

# 中野区区内事業所 アンケート調査報告書

2023年6月20日時点

## ■区内事業所アンケート

- 東京商工会議所 中野支部は、中野区・中野区商店街連合会・中野区しんきん協議会 中野中小企業診断士会と連携し、コロナ禍における区内の事業所の活動状況や、直面している経営課題等を把握するため、アンケートを実施  
⇒2023年2月中旬より配布開始。

## ○アンケート内容は、

- ①事業概要について
- ②事業に関する景況感について
- ③収益状況について
- ④直面する経営課題や取組等について
- ⑤政策や事業環境の整備について

など、幅広い項目となっており、今後は、アンケート結果をもとに、企業支援策や産業経済政策の検討・地域活性化への取り組みなどに活用する。

## ○最終回収日：2023年3月12日 回収件数：485件

回収率：20.2%（配布件数2,400件） WEB、FAXおよび聴き取り

1. 調査実施方針

- ①中野区の商工事業所の経営改善に資する情報の提供
- ②中野区の行政の施策検討、スキーム構築に資する課題・解決策の検討
- ③中野区の経済団体の支援に資する内容の検討

2. 報告書の作成方針

- ①業種のクロス集計にて分析
- ②母集団（N値）からみた、顕著な傾向を分析  
⇒テーマ毎に課題抽出
- ③複数選択回答の母数は、有効回答事業所数とする

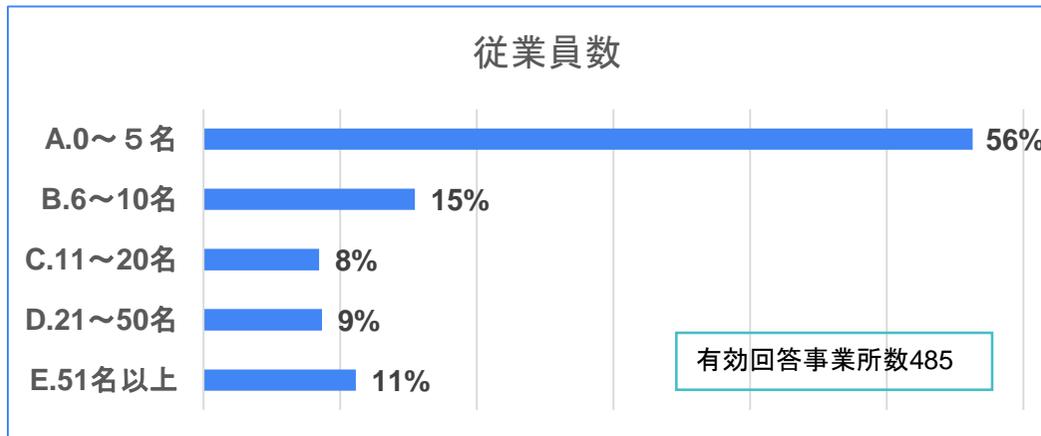
<回答業種と母数・構成比>

A.製造業	36	7%
B.卸売業	49	10%
C.小売業	85	18%
D.建設業	78	16%
E.貨物運輸業	13	3%
F.旅客運送業	12	2%
G.情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）	25	5%
H.不動産賃貸・売買業	44	9%
I.飲食業	46	9%
J.理美容業	20	4%
K.サービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）	31	6%
L.サービス業（コンサルティング業等）	25	5%
M.医療・福祉業	15	3%
N.その他	6	1%
	485	100%

※その他の事例  
組合、連合会、金融機関等

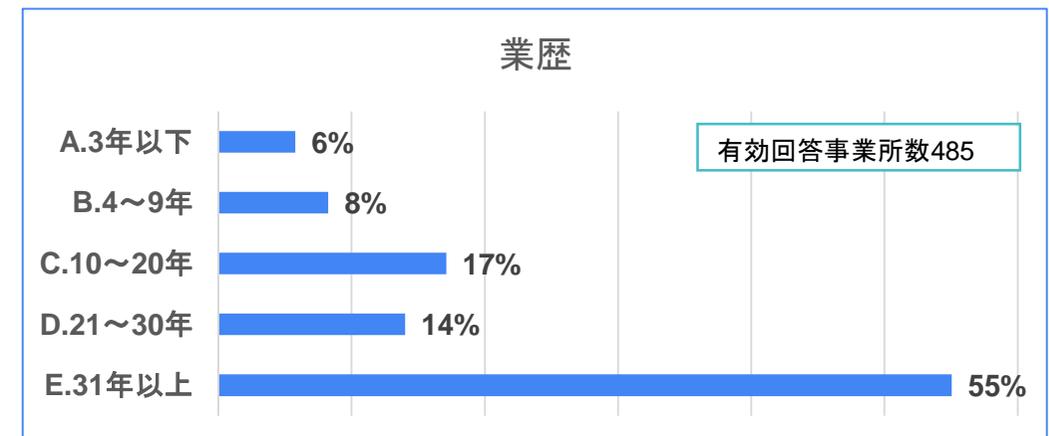
# 回答者の属性

## <従業員数>



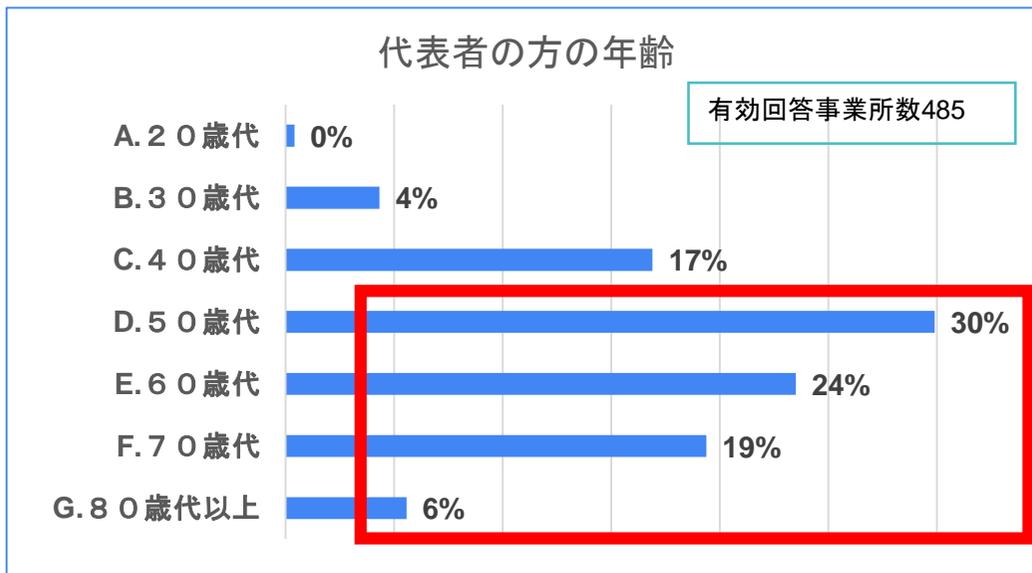
○「5名以下」と回答した事業所が全体の56%と最も多く、中野区は、小規模事業所の比率が高いと推測できる

## <業歴>



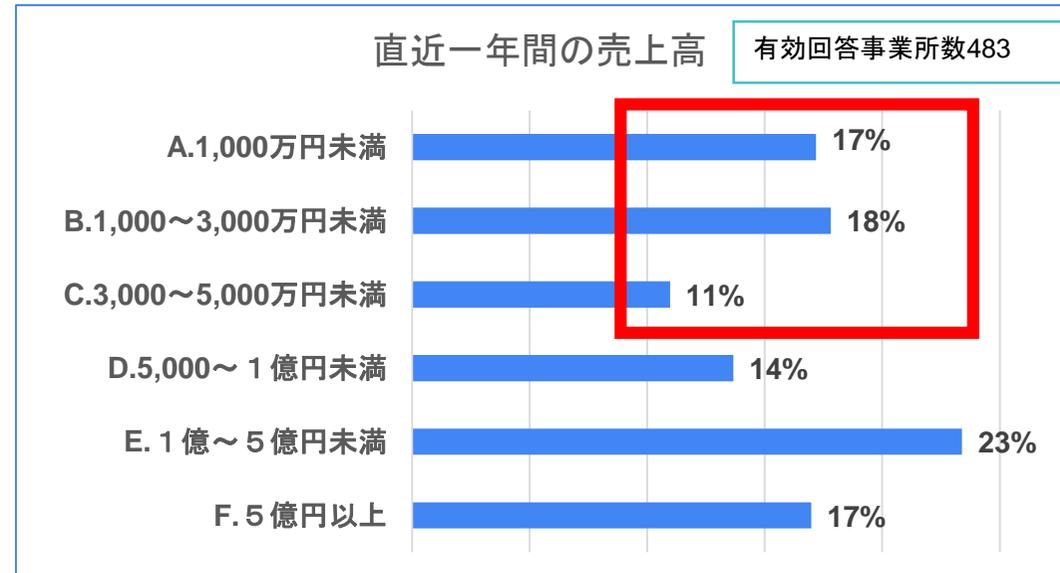
○「業歴31年以上」と回答した事業所は55%に上る。一方、「3年以下」と回答した事業所は6%と最も少ない

## <代表者の方の年齢>



○50歳代の代表者の割合が全体の30%で最も多く、50歳代以上が全体の79%を占める

## <直近の売上高>



○直近1年間の売上高が「1,000~3,000万円未満」が18%で最も多く、5,000万円未満が全体の46%を占める



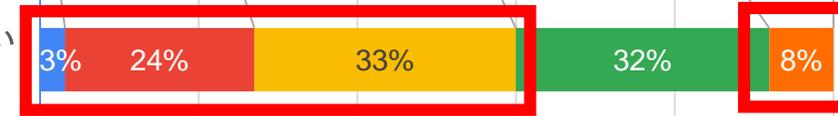
## ②事業に関する景況、売上、収益について

### 景況感について

(設問1) 2022年<昨年>の景況感について、  
2019年(コロナ前)と比較して



(設問2) 2023年<今年>の景況感の見通しについて、  
2019年(コロナ前)と比較して



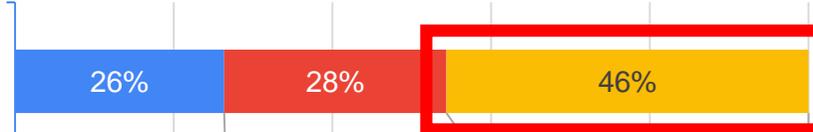
■ A.大きく好転 ■ B.やや好転 ■ C.同水準 ■ D.やや悪化 ■ E.非常に悪化

○ 2022年の景況感について、  
2019年(コロナ前)と比較すると、  
同水準以上が54%と半数を超える

○ 2023年の景況感の見通しについて、  
2019年(コロナ前)と比較すると、  
同水準以上が60%を占め、  
非常に悪化が減少するも、  
やや悪化が微増しており、  
本格的な回復には至っていない

### 売上について

(設問1) 2022年の売上について、  
2019年(コロナ前)と比較して



(設問2) 2023年の売上見通しについて、  
2019年(コロナ前)と比較して



■ A.好転 ■ B.同水準 ■ C.減少

○ 2022年の売上について2019年(コロナ前)と比較すると、  
好転が26%ある一方で、  
減少が46%あり、  
厳しい状況

○ 2023年の売上見通しについて  
同水準以上の回復を見込む  
回答が63%を占めるが、  
減少見込みも37%あり、  
本格的な回復には至っていない

### 収益について

(設問1) 2022年の収益について、  
2019年(コロナ前)と比較して



(設問2) 2023年の収益見通しについて、  
2019年(コロナ前)と比較して



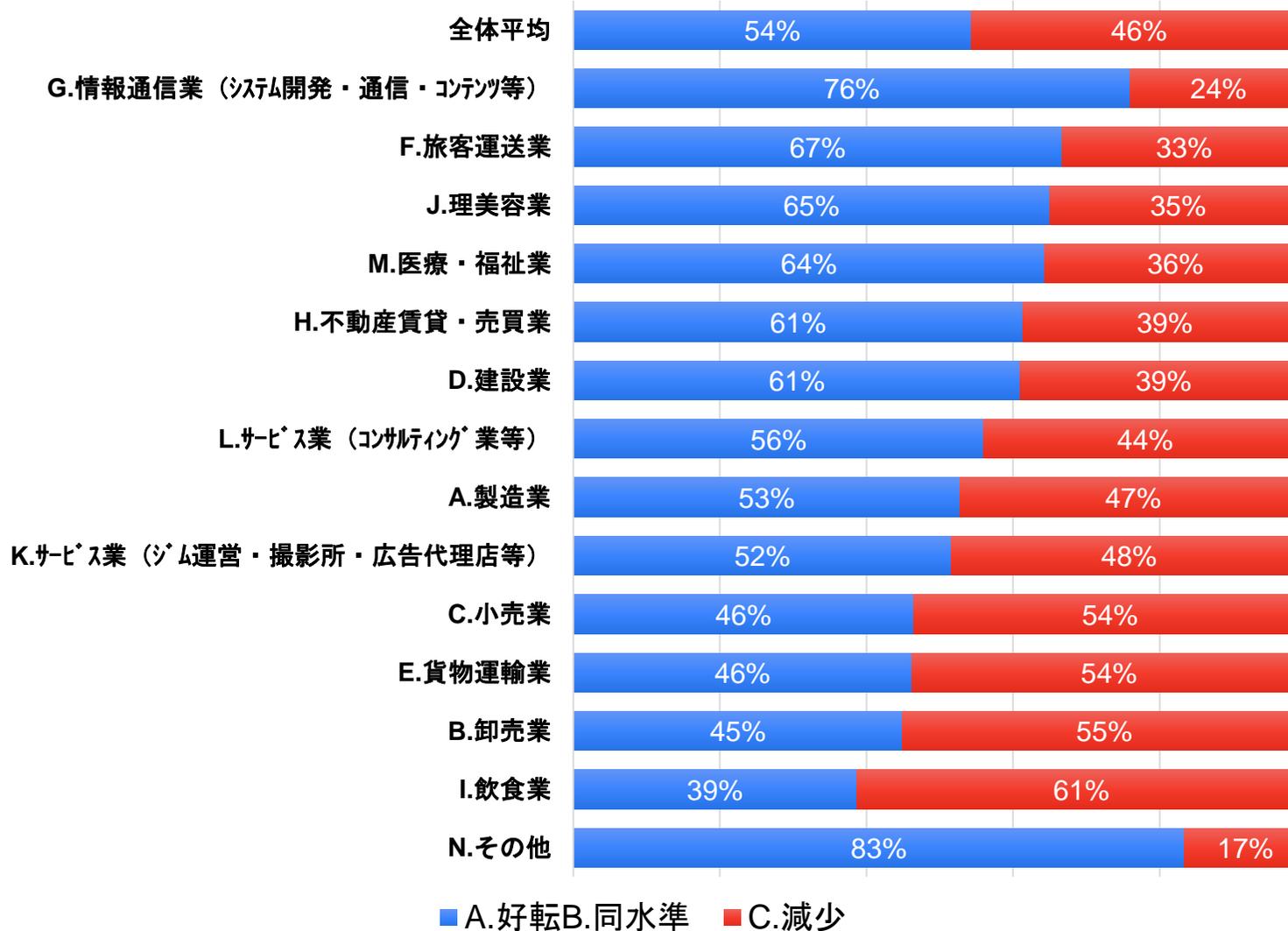
■ A.好転 ■ B.同水準 ■ C.減少

○ 2022年の収益を2019年(コロナ前)と比較すると47%が  
減少と依然として厳しい状況

○ 2023年の収益見通しについて  
2019年(コロナ前)と比較すると、  
減少が42%を占め  
厳しい状況が続く

### ③2022年の売上について、2019年（コロナ前）と比較して

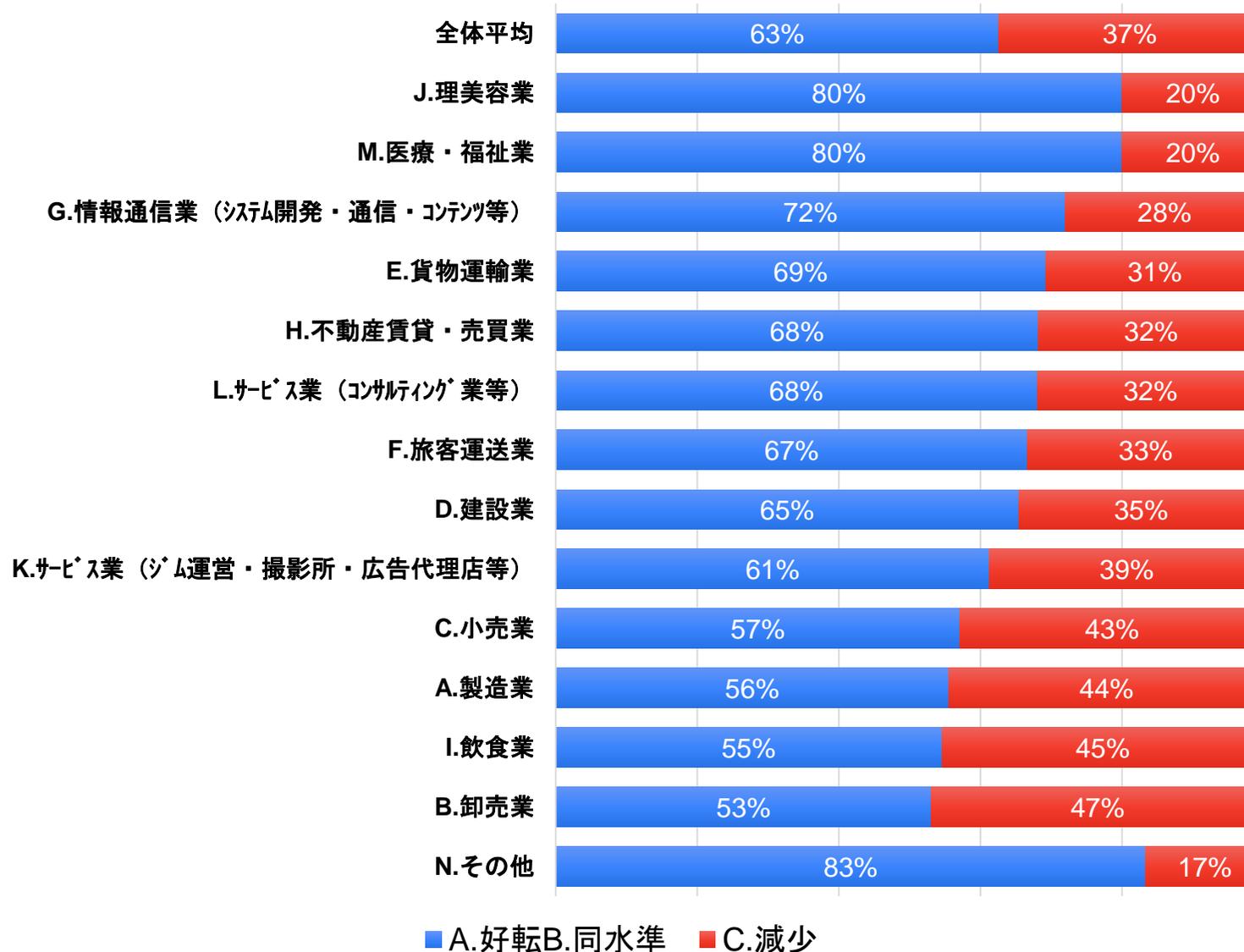
#### （設問1）2022年の売上について、 2019年（コロナ前）と比較して



- 2022年の売上を2019年（コロナ前）と比較すると、同水準以上の回答の割合は54%である
- 売上が同水準以上の回答が全体平均を上回ったのは
  - 情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）76%
  - 旅客運送業67%
  - 理美容業65%
  - 医療・福祉業64%
  - 不動産賃貸・売買業、建設業61%
  - サービス業（コンサルティング業等）56%
- 一方、売上が減少との回答が全体平均を上回ったのは
  - 飲食業61%
  - 卸売業55%
  - 貨物運輸業、小売業54%
  - サービス業（ジム運営、撮影所・広告代理店等）48%
  - 製造業47%
- 2022年の売上が2019年（コロナ前）と比較して回復が見られる業種がある一方で、減少の割合が50%を超える業種もあり、業種間の格差が見られる

### ③2023年の売上見通しについて、2019年（コロナ前）と比較して

#### （設問2）2023年の売上見通しについて、 2019年（コロナ前）と比較して



○2023年の売上見通しを2019年（コロナ前）と比較すると、同水準以上の回答が全体では63%である

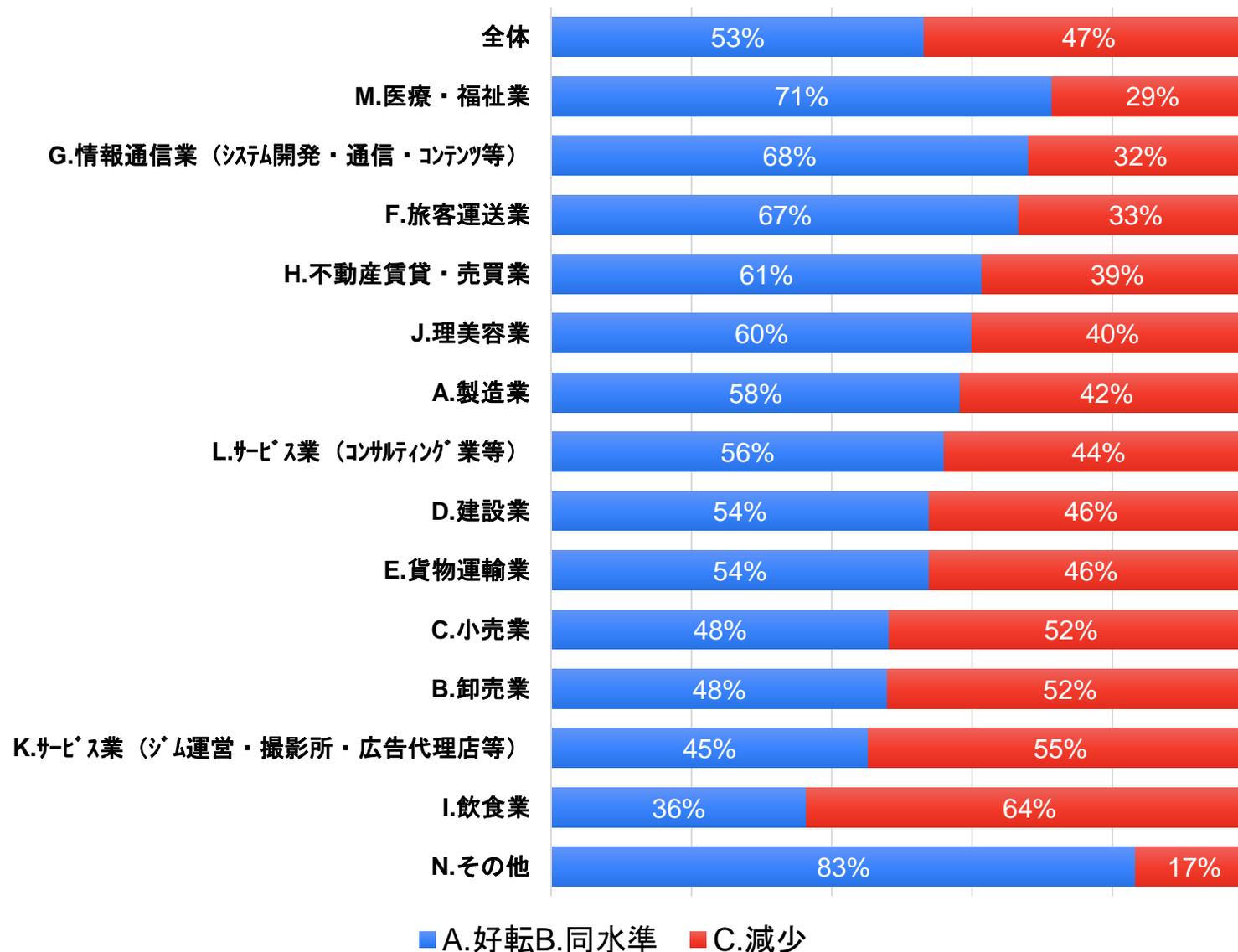
○売上見通しが同水準以上の回答が全体平均を上回ったのは

- 理美容業80%
- 医療・福祉業80%
- 情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）72%
- 貨物運輸業69%
- 不動産賃貸・売買業68%
- サービス業（コンサルティング業等）68%
- 旅客運送業67%
- 建設業65%

○一方、売上見通しが減少との回答のが全体平均を上回ったのは

- 卸売業47%
- 飲食業45%
- 製造業44%
- 小売業43%
- サービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）39%

○2023年の売上見通しが2019年（コロナ前）と比較して回復感が見られる一方で、減少の割合が40%超の業種もあり、業種間の格差が見られる

④2022年の**収益**について、2019年（コロナ前）と比較して(設問1) 2022年の収益について、  
2019年（コロナ前）と比較して

○2022年の**収益**を2019年（コロナ前）と比較すると、**同水準以上との回答が全体の53%**を占める

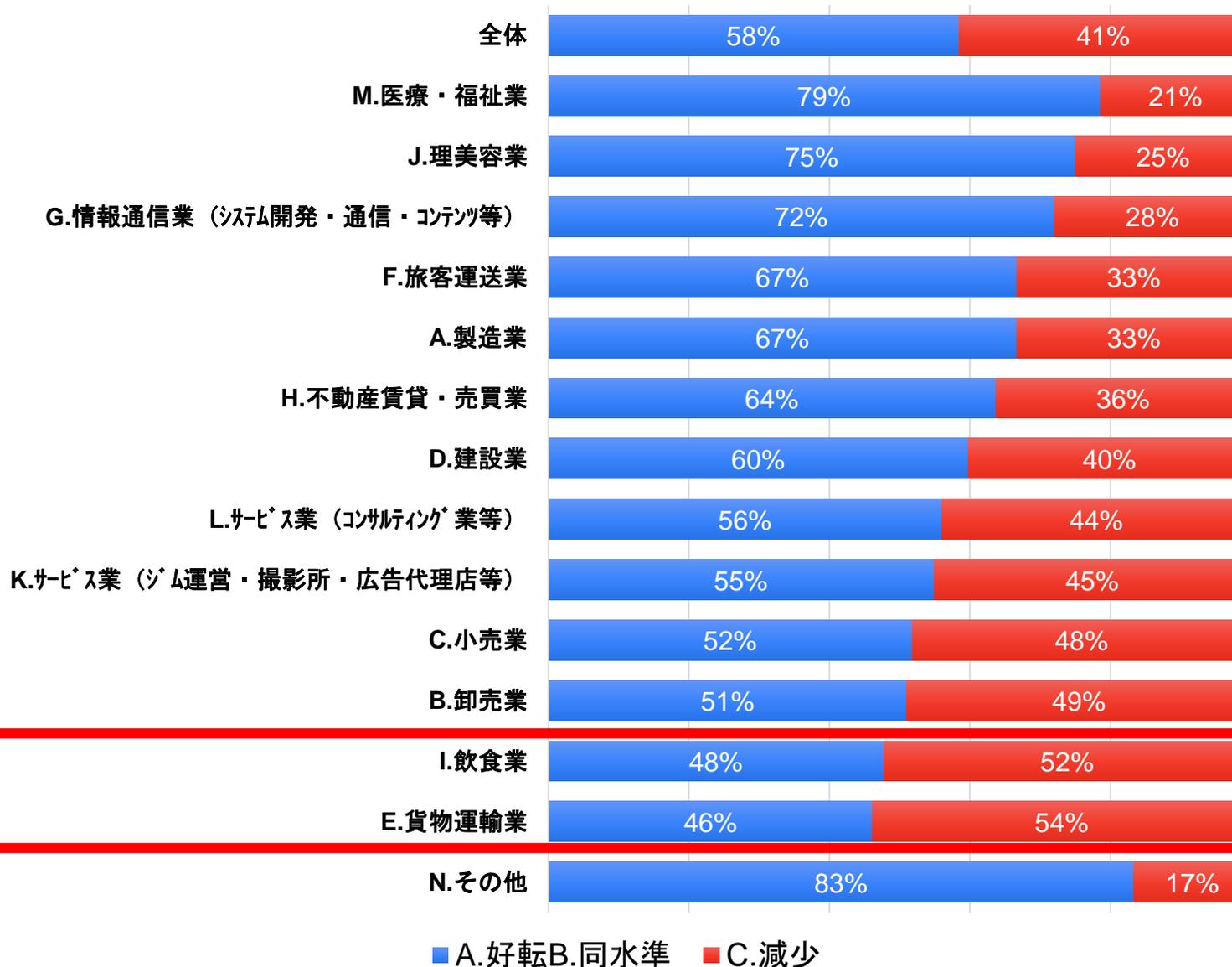
○**収益が同水準以上との回答が全体平均を上回ったのは**  
 ○医療・福祉業71%  
 ○情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）68%  
 ○旅客運送業67%  
 ○不動産賃貸・売買業61%  
 ○理美容業60%  
 ○製造業58%  
 ○サービス業（コンサルティング業等）56%  
 ○建設業、貨物運輸業54%

○一方、**収益が減少との回答が全体平均を上回ったのは**  
 ○飲食業64%  
 ○サービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）55%  
 ○卸売業52%  
 ○小売業52%

○2022年の**収益**が2019年（コロナ前）と比較して回復が見られる業種がある一方で、減少の割合が50%を超える業種もあり、**業種間の格差が見られる**

④2023年の**収益見通し**について、2019年（コロナ前）と比較して

(設問2) 2023年の**収益見通し**について、  
2019年（コロナ前）と比較して



○ 2023年の**収益見通し**を2019年（コロナ前）と比較すると、**同水準以上との回答が全体の58%**を占める

○ **収益見通しが同水準以上の回答が全体平均を上回ったのは**

- 医療・福祉業79%
- 理美容業75%
- 情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）72%
- 旅客運送業67%
- 製造業67%
- 不動産賃貸・売買業64%
- 建設業60%

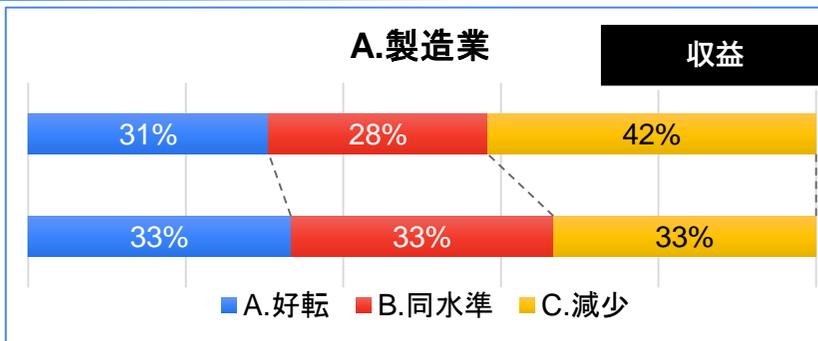
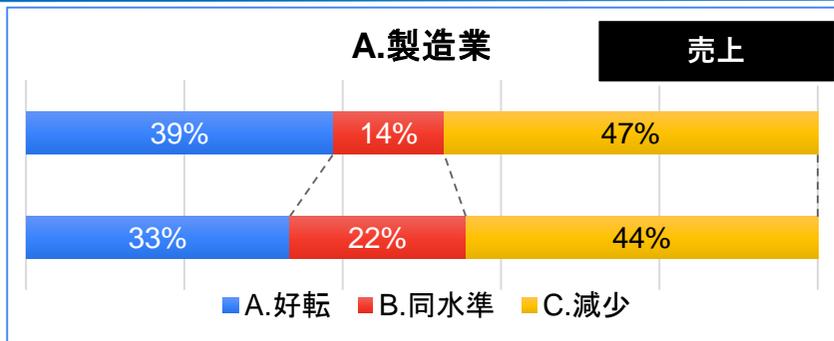
○ **収益見通しが減少との回答が全体平均を上回ったのは**

- 貨物運輸業54%
- 飲食業52%
- 卸売業49%
- 小売業48%
- サービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）45%
- サービス業（コンサルティング業等）44%

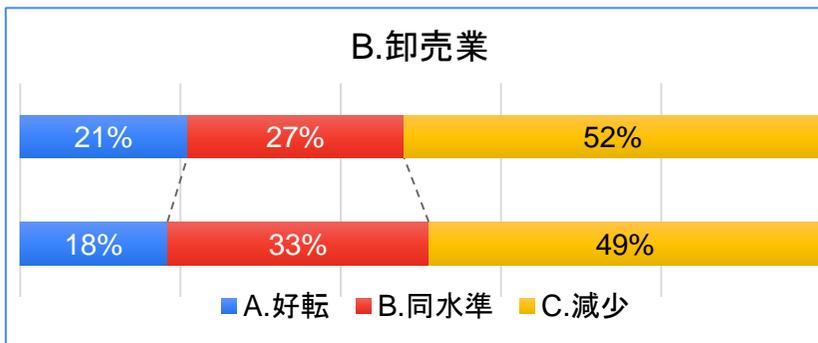
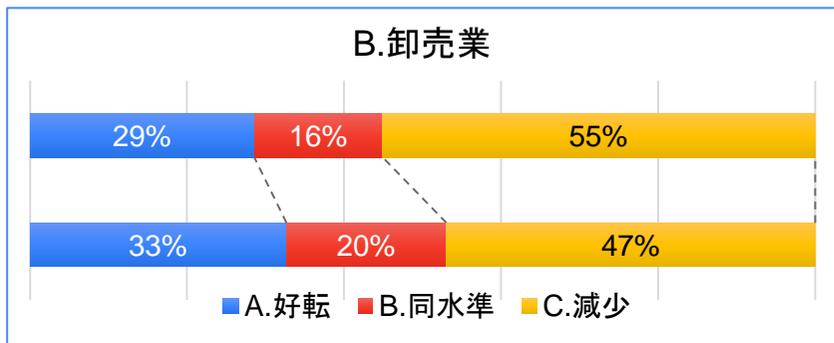
○ 2023年の**収益見通し**は2019年（コロナ前）と比較して回復感が見られる一方で、**減少の割合が40%超の業種もあり、業種間の格差が見られる**

# ※事業に関する**売上**、**収益**について（各業種別比較）

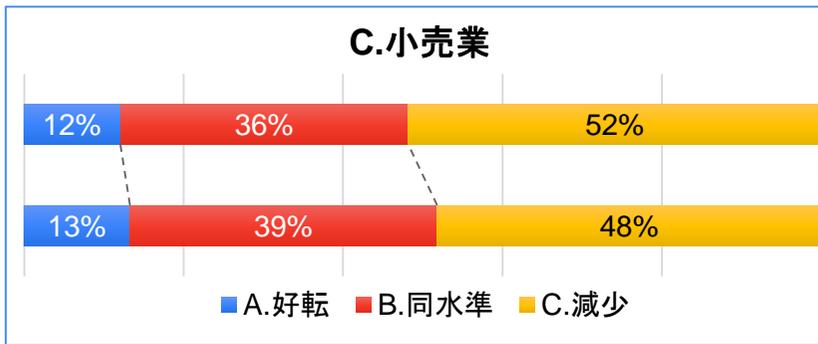
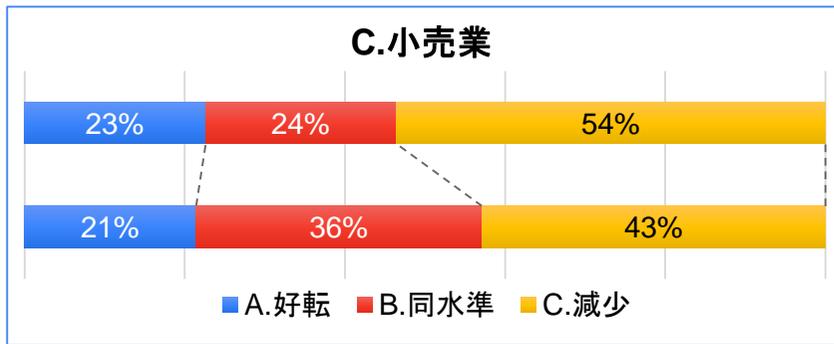
上段：2022年について2019年(コロナ前)と比較  
下段：2023年見通しについて2019年(コロナ前)と比較



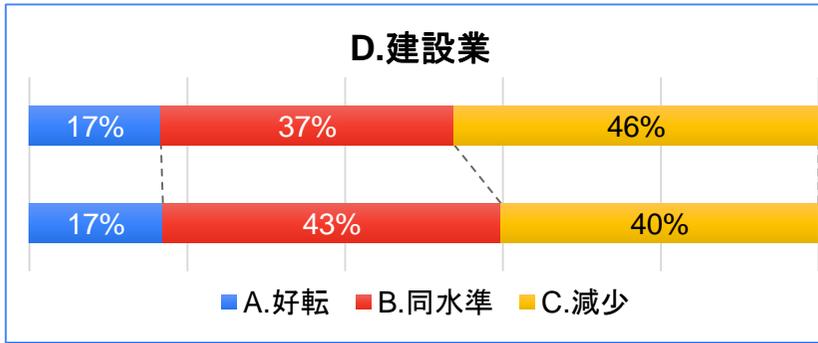
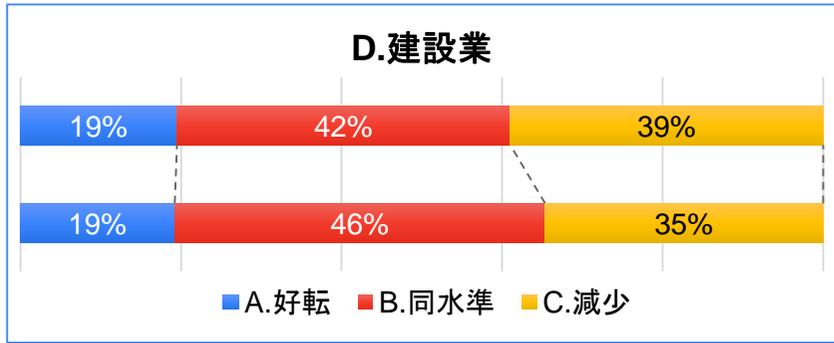
○ 製造業の売上は減少47%⇒44%だが厳しい状態が継続  
○ 2023年収益見通しは好転31%⇒33% 同水準28%⇒33% 減少42%⇒33%と改善傾向



○ 卸売業の売上は減少55%⇒47%とやや改善傾向  
○ 2023年の収益見通しは好転21%⇒18% 同水準27%⇒33% 減少52%⇒49%と厳しい状態が継続



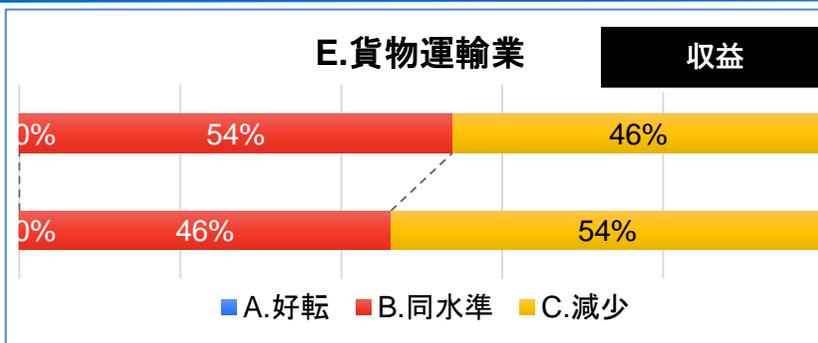
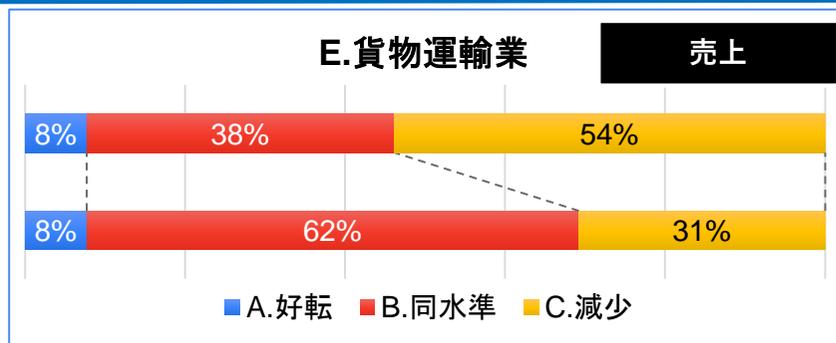
○ 小売業の売上は同水準24%⇒36%とやや改善傾向  
○ 2023年の収益見通しは好転12%⇒13% 同水準36%⇒39% 減少52%⇒48%とやや改善傾向も厳しい状態が継続



○ 建設業の売上は同水準42%⇒46%とやや改善傾向  
○ 2023年の利益見通しは同水準37%⇒43% 減少46%⇒40%とやや改善傾向

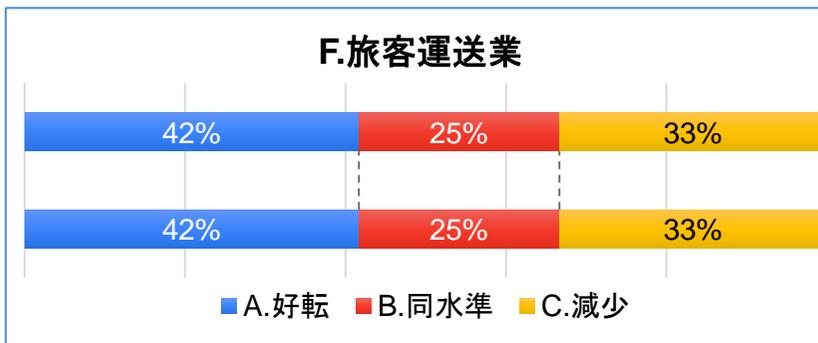
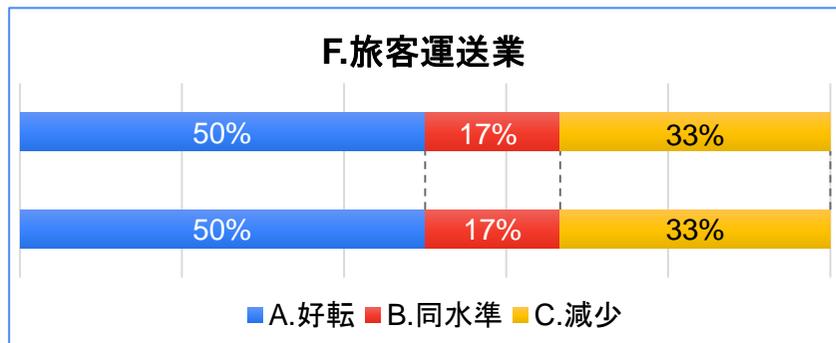
# ※事業に関する**売上**、**収益**について（各業種別比較）

上段：2022年について2019年(コロナ前)と比較  
下段：2023年見通しについて2019年(コロナ前)と比較



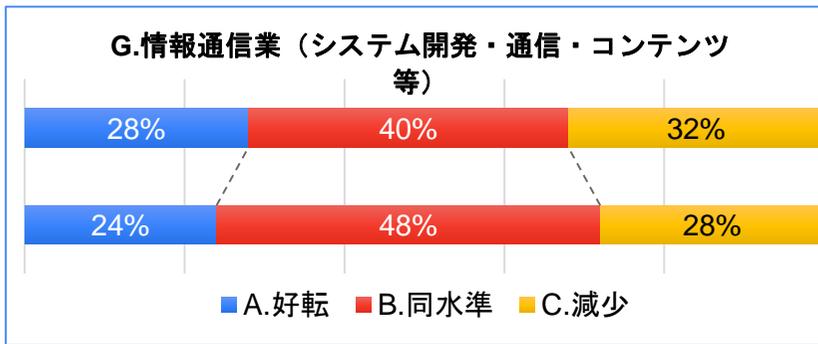
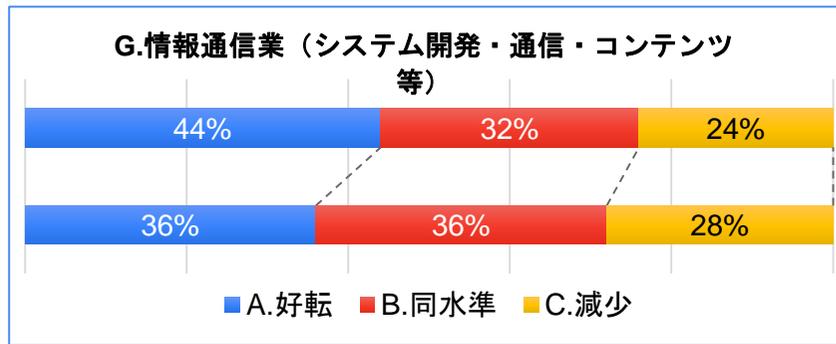
○貨物運輸業の売上は  
同水準38%⇒62%  
減少54%⇒31%と改善傾向

○2023年の収益見通しは  
同水準54%⇒46%  
減少46%⇒54%と悪化傾向



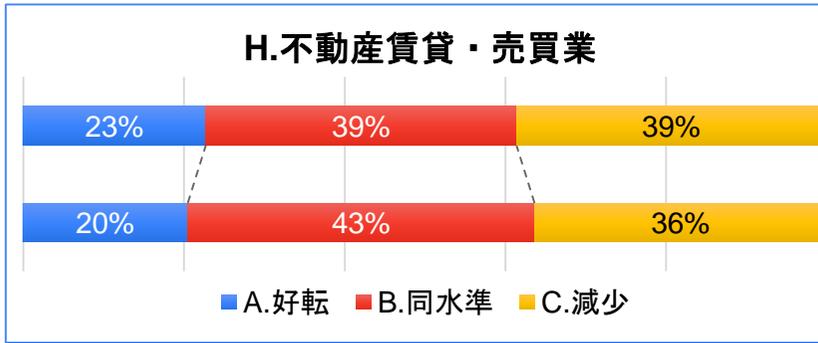
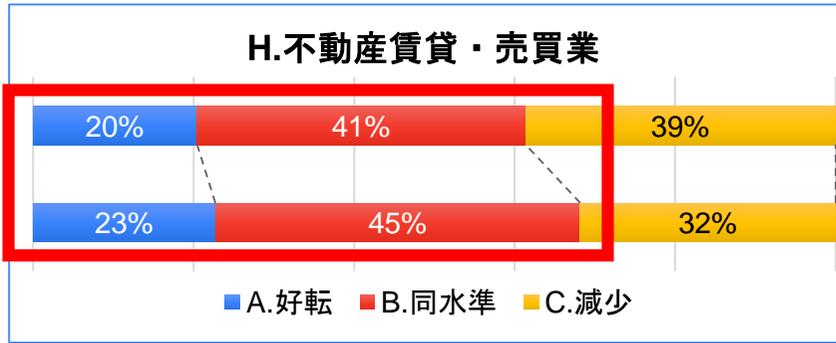
○旅客運送業の売上は  
好転、同水準、減少の全てで同水準で継続

○2023年の収益見通しも  
好転、同水準、減少の全てで同水準の状態が続く



○情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）の売上は  
減少24%⇒28%とやや悪化傾向

○2023年の収益見通しは  
好転28%⇒24%  
同水準40%⇒48%  
減少32%⇒28%とほぼ同水準の状態が続く

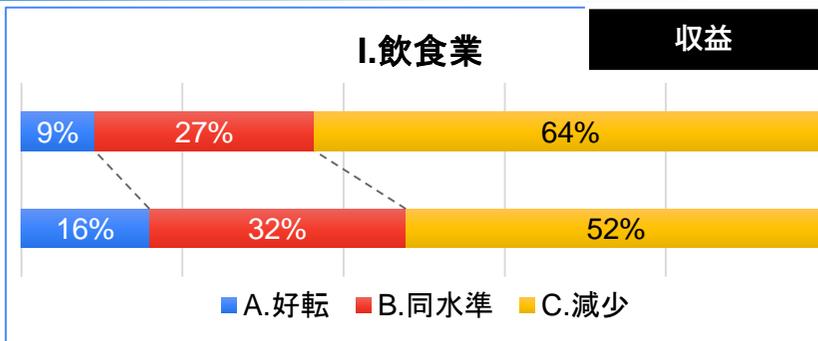
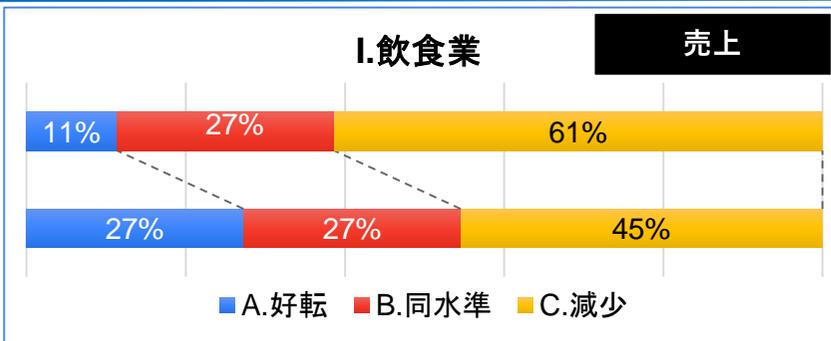


○不動産賃貸・売買業の売上は同水準以上  
61%⇒68%とやや改善傾向

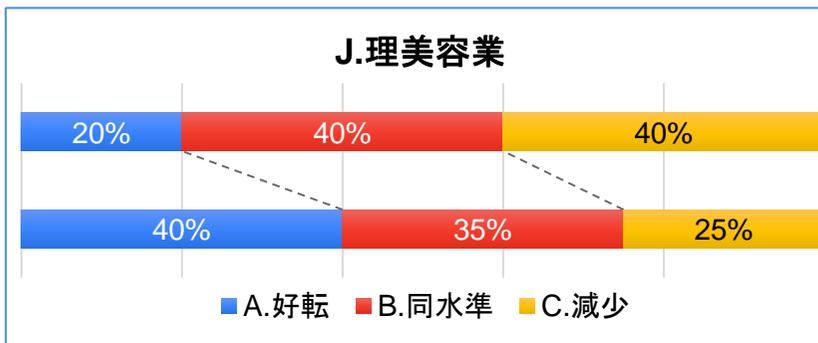
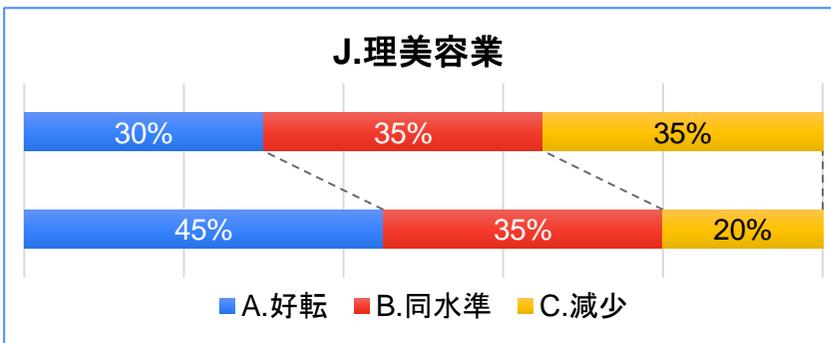
○2023年の収益見通しは  
好転23%⇒20%  
同水準39%⇒43%  
減少39%⇒36%とほぼ同水準の状態が続く

# ※事業に関する**売上**、**収益**について（各業種別比較）

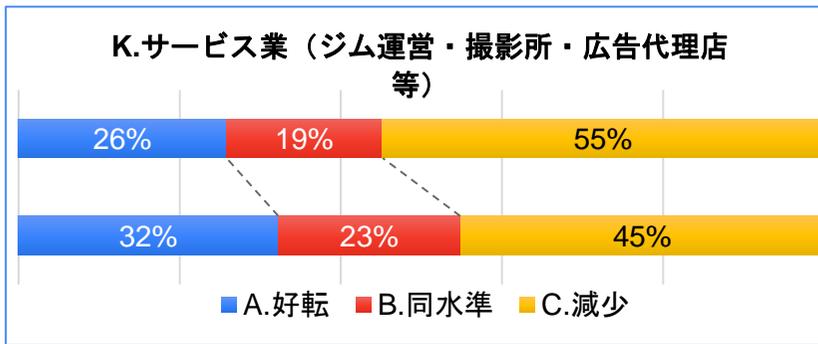
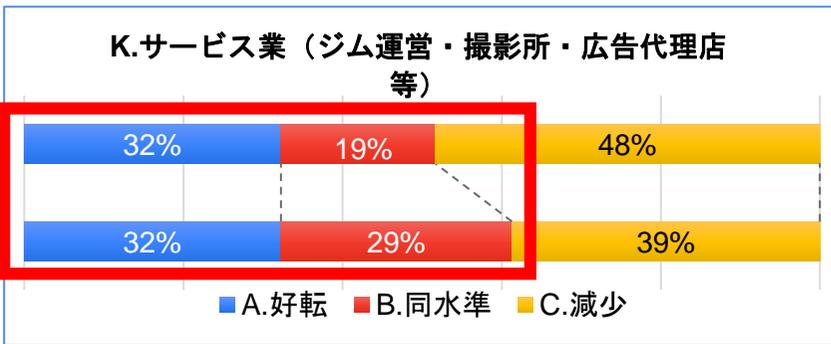
上段：2022年について2019年(コロナ前)と比較  
下段：2023年見通しについて2019年(コロナ前)と比較



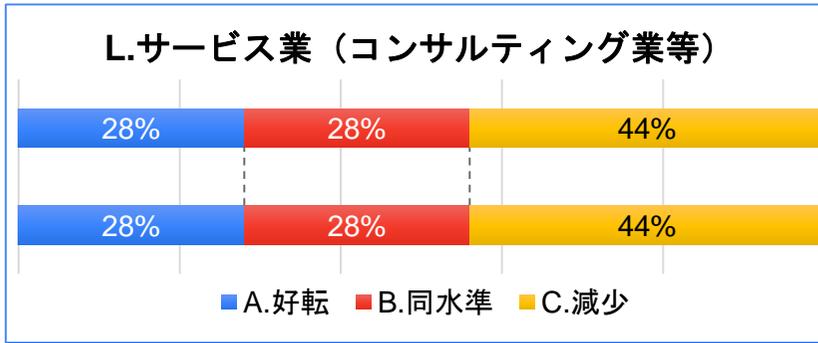
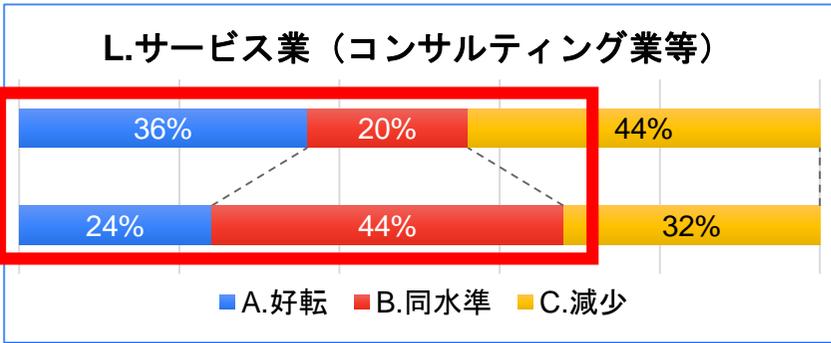
○ 飲食業の売上は  
好転11% ⇒ 27%  
と改善傾向  
○ 2023年の収益見通しは  
好転9% ⇒ 16%  
同水準27% ⇒ 32%  
減少64% ⇒ 52%と  
やや改善傾向も減少が過  
半で、厳しい状態が継続



○ 理美容業の売上は  
好転30% ⇒ 45%  
と改善傾向  
○ 2023年の収益見通しは  
好転20% ⇒ 40%  
同水準40% ⇒ 35%  
減少40% ⇒ 25%と  
改善傾向



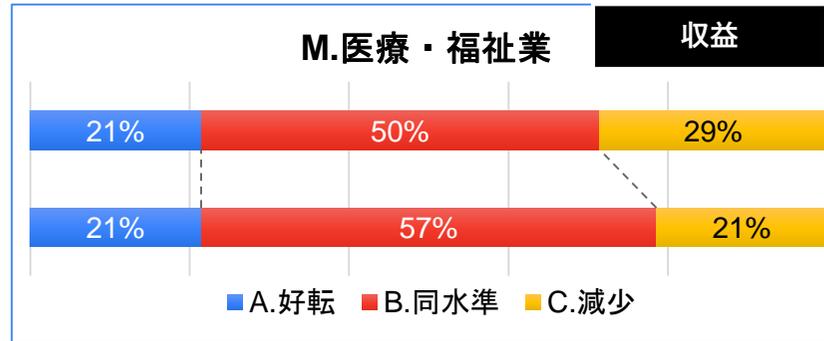
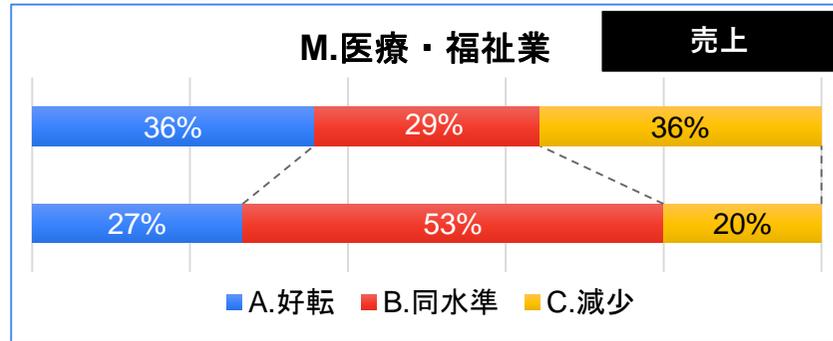
○ サービス業（ジム運営等）の売上は同水準以上  
51% ⇒ 61%とやや改善  
傾向  
○ 2023年の収益見通しは  
好転26% ⇒ 32%  
同水準19% ⇒ 23%  
減少55% ⇒ 45%と改善  
傾向も厳しい状態が継続



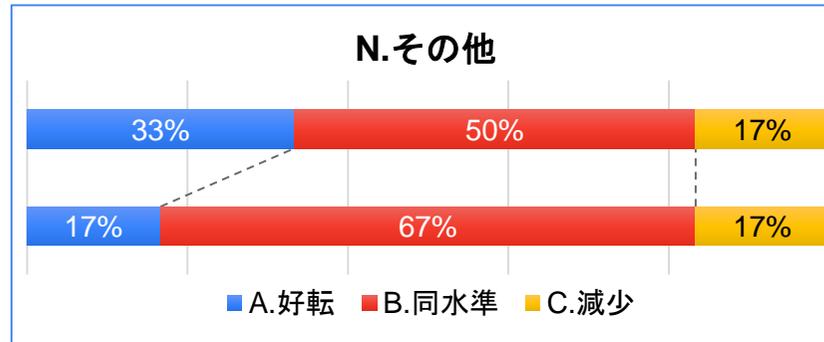
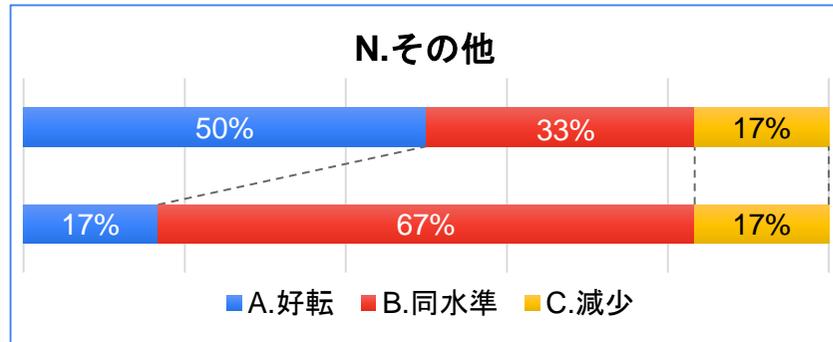
○ サービス業（コンサルティング業等）の売上は同水準以上  
56 ⇒ 68%と改善傾向  
○ 2023年の収益見通しは  
好転、同水準、減少の全  
てで同水準で継続も、減  
少が44%を占め厳しい状  
態が継続

# ※事業に関する**売上**、**収益**について（各業種別比較）

上段：2022年について2019年(コロナ前)と比較  
 下段：2023年見通しについて2019年(コロナ前)と比較



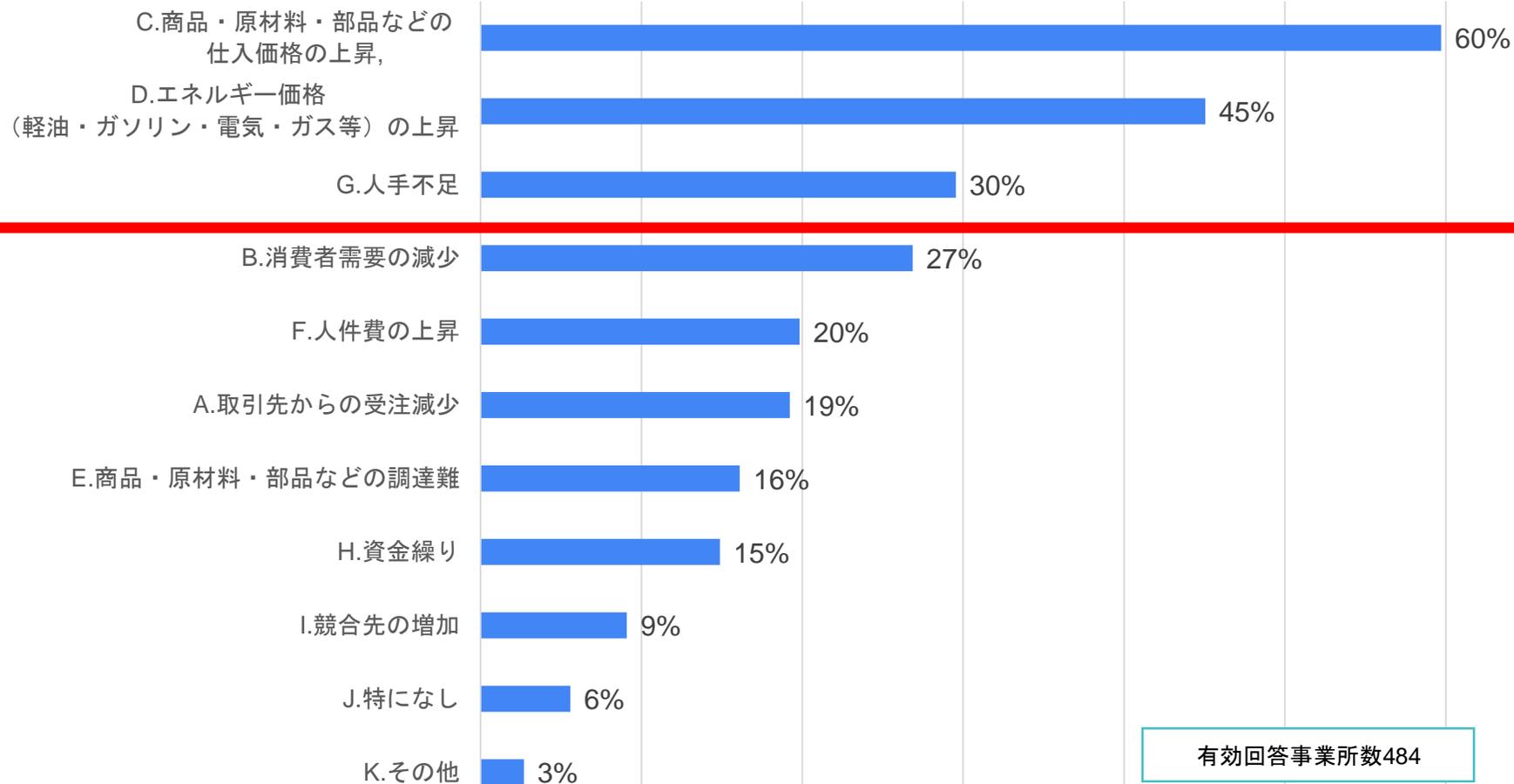
○医療・福祉業の売上は  
 減少36%⇒20%と  
 やや改善傾向  
 ○2023年の収益見通しは  
 同水準50%⇒57%  
 減少29%⇒21%と  
 やや改善傾向



## ⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします

設問1 直面している経営課題・事業への影響等についてご回答ください。（複数回答可）

（設問5）直面している経営課題・事業への影響等について  
ご回答ください。（複数回答可）



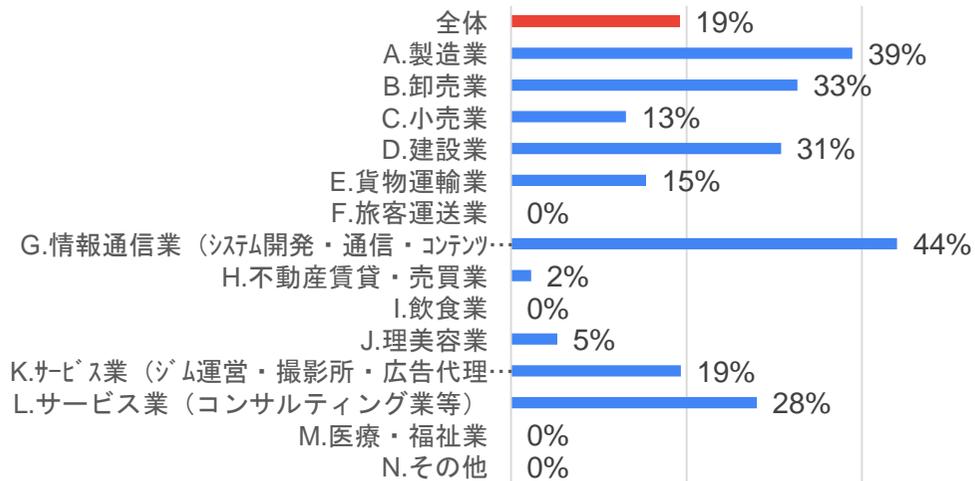
○直面する経営課題・事業への影響等については、商品・原材料・部品などの仕入れ価格の上昇60%、エネルギー価格（軽油・ガソリン・電気・ガス等の上昇45%、人手不足30%の回答が高水準

⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします

設問1 直面している経営課題・事業への影響等についてご回答ください。(複数回答可)

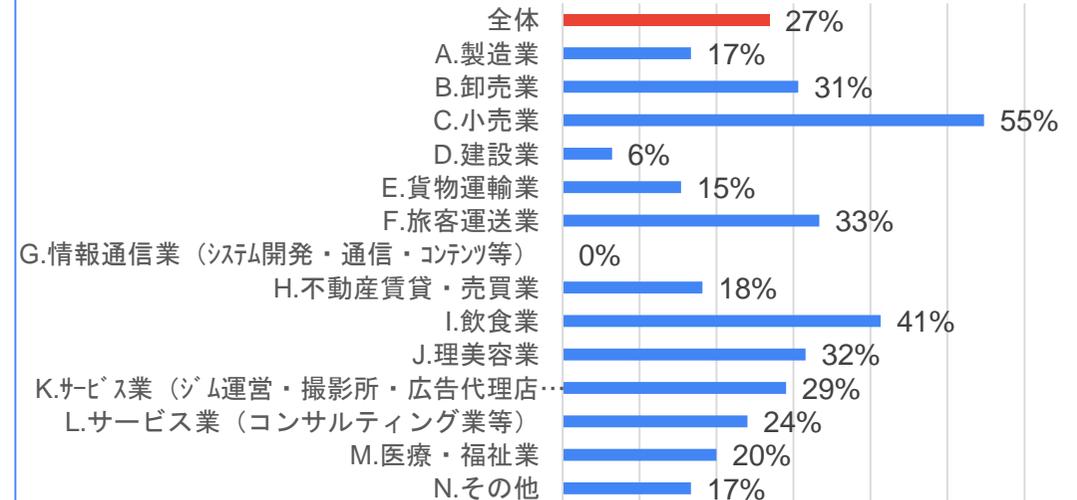
※業種別

A.取引先からの受注減少



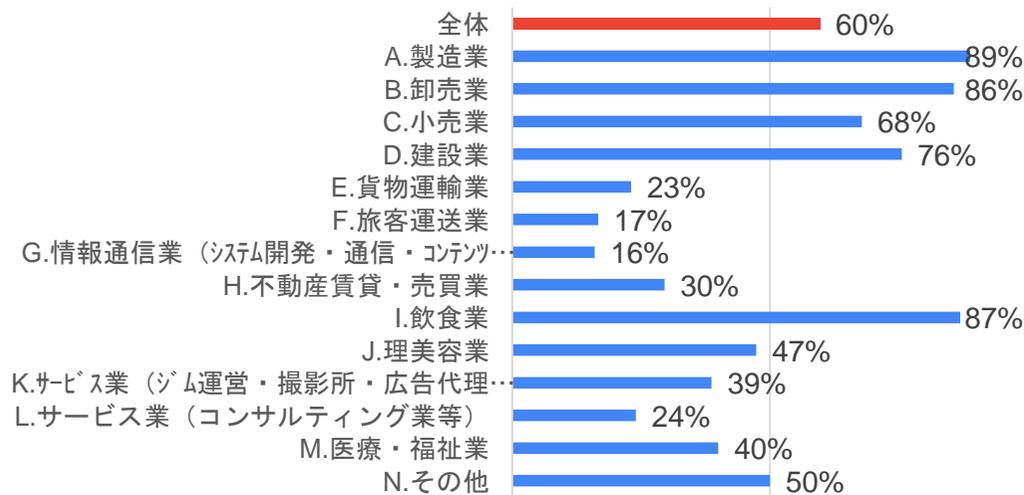
○取引先からの受注減少との回答は全体で19%、業種別に見ると情報通信業44%、製造業39%、卸売業33%、建設業31%、サービス業(コンサルティング業等)28%が全体を上回る

B.消費者需要の減少



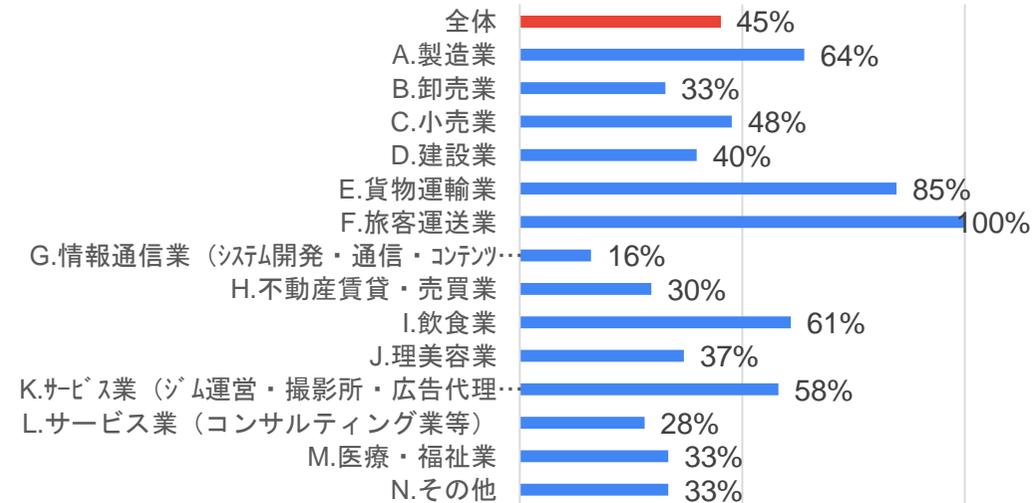
○消費者需要の減少との回答は全体で27%、業種別に見ると小売業55%、飲食業41%が高水準で、BtoC型の業種が上位に多く見られる

C.商品・原材料・部品などの仕入価格の上昇



○商品・原材料・部品などの仕入価格の上昇との回答は全体で60%、業種別に見ると製造業89%、飲食業87%、卸売業86%、建設業76%、小売業68%が全体を上回る

D.エネルギー価格(軽油・ガソリン・電気・ガス等)の上昇



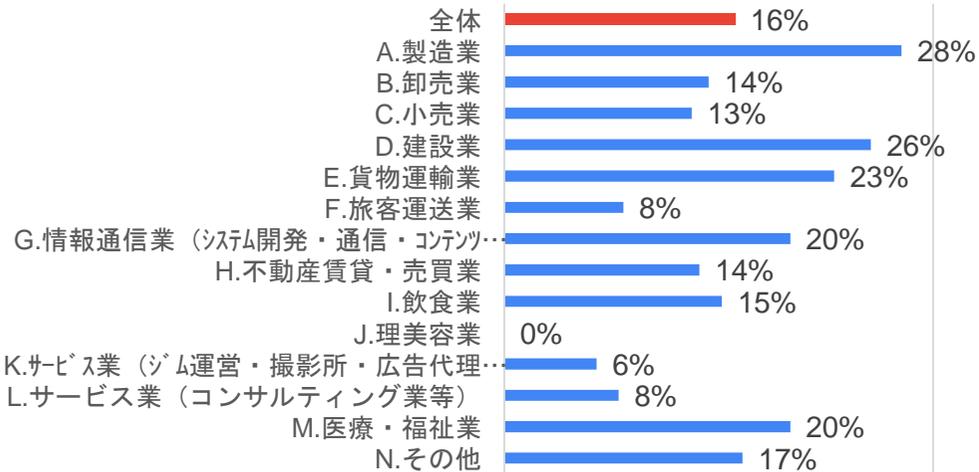
○エネルギー価格の上昇との回答は全体で45%、業種別に見ると旅客運送業100%、貨物運輸業85%、製造業64%、飲食業61%、サービス業(ジム運営等)58%、小売業48%が全体を上回る

⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします

設問1 直面している経営課題・事業への影響等についてご回答ください。(複数回答可)

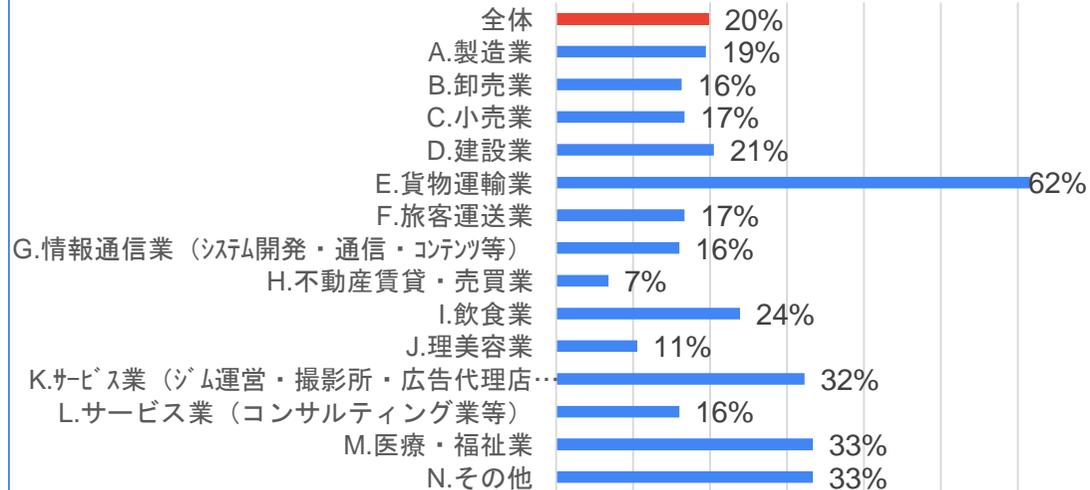
※業種別

E.商品・原材料・部品などの調達難



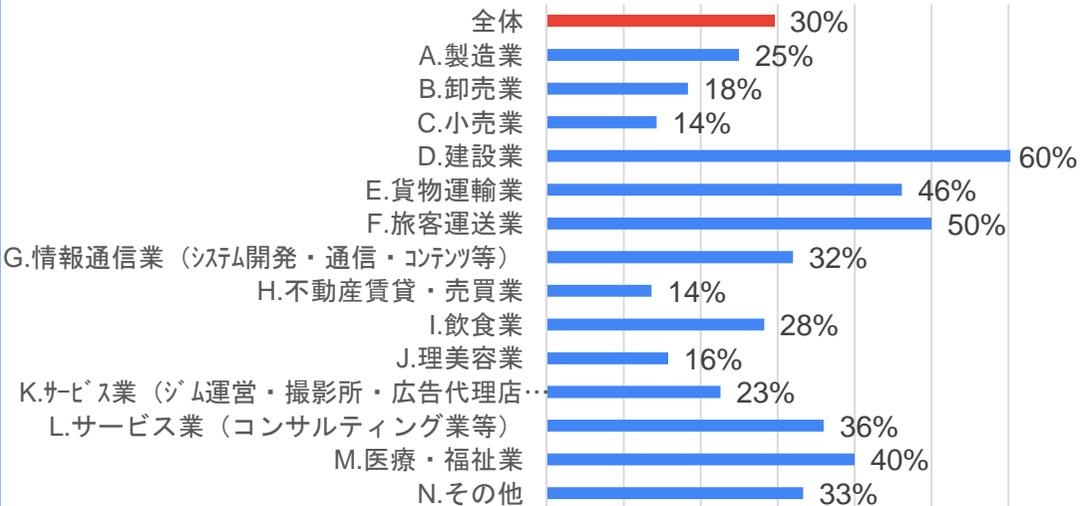
○商品・原材料・部品などの調達難との回答は全体で16%、業種別に見ると製造業28%、建設業26%、貨物運輸業23%、情報通信業、医療・福祉業20%が全体を上回る

F.人件費の上昇



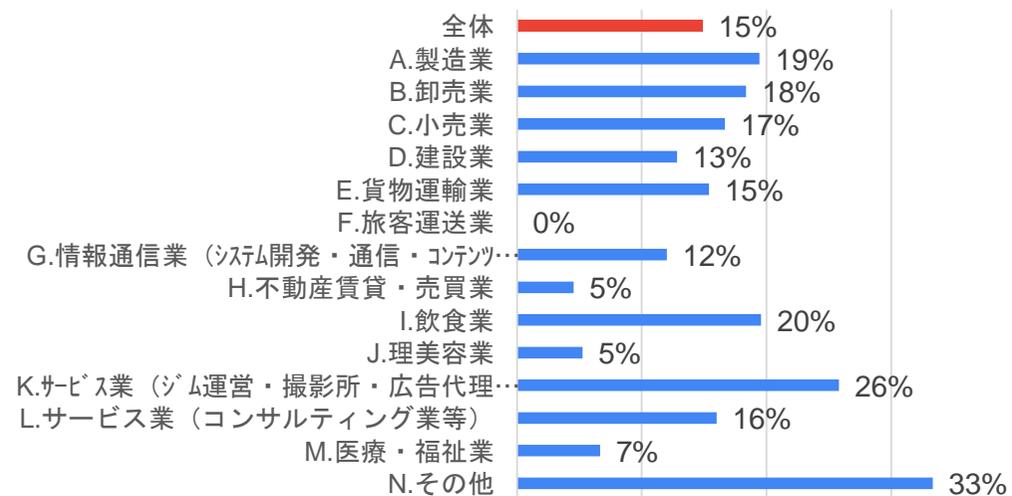
○人件費の上昇との回答は全体で20%、業種別に見ると貨物運輸業62%と突出しており大きな経営課題となっている

G.人手不足



○人手不足が経営課題との回答は全体で30%、業種別に見ると建設業60%、旅客運送業50%、貨物運輸業46%、医療・福祉業40%が全体を大きく上回る

H.資金繰り



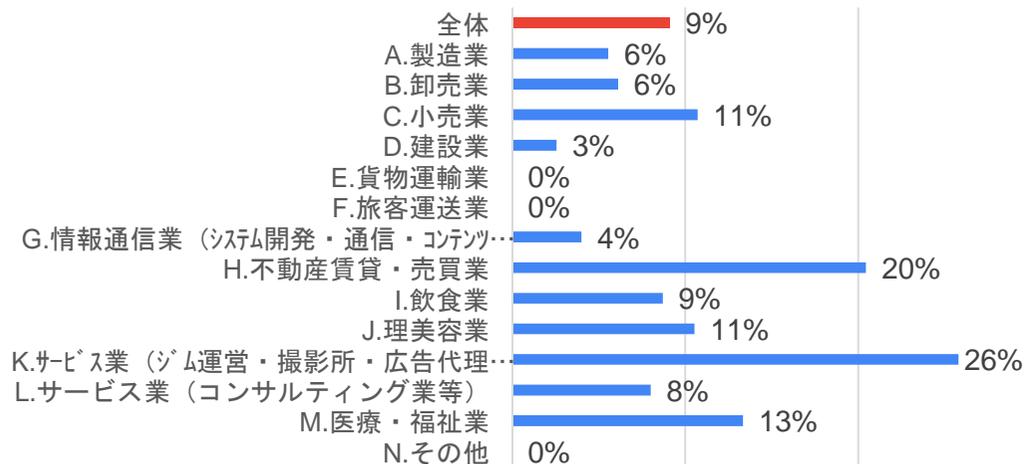
○資金繰りが経営課題との回答は全体で15%、業種別に見るとサービス業(ジム運営等)26%、飲食業20%、製造業19%、卸売業18%、小売業17%の順となっている

## ⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします

設問1 直面している経営課題・事業への影響等についてご回答ください。（複数回答可）

※業種別

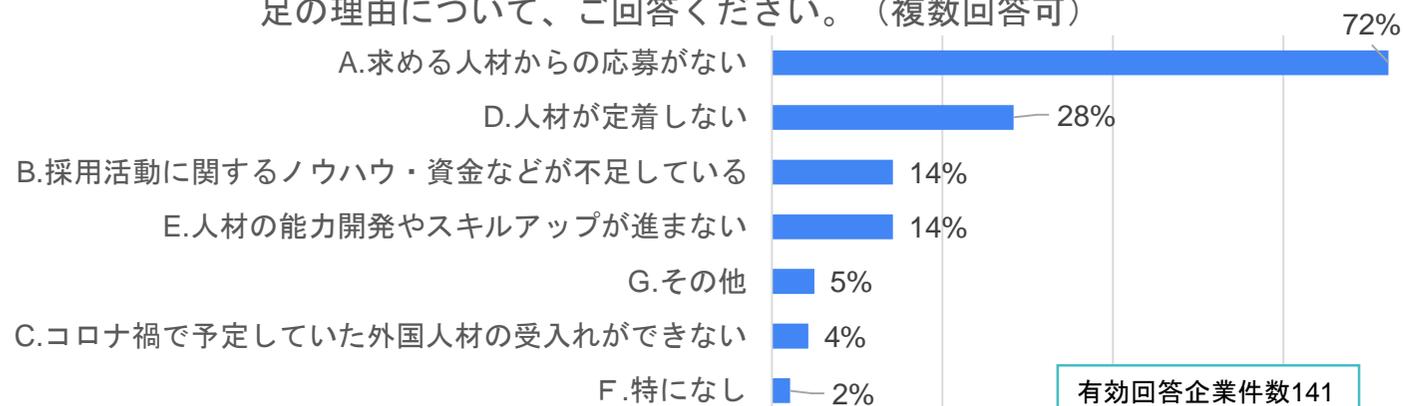
## I.競合先の増加



○競合先の増加との回答は全体で9%にとどまる、業種別に見るとサービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）26%、不動産賃貸・売買業20%が全体を大きく上回る

⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします  
設問1-i、ii、iii 人手不足について

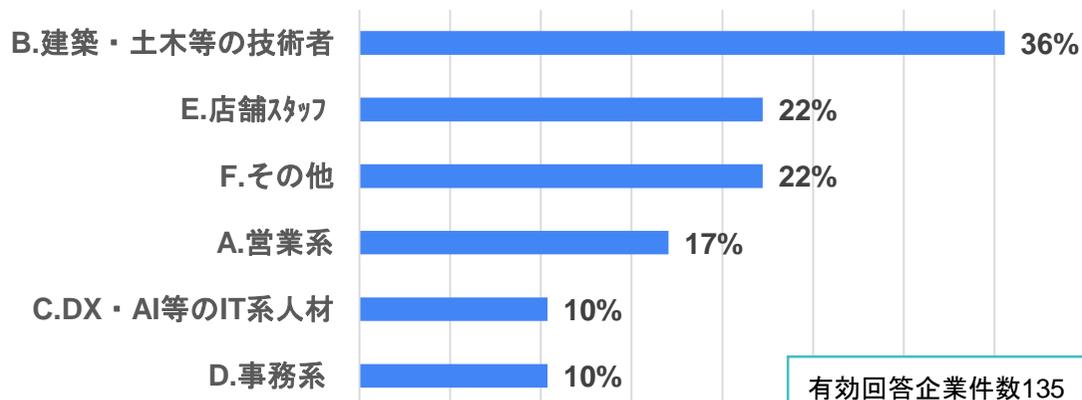
(設問1-i) 前問で、「人手不足」とご回答された方にお伺いします。人手不足の理由について、ご回答ください。(複数回答可)



○人手不足については**求める人材からの応募がない**との理由が最も多く72%

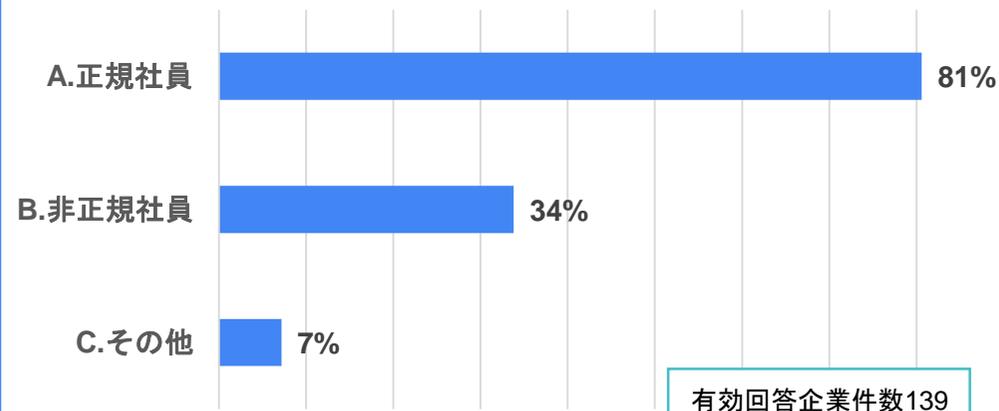
○次いで  
○人材が定着しない28%  
○採用活動に関するノウハウ・資金などが不足している14%が続いている

(設問1-ii) 前問で「人手不足」とご回答された方にお伺いします。  
どのような職種の方の雇用を考えていますか。(複数回答可)



○人手不足の職種は**建築・土木等の技術者36%**が最も多く、次いで**店舗スタッフ22%**、**営業系17%**の順となっている

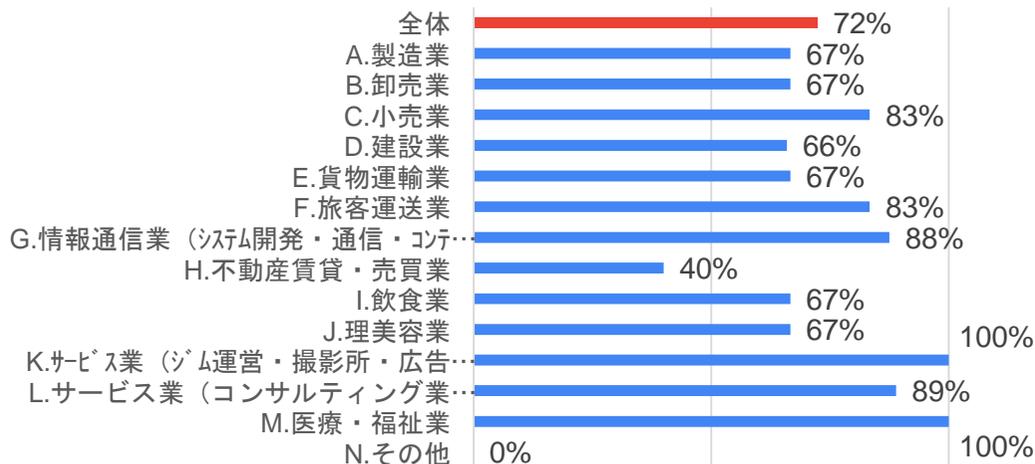
(設問1-iii) どのような雇用形態での採用を考えていますか  
(複数回答可)



○採用を予定する雇用形態としては**正規社員81%**と**非正規社員**と比べ顕著に高くなっている

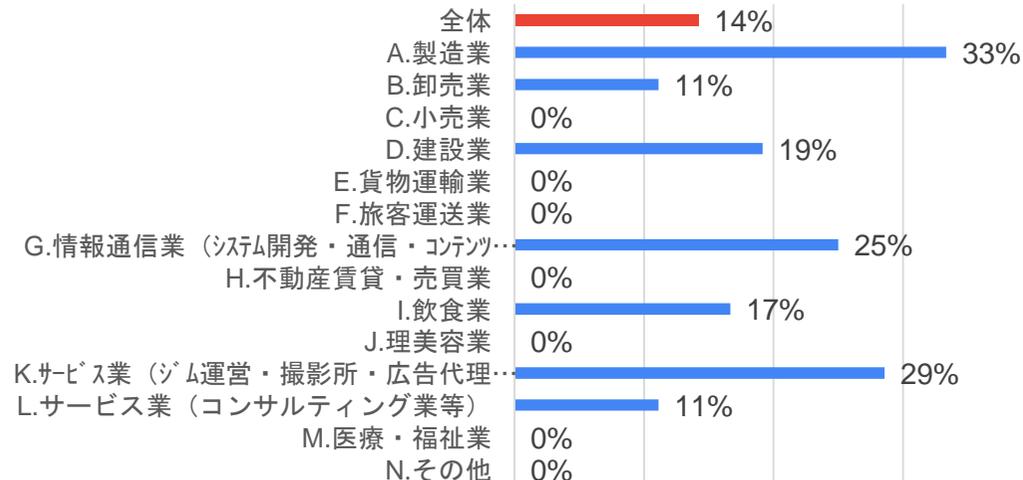
⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします  
設問1-i、ii、iii 人手不足について ※業種別

A. 求める人材からの応募がない



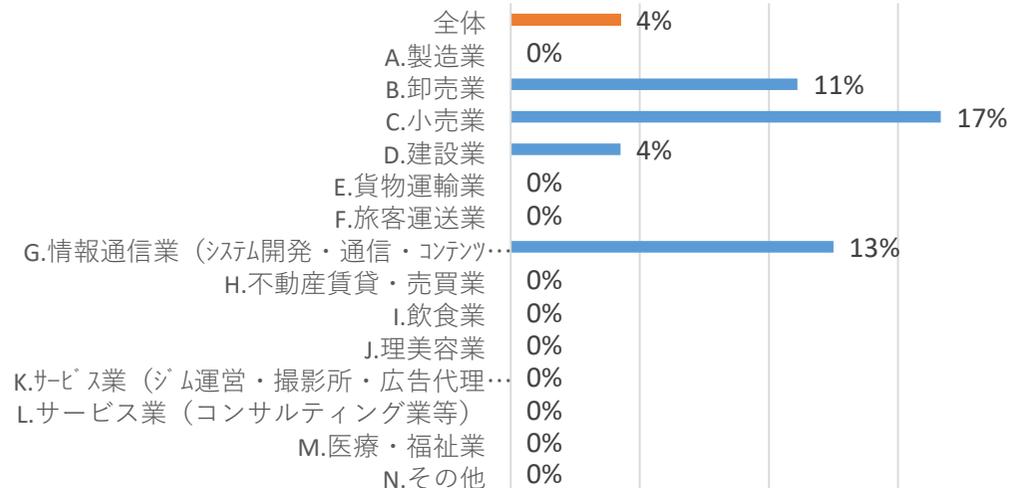
○求める人材からの応募がないとの回答は全体で72%、業種別に見ると、不動産賃貸・売買業40%以外は全業種で50%以上の水準

B. 採用活動に関するノウハウ・資金などが不足している



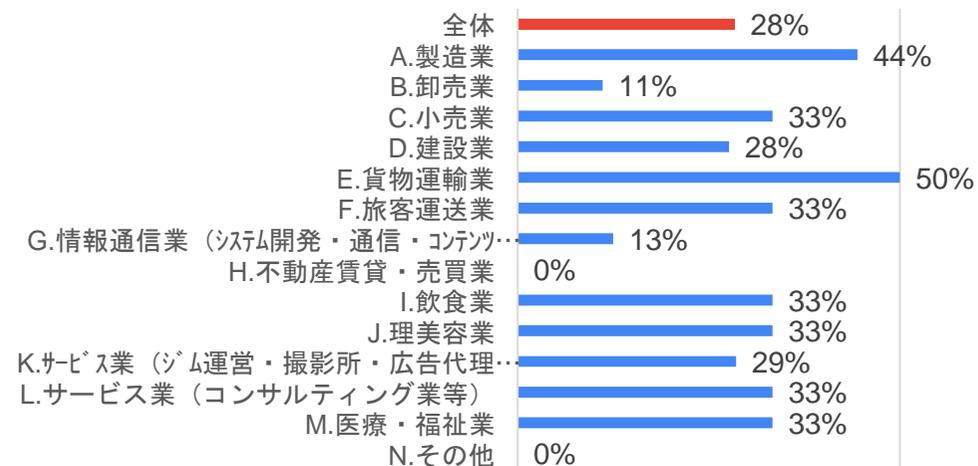
○採用活動に関するノウハウ・資金などが不足しているとの回答は全体で14%、業種別に見ると製造業33%、サービス(ジム運営等)29%、情報通信業25%、建設業19%、飲食業17%が全体を上回る

C. コロナ禍で予定していた外国人材の受け入れができない



○コロナ禍で予定していた外国人材の受け入れができないとの回答は全体で4%と低水準、業種別に見ると小売業17%、情報通信業13%、卸売業11%が全体を上回る

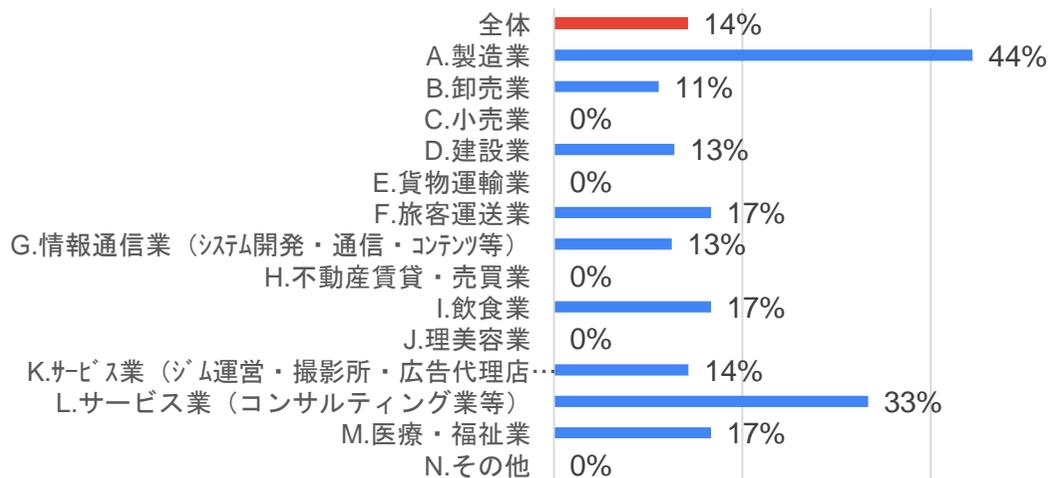
D. 人材が定着しない



○人材が定着しないとの回答は全体で28%、業種別に見ると貨物運輸業50%、製造業44%が高水準

⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします  
設問1-i、ii、iii **人手不足について** ※業種別

E.人材の能力開発やスキルアップが進まない



○人材の能力開発やスキルアップが進まないとの回答は全体で14%、業種別に見ると、製造業44%、サービス業（コンサルティング業等）33%の順となっている



⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします

設問3 取引の状況についてお伺いします。エネルギーや仕入価格など、コスト上昇分の価格転嫁についてお伺いします。

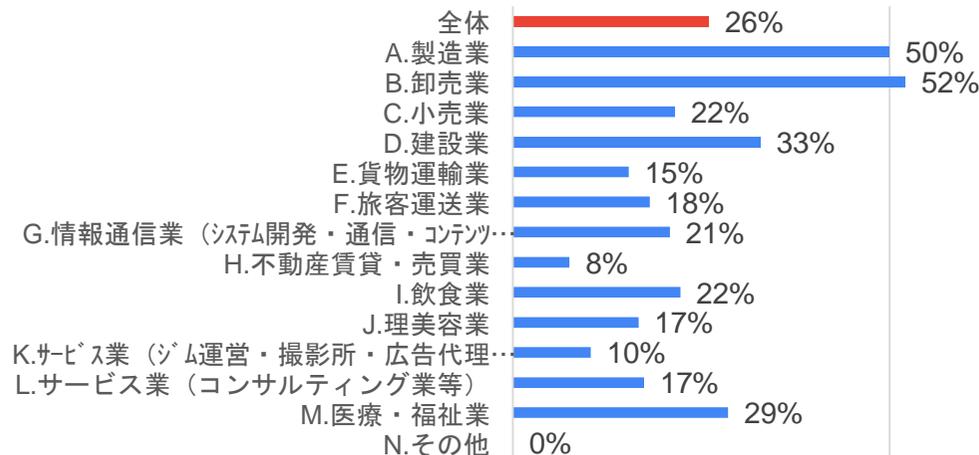
(設問3) 取引の状況についてお伺いします。エネルギーや仕入価格など、コスト上昇分の価格転嫁についてお伺いします。



- A. 全て価格転嫁できている
- B. 半分以上は価格転嫁できている
- C. 価格転嫁できたのは半分未満
- D. 全く転嫁できていない
- E. 転嫁する必要がない

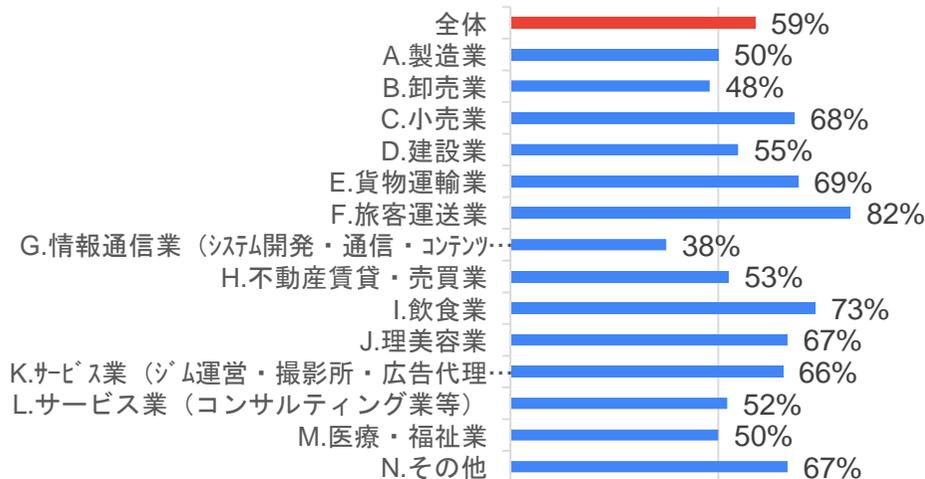
- コスト上昇分の価格転嫁について「全て価格転嫁できている」「半分以上価格転嫁できている」と回答した事業所は26%に過ぎない。
- 「価格転嫁できたのは半分未満」「全く価格転嫁できていない」と回答した事業所は59%である
- 全体的に価格転嫁が十分に進んでいない現状が窺える

A. 全て価格転嫁できている B. 半分以上は価格転嫁できている



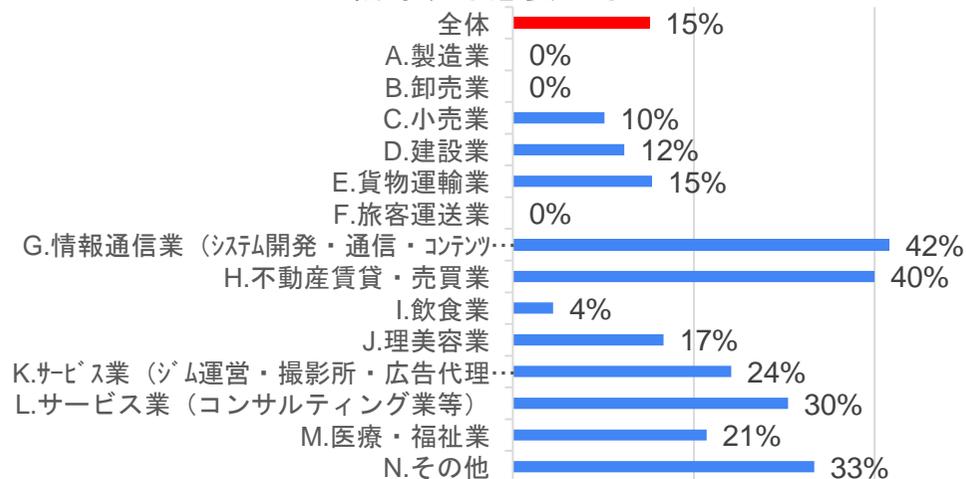
- コスト上昇分の価格転嫁について、全体の26%である、「全て価格転嫁できている」、「半分以上価格転嫁できている」と回答した事業所について業種別に見ると、卸売業52%が最も高く、製造業50%、建設業33%、医療・福祉業29%の順に、全体より高い割合となっている

C. 価格転嫁できたのは半分未満 D. 全く転嫁できていない



- コスト上昇分の価格転嫁について、全体の59%である「半分未満」または「全くできていない」と回答した事業所について業種別に見ると、旅客運送業82%が最も高く、次いで飲食業73%、貨物運輸業69%、小売業68%、理美容業67%、サービス業(ジム運営等)66%の順に、全体より高い割合となっている

E. 転嫁する必要がない

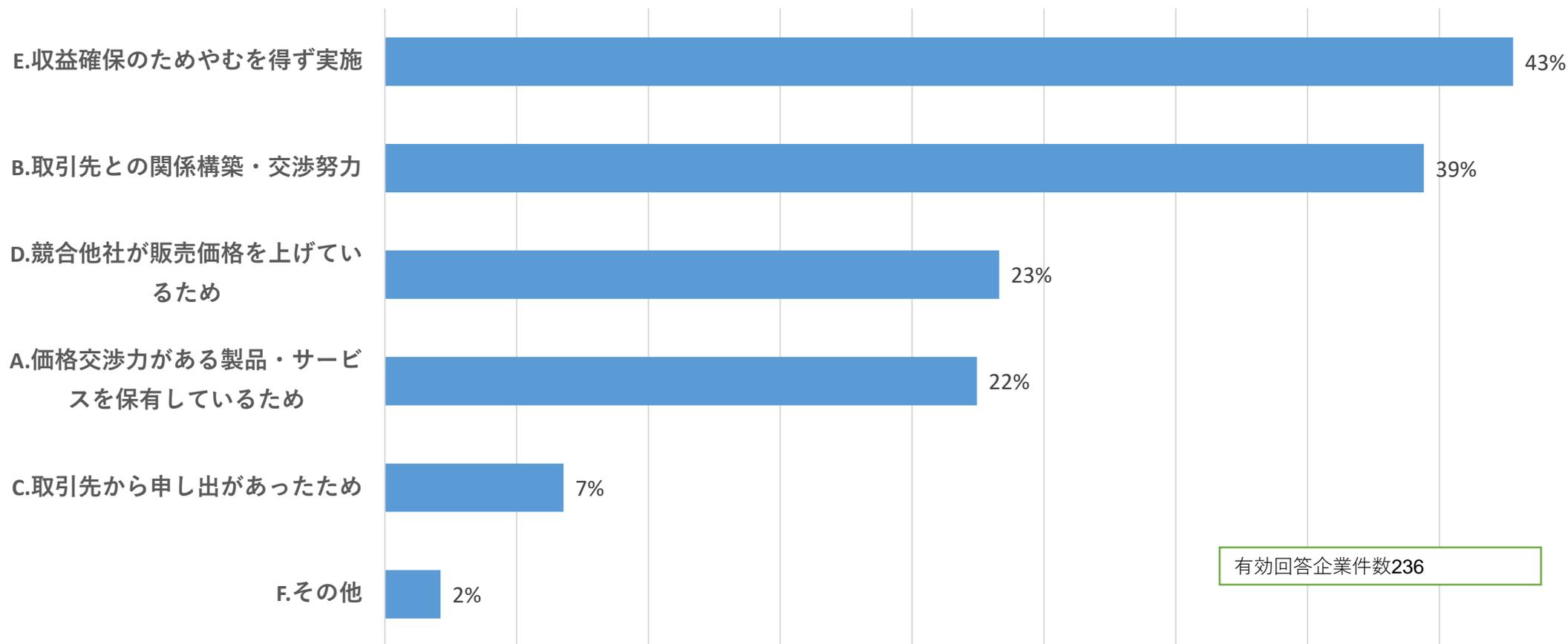


- コスト上昇分の価格転嫁について、全体の15%である「転嫁する必要がない」と回答した事業所について業種別にみると、情報通信業42%が最も高く、次いで不動産賃貸・売買業40%、サービス業(コンサル等)30%の順となっている

⑤直面している経営課題や取組等について、お伺いします  
設問3-i 価格転嫁できた理由について、ご回答ください。（複数回答可）

（（設問3-i）前問で、「全て価格転嫁できている」「半分以上は価格転嫁できている」「価格転嫁できたのは半分にみえない」とご回答された方にお伺いします。価格転嫁できた理由について、ご回答ください。

（複数回答可）



○コスト上昇分の価格転嫁ができた理由については、「収益確保のためやむを得ず実施」が43%と最も高くなっており、価格上昇による顧客離れのリスクを負いながらの苦渋の対策であることが窺える

○次に高い理由としては、「取引先との関係構築・交渉努力」39%であり、これまでの取引により良好な関係が構築できていて、その上での交渉努力が有効であったと推測できる

(設問2) 賃上げの動向について、ご回答ください。



- 「賃上げを実施した」「実施予定」と回答した事業所は全体の43%である
- 一方、「予定していない」「未定」と回答した事業所は56%である
- 全体的に、賃上げの傾向はありつつも先行き不透明な経済下、対応を保留している事業所の様子が窺える

賃上げの実施状況



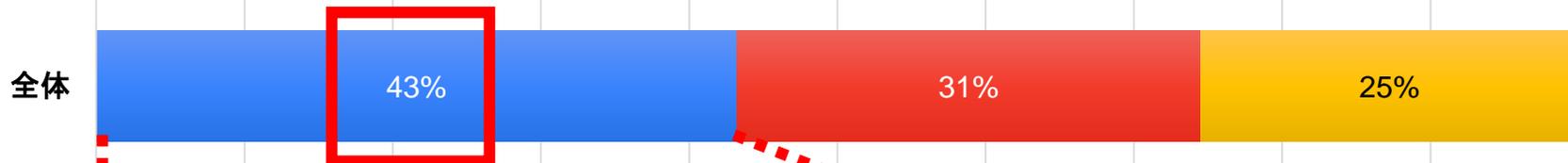
賃上を実施した、予定している事業所の2023年の売上見通し  
(2019年コロナ前と比較して)



○「賃上げを実施した」または「実施を予定している」と回答した事業所のうち67%の事業所が、2023年の売上見通しは、2019年(コロナ前)と比べて同水準または減少と答えており、売上が十分に回復しない状況下での防衛的賃上げをせざるを得ない状態となっている

### 賃上げの実施状況

■ A.賃金の引上げを実施した B. 賃金の引上げを予定している ■ C.賃上げを予定していない ■ D.現時点では未定



### 賃上を実施した、予定している事業所のコスト上昇分の価格転嫁状況

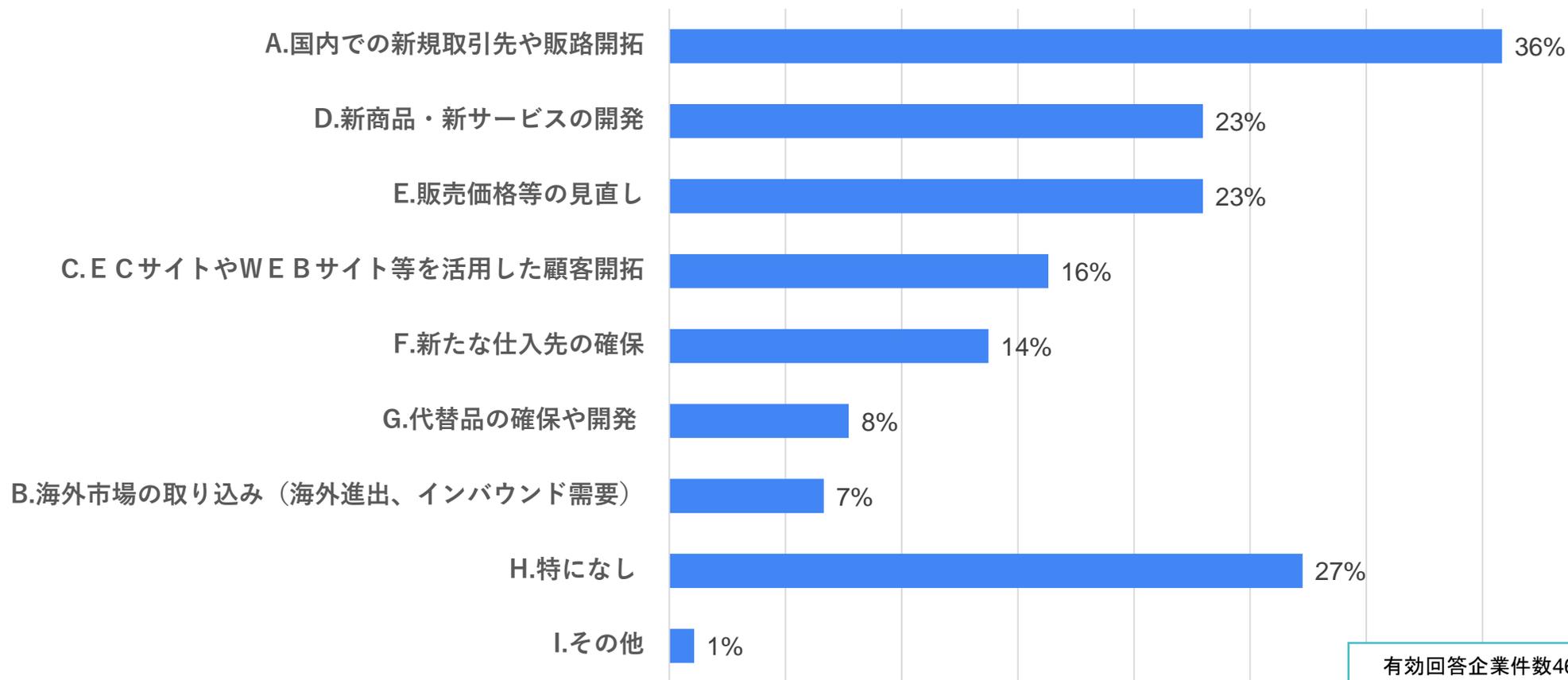


■ (設問3) コスト上昇分の価格転嫁について：A.全てできている B.半分以上できている  
■ (設問3) コスト上昇分の価格転嫁について：C.半分に満たない D.全くできていない  
■ (設問3) コスト上昇分の価格転嫁について：E.必要はない

- 「賃金の引上げを実施した」または「賃金の引上げを予定している」と回答した事業所のうち52%の事業所が、エネルギーや仕入価格など、コスト上昇分の価格転嫁について「半分に満たない」、「全くできていない」と回答している
- コスト上昇分の価格転嫁が十分にできていない状況下でも、人材確保のために賃上げせざるを得ないことが窺える

設問1 販路・仕入・商品面等（複数選択可）

（設問1） 販路・仕入・商品面等（複数選択可）



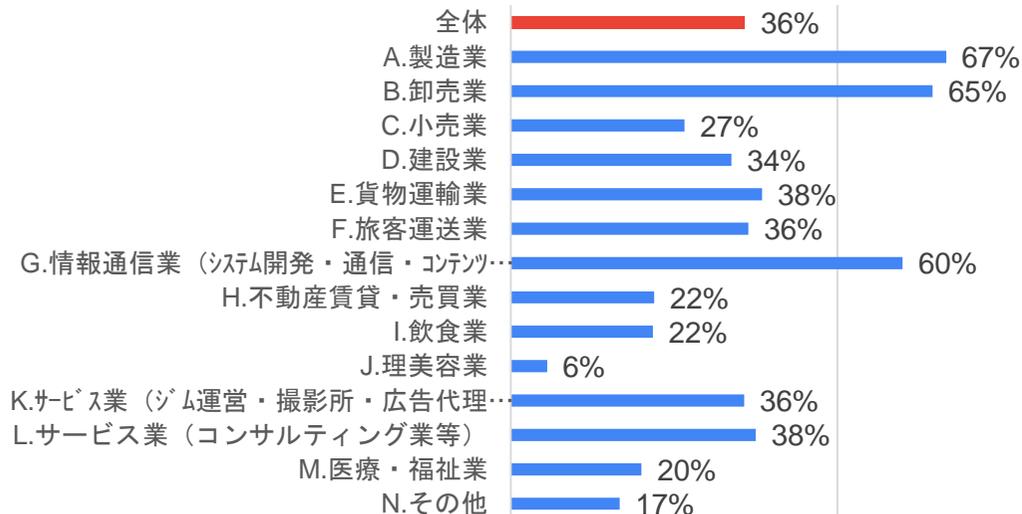
○新たな取り組みとして、「販路・仕入・商品面等」と回答した事業所は、「国内での新規取引先や販路開拓」36%が最も高く、次いで「特になし」27%、「新商品・新サービスの開発」、「販売価格等の見直し」が同率で23%、「ECサイトやWEBサイト等を活用した顧客開拓」16%の順となっている

○新たな販路や顧客の開拓、新商品・新サービスの開発を挙げている事業所の割合が高くなっている一方、「特になし」と回答した事業所が27%ある

## ⑥直面している経営課題や事業への影響等に向けた、新たな取り組みについてご回答ください。

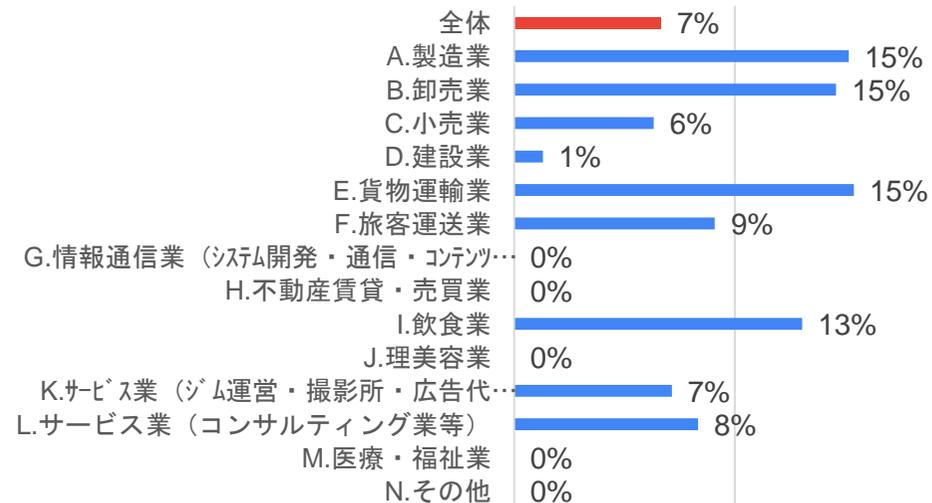
## 設問1 販路・仕入・商品面等 ※業種別

## A.国内での新規取引先や販路開拓



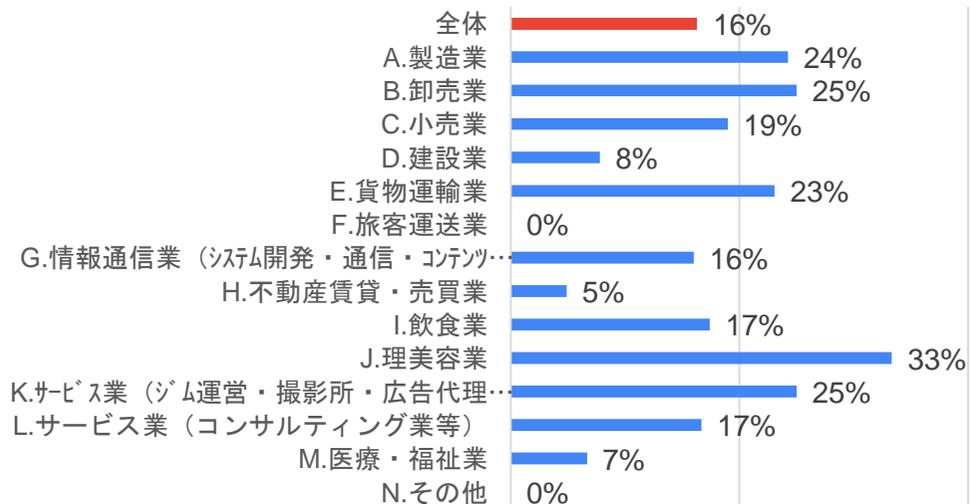
○「国内での新規取引先や販路開拓」と回答した事業所は**全体では36%**であるなか、業種別に見ると、**製造業67%**が最も高く、次いで卸売業65%、情報通信業60%、貨物運輸業、サービス業（コンサル等）が同率の38%の順に、全体より高い割合

## B.海外市場の取り込み（海外進出、インバウンド需要）



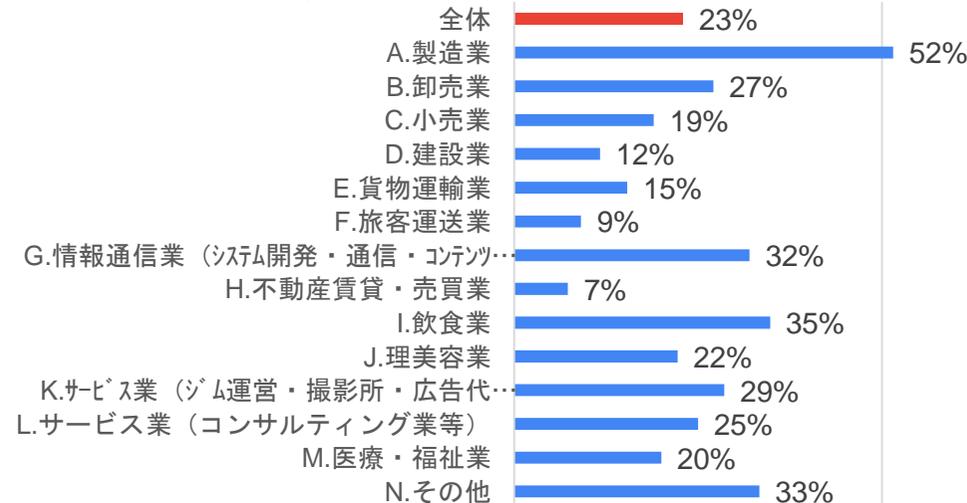
○「海外市場の取り込み（海外進出、インバウンド需要）」と回答した事業所は**全体では7%**と低い割合であるなか、業種別に見ると、**製造業、卸売業、貨物運輸業**が同率の15%で最も高く、次いで飲食業13%の順となっている

## C.ECサイトやWEBサイト等を活用した顧客開拓



○「ECサイトやWEBサイト等を活用した顧客開拓」と回答した事業所は**全体では16%**であるなか、業種別に見ると、**理美容業33%**が最も高く、次いで卸売業、サービス業（ジム運営等）が同率の25%、製造業24%、貨物運輸業23%の順となっている

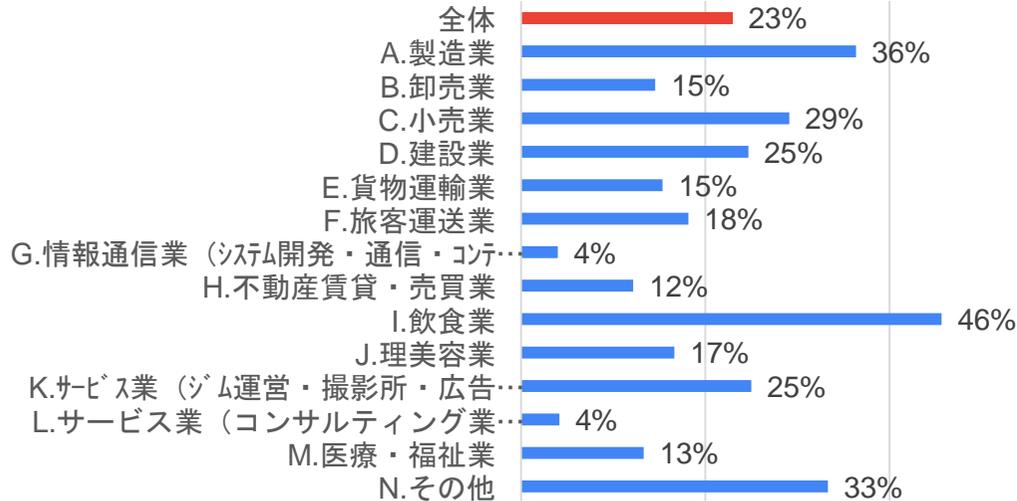
## D.新商品・新サービスの開発



○「新商品・新サービスの開発」と回答した事業所は**全体では23%**であるなか、業種別に見ると、**製造業52%**が最も高く、次いで飲食業35%、情報通信業32%、サービス業（ジム運営等）29%、卸売業27%、サービス業（コンサル等）25%の順に、高い割合となっている

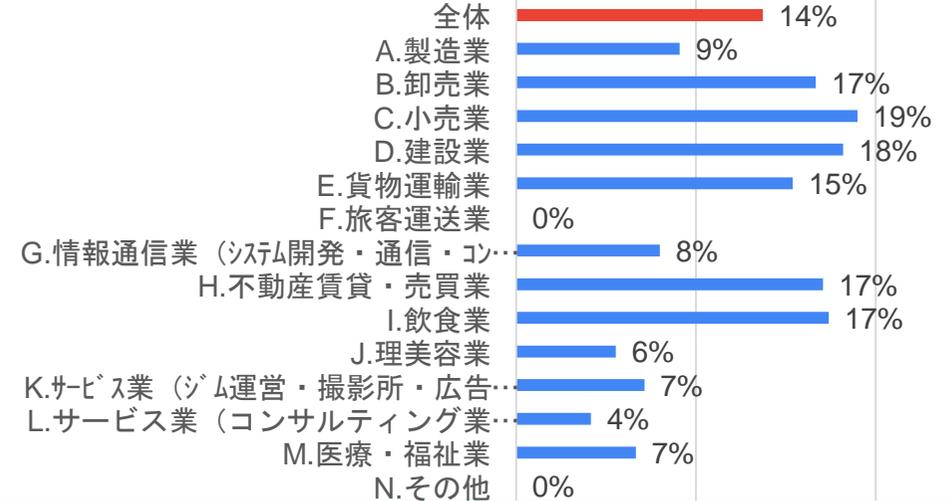
設問1 販路・仕入・商品面等 ※業種別

E.販売価格等の見直し



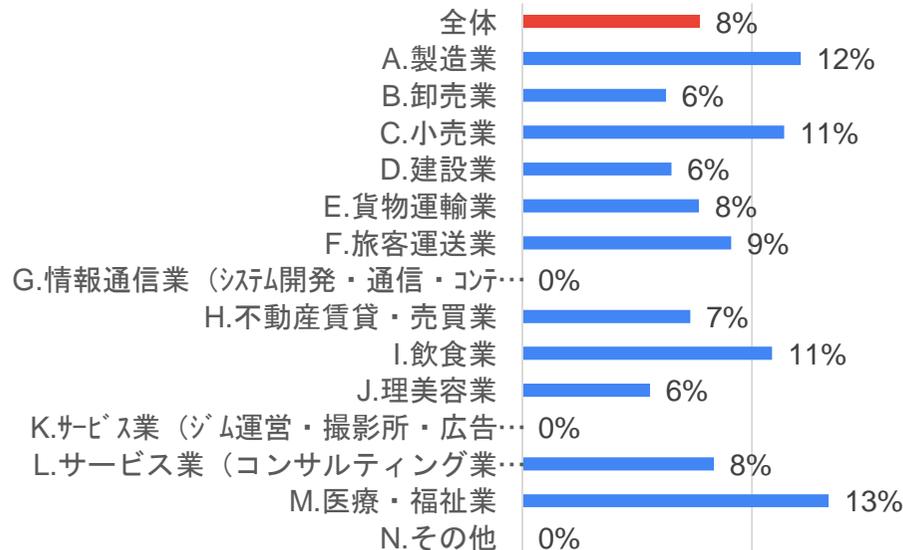
○「販売価格等の見直し」と回答した事業所は全体では23%であるなか、業種別に見ると、**飲食業46%が最も高く**、次いで製造業36%、小売業29%、建設業、サービス業（ジム運営等）が同率で25%の順に、全体より高い割合となっている

F.新たな仕入先の確保



○新たな取り組みとして「新たな仕入先の確保」と回答した事業所は全体では14%であるなか、業種別に見ると**小売業19%が最も高く**、次いで建設業18%、卸売業、不動産賃貸・売買業、飲食業が同率の17%の順に、全体より高い割合となっている

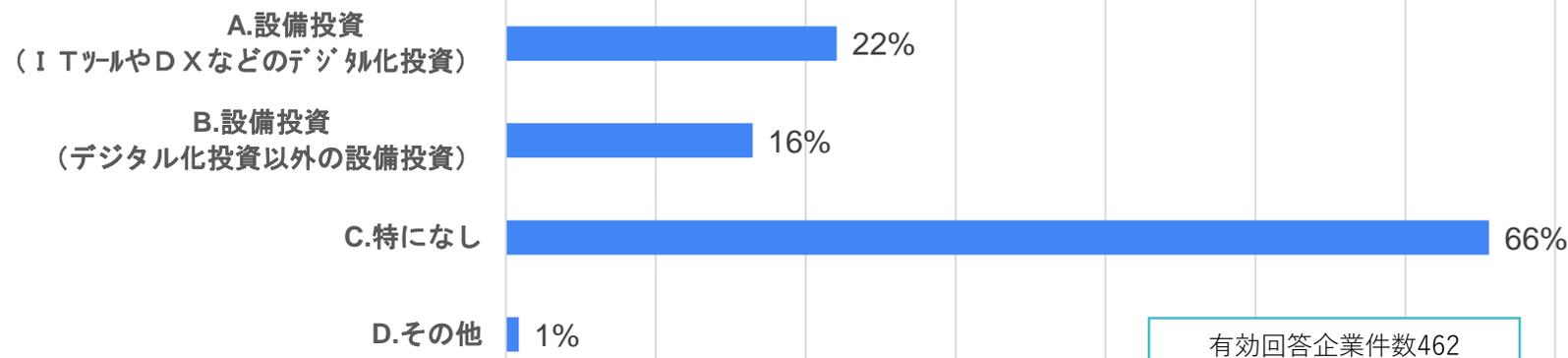
G.代替品の確保や開発



○新たな取り組みとして、「代替品の確保や開発」と回答した事業所は全体では**8%と低い割合**であるなか、業種別に見ると、**医療・福祉業13%が最も高く**、次いで製造業12%、小売業、飲食業が同率の11%の順となっている

設問2 設備投資（複数選択可） ※業種別

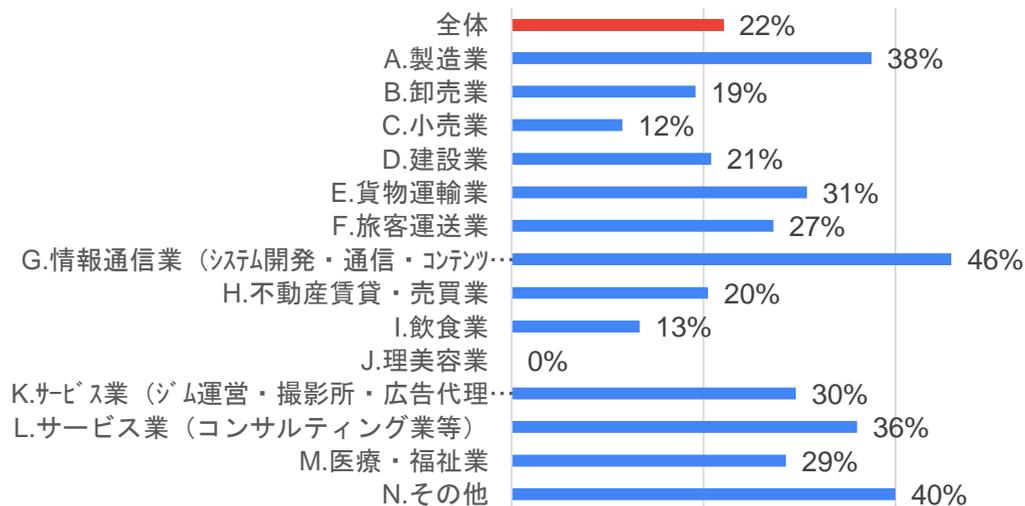
(設問2) 設備投資（複数選択可）



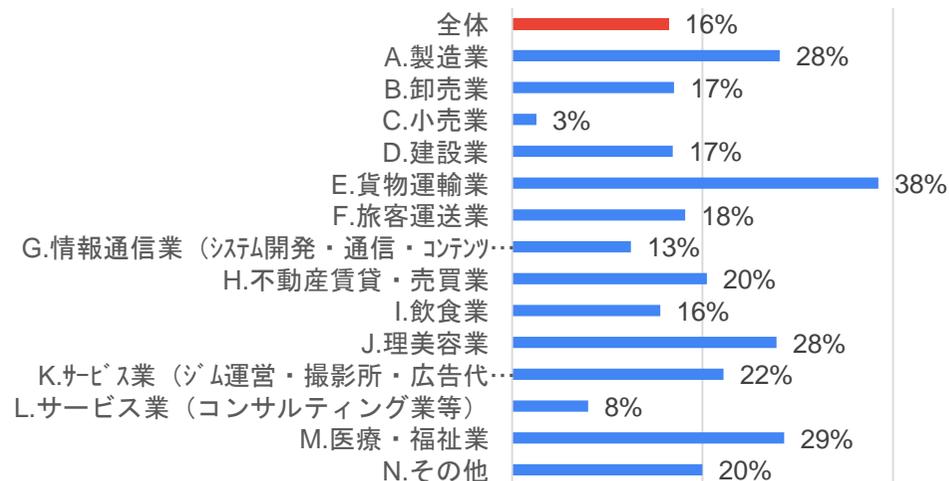
○新たな取り組みとして、「設備投資」と回答した事業所は、「デジタル化投資」22%、「デジタル化投資以外の設備投資」16%であり、デジタル化投資がデジタル化投資以外の設備投資を上回っている

○一方「特になし」と回答した事業所が66%と最も高く、設備投資を考えていない事業所も多い

A. 設備投資 (ITツールやDXなどのデジタル化投資)



B. 設備投資 (デジタル化投資以外の設備投資)



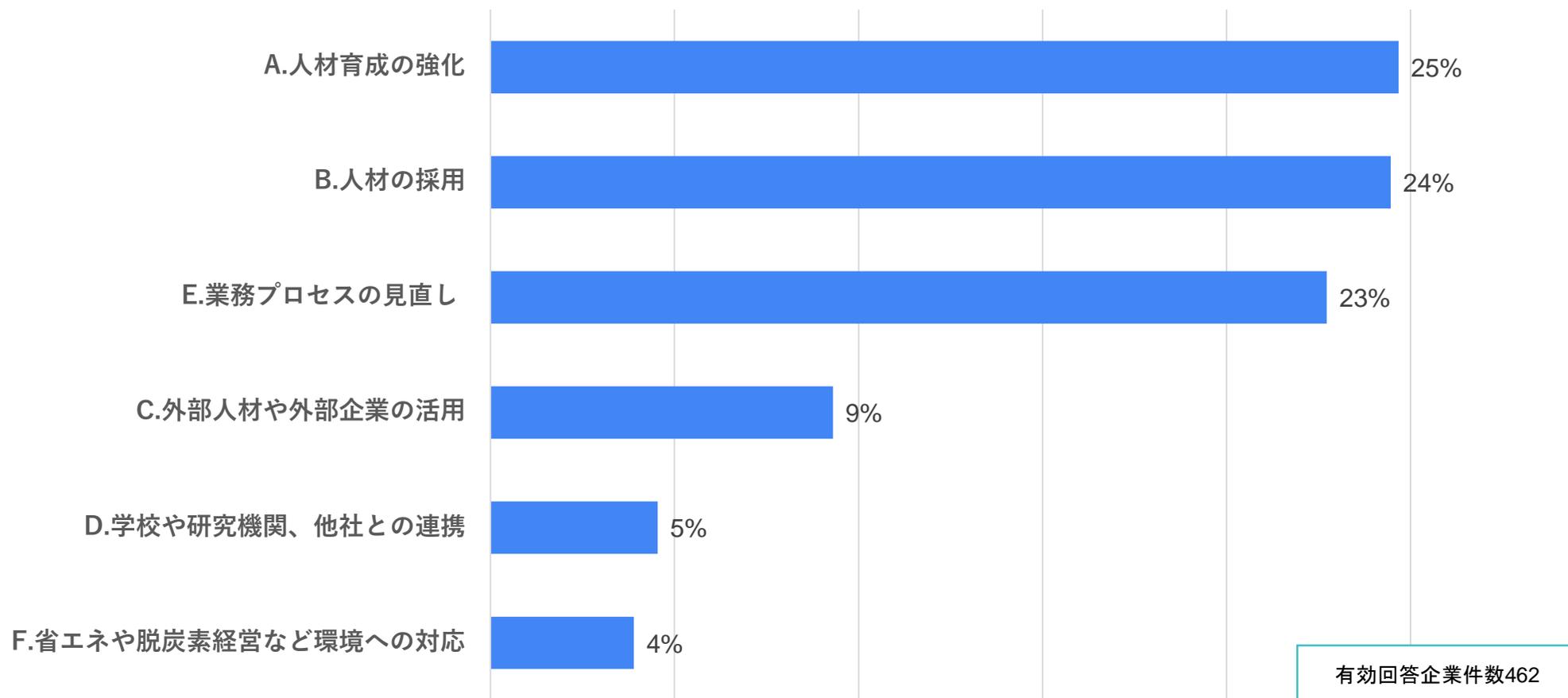
○新たな取り組みとして「デジタル化投資」と回答した事業所は全体では22%であるなか、業種別に見ると、情報通信業46%、製造業38%、サービス業（コンサル等）36%が高い割合となっている

○一方、理美容業0%、小売業12%、飲食業13%が低い割合となっている

○新たな取り組みとして、「デジタル化投資以外の設備投資」と回答した事業所は全体では16%であるなか、業種別に見ると、貨物運輸業38%が最も高く、医療・福祉業29%、製造業、理美容業が同率で28%の順となっている

設問3 社内体制や業務内容の見直し、専門家や外部企業の活用等（複数選択可）

（設問3）社内体制や業務内容の見直し、  
専門家や外部企業の活用等（複数選択可）



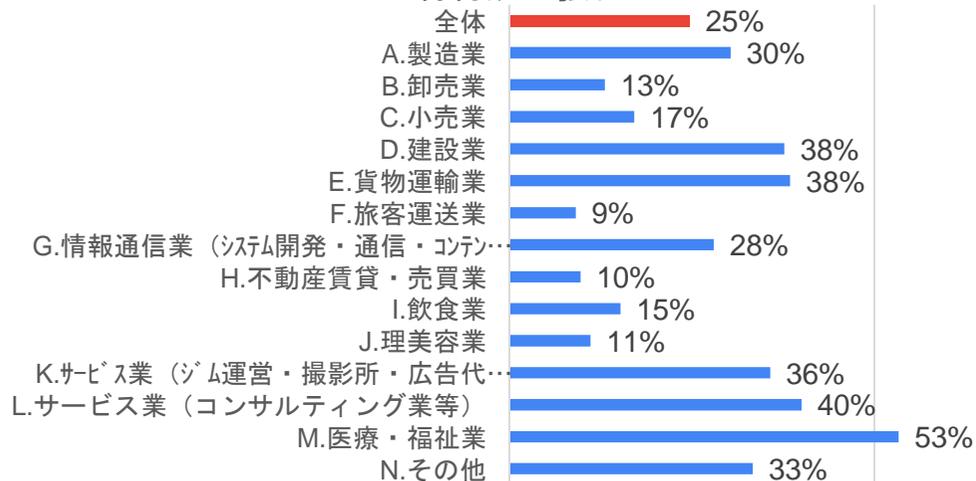
○新たな取り組みとして、「社内体制や業務内容の見直し、専門家や外部企業の活用等」と回答した事業所は、「人材育成の強化」25%が最も高く、次いで「人材の採用」24%、「業務プロセスの見直し」23%の順となっている

○一方、「省エネや脱炭素経営など環境への対応」4%、「学校や研究機関、他社との連携」5%、「外部人材や外部企業の活用」9%は低い割合となっており、新たな取り組みとしてなかなか進展していないことが窺える

⑥直面している経営課題や事業への影響等に向けた、新たな取り組みについてご回答ください。

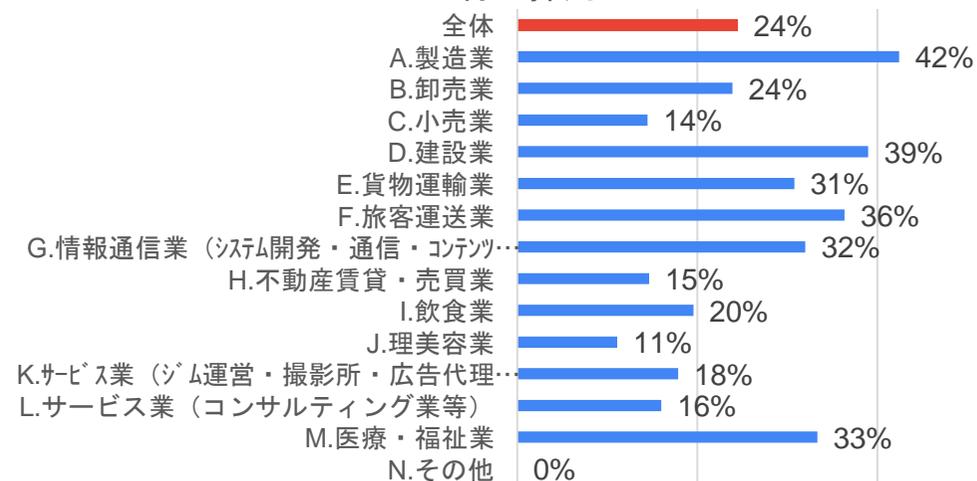
設問3 社内体制や業務内容の見直し、専門家や外部企業の活用等 ※業種別

A.人材育成の強化



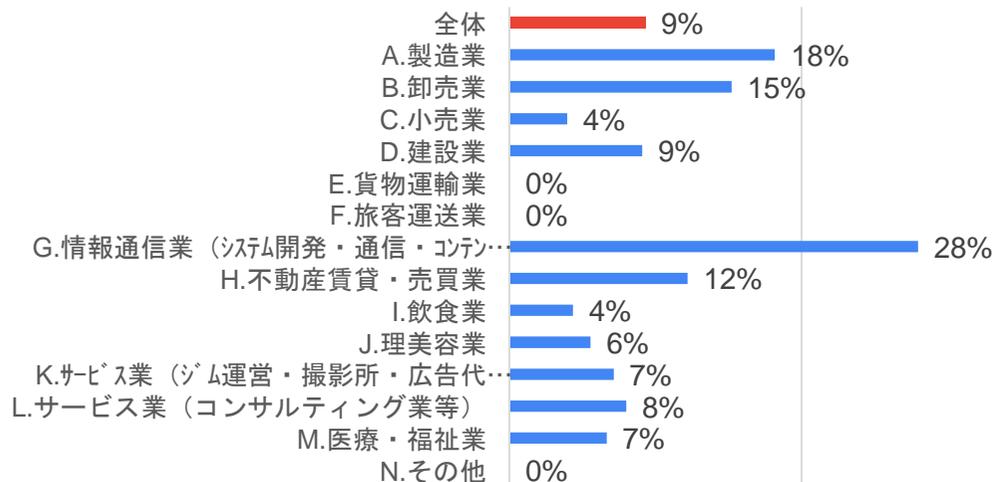
○「人材育成の強化」と回答した事業所は全体では25%であるなか、業種別に見ると、医療・福祉業53%が最も高く、次いでサービス業（コンサル等）40%、建設業、貨物運輸業が同率の38%、サービス業（ジム運営等）36%が高い割合となっている

B.人材の採用



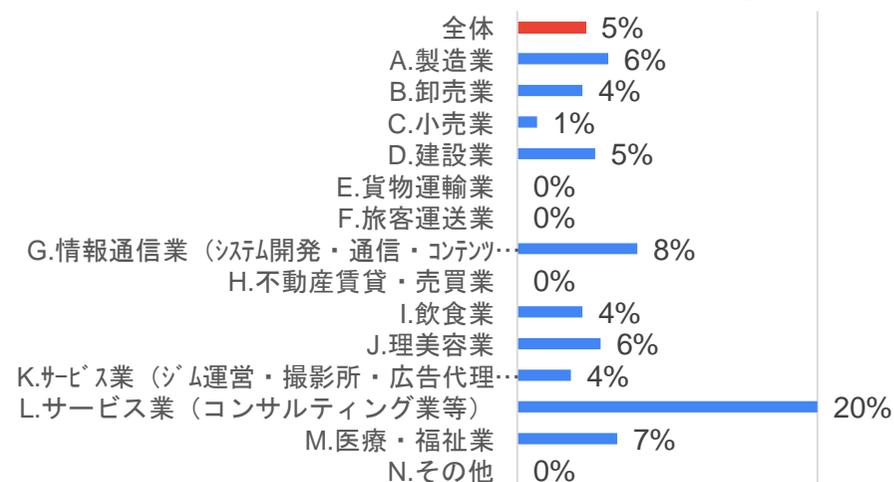
○「人材の採用」と回答した事業所は全体では24%であるなか、業種別に見ると、製造業42%が最も高く、次いで建設業39%、旅客運送業36%の順となっている

C.外部人材や外部企業の活用



○「外部人材や外部企業の活用」と回答した事業所は全体では9%と低い割合であるなか、業種別に見ると、情報通信業28%が最も高く、次いで製造業18%、卸売業15%、不動産賃貸・売買業12%の順となっている

D.学校や研究機関、他社との連携

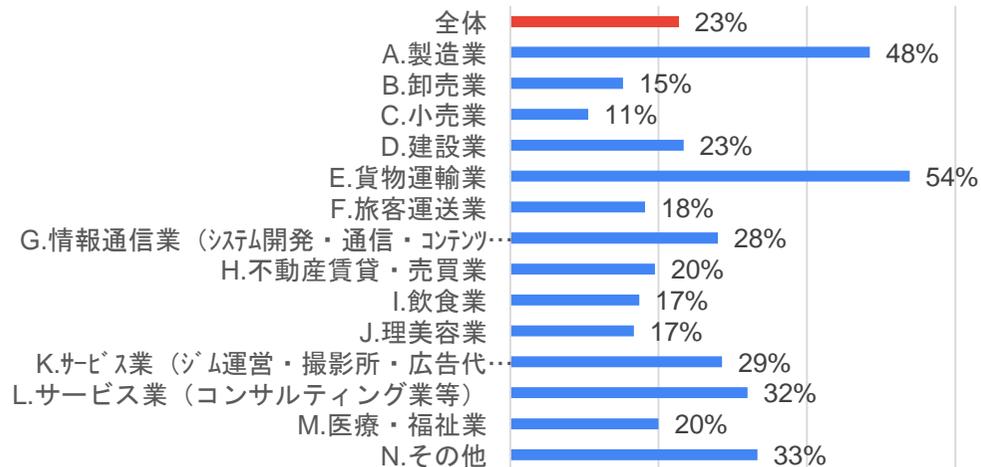


○「学校や研究機関・他社との連携」と回答した事業所は全体では5%と低い割合であるなか、業種別に見ると、サービス業（コンサル等）20%が最も高くなっている

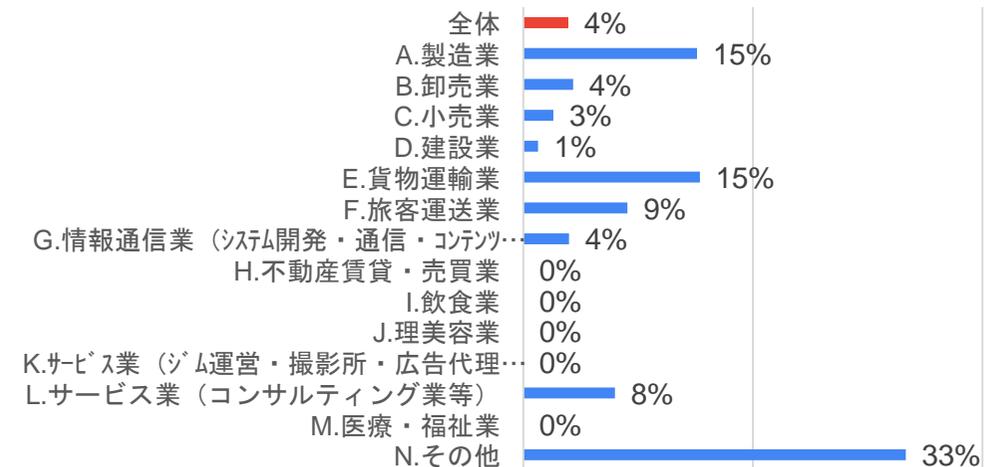
⑥直面している経営課題や事業への影響等に向けた、新たな取り組みについてご回答ください。

設問3 社内体制や業務内容の見直し、専門家や外部企業の活用等 ※業種別

E.業務プロセスの見直し



F.省エネや脱炭素経営など環境への対応



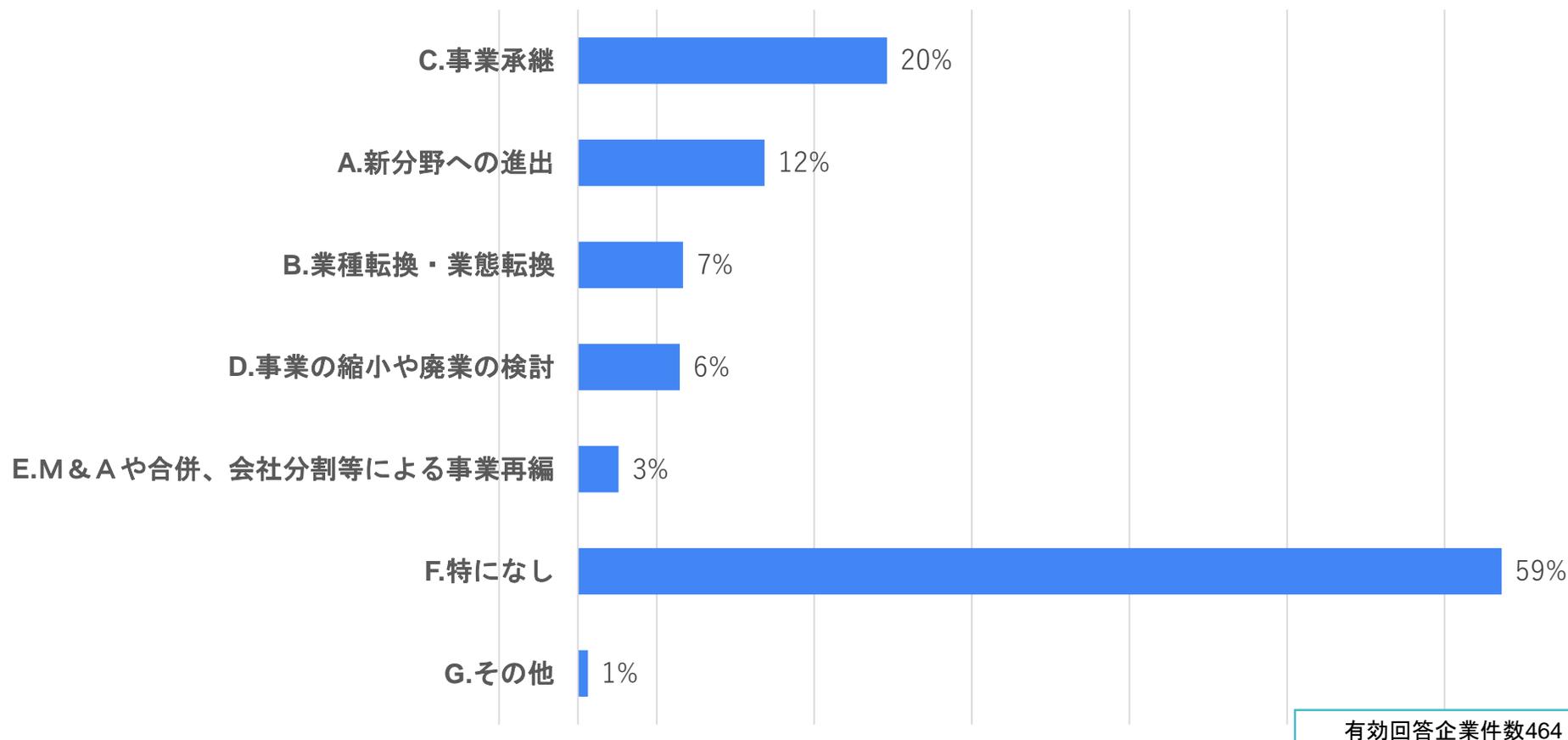
○新たな取り組みとして、「業務プロセスの見直し」と回答した事業所は全体では23%であるなか、業種別に見ると、**貨物運輸業が54%で最も高く**、次いで製造業48%、サービス業（コンサル等）32%、サービス業（ジム運営等）29%、情報通信業28%の順に、全体より高い割合となっている

○「省エネや脱炭素経営など環境への対応」と回答した事業所は全体では**4%と低い割合**であるなか、業種別に見ると、**製造業、貨物運輸業が同率の15%で最も高くなっている**



設問4 事業の再検討、事業再編等（複数選択可）

（設問4）事業の再検討、事業再編等（複数選択可）

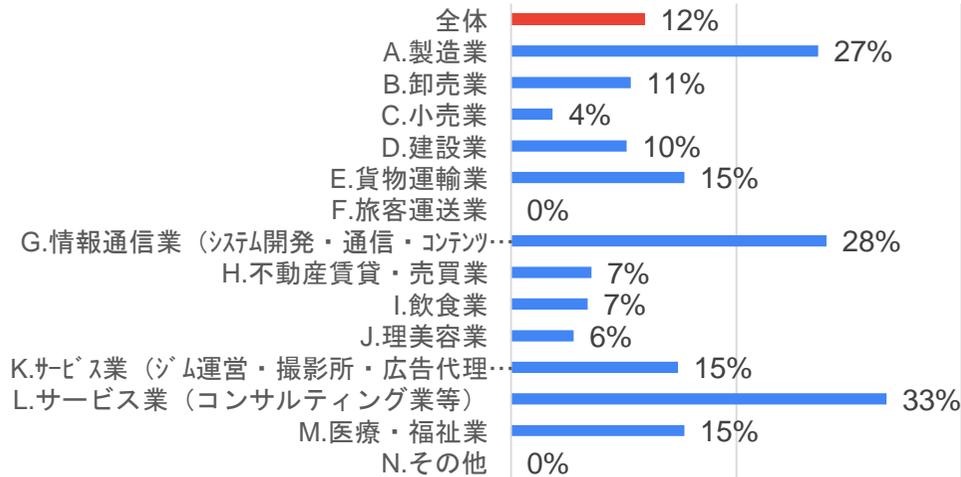


○新たな取り組みとして「事業の再検討、事業再編等」と回答した事業所では、「事業承継」20%が最も高く、次いで「新分野への進出」12%、「業種・業態転換」7%の順となっている

○一方、「特になし」は59%の事業所が回答している

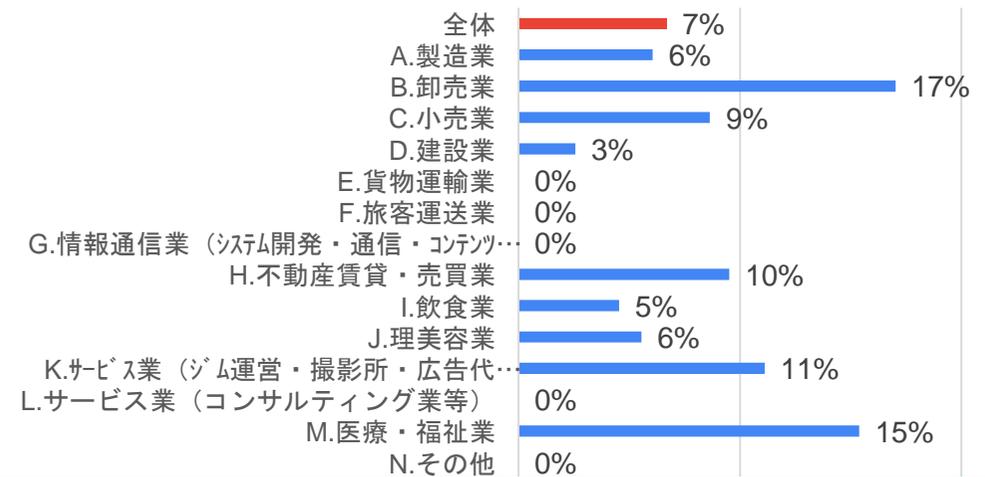
設問4 事業の再検討、事業再編等 ※業種別

A.新分野への進出



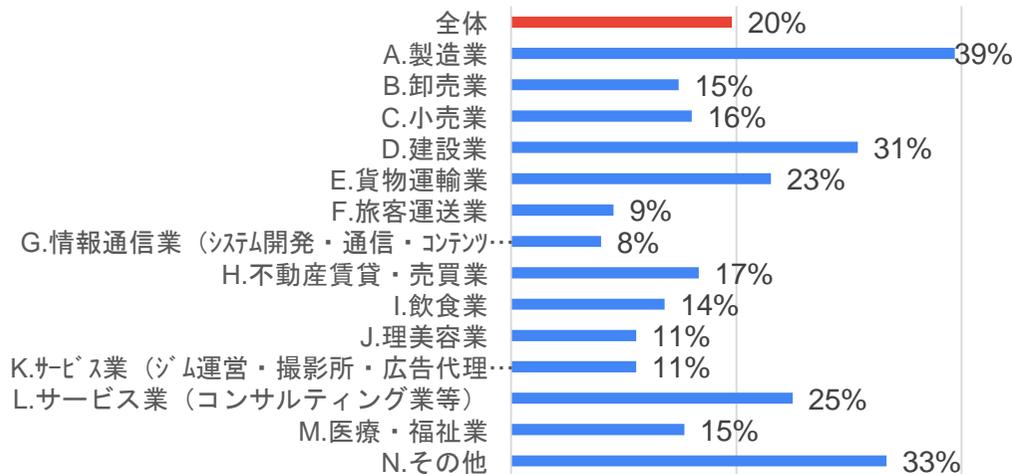
○「新分野への進出」と回答した事業所は全体では12%であるなか、業種別に見ると、サービス業（コンサル等）33%が最も高く、次いで情報通信業28%、製造業27%、貨物運輸業、サービス業（ジム運営等）、医療・福祉業が同率の15%の順となっている

B.業種転換・業態転換



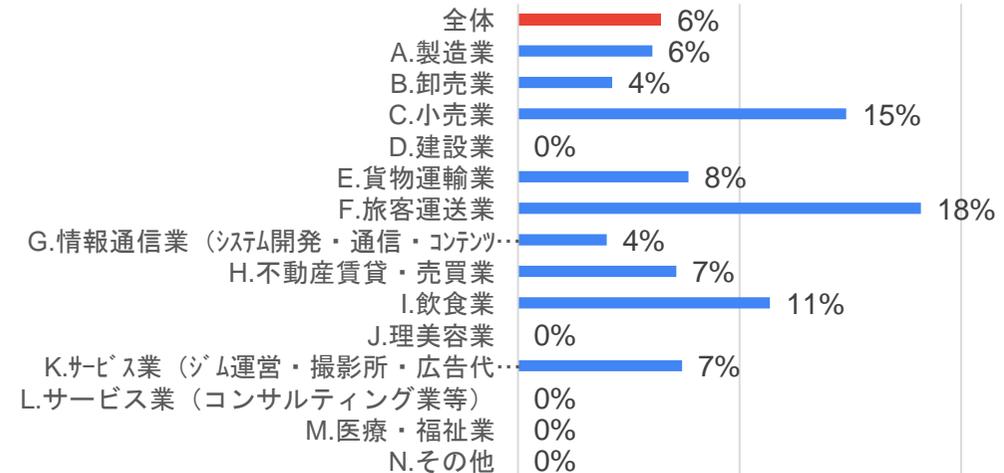
○「業種転換・業態転換」と回答した事業所は全体では7%と低い割合であるなか、業種別に見ると、卸売業17%が最も高くなっている

C.事業承継



○「事業承継」と回答した事業所は全体では20%であるなか、業種別に見ると、製造業39%が最も高く、次いで建設業31%、サービス業（コンサル等）25%、貨物運輸業23%の順に、全体より高い割合となっている

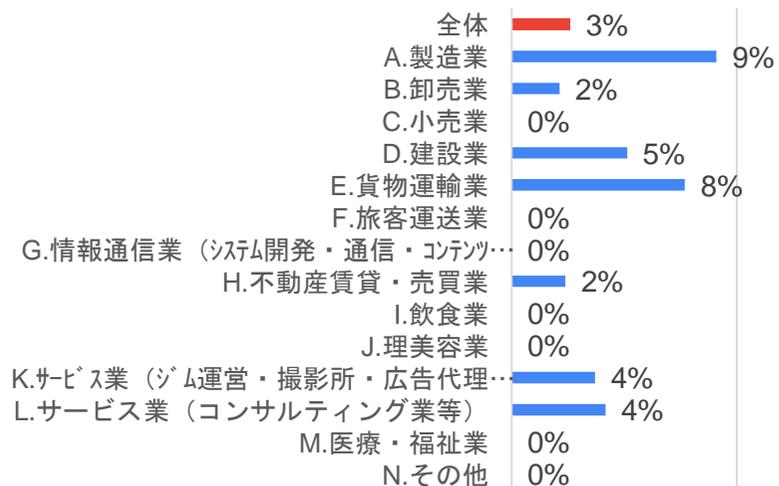
D.事業の縮小や廃業の検討



○新たな取り組みとして、「事業の縮小や廃業の検討」と回答した事業所は全体の6%と低い割合であるなか、業種別に見ると、旅客運送業18%が最も高く、次いで小売業15%、飲食業11%の順となっている

設問4 事業の再検討、事業再編等 ※業種別

E.M&Aや合併、会社分割等による事業再編



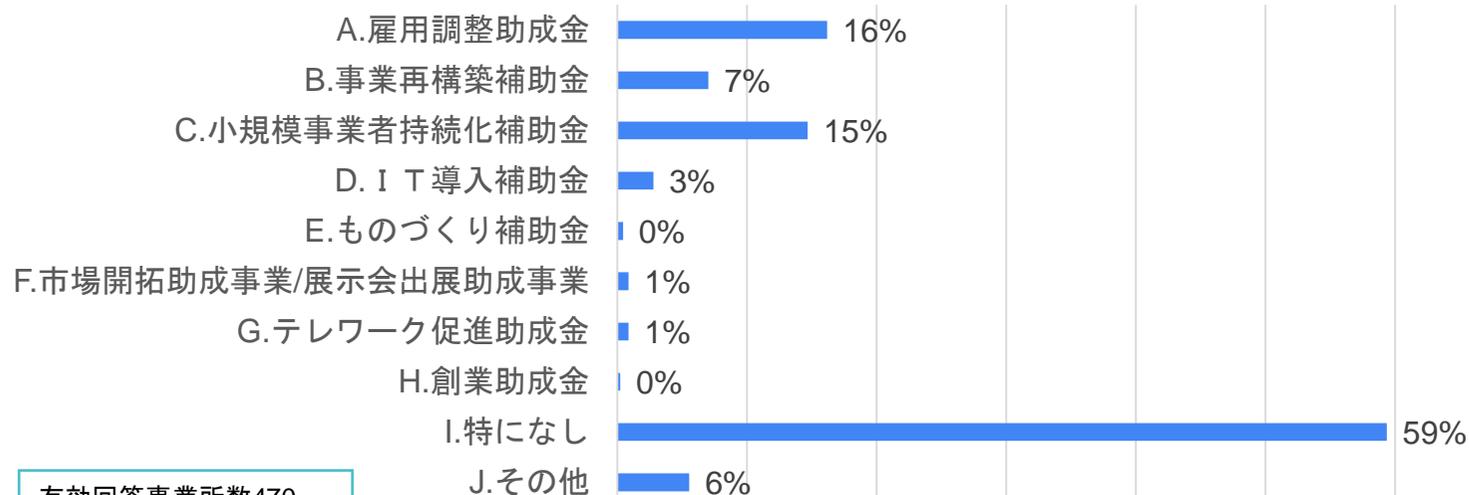
○「M&Aや合併、会社分割等による事業再編」と回答した事業所は**全体の3%**と低い割合であるなか、業種別に見ると、**製造業9%、貨物運輸業8%**がやや高くなっている



⑦直面する経営課題や事業への影響等に向けた、補助金・助成金等の活用状況についてお伺いします。

設問1 2022年に活用した補助金・助成金 設問2 補助金・助成金を活用されていない理由

(設問1) 2022年に活用した補助金・助成金がありますか。(複数回答可)

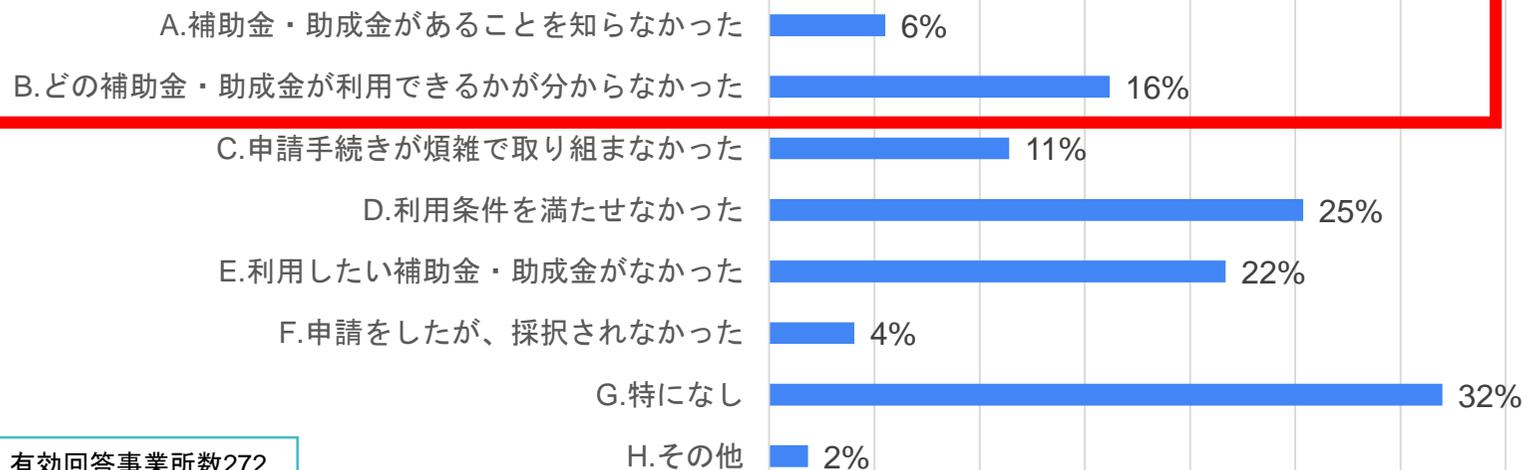


有効回答事業所数470

○2022年に活用した補助金・助成金は、「特になし」が59%と最も多くなっている

○活用した補助金・助成金では、雇用調整助成金16%が最も高く、次いで小規模事業者持続化補助金が15%が続く

(設問2) 補助金・助成金を活用されていない方にお伺いします。活用されていない理由について、ご回答ください。(複数回答可)



有効回答事業所数272

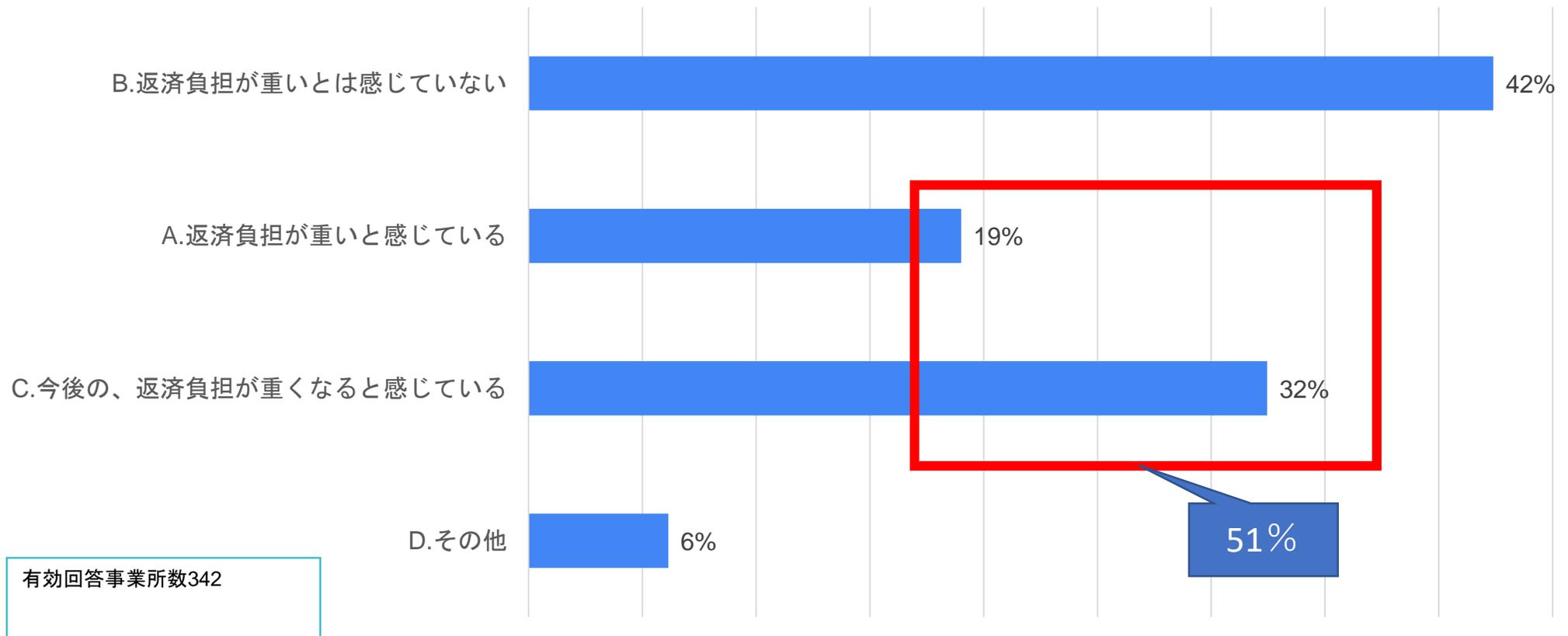
○「補助金助成金があることを知らなかった」「どの補助金ができるかわからなかった」は合計で22%であり、情報はある程度浸透していたと見られる

○補助金・助成金を活用しなかった理由は「利用条件を満たせなかった」が25%が最も多く、次いで「利用したい補助金・助成金がなかった」が22%の順になっている

⑧資金繰り状況についてお伺いします。

設問1 新型コロナの影響に伴い、資金調達をされた方にお伺いします。現在・今後の資金繰りについて、ご回答ください。

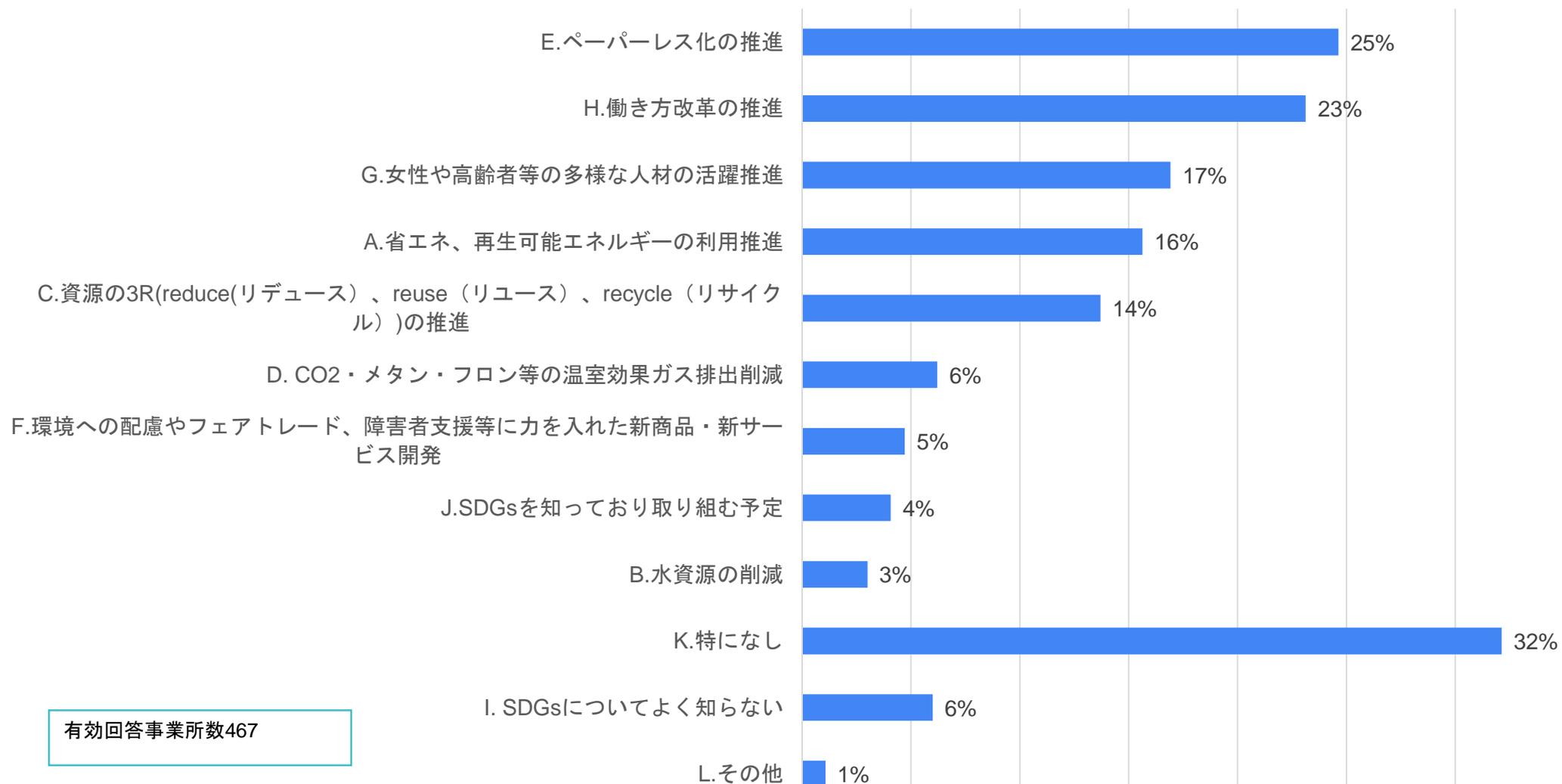
(設問1) 新型コロナの影響に伴い、資金調達をされた方にお伺いします。現在・今後の資金繰りについて、ご回答ください。



- 全体の51%の事業所が、「返済負担が重い」または「今後の返済負担が重くなる」と感じている。一方、42%の事業所は、「返済負担が重いとは感じていない」と回答している
- 返済負担が重いとされた事業所も多いことから、資金繰り支援や返済を支えるための収益改善に対するニーズは高いものと推察される

⑨『SDGs（持続可能な開発目標）』についてお伺いします。  
 設問1 SDGsの取組みについて、ご回答ください。（複数回答可）

（設問1）SDGsの取組みについて、ご回答ください。（複数回答可）



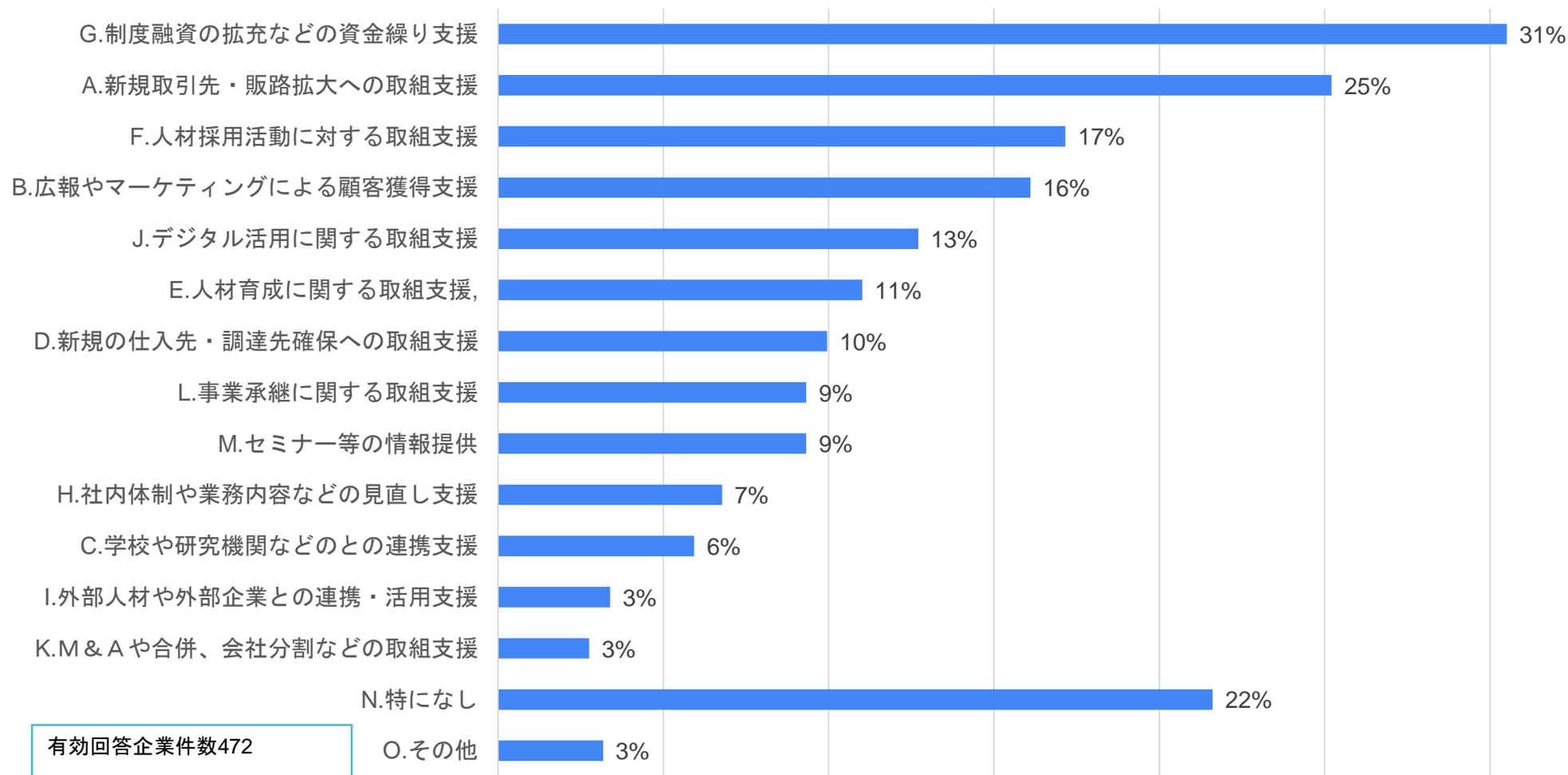
- 「SDGsについてよく知らない」と回答した事業所は6%であり、認識をされている事業所がほとんどであることがわかる
- 「特になし」と回答した事業所は32%であり、68%の事業所は何らかのSDGsの取り組みを行っている



## ⑩中野区の政策・事業環境の整備について、お伺いします。

## 設問1 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要と思われますか（複数回答可）

（設問1）事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要と思われますか（複数回答可）

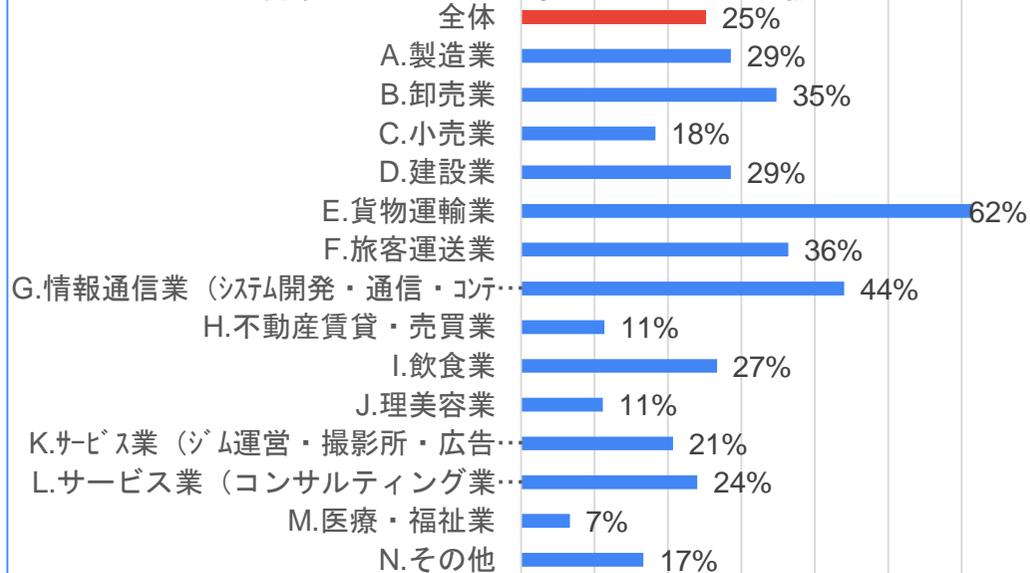


○ 「制度融資の拡充などの資金繰り支援」が31%、「新規取引先・販路拡大の取組支援」25%、「人材採用活動に対する取組支援」17%、「広報やマーケティングにおける顧客獲得支援」16%、「デジタル活用に関する取組支援」13%、「人材育成に関する取組支援」11%の順となっている

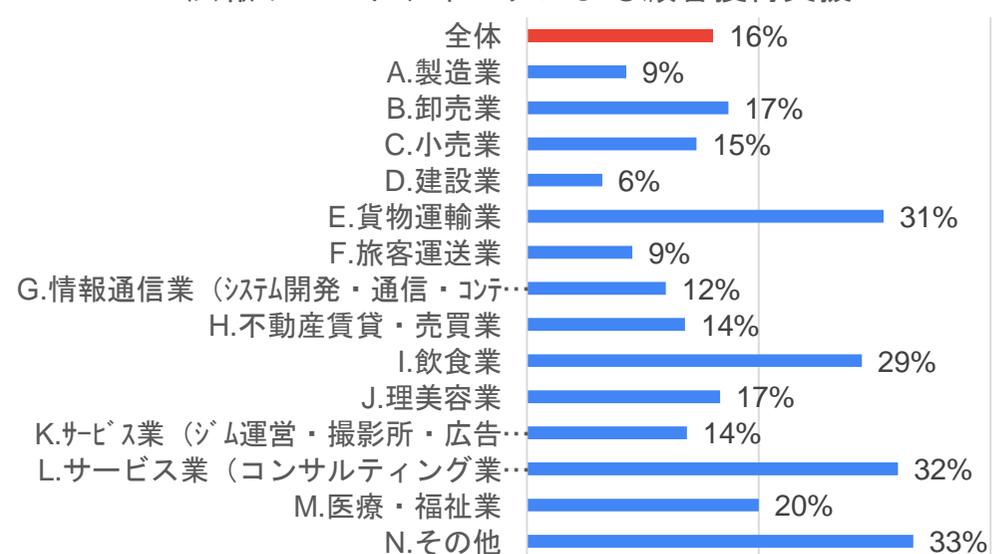
## ⑩中野区の政策・事業環境の整備について、お伺いします。

## 設問1 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要とされますか（複数回答可）※業種別

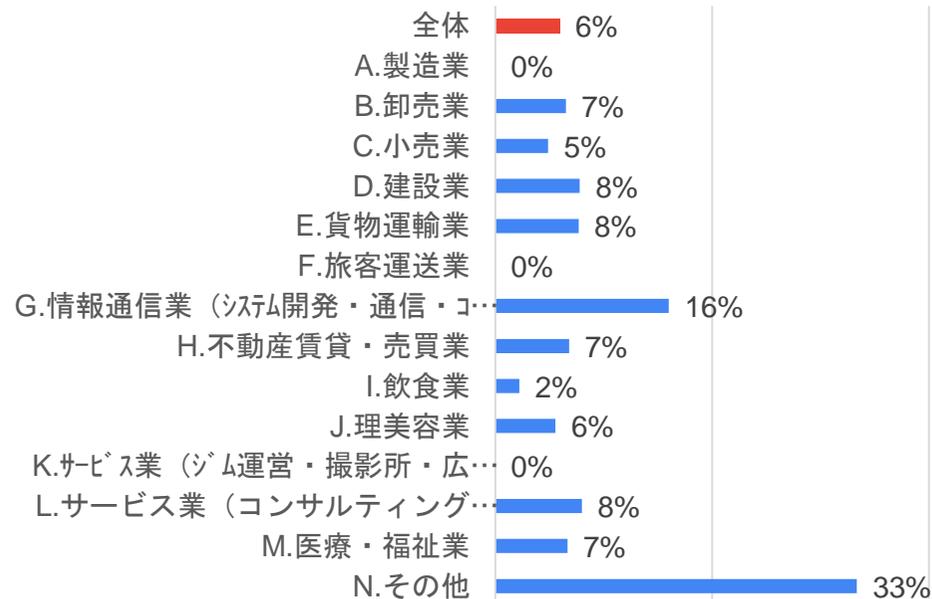
## A.新規取引先・販路拡大への取組支援



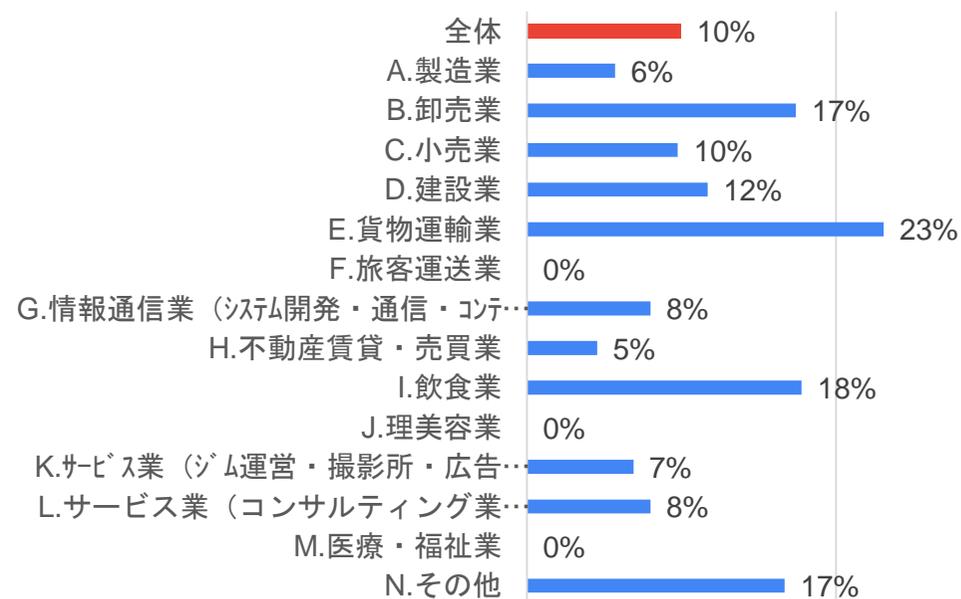
## B.広報やマーケティングによる顧客獲得支援



## C.学校や研究機関などのとの連携支援

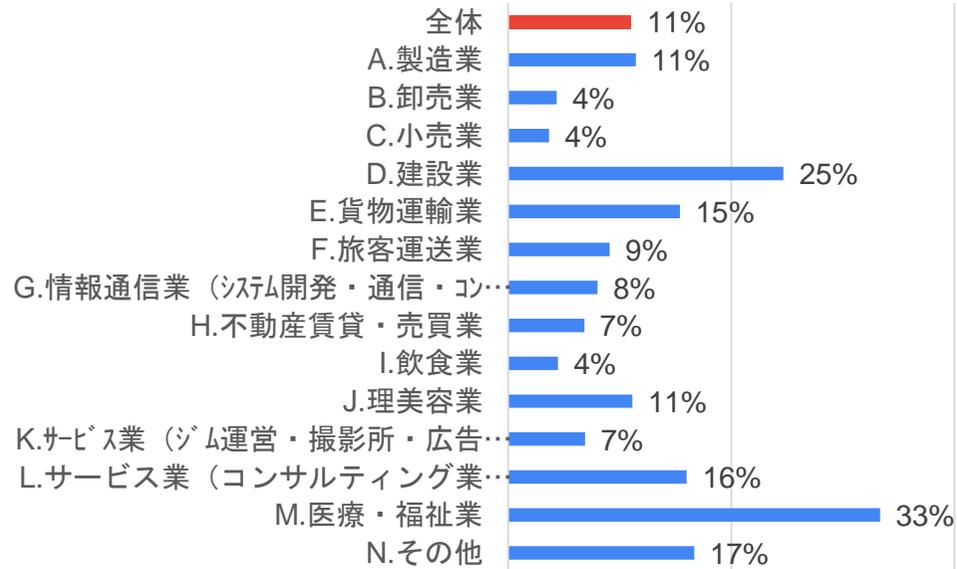


## D.新規の仕入先・調達先確保への取組支援

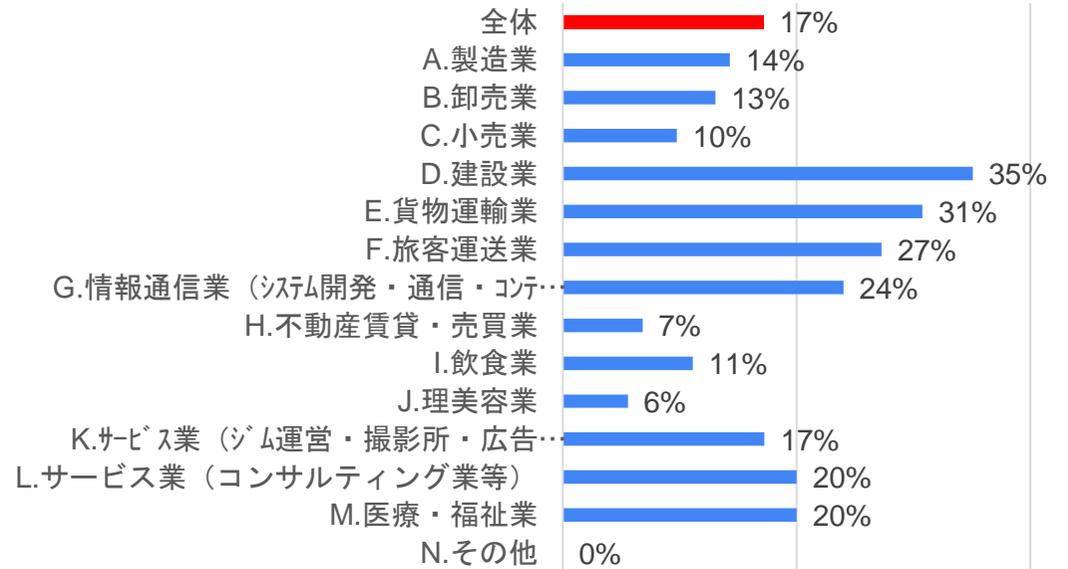


設問1 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要とされますか（複数回答可）※業種別

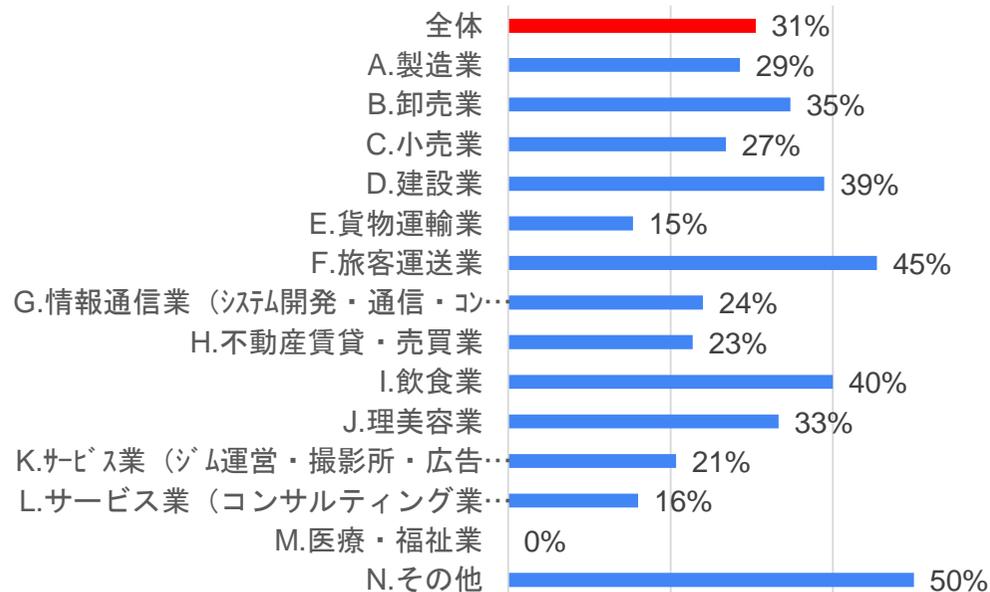
E.人材育成に関する取組支援



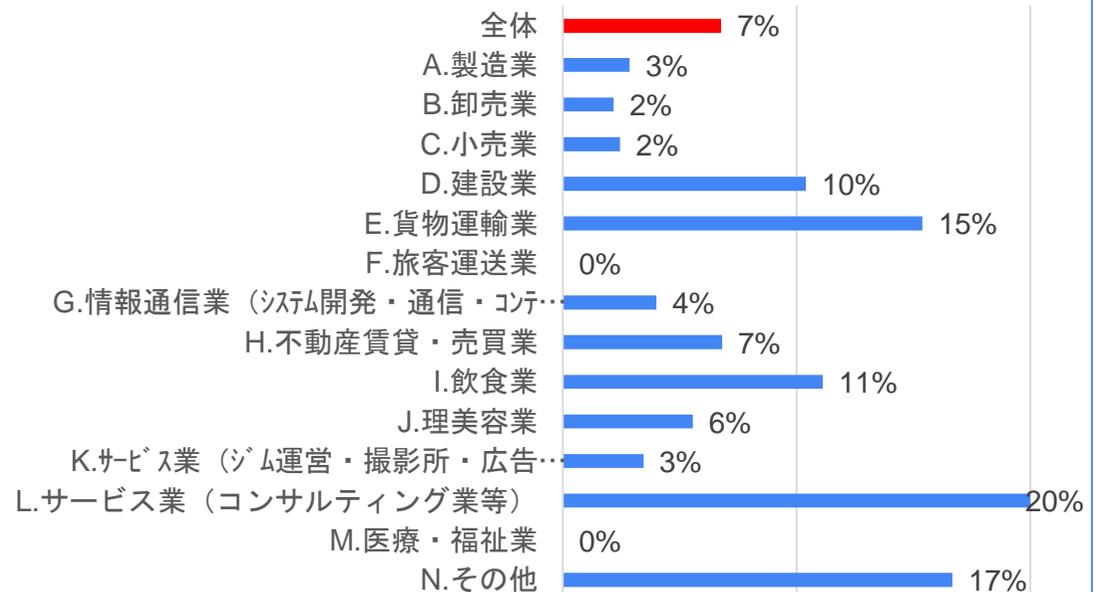
F.人材採用活動に対する取組支援



G.制度融資の拡充などの資金繰り支援

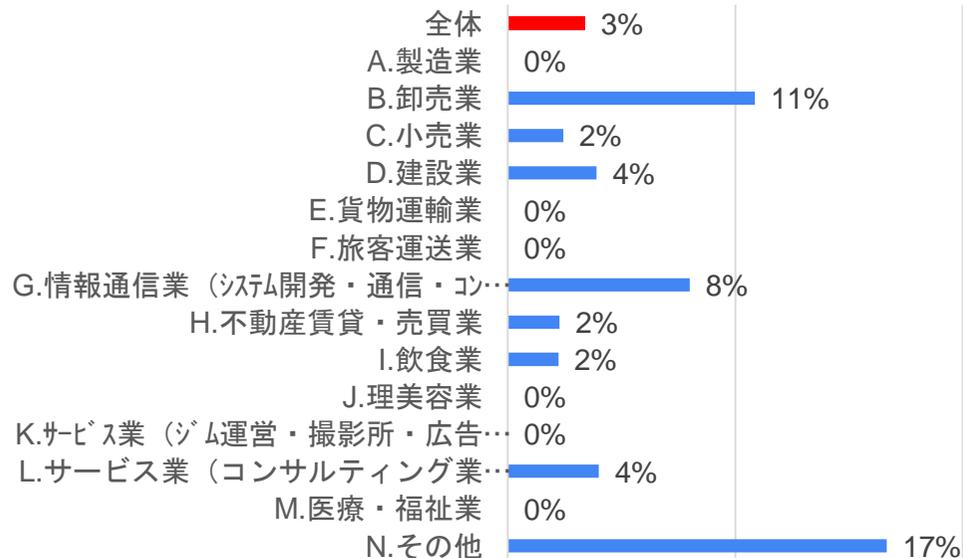


H.社内体制や業務内容などの見直し支援

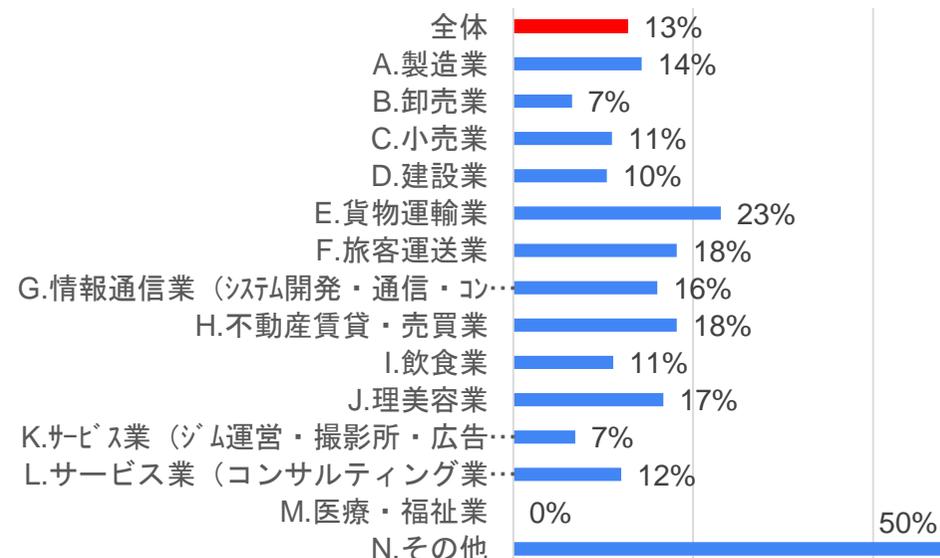


設問1 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要と思われますか（複数回答可）※業種別

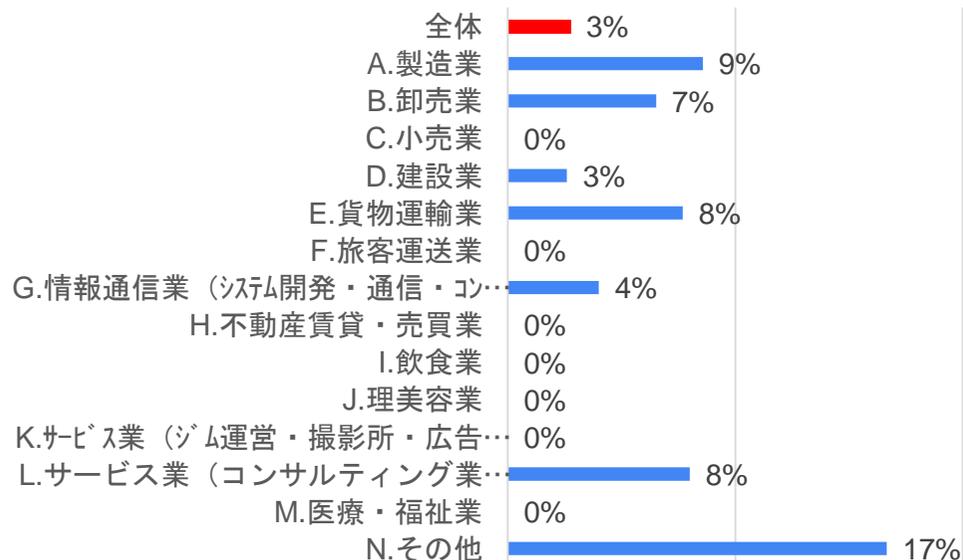
I.外部人材や外部企業との連携・活用支援



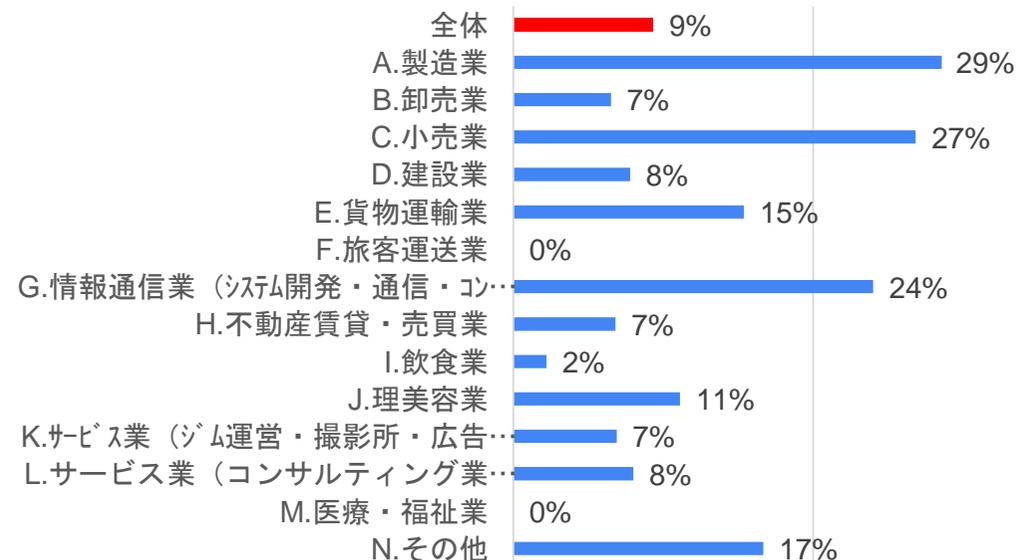
J.デジタル活用に関する取組支援



K.M&Aや合併、会社分割などの取組支援



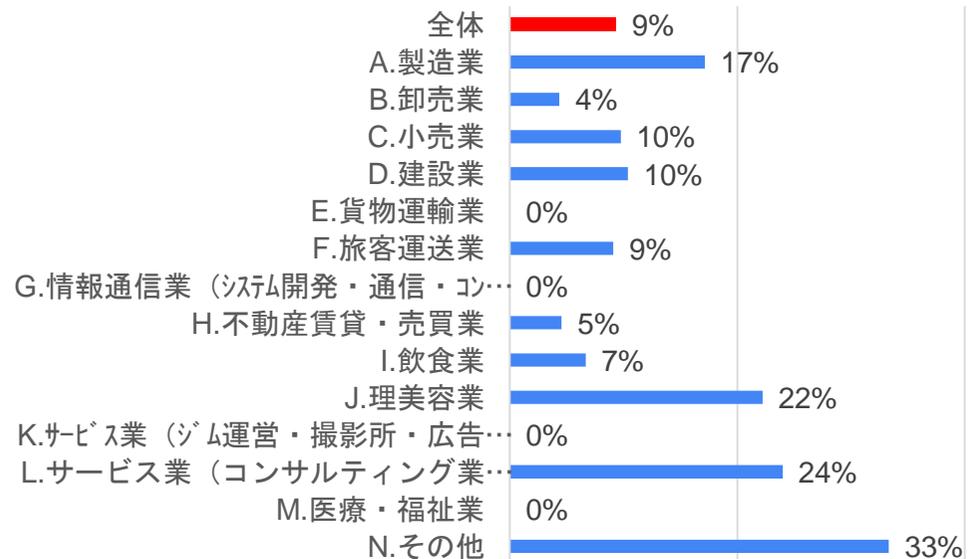
L.事業承継に関する取組支援



⑩中野区の政策・事業環境の整備について、お伺いします。

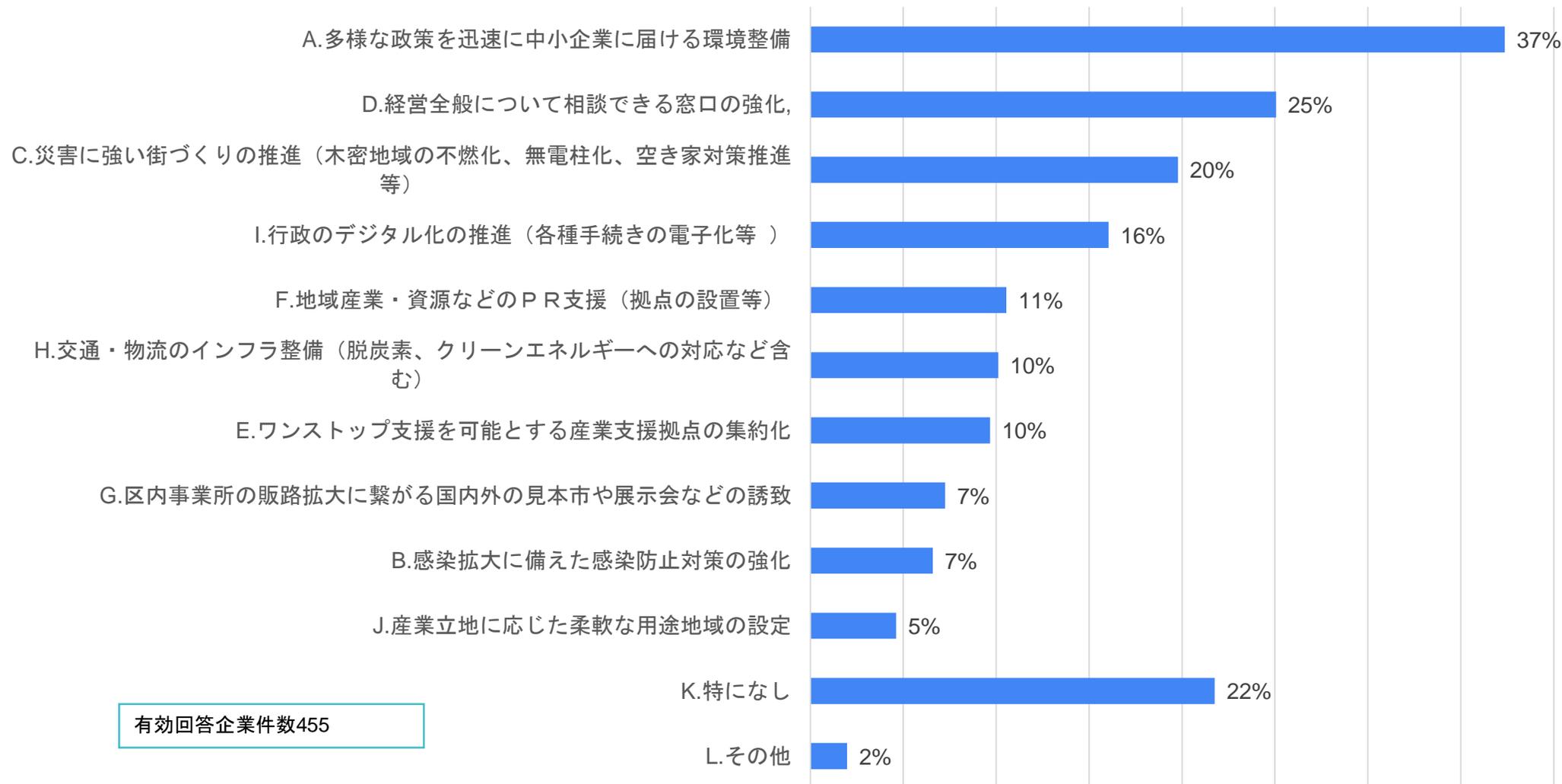
設問1 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要と思われますか（複数回答可）※業種別

M.セミナー等の情報提供



設問2 事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか（複数回答可）

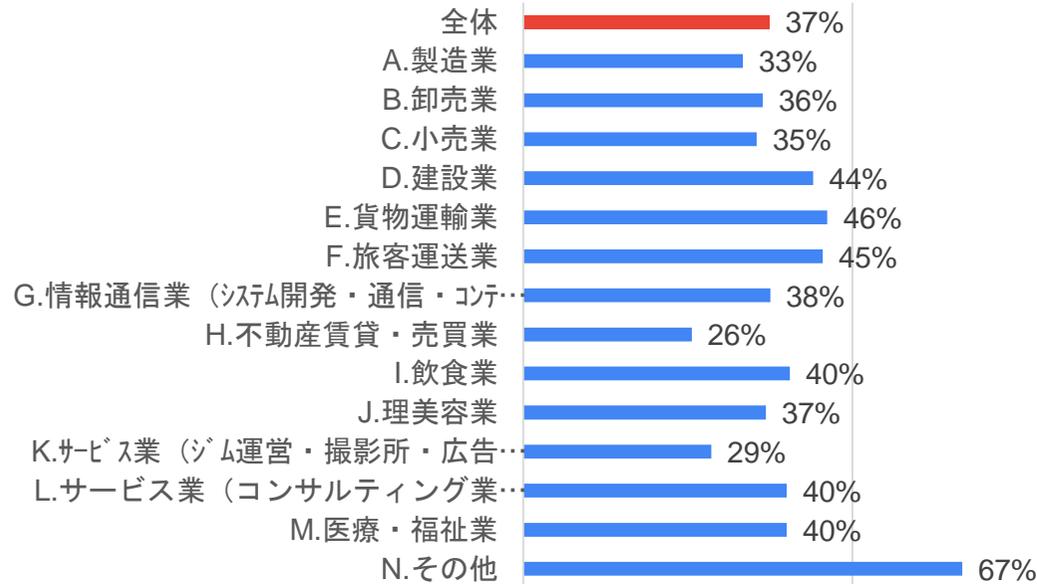
（設問2）事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか（複数回答可）



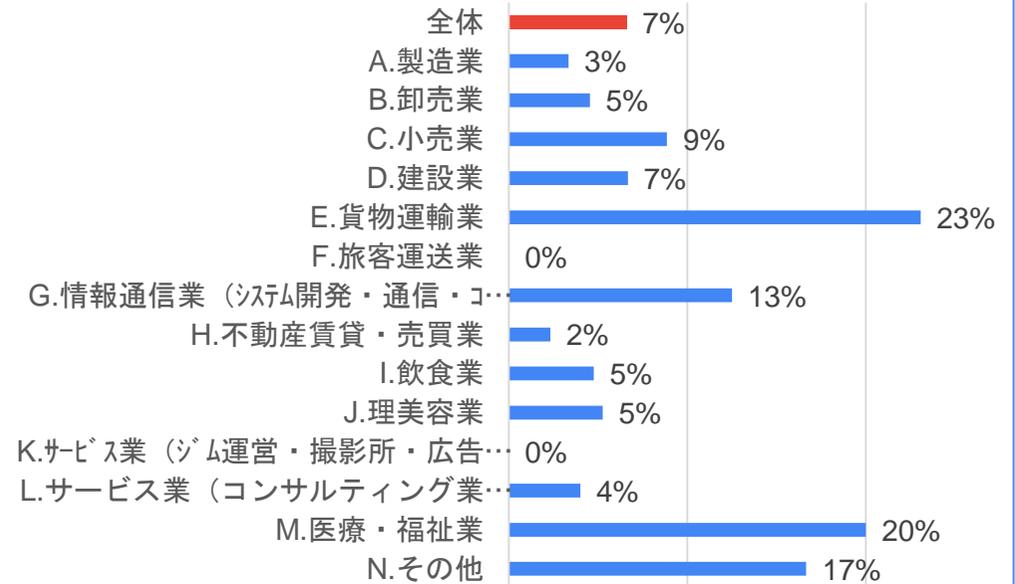
○必要な事業環境整備については、「多様な政策を迅速に届ける環境整備」が37%で最も高く、次いで「経営全般について相談できる窓口の強化」が25%、「災害に強い街づくりの推進」が20%、「行政のデジタル化の推進」が16%の順となっている

設問2 事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか（複数回答可）

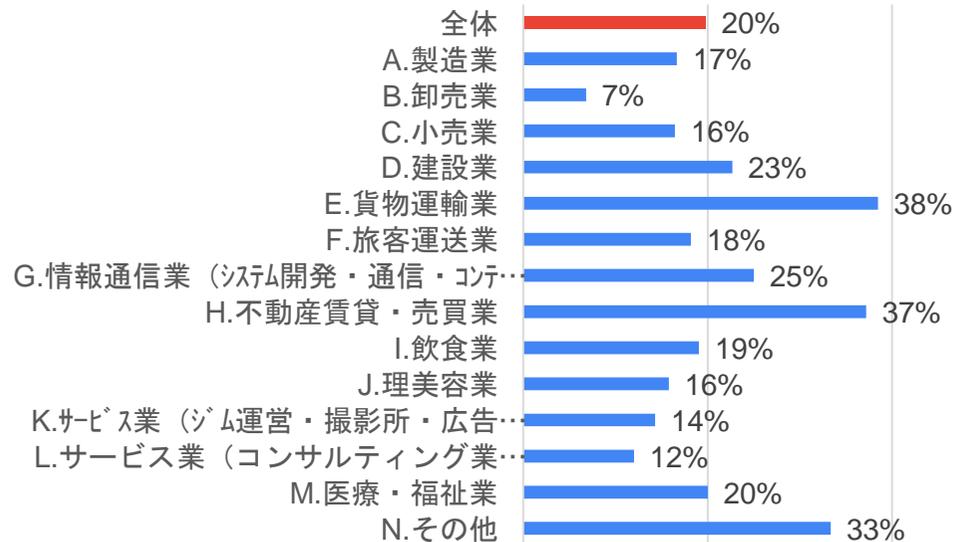
A.多様な政策を迅速に中小企業に届ける環境整備



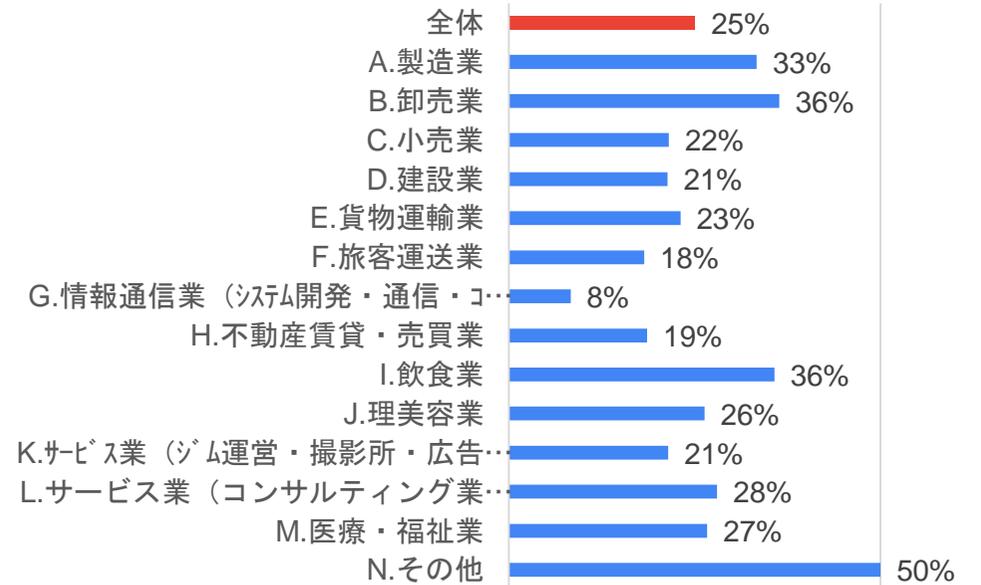
B.感染拡大に備えた感染防止対策の強化



C.災害に強い街づくりの推進（木密地域の不燃化、無電柱化、空き家対策推進等）

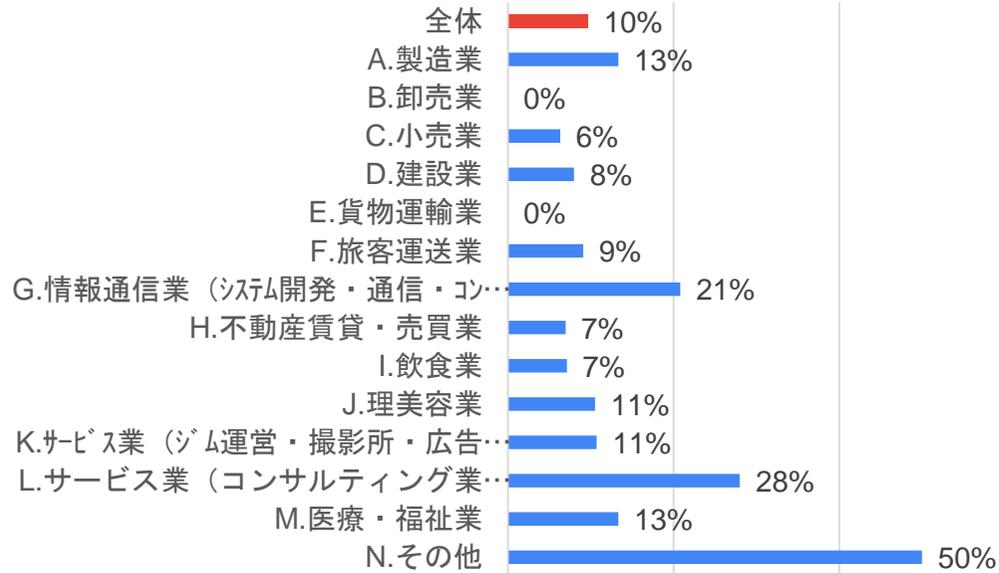


D.経営全般について相談できる窓口の強化,

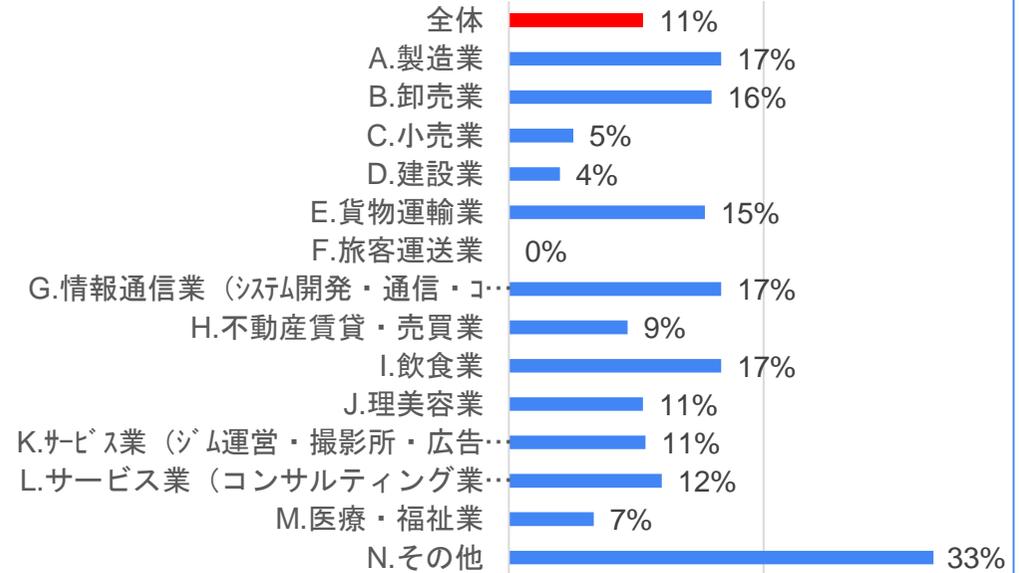


設問2 事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか（複数回答可）

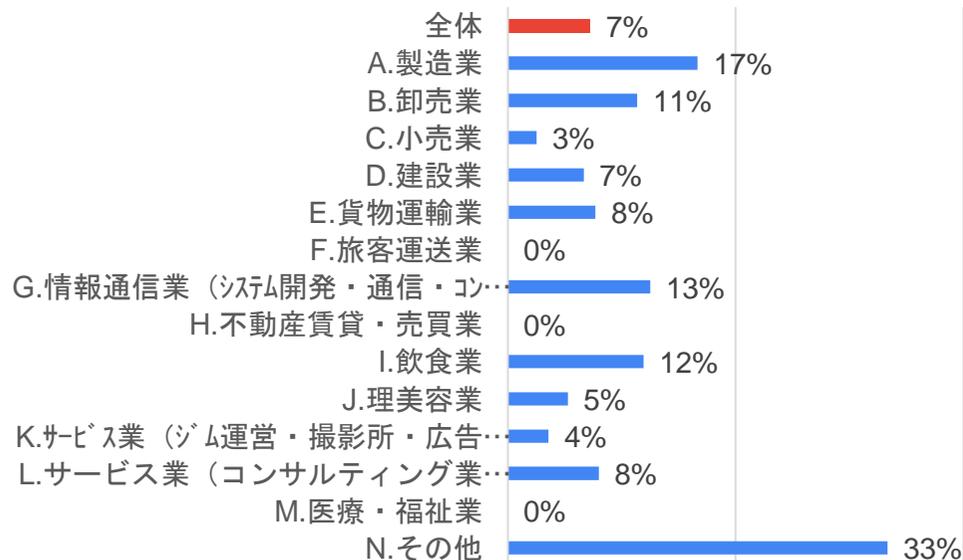
E.ワンストップ支援を可能とする産業支援拠点の集約化



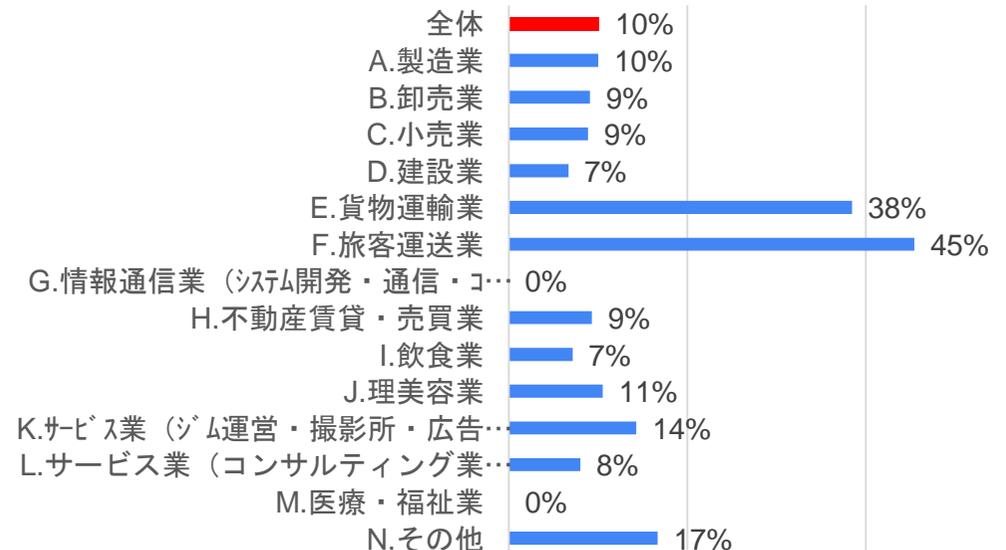
F.地域産業・資源などのPR支援（拠点の設置等）



G.区内事業所の販路拡大に繋がる国内外の見本市や展示会などの誘致

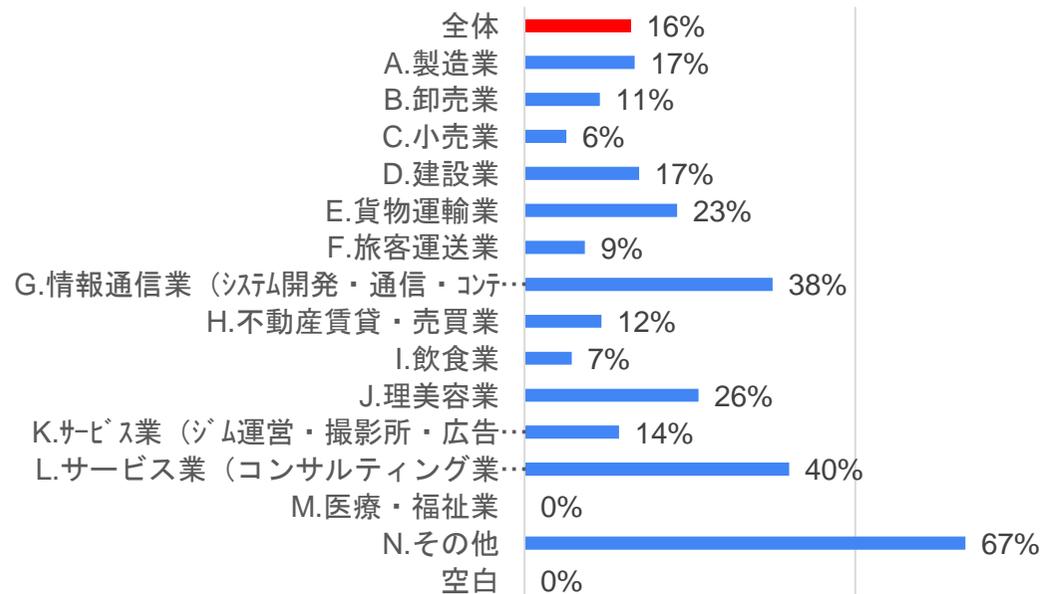


H.交通・物流のインフラ整備（脱炭素、クリーンエネルギーへの対応など含む）

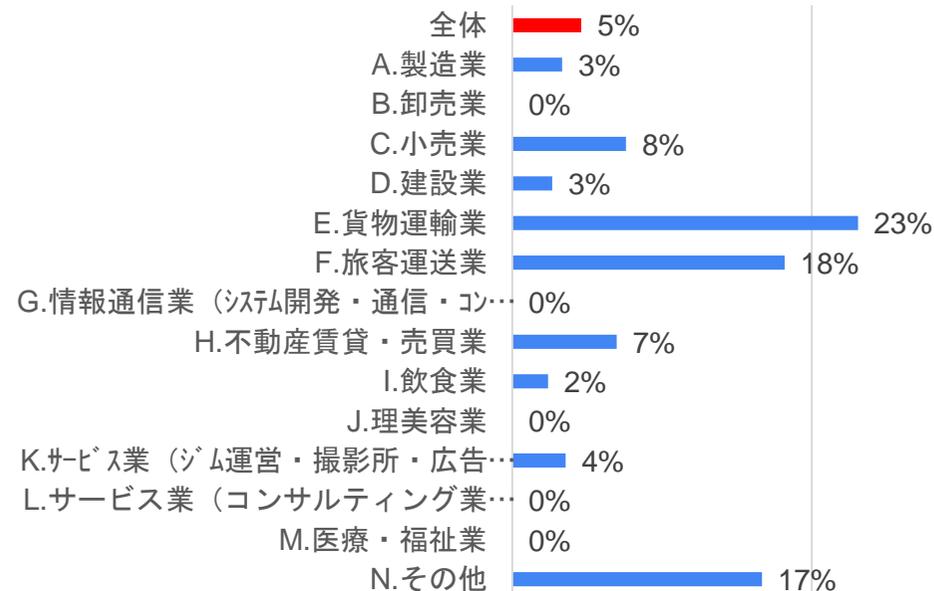


設問2 事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか（複数回答可）

I.行政のデジタル化の推進（各種手続きの電子化等）



J.産業立地に応じた柔軟な用途地域の設定



**①御社の概要について、お伺いします。**

(設問1) 主な業種についてお答えください。

(※) 御社で取り組まれている事業のうち、収入額又は販売額の最も多い業種をご選択ください。

**A.製造業**

- ・印刷業

**B.卸売業**

- ・国産青果物輸出業

**D.建設業**

- ・建築設計・建物調査・都市計画業／空調設備工事／設備業／消防設備業

**E.貨物運輸業**

- ・産業廃棄物処理業／一般廃棄物収集

**G.情報通信業（システム開発・通信・コンテンツ等）**

- ・ソフトウェア開発／映像制作業／アニメ・映像製作

**H.不動産賃貸・売買業**

- ・不動産賃貸売買仲介業

**K.サービス業（ジム運営・撮影所・広告代理店等）**

- ・葬祭業／保険代理店／ビル清掃業／テレビ、舞台美術／サービス業（娯楽）／ペットサロン／保育／警備／  
フラワー装飾／一般クリーニング／動物病院／学習支援／施設・整備管理／保守メンテナンス／機械販売業／  
葬儀社／出版物・企画・製造／出版販売

**L.サービス業（コンサルティング業等）**

- ・社会保険労務士／税理士業

**M.医療・福祉業**

- ・調剤薬局

**N.その他**

- ・連合会組織／事業協同組合／金融機関／魚礁事業／保険代理業／ゴルフ会員権取引業

**⑤直面する経営課題や取組等について、お伺いします。****(設問1) 直面している経営課題・事業への影響等について、ご回答ください。(複数回答可)****K.その他**

- ・ 修繕費の高騰と修理期間が伸びたこと／マーケティング実施のノウハウ／新規ビジネスの勘案／取り引き先の倒産／インボイス制度導入による事務負担の増大、取引先の経営への悪影響／税金／人員の高齢化、人手不足／円安／事業承継問題／この先需要があるかどうか／葬儀の規模縮小のため売上減少／コロナで人流が変わったこと／現場の工程遅れ

**(設問1-i) 前問で「人手不足」とご回答された方にお伺いします。人出不足の理由について、ご回答ください。(複数回答可)****G.その他**

- ・ 通勤希望の募集が取れない、在宅は取れる／外国人労働者が入国できなかった／後継者がいない／求める人材がいない／熟練者の急病

**(設問1-ii) 前問で「人手不足」とご回答された方にお伺いします。どの様な職種の方の雇用を考えていますか。(複数回答可)****F.その他**

- ・ 倉庫作業／組合員企業 工場など／ドライバー／生産スタッフ／作業員／警備／経理／自動車整備士／食品製造ライン／経営に特化しているため／マネージャー

**(設問1-iii) 前問で「人手不足」とご回答された方にお伺いします。どの様な雇用形態での採用を考えていますか。(複数回答可)****C.その他**

- ・ パート／技能実習生 特定技能／事務系パートアルバイト長期にやってもらえる人材／外注／業務委託／アルバイト／ケースバイケース

**(設問3) 取引の状況についてお伺いします。エネルギーや仕入価格など、コスト上昇分の価格転嫁についてお伺いします。****(設問3-i) 前問で、「全て価格転嫁できている」「半分以上は価格転嫁できている」「価格転嫁できたのは半分にみえない」とご回答された方にお伺いします。価格転嫁できた理由について、ご回答ください。(複数回答可)****F.その他**

- ・ 技術に見合ったサービスを提供しているため／公共事業の発注単価の値上げ／タクシー事業の為／仲介報酬の上限が決まっているため

**⑥直面する経営課題や事業への影響等に向けた、新たな取組みについてご回答ください。(****(設問1) 販路・仕入・商品面等(複数回答可)****I.その他**

- ・ 人材、人員不足／技術料の見直し／利益確保／仕入部材の調達／タクシーの導入

**(設問2) 設備投資(複数回答可)****D.その他**

- ・ 本部対応／新車購入／在庫保管場所の拡大

⑦直面する経営課題や事業への影響等に向けた、補助金・助成金等の活用状況についてお伺いします。

(設問1) 2022年に活用した補助金・助成金はありますか。(複数回答可)

- ・栃木県農産物輸出補助金／人材開発支援助成金／文化庁AFF2、J-LOD live2／小学校休業対応助成金／コロナ対策／次世代イノベーション創出プロジェクト助成事業／認定求職者雇用開発助成金、学校等休業助成金／持続化給付金／事業復活支援金／高齢者雇用促進、クリーンエネルギー自動車導入促進／厚労省の感染対策のための補助金／先端設備導入計画

(設問2) 補助金・助成金を活用されていない方にお伺いします。活用されていない理由について、ご回答ください。(複数回答可)

H.その他

- ・助成金は未来を生きる人達への負担となる為なるべく使いたくない／税金の使い方の疑問／キャリアアップ助成金／2021年に補助金を利用したため／利用する必要がなかった

⑧資金繰り状況についてお伺いします。

(設問1) 新型コロナの影響に伴い、資金調達をされた方にお伺いします。現在・今後の資金繰りについて、ご回答ください。

D.その他

- ・客が戻るまでにまだ補助金があれば良いと思う／返済済み／本社で管理／資金調達はしていない／該当なし／返済の利息分が負担増のため／コロナの状況、感染の人数によって月の売上の波は把握できない／現状維持

⑨『SDGs (持続可能な開発目標)』についてお伺いします。

(設問1) SDGs の取組みについて、ご回答ください。(複数回答可)

L.その他

- ・リモートワーク／藻場造成事業を通し、すでにco2削減や、魚の住みやすい環境創りに貢献している／SDGsの珈琲豆販売／取り組み推進中

⑩中野区の政策・事業環境の整備について、お伺いします。

(設問1) 事業所継続・競争力強化のため、どのような中野区の支援が必要と思われますか(複数回答可)

O.その他

- ・道路の新設や用途地域の見直し等産業基盤の整備を迅速に進めて、物品流通の効率化を計る事／補助金助成金の申請の事務面での支援／行政がもし行うなら、ことなかれ主義の支援はお金の無駄。その支援の受注先が潤うだけで意味がない／消費者の購買意欲を上げる政策／外国人雇用に関する情報／各支援はありがたい／産業振興分野職員と経営者の密な情報交換／税金・社会保険等の負担を減らし、縛りを減らしてほしい／事業所用地／事業所(オフィス)の確保支援／支援は何でもありがたい／零細企業への援助／駅周辺の再開発 商店街への支援／文化活動の支援／マンションとして建替えられることが多いが商店ができるように対策してほしい

(設問2) 事業所継続・競争力強化のため、中野区について、どのような事業環境整備が必要と思われますか(複数回答可)

L.その他

- ・商店街の活性化支援／ワクワク商品券とかは凄くいいのですが、大型店もすべて使えるお店があるのでそこはチェックして欲しい／事業承継の支援／補助金・助成金等の増加／制度融資

**⑪事業環境や中野区にご意見等がございましたら、ご自由にご記入ください。****■行政の改革**

- ・杉並区・渋谷区などの他区との区を超えての取り組みの際には柔軟に対応してほしい
- ・南地域と北地域との税金の使われ方に差がある。
- ・地方行政毎の書式フォーマットを統一していただけると作成者は助かります。例：住民税通知書、保育園関連（就労証明）捺印もまだ存在しており、手間である。
- ・子ども政策に一貫性がなくまた他区より先陣を切る施策もなく保育施設全般及び認可外施設ついでにの経営バックアップの優先度も低く何も期待していません。
- ・公共事業の発注は区内事業者優先に発注してください。
- ・ふるさと納税、弊社は中野区で50年以上事業を営んでいるが、弊社オリジナル製品の製造所が中野区外でふるさと納税の対象にならない。どう考えてもおかしい！！
- ・エネルギーコストの急激な高騰により、中小企業の収益の悪化は勿論のこと、日本の国際競争力が大減速することが予想される。国として、原発の再稼働含め、エネルギーコスト圧縮に向けた取組を大至急検討しないと日本経済は衰退の一途を辿る。太陽光発電は、結局のところコスト高になり電気代の値上げにつながり、メリットなし。パネル廃棄時のリサイクルについても課題は多い。政治には目先の利益を求めるのではなく、長期的な視野にたって国益に繋がる政策を打って欲しいと思う。
- ・区認可の保育園等、中野区を通して連絡するようで、メールアドレスの記載がありません。独自のホームページを持たない施設も多いため、例えば、今どきでイケてるホームページを同雛形（オリジナル）によりコストダウンが可能です。

**■その他**

- ・いつもありがとうございます！
- ・当方高齢の夫婦に付き欲も無く出来る範囲で出来る事しているので特に意見も御座います
- ・いつも大変お世話になります。

**⑪事業環境や中野区にご意見等がございましたら、ご自由にご記入ください。****■経済対策全般**

- ・中野区は治安が良く安心安全に生活できる区で、当社も40年近く経営しております。感謝の気持ちでさらに発展できるべく努力してまいります。この頃銀行が中小企業に対して熱意がないので中野支部で経営相談できる方策をお願いしたいものです。
- ・零細企業にますますの温かい支援をお願いいたします。
- ・中野区に事業登録してるメリットが感じられない、中央区とかは事業支援が手厚い。もう少し事業支援力を入れて欲しいです。宜しく願います。
- ・中野区独自の支援、税優遇などあれば助かります。
- ・企業が本当に使える制度やサービスをお願いします。
- ・中野区は飲食業には手厚いけど、大田区のようにもう少し製造業にもイベント等、力を貸して欲しい。
- ・PC関連の総合サービス（個人・中小企業向け）を提供して20余年の個人事業主です。自身の高齢化に加え、顧客の高齢化・PC関連サービス需要の現象、新規顧客獲得への有効策の欠如など、苦境に陥っています。一度、ご相談に乗っていただきたく、よろしく願います。

**■融資関連**

- ・中野区独自の中小企業支援策は融資金利の補助があることは知っているもののそれ以外の施策がやや手薄のように思いますので、今後に期待しております。
- ・中野区には大手銀行より中小金融機関への支援を求める
- ・以前のような低利で利用できる制度融資を復活させて欲しい
- ・中野区の制度融資の窓口が外部委託になって以降、産業振興分野職員との交流がなく、新しい情報や施策があっても企業側に伝わりにくいように思う。新たな企業誘致も大切だが既存企業も中野区で事業継続したいと思えるような施策対応をお願いしたい。
- ・法人向けの融資制度の拡充と売り上げが向上している企業への優遇制度

**■補助金関連**

- ・返済義務のない補助金・助成金制度を増やしてほしい
- ・中野区は製造業に対する施策が貧弱で、補助金などが全くない。

**⑪事業環境や中野区にご意見等がございましたら、ご自由にご記入ください。****■小売業支援関連**

- ・ 零細商店にますますの温かい支援をお願いいたします。
- ・ 商店街でのキャッシュレス化はデメリットしかなく、キャッシュレス化を進めるなら支援が必要かと思えます。
- ・ 小売業を営んでいる中小零細企業です。キャッシュレス促進でPAYPAYキャンペーンを昨年より実施していますが一昨年は小型店限定でしたが、昨年は期間も短く大型店も含めたキャンペーンであったためあまり効果がありませんでした。私が知る限り同業者では中野区だけでした。商店会活性化のためには中小零細企業である小型店の活性化が不可欠です。ぜひともご検討いただきたい。
- ・ ワクワク商品券は凄くいいのですが大型店でもすべて使えるお店があるのでそこはチェックして欲しいです。

**■雇用支援関連**

- ・ 事業環境等々に意見が集まるほどの事を行っているのか？また、その行った結果がわかりやすく公開されているのか？  
PDCAの何かが欠落している為、行政の話をもとに聞かない中小企業が多いと考えます。行政の波に乗って失敗したら、行政の責任は問われないが、会社は倒産するような場合もあるから。責任を持ってというのではなく、そこまでお膳立てしてくれた行政の責任にはできない、というほどの支援を行って欲しいですね。  
今後益々、労働者確保が厳しい局面になります。出生数に伴う労働人口の減少、円安に始まる外国人労働者の入国減少、など新たな労働力確保は事業者にとって今後の事業継続に関わる大切な課題です。現在、賃金格差も起きており、例えば中野区内の飲食事業のアルバイト確保は、隣りの新宿区と賃金相場に開きが出始め、労働者不足から営業時間短縮や、営業日数減少まで影響が出始めています。  
中野区内で働く労働者に対して、住宅などの供給支援や地元の経済支援も兼ねた消費支援施策など、事業者に向けて雇用拡大に通じる雇用支援策など、地元事業者が都心部（都心八区）との労働力確保競争に勝つ戦略を実践していただきたいです。  
中野区は、雇用先進特別区を打ち出し、地元で働く労働者、地元の事業者を支える行政だと、内外にアピールする事は、決してこの先の10年20年先を見据えても大事だと思えます。  
働き方の変化も進み、大手は在宅ワークやサテライトオフィス利用なども進みますが、中小零細事業所はまだまだリアルな業務推進が主流です。街の昼間人口が賑やかであれば、経済的にも活気ある街=住みたい・働きたい街として、アピール出来るのでは無いでしょうか。
- ・ 建設業界で従業員に対する時間外就労、有給休暇、交通費支給などのブラック(グレー)な部分をクリアにしたいと、いつも感じているが結論に至ってない。
- ・ 現在、注文家具を経営者と職人の2名で制作し、繁忙時のみ外注している。コロナ前に未経験の若者を採用したが、社会保障をすると年間300万円くらい支払うので利益が大きく圧迫された。  
コロナによる売上の激減でやむなく解雇したが若者を育てるためには2年間位、給与の一部の支援があれば助かる。  
手に職を付けたいと言って入社してくれた社員に対して申し訳ないという思いが今でも経営者としての心の傷になっている。

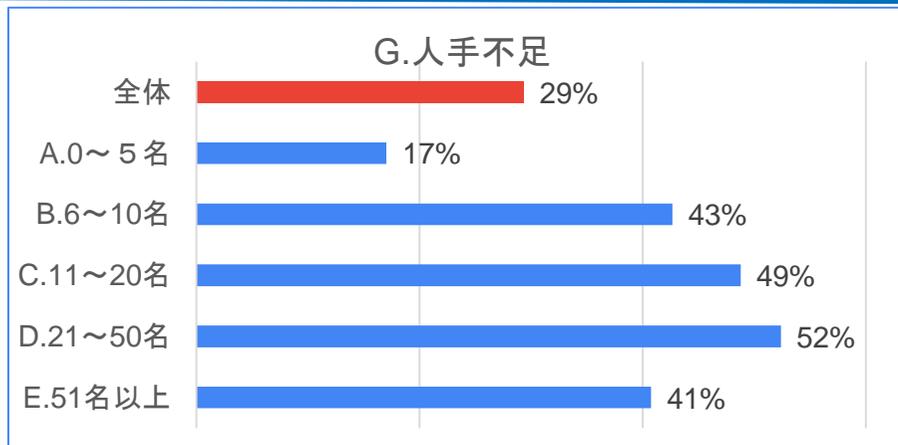
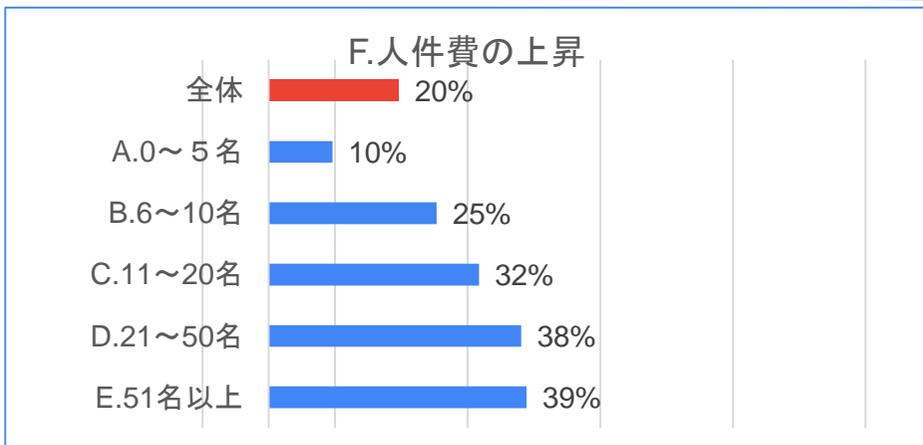
**■その他**

- ・ この2年間投資してきたため新規売上発生

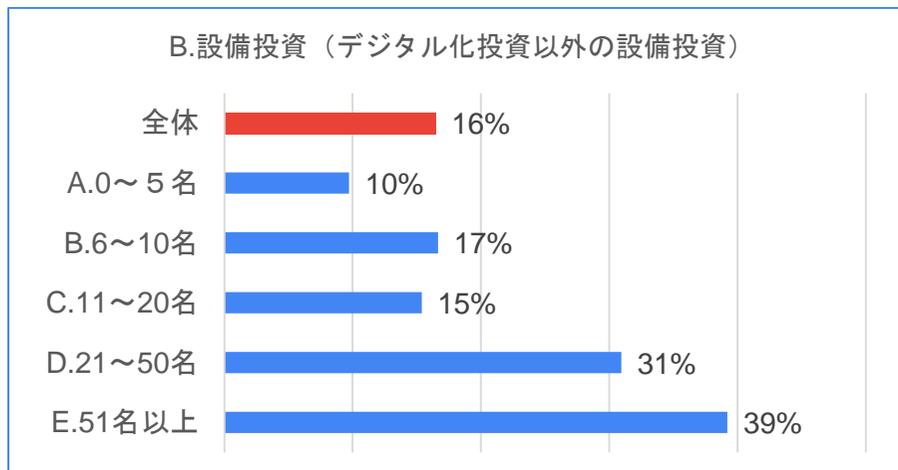
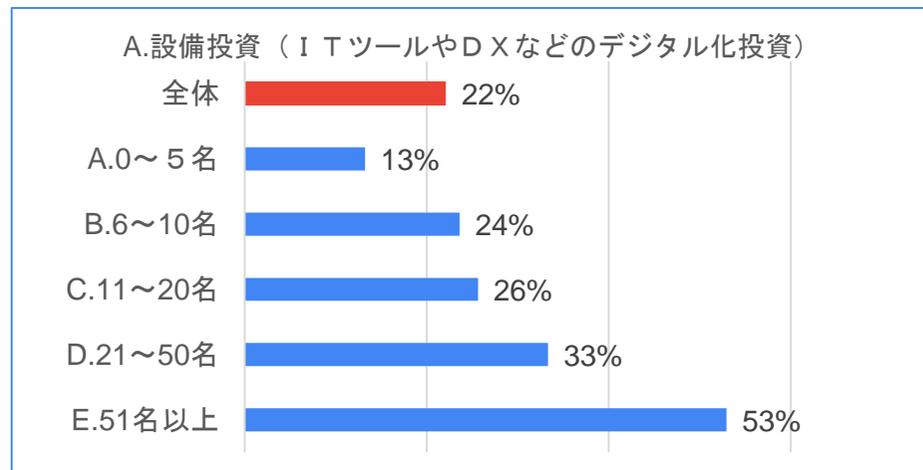
**⑪事業環境や中野区にご意見等がございましたら、ご自由にご記入ください。****■街づくり関連**

- ・新青梅街道沿の建築基準の緩和、容積率のアップ。（学校の近隣）
- ・ゼネコン中心の中野駅前開発に疑問を感じる。不動産バブル状態の中で、人口を増加することは区の富なるが、街全体が新住民になる人達に受け入れられる住みたい街になるソフト面の強化すべし。
- ・事業決定済みの幹線道路の整備と立体交差事業を迅速に進めることです。
- ・月並みでない都市計画。6丁目に建設されたシティテラス中野の跡地、広大でした。当初は桃園第二小学校が移設されるような話を伺いました。それであれば結構なことですが、月並みにマンション建設は面白くない。収益、雇用の上がるような公園のような施設など、より中野区が魅力的な街になるような都市計画を期待したい。四季折々の草花豊かな心温まる中野。既存のマンションも含め、少しでもエネルギー自給に繋がるような試みなども全国に先駆け、区内企業に企画案コンペ機会を提供するなど行政にリードしていただきたい。
- ・中野区としてのイメージ向上戦略。時代の変化をとらえアピールできる地域戦略を作り出す。
- ・高齢化が進んでおり区内の移動手段確保のため、交通インフラへの支援強化をお願いできればと思っております。
- ・中野区の仕事は、街作りの大きなビジョンを示すことだと思います。中野駅界隈は賑わっていますが、我が商店街はマンションだらけになっています。  
建て替えの時に商店街が継続できるように街作り計画に沿って、テナントにしてもらう交渉をするなどのことも必要ではないでしょうか。また店舗誘致活動の援助があるといいのにと日頃思っています。商店街の店舗が歯抜け通りでは商店街と呼べないです。賑わいあつての商店街だと思います。
- ・環境の良いきれいな街づくりをお願いします。
- ・沼袋の道路拡張工事に対して説明不足である。道路幅を4mに拡張するために西京信用金庫のあるマンションを解体するのか。我々の血税を、人のカネだと思って無責任に浪費しないほしい。
- ・新井薬師駅前のビルが取り壊される時のネズミ被害が心配。跡地はバスロータリーになるようだが、キレイになるばかりで閑散としてしまうのではないかと心配している。近未来的なのは、オシャレかもしれないが、冷たい感じがして人を寄せ付けない感じにはして欲しくない。
- ・将来の災害への備え、訓練、拠点づくり等、大変心配している。また、地域に根差した生活のあり方、仕事を今後どうするか知恵と工夫が必要である。
- ・喫煙所を増やす。

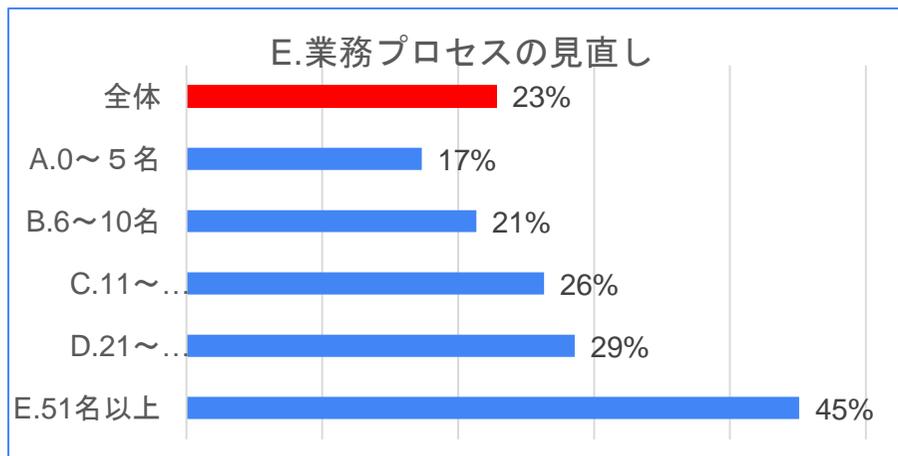
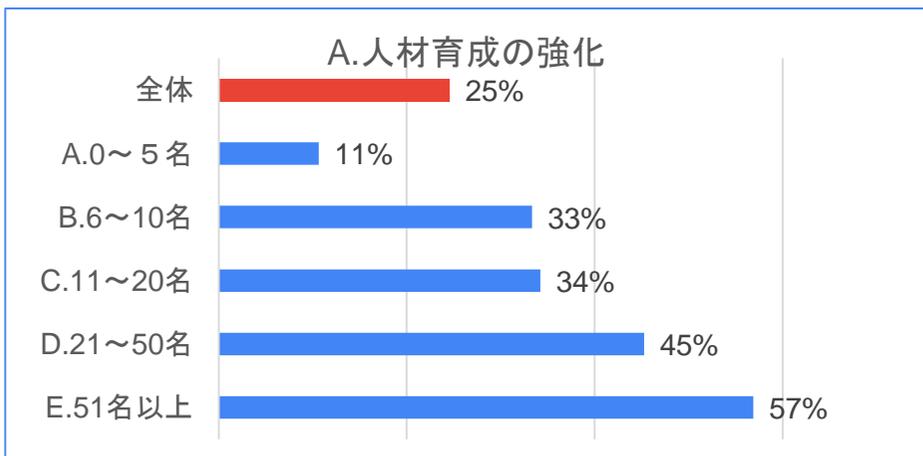
# 卷末 参考



○規模が大きいほど、人件費上昇や人手不足が課題である



○規模が大きいほど、設備投資を実施している



○規模が大きいほど、人材育成強化や業務プロセスの見直しを実施している