開発 回答者数	建設業 121	製造業 99	運輸業 39	卸売業 60	小売業 124	医療、福祉 24	教育、学習支援 38	飲食サービス 77	その他サービス 130	情報通信業 6
十分にできている	28.1%	17.2%	25.6%	18.3%	26.6%	41.7%	34.2%	26.0%	29.3%	0.0%
できていない(不十分)	43.0%	59.6%	59.0%	58.3%	29.8%	41.7%	21.1%	29.9%	23.3%	66.7%
必要な就業者はいない	19.8%	17.2%	12.8%	21.7%	29.0%	16.7%	28.9%	27.3%	33.1%	33.3%
無回答	9.1%	6.1%	2.6%	1.7%	14.5%	0.0%	15.8%	16.9%	14.3%	0.0%

## E. 外部との連携について

### 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等

- \* 「製造業」「医療、福祉」は大学との連携実績のある事業所が 10%以上に及ぶほか、関心がある企業も 30%以上を占めており、関心度が高く、特に「医療、福祉」はその傾向が顕著である。
- \* 「建設業」「運輸業」「卸売業」「小売業」「飲食サービス」「その他サービス」では大学との連携に関心がない事業所が 60%に及んでおり、関心度が低いと考えられる。

大学との連携 回答者数	建設業 121	製造業 99	運輸業 39	卸売業 60	小売業 124	医療、福祉 24	教育、学習支援 38	飲食サービス 77	その他サービス 130	情報通信業 6
連携している	2.5%	11.1%	2.6%	6.7%	5.6%	12.5%	0.0%	9.1%	3.8%	16.7%
関心がある	21.5%	36.4%	15.4%	25.0%	22.6%	58.3%	26.3%	19.5%	20.3%	50.0%
関心がない	71.9%	48.5%	76.9%	63.3%	62.1%	29.2%	57.9%	59.7%	61.7%	33.3%
無回答	4.1%	4.0%	5.1%	5.0%	9.7%	0.0%	15.8%	11.7%	14.3%	0.0%

### 問 16. 事業者間の連携の状況等

- \* 「建設業」「製造業」「運輸業」「医療、福祉」は事業者との連携を実践している者が 40%前後以上を占めており多い。
- \* 「卸売業」「医療、福祉」は、関心があると回答した者が 20%以上を占めており、関心度が高いと考えられる。
- \* 「教育、学習支援」「飲食サービス」「その他サービス」は、事業者との連携に関心がある者が少ない一方で、関心のない者が 50%以上を占めており、関心度が低いと考えられる。

事業者間の連携 回答者数	建設業 121	製造業 99	運輸業 39	卸売業 60	小売業 124	医療、福祉 24	教育、学習支援 38	飲食サービス 77	その他サービス 130	情報通信業 6
連携している	43.8%	39.4%	59.0%	23.3%	28.2%	54.2%	15.8%	11.7%	27.8%	33.3%
関心がある	19.0%	18.2%	17.9%	20.0%	13.7%	29.2%	15.8%	15.6%	9.0%	33.3%
関心がない	32.2%	38.4%	17.9%	51.7%	46.0%	16.7%	55.3%	61.0%	49.6%	33.3%
無回答	5.0%	4.0%	5.1%	5.0%	12.1%	0.0%	13.2%	11.7%	13.5%	0.0%

## 5-7. 過去の調査との比較

平成 20 年度及び平成 27 年度に実施した事業所アンケートにおいても同等の内容を調査している設問のうち主要なものについて、結果を比較し分析を行った。

(注) 令和元年度調査では、平成 20・27 年度は調査対象としていなかった「宿泊業」「教育、学習支援業（一部）」「医療・福祉（社会保険・社会福祉・介護事業のみ）」を調査対象としている。

### A. 企業について

#### 問 1-③. 市内での事業年数

\* 「50 年以上」の割合が調査ごとに増加し、長く市内で操業している事業所が増えていることが分かる一方で、いずれの調査時も「10～19 年」に比べて「20～29 年」の割合が少なく、20 年前後で廃業・移転する事業所が一定数あるものと考えられる。

	3 年未満	3～9 年	10～19 年	20～29 年	30～39 年	40～49 年	50 年以上	無回答
今回調査	—	12.1%	<b>23.7%</b>	<u>15.7%</u>	13.7%	14.4%	17.8%	2.3%
H27 調査	0.9%	10.4%	<b>23.5%</b>	<u>17.9%</u>	16.3%	17.1%	12.1%	1.9%
H20 調査	2.4%	13.8%	<b>20.9%</b>	<u>16.9%</u>	23.2%	12.7%	8.0%	2.1%

#### 問 1-④. 事業主の年齢

\* 平成 20・27 年度は「60 歳代」が最も多かったが、今回調査では「70 歳代」の回答割合が最大となり、全体的な傾向も年齢の高い方にシフトしたことが分かる。また、「30 歳代」の割合はいずれも小さく、若年層の創業や事業承継が少ないものと考えられる。

	20 歳代	30 歳代	40 歳代	50 歳代	60 歳代	70 歳代以上	無回答
今回調査	0.0%	<u>1.8%</u>	19.7%	23.0%	25.0%	<b>28.5%</b>	2.0%
H27 調査	0.1%	<u>3.1%</u>	18.0%	22.3%	<b>30.4%</b>	24.8%	1.2%
H20 調査	0.3%	<u>5.4%</u>	14.0%	24.2%	<b>38.1%</b>	16.0%	1.9%

#### 問 1-⑤. 後継者の有無・予定※事業主 50 歳以上のみ※

\* 全体的な傾向は平成 20 年度調査時から変わらず、承継先があると回答した者は全体の 3 分の 1 程度となっている。また、平成 20 年度及び今回調査では承継先が決まっていない者（「なし」「わからない」の合計）が 6 割を越えており、全体で見ると業況が上向きつつある中でも（次項のとおり）、事業承継は依然として活発でないことがうかがえる。

	あり	なし	わからない	その他・不明・無回答
今回調査	34.5%	<b>40.9%</b>	<b>20.4%</b>	4.2%
H27 調査	34.8%	41.4%	18.1%	5.7%
H20 調査	32.3%	<b>46.2%</b>	<b>17.1%</b>	4.4%

### 問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」の動向

\* 売上高・利益とも、平成20年度から今回調査時にかけて「増えた」と回答する者が増加し、「減った」と回答する者が減少していることから、リーマンショック前後の全国的な不況時から、市産業の景況も徐々に上向いてきたことが分かる。

\* なお、いずれの調査時も、飲食店・小売業では「減った」と回答する割合が高くなっている。

【売上高】	増えた	ほぼ同じ	減った	不明・無回答
今回調査	21.1%	34.4%	42.6%	1.9%
H27調査	20.0%	30.0%	48.8%	1.3%
H20調査	11.3%	19.2%	66.7%	2.9%

【利益】	増えた	ほぼ同じ	減った	不明・無回答
今回調査	17.8%	31.3%	47.9%	3.0%
H27調査	17.3%	29.3%	52.2%	1.2%
H20調査	7.8%	17.2%	71.5%	3.6%

## B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

### 問4. 現在直面している経営上の問題点

\* 平成20年度調査では売上や利益に直接関わる項目が上位を占めるのに対して、今回調査では「人材の不足」と回答した者の割合が20ポイント以上増加して1位となっており、人手不足が深刻化している状況がうかがえる。

	1位	2位	3位	4位	5位
今回調査	人材不足 (37.3%)	顧客・取引先の減少 (29.6%)	市場ニーズや消費形態の変化・多様化 (19.8%)	事業コストの増加 (18.6%)	事業所・設備の老朽化 (14.3%)
H20調査	売上の減少 (61.4%)	利益の減少 (50.3%)	コストの増大 (18.8%)	取引先の減少 (17.7%)	人材の不足 (14.8%)

(上位5位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

### 問7. 現在の場所での事業継続の意向

\* 市内外を問わず、今回調査では、拡張・移転や他所への進出、将来的に廃業を考えている事業者が若干増加した。

	当面は現在の場所	市内で拡張・移転・進出		市外へ移転・進出	将来的に廃業	その他・わからない・無回答
今回調査	59.8%	13.6%		3.0%	13.4%	10.3%

	当面は現在の場所	現在の場所や隣接地で拡張	現在の場所+他へ進出	他の場所へ移転	将来的に廃業	その他・わからない・無回答
H20調査	66.8%	3.5%	5.0%	3.3%	11.3%	10.2%

\* 平成20年調査では現在の場所で事業を行う利点／問題点を問う設問だったのに対し、今回調査では市内での事業継続等／市外への移転等を望む理由を尋ねたところ、市内（現在の場所）で事業継続する利点・理由は同様の内容が上位となった。市外へ移転する理由としては、現在の場所で継続する問題点とは異なり、空港や自宅からの距離や、空き物件（用地）がない等が挙げられた。

市内での事業継続、移転の理由	1位	2位	3位
今回調査 【市内での事業継続・移転を望む理由】	<b>立地条件・アクセスに関すること(49.3%)</b>	顧客に関すること (26.0%)	その他 (17.6%)
H20 調査 【現在の場所で事業を行う利点】	<b>交通利便性がよい(40.5%)</b>	取引先や顧客に近い (26.8%)	特に利点はない (26.8%)

市外の進出・移転の理由、または市内での事業継続の問題点	1位	2位	3位
今回調査 【市外での事業継続・移転を望む理由】	<b>立地条件・アクセスに関すること(45.8%)</b> →空港や自宅からの距離 など	<b>顧客に関すること(20.8%)</b> →高齢者が多い など	<b>事業用地(物件)に関すること(20.8%)</b> →空き物件(用地)がない など
H20 調査 【現在の場所で事業を行う問題点】	特に問題はない (35.0%)	競合や同業種が多い (20.1%)	賃料や地価が高い (15.5%)

(上位3位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

## C. 人材の育成・確保について

### 問9. 人材確保の状況

\* 「確保する必要はあるが、確保できていない」と回答した割合が平成27年度から10ポイント以上増加し、人手不足の状況が進んでいることが分かる。また、「応募者がいない」「応募者(人材)の質が低い」など、募集をしても結果が思わしくないことがうかがえる回答の割合が増加しており、大企業志向の新卒学生の増加や就職活動の早期化などが影響しているものと考えられる。

【人材確保の状況】	できている	必要あるができてない	必要ない	無回答
今回調査	23.0%	<b>41.5%</b>	28.9%	6.0%
H27 調査	47.9%	29.6%	20.2%	2.3%

人材確保の問題点	1位	2位	3位	4位	5位
今回調査 【人材確保ができていない理由】	<b>応募者がいない(46.4%)</b>	求める人材の数が少ない (40.0%)	<b>応募者(人材)の質が低い(31.8%)</b>	採用後の定着率が低い(22.7%)	雇用するための資金がない (15.5%)
H27 調査 【人材確保に関する課題】	求める人材の数が少ない (26.0%)	特にない (24.4%)	応募者(人材)の質が低い (24.3%)	雇用するための資金がない (22.5%)	採用後の定着率が低い(13.9%)

(上位5位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

## 問 10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

\* 人材育成・能力開発に当たっての課題は今回と平成 27 年度とで概ね同様の項目が見られるが、前の設問から分かるとおり、人材確保がより困難な状況となっていることから、既存の従業員の育成・能力開発の必要性が高まる一方で、指導・育成ができる時間や人材も不足し、自社内では解決が困難な状況となっていると懸念される。

人材育成・能力開発の問題点・課題	1位	2位	3位	4位	5位
今回調査 【人材育成・能力開発ができていない理由】	社員が多忙で時間がない (53.1%)	指導・育成できる人材がいない、不足(47.5%)	ノウハウがない、不足(25.2%)	必要な費用が捻出できない (14.8%)	社内ニーズにマッチするプログラムがない(9.8%)
H27 調査 【人材育成・能力開発の取組の課題】	社員が多忙で時間がない (33.3%)	指導・育成できる人材がいない、不足(26.4%)	特にな (26.4%)	不明・無回答 (16.6%)	必要な費用が捻出できない (14.6%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

## E. 外部との連携について

### 問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先

\* 主な相談先は、今回・平成 27 年度とも「公認会計士・税理士」「親会社や取引先」が上位であるほか、「ほとんど相談しない」「インターネットなどで専門知識を身につけて独力で対応」など、相談先を持たない事業者も変わらず多いことが分かる。なお、「国・府・市などの相談窓口」を挙げる者は今回・平成 27 年度とも 5~6%と低く、市の支援施策や窓口の認知度・利用は低かったと見られる。

	1位	2位	3位	4位	5位	参考
今回調査	公認会計士・ 税理士 (47.2%)	ほとんど相談しない(26.6%)	親会社や取引先(16.0%)	地域の事業者 仲間(15.8%)	金融機関 (14.2%)	国・府・市などの相談窓口 (5.4%)
H27 調査	公認会計士・ 税理士等 (57.6%)	親会社や取引先(17.5%)	インターネットなど独力で対応 (16.2%)	金融機関 (14.7%)	その他 (13.3%)	国・府・市などの相談窓口 (6.5%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

### 問 15. 大学や研究機関との連携の状況等

\* 連携していない理由では、今回・平成 27 年度とも「連携するテーマ(内容)がない」が 1 位であった。平成 27 年度の 2 位以下は「何を頼めば良いかわからない」「経費負担が分からない」など、連携のイメージが掴めていない回答が目立つのに対し、今回調査では、「受入先の窓口を知らない」が 2 位となり、産学連携がある程度認知され、より具体的な連携の進め方に課題がシフトしていると考えられる。

連携していない理由	1位	2位	3位	4位	5位
今回調査	連携するテーマ(内容)がない (43.4%)	連携の受入先や窓口を知らない (19.5%)	連携の進め方(方法や手順)がわからない(18.1%)	求める技術・ノウハウがあるかわからない(17.4%)	その他(15.0%)
H27 調査	連携するテーマ(内容)がない (53.1%)	具体的に何を頼めば良いかわからない(28.4%)	連携の進め方(方法や手順)がわからない(17.9%)	経費負担がどの程度になるか不明 (15.5%)	求める技術・ノウハウがあるかわからない(14.4%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)