

杉 並 区 新 産 業 実 態 調 査

新産業・アニメ産業 -

平 成 17 年

杉 並 区

杉 並 区

新 産 業 実 態 調 査

新産業・アニメ産業 -

調 査 の 概 要

1 - 1	調査目的	1
1 - 2	調査の種別	1
1 - 3	調査実施のフロー	2
1 - 4	調査の概要	3
1 - 5	新産業実態調査の対象	4
1 - 6	新産業実態調査の対象業種毎の件数と回収件数	7
1 - 7	新産業実態調査の調査項目	8
1 - 8	調査機関	9

アンケート調査結果

2 - 1	事業所について	11
2 - 2	人材について	45
2 - 3	従業員等の確保・教育訓練などについて	53
2 - 4	貴事業所の現在の売上や動向について	69
2 - 5	著作権について（アニメ産業のみ）	96
2 - 6	海外企業との提携について（アニメ産業のみ）	99
2 - 7	経営者について（一般産業のみ）	104
2 - 8	杉並区の施策について	106

電話帳事業所数分析

3 - 1	杉並区の実業所	117
3 - 2	新規事業所	119
3 - 3	杉並区に集中している業種	120

立地状況調査結果

4 - 1	事業所の立地場所	131
4 - 2	事業所の建物形態	132
	(マップ) アニメ制作会社分布図	136
	(マップ) 一般産業事業所分布図	137

ヒアリング調査結果(要約)

5 - 1	アニメ産業事業所(要約)	145
5 - 2	一般産業事業所(要約)	150

事業所統計データ分析

6 - 1	派遣・下請従業者規模比較	159
6 - 2	常用雇用者比較	161
6 - 3	経営組織比較	164
6 - 4	事業所件数比較	166

まとめ

7 - 1	杉並区新産業の実態	185
7 - 2	区内新産業の問題・課題の整理	187

付) アンケート調査使用調査票

- 杉並区新産業実態調査(アニメ産業版)
- 杉並区新産業実態調査(一般産業版)
- 杉並区事業所立地場所調査票
- 杉並区新産業実態調査 ヒアリング項目(アニメ産業)
- 杉並区新産業実態調査 ヒアリング項目(一般産業)

付) ヒアリング調査結果(全文)

- アニメ産業事業所(全文)
- 一般事業所(全文)

調査の概要

調査の概要

1 - 1 調査目的

本調査は、平成 15 年に作成された「杉並区産業振興計画」に基づき、振興計画の振興策の実施過程での実態と、時系列的な新産業の動向を把握することを目的として実施した。また、今回の実態調査は新産業全体を対象としているが、主としてアニメ産業の実態と今後の施策展開の基礎資料を得ることを目的として実施した。

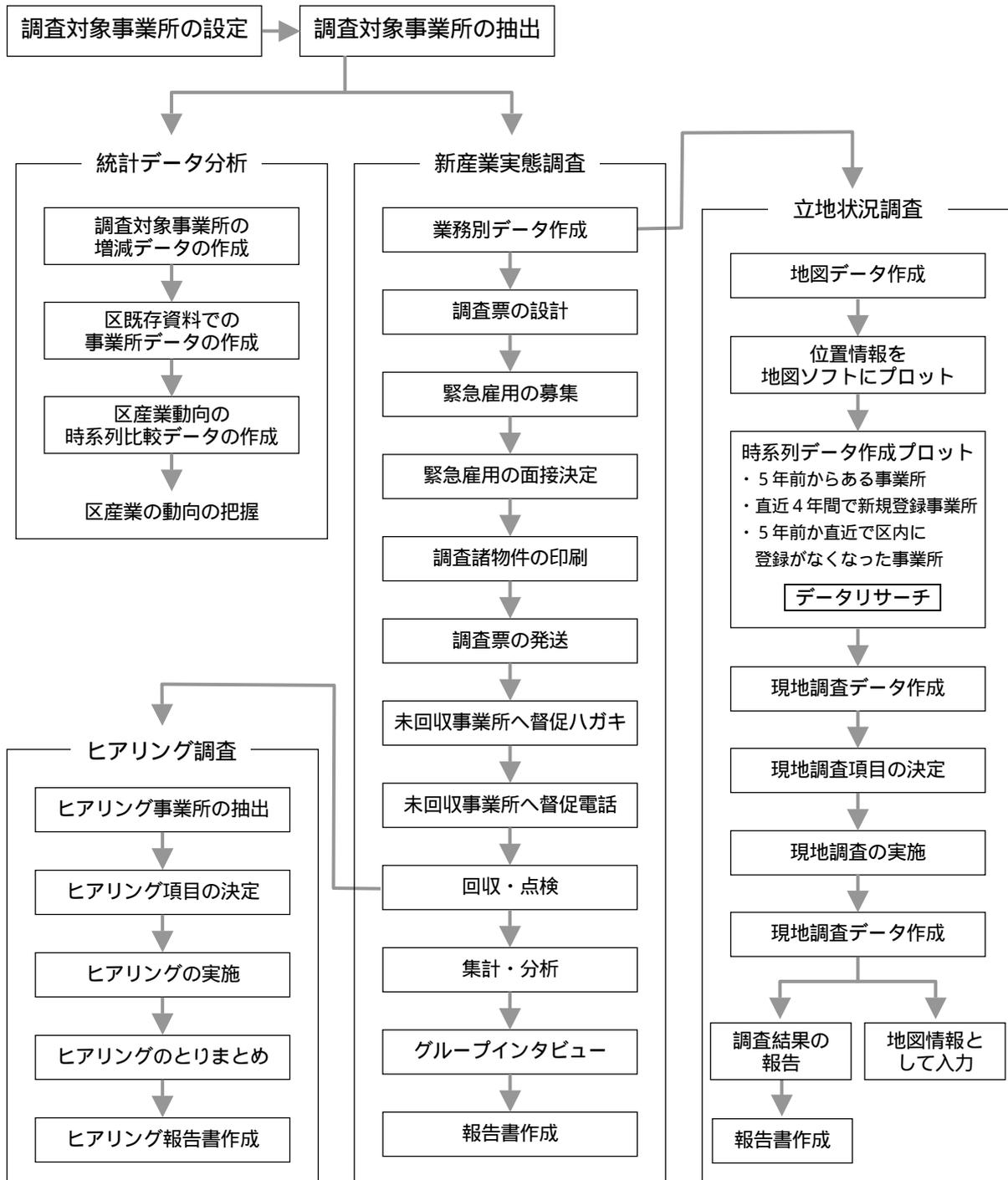
1 - 2 調査の種別

本調査での調査種別は、下記の調査構成で実施した。

調査名称		実施要領
新産業 実態調査	一般産業実態調査	平成 15 年からの時系列比較をするため
	アニメ産業実態調査	アニメ産業の実態と意向を把握するため
	グループ インタビュー	アニメ産業の要望を分析するため
ヒアリング 調査	事業者ヒアリング調査	量的調査では得られない質的な内容を聴取するため
立地状況 調査	立地状況調査	平成 15 年からの時系列比較をするため
統計データ 分析	電話帳事業所数分析	電話登録数の変化を分析
	事業所統計データ分析	指定統計データからの事業所数分析

1 - 3 調査実施のフロー

本調査は下記のフローに基づいて実施した。



1 - 4 調査の概要

本調査は、下記の要領で実施した。

調査名称		実施要領
新産業 実態調査	一般産業実態調査	郵送調査 2928 件 回収：884 件 回収率：30% 実施期間 平成 17 年 1 月 10 日～2 月 28 日
	アニメ産業実態調査	郵送調査 72 件 回収：35 件 回収率：49% 実施期間 平成 17 年 1 月 10 日～2 月 28 日
	グループ インタビュー	アニメ産業実態調査協力者より 3 名で実施 実施日 平成 17 年 3 月 16 日
ヒアリング 調査	事業者ヒアリング調査	調査員によるヒアリング 99 件 内 24 件がアニメ 実施期間 平成 17 年 2 月 17 日～3 月 8 日
立地状況 調査	立地状況調査	調査員に現地踏査 1500 件 各産業より比例配分で件数を決定 実施期間 平成 17 年 2 月 10 日～3 月 10 日
統計データ 分析	電話帳事業所数分析	N T T 電話帳データを購入し、分類ごとのデータを分析 実施期間 平成 17 年 1 月 15 日～2 月 10 日
	事業所統計データ分析	「事業所・企業統計調査」のデータを総務省より借用し、 平成 8 年と平成 13 年データを分析 実施期間 平成 17 年 4 月 15 日～5 月 2 日

1 - 5 新産業実態調査の対象

新産業実態調査の対象は、前回調査（平成 13 年度）の対象を踏襲する業務分類で実施した。

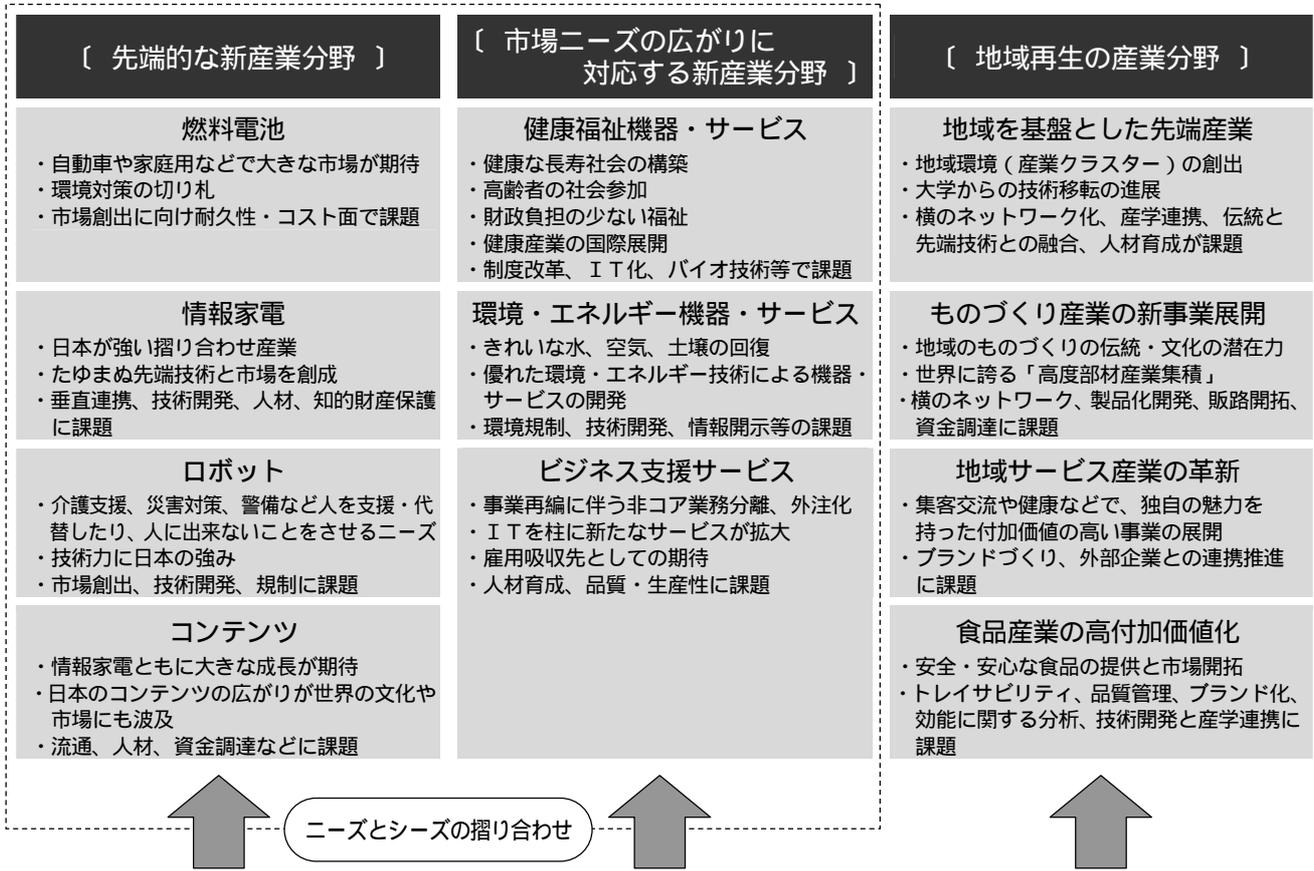
新産業の定義

新産業創造戦略で取り上げる産業群

〔 抽出の 4 条件 〕

日本経済の将来の発展を支える戦略分野
 国民ニーズが強く、内需主導の成長に貢献する分野
 最終財から素材まで、大企業から中堅・中小まで、大都市から地方まで広範な広がりがあり、我が国の産業集積の強みが活かせる分野
 市場メカニズムだけでは発展しにくい障壁や制約があり、官民一体の総合的政策展開が必要な分野

7 分野ごとに、
 具体的な市場規模、目標年限を
 明示した政策等の
 アクションプラン等を明示



「科学技術創造立国」を実現する革新技術（ナノテク、バイオ、IT、環境）

本調査では、国が提唱する上記の新産業の分野を、事業所の事業内容が推察しやすい「NTT電話帳分類」を基本データベースとして、「情報・通信系」「アート・クリエイティブ系」「環境系」「研究開発・知的集約系」「福祉・介護系」「健康系」「他の生活関連系」「他の事業サービス系」の 8 産業を新産業としている。

対象業種

一括情報：東京23区 / NTT分類 230業種

<主掲載纏めあり・重複電番削除未処理> 【H16.11 データ】

注： 今回調査した産業分類
 国の新産業の定義を考慮し、今回調査から除いた産業分類

基本分類コード	NTT分類コード	NTT分類名
0120	0139000	あなかがり
	1163000	かけはぎ
	2905000	ジーンズショップ
	2929000	仕立直し
	8025000	洋服店(注文服)
0141	6819000	ベビー・マタニティー用品
0142	2383000	工芸品
0211	0519000	植木栽培・販売
	0521000	植木職
	0725000	園芸店
	3055000	種苗商
	3715000	生花店
0224	3843000	造園設計
	4237000	造園業
	1771000	給食調理サービス
0311	1773000	給食用食品
	2173000	健康・自然食品
	3836000	建築設計
	3837000	設計
	3839000	設備設計
0312	3845000	測量設計
	3847000	商業施設設計
	3853000	設計(土木)
	3855000	プラント設計
	4609000	地質調査
	3061000	リフォーム
	7069000	防音工事
	7073000	防水工事
	7805000	屋根工事
	0313	3557000
0330	0311000	インテリア用品店
	1231000	家具修理・再生
	4205000	ソーラー・太陽光発電
	4635000	家具店(注文家具)
	6813000	ベッド
0430	2367000	古本
	3075000	学参教科書出版社
	3077000	情報誌出版社
	3081000	業界誌出版社
	3087000	専門図書出版社
	3091000	地図出版
0440	3007000	事務用機器販売
0710	6333000	肥料
0811	2755000	産業用ロボット
	3835000	機械設計
0812	0727000	園芸用機器
	1633000	環境測定機器
0821	2171000	健康機器
	2389000	環境保全装置・資材
	0386000	インターネット関連業
	0801000	OA機器販売・修理
	2325000	コンピューター用品
	5135000	コンピューター
	5137000	コンピューター周辺装置
	6019000	パソコン通信サービス
	6097000	半導体素子
	7311000	パソコンショップ
0822	3849000	電気設計
	3851000	電子回路設計
0830	0913000	オートバイ販売・修理
	0915000	オートバイ部品・用品
	2949000	自転車製造・卸
	2951000	自転車店
	2953000	自転車部分品
0840	2121000	計器
	2123000	電気・電子計測器
	2129000	計量器
0910	3115000	チケット売買
	7904000	輸入雑貨店
0920	4243000	贈答品店
	4819000	通信販売
5035000	ディスカウント店	

基本分類コード	NTT分類コード	NTT分類名
0930	2368000	古物商
	2730000	再生資源回収・卸
	6690000	古着商
	8201000	リサイクルショップ
	0136000	アロマテラピー
1010	0142000	あん摩マッサージ
	0143000	あん摩・鍼灸
	1487000	カイロ・整体
	1488000	各種療法
	1489000	各種療法(心理・精神)
	1495000	電気・電子療法
	3832500	接骨・柔道整復
	5379500	動物病院・獣医師
	0333000	医療用機器
	0334000	介護用品・福祉機器
1020	0335000	医療用品
	0719000	衛生消毒材
	1627000	漢方薬・薬草
	1758000	義肢・装具
	2065000	車いす
	2943000	歯科技工
	5380000	動物用薬品
	7043000	補聴器
	1104000	カーベットクリーニング
	1903000	インテリア洗浄
1110	1909000	コインランドリー
	2913000	しみ抜き
	3977000	エステティック
6818000	ペピーホテル	
1120	0125000	アニメ製作
	0715000	映画製作・配給
	1117000	カルチャーセンター
	1287600	趣味の教室・スクール
	1355000	芸能俳優学校
	1385000	手芸教室
	1403000	各種教室・スクール
	1453000	ペット美容教室
	1485000	パソコン・ワープロ教室
	2141500	劇団
1131	2376000	ゲームソフト販売
	2483000	興行
	3093000	書画・骨とう品商
	4631000	中古CD・DVD・ビデオ
	6303000	映像ソフト制作
	6609000	ファンシー店
	6825000	犬猫ペット店
	6829000	魚ペットショップ
	6831000	ペットショップ
	6832000	ペット美容室
1132	6833000	ペットホテル
	6834000	ペットフード・用品製造卸
	8403000	CDレコード製作
	8405000	CD・DVD・ビデオ店
	0119000	スポーツクラブ
	1364000	スポーツ教室
	1469000	ヨガ
	1331000	塾・進学教室
	1361000	コンピューター学校
	1443000	ビジネス教室・スクール
1133	1463000	法律教室・スクール
	1514000	学童保育所
	1521000	学校教材
	1783000	教育材
	3872000	医療専修学校
	3876000	教育・社会福祉専修学校
	7031000	保育園
	2147000	ブライダルプロデュース
	4231000	葬祭業
	4239000	造花・装飾・花環
1140	4647000	著述業
	6688000	仏壇・仏具・神具
	8585000	ペット霊園・葬祭
	2135000	警備
	3107000	消毒業
	3170000	白あり駆除
	3725000	清掃業
	4468000	ハウスクリーニング
	6067000	排水管つまり清掃
	6068000	一般廃棄物処理
6068500	産業廃棄物処理	

基本分類コード	NTT分類コード	NTT分類名
1220	1177000	かばん修理
	1533000	貸衣裳
	1535000	貸植木
	1551000	貸スタジオ
	1559000	貸動物
1230	1567000	レンタルショップ
	0147000	荷物預かり
	0533000	商品配達運送
	5201000	トランクルーム
	6010000	バイク便
1250	5117000	携帯・自動車電話サービス
	7057000	放送業・放送局
1260	1108000	介護サービス(在宅)
	1239000	看護婦・家政婦紹介所
	2145000	結婚相談
	2321000	コンパニオン派遣
	2925000	司会業
	3213000	人材紹介所
	3214000	労働者派遣業
	4441000	運転代行サービス
	4445000	事務代行サービス
	4446000	車検代行
1270	4449000	電話代行サービス
	4451000	便利屋
	6021000	パーティー請負
	6062000	配達人紹介所
	6816000	ペピーシッター
	2309000	コマーシャル製作
	2399000	広告制作業
	2401000	広告宣伝用品
	2403000	広告代理業
	2405000	広告代理業(屋外)
2407000	広告代理業(折込)	
2417000	広告代理業(TVラジオ)	
2421000	広告代理業(交通)	
2425000	広告代理業(雑誌)	
2427000	広告代理業(新聞)	
2442000	ポップ広告	
2485000	興信・探偵	
2903000	シンクタンク	
2923000	市場調査	
3125000	情報処理サービス	
3127000	情報提供サービス	
4207000	ソフトウェア業	
4423000	DMサービス	
5006000	テレビ番組企画・制作	
5009000	医療保健情報提供	
5014000	教養情報提供	
5021000	スポーツレジャー情報提供	
5025000	各種情報提供	
6101000	販売促進サービス	
1280	0303000	イラストレーター
	2307000	コピーライター
	4225000	装飾業
	5041000	インテリアデザイン
	5045000	工業デザイン
1290	1637000	鑑定業
	2125000	計理士
	2127000	計理事務所
	2131000	計量証明
	2133000	経営コンサルタント
	2152500	建設コンサルタント
	3807000	税理士
	4633000	中小企業診断士
	4825000	通訳
	4827000	通訳案内業
5321000	土地家屋調査士	
1310	6663000	不動産鑑定
	6843000	弁護士
	6849000	弁理士
	1958000	組合・団体
	1961000	学術・文化団体
1320	1966000	社会保険団体
	2163000	自然科学研究所
	2165000	人文科学研究所
	3041000	福祉施設
	8709000	老人福祉施設
8709100	介護老人保健施設	

対象業種分類

本調査では、NTT分類を下表のように大分類・中分類に分類した。

業種 (大分類)	業種 (中分類)	NTT 分類コード	NTT分類名	業種 (大分類)	業種 (中分類)	NTT 分類コード	NTT分類名		
1 情報・ 通信系	1 A 情報サービス	0386000	インターネット関連業	5 福祉・ 介護系	5 A 施設系	3041000	福祉施設		
		3125000	情報処理サービス			8709000	老人福祉施設		
		3127000	情報提供サービス			8709100	介護老人保健施設		
		4207000	ソフトウェア業			1108000	介護サービス(在宅)		
		5014000	教養情報提供			1239000	看護婦・家政婦紹介所		
		5021000	スポーツレジャー情報提供		1771000	給食調理サービス			
		5025000	各種情報提供		5009000	医療保健情報提供			
		5135000	コンピューター		0333000	医療用機器			
		6019000	パソコン通信サービス		0335000	医療用品			
		0801000	OA機器販売・修理		0719000	衛生消毒材			
	1 B 関連品販売	1 B 関連品販売	2325000		コンピューター用品	5 C 医療系	5 C 医療系	3872000	医療専修学校
			2376000		ゲームソフト販売			0334000	介護用品・福祉機器
			5117000		携帯・自動車電話サービス			1758000	義肢・装具
			7311000		パソコンショップ			1773000	給食用食品
			2755000		産業用ロボット			2065000	車いす
			3849000		電気設計	7043000	補聴器		
			3851000		電子回路設計	0136000	アロマセラピー		
			5137000		コンピューター周辺装置	0142000	あん摩マッサージ		
			1361000		コンピューター学校	0143000	あん摩・鍼灸		
			1485000		パソコン・ワープロ教室	1487000	カイロ・整体		
1 C 製造系	1 C 製造系	7057000	放送業・放送局	6 健康系	6 A 療術系	1488000	各種療法		
		0715000	アニメ製作			1489000	各種療法(心理・精神)		
		5006000	映画製作・配給			1495000	電気・電子療法		
		6303000	テレビ番組企画・制作			1627000	漢方薬・薬草		
		1355000	映像ソフト制作			2943000	歯科技工		
		2141500	芸能俳優学校			3832500	接骨・柔道整復		
		2483000	劇団			0119000	スポーツクラブ		
		0303000	興行			1364000	スポーツ教室		
		2307000	イラストレーター			1469000	ヨガ		
		2309000	コピーライター			2171000	健康機器		
1 D その他(学校等)	1 D その他(学校等)	2399000	コマース制作	7 他の生活 関連系	7 A 趣味関係	1117000	健康・自然食品		
		4647000	広告制作業			1287600	カルチャーセンター		
		5041000	著述業			1385000	趣味の教室・スクール		
		5045000	インテリアデザイン			1567000	手芸教室		
		8403000	工業デザイン			2368000	レンタルショップ		
		1551000	CDレコード制作			3093000	古物商		
		3836000	貸スタジオ			4631000	書画・骨とう品商		
		3837000	建築設計			6609000	中古CD・DVD・ビデオ		
		3839000	設計			7904000	ファンシー店		
		1633000	環境測定機器			8405000	輸入雑貨店		
2 アート・ クリエイ ト系	2 A アニメ製作	2121000	計器	7 B ベット関係	7 B ベット関係	5379500	動物病院・獣医師		
		2123000	電気・電子計測器			1403000	各種教室・スクール		
		2129000	計量器			1443000	ビジネス教室・スクール		
		2389000	環境保全装置・資材			3876000	教育・社会福祉専修学校		
		2730000	再生資源回収・卸			2145000	結婚相談		
		6068000	一般廃棄物処理			2925000	同業業		
		6068500	産業廃棄物処理			4243000	贈答品店		
		3845000	測量設計			6021000	パーティー請負		
		3853000	設計(土木)			4451000	便利屋		
		4609000	地質調査			0147000	荷物預かり		
3 環境系	3 B 住環境 (その他)	6690000	古着商	7 C 学習教育関係	7 C 学習教育関係	3115500	チケット売買		
		8201000	リサイクルショップ			4819000	通信販売		
		1637000	鑑定業			5035000	ディスカウント店		
		2125000	計理士			6816000	ベビーシッター		
		2127000	計理事務所			2401000	広告宣伝用品		
		2131000	計量証明			2403000	広告代理業		
		2133000	経営コンサルタント			2405000	広告代理業(屋外)		
		2152500	建設コンサルタント			2407000	広告代理業(折込)		
		2485000	興信・探偵			2417000	広告代理業(TVラジオ)		
		2903000	シンクタンク			2421000	広告代理業(交通)		
4 研究開 発・知 的集約 系	4 B コンサル系	2923000	市場調査	7 D 冠婚葬祭関係	7 D 冠婚葬祭関係	2425000	広告代理業(雑誌)		
		3807000	税理士			2321000	コンパニオン派遣		
		4633000	中小企業診断士			3213000	人材紹介所		
		4825000	通訳			3214000	労働者派遣業		
		4827000	通訳案内業			4423000	DMサービス		
		5321000	土地家屋調査士			4441000	運転代行サービス		
		6663000	不動産鑑定			4445000	事務代行サービス		
		6843000	弁護士			4446000	車検代行		
		6849000	弁理士			4449000	電話代行サービス		
		3835000	機械設計			6010000	バイク便		
3 A 住環境 (ガーデ ニング)	3 A 住環境 (その他)	3847000	商業施設設計	7 E メンテ関係	7 E メンテ関係	6062000	配せん人紹介所		
		3855000	プラント設計			0533000	商品配達運送		
		1637000	鑑定業			4225000	装飾業		
		2125000	計理士			5201000	トランクルーム		
		2127000	計理事務所			6101000	販売促進サービス		
		2131000	計量証明						
		2133000	経営コンサルタント						
		2152500	建設コンサルタント						
		2485000	興信・探偵						
		2903000	シンクタンク						
7 他の生活 関連系	7 A 趣味関係	6690000	古着商	8 他の事業 サービス	8 A 広告業	2321000	コンパニオン派遣		
		8201000	リサイクルショップ			3213000	人材紹介所		
		1637000	鑑定業			3214000	労働者派遣業		
		2125000	計理士			4423000	DMサービス		
		2127000	計理事務所			4441000	運転代行サービス		
		2131000	計量証明			4445000	事務代行サービス		
		2133000	経営コンサルタント			4446000	車検代行		
		2152500	建設コンサルタント			4449000	電話代行サービス		
		2485000	興信・探偵			6010000	バイク便		
		2903000	シンクタンク			6062000	配せん人紹介所		
8 他の事業 サービス	8 B 人材派遣・代行	2923000	市場調査	8 C その他	8 C その他	0533000	商品配達運送		
		3807000	税理士			4225000	装飾業		
		4633000	中小企業診断士			5201000	トランクルーム		
		4825000	通訳			6101000	販売促進サービス		
		4827000	通訳案内業						
		5321000	土地家屋調査士						
		6663000	不動産鑑定						
		6843000	弁護士						
		6849000	弁理士						
		3835000	機械設計						

3 Aに分類される「住環境(ガーデニング)」、4 Aに分類される「出版」、7 Eに分類される「自転車等」は調査対象より除いた。

1 - 6 新産業実態調査の対象業種毎の件数と回収件数

新産業実態調査の対象業種毎の件数と回収件数は下表のとおり。

業 種 (大分類)	業 種 (中分類)	件数	回収件数	回収率
1 情報・通信系	1 A 情報サービス	231	56	24.2
	1 B 関連品販売	75	9	12.0
	1 C 製造系	15	7	46.7
	1 D その他 (学校等)	39	4	10.3
	小 計	360	76	21.1
2 アート・クリエイト系	2 A アニメ製作	51	0	0.0
	2 B 他の映像関係	56	10	17.9
	2 C 芸能関係	18	2	11.1
	2 D 他のクリエイター	96	29	30.2
	2 E 貸スタジオ	38	9	23.7
	小 計	259	50	19.3
3 環境系	3 B 住環境 (その他)	234	94	40.2
	3 C 地域・地球環境 (製造系)	85	32	37.6
	3 D 地域・地球環境 (調査・計画系)	46	17	37.0
	3 E 地域・地球環境 (リサイクル系)	123	23	18.7
	小 計	488	166	34.0
4 研究開発・知的集約系	4 B コンサル系	402	151	37.6
	4 C その他 (特殊設計、研究所、団体等)	23	7	30.4
	小 計	425	158	37.2
5 福祉・介護系	5 A 施設系	125	27	21.6
	5 B サービス系	157	59	37.6
	5 C 医療系	36	14	38.9
	5 D 関連品販売系	25	11	44.0
	小 計	343	111	32.4
6 健康系	6 A 療術系	388	138	35.6
	6 B スポーツ系	18	10	55.6
	6 C 関連品販売	105	26	24.8
	小 計	511	174	34.1
7 他の生活関連系	7 A 趣味関係	216	59	27.3
	7 B ペット関係	73	0	0.0
	7 C 学習教育関係	32	8	25.0
	7 D 冠婚葬祭関係	26	6	23.1
	7 F メンテ関係	31	3	9.7
	7 G その他	51	13	25.5
	小 計	429	89	20.7
8 他の事業サービス	8 A 広告業	75	16	21.3
	8 B 人材派遣・代行	59	20	33.9
	8 C その他	81	24	29.6
	小 計	215	60	27.9
全 体		3,030	884	29.2

2 A 「アニメ製作」についてはアニメ産業実態調査を実施

1 - 7 新産業実態調査の調査項目

新産業実態調査の調査項目と設定理由は下表のとおり。

問番号「-」は設定されていない

問番号 (一般産業)	問番号 (アニメ産業)	調査項目	設定理由	前回 調査時の 項目
-	問1	業種分類(パート)	属性の把握	
問1	問2	本支店の別	"	
問2	問3	資本金	事業所規模による対策の講じ方	
-	問4	経営業態		
-	問5	主要受注先業種	取引先の状況把握	
-	問6	業務発注状況	"	
-	問6-1	発注している会社の所在地・概数	"	
問3	問7	法人形態	属性の把握	
問3-1	問7-1	法人化の意向	考え方による事業意欲を判別	
問3-2	問7-2	法人化意向ありの理由	経営力の判断と支援方向	
問3-3	問7-3	法人化支援策	支援方向	
問3-4	問7-4	法人化意向なしの理由	支援方向の検討材料	
問3-5	問7-5	上記理由改善後の法人化の意向	支援方向の有効性	
問4	問8	創業年	前回との時系列	
問5	問9	現在地での開業年	前回との時系列	
問6	問10	事業主の住まい	前回との時系列	
問7	問11	事業所立地	前回との時系列	
問7-1	問11-1	事業所開設理由	前回との時系列	
問7-1	問11-1	開設最大理由詳細	理由の詳細分析と今後の訴求点の把握	
問8	問12	現状の移転回数	規模別移転	
問8-1	問12-1	移転理由	スペース・設備の問題点把握	
問9	問13	将来の移転希望	規模別移転	
問9-1	問13-1	移転理由(杉並区外)	スペース・設備の政策判断及び他区市の特徴	
問9-2	問13-2	移転希望先(杉並区外)	"	
問9-3	問13-3	移転理由(杉並区内)	"	
問9-4	問13-4	移転希望先(杉並区内)	"	
問10	問14	事業所床面積	SOHOの判別と規模別移転希望分析	
問11	問15	建物形態	前回との時系列と移転希望分析	
問12	問16	土地所有形態	前回との時系列と移転希望分析移転	
問13	問17	雇用形態別雇用人数	規模・業種別形態分析	
問14	問18	雇用形態別給与体系	業種別給与体系分析	
問15	問19	雇用体系別推移	業種別雇用形態の変化	
問16	問20	今後の雇用体系推移	業種別雇用体系の推移分析	
問16-1	問20-1	増加・減少させたい雇用形態	業種別増加・減少雇用体系	
問17	問21	人材育成の考え	業種別の人材育成意向の差	
問18	問22	人材育成が必要な分野	人材育成が必要だができない分野把握	
問19	問23	人材育成プログラム	業種・規模別人材育成への取り組み差	
問19-1	問23-1	実施内容	"	
問19-2	問23-2	育成上の問題点	今後の支援施策のヒント	
問19-3	問23-3	育成ができない理由	"	
問20	問24	人材育成サービス利用意向	"	
問21	問25	人材募集媒体	公的募集媒体の効果と今後の施策	
問22	問26	人材募集のしやすさ	業種・規模別差	
問22-1	問26-1	募集しにくい理由	自社理由か支援施策のヒント	
問22-2	-	募集しにくい人材	今後の支援施策のヒント	

問番号 (一般産業)	問番号 (アニメ産業)	調査項目	設定理由	前回 調査時の 項目
-	問 27	アニメ専門大学・大学院の必要性	人材育成への期待度	
-	問 27 - 1	教育として身につけるべきスキル	育成すべき内容の確認	
問 23	問 28	年間売上高	規模別差	
問 24	問 29	売上の対前年比	人材確保・雇用形態への影響	
問 25	問 30	利益の対前年比	人材確保・雇用形態への影響	
問 26	問 31	3年間の動向	経営者のスキル評価	
問 26 - 1	問 31 - 1	増益理由	環境が経営者スキルか	
問 26 - 2	問 31 - 2	減益理由	環境が経営者スキルか・支援策のヒント	
問 27	問 32	主要取引先ウエイト	一箇所集中と分散別の売り上げ推移分析	
問 28	問 33	主要顧客所在地	前回との時系列分析と区内完結状況	
問 29	-	顧客業態	前回との時系列比較	
問 30	問 34	売上増加の取り組み	経営者のスキル評価	
問 30 - 1	問 34 - 1	取り組み内容	経営者のスキル評価	
問 31	問 36	事業所の今後の動向見通し	業態別評価と経営者スキル	
問 32	問 38	産業分野の今後の動向見通し	業界動向の比較	
-	問 38 - 1	今後拡大の理由	"	
-	問 38 - 2	今後減少の理由	"	
問 33	問 35	今後の成長に必要な取り組み	今後の支援策のヒントと経営者スキルとの相関	
-	問 37	現在の経営課題	"	
-	問 39	今後必要だと思う対応	"	
-	問 40	保有するアニメの著作権	著作権ビジネスへの取り組み把握	
-	問 40 - 1	保有している著作権の種類・数	"	
-	問 40 - 2	保有している著作権の作品名	"	
-	問 40 - 3	今後の著作権獲得意向	"	
-	問 40 - 4	著作権獲得の課題	"	
-	問 40 - 5	著作権獲得意向なしの理由	"	
-	問 41	著作権ビジネスについての考え	"	
-	問 42	海外企業との業務委託提携状況	海外企業とのビジネスの取り組み把握	
-	問 42 - 1	国内と海外の作業の比率	"	
-	問 42 - 2	提携している企業の国名	"	
-	問 42 - 3	海外企業との情報の受け渡し方法	"	
-	問 42 - 4	海外企業との提携の問題点	"	
-	問 42 - 5	海外企業との提携理由	"	
-	問 43	韓国・中国の躍進について	"	
-	問 43 - 1	韓国・中国の躍進への危惧	"	
-	問 44	海外勢に対する方策	"	
問 34	-	経営者性別	属性把握	
問 35	-	経営者年代	"	
問 36	-	経営者経歴	"	
問 37	問 45	杉並区事業認知と参加	事業の認知度の分析	
-	問 46	杉並区アニメ特化事業認知と考え	"	
-	問 47	アニメ同業種連携についての考え	今後の施策のヒント	
問 38	問 48	区・都・国の産業支援策への意見	"	

1 - 8 調査機関

株式会社 サベイリサーチセンター

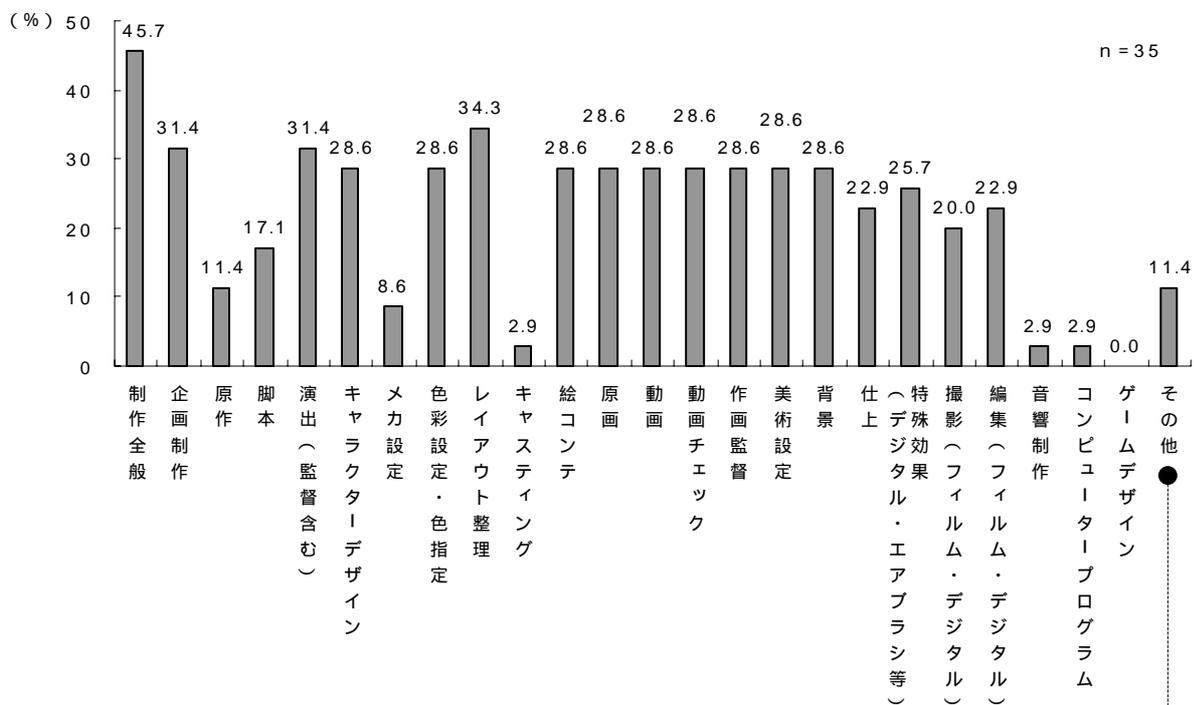
アンケート調査結果

アンケート調査結果

「杉並区新産業実態調査アンケート」は、調査票が「アニメ産業用」と「一般産業用」と2種類あり、共通の設問とそれぞれ固有の設問が混在しているため、各設問に〔アニメ 問 〕〔一般 問 〕と標記していく。

2 - 1 事業所について

〔アニメ 問 1〕貴事業所の主なパート（分野）を下記の中からお答えください。（はいいくつでも）

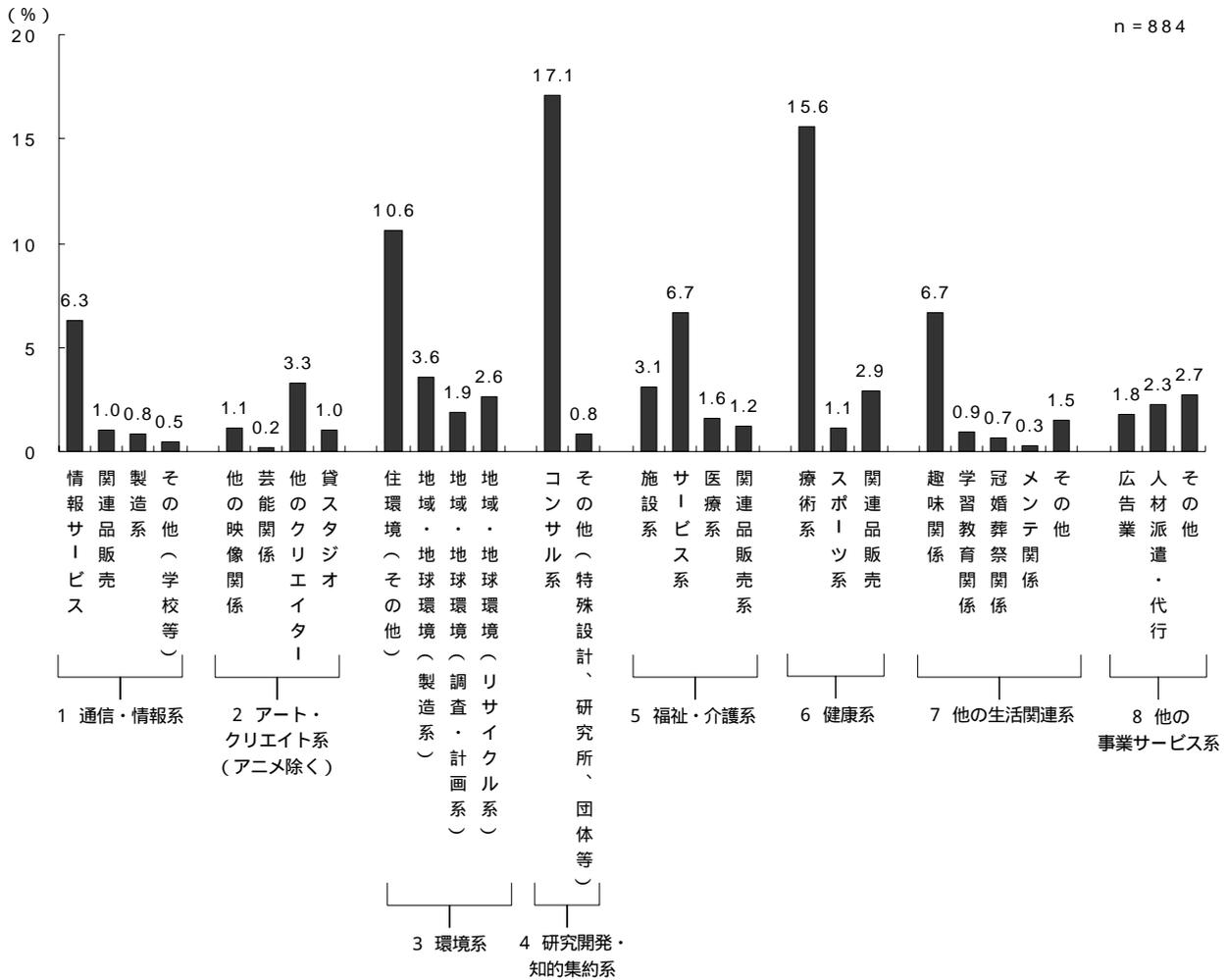


具体的に：（各1社）

- ・16ミリ映画・ビデオ・DVDの販売（杉並区中央図書館等）
- ・通販
- ・同種業者（背景の会社）
- ・美術監督
- ・ブロードバンド用動画コンテンツ及びシステム構築

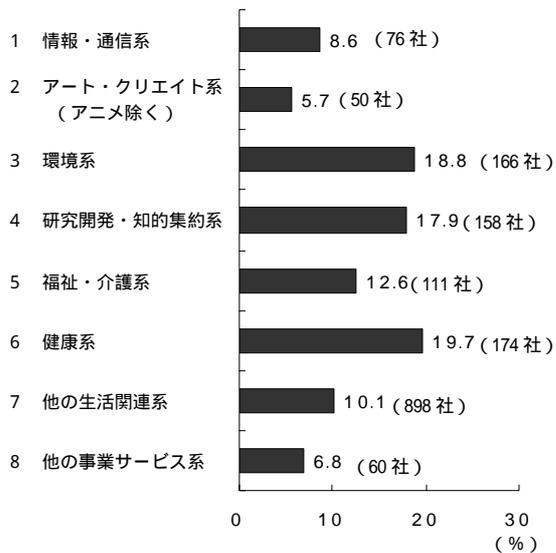
アニメ産業事業所の主なパートは、「制作全般」が45.7%と最も多く、以降「レイアウト整理」34.3%、「企画制作」「演出（監督含む）」各31.4%、「キャラクターデザイン」「色彩設定・色指定」「絵コンテ」「原画」「動画」「動画チェック」「作画監督」「美術設定」「背景」各28.6%と続く。

〔一般（参考）〕 産業分類（回答事業所の構成比）



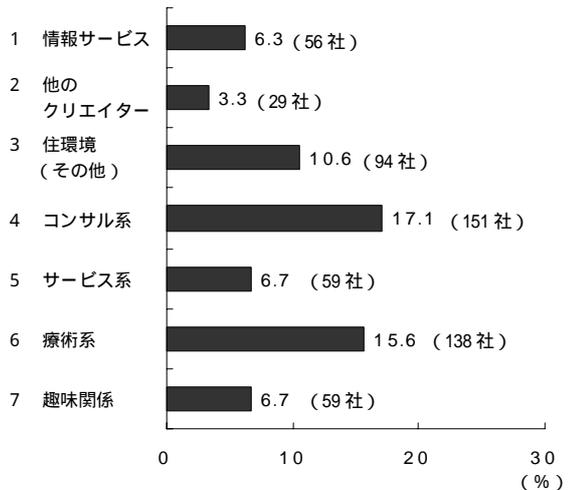
（産業大分類）

n = 884



（産業大分類の内の代表的な業種）

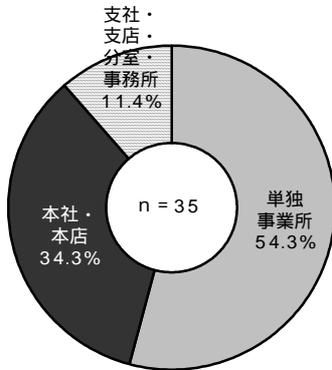
n = 884



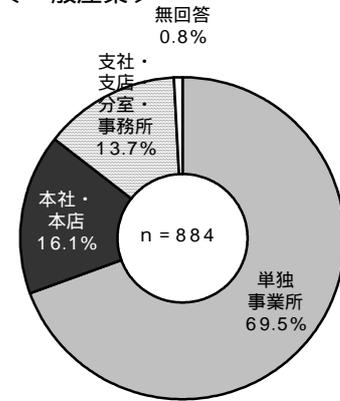
一般事業者の産業分類（回答事業所の構成比）は上記のとおり。

〔アニメ 問2〕〔一般 問1〕貴事業所の本・支店の別をお答えください。(はひとつだけ)

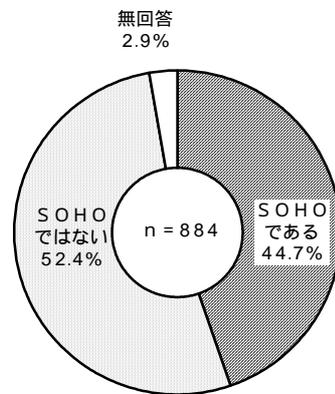
〔アニメ産業〕



〔一般産業〕



(SOHO分類)



「単独事業所」のうち、事業所の床面積(問10)が50㎡以下の事業所を「SOHO」、それ以外の事業所を「SOHOではない」として集計。
SOHOとは「Small Office/Home Office」の略で、「ホームオフィスのような小規模オフィス」の意。

本・支店の別は、アニメ産業では「単独事業所」が54.3%、「本社・本店」が34.3%、「支社・支店・分室・事務所」が11.4%となっている。

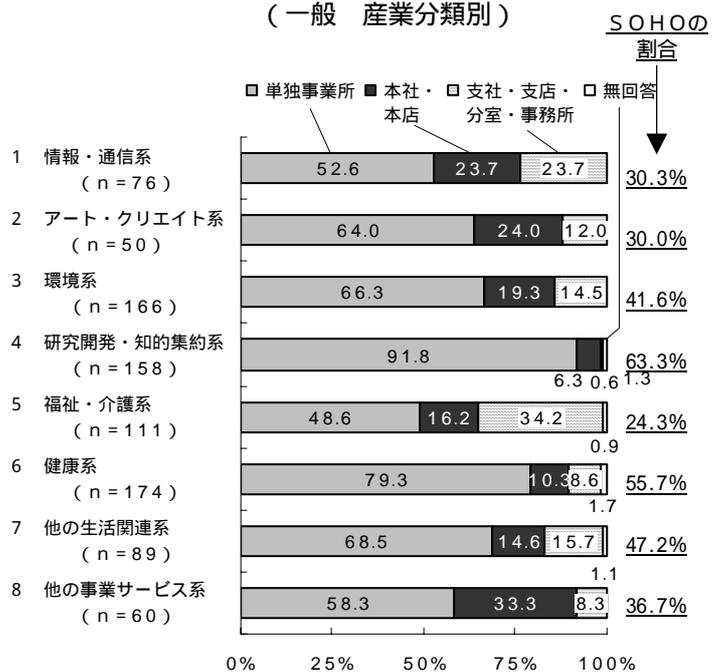
一般産業では「単独事業所」が69.5%と3分の2以上を占め、「本社・本店」が16.1%、「支社・支店・分室・事務所」が13.7%となっている。

また、一般産業を、SOHOかそうでないかの分類をすると、「SOHOである」事業所は44.7%、「SOHOではない」事業所は52.4%となった。

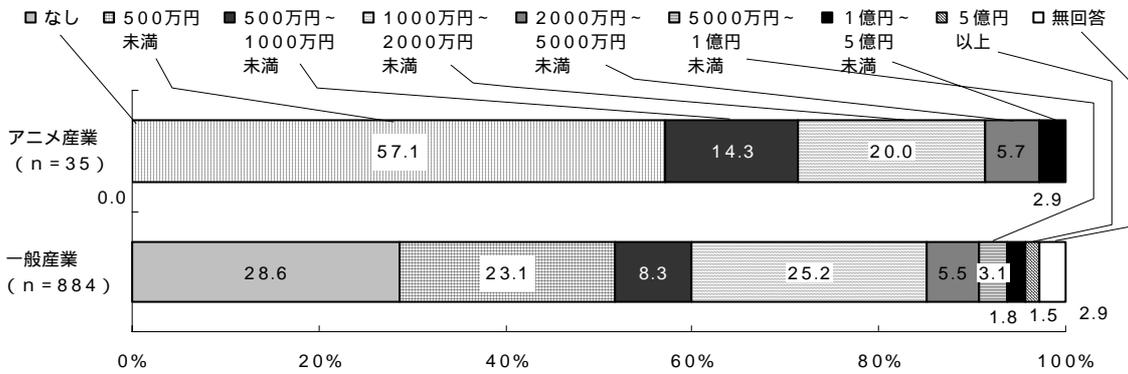
産業分類別にみると、「単独事業所」との回答は、4 研究開発・知的集約系(91.8%)では大多数を占めている。また、「本社・本店」との回答は、8 他の事業サービス系(33.3%)「支社・支店・分室・事務所」との回答は、5 福祉・介護系(34.2%)や1 情報・通信系(23.7%)等でそれぞれ多くなっている。

SOHOの分類では、「SOHOである」事業所は4 研究開発・知的集約系(63.6%)、6 健康系(55.7%)等で多くなっている。

(一般 産業分類別)



〔アニメ 問3〕〔一般 問2〕貴事業所の資本金についてお答えください。(はひとつだけ)
 (本社・本店でない場合は、本社・本店の資本金をお答えください。)



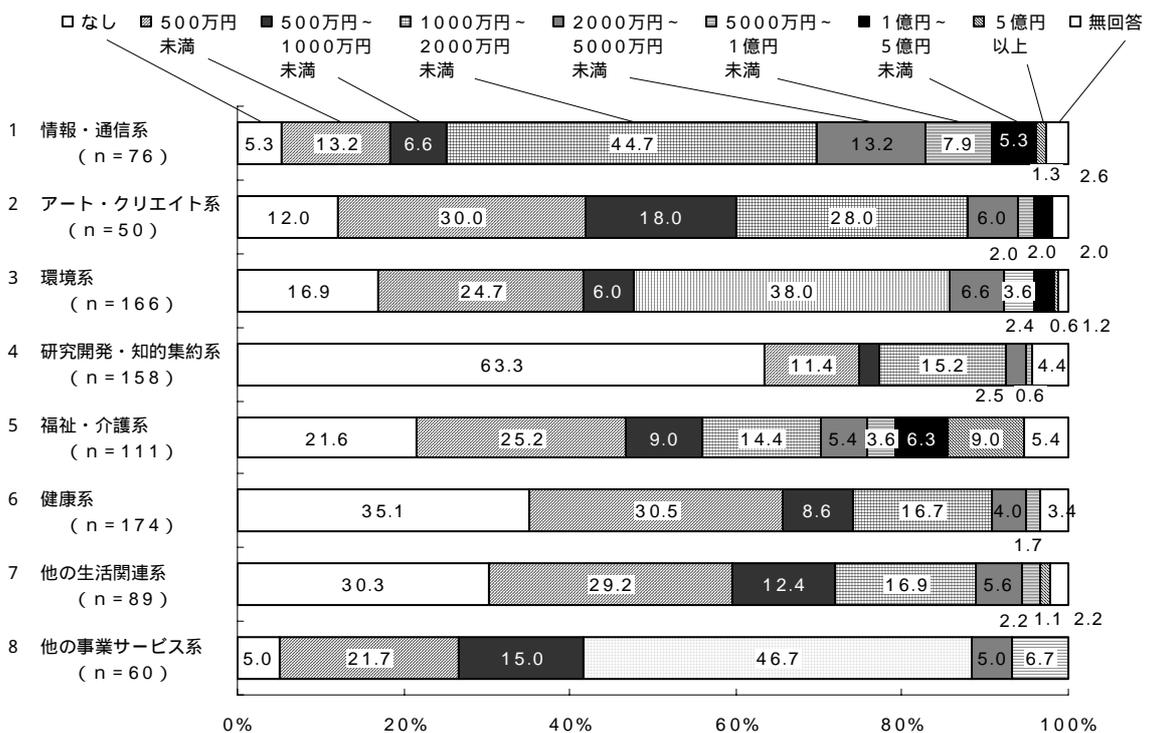
資本金の額は、アニメ産業では「500万円未満」が57.1%と最も多く、半数以上を占めている。

一般産業では「なし」が28.6%と最も多く、以降「1,000万円～2,000万円未満」25.2%、「500万円未満」23.1%と続く。

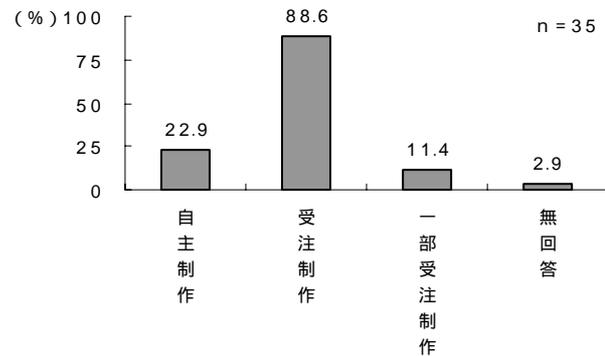
一般産業の産業分類別にみると、「なし」との回答は4 研究開発・知的集約系(63.3%)で多くなっている。

「1,000万円～2,000万円未満」との回答は、8 他の事業サービス系(46.7%)や1 情報・通信系(44.7%)等で半数近くを占めている。また、5 福祉・介護系では「1億円～5億円未満」(6.3%)と「5億円以上」(9.0%)が他の産業よりも多くなっている。

(一般 産業分類別)



〔アニメ 問4〕貴事業所の経営態をお答えください。（はいくつでも）



アニメ産業の経営態は、「受注制作」が88.6%と最も多く、大多数の事業所が回答している。以降、「自主制作」22.9%、「一部受注制作」11.4%と続く。

属性別にみると、まず、売上高の対前年比（問29）別では、「自主制作」との回答は、売上高がかなり増加している事業所（50.0%）では半数となっている。

ここ3年間の動向（問31）別では、「自主制作」との回答は、増収増益の事業所（45.5%）で多く、半数弱となっている。また、その増収増益の事業所では「受注制作」（100.0%）もすべての事業所が回答している。

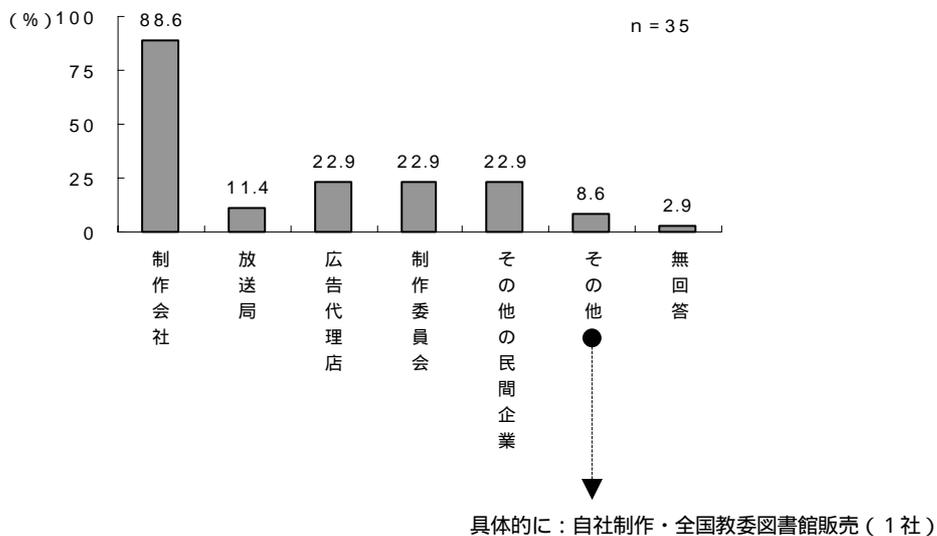
（アニメ 属性別）

（単位：%）

属性		経営態			
		自主制作	受注制作	一部受注制作	無回答
対売上高の	かなり増加している (n=4)	50.0	100.0	50.0	-
	やや増加している (n=8)	12.5	87.5	12.5	-
	変わらない (n=12)	25.0	91.7	8.3	-
	やや減少している (n=9)	22.2	77.8	-	11.1
	かなり減少している (n=1)	-	100.0	-	-
この3年間の動向	増収増益 (n=11)	45.5	100.0	9.1	-
	増収減益 (n=11)	9.1	72.7	27.3	9.1
	減収減益 (n=9)	22.2	88.9	-	-

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問5〕 貴事業所の受注先はどのような業種ですか。(はいくつでも)



アニメ産業の受注先業種については、「制作会社」が 88.6%と最も多く、大多数の事業所が回答している。以降、「広告代理店」「制作委員会」「その他の民間企業」各 22.9%、「放送局」11.4%と続く。

ここ3年間の動向別にみると、「制作会社」との回答は、増収増益の事業所（100.0%）ではすべての事業所で回答があった。また、「制作委員会」との回答は、増収増益の事業所（36.4%）で多くなっている。

著作権の保有状況（問 40）別にみると、著作権を保有している事業所は受注先が分散しており、特に「広告代理店」のウェイトが 41.7%と多くなっている。

著作権保有事業者でも主な顧客は都市方面を含む都内で大半は完結してしまっている。地方にも広告代理店はあるため、著作権ビジネスを全国の広告代理店に販売する流通チャンネルも必要になってくる事が考えられる。

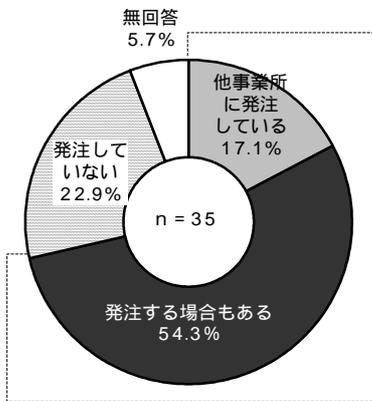
（アニメ 属性別）

（単位：%）

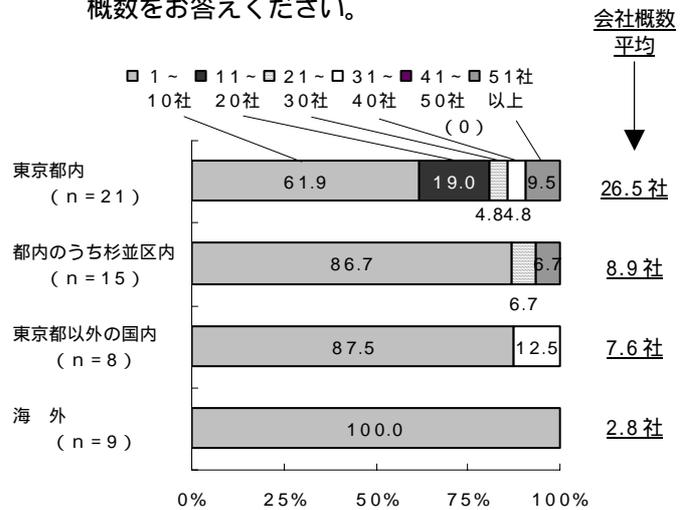
属性		受注先業種	制作会社	放送局	広告代理店	制作委員会	その他の民間企業	その他	無回答
この3年 の動向	増収増益 (n=11)		100.0	18.2	18.2	36.4	18.2	-	-
	増収減益 (n=11)		72.7	9.1	36.4	18.2	36.4	18.2	9.1
	減収減益 (n=9)		88.9	-	11.1	22.2	-	11.1	-
著作権 保有状況	保有している (n=12)		83.3	16.7	41.7	33.3	33.3	16.7	-
	保有していない (n=23)		91.3	8.7	13.0	17.4	17.4	4.3	4.3

■ は全体平均よりも 10 ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問6〕貴事業所が業務を発注している会社についてお答えください。
(はひとつだけ)



(問6で「他事業所に発注している」「発注する場合もある」と回答した方に)
〔アニメ 問6-1〕発注している会社の所在地と概数をお答えください。



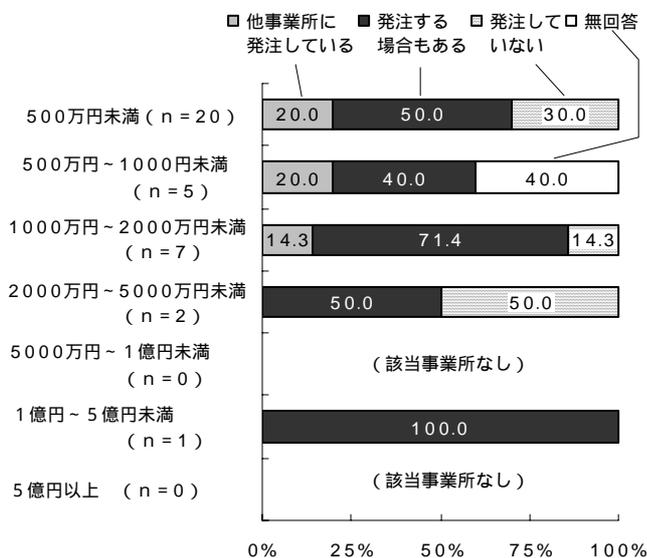
アニメ産業の業務の発注状況は、「発注する場合もある」が54.3%と最も多く、半数以上を占めている。常時「他事業所に発注している」は17.1%、「発注していない」は22.9%となっている。

問6で「他事業所に発注している」「発注する場合もある」と回答した事業所の、発注している会社の所在地と概数を、「東京都内事業所」、「東京都内のうち「杉並区内事業所」、「東京都以外の国内事業所」、「海外事業所」毎にたずねた。いずれも1~10社が大半を占めているが、「東京都内」では51社以上に発注している事業所も9.5%(2社)あり、平均26.5社となっている。東京都内のうち「杉並区内」は平均8.9社となっている。

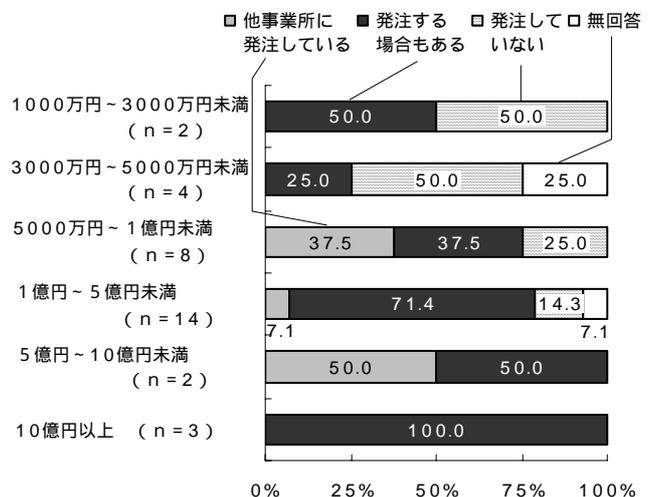
業務発注状況を資本金(問3)別にみると、「他事業所に発注している」との回答は、資本金が2,000万円未満の事業所だけにみられている。

また、年間売上高(問28)別にみると、「発注していない」との回答は、年間売上高5億円未満の事業所だけにみられている。

(アニメ 資本金別 業務発注状況)



(アニメ 年間売上高別 業務発注状況)



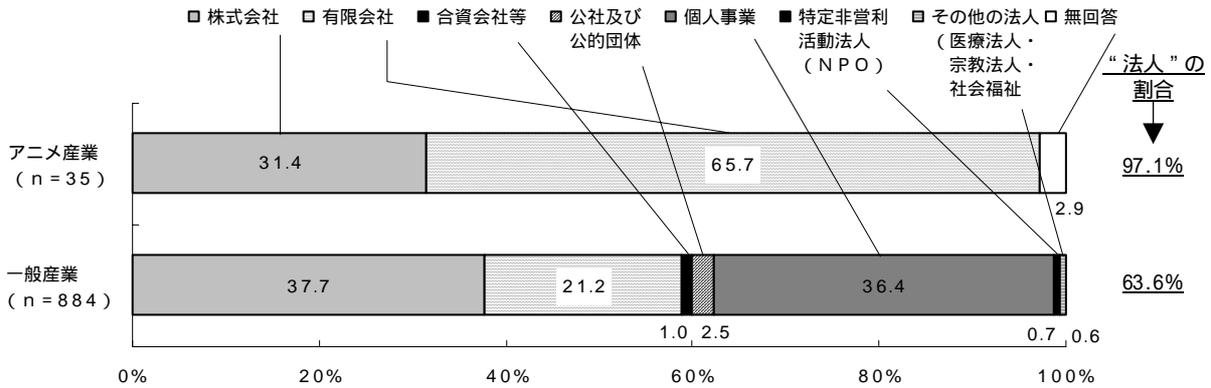
業務の発注先を、売上高対前年比別にみると、売上高の増加傾向が大きい事業所ほど、「海外事業所」との回答が多くなっている（かなり増加している：75.0%、やや増加している：33.3%、変わらない：27.5%、やや減少している：16.7%）。

（アニメ 売上高対前年比別 業務発注先） （単位：％）

業務発注先 売上高対前年比	東京都内事業所	都内のうち、 杉並区内事業所	東京都以外の 国内事業所	海外事業所	無回答
かなり増加している（n=4）	100.0	100.0	50.0	75.0	-
やや増加している（n=6）	83.3	50.0	16.7	33.3	16.7
変わらない（n=8）	87.5	87.5	37.5	27.5	12.5
やや減少している（n=6）	83.3	33.3	50.0	16.7	-
かなり減少している（n=0）	-	-	-	-	-

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問7〕〔一般 問3〕貴事業所の法人形態はどのような形態ですか。(はひとつだけ)

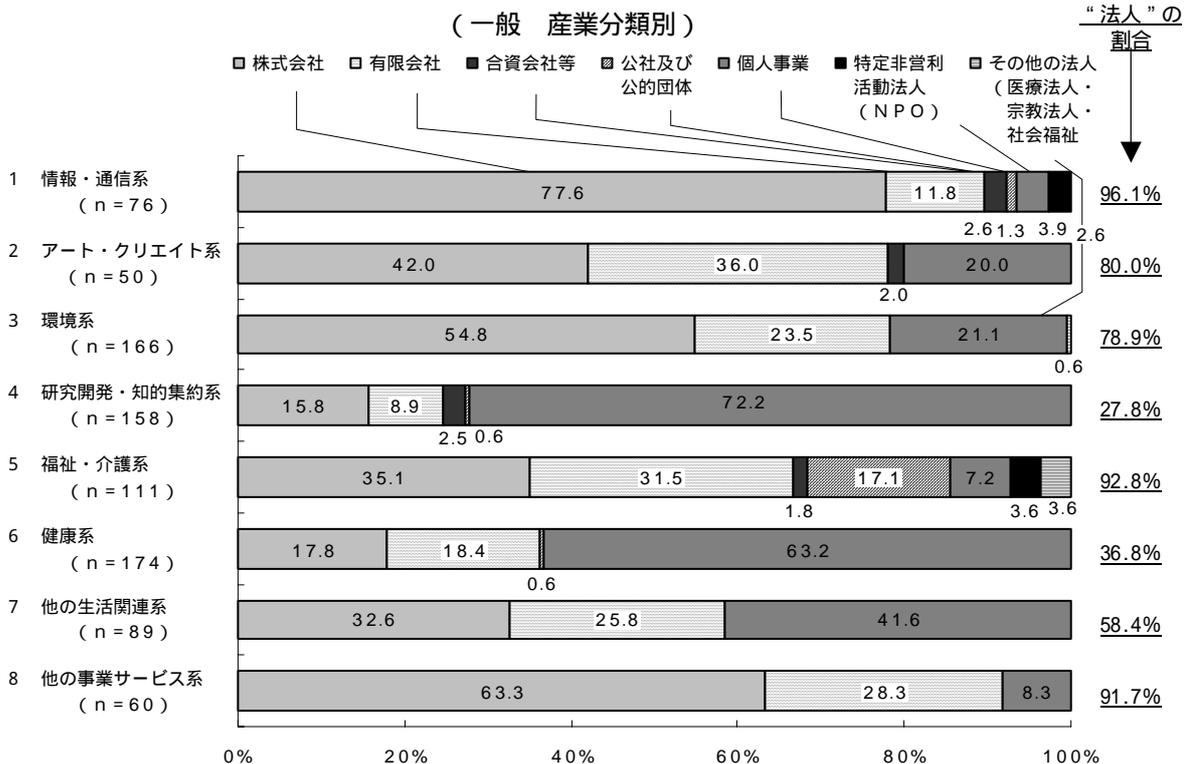


法人形態は、アニメ産業では「有限会社」が65.7%と最も多く、約3分の2を占めている。残りの3分の1は、「株式会社」31.4%となっている。「無回答」(2.9%)を除く“法人”の割合は97.1%。

一般産業では「株式会社」が37.7%と最も多く、「個人事業」も36.4%もほぼ同程度で続き、以降「有限会社」21.2%、「公社及び公的団体」2.5%となっている。「個人事業」(36.4%)を除く“法人”の割合は63.6%。

一般産業の産業分類別にみると、「株式会社」との回答は、1 情報・通信系(77.6%)や、8 その他の事業サービス系(63.3%)で多くなっている。「有限会社」との回答は、2 アート・クリエイイト系(36.0%)や、5 福祉・介護系(31.5%)で3分の1を占めている。「個人事業」との回答は、4 研究開発・知的集約系(72.2%)では7割以上を占め、6 健康系(63.2%)でも多くなっている。

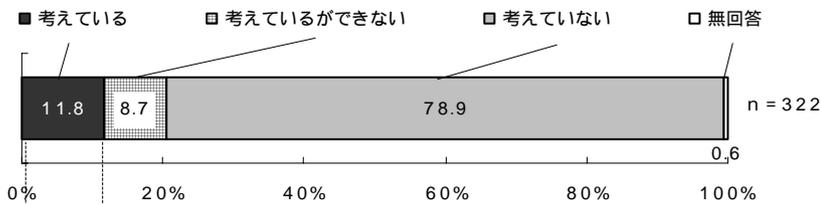
「個人事業」を除く“法人”の割合は、1 情報・通信系(96.1%)、5 福祉・介護系(92.8%)、8 他の事業サービス系(91.7%)で多くなっている。



問3 - 1 ~ 問3 - 5は、アニメ産業でも問7 - 1 ~ 問7 - 5として設問されているが、アニメ産業では該当する事業所（個人事業所）がなかったため、一般事業所の結果のみとする。

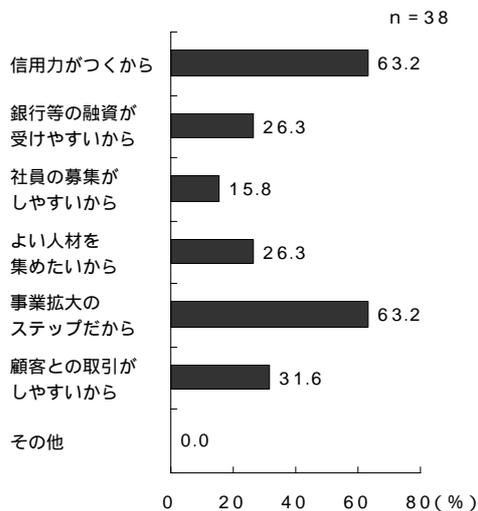
（問3で「個人事業」と回答した方に）

〔一般 問3 - 1〕 今後、法人化や株式会社化をお考えになっていますか。（ はひとつだけ）

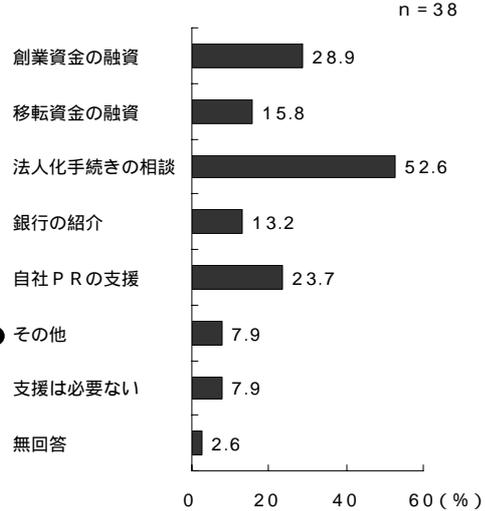


（問3 - 1で「考えている」と回答した方に）

〔一般 問3 - 2〕 その理由はどのようなことですか。（ はいくつでも）



〔一般 問3 - 3〕 法人化をお考えになる過程で、どのような支援が必要ですか。（ はいくつでも）



具体的には：(各1社)・受注量の増加 ・業容の拡大

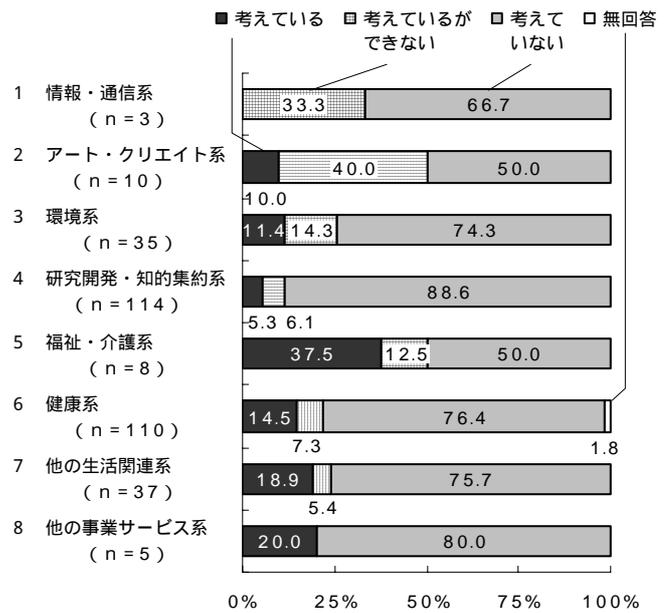
問3で「個人事業」と回答した事業所の、今後の法人化への意向は、「考えていない」が78.9%と最も多く、8割弱を占めている。「考えている」は11.8%と1割程度となっている。

問3 - 1で「法人化を考えている」と回答した事業所の、その理由は、「信用力がつくから」と「事業拡大のステップだから」が各63.2%と最も多く、「顧客との取引がしやすいから」が31.6%と続く。

また、法人化を考える過程で必要な支援については、「法人化手続きの相談」が52.6%と半数以上の事業所が回答しており、以降、「創業資金の融資」28.9%、「自社PRの支援」23.7%と続く。

産業分類別に法人化への意向をみると、「考えている」との回答は、5 福祉・介護系（37.5%）、8 他の事業サービス系（20.0%）、7 他の生活関連系（18.9%）等で多くなっている。また、「考えていない」との回答は、4 研究開発・知的集約系（88.6%）では大多数を占めている。（但し、母数が少ない産業もあるので参考程度とする。）

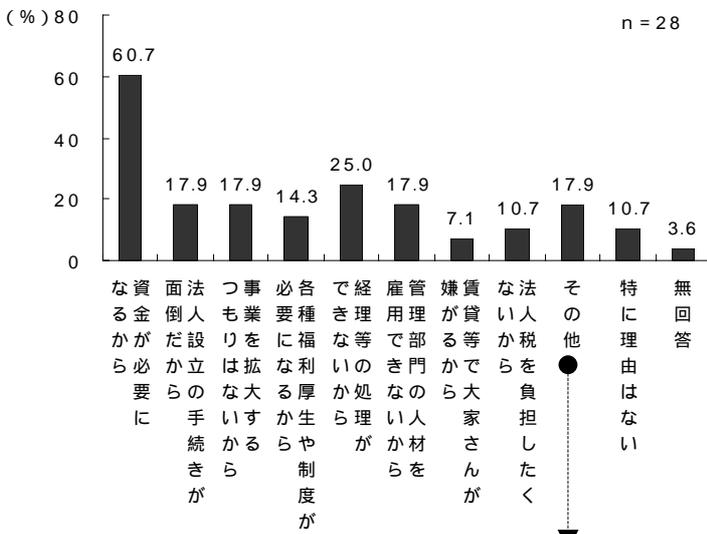
（一般 産業分類別）



（問3 - 1で「考えているができない」と回答した方に）

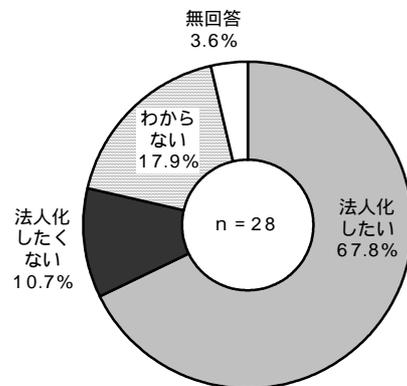
〔一般 問3 - 4〕その理由は何のようなことですか。

（はいくつでも）



具体的に：（各1社）
 ・老齢化 ・法人化の要件を満たしていない ・土業

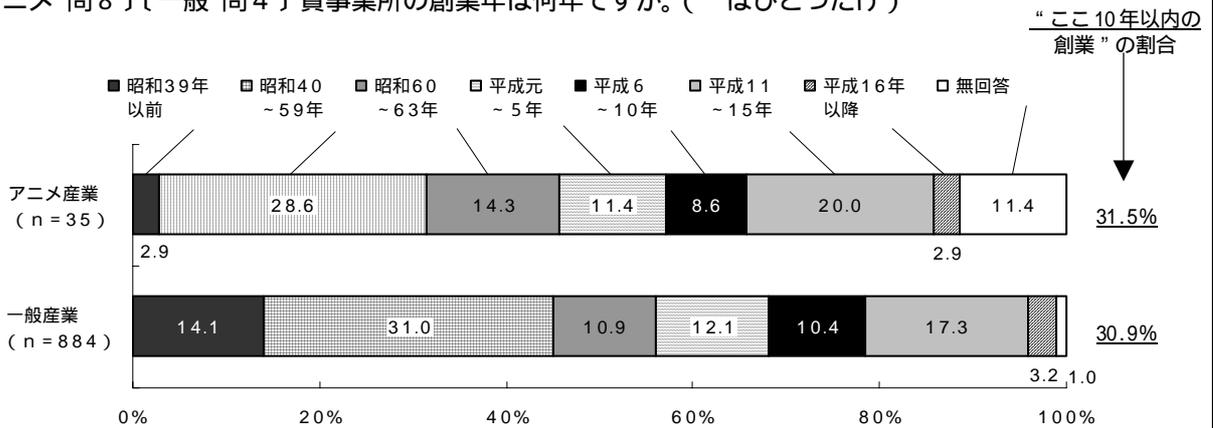
〔一般 問3 - 5〕法人化できない理由が解消された場合、法人化をしたいと思いますか。（はいひとつだけ）



問3 - 1で「法人化を考えているができない」と回答した事業所の、その理由は、「資金が必要になるから」が60.7%と最も多く、「経理等の処理ができないから」が25.0%と続く。

また、法人化できない理由が解消されたと仮定した場合の法人化の意向は、「法人化したい」が67.9%と最も多く、約3分の2を占めている。「法人化したくない」は10.7%と約1割となっている。

〔アニメ 問8〕〔一般 問4〕貴事業所の創業年は何年ですか。(はひとつだけ)

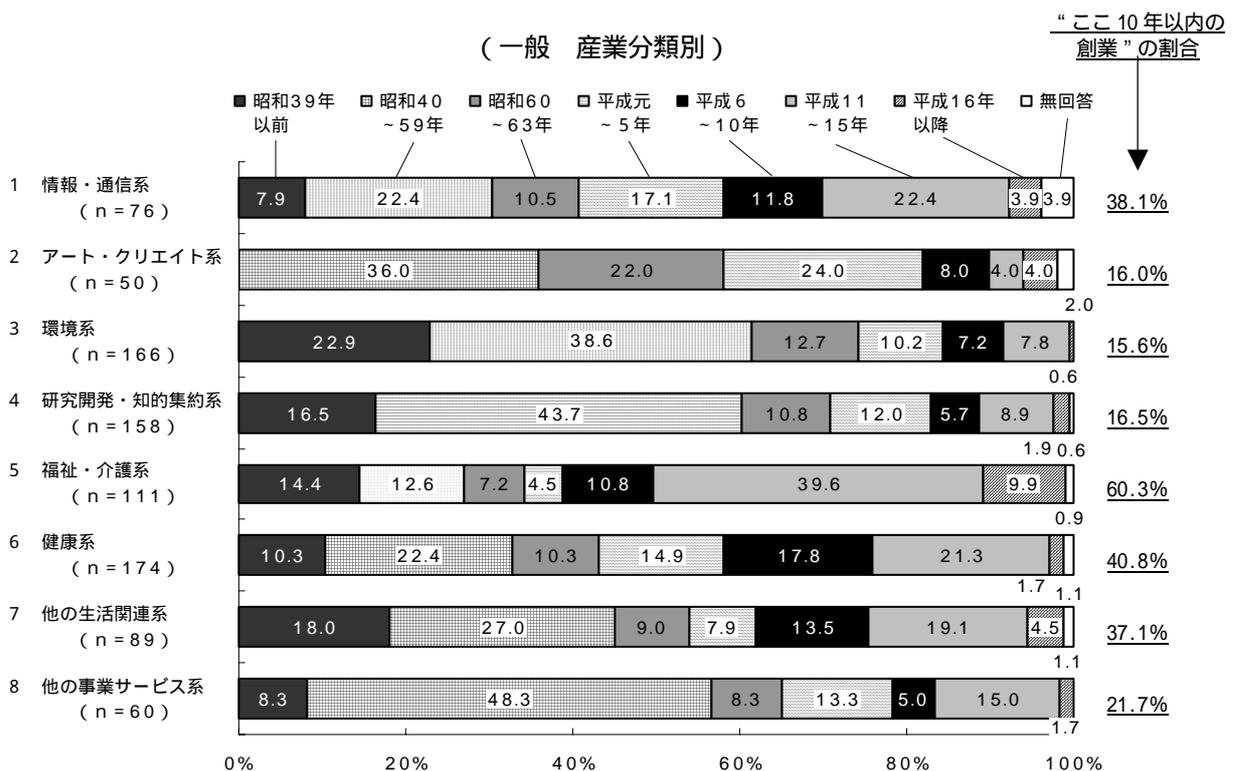


事業所の創業年は、アニメ産業では「昭和40～59年」が28.6%と最も多く、以降、「平成11～15年」20.0%、「昭和60～63年」14.3%と続く。

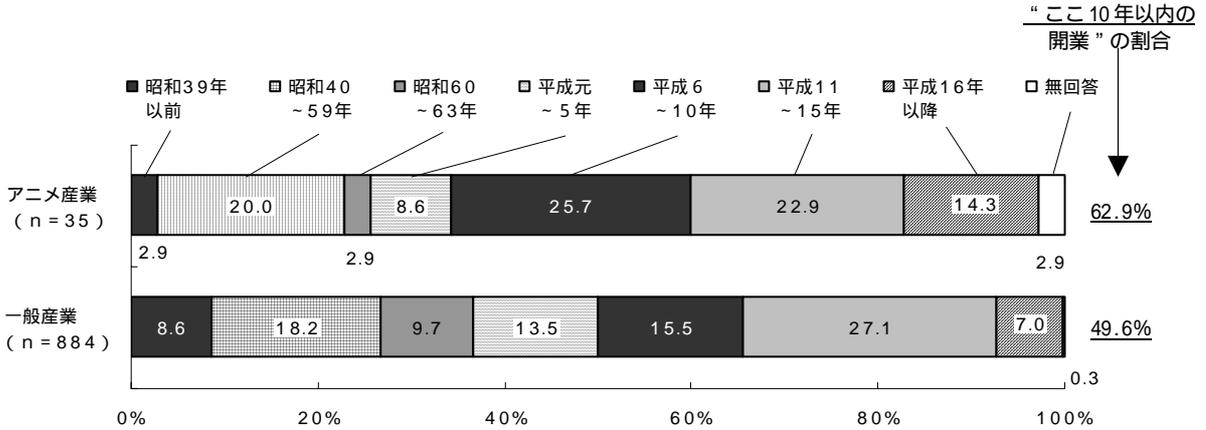
一般産業では「昭和40～59年」が31.0%と最も多く、以降、「平成11～15年」17.3%、「昭和39年以前」14.1%と続く。

一般産業の産業分類別にみると、「昭和39年以前」との回答は、3 環境系(22.9%)や7 他の生活関連系(18.0%)、4 研究開発・知的集約系(16.5%)で多く、一方「平成16年以降」との回答は、5 福祉・介護系(9.9%)で多く、「平成11～15年」との回答も、5 福祉・介護系(39.6%)では4割弱を占めている。

「平成6年～10年」「平成11～15年」「平成16年以降」の年代を約“ここ10年”とすると、その割合が多い産業は、5 福祉・介護系(60.3%)、6 健康系(40.8%)、1 情報・通信系(38.1%)、7 他の生活関連系(37.1%)となり、特に5 福祉・介護系は、約6割が“ここ10年以内の創業”となっている。



〔アニメ 問9〕〔一般 問5〕貴事業所の現住所での開業は何年ですか。(はひとつだけ)

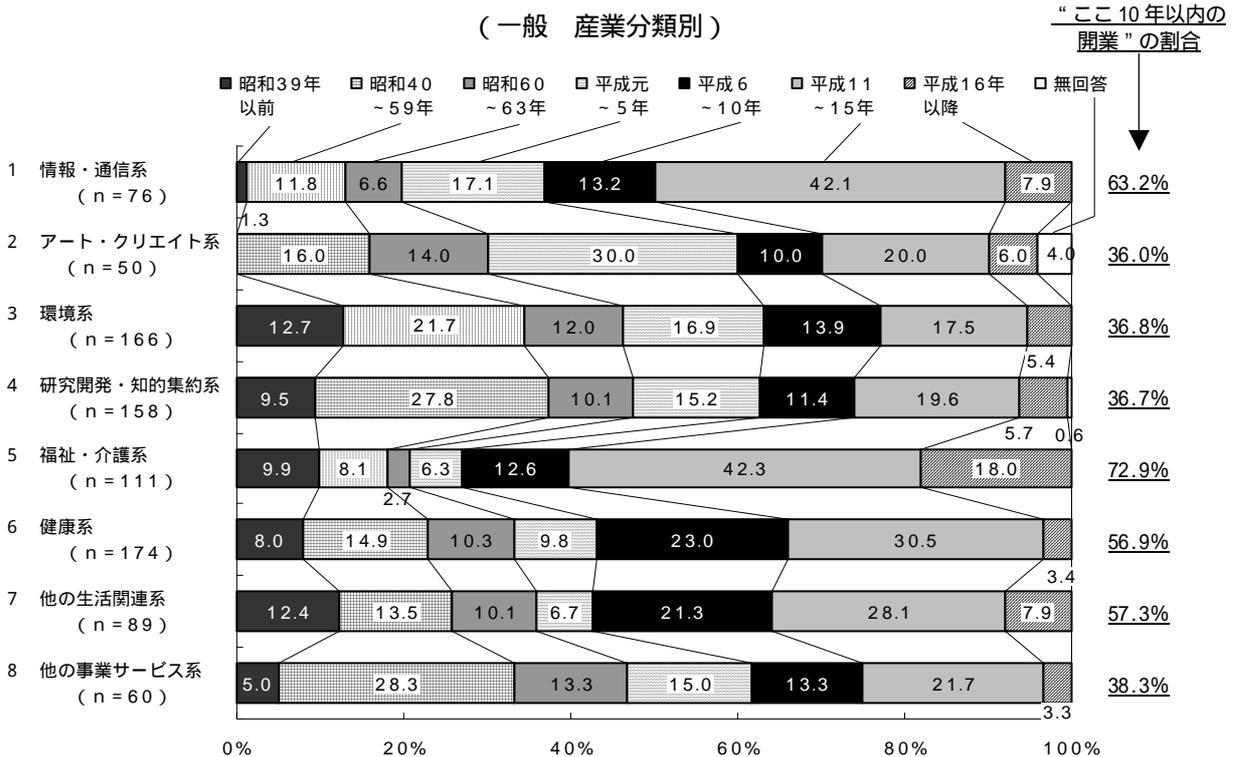


事業所の現住所での開業年は、アニメ産業では「平成6～10年」が25.7%と最も多く、以降、「平成11～15年」22.9%、「昭和40～59年」20.0%と続く。

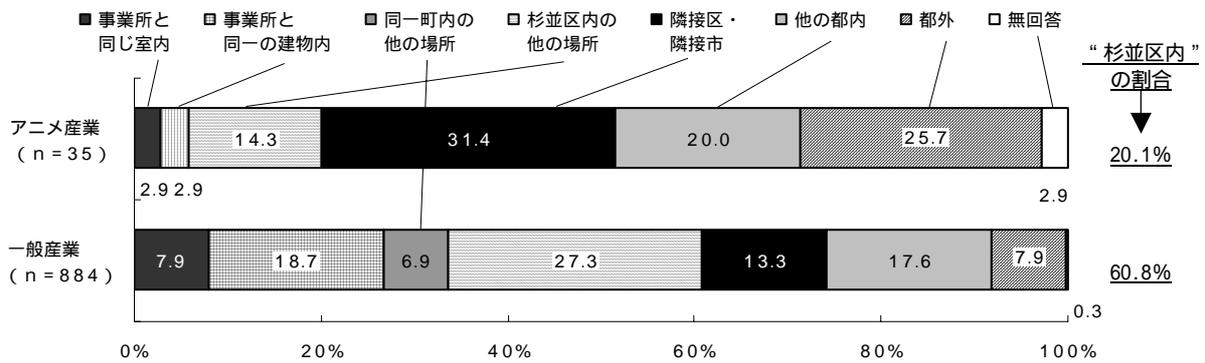
一般産業では「平成11～15年」が27.1%と最も多く、以降、「昭和40～59年」18.2%、「平成6～10年」15.5%と続く。

一般産業の産業分類別にみると、前問の創業年とほぼ同じ傾向であるが、「昭和39年以前」との回答は、3 環境系(12.7%)や7 他の生活関連系(12.4%)で多く、一方「平成16年以降」との回答は、5 福祉・介護系(18.0%)で多く、「平成11～15年」に関して、5 福祉・介護系(42.3%)と、1 情報・通信系(42.1%)では4割以上を占めている。

“ここ10年”(「平成6年～10年」「平成11～15年」「平成16年以降」)の割合が多い産業は、5 福祉・介護系(72.9%)、1 情報・通信系(63.2%)、7 他の生活関連系(57.3%)、6 健康系(56.9%)となり、特に5 福祉・介護系は7割以上、1 情報・通信系も6割以上が“ここ10年以内の現住所での開業”となっている。



〔アニメ 問10〕〔一般 問6〕事業主様のお住まいの場所はどこですか。(はひとつだけ)

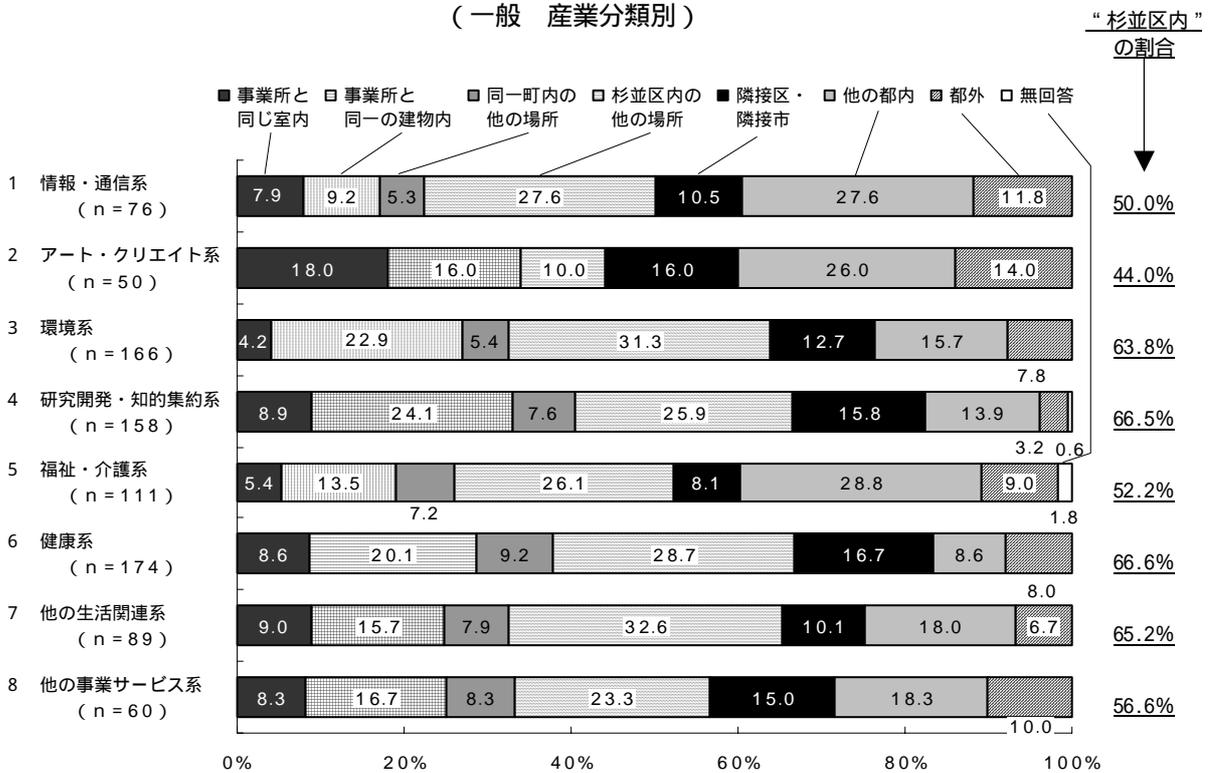


事業主の住所は、アニメ産業では「隣接区・隣接市」が31.4%と最も多く、以降、「都外」25.7%、「他の都内」20.0%と続き、「杉並区内」（「事業所と同じ室内」「事業所と同一の建物内」「同一町内の他の場所」「杉並区内の他の場所」）の割合は20.1%となっている。

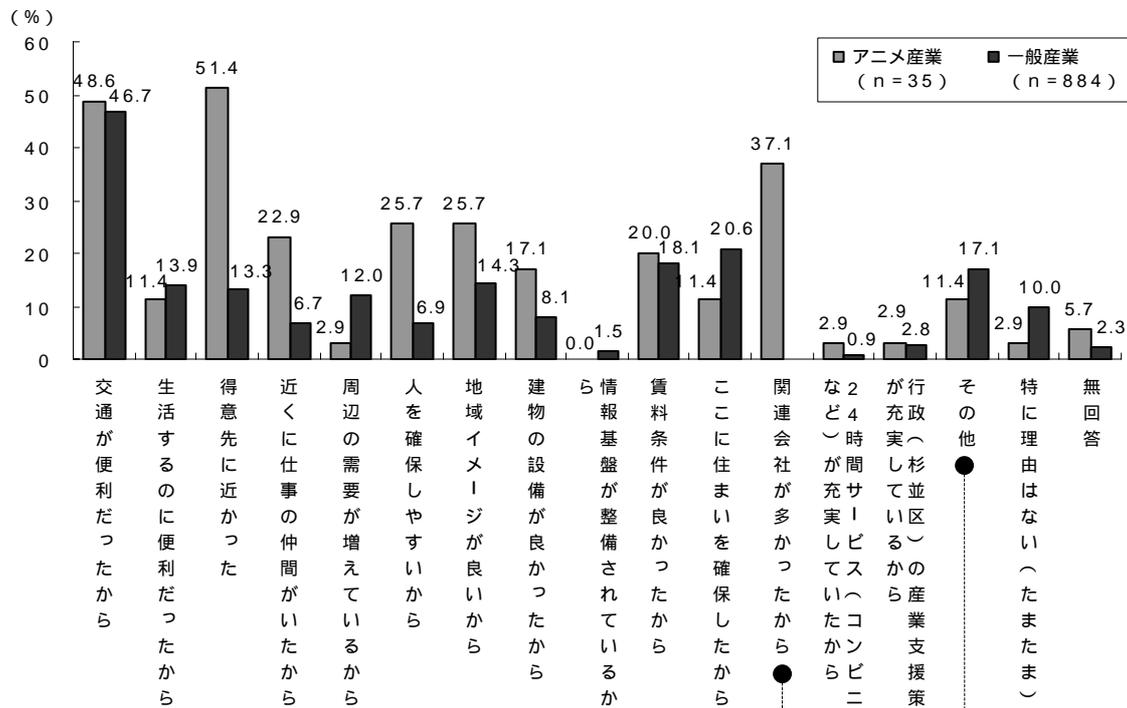
一般産業では「杉並区内の他の場所」との回答が27.3%と最も多く、以降「事業所と同一の建物内」18.7%、「他の都内」17.6%と続き、「杉並区内」の割合は60.8%となっている。

一般産業の産業分類別にみると、事業主の住所が「杉並区内」の割合が多い産業は、6 健康系（66.6%）、4 研究開発・知的集約系（66.5%）、7 他の生活関連系（65.2%）、3 環境系（63.8%）となっている。

（一般 産業分類別）



〔アニメ 問11〕〔一般 問7〕現在地にこの事業所を開設したのはどのような理由ですか。
いくつかでもお答えください。



「関連会社が多かったから」はアニメ産業のみの選択肢

具体的に:(社)と表記しないものは各1社

(アニメ産業)

- ・アニメの仕事に就いて初めての土地だったので
- ・移転前の住所に近い
- ・閉鎖された前身の会社の近くだったので
- ・社員にとって通勤時間がほぼ一時間以内

(一般産業)

- ・親会社・関連会社の所在地 (14 社)
- ・もともと自宅や土地を所有 (13 社)
- ・自宅に近い (11 社)
- ・親から譲り受けた (10 社)
- ・行政の指示 (区が設置) (7 社)
- ・前経営からの引継ぎ (7 社)
- ・不動産物件が条件にあった (6 社)
- ・知人の紹介 (6 社)
- ・以前住んでいて土地勘がある (4 社)
- ・家賃が安い (4 社)
- ・以前の勤め先に近い (3 社)
- ・以前荻窪に住んでいた為、友人が多かった
- ・公園に隣接し環境が良いから
- ・高年齢 (91 歳) の母親の面倒も併せてみるため
- ・自宅と都心 (新宿) を結ぶ線路上にあるから
- ・在住していた場所を事務所にして、住まいを移した
- ・S 32 年より開業環八道路の為に前に移転
- ・事業規模を縮小したため
- ・医薬品の輸入元として試験室が必要な為
- ・事業縮小により
- ・会社が少なく居住人口が多い為
- ・事業パートナーが居住している為
- ・開設費用が少なく済む
- ・地元密着の仕事の為
- ・官公庁、金融機関が近所に揃っている
- ・社員全員の住まいの中間点だったから
- ・幹線道路に面しているため目につきやすい
- ・社会福祉事業に貢献できると考えた
- ・空襲を避けるため
- ・将来性。この地域の事を良く知っていた。この地域に愛着がある。この地域に同級生が支援してくれる友人が多い。
- ・区役所に近い事
- ・既にこの場所で他の事業やボランティア活動をしていた
- ・経費節減のため
- ・建物持ち主との関係による
- ・近くに競合店が無かった
- ・近くに同業者が多く、より至便なイメージ確保
- ・駐車が沢山あったから
- ・長く杉並でいて、電話番号が変更しない所にした
- ・西荻窪には 70 店ほどのアンティークショップがあるとメディアが紹介していたから
- ・西荻窪の人は健康に関心があるから
- ・場所を借りて始めているのが大変だったから

- ・ 母親の勤労支援
- ・ 病気のため事業縮小。従来の事務所(中央区)を撤退
- ・ 広さが確保できたから
- ・ 不景気になったので事務所と共同にした
- ・ 別に事務所を借りる余裕がなかったから
- ・ 別に地域を限る業種ではないので
- ・ 法人登記
- ・ 本格的に仕事をしなくなって通りに出たかった。それまでは自宅で行っていた
- ・ 前の治療院の建て替えのため仕方なく
- ・ 前の所の設備が不十分だった
- ・ 三鷹が本社なので最初の拠点に地理的に良いと思った
- ・ 緑を感じた

現在地に事業所を開設した理由は、アニメ産業では「得意先に近かった」が 51.4%と最も多く、以降、「交通が便利だったから」48.6%、「関連会社が多かったから」37.1%と続く。

一般産業では「交通が便利だったから」が 46.7%と最も多く、以降、「ここに住まいを確保したから」20.6%、「賃料条件が良かったから」18.1%と続く。

一般産業と比較してアニメ産業で回答が多かった項目は、「得意先に近かった」「人を確保しやすいから」「近くに仕事の仲間がいたから」で、いずれも一般産業と 15 ポイント以上の差がみられている。

一般産業の産業分類別にみると、「賃料条件が良かったから」との回答は1 情報・通信系(32.9%)で、「周辺の需要が増えているから」は5 福祉・介護系(33.3%)で、「地域イメージが良いから」は7 他の生活関連系(27.0%)でそれぞれ他の産業分類よりも多くなっている。

(一般 産業分類別)

(単位: %)

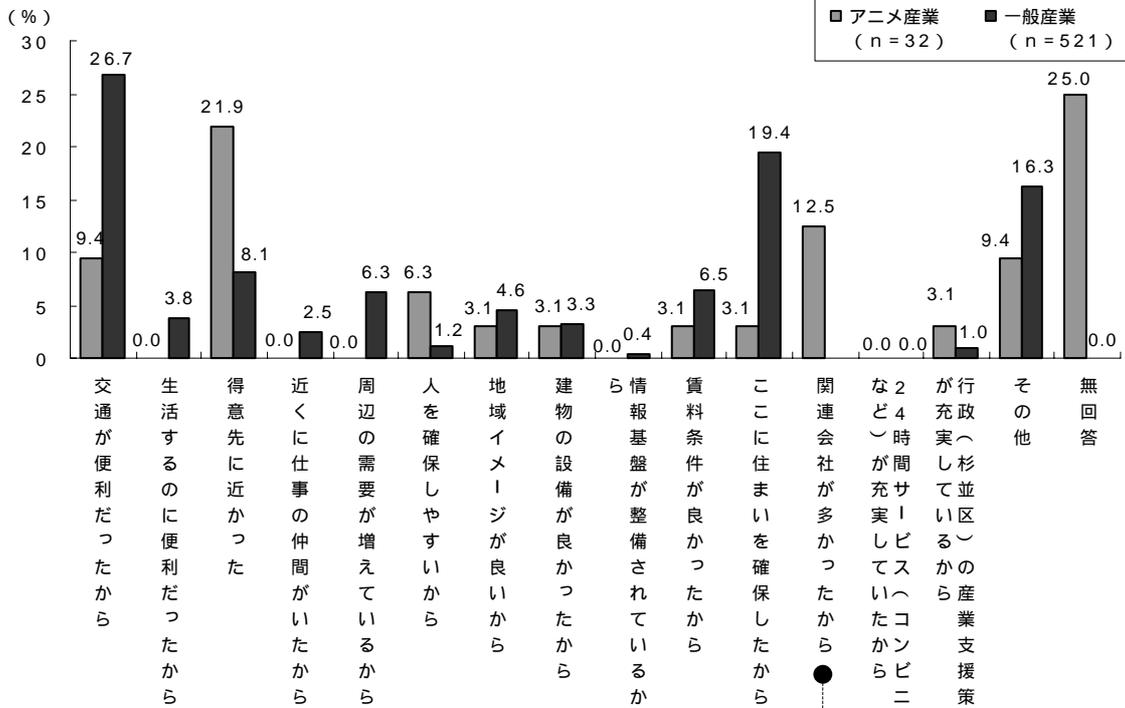
現在地に事業所を開設した理由 産業分類	交通が便利だったから	生活するのに便利だったから	得意先に近かった	近くに仕事の仲間がいたから	周辺の需要が増えているから	人を確保しやすいから	地域イメージが良いから	建物の設備が良かったから	情報基盤が整備されているから	賃料条件が良かったから	ここに住まいを確保したから	24時間サービス(コンビニなど)が充実していたから	行政(杉並区)の産業支援策が充実しているから	その他	特に理由はない(たまたま)	無回答
1 情報・通信系 (n=76)	50.0	7.9	15.8	7.9	9.2	6.6	11.8	11.8	-	32.9	11.8	1.3	2.6	17.1	6.6	2.6
2 アト・クリエイ系(アニメ除く) (n=50)	50.0	10.0	18.0	12.0	6.0	6.0	12.0	12.0	-	16.0	26.0	2.0	4.0	24.0	10.0	-
3 環境系 (n=166)	47.6	15.7	16.9	9.6	7.8	6.0	13.9	3.0	1.8	15.7	19.3	1.2	3.6	19.3	9.6	1.2
4 研究開発・知的集約系 (n=158)	53.2	19.6	15.8	6.3	0.6	4.4	8.9	7.6	2.5	7.6	26.6	1.3	0.6	14.6	10.8	2.5
5 福祉・介護系 (n=111)	37.8	9.0	10.8	7.2	33.3	9.9	12.6	7.2	3.6	9.9	15.3	-	6.3	32.4	4.5	5.4
6 健康系 (n=174)	48.3	14.9	9.2	2.9	15.5	8.6	18.4	9.8	1.1	25.3	21.8	0.6	2.9	13.8	11.5	2.3
7 他の生活関連系 (n=89)	43.8	13.5	4.5	6.7	16.9	6.7	27.0	11.2	-	22.5	16.9	-	1.1	6.7	12.4	1.1
8 他の事業サービス系 (n=60)	36.7	11.7	20.0	3.3	5.0	6.7	6.7	8.3	-	23.3	26.7	1.7	1.7	8.3	15.0	1.7

は全体平均よりも 10 ポイント以上多くなっているもの

(前問で「1」～「14」のいずれかに回答された方に)

[アニメ 問11-1][一般 問7-1] 前問の理由の中で、最大の理由と詳細な理由をご記入ください。

最大の理由



「関連会社が多かったから」はアニメ産業のみの選択肢

前問の「現在地に事業所を開設した理由」のうち、最大の理由とその詳細をたずねた。

最大の理由は、アニメ産業では「得意先に近かった」が21.9%と最も多く、以降、「関連会社が多かったから」12.5%、「交通が便利だったから」9.4%と続く。

一般産業では「交通が便利だったから」が26.7%と最も多く、以降、「ここに住まいを確保したから」19.4%、「その他」16.3%と続く。

それぞれの詳細理由は以下のとおり。

詳細な理由 (注:(社)と記載のないものはすべて1社)

「1 交通が便利だったから」

(アニメ産業)

- ・赤坂や虎ノ門などに受注先の多くがあり、丸の内線沿線が良かった。また、私鉄との乗り入れではなく、地下鉄が直接のびているのも利点だった。
- ・JR中央・総武線、地下鉄丸の内線・東西線など、都心へ出るにも都下へ行くにも便利。
- ・事務所の使い勝手がよい。駅から近い。

(一般産業)

- ・駅に近く、JR各線が便利(50社)
- ・自宅に近い(10社)
- ・都心に出るのに便利(8社)
- ・取引先へのアクセスがよい(7社)
- ・社員の通勤に便利(6社)
- ・大型車(11トンクラス)での機材移動が必要だった
- ・車を使用しない事が条件であったので
- ・高速券を売買する業者の為、交通量の多い甲州街道沿いに出店したく、しかも短時間の駐停車が可能だった為
- ・国道20号に面していて交通が便利である
- ・事務所用マンションを購入したため

<p>「1 交通が便利だったから」(続き)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 税務署が近い ・ 区役所、都税事務所、税務署などに近い事 ・ 中杉通りが開通するのに先行して ・ お客様が来てくれる ・ 各役所に行くことが多いため ・ どこへ出るにも非常に便利(交通アクセス)で、都心部に比べ混雑も程々であるため、また都心より仕事も生活も環境が良いので最高です ・ 都心に近い割には静かで落ち着きがある ・ 駅に近く、車で出掛けるのにも便利なため ・ JRと地下鉄の両方を使い、環8と青梅街道と車の便も良い ・ 顧客・知人・友人が集まってきやすい場所だから ・ 特別になし(先代が開設) ・ 道路事情良いから ・ 裁判所(霞ヶ関)までの利便性
<p>「2 生活するのに便利だったから」</p>	<p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自宅が近い(6社) ・ 自社ビル ・ 中央線沿線で交通至便駅周辺の施設充実 ・ 時間の制限が無いから ・ 杉並区が好きだから ・ 犬を飼っているの、犬の散歩と通勤を兼ねて住居に近く、交通に便利な点 ・ 職住接近&車の便 ・ 物価が安い ・ 1人でやっているの、仕事とプライベートと両立のため
<p>「3 得意先に近かった」</p> <p>(アニメ産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 打ち合わせ・搬入等の時間節約 ・ メインとなる得意先に近かった ・ アニメ制作会社が多いため ・ 16ミリ映画・販売で杉並中央図書館に納入させていただき地元で還元する意味で高円寺純情商店街で毎年無料映画界を上映。奉仕。ただし2年前より予算はありません。 ・ 主な得意先として東京ムービーの近くに会社をおいていた。自然環境も良い。 	<p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主な取引先と同一ビル内 ・ 杉並区内の得意先だけなので ・ 新宿伊勢丹との取引が主体 ・ お客さまが各地区内、多摩地区にあるため ・ マーケットの中心に位置する為 ・ 完全子会社であり、本社が最大顧客である為 ・ 昔ここに住んでいた ・ 勤務から独立して、得意先が近かった ・ 税理士業務していますが、得意先の分布上、最適な場所であった ・ 得意先が総武線にいくつかあるため ・ 以前の勤務先のお客さまも通える所と考えた ・ お得意様の会社の近くで開業をしたかったの ・ 得意先の建築会社に近いため ・ 行政機関(区役所)が近かった ・ 仕事の発注先が新宿~高円寺の区域にある ・ 多摩地区の現場が多かった ・ お客様が近隣が多かったため ・ 客先が新宿などが多く、住居が堀ノ内のため ・ 仕事上、飛び込みで注文を受けてできないため縁故、口コミによる拡大を計った ・ 取引先が新宿~吉祥寺間 ・ 集客 ・ 開設前も得意先が多かったから ・ 以前は幡ヶ谷で営んでいたが賃料が高く、あまり都心から遠くならない所を希望 ・ 作業現場に近いこと ・ 当初2人で始めた事業ですが、2人の中間的な交通の便と、ご指導頂いた同業他社の会社が近いのが便利 ・ 杉並と世田ヶ谷に顧客が多くあったの ・ 杉並育ち、小・中学校も杉並

<p>「4 近くに仕事の仲間がいたから」</p>	<p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実家が近くだから ・法人の代表者と同一事務所内であったから ・以前住んでいた所 ・仕事をくれるクライアントの場所が近い ・受注の多い建設会社があったため ・事務所を一時共同使用していたため ・仕入先が近い ・関連企業の知人がおり、相互に協力している ・仕事仲間と同一事業がしたかった ・他に同法人の施設が多数あった ・コミュニケーション
<p>「5 周辺の需要が増えているから」</p>	<p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周辺に同業店が少ない(2社) ・これから延びていく町だと思ったから ・周辺に古い家が多くてリサイクル品の買取りがしやすい ・宣伝せずとも同業者が多いので、客が通って売上に結びつくと思った ・周辺に同業者が増え始めていたから ・前に食品店をしていたから ・顧客が増えてきたので ・集客があるから ・1ヶ所に種をまけば、そこに根を張り、枝が伸びると思う故 ・当店は古着販売と古着の修理をしています。高円寺は古着の街として若者に認識されているので集客が期待できそうだったので ・広域からの集客を見込めるマーケットができあがりつつあるから(街のブランド) ・古着店が増えている ・同業の販売店が多い(集客が期待できる) ・商店街の入り口に位置している ・地域に詳しいこと、この地域にデイサービスがまだなかったから
<p>「6 人を確保しやすいから」</p>	<p>(アニメ産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アニメーターが多いから ・原画さん・動画さんなど社内スタッフが中央線に多く住んでいたため <p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員を採用する時、駅に近くないと来ない ・技術者が多い ・専門職の人材確保 ・小売業のため ・前店主より営業譲渡を受けた
<p>「7 地域イメージが良いから」</p>	<p>(アニメ産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他界した元社長から「地域イメージがよいから」と聞いている <p>(一般産業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同業者が集まっている特殊なエリア ・「東京都杉並区」という印象の良さ ・1970年代からけやき並木(中杉通り)が好きでよく訪れていた ・昔からの高級住宅街のイメージ ・書類提出するときに区役所が近いから ・西荻です。まず賃料などが安い。地域イメージがとても庶民的でありながら上品。多少なりとも文化面で個性のある街と思えたため目立ちすぎず、自分の目標に近づくのに役に立つ街と考えた ・知人の紹介 ・若者の集客が良いため ・近隣に以前より良い印象を持っていた ・近隣に似た業種の店(アンティーク)が多かったため ・自分のイメージするものと店舗のある場所が一緒だったから ・交通至便のため ・都心ではないが都会的なイメージ

「 8 建物の設備が良かったから」	
(アニメ産業) ・社の業務用途に適した物件があったから	(一般産業) ・内装にお金がかからなかった ・車の出入り及び作業がしやすい ・事務所面積等、当時求めているものに近かった為 ・物件がきれいだった ・エステに必要なシャワー室が設備されていた ・新築であった ・駐車場と共に借りられたことと事務所、倉庫、ゴミ置き場に向いている ・広い建物が必要だったため
「 9 情報基盤が整備されているから」	
	(一般産業) ・松沢病院、中部センターが近かったので ・区役所、税務署、都税事務所などが近い
「 10 賃料条件が良かったから」	
(アニメ産業) ・安い	(一般産業) ・家賃が安い(9 社) ・地単価が安い(2 社) ・保証金なし ・元々住まいたった所で賃料がかからないから ・福祉施設のため、運営費節減のため ・不景気で以前の店の賃料ではやっていけなくなったため ・実家を利用しているから ・いろいろな条件が良かった ・安い、近い、広い ・土地を購入し事務所を設立した。土地の購入条件や立地が適合した ・経費(固定)を下げたい ・新築で一階に銀行の営業所があったため ・自宅兼仕事場にしかかったため ・旧事務所移転のため ・この近辺で100坪(1フロア)以上のビルがなかったため ・新築マンションで広さも賃料も当社の希望通りであった ・今は高く感じるが当初はまずまずだったから ・広さと場所を考えると限界の安値 ・賃料と駐車場の便 ・駅に近く、家賃の安い所
「 11 ここに住まいを確保したから」	
(アニメ産業) ・住居とスタジオ、事務所をまとめたかった	(一般産業) ・自宅(24社) ・自宅の近く(13社) ・職住接近(時間的に不規則な仕事のため、通勤時間短縮が必要) ・希望の間取りを建てられる土地の値段が見合ったから(希望と) ・職住一致は効率的である ・家賃が二重に払えないから ・事業所、住まいに十分な広さ(建物)だったから ・先々代から同じ場所で営業している ・家賃がいらぬから ・実家の近くだから ・長いこと杉並に住んでいるため ・買替物件にめぐり合えた ・不動産の購入機会があった ・夜なべ仕事ができる ・子育ての家庭との距離を短くしたい ・通勤時間、家族との時間 ・職場までの移動時間が不必要

「11 ここに住まいを確保したから」(続き)	
	<ul style="list-style-type: none"> ・交通も便利で物価も安かったので住んでしまった ・経費が安くなるから ・友人が会社を経営していたが倒産のため、マンションを譲渡してもらって出発したのが開設の原因 ・便利(生活、交通) ・以前から土地があったので ・建物を提供されたから ・マンションを購入したので他に事務所は持てないから ・研究開発資金が必要なため、極力出費を減らすために住まいと仕事をひとつにした ・事務所経費の削減 ・通勤に便利 ・先々代が上京して住んだ所 ・家賃支払いを少しでも少なくするため ・事務所縮小のため
「12 関連会社が多かったから」(アニメ産業のみの選択肢)	
(アニメ産業)	
<ul style="list-style-type: none"> ・交通の便が良く親会社に行き易い ・東映動画やタツノコプロ等が近くで便利な位置だったから ・関連会社が集中しているため。中央線・西武線沿線は便利。 ・個人・法人ともに杉並区に集中している 	
「14 行政(杉並区)の産業支援策が充実しているから」	
(アニメ産業)	(一般産業)
<ul style="list-style-type: none"> ・杉並区がアニメの事業に力を入れているから 	<ul style="list-style-type: none"> ・杉並リサイクル事業共同組合に加盟する ・杉並区の補助金がもらえた ・公的場所が集中している ・杉並区の福祉に対する行政が良い。NPO法人を区が支えている。 ・要介護者の希望が多いため
「15 その他」	
(アニメ産業)	(一般産業)
<ul style="list-style-type: none"> ・社員にとって通勤時間がほぼ一時間以内であること。 ・閉鎖された前身の会社の近くだったので ・アニメの仕事に就いて初めての土地だったので 	<ul style="list-style-type: none"> ・自宅と近接(4社) ・自宅に事業所を開設(4社) ・事業の継承(2社) ・もともとの居住地(2社) ・系列資本の為 ・車を使う仕事なので大きな駐車場とか色々考えて ・粗利益が不安定の為 ・関係する法人が同じビルにいるから ・区で実施していた事業を引き継いだため ・小さかったから ・ニューヨーク在住(22年間)読売新聞に、西荻窪はアンティークの町であると紹介があり、日本での学生時代中央線は利用していて土地勘があり(東京人ではなく20年以上日本を離れていた)かと言って吉祥寺は店舗物件が高すぎたので ・同じ取り扱い商品となり、且つこの市場規模で2軒以上は無理 ・地元に着した仕事だから ・立地条件(駅間)その他の条件が合っているから、他には考えられなかった ・賃貸していた建物(自己所有)が空いたので ・実家所有でバス通り、駅からも近いので ・出生以来現住所居住 ・病気のため住まいの近くに来た ・知人の紹介 ・親族に杉並区にある不動産を所有していたのでそこから起業した

「15 その他」(続き)

- ・前の事務所が新宿であったが、狭くなったので移転した。その時自宅と新宿を結ぶ中央線沿線を探した。
- ・もう少し中央に行きたかったが、利便と金銭面との検討の結果
- ・場所を借りて始めるのが大変だったから
- ・昭和5年当時の村長に開業依頼を受けた
- ・建築関係の景気が悪くなり仕事量が減ったため
- ・開設費用が少なくて済む
- ・広さの面で
- ・建築設計監理が少なくなった
- ・長いこと杉並で仕事をしてきたから
- ・土地を所有していたから
- ・建物を購入することになったから
- ・大家が知り合いであった。建物が比較的便利であった
- ・会社創業の地であり、創立20周年を節目に移転
- ・サーバーの移転が難しく、客先に迷惑をかけないため
- ・開発試作に便利
- ・JR(旧国鉄)に知り合いがいたため
- ・現在の事業所は今の会社と合併する前の会社の自社ビルだったため
- ・坪単価の家賃が安いから
- ・入札に参加するため
- ・別場所に開設する資金がない
- ・多少は人通りのある所へ出店したかったから
- ・病気のため事業縮小。従来の事務所(中央区)を撤退
- ・分散していた拠点を集約するため
- ・リサイクル業を通して目的を果たすため
- ・固定客の確保に自信があった
- ・本格的に仕事をしなくなって通りに出たかった。それまでは自宅でしていた
- ・官公庁、金融機関が近所に揃っている
- ・措置施設として杉並区から運営委託されている
- ・区の委託事業における担当地域の中で中核となる地区であるため
- ・ボランティア団体として、また社団法人として既に20年程活動していた

現在地に事業所を開設した最大の理由を一般産業の産業分類別にみると、「周辺の需要が増えているから」との回答は、5 福祉・介護系(18.5%)で突出している。

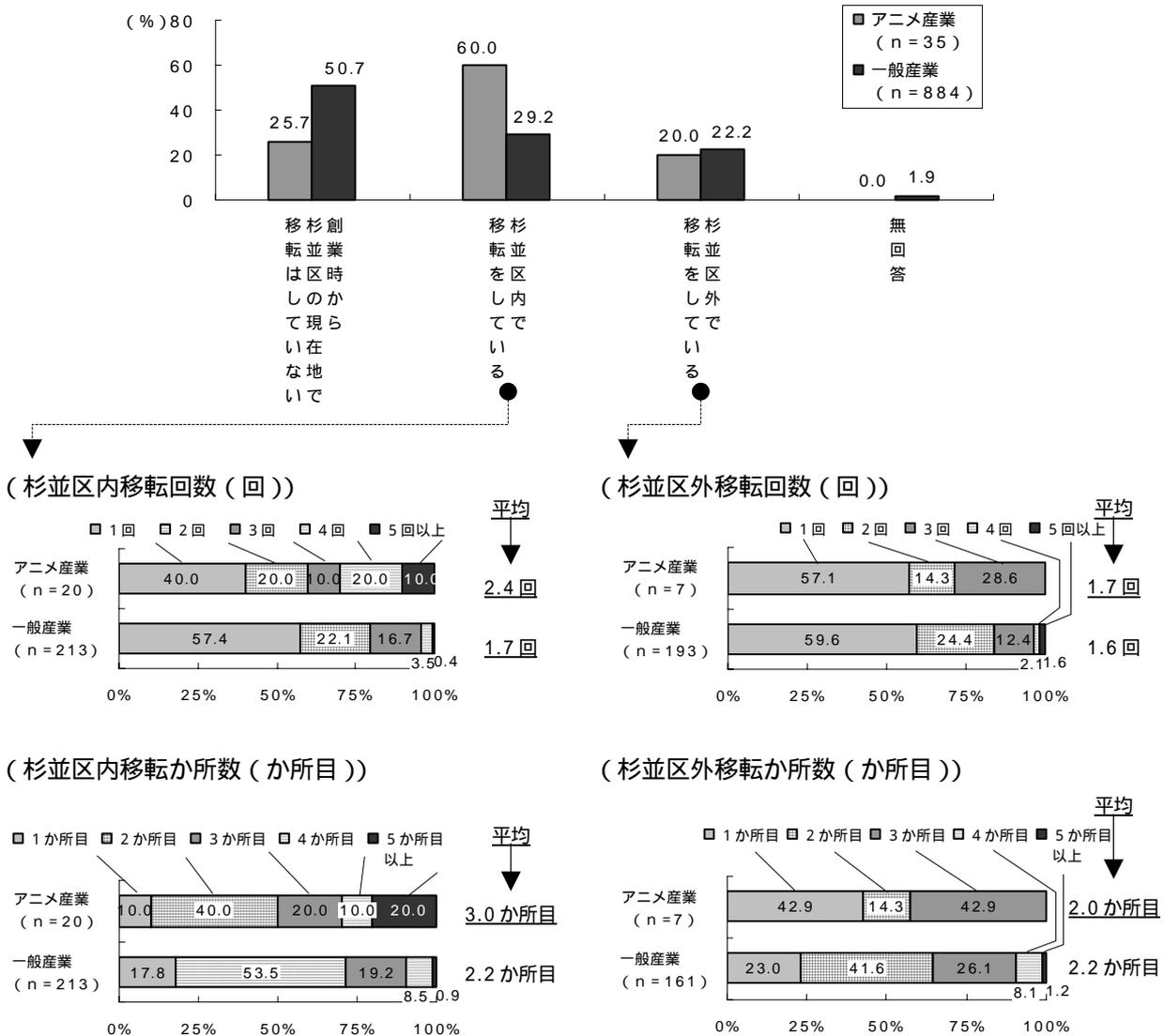
(一般 産業分類別)

(単位: %)

現在地に事業所を開設した最大の理由	交通が便利だったから	生活するのに便利だったから	得意先に近かった	近くに仕事の仲間がいたから	周辺の需要が増えているから	人を確保しやすいから	地域イメージが良いから	建物の設備が良かったから	情報基盤が整備されているから	賃料条件が良かったから	ここに住まいを確保したから	24時間サービス(コンビニなど)が充実していたから	行政(杉並区)の産業支援策が充実しているから	その他
1 情報・通信系 (n=39)	25.6	-	10.3	7.7	2.6	2.6	2.6	10.3	-	10.3	7.7	-	-	20.5
2 アート・クリエイティブ系(アミ除く) (n=31)	25.8	3.2	6.5	3.2	3.2	-	-	6.5	-	9.7	22.6	-	-	19.4
3 環境系 (n=106)	29.2	1.9	9.4	5.7	4.7	-	3.8	-	-	7.5	18.9	-	1.9	17.0
4 研究開発・知的集約系 (n=87)	36.8	8.0	6.9	-	-	1.1	3.4	-	1.1	1.1	24.1	-	-	17.2
5 福祉・介護系 (n=65)	10.8	3.1	7.7	1.5	18.5	-	4.6	3.1	1.5	1.5	13.8	-	4.6	29.2
6 健康系 (n=108)	27.8	4.6	8.3	-	6.5	1.9	6.5	4.6	-	5.6	21.3	-	-	13.0
7 他の生活関連系 (n=52)	25.0	1.9	1.9	3.8	11.5	3.8	11.5	3.8	-	15.4	17.3	-	-	3.8
8 他の事業サービス系 (n=33)	24.2	6.1	15.2	-	3.0	-	-	6.1	-	9.1	27.3	-	-	9.1

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問12〕〔一般 問8〕貴事業所は、現在までの時点で、どの地区で何回くらい移転をされましたか。あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)



事業所の現在までの移転の状況は、アニメ産業では「杉並区内で移転している」が60.0%と最も多く、「創業時から杉並区の現在地で移転はしていない」は25.7%と約4分の1となっている。

一般産業では「創業時から杉並区の現在地で移転はしていない」が50.7%と最も多く、半数を占めている。

杉並区内での移転回数(回・か所目)は上記のとおり。

移転状況を、アニメ産業の年間売上高別にみると、「杉並区内で移転をしている」との回答は、年間売上高が1億円～5億円未満（78.6%）で多く、杉並区内での移転回数（か所目）も多岐にわたっている。

この、年間売上高が1億円～5億円未満の事業所は、1億円未満と比べて常用雇用人数や契約社員人数（問17）が急激に増加（正社員数：約16人、契約社員数：約16名）していく分岐点であり、また、事業所の床面積（問14）も、201～300㎡の割合が最も多いという属性である。

（アニメ 年間売上高別）

（単位：％）

移転状況と 杉並区内移転回数（か所目） 年間売上高	移転状況			杉並区内での移転回数（か所目）					
	移杉創 転並業 は区時 して区 いな現 いで在 ない地 で	移杉 転並 をして区 いる内 で	移杉 転並 をして区 いる外 で	左記のみの より集計の 母数減少のため 記入のあつた事業所	1か所目	2か所目	3か所目	4か所目	5か所目以上
1,000万円～3,000万円未満（n=2）	-	100.0	-	（n=2）	-	100.0	-	-	-
3,000万円～5,000万円未満（n=4）	25.0	50.0	25.0	（n=2）	-	50.0	50.0	-	-
5,000万円～1億円未満（n=8）	37.5	37.5	50.0	（n=3）	-	33.3	-	-	66.7
1億円～5億円未満（n=14）	14.3	78.6	7.1	（n=10）	10.0	40.0	20.0	10.0	20.0
5億円～10億円未満（n=2）	50.0	-	50.0	（n=0）	-	-	-	-	-
10億円以上（n=3）	33.3	66.7	-	（n=2）	50.0	-	-	50.0	-

■は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの。但し、母数が少ないため参考にとどめる。

一般産業の産業分類別にみると、「創業時から杉並区の現在地で移転はしていない」との回答は、5 福祉・介護系（71.2%）、6 健康系（64.4%）、7 他の生活関連系（64.0%）で多く、この選択肢への回答が最も少ない4 研究開発・知的集約系（34.8%）の約2倍となっている。また、「杉並区外で移転をしている」との回答は、4 研究開発・知的集約系（33.5%）、8 他の事業サービス系（33.3%）で多くなっている。

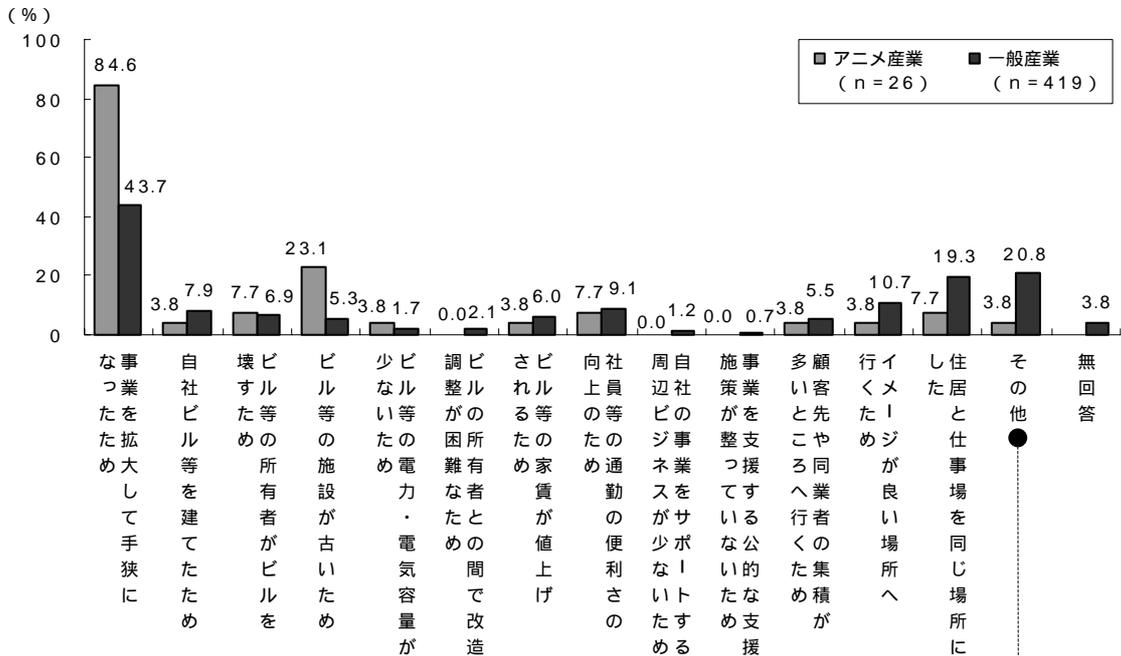
（一般 産業分類別）

（単位：％）

産業分類	移転状況	移杉創	移杉	移杉	無回答
		転並業 は区時 して区 いな現 いで在 ない地 で	転並 をして区 いる内 で	転並 をして区 いる外 で	
1 情報・通信系（n=76）		42.1	31.6	25.0	5.3
2 アート・クリエイティブ系（アニメ除く）（n=50）		48.0	32.0	28.0	-
3 環境系（n=166）		39.2	34.9	28.3	1.2
4 研究開発・知的集約系（n=158）		34.8	36.1	33.5	1.9
5 福祉・介護系（n=111）		71.2	25.2	4.5	0.9
6 健康系（n=174）		64.4	21.8	12.1	2.9
7 他の生活関連系（n=89）		64.0	21.3	19.1	-
8 他の事業サービス系（n=60）		40.0	30.0	33.3	3.3

■は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

(前問で「杉並区内で移転をしている」「杉並区外で移転をしている」と回答した方に)
 [アニメ 問12 - 1][一般 問8 - 1] どのような理由で移転されましたか。
 あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいいくつでも)



具体的に：

(アニメ産業)

- ・事業所規模を縮小したため

(一般産業)

- ・経費節減(家賃が安い)(12社)
- ・自宅の近くにしかかった(10社)
- ・住居と事業所を分けた(7社)
- ・交通の利便さ(4社)
- ・所有者(大家)の都合により(4社)
- ・ビルの賃貸、契約期限が来た為(2社)
- ・今まで使用していた事務所を賃貸するため
- ・大家が良くない
- ・荻窪駅至近の現ビルをローンで購入した
- ・親会社の都合で
- ・環状8号線沿いで事務員が咳と病に悩まされた
- ・関連会社が近所にあるため
- ・業界が縮小したため、規模を縮小した
- ・空襲を避けるため
- ・区役所拡張のため
- ・事業規模は拡大していないが少し広いところに移るため
- ・事業所を購入したため
- ・事業を縮小するために前の場所に戻った
- ・資金に余裕が出来たから
- ・仕事量が減ったため
- ・自社の土地を売却したため
- ・社員の背任行為があったため
- ・収入が減少の為、規模を縮小させた
- ・取得
- ・杉並区の方が現場に近い
- ・前は居候だったため独立した
- ・前事務所を間借りしていただけ(事務所が見つかるまで)
- ・創業時の事務所が手狭であったため
- ・代表者が変わったため
- ・たまたま縁があったから
- ・小さい家から少しづつ大きい家へ買い換えた
- ・駐輪がしにくい為
- ・賃貸 分譲へ(隣接に分譲マンションが建ったため)
- ・道路の為
- ・得意先より場所提供あり移転。その後再び移転
- ・土地を手放したため
- ・都内の方が顧客開拓ができたと思った
- ・母親と同居しなければならなくなった
- ・阪神大震災に被災した為結婚を期に東京へ移転
- ・ビルの所有者との関係
- ・ビルの他のテナントが全部サラ金業者になり、顧客から苦情が多くなった
- ・広さと賃料が適当であった
- ・平成4年に渋谷区から移転した
- ・前の治療院の近くに借りる所がなかった
- ・前の場所を持っているのが苦しくなったため
- ・マンションを購入したため
- ・店開設
- ・床面積が狭くなったため
- ・駐車場が見つからなかった

前問で「杉並区内で移転している」「杉並区外で移転している」と回答された事業所に、移転の理由をたずねた。アニメ産業では、「事業を拡大して手狭になったため」が84.6%と突出しており、「ビル等の施設が古いため」23.1%と続く。

一般産業では「事業を拡大して手狭になったため」が43.7%と最も多く、以降、「その他」20.8%、「住居と仕事を同じ場所にした」19.3%と続く。

一般産業の産業分類別にみると、「イメージが良い場所へ行くため」との回答は、7 他の生活関連系(21.9%)で、「住居と仕事を同じ場所にした」との回答は、2 アート・クリエイティブ系(34.6%)と6 健康系(29.8%)でそれぞれ多くなっている。

(一般 産業分類別)

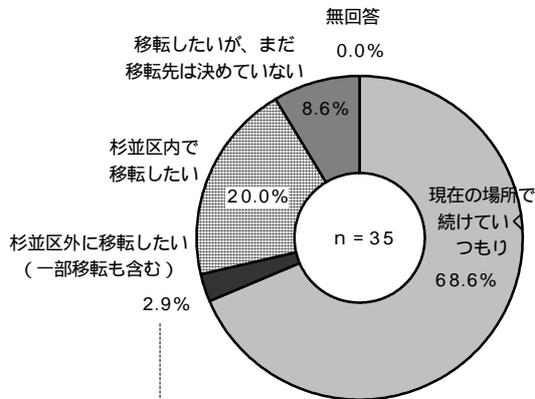
(単位：%)

産業分類	移転の理由																
	事業を拡大して手狭になったため	自社ビル等を建てたため	ビル等の所有者がビルを壊すため	ビル等の施設が古いため	ビル等の電力・電気容量が少ないため	ビル等の電力・電気容量が少調整が困難なため	ビルの所有者との間で改造するため	ビル等の家賃が値上げされるため	社員等の通勤の便利さの向上のため	周辺のビジネスが少ないため	自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ないため	事業を支援する公的な支援施策が整っていないため	顧客先や同業者の集積が多いところへ行くため	イメージが良い場所へ行くため	住居と仕事を同じ場所にした	その他	無回答
1 情報・通信系 (n=40)	57.5	2.5	5.0	2.5	5.0	-	5.0	5.0	-	-	5.0	10.0	10.0	10.0	12.5	10.0	
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=26)	53.8	3.8	15.4	3.8	3.8	-	3.8	7.7	-	-	-	7.7	34.6	11.5	3.8		
3 環境系 (n=99)	40.4	16.2	8.1	7.1	2.0	2.0	7.1	9.1	2.0	1.0	8.1	12.1	12.1	24.2	1.0		
4 研究開発・知的集約系 (n=100)	38.0	3.0	4.0	6.0	-	1.0	4.0	12.0	1.0	1.0	5.0	10.0	24.0	24.0	5.0		
5 福祉・介護系 (n=31)	54.8	9.7	6.5	-	-	3.2	6.5	16.1	-	3.2	3.2	19.4	6.5	3.2			
6 健康系 (n=57)	26.3	7.0	5.3	8.8	1.8	7.0	7.0	5.3	1.8	-	8.8	14.0	29.8	24.6	3.5		
7 他の生活関連系 (n=32)	50.0	6.3	9.4	6.3	-	3.1	-	6.3	3.1	-	-	21.9	15.6	21.9	3.1		
8 他の事業サービス系 (n=34)	58.8	8.8	8.8	-	2.9	-	14.7	8.8	-	-	5.9	2.9	11.8	23.5	2.9		

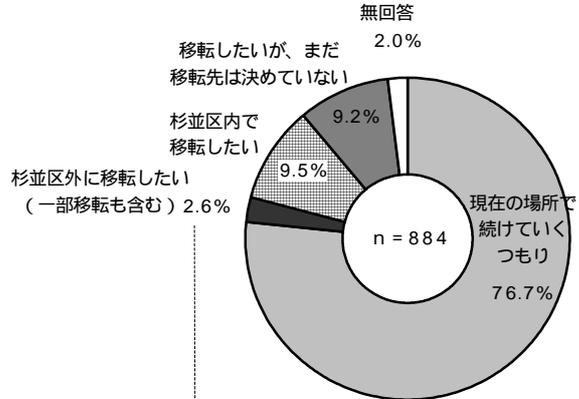
は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問13〕〔一般 問9〕貴事業所では将来移転したいというお考えはありますか。(はひとつだけ)

(アニメ産業)

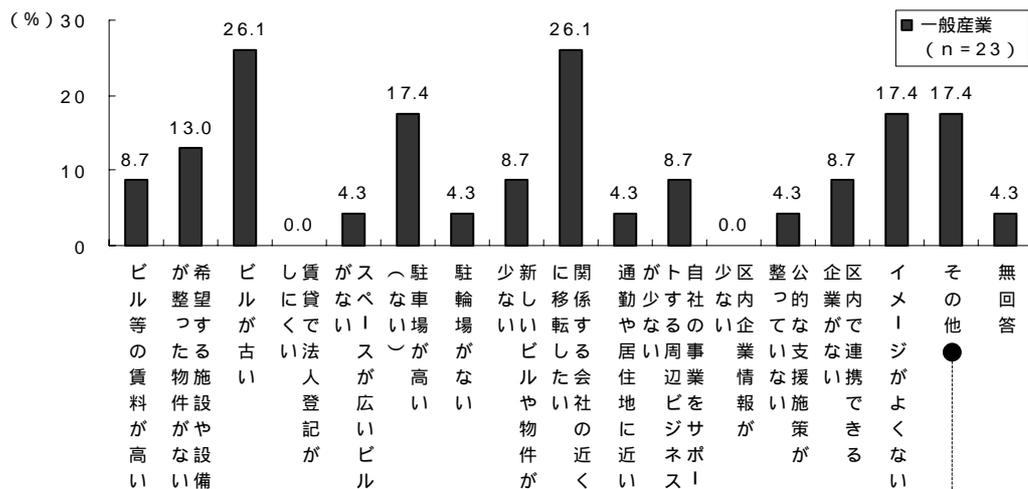


(一般産業)



(前問で「杉並区外に移転したい」と回答した方に)

〔アニメ 問13 - 1〕〔一般 問9 - 1〕その理由はどのようなことですか。(はいくつでも)



アニメ産業は母数(該当する事業所)が1社で、以下の選択肢に回答があった。
 「ビル等の賃料が高い」「スペースが広いビルがない」「駐車場が高い(ない)」「新しいビルや物件が少ない」「自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ない」「公的な支援策が整っていない」

具体的に：
 ・交通が不便(2社)
 ・行政の企業対応のレベルが低い
 ・自己所有を望むため
 ・集客に限度がある

〔アニメ 問13 - 2〕〔一般 問9 - 2〕杉並区外はどこを希望(予定)されますか。

(アニメ産業)

・西東京市

(一般産業)

・新宿区(7社) ・渋谷区(2社)
 ・中央区 ・港区 ・文京区 ・世田谷区
 ・中野区 ・板橋区 ・三鷹市 ・国立市
 ・新座市 ・さいたま市

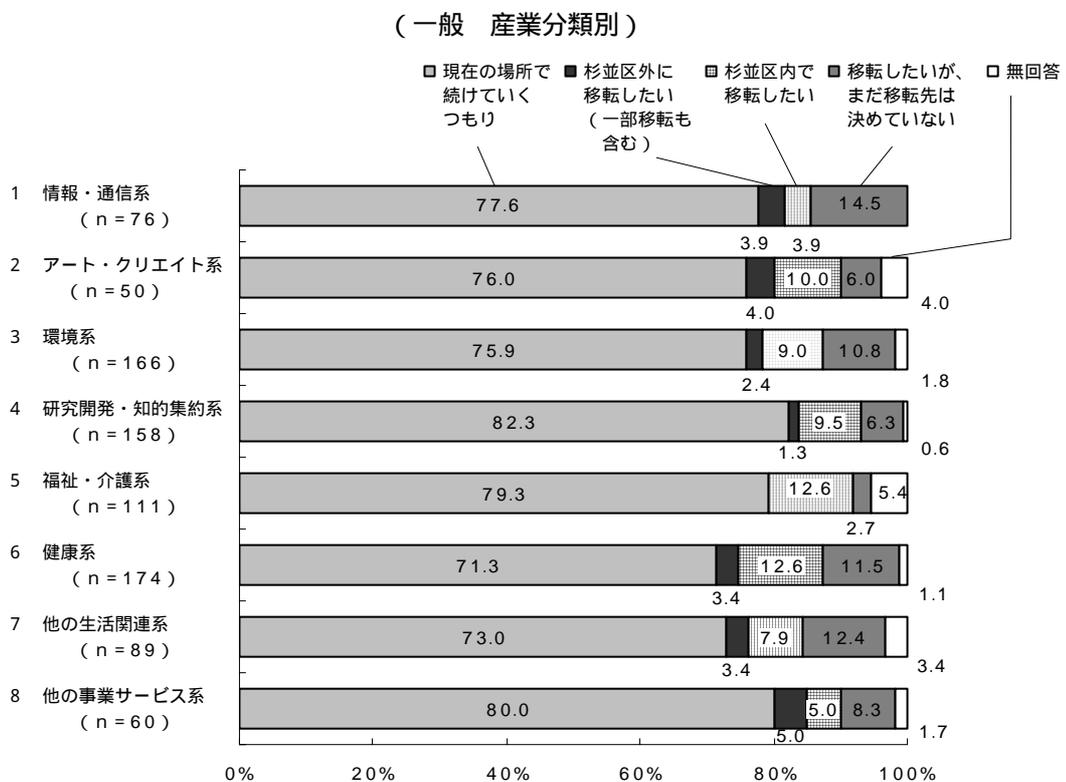
将来の移転の意向は、アニメ産業では「現在の場所で続けていくつもり」が68.6%と最も多く、約3分の2を占めている。

一般産業でも、「現在の場所で続けていくつもり」が76.7%と最も多く、約4分の3を占めている。

「杉並区外に移転したい」と回答した事業所の、その理由は、一般産業では「ビルが古い」と「関係する会社の近くに移転したい」が各26.1%と最も多く、「駐車場が高い(ない)」「イメージがよくない」「その他」が各17.4%と続く。(アニメ産業は1社のみ、前ページ参照)

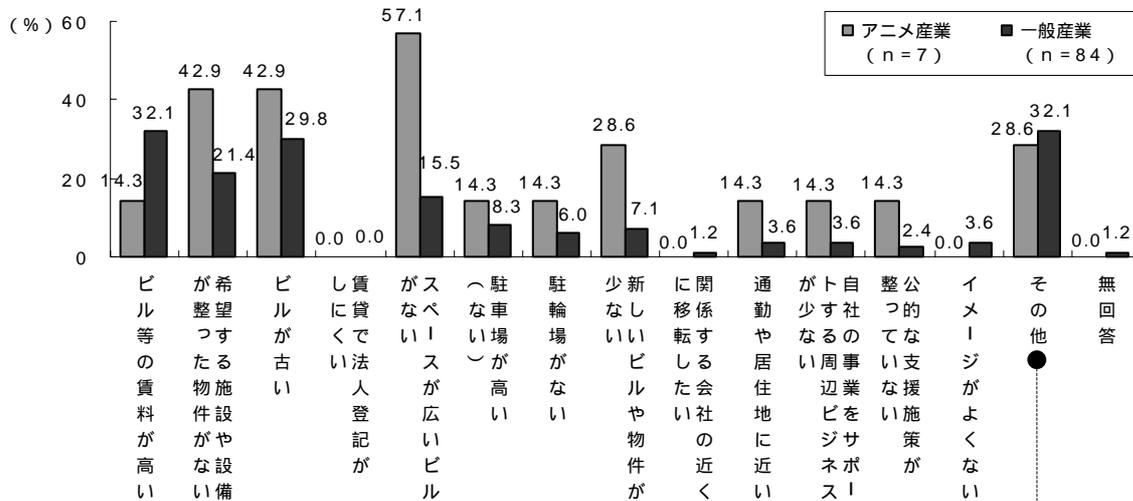
杉並区外で希望する市・区は、前ページのとおり。

将来の移転の意向を、一般産業の産業分類別にみると、あまり差はみられないが、「現在の場所で続けていくつもり」との回答は、4 研究開発・知的集約系(82.3%)と、8 他の事業サービス系(80.0%)で8割以上、「杉並区内で移転したい」との回答は、5 福祉・介護系と6 健康系(各12.6%)でやや多くなっている。



(前問で「杉並区内で移転したい」と回答した方に)

[アニメ 問13 - 3][一般 問9 - 3] その理由はどのようなことですか。(はいいくつでも)



具体的に:

(アニメ産業)

- ・分室と統合したい

(一般産業)

- ・自社ビル希望 (2社)
- ・自宅と職場を一緒にしたい (2社)
- ・1階に出店したい (2社)
- ・もっと駅の近くに (2社)
- ・人通りが少ない (2社)
- ・手狭になった (2社)
- ・近所で電話番号の変わらない所へ
- ・空気や音など環境が悪い
- ・交通の便が悪い
- ・作業場を移転したい
- ・事務所を別にしたいため
- ・社員がいないから
- ・住宅環境が悪くなり転居を希望。事業所も移転する
- ・所属団体の支部が変わってしまうので
- ・建て替え
- ・道路が無いから
- ・南向きの日当たりの良い所
- ・木造だったので音や振動がすごくひどい
- ・自宅と職場を分けたい
- ・立地条件、通り沿いの物件に移りたい

[アニメ 問13 - 4][一般 問9 - 4] 杉並区内はどこを希望(予定)されますか。

(アニメ産業)

- ・阿佐ヶ谷 (2社)
- ・井草
- ・荻窪
- ・和田

(一般産業)

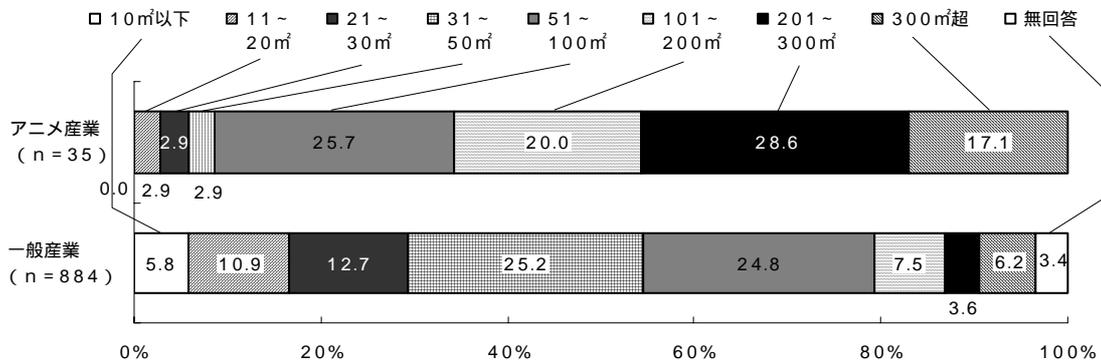
- ・荻窪 (16社)
- ・阿佐ヶ谷 (14社)
- ・西荻 (8社)
- ・高円寺 (6社)
- ・上高井戸 (3社)
- ・成田 (3社)
- ・上荻 (2社)
- ・浜田山 (2社)
- ・下井草
- ・松庵
- ・天沼
- ・和泉
- ・和田
- ・永福

「杉並区内で移転したい」と回答した事業所のその理由は、アニメ産業では、「スペースが広いビルがない」が57.1%(4社)「希望する施設や設備が整った物件がない」「ビルが古い」が各42.9%(各3社)となっている。一般産業では、「ビル等の賃料が高い」と「その他」が各32.1%と最も多く、「ビルが古い」29.8%と続く。

杉並区内で希望する市・区は、上記のとおり。

〔アニメ 問14〕〔一般 問10〕 貴事業所の床面積はどのくらいですか。

(事務所と自宅が同じ場合は、事務所もしくは業務スペースでお答えください。)(はひとつだけ)

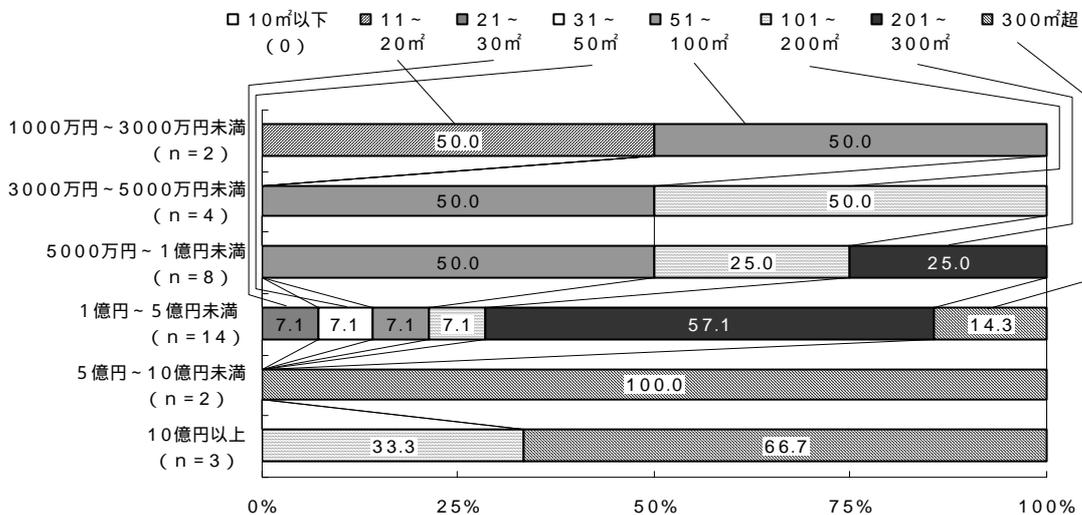


事業所の床面積は、アニメ産業では「201～300㎡」が28.6%と最も多く、以降、「21～30㎡」25.7%、「101～200㎡」20.0%と続く。

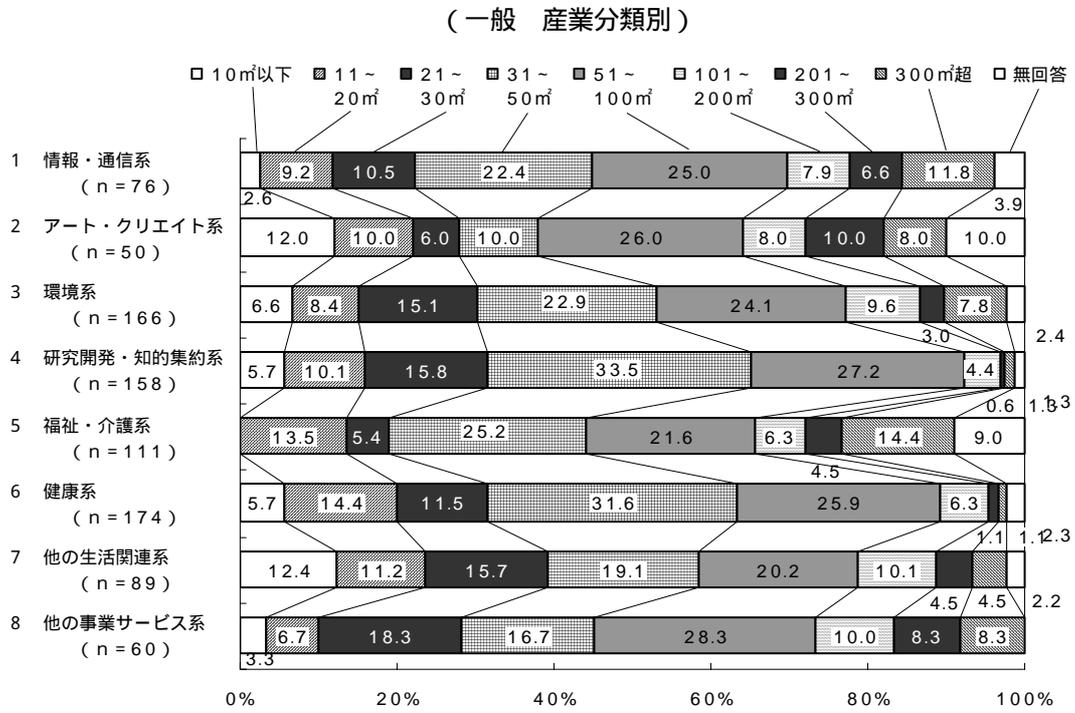
一般産業では、「31～50㎡」が25.2%と最も多く、以降、「51～100㎡」24.8%、「21～30㎡」12.7%と続く。

アニメ産業の年間売上高別にみると、売上高が1億円未満の事業所では床面積200㎡未満がほとんどであるが、売上高が1億円以上の事業所では床面積201㎡以上が主流となっている。

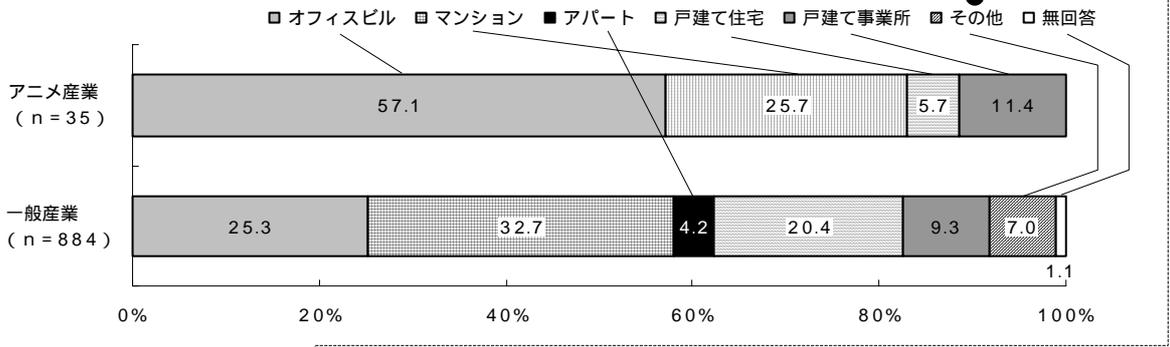
(アニメ 年間売上高別)



一般産業の産業分類別にみると、床面積 50 m²以下の割合が多いのは、4 研究開発・知的集約系、6 健康系、7 他の生活関連系で、一方、床面積 200 m²以上の割合が多いのは、5 福祉・介護系、1 情報・通信系となっている。



〔アニメ 問15〕〔一般 問11〕事業所の建物はどのような形態ですか。(はひとつだけ)

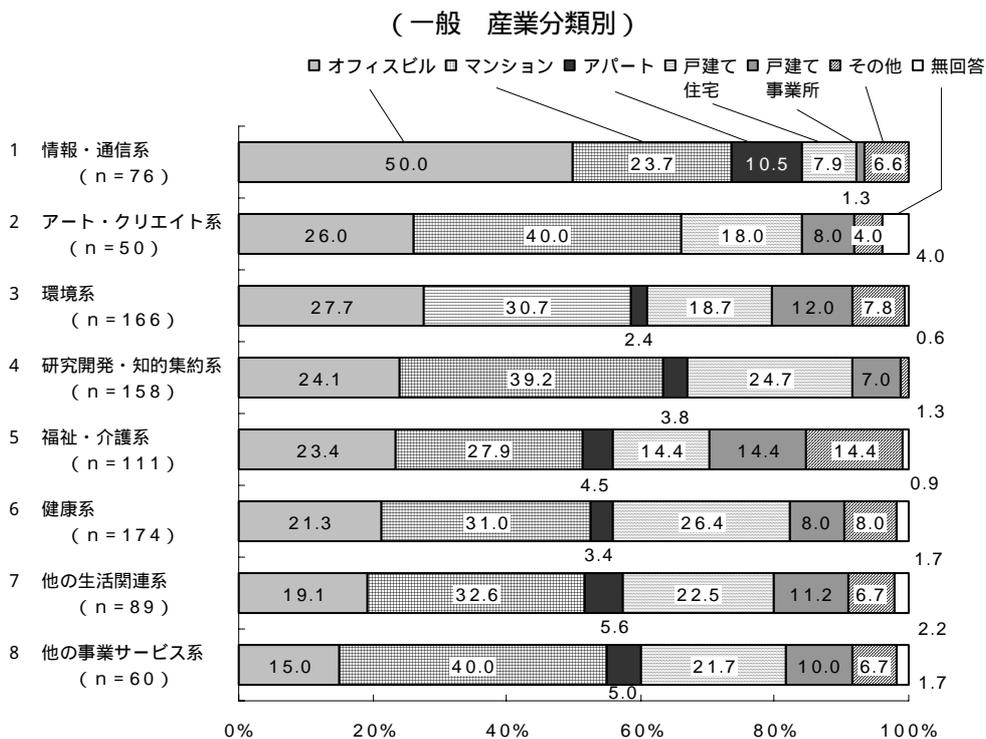


- 具体的に (一般産業)
- ・住宅+事業所 (21社)
 - ・雑居ビル (8社)
 - ・福祉施設に併設 (6社)
 - ・オフィス+マンションビル (4社)
 - ・J R高架下建造物 (3社)
 - ・駅ビル (3社)
 - ・学校 (3社)
 - ・倉庫 (2社)
 - ・区民センター
 - ・工場事務所
 - ・本社敷地内の建物の一部

事業所の建物形態は、アニメ産業では「オフィスビル」が57.1%と最も多く、以降、「マンション」25.7%、「戸建て事業所」11.4%と続く。

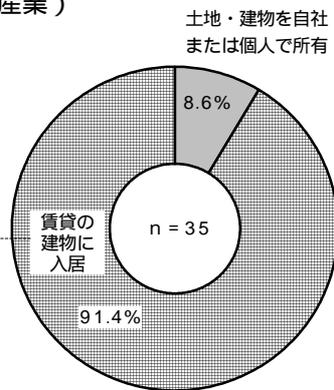
一般産業では、「マンション」が32.7%と最も多く、以降、「オフィスビル」25.3%、「戸建て住宅」20.4%と続く。

産業分類別の建物形態は、「オフィスビル」との回答は、1 情報・通信系 (50.0%) では半数を占めている。

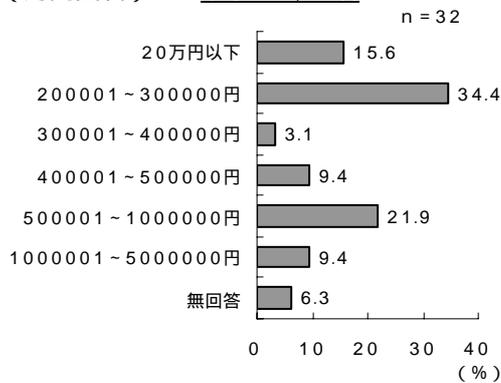


〔アニメ 問16〕〔一般 問12〕事業所の土地・建物はどのような所有形態ですか。(はひとつだけ)

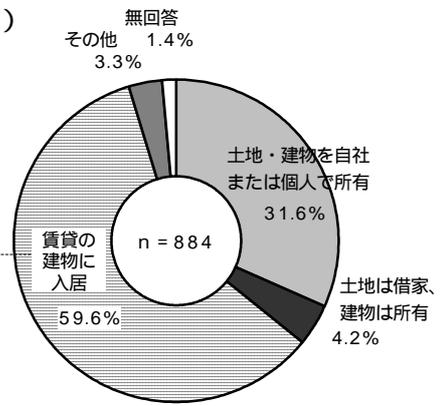
(アニメ産業)



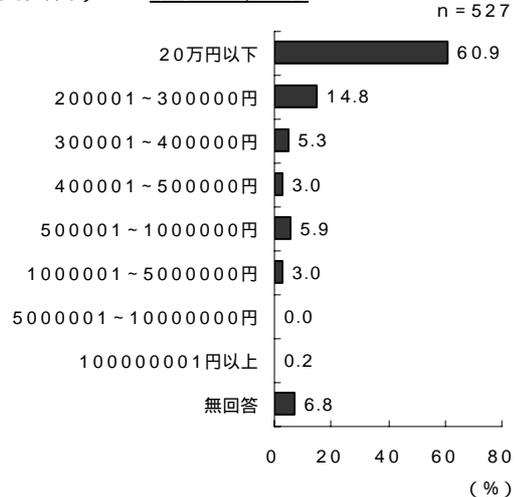
(月間賃料)・・・平均：441,033円



(一般産業)



(月間賃料)・・・平均：302,470円



その他 具体的に(一般産業)

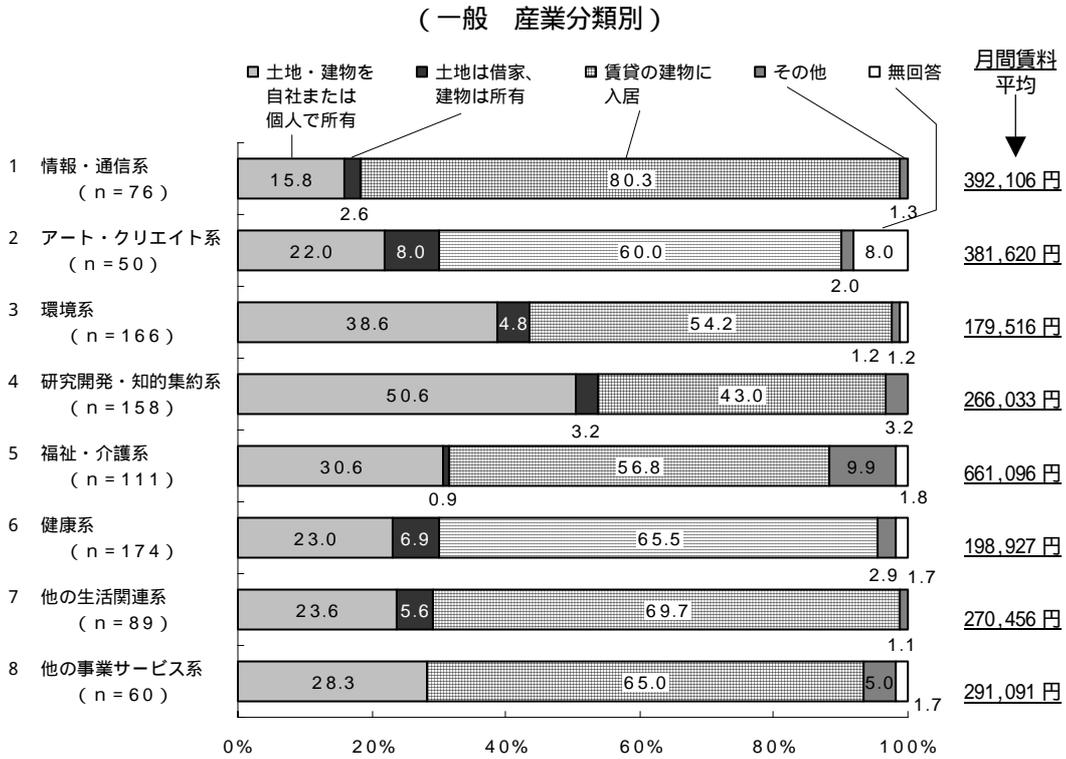
- ・区、都から借用(4社)
- ・土地、建物を一時分譲
- ・家族所有・相続等(4社)
- ・ビルの1～3階を賃貸。団体併用し、2階使用。
- ・学校敷地内や空き教室(3社)
- ・本社より賃貸
- ・他事業所等とシェア(3社)
- ・間借り
- ・系列親会社・運営主体名義(3社)
- ・マンションの一室を所有

事業所の土地・建物の所有形態は、アニメ産業では「賃貸の建物に入居」が91.4%と最も多く、大多数を占めている。賃貸の建物の月間賃料は、「200,001～300,000円」ラインが34.4%(11社)と最も多く、平均月間賃料は441,033円となっている。

一般産業では、「賃貸の建物に入居」が59.5%と最も多く、以降、「土地・建物を自社または個人で所有」31.6%、「土地は借家、建物は所有」4.2%と続く。賃貸の建物の月間賃料は、「20万円以下」ラインが60.9%と最も多く、平均月間賃料は302,470円となっている。

産業分類別の土地・建物の所有形態は、「土地・建物を自社または個人で所有」との回答は、4 研究開発・知的集約系（50.6%）では約半数を占めている。「賃貸の建物に入居」との回答は、1 情報・通信系（80.3%）では8割を占めている。

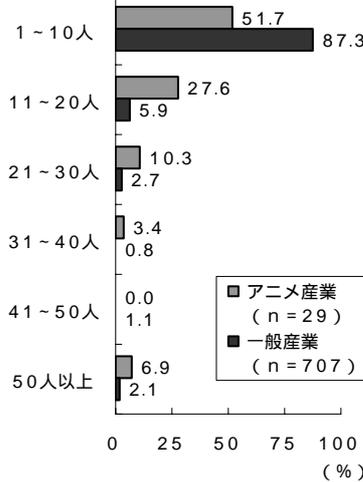
賃貸の建物の月間賃料は、5 福祉・介護系（661,096円）で最も高く、突出している。3 環境系（179,516円）や6 健康系（198,927円）は比較的低い（安い）金額となっている。



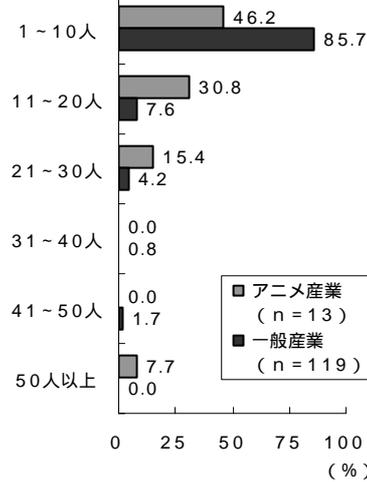
2 - 2 人材について

〔アニメ 問17〕〔一般 問13〕 貴事業所の雇用形態別の雇用人数（現在所属されている方のみ）をご記入ください。

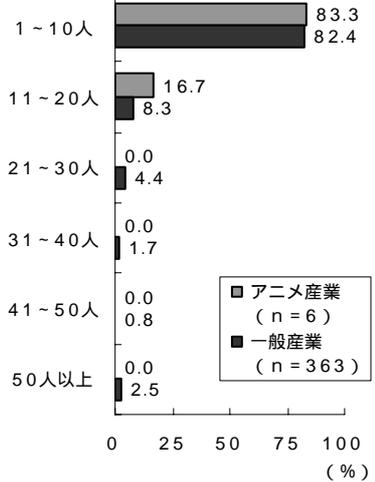
常用雇用者（正社員）



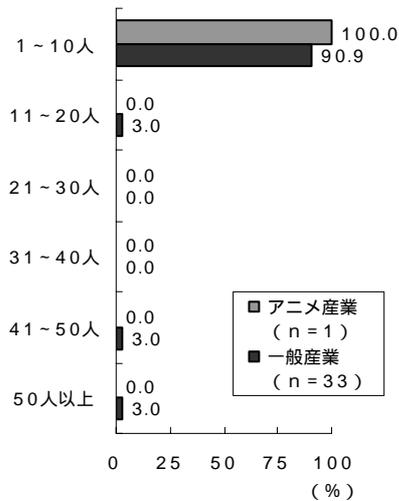
契約社員



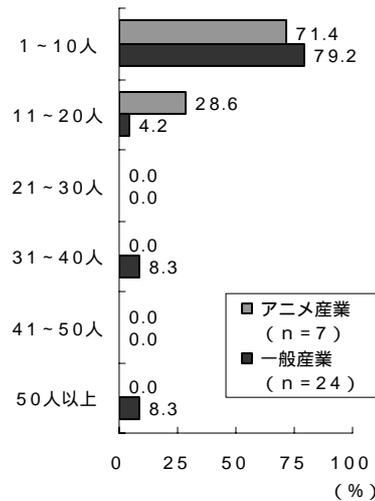
パート・アルバイト



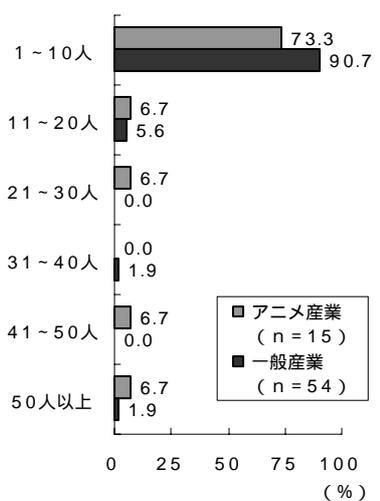
派遣社員



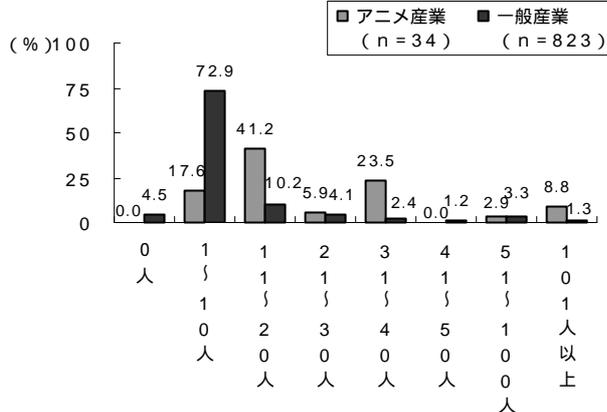
業務・プロジェクト単位契約



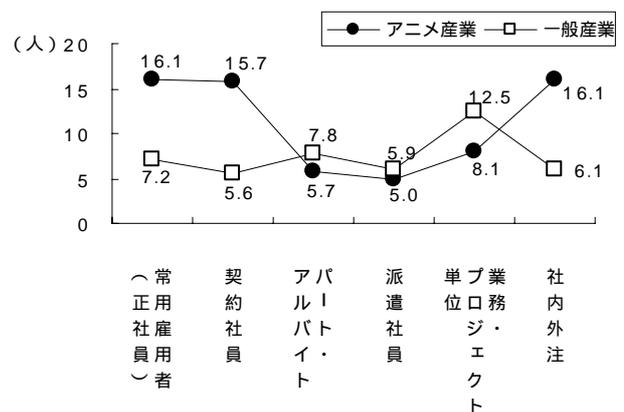
社内外注（外注が社内に入っている形態）



雇用人数合計



雇用人数平均



アニメ産業と一般産業の雇用形態別の雇用人数（現在所属されている方のみ）は前ページのとおり。

アニメ産業の属性別に雇用形態別の平均雇用人数をみても。

まず、年間売上高)別にみると、「常用雇用者」と「契約社員」に関しては、年間売上高が1億円以上の事業所で多くなっている。

著作権の保有状況別にみると、著作権を保有していない事業所では「常用雇用者」の人数が、保有している事業所よりも多くなっているが、「契約社員」「業務・プロジェクト単位」「社内外注」については、著作権を保有している事業の方が圧倒的に多くなっている。

(アニメ産業 属性別 平均雇用人数)

属性		常用雇用者 (正社員)		契約社員		パート・ アルバイト		派遣社員		業務・ プロジェクト単位		社内外注	
		母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数
年間 売上高	1,000~3,000万円未満	n=2	1.0人	n=0	-	n=0	-	n=0	-	n=1	5.0人	n=0	-
	3,000~5,000万円未満	n=3	5.3人	n=1	1.0人	n=1	17.0人	n=0	-	n=0	-	n=1	9.0人
	5,000~1億円未満	n=7	11.7人	n=1	7.0人	n=2	3.5人	n=0	-	n=0	-	n=3	3.7人
	1億円~5億円未満	n=12	15.8人	n=7	16.1人	n=2	1.5人	n=0	-	n=4	7.3人	n=7	9.7人
	5億円~10億円未満	n=1	106.0人	n=1	2.0人	n=0	-	n=1	5.0人	n=1	5.0人	n=0	-
	10億円以上	n=3	20.3人	n=2	34.5人	n=0	-	n=0	-	n=1	18.0人	n=2	75.0人
保有 状況	保有している	n=12	13.5人	n=5	22.8人	n=3	3.0人	n=0	-	n=3	13.7人	n=6	31.5人
	保有していない	n=17	17.9人	n=8	11.3人	n=3	8.3人	n=1	5.0人	n=4	4.0人	n=9	5.9人

■は全体平均よりも人数が多いもの

一般産業の産業分類別にみると、それぞれの雇用形態で平均人数が10人以上の産業分類は以下のとおり。

- 「常用雇用者」 1 情報・通信系、 8 他の事業サービス系
- 「契約社員」 7 他の生活関連系
- 「パート・アルバイト」 5 福祉・介護系、 8 他の事業サービス系
- 「派遣社員」 1 情報・通信系
- 「業務・プロジェクト単位」 1 情報・通信系、 2 アート・クリエイト系
- 「社内外注」 1 情報・通信系、 5 福祉・介護系

(一般 産業分類別 平均雇用人数)

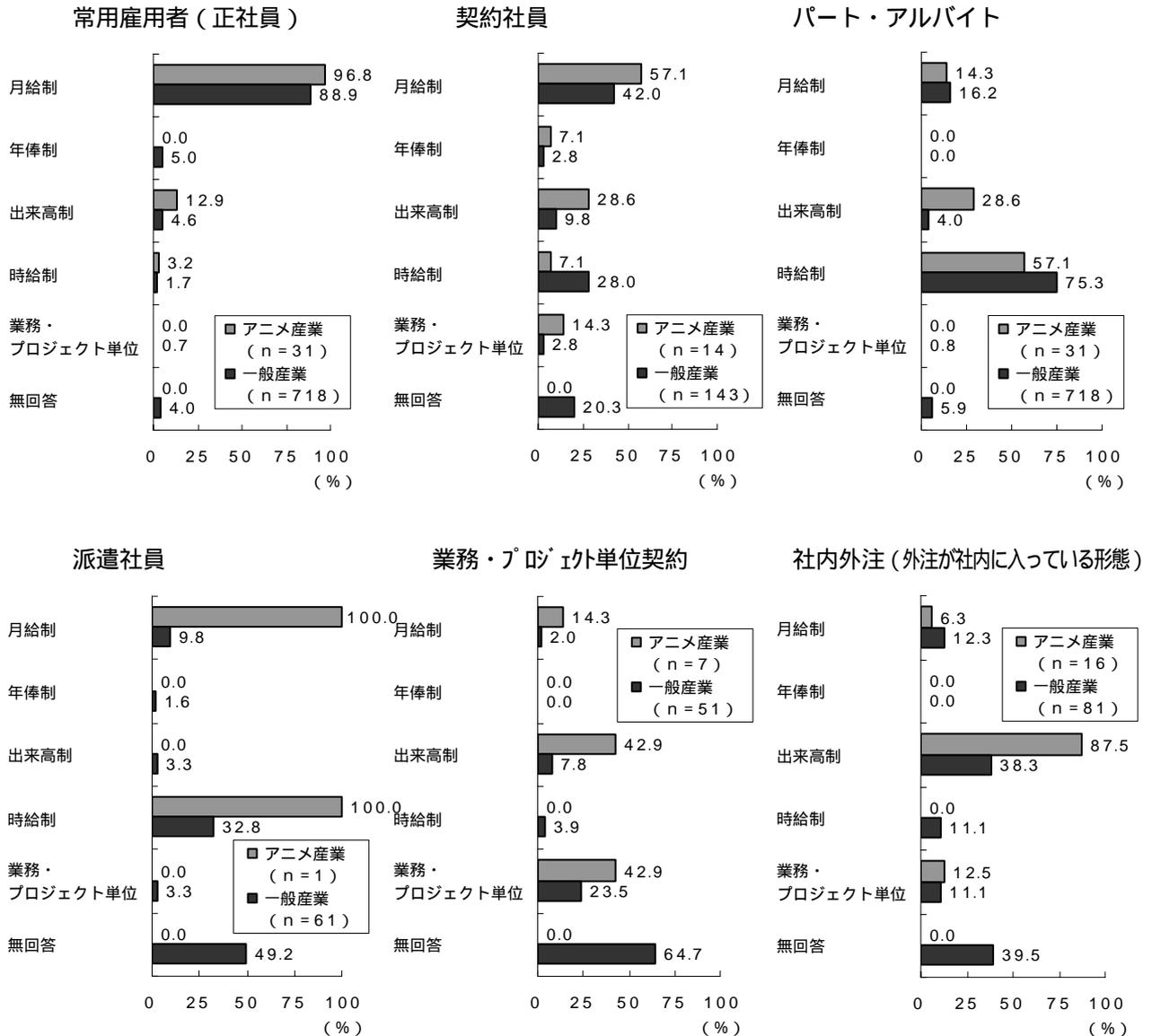
属性		常用雇用者 (正社員)		契約社員		パート・ アルバイト		派遣社員		業務・ プロジェクト単位		社内外注	
		母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数	母数	平均 人数
1	情報・通信系	n=64	13.4人	n=20	3.7人	n=26	5.8人	n=6	14.2人	n=7	17.7人	n=6	19.3人
2	アート・クリエイト系(アニメ除く)	n=40	5.8人	n=6	4.2人	n=18	1.9人	n=0	-	n=5	15.2人	n=6	5.7人
3	環境系	n=134	8.4人	n=19	4.0人	n=57	4.1人	n=9	8.3人	n=4	2.8人	n=19	1.9人
4	研究開発・知的集約系	n=131	3.7人	n=8	1.6人	n=54	1.6人	n=3	1.7人	n=5	1.4人	n=6	5.3人
5	福祉・介護系	n=107	8.1人	n=40	8.1人	n=80	15.0人	n=6	2.7人	n=1	80.0人	n=4	16.5人
6	健康系	n=121	4.2人	n=10	2.7人	n=69	3.0人	n=6	1.2人	n=1	1.0人	n=3	2.0人
7	他の生活関連系	n=57	9.1人	n=4	14.0人	n=36	9.1人	n=0	-	n=0	-	n=2	9.0人
8	他の事業サービス系	n=53	10.0人	n=12	5.6人	n=23	25.1人	n=3	2.3人	n=1	1.0人	n=8	2.6人

■は全体平均よりも人数が多いもの

〔アニメ 問18〕〔一般 問14〕貴事業所の雇用形態別の給与体系をお答えください。

(同一雇用形態でも給与体系が複数ある場合はいくつでもお答えください。)

(は～それぞれであてはまるものをいくつでも)



雇用形態別の給与体系をたずねた。それぞれ主だったもののみ、書き出してみる。

常用雇用者(正社員)

アニメ産業では、「月給制」96.8%、「出来高制」12.9%。

一般産業では、「月給制」88.9%。

契約社員

アニメ産業では、「月給制」57.1%、「出来高制」28.6%。

一般産業では、「月給制」42.0%、「時給制」28.0%。

パート・アルバイト

アニメ産業では、「時給制」57.1%、「出来高制」28.6%、「月給制」14.3%。

一般産業では、「時給制」75.3%、「月給制」16.2%。

派遣社員

アニメ産業では、「月給制」100.0%、「時給制」100.0%（但し該当母数が1のため参考程度とする。）。

一般産業では、「時給制」32.8%、「月給制」9.8%。

業務・プロジェクト単位契約

アニメ産業では、「出来高制」「業務・プロジェクト単位」各42.9%、「月給制」14.3%。

一般産業では、「業務・プロジェクト単位」23.5%、「出来高制」7.8%。

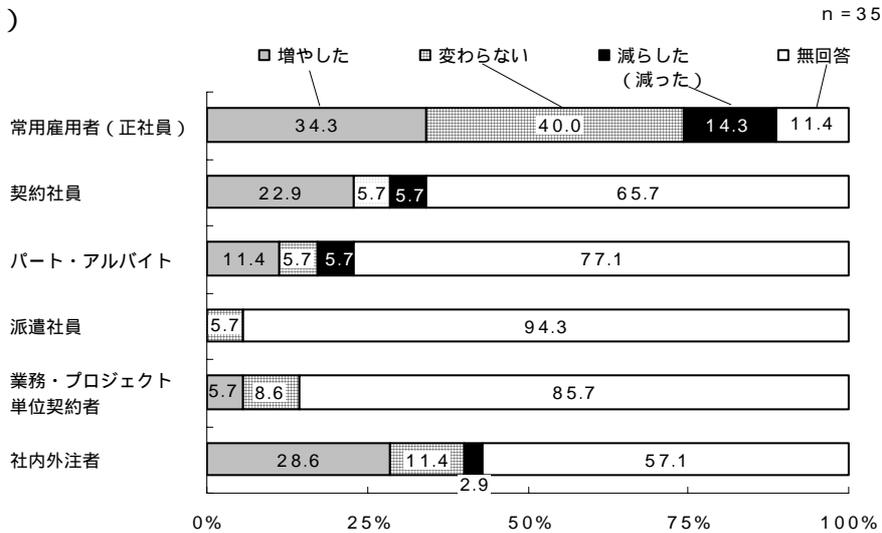
社内外注（外注が社内に入っている形態）

アニメ産業では、「出来高制」87.5%、「業務・プロジェクト単位」12.5%。

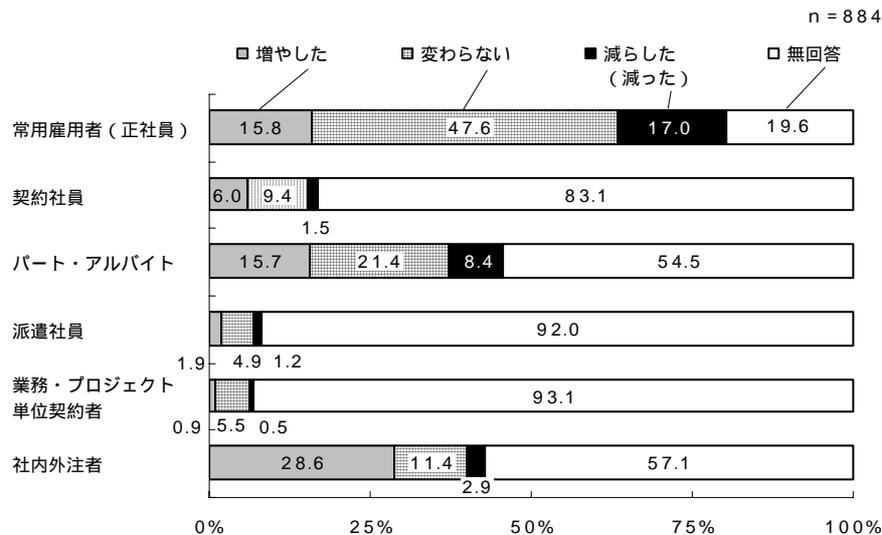
一般産業では、「出来高制」38.3%、「月給制」12.3%。

〔アニメ 問19〕〔一般 問15〕貴事業所の雇用形態別の平成14年から17年現在までの3年間の増減傾向をお答えください。(は ~ それぞれでひとつずつ)

(アニメ産業)



(一般産業)



雇用形態別の、従業員のここ3年間の増減傾向をたずねた。

アニメ産業では、「増やした」のは「常用雇用者(正社員)」(34.3%)、「社内外注者」(28.6%)、「契約社員」(22.9%)等であるが、「常用雇用者(正社員)」については「変わらない」(40.0%)が最も多く、また「減らした(減った)」(14.3%)も1割以上となっている。

一般産業では、「増やした」のは「社内外注者」(28.6%)、「常用雇用者(正社員)」15.8%、「パート・」アルバイト」(15.7%)等であるが、「常用雇用者(正社員)」については「変わらない」(47.6%)が最も多く半数弱を占め、また「減らした(減った)」(17.0%)も2割弱となっている。

雇用形態ごとの「増やした」との回答を、アニメ産業の売上高対前年比別にみると、売上高が増加している事業所は、「常用雇用者（正社員）」を増やしているケースが目立つ。一方で、「パート・アルバイト」や「派遣社員」よりも「社内外注」を増加させている。

このことから、アニメ産業の収益増加に伴い、「正社員と社内外注」というアニメ産業独特な雇用形態の増加に相関がみられ、「社内外注」即ち個人事業主の形態の増加が想定される。

（アニメ 売上高対前年比別 「増やした」との回答） （単位：％）

雇用形態	常用雇用者 (正社員)	契約社員	パート・ アルバイト	派遣社員	業務・ プロジェクト 単位	社内外注
売上高前年比						
かなり増加している (n=4)	75.0	25.0	-	-	-	50.0
やや増加している (n=8)	25.0	25.0	-	-	12.5	37.5
変わらない (n=12)	50.0	33.3	25.0	-	8.3	25.0
やや減少している (n=9)	11.1	11.1	11.1	-	-	22.2
かなり減少している (n=1)	-	-	-	-	-	-

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

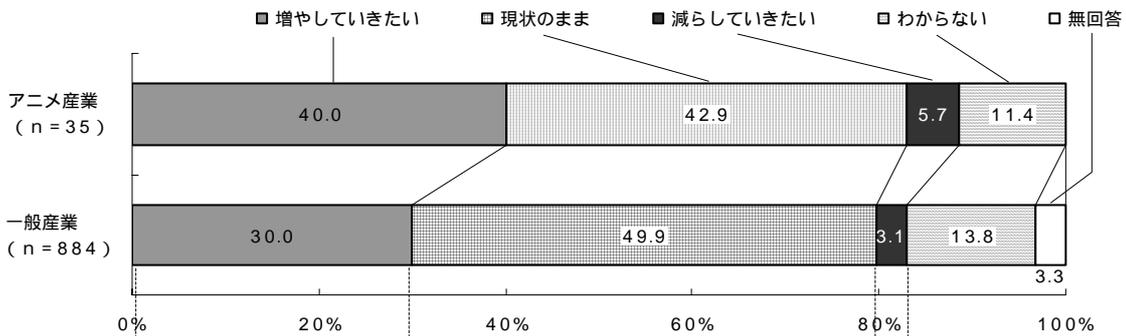
雇用形態ごとの「増やした」との回答を、一般産業の産業分類別にみると、5 福祉・介護系では「常用雇用者（正社員）」「契約社員」「パート・アルバイト」を増やしている事業所が多く、特に「パート・アルバイト」は（51.4％）と約半数の事業所が増加させている。

（一般 産業分類別 「増やした」との回答） （単位：％）

雇用形態	常用雇用者 (正社員)	契約社員	パート・ アルバイト	派遣社員	業務・ プロジェクト 単位	社内外注
産業分類						
1 情報・通信系 (n=76)	23.7	13.2	10.5	5.3	2.6	3.9
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=50)	10.0	4.0	6.0	-	2.0	4.0
3 環境系 (n=166)	15.1	4.8	12.7	3.0	-	1.8
4 研究開発・知的集約系 (n=158)	12.0	0.6	6.3	1.3	1.9	0.6
5 福祉・介護系 (n=111)	39.6	20.7	51.4	2.7	-	0.9
6 健康系 (n=174)	7.5	1.7	10.9	1.1	1.1	0.6
7 他の生活関連系 (n=89)	4.5	2.2	12.4	-	-	-
8 他の事業サービス系 (n=60)	20.0	6.7	16.7	1.7	-	3.3

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問20〕〔一般 問16〕今後、貴事業所では雇用者を増やしていく計画がありますか。(はひとつだけ)



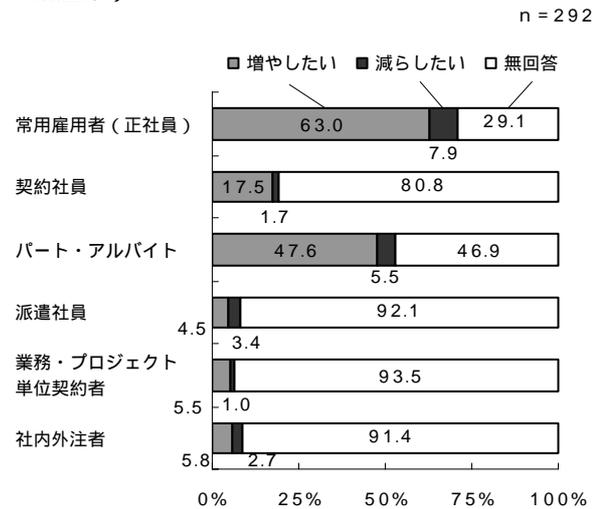
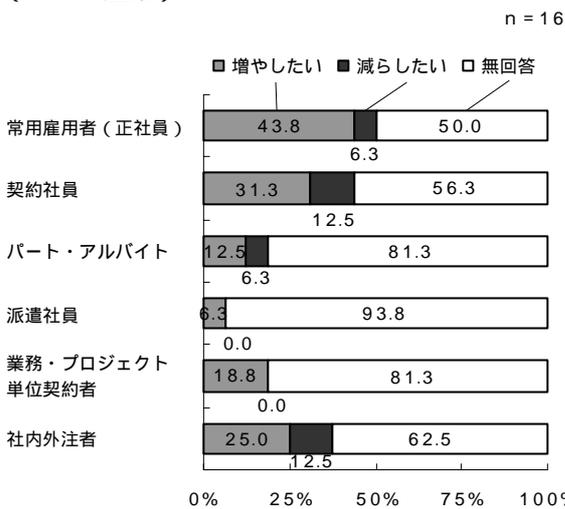
(前問で「増やしていきたい」あるいは「減らしていきたい」と回答した方に)

〔アニメ 問20 - 1〕〔一般 問16 - 1〕どのような雇用形態を増加、あるいは減少させていきたいですか。

(は ~ それぞれでひとつずつ)

(アニメ産業)

(一般産業)



今後の、事業所での雇用者の増減計画は、アニメ産業では、「現状のまま」が42.9%と最も多く、以降、「増やしていきたい」40.0%、「わからない」11.4%と続き、「減らしていきたい」は5.7%となっている。

一般産業では、「現状のまま」が49.9%と最も多く、約半数を占めている。以降、「増やしていきたい」30.0%、「わからない」13.8%と続き、「減らしていきたい」は3.1%となっている。

前問で「増やしていきたい」あるいは「減らしていきたい」と回答した事業所に、増加あるいは減少させていきたい雇用形態をたずねた。

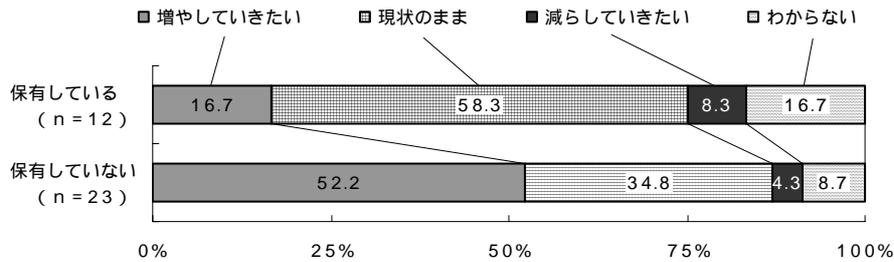
アニメ産業では、「増やしたい」雇用形態は、常用雇用者(正社員)43.8%、契約社員31.3%、社内外注者25.0%等。「減らしたい」雇用形態は、契約社員と社内外注者各12.5%等。

一般産業では、「増やしたい」雇用形態は、常用雇用者(正社員)63.0%、パート・アルバイト47.6%等、「減らしたい」雇用形態は、常用雇用者(正社員)7.9%等。

今後の事業所での雇用者の増減計画をアニメ産業の著作権保有状況別にみると、著作権を保有している事業所では、ここ3年間の収益動向(問31)が「増収増益」との回答が約半数を占めているにも関わらず、ここでの「増やしていきたい」(16.7%)という増加意向は極めて低くなっている。一方、著作権を保有していない事業所では、「増やして行きたい」(52.2%)は半数以上を占めている。

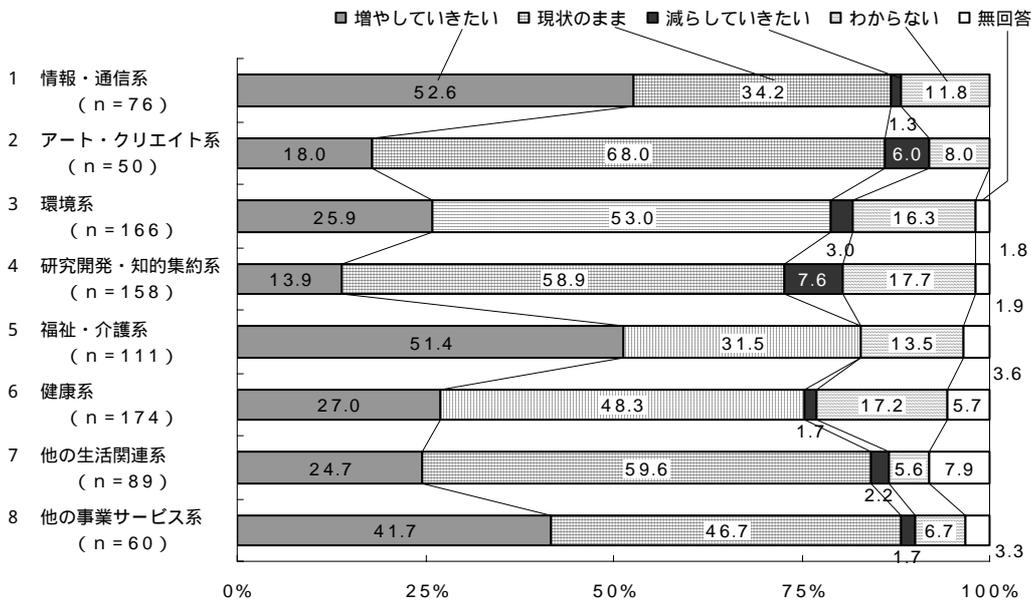
著作権を保有していなければ作業マンとしての従業員の増加がそのまま作業量のアップとなり、利益を生むが、販売管理費がかかり、利益を圧迫する。

(アニメ 著作権の保有状況別)



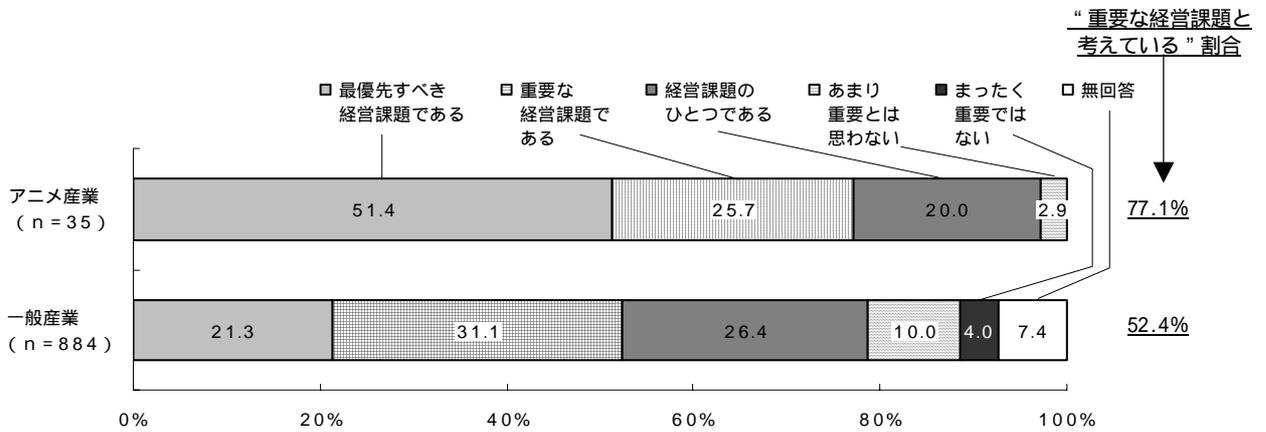
一般産業の産業分類別にみると、「増やしていきたい」との回答は、1 情報・通信系(52.6%)、5 福祉・介護系(51.4%)で多く、半数以上を占めている。一方、「減らしていきたい」との回答は、4 研究開発・知的集約系(7.6%)で最も多くなっている。また、「現状のまま」との回答は、2 アート・クリエイティブ系(68.0%)、7 他の生活関連系(59.6%)、4 研究開発・知的集約系(58.9%)、3 環境系(53.0%)で多く、半数以上を占めている。

(一般 産業分類別)



2 - 3 従業員等の確保・教育訓練などについて

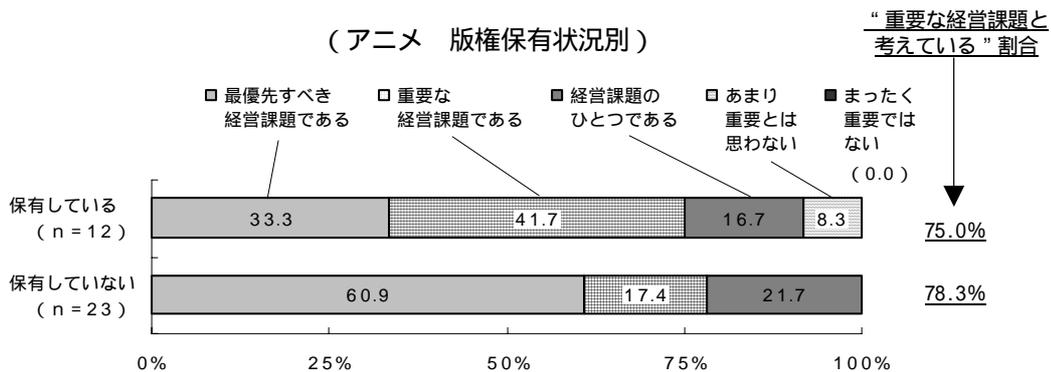
〔アニメ 問21〕〔一般 問17〕貴事業所の人材育成に対する考え方はどのようなものですか。(はひとつだけ)



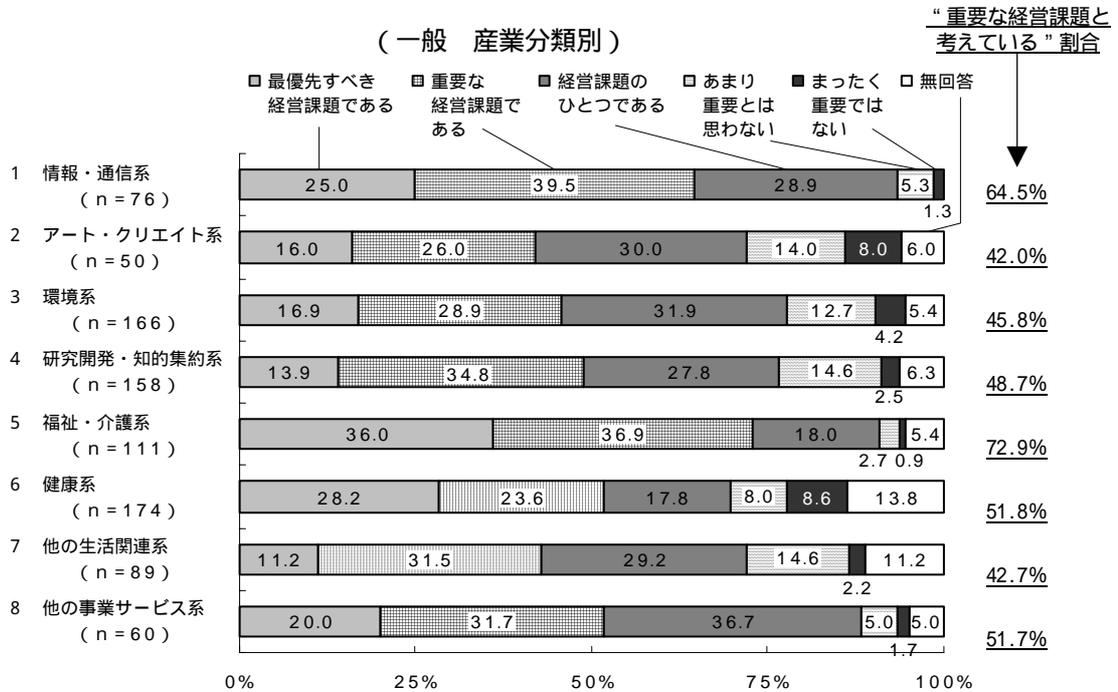
人材育成に対する考え方は、アニメ産業では「最優先すべき経営課題である」が51.4%と最も多く、約半数を占め、以降、「重要な経営課題である」25.7%、「経営課題のひとつである」20.0%と続く。「最優先すべき経営課題である」51.4%と「重要な経営課題である」25.7%を合わせた、“人材育成を重要な経営課題と考えている”割合は77.1%となっている。

一般産業では、「重要な経営課題である」が31.1%と最も多く、以降、「経営課題のひとつである」26.4%、「最優先すべき経営課題である」21.3%と続く。“人材育成を重要な経営課題と考えている”割合は52.4%となっている。

アニメ産業の著作権の保有状況別にみると、「最優先すべき経営課題である」との回答は、著作権を保有していない事業所(60.9%)では6割を占めている。



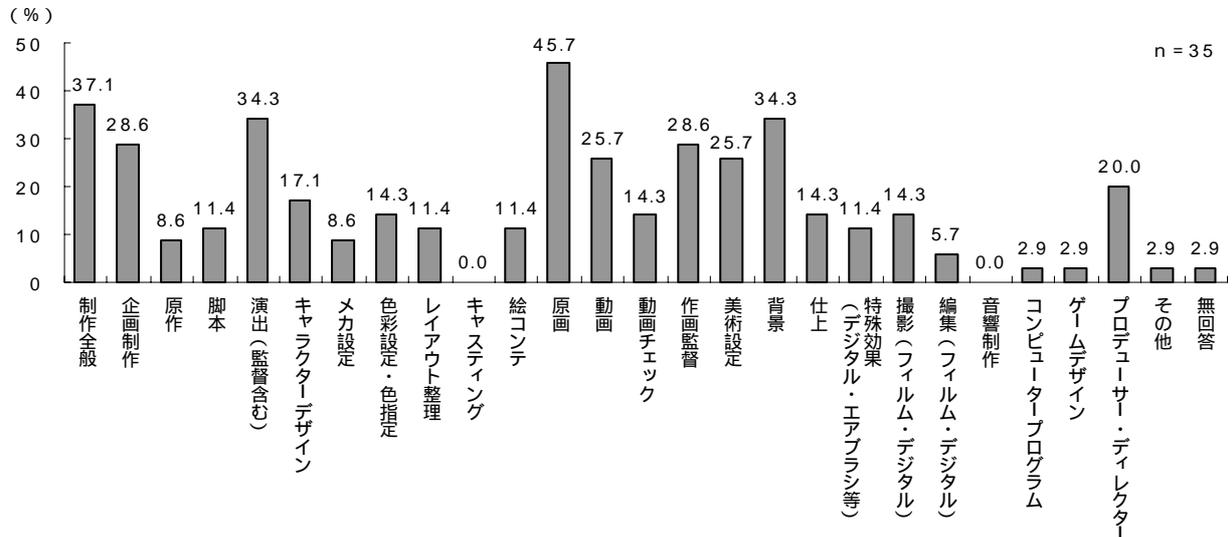
一般産業の産業分類別にみると、「最優先すべき経営課題である」との回答は、5 福祉・介護系（36.0%）で最も多くなっている。また、この5 福祉・介護系では「重要な経営課題である」との回答（36.9%）も多く、この2つの回答を合わせた“人材育成を重要な経営課題と考えている”割合は、5 福祉・介護系（72.9%）、1 情報・通信系（64.5%）等で多くなっている。



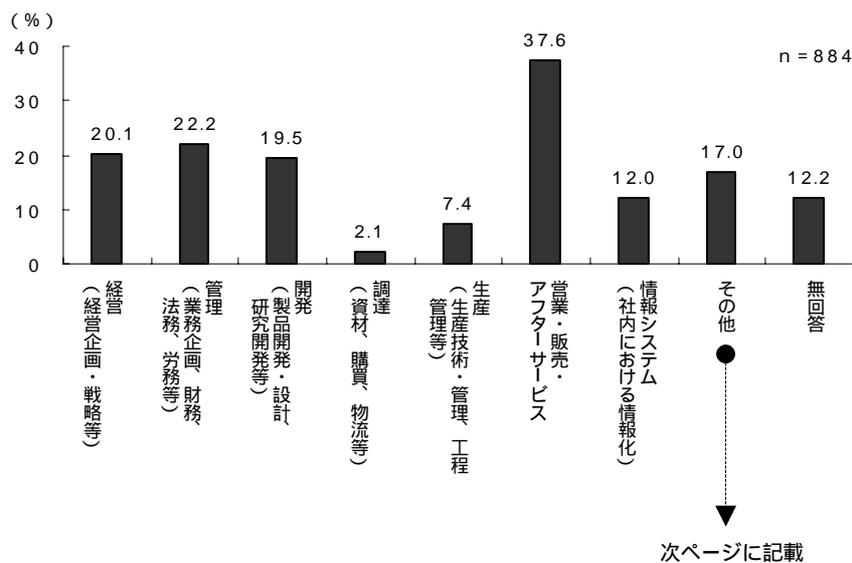
〔アニメ 問22〕〔一般 問18〕貴事業所では、どのような分野の人材育成が重要とお考えですか。

(はいくつでも)

(アニメ産業)



(一般産業)



人材育成が重要と考える分野は、アニメ産業では「原画」が45.7%と最も多く、以降、「制作全般」37.1%、「演出(監督含む)」「背景」各34.3%と続く。

一般産業では、「営業・販売・アフターサービス」が37.6%と最も多く、以降、「管理(業務企画、財務、法務、労務等)」22.2%、「経営(経営企画・戦略等)」20.1%と続く。

産業分類別にみると、「管理(業務企画、財務、法務、労務等)」との回答は、4 研究開発・知的集約系(45.6%)で、「開発(製品開発・設計、研究開発等)」との回答は、1 情報・通信系(44.7%)と3 環境系(45.2%)で、「営業・販売・アフターサービス」との回答は、7 他の生活関連系(60.7%)で、「その他」との回答は、5 福祉・介護系(45.9%)で、それぞれ多くなっている。

(一般 産業分類別)

(単位：%)

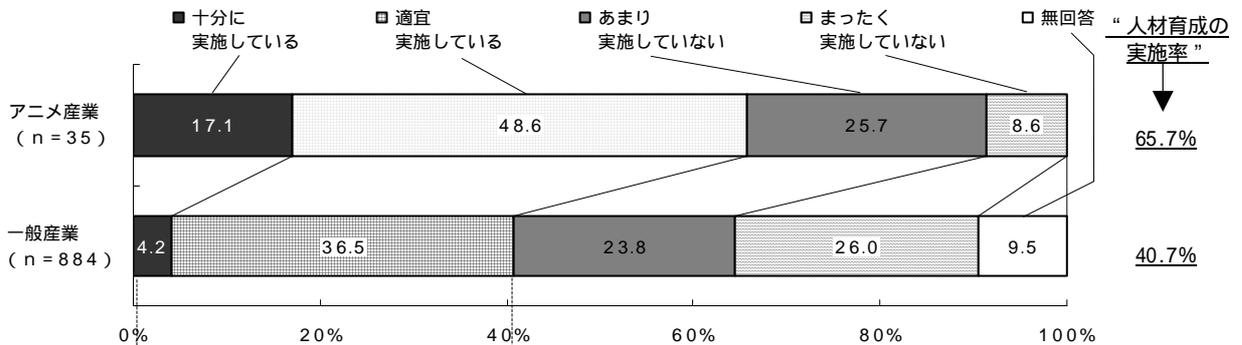
産業分類	人材育成が重要と考える分野	経営 (経営企画・戦略等)	管理 (業務企画・財務 法務・労務等)	開発 (製品開発・設計、 研究開発等)	調達 (資材、購買、 物流等)	生産 (生産技術・管理 工程管理等)	営業・販売・ アフターサービス	情報システム (社内における情報化)	その他	無回答
1 情報・通信系 (n=76)		19.7	14.5	44.7	1.3	7.9	50.0	23.7	5.3	2.6
2 アート・クリエイ系(アニメ除く) (n=50)		36.0	24.0	20.0	4.0	8.0	54.0	18.0	14.0	8.0
3 環境系 (n=166)		15.1	12.7	45.2	3.0	12.0	30.7	10.2	7.2	10.8
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		19.0	45.6	8.9	1.3	3.2	16.5	15.8	9.5	15.2
5 福祉・介護系 (n=111)		28.8	26.1	4.5	0.9	6.3	34.2	6.3	45.9	7.2
6 健康系 (n=174)		16.1	11.5	5.7	0.6	6.3	37.4	6.3	27.6	17.8
7 他の生活関連系 (n=89)		23.6	18.0	18.0	7.9	3.4	60.7	11.2	6.7	16.9
8 他の事業サービス系 (n=60)		15.0	25.0	13.3	-	15.0	55.0	15.0	11.7	10.0

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

前ページの(一般産業)の「その他」具体的に：

- ・技術(15社)
- ・介護職(13社)
- ・専門職(5社)
- ・ヘルパー(5社)
- ・ケアマネジャー(3社)
- ・施術師(3社)
- ・職人(3社)
- ・事務(2社)
- ・経理事務(2社)
- ・IT技術者(2社)
- ・医療技術(2社)
- ・カウンセラー(2社)
- ・サービス提供責任者(2社)
- ・作業員(2社)
- ・接客(2社)
- ・パソコンインストラクター(2社)
- ・弱电知識(2社)
- ・CAD設計
- ・編集デザイナー
- ・育毛、マッサージ業
- ・運転手
- ・安全教育
- ・営業及び営業事務
- ・営業管理
- ・エステティシャン
- ・介護グループホームにおける支援
- ・カイロプロテクター
- ・看護技術
- ・感性
- ・企画、製作、運営
- ・クリエイター、デザイン、プランニング、コピーライター
- ・健康で働ける人
- ・工事関係の見積もりの管理
- ・国家資格所有者
- ・古物の為、物品を見る経験が必要
- ・自己啓発
- ・精神保健福祉士
- ・整体師
- ・製品検査
- ・税務技術
- ・設計
- ・送電線調査測量、設計
- ・治療～経営まで
- ・治療技術
- ・特許技術者
- ・人間科学
- ・能力、専門技術のある人
- ・パタンナー
- ・はり、きゅう、マッサージ師(三療師)
- ・福祉専門職
- ・マッサージ等の技術
- ・有資格者

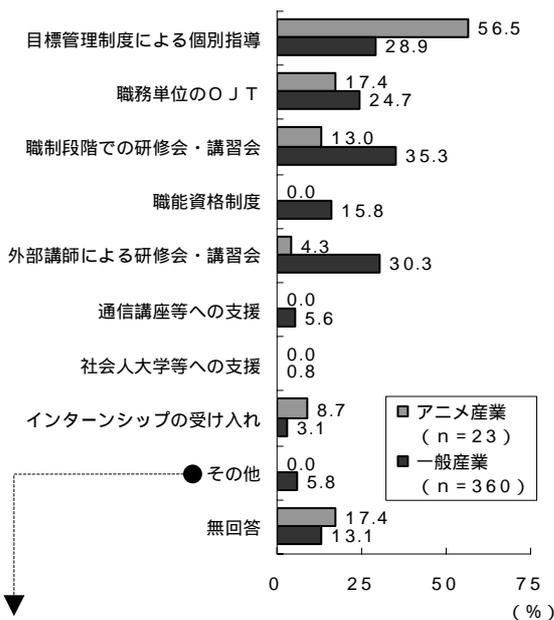
〔アニメ 問23〕〔一般 問19〕貴事業所における人材育成の実施状況について、あてはまるものをお選びください。(注：外部機関による人材育成プログラムを利用している場合等も含まれます。)(はひとつだけ)



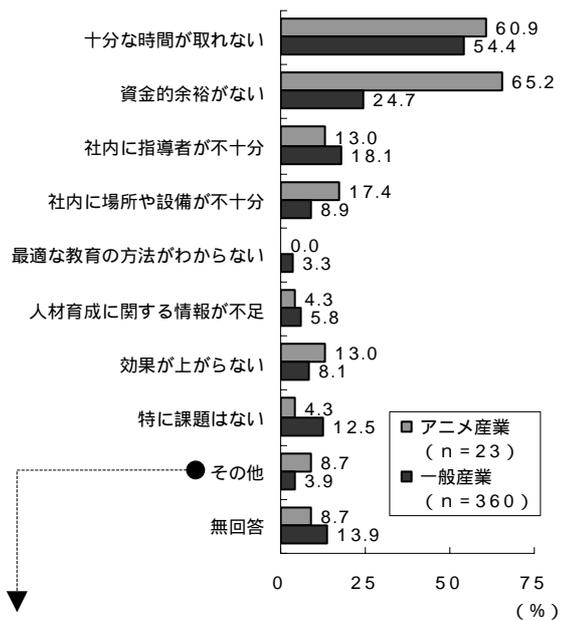
(前問で「十分に実施している」「適宜実施している」と回答した方に)

〔アニメ 問23-1〕〔一般 問19-1〕
貴事業所ではどのような人材育成に取り組んでいますか。(はいくつでも)

〔アニメ 問23-2〕〔一般 問19-2〕
貴事業所の人材育成における問題点は何ですか。(はいくつでも)



- 具体的に：
(一般産業)
- ・研修会・講演会・セミナーへの参加(4社)
 - ・随時、現場(日常業務)での指導(3社)
 - ・個々の自主勉強(3社)
 - ・会の研修、実習、講習
 - ・外部研修
 - ・学習に来る外部学生も直接指導
 - ・技術、礼儀
 - ・業界で共同で実施
 - ・デザイン企画なので、視察、展示会やセミナー等
 - ・ミーティングの開催
 - ・メーカーによる指導

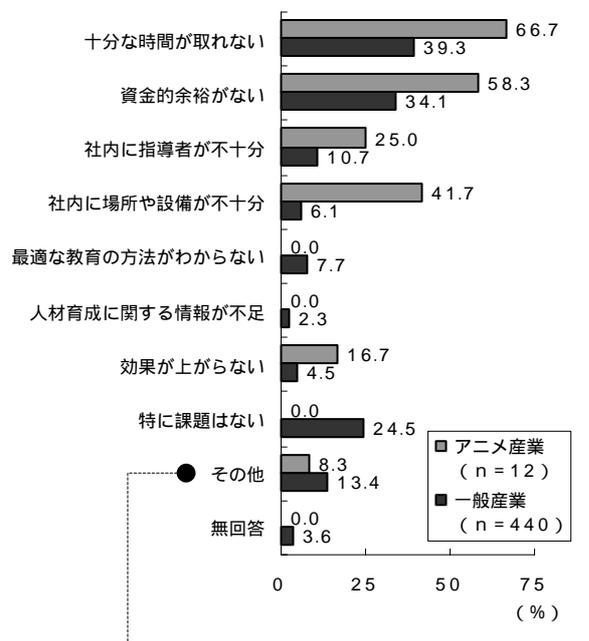


- 具体的に：
(アニメ産業)
- ・出入りが多い
 - ・一通り技術を身につけたら1~2年で退職してしまう。
- (一般産業)
- ・営業力がない
 - ・外部に委託
 - ・技術的自己研鑽
 - ・希望者が少ない
 - ・教育、研修後の効果確認にまで管理が行き届いていない
 - ・経営上の採算が取れない
 - ・最近の若い人はやる気が無い。考えが無い
 - ・人を大切にしない人格形成
 - ・訪問介護人材は空き時間が各自バラバラなので、講習時間を組んでも全員集まる事は不可能
 - ・良い人材が集まらない

(前問で「あまり実施していない」「まったく実施していない」と回答した方に)

[アニメ 問23 - 3][一般 問19 - 3] 貴事業所で人材育成を実施していない理由は何ですか。

(はいくつでも)



具体的に(一般産業)

- ・現状で十分なので必要ない(15社)
- ・育成する従業員がいない(25社)
- ・以前はやっていたが、技術を教えるのに時間がかかり、教えてもさっさと退職する。以前はお礼奉行的な期間を認識している人が大部分だったが、今の若い人は自己中心的で会社の都合など考えない。技術のある人とプログラム単位に組む方がコストがかからない。
- ・各自の技術だけ
- ・技術レベルの把握が難しい
- ・クライアントが決まっているから
- ・個人個人の自発的勉強、努力、工夫による
- ・国家資格必要のため、専門学校への入学、履修が必要
- ・個別対応のみ
- ・これから実施する
- ・仕事をやってゆく事が育成にもなっている
- ・特殊な技術を必要とするため、優秀な技術を持った人材しか雇用していないため
- ・話し合いで決める
- ・本人に意思がない。家庭を持っているアルバイトの方で意識が薄い

人材育成の実施状況は、アニメ産業では「適宜実施している」が48.6%と最も多く、約半数を占め、「十分に実施している」の17.1%を合わせた“人材育成の実施率”は65.7%、約3分の2となっている。

一般産業では、「適宜実施している」が36.5%と最も多いが、それに続くのは「まったく実施していない」26.0%、「あまり実施していない」23.8%であり、「適宜実施している」(36.5%)と「十分に実施している」(4.2%)を合わせた“人材育成の実施率”は40.7%となっている。

前問で人材育成を「十分に実施している」「適宜実施している」と回答した事業所の、取り組んでいる人材育成の内容は、アニメ産業では「目標管理制度による個別指導」が56.5%と最も多く、以降、「職務単位のOJT」17.4%、「職制段階での研修会・講習会」13.0%と続く。

一般産業では、「職制段階での研修会・講習会」が35.3%と最も多く、「外部講師による研修会・講習会」30.3%、「目標管理制度による個別指導」28.9%と続く。

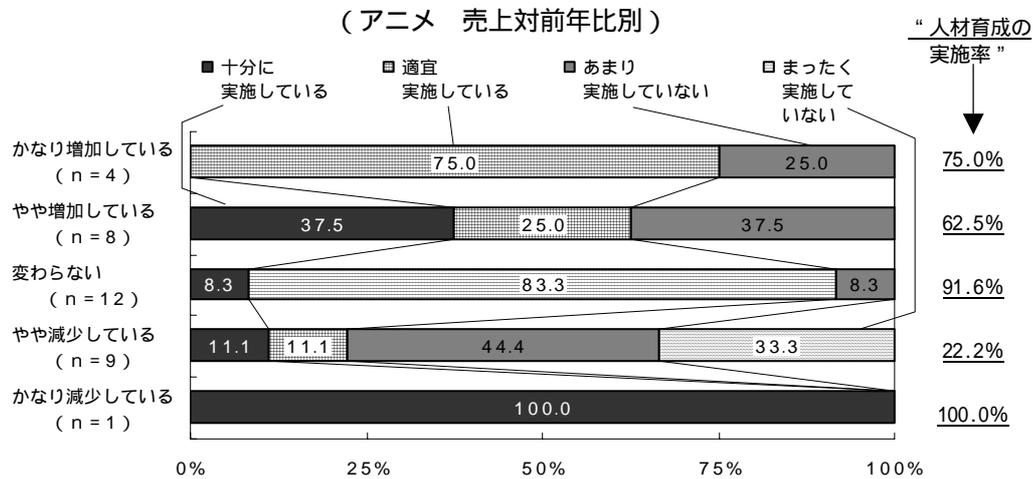
同じく人材育成を「十分に実施している」「適宜実施している」と回答した事業所の、人材育成における問題点は、アニメ産業では「資金的余裕がない」が65.2%と最も多く、「十分な時間が取れない」60.9%が続く。

一般産業では、「十分な時間が取れない」が54.4%と最も多く、「資金的余裕がない」24.7%が続く。

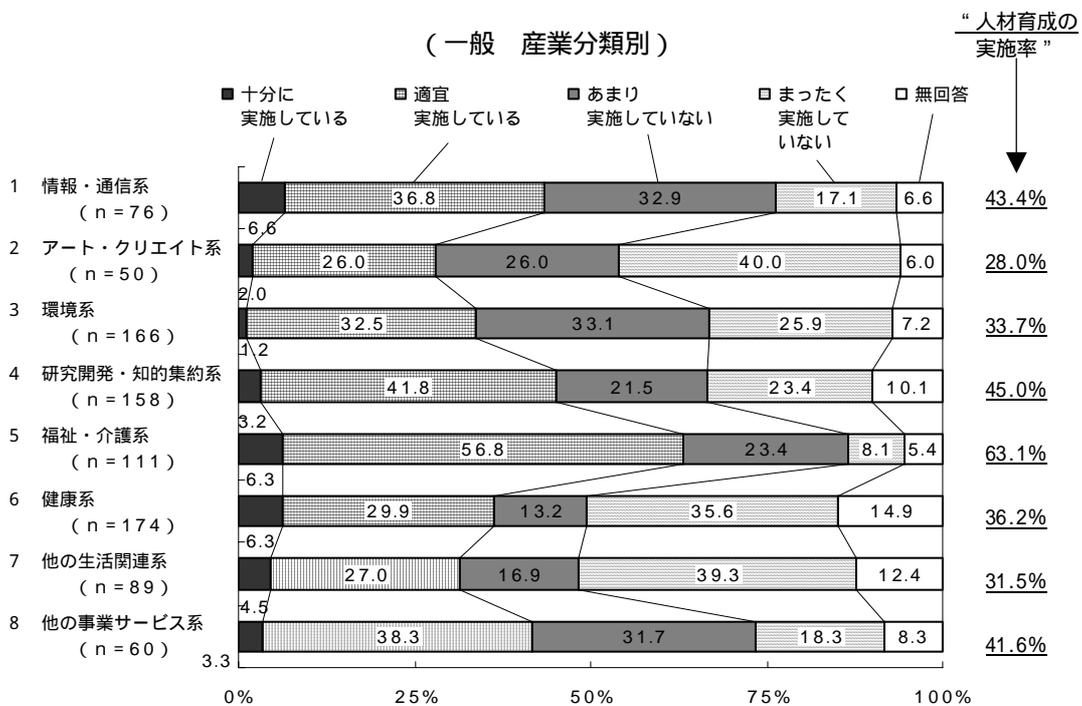
人材育成を「あまり実施していない」「まったく実施していない」と回答した事業所の、人材育成を実施していない理由は、アニメ産業では「十分な時間が取れない」が66.7%と最も多く、以降、「資金的余裕がない」58.3%、「社内に場所や設備が不十分」41.7%と続く。

一般産業では、「十分な時間が取れない」が39.3%と最も多く、以降、「資金的余裕がない」34.1%、「特に課題はない」24.5%と続く。

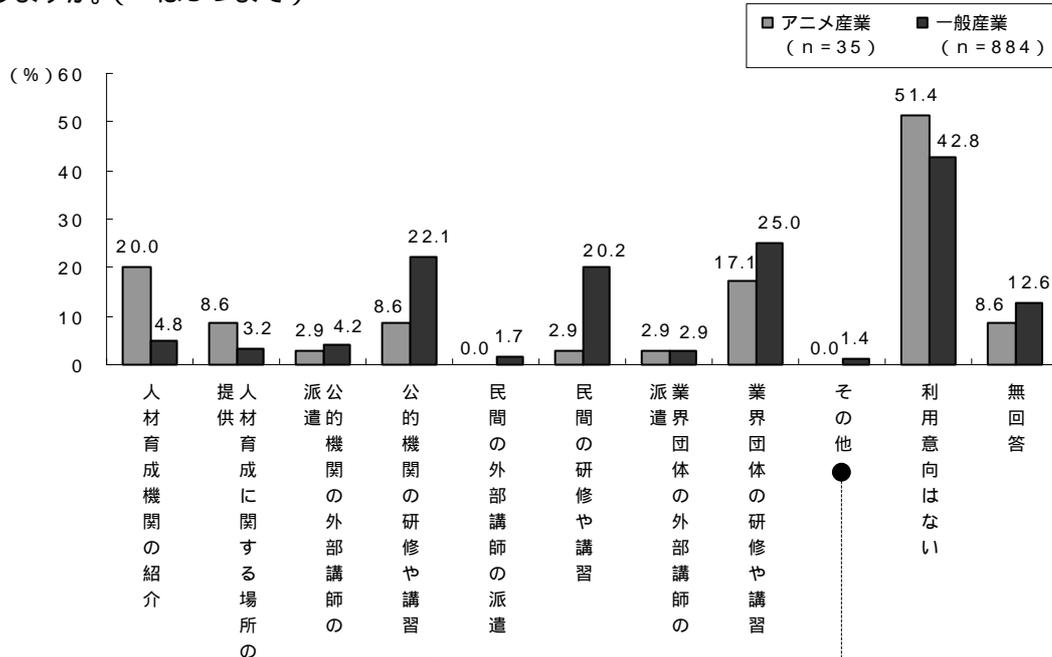
人材育成の実施状況を、アニメ産業の売上対前年比別にみると、「十分に実施している」と「適宜実施している」を合わせた“人材育成の実施率”は、売上が増加している事業所（かなり増加している事業所：75.0%、やや増加している事業所：62.5%）では高くなっているが、やや減少している事業所（22.2%）では低くなっている。（但し、かなり減少している事業所は母数が1事業所のため、参考程度とする。）



一般産業の産業分類別にみると、「十分に実施している」と「適宜実施している」を合わせた“人材育成の実施率”は、5 福祉・介護系（63.1%）、4 研究開発・知的集約系（45.0%）、1 情報通信系（43.4%）等で高くなっている。一方、「まったく実施していない」が最多回答となっている2 アート・クリエイティブ系（アニメ除く）（28.0%）や、7 他の生活関連系（31.5%）では実施率が低い。



〔アニメ 問24〕〔一般 問20〕 今後貴事業所では次のような人材育成に関わるサービスを利用する意向がありますか。(は3つまで)



具体的に（一般産業）

- ・教育ビデオ（2社）
- ・業界団体主催のセミナー、展示会参加、etc
- ・自分が考えるので
- ・当社がその仕事をやっている
- ・各自でセミナー参加
- ・個人の講師
- ・専門学校の学費補助
- ・本社対応のため

人材育成に関わるサービスの利用意向は、アニメ産業では、「利用意向はない」が51.4%と最も多く、半数以上を占めている。利用意向のある中では、「人材育成機関の紹介」が20.0%と最も多く、「業界団体の研修や講習」が17.1%と続く。

一般産業では、「利用意向はない」が42.8%と最も多く、4割強を占めている。利用意向のある中では、「業界団体の研修や講習」が25.0%と最も多く、以降、「公的機関の研修や講習」22.1%、「民間の研修や講習」20.2%と続く。

アニメ産業の売上高対前年比別にみると、売上高がかなり増加している事業所で「業界団体の研修や講習」(50.0%) やや増加している事業所で「人材育成機関の紹介」(37.5%) との回答が多く、一方、売上高が減少傾向にある事業所ほど「利用意向はない」との回答が多くなっている。

売上高が増加傾向にある事業所では、サービスの利用意向に積極的であることが顕著となっている。

(アニメ 売上高対前年比別)

(単位：%)

売上高対前年比	人材育成に関わるサービスの利用意向	人材育成機関の紹介	人材育成に関する場所の提供	人材育成に関する場所の派遣	公的機関の外部講師の派遣	公的機関の研修や講習	民間の外部講師の派遣	民間の研修や講習	業界団体の外部講師の派遣	業界団体の研修や講習	その他	利用意向はない	無回答
かなり増加している (n=4)	25.0	-	-	-	-	-	-	-	50.0	-	25.0	25.0	
やや増加している (n=8)	37.5	12.5	-	-	-	-	-	-	12.5	-	37.5	12.5	
変わらない (n=12)	16.7	16.7	8.3	16.7	-	-	-	-	25.0	-	41.7	8.3	
やや減少している (n=9)	11.1	-	-	11.1	-	11.1	11.1	-	-	-	77.8	-	
かなり減少している (n=1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

一般産業の産業分類別にみると、5 福祉・介護系では、「公的機関の外部講師の派遣」(16.2%)、「公的機関の研修や講習」(57.7%)、「民間の研修や講習」(40.5%)、「業界団体の研修や講習」(40.5%)等の項目で、他の産業に比べて回答が多くなっている。一方、「利用意向はない」との回答は、7 他の生活関連系(59.6%)と2 アート・クリエイティブ系(58.0%)で多くなっている。

(一般 産業分類別)

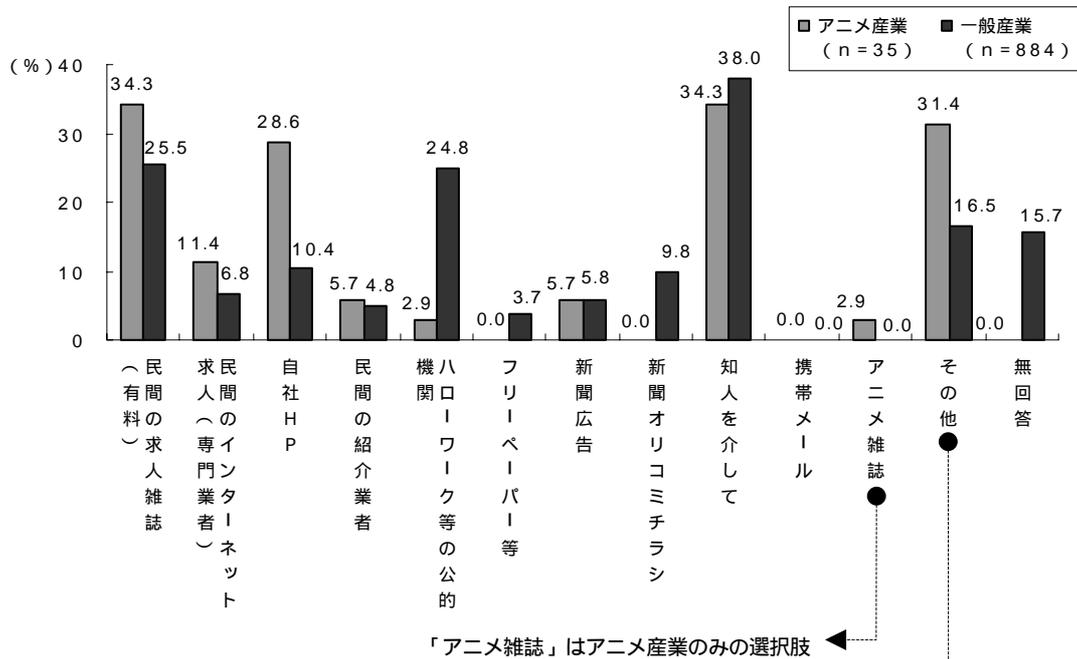
(単位：%)

産業分類	人材育成に関わるサービスの利用意向	人材育成機関の紹介	人材育成に関する場所の提供	人材育成に関する場所の派遣	公的機関の外部講師の派遣	公的機関の研修や講習	民間の外部講師の派遣	民間の研修や講習	業界団体の外部講師の派遣	業界団体の研修や講習	その他	利用意向はない	無回答
1 情報・通信系 (n=76)	3.9	3.9	5.3	22.4	1.3	22.4	3.9	21.1	2.6	38.2	13.2		
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=50)	10.0	2.0	2.0	14.0	6.0	18.0	-	16.0	-	58.0	10.0		
3 環境系 (n=166)	2.4	1.2	3.6	23.5	1.2	19.9	0.6	30.1	-	46.4	10.2		
4 研究開発・知的集約系 (n=158)	3.2	1.9	3.2	18.4	0.6	17.1	2.5	28.5	1.3	46.8	10.8		
5 福祉・介護系 (n=111)	7.2	8.1	16.2	57.7	5.4	40.5	3.6	40.5	0.9	14.4	8.1		
6 健康系 (n=174)	5.2	1.7	0.6	8.6	0.6	16.7	4.0	21.8	2.9	43.1	20.1		
7 他の生活関連系 (n=89)	4.5	5.6	1.1	12.4	-	9.0	4.5	6.7	1.1	59.6	14.6		
8 他の事業サービス系 (n=60)	6.7	3.3	1.7	21.7	1.7	18.3	5.0	21.7	1.7	41.7	8.3		

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問25〕〔一般 問21〕 貴事業所では、必要な人材をどのような媒体で募集していますか。

(はいくつでも)



具体的に
(アニメ産業)

- ・アニメーション専門学校の求人票(7社)
- ・絵の持込みの人と面接

(一般産業)

- ・募集しない(56社)
- ・大学への求人(18社)
- ・店・事業所に貼り紙(15社)
- ・専門学校への求人(9社)
- ・家族・親戚・知人等身内で(7社)
- ・専門誌(4社)
- ・区報(3社)
- ・自社の広報誌(ミニコミ誌)(3社)
- ・業界誌(2社)
- ・当社スクールの生徒を採用(2社)
- ・医学の日本社
- ・得意な分野を持つ人を直接スカウト
- ・お店のお客様
- ・加入団体の紹介機関を活用する
- ・関連会社
- ・業界団体の職業紹介所
- ・現行職員による紹介キャンペーン
- ・高度な専門職を求めるので
- ・広報
- ・自社ネットワーク
- ・杉並区のHPを通して
- ・同業界内の個人的ネットワーク
- ・福祉人材センター
- ・古里
- ・法人内部移動
- ・私自身の国際ネットワークで

必要な人材の募集媒体は、アニメ産業では、「民間の求人雑誌(有料)」と「知人を介して」が各34.3%と最も多く、以降、「その他」(具体的な内容は上記参照)31.4%、「自社のHP」28.6%と続く。

一般産業では、「知人を介して」が38.0%と最も多く、以降、「民間の求人雑誌(有料)」25.5%、「ハローワーク等の公的機関」24.8%と続く。

一般産業の産業分類別にみると、「民間の求人雑誌（有料）」との回答は、8 他の事業サービス系（45.0%）と、5 福祉・介護系（44.1%）で、「自社HP」との回答は、1 情報・通信系（34.2%）で、「ハローワーク等の公的機関」との回答は5 福祉・介護系（56.8%）で、「新聞オリコミチラシ」との回答は5 福祉・介護系（39.6%）で、それぞれ突出している。

（一般 産業分類別）

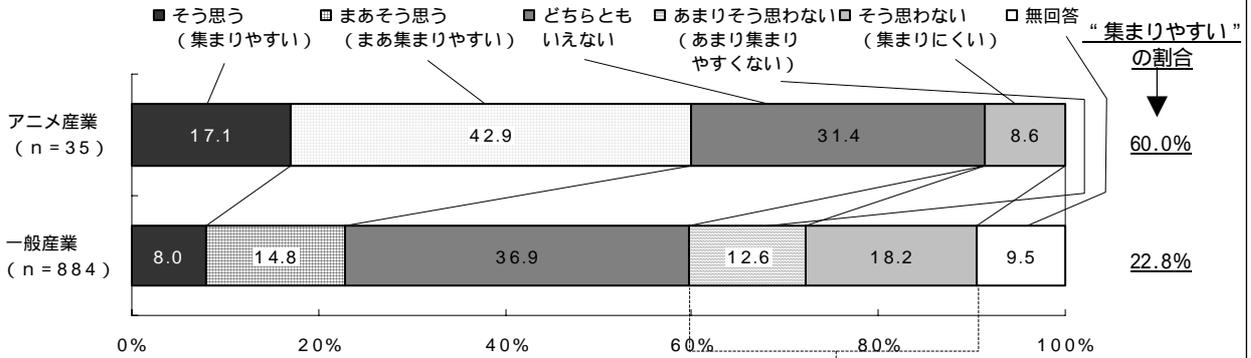
（単位：％）

産業分類	必要な人材の 募集媒体	民間の求人雑誌（有料）	民間のインターネット 求人（専門業者）	自社HP	民間の紹介業者	公的機関 ハローワーク等の	フリーペーパー等	新聞広告	新聞オリコミチラシ	知人を介して	携帯メール	その他	無回答
1 情報・通信系（n=76）		26.3	21.1	34.2	10.5	27.6	2.6	6.6	9.2	42.1	-	3.9	13.2
2 アート・クリエイ系（アム除く）（n=50）		20.0	12.0	10.0	2.0	8.0	4.0	-	-	52.0	-	26.0	10.0
3 環境系（n=166）		24.1	3.6	8.4	4.8	22.3	1.8	6.6	3.6	42.8	-	18.7	10.2
4 研究開発・知的集約系（n=158）		16.5	4.4	4.4	2.5	24.7	-	8.2	6.3	37.3	-	11.4	10.8
5 福祉・介護系（n=111）		44.1	9.0	18.9	4.5	56.8	11.7	10.8	39.6	42.3	-	13.5	8.1
6 健康系（n=174）		19.5	4.0	5.2	6.9	11.5	2.9	2.9	1.7	29.3	-	25.9	20.1
7 他の生活関連系（n=89）		21.3	2.2	6.7	1.1	14.6	4.5	2.2	6.7	30.3	-	19.1	14.6
8 他の事業サービス系（n=60）		45.0	10.0	6.7	5.0	36.7	6.7	5.0	18.3	38.3	-	6.7	8.3

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問26〕〔一般 問22〕貴事業所では、「必要な人材が集まりやすい」と思いますか。

(はひとつだけ)

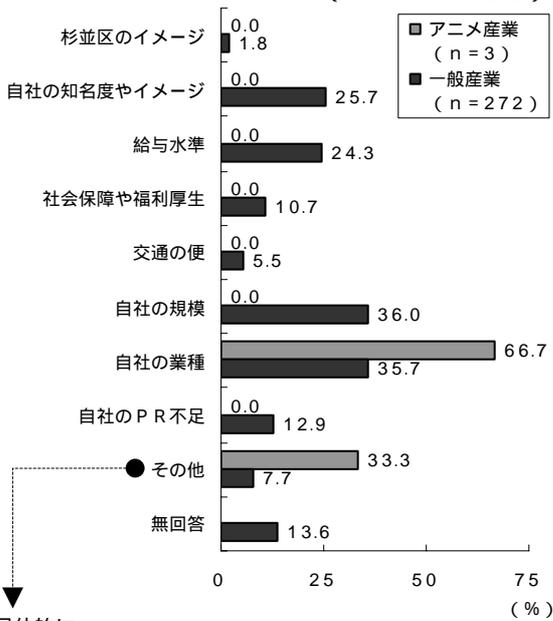


(前問で「あまりそう思わない」「そう思わない」と回答した事業所に)

〔アニメ 問26-1〕〔一般 問22-1〕

そう思わないのはどのような理由からですか。

(はいくつでも)



具体的に

(アニメ産業)

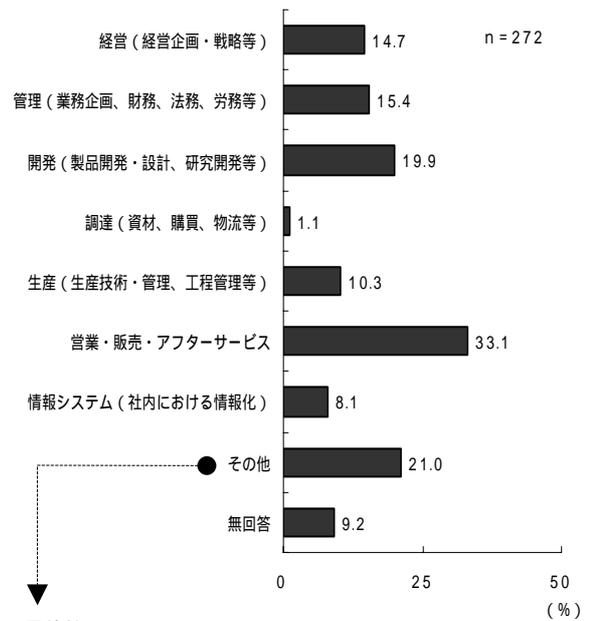
- ・地区とは関係ない

(一般産業)

- ・有資格者の不足
- ・ポルトガル語を理解できる人材が少ない
- ・ボランティア形態のため
- ・専門分野に特化している
- ・人材不足
- ・事業内容が特殊
- ・高度な技術で育成は不可
- ・ケアマネジャーををする人が全国的に不足している
- ・業務が非常に特殊であり、国際的だから
- ・競合他社、社会福祉法人などあり、売り手市場のため
- ・PRしないから
- ・「ホームヘルパーの資格を持っている」という条件の為に限られている。また介護業界の人材獲得がヒートアップしており、どうしても給与額だけを見て他社へ流れてしまうように思える。

〔一般 問22-2〕どのような人材が集めにくいと

思いますか。(はいくつでも)



具体的に:

(一般産業)

- ・介護専門職 (9社)
- ・ヘルパー有資格者 (3社)
- ・技術者 (3社)
- ・専門職 (2社)
- ・職人 (2社)
- ・事務員 (2社)
- ・作業員 (2社)
- ・看護師 (2社)
- ・ITの技術者 (2社)
- ・マッサージ鍼灸の有資格者
- ・訪問看護師
- ・治療家希望者
- ・専門学校出の技術者
- ・弱电設計者
- ・三療師
- ・サービス提供責任者
- ・国家試験合格者
- ・国家資格挑戦者
- ・芸術的能力
- ・ケアマネジャー
- ・カイロプロテクター
- ・映像製作・編集
- ・インストラクター
- ・安全管理
- ・アルバイト
- ・CAD設計
- ・優れた人材は探し難い。いれば既に要職に就いている
- ・常識のある人 (普通の人)

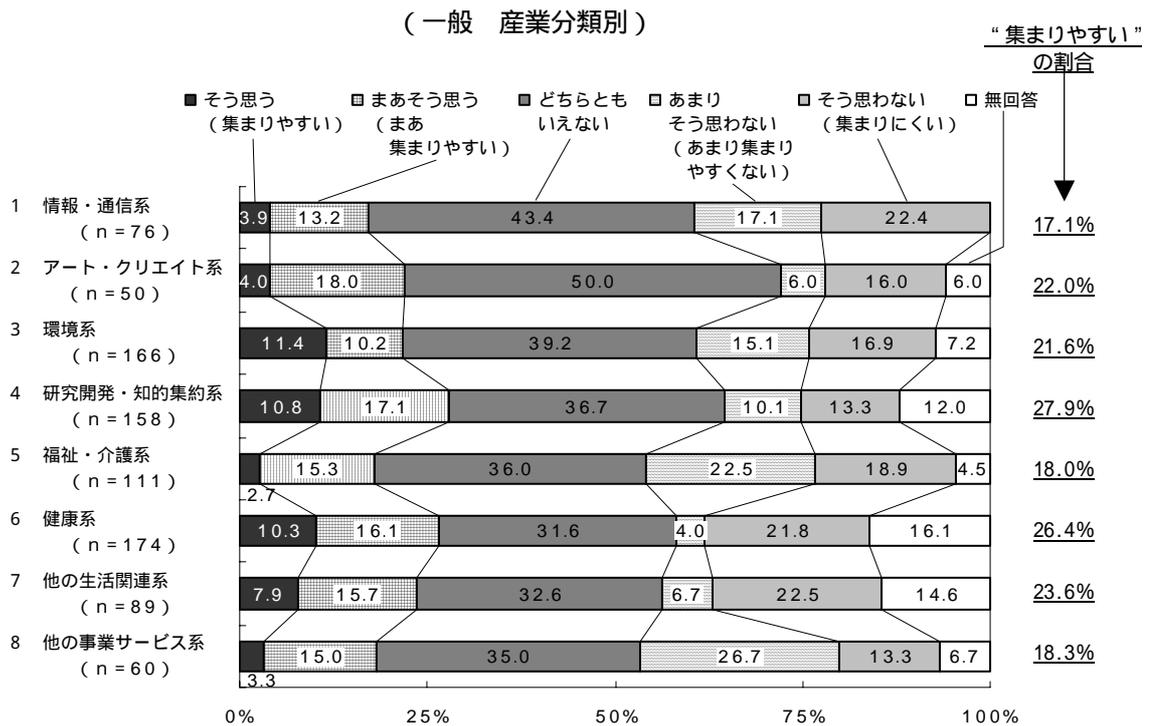
必要な人材の集まりやすさについては、アニメ産業では、「まあそう思う(まあ集まりやすい)」が42.9%と最も多く、「そう思う(集まりやすい)」の17.1%と合わせた“集まりやすい”は60.0%となっている。

一般産業では、「どちらともいえない」が36.9%と最も多く、「そう思う(集まりやすい)」8.0%と「まあそう思う(まあ集まりやすい)」14.8%を合わせた“集まりやすい”は22.8%となっている。

前問で「あまりそう思わない(あまり集まりやしくない)」と「そう思わない(集まりにくい)」と回答した事業所(アニメ産業は3社のため参考程度とする。)のその理由は、一般産業では「自社の規模」が36.0%と最も多く、以降、「自社の業種」35.7%、「自社の知名度やイメージ」25.7%と続く。

また、集めにくい人材は、一般産業では「営業・販売・アフターサービス」が33.1%と最も多く、以降、「その他(具体的には前ページ参照)」21.0%、「開発(製品開発・設計、研究開発等)」19.9%と続く。

人材の集まりやすさを、一般産業の産業分類別にみると、「そう思う(集まりやすい)」と「まあそう思う(まあ集まりやすい)」を合わせた“集まりやすい”の割合は、4 研究開発・知的集約系(27.9%)、6 健康系(26.4%)で高くなっている。一方、「あまりそう思わない(あまり集まりやしくない)」と「そう思わない(集まりにくい)」を合わせた“集まりにくい”の割合は、5 福祉・介護系(41.4%)、8 他の事業サービス系(40.0%)、1 情報・通信系(39.5%)で高くなっている。



前出の“集りにくい”が多かった3つの産業分類(5 福祉・介護系、8 他の事業サービス系、1 情報・通信系)に関して、集りにくい人材をみると、5 福祉・介護系では「その他」(50.0%)、「その他」の具体的な記述はP64 に参照しているが、「介護専門職」「ヘルパー有資格者」等の記述が多かった) 8 他の事業サービス系では「生産(生産技術・管理・工程管理等)(20.8%) 1 情報・通信系では「開発(製品開発・設計・研究開発等)」(46.7%) 等となっている。

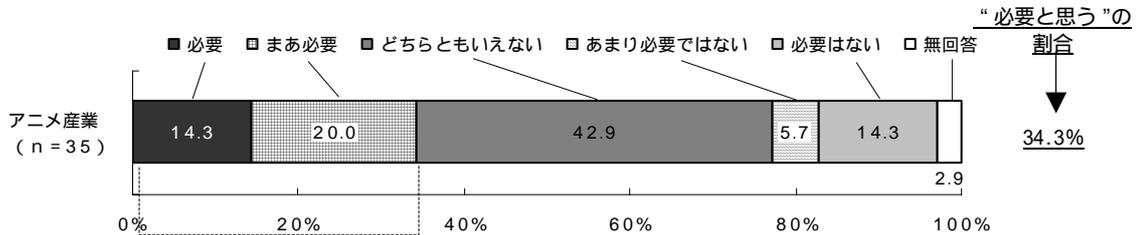
(一般 産業分類別)

産業分類	集りにくい人材									
	経営(経営企画・戦略等)	管理(業務企画・財務・法務・労務等)	開発(製品開発・設計・研究開発等)	調達(資材、購買、物流等)	生産(生産技術・管理・工程管理等)	営業・販売・アフターサービス	情報システム(社内における情報化)	その他	無回答	
1 情報・通信系 (n=30)	3.3	6.7	46.7	-	10.0	36.7	13.3	13.3	6.7	
2 アート・クリエイ系(アニメ除く) (n=11)	9.1	9.1	9.1	-	9.1	63.6	-	18.2	9.1	
3 環境系 (n=53)	13.2	17.0	45.3	1.9	15.1	26.4	7.5	17.0	5.7	
4 研究開発・知的集約系 (n=37)	16.2	37.8	16.2	-	5.4	24.3	13.5	10.8	5.4	
5 福祉・介護系 (n=46)	15.2	17.4	4.3	-	8.7	23.9	6.5	50.0	6.5	
6 健康系 (n=45)	15.6	4.4	4.4	-	8.9	28.9	2.2	20.0	22.2	
7 他の生活関連系 (n=26)	23.1	7.7	7.7	7.7	3.8	61.5	3.8	7.7	7.7	
8 他の事業サービス系 (n=24)	20.8	16.7	12.5	-	20.8	37.5	16.7	16.7	8.3	

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問27〕人材育成機関として、アニメ専門職を育成する大学及び大学院が必要だと思いますか。

(はひとつだけ)



(問27で「必要」「まあ必要」と回答した方に)

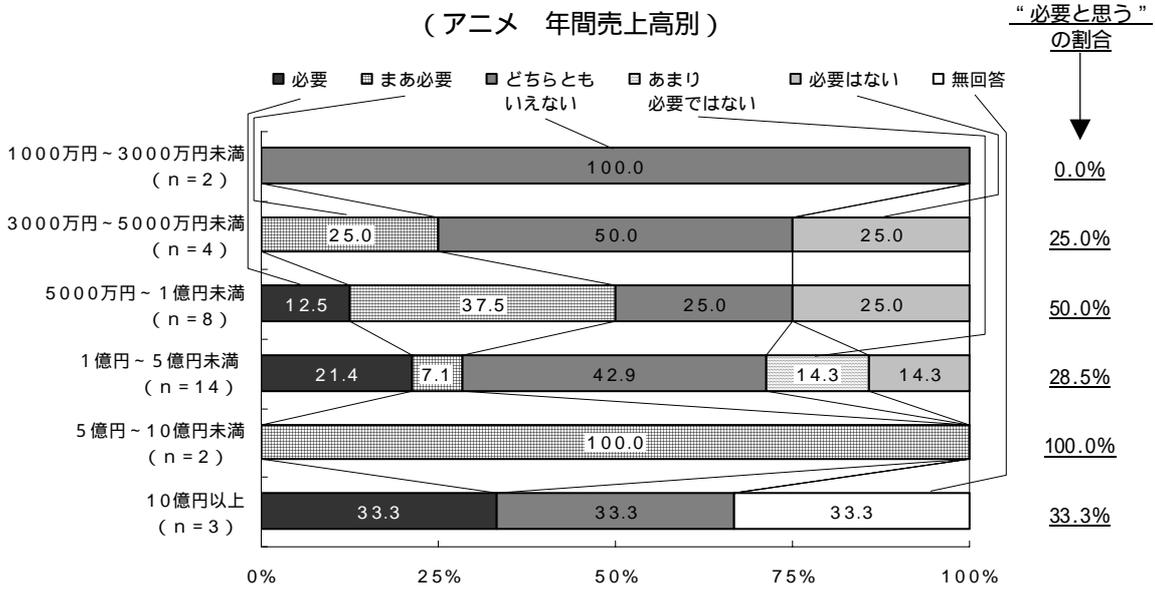
〔アニメ 問27-1〕教育として身につけるべきスキルや技術などお考えがありましたら具体的にご記入ください。

- アニメが好きというよりも映像一般を好む人、ドラマを発想できる人、キャラが描けるというよりも正確なポーズ・デッサンを描ける人、絵コンテを読んで内容を理解できる人、映像表現に作る側の人間として興味をもっている人、そんな人材が不足しています。
- 描写力、雑知識
- アニメ制作全般にいえることとして現場を知ることが何よりの教育であり、各セクションにわたりOJTの徹底が必要。大学・大学院等は特になくはならないものではない。
- 今すでに多くのアニメーションの専門学校があるが、あまり優秀な人材が育っているとは思えない。実際に仕事についてから本当の実力が身につく。まず大事なことはアニメーターの地位向上です。現状はあまりにも稼げない。海外の安い労賃を使うため、産業の空洞化が起きている。
- 基礎的なデッサン力
- 現状においては特に制作業務が軽視される傾向があり、制作進行の育成は重要だと思う。「好き」という理由だけで業界に入り、続かずにやめていく者が多く、育たない環境がある限り、教育(現場教育)が難しい。
- 専門教育もさることながら、アニメーションを目指す人材の幅が広がってくれればいいと思います。普通のサラリーマン家庭からするとまだまだこの業界は特殊な業界というイメージが強いので…。普通に学生の職業の選択肢の一つに挙げられるようになってほしいのですが。

アニメ専門職を育成する大学や大学院の必要性については、「どちらともいえない」が42.9%と最も多く、「まあ必要」20.0%が続く。「必要」14.3%と「まあ必要」20.0%を合わせた「必要と思う」は34.3%、約3分の1となっている。

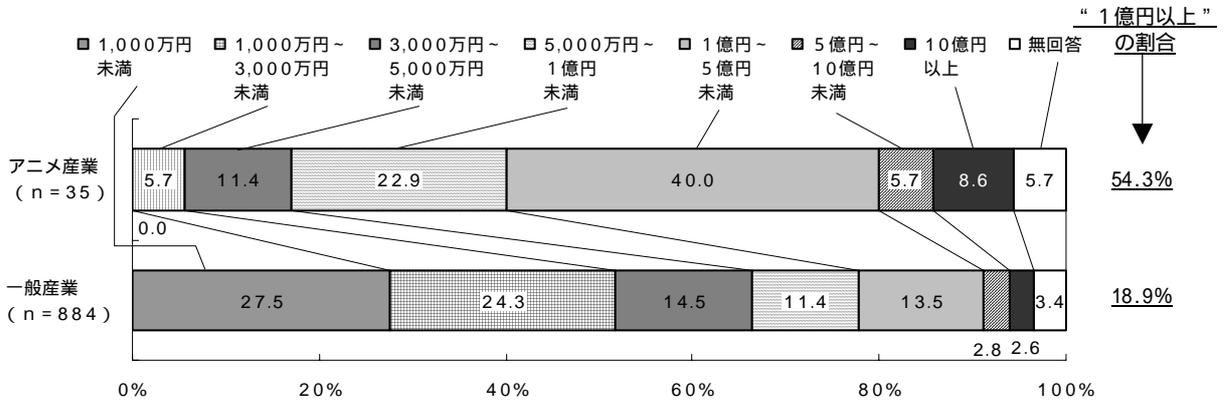
前問で「必要」「まあ必要」と回答した事業所の、教育として身につけるべきスキルは上記のとおり(自由記述)

年間売上高別にみると、年間売上高が5,000万円以下の事業所では、その必要性について肯定的な回答は少ないが、5,000万円以上の事業所になると、肯定的な回答が多くなる傾向がみられている。



2 - 4 貴事業所の現在の売上や動向について

〔アニメ 問28〕〔一般 問23〕 貴事業所の年間売上高はどのくらいですか。(はひとつだけ)

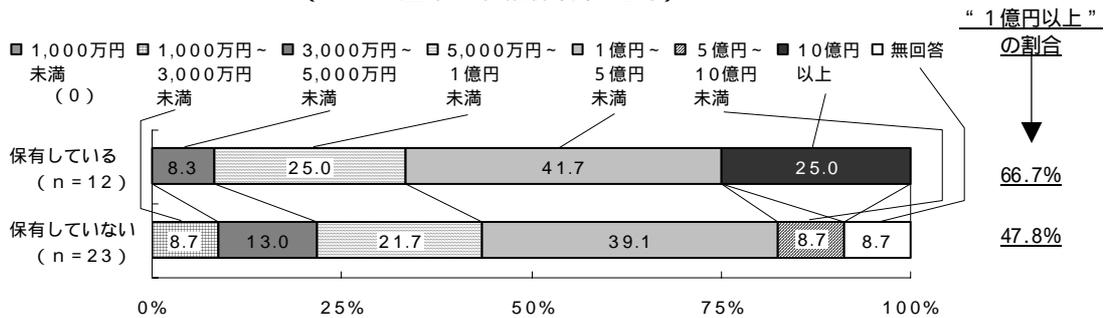


年間売上高は、アニメ産業では、「1億円～5億円未満」が40.0%と最も多く、以降、「5,000万円～1億円未満」が22.9%、「3,000万円～5,000万円未満」が11.4%と続く。

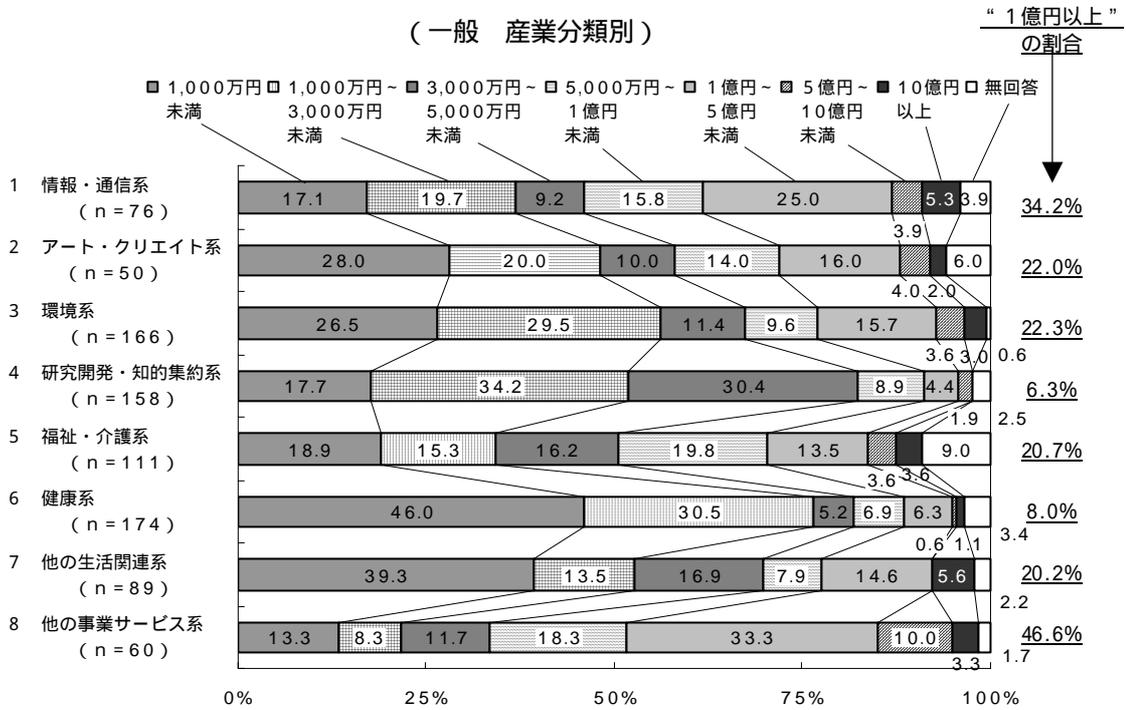
一般産業では、「1,000万円未満」が27.5%と最も多く、以降、「1,000万円～3,000万円未満」が24.3%、「3,000万円～5,000万円未満」が14.5%と続く。

アニメ産業の著作権保有状況別にみると、著作権を保有しているか否かで、年間売上規模の分布は顕著な差があり、保有している事業所では、「1億円以上」は66.7%と3分の2を占めている。

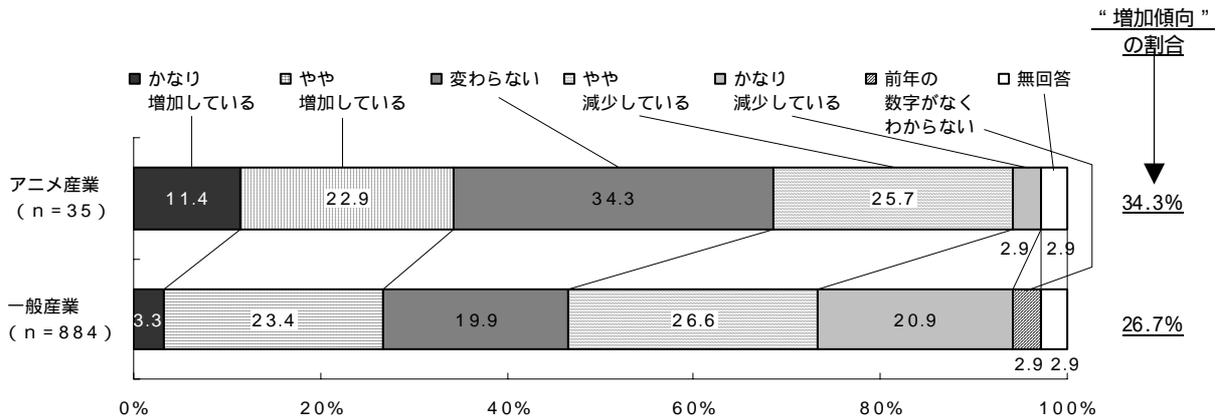
(アニメ産業 著作権保有状況別)



一般産業の産業分類別にみると、「1,000万円未満」との回答は、6 健康系（46.0%）で多く、半数弱を占めている。また、6 健康系では「1,000万円～3,000万円」（30.5%）との回答も多く、この2つの売上規模の帯で約7割を占めている。一方、「1億円以上」の売上規模の帯は、8 他の事業サービス系（46.6%）、1 情報・通信系（34.2%）で多くなっている。



〔アニメ 問29〕〔一般 問24〕売上は対前年と比べていかがですか。(はひとつだけ)

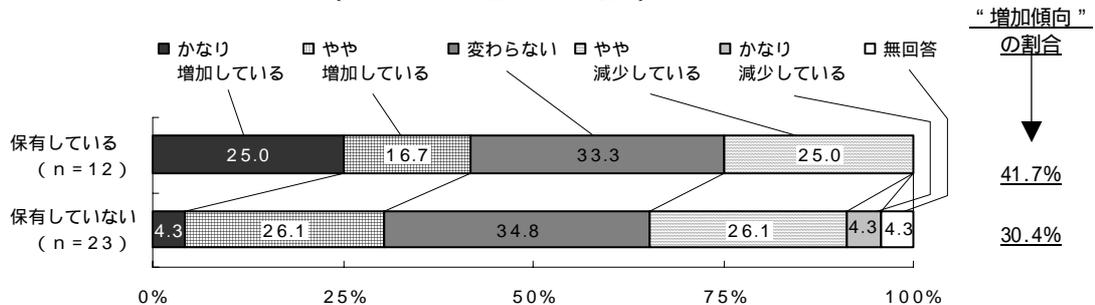


売上高の対前年比は、アニメ産業では、「変わらない」が34.3%と最も多く、約3分の1を占め、以降、「やや減少している」25.7%、「やや増加している」22.9%と続く。「かなり増加している」11.4%と「やや増加している」22.9%を合わせた“増加傾向”は、34.3%、約3分の1となっている。

一般産業では、「やや減少している」が26.6%と最も多く、約4分の1を占め、以降、「やや増加している」23.4%、「かなり減少している」20.9%と続く。「かなり増加している」は3.3%とわずかで、「やや増加している」23.4%を合わせた“増加傾向”は26.7%、約4分の1となっている。

アニメ産業の著作権保有状況別にみると、「かなり増加している」との回答は、保有している事業所(25.0%)では4分の1を占め、保有していない事業所(4.3%)と比べると約21ポイントの差がみられている。

(アニメ 著作権保有状況別)



アニメ産業の主なパート(分野)別にみると、「かなり増加している」との回答は、制作全般(25.0%)では4分の1を占めている。また、「やや増加している」との回答は、脚本(50.0%)、仕上げ(50.0%)、特殊効果(デジタル・エアブラシ等)(44.4%)、撮影(フィルム・デジタル)(42.9%)で多くなっている。

「かなり増加している」と「やや増加している」を合わせた“増加傾向”の割合が多いパート(分野)は、仕上げ(62.5%)、撮影(フィルム・デジタル)(57.2%)、特殊効果(デジタル・エアブラシ等)(55.5%)、企画制作(54.6%)となっている。

(但し、パート(分野)は細分化されているため、ここでは母数が5以下のものは分析から除くこととする。

表は次ページ参照)

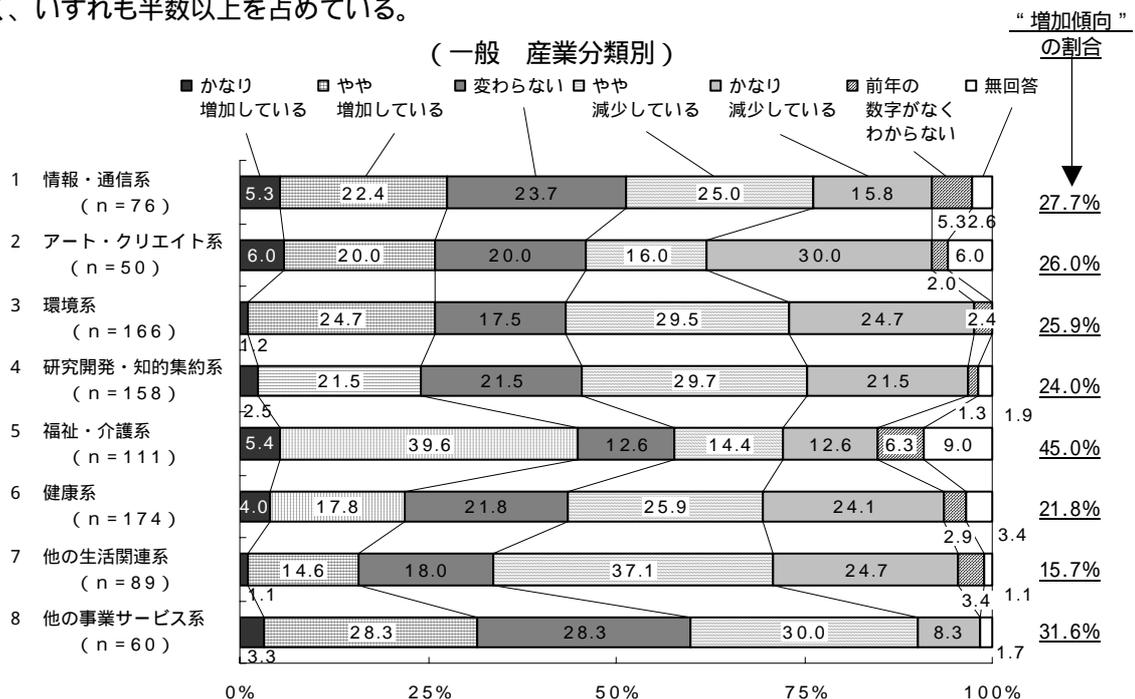
(アニメ産業 主なパート(分野)別)

(単位：%)

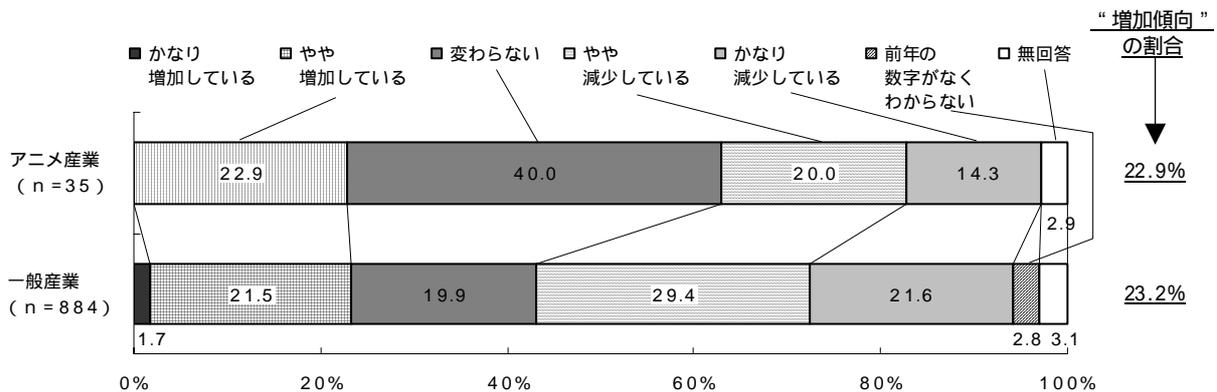
主なパート(分野)	売上高の対前年比	変化傾向					無回答	“増加傾向”の割合
		増加している	やや増加している	変わらない	やや減少している	減少している		
制作全般 (n=16)		25.0	18.8	31.3	18.8	-	6.3	43.8%
企画制作 (n=11)		18.2	36.4	27.3	18.2	-	-	54.6%
原作 (n=4)		-	25.0	50.0	25.0	-	-	25.0%
脚本 (n=6)		-	50.0	33.3	16.7	-	-	50.0%
演出(監督含む) (n=11)		9.1	36.4	36.4	18.2	-	-	45.5%
キャラクターデザイン (n=10)		10.0	40.0	30.0	20.0	-	-	50.0%
メカ設定 (n=3)		33.3	33.3	33.3	-	-	-	66.6%
色彩設定・色指定 (n=10)		10.0	40.0	40.0	10.0	-	-	50.0%
レイアウト整理 (n=12)		8.3	25.0	41.7	25.0	-	-	33.3%
キャスティング (n=1)		-	100.0	-	-	-	-	100.0%
絵コンテ (n=10)		10.0	40.0	40.0	10.0	-	-	50.0%
原画 (n=10)		10.0	30.0	40.0	20.0	-	-	40.0%
動画 (n=10)		10.0	30.0	40.0	20.0	-	-	40.0%
動画チェック (n=10)		10.0	30.0	40.0	20.0	-	-	40.0%
作画監督 (n=10)		10.0	30.0	40.0	20.0	-	-	40.0%
美術設定 (n=10)		-	20.0	50.0	30.0	-	-	20.0%
背景 (n=10)		-	20.0	50.0	30.0	-	-	20.0%
仕上 (n=8)		12.5	50.0	37.5	-	-	-	62.5%
特殊効果(デジタル・エアブラシ等) (n=9)		11.1	44.4	22.2	11.1	11.1	-	55.5%
撮影(フィルム・デジタル) (n=7)		14.3	42.9	28.6	14.3	-	-	57.2%
編集(フィルム・デジタル) (n=8)		12.5	37.5	12.5	37.5	-	-	50.0%
音響制作 (n=1)		-	100.0	-	-	-	-	100.0%
コンピュータープログラム (n=1)		100.0	-	-	-	-	-	100.0%
その他 (n=4)		-	25.0	25.0	50.0	-	-	25.0%

■は、全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの。また、母数が5以下のものは分析から除く(淡い字で表示)。

一般産業の産業分類別にみると、「かなり増加している」と「やや増加している」を合わせた“増加傾向”は、5 福祉・介護系(45.0%)で多くなっている。一方、「やや減少している」と「かなり減少している」を合わせた“減少傾向”は、7 他の生活関連系(61.8%)、3 環境系(54.2%)、4 研究開発・知的集約系(51.2%)等で多く、いずれも半数以上を占めている。



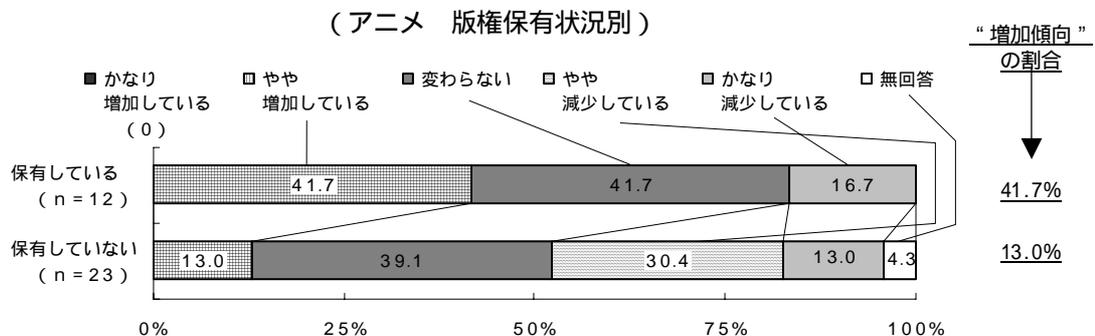
〔アニメ 問30〕〔一般 問25〕利益は対前年と比べていかがですか。(はひとつだけ)



利益の対前年比は、アニメ産業では、「変わらない」が40.0%と最も多く、以降、「やや増加している」22.9%、「やや減少している」20.0%と続く。「かなり増加している」は0%のため、「やや増加している」の“増加傾向”は22.9%となっている。

一般産業では、「やや減少している」が29.4%と最も多く、以降、「かなり減少している」21.6%、「やや増加している」21.5%と続く。「かなり増加している」は1.7%とごくわずかで、「やや増加している」21.5%を合わせた“増加傾向”は、23.2%となっている。

アニメ産業の著作権保有状況別にみると、「やや増加している」との回答は、保有している事業所(41.7%)では4割以上を占め、保有していない事業所(13.0%)と比べると約29ポイントの差がみられている。



アニメ産業の主なパート(分野)別にみると、「やや増加している」との回答は、仕上げ(50.0%)、撮影(フィルム・デジタル)(42.9%)、色彩設定・色指定(40.0%)で4割以上を占めている。

“増加傾向”の割合が多いパート(分野)は、仕上げ(50.0%)、撮影(フィルム・デジタル)(42.9%)、色彩設定・色指定(40.0%)、企画制作(36.4%)、脚本(33.3%)、特殊効果(デジタル・エアブラシ等)(33.3%)となっている。

(但し、パート(分野)は細分化されているため、ここでは母数が5以下のものは分析から除くこととする。表は次ページ参照)

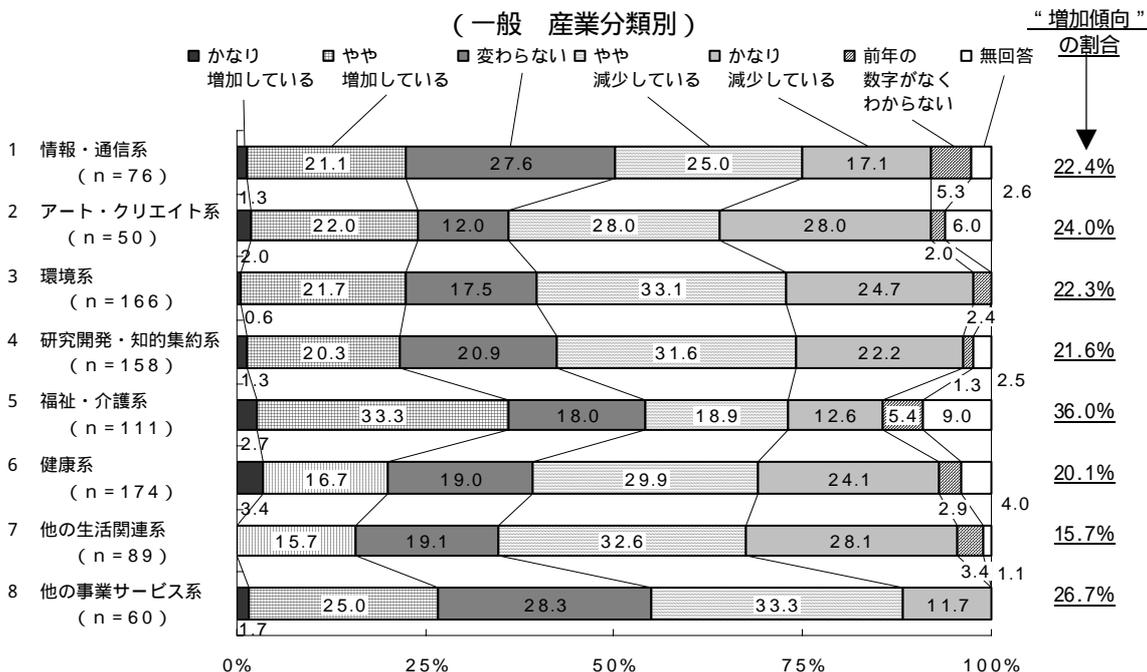
(アニメ産業 主なパート(分野)別)

(単位：%)

主なパート(分野)	利益の対前年比	増加傾向					無回答	“増加傾向”の割合
		かなり増加している	やや増加している	変わらない	やや減少している	かなり減少している		
制作全般 (n=16)	-	-	31.3	43.8	6.3	12.5	6.3	31.3%
企画制作 (n=11)	-	-	36.4	27.3	18.2	18.2	-	36.4%
原作 (n=4)	-	-	50.0	50.0	-	-	-	50.0%
脚本 (n=6)	-	-	33.3	33.3	33.3	-	-	33.3%
演出(監督含む) (n=11)	-	-	18.2	45.5	18.2	18.2	-	18.2%
キャラクターデザイン (n=10)	-	-	20.0	40.0	20.0	20.0	-	20.0%
メカ設定 (n=3)	-	-	33.3	33.3	-	33.3	-	33.3%
色彩設定・色指定 (n=10)	-	-	40.0	40.0	10.0	10.0	-	40.0%
レイアウト整理 (n=12)	-	-	25.0	41.7	16.7	16.7	-	25.0%
キャスティング (n=1)	-	-	-	-	100.0	-	-	0.0%
絵コンテ (n=10)	-	-	20.0	50.0	20.0	10.0	-	20.0%
原画 (n=10)	-	-	20.0	50.0	10.0	20.0	-	20.0%
動画 (n=10)	-	-	20.0	40.0	20.0	20.0	-	20.0%
動画チェック (n=10)	-	-	20.0	40.0	20.0	20.0	-	20.0%
作画監督 (n=10)	-	-	20.0	50.0	10.0	20.0	-	20.0%
美術設定 (n=10)	-	-	10.0	50.0	40.0	-	-	10.0%
背景 (n=10)	-	-	10.0	50.0	40.0	-	-	10.0%
仕上 (n=8)	-	-	50.0	25.0	12.5	12.5	-	50.0%
特殊効果(デジタル・エアブラシ等) (n=9)	-	-	33.3	33.3	11.1	22.2	-	33.3%
撮影(フィルム・デジタル) (n=7)	-	-	42.9	28.6	14.3	14.3	-	42.9%
編集(フィルム・デジタル) (n=8)	-	-	25.0	37.5	37.5	-	-	25.0%
音響制作 (n=1)	-	-	-	-	100.0	-	-	0.0%
コンピュータープログラム (n=1)	-	-	-	-	-	100.0	-	0.0%
その他 (n=4)	-	-	-	50.0	25.0	25.0	-	0.0%

■は、全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの。また、母数が5以下のものは分析から除く(淡い字で表示)。

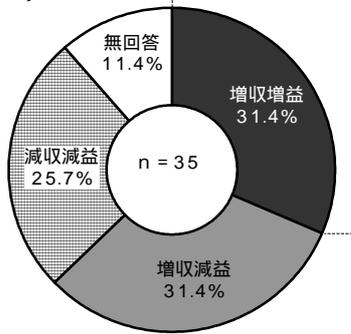
一般産業の産業分類別にみると、「かなり増加している」と「やや増加している」を合わせた“増加傾向”の割合は、5 福祉・介護系(36.0%)で多くなっている。一方、「やや減少している」と「かなり減少している」を合わせた“減少傾向”の割合は、7 他の生活関連系(60.7%)、3 環境系(57.8%)、2 アート・クリエイト系(56.0%)等で多くなっている。



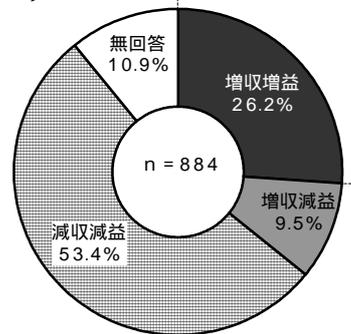
〔アニメ 問31〕〔一般 問26〕全体として平成14年から17年現在までの3年間の動向はいかがですか。

(はひとつだけ)

(アニメ産業)

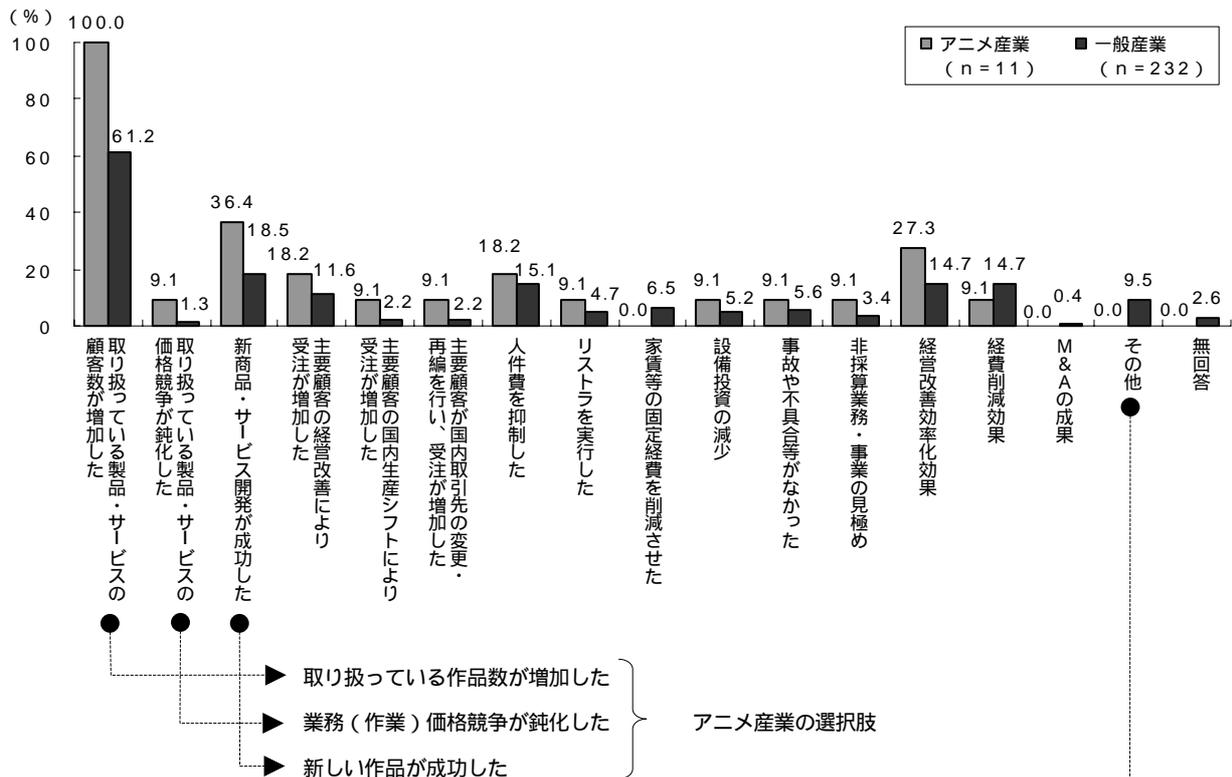


(一般産業)



(前問で「増収増益」と回答した事業所の方に)

〔アニメ 問31-1〕〔一般 問26-1〕増益の主な理由はどのようなことですか。(はいくつでも)

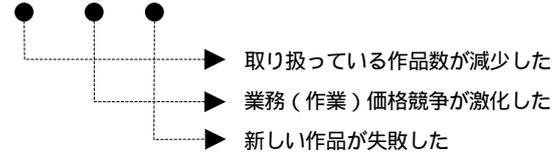
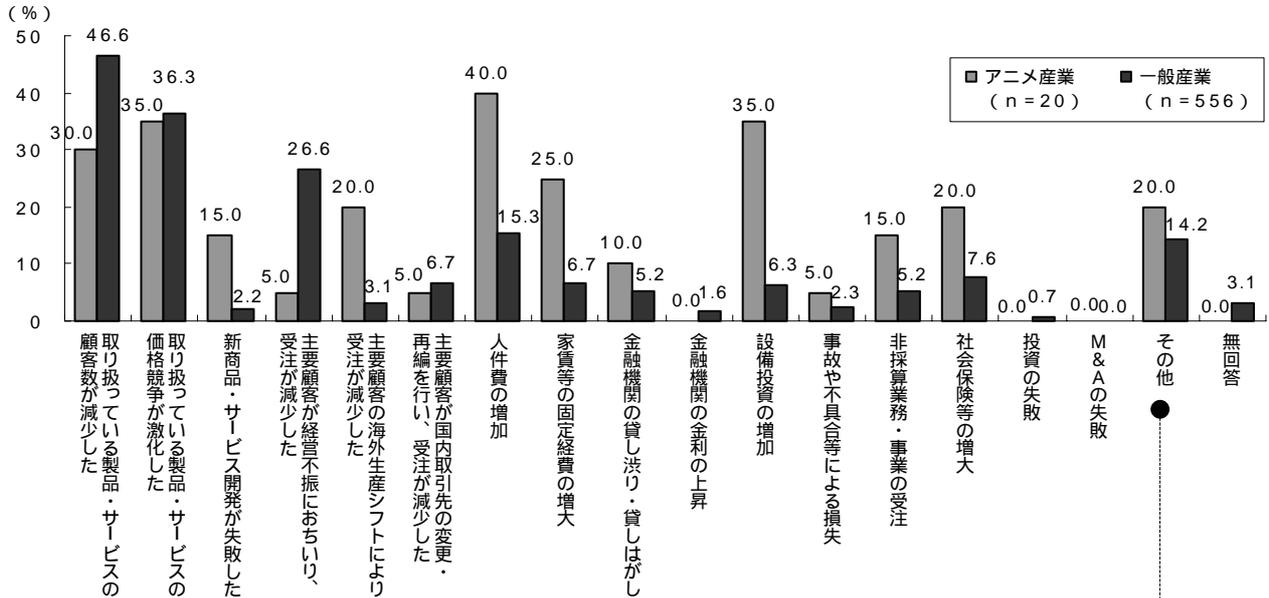


具体的に(一般産業)

- ・利用者の増加(3社)
- ・顧客新規開拓(2社)
- ・海外業務の増加
- ・借入金がなくなった
- ・患者さんの話を聞くことによって
- ・業界の実力淘汰
- ・口ききも多くなり、技術も上がってきている
- ・経年効果
- ・固定派遣先の決定
- ・サービスの値上げ
- ・受注が増えた
- ・少子化など社会的要因による。制度改革、施設見直しなど
- ・宣伝広告効果
- ・有名人のURLにリンク

(前問で「増収減益」「減収減益」と回答した方に)

[アニメ 問31 - 2][一般 問26 - 2] 減益の主な理由はどのようなことですか。(はいいくつでも)



具体的に

(アニメ産業)

- ・受注先の不払い
- ・人材がフリー化し売上が減少した
- ・人材の減少のため
- ・たまたまソフトの調整がうまくいかず、空白に近い状態が2～3か月続いた。

(一般産業)

- ・不景気等 (10社)
- ・患者の減少 (4社)
- ・事業縮小 (3社)
- ・親会社の不振 (2社)
- ・顧客の減少 (4社)
- ・同業者の増加 (2社)
- ・病気による事業の縮小 (2社)
- ・医料介護保険料収入の減
- ・営業力不足
- ・主な取扱品目である高速券が廃止になる為、全く経営の先が見えない状態
- ・開業して1年未満で客が少なく、広告費、資材購入に金がかかる
- ・介護報酬の改定の為
- ・加工賃が値上げした
- ・為替レートの変動
- ・クライアントからの依頼減少
- ・経営者である院長の出産のため、休診することが多いため
- ・公共事業費の削減
- ・工人数が少なくなった
- ・顧客先の経営不振
- ・仕入単価増
- ・事業所を移した事による
- ・仕事がない
- ・システム開発から運用に移行しつつある
- ・社員の減少
- ・社長の営業力ななさ
- ・出店に失敗
- ・所長が弁護士で年齢が80歳になったから
- ・新分野がまだ軌道にのらない
- ・信用を失った
- ・杉並区内に分割にしたため
- ・スポットの仕事が少なかった
- ・製品、サービスそのものが減少傾向であるから
- ・製品、需要ではなく技術が売り物
- ・設計件数が減少している
- ・大企業保護とアメリカナイズ傾向の現政権の誤った政策
- ・退職金の導入
- ・退職者の増加
- ・他院への分散
- ・単に売上減少
- ・デフレ
- ・途中で計画中止となり、作業の支払いが遅れている。値引かれた
- ・取引先の倒産
- ・必要ないものは買わなくなったから
- ・法律で医薬品が扱えなくなった
- ・補助金の減少
- ・メーカーの業界撤退のため
- ・良質の代理店確保
- ・老齢により仕事を減らしている
- ・分からない

平成14年から17年現在までのここ3年間の動向は、アニメ産業では、「増収増益」と「増収減益」が各31.4%、約3分の1ずつとなっている。

一般産業では、「増収減益」が53.4%と最も多く、半数以上を占め、「増収増益」は26.2%と4分の1程度となっている。

前問で「増収増益」と回答した事業所の、増益の主な理由は、アニメ産業では、「取り扱っている作品数が増加した」が100.0%と最も多く、すべての事業所が回答している。以降、「新しい作品が成功した」36.4%、「経営改善効率化効果」27.3%と続く。

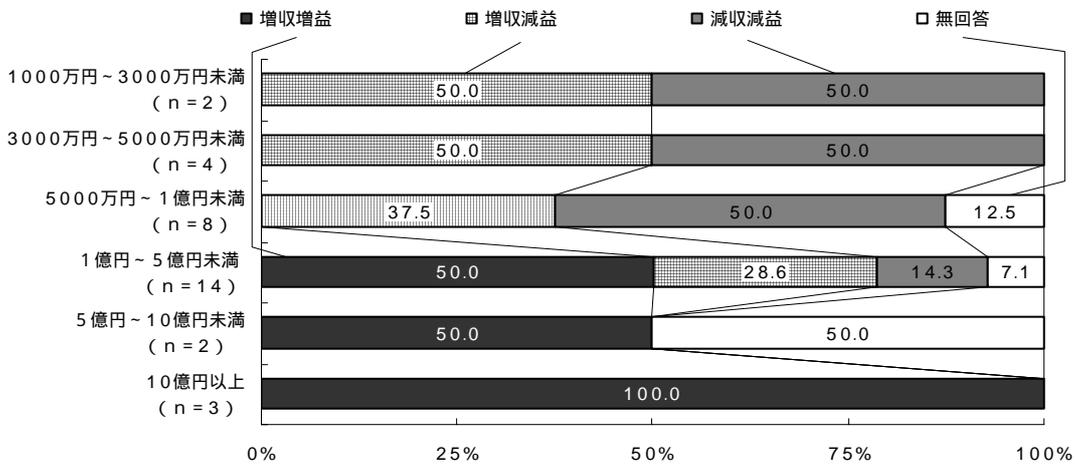
一般産業では、「取り扱っている製品・サービスの顧客数が増加した」が61.2%と最も多く、以降「新商品・サービス開発が成功した」18.5%、「人件費を抑制した」15.1%と続く。

前問で「増収減益」「減収減益」と回答した事業所の、減益の主な理由は、アニメ産業では、「人件費の増加」が40.0%と最も多く、以降、「業務（作業）価格競争が激化した」「設備投資の増加」が各35.0%と続く。

一般産業では、「取り扱っている製品・サービスの顧客数が減少した」が46.6%と最も多く、以降「取り扱っている製品・サービスの価格競争が激化した」36.3%、「主要顧客が経営不振におちいり、受注が減少した」26.6%と続く。

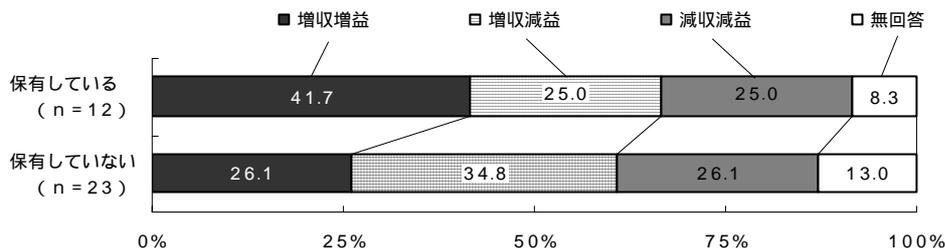
ここ3年間の動向を、アニメ産業の年間売上高別にみると、年間売上高が1億円未満の事業所では「増収増益」との回答は皆無で、「増収減益」と「減収減益」がほぼ2分される結果となった。年間売上高が1億円以上の事業所では、「増収増益」との回答が50%以上を占めている。

(アニメ 年間売上高別 3年間の動向)



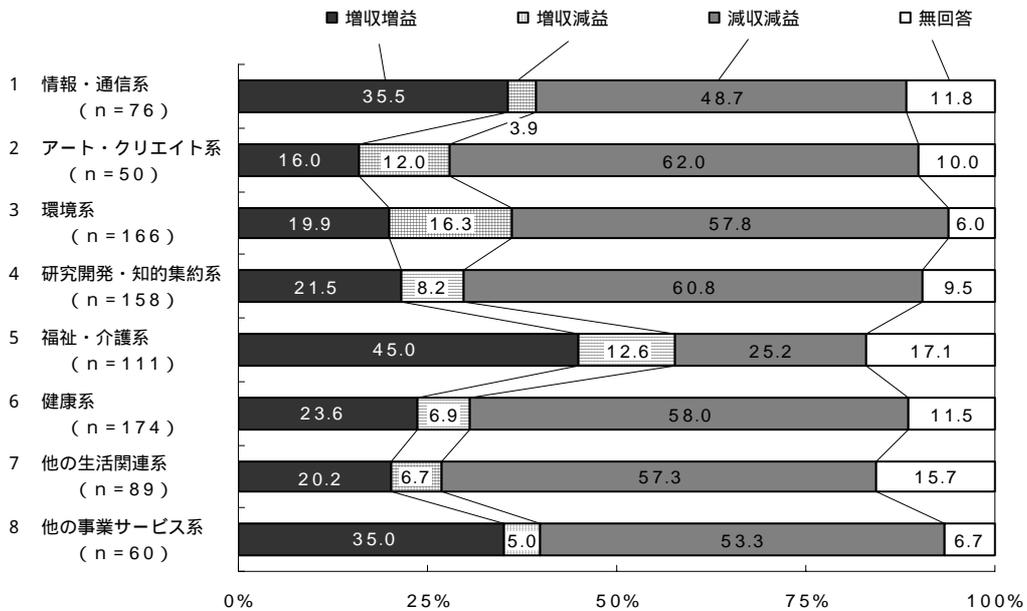
アニメ産業の著作権保有状況別にみると、「増収増益」との回答は、著作権を保有している事業所(41.7%)では4割以上を占め、保有していない事業所(26.1%)と比べると約16ポイントの差がみられている。また、「増収減益」との回答は、保有していない事業所(34.8%)で多く、約3分の1を占めている。

(アニメ 著作権保有状況別 3年間の動向)

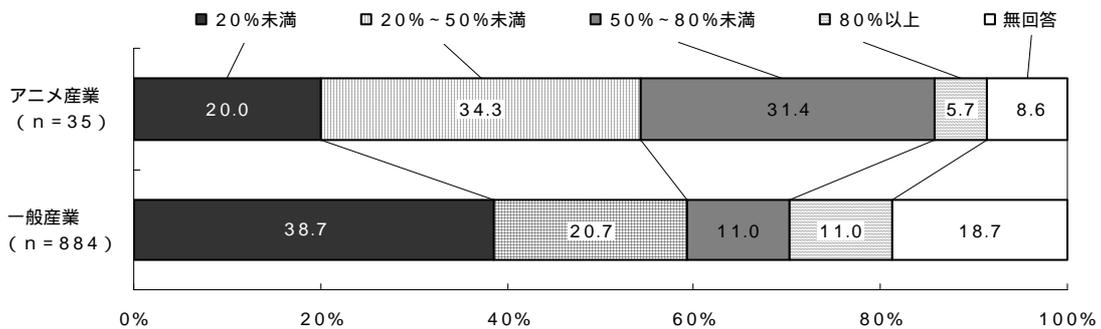


ここ3年間の動向を、一般産業の産業分類別にみると、「増収増益」との回答は、5 福祉・介護系（45.0%）で最も多く、以降、1 情報・通信系（35.5%） 8 他の事業サービス系（35.0%）と続く。一方、「減収減益」との回答は、2 アート・クリエイティブ系（62.0%）で最も多く、4 研究開発・知的集約系（60.8%）、6 健康系（58.0%）と続く。

（一般 産業分類別 3年間の動向）



〔アニメ 問32〕〔一般 問27〕現在、取引高が最も高い取引先からの売上高が、貴事業所の売上高全体に占める割合はどのくらいですか。（はひとつだけ）



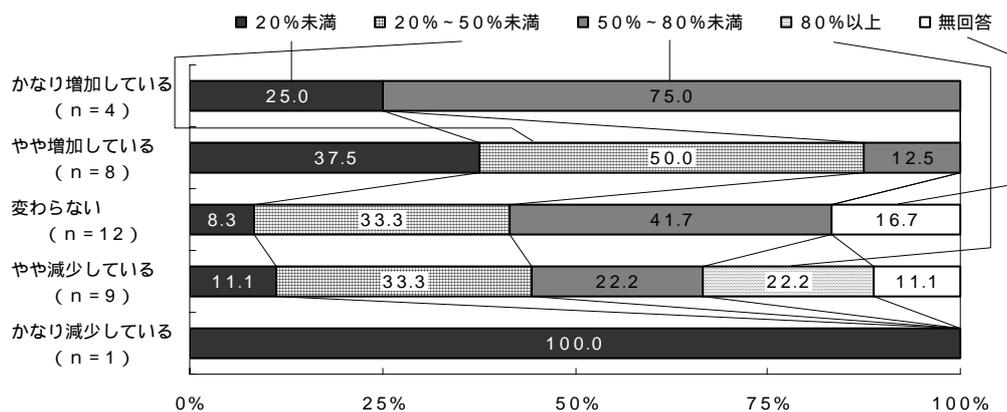
取引高が最も高い取引先の売上高が全体に占める割合は、アニメ産業では、「20%～50%未満」が34.3%と最も多く、「50%～80%未満」が31.4%と同程度で続く。

一般産業では、「20%未満」が38.7%と最も多く、「20%～50%未満」が20.7%と続く。

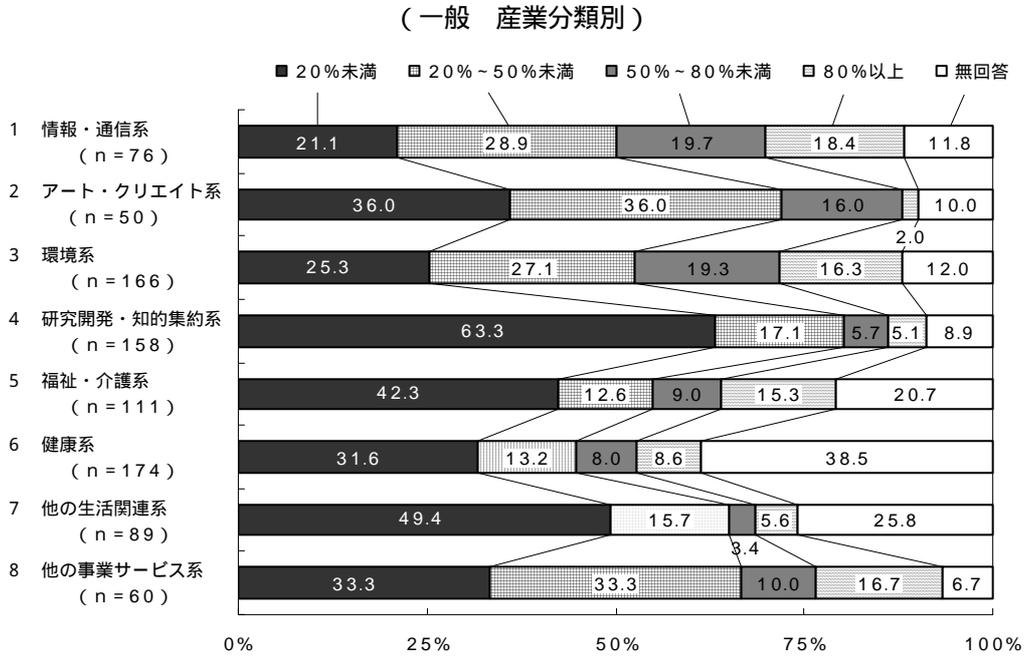
アニメ産業の売上高対前年比別にみると、「20%未満」との回答は、売上高がかなり増加している事業所(25.0%)や、やや増加している事業所(37.5%)で多くみられている。一方、「80%以上」との回答は、売上高がやや減少している事業所(22.2%)で2割ほどみられている。

売上高が増加傾向にある事業所では、取引先の偏りが少なく、一社集中の主クライアントの発注に左右される傾向が少ないと考えられる。

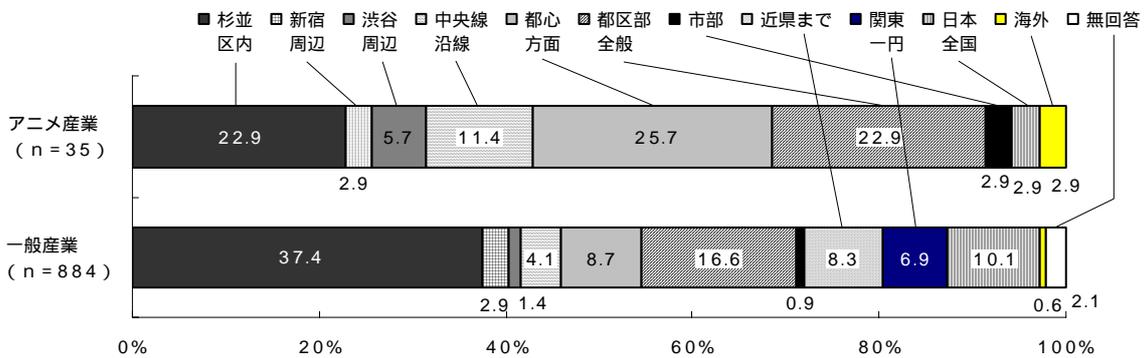
(アニメ 売上高対前年比別)



一般産業の産業分類別にみると、「20%未満」との回答は、4 研究開発・知的集約系（63.3%）で多く、約3分の2を占め、7 他の生活関連系（49.4%）でも半数となっている。一方、「80%以上」との回答は、1 情報・通信系（18.4%）で2割弱となっている。



〔アニメ 問33〕〔一般 問28〕 貴事業所の主な顧客の所在地はどこですか。(はひとつだけ)



主な顧客の所在地は、アニメ産業では、「都心方面」が 25.7%と最も多く、以降、「杉並区内」「都区部全般」各 22.9%、「中央線沿線」11.4%と続く。

一般産業では、「杉並区内」が 37.4%と最も多く、以降、「都区部全般」16.6%、「日本全国」10.1%と続く。

アニメ産業の売上高対前年比別にみると、「杉並区内」との回答は、売上高がやや減少している事業所(33.3%)や、かなり減少している事業所(100.0%)で多く、一方、「都心方面」との回答は、売上高がかなり増加している事業所(50.0%)や、やや増加している事業所(37.5%)で多くなっている。

売上高が増加傾向にある事業所では、「都心方面」や「中央線沿線」に主要な顧客が所在し、売上高が減少傾向にある事業所では「杉並区内」に主要な顧客が所在している結果となった。

また、アニメ産業の著作権保有状況別にみると、「杉並区内」との回答は、著作権を保有していない事業所(26.1%)では、保有している事業所(16.7%)よりも約9ポイント多くなっている。一方、「都心方面」との回答は、著作権を保有している事業所(41.7%)では、保有していない事業所(17.4%)の2倍以上となっている。

(アニメ 属性別)

(単位: %)

属性		主な顧客の所在地										
		杉並区内	新宿周辺	渋谷周辺	中央線沿線	都心方面	都区部全般	市部	近県まで	関東一円	日本全国	海外
対前年比売上高	かなり増加している (n=4)	25.0	-	-	-	50.0	25.0	-	-	-	-	-
	やや増加している (n=8)	12.5	-	-	25.0	37.5	25.0	-	-	-	-	-
	変わらない (n=12)	16.7	-	16.7	16.7	16.7	25.0	8.3	-	-	-	-
	やや減少している (n=9)	33.3	11.1	-	-	22.2	22.2	-	-	-	11.1	-
	かなり減少している (n=1)	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
著作権保有状況	保有している (n=12)	16.7	-	-	8.3	41.7	25.0	-	-	-	8.3	-
	保有していない (n=23)	26.1	4.3	8.7	13.0	17.4	21.7	4.3	-	-	-	4.3

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

一般産業の産業分類別にみると、「杉並区内」との回答は、5 福祉・介護系(76.6%)、6 健康系(64.9%)、7 他の生活関連系(48.3%)で多くなっている。

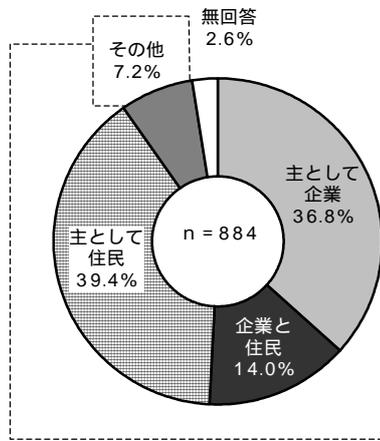
(一般 産業分類別)

(単位：%)

産業分類	主な顧客の所在地	杉並区内	新宿周辺	渋谷周辺	中央線沿線	都心方面	都区部全般	市部	近県まで	関東一円	日本全国	海外	無回答
1 情報・通信系 (n=76)		19.7	2.6	1.3	2.6	17.1	15.8	1.3	6.6	11.8	17.1	1.3	2.6
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=50)		10.0	4.0	4.0	4.0	28.0	14.0	-	4.0	10.0	20.0	-	2.0
3 環境系 (n=166)		19.9	6.0	1.8	3.6	9.0	20.5	1.2	13.3	9.0	12.7	0.6	2.4
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		16.5	1.3	0.6	8.9	11.4	31.0	0.6	12.7	7.0	7.0	1.3	1.9
5 福祉・介護系 (n=111)		76.6	1.8	-	-	0.9	5.4	2.7	4.5	1.8	5.4	-	0.9
6 健康系 (n=174)		64.9	1.1	-	3.4	1.7	8.6	-	4.6	6.3	6.9	-	2.3
7 他の生活関連系 (n=89)		48.3	-	2.2	4.5	1.1	7.9	-	9.0	5.6	16.9	1.1	3.4
8 他の事業サービス系 (n=60)		18.3	10.0	5.0	3.3	20.0	28.3	1.7	5.0	5.0	1.7	-	1.7

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔一般 問29〕 貴事業所の主な顧客の種類は（ はひとつだけ）



具体的に

（一般産業）

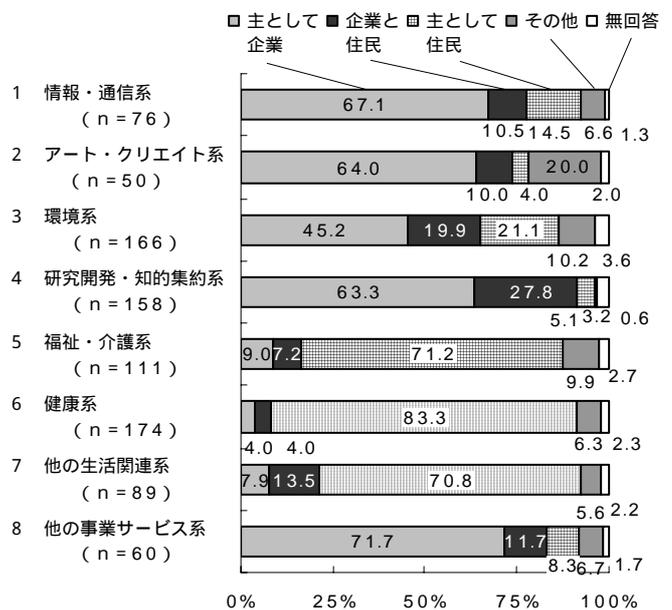
- ・官公庁（14社）
- ・歯科全般（8社）
- ・病院（4社）
- ・学校（3社）
- ・大学生（3社）
- ・介護保険認定済の住民（2社）
- ・公益法人（2社）
- ・財団法人（2社）
- ・病院（2社）
- ・学生
- ・大手出版社
- ・卸業のため専門店
- ・公共機関
- ・広告代理店
- ・個人企業
- ・寺院
- ・施設利用者
- ・社会福祉法人
- ・障害者
- ・団体
- ・団体と個人
- ・百貨店
- ・要介護高齢者
- ・高齢者、入れ歯の人対象

一般産業の主な顧客の種類は、「主として住民」が39.4%と最も多く、「主として企業」が36.8%が同程度で続く。

産業分類別にみると、「主として企業」との回答は、H 他のサービス事業系（71.7%）、1 情報・通信系（67.1%）、2 アート・クリエイト系（64.0%）、4 研究開発・知的集約系（63.3%）等で多くなっている。

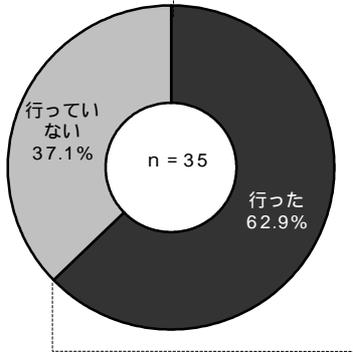
一方、「主として住民」との回答は、6 健康系（83.3%）、5 福祉・介護系（71.2%）、7 他の生活関連系（70.8%）で多くなっている。

（一般 産業分類別）

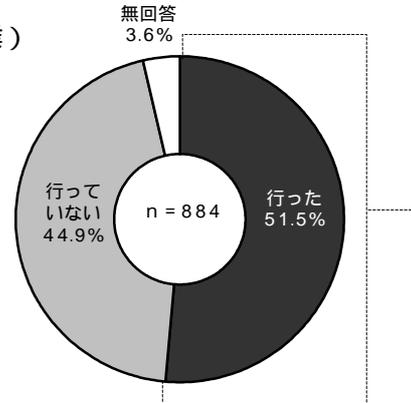


〔アニメ 問34〕〔一般 問30〕 貴事業所では、売上や利益を増加させたり、事業を立て直すための新たな取り組みを行いましたか。(はひとつだけ)

(アニメ産業)



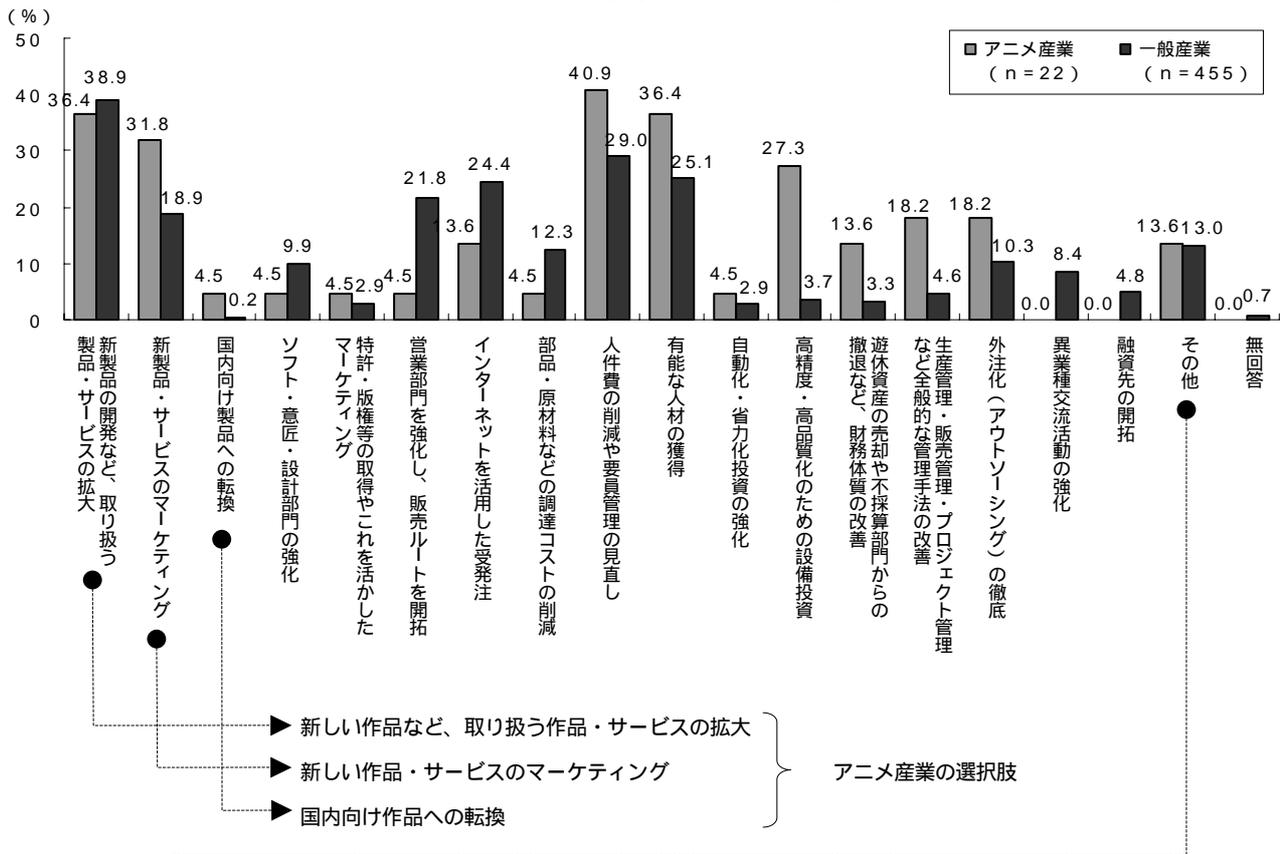
(一般産業)



(前問で「行った」と回答した方に)

〔アニメ 問34-1〕〔一般 問30-1〕 どのような取り組みを行いましたか。

あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)



具体的に
(アニメ産業)

- ・パソコン購入。仕上げが早い。業界の流れ。
- ・経営者の意識改革
- ・金融の返済に努力し、金利の支払いが減った

(一般産業)

- ・宣伝、広告の強化(6社)
- ・従業員教育・意識の向上(4社)
- ・勉強会・セミナー・研修(3社)
- ・経費節減(2社)
- ・営業活動強化(2社)
- ・HPの充実、強化、拡大可能な部門の強化(2社)
- ・他の事業
- ・ホームページ、学生へのサービスの強化
- ・振込手数料及び税理士依頼の中止等節約した
- ・飲み会への参加
- ・値上げ
- ・日本販売品の輸入
- ・取り扱う対象の拡大・経営合理化
- ・取り扱い商品の検討をして、関連性のある取り扱い商品への移行
- ・特殊機材購入による人件費削減
- ・徹底的技術研究に経費をかけ、一般的経費は徹底的に切り詰める
- ・治療効果はその都度はっきり出た事を患者がアピールしてくれた事
- ・地域密着を計るため、高円寺で阿波踊り組合との話し合い(まずは個店で考えるより魅力ある街づくりの強化など)、フリーペーパーなど作成
- ・体制の組み替え。所長職をなくし主任制を敷いた。非常勤コーディネーターに研修の機会を多く与え、担当に責任を持たせる。
- ・積極的に営業を実施した事と同業者への提携を進めた
- ・人材募集に予算増加
- ・新規クライアントの開拓
- ・集客率の高い地域への移転
- ・事業所のカラーPR
- ・サービス品質の向上
- ・サービスの内容変更
- ・こまめな顧客受注
- ・公的助成金の申請
- ・広告(ポスティング)業者の変更
- ・休日返上で働く
- ・技術の向上
- ・活動範囲の拡大
- ・外部での研究
- ・海外市場開拓
- ・営業日、営業時間の拡大
- ・アドバイスをするようになった
- ・新しい企画開発
- ・ISO9001:2000の取得
- ・息子を歯科医師にした

事業を立て直すための新たな取り組みについては、アニメ産業では「行った」が62.9%、3分の2弱となっている。

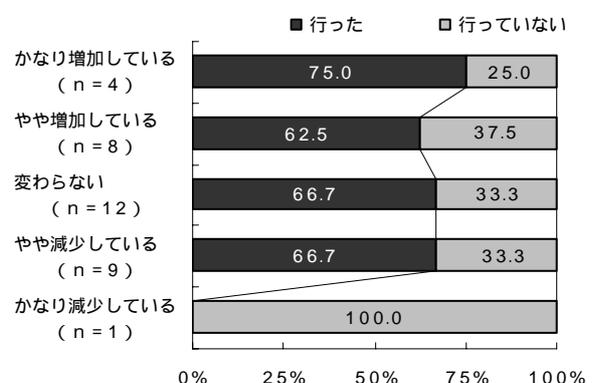
一般産業では、「行った」が51.5%、約半数となっている。

前問で「行った」と回答した事業所の、取り組み内容は、アニメ産業では、「人件費の削減や要員管理の見直し」が40.9%と最も多く、以降、「新しい作品など、取り扱う作品・サービスの拡大」「有能な人材の獲得」各36.4%、「新しい作品・サービスのマーケティング」31.8%と続く。

一般産業では、「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」が38.9%と最も多く、以降「人件費の削減や要員管理の見直し」29.0%、「有能な人材の獲得」25.1%と続く。

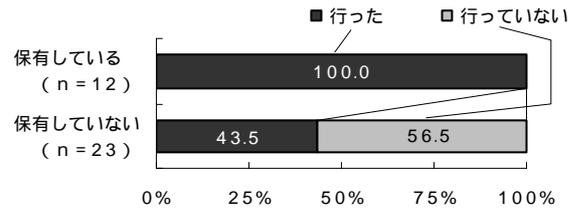
事業を立て直すための新たな取り組みについて、アニメ産業の売上高対前年比別にみると、「行った」との回答は、売上高がかなり増加している事業所(75.0%)でやや多くなっている。

(アニメ 売上高対前年比別)



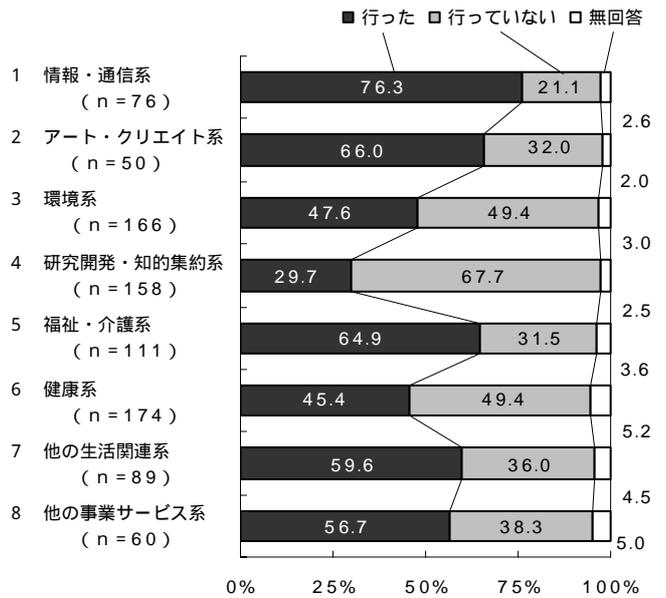
アニメ産業の著作権保有状況別にみると、「行った」との回答は、著作権を保有している事業所(100.0%)ではすべての事業所で回答されている。一方、「行っていない」との回答は、著作権を保有していない事業所(56.5%)では半数以上を占めている。

(アニメ 著作権保有状況別)



一般産業の産業分類別にみると、「行った」との回答は、1 情報・通信系(76.3%)、2 アート・クリエイティブ系(66.0%)、5 福祉・介護系(64.9%)で多くなっている。一方、「行っていない」との回答は、4 研究開発・知的集約系(67.7%)では3分の2を占めている。

(一般 産業分類別)



新たな取り組み内容を、一般産業の産業分類別にみると、「新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大」との回答は、8 他の事業サービス系(52.8%)と6 健康系(51.9%)で、「有能な人材の獲得」との回答は、5 福祉・介護系(51.4%)で、それぞれ半数以上と多くなっている。また、「インターネットを活用した受発注」との回答は、7 他の生活関連系(39.6%)と2 アート・クリエイティブ系(39.4%)、「営業部門を強化し、販売ルートを開拓」との回答は、7 他の生活関連系(35.8%)と8 他の事業サービス系(32.4%)で他の産業よりも多くなっている。

(一般 産業分類別)

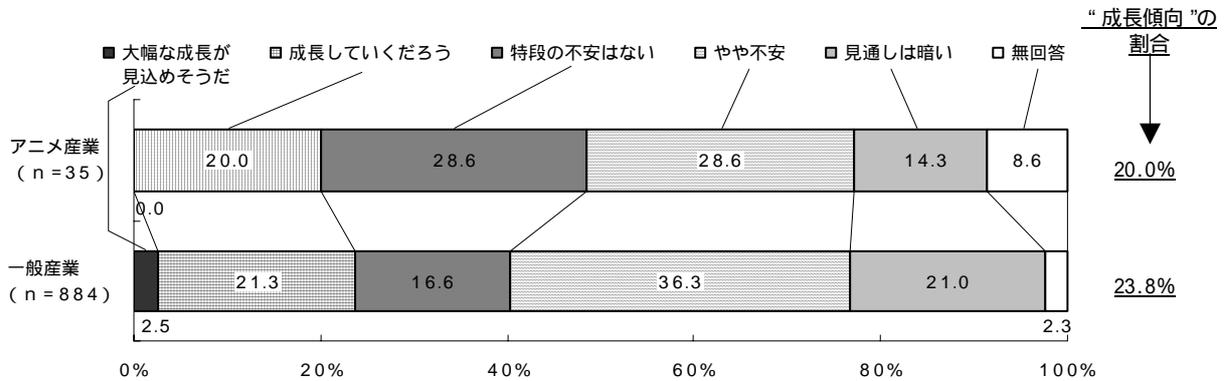
(単位: %)

産業分類	新たな取り組み内容	新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大	新製品のサービスのマーケティング	国内向け製品への転換	ソフト・意匠・設計部門の強化	特許・著作権等の取得やこれを活かしたマーケティング	営業部門を強化し、販売ルートを開拓	インターネットを活用した受発注	削減	部品・原材料などの調達コストの削減	人件費の削減や要員管理の見直し	有能な人材の獲得	自動化・省力化投資の強化	高精度・高品質化のための設備投資	遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善	生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法の改善	外注化(アウトソーシング)の徹底	異業種交流活動の強化	融資先の開拓	その他	無回答
1 情報・通信系 (n=58)		36.2	25.9	-	20.7	6.9	20.7	22.4	17.2	29.3	22.4	1.7	6.9	-	3.4	6.9	8.6	3.4	5.2	-	
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=33)		36.4	27.3	-	18.2	6.1	27.3	39.4	24.2	24.2	18.2	6.1	3.0	6.1	3.0	12.1	9.1	6.1	15.2	-	
3 環境系 (n=79)		27.8	15.2	1.3	24.1	1.3	24.1	30.4	10.1	35.4	19.0	5.1	3.8	3.8	10.1	19.0	8.9	6.3	12.7	1.3	
4 研究開発・知的集約系 (n=47)		42.6	6.4	-	6.4	-	17.0	17.0	4.3	21.3	21.3	4.3	4.3	2.1	2.1	10.6	14.9	2.1	12.8	-	
5 福祉・介護系 (n=72)		29.2	13.9	-	1.4	2.8	18.1	6.9	9.7	31.9	51.4	2.8	2.8	1.4	2.8	4.2	4.2	2.8	15.3	-	
6 健康系 (n=79)		51.9	21.5	-	2.5	5.1	10.1	25.3	11.4	19.0	24.1	1.3	5.1	2.5	3.8	2.5	7.6	5.1	17.7	2.5	
7 他の生活関連系 (n=53)		52.8	28.3	-	1.9	-	35.8	39.6	7.5	32.1	11.3	-	1.9	7.5	3.8	9.4	7.5	1.9	13.2	-	
8 他の事業サービス系 (n=34)		35.3	14.7	-	2.9	-	32.4	20.6	23.5	41.2	23.5	2.9	-	5.9	5.9	26.5	8.8	14.7	8.8	-	

は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問36〕〔一般 問31〕 貴事業所の今後5年間の動向についての見通しはいかがですか。

(はひとつだけ)

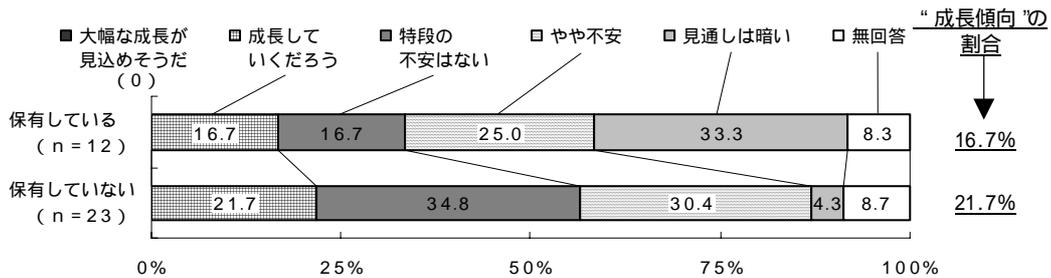


事業所の今後5年間の動向の見通しは、アニメ産業では、「特段の不安はない」と「やや不安」が各28.6%と最も多くなっている。

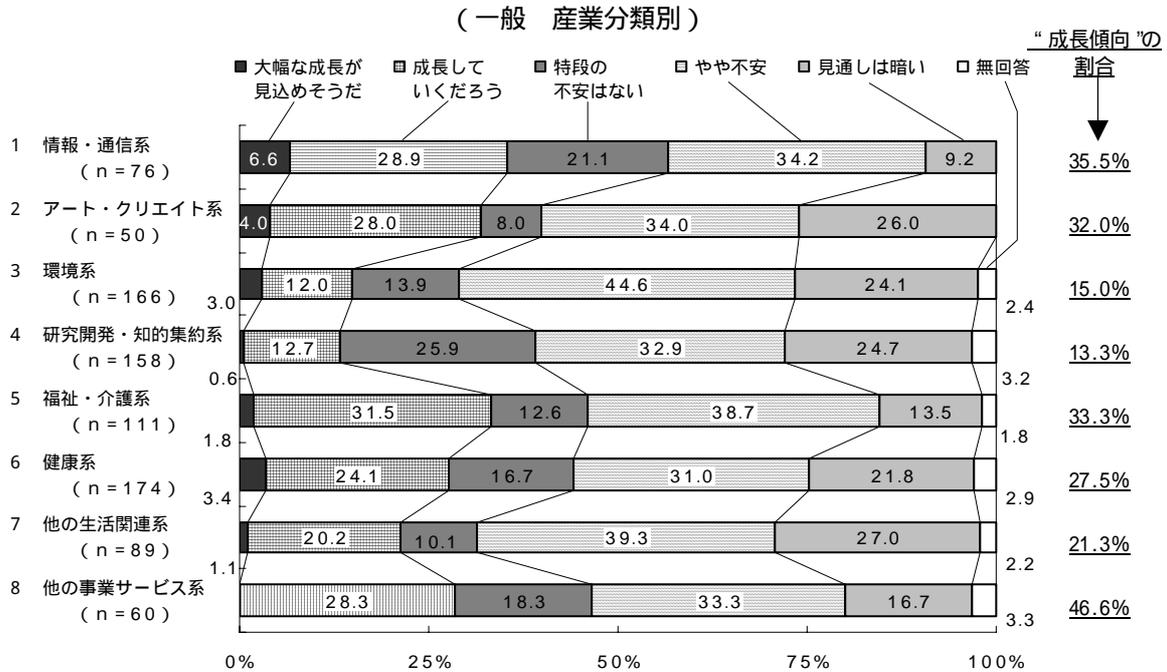
一般産業では、「やや不安」が36.3%と最も多く、約3分の1を占め、以降「成長していきそう」21.3%、「見通しは暗い」21.0%と続く。「大幅な成長が見込めそう」2.5%と「成長していきそう」21.3%を合わせた“成長傾向”の割合は23.8%となっている。

アニメ産業の著作権保有状況別に見ると、「成長していきそう」との回答は、著作権を保有していない事業所(21.7%)の方が、保有している事業所(16.7%)よりも5ポイント多くなっている。また、「見通しは暗い」との回答は、著作権を保有している事業所(33.3%)の方が、保有していない事業所(4.3%)よりも圧倒的に多くなっている。

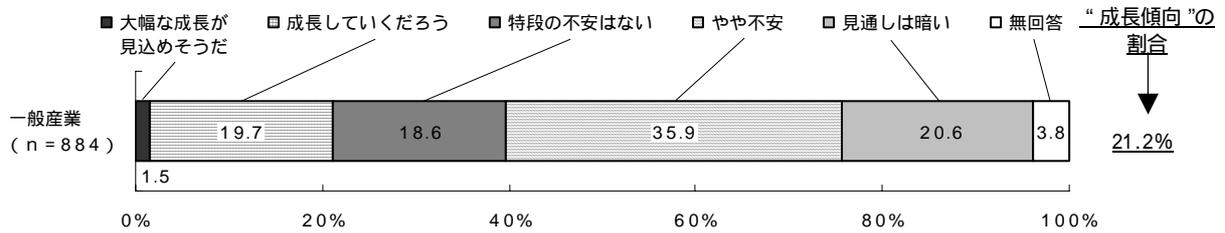
(アニメ 著作権保有状況別)



一般産業の産業分類別にみると、「大幅な成長が見込めそうだ」との回答は、1 情報・通信系(6.6%)で最も多いが、それでも1割未満で、ほかはすべて5%未満となっている。「大幅な成長が見込めそうだ」と「成長していきだろう」を合わせた“成長傾向”の割合は、8 他の事業サービス系(46.6%)で最も多くなっている。一方、「見通しは暗い」との回答は、7 他の生活関連系(27.0%)で最も多く、2 アート・クリエイティブ系(26.0%)、4 研究開発・知的集約系(24.7%)、3 環境系(24.1%)等でも約4分の1を占めている。

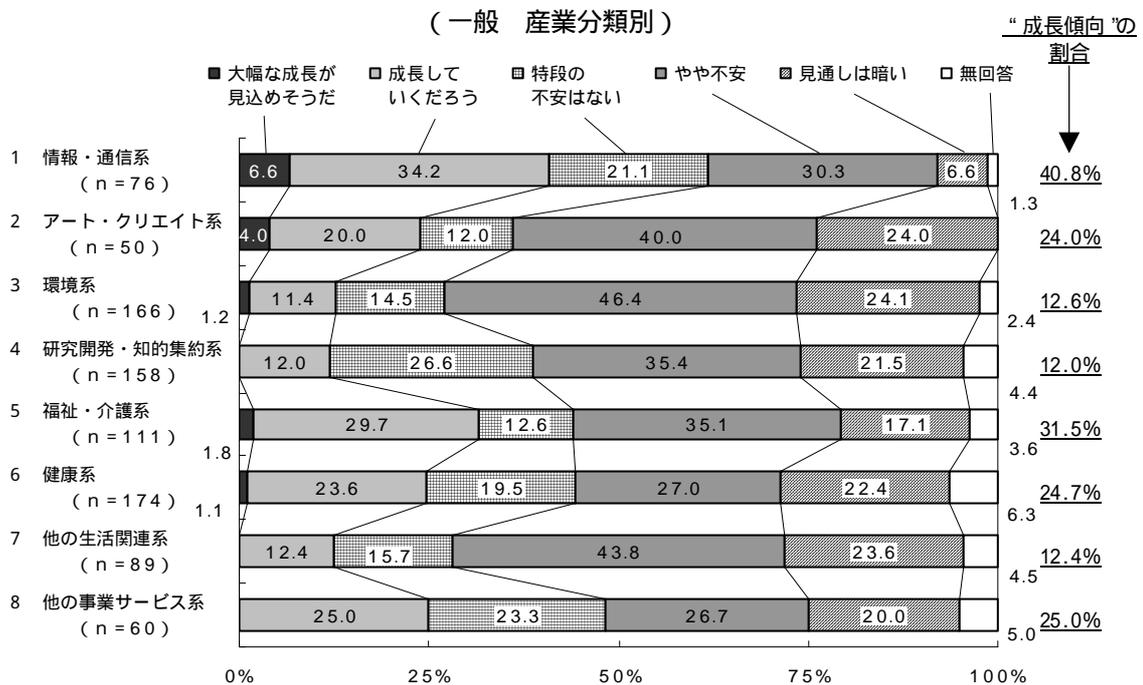


〔一般 問 32〕 貴事業所の産業分野の今後5年間の見通しについてはいかがですか。(はひとつだけ)



一般産業の、それぞれの産業分野の今後5年間の動向の見通しは、「やや不安」が35.9%と最も多く、3分の1以上を占め、以降「見通しは暗い」20.6%、「成長していきそう」19.7%と続く。「大幅な成長が見込めそう」1.5%と「成長していきそう」19.7%を合わせた「成長傾向」の割合は21.2%となっている。

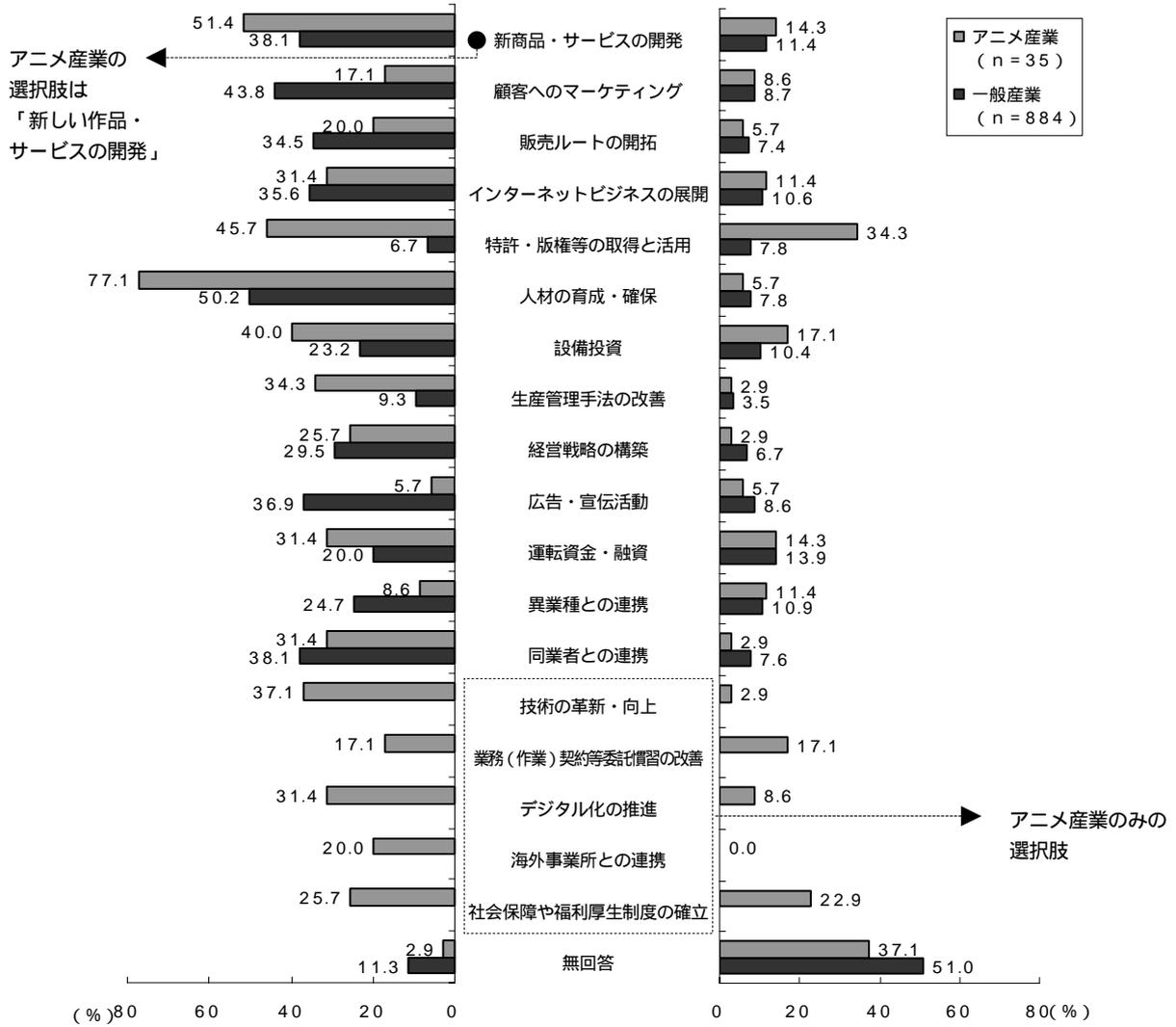
産業分類別にみると、「大幅な成長が見込めそう」との回答は、1 情報・通信系(6.6%)で最も多いが、それでも1割未満で、ほかはすべて5%未満となっている。「大幅な成長が見込めそう」と「成長していきそう」を合わせた「成長傾向」の割合は、1 情報・通信系(40.8%)や、5 福祉・介護系(31.5%)で多くなっている。一方、「見通しは暗い」との回答は、3 環境系(24.1%)や、2 アート・クリエイティブ系(24.0%)では約4分の1を占めている。



〔アニメ 問35〕〔一般 問33〕貴事業所が今後成長していくために、どのようなことが必要だと思いますか。必要だと思うものを全て選んでください。また、必要だと思っても自力ではできないと思うものを全て選んでください。

A) 必要だと思うもの (はいいくつでも)

B) 必要だと思っても自力ではできないと思うもの (はいいくつでも)



アニメ産業の、今後の成長のために必要だと思うもの(A)は、「人材の育成・確保」が77.1%と最も多く、約4分の3の事業所が回答している。以降、「新しい作品・サービスの開発」が51.4%、「特許・著作権等の取得と活用」が45.7%と続く。

また、必要だと思っても自力ではできないと思うもの(B)は、「特許・著作権等の取得と活用」が34.3%と最も多く、以降、「社会保障や福祉厚生制度の確立」22.9%、「設備投資」「業務(作業)契約等委託監修の改善」各17.1%と続く。

一般産業の、今後の成長のために必要だと思うもの(A)は、「人材の育成・確保」が50.2%と最も多く、約半数の事業所が回答している。以降、「顧客へのマーケティング」43.8%、「新商品・サービスの開発」「同業者との連携」が各38.1%と続く。

また、必要だと思っても自力ではできないと思うもの(B)は、「運転資金・融資」との回答が13.9%と最も多く、「新商品・サービスの開発」11.4%、「異業種との連携」10.9%と続く。

今後の成長のために必要だと思うもの（A）を、一般産業の産業分類別にみると、「販売ルートの開拓」との回答は、8 他の事業サービス系（55.0%）と7 他の生活関連系（53.9%）、「インターネットビジネスの展開」との回答は、7 他の生活関連系（55.1%）と2 アート・クリエイティブ系（50.0%）、「広告・宣伝活動」との回答は、7 他の生活関連系（51.7%）と6 健康系（50.6%）等でそれぞれ他の産業に比べて多くなっている。また、「人材の育成・確保」はほとんどの産業で上位項目として挙げられているが、特に5 福祉・介護系（81.1%）では8割以上と突出している。

（一般 産業分類別 必要だと思うもの）

（単位：％）

産業分類	必要だと思うもの	開発 新商品・サービスの	顧客への マーケティング	販売 ルートの開拓	インターネット ビジネスの展開	取得と活用 特許・版權等の	人材の育成・確保	設備投資	改善 生産管理手法の	経営戦略の構築	広告・宣伝活動	運転資金・融資	異業種との連携	同業者との連携	無回答
1 情報・通信系 (n=76)		53.9	51.3	50.0	36.8	19.7	59.2	26.3	13.2	40.8	31.6	30.3	28.9	50.0	5.3
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=50)		50.0	42.0	38.0	50.0	12.0	42.0	30.0	6.0	30.0	34.0	20.0	24.0	38.0	4.0
3 環境系 (n=166)		27.1	36.7	31.9	35.5	5.4	45.2	23.5	15.7	28.3	33.1	25.9	19.3	38.6	12.0
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		27.8	38.0	21.5	33.5	2.5	48.7	13.9	5.7	24.7	19.6	8.9	32.3	34.2	17.7
5 福祉・介護系 (n=111)		36.9	44.1	30.6	18.0	2.7	81.1	27.0	11.7	36.0	39.6	18.9	30.6	55.0	6.3
6 健康系 (n=174)		44.3	47.1	26.4	35.6	10.3	42.5	27.0	5.7	26.4	50.6	16.7	21.3	32.2	13.8
7 他の生活関連系 (n=89)		51.7	52.8	53.9	55.1	2.2	37.1	22.5	4.5	32.6	51.7	21.3	19.1	27.0	9.0
8 他の事業サービス系 (n=60)		30.0	46.7	55.0	31.7	3.3	48.3	20.0	11.7	23.3	35.0	30.0	21.7	35.0	11.7

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

必要だと思っても自力ではできないと思うもの（B）を、一般産業のの産業分類別にみると、「設備投資」との回答は、2 アート・クリエイティブ系（22.0%）では他の産業に比べて多くなっている。

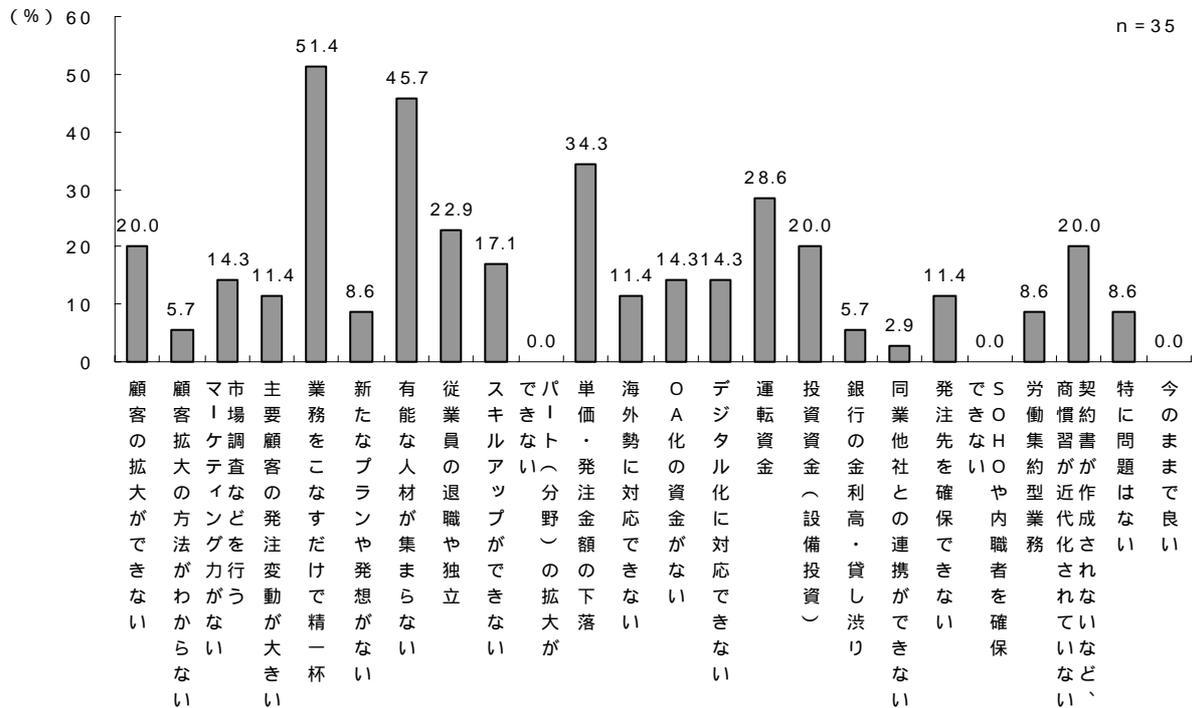
（一般 産業分類別 必要だと思っても自力ではできないと思うもの）

（単位：）

産業分類	必要だと思っても 自力ではできないと 思うもの	開発 新商品・サービスの	顧客への マーケティング	販売 ルートの開拓	インターネット ビジネスの展開	取得と活用 特許・版權等の	人材の育成・確保	設備投資	改善 生産管理手法の	経営戦略の構築	広告・宣伝活動	運転資金・融資	異業種との連携	同業者との連携	無回答
1 情報・通信系 (n=76)		10.5	6.6	10.5	6.6	10.5	15.8	7.9	2.6	2.6	3.9	22.4	11.8	6.6	46.1
2 アート・クリエイティブ系(アニメ除く) (n=50)		10.0	18.0	8.0	14.0	16.0	8.0	22.0	10.0	12.0	14.0	28.0	12.0	4.0	40.0
3 環境系 (n=166)		10.8	10.8	9.0	13.9	9.6	7.2	8.4	5.4	12.7	11.4	15.7	10.8	6.6	45.2
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		8.9	7.0	6.3	6.3	3.8	7.6	3.8	3.2	5.7	7.0	7.0	13.9	11.4	62.7
5 福祉・介護系 (n=111)		10.8	3.6	5.4	5.4	4.5	4.5	11.7	1.8	3.6	3.6	10.8	6.3	7.2	59.5
6 健康系 (n=174)		13.8	7.5	5.7	15.5	7.5	6.3	16.1	1.7	6.3	12.6	14.4	12.1	9.8	47.7
7 他の生活関連系 (n=89)		12.4	12.4	10.1	11.2	7.9	9.0	12.4	4.5	3.4	7.9	12.4	9.0	5.6	41.6
8 他の事業サービス系 (n=60)		15.0	10.0	5.0	10.0	10.0	8.3	5.0	1.7	5.0	5.0	11.7	8.3	1.7	60.0

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問37〕 貴事業所での現在の経営課題や問題などはどのようなことですか。
 あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)



アニメ産業事業所の、経営課題や問題点は、「業務をこなすだけで精一杯」が 51.4%と最も多く、約半数の事業所が回答している。以降、「有能な人材が集まらない」45.7%、「単価・発注金額の下落」34.3%と続く。

また、著作権保有状況別にみると、「市場調査などを行うマーケティング力がない」「主要顧客の発注変動が大きい」「スキルアップができない」「運転資金」との回答は、著作権を保有している事業所で多く、保有していない事業所よりもそれぞれ12~21ポイントの差がみられている。一方、「有能な人材が集まらない」との回答は、著作権を保有していない事業所(52.2%)では半数以上が回答しており、保有している事業所(33.3%)と約19ポイントの差がみられている。

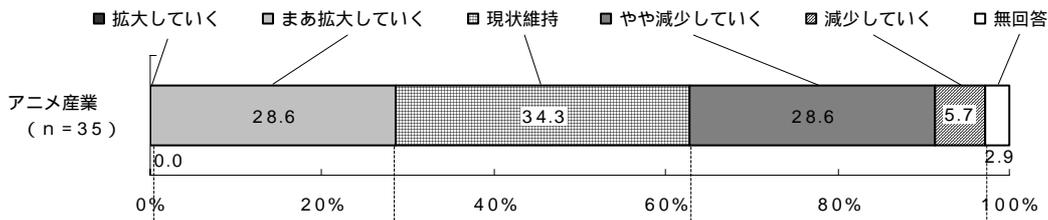
(アニメ 著作権保有状況別)

(単位: %)

経営課題や問題点	顧客の拡大ができない	顧客拡大の方法がわからない	マーケティング力がない	市場調査などを行う力がない	主要顧客の発注変動が大きい	業務をこなすだけで精一杯	新たなプランや発想がない	有能な人材が集まらない	従業員の退職や独立	スキルアップができない	単価・発注金額の下落	海外勢に対応できない	OA化の資金がない	デジタル化に対応できない	運転資金	投資資金(設備投資)	銀行の金利高・貸し渋り	同業他社との連携ができない	発注先を確保できない	労働集約型業務	契約書が作成されないなど、 商慣習が近代化されていない	特に問題はない
保有している (n=12)	25.0	8.3	25.0	25.0	50.0	25.0	33.3	16.7	25.0	33.3	16.7	8.3	16.7	41.7	25.0	8.3	-	16.7	16.7	16.7	8.3	
保有していない (n=23)	17.4	4.3	8.7	4.3	52.2	-	52.2	26.1	13.0	34.8	8.7	17.4	13.0	21.7	17.4	4.3	4.3	8.7	4.3	21.7	8.7	

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問38〕アニメ産業全体として、今後5年間の動向はいかがだと思いますか。(はひとつだけ)



(前問で「拡大していく」「まあ拡大していく」と回答した方に)

〔アニメ 問38 - 1〕拡大していくと思う理由はどのようなことからですか。具体的にご記入ください。

- 低受注額のままで量だけが増加すると思う
- 日本には雑誌・マンガ・ゲーム等コンテンツの種類が多いから
- デジタル化に依る多チャンネルに対応するクオリティの高い作品づくりをすれば拡大できる。
- 資本家が目を向けているから
- アニメ作品数が増えている

(前問で「やや減少していく」「減少していく」と回答した方に)

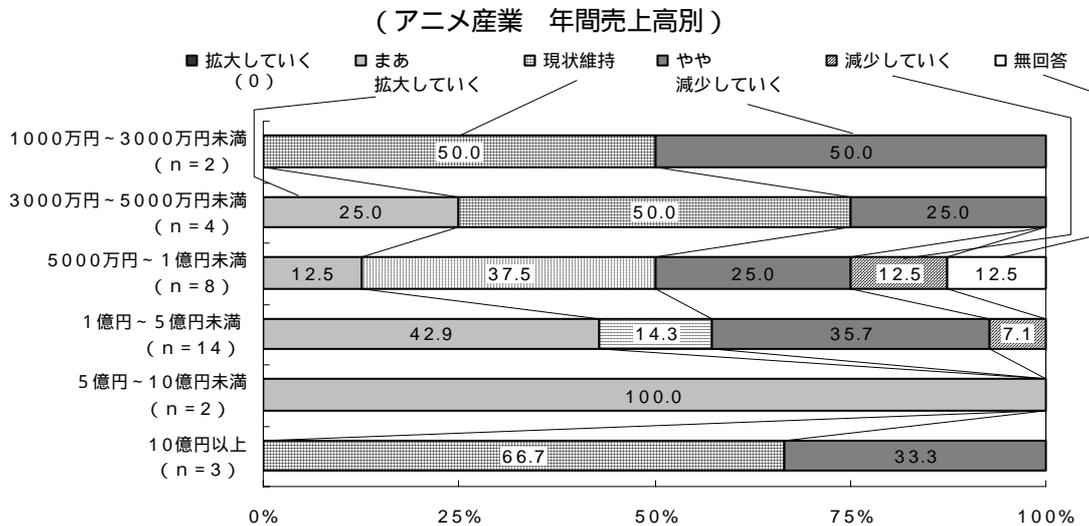
〔問38 - 2〕減少していくと思う理由は何のようなことからですか。具体的にご記入ください。

- もともと現在アニメの制作本数が多すぎるため作品のクオリティを守ることができない。
- 制作プロダクションの利益が確保しづらい。大資本化により多くの中小プロダクションの下請化がはじまり、クリエイティブパワーが低下する。3D等のデジタルプロダクションに顧客をとられる。
- アニメのデジタル化が進み、作品の量は増加していくが、質は低下していく
- スポンサーの確保が困難になると予想
- 人材不足
- 商品開発力のない制作会社が多く、制作予算が低迷しているので、運営するのが難しいのが現状。
- 作品の質が問われ、質の低いものが淘汰されていくと思われるので
- 作品数が多すぎる
- 現在は作品数が増えすぎ、品質が落ちていると思う。一度減少するだろうがその後安定した業種として確立していったほしい。
- 海外へ流出
- 海外への発注が増加し国内での仕事が減少していくと思う
- 一部のマニア向け作品が多い。作品の質も良くない。
- DVDソフトの販売が下降しているため

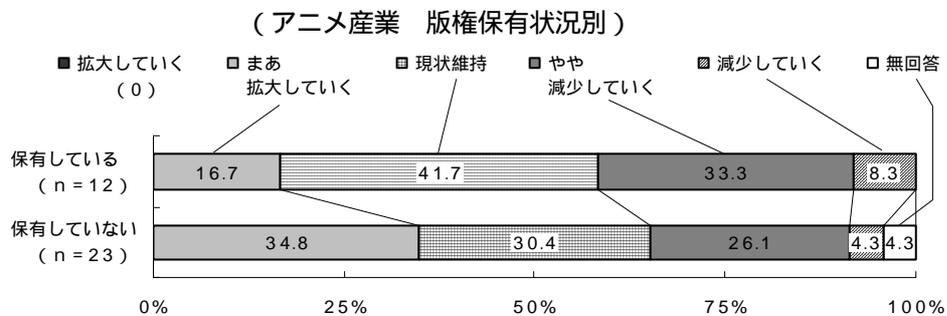
アニメ産業全体の、今後5年間の動向は、「現状維持」が34.3%と最も多く、約3分の1を占めている。以降、「まあ拡大していく」と「やや減少していく」が各28.6%、「減少していく」5.7%と続く。

拡大していくと思う理由、減少していくと思う理由はそれぞれ上記のとおり(自由記述)

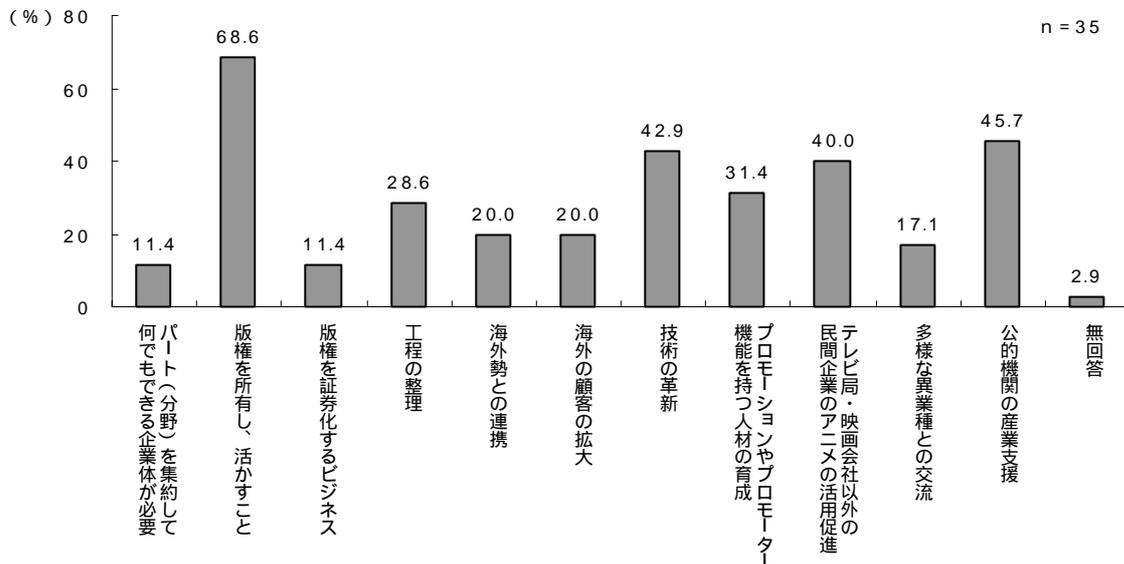
年間売上高別に今後5年間の動向をみると、年間売上高が1億円未満の事業所では「現状維持」が最も多く、「やや減少していく」がそれに続いているが、年間売上高が1億円～5億円未満と5億円～10億円未満の事業所では、「まあ拡大していく」が最多回答となっている。



著作権保有状況別にみると、「まあ拡大していく」との回答は、著作権を保有してない事業所(34.8%)では約3分の1を占め、保有している事業所(16.7%)と比べると約18ポイントの差がみられている。また、著作権を保有している事業所では、「現状維持」「やや減少していく」「減少していく」がそれぞれ保有していない事業所よりも多く、今後の5年間の減少傾向が顕著となっている。



〔アニメ 問39〕アニメ産業全体として、今後どのような対応が必要だと考えられますか。
 あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)



アニメ産業全体として必要だと考える対応は、「著作権を所有し、活かすこと」が 68.6%と最も多く、約3分の2の事業所が回答している。以降、「公的機関の産業支援」45.7%、「技術の革新」42.9%と続く。

また、著作権保有状況別にみると、「著作権を所有し、活かすこと」「工程の整理」「海外の顧客の拡大」「テレビ局・映画会社以外の民間企業のアニメの活用促進」との回答は、著作権を保有している事業所で多く、保有していない事業所よりもそれぞれ10~20ポイントの差がみられている。一方、「公的機関の産業支援」との回答は、著作権を保有していない事業所(47.8%)の方が多く、保有している事業所(41.7%)と約6ポイント差となっている。

(アニメ 著作権保有状況別)

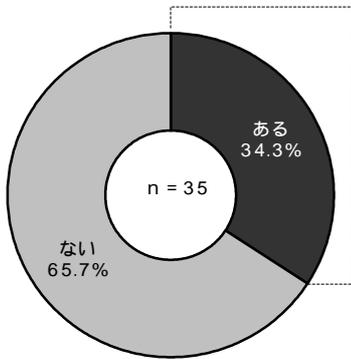
(単位: %)

必要と考える対応 著作権保有状況	(アニメ 著作権保有状況別)												
	何でもできる企業体が必要	パート(分野)を集約して	著作権を所有し、活かすこと	著作権を証券化するビジネス	工程の整理	海外勢との連携	海外の顧客の拡大	技術の革新	プロモーションやプロモーター機能を 持つ人材の育成	テレビ局・映画会社以外の 民間企業のアニメの活用促進	多様な異業種との交流	公的機関の産業支援	無回答
保有している (n=12)	8.3	8.3	75.0	8.3	41.7	25.0	33.3	50.0	33.3	50.0	16.7	41.7	-
保有していない (n=23)	13.0	13.0	65.2	13.0	21.7	17.4	13.0	39.1	30.4	34.8	17.4	47.8	4.3

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

2 - 5 著作権について（アニメ産業のみ）

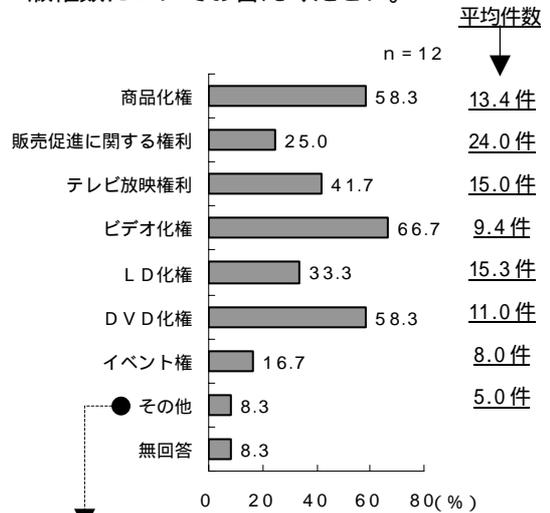
〔アニメ 問40〕貴事業所では、保有するアニメの著作権がありますか。（はひとつだけ）



（問40で「ある」と回答した方に）

〔アニメ 問40 - 2〕保有している著作権の具体的な作品名をご記入ください。（➔ 別添資料に参照）

▶（問40で「ある」と回答した方に）
〔アニメ 問40 - 1〕保有している著作権の種類と著作権数についてお答えください。



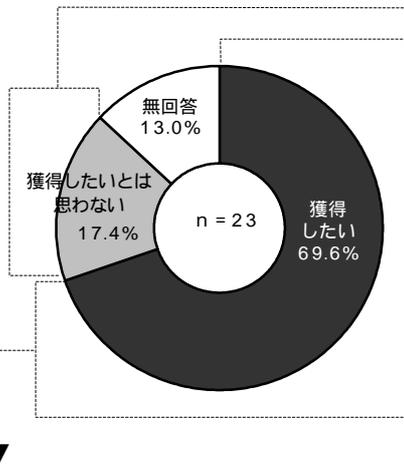
具体的に：出版

著作権の保有状況は、「ある」が34.3%（12社）、「ない」が65.7%（23社）で、約3分の1が著作権を保有している状況であった。

著作権の保有が「ある」と回答した事業所の、保有している著作権の種類は、「ビデオ化権」が66.7%（8社）が最も多く、以降、「商品化権」と「DVD化権」各58.3%（各7社）、「テレビ放映権利」41.7%（5社）と続く。

(問40で「ない」と回答した方に)

〔アニメ 問40 - 3〕 今後は版權を獲得したいと思いますか。(はひとつだけ)



(問40 - 3で「獲得したい」と回答した方に)

〔アニメ 問40 - 4〕 何が解決されれば獲得できそうですか。具体的にご記入ください。

- 美術は無理でしょう。制作会社の胸ひとつ。
- 美術デザイナーに対する理解(デザインのオリジナル性)
- 発注側(テレビ局、映画会社、大手制作会社)が現場の技術者に権利を与える決断をすること
- 二次使用
- テレビ局、代理店等が版權を独占しない、製作の現場に戻すシステムが必要
- 制作予算が向上しないうちはいつもギリギリの予算で運営しているので予算の向上が一番の鍵だと思う。
- 製作費に応じた権利
- 権利の複雑さ
- クオリティ
- 営業力

(問40 - 3で「獲得したいとは思わない」と回答した方に)

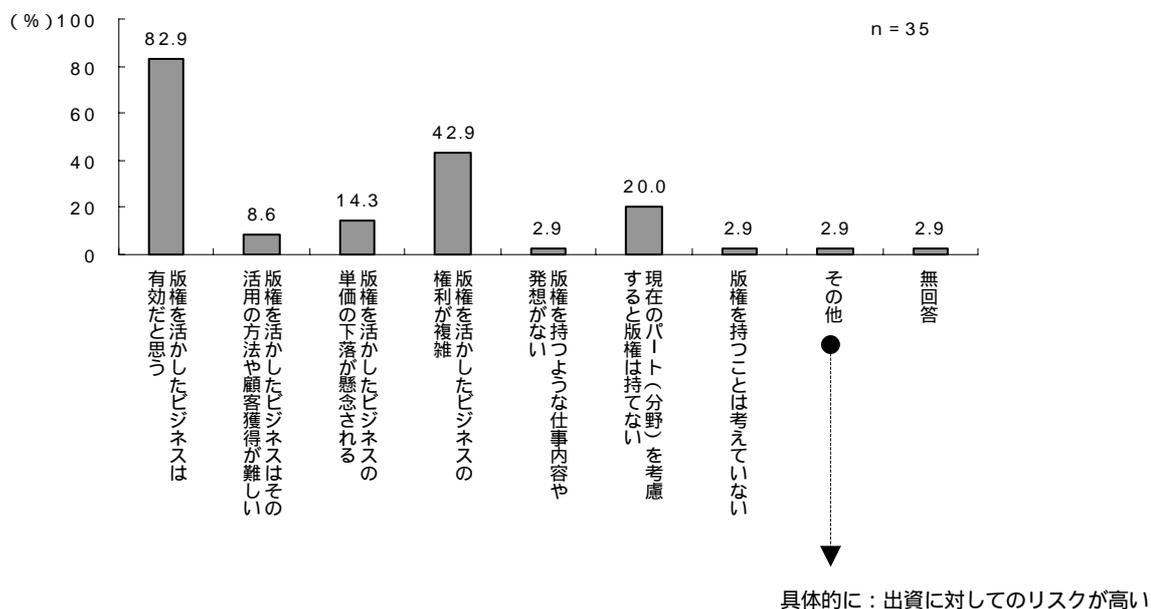
〔アニメ 問40 - 5〕 その理由はどのようなことですか。具体的にご記入ください。

- 費用がかかるから
- 管理運営に不安があるため
- 映画(実写)の版權にフォーカスしているので

現在版權を保有していない事業所の、今後の版權獲得意向は、「獲得したい」は69.6%(16社)、「獲得したいとは思わない」は17.4%(4社)となっている。

獲得意向のある事業所の獲得にあたって解決する事項、獲得意向のない事業所の獲得したいと思わない理由はそれぞれ上記のとおり(自由記述)。

〔アニメ 問41〕 著作権を活かしたビジネスについてどのように思われますか。
 あてはまるものをいくつかでもお答えください。(はいくつでも)



著作権を活かしたビジネスについては、「著作権を活かしたビジネスは有効だと思う」が82.9%と最も多く、以降、「著作権を活かしたビジネスの権利が複雑」42.9%、「現在のパート(分野)を考慮すると著作権は持てない」20.0%と続く。

著作権保有状況別にみると、「著作権を活かしたビジネスは有効だと思う」との回答は、著作権を保有している事業所(83.3%)も、保有していない事業所(82.6%)もいずれも8割以上と多くの事業所が回答し、その有効性は十分認められている。そのうえで懸念される点として、「著作権を活かしたビジネスはその活用の方法や顧客獲得が難しい」は、著作権を保有している事業所(16.7%)で多く、保有していない事業所(4.3%)と約13ポイント差、一方、「著作権を活かしたビジネスの権利が複雑」「現在のパート(分野)を考慮すると著作権は持てない」との回答は、著作権を保有していない事業所で多く、保有している事業所とそれぞれ約15ポイント差、などの特徴がみられている。

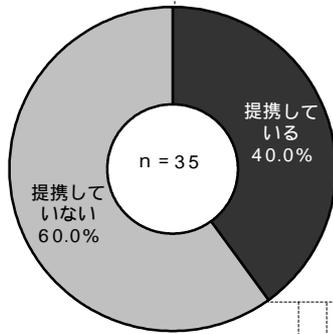
(アニメ 著作権保有状況別)

(単位：%)

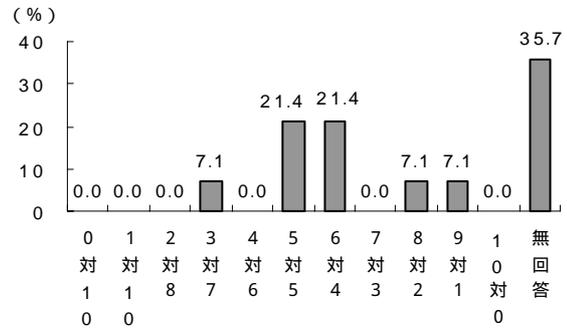
著作権保有状況 \ 著作権を活かしたビジネスについての考え	有効だと思う	著作権を活かしたビジネスはその活用の方法や顧客獲得が難しい	著作権を活かしたビジネスの単価の下落が懸念される	著作権を活かしたビジネスの権利が複雑	著作権を持つような仕事内容や発想がない	現在のパート(分野)を考慮すると著作権は持てない	著作権を持つことは考えていない	その他	無回答
保有している (n=12)	83.3	16.7	16.7	33.3	-	8.3	-	8.3	-
保有していない (n=23)	82.6	4.3	13.0	47.8	4.3	26.1	4.3	-	4.3

2 - 6 海外企業との提携について (アニメ産業のみ)

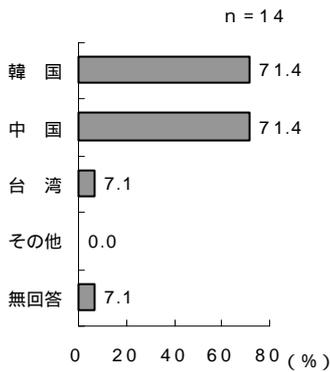
〔アニメ 問 42〕 現在、貴事業所では海外企業と作業業務委託の提携をされていますか。



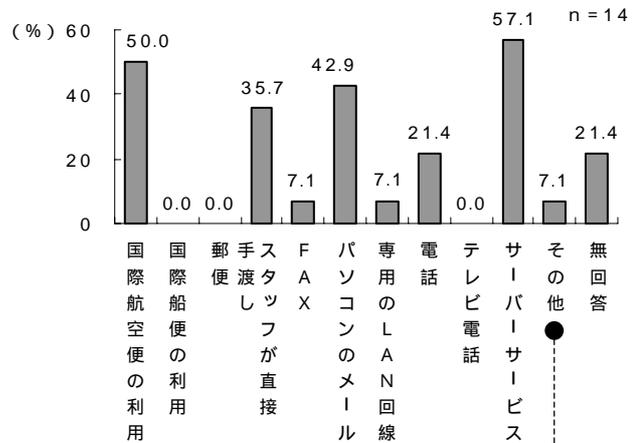
▶(問 42 で「提携している」と回答した方に)
〔アニメ 問 42 - 1〕 貴事業所での国内と海外での作業の比率はどの程度ですか。 n = 14



(問 42 で「提携している」と回答した方に)
〔アニメ 問 42 - 2〕 提携している企業等の国名をお答えください。(はいくつでも)



〔アニメ 問 42 - 3〕 海外提携企業等とのデータの受け渡し・受け取り方法は、どのようにされていますか。(はいくつでも)



具体的に：協会便加盟 ←

海外企業との作業業務委託の提携状況については、「提携している」との回答は40.0% (14社)、「提携していない」との回答は60.0% (21社)となっている。

国内と海外での作業の比率は、該当事業所14社のうち回答のあった9社の平均は、国内60.0%：海外40.0%であった。

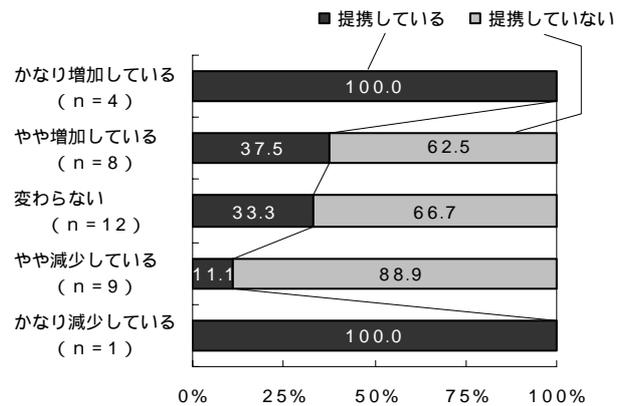
提携している企業の国名は、「韓国」と「中国」が各71.4% (各10社)、「台湾」が7.1% (1社)となっている。

海外提携企業とのデータの受け渡し・受け取り方法は、「サーバーサービス」が57.1% (8社)と最も多く、以降、「国際航空便の利用」50.0% (7社)、「パソコンのメール」42.9% (6社)と続く。

海外企業との提携の状況を、売上対前年比別にみると、「提携している」との回答は、売上高がかなり増加している事業所（100.0%）ではすべての事業所が回答し、以降、やや増加している事業所（37.5%）変わらない事業所（33.3%）、やや減少している事業所（11.1%）と少なくなっており、やや減少している事業所では「提携していない」（88.9%）が大多数を占めている。

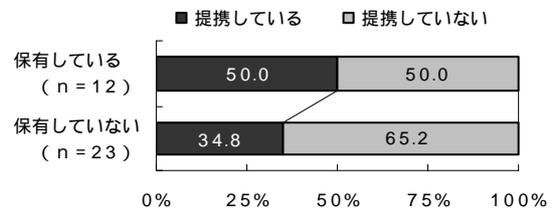
売上が増加傾向にある事業所ほど海外企業との作業業務委託の提携率が高くなっている。（但し、かなり減少している事業所は母数が1事業所のため、参考程度とする。）

（アニメ 売上対前年比別）



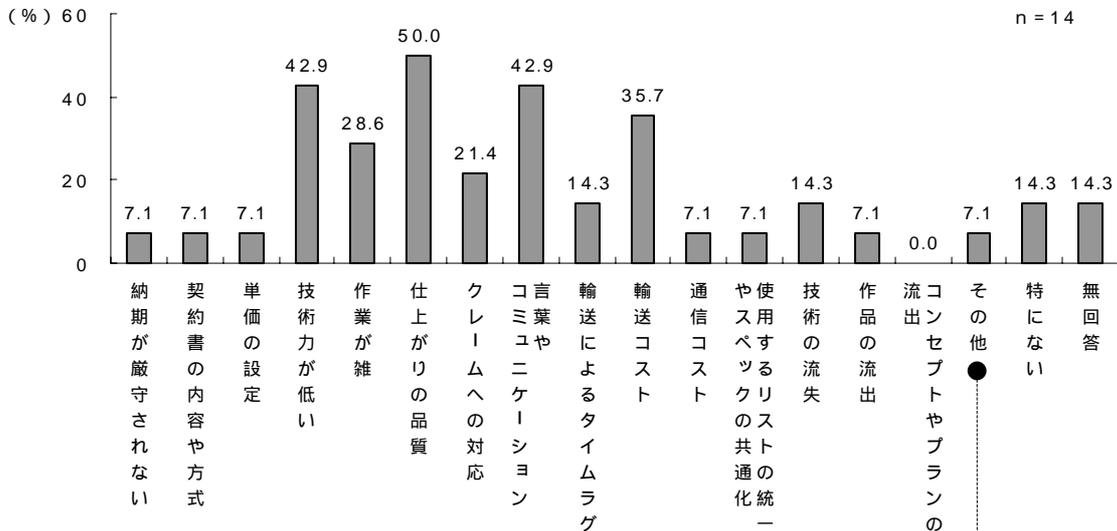
著作権保有状況別にみると、「提携している」との回答は、著作権を保有している事業所（50.0%）ではちょうど半数で、保有していない事業所（34.8%）では約3分の1となっている。

（アニメ 著作権保有状況別）

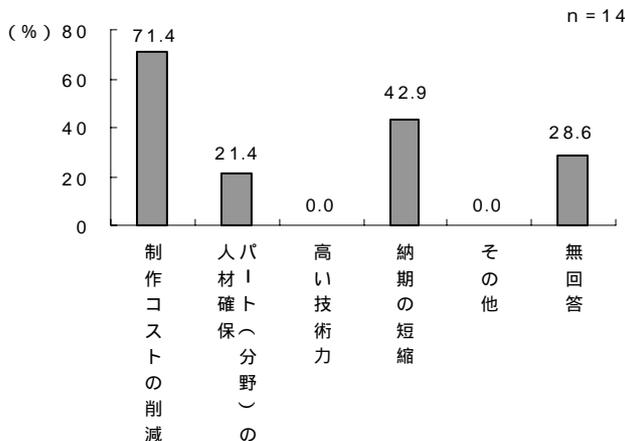


(問42で「提携している」と回答した方に)

〔アニメ 問42 - 4〕海外企業との提携における問題点はどのようなことですか。あてはまるものをいくつかもお答えください。(はいくつでも)



〔アニメ 問42 - 5〕貴事業所が海外企業と提携した理由はどのようなことですか。あてはまるものをいくつかもお答えください。(はいくつでも)



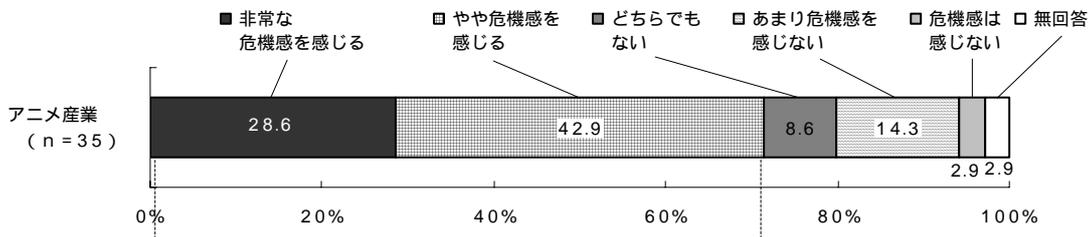
具体的に：

- ・交渉内容が食い違うことが多い
- ・こちらの言ったことを覚えていて実行を迫る

海外企業との提携における問題点は、「仕上りの品質」との回答が50.0% (7社)と最も多く、以降、「技術力が低い」と「言葉やコミュニケーション」が各42.9% (各6社)、「輸送コスト」が35.7% (5社)と続く。

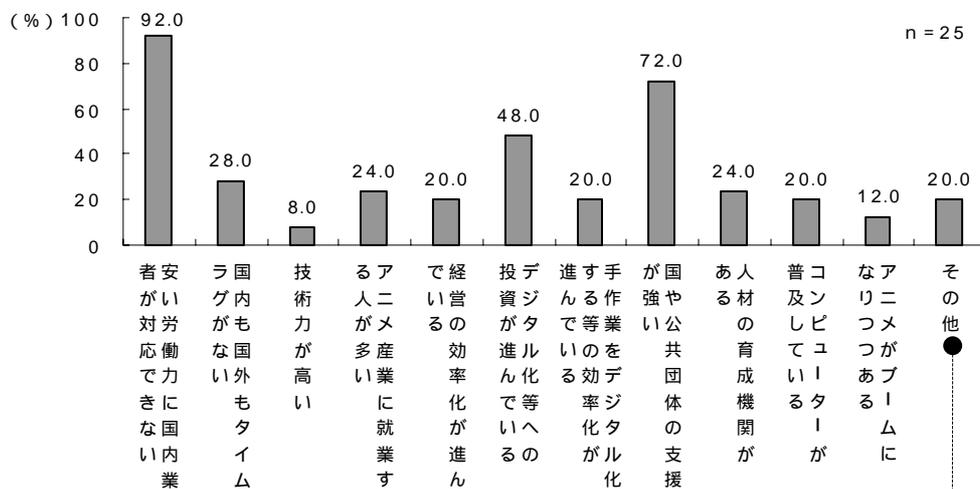
海外企業と提携した理由は、「制作コストの削減」71.4% (10社)、「納期の短縮」42.9% (6社)、「パート(分野)の人材確保」21.4% (3社)等。

〔アニメ 問 43〕 近年、アニメ産業界でも韓国や中国の躍進がめざましくなっています。
このことについてはどのように思われますか。(はひとつだけ)



(問 43 で「非常に危機感を感じる」「やや危機感を感じる」と回答した方に)

〔アニメ 問 43 - 1〕どのような点に危機感を持たれますか。あてはまるものをいくつでもお答えください。
(はいくつでも)



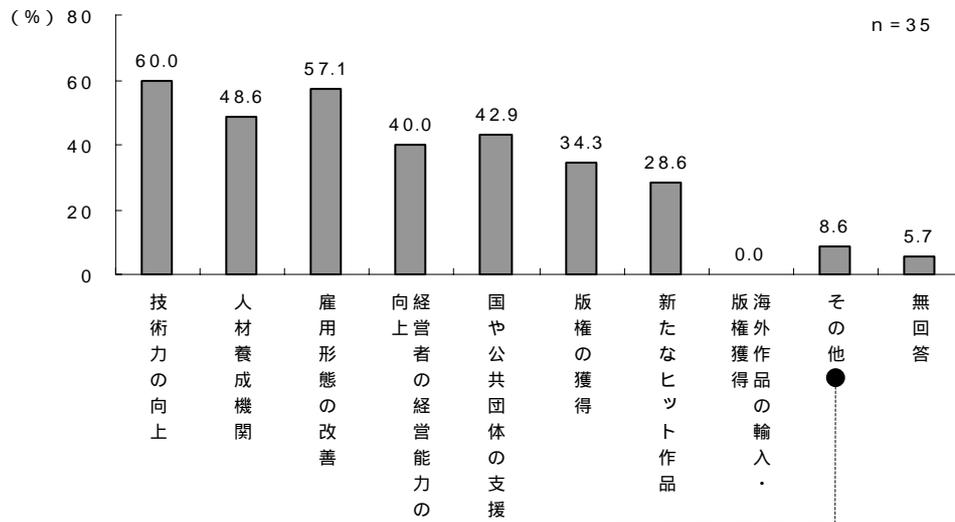
具体的に：

- ・今後高い技術力を持つ可能性が高い
- ・クオリティの低下
- ・急速な技術力の向上

アニメ産業界における韓国や中国の躍進への危機感は、「やや危機感を感じる」との回答が42.9%と最も多く、「非常に危機感を感じる」の28.6%を合わせると、「危機感を感じている」割合は71.5%となっている。

問 43 で「非常に危機感を感じる」「やや危機感を感じる」と回答した事業所の、危機感が持たれる点は、「安い労働力に国内業者が対応できない」との回答が92.0% (23社) と最も多く、以降、「国や公共団体の支援が強い」72.0% (18社)、「デジタル化等への投資が進んでいる」48.0% (12社) と続く。

〔アニメ 問 44〕日本のアニメ産業は、現在の海外勢に対して、どのような方策をとったらよいと考えますか。あてはまるものをいくつでもお答えください。（はいいくつでも）



n = 35

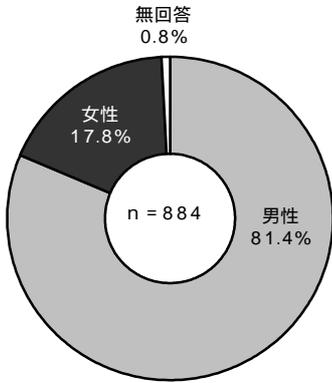
具体的に：

- ・技術ではなくマーケティングを踏まえた演出力の向上
- ・川上・川下の旧態依然な体質からの脱却

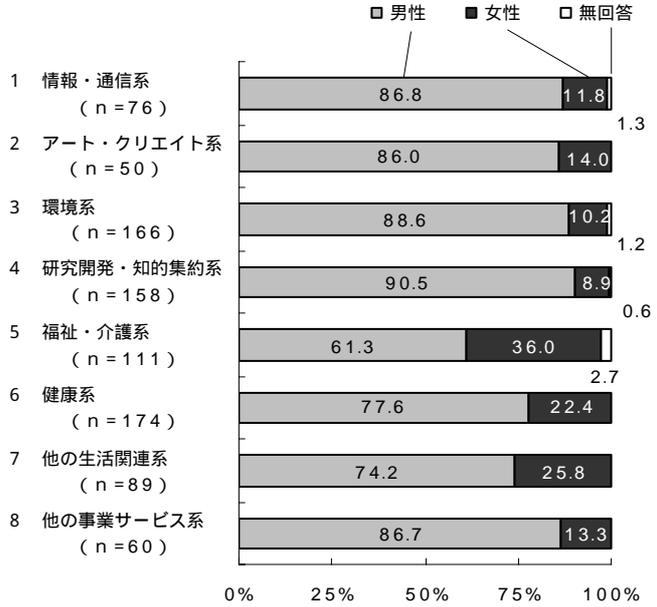
海外勢に対して日本アニメ産業のとるべき方策については、「技術力の向上」が60.0%（21社）と最も多く、以降、「雇用形態の改善」57.1%（20社）、「人材養成機関」48.6%（17社）と続く。

2 - 7 経営者について（一般産業のみ）

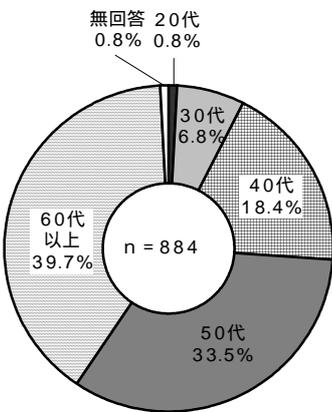
〔一般 問 34〕 経営者の方の性別（ はひとつだけ）



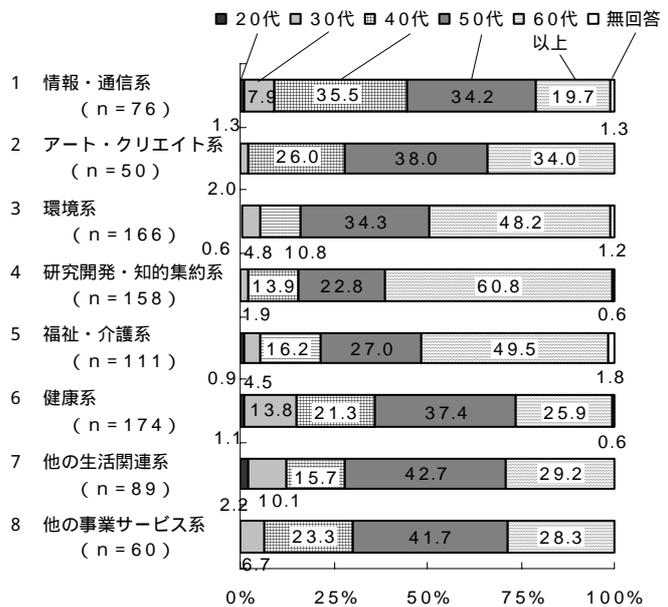
（産業分類別）



〔一般 問 35〕 経営者の年代（ はひとつだけ）



（産業分類別）



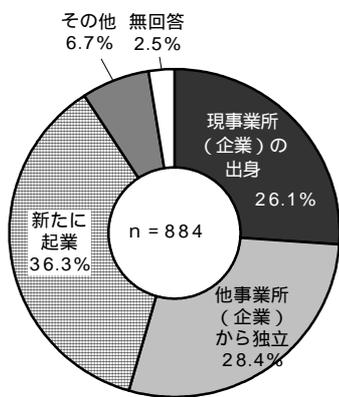
経営者の性別は、「男性」が81.4%、「女性」が17.8%となっている。

産業分類別にみると、「女性」経営者は、5 福祉・介護系（36.0%）、7 他の生活関連系（25.8%）、6 健康系（22.4%）で比較的多くなっている。

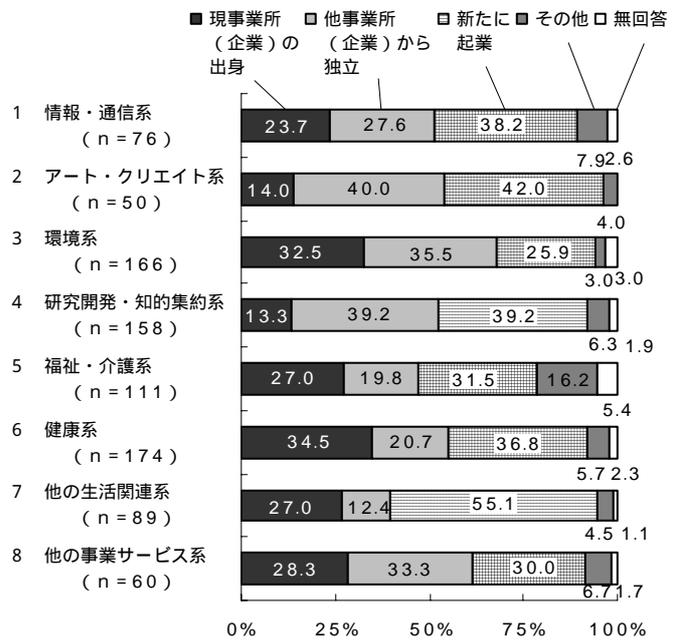
経営者の年代は、「60代以上」が39.7%と最も多く、以降、「50代」33.5%、「40代」18.4%となっている。

産業分類別にみると、比較的若い年代の「30代」は、6 健康系（13.8%）と7 他の生活関連系（10.1%）で多くなっている（「20代」はどの産業でもごくわずか）。一方、「60代以上」は4 研究開発・知的集約系（60.8%）と3 環境系（48.2%）で多くなっている。

〔一般 問 36〕 経営者の経歴（ はひとつだけ）



(産業分類別)



経営者の経歴は、「新たに起業」が36.3%、「他事業所（企業）から独立」が28.4%、「現事業所（企業）の出身」が26.1%となっている。

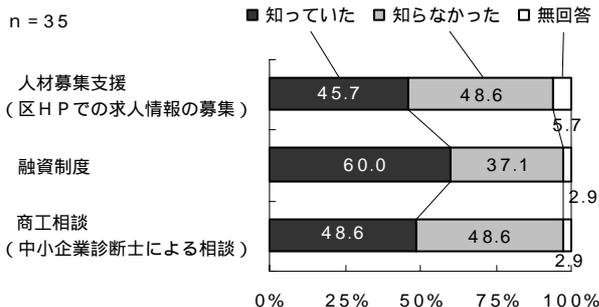
産業分類別にみると、「新たに起業」は、7 他の生活関連系（55.1%）や2 アート・クリエイティブ系（42.0%）で、「他事業所（企業）から独立」は2 アート・クリエイティブ系（40.0%）や4 研究開発・知識集約系（39.2%）で、「現事業所（企業）の出身」は、6 健康系（34.5%）や3 環境系（32.5%）でそれぞれ多くなっている。

2 - 8 杉並区の施策について

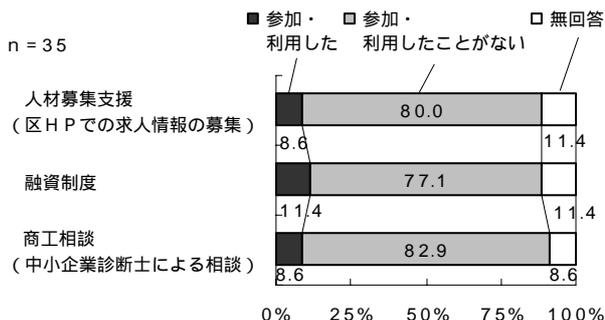
〔アニメ 問 45〕 杉並区ではさまざまな事業を展開していますが、貴事業所では下記の区事業をご存知でしたか。また、参加・活用されたことがありますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 参加・活用状況」それぞれでひとつずつ)

(A 認知状況)



(B 参加・活用状況)



杉並区で企業向けに展開しているさまざまな支援事業について、アニメ産業事業者には、認知状況 (A) と参加・活用状況 (B) をたずねた。

(A 認知状況)

事業の認知率 (「知っていた」との回答) が最も高かったのは、 融資制度 (60.0%)、 商工相談 (中小企業診断士による相談) (48.6%) と 人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集) (45.7%) は同程度となっている。

(B 参加・利用状況)

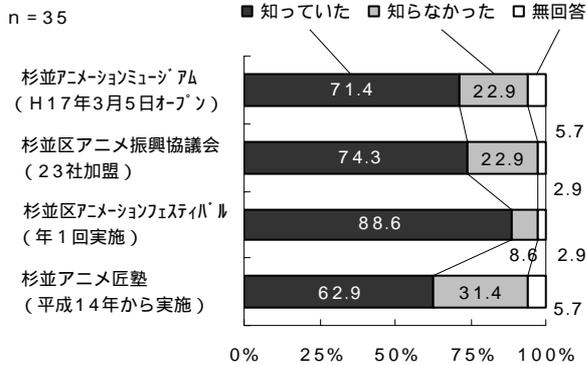
事業の参加 (利用) 率 (「参加・利用した」との回答) が最も高かったのは、 融資制度 (11.4%) だが、それでも 1 割強で、 人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集) と 商工相談 (中小企業診断士による相談) (各 8.6%) は 1 割未満となっている。

〔アニメ 問46〕 杉並区が実施している、アニメ産業に特化した施策についてお伺いします。

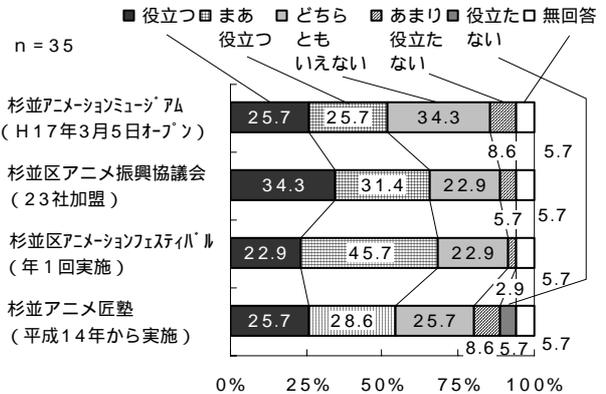
下記のような事業をご存知でしたか。また、杉並区のアニメ産業振興に役立つと思いますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 振興に役立つと思うか」それぞれでひとつずつ)

(A 認知状況)



(B 振興に役立つと思うか)



杉並区で実施しているアニメ産業に特化した支援事業について、アニメ産業事業者には、認知状況 (A) と振興に役立つかどうか (B) をたずねた。

(A 認知状況)

アニメ産業特化支援事業の認知率 (「知っていた」との回答) が最も高かったのは、杉並区アニメーションフェスティバル (年1回実施) (88.6%) で、以降、杉並区アニメ振興協議会 (23 社加盟) (74.3%) 、杉並アニメーションミュージアム (H17年3月5日オープン) (71.4%) と続く。

(B 振興に役立つと思うか)

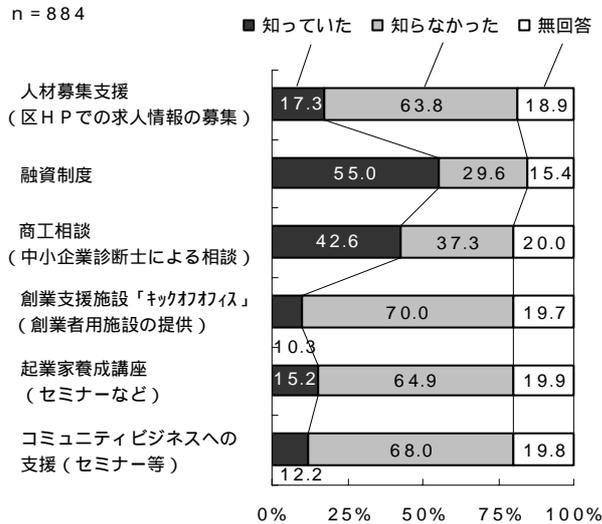
事業の有用性については、有用率 (「役立つ」 + 「まあ役立つ」との回答) が最も高かったのは、杉並区アニメーションフェスティバル (年1回実施) (68.6%) で、以降、杉並区アニメ振興協議会 (23 社加盟) (65.7%) 、杉並アニメ匠塾 (平成14年から実施) (54.3%) と続く。

〔一般 問 37〕 杉並区ではさまざまな事業を展開していますが、貴事業所では下記の区事業をご存知でしたか。また、参加・活用されたことがありますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 参加・活用状況」それぞれでひとつずつ)

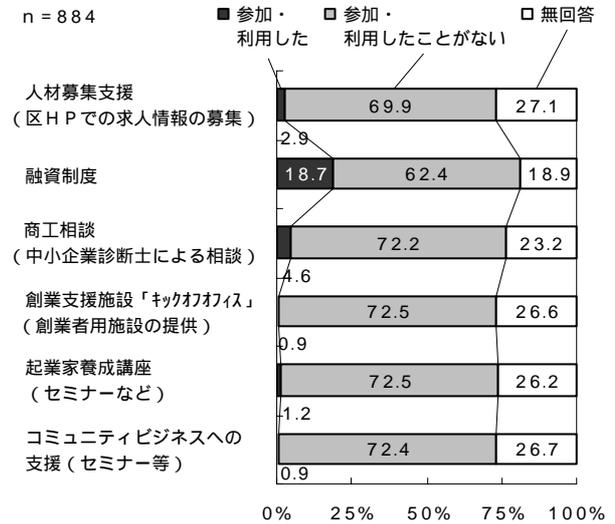
(A 認知状況)

n = 884



(B 参加・活用状況)

n = 884



人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)
 融資制度
 商工相談 (中小企業診断士による相談)
 創業支援施設「キックオフオフィス」(創業者用施設の提供)
 起業家養成講座 (セミナーなど)
 コミュニティビジネスへの支援 (セミナー等)

~ は経営基盤強化支援
 ~ は都市型ビジネスの立地促進

杉並区で企業向けに展開しているさまざまな支援事業について、一般産業事業者には、認知状況 (A) と参加・活用状況 (B) をたずねた。

(A 認知状況)

事業の認知率 (「知っていた」との回答) が高かったのは、 融資制度 (55.0%)、 商工相談 (中小企業診断士による相談) (42.6%) で、 創業支援施設「キックオフオフィス」(創業者用施設の提供) (10.3%) や コミュニティビジネスへの支援 (セミナー等) (12.2%) では 1 割程度と認知率が低くなっている。

(B 参加・利用状況)

事業の参加 (利用) 率 (「参加・利用した」との回答) が高かったのは、 融資制度 (18.7%) だがそれでも 2 割未滿で、他の事業は軒並み 5% 未滿と、参加 (利用) 率が低くなっている。

(A 認知状況)

産業分類別に、各事業の認知率(「知っていた」との回答)をみると、全体的に 融資制度と 商工相談(中小企業診断士による相談)以外は認知率が低い、その中で5 福祉・介護系では、人材募集支援(区HPでの求人情報の募集)(35.1%)や、企業家養成講座(セミナーなど)(21.6%)も他の産業よりも認知率が高くなっている。

(一般 産業分類別 区の支援事業の認知率(「知っていた」との回答))(単位: %)

産業分類	「知っていた」との回答	人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)	融資制度	商工相談 (中小企業診断士による相談)	創業支援施設 「キックオフオフィス」 (創業者用施設の提供)	起業家養成講座 (セミナーなど)	コミュニティビジネス への支援(セミナー等)
1 情報・通信系 (n=76)		17.1	57.9	46.1	11.8	14.5	11.8
2 アート・クリエイ系(アミ除く) (n=50)		8.0	64.0	52.0	8.0	16.0	4.0
3 環境系 (n=166)		15.1	56.0	38.0	10.2	12.7	7.2
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		15.2	60.1	54.4	13.3	19.6	17.1
5 福祉・介護系 (n=111)		35.1	45.0	36.9	18.0	21.6	18.9
6 健康系 (n=174)		16.1	52.3	39.1	5.7	12.6	10.3
7 他の生活関連系 (n=89)		13.5	48.3	37.1	6.7	11.2	13.5
8 他の事業サービス系 (n=60)		13.3	63.3	41.7	6.7	11.7	11.7

■ は全体平均よりも5ポイント以上多くなっているもの

(B 参加・利用状況)

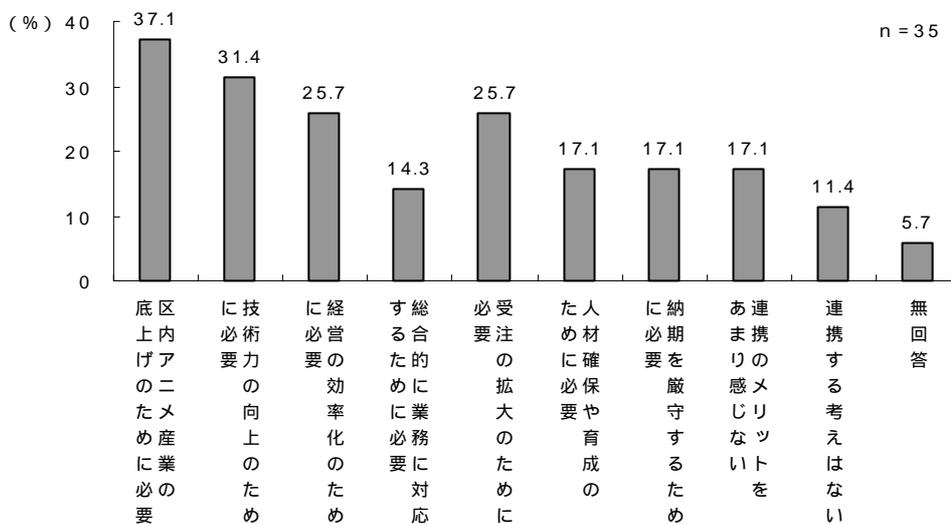
産業分類別に、各事業の参加(利用)率(「参加・利用した」との回答)をみると、全体的に 融資制度以外は参加(利用)率が低い、その中で5 福祉・介護系では、人材募集支援(区HPでの求人情報の募集)(13.5%)の参加(利用)率が他の産業よりも高くなっている。また、融資制度については、2 アート・クリエイ系(34.0%)と8 他の事業サービス系(35.0%)では3割以上の参加(利用)率となっている。

(一般 産業分類別 区の支援事業の参加(利用)率(「参加・利用した」との回答))(単位: %)

産業分類	「参加・利用した」との回答	人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)	融資制度	商工相談 (中小企業診断士による相談)	創業支援施設 「キックオフオフィス」 (創業者用施設の提供)	起業家養成講座 (セミナーなど)	コミュニティビジネス への支援(セミナー等)
1 情報・通信系 (n=76)		3.9	22.4	6.6	-	1.3	-
2 アート・クリエイ系(アミ除く) (n=50)		-	34.0	8.0	2.0	4.0	-
3 環境系 (n=166)		1.2	18.7	3.6	1.8	0.6	0.6
4 研究開発・知的集約系 (n=158)		1.9	12.0	1.9	1.3	0.6	0.6
5 福祉・介護系 (n=111)		13.5	13.5	6.3	0.9	2.7	4.5
6 健康系 (n=174)		0.6	17.2	5.2	-	1.1	0.6
7 他の生活関連系 (n=89)		2.2	16.9	6.7	-	1.1	-
8 他の事業サービス系 (n=60)		-	35.0	1.7	1.7	-	-

■ は全体平均よりも5ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問 47〕 杉並区内の同業種事業者と連携していくことについて、どのようにお考えになりますか。
 (はいくつでも)



杉並区内の同業種事業者との連携については、「区内アニメ産業の底上げのために必要」が37.1%（13社）と最も多く、以降、「技術力の向上のために必要」31.4%（11社）、「経営の効率化のために必要」「受注の拡大のために必要」各25.7%（各9社）と続く。

著作権保有状況別にみると、「総合的に業務に対応するために必要」との回答は、著作権を保有している事業所（25.0%）で多く、保有していない事業所（8.7%）と約16ポイント差、一方、「技術力の向上のために必要」「経営の効率化のために必要」「受注の拡大のために必要」との回答は、著作権を保有していない事業所で多く、保有している事業所とそれぞれ約22~27ポイント差、などの特徴がみられている。

（アニメ 著作権保有状況別）

（単位：%）

同業種事業者との連携についての考え	著作権保有状況									
	底区内アニメ産業の底上げのために必要	技術力の向上のために必要	経営の効率化のために必要	総合的に業務に対応するために必要	受注の拡大のために必要	人材確保や育成のために必要	納期を厳守するために必要	連携のメリットをあまり感じない	連携する考えはない	無回答
保有している (n=12)	41.7	16.7	8.3	25.0	8.3	16.7	8.3	16.7	8.3	8.3
保有していない (n=23)	34.8	39.1	34.8	8.7	34.8	17.4	21.7	17.4	13.0	4.3

■ は全体平均よりも10ポイント以上多くなっているもの

〔アニメ 問48〕今後、杉並区や都・国などに、アニメ産業支援についてのご要望があればご記入ください。

- 現状においては特に制作業務が軽視される傾向があり、制作進行の育成は重要だと思う。「好き」という理由だ等級別アニメーター資格の設立を希望
- 制作されたものを上映（貸し出し）する公的な購入予算をお願いします。杉並区では現在予算はありません。（中央図書館）
- 杉並区内のアニメ会社に対し1年に1本でも構わないから企画を募り、30～40分のビデオ作品の制作費をまかなってほしい。アニメ会社の大小を問わず、企画者の知名度を問わず、純粋に内容を見極めることのできる選考者が必要。
- 社員の健康が一番。そのため、検診（杉並区で利用している）健診は長期的に続けてほしい。
- 教育は一朝一夕には成りません。恥ずかしながら弊社での教育というのもOJTによるものが精一杯です。アニメ産業支援としてお考えがあるならばとにかく一にも二にも教育だと思います。安易な直接的な補助はむしろ産業としての競争力を弱めるものと思っております。より実践的な教育システムを確立することがアニメ産業の未来をつくっていくものと考えております。
- ギャラの底上げ
- アニメの下請けの工賃が低い。特に原画・動画・仕上げが安いので中国に頼っている。制作費の大半が局や広告代理店に吸い取られているのでそこを正してほしい。
- アニメ制作は作品の企画で大きく左右する。良い作品クオリティの高い作品を創れば間違いなく利益を上げることにつながる。制作会社の財務改善も重要事項であり、底上げは業界全般の問題点であり、制作寄与率等による利益配分還元等具体的に数値化していくことが課題。国は対応が遅すぎる。
- アニメ産業に対する諸調査により、華やかな表面とは裏腹に労働集約的な小企業の大部分と一部の大企業で成り立っている業界であることが明らかになったはずなのに、その「階級制度」には触れずに「儲けているはずだ」的な見方が一部にある。「支援」どころか足をひっぱっているのではないか？
- アニメーションは世界の子ども達がみな喜んでみるメディアです。いま量産されているものはほとんど青年向けにつくられていてスポンサーの意のままです。最近ではキャラクターに比重がいきすぎ、物語は二次です。みなアニメーションをビジネスと考えています。もっと世界中の子ども達にみてもらった優れた映像文化を考え、国を挙げて支援してほしい。日本初の優れた教材になると思う。そしてもっと優れた日本の文化を知ってほしい。
- 予算が上がらないために人材育成や商品開発という独自性が持てないので融資等の支援を受けやすくしてほしい。創作意欲を持っている人々が生活に追われずに創作活動できる環境を国のプロジェクトとして設立してほしい。
- 人材の育成は重要なことですが、優秀な人材がアニメ産業に就職してきても、アニメ界の給与があまりに低額なため定着しない。したがって、アニメ業界、特に現場に著作権等第二次使用等で得た利益を投入（まわす）方法を行政側にも指導していただきたい。日本のアニメ産業の技術向上のために、技術者（アニメーター、背景、デジタル処理等）の検定制度（例えば建築士のように）を設けてほしい。
- 顧客（局・メーカー・代理店等）との契約条件が守秘義務により各社の機密事項になっているため団体交渉ができない。 税制上優遇措置 人材育成への資金援助

〔一般 問 38〕杉並区の産業施策についてのご要望があればご記入ください。

広報の充実（16件）

- 色々利用させてもらいたいので案内を送ってほしい。（アートクリエイト系 他のクリエイター）
- 企業向け資料を杉並区からどんどん頂ければ、区、都、国へ対する意識ももっと良くなるだろう。役所はあまり情報発信をしてくれない。職員は営業職という意識を持ってほしい。笑顔とサービスが足りない印象あり。「とりあえず産業施策はありますが…」と言いつきにしかならない態度はNGだと思う。（環境系 地域・地球環境（リサイクル系））
- 問37のようなさまざまなサービスを是非利用したいと思っている。もっと詳しい情報がいろいろな所で入手できると良いと思う。一般的には行政とはあまり縁のない人が多いのでは？このようなサービスを利用できる人は知っている人だけ、知らない人は損をするというのが現状。今後はいろいろ調べたいと思う。（環境系 地域・地球環境（リサイクル系））
- PRを！（研究開発系 コンサル系）
- 折込で入る区の広報？は非常に紛らわしく、見ずに廃棄してしまうこともしばしば。良い方法を考えればと思う。写真、動画込みの見やすいHPを希望。（研究開発系 コンサル系）
- 問37の～について、DM等を送付してもらえると助かる。（研究開発系 コンサル系）
- ビジネス支援について大変興味を持っている。このような情報についてどのように得るのかを教えてください。（福祉介護系 サービス系）
- 企業支援の情報をいただきたい。（福祉介護系 サービス系）
- 情報が不足です。中小企業向けの情報誌の発行または送付（福祉介護系 関連品販売系）
- Q37の融資制度について知らせてほしい。（福祉介護系 関連品販売系）
- HPが何も無い人の為にはやはり区報を充実させてほしい！（健康系 療術系）
- 産業施策を活用していきたいので、広く知らせてほしい。（健康系 関連品販売）
- もっと様々な情報が気軽に手に入ればより良い。現状では情報の探し方から探さなくてはならないので…（杉並区のHPも決して使いやすくないので）（その他の生活関連系 趣味関係）
- 区事業の情報がほしい。融資制度など。（その他の生活関連系 趣味関係）
- 色々な事を知るには、新聞等にもっと出せば知らなかった事が無くなるのではと思うが。（その他の事業サービス系 人材派遣・代行）
- 問37のは国民金融公庫のことでしたら知っており、現在利用している。杉並区独自のことは知らない。また、～の情報はどこの窓口に行けばよいのか？（その他の事業サービス系 その他）

融資など支援制度の充実（12件）

- 担保、保証人制度の無い融資制度の確立（通信系 情報サービス）
- 売上高の減少で銀行が相手にしてくれない。融資制度をもっと充実してほしい。評価をきちんとしてほしい。（通信系 情報サービス）
- 区に限らず、都も国も金融機関も、そして保証協会も国民生活金融公庫もだが、役人やサラリーマン、担当者の多くは自分の責任を問われることから避ける習慣があり、本気になって企業や産業を支援しようとはしていない。赤字会社でも大きな可能性を秘めている会社もある。ほんの少しの助力で花が開けるケースは救うべき。弊社は10年がかりでやっと花が咲きそうだ。HPも2つめを2月に開く。（アートクリエイト系 他のクリエイター）
- 運転資金を第三者なし（無担保）で500万くらい融資してほしい（利息1%以下）。生活が厳しい。（環境系 住環境（その他））
- 単純、明解な融資制度の支援（研究開発系 コンサル系）
- 公庫の融資など門戸を広げるべきである。（研究開発系 その他（特殊設計、研究所、団体等））

- 介護保険関連事業で制度そのものが確立されておらず、経営方針等を決定する事が難しい。また収入そのものも制度の変更に左右され安定しないのが現状あり、安定した経営をする為の支援制度を作っていただきたい。(福祉介護系 サービス系)
- 当法人はNPOなので融資を受けられない。NPOでも運転資金、設備資金等の融資を受けられるようにしてもらいたい。(福祉介護系 サービス系)
- 融資の枠組みはいいと思うが、実際には限度額まで至らず、起業時から1年位の運転資金調達で非常に苦しんでいる状況なので、そのところの緩和、支援がほしい。(福祉介護系 サービス系)
- 公的機関のみの融資の外に区自身の融資制度の確立。(福祉介護系 関連品販売系)
- 事務所に適した物件に入るのに保証金がネックになるので、保証金を助けてほしい。(健康系 関連品販売)
- 融資制度を見直してほしい。個人事業主が運転資金を手に入れるのにふさわしい内容にしてほしい。(その他の事業サービス系 その他)

杉並区政について(6件)

- 杉並区政にはおおむね満足。これからも区民の方を向いて良い仕事をしてほしい。経営は基本的に各企業の創意工夫と責任で行えばよいと思う。(通信系 情報サービス)
- 区が発注する仕事が見えにくい(いつ、どこで、何を、どのように)。もっと詳しく告知してほしい。(アートクリエイト系 他の映像関係)
- 当社は情報産業の一つであるが、杉並区の仕事は区内の事業者が発注してもらいたい。(アートクリエイト系 他の映像関係)
- 担当者が各企業を訪問して、生の声を聞いてもらいたい。(環境系 地域・地球環境(製造系))
- 区の開催事業に参加しても区職員の方は、既設産業の方々との接触しか計らず、我々新参者に対して見向きもしないような催し物が結構あります。これでは区と一緒に、公共事業への奉仕意欲もなくなります。(環境系 地域・地球環境(調査・計画系))
- 設立初期に融資制度を利用しようと思ったが、区職員の態度、手続きの煩雑さ等の理由で断念した。今後でも利用しようとは思わない(研究開発系 コンサル系)

講習会・学習会の充実(4件)

- 今後セミナー等には参加したい。(研究開発系 コンサル系)
- 学習会や地区住民への講座開催場所が欲しい。(健康系 療術系)
- 顧客を集めるための講座、講演会。(健康系 療術系)
- IT講習会で区民が、PCに関しインターネット等のイメージのみ進行しがち、また使えると勘違いしている。(通信系 その他(学校等))

アニメ以外の産業や個人企業等について(4件)

- アニメ・新産業も結構だが、杉並区に根付いている法人支援を見直すことも必要では...(環境系 地域・地球環境(調査・計画系))
- 従来型産業への支援をおろそかにしながら、それを切り捨て、新しいものに目をそらせて、いかにも「支援している」スタイルをすることに反対。行政として地場産業を大事にしてこなかったことを反省すべきである。(研究開発系 その他(特殊設計、研究所、団体等))
- 今回のアンケートも従業員をある程度使用している企業を対象としているが、個人企業も多いのでそこにもアンケートや施策を!(環境系 地域・地球環境(製造系))
- 永い間町の発展に貢献してきた商店、特に個人経営の店が多く消えていきつつある。このままでは特徴のない商店街が増えていく。難しい問題だが、それぞれの町に特徴、味付けを!(健康系 関連品販売)

まちづくりへの取り組み（3件）

- 今や高円寺の古着業界は100億円産業。もっと古着店を理解していただくことと同時に、地域の発展を第一に考える。もっと街づくりに対して効果のある取り組みをしていただきたい。町内会や商店街だけではそういった街づくりはもはや無理では？（環境系 地域・地球環境（リサイクル系））
- エネルギーのある若者達への積極的な支援をする事で活力ある街づくりが出来る。規制の多い支援では意味が無い。「この指止まれ」で色々の施策が魅力があれば人が集まってくる。（健康系 療術系）
- 杉並と言えばアニメ、西荻窪と言えば古書店、骨董店が有名である。しかし往々にしてこの種の人物は人付き合いがへたである。ゆえに業界主導のイベント等アイデアも行動もリーダーシップを持った人物も出て来ない。そこで区なり町なりがアイデアを出して、町おこし等企画立案し金銭的にもサポートしてほしい。（その他の生活関連系 趣味関係）

相談窓口の充実（2件）

- 相談窓口の開設（福祉介護系 関連品販売系）
- 事業について気軽に相談できる窓口があったら教えてほしい。（その他の生活関連系 メンテ関係）

人材育成等（2件）

- パートなどの人材募集交流会のようなもの（通信系 情報サービス）
- 今後中小零細企業は増加していくと思う。地域に根付いた企業の育成が、ひいては地域の発展につながっていくと思う。特に女性、高齢者、外国人をどのようにして第一線で使っていくかが前進だと思う。（健康系 関連品販売）

アニメ産業について（1件）

- アニメ産業支援は良いが、現実にプロダクションというか企業側が制作部門を人件費の安い東南アジアの諸国に仕事を外注することが心配。なんとかプロフェッショナルを自前で育ててほしい。（健康系 療術系）

その他（23件）

- デザイナー、編集、ライター、マスコミのネットワークがほしい。（近いから協力して大きな仕事ができる）（アートクリエイター系 他のクリエイター）
- 杉並区の産業施策のイメージは、主に商業に対するものの施策を重要視しているものと思っていた。私共も特殊な電子回路等の設計開発でどうにか17年間業務を続けてくることができたが、主に東京都の施策による支援が大変大きく、それがなければこれまで続けてこれなかったかもしれない。杉並区としても商店街の活性化も重要とは思いますが、今後、国の経済発展に影響を及ぼす企業も現れるかもしれないので産業にも重点を置いて頑張してほしい。（通信系 製造系）
- 高齢のため個人コンサルタント事業などへの参加ができれば良いが、そういう施策があるか？（環境系 住環境（その他））
- 産業施策というより知的産業、文化的産業としてのアンケート調査を行うべき。よいサロンが必要（有効に使われる場所、利便性）。（環境系 住環境（その他））
- 小物の金属化工、メッキ、アルマイト加工等の小回りのきく小規模事業者が急減した。多くの事業は都市向きではないが、試作品造りには大変ありがたい存在である。出来るならば区内数ヶ所に小規模な共同試作室、実験室のような施設は出来ないものであろうか。（あるいはあるのだろうか？）（環境系 地域・地球環境（製造系））
- 土、日、祝日のJR中央線の高円寺駅の利用（停車）。特に週末は都内全域、近県からの来客が非常に増えている。雑誌やメディアを通じて高円寺を取り上げる機会が多いので。（環境系 地域・地球環境（リサイクル系））
- IT関係等はあるが、製造業関係は弱い。現在当社の製造部は山梨県です。（福祉介護系 医療系）
- 空教室を貸してもらいたい。（福祉介護系 関連品販売系）
- 今後活用していきたいと思う。（健康系 療術系）

- 事業所兼自宅が駅の近くの商業地区にあるが、今現在は木造なので近い将来建て直しをしたいと思うが、敷地が狭く、新しくするともっと狭くなってしまおうので商業地区の建築の緩和をお願いしたい。(健康系 療術系)
- 近隣商業地域への一般住宅建設を止めてほしい。(健康系 関連品販売)
- 地方の物産品を取り入れる為に、地方の町村との姉妹都市を構築すべきだと思う。(健康系 関連品販売)
- 大きな時代の変化を実感している今は、行政の色々な情報など地域の連携を望みます。(その他の生活関連系 趣味関係)
- 当事業所はデザイン企画のみのソフト中心の事業所なので、直接的な役に立つ要望は現在のところない。起業家やコミュニティビジネスの支援はますます充実していただきたいと思う。(その他の事業サービス系 その他)
- 健康保険の不正請求を厳格に摘発してほしい。(健康系 療術系)
- 仕事の斡旋。(環境系 住環境(その他))
- 私も努力していくので区も今後とも頑張ってください。(産業振興のため)。(健康系 療術系)
- J R荻窪駅南口前のバス通り沿いの店舗の看板やのぼりが汚い。見かけが非常に悪いので商店街のイメージをクリーンにしてほしい。(その他の事業サービス系 人材派遣・代行)
- 足の悪い方が自力で街を歩ける手すり等を設備として考えて下さい。(研究開発系 その他(特殊設計、研究所、団体等))
- J R荻窪駅南口前の通りは拡張工事をしているようですが進み具合が遅すぎるように思います。(その他の事業サービス系 人材派遣・代行)
- 必要なし。介護保険福祉の発展で商売不振(福祉介護系 医療系)
- 情けない程無為無策につきる。机上の空論はやめるべき。(健康系 関連品販売)
- 高齢のため前途は暗い。(研究開発系 コンサル系)

電話帳事業所数分析

電話帳事業所数分析

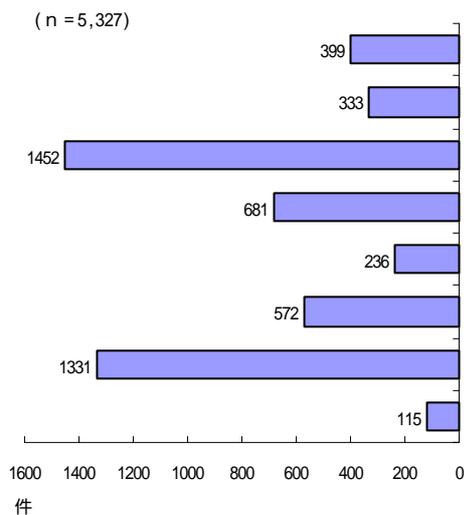
(NTTデータベースからみた区内「新産業」の動向特性)

ここでは、事業所統計による顕著な増加産業、「杉並区 21 世紀ビジョン」が環境と共生する新しい産業としてあげる情報通信、環境、福祉・介護分野、研究開発・知識集約型産業、SOHO事業所など、これらに該当する業種について、NTTデータベースから 232 業種 (NTT業種分類による。) 事業所を抽出して次頁に示すように属する市場分野ごとに業種分類し、その動向特性をみてる。

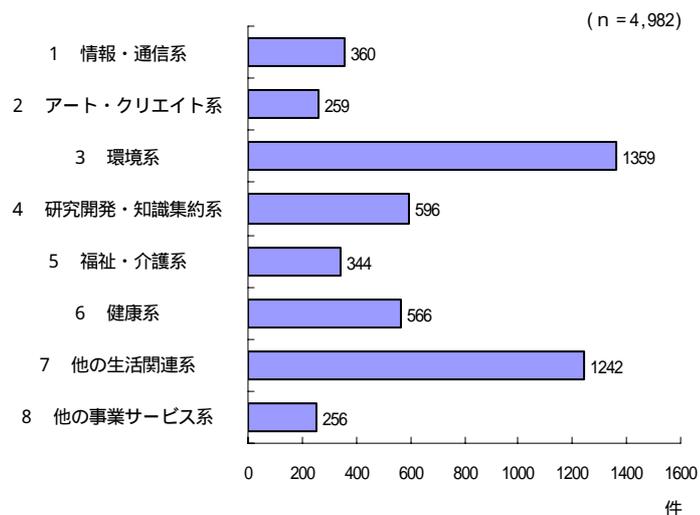
3 - 1 杉並区の実業所

杉並区内に多いのは、住環境に係わる設計やリフォーム、税理士を始めとするコンサル系、接骨・整体等の療術系、注文服や古本・古物・骨董・輸入雑貨等の趣味関係など

業種 (大分類) 別 * 事業所件数 (2000 年 9 月現在)



業種 (大分類) 別 * 事業所件数 (2004 年 11 月現在)



資料) NTTデータベースにより編集作成

対象業種を大分類で見ると、杉並区に多いのは、「3 環境系」及び「7 他の生活関連系」が共に 1,000 事業所を超えている。また、住宅街の中でも事業活動を行いやすいコンサル系等の「4 研究開発・知識集約系」や健康志向の高まりに対応する「6 健康系」もそれぞれ 500~600 事業所前後となっている。

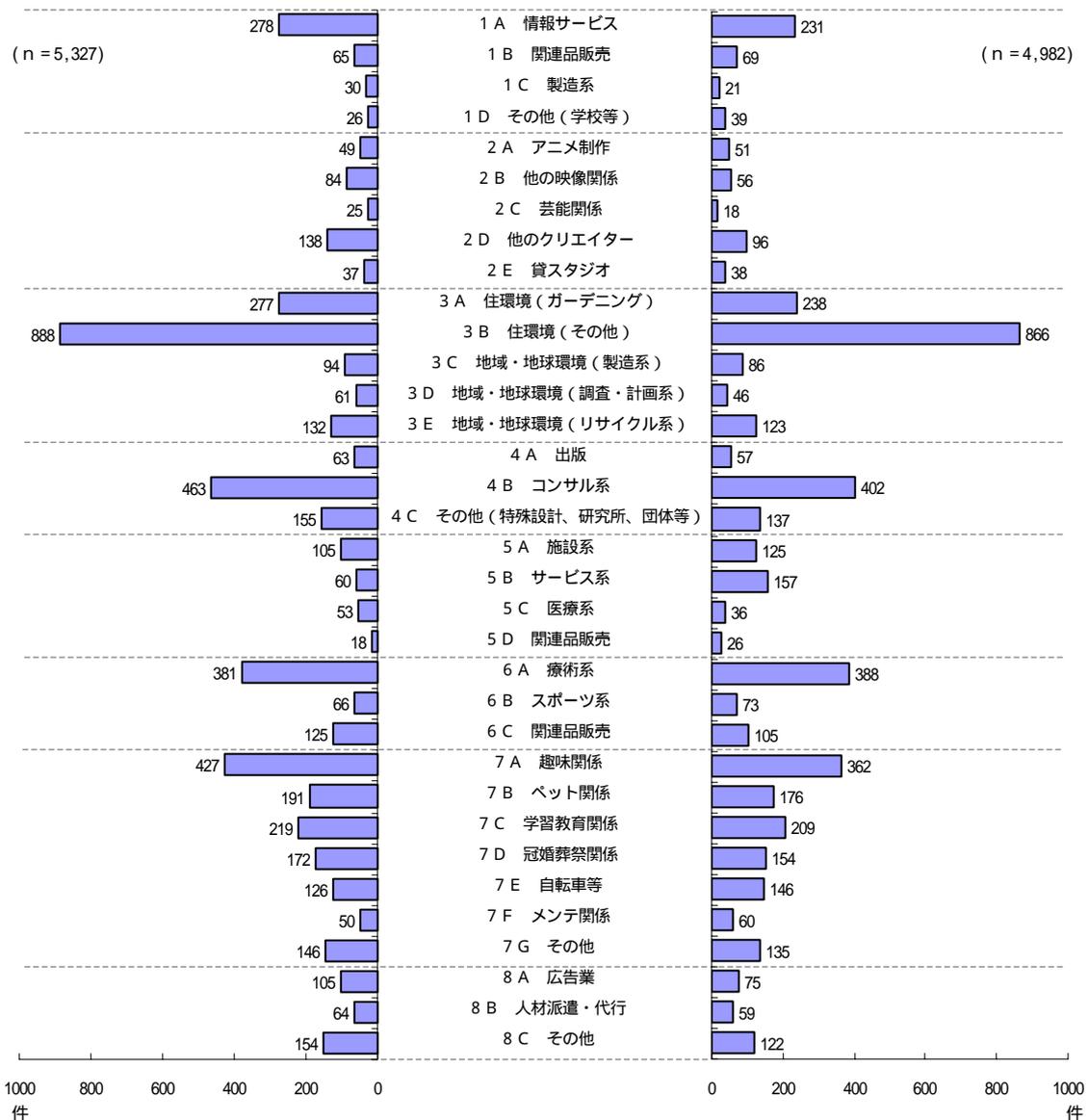
前回調査と比較すると、顕著な変化はみられないが、事業所数が 5,327 件から 4,982 件へと 345 件減少している。特に、「2 アート・クリエイティブ系」と「8 他の事業サービス系」が減少しており、反対に「6 健康系」は増加している。

中分類でみると、「3 環境系」の中でも主として設計やリフォーム関係の「3 B 住環境（その他）」が突出して多くなっており、800 事業所以上を占めている。また、「4 研究開発・知識集約系」に属する税理士や弁護士をはじめとする「4 B コンサル系」、「6 健康系」に属する接骨・整体等の「6 A 療術系」、「7 他の生活関連系」の中の注文服や古本・古物・骨董・輸入雑貨等の趣味関係などの「7 A 趣味関係」などが多くなっている。

前回調査と比較すると、顕著な変化はみられないが、総数の減少に伴い事業所数が減少する業種が多い中、「5 福祉・介護系」に属する「5 B サービス系」、「5 D 関連品販売」などは前回より増加している。

業種（中分類）別*事業所件数（2000年9月現在）

業種（中分類）別*事業所件数（2004年11月現在）



資料) N T Tデータベースにより編集作成

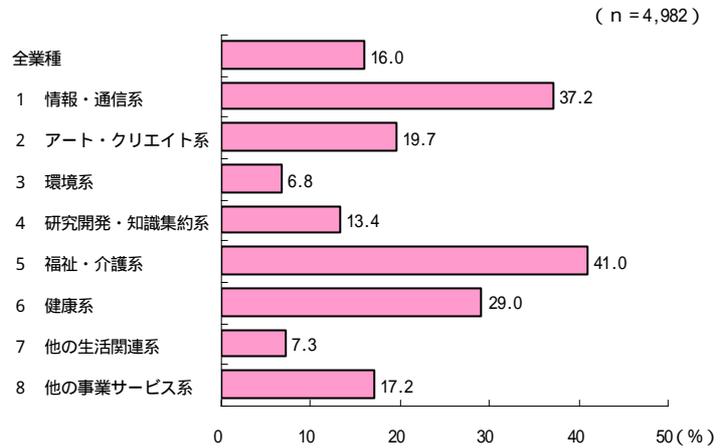
3 - 2 新規事業所

新規事業所割合の高い業種は、「5 福祉・介護系」と「1 情報・通信系」

2000年から2004年までの4年間に新規に電話登録がなされた事業所の件数の割合をみると、当該全業種（NTT分類 232業種 4,982件）のうち、新規事業所割合は16.0%（798件）となっている。

この割合を大分類でみると、「5 福祉・介護系」が41.0%、「1 情報・通信系」が37.2%となり、この両業種の割合が突出して多くなっている。

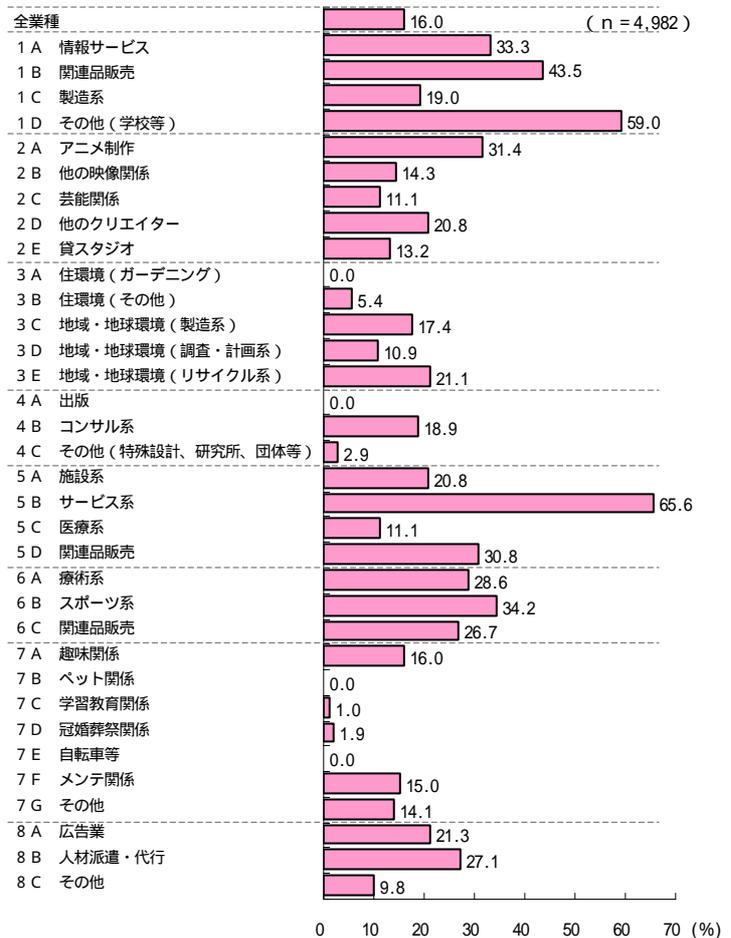
業種（大分類）別 * 新規登録事業所割合（新規件数/2004年件数）



資料) NTTデータベースにより編集作成

新規登録事業所割合を中分類でみると、福祉介護系の「5 B サービス系」（65.6%）と情報・通信系の「1 D その他（学校等）」（59.0%）の両業種がこの4年間の新規登録割合が過半数を占めている。これに次ぐのが「1 B 関連商品販売」（43.5%）、「6 B スポーツ系」（34.2%）、「2 A アニメ制作」（31.4%）である。

業種（中分類）別 * 新規登録事業所割合（新規件数/2004年件数）

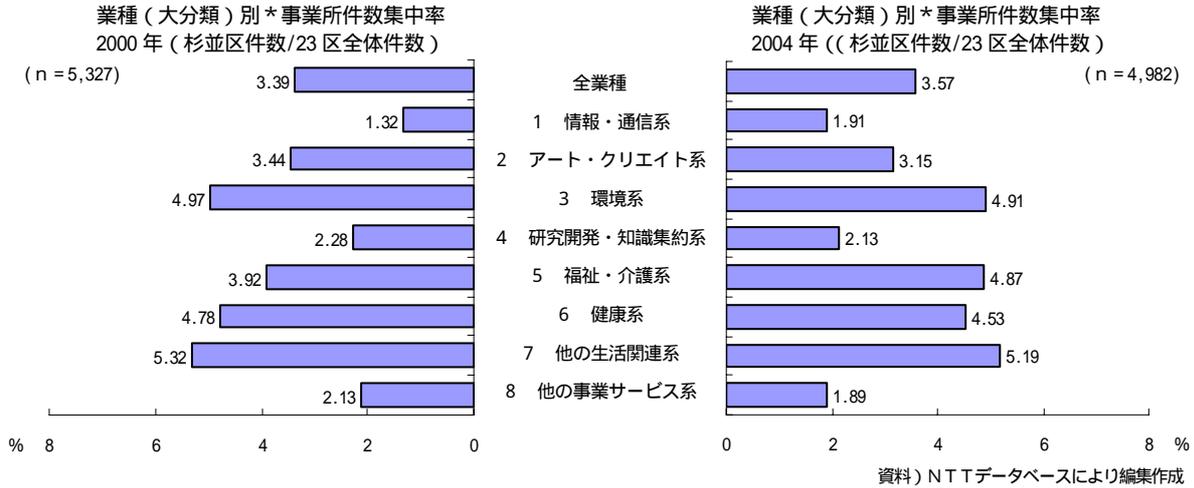


資料) NTTデータベースにより編集作成

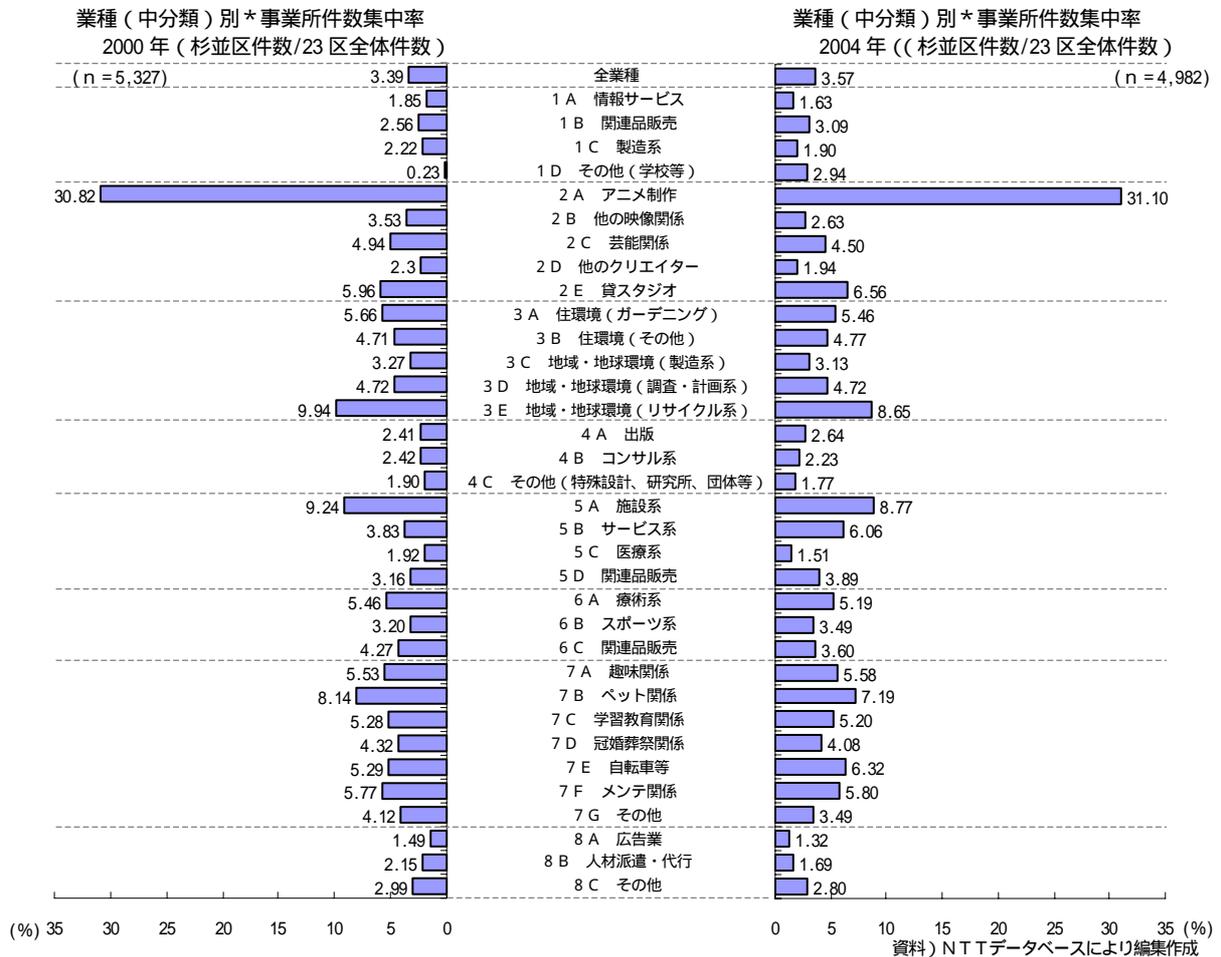
3 - 3 杉並区に集中している業種

杉並区に集中している業種は、アニメ制作、施設系、地域・地球環境（リサイクル系）、ペット関係など

次に、杉並区に集中している業種をみると、大分類では「7 他の生活関連系」「3 環境系」「5 福祉・介護系」の23区における集中率が5%前後となっており、比較的高い数値を示している。



中分類でみると、「2 A アニメ制作」が31.1%と突出して高く、都内随一の事業所集積を擁していることがわかる。このほかでは「5 A 施設系」(8.77%)、「地域・地球環境（リサイクル系）」(8.65%)、「7 B ペット関係」(7.19%)の事業所集中度が高く、7~9%を占めている。



これをさらに詳細なNTT分類業種でみたのが下表である。この表によれば、事業所数で区内上位 100 位業種のうち、23 区での集中度の順位が 1 ~ 5 位の業種として以下のものがあげられる。

これらの業種の多くは、「5 福祉・介護系」「6 健康系」「7 他の生活関連系」に属している。

【1位】	【2位】	【3位】	【4位】	【5位】
アニメ制作 かけはぎ 魚ペットショップ	古着商 福祉施設 手芸教室 古物商 動物病院・獣医師 教育・社会福祉専門学校	スポーツジャー情報提供 植木栽培・販売 屋根工事 リサイクルショップ 通訳案内業 老人福祉施設 介護サービス(在宅) 漢方薬・薬草 古本 ペットショップ ペットホテル ペット霊園・葬祭 仕立直し	著述業 植木職 造園業 インテリア洗浄 配水管つまり清掃 測量設計 計理事務所 電気・電子療法 ジーンズショップ 書画・骨董品商 中古 CD・DVD・ビデオ 貸動物 葬祭業 配膳人紹介所	教養情報提供 パソコン・ワープロ教室 コピーライター 造園設計 水道衛生工事保守 計理士 介護老人保健施設 看護婦・家政婦紹介所 給食用食品 あん摩・鍼灸 スポーツクラブ 塾・進学教室 仏壇・仏具・神具 オートバイ販売・修理 オートバイ部品・用品

資料(データ)

<表1 業種別*新規事業所件数の割合(まとめ)>

注)新規とは2000年から2004年11月の4年間に新規に電話番号登録をした事業所

業種分類(大・中分類)	現在の件数 (2004年)	新規件数 (2000年11月~ 2004年11月)	新規件数 割合(%)
1 情報・通信系	360	134	37.2
1 A 情報サービス	231	77	33.3
1 B 関連品販売	69	30	43.5
1 C 製造系	21	4	19.0
1 D その他(学校等)	39	23	59.0
2 アート・クリエイト系	259	51	19.7
2 A アニメ制作	51	16	31.4
2 B 他の映像関係	56	8	14.3
2 C 芸能関係	18	2	11.1
2 D 他のクリエイター	96	20	20.8
2 E 貸スタジオ	38	5	13.2
3 環境系	1,359	93	6.8
3 A 住環境(ガーデニング)	238	0	0.0
3 B 住環境(その他)	866	47	5.4
3 C 地域・地球環境(製造系)	86	15	17.4
3 D 地域・地球環境(調査・計画系)	46	5	10.9
3 E 地域・地球環境(リサイクル系)	123	26	21.1
4 研究開発・知識集約系	596	80	13.4
4 A 出版	57	0	0.0
4 B コンサル系	402	76	18.9
4 C その他(特殊設計、研究所、団体等)	137	4	2.9
5 福祉・介護系	344	141	41.0
5 A 施設系	125	26	20.8
5 B サービス系	157	103	65.6
5 C 医療系	36	4	11.1
5 D 関連品販売	26	8	30.8
6 健康系	566	164	29.0
6 A 療術系	388	111	28.6
6 B スポーツ系	73	25	34.2
6 C 関連品販売	105	28	26.7
7 その他の生活関連系	1,242	91	7.3
7 A 趣味関係	362	58	16.0
7 B ペット関係	176	0	0.0
7 C 学習教育関係	209	2	1.0
7 D 冠婚葬祭関係	154	3	1.9
7 E 自転車等	146	0	0.0
7 F メンテ関係	60	9	15.0
7 G その他	135	19	14.1
8 その他の事業サービス系	256	44	17.2
8 A 広告業	75	16	21.3
8 B 人材派遣・代行	59	16	27.1
8 C その他	122	12	9.8
総計	4,982	798	16.0

<表2 業種別*新規事業所件数の割合>

業種分類(大・中分類) (NTT分類)	現在の件数 (2004年)	新規件数 (2000年11月- 2004年11月)	新規件数 割合(%)
1 情報・通信系	360	134	37.2
1 A 情報サービス	231	77	33.3
インターネット関連業	43	31	72.1
情報処理サービス	29	5	17.2
情報提供サービス	20	7	35.0
ソフトウェア業	87	27	31.0
教養情報提供	1	0	0.0
スポーツレジャー情報提供	1	0	0.0
各種情報提供	1	0	0.0
コンピューター	46	5	10.9
パソコン通信サービス	3	2	66.7
1 B 関連品販売	69	30	43.5
OA機器販売・修理	14	4	28.6
コンピューター用品	2	0	0.0
ゲームソフト販売	4	0	0.0
携帯・自動車電話サービス	46	26	56.5
パソコンショップ	3	0	0.0
1 C 製造系	21	4	19.0
産業用ロボット	1	0	0.0
電気設計	8	2	25.0
電子回路設計	6	0	0.0
コンピューター周辺装置	6	2	33.3
半導体素子	0	0	-
1 D その他(学校等)	39	23	59.0
コンピューター学校	6	0	0.0
パソコン・ワープロ教室	28	20	71.4
放送業・放送局	5	3	60.0
2 アート・クリエイト系	259	51	19.7
2 A アニメ制作	51	16	31.4
アニメ製作	51	16	31.4
2 B 他の映像関係	56	8	14.3
映画製作・配給	12	3	25.0
テレビ番組企画・制作	7	0	0.0
映像ソフト制作	37	5	13.5
2 C 芸能関係	18	2	11.1
芸能俳優学校	5	0	0.0
劇団	9	1	11.1
興行	4	1	25.0
2 D 他のクリエイター	96	20	20.8
イラストレーター	2	0	0.0
コピーライター	1	0	0.0
コマース制作	7	1	14.3
広告制作業	31	10	32.3
著述業	9	0	0.0
インテリアデザイン	20	2	10.0
工業デザイン	8	0	0.0
CDレコード製作	18	7	38.9
2 E 貸スタジオ	38	5	13.2
貸スタジオ	38	5	13.2

業種分類(大・中分類) (NTT分類)	現在の件数 (2004年)	新規件数 (2000年11月- 2004年11月)	新規件数 割合(%)
3 環境系	1,359	93	6.8
3 A 住環境(ガーデニング)	238	0	0.0
植木栽培・販売	4	0	0.0
植木職	8	0	0.0
園芸店	19	0	0.0
園芸用機器	2	0	0.0
貸植木	9	0	0.0
種苗店	2	0	0.0
生花店	123	0	0.0
造園設計	12	0	0.0
造園業	56	0	0.0
肥料	3	0	0.0
3 B 住環境(その他)	866	47	5.4
インテリア用品店	29	0	0.0
カーペットクリーニング	4	0	0.0
かけはぎ	3	0	0.0
家具修理・再生	7	0	0.0
インテリア洗浄	16	0	0.0
しみ抜き	4	0	0.0
リフォーム	166	0	0.0
消毒業	19	0	0.0
白あり駆除	9	0	0.0
水道衛生工事保守	152	0	0.0
清掃業	87	0	0.0
建築設計	206	42	20.4
設計	20	2	10.0
設備設計	8	3	37.5
ハウスクリーニング	36	0	0.0
排水管つまり清掃	47	0	0.0
防音工事	2	0	0.0
防水工事	32	0	0.0
屋根工事	19	0	0.0
3 C 地域・地球環境(製造系)	86	15	17.4
環境測定機器	3	1	33.3
計器	15	0	0.0
電気・電子計測器	23	5	21.7
計量器	7	0	0.0
環境保全装置・資材	2	2	100.0
再生資源回収・卸	12	5	41.7
ソーラー・太陽光発電	1	0	0.0
一般廃棄物処理	8	1	12.5
産業廃棄物処理	15	1	6.7
3 D 地域・地球環境(調査・計画系)	46	5	10.9
測量設計	20	4	20.0
設計(土木)	16	1	6.3
地質調査	10	0	0.0
3 E 地域・地球環境(リサイクル系)	123	26	21.1
古着商	45	17	37.8
リサイクルショップ	78	9	11.5
4 研究開発・知識集約系	596	80	13.4
4 A 出版	57	0	0.0
学参教科書出版社	17	0	0.0
情報誌出版社	8	0	0.0
業界誌出版社	9	0	0.0
専門図書出版社	19	0	0.0
地図出版	4	0	0.0
4 B コンサル系	402	76	18.9
鑑定業	1	0	0.0
計理士	2	0	0.0
計理事務所	7	0	0.0
計量証明	1	0	0.0
経営コンサルタント	65	30	46.2
建設コンサルタント	16	4	25.0
興信・探偵	18	8	44.4
シンクタンク	9	2	22.2
市場調査	6	1	16.7
税理士	198	20	10.1
中小企業診断士	2	0	0.0
通訳	5	1	20.0
通訳案内業	2	0	0.0
土地家屋調査士	23	2	8.7
不動産鑑定	10	2	20.0
弁護士	30	5	16.7
弁理士	7	1	14.3
4 C その他(特殊設計、研究所、団体等)	137	4	2.9
組合・団体	63	0	0.0
学術・文化団体	21	0	0.0
社会保険団体	5	0	0.0
自然科学研究所	12	0	0.0
人文科学研究所	13	0	0.0
機械設計	4	0	0.0
商業施設設計	17	4	23.5
プラント設計	2	0	0.0

杉並区新産業実態調査

業種分類(大・中分類)	現在の件数 (2004年)	新規件数 (2000年11月 - 2004年11月)	新規件数 割合(%)
(NTT分類)			
5 福祉・介護系	344	141	41.0
5 A 施設系	125	26	20.8
福祉施設	70	9	12.9
老人福祉施設	49	17	34.7
介護老人保健施設	6	0	0.0
5 B サービス系	157	103	65.6
介護サービス(在宅)	137	101	73.7
看護婦・家政婦紹介	13	1	7.7
給食調理サービス	6	1	16.7
医療保健情報提供	1	0	0.0
5 C 医療系	36	4	11.1
医療用機器	24	4	16.7
医療用品	8	0	0.0
衛生消毒材	1	0	0.0
医療専修学校	3	0	0.0
5 D 関連品販売	26	8	30.8
介護用品・福祉機器	13	8	61.5
義肢・装具	2	0	0.0
給食用食品	3	0	0.0
車いす	2	0	0.0
ベッド	1	0	0.0
補聴器	5	0	0.0
6 健康系	566	164	29.0
6 A 療術系	388	111	28.6
アロマトラピー	4	3	75.0
あん摩マッサージ	45	19	42.2
あん摩・鍼灸	71	9	12.7
カイロ・整体	71	28	39.4
各種療法	20	7	35.0
各種療法(心理・精神)	18	6	33.3
電気・電子療法	2	0	0.0
漢方薬・薬草	22	2	9.1
歯科技工	25	2	8.0
接骨・柔道整復	110	35	31.8
6 B スポーツ系	73	25	34.2
スポーツクラブ	9	4	44.4
スポーツ教室	6	0	0.0
ヨガ	3	0	0.0
エステティック	55	21	38.2
6 C 関連品販売	105	28	26.7
健康機器	17	4	23.5
健康・自然食品	88	24	27.3

業種分類(大・中分類)	現在の件数 (2004年)	新規件数 (2000年11月 - 2004年11月)	新規件数 割合(%)
(NTT分類)			
7 その他の生活関連系	1,242	91	7.3
7 A 趣味関係	362	58	16.0
カルチャーセンター	4	1	25.0
趣味の教室・スクール	15	4	26.7
手芸教室	8	2	25.0
レンタルショップ	8	0	0.0
古本	60	0	0.0
古物商	41	8	19.5
工芸品	11	0	0.0
ジーンズショップ	15	0	0.0
書画・骨とう品商	43	8	18.6
中古CD・DVD・ビデオ	24	6	25.0
家具店(注文家具)	6	0	0.0
ファンシー店	6	1	16.7
輸入雑貨店	45	20	44.4
洋服店(注文服)	54	0	0.0
CD・DVD・ビデオ店	22	8	36.4
7 B ペット関係	176	0	0.0
ペット美容教室	0	0	-
貸動物	1	0	0.0
動物病院・獣医師	73	0	0.0
動物用薬品	0	0	-
犬猫ペット店	9	0	0.0
魚ペットショップ	19	0	0.0
ペットショップ	35	0	0.0
ペット美容室	16	0	0.0
ペットホテル	12	0	0.0
ペットフード・用品製造卸	5	0	0.0
ペット霊園・葬祭	6	0	0.0
7 C 学習教育関係	209	2	1.0
ビジネス教室・スクール	5	2	40.0
塾・進学教室	155	0	0.0
各種教室・スクール	22	0	0.0
法律教室・スクール	0	0	-
学校教材	10	0	0.0
教材	12	0	0.0
教育・社会福祉専修学校	5	0	0.0
7 D 冠婚葬祭関係	154	3	1.9
貸衣裳	9	0	0.0
結婚相談	6	2	33.3
ブライダルプロデュース	5	0	0.0
司会業	2	0	0.0
葬祭業	80	0	0.0
造花・装飾・花環	10	0	0.0
贈答品店	11	1	9.1
パーティー請負	7	0	0.0
仏壇・仏具・神具	24	0	0.0
7 E 自転車等	146	0	0.0
オートバイ販売・修理	65	0	0.0
オートバイ部品・用品	11	0	0.0
自転車製造・卸	1	0	0.0
自転車店	68	0	0.0
自転車部分品	1	0	0.0
7 F メンテ関係	60	9	15.0
あなかがり	0	0	-
かばん修理	2	0	0.0
仕立直し	27	0	0.0
便利屋	31	9	29.0
7 G その他	135	19	14.1
荷物預かり	1	0	0.0
学童保育所	2	0	0.0
コインランドリー	2	0	0.0
チケット売買	7	3	42.9
通信販売	20	7	35.0
ディスカウント店	21	9	42.9
ベビーシッター	2	0	0.0
ベビーホテル	0	0	-
ベビー・マタニティー用品	5	0	0.0
保育園	75	0	0.0
8 その他の事業サービス系	256	44	17.2
8 A 広告業	75	16	21.3
広告宣伝用品	4	3	75.0
広告代理業	59	13	22.0
広告代理業(屋外)	4	0	0.0
広告代理業(折込)	3	0	0.0
広告代理業(TVラジオ)	1	0	0.0
広告代理業(交通)	3	0	0.0
広告代理業(雑誌)	1	0	0.0
広告代理業(新聞)	0	0	-
ポップ広告	0	0	-
8 B 人材派遣・代行	59	16	27.1
コンパニオン派遣	4	0	0.0
人材紹介所	2	2	100.0
労働者派遣業	15	6	40.0
DMサービス	9	1	11.1
運転代行サービス	1	0	0.0
事務代行サービス	10	4	40.0
車検代行	4	1	25.0
電話代行サービス	4	1	25.0
バイク便	4	0	0.0
配せん人紹介所	6	1	16.7
8 C その他	122	12	9.8
商品配達運送	26	4	15.4
警備	18	0	0.0
事務用機器販売	23	0	0.0
装飾業	43	4	9.3
トランクルーム	6	3	50.0
販売促進サービス	6	1	16.7
総計	4,982	798	16.0

<表3 業種別*現事業所件数の集中率(23区全体に占める事業所数割合)>

資料) NTTデータベースより編集

業種分類(大・中分類)	杉並区の件数 (2004年)	23区の合計件 数(2004年)	23区における 集中率(%)
1 情報・通信系	360	18,828	1.91
1 A 情報サービス	231	14,164	1.63
1 B 関連品販売	69	2,231	3.09
1 C 製造系	21	1,105	1.90
1 D その他(学校等)	39	1,328	2.94
2 アート・クリエイト系	259	8,222	3.15
2 A アニメ制作	51	164	31.10
2 B 他の映像関係	56	2,129	2.63
2 C 芸能関係	18	400	4.50
2 D 他のクリエイター	96	4,950	1.94
2 E 貸スタジオ	38	579	6.56
3 環境系	1,359	27,665	4.91
3 A 住環境(ガーデニング)	238	4,362	5.46
3 B 住環境(その他)	866	18,158	4.77
3 C 地域・地球環境(製造系)	86	2,749	3.13
3 D 地域・地球環境(調査・計画系)	46	974	4.72
3 E 地域・地球環境(リサイクル系)	123	1,422	8.65
4 研究開発・知識集約系	596	27,927	2.13
4 A 出版	57	2,161	2.64
4 B コンサル系	402	18,016	2.23
4 C その他(特殊設計、研究所、団体等)	137	7,750	1.77
5 福祉・介護系	344	7,068	4.87
5 A 施設系	125	1,426	8.77
5 B サービス系	157	2,591	6.06
5 C 医療系	36	2,383	1.51
5 D 関連品販売	26	668	3.89
6 健康系	566	12,486	4.53
6 A 療術系	388	7,472	5.19
6 B スポーツ系	73	2,094	3.49
6 C 関連品販売	105	2,920	3.60
7 その他の生活関連系	1,242	23,930	5.19
7 A 趣味関係	362	6,487	5.58
7 B ペット関係	176	2,448	7.19
7 C 学習教育関係	209	4,016	5.20
7 D 冠婚葬祭関係	154	3,772	4.08
7 E 自転車等	146	2,310	6.32
7 F メンテ関係	60	1,034	5.80
7 G その他	135	3,863	3.49
8 その他の事業サービス系	256	13,540	1.89
8 A 広告業	75	5,700	1.32
8 B 人材派遣・代行	59	3,486	1.69
8 C その他	122	4,354	2.80
総 計	4,982	139,666	3.57

<表4 業種別*現事業所件数の集中率(23区全体に占める事業所数割合)>

業種分類(大・中分類) (NTT分類)				杉並区の件数 (2004年)	23区の合計件 数(2004年)	23区における 集中率(%)	業種分類(大・中分類) (NTT分類)				杉並区の件数 (2004年)	23区の合計件 数(2004年)	23区における 集中率(%)
1	情報・通信系			360	18,828	1.91	3	環境系			1,359	27,665	4.91
1 A	情報サービス			231	14,164	1.63	3 A	住環境(ガーデニング)			238	4,362	5.46
	インターネット関連業			43	2,035	2.11		植木栽培・販売			4	58	6.90
	情報処理サービス			29	2,841	1.02		植木職			8	95	8.42
	情報提供サービス			20	1,103	1.81		園芸店			19	324	5.86
	ソフトウェア業			87	5,784	1.50		園芸用機器			2	30	6.67
	教養情報提供			1	17	5.88		貸植木			9	176	5.11
	スポーツレジャー情報提供			1	17	5.88		種苗商			2	33	6.06
	各種情報提供			1	43	2.33		生花店			123	2,543	4.84
	コンピューター			46	2,247	2.05		造園設計			12	149	8.05
	パソコン通信サービス			3	77	3.90		造園業			56	850	6.59
	関連品販売			69	2,231	3.09		肥料			3	104	2.88
1 B	OA機器販売・修理			14	630	2.22	3 B	住環境(その他)			866	18,158	4.77
	コンピューター用品			2	271	0.74		インテリア用品店			29	795	3.65
	ゲームソフト販売			4	124	3.23		カーペットクリーニング			4	73	5.48
	携帯・自動車電話サービス			46	869	5.29		かけはぎ			3	41	7.32
	パソコンショップ			3	337	0.89		家具修理・再生			7	125	5.60
1 C	製造系			21	1,105	1.90		インテリア洗淨			16	251	6.37
	産業用ロボット			1	77	1.30		しみ抜き			4	78	5.13
	電気設計			8	286	2.80		リフォーム			166	2,820	5.89
	電子回路設計			6	175	3.43		消毒業			19	426	4.46
	コンピューター周辺装置			6	384	1.56		白あり駆除			9	201	4.48
	半導体素子			0	183	0.00		水道衛生工事保守			152	2,500	6.08
1 D	その他(学校等)			39	1,328	2.94		清掃業			87	1,830	4.75
	コンピューター学校			6	209	2.87		建築設計			206	5,192	3.97
	パソコン・ワープロ教室			28	448	6.25		設計			20	1,007	1.99
	放送業・放送局			5	671	0.75		設備設計			8	462	1.73
2	アート・クリエイティブ系			259	3,272	7.92		ハウスクリーニング			36	690	5.22
2 A	アニメ制作			51	164	31.10		排水管つまり清掃			47	608	7.73
	アニメ制作			51	164	31.10		防音工事			2	101	1.98
2 B	他の映像関係			56	2,129	2.63		防水工事			32	655	4.89
	映画制作・配給			12	492	2.44		屋根工事			19	303	6.27
	テレビ番組企画・制作			7	463	1.51	3 C	地域・地球環境(製造系)			86	2,749	3.13
	映像ソフト制作			37	1,174	3.15		環境測定機器			3	62	4.84
2 C	芸能関係			18	400	4.50		計器			15	342	4.39
	芸能俳優学校			5	77	6.49		電気・電子計測器			23	503	4.57
	劇団			9	187	4.81		計量器			7	232	3.02
	興行			4	136	2.94		環境保全装置・資材			2	335	0.60
2 D	他のクリエイター			96	4,950	1.94		再生資源回収・卸			12	308	3.90
	イラストレーター			2	83	2.41		ソーラー・太陽光発電			1	60	1.67
	コピーライター			1	24	4.17		一般廃棄物処理			8	289	2.77
	コマース制作			7	445	1.57		産業廃棄物処理			15	618	2.43
	広告制作業			31	2,770	1.12	3 D	地域・地球環境(調査・計画系)			46	974	4.72
	著述業			9	134	6.72		測量設計			20	251	7.97
	インテリアデザイン			20	806	2.48		設計(土木)			16	503	3.18
	工業デザイン			8	236	3.39		地質調査			10	220	4.55
	CDレコード制作			18	452	3.98	3 E	地域・地球環境(リサイクル系)			123	1,422	8.65
2 E	貸スタジオ			38	579	6.56		古着商			45	256	17.58
	貸スタジオ			38	579	6.56		リサイクルショップ			78	1,166	6.69
							4	研究開発・知識集約系			596	27,927	2.13
							4 A	出版			57	2,161	2.64
								学参教科書出版社			17	278	6.12
								情報誌出版社			8	273	2.93
								業界誌出版社			9	396	2.27
								専門図書出版社			19	1,138	1.67
								地図出版			4	76	5.26
							4 B	コンサル系			402	18,016	2.23
								鑑定業			1	92	1.09
								計理士			2	33	6.06
								計理事務所			7	120	5.83
								計量証明			1	35	2.86
								経営コンサルタント			65	3,474	1.87
								建設コンサルタント			16	922	1.74
								興信・探偵			18	881	2.04
								シンクタンク			9	374	2.41
								市場調査			6	640	0.94
								税理士			198	6,211	3.19
								中小企業診断士			2	44	4.55
								通訳			5	163	3.07
								通訳案内業			2	16	12.50
								土地家屋調査士			23	409	5.62
								不動産鑑定			10	446	2.24
								弁護士			30	3,174	0.95
								弁理士			7	982	0.71
							4 C	その他(特殊設計、研究所、団体等)			137	7,750	1.77
								組合・団体			63	3,874	1.63
								学術・文化団体			21	1,636	1.28
								社会保険団体			5	472	1.06
								自然科学研究所			12	303	3.96
								人文科学研究所			13	279	4.66
								機械設計			4	439	0.91
								商業施設設計			17	485	3.51
								プラント設計			2	262	0.76

(資料) NTTデータベースより編集

業種分類 (大・中分類) (NTT分類)	杉並区の件数 (2004年)	23区の合計件数 (2004年)	23区における 集中度 (%)
5 福祉・介護系	344	7,068	4.87
5 A 施設系	125	1,426	8.77
福祉施設	70	767	9.13
老人福祉施設	49	573	8.55
介護老人保健施設	6	86	6.98
5 B サービス系	157	2,591	6.06
介護サービス(在宅)	137	2,021	6.78
看護婦・家政婦紹介所	13	206	6.31
給食調理サービス	6	243	2.47
医療保健情報提供	1	121	0.83
5 C 医療系	36	2,383	1.51
医療用機器	24	1,835	1.31
医療用品	8	412	1.94
衛生消毒材	1	66	1.52
医療専修学校	3	70	4.29
5 D 関連品販売	26	668	3.89
介護用品・福祉機器	13	358	3.63
義肢・装具	2	60	3.33
給食用食品	3	38	7.89
車いす	2	45	4.44
ベッド	1	53	1.89
補聴器	5	114	4.39
6 健康系	566	12,486	4.53
6 A 療術系	388	7,472	5.19
アロマトセラピー	4	259	1.54
あん摩マッサージ	45	1,051	4.28
あん摩・鍼灸	71	1,143	6.21
カイロ・整体	71	1,390	5.11
各種療法	20	339	5.90
各種療法(心理・精神)	18	371	4.85
電気・電子療法	2	29	6.90
漢方薬・薬草	22	351	6.27
歯科技工	25	521	4.80
接骨・柔道整復	110	2,018	5.45
6 B スポーツ系	73	2,094	3.49
スポーツクラブ	9	149	6.04
スポーツ教室	6	125	4.80
ヨガ	3	56	5.36
エステティック	55	1,764	3.12
6 C 関連品販売	105	2,920	3.60
健康機器	17	441	3.85
健康・自然食品	88	2,479	3.55

業種分類 (大・中分類) (NTT分類)	杉並区の件数 (2004年)	23区の合計件数 (2004年)	23区における 集中度 (%)
7 その他の生活関連系	1,242	23,930	5.19
7 A 趣味関係	362	6,487	5.58
カルチャーセンター	4	149	2.68
趣味の教室・スクール	15	277	5.42
手芸教室	8	67	11.94
レンタルショップ	8	231	3.46
古本	60	841	7.13
古物商	41	453	9.05
工芸品	11	244	4.51
ジーンズショップ	15	229	6.55
書画・骨とう品商	43	753	5.71
中古CD・DVD・ビデオ	24	208	11.54
家具店(注文家具)	6	331	1.81
ファンシー店	6	223	2.69
輸入雑貨店	45	877	5.13
洋服店(注文服)	54	1,104	4.89
CD・DVD・ビデオ店	22	500	4.40
7 B ペット関係	176	2,448	7.19
ペット美容教室	0	23	0.00
貸動物	1	16	6.25
動物病院・獣医師	73	815	8.96
動物用薬品	0	22	0.00
犬猫ペット店	9	204	4.41
魚ペットショップ	19	179	10.61
ペットショップ	35	462	7.58
ペット美容室	16	323	4.95
ペットホテル	12	163	7.36
ペットフード・用品製造卸	5	154	3.25
ペット霊園・葬祭	6	87	6.90
7 C 学習教育関係	209	4,016	5.20
ビジネス教室・スクール	5	296	1.69
塾・進学教室	155	2,418	6.41
各種教室・スクール	22	749	2.94
法律教室・スクール	0	64	0.00
学校教材	10	230	4.35
教材	12	222	5.41
教育・社会福祉専修学校	5	37	13.51
7 D 冠婚葬祭関係	154	3,772	4.08
貸衣装	9	318	2.83
結婚相談	6	443	1.35
ブライダルプロデュース	5	234	2.14
司会業	2	58	3.45
葬祭業	80	1,298	6.16
造花・装飾・花環	10	315	3.17
贈答品店	11	507	2.17
パーティー請負	7	209	3.35
仏壇・仏具・神具	24	390	6.15
7 E 自転車等	146	2,310	6.32
オートバイ販売・修理	65	963	6.75
オートバイ部品・用品	11	130	8.46
自転車製造・卸	1	41	2.44
自転車店	68	1,112	6.12
自転車部品	1	64	1.56
7 F メンテ関係	60	1,034	5.80
あなかり	0	36	0.00
かばん修理	2	45	4.44
仕立直し	27	461	5.86
便利屋	31	492	6.30
7 G その他	135	3,863	3.49
荷物預かり	1	19	5.26
学童保育所	2	330	0.61
コインランドリー	2	56	3.57
チケット売買	7	300	2.33
通信販売	20	807	2.48
ディスカウント店	21	549	3.83
ベビーシッター	2	142	1.41
ベビーホテル	0	17	0.00
ベビー・マタニティー用品	5	135	3.70
保育園	75	1,508	4.97
8 その他の事業サービス系	256	9,712	2.64
8 A 広告業	75	5,700	1.32
広告宣伝用品	4	432	0.93
広告代理業	59	4,385	1.35
広告代理業(屋外)	4	234	1.71
広告代理業(折込)	3	125	2.40
広告代理業(TVラジオ)	1	89	1.12
広告代理業(交通)	3	91	3.30
広告代理業(雑誌)	1	200	0.50
広告代理業(新聞)	0	94	0.00
ポップ広告	0	50	0.00
8 B 人材派遣・代行	59	3,486	1.69
コンパニオン派遣	4	100	4.00
人材紹介所	2	649	0.31
労働者派遣業	15	1,207	1.24
DMサービス	9	310	2.90
運転代行サービス	1	113	0.88
事務代行サービス	10	393	2.54
車検代行	4	69	5.80
電話代行サービス	4	318	1.26
バイク便	4	238	1.68
配せん人紹介所	6	89	6.74
8 C その他	122	4,354	2.80
商品配達運送	26	526	4.94
警備	18	783	2.30
事務用機器販売	23	1,071	2.15
装飾業	43	1,225	3.51
トランクルーム	6	259	2.32
販売促進サービス	6	490	1.22
総計	4,982	139,666	3.57

<表5 杉並区における業種別事業所数の順位>
(業種はNTT分類による)

	(NTT分類)	23区の 合計事業所数 (事業所)	杉並区事業所数 (事業所)	23区での 集中度(%)
1	建築設計	5,192	206	3.97
2	税理士	6,211	198	3.19
3	リフォーム	2,820	166	5.89
4	塾・進学教室	2,418	155	6.41
5	水道衛生工事保守	2,500	152	6.08
6	介護サービス(在宅)	2,021	137	6.78
7	生花店	2,543	123	4.84
8	接骨・柔道整復	2,018	110	5.45
9	健康・自然食品	2,479	88	3.55
10	ソフトウェア業	5,784	87	1.50
11	清掃業	1,830	87	4.75
12	葬祭業	1,298	80	6.16
13	リサイクルショップ	1,166	78	6.69
14	保育園	1,508	75	4.97
15	動物病院・獣医師	815	73	8.96
16	あん摩・鍼灸	1,143	71	6.21
17	カイロ・整体	1,390	71	5.11
18	福祉施設	767	70	9.13
19	自転車店	1,112	68	6.12
20	経営コンサルタント	3,474	65	1.87
21	オートバイ販売・修理	963	65	6.75
22	組合・団体	3,874	63	1.63
23	古本	841	60	7.13
24	広告代理業	4,385	59	1.35
25	造園業	850	56	6.59
26	エステティック	1,764	55	3.12
27	洋服店(注文服)	1,104	54	4.89
28	アニメ製作	164	51	31.10
29	老人福祉施設	573	49	8.55
30	排水管つまり清掃	608	47	7.73
31	コンピューター	2,247	46	2.05
32	携帯・自動車電話サービス	869	46	5.29
33	古着商	256	45	17.58
34	あん摩マッサージ	1,051	45	4.28
35	輸入雑貨店	877	45	5.13
36	インターネット関連業	2,035	43	2.11
37	書画・骨とう品商	753	43	5.71
38	装飾業	1,225	43	3.51
39	古物商	453	41	9.05
40	貸スタジオ	579	38	6.56
41	映像ソフト制作	1,174	37	3.15
42	ハウスクリーニング	690	36	5.22
43	ペットショップ	462	35	7.58
44	防水工事	655	32	4.89
45	広告制作業	2,770	31	1.12
46	便利屋	492	31	6.30
47	弁護士	3,174	30	0.95
48	情報処理サービス	2,841	29	1.02
49	インテリア用品店	795	29	3.65
50	パソコン・ワープロ教室	448	28	6.25
51	仕立直し	461	27	5.86
52	商品配達運送	526	26	4.94
53	歯科技工	521	25	4.80
54	医療用機器	1,835	24	1.31
55	中古CD・DVD・ビデオ	208	24	11.54
56	仏壇・仏具・神具	390	24	6.15
57	電気・電子計測器	503	23	4.57
58	土地家屋調査士	409	23	5.62
59	事務用機器販売	1,071	23	2.15
60	漢方薬・薬草	351	22	6.27

	(NTT分類)	23区の 合計事業所数 (事業所)	杉並区事業所数 (事業所)	23区での 集中度(%)
61	CD・DVD・ビデオ店	500	22	4.40
62	各種教室・スクール	749	22	2.94
63	学術・文化団体	1,636	21	1.28
64	ディスカウント店	549	21	3.83
65	情報提供サービス	1,103	20	1.81
66	インテリアデザイン	806	20	2.48
67	設計	1,007	20	1.99
68	測量設計	251	20	7.97
69	各種療法	339	20	5.90
70	通信販売	807	20	2.48
71	園芸店	324	19	5.86
72	消毒業	426	19	4.46
73	屋根工事	303	19	6.27
74	専門図書出版社	1,138	19	1.67
75	魚ペットショップ	179	19	10.61
76	CDレコード製作	452	18	3.98
77	興信・探偵	881	18	2.04
78	各種療法(心理・精神)	371	18	4.85
79	警備	783	18	2.30
80	学参教科書出版社	278	17	6.12
81	商業施設設計	485	17	3.51
82	健康機器	441	17	3.85
83	インテリア洗浄	251	16	6.37
84	設計(土木)	503	16	3.18
85	建設コンサルタント	922	16	1.74
86	ペット美容室	323	16	4.95
87	計器	342	15	4.39
88	産業廃棄物処理	618	15	2.43
89	趣味の教室・スクール	277	15	5.42
90	ジーンズショップ	229	15	6.55
91	労働者派遣業	1,207	15	1.24
92	OA機器販売・修理	630	14	2.22
93	人文科学研究所	279	13	4.66
94	看護婦・家政婦紹介所	206	13	6.31
95	介護用品・福祉機器	358	13	3.63
96	映画製作・配給	492	12	2.44
97	造園設計	149	12	8.05
98	再生資源回収・卸	308	12	3.90
99	自然科学研究所	303	12	3.96
100	ペットホテル	163	12	7.36
101	教材	222	12	5.41
102	工芸品	244	11	4.51
103	贈答品店	507	11	2.17
104	オートバイ部品・用品	130	11	8.46
105	地質調査	220	10	4.55
106	不動産鑑定	446	10	2.24
107	学校教材	230	10	4.35
108	造花・装飾・花環	315	10	3.17
109	事務代行サービス	393	10	2.54
110	劇団	187	9	4.81
111	著述業	134	9	6.72
112	貸植木	176	9	5.11
113	白あり駆除	201	9	4.48
114	業界誌出版社	396	9	2.27
115	シンクタンク	374	9	2.41
116	スポーツクラブ	149	9	6.04
117	犬猫ペット店	204	9	4.41
118	貸衣裳	318	9	2.83
119	DMサービス	310	9	2.90
120	電気設計	286	8	2.80

注：23区での集中度のうち、全体平均(杉並区の実業所数が23区の合計事業所数に占める割合：3.57%)よりも多いものに **網掛け**、さらにその中で10%以上のものは**太字**で表示。

	(NTT分類)	23区の 合計事業所数 (事業所)	杉並区事業所数 (事業所)	23区での 集中度(%)
121	工業デザイン	236	8	3.39
122	植木職	95	8	8.42
123	設備設計	462	8	1.73
124	一般廃棄物処理	289	8	2.77
125	情報誌出版社	273	8	2.93
126	医療用品	412	8	1.94
127	手芸教室	67	8	11.94
128	レンタルショップ	231	8	3.46
129	テレビ番組企画・制作	463	7	1.51
130	コマーシャル製作	445	7	1.57
131	家具修理・再生	125	7	5.60
132	計量器	232	7	3.02
133	計理事務所	120	7	5.83
134	弁理士	982	7	0.71
135	パーティー請負	209	7	3.35
136	チケット売買	300	7	2.33
137	電子回路設計	175	6	3.43
138	コンピューター周辺装置	384	6	1.56
139	コンピューター学校	209	6	2.87
140	市場調査	640	6	0.94
141	介護老人保健施設	86	6	6.98
142	給食調理サービス	243	6	2.47
143	スポーツ教室	125	6	4.80
144	家具店(注文家具)	331	6	1.81
145	ファンシー店	223	6	2.69
146	ペット霊園・葬祭	87	6	6.90
147	結婚相談	443	6	1.35
148	配せん人紹介所	89	6	6.74
149	トランクルーム	259	6	2.32
150	販売促進サービス	490	6	1.22
151	放送業・放送局	671	5	0.75
152	芸能俳優学校	77	5	6.49
153	通訳	163	5	3.07
154	社会保険団体	472	5	1.06
155	補聴器	114	5	4.39
156	ペットフード・用品製造卸	154	5	3.25
157	ビジネス教室・スクール	296	5	1.69
158	教育・社会福祉専修学校	37	5	13.51
159	プライダプロデュース	234	5	2.14
160	ベビー・マタニティー用品	135	5	3.70
161	ゲームソフト販売	124	4	3.23
162	興行	136	4	2.94
163	植木栽培・販売	58	4	6.90
164	カーペットクリーニング	73	4	5.48
165	しみ抜き	78	4	5.13
166	地図出版	76	4	5.26
167	機械設計	439	4	0.91
168	アロマテラピー	259	4	1.54
169	カルチャーセンター	149	4	2.68
170	広告宣伝用品	432	4	0.93
171	広告代理業(屋外)	234	4	1.71
172	コンパニオン派遣	100	4	4.00
173	車検代行	69	4	5.80
174	電話代行サービス	318	4	1.26
175	バイク便	238	4	1.68
176	パソコン通信サービス	77	3	3.90
177	パソコンショップ	337	3	0.89
178	肥料	104	3	2.88
179	かけはぎ	41	3	7.32
180	環境測定機器	62	3	4.84

	(NTT分類)	23区の 合計事業所数 (事業所)	杉並区事業所数 (事業所)	23区での 集中度(%)
181	医療専修学校	70	3	4.29
182	給食用食品	38	3	7.89
183	ヨガ	56	3	5.36
184	広告代理業(折込)	125	3	2.40
185	広告代理業(交通)	91	3	3.30
186	コンピューター用品	271	2	0.74
187	イラストラーター	83	2	2.41
188	園芸用機器	30	2	6.67
189	種苗商	33	2	6.06
190	防音工事	101	2	1.98
191	環境保全装置・資材	335	2	0.60
192	計理士	33	2	6.06
193	中小企業診断士	44	2	4.55
194	通訳案内業	16	2	12.50
195	ブランド設計	262	2	0.76
196	義肢・装具	60	2	3.33
197	車いす	45	2	4.44
198	電気・電子療法	29	2	6.90
199	司会業	58	2	3.45
200	かばん修理	45	2	4.44
201	学童保育所	330	2	0.61
202	コインランドリー	56	2	3.57
203	ベビーシッター	142	2	1.41
204	人材紹介所	649	2	0.31
205	教養情報提供	17	1	5.88
206	スポーツレジャー情報提供	17	1	5.88
207	各種情報提供	43	1	2.33
208	産業用ロボット	77	1	1.30
209	コピーライター	24	1	4.17
210	ソーラー・太陽光発電	60	1	1.67
211	鑑定業	92	1	1.09
212	計量証明	35	1	2.86
213	医療保健情報提供	121	1	0.83
214	衛生消毒材	66	1	1.52
215	ベッド	53	1	1.89
216	貸動物	16	1	6.25
217	自転車製造・卸	41	1	2.44
218	自転車部分品	64	1	1.56
219	荷物預かり	19	1	5.26
220	広告代理業(TVラジオ)	89	1	1.12
221	広告代理業(雑誌)	200	1	0.50
222	運転代行サービス	113	1	0.88
223	半導体素子	183	0	0.00
224	ペット美容教室	23	0	0.00
225	動物用薬品	22	0	0.00
226	法律教室・スクール	64	0	0.00
227	あなかがり	36	0	0.00
228	ベビーホテル	17	0	0.00
229	広告代理業(新聞)	94	0	0.00
230	ポップ広告	50	0	0.00
	全業種 合計	139,666	4,982	3.57

注：23区での集中度のうち、全体平均(杉並区の実業所数が23区の合計事業所数に占める割合：3.57%)よりも多いものに **網掛け**、さらにその中で10%以上のものは**太字**で表示。

<表6 杉並区における業種別事業所数の順位
(業種はNTT分類による)

	(NTT分類)	23区の合計事業所数	杉並区事業所数	23区での集中度率 (%)	事業所数・上位5位				
					1位	2位	3位	4位	5位
1	アニメ制作	164	51	31.10	杉並区 59	練馬区 39	新宿区 20	渋谷区 17	港区 9
2	古着商	256	45	17.58	渋谷区 80	世田谷区 45	杉並区 45	豊島区 9	中央区 7
3	教育・社会福祉専修学校	37	5	13.51	文京区 6	新宿区 5	杉並区 5	港区 4	品川区 4
4	通訳案内業	16	2	12.50	千代田区 4	港区 4	世田谷区 2	杉並区 2	中央区 1
5	手芸教室	67	8	11.94	渋谷区 11	杉並区 8	新宿区 5	中野区 5	豊島区 5
6	中古CD・DVD・ビデオ	208	24	11.54	新宿区 37	千代田区 36	世田谷区 26	杉並区 24	渋谷区 17
7	魚ペットショップ	179	19	10.61	杉並区 19	世田谷区 16	練馬区 14	足立区 14	大田区 13
8	福祉施設	767	70	9.13	足立区 103	杉並区 70	世田谷区 53	練馬区 51	板橋区 48
9	古物商	453	41	9.05	世田谷区 44	杉並区 41	港区 34	練馬区 28	中野区 27
10	動物病院・獣医師	815	73	8.96	世田谷区 100	杉並区 73	練馬区 68	大田区 65	足立区 52
11	老人福祉施設	573	49	8.55	大田区 54	世田谷区 52	杉並区 49	新宿区 45	練馬区 43
12	オートバイ部品・用品	130	11	8.46	台東区 19	大田区 15	世田谷区 13	足立区 13	杉並区 11
13	植木職	95	8	8.42	世田谷区 25	大田区 10	葛飾区 9	杉並区 8	練馬区 7
14	造園設計	149	12	8.05	世田谷区 28	渋谷区 16	千代田区 15	新宿区 13	杉並区 12
15	測量設計	251	20	7.97	新宿区 25	世田谷区 23	足立区 22	杉並区 20	千代田区 14
16	給食用食品	38	3	7.89	中央区 5	江東区 4	大田区 4	世田谷区 4	杉並区 3
17	排水管つまり清掃	608	47	7.73	世田谷区 54	江戸川区 50	足立区 48	大田区 47	杉並区 47
18	ペットショップ	462	35	7.58	世田谷区 48	足立区 38	杉並区 35	板橋区 32	渋谷区 28
19	ペットホテル	163	12	7.36	世田谷区 20	新宿区 13	渋谷区 12	杉並区 12	板橋区 12
20	かけはぎ	41	3	7.32	港区 3	江東区 3	品川区 3	大田区 3	杉並区 3
21	古本	841	60	7.13	千代田区 137	世田谷区 68	新宿区 60	杉並区 60	練馬区 48
22	介護老人保健施設	86	6	6.98	足立区 13	江戸川区 9	練馬区 8	板橋区 7	杉並区 6
23	ペット霊園・葬祭	87	6	6.90	足立区 8	江戸川区 7	台東区 6	杉並区 6	板橋区 6
24	植木栽培・販売	58	4	6.90	江戸川区 12	世田谷区 8	品川区 4	大田区 4	杉並区 4
25	電気・電子療法	29	2	6.90	新宿区 9	目黒区 3	大田区 3	渋谷区 2	杉並区 2
26	介護サービス(在宅)	2,021	137	6.78	世田谷区 217	大田区 149	杉並区 137	足立区 137	練馬区 127
27	オートバイ販売・修理	963	65	6.75	世田谷区 97	足立区 92	江戸川区 86	大田区 77	杉並区 65
28	配せん人紹介所	89	6	6.74	港区 16	新宿区 9	千代田区 8	杉並区 6	文京区 5
29	著述業	134	9	6.72	渋谷区 21	新宿区 18	港区 17	千代田区 9	杉並区 9
30	リサイクルショップ	1,166	78	6.69	世田谷区 115	江戸川区 89	杉並区 78	足立区 74	練馬区 66

注：杉並区に 網掛け。

立地状況調査結果

立地状況調査結果

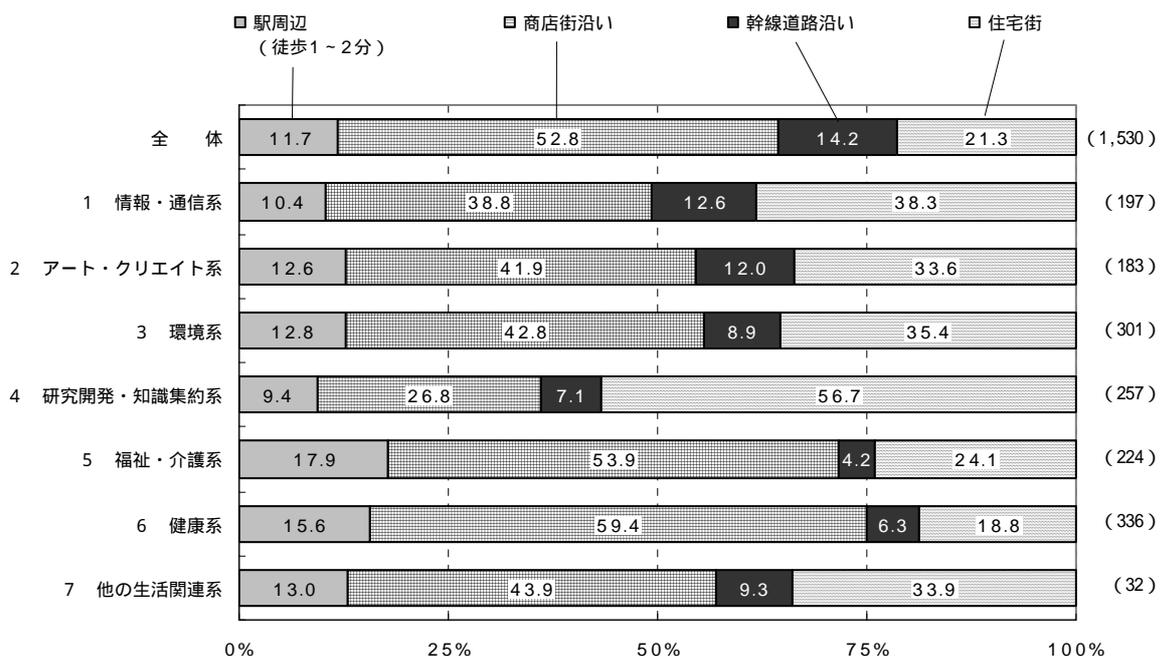
4 - 1 事業所の立地場所

事業所のほぼ半数が商店街沿いに立地

事業所の立地場所は、全体では52.8%とほぼ半数が「商店街沿い」への立地となっており、次いで「住宅街」への立地が21.3%となっている。

業種別にみると、「商店街沿い」への立地は、6 健康系で特に高く、59.4%と6割弱を占めている。一方、4 研究開発・知識集約系と1 情報・通信系では、「商店街沿い」への立地はそれぞれ26.8%、38.8%と他の業種に比べて低く、その分両業種とも「住宅街」への立地がやや高めとなっている。特に4 研究開発・知識集約系では「住宅街」への立地が56.7%と半数以上を占めている。

<業種（大分類）別*立地場所別事業所数>



平成13年調査では1 情報通信系～6 健康系までを立地状況調査の対象としたが、今回は7 他の生活関連系の一部までを調査対象とした。なお、8 他の事業サービス系は平成13年調査と同様に調査対象としていない。

4 - 2 事業所の建物形態

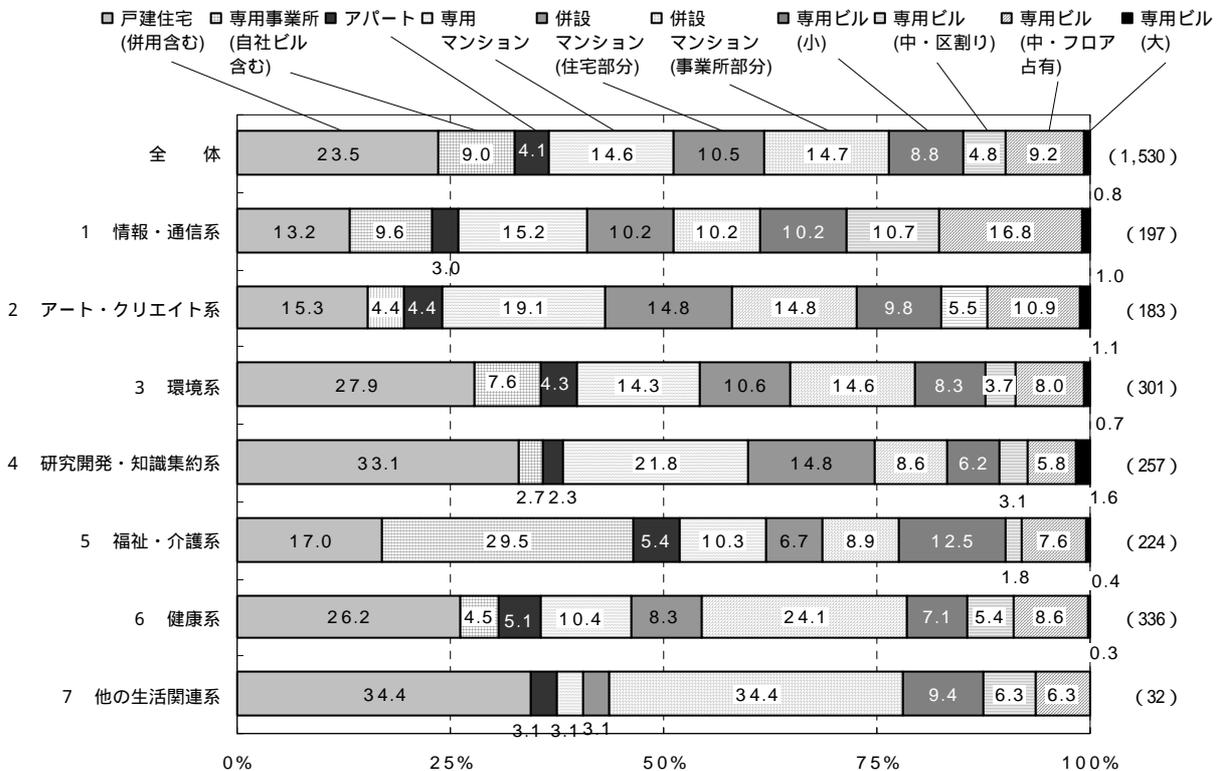
事業所の約3分の2は住宅施設内に立地

次に建物形態をみると、全体では「戸建住宅（併用含む）」への立地が 23.5%と4分の1近くを占めている。『マンション』に着目してみると、「専用マンション」(14.6%)「併設マンション」(住宅部分 10.5%、事業所部分 14.7%)を合わせて 39.8%とほぼ4割を占めている。また、「アパート」への立地も 4.1%となっており、これらを合わせた『住宅施設』内に合計 67.4%と事業所全体の約3分の2が立地していることになる。これは、区内において事業所専用の受け皿が限られていることを示している。「専用事業所（自社ビル含む）」に立地しているのは 9.0%とほぼ1割となっている。また、『専用ビル』に立地している場合も多くは「小型ビル」か「中型ビル」における雑居であり、「大型の専用ビル」への立地はわずか0.8%にとどまっている。

業種別にみると、『住宅施設』内への立地は、4 研究開発・知的集約系の 80.6%が最も高く、7 他の生活関連系、6 健康系、3 環境系においても7割台と高めとなっている。一方、5 福祉・介護系では『住宅施設』内への立地は 48.3%と他の業種に比べると低く、その分「専用事業所（自社ビル含む）」への立地が 29.5%とほぼ3割を占め、他の業種に比べ高くなっている。また、1 情報・通信系でも『住宅施設』内への立地は 51.8%と半数強にとどまり、その分『専用ビル』への立地が合計 38.7%と4割近くを占めている。

『住宅施設』...「戸建住宅（併用含む）」「アパート」「専用マンション」「併設マンション（住宅部分）」「併設マンション（事業所部分）」の計
 『専用ビル』...「専用ビル（小）」「専用ビル（中・区割り）」「専用ビル（中・フロア占有）」「専用ビル（大）」の計

<業種（大分類）別*建物形態別事業所数>



平成 13 年調査では 1 情報通信系～6 健康系までを立地状況調査の対象としたが、今回は 7 他の生活関連系の一部までを調査対象とした。なお、8 他の事業サービス系は平成 13 年調査と同様に調査対象としていない。

資料(データ)

<表1 業種(中分類)別*立地場所別事業所数>
(現地調査による)

		(駅周辺 1 2分)	商店街 沿い	幹線 道路 沿い	住宅 街	総 計	
実数 (件)	1 情報・通信系	1 A 情報サービス	14	59	15	32	120
		1 B 関連品販売	7	28	8	2	45
		1 C 製造系	0	4	3	5	12
		1 D その他(学校等)	2	13	2	3	20
		小計	23	104	28	42	197
	2 アート・ クリエイト系	2 A アニメ製作	7	22	8	16	53
		2 B 他の映像関係	2	10	5	14	31
		2 C 芸能関係	1	2	2	7	12
		2 D 他のクリエイター	4	22	5	30	61
		2 E 貸スタジオ	5	15	3	3	26
	小計	19	71	23	70	183	
	3 環境系	3 B 住環境(その他)	4	3	1	6	14
		3 C 地域・地球環境(製造系)	4	20	10	18	52
		3 D 地域・地球環境(調査・計画系)	22	59	19	71	171
		3 E 地域・地球環境(リサイクル系)	8	44	6	6	64
		小計	38	126	36	101	301
	4 研究開発・ 知的集約系	4 B コンサル系	31	108	20	85	244
		4 C その他(特殊設計、研究所、団体等)	2	2	3	6	13
		小計	33	110	23	91	257
	5 福祉・介護系	5 A 施設系	5	14	9	56	84
		5 B サービス系	15	38	5	50	108
		5 C 医療系	0	4	1	13	18
		5 D 関連品販売	1	4	1	8	14
		小計	21	60	16	127	224
	6 健康系	6 A 療術系	44	124	10	60	238
		6 B スポーツ系	4	29	1	4	38
		6 C 関連品販売	12	28	3	17	60
		小計	60	181	14	81	336
7 他の生活関連系	7 A 趣味関係	3	13	2	4	22	
	7 G その他	2	6	0	2	10	
	小計	5	19	2	6	32	
合計		199	671	142	518	1,530	
構成比 (%)	1 情報・通信系	1 A 情報サービス	11.7	49.2	12.5	26.7	100.0
		1 B 関連品販売	15.6	62.2	17.8	4.4	100.0
		1 C 製造系	0.0	33.3	25.0	41.7	100.0
		1 D その他(学校等)	10.0	65.0	10.0	15.0	100.0
		小計	11.7	52.8	14.2	21.3	100.0
	2 アート・ クリエイト系	2 A アニメ製作	13.2	41.5	15.1	30.2	100.0
		2 B 他の映像関係	6.5	32.3	16.1	45.2	100.0
		2 C 芸能関係	8.3	16.7	16.7	58.3	100.0
		2 D 他のクリエイター	6.6	36.1	8.2	49.2	100.0
		2 E 貸スタジオ	19.2	57.7	11.5	11.5	100.0
	小計	10.4	38.8	12.6	38.3	100.0	
	3 環境系	3 B 住環境(その他)	28.6	21.4	7.1	42.9	100.0
		3 C 地域・地球環境(製造系)	7.7	38.5	19.2	34.6	100.0
		3 D 地域・地球環境(調査・計画系)	12.9	34.5	11.1	41.5	100.0
		3 E 地域・地球環境(リサイクル系)	12.5	68.8	9.4	9.4	100.0
		小計	12.6	41.9	12.0	33.6	100.0
	4 研究開発・ 知的集約系	4 B コンサル系	12.7	44.3	8.2	34.8	100.0
		4 C その他(特殊設計、研究所、団体等)	15.4	15.4	23.1	46.2	100.0
		小計	12.8	42.8	8.9	35.4	100.0
	5 福祉・介護系	5 A 施設系	6.0	16.7	10.7	66.7	100.0
		5 B サービス系	13.9	35.2	4.6	46.3	100.0
		5 C 医療系	0.0	22.2	5.6	72.2	100.0
		5 D 関連品販売	7.1	28.6	7.1	57.1	100.0
		小計	9.4	26.8	7.1	56.7	100.0
	6 健康系	6 A 療術系	18.5	52.1	4.2	25.2	100.0
		6 B スポーツ系	10.5	76.3	2.6	10.5	100.0
		6 C 関連品販売	20.0	46.7	5.0	28.3	100.0
		小計	17.9	53.9	4.2	24.1	100.0
7 他の生活関連系	7 A 趣味関係	13.6	59.1	9.1	18.2	100.0	
	7 G その他	20.0	60.0	0.0	20.0	100.0	
	小計	15.6	59.4	6.3	18.8	100.0	
合計		13.0	43.9	9.3	33.9	100.0	

平成13年の調査では1 情報通信系～6 健康系までを立地調査の対象としたが、今回は7 他の生活関連系の一部までを調査対象とした。なお、8 他の事業サービス系は平成13年調査と同様に調査対象としていない。

<表3 業種（大分類）別*立地場所別事業所数>
（現地調査による）

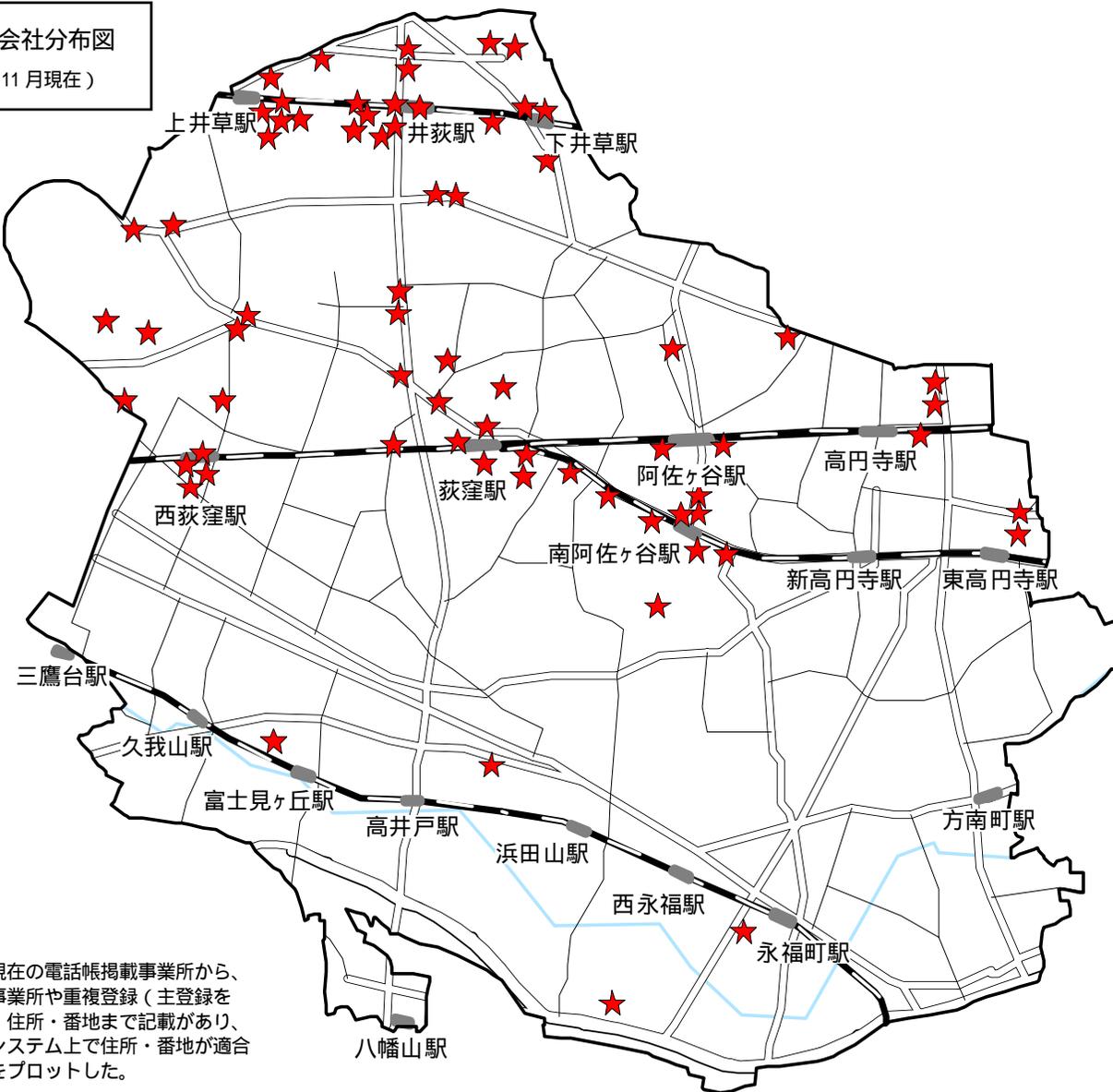
		（駅周辺 1） 2分）	商店街沿い	幹線道路沿い	住宅街	総計
実数 （件）	1 情報・通信系	23	104	28	42	197
	2 アート・クリエイト系	19	71	23	70	183
	3 環境系	38	126	36	101	301
	4 研究開発・知識集約系	33	110	23	91	257
	5 福祉・介護系	21	60	16	127	224
	6 健康系	60	181	14	81	336
	7 他の生活関連系	5	19	2	6	32
	合計	199	671	142	518	1530
構成比 （%）	1 情報・通信系	11.7	52.8	14.2	21.3	100.0
	2 アート・クリエイト系	10.4	38.8	12.6	38.3	100.0
	3 環境系	12.6	41.9	12.0	33.6	100.0
	4 研究開発・知識集約系	12.8	42.8	8.9	35.4	100.0
	5 福祉・介護系	9.4	26.8	7.1	56.7	100.0
	6 健康系	17.9	53.9	4.2	24.1	100.0
	7 他の生活関連系	15.6	59.4	6.3	18.8	100.0
	合計	13.0	43.9	9.3	33.9	100.0

<表4 業種（大分類）別*建物形態別事業所数>
（現地調査による）

		（戸建住宅 含む）	（専用事業所 自社ビル含む）	アパート	専用マンション	（併設マンション 住宅部分）	（併設マンション 事業所部分）	専用ビル（小）	（専用ビル 中・区割り）	（専用ビル 中・フロア占有）	専用ビル（大）	総計
実数 （件）	1 情報・通信系	26	19	6	30	20	20	20	21	33	2	197
	2 アート・クリエイト系	28	8	8	35	27	27	18	10	20	2	183
	3 環境系	84	23	13	43	32	44	25	11	24	2	301
	4 研究開発・知識集約系	85	7	6	56	38	22	16	8	15	4	257
	5 福祉・介護系	38	66	12	23	15	20	28	4	17	1	224
	6 健康系	88	15	17	35	28	81	24	18	29	1	336
	7 他の生活関連系	11	0	1	1	1	11	3	2	2	0	32
	合計	360	138	63	223	161	225	134	74	140	12	1530
構成比 （%）	1 情報・通信系	13.2	9.6	3.0	15.2	10.2	10.2	10.2	10.7	16.8	1.0	100.0
	2 アート・クリエイト系	15.3	4.4	4.4	19.1	14.8	14.8	9.8	5.5	10.9	1.1	100.0
	3 環境系	27.9	7.6	4.3	14.3	10.6	14.6	8.3	3.7	8.0	0.7	100.0
	4 研究開発・知識集約系	33.1	2.7	2.3	21.8	14.8	8.6	6.2	3.1	5.8	1.6	100.0
	5 福祉・介護系	17.0	29.5	5.4	10.3	6.7	8.9	12.5	1.8	7.6	0.4	100.0
	6 健康系	26.2	4.5	5.1	10.4	8.3	24.1	7.1	5.4	8.6	0.3	100.0
	7 他の生活関連系	34.4	0.0	3.1	3.1	3.1	34.4	9.4	6.3	6.3	0.0	100.0
	合計	23.5	9.0	4.1	14.6	10.5	14.7	8.8	4.8	9.2	0.8	100.0

アニメ制作会社分布図

(平成16年11月現在)



平成16年11月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。

立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例

★ アニメ産業事業所

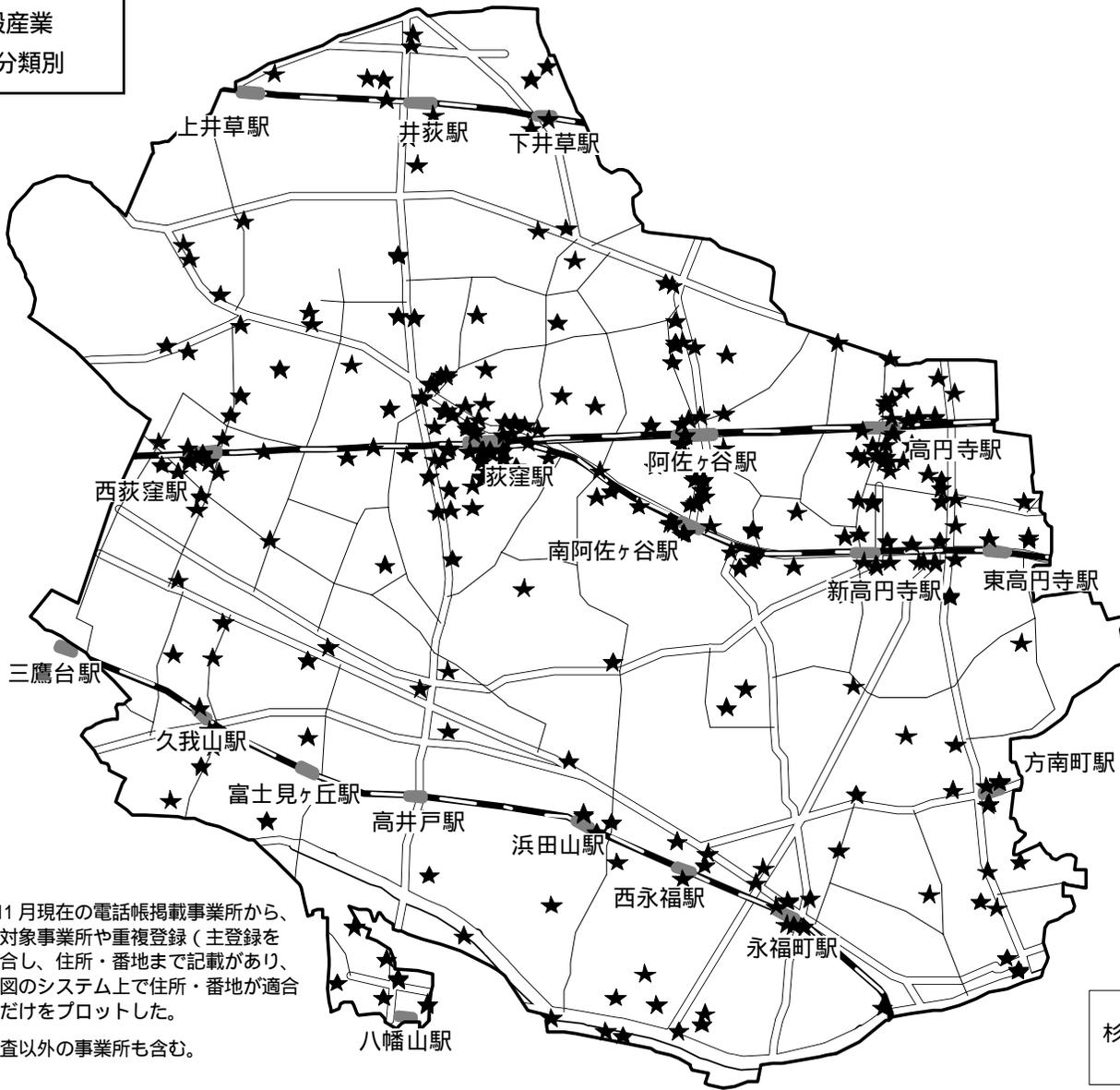
一般産業分布図
(平成16年11月現在)



平成16年11月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。
立地状況調査以外の事業所も含む。

- 凡例
杉並区電話帳掲載事業所業種大分類
- ★1情報・通信系
 - 2アート・クリエイ系
 - ◇3環境系
 - ▲4研究開発・知識集約系
 - ▽5福祉・介護系
 - △6健康系

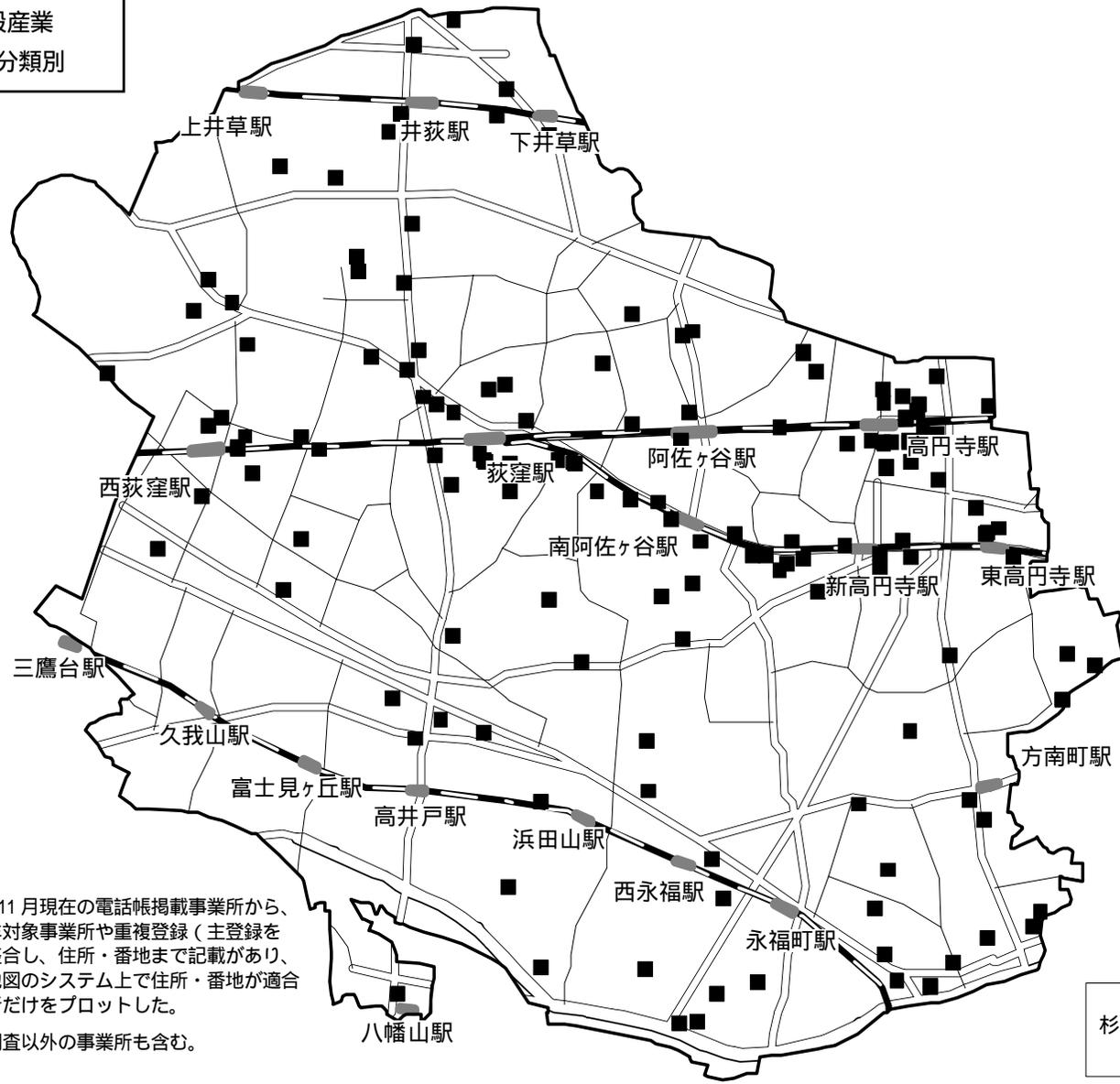
一般産業
業種大分類



平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。
立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
★1情報・通信系

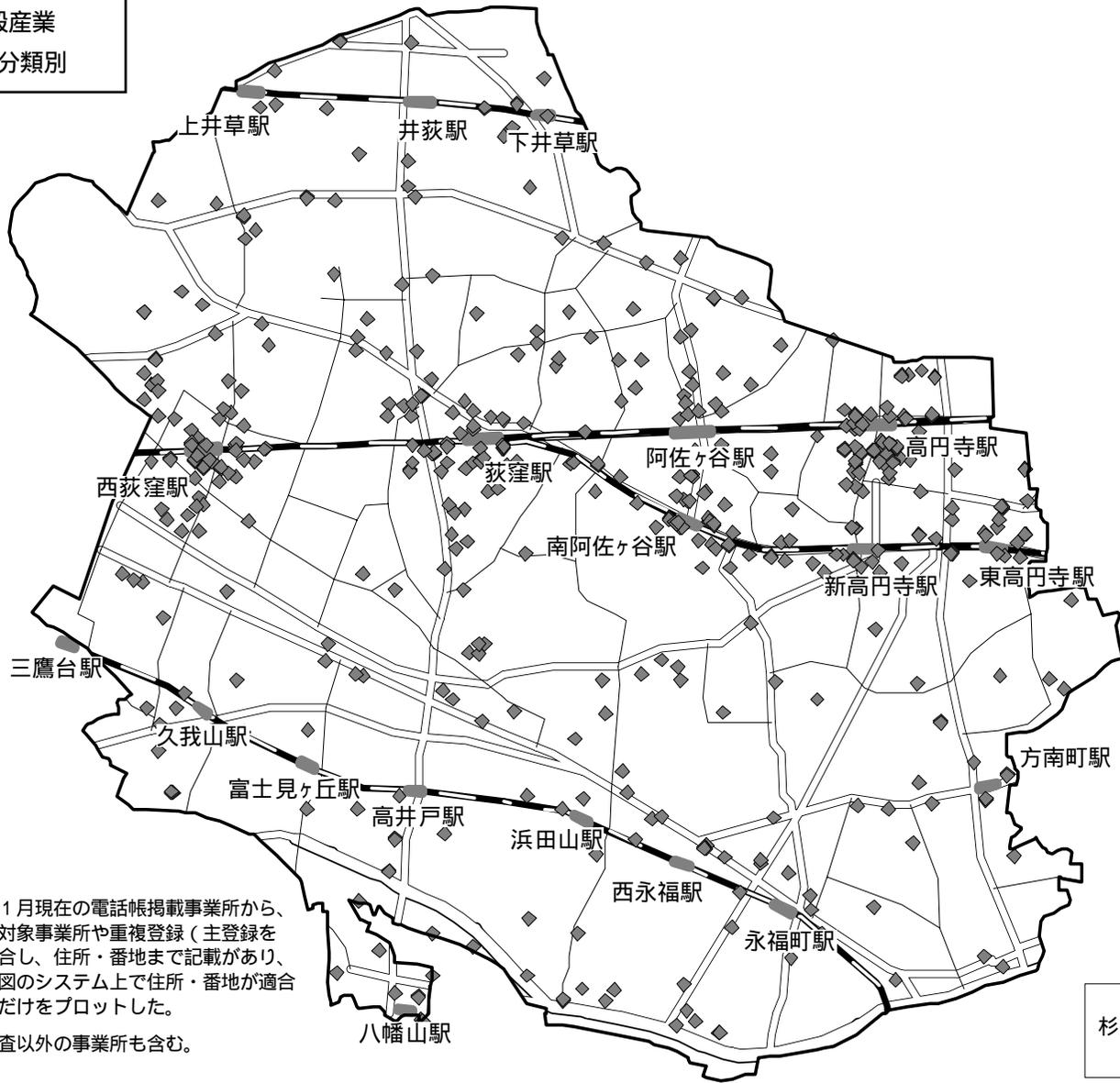
一般産業
業種大分類



平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、
今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を
優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、
なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合
した事業所だけをプロットした。
立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
■2アート・クリエイト系

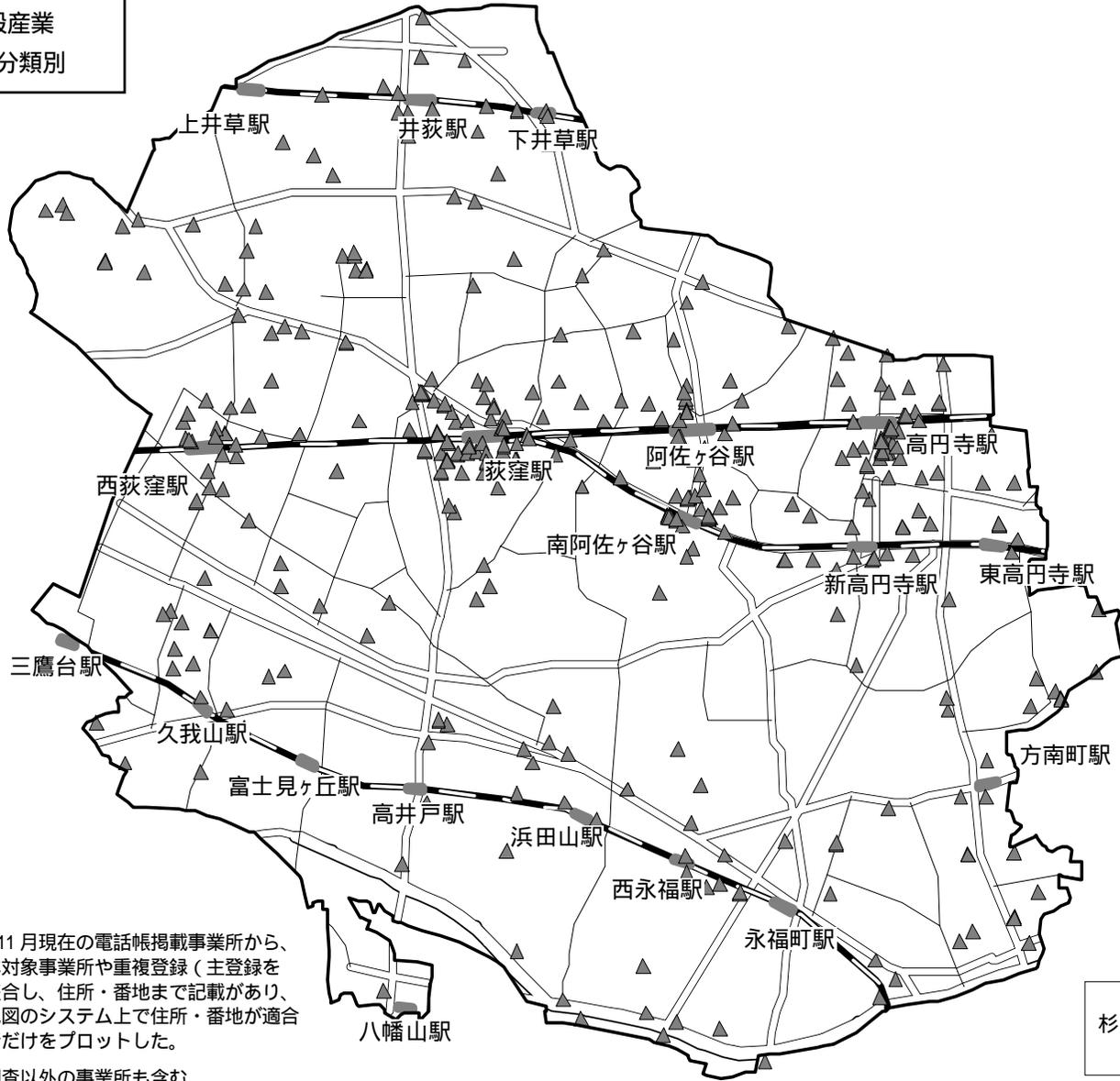
一般産業
業種大分類



平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。
立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
◆3環境系

一般産業
業種大分類

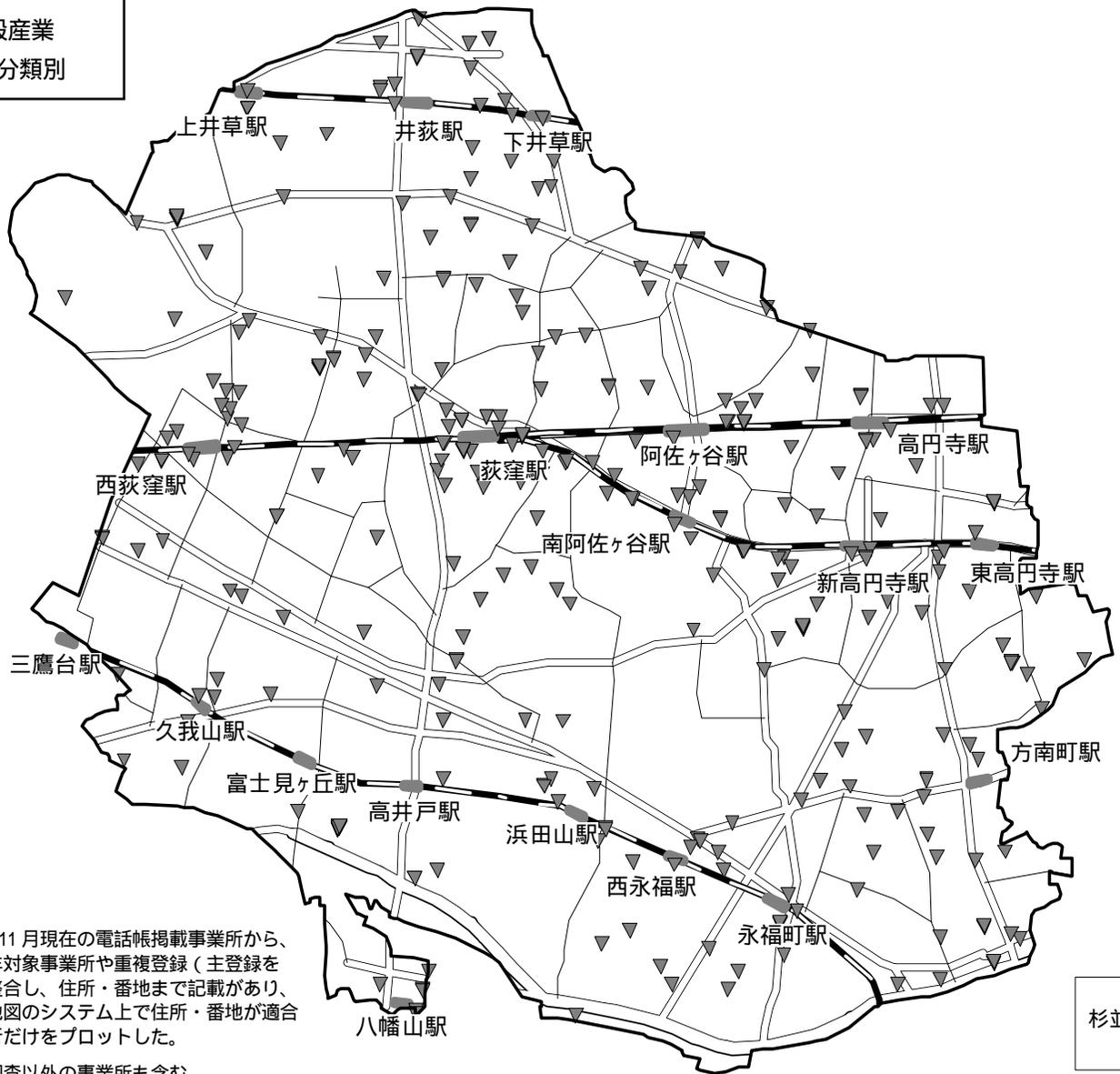


平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。

立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
▲ 4 研究開発・知識集約系

一般産業
業種大分類



平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、
今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を
優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、
なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合
した事業所だけをプロットした。
立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
▼5福祉・介護系

一般産業
業種大分類



平成 16 年 11 月現在の電話帳掲載事業所から、今回調査非対象事業所や重複登録（主登録を優先）を整合し、住所・番地まで記載があり、なおかつ地図のシステム上で住所・番地が適合した事業所だけをプロットした。

立地状況調査以外の事業所も含む。

凡例
杉並区電話帳掲載事業所 業種大分類
□6 健康系

ヒアリング調査結果（要約）

ヒアリング調査結果（要約）

5 - 1 アニメ産業事業所（要約）

ヒアリング実施事業所は 24 社

（1）杉並区内立地のメリット・デメリット

<メリット>

アニメ関連産業、取引先が集積している（12件）

具体的なメリットとしては、「同業者が多く、移動が楽」、「打ち合わせ、納品が楽」、「素材のやりとりが楽」、「制作会社が近く、時間的ロスがない」といったことが挙げられている。

交通の便がよい（4件）

「都心へのアクセスのよさ」を挙げる事業所が2件、「駅に近い」、「環状八号線に面している」ことを挙げる事業所が1件ずつとなっている。

<デメリット>

家賃が高い（6件）

具体的なデメリットとしては、「家賃と仕事が見合わない」、「人を多く確保するための拠点が確保しにくい」という声がある。家賃の高さゆえ、「制作会社は23区内にいる必要はない」と考えている事業所もある。

その他（6件）

以下に示すようなデメリットが挙げられている。

- ・対応が早い山手線内でないと難しい。遠いことが理由で仕事とれない。
- ・交通機関。都心から都下への縦の移動が不便。
- ・駐車場が少ない（特に駅の近く）。
- ・交通渋滞が激しい
- ・物件が少ない、現在の広さでは収容できない。
- ・税金も高く、社員の生活費負担の大きい

（2）現状の就労環境と人材の過不足の状況

現在の就労環境と人材の過不足の状況について、以下に回答原文を一部修正、要約のうえ項目別にまとめた。

労働時間・休日について

以下に示すとおり、長時間労働の恒常化を訴える声が6件挙げられている。

- ・土、日、休みなし 長時間労働多く、徹夜もよくしている。
- ・長時間の労働をしなければ仕事を消化できない
- ・長時間労働。
- ・就業時間が不規則で長時間（撮影次第のため）。
- ・繁忙期以外でも業務は多忙をきわめる（技術職が慢性的に不足のため）。
- ・人材の出入りが激しく、残された人材で仕事をこなすため、就業時間が長くなる。

待遇などについて

ア 就業者の収入が低い（5件）

- ・経済面で辞める人がすべてといっても過言ではない
- ・個人個人の生活費を稼ぐことができない。価格は30年前とほとんど変わっていない。
- ・1日1カット（25枚）書いたとして3,000円、原画家1か月15～16万円の給料。
- ・動画1枚180円位で、動画マンの収入が1か月5～6万円。
- ・給料は安い。

イ その他（4件）

- ・介護休業制度、育児休業制度が全くない。
- ・社会保険や労災は完備され、充実している。
- ・収入はアップ（ここ3年）したが、保障ゼロ。余裕がなく、歩合制でないとダメ。
- ・給与は就業時間ではない。雇用者と契約を取り交わせないのが現状。

（3）人材の状況について

人材が不足している（9件）

- ・アニメ産業が全体的に人材不足のため、スケジュール管理が難しく、海外（中国や韓国）へアウトソーシングしてしまう。
- ・せっかく育ててもすぐ離職したり、理不尽な理由でやめたりする。
- ・慢性的な人手不足。理由は産業全体のキャパシティを超えたアニメの製作量。
- ・絵を書く人（スピードが速い人）がいない。
- ・営業的なセンスをもった人材がいない
- ・一番必要な人材はアニメーター。
- ・人材は常に不足している（3件）。

人材育成上の問題（3件）

- ・一人前になるのに4～5年かかる。
- ・「人材不足 仕事の減少 人材育成ができない」という悪循環。
- ・アニメ専門学校が輩出機関になっているため、安易に（アニメーター等に）なれると思っている。

人材の流動化（2件）

- ・お金よりも仕事内容で人材が流動する。入れかわりが激しい
- ・独立する人多い。

人材の質の低下（1件）

- ・人材は質を失いつつある。

その他

以下に4件を示す。

- ・アニメーターの仕事は実力主義なので、仕事力が力のある人に集中する。
- ・単価が安いために動画作成のスピードが要求される。
- ・原画とスケジュール管理・素材管理を行う制作の部分は不足している。
- ・クリエイティブな人、アニメーションをやりたい人は面白さを追求するので、楽しくなくて効率が上がらない。

（3）直近のアニメ産業（自社関連産業）動向の変化（発注量・単価・納期）

海外へのシフト（10件）

- ・海外の方が量的にこなす力がある。質的には高くない。
- ・簡単な仕事はすべて海外にいつてしまい、難しい仕事だけ国内で携わる。

- ・スピードと豊富な労働力のある韓国や中国に発注される。
- ・動画は安いので海外に頼る。
- ・海外をおさえていて、運賃や修正を合わせると同じ値だが早く、動画の9割近くはこのパターンで対応。
- ・日本以外の労働力を使う。中国の子会社でコスト削減。
- ・なぜ海外に委託するかは、単価が安いのではなく、その仕事をする人材が日本にはいないから。
- ・海外の質は早くて悪いのが現状であり、よく海外から戻ってきたものを直す作業もやることもある。
- ・海外委託は質が悪くて直しが多い。
- ・動画は海外に出している。海外から帰ってもやり直しが多い。

発注量・単価の動向（6件）

- ・デジタル化でできるようになったため、発注量が増えている。
- ・数量は増加しているが収益悪化である。
- ・発注量は増えた。単価は平行線。
- ・発注量・単価はここ数年横ばいが続いている。
- ・質は低下してしまい、単価も下がる一方である。
- ・受注量は減少気味。なぜなら人材に左右されるからである。

納期について（4件）

- ・納期が短くなった（仕上げ、作製など）
- ・納期が厳しくなった（早ければその日）
- ・一定の能力をもった人材に限られているため、納期が厳しくなってくる。
- ・納期は変わらず。

IT化によるメリット（2件）

- ・パソコンを使った作業が増えているが、パソコン本体の価格が下がったことでより導入しやすくなり、以前のアナログ作業時に必須だった大掛かりなスタジオセットも不要となった。
- ・コストパフォーマンスが格段に下がり、起業のチャンスも増える。結果、事業所が増えた。

その他

主なものとして、以下の10件が挙げられている。

- ・新人が技術の習得のために必要な初歩的な部分がなくなって、新人の育成にも悪い影響が出ている。
- ・アニメ業界は華やかそうに見えて、お先真っ暗である。
- ・DVDの販売を主として製作する作品が多くなった。
- ・アニメ産業（アニメ製作）を端的にいうとしたら「工場」である。
- ・著作権に絡めば利益が上がるかもしれないが、資金力不足で冒険ができない。
- ・リスクも大きいので下請け（工場）のほうが安全。
- ・すべてのパートで作品の情報量が多くなってきている。
- ・受注金と質が管理しにくい状況となっている。
- ・作品そのものは数多くあり、テレビ、映画、ケーブルTV、インターネットと幅が広がっている。
- ・競争の激化で、収益率のよい仕事は入ってこない。

（4）現状での最大の課題（収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資）

収益・発注量・単価について（5件）

- ・製造に特化した産業といえる。アニメは2次的3次的な利用で大きな利益を生む。著作権を持たずに製造のみでは大きな利益率を望めない。
- ・年間を通じて安定した収入が得られない。繁忙期（11月～3月）は人手不足のため、仕事を断わらなければならない

状況もある。

- ・受注金が低い。
- ・制作費が下に流れてほしい（動画・原画）、分業の下請に還元されない。
- ・図の情報量が増えたのにも関わらず、単価は変わらない。

人材について（10件）

- ・人材不足は恒常的。
- ・給料が安いので人材確保は難しい。
- ・人材不足が最大の課題。即戦力となりそうな技術者がなかなかいない。
- ・即戦力になる人がいない。
- ・中堅の人材がいないため、若手の制作進行や若手監督が未熟なまま、無理なスケジュール、制作費で仕事を始める。そのしわ寄せがすべて下請けに掛かってきてしまい、スケジュール面、金銭面共トラブルが多数起っている。
- ・上手（器用）な人は月30～40万円稼ぐ人もあるが、少人数。不器用な人でも必要に迫られて仕事をしてもらわねばならず、出来上がりが悪くなくても止むを得ない。
- ・国内のアニメーターの中心世代は製作に忙しく、人材育成に十分な時間が取れない。その結果、人が育たない。
- ・面白い話をつくれる人がほしい（人材育成）
- ・アニメーターは社員でない場合が多いので、社内での実践教育が難しい。
- ・ベテランは仕事に追われて、人材育成に裂く時間を持ってない。若手が新人を教える場合が多く、教える側が端的に経験不足という傾向。

海外勢力について（6件）

- ・動画と仕上げは全部海外で行なっている。
- ・アジア各国で優秀なアニメーターが多く存在。海外勢力は脅威だが、現在の業界全体の総量に対しての技術数を考えるといいたしかたない。
- ・外資も入ってきている。海外のクリエイターを使わざるを得ない。
- ・国内で人材のドーナツ化現象が発生し、海外に発注が行く、という悪循環。
- ・韓国を例にとると、成果主義・年俸契約に特化している（取りまとめる人がいて、アニメーターが個人で契約）。発注単位は日本国内とほとんど変わらない。技術者としてのプライドが高く、同時に作品に対するプライドも高い。結果、作品の完成度が高い。実力主義ゆえ、単価が変わらずに結果が伴うのであれば、技術力のあるほうへ仕事が発注されるのはしょうがない。
- ・技術者が不足しているので、今後は海外の技術者に一部の業務を委託することを考えている。

デジタル化について（3件）

- ・デジタル化が促進でき、ここにサーバーがあれば業務の効率化は数倍アップする。
- ・デジタル化で作品はよくなるが、利益はあがらない。効率アップしても設備投資が増え、相殺されコストダウンにはつながらない。
- ・通信速度におけるインフラの整備がまだまだである（現状では金がかかる）。

融資・資金繰りについて（2件）

- ・設備投資が大変。銀行で借入。区融資があっても書類をそろえられない。
- ・3Dを初めてやるということで、いろいろな設備が必要。その経費を見込んでいる。

スペースについて（2件）

- ・作業スペースが狭い。将来的に人材が確保できたら、地価の安い場所に移転する可能性もある。
- ・家賃が高いので、あまりスペースがとれない。

その他

「版權に絡むことは手間の面でも難しい。リスクも大きいので下請け（工場）の方が安全」、「販売や流通経路の開拓が

必要」、「何かを売るために手続きが多い」などといった諸課題が挙げられている。

（５）近隣市区での良いと思う産業支援施策

近隣市区での産業支援施策についての情報を持っているケースはほとんどなく、以下に示すとおり、杉並区に対する支援策の要望が主になっている。

- ・保証金や奨学金など、アニメに携わる人の保護を制度化してほしい。
- ・アニメに関する人材バンクのようなものがあればよい。
- ・確定申告のときに、アニメ専用窓口をつくってもらいたい。
- ・アニメーター仲間を集め、コンサルティング支援をしてもらえたらよいと思う。
- ・福井県が行っているという中小企業への助成金制度（納税を３年間据え置き）を東京でも実施してもらえるとありがたい。
- ・税務面での支援があるとよい。

（６）アニメ産業（自社関連産業）底上げ拡大のための要望

アニメ産業底上げ拡大のために杉並区等に要望することを、以下に回答原文を一部修正、要約のうえ、要望項目別にまとめた。

人材に関する要望（５件）

- ・労働力を海外に頼っている現状を止めて、国内に多くの人材がふえて、仕事に取り組んでいけるような状況をつくってもらいたい。
- ・根本的な人材育成が必要だと痛感する。オリンピックにおけるスポーツ振興のように、表に見えない部分に補助金を出し、時代を担う人材育成に支援を行ってほしい。
- ・人材不足を解消するには、就労環境の改善が要求される。そして、若い人でもこの業界に来て働くことができるように、人材育成のための支援を要望する。
- ・アニメ産業のメインスタッフは30～40代。皆、一線で活躍中。育てる側に回れないのが現状。教える側の金銭的補償ができれば人材育成面に厚みを持たせられるのでは。
- ・新しいアイデアをつくれる人材がほしい。

融資や財政支援に関する要望（３件）

- ・融資を希望するが、書類がたくさん必要（証明書などがそろえられない）。
- ・年商ベースで10億以下の会社はそのほとんどが人件費で消えていく。現在の税制では会社の利益確保が難しい。税務的な優遇措置があると業務拡大や経営安定に繋がるのでは、
- ・起業家への資金面の援助（編集は海外には出せない）。

業者間交流に関する要望（２件）

- ・他業種の方と交流をもてる機会がほしい。
- ・同業種のネットワークづくりを希望。

その他（５件）

- ・区がどんな施策を行っているかわからない。事業者ももっと知る努力が必要だが、区も何をやっているのか事業者に伝わるように努力してほしい。
- ・国の重要な産業だととらえてほしい。抽象的ではあるが発注金額を上げる方策、権利分配、社会的権利などについて考えてほしい。
- ・資金を持っている会社との契約が不平等。バランスを取る法律専門家がいればよい。
- ・アニメ産業はゲーム産業と密接なつながりがある。ゲーム業界との連携が必須。
- ・スタジオ（空きビル）を区から借りたい。

5 - 2 一般産業事業所（要約）

ヒアリング実施事業所は 75 社

(1) 杉並区内立地のメリット・デメリット

<メリット>

交通が便利である（58 件）

・総合的に交通の便が良い。（9 件）

営業拠点としてのロケーションの良さ、交通の便の良さが集客に効果的であること、地方出張の際に早朝の飛行機や新幹線の利用が可能であることなどが挙げられている。

・都心まで近く、便利である。（10 件）

特に、新宿などへの近接性を評価する声が目立つ。

・鉄道駅に近く、便利である。（21 件）

JR や私鉄、地下鉄の各駅から徒歩圏内にあること、複数の鉄道駅を利用できることなどが評価されている。

・道路交通、自動車利用の便が良い（17 件）

環状 8 号線や中央道永福町インターがあることをはじめ、ロードサイドの立地で自動車が利用しやすいことなどが挙げられている。

・バス路線（荻窪、高井戸、吉祥寺等から）がたくさんあり、便利である。（1 件）

人が集まる、人が多い（11 件）

商店街の人通りの多さなどが評価されている。なかでも、高円寺付近には若者が集まり活気があるという声が 2 件挙げられている。また、商業地ゆえに顧客の来街に便利との評価もある。

家賃や地代が安い（7 件）

住宅地が多いためか相対的に地価が安い、といった評価など。

顧客や取引先が近くにある（7 件）

長年居住していることにより、昔からの顧客があるといった理由など。

事業所が自宅から近い（6 件）

自宅より徒歩通勤が可能である、自宅兼事務所を構えているといった、「職住近接」の利便性が評価されている。

生活環境が良い（6 件）

「職住近接」の評価に関連して、「のんびりしている」、「涼しい」、「小鳥が多い」といった、住まいを構える地としての杉並区が評価されている。

人材が確保しやすい（2 件）

通勤可能な従業員が多く、社宅確保の必要がない。杉並区、中野区には人材が多く住んでいる、といった理由など。

イメージがよい（2 件）

中央線沿線の「文化圏」というイメージがある。文化人が多い。

その他（7 件）

長年の居住により立ち上げのランニングコストがかからない、同業者が少ない、駐車場の賃料は高いが確保しやすい、など。

<デメリット>

家賃や地代が高い（12 件）

建物の賃料の高さ、駐車場の料金の高さなどが指摘されている。また、地代の高さから倉庫や作業スペースを十分確保できず不便との声もある。

交通が不便である（9件）

「都心から時間がかかる」ことが主な理由となっている。「駅から遠い」、「バスの本数が少ない」との声も1件ずつ挙がっている。

都市基盤整備が不十分（7件）

一方通行の道が多い、道が狭くてわかりにくいといった声が目立つ。古くて小さな建物が多いといった指摘もある。

事業所向け不動産物件の不足（4件）

住宅地のため、貸事務所、貸ビル等がないといったことが指摘されている。

環境が悪い（6件）

道路から発生する騒音や排気ガスへの不満がある。また、住宅地に立地するため、騒音等を出さないよう周囲への配慮に気を遣うとの声もある。

集客力が弱い（4件）

平日や夜間、（アーケードがないため）雨の日に集客力が落ちることが指摘されている。また、アクセスが中央線のみ（高円寺）では弱いとの声もある。

その他（9件）

企業数が少ない、同業者が乱立している、税金が高いなど。

（2） 現状の就労環境と人材の過不足の状況

現在の就労環境と人材の過不足の状況について、以下に回答原文を一部修正、要約のうえ、要望項目別にまとめた。

< 労働時間・休日について >

特に問題はない（16件）

- ・残業はほとんどない。
- ・残業はあまり多くない。
- ・残業は特になく、各自自分のペースで仕事をしている。
- ・休日はだいたい取れている。
- ・休日もきちんととれている。
- ・休日などは充実している。
- ・就業時間は計画通りで、休日も取得している。
- ・休日、休暇は取れている。
- ・休日もそれなりに取れている。
- ・就業時間や休日は取れている。
- ・年中無休でやっているが、ローテーションで休みをとっている。
- ・納期の厳しい時は休日返上で仕事をするが、通常は休日がとれている。
- ・就業の状況は規則通りで、休日もとれている。
- ・休日は原則的に週に一回はとるようにしている。
- ・月に2回、週休2日。週1回の休日。
- ・平日は10時～19時で、祝日、日曜日休みなので現状の就労状況は全く問題なし。

忙しく、問題がある（6件）

- ・受注から納入までの時間的余裕がないため、残業になることが多い。
- ・経営が厳しいこともあり、ほとんど休日をとっていない。

- ・土日は忙しい。
- ・休日はお互いに譲り合いながらやっている。
- ・残業時間はないが、毎日営業（土、日、平日休みなし）
- ・月2回程休んでいたが、今は経営も厳しいので、用事のある時以外は休んでいない。

その他（1件）

- ・社長は休日返上、社員は休みをとっている。

< 社会保障や就業規定等について >

整備されている（8件）

- ・社会保障完備。社会保険、諸規定は完備し、守っている。
- ・介護休業制度、育児休業制度などは完備され、全体的に社会保障はできている。
- ・社会保障制度及退職金規定なども規定通り実行してきている。
- ・社会保障は今のところ特に問題ない。
- ・社会保障はきちんとしているので、社員の不満はない。
- ・社会保障はきちんとしている。社会保険などは充実している。

整備されていない（8件）

- ・社会保障はない。
- ・介護休業制度や育児休業制度は就業規則で明記されているが、理想通りにはいかないのが実情。
- ・社会保障やその他の制度はない。
- ・社会保障関係加入していない。
- ・社会保障などの制度には加入していない。
- ・社会保障、他制度には加入していない。
- ・保険は今のところないが、今後考えていきたい。
- ・保険はない。

その他（1件）

- ・保障等はアルバイトなので必要ない。

その他就労環境について（3件）

- ・就労環境は、会社内できちんとして行われていて問題ない。
- ・就業状態に問題はない（技術、経理、総務、営業各部署共しっかりやっている）
- ・就労環境は（杉並区の）規定通りにしている。

< 人材の過不足について >

人材は不足している、募集が困難、増員したい（16件）

- ・募集（求人）には来てくれるが、定着する人は少ない（看護師）
- ・募集してもすぐに役に立つ人（技術者）は来ない。
- ・人材は不足しており、2人位増員したい。
- ・人材は必要であるが、現状では財政面で無理（技術の人がいてくれると助かるが、給料が払えない）
- ・人材が足りていない様な状態であるが、技術者を増やすことは考えられない（採算が合わないので、人を増やせない）
- ・人材がいないが、育てる程の余裕はなく、即戦力になる人が切実にほしい。
- ・あと3名ぐらい雇うつもりだが、杉並区のイメージと給料水準が大手に比べ少し低いせいか、なかなか集まらない。
- ・現在人手は足りていない。
- ・この様な仕事をやる人がいない。

- ・技術系の方がほしい。
- ・若い人を採用したいが、技術系でちゃんと教育できている人がいないので悩んでいる。
- ・パソコンをやる人がおらず、パソコンをやる人は人材派遣を頼んでいる。
- ・東京都の「働くネットワーク」に求人を出したが問い合わせすらなく、派遣を利用した。
- ・零細企業なので、パソコン・経理のできるパートの人がほしい。
- ・もう少し利益がでてくれば、店員も雇っていきたい。
- ・客をもっと増やして、アシスタントも2人にしたい。

人材は充足している、募集がしやすい（13件）

- ・人員は十分である。
- ・人材の不足はない。
- ・人材は充分である。
- ・人手はちょうどよい。
- ・人材は足りている（5件）
- ・人材に関しては、適量を確保している。
- ・環境人材は足りている。
- ・今人材の過不足といったことはない。
- ・パート等は住宅地で駅に近いこともあり、人材募集には困らない。

その他（8件）

- ・5～6年前は社員が数人いたが、現在は一人で事務所を運営、社員がいた当時と比べると受注量が減っており、一人でも業務に支障はない。
- ・人材不足は忙しいときは重なる。
- ・現状人材は足りているが、看護師の不足は常。
- ・人材は十分に足りているが、人件費の占める割合が大きく、収益を圧迫している状況は改善の余地あり。
- ・特殊な技術なので、人を選ぶことが難しい。
- ・不景気で仕事量が減り、忙しい時以外は外注で賄っている。
- ・得意分野（機械制御ソフト）での人材がいない。
- ・人材は適宜募集しているが、意義のある仕事として、日本全国から応募がある。

（3）直近の自社関連産業の動向の変化（発注量・単価・納期）

<発注量（自社の受注量・仕事量・売上高）>

減少している（25件）

「減少している、低下している」との回答が多くを占めている。原因としては「景気の低迷」を挙げる事業所が目立つ。他に公共事業への投資額の減少や、大手企業が下請けの分野まで進出してきたこと、技術の進歩で客先が自分で処理できる作業が増えたことなども指摘されている。また、「競争はない」との回答が4件あることから、業界自体に活力がないケースがあることもうかがえる。

具体的な業績については、「やや減少気味」という回答もあるが、最盛期の2分の1、3分の1まで減少したという事業所もある。

横ばい、変化なし（11件）

「仕事量は今後増加してくると思う」、「横ばいであるが、回復への兆しがある」と、明るい見通しを持った回答がある反面、「仕事量は同じでも、金額、単価は下がってきている」、「競争が激しい」、「（競争のため）単価が厳しい」といった回答も見られる。「毎年30～40%増であったが、この1年は横這いである」と、好調だった業績が伸び止まった事業所もある。

増加している（6件）

「今のトレンドに乗っているので、さらに事業拡大につなげたい」との回答が1件ある反面、「単価は厳しくなった」、「先行きは不透明」、「商品力や価格の競争が激しく、採算面は厳しい」との回答もそれぞれ1件ずつあり、発注量の増加にもかかわらず、厳しく慎重な見方をしている事業所が上回っている。

< 単価 >

単価について言及している事業所は24件あるが、その全てが単価の低下、もしくは厳しさを訴える回答となっている。理由としては、景気の低迷、競争によるものが主となっている。また、販売戦略上、「まとめ仕入れをして、単価を下げるようにしている」という事例がある。

< 納期 >

納期の状況について言及している事業所は2件にとどまっているが、いずれも「厳しい」と回答している。

< その他 >

業界内部における「競争」については、ダンピング合戦など、競争が激しいとしている事業所がある反面、競争はないとしている事業所もあり、同じ「景気の低迷」を背景にしながらも、各業界の動向は二分されている。

業界が伸びている、順調であるとの認識を持つ事業所は少なく、現在と今後の動向については慎重な見方、厳しい見方をする事業所が多くなっている。

（4）現状での最大の課題（収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資）

収益について

収益を課題として挙げた事業所は10件ある。

「収益の確保維持」をはじめ、「増額を望んでいる」、「収益が悪化している」、「家賃、駐車量の負担が大きい」、「採算ベースに持っていくのに苦戦している」などの声がある。収益の改善、増加のための具体的取組みとして「作業効率を上げ、人員を削減して行く」、「インターネット上での販売促進活動」などを行なっている事業所がある。

人材について

人材を課題として挙げた事業所は13件ある。

人材の不足、確保の困難さを訴える事業所が目立っている。具体的には「販売面での人材が確保されていない」、「いかに有能な人材が集まるのか」、「面接にたくさんきても教育できていない人が多く、採用できない」、「若い人材を増やしたい」といった課題が挙げられている。また、人材不足の結果として、受注量の減少につながったという事例もある。

また、人材の不足とは逆に、1件だけであるが「収益を上げる為には、作業効率を上げ、人員を削減して行かなくてはならない」と考えている事業所もある。

「後継者がいない」ことに言及している事業所も3件ある。

受注・売上げ・顧客の拡大について

受注や売上げ、顧客の拡大を課題として挙げた事業所は11件ある。「技術的な問題をどう解決するか」、「別の職種を開発して、新しいお客様を増やす」、「他業者との差別化を図る」、「販売網の全国徹底を図りたい」、「現場に経験のある営業マンを配置する」、「過去に仕事をしたことのある顧客に仕事の案件がないか」、「今現在の取引先に新規の取引先の紹介を依頼している」といった、具体的な方策を示す事業所が目立っている。

デジタル化について

デジタル化を課題として挙げた事業所は5件ある。

マイナス面としては、「デジタル機器が2～3年で古くなるため買い替え負担が大きい」、「ホームページをつくって

もらったが、後のフォローができずにいる」、「高齢のためパソコンについてよくわからず助けが必要」といったことが挙げられている。

また、デジタル化による今後の展開として、「過去の販売実績管理を行って、DMなどで販売促進活動をしたい」、「デジタル化に即した人材の配置とソフトの充実」、「ホームページの開設を検討中」といった方策が挙げられている。

事業所スペースについて

事業所スペースを課題として挙げた事業所は4件ある。うち3件は現状のスペースの狭さを訴えており、1件はスタッフの増員に伴う事業所の整備を検討する声となっている。

融資・資金繰りについて

融資・資金繰りを課題として挙げた事業所は4件ある。「事業拡大のための資金調達が必要」、「設備投資に費用がかかり、融資などの支援制度がほしい」、「事情により区の制度融資が受けられず仕入れ等も十分出来ない」といった声がある。

その他

「自社オリジナル商品を持ちたい」、「個人情報保護法施行に伴う対応」、「新しい情報、専門知識の収集」、「仕事はほしいが、安い単価のものを過剰に受注しても対応できない」などといった課題が挙げられている。

海外勢力を現在の課題として捉えている事業所はなく、経済活動の国際化に伴う影響は、杉並区内においてはそれほど大きくないと思われる。

（5）近隣市区での良いと思う産業支援施策

近隣市区での産業支援策についての情報を持っているケースは数多くないが、「良い」と思う産業支援政策として、以下のようなものがあげられている。

- ・立川中心にいえば、異業種交流、産学バックアップ、産業と学校（大学）など、商工会議所も一緒にバックアップに協力し、付き合いが新たにできる。部材の共同購入など行っているようである。
- ・中野区、練馬区のケーブルTV、区の情報、町の紹介などを行っているようである。例えば荻窪のにはこういう業種の店が...、といったことが、実際行われるならば支援策になると思う。
- ・三鷹市にはIT関連の会社が集まっている所があり、データベースを持ち寄り、いろいろなコラボレーションが生まれているという話を聞いたことがある。
- ・三鷹や武蔵野市ではIT産業に対する支援が盛んだと聞いている。杉並区でもインフラを整備し、IT企業の誘致支援を行ってほしい。
- ・世田谷区で力を入れているパワーリハビリ（介護予防）。世田谷区が一部負担し、残りは本人が実費負担している。
- ・中小企業向機器センター。大田区（かつてソニー、東芝、松下を支えた町工場が多い）には、中小企業をバックアップするセンターがあり、測定器や機械の使用ができるのはよい。

（6）自社関連産業底上げ拡大のための要望

自社関連産業底上げ拡大のために杉並区等へ要望することを、以下に回答原文を一部修正、要約のうえ、要望項目別にまとめた。

融資や財政支援に関する要望（13件）

- ・以前に区の制度融資を利用しようと考えたが、手間、時間がかかり、窓口の対応の不十分さもあってやめた。もっとスピード感のある対応があればよい。
- ・企業に対する運転資金融資枠の拡大、保証協会の利用の簡素化、金利補助支援などを杉並区に対して要望する。
- ・財政的支援を望む。資金を利用してもっと広い事務所に移転したい。
- ・融資の件について、公的融資制度の融資実行までの時間の短縮を要望。更には金利を安くするための支援を望む。
- ・融資について、運転資金、あるいは機械の購入資金を利用したい。手続きの簡素化と金利を安くするように（公的資

金利用の場合) 支援してほしい。

- ・ 運転資金が不足で厳しい。資金回収までの短期間のものがほしい。
- ・ 運転資金融資の支援を望む。
- ・ 東京都経営革新法の法律に基づいて行う事業であるので、信用保障協会の信用を受けている。杉並区もそれに準じた資金援助をやってもらえればありがたい。
- ・ 中小企業向きの融資は続けてほしい。実績のある企業の方にはスムーズにまわしてほしい。
- ・ 財政的支援、融資の枠を広げてほしい。条件にお金を借りやすくしてもらえるとありがたい。
- ・ 資金支援制度の条件面(開業1年後から)をゆるめてほしい。
- ・ 運転資金を助成してほしい。
- ・ 新分野開拓企業に対する融資制度の充実。宣伝、広告にお金をかけずにできる支援制度を作してほしい。

広報宣伝活動支援に関する要望(6件)

- ・ 行政の力で広報宣伝していただければありがたい。
- ・ 行政からの広報宣伝活動
- ・ お店のPRの支援をしてほしい。
- ・ 商業施設に自社の事業内容を宣伝して欲しい。
- ・ 区民ヘデモンストレーションを行うチャンスがあればありがたい。
- ・ チラシや広告をたまに出しているが、支援していただけるとありがたい。

業者間交流支援に関する要望(7件)

- ・ 同業者とのミーティングの場を考えてほしい。
- ・ IT企業の仲間内の技術交流の音頭をとるとか、コミュニケーションの場を作るなどしたらどうか?
- ・ 情報交換(インターネット、広告)の仕組(有料参加)を設置してほしい。
- ・ インターネットが当たり前の世の中になっているので、これを強化し、地域や業種で探せるような検索機を設けて知ってもらおうこと。見てすぐわかるようになれば、同業者の方達の存在もお互いに確認し合えるし、プラスになる。同業者がお互いに共同で企画ができればよい。

駐車場・駐輪場の整備に関する要望(4件)

- ・ 南口(荻窪)が2車線になった時に駐車場・駐輪場の整備が望まれる。
- ・ 商店のお客さん用の駐輪場。自転車置き場ができて、1時間位無料で置けるようなもので、区の助けも借りられればよいかもしれない。
- ・ 駐輪場が阿佐ヶ谷駅付近は少ないので、区の方で施設があるといい。
- ・ 公共駐車場をつくってほしい。

公共事業の発注に関する要望(2件)

- ・ 官公庁は値段のみで委託先を選定することが多く、業務内容をどこまで評価しているのか疑問である。価格競争のみでは、公共施設の質の低下につながる懸念がある。
- ・ 区役所から仕事(道路拡張のための測量)を受注しているが、単価が下落している。安定した仕事なのでもう少し受注量を多くしてほしい。

受注支援に関する要望(2件)

- ・ 中小企業に関連事業のネットワークや仕事の情報を紹介してほしい。
- ・ 民間需要を行政でとりまとめて業界と結びつけてほしい。

女性起業家の支援に関する要望(2件)

- ・ 創業したばかりの女性の会などがあれば参加したい。異業種の女性経営者との交流の場があるといいと思う。
- ・ 女性のための起業家の相談窓口などもあればありがたいことと思う。

その他(10件)

- ・信頼できるパソコン支援のできる人の紹介がほしい。
- ・障害者に対する補助金一人当たり増額してほしい。施設としても財政的支援をしてほしい（障害者施設）。
- ・商店街の繁栄のための支援をしてもらいたい。具体的には、古くて商売になっていないような店に指導などを行い、魅力的な活力ある商店街に育成支援を計ってもらいたい。
- ・自社で働いている人達が困っているのが住む所で、外人であるが故の人種差別でアパートがなかなか借りられない。区でそういった人達に住居を斡旋してもらえないだろうか。
- ・「文化区杉並」を盛り上げてほしい（文化事業運営事業所）。
- ・杉並区でもIT産業向けのインテリジェントビルを作り、安くIT企業に貸し出す様なことをしてはどうか？
- ・ソフト業界への優遇措置をお願いしたい。全て手作業なので、人件費の安い所が有利。海外に仕事が行かないための保護をお願いしたい。
- ・能力のある60才代の無職者の斡旋、紹介があれば、小企業は助かるのではないか。
- ・法律相談を支援してくれるところ（無料相談）があればよい。

事業所統計データ分析

事業所統計データ分析

(平成8年と平成13年の比較)

ここでは、総務省の「事業所・企業統計調査」のデータを借用し、平成8年と平成13年データにより「杉並区21世紀ビジョン」が環境と共生する新しい産業としてあげる情報通信、環境、福祉・介護分野、研究開発・知識集約型産業など、これらに該当する業種について、事業所を抽出してその動向特性をみている。

6 - 1 派遣・下請従業員規模比較 (表6 - 1 派遣・下請従業員規模比較表より) ……

(1) それぞれの規模の合計 平成8年から平成13年の増加率

派遣・下請従業員のそれぞれの規模ごとの全体合計の平成8年から平成13年の増加率は、下表のとおり。

事業所数10社以下の事業所を除外すると、増加率が高い規模は、「5～9人」198%、「20～29人」168%、「1～4人」162%となっている。

派遣・下請従業員規模	0人 (いない)	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上
該当する事業所数	184社	84社	32社	28社	13社	9社	4社	1社
H8からH13の増加率	112%	162%	198%	131%	168%	210%	225%	1100%

(2) 規模ごと 平成8年から13年の増加率が高い産業

それぞれの規模ごとの、増加率の高い上位5産業は下表のとおり。(但し、増加率が100%より高い産業に限定)

派遣・下請従業員人数：1～4人(84社)

順位	産業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	L	90	社会保険、社会福祉	1	5	500%
"	L	913	高等学校	1	5	500%
3	I	571	自動車小売業	3	12	400%
"	L	78	機械・家具等修理業(別掲を除く)	1	4	400%
"	J	63	中小企業等金融業 (政府関係金融機関を除く)	1	4	400%

派遣・下請従業員人数：5～9人(32社)

順位	産業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	L	90	社会保険、社会福祉	1	4	400%
2	K	71	不動産賃貸業・管理業	1	2	200%
"	I	50	飲食料品卸売業	1	2	200%
"	I	53	その他の卸売業	1	2	200%
"	L	76	娯楽業 (映画・ビデオ制作業を除く)	1	2	200%

参考：産業大分類

表中の記号A～Lは産業大分類で、内訳は以下のとおり。

- A 農業
- B 林業
- C 漁業
- D 鉱業
- E 建設業
- F 製造業
- G 電気・ガス・熱供給・水道業
- H 運輸・通信業
- I 卸売・小売業、飲食店
- J 金融・保険業
- K 不動産業
- L サービス業

派遣・下請従業者人数：10～19人（28社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	91	教育	2	4	200%
"	I	56	飲食料品小売業	1	2	200%
"	L	864	建物サービス業	1	2	200%
4	L	86	その他の事業サービス業	2	3	150%
5	E	10	職別工事業（設備工事業を除く）	3	4	133%

派遣・下請従業者人数：20～29人（13社） ... どの産業もすべて増加率が100%以下

派遣・下請従業者人数：30～49人（9社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	84	専門サービス業 （他に分類されないもの）	1	2	200%

派遣・下請従業者人数：50～99人（4社） ... どの産業もすべて増加率が100%以下

派遣・下請従業者人数：100人以上（1社） ... どの産業もすべて増加率が100%以下

6 - 2 常用雇用者比較 (表6 - 2 常用雇用者比較表より)

(1) それぞれの規模の合計 平成8年対平成13年の増加率

常用雇用者の、それぞれの規模ごとの全体合計の平成8年から平成13年の増加率は、下表のとおり。
増加率が高い規模は、「300人以上」212%、「20~29人」197%、「30~49人」184%となっている。

常用雇用者規模	4人以下	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100~299人	300人以上
該当する事業所数	166社	136社	114社	91社	80社	62社	49社	13社
H8からH13の増加率	104%	147%	173%	197%	184%	166%	146%	212%

(2) 規模ごと 平成8年から13年の増加率が高い産業

それぞれの規模ごとの、増加率の高い上位5産業は下表のとおり。(但し、増加率が100%より高い産業に限定)

常用雇用者数：4人以下(166社)

順位	産 業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	H	44	倉庫業	1	7	700%
2	L	90A	保育所	1	6	600%
3	L	905	知的障害・身体障害者福祉事業	2	9	450%
4	J	68	証券業、商品先物取引業	4	16	400%
"	L	76A	スポーツ施設提供業(別掲を除く)	1	4	400%

常用雇用者数：5~9人(136社)

順位	産 業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	I	598	中古品小売業 (他に分類されないもの)	1	16	1600%
2	J	66	貸金業・投資業等非預金信用機関 (政府関係金融機関を除く)	1	7	700%
3	L	904	老人福祉事業	1	5	500%
"	I	59B	がん具・娯楽用品小売業	1	5	500%
4	L	905	精神薄弱・身体障害者福祉事業	2	8	400%
"	L	744	衣服裁縫修理業	1	4	400%
"	J	694	保険媒介代理業	1	4	400%
"	L	82A	情報処理サービス業	1	4	400%

参考：産業大分類

表中の記号A~Lは産業大分類で、内訳は以下のとおり。

- A 農業
- B 林業
- C 漁業
- D 鉱業
- E 建設業
- F 製造業
- G 電気・ガス・熱供給・水道業
- H 運輸・通信業
- I 卸売・小売業、飲食店
- J 金融・保険業
- K 不動産業
- L サービス業

常用雇用者数：10～19人（114社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	76M	その他の遊戯場	1	6	600%
2	I	57	自動車・自転車小売業	3	17	567%
3	L	74	その他の生活関連サービス業	3	16	533%
"	I	571	自動車小売業	3	16	533%
5	L	844	獣医業	1	5	500%

常用雇用者数：20～29人（91社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	I	61	その他の飲食店	1	13	1300%
2	I	60	一般飲食店	7	55	786%
3	I	57	自動車・自転車小売業	6	25	417%
"	I	571	自動車小売業	6	25	417%
4	I	593	燃料小売業	2	8	400%
"	L	78	機械・家具等修理業（別掲を除く）	1	4	400%
"	L	781	機械修理業	1	4	400%
"	I	58	家具・じゅう器・家庭用機械器具小売業	1	4	400%
"	L	749	他に分類されない生活関連サービス業	1	4	400%

常用雇用者数：30～49人（80社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	I	60	一般飲食店	2	58	2900%
2	I	584	家庭用機械器具小売業	1	6	600%
3	I	61	その他の飲食店	1	5	500%
"	I	57	自動車・自転車小売業	2	10	500%
"	I	571	自動車小売業	2	10	500%
"	I	55	織物・衣服・身の回り品小売業	1	5	500%

常用雇用者数：50～99人（62社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	E	11	設備工事業	1	8	800%
"	I	60	一般飲食店	3	18	600%
3	I	56	飲食料品小売業	4	21	525%
4	L	82	情報サービス・調査業	2	6	300%
"	L	821	ソフトウェア業	2	6	300%
"	L	866	警備業	1	3	300%
"	H	40	道路旅客運送業	1	3	300%
"	J	69	保険業（保険媒介代理業、 保険サービス業を含む）	1	3	300%

常用雇用者数：100～299人（49社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	82	情報サービス・調査業	1	7	700%
"	I	54	各種商品小売業	1	7	700%
2	L	821	ソフトウェア業	1	4	400%
"	L	86 B	他に分類されない事業サービス業	1	4	400%
3	L	76	娯楽業 （映画・ビデオ制作業を除く）	1	3	300%
"	L	845	土木建築サービス業	1	3	300%
"	I	55	織物・衣服・身の回り品小売業	1	3	300%

常用雇用者数：300人以上（13社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	881	病院	2	4	200%
"	L	88	医療業	2	4	200%

6 - 3 経営組織比較 (表6 - 3 経営組織比較表より)

(1) それぞれの経営組織形態の合計 平成8年から平成13年の増加率

それぞれの経営組織形態ごとの全体合計の平成8年から平成13年の増加率は、下表のとおり。
増加率が高い経営組織形態は、「会社以外の法人」176%、「株式」163%、「有限」120%となっている。

経営組織形態	個人	株式	有限	合名合資	相互	外国	会社以外の法人	法人でない団体
該当する事業所数	142社	144社	125社	37社	42社	5社	55社	3社
H8からH13の増加率	95%	163%	120%	92%	-	-	176%	108%

「相互」と「外国」は、いずれも平成8年度「0」(平成8年度には設定されていない経営組織形態)だったため、伸び率が算出されない。

(2) 経営組織形態規模ごと 平成8年から13年の増加率が高い産業

それぞれの規模ごとの、増加率の高い上位5産業は下表のとおり。(但し、増加率が100%より高い産業に限定)

個人(142社)

順位	産 業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	L	763	興行団	3	7	233%
2	L	86B	他に分類されない事業サービス業	11	23	209%
3	L	781	機械修理業	4	8	200%
"	L	90B	その他の児童福祉事業	1	2	200%
"	L	919	その他の教育施設	1	2	200%

参考：産業大分類

表中の記号A～Lは産業大分類で、内訳は以下のとおり。

- A 農業
- B 林業
- C 漁業
- D 鉱業
- E 建設業
- F 製造業
- G 電気・ガス・熱供給・水道業
- H 運輸・通信業
- I 卸売・小売業、飲食店
- J 金融・保険業
- K 不動産業
- L サービス業

株式(144社)

順位	産 業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	I	54	各種商品小売業	1	24	2400%
2	L	76M	その他の遊戯場	1	16	1600%
3	J	68	証券業、商品先物取引業	2	24	1200%
4	L	75	旅館、その他の宿泊所	5	58	1160%
5	H	44	倉庫業	1	10	1000%

有限(125社)

順位	産 業			事業所数(社)		増加率
				H8	H13	
1	L	744	衣服裁縫修理業	2	10	500%
2	L	749	他に分類されない生活関連サービス業	3	11	367%
3	L	885	療術業	11	37	336%
4	L	88	医療業	15	43	287%
5	I	598	中古品小売業 (他に分類されないもの)	16	37	231%

合名合資（37社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	K	711	不動産賃貸業 （貸家業，貸間業を除く）	1	3	300%
2	I	53	その他の卸売業	2	3	150%
3	K	71	不動産賃貸業・管理業	5	7	140%
"	I	55	織物・衣服・身の回り品小売業	5	7	140%

相互・ 外国は除く

会社以外の法人（55社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	J	63	中小企業等金融業 （政府関係金融機関を除く）	1	35	3500%
2	L	749	他に分類されない生活関連 サービス業	1	6	600%
3	L	919	その他の教育施設	1	5	500%
"	L	904	老人福祉事業	4	20	500%
5	I	59	その他の小売業	1	4	400%
"	L	74	その他の生活関連サービス業	2	8	400%

法人でない団体（3社）

順位	産 業			事業所数（社）		増加率
				H 8	H13	
1	L	905	知的障害・身体障害者福祉事業	6	12	200%
2	L	90	社会保険、社会福祉	7	14	200%
3	L	941	経済団体	4	7	175%
4	L	95	その他のサービス業	4	7	175%
5	L	951	集会場	4	7	175%

6 - 4 事業所件数比較 (表6 - 4 事業所件数比較表より)

(1) 事業所件数 平成8年と平成13年の上位産業

事業所件数の全体合計は、平成8年は26,892件、平成13年は30,517件であった。

平成8年と平成13年の、事業所件数並びに全体に対する構成比の多い10産業は以下のとおりで、上位10産業の業種は同じであるが、平成13年度に順位を上げている業種は「一般飲食業」「その他の小売業」「専門サービス業(他に分類されないもの)」「洗濯・理容・浴場業」で、逆に順位を下げている業種は「不動産賃貸業・管理業」「飲食料品小売業」「貸家業、貸間業」となっている。

平成8年の件数 上位10産業(全26,982社)

順位	産 業			件数	全体に対する構成比
1	K	71	不動産賃貸業・管理業	1,743	6.46%
2	I	60	一般飲食店	1,729	6.41%
3	I	56	飲食料品小売業	1,718	6.37%
4	K	712	貸家業, 貸間業	1,443	5.35%
5	I	59	その他の小売業	1,402	5.20%
6	L	84	専門サービス業(他に分類されないもの)	1,389	5.15%
7	L	72	洗濯・理容・浴場業	1,342	4.97%
8	I	61	その他の飲食店	1,335	4.95%
9	L	88	医療業	1,110	4.11%
10	I	55	織物・衣服・身の回り品小売業	763	2.83%

参考：産業大分類

表中の記号A～Lは産業大分類で、内訳は以下のとおり。

- A 農業
- B 林業
- C 漁業
- D 鉱業
- E 建設業
- F 製造業
- G 電気・ガス・熱供給・水道業
- H 運輸・通信業
- I 卸売・小売業、飲食店
- J 金融・保険業
- K 不動産業
- L サービス業

平成13年の件数 上位10産業(全30,517社)

順位	産 業			件数	全体に対する構成比
1	I	60	一般飲食店	2,058	6.74%
2	K	71	不動産賃貸業・管理業	1,913	6.27%
3	I	59	その他の小売業	1,813	5.94%
4	I	56	飲食料品小売業	1,738	5.70%
5	L	84	専門サービス業(他に分類されないもの)	1,533	5.02%
6	L	72	洗濯・理容・浴場業	1,509	4.94%
7	K	712	貸家業, 貸間業	1,413	4.63%
8	I	61	その他の飲食店	1,345	4.41%
9	L	88	医療業	1,232	4.04%
10	I	55	織物・衣服・身の回り品小売業	858	2.81%

(2) 事業所件数 平成8年対平成13年の伸び率の高い産業と低い産業

事業所件数の全体合計の増加数は3,625件、増加率は113%であった。

平成8年対平成13年の、増加率の高い事業所20産業は下表のとおり。その中でも、10事業所かつ10%以上の増加していた産業（下表内最右列で表記）とその増加率は、「中小企業等金融業（政府関係金融機関を除く）」3500%、「各種商品小売業」3300%、「証券業、商品先物取引業」700%、「電気通信業」486%、「老人福祉事業」314%、「旅館、その他の宿泊所」290%、「社会保険、社会福祉」225%、「他に分類されない生活関連サービス業」223%、「知的障害・身体障害者福祉事業」222%、「不動産管理業」205%となっている。

平成8年対平成13年の伸び率 上位20産業（全30,517社）

順位	産 業			平成8年 件数	平成13年 件数	増加率	5事業所かつ 5%以上増加	10事業所かつ 10%以上増加
1	J	63	中小企業等金融業（政府関係金融機関を除く）	1	35	3500%		
2	I	54	各種商品小売業	1	33	3300%		
3	J	68	証券業、商品先物取引業	4	28	700%		
4	L	889	その他の医療業	1	6	600%		
5	H	44	倉庫業	2	10	500%		
6	H	47	電気通信業	7	34	486%		
7	L	904	老人福祉事業	7	22	314%		
8	L	89	保健衛生	3	9	300%		
"	L	911	小学校	1	3	300%		
10	L	75	旅館、その他の宿泊所	31	90	290%		
11	L	90B	その他の児童福祉事業	5	14	280%		
12	L	95	その他のサービス業	4	10	250%		
"	L	951	集会場	4	10	250%		
14	L	90	社会保険、社会福祉	40	90	225%		
"	L	912	中学校	4	9	225%		
16	L	749	他に分類されない生活関連サービス業	26	58	223%		
17	L	905	知的障害・身体障害者福祉事業	9	20	222%		
18	K	713	不動産管理業	148	304	205%		
19	L	866	警備業	9	18	200%		
"	L	92	学術研究機関	4	8	200%		
"	L	943	学術・文化団体	3	6	200%		
"	L	762	劇場、興行場（別掲を除く）	1	2	200%		
"	L	862	商品検査業	1	2	200%		
"	I	48	各種商品卸売業	2	4	200%		
"	G	459	その他の運輸に附帯するサービス業	2	4	200%		
"	F	13	飲料・たばこ・飼料製造業	1	2	200%		

平成8年対平成13年の伸び率 下位20産業（全30,517社）

順位	産 業			平成8年	平成13年	伸び率
1	L	91 E	その他の社会教育	4	0	0.00
"	L	823	ニュース供給業	1	0	0.00
"	J	695	保険サービス業	1	0	0.00
"	H	46	郵便業	1	0	0.00
"	F	21	石油製品・石炭製品製造業	1	0	0.00
6	L	944	政治団体	3	1	0.33
"	G	454	運送代理店	3	1	0.33
8	L	745	物品預り業	2	1	0.50
"	F	26	鉄鋼業	2	1	0.50
10	I	589	その他のじゅう器小売業	15	9	0.60
11	L	84D	生花・茶道個人教授所	48	30	0.63
12	L	847	著述家・芸術家業	11	7	0.64
13	L	81	放送業	3	2	0.67
"	L	887	医療に附帯するサービス業（別掲を除く）	3	2	0.67
15	L	84H	和裁・洋裁個人教授所	13	9	0.69
16	L	782	家具修理業	4	3	0.75
17	F	15	衣服・その他の繊維製品製造業	93	71	0.76
18	F	12	食品製造業	60	46	0.77
19	F	24	なめし革・同製品・毛皮製造業	14	11	0.79
20	L	865	民営職業紹介業	25	20	0.80
"	L	861	速記・筆耕・複写業	10	8	0.80

事業所統計データ

(1) 集計内容に関して

集計対象

平成8年度	C D内 19,338 件中、該当産業分類
平成13年度	C D内 26,674 件中、該当産業分類

本所・支所を考慮せず

産業分類コードの分類

平成8年度	2桁部分は事業所産業中分類を使用 3桁部分は事業書産業小分類を使用
平成13年度	2桁部分は事業所産業小分類の上2桁を使用 3桁部分は事業書産業小分類を使用

派遣・下請の分類

平成8年度	他の事業者から派遣されている派遣・下請従業員数を使用
平成13年度	他の事業者から派遣されている派遣・下請従業員男と女の合計を算出して使用

常用雇用者数の分類

平成8年度	常用雇用者の総数を使用
平成13年度	常用雇用者男正社員+男パート+女正社員+女パートの合計を算出して使用

経営組織の分類

平成8年度	経営組織を使用
平成13年度	経営組織を使用

伸び率の算出

(伸び率) = (平成13年) ÷ (平成8年) で小数第2位まで表示
平成8年が0の時算出せず、平成13年が0の時0.00

事業所件数

5事業所かつ5%以上増加は、対象に を表示
10事業所かつ10%以上増加は、対象に を表示

(2) 事業所統計データ

次ページ以降参照

6 - 1 派遣・下請従業者規模比較表

業種中分類	平成8年度					平成13年度					平成13年					平成8年対13年伸び率					
	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上	伸び率
産業中分類																					
82 情報サービス・調音業	102	6	0	1	0	0	0	0	0	0	132	17	3	1	3	1	1	29	2.83	1.00	
83 広告業	442	2	0	0	0	0	0	0	0	0	46	5	0	1	0	0	0	1.10	2.90		
84 専門サービス業（他に分類されないもの）	1365	21	2	0	1	0	1	0	0	1490	34	3	3	1	2	0	0	1.09	1.62	1.50	2.00
85 映画広告（他に分類されないもの）	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	1.00			
86 その他の事業サービス業	193	7	0	2	0	0	0	0	0	268	12	2	3	1	0	0	0	1.37	1.71	1.50	0.00
87 原簿処理業	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	1.00			
88 印刷業	107	15	0	1	0	0	1	0	0	1196	29	4	1	1	0	0	0	1.10	1.93	0.80	1.00
89 印刷製本	6	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	2.00	2.00	4.00	
90 社会保険・社会福祉	88	7	4	2	0	1	0	0	0	100	5	4	2	0	1	0	0	2.41	3.06	4.00	
91 社会保険・社会福祉	9	0	0	0	0	0	0	0	0	10	13	3	4	2	0	0	0	1.40	1.86	0.50	2.00
92 総合研究機関	160	1	0	0	0	0	0	0	0	200	2	0	0	0	0	0	0	1.25	3.00		
93 空想・経済・文化団体	3	0	0	1	0	0	0	0	0	54	2	1	0	0	0	0	0	1.80	3.00		
94 空想・経済・文化団体	41	2	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	1.32	1.00	0.00	
95 その他のサービス業	16	0	0	0	0	0	0	0	0	26	0	0	0	0	0	0	0	1.63		0.00	
451 旅行業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
452 観光業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
453 貨物運送取扱業（集配利用運送業を除く）	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.50		1.00	
454 運送代理店	3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.33		0.00	
455 運送代理店	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.33		0.00	
456 共同包	3	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1	0	0	0	0	0	0	1.33		0.00	
457 運輸施設提供業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
459 その他の運輸に附帯するサービス業	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	1.50		0.00	
571 自動車小売業	120	3	0	0	0	0	0	0	0	171	12	1	1	0	0	0	0	1.43	4.00		
572 自転車小売業	61	1	0	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0.98	0.00		
581 家具・建具・畳小売業	162	4	0	0	0	0	0	0	0	138	2	0	0	0	0	0	0	0.85	0.50		
582 金物・雑物小売業	87	0	0	0	0	0	0	0	0	71	1	0	0	0	0	0	0	0.82			
583 陶磁器・ガラス器小売業	31	1	0	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0	1.29	0.00		
584 家庭用機械器具小売業	189	2	0	0	0	0	0	0	0	203	2	1	1	0	0	0	0	1.07	1.00	0.00	
589 その他のじゅう器小売業	14	1	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0.64	0.00		
591 医薬品・化粧品小売業	270	12	1	1	0	0	0	0	0	352	17	1	1	0	0	0	0	1.30	1.42	1.00	1.00
592 農林用品小売業	9	0	0	0	0	0	0	0	0	14	0	0	0	0	0	0	0	1.56			
593 燃料小売業	55	0	0	0	0	0	0	0	0	73	1	0	0	0	0	0	0	1.33			
594 書籍・文房具小売業	279	3	0	0	0	0	0	0	0	292	6	0	0	0	0	0	0	1.05	2.00		
59A スポーツ用品小売業	52	0	0	0	0	0	0	0	0	56	1	0	0	0	0	0	0	1.08			
59B かんざし・髪用品小売業	41	0	0	0	0	0	0	0	0	43	1	0	0	0	0	0	0	1.05			
59C 楽器小売業	28	0	0	0	0	0	0	0	0	47	0	0	0	0	0	0	0	1.68			
596 写真機・写真材料小売業	14	0	1	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	1.07		0.00	
597 時計・眼鏡・光学機械小売業	65	1	0	0	0	0	0	0	0	82	1	0	0	0	0	0	0	1.26	1.00		
598 中古品小売業（他に分類されないもの）	137	1	0	0	0	0	0	0	0	202	1	0	0	0	0	0	0	1.47	1.00		
59D 花・植木小売業	128	0	0	0	0	0	0	0	0	157	0	0	0	0	0	0	0	1.23			
59E 他に分類されない小売業	298	6	0	0	0	0	0	0	0	447	2	1	0	0	0	0	0	1.50	0.33		
621 中央銀行	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
622 銀行	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24	6	6	4	2	1	0	0	1			
623 在日外国銀行	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
691 生命保険業	697	0	0	0	0	0	0	0	0	22	2	0	0	0	0	0	0	0			
692 損害保険業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	3	1	1	0	0	0	0	0			
693 共済事業	65	3	0	0	0	0	0	0	0	71	2	0	0	0	0	0	0	1.09	0.67		
694 保険媒介代理業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00			
695 保険サービス業	146	5	0	0	0	0	0	0	0	191	4	0	0	0	0	0	0	1.31	0.80		1.00
711 不動産賃貸業（賃貸業、質問業を除く）	1439	3	1	0	0	0	0	0	0	1411	16	2	0	0	0	0	0	0.98	0.67	0.00	
712 買家業、質問業	148	0	0	0	0	0	0	0	0	286	1	0	0	0	0	0	0	1.93			
713 不動産管理業	62	0	0	0	0	0	0	0	0	86	0	0	0	0	0	0	0	0.93			
743 写真業	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.50			
744 衣服靴修理業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1.11			
745 衣服靴修理業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
746 火葬・墓地管理業	35	0	1	0	0	0	0	0	0	39	1	0	0	1	1	0	0	1.11		0.00	
74A 郵便業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
74B 郵便局	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
74C 郵便貯蓄互助会	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
749 他に分類されない生活関連サービス業	26	0	0	0	0	0	0	0	0	57	1	0	0	0	0	0	0	2.19			
761 映画館	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0			
762 劇場、興行場（別掲を除く）	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2.00		0.00	
763 興行団	31	1	0	1	0	0	0	0	0	34	0	0	0	0	0	0	0	1.10	0.00		
764 劇場・劇場等の舞台	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
765 劇場・劇場等の舞台	4	1	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	0	0	0	0	0	1.00			
766 空想・経済・文化団体	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.50			
767 空想・経済・文化団体	4	1	0	0	0	0	0	0	0	4	1	0	0	0	0	0	0	1.00			
768 空想・経済・文化団体	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.50			
76C ゴルフ場	4	1	0	0	0	0	0	0	0	6	1	0	0	0	0	0	0	1.50			
76D ゴルフ場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.50			
76E ゴルフ場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1.50		0.00	
76F テニス場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1.00			
76G テニス場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.00			
76G ハット・ファッション練習場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
767 公園・遊園地	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			

6 - 1 派遣・下請従業者規模比較表

産業中小分類	平成8年度					平成13年度					平成13年対13年伸び率				
	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上
76K マーケティング	86	0	0	0	0	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
76L ハンコホール	23	2	0	0	0	40	2	1	0	0	0	0	0	0	0
76M その他の建設業	34	0	0	0	0	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0
76Q その他の娯楽業	44	1	0	0	0	54	2	0	1	0	0	0	0	0	0
761 印刷製本業	15	1	0	0	0	21	2	0	0	0	0	0	0	0	0
762 家具修理業	4	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
763 カシ業(製袋業)	29	0	0	0	0	27	0	0	0	0	0	0	0	0	0
768 衣類縫製業(縫製業)	37	0	0	0	0	37	0	0	0	0	0	0	0	0	0
769 衣類縫製業(縫製業)	27	0	0	0	0	37	0	0	0	0	0	0	0	0	0
801 印刷製本業	49	2	0	0	0	63	3	1	0	0	0	0	0	0	0
802 印刷製本業	4	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
821 ソフトウェア	75	5	0	0	0	105	15	3	0	1	1	1	0	0	0
82A 情報処理サービス業	14	1	0	0	0	14	2	0	0	0	0	0	0	0	0
82B 情報処理サービス業	5	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0
82C その他の情報サービス業	5	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
823 ニュース供給業	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
824 郵便業	32	2	0	0	0	33	2	0	0	0	0	0	0	0	0
831 広告代理業	10	0	0	0	0	13	3	0	0	0	0	0	0	0	0
839 その他の広告業	19	0	0	0	0	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0
841 法律事務所	40	0	0	0	0	39	1	0	0	0	0	0	0	0	0
842 公証人印場	240	2	0	0	0	251	1	0	0	0	0	0	0	0	0
843 公認会計士事務所	55	0	0	0	0	63	1	0	0	0	0	0	0	0	0
844 税務士事務所	271	8	0	0	0	283	13	0	0	0	0	0	0	0	0
845 土木建築サービス業	33	0	0	0	0	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0
846 デザイン業	11	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
847 翻訳家・芸術家業	136	3	1	0	0	185	4	0	0	0	0	0	0	0	0
84A 学習塾(各種学校でないもの)	4	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84B フォットコスタ	18	3	0	0	0	27	2	1	0	0	0	0	0	0	0
84C スポーツ・健康個人教授所(フィットネスクラブ)	48	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84D 生花・茶道個人教授所	14	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84E その他個人教授所	101	0	0	0	0	122	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84F 音楽個人教授所	49	0	0	0	0	40	1	0	0	0	0	0	0	0	0
84G 舞踊個人教授所	13	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84H 和裁・洋裁個人教授所	143	2	1	0	0	166	6	1	0	0	0	0	0	0	0
84J その他の個人教授所	10	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
849 その他の専門サービス業	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
861 速記・簿記・複写業	71	6	0	0	0	101	6	0	0	0	0	0	0	0	0
862 商品検査業	8	1	0	0	0	17	1	0	0	0	0	0	0	0	0
863 計量証明業	76	0	0	0	0	76	0	0	0	0	0	0	0	0	0
864 建物サービス業	426	10	2	0	0	420	18	1	0	0	0	0	0	0	0
865 民間職業紹介業	369	2	1	0	0	389	5	0	0	0	0	0	0	0	0
866 警備業	258	0	0	0	0	346	2	0	0	0	0	0	0	0	0
86A 労働者派遣業	3	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86B 他に分類されない事業サービス業	0	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
881 病院	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
882 一般診療所	4	1	0	0	0	19	2	4	0	0	0	0	0	0	0
883 歯科診療所	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
884 助産所	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
885 療養所	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
886 歯科技工所	20	0	0	0	0	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0
887 医療に附帯するサービス業(別掲を除く)	3	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
889 その他の医療業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
891 保健所	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
893 検疫所(動物検疫所、植物検疫所を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
901 社会保険事業団体	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
902 福祉事務所	13	0	0	0	0	23	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90A 保育所	5	0	0	0	0	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90B その他の児童福祉事業	9	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90C 老人福祉事業	4	1	1	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0
90D 児童福祉事業	3	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90E 精神障害・身体障害者福祉事業	4	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90F その他の社会保険、社会福祉	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
911 小中学校	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
912 高等学校	4	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
913 職業学校	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
914 高等専門学校	41	3	0	0	0	47	0	0	0	0	0	0	0	0	0
915 特殊教育センター	16	1	0	0	0	21	1	0	0	0	0	0	0	0	0
916 幼稚園	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
917 専修学校、各種学校	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91A 公民館	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91B 図書館	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91C 博物館	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91D 動物園、植物園、水族館	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91E その他の社会教育	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

6 - 1 派遣・下請従業者規模比較表

平成8年度	平成13年度	平成8年					平成13年					平成8年対13年増減率				
		0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上	0人	1人	2人	3人	4人以上
産業中小分類	産業中小分類	0人	14人	59人	109人	209人	10人	59人	119人	209人	309人	10人	59人	119人	209人	309人
919 その他の教育施設	919 その他の教育施設	12	0	0	0	0	18	2	0	0	0	0	0	0	0	0
941 経済団体	941 経済団体	13	1	0	0	0	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0
942 労働団体	942 労働団体	4	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
943 学術・文化団体	943 学術・文化団体	3	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
944 政治団体	944 政治団体	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
949 他に分類されない非営利的団体	949 他に分類されない非営利的団体	16	0	0	0	0	23	1	1	0	0	0	0	0	0	0
951 株式会社	951 株式会社	3	0	0	1	0	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0
952 合資会社	952 合資会社	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
959 他に分類されないサービス業	959 他に分類されないサービス業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	total	26346	406	57	49	19	113	657	113	64	32	21	9	11	1.12	1.62
															1.98	1.31
															2.10	2.28
															11.00	

6 - 2 常用雇用者比較表

産業中小分類	平成8年度					平成13年度					平成13年伸び率																										
	4 人 以下	5 人	9 人	19 人	39 人	4 人 以下	5 人	9 人	19 人	29 人	49 人	5 人 以下	9 人	19 人	29 人	49 人	99 人	199 人	299 人	499 人	999 人	1999 人	2999 人	4999 人	9999 人	19999 人	29999 人	49999 人	99999 人								
09 総合工業業 (設備工業業を除く)	376	96	73	18	11	2	4	0	370	102	41	18	8	4	2	0	0.98	1.06	1.00	0.73	2.00	0.50															
10 金属工業業 (設備工業業を除く)	423	78	47	15	7	4	0	0	429	79	41	8	7	4	0	0	1.01	1.01	0.87	0.53	1.00	1.00															
11 設備工業業	273	70	43	13	11	1	1	0	295	76	35	11	8	2	0	0	1.08	1.09	0.81	0.85	0.73	8.00	2.00														
12 金属材料製造業	33	9	12	1	3	1	1	0	22	10	5	3	3	1	1	0	0.67	1.11	0.42	3.00	1.00	1.00															
13 飲料・たばこ・飼料製造業	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0																					
14 繊維工業 (衣服、その他の繊維製品を除く)	107	13	10	0	1	1	0	0	51	10	6	1	2	0	0	0	0.76	0.77	0.60	1.00	2.00	0.00															
15 衣服、その他の繊維製品製造業	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
16 木材・木製品製造業 (家具を除く)	41	8	1	1	0	0	0	0	39	8	0	0	0	0	0	0	0.95	1.00	0.00	0.00																	
17 家具・装飾品	16	2	2	3	3	4	3	0	145	37	19	6	3	2	3	2	0.86	1.09	1.06	2.00	1.00	1.00															
18 ハルパ・紙・糊加工工業業	168	34	18	3	3	4	3	0	157	37	19	6	3	2	3	2	0.94	0.90	1.50	1.50	1.00	1.00															
19 出版・印刷・刷版・同梱工業業	6	1	1	0	1	2	1	0	8	0	1	1	1	1	0	0	1.33	0.00	1.00	1.00	0.50	0.00															
20 化学工業	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
21 石油製品・石炭製品製造業	15	1	0	0	0	0	0	0	13	2	0	0	0	0	0	0	0.87	2.00																			
22 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
23 ゴム製品製造業	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
24 皮革・皮革製品製造業	16	2	3	0	0	0	0	0	8	5	0	0	0	0	0	0	0.82	0.50	1.00																		
25 皮革・皮革製品製造業	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
26 非金属製品製造業	36	8	3	2	0	0	0	0	32	7	1	1	0	0	0	0	0.89	0.88	0.33	0.50																	
27 非金属製品製造業	28	7	8	1	0	1	0	0	23	10	5	1	1	0	0	0	0.88	1.43	0.63	1.00	1.00																
28 非金属製品製造業	37	21	7	9	3	0	2	1	35	11	13	5	7	1	0	0	0.95	0.52	1.86	0.56	2.33																
29 一般機械器具製造業	4	4	2	1	0	1	0	0	5	3	3	0	0	0	0	0	1.25	0.75	1.50	0.00	0.00																
30 電気機械器具製造業	41	7	9	3	1	1	2	0	38	9	7	2	0	1	0	0	0.93	1.29	0.78	0.67	0.00	1.00	0.50														
31 輸送用機械器具製造業	32	精密機械器具製造業	33	武器製造業	34	その他の製造業	61	15	4	2	3	1	1	0	0	0	0	0.75	1.20	2.50	1.50	0.33	0.00	1.00													
35 電気業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
36 ガス業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
37 熱供給業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
38 水道業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
39 鉄道業	41	1	0	0	0	0	0	0	2	1	1	4	3	1	1	0	2.84	2.00	1.00	1.00	3.00	1.70	1.00														
40 道路旅客運送業	37	16	21	9	10	8	0	0	42	14	24	19	14	16	3	0	1.14	0.78	1.14	2.11	1.40	2.00															
41 道路貨物運送業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
42 水運業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
43 航空運送業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
44 郵便業	21	3	2	0	0	0	0	0	27	10	2	0	0	1	0	0	7.00																				
45 運輸に附帯するサービス業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
46 郵便業	5	0	0	0	0	0	0	0	17	10	5	0	2	0	0	0	3.40																				
47 電気通信業	48	9	3	6	1	0	0	0	3	1	0	0	0	0	0	0	3.00	1.00																			
48 各種商品販売業	37	9	3	6	1	0	0	0	52	8	7	1	1	0	0	0	1.41	0.89	2.33	0.17	1.00																
49 繊維・衣服等卸売業	104	25	14	7	2	0	0	0	95	27	28	10	6	1	0	0	0.91	1.06	2.00	1.43	3.00																
50 飲食料品卸売業	51	建築材料、鉱物、金属材料等卸売業	52	機械器具卸売業	53	その他の卸売業	199	47	24	13	7	4	2	0	0	0	1.16	1.21	4.42	2.50	1.57	1.50	2.00	0.50													
54 各種商品小売業	55	繊維物、衣服、身の回り品小売業	56	飲食料品小売業	57	自動車・自転車小売業	481	25	10	1	2	0	0	0	0	0	0	0.91	1.52	0.80	4.00	3.00	0.50														
58 家具・ピアノ・楽器・家庭用機械器具小売業	1212	99	65	16	7	2	0	0	1411	38	8	4	6	1	0	0	1.16	2.24	1.91	2.80	1.00	0.33															
59 その他の小売業	1220	96	70	1	0	0	0	0	1142	13	18	11	9	4	0	0	0.94	1.36	3.68	2.00	6.00	0.00															
60 一般飲食店	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
61 旅館	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
62 宿泊施設	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
63 中小企業等金融機関 (政府関係金融機関を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
64 農林水産金融機関 (政府関係金融機関を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
65 政府関係金融機関 (別掲を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																					
66 貸付業 (保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	41	1	0	0	0	0	0	0	38	7	1	0	1	0																							

6 - 3 経営組織比較表

産業中小分類	平成8年度					平成13年度					平成13年度対13年前の比率					
	個人	株式	有限	合名	相互	個人	株式	有限	合名	相互	個人	株式	有限	合名	相互	
09 総合工業業 (設備工業業を除く)	136	332	109	3	0	117	326	99	3	0	0	0.96	0.98	0.91	1.00	
10 機械工業業 (設備工業業を除く)	196	211	165	2	0	182	216	168	2	0	0	0.93	1.02	1.02	1.00	
11 設備工業業	101	204	106	1	0	90	224	120	1	0	0	0.89	1.10	1.13	1.00	
12 資料品製造業	18	26	15	0	0	8	27	10	0	0	0	0.44	1.04	0.67	0.00	
13 飲料・たばこ・飼料製造業	0	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2.00	0	0.00	
14 繊維工業 (衣類・その他の繊維製品を除く)	6	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0.33	0	0.00	
15 皮革・たばこ・紙・印刷・同関連産業	40	28	23	0	0	24	21	21	0	0	0	0.67	0.86	1.00	1.00	
16 衣類・その他の繊維製品製造業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
17 家具・家具製造業 (家具を除く)	25	11	15	0	0	22	10	15	0	0	0	0.88	0.91	1.00	1.00	
18 家具・家具製造業 (家具を除く)	4	8	9	0	0	4	12	5	1	0	0	1.00	1.50	0.66	0.00	
19 ハルバ・紙・印刷・同関連産業	74	87	68	0	0	55	83	64	1	0	3	1.74	1.07	0.94	3.00	
20 化学工業	1	10	1	0	0	1	11	0	0	0	0	1.00	1.10	0.00	0.00	
21 石油製品・石油製品製造業	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	
22 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	8	6	2	0	0	7	6	2	0	0	0	0.88	1.00	1.00	1.00	
23 プラスチック製品製造業 (別掲を除く)	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
24 なめし革・同製品・毛皮製造業	4	1	9	0	0	4	1	6	0	0	0	1.00	1.00	0.67	0.00	
25 窯業・土石製品製造業	0	8	4	0	0	0	9	6	0	0	0	0	1.13	1.50	0.00	
26 鉄鋼業	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0.50	0	0.00	
27 非鉄金属製造業	17	14	17	1	0	9	13	17	1	0	0	0.53	0.93	1.00	1.00	
28 金属製品製造業	14	17	12	0	0	12	18	11	0	0	0	0.86	1.06	0.92	0.00	
29 一般機械器具製造業	9	59	11	1	0	4	61	8	1	0	0	0.44	1.03	0.73	1.00	
30 電気機械器具製造業	22	27	14	1	0	14	27	16	1	0	0	0.64	1.00	1.14	1.00	
31 輸送用機器製造業	30	36	17	0	0	19	40	21	0	0	0	0.67	1.11	1.24	0.00	
32 精密機械器具製造業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
33 武器製造業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
34 その他の製造業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
35 ガラス業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
36 ガラス業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
37 紙・紙製品業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
38 水産業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
39 陸揚業	409	16	1	0	0	338	11	0	0	0	0	0.83	1.88	1.00	0.00	
40 運送客運業	20	49	34	0	0	16	88	28	0	0	0	0.80	1.80	0.82	0.00	
41 運送貨物運送業	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
42 水運業	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
43 航空運輸業	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
44 倉庫業	6	16	5	0	0	4	27	8	0	0	0	0.67	1.69	1.60	0.00	
45 運輸に付帯するサービス業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
46 郵便業	3	4	0	0	0	5	2	6	1	0	0	1.67	5.00	2.00	0.00	
47 電気通信業	11	33	12	0	0	10	37	24	0	0	0	0.91	1.12	2.00	0.00	
48 各種商店小売業	20	89	41	2	0	16	106	63	0	0	0	0.80	1.18	1.08	0.00	
49 繊維・衣服等小売業	59	175	97	3	0	42	126	68	3	0	0	0.72	1.98	1.16	0.25	
50 飲食料品小売業	56	177	97	2	0	37	182	98	3	0	0	0.67	1.19	1.00	0.50	
51 雑貨品小売業	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
52 その他の小売業	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
53 多層階級小売業	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
54 多層階級小売業	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
55 織物・衣類・身の回り品小売業	481	93	184	5	0	442	186	210	2	0	0	0.92	2.13	1.14	1.40	
56 飲食料品小売業	1048	438	466	57	0	816	403	457	49	0	0	0.78	2.92	0.98	0.86	
57 自動車・自転車小売業	79	59	45	2	0	72	121	50	2	0	0	0.91	2.05	1.11	1.00	
58 家具・じゅうたん・家庭用機器器具小売業	893	173	309	25	0	1	885	460	442	22	0	0.85	1.22	0.97	0.75	
59 その他の小売業	1310	88	321	7	0	3	1306	372	369	4	0	0	0.99	2.66	1.43	0.88
60 一般飲食店	1185	27	122	1	0	1100	93	152	0	0	0	0.93	3.44	1.25	0.00	
61 その他の飲食店	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
62 銀行・信託業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
63 中小企業等金融業 (政府関係金融機関を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
64 農林水産金融業 (政府関係金融機関を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
65 政府関係金融業 (別掲を除く)	15	11	16	0	0	17	20	10	0	0	0	1.13	1.82	0.63	0.00	
66 貸付業・投資業等非貸付金運用機関 (政府関係金融機関を除く)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
67 補助的金融業・金融附帯業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
68 証券業・商品先物取引業	0	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
69 保険業 (保険業が代理業・保険サービス業を含む)	35	45	09	0	0	29	46	12	0	0	0	0.83	2.42	1.18	1.00	
70 不動産賃貸業・管理業	1298	202	234	5	0	7	283	345	132	0	0	0.09	1.68	1.17	1.40	
71 不動産賃貸業・管理業	1075	248	217	1	0	1074	145	260	0	0	0	0	0	0	0.00	
72 生業・接客業・娯楽業	688	3	11	0	0	1	59	8	15	0	0	0.87	2.67	1.36	0.00	
73 娯楽業	148	39	30	0	0	141	117	57	1	0	0	0.95	3.00	1.90	4.00	
74 その他の生活関連サービス業	11	5	10	0	0	6	58	12	0	0	0	0.55	11.60	1.20	2.40	
75 旅館・その他の宿泊所	138	48	50	0	0	111	90	65	1	0	0	0.80	1.88	1.30	2.33	
76 娯楽業 (映画・ビデオ制作業を除く)	22	20	13	0	0	22	33	21	1	0	0	1.00	1.65	1.62	0.00	
77 自動車整備業	66	9	12	0	0	63	16	10	0	0	0	0.95	1.78	0.83	0.00	
78 機械・家具等修理業 (別掲を除く)	30	27	22	0	0	21	66	25	0	0	0	0.70	1.78	1.14	0.00	
79 物品賃貸業	2	27	26	0	0	3	36	34	0	0	0	1.50	1.33	1.31	0.00	
80 映画・ビデオ制作業	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
81 放送業	6	74	29	0	0	3	115	39	0	0	0	0.50	1.55	1.34	0.00	
82 情報サービス・調査業	1	33	10	0	0	1	40	10	0	0	0	1.00	1.21	1.00	0.00	
83 広告業	942	275	163	2	0	3	919	387	219	1	0	0	0	0	0.00	
84 専門サービス業 (他に分類されないもの)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
85 同関連 (他に分類されないもの)	27	106	68	0	0	35	157	86	0	0	0	1.30	1.48	1.28	3.00	
86 その他の事業サービス業	0	3	3	0	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0.00	
87 陸揚物処理業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	

6 - 4 事業所件数比較表

平成8年度	産業中小分類	平成13年度	産業中小分類	平成8年 件数	平成13年 件数	H8対H13 増加数	H8対H13 増加率	5事業所 かつ 5%以上 増加	10事業所 かつ 10%以上 増加
09	総合工事業（設備工事業を除く）	09	総合工事業（設備工事業を除く）	580	545	-35	0.94		
10	随別工事業	10	随別工事業	574	568	-6	0.99		
11	設備工事業	11	設備工事業	472	435	-37	0.92		
12	食料品製造業	12	食料品製造業	60	46	-14	0.77		
13	飲料・たばこ・飼料製造業	13	飲料・たばこ・飼料製造業	1	2	1	2.00		
14	繊維工業（衣服、その他の繊維製品を除く）	14	繊維工業（衣服、その他の繊維製品を除く）	11	9	-2	0.82		
15	衣服・その他の繊維製品製造業	15	衣服・その他の繊維製品製造業	93	71	-22	0.76		
16	木材・木製品製造業（家具を除く）	16	木材・木製品製造業（家具を除く）	6	2	-4	0.33		
17	家具・装飾品	17	家具・装飾品製造業	51	47	-4	0.92		
18	パルプ・紙・紙加工品製造業	18	パルプ・紙・紙加工品製造業	21	22	1	1.05		
19	出版・印刷・同梱産業	19	出版・印刷・同梱産業	233	217	-16	0.93		
20	化学工業	20	化学工業	12	12	0	1.00		
21	石油製品・石炭製品製造業	21	石油製品・石炭製品製造業	14	14	0	1.00		
22	ゴム・プラスチック製造業	22	ゴム・プラスチック製造業	16	15	-1	0.94		
23	ゴム・プラスチック製品製造業（別掲を除く）	23	ゴム・プラスチック製品製造業（別掲を除く）	9	9	0	1.00		
24	皮革製品製造業	24	皮革製品製造業	14	15	1	1.07		
25	繊維・繊維製品製造業	25	繊維・繊維製品製造業	12	11	-1	0.92		
26	繊維・繊維製品製造業（別掲を除く）	26	繊維・繊維製品製造業（別掲を除く）	12	11	-1	0.92		
27	非鉄金属製造業	27	非鉄金属製造業	2	3	1	1.50		
28	鉄製造業	28	鉄製造業	49	41	-8	0.84		
29	一般機械器具製造業	29	一般機械器具製造業	43	41	-2	0.95		
30	電気機械器具製造業	30	電気機械器具製造業	80	74	-6	0.93		
31	輸送用機械器具製造業	31	輸送用機械器具製造業	12	11	-1	0.92		
32	精密機械器具製造業	32	精密機械器具製造業	64	58	-6	0.91		
33	武器製造業	33	武器製造業	0	0	0			
34	その他の製造業	34	その他の製造業	87	79	-8	0.91		
35	電気業	35	電気業	0	2	2			
36	ガス業	36	ガス業	0	2	2			
37	熱供給業	37	熱供給業	0	0	0			
38	水道業	38	水道業	0	0	0			
39	鉄道業	39	鉄道業	0	13	13			
40	道路旅客運送業	40	道路旅客運送業	427	371	-56	0.87		
41	道路貨物運送業	41	道路貨物運送業	103	132	29	1.28		
42	水運業	42	水運業	1	1	0	1.00		
43	航空運輸業	43	航空運輸業	0	0	0			
44	倉庫業	44	倉庫業	2	10	8	5.00		
45	運輸に附帯するサービス業	45	運輸に附帯するサービス業	27	40	13	1.48		
46	郵便業	46	郵便業	1	0	-1	0.00		
47	電気通信業	47	電気通信業	7	34	27	4.86		
48	各種商品卸売業	48	各種商品卸売業	2	4	2	2.00		
49	繊維・衣服等卸売業	49	繊維・衣服等卸売業	56	71	15	1.27		
50	飲食料品卸売業	50	飲食料品卸売業	153	167	14	1.09		
51	建築材料・鉱物・金属材料等卸売業	51	建築材料・鉱物・金属材料等卸売業	201	191	-10	0.95		
52	機械器具卸売業	52	機械器具卸売業	221	277	56	1.25		
53	その他の卸売業	53	その他の卸売業	296	315	19	1.06		
54	各種商品小売業	54	各種商品小売業	1	33	32	33.00		
55	購物・衣服・身の回り品小売業	55	購物・衣服・身の回り品小売業	763	858	95	1.12		
56	飲食料品小売業	56	飲食料品小売業	1718	1738	20	1.01		
57	自動車・自転車小売業	57	自動車・自転車小売業	185	245	60	1.32		
58	家具・じゅうたん・家庭用機械器具小売業	58	家具・じゅうたん・家庭用機械器具小売業	482	468	-14	0.96		
59	その他の小売業	59	その他の小売業	1402	1813	411	1.29		
60	一般飲食店	60	一般飲食店	1729	2058	329	1.19		
61	その他の飲食店	61	その他の飲食店	1335	1345	10	1.01		
62	銀行・信託業	62	銀行・信託業	0	44	44			
63	中小企業等金融業（政府関係金融機関を除く）	63	中小企業等金融業（政府関係金融機関を除く）	1	35	34	35.00		
64	農林水産金融業（政府関係金融機関を除く）	64	農林水産金融業（政府関係金融機関を除く）	0	2	2			
65	政府関係金融機関（別掲を除く）	65	政府関係金融機関（別掲を除く）	0	0	0			
66	貸付業・投資業等非貸付信用機関（政府関係金融機関を除く）	66	貸付業・投資業等非貸付信用機関（政府関係金融機関を除く）	42	48	6	1.14		
67	補助的金融業、金融仲介業	67	補助的金融業、金融仲介業	1	1	0	1.00		
68	証券業、商品先物取引業	68	証券業、商品先物取引業	1	28	27			
69	保険業（保険業外代理業、保険サービス業を含む）	69	保険業（保険業外代理業、保険サービス業を含む）	4	110	106			
70	不動産取引業	70	不動産取引業	489	523	34	1.06		
71	不動産賃貸業	71	不動産賃貸業	1795	1973	178	1.10		
72	洗濯・洗車・浴場業	72	洗濯・洗車・浴場業	1343	1513	170	1.12		
73	清掃業	73	清掃業	83	83	0	1.00		
74	その他の生活関連サービス業	74	その他の生活関連サービス業	290	323	33	1.11		
75	娯楽業（娯楽施設を除く）	75	娯楽業（娯楽施設を除く）	21	20	-1	0.95		
76	娯楽業（娯楽施設を除く）	76	娯楽業（娯楽施設を除く）	240	271	31	1.13		
77	自動車整備業	77	自動車整備業	55	77	22	1.40		
78	機械・器具等修理業（別掲を除く）	78	機械・器具等修理業（別掲を除く）	87	89	2	1.02		
79	物品賃貸業	79	物品賃貸業	89	112	23	1.26		

6 - 4 事業所件数比較表

平成8年度	平成13年度	産業中小分類	平成8年 件数	平成13年 件数	H8対H13 増加数	H8対H13 増加率	5事業所 かつ 5%以上 増加	10事業所 かつ 10%以上 増加
80 映画・ビデオ制作業	80 映画・ビデオ制作業		55	73	18	1.33		
81 放送業	81 放送業		3	2	-1	0.67		
82 情報サービス・調査業	82 情報サービス・調査業		109	158	49	1.45		
83 広告業	83 広告業		44	52	8	1.18		
84 専門サービス業(他に分類されないもの)	84 専門サービス業(他に分類されないもの)		1389	1533	144	1.10		
85 協同組合(他に分類されないもの)	85 協同組合(他に分類されないもの)		6	11	5	1.83		
86 その他の事業サービス業	86 その他の事業サービス業		203	284	81	1.40		
87 廃棄物処理業	87 廃棄物処理業		8	12	4	1.50		
88 医療業	88 医療業		1110	1232	122	1.11		
89 保健衛生	89 保健衛生		3	9	6	3.00		
90 社会保険・社会福祉	90 社会保険・社会福祉		40	90	50	2.25		
91 教育	91 教育		97	125	28	1.29		
92 学術研究機関	92 学術研究機関		4	8	4	2.00		
93 宗教	93 宗教		151	203	52	1.34		
94 政治・経済・文化団体	94 政治・経済・文化団体		43	57	14	1.33		
95 その他のサービス業	95 その他のサービス業		4	10	6	2.50		
451 旅行業	451 旅行業		17	26	9	1.53		
452 港湾運送業	452 港湾運送業		0	0	0			
453 貨物運送取扱業(集配利用運送業を除く)	453 貨物運送取扱業(集配利用運送業を除く)		2	2	0	1.00		
454 運送代理店	454 運送代理店		3	1	-2	0.33		
455 運輸あわせ業	455 運輸あわせ業		1	1	0			
456 こん包業	456 こん包業		3	5	2	1.67		
457 運輸施設提供業	457 運輸施設提供業		0	1	1			
459 その他の運輸に附帯するサービス業	459 その他の運輸に附帯するサービス業		2	4	2	2.00		
571 自動車小売業	571 自動車小売業		123	185	62	1.50		
581 家具・建具・畳小売業	581 家具・建具・畳小売業		62	60	-2	0.97		
582 衣類・靴物小売業	582 衣類・靴物小売業		166	140	-26	0.84		
583 陶磁器・ガラス器小売業	583 陶磁器・ガラス器小売業		87	72	-15	0.83		
584 家庭用機械器具小売業	584 家庭用機械器具小売業		32	40	8	1.25		
589 その他のしやう車小売業	589 その他のしやう車小売業		192	207	15	1.08		
591 医薬品・化粧品小売業	591 医薬品・化粧品小売業		15	9	-6	0.60		
592 農薬用剤小売業	592 農薬用剤小売業		284	371	87	1.31		
593 肥料小売業	593 肥料小売業		5	14	9	1.86		
594 飼料小売業	594 飼料小売業		18	13	-5	0.72		
595 畜産用剤小売業	595 畜産用剤小売業		285	269	-16	0.94		
596 農具・文房具小売業	596 農具・文房具小売業		34	57	23	1.68		
597 文具・文房具小売業	597 文具・文房具小売業		28	47	19	1.68		
598 医薬品・化粧品小売業	598 医薬品・化粧品小売業		15	15	0	1.00		
599 時計・眼鏡・光学機器小売業	599 時計・眼鏡・光学機器小売業		66	83	17	1.26		
59D 花・植木小売業(他に分類されないもの)	59D 花・植木小売業(他に分類されないもの)		138	203	65	1.47		
59E 他に分類されない小売業	59E 他に分類されない小売業		128	157	29	1.23		
621 中央銀行	621 中央銀行		304	450	146	1.48		
622 銀行	622 銀行		0	0	0			
623 在日外国銀行	623 在日外国銀行		0	44	44			
691 生命保険業	691 生命保険業		0	0	0			
692 損害保険業	692 損害保険業		0	24	24			
693 共済事業	693 共済事業		0	12	12			
694 保険媒介代理業	694 保険媒介代理業		0	1	1			
695 保険サービス業	695 保険サービス業		68	73	5	1.07		
711 不動産賃貸業(賃貸業, 賃間業を除く)	711 不動産賃貸業(賃貸業, 賃間業を除く)		1	0	-1	0.00		
712 貸家業, 賃間業	712 貸家業, 賃間業		152	196	44	1.29		
713 不動産管理業	713 不動産管理業		1443	1413	-30	0.98		
743 写真業	743 写真業		148	304	156	2.05		
744 衣服縫製修理業	744 衣服縫製修理業		92	86	-6	0.93		
745 物品預り業	745 物品預り業		63	70	7	1.11		
746 火葬・墓地管理業	746 火葬・墓地管理業		2	1	-1	0.50		
747 冠婚葬祭業	747 冠婚葬祭業		1	1	0	1.00		
74B 結婚式場業	74B 結婚式場業		36	42	6	1.17		
74C 冠婚葬祭互助会	74C 冠婚葬祭互助会		0	0	0			
749 他に分類されない生活関連サービス業	749 他に分類されない生活関連サービス業		26	58	32	2.23		
761 映画館	761 映画館		1	1	0			
762 劇場, 興行場(別掲を除く)	762 劇場, 興行場(別掲を除く)		1	1	0			
763 興行団	763 興行団		33	34	1	1.03		
764 競輪・競馬等の競走場	764 競輪・競馬等の競走場		0	0	0			
765 競輪・競馬等の競技団	765 競輪・競馬等の競技団		0	0	0			
76A スポーツ施設提供業(別掲を除く)	76A スポーツ施設提供業(別掲を除く)		5	7	2	1.40		
76B 体育館	76B 体育館		1	1	0	1.00		
76C ゴルフ場	76C ゴルフ場		2	3	1	1.50		
76D ゴルフ練習場	76D ゴルフ練習場		6	7	1	1.17		

6 - 4 事業所件数比較表

平成8年度	平成13年度	産業中小分類	産業中小分類	平成8年 件数	平成13年 件数	H8対H13 増加数	H8対H13 増加率	5事業所 かつ 5%以上 増加	10事業所 かつ 10%以上 増加
76E ボウリング場	76E ボウリング場			0	2	2			
76F テニス場	76F テニス場			2	2	0	1.00		
76G バッテイング・テニス練習場	76G バッテイング・テニス練習場			0	0	0			
76H 公園・遊園地	76H 公園・遊園地			0	0	0			
76I マシヤンクラブ	76I マシヤンクラブ			86	72	-14	0.84		
76L バンコホール	76L バンコホール			25	43	18	1.72		
76M その他の遊戯場	76M その他の遊戯場			34	43	9	1.26		
76Q その他の娯楽業	76Q その他の娯楽業			45	57	12	1.27		
781 機械修理業	781 機械修理業			17	24	7	1.41		
782 家具修理業	782 家具修理業			4	3	-1	0.75		
783 かじ業(繕治業)	783 かじ業(繕治業)			0	0	0			
784 表具業	784 表具業			29	27	-2	0.93		
789 他に分類されない修理業	789 他に分類されない修理業			37	35	-2	0.95		
801 映画・ビデオ制作・配給業	801 映画・ビデオ制作・配給業			51	66	15	1.29		
802 映画・ビデオ制作業	802 映画・ビデオ制作業			4	7	3	1.75		
821 ソフトウェア業	821 ソフトウェア業			81	126	45	1.56		
82A 情報処理サービス業	82A 情報処理サービス業			15	19	4	1.27		
82B 情報提供サービス業	82B 情報提供サービス業			5	6	1	1.20		
82C その他の情報サービス業	82C その他の情報サービス業			5	5	0	1.00		
823 ニューズ供給業	823 ニューズ供給業			1	0	-1	0.00		
824 興信所	824 興信所			2	2	0	1.00		
831 広告代理業	831 広告代理業			34	35	1	1.03		
839 その他の広告業	839 その他の広告業			10	17	7	1.70		
841 法律事務所・特許事務所	841 法律事務所・特許事務所			19	19	0	1.00		
842 公証人役場 司法書士事務所	842 公証人役場 司法書士事務所			40	40	0	1.00		
843 公認会計士事務所 税理士事務所	843 公認会計士事務所 税理士事務所			242	252	10	1.04		
844 獣医療業	844 獣医療業			55	64	9	1.16		
845 土木建築サービス業	845 土木建築サービス業			280	297	17	1.06		
846 デザイン業	846 デザイン業			33	45	12	1.36		
847 翻訳家・芸術家業	847 翻訳家・芸術家業			11	7	-4	0.64		
84A 学習塾(専門学校でないもの)	84A 学習塾(専門学校でないもの)			140	189	49	1.35		
84B ネットワーク業	84B ネットワーク業			5	7	2	1.40		
84C ホール・演劇個人教授所(フィットネスクラ	84C ホール・演劇個人教授所(フィットネスクラ			21	31	10	1.48		
84D 生花・茶道個人教授所	84D 生花・茶道個人教授所			48	30	-18	0.63		
84E その他個人個人教授所	84E その他個人個人教授所			14	13	-1	0.93		
84F 音楽個人教授所	84F 音楽個人教授所			101	123	22	1.22		
84G 演劇個人教授所	84G 演劇個人教授所			49	41	-8	0.84		
84H 社会・芸術個人教授所	84H 社会・芸術個人教授所			118	9	-109	0.08		
84I その他の個人個人教授所	84I その他の個人個人教授所			173	173	0	1.00		
84J その他個人個人教授所	84J その他個人個人教授所			173	193	20	1.12		
861 通訳 発注・複写業	861 通訳 発注・複写業			0	9	9			
862 通訳 翻訳業	862 通訳 翻訳業			1	2	1	2.00		
863 通訳 通訳業	863 通訳 通訳業			1	0	-1	0.00		
864 通訳 サービス業	864 通訳 サービス業			78	109	31	1.40		
865 通訳 翻訳業	865 通訳 翻訳業			25	20	-5	0.80		
866 通訳 翻訳業	866 通訳 翻訳業			9	18	9	2.00		
86A 労働者派遣業	86A 労働者派遣業			9	9	0			
86B 他に分類されない事業サービス業	86B 他に分類されない事業サービス業			79	117	38	1.48		
881 障 障	881 障 障			16	17	1	1.06		
882 一般診療所	882 一般診療所			439	440	1	1.00		
883 歯科診療所	883 歯科診療所			372	394	22	1.06		
884 助産所	884 助産所			1	1	0	1.00		
885 療養所	885 療養所			258	348	90	1.35		
886 歯科技工所	886 歯科技工所			20	24	4	1.20		
887 医療に附属するサービス業(別掲を除く)	887 医療に附属するサービス業(別掲を除く)			3	2	-1	0.67		
889 その他の医療業	889 その他の医療業			1	6	5	6.00		
891 保健所	891 保健所			0	0	0			
893 検疫所(動物検疫所・植物検疫所を除く)	893 検疫所(動物検疫所・植物検疫所を除く)			0	0	0			
901 社会保険事業団体	901 社会保険事業団体			0	4	4			
902 福祉事務所	902 福祉事務所			0	0	0			
90A 保育所	90A 保育所			13	24	11	1.85		
90B その他の児童福祉事業	90B その他の児童福祉事業			5	14	9	2.80		
904 老人福祉事業	904 老人福祉事業			7	22	15	3.14		
905 精神障害・身体障害者福祉事業	905 精神障害・身体障害者福祉事業			9	20	11	2.22		
909 その他の社会保険・社会福祉	909 その他の社会保険・社会福祉			6	6	0	1.00		
911 小学校	911 小学校			1	3	2	3.00		
912 中学校	912 中学校			4	9	5	2.25		
913 高等学校	913 高等学校			7	12	5	1.71		
914 高等専門学校	914 高等専門学校			5	7	2	1.40		
915 特殊教育諸学校	915 特殊教育諸学校			0	0	0			
916 幼稚園	916 幼稚園			44	48	4	1.09		

6 - 4 事業所件数比較表

平成8年度	平成13年度	産業中小分類	平成8年 件数	平成13年 件数	H8対H13 増加数	H8対H13 増加率	5事業所 かつ 5%以上 増加	10事業所 かつ 10%以上 増加
917 専修学校、各種学校	917 専修学校、各種学校	産業中小分類	19	23	4	1.21		
91A 公民館	91A 公民館		0	0	0			
91B 図書館	91B 図書館		0	2	2			
91C 博物館、美術館	91C 博物館、美術館		1	1	0	1.00		
91D 動物園、水族館	91D 動物園、水族館		0	0	0			
91E その他の社会教育	91E その他の社会教育		4	0	-4	0.00		
919 その他の教育施設	919 その他の教育施設		12	20	8	1.67		
941 経済団体	941 経済団体		14	19	5	1.36		
942 労働団体	942 労働団体		4	6	2	1.50		
943 学術・文化団体	943 学術・文化団体		3	6	3	2.00		
944 政治団体	944 政治団体		3	1	-2	0.33		
949 他に分類されない非営利的団体	949 他に分類されない非営利的団体		19	25	6	1.32		
951 集会所	951 集会所		4	10	6	2.50		
952 と畜場	952 と畜場		0	0	0			
959 他に分類されないサービス業	959 他に分類されないサービス業		0	0	0			
	total		25,286	28,688	3,402	1.13		

ま と め

ま と め

7 - 1 杉並区新産業の実態

NTTデータベースから整理すると、2000年から2004年までの杉並区内における新産業の事業所数の推移は、概して減少傾向にある。福祉・介護系、その他の事業サービス系の事業所は増加しているものの、総事業所は5,327件から4,982件へと345件減少している。事業所数の減少理由および対策を立案する前に、新産業事業所の実態を整理・把握する。同時に、区内新産業の中でも極めて高い23区内集中率を誇っているアニメ制作事業所の実態も別途、整理・把握する。

新産業とは、情報・通信系、アート・クリエイト系、環境系、研究開発・知的集約系、福祉・介護系、健康系、他の生活関連系、他の事業サービス系の8産業を指している。

(1) 立地環境

- ・新産業事業所のほぼ半数が住宅街への立地になっており、商店街への立地は33.2%で3分の1を占めている。業種別に見ると比較的小規模でも運営できるアート・クリエイト系、研究開発・知的集約系や主に個人を対象とする福祉・介護系で住宅街への立地が目立っている。
- ・新産業事業所の建物形態では約3分の2が戸建住宅、マンション等の住宅施設内に立地している。
- ・ヒアリング調査の結果によると、新産業、アニメ産業とも杉並区内に事業所を構えるメリットとして「交通が便利である」ことを挙げており、特にアニメ産業では「関連産業、取引先が集積している」という集積効果を挙げています。しかし、事業所向け物件が少ないことと、家賃や地代が高いことで区内における事業所専用の受け皿が限られている。

(2) 雇用環境・人材育成

- ・雇用人数は正社員で新産業平均7.2人に対してアニメ産業は平均16.1人となっている。同様に契約社員の人数もアニメ産業の方が多く、労働集約的産業としての特性を表している。
- ・アニメ産業、新産業ともに正社員だけでなく、契約社員、パート・アルバイト、派遣社員、業務・プロジェクト単位の契約、社外注など様々な場面で人材を活用している。
- ・過去3年間での正社員の増加実績においても、今後の増員意欲についてもアニメ産業の方が積極的である。
- ・人材育成についてはアニメ産業の半数強が「最優先すべき経営課題」として捉えている。特に著作権を保有していない企業では60.9%に達し、著作権を保有している企業に比べ2倍に近い値である。人材育成の分野では原画、背景といった分野が高い一方、制作全般、演出といった全体を統括できる人材も必要とされている。なお、原作、脚本、デザインといったアニメコンテンツの根幹となる分野での回答は低い。
- ・人材育成上の課題は十分な時間が取れないことと資金的余裕がないことである。

(3) 収益構造・事業展開

<新産業>

- ・個人事業が36.4%を占める。その内、研究開発・知的集約系、健康系で個人事業が目立っている。法人化への志向は高くないが、法人化に際しては「法人化のための資金不足」を問題点に挙げており、「法人化手続きの支

援」が必要と考えている。

- ・事業規模は売上高1千万円未満の事業所が27.5%と3割近く存在し、健康系、他の生活関連系で1千万円未満が目立っている。
- ・全体の62.9%がこの3年間で減益となっており、その理由として「顧客数の減少」、「価格競争の激化」を挙げている。

<アニメ産業>

- ・区内アニメ産業の9割近くが受注制作で、制作会社からの発注に依存している。また、受注した企業がさらに下請に発注している構造が出来上がっている。
また、特定取引先への依存が50%を超える企業が37.1%であり、新産業平均よりも高い下請依存構造となっている。
- ・有限会社が65.7%を占め、個人事業による事業形態は1件も存在しない。
- ・著作権を保有している企業の方が、保有していない企業よりも売上高を増加させている傾向がある。
- ・アニメ産業の62.8%が増収であるが、増収減益が31.4%、減収減益が25.7%と、計57.1%が減益となっている。減益の理由は「人件費の増加」、「設備投資の増加」、「価格競争の激化」等である。
- ・経営課題は「業務をこなすだけで精一杯」が51.4%であり、その他には「有能な人材が集まらない」「単価・発注金額の下落」等が挙げられている。
- ・今後の見通しに関しては「まあ拡大していく」が28.6%、「減少していく」と「やや減少していく」は合わせて34.3%で、両極な見解となっている。しかし、拡大していくとした理由も、「低い受注額のまま量だけが增加する」、デジタル化、多チャンネル化をあげながらも「質の低下」を挙げている。
- ・制作コストの削減を図るため、韓国や中国との提携を半数近くが行っているが、仕上がりの品質、技術力、言葉やコミュニケーションの問題点がある。海外企業との提携を進める一方で7割が海外企業の進出に危機感を感じている。

7 - 2 区内新産業の問題・課題の整理

区内新産業やアニメ産業の直面している主な問題や対応すべき課題等を以下に整理する。

(1) 事業所受け皿への対応

杉並区内で起業し営業する事業所にとってのメリットとして交通の便の良さが挙げられているが、このメリットは必ずしも杉並区内で事業を続ける要因とはなり得ない。地下鉄網の進展、JRの路線拡充等により鉄道による移動はますます便利になり、都内であればどの区であっても不都合は無くなっている。

また、汐留地区や六本木地区等における大規模事業所ビルの開発により都内における事業所空間の供給過剰現象が懸念されており、築年数の古い事業所ビルでは家賃相場も下がってきている。

杉並区内では事業所ビルの供給数が少なく、家賃相場も高いことを本調査で多くの回答者が指摘しており、このまま推移していくと杉並区からの流出が懸念される。アニメ産業においては取引先が区内に集積していることをメリットとして挙げていることから大幅な流出が起きにくいだが、それ以外の産業においては企業規模が拡大するにつれてオフィス空間が手狭になり、手頃な物件を求めて区外へ流出していくことが十分想定される。

現在の場所での事業継続意思は高いものの、将来にわたっての産業振興を図っていく上で、重要な問題点である。

そこで、区として対応できることとして次の2つの方向性が考えられる。

民間開発事業者へのニーズの提供と
民生活を促進する事業展開
↓ ↓ ↓
<区内における事業所空間の拡大>

職住接近、SOHOの区として、事業所・住居ともに区内
に構える将来性のある事業に対して民間のファンド等との
支援の検討。または、人材・技術交流、販路開拓支援等、
杉並区内に事業所を置くことで得られる利便を提供する独
自のソフト事業の検討
↓ ↓ ↓
<産業振興のための魅力あるソフトの拡充>

は事業所空間を増やすことで区外流出に歯止めをかける施策を、では杉並区にしかないソフト事業を展開することにより区内で営業するメリットを提供し、結果として事業所ビルの民間ベースでの開発を誘引するものである。

いずれにしても、重要かつ緊急のテーマであり、施策の実効性等を検討する。

(2) 事業者の成長段階に応じた支援

「一般産業」については、事業規模、売上高とも比較的小規模な事業者が多く、一方「アニメ産業」では「一般産業」よりも規模、売上高は大きい下請け - 孫請けといった構造の中で品質と納期・コストの調整を日々迫られている状況である。

また、「一般産業」においては起業から成長に至るまでの各ステージに応じた対応が求められ、「アニメ産業」においては人材の育成や著作権の取得及び活用への対策が必要となっている。

以上の点から次のような課題が抽出される。

起業段階における支援

起業したいという動機から始まり、実際に起業するまでの支援であるが、現在全国的にも創業塾、創業支援セ

ミナーといった取り組みが活発である。杉並区でも起業家養成講座や創業支援施設「キックオフ/オフィス」を展開しているが、今後はこうした事業の更なるPRを促進する。

さらに、創業塾等では起業するための心構え、国民生活金融公庫等への創業資金借入のためのビジネスプラン作成が中心となっており、必然的に規模の小さい個人向けサービス事業等が対象となり、創業当初から多額の資金を必要とする製造業や創業してから実際に収入を得るまでの期間が長い研究開発型事業には対応できていない。

そこで、区内の事業所や個人からの積極的な資金提供や提携を引き出すことが出来るよう、これらの人々(エンジェル)との交流機会を設けるような事業の展開も必要と考えられる。

また、これまでにない民間活力を利用した施策の展開も考えられる。例えば、静岡市で行っている「創業支援」と民間の活力を利用した創業におけるマッチングの施策が挙げられる。この創業支援にあたる中心人物は金融機関からの出向である。即ち、金融機関は将来の融資先として創業時から目の届くところで支援し、将来の優良な顧客の獲得や、金融派生商品としての「創業ファンド」の創設を構想しており、それを自治体がコラボレートしていることになる。

区としては将来的な収益源(税金を納めてくれる事業者)を育てるというマーケティング手法の一手として、こうした民間とのコラボレーションの検討も必要である。

これまで自治体でも多くの創業支援を実施しているが、ヒアリングの中でも「公的機関の融資等は手続きが面倒で…」であるとか、「最後まで支援」という部分で物足りなさを感じているのも事実であり、従来から行ってきた支援策の在り方についても見直す必要がある。

起業後の成長に向けた支援

<一般産業>

企業が存立し、成長し続けていくためには、経営資源(人・物・金・情報)の充実が不可欠である。人材の確保・育成、製品・サービスの開発、必要資金の確保、独自ノウハウやネットワークの構築等、どれも欠かせないものである。本調査の結果においても人材の確保・育成や成長資金の確保等に直面している企業が多く、業績面でもこの3年間で増益傾向を示したのは3割前後の企業でしかない。それぞれの場面に応じた支援が求められる。

例えば、技術交流会の開催、共同受注、共同仕入、企業間お見合いの場の提供等は一企業の取り組みではなく、区の強みを発揮できる取り組みである。

また、本調査では法人化に当たっての資金確保や手続きの煩雑さを課題に挙げる企業も目立っており、法人化ならびに株式会社に变更する際の資金提供を円滑にするための取り組みや法人化に当たっての手続きを解説するセミナーの開催や小冊子の作成、専門家の紹介等も必要と考えられる。

<アニメ産業>

アニメ産業では、ここ3年間の収益動向が他の新産業よりも「増収増益」との回答が高く31.4%(一般産業は26.2%)となっている。また、その一方で「減収減益」は25.7%にとどまったものの、「増収減益」が31.4%と他新産業のそれと比較(9.5%)と比較すると高くなっている。その影響か「減益の理由」には「人件費の増大」(40.0%)と「設備投資の増加」(35.0%)が一般産業よりもかなり高い回答となっている。この状況から見ると「人件費」の増加が補えない増収であることと、設備投資にまわす資金が増収で補えないことになる。したがって、人件費及び設備費を利益を削って出していることになる。企業である以上、投資が必要になりその投資期間の収益は一時的に悪化することがあるのは必然であるが、その過程においての支援施策ということになる。アニメ産業へのヒアリングでは毎月の運転資金の調達で苦慮している場合もあり、詳細に聞いて行くと資金ショートの原因には「発注・契約形態」の影が見え隠れしている。こうした契約形態は「発注用紙」が伝票であり、「入金」は概ね翌々月末とか発注者によって異なるケースが多い。また、発注先が倒産して未払いになるケースも多く、「倒産先はすぐ別の会社を起こしている」というように、明確な「契約書」が日常慣行として存在しない状況がある。国では、2003年に下請け代金支払遅延等防止法(下請法)を改正して、「情報成果物(プログラム、放送

番組等)の作成に係わる下請け取引」を追加し、公正取引委員会による下請法に違反する行為の発見のための調査を行うこととしている。これは、国レベルでの施策であるが、区としてアニメの集積地として、施策の区内施行を検討する必要がある。具体的には「下請法に抵触する行為の監視と防止」という「相談・苦情の窓口と精査・指導」が健全な取引の第一歩になる可能性もあり、業界団体を巻き込んでのこうした検討を図る必要がある。

(3) アニメ産業に対する支援

アニメ産業においては「人材の確保が困難である」、「運転資金が不足する」、「受注が不安定である」といった問題が挙げられている。業界構造そのものを行政の施策等で変革することは不可能であるし、構造改革は業界で取り組むべき課題である。

しかし、アニメ産業を区の中核産業と位置づける以上、問題の解決に向けた取り組みが必要である。具体的には次のような施策が考えられるが、今後の詳細な検討が必要である。

ア 人材育成・教育の機会の創出

アニメ産業の動向として「海外企業と提携している」との回答が40.0%ある。特に売上が対前年比「かなり増加」している企業では100%の提携がある。ヒアリングでは「動画」の多くが海外流出をしている。この流出理由は「人件費の削減」や「納期の短縮」といった理由が多くを占めるが、グループインタビューの結果では、「この部分をうまく早くこなせる人材が少なくなった」と言う。したがって、技術的なレベルの維持もさることながら、効率よく業務がこなせる技術を持った人材が根底で必要とされている。こうしたベース部分の技術後継者を育成する機会の創出が急務となる。実際、アンケート調査結果でも人材育成における問題点として「十分な時間が取れない」60.9%、「資金的な余裕がない」65.2%となり、事業者独自ではなかなか実施できないのが現状である。

区では、動画を中心に現場研修を行う「杉並アニメ匠塾」を実施し、即戦力となる人材育成を行っており、また、アニメの専門職を養成する専門職大学院の誘致を行い、人材育成・教育の機会の創出を図ってきた。

また、若手経営者には、作品の世界的な販売や著作権利用のビジネスを展開するためには有能なプロデューサーが必要と考えている人も多い。アニメ専門職大学院においては、高度なビジネススキルを持つ人材の育成を行う予定である。区としては、このような教育機関と連携を図りながら、地域経済を担う人材を輩出する基盤を整えていく。

アニメ産業では、人材育成を経営上の最重要課題と考えており、今後も継続的に人材育成の支援を行う必要がある。

イ 著作権の取得及び活用への支援

アニメ産業においては、制作よりも著作権に基づく二次利用による収益が大きいいため、著作権を所有する事業者は、所有しない事業者よりも強く増収増益の傾向を示している。

そのような中で、著作権を所有しない事業者も69.6%が著作権獲得を望んでいるが、経営上必要と思いながら、自力でできないものの1番目に「著作権の取得及び活用」が挙げられている。

実態としては、テレビ局や代理店等が著作権を独占する権利構造があり、仮に資金面での準備が可能だとしても、容易には著作権を取得できない状況にある。これは業界構造の問題であり、すぐに解決することは困難であるが、専門家による相談窓口の紹介など可能な施策について検討していく必要がある。

ウ 認定制度を設け客観的な基準に基づく評価の実施

技術レベルの一定化と海外に負けない技術水準を維持するためには、人材育成のみならず、人材の発掘と評価が必要である。アニメ産業の場合、その個人の資質や技術レベルの高さが作品の評価に結びつく場合が多い。したがって、特筆した技術水準に達したクリエイターには「特別な顕彰」を付与し、その人材そのものに脚光を当て産業を下支えする人材を表に出す政策等について、業界団体と連携して検討していく。

こうした施策は、海外との技術レベルの差を顕著にするものでもあり、現在海外との連携で生じている「仕上りの品質」50.0%、「技術力が低い」42.9%といったリスク要因の軽減にもなりかつ、区の就業や雇用促進を確保できる可能性がある。

エ 運転資金に対する融資制度

受注業務というよりも運転資金に対する融資である。これは、規模が小さくなるにしたがって運転資金不足を明確にしている。アニメ産業の都内におけるシェア(31.1%)と事業所の数と規模を時系列に考えると、「消えてはでき、消えてはでき…」という業態ではない。したがって、経営状況や財務状況が劣悪ではない限り継続して存続できる産業である。

こうしたことから、金融機関と連携して短期融資を実施する等の施策について検討することも必要であると考えられる。

オ デジタル化技術等、新技術導入に対する支援

海外企業に対する危機感として「デジタル化等への投資が進んでいる」との回答が48.0%あった。この回答は海外勢力への危機感の理由の順位としては第三位に位置する。労働集約の中でどこかの工程がデジタル化で対応でき、効率化が促進できる可能性もある。今後アニメ産業が成長していくために必要なこととして「デジタル化の推進」を挙げている事業者が31.4%となり、3社に1社はこれに回答していることになる。

しかしながら、デジタル化への移行が重要な課題と認識しつつ、資金的な制約や機材の規格が安定しない段階では導入に踏み切れない事業者もあり、これらの事業者に対する支援を検討する必要があると思われる。

カ 業界団体の連携強化

区では現在「アニメ振興協議会」を立ち上げ、23社が加盟している。しかし、協議会への加盟社数も増加せずその存在を知らない事業者も居る。

事業者を横で繋ぐこうした協議会は、今から30年ぐらい前の産業構造を構築する手法とされていたが、アニメ産業では、こうした区の取り組みがなければ多分、現在でもこうした連携は取りにくい業界であったと思われる。ヒアリングの中でも、業界団体としての協議会の活動は知らない事業者も多いが、協議会活動を実施しているのはもちろんアニメ産業の経営者であり、手弁当での事業運営をしている。

他の事業団体や協議会のように事務局に専任の職員が在職し、協議会の運営をしているのとは異なり、労力の多くを経営者が請け負っている。こうした状況を支援する行政施策が必要であることは言うまでもないが、加盟していない事業者にもその必要性を訴求し、加盟促進を図る必要がある。

キ 見本市の開催

昨年から、杉並区のアニメ事業者の一部では、海外からの視察やツアーの一環としての事業所見学を受け入れている。いわゆる、「産業観光」である。こうした取り組みは非常に評価すべきで、交流人口の増加の一端を担うとともに、杉並のアニメを見てもらい知らしめるという文化的な要素も担っている。

現在は小さな取り組みではあるものの、こうしたきっかけを利用して「アニメが文化である杉並のブランド」をより多くの消費者・企業に訴求していく必要がある。この取り組みには2面あり、1つは文化振興という側面である。アニメを産業としか捉えず、「文化」として捉えてみると施策の展開は多岐に渡ってくる。もう1つは当然であるが産業としての振興である。この取り組みを拡大して見本市等を支援していく施策や区内他セクションとの「アニメを通じた横串の事業展開」等のコラボレーションも検討していく必要がある。

(4) 労働環境の改善

新産業の多くは小規模事業所であり、多くの事業所が正社員10人以下である。また、正社員以外にも業務の繁閑に応じて契約社員や派遣社員、パート・アルバイトを活用しつつ、業務・プロジェクト単位での契約も行って

いる。アニメ産業においても正社員の人数が比較的多くなるものの、全体的な状況は同じである。

以上のような状況の下で、正社員1人にかかる負担は大きく、厳しい労働環境と言わざるを得ない。とりわけアニメ産業では一部を除いては賃金相場が低く、志をもって業界に飛び込んだ有能な人材が生活面での不安から辞めていく現実が存在する。

また、正社員以外の従事者も身分は不安定であり、健康保険や公的年金への加入も高いとは言い切れない状況と考えられる。

そのような中で、アニメ産業においては今後の産業発展のためにも業界全体を通じた取り組みが必要である。具体的には中国等への海外に原画・動画作成を発注するにしても現地法人に技術者を派遣する等、業界全体で技術力を底上げする取り組みが必要であろう。更に制作業界だけでなくテレビ局、スポンサー企業、広告代理店を交えた、品質（技術としての品質、原作としての品質）を向上させるための取り組みも必要となる。

（５）区事業の再構築とPR

区の各種事業についての認知率は、新産業事業者よりもアニメ産業事業者の方が総じて高かったが、利用率では事業によって異なってくる。アニメ産業では人材募集支援、融資制度、商工相談とも10%前後の利用率であるが、新産業では融資制度の19%を除いては5%以下の低い利用率となっている。認知率と利用率は相関関係にあり、認知率が高いほど利用率もそれに合わせて高くなる傾向があるが、今後はより区事業のPRに努めていく必要がある。特に区のホームページ上で求人情報を掲載する人材募集支援に関しては認知率も低いいため、ホームページの有効性を発揮しにくい状況にあると推察される。

アニメ産業に特化した施策への認知率は事業によって異なるものの60%～80%台の結果となっている。これを高いと見るか、低いと見るかは判断が分かれるが、少なくとも特定産業に特化した施策である以上、100%の認知率を目標とすべきである。また、これらのアニメ産業振興事業に対する評価については半数である50%強が「役に立っている」と評価しており、事業を継続していくことで20%～30%台の「どちらともいえない」と評価する層へのアピールに繋がっていくと考えられる。

今後は更なるアニメ産業の振興を図っていくための事業展開が求められるが、関連業界全体を巻き込み、業界自らが変革していくことについて関連団体と連携して検討していく。

（６）区のイメージ及びブランド戦略の促進

杉並区の立地環境としての理由は、「交通の便」が圧倒的に高い回答となっている。アニメ産業だけを取ってみると「得意先に近い」51.4%や「関連会社が多かったから」37.1%との回答も高く、一般の産業とは区への立地理由はかなり異なっている。

この新産業実態調査は言うまでもなく「区のすべての新産業」を対象としての調査であり、将来の施策を展開する上でのニーズ把握として実施されている。しかし、区内の事業所の集中率を見ると「アニメ産業」が31.1%を占め、他の産業については「古着商」17.5%「教育・社会福祉専修学校」13.5%「手芸教室」11.9%「中古CD・DVD・ビデオ」11.5%等が集中率の高い産業である。この状況から勘案すると、圧倒的に「アニメ産業」が突出している状況が明確である。したがって、この「アニメ産業」を中心とした区のブランド戦略の構築が考えられる。「アニメ産業」の場合、近隣の練馬区も集積としては杉並区と同様の環境にあり、今後の戦略次第で「イメージ訴求の優劣」が明確になるとと思われる。

区では、このブランド戦略のために「杉並アニメーションミュージアム」の運営を始めている。こうした取り組みを積極的にPRし、質を向上させることでその特異性を訴求する環境を作っていく。

付) アンケート調査使用調査票

杉並区新産業実態調査（アニメ産業版）

◀ 調査ご協力をお願い ▶

平素から区政にご理解とご協力をいただき、ありがとうございます。

区では、平成12年からアニメ産業を重要な地場産業として振興策を進めております。これまで、アニメーションフェスティバルの開催や、人材育成への支援、アニメーションミュージアムの設置などの施策を行ってまいりました。

この度、こうした振興施策の評価や、区内のアニメーションスタジオの現状、今後の動向等を把握するために、区内約70のアニメーションスタジオを対象に実態調査を実施することといたしました。

調査内容はコンピュータで集計し、個別事業所のデータを公表することはありません。

新たな年を迎えて、ご多忙とは存じますが、調査の趣旨をご理解いただき、ご協力くださいますよう、お願い申し上げます。

なお、本調査は(株)サーベイリサーチセンターに委託して実施しております。不明な点等がございましたら、区及び委託先にご連絡いただきますよう、お願い申し上げます。

ご記入いただきました調査票は、同封の返信用封筒に入れ、**2月10日(木)**までにご投函くださいますよう、重ねてお願い申し上げます。

なお、調査の結果は3月下旬頃に報告書（ダイジェスト版）を郵送させていただきます。

平成17年1月

調査の お問い合わせ

杉並区区民生活部産業振興課 アニメ・新産業係
電話：3312-2111（内線）3077 担当：宮本・青木
株式会社 サーベイリサーチセンター
電話：3802-6717（ダイヤルイン） 担当：石川

情報保護に関する お問い合わせ

株式会社 サーベイリサーチセンター
電話：3802-6727（ダイヤルイン） 担当：中山

はじめに、貴事業所についておうかがいいたします。

問1 貴事業所の主なパート（分野）を下記の中からお答えください。 (はいくつでも)

1 制作全般	2 企画制作
3 原作	4 脚本
5 演出（監督含む）	6 キャラクターデザイン
7 メカ設定	8 色彩設定・色指定
9 レイアウト整理	10 キャスティング
11 絵コンテ	12 原画
13 動画	14 動画チェック
15 作画監督	16 美術設定
17 背景	18 仕上
19 特殊効果（デジタル・エアブラシ等）	20 撮影（フィルム・デジタル）
21 編集（フィルム・デジタル）	22 音響制作
23 コンピュータープログラム	24 ゲームデザイン
25 その他（具体的に： _____）	

問2 貴事業所の本・支店の別をお答えください。 (はいひとつだけ)

1 単独事業所	2 本社・本店	3 支社・支店・分室・事務所
---------	---------	----------------

問3 貴事業所の資本金についてお答えください。
(本社・本店でない場合は、本社・本店の資本金をお答えください。) (はいひとつだけ)

1 なし	2 500万円未満
3 500万円～1,000万円未満	4 1,000万円～2,000万円未満
5 2,000万円～5,000万円未満	6 5,000万円～1億円未満
7 1億円～5億円未満	8 5億円以上

問4 貴事業所の経営態をお答えください。 (はいくつでも)

1 自主制作	2 受注制作	3 一部受注制作
--------	--------	----------

問5 貴事業所の受注先はどのような業種ですか。 (はいくつでも)

1 制作会社	2 放送局	3 広告代理店
4 制作委員会	5 その他の民間企業	
6 その他（具体的に： _____）		

問6 貴事業所が業務を発注している会社についてお答えください。 (はひとつだけ)

- 1 他事業所に発注している 2 発注する場合もある 3 発注していない

▶(問6で「1 他事業所に発注している」「2 発注する場合もある」と回答された方に)

問6-1 発注している会社の所在地と概数をお答えください。

発注事業所地域	発注事業所数	発注事業所地域	発注事業所数
東京都内事業所	社	東京都以外の国内事業所	社
内杉並区内事業所	社	海外事業所	社

問7 貴事業所の法人形態はどのような形態ですか。 (はひとつだけ)

- 1 株式会社 2 有限会社 3 合資会社等 4 公社及び公的団体 5 個人事業

▶(問7で「5 個人事業」と回答された方に)

問7-1 今後、法人化や株式会社化をお考えになっていますか。 (はひとつだけ)

- 1 考えている 2 考えているができない 3 考えていない

問7-1で

「1 考えている」と回答された方に

問7-2 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

- 1 信用力がつくから
- 2 銀行等の融資が受けやすいから
- 3 社員の募集がしやすいから
- 4 よい人材を集めたいから
- 5 事業拡大のステップだから
- 6 顧客との取引がしやすいから
- 7 その他(具体的に:)

問7-3 法人化をお考えになる過程で、
どのような支援が必要ですか。
(はいくつでも)

- 1 創業資金の融資
- 2 移転資金の融資
- 3 法人化手続きの相談
- 4 銀行の紹介
- 5 自社PRの支援
- 6 その他(具体的に:)
- 7 支援は必要ない

問7-1で

「2 考えているができない」と回答された方に

問7-4 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

- 1 資金が必要になるから
- 2 法人設立の手続きが面倒だから
- 3 事業を拡大するつもりはないから
- 4 各種福利厚生や制度が必要になるから
- 5 経理等の処理ができないから
- 6 管理部門の人材を雇用できないから
- 7 賃貸等で大家さんが嫌がるから
- 8 法人税を負担したくないから
- 9 その他(具体的に:)
- 10 特に理由はない

問7-5 法人化できない理由が解消された
場合、法人化をしたいと思いますか。
(はひとつだけ)

- 1 法人化したい
- 2 法人化したくない
- 3 わからない

問 8 貴事業所の創業年は何年ですか。 (はひとつだけ)

1 昭和 39 年以前	2 昭和 40 ~ 59 年	3 昭和 60 ~ 63 年	4 平成元 ~ 5 年
5 平成 6 ~ 10 年	6 平成 11 ~ 15 年	7 平成 16 年以降	

問 9 貴事業所の現住所での開業は何年ですか。 (はひとつだけ)

1 昭和 39 年以前	2 昭和 40 ~ 59 年	3 昭和 60 ~ 63 年	4 平成元 ~ 5 年
5 平成 6 ~ 10 年	6 平成 11 ~ 15 年	7 平成 16 年以降	

問 10 事業主様のお住まいの場所はどちらですか。 (はひとつだけ)

1 事業所と同じ室内	2 事業所と同一の建物内	3 同一町内の他の場所
4 杉並区内の他の場所	5 隣接区・隣接市	6 他の都内
7 都外		

問 11 現在地にこの事業所を開設したのはどのような理由ですか。いくつでもお答えください。(はいくつでも)

1 交通が便利だったから	2 生活するのに便利だったから
3 得意先に近かった	4 近くに仕事の仲間がいたから
5 周辺の需要が増えているから	6 人を確保しやすいから
7 地域イメージが良いから	8 建物の設備が良かったから
9 情報基盤が整備されているから	10 賃料条件が良かったから
11 ここに住まいを確保したから	12 関連会社が多かったから
13 (コンビニなど) 24 時間サービスが充実していたから	
14 行政 (杉並区) の産業支援策が充実しているから	
15 その他 (具体的に :)	
16 特に理由はない (たまたま)	

▶ (問 11 で「1」~「15」のいずれかにと回答された方に)

問 11 - 1 上記の理由の中で、最大の理由 (上記の番号で) と詳細な理由をご記入ください。

最大の理由 (上記の番号で)	詳細な理由
<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	

問 12 貴事業所は、現在までの時点で、どの地区で何回ぐらい移転をされましたか。あてはまるものをいくつかでもお答えください。 (はいくつでも)

1 創業時から杉並区の現在地で移転はしていない

2 杉並区内で移転をしている (移転回数 : 回、 か所目)

3 杉並区外で移転をしている (移転回数 : 回、 か所目)

▶(問 12 で「2 杉並区内で移転をしている」「3 杉並区外で移転をしている」と回答された方に)

問 12 - 1 どのような理由で移転されましたか。あてはまるものをいくつかでもお答えください。

(はいくつでも)

- 1 事業を拡大して手狭になったため
- 2 自社ビル等を建てたため
- 3 ビル等の所有者がビルを壊すため
- 4 ビル等の施設が古いため
- 5 ビル等の電力・電気容量が少ないため
- 6 ビルの所有者との間で改造調整が困難なため
- 7 ビル等の家賃が値上げされるため
- 8 社員等の通勤の便利さの向上のため
- 9 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ないため
- 10 事業を支援する公的な支援施策が整っていないため
- 11 顧客先や同業者の集積が多いところへ行くため
- 12 イメージが良い場所へ行くため
- 13 住居と仕事を同じ場所にした
- 14 その他 (具体的に :)

問 13 貴事業所では、将来移転したいというお考えはありますか。 (はひとつだけ)

- 1 現在の場所で続けていくつもり
- 2 杉並区外に移転したい (一部移転も含む)
- 3 杉並区内で移転したい
- 4 移転したいが、まだ移転先は決めていない

問 13 で
「2 杉並区外に移転したい」と回答された方に、
問 13 - 1 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

- 1 ビル等の賃料が高い
- 2 希望する施設や設備が整った物件がない
- 3 ビルが古い
- 4 賃貸で法人登記がしにくい
- 5 スペースが広いビルがない
- 6 駐車場が高い (ない)
- 7 駐輪場がない
- 8 新しいビルや物件が少ない
- 9 関係する会社の近くに移転したい
- 10 通勤や居住地に近い
- 11 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ない
- 12 区内企業情報が少ない
- 13 公的な支援施策が整っていない
- 14 区内で連携できる企業がない
- 15 イメージがよくない
- 16 その他
(具体的に：)

問 13 - 2 杉並区外はどこを希望 (予定) されますか。

_____ 市 ・ 区

問 13 で
「3 杉並区内で移転したい」と回答された方に、
問 13 - 3 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

- 1 ビル等の賃料が高い
- 2 希望する施設や設備が整った物件がない
- 3 ビルが古い
- 4 賃貸で法人登記がしにくい
- 5 スペースが広いビルがない
- 6 駐車場が高い (ない)
- 7 駐輪場がない
- 8 新しいビルや物件が少ない
- 9 関係する会社の近くに移転したい
- 10 通勤や居住地に近い
- 11 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ない
- 12 公的な支援施策が整っていない
- 13 イメージがよくない
- 14 その他
(具体的に：)

問 13 - 4 区内のどの地域に移転を希望 (予定) されますか。

(区内の地域)
_____ 町

問 14 貴事業所の床面積はどのくらいですか。 (はひとつだけ)

(事務所と自宅が同じの場合は、事務所もしくは業務スペースでお答えください。)

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

問 15 事業所の建物はどのような形態ですか。 (はひとつだけ)

1 オフィスビル	2 マンション	3 アパート
4 戸建て住宅	5 戸建て事業所	6 その他(具体的に:)

問 16 事業所の土地・建物はどのような所有形態ですか。 (はひとつだけ)

1 土地・建物を自社または個人で所有
2 土地は借家、建物は所有
3 賃貸の建物に入居 月間賃料 <input type="text"/> 円
4 その他(具体的に:)

貴事業所の人材についておうかがいいたします。

問 17 貴事業所の雇用形態別の雇用人数(現在所属されている方のみ)をご記入ください。

	人 数
常用雇用者人数(正社員)	人
契約社員人数	人
パート・アルバイト人数	人
派遣社員人数	人
業務・プロジェクト単位契約人数	人
社内外注人数(外注が社内に入っている形態)	人
合 計	人

問 18 貴事業所の雇用形態別の給与体系をお答えください。

(同一雇用形態でも給与体系が複数ある場合はいくつでもお答えください。)

(は ~ それぞれであてはまるものをいくつでも)

	月給制	年俸制	出来高制	時給制	業務・プロジェクト単位
常用雇用者(正社員)	1	2	3	4	5
契約社員	1	2	3	4	5
パート・アルバイト	1	2	3	4	5
派遣社員	1	2	3	4	5
業務・プロジェクト単位契約	1	2	3	4	5
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2	3	4	5

問 19 貴事業所の雇用形態別の平成 14 年から 17 年現在までの 3 年間で増減傾向をお答えください。

(は ~ それぞれでひとつずつ)

	増やした	変わらない	(減らした) (減った)
常用雇用者(正社員)	1	2	3
契約社員	1	2	3
パート・アルバイト	1	2	3
派遣社員	1	2	3
業務・プロジェクト単位契約	1	2	3
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2	3

問 20 今後、貴事業所では雇用者を増やしていく計画がありますか。

(はひとつだけ)

1 増やしていきたい	2 現状のまま	3 減らしていきたい	4 わからない
------------	---------	------------	---------

問 20 で「1 増やしていきたい」あるいは「3 減らしていきたい」と回答された方に

問 20 - 1 どのような雇用形態を増加、あるいは減少させていきたいですか。

(は ~ それぞれでひとつずつ)

	増やしたい	減らしたい
常用雇用者(正社員)	1	2
契約社員	1	2
パート・アルバイト	1	2
派遣社員	1	2
業務・プロジェクト単位契約	1	2
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2

貴事業所の従業員等の確保・教育訓練などについておうかがいいたします。

問 21 貴事業所の人材育成に対する考え方はどのようなものですか。

(はひとつだけ)

1 最優先すべき経営課題である	2 重要な経営課題である
3 経営課題のひとつである	4 あまり重要とは思わない
5 まったく重要ではない	

問 22 貴事業所では、どのような分野の人材育成が重要とお考えですか。 (はいくつでも)

1 制作全般	2 企画制作	3 原作	4 脚本
5 演出 (監督含む)	6 キャラクターデザイン	7 メカ設定	8 色彩設定・色指定
9 レイアウト整理	10 キャスティング	11 絵コンテ	12 原画
13 動画	14 動画チェック	15 作画監督	16 美術設定
17 背景	18 仕上	19 特殊効果 (デジタル・エアブラシ等)	
20 撮影 (フィルム・デジタル)		21 編集 (フィルム・デジタル)	
22 音響制作	23 コンピュータプログラム	24 ゲームデザイン	
25 プロデューサー・ディレクター	26 その他 (具体的に :)

問 23 貴事業所における人材育成の実施状況について、あてはまるものをお選びください。
 (注 : 外部機関による人材育成プログラムを利用している場合等も含まれます。) (はひとつだけ)

1 十分に実施している	2 適宜実施している
3 あまり実施していない	4 まったく実施していない

問 23 で
 「 1 十分に実施している」
 「 2 適宜実施している」と回答された方に

問 23 - 1 貴事業所ではどのような人材育成に取り組んでいますか。(はいくつでも)

1 目標管理制度による個別指導
2 職務単位の OJT
3 職制段階での研修会・講習会
4 職能資格制度
5 外部講師による研修会・講習会
6 通信講座等への支援
7 社会人大学等への支援
8 インターンシップの受け入れ
9 その他 (具体的に :

問 23 - 2 貴事業所の人材育成における問題点は何ですか。(はいくつでも)

1 十分な時間が取れない
2 資金的余裕がない
3 社内に指導者が不十分
4 社内に場所や設備が不十分
5 最適な教育の方法がわからない
6 人材育成に関する情報が不足
7 効果が上がらない
8 特に課題はない
9 その他 (具体的に :

問 23 で
 「 3 あまり実施していない」
 「 4 まったく実施していない」と回答された方に

問 23 - 3 貴事業所で人材育成を実施していない理由は何ですか。(はいくつでも)

1 時間が取れない
2 資金的余裕がない
3 社内に指導者がいない
4 社内に場所や設備がない
5 教育の方法がわからない
6 外部の人材育成機関がわからない
7 効果が期待できない
8 特に理由はない
9 その他

(具体的に :

問 24 今後貴事業所では次のような人材育成に関わるサービスを利用する意向がありますか。(は3つまで)

1 人材育成機関の紹介	2 人材育成に関する場所の提供
3 公的機関の外部講師の派遣	4 公的機関の研修や講習
5 民間の外部講師の派遣	6 民間の研修や講習
7 業界団体の外部講師の派遣	8 業界団体の研修や講習
9 その他(具体的に:)	10 利用意向はない

問 25 貴事業所では、必要な人材をどのような媒体で募集していますか。(はいくつでも)

1 民間の求人雑誌(有料)	2 民間のインターネット求人(専門業者)
3 自社HP	4 民間の紹介業者
5 ハローワーク等の公的機関	6 フリーペーパー等
7 新聞広告	8 新聞オリコミチラシ
9 知人を介して	10 携帯メール
11 アニメ雑誌	12 その他(具体的に:)

問 26 杉並区に立地されて「必要な人材が集まりやすい」と思いますか。(はひとつだけ)

1 そう思う	2 まあそう思う	3 どちらともいえない
4 あまりそう思わない	5 そう思わない	

▶(問 26 で「4 あまりそう思わない」「5 そう思わない」と回答された方に)

問 26 - 1 そう思わないのはどのような理由からですか。(はいくつでも)

1 杉並区のイメージ	2 自社の知名度やイメージ
3 給与水準	4 社会保障や福利厚生
5 交通の便	6 自社の規模
7 自社の業種	8 自社のPR不足
9 その他(具体的に:)	

問 27 人材育成機関として、アニメ専門職を育成する大学及び大学院が必要だと思いますか。

(はひとつだけ)

- | | |
|-------------|-------------|
| 1 必要 | 2 まあ必要 |
| 3 どちらともいえない | 4 あまり必要ではない |
| 5 必要はない | |

▶(問 27 で「1 必要」「2 まあ必要」と回答された方に)

問 27 - 1 教育として身につけるべきスキルや技術などお考えがありましたら具体的にご記入ください。

貴事業所の現在の売上や動向についておうかがいいたします。

問 28 貴事業所の年間売上高はどのくらいですか。

(はひとつだけ)

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1 1,000 万円未満 | 2 1,000 万円～3,000 万円未満 |
| 3 3,000 万円～5,000 万円未満 | 4 5,000 万円～1 億円未満 |
| 5 1 億円～5 億円未満 | 6 5 億円～10 億円未満 |
| 7 10 億円以上 | |

問 29 売上は対前年と比べていかがですか。

(はひとつだけ)

- | | | |
|-------------|-------------|---------|
| 1 かなり増加している | 2 やや増加している | 3 変わらない |
| 4 やや減少している | 5 かなり減少している | |

問 30 利益は対前年と比べていかがですか。

(はひとつだけ)

- | | | |
|-------------|-------------|---------|
| 1 かなり増加している | 2 やや増加している | 3 変わらない |
| 4 やや減少している | 5 かなり減少している | |

問 31 全体として平成 14 年から 17 年現在までの 3 年間の動向はいかがですか。 (はひとつだけ)

1 増収増益	2 増収減益	3 減収減益
--------	--------	--------

<p>問 31 で 「1 増収増益」と回答された方に</p> <p>問 31 - 1 増益の主な理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ol style="list-style-type: none"> 1 取り扱っている作品数が増加した 2 業務(作業)価格競争が鈍化した 3 新しい作品が成功した 4 主要顧客の経営改善により受注が増加した 5 主要顧客の国内生産シフトにより受注が増加した 6 主要顧客が国内取引先の変更・再編を行い、受注が増加した 7 人件費を抑制した 8 リストラを実行した 9 家賃等の固定経費を削減させた 10 設備投資の減少 11 事故や不具合等がなかった 12 非採算業務・事業の見極め 13 経営改善効率化効果 14 経費削減効果 15 M & A の成果 16 その他 (具体的に:) </div>	<p>問 31 で 「2 増収減益」「3 減収減益」と回答された方に</p> <p>問 31 - 2 減益の主な理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ol style="list-style-type: none"> 1 取り扱っている作品数が減少した 2 業務(作業)価格競争が激化した 3 新しい作品が失敗した 4 主要顧客が経営不振におちいり、受注が減少した 5 主要顧客の海外生産シフトにより受注が減少した 6 主要顧客が国内取引先の変更・再編を行い、受注が減少した 7 人件費の増加 8 家賃等の固定経費の増大 9 金融機関の貸し渋り・貸しはがし 10 金融機関の金利の上昇 11 設備投資の増加 12 事故や不具合等による損失 13 非採算業務・事業の受注 14 社会保険等の増大 15 投資の失敗 16 M & A の失敗 17 その他 (具体的に:) </div>
---	---

問 32 現在、取引高が最も高い取引先からの売上高が、貴事業所の売上高全体に占める割合はどのくらいですか。 (はひとつだけ)

1 20%未満	2 20%～50%未満	3 50%～80%未満	4 80%以上
---------	-------------	-------------	---------

問 33 貴事業所の主な顧客の所在地はどこですか。 (はひとつだけ)

1 杉並区内	2 新宿周辺	3 渋谷周辺	4 中央線沿線
5 都心方面	6 都区部全般	7 市部	8 近県まで
9 関東一円	10 日本全国	11 海外	

問 34 貴事業所では、売上や利益を増加させたり、事業を立て直すための新たな取り組みを行いましたか。
(はひとつだけ)

1 行った

2 行っていない

▶(問 34 で「1 行った」と回答された方に)

問 34 - 1 そのような取り組みを行いましたか。あてはまるものをいくつでもお答えください。
(はいくつでも)

- 1 新しい作品など、取り扱う作品・サービスの拡大
- 2 新しい作品・サービスのマーケティング
- 3 国内向け作品への転換
- 4 ソフト・意匠・設計部門の強化
- 5 特許・著作権等の取得やこれを活かしたマーケティング
- 6 営業部門を強化し、販売ルートを開拓
- 7 インターネットを活用した受発注
- 8 部品・原材料などの調達コストの削減
- 9 人件費の削減や要員管理の見直し
- 10 有能な人材の獲得
- 11 自動化・省力化投資の強化
- 12 高精度・高品質化のための設備投資
- 13 遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善
- 14 生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法の改善
- 15 外注化(アウトソーシング)の徹底
- 16 異業種交流活動の強化
- 17 融資先の開拓
- 18 その他(具体的に：)

問 35 貴事業所が今後成長していくために、どのようなことが必要だと思いますか。必要だと思うものを全て選んでください。また、必要だと思っても自力ではできないと思うものを全て選んでください。
 (はA・Bそれぞれでいくつでも)

	A	B
	必要だと思うもの (はいくつでも) ↓	必要だと思っても 自力ではできないと 思うもの (はいくつでも) ↓
1 新しい作品・サービスの開発	1	1
2 顧客へのマーケティング	2	2
3 販売ルートの開拓	3	3
4 インターネットビジネスの展開	4	4
5 特許・著作権等の取得と活用	5	5
6 人材の育成・確保	6	6
7 設備投資	7	7
8 生産管理手法の改善	8	8
9 経営戦略の構築	9	9
10 広告・宣伝活動	10	10
11 運転資金・融資	11	11
12 異業種との連携	12	12
13 同業者との連携	13	13
14 技術の革新・向上	14	14
15 業務(作業)契約等委託慣習の改善	15	15
16 デジタル化の推進	16	16
17 海外事業所との連携	17	17
18 社会保障や福利厚生制度の確立	18	18

問 36 貴事業所の今後 5 年間の動向についての見通しはいかがですか。 (はひとつだけ)

1 大幅な成長が見込めそうだ	2 成長していくだろう	3 特段の不安はない
4 やや不安	5 見通しは暗い	

問 37 貴事業所での現在の経営課題や問題などはどのようなことですか。あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)

1 顧客の拡大ができない	2 顧客拡大の方法がわからない
3 市場調査などを行うマーケティング力がない	4 主要顧客の発注変動が大きい
5 業務をこなすだけで精一杯	6 新たなプランや発想がない
7 有能な人材が集まらない	8 従業員の退職や独立
9 スキルアップができない	10 パート(分野)の拡大ができない
11 単価・発注金額の下落	12 海外勢に対応できない
13 O A化の資金がない	14 デジタル化に対応できない
15 運転資金	16 投資資金(設備投資)
17 銀行の金利高・貸し渋り	18 同業他社との連携ができない
19 発注先を確保できない	20 S O H O や内職者を確保できない
21 労働集約型業務	
22 契約書が作成されないなど、商慣習が近代化されていない	
23 特に問題はない	24 今のままで良い

問 38 アニメ産業全体として、今後5年間の動向はいかがだと思いますか。(はいひとつだけ)

1 拡大していく	2 まあ拡大していく	3 現状維持
4 やや減少していく	5 減少していく	

問38で「1 拡大していく」「2 まあ拡大していく」と回答された方に

問 38 - 1 拡大していくと思う理由はどのようなことからですか。具体的にご記入ください。

問38で「4 やや減少していく」「5 減少していく」と回答された方に

問 38 - 2 減少していくと思う理由はどのようなことからですか。具体的にご記入ください。

問 39 アニメ産業全体として、今後どのような対応が必要だと考えられますか。あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)

1 パート(分野)を集約して何でもできる企業体が必要	
2 著作権を所有し、活かすこと	3 著作権を証券化するビジネス
4 工程の整理	5 海外勢との連携
6 海外の顧客の拡大	7 技術の革新
8 プロモーションやプロモーター機能を持つ人材の育成	
9 テレビ局・映画会社以外の民間企業のアニメの活用促進	
10 多様な異業種との交流	11 公的機関の産業支援

著作権についておうかがいたします。

問 40 貴事業所では、保有するアニメの著作権がありますか。 (はひとつだけ)

1 ある	2 ない
------	------

問 40 で「1 ある」と回答された方に

問 40 - 1 保有している著作権の種類と著作権数についてお答えください。

保有する著作権の種類	保有している数
1 商品化権	件
2 販売促進に関する権利	件
3 テレビ放映権利	件
4 ビデオ化権	件
5 LD化権	件
6 DVD化権	件
7 イベント権	件
8 その他 (具体的に：)	件

問 40 - 2 保有している著作権の具体的な作品名をご記入ください。

具体的な作品名

問 40 で「2 ない」と回答された方に

問 40 - 3 今後は著作権を獲得したいと思いますか。 (はひとつだけ)

1 獲得したい	2 獲得したいとは思わない
---------	---------------

▶(問 40 - 3 で「1 獲得したい」と回答された方に)

問 40 - 4 何が解決されれば獲得できそうですか。具体的にご記入ください。

↓

(問 40 - 3 で「2 獲得したいとは思わない」と回答された方に)

問 40 - 5 その理由はどのようなことですか。具体的にご記入ください。

問 41 著作権を活かしたビジネスについてどのように思われますか。あてはまるものをいくつでもお答えください。 (はいくつでも)

<ol style="list-style-type: none"> 1 著作権を活かしたビジネスは有効だと思う 2 著作権を活かしたビジネスはその活用の方法や顧客獲得が難しい 3 著作権を活かしたビジネスの単価の下落が懸念される 4 著作権を活かしたビジネスの権利が複雑 5 著作権を持つような仕事内容や発想がない 6 現在のパート(分野)を考慮すると著作権は持てない 7 著作権を持つことは考えていない 8 その他(具体的に：)

海外企業との提携についておうかがいいたします。

問 42 現在、貴事業所では海外企業と作業業務委託の提携をされていますか。 (はひとつだけ)

1 提携している

2 提携していない

問 42 で「1 提携している」と回答された方に

問 42 - 1 貴事業所での国内と海外での作業業務の比率はどの程度ですか。ご記入ください。

国内 : % 海外 : % ➔ 合計 : 100%

問 42 - 2 提携している企業等の国名をお答えください。 (はいくつでも)

1 韓国 2 中国 3 台湾
4 その他 (具体的な国名を :)

問 42 - 3 海外提携企業等とのデータや情報の受け渡し・受け取り方法は、どのようにされていますか。 (はいくつでも)

1 国際航空便の利用 2 国際船便の利用 3 郵便
4 スタッフが直接手渡し 5 F A X 6 パソコンのメール
7 専用の L A N 回線 8 電話 9 テレビ電話
10 サーバサービス 11 その他 (具体的に :)

問 42 - 4 海外企業との提携における問題点はどのようなことですか。あてはまるものをいくつでもお答えください。 (はいくつでも)

1 納期が厳守されない 2 契約書の内容や方式
3 単価の設定 4 技術力が低い
5 作業が雑 6 仕上がりの品質
7 クレームへの対応 8 言葉やコミュニケーション
9 輸送によるタイムラグ 10 輸送コスト
11 通信コスト 12 使用するリストの統一やパックの共通化
13 技術の流出 14 作品の流出
15 コンセプトやプランの流出 16 その他 (具体的に :)
17 特にない

問 42 - 5 貴事業所が海外企業と提携した理由はどのようなことですか。あてはまるものをいくつでもお答えください。 (はいくつでも)

1 制作コストの削減 2 パート (分野) の人材確保 3 高い技術力
4 納期の短縮 5 その他 (具体的に :)

問 43 近年、アニメ産業界でも韓国や中国の躍進がめざましくなっています。このことについてはどのように
思われますか。 (はひとつだけ)

- | | | |
|---------------|-------------|-----------|
| 1 非常な危機感を感じる | 2 やや危機感を感じる | 3 どちらでもない |
| 4 あまり危機感を感じない | 5 危機感を感じない | |

▶(問 43 で「1 非常な危機感を感じる」「2 やや危機感を感じる」と回答された方に)

問 43 - 1 どのような点に危機感を持たれますか。あてはまるものをいくつでもお答えください。

(はいくつでも)

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| 1 安い労働力に国内業者が対応できない | 2 国内も国外もタイムラグがない |
| 3 技術力が高い | 4 アニメ産業に就業する人が多い |
| 5 経営の効率化が進んでいる | 6 デジタル化等への投資が進んでいる |
| 7 手作業をデジタル化する等の効率化が進んでいる | |
| 8 国や公共団体の支援が強い | 10 人材の育成機関がある |
| 11 コンピューターが普及している | 12 アニメがブームになりつつある |
| 13 その他(具体的に : |) |

問 44 日本のアニメ産業は、現在の海外勢に対して、どのような方策をとったらよいと考えますか。あてはま
るものをいくつでもお答えください。 (はいくつでも)

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1 技術力の向上 | 2 人材養成機関 |
| 3 雇用形態の改善 | 4 経営者の経営能力の向上 |
| 5 国や公共団体の支援 | 6 著作権の獲得 |
| 7 新たなヒット作品 | 8 海外作品の輸入・著作権獲得 |
| 9 その他(具体的に : |) |

杉並区の施策等についておうかがいいたします。

問 45 杉並区ではさまざまな事業を展開していますが、貴事業所では下記の区事業をご存知でしたか。また、参加・活用されたことがありますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 参加・活用状況」それぞれでひとつずつ)

		A 認知状況		B 参加・活用状況	
		知っていた	知らなかった	参加・利用した	参加・利用しなかった
強化 経営 支援 基盤	例) 人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2
	人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2
	融資制度	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2
	商工相談 (中小企業診断士による相談)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2

問 46 杉並区が実施している、アニメ産業に特化した施策についてお伺いします。下記のような事業をご存知でしたか。また、杉並区のアニメ産業振興に役立つと思いますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 振興に役立つと思うか」それぞれでひとつずつ)

		A 認知状況		B 振興に役立つと思うか				
		知っていた	知らなかった	役立つ	まあ役立つ	どちらともいえない	あまり役立たない	役立たない
強化 経営 支援 基盤	例) 杉並アニメーションミュージアム (H17年3月5日オープン)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
	杉並アニメーションミュージアム (H17年3月5日オープン)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
	杉並区アニメ振興協議会 (23社加盟)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
	杉並区アニメーションフェスティバル (年1回実施)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5
	杉並アニメ匠塾 (平成14年から実施)	→ 1	→ 2	→ 1	→ 2	→ 3	→ 4	→ 5

問 47 杉並区内の同業種事業者と連携していくことについて、どのようにお考えになりますか。

(はいくつでも)

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1 区内アニメ産業の底上げのために必要 | 2 技術力の向上のために必要 |
| 3 経営の効率化のために必要 | 4 総合的に業務に対応するために必要 |
| 5 受注の拡大のために必要 | 6 人材確保や育成のために必要 |
| 7 納期を厳守するために必要 | 8 連携のメリットをあまり感じない |
| 9 連携する考えはない | |

問 48 今後、杉並区や都・国などに、アニメ産業支援についてのご要望があればご記入ください。

最後に

後日、アニメ産業の各社様にお集まりいただいて「グループインタビュー（座談会）」（2時間程度・謝礼あり）を計画しています。

実施日は今後選定しますが、この「座談会」にご出席いただけますようでしたら、下欄にお名前・ご連絡先電話番号をご記入いただければ幸いです。

お名前

ご連絡先電話番号

～ お忙しいところ、ご協力ありがとうございました～

杉並区新産業実態調査

◀ 調査ご協力のお願い ▶

平素から区政にご理解とご協力をいただき、ありがとうございます。

区では、平成 15 年に「杉並区産業振興計画」を策定し、「新産業」といわれる情報、環境、福祉・介護、研究開発・知識集約型産業など今後の成長が見込まれる産業の振興を目標と定め、各種施策を実施してまいりました。

この度、こうした振興施策の評価や新産業分野の事業所の現状、今後の動向等を把握するため「杉並区新産業実態調査」を実施することといたしました。

本調査は、区内の 3,000 社の事業所を対象に、NTT のタウンページデータより抽出させていただいており、他意はありません。また、調査内容はコンピュータで集計し、個別事業所のデータを公表することはありません。

新たな年を迎えて、ご多忙とは存じますが、調査の趣旨をご理解いただき、ご協力くださいますよう、お願い申し上げます。

なお、本調査は(株)サーベイリサーチセンターに委託して実施しております。不明な点等がございましたら、区及び委託先にご連絡いただきますよう、お願い申し上げます。

ご記入いただきました調査票は、同封の返信用封筒に入れ、**2月10日(木)**までにご投函くださいますよう、重ねてお願い申し上げます。

なお、調査の結果は、4月上旬から杉並区公式ホームページにて公開いたします。

平成 17 年 1 月

調査の お問い合わせ

杉並区区民生活部産業振興課 アニメ・新産業係
電話：3312-2111（内線）3077 担当：宮本・青木
株式会社 サーベイリサーチセンター
電話：3802-6717（ダイヤル） 担当：石川

情報保護に関する お問い合わせ

株式会社 サーベイリサーチセンター
電話：3802-6727（ダイヤル） 担当：中山

はじめに、貴事業所についておうかがいたします。

問1 貴事業所の本・支店の別をお答えください。 (はひとつだけ)

1 単独事業所	2 本社・本店	3 支社・支店・分室・事務所
---------	---------	----------------

問2 貴事業所の資本金についてお答えください。
(本社・本店でない場合は、本社・本店の資本金をお答えください。) (はひとつだけ)

1 なし	2 500万円未満	3 500万円～1,000万円未満
4 1,000万円～2,000万円未満	5 2,000万円～5,000万円未満	6 5,000万円～1億円未満
7 1億円～5億円未満	8 5億円以上	

問3 貴事業所の法人形態はどのような形態ですか。 (はひとつだけ)

1 株式会社	2 有限会社	3 合資会社等	4 公社及び公的団体	5 個人事業
--------	--------	---------	------------	--------

▶(問3で「5 個人事業」と回答された方に)

問3-1 今後、法人化や株式会社化をお考えになっていますか。 (はひとつだけ)

1 考えている	2 考えているができない	3 考えていない
---------	--------------	----------

問3-1で

「1 考えている」と回答された方に

問3-2 その理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)

1 信用力がつくから
2 銀行等の融資が受けやすいから
3 社員の募集がしやすいから
4 よい人材を集めたいから
5 事業拡大のステップだから
6 顧客との取引がしやすいから
7 その他(具体的に:)

問3-3 法人化をお考えになる過程で、どのような支援が必要ですか。 (はいくつでも)

1 創業資金の融資
2 移転資金の融資
3 法人化手続きの相談
4 銀行の紹介
5 自社PRの支援
6 その他(具体的に:)
7 支援は必要ない

問3-1で

「2 考えているができない」と回答された方に

問3-4 その理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)

1 資金が必要になるから
2 法人設立の手続きが面倒だから
3 事業を拡大するつもりはないから
4 各種福利厚生や制度が必要になるから
5 経理等の処理ができないから
6 管理部門の人材を雇用できないから
7 賃貸等で大家さんが嫌がるから
8 法人税を負担したくないから
9 その他(具体的に:)
10 特に理由はない

問3-5 法人化できない理由が解消された場合、法人化をしたいと思いませんか。 (はひとつだけ)

1 法人化したい
2 法人化したくない
3 わからない

問4 貴事業所の創業年は何年ですか。 (はひとつだけ)

- | | | |
|-------------|----------------|----------------|
| 1 昭和 39 年以前 | 2 昭和 40 ~ 59 年 | 3 昭和 60 ~ 63 年 |
| 4 平成元 ~ 5 年 | 5 平成 6 ~ 10 年 | 6 平成 11 ~ 15 年 |
| 7 平成 16 年以降 | | |

問5 貴事業所の現住所での開業は何年ですか。 (はひとつだけ)

- | | | |
|-------------|----------------|----------------|
| 1 昭和 39 年以前 | 2 昭和 40 ~ 59 年 | 3 昭和 60 ~ 63 年 |
| 4 平成元 ~ 5 年 | 5 平成 6 ~ 10 年 | 6 平成 11 ~ 15 年 |
| 7 平成 16 年以降 | | |

問6 事業主様のお住まいの場所はどこですか。 (はひとつだけ)

- | | | |
|-------------|--------------|-------------|
| 1 事業所と同じ室内 | 2 事業所と同一の建物内 | 3 同一町内の他の場所 |
| 4 杉並区内の他の場所 | 5 隣接区・隣接市 | 6 他の都内 |
| 7 都外 | | |

問7 現在地にこの事業所を開設したのはどのような理由ですか。いくつでもお答えください。

1 交通が便利だったから	2 生活するのに便利だったから
3 得意先に近かった	4 近くに仕事の仲間がいたから
5 周辺の需要が増えているから	6 人を確保しやすいから
7 地域イメージが良いから	8 建物の設備が良かったから
9 情報基盤が整備されているから	10 賃料条件が良かったから
11 ここに住まいを確保したから	
12 (コンビニなど)24時間サービスが充実していたから	
13 行政(杉並区)の産業支援策が充実しているから	
14 その他(具体的に: _____)	
15 特に理由はない(たまたま)	

▶(問7で「1」~「14」のいずれかに回答された方に)

問7-1 上記の理由の中で、最大の理由(上記の番号で)と詳細な理由をご記入ください。

最大の理由(上記の番号で)	詳細な理由
<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	

問8 貴事業所は、現在までの時点で、どの地区で何回ぐらい移転をされましたか。あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)

1 創業時から杉並区の現在地で移転はしていない
2 杉並区内で移転をしている (移転回数: <input style="width: 50px;" type="text"/> 回、 <input style="width: 50px;" type="text"/> か所目)
3 杉並区外で移転をしている (移転回数: <input style="width: 50px;" type="text"/> 回、 <input style="width: 50px;" type="text"/> か所目)

▶(問8で「2 杉並区内で移転をしている」「3 杉並区外で移転をしている」と回答された方に)

問8-1 どのような理由で移転されましたか。あてはまるものをいくつでもお答えください。(はいくつでも)

1 事業を拡大して手狭になったため	2 自社ビル等を建てたため
3 ビル等の所有者がビルを壊すため	4 ビル等の施設が古いため
5 ビル等の電力・電気容量が少ないため	6 ビルの所有者との間で改造調整が困難なため
7 ビル等の家賃が値上げされるため	8 社員等の通勤の便利さの向上のため
9 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ないため	
10 事業を支援する公的な支援施策が整っていないため	
11 顧客先や同業者の集積が多いところへ行くため	
12 イメージが良い場所へ行くため	
13 住居と仕事を同じ場所にした	
14 その他(具体的に: _____)	

問9 貴事業所では、将来移転したいというお考えはありますか。 (はひとつだけ)

1 現在の場所で続けていくつもり
2 杉並区外に移転したい(一部移転も含む)
3 杉並区内で移転したい
4 移転したいが、まだ移転先は決めていない

問9で
「2 杉並区外に移転したい」と回答された方に
問9 - 1 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

1 ビル等の賃料が高い
2 希望する施設や設備が整った物件がない
3 ビルが古い
4 賃貸で法人登記がしにくい
5 スペースが広いビルがない
6 駐車場が高い(ない)
7 駐輪場がない
8 新しいビルや物件が少ない
9 関係する会社の近くに移転したい
10 通勤や居住地に近い
11 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ない
12 区内企業情報が少ない
13 公的な支援施策が整っていない
14 区内で連携できる企業がない
15 イメージがよくない
16 その他 (具体的に:)

問9 - 2 杉並区外はどこを希望(予定)されますか。

_____ 市・区

問9で
「3 杉並区内で移転したい」と回答された方に
問9 - 3 その理由はどのようなことですか。
(はいくつでも)

1 ビル等の賃料が高い
2 希望する施設や設備が整った物件がない
3 ビルが古い
4 賃貸で法人登記がしにくい
5 スペースが広いビルがない
6 駐車場が高い(ない)
7 駐輪場がない
8 新しいビルや物件が少ない
9 関係する会社の近くに移転したい
10 通勤や居住地に近い
11 自社の事業をサポートする周辺ビジネスが少ない
12 公的な支援施策が整っていない
13 イメージがよくない
14 その他 (具体的に:)

問9 - 4 区内のどの地域に移転を希望(予定)されますか。

(区内の地域) _____ 町

問10 貴事業所の床面積はどのくらいですか。
(事務所と自宅が同じの場合は、事務所もしくは業務スペースでお答えください。)(はひとつだけ)

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

問 11 事業所の建物はどのような形態ですか。 (はひとつだけ)

1 オフィスビル	2 マンション	3 アパート
4 戸建て住宅	5 戸建て事業所	6 その他(具体的に:)

問 12 事業所の土地・建物はどのような所有形態ですか。 (はひとつだけ)

1 土地・建物を自社または個人で所有
2 土地は借家、建物は所有
3 賃貸の建物に入居 月間賃料 <input type="text"/> 円
4 その他(具体的に:)

貴事業所の人材についておうかがいたします。

問 13 貴事業所の雇用形態別の雇用人数(現在所属されている方のみ)をご記入ください。

	人 数
常用雇用者人数(正社員)	人
契約社員人数	人
パート・アルバイト人数	人
派遣社員人数	人
業務・プロジェクト単位契約人数	人
社内外注人数(外注が社内に入っている形態)	人
合 計	人

問 14 貴事業所の雇用形態別の給与体系をお答えください。

(同一雇用形態でも給与体系が複数ある場合はいくつでもお答えください。)

(は ~ それぞれであてはまるものをいくつでも)

	月給制	年俸制	出来高制	時給制	業務・プロジェクト単位
常用雇用者(正社員)	1	2	3	4	5
契約社員	1	2	3	4	5
パート・アルバイト	1	2	3	4	5
派遣社員	1	2	3	4	5
業務・プロジェクト単位契約	1	2	3	4	5
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2	3	4	5

問 15 貴事業所の雇用形態別の平成 14 年から 17 年現在までの 3 年間の増減傾向をお答えください。
(は ~ それぞれでひとつずつ)

	増やした	変わらない	(減らした) (減った)
常用雇用者(正社員)	1	2	3
契約社員	1	2	3
パート・アルバイト	1	2	3
派遣社員	1	2	3
業務・プロジェクト単位契約	1	2	3
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2	3

問 16 今後、貴事業所では雇用者を増やしていく計画がありますか。(はひとつだけ)

1 増やしていきたい	2 現状のまま	3 減らしていきたい	4 わからない
------------	---------	------------	---------

問 16 で「1 増やしていきたい」あるいは「3 減らしていきたい」と回答された方に

問 16 - 1 どのような雇用形態を増加、あるいは減少させていきたいですか。
(は ~ それぞれでひとつずつ)

	増やしたい	減らしたい
常用雇用者(正社員)	1	2
契約社員	1	2
パート・アルバイト	1	2
派遣社員	1	2
業務・プロジェクト単位契約	1	2
社内外注(外注が社内に入っている形態)	1	2

貴事業所の、従業員等の確保・教育訓練などについておうかがいいたします。

問 17 貴事業所の人材育成に対する考え方はどのようなものですか。(はひとつだけ)

1 最優先すべき経営課題である	2 重要な経営課題である
3 経営課題のひとつである	4 あまり重要とは思わない
5 まったく重要ではない	

問 18 貴事業所では、どのような分野の人材育成が重要とお考えですか。 (はいくつでも)

1 経営 (経営企画・戦略等)	2 管理 (業務企画、財務、法務、労務等)
3 開発 (製品開発・設計、研究開発等)	4 調達 (資材、購買、物流等)
5 生産 (生産技術・管理、工程管理等)	6 営業・販売・アフターサービス
7 情報システム (社内における情報化)	8 その他 (具体的に :)

問 19 貴事業所における人材育成の実施状況について、あてはまるものをお選びください。
 (注 : 外部機関による人材育成プログラムを利用している場合等も含まれます。) (はひとつだけ)

1 十分に実施している	2 適宜実施している
3 あまり実施していない	4 まったく実施していない

問 19 で
 「 1 十分に実施している」
 「 2 適宜実施している」と回答された方に

問 19 - 1 貴事業所ではどのような人材育成に取り組んでいますか。 (はいくつでも)

1 目標管理制度による個別指導
2 職務単位の OJT
3 職制段階での研修会・講習会
4 職能資格制度
5 外部講師による研修会・講習会
6 通信講座等への支援
7 社会人大学等への支援
8 インターシップの受け入れ
9 その他
(具体的に :)

問 19 - 2 貴事業所の人材育成における問題点は何ですか。 (はいくつでも)

1 十分な時間が取れない
2 資金的余裕がない
3 社内に指導者が不十分
4 社内に場所や設備が不十分
5 最適な教育の方法がわからない
6 人材育成に関する情報が不足
7 効果が上がらない
8 特に課題はない
9 その他
(具体的に :)

問 19 で
 「 3 あまり実施していない」
 「 4 まったく実施していない」と回答された方に

問 19 - 3 貴事業所で人材育成を実施していない理由は何ですか。 (はいくつでも)

1 時間が取れない
2 資金的余裕がない
3 社内に指導者がいない
4 社内に場所や設備がない
5 教育の方法がわからない
6 外部の人材育成機関がわからない
7 効果が期待できない
8 特に理由はない
9 その他
(具体的に :)

問 20 今後貴事業所では次のような人材育成に関わるサービスを利用する意向がありますか。(は3つまで)

1 人材育成機関の紹介	2 人材育成に関する場所の提供
3 公的機関の外部講師の派遣	4 公的機関の研修や講習
5 民間の外部講師の派遣	6 民間の研修や講習
7 業界団体の外部講師の派遣	8 業界団体の研修や講習
9 その他(具体的に:	10 利用意向はない

問 21 貴事業所では、必要な人材をどのような媒体で募集していますか。(はいくつでも)

1 民間の求人雑誌(有料)	2 民間のインターネット求人(専門業者)
3 自社HP	4 民間の紹介業者
5 ハローワーク等の公的機関	6 フリーペーパー等
7 新聞広告	8 新聞オリコミチラシ
9 知人を介して	10 携帯メール
11 その他(具体的に:)

問 22 貴事業所では、「必要な人材が集まりやすい」と思いますか。(はひとつだけ)

1 そう思う	2 まあそう思う	3 どちらともいえない
4 あまりそう思わない	5 そう思わない	

問22で「4 あまりそう思わない」「5 そう思わない」と回答された方に

問 22 - 1 そう思わないのはどのような理由からですか。(はいくつでも)

1 杉並区のイメージ	2 自社の知名度やイメージ
3 給与水準	4 社会保障や福利厚生
5 交通の便	6 自社の規模
7 自社の業種	8 自社のPR不足
9 その他(具体的に:)

問 22 - 2 どのような人材が集めにくいと思いますか。(はいくつでも)

1 経営(経営企画・戦略等)	2 管理(業務企画、財務、法務、労務等)
3 開発(製品開発・設計、研究開発等)	4 調達(資材、購買、物流等)
5 生産(生産技術・管理、工程管理等)	6 営業・販売・アフターサービス
7 情報システム(社内における情報化)	8 その他(具体的に:

貴事業所の現在の売上や動向についておうかがいいたします。

問 23 貴事業所の年間売上高はどのくらいですか。 (はひとつだけ)

1 1,000 万円未満	2 1,000 万円～3,000 万円未満
3 3,000 万円～5,000 万円未満	4 5,000 万円～1 億円未満
5 1 億円～5 億円未満	6 5 億円～10 億円未満
7 10 億円以上	

問 24 売上は対前年と比べていかがですか。 (はひとつだけ)

1 かなり増加している	2 やや増加している
3 変わらない	4 やや減少している
5 かなり減少している	6 前年の数字がなくわからない

問 25 利益は対前年と比べていかがですか。 (はひとつだけ)

1 かなり増加している	2 やや増加している
3 変わらない	4 やや減少している
5 かなり減少している	6 前年の数字がなくわからない

問 26 全体として平成 14 年から 17 年現在までの 3 年間の動向はいかがですか。 (はひとつだけ)

1 増収増益	2 増収減益	3 減収減益
--------	--------	--------

問 26 で
「1 増収増益」と回答された方に

問 26 - 1 増益の主な理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)

- 1 取り扱っている製品・サービスの顧客数が増加した
- 2 取り扱っている製品・サービスの価格競争が鈍化した
- 3 新商品・サービス開発が成功した
- 4 主要顧客の経営改善により受注が増加した
- 5 主要顧客の国内生産シフトにより受注が増加した
- 6 主要顧客が国内取引先の変更・再編を行い、受注が増加した
- 7 人件費を抑制した
- 8 リストラを実行した
- 9 家賃等の固定経費を削減させた
- 10 設備投資の減少
- 11 事故や不具合等がなかった
- 12 非採算業務・事業の見極め
- 13 経営改善効率化効果
- 14 経費削減効果
- 15 M & A の成果
- 16 その他
(具体的に：)

問 26 で
「2 増収減益」「3 減収減益」と回答された方に

問 26 - 2 減益の主な理由はどのようなことですか。 (はいくつでも)

- 1 取り扱っている製品・サービスの顧客数が減少した
- 2 取り扱っている製品・サービスの価格競争が激化した
- 3 新商品・サービス開発が失敗した
- 4 主要顧客が経営不振におちいり、受注が減少した
- 5 主要顧客の海外生産シフトにより受注が減少した
- 6 主要顧客が国内取引先の変更・再編を行い、受注が減少した
- 7 人件費の増加
- 8 家賃等の固定経費の増大
- 9 金融機関の貸し渋り・貸しはがし
- 10 金融機関の金利の上昇
- 11 設備投資の増加
- 12 事故や不具合等による損失
- 13 非採算業務・事業の受注
- 14 社会保険等の増大
- 15 投資の失敗
- 16 M & A の失敗
- 17 その他
(具体的に：)

問 27 現在、取引高が最も高い取引先からの売上高が、貴事業所の売上高全体に占める割合はどのくらいですか。 (はひとつだけ)

1 20%未満	2 20%～50%未満	3 50%～80%未満	4 80%以上
---------	-------------	-------------	---------

問 28 貴事業所の主な顧客の所在地はどこですか。 (はひとつだけ)

1 杉並区内	2 新宿周辺	3 渋谷周辺	4 中央線沿線
5 都心方面	6 都区部全般	7 市部	8 近県まで
9 関東一円	10 日本全国	11 海外	

問 29 貴事業所の主な顧客の種類は (はひとつだけ)

1 主として企業	2 企業と住民
3 主として住民	4 その他 (具体的に :)

問 30 貴事業所では、売上や利益を増加させたり、事業を立て直すための新たな取り組みを行いましたか。 (はひとつだけ)

1 行った	2 行っていない
-------	----------

(問 30 で「1 行った」と回答された方に)

問 30 - 1 どのような取り組みを行いましたか。あてはまるものをいくつでもお答えください。 (はいくつでも)

<ul style="list-style-type: none"> 1 新製品の開発など、取り扱う製品・サービスの拡大 2 新製品・サービスのマーケティング 3 国内向け製品への転換 4 ソフト・意匠・設計部門の強化 5 特許・著作権等の取得やこれを活かしたマーケティング 6 営業部門を強化し、販売ルートを開拓 7 インターネットを活用した受発注 8 部品・原材料などの調達コストの削減 9 人件費の削減や要員管理の見直し 10 有能な人材の獲得 11 自動化・省力化投資の強化 12 高精度・高品質化のための設備投資 13 遊休資産の売却や不採算部門からの撤退など、財務体質の改善 14 生産管理・販売管理・プロジェクト管理など全般的な管理手法の改善 15 外注化 (アウトソーシング) の徹底 16 異業種交流活動の強化 17 融資先の開拓 18 その他 (具体的に :)
--

問 31 貴事業所の今後 5 年間の動向についての見通しはいかがですか。 (はひとつだけ)

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

問 32 貴事業所の産業分野の今後 5 年間の見通しについてはいかがですか。 (はひとつだけ)

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

問 33 貴事業所が今後成長していくために、どのようなことが必要だと思いますか。必要だと思うものを全て選んでください。また、必要だと思っても自力ではできないと思うものを全て選んでください。
(は A・B それぞれでいくつでも)

	A	B
	必要だと思うもの (はいくつでも) ↓	必要だと思っても 自力ではできないと 思うもの (はいくつでも) ↓
1 新商品・サービスの開発	1	1
2 顧客へのマーケティング	2	2
3 販売ルートの開拓	3	3
4 インターネットビジネスの展開	4	4
5 特許・著作権等の取得と活用	5	5
6 人材の育成・確保	6	6
7 設備投資	7	7
8 生産管理手法の改善	8	8
9 経営戦略の構築	9	9
10 広告・宣伝活動	10	10
11 運転資金・融資	11	11
12 異業種との連携	12	12
13 同業者との連携	13	13

貴事業所の経営者の方についておうかがいたします。

問 34 経営者の方の性別は (はひとつだけ)

1 男性	2 女性
------	------

問 35 経営者の方の年代は (はひとつだけ)

1 20代	2 30代	3 40代	4 50代	5 60代以上
-------	-------	-------	-------	---------

問 36 経営者の方の経歴は (はひとつだけ)

1 現事業所(企業)の出身	2 他事業所(企業)から独立
3 新たに起業	4 その他(具体的に:)

杉並区の施策についておうかがいたします。

問 37 杉並区ではさまざまな事業を展開していますが、貴事業所では下記の区事業をご存知でしたか。また、参加・活用されたことがありますか。

(は ~ の「A 認知状況」「B 参加・活用状況」それぞれでひとつずつ)

		A 認知状況		B 参加・活用状況	
		知っていた	知らなかった	参加・利用した	参加・利用しなかった
例) 人材募集支援(区HPでの求人情報の募集)		1	2	1	2
強化 経営 支援 基盤	人材募集支援 (区HPでの求人情報の募集)	1	2	1	2
	融資制度	1	2	1	2
	商工相談(中小企業診断士による相談)	1	2	1	2
都市 型 立地 促進 ビ ジ ネ ス の	創業支援施設「キックオフオフィス」 (創業者用施設の提供)	1	2	1	2
	起業家養成講座(セミナーなど)	1	2	1	2
	コミュニティビジネスへの支援 (セミナー等)	1	2	1	2

問 38 杉並区の産業施策についてのご要望があればご記入ください。

～お忙しいところ、ご協力ありがとうございました～

杉並区事業所立地場所調査票

事業所番号		事業所名称	
地図内番号		調査日	
		調査員氏名	

問1 立地場所 (はひとつだけ)

1 駅近辺 (徒歩 1 ~ 2 分)	2 商店街沿い
3 幹線道路沿い	4 住宅街

問2 建物形態 (はひとつだけ)

1 戸建て住宅 (併用含む)	2 専用事業所 (自社ビル含む)
3 アパート	4 専用マンション
5 併用マンション (住宅部分)	6 併用マンション (事業所部分)
7 専用ビル (小)	8 専用ビル (中・区割り)
9 専用ビル (中・フロア専有)	10 専用ビル (大)

*専用ビル(小) ➔ 3Fまで *専用ビル(中) ➔ 4F ~ 9F *専用ビル(大) ➔ 10F以上

杉並区新産業実態調査 ヒアリング項目（アニメ産業）

1 杉並区内立地のメリット・デメリット

2 現状の就労環境と人材の過不足の状況

3 直近のアニメ産業動向の変化（発注量・単価・納期）

4 現状での最大の課題（収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資）

5 近隣市区での良いと思う産業支援施策

6 アニメ産業底上げ拡大のための要望

杉並区新産業実態調査 ヒアリング項目（一般産業）

1 杉並区内立地のメリット・デメリット

2 現状の就労環境と人材の過不足の状況

3 直近の自社関連産業の動向の変化（発注量・単価・納期）

4 現状での最大の課題（収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資）

5 近隣市区での良いと思う産業支援施策

6 自社関連産業底上げ拡大のための要望

付) ヒアリング調査結果 (全文)

付 ヒアリング調査結果 (全文)

アニメ産業事業所 (全文)

(1) 杉並区内立地のメリット・デメリット

- ・ アニメ関連企業が多いので、立地は非常によい。中野坂上にもう一つ事務所があり、物を運ぶ場合も車やオートバイを使うが、交通渋滞が激しいため、どうしても夜間に仕事が多い。
- ・ 自転車での移動で充分連絡可能な立地。またアニメの本場であるという点などメリットは大きい。また住居と職場が一緒であることは時間のロスがなく、不規則な仕事をしている私にとって身体的にも楽である。
- ・ アニメ制作会社としてのメリットは、原画から現像まで、この地域を中心として散在しており、環状八号線に面して存在している当社は、その真ん中に位置している便利なところである。デメリットは、23 区内では割合と家賃の高いところである。税金も高く、社員の生活費負担の大きいところである。物件が少ない。当社の現在の広さでは収容できず、自宅及び他社の事務所で仕事をしている人もいる。
- ・ メリットは、都心に近く、仕事をするうえで便利。デメリットは、家賃が高い。
- ・ メリットは、同業関連会社が近隣に集中している点。都心部へのアクセスのよさ。交通の便のよさ。デメリットは、特にみあたらないが、強いていえば大地震などの災害時にビル崩壊の危険度が高い点 (杉並区に限らず、都市部はどこもそうかもしれないが)
- ・ メリットは、下請け (撮影) 制作会社多い。動画 近い。やりとりがらく。混まないのが便利。
- ・ メリットは取引先が近く、打合わせ・納品が楽だから。デメリットはなし。
- ・ メリットは同業者が多く、移動が楽だから。移動が長いとこの受注量では足りない。デメリットは家賃が高いこと。メリットの部分重視しているから。
- ・ 制作会社が近い。時間的なロスがない。クライアントのほとんどが杉並区内。家賃が高い。家賃と仕事が見合わない。田無 所沢 杉並 (25 年経っている)
- ・ メリットは、アニメ会社が集中している。素材のやりとり、発注、納品が近い。山手線内側にクライアント、放送局があるので、アクセスがよい。デメリットは、交通機関。都心から都下への縦の移動が不便。駐車場が少ない (特に駅の近く)。自社では駐車場の確保はできない。賃貸料が高い (人を多く使うので、拠点が確保しにくい)。他の会社は都下へ。制作会社は 23 区内にいない必要はない。
- ・ メリットは関連会社がある (近い)。スタッフ (独身) も近くに在住。素材の受け渡しが楽。監督などの行き来が楽。渋滞が緩和された。駅に近くてよい。デメリットは特になし。
- ・ この辺がよい 中心に出るより家賃は安い。この辺に外注が多い。空ビルをかかえて、区がその中に入れる。

(2) 現状の就労環境と人材の過不足の状況

- ・ 国内のアニメ産業が全体的に人材不足のため、スケジュール管理が難しくなり、海外 (中国や韓国) へアウトソーシングしてしまう。「人材不足 仕事の減少 人材育成ができない」という悪循環である。
- ・ 以前、専門のスタジオでフリーランスの人を使ってやっていたが、金銭面のコスト、精神面の負担などに疲れ果て、今は一人で活動している。新人の育成にはかなりの時間的負担と根気が必要で、またせっかく育てても離職してしまったり理不尽な理由でやめてしまうので、一人でやる方が楽である。
- ・ 製作人員 18 人、フリーのスタッフ 12 人、合計 30 人。当社の事務所及び作業所で働く 20 人位は自宅及び他社の事務所の片隅で働いている。多忙のときは、小さな会社が多く点在しているので、共に協力しあって仕事を消化している。人材は常に不足しており、土、日、休みなしのこと多く、長時間労働多く、徹夜もよくしている。長時間の労働をしなければ仕事を消化できないこと他に、個人個人の生活費を稼ぐことができないという事情もある。価格は 30 年前とほとんど変わっていない。例えば、1 日 1 カット (25 枚) 書いたとして 3,000 円、原画家 1 か月 15 ~ 16 万円の給

料です。動画1枚180円位、動画マン1か月5～6万円の給料。この現状では人材が集まらず、恒常的に人材不足。介護制度、育児休業制度が全くない。現在の仕事を全員協力して消化している。拡大生産の余地全くない。必要に迫られて仕事をしている現状である。

- ・ 社員を雇うような状況にない。繁忙期にはパートが必要なときもあるが、募集の方法がわからない。コストをかけて募集するほどの余裕がない。
- ・ 現在の就労環境について。出来高制度を採用している。正社員としての採用はあまりない（業界全体も同じ傾向）。アニメーターの仕事は実力主義なので、力のある人に集中する。個人事業主の色が強い。アニメ産業は分業化が顕著であり、就労環境は各社それぞれではないだろうか。人材の過不足状況について。業界全体としては、慢性的な人手不足といえる。理由は産業全体のキャパシティを超えたアニメの製作量。日本ではテレビ放映だけで、週に120本（30分番組を単位とすると）の製作が必須。劇場用を合わせるともっと。当社については、人手不足は特にない。
- ・ 手（絵具）の頃 長時間労働、休日なし、TV局なかなかGoを出さないため徹夜（下請弱い）。デジタル化でも変わらないが、収入はアップ（ここ3年）した。保障ゼロ、余裕がない、歩合でないがダメ。50数人ではちょっと足りない（個人的な理由ですぐにやめてしまう）。就業時間ではない。契約取りかわせないのが現状。
- ・ 手書きで作成しているため、早く仕上られる人材が必要。なぜなら、単価が安いために動画作成のスピードが要求され、1時間に10枚できると仕事になる。しかし、そのようになるには2年くらいかかる。実際5名入社して2年後1名残るかどうかである。なぜやめてしまうのかに関しては、専門学校や大学卒でくるが最初は1時間2枚がいいところだという。経済面で辞める人がすべてといっても過言ではないとのこと。したがって、人材の出入りが激しく残された人材が残された仕事をこなし、就業時間が長くなるようである。逆にいえば、残された人材は技術・スピードもついてくることになる。
- ・ 制作全般を行っているが、種類として劇場・OVA（オリジナルアニメ）・TVである。これらの制作にあたっての人手不足は、原画とスケジュール管理・素材管理を行う制作の部分は不足している。前者については絵を書く人がいない（スピードが速い人がいない）ということになる。後者は営業的なセンスをもった人材がいないとのこと。
- ・ 技術的なものを持った原動画。仕事の受け渡ししが元請けからくる金額が決まっている。時間内でいくらできるか。クライアントによって金額が決まっているのではなく、すべて同じ。物価のスライドと比較すると、単価は変わっていない。昔の方が単価がよくらい。昔はあまり手がこんでいない。将来的に手作業 同じようでも昔と比べると複雑で大変。
- ・ 人材は慢性的に不足。給料が安い。長時間労働。クリエイティブな人、アニメーションをやりたい人は面白さを追求。楽しくなくて効率が上がらない。お金よりも内容で推移 人材流動。入れかわりが激しい（集まりはよい）、やりたいコンテンツがない。個人の価値観がバラバラ。
- ・ 社会保険・労災完備、充実。就業時間が不規則で長時間（撮影次第）。編集は最後の工程なので。人手は妥当（16人体制）。一人前になるのに4～5年かかる。独立する人多い。募集は、学校紹介なので特に問題ない。給料は安い。
- ・ 社員106名（正社員）派遣。ほとんどの人材は社員（アニメーター、書くところから撮影まですべて社内）、専門学校、芸術学校（40校）に毎年採用を出している。今年184名を採用。一番必要な人材はアニメーター。専門学校でアニメーターを採用するが、コンピューターはほとんどできる。作品毎に人材が必要になるので、3Dができて2Dはできない。こういうリスクがある。
- ・ 作品への向上が重要。作品の質は二の次で金、物づくりの原点が結果の方に視点がいつている。より技術を高めるが失われつつある。人材は質を失いつつある。特に男性がダメ。時代の影響で女性に。女性の目線は変わらない。男性は目先のまねごとで。男性の人は必要。男性は女性より成長が遅いが大器晩成型。募集はしなくても向こうから来る。たまに来るけれどもダメ。電話でアポをとってくるが口先だけ。アニメ専門学校が排出機関になっているか、安易になれると思っている。杉並区のアニメ匠塾、アニメ業にかかわって優れている人ほど、忙しくて教えられない。人の見る目を大事にできる人を育てなければいけない。

（3）直近のアニメ産業（自社関連産業）動向の変化（発注量・単価・納期）

- ・ 単価が安いので、辞めていく人が多い。海外の方が量的にこなす力があるが、決して質的には高くない。従って簡単な仕事はすべて海外にいつてしまい、難しい仕事だけ国内で携わり、一定の能力をもった人材に限られているため、納期が厳しくなってくる。
- ・ 原動画などの基本的な仕事は、今、スピードと豊富な労働力のある韓国や中国に流出している。作品の質は低下してしまい、単価も下がる一方である。また日本の新人が技術の習得のために必要な初歩的な部分がなくなって、新人の

育成にも悪い影響が出ている。これからのアニメ業界は華やかそうに見えて、お先真っ暗である。

- ・ 当社の売上額は変わらない。人員の増加を計っていないので、現状維持を続けている。競争の激化～収益率のよい仕事は入ってこない。新宿に某社ができてから余計に、フリーの人は忙しくなってきたので、当社の仕事をしなくなり、当社は人材不足で忙しくなった。異業種から新規参入してきた会社もすぐ止めてしまった。大手企業の独占などはないといわれている。受注単価や数量については、数量は増加しているが収益悪化である。最近はDVDの販売を主として製作する作品が多くなってきた。シリーズの製作本数が減少のため、収益が圧迫されている。今までは1本の作品を1年間かけていたのに比して、年間2作品、4作品とかかわるようになってきたので、手間(人手)も増加し、経費も多くなり収益減少となる(実質的に)
- ・ 老舗のアニメ製作会社が数社と小さな製作会社が多数。アニメ産業(アニメ制作)を端的にいうとしたら「工場」。版權に絡むのは利益が上がるかもしれないが、資金力不足では冒険ができない傾向にあり、手間の面でも難しい。リスクも大きいので下請け(工場)のほうが安全といえる。アニメ産業の環境について。パソコンを使った作業が増えている。パソコン本体の価格が下がったことでより導入しやすくなった。以前のアナログ作業時に必須だった大掛かりなスタジオセットが不要となった。コストパフォーマンスが格段に下がり、起業のチャンスも増える。結果、事業所が増えた。
- ・ 納期が短くなった(仕上げ、作製など)、納期が厳しくなった(早ければその日)、デジタル化でできるようになったため、発注量が増えている。海外について、今は大丈夫である(国内は質がよい。海外は粗い)。不安はある。動画は安いので海外に頼る。
- ・ 受注量は減少気味で、なぜなら人材に左右されるからである。単価・納期はずっと同じ。海外委託については、クライアントが発注しているが自社に影響なし。なぜ海外に委託するかは、単価が安いのではなく、その仕事をする人材が日本にはいないからだそうである。海外の質は早くて悪いのが現状であり、よく海外から戻ってきたものを直す作業もやることもあるそうです。
- ・ 発注量は増えた。単価は平行線で納期は変わらず。すべてのパートで作品の情報量が多くなってきている(質の向上)中、受注金と質が管理しにくい状況である。海外委託は質が悪くて直しが多い。
- ・ 動画は海外に出している。海外から帰ってもやり直しが多い。海外に行きはじめてのは20年位前。台湾の制作会社が海外をおさえていて、運賃や修正を合わせると同じ値だが早く、動画の9割近くはこのパターン。原画は日本。
- ・ 日本のアニメーションは、キャパシティが限られている(国内)。世界に出るアニメはまわってこない。海外の作品は、利益は出資者へいってしまう。著作権なしの契約なので、出資者に有利である。制作費はあたまうち。発注量はふえている。単価は変わらない。日本以外の労働力、中国の子会社でコスト削減。資本力がある会社は権利を主張する。小規模な会社はできないが、少しずつ変化している(行政の支援により)。
- ・ 特に変化なし。最後の工程なので。
- ・ 業界動向 作品そのものは数多くある。テレビ、映画、ケーブルTV(JJ9、WOWWOW)、インターネットと幅が広がっている。ケーブルTVでアニメを放送するところもある。かなり大手。

(4) 現状での最大の課題(収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資)

- ・ デジタル化が促進でき、ここにサーバーがあれば業務の効率化は数倍アップする。各社共通のフォーム、ひな型があれば便利だ。
- ・ アニメ業界は今、かつての不況でリストラの対象となった中堅の人材がいないため、若手の制作進行や若手監督が未熟なまま、無理なスケジュール、制作費で仕事を始める。そのしわ寄せがすべて下請けに掛かってきてしまい、スケジュール面、金銭面共トラブルが多数起っている。
- ・ 人材不足は恒常的であるが、残業、休日なしの状態のカバーしている。給料が安いので人材確保は難しい。単価は変化なし。動画と仕上げは全部海外で行われているとのこと。現在の会社の仕事量と人材では非常に狭く、30人の収容で一杯である。自宅や他社の事務所で働いている人も皆一緒になって仕事ができるのが理想ではあるが、無理な話とあきらめている。上手な人(器用な人)は月30~40万円稼ぐ人もあるが、少人数である。不器用の方でも必要に迫られて仕事をしてもらわねばならず、出来上がりが悪くなくても止むを得ないというところである。誠に残念な話である。
- ・ 人材不足が最大の課題。即戦力となりそうな技術者がなかなかいない。収益はここ数年横ばい。現在の体制では現状を超える収益を上げることは難しいのではないだろうか。技術者が不足しているので、今後は海外の技術者に一部の

業務を委託することを考えている。マンションの1室にオフィスを構えている影響で、現状の5名では作業スペースが狭い。将来的に人材が確保できたら、地価の安い場所に移転する可能性もある。

- ・年間を通じて安定した収入が得られない(特に7~8月は落ち込む)稼げるときに稼いでいくしかないが、繁忙期(11月~3月)は人手不足のため、仕事を断わらなければならない状況もある。
- ・収益について。製造に特化した産業といえる。アニメは2次的3次的な利用で大きな利益を生む。著作権を持たずに製造のみでは大きな利益率を望めない。だが著作権は仕組みが複雑で、かつ資金力不足では冒険ができない傾向にある。著作権に絡むことは手間の面でも難しい。リスクも大きいので下請け(工場)の方が安全ともいえる。
- ・人材育成について。アニメーターは社員でない場合が多いので、社内での実践教育が難しい。ベテランは仕事に追われて、人材育成に裂く時間を持ってない。若手が新人を教える場合が多く、教える側が端的に経験不足という傾向。結果、半年経っても育たない。バカらしくなって辞めていく新人も多い。
- ・人材の確保について。専門学校で教鞭をとっているのだから、技術力のある人材をスカウトできる。恵まれた環境にいると思う。
- ・流通形態の見直しについて。ひとつの産業分野として大きく展開させるとするならば、販売や流通経路の開拓が必要。
- ・海外勢力について。韓国、中国、台湾、フィリピンなど、アジア各国で優秀なアニメーターが多く存在。海外勢力は脅威だが、現在の業界全体の総量に対しての技術者数を考えるといたしかたない。韓国を例に取ると、成果主義・年俵契約に特化している(取りまとめる人がいて、アニメーターが個人で契約)、発注単位は日本国内とほとんど変わらない。ただ、貨幣価値が違うのでそれぞれの国では高給取りとなる。その点、日本に比べて人気商売といえる。その分、技術者としてのプライドも高く、同時に作品に対するプライドも高い。結果、作品の完成度が高い。実力主義ゆえ、単価が変らずに結果が伴うのであれば、技術力のあるほうへ仕事が発注されるのはしょうがないのかもしれない。国内のアニメーターの中心世代は製作に忙しく人材育成に十分な時間が取れない人が育たない。国内で人材のドーナツ化現象が発生 海外に発注が行く、という悪循環。
- ・設備投資が大変。銀行借入。区融資があっても書類をそろえられない(業界全体)。制作費が下に流れてほしい(動画・原画)。分業の下請に還元されない。
- ・図の情報量が増えたのにも係わらず、単価は変わらない。人材の確保と育成。
- ・受注金が低い。海外の質の向上がはかどれない。通信速度におけるインフラの整備がまだまだ(現状では金がかかる)。家賃が高いので、あまりスペースがとれない。
- ・今は番組が多いので、海外に動画が出てても仕事はある。但し、即戦力になる人がいない。同じ人では決まったものになる。課題は金銭。契約者はない。外注作業案をまとめて請求。但し、年に1回か2回はクライアントが倒産して未収金になる。1度つぶれて名前をかえてどこかでやっている。1が人(技術)、2がスペース(高い)。今いる方は学校を出てきている。アニメの専門学校 志望者は横ばい或少なくなっている。
- ・面白い話をつくれる人がほしい(人材育成)。コンテンツ不足。面白くなくてもアニメに。市場を拡大してほしい。何かを売るために手続きが多い。例えば、許諾、権利。日本市場は世界的な市場。海外での契約は困難。不平等 製作会社 契約会社。外資も入ってきている。海外のクリエイターを使わざるを得ない。デジタル化は作品はよくなるが、利益はあがらない。効率アップしても設備投資が増え、相殺されコストダウンにはつながらない。
- ・スペースとしては、複数のフロアが一つになればよい。小さな部屋に分けたい。それぞれ必要(編集)。移転できない理由は、内装費用が高いから(部屋を分けるため)、デジタル化には対応(コンピューター処理)
- ・3Dを初めてやるということで、いろいろな設備が必要。その経費を見込んでいる。社内ですべてやるとなると、作品が決まってくる。一つの作品すべてをやる。したがって放映をやめると次がない。アニメ産業は受注産業。元請けが5~6社。今は作品が多いが、元請けも多い。全て内ではやらないが外注も含めて元請けができる。
- ・何らかの還元。TVの場合は何らかの還元がある。TVの場合も30分でも数十万という金額がくる。しかし、二次以降の使用については制作会社にも入っていない。こういう力関係のフィート構造。東京ムービーのころは再放映料として分配されたことがある。昔の東京ムービーの美学は通用しない。努力、我慢よりも大衆というニーズを荒らしまくっている安易なゲーム。

(5) 近隣市区での良いと思う産業支援施策

- ・保証金や奨学金など、アニメに携わる人の保護を制度化してほしい。アニメに関する人材バンクのようなものがあれ

ばよい。確定申告のときに、アニメ専用窓口をつくってもらいたい。

- ・ アニメーターは「絵描きの端くれ」「職人気質」といった意識があり、経済観念もあまりなく、金銭交渉ができない。こういったアニメーター仲間を集め、コンサルティング支援をしてもらえたらよいと思うのだが・・・。
- ・ 融資制度はあったほうがよい。
- ・ 近隣市区の支援施策はあまり知らない。福井県が行っているという中小企業への助成金制度(納税を3年間据え置き) を東京でも実施してもらえるとありがたい。税務面での支援があるとよい。
- ・ 自主制作 (東京大空襲の体験をもとにした「ガラスのうさぎ」) など。社会性の高いものをつくっている (90 分のアニメで長編) 。地方で上映会をやっている。自主制作は地方で上映会をもっても、その料金を先に制作者になっている。コンテンツにはならない。こういう作品と係わると勉強になる。過去の事実が本物が求められる。

(6) アニメ産業 (自社関連産業) 底上げ拡大のための要望

- ・ アニメの労働力を海外に頼っている現状を止めて、国内に多くの人材がふえて、仕事に取り組んでいけるような状況をつくってもらいたい。
- ・ アニメ専門学校を卒業しても、教育不足のため使える人間はほんの一部にしかすぎない。杉並区でもアニメのコンテストなど、イベントを行ったりしているが大向う受けだけで、ほとんど役に立っていない。根本的な人材育成が必要だと痛感する。オリンピックにおけるスポーツ振興のように、表に見えない部分に補助金を出し、時代を担う人材育成に支援を行ってほしい。
- ・ 人材不足を解消するには、就労環境の改善が要求される。そして、若い人でもこの業界に来て働くことができるように、人材育成のための支援を要望する。アニメ産業は市場も狭く、社会的にあまり認知されていないと思う。韓国では国家がらみで支援しているが、成功していないとのこと。アニメは子どもの見るもの位にしか思われていないようです。日本においても、アニメ産業は業種として大きいものではなく、消費も頭打ちの様相であるように思います。大ヒット作品の出現を切望するのみである。
- ・ 他業種の方と交流をもてる機会がほしい。区がどんな施策を行っているかわからない。事業者ももっと知る努力が必要だが、区も何をやっているのか事業者に伝わるように努力してほしい。売掛金の回収について相談したが、あまり役にたたなかった。
- ・ 行政面でのアプローチについて。5 で挙げた税務対策。アニメ産業は小さな団体がほとんど。産業的に大きくなりづらい環境にある。年商ベースで 10 億以下の会社はそのほとんどが人件費で消えていく。現在の税制では会社の利益確保が難しい。税務的な優遇措置があると業務拡大や経営安定に繋がるのでは、と感じる。人材確保について。現在、アニメ産業のメインスタッフは 30 ~ 40 代。皆、一線で活躍中。育てる側に回れないのが現状。教える側の金銭的補償ができれば人材育成面に厚みを持たせられるのでは。アニメ産業はゲーム産業と密接なつながりがある。ゲーム業界がちょうど盛り上がったとき (10 年くらい前 ?) 、優秀な人材はゲーム業界に就職する人が多かった。結果、アニメ産業には現在、中間世代が少ない。ゲーム業界との連携が必須だと感じる。人材育成について。アニメーターになるには、その養成機関として専門学校を卒業して就職することが一般的。現在、アニメを学問として考える大学も増えているので、勉強の機会は広がっている (技術者を養成しているかどうかという点に言及すると不明) 。また、アニメが市民権を得たことにより、アニメーターやアニメに係わる仕事がしたい、という就職希望者に対し、世間の目が変わった。社会的にも認められる職業となりつつあり、親の理解を得やすくなった。その点で障害が減った。アニメーターという仕事について。アニメーターは生活できない・収入がないという言い方をよくされるが、これは間違い。センスや技術があれば稼げる仕事。また、個人単位で働く仕事ゆえ、自己管理能力に長けていることが成功の必須条件。年齢は関係がなく、実力主義。ただし、体力的な負担も大きく (時間的な拘束が多い。肉体労働ともいえる) 時代の要請を嗅ぎ取る力も必要なので若い方が有利な仕事といえる。
- ・ 自分の力でやるべき。アニメ産業が入るビルに低家賃で入居したい。原画・動画の収入をふやしてあげたい (若い人が育たない) 。分け与えるシステムが必要。
- ・ アニメ産業に対して国の重要な産業だととらえてほしい。抽象的ではあるが次のとおり。 発注金額を上げる方策。 権利分配。 社会的権利。今や日本のアニメは世界的に高いレベルであるというのに優遇されていない。これでは大田区の工場と同じである。
- ・ 融資を希望する。書類がたくさん要る。 証明書等が揃えられない。ミュージアムなどやっても、人材を育ててくれない。収益の低い人育てられるか。20 年くらい前から海外にいくと、日本のアニメを放送でやっていた。マ

ンガの本は海賊版だが、アニメファイルは正式。海外に行く日本のアニメは日本よりかなり安い。協議会が昔あった（東映等でもやっている）が会費とられるだけで生活が何もかわらない。下請けは地獄。下請けはいまどきこんな金額。ただ好きでやる人がある。育てようとかそういう感覚はない。このまま 20 年、アニメを地味につくっていく人間が報われない。部屋代の心配や給料の心配ばかりしてよい作品はつくれない。

- ・ クリエイター（作家）不足。海外の人がもっと働けるようになってほしい。海外のクリエイターは働く期間に限られる。海外のクリエイターを使わざるをえない。発掘に障害が多い。資金を持っている会社との契約が不平等。バランスを取る法律専門家がいればよい。新しいアイデアをつくれる人材がほしい。才能の発掘。事業（人材育成）、DVD が安く買えると簡単に情報が得られる。能力が向上しクリエイターが育つ 裾野が広がる（権利の問題） 安くなる。
- ・ 同業種のネットワークづくり。お金については、手続き面で時間がかかり、条件厳しい。起業家への資金面の援助（編集は海外には出せない）、編集者 - 監督者。決まっている。
- ・ スタジオを空きビルを区から借りてやる。今のコンテンツだとかなり著作権が複雑 声優さんまで権利とっている。音楽監督まで権利とっている。複雑すぎて明確にわかる人がいない。
- ・ 人材育成が重要 自分のやったやり方で、他よりも人が育った。人間性と芸術性（現実以上）。今のアニメの隆盛は現実と調和している。現実対応だけでは遅れていく。自分が何を心地いいものとして求めていくか。これがおいしいはずだととりものを出し続けることが、私たちである。作業のためにやるのではなく、喜んでもらう。人間としての感性が重要。自然物と向き合わせると人物やそのキャラクターにいつてしまっている。コンテンツビジネスは更正技術もダメにする。ゲームは若い人を悪くしている。ゲームの影響を政府は何も言わない。表現の自由は無制限とは違う。

一般産業事業所 (全文)

(1) 杉並区内立地のメリット・デメリット

- ・ メリットは、客は銀座、青山が多い。銀座は20分で行ける。デメリットは別がない。(広告制作業)
- ・ 自宅が近いので通勤に便利。リサイクルショップという職種は売り手が重要であり、お金持ちが多く住む西荻からのお客様から、よい品を安く売ってもらえる環境はメリットになる。(古着商)
- ・ メリットは、70年以上住んでいるので、近所からの引き合いが多い。交通の便がよい(近くに環状8号線があるので、車を利用しやすい)。デメリットは、特に感じられない。(建設コンサルタント)
- ・ 昭和36年より東洋整体治療院と健康器具・食品販売を営んでいたが、健康器具・食品の販売のみをしている。メリットは、治療院の顧客が近くにいる。中央自動車道永・インターが近くにあり、近隣の顧客への交通が便利。デメリットは、賃借り向きの適当なビルが少ない。(カイロ・整体)
- ・ メリットは、自宅より徒歩通勤ができる(住環境としては大変よい。涼しい。小鳥が多い)。荻窪は丸の内線の始発駅で、霞ヶ関へのアクセスがよい。駅前にあるせいか飛び込み相談案件がある。デメリットは、企業数が少ない。(弁護士)
- ・ メリットは、住宅地が多い故か、相対的に地価が安い。ビルの賃料も安かった。通勤可能従業員が多く、社宅の必要がない。デメリットは、主要取引先が都心部各所にあり、交通に時間がかかる。(建設コンサルタント)
- ・ メリットは、井ノ頭線高井戸駅に近い(徒歩6分)ので、貸スタジオの立地はよい。相対的に地価が安い。デメリットは、強いていえば、都心部へのアクセスに時間がかかる。(映像ソフト制作)
- ・ メリットは、高円寺駅前バル商店街は、ここ3~4年ユニークな店がふえて、活気がでている(若者が集まっている)。店を開きたい友人がいるが、空店舗がないくらい。デメリットは、ファッション、古着の商店街のトップは原宿で、高円寺は中央線のみでのアクセスで来客面では弱い。(古着商)
- ・ メリットは、事務所賃借料が以前の渋谷より高円寺の方が安い。自宅に近くなった。商品倉庫は千葉にあるが(以前は品川)宅急便の活用で、本社と離れていてもほとんど問題のない時代になった(ファックスで連絡)。デメリットは、取引先が御茶ノ水、品川にあり、対面交渉の必要なき時はやや不便。(健康食品)
- ・ メリットは、この法人は住宅地の真ん中に位置しているので、周辺地域の人の入所及び利用が多い。そのため、家族の人たちの来所が安易。入所者本人の気持ちの安らげる場所である。入所希望者の多い地域である。そのため、空が少なくロスを生ずることがほとんどない。デメリットは、施設で要望があったときに、その品物を取り揃えるのに時間がかかる。街の充実度、新宿など比してこの業種に必要な品物を販売している店が少ない。荻窪駅前では充分には揃えることができない。住宅地なので一方通行が多いので目的地に行くのに時間がかかるのと、わかりにくいのに閉口する。(老人福祉施設)
- ・ メリットは、店と自宅の距離が短いので、通勤時間などロスがない。商店街の人通りが多い(以前よりは少なくなってきた)。西荻窪駅より3分、4分の落ち着いた雰囲気のある商店街である。杉並区はリサイクル店が多いのでよく理解される。デメリットは、家賃(賃借料)が高い。そのため売場(店)面積の拡大は不可。(リサイクルショップ)
- ・ メリットは、交通が便利(中央線高円寺駅より2分位)。取引先が新宿、渋谷方面に多いが、10~15分で行くことができる。従って家賃の高い新宿や渋谷に事務所を構えなくてもよいわけである。道路関係がよいので、顧客~来社の際、道案内が簡単。デメリットは、事務所として使用できる物件が少ない。建物の賃料が高い(新宿、渋谷と比較すれば別)。税金が高い。(設計(土木))
- ・ メリットは、交通の便よし、JR荻窪駅より徒歩10分位、青梅街道に面しているので作業用の荷物に出入(自動車)が便利である。地下鉄(丸の内線)利用も可。中途障害ですからリハビリを兼ねて徒歩で通所する人も多い。デメリットは、車(自動車、自転車)の往来が多いので、障害者である人には危険である。バスの本数(1時間に3~4本)が少ないので、当事者にとっては不便である。建物の賃料が高い。当作業所で使用できるような物件が少ない。(福祉施設)
- ・ メリットは、交通の便がよい。西荻窪駅より5分以内のところに事務所がある。デメリットは、建物の賃料が高い。駐車場の料金が安い。家賃の関係で事務所が狭くても止むを得ない。駐車料が高いが確保しやすい。(土地家屋調査士)

- ・ メリットは、交通の便がよい（JR阿佐谷駅前）中杉通りに面しており、人通り多く自動車でも利用可能。パールセンター商店街（アーケード付き）から流れてくる人たちも店舗の前を通る。デメリットは、雨天の日は店舗の前を歩く人たちがいなくなる（アーケード付のパールセンター商店街に移動するので売上減となる）、建物の賃料が高い。商売上承知の上で利用。（チケット売買）
- ・ メリットは、杉並区、中野区は人材が多く住んでいる、交通が便利である。自転車で、バイクで走ることが簡単に。商店街の中に事務所があるので種々便利である（買い物など）、井の頭線、西永福駅1分のところに位置している。杉並区の永福界隈は生活環境がよい。デメリットは、建物の賃料が高い（杉並区）、駐車場不足で料金高い。（ソフトウエア）
- ・ メリットは、交通が便利である。生活環境がよい。住みやすい。仕事の内容は便利屋である。自動車に道具類（リフォーム、水道の水もれ、扉のペンキ塗り、など種々の工具）を積んで、簡単な補修、工事などを仕事としている。デメリットは、仕事の中心は大田区大森周辺のため、往復に時間がかかることである。杉並区でもタウンページを見て電話をくれる人もあるので仕事をすることもある。（便利屋）
- ・ メリットは、交通の便がよい（JRと地下鉄の2駅がある）、杉並区内の取引先が多い。社長の本間茂次の自宅が近い。環境（生活）がよい。事務所のところは静かである。デメリットは、家賃が高い。駐車場が少ない。料金高い。（測量設計）
- ・ メリットは、交通が便利。都心に近い。生活環境がよい。新宿、渋谷、東京駅などに行くのはそれほど時間がかからない。デメリットは、建物の賃料が高い。（設計）
- ・ メリットは、交通が便利。駅より3分位の大通りに面している。人通り多い。デメリットは、吉祥寺と荻窪（大きな街）の間に位置している。建物の賃料が高い。（CD・DVD・ビデオ店）
- ・ メリットもデメリットもとにかくこの青梅街道沿いに住んで27、8年経つ。ここに慣れていて引越しも面倒。動きたくない。ただそれだけだ。世田谷区、練馬区にバイクで売り込みに行くのに便利である。他の区に比べて杉並区はソコソコである。松戸方面へも行くがバイクで移動するのに都合がよい。それだけである。（医療用機器）
- ・ 通信機器メーカーである本社は立川にある。現在の業務とは違う事業を施行していこうと現在準備中である。区内の会社と一緒に仕事をしようということで、現在の場所にここに来た。立地としてメリット、デメリットがあるかどうかはこれからである。事務所としてのいろいろなことは、今のところその段階ではない。（電気・電子計器）
- ・ メリットは、駅に近いこと（駅の並び1分以内）、1Fで道路に面している。人通りが多い。デメリットは、道が狭くてこの店のある前の道路は細くてゴチャゴチャしている。古くて小さな店が多い（確かにあまりきれいな感じはしなかった）（携帯電話サービス）
- ・ メリットは、環状8号線沿いなので、いろんな人が見つけてくれる。大きい通りなので荷物の積み下ろしがしやすい。住宅街を控えているので近所の方も通りがかって見知って、あとでまた買い物に来てくれる。デメリットは、排気が多くて、すぐ真っ黒になる。駅から遠くてこの場所までの説明がしづらい（実際歩いてみてややこしく、道に迷いそうになった。それに遠い）（リサイクルショップ）
- ・ メリット - 以前渋谷で事務所を置いていたが、このビルの建築主の設計をしたのがきっかけで、ここに事務所を開くことになったが、お客さんが杉並・中野区の方が多かったため、現在も引き続いている。お得意さん、依頼主さんには便利である。デメリット - 景気が悪いので家賃が負担になってきている。少し堪える。（建築設計）
- ・ メリット - 50年位前からここに会社を置いている。お客さんは23区内の病院、医院、個人のお客さんであり、即出勤出来る。医療用の酸素ボンベ、炭酸、液体窒素を扱っている。場所的に営業にできるのも便利である。デメリット - まわりの住宅に気を遣う。依頼があれば24時間出入りがある。扱っているのが医療ガスで住宅街なので問題がある。夜中にボンベを積む音など、どうしても出てしまう点。（医療用機器）
- ・ メリット - 荻窪駅南口側に事務所がある。そのために移動するにも時間が有効に使える。出掛ける場合に便利である。何か用事が出来た場合、例えばセールスの人で必要ならばすぐ来てもらえる。デメリット - 通行量が多い。便利のためにセールスがちょくちょく来て落ち着かない。（建築設計）
- ・ メリット - 商業地域なのでお客様の来店が便利である。JRの駅で探していた。集まり易い地域であるので、杉並区という土地柄、住宅地でしかも年齢もやや高いかなということで探した。慎重に選んだ。物件はそれ程多くなかった。新築のビルで気に入っている。店舗形式なのでチラシを持って来てくださる点も、駅から近いこと、ビルが新しく歩道に面していることが要因である。デメリット - 幹線道路（青梅街道）沿いなので、少し埃っぽさがあること。エステなので、音が少し気になる部分がある。救急車、パトカーの音が結構気になる。（アロマセラピー）

- ・ メリット - JR阿佐ヶ谷駅のすぐ側にあるので分かり易い。買い物にも駅に用事がある人にも立ち寄り易い点。ビル自体も大変分かり易い。駅前のロータリーに面している。生活レベルも高くお客さんの質はとてもよいこと。デメリット - 家賃が高いこと。入居してからわかったことであるが、1, 2, 3 Fは営業店舗で4 Fから上はマンション居住フロアになっていて、看板がだせないこと。正面入口は2 Fから入るが、そこには郵便ポストもなくわからない。飛び込みのお客さんが入れない。ビルの東側に1 Fの郵便ポスト玄関がある。1 Fの郵便ポストで確認するしかない。広告宣伝も目につく看板もないので、集客は難しい。(パソコン教室)
- ・ メリット - 高円寺は2, 3年前から若い人が集まってきている。これから伸びてゆくだろうということでお店を出した。3年前、もともと港区赤坂に事務所があるが、渋谷原宿でお店を構えていた。高円寺はウチと似た様なお店が多くあり、競合する面もあるが共存共栄しながら集客の原因となっていることといえる。デメリット - 建物が古くてあまりきれいでないこと。エレベータがないこと。平日は集客が弱い(渋谷新宿に比べると)。土日は人の出入りは多いが。(古着商)
- ・ メリット - 道路沿いである。青梅街道と環7の角で立地条件がよいこと。交差点という角地で車が入りやすい。また、出て行きやすい。メインはガソリンスタンドである。電話番号でフリーダイヤルの名前を車検センターにしているが、もともとガソリンスタンドであり、スタンドに来た人が車検を行っているのを知ってもらえる。デメリット - 車のお客さんなので、車で走ってこられた方が近くまで来ないと気づきにくい。(車検)
- ・ 杉並区の依頼により養護施設の空きスペースを利用してつくられたもので、当所の関連施設が阿佐ヶ谷にあり、南は当所でカバーしている。障害者のショートステイ等のサービスを提供している関係で、当所側でも送迎をするし利用者側も車を使うので幹線道路(環8、甲州街道)に近く、大変便利。だが、そこから一步入った所にあるので、静かな環境でもある。(福祉施設)
- ・ 社会保険庁等取引先が近くにあるので便利。また荻窪や高井戸、吉祥寺等からのバス路線もたくさんあり交通の便が良い。ただ、住宅地のため、貸事務所、貸しビル等がない。当社も貸店舗を何軒か次々とつなげて使っているが、2 Fへは外階段だったり大変不便である。安い貸事務所が欲しい。(DMサービス)
- ・ 高井戸駅から徒歩7分。住宅地の中にあり、大変静かな環境である。又当会はインターネットでのサービスなので、立地条件は業務に関係ない。近隣の住人のゴミ出しマナーが悪いのが腹立たしいくらいで、立地条件に問題はない。(情報処理)
- ・ 元々は栃木県内で工場向けの日系南米人の工員を派遣していたが、工場の撤退や減少等のため、事務所を閉鎖して自分が別に持っていた当所の別会社に移転、現在に至っている。荻窪駅に近く、便利なので、手狭ではあるが我慢している。(労働者派遣)
- ・ 主に演劇のための小劇場(貸しスタジオ)を4軒持ち、それを貸出している。中央線沿線の「文化圏」というイメージもあり、メリットは大きい。4劇場とも阿佐ヶ谷、荻窪周辺で交通の便も良く集客もしやすい。又商業地なので、来客にとっても便利であるし、商店にとってもメリットはあると思う。(貸スタジオ)
- ・ 昭和48年にたまたま空いていた当所に開店。今に至っているが、住宅地域で駅にも近く店舗としては良い条件が整っている。カーテン、じゅうたん、ブラインド、その他ファブリック等の販売と一般住宅のインテリアの設計施工を行っているが、取引先の工務店も割りと近くが多いので、特にデメリットはない。(インテリアデザイン)
- ・ 都心より賃貸料が安い。地下鉄の駅に近い。但し、ビジネス街ではないので、商談や求人時に少々マイナス面があるのは否めないと思う。業務内容はソフトの製作とシステムの販売をしている。大手企業からの下請けと自社の開拓した顧客との半々ぐらいの経営状態が続いている。(ソフトウェア)
- ・ 語学教育を中心とした出版社(従業員300名)のホームページの製作管理のために設立された会社。本社は銀座から青山そして、17年前に当所に自社ビルを立て現在に至っている。(出版)
- ・ 30年程前に住居を梅里に構え、その近くという事で当所に事務所を持った。取引先は横浜が多く、特にメリットはない。以前、区の融資を申し込もうとしたが、ズラズラと並んだ十項目の資格に合わず受けられなかった(その項目に全て合う人はいないと思う)。(建築設計)
- ・ 都心に近い 顧客が都心に多い。杉並区に同業者が少ない。幹線道路に面しているので我々運搬業者には都合が良い。住宅地なので、坪単価が高く倉庫等を十分確保できない。作業のためのスペースもあまり取れず狭い。(DMサービス)
- ・ 昔は医療機械の本場である本郷にいたが、40年前、資金等の兼ね合いで当地に住まいを購入。そこで商売を続けている。取引病院も近隣にあるので、それ程不便は感じていない。以前は在庫を置いておく必要がある時期もあったが、今は滅菌製品を扱っているのでほとんど在庫もない。スペース的にも問題ない。(医療用機械)

- ・ たまたまスペースと価格に合った当地を事務所になっている。杉並といっても世田谷区との堺の地で、ほとんど杉並区を意識していない(今年で10年になる)。環状八号線と甲州街道が交わる地点で、八幡山の駅にも千歳烏山駅にも行けるので場所を教えるには都合がよい。電気、電話回線の容量問題ない。(情報提供サービス)
- ・ メリットは中央線沿線で交通が便利。人が多い。デメリットは特になし。(建設コンサルタント)
- ・ メリットは家賃、駐車場が安い。周りの環境がのんびりしていて良い。デメリットは得意先が日本橋が多いので遠い。(電気設計)
- ・ メリットは中央線沿線で高円寺というと古着屋が多く、古着の聖地となりつつある。家賃が安いので開業しやすい。デメリットは町自体活気はあるが、下町の要素か夜は人がいなくなる。(リサイクルショップ)
- ・ 店に来るお客様は年配の方が多い。雨が降った時、駅から路面店が多いのに長い屋根がない。荻窪からシルバーバスでバスで来る方が多いが、バス停からの歩道に自転車が置いてあったり、物があり、歩道が歩きづらい。メリットは井荻駅から近い。(補聴器)
- ・ メリットは中央線沿線荻窪駅近くで交通の便利は良い。環境が静かで気に入っている。デメリットは特になし。(ソフトウェア)
- ・ 青梅街道に面した日常雑貨のリサイクルショップ。住居兼店舗で夫婦でやっている。住み慣れた土地で交通が便利。(リサイクルショップ)
- ・ 青梅街道に面したビルの2階が事務所になっている。従業員は8名で、主に内装デザインの仕事を行っている。主要得意先の事務所が近いので、便利である。(建築設計)
- ・ 南荻窪のマンションの1室を事務所兼自宅として使っている。環境音楽の制作会社で癒し系音楽のCD制作や劇場用の音楽(例えば愛知万博のパピリオンの音楽)の制作に携わっている。メリットは落ち着いていてザワザワしていない。デメリットは山手線の内側から距離があり、顧客に対して厳しい。(アニメ製作)
- ・ 井の頭通りに面したマンションの3階に事務所があり、建築の構造計算を行っている。3階建以上の建物は、構造計算を提出する義務がある。メリットは自宅が事務所と兼用になっている。新宿に近くて便利。デメリットは求人の中には、交通の便が難点。(建築設計)
- ・ 本社は山形市にあり、東京事務所を杉並区和泉一丁目に開設。仕事はソフトの開発に取り組み、請負が75%、自社開発が25%の比率である。現在9名でやっている。メリットは新宿に近いし、交通の便がいい。デメリットはなし。(ソフトウェア)
- ・ 荻窪駅近くのビルの2階でゲルマニウム温浴や医療器具を使った健康サロン。リラクゼーション、肩こりや体質改善によるダイエット効果あり。自宅の近所に開店したため、便利だ。医療機器メーカーのバックアップがあって開業した。(エステティック)
- ・ 自宅兼事務所土地家屋調査士の国家資格をもって測量の仕事をしている。杉並区は環境が良くて便利である。不便なことは感じない。(建築設計)
- ・ 住宅地にある特別養護老人ホーム。都内に5つの特養を運営している。事業拡大の核となる老人ホーム。メリットは交通の便がいい。デメリットは人材が集まりにくい。(老人福祉施設)
- ・ 西荻窪駅前、バリ島のインテリア雑貨のお店。8年間家具を輸入している会社に勤務していたが、昨年7月に独立し、お店を出す。一人でやっている。メリットは文化人が多い街。デメリットは一方通行の道が多く、わかりにくい。駐車場が少ない。(インテリアデザイン)
- ・ 杉並区は生まれて育った所で、住み慣れた所なので他に移るつもりはない。交通の便もよく立地条件も良い。事務所が狭くなったので、杉並区内で移りたいと思っている。(計器)
- ・ 久我山駅近くに店舗兼住宅の物件を購入し、店を開いた。夫婦2人でやっている。店を開いた時は、久我山会館のような大きな建物はなく、店から駅までさげすものはなかった。現在は久我山会館の陰にかくれてしまった。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・ 設立時は杉並区立であったが、民営化に伴い社会福祉協議会が運営することになった。通所介護施設の運営と配食サービス・家族介護サービスなどを行っている。(福祉施設)
- ・ メリットは地方への日帰り出張に利便性が高い。新幹線や飛行機の朝一番機に間に合う。建築関係の材料屋が多い木材屋、内装資材屋及び道具店が近くに集中していてリフォーム材などの最新情報にそって現物を確認できる。よって、事務所の限られた空間に現物を揃える必要がなく事務所スペースが有効活用できる。(建築設計)

- ・ 地域密着型で仕事している。現状が需要、供給のバランスが最もよく会社の体力に一番合っていると思う。こじんまりした方がヘルパーさんにも、利用者にも便利である。この様なサービス業は、無理しないで目の届く範囲をテリトリーにするのが一番である(一番遠い所で松庵である)。デメリットなし。(介護サービス)
- ・ 浜田山で立ち上げたのは この土地に住んで 50 年になり立ち上げ時のランニングコストがかからない。 利便性が高い。 利用者予備軍がたくさんいる。デメリットは、介護保険制度ができ、同業者の乱立にとまどいを感じる。(介護サービス)
- ・ 井の頭線の永福町 - 西永福の中間地点で表通りに面している割には、周りの地区より家賃が安い。子どもの小学校の行事への参加も可能な現住所は利便性がありよい。以前は勤務していたので、この地で開店してから客を集めたので、現在 1 日平均 6 ~ 10 人位でもう少し客が増えないと事業をしている旨みを味わえない。自分の財布に 50 万は残したい。(エステティック)
- ・ 荻窪で開業して 38 年になるが駅前にあり、来訪者にも、出向く際にも便利である。ワンルームマンションを購入し、現在に至る。PC (CAD) の発達で部屋の広さは受注高に関係ない。(建築設計)
- ・ 香港に本社のある日本の法人である。98 年渋谷で資本金 3,000 万円で設立したが、採算がとれず閉鎖した。でも日本に住みたかったので、現住所の自宅の一部で続けている。なぜ失敗したか、本人が日本を離れて 29 年になり、出身地は長崎で東京に知人がいなくてネットワークが作れない。他国(11 カ国)はスムーズにいったので、日本も OK と思った。中途半端はだめである。(健康食品)
- ・ 駅に近く、公園があり職場環境がよい。避難場所も近い。社員も中央線沿線が多くてよい。以前は渋谷神宮前にいたので、その頃に比べると遠くなったという人もいるが、得意先は全国なので、原則的にはあまり関係ない。平成元年現住所に 3 F 建ての自社ビルを建設し、移転した。(輸入雑貨)
- ・ 全国展開で健康食品を販売している。創業時のメンバーが三鷹、荻窪界隈に住んでいたため、現住所に事務所がある。このことは特別メリットではない。社員が 20 人になったので手狭になり、もう少し東京に近いところに移りたいと考えている。(健康食品)
- ・ メリットは人通りもあり、駅も近い。環 7 道路も近く、車の往来が多い。また青梅街道も近いし、目の前は五日市街道で商品の運び入れ出しがしやすい。車での利用がしやすい。新宿オフィス街も近く、商品の動きもつかみやすい。デメリットなし。(リサイクルショップ)

(2) 現状の就労環境と人材の過不足の状況

- ・ パソコンをやる人がいない。パソコン仕事は人材派遣を頼んでいる。(スポーツクラブ)
- ・ 社会保障完備。9:20 ~ 17:30 (定時) で、残業はほとんどない。人手はちょうどよい。(映像ソフト制作)
- ・ 人材不足は忙しいときは重なる。イベントが集中する 5 ~ 6 月は株主総会の映像が忙しい。クリエイター、プロデューサーが必要。カメラマン、ディレクター フリーランスが多い。これら人が必要。(広告制作業)
- ・ 5 ~ 6 年前は社員 (建築士) が数人いたが、現在は一人で事務所を運営している。社員がいた当時と比べると受注量が減っているので、一人でも業務に支障はない。引き合いが大幅に増えれば社員を補充しようと考えているが、現状を考えるとその必要もなさそうである。(建設コンサルタント)
- ・ 会社は社長 (69 才、治療・研究者) と長女、次女、パート女性の 4 人。治療院収入 + 健康器具・食品販売 (年商 5,000 万円弱) = 年収。 零細企業なので、パソコン・経理のできるパートの人がほしい。姉妹は営業にもっと力を入れたい。 社会保障はないが、休日はお互いに譲り合いながらやっている。(カイロ・整体)
- ・ 女子 2 名を採用しているが、問題はない。(弁護士)
- ・ 社会保険、諸規定は完備、守っている。 従業員 120 名のうち 111 名が積算を担当。受注から納入までの時間的余裕がないため、残業になることが多い。 人員は十分である。(建設コンサルタント)
- ・ プロカメラマン (スタジオ撮影が中心) で一人ですべてをこなしているため、マイペースで仕事をしており、問題はない。(映像ソフト制作)
- ・ 開店時間は 12 時 ~ 20 時、年中無休営業。開店後 9 か月なので、休日は店長とアルバイト 2 人 (従業員は休み) での営業。未だ体制が固まっていない。 もう少したてば、再考したい。(古着商)
- ・ 実質家族のみでやっており、問題はない (現状の仕事量に見合った人数である)。(健康食品)
- ・ 看護師の募集が困難である。募集 (求人) には来てくれるが、定着する人は少ない。なぜかといえば、看護師の職務

の性質であるかも。具体的には1か月位で辞めて、他に移動する人が多い。当方だけのことではなく、いくつも渡り歩く人が多いと聞いている。看護師が不足している。男性の介護士が増加しているが、当所ではあまり好まれない。女性の入居者が多く、男性介護士の要望が少ない。介護休業制度、育児休業制度などは完備している。全体的には社会保障、就業時間や休日は取れている。現状人材は足りているが、看護師の不足は常である。掃除、洗濯、給食などは特定の業者に委託しているので、まずは問題なし。(老人福祉施設)

- ・ 代表者と補助的に手伝ってもらっている方の2人だけのお店。(リサイクルショップ)
- ・ 土木設計(鉄道)の仕事が中心。主にJR東日本の仕事。東急電鉄の仕事もある。どうしても12月~4月にかけて仕事が集中する場合が多く、残業をして仕事を消化することもある。人材は、技術者ですから募集しても求人してもすぐに役に立つ人は来ない。現状の人員で賄う。当社は頭脳集団。総務、経理(1~2人)、経理は会計事務所に依存しているので多人数は不要。介護休業制度や育児休業制度は就業規則で明記されているが、理想通りにはいかないのが実情である。(設計(土木))
- ・ 施設長と職員1名、非常勤(パート)3名、アルバイト(学生)1人の6名の人員構成で、障害者21名の作業所である。規則はあるけれども、補助金が少ないために安い給料で十分な保障ができない現状である。退職金規定はない。ボランティアの位置付けで働いている。(福祉施設)
- ・ 職人的な仕事である。経験不足、人材不足、給料に反映するのは難しい問題である。資格者は私(代表)一人、従業員は6人、社会保障制度及退職金規定なども規定通り実行してきている。残業はあまり多くありません。人材は難しい。人との付き合いがあるので、すぐ仕事を持ってきてくれるわけではない。信用の仕事であり、徐々に仕事量を拡大していくしかない。新規の顧客を今までの取引先から紹介してもらって事業の拡充を計っています。従業員が調査士の資格を得て、一人前の調査士になるには3~5年は必要。(土地家屋調査士)
- ・ オーナーの他店員2人で営業している小さな店舗です。社会保障やその他の制度はありません。就労時間(店の開店時間10:30~7:00)、残業時間はありませんが、毎日営業(土、日、平日休みなし)致しております。店員の増加など考えていない。店舗の面積4~5坪で充分である。(チケット売買)
- ・ 会社の人員構成、社長、社員2名、アルバイト1名の小さい会社。社長は別の事務所で一人プログラム開発、ソフトウェア開発に専念している。この事務所では責任者が、総務、経理、営業などすべてを担当している。社会保障関係加入していない。就業時間10:00~18:00、残業は特になく各自自分のペースで仕事をしている。人材の不足はない。休日、休暇は取れている。(ソフトウェア)
- ・ 便利屋の仕事を妹と2人で営んでいる。仕事を紹介してくれるのは不動産仲介業の人、マンション、アパートのオーナーが多い。顧客の多い地点を重点にチラシを各住宅のポストに入れたり、タウンページに掲載したりしている。賃貸住宅の人たちの退室の際のリフォーム補修工事、一般住宅の人たちのペンキの塗り替え。例えば、門扉、ドアの鍵の取替など、なんでもお手伝いする便利屋です。仕事の主な場所は大田区である。この地は仕事を教えてくれた師匠のいたところである。(便利屋)
- ・ 会社の人的構成、社長は資格者、社員3人(うち1人資格者)、一人は資格取得のため夜は学校に行き勉強中。対応担当は経理、総務、庶務などの事務所の仕事をしている。社会保障などの制度には加入していない。残業はあまり多くない。個人事務所(自宅)から平成5年に法人(有限会社)とし現在地に移る。アルバイト1人(女性)手伝い程度、古い人、自宅で仕事をしていた頃からの人、全員で5人の会社、人材は充分である。増員は考えていない。(測量設計)
- ・ 人材不足している。2人位増員したい。社会保障、厚生年金など加入している。就業時間9:00~17:30、残業など各々異なるが残業手当はない。4年位前は従業員25人、オフィスとして新宿区大久保、杉並区上荻にもあった。受注量の減少で上記ようになった。(設計)
- ・ オーナーとアルバイト2人の商店である。ビデオの販売と委託販売の両方である。昨年4月ビデオショップ廃業、そのあとを引き継ぐ形で営業。就労時間8時間、交代で12:00~明1:00までオープン。オーナーはビデオショップの社員であった。ビデオショップに対する貸付金有り。回収できない状態で廃業になったため、その後を引き継ぐことになった。社会保障他制度には加入していない。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・ 社会保障、就業時間、現状人材云々も特に考えていることは何もない。73才老人がひとり気ままに仕事している。週に1日か2日、バイクで接骨医を訪問している程度である。自分は一人であるから、体の調子のよいとき、天候、季候のよい日に営業に行く。先にも話したが、得意先は世田谷、練馬方面。ただ、昔からの付き合いの先生も高齢化して亡くなり、今は数えるほどになっている。人材もいらない。今の低周波治療器の修理が得意だが、年も年なので広げる気はない。(医療用機器)

- ・ 人材の件も今のところ従業員募集の段階ではない。規定に従って行うので、今の時点では杉並区に対してどうのこうのというのではない。去年の10月に事務所を於いたばかりである。(電気・電子計器)
- ・ 人、社員はすべて本社から送られてくる。人材などすべて本社(神田)の方で行っている、ここでの問題としては過不足などの点はない。総務、経理、営業すべて本社の方で行っている。ここは本社の中の一部を任されているので、指示通りに行っている。本社指示により、バイトの募集をするが、通りがかりの人が応募してくる。特に問題はない。新しい人が店員に来ると、自分がいろいろ教えたり、お客さんの反応その他いろいろ仕事が大変なことが日常である。(携帯電話サービス)
- ・ 店員はいない。社会保障、就業時間などは家族でやっている、環境云々はまったく関係ない。現状で人材は足りているといえる。人を入れると売上に対して割が合わない。買付、仕入れ、総務のような仕事、経理すべてオーナーがやっている。店番も交代でやっている。(リサイクルショップ)
- ・ 就労環境等 - 会社(事務所)ではファミリーで仕事に就いている。人材は現在のところなんとか兼務でやっている。実のところ人材は必要であるが現状では財政面で無理である。仕事は多いが単価が小さいので技術の人がいてくれると助かるが、給料が払えないのが実状である。技術・経理・総務全て兼ねている。現在会社ではファミリー3人でやっているが、事務所の一部を仕切り、別の方に借りてもらっている(設計の人)。2つの事務所として使っている。機械も共用できて、お互い経費が安く上げられる形になっている。(建築設計)
- ・ 就労環境は24時間交替制なので、会社内できちんと行われていて問題ない。就業状態に問題はない。環境人材は足りている。技術、経理、総務、営業各部署共しっかりやっている。今のところ必要な人材でリストラも考えていない。(医療用機器)
- ・ 今4人でやっている。人材が足りていない様な状態であるが、我々の業界もCAD化していて便利になってしまっている。これは便利な反面簡単に訂正ができると思われている。変更が多くでると手間がかかってくる。技術者を増やすことは考えられない。量に対して売上金がなかなか上がらない。採算が合わない、人を増やすことはできない。技術、経理、総務全て兼ねて仕事を行っている。(建築設計)
- ・ 現在2人でやっている。1年半位になる。10:00~20:00迄(水)休み。現在人手は足りていない。技術系の人が高い。今働いている人もやがて店を持ちたい希望があり、その時に慌てないためにも、1人技術者を育てておきたい気持ちはいつもある。自分の体も考えないといけないので、長い目で見て育てて行かないと、と思っている。土日は忙しい。今いる人が家庭(子どもがいる)を持っていて日曜日は休んでいるので、今はまだ積極的に探していない。(アロマテラピー)
- ・ 現在3人で教えているが、2人はアルバイトで人材は足りている。就労時間は2人共短い。1コマ2時間のお手伝いでやっている。保障等はアルバイトなので必要ない。オーナーが全て経理等も行っている。(パソコン教室)
- ・ 現在オーナー1人で店舗を見ているが、繁忙期にはアルバイトを2人頼んでいる。営業時間は、店舗は13:00~20:00で開けているが、人材は普段はオーナーである自分が自営業であるからコントロールしながらやっている、就業時間云々は問題ない。経理、総務、営業全て自分でやっている。(古着商)
- ・ 24時間スタンドは営業しているが、3交替、4交替で仕事を行っていて、なんら問題はない。人材はガソリンスタンドと同じ人間がスタンド経営の中で技術、営業(接客)対応している。経理、総務の担当は別にいる。リストラ等は考えていない。(車検)
- ・ 職員が今は3人しかいないので、その負担は多い。せめてあと2人は欲しいが、雇用条件として「障害者介護の経験、車の運転、料理、簡単な事務」と一人何役もこなさなければならないので、なかなか人材がいない。かといって育てる程の余裕はなく、即戦力になる人が切実に欲しい。福祉人材センター等で募集をしているが。(福祉施設)
- ・ 主に官公庁の書類の整理、仕分けをする業務だが、特に難しい特殊技術のいるものではないので、人材雇用や育成といったことに問題はない。給与水準もそれなりに保っている。今人材の過不足といったことはない。(DMサービス)
- ・ 人材はリクナビネット等で適宜募集しているが、意義のある仕事として、日本全国から応募がある。今現在正社員30名、パート、アルバイト等40名程度いるが、十分に足りている。ただ、人件費の占める割合が大きく、収益を圧迫している状況は改善の余地ありと考えている。(情報処理)
- ・ 今派遣している人間は1人しかいないため、他社にまかせ、休眠状態になっている。私が現在やっている仕事は、主に南米から出稼ぎに来ている人間を雇用している会社向けのポルトガル語のソフトの製作である。(労働者派遣)
- ・ 極端に言えば、貸スタジオを時間に開け、終わった時に安全を確認し閉めれば良いだけなので、自分一人でも出来る仕事内容であるが、専任の管理者一人とその他適宜アルバイトを使っている。劇場の照明や音響等は借りる側の対応

であるが、依頼を受ければ紹介もしている。(貸スタジオ)

- ・ 昔は施工をする職人もいたが、今は皆独立して工務店を営んでいる。今は妻と2人で経営している。子どもたちはそれぞれ他の仕事で独立し、後継者がいないので、とりあえず細々とでも出来るまでやっていけば良いと思っている。借金までして商売を広げようとは思っていない。(インテリアデザイン)
- ・ 人材的には今現在 15名の技術者がいるが、あと3名ぐらい雇うつもりでいる。募集はハローワークやインターネットを利用しているが、杉並区のイメージと給料水準が大手に比べちょっと低いせいか、なかなか集まらない。即戦力を今まで通り現場で育てていく考えでいる。人材育成のためのプログラムやセミナー等はない。現場で覚えていくのが一番なので、特に外部による育成は必要ないと思う。「せっかく育ててベテランになったのに!!」という事もたまにはあるが、特に離職率が高いと問題になる程ではない。最近の動向としては、仕事量も増加の傾向にあり上向きになってきているが、受注の単価が下がっているので大きな収益には繋がらない。特に大手からの下請けの業務はかなりキツイものがあるが、経営努力で何とかカバーして行くしかないと思っている。管理体制を強化して作業効率を上げ、経費の削減等を行っている。しかし、どんどん新しい機器が出現し、そういったものへの設備投資もしなければいけないので、財務内容はなかなか良くならない。(ソフトウエア)
- ・ 本社の業務は立地条件に関係はないが、従業員、取引先にとって永福町駅のすぐ前というのは大変都合が良い。本社ビルと隣の小さな建物以外にも他社ビル内にスペースを借りる程手狭ではあるが、何とかやっている(出版)
- ・ 個人住宅、また福祉関係の建物の設計をしているが、人を雇う程の仕事量ではない。仲間内で仕事のやりくりができるので、現状で良いと思っている。また大手設計事務所の下請け仕事等も適宜行っている。(建築設計)
- ・ 運送業務とダイレクトメールの発送をしているが、ほとんどをパート、アルバイトで賄っている。パートさん等は住宅地で駅に近いこともあり、人材募集には困らない。本社が四ツ谷にあり、営業、経理等会社としての要の部分はそちらでやっている。(DMサービス)
- ・ 以前は株式会社になっていたが、会社の制度が変わる時に個人商店にしてしまった。今は一人で数軒の得意先である病院へ医療機械の販売をしている。今までは薬事法で保健所の届出だけで良かったが、これからは高度医療販売管理の許可が必要になるので、小さな仕事部屋に鍵をつける等の対応をしている。(医療用機械)
- ・ 当社はハワイを紹介するウェブマガジンで、日本に専任スタッフはいない。会員3,000名に配信しているが、ハワイの観光とかショッピングの紹介ではなく、ハワイのビジネス中心のメールマガジンである。(情報提供サービス)
- ・ 現状では人材は足りている。社会保障も今の所、特に問題ない。就業時間も従来通りで特に変わらない。(建設コンサルタント)
- ・ 人材不足している。去年定年で3人やめたので、若い人を採用したいが、技術系でちゃんと教育できている人がいないので悩んでいる。社会保障とかはきちんとしているので、社員の不満はない。(電気設計)
- ・ 週1回の休日。原宿店とあわせて7人で高円寺はいつも2人でやっている。人材は足りている。保険は今のところないが、今後考えていきたい。(リサイクルショップ)
- ・ 月に2回、週休2日。3人いるが、1人が病気になるったりすると休みがとれなくなる。保険はない。(補聴器)
- ・ 現在仕事は3人でやっていて人材は足りている。社会保障や休日もきちんとしてとれている。(ソフトウエア)
- ・ 経営が厳しいこともあり、ほとんど休日をとっていない。人材に関しては、この様な仕事をやる人がいない。(リサイクルショップ)
- ・ 社会保険や休日などは充実している。人材に関しては、適量を確保している。(建築設計)
- ・ 社長と事務員で通常業務を行い、大きなプロジェクトの時は社外スタッフを使う。社長は休日返上、社員は休みをとっている。人材面については、昔からの仲間が応援してくれる。特殊な技術なので、人を選ぶことが難しい。(アニメ制作)
- ・ 納期が厳しい場合は、泊まり込んで仕事をしている。休日はだいたい取れている。バブル期には、人材のひっぱりだこで誰もこなかったが、今はかつてないほど各大学からの申し込みがある。不景気で仕事量が減り、忙しい時以外は外注でまかなっている。(建築設計)
- ・ 納期の厳しい時は休日返上で仕事をするが、通常は休日をとれている。得意分野(機械制御ソフト)での人材がいない。(ソフトウエア)
- ・ 就業については年中無休でやっているが、ローテーションで休みをとっている。人材の育成については、OJTで教育研修している。(エステティック)

- ・ ご主人が1人でやっており、奥様は事務的な手伝いをしている。一代限りで後継者はいない。(建築設計)
- ・ 就業の状況は規則通り。休日もとれている。人材は訪問介護を行うヘルパーが不足している。区内に介護業者が多い為、2級以上の人が集まらない。(老人福祉施設)
- ・ 仕入れを行う日以外は無休でやっている。もう少し利益がでてくれば、店員も雇っていききたい。(インテリアデザイン)
- ・ 3人で仕事していて人材は足りている。休日もそれなりに取れているので問題ない。(計器)
- ・ 月2回程休んでいたが、今は経営も厳しいので、用事のある時以外は休んでいない。CDをとりまく環境も大きく変わってしまったので、一代限りで店を閉める。人材については、忍耐強くこの仕事に取り組んでもらえる人が要望。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・ 事業者は、所長兼任看護師で、他の職員も全てヘルパー2級や看護師の資格をもっている。就業時間は計画通りで、休日も取得している。社会福祉協議会の中で人的配置を決定している。(福祉施設)
- ・ 現在スタッフは2人であるが、仕事は全国にあり2人でこなせる範囲で多くもなく不足もない。休日は原則的に週に一回はとるようにしている。スタッフを増やす予定はなく、仕事も特別な働きかけをして増やす気もなし。大手の建築事務所から10年前に独立した時に、自分の理念にあった仕事だけを、量的にも納得いくだけしようとした。(建築設計)
- ・ 内勤は経営者、事務の人1人、ケアマネージャー1人、サービス提供責任者3人計6人。ヘルパーは主婦体験者を極力採用している(登録者50人、36才~63才、実働30人、利用者43名)。ヘルパーさんの手当などは杉並区の規定通りにしている。また、就労環境も規定通りにしている。当初は、ケアマネージャーを含め全ての内勤を求人紙で募集した。その後は、働いている人の友人、利用者の紹介などで現在に至る。(介護サービス)
- ・ 現状は内勤として代表1人、サービス提供者1人、事務(経理、総務、財務)1人、ヘルパー常勤4人、登録6人、ケアマネージャー常勤1人、非常勤1人。但しオーナー以下経営スタッフも全て有資格者であるが、ヘルパーさんを10人にし、現在の10人の利用者を25人に持って行きたい。内勤者(経営スタッフ)4人の給料と家賃が出ない状態なので、1年を伺える4月には給料も家賃も支払えるようにしたい。(介護サービス)
- ・ 客の予約状況に合わせてアシスタントに出社してもらっている。客をもっと増やして、アシスタントも2人にしたい。H14年5月にオープンして3年になるが、キャパは十分あるので、平均1日20人位の顧客を確保したい。(エステティック)
- ・ 現在、所長と一級建築士1名が現場スタッフで、婦人が経理、総務を自宅で担当している。人員を増やす予定はない。CADの発達は中小の設計事務所のキャパシティを100倍にした。(建築設計)
- ・ 現在は自宅を半分提供して事務所にしている。使用人はいない。香港の本社から給料は来るが、日本の法人として自立しなくてはならない。(健康食品)
- ・ 50人の社員(平均年齢40才)、役員3人、派遣で3人採用している(10,000円/h)。産休がでて杉並区の働くネットワーク、東京都の働くネットワークに求人を出したが、問い合わせすらなく、派遣を利用した(新宿に近くどうせ働くなら新宿でという気風かもしれない)。新規採用は大学卒を毎年1~2名いれている。(輸入雑貨)
- ・ 人の出入りはあり、不足してくるとスタッフや会員さんの紹介で埋めている。物流は外注に出している。(健康食品)
- ・ 現状の就労状況は全く問題なし。平日は10時-19時まで。休日、日曜日休み。従業員は3名で問題ない。(リサイクルショップ)

(3) 直近の(自社関連産業)動向の変化(発注量・単価・納期)

- ・ テニスの運営もスポンサーも少なく、同社ではテニス運営のためのスポンサー探しもやっているが、スポンサーがつかなくなっている。テニス大会のイベント。試合スポンサー。実業団(東京、関東)委託費が中心 委託費用は年に6大会(東京)、関東(日本リーグ)もある。(スポーツクラブ)
- ・ 変化なし(大工的なカメラマンなので、やればふえるが、やらなければそのまま)。(映像ソフト制作)
- ・ 展示映像分野は多くなっている。制作費50万からモーターショーのような100万クラスもある。企業、マンションからなんでもあり。単価は下がっている。競合も増え、コンピューター化されてきているので、安くなっている。(広告制作業)
- ・ 大手スーパーやデパートが単価を下げているため、リサイクル品も下げないと売れない。そのため利益も下がって

- る。同業者では、潰れているところも多い。(古着商)
- 建設業界の縮小に伴って、発注量は年々減少傾向にある。将来的に発注量が極端に増減することはないのではないだろうか。納期については建築物の規模によって違いがあり、概ね1年から2年程度。ここ数年で顧客のニーズが単価の高い「新築」よりも、単価の比較的安い「維持・管理」(既存の物件のリニューアル・リフォーム)に移行しつつある。ただ、業務そのものの単価はここ数年ほとんど変化がない。(建設コンサルタント)
 - 当社の扱品は、浄水器(売上の50%)、各種健康食品(同50%)で健康雑誌での広告による通信販売が主力。健康ブームで業界全体の売上は伸びていると思われるが、商品力、価格競争が激しく、採算面も厳しい。まとめ仕入れにより仕入単価を引き下げることが大切(当社の製品のメーカーは、浄水器は九州、健康食品は奈良県の企業)。(カイロ・整体)
 - 業界全体としては、これから弁護士の数も大幅に増加するので、競争は激しくなるだろう。事務所の維持は、安定的な顧問料収入で経費(人件費、ビルの賃料など)が十分賄えるので、問題はない。(弁護士)
 - 建築業界の不振をもちに受けて、業界全体の受注は減少。積算料(報酬)も平成3年頃に比べて、単価は50%以下の水準まで下がっている。電算化の進んでいる中型企業以上と以下の格差が拡大してきている。受注先別内容は、施工業者(ゼネコンなど)60%、設計事務所25%、施主(官庁など)15%で、特にゼネコンからの注文が厳しい。(建設コンサルタント)
 - 現在はフィルム撮影80%、デジタルカメラ撮影20%であるが、毎年デジタル撮影が多くなっている。デジタル撮影の場合は、撮影した「メモリカード」を相手に渡すだけで、画像処理は相手がやれるため、工賃が安い。デジタルカメラの出現で、フィルムのような現像技術が不要となり、相手が自分でやるが多くなり、受注も大きく減少している。売上は、平成2年頃の1/2以下になっている。(映像ソフト制作)
 - 男性の古着扱業界は厳しいが、女性のそれは伸びている。女性誌「Zipper ジッパー」や「キューティ」などに店の紹介記事が掲載されると反響が大きい(当店も掲載されたことがある)。(古着商)
 - 取引先は大企業で企業活動も上向きになってきたため、発注(イベント企画と必要とする物品=制服、ステッカー、記念品他)が多くなってきたが、単価は厳しくなった。売上は創業時の1/2くらい。(健康食品)
 - 介護保険、保険は破綻寸前である。制度が頻繁に改定されるので、非常に困ります。具体的には、同じ仕事をしながら入ってくる金額が減額される。売上の減少である。施設として定員60人、設備、規模、仕事はフルであっても制度の改定毎に収入減となっている現状であり、不満である。競争ということでは他所で新設されても全体的に供給不足であり、ライバルではなく地元の仲間ということであって問題視することはない。他の産業と異なり介護保険で運用されている施設ですから、大手の独占、異業種からの新規参入については問題とするところではないと思っている。(老人福祉施設)
 - 売上額は年々減少している。商品の仕入はなく、下記方法による商品ばかり。衣料品、装飾品、バック、日用雑貨などの女性ものを主に取り揃えています。店内において、新品、リサイクル品の委託販売(手数料30%受領)や、この店の営業主旨を理解してくださる方からの寄付品を販売する仕事。現在の場所で開店して焼く18年、地域の大勢の方々や遠方の方にも支持してもらっている。これからも収益の一部を継続的に寄付していきたいと思っている。(リサイクルショップ)
 - 不景気であると直接的には感じていないが、受注高は減少している。理由としては大手企業が下請企業分野までも進出してくるようになったためである。自治体の仕事をダンピングされてきた。適正価格で出してくれればよいのに、ダンピングで安くなり利益が少なくなってきている。予定価格を守らないと、安かろう悪かろう的になり、よい出来上がりでなくなり、結果として税金の無駄使いになっていると思う。業界全体過当競争気味になっている。新規参入として道路関係の業者が鉄道の仕事へと移っているのが具体的に見えてきている。受注、単価は下落している。(設計(土木))
 - 中途障害者の仕事(手すきハガキ、手織物、各動手作り製品、ダイレクトメール封入れ、ラベル貼り、公園清掃など)が入ってこない。理解がない。入所希望が多いが施設が狭いので受け入れることができない現状である(障害者手帖を持っている人のみ入所可能)。作業の売上を一人一人の作業時間に按分し、工賃として支給している。(福祉施設)
 - 動向の変化、相変わらず横ばい状態である。内容的には複雑な仕事が多くなってきている。複雑な仕事は破産した会社の物件調査(不良債権処理)あるいはトラブルのある物件調査、時には銀行の融資の担保物件(問題点は少ない)と景気のよいときのような前向きな仕事は減少してきている。競争の激化かどうかかわからないけれども、仕事量が少なくなってきている。不景気のためでしょう。単価については、基準のものを参考にして提示するも値引きされる。(土地家屋調査士)

- ・平成 14 年に店舗 (新設) を出し、駅前に広告を出していたこともあるが、広告の効果も期待できず取止める。業界の売上動向はやや減少。阿佐谷駅界隈では競争の激化、新規加入などありません。業界がどうだとか将来がどうだとかということとはよくわかりません。(チケット売買)
- ・売上は横ばいである。ソフトウェア業界は拡大しているが、各社の売上はどうでしょうか。ソフトの単価は低下している。数量も減少。競争の激しい業界ではない。各社それぞれに個別の分野をもっている。ソフトウェアは数量的にたくさん売れる商品ではない。発注量の変化はない。(ソフトウェア)
- ・収益が何といても最大の課題である。その他は該当しない。困ったことはないけれども、お客様のわがまま (私から見て) に閉口することもある。ことにこの仕事をしている者にとっては、軽く見られること、感謝されることが少ないのが残念。(便利屋)
- ・売上は減少している (年々)、単価が下落している。新規に参加してくることは少ない。技術者であり職人的仕事の内容である。不動産の売買が多くなってくると忙しくなり、仕事量も増加してくると思うが、現在は横ばい状態というところでしょう。(測量設計)
- ・景気低迷、不景気による仕事量の減少 (発注先である電気メーカーの不景気が原因) である。同業種の他の会社も大変だろうと思う。競争はあまりない。参入もない。それぞれ独自の分野で働いている。受注単価下落している。勿論数量も減少している。発注者である電気メーカーの予算の関係でしょう。(設計)
- ・取扱う商品はビデオから DVD に変化してきた。販売商品としては、中古商品、新品商品の販売及び委託販売で、その比率は半分半分である。商品の委託販売は手数料として売価の 30% を受領 (手数料は商品メーカーによって異なるが平均して 30% ということである)、商品の販売単価、販売数量共に低下してきている。競争の激化などあまりないが、商品そのものに対する魅力がなくなっている (若者は携帯電話料に、年配者はケーブルテレビにと、時間と費用を吸収され、その上商品のレンタル有り)、商品の販売店は正にきゅうきゅうとしている状態である。廃業店多く、この店も来年はあるのかな、というのが実感である。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・関連業者との付き合いも今はほとんどしていない。動向も不明である。とにかく自分が動かないと仕事は止まるが、動けば少しは仕事になる。何とか行けるだろう。受注も去年あたりから悪い。イオンクリーム (自分で開発した) 由はお客さんが年寄りだと興味のある人もあることはあるが、減少傾向である。先細りもいいところ。閉店状態にある。(医療用機器)
- ・最近の関連産業の変化というと、減少傾向にあるといえる。従来やってきたこと、固定電話網、モシモシという業界は下り傾向にあり、模索中である。異業種の新規参入とまでは行かないが、今までの通信機器メーカーとは異なることを狙うか、通信業界の中で我々は考えている。異業種 - そこまでのリスクを冒すつもりはない。(電気・電子計器)
- ・最近では件数的には変化がない。競争が激しい商売であることはしょうがない。今現在では、異業種の新規参入の計画などもない。すべて本社が把握している。決定する。決められたことをやるだけである。(携帯電話サービス)
- ・関連産業動向について。リサイクル業界はここ 2、3 年状況に変化はない。競争は簡単にできるので、この商売を始められる方が多い。こういう業種はタウンページに載せている。タウンページも料金が高くなり、広告もやめたところも多い。商売もやめていく人もいる。状況的には厳しい面がある。タウンページは 1 / 4 ページで 10 万 / 月かかる。広告費が高い。この商売は最初考えていたよりお金がかかる。(リサイクルショップ)
- ・通信機関が発達して携帯・インターネットで事務所に来てもらわなくてもできる。ここ 2、3 年は大きな変化はない。発注量は継続してある。しかし、小さく小さく坂を下っている。仕事量は同じでも金額・単価は下がってきている。競争の激化というものは目立ってはいない。オーナーが長く昔からのお付き合いで続いている。業者さんからの仕事が多いので、今は家づくりというより、家を買う時代である。仕事の依頼先は不動産会社や建売業者からが主流である。会社の大きさやペースによって、仕事の内容や量が違ってくる。営業はしない。お得意さんがほとんどである。(建築設計)
- ・自社関連産業の受注量については、大きな変化はない。酸素の使用量が季節、病気の状況に依るし、又患者さんの使いかた次第なので、昔からのお客さんである。当社は業界では古い方なので、単価 - 薬価が下げられたことはある。大手の独占などというもない。会社自体に大きな変化はないが、まわりの環境も考慮して、手狭になっていることもあって、朝霞市に配送のセクションを置いて移動している。(医療用機器)
- ・これから先は考え方としてはジリ貧になっていく。今のところ、仕事は増えてはいるが、先は不透明である。固定客 (得意先であるゼネコン) がいる中で競争は当然ある。仕事としての単価は大いに下がっている。仕事量は増えている。今後は仲間がまとまって集まって、そこで仕事をする様にするという様になると思う。異業種交流を行っている。異業種の集まりを自分が中心になってつくっている。150 人位会員がいる。情報交換を行っている。仲間は建築関係、

資材メーカー、設備、保険などの業種である。(建築設計)

- ・今はまだ競争の激化というものはないが、最近癒し産業が増えてきた。足ツボマッサージ、リフレクスマッサージ等たくさん出てきている。今後の動向としては、増える傾向にある。気軽に美容院感覚で行けるエステなども。うちは女性専用サロンであるが、男性女性両方入れる店の方が集客はとれると思う。美容院の様に気軽に入れるエステサロンを目指している。(アロマセラピー)
- ・パソコン塾のことをここ10年でいえば、今までは習いに来る人はビジネスマンが多かったが、この頃はシニアの方が増えている。リタイヤした人が習いにみえる。高齢化している。最近は習いに来る人が減っている。パソコン塾も増えているし、習う方も減っていると思う。パソコン塾も市民講座等もある。又JR沿線にも高円寺や荻窪にもある。真ん中にある阿佐ヶ谷にもいくつかある。競争が大きい。(パソコン教室)
- ・この店舗としての集客は変わらないが、小売店や問屋に卸しているが、最近はきびしい。数年は現状のまま大きく変わることはないと思う。音楽系CD、レコード関係、アクセサリ、ロックンロール風衣装、古着も扱っているが、古着部門は厳しい面もある。高円寺には古着屋さんが100店以上ある。卸部分はここ3~4年位前と比べて受注数が減っている。(古着商)
- ・車検の方は6年前より始めたが、もともとそんなに多く車検の台数があるものではないので、大きな変化はない。給油に来るお客さんが「車検もと」、同じ方が多い。現在広告は店頭看板のみである。ガソリンの方の業界の動向というところ、原油の値上がりがあり、販売価格は1ℓあたりの利益は圧縮されている。現在車検は1日車検であるが、競争の激化というほどのものは感じていない。(車検)
- ・杉並区の補助、支援費は他と比べると割りと良い方だが、その補助金は実績によって支払われるので、通所施設に併設された所の方が有利になってしまう。また今後、今川の方にも施設ができるということで、変化があると思う。今後支援制度が変わり、補助金が廃止される方向なので収益はとんとんなら良いと思っているが、どうなるか気になっている。(福祉施設)
- ・官公庁からの仕事なので、あまり波はない。(DMサービス)
- ・NPO(団体)という体制で行っている特殊なサービス。医学についてのデータベースの構築、日本の医学界の雑誌記事の要約、医学文献の情報サービスを以前は雑誌として、今はインターネットにより、個人の会員、各大学、病院等に配信している。(情報処理)
- ・現在南米からの出稼ぎ労働者の需要は大変多く、大手メーカーは一度に何百人単位で雇用するため、そういう要求に応えられる数社の派遣業務専門会社がサンパウロ等に事務所を設け、要求に応じている。そうやって雇い入れた出稼ぎ工員達の給料明細とか支給品の明細、その他ポルトガル語による説明書、契約書等、雇用業務に必要なソフトを作っているが、その技術者はブラジル等でコンピューター技術を身につけた日系三世達で、私が独自で雇い入れた優秀な人材である(10名)(今日本には70万人ぐらいの南米系の人間がいる)(労働者派遣)
- ・場所にもよるが賃料はだいたい相場は決まっている。借り手は大学等の演劇部といった学生、種々のサークル。演劇や舞踏公演の他、映画、ビデオの上映等にも使われている。採算が取れるような商業ベースのもの公演はほとんどないので、安易に値段を上げることはできない。かといって、どんどん進化していく照明道具や音響機器等も新しくなくてはならない。そういう設備投資の他に、三年毎に賃貸の契約更新料も払わなければならない、収益は期待できない現状である。文化の一端を担う我々の様な事業に対して、公的な支援があればもっと「文化区」として杉並区のイメージもアップし発展するのではないだろうか。(貸スタジオ)
- ・製品の1点単価も施工費用も下がっている。メーカー側も安い製品を出したりしているが、やはり品質が落ちている。通販等でもインテリア製品が安い価格で販売されているが、当店は昔から良いもの、確かなものを扱っている。その姿勢は崩したくない。昔から取引のある工務店の依頼で注文建築の個人宅の内装、インテリアを手掛けているが、良いもの、納得のいくものを提供したい。(インテリアデザイン)
- ・昨年度本社の部署再編により人員を少なくし、業務はその時の担当者10名程が継続している。外部と交渉等はたまにあるが、ホームページの中にちょっとした広告を入れたりする以外、営業をする必要は特にない。(出版)
- ・設計も分業化が進み、大きなビル、大きなマンション等は部分部分の仕事で終わってしまう。また大手の建売等も型がほとんど決まっているので、やりがいのある仕事がない。そのため個人住宅の設計をする人が増え、競合する。受注も単価も下がってしまっている。(建築設計)
- ・我々の仕事は1円単価の違いが大きく響く細かいものだが、最近は埼玉等地方の業者が安く請け負ったりして、たたき合いが起きている。どう対抗すべきか問題は大きい(土地と人件費の安さでは埼玉等にはかなわない)(DMサービス)

- 得意先は長年の取引先である婦人科、外科、整形外科等で注文にすぐ対応、小回りの効くことと早さが身上である。滅菌されたインプラント製品を本郷で仕入れ、そのセットの中から病院が使わなかったものをメーカーに返却するという便利屋みたいな仕事である。(医療用機械)
- 親会社はマルチメディアコンテンツに関する企画制作を主に行っている。製菓、建築、自動車、医療等の企業のカatalog、印刷物、ホームページ制作、又システム設計等も手掛けている。(情報提供サービス)
- 公共事業の土木の設計をしているが、最近では公共事業の投資が少なくなっているため、受注量が減ったし、受注単価も安くなっている。(建設コンサルタント)
- 景気が悪いので年々受注が減ったし、単価も安くなっているが、順調にやっている。(電気設計)
- 売上は落ち込んではいないが、最近古着が見直されてきたので、厳しいながら上向きの兆しはある。競合は特にない。(リサイクルショップ)
- 売上は低迷している。補聴器は高額商品なので、年金が下がったこともあり、売上は伸びない。(補聴器)
- 不景気で受注量、受注単価が下がっているが、何とか順調にやっている。特に競争もない。(ソフトウェア)
- 年々売上が減っている。物に対する価値がなくなってしまった今、仕事としては非常に厳しい。(リサイクルショップ)
- 内装デザインの仕事が主で、改装に伴う需要があり忙しい。発注量としては、横ばいであるが、回復への兆しがある。単価は競争のため、厳しくなっている。(建築設計)
- 今のトレンドに乗っているのだから、仕事の量は増えている。今後、徐々に社員を増やして事業拡大を図りたい。テレビ番組の制作は、映像が上がってくるが、遅れるとそのしわ寄せが全て音楽制作にきて、納期が厳しくなってしまうことが多い。(アニメ製作)
- 住宅の駆け込み需要が終わり、仕事が減っている。単価についてはハウジング会社と最初に取り決めた価格で取引しているので安定している。しかし、ゼネコンの物件は競争でとるため、全体的に単価は厳しい。(建築設計)
- 一昨年に比べて仕事は増えている。単価は以前に比べるとかなり削られている。納期も厳しい。ソフト開発のため、得意先に半年位出向し、ソフトを作り上げる。専門技術なので、特に競合は気にならない。(ソフトウェア)
- 業界としては伸びている。他店と比べて安い値段でやっている。業界の価格破壊を実行している。フリーペーパー(例えばホットペッパー)などに広告をのせて広く知ってもらおうようにしている。(エステティック)
- 不景気の影響を受け、業界はとても厳しい。昔は標準報酬額が決まっていたが、現在は自由な価格での競争なので、単価が下がっている。(建築設計)
- 介護報酬が下がったため、単価が下がり、競争が激化しているのでかなり厳しい。新しいお客さんの取り込みの為にケアマネージャーや病院へ出向いて営業活動を行っている。(老人福祉施設)
- 昨年のオープン時に比べて、売上が減ってきている。1、2月は非常に厳しかった。客層は20代から70代まで幅広い。西荻窪周辺はアジアテイストのお店が多い。(インテリアデザイン)
- 不景気で受注量、受注単価が下がっているが、何とか順調にやっている。特に競争もない。受注単価が半分位になり、以前より売上も3分の1位に減ったが、競争などはない。(計器)
- レコード屋さん(CD屋)が皆やめてしまった。友人6人ともレコード屋をやめてしまった。井の頭沿線は永福町に1軒あるだけ(久我山に2軒ある)。売上は年々落ちている。メーカーは景気が悪くなると、コストが上がる。前はお客様もまとめ買いや衝動買いがあったが、今は決まったものしか買わなくなった。(CD・DVD・ビデオ店)
- 介護業者がふえ、競争が激化していて非常に厳しい。通常介護は、介護保険による報酬を受けているが、配食サービス(1日50食)や家族介護サービスなど幅広く区民にサービスを提供している。人件費のウエイトが高く、採算が厳しい。配食サービス(夕食のみ)は安価で安心なものが区民に好評。(福祉施設)
- 業界的には順調とみている(特に問題なし)。仕事のエリアは全国であるが海外にも増やす気はない。10年前に独立した時「仕事に対する丁寧さ、仕事に対するポリシーは貫くこと、妥協しないこと」を信念としたので、全てマイペースである(同業他社のことは、あまり関心もなく、よくわからない)。(建築設計)
- 起業して3年たった。現在順調に営んでいるには次の様なバックボーンがあったと思う。自宅に事務所を確保できた(自宅はマンションで1Fに居住していて、2Fに姑が住んでいたが、H8年に死去して空いていた)ので、家賃の心配が立ち上がり時にいらなかった。実姉がヘルパーをしていた。主人がサラリーマンでなく、地元で先代から水処理関係の仕事をしていた。姑を92才で亡くなるまで看護してきたので、看護をする家族の立場もわかって

いた。(介護サービス)

- ・ 現実に立ち上げて1年未満なので、事業として成り立っていないのが現状である。「ケア24」を参考にし、区の研修会などには必ず出席して先輩達の意見を聞いている。また、区の担当者にも相談し、親切に対応してもらっている。ケアマネさんとのコンタクトをとり、利用者を紹介してもらっている。ケアマネさんとのコンタクトは大切である。対価は規定通りにしている。三本柱は、介護プランを立てること メインを仕事が潤沢にすすむ様適切なプラン立てをする。ヘルパーさんを派遣すること メインの仕事。介護器具を売ること ケアマネさんが立てた計画通りに利用者の世話ができるため、必要となった介護器具をすぐ利用者に届けられる様に事業のひとつ加えている。ヘルパーさんの紹介をメインにすることをポリシーとしているので、介護器具の販売を主流にする気はない。(介護サービス)
- ・ 1日20人位の顧客の確保を目指したい。シミ、シワ、タルミの専門のエステである(杉並では当社のみ認定を受けている)。オーナーが直接施術して全ての顧客のカルテが頭に入っているのも、結果のだせるエステになれると思う。渋谷と吉祥寺の中間地点に立地しているので、中高年の客が多い(最高齢74歳)。これからもシルバー層の顧客確保に努めたい。大手は渋谷などの目抜き通りにあり、中高年の人は入りにくいので、その層を取り込むことを努力しなくてはいけない。(エステティック)
- ・ 以前はありとあらゆる設計をしたが、現在は構造や設備は外注である。それもPCで飛ばせばよい。近頃ではデザインも外注に出すことがある。したがって、キャパシティの心配はない。近頃ではマンションの設計をもっぱら受注している。中央線の小金井に50年以上住んでいるので、JCやロータリーの会合に極力出席し、情報を広げ、土地の関係者にプレゼンテーションを行ったり、コンサルティングを引き受けたりしている。ただしソフトはすぐにはお金にならないが、この土地で50年同じ仕事をしてきたことで、信頼を得られて「さんに相談すればなんとかしてくれる」という人がいて、町づくりに参加している。設計依頼がくると、いつかの提案がハードになり、お金になる。(建築設計)
- ・ 健康食品に対して、情報が錯乱していてとまどっている。製品を売るということは、健康を売ることであり、頭の中は整理できるが、日本人に栄養の知識を広めたいと思う。インターネットに公開することは断念した。香港には長いユーザーがいるので、物とお金の交流がスムーズに行くが、東京ではうまく行かない。(健康食品)
- ・ 官庁の制服などを多く扱っていて、最近では防衛庁の防弾チョッキなども扱っているが、役所は予算主義であり、下がることはあるが上がることはない。採用が成立するまで売り込みを始めて4、5年かかる。しかし採用されれば数年は売れるのでよい。官庁には直接売り込んでいて50%を占めているが、新規が参入してきて厳しい現状である。生産の発注先は国内40%、海外60%(アメリカ10%、中国90%)である。日本は後継者がいなくて廃業が多く、中国は若年層が携わり大型化し、値段の差はどうにもならないと思う。当社としてもますます海外(中国)が増えると思う。(輸入雑貨)
- ・ H12年の創業時より、システム販売で全国展開しているが、空いている県があり、そこを埋めていくのが課題である。倉庫を埼玉に持っている。PCで直送している。1~4年は順調に伸びた。毎年30~40%増であったが、この1年は横這いである。(健康食品)
- ・ リサイクルが盛ん。新宿も近く、通り道であること、人通りがある。平均的に売上があり、商品に動きがあるのでよい。(リサイクルショップ)

(4) 現状での最大の課題(収益・人材・発注量・単価・海外勢力・デジタル化・スペース・融資)

- ・ ボール、グッズもあるが、量販店の安売りにはかなわない。スポンサーの不足。テニスの大会を増やさないといけない。社員は、スポーツ用品のメーカー出身が多い。(スポーツクラブ)
- ・ 政治不信(社会保険庁など)、資金繰りくらい。後継者がいない。カメラマンは勝手にやるもの。税金。(映像ソフト制作)
- ・ イベントの代理店。企画を売り込む場合もある。リピートオーダーは多い。資金繰り 区の制度融資を受けている。(広告制作業)
- ・ 現状での課題は特にない。経営は安定している。収益は安定している。一人で運営しているので諸経費の負担が軽く、コンスタントに受注もあるので、現状では問題ない。人材・発注量・スペースともに現時点では過不足なし。3年ほど前にCADを導入し、デジタル化にも対応。設計図作成のために活用している。ただ、アイデアを創造するために、手書きの製図は現在でも欠かせない。(建設コンサルタント)

- ・ 資金繰りの余裕。社長に問題（他人の保証債務問題の未解決）があり、区の制度融資が受けられず、すべて現金商い。まとめ仕入れも十分できない。コンピューターの活用による販売促進。顧客は約一万先あり、過去の販売実績管理を行って、DMなどで販売促進活動をしたい。また、ホームページをつくってもらったが、後のフォローができずにいる。（カイロ・整体）
- ・ 息子2人は別の道に進んだので、自分の力の範囲内でやっている。今のところ後継者はいない。案件としては自分の得意な民事案件がほとんどである。（弁護士）
- ・ 準国家資格である建築積算資格を多くの社員に取得させるよう努めている（技術水準の向上）。電算化をより進めて、効率化をすすめることに注力。単なる積算業務から過去の積算データ蓄積を活用して、建築コストプランニング、建築経営アドバイスまで進めるよう努力している。（建設コンサルタント）
- ・ プロの世界で生き抜けるような技術・感性をみがぐこと（自分は67才で子育ても終わり大きな負担はないが、若いプロは大変である。私には後継者はいない）。仕事を止めたときのことを考えて貸スタジオ（自分が使っている）制を取り、現在1か月15日くらい利用（1時間3,400円）されている。少しPRして稼働日数をふやしたい。デジタル機器一式（カメラ、パソコン、スキャナ、プリンタ）で200万円近くかかり、2～3年で古くなり買い換え負担が大きい。（映像ソフト制作）
- ・ 開店後9か月としては満足できる状況である。ユニークな商品を揃えて、関係女性誌へのPRに力を入れたい。口コミも大きな力なので、気配りをしている。（古着商）
- ・ 自社オリジナルな商品を持つこと（現在は他社製品を買い揃えて需要に応じているが、その中で一つでも二つでも自社オリジナル製品を持てば、価格面で有利。現在、携帯電話の充電器を試作中）。創業時に企画していた教育（エデュケーション）環境（エコロジー）は手つかずでいるが、もう一つ二つの柱（分野）を確立したい。（健康食品）
- ・ 最大の課題、保険制度のこと、改定内容の問題、それに伴う収入の減少（職員の給料）、介護保険の問題が最大の課題である。施設として人所定員60人、入所を希望する人が多く、その上周辺の人たちも利用できる状況、ただ看護師の人材確保に腐心している。デジタル化、立地やスペース、融資についての問題は特にない。銀行のペイオフの問題、手持資金の分散化、管理、企業経営として1,000万円は少なすぎる。多くのところに分散することによる人手不足、管理の困難さなど必要以上に問題がある。（老人福祉施設）
- ・ 収益の確保維持である。人材不足で受注量の減少、受注単価の下落と、企業経営は大変であるが取引先がJ R東日本であり安定した受注が期待できる。事務所は現在100坪あり、社員27～28人、まずは充分と考えている。パソコンは一人一台で28台保有、図面などはキャドを使用（利用）しているので、大きな床面積がなくても充分。デジタル化が完全になれば人件費の削減にもなるが、現状ではまだまだ。融資関係は、銀行取引が楽になってきた（正常化）。工事が完了してから入金までの間の運転資金を利用している。（設計（土木））
- ・ 収益は無論考えている。障害者は生活費の一部として、リハビリの一環として働く、そして工賃を得たい。しかしなかなか理解してもらえない。人材は補助金の増額がない限り限度である。作業場の広さは約23坪程で21名。仕事の単価は安い。競合関係はなし。IT化などの問題は今のところなし。（福祉施設）
- ・ 最大の課題は収益である。増額を望んでいる。人材については、仕事量が一定していない、増減があり、多忙のときは手助けしてくれるパートナーが必要。同業者同士で協力し合うこともある。事務所は現在11坪余、6人の従業員では狭い。パソコン7台、製図機、コピー。仕事は職業柄、不当誘致の禁止という制約規定もあり、受注できるかどうか相手次第である。IT化はだんだん必要に迫られてきている。役所（登記所）もこの3月よりコンピューター化を一層拡充する。仕事量の安定化、収益の増額、最大の課題。独立してから18年になる。（土地家屋調査士）
- ・ 最大の課題は収益の問題だけである。仕入れ金額が高くなってきている。以前には広告を出していたが、経費がふえるがその効果は見えず、採算からして中止する。現在はホームページを作っているだけである。開店以来3年、徐々にではあるが街の人たちに店の存在が認知されてきたものと考えられる。将来に期待し店舗をきれいにし、来客者に不快感を与えず満足してもらおうよう努力している。高円寺駅近くに店舗を新設（2店舗目）したいと考えている。店舗のスペースは現在の広さで充分（約4坪）。（チケット売買）
- ・ 最大の課題は収益の面である。売上を伸ばしたい、そのためにはインターネット上での販売促進活動、宣伝をしているところに登録依頼したと考えている。人材の増員は考えていない。経営面で困っていることはない。事務所のスペース12坪で充分である。受注の拡大は、宣伝方法を考えている。IT化については問題ない。競合については、他社を意識していない独自の方法で営業をしている。（ソフトウェア）
- ・ 最大の課題は収益である。家賃215,000円、駐車料（2台）60,000円の負担が大きくなっていると思う。事務所の広さは充分である。15～16坪マンションの1階である。受注拡大は特にしていない。営業もしていない。取引先が

らの紹介に依存している。IT化は役所の指示に従う程度である。(測量設計)

- 受注量と人材の問題、技術者ですから人材いない。受注量の増加を考えている。広告を出して仕事量を得るわけにもいかず、過去に仕事をしたことのある顧客に仕事の案件がないか、今現在取引先に新規の取引先の紹介を依頼しているところである。会社の能力もありバランスを考えながら検討している。収益は最大の課題であるが、仕事をすることによって結果はついてくると考えている。(設計)
- 最大の課題は収益である。店舗の改修でもして顧客の出入が多くなるような魅力のあるものにしたいと思うが、先々不安で手がつけられない。スペース(店舗)7坪である。不十分である。家賃18万は高いと思っている(平家建の古い建物)(CD・DVD・ビデオ店)
- 最大の課題といわれても、受注拡大といっても体の調子次第である。人材も特に不要ない。今更競争もできない。今後もマイペースでやるしかない。ただ、一つ困っていることは、バイクの置場がないこと。このマンションもスペースがないので困っている。あちこち違反で持って行かれないように移動させているが大変である。公で、それこそ杉並区が安く5,000円以下3,000円位(1か月)で貸してくれないか。これが区への要望のひとつだ。(医療用機器)
- 受注拡大への課題ということになると、技術的な問題をどう解決するか最大の課題である。ユーザーをどれだけ確保できるか営業面、競合面では営業の範疇に入る。物をつくる サービス 営業行為にどう結びつくかが課題となる。IT化などの問題は当社では問題ない。関連事業であるから。(電気・電子計器)
- 売上拡大に向けては、本社の指示によるが、地域密着の強化をはかりたい。広告、チラシなどやインターネットなども。立地、スペースなどすべて本社が決める。何をするのも確認を取りながらやる。競合も1件近くにあるが、お互いあまり意識していない、ITの問題も本社で行っている。(携帯電話サービス)
- 買い取りがふえればいいと思う。受注拡大について、売るのは業者間でやることもある。このスペースなので、スペースにあわせて品物を揃えている。売るための広告であるが、タウンページは1/4紙面に10万/月かかる。広告費が高いこと。お金を使う割には使っていることが表面にわかりにくいので、買い取り値段が多少高くなってしまふ点がある。その他、地域情報誌に載せたり、チラシを配布など。IT化の問題はない。インターネットはホームページにリサイクルのサイトにお金を払ってやっているのだから、そこをどういう風に絞るかが課題の一つといえる。融資は別に考えていない。(リサイクルショップ)
- 経営面、受注など - 仕事は欲しいが安い単価のものを過剰にもらってもできなくなる。人を雇うと給料が払えない。うちでは図面を書ける人が2人しかいない。例えば10万の予算の中で手間をかけずにパッと10件やれば100万になる。そういった動きができればいいが、できればこれ専門にやることによってデータがすぐ出せて、短縮されて単価に合わせた仕事がしていける。わりに合わせる為の見合う様な努力も必要ではある。単価が落ちている時代である。海外勢力云々でもない。海外と対する様な事務所でもない。デジタル化はある程度既に行っている。スペース面も図面も経理他も十分である。コンピューターのデータなので、今後の大きな課題ではない。とりあえずは自分たちでがんばっていくしかない。家族で我慢してやっているのでもいいと思っている(同業者で事務所をたたんで、自宅ですべて1人で図面を描いている人もいるくらいである)(建築設計)
- 受注拡大といっても特殊な仕事なので、なかなか拡大は難しい。IT化もインターネット、パソコンも導入済みであり、みんなが仕事上で伝票使用しているのでなら問題ない。競合等も問題ない。(医療用機器)
- CADでの種類がある。困っている。オートCAD、JWによる整合性。立地スペースは問題ない。競合等としては金額を比較されてしまうことである。納期がない(余裕がない)ので、短期でやってくれといわれることもあり、朝早くから夜遅くまでやってる会社が多い。大体、我々の業界は今とても厳しいのが現状である。(建築設計)
- 経営面で言うと集客が思うようにいかない。気軽に入りやすい雰囲気につくっていても、パンパン入って来られない。先にも言ったように、人を育てることと、集客が今の最大の課題である。この店の様なところは大手化粧品メーカーのスクールがあるので、送り込むことは可能なので育てられる。現在の所、競争はない。完全予約制だが、当日キャンセルが入ると赤字になる。相手次第という部分があるのでこの点が困るところである。(アロマセラピー)
- 経営面では集客のため広告、年4回位の新聞チラシをしている。人材は足りている。立地は駅の側にあるので問題ない。本部のフランチャイズでパソコン塾をやっているのだから特に問題はない。パソコンの考え方をビジネスではなくシニアの方の生活の道具として教えるやり方、これがはっきりわかる広告を打ち出していきたい。他のパソコン塾との差別化をはかっていくことが課題である。(パソコン教室)
- まず人材である。もう1人位常時店舗にいてくれれば、任せられることもでき、自分が営業にまわることができて営業強化になる。そうなると売上も見込める。立地の点ではJR高円寺駅に近くて、1Fも古着屋さんで近くに洋服を扱っている店も多いが、ここは建物が古い。ホームページ作成中である。(古着商)

- ・ 車検の方の受注台数を増やしたい。受注拡大に向けてのことではお金のかかることはやっていない。フリーダイヤルくらいしかやっていない。あくまで、給油の一角でやっている。IT化を取り入れる予定もない。ホームページも現在はやっていない。1日車検の競争もない。(車検)
- ・ 職員不足。長く勤められる職員がいると利用者との信頼関係が生まれ、それにより利用者も増え、介護等にも良いコミュニケーションがとれ、楽につながっていく。その様に好転するのが理想なのだが、職員が精神的なプレッシャーにより長続きしないのが悩みである。また、利用者の送迎のためには、今後「緑ナンバー」をとり、2種免許を持たなくてはならなくなるという。また人材確保が難しくなってくる。介護や障害者についてのセミナー等はあるのは知っているが、出席できるほどの時間的余裕はない。(福祉施設)
- ・ 長年の付き合いで培った信用、信頼により、今は安定しているが、これから先大きな問題を抱えている。その1つとして官公庁との取引が公明性ということで入札によるものになるからである。また個人情報を扱う業種なので、プライバシーマークを取得する必要がある(もちろん、入札業者としての条件でもあるはず)。入札ということになれば、今までの信頼、信用等は関係なく財力で持ちこたえられる大手が有利になってくる。当社の様な小さい企業は生き残れないのではないかと。又プライバシーマークの取得にあたっては、初年度に最低500万ぐらいは経費として必要になる。それにあった設備投資も必要で、頭の痛い問題である。こういったことに対するコンサルタント紹介等の支援があると助かる。(DMサービス)
- ・ 特殊な業務なので、人材育成を他機関や民間のセミナー等では行えない。所内において、研修、個別指導を適宜行っている。収益を上げる為には、作業効率を上げ、人員を削減して行かなくてはならないと思っている。(情報処理)
- ・ 常にアンテナを張り、多様化している製品、素材を知り、経営者のセンスを研んでいる。日々勉強である。仕事量、収益共に落ちてはいるが、経費の削減、仕入れの努力等、経営者としての能力で勝負だと思っている、自分が最大限働いて乗り切っていくだけだ。(インテリアデザイン)
- ・ 「福祉、福祉」と騒がれる以前から身障者、老人向けの建築設計をしていたので、そういった方面からの依頼が多い。もっとその部分を強化して得意分野を売っていこうと思っている。(建築設計)
- ・ 個人情報保護法が4月から発令され、ダイレクトメール発送の為に名簿を扱う関係から、我々も資格的なものを取得しなくてはいけなくなる。その為に設備をどうするか、現場をどう変えなければいけないか、頭の痛い問題である。また今は本社に営業を任せているが、本業(印刷)の片手間のため、収益を伸ばし親会社からの自立に向けて、我々も本腰をいれて営業して行きたいと思っている。杉並区は福祉が割と充実していると思うが、当社の仕事も障害者の授産所等に発注している。これからも続けて発注していきたい。(DMサービス)
- ・ 今は医療機器はほとんど使い捨てになっているが、注文を受け、ただ配達するだけで良いわけではない。やはり専門知識も必要であるし、新しい情報も必要である。専門誌を読み、同業から話を聞き勉強している。(医療用機械)
- ・ 人材育成については、スキルアップスケジュールに沿って、社内のスタイルに合った教育を行っている。技術だけではなく、企画力が必要なので、その点には特に力を入れている。(情報提供サービス)
- ・ 経営面、人材面では特に困っていない。収益を上げたいが、公共事業の投資が少なくなっているのでは仕方がない。(建設コンサルタント)
- ・ 若い人材を増やしたいが、面接にたくさんきても教育できていない人が多く、採用できない。経営は順調に行っている。(電気設計)
- ・ 経営面ではぎりぎりだが、基本に忠実にお客様に対応していくと、手応えがあり、売上アップになる。商品の時代の流れを見ながら、買いやすい値段で提供していけばいいと思う。(リサイクルショップ)
- ・ 立地やスペースは問題なし。経営面はわからない。人材も足りない時もあるが、現状で良い。(補聴器)
- ・ 受注拡大するには別の職種を開発して、新しいお客様を増やして行きたい。(ソフトウェア)
- ・ 売上を増やすことが最大の課題。業界全体が落ち込んでいるので、工夫をしていきたい。(リサイクルショップ)
- ・ 事務所のスペースが狭いので、広い所に移りたい。(建築設計)
- ・ CD制作をしているが、販売面での人材が確保されていない。ホームページがあるので、インターネットの販売も検討している。金融面では困っていない。(アニメ製作)
- ・ IT化に即した仕事をして行くために、高いソフトを揃えた。今後ともデジタル化に即した人材の配置とソフトの充実が最大の課題。(建築設計)
- ・ 収益が悪化しているのが最大の課題。売上に対して利益が少ない仕事が多い。資金面では、銀行にお願いしているの

で心配ない。(ソフトウェア)

- ・ 機器を使った治療なので、設備を充実しようとするれば、設備投資にお金が必要となる。融資などでの支援制度があればありがたい。(エステティック)
- ・ 65歳を過ぎており、IT化といっても無理なので、同業の詳しい人に助けてもらっている。パソコンがわかるようになればうれしい。(建築設計)
- ・ 人材の確保が最大の課題。ヘルパーの数が増えないとサービスが充実しない。IT化の促進(ホームページの開設を検討中)。(老人福祉施設)
- ・ 事業拡大のため、資金調達が最大の課題。新しい物の仕入れの為に資金が足りない。店員の雇用の為に資金が必要。(インテリアデザイン)
- ・ 仕事は低レベルながら順調に行っている。これからは新しい品目を増やしていきたい。IT化もある程度進めていて満足している。競争性は特になし。(計器)
- ・ 顧客をどうつかむかが最大の課題。メーカー自体がインターネットで販売したり、流通経路も大きく変わってきた。問屋は自分を守るために必死になっている。パソコン、携帯からダウンロードしたりできる状況なので、CDを購入する客が激減している。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・ 収益の増加が課題。採算ベースに持っていくのに苦戦している。利用者を獲得する為、差別化した特色あるサービスの提供に心掛けている。(福祉施設)
- ・ 収益率の同比は望まないことはないが、そのために施行上の妥協はしたくない(材料を落とす、工期を無理に短縮する)。スペースは、現在の事務所の移転は考えていない(駅に近く総合的に利便性が高い)。自然環境がよく家賃も安く(約50㎡)2F全てで11万の家賃で借りている。(建築設計)
- ・ 介護保険制度のPRが足りなくて、本来の仕事以外(例えば家族)のことを依頼されることがあり、余計なことをするなどはいえ、介護保険の範囲のPRが必要だと思う(ヘルパーの仕事範囲の教育が両者に必要)。ヘルパーさんは派遣先に対して、ストレスがたまる。ヘルパーさんの範囲を知らない時はまだしも、知っても知らない振りをする。この様なことが複数のヘルパーが派遣されている利用者の不用意な言葉でヘルパー間のストレスになったりする。事務所はこの様なヘルパーさんのくつろぎの場と活用されていると思う。ヘルパーさんの心のケアが最大の課題である。立ちあがった時は家賃もオーナーの人件費もでなかったが、3年たち家賃も社長の給料も出るようになった。自分の能力を考え地域に根ざした経営方針が良かったと思う。この地域は高齢化が進みニーズはますます多くなると思う。特に十分な対応ができるようにするためにヘルパーの増員が必要かもしれない。(介護サービス)
- ・ 利用先が50軒を目標にがんばりたい。早く経営スタッフの給料や家賃が出るようになるとよい。1人のケアマネで利用者30人が限界だが、親切で心のこもったサービスに心がけ、利用者が友人を紹介してくれる様な会社になりたい。老人介護でヘトヘトになっている家族のために、看護保険を有効に使うプランを立てられるケアマネを育てたい。(介護サービス)
- ・ 顧客の獲得が最大の狙いである。もっとエステ界を一般の人に理解してもらいたい。美容院は頭部を美しくする。エステはそれ以外を本人が望むように美しくすることに手助けしたい。一般的に特殊に見られる。70代の人でも顧客にいます。美しくなりたい女性の心理を上手にとらえ、事業に結び付けたい。(エステティック)
- ・ 区単位では公共事業を出せといっても無理なのでノーコメント。町づくりに関しては、役所的でない民間型の計画をさし示すことができることが大切である。例えば、マンションの一部にサービスが入ってこられる作りをするとか。(建築設計)
- ・ あらゆるチャンスをものにして、メンバー作りをがんばりたい。能力開発セミナー、異業種交流会、名刺交換会、倫理法人会などに出席したが、あまり効果がない。(健康食品)
- ・ 30人いる営業スタッフにいかにも有能な人材が集まるのが最大のポイントである。海外の市場は考えていないが、生産者の管理のために常に2、3人は中国に出張している。発注量などは、微増で中位安定していると思う。数年間利益もで納税もできている。H16年度の売上は58億。(輸入雑貨)
- ・ 事務所の整備をスタッフの増員に合わせるしなくてはならない。販売網の全国徹底を図りたい。これは最大の課題である。現場に経験のある営業マンを配置したい。広告宣伝は口コミに頼る方法が第1なのでかからない。当社はユーザーからの前払い方式で注文を受けるので、立替はない。会員は自動引き落としでこちらも入金の手配はない。(健康食品)
- ・ スペースも現状のこのようなものでよい。商品の出し入れに支障もない。人材面、3名でしているので問題ない。他

のリサイクル店も近辺に多いので、人が集まりやすい。(リサイクルショップ)

(5) 近隣市区での良いと思う産業支援施策

- ・ 他区、市のことは知らない。(カイロ・整体)
- ・ 融資の場合、保証協会を利用している。保証協会は、金利の補助も受けている。杉並区支援について、融資額の拡大を要望する。融資金額については、運転資金、スムーズにいけばよい。(設計(土木))
- ・ 立川に会社があるので、係わるものといえば、立川中心に言えば、異業種交流、産学バックアップ、産業と学校(大学)など、商工会議所も一緒にバックアップに協力し、付き合いが新たにできる。部材の共同購入など行っているようである。(電気・電子計器)
- ・ あまり聞いていないが、中野区、練馬区のケーブルTV、区の情報、町の紹介などを行っているようである。例えば荻窪のにはこういう業種の店が・・・などのことが、実際行われるならば支援策になると思う。(アロマテラピー)
- ・ 近隣でのことは知らないが、以前パソコン塾が今ほど広まっていない頃、三鷹市の人材教育センターより紹介があり、習いに見えたことがある。相談窓口がありそこで紹介されたと言って来られた。これも支援施策といえるかもしれない。(パソコン教室)
- ・ 三鷹市にはIT関連の会社が集まっている所があり、データベースを持ち寄り、いろいろなコラボレーションが生まれているという話を聞いたことがある。(労働者派遣)
- ・ 都の教育庁の後援で、池袋の東京芸術劇場に於いて、中野区にある知的障害者の学校の文化祭を見た事があるが、大きな劇場でプロの照明の人等を使い、それはそれなりに意義のある公演だと思ったが、我々の様な小さな所で、全部自分達による手作りの発表の場を年に何回か提供してあげられたら素晴らしいなと思った。(貸スタジオ)
- ・ 三鷹や武蔵野市ではIT産業に対する支援が盛んだと聞いている。杉並区でもインフラを整備し、IT企業の誘致支援を行って欲しい。(情報提供サービス)
- ・ 中小企業向機器センター。大田区(かつてソニー、東芝、松下を支えた町工場が多い)には、中小企業をバックアップするセンターがあり、測定器や機械の使用ができるのはよい(三次元のモデリングソフトや光造形システムが使えるのはよい)、シックハウスの測定器があればよい。実際に設計したり、施行に立ち合った家を測定できる。杉並区は高齢化が進み、公共の学校施設が不用になってくると思うので、それをベンチャー企業に格安で借すとよい。運営は役所的ではなく、手続きや資格をうるさく言わないで創業期のバックアップをしてほしい。(建築設計)

(6) 自社関連産業底上げ拡大のための要望

- ・ 区に住んでおらず、事務所だけ杉並だと、情報が来ない。事務所にもほしい。支援策等がわからない。広告が下手。(広告制作業)
- ・ 建築・設計の業務内容そのものをもっと評価してほしい。特に官公庁は値段のみで委託先を選定することが多く、業務内容をどこまで評価しているのか疑問である。価格競争のみでは、公共施設の質の低下につながる懸念がある。(建設コンサルタント)
- ・ 介護施設など、商店街となじまない建物があり、何とかできないものだろうか。地主も家賃収入があればよいという考えの人が多いのではないかと。信頼できるパソコン支援のできる人の紹介がほしい。(カイロ・整体)
- ・ 当社は従業員数では中小企業を超えており(100名超)、資本金規定の5,000万円以下で、かろうじて中小企業の範疇に入っている企業。区の主要駅周辺に賃貸用ビル(中規模)がもっとあれば、企業も進出してくるのではないかと。(建設コンサルタント)
- ・ プロのカメラマンの多くは、フィルムはプロでもデジタル化、パソコンは初心者が多い。映像ソフトはマッキントッシュが優れており、アマチュアの上級者対象者を含めて講習会を開けば、需要は多いと思う(ウィンドウズでは行われたことがあるらしいが)。(映像ソフト制作)
- ・ 代表者は経理士、コンサルタントの指導も受けている。開店後の業績は満足できるもので、走りながら考えるといったところである。(古着商)
- ・ 以前に区の制度融資を利用しようと考えたが、手間、時間がかかり、対応の不十分さ(窓口の)もあって止めた。

- もっとスピード感のある対応があればよい。能力のある 60 才代の無職者の斡旋、紹介があれば、小企業は助かるのではないかと。(健康食品)
- 杉並区からこの業種に対する補助金があり助かっている。東社協(東京都社会福祉協議会)の支援利用も可能。保険法の頻繁な改定、業界の内容把握の上、収入の減少あるのみでなく、全体が向上できるように社会問題として取扱ってほしい。(老人福祉施設)
 - 現在の店は狭いので、今少し広い場所があればと思うけれども、家賃の問題もあり、淡い期待にすぎない。公共の施設でも利用することができれば最高。店舗面積約 4 坪、昭和 60 年から営業、現在約 20 年になります。寄付を始めることになったきっかけは、妹が知的障害者のため団体活動をしていることもあって、営業収益を福祉に役立てる目的からチャリティリサイクルショップを始めた。店も軌道に乗り「杉並区の障害児のための福祉事業に活用を」との気持ちで寄付をするようになりました。(リサイクルショップ)
 - 企業に対する運転資金融資枠の拡大、保証協会の利用の簡素化、金利補助支援などを杉並区に対して要望致します。(設計(土木))
 - 障害者に対する補助金一人当たり増額してほしい。施設としても、財政的支援をしてほしい。障害者を生活面、リハビリのしたことなど人間として理解してほしい(生活苦から或はリハビリの手助け苦から離婚する人も多い)。家族の方が長時間にわたっての支援困難。中途障害者は元気であった人が或る日から突然交通事故、脳梗塞などで障害者となった人は、当作業所での平均年齢は 52~53 歳である。世の人々の理解と協力を切に望む次第である。(福祉施設)
 - 財政的支援を望む。資金を利用してもっと広い事務所に移転したい。杉並区の仕事は土地家屋調査士会を通じないと受注できない。区役所に登録制にして順番に仕事を受けられるように望む。道路の境界測量の場合、民・区・の酒井の立合の作業を分配して区の費用で調査士に公平に偏らないで依頼されたい。現在は測量費用依頼人全額負担で行われている。区の立合などの場合、手続き的なものの処理を早くしてほしい。金利支援(安くしてくれれば)トランシットなどの機械を買いたい。(土地家屋調査士)
 - 商店街の繁栄のための支援をしてもらいたい。具体的には、古くて商売になっていないような店に指導などを行い、魅力的な活力ある商店街に育成支援を計ってもらいたい。(チケット売買)
 - 融資の件について、公的融資制度の融資実行までの時間の短縮を要望。更には金利を安くするための支援を望む。法律相談の支援してくれるところ(無料相談)があればよい。公共駐車場をつくってほしい。(ソフトウェア)
 - 融資について、運転資金、或は機械の購入資金を利用したい。手続きの簡素化と金利を安くするように(公的資金利用の場合)支援してほしい。区役所から仕事(道路拡張のための測量)を受注しているが、単価が下落している。安定した仕事なので、もう少し受注量を多くしてほしい。区役所に対する申請書類について、申請したことに対する回答が早くなってきた(よい点)(測量設計)
 - 運転資金は不足がみで厳しい。資金回収までの短期間のものがほしい。立地場所は重要なことではない。極端なことをいえばどこでもよい。杉並区に対して、情報交換(インターネット、広告)みたいな仕組み(有料参加)を設置してほしい。区でこんなサービスができればよい。特に要望することはない。(設計)
 - 運転資金融資の支援を望む。商店の実績によっては法人にしていきたい。ビルの地下など下水道のためか、時に臭うことがある。(CD・DVD・ビデオ店)
 - 最大の支援策というなら、やっぱり福祉のことだ。この先 10 年後 80 才を過ぎるが、そのとき現役でやられているかどうか不明。老人ホームだが、金がないのでどうしようもない。生活保護の問題である。(医療用機器)
 - 事業をしやすい環境の整備など区への要望。行政の方へはまだスタートしたばかりで出てこない。4 月より業務開始するので具体的にはそれ以降でないと答えられない。土台づくりの最中で、ビジネス展開したときに出てくると思う。メーカーの新規部門として、情報、環境、福祉。手段としては通信の知識を活用しようと立ち上げる。新産業と思うなら 4 月以降ということである。経営革新法の法律に基づいて行う事業であるので、信用保障協会の信用を受けている。杉並区もそれに準じた資金援助をやってもらえればありがたい。運転資金、融資などの支援、経営支援、その他すべての支援策などについては、すべて今後出てくると思うが今は答えられない。(電気・電子計器)
 - 広告も本社で出す。チラシなどもすべて決められたものを使うので問題はない。地域の事業所が協力する施策云々も勝手にできない。要望することを強いて言うとするれば、商店のお客さん用の駐輪場。自転車置き場ができて、1 時間位無料で置けるようなもので、区の助けも借りられればよいかもしれない。ケータイを買っていただいた方だけでなく、見に来てくれて検討してくれたお客さんにも自転車置き場を利用できるようになればよいかもしれない。(携帯電話サービス)

- ・ 要望といえば、自分で働けなくなったときの保障、老後苦しくなければよいが、病気などのときに何かしてくれればという思いはある。働ける内はどうかになる。経営支援や地域の事業所が協力する施策などについても、個人レベルで頼めば、ウチだけやってくれるならよいが、平等になる。(リサイクルショップ)
- ・ もろもろの支援策、ちょっと思いつかない。支援、例えばチラシ配り、家にポスティング、仕事がなくで暇でいつもいいからという人がいれば。人の紹介などしてほしい。シーズンの3月4月のメインのみ。(リサイクルショップ)
- ・ 融資の点では現在杉並区の制度融資を受けている。書類を揃えて提出してすぐに貸してくれているので問題はない。強いてあげるなら地元の設計事務所には建築確認を優遇してほしい。地元の業者には書類を早くまわしてほしい。経営方針事業計画等の支援もそれ程必要ではない。設計事務所は場所、広さ、環境に合ってなくてはいけなわけではない。駅前に地図看板があるが、有料で広告を載せている。地図業者に広告を出しているが、もしその様な住居表示板を区で無料でできるものならいいかも。まあ、でも設計事務所へは飛び込みで来てくれるものではないので、それ程必要ないかもしれないが。区への要望は特にない。(建築設計)
- ・ 財政的支援の必要は今のところはない。経営支援、インターネット活用も特にない。広告等は業界での広告を出している。会社のホームページも開設している。立地環境といえば、会社の前の道路が暗い、人通りが少なくて夜など遅くなると怖い。JRの高架下は倉庫で歩道の区切りもないので危険である。街灯を増やしてもらえればと思う。近くには商店もほとんどない。立地環境の改善というと、道路が混むこと(環状8号線、青梅街道が朝など)。特に緊急のことが多い仕事なので2t車で仕事している。JRの高架が地震の時、場所的に気になる。現在は部署を朝霞の方に移しているので、自社内で会議も行っているが、以前、杉並会館や勤労福祉会館等を使用させてもらっていたが、空きがなくて困ったことが何回もあった。前もって予定されている時はなんとかなったが、急の場合困った。会場の空きによって予定を変えなくてはならない。スムーズに利用できればよい。会場が利用しやすくなればよい。経費の問題もあり、民間の会場を借りると財政面でも大変になる。(医療用機器)
- ・ やっぱり人材を入れること。そして人材を入れるとすると、思ったとおりの人材が来ない。家庭を持った人を入れると、やめてもらいたい時にそうもいかない。経営支援、法律支援なども要望とはいえない。特になし。法人会などで行っている。区に対して言えば、中小企業向きの融資は続けていってほしい。実績のある企業の方にはスムーズにまわしてほしい。南口(荻窪)が2車線になった時に駐車場駐輪場の整備が望まれる。(建築設計)
- ・ 財政的支援は開設時創業者融資を受けている。広告の部分に力をいれて集客していきたい。チラシを見て来る人もいる。情報誌などインターネットのサイトに載せるとか。杉並区の方で公共のパンフレット等に載せやすい条件で、高くない条件で支援してもらえればありがたい。融資というと新産業への支援ならば、安く融資をしてもらえれば。美容院は融資を受けやすいがエステ業界はまだ美容院と比べて独立する時の資金援助が難しい部分がある。始めて間もないのでトラブル等はないが、何かトラブルがあった時、顧問弁護士などもないので、相談窓口があればいい。肌直接接触れる仕事をしているので、トラブル等が発生した時のことを考えると、区にお願いや相談ができればありがたいと思う。創業したばかりなので、女性の創業したばかりの女性の会などがあれば参加したい。異業種の女性経営者との交流の場があるといいと思う。(アロマセラピー)
- ・ 区のIT講習会、中途半端と思われるのでやめてもらい、区の方で民営化の取り込みをしてもらい、パソコン塾をつくってもらってやっていただければと思う。その他に例えば介護福祉の中にもパソコンを導入してゆこうという計画もある。これは体が動けない人のところや福祉施設へ訪問の家庭教師として何うという方法である。デイケア老人にも「指先のことをやることのひとつとしてパソコンもやってゆこう」という方針などを考えている。地域事業者支援としては、紹介窓口を設けてほしい。民間と公の提携講習会等から発展して、そこに来た人が続けて塾に通う様な橋渡しのことなど。運転資金など個人でやっているのだから受けれないものはないと思っている。ピンポイントで区でやってもらえればよい。女性のための起業家の相談窓口などもあればありがたいことと思う。相談に行ったが、話を聞いてもらいに書類も揃えて相談にいったら、これだけ準備ができていれば、ご自分でできるでしょうと突き放された。区にこういう時にアドバイスしてもらえるとよい。ボランティア意識が非常に高くなっているが、介護のヘルパー、ガイドヘルパーを付けてあげてのパソコン塾へ通えるシステムなど。業務提携できればいい。地域センターで生徒の作品展などをやろうとすると、1か月前に予約しなければならず、サークルをやっている人にとられてしまうことが多い。個人でやっている人はなかなかとれない。家賃が高くて民間では借りられない。区のほうでフェアに公平にできる場所を提供してもらいたい。駐輪場がこのあたり阿佐ヶ谷駅付近は少ないので、塾に来る人は有料のところにいる。区の方で施設があるといい。(パソコン教室)
- ・ 財政的支援、融資の枠を広げてほしい。条件的にお金を借りやすくしてもらえるとありがたい。10年位前と比べて銀行は厳しい状況なので。例えば区のホームページ等でリンクしてもらい、地図を載せてもらえればいいと考えている。インターネットが当たり前の世の中になっているので、強化してもらって、地域や業種で探せるような検索機を

設けてもらって、知ってもらうこと。見てすぐわかるようになれば、同業者の方達の存在もお互いに確認し合えるし、プラスになる。同業者がお互いに共同で企画ができればよい。キャンペーン、イベントセール等と。チラシもたまに仲のいいお店と一緒にやったり、たまに音楽関係の雑誌、コンサート等に広告しているが、支援していただけるとありがたい。最近、周辺地区に住宅にも泥棒が多い。立地はいいのだが区の方でも防犯に力を入れてもらえればと思う。(古着商)

- ・ 財政的支援は経営の方では携わっていないので、直接でないので答えられない。広告展開等での支援をもし考えてもらえるのであれば、それぞれの事業をまとめてやるとすれば、業種毎での紹介など、例えば「車検であれば区内でこういうのをやっている」などの紹介、インターネットでの支援などをやってもらえるならと思う。今はまだ枝が伸びてないが、看板が見えない。街路樹で見えなくなる。ウチの為だけに木を刈るというのはちょっと無理だと思うが(立地環境支援)。(車検)
- ・ 支援制度による補助金が施設の自立のために廃止されるというが、利用者とその分を上乘せするわけにはいかない。当所の様な通所施設の併設がない所では、大変苦しくなると思う。(福祉施設)
- ・ 業務はほとんど官公庁相手で、民間のダイレクトメールサービスはほんの片手間でやっている。これから先しっかりでき上がっている、そういった民間の業界に入り込むのは無理。どう生き延びるか、これからが正念場だと思っている。(DMサービス)
- ・ 当所においては、当面経費の削減と会員の増加を計るという課題はあるが、それ以外に問題は抱えてはいない。(情報処理)
- ・ 今自社で働いている人達が困っているのが住む所で、外人であるが由の人種差別でアパートがなかなか借りられない。区でそういった人達に住居を斡旋してもらえないだろうか。(労働者派遣)
- ・ 素人や学生による公演といっても1回に100人近い集客がある。その人達がまわりの店で食事をしたり、飲み物を買ったり、買い物をしたりと結構近くの商店を利用している。杉並区としても我々の小劇場の存在をアピールすると同時に、借りる側のサークルや団体に支援の手をさしのべ、活動を盛んにして「文化区杉並」を盛り上げてほしい。(貸スタジオ)
- ・ 昔は運転資金等融資もいろいろ利用したが、後継者がいない今、無理をしようとは思わない。後継者問題は職人間、工務店等も頭を抱えているものであるが、零細企業に光や夢が持てない限り解決できないことだと思う。(インテリアデザイン)
- ・ 三鷹市等はインフラを整備し、IT産業支援が進んでいる。杉並区でもIT産業向けのインテリジェントビルを作り、安くIT企業に貸し出す様なことをしてはどうか?そこまできなくてもIT企業の仲間内の技術交流の音頭をとるとかコミュニケーションの場を作るとかしたらどうか?また杉並区関連のITの仕事も区内の業者に積極的に声を掛けてほしい。入札によるものとしても少しでも区内の業者が潤えれば区にも還元されるはずである。(ソフトウエア)
- ・ 私が係わっている横浜市に比べると、杉並の福祉はまだまだだと思う。これからもっとがんばってほしい。(建築設計)
- ・ 価格競争に打ち勝つためには、単価に合う効率性の追求と品質の良さ(オートメーションだけによる作業ではなく、手による作業)を保持。顧客の信頼をがっちりつかまなくてはいけない。又新規の受注先を開拓して収益を伸ばしたい。今、特に区の支援とかセミナーの利用は考えていない。(DMサービス)
- ・ 現状のままで良い。特に要望はない。順調にやっていけると思う。(電気設計)
- ・ 町が活気づき、衣食住がバランスよく取れた町づくりをしてほしい。駐車スペースを増やしてほしい。駐車場が足りない。(リサイクルショップ)
- ・ 補聴器の福祉の制度を高めてほしい。本人は買い換えたいと思っても福祉の方で修理して使ってほしいと言われるので、もっと助成してほしい。(補聴器)
- ・ うちのような中小企業に関連事業のネットワークや仕事の情報を紹介してほしい。ゴミの収集が朝8時頃で、会社は9時始まりなので、ゴミが処理できなくて困る。もう少し遅くしてほしい。(ソフトウエア)
- ・ 使えるものはうまくリサイクルしていく社会の構築に力をいれてもらいたい。使えるもの 使える人(リサイクル)、使えないもの ゴミ(処分)。リサイクル意識変革を区民に植え付けていただければ、当店の売上も増大する。(リサイクルショップ)
- ・ 商業施設に弊社の事業内容を宣伝してほしい。(建築設計)

- ・ アニメ制作には必ず音楽が必要なので、アニメ制作会社を紹介してほしい。相乗効果が出ると思う。インターネットの活用。杉並区版の楽天などのモールを作ってほしい。(アニメ制作)
- ・ 耐震診断などの民間需要を行政でとりまとめて業界と結びつけてほしい。(建築設計)
- ・ ソフト業界への優遇措置をお願いしたい。優遇措置がないと、全て中国やインドにソフト発注が流れてしまう。全て手作業なので、人件費の安い所が有利。海外に仕事が行かないための保護をお願いしたい。(ソフトウェア)
- ・ 新分野開拓企業に対する融資制度の充実。宣伝、広告にお金をかけずにできる支援制度を作ってほしい。区民へデモンストレーションを行うチャンスがあればありがたい。(エステティック)
- ・ 設計事務所や工務店とのつながりで仕事をいただいているが、行政の力で広報宣伝していただければありがたい。(建築設計)
- ・ 地域との有効活動に力を注ぐ。お花見会などの季節的行事に近隣の方々を招待し、友好を深め理解してもらう。行政からの広報宣伝活動 幅広い人達に当施設を知ってもらう。(老人福祉施設)
- ・ 資金支援制度の条件面(開業1年後から)をゆるめてほしい。地域のお店をインターネットで行政(区)が紹介してほしい。(インテリアデザイン)
- ・ 運転資金を助成してほしい。杉並区の環境は良いが、道路が狭く駐車スペースがないので、お客様が来たときは車が停められなくて困る。コインパーキングを増やしてほしい。(計器)
- ・ お店のPRの支援をして欲しい。商店街の紹介やCDのお店も少なくなってきたので、区民の方々に広く告知して宣伝してほしい。(CD・DVD・ビデオ店)
- ・ 行政による介護保険事業者連絡会へのかかわりをもっと強めてほしい。あらゆる意味での情報提供をお願いしたい。ボランティアのメンバーの活性化を推進してほしい。(福祉施設)
- ・ その他として設計事務所の設備投資は、PCとその周辺機器は常に最新のものを使うがメーカーの工場の設備投資とは規模が違うので、特に問題なし。(建築設計)
- ・ 特にわからない。しかし、女(経営者)が女(ヘルパー等)を使うことの難しさを常に感じているが、どこの世界でも同じ様なことが起きていると思う。(介護サービス)
- ・ 同業者とのミーティングの場を考えてほしい。1人では分別がつきにくいこともあり、喜びも大変さも先輩などに話したい。個人サロンのオーナーは自身が勉強しなくてはならないので、そんな場を考えてほしい。地域を考えて、中高年向きのエステに力を入れたいので、シルバーの集まりなどにも出向きたいが、チャンスがない。いずれは独立を考えていたが、離婚がきっかけになり2人の子どもを食べさせるために思い切って開業した。具体的には思いつかないが、シングルマザー(特に働く)の支援を考えてほしい。(エステティック)
- ・ 公共事業云々ではなく、ただお金を差し出すだけでなく、高齢者が町に多くなる将来に備えて可能性のあるシミュレーションをしっかり示してほしい。(建築設計)
- ・ 自社努力で自治体に支援してもらうことはない。(輸入雑貨)
- ・ 区の支援を要請する業務ではないと思う。この貸付制度など必要としない。(健康食品)
- ・ 財政的には特に問題ない、現金取引でやっている(現金買、現金売)。広告展開も独自でやっている(特に区への要望もない)。店の立地環境も問題なくやりやすい。地域協力も特にしなくてもやっていける。(リサイクルショップ)

杉並区新産業実態調査報告書

新産業・アニメ産業 -

平成 17 年 3 月 発 行

平成 18 年 3 月 第 2 版

登録印刷物番号

1 6 - 0 1 1 2

編集・発行 杉並区 区民生活部 産業振興課

〒166-8570

杉並区阿佐谷南一丁目 15 番 1 号

電話 (03) 3312-2111 (代)

(調査機関) 株式会社 サーベイリサーチセンター