

徳島市産業実態調査(商業・サービス業)

単純集計報告書

平成 25 年 9 月

《 目 次 》

I. 集計結果の概要	1
1. 回答事業所の概要	1
(1) 事業所形態	1
(2) 主な業種	1
(3) 市内従業者	2
(4) 現在の代表者	3
(5) 市内での事業年数	3
(6) 観光産業・農林水産業とのかかわり	4
2. 業況	5
(1) 商品・サービスの材料の仕入れ先 [問2]	5
(2) 商品・サービスの販売先 [問3]	5
(3) 昨年度の売上高 [問4]	7
(4) 売上高に対する仕入高の割合 [問5]	7
(5) 2～3年前と比べた売上高の変化 [問6]	8
(6) 売上高増加の主な要因 [問7]	8
(7) 売上高減少の主な要因 [問8]	9
(8) 出店形態 [問9]	10
(9) 売り場面積 [問10]	10
(10) 店舗外での販売状況 [問11]	11
(11) 過去1年間の新規取引のきっかけ [問12]	11
(12) 中心顧客層 [問13]	12
(13) 来店のパーク [問14]	12
3. 企業の強みと経営上の課題・問題点	13
(1) 企業の強み [問15]	13
(2) 経営上の課題・問題点 [問16]	14
(3) 課題・問題点の解決等のための取り組み [問17]	15
4. 事業環境	16
(1) 現在の場所での事業上の利点 [問18]	16
(2) 現在の場所での事業上の問題点 [問19]	17
5. 今後の事業	18
(1) 現在の場所での事業継続意向 [問20]	18
(2) 今後の事業規模・事業分野についての考え [問21]	18
(3) 海外への進出状況 [問22]	19
(4) 現在の海外進出の形態 [問23]	19
(5) 事業継承についての考え [問24]	20
(6) 従業員採用に関する課題 [問25]	20
(7) 人材に充実させたい能力 [問26]	21

(8) 人材育成のために実施している取り組み [問 27]	22
(9) 人材育成上の課題 [問 28]	22
(10) 過去1年間の資金調達手段 [問 29]	23
(11) 災害への備え [問 30]	23
(12) 加盟している関係団体 [問 31]	24
(13) 地域資源を使った商品・サービスの提供状況 [問 32]	24
6. 支援策の活用状況	25
(1) 関わりがあった産業支援機関 [問 34]	25
(2) 支援策の活用状況・意向 [問 35、問 36]	26
7. 徳島市が取り組むべき産業振興	28
(1) 徳島市の産業振興に向けて市が行うべき取り組み [問 37]	28
8. 自由意見	29

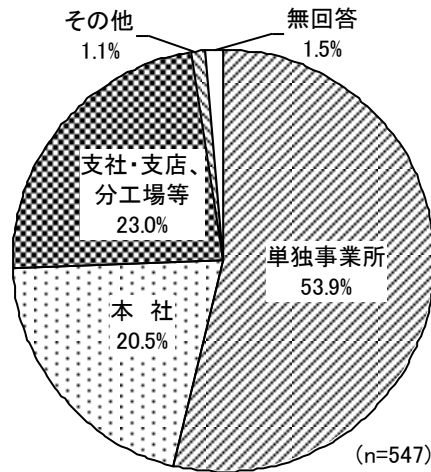
I. 集計結果の概要

1. 回答事業所の概要

(1) 事業所形態

「単独事業所」が53.9%と最も多い。

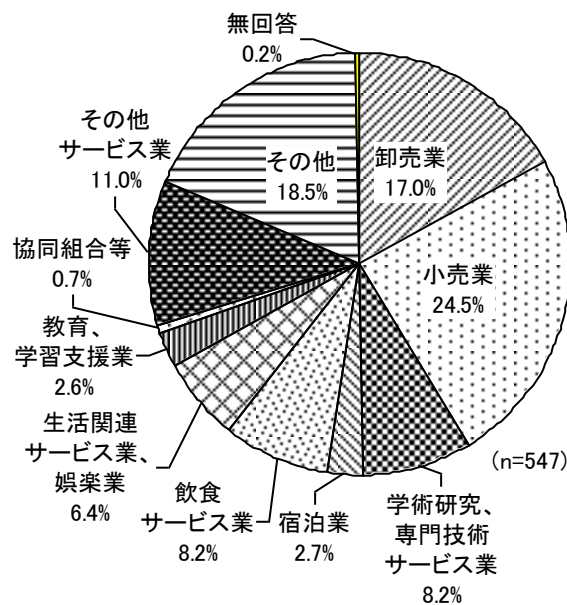
図表I-1 事業所形態



(2) 主な業種

「小売業」が24.5%と最も多く、ついで「卸売業」17.0%、「その他サービス業」11.0%となっている。

図表I-2 主な業種

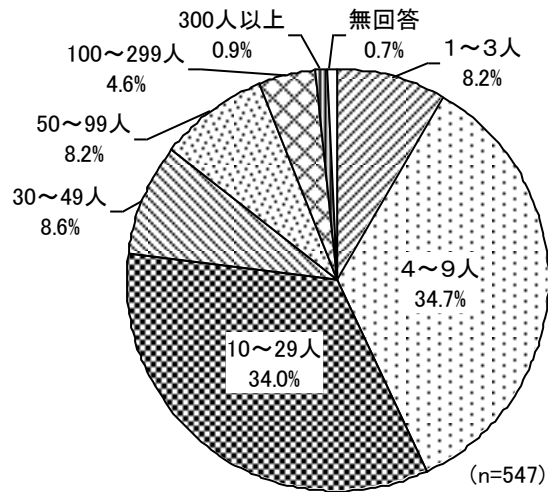


(3)市内従業者

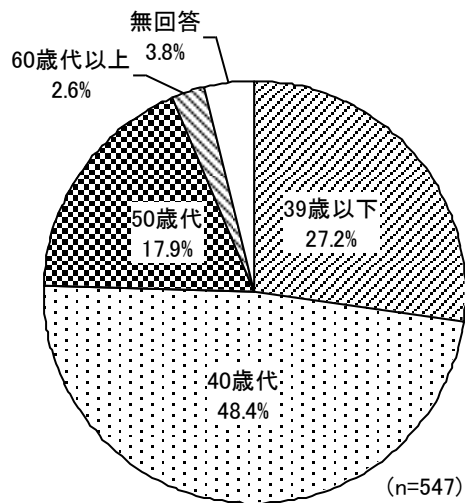
市内全事業所での従業者総数をみると、「4～9人」が34.7%と最も多く、「10～29人」34.0%がこれに続く。

従業員の平均年齢では、「40歳代」が48.4と、半数弱を占める。

図表I-3 市内従業者数

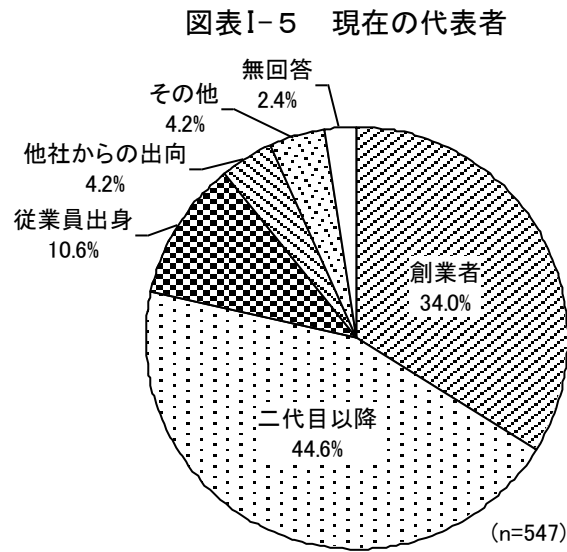


図表I-4 従業員平均年齢



(4)現在の代表者

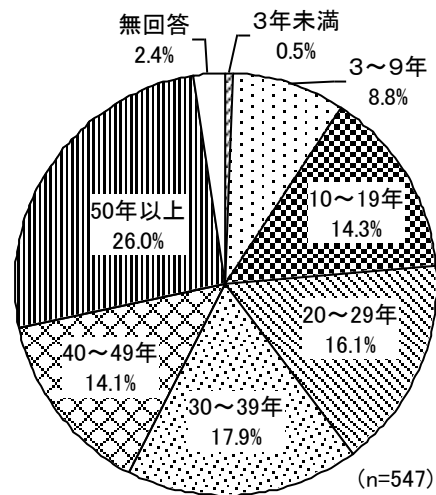
「二代目以降」が44.6%と最も多く、「創業者」34.0%がこれに続く。



(5)市内での事業年数

「50年以上」が26.0%と最も多く、ついで「30～39年」17.9%、「20～29年」16.1%となっている。

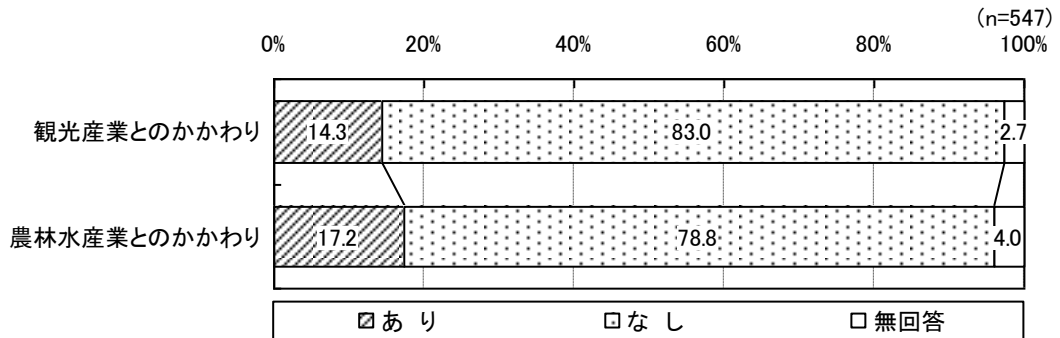
図表I-6 市内での事業年数



(6) 観光産業・農林水産業とのかかわり

観光産業とのかかわりがある事業所は 14.3%、農林水産業とのかかわりがある事業所は 17.2%である。

図表I-7 観光産業・農林水産業とのかかわり

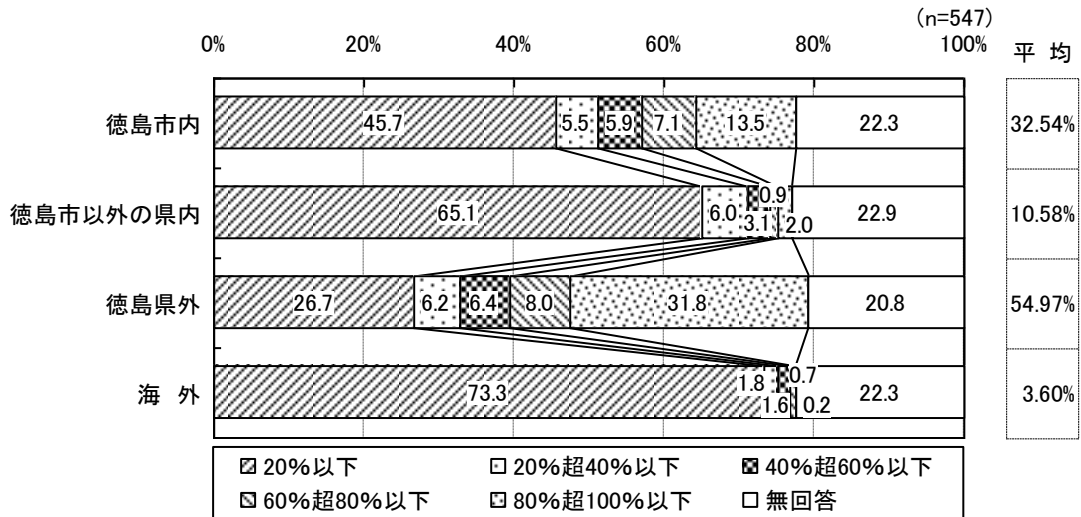


2. 業況

(1) 商品・サービスの材料の仕入れ先 [問2]

所在地別割合（平均）では、「徳島県外」が55.0%と最も多く、「徳島市内」32.5%がこれに続く。

図表I-8 商品・サービスの材料の仕入れ先



(2) 商品・サービスの販売先 [問3]

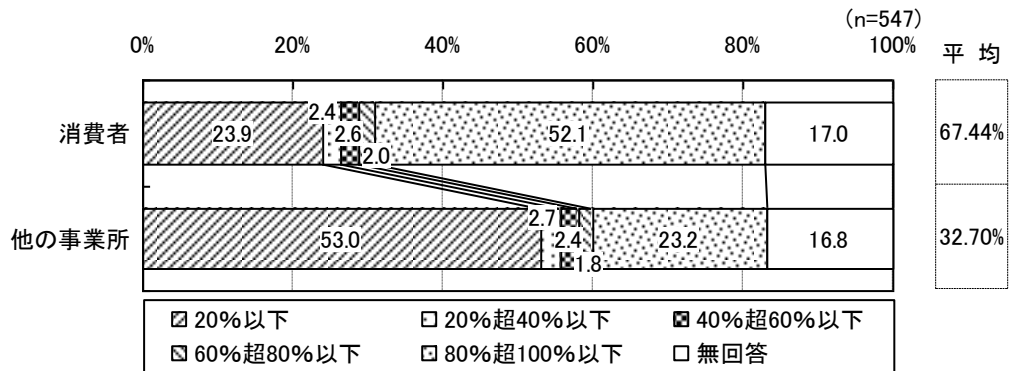
所在地別割合（平均）では、「消費者」が7割弱を占める。

内訳をみると、「徳島市内の消費者」が42.0%と最も多く、ついで「徳島県内の消費者」18.7%、「徳島市内の事業所」14.9%となっている。

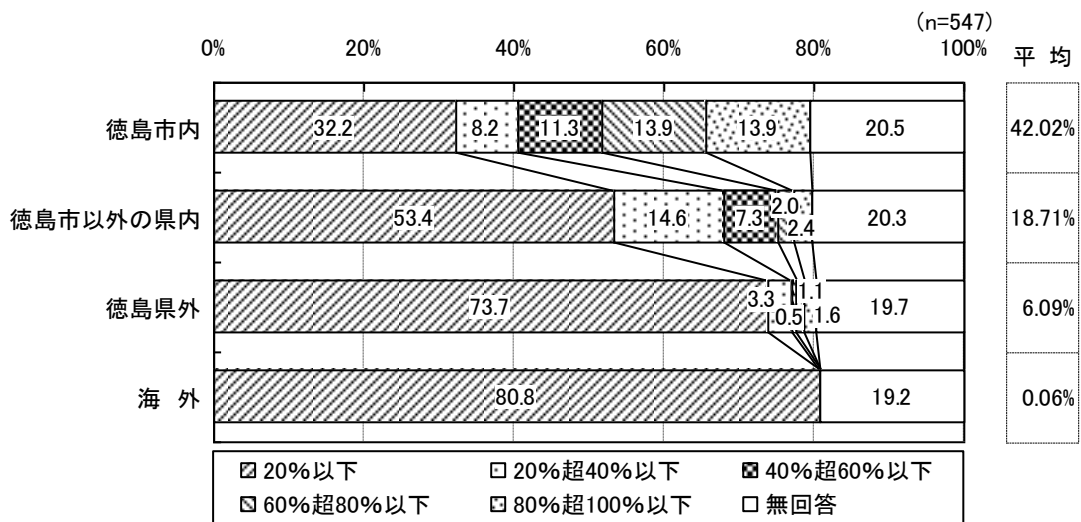
図表I-9 商品・サービスの販売先（平均）

販売先	(内訳)				
	徳島市内	徳島市以外の徳島県内	徳島県外	海外	
消費者	67.44%	42.02%	18.71%	6.09%	0.06%
他の事業所	32.70%	14.91%	11.08%	5.92%	0.05%

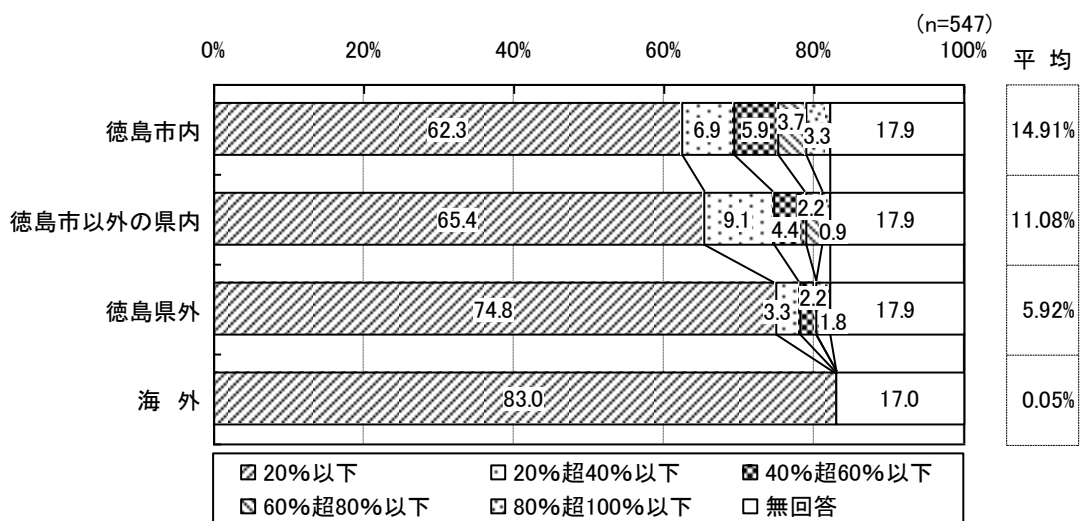
図表I-10 商品・サービスの販売先



図表I-11 販売先の内訳（消費者）



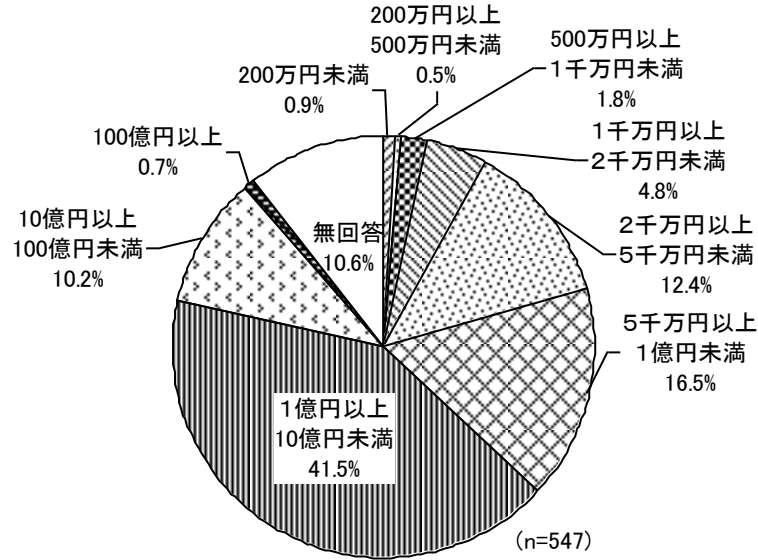
図表I-12 販売先の内訳（他の事業所）



(3) 昨年度の売上高 [問 4]

「1億円以上10億円未満」が41.5%と最も多く、ついで「5千万円以上1億円未満」16.5%、「2千万円以上5千万円未満」12.4%となっている。

図表I-13 事業所の昨年度の売上高

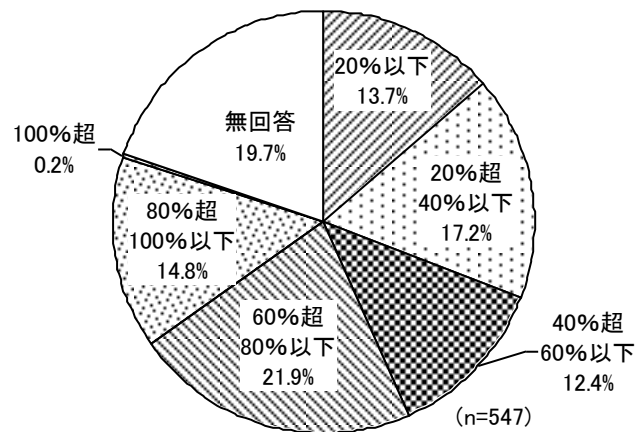


(4) 売上高に対する仕入高の割合 [問 5]

「60%超 80%以下」が21.9%と最も多く、ついで「20%超 40%以下」17.2%、「80%超 100%以下」14.8%となっている。

また、100%を超える回答が1件(0.2%)あった。

図表I-14 売上高に対する仕入高の割合

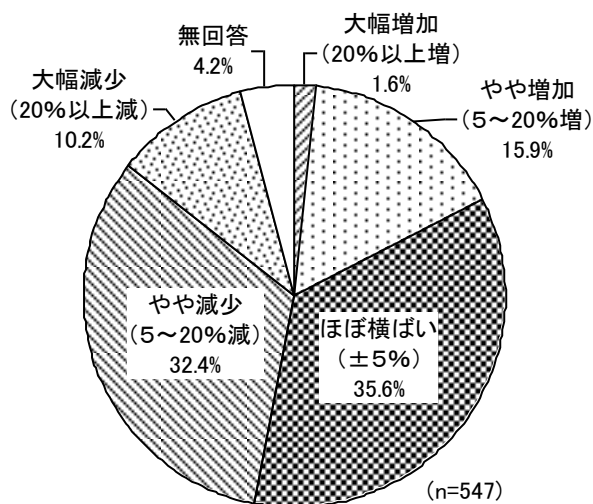


(5) 2～3年前と比べた売上高の変化 [問6]

増加した（「大幅増加」1.6%＋「やや増加」15.9%）との回答は17.6%である。

減少した（「やや減少」32.4%＋「大幅減少」10.2%）との回答が42.6%と、4割強を占める。

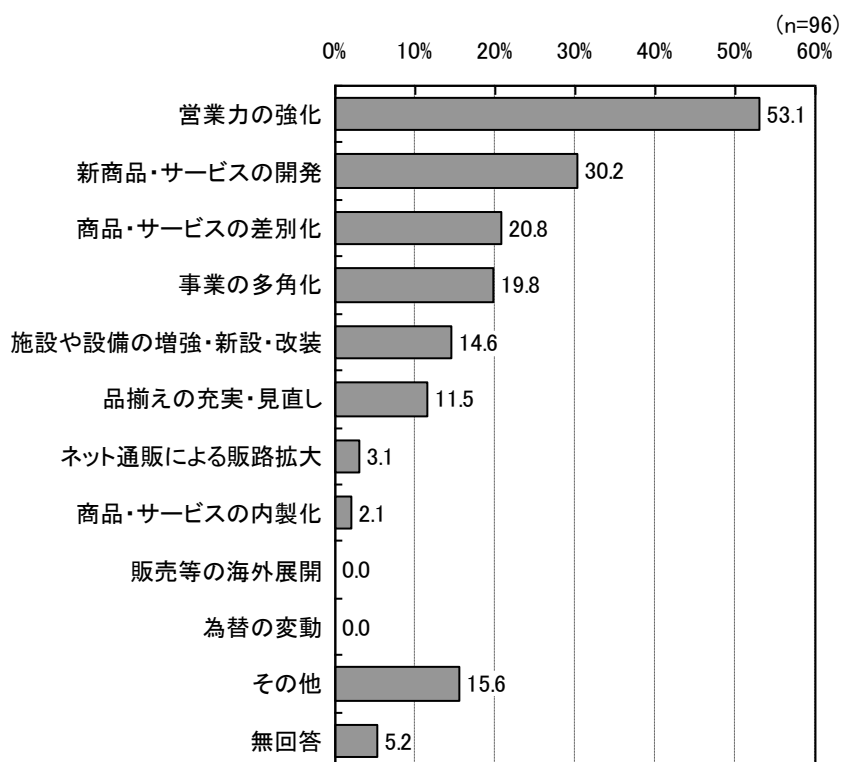
図表I-15 2～3年前と比べた売上高の変化



(6) 売上高増加の主な要因 [問7]

売上高が増加した事業所について、主な要因をみると、「営業力の強化」が53.1%と最も多く、「新商品・サービスの開発」30.2%がこれに続く。

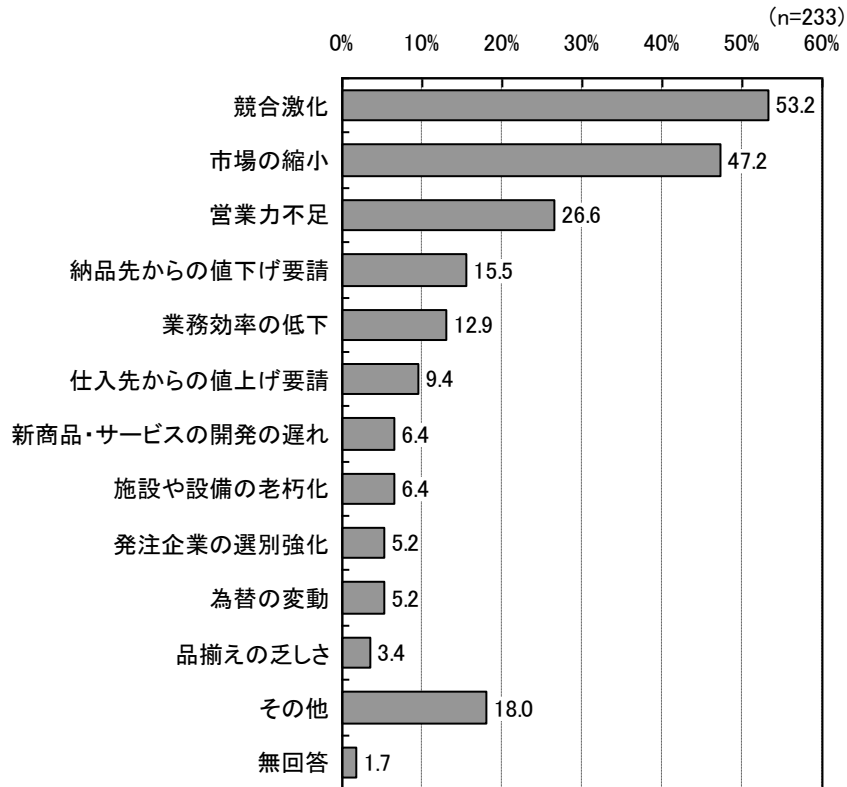
図表I-16 売上高増加の主な要因（売上高が増加した事業所ベース）



(7)売上高減少の主な要因 [問8]

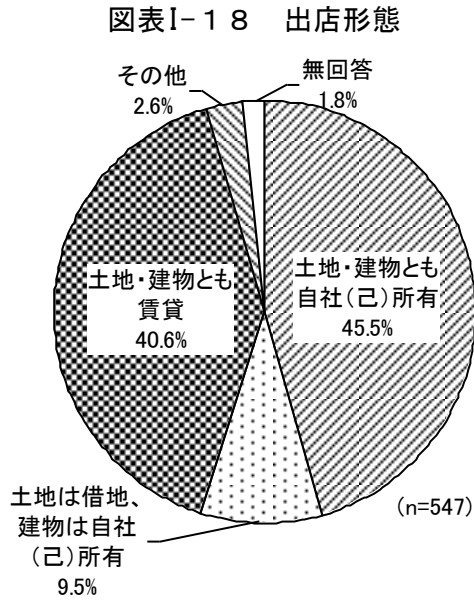
売上高が減少した事業所について、主な要因をみると、「競合激化」が 53.2%と最も多く、「市場の縮小」47.2%、「営業力不足」26.6%がこれに続く。

図表I-17 売上高減少の主な要因（売上高が減少した事業所ベース）



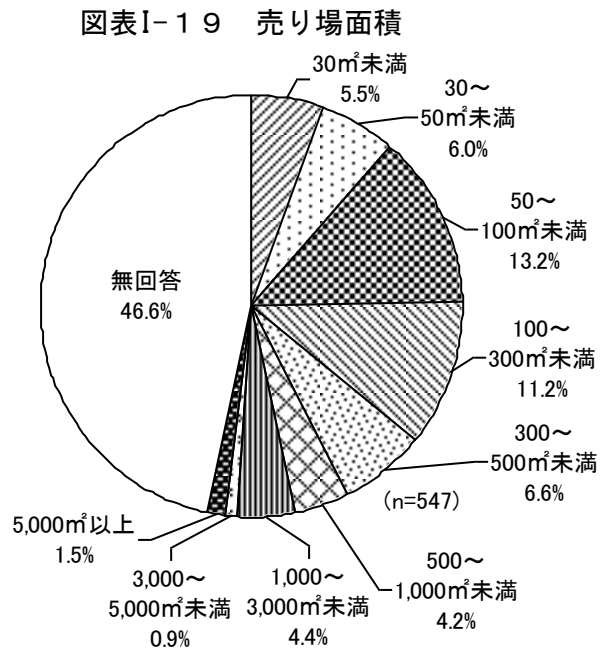
(8) 出店形態 [問 9]

「土地・建物とも自社（己）所有」が 45.5 と最も多く、「土地・建物とも賃貸」40.6% がこれに続く。



(9) 売り場面積 [問 10]

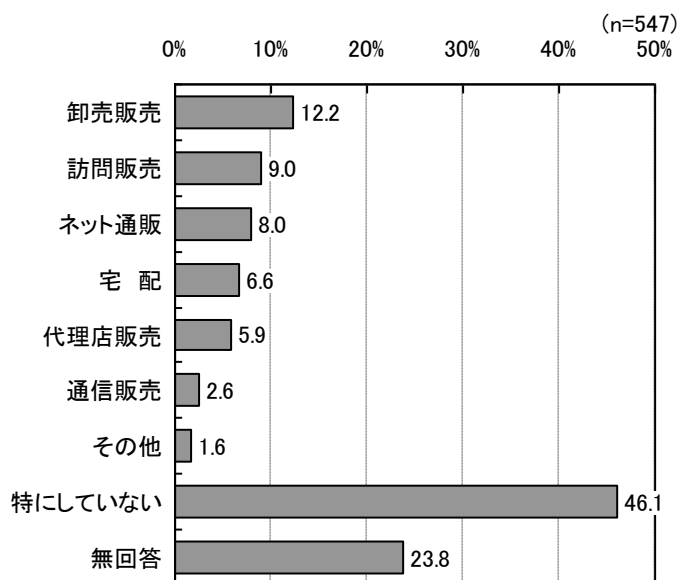
「50～100㎡未満」が 13.2% と最も多く、「100～300㎡未満」11.2% がこれに続く。



(10) 店舗外での販売状況 [問 11]

「特にしていない」が46.1%と最も多い。ついで「卸売販売」12.2%、「訪問販売」9.0%となっている。

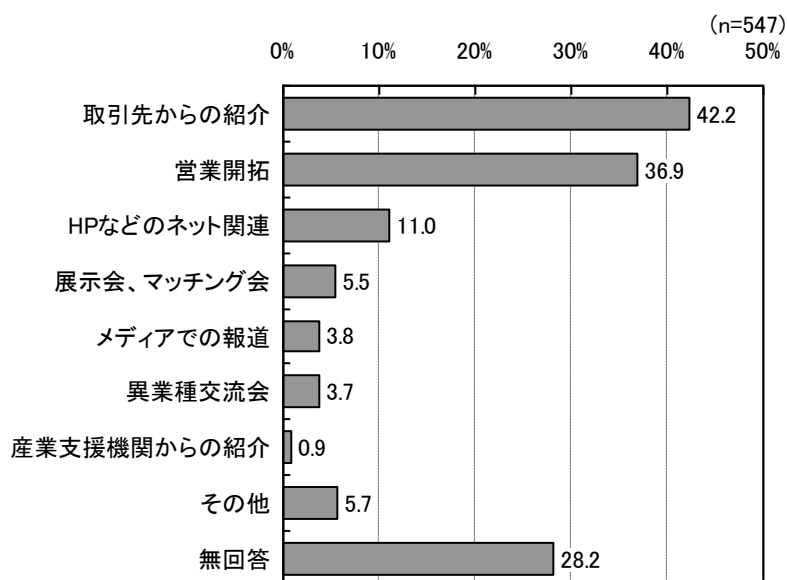
図表I-20 店舗外での販売状況



(11) 過去1年間の新規取引のきっかけ [問 12]

「取引先からの紹介」が42.2%と最も多く、「営業開拓」36.9%がこれに続く。

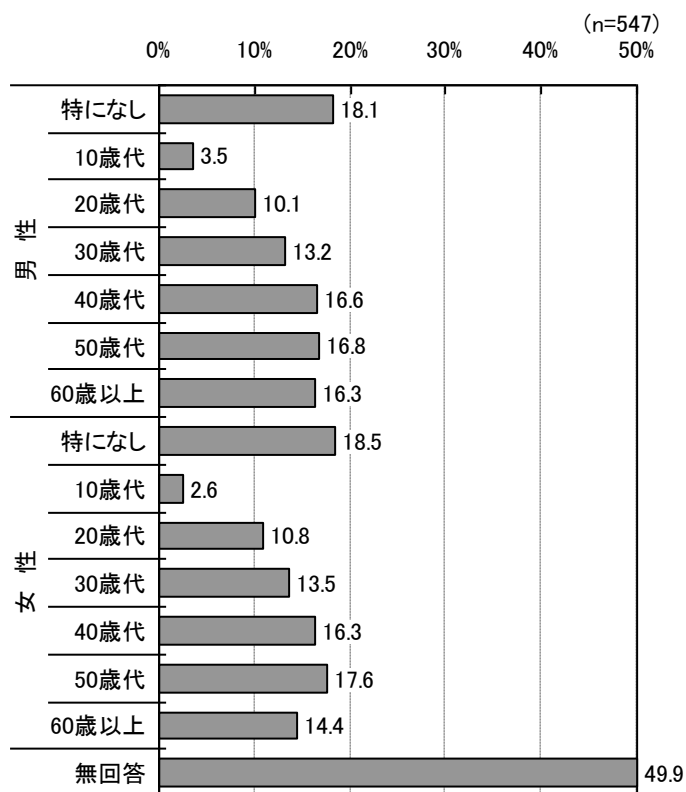
図表I-21 過去1年間の新規取引のきっかけ



(12) 中心顧客層 [問 13]

「女性（特になし）」が18.5%と最も多く、ついで「男性（特になし）」18.1%、「女性50歳代」17.6%となっている。

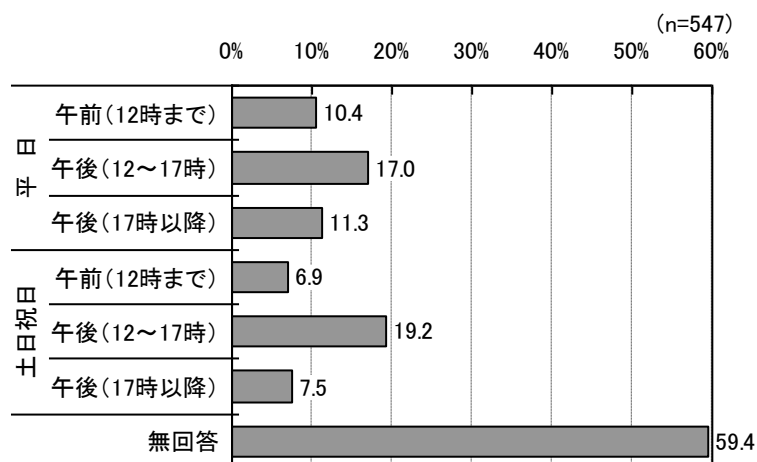
図表I-22 中心顧客層



(13) 来店のピーク [問 14]

平日、土日祝日とも「午後（12～17時）」が最も多い（17.0%、19.2%）。

図表I-23 来店のピーク

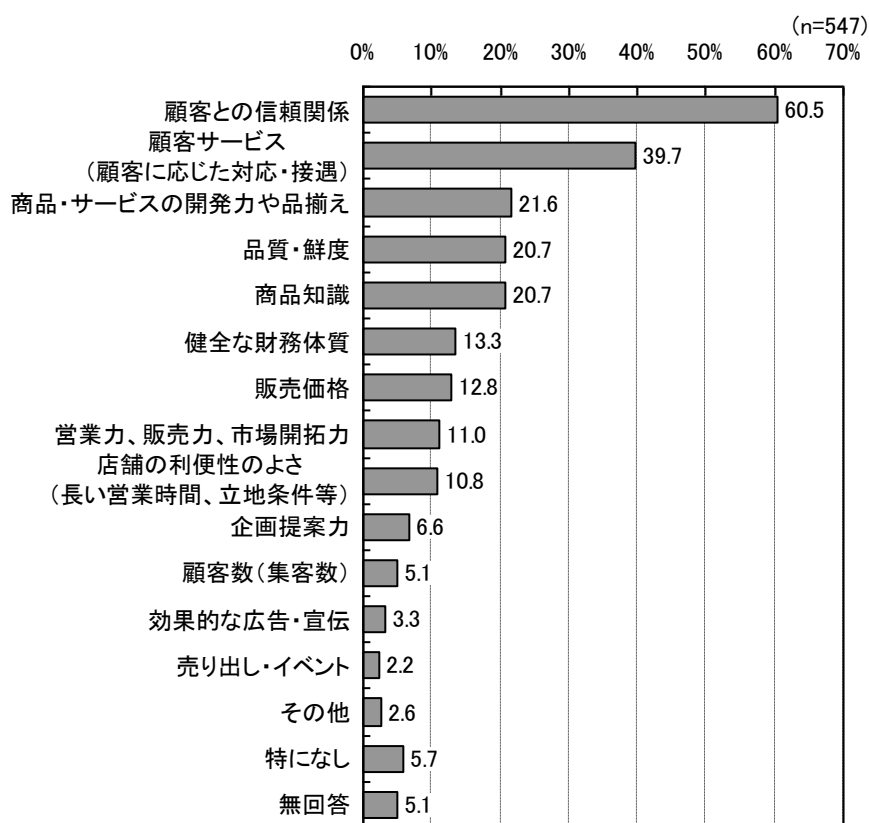


3. 企業の強みと経営上の課題・問題点

(1) 企業の強み [問 15]

「顧客との信頼関係」が60.5%と最も多く、「顧客サービス（顧客に応じた対応・接遇）」39.7%がこれに続く。

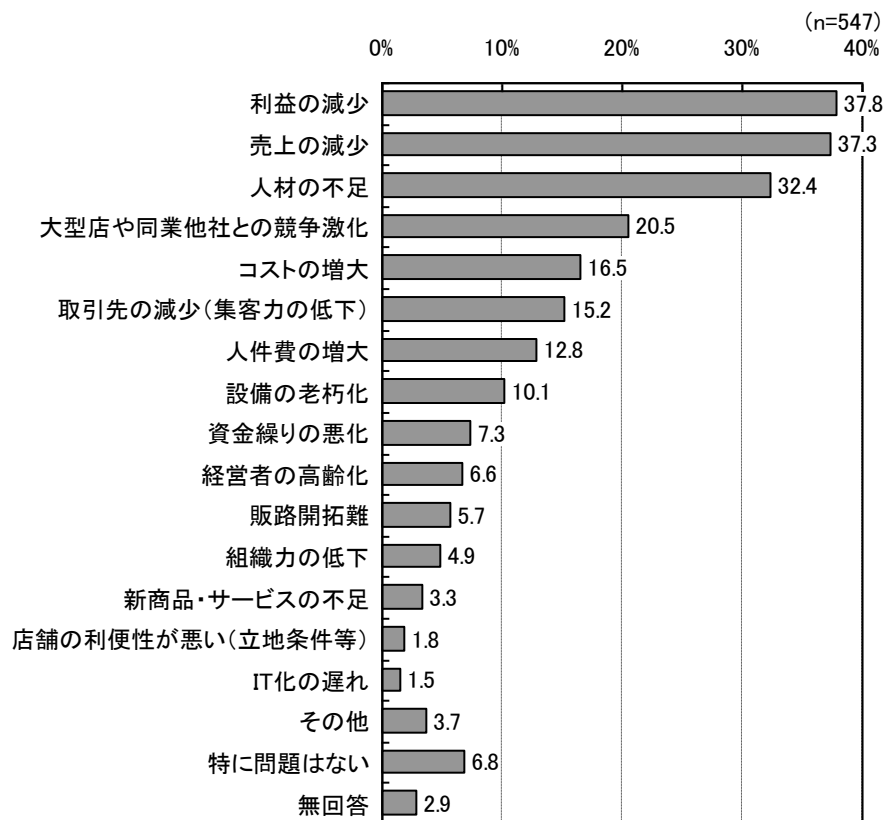
図表I-24 企業の強み



(2) 経営上の課題・問題点 [問 16]

「利益の減少」が 37.8%と最も多く、ついで「売上の減少」37.3%、「人材の不足」32.4%となっている。

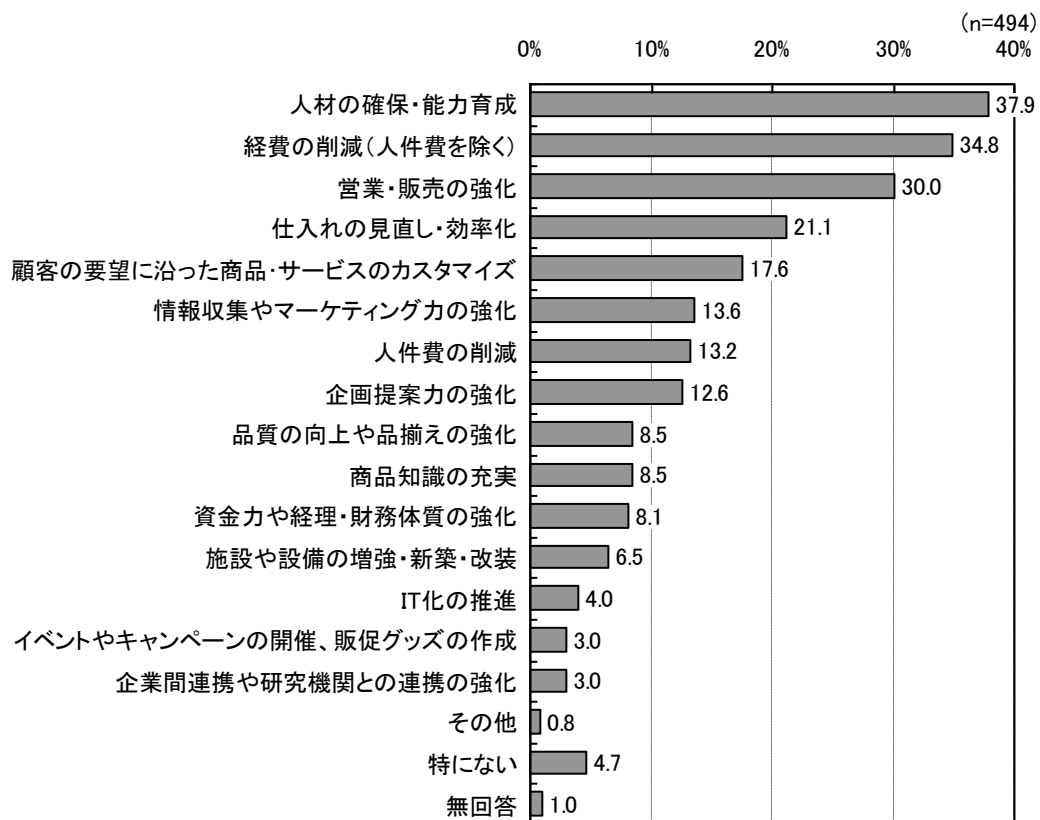
図表I-25 経営上の課題・問題点



(3) 課題・問題点の解決等のための取り組み [問 17]

経営上の課題・問題点がある事業所について、解決等のための取り組みをみると、「人材の確保・能力育成」が37.9%と最も多く、ついで「経費の削減(人件費を除く)」34.8%、「営業・販売の強化」30.0%となっている。

図表I-26 課題・問題点の解決等のための取り組み(課題・問題点がある事業所ベース)



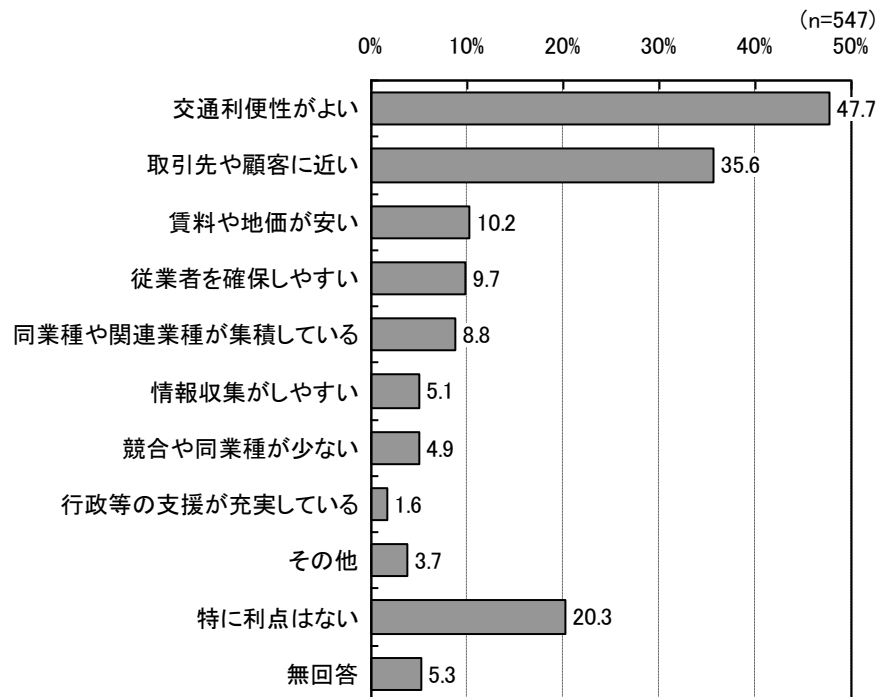
4. 事業環境

(1)現在の場所での事業上の利点 [問 18]

「交通利便性がよい」が47.7%と最も多く、「取引先や顧客に近い」35.6%がこれに続く。

また、2割強の事業所は「特に利点はない」(20.3%)と回答している。

図表I-27 現在の場所での事業上の利点

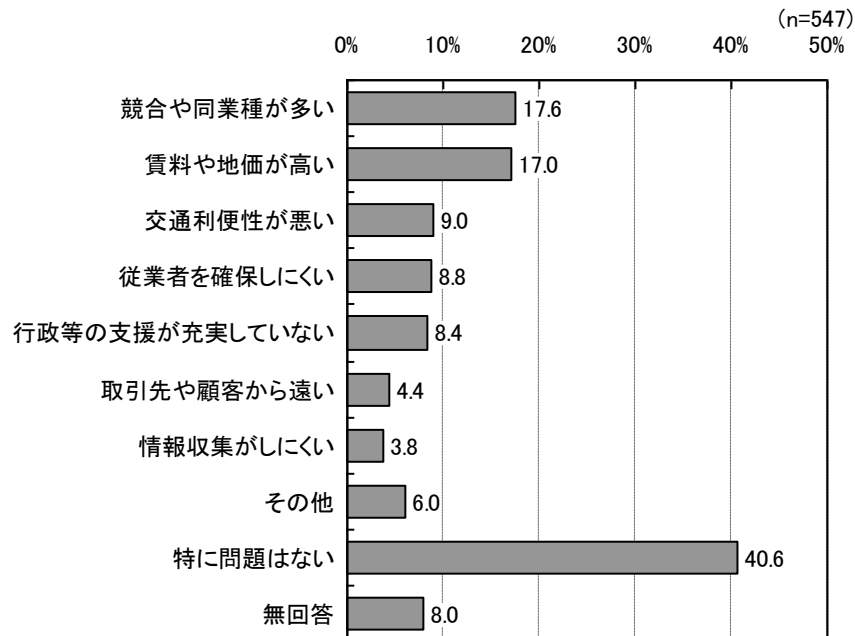


(2)現在の場所での事業上の問題点 [問 19]

問題点として挙げられている項目では、「競合や同業種が多い」が17.6%と最も多く、ついで「賃料や地価が高い」17.0%となっている。

また、約4割の事業所は「特に問題はない」(40.6%)と回答している。

図表I-28 現在の場所での事業上の問題点

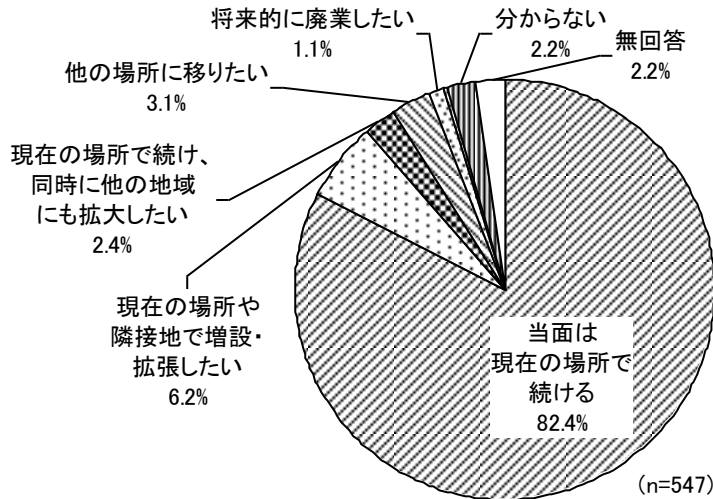


5. 今後の事業

(1) 現在の場所での事業継続意向 [問 20]

8割強の事業所が「当面は現在の場所で続ける」(82.4%)と回答している。

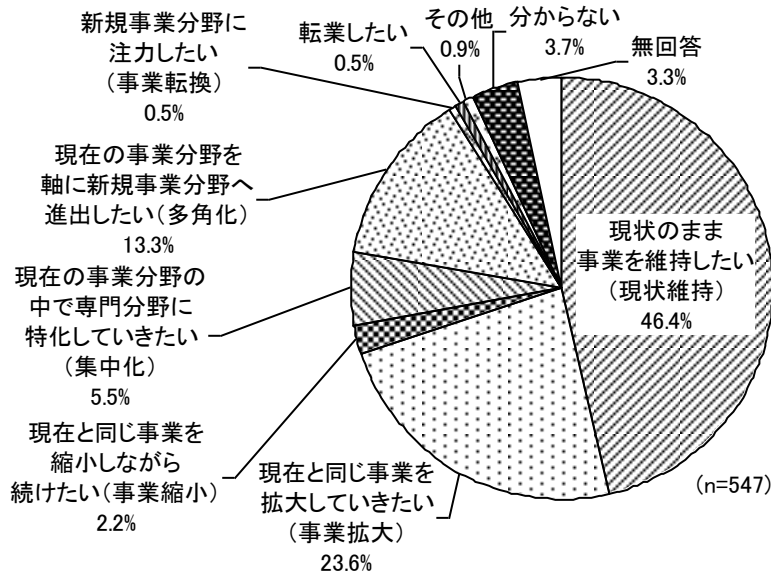
図表I-29 現在の場所での事業継続意向



(2) 今後の事業規模・事業分野についての考え [問 21]

「現状のまま事業を維持したい(現状維持)」が46.4%と最も多い。ついで「現状と同じ事業を拡大していきたい(事業拡大)」23.6%、「現在の事業分野を軸に新規事業分野へ進出したい(多角化)」13.3%の順となっている。

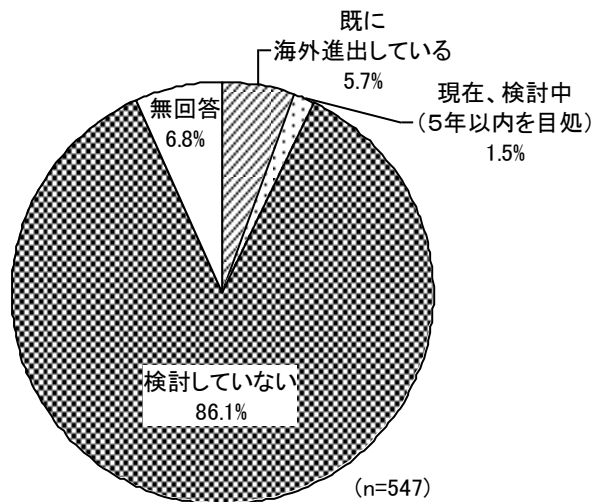
図表I-30 今後の事業規模・事業分野についての考え



(3) 海外への進出状況 [問 22]

「既に海外進出している」事業所は5.7%であり、「現在、検討中（5年以内を目処）」1.5%と併せても1割に満たない。

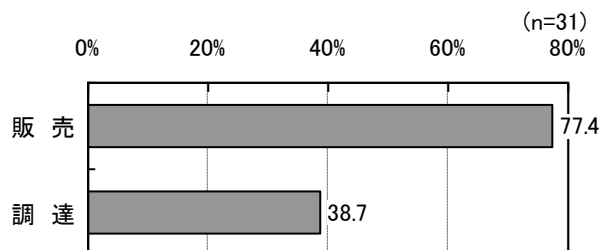
図表I-3 1 海外への進出状況



(4) 現在の海外進出の形態 [問 23]

既に海外進出している事業所の進出形態をみると、「販売」は77.4%、「調達」は38.7%である。

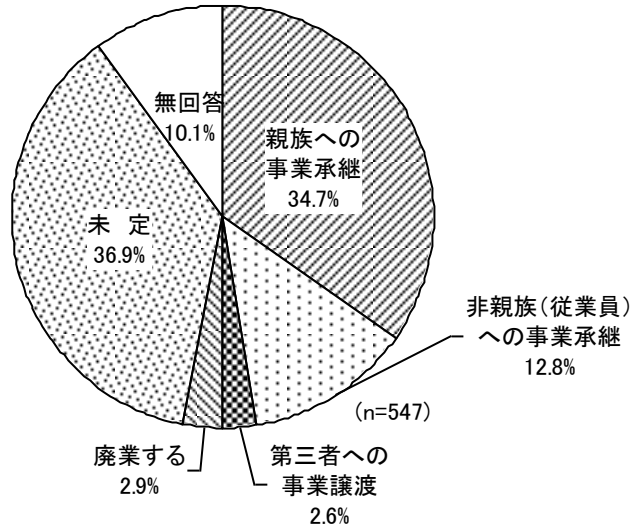
図表I-3 2 現在の海外進出の形態（海外進出している事業所ベース）



(5) 事業継承についての考え [問 24]

「未定」との回答が 36.9%と最も多く、「親族への事業継承」34.7%、「非親族（従業員）への事業継承」12.8%がこれに続く。

図表I-3 3 事業継承についての考え

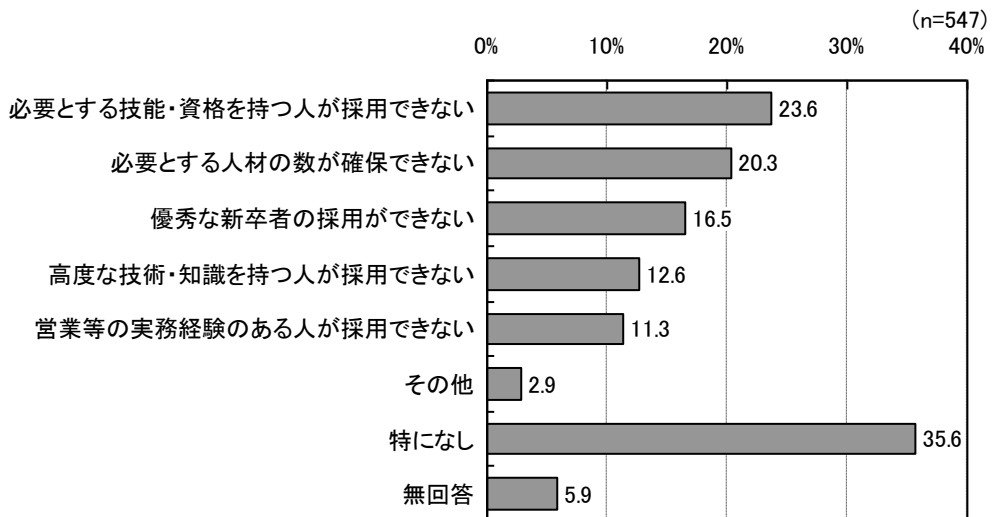


(6) 従業員採用に関する課題 [問 25]

「必要とする技能・資格を持つ人が採用できない」との回答が 23.6%と最も多く、「必要とする人材の数が確保できない」20.3%がこれに続く。

また、4割弱の事業所は「特になし」(35.6%)と回答している。

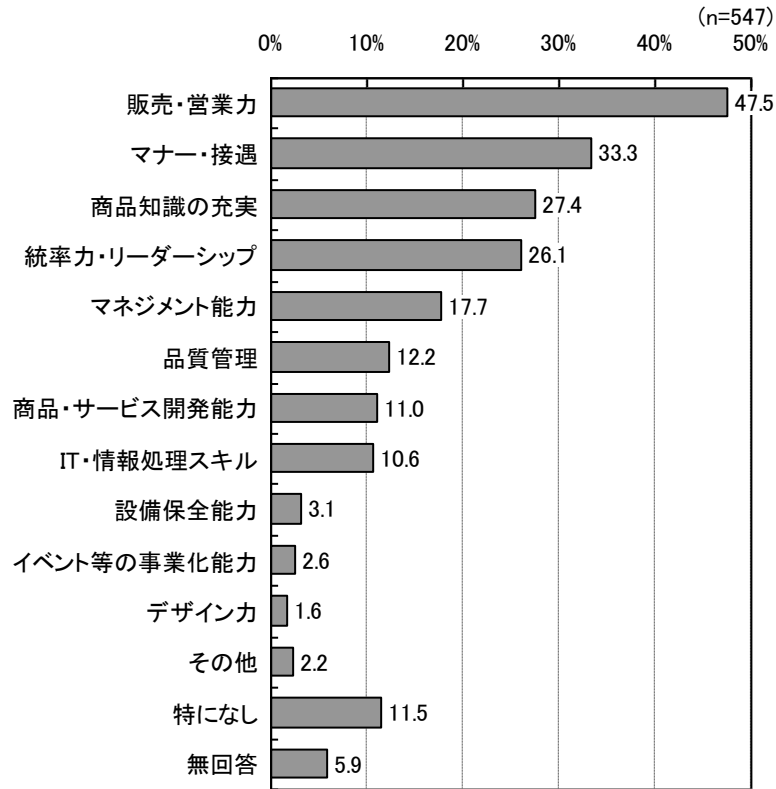
図表I-3 4 従業員採用に関する課題



(7)人材に充実させたい能力 [問 26]

「販売・営業力」が47.5%と最も多く、ついで「マナー・接遇」33.3%、「商品知識の充実」27.4%、「統率力・リーダーシップ」26.1%となっている。

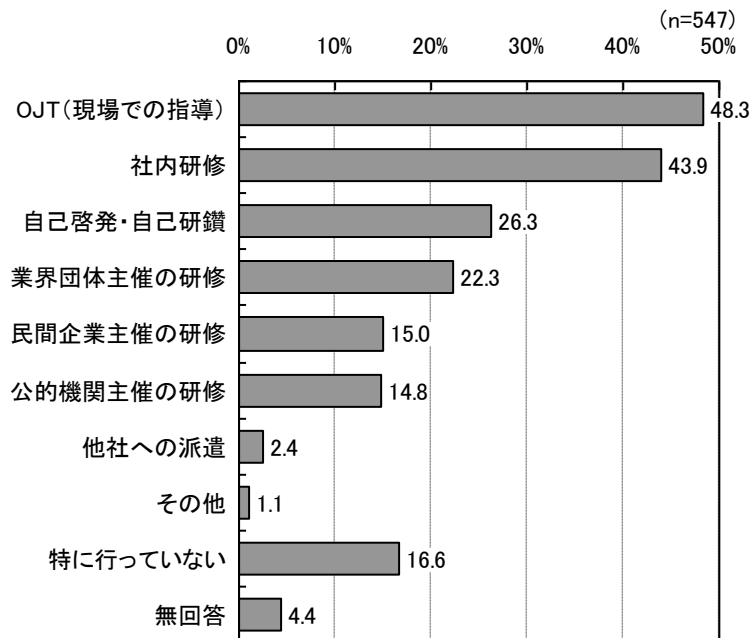
図表I-35 人材に充実させたい能力



(8)人材育成のために実施している取り組み [問 27]

「OJT」が48.3%と最も多く、「社内研修」43.9%がこれに続く。
また、2割弱の事業所は「特に行っていない」(16.6%)と回答している。

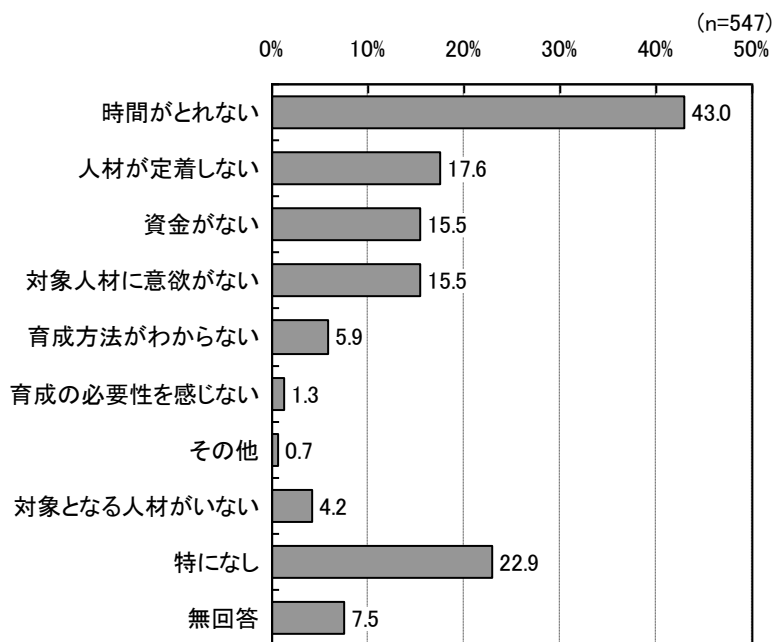
図表I-36 人材育成のために実施している取り組み



(9)人材育成上の課題 [問 28]

「時間がとれない」が43.0%と最も多く、「人材が定着しない」17.6%がこれに続く。
また、2割強の事業所は「特になし」(22.9%)と回答している。

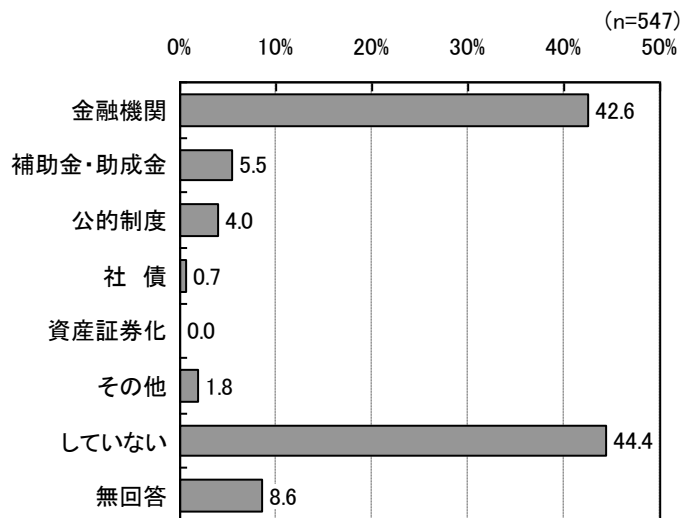
図表I-37 人材育成上の課題



(10) 過去1年間の資金調達手段 [問 29]

「金融機関」が 42.6%と最も多く、「補助金・助成金」5.5%、「公的制度」4.0%がこれに続く。

図表I-38 過去1年間の資金調達手段

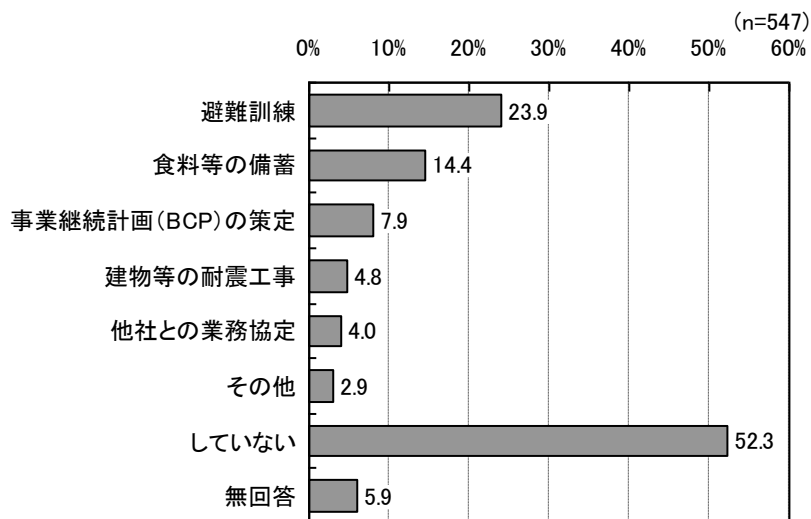


(11) 災害への備え [問 30]

災害への備えを行っている事業所は4割強である。

「避難訓練」が 23.9%と最も多く、「食料等の備蓄」14.4%がこれに続く。

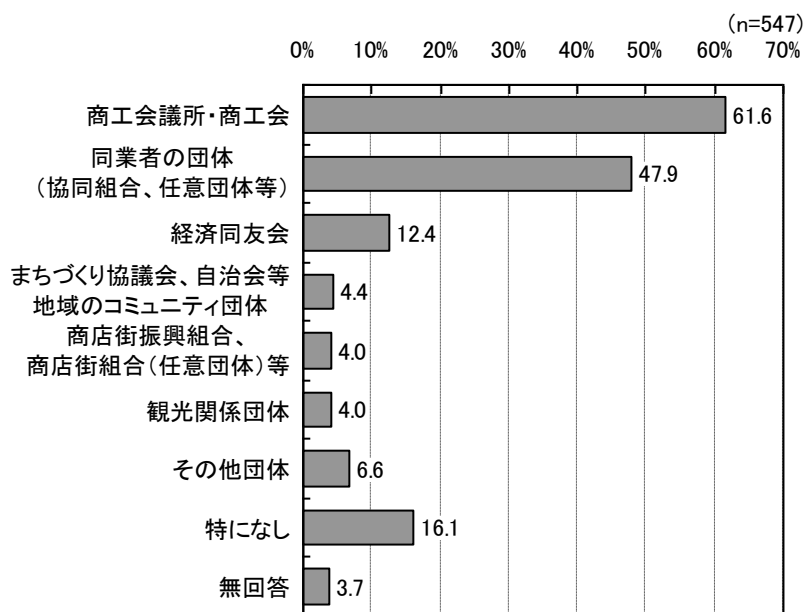
図表I-39 災害への備え



(12) 加盟している関係団体 [問 31]

「商工会議所・商工会」が61.6%と最も多く、「同業者の団体（協同組合、任意団体等）」47.9%がこれに続く。

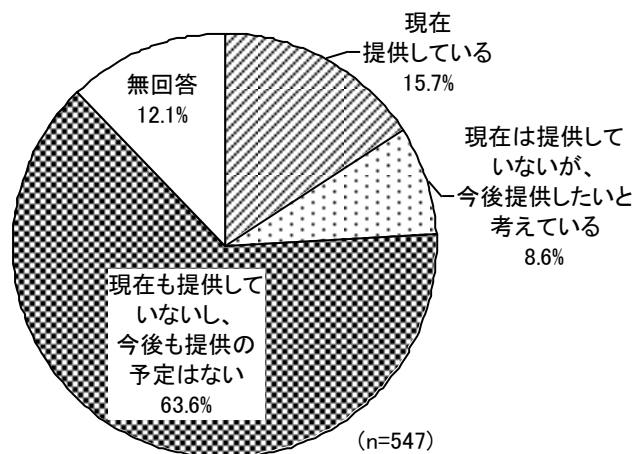
図表I-40 加盟している関係団体



(13) 地域資源を使った商品・サービスの提供状況 [問 32]

「現在提供している」事業所は15.7%であり、「現在は提供していないが、今後提供したいと考えている」8.6%を併せると、2割強の事業所に地域資源の使用意向がある。

図表I-41 地域資源を使った商品・サービスの提供状況



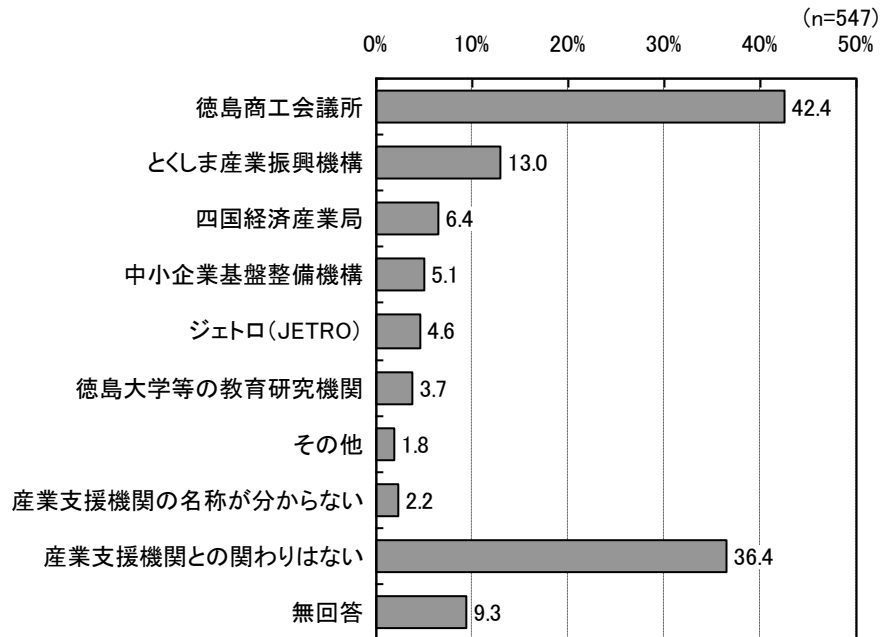
6. 支援策の活用状況

(1) 関わりがあった産業支援機関 [問 34]

半数強の事業所が産業支援機関と関わりがあったと回答している。

「徳島商工会議所」が42.4%と最も多く、「とくしま産業振興機構」13.0%がこれに続く。

図表I-4 2 関わりがあった産業支援機関

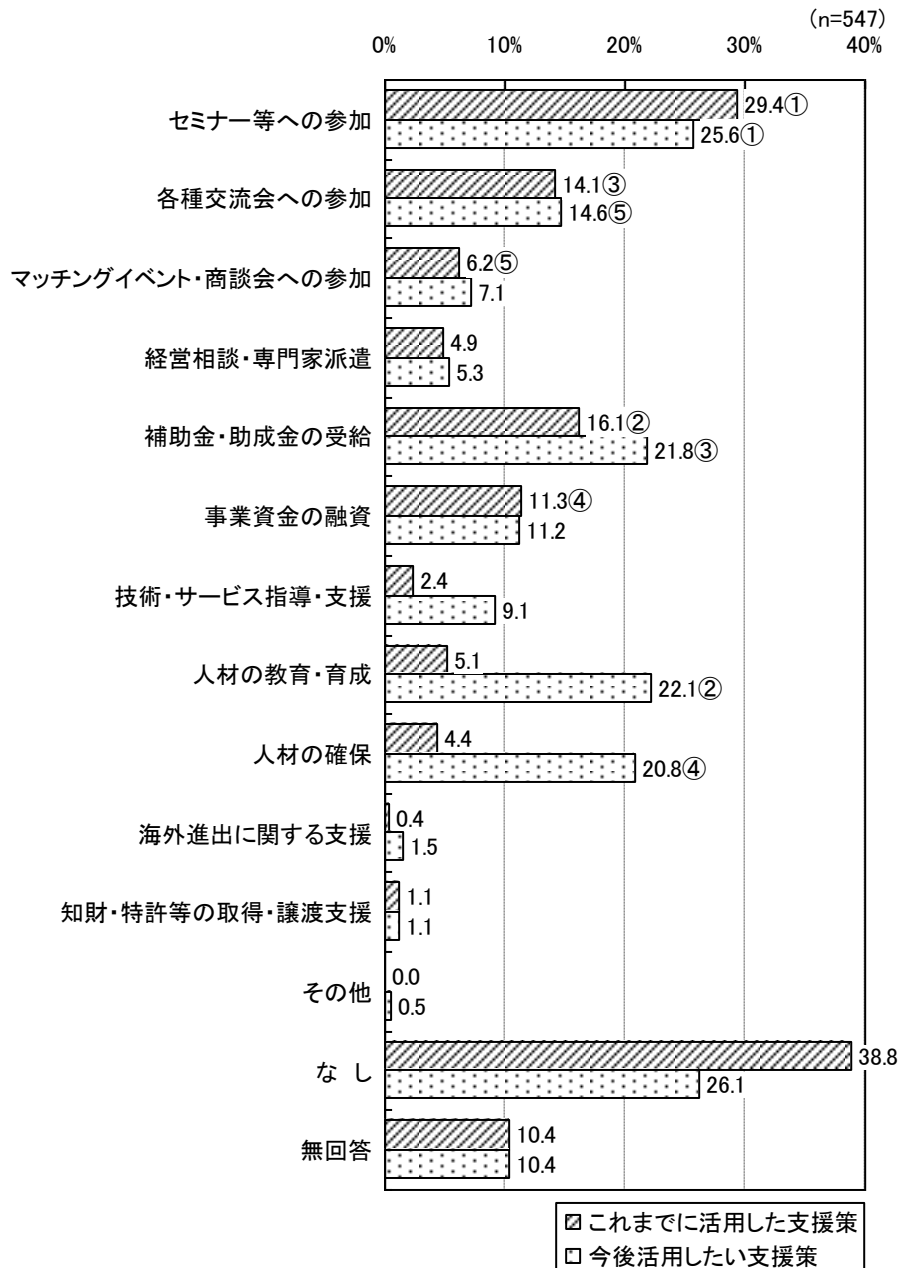


(2) 支援策の活用状況・意向 [問 35、問 36]

これまでに活用した支援策をみると、「セミナー等への参加」が 29.4%と最も多く、
ついで「補助金・助成金の受給」16.1%、「各種交流会への参加」14.1%となっている。

今後活用したい支援策では、「セミナー等への参加」が 25.6%と最も多く、「人材の教育・育成」22.1%、「補助金・助成金の受給」21.8%がこれに続く。

図表I-43 支援策の活用状況・意向



※丸数字は上位5位の項目

これまでに活用した支援策別に今後活用したい支援策をみると、「人材の教育・育成」「セミナー等への参加」を活用した事業所は今後も同じ支援策を活用したいと考える割合が高くなっている。

図表I-44 これまでに活用した支援策別にみた今後活用したい支援策

	全 体	これまでに活用した支援策												
		セ ミ ナ ー 等 へ の 参 加	各 種 交 流 会 へ の 参 加	・ マ ッ チ ン グ イ ベ ン ト ・ 商 談 会 へ の 参 加	遣 営 相 談 ・ 専 門 家 派 遣	給 補 助 金 ・ 助 成 金 の 受 給	事 業 資 金 の 融 資	導 技 術 ・ サ ー ビ ス 指 導 ・ 支 援	人 材 の 教 育 ・ 育 成	人 材 の 確 保	援 海 外 進 出 に 関 する 支 援	・ 知 財 ・ 特 許 等 の 取 得 ・ 譲 渡 支 援	そ の 他	な し
調査数	547	161	77	34	27	88	62	13	28	24	2	6	-	212
セミナー等への参加	25.6	60.9	46.8	44.1	40.7	40.9	25.8	38.5	57.1	33.3	50.0	33.3	-	9.9
各種交流会への参加	14.6	30.4	50.6	26.5	11.1	19.3	11.3	30.8	17.9	12.5	50.0	16.7	-	7.1
マッチングイベント・商談会への参加	7.1	13.7	16.9	52.9	18.5	13.6	8.1	7.7	21.4	8.3	100.0	33.3	-	2.8
経営相談・専門家派遣	5.3	11.8	5.2	14.7	44.4	13.6	11.3	15.4	21.4	4.2	-	-	-	0.9
補助金・助成金の受給	21.8	34.8	35.1	41.2	40.7	59.1	41.9	23.1	35.7	45.8	100.0	33.3	-	8.0
事業資金の融資	11.2	15.5	15.6	11.8	18.5	17.0	48.4	30.8	17.9	16.7	-	-	-	3.3
技術・サービス指導・支援	9.1	14.9	20.8	29.4	22.2	18.2	21.0	53.8	28.6	25.0	50.0	16.7	-	4.2
人材の教育・育成	22.1	34.8	44.2	47.1	25.9	30.7	25.8	38.5	78.6	58.3	50.0	50.0	-	14.2
人材の確保	20.8	27.3	37.7	29.4	22.2	29.5	27.4	46.2	42.9	58.3	100.0	16.7	-	14.6
海外進出に関する支援	1.5	3.1	3.9	11.8	11.1	6.8	1.6	-	3.6	-	50.0	16.7	-	-
知財・特許等の取得・譲渡支援	1.1	3.1	1.3	11.8	11.1	2.3	1.6	-	7.1	-	50.0	16.7	-	-
その他	0.5	0.6	1.3	-	3.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
なし	26.1	3.1	2.6	5.9	7.4	2.3	11.3	-	-	-	-	16.7	-	59.9
無回答	10.4	3.1	1.3	5.9	3.7	4.5	6.5	-	-	-	-	-	-	2.8

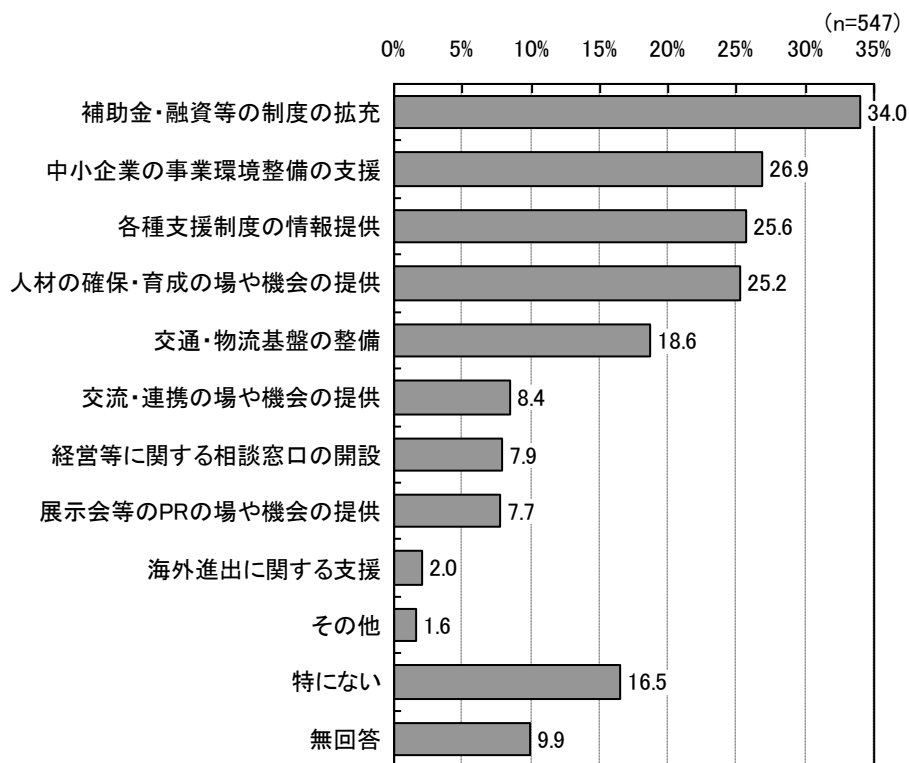
※濃い網掛けは全体を10ポイント以上上回る項目、薄い網掛けは全体を10ポイント以上下回る項目

7. 徳島市が取り組むべき産業振興

(1) 徳島市の産業振興に向けて市が行うべき取り組み [問 37]

「補助金・融資等の制度の拡充」が 34.0%と最も多く、ついで「中小企業の事業環境整備の支援」26.9%、「各種支援制度の情報提供」25.6%、「人材の確保・育成の場や機会の提供」25.2%となっている。

図表I-45 徳島市の産業振興に向けて市が行うべき取り組み



8. 自由意見

今後の徳島市の産業振興のあり方に関する意見は、以下のとおりである。

【企画が必要】

- ・ 人が集まるようなイベント、企画、自然を生かした交流場を設定して、他県からも年間を通して来ていただけるようにする。
- ・ イベント等が日曜日にあつたらぜひ参加してみたい。徳島新聞がなかなか見られないので、情報収集不足ですみません。
- ・ 交流人口の増加を図ること。徳島が目的地になる仕掛け。景観条例。
- ・ 県・市協調による県外人口の流入化(観光も含む)。

【施設・インフラの整備】

- ・ 徳島市内には商業施設が少なく、郊外で買い物などをする人が増えて駅前には閑散としている。アウトレットモールが駅周辺にできるともっと活気が出てくると思う。音楽ホールはあれだけのお金をかけて、本当に徳島市の活性化になるのか。モールをぜひ建設して欲しい。
- ・ 郊外型ショッピングセンターに流れている。核となる商業施設にテナントとして入るか、一日を通じて過ごせる施設がよいと思う(駐車場無料)。
- ・ 無料駐車場付き商業施設を造る。
- ・ ホテルの立場から見させていただくと、観光バスの駐車場が完全に不足している。これでは観光客は増えない。
- ・ 徳島駅周辺は第二の巣鴨を目指して欲しい。
- ・ 徳島市内中心部などにもっと魅力のある場所を作って、人々が出かけてくる街づくりをして欲しい。
- ・ 市内中心部の発展を願う。
- ・ 徳島だけでなく、日本各地で人口は減少している。消費者のみならず、商品を作る人口も減少し、商材も値上げにつながる。一部海外からの輸入を中止するなど、日本国内での取り組みが必要。徳島駅も寂しいものです。市の中心部をもう一度盛り立てていただけるようお願いする。
- ・ 定住人口と就業人口をもっと増やし、中核都市にふさわしい基盤整備をどんどん進めてほしい。規制緩和も必要。
- ・ 用途地域等の規制緩和を望む。クリーニング業界は建築基準法違反問題で半数の業者が事業継続が困難になっている。原因は行政の不作为にあり、産業振興どころか産業破壊をしているのと同じだ。
- ・ インフラ、高速道路。
- ・ 産業を振興するには、徳島県にも言えますが、道路・鉄道・上下水道・電気(ガス)や質の高い働き手の確保など、基本的にビジネスに必要なインフラ整備を協力で推進していくことだと思う。

【企業誘致】

- ・ 企業誘致を行い、労働需要を創出する。
- ・ 企業を誘致して、働く場所を増やして欲しい。板野郡などに働く場所がほとんど移動してしまい、人の集まる場所がない。人口が減りすぎではないか。

- ・ 若者の県外流出が徳島の活性化における最大の問題であると思っている。魅力ある地元企業の育成が課題であると思っている。

【支援策が必要】

- ・ 徳島に本社を置く中小企業を優先的に支援して欲しい。
- ・ 地元企業を積極的に活用して欲しい。
- ・ 中小企業振興条例の制定、その実践や効果の協議会の設置。
- ・ 経営等に関する相談、弁護士に相談するのはお金がかかることなど、経営のみの無料の窓口など年に何回かして欲しい。前向きに頑張っている経営者を助けてもらいたい。
- ・ 当社の携わる一廃処理、産廃処理については、リサイクル、リユースが地球温暖化を考える上では最重要。一方、対応するためには過大な設備投資が必要である。行政の支援を強く求めたい。

【地域資源の活用】

- ・ 弊社では人の活性化を行っていきたいと思っているが、徳島の素晴らしい資源を生かして徳島の良さをもっとアピールし、県民が誇れる街づくりをできればと思う。
- ・ 新しい会社にも目を向けていただき、県と一緒に徳島のフルーツを広げたい。
- ・ 内部で阿波おどりのスクラムは十分見えるしゆるぎない。これをいかに外に向けて発信するかは外の人からの意見なくして表現できない。私は阿波おどりが大好きです。しかしながら、阿波おどりを「きれいじゃない」と言われた。理由も聞いた。納得した。本当の意味で世界に誇る阿波おどりにするべきだと思う(中途半端な盆踊りではなく)。案も十分です。ぜひお聞き入れをお願いしたい。
- ・ イベント PR の機会をもっと増やす。常に何かやっている感じを持たせる。
- ・ 県外への PR イベント開催。
- ・ どのような業種においても地産地消のコンセプトが実現できるような支援が欲しい。
- ・ 地産地消。
- ・ ローカル色を活かした、魅力ある独創的な徳島市の産業を育成されんことを望む。
- ・ まずは街づくりのベクトルを定めること。少ない資本で都会化させても、中途半端に終わるだけ。むしろ田舎化を進めるべき。その先に産業振興があるように思う。

【その他】

- ・ 人口増のためには息子たちの結婚必要。後継者作り。人口増⇒市場を大きくする。市町が若者に活力を生ませる。
- ・ 少子化対策を充実して欲しい。
- ・ 情報提供(ネット、TV ほか、うまくいっている内容を紹介して欲しい)。
- ・ 企業と NPO・NGO などの非営利団体との協働。社会教育団体と企業の結び付き強化と、CSR の促進。
- ・ 今の問題は人の教育不足だと考える。世の中が低迷するのも、若者に対ししっかりと社会的教育がなされないまま世の中に出されてしまっているからではないか。英語の勉強をさせる前に、働いて税金を納めて日本を支えていくことを教育すべきではないだろうか。
- ・ 小売店が駄目になっている。真面目にやっても駄目な時代なので、自営業の人を雇ってもらいたい。

- 企業(事業)は創立～成長～発展と一定の期間を要している。行政も企業の成長過程に応じた支援ができるよう、担当者の在任期間を長くするなどして、企業に長期的に沿っていくことが必要だと思う。
- 公的な産業振興が実を結ぶというケースは稀だと思うので、慎重な施策をお願いしたい。
- 金食い虫の音楽ホールなど造らず、もっと足元を見据え、10年後のことを考えて欲しい。
- 大阪とか関西に近い割には遅れていると思う。なぜ開発、産業が進まないのか。県と相談しなくてもよいものは単独でも進めて欲しい。
- 市役所がどんな振興策を考えているか見えない。
- 特に期待はしていません。制度があっても利用できないものが多い。
- インフラが悪く高齢化が進み、県民的にはがめつくケチが多い。飲食店等の一品単価も地方ならではの高い価格、しかしサービス等のレベルも低い。若い人には魅力がない街なので、県外へ出てしまう。阿波おどり、すだち、鳴門うずしお、なぜかアニメ？と何も若い一般の人には関心が生まれない。一体何のために税金が使われているかも疑問である。