

1 平成30年度 帯広市産業経済実態調査報告書

目 次

1 調査の概要	48
(1) 趣旨	48
(2) 実施体制	48
(3) 内容	48
2 調査結果	50
(1) アンケート調査の結果	50
(2) ヒアリング調査の結果	74
資 料 編	79
(1) アンケート調査集計結果	80
(2) ヒアリング調査における聴取内容	113
(3) アンケート調査票	139

1 調査の概要

(1) 趣旨

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」(以下「ビジョン」といいます。)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つを施策の基本方向として、中小企業振興に取り組んできたところです。

中間年の平成25年度に産業経済実態調査を実施し、ビジョンの中間見直しを行ったところですが、改めて地域経済の現状を把握し、次期ビジョンの具体的な施策検討の基礎資料とするため本調査を実施しました。

(2) 実施体制

本調査は下記のとおり実施しました。

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十勝支部、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、とかち地域活性化支援機構

(3) 内容

①アンケート調査

平成28年経済センサス活動調査を基に、帯広市内の3,000事業所を無作為に抽出し、以下の内容からなるアンケート調査を実施しました(調査票は資料編に掲載しています)。

ア) 内容

人材について(10問)、経営状況について(7問)、経営上の課題と今後の事業計画について(9問)、支援策について(3問)、フードバレーとかちについて(2問)、その他(1問)、企業概要について(9問)の7項目、全41問。

イ) 送付数、回収数、回収率 (送付数、回収数の単位：事業所)

業種	送付数	回収数	回収率
建設	846	253	29.9%
製造	327	135	41.3%
卸・小売・サービス	1,827	427	23.4%
分類不明	—	1	—
計	3,000	816	27.2%

ウ) 回答者の属性 (単位：事業所)

業種	小企業	中企業	大企業	計
建設	187	61	6	254
製造	102	34	6	142
卸・小売・サービス	225	156	38	419
分類不明	—	—	—	1
計	514	251	50	816

注 1) 企業規模の定義は、中小企業基本法や小規模事業者支援法などの関係法令に基づき、中企業、小企業を分類し、中企業、小企業に該当しないものを大企業としました。

注 2) ウ) の業種計とイ) の回収数が一致しないのは、送付時と異なる業種を回答した事業者があるため。なお以下の分析では、アンケート調査票の回答を元に集計を行いました。

②ヒアリング調査

アンケート調査に回答があった企業を中心に、回答内容の背景や理由などを深掘りすることにより、地域経済の実情や課題等を明らかにするため、以下の内容からなるヒアリング調査を実施しました。

ア) 内容

業界の最近の動向及び今後の見通し、当面の課題と対応、経営相談相手の有無及びその内容、設備投資の意向及び内容、他企業・試験研究機関等との連携の意向及び内容、食に関する新たな取組みの意向及び内容、行政への要望、その他・自由意見

イ) 実施件数

事業者 215 件 (建設 47 件、製造 51 件、卸・小売・サービス 117 件)
 業界団体 13 件

2 調査結果

(1) アンケート調査の結果

ここでは、アンケート調査の結果について、回答があった事業所の全体集計を中心に整理しました（横棒グラフは単一回答、縦棒グラフは複数回答）。なお、事業所規模別集計、及び業種別集計の結果については、資料編に掲載しています。

また、回答の背景などについては、「(2) ヒアリング調査の結果」において記述します。

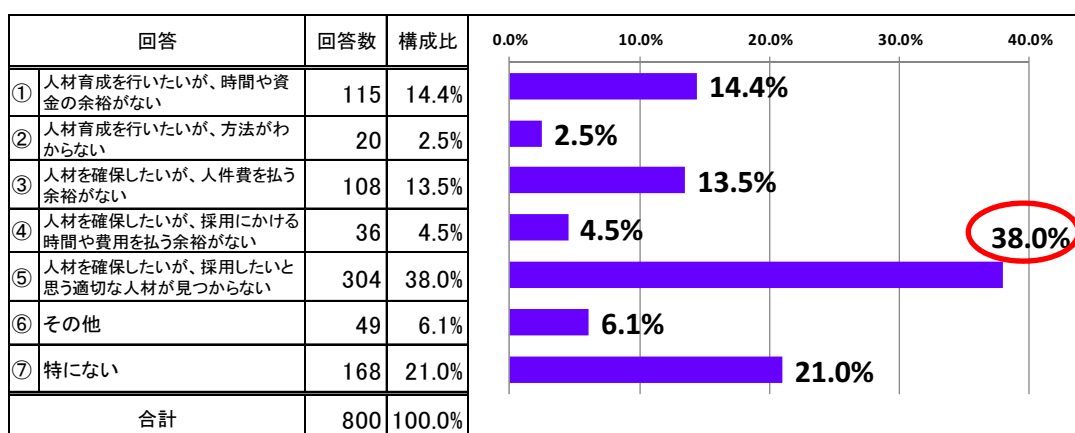
①人材について

この項目では、今後、人手不足が見込まれる中、どのように人材を確保していくか、どのような人材を育成していくかなどを検討するため、従業員の採用・育成方法や後継者に対する現状と課題、人材不足に対する取組方針などについて質問しました。

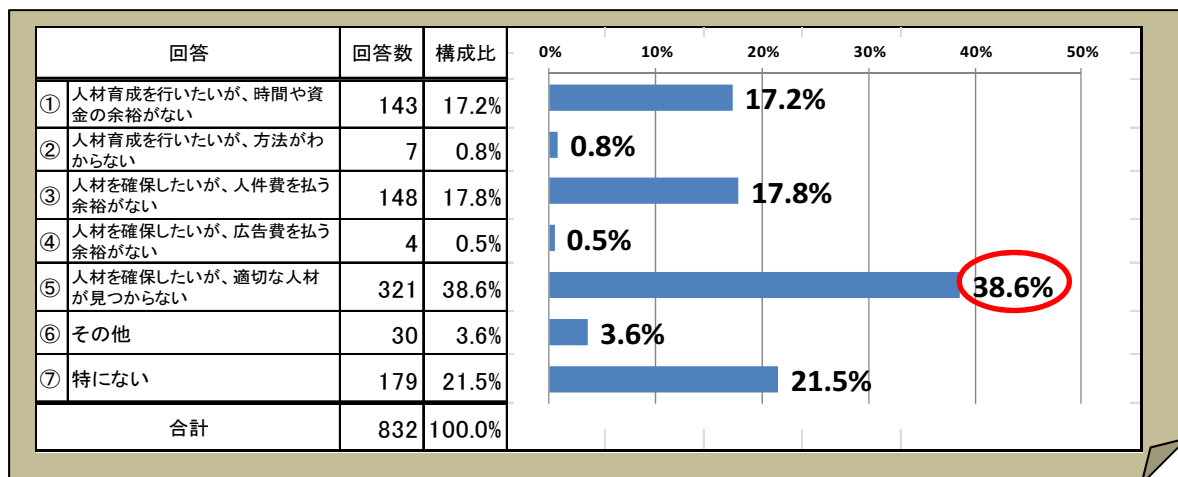
人材の確保・育成について、最も課題となっていることを質問したところ、「人材を確保したいが、適切な人材が見つからない」が最多（38.0%、図1）となっています。この傾向は特に建設関連において顕著（44.8%、資料編図5-3）となっています。

また、「特にない」を除くと、「人材育成を行いたい、時間や資金の余裕がない」が14.4%、「人材を確保したいが、人件費を払う余裕がない」が13.5%となっており、人材の確保・育成について、時間や金銭面で課題があることがうかがえます（図1）。

【図1. 人材の確保・育成に関する課題（問5）】

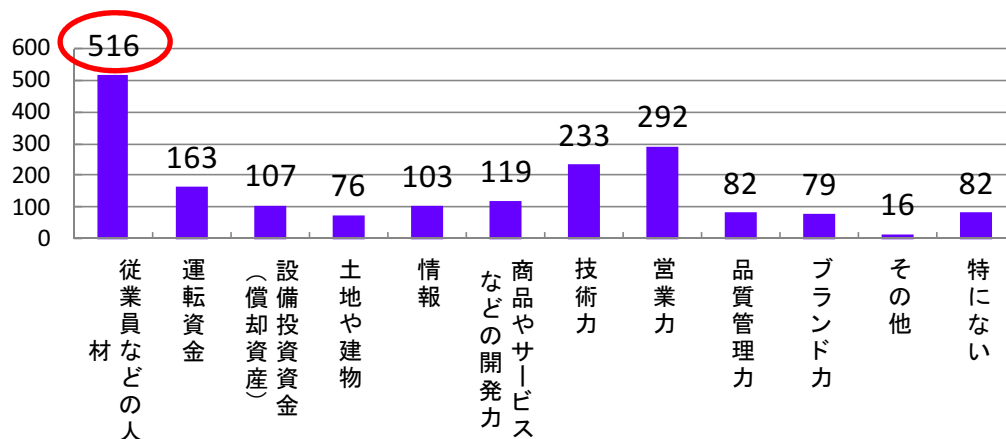


【図 2. 平成 25 年度調査（参考）】

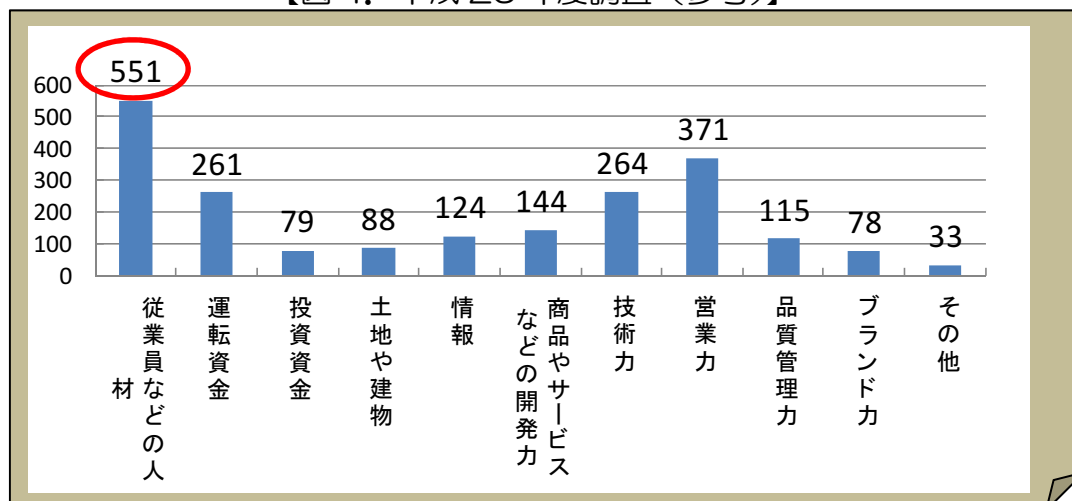


また、「課題となっている経営資源」では「従業員などの人材」が最多（516件、図3）となっています。規模、業種を問わず、従業員などの人材が課題となっている状況にあります（資料編図 18-2~18-7）。

【図 3. 課題となっている経営資源（問 18）】

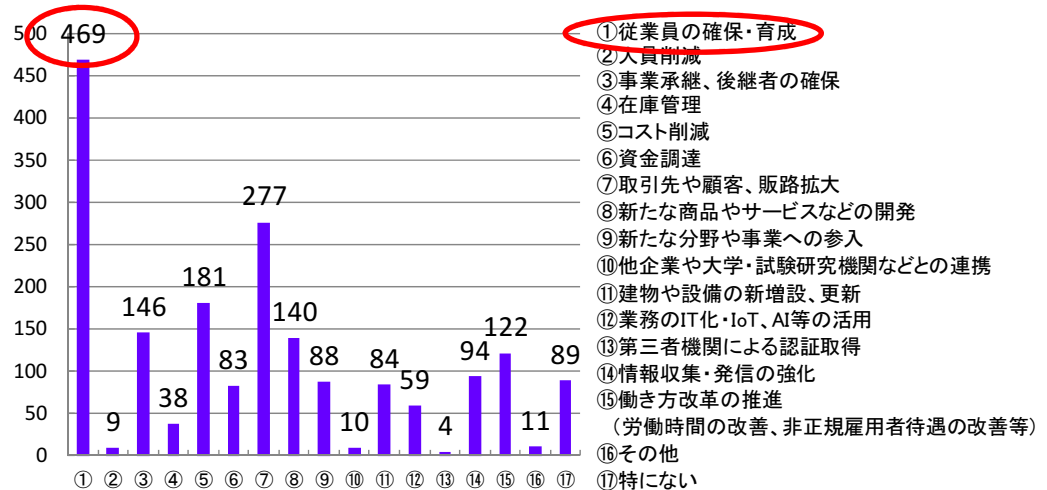


【図 4. 平成 25 年度調査（参考）】

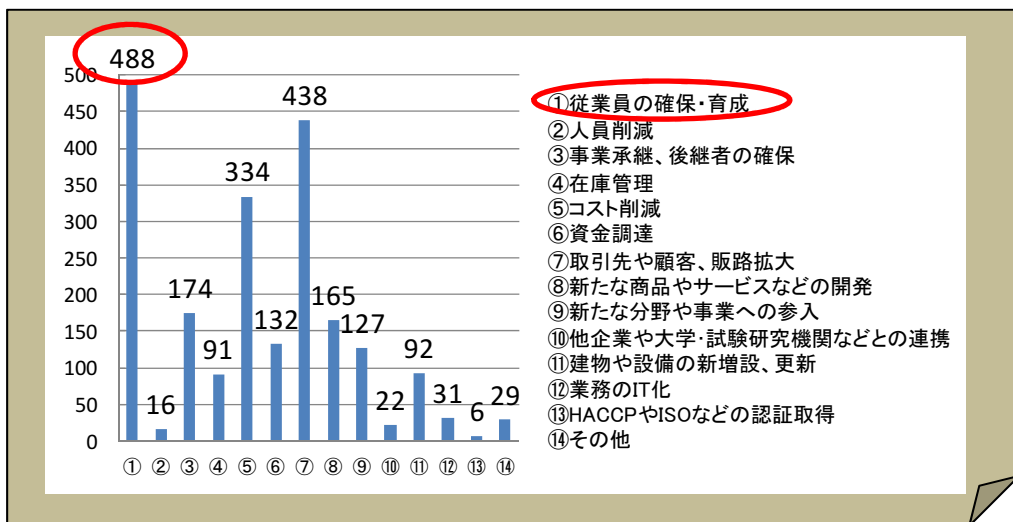


さらに、「今後優先して取組みたいこと」では「従業員の確保・育成」が最多（469件、図5）となっています。また、「新商品・新サービス開発の課題」では、「特にない。」を除き、「人材が足りない」（26.6%、図7）の割合が多くなっています。

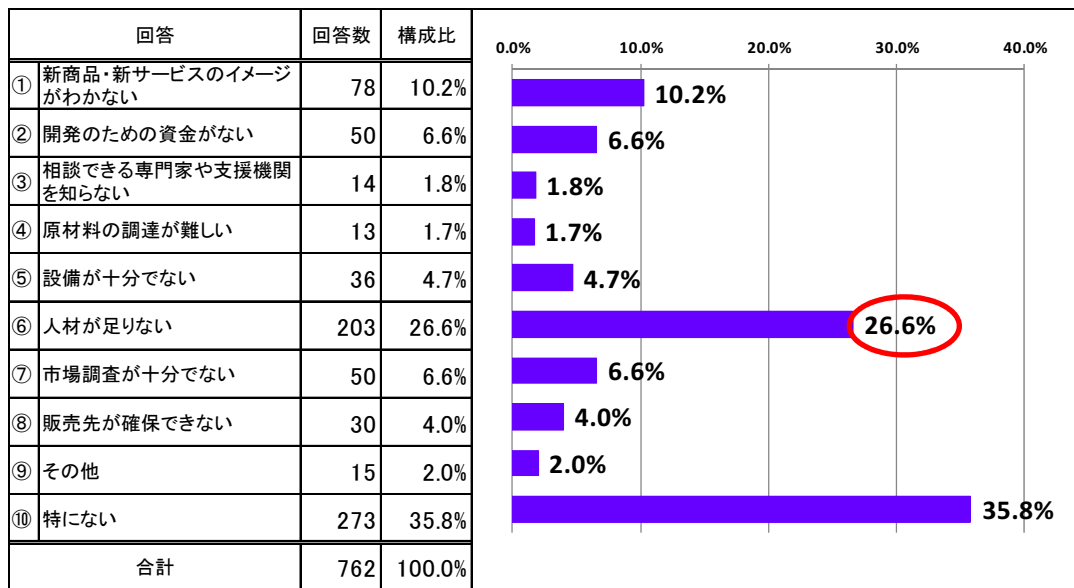
【図5. 今後優先して取組みたいこと（問19）】



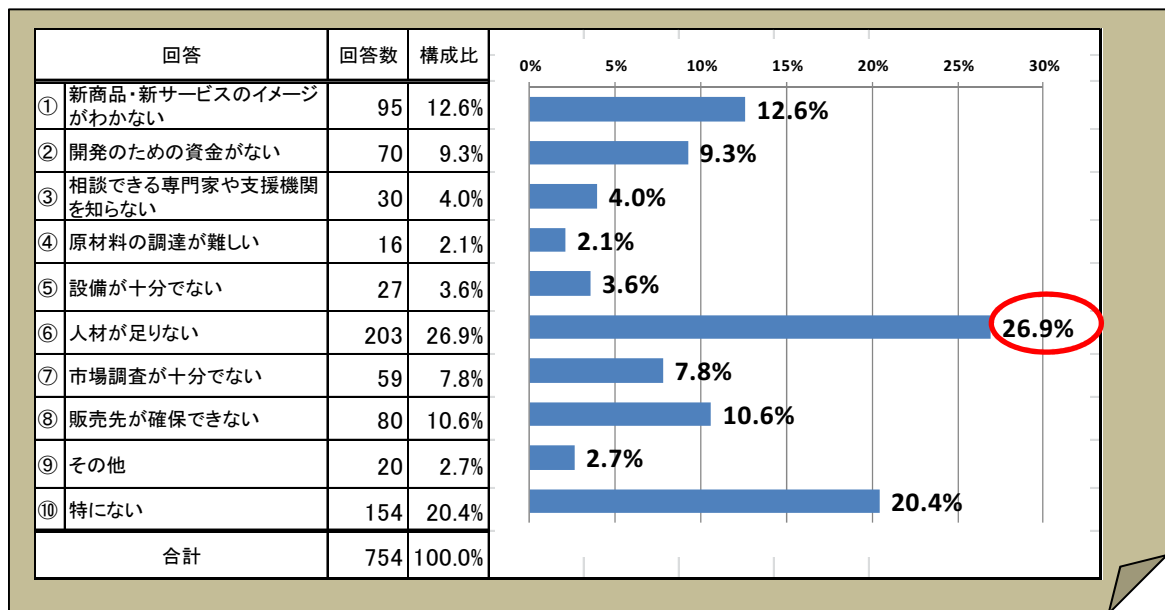
【図6. 平成25年度調査（参考）】



【図 7. 新商品・新サービス開発の課題（問20）】



【図 8. 平成 25 年度調査（参考）】

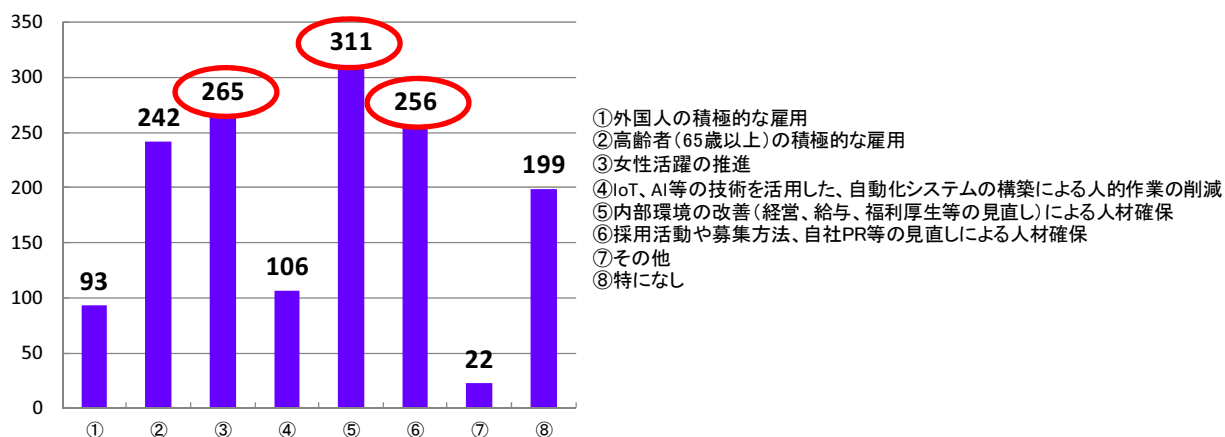


このほか、「人材不足について将来的に取組みたいこと」では「内部環境の改善（経営、給与、福利厚生等の見直し）による人材確保」が最多（311件、図9）となっており、続いて、「女性活躍の推進」（265件）、「採用活動や募集方法、自社PR等の見直しによる人材確保」（256件）となっています。

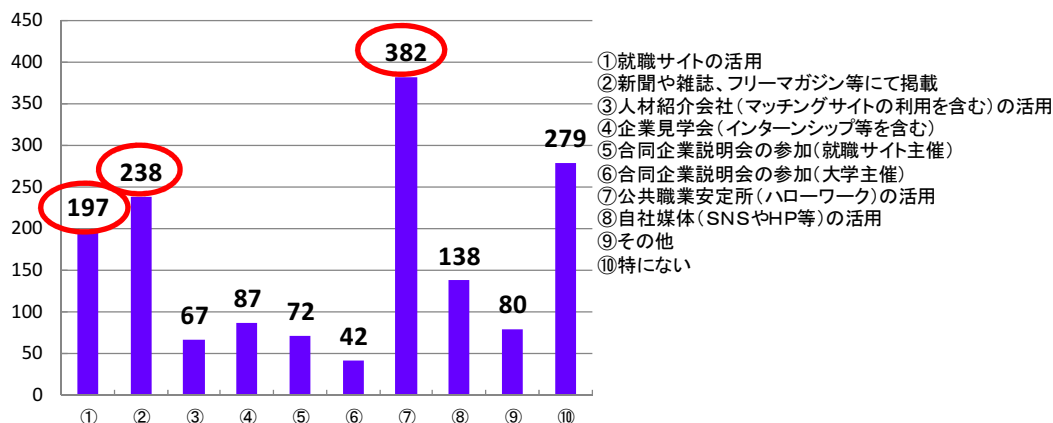
また、「採用活動の取組み」では「公共職業安定所（ハローワーク）の活用」が最多（382件、図10）、続いて「特になし」を除くと、「新聞や雑誌、フリーマガジン等にて掲載」（238件）、「就職サイトの活用」（197件）が続きます。事業規模別に見ると、小企業では「特になし」が多く、中企業では「公共職業安定所（ハローワーク）の活用」、大企業では「就職サイトの活用」が多い傾向にあります。（資料編図3-2～3-4）

以上の結果から、人材の確保・育成が極めて大きな課題となっている中、人材不足に関しては、今後人材確保に向けた取組みを各種進めていこうと考えている事業者が一定程度いることがうかがえます。また、採用に関しては、公共職業安定所（ハローワーク）の活用が中心となっていますが、事業所の規模が大きくなる程、就職サイトの活用等の多様な取組みをしている傾向にあります。

【図9. 人材不足について将来的に取組みたいこと（問6）】



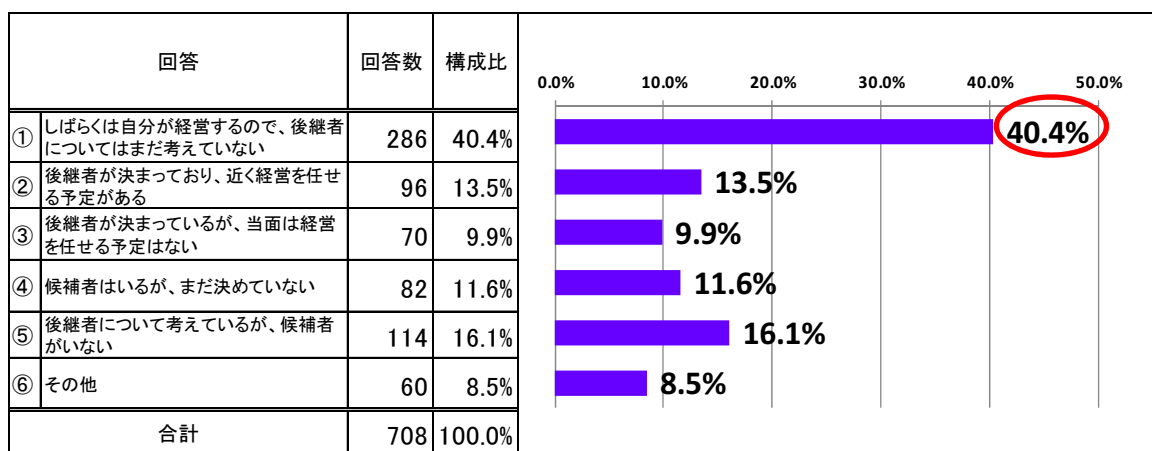
【図10. 採用活動の取組み（問3）】



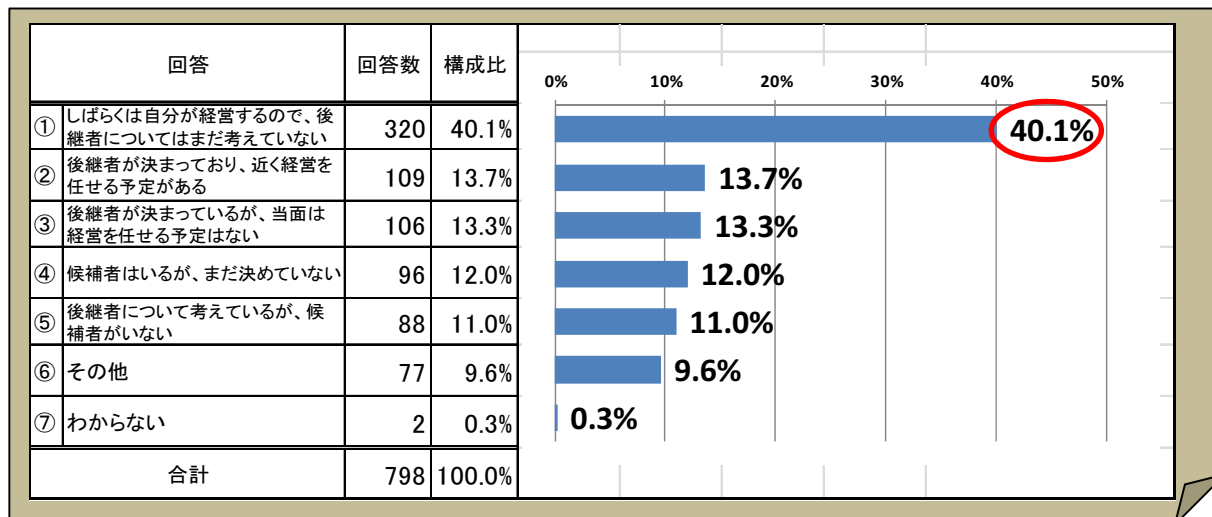
次に、後継者について意向をうかがったところ、「しばらくは自分が経営するので、後継者についてはまだ考えていない」が最多（40.4%、図 11）となっていますが、その割合は事業所の規模が大きくなるほど低くなる傾向が見られます（小企業 42.4%、中企業 36.4%、大企業 20.0%、資料編図 8-2）。

また、平成 25 年度調査と比較すると、「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」は同程度となっているが、「後継者について考えているが、候補者がいない」が 5.1 ポイント増加しています。

【図 11. 後継者についての意向（問 8）】



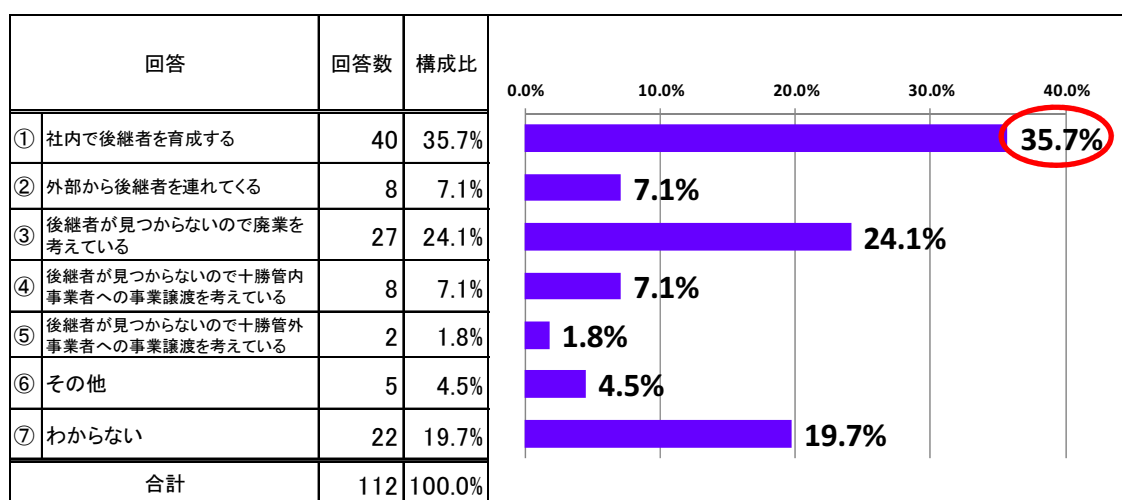
【図 12. 平成 25 年度調査（参考）】



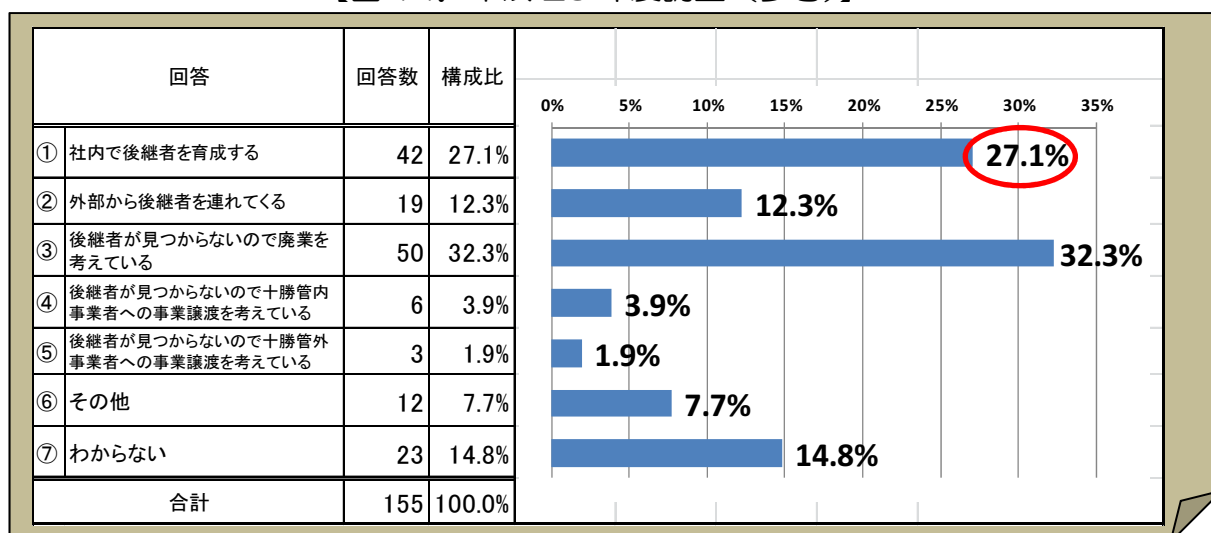
さらに、「後継者について考えているが、候補者がいない」と回答した事業者に対して、今後の対応をうかがったところ、「社内で後継者を育成する」が最多（35.7%、図13）となりました。こうした意向は、規模が大きいほど顕著となっています。（小企業 30.5%、中企業 48.3%、大企業 100.0%、資料編図9-2）また、特に建設関連（42.4%、資料編図9-3）で意向が多い状況にあります。

また、平成25年度調査と比較すると、「社内で後継者を育成する」と回答した事業者の割合が増加しています。

【図13. 後継者の候補者がいない場合の意向（問9）】



【図14. 平成25年度調査（参考）】



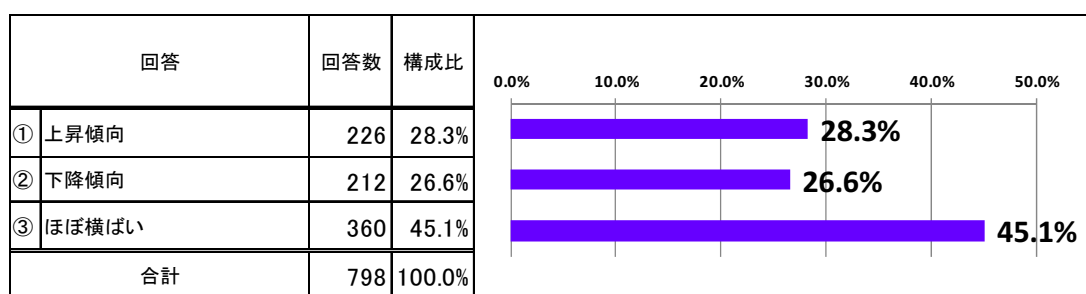
②経営状況について

この項目では、経営状況を左右する要因を把握するため、取引の状況や今後の経営方針などについて質問しました。

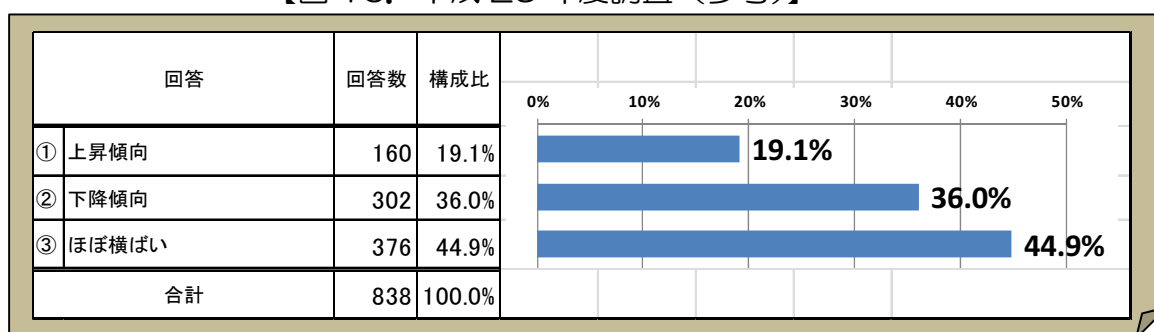
過去5年間の売上の動向について質問したところ、「上昇傾向」が28.3%、「下降傾向」26.6%、「ほぼ横ばい」が45.1%となっています（図15）。規模別に見ると、「上昇傾向」の割合は規模が大きくなるほど大きくなっている状況が見られます（小企業19.5%、中企業42.3%、大企業50.0%、資料編図11-2）。

また、平成25年度調査と比較すると、「上昇傾向」が9.2ポイント増加し、「下降傾向」が9.4ポイント減少しました。

【図15. 過去5年間の売上の動向（問11）】

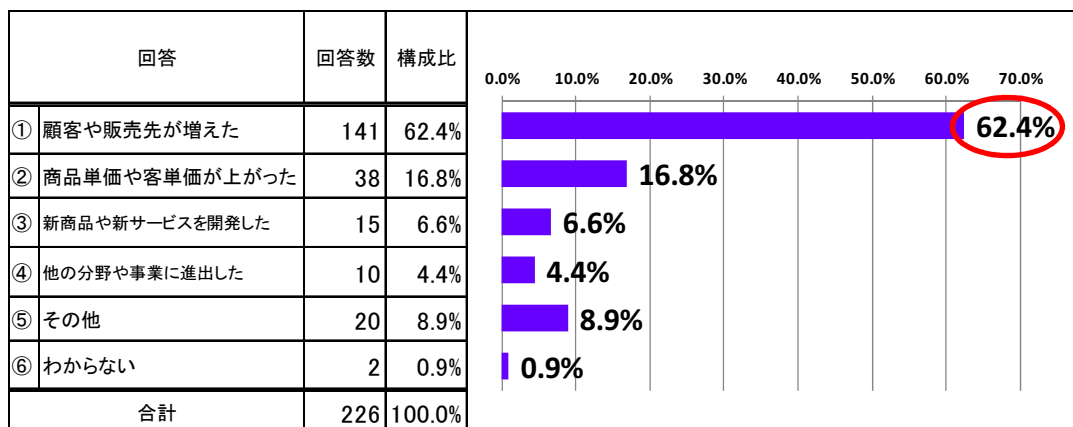


【図16. 平成25年度調査（参考）】

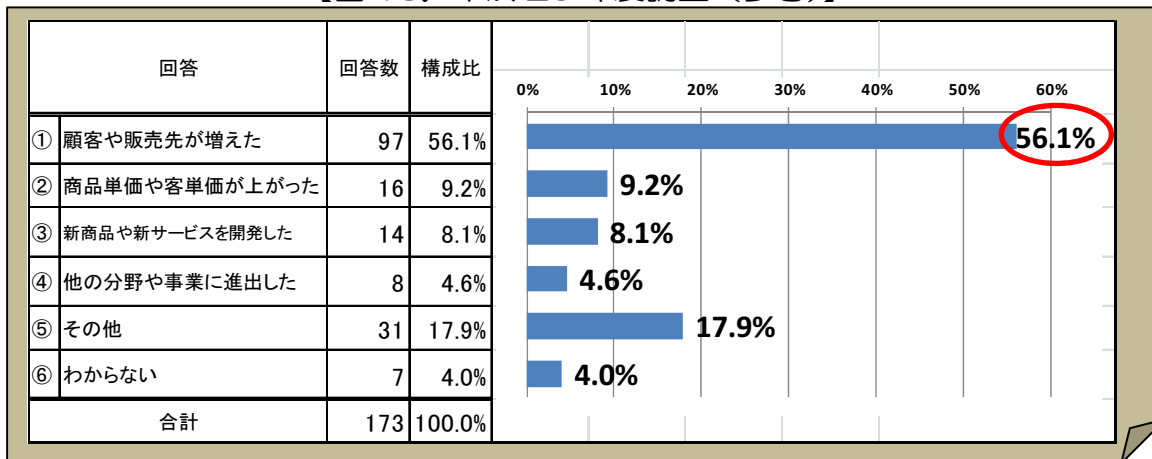


また、上昇傾向の理由については、「顧客や販売先が増えた」が最多（62.4%、図17）、下降傾向の理由については、「顧客や販売先が減った」が最多（56.1%、図19）となっており、規模や業種を問わず、顧客や販売先の動向が、売上を左右する大きな要因となっていることがうかがえます。

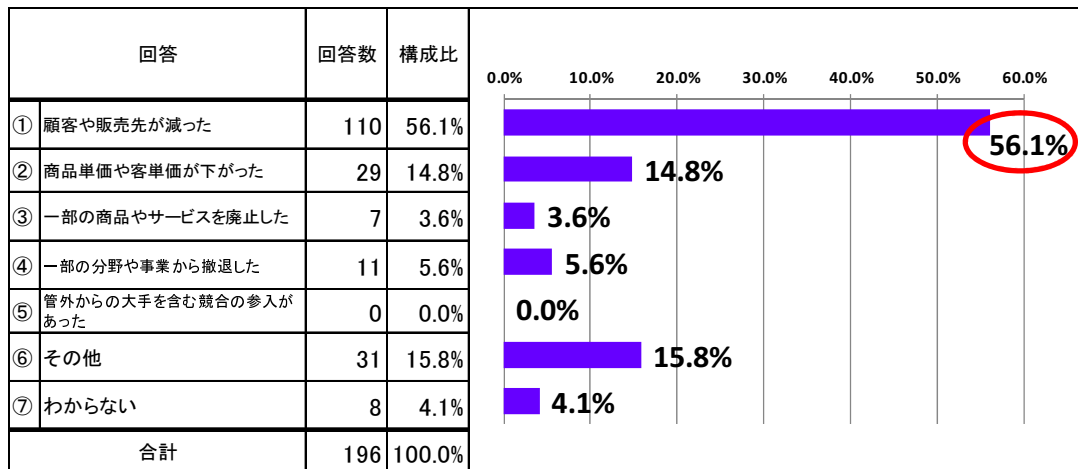
【図 17. 売上が上昇傾向である理由（問 12）】



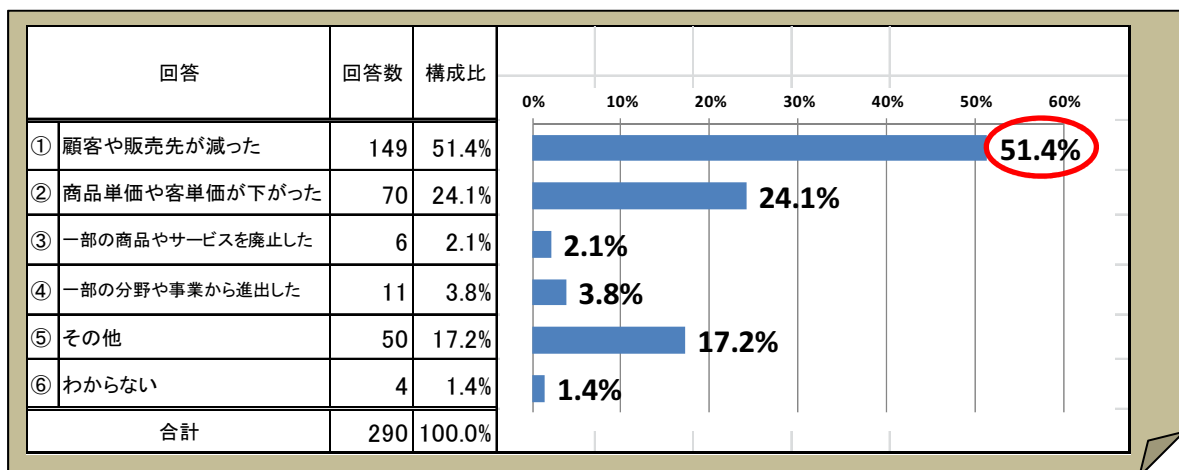
【図 18. 平成 25 年度調査（参考）】



【図 19. 売上が下降傾向である理由（問 13）】



【図 20. 平成 25 年度調査（参考）】

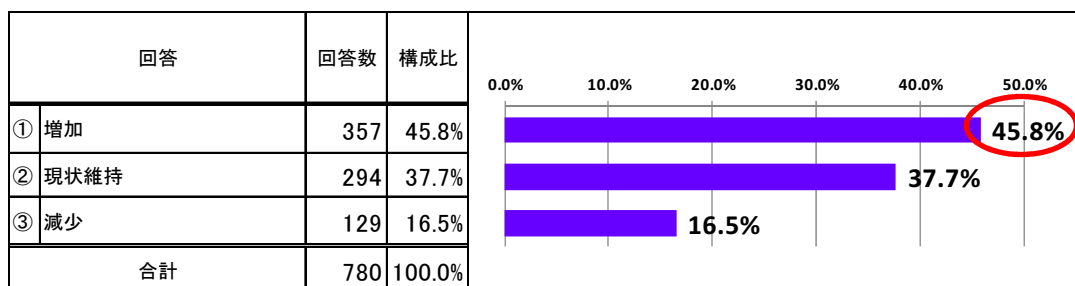


今後の経営方針について質問したところ、売上では「増加」が多く（45.8%、図21）、規模が大きくなるほどその割合が高くなっています（小企業37.8%、中企業57.3%、大企業74.4%、資料編図16-2）。

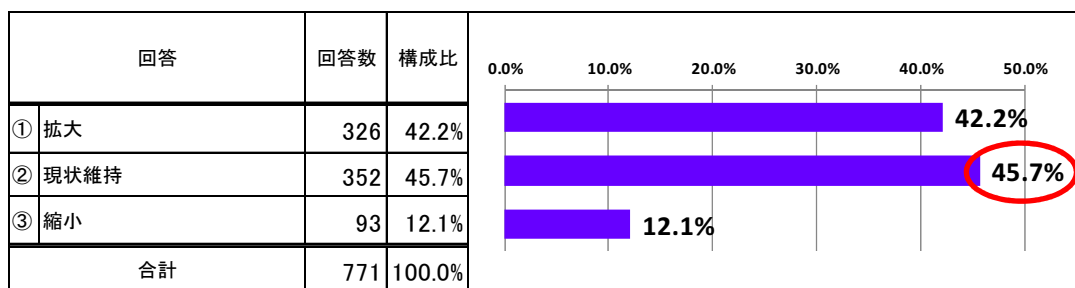
また、販路（取引先）では「現状維持」がやや多く（45.7%、図22）、規模が小さくなるほどその割合が高くなっています（小企業51.6%、中企業36.9%、大企業25.6%、資料編図16-5）。

さらに、事業分野では「現状維持」が圧倒的に多く（71.3%、図23）、規模や業種を問わず同じ傾向になっています。

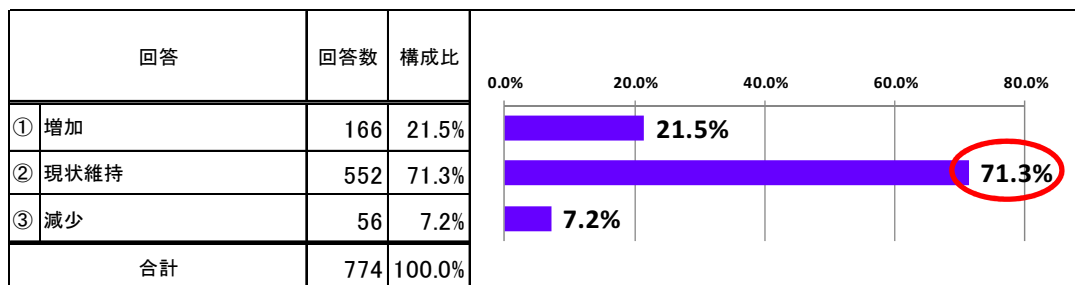
【図21. 今後の経営方針（売上）（問16）】



【図22. 今後の経営方針（販路[取引先]）（問16）】



【図23. 今後の経営方針（事業分野）（問16）】



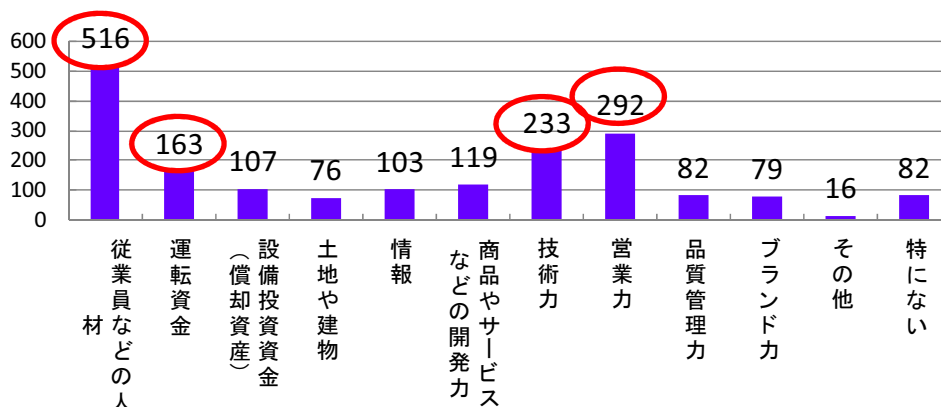
③経営上の課題と今後の事業計画について

この項目では、事業者が直面している重点的な課題や、個別支援の潜在的なニーズを把握するため、課題と感じていることの内容や、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質問しました。

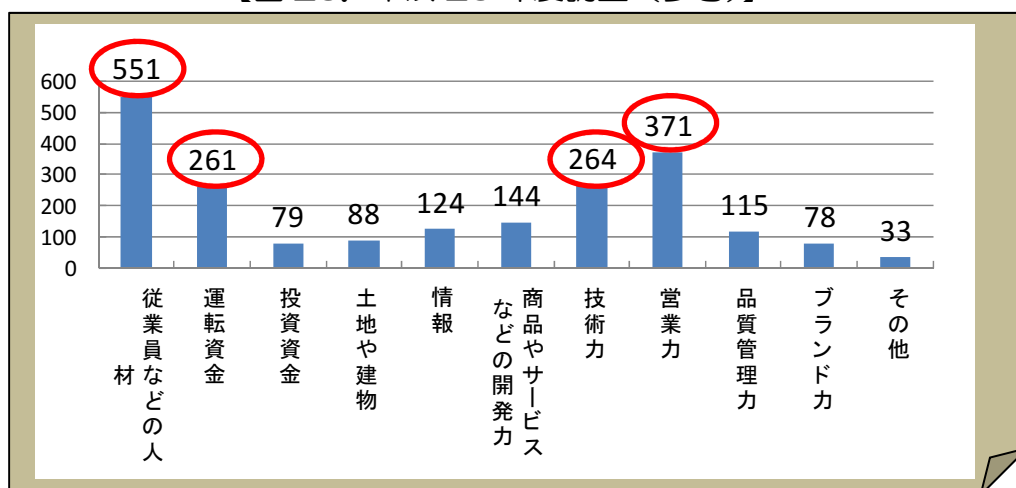
課題となっている経営資源については、「従業員などの人材」が最多（516件、図24）で、以下、「営業力」（292件）、「技術力」（233件）、「運転資金」（163件）となっています。参考として、平成25年度調査と比較しましたが、回答傾向に大きな変化はありませんでした。

さらに、今後優先して取組みたいこととしては、「従業員などの確保・育成」が最多（469件、図26）で、以下、「取引先や顧客、販路拡大」（277件）、「コスト削減」（181件）となっており、人材の確保・育成に加え、営業活動を含め顧客・販路拡大の取組みが課題となっていることが、これらの設問からもうかがえます。

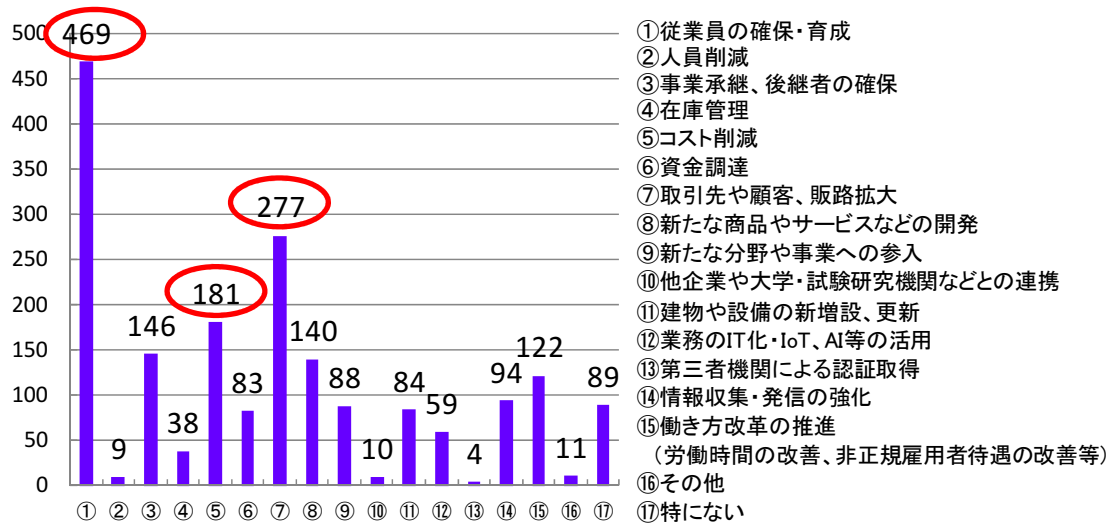
【図24. 課題となっている経営資源（問18）再掲】



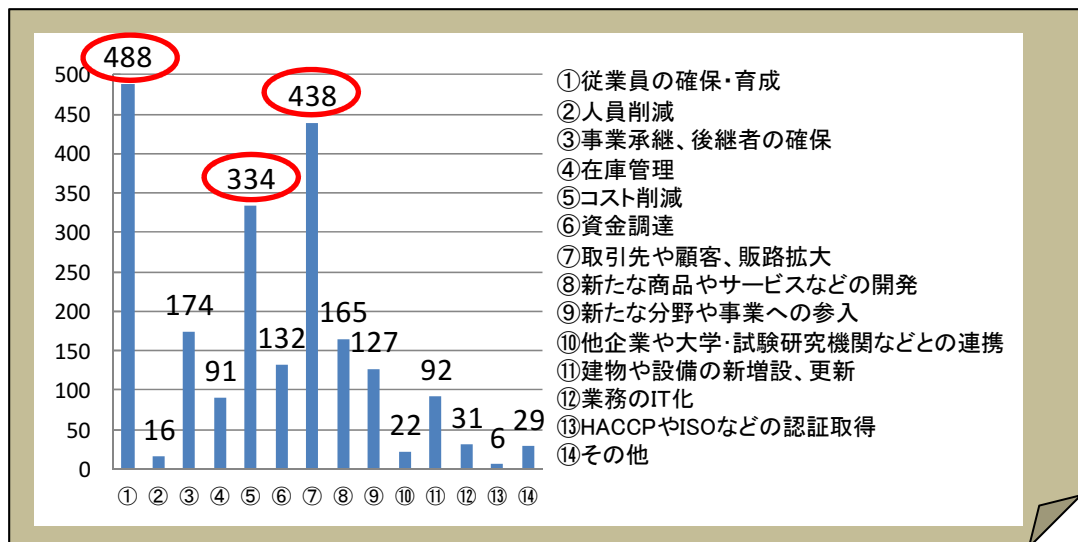
【図25. 平成25年度調査（参考）】



【図 26. 今後優先して取組みたいこと（問 19）再掲】



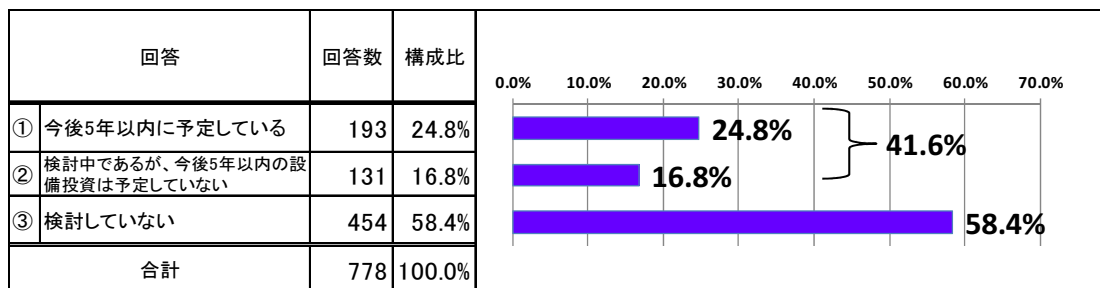
【図 27. 平成 25 年度調査（参考）】



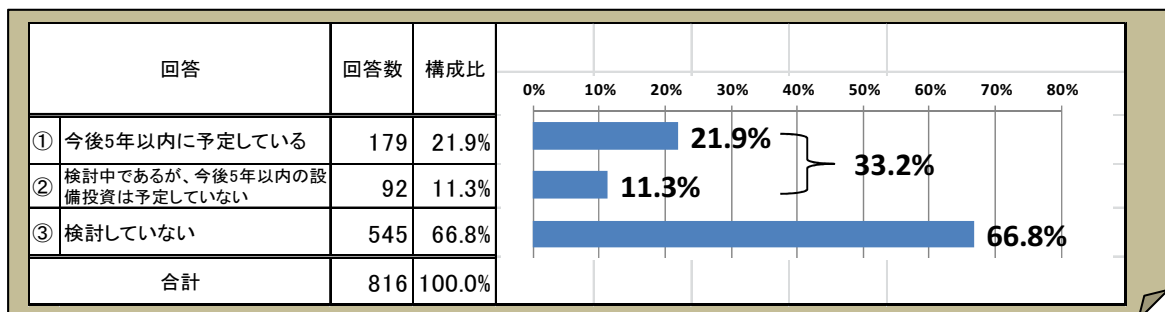
次に、設備投資の意向については、「検討していない」が最多（58.4%、図 28）となりましたが、「今後5年以内に予定している」および「検討中であるが、今後5年以内の設備投資は予定していない」の合計は、41.6%となり、特に中企業では55.5%（資料編図 21-2）、製造関連では51.9%（資料編図 21-3）と、設備投資の意向が比較的強く見られます。

また、平成 25 年度調査と比較すると、「今後5年以内に予定している」および「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」の合計値は、8.4 ポイント増加しています。

【図 28. 設備投資の意向（問 21）】



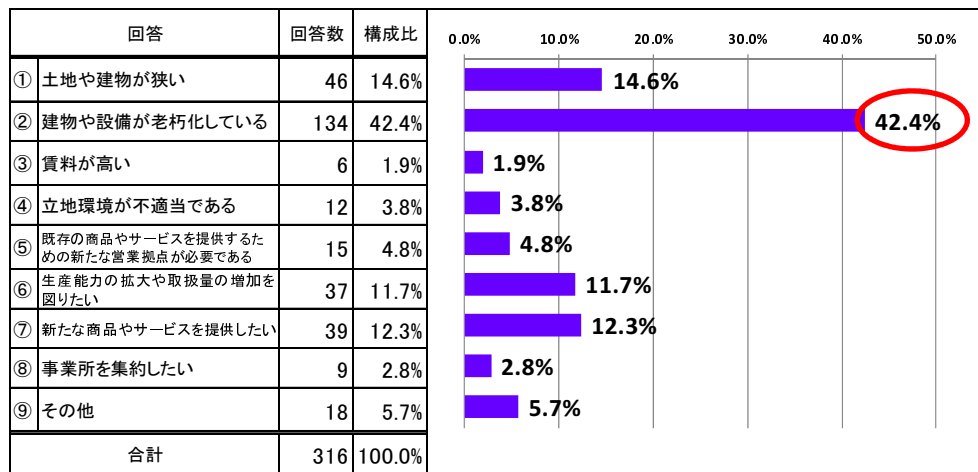
【図 29. 平成 25 年度調査（参考）】



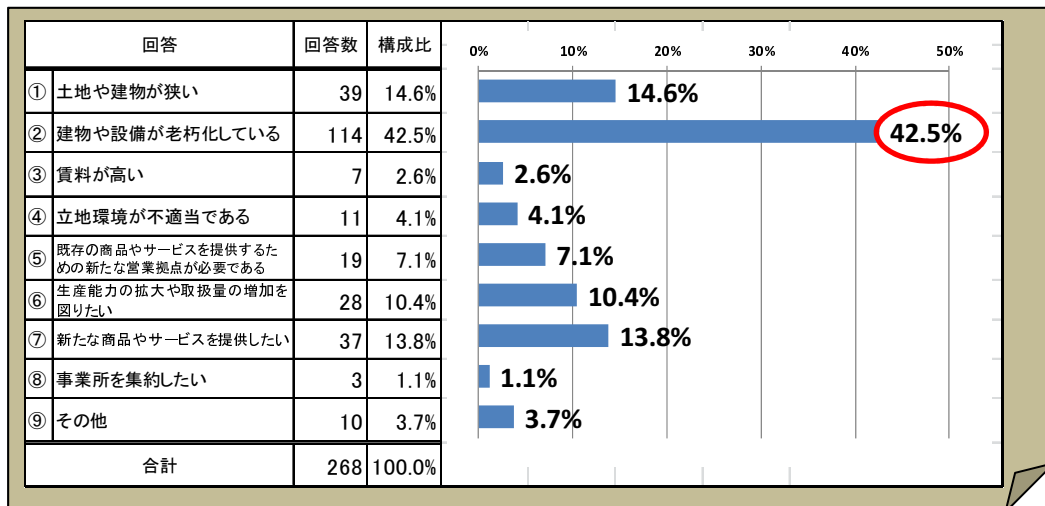
設備投資を予定または検討している理由としては、「建物や設備が老朽化している」が最多（42.4%、図 30）となっています。

一方、検討していない理由としては、「現状で特に支障がない」が最多（67.5%、図 32）ですが、規模が小さいほど「投資を回収するだけの売上を得られる見通しがない」の割合が多くなっている（小企業 25.2%、中企業 18.2%、大企業 6.9%、資料編図 24-2）ことがうかがえます。

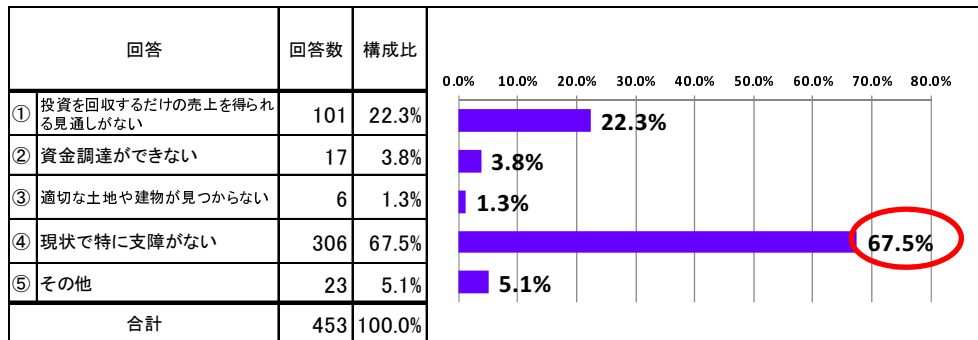
【図 30. 設備投資を予定または検討している理由（問 22）】



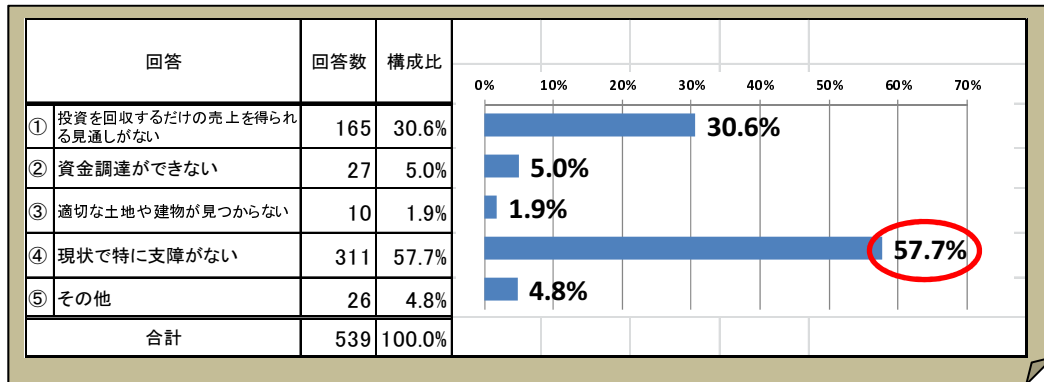
【図 31. 平成 25 年度調査（参考）】



【図 32. 設備投資を検討していない理由（問 24）】

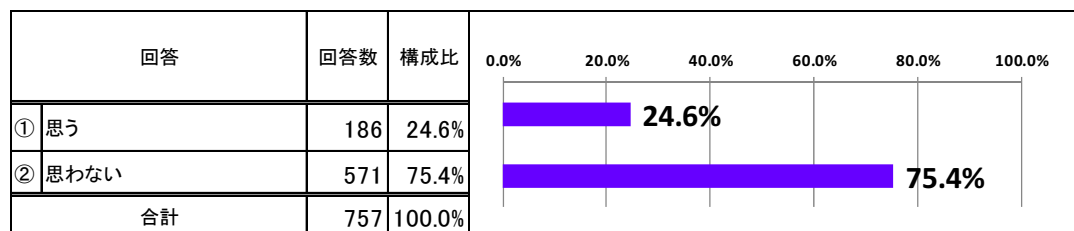


【図 33. 平成 25 年度調査（参考）】

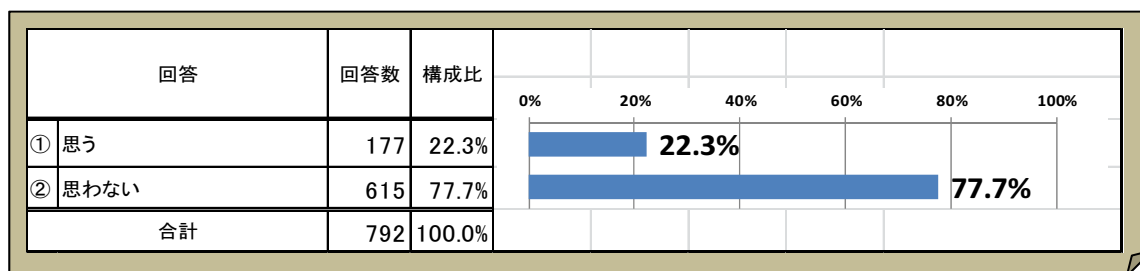


また、他の企業や大学・試験研究機関との連携や共同研究の意向については、「思う」が24.6%、「思わない」が75.4%（図34）であり、中企業では「思う」が37.3%（資料編図25-2）、製造関連で「思う」が30.8%（資料編図25-3）と比較的高くなっている特徴が見られます。

【図34. 連携や共同研究の意向（問25）】



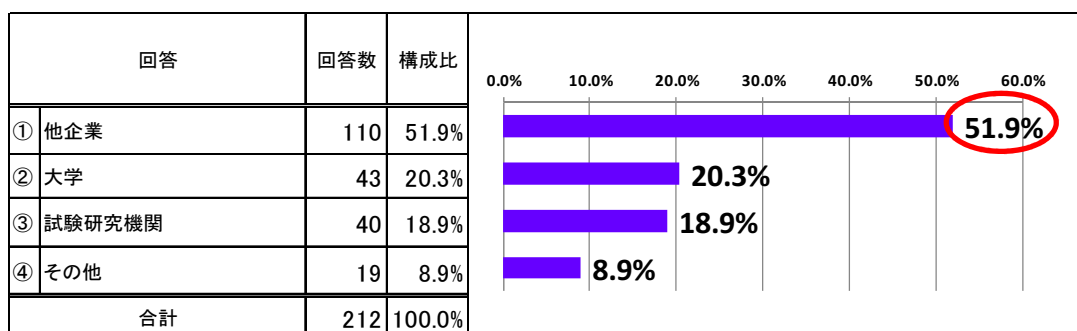
【図35. 平成25年度調査（参考）】



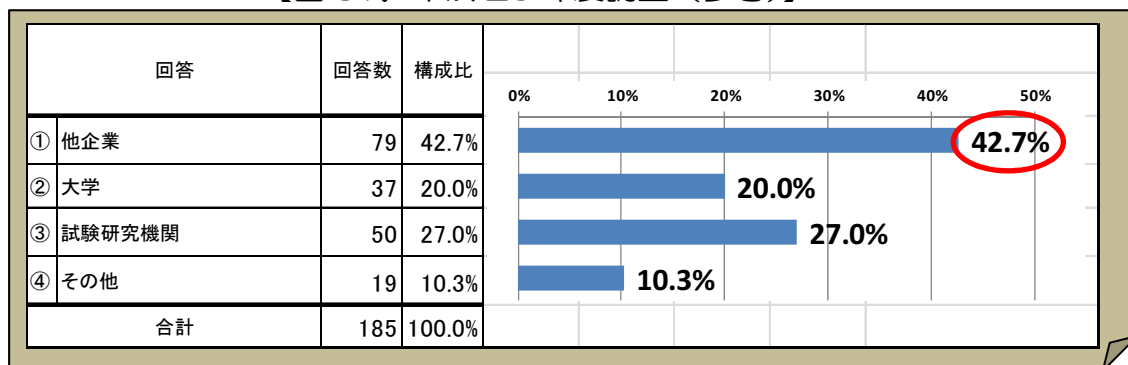
連携や共同研究を希望する相手先としては、「他企業」が最多（51.9%、図 36）となっており、大企業（66.7%、資料編図 26-2）で特に顕著であり、建設関連（56.4%、資料編図 26-3）と卸小売関連（56.0%）で比較的多いほか、製造関連では「試験研究機関」が比較的多く（30.0%、資料編図 26-3）なっています。

また、平成 25 年度調査と比較すると、「他企業」を希望する回答が 9.2 ポイント増加したほか、試験研究機関を希望する回答は 8.1 ポイント減少しました。

【図 36. 連携・共同研究を希望する相手先（問 26）】



【図 37. 平成 25 年度調査（参考）】

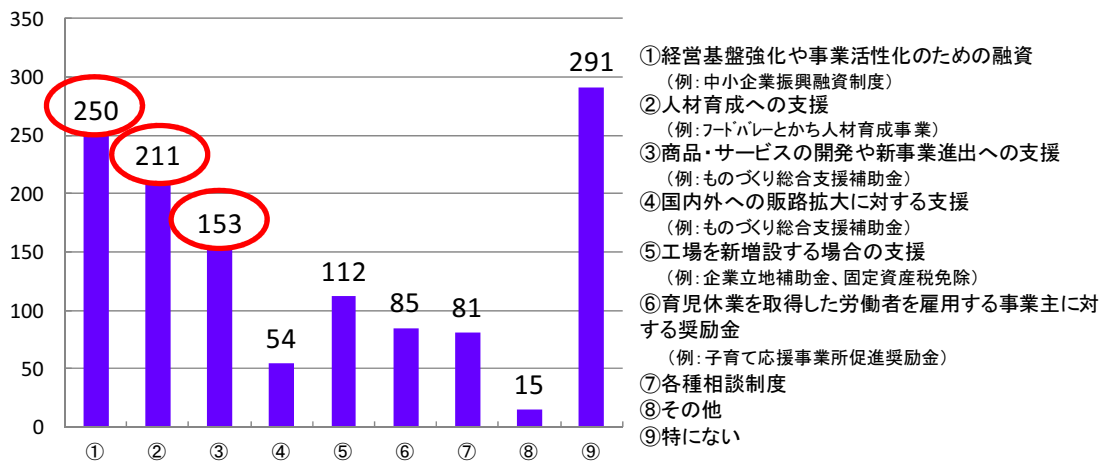


④支援策について

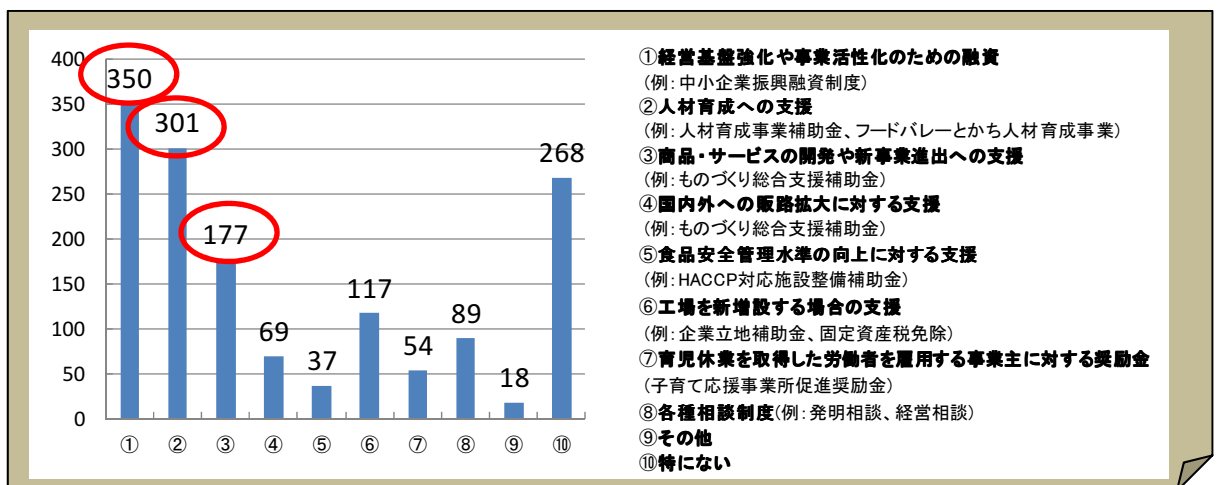
この項目では、支援策に対するニーズや課題について把握するため、帯広市の支援策について質問しました。

利用してみたい支援制度については、「特にない」を除き、「経営基盤強化や事業活性化のための融資」が最多（250件、図38）で、「人材育成への支援」（211件）、「商品・サービスの開発や新事業進出への支援」（153件）と続いています。製造関連では、「工場を新增設する場合の支援」（40件）が多くなっています（資料編図27-6）。

【図38. 利用してみたい支援制度（問27）】

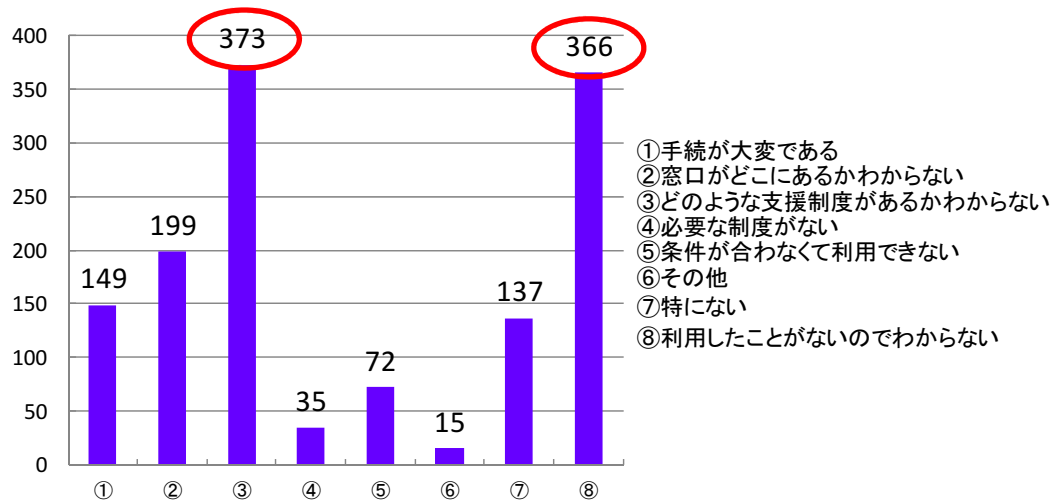


【図39. 平成25年度調査（参考）】

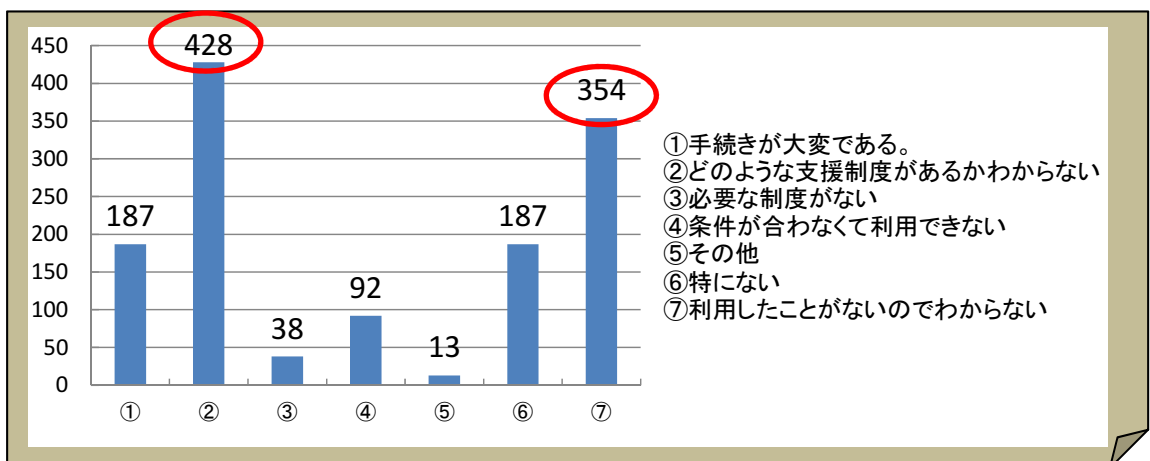


帯広市の支援制度について感じることにについては、「どのような支援制度があるかわからない」が最多（373 件、図 40）で、「利用したことがないのでわからない」（366 件）が続いて多くなっています。

【図 40. 帯広市の支援制度について感じること（問 28）】



【図 41. 平成 25 年度調査（参考）】

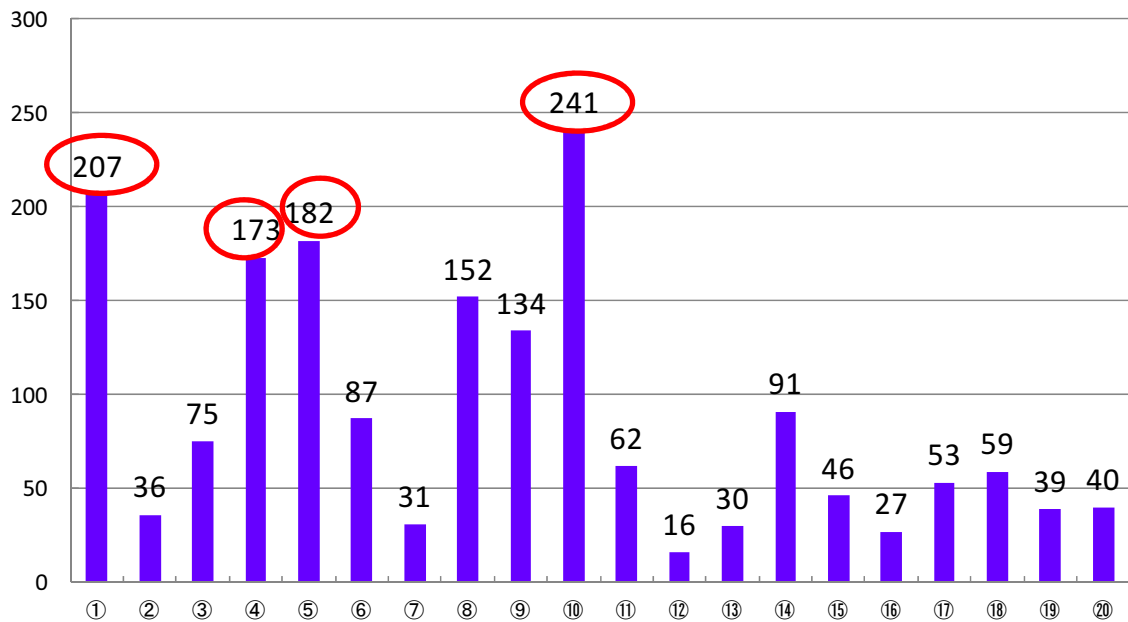


また、ビジョンにおいて今後重点的に取り組むべきと思うものについては、「雇用の確保」が最多（241件、図42）で、「経営支援」（207件）、「商業・商店街の活性化」（182件）、「経営基盤の強化」（173件）と続いています。「①人材について」の項目中の課題と同様、人材の確保が求められていることがうかがえます。

規模別に見ると、中企業、大企業では「雇用の確保」が最多（中企業：109件、資料編図29-3、大企業：15件、資料編図29-4）、小企業では「経営支援」が最多（136件、資料編図29-2）となっています。

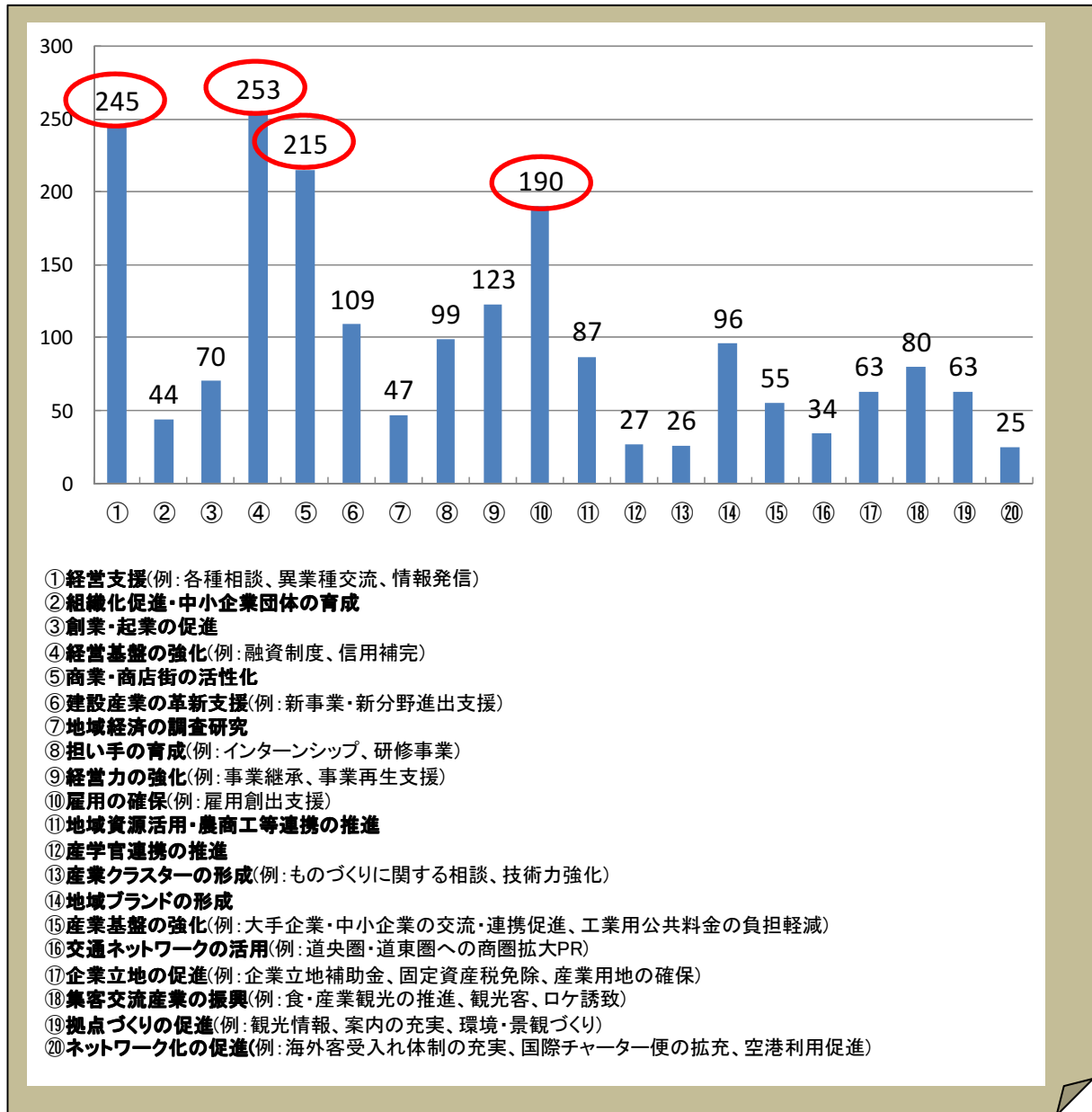
業種別では、建設関連において「建設産業の革新支援」が第3位（61件、資料編図29-5）、製造関連において「雇用の確保」が最多（34件、資料編図29-6）、卸小売サービス関連において「商業・商店街の活性化」が最多（121件、資料編図29-7）という特徴が見られます。

【図42. ビジョンの今後の重点（問29）】



- 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・農工商等連携の推進
- 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)

【図 43. 平成 25 年度調査（参考）】



⑤フードバレーとかちについて

この項目では、「フードバレーとかち」に関する取組みの意向を把握し、今後の支援について検討するため、取組みたい内容などについて質問しました。

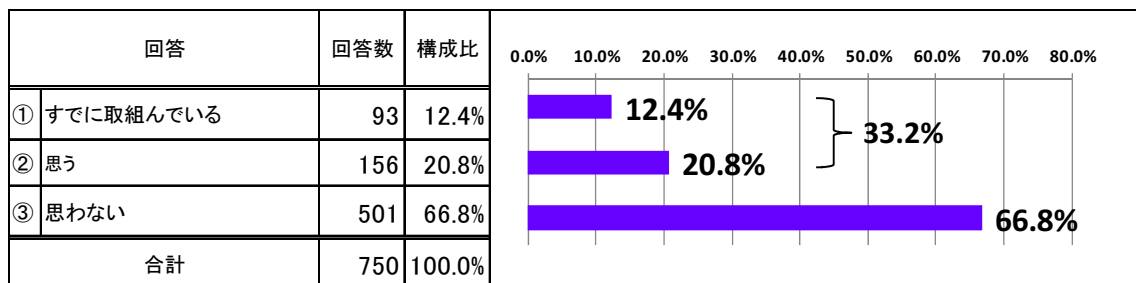
食に関する新たな取組みの意向については、「すでに取組んでいる」および「思う」の合計が33.2%、「思わない」が66.8%となっています（図44）。

規模や業種による違いが大きく、食に関する取組み意向（「すでに取組んでいる」も含む。）では、小企業（28.4%、資料編図30-2）及び建設関連（20.1%、資料編図30-3）で取組みの意向が比較的弱い一方、中企業（41.1%、資料編図30-2）、大企業（38.6%）、製造関連（40.8%、資料編図30-3）、卸小売関連（38.5%）で比較的強くなっている状況が見られます。

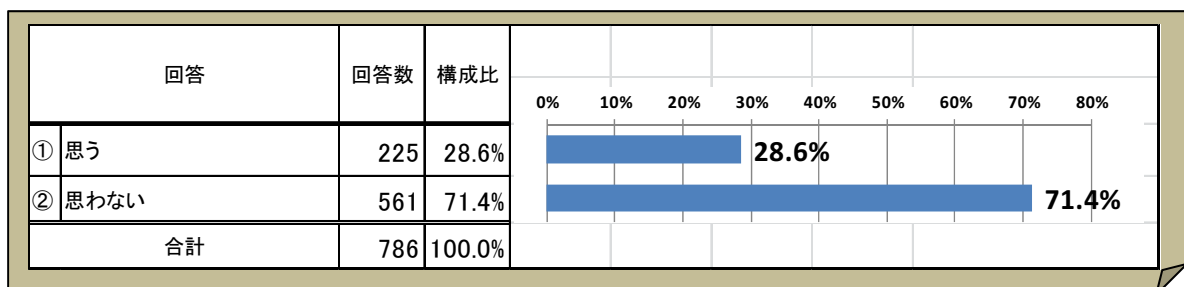
また、参考として、平成25年度調査と比較すると、食に関する取組みの意向（「すでに取組んでいる」も含む。）は4.6ポイント増加しています。

さらに、関心がある取組み内容としては、「新たな商品やサービスの開発」が最多（74件、図46）で、「地元農畜水産物の活用」（71件）、「農業または農業関連産業」（62件）と続いています。

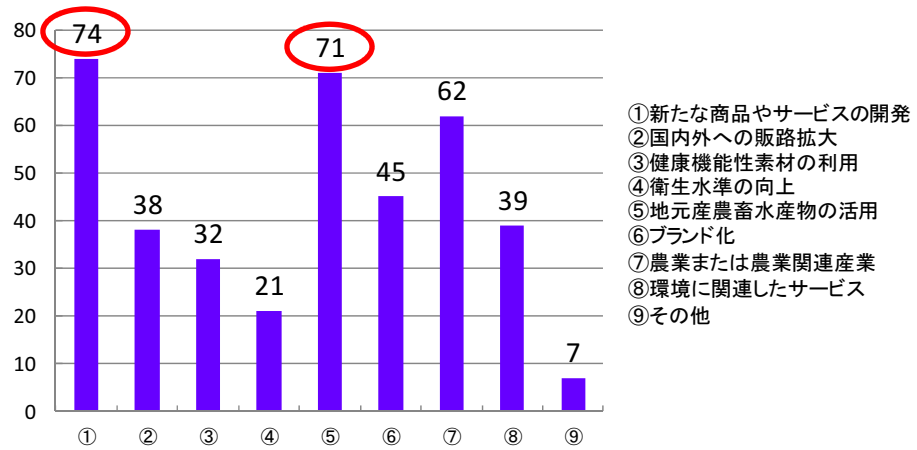
【図44. 食に関する取組みの意向（問30）】



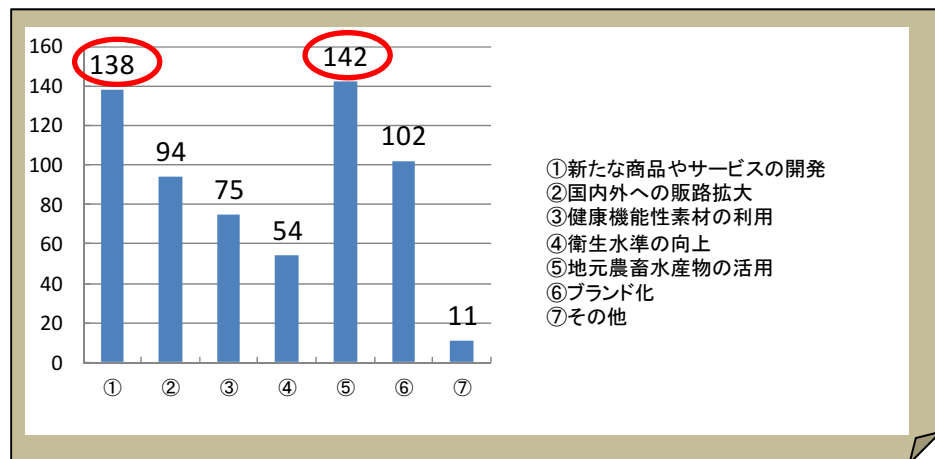
【図45. 平成25年度調査（参考）】



【図 46. 関心がある取組み内容（問 31）】



【図 47. 平成 25 年度調査（参考）】



(2) ヒアリング調査の結果

ここでは、ヒアリング調査の結果について、アンケート調査結果の背景や、今後の参考になると思われる事例などを中心に整理しました。なお、聴取内容の詳細については、資料編に掲載しています。

①人材について

人材の確保については、規模・業種を問わず課題となっており、特に資格が必要な技術職を中心に著しい人手不足の状況にあります。この背景には、そもそも技術者の養成にはかなりの時間を要すること、業界の魅力が理解されていないため求職者が少ないこと、若手人材が定着せず早期に退職してしまい、技術の継承が進まないこと、ヘッドハンティングによる転職が増加傾向にあることなどが挙げられています。また、業界によっては、メディア等で報じられている長時間労働などの過酷な労働環境に対するイメージと、高収入を得ることよりもプライベートを重視する傾向にある若年者層のニーズとのミスマッチが人材の確保が進まない要因の 1 つとして挙げられています。

さらに、人材不足に加え、少子高齢化による市場縮小や最低賃金の上昇などの影響により、人件費の負担感が大きくなっている状況が伺えるほか、会社の先行きが不透明で、経営状況も厳しいため、従業員を増やしたくても増やせないとの声が多く聞かれました。

こうした中で、インターンシップの活用や、経験豊富な高齢者や外国人、女性の受入体制の整備など、個々の事業者による採用の対象範囲拡大に関する取組みに加えて、業界として、学校を対象とした出前講座を実施するなど、人材確保に向けた取組事例や、現場業務を通じた実践的な教育のほか、社内研修会の実施、セミナーへの参加、資格取得費用の補助など、人材育成に向けた取組事例が見られました。

そうした取組みの課題として、後継者や技術職を育成するための時間の確保や、研修等に従業員を派遣する際の代替人員の確保などが挙げられており、人材育成に当たっては、時間や費用、人員確保などがネックとなっている状況がうかがえます。

②経営状況について

売上が増加傾向にある事業者について、平成 28 年の台風被害に伴う復旧工事や、公共を含む大型建築物の建設が続いたことによりなど、建設関連業種において需要が増加しているとの声が多く聞かれました。

また、基幹産業である農業の関連業種において堅調な需要が見られたほか、個々の事業者の経営努力として、顧客との信頼関係の構築、技術やノウハウ蓄積による作業の効率化、顧客ニーズの分析、SNS等を活用した販路拡大なども挙げられています。さらに、同業他社の廃業が、売上増加の背景にあるという指摘も見られました。

一方、売上が下降傾向である事業者については、人口減少や少子高齢化による市場規模の縮小、消費者の嗜好・生活習慣の変化などによる需要の減少や、従業員不足による生産力の低下、原材料費や燃料費などの経費の上昇といった声が多く聞かれました。このほか、域外企業の進出等に伴う競争の激化、販売形態の多様化なども挙げられており、流通販売形態の変化も影響していることが伺えます。また今後、EPA・TPPの影響、消費税増税への対応などを懸念する声も挙げられていました。

こうした中で、規模・業種を問わず、会計士などの専門家や経済団体、金融機関などに資金繰りや人材確保・育成など経営全般についての相談を行っている様子が見えます。また、同業者との情報交換や人材不足対策としての従業員の融通、所属する団体や取引先を通じた異業種交流会を行うなど、横の連携が他地域に比べ強いとの声も聞かれました。

このほか、特に建設関連では、台風被害の復旧工事などの完了に伴い、発注件数や大型事業が減少傾向にあることから、今後は安定的な受注ができず、先行きの見通しが立たないとの声が多く聞かれました。

③経営上の課題と今後の事業計画について

販路拡大については、アジア圏を中心とした海外に積極的に展開しようとする動きが見られるほか、営業エリアの拡大や、新たな事務所の開設など、販売・営業の拠点を拡大しようとする事例が見られました。

一方で、人材不足により、営業活動に手が回らないとの声や、商談会やSNSなどを活用した販売がうまく販路に結びついていないとの声も聞かれました。また、消費者の嗜好の変化や市場の分析不足、商社等に支払う手数料など、販路拡大に向けた課題点も多く聞かれました。さらに、海外展開の課題として、輸送や現地法人設立などの費用面が挙げられていました。

商品開発については、地元農産物の活用やギフト商品等の利益率が高い商品開発を検討するなど、付加価値をつけ差別化を図る取組みが見られます。

一方、検討をしているがなかなか商品化に至らないという声や、開発に充てる人材がいない、材料等の調達コストが負担になっている等の声が聞かれました。

設備投資の予定については、機械設備や車輛の更新を予定しているとの声が多く聞かれたほか、生産性の向上を目指した設備投資や、老朽化等による新たな土地・建

物への投資の意向が見られました。

一方、当面予定がない理由としては、既存の施設等で対応するとの声や、先行きの不透明感や資金不足などのため投資できないという声が聞かれました。

他企業との連携については、PR イベントを共同で開催している事例や、異業種・大手企業と連携した商品開発、技術者育成など、各々の強みを生かした多様な連携が行われている様子がうかがえます。一方、他企業との意見交換や交流する場を提供してほしいという要望や、コンプライアンスの関係で大手企業との連携がうまく進まないなどの課題も聞かれました。

産学官連携については、農業や食に関連する分野を中心に、地元の大学や試験研究機関への相談などが行われている事例や、今後連携していきたいという期待の声が聞かれました。

一方で、連携の意向はあるが、商品開発・研究などに充てる人材がないという声のほか、企業の売上に直接的に繋がる共同研究ができればよいという意見も見られました。

異業種への参入については、本業以外の収益を確保する手段として、製造関連及び卸・小売・サービス関連を中心に検討が行われています。具体的には、基幹産業である農業経営や、農畜産物を活用した商品開発、サービス事業など、本業と関連のある業界や業種への参入を検討している事例が見られました。

④支援策について

市の支援策については、補助金額や支援対象の拡大のほか、書類作成等の手続きの簡素化など、制度の充実を求める声が多く聞かれました。また、支援制度の周知、改善を求める声や、制度の利活用促進に向けたコーディネーターの配置やワンストップ窓口の設置を求める声も聞かれました。

観光振興については、十勝は道央や道南と比較すると外国人対応が遅れており、外国語表示や多様な決済サービスなどの受入環境の整備が必要であるとの声が聞かれました。また、家族で楽しめる場所が不足しているという意見や、暑さが厳しい地域の人に対して、帯広を避暑地としてPR する必要があるとの意見も見られました。

このほか、商店街・中心市街地の活性化に取り組むべきとの意見や、技術を学べる専門学校や大学を設置してほしいという意見も見られました。

⑤フードバレーとかちについて

食関連の取組みについては、幅広い業種で、取組みや連携を進めている事業者が見られます。具体的には、高校と連携した十勝産食材を使った弁当販売や、食に関連した企業や試験研究機関とのツアー実施などの意向が見られました。

また、フードバレーとかちを通じて多くの事業者とともに取組んでいきたい、地元食材を通じて十勝・帯広をもっと発信していきたいという声が聞かれました。

一方、製造関連においては、価格の上昇などにより、十勝産農産物の確保が課題となっているとの声が聞かれたほか、食品等安全衛生管理（HACCP）の制度化に対する懸念、農業や食関連産業以外にも結びつくような情報発信をした方がよいという意見もありました。

⑥業界団体への聞き取りについて

人材については、技術者を中心に人手不足になっており、その要因として、若年者の早期離職や、技術職の魅力不足が挙げられています。

こうした中、人材確保の取組みとして、外国人技能実習生の受入や労働環境の見直しのほか、役員自ら札幌に常駐し採用活動に注力しているといった取組み事例も聞かれました。このほか、企業は高齢者をはじめ潜在的な労働力にきちんとアプローチすべき、外国人雇用については日本語教育等の研修費用などが課題、採用や雇用環境に対する経営者の意識改革が必要といった意見も聞かれました。

経営状況については、インバウンドの増や旅行の個人化などによる観光客等の増加に伴い、宿泊・飲食関連を中心に売上が好調であるとの声が挙げられた一方、大会やイベント等の誘致や、閑散期の需要の確保に向けた観光の目玉づくりが課題との声も聞かれました。このほか、売上が下がり来年の見通しも立たない企業も多い、ライバル店の進出により競合が激化しているといった声も聞かれました。

設備投資については、業界や企業規模を問わず、全体的に増加傾向にあり、合理化・効率化や HACCP 対応など社会経済の変化への対応のほか、胆振東部地震を踏まえた災害対応を目的としているものが多いとの声も聞かれました。

一方、規模の小さい企業では、経営者が自分の代で返済することができない資金を借りてまで設備投資をすることは少ないといった声も聞かれました。

また、同業種の企業間で受注した業務をシェアするなど、他の地域ではあまり見られない連携事例や、食品加工技術センターなどの試験研究機関との連携・相談を行っている事例も聞かれました。

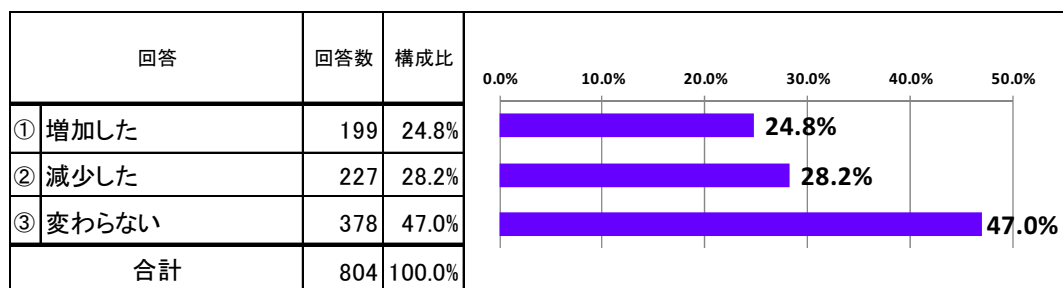
このほか、食に関する取組みとして、チーズなどの乳製品の販路拡大に意欲的に取組む事例が見られました。

資 料 編

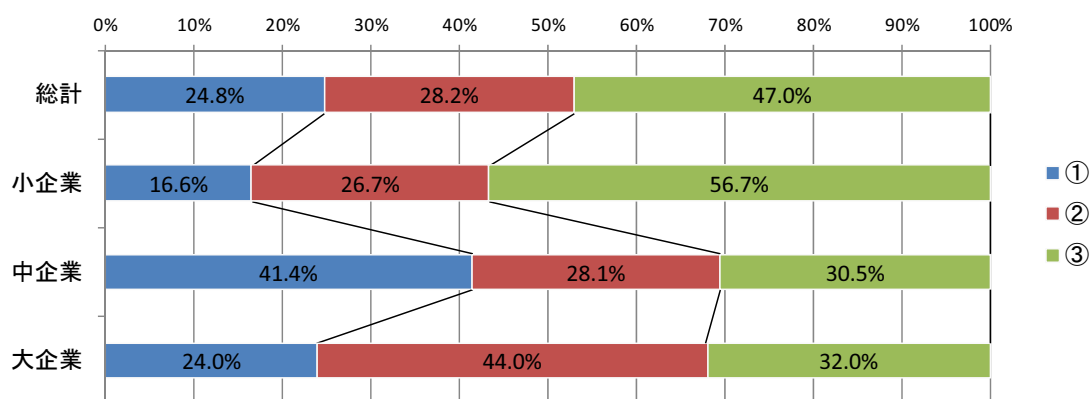
(1) アンケート調査集計結果

■ (1) 5年前と比較し、従業員数はどう変化しましたか。

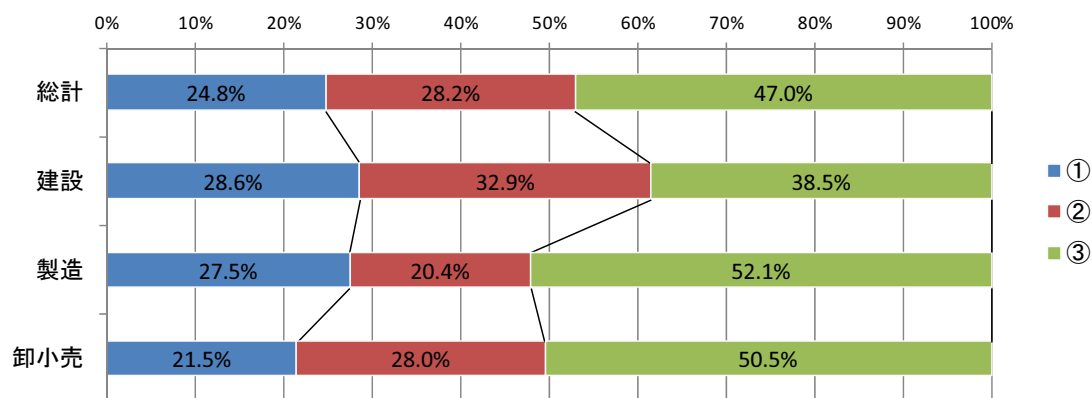
【図1-1】



【図1-2】

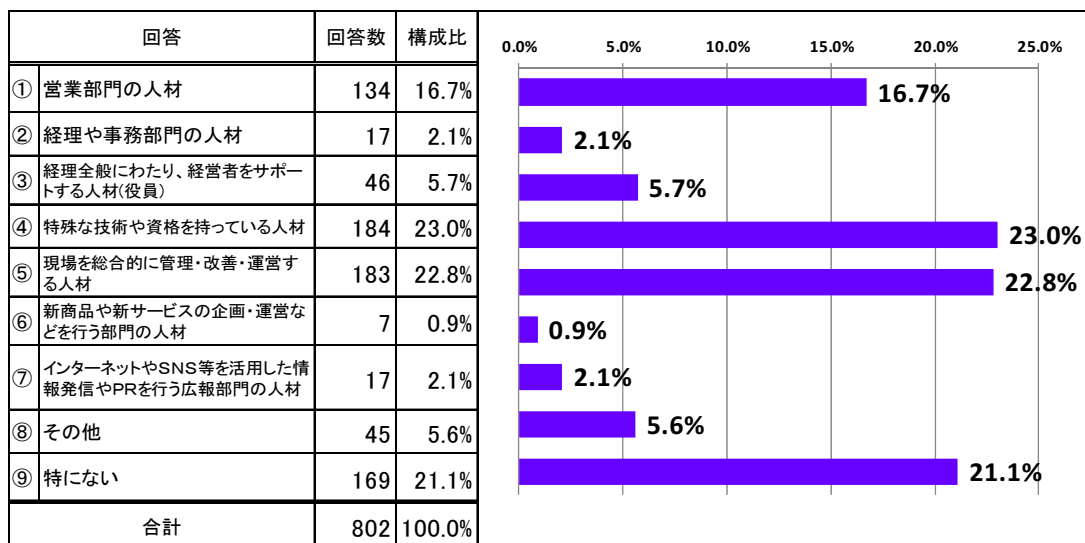


【図1-3】

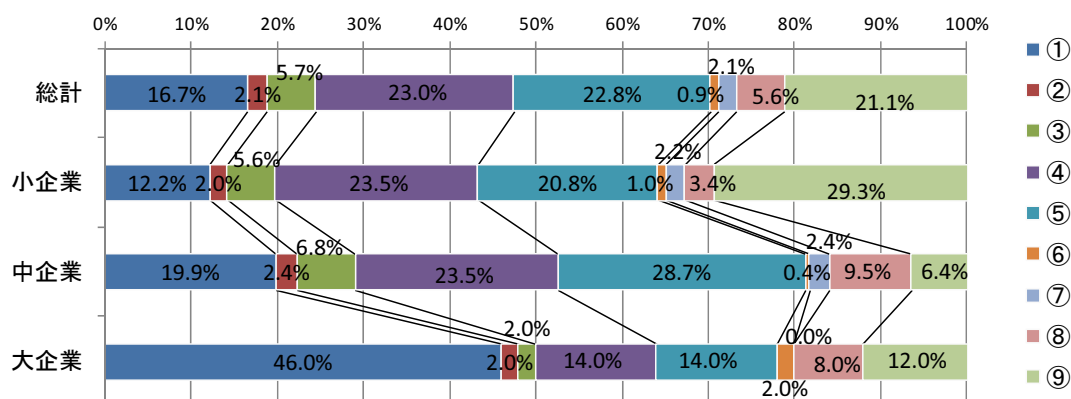


■(2) 現在、最も必要としているのはどのような人材ですか。

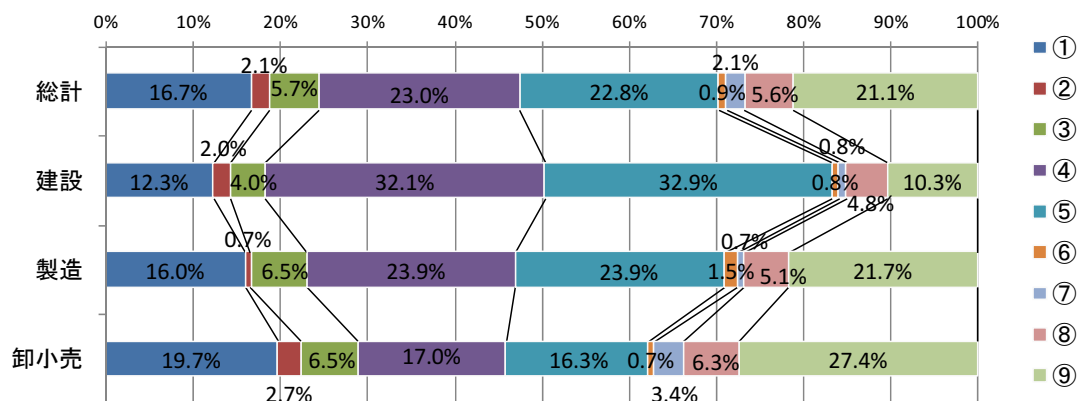
【図2-1】



【図2-2】

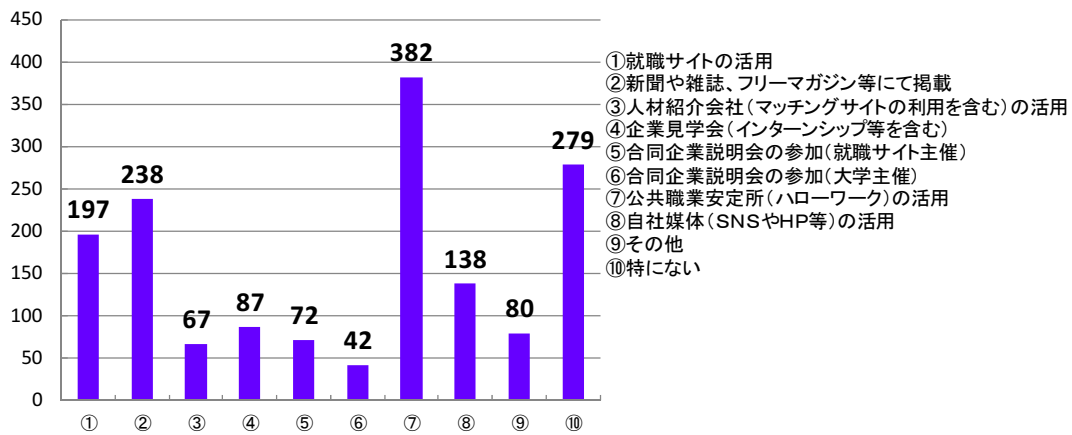


【図2-3】



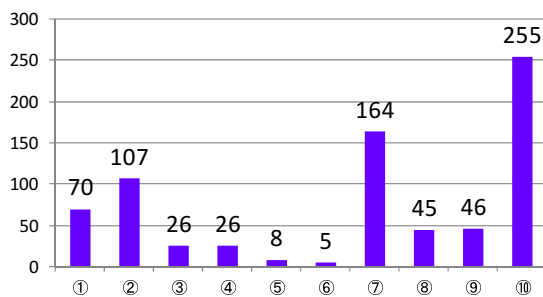
■(3) 採用活動として、どのようなことを行っていますか。いくつでも選んでください。

【図3-1】



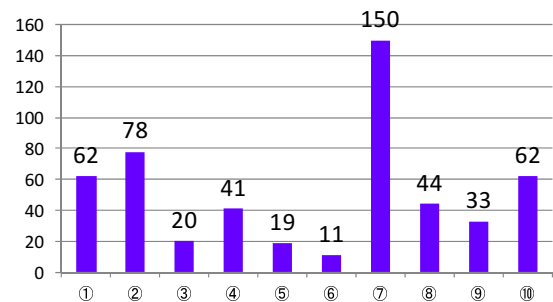
【図3-2】

小企業



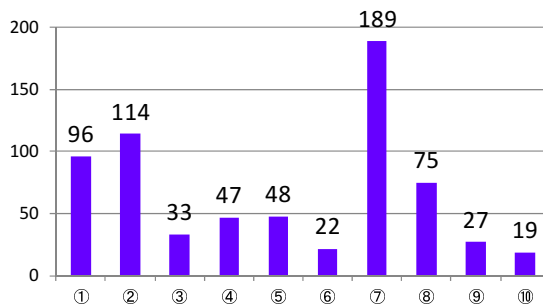
【図3-5】

建設



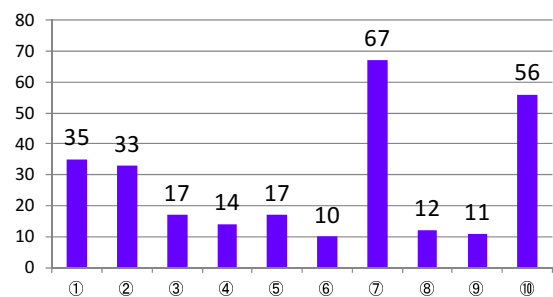
【図3-3】

中企業



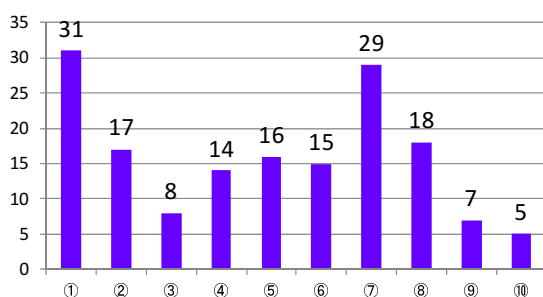
【図3-6】

製造



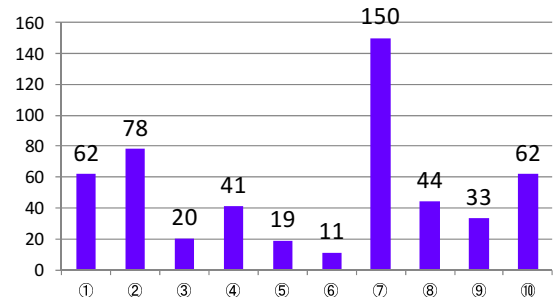
【図3-4】

大企業



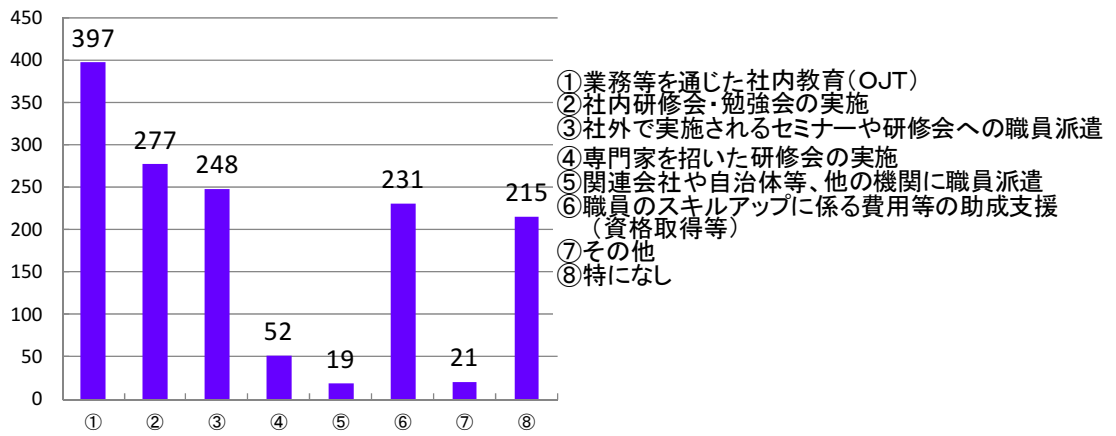
【図3-7】

卸小売サービス



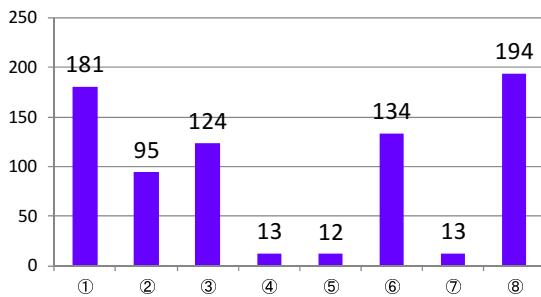
■(4) 人材育成として、どのようなことを行っていますか。3つまで選んでご記入ください。

【図4-1】



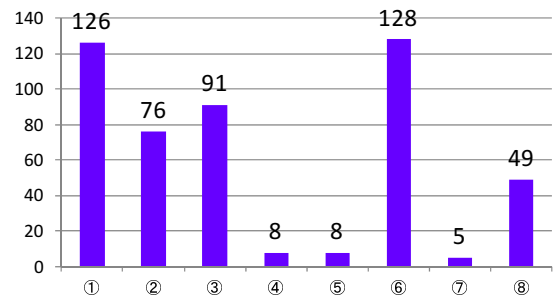
【図4-2】

小企業



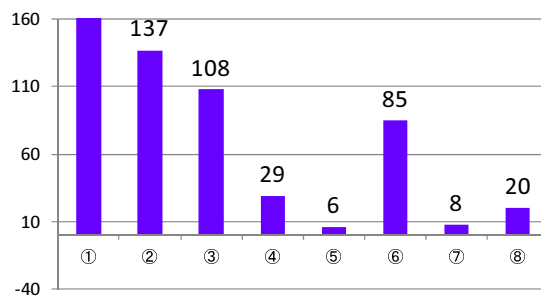
【図4-5】

建設



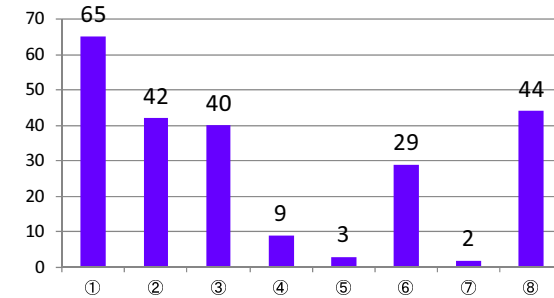
【図4-3】

中企業



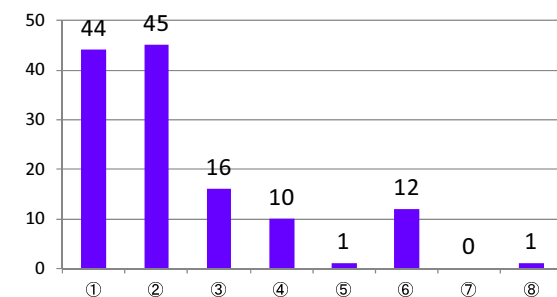
【図4-6】

製造



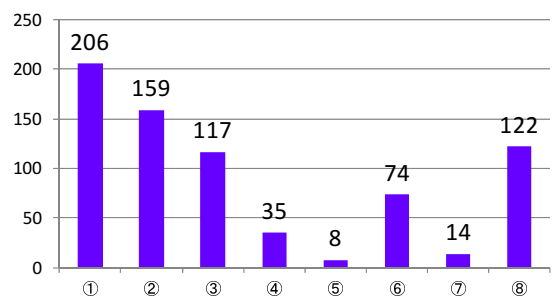
【図4-4】

大企業



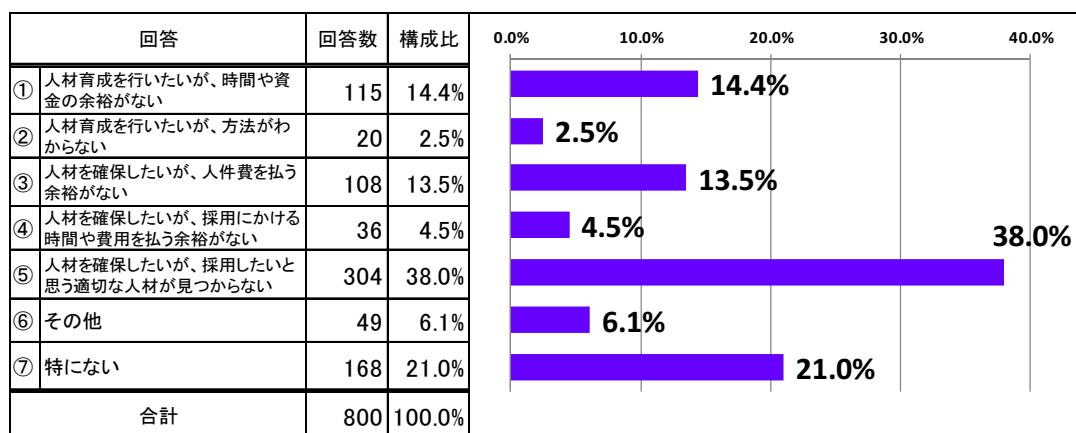
【図4-7】

卸小売サービス

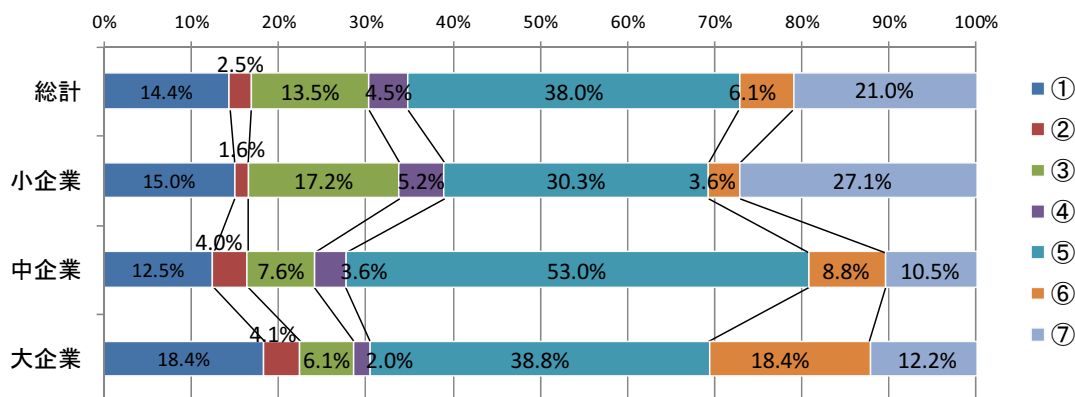


■ (5) 人材の確保・育成について、最も課題となっていることは何ですか。

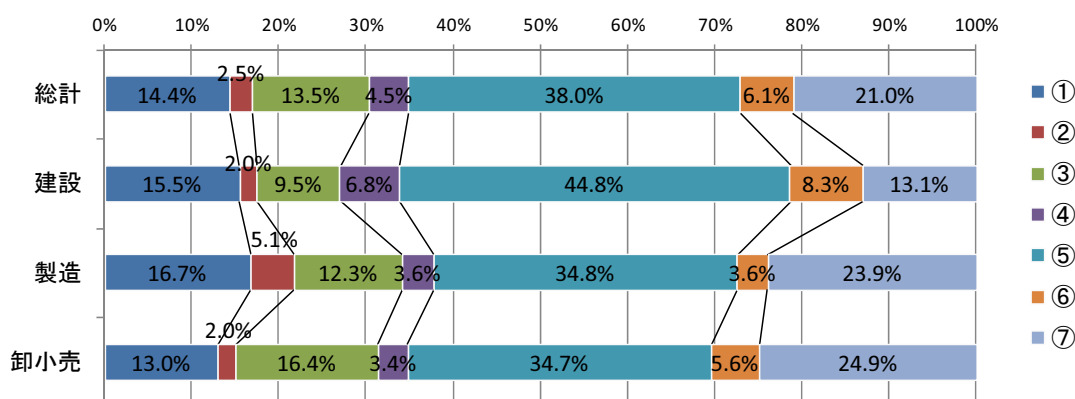
【図5-1】



【図5-2】

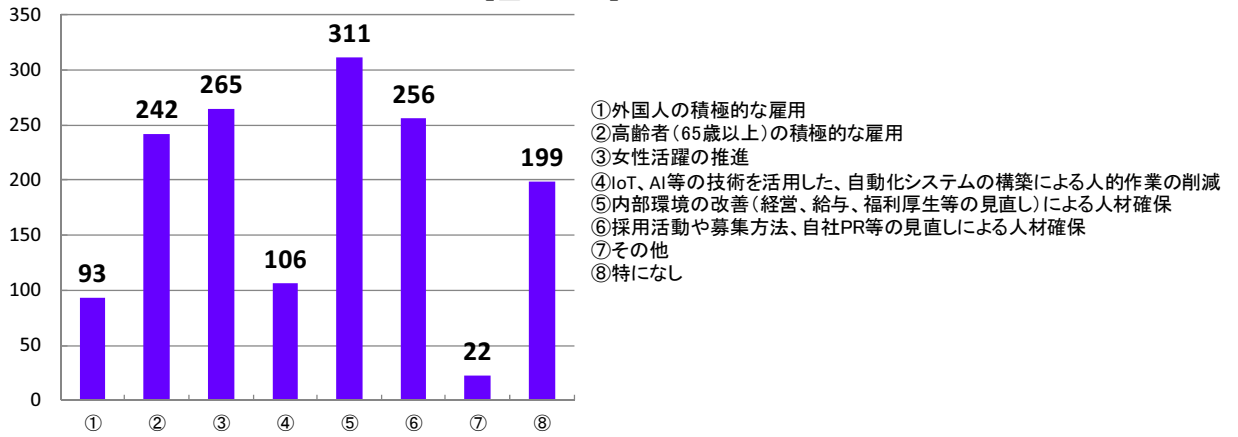


【図5-3】



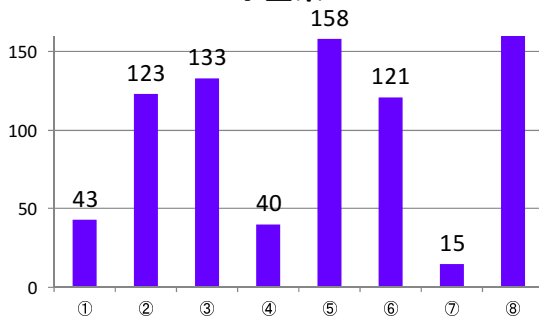
■(6) 今後見込まれる人材不足について、将来的に取り組みたいと考えていることはなんですか。3 つまで選んでください。(現在の制度上の制限は考慮しないものとします。)

【図6-1】



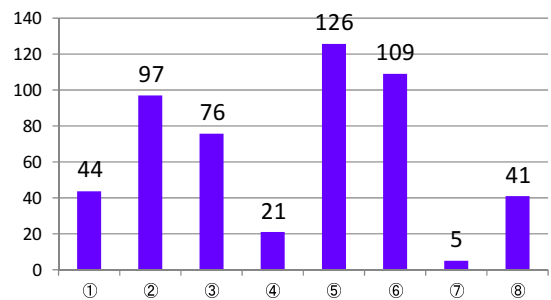
【図6-2】

小企業



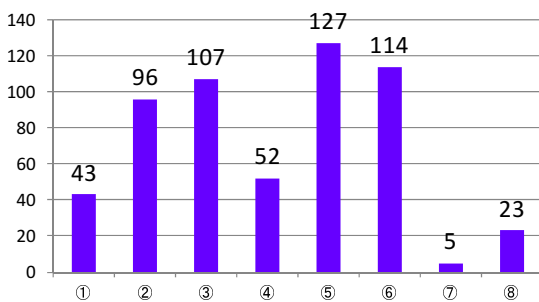
【図6-5】

建設



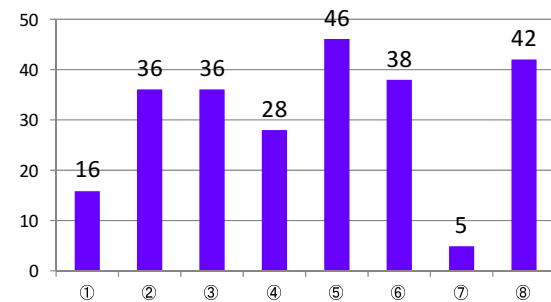
【図6-3】

中企業



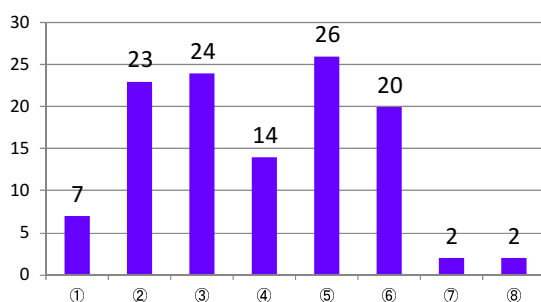
【図6-6】

製造



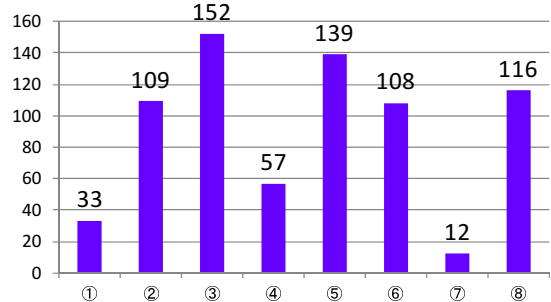
【図6-4】

大企業



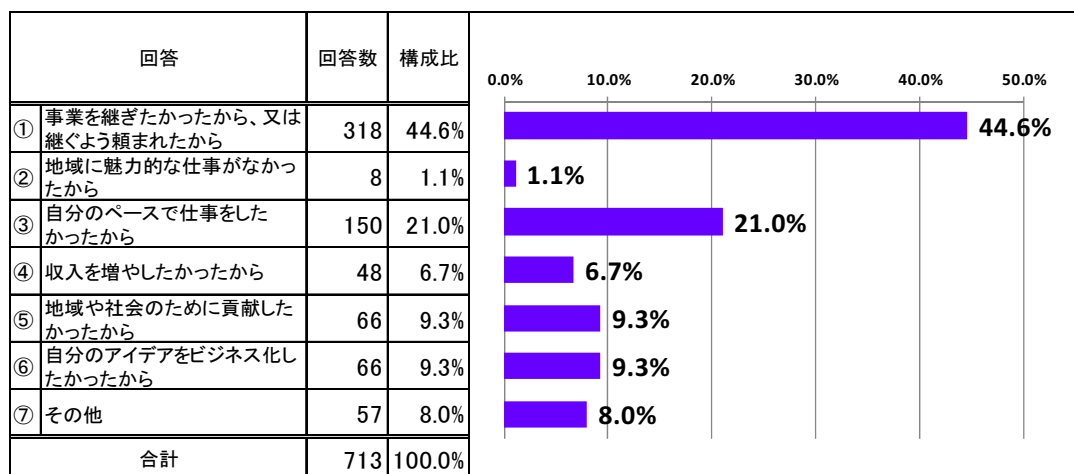
【図6-7】

卸小売サービス

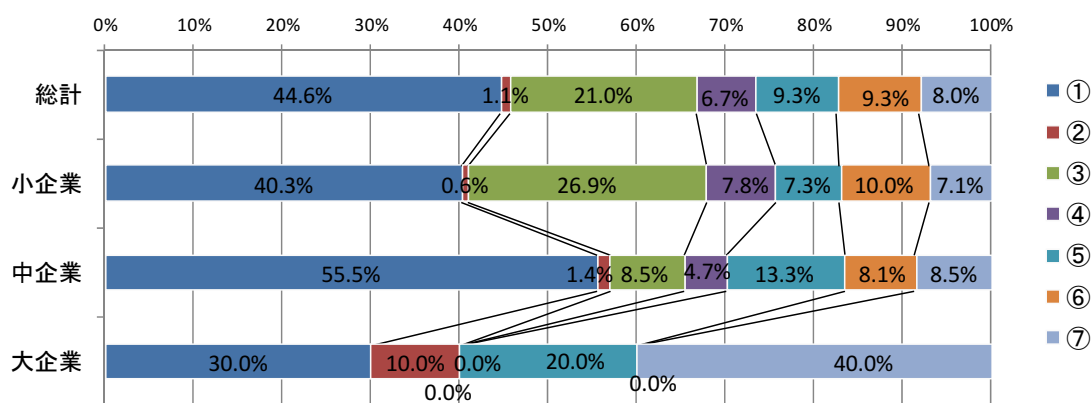


■ (7) 経営者の方にお伺いします。経営者になられたのはどのような理由からですか。

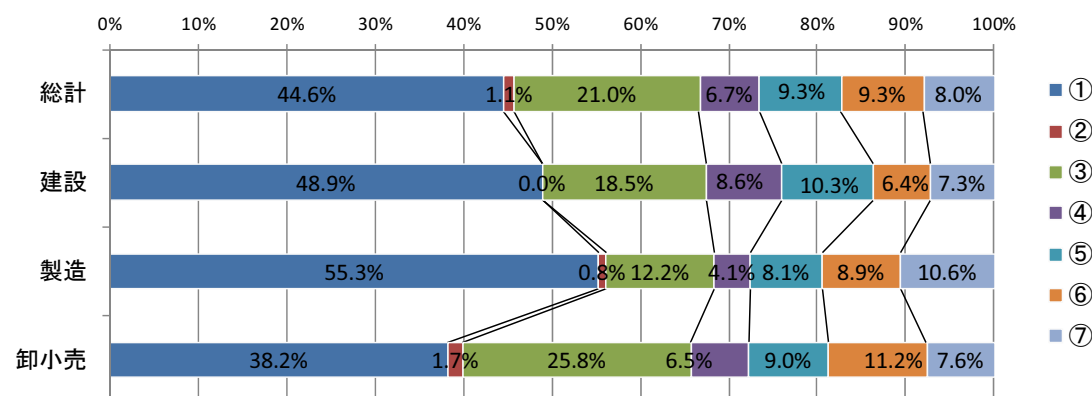
【図7-1】



【図7-2】

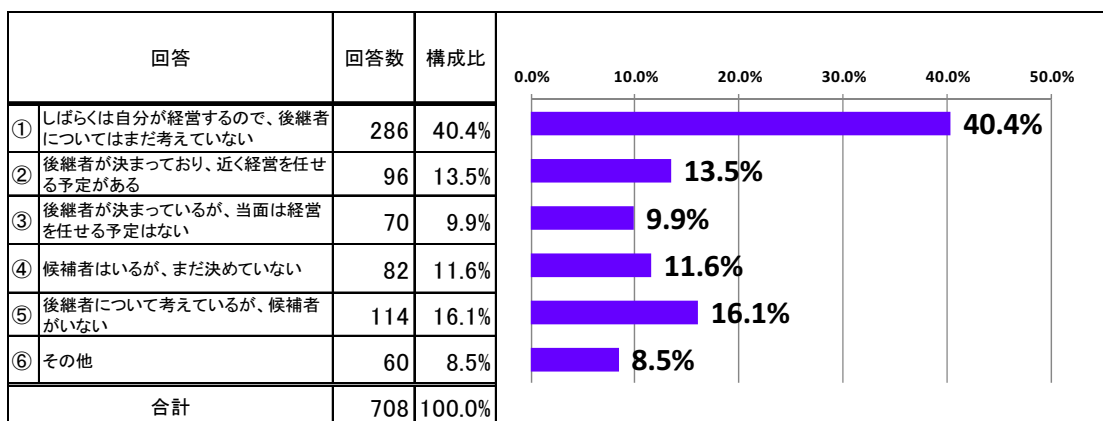


【図7-3】

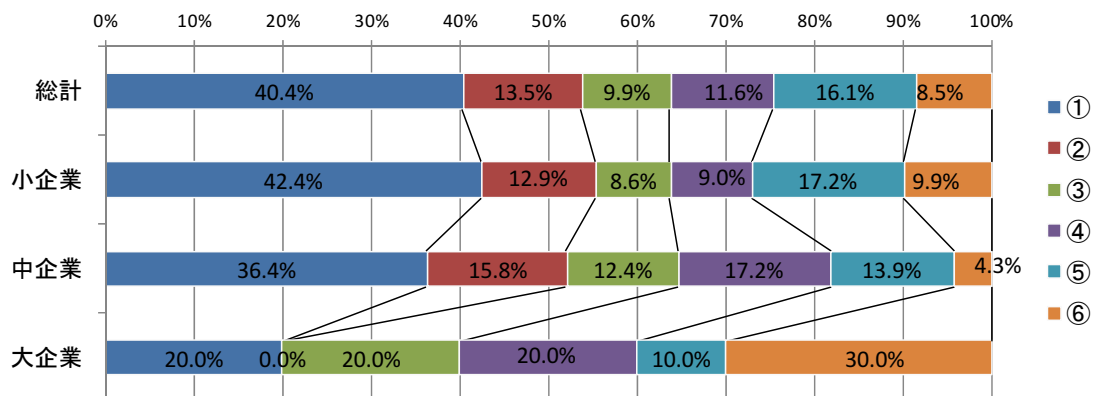


■ (8) 経営者の方にお伺いします。後継者についてどのように考えていますか。

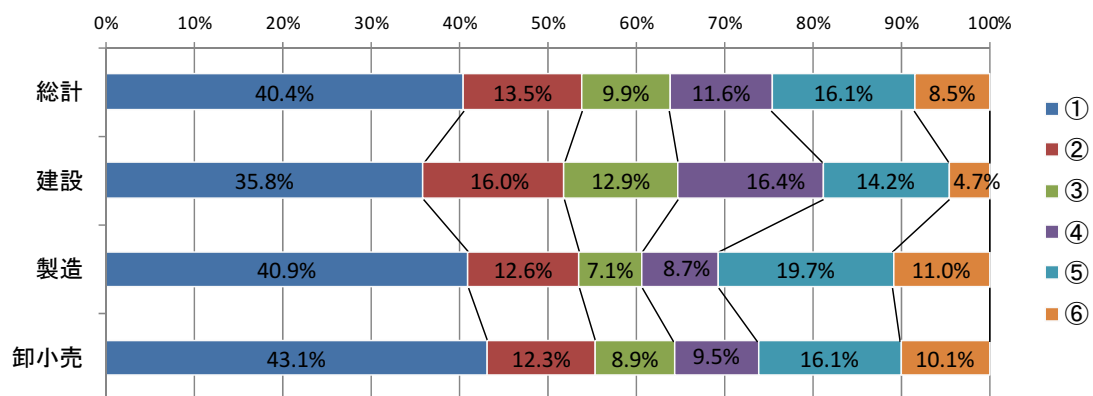
【図8-1】



【図8-2】

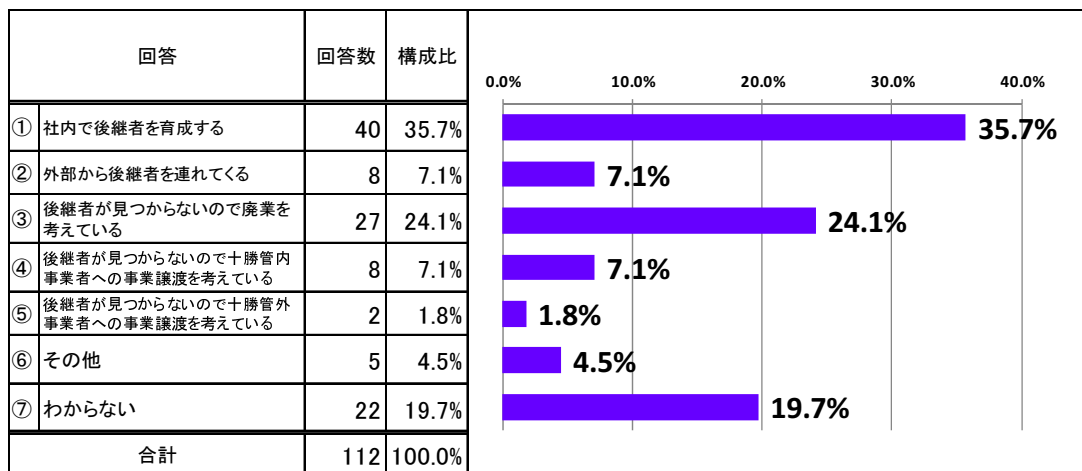


【図8-3】

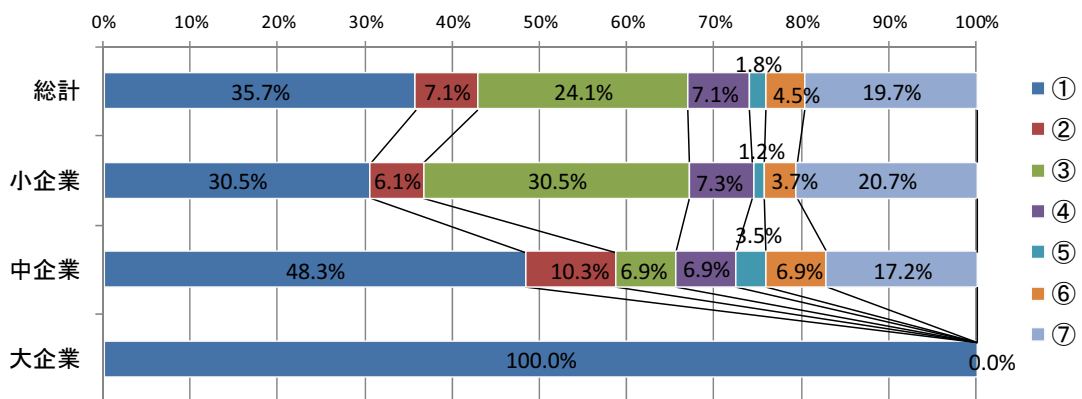


■(9) (8)で⑤と回答された方にお尋ねします。今後どのような対応を予定していますか。

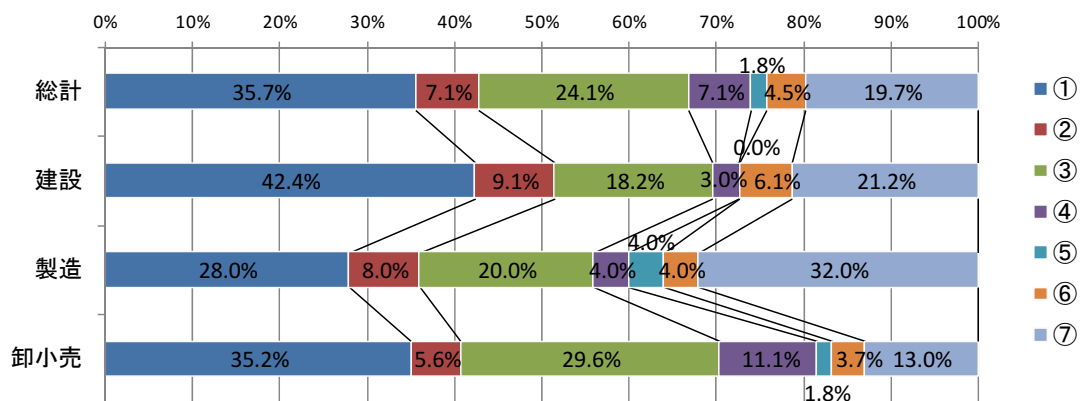
【図9-1】



【図9-2】

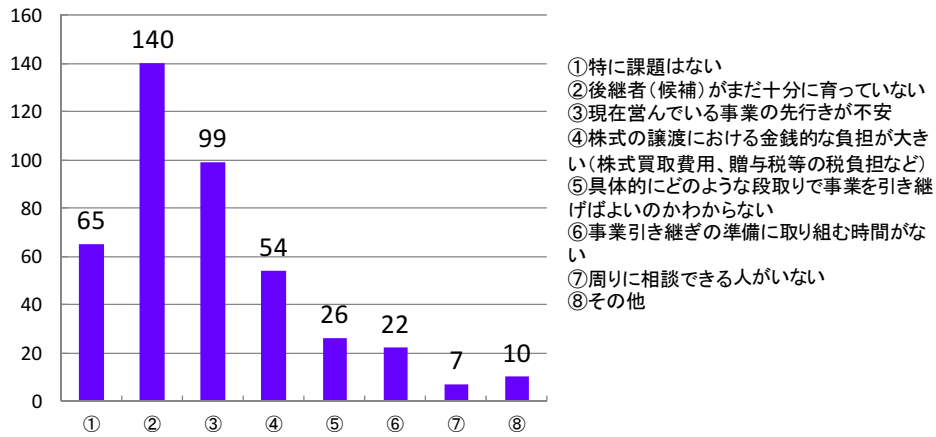


【図9-3】



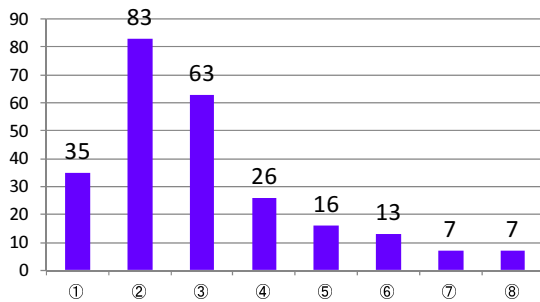
■(10) (8)で②、③、④と回答された方にお尋ねします。後継者に事業を引き継ぐに当たっての課題はありますか。いくつでも選んでください。

【図10-1】



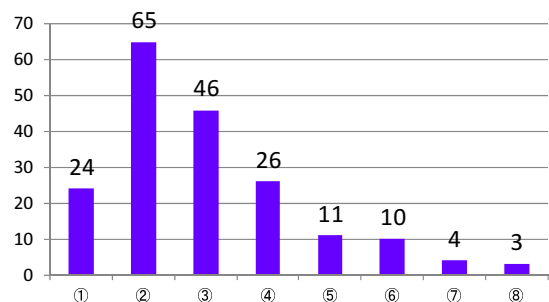
【図10-2】

小企業



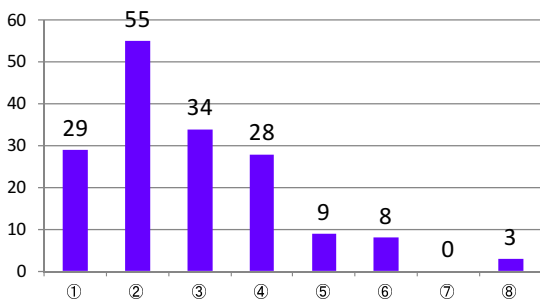
【図10-5】

建設



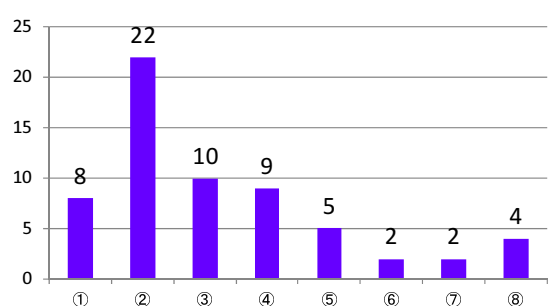
【図10-3】

中企業



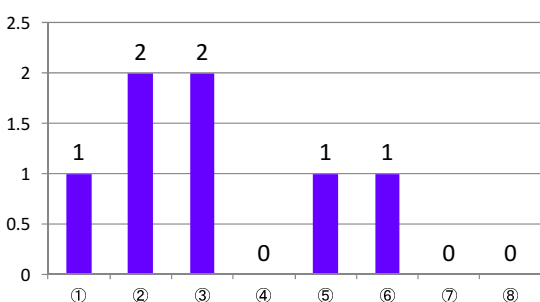
【図10-6】

製造



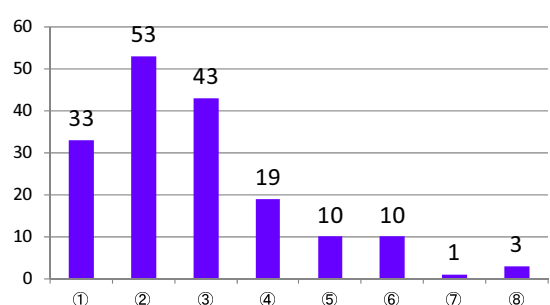
【図10-4】

大企業



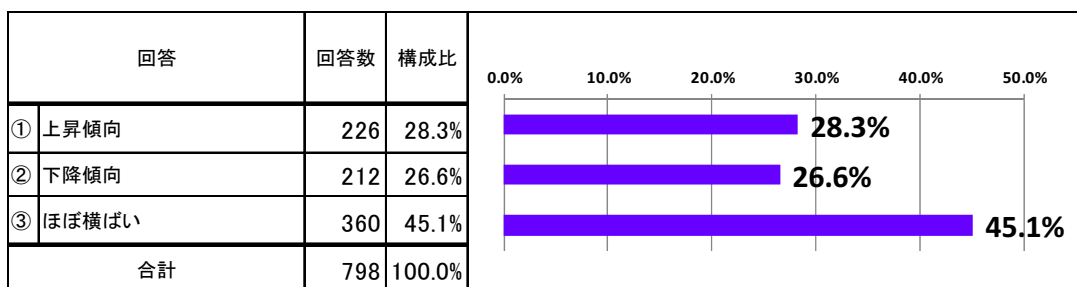
【図10-7】

卸小売サービス

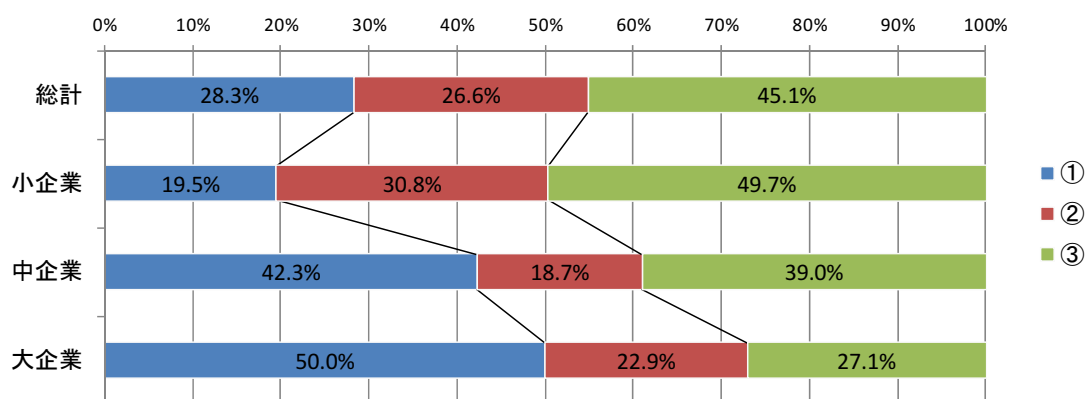


■(11) 直近5カ年の売上は、どのような傾向でしたか。

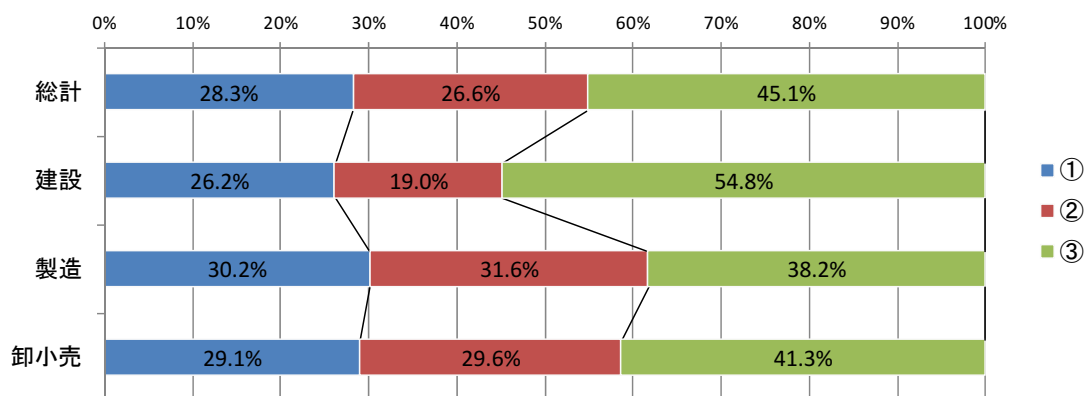
【図11-1】



【図11-2】

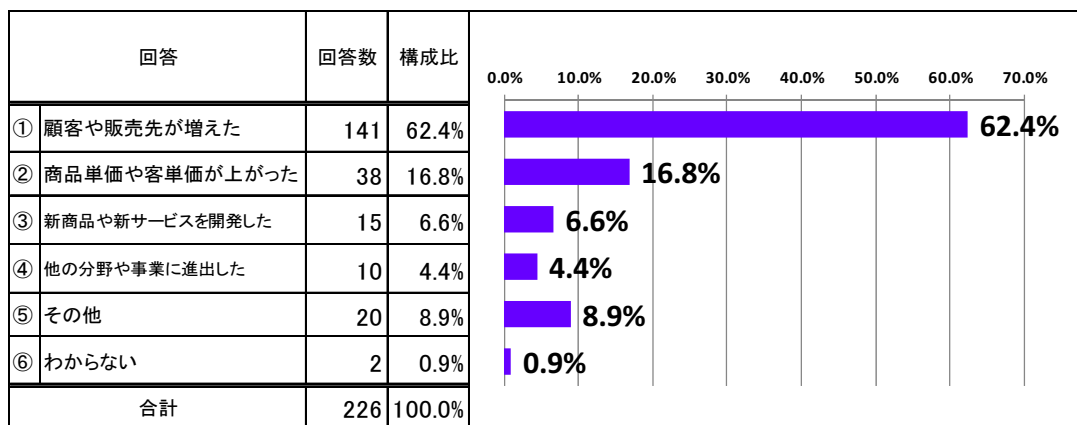


【図11-3】

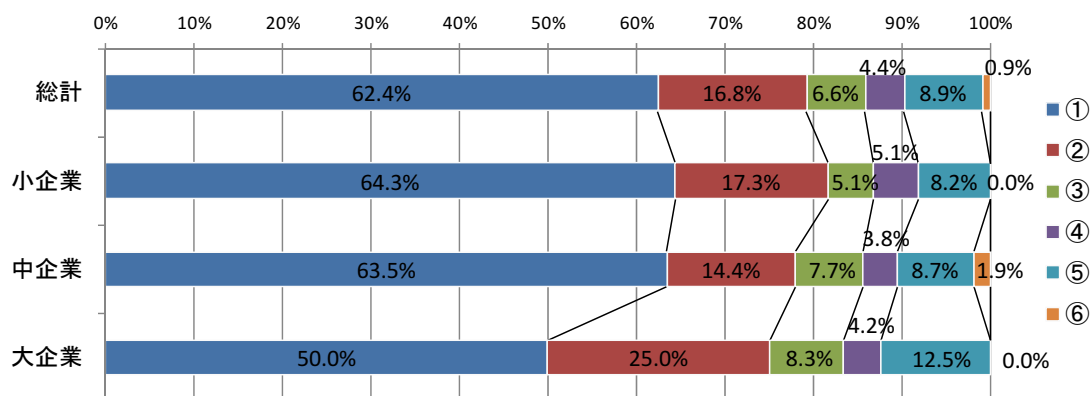


■(12) (11)で①と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。

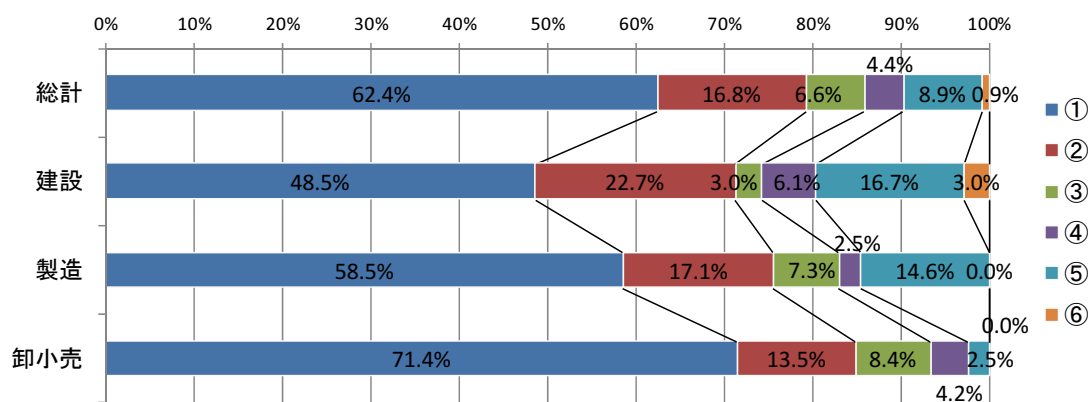
【図12-1】



【図12-2】

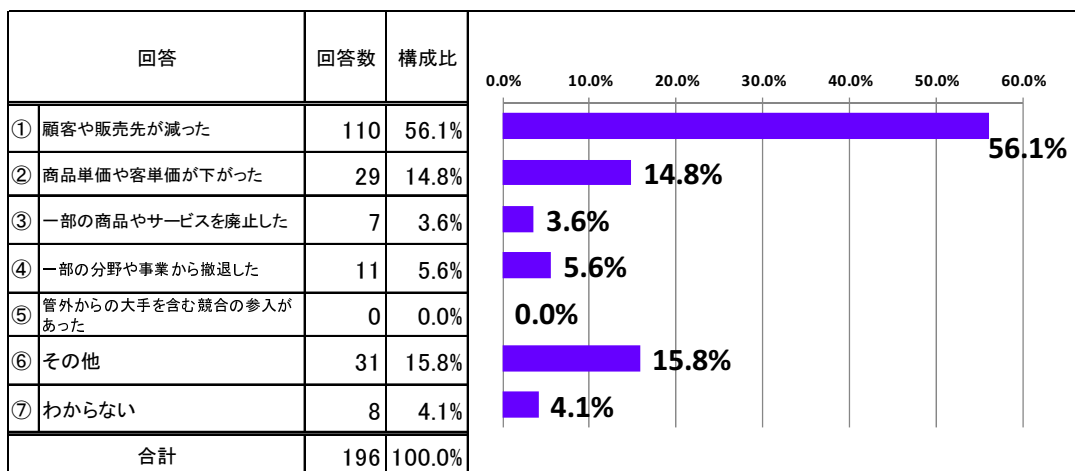


【図12-3】

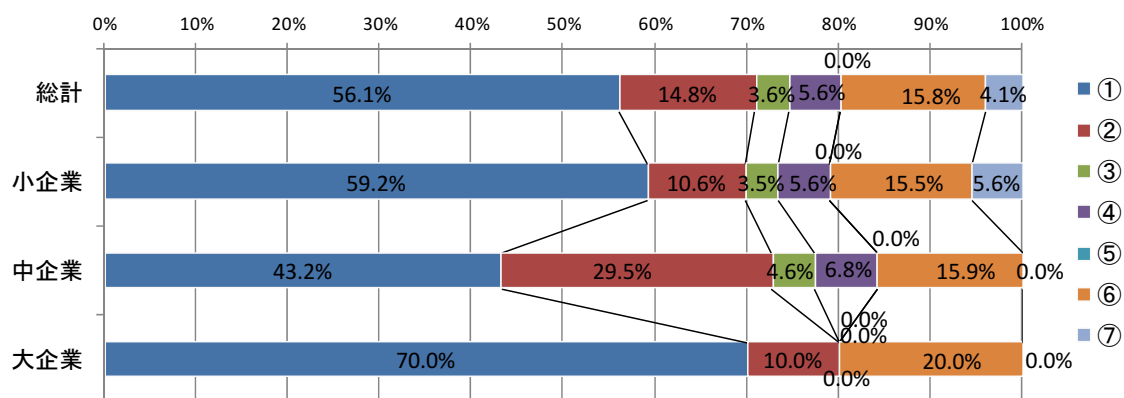


■(13) (11)で②と回答された方にお尋ねします。一番の理由は次のどれですか。

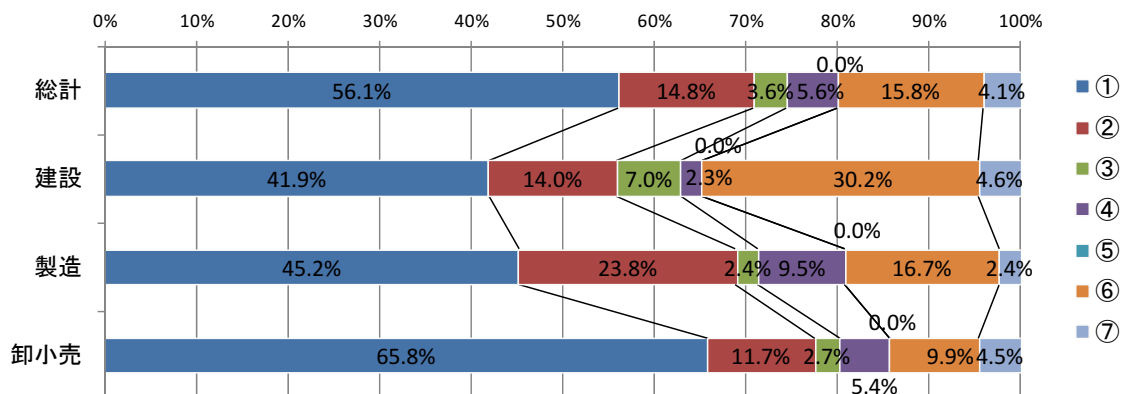
【図13-1】



【図13-2】

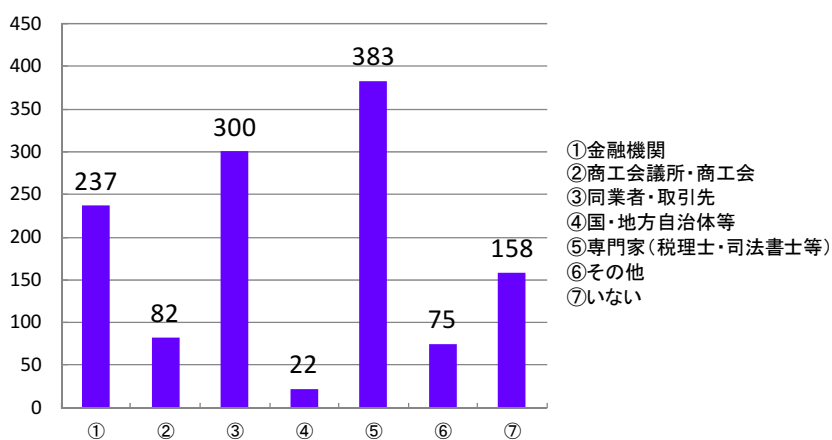


【図13-3】



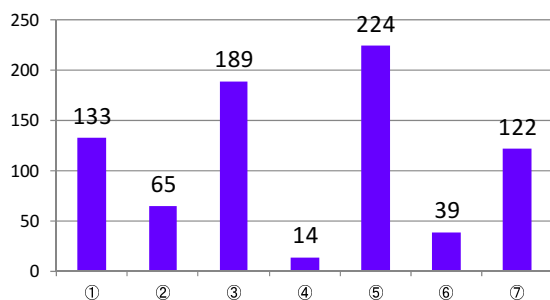
■(14) 経営について主に相談する相手方はいますか。いくつでも選んでください。

【図14-1】



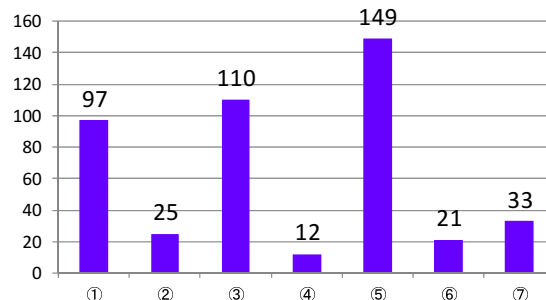
【図14-2】

小企業



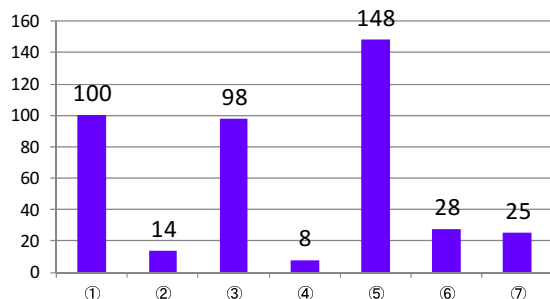
【図14-5】

建設



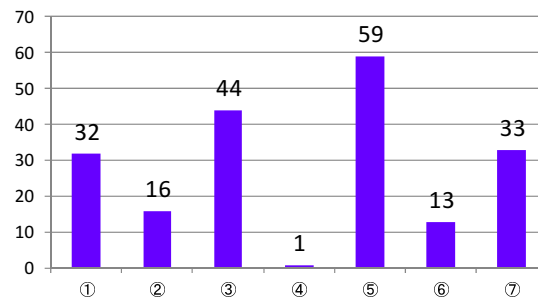
【図14-3】

中企業



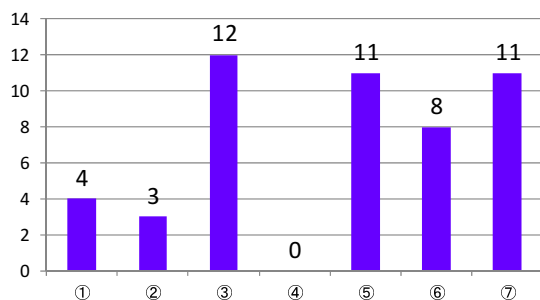
【図14-6】

製造



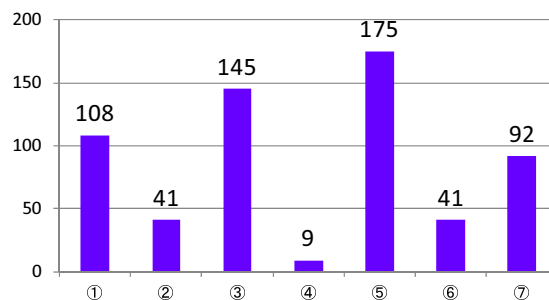
【図14-4】

大企業



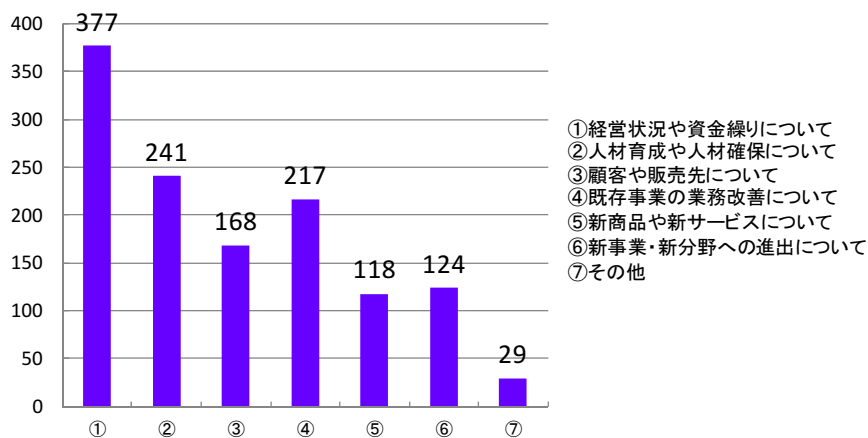
【図14-7】

卸小売サービス



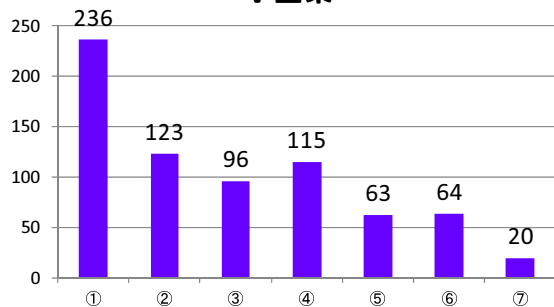
■(15) (14)で①～⑥と回答された方にお尋ねします。主にどのような相談をされますか。いくつでも選んでください。

【図15-1】



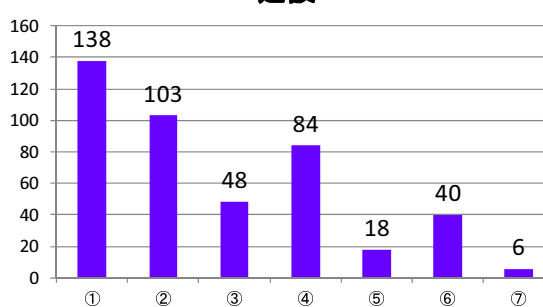
【図15-2】

小企業



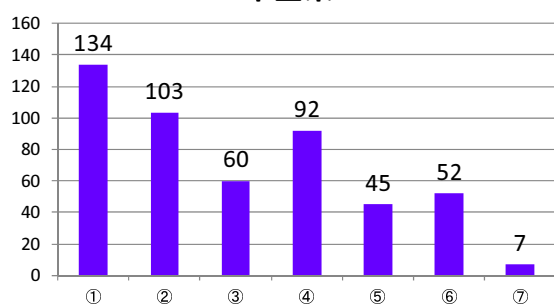
【図15-5】

建設



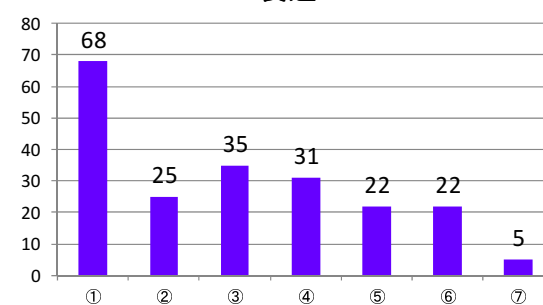
【図15-3】

中企業



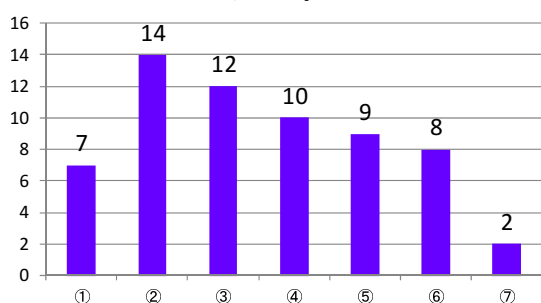
【図15-6】

製造



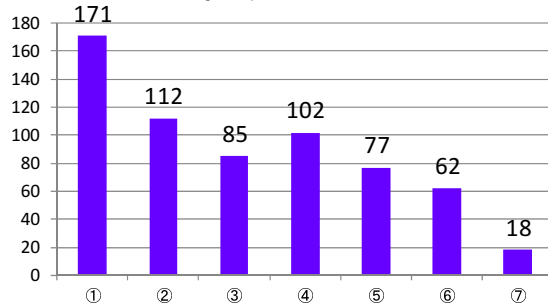
【図15-4】

大企業



【図15-7】

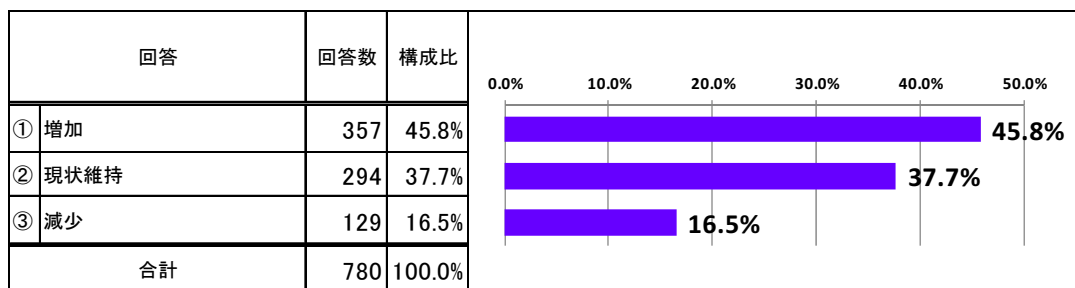
卸小売サービス



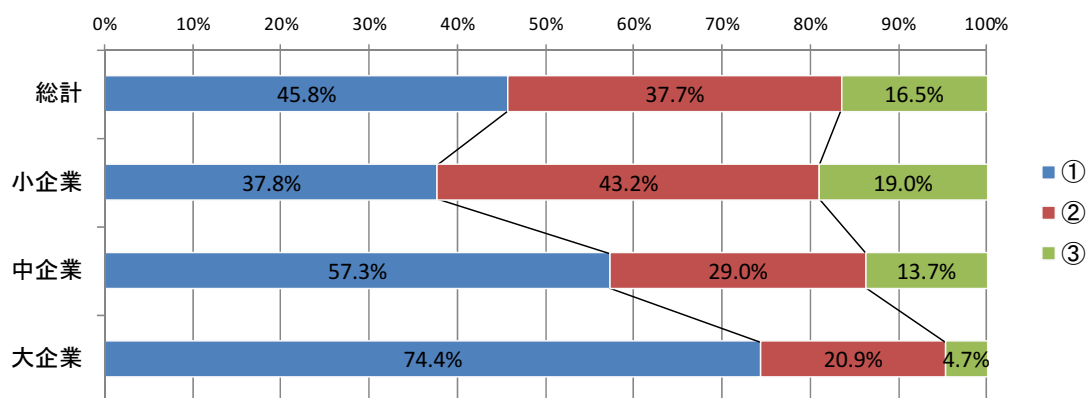
■(16) 今後の経営方針について、将来展望をどのように考えていますか。各項目から1つお選びください。

(ア) 売上

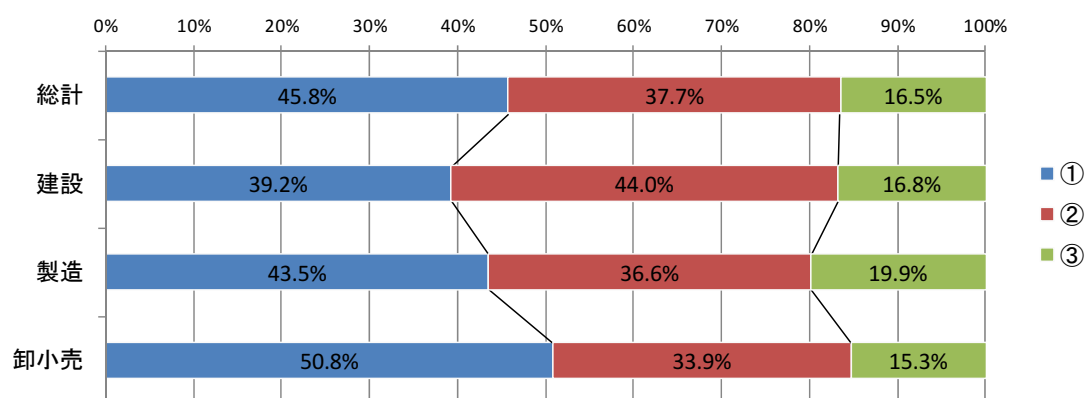
【図16-1】



【図16-2】

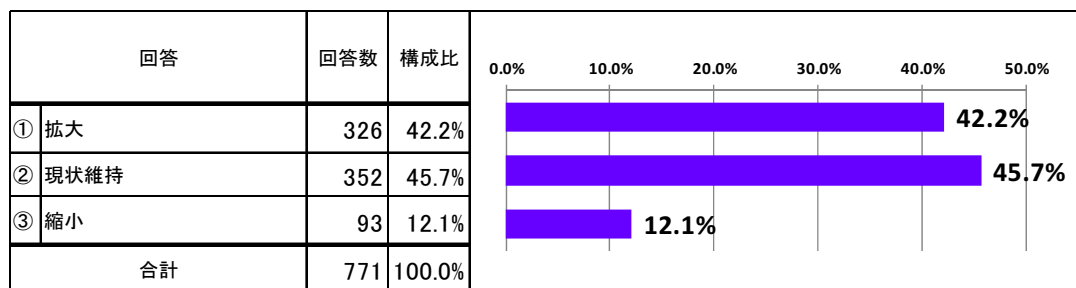


【図16-3】

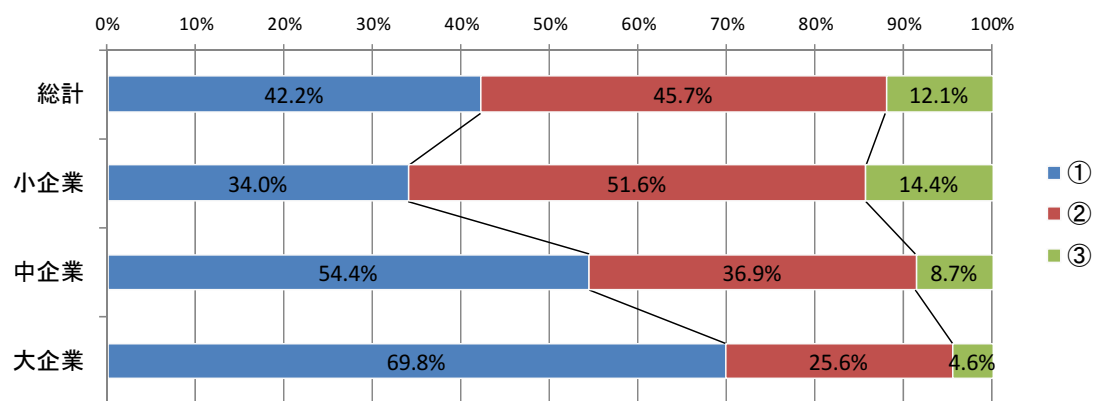


(イ) 販路（取引先）

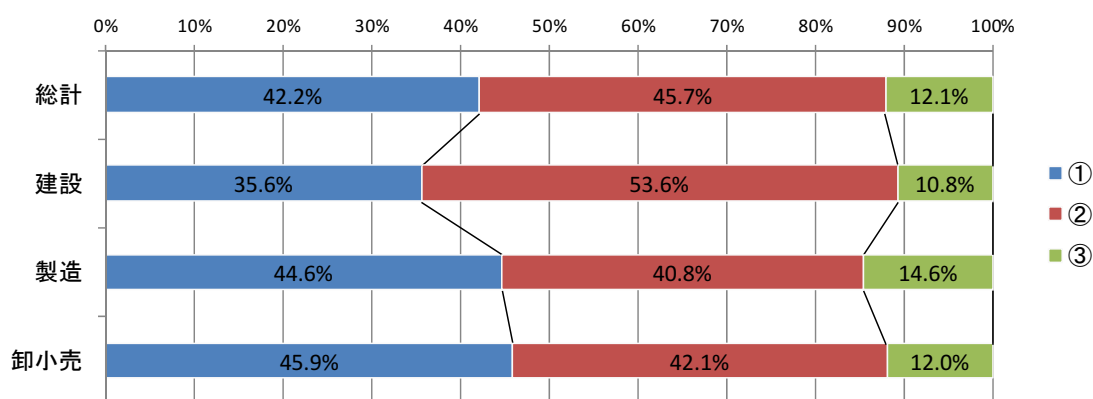
【図16-4】



【図16-5】

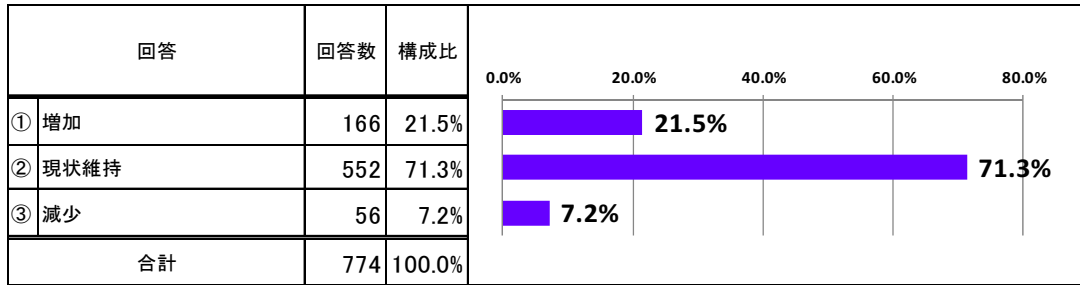


【図16-6】

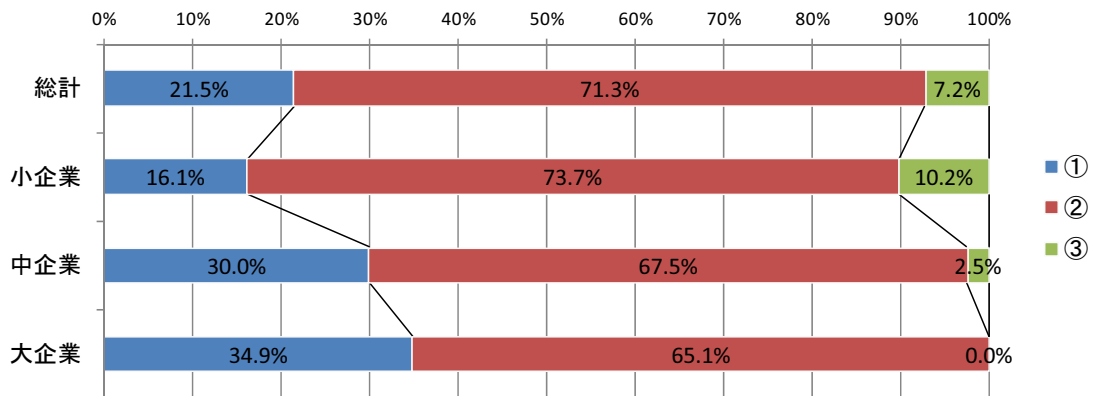


(ウ) 事業分野

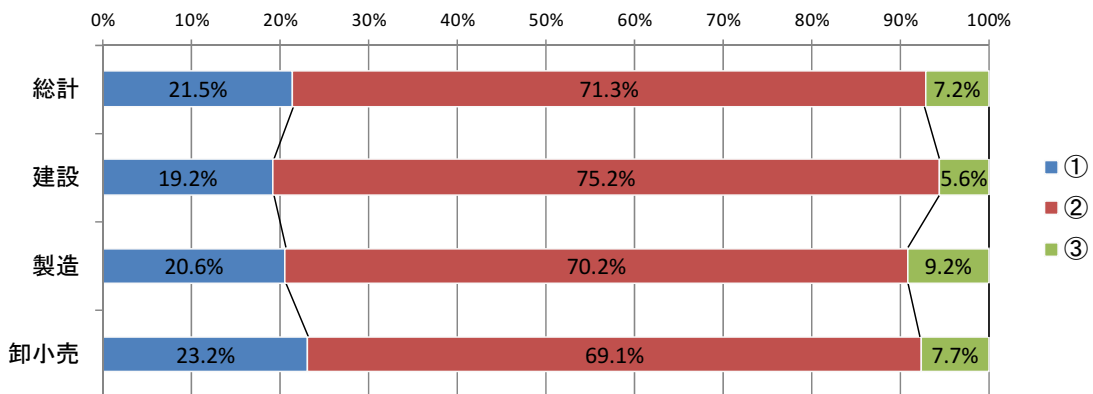
【図16-7】



【図16-8】

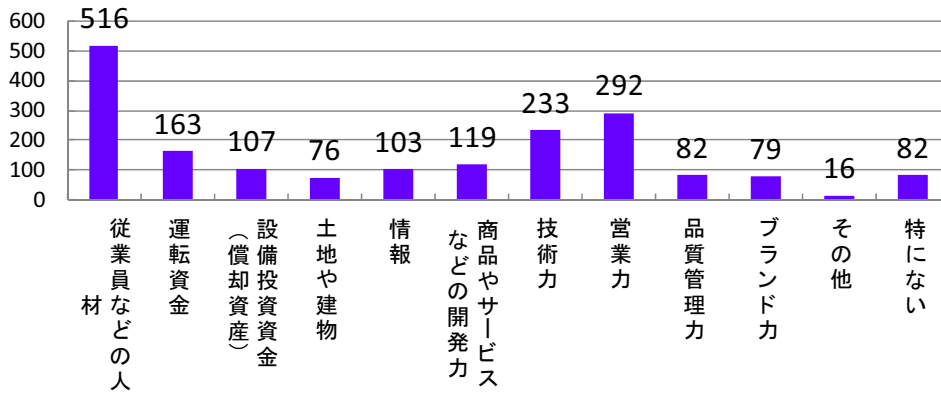


【図16-9】



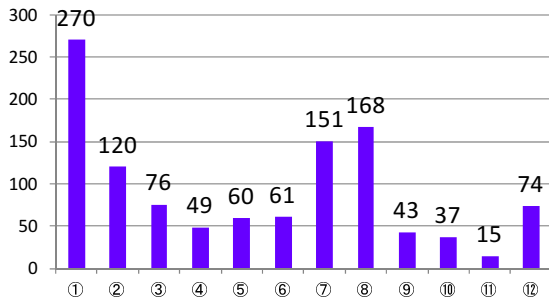
■(18) どのような経営資源が課題となっていますか。3つまで選んでご記入ください。

【図18-1】



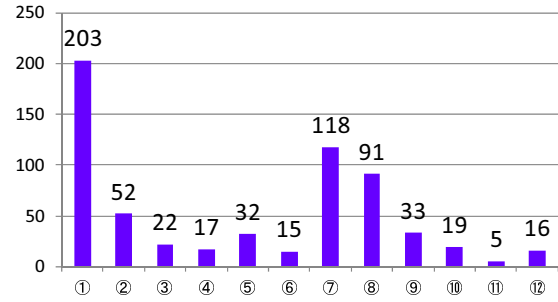
【図18-2】

小企業



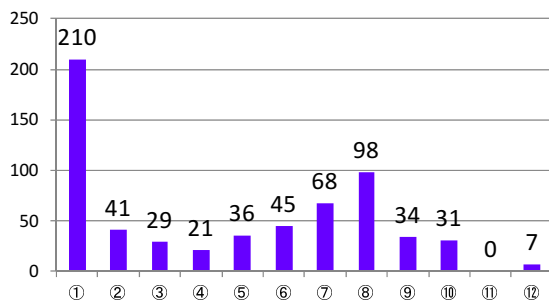
【図18-5】

建設



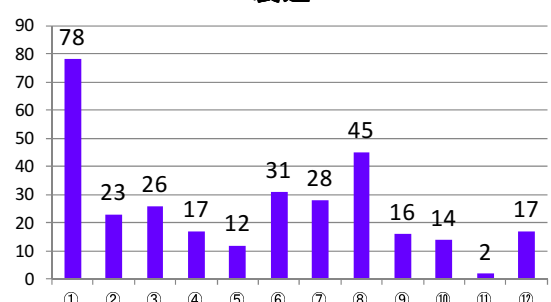
【図18-3】

中企業



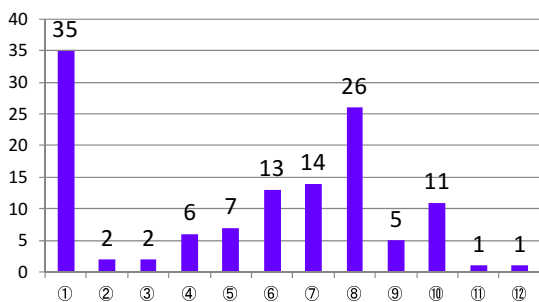
【図18-6】

製造



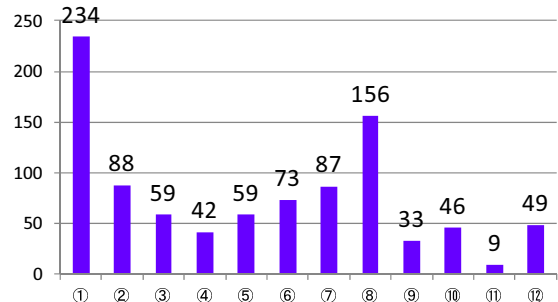
【図18-4】

大企業



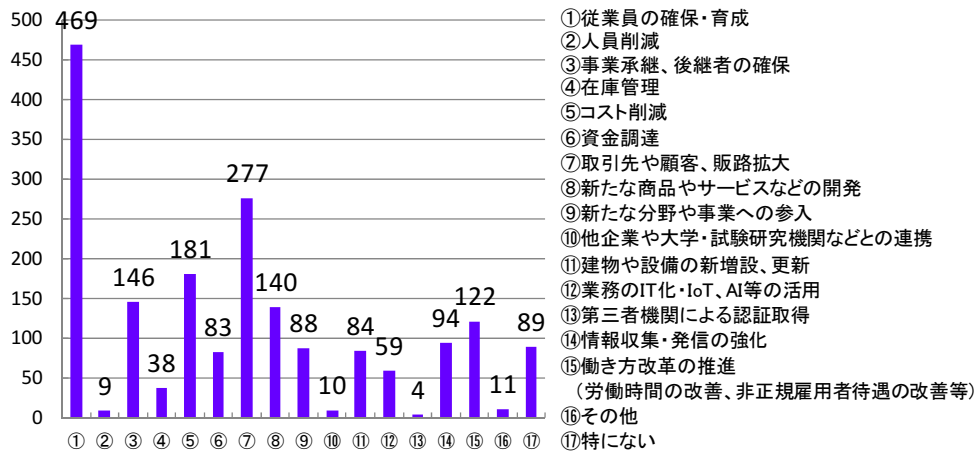
【図18-7】

卸小売サービス



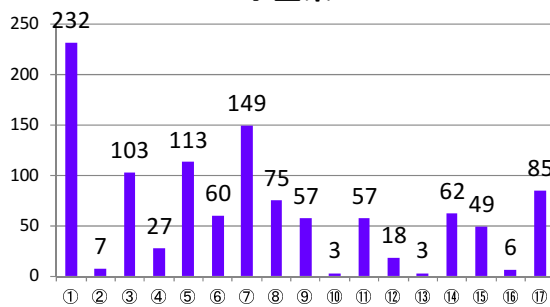
■(19) 今後、優先して取り組みたいと考えていることは何ですか。3つまで選んでご記入ください。

【図19-1】



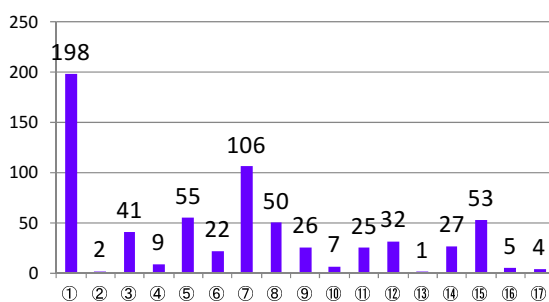
【図19-2】

小企業



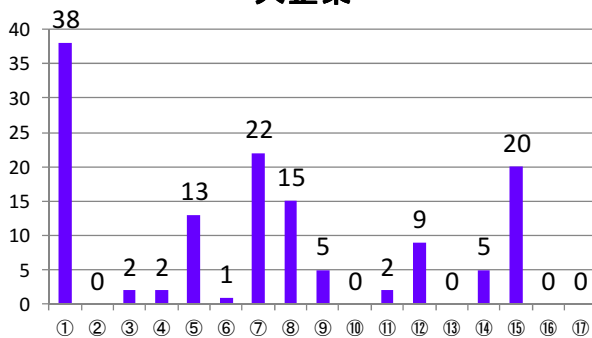
【図19-3】

中企業



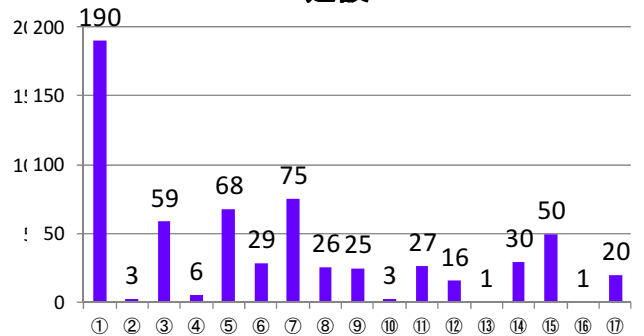
【図19-4】

大企業



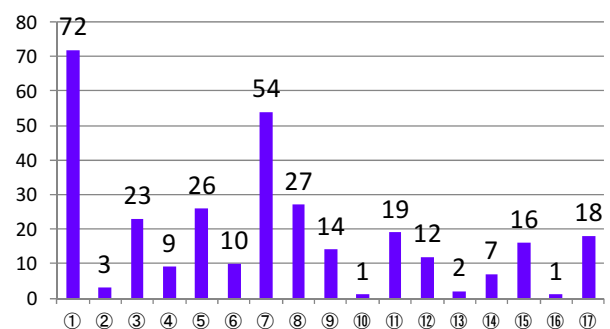
【図19-5】

建設



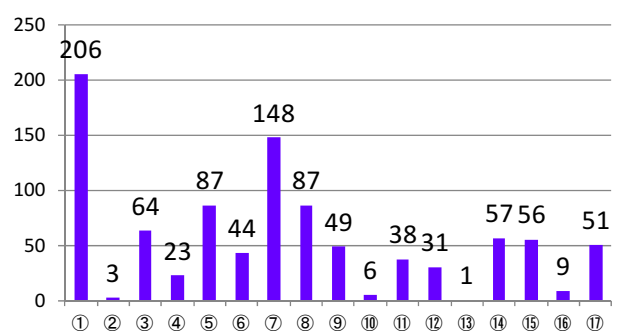
【図19-6】

製造



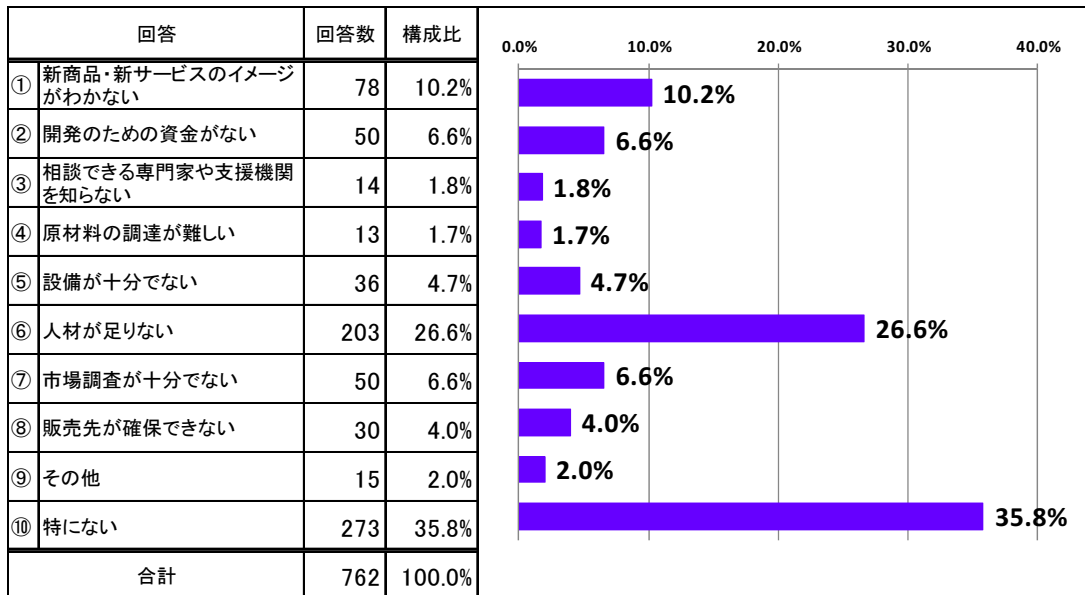
【図19-7】

卸小売サービス

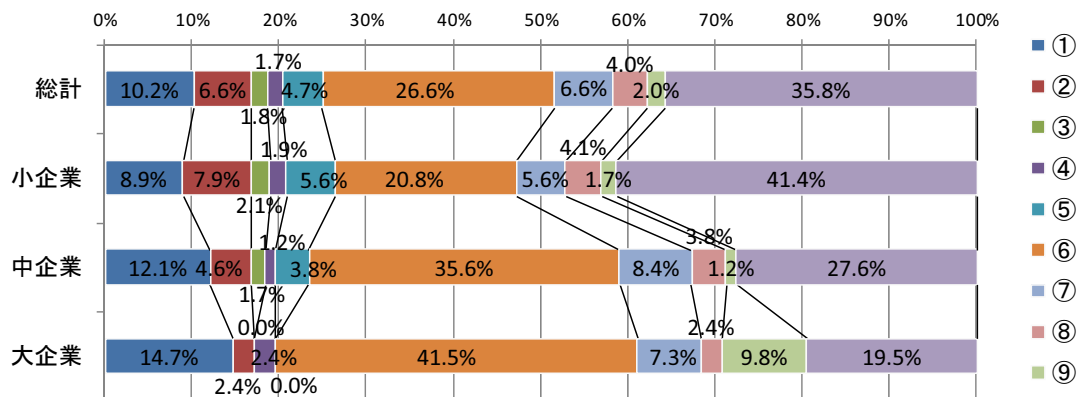


■ (20) 新たな商品やサービスなどの開発について、最も課題だと感じていることは何ですか。

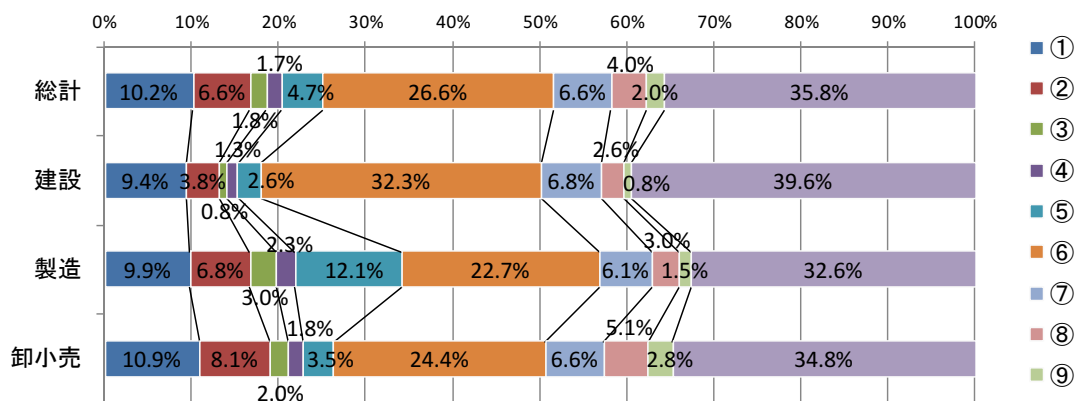
【図20-1】



【図20-2】

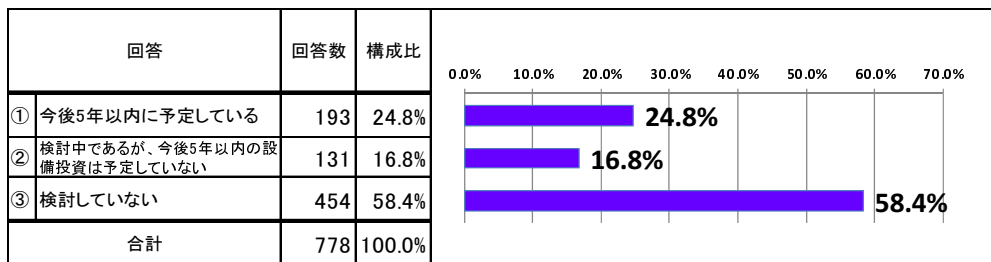


【図20-3】

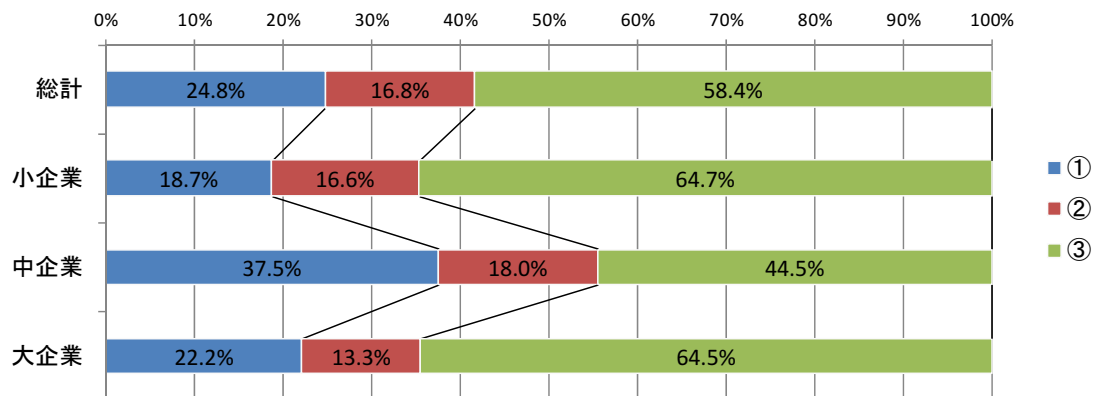


■(21) 設備投資（移転や新增設、更新など。リース形式を含む）の予定はありますか。

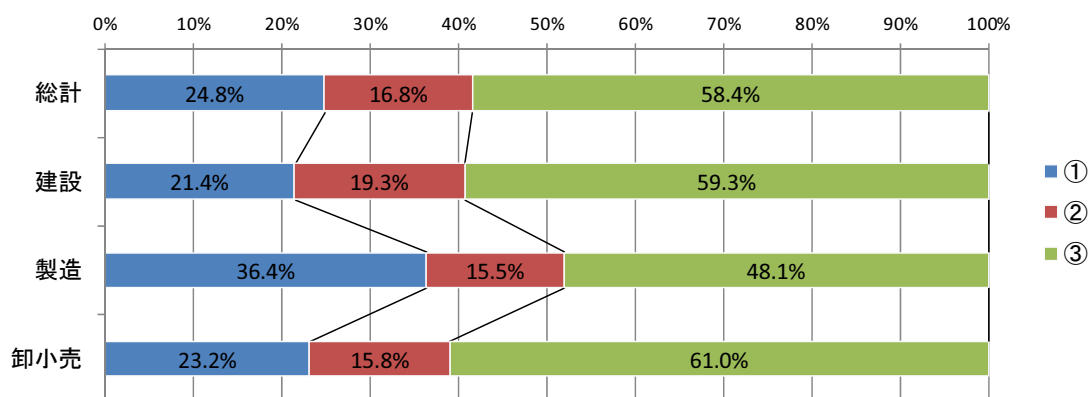
【図21-1】



【図21-2】

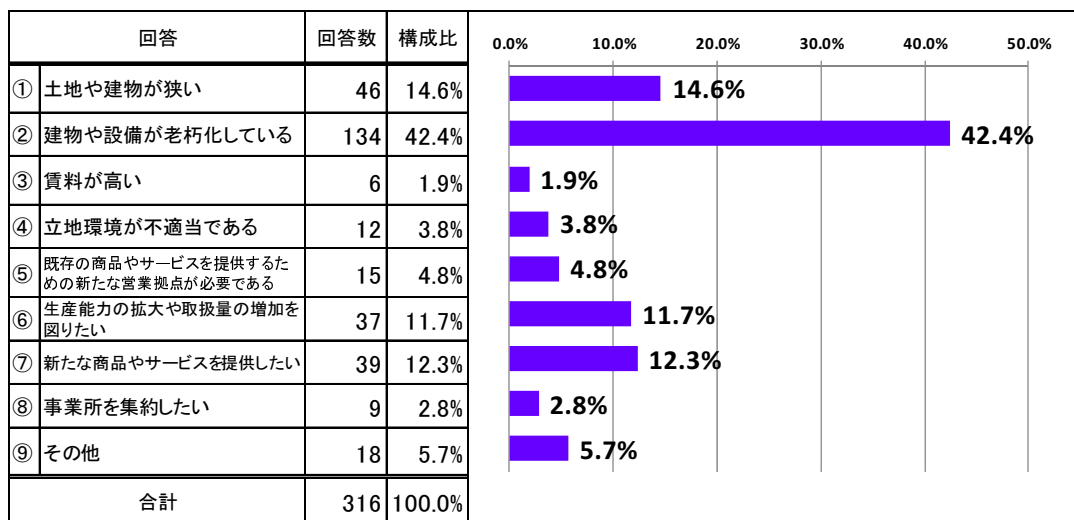


【図21-3】

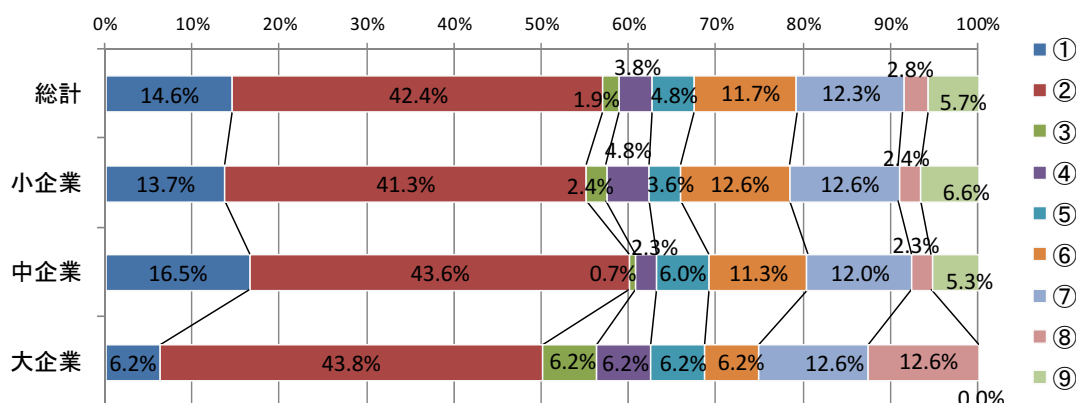


■ (22) (21)で①または②と回答された方にお尋ねします。設備投資を予定又は検討している一番の理由は何ですか。

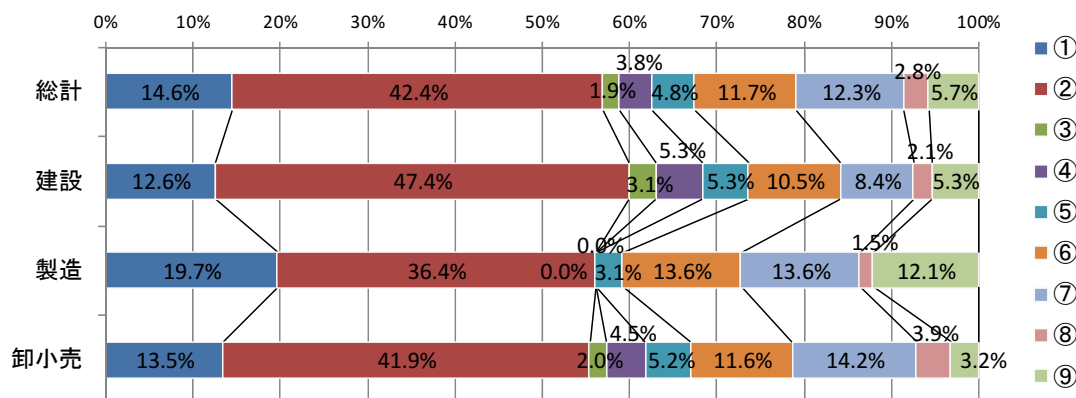
【図22-1】



【図22-2】

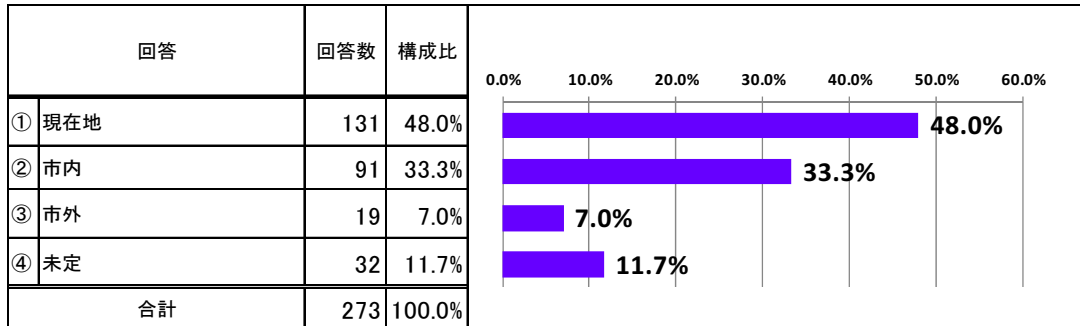


【図22-3】

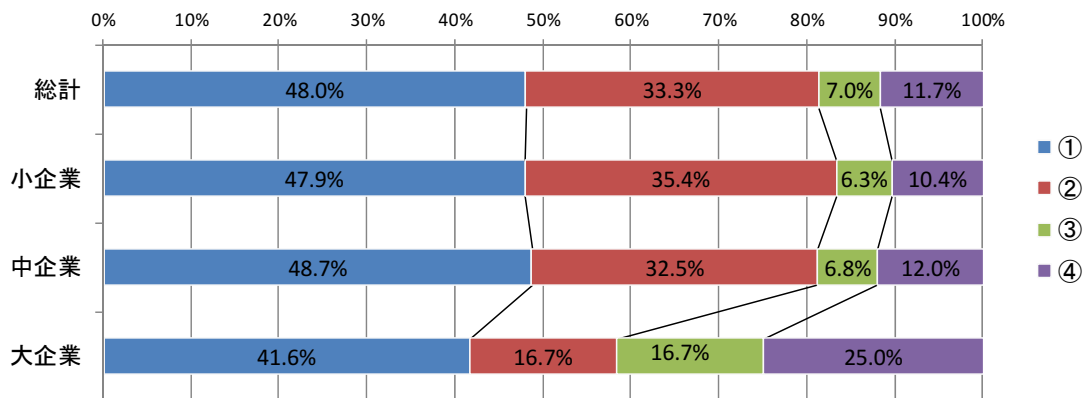


■(23) (21)で①または②と回答された方にお尋ねします。お考えの場所はどちらですか。

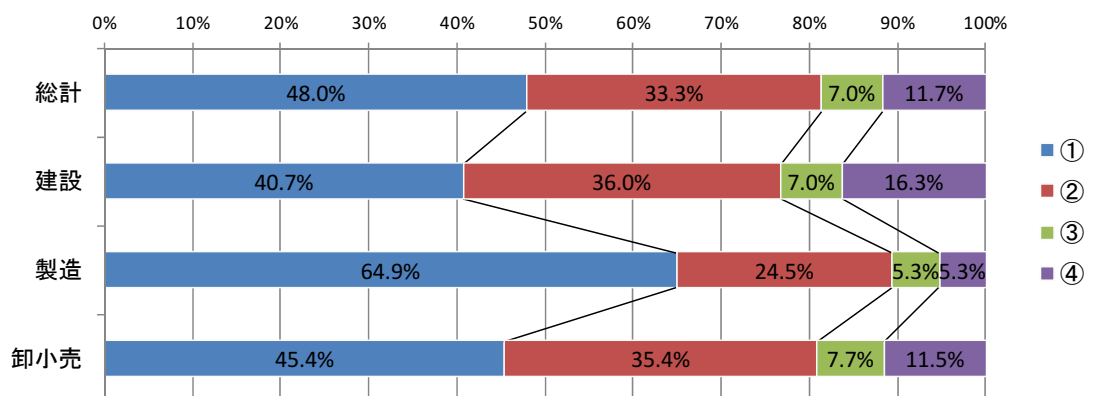
【図23-1】



【図23-2】

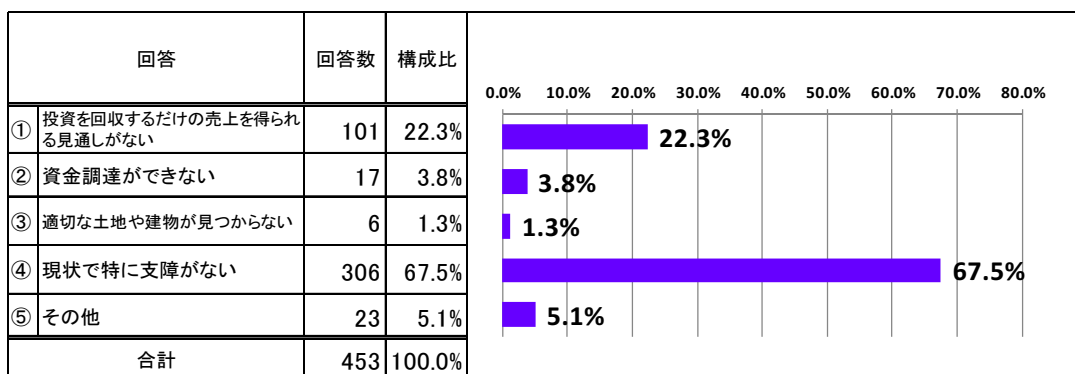


【図23-3】

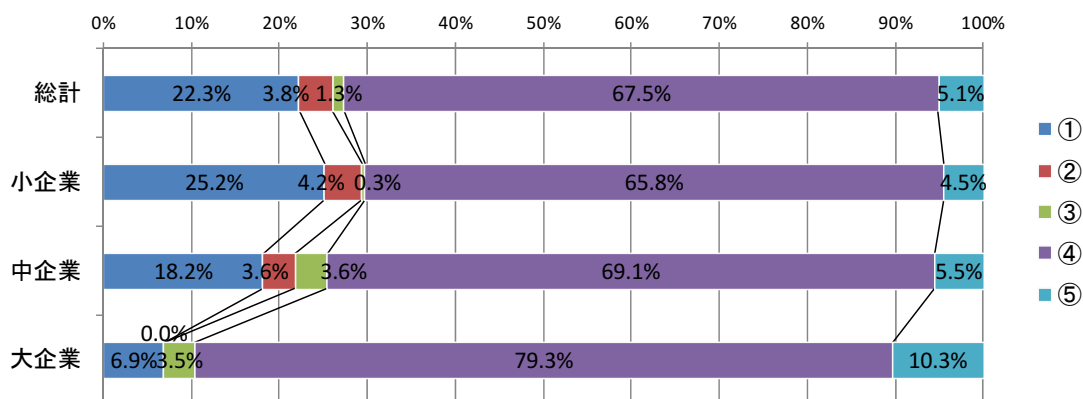


■(24) (21)で③と回答された方にお尋ねします。一番の理由は何ですか。

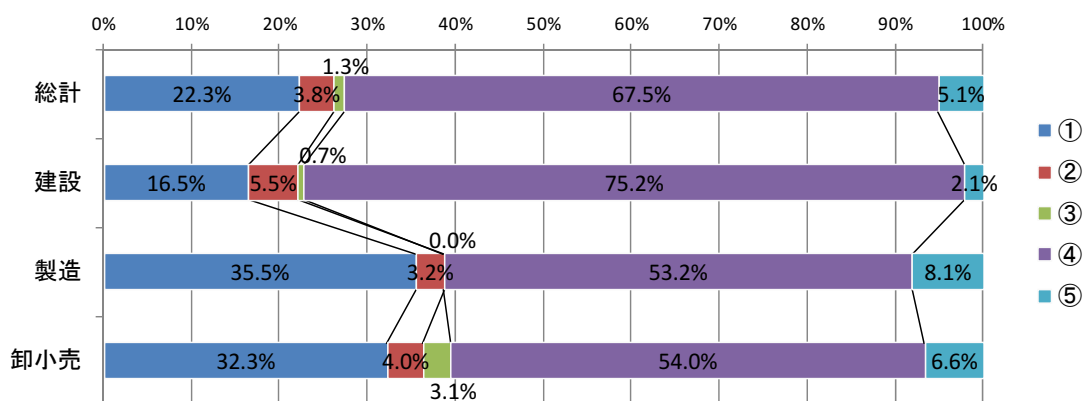
【図24-1】



【図24-2】

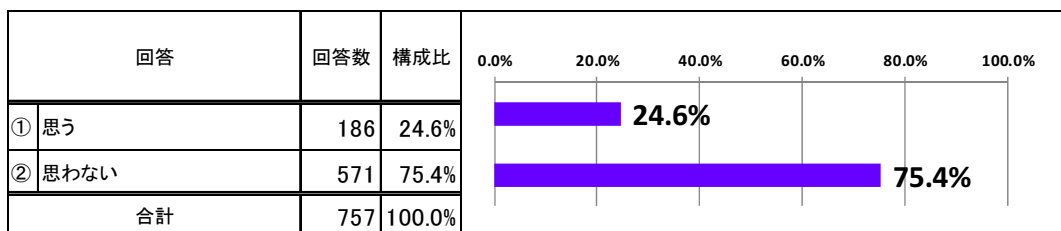


【図24-3】

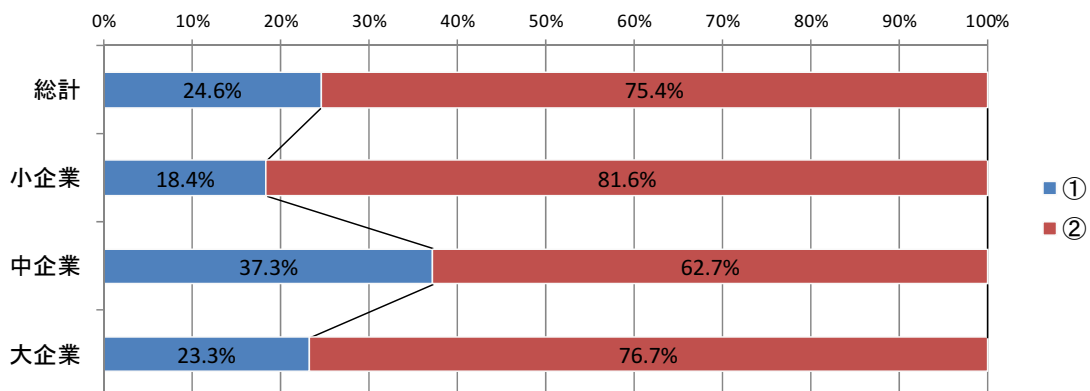


■ (25) 今後、他の企業や試験研究機関との連携や共同研究をしたいと思いますか。

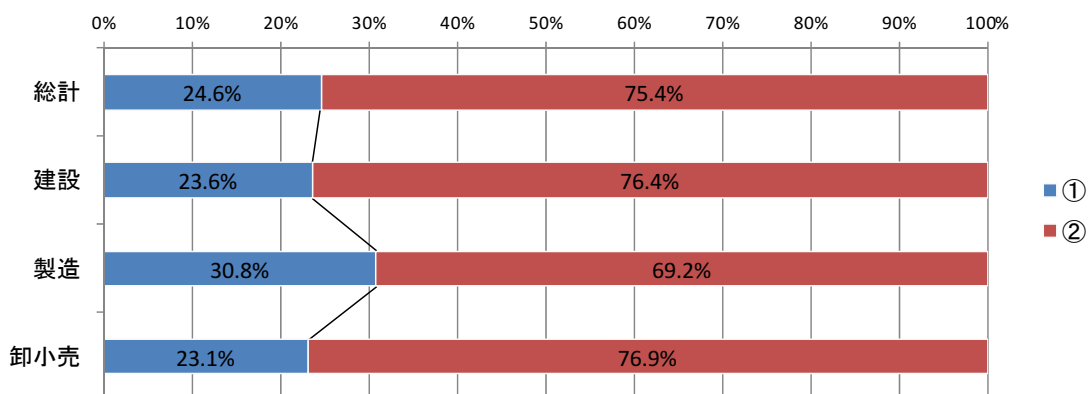
【図25-1】



【図25-2】

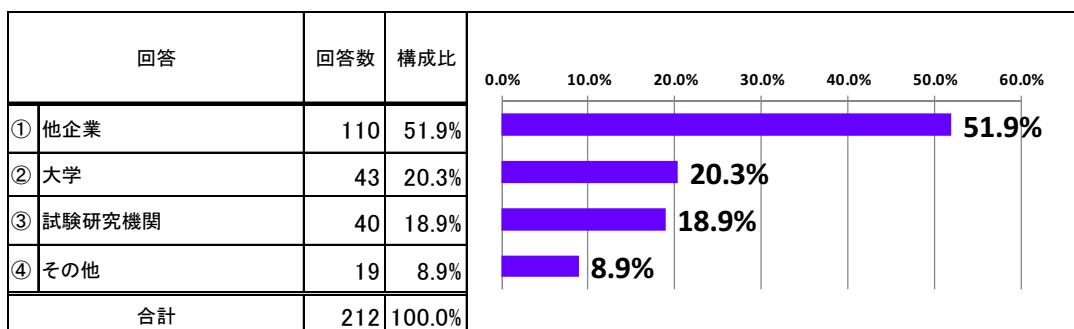


【図25-3】

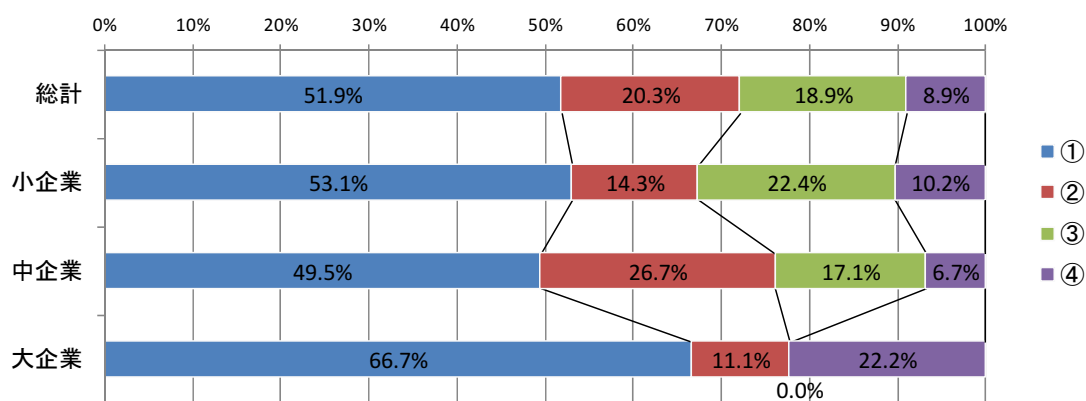


■(26) (25)で①と回答された方にお尋ねします。どのような連携や共同研究をお考えですか。

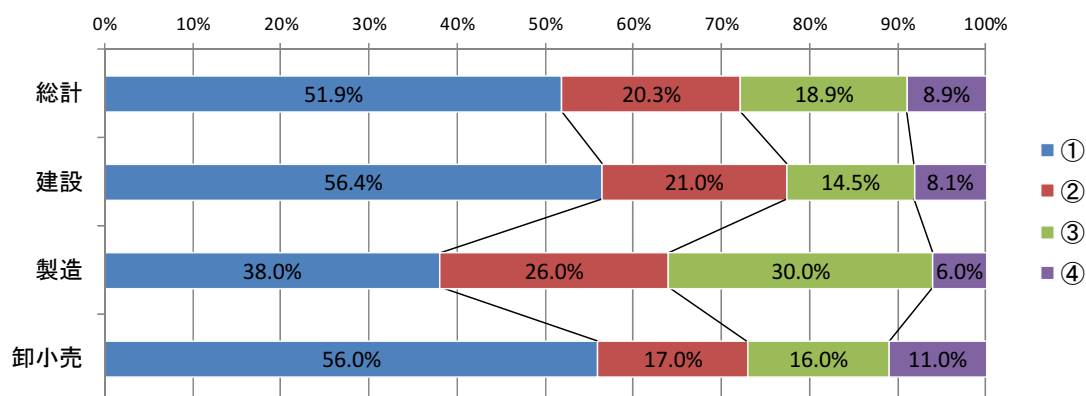
【図26-1】



【図26-2】

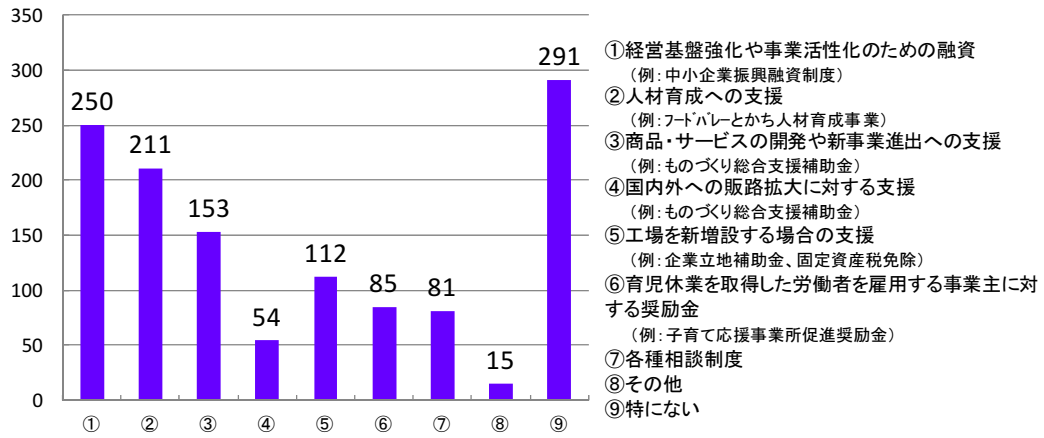


【図26-3】



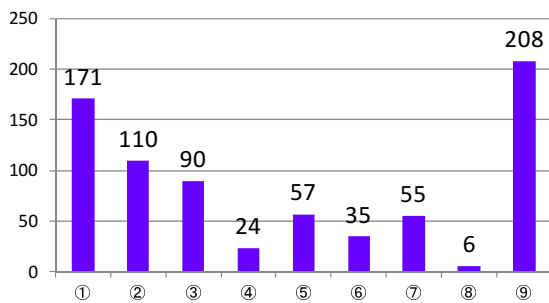
■ (27) 帯広市の支援制度のうち、今後利用してみたいものを3つまで選んでください。

【図27-1】



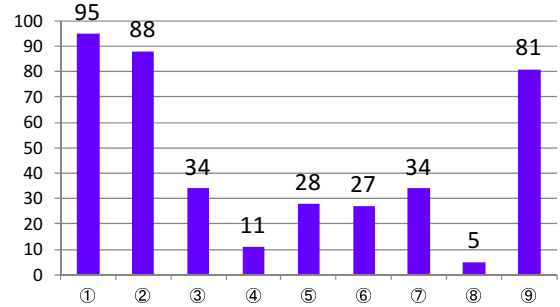
【図27-2】

小企業



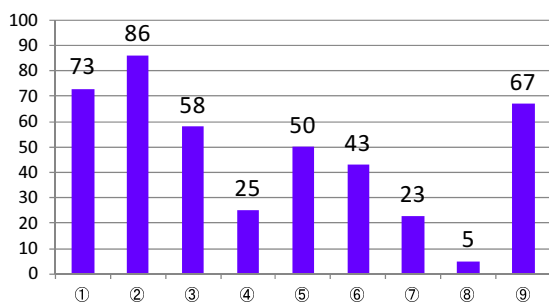
【図27-5】

建設



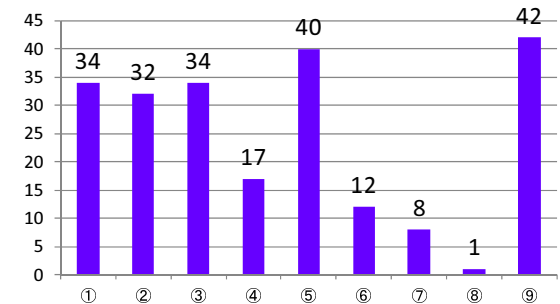
【図27-3】

中企業



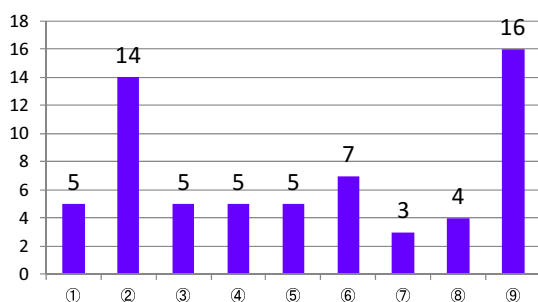
【図27-6】

製造



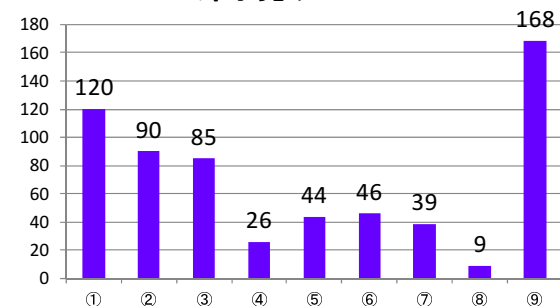
【図27-4】

大企業



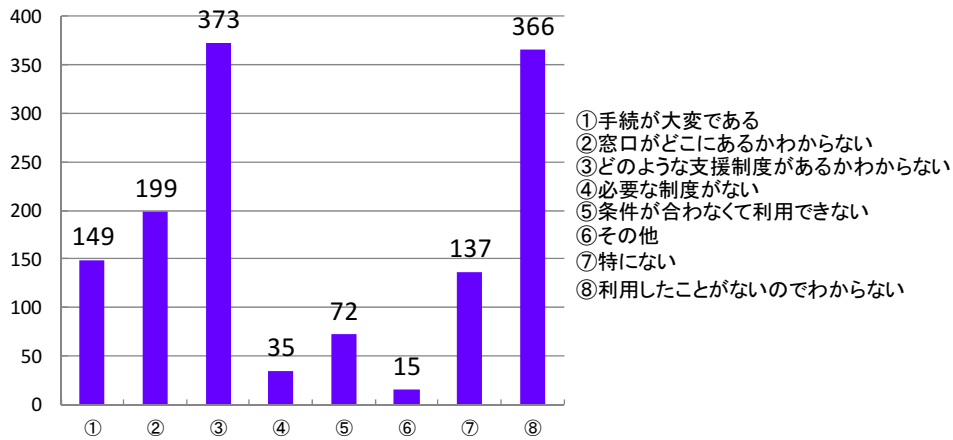
【図27-7】

卸小売サービス



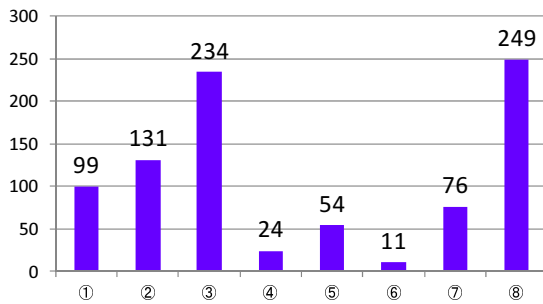
■ (28) 帯広市の支援制度について、どのようなことを感じていますか。いくつでも選んでください。

【図28-1】



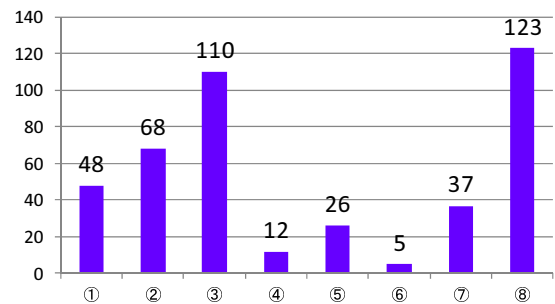
【図28-2】

小企業



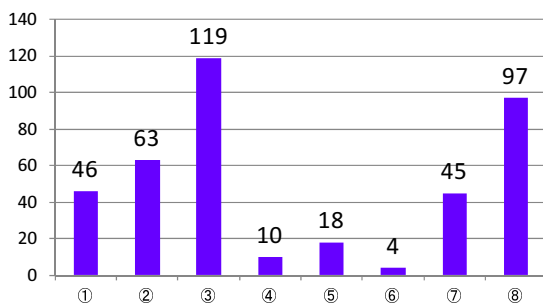
【図28-5】

建設



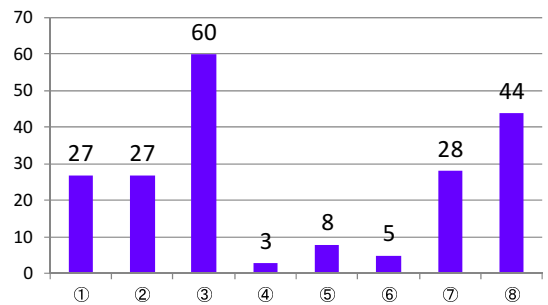
【図28-3】

中企業



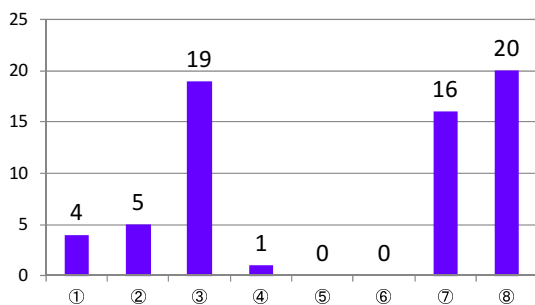
【図28-6】

製造



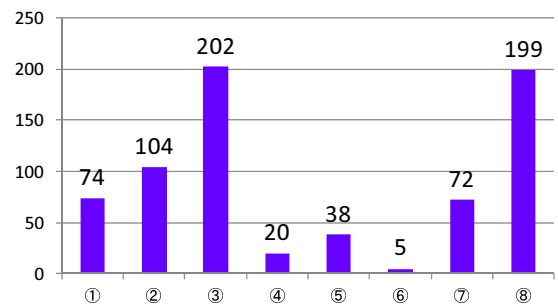
【図28-4】

大企業



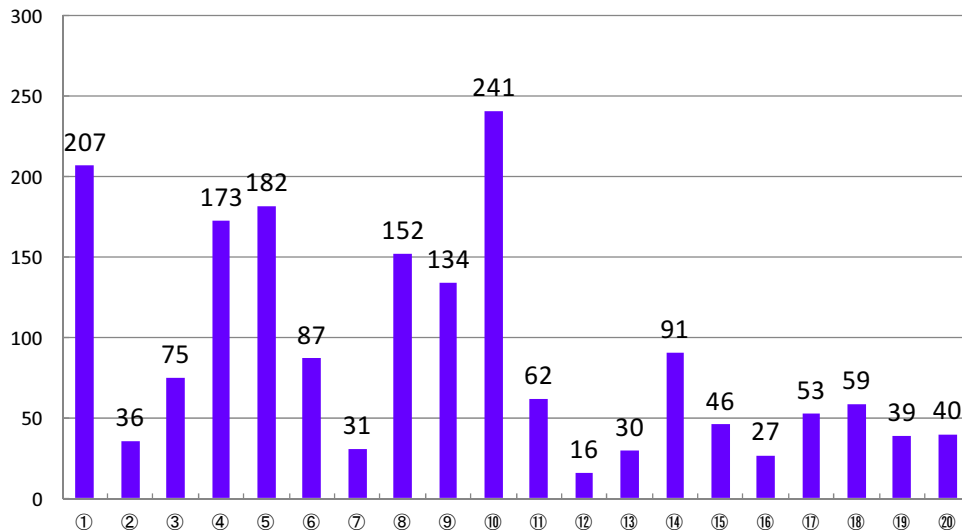
【図28-7】

卸小売サービス



■(29) 「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。

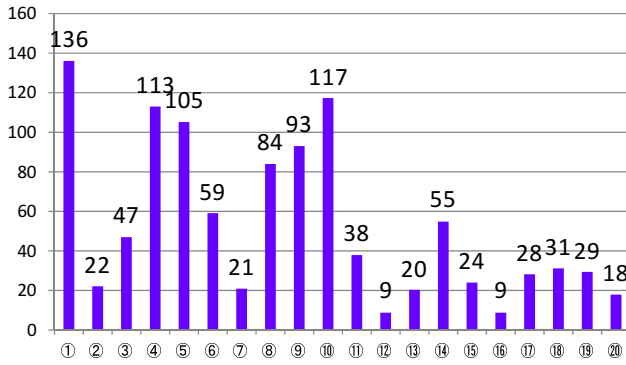
【図29-1】



- 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・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)

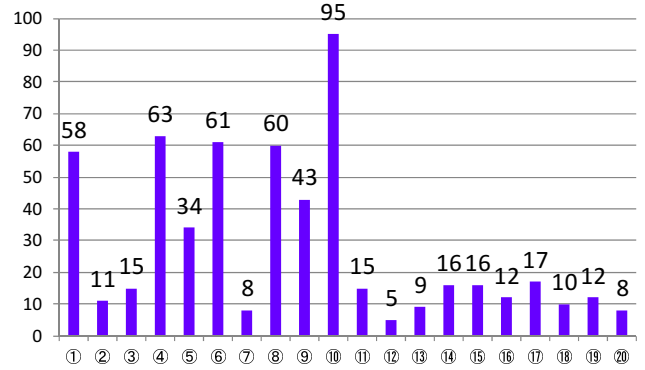
【図29-2】

小企業



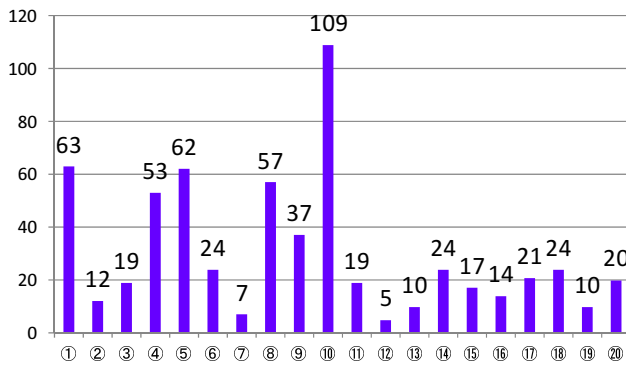
【図29-5】

建設



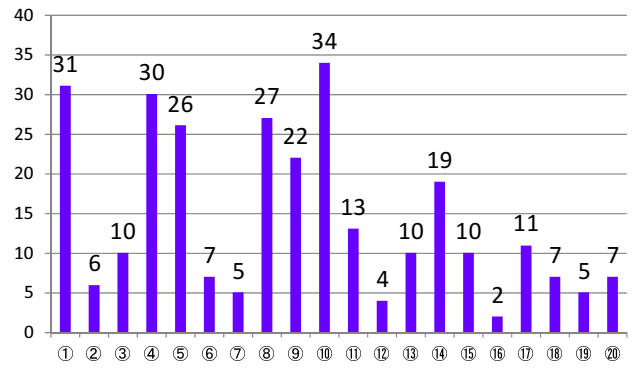
【図29-3】

中企業



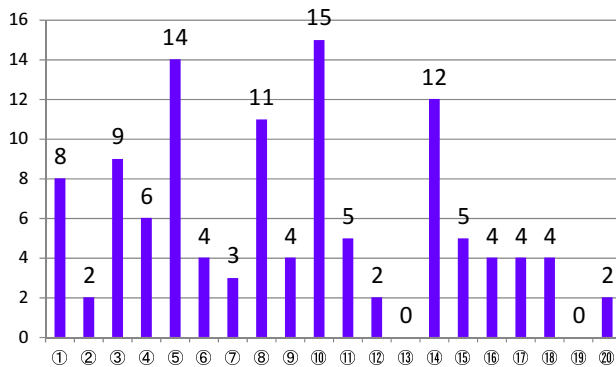
【図29-6】

製造



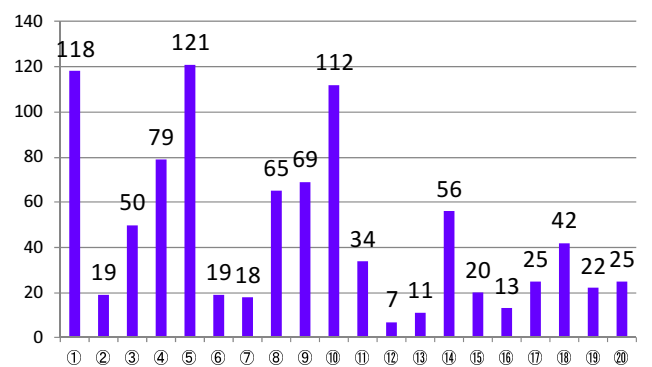
【図29-4】

大企業



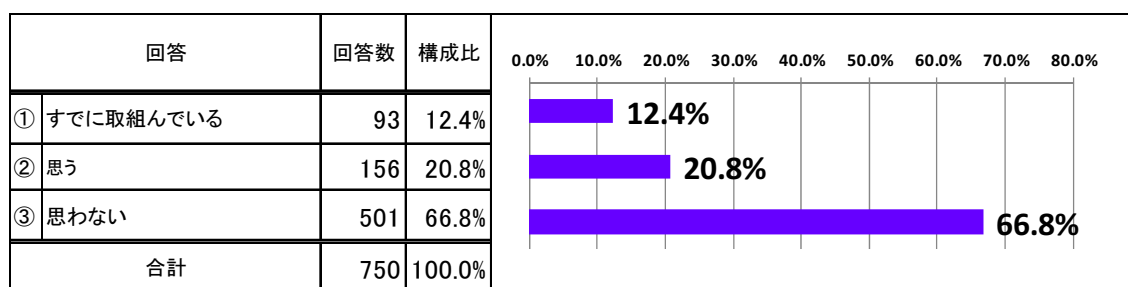
【図29-7】

卸小売サービス

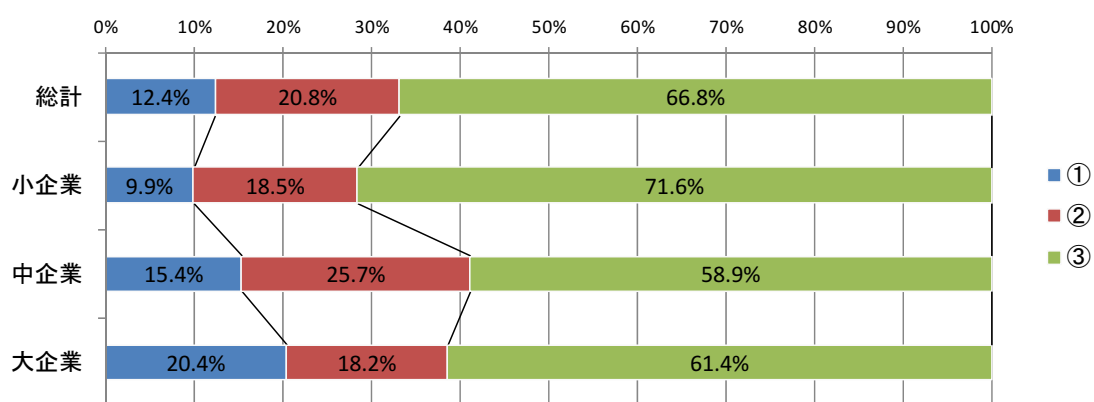


■ (30) 今後、食に関連した取り組みを行いたいと思いますか。

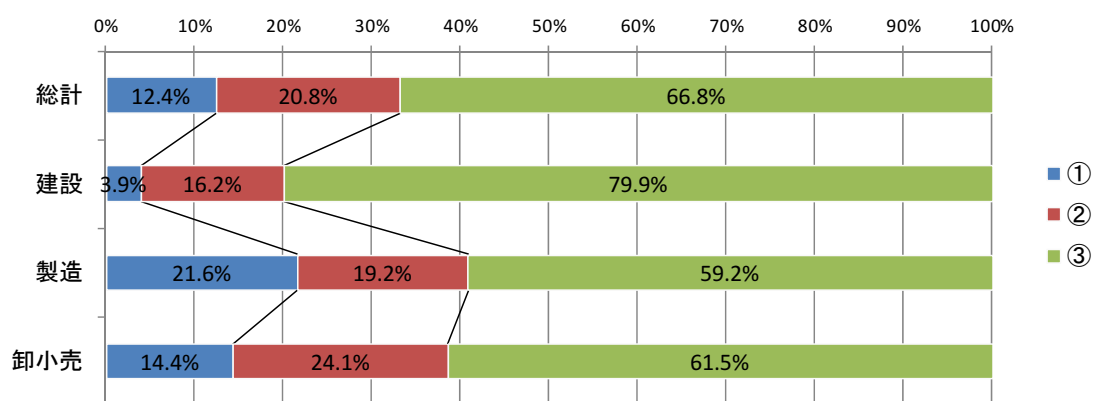
【図30-1】



【図30-2】

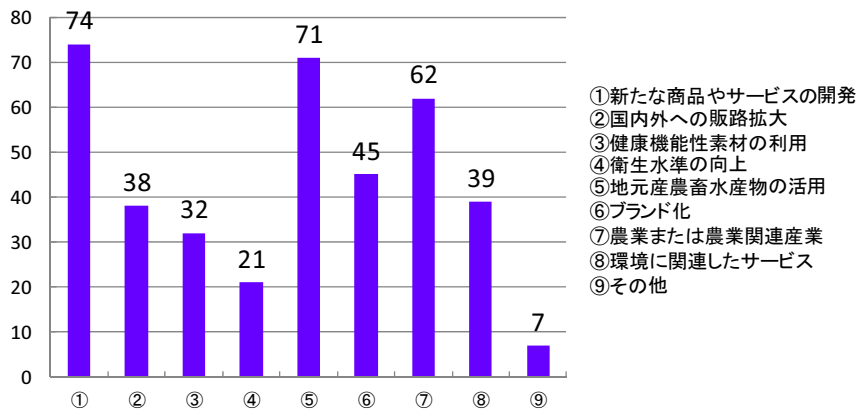


【図30-3】



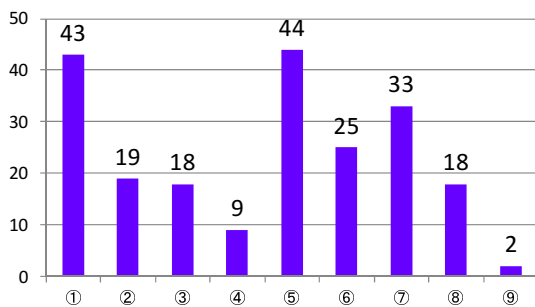
■(31) (30)で②と回答された方にお尋ねします。将来的に取組みたいことを、いくつでも選んでください。

【図31-1】



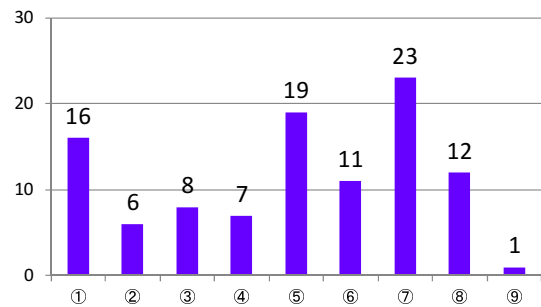
【図31-2】

小企業



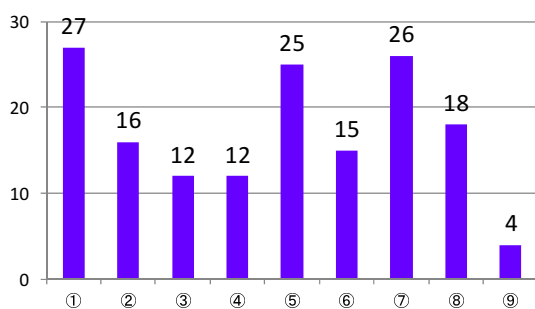
【図31-5】

建設



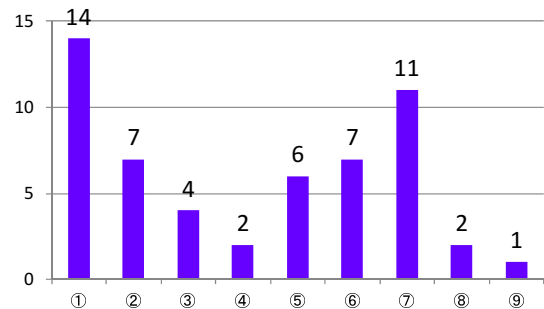
【図31-3】

中企業



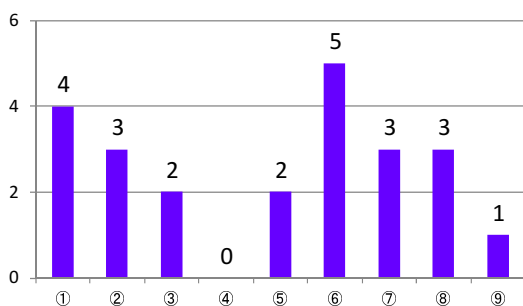
【図31-6】

製造



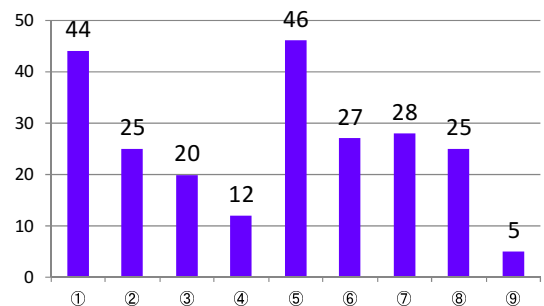
【図31-4】

大企業



【図31-7】

卸小売サービス



(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）。

(ア)事業者（企業、個人事業主等）

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）。（99件）

- ・大学・専門学校など進学率の上昇に伴って職人のなり手が減少しており、人材を確保するのが難しい状況。【建】
- ・建設業界全般的に人材確保が深刻な問題となっている。求人を出しても応募がなく採用ができない。【建】
- ・土木系学校卒の新入社員や中途採用など、施工管理の資格をとるのに有利な人を募集している。応募してくる人はいるが、こちらが求める人材の応募はない。【建】
- ・トラック業界では運転者が不足しており、新聞とハローワークを通じて求人募集を出したが、全く応募がない。繁忙期は他社から人を借りたい場合もあるが、東京オリンピックが影響しているのか、この地域に技術者が少なくなっている。【建】
- ・都市部に仕事があるため、都市部に人が集まる。帯広でも都市部へ人材が流出している。【建】
- ・現場経験のある人材でないと現場を統括することが難しいので、現場を総合的にサポートできる人材が欲しい。【建】
- ・業務内容は国家資格が必要となることもあり、若い人材でなくてもいいが、募集をかけてもなかなか応募がない。また、アルバイトやパートでは業務の補助はできても、主となってやることは不可能。【建】
- ・ハローワークや求人情報誌に情報を出しても、応募は1件しかなく、未経験の年配者であったため採用を見送った。仕事はあるが人材不足で対応できていない。【建】
- ・人材を増やしたいが、特殊な技術資格が必要になる職種であるため厳しい。普通のやり方では人が集まらない。【製】
- ・総務系の人材は足りているが、現場での人材が不足している。大学を卒業してすぐ現場に配置することはなかなか難しい（大学生は嫌がる）ため、高卒者が中心となっているがその部分の人材が足りていない。【製】
- ・製造ラインの管理者と作業してもらおうパートさんを常時募集しているが、なかなか集まらない。ただ、オホーツク方面と比較すると、十勝は相対的には人が集まりやすい。【製】

- 営業を募集しても人が来ない。若い人には営業という仕事に対する拒否感があるようだ。同業者と話していても、同じ話を聞く。【製】
- 人手不足が深刻化しており、従業員の残業により仕事を回している状況。その一方で、働き方改革により従業員が働ける時間が短くなっており、人材の確保が急務。【卸】
- 商品を増産するためにパートを募集しているが全く人が集まらない。【卸】
- 販路拡大のため営業する人材を募集しているが、全く応募がない。【卸】
- とにかく人手不足が直近の課題。従業員の総数は増えているが、正社員数は5年前より減少している。扶養手当内の勤務を希望しているパートが一番多いが、最低賃金の上昇により、パート全体の労働時間が減少しており、その分、人を増やしている。【卸】
- ハローワークなどにパートの求人を出しても、まったく反応がない。今いる職員が退職したら業務を続けられるか心配。儲かる仕事でもないのに、簡単に賃金も上げられない。【卸】

○業界として魅力に乏しい。(14件)

- 建設業は3K・5Kとまだまだイメージが悪く、母親が特に就職先として認めないケースが多い。仮に就職してもすぐに転職を勧めるので、母親を取り込まなければ難しい。【建】
- 若い世代を中心に建設業全体に先行き不安を感じる状況にあるように思われる。将来性や魅力のPRが必要。【建】
- 建設業は縁の下の力持ちの仕事をしていて、例えば災害があったときでも、テレビでPRされるのは消防や警察が多く、建設業がなかなかPRされない。親の世代にとっては、建設業はイメージが悪いため、子どもに対し就職先に勧めない。【建】
- 度々、マスコミなどで、業界の長時間労働など過酷な労働環境が問題視されてきており、新卒の学生などから敬遠される要因となっている。【卸】

○若手人材が定着しない。(15件)

- 自治体が中途採用で技術者を募集するので、やっと一人前になった者が辞めてそちらに行ってしまう。一人前になるまで資格取得や勉強などに10年で5千万円は最低かかるため割に合わない。【建】
- 若い人材を雇用しても3年ほどで独立、あるいは、条件の良い会社へ転職してしまう。【建】
- 建設業関係は3年～5年の経験が必要となるが、つい先日も資格を取得した途端に辞めてしまった従業員もいた。【建】
- 当業種については、技術職であり、技術を身に付けるまで3年かかる。一度勤めたら5年以上は働いてほしいが、最近はすぐやめてしまうのが課題である。現在、勤務している(残っている)職員は全て10年以上の勤務。【製】

- ・60歳定年後に嘱託職員という形で雇用しているが、いずれ若い人に業務を引き継いでいかなければならない。その場合、何年か前に雇って徐々に継承していかなければならないが、人を1人増やすことは大きな支出になるし、最近だとちゃんと定着してくれるかどうかもわからないため判断が難しい。【製】
- ・採用しても3年以内に辞めてしまうことが多い。特にここ数年は公務員への転職が増えている。【卸】
- ・複数の大学と共同研究を行っていることから、最近では共同研究の大学などからの理系女子の就職が増えている一方、ヘッドハンティングにより転職する技術者の男性職員が増加傾向にある。【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。(14件)

- ・以前は経理や運搬作業などを行う従業員がいたが、売上が減ってきていることから、人員を確保する余裕もなく、今いる従業員で作業を兼務している。【製】
- ・人材確保には、給与面など福利厚生改善が必要ではあるが、現在の売上などから考えると厳しい。【製】
- ・人件費を払える売上がないため、営業にも回れていない。【卸】
- ・少子高齢化で仕事・売上ともに減少傾向で従業員も雇えない(雇うほど仕事がない)状況である。【卸】

○人材を育成・確保する方策が必要である。(33件)

- ・今の就職希望者は収入よりも休暇の取得を求める人が多いので、入社した最初のうちは残業もさせず休暇もフリーで認めている。【建】
- ・全道的にインターンシップを受け入れており、業界としても努力している。【建】
- ・工業高校、農業高校の土木科学生を対象として、建設事業に関する理解を深める講座を実施。学生だけでなく保護者にも案内し、民間企業だけでなく行政機関など建設事業に関わる関係機関とその役割を説明し、業界全体への理解を深めることにより就業希望者の獲得につなげている。【建】
- ・従業員は高卒が多く、以前は、工業高校や農業高校の土木系学生を対象としていたが、対象範囲を広げ、普通科も対象としたため増えたと思う。【建】
- ・会社で資格取得費用を負担するなどしている。【建】
- ・異業種(百貨店)からの講師派遣、接遇、人事評価、企業理念の共有などをテーマに研修を実施している。【建】
- ・新卒採用は毎年行っている。また、人材の確保先としては高等技術専門学院が多い。【製】
- ・60歳定年で再雇用は原則65歳までの再雇用制度を整備している。ただし、会社側が望み本人も良いということになれば、65歳を超えても常勤として雇用している。【製】

- 社員教育は、社内の現場業務を通じて実践的な育成を行っている。社員には会社全体を俯瞰する力を身につけさせたい。会社の業務がどう回ることで業績が上がり自分の給与の財源となるのか、そういうサイクルを意識して業務に精励することが必要。【製】
- 合同説明会への参加など、人材確保に向けた投資を積極的に実施している。【製】
- 身内採用を強化しており、現在の営業担当からの繋がりや営業職を採用した場合、現担当者が退職する場合でもスムーズに引継ぎが出来る。身内採用の場合、通常よりも待遇を良くするようにしている。【製】
- 人材育成は OJT のほか、講師を呼んだ社内研修や外で実施されるセミナーへの職員参加などを実施。【製】
- 採用活動は主に自社媒体で行っているが、イベントの際、アルバイトとして雇った学生の繋がりや業務に興味をもってもらった人を採用することもある。【卸】
- 安定した人材確保のため、以前は中途採用が多かったが、昨年からは新卒採用を実施している。【卸】
- 人材育成では、営業職は最初の2年間を新人と定義し、定期的に研修を行っている。通常は集合研修だが、北海道は広いため Web 研修も取り入れている。また、朝礼時に本社から全国の営業所へ映像発信を行うなどしている。【卸】
- 人材育成では、自社で行う社員研修のほか、親会社や同業者グループが行う研修に参加させている。【卸】

○人材育成が十分に行えない（課題がある）。（17件）

- 技術的な面で新たな資格の取得促進や情報の更新など積極的に人材育成を行いたいが、社員に時間の余裕がなく業務が優先となってしまうため、なかなか進んでいない。【建】
- 人材育成はこれから事業を行っていく上での先行投資だと考えるが、資格を取らせるために100万円以上の投資をしても転職などで無駄になってしまうのはやりきれない。【建】
- 本当はもっと職員を研修に行かせたいが、現場を管理できる人が少ないため、長期不在になると現場を回せなくなるというのが大きな課題。【製】
- 人材育成を行いたいと思っており、経済団体の研修などに参加させている。社内業務というより、管理運営を適切に行えるような人材育成をしたいがどのような方法が良いか悩んでいる。【製】
- 技術の伝承が課題。昔のように、「先輩の技術を盗め。先輩の背中を見て覚えろ。」では人は育たない。【製】
- 一番の課題は人材育成。人材確保はできているが育成が難しい。経験はなくても良いが、採用後に社内でスキルを上げるよう教育しても、思うようにいかない面もある。【卸】

- ・技術力の向上を図れるよう、業務ごとの研修や、技術力アップと技術資格の取得に取り組めるような環境作りを行いたい。【卸】

○採用方法など人材確保に悩んでいる（課題がある）。（32件）

- ・土木科学生だけでは足りず、普通科学生で業界に関心がある人まで対象を広げて採用し、採用後に時間をかけて専門技術職に育成するという動きも業界内では出てきており、そうした場合の時間や経費面での企業負担も増えている。【建】
- ・就職サイトで募集しているが、こちらが求める人材は集まらない。以前は新聞やフリーマガジンなどで募集していたが、効果がなく、経費がかかるためやめた。【建】
- ・人材の確保に向け、インターンシップなど行いたいけどどこに聞けばよいかわからない。【建】
- ・民間の職業紹介会社の利用も検討しているが、費用対効果の面で不安がある。【建】
- ・合同企業説明会や、ハローワークを利用しているが人が集まらないため、昨年から自前で高校や大学などに訪問し自社PRを行っている。【製】
- ・今の若い人の多くは、残業をしてまでお金が欲しいと思わない。お金より余暇という風潮。【製】
- ・就活サイトは一度データを入力すると沢山の企業へ簡単にエントリーが出来るしまうので、ヒット率が低い。自社ホームページにエントリーシートを載せ、応募フォームから申し込んでもらうとヒット率が高い。【製】
- ・募集枠に対して選抜できる規模で応募はあるが、地元高卒が多く、大学卒の応募はない。【卸】
- ・土日が書き入れ時のため、人を雇おうとしても土日勤務の条件で合致することが少ない。【卸】
- ・ノウハウや技術が必要な仕事であり、未経験者の採用は困難。【卸】
- ・建物を作るような一般的に知られている業界ではないため、応募してこないのかもしれない。今はハローワークしか使っていないため、募集方法を目に留まるような形で工夫していきたい。【卸】
- ・人手不足の余波か、十分な吟味ができないまま雇入れした結果、トラブルに至ることもある。労使それぞれの立場で意識の隔たりが大きいと感じる。【卸】

○今後見込まれる人材不足に取り組むための方策が必要である。（既に取り組んでいる。）（52件）

- ・人材不足に対応し効率を上げるIoT施工の計画をしたいが、初期投資がかかることに加え手頃な規模のものがない。【建】
- ・AIなど新技術の活用について、大型事業実施の際には自動運転機械の導入などによる工期短縮など、スケールメリットが考えられるが、地元中小企業が受注するような工事においては、そうしたメリットを生かす機会が想定されず、導入に踏み切れない。【建】
- ・人材不足への対応は、高齢者の雇用や女性の積極的な採用に取り組みたい。【建】
- ・労働力の確保のため、今年からベトナム人の実習生を採用している。【建】

- ・内部環境の改善をしないと人が集まらないため、環境改善に取り組んでいる。【建】
- ・3Kのイメージが定着している飲食業界で正職員を確保することは難しいため、高齢者が働きやすい職場づくりに努めている。高齢者は、注文をとるハンディターミナルの操作や、会計のレジスターの操作が苦手である一方、業務開始前の準備や閉店後の片づけ、あるいは業務中の食器の片づけなどは高齢者でも十分対応可能である。こうした仕事の切り分けができれば、高齢者が戦力として活躍でき、さらに現在働いている従業員の負担軽減、離職防止につながる。【製】
- ・当社の女性割合は3割で、女性の積極的な採用に取り組んでいる。ただ女性の管理職が少ないため、今後はどんどん上に上げていく方針。【製】
- ・定年退職した人を、お互いの同意のうえで週2～3回のパートとして再雇用している。最近はフルタイムパートもなかなか集まらないので、今いる職員をパズルのように組み合わせてシフトを組んでいる。【製】
- ・ベトナム人やインドネシア人の外国人実習生を労働力にしている。【製】
- ・生産管理は、将来的にAIを活用できないかと期待している。【製】
- ・これまでは女性の事務員が多かったが、最近は女性活躍社会の動きもあり、女性＝事務といった風潮はなくなりつつあると思う。【卸】
- ・事務の効率化の観点から、ペーパーレス化を導入している。以前に比べ、郵便でのやり取りが大幅に減り、郵送料が削減できたほか、取引先からも大変喜ばれている。【卸】
- ・人材確保のためには、給与や福利厚生などの改善が必要であるが、現状の売上では資金的に厳しい。【卸】
- ・65歳以上の雇用を積極的に行うなど、定年の延長などを考えなければならないと考えている。【卸】
- ・今後は手当など福利厚生制度も拡充し、とくに勤務期間の長い従業員に還元(優遇)することで、やりがいをもって続けてもらいたい。【卸】

○働き方改革に取り組んでいる一方で課題もある。(26件)

- ・働き方改革として、休暇取得の促進に取り組んでいるが進まない。【建】
- ・働き方改革の一環で、工事受注の際にも休日の確保が求められるが、日雇いの作業員の待遇確保のため、事業者側で賃金への配慮などの対応が必要となっており、経費面での負担が増している。【建】
- ・週休2日制はなかなか難しい。元請業者が土曜日に発注をしてくるところがあり、自社の努力だけでは働き方改革に取り組むのは難しい。【建】
- ・近年、ダブルワークをする従業員が増えているが、国は、個人や企業が勤怠管理をすべきとの姿勢。企業が管理することに限界がある中、従業員の健康・生活を守るためには、労基などがしっかり対応しなければならないのではないかと感じている。【製】
- ・これまで、休祝日は必ず会社を開けていたが、従業員のことを考えれば、休みにすることも必要。今回のゴールデンウィークでは2日間臨時休業にした。【建】

- 昨今テーマになっている働き方改革については、機械化などを通じて余力を生み出し、休暇の取りやすい体制にしていきたい。【製】
- 働き方改革の前から、柔軟な労働契約の仕組を構築してきた。以前、心の病でフルタイム勤務が難しい職員について、契約社員という形で時短勤務制度を取っていたが、当社に欠かせない人材となったため、勤務時間はそのまま正社員として雇用できるように規約を改正した。また、過去にそのような職員がいた場合にも、職場へ戻りやすくするための休職制度を設けている。【卸】
- 働き方改革の影響で作業効率化が求められている。今まで手書きだった領収書を印刷・出力できるようにしたり、電話で受けていた受注を本社で開発した受注システムに変更し、注文先がシステムで入力すると自動集計してくれるなど、作業の効率化を図っている。【卸】
- 働き方改革を進めたいが欠員のため、なかなか進まない。【卸】
- 働き方改革を踏まえて遠方への営業を避け、購入相談なども予約制を導入した。最初はクレームもあったが、予定通りに来店してくれた方への記念品贈呈などにより現在は定着しているように感じている。【卸】
- 働き方改革については、極力残業はしない、明日出来る仕事は明日やるなどの取り組みで環境の改善に取り組んでいる。【卸】

○後継者がいない（育成について課題がある）。（25件）

- 後継者がいない。自分が創業者であるため会社をたたむことも検討している。【建】
- 後継者は決まっているが、まだ経験不足。もうすこし自分がトップでやっていく。【建】
- あと2年で60歳になるため、後継者をどうするか今後の課題。娘が2人いるが継ぐ予定はない。今後、経営が厳しくなってきたら、廃業するか、どこか大手企業にM&Aされるかなどを考えなければと思っている。【製】
- 後継者については、孫に継いでもらいたいと考えているが、事業が軌道に乗らないと難しい。【製】
- 中小企業の経営を受け継ぐのは絶対的な覚悟が必要。覚悟に尽きる。中小企業には、ヒトもモノもカネもない。何も無い状態を受け止めて、絶対に投げ出さず持続させる覚悟が必要。【製】
- 後継者について、従業員で会社の負債が無ければ承継しても良いという意向を示している社員がいる。子どもが後を継ぐよりは、意欲のある社員がいるのであればその方が良いと思っている。【製】
- 後継者は決まっているが、育成に時間がかかっている。【卸】
- 事業承継税制など、優遇制度も出てきているが、承継までの期間中の株式管理など複雑であるほか、出口戦略が描きにくい。中小規模の事業者からすると、もっと簡略化が必要だと感じる。【卸】
- 跡継ぎはおらず、他の同業者から営業権の譲渡要請や共同運営の相談など、様々な打診を受けている。【卸】

○従業員が高齢化している。(14件)

- 業界で働く者の高齢化に伴い技術の継承が進まない。【建】
- 工事書類の作成に IT 技術が必要になり、高齢化が進んでいる技術者には負担となっている。【建】
- 技術者(大工)の高齢化により作業効率下がっているため、外注が増大している。【建】
- 長年勤めているベテランのパートさんが高齢になっており、若い人を育てないといけないと考えているところ。【製】
- 同業他社も従業員の高齢化が進んできており、若い人材を確保しなければと考えているが、人員を雇える売上がないため、雇えない状況。【製】
- 熟練技術者が高齢化していく中で、職員の年齢バランスが悪く、うまく技術の継承が出来ていない現状。【卸】
- 業界内では高齢化が問題となっており、組合への入会も減少してきている。【卸】
- 現状では影響はないが、雇用しているドライバーの年齢層が上がってきている。【卸】

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)。(49件)

- 新規開拓に向けた営業活動は特に行っていないが、実績を積み上げていく中で信頼していただき、顧客先から別の仕事を紹介いただくなど、微増ではあるが売り上げが拡大している。【建】
- 平成28年の台風被害で復旧需要があったことと、公共関係で大型建物の建設が続いたため、売上はここ数年で大きく伸びた。また、以前は2月~5月くらいは暇であったが、最近は養生技術が進むなどして、通年で仕事が出来るようになってきている。【建】
- 農業施設の電源設備の接続など、農業関係で売り上げが堅調。【建】
- 台風被害からの復旧工事や大型建築工事などの関係で、出張で帯広に来る人が増えており、お土産に商品を購入していく。【製】
- 主にアジア圏からの観光客の需要が伸びることで、顧客や販売先が増え、売り上げが増加している。【製】
- ネット注文や、注文後も顧客と SNS を通じた意見交換など、注文から納品までの顧客との密接な対応やスピード感が同業他社との差別化になっている。全国から注文を受けているとともに、さらに近年リピーターも多くなっており、売り上げが毎年伸びている。【製】
- 会社を15年やってきて、ノウハウが積み重なってきた事により類似の作業であれば短時間で出来るようになった。結果的に、同じ人数でこれまで以上の依頼に対応することが可能となった。【製】
- 補助金を活用した設備投資を行ったことで、生産性が上がり売上が伸びた。【製】
- 特に農業団体からの発注が多く売り上げは上昇傾向。平成28年度の台風の際は台風以降注文がパタッと止まって大変だった。十勝は農業が駄目だと厳しい。【製】

- 地元産原料を使用するかどうか、販売先のニーズに合わせた対応をしている。販売先が増えているため、売上は伸びている。【製】
- 他社と合併したことによる単純な売上増もあるが、安定した売上が積み重なってきたことと、既存の顧客からの紹介や、自社 Web を見て依頼が来るようになったことなどにより売上が伸びている。【卸】
- 車の販売台数は全国的に見て過去最高となっており、先行きが明るいものと感じている。それに伴い自社についても増収が続いている状況。【卸】
- キャッシュレス化による電子決済対応機器を導入する業者が最近多い。【卸】
- 元々PB 商品提供と、物産展への出店販売をメインに商品生産を行ってきたが、最近では OEM 生産や原料・一次加工品の販売を強化してきた効果もあり、取引先が増え、売上は上昇傾向となっている。【卸】
- 少子高齢化やコンビニの普及により、需要は少なくなっており、業界が再編された。その結果、ある程度仕事がある状況。【卸】
- 派遣業、サービス業の世間の認知度は上がってきていると感じており、首都圏に本社がある企業が地方に進出してきていることからビジネスチャンスは広がってきているのではないかと感じる。【卸】
- 写真撮影は、一張羅を着た特別な日から私服・普段着の今を切り取るものになった（市民化、インテリア化）。ここに伸び代があると考えている。【卸】
- 売り先の住み分けができてきたため、値下げ競争などの叩き合いがなくなった。売上は安定している。【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）。（36件）

- 業務量は得意先の建築業者の景気によって左右されてしまい、先行き是不透明。【建】
- 土木工事の発注件数（予算）が減っているため、受注できる仕事が減っている。【建】
- 労務単価や資材単価の上昇分を料金に転嫁しにくいなどの理由により先行きが不透明であるという不安がよく話に出る。【建】
- 少子高齢化が進行する中、後継者が不在、あるいは、退職した従業員の補充ができないなどの理由により、取引先の外食産業が店を閉めるケースが増えてきている。こうした状況を反映して、当社の売り上げが減少し厳しい経営状況にあるが、効果的な対策がないのが実情。【製】
- インターネット利用者の増加やペーパーレス化などによって、印刷関係の仕事は減っている。業界としても問題意識をもっている。【製】
- コンビニでお昼ご飯を買って職場で食べる人が増えており、地域の定食屋などが減少している。当社はこうした飲食店に食材を BtoB で卸しているため、売り上げが減少してきている。【製】
- 最近、仕入先が大手企業に買収され、取引から外れ売上が下がった。大企業は大企業から仕入れるため、我々のような零細企業に仕事が来ない。【製】
- 人口減少による市場の縮小、紙から電子媒体への移行などにより、印刷業は存亡の危機に立たされている。【製】
- 燃料高騰により仕入れ値も上がっている影響で、売上は若干下がっている。【製】

- ・取引先に対し値上げの話をした場合、他の業者に乗り換えられてしまう可能性もあり、慎重に話をしなければならない。【製】
- ・消費意欲の減少により、顧客が減り、業界の売上げ自体が減少傾向にある。【卸】
- ・少子化や若者の車離れによって売上げは下降傾向にある。【卸】
- ・とりまく環境は日に日に悪くなっている。現在の自動車は自動運転や衝突防止の技術が搭載されることによって各種センサーなどの制御が複雑化しており、ディーラーでしか整備できないようなものが増えてきている。【卸】

○競争が激しい（激しくなっている）。（20件）

- ・帯広市内は住宅地の空きが少なく、新たな住宅建設が進まない。分譲地などのまとまった土地は、大手が購入してしまい、参入する余地がない。【建】
- ・札幌圏から大手が参入し、価格競争となれば地域の小規模事業者は撤退を余儀なくされる。【建】
- ・外食産業は多様化が進んでおり、競争が激化している。【製】
- ・ネットを介して破格の値段で受注・納品する業者がおり、脅威となっている。【製】
- ・バブル崩壊後、売上げが減少する中、国の規制緩和により同業者が倍に増え、パイの奪い合いになっている。また、インバウンドをターゲットとした会社が参入してきており、売上げを奪われている。【卸】
- ・大型店の中に入っているところが生き残っており、単独店舗はどんどん減っている。【卸】
- ・個人で経営しているが、大手のフォトスタジオに顧客が取られている。【卸】
- ・帯広市内ではチェーンホテルの建設が続いており、小規模事業者にとっては厳しい経営環境にある。【卸】
- ・特に街中の飲食店は飽和状態であり、競争が激化している。【卸】
- ・日EU・EPA、TPPの影響で、ヨーロッパのクッキー、チョコレートなどの関税が、5~10年後には0%になり、スーパーやコンビニでの菓子、食品加工品の価格関税分は確実に下がるため、競争が激化する。【卸】
- ・外の人からは、帯広はエステや美容室、歯医者が多いと言われる。ホワイトニング・矯正など含めて、美容意識が高いのではないか。そのため、競争が激しい。【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）。（5件）

- ・現在は、景気も悪くなく売上も伸びているが消費税が上がった後が心配。【建】
- ・消費税増税に伴う需要の減退が懸念される。消費税5%→8%の増税の際と比べると駆け込み需要を感じない。また、前は納車が増税のタイミングをまたいだ場合、メーカーから増税影響部分についての補填があったが、今回はどうなるのかわからない。【卸】
- ・10月の消費税増税に向けて、設備機器を10%に対応しないといけない。【卸】

○公共工事などの業務発注量や発注の仕組みについて改善して欲しい。(8件)

- ・人手不足と資材の高騰に公共単価が追いつかない状況。見直して適正な単価にするべき。【建】
- ・受注者側の仕事量を踏まえて工期を柔軟に設定できるようにしてほしい。【建】
- ・現在は、台風被害の復旧工事により仕事が生まれているが、それが終わった後は、通年の雇用維持に向けた事業量確保が必要となる。【建】
- ・公共工事の減少に伴い大型事業が少なくなり、業務量が減少している。【建】
- ・地元企業優先の発注をお願いしたい。【製】

○経営などについて相談ができる相手がいる。(環境がある。)(92件)

- ・専門家(会計士、税理士など)に経営状況などの相談をしている。【建】
- ・金融機関や経済団体に社会保険の加入や決算資料作成などについて相談している。【建】
- ・他地域の同業種との交流があり、情報交換をしている。【建】
- ・金融機関にいきなり相談すると、同業他社と比較されてしまう可能性があるため、金融機関と話をする必要のある場合は、まず会計事務所と話を整理してから行うようにしている。【製】
- ・ロータリークラブに入っており、その中で情報収集などを行っている。一種の異業種交流であるが、そういった場で、経営上の悩みを共有している。【製】
- ・組合では月1回以上で会合を持っている。最近、原料が一方向的に値上げされたが、卸への要望活動を連携してやっていこうといった話をしている。ライバルというよりは仲間。【製】
- ・業界で人の貸し借りを頻発に行っており、他地域と比べて同業他社との繋がりが強く、人件費が抑えられている(札幌や釧路などの他都市では、人手が足りない場合、メーカーに頼んで人を派遣してもらっているがその分人件費がかかる)。
- ・経済団体における異業種との交流を通じて意見交換をしている。【卸】
- ・同業者と業務効率化の仕方や販売先、新事業に関して情報交換している。【卸】
- ・取引先や得意先などから声掛けをして、異業種の勉強会を不定期に開催している。【卸】
- ・同業他社に人材育成や業務改善の手法などを相談することが多い。十勝帯広という地域は横の連携が強く、こういったことも話せる環境。他地域はそうではないと聞く。【卸】

○経営などについて相談ができる相手がない。(環境がない。)(18件)

- ・特に必要としていない。【建】
- ・個人で経営してきたため、相談できる相手はいない。【製】
- ・以前は税理士などに相談していたが、今は相談できる相手はいない。【製】
- ・自社にしかない技術を持っており、大手企業からの仕事依頼も受けている。そういった意味では、他に頼らない経営ができているため、特に他社に経営の相談をすることはない。【製】

- ・結局最後は自分で考えなければならないので、金融機関や税理士など他者を交えても仕方ないと思っている。【卸】
- ・専門性の高い業種であるので、他人に相談をすることはない。【卸】

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）。（16件）

- ・アジアでの北海道ブランド力は強い。何か十勝のものを使い向こうで商売できないか考えている。【建】
- ・販路拡大を目的に管外に土地を購入した。新たに営業所を作る予定。【建】
- ・最近、新商品を開発した。既存の商品を含め、十勝地域内で販路を拡大していこうと考えている。【製】
- ・国内は人口減少していくので、海外への販路拡大を考えている。北海道ブランドが通用する、アジア圏が良いと思う。【製】
- ・今後販路をさらに拡大するため、営業力強化に力を入れ、仕入先を増やして行きたい。【製】
- ・他都市への営業を拡大したいと思っている。【卸】
- ・流通企業の協力を得て全国のスーパーでの取り扱いが始まっており、今後伸びていく見込みであるが、さらに拡大させたい。【卸】
- ・卸先への運搬に人手を取られ、なかなか営業に行けない。人手を増やして営業に力を入れ、販路拡大を目指していきたい。【卸】

○販路開拓に課題がある。（15件）

- ・新たな取引先を模索しようと思っても、基本的に業者ごとに発注先が固定化されており、取引先の取り合いとなることは相互に避けている。【建】
- ・人材が確保できないため事業の拡大（販路拡大）は厳しい。【建】
- ・現在、全道に商品（食品）を販売しているが、一度道央に商品を持って行ってから展開するため、消費期限の問題で取扱量が少量に留まっている。現在、冷凍状態で提供できないか検討しており、これがうまく行けば販売量が大きく増える。【製】
- ・お客が首都圏に多いこともあり、市場調査がまだまだ不十分だと感じている。【製】
- ・商談先が、今まではスーパーだったが今はコンビニやドラッグストアなど多岐に渡っている。商談先が増えた一方、卸先はほぼ全て商社になっている。手数料が高くて大変。【製】
- ・販路拡大の取組みとして、商談会やホームページ、SNSの活用を行っているが、思うような効果が得られていない。【製】
- ・海外展開は現在模索中だが、日本で作ったものを持っていくと高くなり、現地法人を作ってもコストが膨大になるため、権利ビジネスが良いと考えている。ライセンス契約をした機械が現地でどんどん生産されるようになってくれば、ロイヤリティーが入り、これにはほとんどコストがかからないため利益になる。リスクが低い方法だと考えている。【製】

- 娯楽の多様化によって車が単なる移動手段と考える人が多くなってしまったため、うちのような工場に預ける人は少なくなった。若者を含めた顧客の開拓が必要。【卸】
- 販路を拡大していくための新しい視点や人脈を持った、営業が必要。【卸】

○商品開発を進めている（関心がある）。（11件）

- 他社と差別化を図るため製品開発や技術開発を進めている。【建】
- お客からアイデアの掘り起こしをして、ニーズを把握し、新たな商品開発をこれまでも進めてきたが、今後もさらに取組みたい。【製】
- 残渣物の活用をもっと図らなければならない。十勝産原料を使っており単価が高いため、何とか付加価値をつけて販売したい。【製】
- 地元食材を使ったデザートや麺類の商品開発などを検討している。【製】
- ギフト商品など利益率の高い商品開発を行い販売していこうと考えている。【製】
- 現在のメニューだけに留まらず、新たにメニュー開発をしていきたいと思っている。【卸】
- 今後飲食店などの他分野にも販売域を広げるほか、他企業との連携を強化して、新しい商品やサービスを提供していきたい。【卸】

○商品開発に課題がある。（12件）

- この地域で新たなサービスを実施するためには、大都市に本社がある同業者と戦わなければならないが、色々な調達コストは本州の方が安いので、戦っていくのは大変。【製】
- 新しい商品を開発し、いざ販売しようとなると何らかの設備が必要となってくる。資金的な問題もあるが、当社の規模で様々なものを作っていると機械の稼働率が落ちてしまう。設備稼働時間を増やすとなると、交代制勤務などの体制構築が必要となり大変。【製】
- 商品開発にあたっての、市場調査（客が求めているもの）が十分でないことが課題。【卸】
- 人口減少の中、よほど新しいことに取り組まなければ売り上げ増加は望めない。他業者も同様の認識。だが、新たなことに取り組もうにも、そこに充てる人員がいないので、結果的に拡大できない。【卸】
- 商品化に向け様々検討しているが、商品化に至るものは少なくなかなか難しい。【卸】

○効果的な情報発信をする必要がある。（検討している。）（18件）

- 仕事（作業）に魅力を感じてもらえていないので、何か伝わるような情報発信を検討したい。【建】
- 地域貢献などを通じ実際の建設業をメディアに取り上げてもらい、災害時の作業やその必要性など、子どもを含め一般の人に対して理解してもらうような情報発信に取り組む必要がある。【建】

- 会社は自己資本比率50%以上あり、経営は順調であるが、会社のPR不足であると感じているため、動画共有サービスを利用した会社紹介ビデオを作成した。ホームページのリニューアルも予定しており、会社のPRに努めていきたい。【製】
- 北海道内で就職する場合、札幌勤務を希望する人が圧倒的に多い。採用活動をしていても、札幌に支店があるかといったことを聞かれる。若い人にとって札幌は便利。十勝・帯広に住むことの良さを、行政だけではなく企業と連携して発信していく必要があると考えている。帯広も良いと思ってもらえるような取組みが必要。【製】
- 数年前にホームページを全面リニューアルし、情報発信をより強化したことで、お客さんの前さばきが出来るようになった。全国から問合せがあるが、ホームページを見て合わないなと思った人は連絡が来ない。その分、サービスが必要な方に注力できるようになった。【製】
- 産業廃棄物処理業を行っているが、どうやったらPRできるか悩んでいる。どこに発信すれば顧客に届くのか情報がほしい。【卸】
- この業界の認知度が低いので、社会に対するやりがいや会社の福利厚生、休暇取得率など、会社の環境の良さを積極的に発信する必要があると思っている。【卸】
- まだまだエクササイズの体に与える影響を理解してもらえていないのが課題であるため、エクササイズの魅力や快適で居心地の良い体になることの良さを伝えて売上を伸ばしていきたい。【卸】
- 職場見学について随時受入をしている状況ではあるが積極的に取り組んでおらず、情報発信をもっとしていかなければならないと感じている。【卸】

○設備や車両の更新を予定・検討している。(20件)

- GPSなど新しい技術へ対応するための測量機器の更新は随時進めている。【建】
- 機器の更新をしていきたいと考えてはいるが、少しずつしか進まない状況。【建】
- 時期は未定だが、現在使用している機械設備を更新しコンパクトにしたいと思っている。【製】
- パソコンや印刷機、看板製造のための機械設備などは、5年程度毎に更新をしている。また、新たな技術を使った機械が必要になるときは、需要を踏まえ購入又は外注する。【製】
- 試験器具や車両については定期的に更新している。【卸】
- 社屋は約30年経過しており設備も特注品が多く、1,000万円クラスの更新を随時行っていく予定である。【卸】

○施設・設備が老朽化、狭隘化している。(18件)

- 建物や施設の老朽化にともない設備更新が必要となっている。【建】
- 現在の事務所や工場は築40年経過し、老朽化のため建て替えを考えている。【製】
- 建物が老朽化してきたこと、また機器導入により手狭になったことから、敷地内に新たに工場を建築しようと考えている。【製】
- 事務所が古くなってきたので移転も検討しているが、具体には決めかねている。【卸】
- 現在の建物が50年近く経過したもののなので、建替したいと考えている。【卸】

- ・現在の店舗はテナントであり、約 30 年経過して老朽化している。【卸】

○土地、施設設備の投資を予定・検討している。(31件)

- ・土地が手狭なため、人材不足が解消し売上も上昇に向かえば購入したいと考えている。【建】
- ・営業力を強化し他地域に営業所を作りたい。【建】
- ・事務所が手狭になってきているため、新たな事務所を建てる予定であるが、時期は未定。【製】
- ・建物や設備が老朽化しているため、5年以内には増築を考えている。場所は、創業当時からいるこの場所が理想だが、工業団地も含めて検討したいと考えている。【製】
- ・今後、新たな設備導入を考えている。品質の向上や作業の効率化が図られると期待している。【製】
- ・補助金を利用し、作業の機械化や施設の建て替えを検討している。【製】
- ・現在は借地・借家で手狭になっているため、新たな用地を探しており、敷地面積 500 坪くらいで、出来れば居抜き物件を購入したい。【製】
- ・土地の賃貸借契約が終了するため、その土地を購入する予定。【製】
- ・事業所を集約するため、土地や建物を含めた設備投資を考えている。【製】
- ・生産量を増やすというより、労働生産性の向上に繋がる設備投資を考えている。減価償却と、設備導入による人件費などのコスト削減を比較して、効果があるかどうかを検討している。【製】
- ・現在、別々の商品（食品）を同じ冷凍庫で保管しており、衛生面で問題が出る可能性があることから中古の冷凍庫を入れる予定。【卸】
- ・写真を加工する機器を購入し、生産性を上げて、取扱量を増やして行きたい。【卸】
- ・売上も増加しているため、設備投資で生産力拡大を考えている。【卸】

○設備投資の予定はない。(20件)

- ・今のところ現在の設備で充分であり、設備投資の予定はない。【建】
- ・今のところ現在の設備が老朽化してはいるが稼働しているので、設備投資の予定はない。【建】
- ・工場を移転したばかりであり、しばらく設備投資の予定はない。【製】
- ・自分の代で会社を閉める可能性があるため、現時点では大規模な設備投資は考えていない。【製】
- ・倉庫を探していたが、最近借りることが出来た。そのうち倉庫を所有したいと考えているが、契約期間の関係でまだ設備投資する予定はない。【卸】
- ・新たな倉庫を新增設する意向はない。物流がよいため、札幌の間屋に夕方までに発注すれば翌朝までに届く。【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。(18件)

- ・20 年以上使用している工場なので改修などを行いたいが、仕事が減少してきている状況で、金額が大きすぎて返済の目処が立たない。【建】

- 受注業務が主であり、投資の回収の見通しが立っていないため投資ができない。【建】
- 設備投資を検討できる余裕がない。余裕があれば従業員の賃金を上げたい。【建】
- 設備が老朽化しており、HACCPが義務化された場合には基準を満たせない可能性がある。ただ、売り上げが少ない中、銀行から融資をしてもらって設備を更新することは難しい状況。【製】
- 設備が老朽化しており、年間売上より高い設備投資には、なかなか金融機関から融資を受けられない。【製】
- 新たな営業拠点の整備を検討しているが、資金調達などの理由から具体化していない。【卸】
- 建物が老朽化しているが、売り上げの見込みがないため改築はできないので照明のLED化や外壁などの改修をしていく予定。【卸】

○他企業との連携・マッチングを進めている（関心がある）。（23件）

- 工事の増加が見込まれない中、設備投資に費用をかけられないので、同業者と機械の共用や地域との連携を考えたい。【建】
- 異業種企業と連携し、太陽光パネルのリサイクル新規事業を行いたいと考えている。【建】
- 大学や他の企業（住宅メーカー）と連携し、再生エネルギーの活用について検討したい。【建】
- 利益率が良い商品を作りたいと思っており、仕入れ先とは今後も連携したいと思っている。【製】
- 工務店と連携し、夏休みに合わせて木材のイベント教室を行った。家を買うとなった時、知名度がないとなかなか発注しづらい。【製】
- 現在は札幌の事業者と一部業務提携を行っている。【製】
- 自社が繁忙期で対応困難な場合や自社で対応できる機器がない場合など、他社に仕事を回して業界で上手く仕事をシェアしたい。【製】
- 同業者での機械のシェアが必要になってきており、どうにか出来ないか考えている。設備は高く、毎日稼働するものではない。各会社で稼働率の悪い機械をもってもコストが嵩むだけなので、各々が違う機械を持ち、自社で出来ないものは外注することでそれぞれの機械稼働率を上げた方が良い。【製】
- 農業関係事業者などとタッグを組み、十勝産食材をプッシュしたメニュー展開を行いたい。【卸】
- 広小路やそれより北側のお店でも、独自路線で元気のある飲食店があるので、それらの人達と連携して何かできたら面白いと考えている。【卸】
- 宅配事業に関しては、当初からコンサルと連携している。予想を上回る成果が上がっている。【卸】
- 大手企業からの人材派遣などの連携により、技術者育成や商品開発、海外投資の進展などを期待している。【卸】

○他企業との連携・マッチングについて課題がある。(4件)

- 大手企業との連携を考えているが、大手企業はコンプライアンスの問題もあり、なかなか連携出来ない。大手の研究部門の技術を借りて何か良い製品を作れないかと考えている。【建】
- 他企業と連携を考えているが、意見交換する場がない。異業種交流の場があるとよい。【卸】
- 15年ほど前に経済団体の会員をやめた。連携などを考えてもメリットを感じない。【卸】

○産学官連携を進めている(関心がある)。(17件)

- 工業系大学と連携し技術研究をしたい。【建】
- 大学などの知見を地域内で活かしていけることが望ましい。【建】
- 試験研究機関と連携して分析や付加価値が付けられる二次加工技術などに取組みたいと考えている。【製】
- 今まで商品開発する際は、とち財団や帯広畜産大学にお世話になった。何がしたいか今は思い浮かばないが、また商品開発する際は、連携したいと考えている。【製】
- 農業機械の自動制御技術について、帯広畜産大学と共同研究している。【製】
- 将来的に帯広畜産大学と連携し、健康という視点で商品開発など何か出来れば良いと考えている。【製】
- 既に他企業や試験研究機関と連携した取組みを行っており、これからも進めていく。小規模事業者が単独でPRなどを行うことは難しいが、連携することで効果的なPRが可能となる。【製】
- HACCPなど安全性の関係では、帯広畜産大学の先生と色々相談しながら進めている。【卸】
- とち財団と連携し商品開発を進めており、今後もしていきたい。
- 今後、商品の改良など開発面で食品加工技術センターに協力を求めたい。【卸】
- 食材の健康面の効果分析なども試験研究機関と連携して取組みたい。【卸】
- 他企業と連携し、アドバイスをもらいながら、他企業の持っている強みを活かし、客のニーズに合わせた商品開発に取り組んでいきたいと考えている。【卸】

○産学官連携に課題がある。(3件)

- 企業や大学などと連携はしてみたいと考えているが、そもそも研究開発などに割ける人員がない。【製】
- 帯広畜産大学は色々なことをやっていると思うが、もう少し売上につながることを一緒に出来たらと思う。本州の大学から共同研究の話が来るが、うまく行けば売上アップが期待できるテーマが多い。帯広畜産大学ともそういう取組みが出来れば良い。自分が帯広畜産大学のことを知らないだけかもしれないが。【製】

○異業種参入について実施・検討している。(13件)

- ・ 今後は、売上を拡大するため、新事業で売上を伸ばしていきたい。アジアには知り合いが多いため、十勝の食材を使って何かできないか考えている。【建】
- ・ 野菜の栽培など他の業界にも積極的に進出していきたいと思っている。【製】
- ・ ここ数年売り上げは横ばいのため、液晶関係など、他分野の取組みも考えている。【製】
- ・ 既存事業を継続しつつ、既存事業から派生した事業をどんどん開発していきたいと考えている。【製】
- ・ ファームレストランを行いたいと考えており、補助金や融資制度など資金調達方法を検討している。【製】
- ・ 今後、障害福祉分野から隣接領域である介護保険分野に進出を考えている。
- ・ 本業での売り上げ増が難しい中、関連業界である旅行業に進出し、大手旅行代理店が組まないようなニッチなツアーを企画・販売している。【卸】
- ・ 農業生産法人を設立し、農業を新たに始めようと考えている。【卸】

④支援策について

○補助制度などの各種支援制度を充実してほしい。(32件)

- ・ ドローンなどの先端技術の導入が各分野で求められていくと予想されるので、そのための支援があるとよい。【建】
- ・ 工事現場で使用する資材を運搬するユニック付トラックなどの車輛購入に対する助成制度があると良い。【建】
- ・ 建設業に対しても補助金などの支援対象としてほしい。【建】
- ・ 自社で研修を行う際、講師招聘に係る助成があれば良い。【製】
- ・ 市役所の補助金は、投資額に対する割合が低い。その金額なら焼け石に水である。もう少し設備投資に積極的になれるよう補助金額や割合を上げて欲しい。【製】
- ・ 以前工場を増設した時、国の時限立法で施設の一括償却ができ、それが投資判断に大きな影響を与えた。一括償却は税金の繰り延べのようなものであるが、当社にとってはありがたかった。補助金も大事だが、様々な制度があると、投資をしようかという判断に良い影響を与えと思う。【製】
- ・ 地元産食材を使うことが条件となるような補助などあればありがたい。【製】
- ・ 卸売業でも補助の対象となる仕組みを作って欲しい。そうすれば設備投資がしやすくなる。【卸】
- ・ 労働環境を良くする会社の活動をサポートしてくれるような支援を期待している。【卸】
- ・ 支援制度については利用したことがないので特にないが、雇用の創出については今後重点的に取り組んで欲しい。【卸】
- ・ 障害者雇用にも行政として力をいれてほしい(企業側にもっと認知してもらいたい)。障害者にも働ける人はいっぱいいると感じており、他の企業としても興味はあるが、どこに相談したらいいのかとの声もあるようだ。【卸】

- ・コミュニケーションツールの発達などにより、ホームメイド文化が発展。給料よりもやりがい優先する価値観が広がるなど、個人事業主が増えていくだろう。こうした個人事業主が増えることに伴って、各種申告などに悩む人が増えると思われるので、公的な支援があるとよいのでは。【卸】
- ・スケートなどのスポーツ文化による人材育成を進めるべき。北海道民の体力不足解消に加え、スポーツ人材が社会・会社で活躍するモデルを作れば、スポーツの価値も上がる。【卸】

○補助制度などの手続きを簡素化してほしい。(12件)

- ・支援制度を活用したことがないが、手続きなどが大変だと聞いている。【建】
- ・中小企業では1から書類を作る作業がとても負担になっている。【製】
- ・行政の支援制度は手続きが煩雑で分かりにくい。もう少し使いやすい制度にできないか。【製】
- ・審査に時間や手間がかかる印象がある。【卸】
- ・支援制度を使いたいけど手続きが複雑すぎて申請できない。【卸】

○補助制度や融資制度など支援制度の周知を徹底すべき。(37件)

- ・支援制度の情報をインターネットなどで調べるがやはり大変(負担に感じる)。【建】
- ・付き合いのあるところの制度は知っており利用しているが、市の制度は良く分からない。各機関の制度をコーディネートしてくれる人がいたら良いと思う。【建】
- ・補助金や融資制度など窓口のワンストップ化が必要。【建】
- ・人材育成については国の助成を受けながらやっているが、何か新しいことをやろうとした場合に活用できる制度の情報が不足している。【製】
- ・支援制度はどういったものがあるか、情報発信はしているかもしれないが、わかりづらい。【製】
- ・設備投資をするうえで利用できる制度があるのであれば利用したいと考えているが、市のホームページで探しても見つからなかった。もう少しわかりやすいホームページにしてほしい。【卸】
- ・どのような支援制度があるか不明。わかりやすい情報発信をしてほしい。【卸】

○インバウンド対応を含め観光客などに対応する環境整備が必要ではないか。(5件)

- ・子どもがいるファミリーが楽しめる場所が不足していると感じる。【建】
- ・釧路市のちょっと暮らしのように、夏の避暑目的の人に積極的にPRすべき。【建】
- ・十勝・帯広は海外観光客対策が弱いと思う。道央・道南圏に比べて外国語表示もかなり遅れている。【製】
- ・外国人の中にはレンタカーに乗れない人もいるので、公共交通機関と行政がもっと連携して外国人観光に対する対応をしていくべきではないか。【製】
- ・北海道全体のインバウンドが伸びる中で、リピート客を中心に「札幌以外」の観光も増えると予想される。言語や決済サービスを含めた受入対応、環境整備が必要。【卸】

○中心市街地（商店街を含む。）について課題がある（活性化に取り組むべき）。（9件）

- 先日、テレビか何かで松山市の商店街に関するものを見た。地場のものを使った飲食店や加工品などを出しているお店が並び、地元の人も観光客も来ていて良い循環になっているようだった。これから、観光ということを考えて時に、商店街をもっと魅力のあるものにしていくということも考えなければならないのでは。【製】
- 街中の税金が高いため、企業が街中から逃げていき、さらに商店街が衰退していく。【製】
- 街中には利用できる駐車場が少ない。人が集まり商店街を活性化するためには、環境整備が必要なのではないか。【製】
- 駅及び駅周辺の活性化をお願いしたい。駅は帯広の顔であり、観光客が来てがっかりしている様子がある。【卸】
- 買い物などで人の流れが年々郊外に集中しているため、もっと中心街に人が集まる工夫を色々な面から考え、中心街の活性化に努めていただきたい。【卸】

○技術を学べる専門学校や大学などの学校が少ない。（3件）

- 帯広に、技術を学ぶことができる専門学校や大学を増やしてほしい。【建】
- 帯広市でプログラムなどのソフト系技術を学ぶことができるのは、コア専門学校のみである。釧路には公立大や教育大、高専などがある。一定程度のレベルの人材が輩出されている学校を作ってほしい。【卸】
- 総合大学を設置して欲しい。総合大学があると、地域に様々な能力を持った人材が供給される。地元に残る人ばかりではないが、やはり大学卒業後その地域に残る人は多い。【卸】

⑤フードバレーとかちについて

○食関連の取組みを進めている（関心がある）。（20件）

- 人間的な余裕がなければできないが、将来的には農業関連と連携・協力をしていきたい。【建】
- 太陽光やエネルギーと連携して農産物を作り海外に展開できるような流れを作りたい。【建】
- ブランド化の取組みについて、小規模事業者で1社では難しいことを、フードバレーとかちを通じて皆で取り組んでいければ良い。【製】
- フードバレーとかちの取組みにより、飲食店などが増えることで間接的に仕事も増えるため、どんどん流れを作っていってほしい。【製】
- 北海道といえばジンギスカンが定着しているが、牛肉でも同じように北海道や十勝の文化になるような商品を作りたい。【製】
- 食をテーマとした事業を通じて、生産者や食品加工会社など様々な企業、十勝農試や北農研などの試験研究機関とつながっており、こうした関係者をコーディネートして、食をテーマにしたツアーを行いたい。【卸】

- ・高校とのコラボによる「十勝産食材を使った弁当」の販売を行った。今後もフードバレーとかちを意識した取組みを進めていきたい。【卸】
- ・現在も農業機械関係で販売を行っているが、今後もブランド化や環境に関連したサービスなどにも積極的に取り組んでいきたい。【卸】
- ・土に関わる仕事をしているので、食育や土の改良について手伝いが出来たらいいと考えている。【卸】
- ・食を通じて十勝をもっと発信していきたい。【卸】
- ・地場産食材を使った新しいメニュー開発を行い、イベントなどで提供し、人を呼び込もうと考えている。【卸】

○食関連の取組みについて課題がある。(8件)

- ・東京では食べられない地元のありのままの食の提供が求められているのではと感じる。【建】
- ・地元企業から食材を仕入れており、十勝産に切り替えている。一方、主力製品の主原料などは、そもそも、道内産(十勝産)のものがなく、切り替えができない。【製】
- ・フードバレーとかちの取組みは大変よいと思う。内輪だけでやっているという印象が強いが、対象を明確にし、もっと外部に発信して広げていくとよいと思う。【卸】
- ・地元食材を使用したいが、商品価格が上昇してしまうのでなかなか難しい。ただ、できるだけ使用するように心掛けている。【卸】
- ・HACCP制度化は来年からなのに、保健所とのやり取りでもまだ基準が見えてこないなので心配している。【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。(4件)

- ・フードバレーとかちそのものがわかりづらい。農業や食関連産業とは結びつくが、その他の業種には響いてこない。【建】
- ・フードバレーとかちについて、オランダの実態などと比較すると、何がやりたいのかよくわからない。そこが明確になれば、自分達が何をすれば良いかも見えてくると思う。【製】
- ・食と観光がこれからの十勝に重要な要素だと考える。もっとも魅力を発信できる。【卸】

◎その他

○物流機能の強化や利便性の向上などのためインフラの整備が必要。(5件)

- ・道東道の片側2車線化など、災害があっても物流機能が停止しないようなインフラ整備を出来るだけ早期に実施してほしい。【建】
- ・飛行機や電車、バスなどの公共交通機関がもっと充実すると、観光客の増加にも繋がるし、住民の便も良くなると思う。【卸】
- ・最終バスが夜8時台であり、もう少し遅い時間までバスがあればと思う。全国の同規模程度の都市と比べると、仕事などで帰りが遅くなった場合に利用できるバスがないと感じている。【卸】

(イ)業界団体（組合、協会等）

①人材について

- 各企業は技術者を中心として、人材不足が深刻化している。また、経理等の総務関係の人材も少ないと聞く。
- 人材が集まらない理由として、求めている人材は技能職が多いため敬遠されるのではないかと思う。
- どの企業も有効求人倍率が高くなり、新卒採用が厳しくなっている。特に、大卒を採用していたが取れなくなった。各社色々考えているが、ある会社では担当が札幌に張り付いて人材確保にあたっており、人材確保が大変になってきている。
- 人手不足の対応として、規模の小さな店では休みの日を増やすなどしている。
- 人材不足により、技術の継承が難しくなっている。個店では、後継者の確保ができないところも多い。
- 管理部門に人がいないため、事務手続きや情報収集が難しい企業が多い。
- 観光業において、深夜の勤務や早朝勤務等が嫌われている。採用してもすぐにやめることも多い。
- 若年者を中心に早期離職が増加している。
- 売り上げの減少により人材（技術職）の確保が難しい。
- 技能実習生等外国人の検討を始める企業が増えている。ただ、低賃金で使える労働力という理由であれば、持続性が無く、かえって費用がかかる場合もある。
- 管内には、潜在的な労働人口（高齢者や女性以外にも）はまだあるはずで、地域や企業の持続的な成長を考えると、そこにきちんとアプローチすべき。
- 人材確保では求人サイトなどで募集しているが、なかなか集まらないので、個人的な紹介など通じて採用することも多い。
- 暴力団関係者を採用しないように面接などで確認している。
- 数年前、域外の資本が入ってきたため、対策として時給を上げ、人材を確保した。
- 従業員の確保が困難なことと収益の確保のため、正社員の雇用から季節変動によってパート・アルバイトを雇用する飲食店が多い。
- 雇用に関しては、企業がやるべきことをやりさえすれば、採用はできると考えており、実際に、採用や離職が大幅に改善した話も聞いている。一方、「体力のある企業だから」と聞き入れない経営者も多い。そのため、市が採用・定着等と労働環境の改善についての調査を行い、その結果を公表してもらうのが望ましいと考える。
- 外国人の雇用も検討したが、日本語教育等の研修費用など含めると割高感がある。簡易な作業などは障害福祉サービスを活用する予定。
- 人材を確保するため、支度金を各社用意しているが、新規だけでなく他社からの転職も該当するため、支度金目的に事業所を転々とする者もいる。
- 協会などで合同就職相談会を開催するなど、業界全体で人材確保に取り組んでいる。
- 各事業者ともに人材不足が顕著で、その対策として、外国人の受入を積極的に考えている事業者が多い。

- 人口減や少子化の影響で、人が確保出来ないため、給料や人材育成等での待遇を向上させていきたいが、追いついていない状況。
- 働き方改革の取組みは、この地域の中小企業にとっては厳しいと思う。組合員は中小企業が多く、人材が集まらない上、働く時間（残業時間）も削減されると、仕事が立ち行かなくなる。また、時間外の収入を当てにしている従業員もいる。
- サービス残業を良しとするような会社には人が入ってこなくなっている。一方で、残業代で生活が成り立っている人もおり、気の利いた会社は残業代を基本給に乘せ、残業をさせない取組みをしているところもある。今後は、残業は駄目、週休2日は当たり前という会社文化を作る会社が生き残っていくと思う。
- 働き方改革で従業員の休日確保、労働時間削減でその結果、経営者等の負担が大きくなっている。
- 深夜の施設管理では機械化なども今後検討が進むと考えられる。
- 会員である会社社長の平均年齢は58歳だが、後継者が決まっているのは約3割。後継者探しは、大体社長が50歳くらいから始めないと間に合わないと言われていいる。後継者をどう決めていくかというのは中小企業の課題だと思う。
- 会員企業の多くは、事業承継や人手不足について課題となっており、対策としてセミナーを実施しているが、まだ参加企業数が少なく、課題解決に向けた取組みが会員に浸透していない状況。今後は会員企業への課題認識の共有やセミナー実施の周知を図っていく。
- 運転手の高齢化が大きな課題となっている。
- 組合員数が減少している。

②経営状況について

- 以前から比べると観光需要は増加しているが、閑散期の売上を確保するためには、観光の目玉づくりや大会・イベントの誘致が課題。
- これまでの10年は、北海道ガーデン街道や訪日外国人観光客の増加により街中の飲食店を中心に域外からの客は増加の傾向。
- ここ3~4年ほど観光客の個人化の進展により、個店への好影響がある。
- 「なつぞら」効果等もあり、全体的に売上は良好で、農業中心に波及効果大きい。
- 飲食業界は補助金を活用しながら事業を行っているところもあり、比較的好調。
- 飲食関係の売上は好調ではあるが、物販関係は売上が減少傾向にある。
- 組合員の中には、売上が上がっておらず、来年の見通しも立たない企業が多い。
- これまでの10年間は需要が落ち続けている。今後も傾向は変わらないのでは。
- 観光客の個人化が進み、団体客が減少していることから、全体的に売上が減少傾向にあり、今後更に厳しい状況になると見込まれる。
- 高齢者の免許返納が需要拡大の好機ではあるが、代替手段となる公共交通の不足により進まない。
- 十勝管内の景気D.I.より、全体感として「売上額」と「収益」が減少傾向にある。

- 収益については、「なつぞら」特需やインバウンドの取込み拡大やGW10連休の集客増によるプラス影響もあるが、効果が局所的であり、原材料価格の高騰や人手不足等のマイナス影響をカバーするには至っていないことが要因だと予想される。
- 今シーズン、複数のライバル店が新たにオープンし、競争が激しくなると思われる。
- 外食離れの状況が進んでいる。
- 消費増税に向けての駆け込み需要については税制優遇等の支援制度が整備されていることもあり、5%⇒8%に増税した際よりも動きは鈍い印象。ただし、ハウスメーカーについては、住宅着工件数が増加傾向にあり、プラス影響があるものと思われる。
- 当組合員は、金融機関よりも会計事務所に相談しているケースが多いと思う。
- 全国チェーン店は支店が本部と相談しながら対応しているが、地元企業は、金融機関や会計事務所等と融資などの相談をすることが多い。
- 当組合への組合員からの相談内容は、BCP策定や消費増税への対応などに関する相談が多い。
- 組合員からの相談件数は横ばいから減少傾向にある。具体的には、規模拡張に伴う設備投資が減少している。一方、事業承継や創業・起業相談は年々増えている状況。

③経営上の課題と今後の事業計画について

- 販路開拓に力を入れる企業も増えており、とかち財団を中心に出席している、FOOMA JAPAN や、FOODEX 等に参加している企業もいる。その他独自に出展している場合や、海外にも売り出している企業もいる。
- 近年は最低賃金が上がっており、政策的に最低賃金を上げる方向の議論がなされていることから、最低賃金に振り回されないよう最初から費用の見込みを立てやすい正社員で雇用しようという会社が増えてきている。
- 支払いに関しては、キャッシュレスの取り組みは可能性があるが、規模の小さい店では導入コストが課題。
- 一部事業所では新規車両の導入もあるが、中古車による更新が大半。
- これまでより車輻更新時の走行距離が延長傾向にあり、設備投資が進まない状況。
- 昨年の震災のあと、自家発電を検討しているところもある。
- 設備投資は業界や企業規模を問わず、全体的に増加傾向にある。設備投資の種類としては、人手不足に対応するための合理化・効率化設備や HACCP への対応設備等の現代の経済情勢に適應するための投資が多い印象である。
- 低金利局面でもあり、設備投資は検討しやすい環境にあるのではないかと考える。
- 補助金を活用して設備投資をしている事業者もいる。
- 全体として投資する傾向は見られないが、自分のところでは今後にも備え、外装工事をした。
- 特に投資は見られない。通常の維持管理程度。
- 人材不足のため、生産性を上げるために設備投資をしたいところではあるが、自分の代で返済できない投資額を金融機関から借りてまで設備投資をする企業は少ない。また、後継者がいないこともあり、2世代で返済しようとする考えもない。

- 設備投資資金不足のため、設備投資をしたくても出来ない企業が多い。
- 組合員数が減少している中、環境改善に係るランニング費用や修繕費が負担になっている。
- 規模の小さい企業が多く、AI、IOTなどの設備投資は無理ではないか。
- 建設現場にドローンなどが入っている事例は良く聞くようになっている。
- 後継者に事業を渡すには、設備の改修など、働きやすい環境整備が必要だが、リスクを負えない状況。
- 同業種の企業では、ライバルではなく協力して仕事をしている。例えば、A企業が受注したが、業務量が多い場合、B企業にシェアして協力している。ここ十勝ならではだと思ふ。他の地域ではそういうやり取りは聞かない。
- 金融機関、保険業界、商店街、JICAなどと連携を行い、人材確保・育成や技術力向上に努めている。
- 流通関係の連携だと、既存流通先との繋がりがあり、乗換えが難しい。
- 組合員は食関連企業も多いことから、食品加工技術センター等との連携や相談が多い。

④支援策について

- 高齢者の免許返納の促進に取り組んでほしい（返納者への運賃補助の実施など）。
- 食の技術確保の取り組みに対する支援をお願いしたい。これまでは当団体でも開催していたが、加入者以外の参加も必要で、行政主体での実施が望ましい。
- 早期離職対策に取り組んでほしい。（個店が多いため、若者が孤立化の状況。市内で交流が促進される機会、場づくりが必要。）
- 行政職員は街に買物や飲食等でもっと来てほしい。
- スポーツ大会などの誘致を更に進めてほしい。
- 特に制度的に何かをやってほしいというものは無いが、哲学を持った職員の存在は大事だと思う。
- 行っている事業又は新たに行う事業への側面支援をいただきたい。
- 商店街を維持、拡充していく支援等を行って欲しい。
- 他都市の取り組みも研究し、引き続き、商店街を活性化させる取り組みを進めて欲しい。
- インバウンド対応にあたり、各種施設の多言語化について行政の支援があるとありがたい。

⑤フードバレーとかちについて

- 全体としての取り組みは無いが、各々の事業者で取り組んでいる。
- 最近発行された十勝のチーズマップなどうまく活用できればと思うが、具体的な取り組みまでには至っていない。
- 十勝・帯広の名物である豚丼の歴史などの情報の整理と発信を進めたい。
- チーズなどの乳製品の販路拡大やPR拡大に取り組む事業者がいる。
- 会員企業への海外進出への支援や食品加工業への取り組みをサポートしている。

--	--	--

帯広市産業経済実態調査(平成30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」、「ものづくり産業の振興」、「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)。

帯広市産業振興ビジョンは計画策定から概ね10年が経過することから、今後、新たな帯広市産業振興ビジョンを策定するため、改めて現場の実情を把握することが必要となっています。

本調査は、新たな帯広市産業振興ビジョン策定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、とち財団、
北海道中小企業総合支援センター十勝支部、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ち支部、とち地域活性化支援機構

(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30年10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、11月30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:熊林、田口、小山内)
電話:0155-65-4167
FAX:0155-23-0172
メール:kogyo@city.obihiro.hokkaido.jp

(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が、時間や資金の余裕がない
- ②人材育成を行いたいが、方法がわからない
- ③人材を確保したいが、人件費を払う余裕がない
- ④人材を確保したいが、採用にかかる時間や費用を払う余裕がない
- ⑤人材を確保したいが、採用したいと思う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) 今後見込まれる人材不足について、将来的に取組みたいと考えていることはなんですか。**3つまで**選んでください。(現在の制度上の制限は考慮しないものとします。)

- ①外国人の積極的な雇用
- ②高齢者(65歳以上)の積極的な雇用
- ③女性活躍の推進
- ④IoT、AI等の技術を活用した、自動化システムの構築による人的作業の削減
- ⑤内部環境の改善(経営、給与、福利厚生等の見直し)による人材確保
- ⑥採用活動や募集方法、自社PR等の見直しによる人材確保
- ⑦その他 ()
- ⑧特にない

回答欄(6)

(7) 経営者の方にお伺いします。経営者になられたのはどのような理由からですか。

- ①事業を継ぎたかったから、又は継ぐよう頼まれたから
- ②地域に魅力的な仕事がなかったから
- ③自分のペースで仕事をしたかったから
- ④収入を増やしたかったから
- ⑤地域や社会のために貢献したかったから
- ⑥自分のアイデアをビジネス化したかったから
- ⑦その他 ()

回答欄(7)

(8) 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 ⇒(11)へ
- ②後継者が決まっており、近く経営を任せる予定がある ⇒(10)へ
- 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 ⇒(10)へ
- ④候補者はいるが、まだ決めていない ⇒(10)へ
- ⑤後継者について考えているが、候補者がいない ⇒(9)へ
- ⑥その他 () ⇒(11)へ

回答欄(8)

(9) (8)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(9)

(10) (8)で②、③、④と回答された方にお尋ねします。後継者に事業を引き継ぐに当たっての課題はありますか。いくつでも選んでください。

- ①特に課題はない
- ②後継者（候補）がまだ十分に育っていない
- ③現在営んでいる事業の先行きが不安
- ④株式の譲渡における金銭的な負担が大きい
（株式買取費用、贈与税等の税負担など）
- ⑤具体的にどのような段取りで事業を引き継げばよいのかわからない
- ⑥事業引き継ぎの準備に取り組む時間がない
- ⑦周りに相談できる人がいない
- ⑧その他（

回答欄(10)	

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。

(11) 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 ⇒(12)へ
- ②下降傾向 ⇒(13)へ
- ③ほぼ横ばい ⇒(14)へ

回答欄(11)

(12) (11)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(14)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(12)

(13) (11)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(14)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管外からの大手を含む競合の参入があった
- ⑥その他（
- ⑦わからない

回答欄(13)

(14) 経営について主に相談する相手方はいますか。 いくつでも選んでください。

- ①金融機関
- ②商工会議所・商工会
- ③同業者・取引先
- ④国・地方自治体等
- ⑤専門家（税理士・司法書士等）
- ⑥その他（
- ⑦いない

回答欄(14)	

(15) (14)で①～⑥と回答された方にお尋ねします。主にどのような相談をされますか。
いくつでも選んでください。

- ①経営状況や資金繰りについて
- ②人材育成や人材確保について
- ③顧客や販売先について
- ④既存事業の業務改善について
- ⑤新商品や新サービスについて
- ⑥新事業・新分野への進出について
- ⑦その他（

回答欄(15)	

(16) 今後の経営方針について、将来展望をどのように考えていますか。各項目から1つお選びください。

(ア) 売上

《①増加 ②現状維持 ③減少》

(イ) 販路（取引先）

《①拡大 ②現状維持 ③縮小》

(ウ) 事業分野

《①他分野へ進出 ②現状維持 ③撤退（一部撤退）》

回答欄(16)	
ア	
イ	
ウ	

(17) (16)で回答された理由（売上の増減、販路（取引先）の拡大、縮小、事業分野の進出、撤退 等）について、自由にご記入ください。また、(16)の項目以外で今後の経営見通しがある場合も、自由にご記入ください。

回答欄(17)

--

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。

(18) 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設備投資資金（償却資産）
- 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（
- ⑫特にない

回答欄(18)

(19) 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建物や設備の新増設、更新
- ⑫業務のIT化・IoT、AI等の活用
- ⑬第三者機関による認証取得
- ⑭情報収集・発信の強化
- ⑮働き方改革の推進（労働時間の改善、非正規雇用者待遇の改善等）
- ⑯その他（
- ⑰特にない

回答欄(19)

(20) 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(20)

(21) 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 ⇒(22)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 ⇒(22)へ
- ③検討していない ⇒(24)へ

回答欄(21)

(22) (21)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(23)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(22)

(23) (21)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(25)へ**

- ①現在地
- ②市内
- ③市外
- ④未定

回答欄(23)

(24) (21)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(25)へ**

- ①投資を回収するだけの売上を得られる見通しが無い
- 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(24)

(25) 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 ⇒(26)へ
- ②思わない ⇒(27)へ

回答欄(25)

(26) (25)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(26)

【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。

(27) 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：フードハブとから人材育成事業)
- 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)
- ⑥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)
- ⑦各種相談制度 (例：発明相談、経営相談)
- ⑧その他 ()
- ⑨特にない

回答欄(27)

(28) 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窓口がどこにあるかわからない
- ③どのような支援制度があるかわからない
- ④必要な制度がない (具体的に：)
- ⑤条件が合わなくて利用できない
- ⑥その他()
- ⑦特にない
- ⑧利用したことがないのでわからない

回答欄(28)

(29)「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との交流・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(29)

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。

(30) 今後、食に関連した取り組みを行いたいと思いますか。

- ①すでに取り組んでいる⇒(32)へ
- ②思う ⇒(31)へ
- ③思わない ⇒(32)へ

回答欄(30)

回答欄(30)

(31) (30)で②と回答された方にお尋ねします。将来的に取組みたいことを、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農業または農業関連産業
- ⑧環境に関連したサービス
- ⑨その他(

回答欄(31)

回答欄(31)	

⇒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. 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)

7. 企業概要について

質問	回答欄(33)～(41)	
(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)ご回答事務所所在地		
(36)ご連絡先	TEL	FAX
(37)ご記入者	部署名	氏名
(38)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 ※経営者のみの場合は、ゼロを記入してください。	
(39)業種(売上が多い順に3つまで)	(1位) <input type="text"/> (2位) <input type="text"/> (3位) <input type="text"/> ※12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。	
(40)主な製品・商品・サービス		
(41)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（昼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）