

小金井市工業事業所実態調査

報告書

平成27年2月

小金井市

小金井市工業事業所実態調査

報告書

【目次】

概要編

I. 調査概要	概1
II. 市内の工業事業所等の動向	概1
III. 市内工業事業所の特徴（アンケート調査・ヒアリング調査結果より）	概2
IV. 市内工業事業所における特性と課題	概4
V. 市内工業事業所の高度化及び創造的産業振興への提案	概5
VI. コミュニティビジネス事業所の特性と課題、振興への提案	概6

本編

第1章 調査概要

1. 調査の背景	1
2. 調査目的	1
3. 調査対象	1

第2章 小金井市の工業事業所等の動向

1. 小金井市の工業事業所等の現状	2
2. 小金井市内に立地する大学・研究機関	12
3. 工業事業所を取り巻く社会経済環境の動向	13

第3章 市内工業事業所実態調査

1. 工業事業所アンケート調査	16
2. 工業事業所ヒアリング調査	45
3. コミュニティビジネス事業所ヒアリング調査	53

第4章 市内工業の高度化及び創造的産業振興に向けて

1. 工業事業所の特性と課題点	58
2. コミュニティビジネス事業所の特性と課題点	62

第5章 市内工業の高度化及び創造的産業振興への提案

1. 目指すべき方向性の検討	64
2. 市内工業の高度化及び創造的産業振興のあり方	64
3. 工業振興への提案	64
4. 参考事例集	65

資料編

1. 特色ある事業所ヒアリング調査記録	
(1) ベンチャー系企業	資 1
(2) 既存製造系企業	資 8
(3) コミュニティビジネス事業	資 16
2. 農工大・多摩小金井ベンチャーポートの概要	資 27
3. 工業事業所アンケート調査集計表	
(1) 単純集計	資 29
(2) クロス集計	資 39
4. 工業事業所アンケート調査票	資 43

概要編

I 調査概要

調査の背景

小金井市においては、平成 23 年に「小金井市産業振興プラン」（以下「現プラン」という。）を策定したところであるが、現プランの事業期間は平成 23 年度から平成 27 年度までとなっている。平成 27 年度には平成 28 年度からを事業期間とする新プランの策定が必要となるため、その検討に用いる基礎資料を作成する必要がある。本調査は、その基礎資料の一部を作成するため実施するものである。

調査目的

現プランにおいて、商業、工業（創造的産業も含む。）、観光を 3 つの柱としているところであるが、本調査はそのうち工業についての基礎資料を作成するために実施するものである。新プランを現実的で効果のあるものとするため、その検討に役立つ必要な資料をそろえることを目的として、本調査を実施するものである。

調査対象

(1) 工業事業所

- ① 小金井市内に事業所を有する製造業の事業所
- ② 小金井市内に事業所を有する情報通信業の事業所
- ③ 農工大・多摩小金井ベンチャーポート入居企業

(2) コミュニティビジネス事業者

II 市内の工業事業所等の動向

■全産業に占める製造業及び情報通信業の事業所・従業員数の比率は 5% 未満

【図小金井市及び近隣市における産業分類別事業所数の比率】

産業分野	小金井市	武蔵野市	三鷹市	府中市	小平市	国分寺市	市部	区部
製造業	3.55%	2.26%	5.89%	5.60%	5.41%	3.10%	6.54%	9.88%
情報通信業	2.25%	3.46%	2.77%	2.44%	1.50%	3.20%	2.07%	4.56%

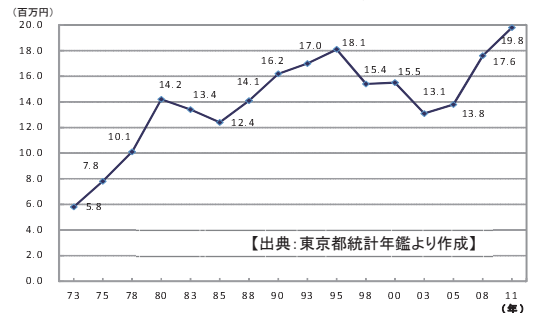
【出典：東京都統計年鑑平成 24 年】

■事業所数は減少するが

従業者一人当りの製品出荷額は過去最高を記録

事業所数・従業者数・製造品出荷額等共に減少傾向が続いていたが、2005 年以降従業者一人当たりの製造品出荷額は増加に転じ、2011 年には過去最高額となった。生産力のある事業所が残り、淘汰が進んでいることが窺える。

【小金井市における従業者一人当たりの製造品出荷額等の推移】



■複数の大学・研究機関が拠点を持つ文教都市

東京農工大学や法政大学をはじめとした、多数の大学や研究機関が小金井市内及び近隣地域に拠点を構えており、文教都市としての一面を有している。

【小金井市近隣地域に拠点を有する大学・研究機関】



III 市内工業事業所の特徴（アンケート調査・ヒアリング調査結果より）

1. 事業所の概要

○市内の業種は多種多様に分かれており、19人以下の小規模事業所が8割以上を占めている。
 ○自社内での研究・開発を行う企業が多数存在し、特許の取得にも積極的である。
 ○成長路線の企業では「独自の開発力」が強みとして挙げられている。

2. 経営環境

○バブル期創業企業の淘汰がある程度決着しつつある時期を迎え、成長路線にある。
 ○特定の業種への偏りは見られず、引き続き多種多様な業種が混在している。
 ○主要取引先は広域化及び多様化の傾向にある。
 ○立地に問題がないとの意見が多く、市外への移転計画も少数にとどまる。

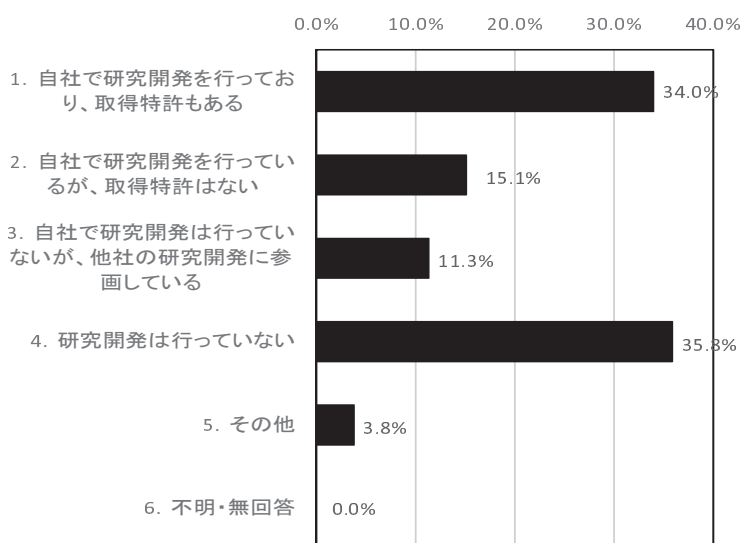
3. 今後の事業展開

○成長を見込む企業が約3割を占める。
 ○ベンチャー系では7割の事業者が成長を見込む。
 ○既存製造業では5割強が不安を感じていないと回答している。
 ○研究開発に取り組む事業所は成長の見通しを持つ傾向がある。

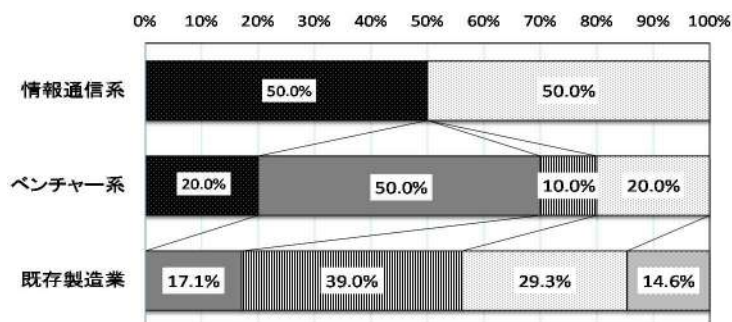
4. 事業推進上の課題点

○従業員の高齢化に伴う人材の確保の困難さが重要な課題となっている。
 ○研究・開発のための資金調達が望まれる。
 ○情報提供、交流・連携の場を欲している。
 ○行政の支援への期待が薄く、施策の周知が必要となっている。
 ○経営基盤の強化では製品、人材、営業面を重視する傾向が見られている。

【研究開発の取り組み状況】

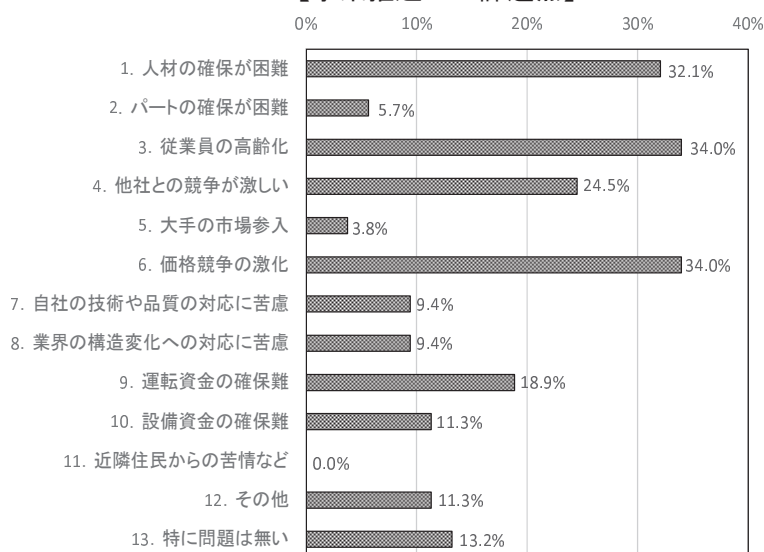


【今後の事業の見通し】



- 1. 大幅な成長が見込めそうだ
- 2. 成長していきそう
- 3. 特別な不安はない
- 4. やや不安
- 5. 見通しは暗い

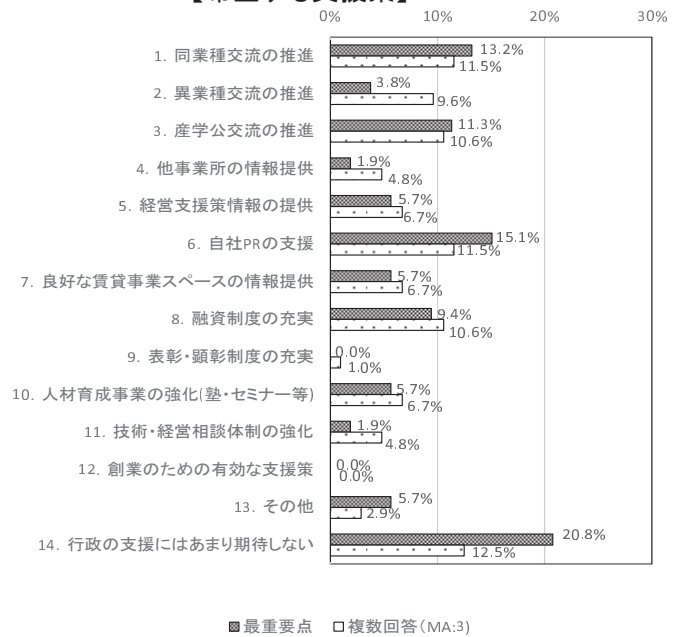
【事業推進上の課題点】



5. 希望する支援策

○最も希望する支援策（最重要点）は、「行政の支援にはあまり期待しない」であり、「自社のPR支援」「同業種交流の推進」「産学公の交流の推進」が続いている。
○研究・開発を実施する企業は融資制度へのニーズが高いが、成長企業にとっては融資額の増額が望まれている。

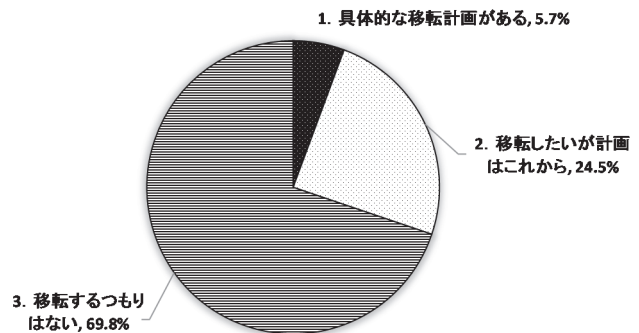
【希望する支援策】



6. 立地環境

○市内に立地継続を予定している事業者が大半を占めており、「移転するつもりはない」が半数以上を占めている。
○「具体的な移転計画がある」「移転したい」と移転に前向きな回答は 16 事業所であった。検討している移転先は、市内が 8 件、隣接市が 3 件と、大半の事業所が市内近隣の立地を希望している。

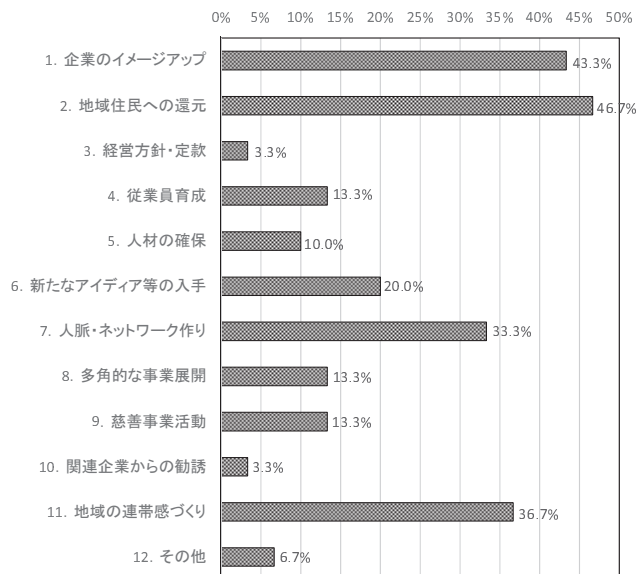
【事業所の移転意向】



7. 地域活動の実態と取組み意向

○地域活動を実施する目的は、「地域住民への還元」が約半数と最も多く、次に「企業のイメージアップ」「地域の連帯感づくり」「人脈・ネットワーク作り」と続いている。
○関心のある活動分野については、「地域活性化・まちづくり」「企業間交流」等に高い関心が集まっている。
○事業所も企業市民として、地域への貢献を重視しており、それとともに地域でのネットワークづくりへの高い意識が窺える。

【地域活動の取組み目的 (MA:3)】



IV 市内工業事業所における特性と課題

1. 工業事業所における特性と課題点

各事業所の特性により、課題の内容も異なってくるため、下表に特性別に整理した。

※情報通信系は N=2 であるため、特性のみ記述。

	情報通信系	ベンチャー企業	既存製造業
本調査で見られた特性	<ul style="list-style-type: none"> ・情報サービス業からインターネット付帯サービスへの逆転が見られる。 ・小規模事業所が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究シーズや独自技術を強みとした事業展開を行う。 ・開発に時間がかかり、創業直後の経営は厳しい。 ・独自の技術を社会貢献に生かしたいという理念を持つ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・淘汰の完了期をむかえ、明るい見通しを持つ事業所が多い。 ・研究・開発に意欲的で、個人向け販路の拡大など事業展開に工夫が見られる。

テーマ別課題点		ベンチャー企業	既存製造業
	立地環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・インキュベーション施設卒所後の市内での事業スペースの確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・問題なしとの回答が最多 ・人材の確保難に伴い、通勤が困難化する傾向 ・住宅地との共存
	資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・開発期を支える資金援助 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大を下支えする、より規模の大きい融資策
	事業基盤の高度化	<ul style="list-style-type: none"> ・独自製品の開発 ・営業機能の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・独自製品の開発 ・人材の雇用・育成
	取引先・新市場の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・人員不足により、営業活動が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを介した個人向け事業への拡大
	人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・専門的知識・技能を有する人材の確保難 	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の高齢化 ・事業拡大に伴う人材不足 ・シニアの人材登用
	情報収集	<ul style="list-style-type: none"> ・卒所後の事業スペースの情報 ・専門知識を有する人材の情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規路線のための情報 ・人材確保のための情報
	交流・連携の取組みの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・異業種の中小企業との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・交流・連携へ積極的姿勢 ・特定固有の分野への具体的連携から、ヒントの場としての交流まで幅広い要望

V 市内工業事業所の高度化及び創造的産業振興への提案

1. 目指すべき方向性の検討

小金井市の工業事業所の特性でもあり、強みともなっているのが企業内での研究開発である。今後はこの路線を明確化し、まだ未着手の事業所にも開発が行えるよう働きかけていく。インキュベーション以外の市内事業所とも連携を密にし、より大学との連携を深め、研究・開発を進めていく。

2. 市内工業の高度化及び創造的産業振興のあり方

今回の調査では人材不足を背景とした営業面での課題が浮き彫りとなった。

そこで、展示会などで市が共用のスペースを確保し、小規模の複数の事業者が協同で展示会行うなど、個々の事業所では難しい営業活動などの取り組みが考えられる。また、雇用は市内及び近郊の都市を中心に注力し、地域密着型の路線に立ち返る。

3. 工業振興への提案

(1) 複数の大学が立地する利点を生かした研究開発志向の一層の推進

全国平均よりも高い水準で自社内の研究開発が進められているが、研究開発を行っていない3分の1の事業所においても、研究開発を行うことにより更に付加価値を高めることが可能であろう。

(2) 立地環境の整備

市内の空きオフィス等についての情報を集約し、HP等で公開することも有効策と考える。

(3) 産業振興資金の周知

新技術、新製品、新分野等の研究、開発、企業化または高度情報技術化対策を行う事業者を対象に、運転資金等との併用が可能な融資あっせんを行っている。現在は十分に活用されていない実態があるため、今後はこの産業振興資金の周知を行っていく。

(4) 相談・アドバイス窓口の設置

農工大・多摩小金井ベンチャーポートにおいて、より積極的なアドバイスの提供に努める。一か所で総合的に相談が可能なワンストップ型経営相談窓口を設置も併せて協力を求めていく。

(5) 交流・連携の推進事業

交流・連携については当地域にある多摩テクノプラザの周知を行っていく。産学公連携コーディネート窓口であり、異業種交流グループの活動の場ともなっており、市内工業事業所においても有効と考える。

VI コミュニティビジネス事業所の特性と課題、振興への提案

(1) 特性

- ①引き続き増加傾向にあり、福祉やまちづくりを目的とする団体が多い。
- ②シニア層の活躍が目覚ましく、全国的に先進的な活動も見られる。

(2) 事業推進に向けた主な課題

- ①受託事業が多いが経費で相殺され、経営は窮状している。
- ②スペース面、コスト面において余裕がなく、活動場所に苦慮。
- ③空き家情報、NPO法人での活動情報など、より円滑な活動のための情報を欲している。
- ④上記3要因は複合的に存在し、関連して課題となっている。
- ⑤情報発信力の強化・サポートが望まれる。
- ⑥スマート・シニア世代の活躍場所の拡大・推進が期待される。
- ⑦市へは市民協働のためのコーディネーターとしての役割を期待されている。

(3) 振興への提案

NPO法人は年々増加し、その内容も多岐に渡っているが、今後はシニア世代の役割を拡大し、「顔の見えるまち小金井」を実現していくことが中心となっていくと考える。現在市内で主導的立場のNPO法人から「顔の見える」「居場所づくり」というキーワードが共通して聞かれた。また、NPO間での情報共有についても要望が寄せられており、NPO間のネットワークづくりについての推進を図っていく。

- ①NPO間をつなぐ役目も果たす新たなNPOの創設や、NPO間の情報交換等の推進。
- ②空き家情報などの情報集約及び公開を、工業事業所同様、HP上で一括して管理する。
- ③活動内容の情報提供や交流の推進を後押しする。
- ④経営相談・アドバイスの強化について、工業事業所同様、ワンストップ型の窓口で対応する。

本 編

第1章 調査概要

1. 調査の背景

小金井市においては、平成23年に「小金井市産業振興プラン」（以下「現プラン」という。）を策定したところであるが、現プランの事業期間は平成23年度から平成27年度までとなっている。平成27年度には平成28年度からを事業期間とする新プランの策定が必要となるため、その検討に用いる基礎資料を作成する必要がある。本調査は、その基礎資料の一部を作成するため実施するものである。

2. 調査目的

現プランにおいて、商業、工業（創造的産業も含む。）、観光を3つの柱としているところであるが、本調査はそのうち工業についての基礎資料を作成するために実施するものである。

新プランを現実的で効果のあるものとするため、その検討に役立つ必要な資料をそろえることを目的として、本調査を実施するものである。

3. 調査対象

当市ではものづくりを始め、業際的に発生したビジネスや地域内を主なマーケットとするビジネス、SOHOなどを総称して、「創造的産業」として位置付け、その支援を行ってきた。具体的には、①小金井らしい産業であること、②市民生活に密着した事業であることといった2点を創造的産業振興の基本方針として、既存の工業事業所のみならず、小金井らしい新しいビジネスとして、環境・福祉・健康に関連するビジネスや、地域を対象としたビジネスの創出・育成を図ってきた。その成果を確認するとともに、今後の創造的産業振興の方策検討に資するため、本調査の対象は下記の通り設定する。

（1）工業事業所

- ①小金井市内に事業所を有する製造業の事業所
- ②小金井市内に事業所を有する情報通信業の事業所
- ③農工大・多摩小金井ベンチャーポート入居企業

（2）コミュニティビジネス事業者

当調査では、コミュニティビジネスを「地域の課題を地域住民が主体的に、ビジネスの手法を用いて解決する取り組み」と定義し、その有力な担い手の一つである、市内の特定非営利活動法人から調査対象を抽出した。

第2章 小金井市の工業事業所等の動向

1. 小金井市の工業事業所等の現状

小金井市の工業における事業所数、従業者数、製造品出荷額等の現況は次の通りである。

(1) 小金井市の製造業の動向

1) 事業所数

小金井市における製造業の事業所数は85件(調査対象は全事業所)で、全産業に占める割合は3.55%となっており、近隣市と比較すると、その比率は武蔵野市(2.26%)、国分寺市(3.10%)に次いで低い値となっている。

また、今回、近隣市の中で市部、区部の比率を上回った市はなかった。

なお、前回の報告書において、図表2-1及び2-3に関しては事業所・企業統計調査に基づいた結果を掲載したが、事業所・企業統計調査は平成18年の調査が最後となり、平成21年から経済センサスへ統合された。

しかし、経済センサスと事業所・企業統計調査では調査手法が異なり、東京都統計年鑑内の事業所と工業においてもそれぞれ調査手法が異なっているため、図表2-1及び2-3の前回と今回の結果の相互比較に加え、これらの図表と、2-2及び図2-4以降の各図表は互いに比較が出来ないものとする。

【図表2-1 小金井市及び近隣市における産業分類別事業所数の比率】

産業分野	小金井市	武蔵野市	三鷹市	府中市	小平市	国分寺市	市部	区部
農 林 漁 業	0.08%	0.03%	0.17%	0.20%	0.31%	0.27%	0.18%	0.06%
鉱 業	0.00%	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.01%
建 設 業	8.43%	4.72%	10.36%	12.41%	12.95%	8.88%	11.33%	6.96%
製 造 業	3.55%	2.26%	5.89%	5.60%	5.41%	3.10%	6.54%	9.88%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.04%	0.02%	0.04%	0.08%	0.03%	0.10%	0.06%	0.07%
情 報 通 信 業	2.25%	3.46%	2.77%	2.44%	1.50%	3.20%	2.07%	4.56%
運 輸 業	1.17%	0.97%	3.57%	2.00%	1.68%	1.00%	2.00%	3.35%
卸 売 ・ 小 売 業	28.74%	30.26%	22.72%	26.68%	28.63%	27.33%	27.88%	28.83%
金 融 ・ 保 険 業	1.59%	1.81%	1.14%	1.57%	1.63%	1.40%	1.68%	2.08%
不 動 産 業	12.18%	16.14%	19.51%	12.49%	9.38%	10.64%	10.74%	10.97%
飲 食 店 , 宿 泊 業	17.02%	20.49%	13.13%	16.09%	15.88%	19.75%	16.00%	16.51%
医 療 , 福 祉	13.31%	9.49%	10.25%	9.34%	10.91%	12.35%	10.03%	6.71%
教 育 , 学 習 支 援 業	5.72%	5.39%	4.13%	4.25%	6.01%	5.97%	4.89%	2.57%
複 合 サ ー ビ ス 事 業	0.50%	0.29%	0.43%	0.39%	0.52%	0.40%	0.43%	0.29%
サービス業(他に分類されないもの)	5.42%	4.68%	5.87%	6.47%	5.16%	5.61%	6.15%	7.16%
合 計	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

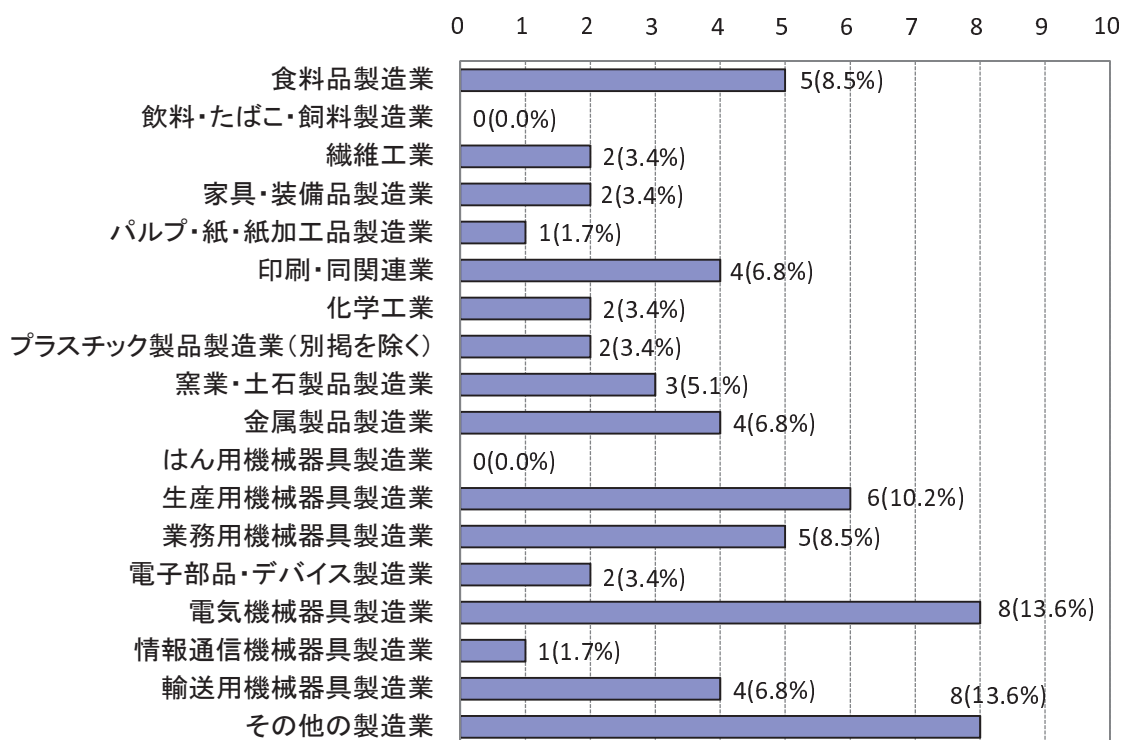
【出典:東京都統計年鑑(事業所)平成24年】

製造業における分野の内訳においては、図表 2-2 から、小金井市に立地している事業所の分野が実に多岐に渡っていることが見てとれる。

その中でも、「電気機械器具製造業」及び「その他の製造業」は共に 8 件(いずれも 13.6%)と最も多く、次いで「生産用機械器具製造業」の 6 件 (10.2%)、「食料品製造業」及び「業務用機械器具製造業」の 5 件 (共に 8.5%) という結果となった。

前回結果(平成 20 年度)と比較すると、「印刷・同関連業(前回 8 件)」が半数となる 4 件まで減少した一方、「電気機械器具製造業 (前回 3 件)」が 8 件にまで増加している点に大きな特徴が見られた。

【図表 2-2 小金井市の製造業における産業分類別事業所数及び比率】



【出典：東京都統計年鑑(工業) 平成 24 年】

2) 従業者数

小金井市における製造業の従業者数は1,056人（調査対象は全事業所）で、全産業に占める割合は4.11%と、近隣市、市部、区部と比較すると最も低い比率となっている。

情報通信業の従業者数は、512人で、全産業に占める割合は、1.99%であった。近隣市と比較すると小平市の1.24%に次いで低い比率となっている。

【図表 2-3 小金井市及び近隣市における産業分類別従業者数の比率】

産業分野	小金井市	武蔵野市	三鷹市	府中市	小平市	国分寺市	市部	区部
農 林 漁 業	0.06%	0.02%	0.09%	0.07%	0.29%	0.23%	0.11%	0.03%
鉱 業	0.00%	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%
建 設 業	5.28%	2.69%	5.75%	7.43%	8.44%	6.13%	6.29%	5.84%
製 造 業	4.11%	8.08%	12.87%	17.77%	16.47%	4.42%	12.61%	8.17%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.06%	0.27%	0.06%	0.18%	0.03%	0.10%	0.25%	0.42%
情 報 通 信 業	1.99%	4.53%	3.99%	8.93%	1.24%	4.43%	3.23%	11.36%
運 輸 業	3.72%	2.88%	8.90%	5.25%	4.77%	3.58%	5.53%	5.99%
卸 売 ・ 小 売 業	24.94%	20.90%	19.19%	18.91%	20.96%	23.41%	22.45%	24.75%
金 融 ・ 保 険 業	1.90%	6.52%	2.62%	2.19%	1.47%	2.02%	3.08%	5.70%
不 動 産 業	3.68%	6.31%	4.52%	2.80%	2.70%	4.89%	3.55%	4.54%
飲 食 店 , 宿 泊 業	13.65%	20.98%	9.19%	11.16%	11.31%	18.48%	12.41%	10.50%
医 療 , 福 祉	18.33%	11.14%	18.96%	10.75%	16.23%	13.81%	15.69%	6.67%
教 育 , 学 習 支 援 業	18.64%	9.11%	6.58%	4.58%	10.40%	7.56%	6.56%	3.62%
複 合 サ ー ビ ス 事 業	0.74%	0.23%	0.37%	0.25%	0.46%	0.49%	0.40%	0.22%
サービス業(他に分類されないもの)	2.89%	6.35%	6.89%	9.73%	5.24%	10.45%	7.83%	12.17%
合 計	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

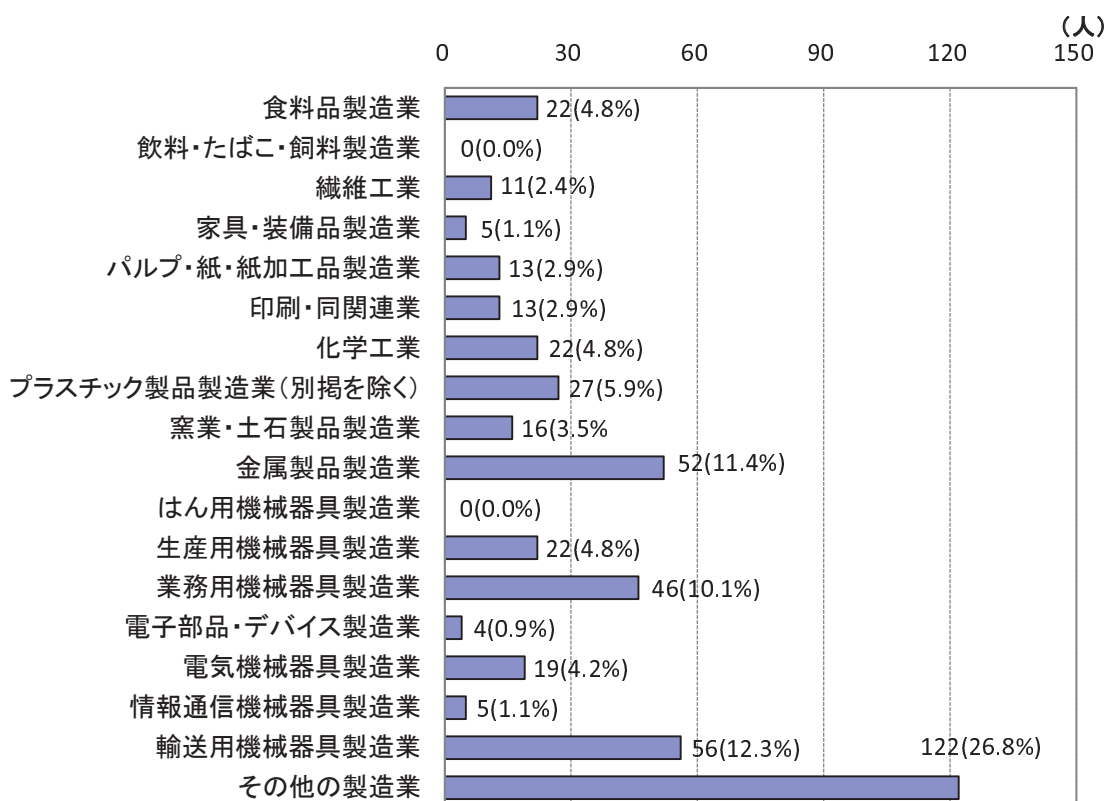
【出典：東京都統計年鑑(事業所) 平成 24 年】

製造業における分野の内訳は、「その他の製造業」が 122 人（26.8%）と最も多く、次いで「輸送用機械器具製造業」の 56 人（12.3%）、「金属製品製造業」の 52 人（11.4%）、「業務用機械器具製造業」の 46 人（10.1%）の順となった。それ以外の分野はいずれも全体の 6%未満となっている。

産業分類別事業所数の比率で、最も多かった「電気機械器具製造業」（13.6%）は 4.2%、次いで多かった「生産用機械器具製造業」（10.2%）は 4.8%といずれも低い値となっており、従業者数規模が小さい事業所が多いことが推察される。

なお、前回結果（平成 21 年度）と比較すると、前回最も大きな値を占めた「はん用機械器具製造業（前回 31.7%）」が 0%となり、この他、「生産用機械器具製造業」及び「業務用機械器具製造業」も軒並み従業員数が前回の半数以下に減少している点が特徴として挙げられる。

【図表 2-4 小金井市の製造業における産業分類別従業者数及び比率】



【出典：東京都統計年鑑（工業）平成 24 年】

3) 製造品出荷額等

製造業における製造品出荷額等は、89億8,700万円、1事業所当たりの製造品出荷額等は1億5,230万円となっている。

事業所当たりの従業者数は、7.7人と近隣市と比較しても極めて少なく、前回から継続して従業者数規模が小規模な事業所が多いことが窺える。また、従業者数当たりの製造品出荷額は、1,980万円であり、近隣市と比較すると武蔵野市に次いで低い値となっている。但し、前回結果（平成21年度）と比較すると、この値は前回の1,760万円から増加している。更に、三鷹市(2,060万円)や国分寺市(1,990万円)と比較しても、大差がないことを考慮すると、従業者数の少ない、小規模な事業所が多いにもかかわらず、比較的高い出荷額を創出していることが窺える。

この他、前回結果と比較すると、事業所数に変化はないものの、製造品出荷額等は前回の151億5百万円から大幅に減少している。同様に、1事業所当たりの製造品出荷額等も、前回の2億5,600万円と比較すると約過半数までに減少している。

【図表 2-5 小金井市及び近隣市における製造品出荷額等】

(事業所数単位：件、従業者数単位：人、製造品出荷額等単位：百万円)

区市町村	事業所数①	従業者数②	製造品出荷額等③	事業所当製造品出荷額等③/①	事業所当従業者数②/①	従業者数当製造品出荷額等③/②
小金井市	59	455	8,987	152.3	7.7	19.8
武蔵野市	98	4,559	19,300	196.9	46.5	4.23
三鷹市	191	4,681	96,503	505.3	24.5	20.6
府中市	233	14,122	824,474	3538.5	60.6	58.4
小平市	155	4,068	119,393	7702.8	26.2	29.3
国分寺市	61	1,078	21,457	351.8	17.7	19.9
東京都	34,879	358,247	8,947,744	256.5	10.3	25.0

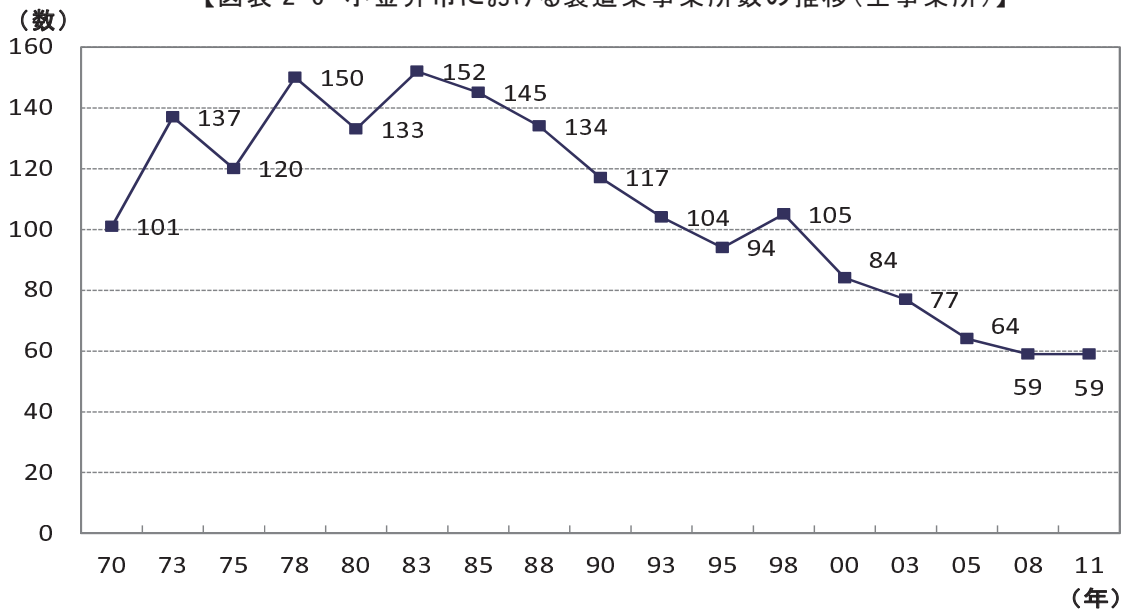
【出典：東京都統計年鑑平成24年(工業)より作成】

(2) 経年変化の動向

1) 事業所数の推移

70年以降の市内の製造業における事業所数の推移を見ると、70年代後半から80年代前半にかけての第二次オイルショック期前後は、事業所数の増減が著しかったが、その後、ほぼ継続的な減少傾向となった。2008年には、70年以降最多であった152件の4割弱まで減少し、2011年も同数を維持している。

【図表 2-6 小金井市における製造業事業所数の推移(全事業所)】

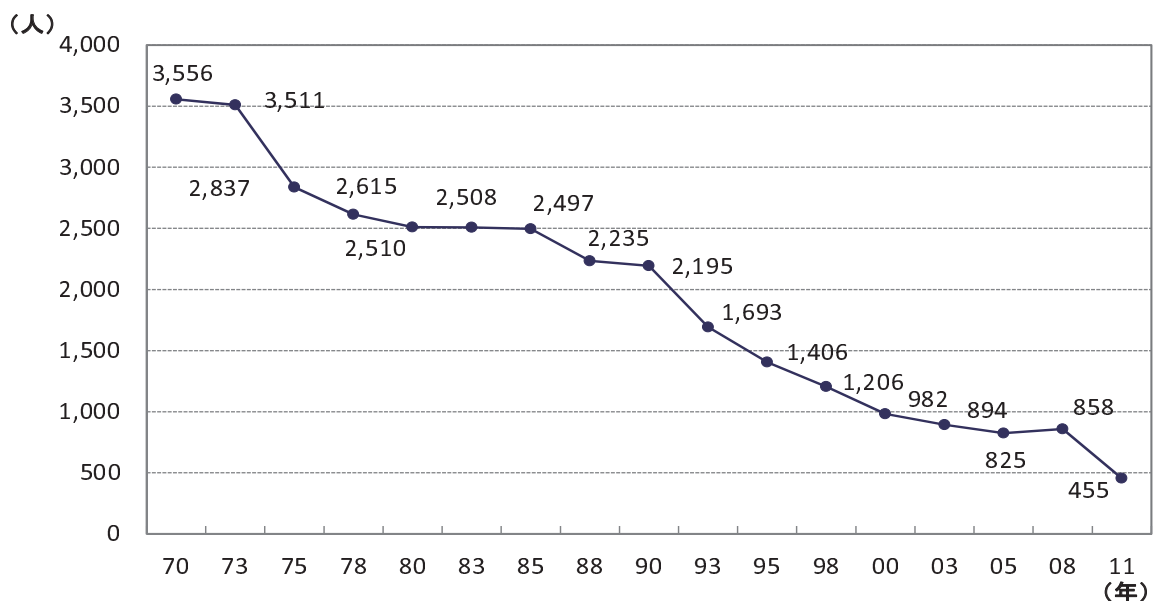


【出典：東京都統計年鑑(工業)より作成】

2) 従業者数の推移

従業者数は、73年のオイルショック後、05年まで減少傾向が見られた。08年にやや増加が見られたものの、リーマン・ショック後の11年には過去最低となる455人まで落ち込んだ。

【図表 2-7 小金井市における製造業従業者数の推移】

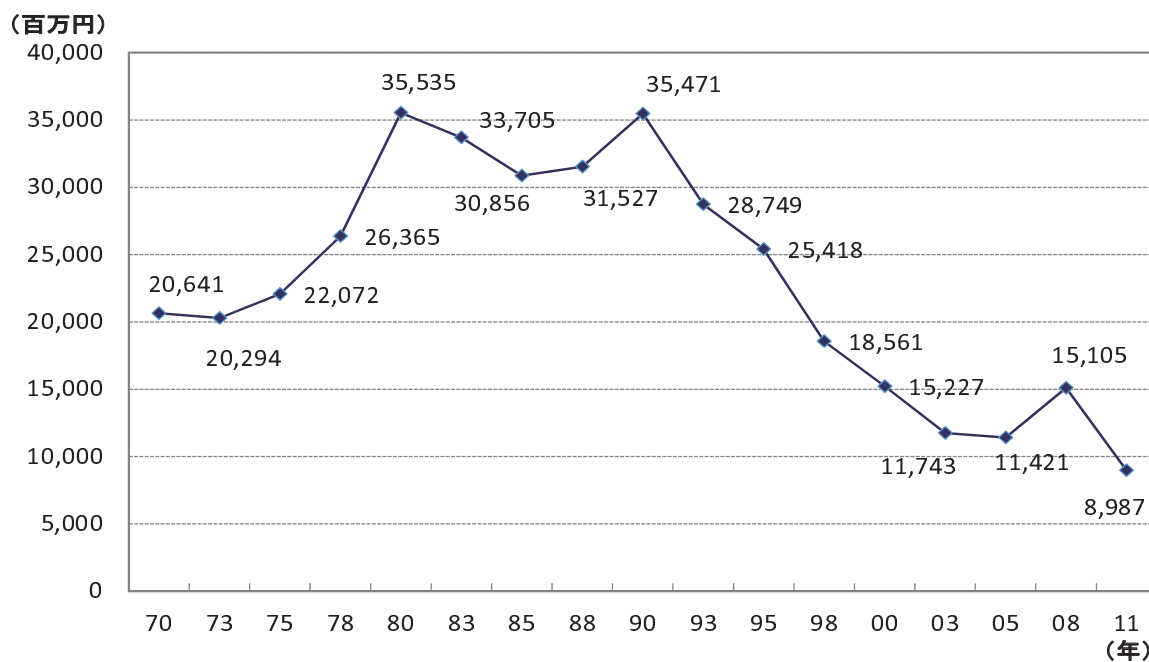


【出典：東京都統計年鑑(工業)より作成】

3) 製造品出荷額等の推移

製造品出荷額等は、73年から80年にかけて、年々増加傾向にあったが、その後、円高不況が終了する85年ごろまで一旦減少するものの、再度90年にかけて増加に転じた。しかし、バブル景気が後退する91年ごろから急速に減少していく。いざなぎ景気に差し掛かる03年ごろからは暫く増加傾向に転じたが、リーマン・ショックのあった08年を境に再度大きく減少している。

【図表 2-8 小金井市における製造品出荷額等の推移】

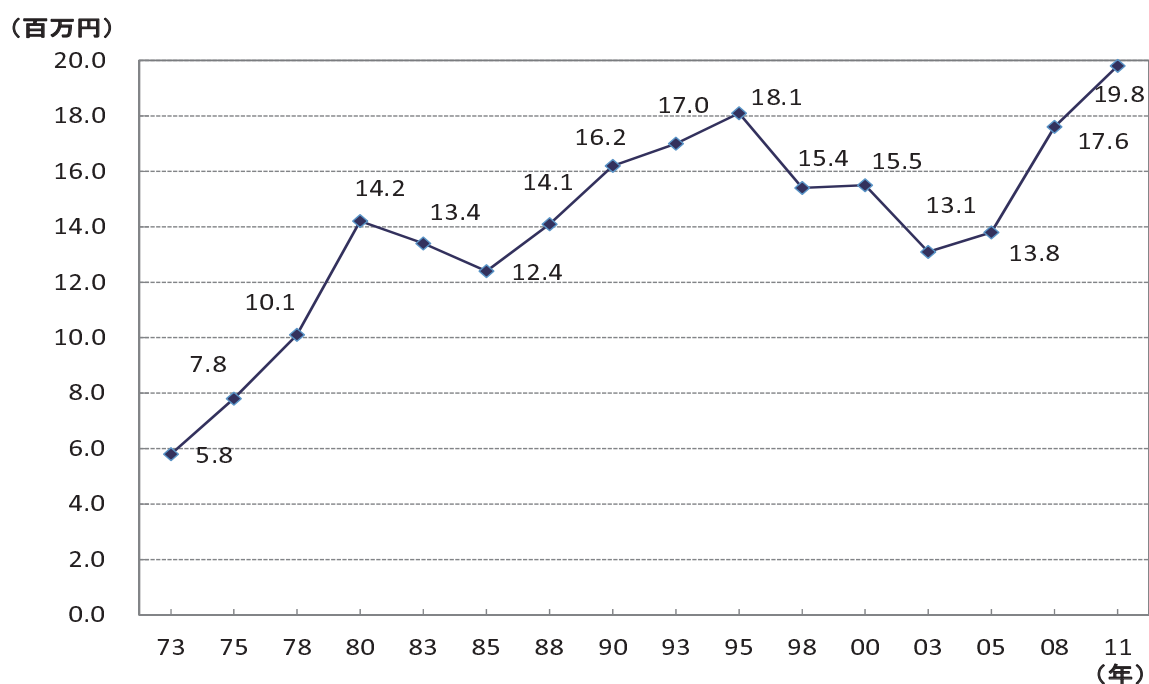


【出典：東京都統計年鑑(工業)より作成】

4) 従業者一人当たりの製造品出荷額等

従業者一人当たりの製造品出荷額等は製造品出荷額等と同様に、70年から80年ごろまでは増加し、その後、円高不況が終了する85年頃まで一旦減少するものの、再度増加に転じた。その増加傾向は95年ごろまで続くが、その後03年まで減少している。しかし、03年以降継続的に増加しており、11年には、75年以降の最高額である95年の1,800万円を上回る、1,980万円を計上している。

【図表 2-9 小金井市における従業者一人当たりの製造品出荷額等の推移】

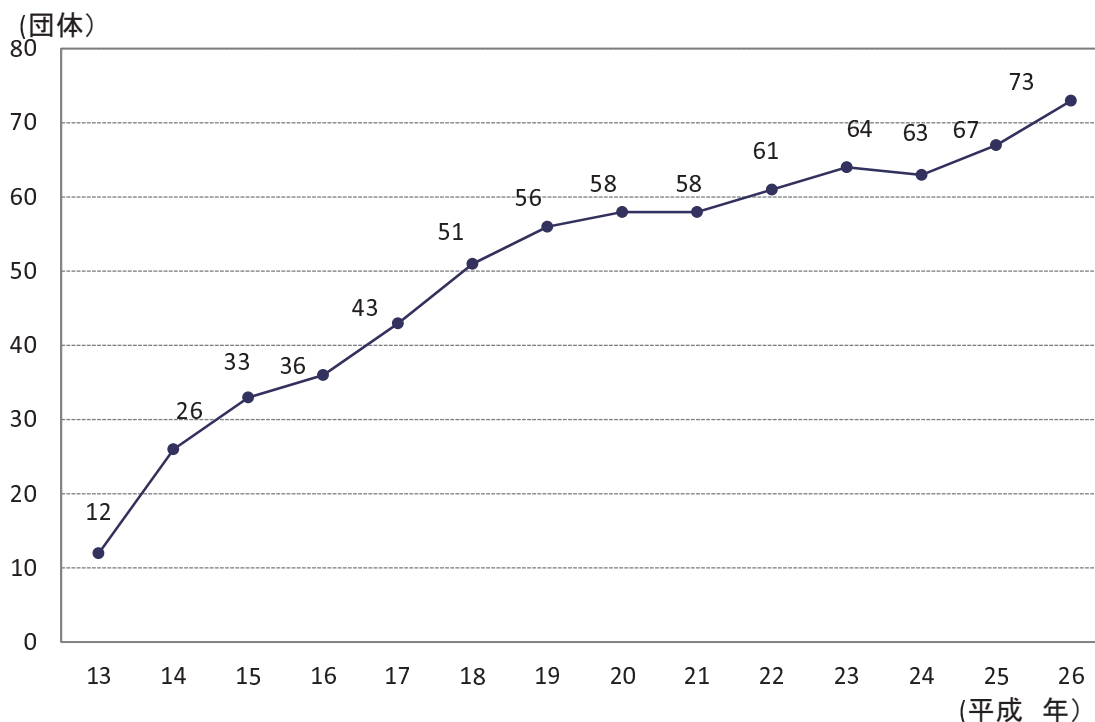


【出典：東京都統計年鑑(工業)より作成】

(3) 小金井市の特定非営利活動法人の動向

小金井市に立地する特定非営利活動法人の認証団体数は、73件(2014年12月下旬時点)であり、特定非営利活動法人数の推移を見ると、2011年から12年にかけて一時的に減少したものの、年々増加傾向にある。

【図表 2-10 特定非営利活動法人数の推移】



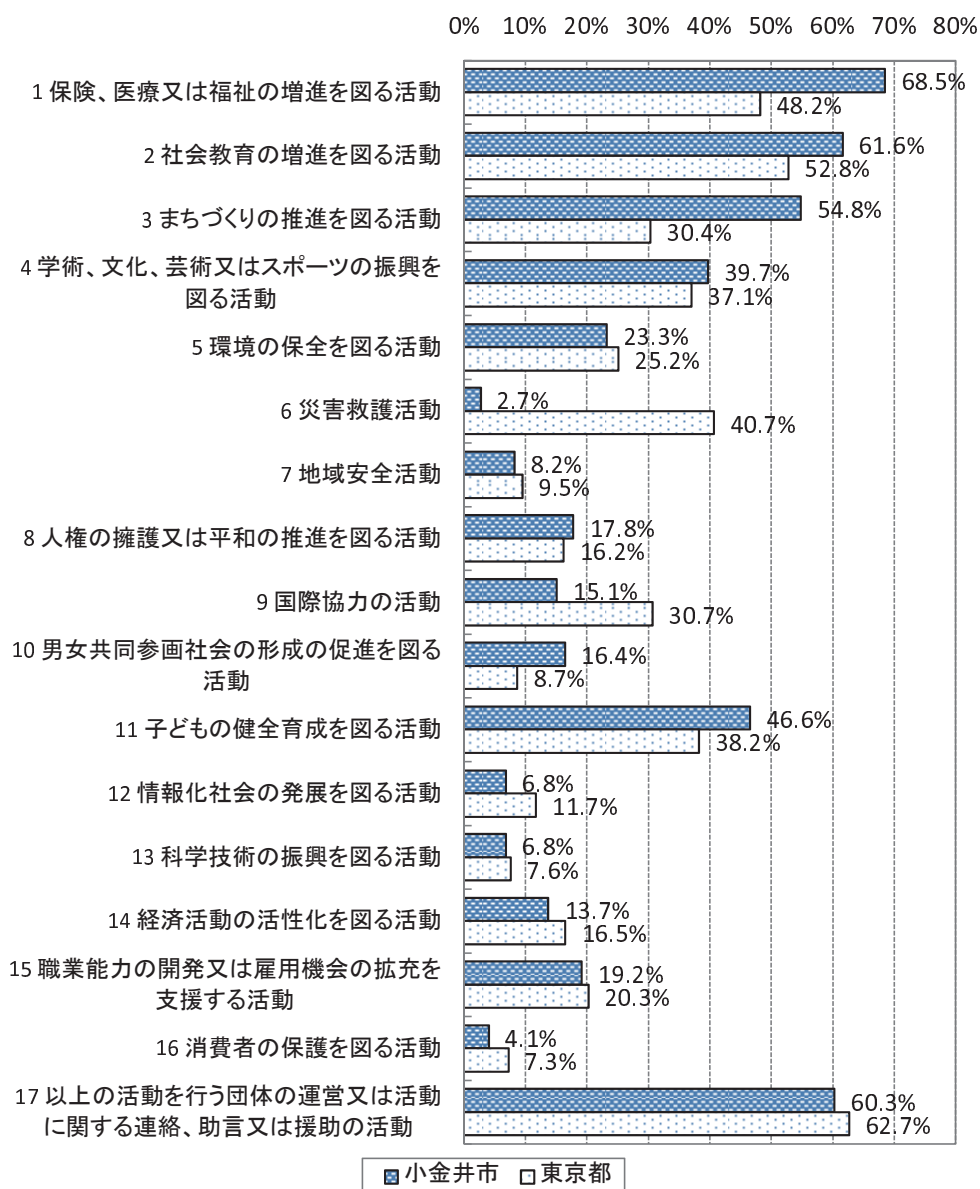
【出典:「こがねいデータブック」及び「全国特定非営利活動法人情報」
(内閣府大臣官房市民活動促進課)のデータから加工】

各団体が申請している活動分野(複数分野を申請している)の比率¹は次頁の通りとなっている。活動分野を東京都の認証団体(全数10,295件)と比較すると、17項目中4項目において、15%以上もの大きな差異が生じていた。このうち、「災害救護活動(2.7%)」は東京都(40.7%)と比較しても極めて少なく、「国際協力の活動(15.1%)」においても、東京都(30.7%)の約半数と少ないことが明らかとなった。

一方で、「保健・医療又は福祉の増進を図る活動(68.5%)」及び「まちづくりの推進を図る活動(54.8%)」は、共に東京都(順に48.2%、30.4%)を大きく上回っており、小金井市の特徴として挙げられる。尚、この傾向は前回調査時(平成21年度)と同様である。

¹ 各活動分野を申請している団体数/全認証団体数×100(％表記)

【図表 2-11 特定非営利活動法人の活動分野(MA)】

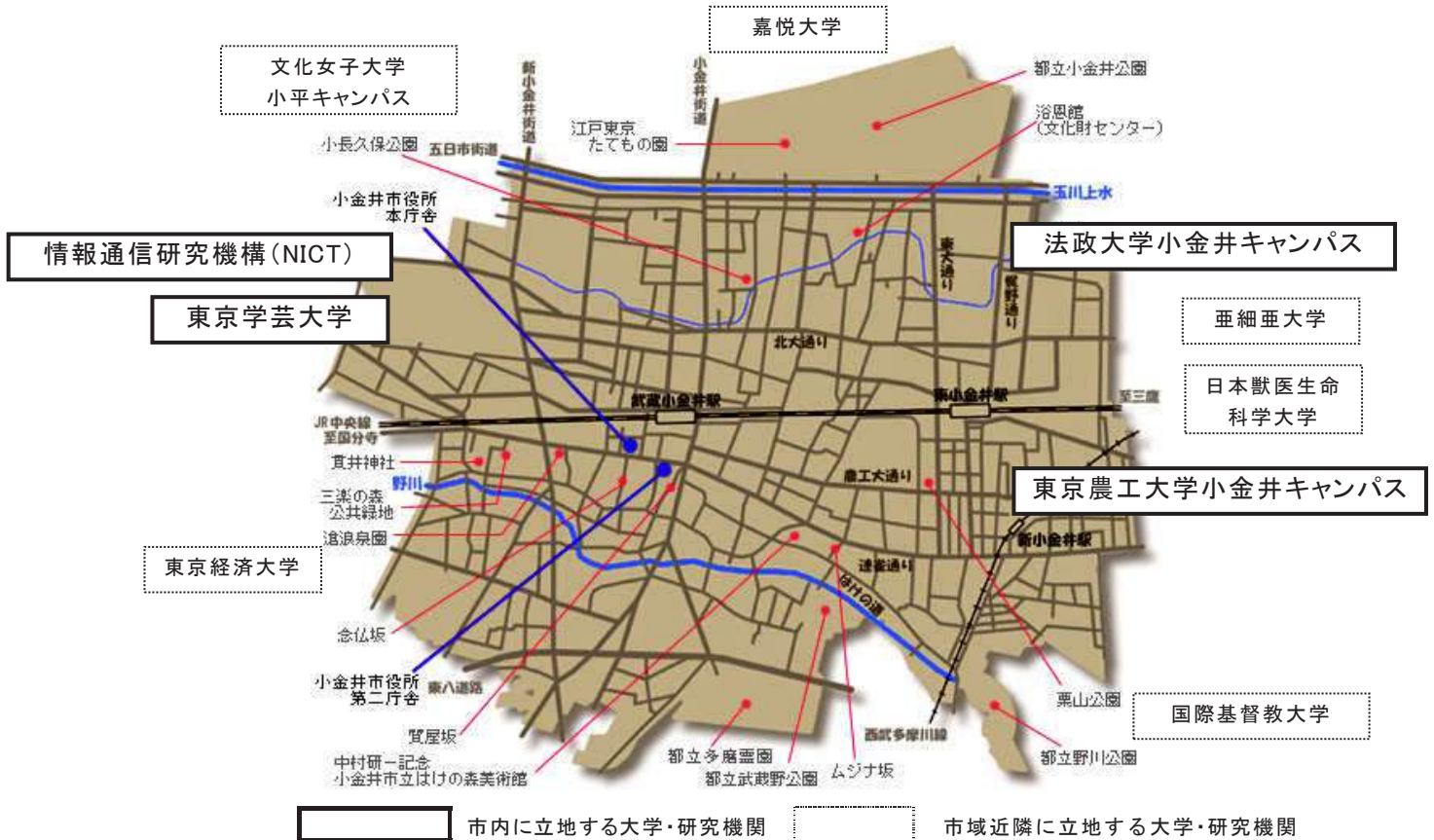


【出典:「全国特定非営利活動法人情報」(内閣府大臣官房市民活動促進課)から加工】

2. 小金井市内に立地する大学・研究機関

市内には東京農工大学小金井キャンパスや法政大学小金井キャンパスといった理工系大学のキャンパスとともに、独立行政法人情報通信研究機構（NICT）や東京学芸大学が立地しており、市域近隣地域にも多数の大学が近接立地するといった文教都市としての特性を有している。

【図表 2-12 小金井市近隣地域に立地する大学・研究機関】



【市内に立地する大学・研究機関】

大学・研究機関名	主な所属学部、研究機能等
東京農工大学小金井キャンパス	工学府、工学部、生物システム応用科学府、技術経営研究科
東京学芸大学	総合教育科学系、人文社会科学系、自然科学系、芸術・スポーツ科学系
法政大学小金井キャンパス	工学部、理工学部、生命科学部、情報科学部
(独)情報通信研究機構(NICT)	新世代ネットワーク研究センター、情報通信セキュリティ研究センター、電磁波計測研究センター

3. 工業事業所を取り巻く社会経済環境の動向

小金井市の製造業に関わる製造中小企業の現況とその取り巻く環境について、留意すべき点を中小企業白書平成 26 年版から整理した。

平成 21 年以降一旦持ち直しの動きを見せた国内の経済は、平成 23 年、東日本大震災やタイでの洪水被害によるサプライチェーンの寸断等、様々なショックに見舞われた。

しかし平成 25 年以降、景気は一部では弱さが残るものの、足元では緩やかに回復している。

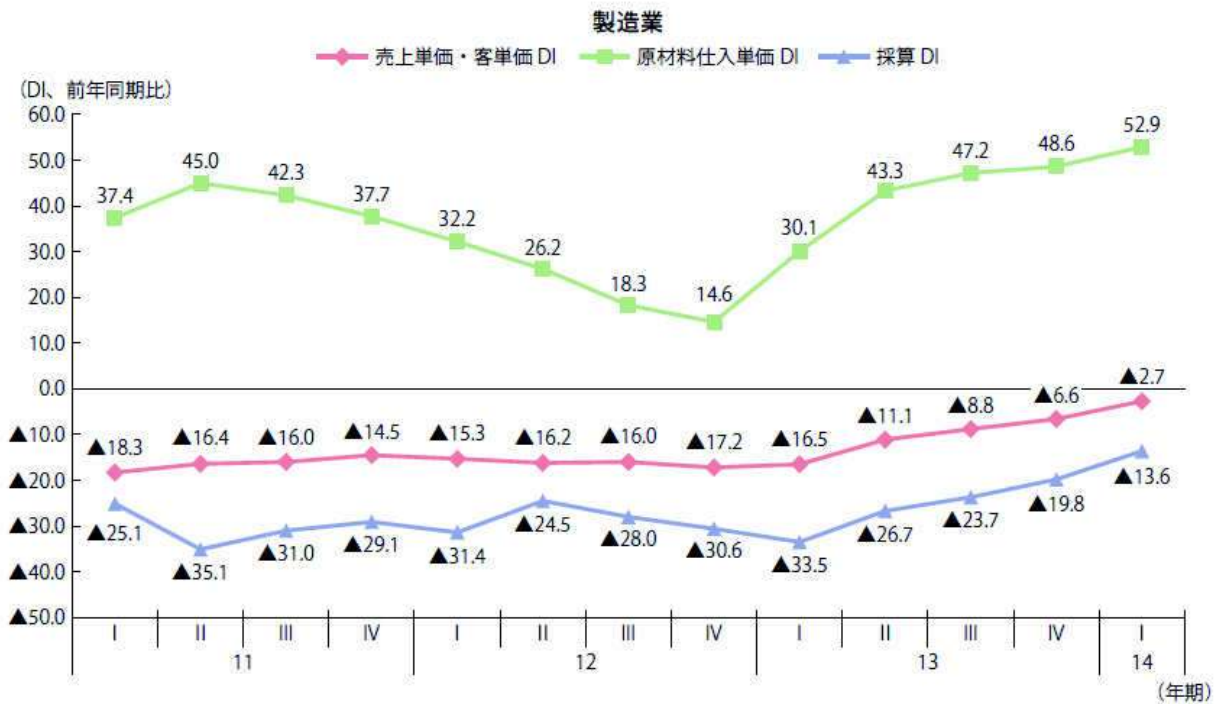
個人消費や企業マインドの改善等を背景に持ち直しの動きを見せ、生産の持ち直し等による企業収益の改善が所得や設備投資の増加へとつながり、消費、投資、所得の好循環が動き出している。

東日本大震災により大きく落ち込んだ後、順調な回復を続けていた製造業も、欧州政府債務危機を背景とした海外景気の減速や経済対策効果の減退等により、平成 24 年以降一旦は後退に転じたが、平成 25 年以降は持ち直しの動きが見られるようになっている。中小企業の景況判断は、着実に改善しているものの、その一方で、原材料価格の高騰等を背景に、収益環境は引き続き厳しい状況にある（図表 2-13 参照）。

中小企業全体の業況判断 DI の推移（図表 2-14）や売上高 DI の推移（図表 2-15）を見ても、平成 26 年以後、急激に落ち込んでいることが見て取れるが、地域別においても、業種構成で製造業の比重が大きく、尚且つ他の地域より業況の良かった中部、近畿が平成 26 年以降、急落している（図表 2-16 参照）。これは消費税増税によるものと思われる。

中小企業の収益力向上のために、中小企業の弱点とされる価格転嫁力の向上と労働生産性の向上が必要である。

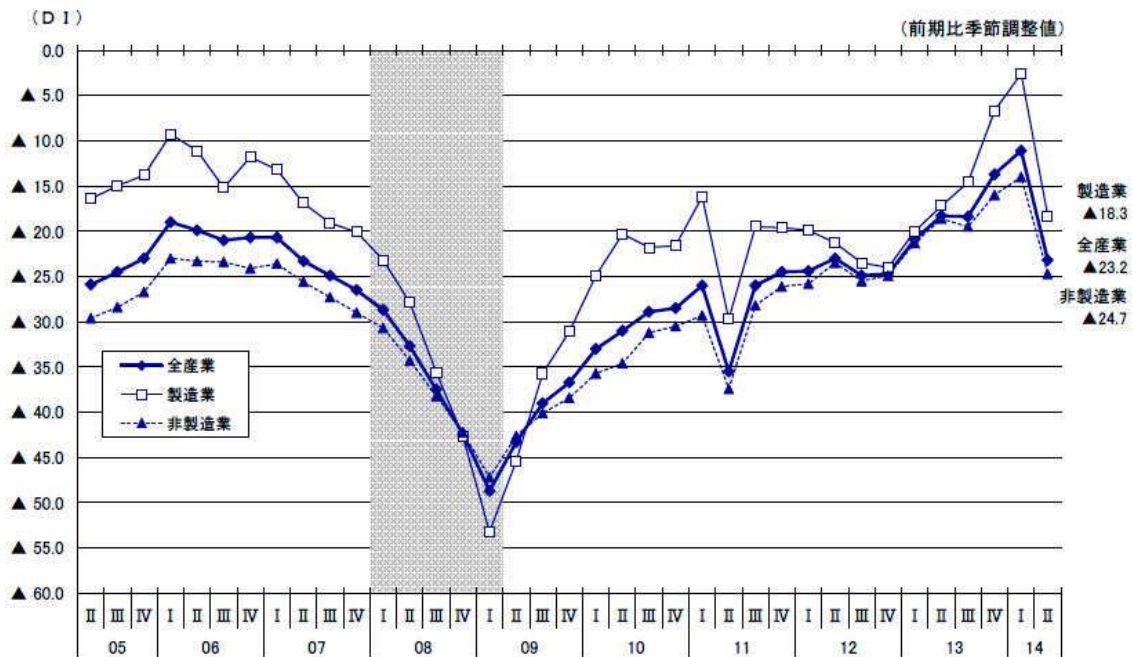
【図表 2-13 売上単価・客単価 DI、原材料仕入単価 DI の推移(製造業)】



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

- (注) 1. 「売上単価・客単価 DI」は、前年同期に比べて、売上単価・客単価が「上昇した」と回答した企業の割合(%)から、「低下した」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。
 2. 「原材料仕入単価 DI」は、前年同期に比べて、原材料仕入単価が「上昇した」と回答した企業の割合(%)から、「低下した」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。
 3. 「採算 DI」は、前年同期に比べて、採算が「好転した」と回答した企業の割合(%)から、「悪化した」と回答した企業の割合(%)を引いたもの。

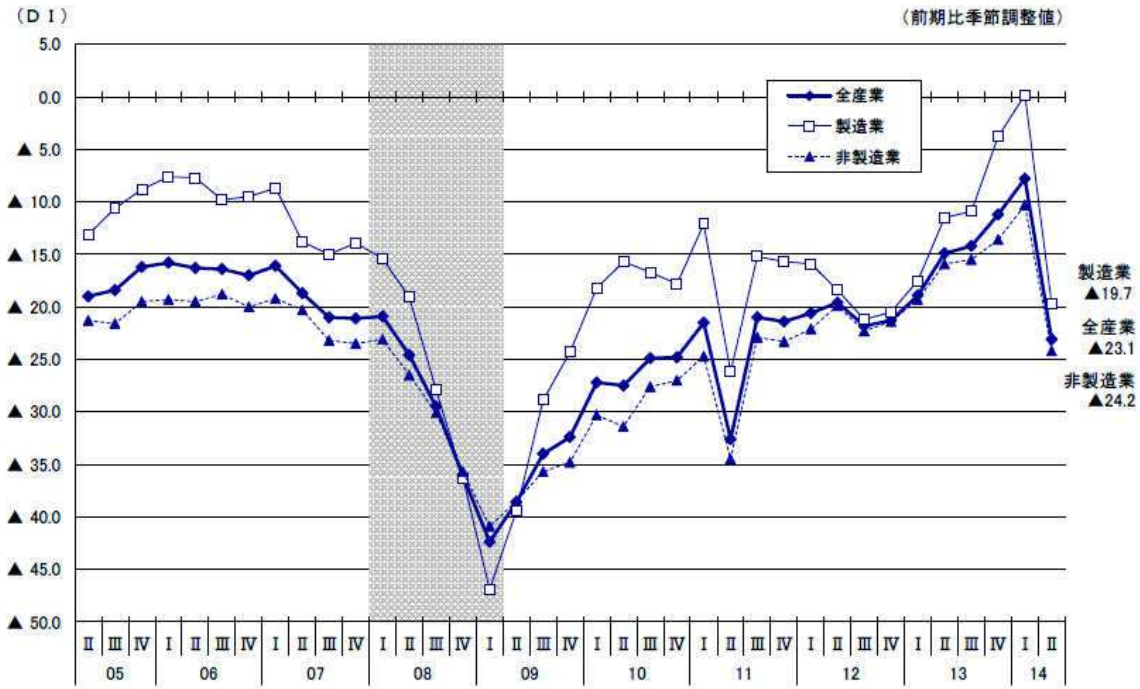
【図表 2-14 中小企業の業況判断DIの推移】



資料：中小企業景況調査より再編加工

注) シャドー部分は景気後退期を表す。

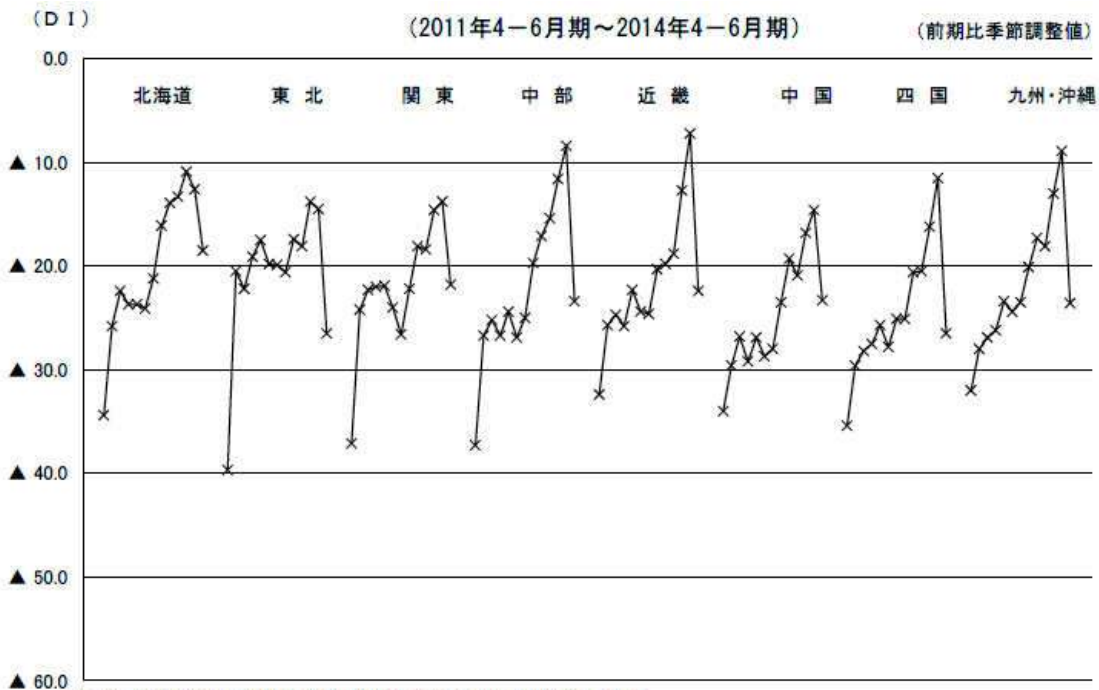
【図表 2-15 中小企業の売上額 DI の推移】



資料：中小企業景況調査より再編加工

注) シャドー部分は景気後退期を表す。

【図表 2-16 地域別に見た中小企業の景況感】



(注) 1. 地域区分は、各経済産業局管内の都道府県により区分している。
2. 関東には、新潟、長野、山梨、静岡の各県、中部には、石川、富山の各県、近畿には、福井県を含む。九州・沖縄は、九州各県と沖縄県の合計。

資料：中小企業景況調査より再編加工

第3章 市内工業事業所実態調査

小金井市の工業事業所の実態を把握するため、市内の工業事業所を対象としたアンケート調査及びヒアリング調査を次の通り実施した。調査内容は、事業所の概要、経営環境、立地環境・地域活動への取組み、今後の展開、支援策への要望等からなり、詳細の項目は下記の調査項目に示した通りである。

本章では、調査結果の中でも小金井市の工業事業所の特性があらわれている点や、抱えている課題、振興施策を検討するための重点を抽出した。その他の調査結果については、資料編に掲載している。

また、平成21年度に実施した「小金井市工業事業所実態調査」（以下、「前回調査」とする。）以降の変化を見るため、今回の調査結果との対比も示している。

1. 工業事業所アンケート調査

(1) 調査概要

- 調査対象：①小金井市内に事業所を有する製造業所----- 116件
②小金井市内に事業所を有する情報通信系事業所---- 2件
③農工大・多摩小金井ベンチャーポート入居企業---- 13件

調査項目：

【会社概要】

- ・創業年・企業形態
- ・本社・支社別
- ・事業主の年齢
- ・主たる業種
- ・主たる事業内容及び技・術製品の独自性
- ・研究開発の有無
- ・事業所の製造形態
- ・従業者数

【経営環境】

- ・継承者の状況
- ・経営状況
- ・自社の強み・セールスポイント
- ・主な取引先・販売先
- ・主な取引先・販売先の所在地
- ・事業推進上の課題点

【立地環境・地域活動】

- ・事業所の建物の形態
- ・事業所の土地・建物の所有形態
- ・事業主の居住地
- ・事業所の述べ床面積
- ・小金井市の立地メリット
- ・立地上の問題点
- ・地域活動への参加状況
- ・地域活動への参加意向
- ・地域活動の参加目的
- ・関心のある地域活動分野

【今後の展開・支援策への要望】

- ・今後の経営方針
- ・希望する連携先
- ・事業推進上で必要な取組み
- ・事業所の移転意向
- ・今後の事業見通し
- ・支援策への要望

対象の抽出方法：下記の方法により、総計 116 件を抽出した。

- ① NTT i タウンページから下記の項目で検索、重複・業態を確認後、116 件を無作為抽出。
 - 所在地（小金井市）
 - 業種：製造業、サービス業の情報通信産業（情報処理業、電機通信、マルチメディア関連サービス業）
- ② 農工大・多摩小金井ベンチャーポート入居企業（製造業）13 件

その後、調査依頼の訪問を行ったところ、経営実態が本調査の趣旨に適さない（製造よりも小売りが中心であるなど）、繁忙につき調査への協力が困難であるなどから 46 件が非該当となり、70 件の事業所へ調査票の配布を行った。

調査方法：調査員による訪問配布、訪問回収

調査期間：平成 26 年 6 月

配布回収状況：

- ① 配布数 70 件
- ② 回収数 60 件
- ③ 回収率 (②/①×100) 85.7%
- ④ 調査対象外 7 件 ※1
- ⑤ 有効対象数 53 件
- ⑥ 有効回答率 (⑤/②×100) 88.3%

※1 アンケートを配布回収後に調査対象外と判明した事業所

(2) 事業所の概要

1) 主たる業種

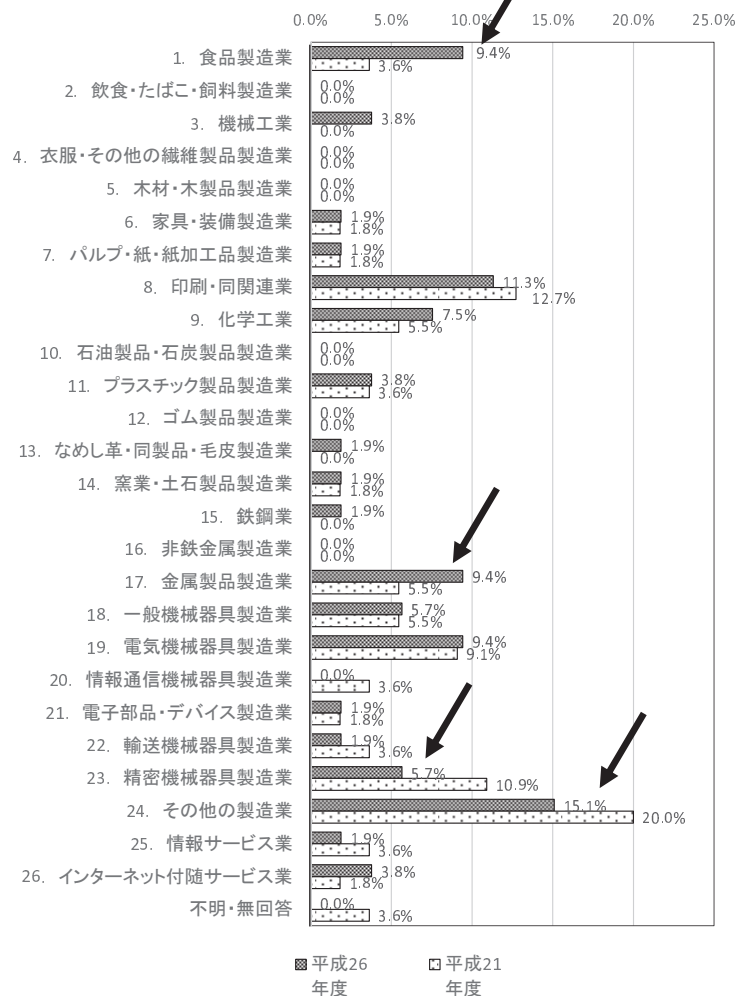
～多様な業種が混在～

平成 26 年度の調査では 20%以上を占める特定の業種は無く、小金井市内の業種は多種業種に分かれていることが明らかとなった。「8.印刷・同関連業」の 6 件 (11.3%)、「1.食品製造業」の 5 件 (9.4%)、「17.金属製品製造業」の 5 件 (9.4%)、「19.電気機械器具製造業」の 5 件 (9.4%) が比較的多い結果となった。また、「24.その他の製造業」が 8 件 (15.1%) と最も多い理由は、農工大・多摩小金井ベンチャーポートにおけるバイオ企業等の新産業が数件あるためだと言える。

平成 21 年度の業種別事業所数と比較すると、5%以上の差がつく業種は少なく、大きな違いは無い結果となった。「23.精密機械器具製造業」は 5.2%、それに次いで「24.その他の製造業」は 4.9%の減少となっているが、逆に「1.食品製造業」においては 5.8%増加しており、それに次いで「17.金属製品製造業」や「3.機械工業」も増加していることが分かった。

【図表 3-1 業種別事業数】

	平成26年度	平成21年度
1. 食品製造業	5	2
2. 飲食・たばこ・飼料製造業	0	0
3. 機械工業	2	0
4. 衣服・その他の繊維製品製造業	0	0
5. 木材・木製品製造業	0	0
6. 家具・装備製造業	1	1
7. パルプ・紙・紙加工品製造業	1	1
8. 印刷・同関連業	6	7
9. 化学工業	4	3
10. 石油製品・石炭製品製造業	0	0
11. プラスチック製品製造業	2	2
12. ゴム製品製造業	0	0
13. なめし革・同製品・毛皮製造業	1	0
14. 窯業・土石製品製造業	1	1
15. 鉄鋼業	1	0
16. 非鉄金属製造業	0	0
17. 金属製品製造業	5	3
18. 一般機械器具製造業	3	3
19. 電気機械器具製造業	5	5
20. 情報通信機械器具製造業	0	2
21. 電子部品・デバイス製造業	1	1
22. 輸送機械器具製造業	1	2
23. 精密機械器具製造業	3	6
24. その他の製造業	8	11
25. 情報サービス業	1	2
26. インターネット付随サービス業	2	1
不明・無回答	0	2
全体	53	55
NET(全体-不明・無回答)	53	53



2) 創業年

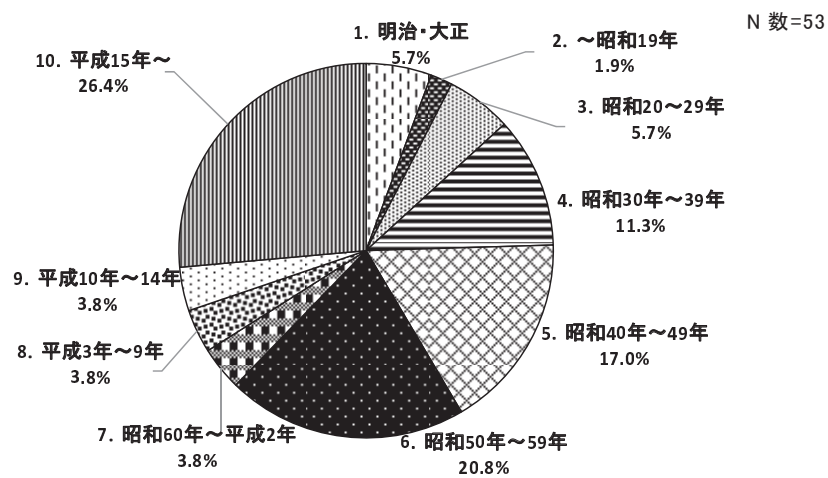
～平成15年以降の創業がさらに増加～

昭和30～50年代の高度経済成長期に創業した事業所が約半数（49.1%）を占めており、バブル崩壊の影響もあり、平成に入ると創業数は減少していることが分かる。

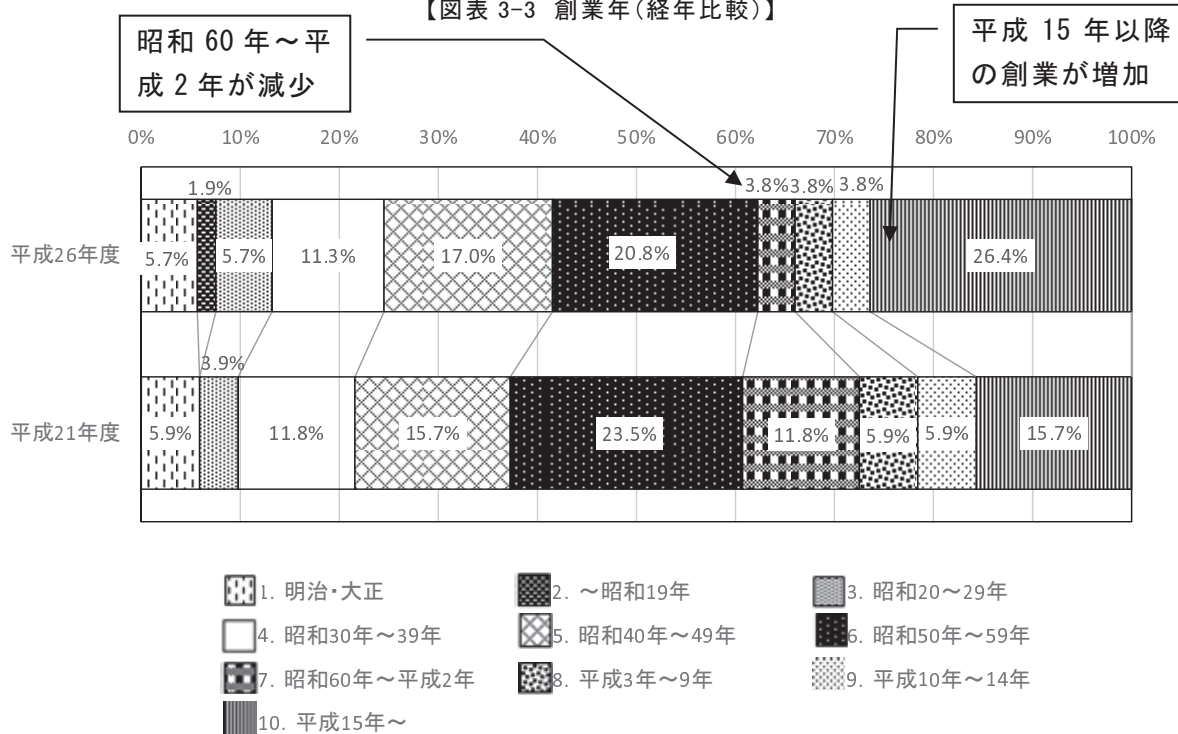
しかしながら、平成15年以降に創業した事業所は26.4%を占めており、**近年新たに創業をした企業数は増加し**、全分類中最大の割合となった。

前回調査では、農工大・多摩小金井ベンチャーポートに13社のベンチャー企業が入居したため、平成15年以降に創業された企業数が増加した一因とも考えられたが、今回の調査で、その後も平成15年以降に創業された企業は増加していることが明らかとなった。また、増加したうちの5件は既存製造業となっている。

【図表 3-2 創業年】



【図表 3-3 創業年(経年比較)】



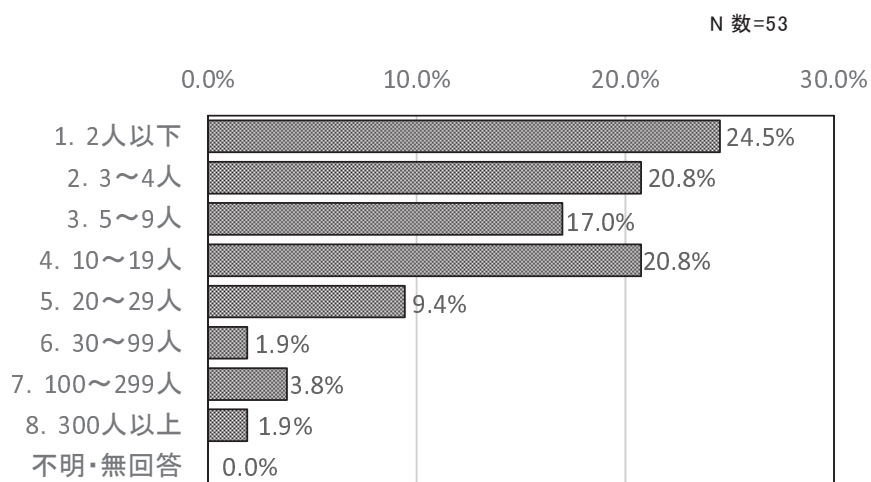
3) 従業者数

～19人以下の小規模事業所が大部分を占める～

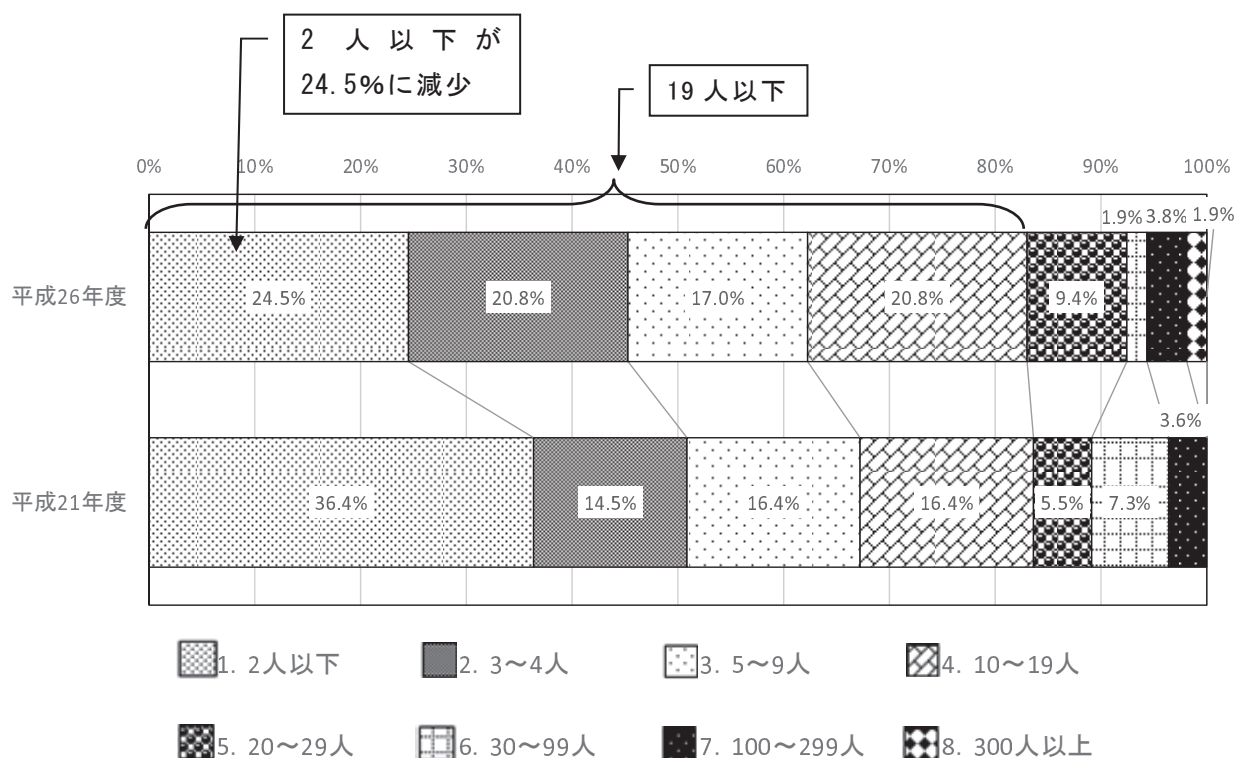
「2人以下」の企業が24.5%と最も高い結果となった。その中でも「4人以下」の企業が45.3%を、「19人以下」の小規模事業所が83.1%を占めており、小規模な事業所が大半を占めていることが明らかとなっている。

前回調査と比較すると、「2人以下」が36.4%から24.5%に減少しているが、「19人以下」の割合はほぼ変わらない結果となっている。

【図表 3-4 従業者数】



【図表 3-5 従業者数(経年比較)】

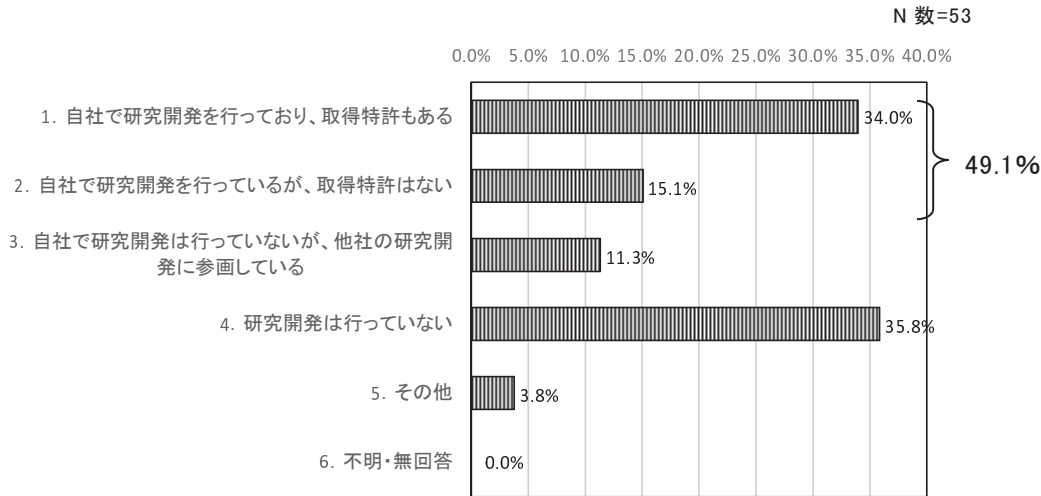


4) 研究開発の取組み

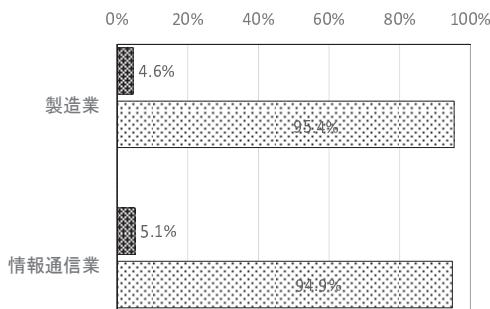
～自社で研究開発に取り組む事業所がほぼ半数を占める～

小金井市内の事業所において、自社で研究開発を行っている事業所は 49.1%、そのうち研究開発とともに取得特許を有している事業所が 34.0%を占めている。下表の通り、全国の製造業事業所のデータと比較すると、**研究開発に取り組んでいる事業所が非常に多い**ことが明白である。その中には、農工大・多摩小金井ベンチャーポータルに入居しているベンチャー企業のように、大学や研究機関との連携のもとに研究開発を行っている事業所や、事業主が大手メーカー出身者で独立し、起業した事業所等の例が見られる。

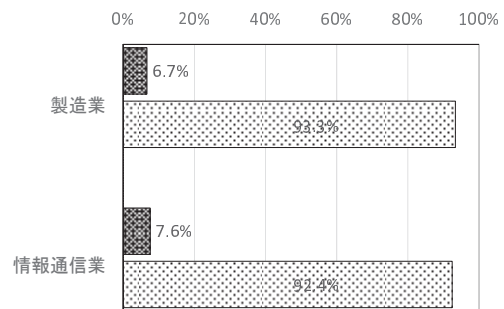
【図表 3-6 研究開発の取組み状況】



【図表 3-7 研究開発の実施状況(全国)】



【図表 3-8 特許権・実用新案権・意匠権の保有状況(全国)】



■ 研究開発を行なった企業数(社)
□ 研究開発を行なっていない企業数(社)

	製造業	
	実数	比率(%)
研究開発を行なった企業数(社)	19,271	4.6%
研究開発を行なっていない企業数(社)	401,949	95.4%
合計	421,220	100.0%
	情報通信業	
	実数	比率(%)
研究開発を行なった企業数(社)	2,067	5.1%
研究開発を行なっていない企業数(社)	38,664	94.9%
合計	40,731	100.0%

■ 特許権・実用新案権・意匠権がある企業数(社)
□ 特許権・実用新案権・意匠権がない企業数(社)

	製造業	
	実数	比率(%)
特許権・実用新案権・意匠権・商標権がある企業数(社)	28,157	6.7%
特許権・実用新案権・意匠権・商標権がない企業数(社)	393,063	93.3%
合計	421,220	100.0%
	情報通信業	
	実数	比率(%)
特許権・実用新案権・意匠権・商標権がある企業数(社)	2,067	5.1%
特許権・実用新案権・意匠権・商標権がない企業数(社)	38,664	94.9%
合計	40,731	100.0%

【出典：平成 24 年度中小企業実態基本調査、中小企業庁】

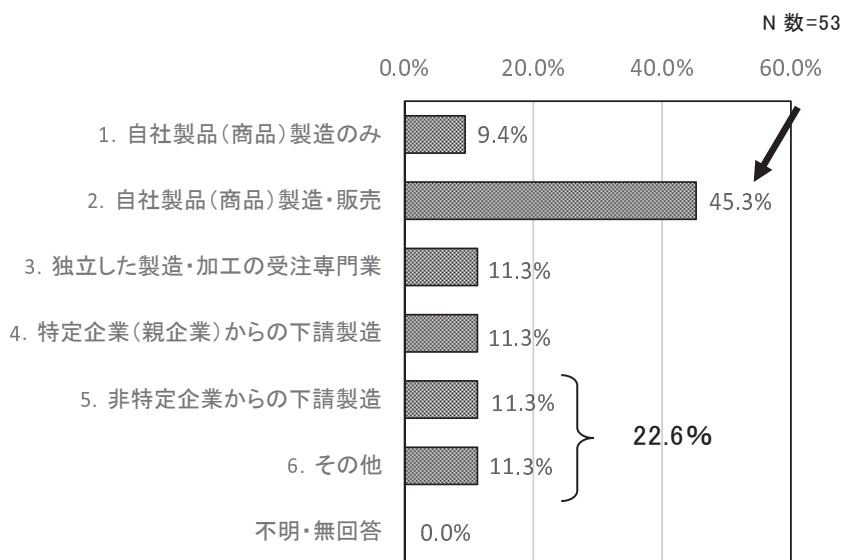
5) 製品・商品の特性と取引先

～半数以上の事業所が自社製品を持つ～

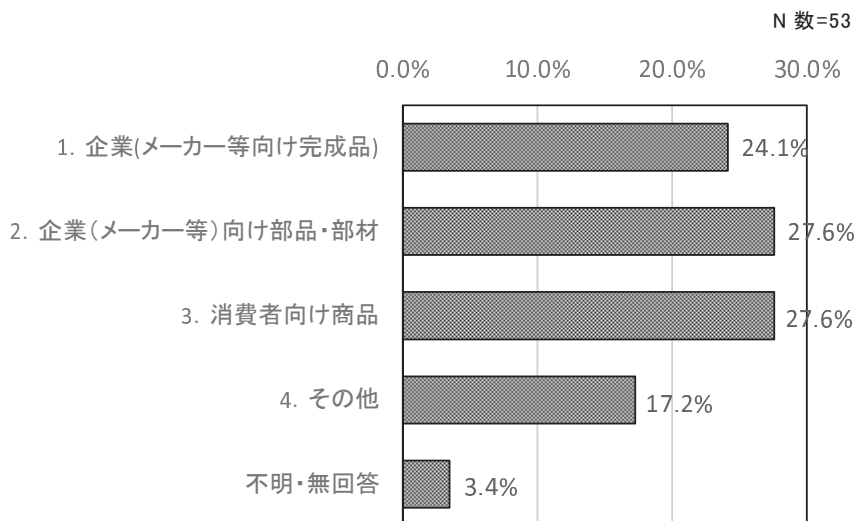
製造形態は、「**自社製品（商品）製造・販売**」が**45.3%**と最も多い結果となった。「自社製品（商品）の製造のみ」と合わせると、54.7%と半数以上の事業所が自社製品を製造している。一方で、下請製造は22.6%となっている。下請け等の受注型製造よりも自社製品を製造・販売している事業所が多いことから、経営上の課題においては開発力や販売についての項目が重要視されると考えられる。

製造品については、「企業（メーカー等）向け部品・部材」と「消費者向け商品」が27.6%、「企業（メーカー等）向け完成品」24.1%と、横並びとなっている。

【図表 3-9 製造形態】



【図表 3-10 製造品】

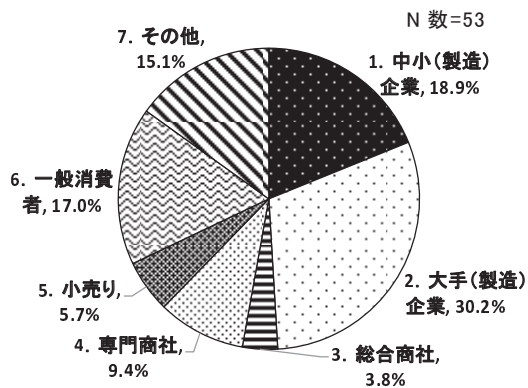


～取引先は主に大手(製造)企業、地域は関東圏域を中心に全国へ～

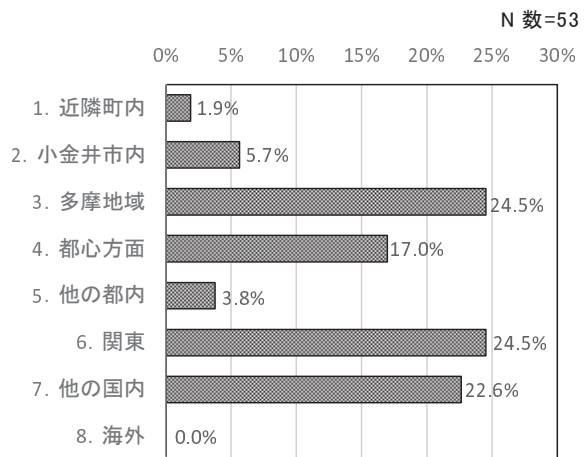
主な取引先・販売先とその所在地は、取引先が「大手(製造)企業」(30.2%)と最も多く、「中小(製造業)企業」が18.9%と続く結果となった。その所在地は「多摩地域」「関東」(共に24.5%)が最も多く、次いで「他の国内」(22.6%)と、関東圏域を中心に全国への取引に及んでいることが明らかとなった。

平成21年度と比較すると、「多摩地域」「関東」がわずかに減少している一方、「他の国内」が4.4%増加しているが、著しい差は見られなかった。

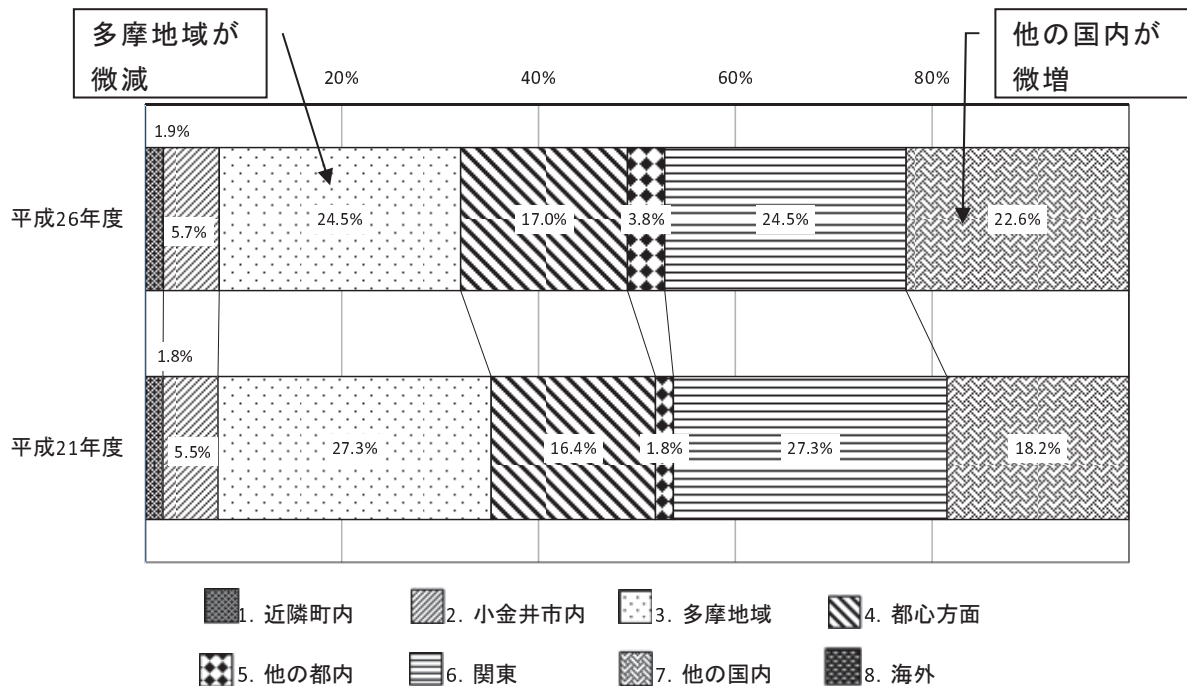
【図表 3-11 主な取引先・販売先】



【図表 3-12 主な取引先・販売先の所在地】



【図表 3-13 取引先の所在地(経年比較)】



(3) 経営環境

1) 経営状況

～良好な経営状況を維持する事業所が増加～

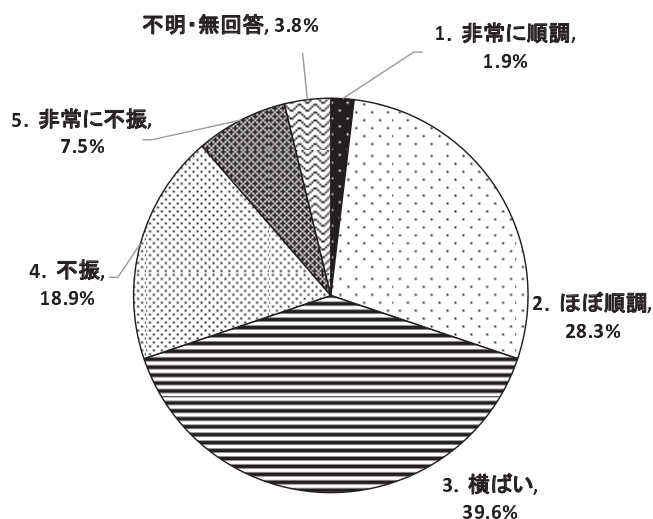
「横ばい」が 39.6%と最も多い結果となった。次いで「ほぼ順調」が28.3%であるが、「非常に順調」と合わせて 30.2%に上り、「不振」「非常に不振」を合わせた 26.4%を上回る結果となった。図表 3-15 から明白であるが、平成 21 年度と比較して、経営状況に不安を感じている事業所は減少していることが分かる。

次に、図表 3-16 の通り、本調査対象の視点から、情報通信業（以下、「情報通信系」と）と製造業に分けて、さらに農工大・多摩小金井ベンチャーポート内に入所する「ベンチャー系」と、「既存製造系」に分けて分析した。その結果、「ベンチャー系」の 50.0%が「ほぼ順調」と回答しており、その大半が成長傾向にあることが明らかとなった。「不振」「非常に不振」と回答した事業所は 20.0%に留まっている。「既存製造系」も、2.4%が「非常に順調」であり、「ほぼ順調」が 20.0%、「横ばい」が 43.9%と、合わせた 66.3%が経営状況を維持できている。ヒアリング調査からも、取引先から信頼を得て安定した関係を構築している事業者や、他社と差別化できる技術やサービスを保有している事業所は、昨今の経済状態の影響もあるものの、大きな打撃を受けていないことが判明した。

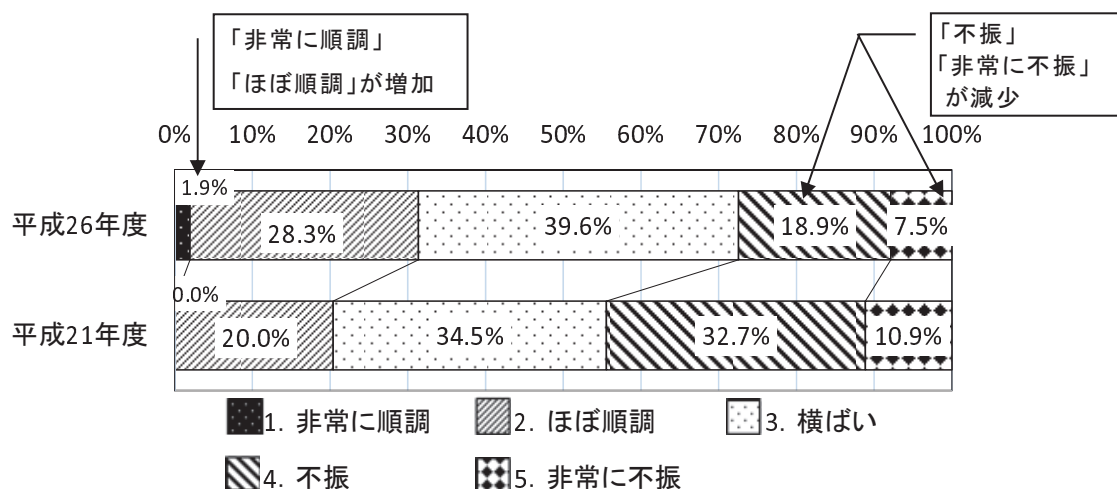
最後に、「情報通信系」は「ほぼ順調」と「不振」に分かれる結果となっている。

【図表 3-14 経営状況】

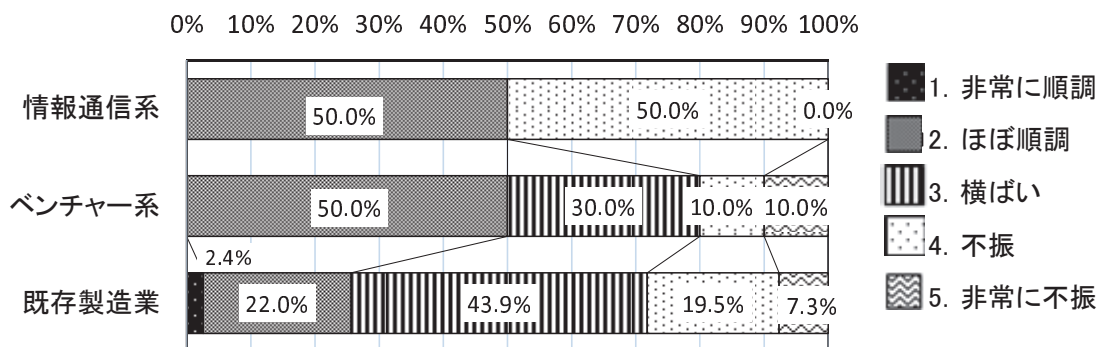
N数=53



【図表 3-15 経営状況(経年比較)】



【図表 3-16 事業の特性別経営状況】

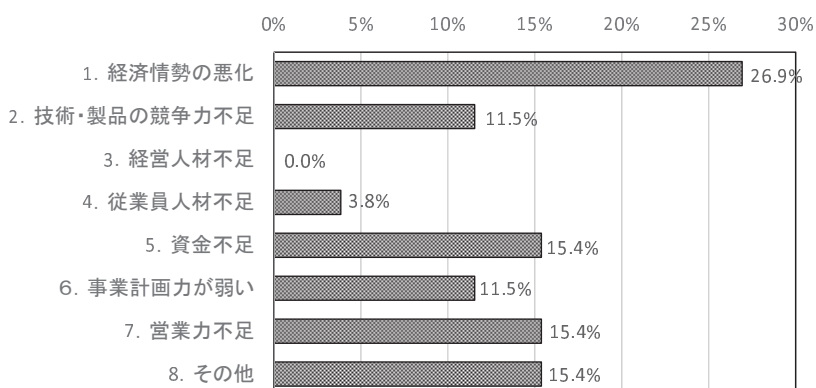


～不振要因は、昨今の経済情勢の悪化が最多数～

「不振」「非常に不振」と回答した企業に、不振の要因をたずねると、26.9%が「経済情勢の悪化」と最多となった。他は「資金力不足」、「営業力不足」、「その他」が15.4%と続いている。

【図表 3-17 経営悪化の要因(MA:2)】

N 数=26



2) 今後の事業の見通し

～約3割弱が成長を見込んでいる、特に「ベンチャー系」の7割が成長を見込んでいる～

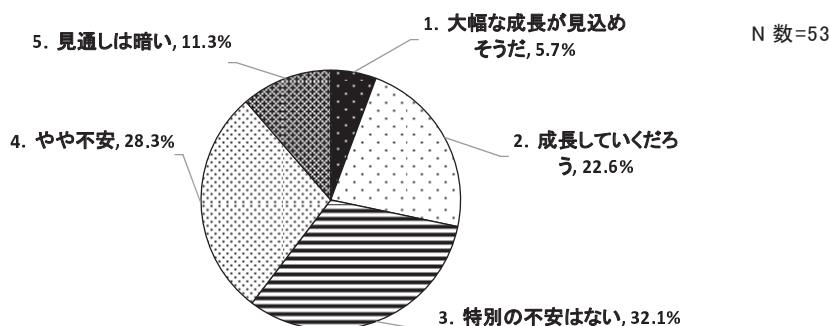
「大幅な成長が見込めそうだ」が5.7%、「成長していきだろう」が22.6%と、合わせて成長を見込んでいる事業所が28.3%を占めている。

図表3-19の平成21年度からの比較を見ると、「やや不安」「見通しが暗い」が減少して、**特別な不安はない**が17.6%も増加している。

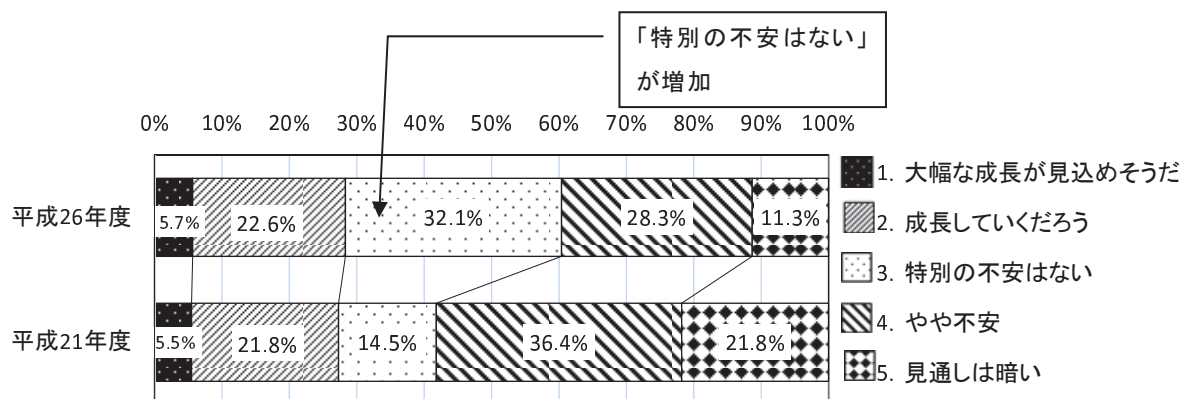
図表3-20の事業の特性別（「情報通信系」「ベンチャー系」「既存製造業」）で見ると、「**ベンチャー系**」では、「大幅な成長が見込めそうだ」が20.0%、「成長していきだろう」が50.0%と、合わせて70.0%の事業者が成長を見込んでいることが明らかとなった。また、「情報通信系」では成長を見込んでいる事業者と、不安を感じている事業者で分かれる結果となっている。既存製造業においては、「成長していきだろう」、「特別な不安はない」を合わせると56.1%と、半数以上が不安を感じていない事が明らかとなった。

そこで、「今後の見通し」と「研究開発の取組み状況」との相関（図表3-21）を見ると、「自社で研究開発を行っており、取得特許もある」事業者では、44.4%が成長を見込んでおり、「特別な不安はない」を合わせると、7割の事業者が今後に不安を抱えていないことが明らかとなった。この点から、**研究開発に取り組んでいる事業者は成長の見通しを持つ傾向**があることが窺える。

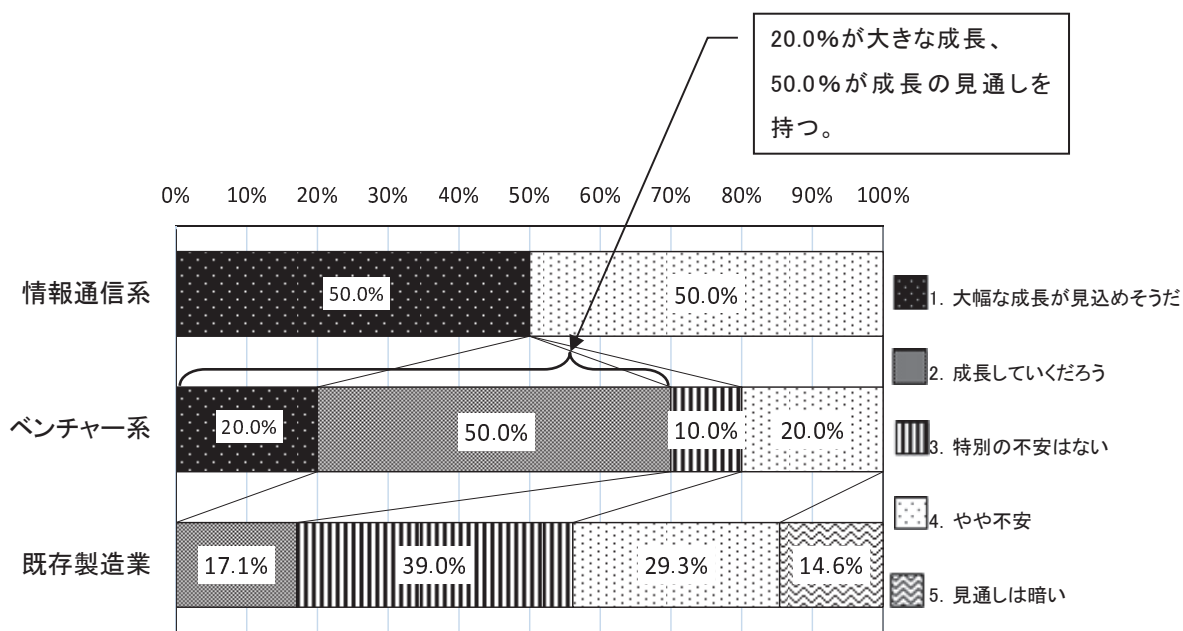
【図表 3-18 今後の事業の見通し】



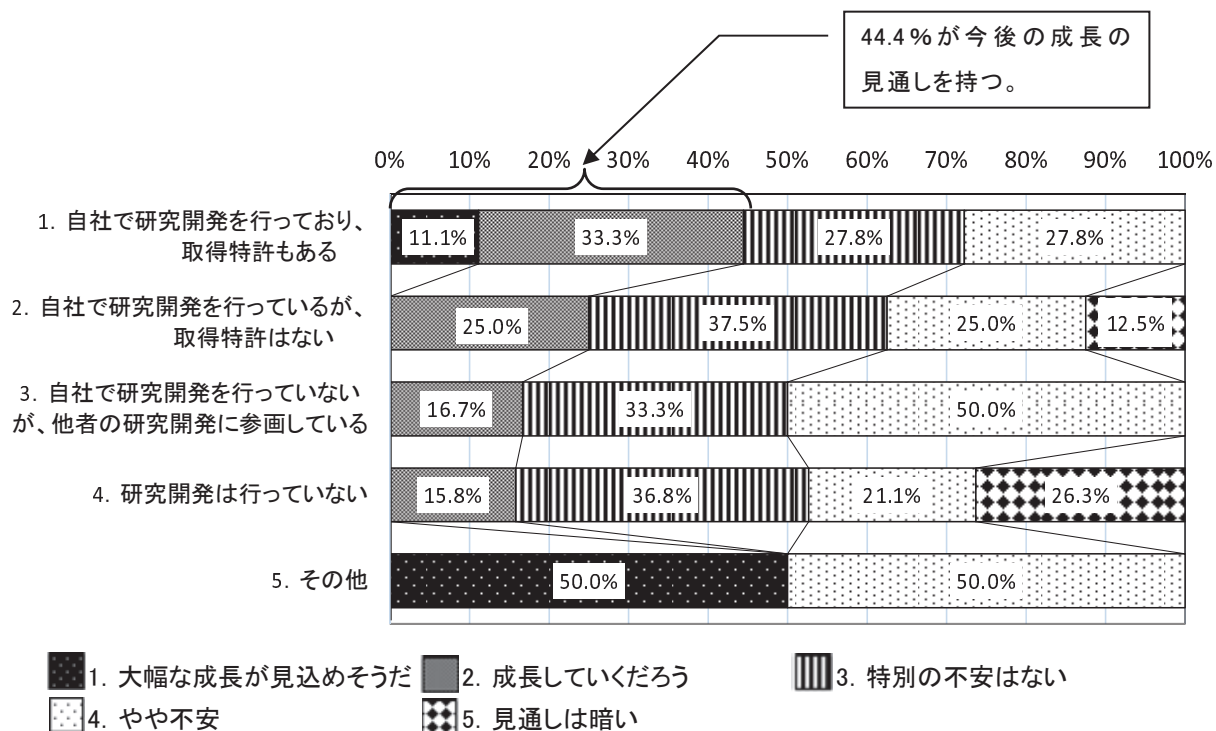
【図表 3-19 今後の事業の見通し(経年比較)】



【図表 3-20 事業の特性別に見た今後の事業の見通し】



【図表 3-21 研究開発の取組みと今後の事業の見通し】



3) 自社の強み

～独自の技術力が最も多いが、事業所ごとに多様な強みを保持～

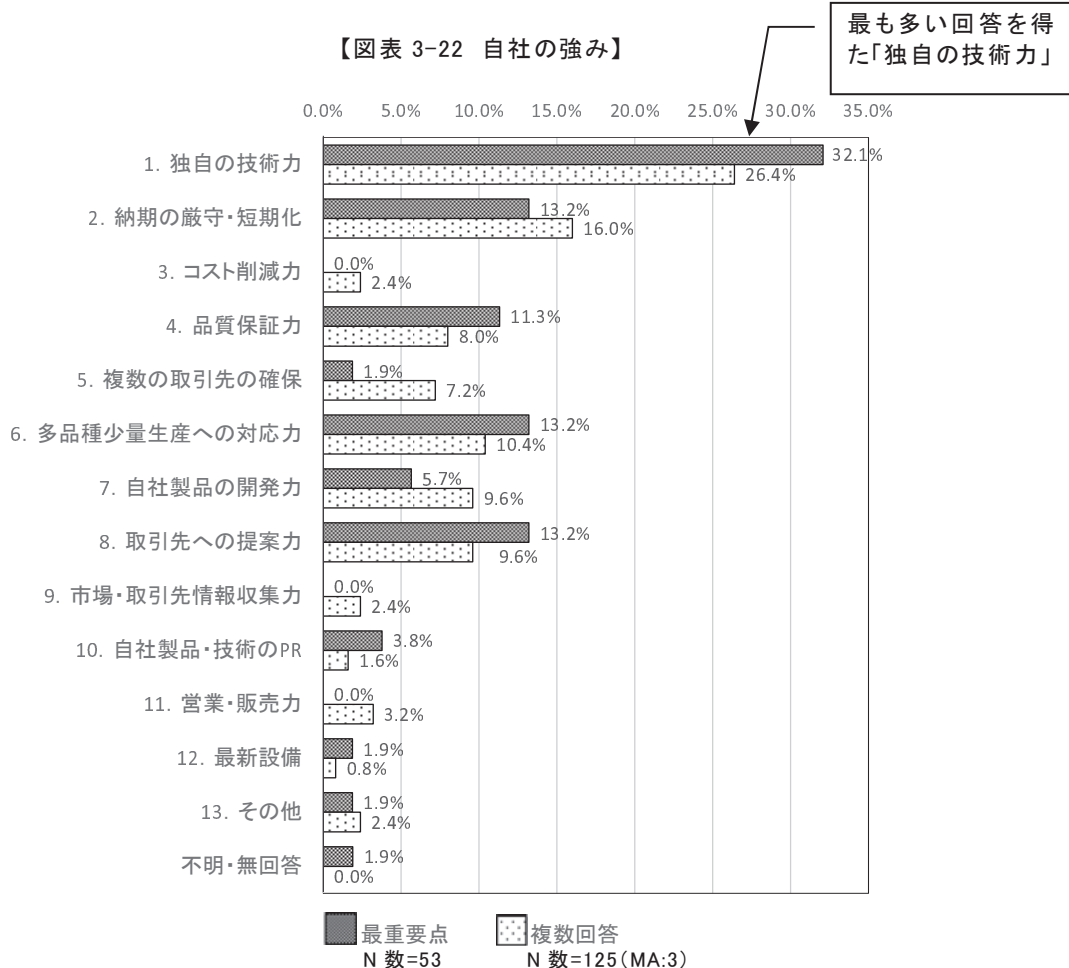
事業者の強みについて見ると、「**独自の技術力**」が32.1%（最重要点）と最も多く、次に「納期の厳守・短期化」「多品種少量生産への対応」「取引先への提案力」が13.2%（同）と並び、「品質保証力」が11.3%（同）と続く結果となった。

複数回答では「納期の厳守・短期化」が16.0%（複数回答）と2番目に多いが、最重要点では「多品種少量生産への対応」「取引先への提案力」「品質保証力」とほぼ横並びの結果となっている点には注目である。

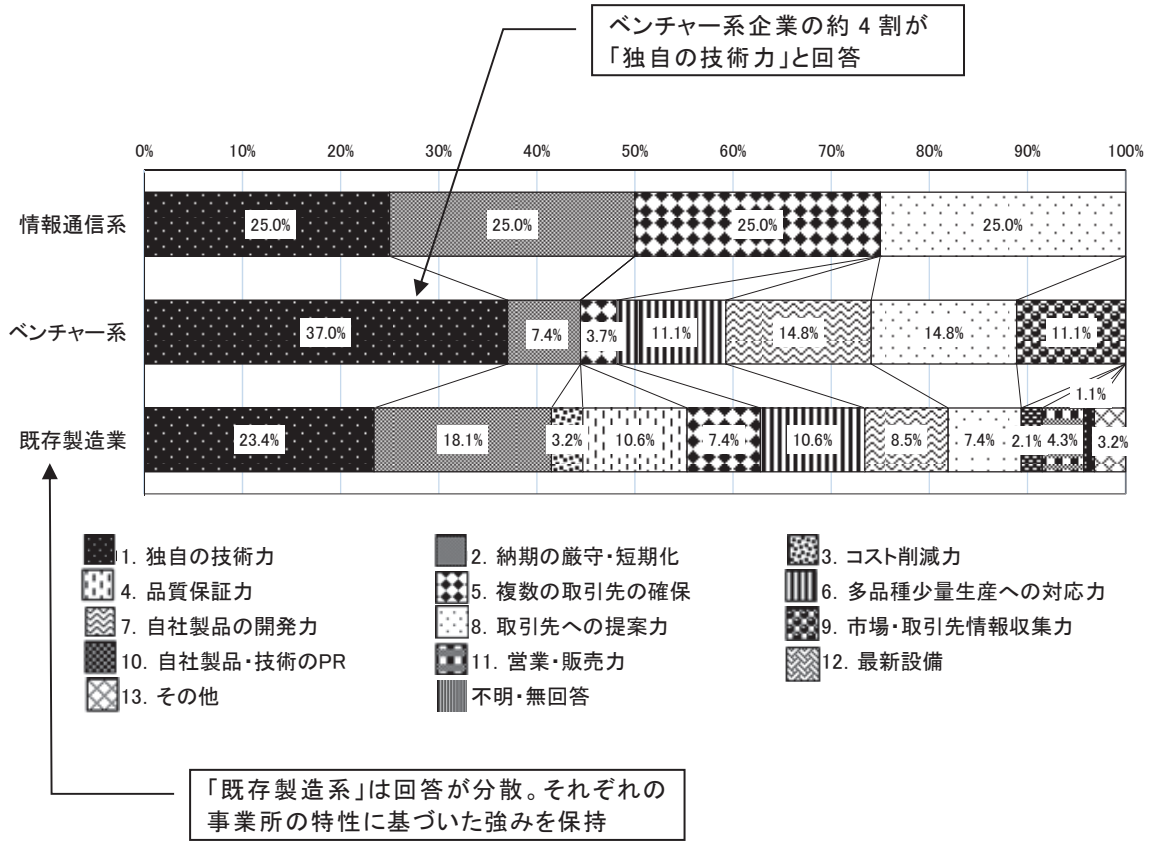
事業の特性別では、「情報通信系」では、「独自の技術力」「複数の取引先の確保」「納期の厳守・短期化」「取引先への提案力」が並ぶ結果となった。

「ベンチャー系」では、「独自の技術力」が37.0%と最も多く、独自の技術を有して事業を展開していることが窺える。

「既存製造系」は回答が分散した。これは「独自の技術力」(23.4%)や「品質保証力」(10.6%)等の内発型の強みもあれば、「納期の厳守・短期化」(18.1%)等のように、発注先との取引上による強み等があり、**事業者の事業形態により、それぞれ異なる強みを有する**ためと考えられる。また、ヒアリング調査でも、独自に培った技術力や、研究開発から生産技術までの総合的なコンサルティング力、取引先からの厳しい要望への対応力等、多種多様な回答を得ているため、それらが反映されていることが窺える。



【図表 3-23 事業所の特性格別自社の強み(MA:3)】



(4) 事業推進上の課題点

～さらなる成長を図るために「人材の確保」が課題～

事業推進上の課題は、各事業所により様々な課題を抱えていることが窺える結果となった。「**人材の確保が困難**」が18.9%（最重要点）と最も多く、次いで「従業員の高齢化」が15.1%（同）、「特に問題はない」が13.2%（同）と続いている。

複数回答では、「従業員の高齢化」「価格競争の激化」（共に16.4%）が「人材の確保が困難」（15.5%）を上回る結果となった。

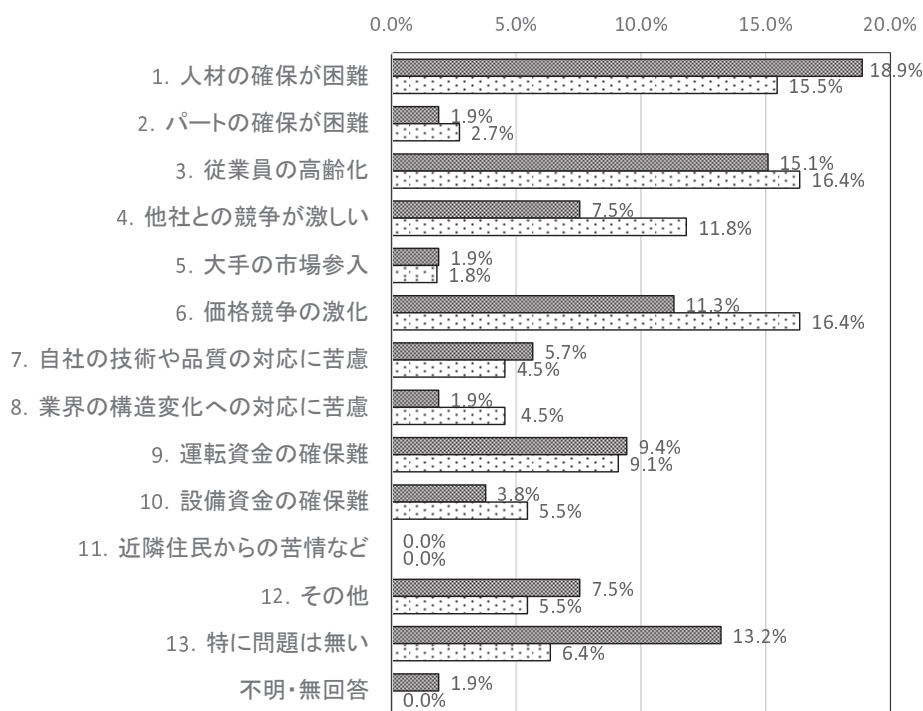
事業の見通し状況別に見ると、「大幅な成長が見込めそうだ」では、「人材の確保が困難」が最も多く50.0%を占め、次に、「従業員の高齢化」（16.7%）、「運転資金の確保難」（16.7%）「設備資金の確保難」（16.7%）と続いている。さらなる成長や事業展開を図るために、人員の拡大、設備投資等の積極的取組みを図ることと、それに必要な資金の確保が課題となっている。

ヒアリング調査では既存製造系企業は、取引先やターゲットとしている市場の厳しい要求にこたえられる技術や製品を提供するため、技術力の向上が課題として挙げられていた。

また、人材確保については、複数のヒアリング企業から、優秀な人材を確保することが困難との意見が聞かれた。

一方、「やや不安」「見通しは暗い」では、「価格競争の激化」や「他社との競争が激しい」等、競争力の不足により、優位性が確保できない点が課題であることが浮き彫りとなった。

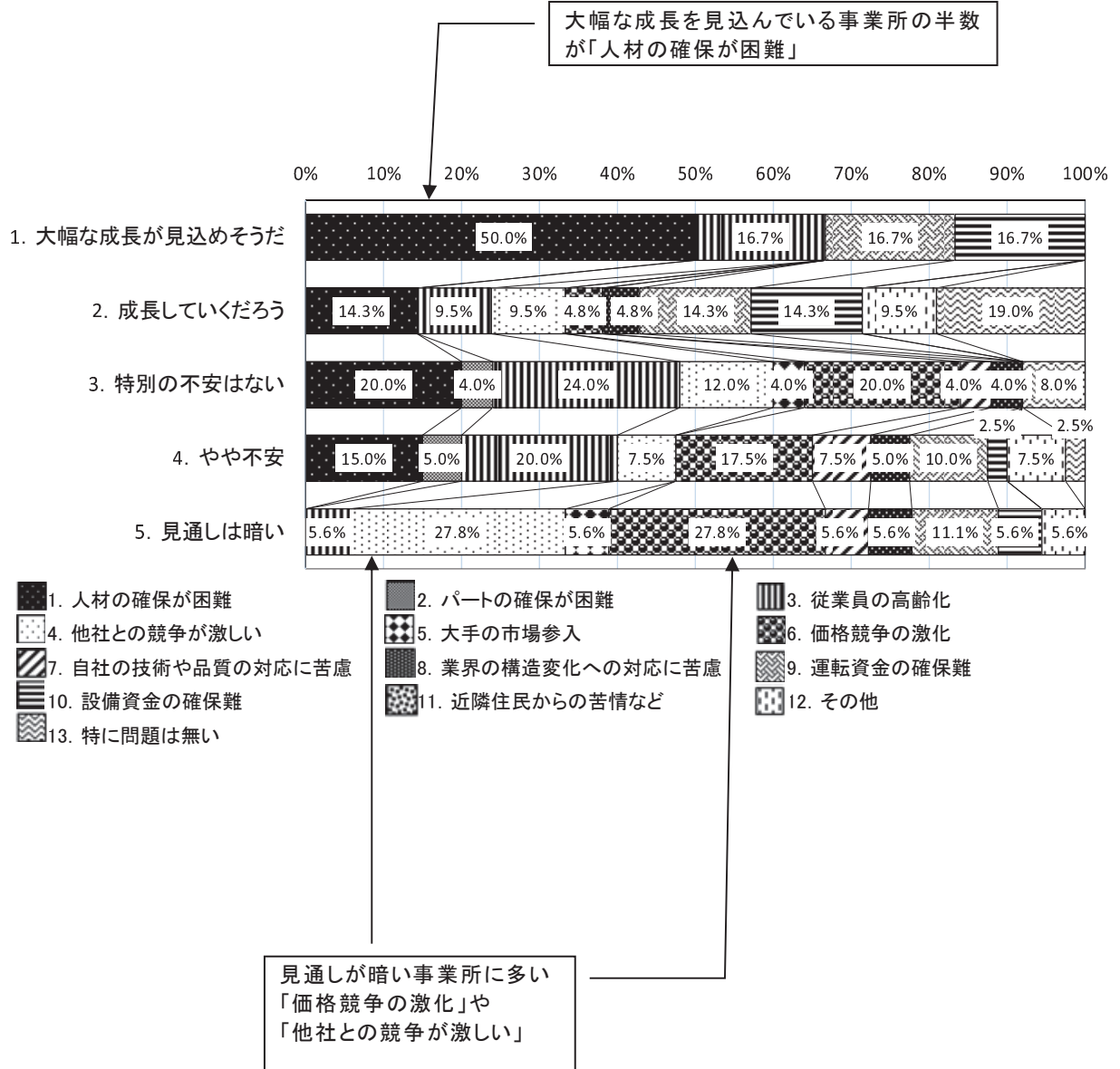
【図表 3-24 事業推進上の課題点】



最重要課題
 複数回答 (MA)

N 数=53 N 数=110

【図表 3-25 事業の見通し別推進上の課題点(MA)】



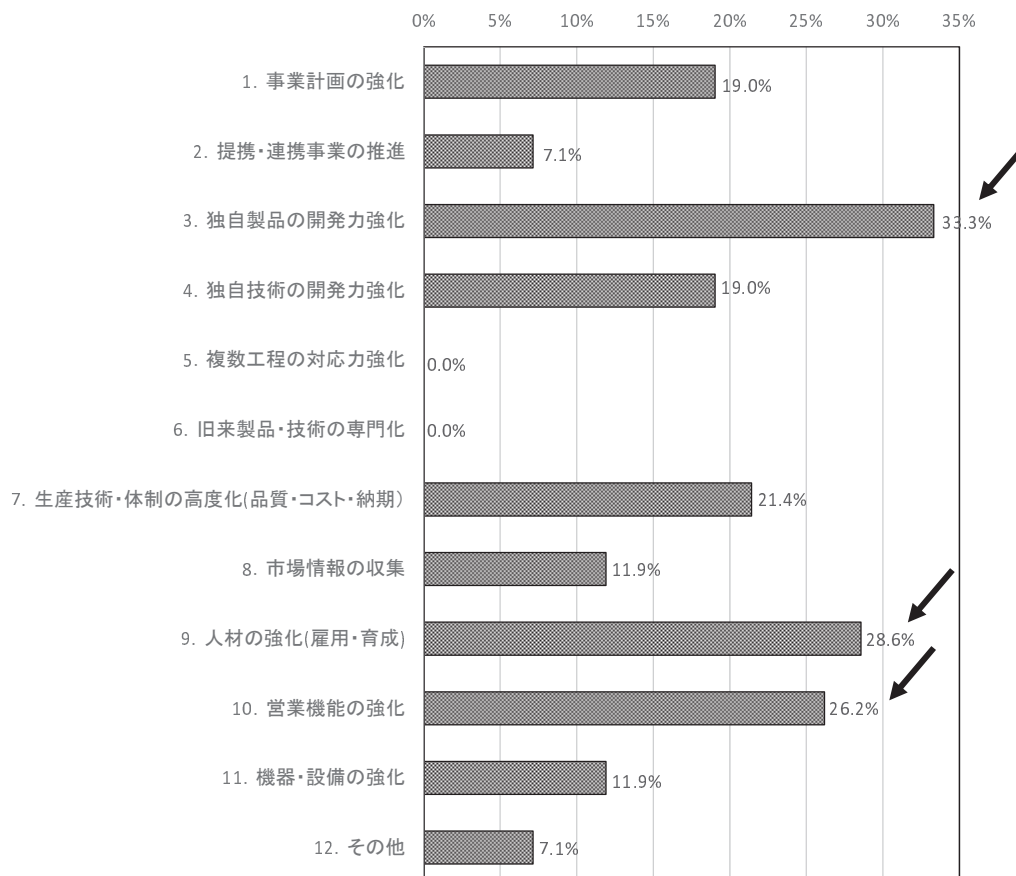
(5) 今後の事業推進上、必要な取組み

～製造における基盤的機能のみにとどまらず、多角的な向上に向けての取組みが必要とされている～

「独自製品の開発力強化」(33.3%)、「人材の強化(雇用・育成)」(28.6%)、「営業機能の強化」(26.2%)が上位を占めており、製造の基盤的機能の向上だけでなく、販売力や人材など、多角的な強化に向けての取組みが求められている。

【図表 3-26 今後必要な取組み(MA:2)】

N 数=42



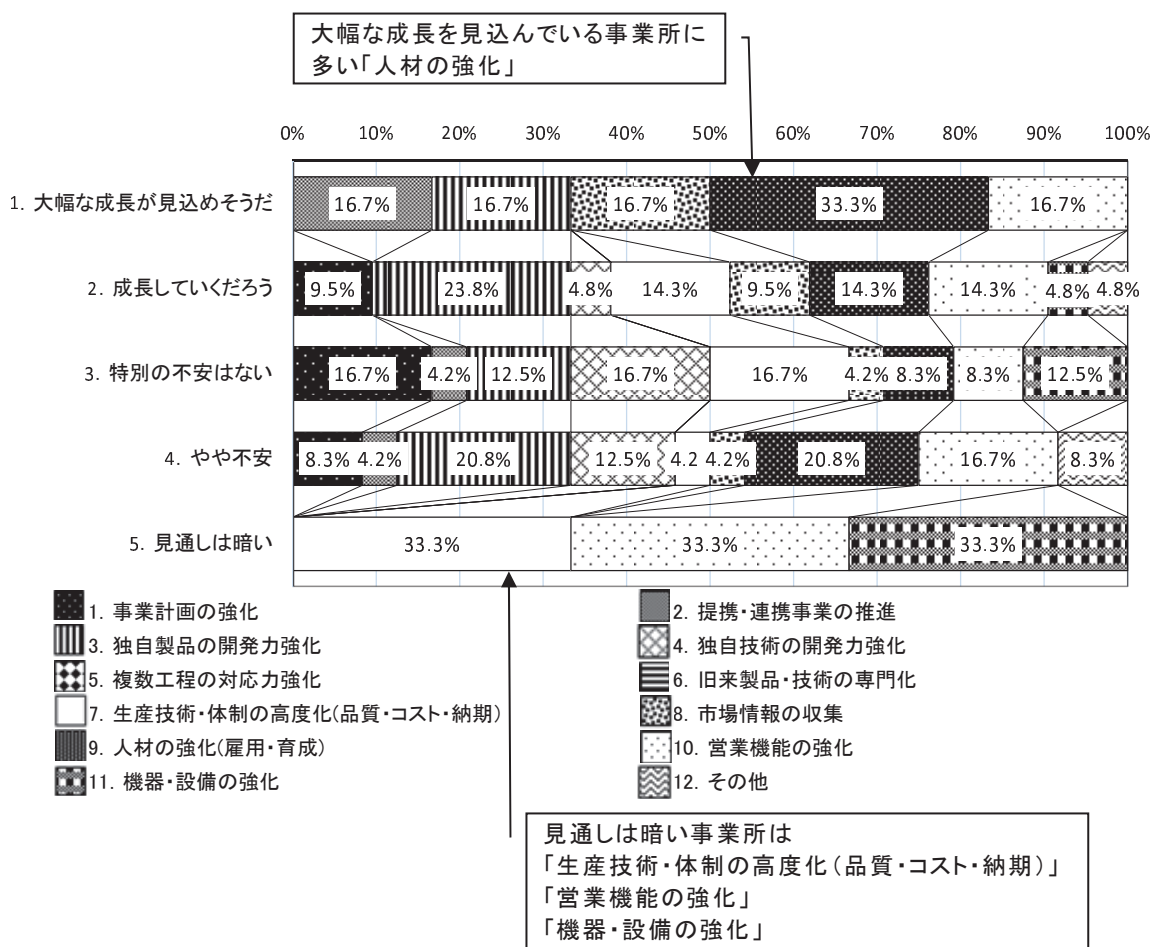
～成長事業者は、人材の強化、提携・連携事業の推進、製品・技術の開発力強化を必要としている～

～見通しの暗い事業所は、「生産技術・体制の高度化（品質・コスト・納期）」「営業機能の強化」、「機器・設備の強化」を必要としている～

また、事業の見通し状況別に見ると、「大幅な成長が見込めそうだ」では、「人材の強化（雇用・育成）」が最も多く 33.3%を占めており、次に、「提携・連携事業の推進」、「営業機能の強化」、「独自製品の開発力強化」、「市場情報の収集」（全て 16.7%）が続いている。「成長していくだろう」では、「独自製品の開発力強化」（23.8%）、「人材の強化」、「営業機能の強化」、「生産技術・体制の高度化（品質・コスト・納期）」（全て 14.3%）と続く結果となっている。

「成長していくだろう」「特別な不安はない」「やや不安」では多様な回答が混在しているが、「見通しは暗い」と回答した事業者が今後必要としている取り組みは「生産技術・体制の高度化（品質・コスト・納期）」、「営業機能の強化」、「機器・設備の強化」（全て 33.3%）に集中しており、比較的問題点は絞れていることが窺える。

【図表 3-27 事業の見通し別今後必要な取組み(MA:2)】



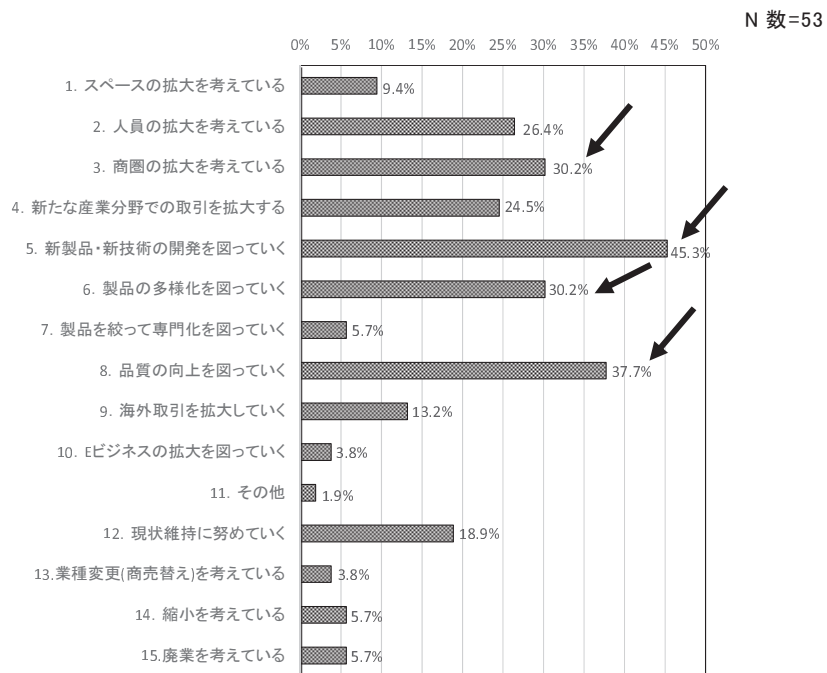
(6) 事業展開の方向性

～新製品・新技術の開発の他、商圏や人員でも拡大を志向～

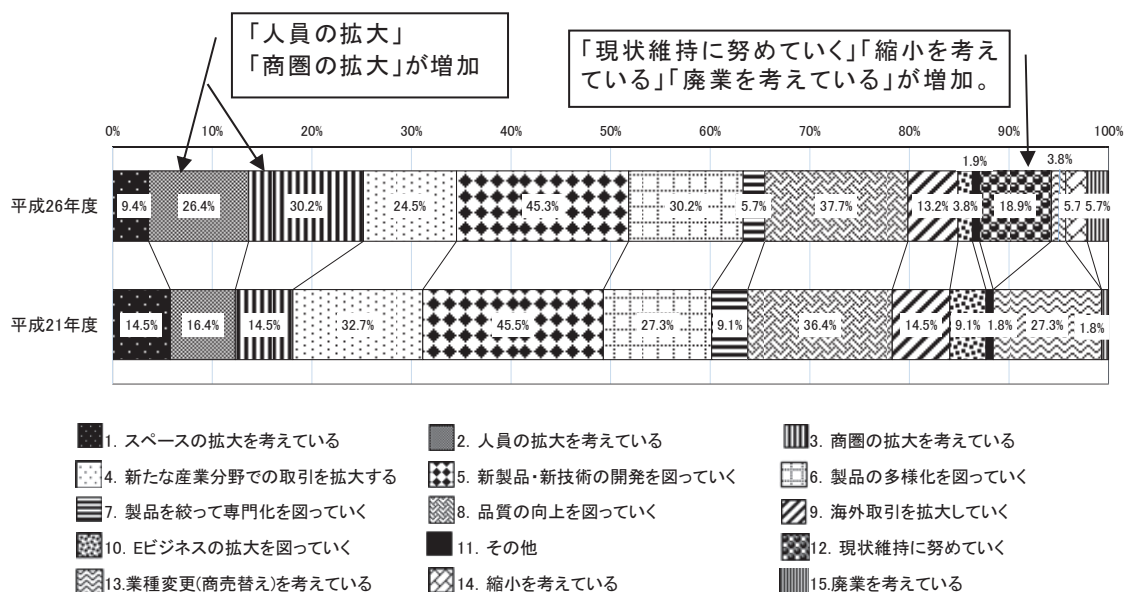
「新製品・新技術の開発を図っていく」が45.3%と最も多く、「品質の向上を図っていく」が37.7%、「商圏の拡大を考えている」、「製品の多様化を図っていく」が30.2%と続いている。

前回調査との比較では、「人員の拡大を考えている」「商圏の拡大を考えている」が共に10%以上増加している。他にも「現状維持に努めていく」、「縮小を考えている」、「廃業を考えている」事業所が増加をしているが、この背景には、事業推進上の課題点で上位を占めていた「従業員の高齢化」も無関係ではないと推測される。

【図表 3-28 事業展開の方向性 (MA)】



【図表 3-29 事業展開の方向性 (経年比較) (MA)】

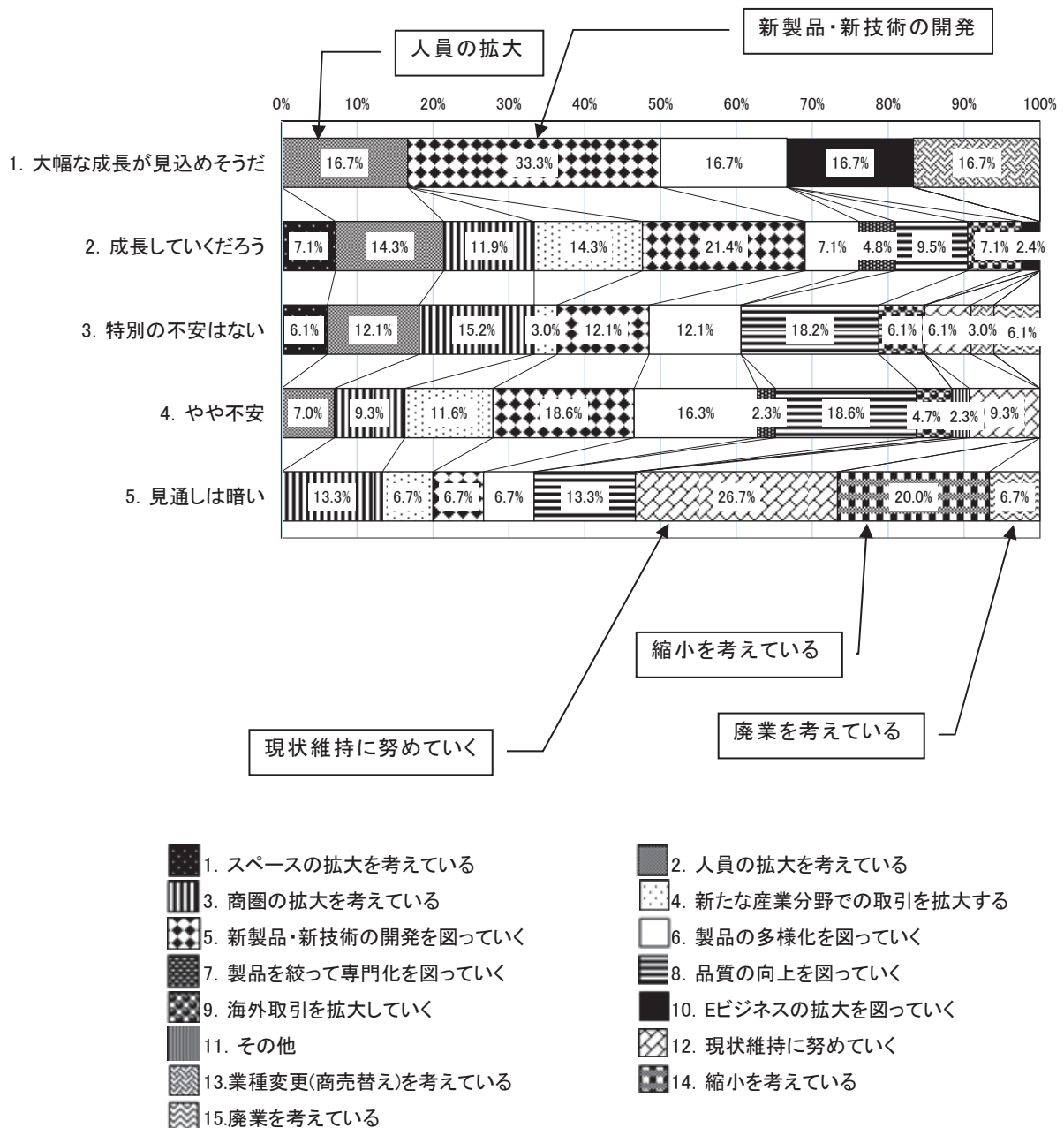


～成長を見込む事業所は、「新製品・新技術の開発」「人員の拡大」など、今後の方向は拡大路線～

事業の見通し状況別で見ると、「大幅な成長が見込めそうだ」では「新製品・新技術の開発を図っていく」(33.3%)が最も多く、「人員の拡大を考えている」「製品の多様化を図っていく」「Eビジネスの拡大を図っていく」(全て16.7%)の3点が続いており、**事業を拡大していく意欲**が窺える。

一方、見通しが暗い事業所は、「現状維持に努めていく」「縮小を考えている」「廃業を考えている」等の消極的志向の事業所が多い。

【図表 3-30 事業の見通し別事業展開の方向性(MA)】



(7) 希望する支援策

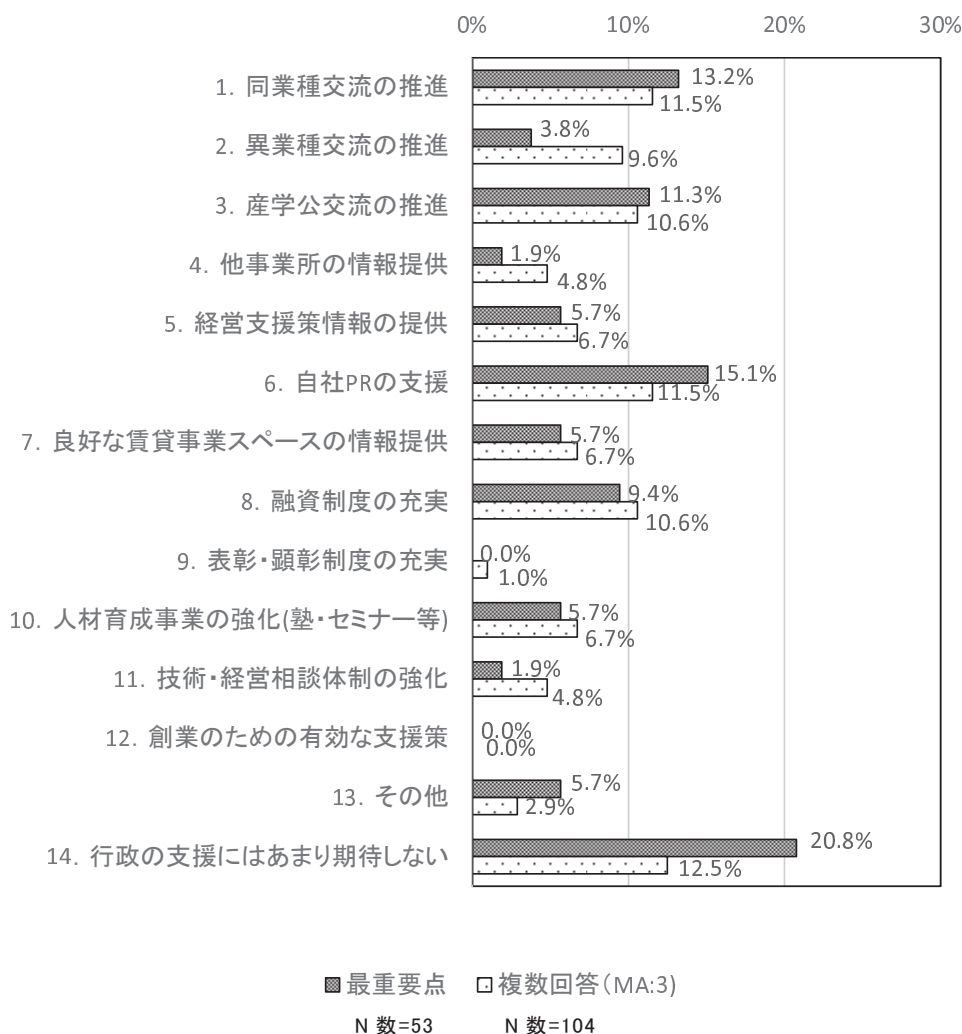
～望まれる融資制度の充実、経営支援策情報の提供、交流・連携の推進～

最も希望する支援策（最重要点）は、「行政の支援にはあまり期待しない」が20.8%（最重要点）と最も多く、次に「自社PRの支援」（15.1%）（同）、「同業種交流の推進」（13.2%）（同）、「産学公交流の推進」（11.3%）（同）が続いている。

複数回答を見ると、最重要点で上位を占めた3点の他、「融資制度の充実」（10.6%）、「異業種交流の推進」（9.6%）についても、全回答数の約1割を占めていることが分かる。

研究・開発を実施する企業は融資制度へのニーズが高いが、ヒアリング調査から、成長企業にとっては融資額の増額が望まれていることが明らかとなっている。また、経営支援策情報については、ヒアリング調査を通じて、事業者にあまり行き渡っていないことが原因と予測され、「行政の支援にはあまり期待はしてない」といった意見が聞かれた。それぞれの事業所が活用できる支援策や、その活用のためのアドバイスや情報の提供が求められている。

【図表 3-31 希望する支援策】



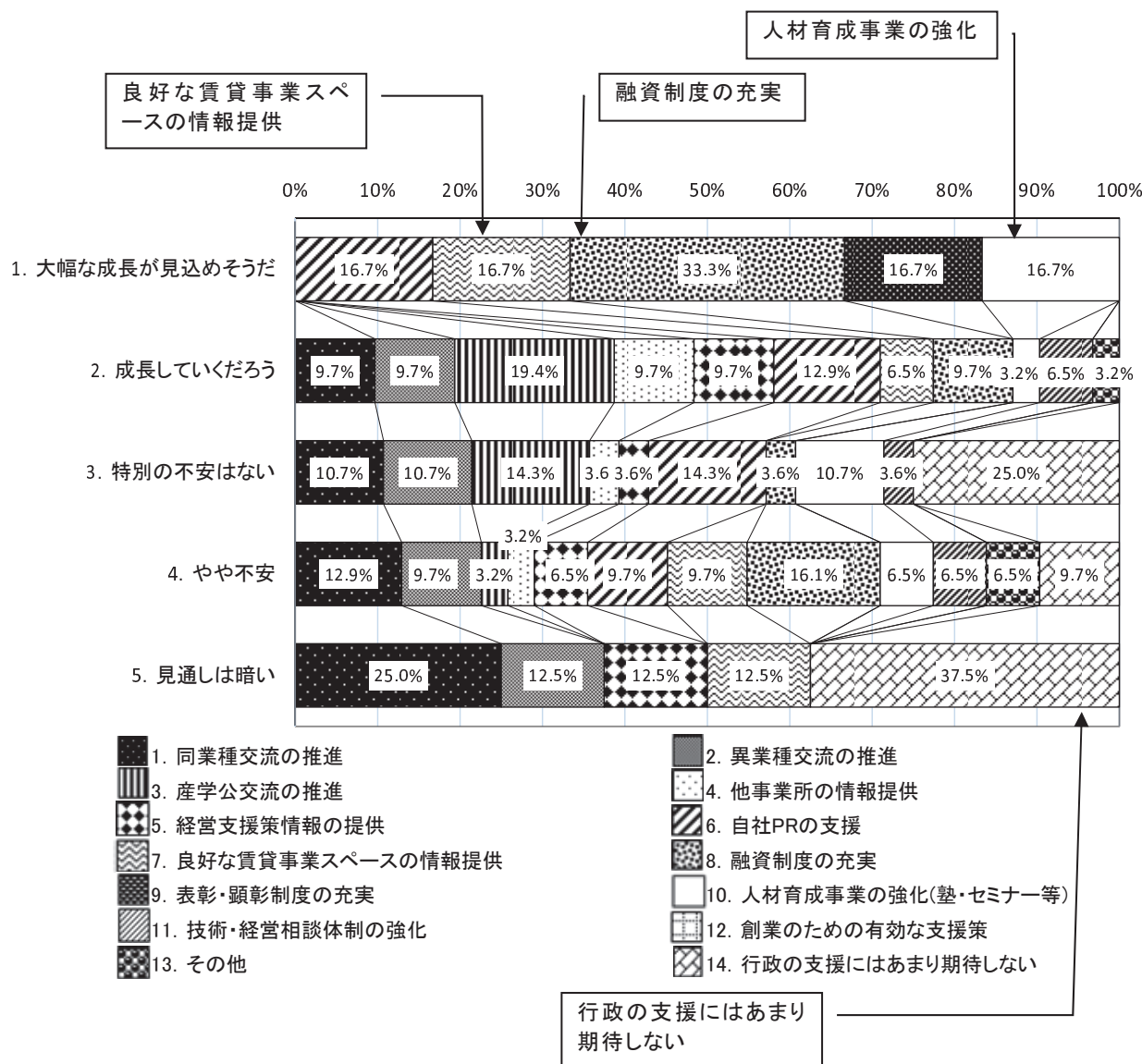
■成長の見通し状況別から見た希望する支援策

～大幅な成長を見込んでいる事業者は融資制度の充実を要望～

「大幅な成長が見込めそうだ」という事業者では、「融資制度の充実」(33.3%)が最も望まれており、次いで「自社PRの支援」「良好な賃貸事業スペースの情報提供」「表彰・顕彰制度の充実」「人材育成事業の強化(塾・セミナー等)」(全て16.7%)が望まれている。「成長していこう」という企業では、「産学公交流の推進」(19.4%)、「自社PRの支援」(12.9%)が多く望まれている。

成長とともに事業規模が拡大していくと同時に、資金規模も拡大し、さらに次の事業展開への投資等、資金の調達が必要とされている。また、同様に、企業規模の拡大により、人員の育成・事業スペースの拡大が必要になっていることが窺える。特に、インキュベーション施設に入居しているベンチャー企業で、成長発展している事業所にとっては卒所後の事業場所の確保が課題となっていることが、ヒアリング調査からも明らかとなっている。

【図表 3-32 事業の見通し別から見た希望する支援策(MA)】



(8) 立地環境

前述の通り、成長が見込まれる事業所にとって今後の事業スペースの確保が課題となっていることが明らかとなった。そこで、本項では市内の事業者がどのような立地環境にあるのか、また、今後必要とされている事業スペースのニーズについて、さらに詳細を整理し分析する。

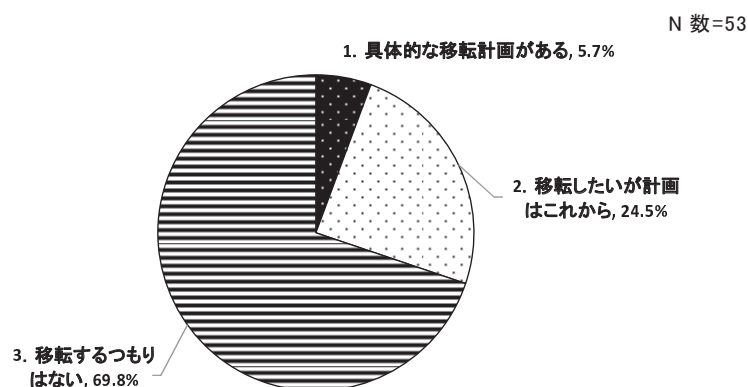
1) 事業所の移転意向

～市内や近隣への立地志向が高い～

「移転するつもりはない」が 69.8%と半数以上を占めており、市内に立地継続を予定している事業者が大半を占めている。

また、「具体的な移転計画がある」「移転したい」と回答した 16 事業所が検討している移転先は、市内が 8 件、隣接市が 3 件と、大半の事業所が市内近隣の立地を希望している。

【図表 3-33 事業所の移転意向】



2) 市内立地のメリット

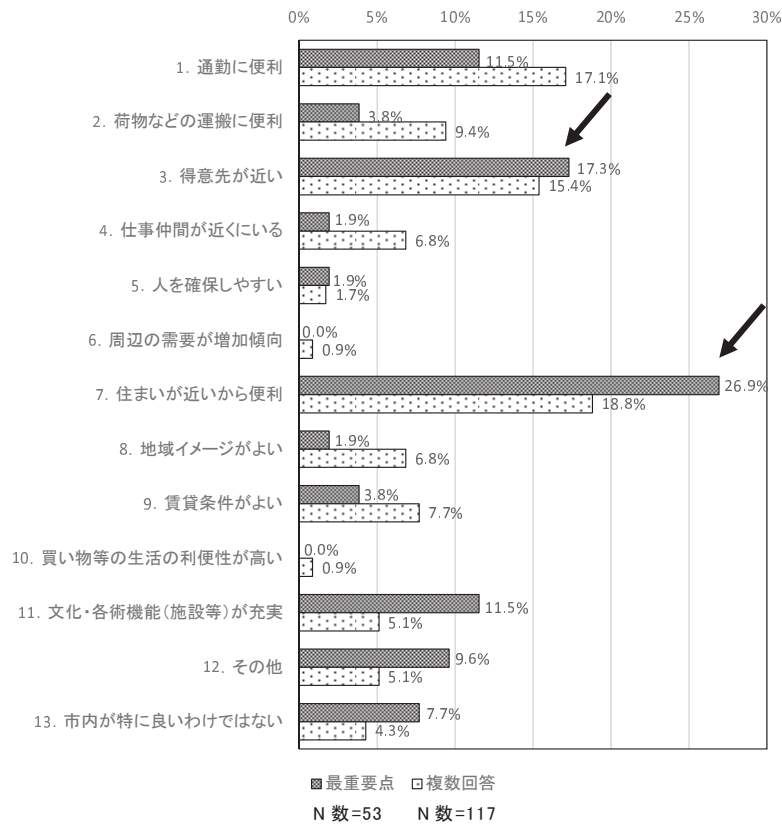
～事業主・従業員の通勤の利便性、得意先からのアクセスのよさ～

市内立地のメリットは、最重要点では「住まいが近いから便利」「得意先が近い」が順に最も多く、**事業主・従業員、得意先からのアクセスのよさ**が評価されている。また、「文化・各術機能（施設等）が充実」は複数回答では 5.1%と多くはないものの、最重要点では「通勤が便利」と並び 11.5%と、3 番目に多い結果となっている。

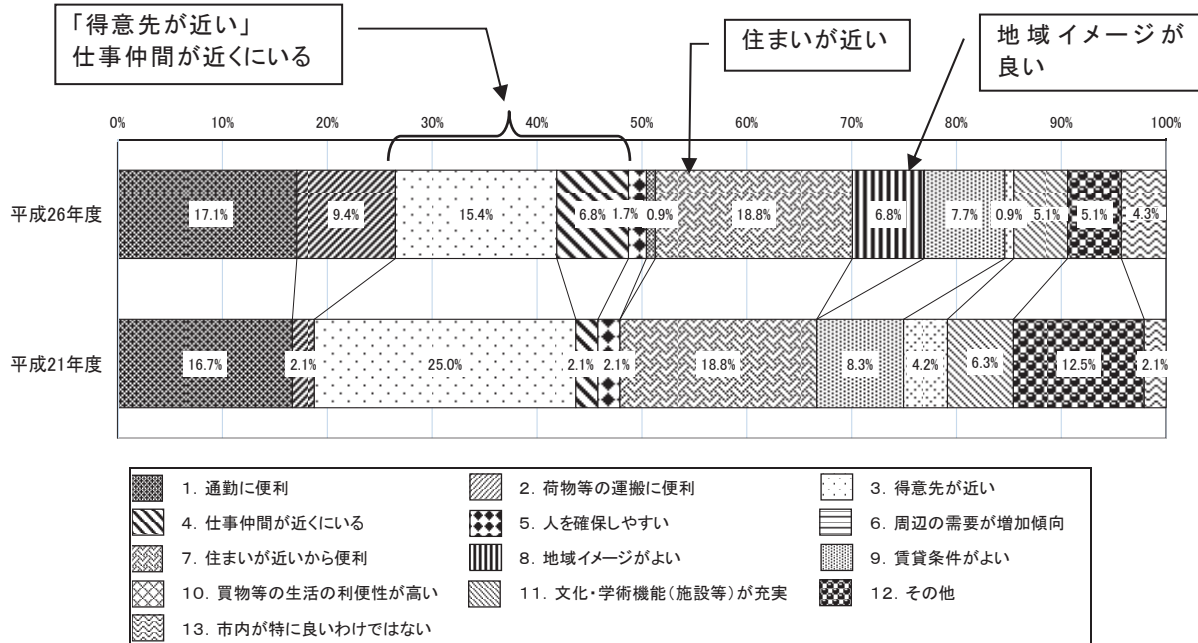
前回調査と比較すると「得意先が近い」と回答した割合は減少しているが、「仕事仲間が近くにいる」を併せて見ると大きな変化は無いことが分かった。その業種を見ると、図表 3-36 に示す通りであるが、中でも「印刷・同関連業」が多い結果となった。このことにより、「印刷・同関連業」の事業者の多くは、近隣の顧客を対象とした事業を行っていると推測できる。

また、平成 21 年度には、0%であった「地域イメージがよい」が平成 26 年度には 6.8%と増加した点も、注目すべき点である。

【図表 3-34 市内立地のメリット(MA)】



【図表 3-35 市内立地のメリット(経年比較)】



【図表 3-36 「得意先が近い」「仕事仲間が近くにいる」と回答した事業所の業種】

業種	件数	業種	件数
1. 食品品製造業	2	9. 化学工業	2
3. 機械工業	2	11. プラスチック製品製造業	1
7. パルプ・紙・紙加工品製造業	1	19. 電気機械器具製造業	2
8. 印刷・同関連業	6	その他	5

3) 立地上の問題点

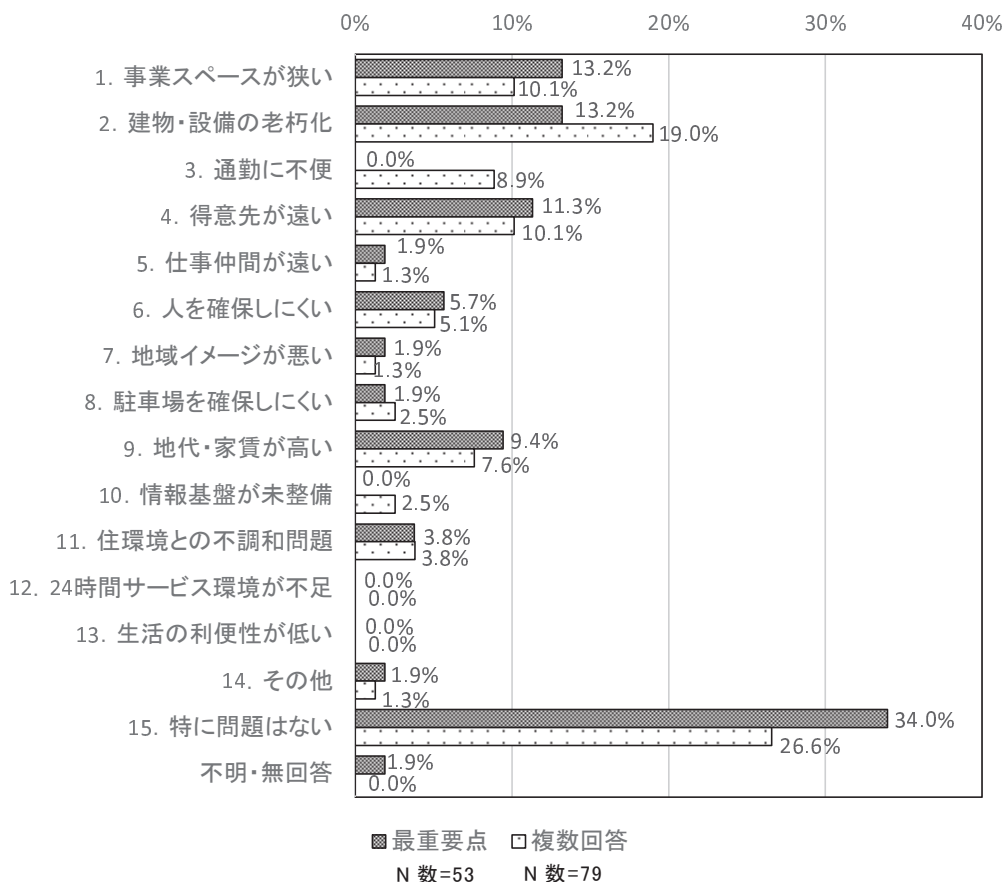
～「特に問題はない」が多いが、施設機能を問題視する傾向～

市内立地の問題点は、最も多かったのは、「特に問題はない」(34.0%) (最重要点) となっているが、他に多い回答は「建物・設備の老朽化」「事業スペースが狭い」(共に13.2%) (最重要点) となった。複数回答を見ると、「建物・設備の老朽化」は約2割を占めており、事業所の施設機能が問題視されていることが分かる。また、調査の中で、周囲が住宅地となっているため、老朽化やスペース不足を改善するための改築・増築を行うことが非常に困難であるとの声も聞かれた。

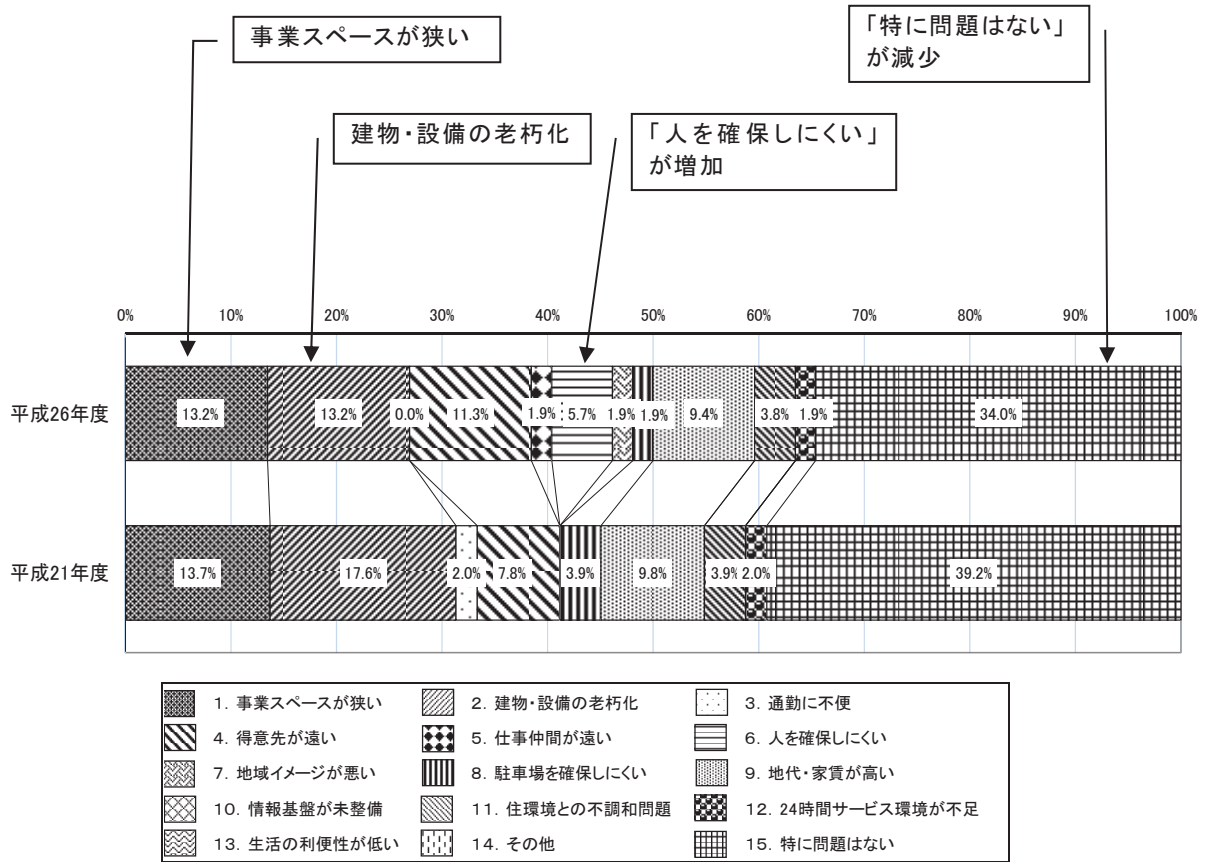
平成21年度と比較すると、「特に問題がない」が39.2%から34.0と減少しており、最近になって、立地上の問題が生じている事業所の存在が窺える。その中でも「人を確保しにくい」が、0%から5.7%へ増加している。前は0.0%であった「通勤に不便」が8.9%と急増していることから、人手不足への対応のために、従来の通勤圏よりも拡大して人材確保に努めていることが窺える。しかしこれは同時に新たな問題の出現にも繋がっていることが示唆される結果となっており、今後注視していく必要がある。

アンケート結果やヒアリング調査から、人材の拡大を図りたい事業者が多いことが明らかとなっているが、それにより立地上の新たな問題点が浮き彫りとなっている。

【図表 3-37 立地上の問題点】



【図表 3-38 立地上の問題点(経年比較)】



(9) 地域活動の実態と取組み意向

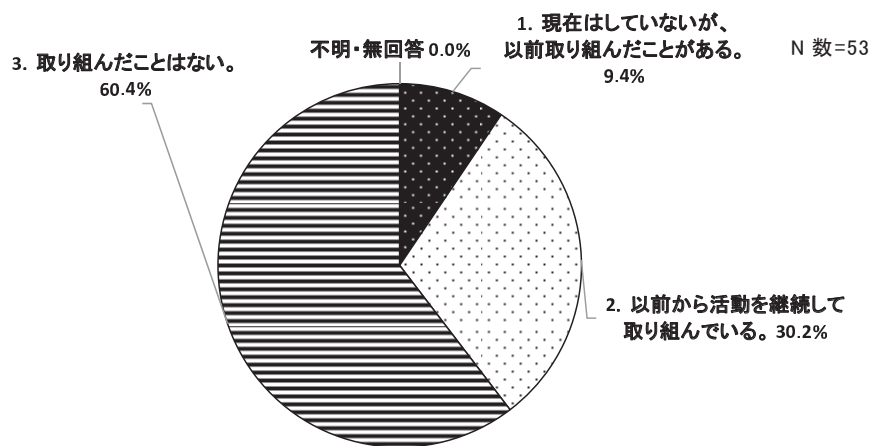
当アンケート調査からも、市内立地の意向が高く、事業主や従業員の居住地と近接していることをメリットとして認識されていることも明らかとなり、事業・住環境ともに地域との関係性が強いことが明らかとなった。そこで、本項では、事業スペースとしての立地施策だけでなく、事業所も市民として地域やコミュニティとの関わりのあり方を検討するため、事業所における地域活用の取組みについて整理する。

～半数以上の事業者が地域活動へ関心をしめす～

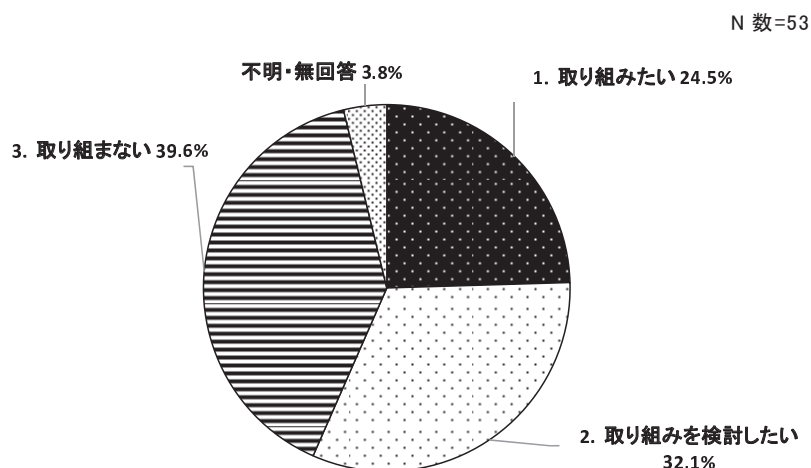
「現在はしていないが、以前取り組んだことがある」と「以前から継続して取り組んでいる」を合わせた 39.6%が、何らかの地域活動に取り組んだ経験があり、そのうち 30.2%が現在も継続して取り組んでいる。

今後の取組み意向については、「取り組みたい」の 24.5%と「取り組みを検討したい」の 32.1%を合わせた 56.6%が取組みに積極的な姿勢を示している。

【図表 3-39 地域活動の取組み状況】



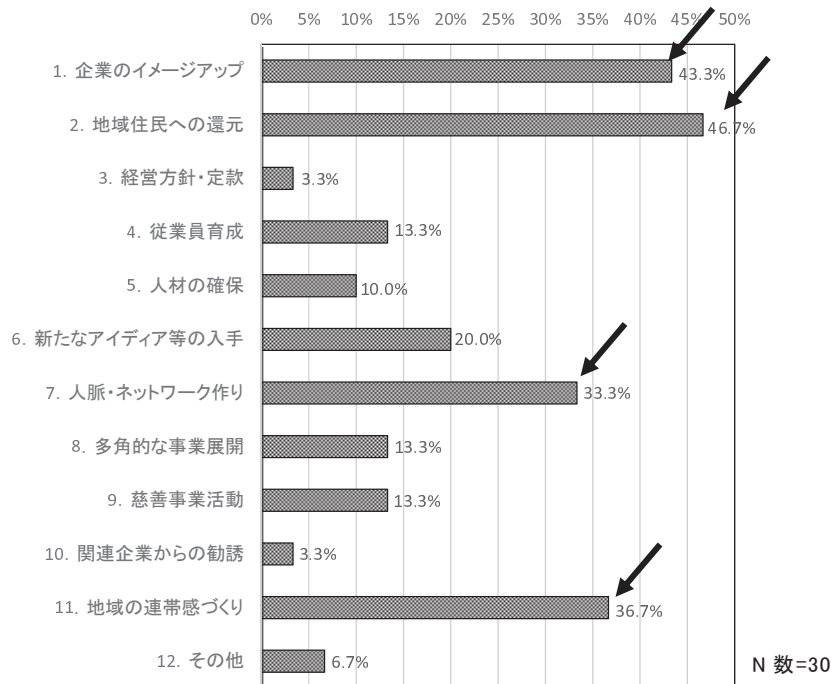
【図表 3-40 地域活動への取組み意向】



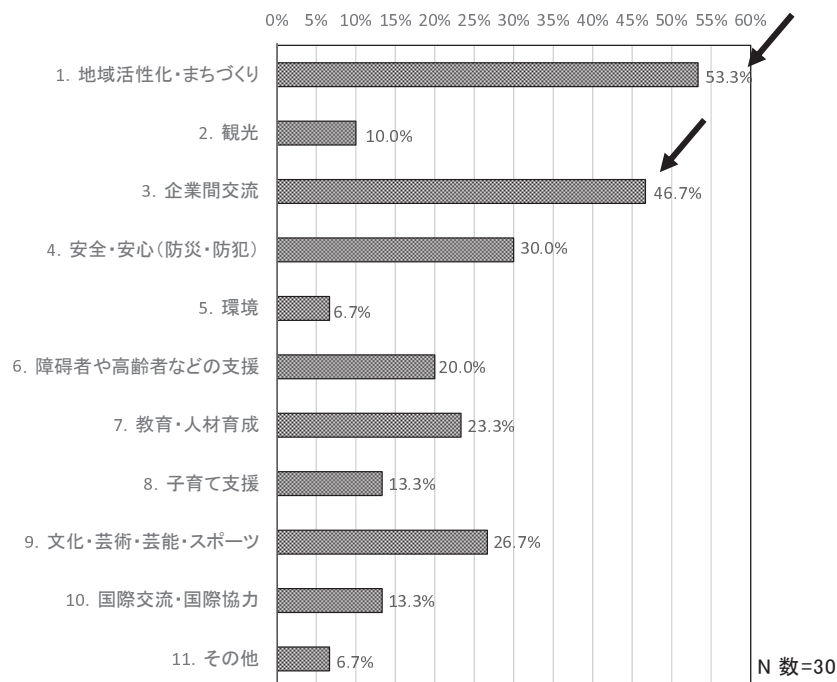
～地域活動の目的は地域貢献を重視、ネットワークづくりにも関心～

地域活動を実施する目的は、「地域住民への還元」が46.7%と最も多く、次に「企業のイメージアップ」(43.3%)、「地域の連帯感づくり」(36.7%)、「人脈・ネットワーク作り」(33.3%)が続いている。また、関心のある活動分野については、「地域活性化・まちづくり」(53.3%)、「企業間交流」(46.7%)等に高い関心が集まっている。事業所も企業市民として、地域への貢献を重視しており、それとともに地域でのネットワークづくりへの高い意識が窺える。

【図表 3-41 地域活動の取組み目的(MA:3)】



【図表 3-42 関心のある地域活動(MA)】



(10) 希望する連携先

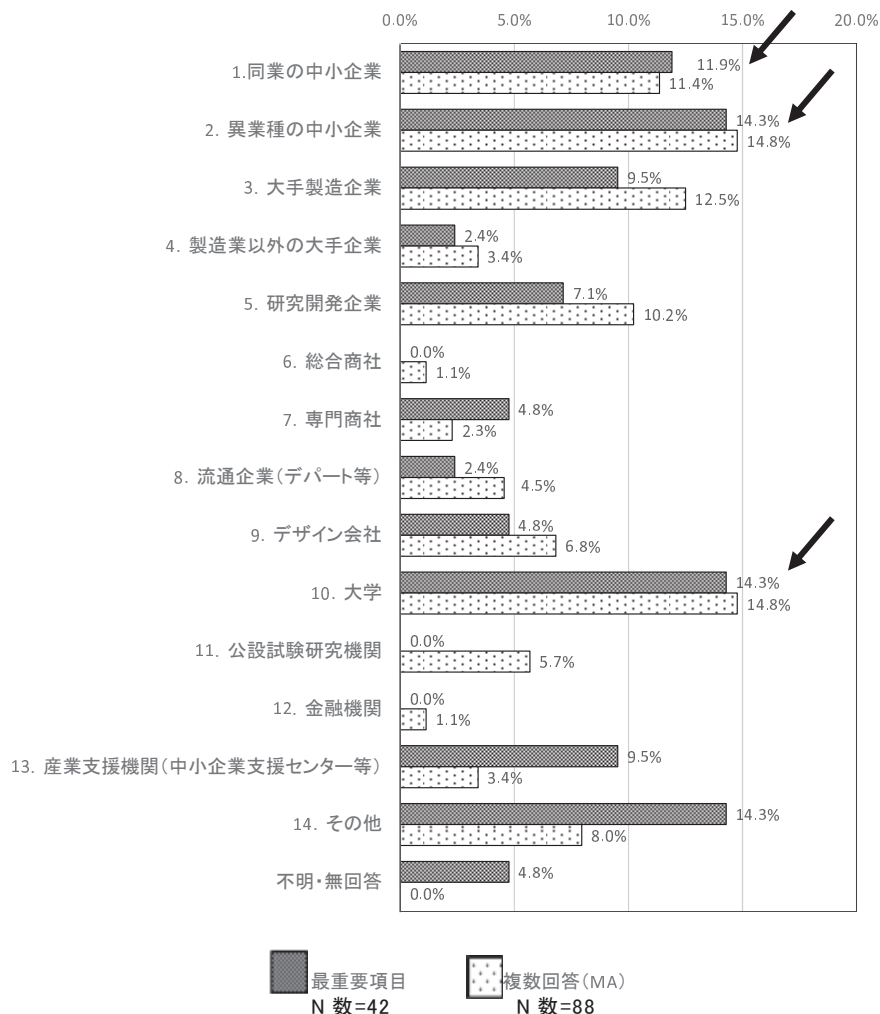
～「大手製造企業」や事業連携ができる「同業の中小企業」、「研究開発企業」との連携を希望～

設備や経営資源が限られている小規模事業者にとって、今後さらに連携の重要性は高まっていくと考えられる。前設問でも、成長を見込んでいる事業者は事業推進上必要な取組みとして、提携・連携事業の推進を挙げる傾向にあり、また希望する支援策の設問においても、「同業種交流の推進」や「異業種の交流の推進」、「産学公交流の推進」等、連携につながる交流への要望が高いことが明らかとなった。

本設問では事業者がどのような連携先を望んでいるのかたずねている。その結果、「大学」「異業種の中小企業」「その他」が共に14.3%（最重要点）と最も高く、「同業の中小企業」が11.9%（最重要点）と続いた。また、「大手製造企業」「産業支援機関（中小企業支援センター等）」共に9.5%（最重要点）となっている。

取引先拡大に向けた大手製造業や、ともに事業パートナーとしての連携が期待できる中小企業との連携が望まれている。また、「大学」だけでなく「研究開発企業」との連携を望む事業者も10.2%（複数回答）あり、研究開発へ高い意欲を持つ事業所が多いことが明らかとなった。

【図表 3-43 希望する連携先(MA:3)】



2. 工業事業所ヒアリング調査

(1) 調査概要

アンケート調査結果から、今後成長見込みを予測している企業を中心に、事業推進上の課題、希望する支援策等について、ヒアリング調査を実施した。各企業固有の経営実態がある中でそれぞれの業態ごとに共通している主要課題や傾向を明らかにし、そのために必要とされている支援について整理した。

各調査対象のヒアリング時の記録については巻末の資料編に掲載している。

【調査対象】

- 農工大・多摩小金井ベンチャーポート …………… 6社
- 既存製造系企業 …………… 8社
- 参考機関:インキュベーションマネージャー …………… 1社

【農工大・多摩小金井ベンチャーポートへのヒアリング項目】

1. 設立の経緯
2. 入居企業の概要
3. 入居企業が抱える事業推進上の問題点・課題点
4. 入居企業の今後の方向性
5. 入居企業の卒所後に必要な支援策
6. 小金井市の産業振興施策について

【既存製造系企業へのヒアリング項目】

1. 貴社の概要
 - (1) 企業概要
 - (2) 事業環境の特徴・変化（運転資金の調達、取引先との関係、同業他社や海外企業との競合など）
2. 経営状況
3. 事業推進上の課題
4. 立地環境と地域取組
 - (1) 今後の事業所立地の予定
 - (2) 立地上の問題点と行政への要望
 - (3) 地域活動への意向
5. 今後の経営方針
6. 支援ニーズ
 - (1) 希望する支援策
 - (2) 情報提供や異種業種・産学公連携を進めるための必要な取り組みや支援策
7. 小金井市への要望・小金井市の産業振興政策について

※1 産学公連携…産業(民間企業)、学校(教育・研究機関)、公的機関(地方自治体)の三者による連携

(2) 調査結果の要点整理

下記の通り、ヒアリング調査の結果を事業の特性別（ベンチャー系企業、既存製造系企業）に特徴と課題を整理した。

【ベンチャー系企業（インキュベーション入居企業）】

《特徴》

- ・研究シーズや独自技術を強みに事業を展開している。
- ・創業間もない企業を中心に、現段階での経営状況は厳しい傾向にある。
- ・成長展開の見通しを共通して持っており、意欲を持って臨んでいる。
- ・交流・連携についての関心は前回調査時ほど高くない。

《課題点》

- ・開発期間を必要とするため、収益が得られるまでの資金調達が重要となっている。
- ・専門分野およびサポート分野の両面において、人員の確保が難しい状態である。
- ・特殊な形態のプラントを必要とする企業も多いが市内のインフラ整備は十分でなく卒後の移転先について憂慮の声が聞かれ、特に強い要望があげられている。

①企業概要・経営状況

・ヒアリング対象企業では2件が今回新規となり、立ち上げから間もないこれらの企業については現段階では十分な収益が得られていない状況であった。他の企業についても良好と回答した1社を除き、経営面での厳しさが聞かれた。特にインキュベーションでは研究から製品化まで時間がかかるため、この期間の資金繰りについての難しさを語る企業は多く、特徴的な課題となっている傾向が見られた。

・しかし一方で、各企業独自の研究成果や技術等の知的シーズを活用した事業を推進しており、それを強みとして成長路線にあると感じている。近い将来については明るい見通しを持っており、実際に5年目から黒字化したとの報告もあった。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

○事業化に時間がかかることから、先行投資から資金回収までの長い期間を耐えられるように、会社として財務的な体力を維持することが重要な課題となっている。(B社)

○会社設立後、9年が経過し、現在10期目に入っている。当初の5年程は赤字で推移したが、ここ3~4年程で漸く黒字転換した。微増ではあるが、売上は増加している。(C社)

○設立2年目であるので、起業時の初期投資の関係で今の時点では微々たる赤字である。しかし事業自体はニーズはあり継続的に仕事はある状態で、今後の成長見込みはあると感じている(D社：新規)

○取引先が大手中心であり、なおかつ直接取引である場合が多い(一部企業を除く)ため、経営状況は良好であるといえる。(F社)

②事業推進上の問題点・課題点

- ・インキュベーション企業共通の課題として「資金」「人材」「場所」の3点についての悩みが挙げられた。少数の例外はあるが今回ヒアリングを行った6社の中で、この3点のいずれも問題としないという企業はなく、多くは2点以上を課題として認識していた。
- ・①の経営状況の中でも語られたように、インキュベーションにおいては収益のあがりにくい開発期間中の経営をどのように支えるかを課題としている企業が多く見られる。この点はインキュベーションの特徴であり、課題であり、要望にも繋がっている。
- ・また、人材の確保についても複数の企業で課題としてあがってきていた。研究・開発に携わる専門的な人材を求める声もあれば、研究に専念できる環境を整えるための、サポート業務を担う人材を求める声も聞かれた。
- ・場所においては現在のベンチャーポートについては満足度が高い反面、卒所後の見込みがたたないと声が半数で聞かれた。小金井に愛着があるという市内出身の事業主においても、広さと設備を兼ね備えた事業スペースの確保が困難であり、現在も関東北部の工場を借りていることから、現状のままでは移転の検討が必要となると報告された。
- ・その他としては、「高い技術を有しながら効果的にアピールできていない」「原材料の確保が困難な場合がある」「マーケットが縮小し奪い合いとなっている」などについてが、それぞれの企業の固有の課題として挙げられている。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋（資金については①を参照のこと）

《人材》

○事業主が専門的な検査に集中していけるよう、周りの仕事を任せる人員の確保を行いたい。しかしタイミングの判断が難しく、この点も今後の課題である。(D社)

○特に技術系の人材は都心部へ向かう傾向が強く、地方出身者も同様に長期的な雇用が難しい状態である。現在は農工大の学生を数名、アルバイトとして雇用しているが、卒業後も継続雇用が見込めるのかどうか、分からないような状況である。(F社)

《場所》

○ミニプラント(貸工場)も近隣になく、周辺に住んでいる従業員も多いため、出来れば移転は避けたいが、今後事業が拡大した際、地方への移転を余儀なくされてしまうことが懸念される。(A社)

○将来の商業的共有を考えると、小金井市内は化学産業系のインフラが少ない事から、卒所後の事業展開においてどのように地域還元ができるかを検討する必要性も感じている。(B社)

③今後の展開・方向性

- ・今後については方針転回を予定している企業はない中で、現状の路線にとどまらず新しい分野への参入を画策しているとの報告が多数寄せられた。確実な収益を目的としたいとの声があると同時に、ビジネスを離れ、使命感を持って各分野への協力を進めたいとの意欲も見られる。自社で開発した先進的な技術をもって世に貢献したいという姿勢についても、インキュベーションの特徴の一つとなっていると考える。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

○今後は製造販売業にも参入することで、利益の追求を図りたいと思っている。新規事業として、新規機能性食品の開発と製造販売を開始しているが、今後は検査だけではなく治療や健康維持など、幅広い分野で獣医療に貢献できるような取り組みを目指していきたい。(C社)

○ビジネスではないが、小学校での「命の教育」の一環として講演を行い、親子共に大変好評であった。死後検査の意義にも通じる「命の大切さ」について、子供たちにも分かりやすく具体的に伝える事ができ、有意義であった。今後もそのような機会があれば積極的に取り組みたい。(D社)

○今後も引き続き、これまで培った経験を踏まえ顧客の高度な要求とそれに伴う諸問題を解決することで、新たな知識・技術を身につけ発展させることにより、幅広く社会に貢献していくことを目指している。(F社)

④情報提供、交流・連携

- ・情報提供については場所や人材について要望が挙げられていた。(詳細は⑤参照)
- ・前回調査で関心の高かった交流・連携については、今回は2社のみ意見が寄せられた。関心が失われた訳ではなく、各企業とも経営が厳しい中で、喫緊の課題の対応に追われている印象がある。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

○加えて、異業種の中小企業との連携も積極的に行っていきたいので、そのような部分でも支援があるとよい。

⑤卒所後の支援策・小金井市の産業振興施策について

・課題としてあげられた「資金」「人材」「場所」の3点については、要望する支援策としても挙げられてきている。①②でも報告のあったように開発期間がネックとなるインキュベーションにおいては、「資金」面においても新規の研究・開発を支援するためのサポートをお願いしたいという声が複数で聞かれた。

・「人材」面でのサポートはネットワークの形成が望まれていた。専門的な人材の紹介について、小金井独自の窓口を設けることが複数の企業から期待されている。

・「場所」についてはスペースと設備の制約から卒所後の移転先の見込みが立たず、市としての支援をお願いしたいとの企業が半数存在した。市外への移転を避けたいという意向があるため、適切な場所を得るために対策を講じてほしいとの強い要望が挙げられている。

①で経営が良好と回答した1社においても移転先が課題となっている。

・その他としては「セミナーや講演の後押し」が固有の要望として挙げられていた。また、上記3点およびそれ以外にも要望はなく、企業努力で解決したいとの回答も1社あった。

・市の産業振興施策については特に家賃補助については大変有効であったと感謝の声が寄せられている。また、入居により社会的な信用を得ることができた点もメリットであるとの報告もあった。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

《資金》

○いずれは自社工場を建設する必要があると感じている。その場合は小規模多品種に対応できるような設備を有した工場建設を検討しなければならないが、設立資金に行政からのサポートを得て、事業化を促進したい。(B社)

○ベンチャーポートへの入居に際し、家賃補助を受けた。入居の一番のメリットは顧客の信用を得ることが出来る点である。(E社)

《人材》

○事業を推進していくにあたり、他の業界と比較しても非常に専門的な技術と経験が必要となる。人材確保に有効なネットワークの形成を期待している。(B社)

○スキルを持った人のリストや人材プール(ハローワークの小金井版)があれば、是非活用したい。(D社)

《場所》

○卒所後の支援策としては、事業スペースの対策を希望する。また、ミニプラント(貸工場)も近隣になく、周辺に住んでいる従業員も多いため、出来れば移転は避けたいが、今後事業が拡大した際、地方への移転を余儀なくされてしまうことが懸念される。(A社)

○高さ5m程度の装置の組み上げを行う場合もあるため、20トン程度の荷重の天井クレーンを備えた設備であることが望ましい。しかしながら現状ではそのような設備を有した工場が近隣にないため、このままでは移転も検討しなければならず、広さと事業を推進するのに必要な設備を備えた事業スペースの確保に対する支援を強く希望する。(F社)

・主要3課題の中でも《場所》となる卒所後の移転先についてはインキュベーションマネージャーからも以下のような意見が寄せられている。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

○すでに、入居企業の中には事業拡大により事業スペースが手狭になっている企業が出てきている。卒所後の市内での事業スペースの確保が最大の課題である。大半が研究開発企業なので、研究ができるラボや装置設置ができる事業所が必要になっている。

【既存製造系企業】

《特徴》

- ・独自の技術力や少ロットへの特注対応等、きめ細やかなサービスを強みとしている。
- ・経営難の企業も見られるが多くは順調に収益をあげ、さらなる拡大を図っている。
- ・小金井市への満足度が高い傾向にあり、事業所の拡大が見込まれる企業を除いては移転の予定はなく、地域への参加にも意欲が見られる。

《課題点》

- ・経営が順調とする企業からも人材（特に後継者）についての悩みが聞かれた。
- ・経営が厳しい企業においては資金繰りが課題となっている。
- ・交流・連携についての関心が高い傾向が見られる。

①企業概要・経営状況

・前回から継続してヒアリングを行ったのは2社であり、6社は今回初めてヒアリング調査を実施した。継続のうちの1社からは経営について厳しい声が聞かれたが、他の7社においては順調に収益があがっているとの報告が寄せられている。

・全国でも珍しい取り組みや顧客対応を行っている企業が多く、ネット環境の成熟にも後押しされ、取引先も比較的広いエリアが対象となっている。同時にクライアントからの細やかな要望にも対応し、顧客の満足に重きをおいている傾向が見られた。

※ヒアリング調査より抜粋

○光熱費や消費税の値上げと、厳しい経済情勢の影響を受けている。取引先からもコストダウンの要求が厳しくなり、経営状態は横ばいではあるが不安もある状況である。(G社)

○受注数は安定しており経営状況も好調で、8年間赤字の無い状態となっている。今後も今までどおりのきめ細やかな対応を継承していき、さらなる研究努力を重ねることで、今後も成長していこうと感じている。(I社)

②事業推進上の問題点・課題点

・経営において不安のある1社からは競争力を上げるために必要な開発資金について課題として挙げられた。

・経営状況に関わりなく人材について問題視する企業は多数あり、8社中5社から意見が寄せられた。人員を増やしたいという声と技術を継承する後継者についての悩みが混在し、経営が順調な企業においても将来の不安となっている。

・立地には高い満足度が見られるが、今後拡大が見込まれる企業においては工場の拡張に伴った移転も検討する必要がある、市内での移転が困難であることが問題視されている。

※ヒアリング調査より抜粋

○次々と新しい商品を投入する事は人員や資金の関係上容易なものではなく、この点は今後に向けての課題と言える。(G社)

○顧客の個別のニーズに応じて変化していく部分が多いため、経験が必要であり、またマニュアル化・機械化が容易ではない点である。次世代にスムーズに継承していけるような工夫が今後必要になってくるのではないかと強く感じている。(L社)

○現在の場所での拡張はできないため、拡大するのであれば移転をしなければならない。(I社)

③今後の展開・方向性

・経営が順調な企業では拡大路線を望む声も聞かれたが、同時に現状を手堅く踏襲していくと意見も打ち出されていた。「差別化を明確にしていく」「新たな業態とのタイアップを図る」等の拡大指向がある一方で、現状を維持していくとの企業も同数あった。

・経営に不安がある1社は現状を継続していくが、よりきめ細やかに対応していくとしている。

④情報提供、交流・連携

・ベンチャー企業と異なり、交流・連携を望む企業の数は8社中5社と対照的であった。経営が順調で余裕があると同時に、自社では十分な研究・開発の手段を持たない従来型の製造企業にとって、新たな路線を探るために交流や連携の必要性は高いと見られる。

・情報提供についてはシニアの人材登用をあげている企業があった。しかし市内には該当するNPOがすでに複数存在しており、NPOの認知度については企業間で差が見られた。

※ヒアリング調査より抜粋

○薬品や素材についての安全性などの分析データが依頼しやすいよう、市が企業や大学との間を仲介し、事業連携がスムーズな環境に整備して欲しい。(G社)

○同業種もしくは異業種交流促進に向けた支援をお願いしたい。今迄も何度か出席はしているが、具体的には同業種や異業種交流の機会の増加を希望している。また、経営者同士が互いに学び合えるような勉強会なども積極的に設けて欲しいと考えている。(K社)

○企業同士の交流や連携がしやすい環境又は仕組みを作って欲しい。新しい事業や開発のヒントに繋がる有意義な場になると思われるため、大変関心がある。(L社)

⑤希望する支援策・行政への要望

- ・市への要望としては前述の交流・連携についての支援がもっとも多かった。
- ・次いで企業アピールについての後押しを望む声が2社から寄せられた。市のホームページ内でのPR活動や、市役所内に地元産業のブースを設けてほしいなど、具体的な方策が挙げられている。
- ・業態が多様な既存製造業においてはインキュベーションのような課題や要望の顕著な集約は見られなかったが、「資金」「人材」「場所」については既出のようにそれぞれ少数から固有の課題や要望として報告されている。

※ヒアリング調査より抜粋

- 例えばKAST(神奈川県科学技術アカデミー)のように、産学公連携の拠点として、研究や人材育成の推進、情報活用支援、普及啓発活動支援、企業同士の仲介などを市が中心となって行えるとよい。(I社)
- 例えば市役所内に「地元産業ブース」の設置を行うなど、市内で製造された商品を取り扱うスペースがあると良い。自社で小売りを行っていない企業も多いため、一番身近にいる市民に親しみを持ってもらう機会は価値がある。(K社)

3. コミュニティビジネス事業所ヒアリング調査

(1) 調査概要

地域課題の解決や新たな雇用の創出、地域の活性化につながるコミュニティビジネスの発展を図るための方策を検討するため、コミュニティビジネスの事業所へのヒアリング調査を実施し、その実態を探った。

また、ヒアリング調査の実施に当たっては、各事業所が事業主体として経済活動を推進するために重要な要素を抽出することを調査視点として位置付けている。

【調査対象】

■福祉サービス	3事業所
■地域振興・まちづくり	3事業所
■文化振興	2事業所
■スポーツ振興	1事業所

【コミュニティビジネスへのヒアリング項目】

1. 事業概要
2. 事業環境（事業所の土地・建物の所有形態、面積、現事業環境の問題点等）
小金井市に立地している理由と今後の事業の活動場所（予定）
3. 現在の経営状況
4. 事業を推進していく上での問題点・課題点
5. 今後の事業方針
6. 事業の継続・展開に向けた支援策への要望
7. 小金井市の産業施策や活性化を図っていく上での要望や意見等

(2) 調査結果の要点整理

ヒアリング調査の結果、主に下記の点が明らかになった。

【コミュニティビジネス事業所】

《特徴》

- ・「顔が見える」「居場所づくり」とのキーワードが共通して聞かれ、親和欲求が高い。
- ・よりよい街づくりへの意識が高く、理想実現への向上心も高い。
- ・シニア層の活躍が著しく、全国的に先進的な活動を行うNPOも見られる。

《課題点》

- ・自主事業の収益があがりにくく、厳しい経営状況である事業所が多数をしめる。
- ・類似した目的を持ちながら個々の活動となり、横へのつながりを欲している。
- ・現状の活動及びさらなる展開に向けて、多くの事業所が活動場所に苦慮している。

① 設立の経緯・経営状況

事業体として組織を設立・運営している事業者に聞き取りを行い、まず、設立の経緯及び経営状況について、困難であった点やそれに対し有効であった対策等を抽出した。次いで企業支援の在り方を検討するとともに、新規の創業を目指す事業者への指針とすべく、事業化の経緯を整理した。その結果明らかになったのが主に以下の3点である。

- 立ち上げ期における補助金と、市からの委託事業は経営上に有利に作用している。
- 営利企業同様、経営のノウハウは重要であり、使命感のみでは活動が存続できない。
- 設立の動機としてあがっている「居場所づくり」が一つのキーワードとなっている。

・創業にあたっての補助金（東京都地域福祉推進事業補助金・小金井市地域福祉推進事業補助金）は複数の団体から有効であったとの回答があった。採算がとれるまでに3年かかったとの報告もあり、運転資金として1年分の経費を用意することを推奨する声も聞かれた。

・いずれの事業所も意識が高く、理想実現に向けて努力を続けていたが、理想や使命感の追及にとらわれ、収益を度外視してしまうと活動が頓挫するとの意見が寄せられた。収益の見込まれる事業により他の事業を下支えしているケースもあったが、収益の上がない事業については決断を下し、整理していく必要性が語られた。

・また、設立の動機として、それぞれの立場においての「居場所づくり」を意味する言葉も複数の団体から聞かれた。「福祉サービス」「地域振興・まちづくり」「スポーツ振興」に及び、ジャンルを超えての声であり、「居場所づくり」は小金井市のコミュニティビジネスの一つの特徴となっており、今後の展開への鍵ともなっている。

※ヒアリング調査より原文のまま抜粋

○運転資金は1年の経費分ぐらいは準備が必要である。立ち上げ期には半年間で採算が取れるようになるまで3年かかった。活用した東京都の介護雇用人材センターの助成金が役に立った。(NPO法人O)

○体制を整え、維持することが課題で、収入のほとんどが人件費として消えてしまう。事業自体は機能的に遂行しているが、体制として余裕がない状況が依然としてある。(NPO法人Q)

○現事業所である賃貸物件(61㎡)は事務所としてのスペースであり、それ以上の機能を有することは困難な状況である。しかしそのような現状においても居場所を求める利用者が事務所を訪れている現実がある。市内で誰もが気兼ねなく集まって交流できるサロンの必要性・重要性は強く感じられ、今後も設置・運営の実現を目指していく。(NPO法人P)

②事業推進上の問題点・課題点

・コミュニティビジネス共通の課題として「資金」「場所」「情報」の3点についての悩みがあげられた。この3点はそれぞれが独立した課題ではなく相互に作用している状況であると推察される。

・「資金」に関しては受託事業を収益の柱とする事業所が多く、現状では人件費や維持費でほぼ相殺され窮状しているとの声が多数を占めた。黒字化している団体においても余裕はなく、工夫と企業努力により辛うじて実現できているとの回答であった。

・その上で補助金に頼る危うさも聞かれた。資金難であっても補助金による解決では今後、安定継続した活動ができないとの考えを持っている。「資金」に関しては新規事業についての補助を希望しており、また、行政側が制度化を実施する前に、今目の前で困窮している人達にいち早く対応していくことがNPOの一つの使命であり、存在意義であるとの声も寄せられた。

・「場所」については活動場所に苦慮する声が多数聞かれた。維持費として「資金」の課題に関連すると同時に、スペース上の問題も抱えており、次の「情報」とも密接に関連している。

・「情報」は上述の「場所」に関連した空き家情報や、それぞれの事業内容についての情報公開を欲していた。事業を圧迫しない安価で利用できる場所、専有して時間的制約を受けずに活動できる場所、車椅子等でも余裕を持って移動・活動ができるスペースに余裕を持った場所、などそれぞれの立場から特に「場所」についての「情報」を強く要望していた。

・以上より「場所」についての「情報」を集約・提供することで、「資金」についての課題も好転する可能性が示唆されており、「情報」は事業推進上の課題の中でも解決の鍵となっている様子が浮かび上がってきている。

※ヒアリング調査より抜粋

《資金》

○NPOの役割として「声なき声をひろう」ことがあげられ、今後もうつりゆく現状に対応すべく、臨機応変に新規の事業をたちあげていきたいと考えている。そのためにも行政には現在の地域支援事業を今後も継続していただきたいと要望している。補助金はこのような新規の事業へは必要と考えるが、事業は自立していくことが前提であるので、金銭的な追加支援は望んでいない。(NPO法人U)

《場所》

○事務所はマンション1階のテナント賃貸に入居しており、駅や市役所等に近いため活動には便利と言える。しかし公共施設ではなく事務所で各事業を展開するにはより広いスペースが必要である。そのためには経済的負担が大きくなり、自前での新たな事業展開の検討の際には現在の事務所の有効活用とスペースの確保も課題となってくる。(NPO法人V)

《情報》

○経営状態が厳しいため、事務所のスペースは英会話教室などにも貸し出しており、賃料に充当している状態である。専有で使用できず、限られた時間での利用となるため、活動が不自由なのが現状である。課題としては、より広く自由に利用できる事務所が望まれている。市への要望も事務所として使えるスペースの提供や支援をお願いしたい。(NPO法人R)

③今後の展開・方向性

・現状維持との声も少数聞かれたが、小金井市での活動を中心としつつも、さらなる拡大構想を持っている団体が多数を占めた。活動エリアを近隣に広げるといった量的な拡大路線とともに、より多方面の人々と包括的に活動に関わり、より有機的な組織づくりと目指す、質的な拡大も目標としていた。

※ヒアリング調査より抜粋

○活動は小金井にこだわっていくことを基本とするが、地域内にこだわらずに活動・交流していきたいと考えている。(NPO法人Q)

○今後も市内での活動が基本となる。小金井市内のNPO団体等との協力・連携関係も強めていきたい。その上で近隣市町村からの受託や市外の団体等との協力関係やネットワークづくりにもチャレンジし、その成果を小金井に還元していきたいと考えている。(NPO法人V)

④情報提供、交流・連携

・活動場所に苦慮する団体が多く、情報提供においても空き家情報の提供などを要望する声が寄せられた。資金面との課題にも直結しており、さまざまな創意工夫により活動が維持されているが、専有スペースではないなど現状は順調ではない。

・交流・連携面ではNPO法人連絡協議会のほか、小金井市福祉法人連絡会、ノーマライゼーション小金井の会、知的障害者居宅サービス事業者ネットワーク等の福祉系の事業所のネットワークが形成されている。事業所連絡会については独立したことで活動が容易になったとの報告があった。

※ヒアリング調査より抜粋

○市と合同で活動していた事業所連絡会が独立したので大変活動しやすくなり、今後は地域包括ケアを進めやすくなったと思う。(NPO法人U)

活動場所については②の抜粋を参照のこと

⑤希望する支援策・行政への要望

・「居場所づくり」「顔の見えるまちづくり」の実現に向けて、行政にも積極的な関わりが期待されている。市民協働により縦と横のつながりを同時に強めて行くことで、魅力ある小金井市をともに作り上げていくことができるとの声が寄せられた。

・市への要望としては、新規事業を立ち上げる際の支援策があげられた。現状においてもすでに実施されているが、介護保険等、制度が現状の困窮に追いついていない部分を迅速に対応していくことがNPOの存在意義でもあるので、今後も継続をお願いしたいとの意見が聞かれた。

・②④に関連し、活動場所への支援も再度あげられた。活動場所についての情報提供及び賃料の補助など、直接的・間接的な支援が望まれている。

※ヒアリング調査より抜粋

○市民、行政、NPOが連携して小金井独自の取り組みをはかっていく。(NPO法人O)

○意識のある市民や担当職員が交流事業に従事し、運営することが望まれる。(NPO法人Q)

○市民協働について動きを見せてはいるが具体的に進んでいる様子が見られない。(NPO法人R)

○市の各課や関係団体と市内NPO等の交流機会の場は、お互いに「顔の見える関係」になる。

連携・協力関係の形成につながり、活性化に向けた芽が育まれると期待される。(NPO法人V)

第4章 市内工業の高度化及び創造的産業振興に向けて

―市内の工業事業所及びコミュニティビジネス事業所における特性と課題整理―

小金井市の現状については第2章で検証を行い、事業所数及び従業員数共に減少傾向が続いていることが明らかになった。しかし前回調査と比べ、減少率は緩やかになっている。この点について、第3章でのアンケート結果から要因の訴求を試みると、創業年数についての回答では、「平成15年以降の創業」の事業所が増えている一方、「昭和60年～平成2年創業」の事業所が減っていることが明らかになっている。他の創業時期については大きな変動が見られないことから、バブル期の比較的起業が容易な時期に創業した事業所について、ある程度再編が決着した段階に達しつつあると見ることができる。

また、平成15年以降の創業企業については、前はインキュベーション立ち上げ期であったことが原因と目されていたが、今回の調査でも引き続き増加の傾向が見られた。以上から、市内工業については、再編が完了の時期に向かい、新たな成長路線も迎え入れようとしていると言える。

この章では第3章までの結果から、再編後に残った企業の特徴は何か、また、今後への課題は何を抱えているのかについて検証と整理を行う。

1. 工業事業所の特性と課題点

(1) 特性

①19人以下の小規模事業所が8割以上を占める。

住宅地や緑地が多く工業団地を持たない小金井市においては、小規模事業所が多い。もっとも多いのは2人以下の事業所で全体の24.5%を占め、19人以下の事業所が全体の83.1%を占めている。

②自社内での研究・開発を行う企業が多数存在し、特許の取得にも積極的である。

製造事業所の全国的な統計では、研究開発の実施状況は5%に満たないものが、小金井市内においては6割の事業所が自社・他社での研究開発に参画していた。また、特許の取得率も全国では6.7%にとどまっているが、市内では34%の事業所が「自社で研究開発を行っており、取得特許もある」との回答が得られており、研究・開発への積極的な取り組みは、小金井市内の工業事業所のきわめて大きな特徴であると言える。

③成長路線の企業では「独自の開発力」が強みとして挙げられている。

アンケートの結果では下請けが少なく、製造形態では自社製品の販売が半数近くを占めるとの回答が得られた。また、ヒアリングにおいても独自の技術力が自社の強みとして挙げられており、②の結果とともに、自社の研究・開発を武器とする傾向が見られた。

④特定の業種への偏りは見られず、多種多様な業種が引き続き混在している。

今回の調査結果では、食品製造業の増加が確認されたものの、全体の9.4%にとどまっている。もっとも多いのは「その他の製造業」であり、市内に特徴的な業種は見られず、前回同様、多種多様な事業所が混在する結果となった。

⑤主要取引先は広域化及び多様化の傾向にある。

アンケートでは前回と比べて大きな変動はなかったが、「多摩地域」「関東」においてそれぞれ3%程度の減少が見られた。一方、「他の国内」が4%弱の増加を見せ、販路の広域化傾向が見られた。また、ヒアリングでは個人向けのインターネット注文が増加しているとの回答が寄せられ、従来型のB to Bではなく、B to Cとの複合路線も確認できた。

⑥立地に問題がないとの意見が多く、市外への移転計画も少数にとどまる。

立地上の問題点では「特に問題はない」との回答が4割を占め、次点は市に直接的な要因のない「建物・設備の老朽化」の28.3%であった。小金井市固有の問題である「事業スペースの狭さ」「得意先が遠い」は15%台であり、また移転の計画がないとの回答が7割を占めていることから、市内での事業展開に好意的な事業所が多いことが窺える。

(2) 事業推進に向けた主な課題点

①従業員の高齢化に伴う人材の確保の困難さが重要な課題となっている。

事業推進上の課題では「価格競争の激化」と並んで「従業員の高齢化」が34%と最多回答であった。次点は「人材の確保が困難」の32.3%であり、併せて「従業員の高齢化に伴う、新たな人材の確保が困難である」という状況が読み取れる。今後必要な取り組みとしても、「人材の強化（雇用・育成）」が28.6%の2位に挙げられ、重要視されている。また、(1)⑥での立地についての回答でも、それぞれ1割未満ではあるものの、人材に関わる項目が不安要素として挙げられている。「通勤に不便」「人を確保しにくい」の2項目は、前回調査では2%以下であったことを鑑みると、今後、より重要性が増していくことが予想され、注視する必要性があると言える。

②研究・開発のための資金調達が望まれる。

前回調査においては「運転資金」としての支援ニーズが最多要望として挙げられた。しかし今回の調査では、「価格競争の激化」が「従業員の高齢化」と並ぶ最重要課題となっていたものの、「運転資金の確保難」は18.9%、「設備資金の確保難」は11.3%と他の要因と比べて大きな比重を占めるには至らなかった。同時にヒアリングにおいては「競争力をあげるために必要な開発資金」が課題として挙げられており、現在の操業のためではなく、将来を見込んでの資金調達へと視点が変換されていることが窺える。これは(1)②で取り上げた、研究・開発への高い指向性ともマッチしている結果にもなっている。

③事業展開の見通しによって、重要視する課題が異なる。

①②は全体の傾向として浮かび上がった項目であるが、人材面を課題とするのは特に成長路線にある事業所に特徴的に見られる回答であった。反面、「見通しは暗い」と回答した事業所では、人材への不安は「従業員の高齢化」が 5.6%挙げられていたが、「他社との競争が激しい」、「価格競争の激化」はともに 27.8%となっており、これに「運転資金の確保」の 11.1%が続き、現在の操業に苦慮している様子が浮かび上がってきている。課題として挙げられている要素の変動率は一律ではないが、成長路線では人材面が課題となり、現在の操業に苦慮している事業所では競争力をつけることが課題となっている傾向にある。それぞれの状況に応じて、課題は明確に異なっているため、支援についても一律ではなく、複数パターンを想定する必要があると言える。

④情報提供、交流・連携の場を欲している

前回調査においても小規模事業所の多くから、連携を図っていくための支援が強く望まれるとの報告があった。今回の調査結果では、重点的な課題としての取り上げ方に変化が見られ、アンケートでの「今後必要な取り組み」という設問では「提携・連携事業の推進」は 7.1%であり、12 項目中 9 位の結果であった。しかしヒアリングレポートでは、インキュベーションでは 6 社中 2 社、既存製造業では 8 社中 5 社から交流・連携を望む声が聞かれた。内容は薬品や素材などの分析データを依頼したいという具体的な要望から、新しい事業や開発のヒントにつながる場が欲しいという意見まであり、幅広い関心が寄せられている。

⑤行政の支援への期待が薄く、施策の周知が必要となっている。

アンケート調査内の、希望する支援策についての設問では、最多回答は「行政の支援にはあまり期待しない」が 2 割を占めていた。この背景についてはヒアリングから、成長企業にとっては欲している融資額がニーズに追いついていないことが明らかになった。一方、それと同時に経営支援情報そのものが、事業者に対して周知されていないことも読み取れた。④と関連し、行政の施策の紹介、アドバイスについての情報提供も必要だと言える。

⑥経営基盤の強化では製品、人材、営業面を重視する傾向が見られている。

今後に必要な取り組みとしては、「独自製品の開発力強化」を重視する回答が多く、3 分の 1 の事業所が選択していた。①で挙げられた人材についても、3 割近い事業所から、「人材の強化(雇用・育成)」が必要であるとの回答があがっている。さらに営業機能の強化、生産技術・体制の高度化(品質・コスト・納期)がそれに続いている。

(3) 課題テーマから見た事業の特性別現況

各事業所の特性により、課題の内容も異なってくるため、下表に特性別に整理した。

※情報通信系は N=2 であるため、特性のみ記述。

	情報通信系	ベンチャー企業	既存製造業
本調査で見られた特性	<ul style="list-style-type: none"> ・情報サービス業からインターネット付帯サービスへの逆転が見られる。 ・小規模事業所が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究シーズや独自技術を強みとした事業展開を行う。 ・開発に時間がかかり、創業直後の経営は厳しい。 ・独自の技術を社会貢献に生かしたいという理念を持つ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・淘汰の完了期をむかえ、明るい見通しを持つ事業所が増加。 ・研究・開発に意欲的で、個人向け販路の拡大など事業展開に工夫が見られる。

テーマ別課題点		ベンチャー企業	既存製造業
	立地環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・インキュベーション施設卒所後の市内での事業スペースの確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・問題なしとの回答が最多 ・住宅地との共存による、改築・増築の困難さ ・人材の確保難の増加に伴い、通勤が困難化する傾向
	資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・開発期を支える資金援助 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大を下支えする、より規模の大きい融資策
	事業基盤の高度化	<ul style="list-style-type: none"> ・独自製品の開発 ・営業機能の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・独自製品の開発 ・人材の雇用・育成
	取引先・新市場の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・人員不足により、営業活動が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを介在した個人向け事業への拡大
	人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・専門的知識・技能を有する人材の確保難 	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の高齢化 ・事業拡大に伴う人材不足 ・シニアの人材登用
	情報収集	<ul style="list-style-type: none"> ・卒所後の事業スペースの情報 ・専門知識を有する人材の情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規路線のための情報 ・人材確保のための情報
	交流・連携の取組みの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・異業種の中小企業との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・交流・連携へ積極的姿勢 ・特定固有の分野への具体的連携から、ヒントの場としての交流まで幅広い要望

2. コミュニティビジネス事業所の特性と課題点

(1) 特性

①引き続き増加傾向にあり、福祉やまちづくりを目的とする団体が多い。

特定非営利法人は引き続き増加の一途にある。東京都との統計を比べると福祉、社会教育、まちづくりが多く、小金井市の特色となっている。「顔が見える」「居場所づくり」とのキーワードからも親和欲求の高さが見て取れる。反面、災害救護や国際協力活動を目的とする団体数は都の平均を大きく下回っており、この点も市の特色であると言える。

②シニア層の活躍が目覚ましく、全国的に先進的な活動も見られる。

スマート・シニアと称してシニア世代の地域デビューをサポートする団体がある他、スポーツ振興のNPO法人内でもシニア世代の活躍が見られる。このNPO法人では世代などの垣根を超えた居場所づくりをスポーツを通して行い、シニアならではの経験から状況にあわせて組織を改編、発展させ、文科省のプロジェクトの対象団体にも選定されている。

(2) 事業推進に向けた主な課題

①受託事業が多いが経費で相殺され、経営は窮状している。

資金面に関しては受託事業を主とする事業所が多いが、人件費などで相殺され、経営は窮状している団体が多く見られる。スポーツ振興では事業の整理も行われていたが、福祉サービスでは赤字事業であっても団体の理念から撤廃・縮小はせずに、黒字化している事業により補填するなどの工夫がなされている。

②スペース面、コスト面において余裕がなく、活動場所に苦慮。

時間帯により共同で使用するなど、団体専有の活動スペースを持たないNPO法人も複数見られた。専有スペースを有する団体においても車椅子で余裕も持って移動や活動ができないなどの制約があり、より目的にマッチした活動場所を求める声が聞かれている。

③空き家情報、NPO法人での活動情報など、より円滑な活動のための情報を欲している。

情報面については、活動場所としての空き家情報や、それぞれのNPO法人の事業内容についての公開を望む声が聞かれた。

④上記3要因は複合的に存在し、関連して課題となっている。

コミュニティビジネスにおいては上記3課題が相互に作用しあっている状況と推察された。活動場所については資金面での課題とも直結しており、「場所」についての「情報」提供が行われ、より現状にマッチしたスペースを得ることで「資金」についても好転していく可能性が考えられる。

⑤情報発信力の強化・サポートが望まれる。

資金面から十分な宣伝活動を行うことは困難であり、前回同様、コミュニティバス内にてNPO法人のコミュニティビジネスのアナウンスを行って欲しいとの要望が挙げられている。同時にシニアの人材活用を行っているNPO法人が存在しながら、既存製造業からはシニアの人材登用につながる情報が欲しいとの声が聞かれており、双方向での周知不足が窺える結果となっている。

⑥スマート・シニア世代の活躍場所の拡大・推進。

団塊世代が65歳以上となり、再就職後の第2のリタイヤをむかえ、シニア世代の活躍の場の拡充が期待される。円熟した社会経験を持ち、健康維持への意識も高い今般のシニア世代は、従来型のサポートの位置ではなく、中心となり牽引していく力を有しており、それはスポーツ振興のNPO法人の活躍からも窺い知ることができる。この団体では世代や障害などのさまざまな垣根を超えた活動を目指しており、市のNPO法人に特徴的な「顔の見える」「居場所づくり」と特に体现している活動とみることができる。シニア世代の活躍が今後の小金井市のNPO法人のキーとなる可能性を秘めており、現在の団体の活動を後押しするとともに、新規で容易に立ち上げられるような支援制度が望まれる。

⑦市へは市民協働のためのコーディネーターとしての役割を期待。

多くのNPO法人から、「市民協働」がキーワードとして挙げられている。③とも関連し、他の同種・異種の団体とも連携・共同で活動を行いたいとの要望もあがっているが、一つの団体がリードすることは難しく、市が中心となって活動の取りまとめを行って欲しいとのコーディネーター機能を望む声が聞かれた。

第5章 市内工業の高度化及び創造的産業振興への提案

第4章で整理した市内工業の特性と課題について、本章では他地域の事例なども参考に、今後の取組みについての提案を行うものとする。

1. 目指すべき方向性の検討

小金井市の工業事業所の特性でもあり、強みともなっているのが企業内での研究開発である。自社で研究開発を行っている企業が半数近くを占め、全国平均を大きく上回っているが、一方で「研究開発を行っていない」との回答も35.8%において見られる。そのすべての事業所が研究開発を必要としていないとは考えにくく、これらの事業所に対して、研究開発が行えるようなネットワークづくりなどの支援を行うことが有効であると考ええる。参考事例では神奈川科学技術アカデミーを取り上げているが、この中でも個々の研究を集結する「4大コンソ」が紹介されている。小金井市内にも複数の大学が立地し、すでにインキュベーション企業も学内で起業しているが、学外の市内事業所とも連携を密にし、より研究開発路線を追及していくことにより更に付加価値を高めることが可能であろう。

2. 市内工業の高度化及び創造的産業振興のあり方

今回の調査では人材面で課題が浮き彫りとなった。従業員の高齢化や専門性の高い知識や技能を有する人材の不足など、事業所により状況は一律ではないが、新たな販路拡大や市場の開拓などに十分に力を注ぐことができないという状況は同一である。そこで、展示会などで市が共用のスペースを確保し、小規模の複数の事業者が協同で展示会行うなど、個々の事業所では難しい営業活動などの取り組みが考えられる。

また、市内の小規模事業所の工場見学や職場体験を一括して受け付ける窓口の設置も有効と考える。「通勤に困難」という前回調査では見られなかった立地への不満が、今回増加傾向にあったことから、今後も極力都心や他地域ではなく、市内や近郊からの就業をはかり、地元密着型のスタンスに戻る必要があると言える。これはコミュニティビジネスにおける「顔の見える」まちづくりにもつながり、小金井市らしいまちづくりにつながると考える。

3. 工業振興への提案

(1) 複数の大学が立地する利点を生かした研究開発志向の一層の推進

全国平均よりも高い水準で自社内の研究開発が進められているが、研究開発を行っていない3分の1の事業所に対しても、目指す方向性への理解を求め、必要な支援を行っていく。市内にはモデルになる事業所も多く存在するため、その仲介を行うことで希望する事業所へノウハウを提供していくことも考えられる。

（２）立地環境の整備

市内の空きオフィス等についての情報を集約し、HP等で公開することも有効策と考える。（参考事例２参照）

（３）産業振興資金の周知

前回調査において、研究開発資金の融資制度の検討が提案されていた。現在市では新技術、新製品、新分野等の研究、開発、企業化または高度情報技術化対策を行う事業者を対象に、運転資金等との併用が可能な融資あっせんを行っている。しかし現在は十分に活用されていない実態があるため、今後は産業振興資金の周知を行っていく。

（４）相談・アドバイス窓口の設置

中小企業向けにセミナーなどを開催している農工大・多摩小金井ベンチャーポートにおいて、より積極的なアドバイスの提供を依頼する。現行のHP上では相談の受付窓口としての機能であるが「よくあるご質問」などを掲載し、同時に「地域シーズ」のページもモデル事業を掲載していくことが望ましいと考える。

また、一か所で総合的に相談が可能なワンストップ型経営相談窓口を設置も併せて協力を打診していく。（参考事例３参照）

（５）交流・連携の推進事業

交流・連携については当地域にある多摩テクノプラザの周知を行っていく。産学公連携コーディネート窓口であり、異業種交流グループの活動の場ともなっており、市内工業事業所においても有効と考える。

４．参考事例集

「研究開発」「相談窓口」の２つについて、参考となる事例をあげる。

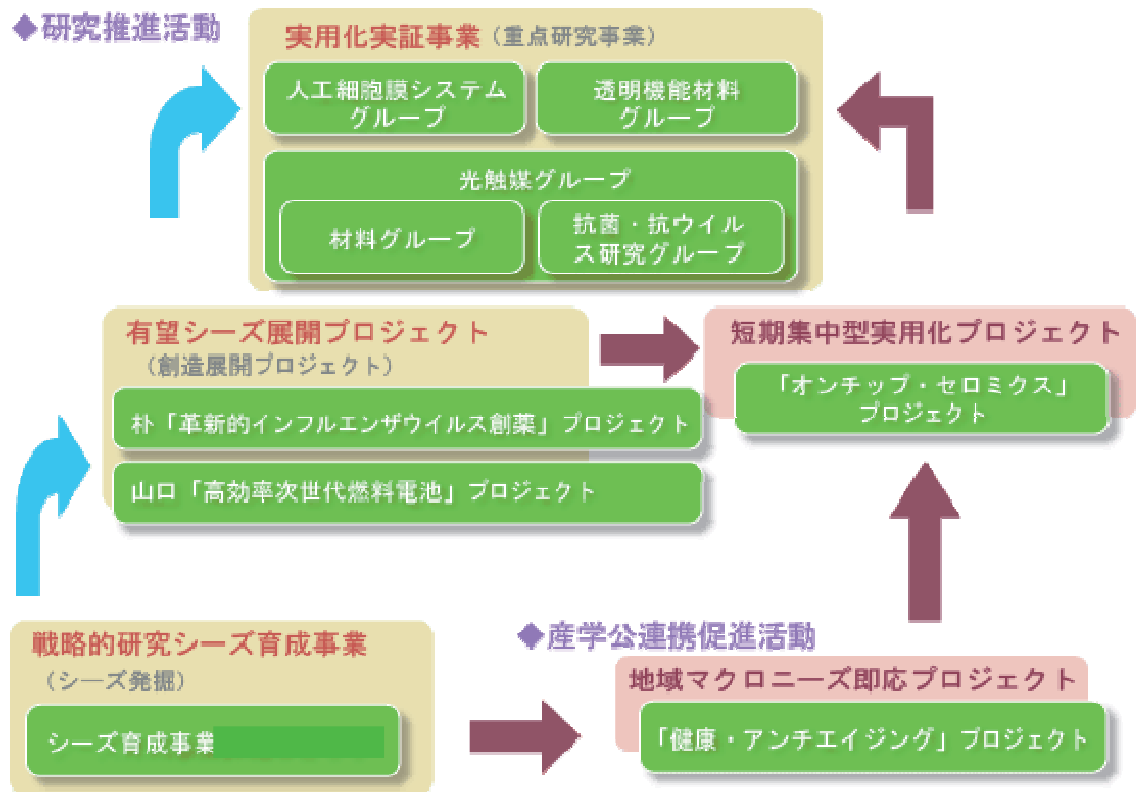
参考事例 1 【神奈川科学技術アカデミー（KAST）】

以下に挙げる KAST は県単位であり、組織としての規模は異なっているが、４大コンソの構想や小金井市との共通の課題に基づく理念が見られる。

KASTは、(公財)神奈川科学技術アカデミーの略称で、英文名(Kanagawa Academy of Science and Technology)の頭文字からなる。神奈川県科学技術と産業振興の両政策の一翼を担い、科学技術の振興や地域中小企業の支援を推し進めるための機関として、神奈川県が設立した公益法人である。

多様な機能を生かし「研究」や「ものづくり支援」そして「人材育成」の事業展開を推進し、地域経済の活性化と県民生活の質的向上を目指している。

研究プロジェクト



(公財) 神奈川科学技術アカデミーHP より抜粋

1. 企業向け知財支援サービス

(1) 技術情報の提供サービス

依頼に基づき、特許情報データベースを利用した特許や論文等の代行検索、技術文献の取り寄せ等を行い、有料に提供。

(2) かながわテクノ会

技術の移転や交流を進める事業の賛同者による会員組織を運営。会員には毎月国内で新たに公開される膨大な特許・実用新案情報の中から、必要な情報だけを厳選して提供される他、技術情報提供サービス料金の割引といった特典がある。

2. 地域産学連携活動

(1) かながわ産学公連携推進協議会

企業が抱える課題を解決しておくことを目的に、複数の大学、公的産学連携支援機関、企業団体が協力して「かながわ産学公連携推進協議会」に、公的産学連携支援機関として参画、産学公連携を推進。

(2) 神奈川 R&D ネットワーク構想

神奈川県からの委託を受け、県内企業等の特許情報を活用した技術開発及び事業化の進展を図ることを目的とし、特許の流通を促進させる「神奈川県特許流通支援事業」を実施。独立行政法人工業所有権情報・研修館の認定を受けた特許流通の専門家である3名の「神奈川県特許流通コーディネーター」が、特許流通のための各種支援を行う。

(3) 4大学ナノ・ファブリケーションコンソーシアム（4大コンソ）

慶應義塾大学、早稲田大学、東京工業大学、東京大学が連携して構成する「4大学コンソ」と連携協力協定を締結して、ナノ・マイクロ研究領域における研究開発、人材育成及び産業振興等の活動を行う。激しい国際競争の中でいち早く社会や人々の生活に役立つ製品を創出し、新しい市場と産業を創成して大きな創業国利益を確保するためには、個々に進められている研究を結集して、大きな研究推進力を生むことが重要として設立。

参考事例2 【福井市立地マッチング支援事業】

福井市では企業誘致施策として、「中心市街地オフィス立地助成金」「空きオフィス一覧表のHP掲載」「空き工場一覧表のHP掲載」などを実施し、以下に挙げる立地マッチングにも取り組んでいる。

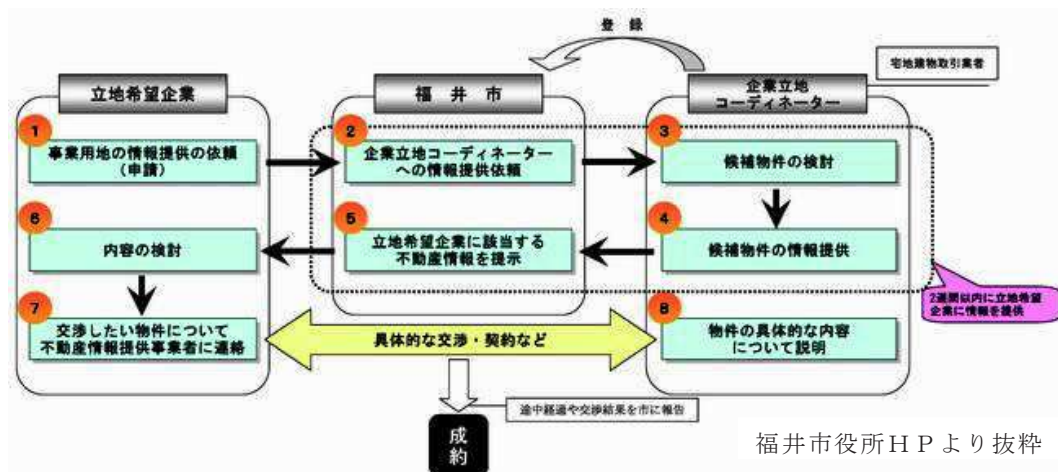
福井市は立地を希望し、立地に適した土地等についての情報を求めている事業者と産業用地として利用できる物件の情報を持っている不動産事業者等との連携を図り、企業立地の促進を図る「企業立地マッチング」を実施している。

●企業立地コーディネーターの要件

1. 本事業の趣旨を理解し、福井市が進める企業立地に協力する意思があること。
2. 宅地建物取引業法（昭和27年法律第176号）による宅地建物取引業者で、同法による免許の更新を一回以上受けていること。

●企業立地コーディネーターの主な業務

1. 福井市からの依頼で立地相談案件に対する適地の情報収集、調査（※提供できる不動産情報は、媒介契約が締結されているものとする）
2. 立地希望企業と地権者とのマッチング
3. 成果記録の作成及び報告



参考事例3 【横浜市企業経営支援財団】

経営や創業、新規事業展開について、各施策の情報提供や各種相談を行っている。企業家やベンチャー企業に対して段階やニーズに即した総合的かつ継続的なさまざまな支援を展開している。「エキスパート面談」「中小企業支援コンサルジュ」などがあり、その中の一つに「ワンストップ相談窓口」がある。

《ワンストップ相談窓口》

横浜の中小企業経営者や創業予定者からの経営相談について、財団職員や中小企業診断士を中心とする相談員が1か所で総合的に対応する相談窓口。創業、ビジネスプラン、税務、法律、技術、IT関連、国際化支援などの幅広い分野での経営相談を行っており、企業経営に関する専門家が日替わりで相談に応じている。

- 対象者：横浜市内に主たる事業所があり、経営革新や新規事業へ取り組む中小企業、個人事業主。または横浜市内にて法人、個人事業主として創業予定の者。
- 費用：無料
- 所要時間：1回あたりの目安は1時間
- 相談員：中小企業診断士（社会保険労務士、税理士などの資格を有する相談員も在籍）

4. コミュニティビジネス振興施策への提案

NPO法人は年々増加し、その内容も多岐に渡っているが、今後はシニア世代の役割を拡大し、「顔の見えるまち小金井」を実現していくことが中心となっていくと考える。現在市内で主導的立場のNPO法人から「顔の見える」「居場所づくり」というキーワードが共通して聞かれており、人と人とのつながりを求める声は今後も益々強くなっている傾向が窺える。

（1）NPO間でのネットワークの形成

NPO間をつなぐ役目も果たす新たなNPOの創設や、NPO間の情報交換等の推進していく。参考事例4はNPO、市民、行政等が連携・協力することを目的に活動するNPOである。対等な立場での協働を望む声はヒアリングでも複数寄せられており、本市においても興味深い事例であると言える。

また参考事例5は鳥取県内の大学を中心とした学生人材バンクのNPOであるが、個々のNPO等の活動を「つなぐ」分野での活躍事例として、文部科学省のHP内で紹介されている。複数の大学が立地し、現在も学生を主体とするNPOが活動している本市において、類似した形態での活動が可能であると考えられる。

（2）空き家情報などの情報集約及び公開

参考事例2のような空きオフィス等の情報と同時に、NPO法人が活動できるような空き家情報についても集約、公開を行っていく。コミュニティビジネスにおいてはスペース

的、経済的に活動場所に苦慮する声が多数聞かれ、より自由に活動ができる専有スペースへの期待は高い。賃料が経営を圧迫する一面も有していることから、理想的なマッチングが実現できることで、財政面でも上向き可能性を秘めている。

（３）活動内容の情報提供や交流の推進

福祉サービスなどを中心に、共通の課題に対して解決の方法を探るために連携・交流をはかりたいとの声が聞かれた。また、市内にはすでにシニア人材の地域デビューサポートや、企業支援を行うNPOが存在するが、今回の調査で、工業事業側に十分に周知されていない現状が分かった。実際に今回の調査をきっかけに市のHPにアクセスし、以前よりも起業が容易になっていることを初めて知ったとの感想も寄せられている。市内にどのようなNPOが存在し、どのような活動を行っているのか、市民や事業所に周知し、また、見つけやすくなる工夫であると言える。

（４）経営相談・アドバイスの強化

小金井ボランティア・市民活動センターで行われているNPO法人の支援活動を強化する。今回の調査では経営面や活動場所に苦慮する声が共通して聞かれたため、これらのへの対応を強化する。また、多忙も共通して見られる傾向であったため、コミュニティビジネスにおいても、参考事例3のようなワンストップ型窓口であることが望ましい。

参考事例4 【NPO支援センターちば】

NPO・市民の参加により、行政・企業・非営利セクターが、対等な立場で協力・連携し、新しいコミュニティーを構築することを目的とする。「誰もがくらしやすい地域社会」を実現するためには地域の市民・NPO・企業・行政のそれぞれがセクターを超え、共通の課題や目的のために協働することが必要との考えにより活動を行う。市民は「地域の担い手」であり、「互いの資源を活用しあえば、地域全体のパワーになる」という考えのもと、パートナーシップによる協働をすすめて、よりよい地域づくりをめざしている。

《事業内容》

事業は大きく二つに分かれ、地面の上（プラットフォーム事業）と地面と下（基盤整備事業）と位置付ける。

●プラットフォーム事業

プラットフォームとは「舞台」「基盤」「出会いの場」を意味しており、市民・NPO・企業・行政・大学がもつ、それぞれの地域資源（人・モノ・カネ・情報）を提供し合えば、共通課題の解決や共通利益の追求ができるという視点から、テーマ（課題）別のプラットフォームを設置し、事業を実施している。

●プラットフォームを支える基盤整備事業

プラットフォームで新しい何かが生まれるためには、常に地域資源である、人・モノ・カネ・情報の循環が必要との視点から、6つの整備基盤事業を展開している。（詳細は次頁の図を参照）



NPO支援センターちばのHPより抜粋

参考事例5 【学生人材バンク】

2002年4月に鳥取大学の学生が発足した任意団体で、2008年5月にNPO法人となる。「学生にキッカケを、地域に笑顔を」とキャッチコピーに、情報提供事業、企画運営事業、キャリア支援事業の3つを中心に活動を行っている。

●情報提供事業

ボランティア・アルバイト・お店情報から就活情報など、大学生が欲する情報を発信している。大きく分けて会員に対してメールにての情報提供と、鳥取情報市場内での掲示やパンフレットの設置、窓広告等の二つの形態がある。

《提供内容》

- ① ボランティア・イベント情報
- ② アルバイト情報
- ③ お店情報お得情報
- ④ 就職情報

●企画運営事業

学生が主体的に考え、地域課題を解決する活動を行う。

<p>(1)農村16きっぷ</p>	<p>[経緯] 2002年の農山村へのボランティア派遣をきっかけにスタート、農学部の学生を中心に、農村イベントへの参加やボランティア協力を行なう。 2004年の農山村ボランティア事務局受託をキッカケに農山村ボランティア情報の提供、農山村イベントのコーディネート、現地への訪問、聞き取りなどを展開している。 [活動内容] 農山村へのボランティア派遣、情報提供、体験交流メニューの運営、抽出、農山村体験ガイドの発行</p> <p>※2004年からは鳥取県企画部地域自立戦略課(2006年より農林水産部耕地課)より「鳥取県農山村ボランティア事務局事業(2004～)」を受託し、現場の声を大事にしたコーディネート業務を請け負う。</p> <p>2009年3月第6回オーライ!ニッポン大賞受賞 (都市と農山漁村の共生・対流推進会議:会長 養老孟司氏)</p>
<p>(2)まちづくりプロジェクト</p>	<p>智頭町のまちなみギャラリー(2006年、2007年) 吉岡温泉ホテル祭り(2006年～)に協力。 ※2007年智頭町若者人材活用事業</p>
<p>(3)三徳レンジャー</p>	<p>三朝町三徳地区で、地域の農家の方からの協力を得ながら、お米の生産から販売まで体験するプロジェクト。</p>

●キャリア支援事業

卒業後の就職に向け、学生のスキルアップや勉強会、インターンシップを行う。

●その他

各種受託事業・講演現在の活動

資料編

(1)ベンチャー系企業

研究サービス事業からより応用性の高い医薬品の分野へ事業 拡大を図る大学発ベンチャー、未解決医療問題の解決に意欲

A社（バイオ系）

【事業概要】 創業年：平成17年 資本金：1,000万円 従業員数：5名

■事業概要■

研究用ペプチドの受託合成、 ペプチド創薬の開発

東京農工大学の研究成果(ペプチドの合成・修飾技術)の事業化を目指し、大学発のバイオベンチャーとして創業。平成17年に法人登記した。

現在10期目となるが、その間2回、大きな事業転換を行っている。研究用試薬事業で創業し、3期目に試験研究用途向け受託合成サービス事業を立ち上げ、メイン事業をシフトした。

現在は独自の合成技術を生かした自社製品事業へのシフトを図っている。

ペプチドとは複数のアミノ酸が結合した分子群の名称であるが、一般的にはアミノ酸が2~50個結合したものをペプチド、50個以上のアミノ酸が結合したものをタンパク質と呼んでいる。

ペプチドの中には生体内においてホルモンや神経伝達物質等の生理活性物質として働いているものがあり、近年、医薬品のターゲットとして注目を集めている。

数年前まではペプチドの受託加工を中心に行ってきたが、8~9期目からは独自の試みとして、ジェネリックペプチド医薬品の開発を行っている。これは受託合成サービス事業を通じて培った技術を応用することで生まれた事業である。

ここ2年間はペプチドのジェネリック医薬品の開発に大半のエネルギーを割いている。

■経営状況■

先行投資が嵩むも黒字化の見通し

どうしても開発投資が先行するため、現状、黒字化はしていない。実際、ペプチドジェネリック医薬品も着手してから成果が出るまでに5年程かかる。その間はベンチャーキャピタルや事業会社からの投資や収入を得ながら開発を進める

といった事業体になっている。黒字化する見通しは2018年の3月期位と見ており、それに向けて現在努力しているところである。

■今後の方向性■

ペプチド医薬品事業の拡大及び 未解決医療の解決を目指す

大きくは現在着手している、ペプチドのジェネリック医薬品製造事業を拡大していくことが今後の5ヵ年計画の中では最も重要だと考えている。

その後はジェネリック医薬品に限らず、ペプチド医薬品の新しい種となる物質を外部から導入し、育てていくことで、現在問題となっているような未解決医療の解決を図っていききたい。

■事業推進上の課題■

人材の確保と事業継続の為の資金調達

今迄は研究サービス事業が中心であったが、事業変遷を経て医薬品の事業に取り組むにあたり、今後医薬品開発のバックグラウンドを持ったコア人材が必要になってくると考えている。そのような人材の確保と事業を継続するための資金調達が当面の課題となっている。

■卒所後の支援策・行政への要望■

事業スペースの確保を希望

現在、農工大・多摩小金井ベンチャーポートに入居しているが、同規模以上で有機溶媒等の危険物の取り扱いが可能な事業所やレンタルラボが周辺にはない。卒所後の支援策としては、事業スペースの対策を希望する。また、ミニプラント(貸工場)も近隣になく、周辺に住んでいる従業員も多いため、出来れば移転は避けたいが、今後事業が拡大した際、地方への移転を余儀なくされてしまうことが懸念される。

培ってきた技術を活用し、お客様と連携しニーズを具現化することで 国内の素材産業の差別化製品開発に貢献していく

B 社（化学工業）

【事業概要】 創業年：平成 25 年 資本金：500 万円 従業員数：4 名

■ 設立の経緯 ■

培ってきた技術を元に 顧客ニーズに焦点を当て、起業

ケイ素材料の関連企業出身者が集まり、平成 25 年に起業した。それぞれの知見を持ち寄り、主として日本の化学会社や素材メーカーに対してケイ素材料に関する開発・供給・コンサルティングの事業をすすめている。

日本の素材産業はその裾野が広く、新規素材開発が活発で多くの企業が世界の先端材料市場でリーダーシップをとっており得意分野といえる。ケイ素材料は各社が扱う素材製品の機能向上に貢献できる要素技術として強い開発要求がある。しかしながら、既存のケイ素材料の供給会社では、企業方針やケイバビリティのミスマッチがあり、顧客のニーズに充分応えきれないという問題が発生していた。顧客ニーズに焦点を当て、それに素早く応えることで企業化したら面白いのではないかと考え、それまでに培ってきた技術を生かしつつ、顧客満足向上を目指して起業し、今日に至っている。

■ 事業概要 ■

ケイ素系化合物及び用途の開発

ケイ素材料の特性に基づき、顧客の求める機能を実現する新規ケイ素材料を設計・試作・供給している。また、ケイ素材料の適切な使用方法に関する各種コンサルティングも行っている。

尚、ケイ素材料とは、化学構造内にケイ素を含む化合物の一般名称である。組成や形態により様々な製品があり、それぞれユニークで優れた特性を持っている。また、化学構造の設計自由度が高く、他の素材では実現できない機能を持った製品開発が可能である。

代表的な活動としては、様々な素材の原料や中間体、機能性付与添加剤として販売し、顧客

の素材の各種機能（架橋性、接着性、耐久性、耐熱性、耐寒性等の向上、表面特性の改良等）向上に貢献している。

■ 経営状況 ■

現在は将来に向けた種まきの時期

昨年 10 月に設立したばかりであり、現在は「種まき」の時期と捉えて、マーケティングと基礎実験等の事業基盤の構築に注力している。まだ十分な利益を上げる段階には達していないが、強いマーケットニーズや会社のポテンシャルが理解され、将来のユーザーを含めた複数企業・団体からスポンサーとして、あるいはパートナーとして支援を受けている。また、農工大・多摩小金井ベンチャーポートでは、小金井市や中小企業基盤整備機構のファイナンスやビジネス展開のアドバイスを受けることができ、恵まれた環境のなかで、将来に向けた投資の期間を過ごすことができている。

手掛けている事業が、基礎原料からエンドマーケットである電機・自動車等の組立産業に至る長いバリューチェーンの中で、最も川上に位置していることから、工業的に最終製品を提供するまでには長い時間が必要である。

つまり、試作したケイ素材料は、最終的には電気・電子製品や自動車等に代表されるエンドマーケットに使用されるが、その前に直接の顧客となる素材メーカーにて原料や中間体、添加剤として評価された後、新素材としてデバイスメーカー等で用途に応じた設計や評価を受ける。さらにエンドユーザーによって組み込まれた製品としての評価で合格し、世の中に出るまでに 1~2 年かかるのは普通である。そのため、今年度は数年後に顕在化する市場のニーズを先取りした製品・技術を開発し、顧客に提案すること、および数年後の商業的供給を想定したプロセス開発や財務体質強化が主たる活動である。

■事業推進上の課題■ 設備の準備に伴う時間と金銭面が課題 バリューチェーンの長さ故の忍耐力も

当面の課題として技術開発やサンプル試作のための設備面強化の問題が挙げられる。

化学産業において製品や技術の開発は、知見やノウハウ、経験、技術等のソフト面だけでなく、それを実現する設備や原料にも強く依存する。従って、事業を推進するうえで、新しい原料ソースやプロセス開発を含めた新規設備等を順次備えていく必要がある。

適切な原料が入手できない場合は、その原料の原料まで遡り、自力で作成するか、世界中の企業とコンタクトし、製造委託するなどして調達している。しかし、原料自製の場合は多段階の化学反応が必要となり、納期やコストに影響がでる。また、海外からの原料調達には輸送上コストや規制面での制約があるなど課題がある。また、実験設備は、目的物や反応方法により、必要機材や機能が異なるため、専用機器等の出費が大きくなる傾向があるし、前述のとおり事業化に時間がかかることから、先行投資から資金回収までの長い期間を耐えられるように、会社として財務的な体力を維持することが重要な課題となっている。

■今後の方向性■ 顧客満足の追及により 将来の結果を楽しみに

冒頭で述べたようにケイ素材料に関する市場ニーズは非常に高いものがあり、様々な顧客から問い合わせがある。それぞれの要望に対し、一つ一つを素早く、きめ細やかに対応し、有効な解決策を提案していくことにより、その中のいくつかの事業機会が、数年後には工業的に大きく立ち上がっていくと期待している。

それぞれの事業機会では、バリューチェーンの各段階で、顧客数や用途が増えるため、結果が出るまでに時間がかかるものの、筋のいい技術や素材を提供すれば、顧客層や用途が段階的に広がり、それに応じて売上が、少しずつ積み上がっていくものと期待し、今後の展開を楽しみにしている。

■卒所後に必要な支援策■ 工場設立に伴う資金援助と専門人材ネットワークの形成を期待

現在、恵まれた環境の農工大・多摩小金井ベンチャーポートに入居しているが、当施設の目的がインキュベーションであることから、事業化成功時の卒所を前提とした経営計画を考えている。将来は小金井市を中心に拠点を探す予定であり、その際に期待したい支援策としては、大きく分けて以下の2点がある。

① 工場設立に対する資金援助

供給能力を確保していくうえで、自社設備投資以外にも、受託メーカー等を活用する選択肢を検討しているが、製造技術や顧客の用途により、特殊な設備あるいは専用設備が必要となる事例が多く、いずれは自社工場を建設するの必要を感じている。その場合は小規模多品種に対応できるような設備を有した工場建設を検討しなければならないが、設立資金に行政からのサポートを得て、事業化を促進したい。

② 専門人材ネットワークの形成

事業を推進していくにあたり、他の業界と比較しても非常に専門的な技術と経験が必要となる。人材確保に有効なネットワークの形成を期待している。

■行政への要望■ 継続的な支援を期待 市内に化学工業系の事業インフラが少なく、将来の地域還元を課題として認識

小金井市や中小企業基盤整備機構からの手厚いサポートもあり、直近で困っていることはなく、深く感謝している。今後も継続的な支援をお願いしたい。

一方で、将来の商業的共有を考えると、小金井市内は化学産業系のインフラが少ないことから、卒所後の事業展開においてどのように地域還元ができるかを検討する必要性も感じている。

独自の検査技術が強み。今後は検査に留まらず 幅広い分野で獣医療への貢献を図っていく

C社（その他の製造業）

【事業概要】 創業年：平成17年 資本金：500万円 従業員数：9名

■事業概要■

動物臨床検査受託・試薬研究開発

主な事業内容は、動物臨床検査(遺伝子検査)の受託、つまり動物の健康状態のチェックと、それに付随する研究、開発及び技術指導である。代表は獣医関連の学部を卒業後、ヒトの医療関係の業務に携わっていたが、その中で、人間の癌の治療法として研究が進められていた細胞免疫療法に出会い、その技術をペット領域にも応用出来ないかと考え、2005年に起業した。

顧客は全国の動物病院が中心であり、北海道から沖縄まで、約4000の動物病院から委託を受け、遺伝子レベルでの検査を行っている。

■経営状況、今後の方向性■

厳しい市場動向の中でも黒字転換中、 今後は新規顧客開拓を図りつつ幅広い 分野で獣医療に貢献できる取り組みへ

会社設立後、9年が経過し、現在10期目に入っている。当初の5年程は赤字で推移したが、ここ3~4年程で漸く黒字転換した。微増ではあるが、売上は増加している。

ペット市場は、少子化や高齢化に伴うペットの飼育数の減少など、厳しい状況ではあるが、そのような状況下でも新規顧客を開拓しなければならない。今後の方向性としては、今迄は受託業務中心のサービス業であったが、今後は製造販売業にも参入することで、利益の追求を図りたいと思っている。新規事業として、新規機能性食品の開発と製造販売を開始しているが、今後は検査だけではなく治療や健康維持など、幅広い分野で獣医療に貢献できるような取り組みを目指していきたい。

■事業推進上の課題■

小規模市場での事業の拡大と資金調達

事業推進上の課題は大きく分類して以下の2点となっている。

① 小規模市場における事業の拡大

少子化や高齢化の進行に伴い、ペットの飼育数が減少し、市場が縮小傾向にある。近年のペットブームにより、様々な企業がペット事業に参入し、小規模市場の取り合いになっているような状況も事業拡大を阻む要因の一つとなっている。

② 経営資金の捻出

小さな会社のため、資金繰りの難しさを実感している。自治体の助成金や国の補助金にも応募するが、ペットが対象の事業は、産業に直接結びついて貢献できるような分野ではないため、補助金が取りにくい。新たな研究開発を行う際の資金調達が難しいため、新規の展開が難しい。

■卒所後の支援策、行政への要望■

居場所の確保を希望 市の知名度向上を図る取り組みを

現在、農工大・多摩小金井ベンチャーポートに入居している。ベンチャーポートのメリットとして、小金井市からの賃料補助で大いに助かっている。一方で、契約満了後も3年間は小金井市内で事業を継続しなければならないという契約になっているが、移転先を探すのに苦慮している。この場所は都心に近く、顧客を呼び易く、大学内で環境も良いため継続的にここで事業を行っていかれたらと考えているが、最長5年の入居期間を過ぎても高額の賃料を懸念することなく安心して事業を推進できるような場所の確保を希望したい。

例えば、段階的な賃料補助や、ベンチャーポートと同等のベンチャー企業向けの施設を建設し、そこに企業を誘致するような施策を取り、ベンチャー育成都市のような位置づけを目指してはどうか。中央線沿線は文教地区でもあるため、ベンチャーの育成には適していると考えている。

アメリカで学んだ日本初の「動物死後検査」、業界外への理解と認知を目指し、様々なビジネスや活動に意欲

D社(バイオ系)

【事業概要】 創業年:平成24年 資本金:10万円 従業員数:1名

■設立の経緯・事業概要■

日本で初めて「動物死後検査」を行う会社を設立

元々獣医師免許を持ち、動物病院での勤務経験もあるが、獣医病理検査に興味を持ち、米国に留学した(約3年間)。米国獣医病理学専門医資格(日本には現在4名しかいない難関資格)を取得し、外資系の検査会社に勤務しながら、検査や顧客対応のノウハウを身につけた。死後検査は剖検、組織病理検査、補助検査を組み合わせる死因を追求する包括的かつ専門的な検査であり、人医療では近年重要性が再確認されている。獣医分野でも、以前からニーズはあり重要性も理解されていたが、日本では今までビジネスとして成り立っていなかった為、日本初の死後検査を行う会社の起業を決意した。

■経営状況■

潜在的な依頼数は計り知れず 今後成長の可能性は高い

設立2年目であるので、起業時の初期投資の関係で今の時点では微々たる赤字である。しかし事業自体はニーズはあり、継続的に仕事はある状態で、今後の成長見込みはあると感じている。組織病理検査も、提携会社からの仕事を毎日受けている。

■事業推進上の課題■

前例の無い事業であるため ビジネスモデルの確立を行う

死後検査自体日本では前例のある事業ではなく、今の時点ではまだ利益が少ないため、ビジネスモデルの確立を行いたい。例えば検査で得た情報を教材にして販売するなど、様々なアイデアが浮かんでいる為順次取り組んでいく予定である。また、事業主が専門的な検査に集中していけるよう、周りの仕事を任せる人員の確保

を行いたい。しかしタイミングの判断が難しく、この点も今後の課題である。

■今後への展望■

獣医大での解剖実習のオーガナイズ他 小学校での講演も

今後に向け、人員は最小限でも成り立つシステムを考えたい。現在獣医大学では解剖数が減っており、若い獣医は解剖を知らない方が多く、また教えられる人材もいない。そこで大学に赴き、解剖実習をオーガナイズしたり補助を行う等、教育面でもビジネスを行っていきけるのではないかと考えている。

また、ビジネスではないが、小学校での「命の教育」の一環として講演を行い、親子共に大変好評であった。死後検査の意義にも通じる「命の大切さ」について、子供たちにも分かりやすく具体的に伝える事が出来、有意義であった。今後もそのような機会があれば積極的に取り組みたい。

■行政への要望■

希少で注目を浴びる事業に対し 市も盛り上げて後押しを

今後業界外の人へも、死後検査の意義の理解を市民目線で広めていきたい。セミナーや、子供への講演などを行う際の後押しとなるような支援があるとよい。

現在出張をメインに事業を行っているが、卒所後は通常の動物病院と違い、おそらく事業所の確保が困難になると思われる。死後検査という語感から受ける陰性イメージを越えて業務を深く理解し、事業所確保の便宜を図ってもらえると、全国に先駆けた事例として注目を集める可能性が非常に高いと思われる。

他にはスキルを持った人のリストや人材プール(ハローワークの小金井版)があれば、是非活用したい。加えて、異業種の中小企業との連携も積極的に行っていきたいので、そのような部分でも支援があるとよい。

大学発、世界で唯一の技術を元に事業化、 現在の需要増を機に、技術の認知と事業の拡大を図っていく

E 社（化学工業）

【事業概要】 創業年：平成 14 年 資本金：4,500 万円 従業員数：6 名

■事業概要■

ナノシリコン技術を基にした 素子・材料の開発、製造、販売

東京農工大学の教授が開発したナノシリコンの技術を駆使し、世界初の獅子・材料の開発・事業化を目指し、2002 年に設立した。

主な事業内容は、ナノシリコンの特性を生かした各種用途へのナノシリコン基板の提供及び用途仕様に基づくナノシリコン材料の受託製造・受託開発である。取引先は大手の研究開発企業や研究開発機関が中心である。そのような企業や機関に対し、新技術の PR、新製品開発に向けたサンプルの提供や製造受託を行っている。

■経営状況・今後の方向性■

現状は厳しい状態だが 景気回復状況の中 需要は増加傾向にある

経営状況は現在、大変厳しく、1 年先は見えない状況である。しかし、最低限のコストで事業継続・発展を期しており、負債はない。

創業当時はベンチャーキャピタルと国家プロジェクトから事業化資金と研究開発費を得ていたが、現在はスポットで来る研究開発用の素子、材料、プロセス受託の収入のみで稼働している。

ナノシリコンの技術は地味だが基幹技術となり得ると信じている。景気後退で開発を続ける企業が減ったが、ここに来て、アベノミックスの施策による景気回復の中、大手企業による新技術開発が活発化しており、本技術に関心を持った企業からホームページ経由で注文を受けるようになった。また、アメリカや台湾等、海外の企業もこの技術に関心を寄せているため、事業化の好機と捉えている。

■事業推進上の課題■

世間に向けた新技術のアピールが課題

現段階では、技術の効果的なアピールが出来ていないことが最も大きな課題となっている。応用上極めて新しく、ユニークな技術であり、尚且つ現在、この技術の事業化に注力しているのは世界でも数社で、それぞれ狙いが異なっている。改良技術ではなく革新技术であり、それだけ、実用化の障壁も高いと言える。

そのため、世間に向け、技術の特徴をどのように認知してもらうかが常に課題であり、注力すべき点である。

■卒所後の支援策、行政への要望■

大学の基礎研究への資金援助を希望

現在、農工大・多摩小金井ベンチャーポートに入居している。卒所後に必要な支援策としては、特に考えておらず、企業努力が大切だと考えている。

ベンチャーポートへの入居に際し、家賃補助を受けた。入居の一番のメリットは顧客の信用を得ることが出来る点である。また、サポートインフラが内部にあるため、悪質なアクセスやセールスを未然に防ぐことができる体制にも非常に感謝している。契約満了後も家賃補助を継続的に行ってもらえるとありがたいが、技術開発を行っていくうえで、それ以外のメリットが非常に大きいため、特に大きな要望はない。

仕様の作成から設計、製造、納品、メンテナンスまで一貫して 手掛ける顧客対応力が強み。今後はロボット開発にも意欲

F 社（精密機械器具製造業）

【事業概要】 創業年：平成 18 年 資本金：600 万円 従業員数：6 名(他、アルバイト 3 名)

■事業概要■

試験機の設計・開発・製造および メンテナンス

油圧・電動による各種振動試験機を始め、様々の高度な試験機の開発・製造・メンテナンスを行っている。代表取締役社長が 40 年に渡り経験を積んできた試験機製造会社の事業を引き継ぎ、平成 18 年、独立する形で起業した。

取引先は主に国の研究所や大学(東京大学、東京工業大学、東京農工大学、北海道大学他)、大手企業の研究所などの各種研究機関が中心となっている。仕様から綿密な打ち合わせを重ねて製造した試験機を、それらの研究機関に特注品として納入してきた。また、試験装置が長期間最善の状態で使用できるよう、装置稼働後のメンテナンスも実施している。

■経営状況・今後の方向性■

大手中心の取引による安定需要が強み、 今後はロボット開発にも意欲

取引先が大手中心であり、尚且つ直接取引である場合が多い(一部企業を除く)ため、経営状況は良好であるといえる。

これまでも振動試験機分野で常に時代の最先端を行くような、前例がなく難度の高い装置の開発に一貫して取り組んできたが、今後は、農工大後期博士課程在学中の経営者が大学院で習得した知識や研究成果を活かし、ロボット開発分野にも参入できたらと考えている。

さらに今後も引き続き、これまで培った経験を踏まえ顧客の高度な要求とそれに伴う諸問題を解決することで、新たな知識・技術を身につけ発展させることにより、幅広く社会に貢献していくことを目指している。

■事業推進上の課題■

優秀な人材の確保

取引自体は安定しているものの、優秀な人材の確保が喫緊の課題となっている。特に技術系の人材は都心部へ向かう傾向が強く、地方出身者も同様に長期的な雇用が難しい状態である。

現在は農工大の学生を数名、アルバイトとして雇用しているが、卒業後も継続雇用が見込めるのかどうか、分からないような状況である。

また、優秀な技術を有し、長期的な雇用が見込める人材であることは無論であるが、それに加え、研究内容に対する理解も非常に重要であり、学ぶ姿勢や忍耐力を持ち合わせていることも雇用の上で大切であると考えている。

■卒所後の支援策、行政への要望■

広さと必要な設備を備えた 事業スペースの確保を希望

現在、農工大・多摩小金井ベンチャーポートに入居している。卒所後は、近隣に事業スペースを確保したいと考えている。設計業務が中心であるため、音や振動が出る事は少ないと思われるが、高さ 5m 程度の装置の組み上げを行う場合もあるため、20 トン程度の荷重の天井クレーンを備えた設備であることが望ましい。

しかしながら現状ではそのような設備を有した工場が近隣にないため、その都度栃木県や茨城県所在の工場を借りているような状況である。それに付随して宿泊費や移動時間等の問題も発生するため、非常に非効率だと考えている。小金井で生まれ育ったこともあり、この街に愛着があるため出来ればこの地を離れたくない。しかし、このままでは移転も検討しなければならず、広さと事業を推進するのに必要な設備を備えた事業スペースの確保に対する支援を強く希望する。

(2) 既存製造系企業

美容業界向けのヘアケア商品の製造販売

自社製品だけでなく多品種小ロットが強みの OEM 生産も対応

G 社(その他の製造業)

【事業概要】 創業年:34 年 資本金:4,000 万円 従業員数:12 名

■事業概要■

美容業界向けの頭髪用化粧品・ 医薬部外品の製造販売

創業時はパーマ液から出発し、現在はパーマ・シャンプーやスタイリング剤、医薬部外品等の製造販売と、美容室の営業に関連する事業を手がけている。販売は小売店ではなく、美容室又はそれに関連する会社への販売が 9 割となっている。

以前は新製品の開発は自社ブランドのみであったが、数年前から OEM も行っている。顧客のニーズに答えられるよう、多品種小ロットでの対応を可能にしている。

■経営状況・今後への展望■

コストダウンや新商品開発が課題 多品種小ロット生産が強み

今までこの業界は景気に左右されにくく安定があるとされてきた。しかしながら、昨今のように不況が続き、さらに光熱費や消費税の値上げと、厳しい経済情勢の影響を受けている。取引先からもコストダウンの要求が厳しくなり、経営状態は横ばいではあるが不安もある状況である。

美容室関連業界ではごく一部大手もあるが、その殆どが個人店といった様相を持つ。そういったところを回る業者なので、個人的な付き合いを大切に中小零細企業が多い。しかし、大手企業も以前は大手美容室を中心に事業を展開していたが、今では小さい美容室にも手を広げるなど小回りを利かせ、工夫を行っている。そのため中小零細企業には厳しい状態である。

また、商品のサイクルが以前と違い、切り替えが早くなった。新しい物をどんどん出していけないとすぐに飽きられてしまい、同じ商

品だけでは売上げが下がってしまう。しかしながら、次々と新しい商品を投入する事は人員や資金の関係上容易なものではなく、この点は今後に向けての課題と言える。

そのような中で OEM 生産での自社開発による小ロット対応は強みとなっており、今後もきめ細かい対応を継続していきたい。

また、工場はパート勤務がメインであるが、人材がなかなか定着しないため、人材の確保と育成にも取り組んでいきたい。

■立地環境■

本社は創業時から小金井市に立地 現在生産工場は小平へ

本社は小金井の自宅に併設している。以前は生産も行っていたが、平成元年に小平に工場を設立した。

小金井は中央線沿線に位置しており、都心にも八王子方面にもアクセスが良く便利で、地域イメージも良いため、現在は移転は考えていない。

地域活動においては、最小限の人員で維持している為、現在は積極的に活動することは困難な状態である。

■行政への要望■

製品開発のための 分析データ収集の支援を望む

商品の開発を行っているため、分析データが大変重要である。薬品や素材についての安全性などの分析データが依頼しやすいよう、市が企業や大学との間を仲介し、事業連携がスムーズな環境に整備して欲しい。

また、小金井市の融資制度は利用しているが、もう少し金額枠を拡大するなど、融資制度のさらなる充実があるとよい。

独自の流通形態から今後さらに商圈の拡大を図る 企業同士の連携によりさらなる可能性の拡大を

H社(その他の製造業)

【事業概要】 創業年:昭和58年 資本金:1,000万円 従業員数:23名

■事業概要■

問屋を介せず販売を行っており 独自の流通形態が強み

売上げの8割が主力商品の知育玩具となっており、書店への玩具流通の先駆けとして、取引先の書店は全国約2600店舗にもものぼる。書籍流通市場において問屋を介せず直接の流通形態をとっており、末端である売り場をメーカーで直接管理している例は大変珍しい。現場の状況を把握しやすい等の理由から、強みとなっている部分だと言える。

また、創業時に開発したアイデア商品も海外をメインターゲットとして幅広く販売を行っている。

■経営状況■

自社製品の順調な成長により 経営状態は概ね良好

元々書店に売場を設け様々な商品を取扱っていたが、2年ほど前に自社商品のみを取扱いに絞ったという経緯があり、それによる一時的な売上げの落ち込みが出た状態である。しかしながら、その分自社商品は順調に成長しているため、全体的な売上げでは横ばいをキープしている状態である。現在の時点の経営状況としては、概ね順調であり、今後の見通しにおいて特別の不安は無い。

■今後への展望■

今後もさらなる商圈の拡大を目指す

元々は書店のみの取扱いであったが、ロコミで広がるうちに玩具店からの問い合わせが増えたため、去年から大型チェーン玩具店にも取扱いが始まった。そのように流通企業との連携は現在着々と展開し、また、既に海外も19カ国との取引があるが、どちらにおいても売場拡大の余地はあり、今後さらなる商圈の拡大を図る。

また、会社は奈良が本拠地である為、現在は関西においての認知度がより高い。自社でも

大々的なイベントを定期的に行っているが、さらなる普及を目指し、今後も積極的に活動を展開していく。

■立地環境■

商品の拡大に伴い 今後も事業所の拡張を行っていく

開発と生産は奈良の本社がメインで行っており、小金井市の事業所ではデザインやパッケージ、管理部門、総務や経理などが中心である。

小金井市は電車や高速道路が便利で都心へのアクセスが良い点が便利である。自宅も近く、職住接近で大変満足している。2000年に小金井市に事業所を設置し、そこから今まで何段階にもわたり事業所の拡張を繰り返してきた。商品も順調に成長しているため、それに伴い今後も事業所を拡張していく事はほぼ確実である。現在の時点では小金井市外への移転は考えていない。

■地域活動■

地域活動へは過去にも参加し 今後の取り組みへも意欲的

地域活動への取り組みにおいては参加をする意欲はあり、過去にもNPO法人や市主催イベントの依頼には応えてきた。今後もそのような呼び掛けがあった場合には積極的に参加をしていくつもりである。

■行政への要望■

市が企業同士の仲介を担い さらなる可能性の拡大を

市内には公園も多く魅力的なコンテンツも多数存在しているので、それを利用して魅力的なイベントの企画等が可能であると感じている。市が企業同士の仲介を行い、企画をしやすい環境が作り出せるとよい。企業単体で行うよりも一層価値の高い企画が可能となり、市内産業のさらなる活性化に繋がるのではないかと考えている。

独自の技術力と開発力により、顧客からの厳しい要望にも きめ細かく柔軟に対応出来る点が強み

I 社（プラスチック製品製造業）

【事業概要】 創業年：平成 2 年 資本金：1,000 万円 従業員数：12 名

■事業概要■

顧客からの要望に対し少量多品種での 対応で他社との差別化を図る

主に大手メーカーからの依頼で、液晶表面の保護板の生産が受注のおよそ 8 割を占めており、顧客の依頼によって表面の加工度合いや強度など、様々なものに対応している。

残りの 2 割は特殊な柄加工などの依頼となっている。独自の開発力により、デザイナーからの大変細かい要望にも応えることが出来る。

また、独自の技術により材料へのヘアライン加工や、精緻な柄の形成も可能にし、金属の持つ風合いを持ちながらも、金属では出すことの出来ない色目を出すことを可能にした。

液晶フィルターは単純に画面の保護という働きだけでなく、複合素材への対応等、用途により複数の高度な性能を要求されるようになった。それに対し、少量多品種で細やかに対応出来る点が強みとなっている。

■経営状況■

経営状況は好調、受注数は安定

受注数は安定しており経営状況も好調で、8 年間赤字の無い状態となっている。

今後も今までどおりのきめ細やかな対応を継承していき、さらなる研究努力を重ねることで、今後も成長していけると感じている。

■今後への展望■

事業所拡大への決断が困難

取引先の新商品のサイクルの関係で、工場が手狭に感じる事もあり、拡大に乗り出したい気持ちは多少ある。

しかしながら、要求が少量多品種のため安価での大量生産よりも、いかに顧客の細かく厳しい要求に応えられるかで差別化を図ることが鍵となっているため、優秀な人員を分散させるリスクは大きいと感じている。

その為早急には工場の拡張についての決断は出来ない状態であり、しばらくは現状のままで対応を続けていくと考えられる。

しかし、この部分は今後への課題と言える部分であろう。

■立地環境■

事務所は自宅のある小金井市に設置 生産は八王子の工場がメイン

工場は八王子にあり、製造はそちらで行っている。事業主の自宅が小金井市にあるため、事務所をその近所に設置した。都心からのアクセスも良い為、商談などに便利である。

八王子の工場周辺は住宅地になってしまい、現在の場所での拡張はできないため、拡大するのであれば移転をしなければならない。現在の時点では同じ八王子市内での移転の可能性が高い。

■行政への要望■

産学公の連携や、情報交換の場を

事業主は普段より、知人の専門家や知識人との交流が多く、情報を提供してもらう機会が多々あるが、市の働きによってそのような場の提供があるとよい。

例えば KAST(神奈川県科学技術アカデミー)のように、産学公連携の拠点として、研究や人材育成の推進、情報活用支援、普及啓発活動支援、企業同士の仲介などを市が中心となって行えるとよい。

また、1つのアイデアとして、新しい形のシルバー人材の生きた活用方法として、市内在住の知識や経験が豊富な人物が登録をし、若い企業家等が気軽に相談ができるような機関があるとよい。

このように多くの企業家が様々な知識や事業連携を取りこみやすい環境が出来ると、より広い視野を持って事業を推進することが出来、ひいては産業の発展にも繋がるのではないかと考えている。

他に類を見ない発想力に加え長年の経験と実績に基づく確かな技術力が強み、今後は Web を介した企業PRと新たな販売経路の開拓へ意欲

J 社（革製品製造業）

【事業概要】 創業年：平成 7 年 従業員数：2 名

■事業概要■

オーダーメイドを中心に 革製品の企画から販売までを担う

都内にある革製品専門店にて技術を習得後、平成 7 年に創業した。以来、約 20 年に渡り、この地で事業を営んでいる。

事業内容は革製品のデザイン～仕上げまで一貫した製作、販売、修理である。創業当初は卸売業が中心であったが、現在ではオーダーメイドが中心となり、数多くのオリジナル作品を世の中に生み出している。

長年の経験と実績を元に、他に例を見ない斬新な発想と一人一人の顧客の声を大切に丁寧な製品作りを心掛けており、顧客は個人のリピーターを中心に、海外の大手自動車ディーラーまで多岐に渡る。

また、雑誌等にも取り上げられ、近年ではネットショップ事業も展開している。顧客からの紹介で受注を受ける事も多く、人と人の繋がりを大切にしている。

経営状況はほぼ横ばいを保っているが、受注が切れた事はない。利益を追求する事よりも顧客満足や物作りへのスタンスを変えない事が大切だと考えており、今後もその姿勢を崩さず、事業を続けていきたい。

■事業推進上の課題、今後の経営方針■ Webを媒体とした販売戦略の構築と 企業PR、新規顧客開拓が課題

今迄積極的な営業活動を行ってこなかったが、今後は Web を媒体とした販売戦略を検討していきたいと考えている。

ネットショップや自社ホームページの立ち上げを機に、Web経由での問い合わせも少しずつ増えつつあるが、今後それらの媒体を駆使してどのように販売へと繋げていくかが当面の課題となっている。

また、リスティング広告なども活用し、集客を兼ねた企業PRも行っていきたい。

■立地環境■

保守的な地域性を懸念 より立地条件の良い場所へ移転を検討中

アトリエ兼ショップとして賃貸スペースを間借りし、この地で長く事業を営んでいるが、特に小金井市でなければならないという拘りはない。以前から立地条件の良い場所があれば、移転を検討したいと考えてきた。

立地上の問題点としては、行政の対応を含め、保守的な傾向の強い地域性を懸念している。

■地域への取り組み■

今後は積極的な参加へ意欲

現在は特に継続的に参加しているような地域活動はないが、今後、協力要請があれば参加していきたいと考えている。

その一方で、年に一度、小金井市内の児童館でワークショップを開催しており、キーホルダーなどを作るような取り組みは行っている。

■行政への要望■

企業PRに向けた支援を希望

特に市からの積極的な情報提供や異業種交流、産学公連携は求めているが、企業PRに向けた支援を希望する。

具体的には、市のホームページ内のバナーを無料開放するなど、企業アピールの機会を積極的に設けて欲しい。

長年の精密加工で培ってきたアイデアと技術を生かし、
より付加価値の高い仕事へシフトしていくことで同業他社との差別化を図る

K 社（金属加工業）

【事業概要】 創業年：昭和 49 年 従業員数：2 名

■事業概要■

自動車部品・治具の製造

昭和 49 年の創業以来 40 年に渡り、自動車、工作機械、光学部品に使用される鉄やアルミの鋳物を中心に、高精度の金属切削加工を営んでいる。

今迄は企業の下請けや孫請けとして、自動車の部品加工を中心に行ってきたが、近年では自社 Web サイトの構築を機に、長年の精密加工で培ってきたアイデアと技術を生かし、お客様の事業の効率化に向けた治具制作にも積極的に取り組んでいる。

経営状況は横ばいを保っており、新規事業も様子見の段階である。ただ、これまでは収益の 95%以上が企業からの下請けもしくは孫請けによるものであったが、現在では Web 集客による収益が全体の 1~2 割を占めるまでに至っているため、今後作業の効率化を図ることにより、より高い利益が見込めるのではないかと考えている。よって、見通しは比較的明るいと考えている。

■事業推進上の課題■

設備投資資金の捻出と 知的財産への取り組みが課題

事業推進上の課題は、まず第一に、生産設備の老朽化に伴う、高額な設備投資への懸念である。旋盤に加え、より高精度のマシニングセンタを導入したいと考えているが、その為の資金捻出が課題となっている。

もう一点は、特許や意匠等の知的財産権の出願に伴う、自社ノウハウの構築である。共同出願の話も出ているが、現状ではうまく介入できていない。ただ、専門家を頼る事はあまり考えていない。技術の伝承等の事業承継も未着手であるため、

まずは事業承継の早期準備が課題となっている。

■立地環境■

小金井で継続立地出来るような 取り組みを

移転は考えていない。ただ、現状では小金井市内で大規模な工場を所有する事は難しいと考えている。この地で今後も事業を継続的に行っていきたいと考えているため、どうにか事業規模を少しずつ拡大していけるよう、市へ取り組みをお願いしたい。

■今後の経営方針■

独自の取り組みを行う事で 同業他社との差別化を図っていく

今後はより一層付加価値の高い仕事へシフトしていく必要があると考えている。部品を図面の指示通りに加工出来る企業は数多く存在するため、独自の取り組みとして、課題解決型や作業効率化用の治具の考案・製造に加え、他業種との共同開発による地域の製品開発や販売、特許や意匠等の知的財産権の出願戦略に至るまで、幅広い取り組みを行う事で、同業他社との差別化を図っていきたいと考えている。

■行政への要望■

同業・異業種との交流機会の増加及び 経営者同士の学びの場の提供を希望

同業種もしくは異業種交流促進に向けた支援をお願いしたい。今迄も何度か出席はしているが、具体的には同業種や異業種交流の機会の増加を希望している。また、経営者同士が互いに学び合えるような勉強会なども積極的に設けて欲しいと考えている。

市民にも市内で製造された製品を気軽に楽しんでもらえるよう、「地元産業ブース」の設置を望む。

Ｌ社(食料品製造業)

【事業概要】 創業年:昭和 56 年 資本金:300 万円 従業員数:9 名

■事業概要■

菓子製品及び原料の製造販売 OEM 生産も行う

事業内容は菓子製品及び焼き菓子等に付随する原料の製造販売である。製品としては、キャンディーの一種であるタフィの製造販売をしており、首都圏では大手百貨店のサテライト店が主な取引先となっている。他には洋菓子店からの注文もあるが、こちらは首都圏以外の地域も多く、全国にわたっている。菓子の原料としては、用途に合わせて砕いたり、液状や粉、板状など様々な形状に加工したものであり、こちらはメーカーへの販売が主となっている。さらに OEM 製造も行っており、その場合は梱包や中身を変化させ、その都度顧客の要望に応じている。

■経営状況■

複数の取引先を確保し注文数が安定 経営は順調

原料価格や物流コストの引き上げによる仕入れ値の上昇、また原料であるナッツ類は気候の影響を受けやすいといった面はあるものの、経営状況においては概ね順調である。他にも衛生上の問題など、時代の移り変わりでの変化をする部分はあるが、その都度工夫を重ね対応してきている。複数の取引先を確保していることから注文数は安定しており、特に不安は感じていない。

現在の時点では事業所の拡張などの計画はないが、経営や事業など全体において常に拡大に積極的な姿勢を崩さないことが大切だと考えている。

■事業推進上の課題■

次世代への継承を視野に入れ マニュアル化を検討

今後の課題としては、事業内容が顧客の個

別のニーズに応じて変化していく部分が多いため、経験が必要であり、またマニュアル化・機械化が容易ではない点である。次世代にスムーズに継承していけるような工夫が今後必要になってくるのではないかと強く感じているため、その点においては十分に力を注いでいきたい。

また、それに加えて大手製造業や異業種の中小企業と連携をし、それによってタイアップ商品やギフトなど、今後さらに商品の拡大を図っていけると良い。

■立地環境■

アクセスが良く、社員の通勤に便利

小金井市は中央線や高速道路が便利でアクセスが良い。事業主の自宅にほど近く、また従業員の大半が小金井市に自宅があり通勤にも便利で満足している。

■行政への要望■

「地元産業ブース」の設置 企業間の事業連携に関心

地域活動においては、人員的にも余裕の無い状態であるため、過去に参加の例は無い。しかしながら参加可能なイベントがあれば積極的に協力したいと考えており、市からの意欲的な働きかけと後押しを望む。

また、市の地元産業への支援の一環として、例えば市役所内に「地元産業ブース」の設置を行うなど、市内で製造された商品を取り扱うスペースがあると良い。自社で小売りを行っていない企業も多いため、一番身近にいる市民に親しみを持ってもらう機会は価値がある。しかも、よい PR にもなるため、事業を推進していく上でも有効であると考えている。

さらに、企業同士の交流や連携がしやすい環境又は仕組みを作りたい。新しい事業や開発のヒントに繋がる有意義な場になると思われるため、大変関心がある。

電子計測機器、付帯する装置、ソフトウェア等の企画から 製造、販売、コンサルティングまで手がける

M社(電子機械製造)

【事業概要】 創業年:平成22年 資本金:600万円 従業員数:2名

■事業概要■

計測機器の製造販売のみでなく 提案まで行える点が強み

主に電子計測器や制御システムの製造販売を行っている。事業主は過去に大手計測制御機器メーカーに勤務経験があり、そこで培ったノウハウから単に製造販売を行うのみでなく、企画から技術コンサルティング、技術者の教育や実践指導まで幅広い業務を行っている。顧客からの要望に対し、状況をきちんと把握しコストや開発期間、性能等がどうあるべきかのアドバイスや提案をおこなえることが強みとなっている。幅広い知識や技術により、大手の会社といえども対応できないような内容であっても最短コースで対応することが可能となっている。

顧客は他では受けることが困難な依頼をしてくるケースが多いため、価格設定も比較的自由に行えている。

始まりは日本原子力研究所からの計測機器や制御機器などの注文であったが、その後取引先は民間企業へ移行した。エンドユーザーは大手メーカーの開発部門や製造部門など様々であるが、ほぼ全てが会社員時代や大学時代の関係者伝いであり、HPを見ての飛び込みでの依頼は現在の時点ではほぼ無い。

■経営状態■

経営は順調、リピート商品を増やし さらなる安定化を狙う

現在起業して4年であり、初年度は起業による初期投資等の関係で赤字があったが、それ以降経営は大変順調で、現在売り上げは毎年上乘せされている状態である。

現在コンスタントにリピートを獲得している商品はあるが、今後求められる製品はその都度変化を遂げていくため、今後もリピート

を獲得できるような商品を継続的に作っていかないと良い。リピート商品が多ければその分受注数は安定し、経営の状態もさらに安定化が望める。

■事業推進上の課題■

今後も複数案件に柔軟に 対応していけるかが鍵

事業はほぼ全てを1人で運営している為、受ける仕事量には限界がある。複数案件同時に依頼を受けている為、受注の中で希望や予定が変わったり、僅かでも見通しを誤ると、全体に影響が及んでしまう為フォローすることは大変厳しい。今後もその点をどう柔軟に対応していけるかが鍵となる。この先人員を増やし拡大に乗り出すか、又は現在と同程度の規模で継続していくか、暫く様子を窺いながら判断していく。

■行政への要望■

企業目線になって真の支援ニーズを 汲み取ることが望まれる

三鷹にはSOHO CITYがあり、特にIT系の企業への積極的支援を行い、起業支援の環境が整っている。小金井市ももっと起業するに適した環境に整備出来るとよい。

カッセ小金井という、起業支援を行っているNPO法人が存在し、実際に相談に行き良いアドバイスを得た経験もあるが、市はそちらに丸投げをしているようにも見受けられる。市の担当者自身も勉強をしてプロに近づく努力をすることで、起業家の目線になりニーズを汲み取る事が可能になるのではないかと考えている。小金井は都心に近く、多摩地区や相模原の工業地区へのアクセスも良い。また、市内に国立大学もあり、他の自治体よりも有利な起業が実現できる環境がある。駅からのアクセスの良い物件に賃貸料の面で都心よりメリットを出すことは市の政策として可能と思うので、何とか実現してほしい。

高い技術によって顧客の要求をかなえる幅広く柔軟な対応と納期の徹底が可能となっている点が強み。

N社(その他の製造業)

【事業概要】 創業年:昭和56年 資本金:0円 従業員数:2名

■事業概要■

事業内容はレーザー・機械彫刻、大手メーカーから一般個人客まで幅広く対応

事業内容はレーザー彫刻、機械彫刻である。

機械彫刻は主に大手メーカーからの受注で、配電管や分電盤などにつける名前のプレートや、オン/オフなどの操作上必要になる表記の彫刻を手がけている。こちらは定期的に安定して注文があり、ほとんどの案件はFAXのみで注文を受けることができる。

レーザー彫刻はありとあらゆるものを取扱っている。例えば一般個人客の依頼であれば、まな板、グラス、ボールペン、IDカードなど、大変幅広い。ホームページを開設しているため、それを見た方からの問い合わせが多く、主にプレゼントやお祝い品などでの需要が多い。

一般的にレーザー彫刻はその店舗で買った商品のみに行う形がほとんどである。自社では持ち込みを可能にしているが、そのような店舗は大変珍しいため、需要は大変多い。事前に顧客との緻密な打ち合せと綿密な準備、そして確かな技術がそのようなシステムを可能にしている。

強みは対応力の広さと、顧客の納期には確実に合わせる点である。提案を行うというよりも、納期やデザイン等は顧客の方から明確な構想を持って来るが多いため、それを受け、時にはアドバイスを交えながら忠実に加工を行っている。

そのようなシステムで行う会社はあまり無く、東京以外の関東圏からの問い合わせも多数ある。

■経営状況・今後への展望■

経営においての不安は無く 今後も現状を維持する意向

経営状況においては全く不安はない状態である。メーカーからの安定した注文があり、また一般個人客からの需要も高いため、注文自体はほぼ途切れることがない状態である。

しかしながら、事業主が年齢を重ねるにつれ今後については様々な思いを持つようになった。今後体力が落ちた際に人員を増やすという選択も考えられるが、現在の時点でそれはあまり有意義だと考えてはいない。当分現状維持の方向は確実であるが、それ以降の事は今後具体的に考えていくことになる。

■立地環境■

繁忙期には手狭には感じるものの 移転の計画は無い

現在は居住している自宅の一角を事業所にしてしている。仕事量が増え、繁忙期などは特に少々手狭だと感じている。しかし現在は移転や拡張の計画はなく、今後もその可能性は低い。

■行政への要望■

地元産業の立場になり 効果的なイベントの企画を望む

地域活動などは特に行っていない。地域と結びつけて挙げるとすれば、近所のサッカーチームや野球チームなどから、卒業記念品などで毎年いくつかの依頼がある。彫刻を施すことで唯一無二のオリジナルになるため、喜んでもらっている。

市への要望については、仕事を受けていて常に感じていることであるが、他の市では小まめに大会や祭りなどのイベントを市主催で行っているのが分かる。大変局所的ではあるが、1つの例として、市のキャラクターをもっとフリーに使えるようにするという手も有効だと思う。イベント時には市内の業者がキャラクターグッズを自由に商品として作ることができる市もある。小金井市は場所や環境にも恵まれているため、そこを活かし、イベントを通じさらに地元の産業を盛り上げる工夫ができるのではないかと感じている。

(3)コミュニティビジネス事業

介護、保育、地域開放事業の複数の事業により、多様な世代が集まれる地域の拠点づくりを目指す

特定非営利活動法人 O (福祉サービス)

【事業概要】創業年:平成 18 年 NPO 認証年:平成 18 年

従業員数:総数約 32 名

(無給役員 6 名 常用雇用者 3 名 パート・アルバイト 13 名 ボランティア約 10 名)

■設立の経緯・事業計画■ 当座の運転資金の確保等、設立準備が必要、立ち上げ期の公的機関からの助成金は有効

福祉の学校を卒業後、小金井市内での福祉施設に就職する。その後も小金井で福祉の仕事に携わる。人的ネットワークもある小金井で事業することを前提に事業化した。

運転資金は1年の経費分ぐらいは準備が必要である。立ち上げ期には半年間で採算が取れるようになるまで3年かかった。活用した東京都の介護雇用人材センターの助成金が役に立った。

■事業概要■ 介護、保育を中心に多様な事業を実施

介護保険事業は対象が高齢者だけになってしまっているので、多様な世代が集まれる場所づくりを目指し、以下の事業を実施している。

- ・認知症専門介護デイサービス:利用者 8 名
- ・認可外保育:利用者 15 名
- ・地域開放事業:利用者多数
(地域に場所を提供する独自の事業)

■経営状況・事業推進上の課題■ 収益事業と非採算事業の組み合わせにより、経営の安定化を図る

経営状況は法人全体では収支があっている。しかし事業別で見えていくと保育では人件費が圧迫し、地域開放事業とあわせて赤字になっている。介護事業の収益でこれらをカバーしているのが実情である。

事業推進上の課題はかつては地域への周知が十分でないことがあげられていた。しかし創業から8年目をむかえ地域への周知が広がっている。介護事業についてもケアマネへの浸透も深

まり、以前のような周知へ向けた活動は現在では課題ではなくなったと言える。ただ、活用できる支援施策が見当たらないので、運転資金の確保が依然課題として残っている。

■今後への展望■ 活動に最適な現在の規模を維持

地域開放事業では開設当初は乳幼児を連れてくる若い母親が中心であった。しかし現在では周辺道路を通学路とする小学生を通して、学童期子ども達も出入りするようになり、週2回から平日へと開放日も増えた。だが、現在の規模が適切と考えており、今後、規模や新たな事業の拡大の予定はない。

■立地環境■ 福祉団体のネットワーク等、活動団体間のネットワークが機能している

事業所として木造2階建一軒家を賃貸しており、1階のすべてを利用している。十分なスペースが確保できており、小規模ながら公園も隣接し、事業の展開に適している環境だと感じている。小金井市としては10年ほど前に「ノーマライゼーション小金井の会」を設立した。介護保険事業者有志による任意団体で、情報交換を行う一方、様々なフォーラムを開催するなどの企画運営を行っている。

■行政への要望■ 幅広い年代間での人間関係を大切にしたいまちづくりを

市民、行政、NPO が連携して小金井独自の取り組みをはかっていく。地域住民が子ども達へ積極的に挨拶など声をかけていき、人とのつながりによる安心安全のまちづくりが望ましい。

生活の支援が必要な人々をサポートし、自由に集える地域サロンの設置・運営を目指す

特定非営利活動法人 P（福祉サービス）

【事業概要】 創業年：平成 5 年 NPO 認証年：平成 11 年

メンバー：総数 42 名

（常用雇用者 4 名 パート・アルバイト 38 名）

■ 設立の経緯 ■

生協活動から身近な生活の問題を意識

生活協同組合の一つである生活クラブの活動を通じ、自分たちの将来を考えた中で、自分たちらしく暮らしたいという思いを持ってスタートさせた。地区別に勉強会を開催していく過程で、さらに身近な生活の問題についての関心が高まり、「自分たちがほしい仕組みは自分たちで」をモットーに活動を開始し、現在に至る。

■ 事業計画・事業概要 ■

生活の支援が必要な人々をサポート

市民によるたすけあいの理念に基き、赤ちゃんからお年寄りまで、生活の支援を必要とする人々を対象に活動している。具体的には保育・家事・介助・介護等の支援、調査研究、政策提案等の活動を行っている。

自らの生活を主体的に決定する市民自治によるまちづくりと、地域福祉の増進に寄与することを目的に、次の 4 点の事業を推進している。

- ・介護保険事業
- ・障がい者自立支援
- ・行政委託事業（難病・子育て支援）
- ・自立支援サービス

■ 経営状況・事業推進上の課題 ■

利用状況が流動的であり収益も不安定

利用者の状況に応じて収益に変動があるため、経営は安定はしていない。そのため今後いつまで事業継続が可能かどうかは不透明である。特に事業所の家賃負担が大きく、経営を安定化させるために、市からは助成金他、活動スペースについても支援策が望まれる。、現在活動している桜町の施設は時間的な制約がある。自由にかつ安定的に利用できる場所を得ることが数年来の大きな課題となっている。

また、新しいヘルパーの人材確保も課題にあ

げられる。国の福祉政策や制度が変更になるたびに介護保険への対応や障がい福祉サービスへの対応等が求められ、その対応に割かれる労力も大きい。

■ 今後への展望・立地環境 ■

人が集い、語り合えるサロン運営

メンバーが市内在住であるため、地元である小金井で事業を開始した。当面は現在の事業方針を踏襲していくが、その他の新たなニーズについても検討していく。

現事業所である賃貸物件(61 m²)は事務所としてのスペースであり、それ以上の機能を有することは困難な状況である。しかしそのような現状においても居場所を求める利用者が事務所を訪れている現実がある。市内で誰もが気兼ねなく集まって交流できるサロンの必要性・重要性は強く感じられ、今後も設置・運営の実現を目指していく。

■ 行政への要望 ■

活動場所と交流の場についての支援

「誰もが気軽に立ち寄れる場所」「アットホームな場所」の提供が望まれる。それぞれの団体が個々に情報を求めるのではなく、行政が一括して情報を管理することにより、効率よく案内・利用につながると考える。また同時に行政が仲立ちになることで多くの市民は安心感も得ることができ意義は大きい。

情報については様々な活動についての包括的な窓口も必要と考える。例えば電球をワンコインで交換するなど、介護保険等とは別のサービスの需要と供給の橋渡しの場が必要だと感じる。

さらに現在、各団体との横のつながりが希薄であり、その方面についても橋渡しの場を設けてほしい。介護保険に限定せずボランティア団体等とも一同に介し、相互に知り合い、情報交換ができる場があるとよいのではないかと考える。

顔見知りの関係を作り、住みたいまち、住み続けられるまちの視点から、まちづくり事業を推進する

特定非営利活動法人 Q (まちづくり・地域振興)

【事業概要】 創業年:平成 14 年 NPO 認証年:平成 14 年

従業員数:総数 20 名

(有給役員 1 名 無給役員 7 名 常用雇用者 6 名 パート・アルバイト 6 名)

■ 設立の経緯 ■

住みたいまち、住み続けられるまちづくり

住みたいまち、住み続けられるまちを育てていくために、市民、行政、事業者、教育・研究機関などを交えた話し合いの場づくりやイベントの開催等、人々や情報の交流を図る。それらにより新しいネットワークを創り出し、協働を進めていく。組織名称は「ヒューマン・ローカル・コラボレーション」の頭文字を集めたものである。

■ 事業計画・概要 ■

まちづくりに関する受託事業と自主事業

事業は受託事業と自主事業からなり、前者は子育て・子育て支援として市から児童館の運営を受託しており、後者として、主に次のような事業を実施している。

- ①コーディネーターの派遣等
- ②グリーンエコツアー等

■ 経営状況 ■

余裕はない中でも事業は効果的に推進

経営状況の面では、事業収入については行政からの委託授業の占める割合が多い。体勢を整え、維持することが課題で、収入のほとんどが人件費として消えてしまう。事業自体は機能的に遂行しているが、体制として余裕がない状況が依然としてある。事務所は賃貸物件に入居しており(23 m²)、別途、活動に公民館等を利用している。

■ 事業推進上の課題 ■

活動人材の意識啓発

意識を持って活動している市民が少ない。市民活動だから、ボランティアだからと甘えるのではなく、市民意識の向上に伴い、小金井市もさらに良いまちになっていくと考えている

今後の事業方針としては以下を考えている。

- ①東児童館の運営を市から受諾しているが、事業をこなすだけではなく、住み続けたいまちという視点で事業を継続していきたい。地域の方が運営に関われるように、意見を聞いたり、行事への参加をお願いしたりしている。
- ②地域の財産である子どもを取り巻く環境をどう整えていくのか。「顔見知り」の関係を作りながら、安全な地域をつくっていききたいと考えている。
- ③我々の活動をきっかけに、子どもを介した地域コミュニケーションの機会と場を作っていきたい。

■ 立地環境・今後への展望 ■

クローズせず地域を越えた活動へ

先の東児童館の事業のみならず、自治会、町会、商店会ともイベント等で協力し、参加する機会を作っていきたい。他市のボランティアセンターとの協働を呼びかけたこともあり、このようなネットワークを通じ、地域外にも小金井の地域情報を発信し、他の地域にも波及できたらと考えている。

■ 行政への要望 ■

行政も市民活動の場で市民の声を

交流拠点を作るのはよいが、空間だけでは機能していかない。意識のある市民や担当職員が交流事業に従事し、運営することが望まれる。行政と市民活動の協働が進んでいない。小金井市は市民のニーズをきちんと把握していく必要がある。市民側の情報を知るため、市民活動の現場にも出てきて欲しい。市民もまちづくりや地域活性化の取り組みに接し、話す機会が必要である、その場を設けるのが行政の役割だと考える。商工会や商店会のイベント等、市民がかかわり、共に活動していく機会があるとよい。

シニア世代の地域デビューをサポート

スマート・シニアが地域の活性化に貢献

特定非営利活動法人 R(地域振興)

【事業所概要】 創業年:平成 15 年 NPO 認証年平成 15 年

会員総数 47 名

(無給役員:10 名 会員:37 名)

■設立の経緯■

シニア世代の地域参加と地域貢献を誘導

多くの NPO は福祉やまちづくり等、活動目的が明確であるが、当 NPO は「会員が自分の持っている趣味や特技を生かし、経験を地域に生かすことを目的に設立した。メニューは多種多様であり、参加者は自分のできることや興味を持っていることが探しやすい、シニア世代の地域参加を誘導している。主な事業内容は以下の通りである。

- ① シニア世代の地域デビュー支援(特に男性)
社会に役立ちたいと考えているシニアが社会に飛び込めるように、機会や情報を提供し、シニア世代の地域参加講座等の開催を行っている。
- ② 情報技術支援
パソコンについては初心者向けの教室から Ubuntu、LibreOffice などの無料ソフトに関するセミナー等を開催している。またタブレットセミナーも開催しており、多彩なプログラムを無料で提供している。
- ③ まちおこし
地域の歴史の啓蒙活動を行っている。具体的には NPO「現代座」と協力し、地域の偉人である川崎平右衛門についての演劇化を目指している。
- ④ 環境ごみ問題
小金井市、市内の団体と協働で「ごみ問題を考える市民ネットワーク」の活動やごみ問題の情報サイト「ごみゼロネット」を製作・運営している。熊谷市の施設見学など、環境を考えた提案活動を実施している。
- ⑤ 福祉・障害者支援
障害者支援の一環として市内の「だれでもトイレ」を調査している。使用者の立場から改善点を提案し、その提案は現場で生かされている。

■経営状況■

工夫により黒字に転じたが楽ではない

昨年度は黒字に転じたが経営状態は楽ではない。主な収入は会員が業務を受注した際に当 NPO に納める納付金(受注額の 20%)である。しかし事業収入は少なく、節約や工夫により、黒字化を実現しており、先行きは依然不安定な状態である。また、技術的な面は強いが営業面が弱い点も課題である。

今後はシニアの経験と能力を活かして社会貢献しながら収益をあげていきたいと考えている。問題を抱えていることに対し、我々の技術力を活かすことで解決していくことを模索したい。

■立地環境■

事務所が専有スペースでないため不便

かつては個人宅を事務所としていたが、現在では「コミュニティサロンはけ」を連絡事務所として活動を行っている。しかし経営状態が厳しいため、事務所のスペースは英会話教室などにも貸し出しており、賃料に充当している状態である。

専有で使用できず、限られた時間での利用となるため、活動が不自由なのが現状である。

■事業推進上の課題、行政への要望■

市民協働へ具体的な施策実現を

課題としては、より広く自由に利用できる事務所が望まれている。市への要望も事務所として使えるスペースの提供や支援をお願いしたい。

また市民協働について、小金井も動きを見せてはいるが、具体的に進んでいる様子が見られない。NPO 連絡会があるが、現在は情報交換に留まっている。

高い技術・技能を持ったシニアは多く、業務委託を積極的にすすめたい。市民団体を活用するとともに、市民団体を育てる姿勢が需要と考える。

演劇を通じて地域とのきずなを形成する文化拠点として活動を展開する

特定非営利活動法人 S（文化振興）

【事業概要】 創業年:昭和 40 年 NPO 認証年:平成 14 年

従業員数:総数 11 名

(無給役員 7 名 パート・アルバイト 4 名 その他ボランティア)

■ 設立の経緯 ■

演劇を通じた地域とのきずなづくり

劇団の立ち上げは 49 年前になり、消費的な商業演劇とは異なる、地域と結びついた劇場づくりを進めた。地域の人々と一体化した演劇活動を実現することは地域のきずなを育てるための協働精神を培い、きずなづくりを進める一助となると考えた。この思いは NPO としての趣旨に合致すると考え、2002 年に法人の認証を受ける運びとなった。

■ 事業計画・事業概要 ■

商業演劇と異なる地域と一体化した演劇

主な活動内容は以下の通りである。

- ① 創作上演活動: 現代社会が直面する問題を題材とした演劇作品を創作・上演。
- ② 現代座会館での講座、ワークショップ
- ③ 小さな NPO 劇場: 一幕物の芝居、朗読、見にコンサート等を開催。
- ④ 気軽に出かけるミニ劇場: 地域の集いへの訪問上演。
- ⑤ 地域住民のための演劇活動の協力・指導。
- ⑥ ブラジル日系社会との交流「ありあき通信」の発行。
- ⑦ 「ハンセン病元患者の声を聞く」事業: ハンセン病問題の公演、朗読劇等。

■ 経営状況・事業推進上の課題 ■

現状は厳しくボランティアに支えられる

経営状況は厳しく、個人からの借り入れで現状を維持している。収入は会費収入と事業収入(自主事業)、寄付金があるが、大半は事業収入が占めている。支出は事業費の他に人件費、事務経費などの固定費がかかり維持は困難であり、人件費についてはボランティアに頼る状況がある。今後は会員を増やして会費収入で運営していきたいと考える。

■ 立地環境 ■

地域の文化拠点を目指して活動を展開

活動場所については菜の花畑であった土地を買い上げた。小金井は市の規模に対して都立公園が 3 箇所と多く、農地もあり一人当たりの緑が多い。素晴らしい環境、素晴らしいまちと言えるが、地域のネットワークが乏しいので、当 NPO を地域活動の拠点とし、「地域の人々が集まる地域の文化拠点」として活性化していきたい。

また、(株)現代座が所有しているホール等については当 NPO が管理を行っている。

■ 今後への展望・行政への要望 ■

自立した NPO のために間接的な支援を

これからの運営についての考え方や方向性、行政への要望は次の通りである。

- ・全般な考えとして NPO としては自立が重要であると言える。また、行政からの助成金や補助金等については、規制や付帯条件もかかるので積極的に活用しない方針である。
- ・行政としては市民文化活動支援として間接的に支持してもらいたい。公共交通機関が重要な来場手段であるが、地域循環バス内で、「Sにお越しの方はこちらが便利です」など、最寄のバス停であることをアナウンスする等、NPO の広報や PR 活動の支援の実施を願う。
- ・今後も一般の利用者に支えられていきたいと考える。そのため、課税に対して配慮を検討してもらいたい。
- ・「市民たちとのきずなを作る」。これが何よりも大きな支援になると考える。産業によるまちおこしのみならず、地域住民が自分の地域として誇りを持って積極的に地域に関わっていくような仕組みづくりを支援するべきである。市民が自らの生きがいを感じ、関わりを持ち、孤立しない地域づくりを目指してほしい。

市民の要望に応え、世代やあらゆる垣根を超え スポーツを通じた居場所づくりを行っていく

特定非営利活動法人 T (スポーツ振興)

【事業概要】 創業年:平成 18 年 NPO 認証年:平成 18 年

従業員数:総数 26 名

(有給役員 2 名 無給役員 3 名 常用雇用者 3 名 パート・アルバイト 18 名)

■設立の経緯・事業計画・事業概要■ 就学前児童を対象に活動を開始

平成 16 年度に文部科学省から(財)日本体育協会に委嘱された「総合型地域スポーツクラブ育成支援事業」の「育成支援指定クラブ」に市内 3 団体が認定され、2 年間の補助を受けた。その後は財政基盤が充分でないため、市と協議した結果、3 団体を一つの連合体として組織の強化を図るとともに、市は当分の間「育成」するという方針の下、側面から支援することとなり、当倶楽部が設立された。

市民の誰もが参加することができ、健康づくり、明るい潤いのある町づくりを目的に①スポーツの普及振興に関する事業 ②健康増進に関する事業 ③文化・芸術の振興に関する事業 ④スポーツ、健康、文化、芸術の啓蒙啓発を目的とした事業を事業展開、シニア層を中心とした団塊世代の居場所づくりの教室、2～3 歳児とその母親を対象とした教室等に取り組んでいる。

一方高齢者を対象にした「輪投げ大会」小学生低学年とその母親を対象にした「親子で楽しむティーボール大会」また「スポーツフェスティバル」では各年代層が誰でも手軽に取り組める種目を提供し、汗を流している。

また、昨年より開始した「リフレッシュクラブ」は障碍を持った市民を対象に風船バレーなどを行うものであるが、これは国立スポーツセンター見学時にアイデアを得た。5～6 人からスタートしたが現在では 15 人以上に増え、好評を博している。多摩国体では市の委託を受け、NPO ではめずらしい採火式も執り行った。他にも女子サッカーの育成や一流アスリートとの交流の場なども企画するなど、市民からの要望に対して柔軟に対応しており、同時に主体的にプロジェクトも立案している。

■経営状況・事業推進上の課題・立地環境■ 数年の見込みは立ったが先は不透明

平成 26 年度の文部科学省の「地域スポーツとトップスポーツの好循環推進プロジェクト」の対象団体に選定され、補助を受けることができるようになった。toto の支援が終了するタイミングであったのでこの先数年についてはどうか凌げるが、事業拡大と共に事務局の人件費が高み決して明るい見通しとは言えない。当 NPO は来年で 10 周年を迎えるが、この先のさらに 10 年、20 年を見据えた時に、限られた場所を有効に利用し、事業の効率を図りながら運営をする必要がある。そうして後々にバトンタッチできるようにしていくことが課題となる。

同時に活動場所についても課題となり、当 NPO は比較的他団体と軋轢なく活動が実施できているが、体育館やグラウンドについては一般市民との競合は極力避け、空いているところを使用するため、リフレッシュクラブも会議室で開催するなどの現状がある。参加人数が増えている中、新たな活動場所が得られず、安定して活動できる場所は現時点での大きな課題である。

■今後への展望・市への要望■ 市民と一体となって積極的な活動を

活動場所については課題の項でも取り上げたが、特に新規の事業が参入しにくい状況であるので一考をお願いしたい。

また、当 NPO は市より委託を受ける機会も多いが、受注先に任せて主体的に関わる姿勢が感じられない。特に複数の団体が合同で活動するような場面では NPO が主体となって音頭をとるよりも、行政が中心となった方がスムーズにまわっていく。例えばチャレンジデーのような取り組みも行政から学校等に声をかけてもらった方が協力が得やすいと考える。行政、市民とも縦割りにならずに、共に知恵を出し合って一体となって活動していくことを望んでいる。

多様化する利用者のニーズに応え、地域包括ケアへ

特定非営利活動法人 U (福祉サービス)

【事業概要】 創業年:平成12年 NPO 認証年:平成 13 年

従業員数:総数 94 名

(無給役員 6 名 常用雇用者 13 名 パート・アルバイト 75 名 その他ボランティア)

■設立の経緯・立地環境■

消費者活動の経験を基盤に事業を設立

東京都福祉環境会議の活動を通じて小金井地域独自で介護事業を展開するために創設する。創設者である代表者は小金井市に 30 年来居住しており、一消費者として消費者団体連絡協議会や生協等の地域活動経験のもと、主婦や高齢者の働く機会づくりの重要性を感じ、介護保険の導入とともに、介護事業を開始した。

協働による事業が重要と考え、法人形態は NPO を選択したところ、結果として利益追求にならず皆で分配する形が維持できた。

また、10 年前に交流の場としてコミュニティカフェを開設した。開設から 2 年間は市から補助金を受けたが、その後自立のためデイサービス事業を実施し、主に家賃負担に充てている。カフェは高齢者に限定されず、多様な世代から展示、交流の場として活用されている。

介護事業所のオフィスとコミュニティカフェはいずれも賃貸で利用している。

■事業計画・事業概要■

介護保険中心からの転換期

設立当初はこれほど大きな規模になることは想定されていなかった。介護保険の導入が最たる理由であり、主な事業は以下の通りである。

- ①住民参加型福祉サービス事業:小金井市内の介護・家事・保育・ヘアカット等の自立サポート。
- ②介護保険訪問介護事業:身体介護・生活援助サービス。
- ③介護保険居宅介護支援事業(ケアプラン相談室):ケアマネージャーによるケアプランの作成。
- ④障害福祉サービス:3障害(身体・知的・精神)対象の居宅介護サービスを地域生活支援

事業(移動支援)の提供。

- ⑤市委託事業:育児支援ホームヘルプ事業
- ⑥多世代交流の場の運営事業:交流の場づくりを目指し、カフェを運営。
- ⑦介護保険通所介護事業:デイサービス実施。

数年前までは②の介護保険による事業が大半を占めていたが、現在①と②は減少傾向にある。来年度の制度改革では利用者の負担が 2 割に増額されるのでおそらく今後はさらに減少していくと予想される。

かわって④の障害福祉のサービスが増えてきており、この傾向がこれからも継続するものと思われる。

■経営状況・事業推進上の課題■

事業所収益の減少とスタッフの高齢化

現状維持に努めているが、実態は厳しいと言わざるを得ない。数年前は事業収益が比較的順調に得られており、登録ヘルパーの有給の取得なども実現させてきた。収益面は現在の大きな課題となっており、今後は制度の改定も予定されているので、さらに逼迫していくことも予想される。

また、当 NPO ではヘルパーが定着しておりベテランが多いという強みがある。その一方で将来を担うスタッフがいないという現状もある。今年度 30 歳代の常勤スタッフを 1 名雇用したが、より若い世代への周知を図っていくことも今後のもう一つの課題となっている。

■今後への展望・行政への要望■

異業種も巻き込んで包括ケアへ

今までは市と合同で活動していた事業所連絡

会が独立したので大変活動しやすくなり、今後は地域包括ケアを進めやすくなったと思う。NPO間での連絡もとりやすくなったが、今後はNPO単独でなく、看護師や機能療法士などとも連携をとって利用者の包括的なケアにあたっていきたいと考えている。

また、小金井市では12年前に地域福祉支援事業として補助金が出るようになった。新規の事業に対して補助が受けられるので、これまでもミニデイやベッド・トゥ・ベッドでの移送サービス等を展開することができた(現在ではタクシー業界の参入により終了)。

NPOの役割として「声なき声をひろう」ことがあげられ、今後もうつりゆく現状に対応すべく、臨機応変に新規の事業をたちあげていきたいと考えている。そのためにも行政には現在の地域支援事業を今後も継続していただきたいと要望している。

補助金はこのような新規の事業へは必要と考えるが、事業は自立していくことが前提であるので、金銭的な追加支援は望んでいない。

大手とは異なる立場で、利用者をサポートするために、みんなで助けあう仕組みを作りたいと考え、努力しているところである。

地域に根ざした中間支援組織として、 地域における新たな価値やサービスの創出をサポート

特定非営利活動法人 V（地域振興・まちづくり）

【事業概要】 創業年：平成 17 年 NPO 認証年：平成 18 年

従業員数：総数 9 名

（無給役員 5 名 パート・アルバイト 4 名）

■設立の経緯・事業概要■

地元起業とコミュニティビジネスの振興

小金井市内での起業やコミュニティビジネスの振興を通じて、小金井市を元気にしていくことを目指している。そのために次の3点の理念(ミッション)を掲げ、中間支援組織として活動している。

- ①地域社会に活力を与える起業家人材を育成し、ネットワークをつくる。
- ②取り組みにより、地域に新たな価値やサービスを生み出す。
- ③「地域づくり事業」「起業家応援事業」の新しいモデルとして、取り組みを広く発信する。以下はこの理念にもとづき実施している取り組みである。

- ・起業応援プログラム：コミュニティビジネス等の立ち上げの相談に対応。シニア層による小規模事業の立ち上げや、NPO 法人化などの相談案件が多い。
- ・商店街活性化サポート事業：市内商店街のイベント支援や商店街活性化に向けた情報収集、PR 等の事業を担う。定期的に会議に参加し、企画段階から提案を行っている。
- ・情報発信事業：かつては機関紙を発行していたが、現在は紙面による情報発信にかわり、ホームページやフェイスブックによって情報発信を行う。

■経営状況・事業推進上の課題・立地環境■ 経済的自立と自主事業の充実

収入の大半は事業収入であり、市や公的機関からの委託事業収入が大半を占める。委託事業を大切にしつつ、同時に今後は自主事業を拡大していきたい。

課題としては経営的に自立すること、および地域課題等のニーズをふまえた新たな事業の展開、小金井市民の各世代や各層、地元事業者等の

交流を促す。

また、事務所はマンション1階のテナント賃貸に入居しており、駅や市役所等の近いため活動には便利と言える。しかし公共施設ではなく事務所各事業を展開するにはより広いスペースが必要である。そのためには経済的負担が大きくなり、自前での新たな事業展開の検討の際には現在の事務所の有効活用とスペースの確保も課題となってくる。

■今後への展望■

小金井の地域活性化がミッション

今後も市内での活動が基本となる。小金井市内の NPO 団体等との協力・連携関係も強めていきたい。その上で近隣市町村からの受託や市外の団体等との協力関係やネットワークづくりにもチャレンジし、その成果を小金井に還元していきたいと考えている。

事業方針は以下の通りとなる。

- ・商工会や商店街、農業者等と連携した事業分野の開拓。
- ・地元市民から広く喜ばれるプレゼンスの確立。

これらの活動により、当 NPO が市民に好意的に周知されることも目的となる。

小金井市は都心からのアクセスもよく、自然や景観に恵まれている。地域資源を活用した観光・健康関連の可能性が感じられる。生きがい活性化を図る都市として、小金井が元気になっていくことを、市民起業やコミュニティビジネスの面から、地域の NPO として応援していきたい。

■行政への要望■

行政・市民団体とともに横のつながりを拡げて「顔の見える関係」を

生きがいや充実感を求めている市民は多く、子育て世代やシニア層の活動団体もある。今後もこれらの団体の活躍が期待されるとともに、30

～50代の世代が地元で起業できるような環境づくりが必要だと思われる。

そのために行政には以下の点を要望する。

- ・市の各課や関係団体と市内 NPO 等の交流機会の場は、お互いに「顔の見える関係」になる。連携・協力関係の形成につながり、小金井の活性化に向けた芽が育まれると期待される。

- ・事業所を持たない NPO 等への対応として、情報交換や交流、共同作業ができる集える場があるとよい。

- ・全般として NPO 法人への委託事業について、事業の直接経費だけでなく、間接経費も含めて予算化されると事業実施に伴う各団体の活動経費が捻出できるので、NPO は経営的に安定して事業に取り組めると予想される。

- ・市民や NPO 団体等と市との協働に関しては、市の人事異動があげられる。人事異動等によって職員交代があると、担当者により、理解度や姿勢に差が生じる場合がある。市民は戸惑うことも多いので、ワークショップ等で日常的に市民と接する機会と設けるとよいのではないかと。

協働に関しては、コスト削減の観点からの協働ではなく、地方自治の実体化の視点から協働が進むことを願っている。

- ・市の担当課の縦割り構造を乗り越え、庁内の関係各課の連携をより深めて欲しい。これらがもっと円滑に図れるようになると、事業推進の効率化や効果的な予算執行が可能になるのではないかと考える。

- ・一方、市民側としても縦割り構造が見られる現状がある。市民間、NPO 間、団体間の横断的なネットワークづくりが必要と考えている。例としてシニアや子育て世代はそれぞれがグループを作っているが、それらの接点を広げ、行き来する情報量を増やしていくような取り組みである。そのためには行政のさまざまな課が関わるようなイベント等、職員と市民との人的な交流や継続的な関係を構築していくきっかけづくりが期待される。

アートを通じて様々な世代の市民交流と

ネットワークの構築を図るために幅広い活動を展開

特定非営利活動法人 W（文化振興）

【事業概要】 創業年：平成 21 年 NPO 認証年：平成 24 年

従業者数：無給役員 10 名 パート・アルバイト・ボランティア随時

■設立の経緯■

芸術文化振興条例に基づき、市民の交流を図ることが目的。

2007 年に小金井市で芸術文化振興条例が制定され、それに基づき、芸術・アートを通して市民が交流し、ネットワークの構築を図ることが目的である。

NPO を立ち上げる為のバックアップと事前準備の為、東京大学の研究室に研究委託を行った。その流れで研究室と小金井市が市民に呼びかけ、それに応えた市民、市の担当者等でアートフル・アクション実行委員会を設立。

当初は研究員が事業所に在中し中枢を担っていたが、徐々に市民からなる実行委員が活動の中心となり、2012 年に NPO 法人を設立した。

■事業概要■

芸術文化振興計画推進事業の他、ギャラリーやカフェ等の運営。

主に行政からの委託による芸術文化振興計画推進事業として、NPO 設立後毎年市から委託を受けている。

具体的に行ったイベントの例として、市内の小学校、幼稚園などにアーティストを招き、授業の中で子供たちと共に作品（最高学年は卒業制作）を作成した。その内容も絵や彫刻だけでなく、パフォーマンスなども含めており幅広く手掛けている。他にも「多摩島しょ広域連携」では歌手を招き、半年ほどかけ、子供たちを中心に市内を練り歩くというカーニバルを行った。また、去年は小金井市の市制施行 55 周年であったため、記念事業として「小金井の地上絵」を行った。作家を招き市内の公園や校庭等で市民と共に地上絵を描き、その写真は JR の宣伝にも使用され、駅や電車内に貼り出されている。

行政からの委託事業以外では、拠点としているスペースを使い、カフェやギャラリーの運

営や、イベントの企画と運営を行っている。

■経営状況■

拠点の維持費の捻出が課題。

経営状況においては特別大きな問題は無いが、拠点の維持費用の捻出に苦勞をしている状態である。現況では行政からの委託事業費は全て事業にて還元するため、ギャラリーやカフェの運営による収入に頼っている。

■今後への展望■

カフェやギャラリーに入り易くなる工夫を。

市の担当者は大変熱心にバックアップをしてくれ、大変感謝をしている。拠点は市役所にほど近いこともあり、担当者とは密にやり取りができ、市の中心部に位置しているため事務所としては人が集まりやすく好立地と言える。

しかし、前面道路は駅からの人の流れが無いため、夜は特に人通りが少なく、ギャラリーやカフェの運営において飛込み客の入店見込みが低い事が欠点である。その部分は今後工夫を重ねていきたい。

■行政への要望■

拠点維持の支援、また NPO 全体の問題点への配慮を。

我々は社会的な市民活動というよりも、ビジネスとしての形を持ち、委託事業がベースである事、スペースを維持していくことが前提としてとらえている。計画を推進していく上では拠点は欠かせないものであり、その維持に対しての支援があると大変助かると感じている。

また、「良くしたい」という気持ちで立ち上げるのが市民活動の一般であり、集った市民の意識の高さで責任を持って活動しているが、次第に本業との兼ね合いや、一部の人に負担がかかってくる事となる。これは NPO 全体の問題点と言え、今後何らかの対策を望む。

2. 農工大・多摩小金井ベンチャーポートの概要

東京農工大学連携型起業家育成施設（農工大・多摩小金井ベンチャーポート）は、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律（中小企業新事業活動促進法）に基づき、独立行政法人中小企業基盤整備機構が東京都及び小金井市から要請を受け東京農工大学と連携して、同校小金井キャンパスに整備・運営を行う大学連携型起業家育成施設（インキュベーション施設）である。

本事業は、大学等が有する技術シーズ、知見を活用した大学発ベンチャーの起業及び中小企業等の新事業展開を支援することにより、新事業・新産業の創出を促進するとともに、地域社会へ貢献することを目的としている。

【施設概要】

所在地：小金井市中町2-24-16 農工大小金井キャンパス内

面積：敷地面積-769 m²、鉄筋造3階建、述べ床面積-1,650 m²、賃貸面積- 1,059 m²

21室（《オフィス4室》25.22 m²-2室、35.02 m²-2室 《ウェットラボ17室》46.31 m²-2室、54.0 m²-9室、60.0 m²-6室）

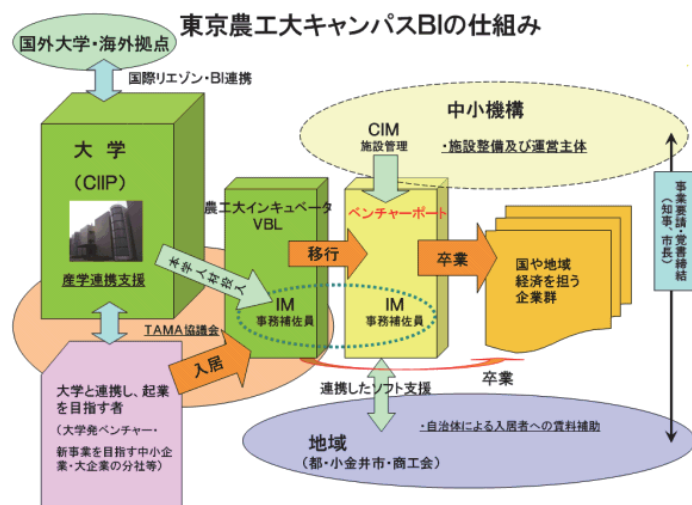
賃料：3,400円/m²・月（税抜）

【入居対象】

- 大学発ベンチャー、大学の研究資源・人的資源を活用したベンチャー企業設立に向けた起業計画・事業計画を有する者
- 大学が有する技術シーズ、知見を活用した第二創業を図る中小企業等
- 新事業創出を図る中小企業でかつ大学との連携を行いたい者

【ベンチャーポートと農工大インキュベータ等との関係】

農工大インキュベータの入居企業や地域内外の成長が期待されるベンチャー企業の成長期におけるインキュベーション施設としての役割を持つ。



【出典：農工大インキュベータ [国立大学法人 東京農工大学 産官学連携知的財産センター]
<http://www.tuat.ac.jp/~incu/summ.sh.html>】

1. 施設概要

入居状況：平成20年10月開設、第一期募集で11社の入居を皮切りに現在14社が入居している。

事業目標：地域資源発掘と交流、地域産業発展の促進、産官学連携

・入居年限：当初最長5年。その後2年毎に更新

・施設利用メリット：賃料補助、共有施設（会議商談室・コピー機）、セキュリティ

・支援体制：4名体制（インキュベーションマネージャー、事務職1名、施設管理1名）

・中小機構が運営するBIのうち、東京都内でラボを設置したインキュベーションは当所のみであるため、入居の問い合わせは多い。

・支援内容（個別支援）：事業家意欲創出・経営支援として、各種支援施策活用（助成金、専門家派遣、販路拡大、人材活用、共同研究）、資金調達：金融機関（銀行）の紹介、キャピタル紹介、総合展、バイオジャパン等展示会出展無料、セミナーや交流会の開催等々

農工大連携：共同研究、業務受託、セミナー、知財相談

地域連携（商工会・信金）：セミナー、個別相談、ビジネスマッチング

2. 入居企業の概況

業種：バイオ系7社、製造業6社、IT1社、大半が小規模、2社のみ従業員100人以上規模の企業である。本店を他府県にしている企業も2社入居している（2014年7月現在）。

3. 入居企業が抱える事業推進上の問題点・課題点

すでに、入居企業の中には事業拡大により事業スペースが手狭になっている企業が出てきている。卒所後の市内での事業スペースの確保が最大の課題である。大半が研究開発企業なので、研究ができるラボや装置設置ができる事業所が必要になっている。

研究開発型企業の集積にふさわしい事業スペースが望まれる。（高架下の場合、危険物等の取り扱いで設置が不可能）

研究設備が整った研究開発型ベンチャーの集合施設が望まれるが、その設置が困難な

場合は、廃校等の公共機関の跡地利用、コンビニの空き店舗等で、製造が可能なスペースの賃貸の斡旋や情報提供、ラボが必要な場合は、その設備のための支援等が急務となっている。

4. 入居企業の今後の方向性

3～5年で、事業の基盤を作り、拡大展開を図ることを目指している。IPOを目指している企業も数社ある。

5. 入居企業の卒業後に必要な支援策

地域の中小企業支援の役割も担っている。商工会の紹介で、地元の中小企業からの経営相談の受け入れや公開セミナーの開催を行っている。また、商工会の工業部会と連携して、共同セミナーも行っている。今後も地域の支援拠点として、経営相談やセミナーの開催、企業間や大学等の研究機関との交流等を積極的に図っていく。入居企業が事業のプレゼンテーションを行い、市内業者との取引につながったこともある。入居企業の卒所後も地域企業として、サポートをしていく。

地域企業支援を推進する上での課題は、当所及び当所の役割の認知度さらに拡大することである。また、施設名称に農工大と付いているため地元の中小企業には敷居が高くなっている。入居の問い合わせ時にも、農工大との連携がないと入居できないのか聞かれることもある。当所は農工大との連携が必要要件にはなっていないが認知されていないため、利用が限られている傾向がある。広く利用してもらうため、HPでの告知、リンク先の拡大、黄金井の里で、当所のパネルを展示したり、PR活動を行っており、今後もPRを図っていく。

6. 小金井市及び小金井市の産業振興政策について

市の産業政策として、ものづくり・バイオ等の都市型研究開発型企業の育成をうたってはどうか。小金井市だけでは、狭域ならば多摩地域と連携して、小金井にもバイオ等の研究開発型企業が立地していることをPRすることも一案である。また、市の広報誌等を活用し、研究開発型企業の集積や企業自体のPRを行うことも望まれる。

3. 工業事業所アンケート調査集計表

(1) 単純集計

1. 創業年

	実数	比率	NET比率
1. 明治・大正	3	5.7%	5.7%
2. ～昭和19年	1	1.9%	1.9%
3. 昭和20～29年	3	5.7%	5.7%
4. 昭和30年～39年	6	11.3%	11.3%
5. 昭和40年～49年	9	17.0%	17.0%
6. 昭和50年～59年	11	20.8%	20.8%
7. 昭和60年～平成2年	2	3.8%	3.8%
8. 平成3年～9年	2	3.8%	3.8%
9. 平成10年～14年	2	3.8%	3.8%
10. 平成15年～	14	26.4%	26.4%
不明・無回答	0	0.0%	0.0%
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

2. 企業形態

	実数	比率	NET比率
1. 株式会社	35	66.0%	66.0%
2. 有限会社	9	17.0%	17.0%
3. 個人事業	8	15.1%	15.1%
4. その他	1	1.9%	1.9%
不明・無回答	0	0.0%	0.0%
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

3. 本社・支社

	実数	比率	NET比率
1. 単独の事業所	36	67.9%	67.9%
2. 本社・本店	12	22.6%	22.6%
3. 支社・支店・分工場	3	5.7%	5.7%
4. 営業所	2	3.8%	3.8%
不明・無回答	0	0.0%	0.0%
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

4. 事業主の年齢

	実数	比率	NET比率
1. 20歳代以下	1	1.9%	1.9%
2. 30歳代	3	5.7%	5.7%
3. 40歳代	10	18.9%	18.9%
4. 50歳代	15	28.3%	28.3%
5. 60歳代	12	22.6%	22.6%
6. 70歳代以上	12	22.6%	22.6%
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

5. 主たる業種

	実数	比率	NET比率
1. 食品製造業	5	9.4%	9.4%
2. 飲食・たばこ・飼料製造業	0	0.0%	0.0%
3. 機械工業	2	3.8%	3.8%
4. 衣服・その他の繊維製品製造業	0	0.0%	0.0%
5. 木材・木製品製造業	0	0.0%	0.0%
6. 家具・装備製造業	1	1.9%	1.9%
7. パルプ・紙・紙加工品製造業	1	1.9%	1.9%
8. 印刷・同関連業	6	11.3%	11.3%
9. 化学工業	4	7.5%	7.5%
10. 石油製品・石炭製品製造業	0	0.0%	0.0%
11. プラスチック製品製造業	2	3.8%	3.8%
12. ゴム製品製造業	0	0.0%	0.0%
13. なめし革・同製品・毛皮製造業	1	1.9%	1.9%
14. 窯業・土石製品製造業	1	1.9%	1.9%
15. 鉄鋼業	1	1.9%	1.9%
16. 非鉄金属製造業	0	0.0%	0.0%
17. 金属製品製造業	5	9.4%	9.4%
18. 一般機械器具製造業	3	5.7%	5.7%
19. 電気機械器具製造業	5	9.4%	9.4%
20. 情報通信機械器具製造業	0	0.0%	0.0%
21. 電子部品・デバイス製造業	1	1.9%	1.9%
22. 輸送機械器具製造業	1	1.9%	1.9%
23. 精密機械器具製造業	3	5.7%	5.7%
24. その他の製造業	8	15.1%	15.1%
25. 情報サービス業	1	1.9%	1.9%
26. インターネット付随サービス業	2	3.8%	3.8%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

6. 研究開発

	実数	比率	NET比率
1. 自社で研究開発を行っており、取得特許もある	18	34.0%	34.0%
2. 自社で研究開発を行っているが、取得特許はない	8	15.1%	15.1%
3. 自社で研究開発は行っていないが、他社の研究開発に参画している	6	11.3%	11.3%
4. 研究開発は行っていない	19	35.8%	35.8%
5. その他	2	3.8%	3.8%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

7. 製造形態

	実数	比率	NET比率
1. 自社製品(商品)製造のみ	5	9.4%	9.4%
2. 自社製品(商品)製造・販売	24	45.3%	45.3%
3. 独立した製造・加工の受注専門業	6	11.3%	11.3%
4. 特定企業(親企業)からの下請製造	6	11.3%	11.3%
5. 非特定企業からの下請製造	6	11.3%	11.3%
6. その他	6	11.3%	11.3%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

8. 主たる製品

	実数	比率	NET比率
1. 企業(メーカー等)向け完成品	7	24.1%	24.1%
2. 企業(メーカー等)向け部品・部材	8	27.6%	27.6%
3. 消費者向け商品	8	27.6%	27.6%
4. その他	5	17.2%	17.2%
不明・無回答	1	3.4%	
全体	29	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	28		100.0%

9. 従業者数

	実数	比率	NET比率
1. 2人以下	13	24.5%	24.5%
2. 3～4人	11	20.8%	20.8%
3. 5～9人	9	17.0%	17.0%
4. 10～19人	11	20.8%	20.8%
5. 20～29人	5	9.4%	9.4%
6. 30～99人	1	1.9%	1.9%
7. 100～299人	2	3.8%	3.8%
8. 300人以上	1	1.9%	1.9%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

10. 従業員の市内居住割合

	実数	比率	NET比率
1. すべて市内	14	26.4%	26.4%
2. 大半	6	11.3%	11.3%
3. 半分程度	4	7.5%	7.5%
4. 1/4程度	3	5.7%	5.7%
5. わずか	16	30.2%	30.2%
6. すべて市外	10	18.9%	18.9%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問1 継承者

	実数	比率	NET比率	SA
1. 後継者は決まっている	13	24.5%	24.5%	
2. 事業を継がせたいがまだ決まっていない	11	20.8%	20.8%	
3. 事業を継がせたいが候補がない	3	5.7%	5.7%	
4. 事業見通しがあるが自分の代でやめたい	1	1.9%	1.9%	
5. 先行きが見えないので自分の代でやめたい	8	15.1%	15.1%	
6. まだ考えていない	11	20.8%	20.8%	
7. まだ自分が若いので考える必要がない	6	11.3%	11.3%	
不明・無回答	0	0.0%		
全体	53	100.0%		
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%	

問2 経営状況

	実数	比率	NET比率	SA
1. 非常に順調	1	1.9%	2.0%	
2. ほぼ順調	15	28.3%	29.4%	
3. 横ばい	21	39.6%	41.2%	
4. 不振	10	18.9%	19.6%	
5. 非常に不振	4	7.5%	7.8%	
不明・無回答	0	0.0%		
全体	53	100.0%		
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%	

問2-1 経営不振の要因

	実数	比率	NET比率	MA:2
1. 経済情勢の悪化	7	26.9%	26.9%	
2. 技術・製品の競争力不足	3	11.5%	11.5%	
3. 経営人材不足	0	0.0%	0.0%	
4. 従業員人材不足	1	3.8%	3.8%	
5. 資金不足	4	15.4%	15.4%	
6. 事業計画力が弱い	3	11.5%	11.5%	
7. 営業力不足	4	15.4%	15.4%	
8. その他	4	15.4%	15.4%	
不明・無回答	0	0.0%	0.0%	
全体	26	100.0%		
NET(全体-不明・無回答)	26		100.0%	

問3 強み

MA:3

	実数	比率	NET比率
1. 独自の技術力	33	26.4%	26.4%
2. 納期の厳守・短期化	20	16.0%	16.0%
3. コスト削減力	3	2.4%	2.4%
4. 品質保証力	10	8.0%	8.0%
5. 複数の取引先の確保	9	7.2%	7.2%
6. 多品種少量生産への対応力	13	10.4%	10.4%
7. 自社製品の開発力	12	9.6%	9.6%
8. 取引先への提案力	12	9.6%	9.6%
9. 市場・取引先情報収集力	3	2.4%	2.4%
10. 自社製品・技術のPR	2	1.6%	1.6%
11. 営業・販売力	4	3.2%	3.2%
12. 最新設備	1	0.8%	0.8%
13. その他	3	2.4%	2.4%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	125	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	125		100.0%

問3 最大の強み(最重要点)

SA

	実数	比率	NET比率
1. 独自の技術力	17	32.1%	32.7%
2. 納期の厳守・短期化	7	13.2%	13.5%
3. コスト削減力	0	0.0%	0.0%
4. 品質保証力	6	11.3%	11.5%
5. 複数の取引先の確保	1	1.9%	1.9%
6. 多品種少量生産への対応力	7	13.2%	13.5%
7. 自社製品の開発力	3	5.7%	5.8%
8. 取引先への提案力	7	13.2%	13.5%
9. 市場・取引先情報収集力	0	0.0%	0.0%
10. 自社製品・技術のPR	2	3.8%	3.8%
11. 営業・販売力	0	0.0%	0.0%
12. 最新設備	1	1.9%	1.9%
13. その他	1	1.9%	1.9%
不明・無回答	1	1.9%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	52		100.0%

問4 主な取引先・販売先

SA

	実数	比率	NET比率
1. 中小(製造)企業	10	18.9%	18.9%
2. 大手(製造)企業	16	30.2%	30.2%
3. 総合商社	2	3.8%	3.8%
4. 専門商社	5	9.4%	9.4%
5. 小売り	3	5.7%	5.7%
6. 一般消費者	9	17.0%	17.0%
7. その他	8	15.1%	15.1%
不明・無回答	0	0.0%	0.0%
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問5 主な取引先・販売先

SA

	実数	比率	NET比率
1. 近隣町内	1	1.9%	1.9%
2. 小金井市内	3	5.7%	5.7%
3. 多摩地域	13	24.5%	24.5%
4. 都心方面	9	17.0%	17.0%
5. 他の都内	2	3.8%	3.8%
6. 関東	13	24.5%	24.5%
7. 他の国内	12	22.6%	22.6%
8. 海外	0	0.0%	0.0%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問6 事業経営の問題点

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 人材の確保が困難	17	15.5%	15.5%
2. パートの確保が困難	3	2.7%	2.7%
3. 従業員の高齢化	18	16.4%	16.4%
4. 他社との競争が激しい	13	11.8%	11.8%
5. 大手の市場参入	2	1.8%	1.8%
6. 価格競争の激化	18	16.4%	16.4%
7. 自社の技術や品質の対応に苦慮	5	4.5%	4.5%
8. 業界の構造変化への対応に苦慮	5	4.5%	4.5%
9. 運転資金の確保難	10	9.1%	9.1%
10. 設備資金の確保難	6	5.5%	5.5%
11. 近隣住民からの苦情など	0	0.0%	0.0%
12. その他	6	5.5%	5.5%
13. 特に問題は無い	7	6.4%	6.4%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	110	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	110		100.0%

問6 事業経営の問題点(最重要点)

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 人材の確保が困難	10	19.2%	19.2%
2. パートの確保が困難	1	1.9%	1.9%
3. 従業員の高齢化	8	15.4%	15.4%
4. 他社との競争が激しい	4	7.7%	7.7%
5. 大手の市場参入	1	1.9%	1.9%
6. 価格競争の激化	6	11.5%	11.5%
7. 自社の技術や品質の対応に苦慮	3	5.8%	5.8%
8. 業界の構造変化への対応に苦慮	1	1.9%	1.9%
9. 運転資金の確保難	5	9.6%	9.6%
10. 設備資金の確保難	2	3.8%	3.8%
11. 近隣住民からの苦情など	0	0.0%	0.0%
12. その他	4	7.7%	7.7%
13. 特に問題は無い	7	13.5%	13.5%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問7 事業所の建物形態

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. オフィスビル・専用ビルの一画	11	20.8%	20.8%
2. マンション・アパートの一画	10	18.9%	18.9%
3. 戸建ての住宅に併設	11	20.8%	20.8%
4. 戸建て単独事業所	18	34.0%	34.0%
5. その他	3	5.7%	5.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問8 事業所の土地・建物の所有形態

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 土地・建物を所有	18	34.0%	34.6%
2. 土地は借地、建物は所有	4	7.5%	7.7%
3. 賃貸の建物に入居	29	54.7%	55.8%
4. その他	1	1.9%	1.9%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問9 事業主の居住場所

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 事業所と同じ室内	1	1.9%	1.9%
2. 事業所と同じ建物内	8	15.1%	15.1%
3. 同一町内の他の場所	7	13.2%	13.2%
4. 小金井市内の他の場所	13	24.5%	24.5%
5. 近隣市	10	18.9%	18.9%
6. 多摩地域内	3	5.7%	5.7%
7. 都内23区内	8	15.1%	15.1%
8. 都外	3	5.7%	5.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問10 事業所の延べ床面積

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 10㎡以下	1	1.9%	1.9%
2. 11～20㎡	3	5.7%	5.7%
3. 21～30㎡	10	18.9%	18.9%
4. 31～50㎡	5	9.4%	9.4%
5. 51～100㎡	10	18.9%	18.9%
6. 101～200㎡	11	20.8%	20.8%
7. 201～300㎡	2	3.8%	3.8%
8. 300㎡超	11	20.8%	20.8%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問11 小金井市内の立地メリット

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 通勤に便利	20	37.7%	37.7%
2. 荷物などの運搬に便利	11	20.8%	20.8%
3. 得意先が近い	18	34.0%	34.0%
4. 仕事仲間が近くにいる	8	15.1%	15.1%
5. 人を確保しやすい	2	3.8%	3.8%
6. 周辺の需要が増加傾向	1	1.9%	1.9%
7. 住まいが近いから便利	22	41.5%	41.5%
8. 地域イメージがよい	8	15.1%	15.1%
9. 賃貸条件がよい	9	17.0%	17.0%
10. 買い物等の生活の利便性が高い	1	1.9%	1.9%
11. 文化・各術機能(施設等)が充実	6	11.3%	11.3%
12. その他	6	11.3%	11.3%
13. 市内が特に良いわけではない	5	9.4%	9.4%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問11 小金井市内の立地メリット(最重要点)

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 通勤に便利	6	11.3%	11.5%
2. 荷物などの運搬に便利	2	3.8%	3.8%
3. 得意先が近い	9	17.0%	17.3%
4. 仕事仲間が近くにいる	1	1.9%	1.9%
5. 人を確保しやすい	1	1.9%	1.9%
6. 周辺の需要が増加傾向	0	0.0%	0.0%
7. 住まいが近いから便利	14	26.4%	26.9%
8. 地域イメージがよい	1	1.9%	1.9%
9. 賃貸条件がよい	2	3.8%	3.8%
10. 買い物等の生活の利便性が高い	0	0.0%	0.0%
11. 文化・各術機能(施設等)が充実	7	13.2%	13.5%
12. その他	5	9.4%	9.6%
13. 市内が特に良いわけではない	4	7.5%	7.7%
不明・無回答	1	1.9%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	52		100.0%

問12 立地上の問題点

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 事業スペースが狭い	8	10.1%	10.1%
2. 建物・設備の老朽化	15	19.0%	19.0%
3. 通勤に不便	7	8.9%	8.9%
4. 得意先が遠い	8	10.1%	10.1%
5. 仕事仲間が遠い	1	1.3%	1.3%
6. 人を確保しにくい	4	5.1%	5.1%
7. 地域イメージが悪い	1	1.3%	1.3%
8. 駐車場を確保しにくい	2	2.5%	2.5%
9. 地代・家賃が高い	6	7.6%	7.6%
10. 情報基盤が未整備	2	2.5%	2.5%
11. 住環境との不調和問題	3	3.8%	3.8%
12. 24時間サービス環境が不足	0	0.0%	0.0%
13. 生活の利便性が低い	0	0.0%	0.0%
14. その他	1	1.3%	1.3%
15. 特に問題はない	21	26.6%	26.6%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	79	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	79		100.0%

問12 立地上の問題点(最重要点)

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 事業スペースが狭い	7	13.2%	13.5%
2. 建物・設備の老朽化	7	13.2%	13.5%
3. 通勤に不便	0	0.0%	0.0%
4. 得意先が遠い	6	11.3%	11.5%
5. 仕事仲間が遠い	1	1.9%	1.9%
6. 人を確保しにくい	3	5.7%	5.8%
7. 地域イメージが悪い	1	1.9%	1.9%
8. 駐車場を確保しにくい	1	1.9%	1.9%
9. 地代・家賃が高い	5	9.4%	9.6%
10. 情報基盤が未整備	0	0.0%	0.0%
11. 住環境との不調和問題	2	3.8%	3.8%
12. 24時間サービス環境が不足	0	0.0%	0.0%
13. 生活の利便性が低い	0	0.0%	0.0%
14. その他	1	1.9%	1.9%
15. 特に問題はない	18	34.0%	34.6%
不明・無回答	1	1.9%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	52		100.0%

問13 地域活動への参加

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 現在はいしていないが、以前取り組んだことがある。	5	9.4%	9.4%
2. 以前から活動を継続して取り組んでいる。	16	30.2%	30.2%
3. 取り組んだことはない。	32	60.4%	60.4%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問14 今後の地域活動への取り組み意向

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 取り組みたい	13	24.5%	25.5%
2. 取り組みを検討したい	17	32.1%	33.3%
3. 取り組まない	21	39.6%	41.2%
不明・無回答	2	3.8%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	51		100.0%

問14-1 地域活動の目的

	MA:3		
	実数	比率	NET比率
1. 企業のイメージアップ	13	43.3%	43.3%
2. 地域住民への還元	14	46.7%	46.7%
3. 経営方針・定款	1	3.3%	3.3%
4. 従業員育成	4	13.3%	13.3%
5. 人材の確保	3	10.0%	10.0%
6. 新たなアイデア等の入手	6	20.0%	20.0%
7. 人脈・ネットワーク作り	10	33.3%	33.3%
8. 多角的な事業展開	4	13.3%	13.3%
9. 慈善事業活動	4	13.3%	13.3%
10. 関連企業からの勧誘	1	3.3%	3.3%
11. 地域の連帯感づくり	11	36.7%	36.7%
12. その他	2	6.7%	6.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	30	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	30		100.0%

問14-2 地域活動について関心のある活動分野

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 地域活性化・まちづくり	16	53.3%	53.3%
2. 観光	3	10.0%	10.0%
3. 企業間交流	14	46.7%	46.7%
4. 安全・安心(防災・防犯)	9	30.0%	30.0%
5. 環境	2	6.7%	6.7%
6. 障害者や高齢者などの支援	6	20.0%	20.0%
7. 教育・人材育成	7	23.3%	23.3%
8. 子育て支援	4	13.3%	13.3%
9. 文化・芸術・芸能・スポーツ	8	26.7%	26.7%
10. 国際交流・国際協力	4	13.3%	13.3%
11. その他	2	6.7%	6.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	30	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	30		100.0%

問15 今後の経営方針

	実数	比率	MA
			NET比率
1. スペースの拡大を考えている	5	9.4%	9.4%
2. 人員の拡大を考えている	14	26.4%	26.4%
3. 商圏の拡大を考えている	16	30.2%	30.2%
4. 新たな産業分野での取引を拡大する	13	24.5%	24.5%
5. 新製品・新技術の開発を図っていく	24	45.3%	45.3%
6. 製品の多様化を図っていく	16	30.2%	30.2%
7. 製品を絞って専門化を図っていく	3	5.7%	5.7%
8. 品質の向上を図っていく	20	37.7%	37.7%
9. 海外取引を拡大していく	7	13.2%	13.2%
10. Eビジネスの拡大を図っていく	2	3.8%	3.8%
11. その他	1	1.9%	1.9%
12. 現状維持に努めていく	10	18.9%	18.9%
13. 業種変更(商売替え)を考えている	2	3.8%	3.8%
14. 縮小を考えている	3	5.7%	5.7%
15. 廃業を考えている	3	5.7%	5.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問15-1 希望する連携先

	実数	比率	MA:3
			NET比率
1. 同業の中小企業	10	23.8%	23.8%
2. 異業種の中小企業	13	31.0%	31.0%
3. 大手製造企業	11	26.2%	26.2%
4. 製造業以外の大手企業	3	7.1%	7.1%
5. 研究開発企業	9	21.4%	21.4%
6. 総合商社	1	2.4%	2.4%
7. 専門商社	2	4.8%	4.8%
8. 流通企業(デパート等)	4	9.5%	9.5%
9. デザイン会社	6	14.3%	14.3%
10. 大学	13	31.0%	31.0%
11. 公設試験研究機関	5	11.9%	11.9%
12. 金融機関	1	2.4%	2.4%
13. 産業支援機関(中小企業支援センター等)	3	7.1%	7.1%
14. その他	7	16.7%	16.7%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	42	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	42		100.0%

問15-1 希望する連携先(最重要点)

	実数	比率	SA
			NET比率
1. 同業の中小企業	5	11.9%	12.5%
2. 異業種の中小企業	6	14.3%	15.0%
3. 大手製造企業	4	9.5%	10.0%
4. 製造業以外の大手企業	1	2.4%	2.5%
5. 研究開発企業	3	7.1%	7.5%
6. 総合商社	0	0.0%	0.0%
7. 専門商社	2	4.8%	5.0%
8. 流通企業(デパート等)	1	2.4%	2.5%
9. デザイン会社	2	4.8%	5.0%
10. 大学	6	14.3%	15.0%
11. 公設試験研究機関	0	0.0%	0.0%
12. 金融機関	0	0.0%	0.0%
13. 産業支援機関(中小企業支援センター等)	4	9.5%	10.0%
14. その他	6	14.3%	15.0%
不明・無回答	2	4.8%	
全体	42	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	40		100.0%

問15-2 事業推進に必要な取り組み

	実数	比率	MA:2
			NET比率
1. 事業計画の強化	8	19.0%	19.0%
2. 提携・連携事業の推進	3	7.1%	7.1%
3. 独自製品の開発力強化	14	33.3%	33.3%
4. 独自技術の開発力強化	8	19.0%	19.0%
5. 複数工程の対応力強化	0	0.0%	0.0%
6. 旧来製品・技術の専門化	0	0.0%	0.0%
7. 生産技術・体制の高度化(品質・コスト・納期)	9	21.4%	21.4%
8. 市場情報の収集	5	11.9%	11.9%
9. 人材の強化(雇用・育成)	12	28.6%	28.6%
10. 営業機能の強化	11	26.2%	26.2%
11. 機器・設備の強化	5	11.9%	11.9%
12. その他	3	7.1%	7.1%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	42	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	42		100.0%

問16 事業所の移転計画

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 具体的な移転計画がある	3	5.7%	5.7%
2. 移転したいが計画はこれから	13	24.5%	24.5%
3. 移転するつもりはない	37	69.8%	69.8%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問16-1 移転先

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 小金井市内	8	50.0%	57.1%
2. 近隣市内	3	18.8%	21.4%
3. 他の都内	1	6.3%	7.1%
4. 他の関東	2	12.5%	14.3%
5. 他の国内	0	0.0%	0.0%
6. 他の海外	0	0.0%	0.0%
不明・無回答	2	12.5%	
全体	16	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	14		100.0%

問17 今後の事業の見通し

	SA		
	実数	比率	NET比率
1. 大幅な成長が見込めそう	3	5.7%	5.7%
2. 成長していきそう	12	22.6%	22.6%
3. 特別の不安はない	17	32.1%	32.1%
4. やや不安	15	28.3%	28.3%
5. 見通しは暗い	6	11.3%	11.3%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問18 希望する支援策

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 同業種交流の推進	12	11.5%	11.5%
2. 異業種交流の推進	10	9.6%	9.6%
3. 産学公交流の推進	11	10.6%	10.6%
4. 他事業所の情報提供	5	4.8%	4.8%
5. 経営支援策情報の提供	7	6.7%	6.7%
6. 自社PRの支援	12	11.5%	11.5%
7. 良好な賃貸事業スペースの情報提供	7	6.7%	6.7%
8. 融資制度の充実	11	10.6%	10.6%
9. 表彰・顕彰制度の充実	1	1.0%	1.0%
10. 人材育成事業の強化(塾・セミナー等)	7	6.7%	6.7%
11. 技術・経営相談体制の強化	5	4.8%	4.8%
12. 創業のための有効な支援策	0	0.0%	0.0%
13. その他	3	2.9%	2.9%
14. 行政の支援にはあまり期待しない	13	12.5%	12.5%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	104	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	104		100.0%

問18 希望する支援策(最重要点)

	MA		
	実数	比率	NET比率
1. 同業種交流の推進	7	13.2%	13.2%
2. 異業種交流の推進	2	3.8%	3.8%
3. 産学公交流の推進	6	11.3%	11.3%
4. 他事業所の情報提供	1	1.9%	1.9%
5. 経営支援策情報の提供	3	5.7%	5.7%
6. 自社PRの支援	8	15.1%	15.1%
7. 良好な賃貸事業スペースの情報提供	3	5.7%	5.7%
8. 融資制度の充実	5	9.4%	9.4%
9. 表彰・顕彰制度の充実	0	0.0%	0.0%
10. 人材育成事業の強化(塾・セミナー等)	3	5.7%	5.7%
11. 技術・経営相談体制の強化	1	1.9%	1.9%
12. 創業のための有効な支援策	0	0.0%	0.0%
13. その他	3	5.7%	5.7%
14. 行政の支援にはあまり期待しない	11	20.8%	20.8%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	53	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

問19 相談先の有無

	実数	比率	NET比率
1. 相談先がある。	35	66.0%	66.0%
2. 特に相談先はない。	18	34.0%	34.0%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	177	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	53		100.0%

SA

問19-1 相談先

	実数	比率	NET比率
1. 市役所	4	8.0%	8.0%
2. 商工会	6	12.0%	12.0%
3. コンサルティング会社	4	8.0%	8.0%
4. 会計・税理士事務所	23	46.0%	46.0%
5. その他	13	26.0%	26.0%
不明・無回答	0	0.0%	
全体	50	100.0%	
NET(全体-不明・無回答)	50		100.0%

MA

(2)クロス集計

問2 事業の特性×経営状況(図表3-16)							
	1. 非常に順調	2. ほぼ順調	3. 横ばい	4. 不振	5. 非常に不振	不明・無回答	計
情報通信系	0	1	0	1	0	0	2
ベンチャー系	0	5	3	1	1	0	10
既存製造業	1	9	18	8	3	2	41
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	1	15	21	10	4	2	53
	1. 非常に順調	2. ほぼ順調	3. 横ばい	4. 不振	5. 非常に不振	不明・無回答	計
情報通信系	0.0%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0%
ベンチャー系	0.0%	50.0%	30.0%	10.0%	10.0%	0.0%	100.0%
既存製造業	2.4%	22.0%	43.9%	19.5%	7.3%	4.9%	100.0%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
全体	1.9%	28.3%	39.6%	18.9%	7.5%	3.8%	100.0%

問17 事業の特性×事業の見通し(図表3-20)							
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別な不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
情報通信系	1	0	0	1	0	0	2
ベンチャー系	2	5	1	2	0	0	10
既存製造業	0	7	16	12	6	0	41
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	3	12	17	15	6	0	53
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別な不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
情報通信系	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0%
ベンチャー系	20.0%	50.0%	10.0%	20.0%	0.0%	0.0%	100.0%
既存製造業	0.0%	17.1%	39.0%	29.3%	14.6%	0.0%	100.0%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
全体	5.7%	22.6%	32.1%	28.3%	11.3%	0.0%	100.0%

問17 研究開発の取組み状況×事業の見通し(図表3-21)							
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別な不安はない	3. やや不安	4. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 自社で研究開発を行っており、取得特許もある	2	6	5	5	0	0	18
2. 自社で研究開発を行っているが、取得特許はない	0	2	3	2	1	0	8
3. 自社で研究開発を行っていないが、他者の研究開発に参画している	0	1	2	3	0	0	6
4. 研究開発は行っていない	0	3	7	4	5	0	19
5. その他	1	0	0	1	0	0	2
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	3	12	17	15	6	0	53
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別な不安はない	3. やや不安	4. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 自社で研究開発を行っており、取得特許もある	11.1%	33.3%	27.8%	27.8%	0.0%	0.0%	100.0%
2. 自社で研究開発を行っているが、取得特許はない	0.0%	25.0%	37.5%	25.0%	12.5%	0.0%	100.0%
3. 自社で研究開発を行っていないが、他者の研究開発に参画している	0.0%	16.7%	33.3%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0%
4. 研究開発は行っていない	0.0%	15.8%	36.8%	21.1%	26.3%	0.0%	100.0%
5. その他	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
全体	5.7%	22.6%	32.1%	28.3%	11.3%	0.0%	100.0%

	情報通信系	ベンチャー系	既存製造業	不明・無回答	計
1. 独自の技術力	1	10	22	0	33
2. 納期の厳守・短期化	1	2	17	0	20
3. コスト削減力	0	0	3	0	3
4. 品質保証力	0	0	10	0	10
5. 複数の取引先の確保	1	1	7	0	9
6. 多品種少量生産への対応力	0	3	10	0	13
7. 自社製品の開発力	0	4	8	0	12
8. 取引先への提案力	1	4	7	0	12
9. 市場・取引先情報収集力	0	3	0	0	3
10. 自社製品・技術のPR	0	0	2	0	2
11. 営業・販売力	0	0	4	0	4
12. 最新設備	0	0	1	0	1
13. その他	0	0	3	0	3
不明・無回答	0	0	0	0	0
全体	4	27	94		125
	情報通信系	ベンチャー系	既存製造業	不明・無回答	計
1. 独自の技術力	25.0%	37.0%	23.4%	0.0%	26.4%
2. 納期の厳守・短期化	25.0%	7.4%	18.1%	0.0%	16.0%
3. コスト削減力	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	2.4%
4. 品質保証力	0.0%	0.0%	10.6%	0.0%	8.0%
5. 複数の取引先の確保	25.0%	3.7%	7.4%	0.0%	7.2%
6. 多品種少量生産への対応力	0.0%	11.1%	10.6%	0.0%	10.4%
7. 自社製品の開発力	0.0%	14.8%	8.5%	0.0%	9.6%
8. 取引先への提案力	25.0%	14.8%	7.4%	0.0%	9.6%
9. 市場・取引先情報収集力	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	2.4%
10. 自社製品・技術のPR	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	1.6%
11. 営業・販売力	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	3.2%
12. 最新設備	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	0.8%
13. その他	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	2.4%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

	1. 大幅な成長が見込めそうだ	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 人材の確保が困難	3	3	5	6	0	0	17
2. パートの確保が困難	0	0	1	2	0	0	3
3. 従業員の高齢化	1	2	6	8	1	0	18
4. 他社との競争が激しい	0	2	3	3	5	0	13
5. 大手の市場参入	0	0	1	0	1	0	2
6. 価格競争の激化	0	1	5	7	5	0	18
7. 自社の技術や品質の対応に苦慮	0	0	1	3	1	0	5
8. 業界の構造変化への対応に苦慮	0	1	1	2	1	0	5
9. 運転資金の確保難	1	3	0	4	2	0	10
10. 設備資金の確保難	1	3	0	1	1	0	6
11. 近隣住民からの苦情など	0	0	0	0	0	0	0
12. その他	0	2	0	3	1	0	6
13. 特に問題は無い	0	4	2	1	0	0	7
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	6	21	25	40	18	0	110
	1. 大幅な成長が見込めそうだ	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 人材の確保が困難	50.0%	14.3%	20.0%	15.0%	0.0%	0.0%	15.5%
2. パートの確保が困難	0.0%	0.0%	4.0%	5.0%	0.0%	0.0%	2.7%
3. 従業員の高齢化	16.7%	9.5%	24.0%	20.0%	5.6%	0.0%	16.4%
4. 他社との競争が激しい	0.0%	9.5%	12.0%	7.5%	27.8%	0.0%	11.8%
5. 大手の市場参入	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	5.6%	0.0%	1.8%
6. 価格競争の激化	0.0%	4.8%	20.0%	17.5%	27.8%	0.0%	16.4%
7. 自社の技術や品質の対応に苦慮	0.0%	0.0%	4.0%	7.5%	5.6%	0.0%	4.5%
8. 業界の構造変化への対応に苦慮	0.0%	4.8%	4.0%	5.0%	5.6%	0.0%	4.5%
9. 運転資金の確保難	16.7%	14.3%	0.0%	10.0%	11.1%	0.0%	9.1%
10. 設備資金の確保難	16.7%	14.3%	0.0%	2.5%	5.6%	0.0%	5.5%
11. 近隣住民からの苦情など	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12. その他	0.0%	9.5%	0.0%	7.5%	5.6%	0.0%	5.5%
13. 特に問題は無い	0.0%	19.0%	8.0%	2.5%	0.0%	0.0%	6.4%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問15-2 事業の見通し×事業推進に必要な取組み(MA:2)(図表3-27)							
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 事業計画の強化	0	2	4	2	0	0	8
2. 提携・連携事業の推進	1	0	1	1	0	0	3
3. 独自製品の開発力強化	1	5	3	5	0	0	14
4. 独自技術の開発力強化	0	1	4	3	0	0	8
5. 複数工程の対応力強化	0	0	0	0	0	0	0
6. 旧来製品・技術の専門化	0	0	0	0	0	0	0
7. 生産技術・体制の高度化 (品質・コスト・納期)	0	3	4	1	1	0	9
8. 市場情報の収集	1	2	1	1	0	0	5
9. 人材の強化(雇用・育成)	2	3	2	5	0	0	12
10. 営業機能の強化	1	3	2	4	1	0	11
11. 機器・設備の強化	0	1	3	0	1	0	5
12. その他	0	1	0	2	0	0	3
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	6	21	24	24	3	0	78
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 事業計画の強化	0.0%	9.5%	16.7%	8.3%	0.0%	0.0%	10.3%
2. 提携・連携事業の推進	16.7%	0.0%	4.2%	4.2%	0.0%	0.0%	3.8%
3. 独自製品の開発力強化	16.7%	23.8%	12.5%	20.8%	0.0%	0.0%	17.9%
4. 独自技術の開発力強化	0.0%	4.8%	16.7%	12.5%	0.0%	0.0%	10.3%
5. 複数工程の対応力強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
6. 旧来製品・技術の専門化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
7. 生産技術・体制の高度化 (品質・コスト・納期)	0.0%	14.3%	16.7%	4.2%	33.3%	0.0%	11.5%
8. 市場情報の収集	16.7%	9.5%	4.2%	4.2%	0.0%	0.0%	6.4%
9. 人材の強化(雇用・育成)	33.3%	14.3%	8.3%	20.8%	0.0%	0.0%	15.4%
10. 営業機能の強化	16.7%	14.3%	8.3%	16.7%	33.3%	0.0%	14.1%
11. 機器・設備の強化	0.0%	4.8%	12.5%	0.0%	33.3%	0.0%	6.4%
12. その他	0.0%	4.8%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	3.8%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問15 事業の見通し×事業展開の方向性(MA)(図表3-30)							
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. スペースの拡大を考えている	0	3	2	0	0	0	5
2. 人員の拡大を考えている	1	6	4	3	0	0	14
3. 商圏の拡大を考えている	0	5	5	4	2	0	16
4. 新たな産業分野での取組を 拡大する	0	6	1	5	1	0	13
5. 新製品・新技術の開発を図っていく	2	9	4	8	1	0	24
6. 製品の多様化を図っていく	1	3	4	7	1	0	16
7. 製品を絞って専門化を図っていく	0	2	0	1	0	0	3
8. 品質の向上を図っていく	0	4	6	8	2	0	20
9. 海外取組を拡大していく	0	3	2	2	0	0	7
10. Eビジネスの拡大を図っていく	1	1	0	0	0	0	2
11. その他	0	0	0	1	0	0	1
12. 現状維持に努めていく	0	0	2	4	4	0	10
13. 業種変更(商売替え)を考えている	1	0	1	0	0	0	2
14. 縮小を考えている	0	0	0	0	3	0	3
15. 廃業を考えている	0	0	2	0	1	0	3
不明・無回答	0	0	0	0	0	0	0
全体	6	42	33	43	15	0	139
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. スペースの拡大を考えている	0.0%	7.1%	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%
2. 人員の拡大を考えている	16.7%	14.3%	12.1%	7.0%	0.0%	0.0%	10.1%
3. 商圏の拡大を考えている	0.0%	11.9%	15.2%	9.3%	13.3%	0.0%	11.5%
4. 新たな産業分野での取組を 拡大する	0.0%	14.3%	3.0%	11.6%	6.7%	0.0%	9.4%
5. 新製品・新技術の開発を図っていく	33.3%	21.4%	12.1%	18.6%	6.7%	0.0%	17.3%
6. 製品の多様化を図っていく	16.7%	7.1%	12.1%	16.3%	6.7%	0.0%	11.5%
7. 製品を絞って専門化を図っていく	0.0%	4.8%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	2.2%
8. 品質の向上を図っていく	0.0%	9.5%	18.2%	18.6%	13.3%	0.0%	14.4%
9. 海外取組を拡大していく	0.0%	7.1%	6.1%	4.7%	0.0%	0.0%	5.0%
10. Eビジネスの拡大を図っていく	16.7%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
11. その他	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.7%
12. 現状維持に努めていく	0.0%	0.0%	6.1%	9.3%	26.7%	0.0%	7.2%
13. 業種変更(商売替え)を考えている	16.7%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
14. 縮小を考えている	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	2.2%
15. 廃業を考えている	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	6.7%	0.0%	2.2%
不明・無回答	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問18 事業の見通し×希望する支援策(MA)(図表3-32)							
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 同業種交流の推進	0	3	3	4	2	0	12
2. 異業種交流の推進	0	3	3	3	1	0	10
3. 産学公交流の推進	0	6	4	1	0	0	11
4. 他事業所の情報提供	0	3	1	1	0	0	5
5. 経営支援策情報の提供	0	3	1	2	1	0	7
6. 自社PRの支援	1	4	4	3	0	0	12
7. 良好な賃貸事業スペースの情報提供	1	2	0	3	1	0	7
8. 融資制度の充実	2	3	1	5	0	0	11
9. 表彰・顕彰制度の充実	1	0	0	0	0	0	1
10. 人材育成事業の強化(塾・セミナー等)	1	1	3	2	0	0	7
11. 技術・経営相談体制の強化	0	2	1	2	0	0	5
12. 創業のための有効な支援策	0	0	0	0	0	0	0
13. その他	0	1	0	2	0	0	3
14. 行政の支援にはあまり期待しない	0	0	7	3	3	0	13
全体	6	31	28	31	8	0	104
	1. 大幅な成長が見込めそう	2. 成長していくだろう	3. 特別の不安はない	4. やや不安	5. 見通しは暗い	不明・無回答	計
1. 同業種交流の推進	0.0%	9.7%	10.7%	12.9%	25.0%	0.0%	11.5%
2. 異業種交流の推進	0.0%	9.7%	10.7%	9.7%	12.5%	0.0%	9.6%
3. 産学公交流の推進	0.0%	19.4%	14.3%	3.2%	0.0%	0.0%	10.6%
4. 他事業所の情報提供	0.0%	9.7%	3.6%	3.2%	0.0%	0.0%	4.8%
5. 経営支援策情報の提供	0.0%	9.7%	3.6%	6.5%	12.5%	0.0%	6.7%
6. 自社PRの支援	16.7%	12.9%	14.3%	9.7%	0.0%	0.0%	11.5%
7. 良好な賃貸事業スペースの情報提供	16.7%	6.5%	0.0%	9.7%	12.5%	0.0%	6.7%
8. 融資制度の充実	33.3%	9.7%	3.6%	16.1%	0.0%	0.0%	10.6%
9. 表彰・顕彰制度の充実	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
10. 人材育成事業の強化(塾・セミナー等)	16.7%	3.2%	10.7%	6.5%	0.0%	0.0%	6.7%
11. 技術・経営相談体制の強化	0.0%	6.5%	3.6%	6.5%	0.0%	0.0%	4.8%
12. 創業のための有効な支援策	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
13. その他	0.0%	3.2%	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%	2.9%
14. 行政の支援にはあまり期待しない	0.0%	0.0%	25.0%	9.7%	37.5%	0.0%	12.5%
全体	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

4. 工業事業所アンケート調査票

調査票

○ 貴社についてお伺いします。

貴社名			
所在地	〒 -		
問合せ担当者名		お電話番号	() -
e-mail			

創業年	明・大・昭・平 () 年																											
企業形態 (12に○印)	1. 株式会社 2. 有限会社 3. 個人事業 4. その他()																											
本社・支社別 (12に○印)	1. 単独の事業所 2. 本社・支社 3. 支社・支店・分工場 4. 営業所																											
事業主の年齢 (12に○印)	1. 20代以下 2. 30代 3. 40代 4. 50代 5. 60代 6. 70代以上																											
主たる業種 (最も該当するもの 12に○印)	<table border="0"> <tr> <td>1.食料品製造業</td> <td>2.飲料・たばこ・飼料製造業</td> <td>3.機械工業</td> </tr> <tr> <td>4.衣服・その他の繊維製品製造業</td> <td>5.木材・木製品製造業</td> <td>6.家具・装備品製造業</td> </tr> <tr> <td>7.パルプ・紙・紙加工品製造業</td> <td>8.印刷・同関連業</td> <td>9.化学工業</td> </tr> <tr> <td>10.石油製品・石炭製品製造業</td> <td>11.プラスチック製品製造業</td> <td>12.ゴム製品製造業</td> </tr> <tr> <td>13.なめし革・同製品・毛皮製造業</td> <td>14.窯業・土石製品製造業</td> <td>15.鉄鋼業</td> </tr> <tr> <td>16.非鉄金属製造業</td> <td>17.金属製品製造業</td> <td>18.一般機械器具製造業</td> </tr> <tr> <td>19.電気機械器具製造業</td> <td>20.情報通信機械器具製造業</td> <td>21.電子部品・デバイス製造業</td> </tr> <tr> <td>22.輸送機械器具製造業</td> <td>23.精密機械器具製造業</td> <td>24.その他の製造業</td> </tr> <tr> <td>25.情報サービス業</td> <td>26.インターネット付随サービス業</td> <td></td> </tr> </table>	1.食料品製造業	2.飲料・たばこ・飼料製造業	3.機械工業	4.衣服・その他の繊維製品製造業	5.木材・木製品製造業	6.家具・装備品製造業	7.パルプ・紙・紙加工品製造業	8.印刷・同関連業	9.化学工業	10.石油製品・石炭製品製造業	11.プラスチック製品製造業	12.ゴム製品製造業	13.なめし革・同製品・毛皮製造業	14.窯業・土石製品製造業	15.鉄鋼業	16.非鉄金属製造業	17.金属製品製造業	18.一般機械器具製造業	19.電気機械器具製造業	20.情報通信機械器具製造業	21.電子部品・デバイス製造業	22.輸送機械器具製造業	23.精密機械器具製造業	24.その他の製造業	25.情報サービス業	26.インターネット付随サービス業	
1.食料品製造業	2.飲料・たばこ・飼料製造業	3.機械工業																										
4.衣服・その他の繊維製品製造業	5.木材・木製品製造業	6.家具・装備品製造業																										
7.パルプ・紙・紙加工品製造業	8.印刷・同関連業	9.化学工業																										
10.石油製品・石炭製品製造業	11.プラスチック製品製造業	12.ゴム製品製造業																										
13.なめし革・同製品・毛皮製造業	14.窯業・土石製品製造業	15.鉄鋼業																										
16.非鉄金属製造業	17.金属製品製造業	18.一般機械器具製造業																										
19.電気機械器具製造業	20.情報通信機械器具製造業	21.電子部品・デバイス製造業																										
22.輸送機械器具製造業	23.精密機械器具製造業	24.その他の製造業																										
25.情報サービス業	26.インターネット付随サービス業																											
主たる事業内容及び技術・製品の 独自性 (具体的・簡潔に)	(例) 理化学機器(医療用機械、理化学機械、研究開発・実験用機械)の製造・販売。お客さまのニーズにあわせた特注装置品を提案・設計・製作まで一貫して対応できる点が強み。																											
研究開発の有無 (該当するもの12に○印)	1. 自社で研究開発を行っており、取得特許もある。 2. 自社で研究開発を行っているが、取得特許はない。 3. 自社で研究開発は行っていないが、他者の研究開発に参画している。 4. 研究開発は行っていない。 5. その他()																											
事業所の製造形態 (最も該当するもの 12に○印)	1. 自社製品(商品)製造のみ 2. 自社製品(商品)製造・販売 3. 独立した製造・加工の受注専門業 ^{※1} 4. 特定企業(親企業)からの下請製造 5. 非特定企業からの下請製造 6. その他()																											

※1 発注企業へ提案をする等、発注企業とは比較的ビジネスパートナーの関係を持つ

1. と2. と回答された方にお聞きます。
貴社で製造されている主たる製品を右欄より12選んで○印をつけてください。

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. 企業(メーカー等)向け完成品 2. 企業(メーカー等)向け部品・部材 3. 消費者向け商品 4. その他 |
|--|

(従業員について) (調査票記入時点での人数をお書きください)

総数	有給役員又は 個人事業主	無給家族 従業員	常用雇用者	パート・アルバイト	男性	女性
名	名	名	名	名	名	名

上記の従業員のうち、市内居住者の割合は？(1つだけに○印)

- | | | |
|----------|--------|---------|
| 1. 全て市内 | 2. 大半 | 3. 半分程度 |
| 4. 1/4程度 | 5. わずか | 6. 全て市外 |

○ 貴社の経営環境についてお伺いします。

問1 事業の継承者として考えている人はいますか。該当するもの1つに○印をつけてください。

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 後継者は決まっている | 2. 事業を継がせたいがまだ決まっていない |
| 3. 事業を継がせたいが候補がない | 4. 事業見通しがあるが自分の代でやめたい |
| 5. 先行きが見えないので自分の代でやめたい | 6. まだ考えていない |
| 7. まだ自分が若いので考える必要がない | |

問2 概して現在の経営状況として、最も該当するもの1つに○印をつけください。

- | | | | | |
|----------|---------|--------|-------|----------|
| 1. 非常に順調 | 2. ほぼ順調 | 3. 横ばい | 4. 不振 | 5. 非常に不振 |
|----------|---------|--------|-------|----------|

2-1 問2で、「4. 不振」もしくは「5. 非常に不振」と回答された方にお聞きします。
経営不振を引き起こしている要因として当てはまるもの2つまでを選んでください。

- | | | |
|------------|----------------|-------------|
| 1. 経済情勢の悪化 | 2. 技術・製品の競争力不足 | 3. 経営人材不足 |
| 4. 従業員人材不足 | 5. 資金不足 | 6. 事業計画力が弱い |
| 7. 営業力不足 | 8. その他() | |

問3 貴社の強み・セールスポイントとして、該当するもの3つまでに○印をつけてください。

- | | | | |
|--------------|-----------------|-----------------|----------|
| 1. 独自の技術力 | 2. 納期の厳守・短期化 | 3. コスト削減力 | 4. 品質保証力 |
| 5. 複数の取引先の確保 | 6. 多品種少量生産への対応力 | 7. 自社製品の開発力 | |
| 8. 取引先への提案力 | 9. 市場・取引先情報収集力 | 10. 自社製品・技術のPR力 | |
| 11. 営業・販売力 | 12. 最新設備 | 13. その他() | |

3-1 上記のうち最大の強み・セールスポイントは？
(上記の番号1つだけ記入)

問4 最も取引額の大きい取引先・販売先として、該当するもの1つに○印をつけてください。

- | | | | | |
|-------------|-------------|---------|---------|-------|
| 1. 中小(製造)企業 | 2. 大手(製造)企業 | 3. 総合商社 | 4. 専門商社 | 5. 小売 |
| 6. 一般消費者 | 7. その他() | | | |

問5 主な取引先・販売力の所在地として、最も該当するもの1つに○印をつけてください。

- | | | | | |
|---------|----------|---------|---------|---------|
| 1. 近隣町内 | 2. 小金井市内 | 3. 多摩地域 | 4. 都心方面 | 5. 他の都内 |
| 6. 関東 | 7. 他の国内 | 8. 海外 | | |

問6 事業を経営していく上で、特に困っている問題として、該当するものすべてに○印をつけてください。

1. 人材の確保が困難	2. パートの確保が困難	3. 従業員の高齢化
4. 他社との競争が激しい	5. 大手の市場参入	6. 価格競争の激化
7. 自社の技術や品質の対応に苦慮	8. 業界の構造変化への対応に苦慮	
9. 運転資金の確保難	10. 設備資金の確保難	11. 近隣住民からの苦情など
12. その他()		
13. 特に問題はない		

6-1 上記のうち最大の問題点は？
(上記の番号を1つだけ記入)

○ 貴社の立地環境及び地域取組みについてお伺いします。

問7 貴事業所の建物の形態について、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. オフィスビル・専用ビルの一画	2. マンション・アパートの一画	
3. 戸建て住宅に併設	4. 戸建て単独事業所	5. その他()

問8 貴事務所の土地・建物の所有形態として、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 土地・建物を所有	2. 土地は借地、建物は所有
3. 賃貸の建物に入居	4. その他()

問9 事業主の住まいの場所について、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 事業所と同じ室内	2. 事業所と同一の建物内	3. 同一町内の他の場所
4. 小金井市内の他の場所	5. 隣接市	6. 多摩地域内
7. 都内23区内	8. 都外	

問10 貴事業所の述べ床面積として、該当するもの1つに○印をつけてください。

注) 1坪は3. 3㎡です

1. 10㎡以下	2. 11~20㎡	3. 21~30㎡	4. 31~50㎡
5. 51~100㎡	6. 101~200㎡	7. 201~300㎡	8. 300㎡超

問11 小金井市内に立地することのメリットとして、該当するものすべてに○印をつけてください。

1. 通勤に便利	2. 荷物等の運搬に便利
3. 得意先が近い	4. 仕事仲間が近くにいる
5. 人を確保しやすい	6. 周辺の需要が増加傾向
7. 住まいが近いから便利	8. 地域イメージがよい
9. 賃貸条件がよい	10. 買い物等の生活の利便性が高い
11. 文化・学術機能(施設等)が充実	12. その他()
13. 市内が特に良いわけではない	

11-1 上記のうち最大のメリットは？
(上記の番号を1つだけ記入)

問12 現在事業所の立地上の問題点として、該当するものすべてに○印をつけてください。

1. 事業スペースが狭い	2. 建物・設備の老朽化
3. 通勤に不便	4. 得意先が遠い
5. 仕事仲間が遠い	6. 人を確保しにくい
7. 地域イメージが悪い	8. 駐車場を確保しにくい
9. 地代・家賃が高い	10. 情報基盤が未整備
11. 住環境との不調和問題	12. 24時間サービス環境が不足
13. 生活の利便性が低い	14. その他()
15. 特に問題はない	

12-1 上記のうち最大の問題点は？
(上記の番号を1つだけ記入)

問13 貴事業所では地域の行事やイベントへの参加等、地域活動に参加したことがありますか。
該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 現在はしていないが、以前取り組んだことがある。	2. 以前から活動を継続して取り組んでいる。
3. 取り組んだことはない。	

問14 今後の地域活動への取組みへの意向として、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 取り組みたい	2. 取り組みを検討したい	3. 取り組まない
-----------	---------------	-----------

問14で「1. 取り組みたい」と「2. 取り組みを検討したい」を選択された方にお聞きます。

14-1 地域活動をする目的として、最も該当するもの3つまでに○印をつけてください。

1. 企業のイメージアップ	2. 地域住民への還元	3. 経営方針・定款
4. 従業員育成	5. 人材の確保	6. 新たなアイデア等の入手
7. 人脈・ネットワーク作り	8. 多角的な事業展開	9. 慈善事業活動
10. 関連企業からの勧誘	11. 地域の連帯感づくり	12. その他()

14-2 地域活動について、関心のある活動分野として、該当するものすべてに○印をつけてください。

1. 地域活性化・まちづくり	2. 観光	3. 企業間交流
4. 安全・安心(防災・防犯)	5. 環境	6. 障害者や高齢者等の支援
7. 教育・人材育成	8. 子育て支援	9. 文化・芸術・芸能・スポーツ
10. 国際交流・国際協力	11. その他(具体的に:)	

○ 貴社の今後の展望についてお伺いします。

問15 今後の経営方針として、該当するものすべてに○印をつけてください。

1. スペースの拡大を考えている	2. 人員の拡大を考えている
3. 商圏の拡大を図っていく	4. 新たな産業分野での取引を拡大する
5. 新製品・新技術の開発を図っていく	6. 製品の多様化を図っていく
7. 製品を絞って専門化を図っていく	8. 品質の向上を図っていく
9. 海外取引を拡大していく	10. Eビジネスの拡大を図っていく
11. その他()	12. 現状維持に努めていく
13. 業種変更(商売替え)を考えている	14. 縮小を考えている
15. 廃業を考えている	

問15で、3～9のいずれかを選択された方にお聞きします。

15-1 貴社が連携したい相手3つまでに○印をつけてください。

1. 同業の中小企業	2. 異業種の中小企業	3. 大手製造企業
4. 製造業以外大手企業	5. 研究開発企業	6. 総合商社
7. 専門商社	8. 流通企業(デパート等)	9. デザイン会社
10. 大学	11. 公設試験研究機関	12. 金融機関
13. 産業支援期間(中小企業支援センター等)	14. その他()	

15-1 上記のうち、最も連携したい相手は？
(上記の番号を1つだけ記入)

15-2 今後、事業を推進していく上で必要な取組みとして、該当するもの2つまでに○印をつけてください。

1. 事業計画の強化	2. 提携・連携事業の推進	3. 独自製品の開発力強化
4. 独自技術の開発力強化	5. 複数工程への対応力強化	6. 旧来製品・技術の専門化
7. 生産技術・体制の高度化(品質・コスト・納期)	8. 市場情報の収集	
9. 人材の強化(雇用・育成)	10. 営業機能の強化	11. 機器・設備の充実
12. その他()		

問16 事業所の移転を考えていますか。該当するもの1つに○印をつけてください。
(移転には、全面移転だけでなく、一部移転も含めてください)

1. 具体的な移転計画がある
2. 移転したいが計画はこれから
3. 移転するつもりはない

問16で、1. もしくは2. のいずれかを選択された方にお聞きします。

16-1 移転先はどちらをお考えですか(1つに○印)

1. 小金井市内	2. 隣接市内	3. 他の都内
4. 他の関東	5. 他の国内	6. 海外

問17 今後の事業の見通しとして、該当するもの1つに○印をつけてください。

- | | | |
|-----------------|--------------|-------------|
| 1. 大幅な成長が見込めそうだ | 2. 成長していきだろう | 3. 特別の不安はない |
| 4. やや不安 | 5. 見通しは暗い | |

問18 事業を継続・展開していく上で、特に望まれる支援策はありますか。
該当するものすべてに○印をつけてください。

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 1. 同業種交流の推進 | 2. 異業種交流の推進 |
| 3. 産学官交流の推進 | 4. 他事業所の情報提供 |
| 5. 経営支援策情報の提供 | 6. 自社PRの支援 |
| 7. 良好な賃貸事業のスペースの情報提供 | 8. 融資制度の充実 |
| 9. 表彰・顕彰制度の充実 | 10. 人材育成事業の強化(塾・セミナー等) |
| 11. 技術・経営相談体制の強化 | 12. 創業のための有効な支援策 |
| 13. その他() | 14. 行政の支援にはあまり期待しない |

18-1 上記のうち、もっとも望まれる支援策は？
(上記の番号を1つだけ記入)

問19 課題が生じた際の相談先はありますか。該当するもの1つに○印をつけてください。

- | |
|--------------|
| 1. 相談先がある。 |
| 2. 特に相談先はない。 |

問19で、1. を選択された方にお聞きます。

19-2 課題が生じた際の具体的な相談先はどちらですか？
該当するものすべてに○印をつけてください。

- | | | |
|--------------|-----------|---------------|
| 1. 市役所 | 2. 商工会 | 3. コンサルティング会社 |
| 4. 会計・税理士事務所 | 5. その他() | |

問20 その他、小金井市の産業施策に関して要望や意見等がありましたらご記入ください。

転載又は引用の場合は、必ず出典を明記のこと。

「小金井市工業事業所実態調査報告書」

(平成 27 年 2 月)

発行 小金井市市民部経済課
〒184-8504 東京都小金井市本町 6-6-3
電話:042-387-9831
FAX:042-386-2609

調査・編集 株式会社セオン
電話:0120-6186-96
FAX:03-6800-2481

本報告書は再生紙を使用しています