令和2年度 杉並区産業実態調査報告書

令和3年3月 杉 並 区

目 次

第1章 調査の概要	
1 調査の目的	1
2 アンケート調査の実施概要	
3 ヒアリング調査の実施概要	2
4 本書で活用した各種既存資料の概要	3
5 報告書のまとめ方	4
第2章 事業所実態調査	6
1 杉並区の産業の現状	6
2 回答者の属性	11
3 組織への加入状況等について	16
4 顧客について	21
5 経営状況について	37
6 資金調達等について	64
7 採用状況や雇用環境について	69
8 事業所の立地場所について	84
9 新型コロナウイルス感染症の影響について	88
10 最後に	97
第3章 区民意向調査	99
1 回答者の基本属性	99
2 日常生活の意識について	
3 日頃の買い物について	
4 杉並区の商店街について	
5 杉並区の観光事業・アニメ事業について	
6 杉並区の農業について	
7 杉並区の就労支援について	145
8 杉並区の創業支援について	146
9 最後に	147
第4章 杉並区の商店街の現状	149
1 商店街の実態について	149
2 商店街の特徴	
3 商店街が抱えている問題点	159
4 商店街の取組について	
第5章 杉並区の農業の現状	
1 農業の実態について	
2 農業における課題	
第6章 調査結果の考察	
1 事業所実態調査について	
2 区民意向調査について	
3 商店街の現状について	
4 農業の現状について	
参考資料	
1 事業所実態調査の調査票	
2 区民意向調査の調査票	199

第1章 調査の概要

1 調査の目的

本調査は、今回実施したアンケート調査及びヒアリング調査に各種既存資料を加え、整理・ 分析することにより、杉並区内の産業実態を把握し、杉並区産業振興計画の改定及び今後の 産業振興施策の検討に向けた基礎資料を作成することを目的に実施した。

2 アンケート調査の実施概要

調査名称	①杉並区事業所実態調査	②杉並区の産業に関する 区民意向調査		
調査対象	区内で営業する事業所	満 18 歳以上の区民		
抽出条件	総務省統計局のデータから、地域・ 業種の構成比率を反映する形で 4,500事業所を無作為抽出	令和2年 12 月1日時点の住民基本 台帳より 1,500 人を無作為抽出		
調査方法		り配付、郵送により回収 よる回答も可能とした		
調査期間	令和3年1月5日(火)~1月18日(月)		
有効配付数(件)注1)	3, 739	1, 461		
有効回収数(件)	1, 052 ^{注2)}	620 ^{注3)}		
有効回収率(%)	28. 1	42. 4		
調査内容	 事業所について 組織への加入状況等について 顧客について 経営状況について 資金調達等について 採用状況や雇用環境について 事業所の立地場所について 新型コロナウイルス感染症の 影響について その他 	1 調査対象の基本属性について 2 日常生活の意識について 3 日頃の買い物について 4 杉並区の商店街について 5 杉並区の観光事業・アニメ事業 について 6 杉並区の農業について 7 杉並区の就労支援について 8 杉並区の創業支援について 9 その他		

- 注1)上記①と②の実際の配付数は 4,500 件と 1,500 件だが、宛先不明で不着の分を除いた件数である。
- 注2) 上記①のインターネットによる有効回収数は 242 件で、全体の有効回収率 28.1%のうち 6.5%である。
- 注3) 上記②のインターネットによる有効回収数は 222 件で、全体の有効回収率 42.4%のうち 15.2%である。

3 ヒアリング調査の実施概要

(1)調査対象の選定方法

杉並区事業所実態調査(アンケート調査)において、以下のような回答があった事業所に協力を依頼し、同意を得た19事業所に対してヒアリングを実施した。

- 過去3年以内に商品やサービスに対する顧客のニーズを把握する取組を行っている。
- 過去3年間で、商品やサービスに対して新たに取り組んだものがある。
- 3年前と比べて売上高が増加している。
- 過去3年間で、売上を伸ばすために取り組んだものがある。
- キャッシュレス決済システムを導入しており、その効果も回答している。
- 公的機関が提供する資金調達の支援制度を活用したことがあり、その活用した制度と理由を記入している。
- ワーク・ライフ・バランスにすでに取り組んでおり、その取組内容を記入している。
- 商店会に加入しており、加入している理由と活性化に向けて必要な取組を回答している。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、売上を維持・向上させるために講じた対策 があり、区の支援事業である「新型コロナウイルス感染症対策特例資金」を活用してい る。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けているが、昨年度の4~9月と今年度の同時期 を比べて売上高が増加している。

(2)調査方法と調査期間

調査方法	電話や店舗への訪問により聞き取りを行った。
調査期間	令和3年2月22日(月)~3月19日(金)

(3)調査内容

主な調査内容

- 1 事業所の基礎情報
- 2 売上を伸ばすための取組について
- 3 キャッシュレス決済の導入状況について
- 4 資金調達の支援制度について
- 5 ワーク・ライフ・バランスについて
- 6 商店会について
- 7 新型コロナウイルス感染症の影響と対策について

4 本書で活用した各種既存資料の概要

本書では、前述したアンケート調査及びヒアリング調査以外に、区が主体となって収集した既存資料と、国や東京都が主体となって収集した既存資料を整理・分析している。これらの資料の概要は以下の通りである。

(1)区が主体となって収集した既存資料

資料名称	街の「にぎわい」に関するアンケート調査
調査対象	杉並区内の商店街に所属する店舗
調査期間	令和2年1月23日~3月23日

資料名称	杉並区農業経営実態調査
調査対象	杉並区内において農業を営む農家
調査期間	令和2年8月26日~10月22日

(2) 国や東京都が主体となって収集した既存資料

資料名称	農林業センサス(農林業経営体調査)
	農林産物の生産を行うか又は委託を受けて農林業作業を行い、生産
調査対象	又は作業に係る面積・頭数が一定規模以上の「農林業生産活動」を
	行う者(組織の場合は代表者)
調査期日	令和2年2月1日現在で実施

資料名称	東京都商店街実態調査
調査対象	東京都内の全商店街(2,447商店街、令和元年10月現在)
調査期間	令和元年10月~令和2年3月

資料名称	東京都農作物生産状況調査報告書
調査対象	都内の耕地面積 10 a 以上の農家
調査期間	令和元年度

5 報告書のまとめ方

(1) 本書を読む際の留意事項

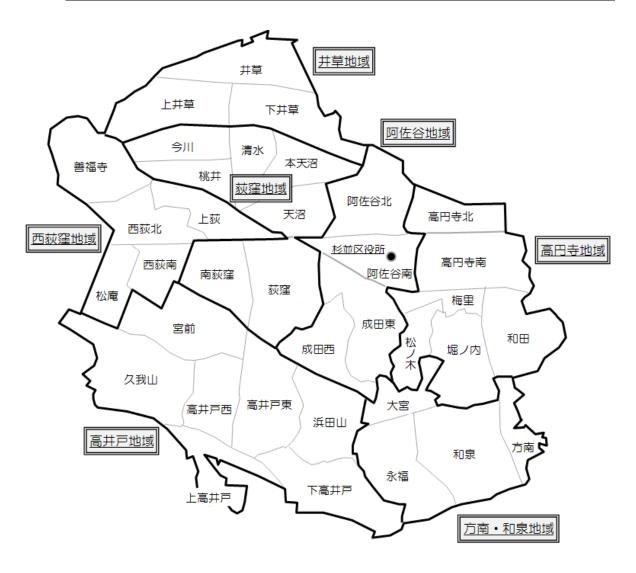
本書を読む際の留意事項は以下の通りである。

- ア 図表内の「N」は、設問に対する回答の合計数である。
- イ 集計は、小数点第2位を四捨五入し、小数点第1位までを表示しているため、単一回答の設問であっても、割合の合計が100.0%とならない場合がある。
- ウ 複数回答を求めた設問では、設問に対する回答者数を分母として選択肢ごとの割合を算出しているため、回答比率の合計が100.0%を上回る場合がある。
- エ 単一回答の単純集計のみ無回答者を含めて割合を算出している。複数回答の単純集計や 単一回答及び複数回答のクロス集計では無回答を除いて割合を算出している。そのため、 クロス集計表において、各属性の件数の全体と全体件数と一致しないことがある。
- オ 業種別クロス集計では、10件未満である「電気・ガス・熱供給・水道業」(6件)「農林 水産業」(2件)及び「その他」(78件)を除いているため、各属性の件数の合計と全体 件数は一致しない。
- カ 複数の項目を回答する形式の設問のうち、複数回答の設問の図表については、N値は各 項目の最大値となっている。
- キ 単一回答は「SA」、複数回答は「MA」、数量回答は「NA」と表記している。

(2)地域区分

以下のように地域区分を定める。

	地域名	住居表示の町名
1	井草地域	井草、上井草、下井草
2	西荻窪地域	上荻、松庵、善福寺、西荻北、西荻南
3	荻窪地域	天沼、今川、荻窪、清水、本天沼、南荻窪、桃井
4	阿佐谷地域	阿佐谷北、阿佐谷南、成田西、成田東
5	高円寺地域	梅里、高円寺北、高円寺南、堀ノ内、松ノ木、和田
6	高井戸地域	上高井戸、久我山、下高井戸、高井戸西、高井戸東、浜田山、宮前
7	方南·和泉地域	和泉、永福、大宮、方南



第2章 事業所実態調査

杉並区の産業の現状

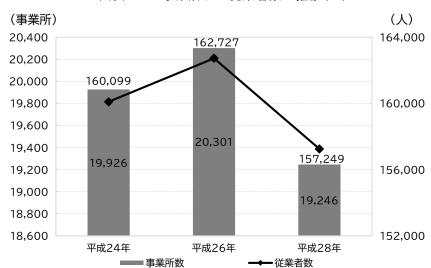
(1)区の産業の構成

①事業所数・従業者数の推移

〇事業所数及び従業者数は減少傾向となっている

杉並区の事業所は平成 28 年現在、19, 246 事業所、従業者数は 157, 249 人となっている。 杉並区の事業所数の増減率は、平成24年から平成26年にかけて1.9%の増、平成26年から 平成28年にかけて5.2%の減となっている。また、杉並区の従業者数の増減率は、平成24年 から平成26年にかけて1.6%の増、平成26年から平成28年にかけて3.4%の減となっている。

隣接自治体でも、事業所数及び従業者数は減少傾向がみられるが、杉並区の従業者数の減 少率は武蔵野市に次いで2番目に高く、3.4%となっている。



■図表 1-2 事業所数・従業者数の推移(隣接自治体との比較)(NA)

■図表 1-1 事業所及び従業者数の推移(NA)

出典「平成24年・28年経済センサス活動調査、平成26年経済センサス基礎調査」 ※平成26年経済センサス基礎調査の数値は「民営」の値を参照

	<u> </u>					- 12 17 , ,	
事業所数(所)				従業者数	数(人)		
ᅲᄼᄼ	ᅲᄼᄼ	ᅲᄼ	1 11 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7	ᅲᅅᄹ	ᅲᄼ	ᅲᄼᄼ	

		事業所数	汝(所)		(人) (人)							
	平成 24 年	平成26年	平成 28 年	増減率	平成 24 年	平成 26 年	平成28年	増減率				
杉並区	19, 926	20, 301	19, 246	-5. 2%	160, 099	162, 727	157, 249	-3. 4%				
中野区	12, 752	12, 756	12, 068	-5. 4%	110, 322	122, 290	121, 982	-0. 3%				
世田谷区	24, 536	28, 562	27, 034	-5. 3%	240, 038	266, 249	262, 689	-1. 3%				
練馬区	20, 194	21, 060	20, 278	-3. 7%	167, 060	176, 247	172, 477	-2. 1%				
武蔵野市	7, 560	7, 902	7, 467	-5. 5%	87, 590	84, 739	81, 486	-3. 8%				
特別区部	498, 735	521, 270	494, 337	-5. 2%	7, 211, 906	7, 711, 329	7, 550, 364	-2. 1%				

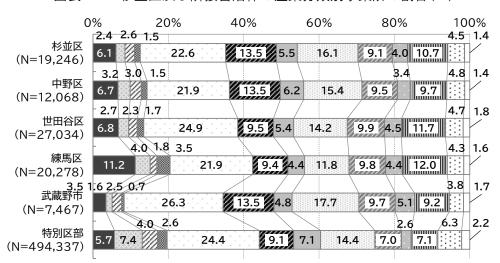
出典「平成24年・28年経済センサス活動調査、平成26年経済センサス基礎調査」 ※増減率は平成26年から平成28年にかけての値

②産業分類別の事業所数・従業者数の割合

〇杉並区の事業所及び従業者の割合は、いずれも卸売業・小売業が多い

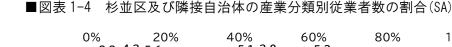
事業所構成では、杉並区は「卸売業・小売業」の割合が22.6%と最も高く、次いで「宿泊業・飲食サービス業」が16.1%となっている。特別区部と比較すると、「製造業」の割合が低くなっている一方で、「不動産業・物品賃貸業」の割合が高くなっていることが特徴といえる。

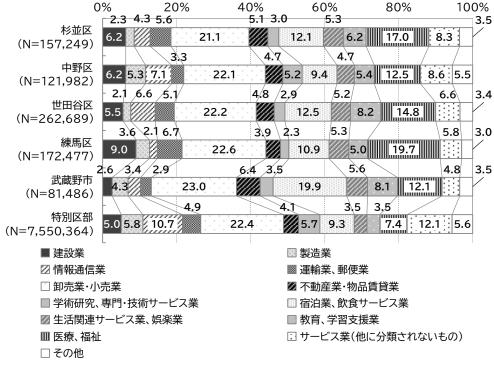
従業員構成では、杉並区は「卸売業・小売業」の割合が最も高く、21.1%となっている。特別区部と比較すると、「情報通信業」の割合が低くなっている一方で、「医療・福祉」の割合が高くなっていることが特徴といえる。



■図表 1-3 杉並区及び隣接自治体の産業分類別事業所の割合(SA)

出典「平成 28 年経済センサス活動調査」





出典「平成 28 年経済センサス活動調査」

③従業員規模別の事業所数の割合

○区全体で「10人未満」の事業所が8割を超えている

「1~4人」が62.6%と最も高く、次いで「5~9人」が19.3%、「10~19人」が10.2% となっている。

■図表 1-5 杉並区の従業員規模別の事業所数の割合(SA)

(N=19,246) 0% 20% 40% 60% 80% 100% 3.5 2.01.2 0.8

62.6 19.3 10.2 0.3

■ 1~4人 ⑤ 5~9人 Ø 10~19人 № 20~29人 ⑤ 30~49人

▼50~99人 ◎ 100人以上 ⑥ その他

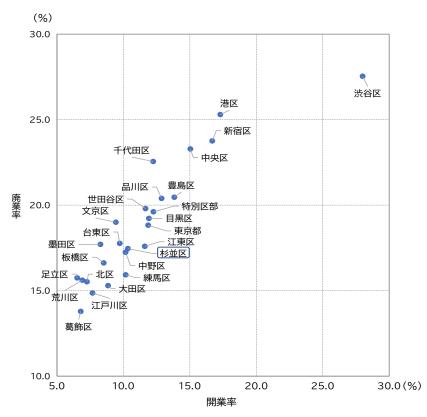
出典「平成28年経済センサス活動調査」

(2) 事業所の開業・廃業

<u>○区の事業所の開業率・廃業率は、いずれも1割台となっており、業種ではサービス業(他</u>に分類されないもの)の開業・廃業が多い

杉並区の事業所の開業率は10.3%、廃業率は17.5%となっている。

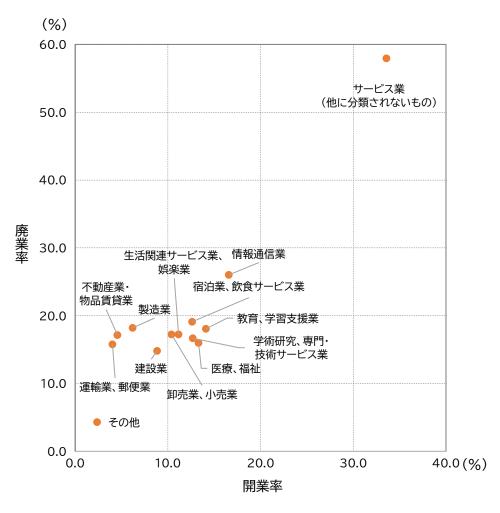
東京都が開業率 11.9%、廃業率 18.8%、特別区部が開業率 12.3%、廃業率 19.6%となっており、開業率・廃業率ともに東京都や特別区部の割合を下回っている。隣接する自治体(世田谷区、中野区、練馬区)と比較すると、開業率・廃業率ともに世田谷区の次に多く、中野区と同程度となっている。



■図表 1-6 開業率及び廃業率 (SA)

出典「平成 28 年経済センサス活動調査」

業種別にみると、「サービス業(他に分類されないもの)」が開業率(33.6%)・廃業率(58.0%) ともに高くなっている。事業所の割合の多い卸売業・小売業は、開業率 10.4%、廃業率 17.2% となっている。



■図表 1-7 区内業種別開業率及び廃業率(SA)

出典「平成 28 年経済センサス活動調査」

(3) 近年の動向

卸売業・小売業の事業所数は、平成 24 年から 28 年にかけて 6.4%の減、従業者数は 5.8%の減となっている。このうち減少が顕著な業種は、事業所数においては「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」で 11.2%の減、従業者数においては「機械器具卸売業」で 18.1%の減となっている。一方、増加が顕著な業種は、事業所数においては「無店舗小売業」で 26.0%の増、従業者数においては「飲食料品卸売業」で 20.1%の増となっている。

■図表 1-8	卸売業・	小売業の事業所数・	・従業者数の推移(NA)

	事	業所数(別	í)	従美	業者数(丿	()
	平成24年	平成28年	増減率	平成24年	平成28年	増減率
卸売業・小売業計	4, 655	4, 356	-6. 4%	35, 162	33, 124	-5. 8%
卸売業計	963	930	-3. 4%	8, 923	8, 569	-4. 0%
各種商品卸売業	1	3	200. 0%	2	11	450. 0%
繊維·衣服等卸売業	77	76	-1. 3%	519	475	-8. 5%
飲食料品卸売業	165	165	0. 0%	1, 850	2, 221	20. 1%
建築材料、鉱物·金属材料等卸売業	196	174	-11. 2%	1, 332	1, 376	3. 3%
機械器具卸売業	246	233	-5. 3%	2, 719	2, 227	-18. 1%
その他の卸売業	278	279	0. 4%	2, 501	2, 259	-9. 7%
小売業計	3, 651	3, 420	-6. 3%	25, 651	24, 501	-4. 5%
各種商品小売業	3	7	133. 3%	96	433	351. 0%
織物・衣服・身の回り品小売業	574	528	-8. 0%	2, 272	2, 102	-7. 5%
飲食料品小売業	1, 199	1, 091	-9. 0%	12, 893	12, 152	-5. 7%
機械器具小売業	349	340	-2. 6%	2, 240	2, 210	-1. 3%
その他の小売業	1, 422	1, 323	-7. 0%	7, 126	6, 582	-7. 6%
無店舗小売業	104	131	26. 0%	1, 024	1, 022	-0. 2%

※格付不能の事業所・従業者数を除くため、合計値が経済センサスと一致していない。 出典「平成 24 年・28 年経済センサス活動調査」

平成24年から平成28年にかけて、事業所の増加が顕著であった「無店舗小売業」についてみると、事業所数では、「その他の無店舗小売業」が108.3%の増、「通信販売・訪問販売小売業」が21.5%の増となっている。従業者数では、「その他の無店舗小売業」が102.5%の増、「自動販売機による小売業」が12.3%の増となっている。

■図表 1-9 無店舗小売業の事業所数・従業者数の推移(NA)

	事	業所数(瓦	f)	従美	業者数(丿	()
	平成24年	平成28年	増減率	平成24年	平成28年	増減率
無店舗小売業	104	131	26. 0%	1, 024	1, 022	-0. 2%
管理、補助的経済活動を行う事業所	0	1	_	0	4	-
通信販売·訪問販売小売業	79	96	21. 5%	823	721	-12. 4%
自動販売機による小売業	13	9	-30. 8%	122	137	12. 3%
その他の無店舗小売業	12	25	108. 3%	79	160	102. 5%

※無店舗小売業とは、店舗を持たずに商品の販売を行う小売業のこと。 出典「平成 24 年・28 年経済センサス活動調査」

2 回答者の属性

問1~問2

【所在地】

(N=1,052)

■図表 1-10 事業所の所在地 井草地域 無回答 8.7% 1.9% 方南·和泉地域。 9.9% 西荻窪地域 13.7% 高井戸地域 16.3% 荻窪地域 14.0% 高円寺地域 阿佐谷地域 22.1% 13.6%

【創業年】

■図表 1-11 事業所の創業年



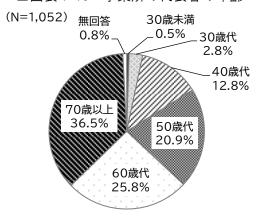
【杉並区での事業開始年】

■図表 1-12 事業所の杉並区での事業開始年



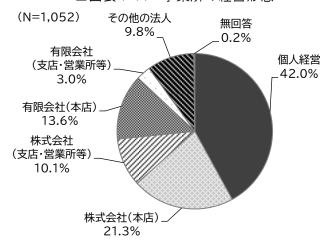
【代表者の年齢】

■図表 1-13 事業所の代表者の年齢



【経営形態】

■図表 1-14 事業所の経営形態



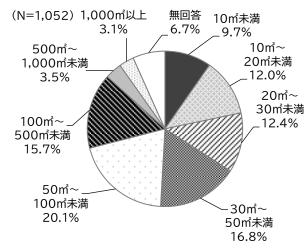
【業種】

■図表 1-15 事業所の業種



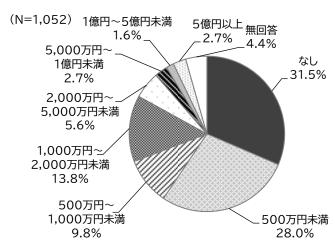
【事業所面積】

■図表 1-16 事業所の面積



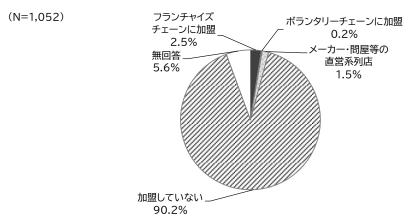
【資本金額】

■図表 1-17 事業所の資本金額



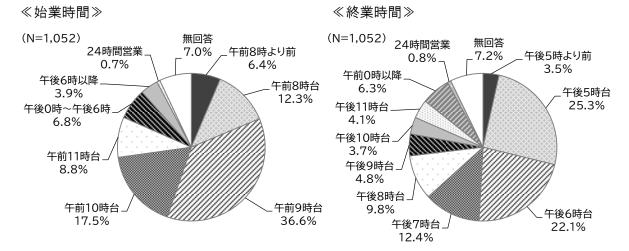
【チェーンへの加盟】

■図表 1-18 チェーンへの加盟状況



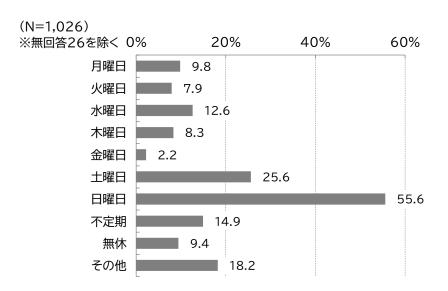
【営業時間】

■図表 1-19 事業所の営業時間



【休業日】

■図表 1-20 事業所の休業日 (MA)

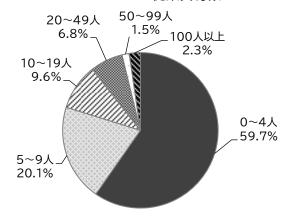


【従業員数】

■図表 1-21 事業所の従業員数

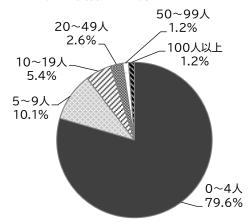


(N=841) ※無回答211を除く



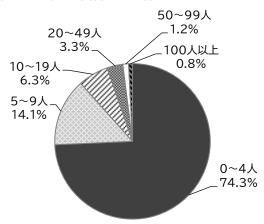
≪総数(男性)≫

(N=763)※無回答289を除く



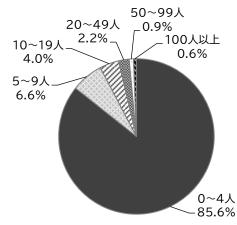
≪総数(女性)≫

(N=760)※無回答292を除く



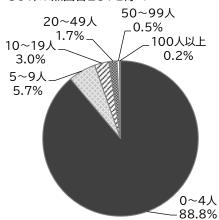
≪正規の職員・従業員(男性)≫

(N=848)※無回答204を除く



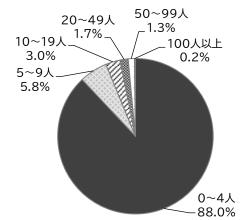
≪正規の職員・従業員(女性)≫

(N=801)※無回答251を除く



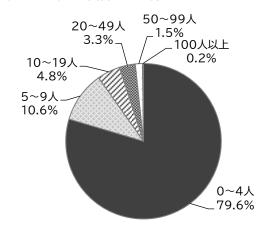
≪非正規の職員・従業員(男性)≫

(N=466)※無回答586を除く



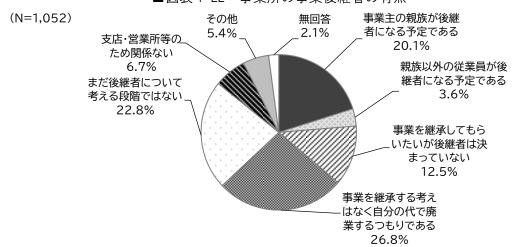
≪非正規の職員・従業員(女性)≫

(N=545)※無回答507を除く



【事業後継者の有無】

■図表 1-22 事業所の事業後継者の有無

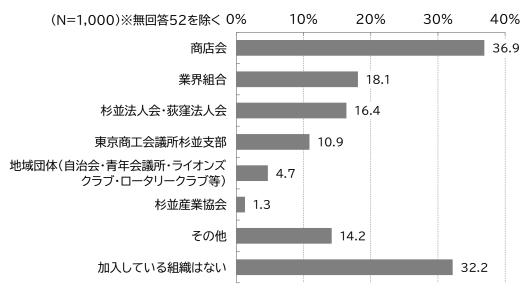


3 組織への加入状況等について

問3 貴事業所が加入している組織はありますか。(○はいくつでも)

〇商店会への加入率は3割半ばとなっている

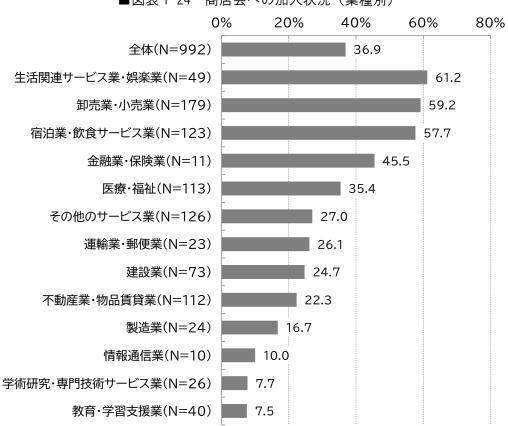
何らかの組織に加入している事業所は 67.8%、組織に加入していない事業所は 32.2%となっている。何らかの組織に加入している事業所のうち、「商店会」が 36.9%と最も高く、次いで「業界組合」が 18.1%、「杉並法人会・荻窪法人会」が 16.4%となっている。



■図表 1-23 組織への加入状況

〈業種別にみる商店会への加入状況〉

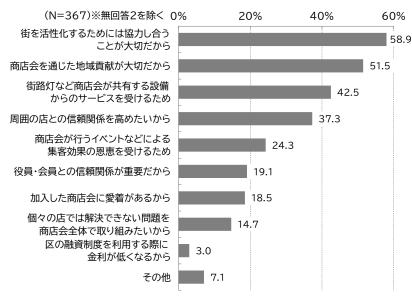
業種別にみると、商店会への加入率は「生活関連サービス業・娯楽業」が 61.2%と最も高く、 次いで「卸売業・小売業」が 59.2%、「宿泊業・飲食サービス業」が 57.7%となっている。



■図表 1-24 商店会への加入状況(業種別)

〇街の活性化や地域への貢献などを理由に商店会に加入している事業所が多い

「街を活性化するためには協力し合うことが大切だから」が 58.9%と最も高く、次いで「商店会を通じた地域貢献が大切だから」が 51.5%、「街路灯など商店会が共有する設備からのサービスを受けるため」が 42.5%となっている。

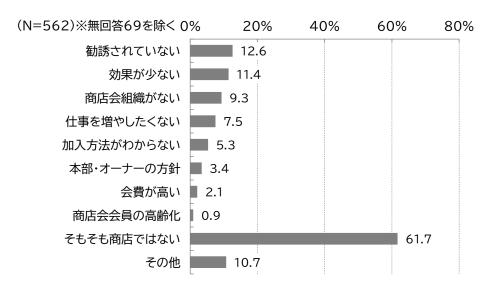


■図表 1-25 商店会に加入している理由

問5 商店会に加入していない理由についてお答えください。(○はいくつでも)

○商店が商店会に加入していない理由は、「勧誘されていない」が最も多い

商店が商店会に加入していない理由は、「勧誘されていない」が 12.6%と最も高く、次いで「効果が少ない」が 11.4%となっている。

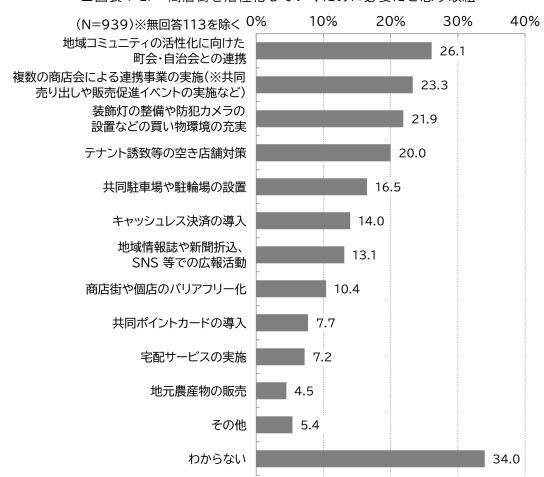


■図表 1-26 商店会に加入していない理由

問6 商店街を活性化していくために、今後、どのような取組が必要と考えますか。 (○はいくつでも)

○商店街の活性化に向けて町会・自治会や複数の商店会の連携が必要と考えている事業所が多い

「わからない」が34.0%と最も高く、次いで「地域コミュニティの活性化に向けた町会・自治会との連携」が26.1%、「複数の商店会による連携事業の実施(※共同売り出しや販売促進イベントの実施など)」が23.3%となっている。



■図表 1-27 商店街を活性化していくために必要だと思う取組

<商店会への加入状況別にみる商店街を活性化していくために必要だと思う取組>

商店会に加入している場合では、「装飾灯の整備や防犯カメラの設置などの買い物環境の充実」や「地域コミュニティの活性化に向けた町会・自治会との連携」といった具体的な回答が多くなっているのに対して、商店会に加入していない場合は「わからない」が4割以上と最も高くなっている。

■図表 1-28 商店街を活性化していくために必要だと思う取組(商店会への加入状況別)

(%)

	回答者数N	治会との連携地域コミュニティの活性化に向けた町会・自	売り出しや販売促進イベントの実施など)複数の商店会による連携事業の実施(※共同	物環境の充実物環境の充実が別がある。	テナント誘致等の空き店舗対策	共同駐車場や駐輪場の設置	キャッシュレス決済の導入	活動地域情報誌や新聞折込、SNS善等での広報	商店街や個店のバリアフリー 化	共同ポイントカー ドの導入	宅配サービスの実施	地元農産物の販売	その他	わからない
全体	912	26.4	23.8	22.3	20.1	16.9	14.4	13.4	10.6	7.6	7.2	4.6	5.2	33.6
商店会に加入している	357	37.5	33.1	37.8	21.6	21.6	13.7	16.5	15.4	7.8	6.2	2.8	4.5	14.0
商店会に加入していない	555	19.3	17.8	12.3	19.1	13.9	14.8	11.4	7.6	7.4	7.9	5.8	5.6	46.1

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

■商店会に関するヒアリング調査結果

- ・構成員の高齢化や後継者がいないことが商店会の課題である。(不動産業・物品賃貸業)
- ・地域の活性化のために商店同士で協力すべきとは思うが、若い商店主も少なくなり、厳しい状況である。地域コミュニティの活性化に向けた町会・自治会との連携が必要である。(建設業)
- ・車通りの多い立地の影響もあり、人の滞留が少なく、商店街に活気がない。空き店舗も増えてきているため、魅力的なテナントの誘致を優先的にできると良い。(卸売業・小売業)
- ・建物の建て替え時に1階を店舗にするように条例で定めたり、融資の優遇を行ったり、商店街の活性化に資する政策を進めて欲しい。(不動産業・物品賃貸業)
- ・商店街のお店の配置図の作成やポイント制度の導入など、直接商売につながるような取組を行っていないため、そうした取組をもっと実施していかなければならないと思う。(宿泊業・飲食サービス業)

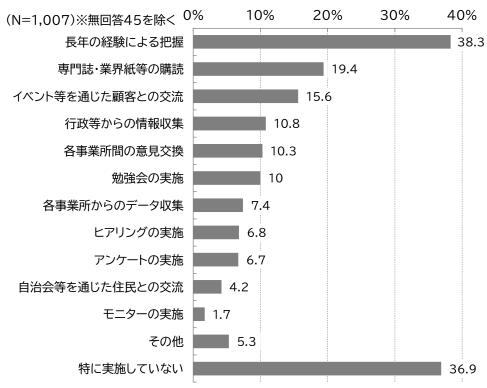
4 顧客について

問7 商店やサービスに対する顧客のニーズを把握するため、過去3年以内にどのようなこと を実施してきましたか。(○はいくつでも)

〇業種にかかわらず、長年の経験によって顧客のニーズを把握している事業所が多い

過去3年間に顧客のニーズを把握するために何らかの取組を実施している事業所は63.1%、特に取組を実施していない事業所は36.9%となっている。具体的な取組内容としては「長年の経験による把握」が38.3%と最も高く、次いで「専門誌・業界紙等の購読」が19.4%、「イベント等を通じた顧客との交流」が15.6%となっている。





<業種別にみる過去3年以内における顧客のニーズを把握するための取組>

取組を実施している場合では、「製造業」「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」など 多くの業種で「長年の経験による把握」が最も多くなっている。

「イベント等を通じた顧客との交流」は「金融業・保険業」など主に一般消費者を顧客としている業種で割合が高い傾向にあり、「学術研究・専門技術サービス業」や「製造業」など主に企業・組織を顧客としている業種では、「専門誌・業界誌等の購読」の割合が高くなっている。

■図表 1-30 過去 3 年以内における顧客のニーズを把握するための取組(業種別)

(%)

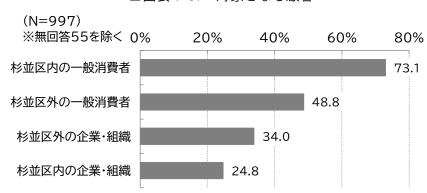
	回答者数(N)	長年の経験による把握	専門誌・業界紙等の購読	イベント等を通じた顧客との交流	行政等からの情報収集	各事業所間の意見交換	勉強会の実施	各事業所からのデータ収集	アンケートの実施	ヒアリングの実施	自治会等を通じた住民との交流	モニターの実施	その他	特に実施していない
全体	999	38.3	19.4	15.6	10.8	10.1	10.0	7.4	6.7	6.6	4.1	1.6	5.2	37.0
建設業	75	30.7	21.3	13.3	12.0	12.0	8.0	8.0	2.7	0.0	1.3	0.0	2.7	45.3
製造業	25	44.0	24.0	16.0	8.0	16.0	8.0	4.0	8.0	16.0	0.0	4.0	0.0	44.0
情報通信業	11	18.2	18.2	0.0	0.0	0.0	9.1	9.1	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0	54.5
運輸業·郵便業	22	22.7	18.2	4.5	18.2	18.2	9.1	13.6	9.1	9.1	4.5	4.5	0.0	40.9
卸売業・小売業	176	51.7	18.2	21.6	4.5	10.8	9.7	9.1	4.5	6.3	6.3	0.6	6.3	28.4
金融業・保険業	10	40.0	60.0	30.0	30.0	40.0	30.0	20.0	30.0	20.0	20.0	10.0	10.0	20.0
不動産業・物品賃貸業	114	30.7	17.5	7.0	13.2	5.3	1.8	4.4	3.5	6.1	1.8	0.0	7.0	49.1
学術研究・専門技術サービス業	26	26.9	38.5	23.1	11.5	11.5	15.4	3.8	7.7	7.7	3.8	0.0	7.7	38.5
宿泊業・飲食サービス業	126	57.9	19.0	20.6	5.6	7.1	6.3	9.5	4.8	7.1	5.6	0.8	6.3	22.2
生活関連サービス業・娯楽業	49	36.7	32.7	20.4	6.1	10.2	14.3	8.2	12.2	8.2	4.1	2.0	4.1	30.6
教育·学習支援業	43	39.5	18.6	20.9	7.0	9.3	16.3	7.0	25.6	16.3	2.3	2.3	2.3	32.6
医療・福祉	111	24.3	19.8	13.5	24.3	18.9	20.7	9.0	6.3	7.2	4.5	3.6	3.6	36.0
その他のサービス業	133	38.3	15.0	11.3	12.0	7.5	9.8	6.0	6.0	5.3	4.5	2.3	5.3	41.4

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

〇およそ7割の事業所が区内の一般消費者を顧客としている

「杉並区内の一般消費者」が 73.1% と最も高く、次いで「杉並区外の一般消費者」が 48.8%、「杉並区外の企業・組織」が 34.0% となっている。

業種別にみると、「建設業」「製造業」「情報通信業」及び「学術研究・専門技術サービス業」を除く業種では、半数以上の事業所が「杉並区内の一般消費者」を対象としている。また、「建設業」「製造業」「学術研究・専門技術サービス業」など一部の業種では、「杉並区外の企業・組織」が7割以上と非常に高くなっている。



■図表 1-31 対象となる顧客

■図表 1-32 対象となる顧客(業種別)

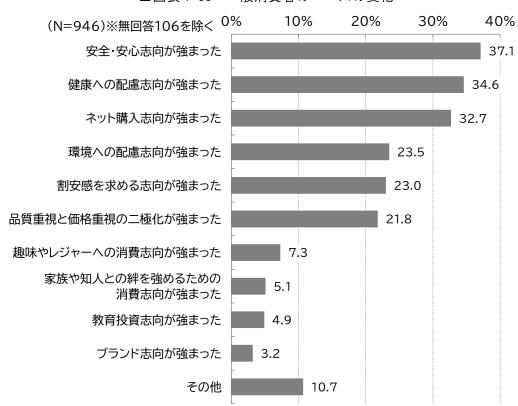
	回答者数(N)	費者 杉並区内の一般消	費者が並区外の一般消	組織を外の企業・	組織を内の企業・
全体	989	73.1	48.6	34.1	24.7
建設業	75	44.0	44.0	76.0	49.3
製造業	26	38.5	42.3	92.3	26.9
情報通信業	11	9.1	9.1	100.0	18.2
運輸業·郵便業	22	59.1	59.1	50.0	45.5
卸売業・小売業	175	77.1	50.3	35.4	22.9
金融業・保険業	11	81.8	36.4	45.5	90.9
不動産業·物品賃貸業	108	72.2	59.3	36.1	28.7
学術研究・専門技術サービス業	27	48.1	44.4	74.1	37.0
宿泊業・飲食サービス業	128	94.5	45.3	10.9	20.3
生活関連サービス業・娯楽業	48	95.8	52.1	10.4	10.4
教育·学習支援業	40	85.0	45.0	2.5	0.0
医療・福祉	113	94.7	58.4	8.0	9.7
その他のサービス業	129	59.7	45.0	39.5	28.7

※割合が50%以上の選択肢を網掛けしている。

問9 3年前(2017年)と比べて、杉並区内の一般消費者の商品・サービスに対するニーズは どのように変化したと思いますか。(○はいくつでも)

〇消費者の安全・安心志向が強まったと考えている事業所が3割半ばとなっている

「安全・安心志向が強まった」が37.1%と最も高く、次いで「健康への配慮志向が強まった」が34.6%、「ネット購入志向が強まった」が32.7%となっている。



■図表 1-33 一般消費者のニーズの変化

問10 過去3年間で、商品・サービスに対して、新たに取り組まれたことについてお答えください。(○はいくつでも)また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組内容】にご記入ください。(自由に記入)

〇約3割の事業所が安全性·安心感を重視した商品·サービスの提供を行っている

過去3年間で商品・サービスに対して、新たに取り組んだことがある事業所は62.6%、新たに取り組んだことがない事業所は37.4%となっている。具体的な取組内容としては「安全性・安心感を重視した商品・サービスの提供」が30.7%と最も高く、次いで「健康に配慮した商品・サービスの提供」が17.3%、「高齢者に配慮したサービス等の実施」が15.9%となっている。

一般消費者のニーズについては「ネット購入志向が強まった」と認識しているが(図表 1-33)、新たに「ネット販売の強化・宅配サービスの活用」に取り組んだ事業所は 6.2%となっており、把握しているニーズと取組状況に差がみられる。



<具体的な取組内容>

分類	 件数	主な回答
		·Instagram
情報発信	10 件	· Twitter
		・YouTuber などの活用
価格競争力のある商	0 11	・新たな戸建て賃貸を開始
品・サービスの提供	8件	・産地直送
環境に配慮した商品・	7 14	・古民家の再生、建築古材のメンテナンス・リユース
サービスの提供	7件	・商品パッケージをプラから紙に変更
安全性・安心感を重視した	7件	・電話での治療受付を実施
商品・サービスの提供	<i>,</i> it	・化学調味料等の使用制限
ネット販売の強化・宅	7件	・通販サイトの充実
配サービスの活用	, 11	・ネット通販を開始
 こだわりの逸品·ギフ		・独自性の出せる出版・印刷物の制作
トの開発・提供	6件	・障害者の方と和紙のコットンを使用したバッグを製作し、
1 OPINION INCIN		クラウドファンドを実施
高齢者に配慮したサ	6件	・バリアフリーの提案
ービス等の実施		・月一回高齢者誕生日会の実施
子ども(子育て世代)		・子供が食べやすい食事の提供
に配慮したサービス	6件	・区が発行する子育て応援券を利用可能とするプログラムの
等の実施		実施
安全安心な買い物環	6件	・防犯カメラの設置
境の整備		・感染防止対策の実施
健康に配慮した商品・	5件	・ヘルシーメニューの提供
サービスの提供		・国産の食材、有機野菜など体に良いものを使用
外国人に配慮したサ	5件	・英語メニューや英語接客の充実化
ービス等の実施		・中国人向けの決済を導入
システムの開発・展開	5件	・キャッシュレス化
₩~~ (U o t 't o 't		・独自アプリ開発
絆づくりのためのサ 一ビスの提供やイベ	2 14	・消費者との相談機会を増やす
	3件	・新規移住者に対し街の優良店を紹介
ント等の開催 女性に配慮したサー		・生活案内などを行い、街への定着を促している ・半個室への案内(希望制)
女任に配慮したり一	3件	- ・十個筆への案内(布室前) - ・お酒が飲めない女性たちに対するノンアルコールの提供
ファミリー向け商品・		・家族割引、兄弟割引等
サービスの提供	2件	・ファミリー向けのメニューの提供
		・他社(同業者)と競合しない
ブランドの強化	2件	・ブランド化を強化する為、投資家からの資金調達を受ける
	2件	為の勉強会に参加

分類	件数	主な回答
趣味やレジャー活動 を充実するための商 品・サービスの提供	1 件	・趣味のスポーツやダンスに役立つ身体の柔軟性を上げるメ ニューの作成
学習活動を支援する 商品・サービスの提供	1件	・教育プログラム(英語、体操)の提供
障害者に配慮したサ ービス等の実施	1件	・認知症の受け入れ強化
その他	7件	・従業員教育の強化 ・店舗の改修工事

<業種別にみる過去3年間における商品・サービスに対する新たな取組>

「安全性・安心感を重視した商品・サービスの提供」が多くの業種で取り組まれているが、特に「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」「運輸業・郵便業」で4割以上と高くなっている。

■図表 1-35 過去 3 年間における商品・サービスに対する新たな取組(業種別)

(%)

	回答者数以	サービスの提供安全性・安心感を重視した商品・「	提供とのでは、サービスのでは、現代のでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これ	施 高齢者に配慮したサービス等の実 0	提供 ほん おいま はい	の提供の提供の場合ののでは、	ブランドの強化	女性に配慮したサービス等の実施へ	の活用の強化・宅配サービス・ネット販売の強化・宅配サービス・	の実施・イー・クライン・ファックを作って世代に配慮したサービス等・クラ	システムの開発・展開	提供ファミリー向け商品・サービスの	やイベント等の開催といっためのサービスの提供は	提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・ つ	施害者に配慮したサービス等の実	めの商品・サービスの提供趣味やレジャー活動を充実するたっ	スの提供の提供する商品・サービの	施外国人に配慮したサービス等の実	安全安心な買い物環境の整備	その他	特になし
全体	984		17.2	15.9	15.3	8.6	8.0	6.8	6.2	6.0	5.8	5.4	5.4	4.8	4.1	4.0	3.9	3.9	3.4	2.8	37.6
建設業		27.8	15.3	8.3	18.1	9.7	4.2	4.2	0.0	1.4	5.6	2.8	5.6	2.8	2.8	1.4	0.0	0.0	0.0	2.8	52.8
製造業		30.8	7.7	3.8	26.9	11.5	23.1	3.8	11.5	0.0	3.8	0.0	3.8	7.7	3.8	3.8	3.8	3.8	0.0	3.8	30.8
情報通信業	10	30.0	10.0	0.0	10.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	10.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	0.0	0.0	0.0	50.0
運輸業·郵便業	22	40.9	4.5	18.2	9.1	0.0	0.0	0.0	22.7	0.0	13.6	0.0	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	4.5	0.0	4.5	36.4
卸売業·小売業	176	31.3	13.1	19.3	18.8	18.8	17.0	5.1	13.6	5.7	7.4	8.5	4.5	10.2	2.8	9.7	2.8	5.7	9.1	1.7	26.7
金融業·保険業	11	27.3	0.0	54.5	36.4	9.1	18.2	9.1	9.1	9.1	36.4	9.1	36.4	9.1	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	9.1	27.3
不動産業·物品賃貸業	108	17.6	4.6	8.3	13.0	6.5	0.9	8.3	6.5	5.6	1.9	4.6	1.9	0.9	1.9	0.9	0.9	1.9	0.9	3.7	55.6
学術研究・専門技術サービス業	27	18.5	7.4	14.8	14.8	0.0	7.4	3.7	11.1	11.1	14.8	7.4	7.4	7.4	11.1	3.7	14.8	0.0	0.0	11.1	37.0
宿泊業・飲食サービス業	125	49.6	38.4	16.8	20.8	11.2	7.2	12.8	4.0	4.8	2.4	10.4	11.2	8.0	1.6	0.8	0.8	8.8	7.2	1.6	21.6
生活関連サービス業・娯楽業	50	42.0	24.0	16.0	16.0	12.0	16.0	18.0	14.0	10.0	10.0	10.0	8.0	6.0	6.0	10.0	6.0	2.0	4.0	0.0	24.0
教育・学習支援業	41	26.8	7.3	9.8	4.9	2.4	2.4	4.9	0.0	17.1	9.8	2.4	4.9	0.0	4.9	7.3	43.9	7.3	0.0	0.0	31.7
医療・福祉	112	36.6	33.0	27.7	12.5	0.0	4.5	5.4	0.9	13.4	3.6	4.5	5.4	0.9	10.7	1.8	2.7	2.7	1.8	0.9	30.4
その他のサービス業	126	20.6	11.9	13.5	12.7	5.6	7.9	5.6	3.2	1.6	3.2	0.8	3.2	3.2	3.2	2.4	0.0	3.2	2.4	4.0	47.6

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<売上高別にみる過去3年間における商品・サービスに対する新たな取組>

「売上高が増加した」事業所では、「安全性・安心感を重視した商品・サービスの提供」が 43.5% と 最も高くなっている。また、「売上高はほぼ同じ」「売上高が減少した」事業所では「特になし」が最も多い。

■図表 1-36 過去 3 年間における商品・サービスに対する新たな取組(売上高別)

(%)

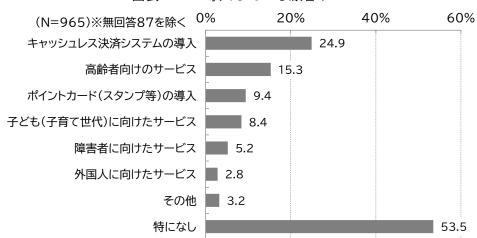
		サ安	提 健	施高	提 環	の価	ブ	女	のネ	の子	シ	や絆	提フ	提こ	施障	め趣	施外	ス学	安	そ	特
		全	供 康	齢	供 境	提格	ラ	性	活ッ	実 育	ス	イブ	供ア	供だ	害	の味	玉	の習	全	の	IC
		ビ性	I.C.	者	(5	供 競	ン	IC.	用ト	施て	テ	ベ <	Ξ	ゎ	者	商や	人	提 活	安	他	な
		ス・	56	ΙΞ	58	争	۲	配	販	世	ム	ンり	IJ	IJ	ΙC	品レ	ΙC	供 動	ŵ		し
		の安	慮	配	慮	カ	の	慮	売	代	の	トの	- 1	の	55	・ジ	弱	を	な		
		提心	し	慮	Ū	の	強	U	の	ΙΞ	開	等た	向	逸	慮	サヤ	慮	支	買		
		供感	た	L.	た	あ	化	た	強	576	発	のめ	it	品	Ū	ÎΙ	L.	援	L)		
		を	商	た	商	る		++	化	慮		開の	商		た	ビ活	た	す	物		
		重	品	++	品	商		ĺ		L	展	催サ	品	ギ	++	ス動	++	ລ້	環		
		視		ĺí		品		Ľ	宅	た	開	í		ż	ĺ	のを	í	商	境		
		1.	t	Ľ	++			_ _	56	+	Dia	Ľ	++	Ĺ	Ľ	提充	Ľ	品	の		
		た	ĺí		ĺí	++		等	サ	í			ĺí	o o	ス	供実	ス	ш	整		
	答	商	L.	等	Ľ	í		0	i			ô		開	等	に 大	等	++	備		
	者	品品		0	ス			実	Ľ	ス		提	2	発	0	る	0	í	PPHS		
	数	пп	o o	実	o o			施	ス	等		供	o o	. T	実	た	実	Ľ			
	(N)		0)	天	0)	^		旭	^	₹		174	0)		夫	/こ	天	١			
全体	980	30.8	17.3	16.0	15.5	8.8	8.1	6.8	6.2	5.9	5.9	5.5	5.4	4.7	4.2	4.1	3.9	3.8	3.4	2.9	37.1
売上高が増加した	154	43.5	24.0	18.2	24.0	12.3	16.2	7.1	10.4	9.1	15.6	11.0	10.4	7.8	7.1	5.8	5.8	7.8	6.5	2.6	23.4
売上高はほぼ同じ	257	24.9	12.8	11.7	13.2	7.4	7.8	6.2	4.7	5.8	2.7	5.8	5.1	2.3	3.5	3.1	3.9	3.1	1.6	3.1	45.9
売上高が減少した	507	30.2	17.4	18.3	14.6	9.5	5.9	7.1	5.7	5.1	4.9	4.3	4.3	4.7	3.9	4.1	3.7	3.4	3.7	2.8	35.9
わからない	62	29.0	19.4	9.7	11.3	0.0	6.5	6.5	6.5	4.8	3.2	0.0	3.2	6.5	1.6	3.2	0.0	0.0	0.0	3.2	45.2

※割合が10%以上の選択肢を網掛けしている。

問 11 導入している顧客サービスについてお答えください。(〇はいくつでも) また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組内容】にご記入ください。(自由に記入)

〇キャッシュレス決済システムの導入が最も多い

何らかの顧客サービスを導入している事業所は 46.5%、導入していない事業所は 53.5%となっている。具体的な顧客サービスとしては、「キャッシュレス決済システムの導入」が 24.9% と最も高く、次いで「高齢者向けのサービス」が 15.3%、「ポイントカード(スタンプ等)の 導入」が 9.4%となっている。



■図表 1-37 導入している顧客サービス

<具体的な取組内容>

く大下のなれ位に行っ								
分類	件数	主な回答						
高齢者向けのサービス	19 件	・出張理容・バリアフリー						
ポイントカード(スタン プ等)の導入	8件	・ポイントカード ・来店のたびにスタンプを押して 10 個たまると景品をプレ ゼントしている						
子ども(子育て世代)に向けたサービス	5件	・お子様用に簡単な粗品を用意						
外国人に向けたサービス	5件	・英語メニューや英語での接客 ・花札や箸等のお土産を無料配布 ・翻訳システムの活用						
障害者に向けたサービス	3件	・認知症を有する方のためのデイサービス運営 ・設計に配慮						
キャッシュレス決済シス テムの導入	3件	・Pay Pay・クレジットカード・au ペイ・メルペイ						
その他	14 件	・お客様の好みに合わせ、メニュー以外の商品を提供 ・選挙の投票済み証による割り引きサービスを実施						

<業種別にみる導入している顧客サービス>

「キャッシュレス決済システムの導入」について、「運輸業・郵便業」が 70.8%と最も高くなっている一方で、「建設業」や「不動産業・物品賃貸業」では1割未満となっている。

その他の導入している顧客サービスをみると、全体では「高齢者向けのサービス」が 15.2% と高くなっており、特に「金融業・保険業」「医療・福祉」で3割以上と特に高くなっている。

■図表 1-38 導入している顧客サービス(業種別)

(%)

									(70)
	回答者数以	テムの導入キャッシュレス決済シス	高齢者向けのサービス	プ等)の導入ポイントカード(スタン	向けたサービス子ども(子育て世代)に	障害者に向けたサービス	外国人に向けたサービス	その他	特になし
全体	958	24.9	15.2	9.5	8.4	5.1	2.7	3.1	53.5
建設業	71	2.8	14.1	0.0	2.8	7.0	0.0	2.8	77.5
製造業	26	15.4	0.0	3.8	3.8	0.0	0.0	0.0	80.8
情報通信業	10	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	0.0	10.0	80.0
運輸業・郵便業	24	70.8	16.7	4.2	0.0	8.3	0.0	0.0	20.8
卸売業・小売業	172	45.9	15.1	18.0	7.0	1.7	3.5	2.3	37.8
金融業・保険業	11	45.5	45.5	9.1	9.1	0.0	0.0	9.1	27.3
不動産業·物品賃貸業	101	9.9	8.9	1.0	4.0	1.0	1.0	6.9	75.2
学術研究・専門技術サービス業	26	11.5	15.4	3.8	7.7	7.7	3.8	11.5	61.5
宿泊業・飲食サービス業	123	38.2	7.3	10.6	5.7	3.3	7.3	2.4	46.3
生活関連サービス業・娯楽業	48	43.8	18.8	52.1	12.5	8.3	0.0	2.1	18.8
教育·学習支援業	38	21.1	10.5	0.0	31.6	2.6	2.6	0.0	57.9
医療・福祉	110	17.3	35.5	1.8	20.0	13.6	3.6	2.7	38.2
その他のサービス業	123	14.6	13.8	9.8	4.1	7.3	1.6	2.4	62.6

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<代表者の年齢別にみる導入している顧客サービス>

代表者の年齢が若いほど「キャッシュレス決済システムの導入」の割合が高い傾向にある一 方で、代表者の年齢が上がるにつれて「特になし」が多くなっている。

■図表 1-39 導入している顧客サービス(代表者の年齢別)

%)

									(%)
		テキ	高	プポ	向子	障	外	そ	特
		ムヤ	齢	等イ	けど	害	国	の	に
		のッ	者	ン ン	たも	者	人	他	な
		導シ	向	のト	サ〜	ΙΞ	ΙΞ		し
		入ユ	け	導力	1 子	向	向		
		レ	の	入上	ビ育	け	け		
	回	ス	サ	ド	スて	た	た		
	答	決	1	_	世	サ	サ		
	者	済 シ	ビっ	ス	代	ı Ľ	ı Ľ		
	数	ンス	ス	タン) [:	ス	ス		
	(N)								
全体	960	24.7	15.3	9.3	8.4	5.2	2.8	3.2	53.6
30歳未満	4	50.0	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0
30歳代	28	53.6	14.3	28.6	7.1	3.6	7.1	7.1	21.4
40歳代	129	44.2	17.1	7.8	18.6	7.0	3.9	2.3	36.4
50歳代	207	33.3	16.9	11.1	9.7	7.7	3.9	3.9	42.0
60歳代	253	17.8	13.4	8.7	5.9	4.3	2.8	4.0	60.9
70歳以上	339	14.5	15.0	7.1	5.6	3.8	1.5	2.4	64.9

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<経営形態別にみる導入している顧客サービス>

「キャッシュレス決済システムの導入」について、「株式会社(支店・営業所等)」が 51.0% と最も高く、次いで「有限会社(本店)」が 25.8%、「個人経営」が 24.4%となっている。

「株式会社(支店・営業所等)」では、「キャッシュレス決済システムの導入」(51.0%)が2番目に多い「有限会社(本店)」(25.8%)のおよそ2倍となっているほか、「ポイントカード (スタンプ等)の導入」(24.5%)は、他の経営形態よりも10ポイント程度多い。また、「特になし」が27.5%と少なくなっていることから、他の経営形態と比べて顧客サービスを導入している事業所が多いことがわかる。

■図表 1-40 導入している顧客サービス(経営形態別)

(%)

		テキ	高	プポ	向子	障	外	そ	特
		ムヤ	齢	等イ	けど	害	国	の	に
		のッ	者	ン ン	たも	者	人	他	な
		導シ	向	のト	サ〜	に	に		し
		入ユ	け	導力	子	向	向		
		レ	の	入丨	ビ育	け	け		
		ス	#	ド	スて	た	た		
	答	決	I	_	世	サ	サ		
	者	済	ビ	ス	代	ı			
	数	シ	ス	タ	\sim	ビ	ビ		
	(N)	ス		ン	IC	ス	ス		
全体	965	24.9	15.3	9.4	8.4	5.2	2.8	3.2	53.5
個人経営	405	24.4	13.3	6.7	7.4	4.4	2.7	3.0	54.8
株式会社(本店)	209	17.2	11.5	8.1	5.3	3.8	2.4	2.9	65.1
株式会社(支店·営業所等)	102	51.0	19.6	24.5	13.7	6.9	2.0	4.9	27.5
有限会社(本店)	128	25.8	16.4	14.8	6.3	2.3	1.6	2.3	54.7
有限会社(支店·営業所等)	32	18.8	21.9	9.4	0.0	9.4	12.5	3.1	56.3
その他の法人	89	15.7	24.7	0.0	20.2	12.4	3.4	4.5	47.2

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

〇クレジットカードを導入している事業所がおよそ8割となっている

「クレジットカード」が 81.1%と最も高く、次いで「QR・バーコード決済 *1 」が 57.6%、 「交通系電子マネー※2」が38.2%となっている。

業種別にみると、全体的に「クレジットカード」を導入している業種が多くなっているが、 「生活関連サービス業・娯楽業」では、「QR・バーコード決済」も 81.0%と高くなっている。

20% 40% 80% 100% (N=238)※無回答2を除く 0% 60% クレジットカード 81.1 57.6 QR・バーコード決済 交通系電子マネー 38.2 交通系以外のプリペイド式 21.4 電子マネー デビットカード 12.6 その他 5.5

■図表 1-41 導入しているキャッシュレス決済システム

■図表 1-42 導入しているキャッシュレス決済システム(業種別)

(%)

	回答者数(N)	クレジットカード	QR・バーコード決済	交通系電子マネー	電子マネー※3 交通系以外のプリペイド式	デビッ トカード	その他
全体	237	81.4	57.4	38.4	21.5	12.7	5.5
建設業	2	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
製造業	4	100.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0
情報通信業	1	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
運輸業·郵便業	17	88.2	35.3	82.4	35.3	35.3	0.0
卸売業·小売業	78	91.0	61.5	41.0	24.4	15.4	1.3
金融業·保険業	5	60.0	60.0	40.0	40.0	40.0	20.0
不動産業·物品賃貸業	10	20.0	10.0	20.0	0.0	0.0	50.0
学術研究・専門技術サービス業	3	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0
宿泊業・飲食サービス業	46	78.3	73.9	21.7	15.2	6.5	0.0
生活関連サービス業・娯楽業	21	90.5	81.0	52.4	19.0	9.5	0.0
教育·学習支援業	8	62.5	12.5	0.0	0.0	0.0	37.5
医療·福祉	19	89.5	42.1	42.1	31.6	21.1	5.3
その他のサービス業	18	77.8	72.2	44.4	38.9	0.0	5.6

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

^{※1)} QR・バーコード決済: Pay Pay、LINE Pay 等

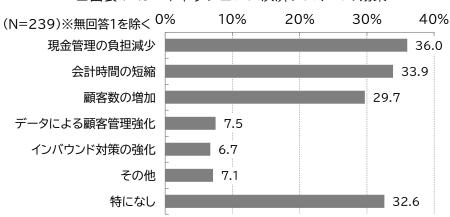
^{※2)} 交通系電子マネー: Suica、Pasmo 等

^{※3)} 交通系以外のプリペイド式電子マネー:nanaco、Edy 等

<u>〇キャッシュレス決済システムの導入により、現金管理の負担軽減や会計時間の短縮に効</u> 果があった事業所が3割半ばとなっている

キャッシュレス決済システムの導入について、何らかの効果を実感している事業所は 67.4%、効果を実感していない事業所は 32.6%となっている。具体的な効果としては「現金管理の負担減少」が 36.0%と最も高く、次いで「会計時間の短縮」が 33.9%、「顧客数の増加」が 29.7%となっている。

業種別にみると、「建設業」「製造業」「金融業・保険業」「不動産業・物品賃貸業」「学術研究・専門技術サービス業」「教育・学習支援業」「その他のサービス業」では、半数以上の事業所が「現金管理の負担軽減」をあげている。



■図表 1-43 キャッシュレス決済システムの効果

■図表 1-44 キャッシュレス決済システムの効果(業種別)

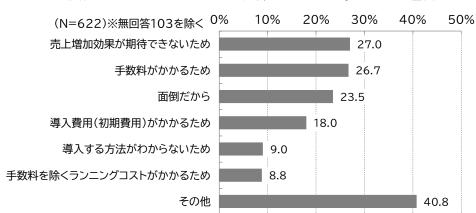
								(%)
	回答者数(N)	少・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	会計時間の短縮	顧客数の増加	管理強化 データによる顧客	の強化インバウンド対策	その他	特になし
全体	238	36.1	34.0	29.8	7.6	6.7	7.1	32.4
建設業	2	100.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
製造業	4	50.0	25.0	25.0	25.0	0.0	25.0	50.0
情報通信業	1	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
運輸業・郵便業	17	35.3	11.8	29.4	0.0	0.0	0.0	35.3
卸売業・小売業	79	38.0	34.2	31.6	7.6	11.4	6.3	36.7
金融業・保険業	5	60.0	0.0	0.0	20.0	0.0	20.0	20.0
不動産業·物品賃貸業	10	50.0	40.0	10.0	0.0	0.0	10.0	20.0
学術研究・専門技術サービス業	2	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
宿泊業・飲食サービス業	47	17.0	34.0	40.4	8.5	8.5	10.6	29.8
生活関連サービス業・娯楽業	21	28.6	42.9	23.8	14.3	0.0	4.8	42.9
教育·学習支援業	8	62.5	50.0	0.0	25.0	0.0	0.0	37.5
医療・福祉	19	31.6	47.4	21.1	0.0	5.3	0.0	31.6
その他のサービス業	18	55.6	33.3	44.4	5.6	11.1	0.0	22.2

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

<u>〇売上増加効果が期待できないことや、手数料がかかること、面倒であることを理由にキャッシュレス決済システムを導入しない事業所が多い</u>

「売上増加効果が期待できないため」が 27.0%と最も高く、次いで「手数料がかかるため」が 26.7%、「面倒だから」が 23.5%となっている。

業種別にみると、「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽 業」では「手数料がかかるため」が4割を超えて最も高くなっている。



■図表 1-45 キャッシュレス決済システムを導入しない理由

■図表 1-46 キャッシュレス決済システムを導入しない理由(業種別)

								(%)
	回答者数以	売上増加効果が期待できないため	手数料がかかるため	面倒だから	め 導入費用(初期費用)がかかるた	導入する方法がわからないため	かかるため手数料を除くランニングコストが	その他
全体	617	27.1	26.4	23.7	17.8	9.1	8.6	40.7
建設業	55	27.3	10.9	20.0	5.5	14.5	1.8	47.3
製造業	18	38.9	16.7	11.1	16.7	5.6	5.6	44.4
情報通信業	8	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	87.5
運輸業・郵便業	7	28.6	28.6	14.3	14.3	0.0	14.3	57.1
卸売業・小売業	71	28.2	42.3	29.6	21.1	9.9	14.1	31.0
金融業・保険業	6	33.3	16.7	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3
不動産業·物品賃貸業	78	28.2	16.7	14.1	7.7	2.6	2.6	51.3
学術研究・専門技術サービス業	21	14.3	0.0	19.0	4.8	9.5	0.0	61.9
宿泊業・飲食サービス業	72	38.9	51.4	36.1	33.3	9.7	18.1	18.1
生活関連サービス業・娯楽業	25	32.0	48.0	40.0	40.0	8.0	8.0	24.0
教育・学習支援業	25	16.0	24.0	20.0	8.0	20.0	0.0	44.0
医療·福祉	85	16.5	30.6	20.0	22.4	7.1	12.9	42.4
その他のサービス業	93	34.4	20.4	25.8	18.3	10.8	9.7	39.8

【その他】

- ・必要性を感じない。
- ・商売の形態に不向き。
- ・お金が動く頻度が少ない。
- ・年齢的に面倒で無理。
- ・顧客に高齢者が多く、二一 ズが少ない。
- ・悪用の危険。
- ・会計のスピードは必要無しと判断。
- ・対話を大切にしたい。
- ・端末の操作が困難。
- · 今後検討中。

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<代表者の年齢別にみるキャッシュレス決済システムを導入しない理由>

「40歳代」「70歳以上」では「売上増加効果が期待できないため」が最も多くなっており、 その他の年齢では「手数料がかかるため」が最も多くなっている。また、「面倒だから」について、年代が上がるにつれて割合が増加する傾向がみられる。

■図表 1-47 キャッシュレス決済システムを導入しない理由(代表者の年齢別)

(%)

								(70)
	回答者数	売上増加効果が期待できないため	手数料がかかるため	面倒だから	め 導入費用(初期費用)がかかるた	かかるため手数料を除くランニングコストが	導入する方法がわからないため	その他
A //	(N)		04.0	20.4			0.0	10.0
全体	620	27.1	26.8	23.4	18.1	8.9	8.9	40.8
30歳未満	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
30歳代	12	16.7	41.7	8.3	8.3	8.3	0.0	41.7
40歳代	65	30.8	29.2	6.2	18.5	10.8	12.3	44.6
50歳代	125	19.2	30.4	19.2	16.8	8.0	7.2	52.0
60歳代	179	27.9	29.6	26.3	19.0	8.4	8.4	38.5
70歳以上	237	30.4	21.5	29.1	18.6	9.3	9.7	35.0

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

■キャッシュレス決済に関するヒアリング調査結果

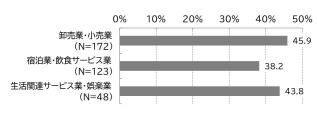
- ・クレジットカードを利用したいという要望が増えてきたため、様々な支払い方法のプラットフォームとなるキャッシュレス決済システムを2年前に導入した。現在は、キャッシュレス決済をする人が増えてきており、現金の人は少なくなっている。(宿泊業・飲食サービス業)
- ・キャッシュレス決済システムの情報が確定申告用のクラウドソフトと連動できるため、その 処理も効率的に行えている。(宿泊業・飲食サービス業)
- ・QR・バーコード決済の利用は全体的にみて多くはないが、その中でよく利用されているサービスは Pay Pay であるため、その1種類のみ対応している状態である。他の様々なサービスもいつでも運用できるよう準備は整えているが、実際には活用していない。(宿泊業・飲食サービス業)
- ・キャッシュレス決済の方が、現金管理がしやすいが、利用率は上がっていない。若い人たちは、キャッシュレス決済の割合も高いが、年配の方はまだ現金での支払いが多い。 (卸売業・小売業)
- ・若い従業員はキャッシュレス決済の導入について肯定的に捉えているが、高齢の従業員は受け入れられていないようである。(卸売業・小売業)

<区民の生活に直接かかわる業種におけるキャッシュレス決済システムの導入状況>

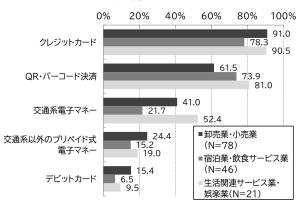
〇区民の生活に直接かかわる事業所の約4割がキャッシュレス決済システムを導入している

「卸売業・小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」や「生活関連サービス業・娯楽業」など区 民の生活に直接かかわる事業所では、4割前後の事業所がキャッシュレス決済システムを導入 している。いずれの業種も「クレジットカード」が7割以上と最も高くなっているが、「QR・ バーコード決済」についても「生活関連サービス業・娯楽業」では8割を超えており、高い普 及率となっていることがわかる。

■図表 1-48 キャッシュレス決済システム の導入状況



■図表 1-49 導入しているキャッシュレス 決済システム



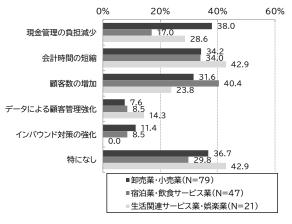
<u>〇業種によって導入の効果には差がみられるが、導入しない理由はいずれの業種も手数料</u>がかかるためが最も多い

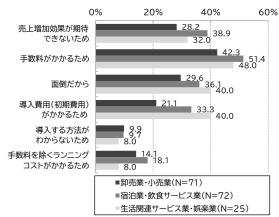
「卸売業・小売業」では「現金管理の負担減少」、「宿泊業・飲食サービス業」では「顧客数の増加」、「生活関連サービス業・娯楽業」では「会計時間の短縮」がそれぞれ最も多くなっており、業種によってキャッシュレス決済システムの導入の効果に差がみられる。

キャッシュレス決済システムを導入していない理由としては、いずれの業種も「手数料がかかるため」が4割以上と最も高くなっている。

■図表 1-50 キャッシュレス決済システム の導入の効果

■図表 1-51 キャッシュレス決済システム を導入しない理由





5 経営状況について

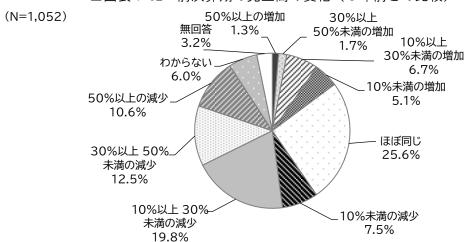
問 15 3年前(2017年)と比べて、前決済期の事業所の「売上高」はどのように変化しましたか。(〇は1つ)

<u>〇約5割の事業所で売上高が減少しているが、「学術研究・専門技術サービス業」「情報通</u> 信業」「金融業・保険業」などの産業は堅調である

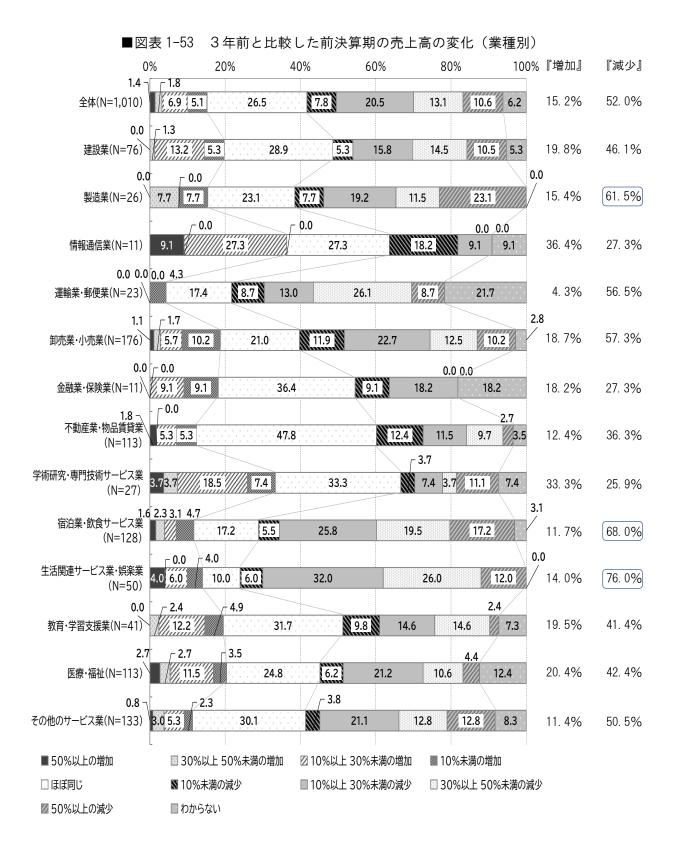
事業所の最近 3 年間の売上高は、『増加した』(「50%以上の増加」「30%以上 50%未満の増加」「10%以上 30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)とする事業所が 14.8%、「ほぼ同じ」が 25.6%、『減少した』(「10%未満の減少」「10%以上 30%未満の減少」「30%以上 50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)とする事業所は 50.4%となっている。

業種別にみると、『減少した』について、「製造業」「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」ではいずれも6割以上と高くなっている。

業績が好調といえる業種は見当たらないが、『減少した』の割合が比較的低い「学術研究・専門技術サービス業」「情報通信業」「金融業・保険業」は、他の業種に比べると堅調であるといえる。



■図表 1-52 前決算期の売上高の変化(3年前との比較)



問 16 過去3年間で、売上を伸ばすためにどのような取組をしてきましたか。(○はいくつでも) また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組内容】にご記入ください。(自由に記入)

〇売上を伸ばすための取組として、既存顧客との関係性強化が特に多い

過去3年間で売上を伸ばすための取組を行っている事業所は 65.3%、取組を行っていない事業 所は34.7%となっている。具体的な取組としては「既存顧客との関係性強化」が33.0%と最も高 く、次いで「新たな顧客の開拓や商圏の拡大」が21.5%、「新たな商品・サービスの開発や事業展 開」が20.6%となっている。

10% 40% 20% 30% (N=988)※無回答64を除く 0% 既存顧客との関係性強化 33.0 新たな顧客の開拓や商圏の拡大 21.5 新たな商品・サービスの開発や事業展開 20.6 仕入れ先や取引先の見直し・開拓 14.5 既存商品・サービスの見直しや品揃えの拡充 13.8 宣伝広告や情報発信の強化 12.0 キャッシュレス決済の導入または強化 11.5 営業日や営業時間の見直し 従業員教育や処遇改善による 9.0 意欲と接客力の向上 イベントの開催 ネット販売の導入または強化 5.8 事業計画の策定 5.4 営業職や新規人材の雇用 4.5 経営理念・基本方針の明文化 4.1 クーポン券の配布や特典の付与 3.9 ポイントカードの導入または強化 3.7 顧客管理のシステム化 3.4 宅配サービスの導入または強化 2.5 商店会や異業種との連携 2.1 新規出店や売り場の拡大・演出改善 1.5 海外との連携 1.5 その他 2.6 特になし 34.7

■図表 1-54 過去3年間における売上を伸ばすための取組

<業種別にみる過去3年間における売上を伸ばすための取組>

「不動産業・物品賃貸業」「教育・学習支援」を除く業種では、「既存顧客との関係性強化」が多くなっており、特に「製造業」「金融業・保険業」では5割を超えている。

「キャッシュレス決済の導入または強化」について、全体では 11.6%と多くはないが、「運輸業・郵便業」(42.9%)、「生活関連サービス業・娯楽業」(26.5%)、「卸売業・小売業」(23.4%) は他の業種に比べ多くなっている。同様に「ネット販売の導入または強化」についても、この 3 業種が他の業種に比べ多くなっている。

■図表 1-55 過去 3 年間における売上を伸ばすための取組(業種別)

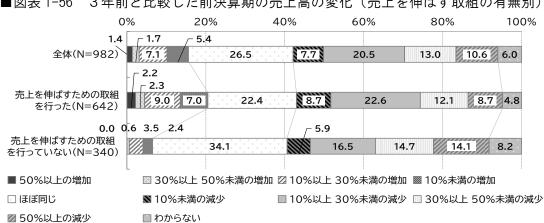
(%)

		既存顧客との関係	新たな顧客の開拓	業展開新たな商品・サー	仕入れ先や取引先	揃えの拡充既存商品・サービ	宣伝広告や情報発	強化キャッシュレス決	営業日や営業時間	と接客力の向上従業員教育や処遇	イベントの開催	ネット販売の導入	事業計画の策定	特になし
	回答者数(N)	性強化	や商圏の拡大	ビスの開発や事	の見直し・開拓	スの見直しや品	信の強化	済の導入または	の見直し	改善による意欲		または強化		
全体	981		21.5	20.6	14.5	13.7	12.0	11.6	9.7	9.0	5.9	5.8	5.4	34.9
建設業	72		33.3	12.5	20.8	0.0	11.1	0.0	1.4	8.3	1.4	0.0	4.2	40.3
製造業	26	50.0	30.8	46.2	23.1	15.4	19.2	7.7	7.7	15.4	7.7	7.7	7.7	30.8
情報通信業	11	45.5	18.2	27.3	9.1	18.2	0.0	9.1	0.0	9.1	0.0	0.0	18.2	45.5
運輸業·郵便業	21	38.1	33.3	14.3	9.5	0.0	14.3	42.9	9.5	14.3	4.8	14.3	9.5	33.3
卸売業・小売業	175	39.4	28.0	30.3	22.9	28.0	13.7	23.4	8.6	9.1	10.3	14.9	2.9	25.1
金融業·保険業	11	63.6	45.5	36.4	9.1	45.5	18.2	9.1	0.0	18.2	18.2	9.1	54.5	18.2
不動産業·物品賃貸業	110	17.3	11.8	9.1	5.5	5.5	6.4	2.7	0.9	0.9	1.8	4.5	8.2	55.5
学術研究・専門技術サービス業	27	25.9	25.9	29.6	11.1	7.4	3.7	0.0	7.4	7.4	0.0	7.4	3.7	40.7
宿泊業・飲食サービス業	124	42.7	16.9	32.3	31.5	28.2	12.1	18.5	30.6	5.6	8.1	3.2	1.6	21.0
生活関連サービス業・娯楽業	49	44.9	32.7	22.4	14.3	22.4	20.4	26.5	16.3	18.4	10.2	12.2	6.1	12.2
教育・学習支援業	37	18.9	16.2	5.4	0.0	10.8	35.1	10.8	2.7	8.1	16.2	2.7	2.7	37.8
医療·福祉	111	29.7	22.5	13.5	4.5	2.7	13.5	6.3	7.2	19.8	2.7	0.9	8.1	29.7
その他のサービス業	129	32.6	16.3	21.7	7.0	9.3	7.0	6.2	11.6	7.0	4.7	2.3	5.4	37.2

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<売上を伸ばす取組の有無別にみる前決算期の事業所の売上高の変化(3年前との比較)>

「売上を伸ばすための取組を行った」事業所では、『売上高が増加した』(「50%以上の増加」 「30%以上50%未満の増加」「10%以上30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)が20.5% となっている。一方で「売上を伸ばすための取組を行っていない」事業所では『売上高が増加 した』事業所は 6.5%に留まっており、14ポイントの差がみられる。

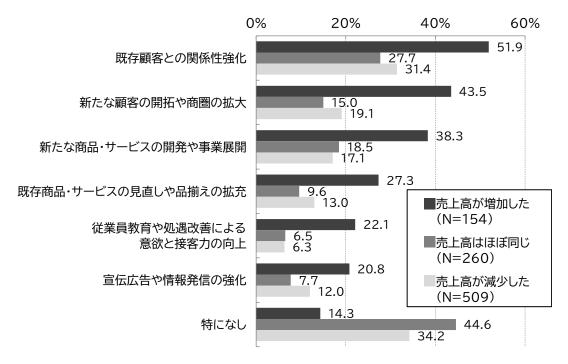


■図表 1-56 3年前と比較した前決算期の売上高の変化(売上を伸ばす取組の有無別)

<売上高別にみる過去3年間における売上を伸ばすための取組>

売上を伸ばすための取組を行っている割合について、『売上が増加した』事業所は 85.7%、 『売上高はほぼ同じ』事業所は 55.4%、『売上高が減少した』事業所は 65.8%となっている。 具体的な取組について、『売上高が増加した』事業所では「既存顧客との関係性強化」が半 数以上の 51.9%と最も高くなっており、次いで「新たな顧客の開拓や商圏の拡大」が 43.5%、 「新たな商品・サービスの開発や事業展開」が38.3%と高くなっている。





※売上高が増加した事業所の上位7項目を抜粋

<具体的な取組内容(自由意見)>

へ具体的な取組内容(E	I							
分類 	件数	主な回答						
宣伝広告や情報発信	13 件	・twitter や Google の活用						
の強化	101	・チラシ配り						
新たな商品・サービス	7 14	・外国製の商品を日本向けに作成						
の開発や事業展開	7件	・毎月講座の開催、大学生と共同でマップ制作						
既存商品・サービスの	F /4-	・現状に合わせて発表会の規模や実施方法を工夫						
見直しや品揃えの拡充	5件	・変わらぬ味の提供						
従業員教育や処遇改		じのトンが初知庁庁ルトナサウスも2時号本代						
善による意欲と接客	4件	・どのような認知症症状にも対応できる職員育成						
力の向上		・従業員のモチベーション向上						
既存顧客との関係性	0 //							
強化	3件	・レッスン時間や内容を生徒と相談しながら調整 						
ネット販売の導入ま	0 //	・公式 LINE アカウントの活用						
たは強化	3件	・通販商品数の増加						
キャッシュレス決済	0 //							
の導入または強化	3件	・エアペイの導入						
新たな顧客の開拓や	0.44	・人脈を通した紹介						
商圏の拡大	2件	・顧客対象の拡大						
仕入れ先や取引先の	1 /4							
見直し・開拓	1件	・客のニーズに合わせ、出来るだけ安い物を仕入れ、安く提供						
営業日や営業時間の	1 /4							
見直し	1件	· 24 時間診療の開始 						
顧客管理のシステム	1 /4-	・ネット予約システムの導入						
化	1件	・ネットア約システムの導入 						
ポイントカードの導	1 /4	・ポイントカードの導入						
入または強化	1件	・ハイントルートの得人						
経営理念・基本方針の	1 /4	ナールのことに提出し、サナスを熱し取れて、ナギニ						
明文化	1件	·ホームページに操業に対する姿勢、取組みを表示 						
車業計画の禁中	1 /4	・情報収集をして、何が必要か無駄かなどの方針をその後たてる						
事業計画の策定 	1件	予定						
スの仏	11 /4	・廃業するつもりで考えていない						
その他	11 件	・人件費の削減						

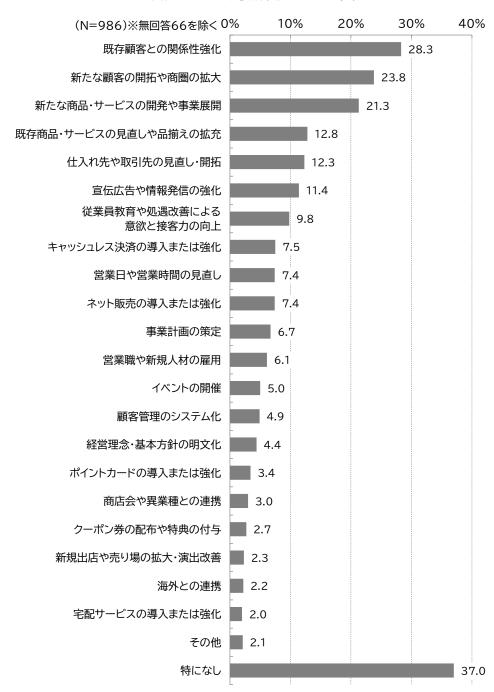
■売上高を伸ばすための取組に関するヒアリング調査結果

- ・新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、従来の販売先である小売店が休業したため、オンラインショップを通じて、直接小売店の顧客に販売するよう努めた。(卸売業・小売業)
- ・売上が下がった際には、日本や世界の景気やトレンドなどを調査し、売上高の減少の原因を 分析し、生かすようにしている。(その他のサービス業)
- ・月に1度、手書きの情報紙を作成し、近隣地域へのポスティングや顧客への郵送を行っている。(建設業)

問 17 今後計画している取組(現在行っており、今後も継続する取組を含む)についてお答えください。(○はいくつでも)

〇これまで行ってきた既存顧客との関係性強化を継続的に実施していく事業所が多い

今後、何らかの取組を計画している事業所は 63.0%、特に計画していない事業所は 37.0% となっている。今後計画している取組の内容は「既存顧客との関係性強化」が 28.3%と最も高く、次いで「新たな顧客の開拓や商圏の拡大」が 23.8%、「新たな商品・サービスの開発や事業展開」が 21.3%となっている。



■図表 1-58 今後計画している取組

<業種別にみる今後計画している取組>

「不動産業・物品賃貸業」を除き、いずれの業種でも「既存顧客との関係性強化」を計画している割合が2割以上となっている。今後新たに計画している取組について、「製造業」では「ネット販売の導入または強化」、「運輸業・郵便業」では「営業日や営業時間の見直し」の割合が高い。

■図表 1-59 今後計画している取組(業種別)

(%)開新 直 既 し仕 化 宣 よ従 入キ し営 強ネ 化ッ 存 拡た 発た し、存 · 入 伝 る業 ま ヤ 業 たッ 顧 やな 開れ 日 大な や商 広 意 員 はシ 事商 客 顧 品品 拓 先 告 欲 教 町 強ユ ۲ 業品 揃· と育 取 情 接や (7) σ 展・ えサ 化レ 業 ഗ 関 開 開サ のI 引 報 客 処 時 導 拡ビ 力遇 決 間 入 答 係 拓 先 発 性 充ス 信 の改 済 者 強 商 ス σ 見. σ 向 善 σ 見. た 数 巻 強 導 化 見 直 上に は (N) 12.3 28.2 21.2 12.8 11.3 9.8 7.5 7.4 23.8 979 全体 -4.7 -0.9 1.6 2.3 0.6 -2.2 -0.7 8.0 -4.1 -2.3 32.9 27.4 13.7 4.1 19.2 9.6 16.4 0.0 1.4 0.0 建設業 73 0.0 -3.2 -5.9 1.2 4.1 -1.6 -1.5 8.1 0.0 42.3 26.9 38.5 19.2 38.5 19.2 11.5 7.7 3.8 26.9 製造業 26 -7 7 -7.7 -3.9 15.4 0.0 -3.9 19.2 3.8 0.0 -39 27.3 18.2 36.4 9.1 9.1 0.0 0.0 情報通信業 11 -18 2 0.0 -9.1 9.1 0.0 28.6 14.3 14.3 9.5 14.3 9.5 14.3 28.6 14.3 28.6 運輸業·郵便業 21 0.0 -9.5 -4.7 0.0 14.3 0.0 0.0 -4.8 -28.6 19.1 34.7 28.9 28.9 20.8 18.5 13.9 14.5 14.5 8.1 卸売業・小売業 -4.7 0.9 -1.4 -7.2 -4.4 0.2 -1.0 -8.9 -0.4 45.5 63.6 54.5 36.4 9.1 9.1 36.4 9.1 9.1 金融業・保険業 11 0.0 9.0 0.0 0.0 0.0 -9.1 18.2 0.0 0.0 0.0 4.6 13.8 14.7 11.9 7.3 8.3 0.0 0.0 不動産業·物品賃貸業 -3.5 -0.9 0.1 2.9 2.8 1.8 1.8 1.9 -2.7 3.7 44.4 44.4 33.3 7.4 7.4 22.2 14.8 7.4 14.8 学術研究・専門技術サービス業 27 18.5 18.5 0.0 -3.7 18.5 7.4 3.7 7.4 3.7 36.0 23.2 34.4 21.6 22.4 10.4 8.0 12.0 16.0 5.6 宿泊業・飲食サービス業 125 -1.7 -6.5 -14.6 2.4 -6.7 -9 1 31.3 27.1 31.3 20.8 10.4 16.7 20.8 16.7 8.3 18.8 生活関連サービス業・娯楽業 -13.6 8.9 -1.6 -3.7 -9.8 35.0 17.5 7.5 12.5 0.0 20.0 5.0 5.0 0.0 教育·学習支援業 40 0.0 -15.1 -2.7 16.1 1.3 1.7 -3.1 -5.8 -0.2 2.1 21.1 22.9 13.8 3.7 4.6 11.0 21.1 7.3 9.2 0.9 医療·福祉 109 0.0 -8.6 0.3 1.0 0.1 -2.5 1.3 1.0 24.0 24.0 17.8 9.3 6.2 6.2 5.4 4.7 6.2 7.8 その他のサービス業 129 -8.6 7.7 -3.9 2.4 0.0 -0.8 -0.8 -0.8 -0.8 -3.8

注)表の上段は今後計画している取組の割合、下段は過去3年間における取組の割合との増減差を示している。 ※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<従業員数別にみる今後計画している取組>

「既存顧客との関係性強化」「新たな顧客の開拓や商圏の拡大」「新たな商品・サービスの開発や事業展開」は、従業員数にかかわらず多くなっているが、その割合は従業員数が多いほど高い傾向がみられる。

従業員数が10人以上の場合、「従業員教育や処遇改善による意欲と接客力の向上」が2割以上となっているのに対して、10人未満の場合はその割合が2割未満となっている。

■図表 1-60 今後計画している取組(従業員数別)

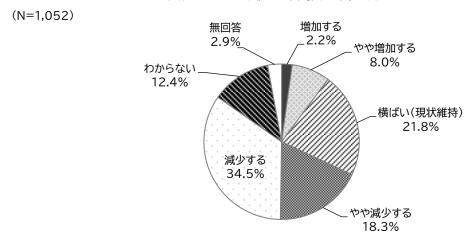
(%) ネ ッ 接業 存 た 展た え存 入 伝 化ヤ 業 顧 開な の商 n 広 客 員 ı'n 日 な 拡 品 客 顧 告 力 教 ゃ 先 胆 の育 ュ ح 客 充・ ゃ 営 売 tt ഗ 取 情 向や レ σ 業 σ 関 開 サ 引 報 上 処 ス 時 導 ピ 決 係 拓 先 発 遇 入 性 ビ 済 ま の の 強 商 ス 見 σ 善 見 た 巻 の 見 に 導 は 直 回 盟 ょ 入 σ 直 し 化 強 答 拡 者 開 た 音 数 事 品 拓 は (N) 全体 805 30.3 26.8 23.9 13.8 13.7 12.3 11.6 8.2 7.5 8.6 0~4人 479 27.1 19.2 19.8 10.6 10.9 10.4 3.5 6.1 7.7 7.1 5~9人 164 30.5 32.9 25.0 15.2 18.3 16.5 17.7 8.5 8.5 9.1 10~19人 77 40.3 35.1 31.2 23.4 19.5 14.3 26.0 14.3 3.9 10.4 20~49人 55 34.5 47.3 32.7 18.2 12.7 10.9 27.3 10.9 5.5 16.4 50~99人 13 46.2 46.2 46.2 30.8 23.1 15.4 53.8 15.4 15.4 15.4 100人以上 47.1 64.7 47.1 17.6 17.6 17 17.6 29.4 23.5 5.9 5.9

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

○「情報通信業」「学術研究・専門技術サービス業」「医療・福祉」などの業種は、今後成長 の期待できる産業となっている

今後の売上高について、『増加する』(「増加する」「やや増加する」の合計)と見込んでいる 事業所は 10.2%に留まるが、『減少する』(「やや減少する」「減少する」の合計)と見込んでいる 事業所は 52.8%に上る。

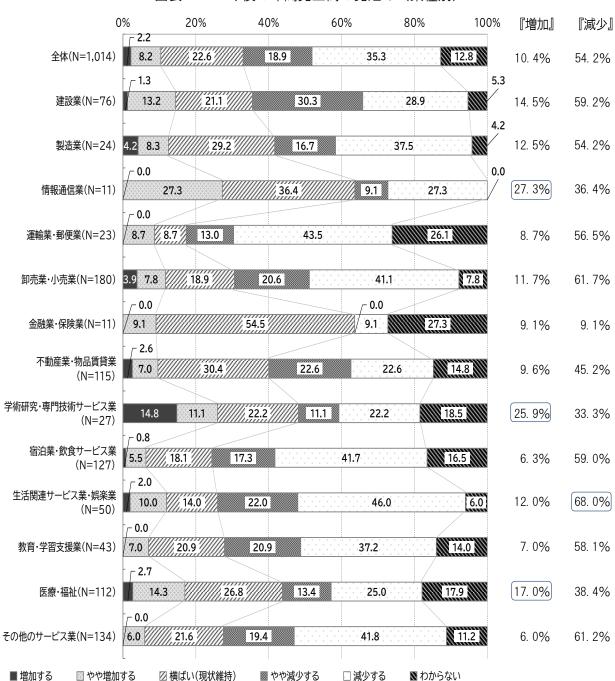
■図表 1-61 今後の年間売上高の見込み



<業種別にみる今後の年間売上高の見込み>

業種別にみると、『増加する』(「増加する」「やや増加する」の合計)と見込んでいる事業所の割合が高い業種は、「情報通信業」の 27.3%、「学術研究・専門技術サービス業」の 25.9%、「医療・福祉」の 17.0%が挙げられる。この 3 業種は、他の業種よりも『増加する』割合が高くなっており、今後の杉並区において成長の期待できる産業である。

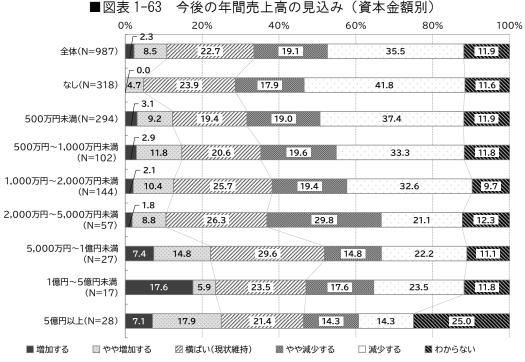
「生活関連サービス業・娯楽業」は、『減少する』(「やや減少する」「減少する」の合計)と 見込んでいる割合が 68.0%と最も高く、『増加する』とする事業所が 12.0%と低いことから、 見通しが厳しい業種であると考えられる。



■図表 1-62 今後の年間売上高の見込み(業種別)

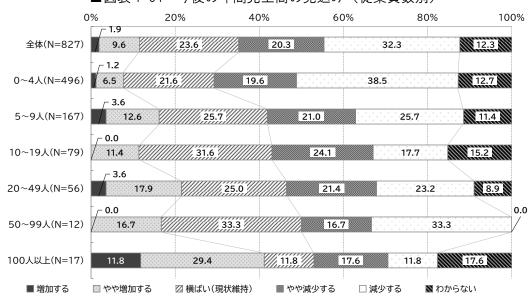
<資本金別にみる今後の年間売上高の見込み>

資本金額が 5,000 万円以上の事業所は、『増加する』(「増加する」「やや増加する」の合計) と見込んでいる割合が2割を超えている。一方で、資本金額が5,000万円未満の事業所は『減 少する』(「やや減少する」「減少する」の合計)と見込んでいる割合が5割を超えており、特 に資本金がない事業所では59.7%と最も高い。



<従業員数別にみる今後の年間売上高の見込み>

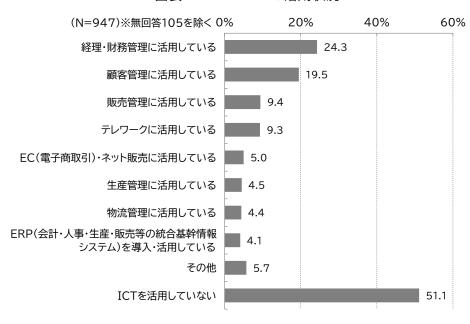
従業員数が「100人以上」の事業所では、『増加する』と見込んでいる割合が 41.2%となり、 他よりも特に高くなっている。一方で、従業員数が「100人未満」の事業所では、いずれも4 割以上が『減少する』と見込んでいる。



■図表 1-64 今後の年間売上高の見込み(従業員数別)

〇ICTを活用している事業所の方が、売上高が増加している割合が高い

ICTを活用している事業所は 48.9%、ICTを活用していない事業所は 51.1%となっている。具体的な活用方法としては、「経理・財務管理に活用している」が 24.3%と最も高く、次いで「顧客管理に活用している」が 19.5%、「販売管理に活用している」が 9.4%となっている。

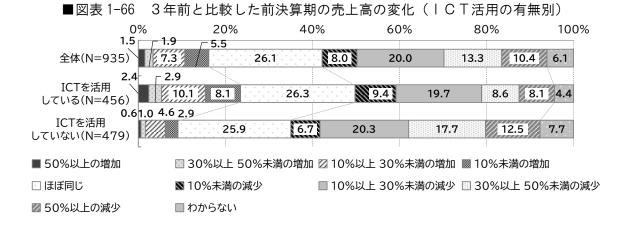


■図表 1-65 ICTの活用状況

<ICT活用の有無別にみる前決算期の売上高の変化(3年前との比較)>

「ICTを活用している」事業所では、『売上高が増加した』(「50%以上の増加」「30%以上50%未満の増加」「10%以上30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)が23.5%となっている。一方で「ICTを活用していない」事業所では『売上高が増加した』事業所は9.1%に留まっており、10ポイント以上の差がみられる。

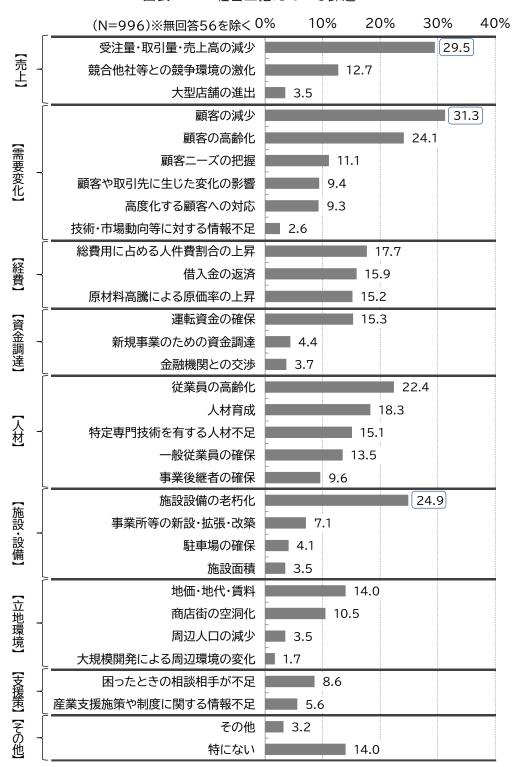
また、『減少している』(「10%未満の減少」「10%以上30%未満の減少」「30%以上50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)についても、「ICTを活用している」事業所では45.8%、「ICTを活用していない」事業所では57.2%となっており、およそ10ポイントの差がみられる。



50

〇区内事業所の抱える課題は需要変化、売上、施設・設備など多岐にわたる

「顧客の減少」が 31.3%と最も高く、次いで「受注量・取引量・売上高の減少」が 29.5%、「施設設備の老朽化」が 24.9%となっている。



■図表 1-67 経営上抱えている課題

【市場(売上・需要変化)に関する経営課題】

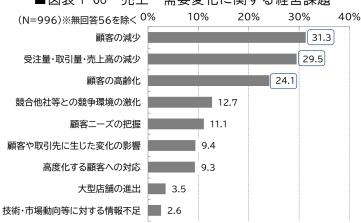
〇「顧客の減少」や「受注量・取引量・売上高の減少」などが課題

「顧客の減少」が31.3%と最も高く、次いで「受注量・取引量・売上高の減少」が29.5%、「顧客の高齢化」が24.1%となっている。

売上高別にみると、売上高が減少した事業所では「顧客の減少」「受注量・取引量・売上高の減少」 が4割以上となっており、売上高が増加、または同じ事業所よりも多くの事業所が課題としている。

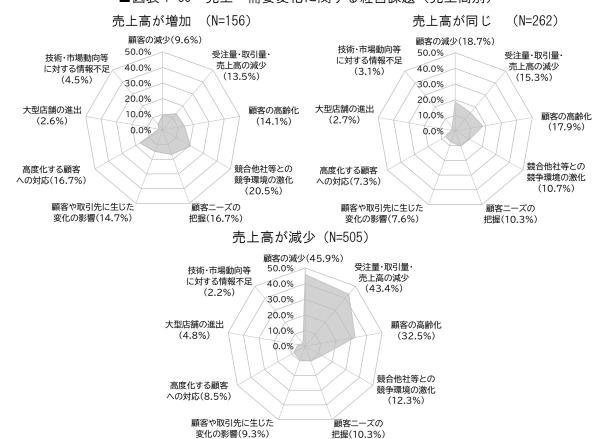
業種別にみると、「運輸業・郵便業」「生活関連サービス業・娯楽業」では、それぞれ5割以上の事業所が「顧客の減少」を課題としている。

また、「製造業」「運輸業・郵便業」「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」では、それぞれ4割以上の事業所が「受注量・取引量・売上高の減少」を課題としている。

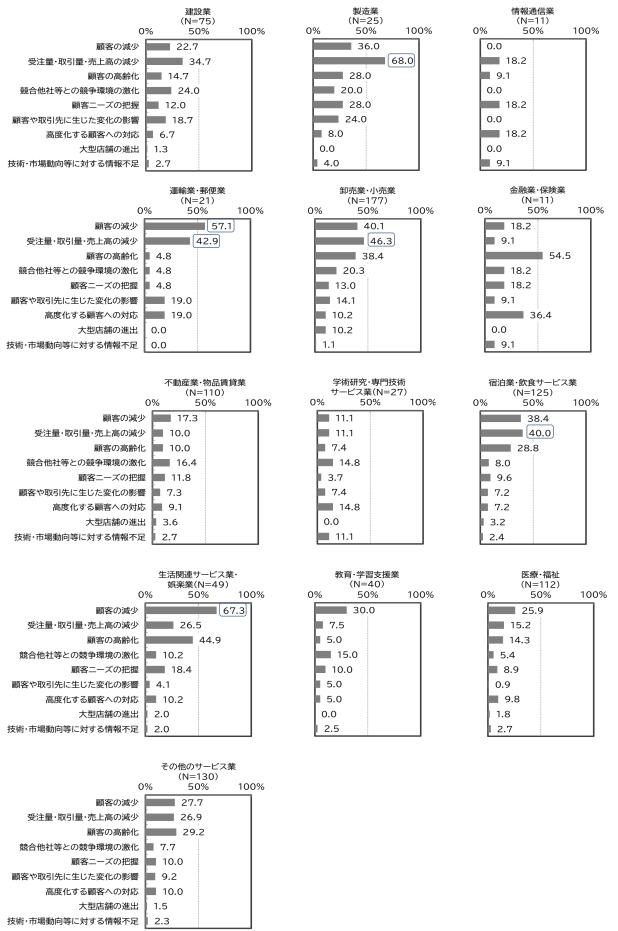


■図表 1-68 売上・需要変化に関する経営課題

■図表 1-69 売上・需要変化に関する経営課題(売上高別)



■図表 1-70 売上・需要変化に関する経営課題(業種別)



【収支(経費・資金調達)に関する経営課題】

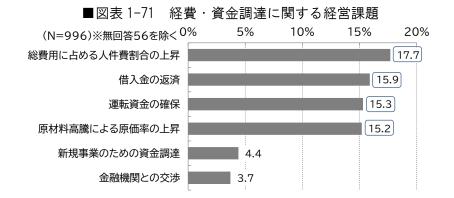
○「人件費割合の上昇」や「借入金の返済」「運転資金の確保」「原材料高騰による原価率の 上昇」が主な課題となっている

「総費用に占める人件費割合の上昇」が 17.7%と最も高く、次いで「借入金の返済」が 15.9%、「運転資金の確保」が 15.3%、「原材料高騰による原価率の上昇」が 15.2%となっている。

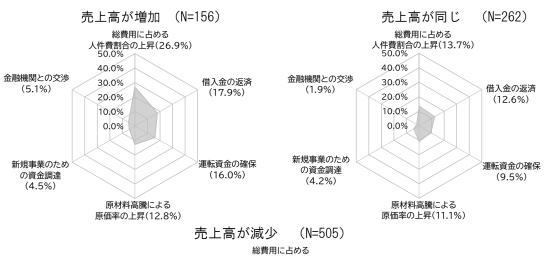
売上高別にみると、売上高が増加した事業所では、2割以上の事業所が「総費用に占める人件費割合の上昇」を課題としており、売上高が同じ、または減少した事業所よりも多くなっている。

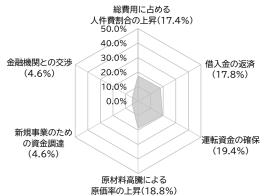
業種別にみると、「総費用に占める人件費割合の上昇」について、「生活関連サービス業・娯楽業」が 32.7% と最も高く、次いで「医療・福祉」の 25.0%、「建設業」の 24.0% となっている。

また、「製造業」「宿泊業・飲食サービス業」では、それぞれ3割以上の事業所が「原材料高騰による原価率の上昇」を課題としている。

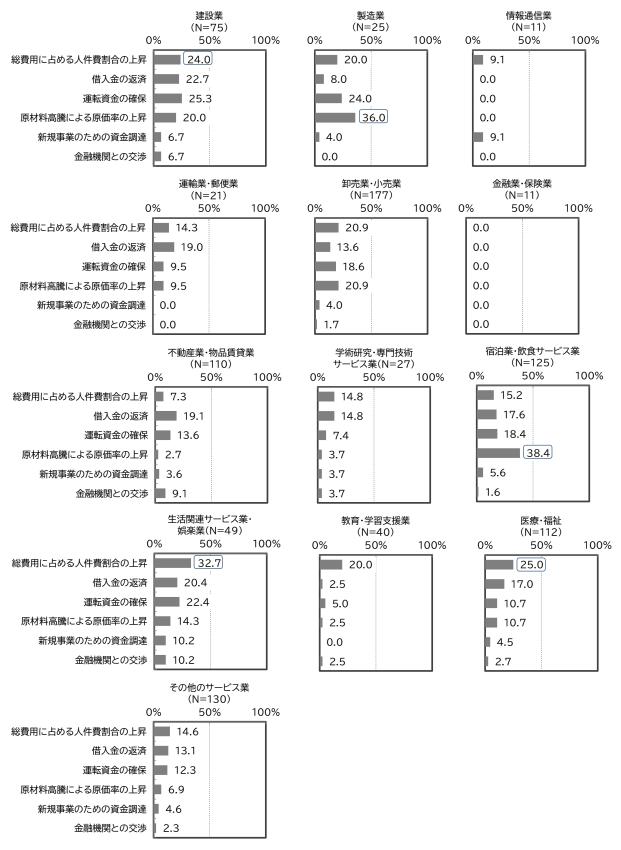


■図表 1-72 経費・資金調達に関する経営課題(売上高別)





■図表 1-73 経費・資金調達に関する経営課題(業種別)



【人材に関する経営課題】

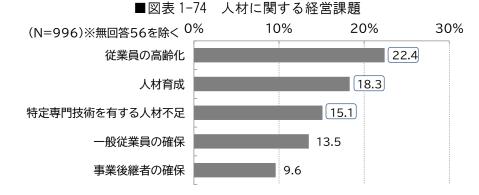
○「従業員の高齢化」や「人材育成」が主な課題となっている

「従業員の高齢化」が 22.4%と最も高く、次いで「人材育成」が 18.3%、「特定専門技術を有する人材不足」が 15.1%となっている。

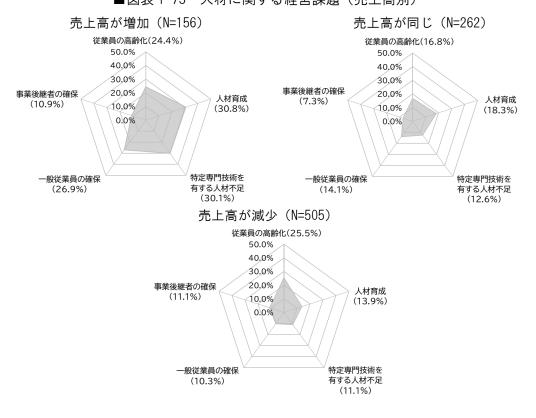
売上高別にみると、売上高が増加した事業所は、売上高が同じ、または減少した事業所に比べて人材に関する課題を抱えている事業所が多い。特に「人材育成」「特定専門技術を有する人材不足」が3割以上と高くなっている。

業種別にみると、「建設業」では、「特定専門技術を有する人材不足」を課題と考えている事業所が 41.3%と最も高くなっているが、「従業員の高齢化」「人材育成」「一般従業員の確保」もそれぞれ3割前後の事業所が課題としていることから、人材に関する幅広い課題を抱えていることがわかる。

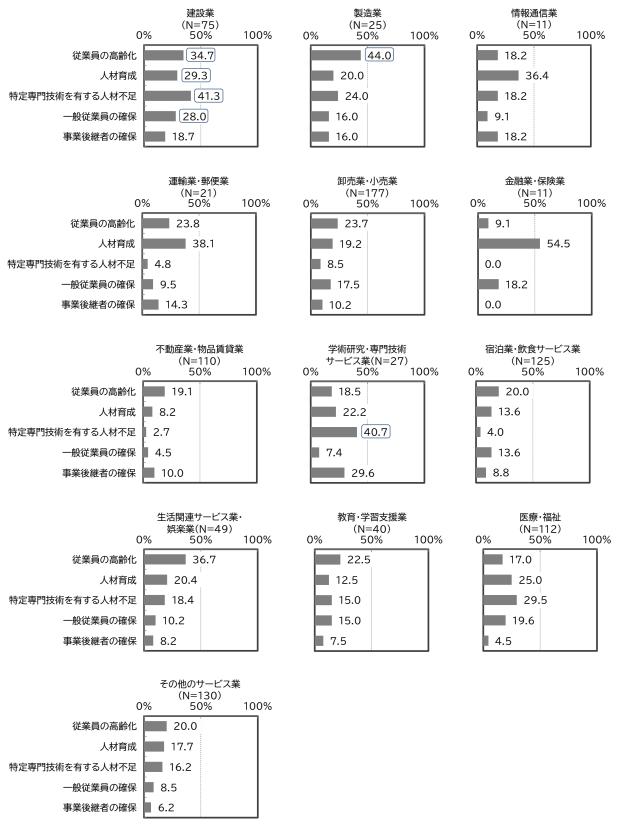
また、「製造業」では「従業員の高齢化」、「学術研究・専門技術サービス業」では「特定専門技術を有する人材不足」が4割以上と高くなっている。



■図表 1-75 人材に関する経営課題(売上高別)



■図表 1-76 人材に関する経営課題(業種別)



【立地(施設・設備、立地環境)に関する経営課題】

○「施設設備の老朽化」が課題として多くあげられている

「施設設備の老朽化」が 24.9%と最も高く、次いで「地価・地代・賃料」が 14.0%、「商店街の空洞化」が 10.5%となっている。

売上高別にみると、売上高が減少した事業所では、およそ3割が「施設設備の老朽化」を課題と しており、その割合は売上高が増加、または同じ事業所よりも高くなっている。

「施設設備の老朽化」は「製造業」「不動産業・物品賃貸業」「生活関連サービス業・娯楽業」 で課題としてあげられている割合が高くなっている。

「周辺人口の減少」を課題としている事業所は、いずれの業種においても非常に少なくなっているが、「教育・学習支援」では 15.0%と他の業種と比較すると、やや高い割合となっている。

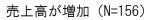
■図表 1-77 施設・設備、立地環境に関する経営課題

■図表 1-78 施設・設備、立地環境に関する経営課題(売上高別)

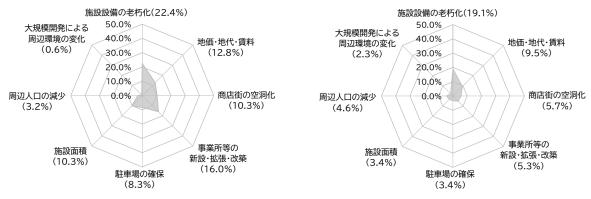
3.5

周辺人口の減少

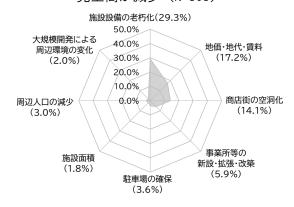
大規模開発による周辺環境の変化 1.7



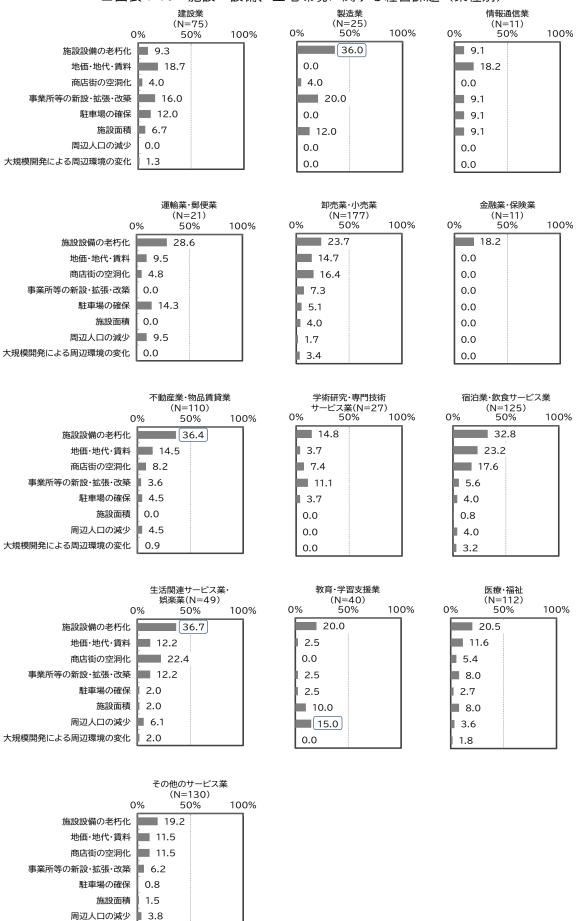
売上高が同じ (N=262)



売上高が減少(N=505)



■図表 1-79 施設・設備、立地環境に関する経営課題(業種別)



大規模開発による周辺環境の変化

0.8

■経営課題に関するヒアリング調査結果

- ・運転資金の確保が課題。コロナの影響もあり手を出しにくい。(医療・福祉)
- ・人材の確保が課題。従業員を増やしたいと考えているが、小規模経営であるため、採用は非常に難しい。(宿泊・飲食サービス業)
- ・家賃が高いため、継続的な運営が困難。(卸売業・小売業)
- ・後継者の確保と人材育成が課題。自分の考えを理解して経営を一緒に考えられる若い人材や 後継者となる人材、秘書的な人材を雇用したいが、信頼できる人材を確保する必要があり、 簡単には見つからない。また、人材育成をしてもすぐにやめてしまい、育成することがかえ って負担になってしまうので、外注を使うようになってしまった。(その他のサービス業)
- ・顧客や取引先に生じた変化の影響が課題。オンラインショップからの購入も増えつつあるが、 どうしても価格重視の傾向があるため、利益圧縮につながり、売上の伸びが期待できない。 (卸売業・小売業)
- ・一般従業員の確保が課題。従業員数が少なく、個別受注生産という特徴により分野が多岐に わたる。そのため、求人媒体の募集欄に記載する内容が複雑であり、そもそも集まりにくい、 またはマッチした人材を確保できない状態である。(製造業)

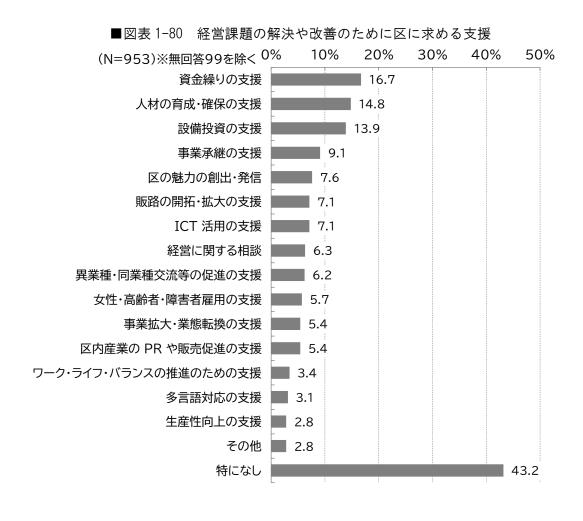
○資金繰りや人材の育成・確保、設備投資の支援を求める声が多い

区に何らかの支援を求める事業所は 56.8%、特に求める支援がない事業所は 43.2%となっている。区に求める支援の具体的な内容としては、「資金繰りの支援」が 16.7%と最も高く、次いで「人材の育成・確保の支援」が 14.8%、「設備投資の支援」が 13.9%となっている。

業種別にみると、「医療・福祉」では「人材の育成・確保の支援」が 32.7%、「生活関連サービス業・娯楽業」では「資金繰りの支援」が 30.4%とそれぞれ最も高い。

現在抱えている課題として、「顧客の減少」や「受注量・取引量・売上高の減少」をあげている事業所が多く(図表 1-68)、区に求める支援でも「資金繰りの支援」が最も多くなっていることから、顧客や売上高の減少により財務状況が適正でなく資金繰りに苦慮していることが推察される。

また、人材に関する幅広い課題を抱えていた建設業(図表 1-76)では、区に求める支援についても「人材の育成・確保の支援」が 28.4%と、「医療・福祉」に次いで2番目に多くなっている。



■図表 1-81 経営課題の解決や改善のために区に求める支援(業種別)

(%)

	回答者数(N)	資金繰りの支援	人材の育成・確保の支援	設備投資の支援	事業承継の支援	区の魅力の創出・発信	販路の開拓・拡大の支援	ICT活用の支援	経営に関する相談	援異業種・同業種交流等の促進の支	女性・高齢者・障害者雇用の支援	事業拡大・業態転換の支援	区内産業のPRや販売促進の支援	のための支援ワーク・ライフ・バランスの推進	多言語対応の支援	生産性向上の支援	その他	特になし
全体	947	16.6	14.7	13.6	9.2	7.6	7.2	7.1	6.3	6.2	5.6	5.4	5.4	3.4	3.2	2.9	2.9	43.4
建設業	74	21.6	28.4	12.2	10.8	8.1	4.1	6.8	8.1	9.5	8.1	9.5	12.2	2.7	1.4	6.8	1.4	33.8
製造業	25	8.0	24.0	16.0	20.0	0.0	20.0	4.0	4.0	8.0	4.0	8.0	4.0	4.0	0.0	24.0	4.0	44.0
情報通信業	11	18.2	27.3	27.3	18.2	9.1	0.0	27.3	9.1	9.1	9.1	0.0	0.0	0.0	9.1	9.1	0.0	36.4
運輸業・郵便業	20	5.0	15.0	10.0	15.0	5.0	10.0	10.0	0.0	5.0	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0	5.0	10.0	45.0
卸売業・小売業	166	19.9	10.8	11.4	9.6	7.2	13.3	8.4	6.0	4.2	5.4	5.4	8.4	3.0	3.0	3.6	1.8	41.0
金融業・保険業	11	9.1	18.2	0.0	9.1	18.2	9.1	9.1	9.1	27.3	0.0	9.1	27.3	0.0	0.0	0.0	0.0	45.5
不動産業·物品賃貸業	107	12.1	5.6	14.0	4.7	9.3	4.7	6.5	7.5	2.8	5.6	4.7	0.9	1.9	0.0	0.9	0.9	50.5
学術研究・専門技術サービス業	27	11.1	7.4	0.0	0.0	11.1	18.5	3.7	3.7	18.5	0.0	3.7	14.8	7.4	0.0	0.0	3.7	51.9
宿泊業・飲食サービス業	120	20.8	10.8	20.0	14.2	10.8	5.8	4.2	5.8	5.0	3.3	5.8	5.8	2.5	5.0	3.3	5.0	40.8
生活関連サービス業・娯楽業	46	30.4	13.0	23.9	13.0	13.0	2.2	4.3	15.2	8.7	2.2	4.3	8.7	6.5	4.3	2.2	2.2	39.1
教育·学習支援業	36	8.3	13.9	16.7	5.6	11.1	5.6	25.0	11.1	8.3	5.6	2.8	2.8	5.6	5.6	2.8	5.6	41.7
医療·福祉	110	11.8	32.7	17.3	6.4	2.7	3.6	9.1	4.5	5.5	8.2	0.9	2.7	3.6	6.4	0.9	3.6	33.6
その他のサービス業	123	16.3	12.2	9.8	6.5	8.1	5.7	4.1	4.1	7.3	10.6	7.3	2.4	5.7	4.1	0.0	2.4	47.2

※割合が10%以上の選択肢を網掛けしている。

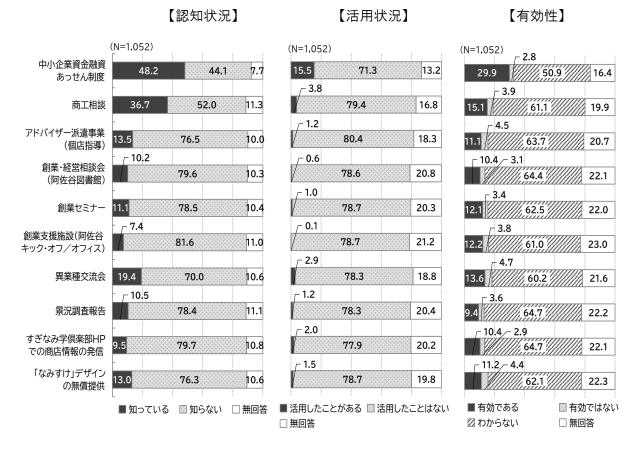
問 22 区では、経営支援に関する事業を展開しています。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」「有効性」をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

〇中小企業資金融資あっせん制度や商工相談以外の事業の認知度は低い

区の経営支援事業の中で、「中小企業資金融資あっせん制度」は、認知度(48.2%)、活用状況(15.5%)、有効性(29.9%)ともに最も高い。

次いで「商工相談」は、認知度 36.7%、活用状況 3.8%、有効性 15.1%、「異業種交流会」 は認知度 19.4%、活用状況 2.9%、有効性 13.6%となっている。

■図表 1-82 区の経営支援事業の認知状況・活用状況・有効性

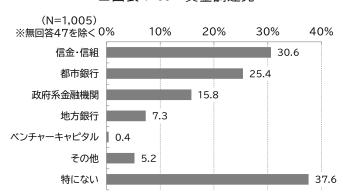


6 資金調達等について

問 23 資金調達の際の調達先についてお答えください。(○はいくつでも)

○資本金額により資金調達先が異なる傾向がみられ、2,000万円未満では信用金庫・信用組合、2,000万円以上では都市銀行が多い

資金調達先がある事業所は 62.4%、資金調達先が特にない事業所は 37.6%となっている。 具体的な資金調達先については、「信金・信組」が 30.6%と最も高く、次いで「都市銀行」が 25.4%となっている。



■図表 1-83 資金調達先

<業種別にみる資金調達先>

業種別にみると、「建設業」、「生活関連サービス業・娯楽業」などでは「信金・信組」が最も多く、「不動産業・物品賃貸業」などでは「都市銀行」が最も多くなっている。

また、「建設業」において、「特にない」が17.8%であることから、8割以上の事業所が資金調達を行っていることがわかる。一方、「学術研究・専門技術サービス業」「教育・学習支援業」などでは、資金調達先として「都市銀行」が最も多くなっているが、その割合は2割未満にとどまっている。

								(%)
	回答者数(N)	信金・信組	都市銀行	政府系金融機関	地方銀行	ベンチャーキャピタル	その他	特にない
全体	998	30.5	25.4	15.8	7.3	0.4	5.1	37.7
建設業	73	53.4	34.2	24.7	16.4	0.0	2.7	17.8
製造業	25	24.0	36.0	20.0	20.0	0.0	4.0	36.0
情報通信業	11	45.5	18.2	18.2	27.3	0.0	0.0	36.4
運輸業·郵便業	24	20.8	8.3	16.7	8.3	0.0	4.2	45.8
卸売業・小売業	177	28.8	28.2	16.9	9.0	0.6	5.1	35.0
金融業・保険業	10	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	30.0	60.0
不動産業·物品賃貸業	114	28.1	42.1	6.1	8.8	0.0	6.1	27.2
学術研究・専門技術サービス業	27	14.8	18.5	14.8	0.0	0.0	0.0	59.3
宿泊業・飲食サービス業	126	36.5	15.1	22.2	0.8	0.8	3.2	38.1
生活関連サービス業・娯楽業	49	53.1	20.4	26.5	2.0	0.0	2.0	28.6
教育·学習支援業	40	12.5	17.5	0.0	0.0	0.0	12.5	65.0
医療・福祉	113	15.9	27.4	18.6	10.6	0.9	8.0	40.7
その他のサービス業	134	29.9	23.1	14.2	4.5	0.7	3.7	42.5

■図表 1-84 資金調達先(業種別) (%)

※割合が上位1位の選択肢を網掛けしている。(「特にない」を除く)

<資本金額別にみる資金調達先>

資金調達先がある事業所のうち、資本金額が『2,000 万円未満』(「なし」「500 万円未満」「500 万円~1,000 万円未満」「1,000 万円~2,000 万円未満」の合計)の事業所では、「信金・信組」が多くなっており、『2,000 万円以上』(「2,000 万円~5,000 万円未満」「5,000 万円~1 億円未満」「1 億円~5 億円未満」「5 億円以上」の合計)では、「都市銀行」が多くなっている。

■図表 1-85 資金調達先(資本金額別)

(%)

	回答者数(N)	信金・信組	都市銀行	政府系金融機関	地方銀行	ベンチャーキャピタル	その他	特にない
全体	974	30.5	25.9	15.8	7.3	0.4	5.1	37.5
なし	314	26.4	13.7	10.5	3.8	0.3	6.1	50.3
500万円未満	288	33.0	24.0	16.7	5.6	0.0	2.8	35.8
500万円~1,000万円未満	101	33.7	28.7	14.9	6.9	0.0	6.9	33.7
1,000万円~2,000万円未満	142	43.0	36.6	23.9	12.0	1.4	4.9	21.1
2,000万円~5,000万円未満	58	32.8	51.7	29.3	19.0	0.0	1.7	20.7
5,000万円~1億円未満	27	7.4	51.9	22.2	25.9	3.7	7.4	25.9
1億円~5億円未満	17	11.8	41.2	5.9	5.9	0.0	5.9	41.2
5億円以上	27	3.7	29.6	0.0	0.0	0.0	18.5	51.9

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

〇6割半ばの事業所が資金調達先との関係が良好である

資金調達先との関係が「良好である」事業所が 64.3%と最も高く、次いで「まあ良好である」 が 29.0%となっている。「良好である」「まあ良好である」の合計は 93.3%となっている。

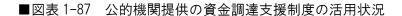
良好でない 無回答 1.6% 3.7% あまり良好でない 1.4% まあ良好である 29.0%

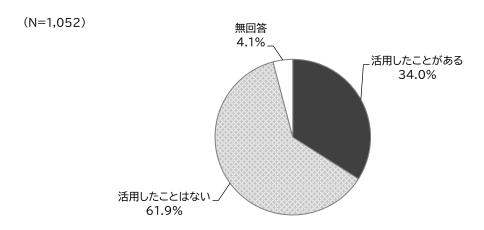
■図表 1-86 資金調達先との関係性

問 25 制度融資や補助金など、公的機関が提供する資金調達の支援制度を活用されたことがありますか。(○は1つ)

○3割半ばの事業所が公的機関提供の資金調達支援制度を利用したことがある

公的機関提供の資金調達支援制度を「活用したことがある」事業所は34.0%、「活用したことはない」事業所は61.9%となっている。





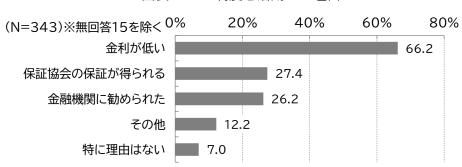
問 26 具体的に活用した制度をお答えください。(自由に記入)

- · 持続化給付金 · 雇用調整助成金
- ・東京都家賃等支援給付金・セーフティネット保証・感染症対応融資(全国制度)
- ・中小企業資金融資あっせん制度・新型コロナウイルス感染症対策特例資金
- ・新規開業資金・新型コロナウイルス感染症特別貸付
- ・マル経融資 (小規模事業者経営改善資金)
- ・新型コロナウイルス感染症対応従事者慰労金 など

問 27 制度を活用した理由についてお答えください。(○はいくつでも)

〇制度を利用した理由として、金利が低いことが突出して多い

「金利が低い」が 66.2% と最も高く、次いで「保証協会の保証が得られる」が 27.4%、「金融機関に勧められた」が 26.2% となっている。

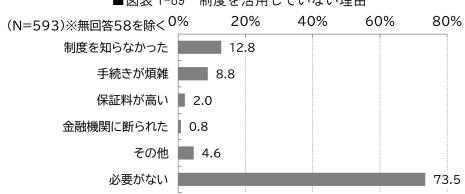


■図表 1-88 制度を活用した理由

問 28 制度を活用していない理由についてお答えください。(○はいくつでも)

〇制度を活用していない理由として、必要がないことが突出して多い

「必要がない」が 73.5% と最も高く、次いで「制度を知らなかった」が 12.8%、「手続きが 煩雑」が 8.8% となっている。



■図表 1-89 制度を活用していない理由

分類	件数	主な回答
ム判り次を部体につ		・現時点で資金調達の必要はないが、コロナ禍で今後どうな
金利や資金調達について	29 件	るのか心配
0, 0		・低い金利や補助が助かる
エはキについて	18 件	・手続きを簡単にして欲しい
手続きについて	101+	・手続きがスムーズでスピードのある融資が望ましい
		・どうやって利用すればいいかわからない
情報について	3件	・わかりやすい説明(メリット、デメリット、始め方など)がほ
		LN
その他	11 件	・本店、支店がそれぞれ独立採算であることが課題

■資金調達制度の活用に関するヒアリング調査結果

- ・店内の換気設備を新しくするため、国の「大規模感染リスクを低減するための高機能換気設備等の導入支援事業」による補助金の申請を行ったが、申請が通らなかった。設備に対する補助金があると助かる。(宿泊業・飲食サービス業)
- ・業歴が浅く発展途上ということもあり、当初想定していた売上の伸び率を達成しておらず、 不安を抱えている。融資を受けたいが、なかなか難しいと感じている。(医療・福祉)
- ·過去に創業融資を受けたのだが、手続きも煩雑ではなく円滑に融資を受け取ることができた。 (卸売業・小売業)
- ・地域建設経営強化融資制度は非常に効果が高かった。一方で、決算時期から半年以上経過すると、その時点の仮決算書の提出が求められ、その手続きが煩雑であった。ただ、お金を受け取る以上、書類提出が生じるのは仕方ないとも思う。(製造業)
- ・融資だけで事業を拡大させるのは難しいため、売り込みを積極的に行い、投資を呼び込むことが重要だと考えている。そのために勉強会に参加するなど、準備を進めている。(その他のサービス業)
- ・融資や借り入れで事業を拡大するのはリスクがあるため、利用しない方が良いと考えている。 (その他のサービス業)
- ・4年前に若い人を数名雇用し、職場に業務管理のためのアプリケーションを導入した。その際、国の I T補助金を活用した。そのことが業務の効率化につながっている。(建設業)
- ・新型コロナウイルス感染症に関連する助成金や給付金を受給している。申請書類の作成は、 従来からの資金調達先である都市銀行の協力により、円滑に資料を提出することができた。 (卸売業・小売業)

7 採用状況や雇用環境について

問30 過去3年間(平成29年4月1日から令和2年3月31日まで)の採用状況と今後の採用 意向をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

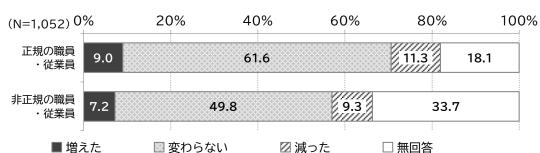
①採用状況

〇全ての業種において、採用状況は変わらない事業所が最も多い

正規の職員・従業員では「変わらない」が61.6%と最も高く、次いで「減った」が11.3%、「増えた」が9.0%となっている。

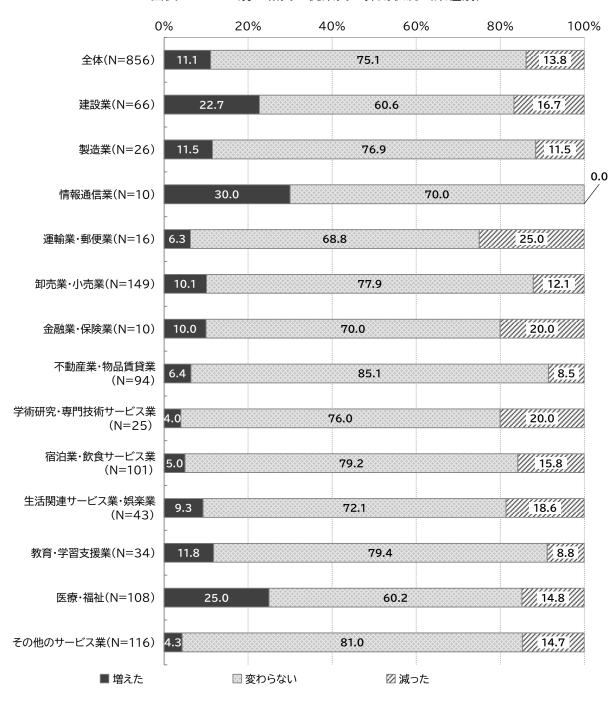
非正規の職員・従業員では「変わらない」が 49.8%と最も高く、次いで「減った」が 9.3%、「増えた」が 7.2%となっている。

業種別にみると、いずれの業種においても、「変わらない」が最も多くなっている。一方、「増えた」について、正規・非正規いずれも「情報通信業」「医療・福祉」の割合が比較的高く、2割を超えている。また、「学術研究・専門技術サービス業」についてみると、正規の職員・従業員は「減った」が 20.0%であるのに対して、非正規の職員・従業員は「減った」が 9.5%となっており、雇用形態によって採用状況に差がみられる。

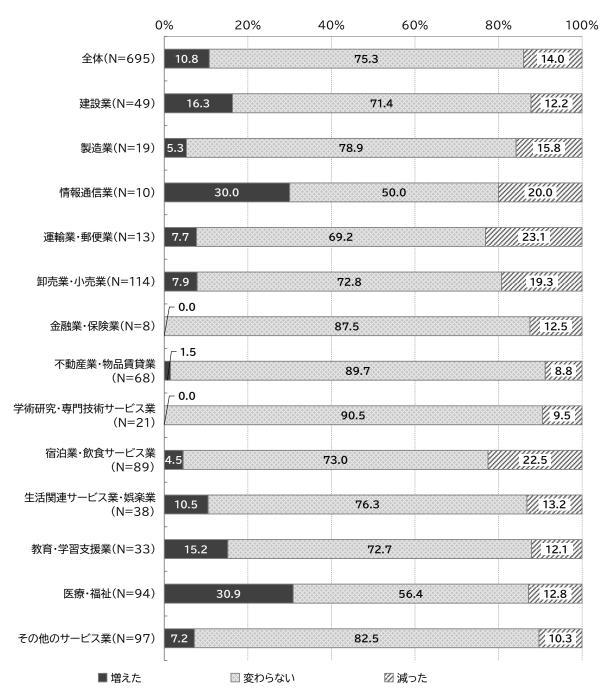


■図表 1-90 採用状況

■図表 1-91 正規の職員・従業員の採用状況(業種別)



■図表 1-92 非正規の職員・従業員の採用状況(業種別)



②採用意向

〇採用意向は現状維持が最も多いが、「建設業」では正規職員の採用意欲が高い

正規の職員・従業員では「現状のまま」が54.9%と最も高く、次いで「増やしたい」が16.3%、「わからない」が8.7%となっている。

非正規の職員・従業員では「現状のまま」が 44.7%と最も高く、次いで「増やしたい」が 10.7%、「わからない」が 10.1%となっている。

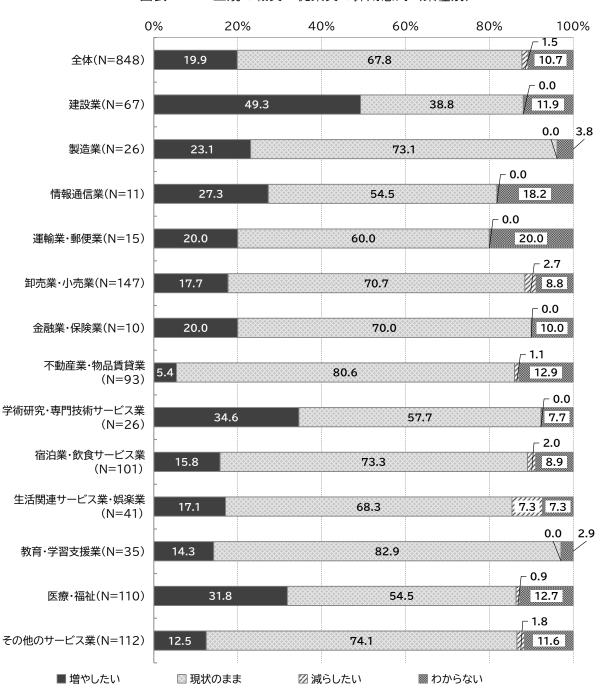
20% 40% 60% 80% 100% (N=1,052) 0% - 1.2 正規の職員 16.3 54.9 8.7 18.8 ・従業員 ┌ 1.9 10.1 非正規の職員 10.7 44.7 32.6 ・従業員 図 現状のまま ☑ 減らしたい ■ 増やしたい ■ わからない □ 無回答

■図表 1-93 採用意向

<業種別にみる採用意向(正規の職員・従業員)>

「建設業」以外の業種では「現状のまま」が最も多くなっている。一方で「建設業」では「増やしたい」が 49.3%と最も高くなっている。また、「学術研究・専門技術サービス業」や「医療・福祉」でも「増やしたい」が3割以上となっている。

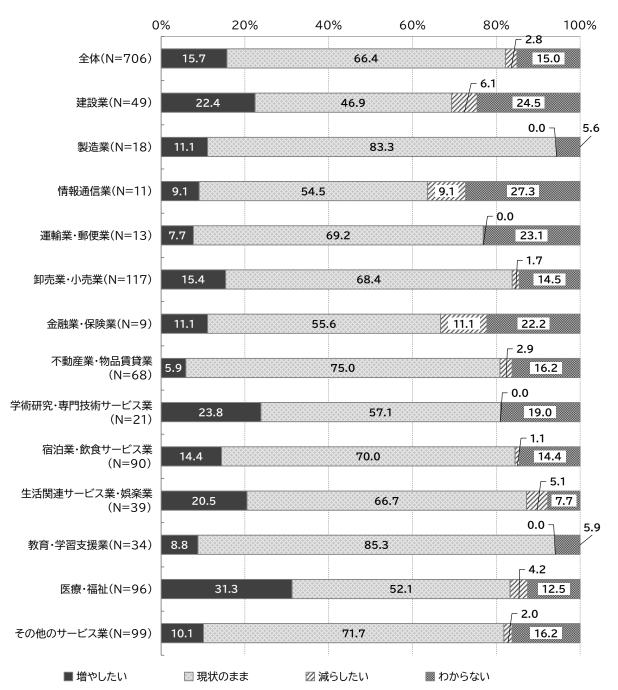
採用を増やしたい「建設業」「学術研究・専門技術サービス業」「医療・福祉」は、今後の売 上高の増加を見込んでいる事業所が比較的多い業種となっている。(図表 1-62 参照)



■図表 1-94 正規の職員・従業員の採用意向(業種別)

<業種別にみる採用意向(非正規の職員・従業員)>

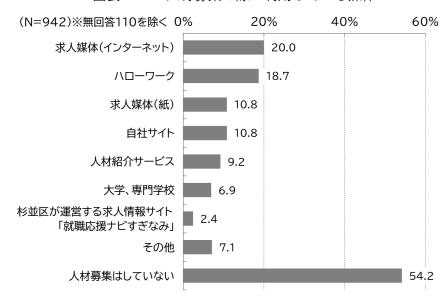
「現状のまま」としている業種が多くなっているが、「医療・福祉」では「増やしたい」が 31.3%となっており、他の業種に比べその割合が高くなっている。



■図表 1-95 非正規の職員・従業員の採用意向(業種別)

〇求人媒体(インターネット)とハローワークが多く利用されている

人材募集をしている事業所は 45.8%、人材募集をしていない事業所は 54.2%となっている。 人材募集をしている事業所について、具体的な方法としては「求人媒体(インターネット)」 が 20.0%、「ハローワーク」が 18.7%となっている。



■図表 1-96 人材募集の際に利用している媒体

<業種別にみる人材募集の際に利用している媒体>

業種別でみると、「医療・福祉」では 76.5%の事業所が人材募集をしており、「求人媒体 (インターネット)」と「ハローワーク」の利用が 4割以上と高い。

■図表 1-97 人材募集の際に利用している媒体(業種別)

										(%)
	回答者数N	求人媒体(インターネット)	ハローワーク	自社サイト	求人媒体(紙)	人材紹介サービス	大学、専門学校	「就職応援ナビすぎなみ」 杉並区が運営する求人情報サイト	その他	人材募集はしていない
全体	937	20.0	18.6	10.9	10.7	9.2	6.9	2.5	7.2	54.2
建設業	73	20.5	32.9	12.3	9.6	8.2	11.0	2.7	8.2	42.5
製造業	26	11.5	34.6	11.5	3.8	15.4	7.7	7.7	3.8	50.0
情報通信業	10	30.0	20.0	10.0	20.0	10.0	20.0	10.0	10.0	40.0
運輸業·郵便業	19	26.3	36.8	15.8	15.8	10.5	10.5	5.3	5.3	42.1
卸売業・小売業	162	21.0	17.3	14.2	14.2	6.2	5.6	0.6	4.9	53.1
金融業·保険業	11	27.3	18.2	36.4	18.2	18.2	9.1	0.0	18.2	27.3
不動産業·物品賃貸業	102	5.9	5.9	2.9	2.9	2.0	0.0	0.0	7.8	81.4
学術研究・専門技術サービス業	25	8.0	24.0	12.0	4.0	16.0	4.0	8.0	4.0	64.0
宿泊業・飲食サービス業	120	20.0	6.7	6.7	11.7	2.5	3.3	0.8	10.0	61.7
生活関連サービス業・娯楽業	47	27.7	10.6	14.9	8.5	6.4	8.5	4.3	6.4	55.3
教育·学習支援業	38	26.3	5.3	5.3	10.5	5.3	23.7	0.0	7.9	47.4
医療·福祉	115	44.3	40.9	20.9	20.9	28.7	12.2	7.0	5.2	23.5
その他のサービス業	121	13.2	18.2	7.4	6.6	9.1	5.0	0.8	5.0	59.5

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

<従業員数別にみる人材募集の際に利用している媒体>

『5人以上、20人未満』(「5~9人」「10~19人」の合計)では、「求人媒体(インターネット)」、「20~49人」では「ハローワーク」が最も多くなっている。また、『50人以上』(「50~99人」「100人以上」の合計)の従業員数が多い事業所では、「求人媒体(インターネット)」「ハローワーク」に加え、「自社サイト」「人材紹介サービス」「大学・専門学校」など多様な媒体で募集を行っていることがわかる。

一方で「0~4人」では、「人材募集はしていない」が8割弱と高くなっている。

■図表 1-98 人材募集の際に利用している媒体(従業員数別)

(%)

	回答者数⑵	求人媒体(インターネット)	ハローワーク	自社サイト	求人媒体(紙)	人材紹介サービス	大学、専門学校	「就職応援ナビすぎなみ 」杉並区が運営する求人情報サイト	人材募集はしていない	その他
全体	786	21.8	20.1	11.8	11.1	10.2	7.6	2.7	51.9	7.1
0~4人	456	5.5	7.0	3.7	3.9	2.9	2.6	0.2	78.1	5.5
5~9人	165	32.7	29.1	15.2	18.8	7.9	9.7	1.8	27.3	10.9
10~19人	79	55.7	38.0	24.1	25.3	21.5	11.4	6.3	6.3	7.6
20~49人	55	49.1	54.5	34.5	21.8	45.5	14.5	16.4	1.8	10.9
50~99人	13	61.5	61.5	53.8	23.1	46.2	30.8	15.4	0.0	7.7
100人以上	18	72.2	55.6	33.3	16.7	33.3	61.1	5.6	5.6	0.0

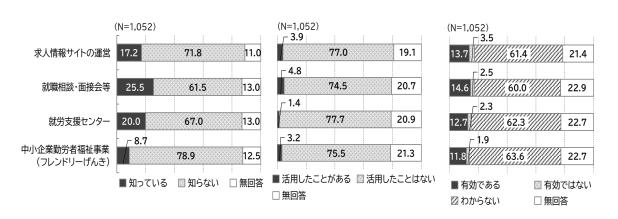
※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

問32 区では、求職者と事業者を結び付けるための事業や就労支援に関する事業を展開しています。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」「有効性」をお答えください。 (それぞれ)は1つ)

○区の就労支援等に関する事業について、1~2割半ばの事業所が認知しているが、実際にそれらの事業を活用しているのは、5%以下となっている

区の就労支援事業の中で、「就職相談・面接会等」は、認知度(25.5%)、活用状況(4.8%)、 有効性(14.6%)ともに最も高い。

■図表 1-99 区の就労支援等に関する事業の認知状況・活用状況・有効性 【認知状況】 【活用状況】 【有効性】

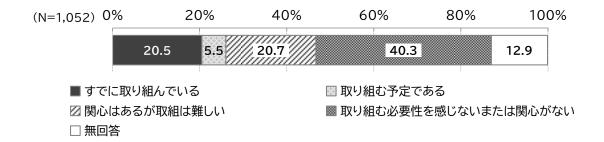


問33 出産・育児・介護をしやすい職場環境を整えたり、就労時間を削除するなど「ワーク・ ライフ・バランス」への取組状況についてお答えください。(○は1つ)

〇ワーク・ライフ・バランスに取り組んでいる事業所は約2割となっている

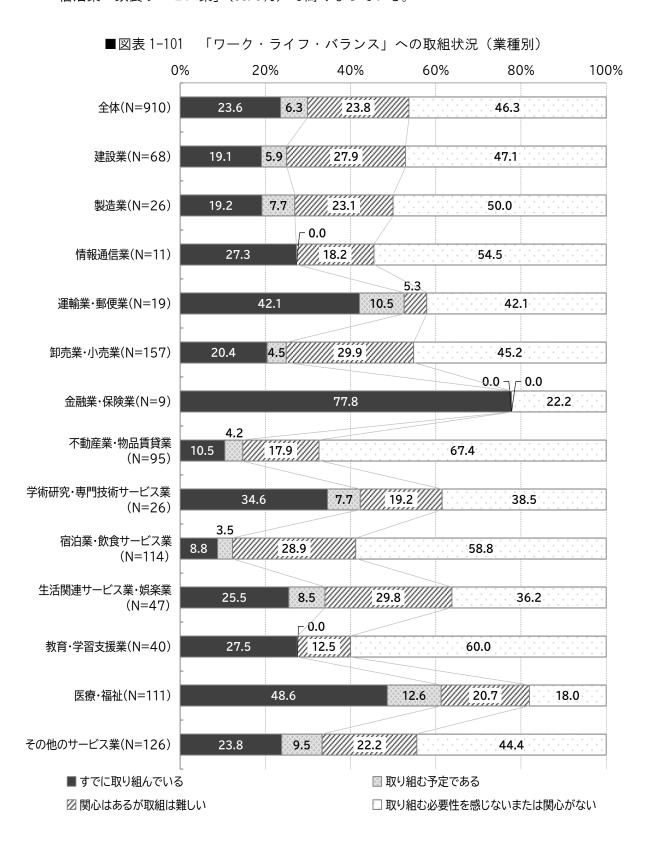
ワーク・ライフ・バランスに「すでに取り組んでいる」事業所は 20.5%、「取り組む予定である」事業所は 5.5%となっている。一方で、「取り組む必要性を感じないまたは関心がない」が 40.3%と最も高く、次いで「関心はあるが取組は難しい」が 20.7%となっている。

■図表 1-100 「ワーク・ライフ・バランス」の取組状況



<業種別にみる「ワーク・ライフ・バランス」への取組状況>

業種別にみると、「すでに取り組んでいる」は、「金融業・保険業」(77.8%)、「医療・福祉」(48.6%)、「運輸業・郵便業」(42.1%)で高くなっている。一方で「取り組む必要性を感じないまたは関心がない」は、「不動産業・物品賃貸業」(67.4%)、「教育・学習支援業」(60.0%)、「宿泊業・飲食サービス業」(58.8%)で高くなっている。

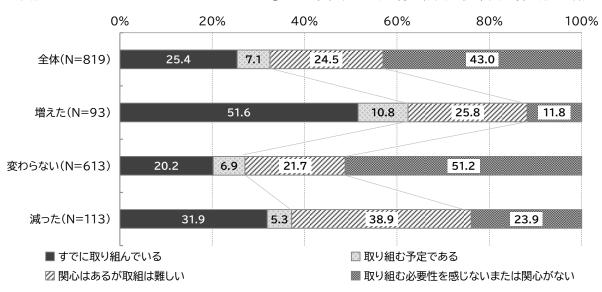


78

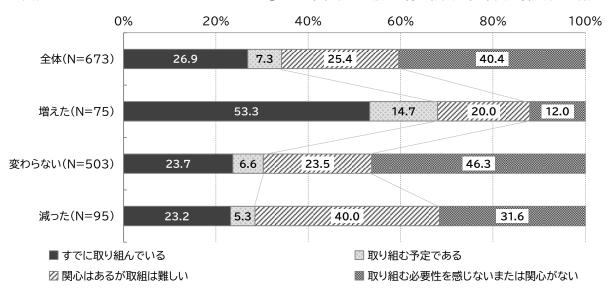
〈採用状況別にみる「ワーク・ライフ・バランス」への取組状況〉

正規の職員・従業員の採用が増えた事業所では、およそ半数の事業所がワーク・ライフ・バランスの取組をすでに行っている。また、正規の職員・従業員の採用が減った事業所では、半数以上の事業所がワーク・ライフ・バランスの取組をすることが難しい、必要性を感じないなどの理由から、取組を行っていない。非正規の職員・従業員の採用状況別にみても同様のことがいえる。





■図表 1-103 「ワーク・ライフ・バランス」への取組状況(非正規の職員・従業員の採用状況別)



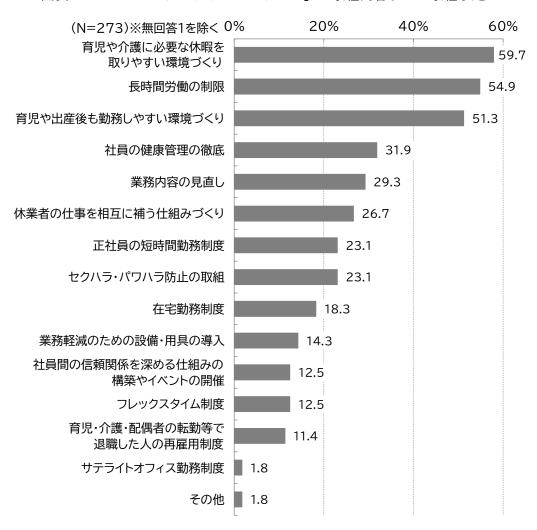
問34 どのような取組を行っていますか、または、どのような取組を行う予定ですか。 (○はいくつでも)

<u>〇「育児や介護に関する環境づくり」や「長時間労働の制限」を行っている、または行う予</u> 定の事業所が多い

ワーク・ライフ・バランスに「すでに取り組んでいる」又は「取り組む予定」の事業所における取組内容は、「育児や介護に必要な休暇を取りやすい環境づくり」が 59.7%と最も高く、次いで「長時間労働の制限」が 54.9%、「育児や出産後も勤務しやすい環境づくり」が 51.3%となっている。

従業員数別でみると、従業員数に関わらず「長時間労働の制限」が5割以上と高くなっている。また、5人以上の事業所では「育児や介護に必要な休暇を取りやすい環境づくり」や「育児や出産後も勤務しやすい環境づくり」など、育児や介護に関する環境づくりが高くなっている。

■図表 1-104 「ワーク・ライフ・バランス」の取組内容または取組予定



■図表 1-105 「ワーク・ライフ・バランス」の取組内容または取組予定(従業員数別)

(%)

	口令	すい環境づくり 育児や介護に必要な休暇を	長時間労働の制限	づくり できも 勤務しやす	社員の健康管理の徹底	業務内容の見直し	づくり、休業者の仕事を相互に補う	正社員の短時間勤務制度	セクハラ・パワハラ防止の	在宅勤務制度	入業務軽減のための設備・用	フレックスタイム制度	の構築やイベントの開催社員間の信頼関係を深める	職した人の再雇用制度育児・介護・配偶者の転勤	サテライトオフィ ス勤務制	その他
	答 者 数 (N)	取りや		い環境			仕組み		取組		具の導		仕組み	等 で 退	度	
全体	246	61.8	55.7	53.3	32.5	29.7	26.0	23.6	23.2	18.7	14.2	12.6	12.2	11.4	2.0	1.2
0~4人	73	37.0	57.5	23.3	21.9	26.0	16.4	13.7	4.1	24.7	2.7	16.4	4.1	2.7	5.5	2.7
5~9人	68	64.7	50.0	58.8	29.4	32.4	29.4	14.7	16.2	11.8	13.2	16.2	16.2	11.8	0.0	1.5
10~19人	41	78.0	56.1	61.0	39.0	22.0	36.6	24.4	36.6	17.1	24.4	7.3	19.5	12.2	0.0	0.0
20~49人	38	76.3	52.6	78.9	42.1	34.2	31.6	39.5	42.1	21.1	21.1	7.9	15.8	23.7	2.6	0.0
50~99人	8	75.0	75.0	100.0	37.5	37.5	25.0	50.0	62.5	12.5	37.5	0.0	12.5	37.5	0.0	0.0
100人以上	18	77.8	66.7	61.1	50.0	38.9	16.7	50.0	38.9	22.2	16.7	11.1	5.6	5.6	0.0	0.0

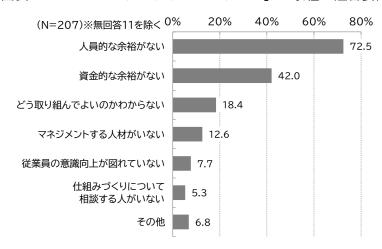
※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

<u>○7割以上の事業所が、人員的な余裕がないことでワーク・ライフ・バランスの取組が実施できていない</u>

ワーク・ライフ・バランスについて「関心はあるが取組は難しい」と回答した事業所における取組の阻害要因は、「人員的な余裕がない」が 72.5%と最も高く、次いで「資金的な余裕がない」が 42.0%、「どう取り組んでよいのかわからない」が 18.4%となっている。

従業員数別にみると、従業員数に関わらず、人員的または資金的な余裕がないことを理由と して、ワーク・ライフ・バランスの取組が進んでいないことがわかる。





■図表 1-107 「ワーク・ライフ・バランス」の取組の阻害要因(従業員数別)

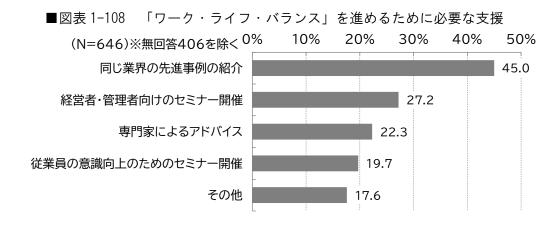
								(%)
	回答者数⑵	人員的な余裕がない	資金的な余裕がない	からないどう取り組んでよいのかわ	ないマネジメントする人材がい	いない従業員の意識向上が図れて	する人がいない仕組みづくりについて相談	その他
全体	183	73.8	41.5	19.7	13.7	8.2	6.0	6.0
0~4人	97	71.1	38.1	21.6	9.3	2.1	5.2	8.2
5~9人	43	76.7	39.5	16.3	14.0	11.6	9.3	2.3
10~19人	24	75.0	54.2	16.7	12.5	12.5	8.3	4.2
20~49人	14	71.4	35.7	21.4	21.4	14.3	0.0	7.1
50~99人	5	100.0	80.0	20.0	80.0	60.0	0.0	0.0
100人以上	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

問 36 「ワーク・ライフ・バランス」を進めるために、どのような支援が必要ですか。 (○はいくつでも)

<u>Oワーク・ライフ・バランス推進に向けた支援として、同じ業界の先進事例の紹介を求める事業所が最も多い</u>

「同じ業界の先進事例の紹介」が 45.0% と最も高く、次いで「経営者・管理者向けのセミナー開催」が 27.2%、「専門家によるアドバイス」が 22.3% となっている。



■ワーク・ライフ・バランスに関するヒアリング調査結果

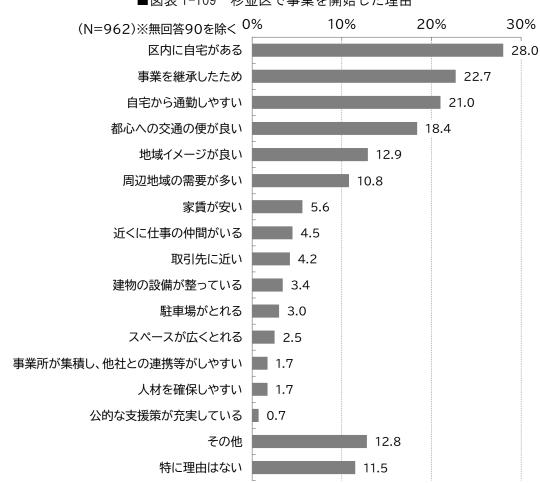
- ・従業員が1人であるため、大規模な制度はないが、時々仕事の様子や忙しさの程度について 聞き取りを行うなど、従業員の健康やワーク・ライフ・バランスには気を遣っている。(宿泊 業・飲食サービス業)
- ・休業者の仕事を相互に補う仕組みとして、できるだけ仕事を従業員間で共有し、作業が属人 化することを防いでいる。(卸売業・小売業)
- ・ファミリー企業であるため、経営層はほとんど休みがない状況である。しかし、雇っているアルバイトの中には、自身の働きやすい曜日、時間帯を決めてもらっている人もいる。(建設業)
- ・育休・産休制度を導入している。従業員の9割近くが女性であり、育休・産休制度を取りに くいということはない。また、産休前後の時短勤務や、子どもの事情による時短勤務なども 積極的に活用されている状況にある。(教育・学習支援業)
- ・ワーク・ライフ・バランスに関するニーズが従業員から上がってきたことはない。しかし、 仕事で過度に従業員に負担がかからないように配慮している。(情報通信業)
- ・運営スタッフは在宅勤務も認められている。また、ワークシェアを行い、1人で行う仕事を $3\sim4$ 人でシェアしている。こうした取組は5年くらい前から行っている。(不動産業・物 品賃貸業)
- ・保育士の有資格者のほとんどが育児中であり、3歳までの子どもがいる人が多い。一般に自分に子どもができると仕事を辞める保育士が多いため、自分の子どもと同伴出勤できるようにした。運営スタッフも子どもと同伴出勤が可能である。(不動産業・物品賃貸業)

8 事業所の立地場所について

問37 杉並区で事業を開始した理由についてお答えください。(○はいくつでも) また、理由が 複数の場合は【最大の理由】を1つお答えください。(番号を記入)

〇区内に自宅があることが事業を開始した理由として最も多い

「区内に自宅がある」が 28.0% と最も高く、次いで「事業を継承したため」が 22.7%、「自宅から通勤しやすい」が 21.0% となっている。

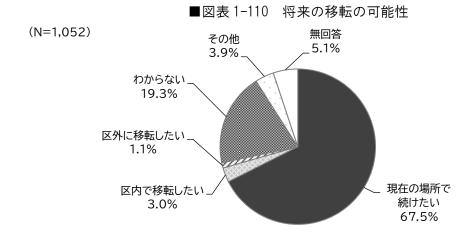


■図表 1-109 杉並区で事業を開始した理由

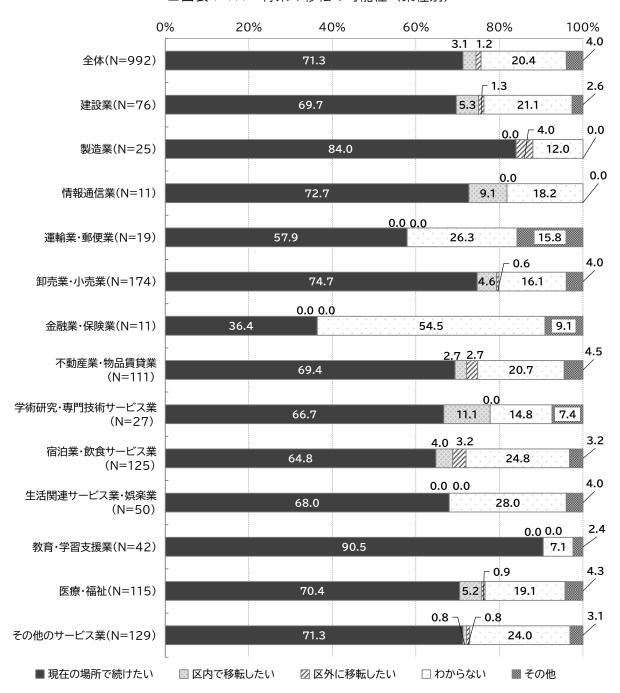
<u>○区外へ移転を希望している事業所はおよそ1%と極めて低く、多くの事業所が現在の場所で続ける</u>意向がある

「現在の場所で続けたい」が 67.5% と最も高く、次いで「わからない」が 19.3%、「区内で 移転したい」が 3.0% となっている。一方で、「区外に移転したい」事業所は 1.1% と極めて低い。

業種別にみると、「現在の場所で続けたい」は「教育・学習支援業」「製造業」「卸売業・小売業」などで7割以上と高くなっている。また、「区内で移転したい」は「学術研究・専門技術サービス業」「情報通信業」で1割程度となっている。「区外に移転したい」は「製造業」「宿泊業・飲食サービス業」「不動産業・物品賃貸業」などにみられるが、いずれも5%に満たない。



85



■図表 1-111 将来の移転の可能性(業種別)

〇区外に移転したい理由は、施設・設備や立地環境など多岐にわたる

「区外に移転したい」とした 12 事業所のうち、「家賃が高い」「スペースが狭い」「競合他社が多く、競争が激しい」「新規顧客の開拓が困難」がそれぞれ2件となっている。

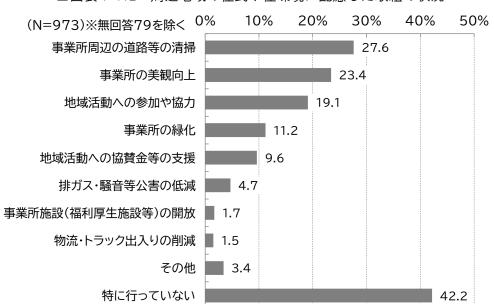
- ・家賃が高い(2件)
- ・競合他社が多く、競争が激しい(2件)
- ・駐車場がない(1件)
- ・周辺に需要がない(1件)
- ・公的な支援策が整っていない(1件)
- ・その他(3件)

- ・スペースが狭い(2件)
- ・新規顧客の開拓が困難(2件)
- ・建物の設備が整っていない(1件)
- ・住宅地に囲まれて操業しにくい(1件)
- ・企業間の連携等がしづらい(1件)

問 40 杉並区には住宅が多く立地していますが、周辺地域の住民や住環境に配慮した取組として、どのようなことを行っていますか。(○はいくつでも)

〇約6割の事業所で周辺地域の住民や住環境に配慮した取組を行っている

周辺地域の住民や住環境に配慮した取組を行っている事業所は57.8%、「特に行っていない」 事業所は42.2%となっている。具体的な取組としては「事業所周辺の道路等の清掃」が27.6% と最も高く、次いで「事業所の美観向上」が23.4%となっている。



■図表 1-112 周辺地域の住民や住環境に配慮した取組の状況

9 新型コロナウイルス感染症の影響について

問 41 災害等に直面したときも事業継続を可能にする計画「BCP(事業継続計画)」の取組についてお答えください。(○は1つ)

OBCP(事業継続計画)を策定済みの事業所は1割に留まる

■図表 1-113

「すでに計画を策定済みである」事業所は 10.4%、「計画を策定する予定である」事業所は 6.3%、「事情が許せば取り組みたい」事業所が 17.4%となっている。一方で、『取組予定がない』(「関心はあるが取組は難しい」「計画を策定する必要を感じない」「あまり関心はない」の合計)事業所は 57.5%となっている。

「BCP(事業継続計画)」の取組状況

(N=1,052)20% 40% 60% 100% 0% 80% 10.4 6.3 26.5 10.8 8.4 ■ すでに計画を策定済みである ■ 計画を策定する予定である ☑ 事情が許せば取り組みたい ■ 関心はあるが取組は難しい □ 計画を策定する必要を感じない ■ あまり関心はない □ 無回答

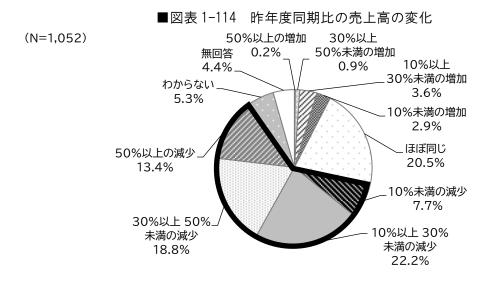
88

問42 昨年度の4~9月と今年度の同時期を比べて、売上高はどのように変化しましたか。 (○は1つ)

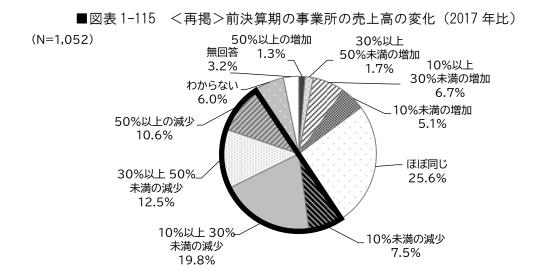
<u>〇約6割の事業所で売上高が減少しているが、特に「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連</u> サービス業・娯楽業」において顕著である

昨年度の4~9月と今年度の同時期を比較した売上高の変化は、『増加した』(「50%以上の増加」「30%以上50%未満の増加」「10%以上30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)とする事業所が7.6%、「ほぼ同じ」とする事業所が20.5%、『減少した』(「10%未満の減少」「10%以上30%未満の減少」「30%以上50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)とする事業所が62.1%となっている。

3年前と比較した前決算期の売上高の変化(図表 1-52)と比べると、『増加した』事業所の割合は 7.2 ポイントの減、『減少した』事業所の割合は 11.7 ポイントの増となっている。



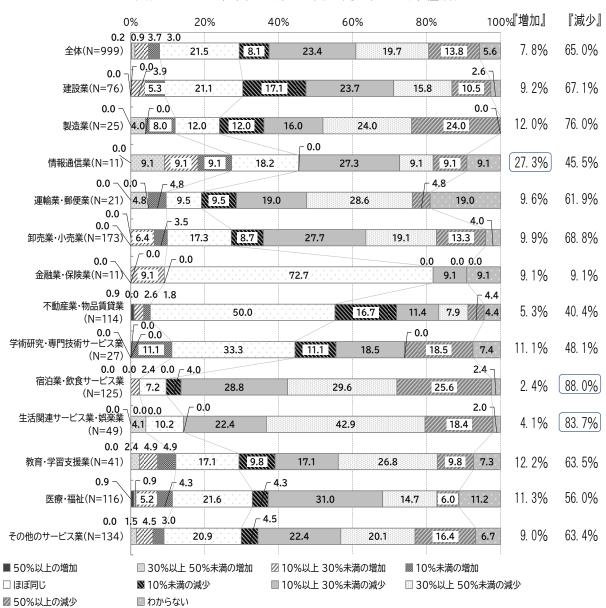
【3年前との売上高の比較】



<業種別にみる昨年度同期比の売上高の変化>

『減少した』(「10%未満の減少」「10%以上 30%未満の減少」「30%以上 50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)業種が多くなっているが、「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」では8割以上と特に多くなっている。

『増加した』(「50%以上の増加」「30%以上 50%未満の増加」「10%以上 30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)が最も多い業種は、「情報通信業」で 27.3%となっている。



■図表 1-116 昨年度同期比の売上高の変化(業種別)

「3年前と前決算期を比較した売上高の変化」と「昨年度4~9月と今年度同時期を比較した売上高の変化」の増減率をみると、3年前との比較で売上高が堅調であった「学術研究・専門技術サービス業」では、『売上高が増加した』事業所が約2割減少、『売上高が減少した』事業所が約1割増加しており、新型コロナウイルス感染症による影響が一定程度みられる。

また、3年前との比較で『売上高が減少した』事業所が6割強であった「宿泊業・飲食サービス業」においては、昨年度同時期との比較でも『売上高が減少した』事業所が8割以上となっており、業績悪化が深刻であることがわかる。

一方、「運輸業・郵便業」は『売上高が増加した』事業所の割合が唯一増えているほか(増減率 5.3%)、「金融業」は『売上高が減少した』事業所の割合が唯一減っている(増減率-18.2%)。

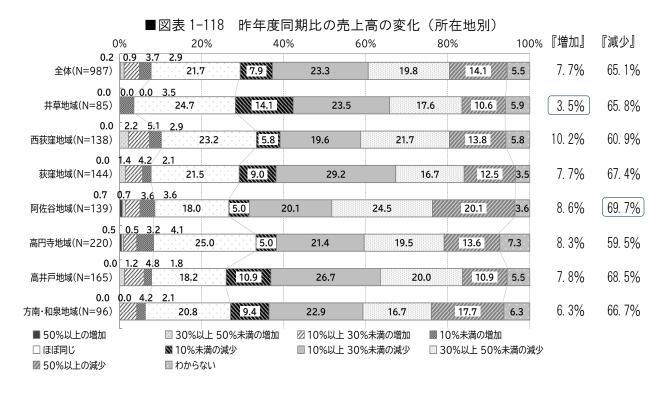
■図表 1-117 売上高の変化(業種別)

			١١)	売	上高が減少し	<i>t</i> =
	3年前と 前決算期 との比較	昨年度4~9月 と今年度同時期 との比較	増減率	3年前と 前決算期 との比較	昨年度4~9月 と今年度同時期 との比較	増減率
建設業	19. 8%	9. 2%	-10. 6%	46. 1%	67. 1%	21. 0%
製造業	15. 4%	12. 0%	-3. 4%	61. 5%	76. 0%	14. 5%
情報通信業	36. 4%	27. 3%	-9. 1%	27. 3%	45. 5%	18. 2%
運輸業・郵便業	4. 3%	9. 6%	5. 3%	56. 5%	61. 9%	5. 4%
卸売業・小売業	18. 7%	9. 9%	-8. 8%	57. 3%	68. 8%	11. 5%
金融業・保険業	18. 2%	9. 1%	-9. 1%	27. 3%	9. 1%	-18. 2%
不動産業・物品賃貸業	12. 4%	5. 3%	-7. 1%	36. 3%	40. 4%	4. 1%
学術研究・専門技術サービス業	33. 3%	11. 1%	-22. 2%	25. 9%	48. 1%	12. 2%
宿泊業・飲食サービス業	11. 7%	2. 4%	-9. 3%	68. 0%	88. 0%	20. 0%
生活関連サービス業・娯楽業	14. 0%	4. 1%	-9. 9%	76. 0%	83. 7%	7. 7%
教育·学習支援業	19. 5%	12. 2%	-7. 3%	41. 4%	63. 5%	22. 1%
医療・福祉	20. 4%	11. 3%	-9. 1%	42. 4%	56. 0%	13. 6%
その他のサービス業	11. 4%	9. 0%	-2. 4%	50. 5%	63. 4%	12. 9%

<所在地別にみる昨年度同期比の売上高の変化>

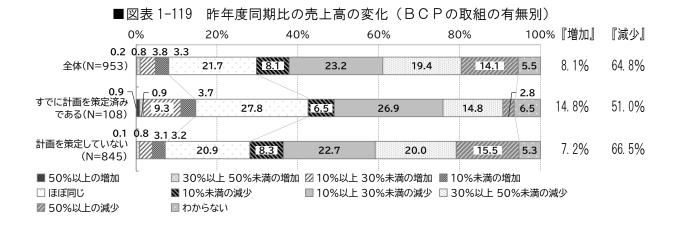
いずれの地域においても『減少した』(「10%未満の減少」「10%以上 30%未満の減少」「30%以上 50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)事業所が半数以上と多くなっており、特に阿佐谷地域では 69.7%と最も多くなっている。

また、井草地域では『増加した』(「50%以上の増加」「30%以上 50%未満の増加」「10%以上 30%未満の増加」「10%未満の増加」の合計)事業所が 3.5%と、他の地域と比べて低くなっている。



<BCPの取組の有無別にみる昨年度同期比の売上高の変化>

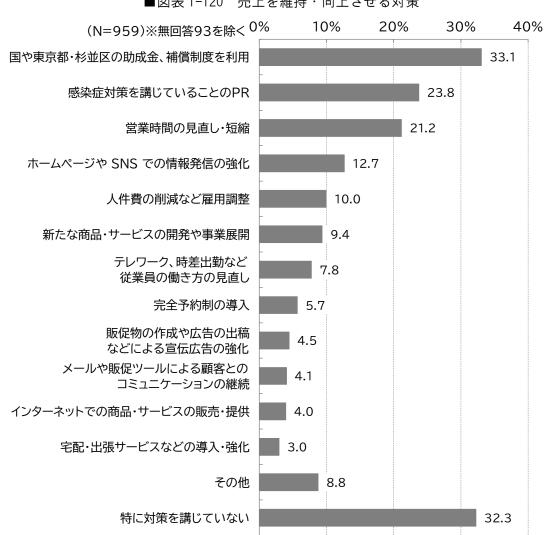
BCPの取組の有無にかかわらず、『減少した』(「10%未満の減少」「10%以上 30%未満の減少」「30%以上 50%未満の減少」「50%以上の減少」の合計)事業所が半数以上となっている。ただし、「すでに計画を策定済みである」事業所では、『減少した』が 51.0%であるのに対して、「計画を策定していない」では 66.5%となっており、計画を策定している場合としていない場合で、およそ 15 ポイントの差がみられる。



問 43 売上を維持・向上させるためにどのような対策を講じましたか。(○はいくつでも)また、講じた対策のうち、【最も効果があった対策】を1つお答えください。(番号を記入)

○6割強の事業所が何らかの対策を講じており、特に公的な助成金・補償制度を利用している事業所が3割以上と高い

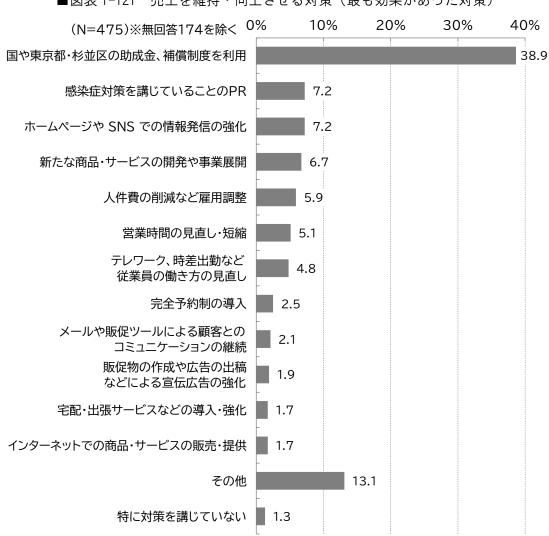
売上を維持・向上させるため、何らかの対策を講じた事業所は 67.7%、「特に対策を講じていない」事業所は 32.3%となっている。具体的な対策としては、「国や東京都・杉並区の助成金、補償制度を利用」が 33.1%と最も高く、次いで「感染症対策を講じていることの PR」が 23.8%、「営業時間の見直し・短縮」が 21.2%となっている。



■図表 1-120 売上を維持・向上させる対策

【最も効果があった対策】

「国や東京都・杉並区の助成金、補償制度を利用」が 38.9%と突出して高く、次いで「感染症対策を講じていることのPR」「ホームページやSNSでの情報発信の強化」が 7.2%となっている。



■図表 1-121 売上を維持・向上させる対策(最も効果があった対策)

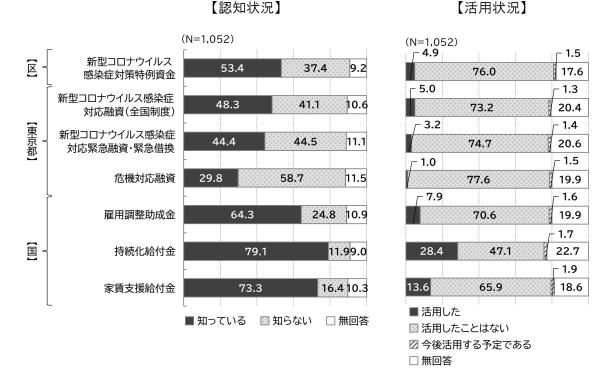
問 44 国・東京都・杉並区では、新型コロナウイルス感染症の影響に対する支援事業を行って きました。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」をお答えください。 (○はそれぞれ1つ)

〇約3割の事業所が持続化給付金を活用したことがある

新型コロナウイルス感染症の影響に対する支援事業の中で「持続化給付金」は認知度(79.1%)、活用状況(28.4%)ともに最も高い。

次いで「家賃支援給付金」は認知度 73.3%、活用状況 13.6%、「雇用調整助成金」は認知度 64.3%、活用状況 7.9%となっている。

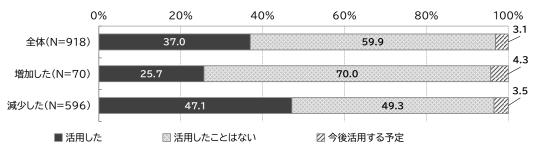
■図表 1-122 新型コロナウイルス感染症に関する支援事業の認知状況・活用状況



<昨年度同期比の売上高の変化別にみる支援事業の活用状況>

売上高が増加した事業所のうち、支援事業を活用した事業所は 25.7%となっている。一方で 売上高が減少した事業所のうち、支援事業を活用した事業所は 47.1%となっており、売上高の 増減によって活用状況に差がみられる。

■図表 1-123 昨年度同期比の売上高の変化(支援事業の活用の有無別)



■新型コロナウイルス感染症の影響に関するヒアリング調査結果

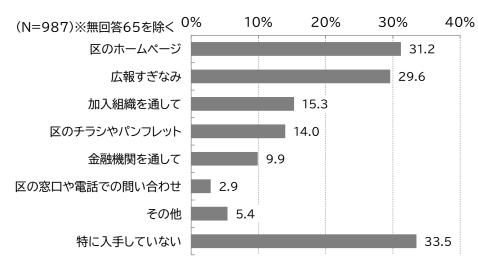
- ・新型コロナウイルス感染症対策特例資金の給付を受けた。ただし、面接を受けるまでに1か月程度時間が空いてしまったので、その期間は先行きが不透明で不安であった。(卸売業・小売業)
- ・新型コロナウイルス感染症の影響で、気軽に来店する人は少なく、必要性の高い人のみ来店 するようになっているため、売上が減少している。また、今後非接触型の営業に対応してい けるのか不安がある。(不動産業・物品賃貸業)
- ・貸切でのイベント等を行ってきたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、人が集められない状況となっている。国や東京都の給付金の制度も活用したが、杉並区の方でも独自の支援を行ってほしい。(不動産業・物品賃貸業)
- ・事業の見直しを進めており、お客様目線で店内のレイアウトを変更したり、店の外からコンセ プトがわかるようにしたことで、お客様から高い評価を受けている。 (その他のサービス業)
- ・全社的にみると売上高にばらつきがあったため、運営方法を工夫することにより売上を維持・ 向上するように努めた。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、オンラインを活用 した事業も展開し始めた。さらに、本社勤務のスタッフの多くはテレワークを行っている。 (教育・学習支援業)

10 最後に

問 45 事業所に対する区の支援制度についての情報をどのようにして入手していますか。 (○はいくつでも)

〇支援制度情報の入手方法は区のホームページと広報すぎなみが多い

区の支援制度について、情報を入手している事業所は 66.5%、「特に入手していない」事業 所は 33.5%となっている。具体的な入手方法としては、「区のホームページ」が 31.2%と最も 高く、次いで「広報すぎなみ」が 29.6%となっている。



■図表 1-124 区の支援制度に関する情報の入手方法

問 46 杉並区の事業所に対する支援策について、ご意見があればご記入ください。

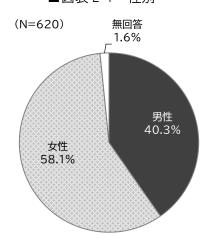
分類	件数	主な回答
		・本当に経営が厳しい事業所の支援をお願いしたい
 支援施策について	25 件	・コロナの影響、人材不足などで極めて厳しい経営状況である
文仮心泉に りいて	20 17	・事業所の実状を調査し、経済的、人的支援策をきめ細かく講
		じてほしい
 助成金について	21 件	・売上が落ちた全事業者に給付金を用意してほしい
別成金について	21 1	・家賃の支援を手厚くしてほしい
		・ネットやホームページなどで情報を入手しているが、分か
情報発信について	18 件	りやすい情報をまとめて郵送してほしい
		・情報が入りにくいので工夫してほしい
	6件	・資金の貸し付けを受けても、返済が可能かどうか不安
資金調達について		・先行きが不安で返済の目途がたたず融資を利用する事が出
		来ない
人材について	5件	・人材(求人)や人材育成を積極的に行ってほしい
人材について	5 1+	・プロのアドバイザーを店舗及び商店会に派遣してほしい
		・商店会も頑張っているが、もっと「根本的な対策」が必要(街
		灯の強化や空き店舗対策、防犯カメラの設置など)
経費について	5件	・小さいイベントはあまり効果が無いので、大きく資金を使
		ってほしい
		・社会保険労務士の方に相談したい
 売上について	1 件	・コロナに関して無申告 (申し込み) 者に対しても売上カバー
90±10 90°C	1 17	をしてほしい
		・様々な支援等を使いながら事業継続していきたい
その他	22 件	・杉並区に対して不満はない
		・今後とも今の状態を継続していただきたい

第3章 区民意向調査

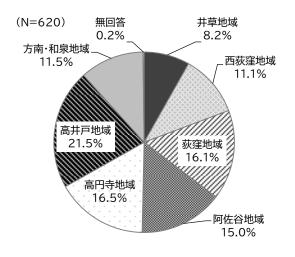
1 回答者の基本属性

(問1~問7)

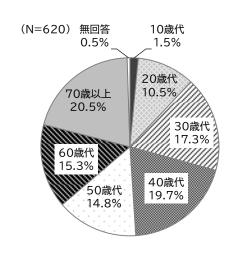
■図表 2-1 性別



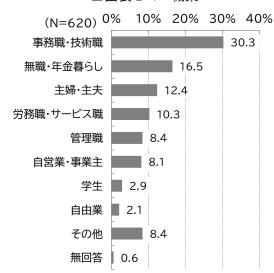
■図表 2-3 居住地域



■図表 2-2 年齢



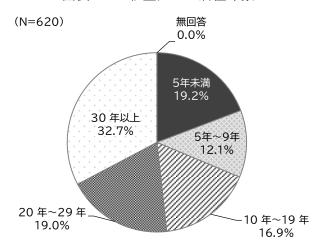
■図表 2-4 職業



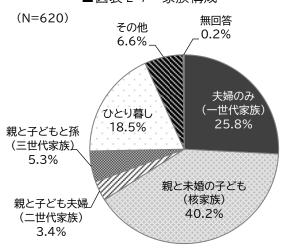
■図表 2-5 通勤・通学先の所在地

無回答 2.9% 杉並区内 16.6% セていない 29.2% 杉並区外 51.3%

■図表 2-6 杉並区での居住年数



■図表 2-7 家族構成



2 日常生活の意識について

問8 あなたがお住まいの地域について、①現在抱いているイメージと、②今後定着してほしい イメージをお伺いします。【地域特性の選択肢】の中からお選びください。

(番号はいくつでも記入)

<u>〇今後「静かで落ち着きのある地域」のイメージが定着することを望んでいる区民が増加した</u>

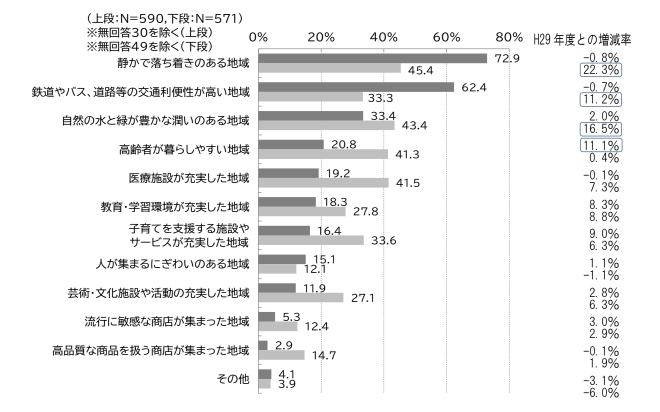
現在抱いているイメージでは、「静かで落ち着きのある地域」が 72.9%と最も高く、次いで「鉄道やバス、道路等の交通利便性が高い地域」が 62.4%、「自然の水と緑が豊かな潤いのある地域」が 33.4%となっている。

今後定着してほしいイメージでは、「静かで落ち着きのある地域」が 45.4%と最も高く、次いで「自然の水と緑が豊かな潤いのある地域」が 43.4%、「医療施設が充実した地域」が 41.5% となっている。

平成 29 年度と比較すると、現在抱いているイメージでは「高齢者が暮らしやすい地域」が 9.7%から 20.8%と 11.1 ポイント増加している。また、今後定着してほしいイメージでは「静かで落ち着きのある地域」が 23.1%から 45.4%、「自然の水と緑が豊かな潤いのある地域」が 26.9%から 43.4%、「鉄道やバス、道路等の交通利便性が高い地域」が 22.1%から 33.3%と、それぞれ 10 ポイント以上増加している。なお、平成 29 年度から大きく減少した項目はみられない。

■図表 2-8 住んでいる地域の現在のイメージと今後定着してほしいイメージ

上段:現在抱いているイメージ、下段:今後定着してほしいイメージ



問9 杉並区が目指す産業の姿として、どのような将来像が望ましいとお考えですか。 (○はいくつでも)

〇日常生活を支える多様なサービス産業の充実が求められている

「区民の日常生活を支える多様なサービス産業が充実している」が7割以上と高く、次いで「地域資源を活かした個性的な商店街がつくられている」が43.7%となっている。

また、「区内の農地が緑地として住環境に潤いを与えている」や「区内に農地が残され新鮮な野菜が生産されている」など農地の活用を望む声も3割を超えている。

平成 29 年度と比較すると、大きな順位変動はないものの、商店街や農地、最先端技術の活用などを望む声がやや増加している。

0% 20% 40% 60% 80% 区民の日常生活を支える多様な 74.5 75.4 サービス産業が充実している 地域資源を活かした個性的な 43.7 37.4 商店街がつくられている 区内の農地が緑地として住環境 39.2 に潤いを与えている 32.1 区内に農地が残され新鮮な 32.7 31.0 野菜が生産されている 最先端の技術を活用して新しい事業や 20.5 15.5 サービスが創出されている 19.9 区内の事業所に、多くの区民が働いている 22.5 駅前に集客力のある大型商業施設が 17.5 20.8 数多く立地している 地域の魅力に惹かれて区外から多くの 13.7 17.4 買い物客や観光客が訪れている ■令和2年度(N=599) 環境に配慮した最先端の工場で 6.3 ※無回答21を除く 6.8 ものづくりが行われている ■平成29年度(N=529) その他 2.8 ※無回答22を除く

■図表 2-9 区民が望む杉並区の産業の将来像

<年代別にみる望ましい区の産業の将来像>

いずれの年代においても、「区民の日常生活を支える多様なサービス産業が充実している」が最も多くなっている。「地域資源を活かした個性的な商店街がつくられている」は、60歳代以下で4割以上と高くなっている。また、「区内の農地が緑地として住環境に潤いを与えている」も、50歳代・60歳代で4割を超えている。

■図表 2-10 区民が望む杉並区の産業の将来像(年代別)

											(%)
	回答者数(N	ビス産業が充実している 区民の日常生活を支える多様なサ-	がつくられている地域資源を活かした個性的な商店街	いを与えている区内の農地が緑地として住環境に潤	産されている	やサービスが創出されている最先端の技術を活用して新しい事	ている区内の事業所に、多くの区民が働	数多く立地している駅前に集客力のある大型商業施設が	の買い物客や観光客が訪れている地域の魅力に惹かれて区外から多く	づくりが行われている環境に配慮した最先端の工場でもの	その他
全体	596	74.5	43.8	39.1	32.6	業 20.5	เา 19.6	17.6	13.6	6.2	1.7
20歳代以下	73	74.0	41.1	31.5	20.5	16.4	9.6	20.5	13.7	6.8	2.7
30歳代	105	70.5	44.8	34.3	31.4	16.2	15.2	25.7	15.2	5.7	0.0
40歳代	120	75.8	50.0	38.3	40.8	23.3	22.5	15.0	15.8	9.2	2.5
50歳代	90	71.1	50.0	44.4	34.4	23.3	20.0	8.9	13.3	5.6	1.1
60歳代	92	78.3	40.2	47.8	32.6	16.3	22.8	12.0	12.0	3.3	2.2
70歳以上	116	76.7	36.2	37.9	31.0	25.0	24.1	22.4	11.2	6.0	1.7

※割合が40%以上の選択肢を網掛けしている。

<地域別にみる望ましい区の産業の将来像>

いずれの地域においても、「区民の日常生活を支える多様なサービス産業が充実している」が最も多くなっており、特に阿佐谷地域では84.8%と高い。西荻窪地域、荻窪地域、阿佐谷地域、高円寺地域では、「地域資源を活かした個性的な商店街がつくられている」が4割以上と高くなっている。また、「区内の農地が緑地として住環境に潤いを与えている」については、井草地域、荻窪地域、高井戸地域で多くなっており、特に農地が多く残っている井草地域では56.9%と高い。一方で、農地の少ない高円寺地域では22.4%と低くなっている。

■図表 2-11 区民が望む杉並区の産業の将来像(地域別)

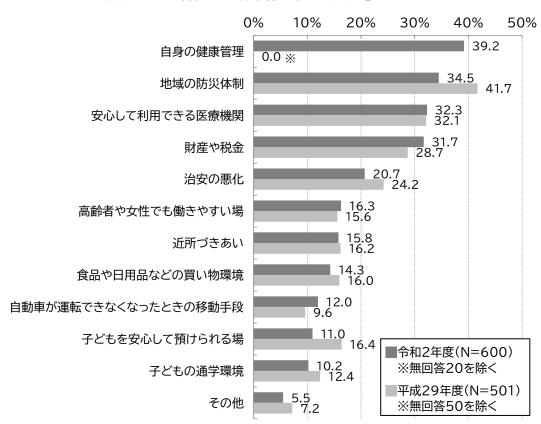
											(%)
	回答者数以	ビス産業が充実している 区民の日常生活を支える多様なサ-	がつくられている地域資源を活かした個性的な商店街	いを与えている区内の農地が緑地として住環境に潤	産されている	やサービスが創出されている最先端の技術を活用して新しい事業	ている区内の事業所に、多くの区民が働い	数多く立地している駅前に集客力のある大型商業施設が	の買い物客や観光客が訪れている地域の魅力に惹かれて区外から多く	づくりが行われている環境に配慮した最先端の工場でもの	その他
全体	598	74.4	43.6	39.1	32.6	20.6	19.7	17.6	13.7	6.4	1.7
井草地域	51	72.5	37.3	56.9	45.1	15.7	17.6	17.6	7.8	2.0	0.0
西荻窪地域	67	82.1	47.8	35.8	28.4	16.4	13.4	17.9	13.4	6.0	0.0
荻窪地域	96	70.8	46.9	47.9	45.8	21.9	22.9	26.0	16.7	6.3	6.3
阿佐谷地域	92	84.8	50.0	38.0	31.5	30.4	19.6	13.0	16.3	6.5	0.0
高円寺地域	98	71.4	43.9	22.4	17.3	21.4	18.4	16.3	16.3	5.1	1.0
高井戸地域	128	68.0	39.8	43.0	32.8	18.0	20.3	18.0	11.7	7.0	1.6
方南·和泉地域	66	75.8	37.9	34.8	31.8	16.7	24.2	12.1	10.6	10.6	1.5

※割合が40%以上の選択肢を網掛けしている。

○「自身の健康管理」を不安に感じている区民が最も多い

「自身の健康管理」が39.2%と最も高く、次いで「地域の防災体制」が34.5%、「安心して利用できる医療機関」が32.3%となっている。

平成 29 年度に 41.7%と最も高かった「地域の防災体制」は、令和 2 年度では 34.5%となっており、不安を感じている区民の割合が減少している。また、「子どもを安心して預けられる場」も平成 29 年度から令和 2 年度にかけて減少している。



■図表 2-12 現在の生活環境の中で不安に感じていること

※「自身の健康管理」は令和2年度調査から追加した選択肢である。

<年代別にみる現在の生活環境の中で不安に感じていること>

すべての年代において、「自身の健康管理」と「地域の防災体制」は2割以上となっている。 また、「自身の健康管理」は、年代が上がるにつれて増加傾向となっている。一方で、「財産 や税金」は、年代が下がるにつれて増加傾向にある。

■図表 2-13 現在の生活環境の中で不安に感じていること(年代別)

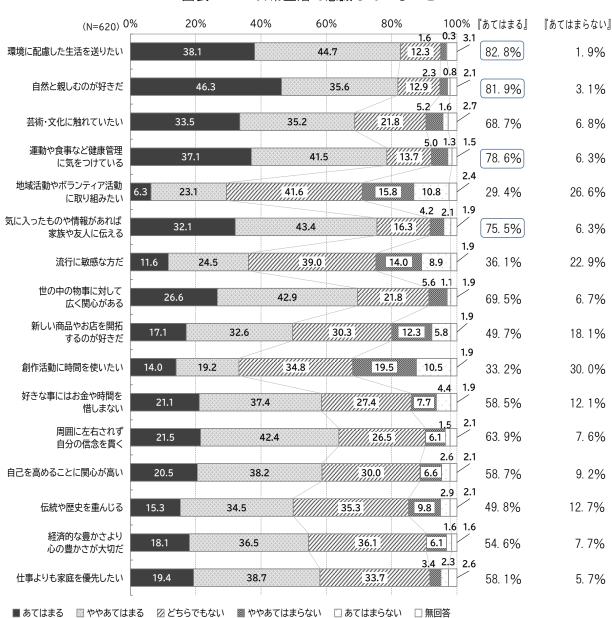
													(%)
	回答者数(N)	自身の健康管理	地域の防災体制	安心して利用できる医療機関	財産や税金	治安の悪化	高齢者や女性でも働きやすい場	近所づきあい	食品や日用品などの買い物環境	動手段 自動車が運転できなくなったときの移	子どもを安心して預けられる場	子どもの通学環境	その他
全体	597	39.2	34.5	32.2	31.8	20.6	16.4	15.7	14.2	12.1	11.1	10.2	5.4
20歳代以下	72	27.8	25.0	18.1	47.2	19.4	12.5	9.7	11.1	6.9	16.7	9.7	5.6
30歳代	105	28.6	36.2	27.6	35.2	17.1	14.3	19.0	16.2	5.7	21.0	21.0	6.7
40歳代	119	30.3	31.9	33.6	37.0	26.1	16.8	16.0	10.1	14.3	16.0	17.6	6.7
50歳代	91	41.8	37.4	40.7	36.3	20.9	20.9	12.1	6.6	8.8	3.3	3.3	4.4
60歳代	88	52.3	37.5	40.9	23.9	22.7	23.9	11.4	10.2	12.5	4.5	3.4	6.8
70歳以上	122	52.5	36.9	30.3	17.2	17.2	11.5	22.1	27.0	20.5	4.9	4.1	2.5

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

問11 日常生活で意識していることをお伺いします。以下の項目について、最も近いものをお答えください。(それぞれ〇は1つ)

○環境や自然に関する項目を意識している区民が特に多い

『あてはまる』(「あてはまる」「ややあてはまる」の合計)について、「環境に配慮した生活を送りたい」が82.8%と最も高くなっている。次いで、「自然と親しむのが好きだ」が81.9%、「運動や食事など健康管理に気をつけている」が78.6%、「気に入ったものや情報があれば家族や友人に伝える」が75.5%となっている。



■図表 2-14 日常生活で意識していること

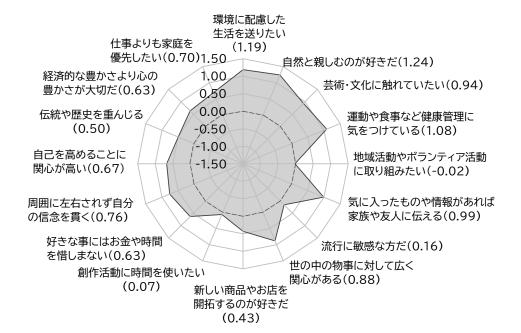
日常生活で意識していること(全 16 項目)について、回答を点数化し、下記の計算式で各項目の評価点を求めた。

「あてはまる」×2点+「ややあてはまる」×1点+「どちらでもない」×0点+「ややあてはまらない」×-1点+「あてはまらない」×-2点評価点の算出方法= 回答者総数

評価点で高いのは、「自然と親しむのが好きだ」(1.24)、「環境に配慮した生活を送りたい」(1.19)、「運動や食事など健康管理に気をつけている」(1.08)の順となっており、自然や環境に関する項目が多くなっていることがわかる。一方、評価点が低いのは、「地域活動やボランティア活動に取り組みたい」(-0.02)、「創作活動に時間を使いたい」(0.07)、「流行に敏感

■図表 2-15 日常生活で意識していること(評価点)

な方だ」(0.16) の順となっている。



<地域別にみる日常生活で意識していること(『あてはまる』と回答した人の割合)>

「環境に配慮した生活を送りたい」について、地域別では井草地域が 90.2%であるのに対して、高円寺地域では 79.2%となっており、地域によって差がみられる。また、「自然と親しむのが好きだ」についても、最も多い方南・和泉地域が 87.3%であるのに対して、最も少ない高円寺地域では 78.2%となっている。

■図表 2-16 日常生活で意識していること(地域別) (%)

		環	自	け運	族 気	あ世	芸	く周	自	な好	仕	が経	伝	好 新	流	創	り地
		境	然	て動	やに	るの	術	囲	己	いき	事	大 済	統	きし	行	作	組域
		に	ح	いゃ	友 入	中		に	を	な	ょ	切的	ゃ	だい	ΙC	活	み 活
		配	親	る食	人っ	の	文	左	高	事	IJ	だな	歴	商	敏	動	た動
		慮	し	事	にた	物	化	右	め	に	ŧ	豊	史	品	感	に	いゃ
		し	む	な	伝も	事	ΙC	さ	る	は	家	か	を	ゃ	な	時	ボ
		た	の	ど	えの	ΙΞ	触	n	Z	お	庭	t	重	お	方	間	ラ
		生	が	健	るや	対	れ	ਰੁੱ	ح	金	を	ょ	h	店	だ	を	ン
		活	好	康	情	し	て	自	に	ゃ	優	ij	じ	を		使	テ
		を	ŧ	管	報	て	L)	分	関	時	先	ŧ	る	開		()	1
		送	だ	理	が	広	た	の	心	間	U	心		拓		た	ア
	答	ij		IZ.	あ	<	Γı	信	が	を	た	の		す		ſ١	活
	答 者	た		気	れ	関		念	高	惜	ĹΊ	豊		る			動
	数	۲١		を	ば	心		を	L1	U		か		の			[E
	(N)			つ	家	が		貫		ま		さ		が			取
全体	610	85.4	83.7	79.6	76.9	71.0	70.6	65.1	60.1	59.7	59.5	55.3	50.8	50.8	36.9	33.9	30.0
井草地域	51	90.2	86.3	90.2	76.5	78.5	62.7	62.7	62.8	52.9	54.9	49.1	54.9	52.9	31.4	37.2	38.0
西荻窪地域	69	89.8	86.7	78.3	77.9	73.1	61.2	55.9	60.3	53.0	56.5	49.2	48.6	54.4	35.8	29.4	29.4
荻窪地域	98	85.1	83.5	79.6	79.6	68.3	73.4	74.2	62.2	63.2	66.3	64.2	51.0	52.0	43.9	35.7	35.8
阿佐谷地域	89	89.7	82.0	74.2	76.2	73.0	79.6	65.9	61.4	57.9	57.4	56.8	51.1	48.8	29.6	34.1	31.8
高円寺地域	102	79.2	78.2	71.6	72.6	59.8	68.4	60.8	47.1	56.8	55.9	44.1	39.3	50.0	40.2	32.3	17.8
高井戸地域	130	82.8	84.5	80.8	77.6	73.7	67.5	65.9	61.7	59.7	58.1	56.2	54.7	46.6	36.2	31.8	31.0

※割合が70%以上の選択肢を網掛けしている。

問 12 商品の購入やサービスの提供を受ける際に、どのような手段で情報を得ていますか。 (○はいくつでも)

〇インターネットを利用して情報を入手する区民が突出して多い

「インターネット」が 77.0%と最も高く、次いで「家族や友人などから得られる情報」が 54.2%、「テレビ・ラジオ」が 53.7%となっている。

年代別にみると、70歳以上を除いて「インターネット」が最も多くなっており、30歳代・40歳代は9割以上と極めて高くなっている。また、「SNS※」は、30歳代以下で6割以上と高くなっているが、40歳代以上では半数以下となり、年代が上がるにつれて割合は低下している。一方で70歳以上では「新聞・雑誌」が最も多くなっているが、「新聞・雑誌」は年代が下がるにつれて割合は低下している。

60% 80% (N=618)※無回答2を除く 0% 20% 40% インターネット 77.0 家族や友人などから得られる情報 54.2 テレビ・ラジオ 53.7 SNS(Twitter、Instagram、LINE 等) 37.2 新聞·雑誌 35.8 チラシ・ポスター 29.3 その他 2.3

■図表 2-17 商品・サービスに関する情報の入手方法

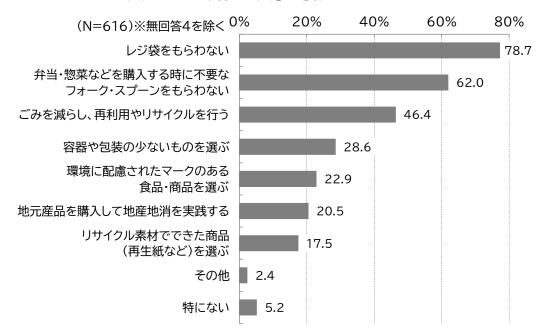
■図表 2-18 商品・サービスに関する情報の入手方法(年代別)

(%)ら家 チ そ テ 得 族 ラ の 聞 タ Ľ シ らや S 他 Τ れ友 雑 回 ラ ポ ネ る人 答 ッ 情な ジ ス 者 ٢ 報ど オ タ 数 (N) 77.2 54.0 53.5 37.2 35.6 29.3 全体 615 2.3 20歳代以下 74 85.1 54.1 43.2 82.4 6.8 20.3 0.0 30歳代 107 97.2 50.5 40.2 65.4 13.1 16.8 3.7 40歳代 121 95.0 55.4 43.0 46.3 27.3 28.1 8.0 50歳代 92 87.0 53.3 62.0 25.0 37.0 25.0 3.3 60歳代 95 72.6 62.1 62.1 15.8 47.4 27.4 2.1 70歳以上 50.0 3.2 126 34.9 68.3 69.8 50.8 3.2

※割合が50%以上の選択肢を網掛けしている。

〇区民の9割以上が環境への配慮を意識している

環境への配慮で意識していることがある区民は 94.8%、「特にない」区民は 5.2%となっている。具体的に意識していることは、「レジ袋をもらわない」が 78.7%と最も高く、次いで「弁当・惣菜などを購入する時に不要なフォーク・スプーンをもらわない」が 62.0%、「ごみを減らし、再利用やリサイクルを行う」が 46.4%となっている。



■図表 2-19 環境への配慮で意識していること

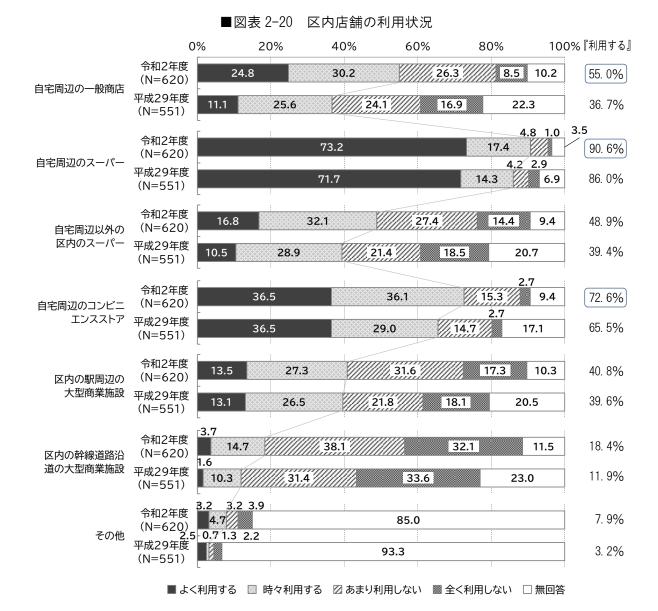
3 日頃の買い物について

問14 杉並区内の以下の店舗について、【利用頻度の選択肢】の中から1つだけ番号をお選びください。また、「1 よく利用する」と回答した店舗については、その理由を【よく利用する理由の選択肢】の中からお選びください。さらに、その理由のうち、最大の理由を1つお答えください。(番号を記入)

〇自宅周辺の一般商店の利用は5割半ばとなっている

『利用する』(「よく利用する」「時々利用する」の合計)について、「自宅周辺のスーパー」が 90.6%と最も高く、次いで「自宅周辺のコンビニエンスストア」が 72.6%、「自宅周辺の一般商店」が 55.0%となっている。

平成29年度と比べて、いずれの利用も増加しているが、特に「自宅周辺の一般商店」は18.3 ポイント増加している。



111

【店舗を利用する理由】

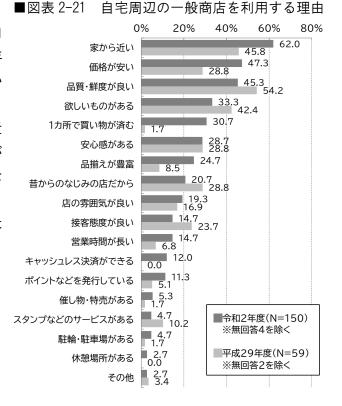
①自宅周辺の一般商店

〇よく利用する理由は、「家から近い」が約6割と最も高い

自宅周辺の一般商店を「よく利用する」 割合は、令和2年度が24.8%と平成29年 度の11.1%から13.7ポイント増加してい る。

よく利用する理由としては、「家から近 い」が62.0%と最も高く、次いで「価格が 安い」「品質・鮮度が良い」が4割以上とな っている。

平成29年度と比べて、「家から近い」は 16.2 ポイント、「価格が安い」は18.5 ポイ ント増加している。



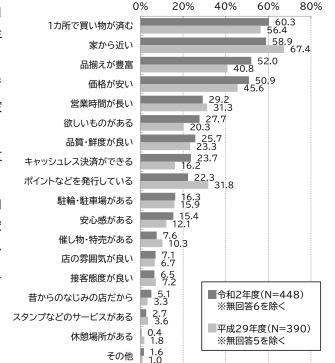
②自宅周辺のスーパー

〇よく利用する理由は、「1カ所で買い物が済む」「家から近い」が多い

自宅周辺のスーパーを「よく利用する」 割合は、令和2年度が73.2%と平成29年 度の71.7%から横ばいとなっている。

よく利用する理由としては、「1カ所で 買い物が済む」が60.3%と最も高く、「家 から近い」(58.9%)、「品揃えが豊富」 (52.0%)、「価格が安い」(50.9%)の上位 4項目が半数を超えている。

平成29年度と比べて、「品揃えが豊富」 は 11.2 ポイント増加している。一方で「ポ イントなどを発行している」は9.5ポイン ト、「家から近い」は8.5 ポイント減少し ている。



その他

■図表 2-22 自宅周辺のスーパーを利用する理由

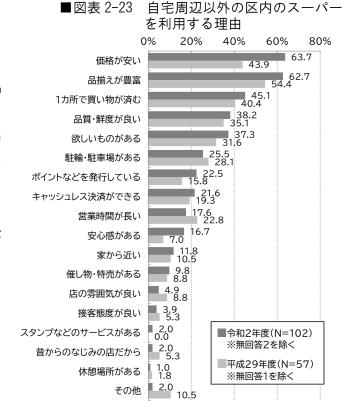
③自宅周辺以外の区内のスーパー

〇よく利用する理由は、「価格が安い」「品揃えが豊富」が多い

自宅周辺以外の区内のスーパーを「よく利用する」割合は、令和2年度が16.8%と 平成29年度の10.5%から6.3ポイント増加している。

よく利用する理由としては、「価格が安い」「品揃えが豊富」が6割を超え、次いで「1カ所で買い物が済む」が45.1%となっている。

平成 29 年度と比べて「価格が安い」が 19.8 ポイント増加している。



4)自宅周辺のコンビニエンスストア

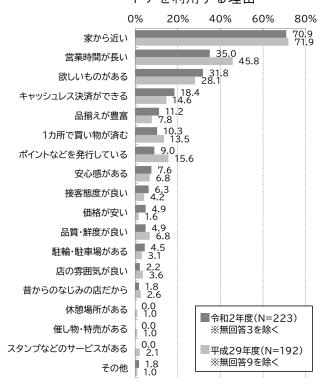
〇よく利用する理由は、「家から近い」が突出して多い

自宅周辺のコンビニエンスストアを「よく利用する」割合は、令和2年度が36.5% と平成29年度の36.5%から横ばいとなっている。

よく利用する理由としては、「家から近い」が70.9%と突出して高くなっている。

平成29年度では、「営業時間が長い」が4割を超えていたが、令和2年度は10.8ポイント減少している。

■図表 2-24 自宅周辺のコンビニエンスストアを利用する理由



⑤区内の駅周辺の大型商業施設

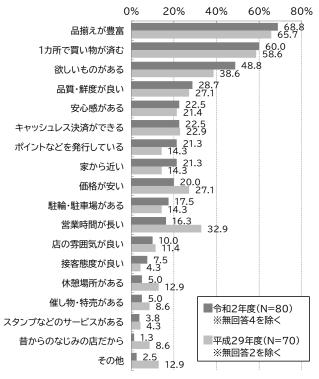
〇よく利用する理由は、「品揃えが豊富」である

区内の駅周辺の大型商業施設を「よく利用する」割合は、令和2年度が13.5%と平成29年度の13.1%から横ばいとなっている。

よく利用する理由としては、「品揃えが 豊富」が68.8%と最も高く、次いで「1カ 所で買い物が済む」(60.0%)、「欲しいも のがある」(48.8%) となっている。

平成29年度では、「営業時間が長い」が3割を超えていたが、令和2年度は16.6ポイント減少している。

■図表 2-25 区内の駅周辺の大型商業施設 を利用する理由



⑥区内の幹線道路沿道の大型商業施設

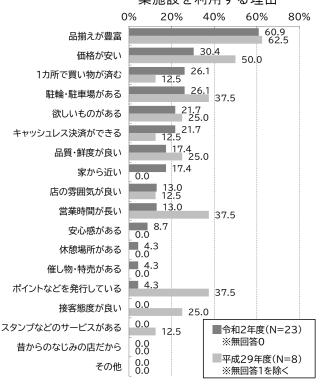
〇よく利用する理由は、「品揃えが豊富」が突出して多い

区内の幹線道路沿道の大型商業施設を「よく利用する」割合は、令和2年度が3.7%と平成29年度の1.6%から横ばいとなっている。

よく利用する理由としては、「品揃えが 豊富」が 60.9%と突出して高くなってい る。

平成 29 年度では「ポイントなどを発行している」が4割弱となっていたが、令和2年度は33.2ポイント減少している。

■図表 2-26 区内の幹線道路沿道の大型商 業施設を利用する理由



【店舗を利用する理由(上位5つ)】

自宅周辺の一般商店を利用する理由は、利便性、価格、品質などとなっている。自宅周辺のスーパーを利用する理由は、利便性、品揃え、価格などであり、スーパーの利用者が多いことを踏まえると、消費者にはこの条件が重要であるといえる。自宅周辺のコンビニエンスストアにおいては、家から近いや営業時間が長い、キャッシュレス決済ができるなどの利便性が利用する理由に選ばれている。

自宅周辺以外の店舗を利用する理由は、価格、品揃えなどであり、幹線道路沿道の大型商業施設においては、駐輪・駐車場があることも挙げられている。

■図表 2-27 店舗を利用する理由(上位5つ)

		自宅周辺			自宅周辺以外	
店舗の	白夕田辺の	自宅周辺の	自宅周辺の	自宅周辺以	区内の駅周	区内の幹線道
業態	自宅周辺の 一般商店	日七月辺の	コンビニエ	外の区内の	辺の大型商	路沿道の大型
	一放的店	<u> </u>	ンスストア	スーパー	業施設	商業施設
	家から近い	1カ所で買	家から近い	価格が安い	品揃えが	品揃えが
1位	(+16. 2%)	い物が済む	(-1.0%)	(+19.8%)	豊富	豊富
	(+10. 2/0)	(+3. 9%)	(-1. 0/0)	(+19. 0/0)	(+3. 1%)	(-1. 6%)
	価格が安い	家から近い	営業時間が	品揃えが	1カ所で買	価格が安い
2位	(+18.5%)	<i>(-8.5%)</i>	長い	豊富	い物が済む	(-19.6%)
	(110. 3/1)	(0. 3/1)	(-10. 8%)	(+8. 3%)	(+1. 4%)	(13. 0/0)
	品質・鮮度	品揃えが	欲しいもの	1カ所で買	欲しいもの	1カ所で買
3位	が良い	豊富	がある	い物が済む	がある	い物が済む
	(-8. 9%)	(+11. 2%)	(+3. 7%)	(+4. 7%)	(+10. 2%)	(+13. 6%)
	欲しいもの	価格が安い	キャッシュレス	品質・鮮度	品質・鮮度	駐輪・駐車
4位	がある	(+5.3%)	決済ができる	が良い	が良い	場がある
	(-9. 1%)	(10.0/0)	(+3. 8%)	(+3. 1%)	(+1. 6%)	(-11. 4%)
	1カ所で買	営業時間が	品揃えが	欲しいもの	安心感が	欲しいもの
5位	い物が済む	長い	豊富	がある	ある	がある
	(+29. 0%)	(-2. 1%)	(+3. 4%)	(+5. 7%)	(+1. 1%)	(-3. 3%)

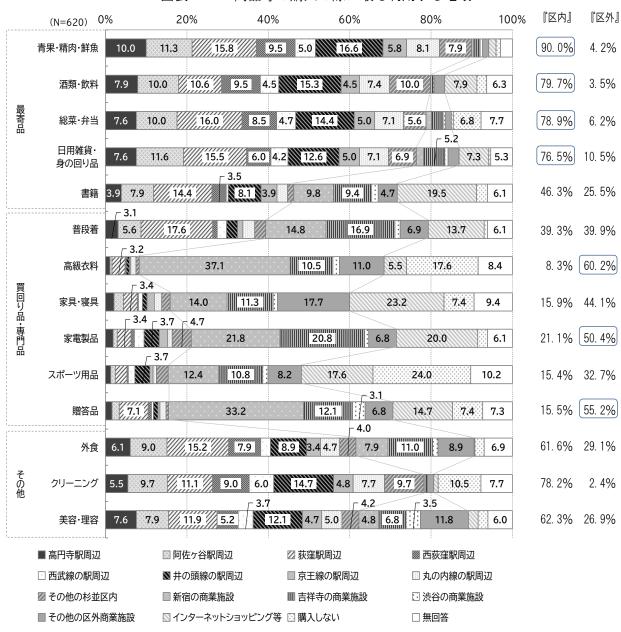
※()内は平成29年度調査と比較した増減

問 15 商品・サービスの購入について、よく利用する地域を【地域等の選択肢】の中から、利用する順に3つまでお選びください。(番号を記入)

〇最寄品※1は区内店舗を利用する割合が高い

最寄品は「書籍」を除いて「区内店舗」の利用が7割以上と高くなっている。

一方、買回り品^{※2}・専門品^{※3}は「区外店舗」の利用割合の方が高く、特に「高級衣料」「贈答品」「家電製品」は半数を超えている。また、「家具・寝具」、「家電製品」は「インターネットショッピング等」の利用が2割を超えている。



■図表 2-28 商品等の購入の際に最も利用する地域

※1) 最寄品:消費者がその購入にあたり、特別な努力を払わずに頻繁に購入する商品。

※2) 買回り品:消費者が価格や品質などを考慮し、いくつかの製品を比較検討した上で購入する商品。

※3) 専門品:独自性やブランドを有しており、消費者が特別の好意を抱く商品。

■図表 2-29 商品等の購入の際に最も利用する地域一覧

(%)

						区内						区	外				(707
		高円寺駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺	荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺	西武線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	京王線の駅周辺	丸の内線の駅周辺	その他の杉並区内	新宿の商業施設	吉祥寺の商業施設	渋谷の商業施設	その他の区外商業施設	インターネットショッピング等	購入しない	無回答
	青果·精肉· 鮮魚	10. 0	11. 3	15. 8	9. 5	5. 0	16. 6	5. 8	8. 1	7. 9	0. 5	1. 6	0. 6	1. 5	1.8	1.1	2. 9
	酒類・飲料	7. 9	10. 0	10. 6	9. 5	4. 5	15. 3	4. 5	7. 4	10. 0	0. 0	0. 6	0. 3	2. 6	7. 9	2. 4	6. 3
最寄品	総菜・弁当	7. 6	10. 0	16. 0	8. 5	4. 7	14. 4	5. 0	7. 1	5. 6	1. 3	2.9	0. 5	1. 5	0. 5	6. 8	7. 7
	日用雑貨・ 身の回り品	7. 6	11. 6	15. 5	6. 0	4. 2	12. 6	5. 0	7. 1	6. 9	1. 8	5. 2	0. 8	2. 7	7. 3	0. 5	5. 3
	書籍	3. 9	7. 9	14. 4	3. 5	0. 5	8. 1	3. 9	2. 6	1.5	9. 8	9. 4	1. 6	4. 7	19. 5	2. 7	6. 1
	普段着	3. 1	5. 6	17. 6	1.1	2. 3	2. 7	1. 3	2. 9	2. 7	14. 8	16. 9	1. 3	6. 9	13. 7	0. 8	6. 1
買回	高級衣料	1.1	0. 5	3. 2	0. 3	0. 0	0.8	0. 3	1. 3	0. 8	37. 1	10. 5	1. 6	11. 0	5. 5	17. 6	8. 4
買回り品	家具・寝具	2. 1	2. 3	3. 4	0. 3	1. 0	1.1	1. 8	1.8	2. 1	14. 0	11. 3	1.1	17. 7	23. 2	7. 4	9. 4
専門品	家電製品	1.9	1.0	3. 4	0.8	2. 4	3. 7	2. 1	1.1	4. 7	21. 8	20. 8	1. 0	6. 8	20. 0	2. 4	6. 1
品	スポーツ用品	1. 3	1.1	2. 9	0. 3	1. 6	3. 7	0. 8	0. 8	2. 9	12. 4	10. 8	1. 3	8. 2	17. 6	24. 0	10. 2
	贈答品	1.6	1.8	7. 1	0. 8	0. 5	1.1	0. 5	1. 5	0. 6	33. 2	12. 1	3. 1	6. 8	14. 7	7. 4	7. 3
	外食	6. 1	9. 0	15. 2	7. 9	2. 4	8. 9	3. 4	4. 7	4. 0	7. 9	11. 0	1. 3	8. 9	0. 2	2. 3	6. 9
その他	クリーニング	5. 5	9. 7	11. 1	9. 0	6. 0	14. 7	4. 8	7. 7	9. 7	0. 3	0. 6	0. 0	1. 5	1.1	10. 5	7. 7
.5	美容・理容	7. 6	7. 9	11. 9	5. 2	3. 7	12. 1	4. 7	5. 0	4. 2	4. 8	6. 8	3. 5	11. 8	2. 4	2. 4	6. 0

<地域別にみる商品等の購入の際に最も利用する地域>

【最寄品】

○最寄品は地域内での購入が多い

最寄品の購入にあたっては、いずれの地域においても地域内で購入している傾向がある。ただし、「書籍」については、インターネットでの購入が2割程度となっている。

なお、方南・和泉地域については、最も利用する地域(井の頭線の駅周辺)の構成割合が他 と比べて低くなっているが、これは地域内に複数の路線があるためと考えられる。

■図表 2-30 最寄品の購入の際に最も利用する地域(地域別)

	回答者数	青果·精肉	2年来五 冬午小1	纷芸	日用雑貨·	事
	(N)	・鮮魚	酒類・飲料	総菜・弁当	身の回り品	書籍
井草地域	50	西武線の駅周辺	西武線の駅周辺	西武線の駅周辺	西武線の駅周辺	荻窪駅周辺
开早地线	50	50.0%	52. 1%	52. 1%	49. 0%	31. 3%
亚林农州村	68	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺
西荻窪地域 	00	72. 1%	76. 9%	68. 3%	50. 7%	31. 3%
## ## ## ##	95	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺
│ 荻窪地域 │	90	73. 2%	58. 5%	74. 7%	79. 3%	53. 7%
阿佐谷地域	89	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺
門佐谷地域	0	64. 0%	57. 0%	61. 0%	62. 5%	42. 5%
高円寺地域	99	高円寺駅周辺	高円寺駅周辺	高円寺駅周辺	高円寺駅周辺	新宿の商業施設
同门寸地域	99	53. 5%	45. 8%	47. 4%	40. 8%	26. 8%
高井戸地域	128	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
向开户地域 	120	57. 8%	53. 6%	48. 8%	43. 2%	26. 6%
方南·	70	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
和泉地域	70	28. 6%	28. 8%	32. 8%	26. 9%	21. 2%

※下段:各商品・サービスを購入する地域で1位の構成割合

(参考)書籍を最も購入する地域

	井草地域	西荻窪地域	荻窪地域	阿佐谷地域	高円寺地域	高井戸地域	方南·和泉地域
1 位	 荻窪駅周辺 	西荻窪駅周辺	 荻窪駅周辺 	阿佐ヶ谷駅周辺	新宿の商業施設	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
	31. 3%	31. 3%	53. 7%	42. 5%	26. 8%	26. 6%	21. 2%
	インターネット	吉祥寺の	インターネット	インターネット	インターネット	インターネット	京王線の駅周辺/
2位	ショッピング等	商業施設	ショッピング等	ショッピング等	ショッピング等	ショッピング等	ショッピング等
	20. 8%	29. 7%	21. 1%	18. 4%	22. 7%	20. 2%	18. 2%
	その他の	インターネット	吉祥寺の	新宿の	高円寺駅	吉祥寺の	新宿の
3位	区外商業施設	ショッピング等	商業施設	商業施設	周辺	商業施設	商業施設
	12. 5%	25. 0%	7. 4%	9. 2%	21. 6%	18. 5%	12. 1%

※順位は、【第1位】の中での上位3地域を掲載している。

(参考)方南・和泉地域

	青果・精肉・鮮魚	酒類・飲料	総菜・弁当	日用雑貨・身の回り品
1 位	井の頭線の駅周辺	 井の頭線の駅周辺 	 井の頭線の駅周辺 	井の頭線の駅周辺
	28. 6%	28. 8%	32. 8%	26. 9%
2位	丸の内線の駅周辺	丸の内線の駅周辺	京王線の駅周辺	丸の内線の駅周辺
	24. 3%	25. 8%	22. 4%	25. 4%
3位	京王線の駅周辺	その他の杉並区内	丸の内線の駅周辺	京王線の駅周辺
	22. 9%	19. 7%	19. 4%	17. 9%

【買回り品・専門品】

〇買回り品、専門品は区外店舗での購入が多い

「高級衣料」「家電製品」「贈答品」については、新宿や吉祥寺など区外の店舗を利用している地域が多くなっている。一方で、「家具・寝具」については、西荻窪地域及び荻窪地域を除いてインターネットショッピング等を利用している割合が2割以上と最も高くなっている。

■図表 2-31 買回り品・専門品の購入の際に最も利用する地域(地域別)

	回答者数 (N)	普段着	高級衣料	家具·寝具	家電製品	スポーツ用品	贈答品
		荻窪駅周辺/	新宿の	インターネット	西武線の	インターネット	新宿の
井草地域	49	西武線の駅周辺	商業施設	ショッピング等	駅周辺	ショッピング等	商業施設
		26. 5%	41. 7%	27. 1%	25. 0%	20. 4%	37. 5%
		吉祥寺の	新宿の	吉祥寺の	吉祥寺の	吉祥寺の	吉祥寺の
西荻窪地域	66	商業施設	商業施設	商業施設	商業施設	商業施設	商業施設
		48. 5%	38. 7%	37. 1%	53. 8%	31. 7%	31. 7%
			新宿の	その他の	吉祥寺の	インターネット	新宿の
荻窪地域	95	狄洼駅向边	商業施設	区外商業施設	商業施設	ショッピング等	商業施設
		59. 6%	37. 4%	23. 6%	23. 2%	18. 7%	33. 0%
		际件 4 公职用证	新宿の	インターネット	新宿の	新宿の	新宿の
阿佐谷地域	86	阿佐ヶ谷駅周辺	商業施設	ショッピング等	商業施設	商業施設	商業施設
		32. 6%	46. 4%	32. 1%	22. 1%	16. 3%	35. 7%
		新宿の	新宿の	インターネット	新宿の	新宿の	新宿の
高円寺地域	96	商業施設	商業施設	ショッピング等	商業施設	商業施設	商業施設
		29. 2%	45. 7%	28. 7%	46. 3%	22. 0%	50.0%
		吉祥寺の	新宿の商	インターネット	吉祥寺の	インターネット	新宿の
高井戸地域	125	商業施設	業施設	ショッピング等	商業施設	ショッピング等	商業施設
		35. 5%	32. 5%	25. 0%	29. 6%	22. 0%	27. 2%
+ 志 .		新宿の	新宿の	インターネット	新宿の	インターネット	新宿の
方南· 和泉地域	67	商業施設	商業施設	ショッピング等	商業施設	ショッピング等	商業施設
和水型場		24. 2%	44. 6%	29. 7%	26. 9%	18. 8%	43. 9%

※下段:各商品・サービスを購入する地域で1位の構成割合

※「購入しない」は除く

【その他の商品・サービス】

<u>〇いずれの商品・サービスとも地域内での利用が最も多い</u>

「外食」「クリーニング」「美容・理容」について、いずれの地域においても地域内での利用 が最も多くなっている。

■図表 2-32 その他の商品・サービスの購入の際に最も利用する地域(地域別)

	回答者数 (N)	外食	クリーニング	美容·理容
井草地域	48	西武線の駅周辺	西武線の駅周辺	西武線の駅周辺
开早地 域	40	27. 1%	62. 5%	40. 4%
西荻窪地域	66	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺	西荻窪駅周辺
四狄洼地域 	00	52. 4%	70. 3%	37. 9%
7t 95 th t st	94	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺	荻窪駅周辺
荻窪地域	94	57. 0%	62. 0%	51. 1%
阿佐谷地域	88	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺	阿佐ヶ谷駅周辺
門佐谷地域	00	47. 1%	54. 7%	44. 3%
高円寺地域	96	高円寺駅周辺	高円寺駅周辺	高円寺駅周辺
同门寸地域	90	34. 4%	32. 6%	37. 5%
古 + + + + + + + + + + + + + + + + + +	124	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
高井戸地域	124	30. 6%	54. 5%	37. 9%
方南・	67	京王線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
和泉地域	07	19. 4%	30. 2%	23. 9%

※下段:各商品・サービスを購入する地域で1位の構成割合

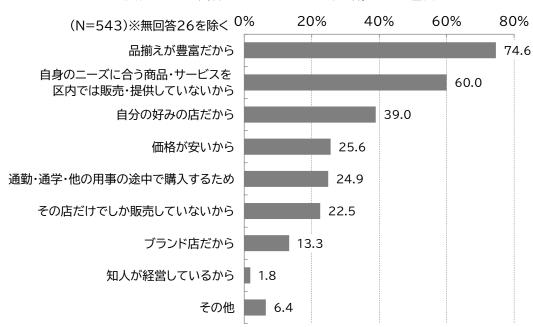
(参考) 方南·和泉地域

	外食	クリーニング	美容・理容
1 位	京王線の駅周辺	井の頭線の駅周辺	井の頭線の駅周辺
1 1 <u>W</u>	19. 4%	30. 2%	23. 9%
2位	新宿の商業施設	丸の内線の駅周辺	京王線の駅周辺
∠ 1⊻	17. 9%	23. 8%	17. 9%
3位	丸の内線の駅周辺	京王線の駅周辺/その他の杉並区内	その他の区外商業施設
3 <u>1V</u>	16. 4%	14. 3%	14. 9%

問 16 前記の商品・サービスを区外(インターネットショッピング等を含む)で購入する理由 をお答えください。(○はいくつでも)

〇品揃えの豊富さ<u>を理由に区外で商品・サービスを購入する区民が多い</u>

「品揃えが豊富だから」が74.6%と最も高く、次いで「自身のニーズに合う商品・サービスを区内では販売・提供していないから」が60.0%、「自分の好みの店だから」が39.0%となっている。



■図表 2-33 商品・サービスを区外で購入する理由

通信販売やインターネットショッピング、キャッシュレス決済などの利用頻度について お伺いします。以下の項目について、利用頻度をお答えください。(それぞれ○は1つ)

①通販やインターネットショッピング等の利用状況

■ よく利用する 🔲 時々利用する

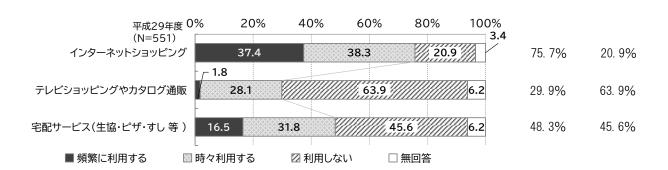
〇インターネットショッピングは 40 歳代以下において 9割以上が利用している

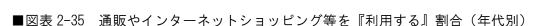
「インターネットショッピング」を『利用する』(「よく利用する」「時々利用する」の合計)は 76.1%と高くなっており、平成29年度と同様の結果となっている。

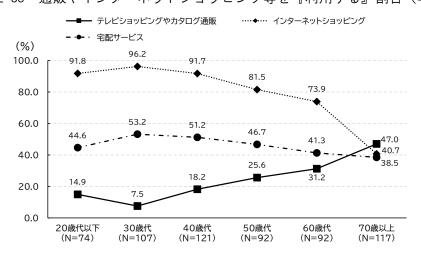
年代別にみると、40歳代以下において「インターネットショッピング」を利用する割合は9 割以上となっている。70歳以上では、「テレビショッピングやカタログ通販」の割合が47.0% と、他の年代に比べて高くなっている。

20% 40% 60% 80% 100% 『利用する』 『利用しない』 令和2年度 0% 8.5 (N=620)3.1 12.3 インターネットショッピング 45.0 76.1% 20.8% 31.1 **⊢** 5.0 3.2 23.5% 73.3% テレビショッピングやカタログ通販 18.5 25.2 48.1 2.3 45.2% 52.6% 宅配サービス(生協・ピザ・すし等) 23.7 27.1 21.5 25.5 ☑ あまり利用しない ■ 全く利用しない □ 無回答

■図表 2-34 通販やインターネットショッピング等の利用頻度





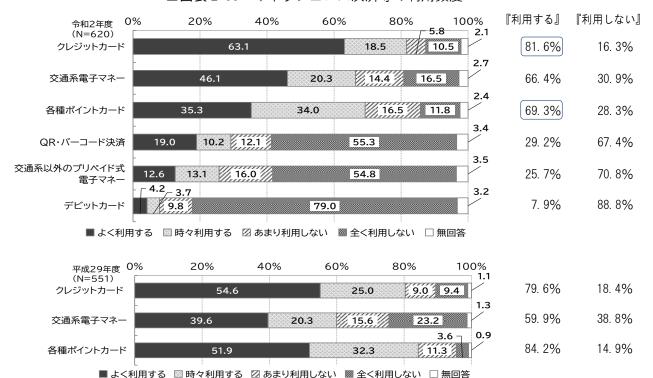


②キャッシュレス決済等の利用頻度

○交通系電子マネー*1の利用頻度が増加している

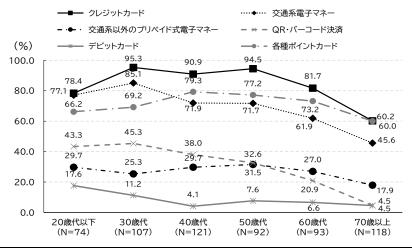
キャッシュレス決済を『利用する』(「よく利用する」「時々利用する」の合計)について、「クレジットカード」が 81.6%と最も高く、次いで「各種ポイントカード」の 69.3%となっている。「QR・バーコード決済**2」は 29.2%、「交通系以外のプリペイド式電子マネー**3」は 25.7%が『利用する』ものの、半数以上が「全く利用しない」としている。

年代別にみると、いずれの年代においても、「クレジットカード」の割合が最も高くなっている。「QR・バーコード決済」については、30歳代以下で4割を超えているが、40歳代以上は年代が上がるにつれて、割合が減少している。



■図表 2-36 キャッシュレス決済等の利用頻度





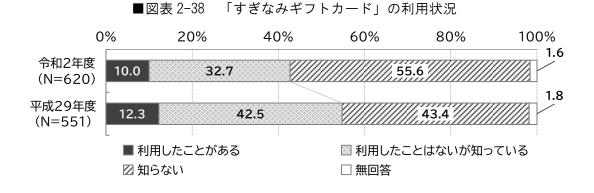
- ※1) 交通系電子マネー(交通機関での利用は除く): Suica、Pasmo 等
- ※2) QR・バーコード決済: Pay Pay、LINE Pay 等
- ※3) 交通系以外のプリペイド式電子マネー:nanaco、Edy 等

問 18 区内共通商品券である「すぎなみギフトカード」を利用したことがありますか。 (○は 1 つ)

〇「すぎなみギフトカード」を知っている区民の割合は約4割となっている

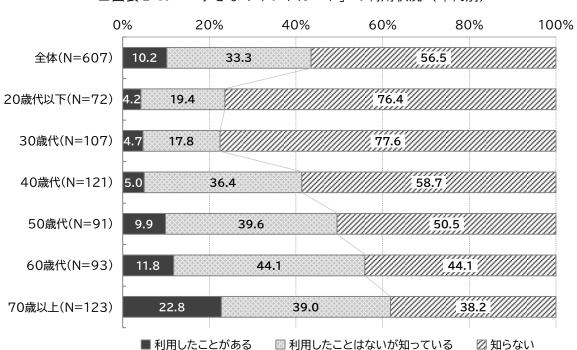
すぎなみギフトカードの認知状況は、『知っている』(「利用したことがある」「利用したことはないが知っている」の合計)が 42.7%、「知らない」が 55.6%となっている。活用状況は、「利用したことがある」が 10.0%であり、平成 29 年度(12.3%)に比べて 2.3 ポイント減少した。

また、平成29年度から令和2年度にかけて「知らない」が10ポイント以上増加している。



<年代別にみる「すぎなみギフトカード」の利用状況>

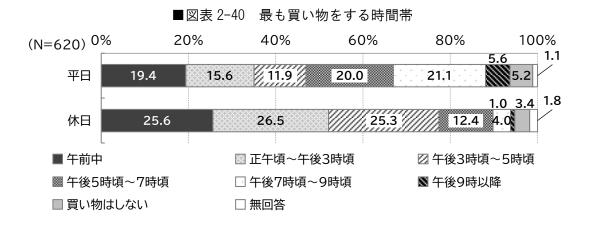
利用状況、認知状況ともに年齢が上がるにつれて増加している。認知状況について、50歳代以下で認知度が50%を下回っている。



■図表 2-39 「すぎなみギフトカード」の利用状況(年代別)

問 19 食料品・日用品の買い物をする時間帯をお伺いします。平日と休日(土日祝日)について、最も買い物をする時間帯をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

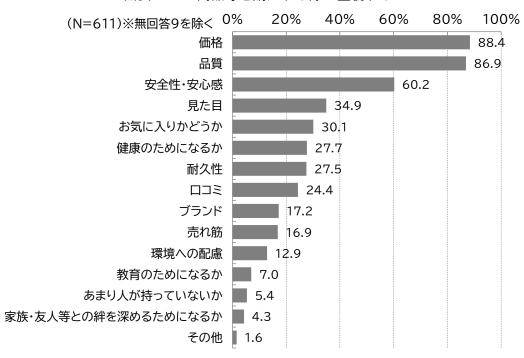
〇平日は午後7時頃から9時頃、休日は正午頃から午後3時頃に買い物をする区民が多い



問 20 商品・サービスを購入する時に重視することは何ですか。(○はいくつでも)

〇価格や品質を重視する区民が突出して多い

「価格」が88.4%と最も高く、次いで「品質」が86.9%、「安全性・安心感」が60.2%となっている。



■図表 2-41 商品等を購入する際に重視すること

<地域別にみる商品等を購入する際に重視すること>

「価格」や「品質」、「安全性・安心感」は地域にかかわらず上位となっている。ただし、「安全 性・安心感」について、井草地域では66.7%であるのに対して、方南・和泉地域では56.5%と地 域によって差がみられる。また、「見た目」についても、阿佐谷地域では43.0%であるのに対して、 方南・和泉地域では29.0%となるなど、地域によって差がみられる。さらに、「お気に入りかどう か」「口コミ」について、井草地域が他の地域よりも低い傾向がみられる。

		■図	表 2-4	12 産	商品等	を購	入する	る際に	重視	する	こと	(地垣	划)			(%)
	回答者数(N)	価格 格	品質	安全性・安心感	見た目	お気に入りかどうか	健康のためになるか	耐久性		ブランド	売れ筋	環境への配慮	教育のためになるか	あまり人が持っていないか	ためになるか家族・友人等との絆を深める	その他
全体	610	88.4	86.9	60.2	34.8	30.0	27.7	27.5	24.4	17.2	16.9	13.0	7.0	5.4	4.3	1.6
井草地域	51	86.3	88.2	66.7	29.4	11.8	39.2	21.6	13.7	13.7	13.7	19.6	11.8	2.0	5.9	0.0
西荻窪地域	69	85.5	84.1	58.0	30.4	29.0	27.5	26.1	33.3	27.5	21.7	14.5	7.2	8.7	5.8	4.3
荻窪地域	98	89.8	86.7	61.2	40.8	28.6	29.6	29.6	25.5	16.3	13.3	16.3	6.1	4.1	6.1	1.0
阿佐谷地域	93	92.5	89.2	60.2	43.0	36.6	25.8	36.6	21.5	19.4	16.1	15.1	5.4	3.2	4.3	0.0
高円寺地域	101	87.1	85.1	60.4	32.7	30.7	23.8	20.8	27.7	11.9	24.8	7.9	6.9	2.0	3.0	3.0
高井戸地域	129	87.6	86.0	59.7	33.3	31.8	24.0	26.4	21.7	17.1	14.0	7.8	8.5	10.1	4.7	1.6
方南·和泉地域	69	88.4	89.9	56.5	29.0	33.3	31.9	30.4	26.1	15.9	14.5	15.9	4.3	5.8	0.0	1.4

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

<年代別にみる商品等を購入する際に重視すること>

40歳代以下は「価格」が最も多くなっているのに対して、50歳代以上になると「品質」が多くなっ ている。また、30歳代以下では「見た目」の割合も高くなっており、年代によって差がみられる。

■図表 2-43 商品等を購入する際に重視すること(年代別) (%)

	回答者数⑵	価格	品質	安全性・安心感	見た目	お気に入りかどうか	耐久性	健康のためになるか	П п <i>'''</i>	ブランド	売れ筋	環境への配慮	教育のためになるか	あまり人が持っていないか	ためになるか家族・友人等との絆を深める	その他
全体	608	88.5	86.8	60.4	34.9	30.1	27.6	27.5	24.5	16.9	16.8	12.8	7.1	5.4	4.1	1.6
20歳代以下	73	94.5	71.2	56.2	50.7	32.9	24.7	20.5	34.2	15.1	19.2	12.3	2.7	4.1	5.5	0.0
30歳代	107	93.5	86.0	58.9	47.7	25.2	21.5	27.1	38.3	24.3	17.8	8.4	15.9	7.5	9.3	0.9
40歳代	120	89.2	87.5	60.0	38.3	29.2	25.0	25.8	32.5	17.5	20.0	11.7	10.0	5.0	0.8	1.7
50歳代	92	87.0	95.7	55.4	38.0	38.0	33.7	25.0	25.0	25.0	22.8	14.1	7.6	7.6	3.3	0.0
60歳代	93	84.9	87.1	63.4	12.9	34.4	25.8	29.0	12.9	12.9	9.7	16.1	2.2	3.2	5.4	3.2
70歳以上	123	83.7	89.4	65.9	25.2	24.4	34.1	34.1	7.3	8.1	12.2	14.6	2.4	4.9	1.6	3.3

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

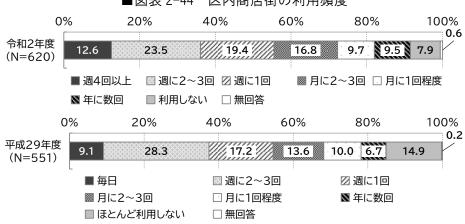
杉並区の商店街について 4

問 21 区内の商店街の利用頻度をお答えください。(○は1つ)

〇区内商店街を週に1回以上利用する区民は5割半ばとなっている

「週に2~3回」が23.5%と最も高く、次いで「週に1回」が19.4%、「月に2~3回」が 16.8%となっている。

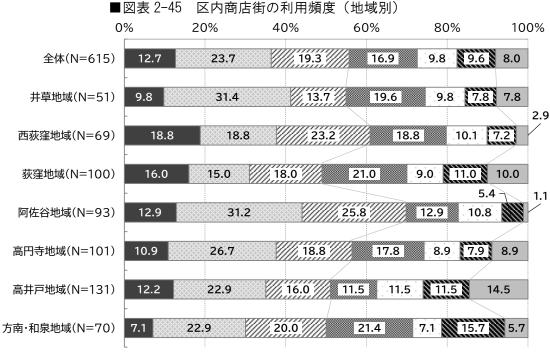
平成 29 年度は、「週に 2 ~ 3 回」が 28.3%と最も高く、次いで「週に 1 回」が 17.2%、「ほ とんど利用しない」が 14.9%となっている。



■図表 2-44 区内商店街の利用頻度

<地域別にみる区内商店街の利用頻度>

『週に1回以上』(「週4回以上|「週に2~3回|「週に1回|の合計)について、「阿佐谷地域| が69.9%と最も高く、次いで「西荻窪地域」が60.8%、「高円寺地域」が56.4%となっている。一 方で「利用しない」について、「高井戸地域」が14.5%と最も高くなっている。

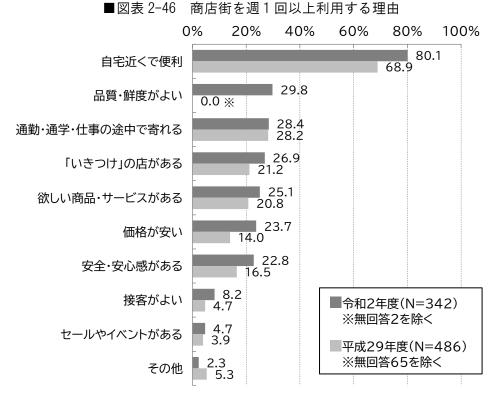


■ 週4回以上 🔞 週に2~3回 🛛 週に1回 🚳 月に2~3回 🗋 月に1回程度 🔊 年に数回 📗 利用しない

〇商店街を週に1回以上利用する理由は、自宅近くで便利であることが突出して多い

「自宅近くで便利」が 80.1% と最も高く、次いで「品質・鮮度がよい」が 29.8%、「通勤・通学・仕事の途中で寄れる」が 28.4% となっている。

平成 29 年度は、「自宅近くで便利」が 68.9%と最も高く、次いで「通勤・通学・仕事の途中で寄れる」が 28.2%、「「いきつけ」の店がある」が 21.2%となっている。



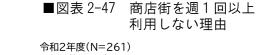
※「品質・鮮度がよい」は令和2年度調査から追加した選択肢である。

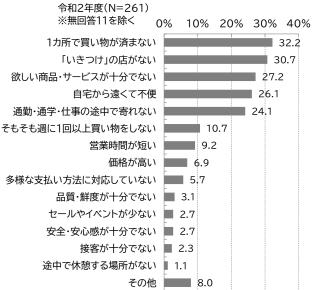
〇商店街を週に1回以上利用しない理由として、品揃えに関することが多い

「1カ所で買い物が済まない」が32.2%と最も高く、次いで「「いきつけ」の店がない」が30.7%、「欲しい商品・サービスが十分でない」が27.2%となっている。

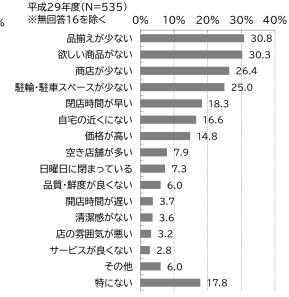
平成 29 年度は、「品揃えが少ない」が 30.8%と最も高く、次いで「欲しい商品がない」が 30.3%、「商店が少ない」が 26.4%となっている。

平成 29 年度調査と選択肢が異なるものの、依然として品揃えに関する理由が上位となっている。





■図表 2-48 区内商店街で不便や 不満に思うこと



〇これまでに商店街のイベントに参加したことのある区民はおよそ4割となっている

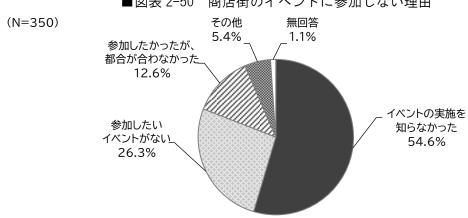
(N=620)無回答 1.5% 参加したことがある 参加したことはない。 42.1% 56.5%

■図表 2-49 商店街のイベントへの参加状況

問 25 商店街のイベントに参加しない理由は何ですか。(○は1つ)

〇イベントの実施を知らなかった区民が半数以上となっている

商店街のイベントに参加したことがない区民において、イベント不参加の理由は「イベント の実施を知らなかった」が54.6%と最も高く、次いで「参加したいイベントがない」が26.3%、 「参加したかったが、都合が合わなかった」が 12.6%となっている。



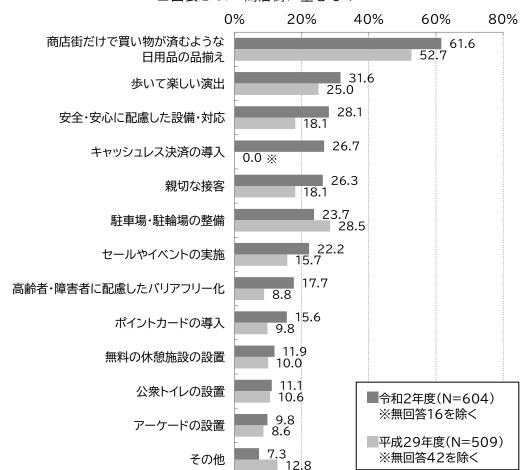
■図表 2-50 商店街のイベントに参加しない理由

〇商店街だけで買い物が済むような品揃えを求めている区民がおよそ
 6割となっている

「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」が61.6%と最も高く、次いで「歩いて楽しい演出」が31.6%、「安全・安心に配慮した設備・対応」が28.1%となっている。

平成 29 年度は、「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」が 52.7% と最も高く、 次いで「駐車場・駐輪場の整備」が 28.5%、「歩いて楽しい演出」が 25.0% となっている。

商店街を利用しない理由においても「1カ所で買い物が済まない」が上位であったことから(図表 2-47)、区民が商店街に品揃えの充実を求めていることがわかる。



■図表 2-51 商店街に望むもの

※「キャッシュレス決済の導入」は令和2年度調査から追加した選択肢である。

<年代別にみる商店街に望むもの>

いずれの年代においても、「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」が最も多くなっている。40歳代以下では「キャッシュレス決済の導入」が50歳代以上と比べ多くなっている。一方で60歳代以上になると「安全・安心に配慮した設備・対応」が3割を超えている。

な店 切 車 ア齢 ത L 応 全 日街 な 場 ル フ者 ഗ \vdash 他 用だ ュ |障 ド 品け 駐 1 力 憩 レ ベ 化 害 ので Ļ١ に レ 輪 施 の の 品買 ン ス 設 ۲ 揃い 慮 決 の の の に の え 物 済 慗 配 導 回 が の 実 答 済 設 施 入 đ; 備 た 数 (N) 17.6 601 61.7 31.8 28.1 26.5 26.3 23.8 22.3 15.6 11.8 11.1 9.8 全体 20歳代以下 72 63.9 36.1 25.0 36.1 22.2 11.1 25.0 8.3 18.1 16.7 5.6 5.6 4.2 106 63.2 25.5 40.6 26.4 12.3 17.0 9.4 30歳代 36.8 27.4 34.0 10.4 18.9 10.4 40歳代 120 57.5 33.3 26.7 33.3 28.3 29.2 28.3 14.2 19.2 7.5 5.8 8.3 10.8 50歳代 92 57.6 26.1 23.9 23.9 19.6 26.1 21.7 20.7 13.0 9.8 8.7 7.6 10.9 60歳代 92 63.0 29.3 32.6 17.4 27.2 27.2 14.1 22.8 9.8 15.2 14.1 3.3

■図表 2-52 商店街に望むもの(年代別)

※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

20.2 11.8

4.2

11.8

<地域別にみる商店街に望むもの>

119

65.5

29.4

33.6

10.1

31.1

70歳以上

いずれの地域においても、「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」が最も多くなっているが、「西荻窪地域」が 51.5%であるのに対して、「阿佐谷地域」は 68.1%となっており、地域によって差がみられる。

18.5

■図表 2-53 商店街に望むもの(地域別) (%)

10.9 26.9 14.3

	回答者数N	うな日用品の品揃え商店街だけで買い物が済むよ	歩いて楽しい演出	対応安全・安心に配慮した設備・	キャッシュレス決済の導入	親切な接客	駐車場・駐輪場の整備	セールやイベントの実施	リアフリー 化高齢者・障害者に配慮したバ	ポイントカードの導入	無料の休憩施設の設置	公衆トイレの設置	アー ケードの 設置	その他
全体	603	61.5	31.7	28.2	26.7	26.4	23.7	22.2	17.7	15.6	11.9	11.1	9.8	7.3
井草地域	50	68.0	22.0	42.0	22.0	30.0	34.0	10.0	20.0	12.0	18.0	16.0	12.0	4.0
西荻窪地域	68	51.5	25.0	16.2	32.4	26.5	29.4	27.9	13.2	10.3	5.9	5.9	8.8	8.8
荻窪地域	98	57.1	38.8	27.6	33.7	28.6	18.4	24.5	19.4	15.3	14.3	10.2	8.2	9.2
阿佐谷地域	91	68.1	38.5	27.5	24.2	28.6	27.5	27.5	19.8	19.8	17.6	14.3	9.9	8.8
高円寺地域	99	59.6	28.3	28.3	26.3	20.2	16.2	20.2	20.2	17.2	9.1	16.2	8.1	7.1
高井戸地域	129	62.0	32.6	31.0	21.7	25.6	24.0	18.6	12.4	14.0	13.2	8.5	11.6	4.7
方南·和泉地域	68	66.2	29.4	26.5	27.9	27.9	23.5	25.0	22.1	19.1	4.4	7.4	10.3	8.8

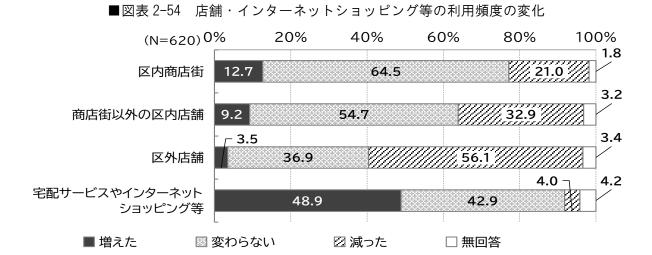
※割合が30%以上の選択肢を網掛けしている。

問 27 新型コロナウイルス感染症の影響についてお伺いします。以下の項目について、令和 2 年 4 ~ 9 月の利用頻度はどのように変化しましたか。(それぞれ〇は 1 つ)

<u>〇区外店舗の利用は大幅に減少した一方で、宅配サービスやインターネットショッピング</u> 等の利用は大幅に増加した

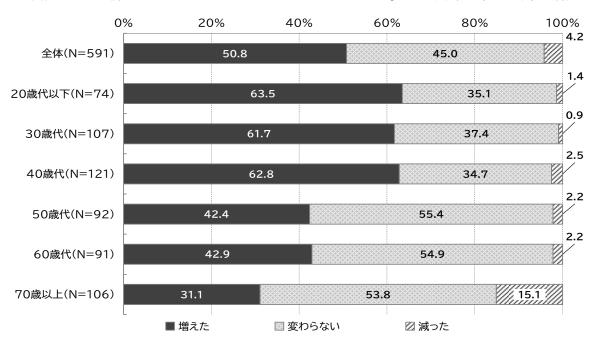
「区内商店街」の利用が減ったとした区民が2割強いるものの、利用が増えた区民も1割強いる。また、「商店街以外の区内店舗」では利用が減ったとした区民は3割強、「区外店舗」では利用が減ったとした区民が5割強となっている。

一方で、「宅配サービスやインターネットショッピング等」は半数近い 48.9%の区民が利用が増えたとしている。



<年代別にみる宅配サービスやインターネットショッピング等の利用頻度の変化>

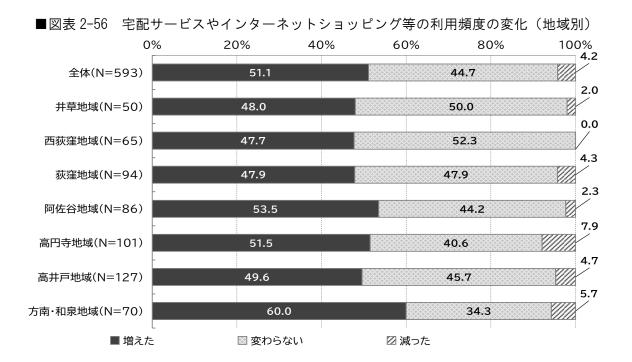
宅配サービス等の利用頻度が「増えた」割合は、「20歳代以下」が63.5%と最も高く、次いで「40歳代」が62.8%、「30歳代」が61.7%となっている。40歳代以下は6割以上が「増えた」としているが、50歳代以上は3割から4割程度となっている。



■図表 2-55 宅配サービスやインターネットショッピング等の利用頻度の変化(年代別)

<地域別にみる宅配サービスやインターネットショッピング等の利用頻度の変化>

宅配サービス等の利用が「増えた」割合について、「方南·和泉地域」を除く地域では、5割前後となっているのに対して、「方南·和泉地域」においては6割となっており、他の地域よりも高くなっている。

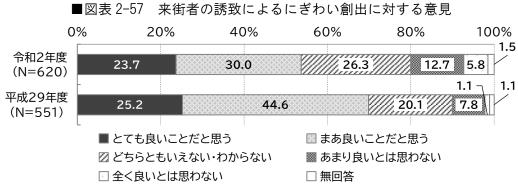


杉並区の観光事業・アニメ事業について 5

今後、都内を訪れる来街者は、新型コロナウイルス感染症の影響による一時的な減少はあるも 問 28 のの、持続的な増加が見込まれています。一方、将来的には区内の人口減少が予測されていま す。そこで、杉並区では外国人観光客を含む来街者の誘致を図ることで、「にぎわい」や「活気」 の創出につなげていく計画です。このことについて、どのように思いますか。(○は1つ)

〇来街者の誘致を図るにぎわい創出に半数以上の区民は肯定的である

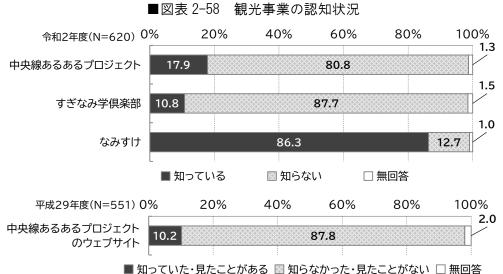
『良いことだと思う』(「とても良いことだと思う」「まあ良いことだと思う」の合計)につ いて、平成29年度は69.8%であったのに対して、令和2年度では53.7%となっており、肯定 的な意見が16.1ポイント減少している。



〇杉並区の観光事業の認知度では、なみすけを知っている区民の割合が突出して高い

観光事業の認知状況について、「なみすけ」を知っている区民が 86.3%と最も高く、次いで 「中央線あるあるプロジェクト」が 17.9%、「すぎなみ学倶楽部」が 10.8%となっている。 「中央線あるあるプロジェクト」の認知度は、平成 29 年度の 10. 2%から 17. 9%へと増加し ている。

杉並区の以下の観光事業について、認知状況をお答えください。(それぞれ○は1つ)



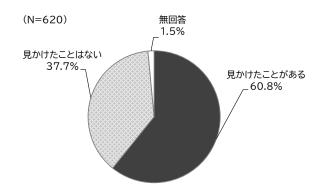
問30 杉並区の観光資源とは何だと思いますか。(自由に記入)

分類	件数	主な回答				
自然・緑・	100 //-	・善福寺川・神田川周辺の遊歩道・公園の緑の多さ				
公園・川	109 件	・水辺の広場・野鳥の森・自然豊かな公園				
アニメ	61 件	・アニメ産業・アニメーションに関する展示施設				
文化芸術	52 件	・サブカルチャー・歴史的な遺跡(有名人の旧屋敷跡など)				
街の雰囲気・	10 / /	・起伏があり美しく落ち着いた街並み				
街並み	43 件	・静かな街				
個人商店	29 件	・高円寺の古着・アンティーク、古本				
飲食店	02.44	・杉並区でしか食べられないグルメの豊富さ(飲み屋やカフェなど)				
	23 件	・中央線沿線(高円寺~西荻窪)の個性的な飲食店				
神社仏閣	23 件	·神社仏閣				
	23 1 1	·井草八幡宮、荻窪八幡神社、大宮八幡宮				
イベント・	22 件	・高円寺阿波踊り・七夕祭りやジャズフェスティバル				
まつり		・同口寸凹収開り・10岁余りやシヤスフェスティハル 				
商店街	22 件	・昔ながらの商店街・個性的な商店のある商店街				
人	10 件	・杉並区の人間らしい心性・杉並区民そのもの・人情				
農業·農作物	6件	・おいしい農作物・新鮮で安くておいしい無人販売野菜				
なみすけ	6件	・なみすけ				
その他	14 件	・地元感・アンネのバラ・保育園・学校・教育・子育てに適した街				

問 31 区内の希望する車には、「図柄入り杉並ナンバープレート」を導入しています。このナン バープレートを見かけたことはありますか。(〇は1つ)

〇図柄入り杉並ナンバープレートを見たことがある人はおよそ6割となっている

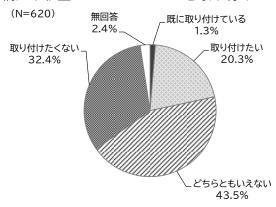
■図表 2-59 図柄入り杉並ナンバープレートを見たことがある人の割合



|問 32 「図柄入り杉並ナンバープレート」を取り付けたいと思いますか。(○は1つ)

〇図柄入り杉並ナンバープレートを取り付けたいと思う人はおよそ2割となっている

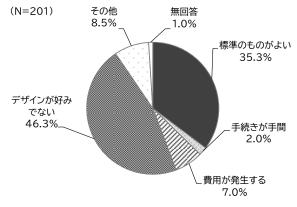
■図表 2-60 図柄入り杉並ナンバープレートを取り付けたいと思う人の割合



問33 「図柄入り杉並ナンバープレート」を取り付けたくない理由は何ですか。(○は1つ)

〇取り付けたくないと思う人の半<u>数近くはデザインが好みでないことを理由としている</u>

■図表 2-61 図柄入り杉並ナンバープレートを取り付けたくない理由

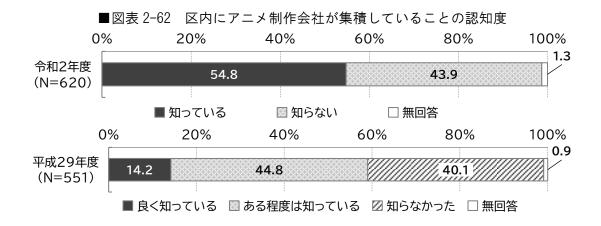


問34 杉並区は日本一のアニメ制作会社の集積地になっています。区内にアニメ制作会社が集積していることを知っていますか。(○は1つ)

〇区内にアニメ制作会社が集積していることを知っている区民の割合は半数以上となっている

杉並区が日本一のアニメ制作会社の集積地であることを知っている区民は半数以上の54.8%となっている。

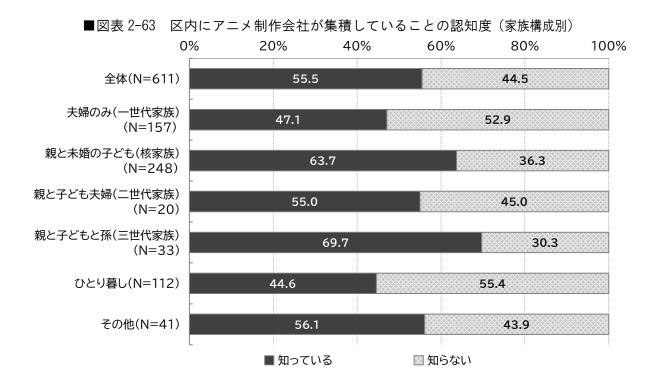
平成 29 年度では、「良く知っている」が 14.2%、「ある程度知っている」が 44.8%、「知らなかった」が 40.1%となっている。



<家族構成別にみるアニメ制作会社が集積していることを知っている区民の割合>

「親と子どもと孫(三世代家族)」では、「知っている」が69.7%と最も高くなっている。最も「知らない」が多いのは、「ひとり暮らし」で55.4%となっている。

また、子どものいる家族では、子どもがいない場合と比べ、「知っている」の割合が高く、 いずれも5割を超えている。

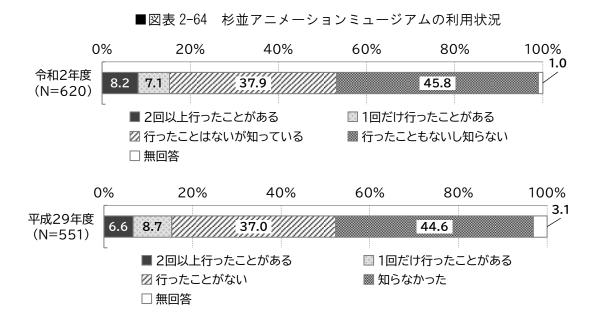


139

問35 杉並区では、日本のアニメーション全体を体系づけて学び、体験し、理解しながら楽しんでいただけるよう、「杉並アニメーションミュージアム」(杉並区上荻3-29-5杉並会館内、入場無料)を運営しています。あなたは、「杉並アニメーションミュージアム」に行ったことがありますか。(○は1つ)

<u>〇杉並アニメーションミュージアムの認知度・来訪状況はと</u>もに横ばいである

認知度について、杉並アニメーションミュージアムを知っている区民は半数以上の 53.2% となっている。また、「行ったことがある」は 15.3%と、平成 29 年度調査から認知度・来訪状況ともに横ばいである。



<u>〇好きなアニメの企画展があれば</u>来館したいとしている区民が3割半ばとなっている

「好きなアニメの企画展がある」が34.8%と最も高くなっている。一方で、「アニメに興味 がない」が33.2%に上る。そのほか、「アクセスがしやすい」が32.6%、「子どもが楽しめる コンテンツがある」が 18.4%となっている。

(N=515)※無回答4を除く 0% 10% 20% 30% 40% 好きなアニメの企画展がある 34.8 アクセスがしやすい 32.6 子どもが楽しめるコンテンツがある 18.4 体験型ワークショップがある 11.3 その他 5.2

■図表 2-65 「杉並アニメーションミュージアム」への来館のきっかけとなる動機

<家族構成別にみる「杉並アニメーションミュージアム」への来館のきっかけとなる動機>

アニメに興味がない

「親と未婚の子ども(核家族)」では「子どもが楽しめるコンテンツがある」が 34.2%、「親 と子ども夫婦(二世代家族)|「ひとり暮らし」では「好きなアニメの企画展がある」がそれぞ れ35.3%、43.6%と最も高い。

■図表 2-66 「杉並アニメーションミュージアム」への来館の きっかけとなる動機(家族構成別) (%)

	回答者数(N)	好きなアニメの企画展がある	アクセスがしやすい	子どもが楽しめるコンテンツがある	体験型ワークショップがある	その他	アニメに興味がない
全体	514	34.6	32.7	18.3	11.1	5.3	33.3
夫婦のみ(一世代家族)	135	30.4	31.9	11.1	9.6	6.7	34.8
親と未婚の子ども(核家族)	184	33.7	31.0	34.2	15.2	3.8	29.3
親と子ども夫婦(二世代家族)	17	35.3	23.5	11.8	5.9	11.8	23.5
親と子どもと孫(三世代家族)	29	27.6	34.5	24.1	6.9	0.0	37.9
ひとり暮し	110	43.6	35.5	3.6	8.2	5.5	37.3
その他	39	33.3	38.5	7.7	10.3	7.7	35.9

※割合が20%以上の選択肢を網掛けしている。

33.2

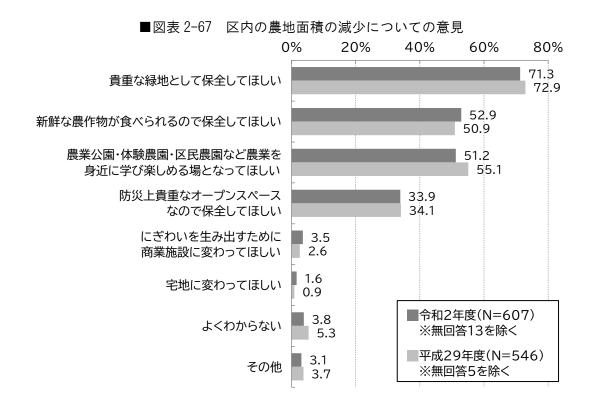
6 杉並区の農業について

問37 杉並区では23区内で5番目に農地面積が大きく、約100戸の農家があります。野菜、果物、花、植木などが生産されており、50カ所以上の直売所があります。しかし、農地面積は年々減少しているのが現状です。この事についてどう思いますか。(○はいくつでも)

〇区民の約7割が、貴重な緑地として農地保全を希望している

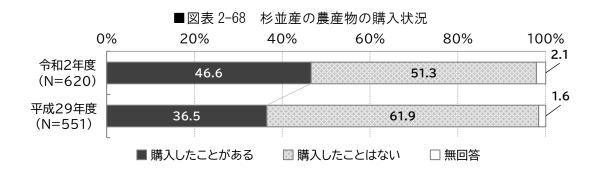
「貴重な緑地として保全してほしい」が71.3%と最も高く、次いで「新鮮な農作物が食べられるので保全してほしい」が52.9%、「農業公園・体験農園・区民農園など農業を身近に学び楽しめる場となってほしい」が51.2%となっている。一方で、「宅地に変わってほしい」や「にぎわいを生み出すために商業施設に変わってほしい」との回答は数%と極めて低い。

平成 29 年度と比較して、上位 3 項目に大きな変化は見られず、依然として農地保全を求める声が多くなっている。



〇杉並産の野菜、果物や花などを購入したことがある区民は約10ポイント増加した

杉並産の農産物を「購入したことがある」区民は、令和2年度では 46.6%、平成 29 年度では 36.5%となっており、平成 29 年度から令和2年度にかけておよそ 10 ポイント増加している。

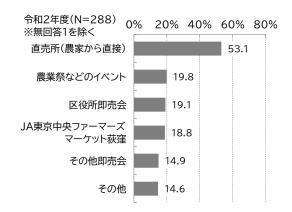


問39 杉並産の野菜、果物や花などを購入した場所はどこですか。(○はいくつでも)

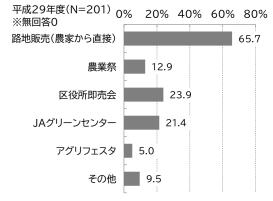
〇直売所から購入している区民が半数以上である

令和2年度では、「直売所(農家から直接)」が53.1%、「農業祭などのイベント」が19.8%、「区役所即売会」が19.1%となっている。

平成 29 年度では、「路地販売(農家から直接)」が 65.7%、「区役所即売会」が 23.9%、「JAグリーンセンター」が 21.4%となっている。



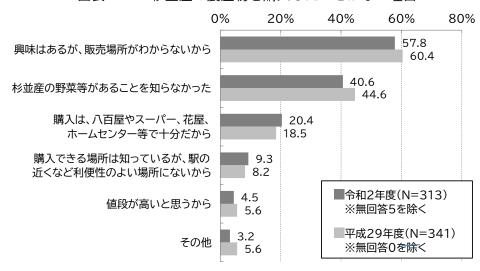
■図表 2-69 杉並産の農産物の主な購入先



〇杉並産の農産物を購入したことがない理由は、「興味はあるが、販売場所がわからない」が多い

「興味はあるが、販売場所がわからないから」が 57.8%と最も高く、潜在的な購買需要があ るといえる。次いで「杉並産の野菜等があることを知らなかった」が 40.6%、「購入は、八百 屋やスーパー、花屋、ホームセンター等で十分だから」が 20.4%となっている。

潜在的な購買需要がある一方、平成29年度調査から順位の変動はなく、杉並産の農産物に関する 認知度の低さが課題となっている。

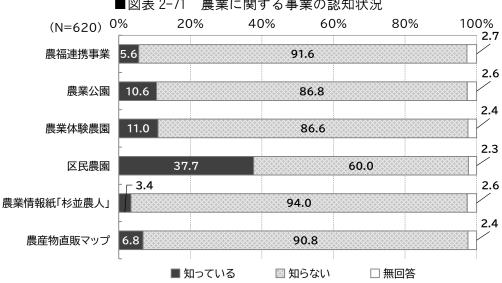


■図表 2-70 杉並産の農産物を購入したことがない理由

貴重なみどりである農地を保全し、区内の農業振興を図るためには、区民の方々に農業 に対する理解を深めていただくことが重要であると考えています。以下の事業につい て、認知状況をお答えください。(それぞれ○は1つ)

〇区民農園を知っている区民の割合は約4割だが、その他の事業は1割前後と低い

認知状況について、「区民農園」を知っている区民が 37. 7%と最も高く、次いで「農業体験 農園」が11.0%、「農業公園」が10.6%となっている。



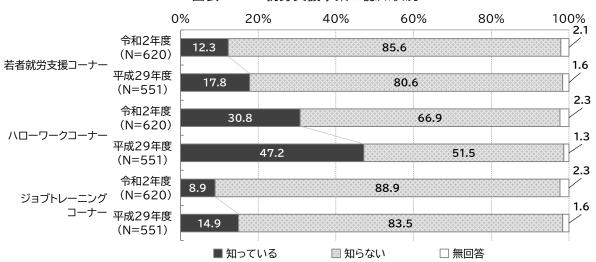
■図表 2-71 農業に関する事業の認知状況

7 杉並区の就労支援について

問42 ウェルファーム杉並(杉並区天沼3-19-16)にある杉並区就労支援センターでは、就労 支援事業を実施しています。以下の事業について、認知状況をお答えください。 (○はそれぞれ1つ)

〇杉並区の就労支援事業を知っている区民の割合は減少した

平成 29 年度から令和 2 年度にかけて、就労支援事業を「知っている」区民は、いずれの項目においても減少しており、特に「ハローワークコーナー」では 47.2%から 30.8%と 15 ポイント以上減少している。



■図表 2-72 就労支援事業の認知状況

問 43 仕事を探す際に利用しているものをお答えください。(○はいくつでも)

〇求人媒体(インターネット)の利用が最も多い

仕事を探す際に利用する媒体は

「求人媒体(インターネット)」が

■図表 2-73 仕事を探す際に利用する媒体
(N=594)※無回答26を除く 0% 20% 40% 60%
求人媒体(インターネット)
ハローワーク
人材紹介サービス
求人媒体(紙)
杉並区就労支援センター
杉並区が運営する求人情報サイト
「就職応援ナビすぎなみ」
その他
仕事を探していない

■ 2.0

53.4

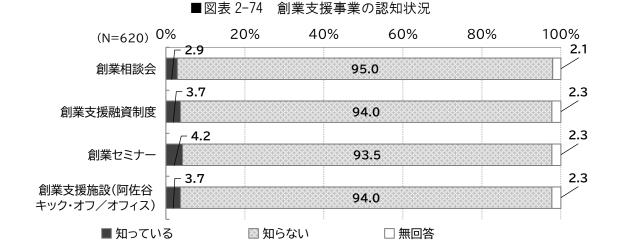
145

8 杉並区の創業支援について

問 44 区では、創業を支援するさまざまな事業を実施しています。以下の事業について、認知 状況をお答えください。(それぞれ○は1つ)

〇区の創業支援の認知状況は、いずれの事業も5%以下となっている

認知状況について、「創業セミナー」を知っている割合が 4.2% と最も高く、次いで「創業支援融資制度」「創業支援施設(阿佐谷キック・オフ/オフィス)」が 3.7% となっているが、いずれも5%を下回っている。



146

9 最後に

問 45 日頃のお買い物や区の産業振興について、ご意見があればご記入ください。

分類	件数	主な回答
辛中生の		・個性ある個人商店がどんどん減少している
商店街の	62 件	・コロナで自粛中はなるべく近所の飲食店のテイクアウトを利用した
活性化		・家の近所で買い物や食事ができるお店が増えると嬉しい
		・近所の商店街はバスが通り交通量も多く、ただの車道になっている
 買い物環境	49 件	・スーパーやドラッグストアなど食料品や日用品を買うお店が地域に
貝の物環境	49 17	よって少ない
		・選択肢を増やすことで消費者にとってもいい買い物ができると思う
産業振興		・区の産業振興は、何をやろうとしているのか分かりにくい
全般	30 件	・杉並区は交通の便が良く、閑静な住宅街や文化施設が存在する為、こ
主版		れらの保全を希望する
		・個人経営の商店や、レストランなどについて、調べないと情報がない
PR·	29 件	ので、区の広報紙等でも載せてもらえると有難い
イベント	29 17	・区として何を打ち出していきたいのか、全面的に押し出したいものを
		決め、区民にももっと PR することが必要
交通・	21 件	・道をもう少し整備してほしい
アクセス	21 17	・駅から少し遠いので買い物が不便
		・杉並区がアニメ制作会社の日本一の集積地になっているのであれば
まちの魅力・	18 件	それが世界規模での最大の魅力になるのではと思う
ブランド	10 17	・「こだわりの中央線沿線」の町、井の頭線沿線、西武線沿線、丸の内
		線沿線など「沿線」ごとにカラーの異なる街を盛り上げていきたい
		・真っ直ぐな道が少なく、行き止まりも多く、治安的にも(見晴らしが
安全・安心	17 件	悪い)災害的にも不安を感じる
女主 安心	17 1+	・大震災の火災リスクが高いので、消失しないように防災対策をしっ
		かり進めていけたらと思う
		・杉並は子育てに優しいと言われているが、そのように感じることが
子ども・	12 件	少ない
子育て	12 17	・買い物や産業振興においても子どもがもっと過ごしやすくなるよう
		な優しい環境になるよう目指してほしい
自転車	12 件	・商店街・駅周辺の放置自転車の改善
<u> </u>	14 IT	・阿佐ヶ谷に自転車で買い物に行くが、駐輪場が無く不便
		・農業従事者の高齢化などにより、農地が過剰になっているように思
農業・農地	9 件	う
		・スーパーで買い物する時に地元産のお野菜をたまに買っている

分類	件数	主な回答
高齢者・	6 件	・バリアフリー化等住宅街というイメージのある杉並区をさらにつよ
障害者	0 17	めてほしい
景観	4 件	・区内の緑化について、もう少し幅広く実施してほしい
· 宋 崔兀	7 17	・駅前をきれいに整備してほしい
		・もっとなみすけを前面に押し出してほしい
なみすけ	4 件	・なみすけとアニメーションミュージアムがコラボしてなみすけのア
		ニメを作ればいいと思う
		・人情やマニュアルにないコミュニケーションによって、行きたい場
その他	13 件	所、落ち着く安心できる場所になると思う
		・産業を通じて地域の人と人のつながりが深まるといいなと思う

第4章 杉並区の商店街の現状

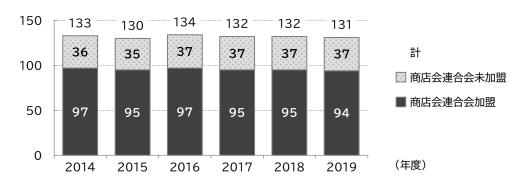
商店街の実態について

(1)商店会数

〇商店会数は横ばいで推移、西荻窪地域・高円寺地域が最も多い

商店会数は 130 前後で推移しており、令和元年度(2019 年度) 時点で 131 となっている。こ のうち、商店街振興組合法に基づく「商店街振興組合」は 17、中小企業等協同組合法に基づく 「事業協同組合」は1、非法人である「任意団体」は113である。また、131の商店会のうち、 杉並区商店会連合会(以下「商連」)に加盟しているのは94である。

令和元年度東京都商店街実態調査によると、都内にある全ての商店会数は 2,447 で、このう ち 23 区全体では 1,882 となっている。杉並区の商店会数は大田区の 142 に続き、都内で 2 番 目に多い。地域別にみると、「西荻窪地域」と「高円寺地域」が27と最も多くなっており、次 いで「荻窪地域」が25となっている。



■図表 3-1 商店会数の推移

注) 各年3月末日の数値。

出典「杉並区産業振興センター資料」

■図表 3-2 都内商店会数(上位5位抜粋)

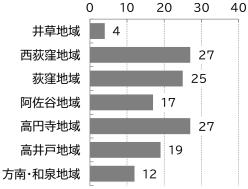
	市区町村	商店会数
1位	大田区	142
2位	杉並区	131
3位	世田谷区	130
4位	台東区	108
5位	新宿区	103

出典「令和元年度 東京都商店街実態調査」

注)本章では、p5の地域区分に基づき地域別集計を行った。

20 30 0 10

■図表 3-3 地域別商店会数



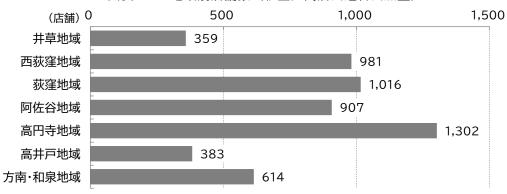
出典「杉並区産業振興センター資料(令和元年度)」

(2) 店舗数

〇店舗数は高円寺地域が最多で地域により偏りがある

商連に加盟している商店会の店舗数は、令和元年度時点で「高円寺地域」が 1,302 店舗と最も多く、次いで「荻窪地域」が 1,016 店舗、「西荻窪地域」が 981 店舗、「阿佐谷地域」が 907 店舗となっており、中央線沿線周辺が多くなっている。

店舗が最も多い「高円寺地域」と最も少ない「井草地域」では、3.5倍以上の差があり、地域により偏りがある。



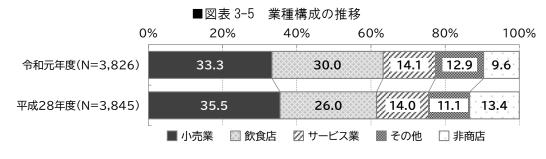
■図表 3-4 地域別店舗数(杉並区商店会連合会加盟)

出典「杉並区産業振興センター資料(令和元年度)」

(3)業種構成

〇業種構成は小売業と飲食店で合わせて6割以上を占めている

商店会に加入している店舗の業種構成をみると、「小売業」が33.3%と最も高く、次いで「飲食店」が30.0%となっており、合わせて全体の6割以上を占めている。平成28年度から令和元年度にかけて、「飲食店」が4.0ポイント高くなった一方で、「非商店」が3.8ポイント低くなっている。



業種	店舗の種類例
小売業	各種商品、飲食料品、織物・衣類・身の回り品、機械器具、その他、無店舗小売業等
飲食店	飲食店、持ち帰り・配達飲食サービス業等
サービス業	洗濯・理容・美容・浴場業、その他の生活関連サービス業、娯楽業等
その他	病院、銀行、ホテル、学習塾、不動産業、レンタル業、自動車整備業、福祉・介護サービス業等
非商店	製造業(印刷業含む)、事務所等

出典「平成 28 年度·令和元年度 東京都商店街実態調査」

(4) 商店街の訪日外国人の状況

〇約4割の商店会が外国人客を受け入れるための工夫を実施

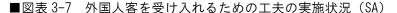
東京都を訪れる外国人旅行者数は、平成 27 年(2015 年)の 11,894 千人から年々増加しており、令和元年(2019 年)には 15,176 千人と、5 年間で 3,200 千人以上増えている。

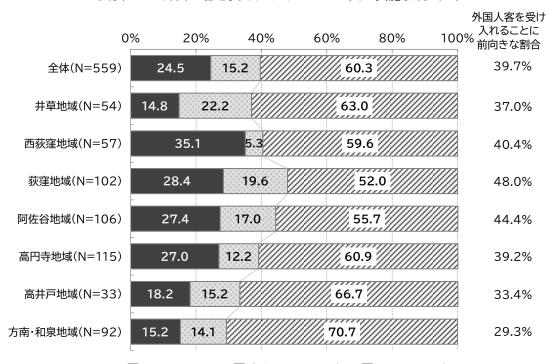
外国人客を受け入れるための工夫を「取り入れている」店舗は、杉並区全体では 24.5%、「今後取り入れる予定」が 15.2%となっており、合わせて約4割が外国人客を受け入れることに前向きである。

地域別に外国人客を受け入れることに前向きな割合(工夫を「取り入れている」と「今後取り入れる予定」の合計)をみると、「荻窪地域」が48.0%と最も高く、次いで「阿佐谷地域」(44.4%)、「西荻窪地域」(40.4%)となっており、中央線沿線周辺の割合が高くなっている。

(千人) 20,000 15,000 11,894 10,000 2015 2016 2017 2018 2019 (年)

■図表 3-6 訪都外国人旅行者数の推移





■ 取り入れている 🔠 今後取り入れる予定 🗹 取り入れる予定はない

出典:「令和元年度 街の「にぎわい」に関するアンケート調査(杉並区)」

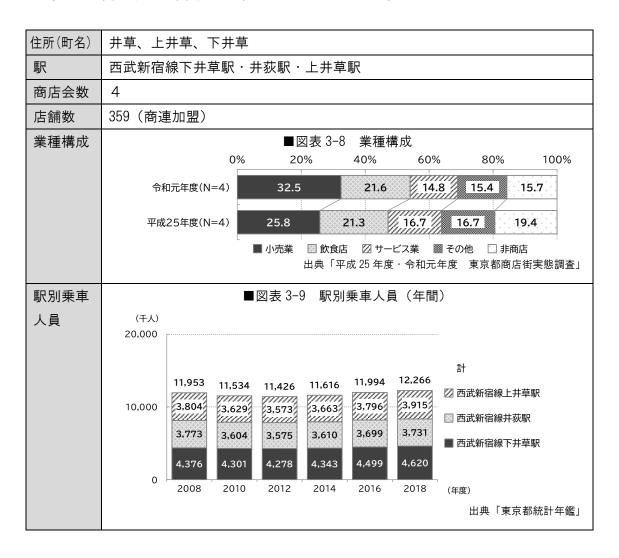
出典「東京都観光客数等実態調査」

2 商店街の特徴

(1) 井草地域

西武新宿線下井草駅から上井草駅まで広がる井草地域には4商店会があり、店舗数は359と最も少ない。1商店会あたりの平均店舗数は約90店舗と他地域と比べて規模が大きい。令和元年度における店舗の業種構成は「小売業」(32.5%)が最も多く、次いで、「飲食店」(21.6%)、「非商店」(15.7%)、「その他」(15.4%)となっている。平成25年度と比べると、「小売業」の割合は6.7ポイント高くなっている。

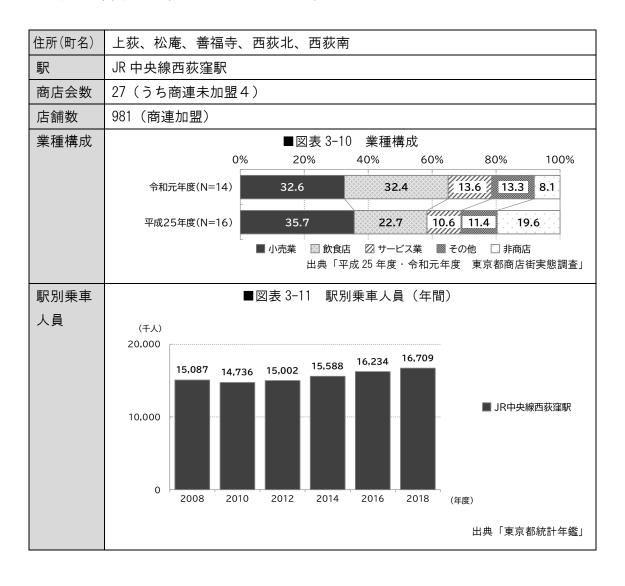
駅別乗車人員は、井草地域に位置する3駅の合計人数が12,000 千人前後で推移しており、 平成30年度(2018年度)は12,266千人となっている。



(2) 西荻窪地域

JR 中央線西荻窪駅を中心に南北に広がる西荻窪地域は、商店会が27と最も多く、店舗数は981と3番目に多い。令和元年度における店舗の業種構成は、「小売業」(32.6%)と「飲食店」(32.4%)が他の業種と比べて多く、ともに3割を超えている。平成25年度と比べると「飲食店」の割合は9.7ポイント高く、「非商店」の割合は11.5ポイント低くなっている。

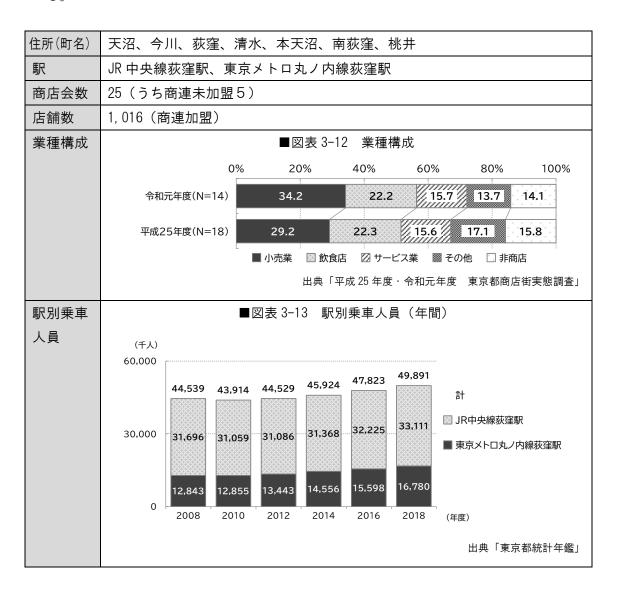
駅別乗車人員は、平成 22 年度 (2010 年度) の 14,736 千人から増加しており、平成 30 年度 (2018 年度) は 16,709 千人となっている。



(3) 荻窪地域

JR 中央線荻窪駅と東京メトロ丸ノ内線荻窪駅が位置する荻窪地域は、区を代表する商業地及び交通結節点である。25 の商店会があり、店舗数は 1,016 と高円寺地域に次いで2番目に多い。令和元年度における店舗の業種構成は「小売業」(34.2%)が最も多く、次いで、「飲食店」(22.2%)、「サービス業」(15.7%)となっている。平成25年度と比べると「小売業」の割合が5.0ポイント高くなっている。

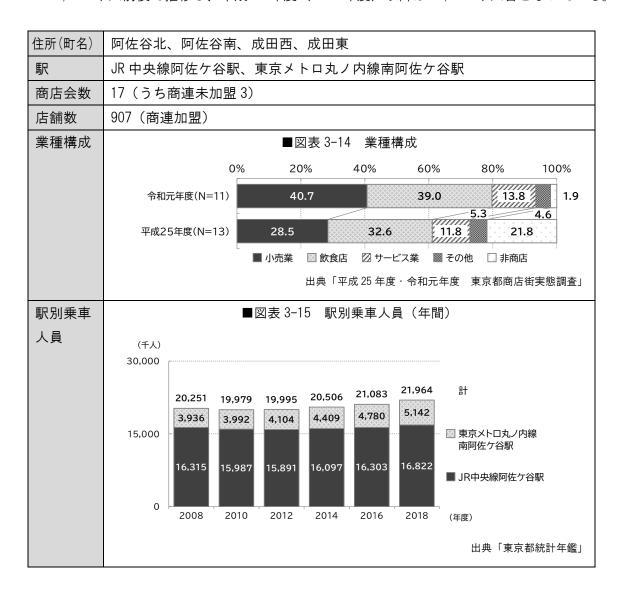
駅別乗車人員は、荻窪地域に位置する2駅の合計人数が平成22年度(2010年度)の43,914 千人から5,000千人以上増加しており、平成30年度(2018年度)は49,891千人となっている。



(4) 阿佐谷地域

JR 中央線阿佐ケ谷駅と東京メトロ丸ノ内線南阿佐ケ谷駅が位置する阿佐谷地域は、17 の商店会があり、店舗数は 907 となっている。令和元年度における店舗の業種構成は、「小売業」 (40.7%) と「飲食店」(39.0%) が他の業種と比べて多いのが特徴で、合わせて約8割を占める。平成 25 年度と比べると「小売業」の割合は 12.2 ポイント、「飲食店」の割合は 6.4 ポイント高くなっており、「非商店」の割合は 19.9 ポイント低くなっている。

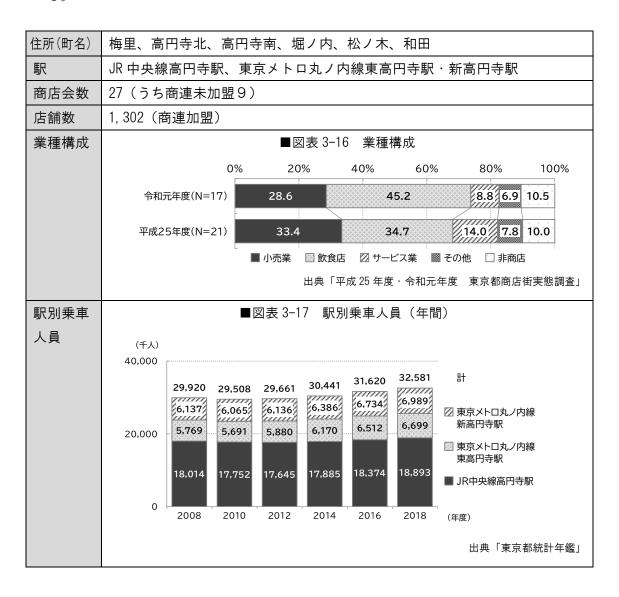
駅別乗車人員は、阿佐谷地域に位置する2駅の合計人数が平成26年度(2014年度)までは20,000千人前後で推移し、平成28年度(2016年度)以降は21,000千人台となっている。



(5) 高円寺地域

JR 中央線高円寺駅と東京メトロ丸ノ内線東高円寺駅、新高円寺駅が位置し、環状7号線と青梅街道が縦横に走る高円寺地域は、西荻窪地域と同様に商店会が27と最も多く、さらに店舗数も1,302と最も多い。令和元年度における店舗の業種構成は「飲食店」が45.2%と多いのが特徴で、次いで、「小売業」(28.6%)となっている。平成25年度と比べると「飲食店」の割合は10.5ポイント高くなっている。

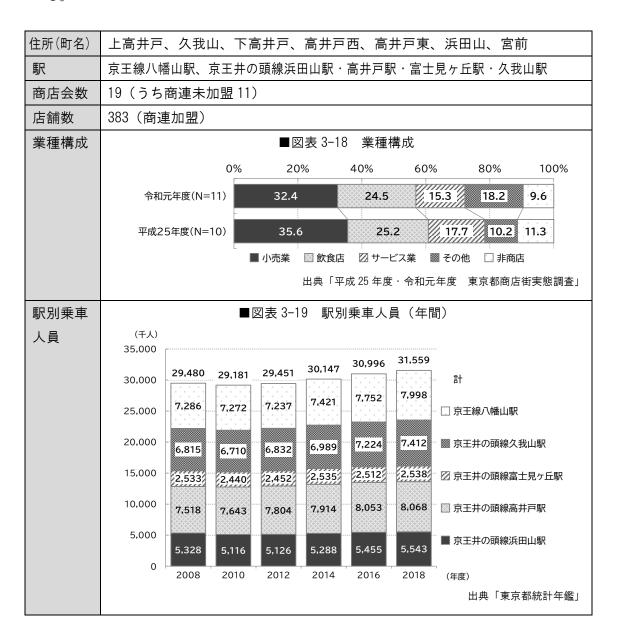
駅別乗車人員は、高円寺地域に位置する 3駅の合計人数が平成 22 年度(2010 年度)の 29,508 千人から 3,000 千人以上増加しており、平成 30 年度(2018 年度)は 32,581 千人となっている。



(6) 高井戸地域

京王井の頭線が横切る高井戸地域は、19の商店会があり、店舗数は383となっている。5つの駅が位置しているが、7地域の中で商店会数は4番目、店舗数は6番目と少ない。1商店会あたりの平均店舗数は約20店舗であり、小さな規模の商店会が多い。令和元年度における店舗の業種構成は「小売業」(32.4%)が最も多く、次いで、「飲食店」(24.5%)となっている。平成25年度と比べると「その他」の割合が8.0ポイント高くなっている。

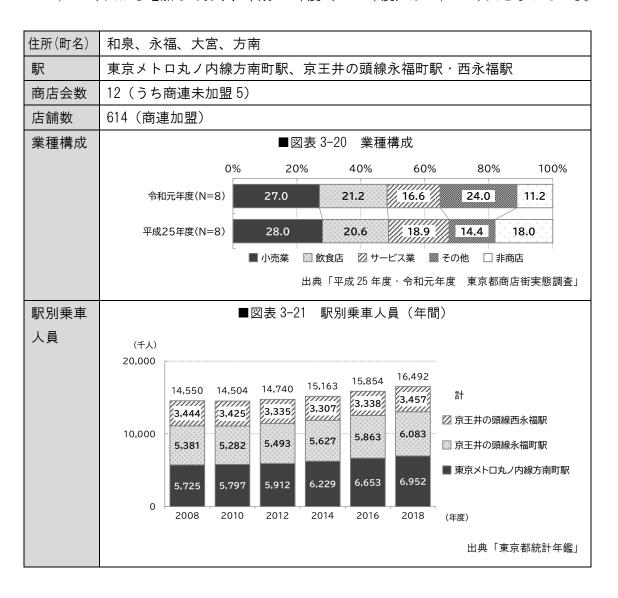
駅別乗車人員は、高井戸地域に位置する 5 駅の合計人数が平成 22 年度(2010 年度)の 29, 181 千人から 2,000 千人以上増加しており、平成 30 年度(2018 年度)は 31,559 千人となっている。



(7)方南・和泉地域

東京メトロ丸ノ内線方南町駅と京王井の頭線永福町駅、西永福駅が位置する方南・和泉地域は、12 の商店会があり、店舗数は 614 となっている。令和元年度における店舗の業種構成は「小売業」(27.0%)が最も多く、次いで、「その他」(24.0%)、「飲食店」(21.2%)となっている。他の地域と比べ、「サービス業」「その他」「非商店」の割合が比較的高いのが特徴となっている。平成 25 年度と比べると「その他」の割合は 9.6 ポイント高く、「非商店」の割合は 6.8 ポイント低くなっている。

駅別乗車人員は、方南・和泉地域に位置する3駅の合計人数が平成22年度(2010年度)の 14.504千人から増加しており、平成30年度(2018年度)は16,492千人となっている。



3 商店街が抱えている問題点

(1) 商店街が抱えている主な問題点

23区全体

961 69.6

44.1

21.9

32.5

17.6

17.7

22.5

11.7

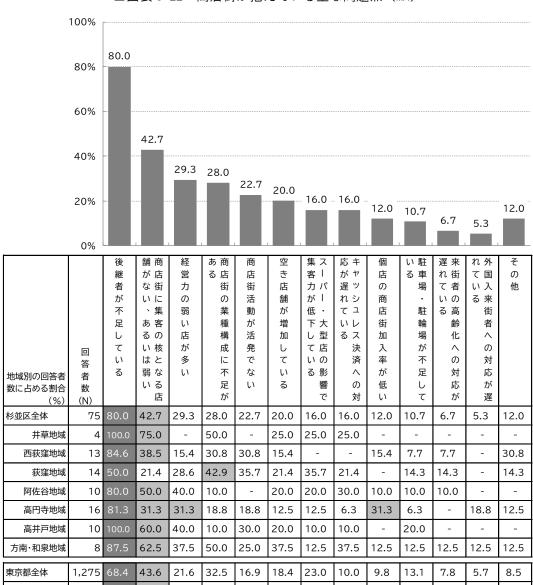
9.7

○8割の商店街が後継者不足の問題を抱えている

商店街が抱えている主な問題点は、「後継者が不足している」が80.0%と最も高く、次いで「商店街に集客の核となる店舗がない、あるいは弱い」が42.7%となっている。

「後継者が不足している」の割合は、東京都全体(68.4%)や 23 区全体(69.6%)と比べて高くなっている。

地域別にみると、「井草地域」と「高井戸地域」で「後継者が不足している」の割合が 100.0% となっている。



■図表 3-22 商店街が抱えている主な問題点(MA)

※上位1位に濃い網掛け、上位2位に薄い網掛けをしている。 出典:「令和元年度 東京都商店街実態調査」

12.5

6.9

6.5

8.5

(2)後継者不足対策

○商店会役員の高齢化と担い手不足が深刻化

①商店会役員の平均年齢と平均在職年数

商店会役員の平均年齢は「60歳代」が46.8%と最も高く、「70歳代以上」(21.5%)と合わせると68.3%であり、およそ3人に2人が60歳以上となっている。

在職年数は「10年以上」が31.6%と最も高く、「8年以上10年未満」(19.0%)と合わせると50.6%であり、半数以上が8年以上在職している。

■図表 3-23 商店会役員の平均年齢(SA)

0% 20% 40% 60% 80% 100%

(N=79) 3.8 22.8 46.8 21.5 5.1

■ 30歳代以下 ■ 40歳代 ☑ 50歳代 ■ 60歳代 □ 70歳代以上 □ 無回答

出典:「令和元年度 東京都商店街実態調査」



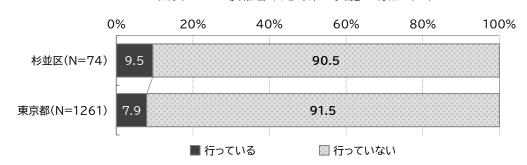
■図表 3-24 商店会役員の平均在職年数(SA)

出典:「令和元年度 東京都商店街実態調査」

②後継者不足対策の実施状況

後継者不足対策の実施状況は、「行っている」が 9.5%となっており、東京都 (7.9%) とほぼ同率であるものの、ほとんどの商店会が何も対策を講じていない。

「行っている」とした商店会の具体的な取組内容としては、「イベント活動等への人材の誘い込み」や「青年部の育成、活用」などがあげられる。



■図表 3-25 後継者不足対策の実施の有無(SA)

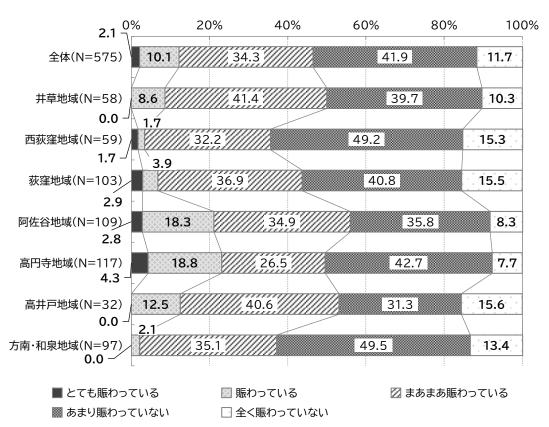
(3) 商店街の集客力について

○商店街の景況は衰退気味で集客力も弱い

①現在の商店街の景況

店舗側からみた現在の商店街の景況は、「あまり賑わっていない」が41.9%と最も高く、「あまり賑わっていない」と「全く賑わっていない」を合わせると、53.6%となっている。

地域別に賑わっていない割合(「あまり賑わっていない」「全く賑わっていない」の合計)をみると、「西荻窪地域」(64.5%)と「方南・和泉地域」(62.9%)が6割台と高くなっている。



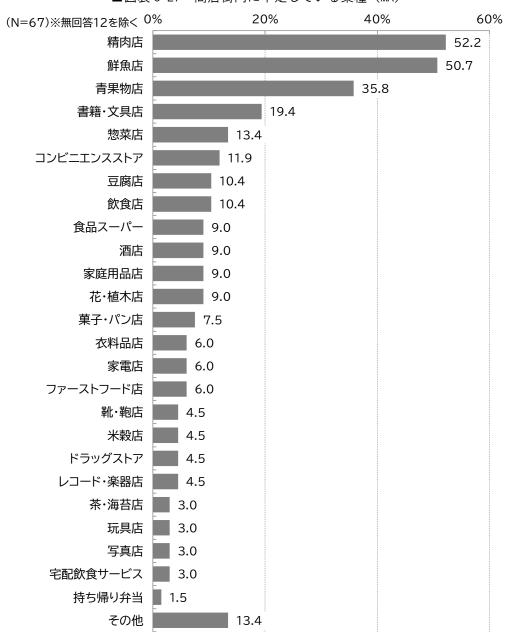
■図表 3-26 現在の商店街の景況(SA)

出典:「令和元年度 街の「にぎわい」に関するアンケート調査(杉並区)」

2商店街内に不足している業種

商店会が不足していると考えている業種は、「精肉店」が 52.2%と最も高く、次いで「鮮魚店」が 50.7%、「青果物店」が 35.8%、「書籍・文具店」が 19.4%となっており、生鮮食品販売店が上位となっている。

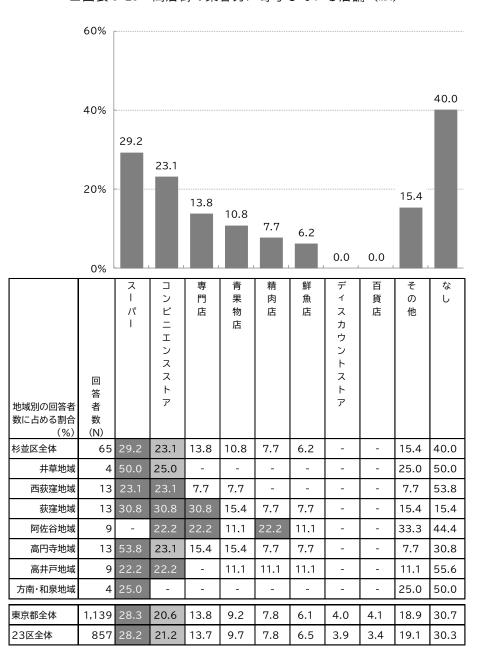
一方、区民が商店街を週に1回以上利用しない理由として「1カ所で買い物が済まない」 (32.2%) が最も高いこと(図表2-47) や、商店街に望むものとして「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」(61.6%) が最も高いこと(図表2-51) を踏まえると、区民も商店街内の業種が十分でないと考えていることがわかる。



■図表 3-27 商店街内に不足している業種(MA)

③商店街の集客力に寄与している店舗

商店街の集客力に寄与していると考えられる店舗は、「スーパー」(29.2%)、「コンビニエンスストア」(23.1%)となっている一方で、集客に寄与している店舗は「なし」としている商店会が4割と最も高くなっている。特に「井草地域」「西荻窪地域」「高井戸地域」「方南・和泉地域」において半数以上が「なし」としており、東京都全体(30.7%)や23区全体(30.3%)と比べて20ポイント近く高い結果となっている。



■図表 3-28 商店街の集客力に寄与している店舗(MA)

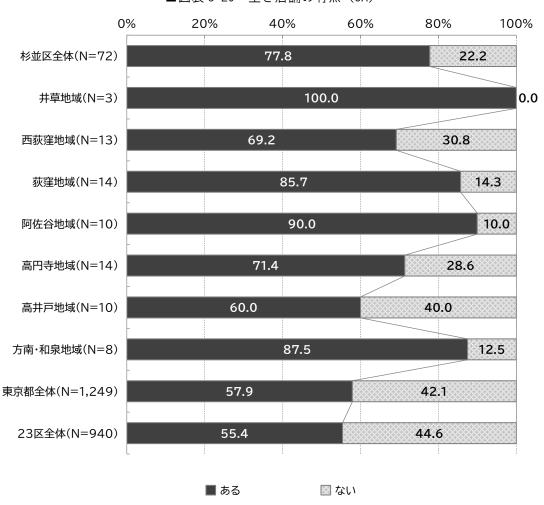
※上位1位に濃い網掛け、上位2位に薄い網掛けをしている。 出典:「令和元年度 東京都商店街実態調査」

(4) 空き店舗の実態

<u>〇空き店舗がある商店街は7割以上で、空き店舗が埋まらない理由は家主、大家の事情や</u> 店舗の老朽化など多岐にわたる

①空き店舗の有無

空き店舗がある商店街は 77.8%で、23 区全体(55.4%) と比べて高くなっている。 地域別にみると、空き店舗がある商店街の割合は、「井草地域」(100.0%)、「阿佐谷地域」 (90.0%)、「方南・和泉地域」(87.5%)、「荻窪地域」(85.7%) で8割を超えている。

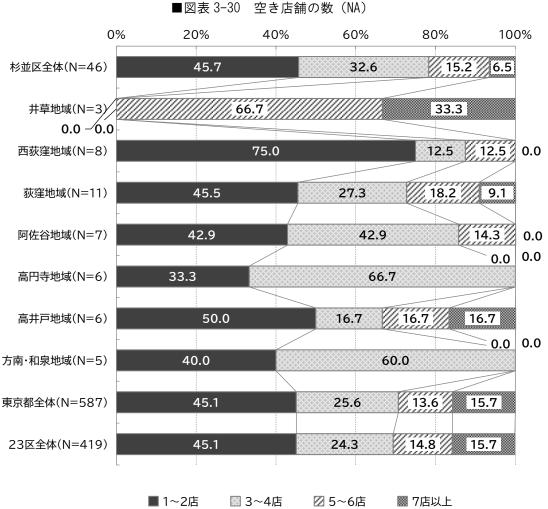


■図表 3-29 空き店舗の有無(SA)

②空き店舗の数

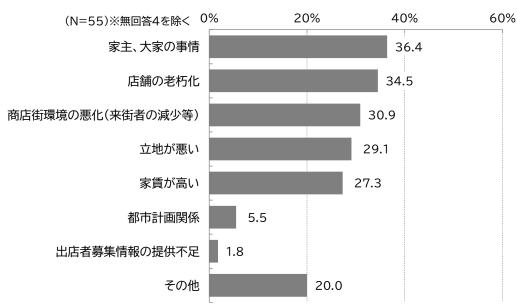
区内の商店街の空き店舗の数は「1~2店」が 45.7%と最も高く、次いで「3~4店」が 32.6%となっている。「7店以上」は6.5%であり、23区全体(15.7%)と比べて低くなって いる。

地域別にみると、空き店舗の数が『5店以上』(「5~6店」「7店以上」の合計)の割合は 「井草地域」が100%、「荻窪地域」と「高井戸地域」が3割前後となっている。



③空き店舗が埋まらない理由

空き店舗が埋まらない理由は、「家主、大家の事情」が 36.4%と最も高く、次いで「店舗の 老朽化」が 34.5%、「商店街環境の悪化(来街者の減少等)」が 30.9%となっている。



■図表 3-31 空き店舗が埋まらない理由(MA)

4 商店街の取組について

(1)区民からみた商店街

〇半数以上の区民が週に1回以上商店街を利用しており、賑わい・安全性・買物利便性の 点で商店街を必要としている

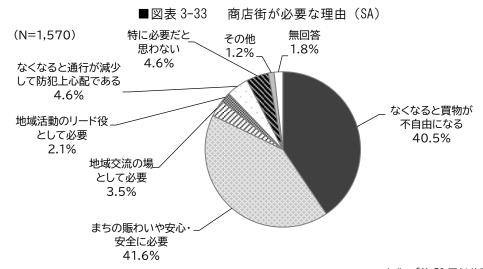
区内の商店街の利用頻度は、「週に2~3回」が23.5%と最も高く、次いで「週に1回」が19.4%、「月に2~3回」が16.8%であり、週に1回以上(「週4回以上」「週に2~3回」「週に1回」の合計)利用している区民は55.5%と半数を超えている。

杉並区区民意向調査によると、商店街が必要な理由としては、「まちの賑わいや安心・安全に必要」(41.6%)と「なくなると買物が不自由になる」(40.5%)が4割台で、この2項目が特に高くなっている。

無回答 (N=620)利用しない 0.6% 7.9% 週4回以上 12.6% 年に数回 9.5% 週に2~3回 月に1回程度 23.5% 9.7% 月に2~3回 16.8% 週に1回 19.4%

■図表 3-32 商店街の利用頻度(SA)

出典:「令和2年度 杉並区産業実態調査(区民意向調査)」



出典:「第52回杉並区区民意向調査」

(2) 商店街が実施・検討している事業

<u>○約7割の商店会がイベント事業を実施している一方、新たな事業を検討している商店会</u> は非常に少ない

杉並区の商店街が実施している事業をみると、「イベント事業(期間を定めて行う事業)」が 73.5%と最も高く、次いで「ホームページの利用」が57.1%、「共同宣伝」が44.9%、「防犯・ 防災活動(施設整備を除く)」が38.8%、「商店街共通商品券」が34.7%となっている。

また、商店街が実施を検討している事業をみると、いずれも 10%*を下回っており、東京都 全体と比べて少なくなっている。

※各事業をまとめた項目の割合は除く。

■図表 3-35 商店街が実施・検討している事業 (MA)

	実施して	いる事業
	杉	東
	並	京
	区	都
	全	全
	体	体
回答者数に占める割合(%)		0.50
回答者数(N)	49	953
イベント事業(期間を定めて行う事業)	73.5	62.5
販売促進活動(計)	67.3	59.9
共同宣伝	44.9	33.4
音楽、芸術、文化活動	14.3	10.3
商店街共通商品券	34.7	30.6
スタンプ・ポイントカードの発行	10.2	14.5
100 円商店街	0.0	0.8
その他販売促進活動	10.2	8.1
工口推進活動(計)	36.7	40.0
ゴミの減量推進	12.2	11.5
リサイクル推進	12.2	11.5
省エネルギー推進	10.2	7.5
環境美化	22.4	25.2
緑化	14.3	11.1
その他工コ推進活動	6.1	2.8
キャラクター事業(計)	14.3	15.8
マスコット・キャラクター	8.2	9.2
着ぐるみ	4.1	7.3
キャラクターフラッグ その他キャラクター事業	8.2	6.2 1.5
地域ブランド(計)	2.0 16.3	15.8
商店街の愛称・シンボルマーク開発	14.3	13.1
商店街の変称・フラボルマーラ開発	4.1	2.9
その他地域ブランド開発事業	0.0	1.3
買い物支援(計)	4.1	4.8
商品の宅配、買物代行	2.0	4.2
御用聞き	0.0	1.0
その他買い物支援	2.0	0.5
IT利用の推進(計)	59.2	41.7
ホームページの利用	57.1	36.0
SNS(ツイッター、Facebook等)の利用	20.4	15.0
インターネットを利用した会員間の情報共有	16.3	8.2
その他IT利用の推進	6.1	1.9
地域貢献(計)	63.3	54.2
地域の清掃活動	14.3	29.4
高齢者向けサービス	6.1	4.1
子育て支援サービス	4.1	4.1
花いっぱい運動	16.3	12.0
防犯・防災活動(施設整備を除く)	38.8	34.6
その他地域貢献活動	16.3	8.1
その他のソフト事業	0.0	1.6

検討している事業							
杉	東						
	京						
並	-						
区	都						
全	全						
体	体						
49	264						
2.0	15.5						
16.3	45.1						
4.1	23.1						
6.1	21.2						
2.0	12.1						
6.1	20.8						
8.2	16.3						
2.0	14.0						
12.2	34.8						
8.2	21.2						
6.1	17.8						
6.1	17.0						
4.1	20.5						
8.2	17.0						
6.1	14.8						
6.1	20.8						
4.1	17.0						
2.0	13.6						
4.1	15.2						
2.0	14.0						
8.2	38.6						
2.0	23.9						
6.1	26.5						
6.1	20.1						
6.1							
4.1	24.6						
4.1	22.0						
4.1	18.9						
4.1	16.3						
6.1	40.5						
0.0	21.2						
2.0	19.3						
2.0	23.1						
2.0	20.1						
6.1	34.5						
4.1	14.8						
4.1	20.8						
4.1	18.6						
6.1	17.4						
2.0	16.3						
2.0	11.0						
4.1	14.0						
4.1	14:0						

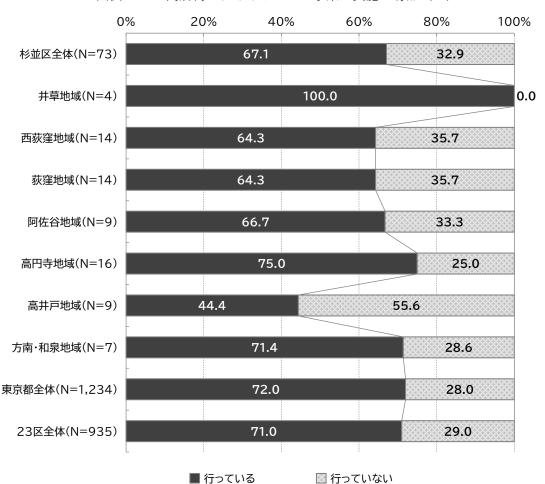
(3) イベント事業

<u>〇イベントの主な内容は売り出し・お祭りが半数以上と多い</u>

①商店街におけるイベント事業の実施の有無

商店街におけるイベント事業の実施の有無は、「行っている」が 67.1%、「行っていない」が 32.9%となっており、イベント事業を「行っている」割合は、東京都全体(72.0%)や 23区全体(71.0%)と比べて低くなっている。

地域別にみると、イベント事業を「行っている」割合は、「井草地域」が 100.0% と最も高く、 次いで「高円寺地域」の 75.0%、最も低いのは「高井戸地域」の 44.4% となっている。



■図表 3-36 商店街におけるイベント事業の実施の有無(SA)

②商店街におけるイベントの主な内容

杉並区の商店街におけるイベントの主な内容は、「売り出し(セール等)」が 58.8%と最も高く、次いで「お祭り」が 56.9%、「装飾(イルミネーション・ライトアップ等)」が 43.1%となっている。東京都全体と比べ、「売り出し」や「装飾」が 10 ポイント以上高い。

地域別に「売り出し(セール等)」の割合をみると、「方南・和泉地域」が100.0%と最も高く、次いで「井草地域」と「高円寺地域」が75.0%となっている。

100% 80% 58.8 56.9 60% 43.1 35.3 35.3 40% 23.5 19.6 15.7 - 13.7 20% 3.9 2.0 2.0 0% 売 ラ装 のス 街 イ飾 選 楽 店 発タ 出 行ン ゼ **/** ~ 숲 ト模 ン 街 他 アイ プ U 芸 商 ッル 朝店 ラ 術 セ プミ ポ 等フ 等 ネ 文 \mathcal{O} 1 را پ ル - [化 ン 1 等 =) 活 答 ∃ $\overline{\mathsf{v}}$ 力 地域別の回答者 者 ン 数に占める割合 数 (N) 51 58.8 23.5 杉並区全体 56.9 43.1 | 35.3 19.6 15.7 13.7 3.9 2.0 2.0 35.3 25.0 井草地域 25.0 25.0 25.0 4 55.6 西荻窪地域 9 44.4 11.1 33.3 荻窪地域 9 55.6 22.2 22.2 22.2 33.3 11.1 阿佐谷地域 7 28.6 57.1 14.3 42.9 42.9 14.3 _ 8.3 高円寺地域 12 25.0 33.3 33.3 25.0 16.7 8.3 16.7 16.7 8.3 66.7 20.0 高井戸地域 40.0 20.0 40.0 20.0 40.0 方南·和泉地域 5 80.0 20.0 40.0 20.0 40.0 40.0 20.0 929 40.9 52.0 37.0 東京都全体 26.9 14.9 | 15.3 | 14.1 16.6 8.5 5.0 5.7 25.0

■図表 3-37 商店街におけるイベントの主な内容(MA)

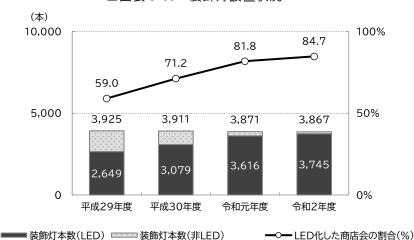
※上位1位に濃い網掛け、上位2位に薄い網掛けをしている。 出典:「令和元年度 東京都商店街実態調査」

(4) 商店街装飾灯・防犯カメラの設置状況

〇安全・安心に買い物ができる商店街環境の整備が進んでいる

商店街装飾灯は、約9割の商店会で設置しており、令和2年度の設置数は3,867本となっている。全ての装飾灯のうち、96.8%のLED化が終了している。

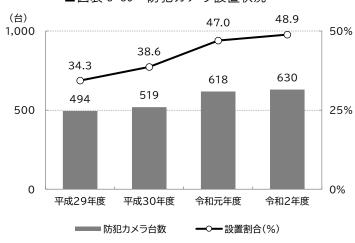
防犯カメラの設置台数は、年々増加しており、令和2年度の既設置台数は630台となっている。設置している商店会の割合も平成29年度の34.3%から令和2年度には48.9%と増加しており、安全・安心に買い物ができる商店街環境の整備が進んでいる。



■図表 3-38 装飾灯設置状況

注)上記棒グラフの上にある数値は「装飾灯本数」の合計である。

出典:「杉並区産業振興センター資料」



■図表 3-39 防犯カメラ設置状況

出典:「杉並区産業振興センター資料」

第5章 杉並区の農業の現状

1 農業の実態について

(1) 総農家数・経営耕地面積

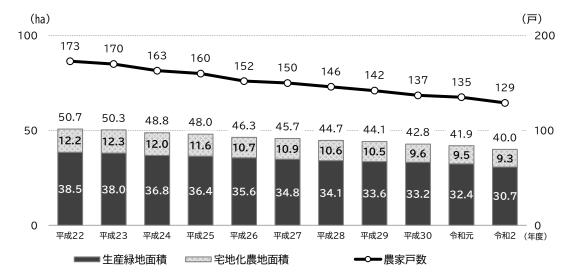
○農地面積・農家数はともに減少している

①農地面積と農家数の推移

令和 2 年度(2020 年度)における農地面積は 40.0 ha、農家数は 129 戸となっている。農地面積のうち、生産緑地面積 *1 は 30.7 ha、宅地化農地面積 *2 は 9.3 ha であり、7割以上の農地が生産緑地の指定を受けている。

推移をみると、平成 22 年度 (2010 年度) から令和 2 年度 (2020 年度) の 10 年間で、農地面積は 50.7ha から 40.0ha と 21.1%の減となっており、そのうち生産緑地面積は 38.5ha から 30.7ha と 20.3%の減、宅地化農地面積は 12.2ha から 9.3ha と 23.8%の減となっている。また、農家数においても 173 戸から 129 戸と 25.4%の減と、いずれも減少傾向にある。

地域別の農地面積は、高井戸地域が 16.4ha と最も大きく、次いで井草地域が 15.1ha となっており、2地域で区内の農地面積の8割弱を占めている。



■図表 4-1 農地面積と農家数の推移

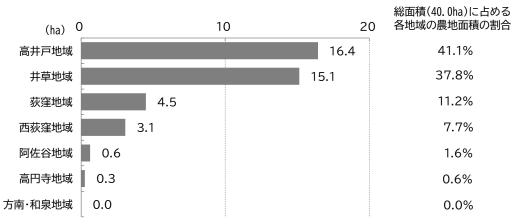
注)上記棒グラフの上にある数値は「生産緑地面積」と「宅地化農地面積」の合計(農地面積)である。

出典「杉並区産業振興センター資料」

^{※1)}生産緑地は、生産緑地法に基づき、都市計画として農地を長期間(30年)保全する地区。生産緑地の指定を受けると、農地として適正に管理しなければならない一方、税制面で優遇措置が適用される。

^{※2)} 宅地化農地は、経営農地のうち、生産緑地に指定されていない農地。

■図表 4-2 地域別農地面積

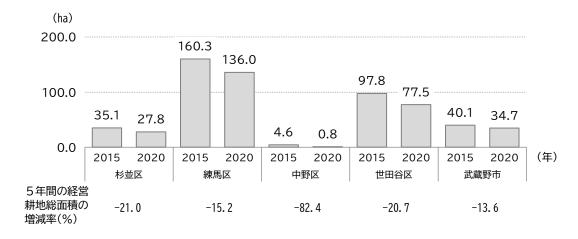


出典「杉並区産業振興センター資料(令和2年度)」

2経営耕地面積

経営耕地面積の減少率を隣接自治体と比較すると、中野区(82.4%減)に次いで2番目だが、3番目の世田谷区(20.7%減)とほぼ同じとなっている。

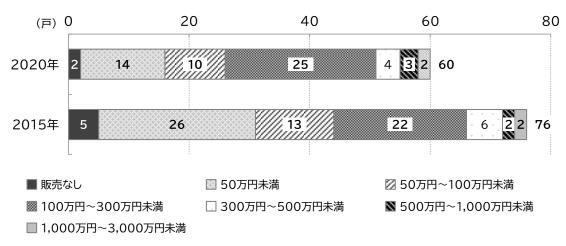
■図表 4-3 経営耕地面積(隣接自治体との比較)



注)農林業センサスは「経営耕地面積が30a以上」など、一定の規定を満たす農業事業者を対象としているため、「杉並区産業振興センター資料」のデータとは差が生じている。 出典「2015年・2020年農林業センサス」

③農産物販売金額規模別経営体数

農産物販売金額規模別経営体数をみると、『100 万円未満』(「販売なし」「50 万円未満」「50 万円~100 万円未満」の合計)の経営体数は、平成 27 年(2015 年)の 44 戸(全体 76 戸のうち 57.9%)から令和 2 年(2020 年)の 26 戸(全体 60 戸の 43.3%)に減少している。一方、『100 万円以上』(「100 万円~300 万円未満」「300 万円~500 万円未満」「500 万円~1,000 万円未満」「1,000 万円~3,000 万円未満」の合計)の経営体数は、平成 27 年の 32 戸(全体 76 戸の 42.1%)から令和 2 年の 34 戸(全体 60 戸の 56.7%)に増加している。



■図表 4-4 農産物販売金額規模別経営体数

出典「2015年・2020年農林業センサス」

(2)農業産出額と主な栽培品目

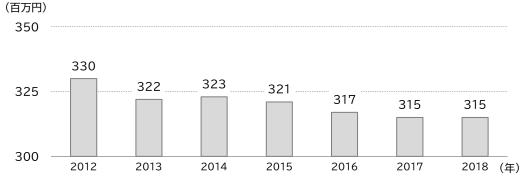
〇主に野菜が栽培されているが、農業産出額は減少傾向にある

1農業産出額

農業産出額は、緩やかに減少傾向にあり、平成30年(2018年)は315百万円となっている。 農業産出額を隣接自治体と比較すると、練馬区(1,135百万円)よりも少ないが、武蔵野市 (225百万円)、世田谷区(211百万円)、中野区(24百万円)よりも多くなっている。

農業産出額の内訳をみると、野菜が87.0%と大半を占めている。

■図表 4-5 農業産出額の推移



出典「東京都農作物生産状況調査報告書」

400 (百万円) 0 200 600 800 1,000 1,200 (合計) 杉並区 274 315 21 18 2 12 170 練馬区 784 169 1,135 14 0 10 中野区 24 37 19 0 世田谷区 155 211 武蔵野市 166 225 46 13 0 ■ 果樹 ■ 野菜 ☑ 花き ■ その他

■図表 4-6 農業産出額(隣接自治体との比較)

出典「東京都農作物生産状況調査報告書(平成30年産)」

②主な栽培品目

少量多品目型の生産が行われており、主な栽培品目としては、トマト、ダイコン、キャベツ、 バレイショの順に収穫量が多い。

■図表 4-7 主な栽培品目(隣接自治体との比較)

杉並区	ζ	練馬区		中野区		世田谷区		武蔵野市	
品目(野菜)	収穫量(t)	品目(野菜)	収穫量(t)	品目(野菜)	収穫量(t)	品目(野菜)	収穫量(t)	品目(野菜)	収穫量(t)
トイト	89	キャベツ	1866	カリフラワー	25	ダイコン	81	ダイコン	96
ダイコン	84	ダイコン	617	ダイコン	8	バレイショ	68	キャベツ	51
キャベツ	54	バレイショ	208	トマト	8	キャベツ	66	ニンジン	48
バレイショ	38	ブロッコリー	152	バレイショ	6	トマト	57	コマツナ	41
コマツナ	26	ネギ	141	カンショ	3	ナス	35	バレイショ	36
ネギ	24	コマツナ	120	ネギ	3	ネギ	34	ブロッコリー	22
ブロッコリー	19	エダマメ	116	ブロッコリー	2	コマツナ	33	ネギ	22
エダマメ	12	スイートコーン	101	エダマメ	2	サトイモ	32	スイートコーン	17
スイートコーン	11	ホウレンソウ	87	スイートコーン	1	エダマメ	27	エダマメ	17
サトイモ	11	サトイモ	62	サトイモ	1	ブロッコリー	26	サトイモ	12

品目(果樹)	収穫量(t)	品目(果樹)	収穫量(t)	品目(果樹)	収穫量(t)	品目(果樹)	収穫量(t)	品目(果樹)	収穫量(t)
カキ	11	カキ	75	ブルーベリー	0	ウンシュウミカン	16	ニホンナシ	17
クリ	5	ブドウ	39	カキ	0	ブドウ	14	ブドウ	10
キウイフルーツ	5	ブルーベリー	30	ウメ	0	クリ	5	カキ	9
ウメ	2	クリ	4	ウンシュウミカン	0	ウメ	5	キウイフルーツ	4
ブルーベリー	2	ウメ	4	キウイフルーツ	0	カキ	4	ブルーベリー	3
ウンシュウミカン	0	ウンシュウミカン	3	_	_	ブルーベリー	3	クリ	1

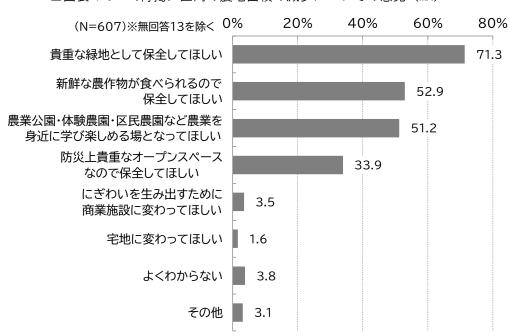
出典「東京都農作物生産状況調査報告書(平成30年産)」

(3)農業に関する区民の意見

〇区民は農地に対して多面的機能を期待している

「貴重な緑地として保全してほしい」が 71.3%と最も高く、「新鮮な農作物が食べられるので保全してほしい」、「農業公園・体験農園・区民農園など農業を身近に学び楽しめる場となってほしい」が5割を超えており、都市農地が持つ多面的機能への期待が高くなっている。

一方で、「宅地に変わってほしい」や「にぎわいを生み出すために商業施設に変わってほしい」との回答は数%と極めて低い。



■図表 4-8 〈再掲〉区内の農地面積の減少についての意見(MA)

出典「令和2年度 杉並区産業実態調査(区民意識調査)」

2 農業における課題

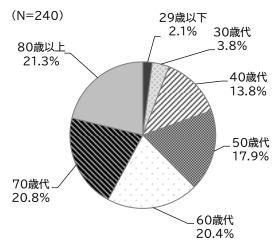
(1)農業の継続

○後継者不足により農業経営の継続が先行き不透明または困難になっている

①農業従事者の年齢構成

杉並区の農業従事者の年齢構成は、60歳代、70歳代、80歳以上がそれぞれ20%を上回っており、60歳以上が全体の6割以上となっている。これは、農業従事者のおよそ3人に2人が60歳以上ということであり、高齢化が進んでいることがわかる。今後、さらに高齢化が進展すると、担い手不足の課題がより一層深刻になる。

■図表 4-9 農業従事者の年齢構成(SA)

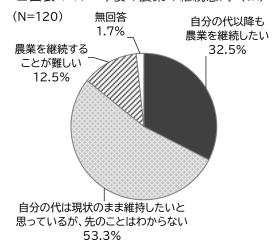


出典「杉並区産業振興センター資料(令和2年度)」

②今後の農業の継続意向

今後の農業の継続意向をみると、「自分の代は現状のまま維持したいと思っているが、先のことはわからない」が53.3%、「農業を継続することが難しい」が12.5%で、合わせて6割強となっており、農業の継続が先行き不透明または困難になっている。

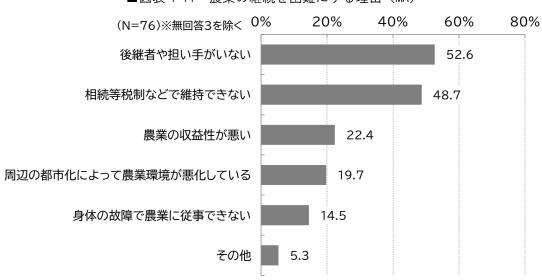
■図表 4-10 今後の農業の継続意向(SA)



出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

③農業の継続を困難にする理由

農業の継続を困難にする理由は、「後継者や担い手がいない」が 52.6%、「相続等税制などで維持できない」が 48.7%と高く、担い手不足と相続税等が大きな要因となっている。

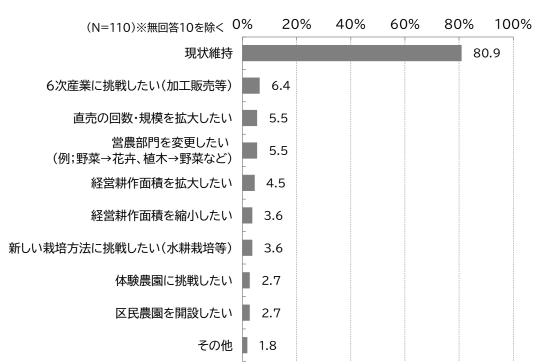


■図表 4-11 農業の継続を困難にする理由(MA)

出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

④今後の農業経営の方針

今後の農業経営の方針をみると、「現状維持」が 80.9%と最も高くなっており、その他の各項目は全て 10.0%を下回っている。

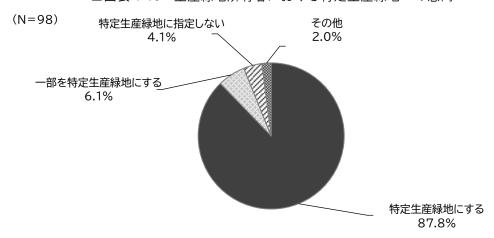


■図表 4-12 今後の農業経営の方針 (MA)

出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

⑤生産緑地所有者における特定生産緑地への意向

生産緑地の指定から30年が経過予定の生産緑地所有者のうち、93.9%が『特定生産緑地*にする』(「特定生産緑地にする」「一部を特定生産緑地にする」の合計)としており、引き続き農業経営を継続していく意向となっている。



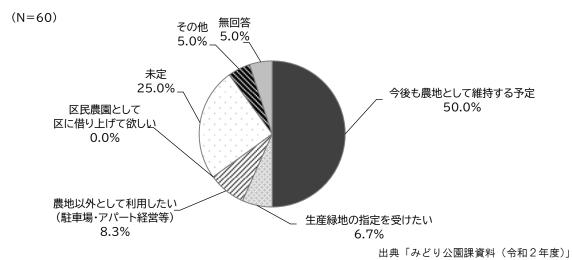
■図表 4-13 生産緑地所有者における特定生産緑地への意向

出典「みどり公園課資料(令和2年度)」

⑥宅地化農地所有者における今後の意向

宅地化農地所有者におけるこれからの利用法をみると、「今後も農地として維持する予定」が 50.0% と最も高く、次いで「未定」が 25.0% となっている。

宅地化農地はいつでも転用可能であることもあり、前述した生産緑地所有者の継続意向と比べると、宅地化農地所有者の農業継続意向は低いことがわかる。



■図表 4-14 宅地化農地所有者における今後の意向

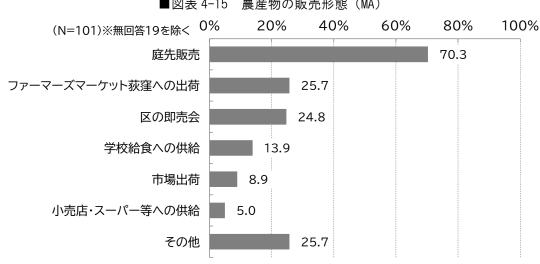
[※]特定生産緑地とは、生産緑地の指定から 30 年を経過する前に特定生産緑地の指定を受けることにより、さらに 1 年延長し保全する地区。

(2)農産物の地産地消

〇農産物の販売形態は「庭先販売」が約7割となっている

①農産物の販売形態

農産物の販売形態は、「庭先販売」が 70.3%と最も高く、次いで「ファーマーズマーケット 荻窪への出荷」が25.7%、「区の卸売会」が24.8%となっており、消費者との距離が近い販売 が行われている。

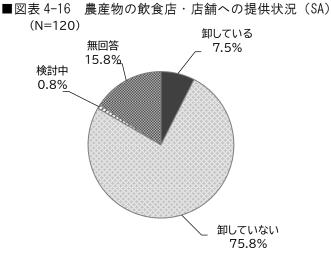


■図表 4-15 農産物の販売形態(MA)

出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

②飲食店・店舗への提供

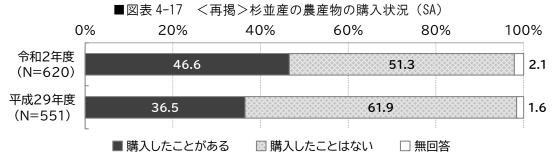
農産物を飲食店・店舗へ「卸している」農家は 7.5%、「卸していない」農家は 75.8%とな っている。農産物を卸している農家が少ないことから、各農家の生産性の向上に対する支援、 新たな地産地消の取組が必要とされている。



出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

③区民の農産物の購入状況

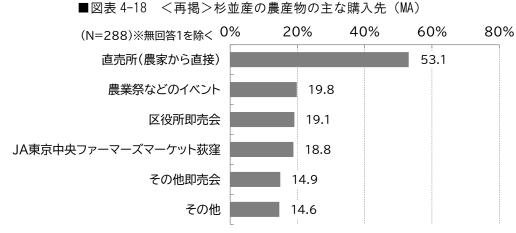
杉並産の農産物を「購入したことがある」区民の割合は 46.6% となっており、平成 29 年度 (36.5%) と比べて 10.1 ポイント増加している。



出典「令和2年度 杉並区産業実態調査(区民意識調査)」

4 杉並産の農産物の購入先

杉並産の農産物の購入場所は、「直売所(農家から直接)」が53.1%と最も高く、次いで「農業祭などのイベント」が19.8%、「区役所即売会」が19.1%、「JA東京中央ファーマーズマーケット荻窪」が18.8%となっており、イベントや即売会などでの購入も多くなっている。



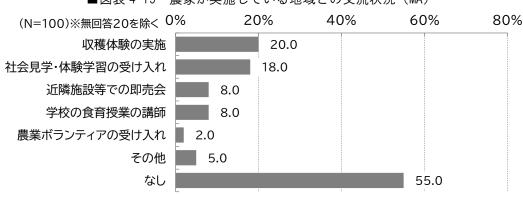
出典「令和2年度 杉並区産業実態調査(区民意識調査)」

(3) 区民との交流

〇半数以上の農家が地域との交流がない

①農家が実施している地域との交流状況

各農家が実施している地域との交流状況をみると、「なし」が 55.0%と最も高く、次いで「収穫体験の実施」が 20.0%、「社会見学・体験学習の受け入れ」が 18.0%となっている。区民にとって、杉並産の農産物をより一層身近に感じてもらえるように、地域住民との接点を持つ機会が必要である。

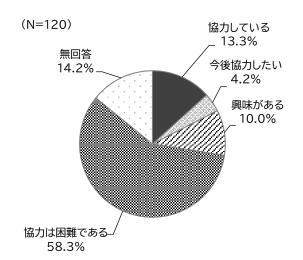


■図表 4-19 農家が実施している地域との交流状況(MA)

出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

②学校給食への農産物提供(地元野菜デー*)

「地元野菜デー」への野菜出荷状況をみると、「協力は困難である」が 58.3%と最も高く、次いで「協力している」が 13.3%、「興味がある」が 10.0%となっている。なお、「今後協力したい」は 4.2% (5戸) となっている。



■図表 4-20 「地元野菜デー」への野菜出荷状況(SA)

出典「令和2年度 杉並区農業経営実態調査」

[※]地元野菜デーとは、地産地消を推進するため、区内生産者、JA、輸送事業者、教育委員会と連携し、学校給食に区内産農産物を活用してもらう取組。農産物の提供に加え、農家自らが講師となり、杉並農業の現状や食育について訪問授業も実施している。

第6章 調査結果の考察

1 事業所実態調査について

区内の事業所数及び従業員数は減少傾向にある。事業所数、従業者数ともに「卸売業・小売業」が最も多く、近年は無店舗小売業の増加が著しい。

3年前と比較して約5割の事業所で売上高が減少しているが、「学術研究・専門技術サービス業」「情報通信業」「金融業・保険業」などの産業は堅調となっている。また、「情報通信業」や「学術研究・専門技術サービス業」、「医療・福祉」は、他業種と比べ、今後売上高が増加すると見込んでいる事業者が多く、今後の杉並区において成長が期待できる産業と言える。

売上高を伸ばすための取組として、過去3年間で「既存顧客との関係性強化」を行ってきた事業所が多く、特に「金融業・保険業」「製造業」では半数以上の事業所が実施している。 今後計画している取組においても、同様に「既存顧客との関係性強化」を掲げている事業所が多く、これまでの取組を継続して実施していく方針と言える。

事業所が抱える課題は、需要変化や売上、施設・設備に関することなど多岐にわたるが、 「顧客の減少」が最も多く、次いで「受注量・取引量・売上高の減少」が多くなっている。一 方、区に求める支援としては、「資金繰り」や「人材育成・確保」等が多くなっている。

「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」や「生活関連サービス業・娯楽業」など区 民の生活に直接かかわる事業所のうち、約4割の事業所がキャッシュレス決済システムを導 入しており、いずれの業種においても「クレジットカード」の導入率が最も多い。

ワーク・ライフ・バランスの取組を実施している事業所は約2割となっており、普及に向けた取組が求められる。

昨年度の4~9月と今年度の同時期を比較した売上高の変化について、売上高が減少した 事業所が約6割となっている。「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」 で8割以上と特に高くなっていることから、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、業 績の悪化が深刻となっていることがわかる。

2 区民意向調査について

杉並区の目指す産業の将来像として、「区民の日常生活を支える多様なサービス産業が充実していること」を求める声が7割以上と高くなっている。一方で、「区内の農地が緑地として住環境に潤いを与えていること」や「区内に農地が残され新鮮な野菜が生産されていること」など、農地の活用を望む声も3割を超えている。また、日常生活においても環境に配慮した生活や自然に親しむことを意識している区民が8割以上と高く、実際に環境への配慮を意識している区民が9割以上となっていることなどからも、環境や自然に対する区民の関心の高さがわかる。

区民の日頃の買い物について、自宅周辺の一般商店の利用は5割半ばとなっているほか、 9割以上の区民が自宅周辺のスーパーを利用している。商品やサービスごとに、購入してい る地域をみると、最寄り品の購入に当たっては区内で購入することが多くなっているが、買回り品・専門品の購入の場合は区外店舗を利用していることが多くなっている。区外店舗を利用するのは、「品揃えが豊富」であることが大きな理由となっている。

来街者の誘致を図るにぎわい創出について、半数以上の区民が肯定的に捉えている。また、 自然・緑・公園・川やアニメ、文化芸術を観光資源として捉えている区民が多く、貴重な緑 地として農地保全を求める声も多い。そのため、豊かな自然やアニメ制作会社の集積地とし ての強みを生かした誘客施策が求められる。

杉並産の農産物を購入したことがある区民は4割半ばとなっており、平成29年度の調査から増加している。杉並産の農産物を購入したことがある区民では、半数以上が「直売所」から購入している。一方で杉並産の農産物を購入したことがない区民は、「販売場所がわからない」や「杉並産の農産物があることを知らなかった」などを購入したことがない理由にあげており、杉並産の農産物に関する認知度の低さが課題と言える。

杉並区が実施している就労支援事業を知っている区民は、いずれの事業においても平成 29 年度の調査から減少している。また、創業支援事業についても、事業を知っている区民はいずれも 5 %以下となっており、認知度に課題があると言える。

3 商店街の現状について

商店会数は130前後で横ばいに推移しており、西荻窪地域と高円寺地域が最も多い。店舗数は高円寺地域が最も多く、地域により偏りがある。商店会に加入している店舗の業種構成は「小売業」と「飲食店」が中心であり、訪日外国人の増加傾向に伴い、中央線沿線周辺の商店を中心に外国人客を受け入れるための工夫を実施している。

商店街の最も大きな問題は後継者不足で、商店会役員の高齢化がみられる一方で、後継者対策はほとんど講じられておらず、持続可能な商店街に向けて世代交代を図るため、若い世代の参画を促す取組が求められる。

商店街の集客力については、「集客に寄与している店舗がない」としている商店会が最も多い。また、空き店舗がある商店街は7割以上で、「家主・大家の事情」「店舗の老朽化」が大きな要因となっている。そのため、集客力を高める取組を進め、商店街の魅力向上を目指すことが求められる。

区民の商店街利用について、区内の商店街を週1回以上利用する区民は5割半ばとなっている。区民は商店街に対して、「商店街だけで買い物が済むような日用品の品揃え」を望んでいるほか、「まちの賑わい創出」や「安全性」、「買物の利便性」などの点で商店街が必要であると考えている。これに対し、約7割の商店街が売り出しやお祭りといったイベントを実施しているほか、多くの商店街で装飾灯や防犯カメラの設置などの防犯対策を講じているが、今後は商店街を利用する区民の増加や利用頻度の向上に寄与する更なる取組が求められる。

4 農業の現状について

平成 22 年度(2010年度)から令和 2 年度(2020年度)の 10 年間で、農地面積と農家数は減少傾向にある。また、農産物販売金額規模別経営体数は、100万円以上の経営体数は増加している一方で、100万円未満の小規模の経営体数は減少している。

農業産出額は緩やかな減少傾向となっており、隣接自治体と比較すると、練馬区の次に多くなっている。農業産出額の大半が野菜であり、トマト、大根など、少量多品目型の生産が行われている。

農業従事者の高齢化が進んでおり、農業経営の継続が先行き不透明、または困難である農家が多い。農業の継続を困難にする理由としては、後継者不足や相続等税制が多く、担い手の発掘、農業経営の事業承継に向けた取組が求められる。

農産物の販売形態は庭先販売が多い。また、杉並産の農産物の購入経験のある人は増えており、都市農地が持つ多面的機能への期待から農地保全を希望する区民が多い。潜在的な購買需要もあることから、区民にとって杉並産の農産物が身近になりつつある。

一方、地域との交流を実施していない農家は半数近くであり、野菜等を飲食店・店舗へ卸していない農家は7割以上とさらに多い。

以上のことから、区民にとって杉並産の農産物は身近になりつつあるが、より一層身近に感じてもらえるような工夫や、各農家の生産性向上に対する支援、新たな地産地消の取組が求められる。

参考資料

1 事業所実態調査の調査票

1 貴事業所について

問1 事業所名、所在地等をご記入ください。

事業所名 商号(屋号)					※支社等の場合	はその名称をお書き	ください。
所在地	杉並	拉区	(町)	丁目			
電 話		-	_				
メールアドレス				3	26		
創業年	(西)	替)	年	杉並区での 事業開始年	1 1 7 1 MM		年
代表者の年齢	1	30歳未満	3	40歳代	5	60歳代	
(0は1つ)	2	30歳代	4	50歳代	6	70歳以上	
回答者氏名							
主な事業内容							

問2 以下の項目について、あてはまる番号をお選びいただくか、数字をご記入ください。

経営形態 (○は1つ)	1 2 3 4	個人経営 株式会社 株式会社 有限会社	(本店 (支店	·営業所等)	5 6		社(支店・1 の法人	営業所等	;)
業種 (○は1つ)	1 2 3 4 5 6 7 8	農 建 製造 ・ が 業 業 気 報 輸 業 業 ・ が 通 気 報 動 き 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、 、	ス・熱供 業 郵便業 小売業	禁給・水道業		9 10 11 12 13 14 15 16	学術研 宿泊業 生活関 教育・ 医療・	のサービス	術サーI ・ビス業 ス業・娯ジ	
事業所面積 (○は1つ)	1 2 3 4	10㎡未添 10㎡~2 20㎡~3 30㎡~5	2 0㎡未 30㎡未	≂満		5 6 7 8	100m 500n	~100㎡オ 1~500㎡ 1~1,000 0㎡以上	未満	
資本金額 (支社等の場合は 本社等の資本金) (○は1つ)	1 2 3 4		∃~1,C	000万円 材 2,000万円	100000	5 6 7 8	5,00	0万円~5. 0万円~16 ~5億円未 以上	意円未清	
チェーンへの加盟 (Oは1つ)	1 2		5. THE SE	チェーンに: ェーンに加	12.000	3 4		一・問屋等 ていない	の直営系	系列店
営業時間 (数字を記入)	午前	・午後	時	分	~	午前・	午後	時	分	
休業日 (○はいくつでも)	1 2	月曜日 火曜日	3 4	水曜日 木曜日	5 6	金曜日 土曜日	7 8	日曜日 不定期	9 10	無休 その他

従業員数	男性人	正規の職員・従業員】	【総数】
(数字を記入)		男性人	男性人
※代表者も含む		女性人	女性人
事業後継者の 有無 (○は1つ)	1 事業主の親族が後継者になって 2 親族以外の従業員が後継者 3 事業を継承してもらいたい 4 事業を継承する考えはなく 5 まだ後継者について考える 6 支店・営業所等のため関係を 7 その他(になる予定である が後継者は決まっていな 自分の代で廃業するつも 段階ではない	

2 組織への加入状況等について

問3 貴事業所が加入している組織はありますか。(○はいくつでも)

1	商店会	6	地域団体(自治会・青年会議所・ライオンズ	ク
2	東京商工会議所杉並支部		ラブ・ロータリークラブ等)	
3	杉並産業協会	7	加入している組織はない	
4	業界組合	8	その他()	
5	杉並法人会·荻窪法人会			

問4は、問3で「1」を選んだ方がお答えください。

問4 商店会に加入している理由についてお答えください。(○はいくつでも)

1	街路灯など商店会が共有する設備からの	6	個々の店では解決できない問題を商	店会
	サービスを受けるため		全体で取り組みたいから	
2	商店会が行うイベントなどによる集客効果	7	加入した商店会に愛着があるから	
	の恩恵を受けるため	8	周囲の店との信頼関係を高めたいか	5
3	街を活性化するためには協力し合うこと	9	区の融資制度を利用する際に金利力	が低く
	が大切だから		なるから	
4	商店会を通じた地域貢献が大切だから	10	その他()
5	役員・会員との信頼関係が重要だから			

問5は、問3で「1」を選ばなかった方がお答えください。

問5 商店会に加入していない理由についてお答えください。(○はいくつでも)

1	会費が高い	6	仕事を増やしたくない	
2	効果が少ない	7	商店会組織がない	
3	本部・オーナーの方針	8	そもそも商店ではない	
4	勧誘されていない	9	加入方法がわからない	
5	商店会会員の高齢化	10	その他()

問6 商店街を活性化していくために、今後、どのような取組が必要と考えますか。(〇はいくつでも) 1 複数の商店会による連携事業の実施 6 キャッシュレス決済の導入 (※共同売り出しや販売促進イベントの実施など) 7 宅配サービスの実施 地域コミュニティの活性化に向けた町会・自8デナント誘致等の空き店舗対策 9 地域情報誌や新聞折込、SNS 等での広報活動 治会との連携 3 装飾灯の整備や防犯カメラの設置などの買 10 共同ポイントカードの導入 い物環境の充実 11 地元農産物の販売 4 共同駐車場や駐輪場の設置 12 その他() 5 商店街や個店のバリアフリー化 13 わからない 3 顧客について 問7 商品やサービスに対する顧客のニーズを把握するため、過去3年以内にどのようなことを実施して きましたか。(〇はいくつでも) 1 長年の経験による把握 8 行政等からの情報収集 2 アンケートの実施 9 各事業所からのデータ収集 ヒアリングの実施 10 各事業所間の意見交換 3 モニターの実施 4 11 専門誌・業界紙等の購読

問8 貴事業所の顧客についてお答えください。(○はいくつでも)

5

6

7

勉強会の実施

イベント等を通じた顧客との交流

自治会等を通じた住民との交流

1杉並区内の一般消費者3杉並区外の一般消費者2杉並区内の企業・組織4杉並区外の企業・組織

問9 3年前(2017年)と比べて、杉並区内の一般消費者の商品・サービスに対するニーズはどのように変化したと思いますか。(○はいくつでも)

12 その他(

13 特に実施していない

1 環境への配慮志向が強まった 6 教育投資志向が強まった 7 品質重視と価格重視の二極化が強まった 2 安全・安心志向が強まった 3 健康への配慮志向が強まった 8 割安感を求める志向が強まった 4 家族や知人との絆を強めるための消費志向 9 ブランド志向が強まった が強まった 10 ネット購入志向が強まった 5 趣味やレジャーへの消費志向が強まった 11 その他()

環境に配慮した商品・サービスの提供 安全性・安心感を重視した商品・サービスの提供 健康に配慮した商品・サービスの提供 ファミリー向け商品・サービスの提供 絆づくりのためのサービスの提供やイベント 等の開催 趣味やレジャー活動を充実するための商品・サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 ごだわりの逸品・ギフトの開発・提供 本容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	18 19 20	ネット販売の強化・宅配サービスの活用 高齢者に配慮したサービス等の実施 女性に配慮したサービス等の実施 子育て世代に配慮したサービス等の実施 障害者に配慮したサービス等の実施 外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし
健康に配慮した商品・サービスの提供 ファミリー向け商品・サービスの提供 絆づくりのためのサービスの提供やイベント 等の開催 趣味やレジャー活動を充実するための商品・サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】	12 13 14 15 16 17 18 19 20	高齢者に配慮したサービス等の実施 女性に配慮したサービス等の実施 子育て世代に配慮したサービス等の実施 障害者に配慮したサービス等の実施 外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし 。(〇はいくつでも)
ファミリー向け商品・サービスの提供 絆づくりのためのサービスの提供やイベント 等の開催 趣味やレジャー活動を充実するための商品・ サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 二だわりの逸品・ギフトの開発・提供 大容】 導入している顧客サービスについてお答えくだまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	13 14 15 16 17 18 19 20 ごさい。	女性に配慮したサービス等の実施 子育て世代に配慮したサービス等の実施 障害者に配慮したサービス等の実施 外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし
伴づくりのためのサービスの提供やイベント等の開催 趣味やレジャー活動を充実するための商品・ サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	14 15 16 17 18 19 20 ごさい。	子育て世代に配慮したサービス等の実施 障害者に配慮したサービス等の実施 外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし
等の開催 趣味やレジャー活動を充実するための商品・ サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくだまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	15 16 17 18 19 20 ごさい。	障害者に配慮したサービス等の実施 外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし 。(〇はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
趣味やレジャー活動を充実するための商品・サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	16 17 18 19 20 ごさい。	外国人に配慮したサービス等の実施 安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし 。(○はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
サービスの提供 学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくた また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	17 18 19 20 ごさい。 I内容	安全安心な買い物環境の整備 システムの開発・展開 その他() 特になし 。(○はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
学習活動を支援する商品・サービスの提供 価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	18 19 20 ごさい。 胆内容	システムの開発・展開 その他() 特になし 。(○はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
価格競争力のある商品・サービスの提供 こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	19 20 ごさい。 胆内容	その他() 特になし 。(()はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
こだわりの逸品・ギフトの開発・提供 内容】 導入している顧客サービスについてお答えくたまた、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	20 ごさい。 I内容	特になし 。(○はいくつでも)]にご記入ください。(自由に記入)
内容】 導入している顧客サービスについてお答えくた また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	ださい。 <u>ま内容</u>	。(○はいくつでも) 】にご記入ください。(自由に記入)
導入している顧客サービスについてお答えくた また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	1内容]にご記入ください。(自由に記入)
また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組	1内容]にご記入ください。(自由に記入)
高齢者向けのサービス	5	キャッシュレス決済システムの導入
子ども(子育て世代)に向けたサービス		ポイントカード(スタンプ等)の導入
章害者に向けたサービス	7	その他()
外国人に向けたサービス	8	特になし
・問13は、問 11で「5」を選んだ方がお答え くた	**********	NW9
		QR・バーコード決済
MAN DECEMBER OF THE PROPERTY OF	4	(Pay Pay、LINE Pay等)
	5	デビットカード
(nanaco、Edy 等)	6	その他()
キャッシュレス決済システムを導入した効果	見につり	いてお答えください。(○はいくつでも)
	5	 データによる顧客管理強化
インバウンド対策の強化	6	その他()
会計時間の短縮	7	特になし
現金管理の負担減少		
707.001.001.001.001.001.001.001.001.001.		1000
キャッシュレス決済システムを導入しない理	里由を	お答えください。(○はいくつでも)
導入費用(初期費用)がかかるため	5	導入する方法がわからないため
手数料がかかるため	6	面倒だから
手数料を除くランニングコストがかかるため	7	その他()
3 5 - ナー・	子ども(子育て世代)に向けたサービス 電害者に向けたサービス 外国人に向けたサービス 別容】 問13は、問11で「5」を選んだ方がお答えくが 導入しているキャッシュレス決済システムは クレジットカード 交通系電子マネー(Suica、Pasmo等) 交通系以外のプリペイド式電子マネー (nanaco、Edy等) キャッシュレス決済システムを導入した効果 顧客数の増加 インバウンド対策の強化 会計時間の短縮 現金管理の負担減少 は、問11で「5」を選ばなかった方がお答えくが キャッシュレス決済システムを導入しない要 導入費用(初期費用)がかかるため 手数料がかかるため	子ども(子育て世代)に向けたサービス 6 書書者に向けたサービス 7 朴国人に向けたサービス 8 四部

4 経営状況について

問15 3年前(2017年)と比べて、前決算期の事業所の「売上高」はどのように変化しましたか。 (()は1つ)

- 1 50%以上の増加 6 10%未満の減少 2 7 30%以上 50%未満の増加 10%以上30%未満の減少 3 10%以上30%未満の増加 8 30%以上50%未満の減少 4 10%未満の増加 9 50%以上の減少 5 10 わからない ほぼ同じ
- 問16 過去3年間で、売上を伸ばすためにどのような取組をしてきましたか。(○はいくつでも)
- また、よろしければ具体的な取組内容を、【取組内容】にご記入ください。(自由に記入) 1 新たな商品・サービスの開発や事業展開 13 宅配サービスの導入または強化 新たな顧客の開拓や商圏の拡大 2 14 キャッシュレス決済の導入または強化 15 ポイントカードの導入または強化 3 既存顧客との関係性強化 既存商品・サービスの見直しや品揃えの拡充 4 16 イベントの開催 5 仕入れ先や取引先の見直し・開拓 17 クーポン券の配布や特典の付与 18 商店会や異業種との連携 6 新規出店や売り場の拡大・演出改善 7 営業日や営業時間の見直し 19 海外との連携 8 営業職や新規人材の雇用 20 経営理念・基本方針の明文化 21 事業計画の策定 従業員教育や処遇改善による意欲と接客力の向上)
- 10 宣伝広告や情報発信の強化 22 その他(
- 11 顧客管理のシステム化 23 特になし 12 ネット販売の導入または強化

12 ネット販売の導入または強化

【取組内容】

4

5

6

7

問17 今後計画している取組(現在行っており、今後も継続する取組を含む)についてお答えください。

- (○はいくつでも)
 - 新たな商品・サービスの開発や事業展開 13 宅配サービスの導入または強化
 - 新たな顧客の開拓や商圏の拡大 14 キャッシュレス決済の導入または強化
- 3 既存顧客との関係性強化 15 ポイントカードの導入または強化
 - 既存商品・サービスの見直しや品揃えの拡充 16 イベントの開催
 - 17 クーポン券の配布や特典の付与 仕入れ先や取引先の見直し・開拓
 - 新規出店や売り場の拡大・演出改善 18 商店会や異業種との連携
 - 営業日や営業時間の見直し 19 海外との連携
- 8 営業職や新規人材の雇用 20 経営理念・基本方針の明文化 従業員教育や処遇改善による意欲と接客力の向上 21 事業計画の策定 9
- 10 宣伝広告や情報発信の強化 22 その他()
- 11 顧客管理のシステム化 23 特になし

問18 年間売上高は、今後どのように推移するとお考えですか。(〇は1つ)

1	増加する	4	やや減少する
2	やや増加する	5	減少する
3	横ばい(現状維持)	6	わからない

問19 ICT(情報通信技術)の活用状況についてお答えください。(Oはいくつでも)

1	生産管理に活用している	7	ERP(会計・人事・生産・販	売等の統合基幹
2	2 顧客管理に活用している		情報システム)を導入・活用し	している
3	8 物流管理に活用している	8	テレワークに活用している	
4	4 経理・財務管理に活用している	9	その他()
5	5 販売管理に活用している	10	ICTを活用していない	
16	6 EC(電子商取引)・ネット販売に活用してい	る		

問20 現在、経営上抱えている課題についてお答えください。(〇はいくつでも)

【人木	才】	【資金	6調達 】
1	一般従業員の確保	18	新規事業のための資金調達
2	特定専門技術を有する人材不足	19	運転資金の確保
3	人材育成	20	金融機関との交渉
4	事業後継者の確保	【施記	殳·設備】
5	従業員の高齢化	21	事業所等の新設・拡張・改築
【経費	貴】	22	施設設備の老朽化
6	総費用に占める人件費割合の上昇	23	施設面積
7	原材料高騰による原価率の上昇	24	駐車場の確保
8	借入金の返済	【立均	也環境】
【売」	Ł]	25	地価·地代·賃料
9	受注量・取引量・売上高の減少	26	大規模開発による周辺環境の変化
10	競合他社等との競争環境の激化	27	周辺人口の減少
11	大型店舗の進出	28	商店街の空洞化
【需要	要変化】	【支担	爰策 】
12	高度化する顧客への対応	29	産業支援施策や制度に関する情報不足
13	顧客ニーズの把握	30	困ったときの相談相手が不足
14	顧客や取引先に生じた変化の影響	[ZO	D他】
15	技術・市場動向等に対する情報不足	31	その他()
16	顧客の高齢化	32	特にない
17	顧客の減少		

問21 今後、経営課題の解決や改善のために、区に求める支援をお答えください。(〇はいくつでも)

1	人材の育成・確保の支援	10	ICT 活用の支援	
2	事業承継の支援	11	経営に関する相談	
3	女性・高齢者・障害者雇用の支援	12	異業種・同業種交流等の促進の支援	
4	資金繰りの支援	13	区内産業の PR や販売促進の支援	
5	販路の開拓・拡大の支援	14	多言語対応の支援	
6	生産性向上の支援	15	区の魅力の創出・発信	
7	事業拡大・業態転換の支援	16	その他()
8	ワーク・ライフ・バランスの推進のための支援	17	特になし	
9	設備投資の支援			

問22 区では、経営支援に関する事業を展開しています。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」 「有効性」をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	認知	状況	活用	状況		有効性	Ė
	知っている	知らない	がある	活用したこと	有効である	有効ではない	わからない
(ア) 中小企業資金融資あっせん制度 利子の一部を補給して、事業者の負担軽減を図る制度	1	2	1	2	1	2	3
(イ) 商工相談 経営の様々な課題に、専門家(中小企業診断士)がきめ細か 〈アドバイス	1	2	1	2	1	2	3
(ウ) アドバイザー派遣事業(個店指導) 専門家を事業所に派遣し、経営の様々な課題に、きめ細かく アドバイス	1	2	1	2	1	2	3
(工) 創業・経営相談会(阿佐谷図書館) 創業・経営に関する各種相談に、専門家(中小企業診断士) がきめ細かくアドバイス	1	2	1	2	1	2	3
(才) 創業セミナー 事業計画づくり・開業手続きなど、区内で創業し事業を発展 させていくための実践的な講座の開催	1	2	1	2	1	2	3
(力) 創業支援施設(阿佐谷キック・オフ/オフィス) 区内で創業を目指す方、または創業後間もない事業者に低 廉な料金で事務室を貸出	1	2	1	2	1	2	3
(キ) 異業種交流会 新たなビジネスチャンス、ビジネスマッチングの機会をつくる、 区内外の多くの事業者の参加による交流会の開催	1	2	1	2	1	2	3
(ク) 景況調査報告 売上高、収益、在庫、資金繰り等の動向について調査・分析 し、区内中小企業の景況を把握。区ホームページで四半期ご とに公表	1	2	1	2	1	2	3
(ケ) すぎなみ学倶楽部 HP での商店情報の発信 区公式情報サイト「すぎなみ学倶楽部」で区内企業や商店を 紹介	1	2	1	2	1	2	3
(コ) 「なみすけ」デザインの無償提供 区への使用申請により、区公式アニメキャラクター「なみすけ」等の様々なキャラクターデザインを無償で提供	1	2	1	2	1	2	3

5 資金調達等について

問23 資金調達の際の調達先についてお答えください。(〇はいくつでも)

 1
 都市銀行
 4
 政府系金融機関
 6
 その他()

 2
 地方銀行
 5
 ベンチャーキャピタル
 7
 特にない

 3
 信金・信組

問24 主な資金調達先との関係は良好ですか。(○は1つ)

 1
 良好である
 3
 あまり良好でない

 2
 まあ良好である
 4
 良好でない

1	活用したことがある		2	活用	したこと	はない			
問26	· 27は、問 25で「1」を選	んだ方がお答え	ください	0					
問26	具体的に活用した制度	をお答えくださ	い。(自日	記記力	()				
問27	制度を活用した理由に	 ついてお答えく	(ださい。	 (Oはい	 \くつでも	5)			
1	 金利が低い		4	そ	 の他				
2	保証協会の保証が得ら	わる		()
3	金融機関に勧められた	:	5	特	に理由は	ない			
問28	は、問25で「2」を選んだ	方がお答えくだ	さい。						
問28	制度を活用していない	理由についてお	ら答えくた	さい。	(0はい<	(つでも)			
1	制度を知らなかった		4	金	融機関に	断られた			
2	手続きが煩雑		5	そ	の他()
3	保証料が高い		6	必	要がない				
				// // // // // // // // // // // // //	10C BD/C	ください。	ТЕП	-pU/\/	
30	採用状況や雇用 球過去3年間(平成29年4月	1日から令和2	20 20-02						きお
30		1日から令和2	2年3月3	1日まで	ぶ)の採用	状況と今	後の採用	用意向を	1124659629
30	過去3年間(平成29年4月	1日から令和2	2年3月3	1日まで	で)の採用	状況と今	後の採用	用意向を採用意向を] !
30	過去3年間(平成29年4月	1日から令和2	2年3月3	1日まで	で)の採用	状況と今	後の採用	用意向を採用意向を	J
30	過去3年間(平成29年4月	1日から令和2	2年3月3	1日まで	で)の採用	状況と今	後の採り今後の打場がある。	用意向を 採用意向 ぶらし	J
30	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ○は1	1日から令和2	年3月3 増えた	1日まで 採用状況 変わらない	で)の採用 は 減った	状況と今で増やしたい	後の採り今後の規状のまま	用意向を 意向 意向 意向 意向 意向 はいしたい	7 7 1
第30 分	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ○は1 正規の職員・従業員	1日から令和2	年3月3 増 えた 1	1日まで 採用状 変わらない 2	で)の採用 は 減った 3	状況と今: 増やしたい 1	後の採り ラ後の 現状のまま 2	用意向を	7 7 7 1
(ア) (イ)	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ○は1 正規の職員・従業員 非正規の職員・従業員	3 1日から令和2 1つ)	年3月3 増えた 1 1	1日まで 採用状況 変わらない 2 2	で)の採用 は 減った 3	状況と今 増やしたい 1	後の採り今後の規状のまま	用意向を 意向 意向 意向 意向 意向 はいしたい	7
(ア) (イ)	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ○は1 正規の職員・従業員	3 1日から令和2 1つ)	年3月3 増えた 1 1	1日まで 採用状況 変わらない 2 2	で)の採用 は 減った 3	状況と今 増やしたい 1	後の採り ラ後の 現状のまま 2	用意向を	7 7 7 1
((7)) ((1))	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ〇は1 正規の職員・従業員 非正規の職員・従業員 人材募集の際に利用してし	引日から令和2 1つ) いる媒体をお答。 4 求人媒体	年3月3 増えた 1 1 えください	1日まで 採用状況 変わらない 2 2	で)の採用	状況と今 増やしたい 1 1 でも)	後の採F 今後の摂 現状のまま 2 2	用意 向を 高向を 高向を 高向 意向 高向 高向 高向 高向 高向 高向 高向 る る る また	7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7
((P)) ((1)) (1) (1) (1)	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ)は1 正規の職員・従業員 非正規の職員・従業員 人材募集の際に利用してい ハローワーク 大学、専門学校	11日から令和2 1つ) いる媒体をお答。 4 求人媒体 5 人材紹介	年3月3 増えた 1 1 えくださ (紙) サービス	1日まで 乗用状況 変わらない 2 2	で)の採用 は 減った 3 はいくつ が 就	状況と今 増やしたい 1 1 でも) 立区が選生	後の採F 今後の摂 現状のまま 2 2	用意 向を 高向を 高向を 高向 意向 高向 高向 高向 高向 高向 高向 高向 る る る また	7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7
((7)) (1) (1) (1) (2)	過去3年間(平成29年4月 ください。(それぞれ)は1 正規の職員・従業員 非正規の職員・従業員 人材募集の際に利用してい ハローワーク 大学、専門学校	引日から令和2 1つ) いる媒体をお答。 4 求人媒体	年3月3 増えた 1 1 えくださ (紙) サービス	1日まで 採用状況 変わらない 2 2	で)の採用 記 減った 3 はいくつ が就 3 その その その その その では では では では では では では では では では では では では	状況と今 増やしたい 1 1 でも)	後の採り 今後の 現状のまま 2 2 ずすぎだっ	用意 高向を 減らしたい 3 3 人・み・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	77

問32 区では、求職者と事業者を結び付けるための事業や就労支援に関する事業を展開しています。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」「有効性」をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	認知	状況	活用	状況	7	有効性	Ė
	知っている	知らない	がある	活用したこと	有効である	有効ではない	わからない
(ア) 求人情報サイトの運営 区求人情報サイト「就職応援ナビすぎなみ」への求人情報掲載	1	2	1	2	1	2	3
(イ) 就職相談・面接会等 ハローワーク新宿と実施する就職相談・面接会	1	2	1	2	1	2	3
(ウ) 就労支援センター 仕事を探している方、アルバイトやバートから正社員を目指 す方、再就職にチャレンジする方などに対しての就労支援や、 区内事業所の採用情報コーナーの設置	1	2	1	2	1	2	3
(工) 中小企業勤労者福祉事業(フレンドリーげんき) 中小企業の事業主・勤労者とその家族の方に、総合的な福利 厚生サービスを提供	1	2	1	2	1	2	3

問33 出産・育児・介護をしやすい職場環境を整えたり、労働時間を削減するなど「ワーク・ライフ・バランス」 への取組状況についてお答えください。(○は1つ)

 1
 すでに取り組んでいる
 3
 関心はあるが取組は難しい

 2
 取り組む予定である
 4
 取り組む必要性を感じないまたは関心がない

問34は、問33で「1」・「2」のいずれかを選んだ方がお答えください。

問34 どのような取組を行っていますか、または、どのような取組を行う予定ですか。 (○はいくつでも)

	1	長時間労働の制限	7	業務内容の見直し	
	2	育児や介護に必要な休暇を取りやすい環	8	在宅勤務制度	
		境づくり	9	サテライトオフィス勤務制度	
	3	育児や出産後も勤務しやすい環境づくり	10	フレックスタイム制度	
	4	休業者の仕事を相互に補う仕組みづくり	11	正社員の短時間勤務制度	
	5	社員間の信頼関係を深める仕組みの構築	12	業務軽減のための設備・用具の導入	
		やイベントの開催	13	社員の健康管理の徹底	
	6	育児・介護・配偶者の転勤等で退職した人	14	セクハラ・パワハラ防止の取組	
		の再雇用制度	15	その他()
-3	•				

問35は、問33で「3」を選んだ方がお答えください。

問35 「ワーク・ライフ・バランス」の取組の阻害要因についてお答えください。(〇はいくつでも)

1	人員的な余裕がない	5	仕組みづくりについて相談する人がいない	
2	資金的な余裕がない	6	どう取り組んでよいのかわからない	
3	マネジメントする人材がいない	7	その他()	
4	従業員の意識向上が図れていない			

問36	ロッサロのササ市内の切入		4 XX	の辛齢ウェのためのセンナ	88 /Y
1 2	同じ業界の先進事例の紹介 専門家によるアドバイス		4 従業員(5 その他)	の意識向上のためのセミナー ,	開催
3	経営者・管理者向けのセミナ)
	一位 日本日内(7070~7	ונידלו	E		
7	事業所の立地場所	につ	いて		
問37	杉並区で事業を開始した理	由につ	いてお答えください。(○は	はいくつでも)	
	また、理由が複数の場合は【	最大0)理由】を1つお答えください	ハ。(番号を記入)	
1	都心への交通の便が良い	8	駐車場がとれる	14 公的な支援策が充実	っている
2	自宅から通勤しやすい	9	建物の設備が整っている	15 事業を継承したた	め
3	区内に自宅がある	10	事業所が集積し、他社との	の 16 その他	
4	近くに仕事の仲間がいる		連携等がしやすい	()
5	取引先に近い	11	周辺地域の需要が多い	17 特に理由はない	
6	家賃が安い		人材を確保しやすい		
7	スペースが広くとれる	13	地域イメージが良い	【最大の理由】	
1	現在の場所で続けたい			5 その他	
2	現在の場所で続けたい 区内で移転したい		区外に移転したい わからない	5 その他 (
2 問3	区内で移転したい	4 がお智	わからない きえくださ い 。	(
2	区内で移転したい	4 がお智	わからない	(
2 問3	区内で移転したい 9は、 問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に	4 がお智	わからない 答えください。 てお答えください。(○はい・	(
月 日 日 日 1 2	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい	4 がお? こつい	わからない 答えください。 てお答えください。(〇はい・ 10 人材を 11 地域イ	(くつでも) を確保しにくい (メージが良くない	
月 日 日 日 1 1 2 3	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない	4 がお? こつい	わからない 5えください。 てお答えください。(〇はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅地	(くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい	
問3 問3 1 2 3 4	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない	4 がお? こつい	わからない 答えください。 てお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅均 13 公的な	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない	
月 月 日 1 2 3 4 5	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い	4 がお? こつい	わからない 答えください。 てお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域・ 12 住宅場 13 公的を 14 企業間	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい	
月 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い	4 がお? こつい	わからない 答えください。 てお答えください。(○はい・10 人材を 11 地域イ 12 住宅地 13 公的を 14 企業制 15 産業勢	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい 集積が不十分	
月 月 日 1 2 3 4 5	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない	4 こつい ⁻	わからない Sえください。 Cお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合化	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい	
問3 問3 1 2 3 4 5 6	区内で移転したい 9は、間38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている	4 こつい ⁻	わからない Sえください。 Cお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合化	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくいなる接策が整っていない。 引の連携等がしづらい 集積が不十分 也社が多く、競争が激しい 預客の開拓が困難)
問3 問3 1 2 3 4 5 6 7 8	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない	4 がおきこつい	わからない Sえください。 てお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅均 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合代 17 新規編 18 その代	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 間の連携等がしづらい 種積が不十分 也社が多く、競争が激しい 項客の開拓が困難	
問3 問3 1 2 3 4 5 6 7 8	区内で移転したい 9は、間38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない	4 がおき	わからない Sえください。 Tお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域・ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合・ 17 新規履 18 その化 ますが、周辺地域の住民や	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 間の連携等がしづらい 種積が不十分 也社が多く、競争が激しい 項客の開拓が困難	
問3 問3 1 2 3 4 5 6 7 8	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない	4 がおき	わからない Sえください。 Tお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域・ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合・ 17 新規履 18 その化 ますが、周辺地域の住民や	くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 間の連携等がしづらい 種積が不十分 也社が多く、競争が激しい 項客の開拓が困難	
月 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	区内で移転したい 9は、間38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない 杉並区には住宅が多く立地 うなことを行っていますか。 事業所の緑化	4 がおき	わからない Sえください。 Tお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域・ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業身 16 競合・ 17 新規履 18 そので はますが、周辺地域の住民やいくつでも)	(くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 他に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい 長積が不十分 也社が多く、競争が激しい 預客の開拓が困難 也(・住環境に配慮した取組として 施設(福利厚生施設等)の開放)
月 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	区内で移転したい 9は、問38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない 杉並区には住宅が多く立地 うなことを行っていますか。 事業所の緑化 事業所の美観向上	4 がおき い い してい (○は	わからない Sえください。 Tお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業負 16 競合化 17 新規編 18 その化 ますが、周辺地域の住民やいくつでも) 6 事業所 7 排ガス・	(くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい 養積が不十分 也社が多く、競争が激しい 預客の開拓が困難 也(・住環境に配慮した取組として 施設(福利厚生施設等)の開放 ・騒音等公害の低減)
月 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日 日	区内で移転したい 9は、間38で「3」を選んだ方 9 区外に移転したい理由に 交通の便が悪い 自宅から通勤しにくい 仕事仲間が近くにいない 取引先が近くにない 家賃が高い スペースが狭い 駐車場がない 建物の設備が整っている 周辺に需要がない 杉並区には住宅が多く立地 うなことを行っていますか。 事業所の緑化	4 がおき い い してい (○は	わからない Sえください。 Tお答えください。(○はい・ 10 人材を 11 地域イ 12 住宅地 13 公的を 14 企業間 15 産業負 16 競合化 17 新規編 18 その化 ますが、周辺地域の住民やいくつでも) 6 事業所 7 排ガス・	(くつでも) を確保しにくい (メージが良くない 也に囲まれて操業しにくい な支援策が整っていない 引の連携等がしづらい 集積が不十分 也社が多く、競争が激しい 預客の開拓が困難 也(・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・)

8 新型コロナウイルス感染症の影響について

問41 災害等に直面したときも事業継続を可能にする計画「BCP(事業継続計画)」の取組についてお答えください。(○は1つ)

1すでに計画を策定済みである4関心はあるが取組は難しい2計画を策定する予定である5計画を策定する必要を感じない3事情が許せば取り組みたい6あまり関心はない

問42 昨年度の4~9月と今年度の同時期を比べて、売上高はどのように変化しましたか。(〇は1つ)

 1
 50%以上の増加
 6
 10%未満の減少

 2
 30%以上 50%未満の増加
 7
 10%以上 30%未満の減少

 3
 10%以上 30%未満の増加
 8
 30%以上 50%未満の減少

 4
 10%未満の増加
 9
 50%以上の減少

 5
 ほぼ同じ
 10
 わからない

問43 売上を維持・向上させるためにどのような対策を講じましたか。(〇はいくつでも) また、講じた対策のうち、【最も効果があった対策】を1つお答えください。(番号を記入)

国や東京都・杉並区の助成金、補償制度を利用 9 販促物の作成や広告の出稿などによる宣伝 1 2 感染症対策を講じていることのPR 広告の強化 3 営業時間の見直し・短縮 10 新たな商品・サービスの開発や事業展開 11 メールや販促ツールによる顧客とのコミュニ 4 完全予約制の導入 人件費の削減など雇用調整 5 ケーションの継続 宅配・出張サービスなどの導入・強化 12 インターネットでの商品・サービスの販売・提供 7 テレワーク、時差出勤など従業員の働き方 13 その他() の見直し 14 特に対策を講じていない ホームページや SNS での情報発信の強化 8

【最も効果があった対策】

問44 国・東京都・杉並区では、新型コロナウイルス感染症の影響に対する支援事業を行ってきました。以下の事業について、「認知状況」「活用状況」をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

		認知	状況		活用状法	兄
実施主体	制度名	知っている	知らない	活用した	はない こと	予定である
区	(ア) 新型コロナウイルス感染症対策特例資金 新型コロナウイルス感染症の影響により、最近1カ月の売上 高が前年の同期と比較して減少し、経営の安定化を行う資金 が必要な事業者に対して貸付	1	2	1	2	3
	(イ) 新型コロナウイルス感染症対応融資(全国制度) セーフティネット保証(4号・5号)又は危機関連保証に係る区 市町村の認定を受けている事業所に対して貸付	1	2	1	2	3
東京都	(ウ) 新型コロナウイルス感染症対応緊急融資・緊急借換 売上5%以上減少等の要件を満たす事業者に対して貸付	1	2	1	2	3
	(工) 危機対応融資 売上 15%以上減少等の要件を満たし、危機関連保証の認定 を受けている事業者に対して貸付	1	2	1	2	3
	(オ) 雇用調整助成金 事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が労働者の雇用の 維持を図るための休業手当等に要した費用の一部を助成	1	2	1	2	3
国	(力) 持続化給付金 営業自粛等により特に大きな影響を受ける事業者に対して、 事業継続を支えるための給付金を支給	1	2	1	2	3
	(キ) 家賃支援給付金 テナント事業者のうち、5~12 月において、いずれか1カ月の 売上高が前年同月比で 50%以上減少、または連続する3カ 月の売上高が前年同月比で 30%以上減少している中小企 業等に対し、給付金を支給	1	2	1	2	3

9 最後に

問45 事業所に対する区の支援制度についての情報をどのようにして入手していますか。 (○はいくつでも)

-		_	1 - 9 / 10 / 10 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10	
1	区のホームページ	5	加入組織を通して	
2	広報すぎなみ	6	金融機関を通して	
3	区のチラシやパンフレット	7	その他()
4	区の窓口や電話での問い合わせ	8	特に入手していない	

問46 杉並区の事業所に対する支援策について、ご意見があればご記入ください。

以上でアンケートは終わりです。

2 区民意向調査の調査票

あなた自身について

性別をお答えください。(○は1つ) ※答えたくない場合は選ばなくても構いません。 1 2 女性 問2 年齢をお答えください。(○は1つ) 1 5 50歳代 7 70歳以上 10歳代 3 30歳代 20歳代 4 40歳代 60歳代 問3 お住まいはどの地域にあたりますか。(○は1つ) (参考)住居表示の町名 地域名 1 井草地域 井草、上井草、下井草 2 西荻窪地域 上荻、松庵、善福寺、西荻北、西荻南 3 荻窪地域 天沼、今川、荻窪、清水、本天沼、南荻窪、桃井 4 阿佐谷地域 阿佐谷北、阿佐谷南、成田西、成田東 5 高円寺地域 梅里、高円寺北、高円寺南、堀ノ内、松ノ木、和田 6 高井戸地域 上高井戸、久我山、下高井戸、高井戸西、高井戸東、浜田山、宮前 7 方南·和泉地域 和泉、永福、大宮、方南 問4 職業をお答えください。(○は1つ) 1 4 事務職·技術職 7 学生 自営業·事業主

問5 通勤・通学先の所在地をお答えください。(○は1つ)

杉並区内
 2 杉並区外
 3 通勤・通学はしていない

5 労務職・サービス職

6 主婦·主夫

8 無職・年金暮らし

)

その他(

問6 杉並区に住んで何年になりますか。(○は1つ)

2

3

自由業

管理職

1 5年未満 3 10年~19年 5 30年以上 2 5年~9年 4 20年~29年

問7 家族構成をお答えください。(○は1つ)

 1
 夫婦のみ(一世代家族)
 4
 親と子どもと孫(三世代家族)

 2
 親と未婚の子ども(核家族)
 5
 ひとり暮し

 3
 親と子ども夫婦(二世代家族)
 6
 その他(
)

2	日常生活の意識について		
問8	あなたがお住まいの地域について、①現在 をお伺いします。【地域特性の選択肢】の中か		
	①現在抱いているイメージ		
	<u></u> ※12を選ん	だ方はっ	
	②今後定着してほしいイメージ		
		だ方はも	
【地址	 或特性の選択肢】		
1	静かで落ち着きのある地域	7	鉄道やバス、道路等の交通利便性が高い
2	自然の水と緑が豊かな潤いのある地域	8	医療施設が充実した地域
3	芸術・文化施設や活動の充実した地域	9	教育・学習環境が充実した地域
4	流行に敏感な商店が集まった地域	10	子育てを支援する施設やサービスが充実した
5	高品質な商品を扱う商店が集まった地域	11	高齢者が暮らしやすい地域
6	人が集まるにぎわいのある地域	12	その他
問9	杉並区が目指す産業の姿として、どのような	将来像	が望ましいとお老えですか、(○はいくつ
1	区民の日常生活を支える多様なサービス産		
2	地域資源を活かした個性的な商店街がつく		
3	駅前に集客力のある大型商業施設が数多く		
4	最先端の技術を活用して新しい事業やサービ		
5	区内の事業所に、多くの区民が働いている		320000
6	区内に農地が残され新鮮な野菜が生産され	ている	
7	区内の農地が緑地として住環境に潤いを与		5
8	地域の魅力に惹かれて区外から多くの買い	勿客や観	見光客が訪れている
9	環境に配慮した最先端の工場でものづくりが	バ行われ	にている
10	その他(
問10	現在の生活環境の中で、不安に感じているこ	ことはあ	りますか。(○はいくつでも)
1	食品や日用品などの買い物環境	7	子どもの通学環境
2	安心して利用できる医療機関	8	近所づきあい
_			
3	高齢者や女性でも働きやすい場	9	子どもを安心して預けられる場

2

11 自身の健康管理12 その他(

)

5

治安の悪化

自動車が運転できなくなったときの移動手段

問11 日常生活で意識していることをお伺いします。以下の項目について、最も近いものをお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	あてはまる(まる ややあては	もない	まらない さらない	ないあてはまら
(例) □□は□□な方だ	1	2	3	4	5
(ア) 環境に配慮した生活を送りたい	1	2	3	4	5
(イ) 自然と親しむのが好きだ	1	2	3	4	5
(ウ) 芸術・文化に触れていたい	1	2	3	4	5
(エ) 運動や食事など健康管理に気をつけている	1	2	3	4	5
(オ) 地域活動やボランティア活動に取り組みたい	1	2	3	4	5
(カ) 気に入ったものや情報があれば家族や友人に伝える	1	2	3	4	5
(キ) 流行に敏感な方だ	1	2	3	4	5
(ク) 世の中の物事に対して広く関心がある	1	2	3	4	5
(ケ) 新しい商品やお店を開拓するのが好きだ	1	2	3	4	5
(コ) 創作活動に時間を使いたい	1	2	3	4	5
(サ) 好きな事にはお金や時間を惜しまない	1	2	3	4	5
(シ) 周囲に左右されず自分の信念を貫く	1	2	3	4	5
(ス) 自己を高めることに関心が高い	1	2	3	4	5
(セ) 伝統や歴史を重んじる	1	2	3	4	5
(ソ) 経済的な豊かさより心の豊かさが大切だ	1	2	3	4	5
(タ) 仕事よりも家庭を優先したい	1	2	3	4	5

問12 商品の購入やサービスの提供を受ける際に、どのような手段で情報を得ていますか。 (○はいくつでも)

1	テレビ・ラジオ	5	家族や友人などから得られる情報	
2	新聞·雑誌	6	チラシ・ポスター	
3	インターネット	7	その他()
4	SNS(Twitter、Instagram、LINE等)			

問13 環境への配慮で意識していることをお答えください。(○はいくつでも)

1	環境に配慮されたマークのある食品・商品	6	弁当・惣菜などを購入する時に不要なファ	才一
	を選ぶ		ク・スプーンをもらわない	
2	地元産品を購入して地産地消を実践する	7	リサイクル素材でできた商品(再生紙な	ど)
3	容器や包装の少ないものを選ぶ		を選ぶ	
4	レジ袋をもらわない	8	その他()
5	ごみを減らし、再利用やリサイクルを行う	9	特にない	

3 日頃の買い物について

問14 杉並区内の以下の店舗について、【利用頻度の選択肢】の中から1つだけ番号をお選びください。 また、「1 よく利用する」と回答した店舗については、その理由を【よく利用する理由の選択肢】の中からお選びください。さらに、その理由のうち、最大の理由を1つお答えください。(番号を記入)

			※「利用頻度」で「1」と記入した人のみ回答
店舗		利用頻度 (番号は1つ)	最大の 理由 理由 (番号はいくつでも) (番号は1つ)
(例)ロロロのスーパー	\rightarrow	1	1,3,5 → 5
(ア) 自宅周辺の一般商店	\rightarrow		→
(イ) 自宅周辺のスーパー	\rightarrow		→ <u></u>
(ウ) 自宅周辺以外の 区内のスーパー	\rightarrow		→
(エ) 自宅周辺の コンビニエンスストア	\rightarrow		→
(オ) 区内の駅周辺の 大型商業施設	\rightarrow		→
(カ) 区内の幹線道路沿道の 大型商業施設	\rightarrow		→ <u></u>
(キ) その他()	\rightarrow		→ <u></u>

【利用頻度の選択肢】

1 よく利用する 2 時々利用する 3 あまり利用しない 4 全く利用しない

【よく利用する理由の選択肢】

- 1 価格が安い
- 2 品質・鮮度が良い
- 3 品揃えが豊富
- 4 1カ所で買い物が済む
- 5 欲しいものがある
- 6 接客態度が良い7 店の雰囲気が良い
- 8 営業時間が長い
- 9 休憩場所がある

- 10 安心感がある
- 11 催し物・特売がある
- 12 キャッシュレス決済ができる
- 13 ポイントなどを発行している
- 14 スタンプなどのサービスがある
- 15 昔からのなじみの店だから
- 16 駐輪・駐車場がある
- 17 家から近い
- 18 その他

	商品・サート	<u> </u>			第1位		第2位	第3位
(例)[□□□の商品			\rightarrow	1	ĪĒ	2	6
(ア)	青果·精肉·鮮魚			_ 		īī		i —
(イ)	酒類·飲料			_ →		īī		i
(ウ)	外食			_ →		7 F		i
(工)	総菜·弁当					i i		i
(才)	日用雑貨・身の回り品			\rightarrow		ΪĒ		i
(カ)	普段着			_ →		7 F		
	高級衣料			_ →		╡╒		1
90 8488 10 10	家具·寝具			\rightarrow		╡╞		1 -
NO. 2	家電製品			_ →		- - -		
	書籍			_ 		╡╞		1
2 1	スポーツ用品					- - - -		
	贈答品					╡╞		
	クリーニング							<u> </u>
20 30	 美容·理容					_		
()	大台、柱台							<u> </u>
【地填	戦等の選択肢】							
1	高円寺駅周辺	6	井の頭線の馴		11		寺の商業が	
2	阿佐ヶ谷駅周辺	7	京王線の駅周		12		の商業施設	
3	荻窪駅周辺	8	丸の内線の駅	400000	13		他の区外で	CONTRACTOR COMPANIES
4	西荻窪駅周辺	9	その他の杉並	区内	14	イン	ターネットシ	ショッピング等
5	西武線の駅周辺	10	新宿の商業が	設	15	購入	しない	
問1e 問1e	6は、 問15で「10」~「14 6 前記の商品・サービン		/a				で購入する	理由をお答え・
	ださい。(0はいくつ						and the state of t	
1	自身のニーズに合う			5	自分の好み	*の店1	ごから	
	では販売・提供してい	ないかり	ò	6	知人が経営	むてい	いるから	
2	品揃えが豊富だから			7	価格が安い	から		
3	その店だけでしか販売	もしてい	ないから	8	ブランド店	だから	1	
1	通勤・通学・他の用事の			9	その他(

問17 通信販売やインターネットショッピング、キャッシュレス決済などの利用頻度についてお伺いします。 以下の項目について、利用頻度をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

		利用	頻度	
	利 用 する	利時の日本である。	利用しない	利用しない
(ア) テレビショッピングやカタログ通販	1	2	3	4
(イ) インターネットショッピング	1	2	3	4
(ウ) 宅配サービス(生協・ピザ・すし等)	1	2	3	4
(エ) クレジットカード	1	2	3	4
(オ) 交通系電子マネー(Suica、Pasmo 等) *交通機関での利用は除く	1	2	3	4
(カ) 交通系以外のプリペイド式電子マネー(nanaco、Edy 等)	1	2	3	4
(キ) QR・バーコード決済(Pay Pay、LINE Pay等)	1	2	3	4
(ク) デビットカード	1	2	3	4
(ケ) 各種ポイントカード	1	2	3	4

問18 区内共通商品券である「すぎなみギフトカード」を利用したことがありますか。(〇は1つ)

1 利用したことがある 2 利用したことはないが知っている 3 知らない

問19 食料品・日用品の買い物をする時間帯をお伺いします。平日と休日(土日祝日)について、最も買い物をする時間帯をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	午前中	正午頃~ 午後3時頃	午後3時頃 ~5時頃	午後5時頃 ~7時頃	午後7時頃~9時頃	午後9時頃 以降	買い物は しない
(ア) 平日	1	2	3	4	5	6	7
(イ) 休日	1	2	3	4	5	6	7

問20 商品・サービスを購入する時に重視することは何ですか。(○はいくつでも)

1	価格	7	見た目	12	健康のためになるか
2	品質	8	売れ筋	13	教育のためになるか
3	ブランド	9		14	あまり人が持っていないか
4	環境への配慮	10	お気に入りかどうか	15	その他
5	安全性·安心感	11	家族・友人等との絆を深め		()
6	耐久性		るためになるか		

4 杉並区の商店街について

問21 区内の商店街の利用頻度をお答えください。(○は1つ)

1 调4回以上 4 月に2~3回

6 年に数回

2 週に2~3回 5 月に1回程度

7 利用しない

)

)

)

3 週に1回

問22は、問21で「1」~「3」のいずれかを選んだ方がお答えください。

問22 商店街を週に1回以上利用する理由は何ですか。(○はいくつでも)

1 品質・鮮度がよい

6 接客がよい

2 自宅近くで便利 7 セールやイベントがある

3 通勤・通学・仕事の途中で寄れる 8 安全・安心感がある

4 欲しい商品・サービスがある 9 価格が安い

5 「いきつけ」の店がある

10 その他(

問23は、問21で「4」~「7」のいずれかを選んだ方がお答えください。

問23 商店街を週に1回以上利用しない理由は何ですか。(〇はいくつでも)

1 品質・鮮度が十分でない 9 価格が高い

2 自宅から遠くて不便 10 1カ所で買い物が済まない

3 通勤・通学・仕事の途中で寄れない

11 営業時間が短い

4 欲しい商品・サービスが十分でない

12 多様な支払い方法に対応していない

5 「いきつけ」の店がない

13 途中で休憩する場所がない

6 接客が十分でない

14 そもそも週に1回以上買い物をしない

7 セールやイベントが少ない 8 安全・安心感が十分でない 15 その他(

問24 これまでに商店街のイベント(福引きイベント等)に参加したことがありますか。(〇は1つ)

1 参加したことがある 参加したことはない

問25は、問24で「2」を選んだ方がお答えください。

問25 商店街のイベントに参加しない理由は何ですか。(○は1つ)

1 イベントの実施を知らなかった 3 参加したかったが、都合が合わなかった

2 参加したいイベントがない

4 その他(

問26 商店街に望むものは何ですか。(○はいくつでも)

商店街だけで買い物が済む 5 歩いて楽しい演出

10 アーケードの設置

ような日用品の品揃え

セールやイベントの実施 6

11 無料の休憩施設の設置

高齢者・障害者に配慮したバ 7 リアフリー化

ポイントカードの導入 キャッシュレス決済の導入

12 公衆トイレの設置

3 親切な接客 8 9 駐車場・駐輪場の整備 13 その他 (

4 安全・安心に配慮した設備・対応

問27 新型コロナウイルス感染症の影響についてお伺いします。以下の項目について、令和2年4~9月の利用頻度はどのように変化しましたか。(それぞれ〇は1つ)

		利用頻度	
	増えた	変わらない	減った
(ア) 区内商店街	1	2	3
(イ) 商店街以外の区内店舗	1	2	3
(ウ) 区外店舗	1	2	3
(エ) 宅配サービスやインターネットショッピング等	1	2	3

5 杉並区の観光事業・アニメ事業について

問28 今後、都内を訪れる来街者は、新型コロナウイルス感染症の影響による一時的な減少はあるものの、 持続的な増加が見込まれています。一方、将来的には区内の人口減少が予測されています。 そこで、杉並区では外国人観光客を含む来街者の誘致を図ることで、「にぎわい」や「活気」の創出に つなげていく計画です。このことについて、どのように思いますか。(○は1つ)

1 とても良いことだと思う

4 あまり良いとは思わない

2 まあ良いことだと思う

5 全く良いとは思わない

3 どちらともいえない・わからない

問29 杉並区の以下の観光事業について、認知状況をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	知っている	知らない
(ア) 中央線あるあるプロジェクト 区内JR中央線各駅(高円寺・阿佐ケ谷・荻窪・西荻窪)周辺の魅力を、WEBやSNS、観光ガイドブック、新聞紙面等を用いてPRし、区への持続的な集客を図るプロジェクト。 〇中央線あるあるプロジェクト WEB サイト https://www.chuosen-rr.com/	1	2
(イ)すざなみ学倶楽部 杉並区の様々な魅力を、区民ライターが区民目線で取材・執筆 し、都心部の観光スポットとは異なる区の「良さ」「らしさ」をホーム ページで紹介する公式情報サイト。 ○すぎなみ学倶楽部 WEB サイト https://www.suginamigaku.org/	1	2
(ウ) なみすけ 「アニメのまちすぎなみ」にふさわしいキャラクターとして公募で選 ばれ、区民の皆さまと区をやさしくつなぐキャラクター。区政の 様々な場所に登場。	1	2

問30 杉並区の観光資源とは何だと思いますか。(自由に記入)

			b	20-46		i入り杉並ナンバー: カラーはフルカラーと Eノトーン(白黒)がる	
問32	「図柄入り杉並ナンバープ ※車をお持ちでない方もる			思いますか。	(0は1つ)	
1	既に取り付けている 取り付けたい		3 4	どちらとも 取り付けた	1 E 2020 B 0F0	1	
問3 問3	3は、問 32で「4」を選んだ 3 「図柄入り杉並ナンバ・		Vacanta and including the second	くない理由は	何ですか。	。(○は1つ)	
1 2	13. 1		費用 [※] が発生 デザインが好				
問34 1	費用:7,380円(軽自動車 7,44 杉並区は日本一のアニメ制 ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ	制作会社の ○は1つ) 〈一ションá	2	知らない	し、理解し	っながら楽しん	でいたか
問34 1	杉並区は日本一のアニメ ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並	制作会社の ○は1つ) 〈一ションá ョンミューシ ゼアニメーシ	2 全体を体系づけ ジアム」(杉並区_	知らない て学び、体験 上荻 3-29- 7ム」に行った	し、理解し 5 杉並会 ことがあ	ノながら楽しん ・館内、入場無料 りますか。(○)	でいた。 料)を運
問34 1 問35	杉並区は日本一のアニメ ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並 2回以上行ったことがある	制作会社の ○は1つ) 〈一ションá ョンミューシ 並アニメーシ	2 全体を体系づけ ジアム」(杉並区 ションミュージア 3	知らない て学び、体験 上荻 3-29- /ム」に行った 行ったこと	し、理解し 5 杉並会 ことがあ はないか	」ながら楽しん :館内、入場無料 りますか。(○に が知っている	でいた; 料)を運
問34 1 問35	杉並区は日本一のアニメ ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並	制作会社の ○は1つ) 〈一ションá ョンミューシ 並アニメーシ	2 全体を体系づけ ジアム」(杉並区 ションミュージア	知らない で学び、体験 上荻 3-29- /ム」に行った 行ったこと	し、理解し 5 杉並会 ことがあ はないか	」ながら楽しん :館内、入場無料 りますか。(○に が知っている	でいた7 料)を運
問34 1 問35 1 2	杉並区は日本一のアニメ ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並 2回以上行ったことがある 1回だけ行ったことがある	制作会社の ○は1つ) ペーション会 ョンミューシ ゼアニメーシ	2 全体を体系づけ ジアム」(杉並区 ションミュージア 3 4 選んだ方がお答	知らない て学び、体験 上荻 3-29- 'ム」に行った 行ったこと 行ったこと	し、理解(5 杉並会 ことがあ はないか もないし	」ながら楽しん ・館内、入場無米 りますか。(○) 「知っている 知らない	でいた7 料)を運
問34 1 問35 1 2	杉並区は日本一のアニメ結 ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並 2回以上行ったことがある 1回だけ行ったことがある	制作会社の ○は1つ) ペーション会 ョンミューシ ゼアニメーシ	2 全体を体系づけ ジアム」(杉並区 ションミュージア 3 4 選んだ方がお答	知らない て学び、体験 上荻 3-29- 'ム」に行った 行ったこと 行ったこと	し、理解(5 杉並会 ことがあ はないか もないし	」ながら楽しん ・館内、入場無米 りますか。(○) 「知っている 知らない	でいた7 料)を運
問34 1 問35 1 2	杉並区は日本一のアニメ ことを知っていますか。(C 知っている 杉並区では、日本のアニメ るよう、「杉並アニメーショ ています。あなたは、「杉並 2回以上行ったことがある 1回だけ行ったことがある 1回だけ行ったことがある 66は、間35で「3」・「4」のい 好きなアニメの企画展	制作会社の 〇は1つ) ペーション ョンミューシ ゼアニメージ ・ずれかを がある	2 全体を体系づけ ジョンミュージア 3 4 選んだ方がお答 館してみたいと	知らない て学び、体験 上荻 3-29- プム」に行った 行ったこと 行ったこと おください。 思いますか。	し、理解(5 杉並会 ことがあ はないか もないし (()はいく	」ながら楽しん 館内、入場無料 りますか。(○に が知っている 知らない (つでも)	でいた; 料)を運

1000		- 1 Table 1948		2	100
6	杉並		# **		1
	MANU	12 (/)			
•	1/2/11/2				

- 問37 杉並区は23区内で5番目に農地面積が大きく、約100戸の農家があります。野菜、果物、花、植木 などが生産されており、50カ所以上の直売所があります。しかし、農地面積は年々減少しているの が現状です。この事についてどう思いますか。(○はいくつでも)
- 貴重な緑地として保全してほしい 1
- 2 新鮮な農作物が食べられるので保全してほしい
- 3 農業公園・体験農園・区民農園など農業を身近に学び楽しめる場となってほしい
- 4 防災上貴重なオープンスペースなので保全してほしい
- 宅地に変わってほしい
- にぎわいを生み出すために商業施設に変わってほしい
- 7 よくわからない
- 8 その他(

問38 杉並産の野菜、果物や花などを購入したことはありますか。(○は1つ)

購入したことがある

2 購入したことはない

)

問39は、問38で「1」を選んだ方がお答えください。

問39 杉並産の野菜、果物や花などを購入した場所はどこですか。(〇はいくつでも)

- JA東京中央ファーマーズマーケット荻窪
- 農業祭などのイベント 2 区役所即売会 6 その他 ※スーパーマーケット、店舗名など
- 3 その他即売会

(

4 直売所(農家から直接)

問40は、問38で「2」を選んだ方がお答えください。

問40 杉並産の野菜、果物や花などを購入したことがない理由をお答えください。(○はいくつでも)

- 1 興味はあるが、販売場所がわからないから
- 2 購入できる場所は知っているが、駅の近くなど利便性のよい場所にないから
- 3 値段が高いと思うから
- 購入は、八百屋やスーパー、花屋、ホームセンター等で十分だから
- 5 杉並産の野菜等があることを知らなかった
- 6 その他()

問41 貴重なみどりである農地を保全し、区内の農業振興を図るためには、区民の方々に農業に対する理解を深めていただくことが重要であると考えています。以下の事業について、認知状況をお答えください。(それぞれ○は1つ)

	知っている	知らない
(ア) 農福連携事業(杉並区井草3-19) 生産した農産物を福祉施設等に提供したり、障害者福祉施設等の団体が使用できる区 画を用意しています。地域の方の収穫体験も実施しています。	1	2
(イ) 農業公園(杉並区成田西3-18-9) 「杉並区立成田西ふれあい農業公園」として農業教室や収穫体験イベントを実施しています。	1	2
(ウ) 農業体験農園 農家の方が園主となり、指導を受けながら農業体験できる農園。現在、区内に2カ所整 備されています。	1	2
(工) 区民農園 3年毎に公募。抽選により約10㎡の区画で農業体験ができます。	1	2
(才) 農業情報紙「杉並農人」 区内農家にスポットをあて、農業へのこだわりや生産している農産物を紹介しています。	1	2
(力) 農産物直販マップ 杉並区内の農家情報(販売作物・案内図ほか)や杉並区の農業施策、農産物の即売会 情報などを紹介した冊子です。	1	2

7 杉並区の就労支援について

問42 ウェルファーム杉並(杉並区天沼 3-19-16)にある杉並区就労支援センターでは、就労支援事業を実施しています。以下の事業について、認知状況をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	知っている	知らない
(ア) 若者就労支援コーナー 失業中の方、アルバイトから正社員を目指す方などにキャリアカウンセラーによる就労準 備相談や就労支援セミナーを実施しています。	1	2
(イ) ハローワークコーナー ハローワークスタッフが求人の紹介やニーズに応じたお仕事探しのサポートを行ってい ます。	1	2
(ウ) ジョブトレーニングコーナー 区内事業所での実習など、実践的な体験プログラムに参加し「働く」を練習することで、 働くための土台をつくり、就職活動へ踏み出す自信をつけるサポートを行っています。	1	2

問43 仕事を探す際に利用しているものをお答えください。(〇はいくつでも)

1	ハローワーク	6	杉並区が運営する求人情報サイト	
2	求人媒体(インターネット)		「就職応援ナビすぎなみ」	
3	求人媒体(紙)	7	その他()
4	人材紹介サービス	8	仕事を探していない	
5	杉並区就労支援センター			

8 杉並区の創業支援について

問44 区では、創業を支援するさまざまな事業を実施しています。以下の事業について、認知状況をお答えください。(それぞれ〇は1つ)

	知っている	知らない
(ア) 創業相談会 創業に関する各種相談に、専門家(中小企業診断士)が阿佐谷図書館できめ細かくアド バイスしています。	1	2
(イ) 創業支援融資制度 金融機関に有利な条件で創業資金をあっせんしてもらえる融資制度です。	1	2
(ウ) 創業セミナー 事業計画づくり・開業手続きなど、区内で創業し事業を発展させていくための実践的な 講座です。	1	2
(工) 創業支援施設(阿佐谷キック・オフ/オフィス) 区内で創業を目指す方、または創業後間もない事業者に低廉な料金で事務室を貸し出 しています。	1	2

9 最後に

問45	日頃のお買い物や区の産業振興について、ご意見があればご記入ください。

以上でアンケートは終わりです。 ご協力いただき、ありがとうございました。

令和2年度杉並区産業実態調査報告書

登録印刷物番号

02 - 0088

発行月 令和3年3月

発行元 杉並区産業振興センター

住 所 〒167-0043 杉並区上荻1-2-1 Daiwa 荻窪タワー 2階

電 話 03-5347-9134

☆杉並区のホームページでご覧になれます。https://www.city.suginami.tokyo.jp