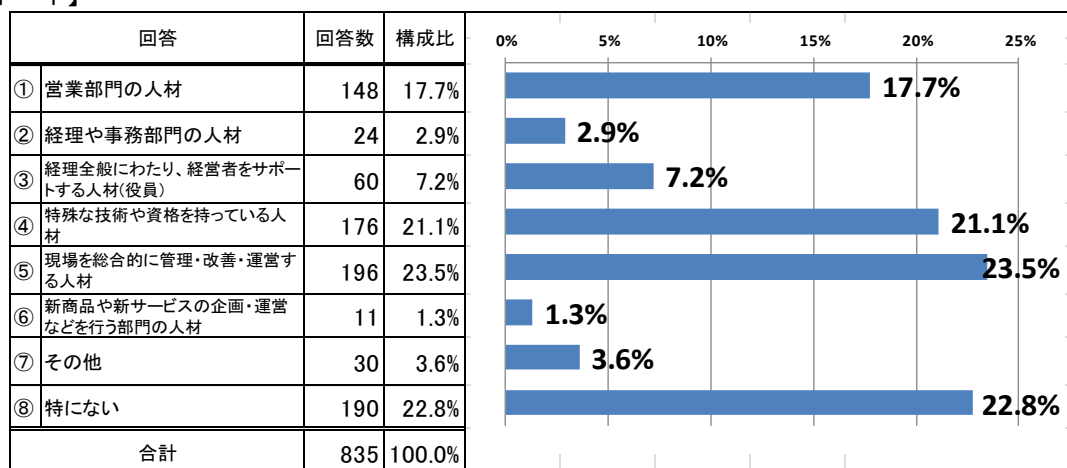


資 料 編

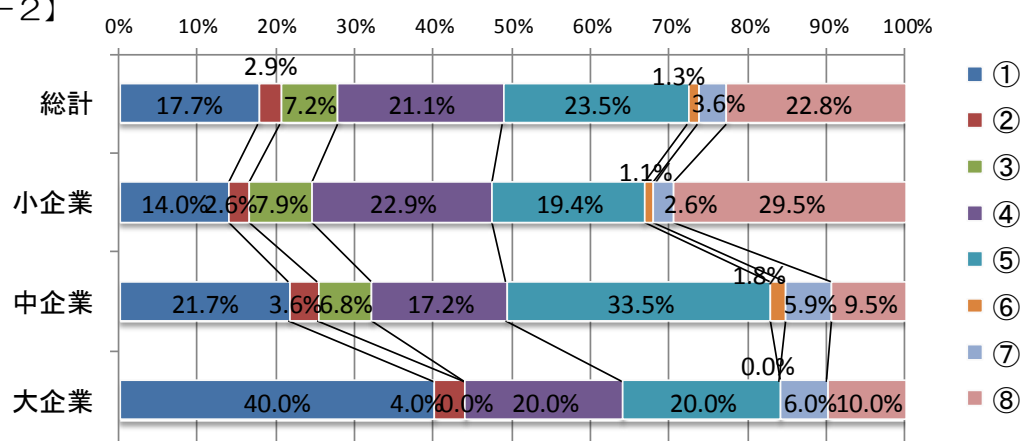
(1) アンケート調査集計結果

○(4) 現在、最も必要としているのはどのような人材ですか。

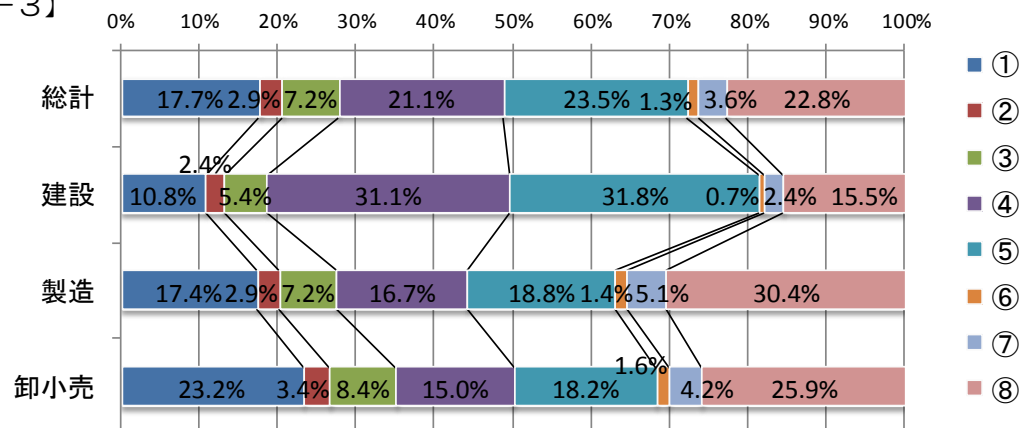
【図4-1】



【図4-2】

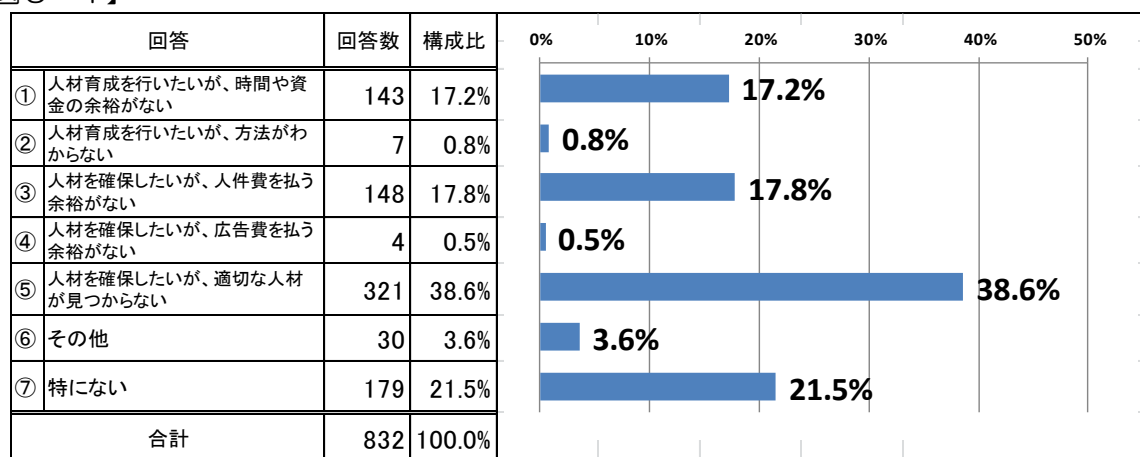


【図4-3】

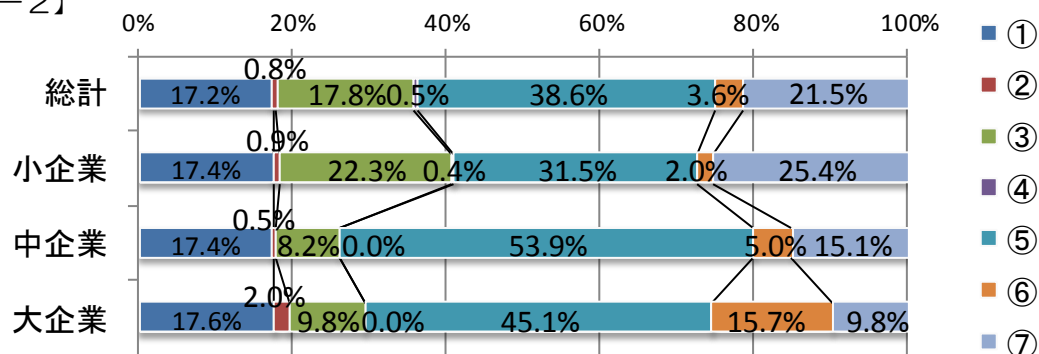


○(5) 人材の確保・育成について、最も課題となっていることは何ですか。

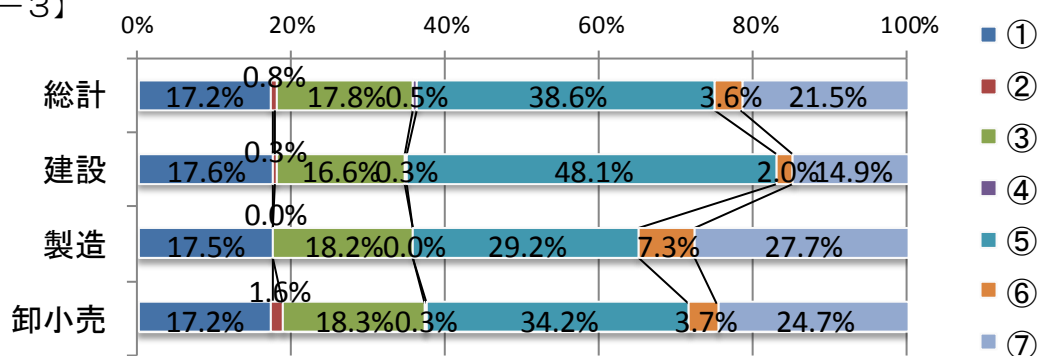
【図5-1】



【図5-2】

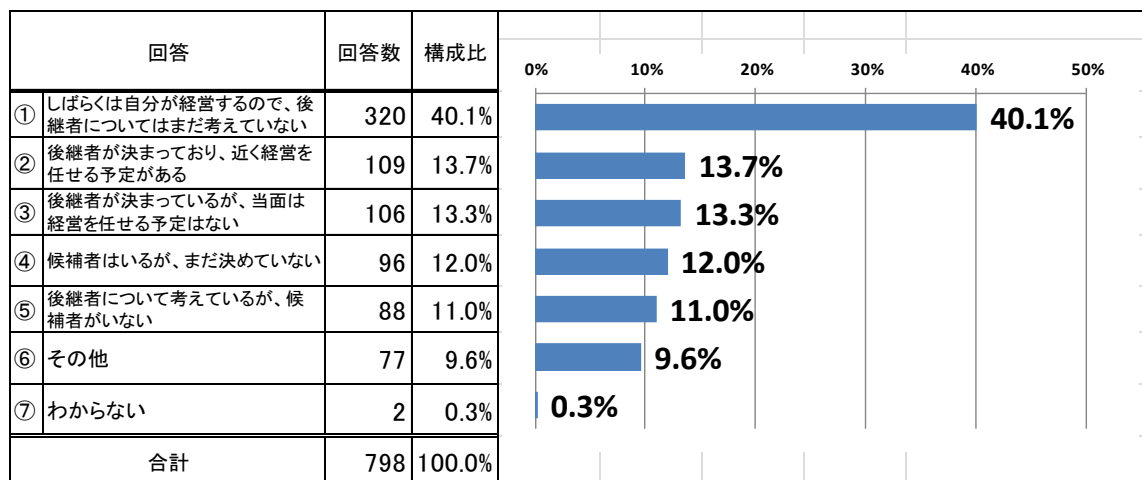


【図5-3】

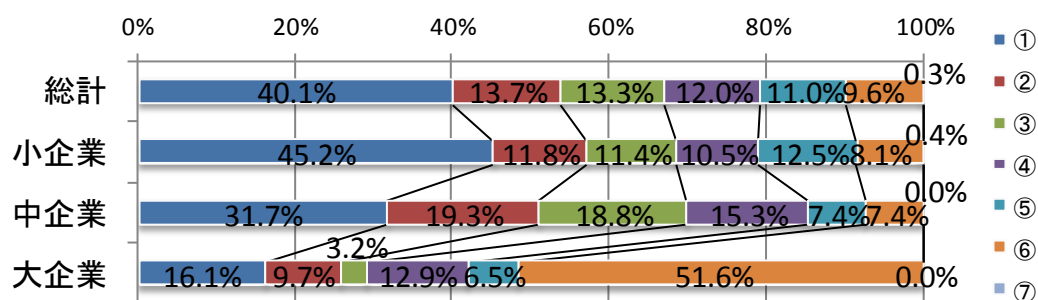


○(6) 経営者の方にお伺いします。後継者についてどのように考えていますか。

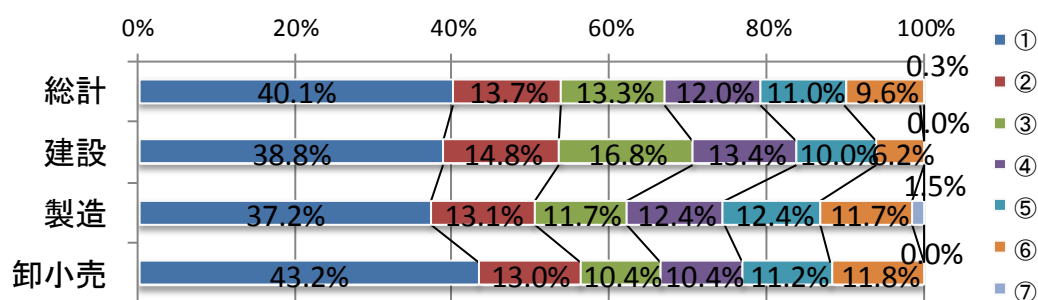
【図6-1】



【図6-2】

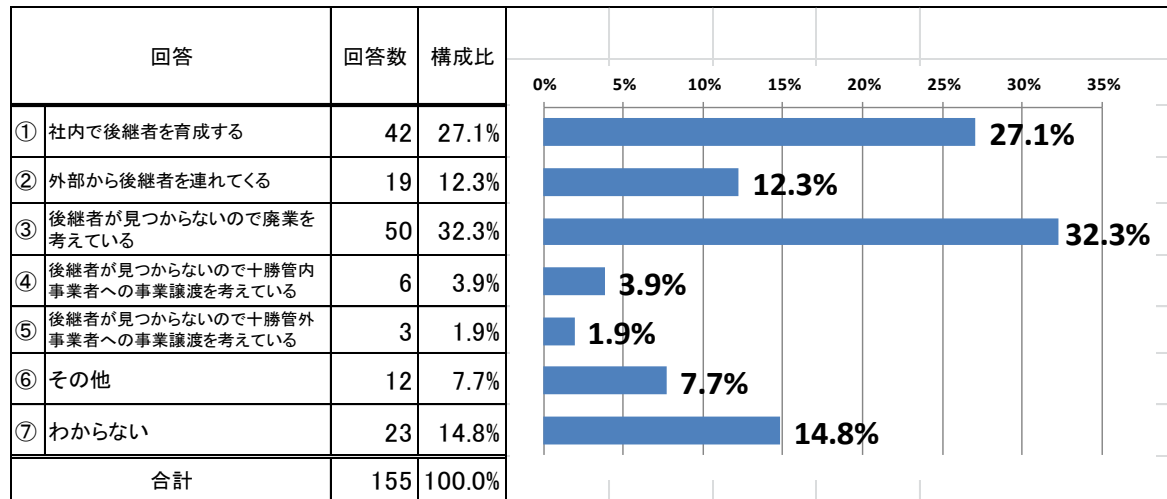


【図6-3】

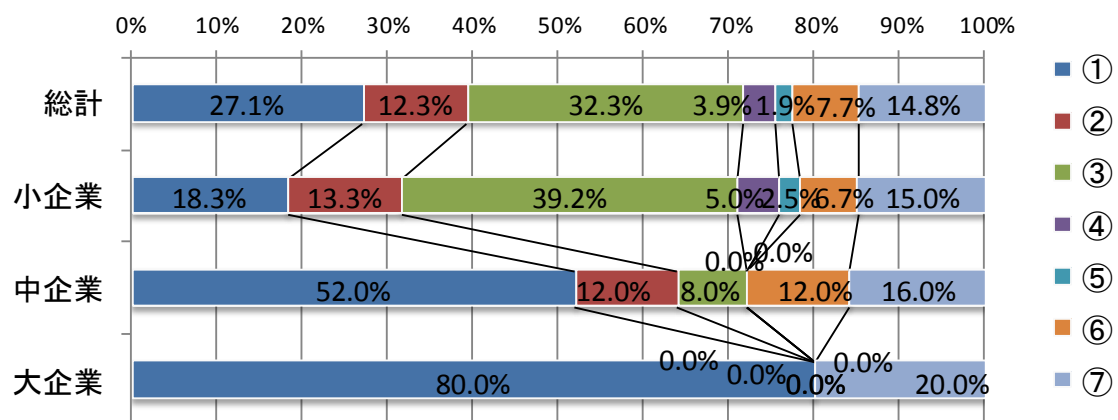


○(7) (6)で⑤と回答された方にお尋ねします。今後どのような対応を予定していますか。

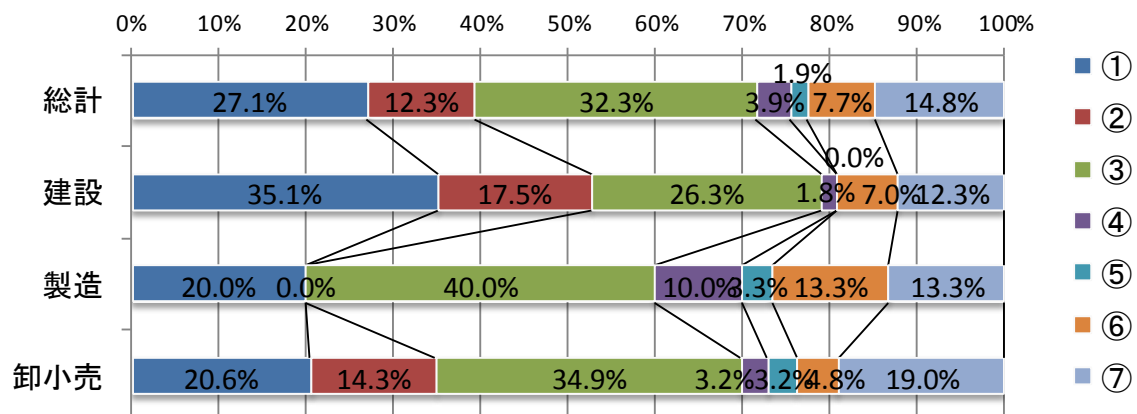
【図7-1】



【図7-2】

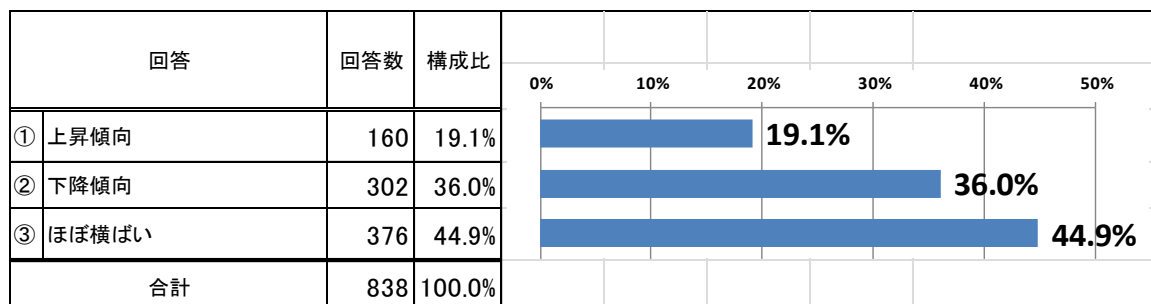


【図7-3】

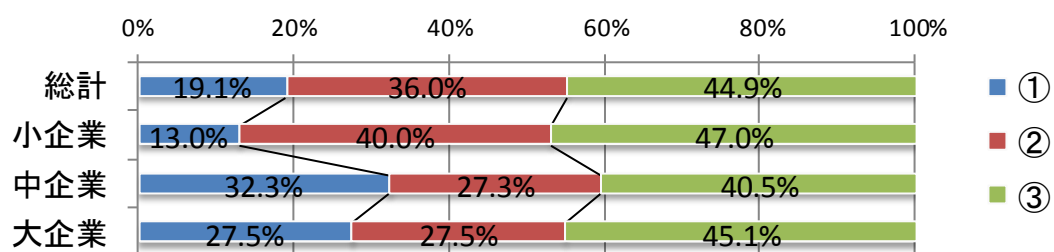


○(8) 直近5カ年の売上は、どのような傾向でしたか。

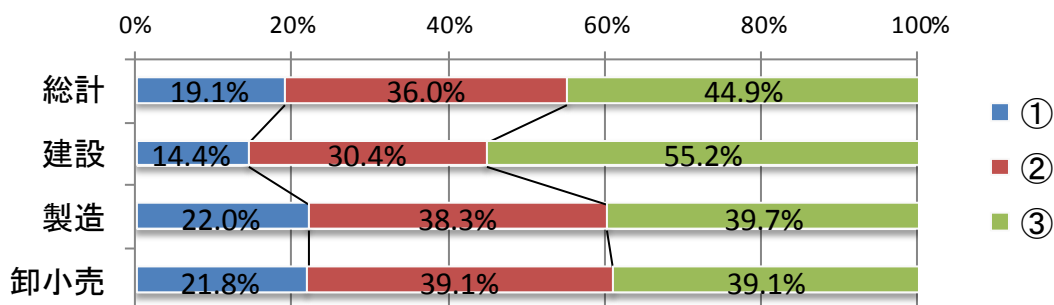
【図8-1】



【図8-2】

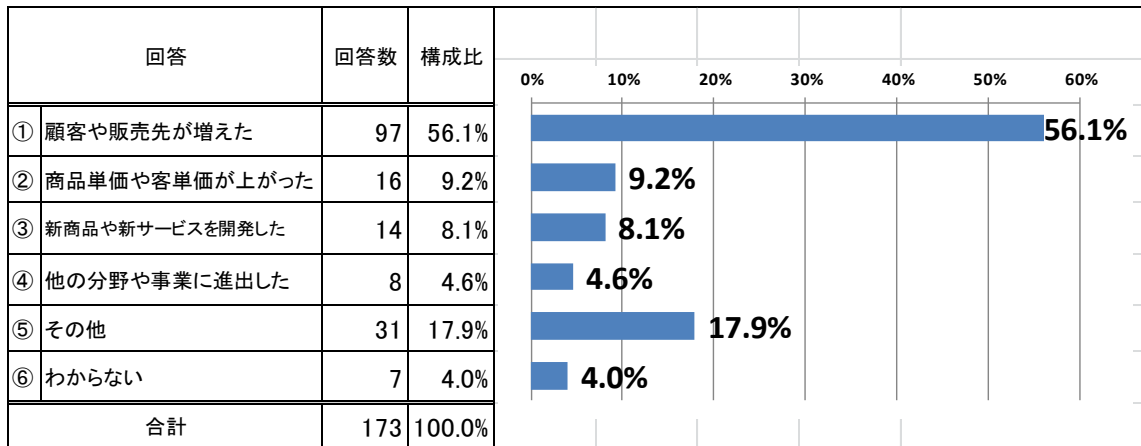


【図8-3】

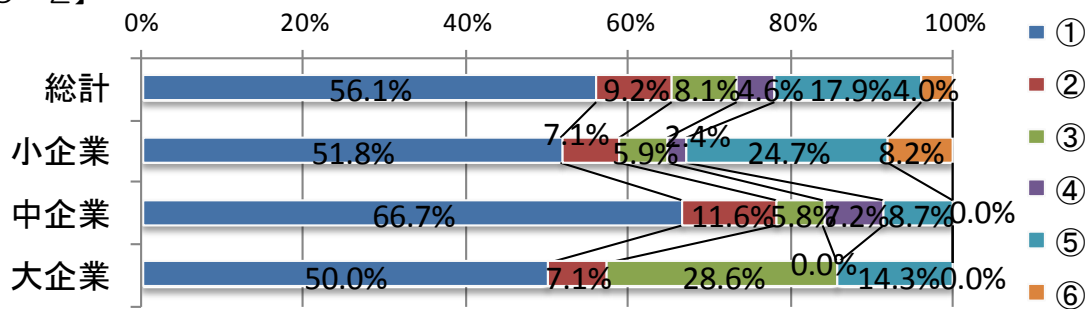


○(9) (8)で「上昇傾向」と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。

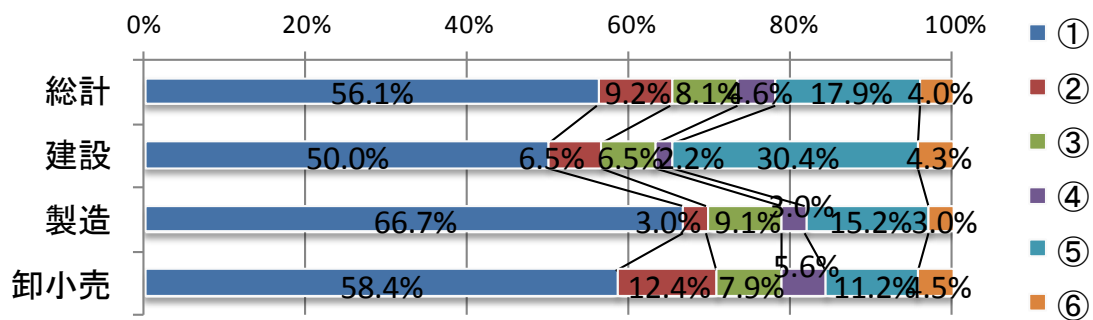
【図9-1】



【図9-2】

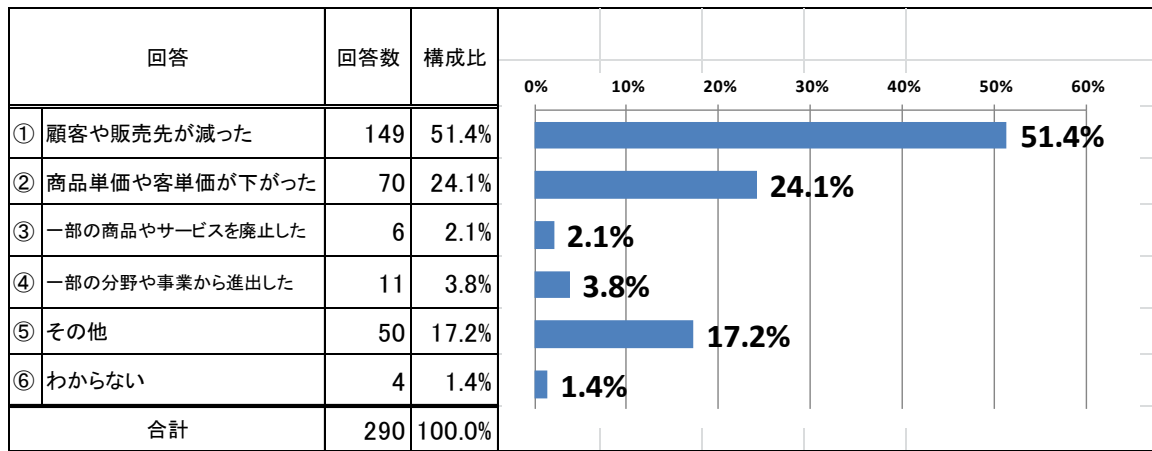


【図9-3】

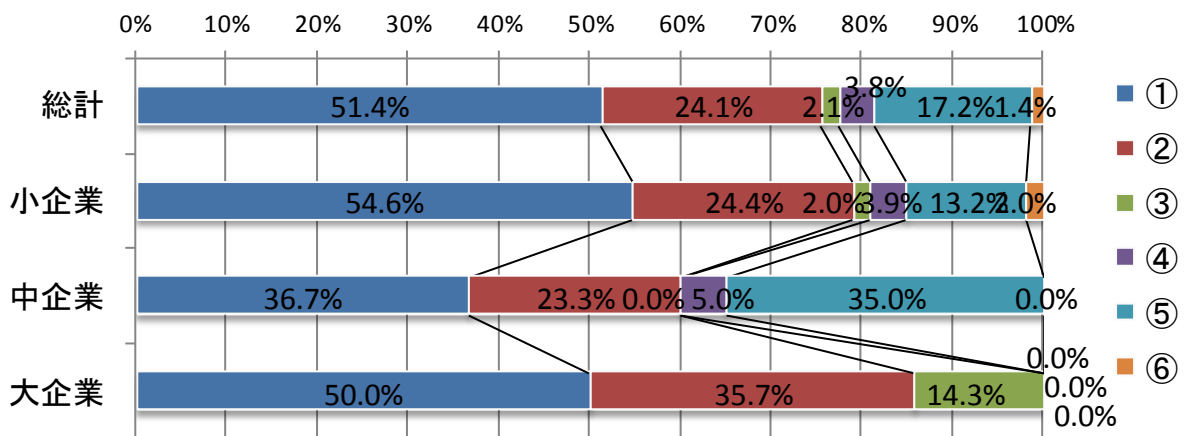


○(10) (8)で「下降傾向」と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。

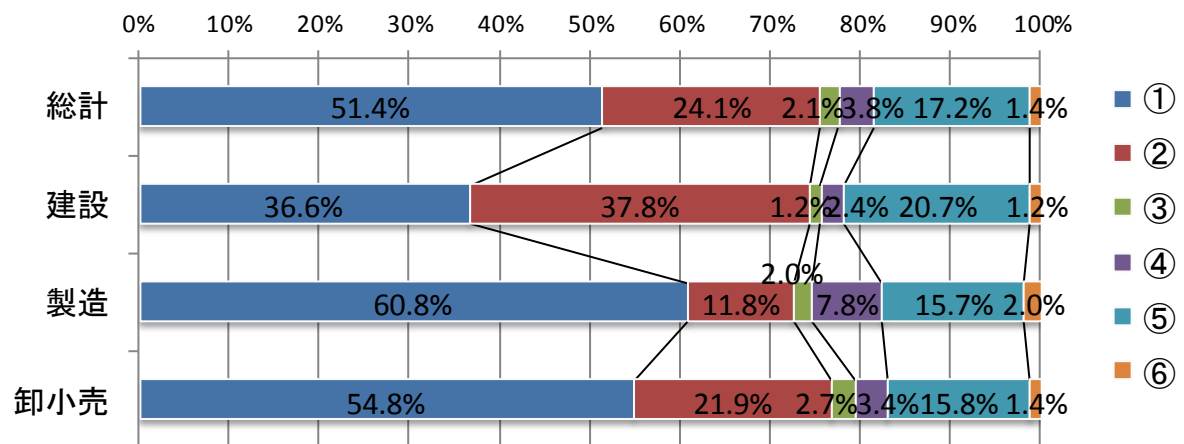
【図10-1】



【図10-2】

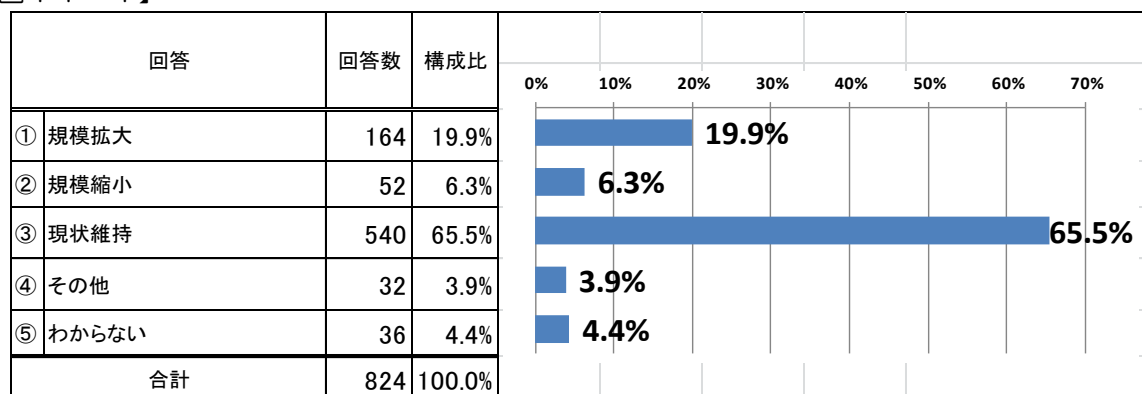


【図10-3】

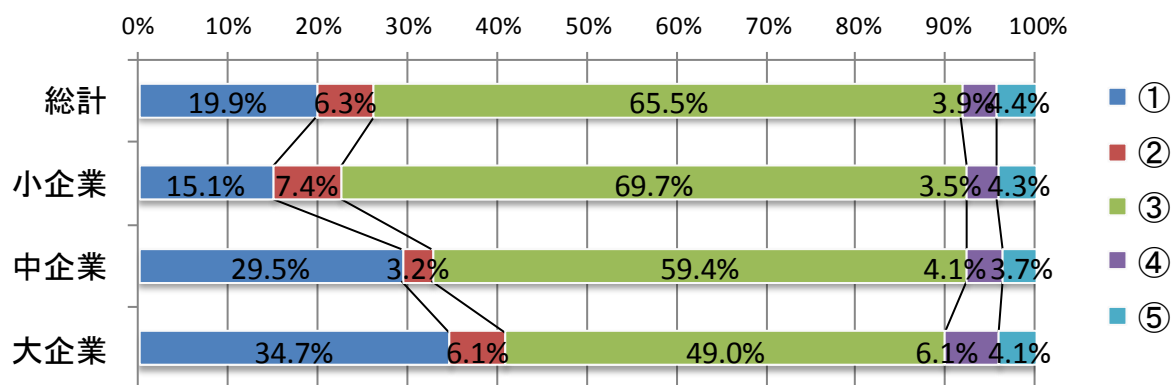


○(11) 今後の経営方針について、どのように考えていますか。

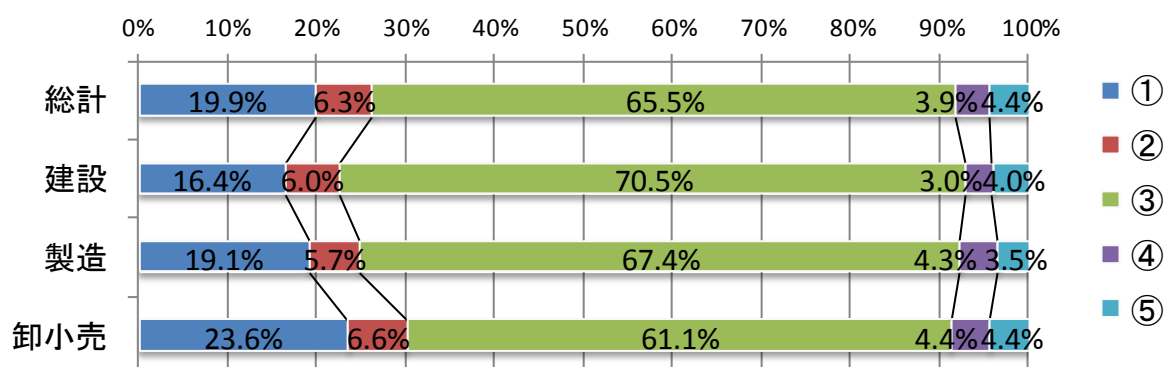
【図11-1】



【図11-2】

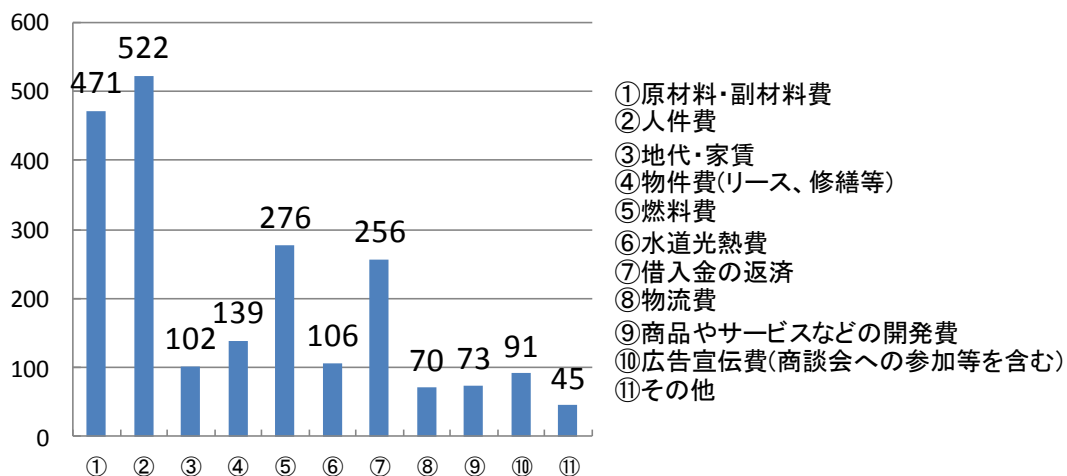


【図11-3】



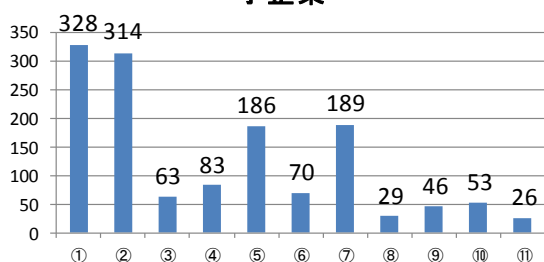
○(14) どのような支出が課題となっていますか。3つまで選んでご記入下さい。

【図14-1】



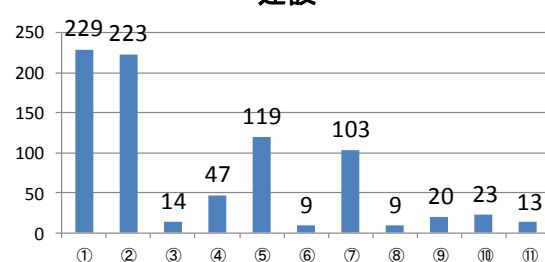
【図14-2】

小企業



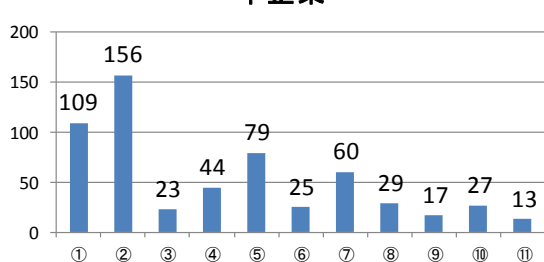
【図14-5】

建設



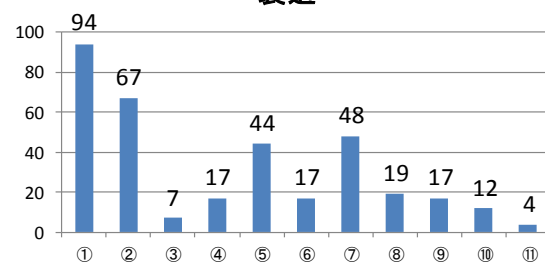
【図14-3】

中企業



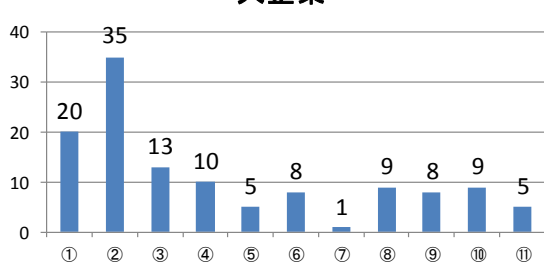
【図14-6】

製造



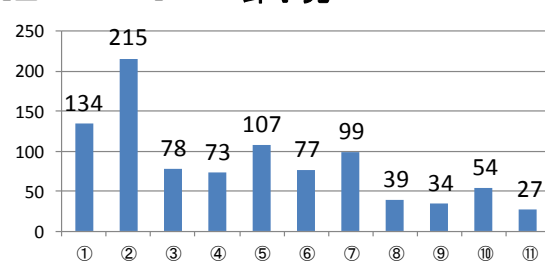
【図14-4】

大企業



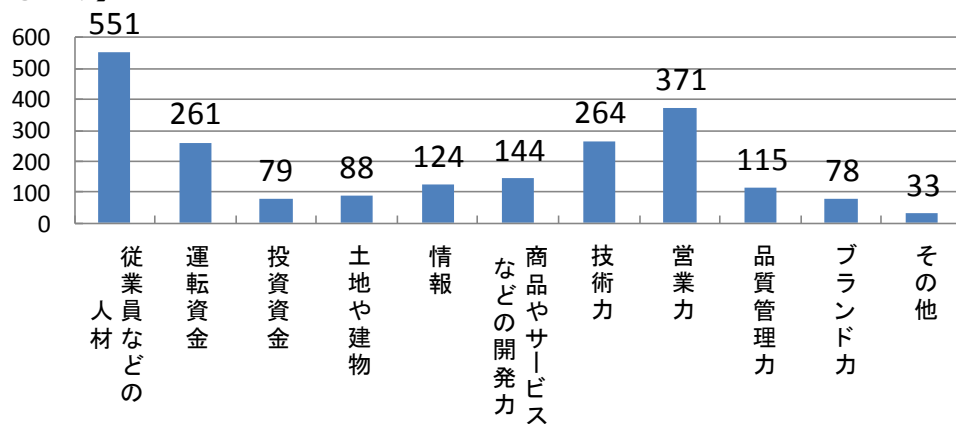
【図14-7】

卸小売



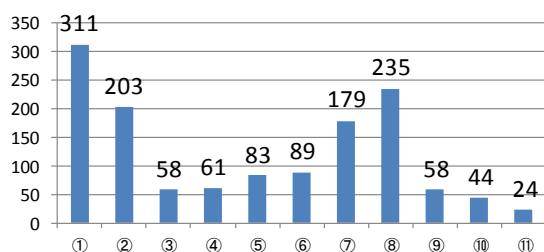
○(15) どのような経営資源が課題となっていますか。3つまで選んでご記入下さい。

【図15-1】



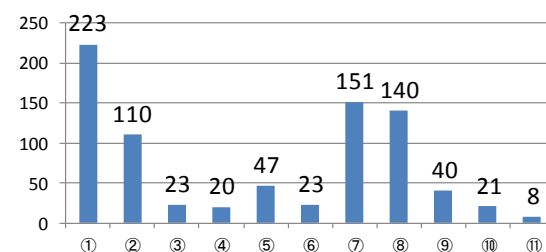
【図15-2】

小企業



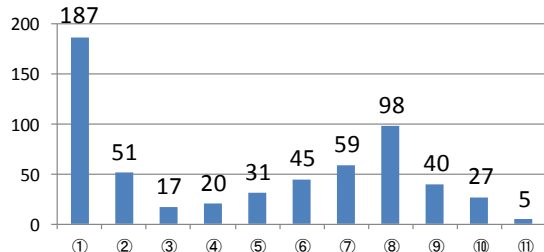
【図15-5】

建設



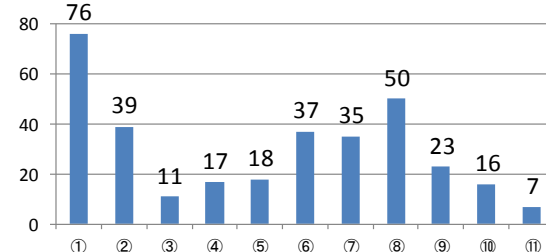
【図15-3】

中企業



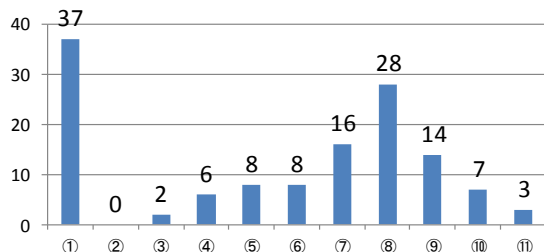
【図15-6】

製造



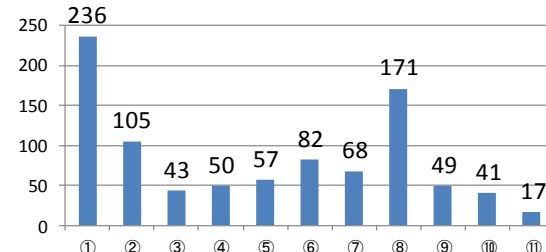
【図15-4】

大企業



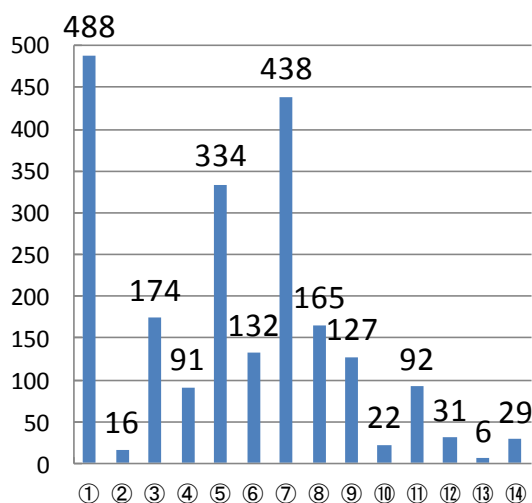
【図15-7】

卸小売



○(16) 今後、優先して取組みたいと考えていることは何ですか。3つまで選んでご記入下さい。

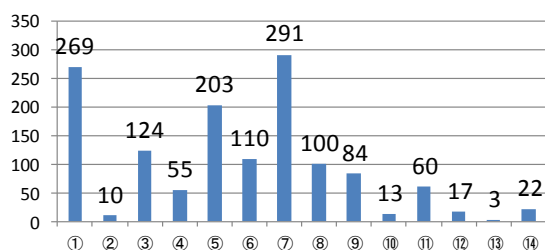
【図16-1】



- ①従業員の確保・育成
- ②人員削減
- ③事業承継、後継者の確保
- ④在庫管理
- ⑤コスト削減
- ⑥賃金調達
- ⑦取引先や顧客、販路拡大
- ⑧新たな商品やサービスなどの開発
- ⑨新たな分野や事業への参入
- ⑩他企業や大学・試験研究機関などとの連携
- ⑪建物や設備の新增設、更新
- ⑫業務のIT化
- ⑬HACCPやISOなどの認証取得
- ⑭その他

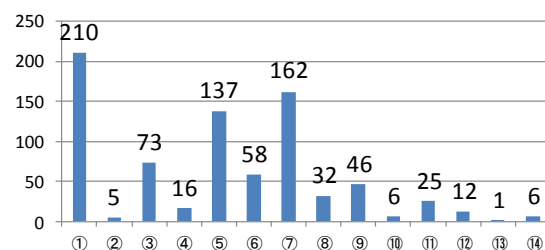
【図16-2】

小企業



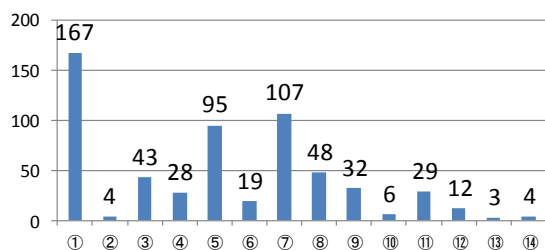
【図16-5】

建設



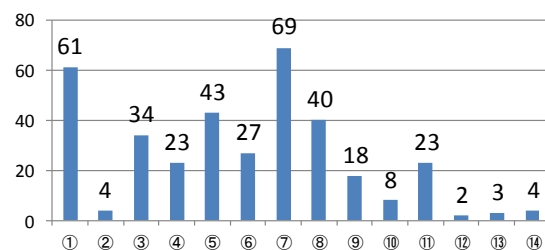
【図16-3】

中企業



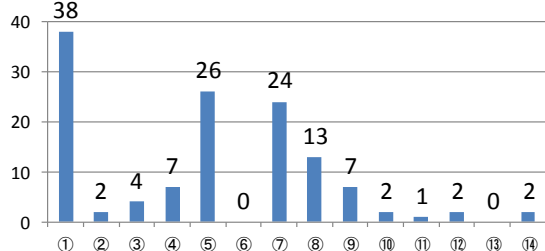
【図16-6】

製造



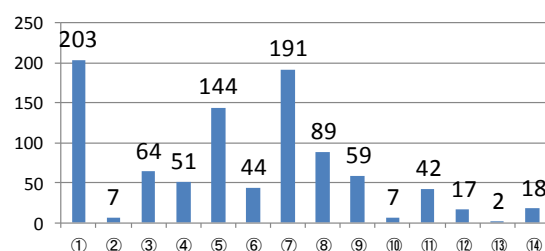
【図16-4】

大企業



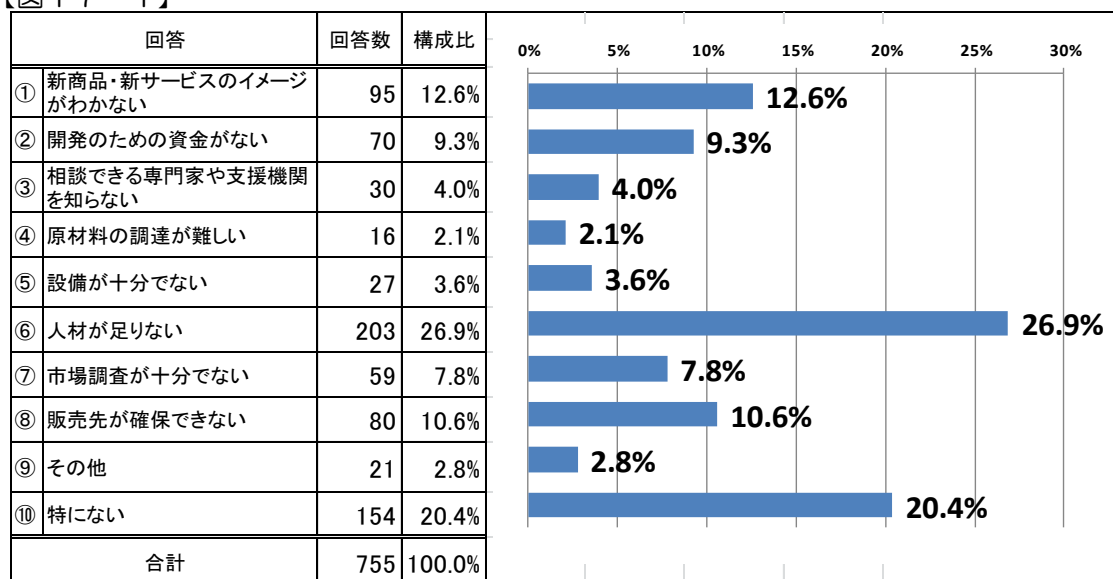
【図16-7】

卸小売

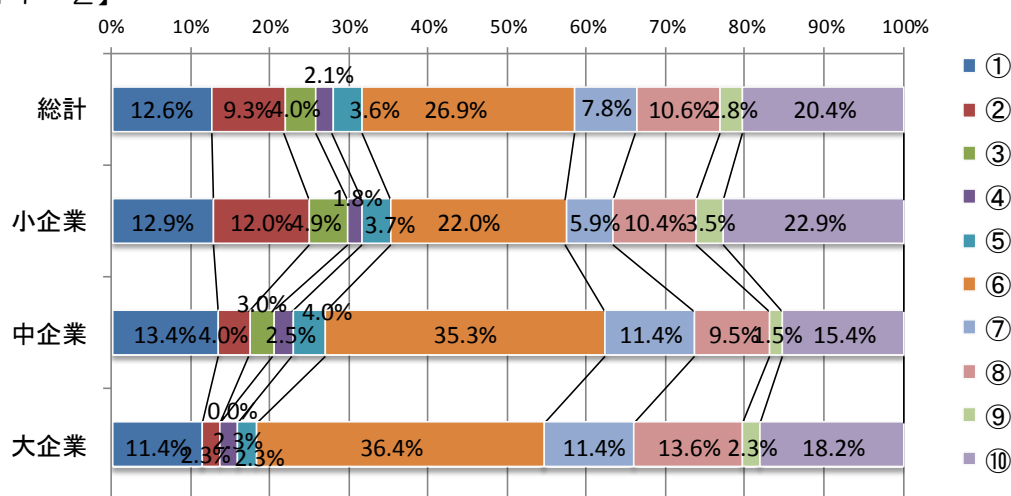


○(17) 新たな商品やサービスなどの開発について、最も課題だと感じていることは何ですか。

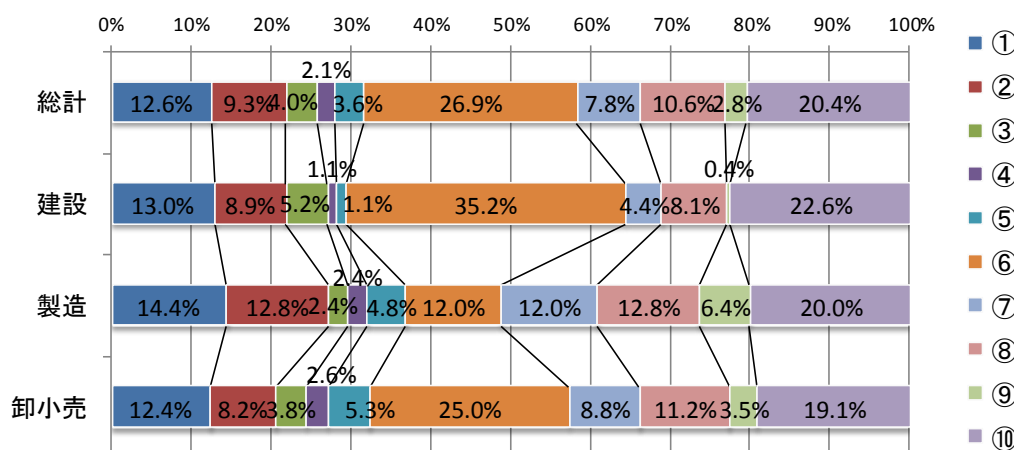
【図17-1】



【図17-2】

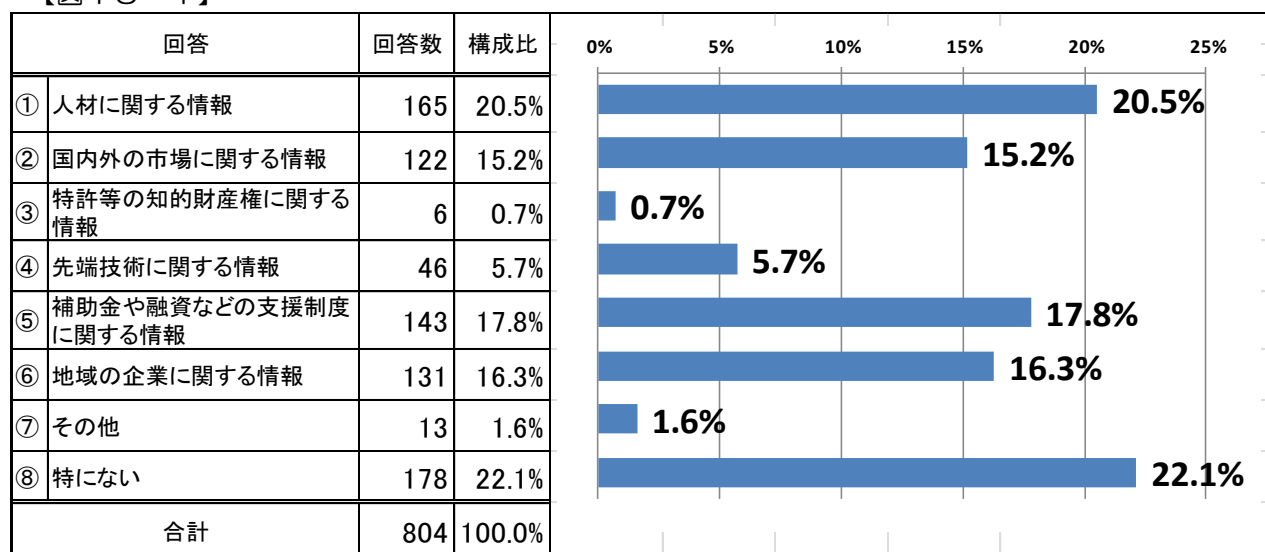


【図17-3】

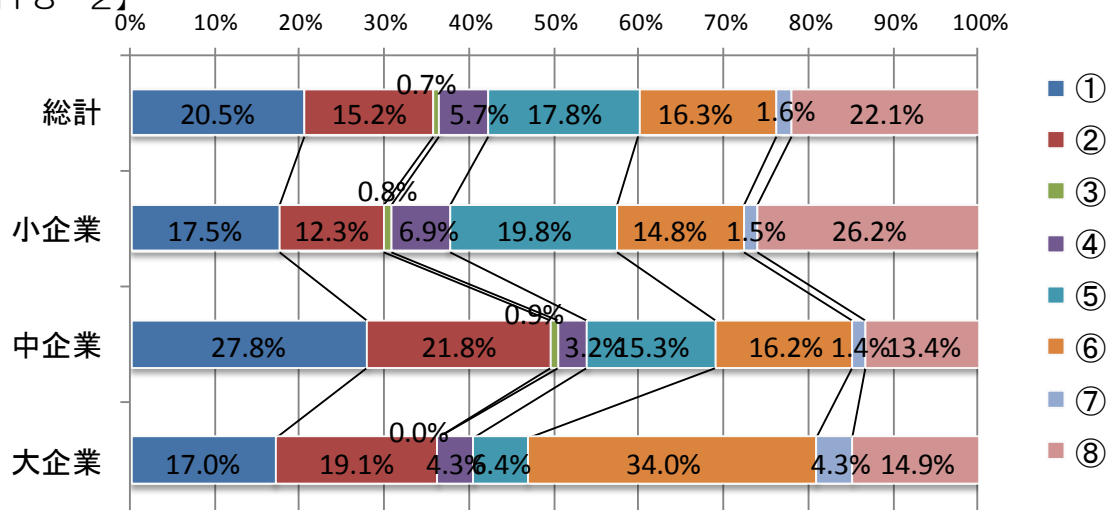


○(18) 現在、最も必要としている情報はどのようなものですか。

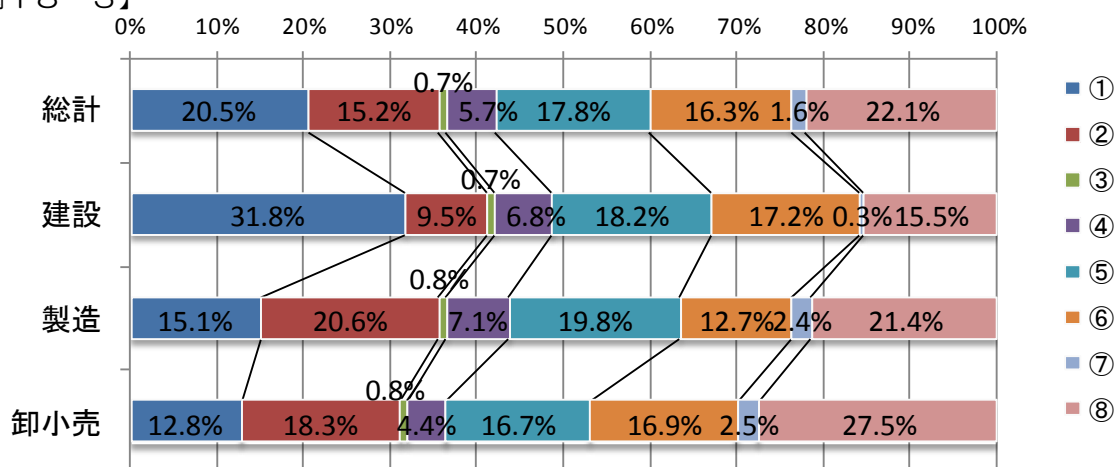
【図18-1】



【図18-2】

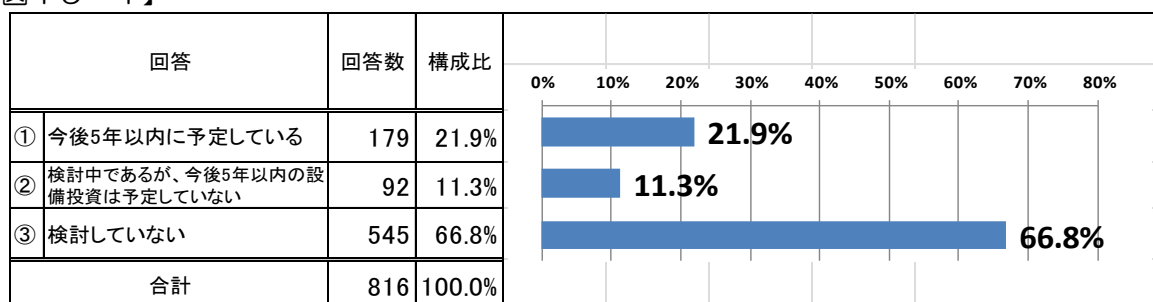


【図18-3】

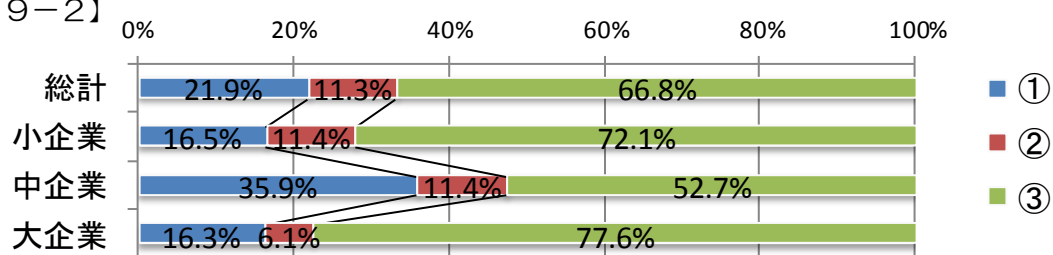


○(19) 設備投資(移転や新增設、更新など。リース形式を含む)の予定はありますか。

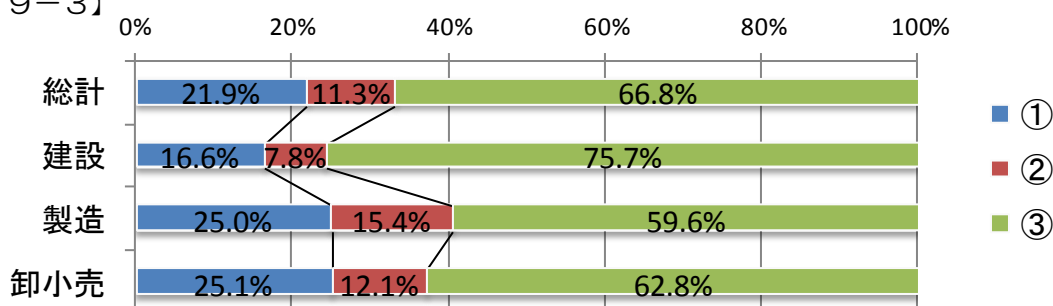
【図19-1】



【図19-2】

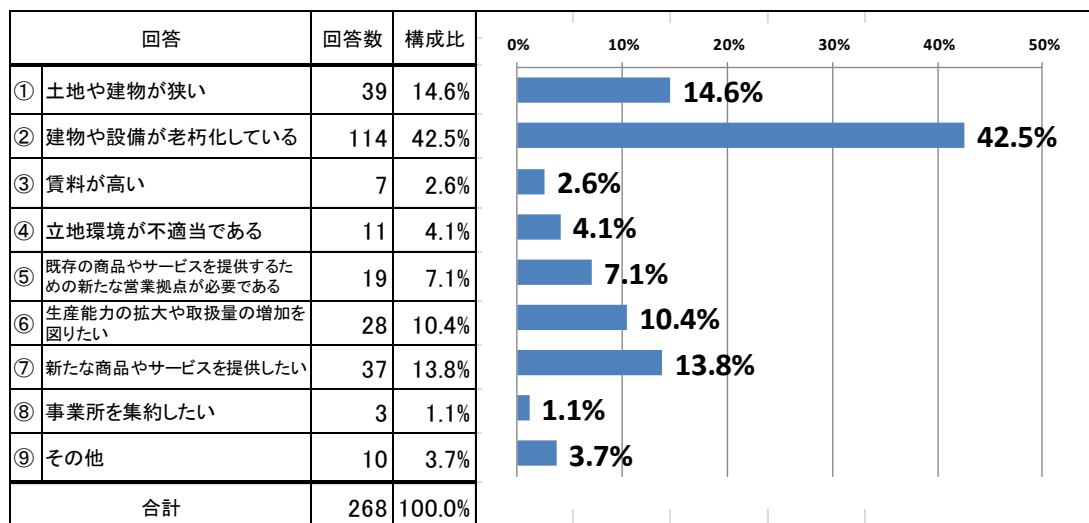


【図19-3】

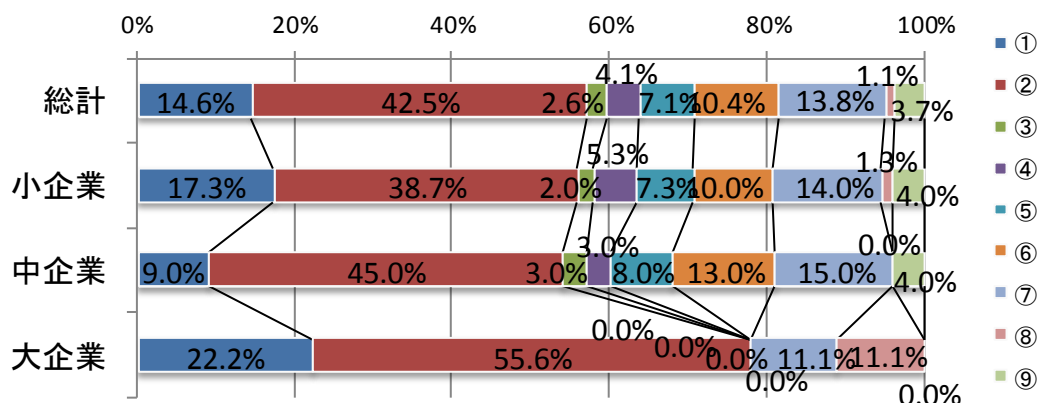


○(20) (19)で①または②と回答された方にお尋ねします。設備投資を予定または検討している一番の理由は何ですか。

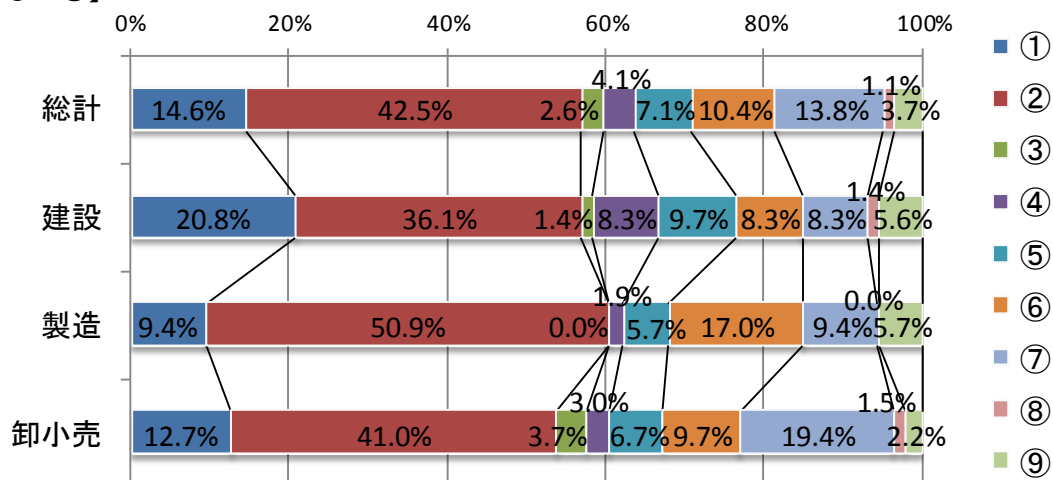
【図20-1】



【図20-2】

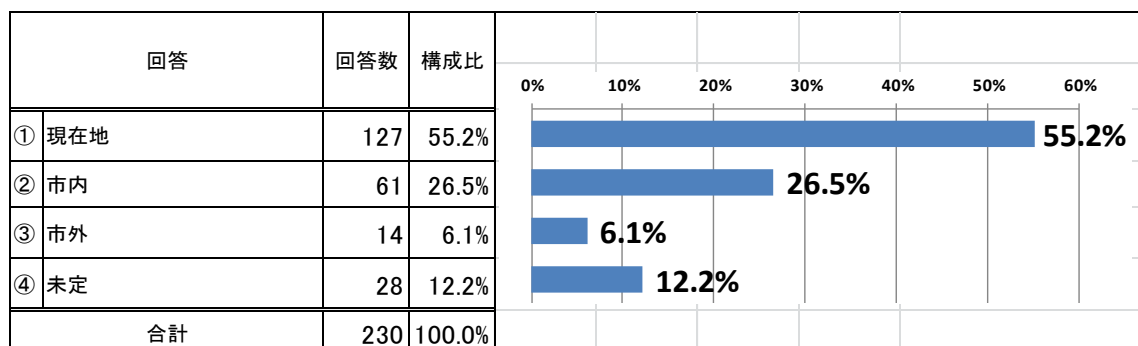


【図20-3】

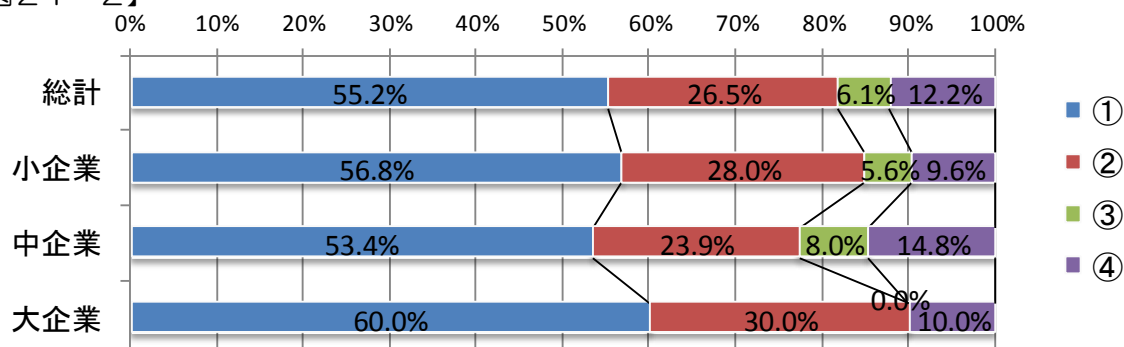


○(21) (19)で①または②と回答された方にお尋ねします。お考えの場所はどちらですか。

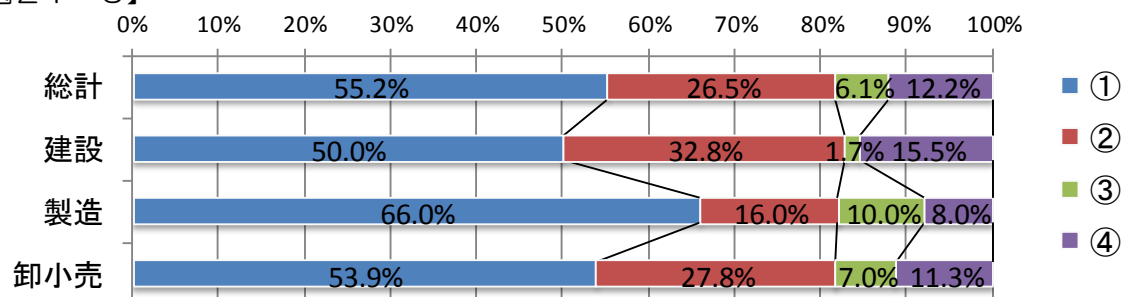
【図21-1】



【図21-2】

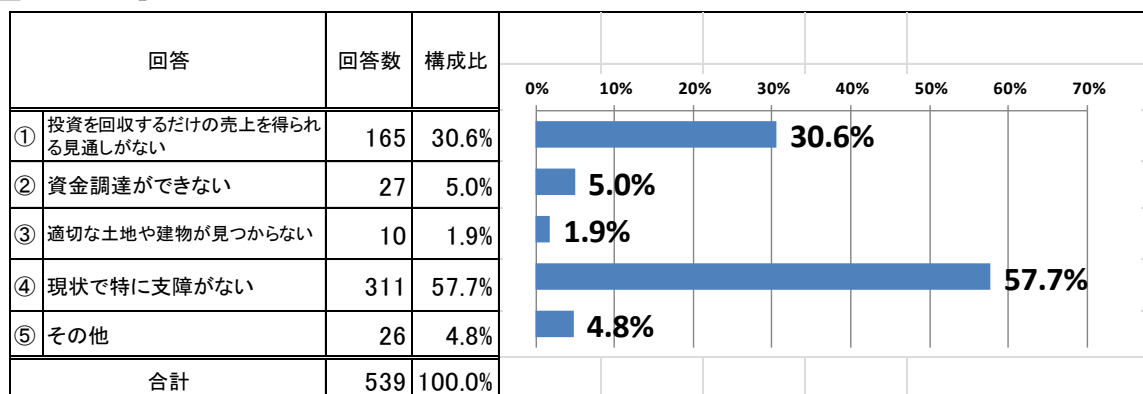


【図21-3】

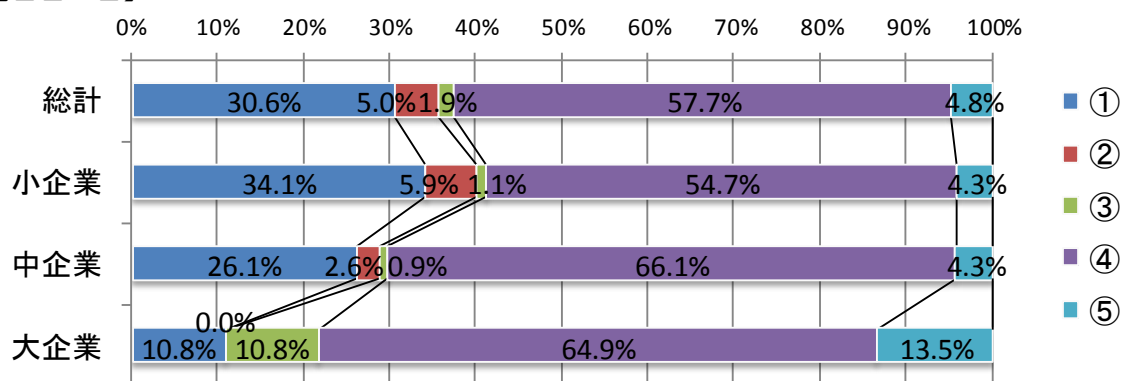


○(22) (19)で③と回答された方にお尋ねします。一番の理由は何ですか。

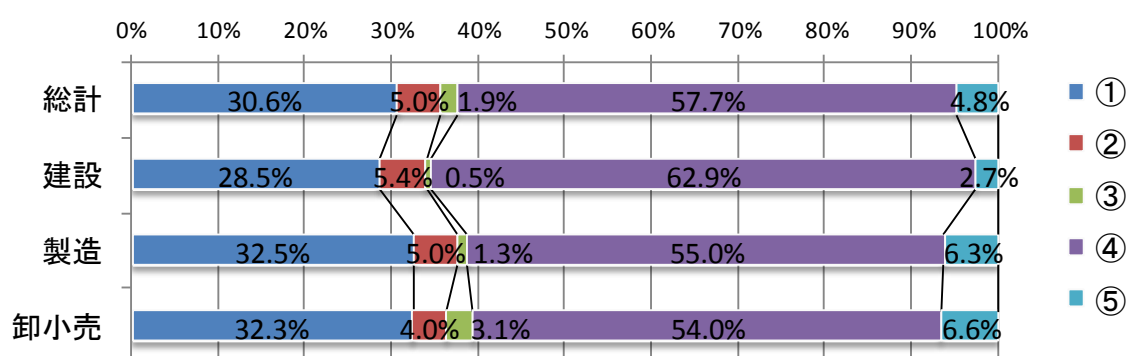
【図22-1】



【図22-2】

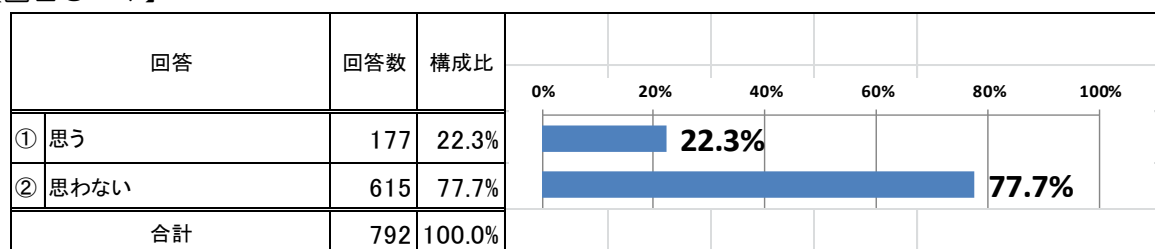


【図22-3】

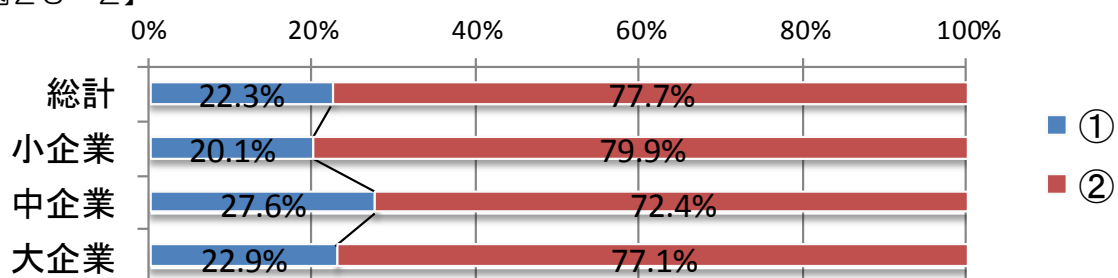


○(23) 今後、他の企業や試験研究機関との連携や共同研究をしたいと思いますか。

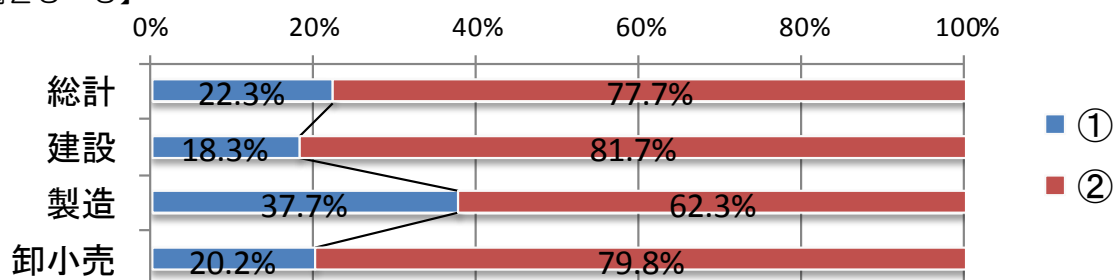
【図23-1】



【図23-2】

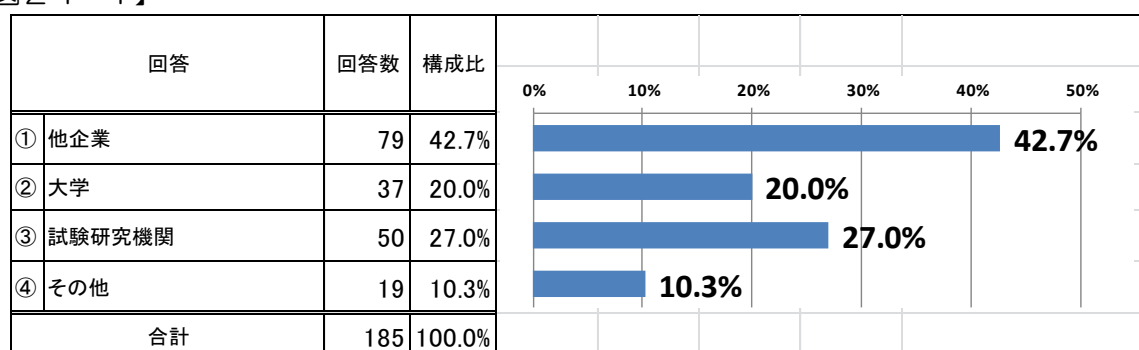


【図23-3】

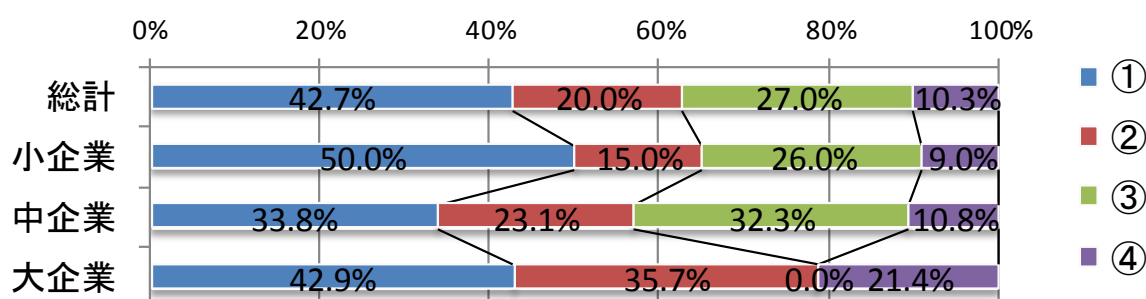


○(24) (23)で①と回答された方にお尋ねします。どのような連携や共同研究をお考えですか。

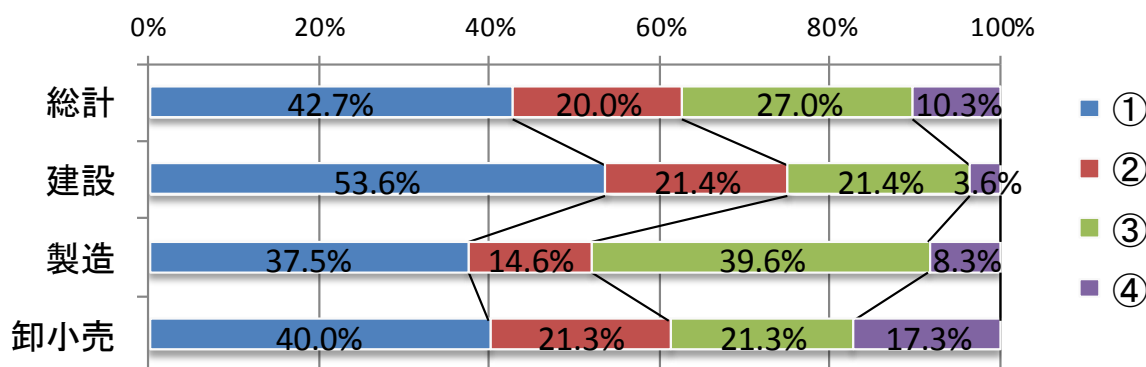
【図24-1】



【図24-2】

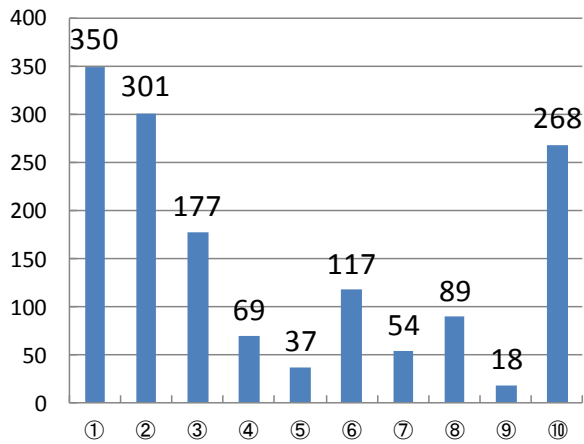


【図24-3】



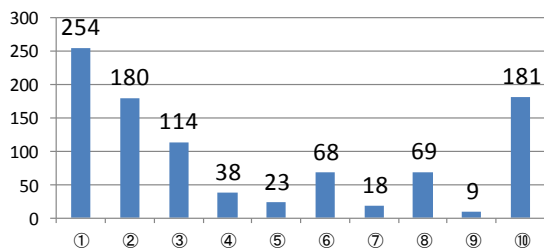
○(25) 帯広市の支援制度のうち、今後利用してみたいものを3つまで選んでください。

【図25-1】

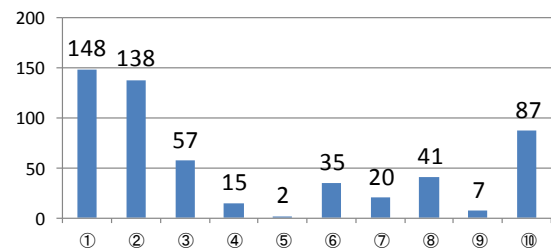


- ①経営基盤強化や事業活性化のための融資
(例: 中小企業振興融資制度)
- ②人材育成への支援
(例: 人材育成事業補助金、フードバレーとかち人材育成事業)
- ③商品・サービスの開発や新事業進出への支援
(例: ものづくり総合支援補助金)
- ④国内外への販路拡大に対する支援
(例: ものづくり総合支援補助金)
- ⑤食品安全管理水準の向上に対する支援
(例: HACCP対応施設整備補助金)
- ⑥工場を新增設する場合の支援
(例: 企業立地補助金、固定資産税免除)
- ⑦育児休業を取得した労働者を雇用する事業主に対する奨励金
(子育て応援事業所促進奨励金)
- ⑧各種相談制度(例: 発明相談、経営相談)
- ⑨その他
- ⑩特にない

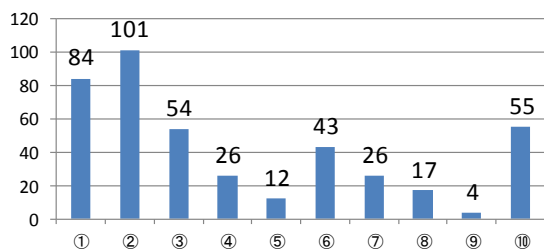
【図25-2】 小企業



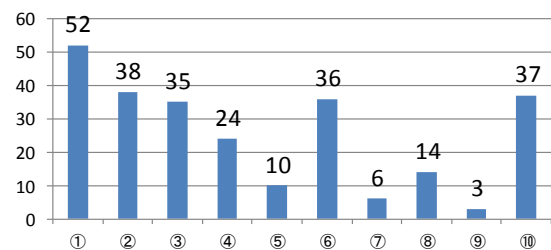
【図25-5】 建設



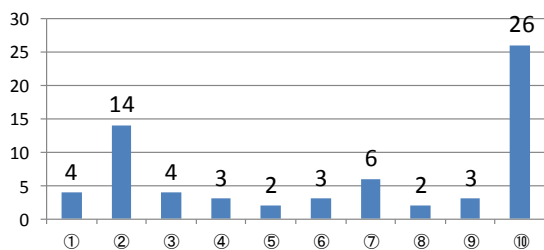
【図25-3】 中企業



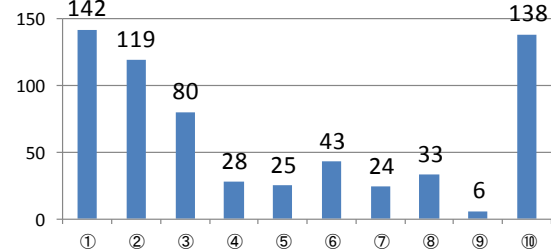
【図25-6】 製造



【図25-4】 大企業

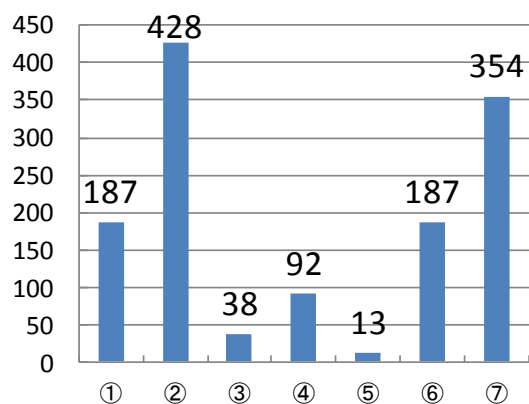


【図25-7】 卸小売



○(26)帯広市の支援制度について、どのようなことを感じていますか。いくつでも選んでください。

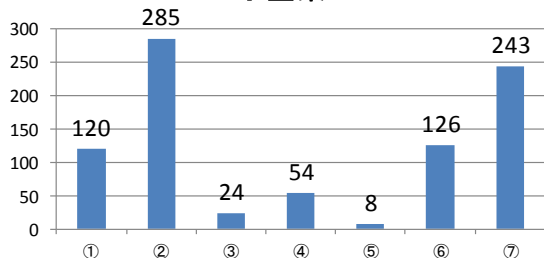
【図26-1】



- ①手続きが大変である。
- ②どのような支援制度があるかわからない
- ③必要な制度がない
- ④条件が合わなくて利用できない
- ⑤その他
- ⑥特にない
- ⑦利用したことがないのでわからない

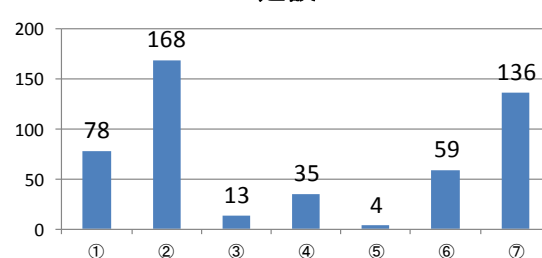
【図26-2】

小企業



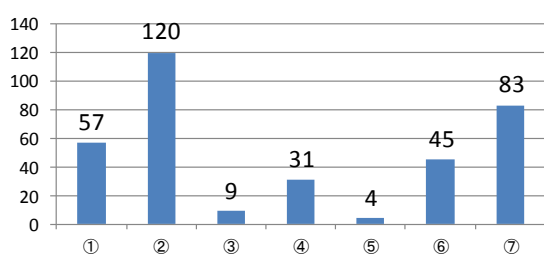
【図26-5】

建設



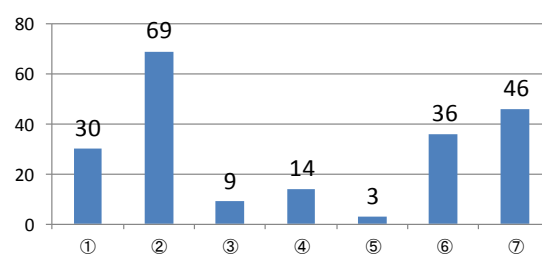
【図26-3】

中企業



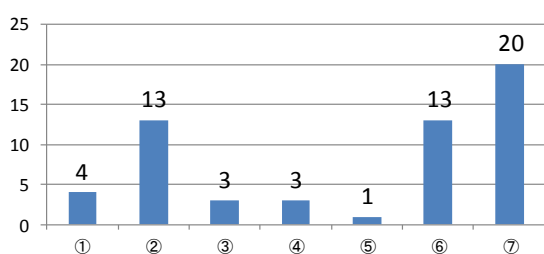
【図26-6】

製造



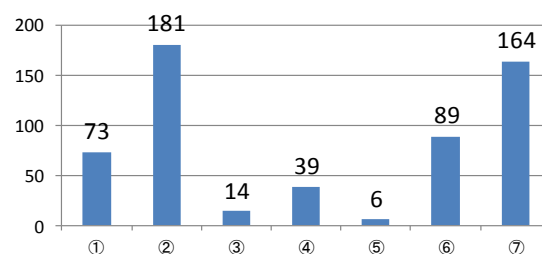
【図26-4】

大企業



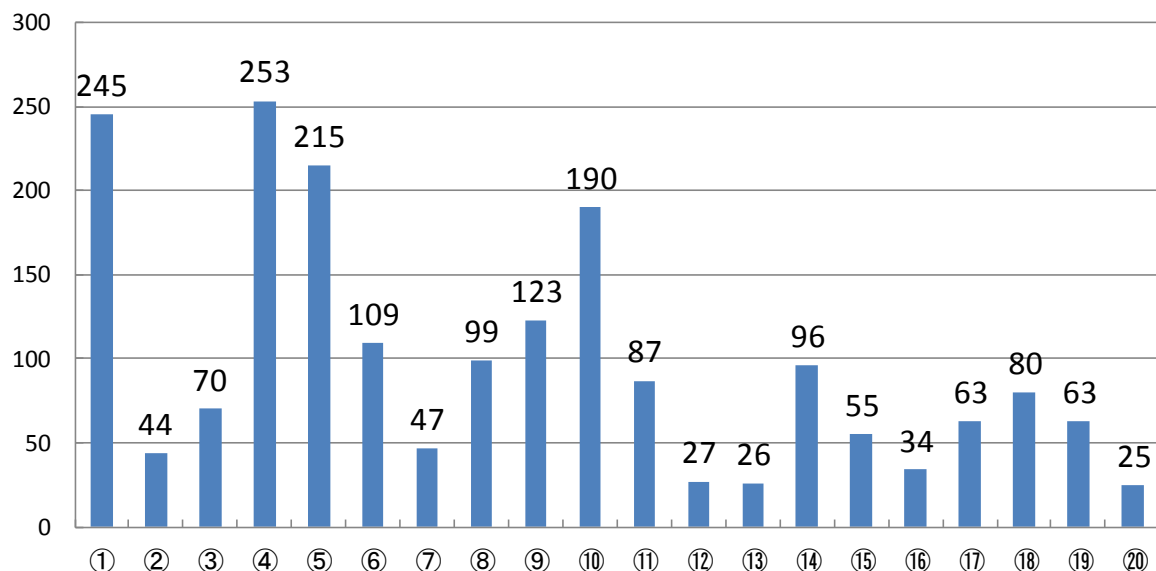
【図26-7】

卸小売



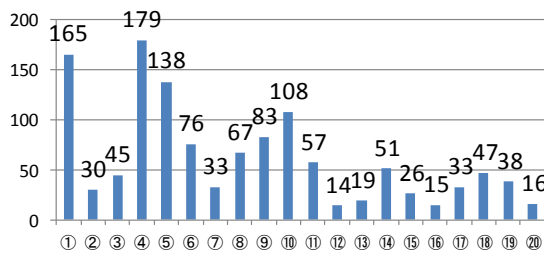
○(27)「帯広市産業振興ビジョン」(平成21年2月策定)は中小企業振興施策として以下を掲げています。このうち、今後重点的に取り組むべきと思うものは何ですか。3つまで選んでください。

【図27-1】

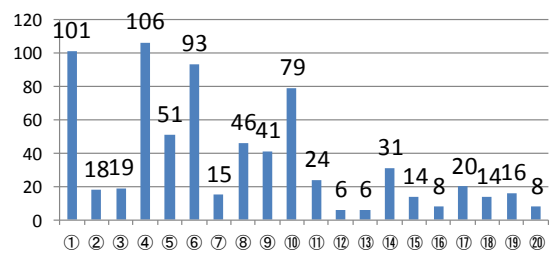


- ①経営支援(例:各種相談、異業種交流、情報発信)
- ②組織化促進・中小企業団体の育成
- ③創業・企業の促進
- ④経営基盤の強化(例:融資制度、信用補充)
- ⑤商業・商店街の活性化
- ⑥建設産業の革新支援(例:新事業・新開業や進出支援)
- ⑦地域経済の調査研究
- ⑧担い手の育成(例:インターンシップ、研修事業)
- ⑨経営力の強化(例:事業継承、事業再生支援)
- ⑩雇用の確保(例:雇用創出支援)
- ⑪地域資源活用・農商工等連携の推進
- ⑫産学官連携の推進
- ⑬産業クラスターの形成(例:ものづくりに関する相談、技術力強化)
- ⑭地域ブランドの形成
- ⑮産業基盤の強化(例:大手企業・中小企業の交流・連携促進、工業用公共料金の負担軽減)
- ⑯交通ネットワークの活用(例:道央圏・道東圏への商圏拡大PR)
- ⑰企業立地の促進(例:企業立地補助金、固定資産税免除、産業用地の確保)
- ⑱集客交流産業の振興(例:食・産業観光の推進、観光客、ロケ誘致)
- ⑲拠点づくりの促進(例:観光情報、案内の充実、環境・景観づくり)
- ⑳ネットワーク化の促進(例:海外客受入れ体制の充実、国際チャーター便の拡充、空港利用促進)

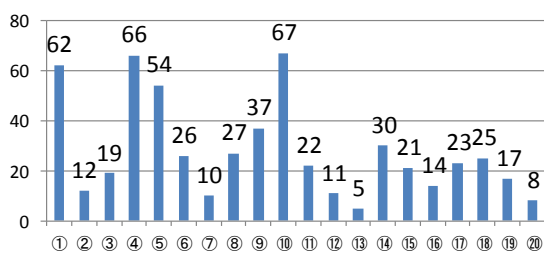
【図27-2】 小企業



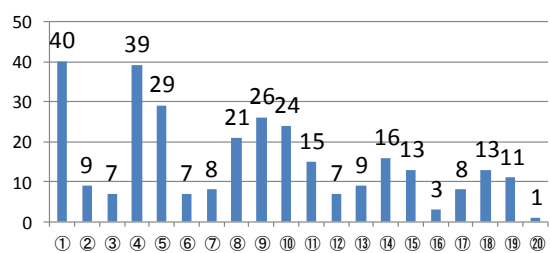
【図27-5】 建設



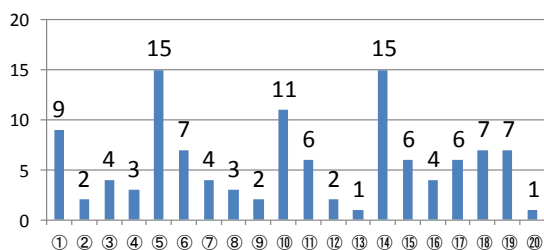
【図27-3】 中企業



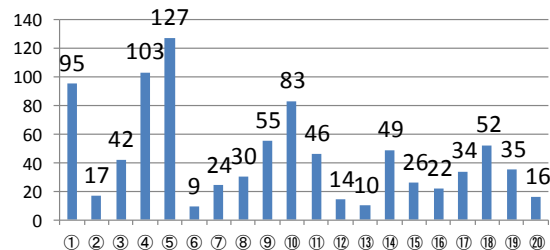
【図27-6】 製造



【図27-4】 大企業

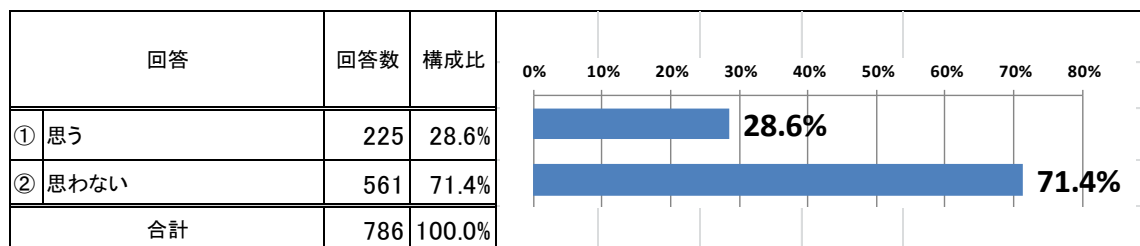


【図27-7】 卸小売

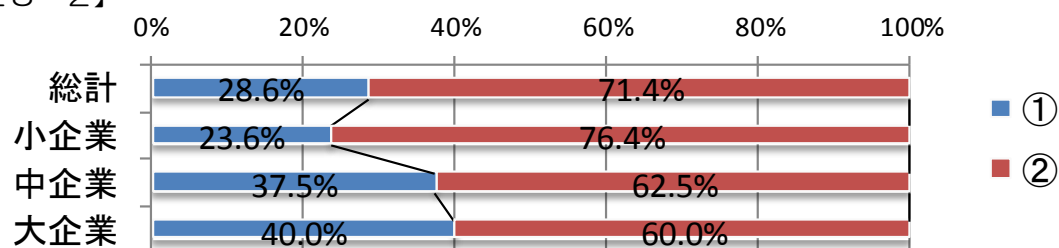


○(28) 今後、食に関連した新たな取り組みを行いたいと思いますか。

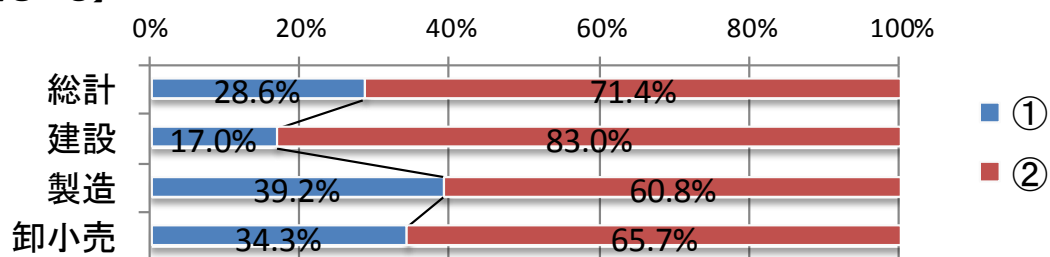
【図28-1】



【図28-2】

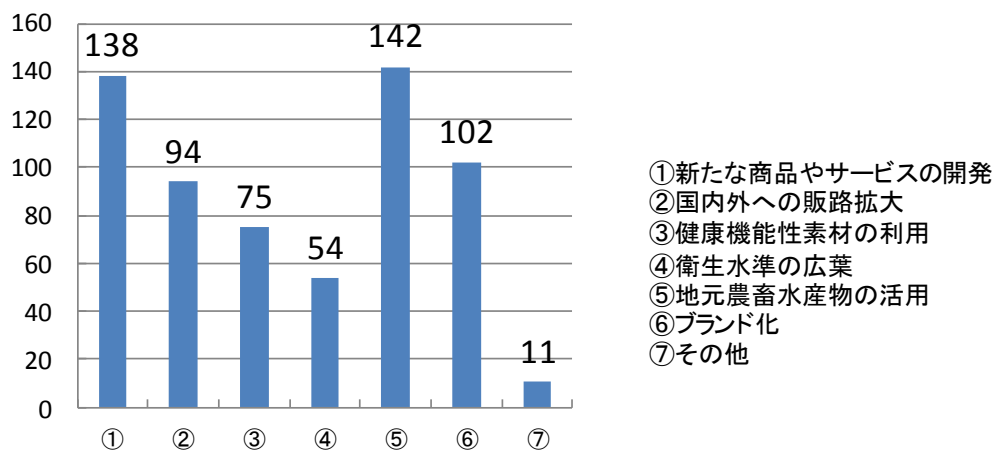


【図28-3】



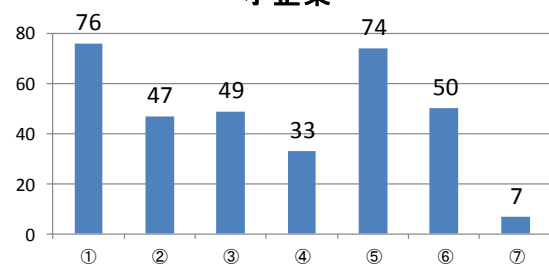
○(29) (28)で①と回答された方にお尋ねします。関心があることを、いくつでも選んでください。

【図29-1】



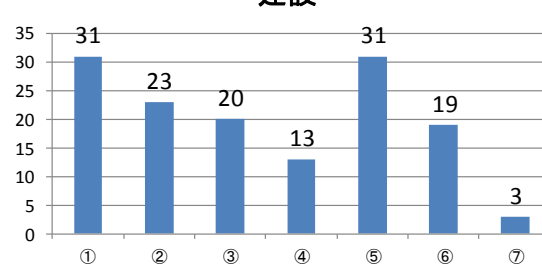
【図29-2】

小企業



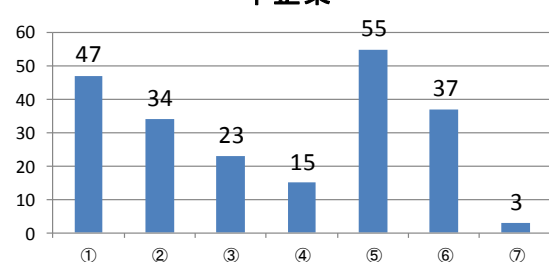
【図29-5】

建設



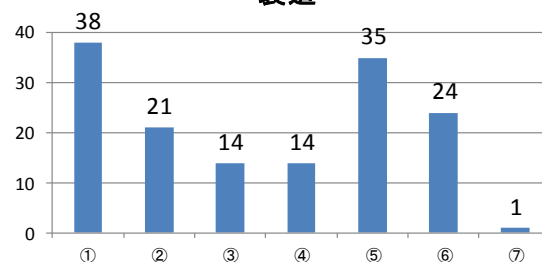
【図29-3】

中企業



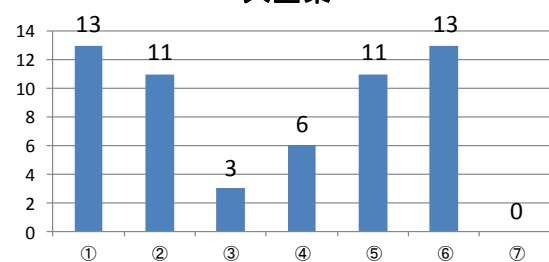
【図29-6】

製造



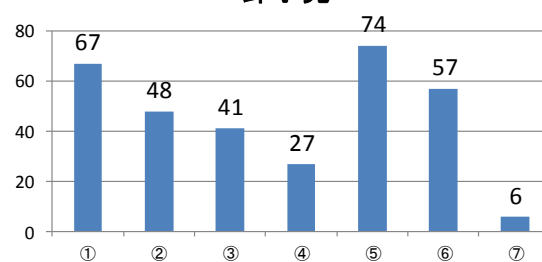
【図29-4】

大企業



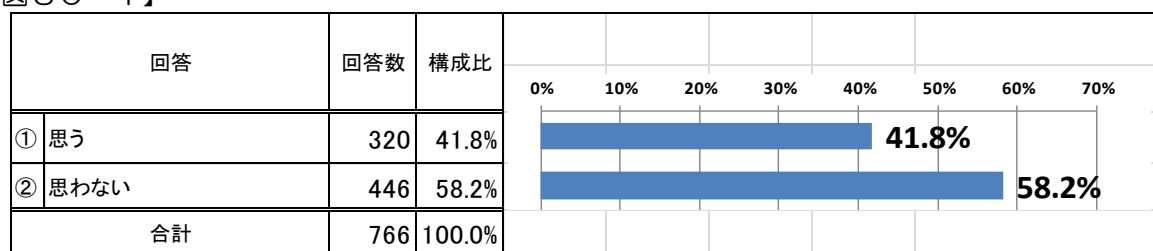
【図29-7】

卸小売

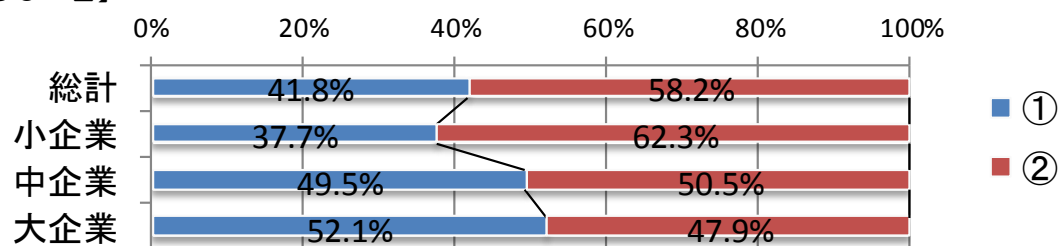


○(30) 今後、環境に関連した新たな取り組みを行いたいと思いますか。

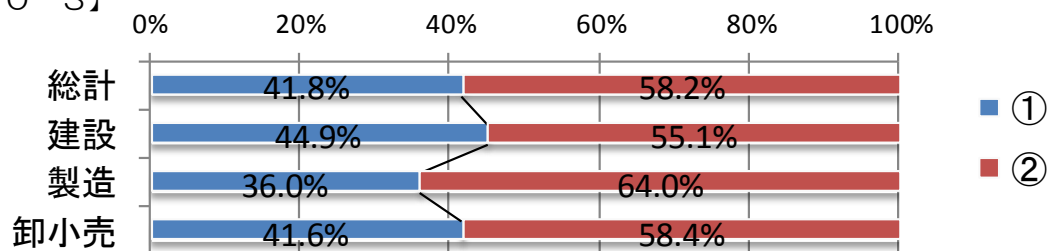
【図30-1】



【図30-2】

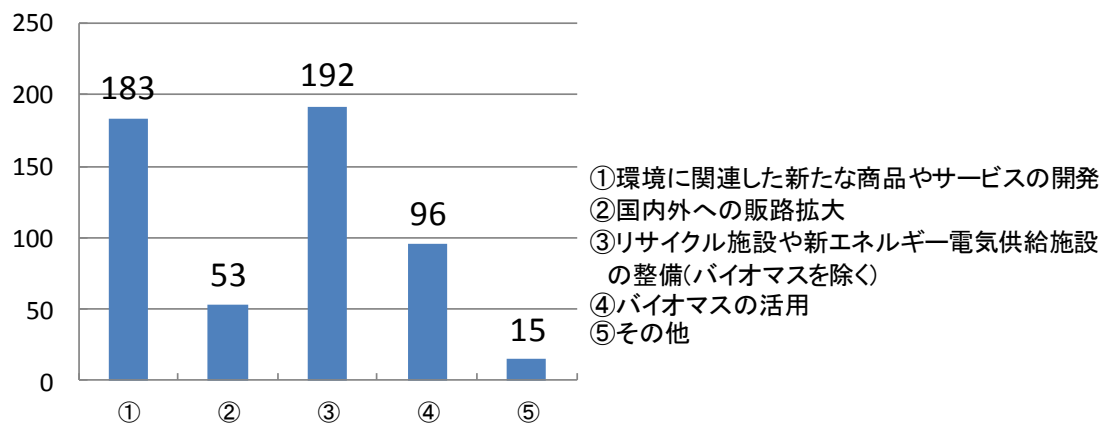


【図30-3】

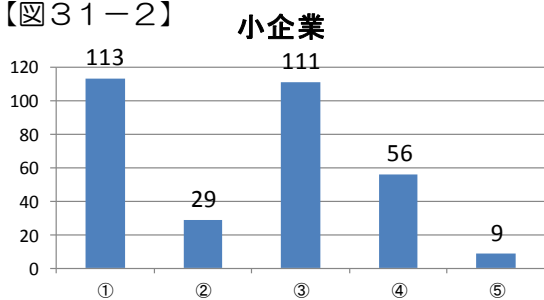


○(31) (30)で①と回答された方にお尋ねします。関心があることを、いくつでも選んでください。

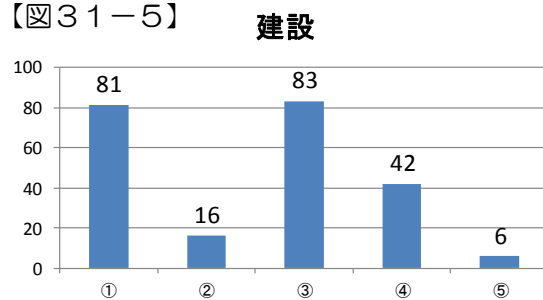
【図31-1】



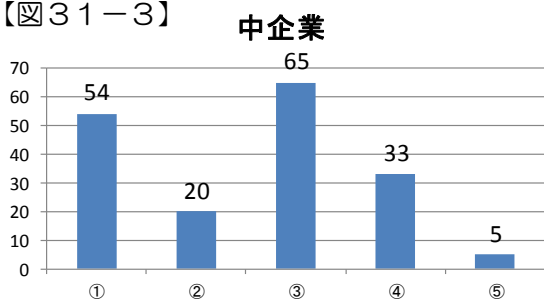
【図31-2】



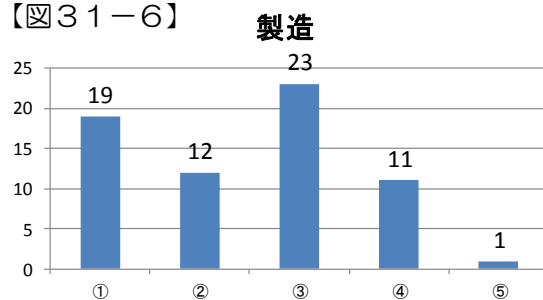
【図31-5】



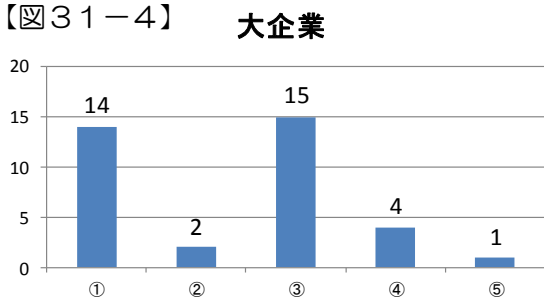
【図31-3】



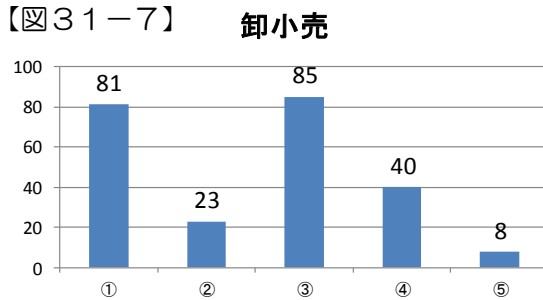
【図31-6】



【図31-4】



【図31-7】



(2) ヒアリング調査における聴取内容

以下では、ヒアリング調査において聴取した内容のうち、主なものを掲載します。なお、「○」印ごとの小見出しに付した件数は、同様の内容の聴取件数を表しています（「・」は主なものであり、小見出しに付した件数とは合致しません。なお、【建】は建設関連、【製】は製造関連、【卸】は卸・小売・サービス関連を表します）。

①人材について

○人材（特に技術職、営業職）が不足している（確保が難しい）。（66件）

- ・公共事業の急激な増加で、型枠、とび・土工などの技術職が不足。ハローワークを通じて応募しても全然採用できない。東北に人が回っていることも要因の一つ。【建】
- ・現場監督として担当を任せられる人材を補充したいが、ハローワークや新聞での募集広告は出しているものの、誰も応募が来ない。【建】
- ・受注を増やしたいが、人材の不足などにより増やせない。結果として売上は減少。競争が激しく、利益も薄い。【建】
- ・ここ10年、公共工事が減となる中で、技術者の雇用を削減してきた。昨年、今年と公共事業は増えており、人手不足が深刻になりつつある。とび土工、鉄筋、型枠大工など、各工種とも平均年齢が57～60才くらいになっている。また、東北は1.5倍の労務単価であることから、型枠大工が流出している。【建】
- ・これまでの公共事業の縮小や、高齢化による退職により、人材が減っている。少子化や土木建設事業に対する3Kのイメージにより、新規人材の供給も縮小。土木建設は、人材育成に時間がかかる。【建】
- ・技術者不足、現場代理人不足で、仕事があっても対応出来ない。特に、鉄筋・型枠・とびの3業種に影響が出ている。消費税アップもあり、9月末までは駆け込みがあったが、今後、仕事を請けても、人出不足等により、確定できない物件が増えるのではないかと。【建】
- ・求人を出しても最近あまり応募が来ない。復興需要による建設工事ラッシュでそこに人材を取られ流出している。【建】
- ・事務職は採用できるが技術者は採用できない。消費税増税の影響で受注が増えており、例年にない忙しさ。技術者が不足しており、工期に遅れが生じている。【製】
- ・受注数が増加傾向にあるため、人材を確保していきたいが、業界はどの会社も人手が不足しており、熟練した職人を確保するのは難しい。【製】
- ・技術系は定数が少ないため、急に退職されると、補充するのに困る。【製】
- ・製材技術は経験を長く積まないと身に付かないため、技術を持った人がいない。修繕費も掛かり、後継者を育てることも不可能なため、動けなくなれば事業を終了する予定。【製】
- ・仕事があっても、対応可能な人材がおらず受注できない残念なケースが発生している。【卸】

- ・職人になろうとする人材が少なく、技術を身に付けても大手に就職する。【卸】
- ・配送、倉庫管理関係の人材が不足している。東北の復興対策のために人材が流出しているのでは。【卸】
- ・顧客との人間関係が取引を成立させる上で大変重要であり、営業職の人材確保が課題。社員を雇用して徐々に引き継いでいきたいが、困難な面がある。【卸】
- ・市からの業務のように年間通じた契約であればよいが、季節を限定した業務の人材確保は難しい。【卸】
- ・観光は経験者が少なく、多方面から紹介してもらった。今後は教育が一番の課題。【卸】

○業界全体として魅力に乏しく、若手人材が集まらない。(13件)

- ・建設に関する業界は、電気も設備も若い人から敬遠される傾向ある。長時間勤務や休みが少ないといった、労働時間に起因しているものと思われる。【建】
- ・技術職は給料が安く5Kと言われている(きつい、汚い、危険、クレーム、給料が安い)。若い人がなかなかこういう職種に就こうとしない。【建】
- ・定年まで安定して働ける状況にないため、職人になろうという人が少ない。【建】

○若手人材が定着しない。(11件)

- ・建設業の待遇が良くないこともあるのか、育成してこれからという従業員が転職してしまうことが多い。【建】
- ・人材育成に取り組んではいるが、やっと使える職人となったと思うと転職するケースが多い。最近の若者は直ぐに辞めてしまう。【建】
- ・担い手の育成が課題だが、定着が難しい。仕事の大変さが原因だと思う。夏は夜遅くまで仕事、冬は仕事がなく、あっても外仕事で寒い上に汚い。【製】
- ・若い人を育成したいが、若い人は定着しないのが課題。注意するとすぐやめてしまう。学校では技術だけではなく、社会人としての常識や心構えなどを教えてほしい。【製】
- ・若者を雇用するより、中途採用の方が定着率が高い。【製】
- ・長続きしないのが今の若者と言う印象。働くのには意欲が大切。【卸】
- ・人材育成について、若者の会社の定着率が低い傾向であり、若手が減ってきているのが現状。【卸】
- ・若い人や高齢の方の雇用促進を図るため、雇用に係る経費負担をするような制度があるといいのでは。小さな企業だと若い人がなかなか仕事に定着しないことから、市の取り組みとしてやっていただきたい。【卸】

○廃業等により関連業者が減少したため、仕事を受注できない。(4件)

- ・砂利業者、ダンプ等の輸送業者などは、かつての公共事業縮小の影響でかなり減った。今回のように発注が急に増えても、一緒に仕事を組む業者が見つからない。【建】
- ・トラックやダンプ、重機を所有する業者が減っており、工事を請け負うにしても、手配が大変。【建】

○人件費が負担になっている（上昇傾向にある）。（１４件）

- ・今後電気業界の状況が悪くなれば、長期的ではあるが、コスト削減として人員の削減も考える必要が出てくる。【建】
- ・従業員、労務費ともにコスト削減したいが限界ある。【建】
- ・賃金が上がっている。最近は何でも価格が上がっている。【製】
- ・最低賃金が上がったが、販売単価は変わっておらず、利益を圧迫している。【製】
- ・最低賃金がかここ数年で上がっているの、その分利益も減少している。【卸】

○先行き不透明で、経営状況も厳しいため、増員したくても増員できない。（１２件）

- ・本当は人を採用したいが、先行きの見通しがつかず、採用できる状況にない。【建】
- ・若者を雇用し、技術を教えたいと考えているが、雇用する余裕がない。【建】
- ・技術、営業に必要な人材を確保したいが、人件費を負担できない。【建】
- ・３年前に社員１名を採用したが、経費がかかる上、それほどの稼働状況ではないので、これ以上は増員できない。【製】
- ・技術者は不足。一人前になるのに１０年はかかるが、建築業自体が縮小して生きているので、会社としても簡単に増やしてはいけない。【製】
- ・世代に空白があることが課題である。新人を入れ、技術の習得や営業のノウハウを教育しなければならないが、新たに雇用をするだけの余裕が無い。【卸】
- ・自分が営業に出ると店舗に誰もいなくなるので、営業人材を雇いたい、雇うだけの資金がない。繁忙期になると一人では限界。【卸】

○社会保険への加入が雇用面での課題となっている。（１１件）

- ・社会保険の未加入が多い。【建】
- ・技術者不足は、社会保険未加入の会社が仕事を請けられないことから生じている面もある。社会保険加入は良いことであるが、一斉にではなく、段階的に進めていくべき。【建】
- ・従業員の社会保険加入など、制度運用の変化による影響も大きい。【製】
- ・きちんと社会保険等に参加している事業所は少ない。このあたりを改善しないと、人も集まっていけない。【卸】

○人材を育成・確保する方策が必要である。（２９件）

- ・技術者不足に対する取組として、職業能力開発協会と電気工事組合の意見交換会を実施している。【建】
- ・業界として、地域の学生を対象に現場見学会などを実施し、意見を聞く場面を持った。こうした働きかけを継続していく必要がある。【建】
- ・職業訓練センターとタイアップし、型枠大工の養成講座を開校予定。全国的にも新しい取組み。【建】
- ・人材育成は資金面で難しいが、社外活動で学ぶ環境を作っている。【製】
- ・衛生管理、販売等、管理全体を理解し実践できるよう、研修でスキルアップする。【製】

- ・ 食品衛生管理や、仕事の手順などをマネジメントできる中堅幹部を育成している。

【製】

- ・ 通年雇用を考えなければならないが、冬場の仕事が無い。基礎工事を秋に終え、冬場に内装工事をやるなど対策は色々考えている。【建】
- ・ 経営者が社員と同様、自ら外に出て行き、学ぶことを継続している。外部で受けた研修をいきなり社内で持ち込んでもうまくいかない。経営者として、噛み砕いて現場に伝えるのが仕事と思っている。【製】
- ・ 人材育成は一企業では難しい状況になっているため、10年前に全国組織を設立した。【製】
- ・ 協同組合の青年部で「自動車整備士の仕事」という冊子を作成して教育委員会に寄贈し、授業で使ってもらおうよう依頼するなど、自動車に興味を持ってもらうための取り組みをしている。【卸】
- ・ 技術者の採用が難しく、昨年海外で採用活動を行い、採用した。優秀な人材を採用できることから今後も継続したい。【卸】
- ・ これまで主に社会人経験者を採用してきたが、募集しても集まらない。近年は、合同企業説明会にも参加し、高卒も採用することも考えている。【卸】

○人材育成が十分に行えない（課題がある）。（21件）

- ・ 腕のいい人はいるが、そういう人は得てして教えるのが下手。なかなか技術の継承がうまくいかない。【建】
- ・ 利益が出ないと業界に魅力がなくなり、若い人も就職しなくなるし、人を育てる余裕もなくなる。【製】
- ・ 営業職は向き・不向きがあって自社での育成が難しい。外部のセミナーへ参加させたりする程度の対応。人材育成がうまく行えていないことは大きな課題。【製】
- ・ 今年入った新規社員は仕事が合わず全員退職した。これまでは、「目で見て盗む」という手法でよかったが、近年の若者には合わないのかもしれない。本来、店舗に入る前に調理の基本的な研修をすれば良いが、自社で行うには時間と費用が足りず困っている。【卸】
- ・ 職員の育成が難しい。研修等に参加をしてもその場限りで、それをどうするか勉強しようということになっていかないのが悩み。セミナーに参加させるには、費用対効果が合わない。【卸】
- ・ 経営、営業全般をトータルでサポートできる人材の育成が課題。研修機関に社員を派遣して人材を育成することも検討しているが、派遣中の人員体制の確保が困難。【卸】
- ・ 営業マンのスキルアップに関する講習を夜7時ごろから2時間程度のシリーズで企画してほしい。【卸】

○後継者がいない（育成について課題がある）。（13件）

- ・ 会社の継続、後継者もなくいつ廃業するか思案している。【建】
- ・ 長男、次男が帰ってきて会社で働いている。将来的に会社を任せたいと思っている

が、後継者育成を行う時間がない。【製】

- ・夫婦 2 人で経営しているので大変である。子どもに継がせたいが、2 世帯分の収益がないので難しい。【卸】

○従業員が高齢化している。(13件)

- ・過去の公共事業の減少に、退職者の補充をしないことで対応してきた。このため、従業員の高齢化が進んでおり、早晚人材の問題が浮上してくる。職員を新規採用し、経験の継承を行いたいが、資金的に余裕ない。【建】
- ・退職した高齢者でも、若手育成、検査、見積など経験を活かした仕事ができる。このような高齢者の活用に対する行政の後押しを希望したい。【建】
- ・50 代後半のベテラン世代が退職した後に、顧客をどう引き継ぐか課題となっている。【卸】
- ・人材が高齢化している。当社は 65 歳まで雇用しているが、近く全員が 65 歳になる。次の世代への継承が必要。【卸】
- ・現状は年配者がほとんど。今はよいが技術伝承は必要になってくる。【製】
- ・担い手が高齢化しているほか、輸送業者が人を減らしている。【製】
- ・繁忙期に季節労働者を 15 人程度雇用するが、高齢化が進んでいる。【製】
- ・高齢者増加に伴い設備投資し、パート従業員は減少した。【製】
- ・ベテラン世代が退職した後に、顧客をどう引き継ぐか課題となっている。顧客への顔つなぎで同行営業をおこなっているが、これまでの関係性構築の経過もあり容易ではない。【卸】
- ・現在 55 歳から 57 歳までの比率が高く、40 代グループとの年齢格差が広い。急激に若返りした時に、会社として機能が維持されるよう危機感を持って対応を考えている。【卸】

○子育てと両立できる職場環境を整えたい(整えてほしい)。(4件)

- ・企業として、子育て支援の観点からフレックスタイムを導入して、女性の働く場の確保を行っている。休みやすい、働きやすい場にしたい。【建】

②経営状況について

○売り上げが増加している(好調である、先行きが一定程度見通せる)。(27件)

- ・老健施設や牛舎の新築などがあって、売上は上昇傾向にある。さらに厚生病院、総合体育館なども見込まれているので、当面は見通せる。【建】
- ・独自の営業力や事業を売りにしており、消費税に関係なく、来年9月まではいいの状態。年末になり注文は増えている。【建】
- ・改修がメインとなっているので、売上げが減少することはない。今後も改修は常にでてくるので業績が悪化することはない。【建】

- 来年10月以降は住宅着工数は落ちると見込んでいる。リフォームと住宅メンテに力を入れたい。【建】
- 何らかのショックがあった時に耐えられる体力を残さなければいけない。このため、太陽光発電設備に参入し、大幅に売り上げが増えている。【製】
- 売上は落ちていたのが元に戻ってきている。ブランド化などの事業も影響はしていると思うが、外的要因が大きい。【製】
- 平成19年から開業しているが、ここにきてやっと客のニーズを捉えてきており、採算が合うようになってきている。【製】
- 各ホテルとも朝食に力を入れており品数を揃えるために受注が増えている。赤字続きであったが日配品の売上げを追求しなくなったことで、半期は毎月黒字が続いている。【製】
- ここ5年程の業績は上昇傾向にある。顧客のニーズにあったものを仕入れ販売しているからではないだろうか。【卸】
- 業界は、Windows XPの保証期間切れ、消費税増税に伴う会計システム変更による特需が発生しており、在庫を確保するのも今は難しい状況。しかし、4月以降はその反動が来るものと想定している。【卸】
- 業界は総じて厳しい状況であるが、その中で健闘していると思う。業界の競争相手が少ないことと、道東道の開通によりお客が増えたことが要因。また、5年前に中心市街地に店舗を設置したが、大手チェーン店の進出やビジネスホテルの建設により、夜のお客が増えた。【卸】
- 環境問題への関心の高さから、見通しはやや明るいと感じている。【卸】
- 観光客が増えており、観光業には間違いなく追い風が吹いている。【卸】
- 去年までの経営実績は下降傾向であったが、今年に入って建設関係の受注増により売り上げも増加傾向。特に道内の受注が伸びている。【卸】
- 建設業の発注が伸びているため、資材卸業も上昇傾向にある。環境用資材が伸びている。【卸】
- 近年衣料品においてもネット通販がシェアを伸ばしてきているが、一方、人と顔を合わせる対面販売を望む方が多くいる。当店ではそういうお客様とのコミュニケーションを大切にしており、売り上げは順調。【卸】
- 売上げは右肩上がり。取扱いメニューの開拓や、営業エリアの拡大の取り組みの結果。また、売上げ拡大の背景に、同業他社の廃業も挙げられる。【卸】
- 全体としては店舗数の増により売り上げが増えている。きちんとした薬の効果や飲み方など、薬のプロとしての情報発信も行なっている。【卸】

○廃業が増加している。(7件)

- 不景気が続いて事業所数が減った。倒産は少ないが廃業が多い。【建】
- 廃業が増えている。経営者が資産を食いつぶしながらつないでいるところもあると聞く。【製】
- 同業他社においては後継者不足から廃業する所が多く、今後も続くと思う。【卸】
- 全国チェーンの大型店の進出により、地域の個店はほぼなくなった。【卸】

○売り上げが減少している（不調である、先行きの見通しが立たない）。（39件）

- ・現在の業況は悪くはないが、消費税増税前の駆け込み需要と考えられたため、先行きは不透明。【建】
- ・今は発注が多く効率も悪いが、終了すれば一度に仕事がなくなる。【建】
- ・人口が減っていく中では、今後、公共工事も減っていくのは当然。【建】
- ・個人消費が落ち込んでいる。現在お歳暮シーズンのため、普段であれば多くの注文をいただくが、現状あまりない。昨年くらいからこのような状況。【製】
- ・売上の現象は、印刷媒体の減少もあるが、取引先事業所の高齢化による廃業などで仕事量が減ったのが最大の要因。【製】
- ・不景気の影響で既存の販売先は減少する一方。また、原材料不足の影響も受けている。【製】
- ・一般家庭でお茶を飲む習慣がなくなり、かつ、ペットボトルのお茶が普及したことなどから売上が減少している。【卸】
- ・プロパン、灯油は、省エネ活動により消費量が減少している。【卸】
- ・印刷の受注は減少傾向。年賀状などデータ入稿のものが多くなり、デザイン費用でお金をいただけなくなった。【卸】
- ・アマゾンや楽天等、ネットによる書籍販売や、電子コミック化も進み、個店だけの販売だと厳しい状況が続く。【卸】
- ・タクシー各社とも売上が減少している。売上減少の最大の理由は、利用者の減少であるが、その要因はマイカーの普及によるものと捉えている。今後もこの傾向は続いていくものと思う。【卸】

○競合が激しい（激しくなっている）。（26件）

- ・一般住宅等の取扱いが多いが、価格競争の中、見積もり合わせでなかなか受注が来ない。【建】
- ・電子入札の導入などにより、競合相手が増えてきている。同じ積算システムを使っているところが多く、入札で同額となりくじ引きが相当あった。簡単に落札できなくなっている。【建】
- ・製造は伸びているが、差別化が難しく価格競争になってしまい、売上は落ちている。【製】
- ・単価が低い札幌圏の事業者と競合しており、厳しい状況。【製】
- ・大型店に押され、同業者が少なくなっている。客のニーズも変わってきて、より細分化した嗜好に特化する形で、専門的な小規模店舗が出てきた。【卸】
- ・卸売りを主体としている事業者は非常に厳しい状況であり、卸売りを看板としながらも小売業をやっているところも出てきている。小売業が地元の卸売業者ではなく、メーカーと直接やり取りを行ったり、地域の統括事業者とのやりとりが増えてきている。【卸】
- ・PB化などでメーカーと小売が直接取引するので、問屋が大変厳しい状況にある。大手は取扱商品の幅を拡大している。小売業としては、それをうまく活用していく。特に生鮮は地元対応。【卸】

- ・通販のマーケットが大幅に拡大しており、いまや9兆円とも言われている。【卸】

○価格を上げられない（引き下げの圧力が強い）。（13件）

- ・製造コストが変動しても、卸値はほぼ変えられない。【製】
- ・消費税が増税になっても、商品の量を少なくするなどして、価格への転嫁は避けたいところ。【製】
- ・スーパーの統廃合など小売業界の環境は厳しくなっており、納入単価も低く抑えられる傾向。他社で値上げに踏み切ったところ、逆に売り上げが落ちて苦戦しているという話も聞く。【製】
- ・受注先からは、製品価格の値下げを要求されており、これに応えるための一層の経営努力を行う必要がある。【製】
- ・景気が上向きになっても、日常生活に関わる食品の価格設定は上げられない。【卸】
- ・事務用品の一括購入など、内容よりも価格競争に比重が置かれるようになり、体力勝負になりつつある。【卸】

○労務費、資材費等が高騰している。（11件）

- ・受注・売上は増加傾向だが、資材、労務費の上昇により、利益は増えていない。【建】
- ・建設業と同様に、造園業に必要な資材も値上がりしている。【建】
- ・受注増えているが粗利は低くなっている。労務費、材料費上がっているなかで、建設会社の下に入る立場なので主導権がない。【建】

○原材料費、光燃水費・電気料が高い（高騰している）。（24件）

- ・円安の影響で、小麦、バター、チョコレートの価格が上がっている。また、牛乳の価格も上がっている。価格への転嫁は難しい状況。【製】
- ・2年連続の不漁で原料を十分に確保できなったり、円安で海外原料も値上がりしている。営業努力の不足で減収となっている。【製】
- ・紙のほか、フィルム、インクなど、石油由来のものは値上がりしている。【製】
- ・人件費のほか、燃料費の高騰、ビニールなど包装資材の単価上昇、衛生管理に要する経費の増などがあっても、それをストレートに商品単価アップに反映することができない。【製】
- ・肉の相場が上昇し続けているが、小売価格は変わっていないので、肉卸業者が上昇分を転嫁できていない。【卸】
- ・円安の影響を受けて、燃料が高騰しているが、運賃への転嫁が難しい。【卸】
- ・円安の影響を受け、輸入原料が高騰している。それにつられ、国産原料の価格も上昇している。【卸】

○輸送費・物流費が課題となっている。（5件）

- ・フェリーの需要が上がっており1ヶ月先でも予約がとれないことがある。運賃も値上がりしている。価格に転嫁はできない。【製】

- ・一定の在庫を持たなければならず、苫小牧に倉庫を借りている。この関係で輸送費が上がっている。【製】
- ・輸送費節減を主たる目的に、工場を建設した。道内にマーケットがなく、苫小牧港から大洗港に舶送し、関東に陸送している。流通経費がコストの約半分であり、大きなハンデ。【製】

○借入金の返済や資金繰りが課題となっている。(4件)

- ・初期投資分の返済が課題。売り上げを伸ばしていくしかない。【製】
- ・借入金の支払いや、運転資金の資金繰りがなかなか厳しい。【製】
- ・運転資金として借りた借入金の返済が大きな課題。【卸】

○消費税増税への対応が課題となっている(対応が必要である)。(14件)

- ・消費税増税を価格に転嫁できないので、このままでは対応策が無い。コストカット先が無い。【卸】
- ・消費税増税に伴い、仕入れ業者から値上げする旨連絡された。値上げ分を吸収することは難しいので、価格に反映することを検討している。【卸】
- ・前回の消費税増税では販売数量が減少した。今回の増税については、現状影響は表れていないが、今後出てくるものと懸念している。【卸】

○公共工事の発注量が大きく増減するため、安定的に受注できない。(8件)

- ・一時的に増やしたり減らしたりするのではなく、安定的で持続的な公共事業予算の確保が必要。【建】
- ・行政からの発注が急激に減少したり増加したりすると対応が難しくなる。平準化してほしい。【建】
- ・公共工事受注は道路工事を主としていたが、公共工事の全体的な減少により、橋梁や農業土木の分野など、今は広く受注している。【建】
- ・過去には官公庁が7～8割を占めていたが、公共工事の減少で比率が下がってきている。【建】

○公共工事など、業務発注のしくみについて改善が必要である。(38件)

- ・国、北海道、市を含め、全体として発注時期が平準化されるとありがたい。人を雇うとなると、春先からある程度仕事がないと続かない。【建】
- ・冬発注の工事はありがたいが、凍上などで満足のいく施工ができない。予算の繰越ができればよいのだが。建設会社からみれば5月6月の工事があれば助かる。【建】
- ・発注の仕方を変えて、年間を通じてどう分散するかが課題。市町村には身近な課題として受け止めてもらっている。国・北海道にも働きかけていく。【建】
- ・官公庁の仕事は、資材の価格上昇のほか、人手不足から人件費も上昇しつつあり、各地で入札不調が出てきているということは、単価が適正ではないのではないか。積算単価について適正に定めてほしい。【建】

- ・公共工事で労務単価の上昇が反映されてきたが、今までが極度に厳しかったので、やっと以前の水準に戻ったというところ。この状況が続けば設備投資の余力が出てくる。【建】
- ・北海道内のあるべき労務単価を、地域で決めて積み上げるべき。【建】
- ・役所も大変だと思うが、書類が多くなりすぎている。【建】
- ・冬場に公共事業が重なり困っている。平準化を考えてほしい。【製】
- ・分離発注を幅広い施設で行ってほしい。【製】
- ・市営住宅や学校関係など帯広市からの仕事が多く、今後も引き続き地元業者に仕事ができるようにしていただきたい。【製】
- ・地域資源の活用のために、発注の際、原材料まで指定すべき。【製】

③経営上の課題と今後の事業計画について

○販路開拓を進めている（関心がある）。（34件）

- ・ベトナム方面での展開など、展示会で一定の感触を得ている。【建】
- ・顧客ニーズを掘り起こすために、企業訪問を行っているほか、管内の商談会や交流会、顧客の主催イベントなどにたまに顔を出している。【製】
- ・販路の新規開拓が必要。今は、紹介などほか、飛び込み営業なども行っている。【製】
- ・弊社の収入は、物産展と直営店舗となっている。北海道物産展は今もある程度人気でかなりの売上を占める。百貨店に紹介してもらい、シンガポールの物産展にも出展している。【卸】
- ・今後は、これまで出店していない地区をターゲットにして展開していく。たとえば、大型スーパーなど、もともと集客力を有している施設に入居するなど、可能な限りリスクを低減していく。【卸】
- ・管内に委託で店を出したので、販売先が増えた。【卸】
- ・社員教育やHPやfacebook等を利用した情報発信により、顧客の拡大を目指す。【卸】
- ・店舗での売上を確保しつつ、ネット販売を強化していく。【卸】
- ・着物に触れたことの無い世代をターゲットに、着付け教室や着方講座を開いている。また、着る機会の提供ということでランチパーティを開くなど、着物に関心をいかに持ってもらうかが課題。【卸】
- ・販売以外にもお客様にお茶の入れ方なども教えている。若い人がお茶を飲まなくなったので、今はお祝い返し等の活用を進めている。【卸】
- ・小規模の店舗をこまめに出店していきたいと考えている。そのためには人材の育成が必要で、育ち具合を見ながら進めていこうと考えている。【卸】
- ・シェアの拡大が課題で、個人や法人の取引を増加させることが必要。そのため、他にはない魅力の有る商品を開発し、販売している。【卸】

○販路開拓に課題がある。(26件)

- ・在庫管理をする上でも、今後、海外展開を考える上でも、賞味期限の延長が必要になってくる。【製】
- ・販路拡大は、以前海外に向けても取り組んだことあるが、東南アジアの物流は一部の国を除いてはコールドチェーンが確立されておらず、冷凍物は取り扱い不可能。【製】
- ・どこまで賞味期限を伸ばせるかが販路拡大のカギ。【製】
- ・補助金を活用した成功事例について積極的に情報発信してほしい。特に販路開拓について、どうやってボトルネックを突破したかを聞くことができれば、得るものがあると思う。【製】
- ・個人経営であるため、販路拡大が課題。【卸】
- ・地域のメーカーが廃業すると、販売先がなくなる。しかし、これまで道東を中心に営業活動をしているため、販路先を求めて札幌圏に行くことは難しい。【卸】
- ・スーパーと大手メーカーが結びつき、中小の行き場が狭まっている。【卸】
- ・海外への輸送の課題は、半年の賞味期限を確保することと、冷凍した生クリームを解凍しても味が落ちないようにすること。弊社の商品は添加物を使わないので、その辺をクリアできていない。【卸】
- ・ネット販売に関する手続きが複雑で、手が出せない。【卸】
- ・海外輸出はパートナーの発掘がポイント。道産商品へのニーズは高い。【卸】
- ・少子・高齢化の影響もあり、自動車販売業界のマーケットは確実に縮小している。若者の車離れも顕著である。スポーツカータイプの車種を投入するなど、若者を中心とした新たな顧客層の開拓が課題である。【卸】
- ・現在は工事関係者の宿泊が多いことから、今後、一般客をどう取り込んでいくかが課題。口コミで知り合いに広め、観光のときに利用していただけるようにしていきたい。【卸】
- ・産直で販売するところは増えているが、もっと使ってもらうには農家とシェフをつなぐコーディネーターが必要。【卸】

○設備や車両の更新を予定・検討している。(20件)

- ・現段階で特段の設備投資の意向はないが、日常的に修繕が必要な設備がある。【建】
- ・必要な機械や車の更新による入れ換えはあるが、新たな設備投資は考えていない。【建】
- ・加工機械が古くなってきているので、これを更新し、機械も人も増やして製造能力を高めたいと考えている。【建】
- ・これまでのデフレで設備投資できなかったが、耐用年数を超えた設備が多く更新が必要になっている。【製】
- ・機械更新に伴う設備投資が随時あるものの、その他大きな設備投資は今のところ考えていない。【製】
- ・車両の更新は計画的に行っている。社屋、洗車機が老朽化しており、近いうちに、建て替え・更新を行う必要がある。【卸】

- ・コンピュータシステムに関する定期的な更新を予定している。【卸】

○再生可能エネルギー（太陽光、バイオマス等）関連の設備投資を予定・検討している。（２０件）

- ・バイオガスプラント、飼料倉庫などを予定している。【建】
- ・現在、国の補助をいただきながら、熱水発電の試験事業を行っている。【建】
- ・自社の土場に太陽光パネルを設置して売電をしている。【建】
- ・太陽光発電設備を自社用に投資したい。土地を探している。【製】
- ・バイオガスプラントの消化液濃縮実証実験施設、植物工場のＬＥＤ化などの設備投資を予定している。【製】
- ・電力消費の状況を詳細に検証した上で、ソーラーパネルにより発電するなど、小規模で効率的な自然エネルギー導入を検討していきたい。【製】
- ・太陽光パネル、ヒートポンプ導入済。【卸】
- ・メガソーラーを建設し、工場内の電力に充てている。【卸】
- ・遊休地にソーラーパネルを設置し売電している。環境事業に対しては高い関心を持っている。【卸】
- ・数千万円規模の太陽光発電を設置検討している。【卸】
- ・バイオガスプラントを建設する予定。【卸】

○施設・設備が老朽化、狭隘化している。（１８件）

- ・建物が築５０年となり、改修若しくは建て替えが必要となってきた。【製】
- ・建物が古く、衛生上の課題もあり、修繕が必要な状況にある。賃貸物件であり、貸主と協議して進めていく予定。【製】
- ・現在の工場が老朽化し、新しくしたいと考えているが、工場を稼働しながら新しくするのが難しい。【製】
- ・社屋が老朽化しているため、設備更新を計画的に進めている。ＯＡ機器の更新経費の捻出が難しい。【卸】
- ・老朽化した支店の建て替えが今後必要となるが、それがいつになるか、決まっていない。【卸】
- ・本社が老朽化している。研究所も老朽化しており改修が必要と考えている。【卸】

○土地、施設設備の投資を予定・検討している。（２９件）

- ・業績もあがり、利益も出ている。今後のことも考え土地を購入済み。面積は倍以上になる。【建】
- ・現在の場所と違う場所で製品の開発に適した設備に移転するなどしたいと考えているが、売上げが伸びていくことが前提となる。【建】
- ・工場が築３０年以上経過しており、施設の更新が必要。施設の老朽化により工場を新設したい。市内で場所を探している。【製】
- ・現在の工場の改修を考えている。衛生管理を向上させたい。【製】

- ・工場の老朽化に伴う改修と、設備の増強を行いたいと考えている。まだ時期的には決まっていない。【製】
- ・大型の工作機械に合わせて効率よく作業ができるよう、工場の増設が必要と考えている。【製】
- ・売上が好調なため、敷地内に製造工場の増設を予定している。【製】
- ・機械の導入を考えている。高額な機械であり、設備投資に係る補助金の情報をいただけたらありがたい。【製】
- ・設備投資に関しては、新たな事業として立ち上げようとしている農商工連携の関係で考えている。【卸】
- ・生産力を上げるため、今後、工場内の設備の補強・更新を行っていく。【卸】

○設備投資の予定はない。(15件)

- ・工場を建設した当初は、商品アイテムを増やすごとに設備を導入してきたが、今は既存設備の中でスポット的に製造している。【製】
- ・10月に新しい印刷機を導入したので、当面、設備更新は予定していない。【製】
- ・6年前に増設しており、当面はない。【製】
- ・特に設備投資はいらないしお金もない。【卸】
- ・規模の拡大、縮小は考えていない。【卸】
- ・修繕費・維持費にコストがかかる。新しい投資はできない。【卸】

○先行きの不透明感や資金不足などのため、投資したくてもできない。(13件)

- ・今後の地域の業況が見えない中で、設備投資には慎重にならざるを得ない。【建】
- ・仕事が増えているとはいえ、先行きは不透明なことから、新たな設備投資は難しい。【建】
- ・一時、太陽光発電事業も考えたが、設備投資を考えると現実的ではないことから断念した。【建】
- ・資金がないので、やりたくてもできない。【製】
- ・費用対効果が得られないため、設備投資は考えていない。後継者と取引先があれば技術を継承したい気持ちはある。【製】
- ・業況の行方を様子見している。意欲はあるが具体的な計画に至っていない。【製】
- ・数千万円単位の設備投資を5年以内に考えているが、具体化していない。ここ1、2年業績が悪いので様子を見ている。【製】

○他企業との連携・マッチングを進めている(関心がある)。(38件)

- ・今まで営業をせず注文分を印刷しており、地元企業や同業者との交流も少ないのでマッチング会など開催されるとありがたい。【製】
- ・以前行ったマッチング会はとても良い機会であり、継続していただきたい。【製】
- ・他県の企業と連携し、現在、共同で製品を開発している。今後、パッケージなどを考えた上で、商品化していく。【製】

- ・関係機関と連携し体験活動や企業紹介を実施。その際、地域連携・支援状況を説明し、十勝地域の優位性を説明しながら自らも知る。【製】
- ・人材育成事業で大手企業の講師を招聘し、技術移転の機会としてほしい。【製】
- ・各種関係団体とは連携を図り、さまざまな試作品等の製作には励んでいる。今後においても実施をしていきたいと考えている。【卸】
- ・HACCPの導入が問題で、専門家の相談を受けている。今までも衛生面は気をつけているが、市のHACCP対応施設補助金制度なども意識して進めていきたい。【卸】
- ・業務拡大分野として、不動産業を展開しているが、取引先が持つ顧客網とのマッチングを図りながら、管理業務を中心に展開している。【卸】
- ・同業者は重機が中心。当社は輸送系のトラックを主としている。お互いの強みを活かしながら、繁忙期の連携を含めうまく行っている。【卸】
- ・建設事業者と備品の設置等で連携をしている。【卸】
- ・個人経営のパン屋が連携し、協力体制を構築することで、大手との差別化を研究している。【卸】
- ・異業種との取り組みは、大切であると考えている。特に今後、福祉分野において新たな取り組みを検討していることから、その分野の関係者と知り合う場がほしい。【卸】
- ・本業での儲けが減ってきているので、顧客との連携により新たな収益の確保が必要と考えている。【卸】
- ・旅行者の目線で考え、事業者間の連携を進めなければいけない。【卸】

○他企業との連携・マッチングについて課題がある。(6件)

- ・連携については思いつかない。逆にどういつながりがもてるか知りたい。【製】
- ・将来的には、合併、買収も視野に入れなければならない。他都市は、既に合併、買収されているのが現状【卸】
- ・他業種との連携は過去にやってみてうまくいかなかった。仕事のやり方が違う。【卸】
- ・以前、異業種と連携したことがあったが、風土や考え方の違いもあり、うまくいかなかった。【卸】

○産学官連携を進めている(関心がある)。(29件)

- ・現在も帯広畜産大学等と技術開発や製品実験などで協力し、事業展開に結び付けている。【建】
- ・以前、新エネルギー開発に取り組み、横浜の会社とつくばの研究所との共同研究を行った。投資額は数千万円。【建】
- ・具体的なものはないが、チャンスがあれば企業や研究機関と連携したい。【建】
- ・試験研究機関、大学にこちらに合うシーズがあれば取り組みたい。【製】
- ・機能性素材も含めとかち財団と連携しながら水面下で新商品の検討をしている。帯広畜産大学やとかち財団のほか、農業試験場に相談することもある。【製】
- ・旭川の林産試験場と道産材関係で連携している。【製】

- ・財団で、「食味」や「機能性」についての付加価値を生み出してもらえれば、そうした成果を活用して、差別化を図った商品展開をしていける。【製】
- ・帯広畜産大学などと連携して製品に結び付けている。特許の共同申請などもある。【製】
- ・道内の大学と連携協定を結んで、CO₂削減などに取り組んでいる。【卸】
- ・大豆は差別化を図れる。十勝でしか栽培できない大豆の研究を求む。【卸】
- ・地元の食材による、健康食品を研究してみたい。【卸】
- ・帯広畜産大学やとかち財団、金融機関との連携をすすめている。金融機関との連携では、顧客との関係を構築するための勉強会などを開催している。【卸】
- ・今までも大学やNEDOと連携して進めており、今後も継続して実施する。【卸】

○産学官連携に課題がある。(22件)

- ・帯広畜産大学と連携して事業展開しているが、利益が出るようなものではない。建設業の多角化として新事業を展開していくのはなかなか難しい。【建】
- ・バイオガスパラント事業にも関わっているが、当社だけでは難しい。大学など研究機関との連携が必要。【建】
- ・新エネルギー開発の共同研究ができればよいが、人も資金も不足している。【建】
- ・臨床試験なども札幌まで行かなくてもできないものか。【製】
- ・製品を開発するときなどに気軽に相談できるところや、リーダーシップを取ってくれるところがほしい。【製】
- ・健康機能性は重要なテーマだが、裏付けを取るのに高額のコストがかかるのが問題。【製】
- ・大学や試験研究機関が何をしてくれるのかが分からず、敷居が高いと感じている。もっと気軽に出入りできるような工夫が必要だと思う。【製】
- ・製品開発に取り組む前のアイデアベースの話にのってくれそうな相談先を紹介してもらえれば。【製】
- ・輸入原材料の成分調査をお願いしたいが、道内に対応できるところがない。【製】
- ・旭川の林産試験場の実験工場がなくなり、研修等の対応できなくなった。【製】
- ・知らない機関には相談しにくい。【卸】

○異業種参入について実施・検討している。(7件)

- ・季節に左右される事業を主にしていることから、リスク軽減のため「食」の事業を検討している。既存の設備や人員でやれる範囲で考えたい。【建】
- ・農業は十勝の基幹産業。十勝の企業としてチャンスがあれば関わりたい。【建】
- ・新たな工事がなくなり修繕が中心となるため、コンクリートの修繕、再利用のための工法の勉強を行って、来るべき時代に備えている。【建】
- ・特に今後、福祉分野において新たな取り組みを検討していることから、その分野の関係者と知り合う場がほしい。【卸】
- ・収益を確保するため、太陽光発電などに取り組んでいるほか、高齢者向けの給食サービスやガスヒートポンプも展開していきたい。【卸】

○異業種参入は課題があり、ハードルが高い。(9件)

- ・農業分野への本格的な参入は難しい。収益が上がるようになるまでが大変。土地の借用を含め、農協とタイアップしてやらないとできない。また、現在の人手不足の状況では、やりたくてもできない。【建】
- ・公共工事の減少、利幅の低下などで、新たな事業展開をできる状況にない。【建】
- ・建設業で農業に参入したところあったがうまくいっていない。農業で成功するためにはさまざまなノウハウが必要。【建】
- ・農業分野への参入を考え、新製品づくりを行ってきたが、販路を拡大するのが難しい。【建】
- ・仕事を通年化するため、本業がない時にできる仕事を見つけなければならないが、やらなくてよい仕事だと本業にダメージが大きい。【建】
- ・経営の安定化を優先するため、事業収益が見込めない分野から撤退し、コンパクト化を進めている。【建】

○商品開発を進めている(関心がある)。(21件)

- ・新製品の開発に興味がある。ものづくり補助金を利用し、製品開発を行ってみたい。【製】
- ・これまでなら捨てていたものの活用など、十勝の原材料を活かしたい。【製】
- ・経営者として、将来の稼ぎ頭となる商品開発を独自に進めている。【製】
- ・既存顧客との付き合いを大切に、売り上げを維持するとともに、オリジナル商品の開発にも取り組みたい。【卸】
- ・十勝の新たな人気の食メニューを開発したい。【卸】
- ・食材提供なら東京でもよい。十勝でないと食べられない商品開発が必要。【卸】
- ・観光をツールとした十勝産農畜産物のブランド化を進めている。【卸】

○商品開発に課題がある。(4件)

- ・新商品を多く出していきたいが、研究する時間がなくほとんどできていない。【卸】
- ・「美容」の分野に関心があるが、効能を標記するには、薬事法の問題があり非常に難しい。開発費、エビデンスの収集など支援する仕組みが北海道にはない。【卸】

④支援策について

○補助制度や融資制度を充実してほしい。(20件)

- ・補助金などの制度資金を拡充してほしい。【建】
- ・補助制度や融資は、もっと密にできるのではないと思う。【製】
- ・ものづくり補助金はとてもありがたいが、当社のように小さい事業所には自己負担も大きく、なかなか手をあげづらい。【製】
- ・要件などハードルが高く、結局は使えない。少額でもいいので簡易に使えるものを期待している。【卸】

- ・個人経営では、波のような、不安定になる時期がある。一時的に苦しいときに、手軽に借りられる制度があればよい。【卸】
- ・直近決算期が赤字の場合に対象とする資金を借りたことがあるが、赤字ぎりぎりくらいの事業所にも貸してもらえるとよい。基準を緩和してほしい。【卸】
- ・資金繰りやコスト増により苦しい状況。融資などの制度はあるが、保証条件や枠をもっと使いやすくなると良い。【卸】
- ・補助金は、民間があと少しの助力があれば達成できる事業を対象とすることで効果がある。申請手続を簡素化してもらいたい。【卸】

○補助制度や融資制度などの周知を徹底すべき。(12件)

- ・企業としては、金融機関が身近な相談相手であり、こうしたところから、行政の支援制度などの情報が得られるとありがたい。【建】
- ・補助金、助成金制度は全く知らないという人も多い。業界の集まりなどを利用するなどして、周知徹底を図るべき。【製】
- ・市の融資制度は、先日、金融機関から紹介されて利用したが、どんな制度があるのかわからない。もっと周知してほしい。【卸】
- ・雇用や創業における、行政の補助や助成制度の情報が入手しづらい。わかりやすい情報提供をお願いしたい。【卸】
- ・補助金制度についても、さまざまな団体がさまざまなものを用意している様子だが、わかりにくい。もっと知られるような工夫が必要ではないか。【卸】
- ・補助事業等の内容を確認しなかったり、公募時期を忘れたりするため、市も定期訪問し情報提供する等フォローをお願いしたい。【卸】

○観光客の入込みなど、交流人口の拡大を期待したい(対応が必要である)。(19件)

- ・土産物として、温泉や駅、ばんえい競馬場等で商品販売しているが、人の入込が少ない。旅行雑誌を見ても、帯広の取り扱いが少ない。【製】
- ・道東道の開通以降、お客さんは安定して増えており、ガーデン街道の効果やダブルトラッキングによる道外からのお客さんも増えている。【卸】
- ・道東道が十勝まで開通することにより、道央圏から多くの観光客が来勝している。高速道路が釧路までつながる前に、やれることをしっかりとやる必要がある。【卸】
- ・売上はここ数年変わらない。ただ、外国人観光客が増えたので、対応方法を考えなければならない。【卸】
- ・個人旅行型の傾向が強くなっている。その中でも、十勝の旅行需用は落ち込んでおらず期待をもっている。【卸】
- ・中・小型の航空機だと、学校のような大勢のお客様には厳しい部分もある。朝・夕の便は混むため席がとりにくい。【卸】
- ・一部ツアー商品には、ばんえいやスイーツ、ガーデンを組み込んだものもあり、ネット販売で連携をしている。【卸】
- ・雪国に憧れを持つ海外客は多い。氷祭り、彩凧花などのイベントが既にあり、他にも広げていくことは可能だと思う。【卸】

- ・最近では、サイクルツーリズム等の動きも出てきており、自転車業界として連携をしているが、自転車を通じて各観光地をめぐるったり、農業体験や食を味わってもらったりするような仕組みができてきている。【卸】
- ・インバウンド等海外を含め誘客に努めたい。人員の強化は図りたいと考えているし、外国語を話せる人も必要と感じている。【卸】
- ・東南アジアなど将来性のある市場を目指すことも重要。関係機関と連携しながら、BtoBの取り組みを行っている。【卸】
- ・スポーツのイベントが開かれるとお客が増える。フードバレーとかちマラソンの時には、特典を付けなかったが、来年は何か特典を付けたいと思う。【卸】
- ・「フードバレーとかちマラソン」とのタイアップについては、他地域からも成功例として問い合わせをいただいている。今後も自治体や企業、地元イベントなどとの連携事業を行ってゆきたい。【卸】
- ・北海道の観光に関心を持つ富裕層が増えている。十勝のブランド化が必要。【卸】

○観光拠点が必要である。(6件)

- ・自然の中での体験などもっとPRできるものがあればよい。十勝の産品が一か所で十分に揃っているところがない。【建】
- ・観光の目玉を作ってほしい。市内の近いところに目印、情報発信源として道の駅があったらよいのではないか。【製】
- ・十勝川温泉をオール十勝で活性化してほしい。【製】
- ・帯広市に道の駅があるといいと思う。【卸】

○商店街について課題がある(振興に取り組むべき)。(2件)

- ・商店街が担い手不足、団結不足となっている。【卸】

○中心市街地について課題がある(活性化に取り組むべき)。(10件)

- ・郊外から中心街への誘客に取り組んでほしい。【卸】
- ・道路の路肩にタイムパーキングを設置し、客が店舗のすぐ側に車を駐車できるようにしてほしい。【卸】
- ・中心市街地の活性化を頑張ってもらいたい。人が少ないので現在の状況で、街中で商いをするにはづらい。【卸】

○企業誘致に取り組んでほしい。(6件)

- ・企業誘致は積極的に行ってほしい。企業誘致で関係企業が集積することで、全国的にも十勝の産品が認知されブランドになる。【卸】
- ・企業誘致のためには、もっと柔軟な考え方が必要であると感じる。サービス等をもう少し充実させてみてはどうか。【卸】
- ・交流人口は増加しているようだが、小売業にはあまり影響しない。やはり、定住人口を増加させてほしい。そのためには、フードバレーとかちの取組などを進め、企業誘致していくことが必要。【卸】

○市は事業者と積極的に意思疎通を図るべき。(3件)

- ・行政と業者と一緒に勉強するとか、コミュニケーションをとることが大切。【建】
- ・今回の企業訪問については大変良いこと。今まで市の職員が来たことはなかった。今後も企業の声を聞きに来て欲しい。【建】

⑤フードバレーとかちについて

○食関連の取り組みを進めている(関心がある)。(56件)

- ・直接食に関する事業に取り組まないが、土地改良など良質な農産物生産のための基盤整備を通じて関わりたい。【建】
- ・直接食関連事業への参入はないが、衛生管理工場の建設等、ハード面での協力はある。【建】
- ・水道工事をメインに事業を行っていることから、帯広の美味しい水の供給に携わっていることが、フードバレーに繋がっているものと認識をしている。【建】
- ・原材料は、北海道産、十勝産にこだわり、添加物も使用していない。子どもに安全安心なものを食べてもらいたいとのことから、安全安心をコンセプトにしている。【製】
- ・扱っている製品が食に関連しているほか、従業員が調理師免許を持っているため、飲食関係の展開も考えたい。【製】
- ・フードバレーとかち応援企業に登録済み。ホームページ掲載企業へ営業にまわり、取引につながったケースもあった。【製】
- ・賞味期限を長く保てる包装等を提案し、海外への輸出を支援している。【製】
- ・例えば、食関連業者が商品を製造する際に必要となる機械の製造など、これまでの技術力を活かしてみたいという意向がある。【製】
- ・十勝で生産した農産物に付加価値を付けてブランド化を図りたい。そのためにも、データで優位性を示せるように研究を行っていく予定。【製】
- ・食に貢献したいという思いはある。強い農業を支えることで貢献したい。【製】
- ・付加価値のあるものを十勝で作ри、十勝のものを食べてもらっておいしいと思ってもえられれば、十勝の観光など、地場振興にもつながると思っている。【卸】
- ・菓子店と連携し、商談時のサービスとして提供している。連携先は、車両購入、燃料、修繕等で顧客としての関係性をもあり、相乗効果を図っている。【卸】
- ・農業の6次産業化のためのファンドをつくった。食に取り組む企画についてサポートしたい。【卸】
- ・当社のネットワークを利用し、食関連企業同士のつながりを構築する支援を行っている。【卸】
- ・食関連商品をネット販売で行う際の決済ツールでお手伝いが出来ると思っている。【卸】

- ・地元の素材を使って料理を提供するというスタイルは、手間ひまはかかるが、今後一貫して変えないつもり。むしろ、農家とのつながりを活かし、農家と本州などのお客様との「窓口」となる機能を充実したい。【卸】
- ・十勝産小麦が徐々に普及してきている。色々な小麦粉が出てきたことや、パン屋の技術が向上したことが要因。【卸】
- ・中心市街地の活性化と絡めて、パンフレットに飲食店の紹介などを掲載するなど、相乗効果を狙っている。【卸】

○食関連の取り組みについて課題がある。(34件)

- ・地場のものを安定して使いたい、それを確保することが難しい。【製】
- ・かつて十勝産原料で製造にチャレンジしたが、どうしても製造できず、外国産原料を使用している。【製】
- ・十勝の加工食品を原材料として使いたい、高くて使えない。【製】
- ・顧客の要望に対応して製造しているが、遠隔地には持っていけない。【製】
- ・消費者が求める衛生・安全へのニーズも一層高まっており、そうした点への対応も大変。衛生基準の向上は大切だが、HACCPのような仕組みは中小企業には合わない。管理費用、人件費などコストがかかりすぎる。【製】
- ・衛生面の管理を行っているが冷凍食品、魚、惣菜、菓子など同じラインを使用するためHACCPの取得は難しいと考えている。【製】
- ・FSSCの取得を求められているため、対応に苦慮している。【製】
- ・物流コストがネックで利益に反映しない。物産展に出展し、そこで獲得したお客様に販売しているので、効率が悪い。【卸】
- ・十勝産の原材料は高い、北海道産や外国産も使用している。【卸】
- ・地元客や観光客が食べに来たくなる食のブランドを高める必要がある。【卸】
- ・北海道HACCP認証を目指しているが、なかなか思うように進まない。【卸】
- ・十勝産はおいしいという先入観は持ちたくない。おいしくないものを作って十勝産をPRすると、かえってマイナスアピールになる。【卸】
- ・地元のものを積極的に扱いたい、ほとんどが関西・関東へ販売されるため使えない。地元のものを地元で使えるようにしてもらえるとありがたい。【卸】
- ・考えはあるが、余力がない。地産地消は大事なので、出来る限りそうしていきたい。原材料は100%市内で調達している。【卸】
- ・地元産食材、特に調味料をそろえるのに苦労している。【卸】

○フードバレーとかちのさらなる浸透のため工夫が必要。(10件)

- ・まちなかに地元ブランド品のアンテナショップを作るなど、PRに力を入れるべき。【建】
- ・フードバレーとかちフェス等、イベントに出店したいが、情報がない。市民向け情報と企業向け情報は分けてはどうか。【製】
- ・「フードバレー」とあるが、食関連以外の産業とのタイアップがもっと必要ではないか。もっと積極的な情報発信を求めたい。【卸】

⑥環境に関連した取り組みについて

○環境関連の取り組みを行っている（関心がある）。（65件）

- ・現場などで、BDFやペレットストーブなどを使用している。【建】
- ・太陽光発電のプランの提案、施工はかなり実施している。省エネなど環境に配慮した建物で貢献したい。【建】
- ・社屋に太陽光パネルを載せて電気代の節約と、環境に優しいという企業イメージの定着を行っていききたい。【製】
- ・バイオマスの有効活用とエネルギーの地産地消を進めるため、バイオガスプラントの消化液濃縮技術を確立したい。【製】
- ・バイオマスエネルギーの有効活用とエネルギーの地産地消を進めたい。現在、特許出願の準備を進めており、すぐにでも実証実験に移れる状況。【製】
- ・環境に配慮したパッケージの開発等を行っている。【製】
- ・省エネルギーになるよう製品の機能改良を行っている。社内でも省エネルギーには気を使っている。【製】
- ・各店舗や事務所で照明のLED化を随時進めていく予定。【卸】
- ・節電の取り組み、地中熱ヒートポンプを採用しているほか、冬季の雪氷を夏の冷房に利用するなど、環境に関する取り組みを行なっている。【卸】
- ・残材の処理について、リサイクルを積極的に行っていく。【卸】
- ・ファッション業界においても、リサイクルの気運が高まってきている。再生素材の利活用や古着等に関心はある。【卸】
- ・帯広市と小学校等への出前講座を実施しているほか、BDFの導入を進めている。【卸】
- ・バイオガスとプロパンガスを混合したガスの製造、販売を検討している。【卸】
- ・産業廃棄物を活用し、新たにバイオガスプラントに取り組みたい。【卸】

○環境関連の取り組みに課題がある。（5件）

- ・資金がないので、やりたくてもできない。【製】
- ・製材原料との競合しないように、木質バイオマス発電の原料供給体制をしっかりと考える必要がある。【製】
- ・3年前に、木質ボイラーを導入したが、原料確保に苦労している。【製】

⑦その他

○TPPの先行きが不透明である。（3件）

- ・主に牛舎などの農業施設などの売上が下落傾向。TPPの先行き懸念もあり、投資を控えているのではと感じる。【建】
- ・農業が基盤の地域だけに、TPPの話が本格化すれば、消費者心理にも影響し、売り上げが減少するかもしれない。【卸】

--	--	--

帯広市産業経済実態調査(平成 25 年度)

【この調査について】

(1) 目 的

帯広市では、中小企業振興の基本理念として平成 19 年に「帯広市中小企業振興基本条例」を制定し、これに基づき、平成 21 年 2 月に「帯広市産業振興ビジョン」を策定しました。以来、「中小企業の経営基盤の強化」、「産業人・担い手の育成」、「ものづくり産業の活性化」、「産業基盤の強化」、「集客・交流産業の振興」の 5 つの柱で中小企業振興に取り組んでいます（詳しくは、インターネットで「帯広市 産業振興ビジョン」と検索してください）。

ビジョン策定から 4 年が経過しましたが、この間、経済情勢は大きく変化しており、改めて現場の実情を把握した上で、見直しを行っていくことが必要となっています。

本調査は、ビジョン見直しの基礎資料とするとともに、今後、個別・具体的な支援の方法を検討する参考とするため、実施するものです。

ご回答は集計して公表する予定ですが、個々の企業名・事業所名は公表しません。また、アンケート結果は上記の目的以外には使用しませんので、ご承知おきください。

(2) 実施体制

実施主体・・・帯広市

協力機関・・・帯広商工会議所、帯広信用金庫、帯広畜産大学、とかち財団、
北海道中小企業総合支援センター道東支部、北海道中小企業団体中央会
十勝支部、北海道中小企業家同友会とかち支部

(3) 記入上の留意点

- ・ご回答は、調査票の回答欄に直接ご記入ください。
 - ・選択式の質問は、特に指定がない限り、一つ選んでご記入ください。
また、「その他」を選択される場合は、内容を（ ）にご記入ください。
 - ・ご記入は、黒ボールペンなどをお願いします。
 - ・調査の基準日は、平成 25 年 7 月 1 日です。
 - ・本社・本店等の場合は、貴社全体の状況や数値などをご記入ください。
支社・支店等の場合は、特に指定がない限り、貴支社・支店等についてご記入ください。
 - ・調査票は同封した返信用封筒にて8 月 2 日(金)をメドにご投函ください（切手不要）。
- なお、この調査票は、目的外の使用や個別公開は行いません。

(4) お問い合わせ先

帯広市西 5 条南 7 丁目 1 番地
帯広市 商工観光部 工業労政課 （担当：竹川、上川原）
電 話：0 1 5 5－6 5－4 1 6 7
F A X：0 1 5 5－2 3－0 1 7 2
メール：kogyo@city.obihiro.hokkaido.jp

帯広市産業経済実態調査票

1. 人材について

【質問のねらい】この質問は、後継者や従業者などの人材についてお尋ねするものです。
今後、どのような人材を育成していくか、人材をどのように確保していくかなどについて、
 検討することを目的としています。

質問	回答欄(1)～(3) ※下線部に人数を記入してください						
(1) 従業者数	①正規職員 _____ 名 ②非正規職員 _____ 名 ③派遣職員・その他 _____ 名 ※経営者のみ場合は、ゼロを記入してください。						
(2) 男女別従業者数	①男 性 _____ 名 ②女 性 _____ 名 ※(1) 従業者数計と(2) 男女別従業者数計が同じになるようお願いします。						
(3) 従業者の年齢構成	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">①10代 _____ 名</td><td style="width: 50%;">④40代 _____ 名</td></tr> <tr> <td>②20代 _____ 名</td><td>⑤50代 _____ 名</td></tr> <tr> <td>③30代 _____ 名</td><td>⑥60代以上 _____ 名</td></tr> </table>	①10代 _____ 名	④40代 _____ 名	②20代 _____ 名	⑤50代 _____ 名	③30代 _____ 名	⑥60代以上 _____ 名
①10代 _____ 名	④40代 _____ 名						
②20代 _____ 名	⑤50代 _____ 名						
③30代 _____ 名	⑥60代以上 _____ 名						

(4) 現在、**最も**必要としているのはどのような人材ですか。

- ①営業部門の人材
- ②経理や事務部門の人材
- ③経営全般にわたり、経営者をサポートする人材（役員など）
- ④特殊な技術や資格を持っている人材
- ⑤現場を総合的に管理・改善・運営する人材
- ⑥新商品や新サービスの企画・運営などを行う部門の人材
- ⑦その他（ _____ ）
- ⑧特にない

回答欄(4)

(5) 人材の確保・育成について、**最も**課題となっていることは何ですか。

- ①人材育成を行いたい、時間や資金の余裕がない
- ②人材育成を行いたい、方法がわからない
- ③人材を確保したい、人件費を払う余裕がない
- ④人材を確保したい、広告費を払う余裕がない
- ⑤人材を確保したい、適切な人材が見つからない
- ⑥その他（ _____ ）
- ⑦特にない

回答欄(5)

(6) 経営者の方にお伺いします。後継者についてどのように考えていますか。

- ①しばらくは自分が経営するので、後継者についてはまだ考えていない
- ②後継者が決まっており、近く経営を任せる予定がある
- ③後継者が決まっているが、当面は経営を任せる予定はない
- ④候補者はいるが、まだ決めていない
- ⑤後継者について考えているが、候補者がいない ⇒(7)へ
- ⑥その他 ()

回答欄(6)

(7) (6)で⑤と回答された方にお尋ねします。今後どのような対応を予定していますか。

- ①社内で後継者を育成する
- ②外部から後継者を連れてくる
- ③後継者が見つからないので廃業を考えている
- ④後継者が見つからないので十勝管内事業者への事業譲渡を考えている
- ⑤後継者が見つからないので十勝管外事業者への事業譲渡を考えている
- ⑥その他 ()
- ⑦わからない

回答欄(7)

2. 経営状況について

【質問のねらい】この質問は、お取引の状況や今後の経営方針などについてお尋ねするものです。
他の質問と重ねて分析し、経営状況を左右する要因を把握することを目的としています。

(8) 直近5カ年の売上は、どのような傾向でしたか。

- ①上昇傾向 ⇒(9)へ
- ②下降傾向 ⇒(10)へ
- ③ほぼ横ばい ⇒(11)へ

回答欄(8)

(9) (8)で①と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。⇒回答後(11)へ

- ①顧客や販売先が増えた
- ②商品単価や客単価が上がった
- ③新商品や新サービスを開発した
- ④他の分野や事業に進出した
- ⑤その他 ()
- ⑥わからない

回答欄(9)

(10) (8)で②と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。⇒回答後(11)へ

- ①顧客や販売先が減った
- ②商品単価や客単価が下がった
- ③一部の商品やサービスを廃止した
- ④一部の分野や事業から撤退した
- ⑤その他 ()
- ⑥わからない

回答欄(10)

(11) 今後の経営方針について、どのように考えていますか。

- ①規模拡大（増産、事業拡大のための増資、他分野への参入など）
- ②規模縮小（減産、事業縮小のための減資、一部分野からの撤退など）
- ③現状維持
- ④その他（
- ⑤わからない

回答欄(11)

(12) (11) で回答された理由（〇〇の増産／減産、〇〇事業に関連した増資／減資、〇〇分野への参入／撤退 等）について、自由にご記入ください。

回答欄(12)

(13) 直近決算期における主な仕入先と販売先について、およその割合をお答えください。

【仕入先】

- ①市内 _____ %
- ②市内を除く管内 _____ %
- ③管内を除く道内 _____ %
- ④道内を除く国内 _____ %
- ⑤海外 _____ %

合計 100%

【販売先】

- ①市内 _____ %
- ②市内を除く管内 _____ %
- ③管内を除く道内 _____ %
- ④道内を除く国内 _____ %
- ⑤海外 _____ %

合計 100%

3. 経営上の課題と今後の事業計画について

【質問のねらい】 この質問は、課題と感じていることの具体的な内容や、設備投資の予定、他企業・大学・試験研究機関との連携などについてお尋ねするものです。

重点的な課題や個別支援の潜在的なニーズを把握することを目的としています。

(14) どのような支出が課題となっていますか。 3つまで選んでご記入ください。

- ①原材料・副材料費
- ②人件費
- ③地代・家賃
- ④物件費（リース、修繕等）
- ⑤燃料費
- ⑥水道光熱費
- ⑦借入金の返済
- ⑧物流費
- ⑨商品やサービスなどの開発費
- ⑩広告宣伝費（商談会への参加等を含む）
- ⑪その他（

回答欄(14)

(15) どのような経営資源が課題となっていますか。 3つまで選んでご記入ください。

- ①従業員などの人材
- ②運転資金
- ③投資資金
- ④土地や建物
- ⑤情報
- ⑥商品やサービスなどの開発力
- ⑦技術力
- ⑧営業力
- ⑨品質管理力
- ⑩ブランド力
- ⑪その他 ()

回答欄(15)

(16) 今後、優先して取り組みたいと考えていることは何ですか。 3つまで選んでご記入ください。

- ①従業員の確保・育成
- ②人員削減
- ③事業承継、後継者の確保
- ④在庫管理
- ⑤コスト削減
- ⑥資金調達
- ⑦取引先や顧客、販路拡大
- ⑧新たな商品やサービスなどの開発
- ⑨新たな分野や事業への参入
- ⑩他企業や大学・試験研究機関などとの連携
- ⑪建物や設備の新增設、更新
- ⑫業務のIT化
- ⑬HACCP や ISO などの認証取得
- ⑭その他 ()

回答欄(16)

(17) 新たな商品やサービスなどの開発について、最も課題だと感じていることは何ですか。

- ①新商品・新サービスのイメージがわからない
- ②開発のための資金がない
- ③相談できる専門家や支援機関を知らない
- ④原材料の調達が難しい
- ⑤設備が十分でない (具体的に :)
- ⑥人材が足りない
- ⑦市場調査が十分でない
- ⑧販売先が確保できない
- ⑨その他 ()
- ⑩特にない

回答欄(17)

--

(18) 現在、最も必要としている情報はどのようなものですか。

- ①人材に関する情報
- ②国内外の市場に関する情報
- ③特許等の知的財産権に関する情報
- ④先端技術に関する情報
- ⑤補助金や融資などの支援制度に関する情報
- ⑥地域の企業に関する情報
- ⑦その他 ()
- ⑧特にない

回答欄(18)

(19) 設備投資（移転や新增設、更新など。リース形式を含む）の予定はありますか。

- ①今後 5 年以内に予定している ⇒(20)へ
- ②検討中であるが、今後 5 年以内の設備投資は予定していない ⇒(20)へ
- ③検討していない ⇒(22)へ

回答欄(19)

(20) (19)で①または②と回答された方にお尋ねします。設備投資を予定又は検討している一番の理由は何ですか。⇒回答後(21)へ

- ①土地や建物が狭い
- ②建物や設備が老朽化している
- ③賃料が高い
- ④立地環境が不適當である
- ⑤既存の商品やサービスを提供するための新たな営業拠点が必要である
- ⑥生産能力の拡大や取扱量の増加を図りたい
- ⑦新たな商品やサービスを提供したい
- ⑧事業所を集約したい
- ⑨その他 ()

回答欄(20)

(21) (19)で①または②と回答された方にお尋ねします。お考えの場所はどちらですか。

⇒回答後(23)へ

- ①現在地
- ②市内
- ③市外
- ④未定

回答欄(21)

(22) (19)で③と回答された方にお尋ねします。一番の理由は何ですか。⇒回答後(23)へ

- ①投資を回収するだけの売上を得られる見通しがない
- ②資金調達ができない
- ③適切な土地や建物が見つからない
- ④現状で特に支障がない
- ⑤その他 ()

回答欄(22)

(23) 今後、他の企業や試験研究機関との連携や共同研究をしたいと思いませんか。

- ①思う ⇒(24)へ
- ②思わない ⇒(25)へ

回答欄(23)

(24) (23)で①と回答された方にお尋ねします。どのような連携や共同研究をお考えですか。

回答欄(24)

【相手先】 ☐他企業 ☐大学 ☐試験研究機関 ☐その他 (いずれかにチェック)
【内 容】

4. 支援策について

【質問のねらい】 この質問は、帯広市の支援策についてお尋ねするものです。
支援策に対するニーズや課題について把握することを目的としています。

(25) 帯広市の支援制度のうち、今後利用してみたいものを3つまで選んでください。

- ①経営基盤強化や事業活性化のための融資 (例：中小企業振興融資制度)
- ②人材育成への支援 (例：人材育成事業補助金、フードバレーとかち人材育成事業)
- ③商品・サービスの開発や新事業進出への支援 (例：ものづくり総合支援補助金)
- ④国内外への販路拡大に対する支援 (例：ものづくり総合支援補助金)
- ⑤食品安全管理水準の向上に対する支援 (例：HACCP 対応施設整備補助金)
- ⑥工場を新增設する場合の支援 (例：企業立地補助金、固定資産税免除)
- ⑦育児休業を取得した労働者を雇用する事業主に対する奨励金
(例：子育て応援事業所促進奨励金)
- ⑧各種相談制度 (例：発明相談、経営相談)
- ⑨その他 ()
- ⑩特にない

回答欄(25)

(26) 帯広市の支援制度について、どのようなことを感じていますか。いくつでも選んでください。

- ①手続が大変である
- ②どのような支援制度があるかわからない
- ③必要な制度がない (具体的に：)
- ④条件が合わなくて利用できない
- ⑤その他 ()
- ⑥特にない
- ⑦利用したことがないのでわからない

回答欄(26)

(27)「帯広市産業振興ビジョン」(平成21年2月策定)は中小企業振興施策として以下を掲げています。このうち、今後重点的に取り組むべきと思うものは何ですか。3つまで選んでください。

- ①経営支援 (例: 各種相談、異業種交流、情報発信)
- ②組織化促進・中小企業団体の育成
- ③創業・起業の促進
- ④経営基盤の強化 (例: 融資制度、信用補完)
- ⑤商業・商店街の活性化
- ⑥建設産業の革新支援 (例: 新事業・新分野進出支援)
- ⑦地域経済の調査研究
- ⑧担い手の育成 (例: インターンシップ、研修事業)
- ⑨経営力の強化 (例: 事業承継・事業再生支援)
- ⑩雇用の確保 (例: 雇用創出支援)
- ⑪地域資源活用・農商工等連携の推進
- ⑫産学官連携の推進
- ⑬産業クラスターの形成 (例: ものづくりに関する相談、技術力強化)
- ⑭地域ブランドの形成
- ⑮産業基盤の強化 (例: 大手企業と中小企業の交流・連携促進、工業用公共料金の負担軽減)
- ⑯交通ネットワークの活用 (例: 道央圏・道東圏への商圏拡大PR)
- ⑰企業立地の促進 (例: 企業立地補助金、固定資産税免除、産業用地の確保)
- ⑱集客交流産業の振興 (例: 食・産業観光の推進、観光客・ロケ誘致)
- ⑲拠点づくりの推進 (例: 観光情報・案内の充実、環境・景観づくり)
- ⑳ネットワーク化の促進 (例: 海外客受入体制の充実、国際チャーター便の拡充、空港利用促進)

回答欄(27)

5. フードバレーとかちについて

【質問のねらい】この質問は、「フードバレーとかち」について、ご意向をお尋ねするものです。
「フードバレーとかち」とは、食と農林漁業を柱として、オール十勝で地域産業を活性化していこうとする考え方のことで、「農林漁業を成長産業にする」、「食の価値を創出する」、「十勝の魅力を売り込む」という3つの取り組みを進めています。
事業者様の取り組み意向の把握と、今後の支援について検討することを目的としています。

(28) 今後、食に関連した新たな取り組みを行いたいと思いますか。

- ①思う ⇒(29)へ
- ②思わない ⇒(30)へ

回答欄(28)

(29) (28)で①と回答された方にお尋ねします。関心があることを、いくつでも選んでください。

- ①新たな商品やサービスの開発
- ②国内外への販路拡大
- ③健康機能性素材の利用
- ④衛生水準の向上
- ⑤地元産農畜水産物の活用
- ⑥ブランド化
- ⑦その他()

回答欄(29)

⇒よろしければ、(32)の回答欄に具体的な内容を記載してください。
今後の支援の参考とさせていただきます。

6. 環境に関連した取り組みについて

【質問のねらい】 この質問は、環境関連の取り組みについて、ご意向をお尋ねするものです。
帯広市では、環境に関連した産業の創出や、地域循環型のエネルギー活用などを促すため、リサイクル施設や新エネルギー電気供給施設への助成のほか、バイオマスの活用などの取り組みを進めています。
事業者様の取り組み意向の把握と、今後の支援について検討することを目的としています。

(30) 今後、環境に関連した新たな取り組みを行いたいと思いますか。

① 思う ⇒(31)へ

② 思わない ⇒(32)へ

回答欄(30)

(31) (30) で①と回答された方にお尋ねします。関心があることを、いくつでも選んでください。

① 環境に関連した新たな商品やサービスの開発

② 国内外への販路拡大

③ リサイクル施設や新エネルギー電気供給施設の整備（バイオマスを除く）

④ バイオマスの活用

⑤ その他（

⇒よろしければ、(32)の回答欄に具体的な内容を記載してください。

今後の支援の参考とさせていただきます。

回答欄(31)

7. その他

(32) その他行政へのご意見・ご要望などがあれば、自由にご記入ください。

回答欄(32)

8. 企業概要について

質問	回答欄(33)～(42)	
(33) 企業名(屋号など)	(フリガナ)	
(34) 代表者職氏名 及びご年齢	職	氏名 ご年齢 歳代
(35) 本社所在地		
(36) ご回答事務所 所在地		
(37) ご連絡先	TEL	FAX
	E-mail	
(38) ご記入者	部署名	氏名
(39) 主な事業所数	①市内 箇所 ③道内 箇所 ②管内 箇所 ④道外 箇所	
(40) 業種(売上が 多い順に3つまで)	(1位) (2位) (3位) ※11ページの業種一覧から選択し、記号(アルファベット)でご記入ください。	
(41) 主な製品・ 商品・サービス		
(42) 創業年、資本金	創業年 年 ※ご回答が本社の場合は本社の創業年、 支社・支店などの場合はその開設年をご 記入ください。	資本金 円 ※本社の資本金をご記入ください。

ご協力ありがとうございました。

(参考) 業種一覧

記号	業種	具 体 例
A	農業、林業	耕種農業、畜産農業、農業サービス業、園芸サービス業、育林業、素材生産業、特用林産物生産業（製薪炭業など）、林業サービス業、その他の林業（狩猟業など）
B	漁業	海面漁業、内水面漁業、海面養殖業、内水面養殖業
C	鉱業、採石業、砂利採取業	金属鉱業、石炭・亜炭鉱、原油・天然ガス鉱業、採石業、砂・砂利・玉石採取業、窯業原料用鉱物鉱業、その他の鉱業（酸性白土鉱業など）
D	建設業	一般土木建築工事業、土木工事業、舗装工事業、建築工事業、木造建築工事業、建築リフォーム工事業、大工工事業、とび・土工・コンクリート工事業、鉄骨・鉄筋工事業、石工・れんが・タイル・ブロック工事業、左官工事業、板金・金物工事業、塗装工事業、床・内装工事業、電気工事業、電気通信・信号装置工事業、管工事業、機械器具設置工事業
E	製造業	食料品製造業、飲料・たばこ・飼料製造業、繊維工業、木材・木製品製造業、家具・装備品製造業、パルプ・紙・紙加工品製造業、印刷・同関連業、化学工業、石油製品・石炭製品製造業、プラスチック製品製造業、ゴム製品製造業、なめし革・同製品・毛皮製造業、窯業・土石製品製造業、鉄鋼業、非鉄金属製造業、金属製品製造業、はん用機械器具製造業、生産用機械器具製造業、業務用機械器具製造業、電子部品・デバイス・電子回路製造業、電気機械器具製造業、情報通信機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、その他の製造業（畳等生活雑貨製品製造業など）
F	電気・ガス・熱供給・水道業	発電所、変電所、ガス製造工場、ガス供給所、熱供給業、上水道業、下水道業
G	情報通信業	通信業、放送業、情報サービス業（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業）、インターネット附随サービス業（ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ）、映像・音声・文字情報制作業（新聞業、出版業、広告制作業など）
H	運輸業、郵便業	鉄道業、道路旅客運送業、道路貨物運送業、水運業、航空運輸業、倉庫業、運輸に附帯するサービス業（貨物運送取扱業、運送代理店、こん包業など）、郵便業
I	卸売業、小売業	各種商品卸売業、繊維・衣服等卸売業、飲食料品卸売業、建築材料・鉱物・金属材料等卸売業、機械器具卸売業、その他の卸売業（家具・建具・じゅう器等卸売業など）、各種商品小売業（百貨店、総合スーパーなど）、織物・衣服・身の回り品小売業、飲食料品小売業、機械器具小売業、その他の小売業（ガソリンスタンド、書籍・文房具小売業など）、無店舗小売業（通信販売・訪問販売小売業、自動販売機による小売業など）
J	金融業、保険業	銀行業、協同組織金融業、貸金業・クレジットカード業等非預金信用機関、金融商品取引業・商品先物取引業、補助的金融業等（信託業、金融代理業など）、保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）
K	不動産業、物品賃貸業	不動産取引業、不動産賃貸業・管理業、物品賃貸業
L	学術研究、専門・技術サービス業	学術・開発研究機関、専門サービス業、広告業、技術サービス業（建築設計業、測量業、写真業など）
M	宿泊業、飲食サービス業	宿泊業、飲食店、持ち帰り・配達飲食サービス業
N	生活関連サービス業、娯楽業	洗濯・理容・美容・浴場業、その他の生活関連サービス業（旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭業など）、娯楽業（スポーツ施設提供業、遊戯場など）
O	教育、学習支援業	学習塾、教養・技能教授業（音楽教授業、書道教授業など）
P	医療、福祉	医療業、保健衛生、社会保険・社会福祉・介護事業
Q	複合サービス事業	郵便局、協同組合
R	サービス業（他に分類されないもの）	廃棄物処理業、自動車整備業、機械等修理業、職業紹介・労働者派遣業、その他の事業サービス業（建物サービス業、警備業など）、その他のサービス業（集会場、と畜場）