

---

地域産業資源発掘調査  
(千葉市内サービス業等実態調査)

調査報告書

---

平成 19 年 3 月  
財団法人千葉市産業振興財団

## 目次

|   |    |
|---|----|
| <b>第1章 調査概要</b> .....                           | 1  |
| 1. 調査名 .....                                    | 1  |
| 2. 調査の目的 .....                                  | 1  |
| 3. 調査方法および調査の流れ .....                           | 1  |
| 4. 調査項目 .....                                   | 2  |
| 5. 調査実施期間 .....                                 | 2  |
| <b>第2章 回答企業の概要</b> .....                        | 3  |
| 1. 地域 .....                                     | 3  |
| 2. 業種 .....                                     | 3  |
| 3. 回答企業の業種 .....                                | 6  |
| 4. 回収結果 .....                                   | 8  |
| <b>第3章 ヒアリング調査結果の要約</b> .....                   | 9  |
| 1. 業況について、その理由、販売量の見通し .....                    | 9  |
| 2. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注開拓方法について .....           | 9  |
| 3. 受注コスト状況について .....                            | 10 |
| 4. 対応納期について .....                               | 10 |
| 5. 新規取引について .....                               | 10 |
| 6. 対象企業における市場の需要動向について .....                    | 10 |
| 7. 得意分野（強み）について .....                           | 11 |
| 8. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか ..... | 11 |
| 9. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか ..... | 11 |
| 10. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について .....                | 11 |
| 11. 経営上の問題点について .....                           | 12 |
| 12. 千葉県産業振興財団の支援策利用について .....                   | 12 |
| 13. 千葉県産業振興財団に要望する支援内容 .....                    | 12 |
| <b>第4章 ヒアリング調査結果の解説</b> .....                   | 13 |
| 報告書の見方 .....                                    | 13 |
| 1. 業況について、その理由、販売量の見通し .....                    | 14 |
| 2. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注先開拓方法について .....          | 22 |
| 3. 受注コスト状況について .....                            | 29 |
| 3-1 昨年と比較した仕入単価について .....                       | 29 |
| 3-2 昨年比仕入単価の増減理由 .....                          | 31 |
| 3-3 昨年比販売単価について .....                           | 33 |
| 3-4 昨年比販売単価の増減理由 .....                          | 36 |
| 4. 対応納期について .....                               | 39 |
| 4-1 現在の対応状況について（納期） .....                       | 39 |

|  |    |
|--|----|
| 4-2 現在の対応状況について（その原因） .....                            | 40 |
| <b>5. 新規取引について</b> .....                               | 42 |
| 5-1 過去1年以内の新規取引の有無について .....                           | 42 |
| 5-2 新規取引開始に至った経緯について（開拓していた場合） .....                   | 45 |
| <b>6. 対象企業における市場の需要動向について</b> .....                    | 46 |
| 6-1 取扱商品の需要動向は過去3年間でどのように変化しているか .....                 | 46 |
| 6-2 取扱商品の需要動向の変化原因 .....                               | 49 |
| 6-3 取扱商品・サービスの需要はどのように変化するか .....                      | 53 |
| 6-4 取扱商品・サービスの需要動向の変化理由 .....                          | 55 |
| <b>7. 得意分野（強み）について</b> .....                           | 58 |
| 7-1 (a) 現在の強み .....                                    | 58 |
| 7-1 (b) 今後強化したいもの .....                                | 59 |
| <b>8. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか</b> ..... | 60 |
| 検討の有無 .....  | 60 |
| 8-1 経営戦略上、他社との提携を考えた理由 .....                           | 63 |
| 8-2 提携を希望、検討、または提携の経験がある場合、その提携先業種 .....               | 65 |
| <b>9. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか</b> ..... | 66 |
| 検討の有無 .....  | 66 |
| 9-1 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携を考えた理由 .....                    | 68 |
| 9-2 連携を希望する、または連携したことがある大学・機関の名称および連携内容 .....          | 70 |
| <b>10. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について</b> .....                | 72 |
| 取り組みの有無 .....  | 72 |
| 10-1 新サービス開発や新事業展開の取組理由 .....                          | 73 |
| 10-2 取り組んでいる場合、その内容と推進上の課題について .....                   | 75 |
| 10-3 今後の取り組み意向について .....                               | 77 |
| 10-4 今後の取組意向とその理由 .....                                | 78 |
| <b>11. 経営上の問題点について</b> .....                           | 80 |
| 11-1 経営上の問題点（上位3項目） .....                              | 80 |
| <b>12. 千葉県産業振興財団の支援策利用について</b> .....                   | 87 |
| <b>13. 千葉県産業振興財団の支援策利用の際の感想（利用経験がある場合）</b> .....       | 88 |
| <b>14. 千葉県産業振興財団に要望する支援内容</b> .....                    | 90 |
| 14-1 希望する支援策 .....                                     | 90 |
| <b>15. 千葉県産業振興財団に関する要望について</b> .....                   | 94 |
| <b>第5章 ヒアリング調査結果の分析</b> .....                          | 97 |
| 1. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注先開拓方法について .....                 | 97 |
| 2. 受注コスト状況について .....                                   | 97 |
| 3. 対応納期について .....                                      | 98 |
| 4. 新規取引について .....                                      | 98 |
| 5. 対象企業における市場の需要動向について .....                           | 98 |

|   |     |
|---|-----|
| 6. 得意分野（強み）について .....                           | 99  |
| 7. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか ..... | 99  |
| 8. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか ..... | 99  |
| 9. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について .....                 | 100 |
| 10. 経営上の問題点について .....                           | 100 |
| 11. 千葉市産業振興財団の支援策利用について .....                   | 100 |
| 12. 千葉市産業振興財団に要望する支援内容 .....                    | 101 |
| <b>第6章 総括</b> .....                             | 102 |

# 第1章 調査概要

## 1. 調査名

地域産業資源発掘調査（千葉市内サービス業等実態調査）

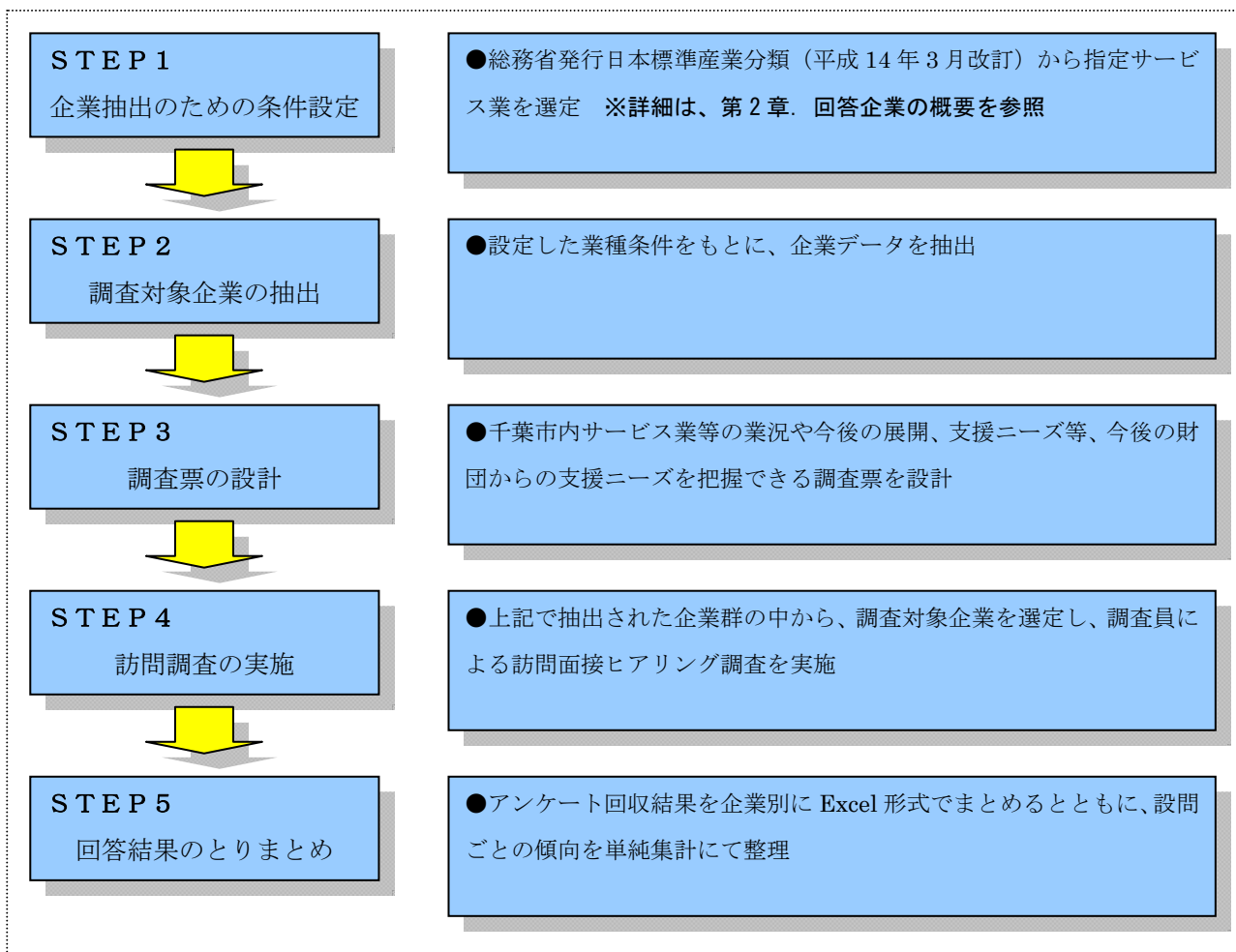
## 2. 調査の目的

千葉市内サービス業等の現況や新事業展開動向、支援ニーズ等を調査し、サービス業が目指している様々な方向性を探り、今後の支援の基礎データとすることにより、支援の効果を高め、産業振興につなげることを目的とした。

## 3. 調査方法および調査の流れ

調査方法：調査員による訪問面接ヒアリング調査

調査フロー



#### **4. 調査項目**

1. 業況について
2. 取引状況について
3. 受注コスト・販売単価状況について
4. 納期対応について
5. 新規取引状況について
6. 需要動向について
7. 現在の強み・今後の強化項目
8. 他社との提携状況について
9. 大学・公的研究機関との提携状況
10. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について
11. 経営上の問題点
12. 千葉県産業振興財団の支援策利用状況について
13. 千葉県産業振興財団に要望する支援内容

#### **5. 調査実施期間**

平成 18 年 9 月～平成 19 年 1 月

## 第2章 回答企業の概要

### 1. 地域

千葉県千葉市

### 2. 業種

サービス業（一部ソフトウェア業の製造業を含む）

※総務省発行 日本標準産業分類（平成14年3月改訂）を抜粋

|                           |                             |
|---------------------------|-----------------------------|
| 38 放送業                    | 3811 公共放送業                  |
|                           | 3821 テレビジョン放送業（衛星放送業を除く）    |
|                           | 3822 ラジオ放送業（衛星放送業を除く）       |
|                           | 3823 衛星放送業                  |
|                           | 3829 その他の民間放送業              |
|                           | 3831 有線テレビジョン放送業            |
|                           | 3832 有線ラジオ放送業               |
| 39 情報サービス業                | 3911 受託開発ソフトウェア業            |
|                           | 3912 パッケージソフトウェア業           |
|                           | 3921 情報処理サービス業              |
|                           | 3922 情報提供サービス業              |
|                           | 3929 その他の情報処理・提供サービス業       |
| 40 インターネット付随サービス業         | 4111 映画・ビデオ制作業（テレビ番組制作業を除く） |
| 48 運輸に附帯するサービス業           | 4811 港湾運送業                  |
|                           | 4821 利用運送業（集配利用運送業を除く）      |
|                           | 4822 運送取次業                  |
|                           | 4831 運送代理店                  |
|                           | 4841 こん包業（組立こん包業を除く）        |
|                           | 4842 組立こん包業                 |
|                           | 4851 鉄道施設提供業                |
|                           | 4852 道路運送固定施設業              |
|                           | 4853 自動車ターミナル業              |
|                           | 4854 貨物荷扱固定施設業              |
|                           | 4855 栈橋泊きよ業                 |
|                           | 4856 飛行場業                   |
|                           | 4891 海運仲立業                  |
| 4899 他に分類されない運輸に附帯するサービス業 |                             |

|                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| 73 医療業                     | 7361 歯科技工所               |
|                            | 7369 その他の医療に附帯するサービス業    |
| 75 社会保険・社会福祉・介護事業          | 7541 特別養護老人ホーム           |
|                            | 7542 介護老人保健施設            |
|                            | 7543 通所・短期入所介護施設         |
|                            | 7544 痴呆性老人グループホーム        |
|                            | 7545 有料老人ホーム             |
|                            | 7549 その他の老人福祉・介護事業       |
| 80 専門サービス業（他に分類されないもの）     | 8051 建築設計業               |
|                            | 8052 測量業                 |
|                            | 8059 その他の土木建築サービス業       |
|                            | 8061 デザイン業               |
|                            | 8062 機械設計業               |
| 83 その他の生活関連サービス業           | 8311 旅行業(旅行業者代理業を除く)     |
|                            | 8312 旅行業者代理業             |
|                            | 8321 家事サービス業（住込みのもの）     |
|                            | 8322 家事サービス業（住込みでないもの）   |
|                            | 8331 衣服裁縫修理業             |
|                            | 8341 物品預り業               |
|                            | 8351 火葬業                 |
|                            | 8352 墓地管理業               |
|                            | 8361 葬儀業                 |
|                            | 8362 結婚式場業               |
|                            | 8363 冠婚葬祭互助会             |
|                            | 8391 食品貸加工業              |
|                            | 8392 結婚相談業，結婚式場紹介業       |
|                            | 8393 写真現像・焼付業            |
| 8399 他に分類されないその他の生活関連サービス業 |                          |
| 86 自動車整備業                  | 8611 自動車一般整備業            |
|                            | 8619 その他の自動車整備業          |
| 87 機械等修理業                  | 8711 一般機械修理業（建設・鉱山機械を除く） |
|                            | 8712 建設・鉱山機械整備業          |
|                            | 8721 電気機械器具修理業           |
|                            | 8731 表具業                 |
|                            | 8791 家具修理業               |
|                            | 8792 時計修理業               |
|                            | 8793 履物修理業               |
|                            | 8794 かじ業                 |
| 8799 他に分類されない修理業           |                          |



|          |      |                       |
|----------|------|-----------------------|
| 88 物品賃貸業 | 8811 | 総合リース業                |
|          | 8819 | その他の各種物品賃貸業           |
|          | 8821 | 産業用機械器具賃貸業（建設機械器具を除く） |
|          | 8822 | 建設機械器具賃貸業             |
|          | 8831 | 事務用機械器具賃貸業（電子計算機を除く）  |
|          | 8832 | 電子計算機・同関連機器賃貸業        |
|          | 8841 | 自動車賃貸業                |
|          | 8851 | スポーツ・娯楽用品賃貸業          |
|          | 8891 | 映画・演劇用品賃貸業            |
|          | 8892 | 音楽・映像記録物賃貸業（別掲を除く）    |
|          | 8893 | 貸衣しょう業（別掲を除く）         |
|          | 8899 | 他に分類されない物品賃貸業         |

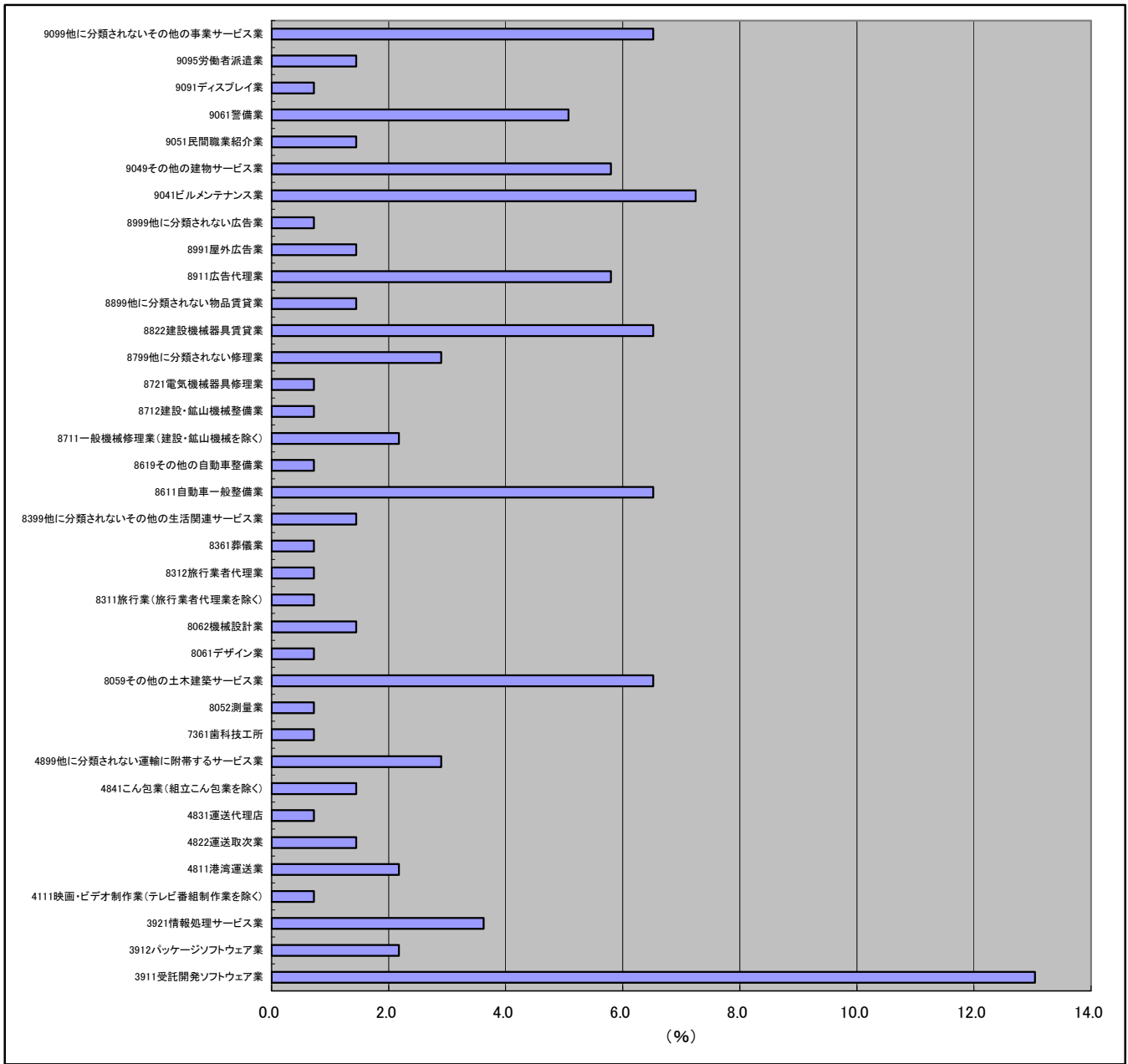
|        |      |             |
|--------|------|-------------|
| 89 広告業 | 8911 | 広告代理業       |
|        | 8991 | 屋外広告業       |
|        | 8999 | 他に分類されない広告業 |

|              |      |                     |
|--------------|------|---------------------|
| 90 その他のサービス業 | 9011 | 速記・ワープロ入力業          |
|              | 9012 | 複写業                 |
|              | 9021 | 商品検査業               |
|              | 9031 | 一般計量証明業             |
|              | 9032 | 環境計量証明業             |
|              | 9039 | その他の計量証明業           |
|              | 9041 | ビルメンテナンス業           |
|              | 9049 | その他の建物サービス業         |
|              | 9051 | 民営職業紹介業             |
|              | 9061 | 警備業                 |
|              | 9091 | ディスプレイ業             |
|              | 9092 | 産業用設備洗浄業            |
|              | 9093 | 非破壊検査業              |
|              | 9094 | 看板書き業               |
|              | 9095 | 労働者派遣業              |
|              | 9099 | 他に分類されないその他の事業サービス業 |

### 3. 回答企業の業種

表 3. 回答企業の業種

| 日本産業分類                     | 件数(件) | %     |
|----------------------------|-------|-------|
| 3911受託開発ソフトウェア業            | 18    | 13.0  |
| 3912パッケージソフトウェア業           | 3     | 2.2   |
| 3921情報処理サービス業              | 5     | 3.6   |
| 4111映画・ビデオ制作業(テレビ番組制作業を除く) | 1     | 0.7   |
| 4811港湾運送業                  | 3     | 2.2   |
| 4822運送取次業                  | 2     | 1.4   |
| 4831運送代理店                  | 1     | 0.7   |
| 4841こん包業(組立こん包業を除く)        | 2     | 1.4   |
| 4899他に分類されない運輸に附帯するサービス業   | 4     | 2.9   |
| 7361歯科技工所                  | 1     | 0.7   |
| 8052測量業                    | 1     | 0.7   |
| 8059その他の土木建築サービス業          | 9     | 6.5   |
| 8061デザイン業                  | 1     | 0.7   |
| 8062機械設計業                  | 2     | 1.4   |
| 8311旅行業(旅行業者代理業を除く)        | 1     | 0.7   |
| 8312旅行業者代理業                | 1     | 0.7   |
| 8361葬儀業                    | 1     | 0.7   |
| 8399他に分類されないその他の生活関連サービス業  | 2     | 1.4   |
| 8611自動車一般整備業               | 9     | 6.5   |
| 8619その他の自動車整備業             | 1     | 0.7   |
| 8711一般機械修理業(建設・鉱山機械を除く)    | 3     | 2.2   |
| 8712建設・鉱山機械整備業             | 1     | 0.7   |
| 8721電気機械器具修理業              | 1     | 0.7   |
| 8799他に分類されない修理業            | 4     | 2.9   |
| 8822建設機械器具賃貸業              | 9     | 6.5   |
| 8899他に分類されない物品賃貸業          | 2     | 1.4   |
| 8911広告代理業                  | 8     | 5.8   |
| 8991屋外広告業                  | 2     | 1.4   |
| 8999他に分類されない広告業            | 1     | 0.7   |
| 9041ビルメンテナンス業              | 10    | 7.2   |
| 9049その他の建物サービス業            | 8     | 5.8   |
| 9051民間職業紹介業                | 2     | 1.4   |
| 9061警備業                    | 7     | 5.1   |
| 9091ディスプレイ業                | 1     | 0.7   |
| 9095労働者派遣業                 | 2     | 1.4   |
| 9099他に分類されないその他の事業サービス業    | 9     | 6.5   |
| 合計                         | 138   | 100.0 |



#### 4. 回収結果

179 件中、回収件数 138 件（回収率 77.1%）

表1. 全体

| 項目  | 件数  | %     |
|-----|-----|-------|
| 回収  | 138 | 77.1  |
| 未回収 | 41  | 22.9  |
| 合計  | 179 | 100.0 |

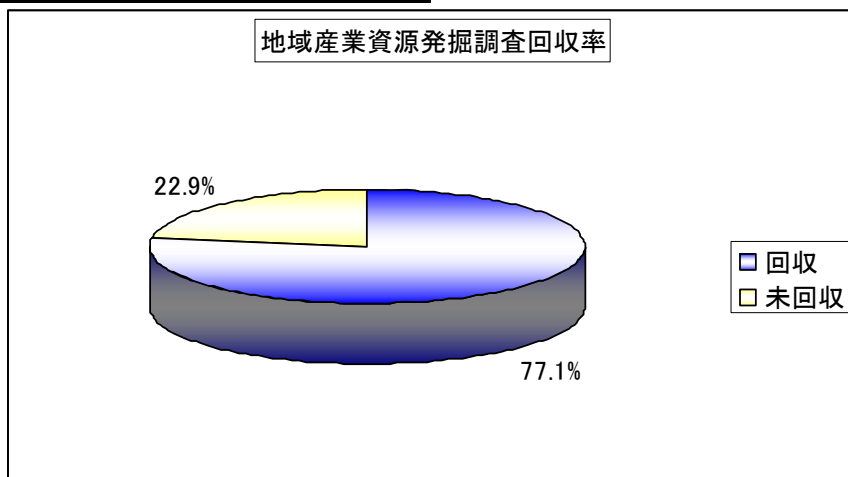
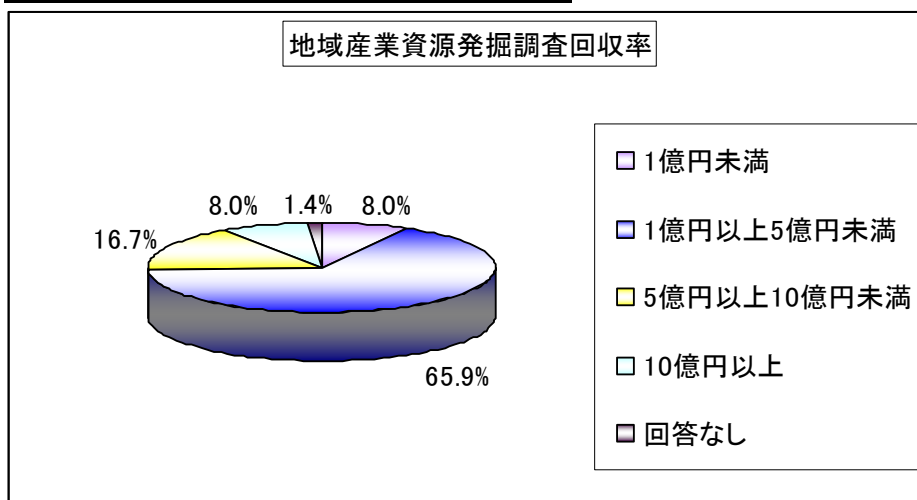


表2. 売上規模別

| 項目          | 件数  | %     |
|-------------|-----|-------|
| 1億円未満       | 11  | 8.0   |
| 1億円以上5億円未満  | 91  | 65.9  |
| 5億円以上10億円未満 | 23  | 16.7  |
| 10億円以上      | 11  | 8.0   |
| 回答なし        | 2   | 1.4   |
| 合計          | 138 | 100.0 |



## 第3章 ヒアリング調査結果の要約

### 1. 業況について、その理由、販売量の見通し

- ・ 全体の業況について、良いと回答した企業は 27.2%で、悪いと回答した企業 19.9%を 7.4 ポイント上回っている。また不変と回答した企業は 52.9%と過半数を超えた。
- ・ 仕入単価について、上昇したと回答した企業は 29.5%で、下降したと回答した企業 14%を 15.5 ポイント上回っている。また不変と回答した企業は 56.6%と過半数を超えた。
- ・ 販売単価について、上昇したと回答した企業は 9%で、下降したと回答した企業 29.3%を 20.3 ポイント下回っており、販売単価下落の傾向にある。
- ・ 販売量について増加と回答した企業は 32.3%で、減少と回答した企業が 18.8%を 13.5 ポイント上回っており、販売量の増加を実感する企業は増加傾向にある。
- ・ 昨年比労働時間について、横ばいと回答した企業が 77.6%と大半を占め、労働時間の増加を実感する企業はそれほど多くない。増加と答えた企業 15.7%に対し、減少と答えた企業は 6.7%であり、その差も 9 ポイントにとどまっている。
- ・ 顧客確保について、こちらも不変と回答した企業が 69.1%と大半を占め、顧客確保に変化を感じている企業はそれほど多くない。好調と答えた企業 18.4%に対し、悪化と答えた企業は 12.5%であり、その差も 5.9 ポイントにとどまっている。
- ・ 他社との競争について、競争が緩和したと回答した企業は 3.7%にとどまり、競争が激化した回答した企業が 41.9%であった。企業間の競争激化は一層強まっている。
- ・ 販売量に関する将来予測については、減少予想 12.9%に対して、増加予想は 38.6%と大きく、25.8 ポイントの差となっている。

### 2. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注先開拓方法について

- ・ 発注・仕入先については、千葉市内・県内が殆どを占める結果となった。1位に挙げたエリアのうち、35.5%が「1.千葉市内」であり、次いで 26.8%が「2.千葉県内その他」となっており、計 62.3%の過半数を超える企業が千葉県内の企業をメイン取引先としている。
- ・ その他の傾向としては、東京都市部へのアクセスの良さを生かした結果からか、東京 23 区との取引が多いのが目立っている。
- ・ 受注・販売先については、内容は仕入・発注先とほぼ同傾向となっている。1位に挙げたエリアのうち、36.2%が「2.千葉県内その他」で最も多く、次いで、26.8%が「千葉市内」と千葉エリアが全体の半分以上（63.0%）を占める結果となった。
- ・ 受注・販売先においても東京 23 区を挙げた企業は多かった。同じ東京でもアクセスの悪い多摩地域との取引は 0 件と全く見られなかった。
- ・ 全国や海外に展開している企業は発注・仕入先、受注・販売先ともほとんど見られなかった。あくまでも近接性を重視し、首都圏と地元千葉に根付いた事業者が多い結果となった。

### 3. 受注コスト状況について

- ・ 昨年と比較した仕入単価の傾向については、「②横ばい」が 55.8%と過半数を占めた。その一方で「③減少」とした企業が 8.0%であるのに対して、「①増加」とした企業が 28.3%と大きな比率となっている。
- ・ 昨年比仕入単価・販売単価を業況別に見ると、全体業況で「良い」または「悪い」と回答した企業の仕入単価・販売単価ともに増加傾向が見られる。
- ・ 昨年と比較した販売単価の傾向については、「②横ばい」が 61.6%と高い比率を占める結果となった。
- ・ 仕入単価とは逆に、「①増加」がわずか 11.6%であるのに対して「③減少」は 23.2%となっている。
- ・ 昨年比販売単価を業況別に見ると、全体業況で「悪い」と回答した企業のうち 51.9%が販売単価「③減少」と回答している。

### 4. 対応納期について

- ・ 「①対応できている」企業が 91.3%を占めており、「③全く対応できていない」は 0 件となった。「②やや遅れている」と回答した企業も 3.6%にとどまった。

### 5. 新規取引について

- ・ 「①新規取引あり」が 69.6%と大半の企業が何らかの新規開拓を行っている結果となった。
- ・ 過去 1 年以内に新規取引を開拓した取引先の有無について業況別に見ると、全体業況が良い企業は「①新規取引あり」が 89.2%と活発であるのに対し、全体業況が「不変」と回答の企業は「①新規取引あり」が 66.7%、全体業況が「悪い」と回答の企業は「①新規取引あり」が 55.6%と下位に行くほど新規開拓の比率が低下していく傾向が見られる。業況が悪い企業ほど新規開拓の比率が低下する傾向が見られる。
- ・ 新規取引に至った経緯を見ると「①取引先からの紹介」48.9%、「②営業開拓」38.3%と上位 2 項目が大きな比率を占めている。3 位は「③ホームページなどのネット関連」12.8%があがっている。
- ・ 業況別には特筆すべき傾向は見られなかった。

### 6. 対象企業における市場の需要動向について

- ・ 過去 3 年間の需要傾向については、「②横ばい」が 43.5%と最も多く、次いで「①拡大している」が 36.2%、「③縮小している」は 14.5%と低位にとどまった。
- ・ 過去 3 年間の需要動向について業況別に見ると、全体業況を「良い」とした企業のうち 81.1%の企業が「①拡大している」と回答しているのに対して、全体業況が「悪い」とした企業では 59.3%が「③縮小している」と答えている。需要の縮小が業況の悪化と相関していることがこの結果から読み取れる。
- ・ 今後の需要動向見通しについて「②横ばい」と考えている企業が 47.8%と最も多く、次いで

「①拡大する」が 39.1%であった。「③縮小する」と回答した企業は、わずかに全体の 6.5%にとどまっている。

## 7. 得意分野（強み）について

- ・ 自社の強みについて上位項目を確認したところ、総合ポイントで 246pt であった「技術力」が最も高く、次いで「サービス品質」が 178pt であった。3 位以下は、「企画力」が 81pt、「営業力」が 54pt と続き、「短期納期対応力」「価格競争力」が 50pt で並んでいる。
- ・ 今後強化したいと思う点については、総合ポイントで 164pt であった「人材育成」が最も高く、次いで「技術力」が 129pt であった。3 位以下は、「企画力」が 105pt、「サービス品質」が 98pt と続き、「営業力」が 75pt という結果であった。

## 8. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか

- ・ 検討経験の有無については、「③考えていない」とする企業が 51.4%と過半数を占め最も多かった。次いで「②考えたことがある」が 23.2%、「①現在交渉中」が 7.2%、「④過去に提携したことがある」10.9%の順であった。
- ・ 販売単価状況別で「上昇」と回答した企業では、「②考えたことがある」または「④過去に提携したことがある」企業の比率が高い。
- ・ 顧客確保状況別で「好調」とした企業では「①交渉中」「②考えたことがある」「④過去に提携したことがある」比率が相対的に高い。

## 9. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか

- ・ 検討の有無については、「④考えていない」が 70.3%とかなりの比率を占め、「①現在交渉中」が 2.2%、「②考えたことがある」10.1%にとどまっており、「③過去に提携したことがある」企業は 0 件であった。

## 10. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について

- ・ 「①現在取り組んでいる」とした企業が 35.5%であったのに対して、「③取り組んでいない」が 51.4%、「②以前は取り組んでいたが、現在は取り組んでいない」が 5.8%であった。
- ・ 今後の取り組み意向としては、「③意向なし」が 36.2%と最も多かった。一方「①意向あり」は 11.6%、「②条件が合えば」が 15.9%と、いずれも低位にとどまった。

## 11. 経営上の問題点について

- ・ 経営上の問題点として最も多かったのは「人材不足」で、総合ポイントは 199pt であった。次いで「競争激化」の 169pt が続き、上位 2 項目が大半を占める結果となった。
- ・ 今後の対策としては、人材不足を問題視する企業が多いことからハローワークの利用、同業者からのヘッドハンティング等により人材確保を行うという意見や、自社内の教育体制を整えて人材育成を行うといった意見が目立った。
- ・ 新規取引先を開拓するよりも技術面・サービス面において他社との差別化を図り、既存取引先との関係をより強化するという意見も多く見受けられた。

## 12. 千葉市産業振興財団の支援策利用について

- ・ 利用経験が「②ない」と回答した企業は 59.6%と全体の半数以上を占めた。
- ・ 「③どのような支援策があるか知らない」と回答した企業も 33.8%と高く、支援を受けた経験が「①ある」と回答の企業はわずか 8 件、5.3%にとどまった。  
今回の結果を踏まえ、今後支援策ニーズの定期的な掘り起こしや需要の喚起方法など、支援策の策定に際してはアピール方法も含めて十分な検討が必要と思われる。

## 13. 千葉市産業振興財団に要望する支援内容

- ・ 千葉市産業振興財団に要望する支援策について、「資金面」での支援に関するものが最も多かった。
- ・ 千葉市産業振興財団に要望する支援策について個別項目別に見ると、「1.公的融資制度の利用条件の緩和」は 171pt で最も高く、次いで「4.利率の低減」が 102pt、「2.公的融資制度の融資金額枠の拡大」が 101pt と続いた。
- ・ 「人材面」での支援を求める企業も多く、個別項目別では「21.従業員教育・研修の支援」が 112pt と最も高く、「22.採用活動支援」が 98pt と続いた。



## 第4章 ヒアリング調査結果の解説

### 報告書の見方

#### ① 単純集計について

単一回答形式の調査項目について、回答した企業を分母にその選択肢を選んだ企業が何社あるかを設問毎に集計する集計方法。本調査では、円グラフおよび合計が100%となる棒グラフで表記している。

#### ② クロス集計について

調査項目をクロスさせた表(クロス表)を作成することにより、項目間の関係を明らかにするための集計方法。本調査では、属性項目についてデータの集計を行った。属性項目を縦軸に、調査項目を横軸において表を作成して集計を行った。

#### ③ 8つの属性項目について

本集計では、調査項目の中から「業況に関する項目」を属性項目として利用し、集計を行った。属性項目とした8つの項目は以下の通りである。

- |           |            |
|-----------|------------|
| 1：全体業況    | (良い・不変・悪い) |
| 2：仕入単価    | (上昇・不変・下降) |
| 3：販売単価    | (上昇・不変・下降) |
| 4：販売量     | (増加・不変・減少) |
| 5：予想販売量   | (増加・不変・減少) |
| 6：昨年比労働時間 | (増加・不変・減少) |
| 7：顧客確保    | (好調・不変・悪化) |
| 8：他社との競争  | (激化・不変・緩和) |

なお、クロス集計については集計結果に論ずるべき差が生じたもののみ取り扱っている。

## 1. 業況について、その理由、販売量の見通し

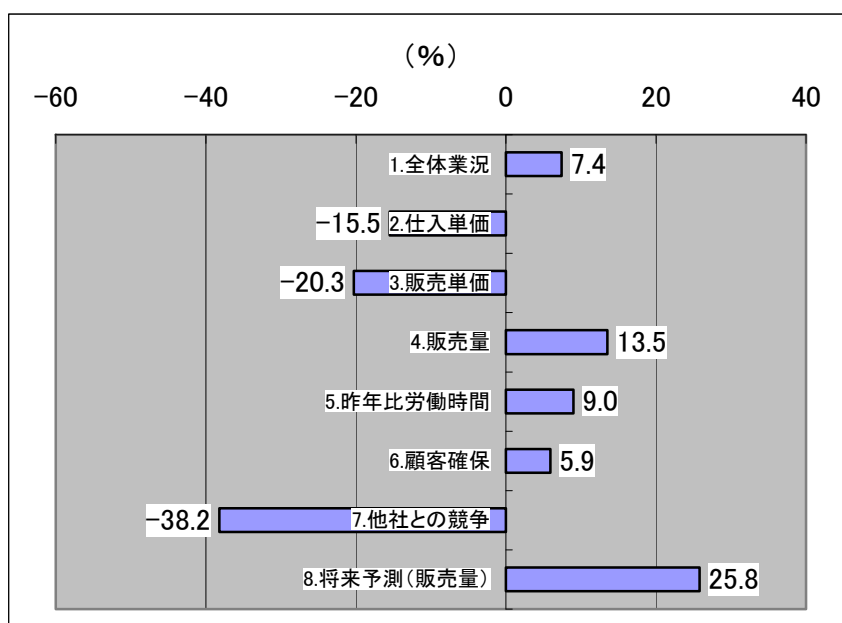
業況について、「全体業況」「仕入単価」「販売単価」「販売量」「昨年比労働時間」「顧客確保」「他社との競争」「将来予測（販売量）」の8つの項目を設けてヒアリングした。

グラフから注目すべき点は、DI がプラスに 25.8、13.5 と比較的大きく働いた「将来予測（販売量）」「販売量」およびDI がマイナスに-38.2、-20.3、-15.5 と大きく働いた「他社との競争」「販売単価」「仕入単価」である。

DI=Diffusion Index

増加、上昇、緩和、良いなどと回答した企業割合から、減少、下降、激化、悪いなどと回答した企業割合を差し引いた数値。数値がゼロを基準としてプラスに働けば働く程、上向き傾向を表す回答が多いことを示し、マイナスに働けば働く程、下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。

|        |                |                        |              |             |                |                        |              |
|--------|----------------|------------------------|--------------|-------------|----------------|------------------------|--------------|
| 1.全体業況 | 良い(A)          |                        | 27.2         | 5.昨年比労働時間   | 増加(A)          |                        | 15.7         |
|        | 不変             |                        | 52.9         |             | 横ばい            |                        | 77.6         |
|        | 悪い(B)          |                        | 19.9         |             | 減少(B)          |                        | 6.7          |
|        | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>7.4</b>   |             | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>9.0</b>   |
| 2.仕入単価 | 下降(A)          |                        | 14.0         | 6.顧客確保      | 好調(A)          |                        | 18.4         |
|        | 不変             |                        | 56.6         |             | 不変             |                        | 69.1         |
|        | 上昇(B)          |                        | 29.5         |             | 悪化(B)          |                        | 12.5         |
|        | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>-15.5</b> |             | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>5.9</b>   |
| 3.販売単価 | 上昇(A)          |                        | 9.0          | 7.他社との競争    | 緩和(A)          |                        | 3.7          |
|        | 不変             |                        | 61.7         |             | 不変             |                        | 54.4         |
|        | 下降(B)          |                        | 29.3         |             | 激化(B)          |                        | 41.9         |
|        | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>-20.3</b> |             | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>-38.2</b> |
| 4.販売量  | 増加(A)          |                        | 32.3         | 8.将来予測(販売量) | 増加(A)          |                        | 38.6         |
|        | 不変             |                        | 48.9         |             | 不変             |                        | 48.5         |
|        | 減少(B)          |                        | 18.8         |             | 減少(B)          |                        | 12.9         |
|        | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>13.5</b>  |             | <b>DI(A-B)</b> | <b>Diffusion Index</b> | <b>25.8</b>  |



(業況全体についてのコメント)

全体業況に回答した企業の主な理由について抜書きを行った。

●全体業況 良い

| 全体業況 | 市区郡       | 業種                    | 業況全体についてのコメント  |
|------|-----------|-----------------------|--|
| 良い   | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、労務請負             | 生産工場での組立梱包、各種作業の一部労働請負及び人材派遣業務を行っている。全体業況は積極的な営業展開から、漸増傾向にある。顧客確保状況も良好で、販売単価（主に人件費による）、販売量ともに増加している。   |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区 | アパレル店舗運営（販売代行業）       | 服飾メーカーが運営するテナントショップにおける商品販売、商品管理を含めた店舗運営（販売代行業）を請け負っている。大手アパレルメーカーの出店は旺盛で、全体業況は伸展している。                 |
| 良い   | 千葉県千葉市稲毛区 | 労働者派遣業                | 人材派遣のニーズの拡大により、業況拡大、需要拡大により収入は拡大傾向にある。人材派遣は同業他社との競争激化があり、今後も続く見込み。                                     |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成 | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成を主たる業務としており、マニュアル自体がデジタル化の方向にあり、全体業況としては伸長傾向にある。また受注窓口も若干拡大している。                  |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区 | 折込広告の募集、企画、製作、印刷      | 折込広告中心の広告代理店だが、企画は主に親会社朝日オリコミが行い、親会社を経由して印刷されたチラシを各新聞店に配送する業務を主体としている。得意先は固定化しており、需要動向は比較的良好に推移している。   |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、旅行代理業            | 人材派遣業を主業とし、旅行代理業もやっている。チッソの孫会社で、旅行代理業はチッソグループ会社のみを対象としている。景気回復感を背景として需要動向は旺盛に推移しており、全体業況販売単価ともに上昇している。 |
| 良い   | 千葉県千葉市美浜区 | ソフトウェア開発              | 業況は特殊なソフトウェアであるため、受注は堅調である。受注増加により、販売は増加している。  |

| 全体業況 | 市区郡        | 業種               | 業況全体についてのコメント  |
|------|------------|------------------|--|
| 良い   | 千葉県千葉市花見川区 | TV番組の映像制作        | 顧客は単価的に合わない所はカットしているため減少。競合については県内の1社のみで、ほとんどない。   |
| 良い   | 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発          | 受注は拡大傾向にあり、売上も伸びている。仕入単価、販売単価は変わらない。独自のノウハウで事業展開しているため、現在のところ、他社との競争激化は見られない。  |
| 良い   | 千葉県千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業    | 仕入単価下落傾向にあるが、販売単価も競争激化により下落傾向にある。販売量が拡大しているため、全体業況は拡大傾向にある。販売量は拡大が見込まれるが、利益率は低下傾向が見込まれる。                             |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業      | 付加価値の高いソフト開発の実績があるので、顧客よりの依頼は増加しているも、要員不足から受注できない状況から売上の減少している。要員不足から人件費若干上昇傾向である。                                   |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区  | ソフト受託開発          | ソフトウェアの受託開発を主業としており、全体業況は伸長傾向にある。  |
| 良い   | 千葉県千葉市若葉区  | その他の物品賃貸業        | 建設業界の設備用備品のリース及び販売は好調。同業他社との競合により、リース料及び販売単価は下降傾向にある。  |
| 良い   | 千葉県千葉市中央区  | ソフトウェア受託開発、人材派遣業 | ソフトウェアの受託開発を主業としており、得意先に従業員が常駐している関係から人材派遣業が従業となっている。当社設立後日が浅いが技術力、付加価値の高い開発内容は評価されており、受注窓口は拡大の方向にあり、業況は伸長傾向で推移している。 |
| 良い   | 千葉県千葉市稲毛区  | 一般機械修理業          | 親会社岡野商事（北九州市門司）経由での取引先全て上場企業 大型工場の発電機修理、景気上向きから受注順調である。  |

| 全体業況 | 市区郡       | 業種    | 業況全体についてのコメント   |
|------|-----------|-------|---|
| 良い   | 千葉県千葉市緑区  | 一般旅行業 | 業況は景気回復に伴いやや良い。仕入単価はバス、宿は下降している。競合激化のため、販売単価は下降。同規模の年商を維持するには労働時間は増加。 |
| 良い   | 千葉県千葉市美浜区 | 船舶管理  | 船舶管理の受注は増加傾向にある。燃料の仕入単価は上昇している。                                       |

●全体業況 不変

| 全体業況 | 市区郡        | 業種          | 業況全体についてのコメント   |
|------|------------|-------------|---|
| 不変   | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業 | 会社設立 平成16年5月と日浅いが、現状小規模なれど安定期に来ている為。  |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区  | 旅行代理店業      | 各航空会社とともに価格競争から安くなり、代理店としては若干利益増。但し、旅行代理店同業者間の競合は激化している。                                  |
| 不変   | 千葉県千葉市若葉区  | 物品賃貸業       | 業界での需要は停滞しているが、同業者は少ない（船橋市内に当社の1/3規模1社、埼玉県栗橋市に1社程度）。東京、八王子に営業所開設でやや増収傾向。                  |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区  | 警備業         | 車両整理、ビル常駐警備ほか警備業全般を行っている。知名度は浸透しており、長年の実績を背景として得意先はほぼ固定化しており、全体業況はほぼ横ばいに推移している。           |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区  | 他の事業サービス    | 東京電力の各事業所、他ユーザーからの業況は横ばいながら、競合激化もあり、販売単価は厳しさを増している。                                       |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所       | 業況その他は安定しているが、同業他社との価格競争があり、単価の安い所に取引先が移転する傾向がある。   |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | 港湾運送業       | 業況仕入単価、販売単価その他安定している。業種柄、同業他社は少なく、競争激化はなく、取引先との安定した取引が継続している。                             |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | その他の広告業     | 全体業況、仕入単価、販売単価、販売量その他、前年と比べ大きな変化は見られない。同業他社との競争はあるが、現時点では激化はしていないが今後は競争が激化することも予想される。     |
| 不変   | 千葉県千葉市稲毛区  | 警備業         | 業況、仕入単価、販売単価その他に大きな変化は見られない。警備業界は同業他社との受注競争は激しい。  |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業   | 全体業況は横ばい推移。仕入単価、販売単価もほぼ横ばい推移。販売量、昨年比労働時間、顧客確保も積極的な新規確保がなく横ばい推移。他社との競争については同業者間の競争が激化している。 |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車一般整備業    | 全体業況は2～3年前から横ばい。仕入単価、販売単価、販売量その他横ばい推移だが、同業他社との競争激化は激しく、顧客の維持確保は大変である。                     |
| 不変   | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業    | 整備車輛の減少により、販売量は減少している。（得意先法人の車輛は減少傾向にある。）   |
| 不変   | 千葉県千葉市若葉区  | 建設機械器具賃貸業   | 同業他社との競合激化により、リース料単価の落ち込みは、年々厳しい状況にある。  |
| 不変   | 千葉県千葉市花見川区 | 地質調査        | 業況は営業努力により、毎期変化は見られない。他社との競合は受注確保のため、激化している。  |
| 不変   | 千葉県千葉市緑区   | 自動車車体整備業    | 業況は伸び悩みだが、営業努力で横ばい維持、仕入単価は原油高の影響を受けている。   |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区  | 土木建築サービス    | 安定取引先からの受注により、業況は平調に推移している。官公庁からの受注は大手のダンピングなどがあり、競争は激化している。販売量の将来予測は横ばいが予想される。           |

| 全体業況 | 市区郡       | 業種                    | 業況全体についてのコメント   |
|------|-----------|-----------------------|---|
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | 建設機械器具賃貸              | 全体業況は一部大手建設業者のニーズが強いものの、全体としては平調推移となっている。販売単価は一部で低下傾向が見られるが、全体としては変わらずに推移している。他社との競争激化が見られるが、全体としては変わらずに推移している。 |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | ソフトウェア受託開発            | 現在は取引先からの安定受注に支えられ、状況その他安定している。仕入単価、販売単価とも安定しており、他社との競争も激化していない。  |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | 建設機械器具賃貸              | 現在は業況は横ばいで推移、その他も横ばい推移だが、将来的には仕入単価の上昇が予想される。また同業他社との競争激化も今後、予想される。  |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | ビルメンテナンス              | 業況は横ばいで推移、その他も横ばいで推移。ホテルグリーントワーが主力得意先で、安定受注が続いているため、他社との競争は現在、特に見られない。  |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | 建設機械、同資材賃貸、販売         | 建設機械、資材の賃貸を中心として、同販売及び一部土木工事を行っている。全体業況としては、建設需要の低迷を反映して頭打傾向にある。また人材不足を主因として人件費は上昇しており、仕入単価は上がっている。             |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | 情報処理システムの開発及びパッケージソフトの販売を主業としている。幅広いユーザーで確保しているが、同業者間の競争も激しく、全体業況としては、ほぼ横ばいに推移している。                             |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | 商業施設メンテナンス            | 三井不動産（株）のグループ会社で、主に京葉地区のオフィスビル、テーマパーク、銀行関係施設、ホテルなどの商業施設メンテナンスを行っている。得意先は固定化しており、全体業況としては、ほぼ平調に推移している。           |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | 競馬情報提供サービス            | インターネット上において競馬ニュース、成績、開催日程、レース結果予想などの情報提供業を主業としている。多くの個人得意先を有しているが、同業者も多く市場は成熟化しており、全体業況ほか大きな変化は見られない。          |
| 不変   | 千葉県千葉市若葉区 | 建設、鉱山車両機械整備業          | （株）アイチコーポレーションとの業務提携により、指定サービス工場として業績は伸展している。   |
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | ソフトウェア開発              | ソフトの受託開発で、得意先は固定化しており、全体業況はほぼ横ばい推移。   |
| 不変   | 千葉県千葉市稲毛区 | 機械設計業                 | 住友建機の100%出資子会社であるため、大きな変動はない。新機種設計に伴い仕事量増。  |
| 不変   | 千葉県千葉市稲毛区 | 他に分類されないその他のサービス業     | 販売量は既存商品のみであれば減少だが、新商品開発に取り組み、将来的には増加とみている。   |
| 不変   | 千葉県千葉市緑区  | 建物サービス                | 全体の業況等、ほぼ不変だが、原油等の仕入単価がやや上昇し負担となっている。   |
| 不変   | 千葉県千葉市緑区  | 自動車一般整備業              | 業況は厳しいが企業努力により横ばい（やや増加）を維持している。仕入についてはステンレス、鋼材、原油等単価上昇がみられる。  |
| 不変   | 千葉県千葉市稲毛区 | 広告代理業                 | 販売量不変なれど、細かな受注増加により、若干の労働時間増加 他社との競争激化により販売単価下降する。  |

| 全体業況 | 市区郡       | 業種            | 業況全体についてのコメント  |
|------|-----------|---------------|--|
| 不変   | 千葉県千葉市中央区 | 土木建築サービス業     | 当社は公共事業が売上げの 90%を占めており、公共事業が減少傾向にある中、とても厳しい状況にあるが、コストの削減効果により受注高は概ね横這いを保っている。今後の見通しとしては公共事業における新規開拓は難しく、結果、他社との競争激化が予想される。 |
| 不変   | 千葉県千葉市緑区  | 葬儀業、仏具小売業     | 仕入は従来から中国産が主体だったが、中国産そのものが上昇傾向にある。販売量は増えたが、売上（年商）そのものは横ばい推移。   |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | 屋外広告業         | 営業開拓により業界全体のニーズは少ないものの、当社の販売は拡大傾向にある。  |
| 不変   | 千葉県千葉市稲毛区 | 機械修理業者        | 部品、オイル等価格上昇。当社は三菱フォークリフト協力工場。他社、特にトヨタフォークリフトの価格攻勢が激しい。   |
| 不変   | 千葉県千葉市美浜区 | 自動車整備、自動車钣金修理 | 自動車整備の受注は前年に比べ横ばいで推移している。仕入単価、販売単価とも前年に比べ、横ばいで推移している。  |



●全体業況 悪い

| 全体業況 | 市区郡        | 業種                             | 業況全体についてのコメント   |
|------|------------|--------------------------------|---|
| 悪い   | 千葉県千葉市中央区  | 施設管理運営、社員食堂、社員寮等の給食管理          | 社内食堂、社員寮、研修センターほか福利厚生施設の管理、運営を主業としているが、景気低迷を背景として土地、施設の有効活用等による施設の廃止、統廃合が進んでおり、市場は狭まっている。 |
| 悪い   | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業                    | 受注先 三井造船システム技研、NECソフト関連等5社で固定化している為、受注単価が安くなっている事から、売上減少気味である。                            |
| 悪い   | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業（総合建設コンサルタント） | 受注の95%が公共事業、同業他社との競争激化により入札するも落札されず、受注減少している。   |
| 悪い   | 千葉県千葉市稲毛区  | 他の事業サービス                       | 郵政公社、ヤマトとの競合で業況悪化だが、最近はやや持直し傾向にある。  |
| 悪い   | 千葉県千葉市緑区   | ソフト受託開発、出力サービス業、機械製造業          | 機械製造部門の需要落ち込みにより、全体の売上高は減少傾向にある。独自の特殊製造により、他社との競合はない。                                     |
| 悪い   | 千葉県千葉市美浜区  | その他の物品賃貸                       | 同業他社との競争激化により販売単価が低下し、それに伴い売上高も減少傾向にある。今後については営業努力により、今期の売上高は前期並みを目指す。                    |
| 悪い   | 千葉県千葉市花見川区 | ソフトウェア受託開発                     | 業況は公共機関からの受注が占めており、予算の関係上受注減少で業況低下。   |
| 悪い   | 千葉県千葉市稲毛区  | 1. 清掃管理建物サービス 2. 管工事           | 他社との競争激化により、販売単価（管理料）の低下、管工事については公共事業の減少により売上高伸び悩みの状況。                                    |
| 悪い   | 千葉県千葉市美浜区  | 梱包発送代理業                        | 印刷物を扱う事が多い為、印刷業界の業績に左右されやすい。段ボールなどの資材の仕入単価は上昇している。販売単価は変わらないため、収益面は厳しい状況となっている。           |
| 悪い   | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                       | 原油価格高騰から業界全体業況悪い。尚当社としては、オリックス他リース会社よりの委託整備主体の為不変。  |

## 2. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注先開拓方法について

企業各社に対してどのエリアの受注先や販売先の企業と取引が多いかをヒアリングした。

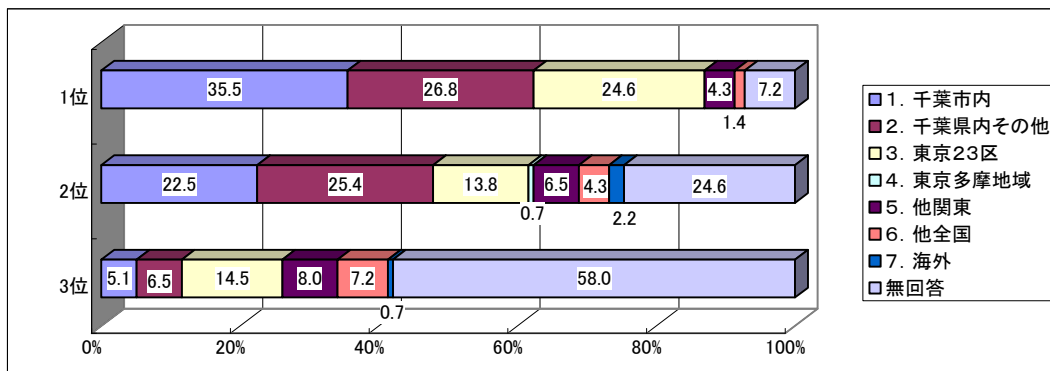
### (発注・仕入先)

表 2-1

#### ①発注・仕入先

(N= 138)

| 結果         | 1位    |        | 2位    |        | 3位    |        |
|------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
|            | 件数    | 構成比率   | 件数    | 構成比率   | 件数    | 構成比率   |
| 1. 千葉市内    | 49 件  | 35.5%  | 31 件  | 22.5%  | 7 件   | 5.1%   |
| 2. 千葉県内その他 | 37 件  | 26.8%  | 35 件  | 25.4%  | 9 件   | 6.5%   |
| 3. 東京23区   | 34 件  | 24.6%  | 19 件  | 13.8%  | 20 件  | 14.5%  |
| 4. 東京多摩地域  | 0 件   | 0.0%   | 1 件   | 0.7%   | 0 件   | 0.0%   |
| 5. 他関東     | 6 件   | 4.3%   | 9 件   | 6.5%   | 11 件  | 8.0%   |
| 6. 他全国     | 2 件   | 1.4%   | 6 件   | 4.3%   | 10 件  | 7.2%   |
| 7. 海外      | 0 件   | 0.0%   | 3 件   | 2.2%   | 1 件   | 0.7%   |
| 無回答        | 10 件  | 7.2%   | 34 件  | 24.6%  | 80 件  | 58.0%  |
| 合計         | 138 件 | 100.0% | 138 件 | 100.0% | 138 件 | 100.0% |



まず発注・仕入先については、千葉市内・県内が殆どを占める結果となった。1位に挙げたエリアのうち、49件の35.5%が「1.千葉市内」であり、「2.千葉県内その他」の37件26.8%を含めると、計86件62.3%と過半数が千葉県内の企業との取引をメインにしていることが明らかになった。2位を見ても、千葉県の占める割合は合計で66件47.9%とほぼ半数を占めており、地元根ざした事業展開がメインとなっていることが伺われる。

その他の傾向としては、東京都市部へのアクセスの良さを生かした結果から、東京23区との取引が多いのが目立っている。1位では「3.東京23区」は34件24.6%、2位でも19件13.8%、3位では千葉県を比率的に逆転しており、東京が地場に次ぐ大きなマーケットとなっていることが見て取れる。

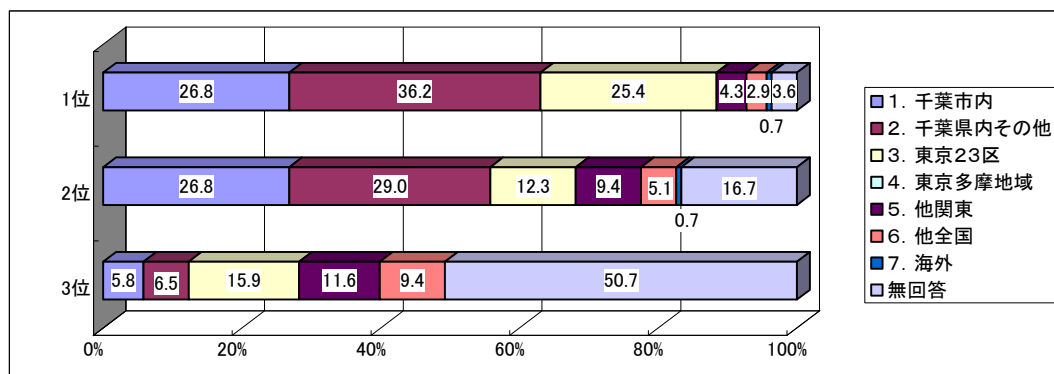
(受注・販売先)

表 2-2

②受注・販売先

(N= 138)

| 結果         | 1位    |        | 2位    |        | 3位    |        |
|------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
|            | 件数    | 構成比率   | 件数    | 構成比率   | 件数    | 構成比率   |
| 1. 千葉市内    | 37 件  | 26.8%  | 37 件  | 26.8%  | 8 件   | 5.8%   |
| 2. 千葉県内その他 | 50 件  | 36.2%  | 40 件  | 29.0%  | 9 件   | 6.5%   |
| 3. 東京23区   | 35 件  | 25.4%  | 17 件  | 12.3%  | 22 件  | 15.9%  |
| 4. 東京多摩地域  | 0 件   | 0.0%   | 0 件   | 0.0%   | 0 件   | 0.0%   |
| 5. 他関東     | 6 件   | 4.3%   | 13 件  | 9.4%   | 16 件  | 11.6%  |
| 6. 他全国     | 4 件   | 2.9%   | 7 件   | 5.1%   | 13 件  | 9.4%   |
| 7. 海外      | 1 件   | 0.7%   | 1 件   | 0.7%   | 0 件   | 0.0%   |
| 無回答        | 5 件   | 3.6%   | 23 件  | 16.7%  | 70 件  | 50.7%  |
| 合計         | 138 件 | 100.0% | 138 件 | 100.0% | 138 件 | 100.0% |



次に受注・販売先について同様の質問を行った。内容は仕入・発注先とほぼ同傾向となっている。1位でもっとも多いエリアは「2.千葉県内その他」で50件の36.2%、次いで「千葉市内」が37件の26.8%。2位を見てもやはり千葉エリアが全体の半分以上を占める結果となった。

また東京23区はここでも多く、1位では35件の25.4%、2位は17件の12.3%、3位では千葉エリア（千葉市内5.8%と千葉市内その他6.5%の合計）を逆転して22件の15.9%となっている。なお、同じ東京でもアクセスの悪い多摩地域との取引は0件と全く見られなかった。

なお、全国や海外に展開している企業は発注・仕入先、受注・販売先とも殆ど見られなかった。あくまでも近接性を重視し、首都圏と地元千葉に根付いた事業者が多い結果となった。

(受注先の開拓方法についてのコメント)

受注先の開拓方法についての主なコメントは以下の通りである。

●千葉市内

| 受注・販売先地域 (1位) | 市区郡        | 業種                      | 受注先の開拓方法                         |
|---------------|------------|-------------------------|----------------------------------|
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市緑区   | ソフト受託開発、出力サービス業、機械製造業   | DM、展示会等による。                      |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発                 | 口コミや取引先からの紹介が主体。                 |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸                | 社員による営業開拓が主体。                    |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市稲毛区  | 厨房機器の修理業                | 業界内の口コミ。                         |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市稲毛区  | 精密機械器具卸売、修理業            | DMと訪問。                           |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市花見川区 | 皮革製品の修理、スペアキー、印鑑の製作、印刷等 | 百貨店を専門にテナント出店、相手からの受注、出店依頼にのみ対応。 |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業                   | 既存顧客よりの紹介及び口コミ。                  |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市中央区  | 警備業                     | 顧客による紹介。                         |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市緑区   | 葬儀業、仏具小売業               | ホームページ、広告看板、折込チラシ。               |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市美浜区  | 広告代理業                   | 社員の営業開拓が中心。                      |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市中央区  | サービス業（土木系設計業務）          | 巡回訪問による指名獲得。                     |
| 1.千葉市内        | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車整備、自動車钣金修理           | 取引先からの紹介。                        |

●千葉県内その他

| 受注・販売先地域（1位） | 市区郡        | 業種                         | 受注先の開拓方法  |
|--------------|------------|----------------------------|---|
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市美浜区  | その他の広告業                    | 取引先からの紹介、営業開拓。                                    |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市稲毛区  | 警備業                        | 取引先からの紹介と飛び込みによる新規取引先開拓。                          |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車一般整備業                   | 得意先からの紹介が大半を占める。運送会社を中心に受注先開拓の営業活動も行っている。         |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市緑区   | 自動車車体整備業                   | カーコンビニ倶楽部（本店・中央区）2店舗を有し、年4回の独自のイベントを企画し、拡販に努めている。 |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 商業施設メンテナンス                 | 主に紹介による。  |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 自動車一般整備、自動車車体整備業           | リース会社による紹介など。                                     |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理店業                     | 地道な営業努力による。                                       |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市花見川区 | 機器（部品）リース・販売・修理            | ①ホームページ②各認定工法施工会社の紹介。                             |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他           | 訪問営業他。  |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | ソフト受託開発                    | 主に自社営業力。  |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 港湾運送                       | 得意先との繋がり、親会社との関係。                                 |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市稲毛区  | 電気機械器具修理、配管、暖房、冷凍装置、同付属品卸売 | 取引先からの紹介。   |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市花見川区 | イベント企画                     | 営業活動により開拓している。                                    |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市花見川区 | サービス業                      | 客先よりの紹介。  |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市緑区   | 自動車一般整備業                   | 既存得意先からのリピート受注に注力。                                |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市稲毛区  | 広告代理業                      | 営業（電話、飛び込み）、紹介。                                   |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 警備業                        | 営業開拓。   |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 建設機械リース、修理ほか、鳶・土工事業        | 取引先からの紹介など。                                       |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市若葉区  | 土木建築サービス業                  | 営業努力による。  |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業                  | 技術、生産力のアピールによる。                                   |
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣                       | 営業社員による。  |

| 受注・販売先地域（1位） | 市区郡       | 業種       | 受注先の開拓方法                            |
|--------------|-----------|----------|-------------------------------------|
| 2.千葉県内その他    | 千葉県千葉市若葉区 | 自動車一般整備業 | 営業は社長のみ。各リース会社への委託車増加の働きかけを中心としている。 |

●東京 23 区

| 受注・販売先地域 (1 位) | 市区郡        | 業種                  | 受注先の開拓方法   |
|----------------|------------|---------------------|--|
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業         | 取引先からの紹介及びホームページでの受付。特に営業はしていない。                 |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所               | 取引先からの紹介、営業開拓の両方を行っている。                          |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、旅行代理業          | グループ会社背景は別として、既往実績を背景とした紹介による受注が多い。              |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸            | 取引先からの紹介が多い。新規営業開拓も少しは行っている。                     |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業            | DMによるPR。   |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | ソフトウェア開発            | 自社による営業開拓。                                       |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理業               | 電話によるアポイントメント後営業訪問が基本だが、現状は定期クライアントからの紹介が主であり多忙。 |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | システム開発(受託開発ソフトウェア業) | DM、展示会、訪問販売。                                     |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市花見川区 | システム系ソフトウェア開発       | 業者の紹介で行っている。                                     |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市花見川区 | ソフトウェア受託開発          | ネットワークでの開拓である。                                   |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | ソフトウェア受託開発、人材派遣業    | 新規営業開拓。  |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市緑区   | 建物サービス              | 代表の人脈で販路を広げているが、僅少である。                           |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市中央区  | ビル管理、ビルメンテナンス       | 紹介が中心。   |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市美浜区  | 梱包発送代理業             | 営業開拓と取引先からの紹介。                                   |
| 3.東京 23 区      | 千葉県千葉市稲毛区  | 機械修理業者              | 取引先からの紹介。  |

●東京多摩、関東、全国、海外、無記入

| 受注・販売先地域 (1位) | 市区郡        | 業種                    | 受注先の開拓方法   |
|---------------|------------|-----------------------|--|
| 4.東京多摩地域      | 千葉県千葉市緑区   | 建築サービス業               | ・個別営業。・協力会社との連携。<br>・ホームページ。   |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市中央区  | 施設管理運営、社員食堂、社員寮等の給食管理 | 新規営業開拓、広告宣伝。   |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市花見川区 | イベント業務                | 従来取引があった企業が戻っている。  |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業         | 取引先の紹介と、雑誌広告が主体。   |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市中央区  | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | 技術力を背景として、自社の営業開拓を中心とする。   |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市中央区  | プラント設計、労働者派遣事業        | 口コミ、人脈による。   |
| 5.他関東         | 千葉県千葉市緑区   | 一般旅行業                 | 得意先からの口コミ。   |
| 6.他全国         | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負             | 新規営業開拓、実績を背景とした紹介。   |
| 6.他全国         | 千葉県千葉市中央区  | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成 | 主に取引先からの紹介、ホームページなどのネット関連による。  |
| 6.他全国         | 千葉県千葉市若葉区  | 運送取次業                 | 取引上の営業開拓による。   |
| 6.他全国         | 千葉県千葉市美浜区  | 屋外広告業                 | 受注先開拓は現在当社社員の営業開拓がほぼ100%を占める。  |
| 7.海外          | 千葉県千葉市中央区  | 旅行代理店業                | 当社は(株)エアーリンクのフランチャイズ店で、会員システムを取っている。会員に対し、ダイレクトメールの発送、その他企業組合、各医師会等に営業中。 |
| 7.海外          | 千葉県千葉市稲毛区  | 労働者派遣業                | 電話による営業開拓が主力。  |
| —             | 千葉県千葉市若葉区  | 物品賃貸業                 | 営業拠点、開設により開拓。  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 他の修理業                 | ユーザーからのメンテ要望依頼がある。   |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | アパレル店舗運営(販売代行業)       | 全て既存得意先からの紹介による。   |
| —             | 千葉県千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業             | 新規の取引先開拓の為、飛び込みなどの営業活動を展開するが、効果はうすい。                                     |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、印刷      | 主に得意先の紹介による。   |
| —             | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業              | 営業開拓に加え、得意先からの口込みによる。  |
| —             | 千葉県千葉市美浜区  | 3次元画像の立体図制作業務(クリエイター) | 営業努力と取引先の紹介、DM等により、開拓を行っている。   |
| —             | 千葉県千葉市美浜区  | ソフトウェア開発              | 口込みにより、受注先は増えている。  |
| —             | 千葉県千葉市美浜区  | PC修理サービス              | 営業活動により開拓している。   |
| —             | 千葉県千葉市花見川区 | TV番組の映像制作             | インターネット上での紹介が多い。   |
| —             | 千葉県千葉市緑区   | 情報処理業                 | 口コミ、代表の人脈(付き合い)  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業           | 現状営業開拓はしていない。取引先からの紹介のみである。  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 競馬情報提供サービス            | 顧客紹介、ダイレクトメール、広告、その他。  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 地質調査、土木設計             | 入札参加、人脈による。  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理、広告制作業            | 訪問営業。  |
| —             | 千葉県千葉市花見川区 | 警備保障                  | 営業活動により開拓している。   |
| —             | 千葉県千葉市花見川区 | 建物管理業務                | 取引先の紹介。  |
| —             | 千葉県千葉市花見川区 | 給湯器等のメンテナンス業務         | 取引先からの紹介が大半。   |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | ビルメンテナンス              | 紹介。  |
| —             | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理業                 | 既存顧客からのご紹介。  |



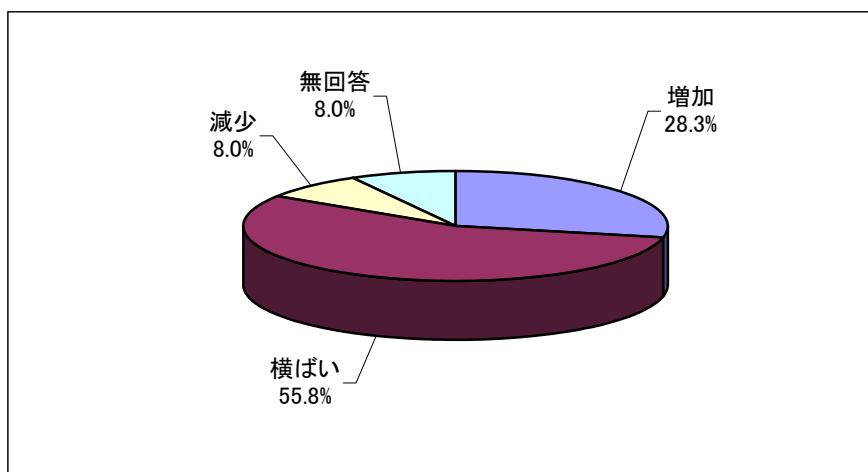
### 3. 受注コスト状況について

ここでは受注コストに関して、仕入単価の近年の増減傾向や販売単価の増減傾向を質問した。

#### 3-1 昨年と比較した仕入単価について

表 3-1. 全体

| (N= 138 ) |       |        |
|-----------|-------|--------|
| 結果        | 件数    | 構成比率   |
| ① 増加      | 39 件  | 28.3%  |
| ② 横ばい     | 77 件  | 55.8%  |
| ③ 減少      | 11 件  | 8.0%   |
| 無回答       | 11 件  | 8.0%   |
| 合計        | 138 件 | 100.0% |

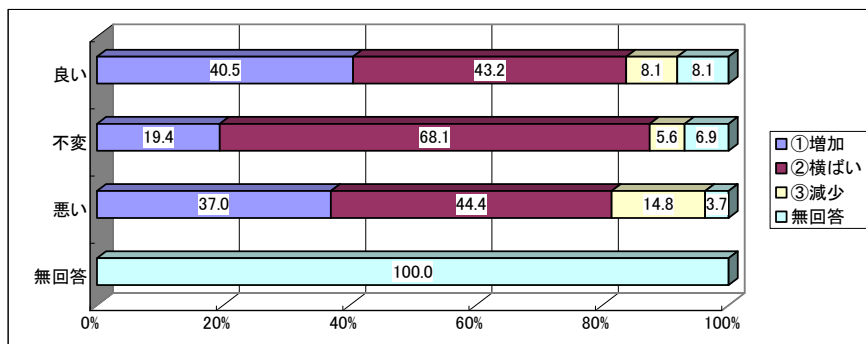


昨年と比較した仕入単価の傾向についてたずねたところ、「②横ばい」が 77 件の 55.8% と過半数を占めた。しかしこの一方で「③減少」とした企業が 11 件、8.0%であるのに対して、「①増加」とした企業が 39 件、28.3%と大きな比率となっていることは見逃せない。

業況別に見ると、全体業況で「良い」または「悪い」と回答した企業の仕入単価に増加傾向が見られる。これは販売量でも同傾向となっており、仕入単価の増加を売り上げ増でカバーしている企業と、カバーしきれずに売上減の悪循環に陥りつつある企業との二極分化の構図がうかがわれる。

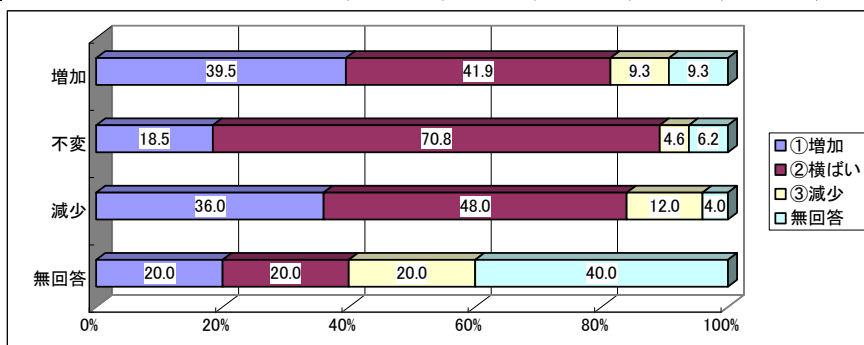
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①増加 |       | ②横ばい |       | ③減少 |       | 無回答 |        |
|-----|------|--------|-----|-------|------|-------|-----|-------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数  | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 15件 | 40.5% | 16件  | 43.2% | 3件  | 8.1%  | 3件  | 8.1%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 14件 | 19.4% | 49件  | 68.1% | 4件  | 5.6%  | 5件  | 6.9%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 10件 | 37.0% | 12件  | 44.4% | 4件  | 14.8% | 1件  | 3.7%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件  | 0.0%  | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 39件 | 28.3% | 77件  | 55.8% | 11件 | 8.0%  | 11件 | 8.0%   |



④販売量

| 結果  | 合計   |        | ①増加 |       | ②横ばい |       | ③減少 |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|-----|-------|------|-------|-----|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数  | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 増加  | 43件  | 100.0% | 17件 | 39.5% | 18件  | 41.9% | 4件  | 9.3%  | 4件  | 9.3%  |
| 不変  | 65件  | 100.0% | 12件 | 18.5% | 46件  | 70.8% | 3件  | 4.6%  | 4件  | 6.2%  |
| 減少  | 25件  | 100.0% | 9件  | 36.0% | 12件  | 48.0% | 3件  | 12.0% | 1件  | 4.0%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 1件  | 20.0% | 1件   | 20.0% | 1件  | 20.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 39件 | 28.3% | 77件  | 55.8% | 11件 | 8.0%  | 11件 | 8.0%  |



### 3-2 昨年比仕入単価の増減理由

仕入単価の増減理由について得られたコメントは以下の通りである。

#### ●増加

| 昨年比仕入単価について | 市区郡       | 業種                      | 増減の理由                              |
|-------------|-----------|-------------------------|------------------------------------|
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 施設管理運営、社員食堂、社員寮等の給食管理   | 景気低迷を背景として総体的な単価は上昇している。           |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、労務請負               | 人件費、広告費の上昇を主因とする。                  |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 警備業                     | 人件費の上昇を主因とする。                      |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | アパレル店舗運営（販売代行業）         | 多様な店舗が増加しており、主に人件費を中心として単価は上昇している。 |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、旅行代理業              | 人件費を主因とする。                         |
| 1.増加        | 千葉県千葉市緑区  | 自動車車体整備業                | 原油高が響いている。                         |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 建設機械、同資材賃貸、販売           | 人件費上昇。                             |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業             | 当業界は人件費が一番仕入単価に影響している。             |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | システム企画、設計、開発            | 人件費の増大。                            |
| 1.増加        | 千葉県千葉市稲毛区 | 厨房機器の修理業                | 原油高。                               |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | ソフト受託開発                 | 人件費を主因とする。                         |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 運輸付帯サービス                | 原油高、人件費負担増加。                       |
| 1.増加        | 千葉県千葉市稲毛区 | 広告代理業                   | 材料（鋼材）仕入高の為。                       |
| 1.増加        | 千葉県千葉市稲毛区 | 1. 清掃管理建物サービス<br>2. 管工事 | 配管材料の価格上昇（特に鋼材関係）。                 |
| 1.増加        | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣                    | 人件費の為（ベースアップ）。                     |
| 1.増加        | 千葉県千葉市稲毛区 | 機械修理業者                  | 部品～鉄鋼価格上昇。オイル等～原油価格高騰から。           |

●横ばい

| 昨年比仕入単価<br>について | 市区郡        | 業種                        | 増減の理由                                |
|-----------------|------------|---------------------------|--------------------------------------|
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業               | 主は人件費である為。                           |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市中央区  | コンピュータによる情報処理、<br>マニュアル作成 | 人件費は上昇しているが、中国等海外に発注し、単価のバランスをとっている。 |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、<br>印刷      | 新聞の料金と同じ扱いで、値上げ出来ないのが実状。             |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市中央区  | 競馬情報提供サービス                | 人件費が中心のため。                           |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他          | 主に人件費。                               |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市中央区  | 水道及びガスの検針、料金徴収<br>事務受託業   | 人件費が主体のため。                           |
| 2.横ばい           | 千葉県千葉市稲毛区  | 他に分類されないその他のサービス業         | メイン商品の生産を中国へシフトしたため。                 |

●減少

| 昨年比仕入単価<br>について | 市区郡       | 業種             | 増減の理由                         |
|-----------------|-----------|----------------|-------------------------------|
| 3.減少            | 千葉県千葉市中央区 | 旅行代理店業         | 航空会社間の競争激化により、若干仕入単価は安くなっている。 |
| 3.減少            | 千葉県千葉市稲毛区 | 他の事業サービス       | 競争激化による。                      |
| 3.減少            | 千葉県千葉市中央区 | 他の事業サービス       | 競争激化（同業者）により、若干減少傾向にある。       |
| 3.減少            | 千葉県千葉市中央区 | 広告代理業          | 競争他社との価格競争の為。                 |
| 3.減少            | 千葉県千葉市中央区 | サービス業（土木系設計業務） | 外注費の圧縮。                       |

人件費が仕入単価に影響する業種が多いため、人件費の上昇が仕入単価の増加を招くとした企業が多く見られた。また昨年の原油高の影響を受けて単価が増加しているという声もある。いくつかの企業では仕入先業者間の競争激化から仕入単価が減少している企業も見られた。

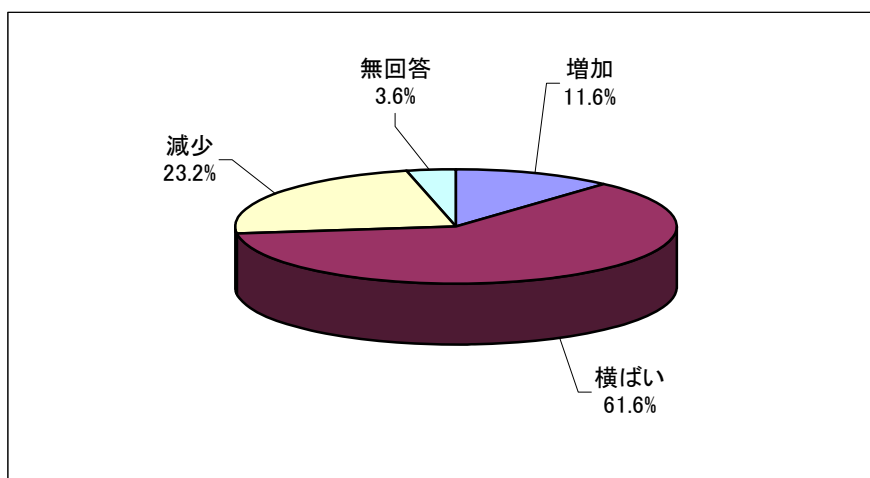
### 3-3 昨年比販売単価について

次に販売単価の傾向について質問した結果が下表である。

(N= 138 )

| 結果    | 件数    | 構成比率  |
|-------|-------|-------|
| ① 増加  | 16 件  | 11.6% |
| ② 横ばい | 85 件  | 61.6% |
| ③ 減少  | 32 件  | 23.2% |
| 無回答   | 5 件   | 3.6%  |
| 合計    | 138 件 | -     |

※①、②と回答された会社が1件ありましたので、無効回答としています。



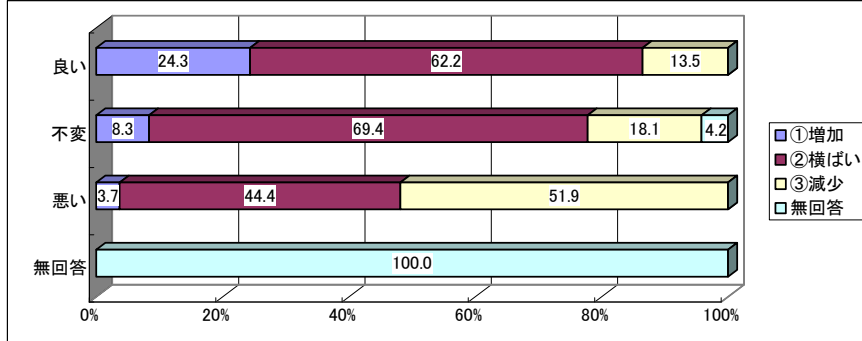
ここでは「②横ばい」が 85 件 61.6%とかなりの比率を占める結果となった。また仕入単価とは逆に、「①増加」がわずか 16 件の 11.6%であるのに対して「③減少」は 32 件の 23.2%となっている。

先の仕入単価の結果と併せて見てみると、仕入単価上昇の一方でそのコストを販売単価に十分反映させることができずに苦しむ経営事情が浮かび上がってくる。

業況別では全体業況で「悪い」とした 27 社のうち 14 件、51.9%が販売単価「③減少」としており、販売量、昨年比労働時間、顧客確保、他社との競争、いずれも悪化するほど販売単価減少の占める割合が高くなる結果となった。

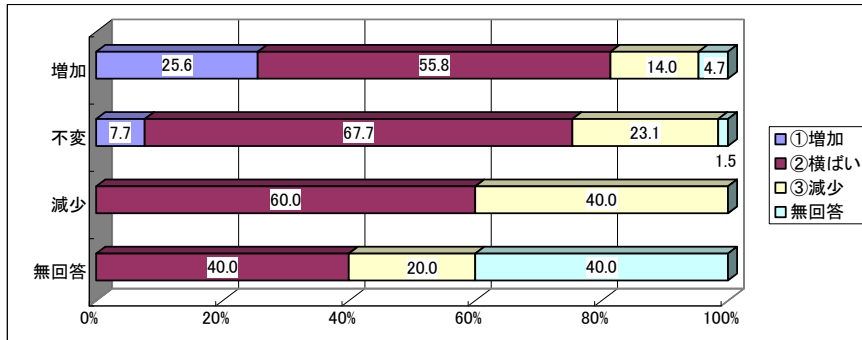
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①増加 |       | ②横ばい |       | ③減少 |       | 無回答 |        |
|-----|------|--------|-----|-------|------|-------|-----|-------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数  | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 9件  | 24.3% | 23件  | 62.2% | 5件  | 13.5% | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 6件  | 8.3%  | 50件  | 69.4% | 13件 | 18.1% | 3件  | 4.2%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 1件  | 3.7%  | 12件  | 44.4% | 14件 | 51.9% | 0件  | 0.0%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件  | 0.0%  | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 16件 | 11.6% | 85件  | 61.6% | 32件 | 23.2% | 5件  | 3.6%   |



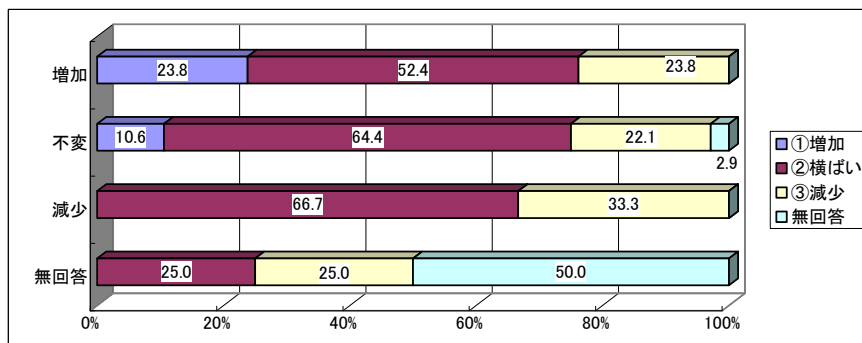
④販売量

| 結果  | 合計   |        | ①増加 |       | ②横ばい |       | ③減少 |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|-----|-------|------|-------|-----|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数  | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 増加  | 43件  | 100.0% | 11件 | 25.6% | 24件  | 55.8% | 6件  | 14.0% | 2件  | 4.7%  |
| 不変  | 65件  | 100.0% | 5件  | 7.7%  | 44件  | 67.7% | 15件 | 23.1% | 1件  | 1.5%  |
| 減少  | 25件  | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 15件  | 60.0% | 10件 | 40.0% | 0件  | 0.0%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 2件   | 40.0% | 1件  | 20.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 16件 | 11.6% | 85件  | 61.6% | 32件 | 23.2% | 5件  | 3.6%  |



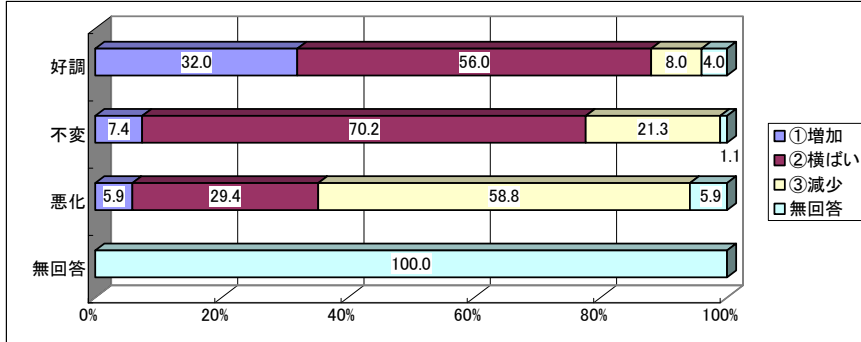
⑤昨年比労働時間

| 結果  | 合計   |        | ①増加 |       | ②横ばい |       | ③減少 |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|-----|-------|------|-------|-----|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数  | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 増加  | 21件  | 100.0% | 5件  | 23.8% | 11件  | 52.4% | 5件  | 23.8% | 0件  | 0.0%  |
| 不変  | 104件 | 100.0% | 11件 | 10.6% | 67件  | 64.4% | 23件 | 22.1% | 3件  | 2.9%  |
| 減少  | 9件   | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 6件   | 66.7% | 3件  | 33.3% | 0件  | 0.0%  |
| 無回答 | 4件   | 100.0% | 0件  | 0.0%  | 1件   | 25.0% | 1件  | 25.0% | 2件  | 50.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 16件 | 11.6% | 85件  | 61.6% | 32件 | 23.2% | 5件  | 3.6%  |



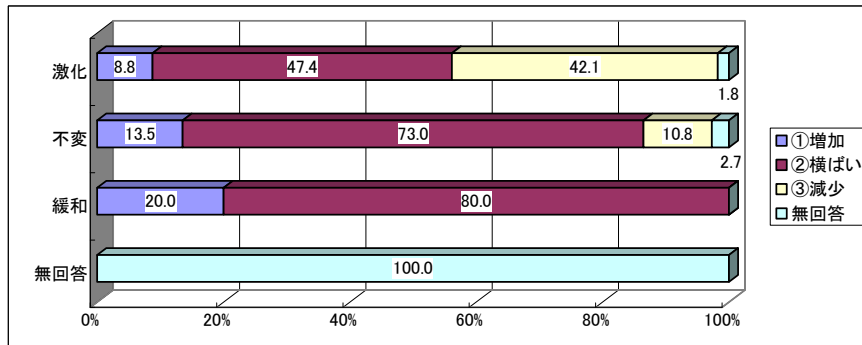
⑥顧客確保

| 結果  | 合計    |        | ①増加  |       | ②横ばい |       | ③減少  |       | 無回答 |        |
|-----|-------|--------|------|-------|------|-------|------|-------|-----|--------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数   | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 好調  | 25 件  | 100.0% | 8 件  | 32.0% | 14 件 | 56.0% | 2 件  | 8.0%  | 1 件 | 4.0%   |
| 不変  | 94 件  | 100.0% | 7 件  | 7.4%  | 66 件 | 70.2% | 20 件 | 21.3% | 1 件 | 1.1%   |
| 悪化  | 17 件  | 100.0% | 1 件  | 5.9%  | 5 件  | 29.4% | 10 件 | 58.8% | 1 件 | 5.9%   |
| 無回答 | 2 件   | 100.0% | 0 件  | 0.0%  | 0 件  | 0.0%  | 0 件  | 0.0%  | 2 件 | 100.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 16 件 | 11.6% | 85 件 | 61.6% | 32 件 | 23.2% | 5 件 | 3.6%   |



⑦他社との競争

| 結果  | 合計    |        | ①増加  |       | ②横ばい |       | ③減少  |       | 無回答 |        |
|-----|-------|--------|------|-------|------|-------|------|-------|-----|--------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数   | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 激化  | 57 件  | 100.0% | 5 件  | 8.8%  | 27 件 | 47.4% | 24 件 | 42.1% | 1 件 | 1.8%   |
| 不変  | 74 件  | 100.0% | 10 件 | 13.5% | 54 件 | 73.0% | 8 件  | 10.8% | 2 件 | 2.7%   |
| 緩和  | 5 件   | 100.0% | 1 件  | 20.0% | 4 件  | 80.0% | 0 件  | 0.0%  | 0 件 | 0.0%   |
| 無回答 | 2 件   | 100.0% | 0 件  | 0.0%  | 0 件  | 0.0%  | 0 件  | 0.0%  | 2 件 | 100.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 16 件 | 11.6% | 85 件 | 61.6% | 32 件 | 23.2% | 5 件 | 3.6%   |



### 3-4 昨年比販売単価の増減理由

販売単価の増減理由について得られたコメントは以下の通りである。

#### ●増加

| 昨年比販売単価 | 市区郡        | 業種                | 増減の理由                                |
|---------|------------|-------------------|--------------------------------------|
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負         | 人件費、広告費の増大に伴い、コスト吸収策として一部単価を値上げしている。 |
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | アパレル店舗運営（販売代行業）   | 顧客管理を含めて諸経費負担が上昇しており、単価に反映させている。     |
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、旅行代理業        | 人件費上昇分を単価に上乗せせざるを得ない。                |
| 1.増加    | 千葉県千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他  | 警備業については慢性的人手不足につき、やや上昇傾向にある。        |
| 1.増加    | 千葉県千葉市若葉区  | 電機卸売業、グループホーム福祉事業 | 仕入単価増加に伴う販売。                         |
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | ソフトウェア受託開発、人材派遣業  | 技術力を背景とした付加価値の高い業務内容から前年評価は上昇している。   |
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | 警備業               | 顧客数の増大。                              |
| 1.増加    | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業          | リサイクル法等、法の規制により諸経費の増。                |
| 1.増加    | 千葉県千葉市中央区  | 警備業               | 警備員確保が困難の中、単価はやや増加している。              |



●横ばい

| 昨年比販売単価 | 市区郡       | 業種                    | 増減の理由  |
|---------|-----------|-----------------------|--|
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市稲毛区 | 他の事業サービス              | 競合は有るが、同業者淘汰により横ばい推移。                                |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市中央区 | 警備業                   | 長年の取引を背景とした固定客が多く、値上げは出来ない。                          |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市稲毛区 | 警備業                   | 同業他社との競争激化により受注単価の値上げは厳しい。                           |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市稲毛区 | 労働者派遣業                | 同業者間の競争激化により、値上げは厳しく、横ばいが続いている。                      |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市美浜区 | ビルメンテナンス業             | 同業他社との競争激化により、販売単価を上げることは難しく、横ばいで推移。                 |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市美浜区 | 自動車一般整備業              | 競争激化により値上げしにくい環境にある。                                 |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成 | 競合は激化しており、業務合理化ほか効率を意識した運営によりコストダウンを図っている。           |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市美浜区 | 土木建築サービス              | 競争激化は見られるが、安値受注は採算面を考えると引き受けないようにしているため、横ばい推移となっている。 |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市中央区 | 広告代理業                 | 人件費アップの為。  |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市緑区  | 自動車一般整備業              | ほぼ横ばいながら既存得意先からのリピート受注によりやや増加傾向。                     |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市稲毛区 | 広告代理業                 | 競争激化により販売単価減少傾向なるも、新規顧客獲得により現状カバーに努力している。            |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市稲毛区 | 機械修理業者                | 技術力、短納期対応、大手業者に出来ない、きめ細やかな対応努力により、横ばいを維持している。        |
| 2.横ばい   | 千葉県千葉市中央区 | 広告代理業                 | 売価を下げての競争に入ると質の低下につながる。                              |

●減少

| 昨年比販売単価 | 市区郡        | 業種                      | 増減の理由                                |
|---------|------------|-------------------------|--------------------------------------|
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業             | 同業者間の競合から、単価を押し下げられ減少傾向。             |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 他の事業サービス                | 同業との競合が激化している。                       |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、印刷        | 競合が激しく、値下げ要請が強いことから、販売単価は若干減少している。   |
| 3.減少    | 千葉県千葉市若葉区  | 建設機械器具賃貸業               | 同業他社との競合による、減少。                      |
| 3.減少    | 千葉県千葉市花見川区 | 地質調査                    | 競合により受注単価は低下している。                    |
| 3.減少    | 千葉県千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業           | 競争激化により、販売単価は下落傾向にある。                |
| 3.減少    | 千葉県千葉市美浜区  | その他の物品賃貸                | 競争激化により、コンペの単価は低下傾向にある。              |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 競馬情報提供サービス              | 同業者間の競合激化を主因とする。                     |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 自動車一般整備、自動車車体整備業        | 業界の料金システムの一定。                        |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 港湾運送                    | 同業者間競合激化。                            |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業               | 公共事業の発注が減少。                          |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理、広告制作業              | 競合激化による受注単価の低下。                      |
| 3.減少    | 千葉県千葉市花見川区 | サービス業                   | 競争の激化。                               |
| 3.減少    | 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業                   | 他社との競争。                              |
| 3.減少    | 千葉県千葉市緑区   | 一般旅行業                   | 同業者間競合激化。                            |
| 3.減少    | 千葉県千葉市稲毛区  | 1. 清掃管理建物サービス<br>2. 管工事 | 他社との競合（特に大手企業に関して）激化により減少傾向。         |
| 3.減少    | 千葉県千葉市緑区   | 葬儀業、仏具小売業               | 千葉市斎場（大宮 I. C 近く）開場の影響から販売単価は減少している。 |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣                    | ・コストダウン（単価値下げ）要求。<br>・他社の値引き。        |
| 3.減少    | 千葉県千葉市中央区  | サービス業（土木系設計業務）          | ダンピング競争激化。                           |

同業他社との競争激化により、販売単価を下落せざるを得ないという回答が目立った。また人材不足等から人件費を上げ、上昇分を販売単価に上乗せするという企業も存在した。

#### 4. 対応納期について

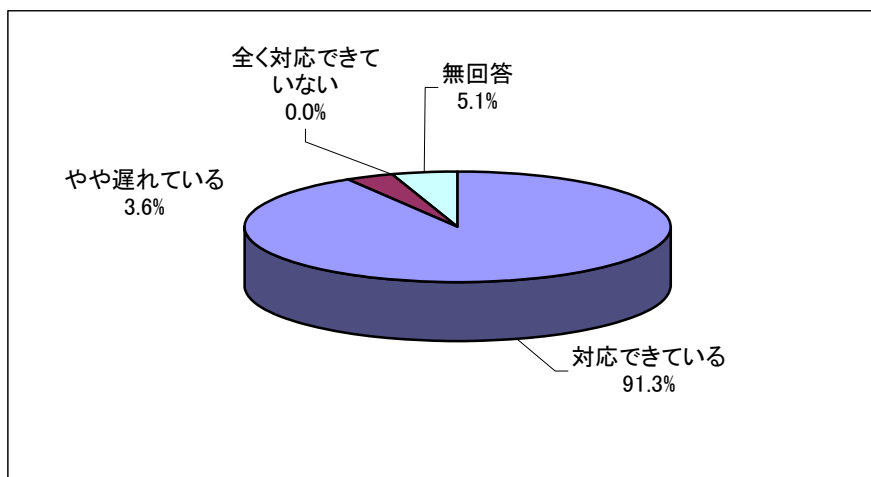
ここでは顧客と取り決めた納期期限を守れているかどうかヒアリングした。

##### 4-1 現在の対応状況について（納期）

(N= 138)

| 結果           | 件数    | 構成比率  |
|--------------|-------|-------|
| ① 対応できている    | 126 件 | 91.3% |
| ② やや遅れている    | 5 件   | 3.6%  |
| ③ 全く対応できていない | 0 件   | 0.0%  |
| 無回答          | 7 件   | 5.1%  |
| 合計           | 138 件 | -     |

※①、②と回答された会社が1件ありましたので、無効回答としております。



納期については126件、91.3%が「①対応できている」としており、「③全く対応できていない」は0件となった。「②やや遅れている」とした企業が5件3.6%と若干存在する。

サービス業において、納期遅延は致命的なものであり、「②やや遅れている」とした企業5件については、経営状況がかなり悪化していると推測することができる。

#### 4-2 現在の対応状況について（その原因）

納期対応についてのコメントを以下に分類して抜書きした。

##### ●対応できている

| 現在の納期対応について | 市区郡        | 業種                             | その原因                             |
|-------------|------------|--------------------------------|----------------------------------|
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市中央区  | 施設管理運営、社員食堂、社員寮等の給食管理          | 人材派遣の活用、営業対応による。                 |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市中央区  | 旅行代理店業                         | 当然、旅行券の為納期対応出来ている。               |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業（総合建設コンサルタント） | 公共事業である為、期限内対応できている。             |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所                          | 競争激化により納期を守らないと他社に取引先を取られてしまう。   |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 港湾運送業                          | 業務契約に基づき行っているため、納期は守っている。        |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市稲毛区  | 警備業                            | 警備業界は信用が大事なため、納期は守っている。          |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業                      | メンテナンス業界は納期対応が大原則のため、納期対応は守っている。 |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車一般整備業                       | 得意先は運送会社などが中心で、納期を守ることは絶対不可欠のため。 |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 不動産仲介業                         | 不動産仲介は契約通りの約定のため、対応できている。        |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 土木建築サービス                       | スタッフの充実により、対応は出来ている。             |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸                       | スタッフが充実しており、納期には対応できている。         |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市稲毛区  | 厨房機器の修理業                       | 材補修理のため、遅れると売上となりづらい。            |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市中央区  | 情報処理サービス業                      | 納期内納品が原則、納期遅れはペナルティーがある。         |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市花見川区 | 物流倉庫業                          | 物流業務は納期厳守のため。                    |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市稲毛区  | 他に分類されないその他のサービス業              | 一部鋼材等は納期が遅れたが、ほぼ対応できている。         |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市稲毛区  | 広告代理業                          | 技術力、短期納入をモットーとしている為。             |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市稲毛区  | 機械修理業者                         | サービス業であり当然である。                   |
| 1.対応できている   | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                       | 現状のスタッフで対応出来ている。サービス業であり、当然である。  |

● やや遅れている

| 現在の納期対応について | 市区郡       | 業種          | その原因                  |
|-------------|-----------|-------------|-----------------------|
| 2. やや遅れている  | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、労務請負   | 人材の確保が困難で、一部納期が遅れている。 |
| 2. やや遅れている  | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業 | 要員不足から若干遅れ気味。         |

回答企業の多くは信用上の観点から納期を重視している企業が多い。一方で納期への意識は高いものの人材不足が影響し、十分な納期対応ができていない企業も見受けられた。

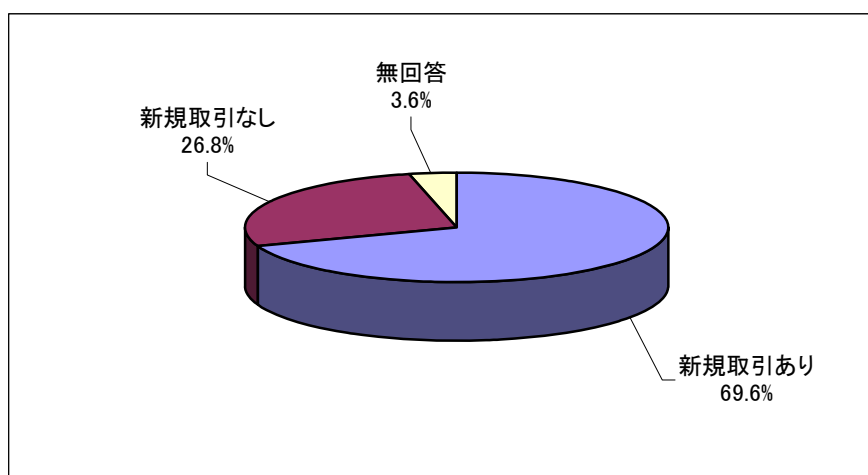
## 5. 新規取引について

ここでは仕入先や販売先について新しい取引相手を確保することができるかどうかをヒアリングした。

### 5-1 過去1年以内の新規取引の有無について

(N= 138)

| 結果       | 件数    | 構成比率   |
|----------|-------|--------|
| ① 新規取引あり | 96 件  | 69.6%  |
| ② 新規取引なし | 37 件  | 26.8%  |
| 無回答      | 5 件   | 3.6%   |
| 合計       | 138 件 | 100.0% |

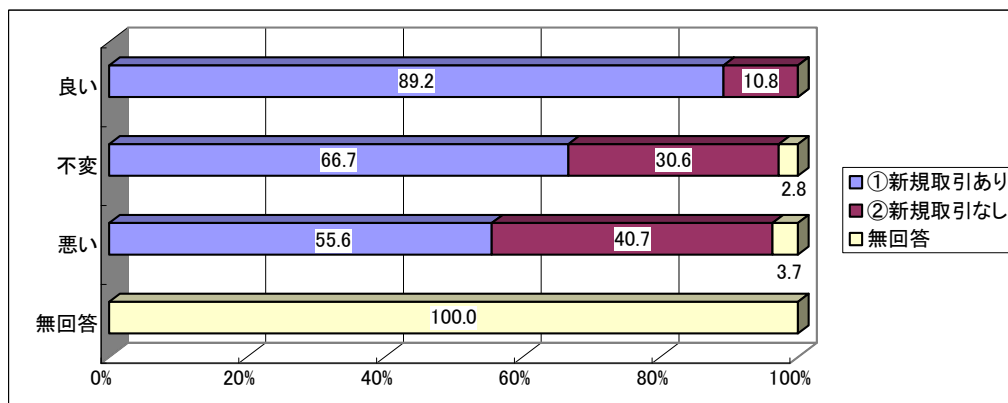


回答結果は上表の通り、「①新規取引あり」が 96 件、69.6%と大半の企業が何らかの新規開拓を行っている結果となった。

業況別に見ると、全体業況が「良い」と回答の企業は「①新規取引あり」が 89.2%と活発であるのに対し、全体業況が「不変」と回答の企業は「①新規取引あり」が 66.7%、全体業況が「悪い」と回答の企業は「①新規取引あり」が 55.6%と下位に行くほど新規開拓の比率が低下していく傾向が見られる。これは販売単価、販売量、顧客確保でも同傾向で、新規開拓を活発に行っている企業ほど業況が好調である反面、新規開拓を行っていない企業は、不活性な状況に陥りがちであると推察できる。

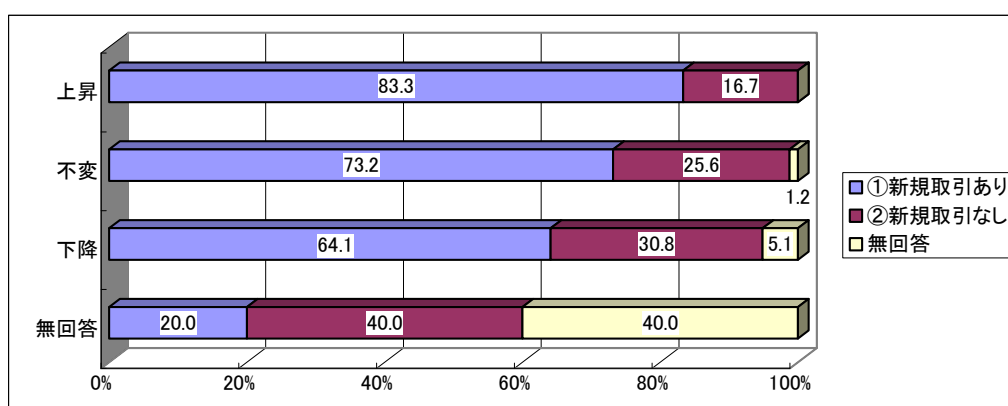
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①新規取引あり |       | ②新規取引なし |       | 無回答 |        |
|-----|------|--------|---------|-------|---------|-------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 33件     | 89.2% | 4件      | 10.8% | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 48件     | 66.7% | 22件     | 30.6% | 2件  | 2.8%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 15件     | 55.6% | 11件     | 40.7% | 1件  | 3.7%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件      | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 96件     | 69.6% | 37件     | 26.8% | 5件  | 3.6%   |



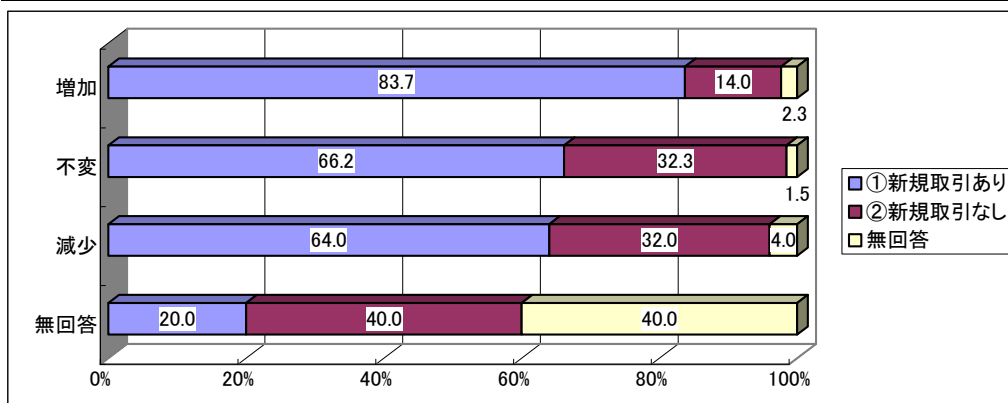
③販売単価

| 結果  | 合計   |        | ①新規取引あり |       | ②新規取引なし |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|---------|-------|---------|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 上昇  | 12件  | 100.0% | 10件     | 83.3% | 2件      | 16.7% | 0件  | 0.0%  |
| 不変  | 82件  | 100.0% | 60件     | 73.2% | 21件     | 25.6% | 1件  | 1.2%  |
| 下降  | 39件  | 100.0% | 25件     | 64.1% | 12件     | 30.8% | 2件  | 5.1%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 1件      | 20.0% | 2件      | 40.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 96件     | 69.6% | 37件     | 26.8% | 5件  | 3.6%  |



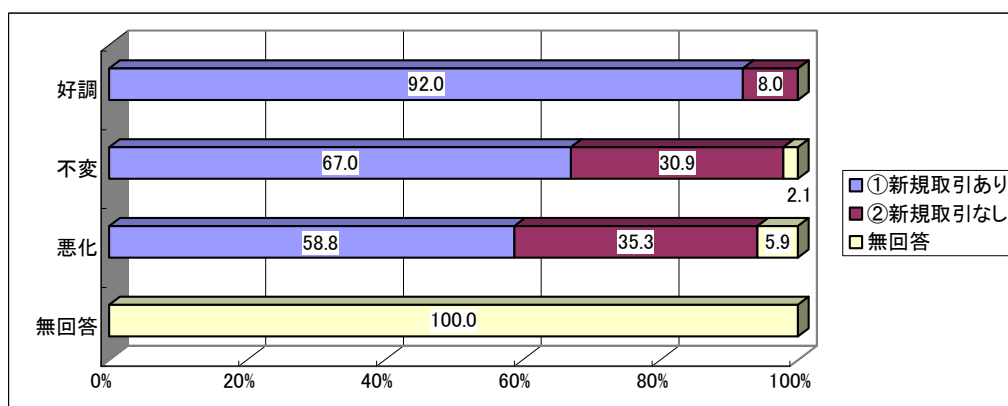
④販売量

| 結果  | 合計    |        | ①新規取引あり |       | ②新規取引なし |       | 無回答 |       |
|-----|-------|--------|---------|-------|---------|-------|-----|-------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 増加  | 43 件  | 100.0% | 36 件    | 83.7% | 6 件     | 14.0% | 1 件 | 2.3%  |
| 不変  | 65 件  | 100.0% | 43 件    | 66.2% | 21 件    | 32.3% | 1 件 | 1.5%  |
| 減少  | 25 件  | 100.0% | 16 件    | 64.0% | 8 件     | 32.0% | 1 件 | 4.0%  |
| 無回答 | 5 件   | 100.0% | 1 件     | 20.0% | 2 件     | 40.0% | 2 件 | 40.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 96 件    | 69.6% | 37 件    | 26.8% | 5 件 | 3.6%  |



⑥顧客確保

| 結果  | 合計    |        | ①新規取引あり |       | ②新規取引なし |       | 無回答 |        |
|-----|-------|--------|---------|-------|---------|-------|-----|--------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 好調  | 25 件  | 100.0% | 23 件    | 92.0% | 2 件     | 8.0%  | 0 件 | 0.0%   |
| 不変  | 94 件  | 100.0% | 63 件    | 67.0% | 29 件    | 30.9% | 2 件 | 2.1%   |
| 悪化  | 17 件  | 100.0% | 10 件    | 58.8% | 6 件     | 35.3% | 1 件 | 5.9%   |
| 無回答 | 2 件   | 100.0% | 0 件     | 0.0%  | 0 件     | 0.0%  | 2 件 | 100.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 96 件    | 69.6% | 37 件    | 26.8% | 5 件 | 3.6%   |





## 5-2 新規取引開始に至った経緯について（開拓していた場合）

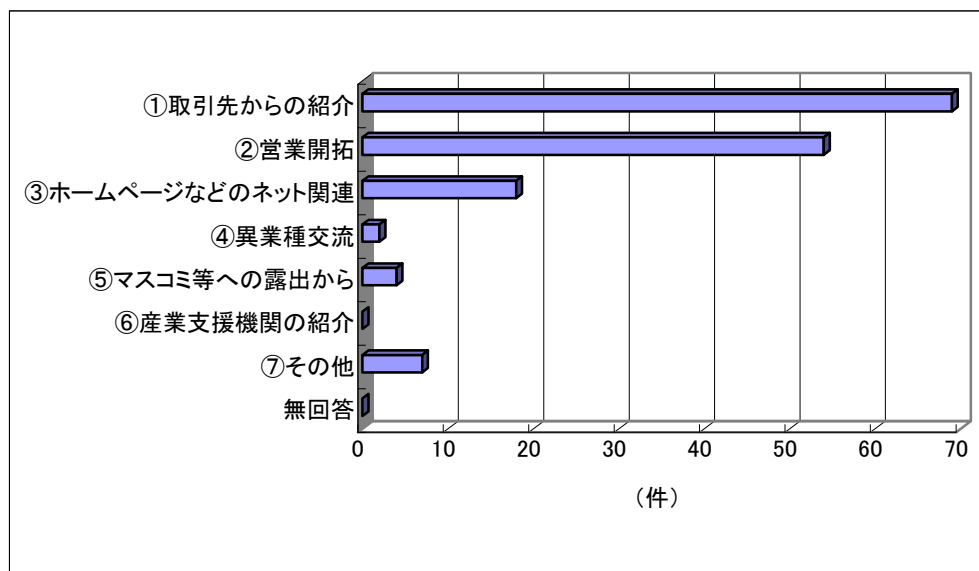
次いで新規取引先を確保した企業に対してその要因を聞いた結果が下表である。

※問6-1において、①と回答した方のみ

(N= 141)

| 結果               | 件数    | 構成比率  |
|------------------|-------|-------|
| ① 取引先からの紹介       | 69 件  | 48.9% |
| ② 営業開拓           | 54 件  | 38.3% |
| ③ ホームページなどのネット関連 | 18 件  | 12.8% |
| ④ 異業種交流          | 2 件   | 1.4%  |
| ⑤ マスコミ等への露出から    | 4 件   | 2.8%  |
| ⑥ 産業支援機関の紹介      | 0 件   | 0.0%  |
| ⑦ その他            | 7 件   | 5.0%  |
| 無回答              | 0 件   | 0.0%  |
| 合計               | 141 件 | —     |

※複数の設問を回答された会社が多数ありましたので、複数回答として集計しております。



これを見ると、「①取引先からの紹介」69件 48.9%と「②営業開拓」54件 38.3%が大きな比率を占めており、オーソドックスな開拓方法をとっていることがわかる。

ここで注目したいのが「③ホームページなどのネット関連」が18件 12.8%と、3位につけている点である。新たなインフラであるインターネットを利用した BtoB、BtoC が企業間に浸透しつつあることが読み取れる。なお、業況別には特筆すべき傾向は見られなかった。

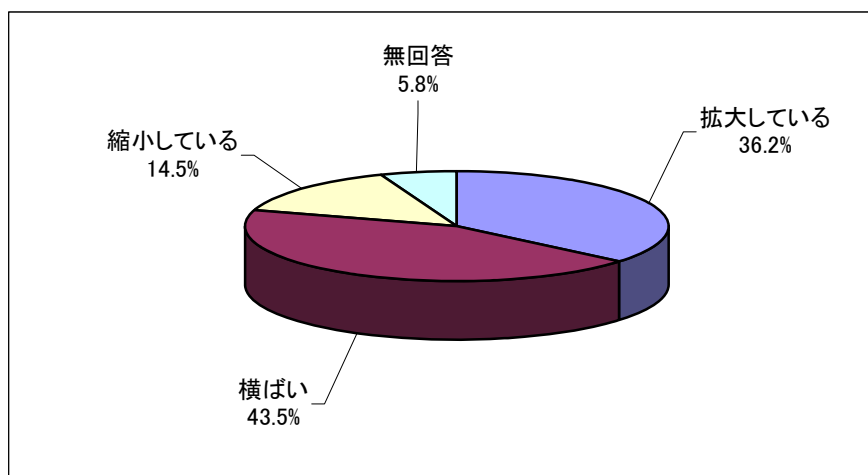
## 6. 対象企業における市場の需要動向について

ここでは各社の取扱商品およびサービスの需要動向に関して、近年の傾向や今後の見通しをその理由と併せて質問した。

### 6-1 取扱商品の需要動向は過去3年間でどのように変化しているか

(N= 138)

| 結果       | 件数    | 構成比率   |
|----------|-------|--------|
| ① 拡大している | 50 件  | 36.2%  |
| ② 横ばい    | 60 件  | 43.5%  |
| ③ 縮小している | 20 件  | 14.5%  |
| 無回答      | 8 件   | 5.8%   |
| 合計       | 138 件 | 100.0% |

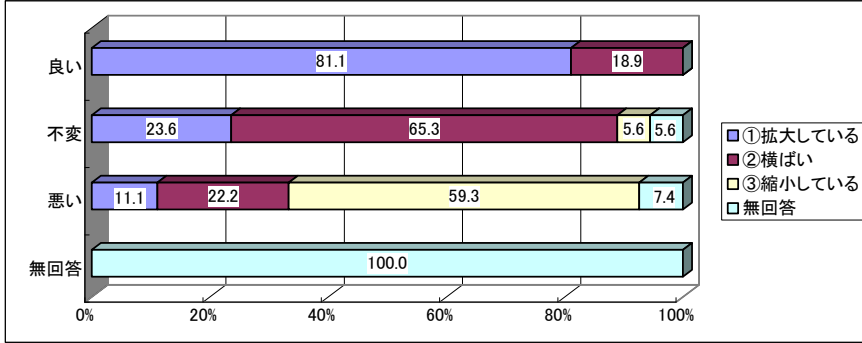


過去3年間の需要傾向については、「②横ばい」が60件43.5%と最も多く、次いで「①拡大している」が50件の36.2%、「③縮小している」は20件の14.5%と低位にとどまった。

業況別に見ると、全体業況を「良い」とした企業では30件の81.1%と殆どが「①拡大している」と回答しているのに対して、「悪い」とした企業では16件、59.3%が「③縮小している」と答えている。これは仕入単価、販売単価、販売量などについても同傾向で、特に顧客確保ではこの傾向が顕著となっており、需要の縮小が業況の悪化と大きく相関していることがこの結果から読み取れる。

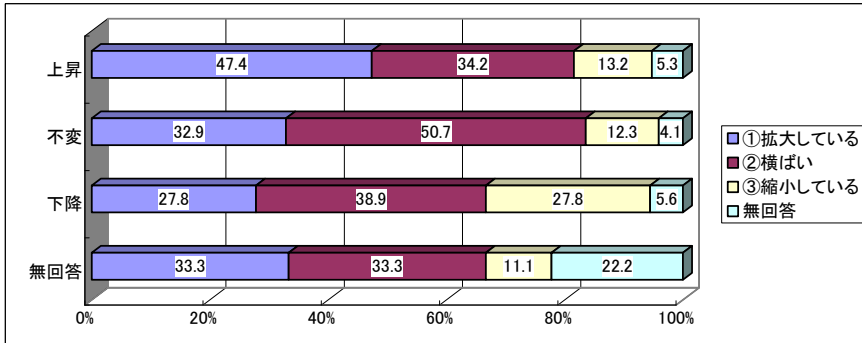
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①拡大している |       | ②横ばい |       | ③縮小している |       | 無回答 |        |
|-----|------|--------|---------|-------|------|-------|---------|-------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 30件     | 81.1% | 7件   | 18.9% | 0件      | 0.0%  | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 17件     | 23.6% | 47件  | 65.3% | 4件      | 5.6%  | 4件  | 5.6%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 3件      | 11.1% | 6件   | 22.2% | 16件     | 59.3% | 2件  | 7.4%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件      | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 50件     | 36.2% | 60件  | 43.5% | 20件     | 14.5% | 8件  | 5.8%   |



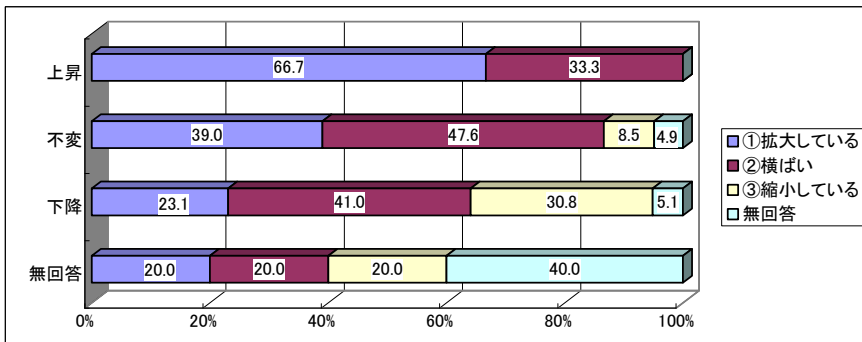
②仕入単価

| 結果  | 合計   |        | ①拡大している |       | ②横ばい |       | ③縮小している |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|---------|-------|------|-------|---------|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 上昇  | 38件  | 100.0% | 18件     | 47.4% | 13件  | 34.2% | 5件      | 13.2% | 2件  | 5.3%  |
| 不変  | 73件  | 100.0% | 24件     | 32.9% | 37件  | 50.7% | 9件      | 12.3% | 3件  | 4.1%  |
| 下降  | 18件  | 100.0% | 5件      | 27.8% | 7件   | 38.9% | 5件      | 27.8% | 1件  | 5.6%  |
| 無回答 | 9件   | 100.0% | 3件      | 33.3% | 3件   | 33.3% | 1件      | 11.1% | 2件  | 22.2% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 50件     | 36.2% | 60件  | 43.5% | 20件     | 14.5% | 8件  | 5.8%  |



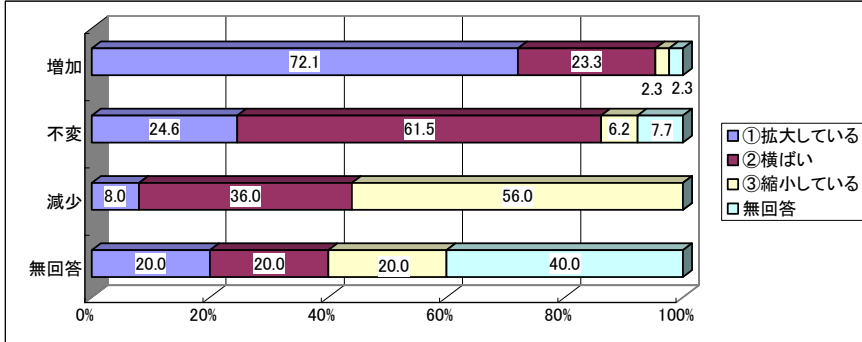
③販売単価

| 結果  | 合計   |        | ①拡大している |       | ②横ばい |       | ③縮小している |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|---------|-------|------|-------|---------|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 上昇  | 12件  | 100.0% | 8件      | 66.7% | 4件   | 33.3% | 0件      | 0.0%  | 0件  | 0.0%  |
| 不変  | 82件  | 100.0% | 32件     | 39.0% | 39件  | 47.6% | 7件      | 8.5%  | 4件  | 4.9%  |
| 下降  | 39件  | 100.0% | 9件      | 23.1% | 16件  | 41.0% | 12件     | 30.8% | 2件  | 5.1%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 1件      | 20.0% | 1件   | 20.0% | 1件      | 20.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 50件     | 36.2% | 60件  | 43.5% | 20件     | 14.5% | 8件  | 5.8%  |



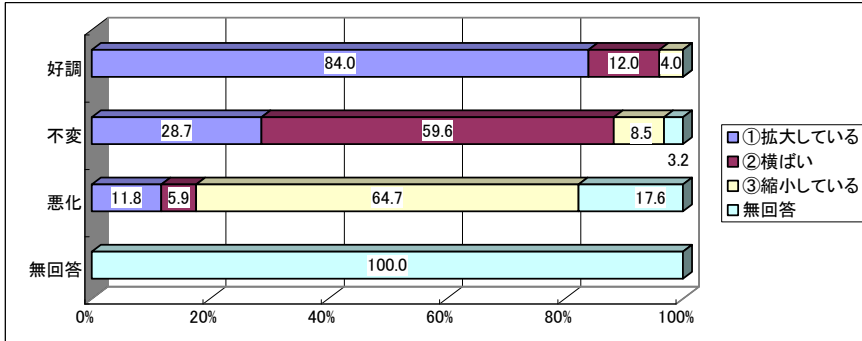
④販売量

| 結果  | 合計   |        | ①拡大している |       | ②横ばい |       | ③縮小している |       | 無回答 |       |
|-----|------|--------|---------|-------|------|-------|---------|-------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率  |
| 増加  | 43件  | 100.0% | 31件     | 72.1% | 10件  | 23.3% | 1件      | 2.3%  | 1件  | 2.3%  |
| 不変  | 65件  | 100.0% | 16件     | 24.6% | 40件  | 61.5% | 4件      | 6.2%  | 5件  | 7.7%  |
| 減少  | 25件  | 100.0% | 2件      | 8.0%  | 9件   | 36.0% | 14件     | 56.0% | 0件  | 0.0%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 1件      | 20.0% | 1件   | 20.0% | 1件      | 20.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 50件     | 36.2% | 60件  | 43.5% | 20件     | 14.5% | 8件  | 5.8%  |



⑥顧客確保

| 結果  | 合計   |        | ①拡大している |       | ②横ばい |       | ③縮小している |       | 無回答 |        |
|-----|------|--------|---------|-------|------|-------|---------|-------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数      | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数  | 構成比率   |
| 好調  | 25件  | 100.0% | 21件     | 84.0% | 3件   | 12.0% | 1件      | 4.0%  | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 94件  | 100.0% | 27件     | 28.7% | 56件  | 59.6% | 8件      | 8.5%  | 3件  | 3.2%   |
| 悪化  | 17件  | 100.0% | 2件      | 11.8% | 1件   | 5.9%  | 11件     | 64.7% | 3件  | 17.6%  |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件      | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 50件     | 36.2% | 60件  | 43.5% | 20件     | 14.5% | 8件  | 5.8%   |



## 6-2 取扱商品の需要動向の変化原因

需要動向の理由について得られたコメントは以下の通り。

### ●拡大している

| 取扱商品の需要動向 | 市区郡        | 業種                    | その原因                                       |
|-----------|------------|-----------------------|--|
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負             | 電子産業（工場）、木材工場その他で受注窓口は拡大している。              |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業           | 機能のついたホームページの開設が多くなって来た。                   |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | 旅行代理店業                | 個人会員の海外旅行増加により。                            |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | アパレル店舗運営（販売代行業）       | メーカー出店ほか出店需要が旺盛であることに起因している。               |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市稲毛区  | 労働者派遣業                | 労働者派遣のニーズが拡大している。                          |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成 | 需要自体は限定されている面もあるが、積極的な新規取引先の開拓から、若干拡大している。 |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、旅行代理業            | 景気動向を背景として、派遣社員需要は拡大している。                  |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市花見川区 | T V番組の映像制作            | インターネットの普及により需要は拡大している。                    |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸              | 土木建設業界が堅調に推移しているため、やや拡大傾向が見られる。            |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市中央区  | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | 潜在需要は底堅く、技術力を背景として総体的には拡大しているものと思われる。      |
| 1.拡大している  | 千葉県千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他      | 警備員が慢性的に不足している。予想もしていない先からの打診が多い。          |

| 取扱商品の需要<br>動向 | 市区郡       | 業種               | その原因  |
|---------------|-----------|------------------|---|
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市若葉区 | 運送取次業            | 新規開拓により、拡大傾向にある。  |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市中央区 | 情報処理サービス業        | 景気回復による投資。  |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市若葉区 | 建設機械器具賃貸業        | 建設業界の業績上昇に伴う。   |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市若葉区 | 建物サービス業          | 新規得意先の開拓が進められている。   |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市稲毛区 | 機械設計業            | 派遣業は拡大傾向にある。  |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市若葉区 | 運送取次業            | 新規開拓も含め受注量の増加による。   |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市中央区 | ソフトウェア受託開発、人材派遣業 | 取引先からの紹介をはじめとして、異業種交流ほかにおける営業機会を積極的に活用した営業開拓から需要動向は着実に拡大している。 |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市稲毛区 | 広告代理業            | 商業施設の各種ディスプレイの製作が増加傾向となって来ている。                                |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市美浜区 | 船舶管理             | 小幅だが、海運業界の業況が良好のため、需要は拡大傾向にある。                                |
| 1.拡大している      | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣             | 派遣許可業種が拡大した為。   |

●横ばい

| 取扱商品の需要動向 | 市区郡        | 業種               | その原因   |
|-----------|------------|------------------|--|
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業      | 要員不足から現状の受注処理を中心としている。                                 |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 警備業              | 業界全体として拡大傾向にあると思われるが、人材確保、価格面等を考慮して無理な受注活動は行っていない。     |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所            | 同業他社が多く、競争激化により需要は横ばいで推移している。                          |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市美浜区  | 港湾運送業            | 取引先数は過去3年間変化なく、横ばいで安定している。                             |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市美浜区  | その他の広告業          | 取引先が安定しており、収入高は過去3年間ほぼ横ばい状態で推移している。                    |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業        | 現在の取引先は10社程度で、過去3年間取引先の数の変化は見られない。                     |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車一般整備業         | 当社の取引先の半分以上は運送会社で、運送会社の車輛が増加傾向にはなく、需要は横ばいが続いている。       |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、印刷 | インターネット等に比して折込広告自体が成熟した市場となっており、頭打感は否めない。              |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 建設機械、同資材賃貸、販売    | 建設需要の低迷を背景とする。   |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 競馬情報提供サービス       | 同業者間の競合は激化しており、業況はほぼ横ばい推移。                             |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市稲毛区  | 厨房機器の修理業         | ホテル、レストラン、外食チェーンが顧客であるため、総量としては増減はあるものの、中味に関しては変化に乏しい。 |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理業            | 東京大手同業他社の進出により千葉県内業者への発注が減少したが、東京営業所が上昇しているのが大きい。      |
| 2.横ばい     | 千葉県千葉市花見川区 | 物流倉庫業            | 物流業界成熟産業であるため。   |

●縮小している

| 取扱商品の需要<br>動向 | 市区郡        | 業種                             | その原因                                |
|---------------|------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| 3.縮小している      | 千葉県千葉市中央区  | 施設管理運営、社員食堂、社員寮等の給食管理          | 大手企業は施設の維持が重荷となっており、市場は狭まっている。      |
| 3.縮小している      | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業(総合建設コンサルタント) | 公共事業の減少により、縮小している。                  |
| 3.縮小している      | 千葉県千葉市美浜区  | その他の物品賃貸                       | 競争激化により、販売価格が低下傾向にあり、売上高はやや減少傾向にある。 |
| 3.縮小している      | 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業                          | 取引先企業の経費削減の影響。                      |
| 3.縮小している      | 千葉県千葉市美浜区  | 梱包発送代理業                        | 印刷業界の不況により、需要動向は弱含みで推移。             |

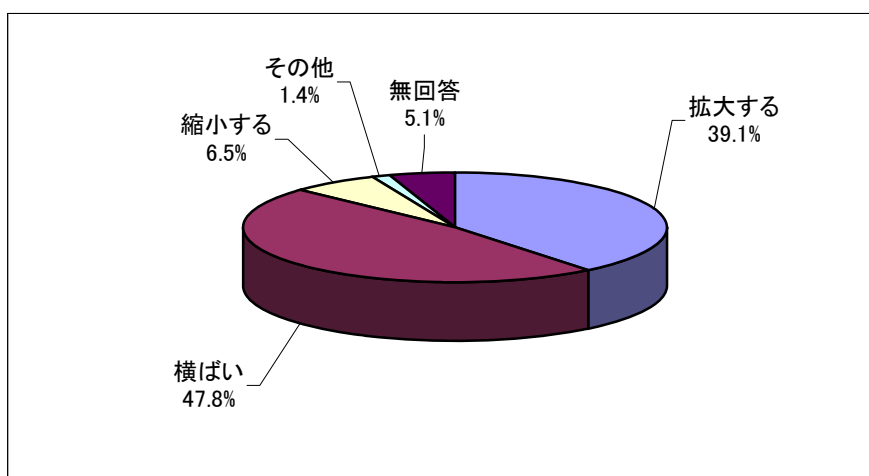


### 6-3 取扱商品・サービスの需要はどうか

次に今後3年間の需要の見通しについてヒアリングを行った。

(N= 138)

| 結果     | 件数    | 構成比率   |
|--------|-------|--------|
| ① 拡大する | 54 件  | 39.1%  |
| ② 横ばい  | 66 件  | 47.8%  |
| ③ 縮小する | 9 件   | 6.5%   |
| ④ その他  | 2 件   | 1.4%   |
| 無回答    | 7 件   | 5.1%   |
| 合計     | 138 件 | 100.0% |

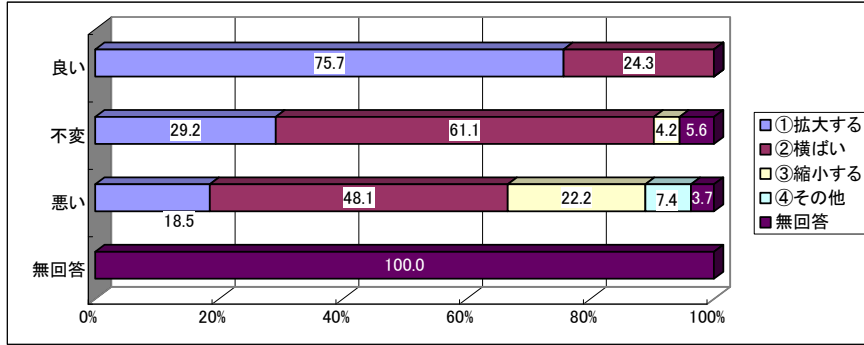


「②横ばい」と考えている企業が66件47.8%と最も多く、次いで「①拡大する」が54件の39.1%となった。「③縮小する」はわずかに全体の9件6.5%にとどまっている。

その他顧客確保、他社との競争など、各業況がプラスであるほど拡大の見通しが強まる傾向がここでも見られた。

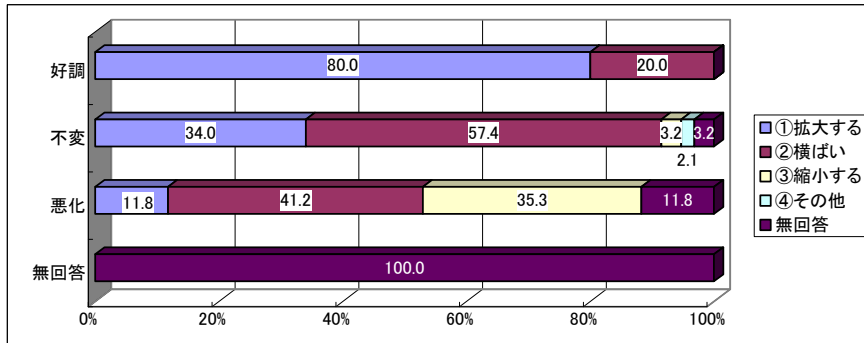
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①拡大する |       | ②横ばい |       | ③縮小する |       | ④その他 |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 28件   | 75.7% | 9件   | 24.3% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 21件   | 29.2% | 44件  | 61.1% | 3件    | 4.2%  | 0件   | 0.0% | 4件  | 5.6%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 5件    | 18.5% | 13件  | 48.1% | 6件    | 22.2% | 2件   | 7.4% | 1件  | 3.7%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 54件   | 39.1% | 66件  | 47.8% | 9件    | 6.5%  | 2件   | 1.4% | 7件  | 5.1%   |



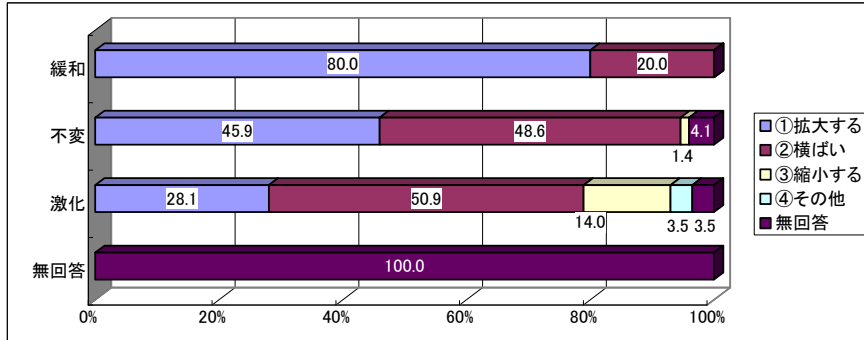
⑥顧客確保

| 結果  | 合計   |        | ①拡大する |       | ②横ばい |       | ③縮小する |       | ④その他 |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 好調  | 25件  | 100.0% | 20件   | 80.0% | 5件   | 20.0% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 0件  | 0.0%   |
| 不変  | 94件  | 100.0% | 32件   | 34.0% | 54件  | 57.4% | 3件    | 3.2%  | 2件   | 2.1% | 3件  | 3.2%   |
| 悪化  | 17件  | 100.0% | 2件    | 11.8% | 7件   | 41.2% | 6件    | 35.3% | 0件   | 0.0% | 2件  | 11.8%  |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 54件   | 39.1% | 66件  | 47.8% | 9件    | 6.5%  | 2件   | 1.4% | 7件  | 5.1%   |



⑦他社との競争

| 結果  | 合計   |        | ①拡大する |       | ②横ばい |       | ③縮小する |       | ④その他 |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率  | 件数    | 構成比率  | 件数   | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 激化  | 57件  | 100.0% | 16件   | 28.1% | 29件  | 50.9% | 8件    | 14.0% | 2件   | 3.5% | 2件  | 3.5%   |
| 不変  | 74件  | 100.0% | 34件   | 45.9% | 36件  | 48.6% | 1件    | 1.4%  | 0件   | 0.0% | 3件  | 4.1%   |
| 緩和  | 5件   | 100.0% | 4件    | 80.0% | 1件   | 20.0% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 0件  | 0.0%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0%  | 0件    | 0.0%  | 0件   | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 54件   | 39.1% | 66件  | 47.8% | 9件    | 6.5%  | 2件   | 1.4% | 7件  | 5.1%   |



#### 6-4 取扱商品・サービスの需要動向の変化理由

需要の見通しについての理由は以下の通りである。

##### ●拡大する

| 今後の取扱商品・サービスの需要動向 | 市区郡        | 業種              | その理由   |
|-------------------|------------|-----------------|--|
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負       | I T、液晶、半導体関連企業の設備投資が旺盛で、需要拡大が見込まれる。                |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業     | ネット商品の内、化粧品で現在注目されている物を取扱い開始した為、拡大するものと思われる。       |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | 旅行代理店業          | 小グループによる海外旅行者に対し、そのニーズに合わせた自社旅行企画が拡大すると思われる。       |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | アパレル店舗運営（販売代行業） | 大型ショッピングモールほかの計画が多く、需要は拡大するものと予測している。              |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市稲毛区  | 労働者派遣業          | 今後は労働者派遣や介護事業の拡大が見込まれる。                            |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区  | ソフトウェア開発        | 特殊なソフトウェア開発、市場シェアは高く、拡大の見込みである。                    |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市花見川区 | 地質調査            | 業者の淘汰が進むと見られ、増加する見込み。                              |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発         | 企業向けソフトウェア主体から、一般向けサービスが開始され、取扱商品、サービスの需要が拡大傾向にある。 |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業   | パッケージソフトウェア開発を中心に、需要は拡大している。                       |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区  | ソフトウェア受託開発      | ソフトウェア開発の受注が拡大傾向にある。                               |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸        | スーパーゼネコンからの受注は堅調に推移しており、今後の需要動向は、やや拡大傾向が予想される。     |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業     | 得意先として、千葉銀行、都市銀行がある為、多機能化している為、増々拡大するものと予想する。      |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区  | 広告代理店業          | 技術力や、インターネットのインフラにより、今後も取引先や客の増加が見込める為。            |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市花見川区 | 警備保障            | 得意先は人員削減等により警備業務は警備業者に委託する比率が上がる事が予測される。           |

| 今後の取扱商品・サービスの需要動向 | 市区郡       | 業種               | その理由                            |
|-------------------|-----------|------------------|---------------------------------|
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市中央区 | ソフトウェア受託開発、人材派遣業 | ソフトウェアの内容的な評価は高く、需要動向は拡大の方向にある。 |
| 1.拡大する            | 千葉県千葉市美浜区 | 船舶管理             | 海運業界が順調に推移しているため。               |

●横ばい

| 今後の取扱商品・サービスの需要動向 | 市区郡        | 業種               | その理由   |
|-------------------|------------|------------------|--|
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所            | 現在取扱商品、サービスの需要動向は競争激化や目新しい新商品などがなく、横ばい推移が見込まれる。              |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | その他の広告業          | 市況は成熟しており、取扱商品、サービスの需要動向は横ばい推移が見込まれる。                        |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市稲毛区  | 警備業              | 警備業界の提供する業務は今後も大きく変化する見込みはなく、競争激化により需要の拡大は見込まれず、横ばい推移が予想される。 |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業        | メンテナンス業界のサービスの需要動向の変化は見られず、横ばいで推移。                           |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | 自動車一般整備業         | 自動車整備の内容は当面、変化は見られない。  |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | 不動産仲介業           | 現在の不動産仲介量が大きく伸びる可能性はなく、横ばい推移が予想される。                          |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸         | 取扱商品は変わらないため、サービス自体は横ばい推移が予想される。                             |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市中央区  | 建設機械、同資材賃貸、販売    | 建設需要の低迷を背景として、競合が激化しており、多くは期待できない。                           |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他 | 建設業（主な得意先）が不況から、脱却できない限り拡大予想は出来ない。                           |
| 2.横ばい             | 千葉県千葉市緑区   | 一般旅行業            | 高齢者層から受注案件はあるものの、同業者間競合があり、横ばいの見込み。                          |

※「③縮小する」のコメントはない

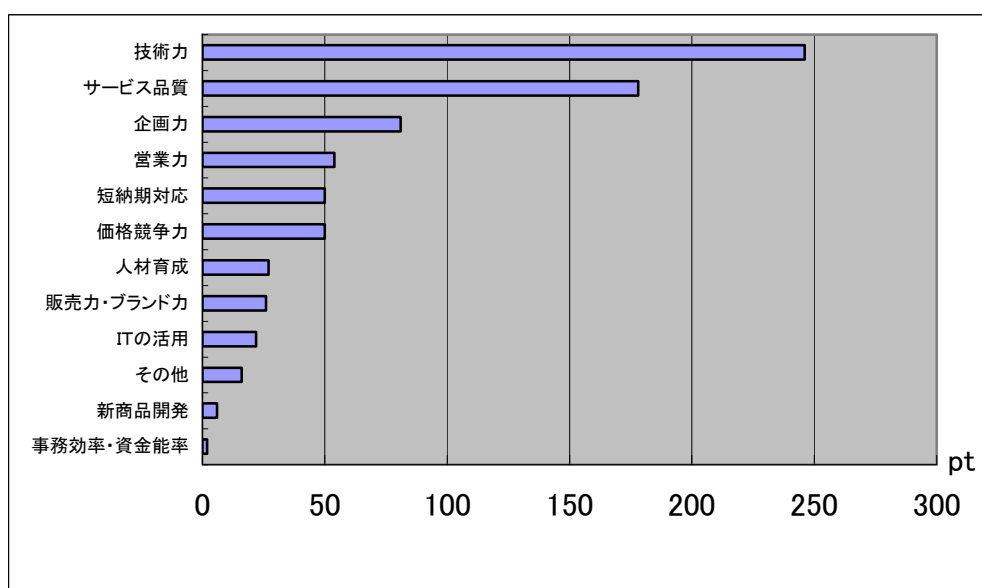
## 7. 得意分野（強み）について

ここでは各企業が持っている得意分野（強み）や今後力を入れて行きたい事柄についてヒアリングを行った。

### 7-1 (a) 現在の強み

※回答順位にポイントによる重み付けを行い集計したもの

| 結果        | 1位=3pt | 2位=2pt | 3位=1pt | 合計  |
|-----------|--------|--------|--------|-----|
| 技術力       | 201    | 42     | 3      | 246 |
| サービス品質    | 72     | 84     | 22     | 178 |
| 企画力       | 42     | 30     | 9      | 81  |
| 営業力       | 24     | 18     | 12     | 54  |
| 短納期対応     | 3      | 24     | 23     | 50  |
| 価格競争力     | 15     | 26     | 9      | 50  |
| 人材育成      | 9      | 6      | 12     | 27  |
| 販売力・ブランド力 | 15     | 2      | 9      | 26  |
| ITの活用     | 0      | 18     | 4      | 22  |
| その他       | 15     | 0      | 1      | 16  |
| 新商品開発     | 3      | 0      | 3      | 6   |
| 事務効率・資金能率 | 0      | 2      | 0      | 2   |

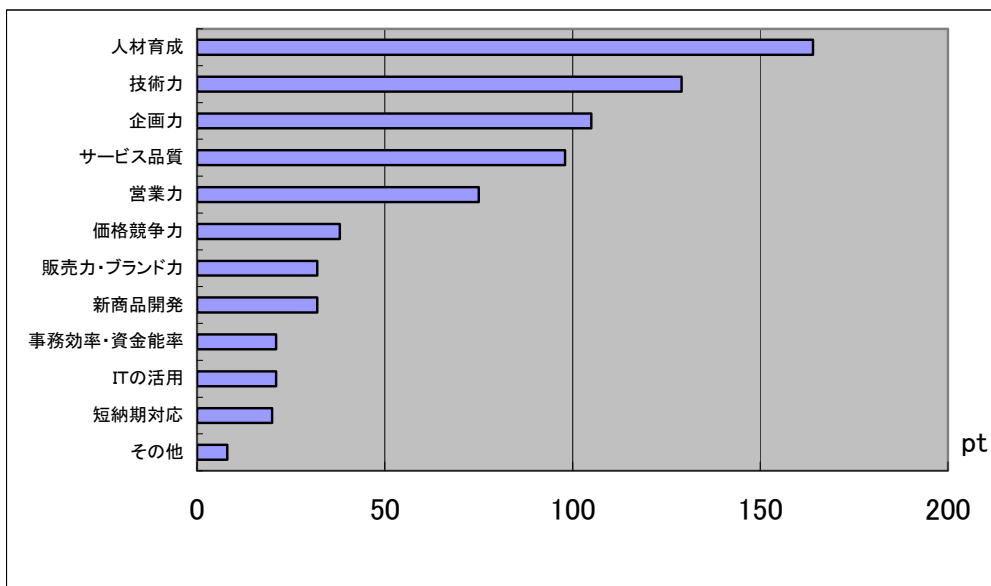


自社の強みについて上位項目を確認したところ、総合ポイントで 246pt であった「技術力」が最も高く、次いで「サービス品質」が 178pt であった。3 位以下は、「企画力」が 81pt、「営業力」が 54pt と続き、「短期納期対応力」「価格競争力」が 50pt で並んでいる。

7-1 (b) 今後強化したいもの

※回答順位にポイントによる重み付けを行い集計したもの

| 結果        | 1位=3pt | 2位=2pt | 3位=1pt | 合計  |
|-----------|--------|--------|--------|-----|
| 人材育成      | 99     | 46     | 19     | 164 |
| 技術力       | 93     | 30     | 6      | 129 |
| 企画力       | 66     | 28     | 11     | 105 |
| サービス品質    | 30     | 54     | 14     | 98  |
| 営業力       | 36     | 24     | 15     | 75  |
| 価格競争力     | 18     | 10     | 10     | 38  |
| 販売力・ブランド力 | 15     | 12     | 5      | 32  |
| 新商品開発     | 9      | 12     | 11     | 32  |
| 事務効率・資金能率 | 9      | 8      | 4      | 21  |
| ITの活用     | 3      | 12     | 6      | 21  |
| 短納期対応     | 9      | 6      | 5      | 20  |
| その他       | 6      | 0      | 2      | 8   |



今後強化したい具体的な内容

一方、今後強化したいと思う点については、総合ポイントで164ptであった「人材育成」が最も高く、次いで「技術力」が129ptであった。3位以下は、「企画力」が105pt、「サービス品質」が98ptと続き、「営業力」が75ptという結果であった。

## 8. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか

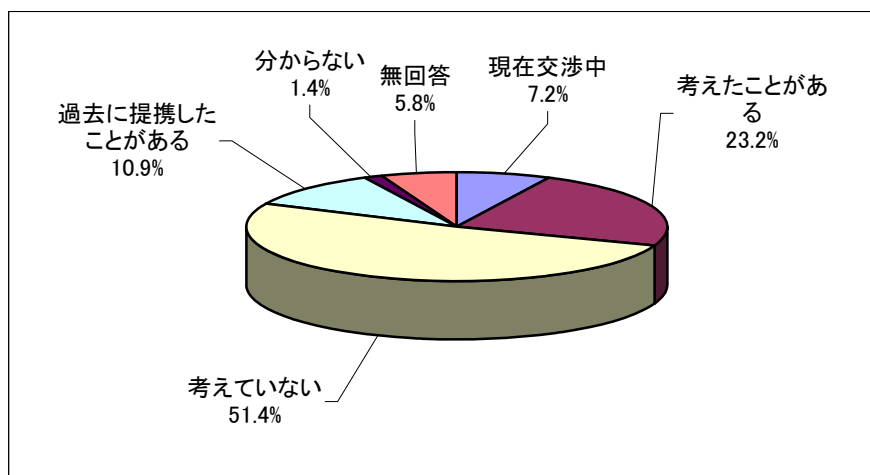
ここでは他社との何らかの提携に対する意向についてヒアリングを行った。

### 検討の有無

(N= 138 )

| 結果             | 件数    | 構成比率  |
|----------------|-------|-------|
| ① 現在交渉中        | 10 件  | 7.2%  |
| ② 考えたことがある     | 32 件  | 23.2% |
| ③ 考えていない       | 71 件  | 51.4% |
| ④ 過去に提携したことがある | 15 件  | 10.9% |
| ⑤ 分からない        | 2 件   | 1.4%  |
| 無回答            | 8 件   | 5.8%  |
| 合計             | 138 件 | -     |

※①、②と回答された会社が1件、①、④と回答された会社が2件ありましたので、無効回答としております



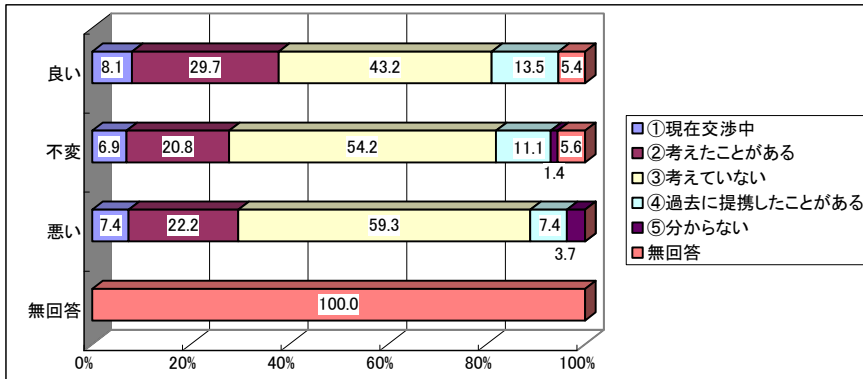
検討経験の有無については、「③考えていない」とする企業が71件51.4%と半数存在する一方で、「②考えたことがある」が32件23.2%、「①現在交渉中」が10件7.2%、「④過去に提携したことがある」15件10.9%と、計41.3%は提携に向けて何らかの動きを試みているとしている。

業況別では特に販売単価で「上昇」と回答した企業で「②考えたことがある」または「④過去に提携したことがある」企業の比率が高く目立っており、また顧客確保「好調」とした企業でも「①交渉中」「②考えたことがある」「④過去に提携したことがある」比率が特に高い。他社との提携に積極的な企業は、事業が好調である、とも言えるのではなかろうか。



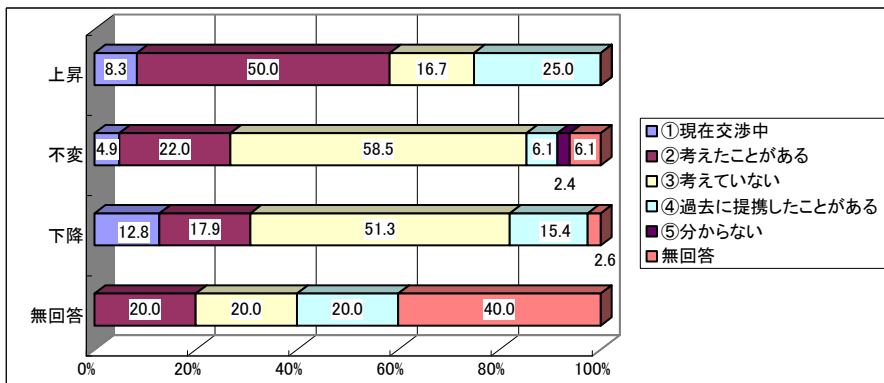
①全体業況

| 結果  | 合計   |        | ①現在交渉中 |      | ②考えたことがある |       | ③考えていない |       | ④過去に提携したことがある |       | ⑤分からない |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|--------|------|-----------|-------|---------|-------|---------------|-------|--------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数     | 構成比率 | 件数        | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数            | 構成比率  | 件数     | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 良い  | 37件  | 100.0% | 3件     | 8.1% | 11件       | 29.7% | 16件     | 43.2% | 5件            | 13.5% | 0件     | 0.0% | 2件  | 5.4%   |
| 不変  | 72件  | 100.0% | 5件     | 6.9% | 15件       | 20.8% | 39件     | 54.2% | 8件            | 11.1% | 1件     | 1.4% | 4件  | 5.6%   |
| 悪い  | 27件  | 100.0% | 2件     | 7.4% | 6件        | 22.2% | 16件     | 59.3% | 2件            | 7.4%  | 1件     | 3.7% | 0件  | 0.0%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件     | 0.0% | 0件        | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 0件            | 0.0%  | 0件     | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 10件    | 7.2% | 32件       | 23.2% | 71件     | 51.4% | 15件           | 10.9% | 2件     | 1.4% | 8件  | 5.8%   |



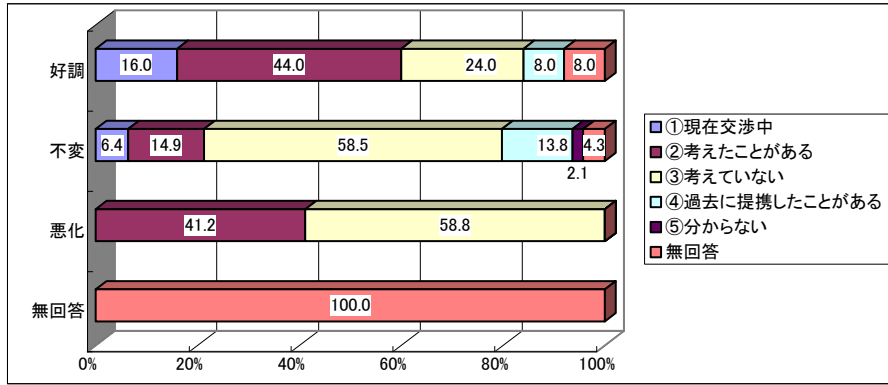
③販売単価

| 結果  | 合計   |        | ①現在交渉中 |       | ②考えたことがある |       | ③考えていない |       | ④過去に提携したことがある |       | ⑤分からない |      | 無回答 |       |
|-----|------|--------|--------|-------|-----------|-------|---------|-------|---------------|-------|--------|------|-----|-------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数     | 構成比率  | 件数        | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数            | 構成比率  | 件数     | 構成比率 | 件数  | 構成比率  |
| 上昇  | 12件  | 100.0% | 1件     | 8.3%  | 6件        | 50.0% | 2件      | 16.7% | 3件            | 25.0% | 0件     | 0.0% | 0件  | 0.0%  |
| 不変  | 82件  | 100.0% | 4件     | 4.9%  | 18件       | 22.0% | 48件     | 58.5% | 5件            | 6.1%  | 2件     | 2.4% | 5件  | 6.1%  |
| 下降  | 39件  | 100.0% | 5件     | 12.8% | 7件        | 17.9% | 20件     | 51.3% | 6件            | 15.4% | 0件     | 0.0% | 1件  | 2.6%  |
| 無回答 | 5件   | 100.0% | 0件     | 0.0%  | 1件        | 20.0% | 1件      | 20.0% | 1件            | 20.0% | 0件     | 0.0% | 2件  | 40.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 10件    | 7.2%  | 32件       | 23.2% | 71件     | 51.4% | 15件           | 10.9% | 2件     | 1.4% | 8件  | 5.8%  |



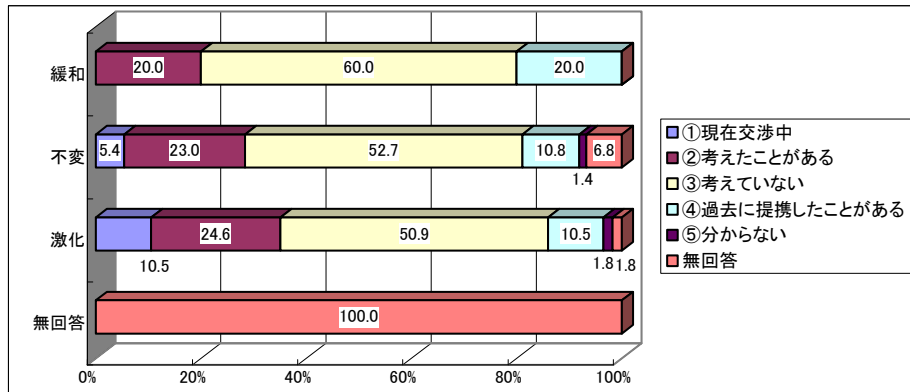
⑥顧客確保

| 結果  | 合計   |        | ①現在交渉中 |       | ②考えたことがある |       | ③考えていない |       | ④過去に提携したことがある |       | ⑤分からない |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|--------|-------|-----------|-------|---------|-------|---------------|-------|--------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数     | 構成比率  | 件数        | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数            | 構成比率  | 件数     | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 好調  | 25件  | 100.0% | 4件     | 16.0% | 11件       | 44.0% | 6件      | 24.0% | 2件            | 8.0%  | 0件     | 0.0% | 2件  | 8.0%   |
| 不変  | 94件  | 100.0% | 6件     | 6.4%  | 14件       | 14.9% | 55件     | 58.5% | 13件           | 13.8% | 2件     | 2.1% | 4件  | 4.3%   |
| 悪化  | 17件  | 100.0% | 0件     | 0.0%  | 7件        | 41.2% | 10件     | 58.8% | 0件            | 0.0%  | 0件     | 0.0% | 0件  | 0.0%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件     | 0.0%  | 0件        | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 0件            | 0.0%  | 0件     | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 10件    | 7.2%  | 32件       | 23.2% | 71件     | 51.4% | 15件           | 10.9% | 2件     | 1.4% | 8件  | 5.8%   |



⑦他社との競争

| 結果  | 合計   |        | ①現在交渉中 |       | ②考えたことがある |       | ③考えていない |       | ④過去に提携したことがある |       | ⑤分からない |      | 無回答 |        |
|-----|------|--------|--------|-------|-----------|-------|---------|-------|---------------|-------|--------|------|-----|--------|
|     | 件数   | 構成比率   | 件数     | 構成比率  | 件数        | 構成比率  | 件数      | 構成比率  | 件数            | 構成比率  | 件数     | 構成比率 | 件数  | 構成比率   |
| 激化  | 57件  | 100.0% | 6件     | 10.5% | 14件       | 24.6% | 29件     | 50.9% | 6件            | 10.5% | 1件     | 1.8% | 1件  | 1.8%   |
| 不変  | 74件  | 100.0% | 4件     | 5.4%  | 17件       | 23.0% | 39件     | 52.7% | 8件            | 10.8% | 1件     | 1.4% | 5件  | 6.8%   |
| 緩和  | 5件   | 100.0% | 0件     | 0.0%  | 1件        | 20.0% | 3件      | 60.0% | 1件            | 20.0% | 0件     | 0.0% | 0件  | 0.0%   |
| 無回答 | 2件   | 100.0% | 0件     | 0.0%  | 0件        | 0.0%  | 0件      | 0.0%  | 0件            | 0.0%  | 0件     | 0.0% | 2件  | 100.0% |
| 合計  | 138件 | 100.0% | 10件    | 7.2%  | 32件       | 23.2% | 71件     | 51.4% | 15件           | 10.9% | 2件     | 1.4% | 8件  | 5.8%   |



## 8-1 経営戦略上、他社との提携を考えた理由

他社との提携について得られたコメントは以下の通りである。

### ●現在交渉中

| 他社との提携について | 市区郡       | 業種       | その理由   |
|------------|-----------|----------|--|
| 1.現在交渉中    | 千葉県千葉市中央区 | 旅行代理店業   | 商店街等の人の出入りの多い店等にパンフレットを置いてもらう。                                   |
| 1.現在交渉中    | 千葉県千葉市若葉区 | 自動車一般整備業 | ガソリンメーカー、タイヤショップ等の提携を検討中。  |
| 1.現在交渉中    | 千葉県千葉市若葉区 | 自動車一般整備業 | 各リース会社より、委託車の整備受注を受けている。新事業VOC除去システムの開発を化学工業製品製造業者と共同事業により進めている。 |

### ●考えたことがある

| 他社との提携について | 市区郡        | 業種         | その理由                                  |
|------------|------------|------------|---------------------------------------|
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負  | 後継者がおらず、資本力に乏しい為、他社との提携を考慮したことがある。    |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市若葉区  | 物品賃貸業      | 業界基盤確立のため、当社より小規模業者数社を経営統合したい。        |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸   | 建設機械のリース会社と提携して、競争力強化を図ろうと考えたことがある。   |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市中央区  | 商業施設メンテナンス | 外注先とは業務委託しており、特に親会社から代表及び役員の出向を受けている。 |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市中央区  | ソフト受託開発    | 今後自社でのみの開発では限界が見られ、提携を考えている。          |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市花見川区 | 警備保障       | シェア拡大のため同業者との提携を考えた事がある。              |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業      | 営業力不足を補う為。                            |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市美浜区  | 広告代理業      | 大規模広告代理店との提携を考えたことがある。                |
| 2.考えたことがある | 千葉県千葉市中央区  | ビル管理、不動産業  | 警備会社、不動産ファンド会社との提携。                   |

●過去に提携したことがある

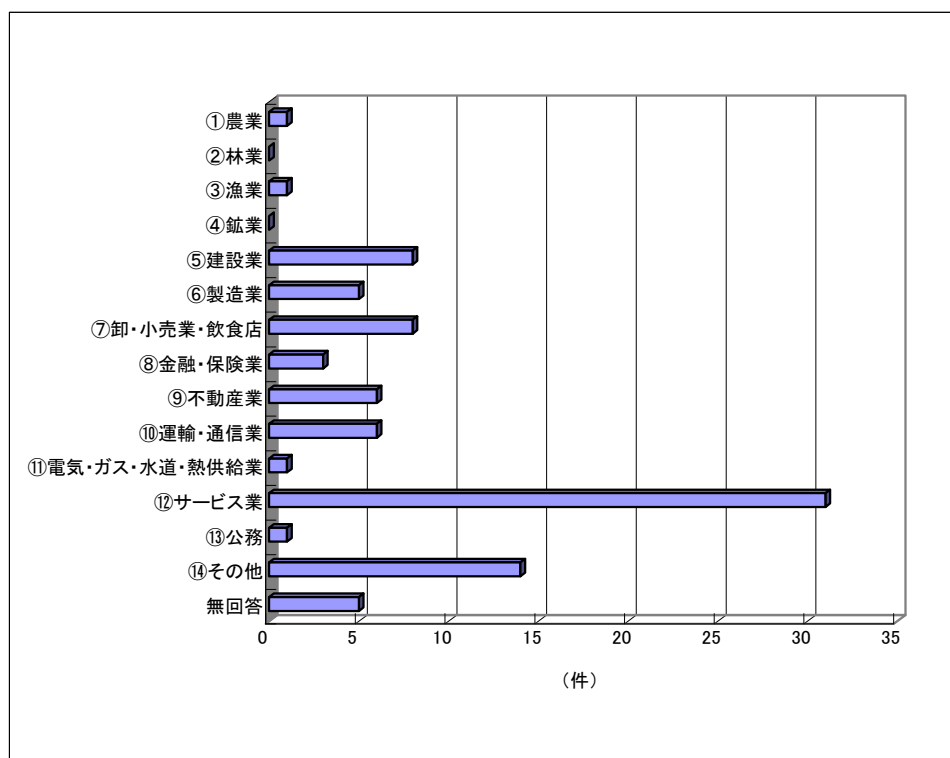
| 他社との提携について     | 市区郡       | 業種                    | その理由                            |
|----------------|-----------|-----------------------|---------------------------------|
| 3.過去に提携したことがある | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | ディーラー（販売先）との要望を取り入れた業務提携を行っている。 |
| 3.過去に提携したことがある | 千葉県千葉市中央区 | プラント設計、労働者派遣事業        | プラント一括受注の際は、電機、機械、業種と共同受注している。  |
| 3.過去に提携したことがある | 千葉県千葉市緑区  | 一般旅行業                 | バス会社と独自の旅行企画について。               |
| 3.過去に提携したことがある | 千葉県千葉市中央区 | ビル管理、ビルメンテナンス         | 警備保障会社で連携して業務を行ったことがある。         |

## 8-2 提携を希望、検討、または提携の経験がある場合、その提携先業種

提携を希望、検討、または経験を持つ企業に対して相手先の業種をヒアリングした結果が下表である。

※上記8において①、②、④と回答した方のみ(N= 90)

| 結果              | 件数   | 構成比率  |
|-----------------|------|-------|
| ① 農業            | 1 件  | 1.1%  |
| ② 林業            | 0 件  | 0.0%  |
| ③ 漁業            | 1 件  | 1.1%  |
| ④ 鉱業            | 0 件  | 0.0%  |
| ⑤ 建設業           | 8 件  | 8.9%  |
| ⑥ 製造業           | 5 件  | 5.6%  |
| ⑦ 卸・小売業・飲食店     | 8 件  | 8.9%  |
| ⑧ 金融・保険業        | 3 件  | 3.3%  |
| ⑨ 不動産業          | 6 件  | 6.7%  |
| ⑩ 運輸・通信業        | 6 件  | 6.7%  |
| ⑪ 電気・ガス・水道・熱供給業 | 1 件  | 1.1%  |
| ⑫ サービス業         | 31 件 | 34.4% |
| ⑬ 公務            | 1 件  | 1.1%  |
| ⑭ その他           | 14 件 | 15.6% |
| 無回答             | 5 件  | 5.6%  |
| 合計              | 90 件 | -     |



調査対象業種がサービス業関連であることからか、同業となるサービス業が 31 件と最も多い結果となった。他の業種では建設業 8 件、卸・小売業・飲食店 8 件、その他 14 件が目立っているが、あとは比較的均衡に分散する結果となっている。

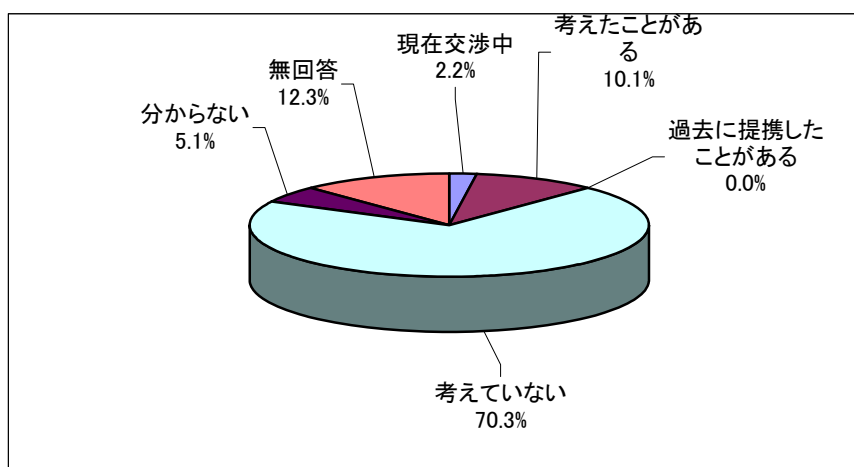
## 9. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか

近年盛んとなっている“産学連携”に関し連携に対する意向や実態をヒアリングした。

### 検討の有無

(N= 138)

| 結果             | 件数    | 構成比率   |
|----------------|-------|--------|
| ① 現在交渉中        | 3 件   | 2.2%   |
| ② 考えたことがある     | 14 件  | 10.1%  |
| ③ 過去に提携したことがある | 0 件   | 0.0%   |
| ④ 考えていない       | 97 件  | 70.3%  |
| ⑤ 分からない        | 7 件   | 5.1%   |
| 無回答            | 17 件  | 12.3%  |
| 合計             | 138 件 | 100.0% |

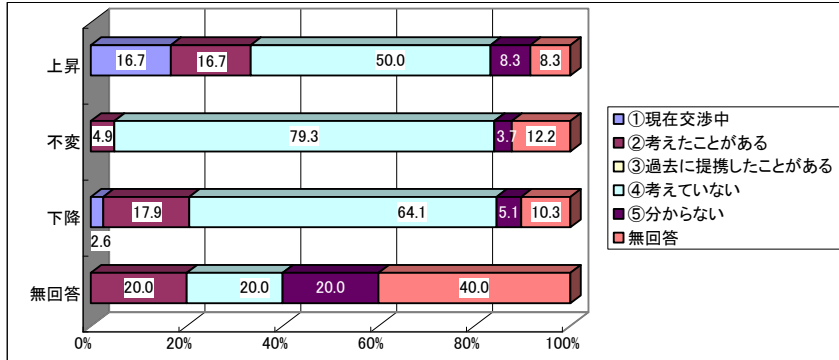


検討の有無については、「④考えていない」が 97 件、70.3%とかなりの比率を占める結果となった。メーカー等と比べると学術研究とは業務上の関わりや関心が必ずしも深いとは言えない業種も存在するため「①現在交渉中」は 3 件 2.2%、「②考えたことがある」は 14 件 10.1%にとどまっており、「③過去に提携したことがある」企業は 0 件であった。

なお業況別では販売単価と顧客確保で若干「①現在交渉中」「②考えたことがある」の比率が高まる傾向が見られるが、サンプル数が少ないためここでは参考程度としたい。

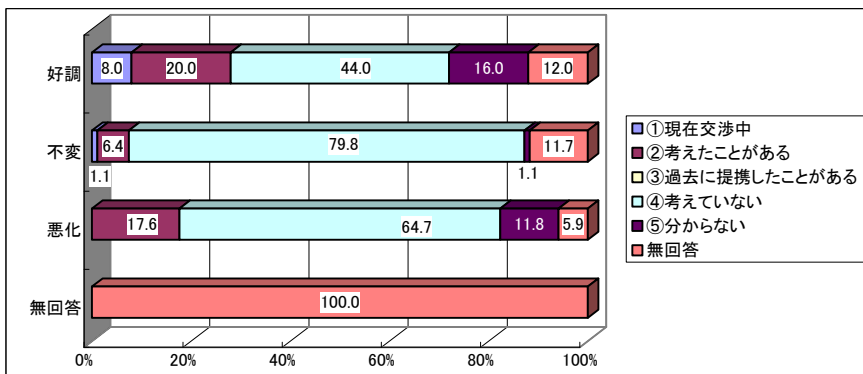
③販売単価

| 結果  | 合計    |        | ①現在交渉中 |       | ②考えたことがある |       | ③過去に提携したことがある |      | ④考えていない |       | ⑤分からない |       | 無回答  |       |
|-----|-------|--------|--------|-------|-----------|-------|---------------|------|---------|-------|--------|-------|------|-------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数     | 構成比率  | 件数        | 構成比率  | 件数            | 構成比率 | 件数      | 構成比率  | 件数     | 構成比率  | 件数   | 構成比率  |
| 上昇  | 12 件  | 100.0% | 2 件    | 16.7% | 2 件       | 16.7% | 0 件           | 0.0% | 6 件     | 50.0% | 1 件    | 8.3%  | 1 件  | 8.3%  |
| 不変  | 82 件  | 100.0% | 0 件    | 0.0%  | 4 件       | 4.9%  | 0 件           | 0.0% | 65 件    | 79.3% | 3 件    | 3.7%  | 10 件 | 12.2% |
| 下降  | 39 件  | 100.0% | 1 件    | 2.6%  | 7 件       | 17.9% | 0 件           | 0.0% | 25 件    | 64.1% | 2 件    | 5.1%  | 4 件  | 10.3% |
| 無回答 | 5 件   | 100.0% | 0 件    | 0.0%  | 1 件       | 20.0% | 0 件           | 0.0% | 1 件     | 20.0% | 1 件    | 20.0% | 2 件  | 40.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 3 件    | 2.2%  | 14 件      | 10.1% | 0 件           | 0.0% | 97 件    | 70.3% | 7 件    | 5.1%  | 17 件 | 12.3% |



⑥顧客確保

| 結果  | 合計    |        | ①現在交渉中 |      | ②考えたことがある |       | ③過去に提携したことがある |      | ④考えていない |       | ⑤分からない |       | 無回答  |        |
|-----|-------|--------|--------|------|-----------|-------|---------------|------|---------|-------|--------|-------|------|--------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数     | 構成比率 | 件数        | 構成比率  | 件数            | 構成比率 | 件数      | 構成比率  | 件数     | 構成比率  | 件数   | 構成比率   |
| 好調  | 25 件  | 100.0% | 2 件    | 8.0% | 5 件       | 20.0% | 0 件           | 0.0% | 11 件    | 44.0% | 4 件    | 16.0% | 3 件  | 12.0%  |
| 不変  | 94 件  | 100.0% | 1 件    | 1.1% | 6 件       | 6.4%  | 0 件           | 0.0% | 75 件    | 79.8% | 1 件    | 1.1%  | 11 件 | 11.7%  |
| 悪化  | 17 件  | 100.0% | 0 件    | 0.0% | 3 件       | 17.6% | 0 件           | 0.0% | 11 件    | 64.7% | 2 件    | 11.8% | 1 件  | 5.9%   |
| 無回答 | 2 件   | 100.0% | 0 件    | 0.0% | 0 件       | 0.0%  | 0 件           | 0.0% | 0 件     | 0.0%  | 0 件    | 0.0%  | 2 件  | 100.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 3 件    | 2.2% | 14 件      | 10.1% | 0 件           | 0.0% | 97 件    | 70.3% | 7 件    | 5.1%  | 17 件 | 12.3%  |



## 9-1 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携を考えた理由

大学、公的研究機関との連携に関して得られたコメントは以下の通りである。

### ●現在交渉中

| 大学・公的研究機関との提携 | 市区郡       | 業種       | その理由  |
|---------------|-----------|----------|---|
| 1.現在交渉中       | 千葉県千葉市中央区 | 広告代理店業   | 専門学校と技術、業務の提携を交渉中。                                  |
| 1.現在交渉中       | 千葉県千葉市若葉区 | 自動車一般整備業 | 財団法人千葉市産業振興財団様のご協力を得て、VOC除去システム（VOCと悪臭を除去）の開発をしている。 |

### ●考えたことがある

| 大学・公的研究機関との提携 | 市区郡       | 業種                             | その理由  |
|---------------|-----------|--------------------------------|---|
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、労務請負                      | ハローワーク、職業能力開発学校、人材銀行と人材確保の観点から提携を考慮したことがある。 |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業                    | ヒューマンスキルを重視したキャリアコンサルティング事業を考えている。（人材育成）    |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業（総合建設コンサルタント） | 技術面の能力アップ。                                  |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成          | 地域の活性化を主眼とした方策により、県の補助金を得て大学と連携したことがある。     |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業                    | 息子が千葉大学の大学院出身の為。                            |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市稲毛区 | 電気機械器具修理、配管、暖房、冷凍装置、同付属品卸売     | バイオマスの販売について。                               |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市稲毛区 | 他に分類されないその他のサービス業              | 一度有機溶剤の件で依頼したが、メリットを見いだせなかった。               |
| 2.考えたことがある    | 千葉県千葉市中央区 | 土木建築サービス業                      | 新技術の開発に有効と考えたため。                            |



●考えていない

| 大学・公的研究機関との提携 | 市区郡        | 業種         | その理由                          |
|---------------|------------|------------|-------------------------------|
| 4.考えていない      | 千葉県千葉市花見川区 | 地質調査       | 人材確保のため、大学との繋がりはあるが提携は考えていない。 |
| 4.考えていない      | 千葉県千葉市中央区  | 商業施設メンテナンス | 親会社との関係から。                    |
| 4.考えていない      | 千葉県千葉市中央区  | 警備業        | 弊社の業務が公的研究機関との接点がない。          |

9-2 連携を希望する、または連携したことがある大学・機関の名称および連携内容

●大学・機関名

| 大学・公的研究機関との提携を考えたことがあるか | 市区郡            | 業種                            | 連携先の大学・機関の名称           |
|-------------------------|----------------|-------------------------------|------------------------|
| 1.現在交渉中                 | 千葉県千葉市中央区      | 広告代理店業                        | 日本工学院。                 |
| 1.現在交渉中                 | 千葉県千葉市若葉区      | 自動車一般整備業                      | 東京工業大学、<br>化学工業製品製造業者。 |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | 人材派遣、労務請負                     | 千葉県内、<br>都内を対象とした人材銀行。 |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | 受託開発ソフトウェア業                   | 千葉県内の大学。               |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | 土木建築サービス業及び<br>不動産賃貸業         | 千葉大学。                  |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | コンピュータによる<br>情報処理、マニュアル作<br>成 | 東京大学。                  |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | 受託開発ソフトウェア業                   | 千葉大学。                  |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市花見川<br>区 | システム系ソフトウェア<br>開発             | 詳細については<br>検討していない。    |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | ソフトウェア受託開発、<br>人材派遣業          | 具体的ではない。               |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市稲毛区      | 他に分類されないその他<br>のサービス業         | 千葉大学。                  |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市稲毛区      | 広告代理業                         | 具体的ではない。               |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | 土木建築サービス業                     | 具体的には決めていなかっ<br>た。     |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区      | サービス業<br>(土木系設計業務)            | 具体化せず。                 |

●連携内容

| 大学・公的研究機関との提携を考えたことがあるか | 市区郡       | 業種                    | 連携内容  |
|-------------------------|-----------|-----------------------|---|
| 1.現在交渉中                 | 千葉県千葉市若葉区 | 自動車一般整備業              | 財団の産学共同研究促進事業の助成を受け、東京工業大学と化学工業製品製造業者との共同研究をし、来春市場展開予定となっている。 |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | 人材派遣、労務請負             | 人材確保。   |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業           | 授業の一環に取り入れてもらう。   |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業     | まだ具体的でない。当社社長は千葉市建設コンサルタント協会会長、県では副会長である。                     |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | コンピュータによる情報処理、マニュアル作成 | 新商品開発に関する共同研究。  |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業           | モーター関係、ハードがない為、具現化しなかった。                                      |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市稲毛区 | 広告代理業                 | 具体的でない。   |
| 2.考えたことがある              | 千葉県千葉市中央区 | サービス業<br>(土木系設計業務)    | 技術開発（土木関連）。   |

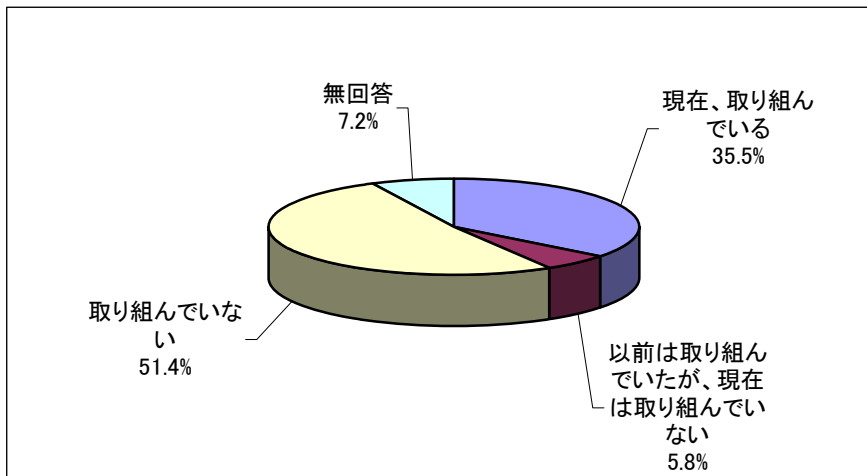
## 10. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について

ここでは新たなサービスや事業の開発、展開に対する取り組み状況について質問を行った。

### 取り組みの有無

(N= 138)

| 結果                        | 件数    | 構成比率   |
|---------------------------|-------|--------|
| ① 現在、取り組んでいる              | 49 件  | 35.5%  |
| ② 以前は取り組んでいたが、現在は取り組んでいない | 8 件   | 5.8%   |
| ③ 取り組んでいない                | 71 件  | 51.4%  |
| 無回答                       | 10 件  | 7.2%   |
| 合計                        | 138 件 | 100.0% |

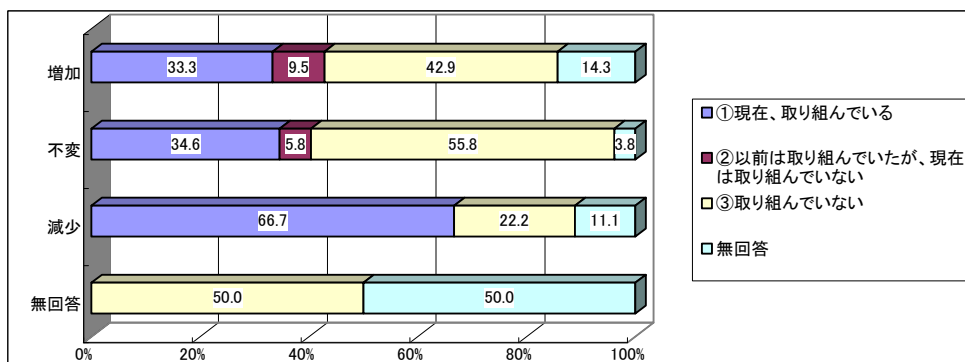


「①現在取り組んでいる」とした企業は 49 件 35.5%。これに対して「③取り組んでいない」が 71 件 51.4%、「②以前は取り組んでいたが、現在は取り組んでいない」が 8 件 5.8%であった。

業況別では、昨年比労働時間で「減少」と答えた企業の取り組み比率が高いが、サンプル数が少ないため参考程度としたい。

#### ⑤ 昨年比労働時間

| 結果  | 合計    |        | ①現在、取り組んでいる |       | ②以前は取り組んでいたが、現在は取り組んでいない |      | ③取り組んでいない |       | 無回答  |       |
|-----|-------|--------|-------------|-------|--------------------------|------|-----------|-------|------|-------|
|     | 件数    | 構成比率   | 件数          | 構成比率  | 件数                       | 構成比率 | 件数        | 構成比率  | 件数   | 構成比率  |
| 増加  | 21 件  | 100.0% | 7 件         | 33.3% | 2 件                      | 9.5% | 9 件       | 42.9% | 3 件  | 14.3% |
| 不変  | 104 件 | 100.0% | 36 件        | 34.6% | 6 件                      | 5.8% | 58 件      | 55.8% | 4 件  | 3.8%  |
| 減少  | 9 件   | 100.0% | 6 件         | 66.7% | 0 件                      | 0.0% | 2 件       | 22.2% | 1 件  | 11.1% |
| 無回答 | 4 件   | 100.0% | 0 件         | 0.0%  | 0 件                      | 0.0% | 2 件       | 50.0% | 2 件  | 50.0% |
| 合計  | 138 件 | 100.0% | 49 件        | 35.5% | 8 件                      | 5.8% | 71 件      | 51.4% | 10 件 | 7.2%  |



## 10-1 新サービス開発や新事業展開の取組理由

取り組んでいる理由について得られたコメントは以下の通りである。

| 新サービス開発・新事業展開の取組状況 | 市区郡        | 業種                             | その理由  |
|--------------------|------------|--------------------------------|---|
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業                    | ①パッケージ商品の開発を検討中。 ②キャリアコンサルティング事業の検討。                                |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業                    | 当然、流れの速い業界、現状のままでは置いて行かれる為、常にシステム開発をしている。                           |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業（総合建設コンサルタント） | 県庁、各市町村で団塊の世代が大量に定年退職する。その為、工事管理者が不足すると思われる。そのフォローアップをする人材派遣事業を検討中。 |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業                    | システム商品を開発中、事業継続の為。  |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市稲毛区  | 他の事業サービス                       | 当社のグループ企業で他社と違うオリジナル商品（内容不詳）を取組んでいる。                                |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 他の修理業                          | 自家発電部門の強化。  |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所                          | コンピュータの活用により、歯科の技術の向上を目指している。                                       |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市美浜区  | 3次元画像の立体図制作業務（クリエイター）          | 現在、電子納品作成システムサービスを開始。   |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市美浜区  | ソフトウェア開発                       | 新パッケージの開発。  |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市花見川区 | TV番組の映像制作                      | インターネットでの制作提供。  |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市緑区   | 自動車車体整備業                       | 業態の多様化の推進。  |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市緑区   | 建設機械、販売、リース                    | 営業の多角化。   |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市美浜区  | 不動産仲介業                         | 不動産仲介部門の強化を考えている。   |

| 新サービス開発・新事業展開の取組状況 | 市区郡        | 業種                         | その理由                                    |
|--------------------|------------|----------------------------|---|
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発                    | インターネットを使用し、一般ユーザー向けに分かりやすいサービス提供を行うため。 |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市若葉区  | その他の物品賃貸業                  | 各地の店舗展開。                                |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | 地質調査、土木設計                  | 環境、土壌分野。                                |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市若葉区  | 電機卸売業、グループホーム福祉事業          | 老人福祉関係の事業拡大計画がある。                       |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市稲毛区  | 電気機械器具修理、配管、暖房、冷凍装置、同付属品卸売 | 自然エネルギー発電関係部門での事業展開。                    |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市花見川区 | 建物管理業務                     | 舞台部門に取り組んでいる。                           |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市稲毛区  | 情報処理サービス業                  | マーケットの変化に対応した受注の維持、拡大策。知的障害者雇用推進策。      |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市緑区   | 建物サービス                     | 水処理システム。                                |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市稲毛区  | 広告代理業                      | 専門職の人材コンサルタント業。                         |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市稲毛区  | 機械修理業者                     | 建設機械の整備、修理を始めたい。                        |
| 1.現在、取り組んでいる       | 千葉県千葉市中央区  | ビル管理、不動産業                  | 不動産を含めた総合管理業務。                          |

## 10-2 取り組んでいる場合、その内容と推進上の課題について

取り組みがある場合その具体的内容と、進めていくに際して課題となっていることを挙げてもらった。

### ●内容

| 市区郡        | 業種                    | 内容  |
|------------|-----------------------|---|
| 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業           | 新しいシステム開発。  |
| 千葉県千葉市中央区  | ビルメンテナンス              | アスベスト、ND、ロック工法（飛ばない、吹き付け、イオン効果）販売施工権利を取得（平成18年4月）。九州経済産業局、第38認証。許可されたのは平成18年9月。 |
| 千葉県千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、印刷      | 劇場CM、ラジオCMほか。   |
| 千葉県千葉市美浜区  | 3次元画像の立体図制作業務（クリエーター） | 国土交通省直轄工事で「電子納品」が始まり、その代行業務の電子納品作成代行システムサービス。                                   |
| 千葉県千葉市緑区   | 自動車車体整備業              | 平成17年10月からレッカー作業を24時間行っている。   |
| 千葉県千葉市緑区   | 建設機械、販売、リース           | 健康食品販売（平成18年8月より）。  |
| 千葉県千葉市美浜区  | 不動産仲介業                | 不動産部門の営業力強化、広告のポスティング。  |
| 千葉県千葉市中央区  | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | ASP事業中心。  |
| 千葉県千葉市花見川区 | 機器リース・販売・修理           | 基礎資材の掘削部品、油圧ギア式ヘッド。   |
| 千葉県千葉市中央区  | 地質調査、土木設計             | 汚染調査。   |
| 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業                 | 飲食業。  |
| 千葉県千葉市稲毛区  | 他に分類されないその他のサービス業     | 海外戦略。   |
| 千葉県千葉市緑区   | 建物サービス                | 水質改良に3年前から取り組んでいる。  |
| 千葉県千葉市中央区  | 警備業                   | 無人駐車場での対応を考えている。  |
| 千葉県千葉市稲毛区  | 機械修理業者                | レンタルのニッケン等、現状もフォークリフトにて取引があるため。   |
| 千葉県千葉市緑区   | 建築サービス業               | 業務の分散、ネットワーク化。  |

●課題

| 市区郡        | 業種                        | 課題   |
|------------|---------------------------|--|
| 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業               | ①人材不足 ②大学の先生が希薄で、まだ具現化していない。                         |
| 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業               | 問8の質問b今後強化したいものの項目につき、技術力不足、人材育成が課題である。              |
| 千葉県千葉市若葉区  | 物品賃貸業                     | コンクリートを細かく砕いた再生品のコスト、販路等。                            |
| 千葉県千葉市美浜区  | 歯科技工所                     | コンピュータを活用することにより、経費削減となり、人件費の削減になるが、コンピュータソフトの限界もある。 |
| 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                  | 人材育成。  |
| 千葉県千葉市美浜区  | 3次元画像の立体図制作業務<br>(クリエイター) | 上記納品代行作成システムを業界に売り込めるかが問題。                           |
| 千葉県千葉市美浜区  | ソフトウェア開発                  | 技術的に対応が出来るかが課題である。                                   |
| 千葉県千葉市美浜区  | PC修理サービス                  | お客様のニーズがどの様なものがあるのかが、明確でない。                          |
| 千葉県千葉市緑区   | 自動車車体整備業                  | ユーザーの意向は有るが、未知数部分有り。                                 |
| 千葉県千葉市緑区   | 建設機械、販売、リース               | 販路(営業員・ネット対応)の確立。                                    |
| 千葉県千葉市美浜区  | 不動産仲介業                    | 競争激化や立地条件などの問題により、なかなか成果が上がらない。                      |
| 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発                   | 平成18年9月中旬にサービス開始したが、ユーザーサポートなどが今後の課題である。             |
| 千葉県千葉市中央区  | コンピュータソフト、<br>パッケージソフトの販売 | 顧客獲得及び、いかに事業を拡大させるか、その方策。                            |
| 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業               | 資金面においてはクリア出来ているが、人材不足、要員不足から具体化していない。               |
| 千葉県千葉市中央区  | 競馬情報提供サービス                | 情報提供とソフト開発をどう融合させるか。                                 |
| 千葉県千葉市稲毛区  | 厨房機器の修理業                  | メーカー、販社の機密事項に立入る点。                                   |
| 千葉県千葉市花見川区 | 建物管理業務                    | 技術者の人材面の確保が課題。                                       |
| 千葉県千葉市花見川区 | ビル管理業                     | 資金。  |
| 千葉県千葉市稲毛区  | 他に分類されないその他のサービス業         | 技術力。   |
| 千葉県千葉市中央区  | 警備業                       | 対応中での責任問題。   |
| 千葉県千葉市美浜区  | 広告代理業                     | 人材の確保が課題。  |
| 千葉県千葉市稲毛区  | 機械修理業者                    | 建設機械の整備有資格者がいない。                                     |
| 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                  | 全国の板金塗装業者に対し、供給するのに、現在代理店を構築中である。                    |
| 千葉県千葉市緑区   | 建築サービス業                   | システムの標準化。  |

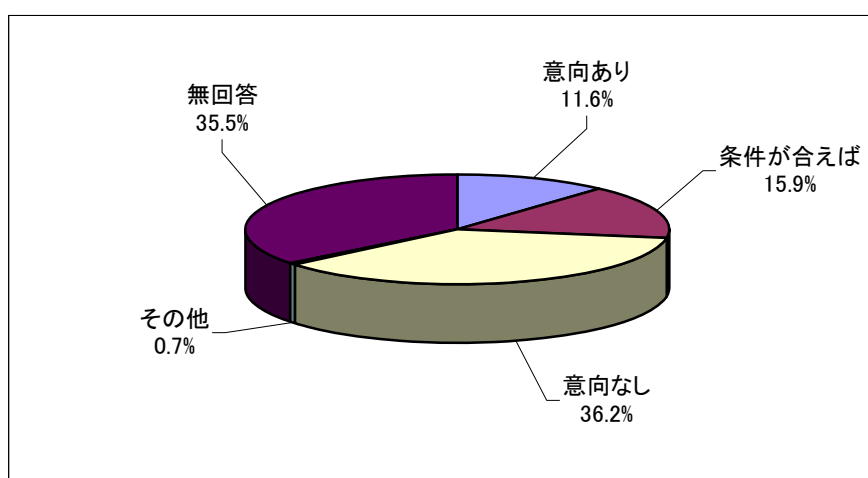


### 10-3 今後の取り組み意向について

ここでは今後のサービスの開発や新事業展開に対する取り組み意向についてヒアリングした。

(N= 138 )

| 結果       | 件数    | 構成比率   |
|----------|-------|--------|
| ① 意向あり   | 16 件  | 11.6%  |
| ② 条件が合えば | 22 件  | 15.9%  |
| ③ 意向なし   | 50 件  | 36.2%  |
| ④ その他    | 1 件   | 0.7%   |
| 無回答      | 49 件  | 35.5%  |
| 合計       | 138 件 | 100.0% |



「③意向なし」が 50 件、36.2%ともっとも多く、「①意向あり」は 16 件 11.6%、「②条件が合えば」が 22 件 15.9%と、いずれも低位にとどまる結果となった。

#### 10-4 今後の取組意向とその理由

サービス開発・新事業展開の取組意向について具体的な理由を挙げてもらった。

##### 意向あり

| 今後の取組意向について | 市区郡       | 業種               | その理由                             |
|-------------|-----------|------------------|----------------------------------|
| 1.意向あり      | 千葉県千葉市美浜区 | 歯科技工所            | 今後のコンピュータの活用により、同業他社との競争に勝ち残るため。 |
| 1.意向あり      | 千葉県千葉市美浜区 | PC修理サービス         | ニーズが明確になればコンサルティング業務を行う。         |
| 1.意向あり      | 千葉県千葉市中央区 | 競馬情報提供サービス       | 業容拡大の為、引き続き継続したい。                |
| 1.意向あり      | 千葉県千葉市中央区 | ソフトウェア受託開発、人材派遣業 | 業況を着実に進展させる為の戦略上の判断から。           |

##### 条件が合えば

| 今後の取組意向について | 市区郡       | 業種                  | その理由                                    |
|-------------|-----------|---------------------|---|
| 2.条件が合えば    | 千葉県千葉市中央区 | アパレル店舗運営<br>(販売代行業) | モールの比率が高まっており、人材の確保、人件費の吸収が可能であれば取組みたい。 |
| 2.条件が合えば    | 千葉県千葉市中央区 | 広告代理店業              | 人材の技術面、企画面において努力が必要な為、その他に新規の事業展開が出来ない。 |
| 2.条件が合えば    | 千葉県千葉市若葉区 | 建設機械器具賃貸業           | コスト面での不安がある。                            |

(①取組意向ありの場合、その内容)

| 市区郡       | 業種       | 具体的内容                        |
|-----------|----------|------------------------------|
| 千葉県千葉市中央区 | ビルメンテナンス | 口コミによる営業を推進中。                |
| 千葉県千葉市美浜区 | 歯科技工所    | コンピュータの活用により、歯科技術の向上を目指す。    |
| 千葉県千葉市美浜区 | PC修理サービス | PC修理を生かした各種のIT全般のコンサルティング業務。 |
| 千葉県千葉市美浜区 | ソフト受託開発  | インターネットを用いたユーザーサポートの強化。      |
| 千葉県千葉市美浜区 | 広告代理業    | マーケットリサーチと東南アジアにおける広告事業の展開。  |

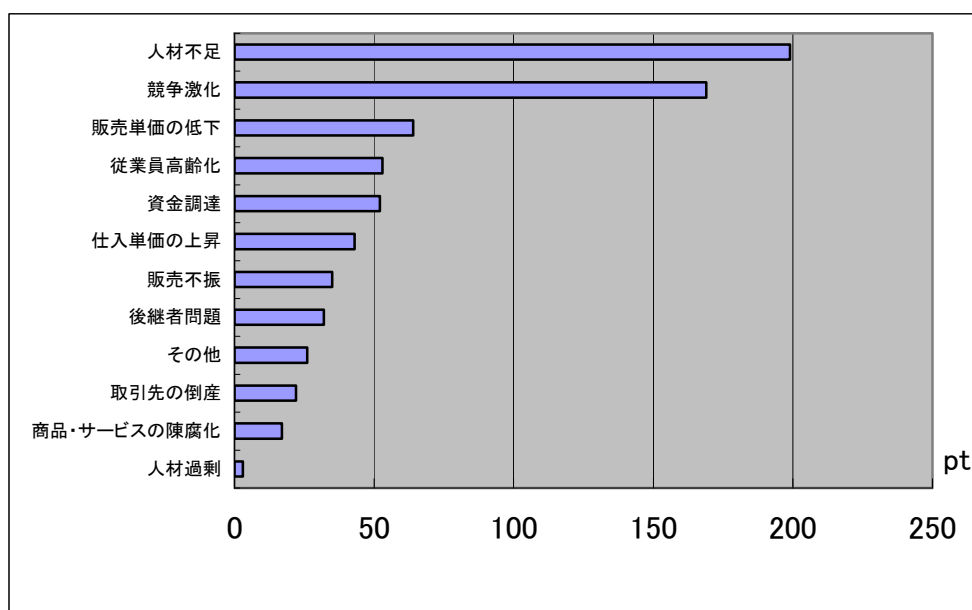
## 11. 経営上の問題点について

ここでは今抱えている経営上の課題（問題点）についてどのようなものがあるのか、またどのようにして解決を図ろうとしているのかを質問した。

### 11-1 経営上の問題点（上位3項目）

回答順位にポイントによる重み付けを行い集計したもの

| 結果          | 1位=3pt | 2位=2pt | 3位=1pt | 合計  |
|-------------|--------|--------|--------|-----|
| 人材不足        | 147    | 46     | 6      | 199 |
| 競争激化        | 114    | 42     | 13     | 169 |
| 販売単価の低下     | 21     | 30     | 13     | 64  |
| 従業員高齢化      | 15     | 28     | 10     | 53  |
| 資金調達        | 21     | 24     | 7      | 52  |
| 仕入単価の上昇     | 15     | 16     | 12     | 43  |
| 販売不振        | 18     | 14     | 3      | 35  |
| 後継者問題       | 9      | 16     | 7      | 32  |
| その他         | 18     | 2      | 6      | 26  |
| 取引先の倒産      | 3      | 12     | 7      | 22  |
| 商品・サービスの陳腐化 | 3      | 8      | 6      | 17  |
| 人材過剰        | 3      | 0      | 0      | 3   |



企業が抱える経営課題としてもっとも多くあげられたのは「人材不足」で、総合ポイントは199ptであった。次いで「競争激化」が169ptと続いている。上位2項目が大半を占める結果となっている。

(その課題を1位に選んだ理由)

1位に選んだ課題について得られた具体的なコメントは以下の通りである。

| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡            | 業種                    | その課題をトップに選んだ理由  |
|-----------------|----------------|-----------------------|---|
| 1.販売単価          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 土木建築サービス業<br>及び不動産賃貸業 | 同業者間の競争激化により、一般競争入札で落札できず、売上不振に陥っている。又、契約後の入金までに期間を相当要するので、その間のつなぎ資金が必要となる。 |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市緑区   | 情報処理業                 | 支払期間より回収期間の方が長い(運転資金)。  |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業              | 新車在庫量の増加に伴い、資金調達面に注力している。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 旅行代理店業                | 価格面の競争～ホームページのネット系のみで、格安の航空券を販売する業者が増加している。(しかしトラブルも発生している)。                |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                   | 競合が激しく、現在の受注単価を維持するとなると、有能な人材が確保出来ない。                                       |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 他の事業サービス              | 得意先が大手企業のため、同業者競合が激化している。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 歯科技工所                 | 同業他社との競争が激しく、価格競争、品質競争は今後も続くものと予想される。                                       |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 自動車一般整備業              | 自動車整備会社は千葉市内に多く存在し、他社との競争が激しく、厳しい状況にある。                                     |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 土木建築サービス              | 同業他社との価格競争により受注単価の値下げ傾向が見られる。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業         | 同業他社との競争が激化している。競争激化により販売単価の低下傾向が見られる。                                      |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸              | 同業他社との競争激化が、今後は最も問題と考えられる。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | ソフトウェアの販売             | 競合激化により、販売単価が低下している。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 機器(部品)リース・販売・修理       | 新商品の開発なくして新しい時代に対応出来ない。約10年で次の認定工法が出てくるため。                                  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理、広告制作業            | 同業他社との競合激化から販売単価が低下している。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                   | 実績のない会社がノウハウもないのに参入してきて、販売単価の低下をまねいている。                                     |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 清掃管理建物サービス、管工事        | 同業者間の競争激化、大手業者(大手得意先)よりの管理費値下げ交渉が強く、又、公共工事の減少から売上横這い不振となっている。               |

| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡            | 業種                | その課題をトップに選んだ理由  |
|-----------------|----------------|-------------------|---|
| 4.仕入単価の上昇       | 千葉県<br>千葉市緑区   | 自動車車体整備業          | 原油高の影響により、粗利益の低下。   |
| 4.仕入単価の上昇       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発<br>ソフトウェア業   | 要員不足、人材不足が良き人材を求めると人件費の高騰、仕入単価の上昇につながる。今年度も採用計画割れとなった。大手企業が積極的に採用増をしているため。  |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸          | 同業他社との競争激化により、販売単価の下落傾向が見られる。   |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 海運業               | 大手ゼネコンの下請孫請の仕事は場合により採算割れを覚悟で受注せざるを得ない場合が多々ある。昨今の低額落札によって企業倒産が益々増加している原因でもある。  |
| 6.後継者問題         | 千葉県<br>千葉市花見川区 | システム系<br>ソフトウェア開発 | 代表者の後継者は問題が有る。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発<br>ソフトウェア業   | 新規の受注が増加しても、要員不足、人材不足から対応できない。中途採用、新卒採用にも集まらない(小規模事業所に付)。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発<br>ソフトウェア業   | 人材不足、要員不足から受注量を増やす事が出来ない。又要望ある以前行っていた社員派遣業務も現状出来ない状況。同業者間の競争激化により、単価の低下を余儀なくされている。                                      |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発<br>ソフトウェア業   | システム開発をし、事業を拡大しようとして、新しい人材をホームページ等を活用し、募集しても、千葉市周辺では、ホームページ作製等出来る即戦力になる人材が集まらない。又、資金の少ない、小規模事業者の為、給与面等に於いても良い人材が集められない。 |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 他の事業サービス          | 社員40名の他、2,000名超のアルバイトを確保している為。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業         | 人材不足はメンテナンス業界の恒常的な問題であり、有能な人材を常に必要としている。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 人材派遣、旅行代理業        | スキルに見合った人材が確保出来ない。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | PC修理サービス          | 技術者の出入が激しい。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ソフトウェア受託開発        | 業種柄、優秀な人材が常に不足している。12のその他については、人材教育が必要のため。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ソフトウェア受託開発        | ソフトウェア開発の優秀な人材が不足している。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | その他の物品賃貸          | 家具の賃貸がメインだが、業界の変化が激しく、それに対応できる優秀な人材が不足している。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | オフィストータル<br>サービス  | ソフトウェア開発を伸ばしていこうと考えているが、開発技術者が少ない。  |

| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡            | 業種                      | その課題をトップに選んだ理由   |
|-----------------|----------------|-------------------------|--|
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 自動車一般整備、<br>自動車車体整備業    | 自動車メカニックの育成が人材不足の為にできていない現況。钣金・塗装などの専門的な人材の育成ができていない現況。現況の急がしさにより、即戦力を求めてしまう所に問題点などがある。        |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | ソフトウェア開発                | スキルを持った人材が不足している。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 建物サービス業                 | 若年層の人材不足が問題。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 皮革製品の修理、スペアキー、印鑑の製作、印刷等 | 靴や皮革品の手作りの職人が高齢化により少なくなった。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 給湯器等の<br>メンテナンス業務       | 技術者（メンテナンス）は現在充分であるが、今後継続的に補充出来るかが課題。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 一般機械修理業                 | 現場での仕事からハローワーク等で募集活動するも、若者から敬遠されてしまう。工場休みの時に修理依頼がある為、正月、GWに休めない状況。また下請先の従業員が高齢化している（60才以上が多い）。 |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市緑区   | 葬儀業、仏具小売業               | 販売単価が低下の中、同規模の売上を確保するため、仕事量がふえている。この為、人材不足が生じている。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                     | 警備員確保が難しくなっている。同業者過多のため競合激化にある。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理業                   | 新人教育を行なう余裕がない為、中途採用が主となるが、そうした人材との接点が見つけにくい。   |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 港湾運送業                   | 従業員高齢化により、業務の安全面が課題である。  |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 運輸付帯サービス                | 従業員の平均年齢の高齢化。  |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 港湾運送                    | 若手従業員の入社がさほど見られない。   |
| 12.その他          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 他に分類されないその他のサービス業       | 中間層技術者がいない。、優秀な人材（新卒）は大企業に流れるため。   |

本調査では様々なサービス業にヒアリングを行ったが、業種を問わず同業者間の競争激化により人材確保が困難になっていると回答の企業が多数を占めた。

特に技術系の企業においては昨今の大企業の採用人数増加により、優秀な技術者が大企業に流れてしまうことを原因に挙げている企業も多い。

(経営上の問題点に対する今後の対応策)

課題に対し対策として考えている内容を具体的に挙げてもらった。

| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡            | 業種                    | 今後の対応策   |
|-----------------|----------------|-----------------------|--|
| 1.販売単価          | 千葉県<br>千葉市中央区  | ソフトウェア受託開発業           | 新規得意先確保に向けた営業面の強化。   |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 土木建築サービス業<br>及び不動産賃貸業 | 現状の一般競争入札制度は、ただ安く出来れば良いとの制度。しかし当社では、品質・技術力の向上を目指し、長期的な展望のもとに、この厳しい経営環境を乗り越えたい。 |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | イベント業務                | 財務面の強化が必要で、収益性の向上。   |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市緑区   | 建物サービス                | 資金の効率的運用。  |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 梱包発送代理業               | 仕入単価の見直し、リストラ、新規顧客開拓。  |
| 2.資金調達          | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業              | 新規VOC除去システム「名称 MFマイクロフォグシステム」の取扱代理店を早期に構築し、契約する。                               |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | ビルメンテナンス              | 新規事業 アスベストNDロック工法を立ち上げて、在来事業からの転換。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                   | 警備受注単価に見合った様々な分野での人材確保。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | アパレル店舗運営(販売代行業)       | 既存得意先との関係を密にしたい。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 他の事業サービス              | 社内合理化によるコスト低減の推進を図る。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 歯科技工所                 | コンピュータの活用に加え、人材の質の向上が課題のため、従業員の質の向上を教育などにより目指す。                                |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 自動車一般整備業              | 自動車整備の技術力の向上で、得意先を維持していく努力をする。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業              | 人材育成強化に注力。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 土木建築サービス              | 従来築いてきた信用力に基づき、今後も取引先との信用関係を維持していく。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | パッケージ・ソフトウェア業         | 商品の品質の向上を目指す。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸              | 新規の建設機械の購入等により、他社との差別化を図り、競争に勝ち抜く。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | コンピュータソフト、パッケージソフトの販売 | 技術力のより一層の推進。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 機器(部品)リース・販売・修理       | 従業員の高齢化で優秀な人材が退職したあとの後継者の育成が、小さな会社組織の為準備がむずかしい。職人技術が個(個人固有)である為。               |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理業                 | 企画力、サービス品質、営業力の更なる向上。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | ビルメンテナンス業             | サービス面の強化。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理、広告制作業            | 新規得意先の確保が必要。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | ソフトウェア受託開発            | 新技術開発等を重点に行う。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 建物管理業務                | 他社との差別化のための企画等を重点に行っていく。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | イベント企画                | 当社独自のオリジナルの企画等検討し進めていく。  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | サービス業                 | サービスの差別化を計りたい。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市緑区   | 自動車一般整備業              | 得意先確保の為、品質、サービス向上を図り、リピート受注を増している。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市緑区   | 一般旅行業                 | 独自の旅行企画で顧客を確保。   |



| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡            | 業種                      | 今後の対応策   |
|-----------------|----------------|-------------------------|--|
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                     | サービスの向上。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 清掃管理建物サービス、管工事          | 更なる、きめ細やかな顧客管理と、水道法に基づくレベルの高い貯水槽の清掃をし、得意先の信頼を得るべく心掛きたい。                                  |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 広告代理業                   | 新規クライアントの開拓。   |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 機械修理業者                  | 修理、整備、サービス面において、大手業者が出来ない隙間的商法を（得意先の休日に修理、整備する等、得意先の喜ぶ事）積極的に行っていく。                       |
| 3.競争激化          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 土木系設計業務                 | 原価の低減。   |
| 4.仕入単価の上昇       | 千葉県<br>千葉市緑区   | 自動車車体整備業                | 販売管理費の抑制を図る。   |
| 4.仕入単価の上昇       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業             | ハローワークの積極的活用、就職面談会への参加、即戦力者の採用（中途採用）を積極的に推進したい。又機会があれば、採用活動にマッチングするイベント等が開催されれば、参加して見たい。 |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 折込広告の募集、企画、製作、印刷        | 業務合理化、経費節減の内部努力により対応したい。   |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 建設機械器具賃貸                | 建設機械の使用、期間を長くして、コストを軽減し、効率経営を目指す。  |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市中央区  | 建設機械、同資材賃貸、販売           | 経費節減、業務合理化ほかの内部努力により対応する。  |
| 5.販売単価の低下       | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 自動車整備、自動車钣金修理           | 利益率の高い自動車整備、自動車钣金で収益面をカバーする。   |
| 6.後継者問題         | 千葉県<br>千葉市美浜区  | その他の広告業                 | 商品力の向上を目指し、販売拡大に努める。   |
| 6.後継者問題         | 千葉県<br>千葉市花見川区 | システム系ソフトウェア開発           | 新しい技術の開発と育成を行って人材を育てていく。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 人材派遣、労務請負               | 沖縄地区のハローワークほかで人材確保したい。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業             | 人員増加するには、ハローワークを活用し、資金調達・資金計画を図り、人員増加をしたい。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業             | 定期的にハローワークに募集をかけて行く。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業             | この業界は人材が命であり、長期的な資金計画を立て、人間性を考慮しながら、場合によっては未経験者を教育する人材育成を考えている。                          |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 労働者派遣業                  | 人材不足に対しては、募集広告を強化することにより対応。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ビルメンテナンス業               | 募集広告などにより、人材確保を目指している。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 人材派遣、旅行代理業              | 人材育成。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ソフトウェア開発                | 自社での人材育成に取り組む。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ソフトウェア開発                | 優秀な人材を募集等で確保すること。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区  | ソフトウェア受託開発              | 人材育成をしっかりと行い、レベルアップを図る。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理店業                  | 優秀な人材の確保。  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 警備業、警戒船業務、プール管理他        | 明るい社風の確立。常にオープンであること。（あらゆることに）   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 皮革製品の修理、スペアキー、印鑑の製作、印刷等 | 自社企画に依る人材確保と習熟化。   |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 給湯器等のメンテナンス業務           | 新入社員の技術教育実施を行っていく。   |

| 経営上の問題点<br>(1位) | 市区郡           | 業種                      | 今後の対応策                                       |
|-----------------|---------------|-------------------------|--|
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 機械設計業                   | 中途採用を考えている。                                  |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区 | ソフトウェア受託<br>開発、人材派遣業    | 社員定着率は良好で、自社での教育を強化したい。                      |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 一般機械修理業                 | ハローワークに定期的に募集をかけて行く。未経験者の育成を長期的な展望を持って採用したい。 |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 広告代理業                   | 単なる人員補充でなく、同業者よりのヘッドハンティングを考慮に入れている。         |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市緑区  | 葬儀業、仏具小売業               | 折込の人材募集チラシにより確保。                             |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区 | 屋外広告業                   | 雑誌等による募集。                                    |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市美浜区 | 船舶管理                    | 新聞等による募集活動を行う。                               |
| 7.人材不足          | 千葉県<br>千葉市中央区 | 警備業                     | 折込広告等により確保。                                  |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市美浜区 | 港湾運送業                   | 定年退職などにより、順次若い従業員に変更し、安全面の充実を図る。             |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市中央区 | 運輸付帯サービス                | 若年層の補充。                                      |
| 11.従業員高齢化       | 千葉県<br>千葉市中央区 | 港湾運送                    | 若年者採用を取り入れる。                                 |
| 12.その他          | 千葉県<br>千葉市中央区 | 水道及びガスの検針、<br>料金徴収事務受託業 | 新規の取引先、東京都を含む、関東一円に営業範囲拡大。                   |
| 12.その他          | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 他に分類されないその<br>他のサービス業   | 中途採用、人材育成強化。                                 |

今後の対策としては、人材不足を問題視する企業が多いことから、人材の外部調達として募集広告の強化を図るという意見や人材の内部調達として自社内の教育体制を整えて人材育成を行うという意見が目立った。

また新規取引先を開拓するというよりは、技術面・サービス面において他社との差別化を図り、既存取引先との関係をより強化するという回答も多く見受けられる。

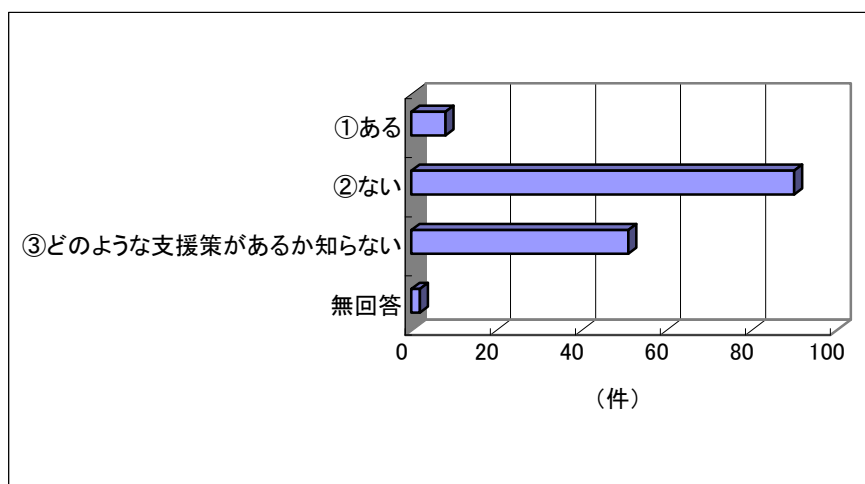
## 12. 千葉市産業振興財団の支援策利用について

財団の支援策を利用したことがあるか、経験の有無を尋ねたところ、以下のような結果となった。

(N= 151)

| 結果                 | 件数    | 構成比率  |
|--------------------|-------|-------|
| ① ある               | 8 件   | 5.3%  |
| ② ない               | 90 件  | 59.6% |
| ③ どのような支援策があるか知らない | 51 件  | 33.8% |
| 無回答                | 2 件   | 1.3%  |
| 合計                 | 151 件 | -     |

※②、③と回答された会社が13件ありましたので、複数回答として集計しております。



利用経験が「②ない」企業は90件、65.2%と全体の半数以上を占めた。そもそも「③どのような支援策があるか知らない」も51件37.0%と高く、支援を受けた経験の「①ある」企業はわずか8件、5.8%にとどまっている。

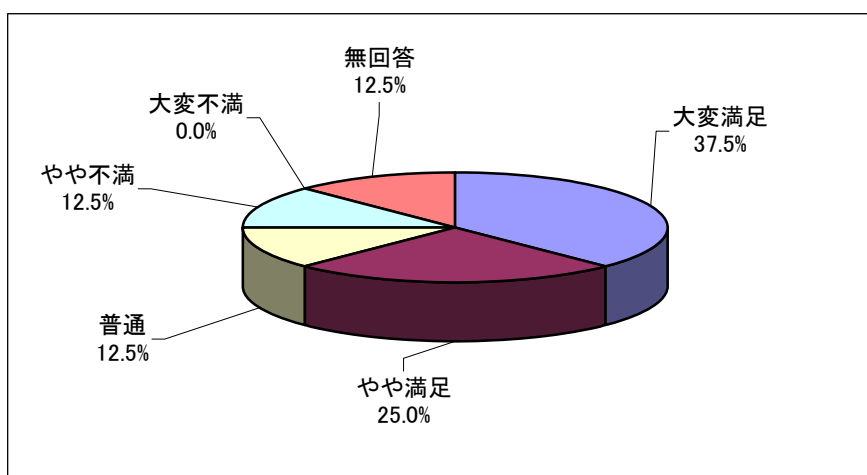
今回の結果を踏まえ、今後支援策ニーズの定期的な掘り起こしや需要の喚起方法など、支援策の策定に際してはアピール方法も含めて十分な検討が必要と思われる。

### 13. 千葉市産業振興財団の支援策利用の際の感想（利用経験がある場合）

利用経験のある企業に対して支援策の満足度を尋ねた結果が下表である。

(N= 8)

| 結果     | 件数  | 構成比率   |
|--------|-----|--------|
| ① 大変満足 | 3 件 | 37.5%  |
| ② やや満足 | 2 件 | 25.0%  |
| ③ 普通   | 1 件 | 12.5%  |
| ④ やや不満 | 1 件 | 12.5%  |
| ⑤ 大変不満 | 0 件 | 0.0%   |
| 無回答    | 1 件 | 12.5%  |
| 合計     | 8 件 | 100.0% |



サンプル数が8件と少ないため参考程度となるが、「①大変満足」と「②やや満足」の合計は5件と全体の過半数を占めている。しかし一方では「④やや不満」とする企業も1件ながら存在しており、今後も満足度向上のために定期的な利用者サーベイなど、満足度を測りつつさらなる支援を進めていくことが大切だろう。

(支援策利用の際の感想についてとその理由)

利用経験のある企業にヒアリングした感想は以下の通りである。

| 利用の際の感想 | 市区郡        | 業種            | その理由  |
|---------|------------|---------------|---|
| 1.大変満足  | 千葉県千葉市中央区  | 海運業           | 過去にクローラクレーン購入時に資金調達を受けた。                        |
| 1.大変満足  | 千葉県千葉市中央区  | 人材派遣          | 内陸企業連合会の活用。                                     |
| 1.大変満足  | 千葉県千葉市若葉区  | 自動車一般整備業      | 千葉市産業振興財団の支援により、東京工業大学を紹介、推薦していただき今般開発に漕ぎつけられた。 |
| 2.やや満足  | 千葉県千葉市美浜区  | ソフト受託開発       | 5年前に資金面で支援してもらったことがある。利用の際の感想は、ある程度満足した。        |
| 2.やや満足  | 千葉県千葉市花見川区 | システム系ソフトウェア開発 | 親切な対応で助言が得られた。                                  |
| 3.普通    | 千葉県千葉市稲毛区  | 広告代理業         | パソコンセミナーに出席したことがある。                             |
| 3.普通    | 千葉県千葉市若葉区  | 土木建築サービス業     | 測量機買入で利用。                                       |
| 4.やや不満  | 千葉県千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業   | 人材確保の為に相談に行ったが、型通りの回答で具体的な支援策がなかった。             |

実際に利用したことのある企業からは資金面での援助、大学の紹介等、高い評価を得ている。

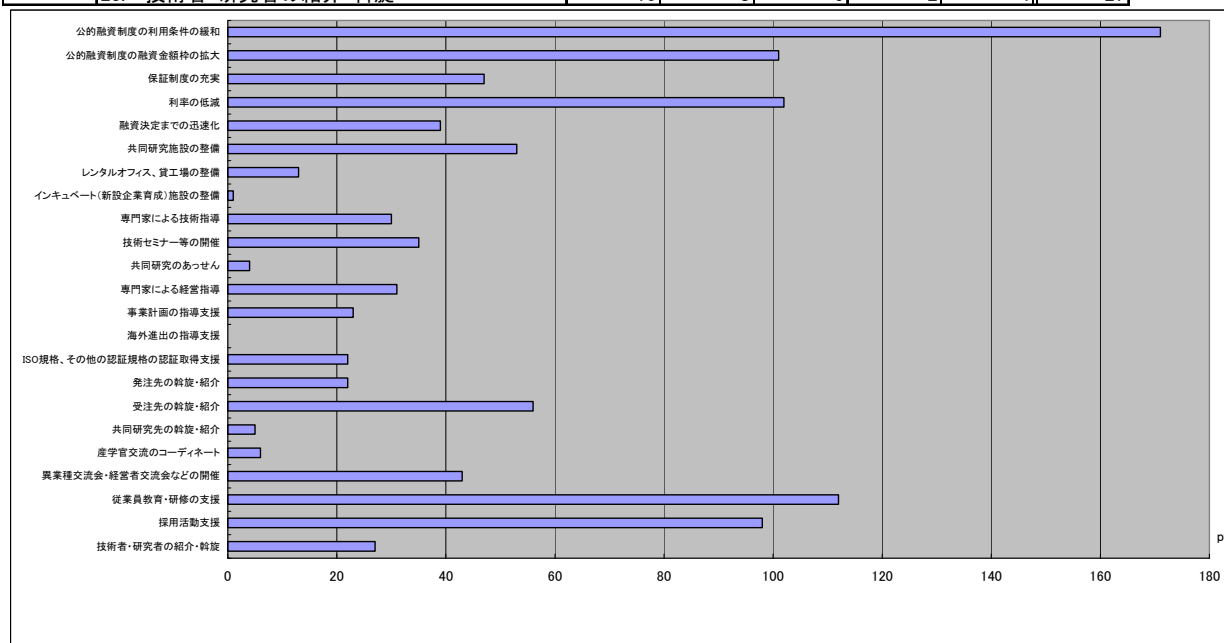
## 14. 千葉市産業振興財団に要望する支援内容

最後に財団に対して企業が希望している支援策はどのようなものかを回答してもらった。

### 14-1 希望する支援策

※回答順位にポイントによる重み付けを行い集計したもの

| 結果  |                           | 1位=5pt | 2位=4pt | 3位=3pt | 4位=2pt | 5位=1pt | 合計  |
|-----|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|
| 資金面 | 1. 公的融資制度の利用条件の緩和         | 100    | 44     | 12     | 10     | 5      | 171 |
|     | 2. 公的融資制度の融資金額枠の拡大        | 40     | 32     | 27     | 2      | 0      | 101 |
|     | 3. 保証制度の充実                | 20     | 4      | 9      | 10     | 4      | 47  |
|     | 4. 利率の低減                  | 30     | 32     | 27     | 8      | 5      | 102 |
|     | 5. 融資決定までの迅速化             | 15     | 8      | 3      | 10     | 3      | 39  |
| 設備面 | 6. 共同研究施設の整備              | 15     | 24     | 9      | 4      | 1      | 53  |
|     | 7. レンタルオフィス、貸工場の整備        | 0      | 4      | 6      | 2      | 1      | 13  |
|     | 8. インキュベート(新設企業育成)施設の整備   | 0      | 0      | 0      | 0      | 1      | 1   |
| 技術面 | 9. 専門家による技術指導             | 10     | 8      | 3      | 8      | 1      | 30  |
|     | 10. 技術セミナー等の開催            | 5      | 16     | 6      | 6      | 2      | 35  |
|     | 11. 共同研究のあっせん             | 0      | 4      | 0      | 0      | 0      | 4   |
| 経営面 | 12. 専門家による経営指導            | 10     | 8      | 9      | 2      | 2      | 31  |
|     | 13. 事業計画の指導支援             | 10     | 4      | 6      | 0      | 3      | 23  |
|     | 14. 海外進出の指導支援             | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0   |
|     | 15. ISO規格、その他の認証規格の認証取得支援 | 15     | 4      | 3      | 0      | 0      | 22  |
| 交流面 | 16. 発注先の斡旋・紹介             | 10     | 4      | 6      | 2      | 0      | 22  |
|     | 17. 受注先の斡旋・紹介             | 30     | 16     | 3      | 6      | 1      | 56  |
|     | 18. 共同研究先の斡旋・紹介           | 0      | 4      | 0      | 0      | 1      | 5   |
|     | 19. 産学官交流のコーディネート         | 0      | 4      | 0      | 2      | 0      | 6   |
|     | 20. 異業種交流会・経営者交流会などの開催    | 10     | 8      | 18     | 4      | 3      | 43  |
| 人材面 | 21. 従業員教育・研修の支援           | 55     | 32     | 12     | 10     | 3      | 112 |
|     | 22. 採用活動支援                | 60     | 20     | 12     | 4      | 2      | 98  |
|     | 23. 技術者・研究者の紹介・斡旋         | 10     | 8      | 6      | 2      | 1      | 27  |



企業が財団に対して望む支援策では、「資金面」での支援に関するものが最も多い結果となった。個別項目毎に見てみると「1.公的融資制度の利用条件の緩和」は171ptで最も高く、次いで「4.利率の低減」が102ptと高く、「2.公的融資制度の融資金額枠の拡大」が101ptと続いている。

また「人材面」での支援を求める企業も多く見られ、個別項目では「21.従業員教育・研修の支援」が112ptと最も高く、「22.採用活動支援」が98ptと続いている。

(要望する支援内容について1位を選んだ理由)

財団に対して希望する支援策について、具体的な内容を記入してもらったのが下表である。

| 財団に要望する支援内容1位            | 市区郡            | 業種                             | 1位を選んだ理由   |
|--------------------------|----------------|--------------------------------|--|
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 物品賃貸業                          | 利用条件緩和により、更なる資金操作面に余裕を持たせる為(新規設備投資にも前向に対応したい)。現在、役員従業員を引受人とした社債3,000万円(長期計上)がある。                 |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市中央区  | アパレル店舗運営(販売代行業)                | 資金需要の旺盛化(業況の伸展)に伴い、公的融資制度の利用条件の緩和、枠の拡大、利率の低減を望みたい。   |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 建設機械器具賃貸業                      | 公的融資制度の緩和により、設備投資、運転資金調達が可能となる様希望する。   |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市花見川区 | イベント業務                         | 資金需要が必要であるため。  |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 建物サービス業                        | 事業拡大に伴う資金需要のため。  |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 梱包発送代理業                        | 資金繰り悪化の為、公的融資制度の利用条件の緩和等により、資金面での支援を希望するが、当社の状況により厳しいものと予想される。                                   |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和         | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 機械修理業者                         | 現在、若干運転資金に余裕ない状況(従来手形(回収分)を利用出来ていた)。よって、公的融資制度の利用条件の緩和、枠の拡大を望む。                                  |
| 2.公的融資制度の融資金額枠の拡大        | 千葉県<br>千葉市中央区  | 土木建築サービス業及び不動産賃貸業(総合建設コンサルタント) | 契約し、実際入金するまでは、相当なる日数を要するので、つなぎ資金発生となる。その為公的融資制度の活用を図りたいが、資金枠が少ない。                                |
| 2.公的融資制度の融資金額枠の拡大        | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 他の事業サービス                       | 業種柄、運転資金需要を必要とするため。  |
| 2.公的融資制度の融資金額枠の拡大        | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                       | 現状(通常)の運転資金については、自己資金にて繰り廻しているが、新事業についての資金調達を公的融資にて行いたい。   |
| 3.保証制度の充実                | 千葉県<br>千葉市中央区  | システム開発(受託開発ソフトウェア業)            | 技術者育成に向け、専門家による技術指導および技術セミナー等の開催を希望。   |
| 9.専門家による技術指導             | 千葉県<br>千葉市美浜区  | 3次元画像の立体図制作業務(クリエイター)          | 技術は日進月歩しており、専門的な技術の指導が必要。  |
| 10.技術セミナー等の開催            | 千葉県<br>千葉市中央区  | 自動車一般整備、自動車車体整備業               | 常に新しく変化してゆく技術面での情報を色々な面から取り入れたい。   |
| 12.専門家による経営指導            | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業                    | 会社設立し日浅く、又若輩者である為、技術力、企画力には自信あるも、公的機関をどの様に活用して良いのか、又資金計画はどの様に良いのか、自信のない事が多々あるので、専門家による経営指導がほしい。  |
| 12.専門家による経営指導            | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 機器(部品)リース・販売・修理                | 経営規模が30人になり、4~5種目のバランスシートづくりに頭をいためています。  |
| 13.事業計画の指導支援             | 千葉県<br>市原市辰巳台  | ビルメンテナンス                       | 新規事業 アスベストNDロック方法の立上げによる側面から指導、助言。   |
| 13.事業計画の指導支援             | 千葉県<br>千葉市緑区   | 建築サービス業                        | 新しい事業モデルを構築したいので、外部の意見等も積極的に取り入れたい。  |
| 15.ISO規格、その他の認証規格の認証取得支援 | 千葉県<br>千葉市中央区  | 水道及びガスの検針、料金徴収事務受託業            | 民間のコンサルタント会社だと費用が高い。現在県からの個人情報保護に関しての要望が厳しくなっている。情報的にプライバシーマークが入札に必要となってくるが、中小企業にはその費用が大変な負担になる。 |
| 16.発注先の斡旋・紹介             | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 広告代理業                          | 異業種交流会、経営者交流会などの交流会開催等により顧客獲得の機会を得たい。  |

| 財団に要望する支援内容 1 位       | 市区郡           | 業種                   | 1 位を選んだ理由  |
|-----------------------|---------------|----------------------|--|
| 17.受注先の斡旋・紹介          | 千葉県<br>千葉市中央区 | 旅行代理店業               | 異業種交流会、経営者交流会などにより人脈を広げ、本業につなげたい。  |
| 17.受注先の斡旋・紹介          | 千葉県<br>千葉市中央区 | 屋外広告業                | 案件の減少の為、受注先の斡旋があれば助かる。   |
| 17.受注先の斡旋・紹介          | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 情報処理サービス業            | 特例子会社という性質上、障害者を安定的に雇用するには、安定した業務の受注が必要である。  |
| 20.異業種交流会・経営者交流会などの開催 | 千葉県<br>千葉市美浜区 | ソフトウェア受託開発           | 異業種交流会、経営者交流会などの開催により、視野を広げ、業況を拡大したい。  |
| 20.異業種交流会・経営者交流会などの開催 | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 厨房機器の修理業             | 経済的分野で視野を広げたい。   |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業          | 技術職の強い業種であり、質の高い人材確保。  |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市緑区  | 建設機械、販売、リース          | 事業継続のためには、良質な人材が必要。  |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市中央区 | 競馬情報提供サービス           | 人材が全てで、人材教育の支援を得たい。  |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市緑区  | 自動車一般整備業             | 従業員教育、特に中堅管理者としてのレベルアップの教育、研修。(実務業務)   |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市中央区 | 警備業                  | 警備業にとって教育がいちばん重要である。   |
| 21.従業員教育・研修の支援        | 千葉県<br>千葉市中央区 | 警備業                  | 業態維持のため、人材不足(常時)。資金面その他は、当面満たされている。  |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業          | 小規模事業者である為、良い人材が集まらない。   |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業          | 中小企業特に小規模事業所は人材募集については非常に厳しい環境。社員増加させるには資金も必要となる。  |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業          | 要員不足、人材不足を少しでも支援してほしい。又レベルアップを図る為にも、技術セミナー等の開催を望む。   |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市中央区 | 建設機械リース、修理ほか、鳶・土工工事業 | 募集しても希望する人材がなかなか難しい。   |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 清掃管理建物サービス、管工事       | 貯水槽の清掃は水道法に基づき、年1回以上実施する様、定められている。清掃する時は断水させるので、学校等に於いては清掃が夏休み期間中の実施要望が多い。その為夏休み等に集中する。短期的な人員確保が容易でない。 |
| 22.採用活動支援             | 千葉県<br>千葉市中央区 | 広告代理業                | 広告業は特に人的資源による影響が大であるため、能力のある人材を発掘したい。  |
| 23.技術者・研究者の紹介・斡旋      | 千葉県<br>千葉市中央区 | 他の修理業                | 技術(高度)が要求される為、人材面での支援が特に求められる(若い技術者)。  |

資金繰りを良くするためという理由で公的融資制度の利用条件の緩和を希望する企業、人材不足や技術者を育成するために千葉市産業振興財団への支援を希望する企業が目立った。



(その他財団に希望する支援内容)

| 財団に要望する支援内容 1 位   | 市区郡            | 業種                  | 挙げた以外に希望する支援策  |
|-------------------|----------------|---------------------|--|
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和  | 千葉県<br>千葉市花見川区 | システム系ソフトウェア開発       | 保証金等の保証制度の充実が必要である。  |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和  | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 物品賃貸業               | アンケート取材前に財団の趣旨を説明したが、どのような支援策があるか知らないとの事で、企業に対する更なる P. R 活動が必要との事。 |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和  | 千葉県<br>千葉市中央区  | アパレル店舗運営<br>(販売代行業) | 社員が利用する会議室、ホールがなく、安く利用できる場所が欲しい。                                   |
| 1.公的融資制度の利用条件の緩和  | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 機械修理業者              | 上記、市等が実施する中小企業者用融資の情報を伝えてほしい。                                      |
| 2.公的融資制度の融資金額枠の拡大 | 千葉県<br>千葉市中央区  | 港湾運送                | 人材の採用活動支援。   |
| 3.保証制度の充実         | 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業            | 人材面での支援。   |
| 3.保証制度の充実         | 千葉県<br>千葉市緑区   | 建物サービス              | 現在仕入は県外主体だが、地域の活性化の為なら適当な業者があれば協力したい由。                             |
| 12.専門家による経営指導     | 千葉県<br>千葉市花見川区 | 機器(部品)リース・販売・修理     | 従業員教育に参加します。パソコン関連。  |
| 12.専門家による経営指導     | 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業         | セミナー開催等の案内がほしい。  |
| 16.発注先の斡旋・紹介      | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 広告代理業               | 人材育成の為のセミナー開催を願いたし。一事業所で講師を依頼するとかなりの経費が負担となる。                      |
| 21.従業員教育・研修の支援    | 千葉県<br>千葉市緑区   | 自動車一般整備業            | 活動内容を知りたい。   |
| 21.従業員教育・研修の支援    | 千葉県<br>千葉市中央区  | 警備業                 | 資金面での支援。   |
| 22.採用活動支援         | 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 一般機械修理業             | 採用活動支援策として、就職説明会イベント的に開催出来ないか。                                     |
| 22.採用活動支援         | 千葉県<br>千葉市中央区  | 広告代理業               | 能力はあるが埋もれている人材、やる気はあるがそれを表現できない、そんな人達を発掘して欲しい。                     |

千葉市産業振興財団の活動内容を知るために P R 活動を積極的に行って欲しいという要望、人材確保のために千葉市産業振興財団が主催する就職セミナー活動を行って欲しいという要望が多く見受けられる。

## 15. 千葉市産業振興財団に関する要望について

今回のアンケートで寄せられた企業からの生の声を以下に列記する。

| 市区郡           | 業種                                 | 千葉市産業振興財団に関する要望   |
|---------------|------------------------------------|---|
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業                        | 支援事業についてもパンフレット、及び説明（データバンクより）を聞く限り、非常に心強い支援策が数多くありますが、絵に書いた餅にならない様、真剣なる相談相手、経営指導を期待しております。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 受託開発ソフトウェア業                        | 利用した事がないので、特段要望はないが、折角のアンケート、この結果を是非活かして下さい。  |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 旅行代理店業                             | 今回のアンケート結果については、貴千葉市産業振興財団のホームページ等で公開してほしい。又、身近な存在になってほしいと思います。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 土木建築サービス業及び<br>不動産賃貸業（総合建設コンサルタント） | 公共事業に於いて、もっと千葉市内の業者に仕事を与える様、千葉市内の産業を発展させない限り、千葉市内、地域の発展は見られない。県外業者に仕事をさせても、税収入はありません。雇用も増加しません。それには、千葉市産業振興財団が中心となり、支援策をアピールし、技術セミナー等の開催をし、業界全体のレベルアップを図り、千葉市内業者が公共事業受注できる様、千葉市産業振興財団より強力なる働きかけ、支援をしていただけます様、お願い致します。 |
| 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 他の事業サービス                           | 今まで当財団の知識不足から、どの様な支援策があるか解らず、今後は活用したい意向はあるが、利用しやすい様に具体例を示す等、告知していただきたい。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | ビルメンテナンス                           | 当財団を利用した事がなく、支援利用も知らなかった。今後身近な存在として利用したい。   |
| 千葉県<br>千葉市若葉区 | 自動車一般整備業                           | 従業員の技術レベルUPを目指したい。専門的コンサルタント（民間）による指導は現在も行なっているが、報酬面での高騰から収益を圧迫している。コスト見合いで安価の指導を希望する。  |
| 千葉県<br>千葉市若葉区 | 自動車一般整備業                           | 過去数回に亘り、千葉市、県、国を背景にアンケート調査に協力して来たが、支援施策等の具体的な解答もなく、データの活用方法も不明である。長年の業歴で築き上げて来た当社にとっては、今更財団の支援策は期待しない。現在の中小企業に於ける経営環境の格差は益々厳しい状況下にあるが、独自の経営手腕による運営で、取り組む方針である。以上の理由から、アンケート調査には賛同出来ない。                                |
| 千葉県<br>千葉市緑区  | 建設機械、販売、リース                        | 今後、人的、資金面で当財団の利用を検討したい。   |

| 市区郡            | 業種                        | 千葉市産業振興財団に関する要望  |
|----------------|---------------------------|--|
| 千葉県<br>千葉市緑区   | 情報処理業                     | 当財団の支援策の知識不足で、利用経験はないが、今後可能であれば取り入れたい。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区  | 受託開発ソフトウェア業               | 幸いにも当社は、千葉銀行より金銭面、経営面と多方面からご支援をいただけるが、本業界ソフトウェア関連業界は設立2～3年と若い、日が浅い経営者が多い業界。千葉市産業振興財団による経営指導、支援により、業界全体のレベルアップに支援お願い致します。 |
| 千葉県<br>千葉市中央区  | パッケージ・ソフトウェア業、受託開発ソフトウェア業 | 内部統制が中小企業にかかわる影響がどの様にあるのか、そういうテーマのものも検討してほしい。  |
| 千葉県<br>千葉市稲毛区  | 厨房機器の修理業                  | PRの方法を、上手に。  |
| 千葉県<br>千葉市若葉区  | 自動車一般整備業                  | 支援項目について全項目が必要と思われるが、コスト面で条件が合えば、検討したい。資金調達面で利用条件の緩和支援策について、協力頂きたい。支援策内容不詳。  |
| 千葉県<br>千葉市中央区  | 運輸付帯サービス                  | 当面格別な支援依頼は見当たらないが、現状よりメリットな面があれば導入したい。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区  | 地質調査、土木設計                 | 具体的な支援策が知らず、利用していなかったが、今後可能であれば利用したい。  |
| 千葉県<br>千葉市中央区  | 港湾運送                      | 当財団の支援策についての知識はなく、今後利用したいが、具体的な支援例等を参考にしたい。  |
| 千葉県<br>千葉市花見川区 | システム系ソフトウェア開発             | 産業振興財団のPRの徹底を行い、この様な企業を支援している等のPRを行い、認知度を上げてもらいたい。   |
| 千葉県<br>千葉市花見川区 | サービス業                     | 実際のアンケートの結果を反映していただきたい。  |
| 千葉県<br>千葉市緑区   | 建物サービス                    | これまで当財団の活動内容が解らなく、今後事業内容が当社に必要であれば導入したい。   |
| 千葉県<br>千葉市緑区   | 自動車一般整備業                  | 知人の経営者は当財団から新商品開発の表彰で支援を受けたと話を聞いた事はあるが、当社は当財団の活動内容は解らないが、今後支援内容によっては利用の可能性もある。   |

| 市区郡           | 業種                      | 千葉市産業振興財団に関する要望   |
|---------------|-------------------------|---|
| 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 広告代理業                   | ISO9001：2000の認証取得を考えたが、取得料金が高いので断念した事がある。もっと助成金を増やす事は出来ないか。   |
| 千葉県<br>千葉市緑区  | 一般旅行業                   | 当財団の活動内容の理解がなく、支援内容によりメリットがあれば導入したい意向はある。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 土木建築サービス業               | 公共事業における委託を生業とする業界についても目を向けた支援内容が必要と感じる（アンケート内容についても）。公共事業の減少は時代の要請であるが、災害に強い都市づくりなど、都市基盤の見直しの要因は多く、この分野においては成長を見込むこともあると見る。そのためには、まず第一に委託業界全体のリストラがあり、次に安心して安全な街づくりをするための技術の習得等がある。このような指導が業界にとって必要であり、財団における支援内容としても相応しいと考える。 |
| 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 1. 清掃管理建物サービス<br>2. 管工事 | 千葉市の公共工事は千葉市の業者に受注できる様、働きかけて下さい。  |
| 千葉県<br>千葉市緑区  | 葬儀業、仏具小売業               | 当財団存在も知らなかった。又、その様な支援策があるか解らないが、今後、当社にメリットがあれば支援を受けたいと思っている。  |
| 千葉県<br>千葉市美浜区 | 梱包発送代理業                 | できれば、資金面での支援を要望。  |
| 千葉県<br>千葉市稲毛区 | 機械修理業者                  | ISO規格の認証取得は多額の費用が掛かるので、その下のランクの認証取得支援はないか？  |
| 千葉県<br>千葉市若葉区 | 自動車一般整備業                | 当社はお陰様で、千葉市産業振興財団様にご支援いただいておりますが、千葉市内の多くの中小企業経営者の皆様は、千葉市産業振興財団の存在を知らないと思います。もっとPRに努力してほしいと思います。   |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 警備業                     | 当財団の活動内容もわからず、支援を受けたことはないが、人材確保面で困っているのので、有効な支援策があれば利用したい。  |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | サービス業（土木系設計業務）          | 地場産業育成策（千葉市）の推進、都市基盤（インフラ）の整備促進、都市の活性化を図る為の施策推進。  |
| 千葉県<br>千葉市緑区  | 建築サービス業                 | 現在、営業基盤は東京都内が主体で、当財団の利用はなく、支援策内容も知らない。当地で新事業に取組みの必要性を感じており、機会があれば導入したい由。  |
| 千葉県<br>千葉市中央区 | 広告代理業                   | 経営者間の交流は他団体も活発だが、異なった世代間での交流が図れる機会を作って欲しいと考えます。また研修についても実質的な内容のものを企画して頂きたいと考えます。  |

## 第5章 ヒアリング調査結果の分析

### 1. 発注・仕入先社数、受注・販売先社数、受注先開拓方法について

発注・仕入先については、千葉市内・県内が殆どを占める結果となった。およそ過半数が千葉県内の企業との取引をメインにしていることが明らかになった。地元を根拠とした事業展開がメインとなっている企業が多いことが伺われる。

その他の傾向としては、東京都市部へのアクセスの良さを生かした結果からか、東京 23 区との取引が多いのが目立っている。東京が地場に次ぐ大きなマーケットとなっていることが見てとれる。受注・販売先においても東京 23 区を挙げた企業は多かった。

また、全国や海外に展開している企業は、発注・仕入先、受注・販売先ともほとんど見られなかった。サービス業という業種特性上、あくまでも近接性を重視し、首都圏と地元千葉に根付いた事業者が多い結果となった。

### 2. 受注コスト状況について

昨年と比較した仕入単価の傾向については、「②横ばい」が 55.8%と過半数を占めた。その一方で「③減少」とした企業が 8.0%であるのに対して、「①増加」とした企業が 28.3%と大きな比率となっている。

業況別に見ると、全体業況で「良い」または「悪い」と回答した企業の仕入単価・販売量ともに増加傾向が見られる。仕入単価の増加を売り上げ増でカバーしている企業と、カバーしきれずに売上減の悪循環に陥りつつある企業との二極分化の構図がうかがわれる。

昨年比労働時間別に見ると、労働時間が減少している企業には、仕入単価も上昇する傾向がみられる。人件費が仕入単価に影響する業種が多いため、人件費の上昇が仕入単価の増加を招くとした企業が多く見られた。また昨年の原油高の影響を受けて単価が増加しているという声もある。いくつかの企業では仕入先業者間の競争激化から仕入単価が減少している企業も見られた。

昨年と比較した販売単価の傾向については、「②横ばい」が 61.6%と高い比率を占める結果となった。仕入単価とは逆に、「①増加」がわずか 11.6%であるのに対して「③減少」は 23.2%となっている。

先の仕入単価の結果と合わせてみると、仕入単価上昇の一方でそのコストを販売単価に十分反映させることができずに苦しむ経営事情が浮かび上がってくる。

また、同業他社との競争激化により、販売単価を下落せざるを得ないという回答が目立った。その一方でわずかながら、人材不足等から人件費を上げ募集条件を向上させ、その上昇分を販売単価に転化しているという企業も存在した。

### 3. 対応納期について

対応納期の状況については、「①対応できている」企業が91.3%を占めており、「③全く対応できていない」は0%となった。「②やや遅れている」と回答した企業も3.6%にとどまった。

回答企業の多くは、信用上の観点から納期を重視している企業が多い。その一方で、納期への意識は高いものの人材不足が影響し、十分な納期対応ができていないとする企業の意見も見受けられた。

### 4. 新規取引について

新規取引状況については、「①新規取引あり」と回答した企業が69.6%であり、大半の企業が何らかの新規開拓を行っている結果となった。

業況別に見ると、全体業況が良い企業では「①新規取引あり」と回答した企業が89.2%と活発であるのに対し、業況が悪い企業ほど新規開拓の比率が低下する傾向が見られる。

新規取引に至った経緯を見ると「①取引先からの紹介」48.9%、「②営業開拓」38.3%と上位2項目が大きな比率を占めており、比較的オーソドックスな開拓方法を用いていると言える。

ここで注目すべきは、「③ホームページなどのネット関連」が12.8%と3位につけている点である。新たなインフラであるインターネットを利用したBtoB、BtoCというビジネスモデルが企業間に浸透しつつあることが読み取れる。

業況が好調な企業ほど新規開拓も活発に行っている反面、新規開拓に積極的に経営資源を投入できない企業は、業績低迷に陥りがちであると推察できる。

### 5. 対象企業における市場の需要動向について

過去3年間の需要傾向については、「②横ばい」が43.5%ともっとも多く、次いで「①拡大している」が36.2%、「③縮小している」は14.5%と低位にとどまった。

業況別に見ると、全体業況を「良い」とした企業のうち81.1%の企業が「①拡大している」と回答しているのに対して、全体業況が「悪い」とした企業では59.3%が「③縮小している」と答えている。顧客に対して需要の掘り起こしができている企業は、全体業況が良い一方で需要の掘り起こしができていない企業では、需要動向が縮小していると感じている企業が多く、業況の低迷につながっていると思われる。

今後の見通しについては、「②横ばい」と考えている企業が47.8%と最も多く、次いで「①拡大する」が39.1%となった。「③縮小する」はわずかに全体の6.5%にとどまっている。

今後の需要動向については、景気の回復とともに緩やかに上向くと感じている企業が多いと推測される。

## 6. 得意分野（強み）について

自社の強みについて上位項目を確認したところ、総合ポイントで 246pt であった「技術力」が最も高く、次いで「サービス品質」が 178pt であった。3 位以下は、「企画力」（81pt）、「営業力」（54pt）と続き、「短期納期対応力」「価格競争力」が 50pt で並んでいる。

千葉市内のサービス業は、商品・サービスの価格ではなく、技術力、サービス品質などの提供する品質を高め、商品サービスの差別化・高付加価値化を企業競争力の源泉と位置づけている企業が多いと推測される。

一方、今後強化したいと思う点については、総合ポイントで 164pt であった「人材育成」が最も高く、次いで「技術力」が 129pt であった。3 位以下は、「企画力」（105pt）、「サービス品質」（98pt）と続き、「営業力」が 75pt という結果であった。

サービス業の中核的な経営資源は「ヒト」であり、今後競争力を高めるためには、その人材を育成することを強化ポイントに挙げている企業が多い。

## 7. 経営戦略上、他社との提携（業務提携・共同事業・業務委託）を考えたことがあるか

検討経験の有無については、「③考えていない」が 51.4%と過半数の企業が他社提携に対して、消極的である一方で、「①現在交渉中」7.2%、「④過去に提携したことがある」10.9%と、約 18%の企業が提携実績もしくは提携に向けて何らかの動きをしている。また、「②考えたことがある」23.2%を加えると半数近い企業が他社との提携に前向きな姿勢であることが伺える。

業況別では特に販売単価で「上昇」と回答した企業で「②考えたことがある」または「④過去に提携したことがある」企業の比率が高く目立っており、また顧客確保「好調」とした企業でも「①交渉中」「②考えたことがある」「④過去に提携したことがある」比率が特に高い。

企業間競争が激化するなか、自社単独ではなく「他社の提携に関して積極的である」ということが、企業の競争力を高め、好調な業績をあげる一つの要因になっていると考えられる。

## 8. 経営戦略上、大学・公的研究機関との提携（新商品開発など）を考えたことがあるか

検討の有無については、「④考えていない」とする企業が 70.3%とかなりの比率を占める結果となった。メーカー等に比べると学術研究への関心や業務上の関わりが必ずしも深いとは言えないサービス業であるためか「①現在交渉中」が 2.2%、「②考えたことがある」は 10.1%にとどまっており、「③過去に提携したことがある」企業は 0 件であった。

## 9. 新サービス開発や新事業展開の取組状況について

「①現在取り組んでいる」とした企業が 35.5%であったのに対して、「③取り組んでいない」企業が 51.4%、「②以前は取り組んでいたが、現在は取り組んでいない」企業が 5.8%であった。

また今後の取り組み意向としては、「③意向なし」が 36.2%と最も多く新サービス・新事業展開への消極姿勢が目立った。一方積極的な姿勢を見せる企業は、「①意向あり」は 11.6%、「②条件が合えば」が 15.9%といずれも低位にとどまった。

## 10. 経営上の問題点について

経営上の問題点として最も多かったのは「人材不足」で、総合ポイントは 199pt であった。次いで「競争激化」の 169pt が続いている。上位 2 項目が大半を占める結果となった。

本調査では様々なサービス業にヒアリングを行ったが、業種を問わず同業者間の競争激化により人材確保が困難になっていると回答の企業が多数を占めた。

特に技術系の企業においては昨今の大企業の採用人数増加により、優秀な技術者が大企業に流れてしまうことを原因に挙げている企業も多い。

今後の対策としては、人材不足を問題視する企業が多いことから人材確保の手段としてハローワークの利用、同業者からのヘッドハンティング等の人材の外部調達に関する意見や人材の内部調達として自社内の教育体制を整えて人材育成を行うという意見が目立った。

また新規取引先を開拓するというよりは、技術面・サービス面において他社との差別化を図り、既存取引先との関係をより強化するという回答も多く見受けられた。

## 11. 千葉市産業振興財団の支援策利用について

利用経験が「②ない」企業は 65.2%と全体の半数以上を占めた。「③どのような支援策があるか知らない」も 37.0%と割合が高く、支援を受けた経験の「①ある」企業はわずか 8件、5.8%にとどまっている。

今回の結果を踏まえ、今後財団が用意する支援策メニューPRの強化を図るとともに、地域企業に対する定期的な支援ニーズの調査を実施し、支援を要する潜在的企業に対して、支援策利用を促進する等、支援が必要な企業に必要な支援が利用されるための環境整備について十分な検討が必要と思われる。



## 12. 千葉市産業振興財団に要望する支援内容

財団に対して望む支援策では、「資金面」での支援に関するものが最も多かった。個別項目別では「1. 公的融資制度の利用条件の緩和」は 171pt で最も多かった。次に意見が多かったのは「人材面」の支援に関するもので、個別項目別では「21. 従業員教育・研修の支援」が 112pt や「22. 採用活動支援」が 98pt という結果であった。

また、千葉市産業振興財団の活動内容を知るためにPR活動を積極的に行って欲しいという要望、人材確保のために千葉市産業振興財団が主催する就職セミナー活動を行って欲しいという要望が多く見受けられた。

## 第6章 総括

本調査結果を踏まえ、考察するとサービス業を取り巻く経営環境は以下のような特徴があることがわかる。

調査項目の経営上の問題点（問 12）、今後強化したいもの（問 8b）および要望する支援内容（問 15）の3つから千葉市内のサービス業における経営上の課題を抽出する。

経営上の問題点は、①人材不足、②競争激化、③販売単価の低下が上位3項目に挙げられている。また、今後強化したいものとしては「人材教育」、要望する支援内容においては①資金調達に続き、②人材育成（2位）、採用活動（5位）と人材に関する課題がどの設問に関しても多く挙げられている。

このことからサービス業における経営上の課題は、「ヒト」に関する問題であるといえる。特に注目すべきは問 12 の経営課題で挙げられている「人材不足」である。「人材不足」とは、2つの要素から構成されている。1つ目は、量に関する要素で、主に企業の採用活動における問題である。2つ目は、質に関する要素で、主に企業内の人材育成に関わる問題である。

まず質の要素である人材育成について考えてみる。サービス業において今後強化したい要素（問 8b）として、人材教育が最も多い理由は、サービス業におけるサービス品質の向上はヒトへの依存度が高く、その高品質なサービスが、他社との差別化を図る大きな要因だからである。

ここで他の経営課題を見てみると、市場における競争の激化および販売単価の低下が挙げられている。この結果が表しているのは、企業間の競争が激化し、販売単価を下げ、価格競争に陥っている企業が多いことである。その一方で、提供するサービスの付加価値を向上させ、他社との差別化を図っている企業も存在している。

差別化が図れている企業とは、自社の強みをサービス品質の高さ、技術力の高さと位置付ける企業である。（問 8a 現在の強み：上位2項目）差別化が図れている企業とは、業況が好調であり、その好調な業況は新規開拓を活性化させ（問 6 クロス集計表より）、また他社との提携が活発な企業である。（問 9 クロス集計表より）その活発な他社との提携活動は、更なる差別化につながるという好循環サイクルを形成している。

一方、差別化が図れていない企業は、販売単価が低下し、価格競争に陥っている。その原因は、サービス品質面において高品質化が図れていないことである。そのような企業では、サービス業において、サービス品質を決める中核である人材が質的にも量的にも不足していることが原因である（問 12 経営上の問題点：1位）。

調査結果から差別化が図れている企業（勝ち組）と図れていない企業（負け組）との二極化が進んでいることが考察される。

以上のサービス業を取り巻く経営環境の現状を踏まえ、千葉市産業振興財団が取るべき方向性は以下の方策が考えられる。今後、財団の講ずる支援策の利用率を上げ、千葉市内の企業（サービス業）に対する産業振興を図るためには、企業が経営課題と認識している人材育成や採用活動などの人材面の課題に対する対策メニューを充実させることが重要である。その支援メニューの具体案としては、企業が要望する支援内容として挙げられた（問15 財団に要望する支援内容）資金調達に関する支援、人材育成および採用活動にかかる支援等を鑑みて①企業の採用活動（人材の量的な確保）、人材育成（人材の質的な向上）に関する「資金援助」や②企業の採用活動および人材教育に対して「スペース提供」「主催／後援イベントの開催」などが考えられる。

公的機関の産業支援のあり方とは、企業が抱える経営課題に対して、その経営課題に対応する支援メニューを準備し、支援が必要な企業が必要な時に必要な施策を活用できるよう、環境を整備することと思われる。