

平成18年度 産業実態調査実施概要

1. アンケート調査の概要

調査対象業種	調査票数	有効票数	回収率
①建設業	1,334	230	17.2%
②製造業	689	111	16.1%
③染色整理業	60	17	28.3%
④印刷・同関連業	1,157	169	14.6%
⑤情報通信業	1,912	299	15.6%
⑥運輸業	363	43	11.8%
⑦卸売業	2,120	344	16.2%
⑧小売業	4,426	571	12.9%
⑨不動産業	3,497	422	12.1%
⑩飲食業	7,182	574	8.0%
⑪サービス業	10,050	1,316	13.1%
合計	32,790	4,096	12.5%

2. 調査項目

(1) 共通項目

①基本項目

創業年、開業場所、本社所在地、代表者の年齢、性別、形態、本社移転の有無
従業員数（社全体、事業所）、従業員内訳

②その他項目

主な事業内容

売上高の全体としての変動、経常利益の変動（5年前と比較）、直近の年間売上高
新宿区に事業所があることのメリット

（人材採用でのメリット、情報取得でのメリット、他との連携でのメリット）

事業承継問題（後継者の有無）

③施策の認知度

商工施策利用状況、政策要望

(2) 業種別の設問 (11業種)

業種	設問
①建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先種類 ・取引先形態 (元請、下請) ・取引先企業 ・取引金額の変化 ・原価割れ工事
②製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・継続取引先 ・得意分野 ・取引先地域
③染色業	<ul style="list-style-type: none"> ・取引慣行や取引条件 ・土地、建物の活用
④印刷業	<ul style="list-style-type: none"> ・継続取引先 ・優れている技術、ノウハウ、特許
⑤情報・コンテンツ産業	<ul style="list-style-type: none"> ・事業形態、設立母体 ・モバイル事業の有無 ・継続取引先 ・取引先の地域分布 ・優れている技術、ノウハウ、特許 ・人材育成の取り組み
⑥運輸業	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先業種 ・取扱い商品 ・集荷、配送について ・運輸業以外の売上比率 ・得意先の増減 ・需要の見通し ・強みと課題 ・業界と自社の将来性
⑦卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ・流通系列、チェーン加入 ・仕入れと販売 ・期末在庫高、仕入れ決済、販売決済 ・仕入先、販売先の変動 ・物流活動 ・自社の強みと課題 ・業界と自社の将来性 ・重視する販売先
⑧小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・商品カテゴリー ・土地、建物の活用 ・経営環境 ・自社の強みと課題 ・商業集積 ・商店会活動
⑨不動産業	<ul style="list-style-type: none"> ・優れているノウハウやサービス ・資格取得 ・事業の将来性と新規分野 ・取引客数の増減 ・売上高構成 ・取引の用途別変化 ・売上高の地域別構成と変化
⑩飲食業	<ul style="list-style-type: none"> ・業種、業態、事業所の成長性 ・商店会について ・来日外国人について
⑪サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・優れているノウハウやサービス、特許 ・業種、業態、事業所の成長性 ・売上高構成

3. 産業実態調査から把握できた課題（新宿区産業振興プランより）

- 区内企業の売上高動向などについて、規模、業種、業態等による二極化現象が生じている。特に、小規模企業への対応が課題と考えられる。
- 新宿に多い従業者「1～4人規模」の生業的な自営層と、5人以上の規模の企業などは異なった施策の対象としてそれぞれの発展・成長を支援する必要がある。前者は近い将来の事業承継問題をきっかけに大きく減少する傾向がうかがえる。
- 新宿区の地場産業である染色業、印刷・製本関連業は事業承継に多くの問題を抱え、過去の集積が瓦解する可能性は高いといえる。とりわけ詳細な分業に依拠した生産活動を行っているこれら業種にとっては、集積の一角が崩れることが業種自体の存続を危うくする現実的な可能性がある。こうした危機的状況への対処としては、この2つの地場産業を含め、新宿区という大消費地に相応しい新たな「職人的事業」や零細規模でも高い収益率を挙げられる「小さくても競争力ある中小企業」としての再生を支援していく必要性が高まっている。
- 新宿区を特徴付ける「小売」「飲食」「サービス」など、いわゆるビズターズ産業といわれる業種で、特に小零細規模層に多く見られる売り上げの停滞への対応等も求められる。
- 企業代表者の年齢別構成から、明らかに世代交代の時期であり、廃業となるのか、世代交代が進むのか、あるいは新規投資を呼び込むのかという岐路が迫っている。それぞれの企業の状況に応じた事業承継や新規参入・創業が、スムーズに行われるような環境づくりを支援していくことが必要となる。
- 女性経営者は産業実態調査でも建設業の1.7%から飲食業の24.0%までに分布しており多くはない。近年注目を集めているソーシャルビジネス、マイクロビジネスを含め、女性が事業主体として社会にかかわっていく上で新宿区の果たす役割は大きくなっている。
- 新宿区の施策に関する事業者の関心を引き起こし、施策の利用を高めるために新宿区は積極的な広報戦略を行うことが、産業振興プランを実現可能なものにする上で不可欠である。
- 基礎自治体としての新宿区が区内の産業発展を支援する上では、中小企業に視点を定めた施策構築を行うべきであるが、そのためにも新宿区に立地する中堅、大企業と中小企業との交流を進め、ビジネスノウハウの移転や市場機会の拡大を図っていく役割が新宿区には期待されている。

- ・ 小零細企業への支援の必要性
- ・ 事業承継、後継者育成の必要性
- ・ 女性経営者の育成の必要性
- ・ 大企業、中堅企業との交流の必要性