

第2次大分市商工業振興計画
事業者・市民アンケート調査

報 告 書

平成28年3月

I. 調査概要

1. 調査の目的

本調査は、第2次大分市商工業振興計画策定にあたっての基礎資料とすることを目的として実施する。

2. 調査実施概要

調査は、それぞれ以下の方法により実施した。

区分	事業者向け調査	市民向け調査
調査対象者	市内に本社を有する中小企業	20～75歳の市民
調査方法	郵送調査法	郵送調査法
抽出条件	- 対象業種は、日本標準産業分類大分類のうち、農業、林業、漁業を除く業種とする。 - 中小企業基本法第2条第1項に定める資本金の要件をみたす事業者。	下記の年代ごとに、各地区の人口割合に応じて抽出 20～60歳代：男女各180人 70～75歳代：男女各100人
調査期間	平成28年2月15日～ 平成28年2月26日	平成28年2月15日～ 平成28年2月26日
回収状況	発送数 1,500 回収数 516 回収率 34.4%	発送数 2,000 回収数 878 回収率 43.9%

3. 集計・分析にあたっての注意点

報告書中の「N=」は割合（％）を算出する際の母数となるサンプル数（回答者数）を示している。算出された割合（％）は小数第二位を四捨五入して、小数第一位までの表示としているため、その合計が必ずしも100.0％にならない場合もある。また、複数回答の設問については、その合計は100.0％を超える。

本調査で、上位3位選択の設問については下記のように、1位3ポイント、2位2ポイント、3位1ポイントとして加重平均を求め、各項目のポイントとした。

$\text{各項目の平均点} = \frac{(\text{1位の回答数} \times 3\text{ポイント}) + (\text{2位の回答数} \times 2\text{ポイント}) + (\text{3位の回答数} \times 1\text{ポイント})}{\text{有効回答数}}$

Ⅱ. 調査結果のまとめ

今回実施した調査の結果をまとめると、要点は以下のようになる。

【事業者向け調査の要点】

◎経営上の問題点は、「人材の確保・育成」と「同業他社・同業店との競争激化」が上位（P7）

経営上の問題点としては、「人材の確保・育成」が最も多く 49.4%となっている。また、「事業承継・後継者育成」も割合が多いことから、人材不足が大きな問題となっていることが分かる。

◎顧客（販売先）・仕入先の地域は主に「市内」が多数（P9）

顧客（販売先）・仕入先の地域は、主に「市内」となっている。続いて顧客（販売先）では「県内（大分市を除く）」が多く、大分県内がメイン顧客となっている。仕入先では「九州・沖縄（大分県を除く）」が「県内（大分市を除く）」を上回り、より広域に及んでいる。

◎事業所としての『強み』は「専門的な知識や技術力」（P11）

『強み』としては、「専門的な知識や技術力」が最も回答数が多く、次いで「安定した顧客基盤」、「製品や商品の品質」となっている。市内レベルの競争力がある『強み』は、「安定した顧客基盤」や「営業力」が多い。

◎大分市内での事業を継続するメリットは、「市場としての将来性」や「仕入の容易性」（P12）

大分市内での事業継続によるメリット・デメリットは、どちらも「市場としての将来性」が最も多くなっている。メリットとしては、「仕入れの容易性」や「商品の工場や外注先との近接性」が、デメリットとしては、「人材確保の容易性」、「交通インフラの充実度」が多くなっている。

◎事業展開の方向性は「現在と同じ事業分野で展開する」が 56.6%（P14）

事業展開の方向性は、「現在と同じ事業分野で展開する」が 56.6%で半数を超えている。また、「現在の中心事業分野を機軸に新規事業を展開する」は 22.3%を占めており、既存事業だけでなく新規事業を展開することで、多様なニーズに対応しようとする傾向が伺える。

◎成長を期待しているのは、「医療・福祉」、「健康」、「水素や地熱などのエネルギー」関連産業（P20）

成長を期待している産業は、「医療・福祉」が 39.9%で最も多く、次いで「健康」、「水素や地熱などのエネルギー」、「環境」が 3 割前後となっている。

◎大分市の商工業発展に向けて重要だと考える取組は「経営基盤の強化」（P21）

大分市の商工業発展に向けて重要だと考える取組は、「経営基盤の強化」が最も多く、次いで「商業・サービス業の活性化」や「創業支援」などが多くなっている。

【市民向け調査の要点】

◎日用品の買い物場所の約 8 割は「デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなど」（P25）

いずれの年代においても日用品の買い物場所は、「デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなどを利用する」が 80.4%と圧倒的に多く、「地域の商店、商店街を利用する」は 9.0%となっている。70 歳以上では、「地域の商店、商店街」が 15.8%と比較的多くなっているが、20 歳代においては「コンビニエンスストア」が多く、「地域の商店、商店街」を上回っている。

◎商店街に求める取組やサービスは「駐車場・駐輪場」、「トイレ」などの設備の充実（P26）

商店街にあると魅力的だと思う取組やサービス等は、「駐車場・駐輪場」が 69.9%で最も多く、次いで「トイレ」、「休憩所・ベンチ」といった設備が上位となっている。また、20 歳代においては「Wi-Fi 環境」が 41.9%を占めている。

◎大分県産品については購入率、関心度ともに高い（P27）

同様の商品の場合、大分県産品を積極的に購入しているかの問いに対して、「購入する」と回答したのが 69.7%で、60 歳代・70 歳以上においては 8 割以上を占めているが、一方でこの割合は年齢が下がるにつれて減少傾向となっている。また、大分県産品について「知りたい」と回答した割合は 78.7%で、どの年齢においても概ね 7 割以上となっている。

◎大分市以外の都市での買い物は 20 歳代で半数越え、頻度は 3 ヶ月～半年に 1 回程度（P30）

大分市以外の都市で買い物をすると回答した割合は全体の 34.2%であり、20 歳代においては 51.4%を占め、30 歳代・40 歳代でも 4 割以上となっている。頻度は「半年に 1 回程度」、「3 ヶ月に 1 回程度」が多く、理由については「買い物以外にも楽しめるから」、「商品の選択肢が多いから」、「魅力的な店があるから」、「市内で買えない商品があるから」が多くなっている。

**◎インターネットでの買い物は20～40歳代で7割以上、品揃え・価格・利便性など魅力が多い
(P33～35)**

インターネットで買い物をすると回答した割合は全体の51.9%、30歳代においては82.9%を占め、20歳代・40歳代では7割以上となっている。頻度は「月に1回以上」、「3ヶ月に1回程度」が多い。理由については「市内で購入するよりも安いから」、「商品の選択肢が多くなるから」、「24時間アクセスが可能だから」、「市内で買えない商品があるから」が上位となっており、価格や品揃えに加え、時間に制約されない利便性が魅力となっている。

**◎重視する雇用・労働施策は雇用拡大の支援、20歳代、30歳代は福利厚生充実を求める
(P36～37)**

重視する雇用・労働施策は、「仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること」が圧倒的に多く、次いで「働く人の福利厚生を充実させること」、「安心・安全・快適に働くことのできる職場づくりの整備を促進すること」となっている。また、60歳代、70歳以上では「仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること」が特に顕著に多くなっており、20歳代、30歳代では「働く人の福利厚生を充実させること」が多くなっている。

◎大分市の商工業発展に重要だと考える取組は「就労支援」がトップ、次いで「商業・サービス業の活性化」(P39)

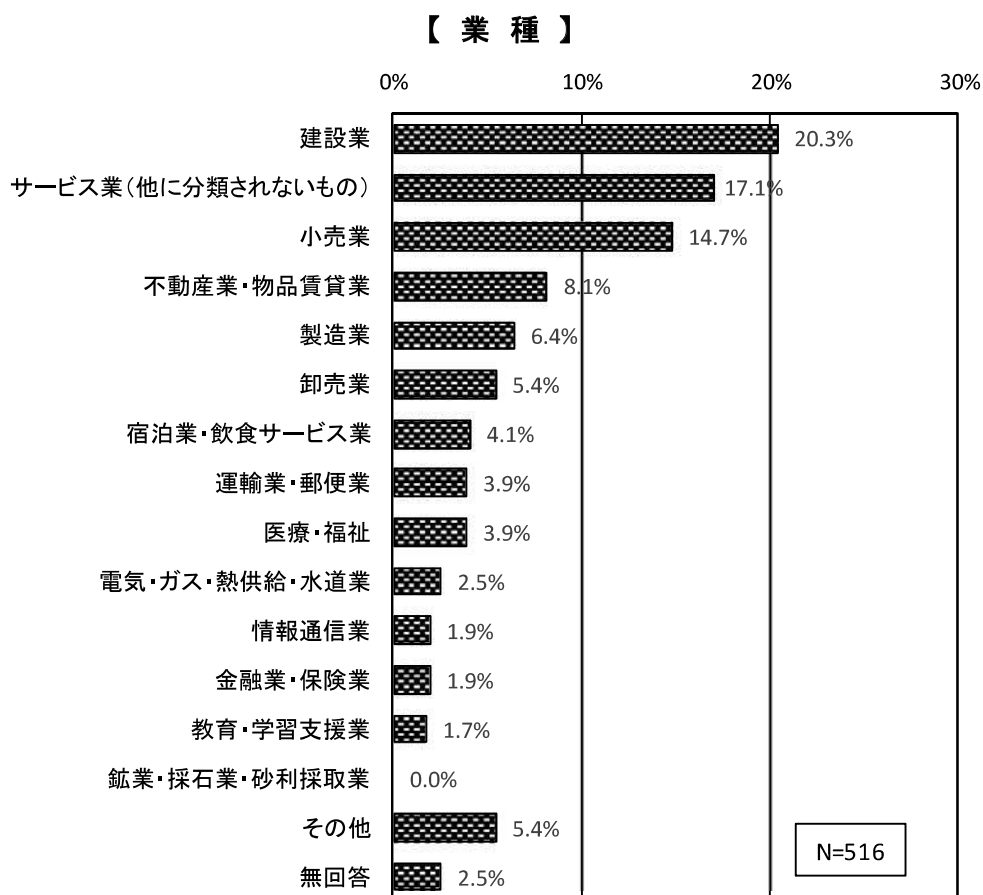
大分市の商工業発展に向けて重要だと考える取組は、「就労支援」、「商業・サービス業の活性化」、「勤労者福祉の充実」が多くなっている。20歳代、30歳代では「勤労者福祉の充実」、40歳代は「就労支援」、50歳代、60歳代では「企業立地の推進」、70歳以上では「成長産業の育成」と、年齢によって最上位に挙げられる意見に違いが見られる。

Ⅲ. 事業者向けアンケート調査結果

問 1 貴事業所の業種についてお聞きます。(1つに○)

有効回答のあった 516 事業所の属性は以下の通りである。

業種をみると、「建設業」の割合が 20.3%と最も多く、次いで「サービス業（他に分類されないもの）」が 17.1%、「小売業」が 14.7%となっている。



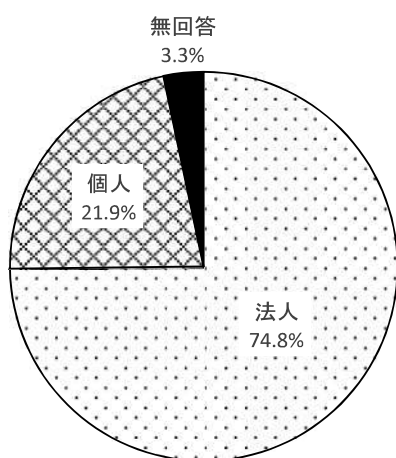
問2 貴事業所の概要についてお聞きます。(各項目別に1つに○)

経営形態をみると、「法人」が74.8%を占め、「個人」は21.9%である。

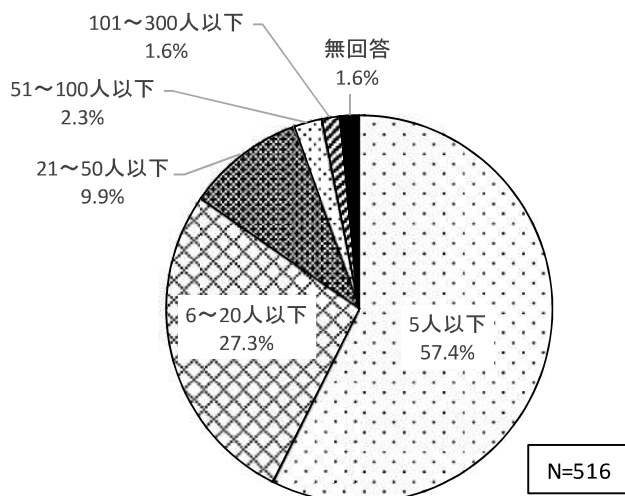
従業員数をみると、「5人以下」が57.4%と最も多く、次いで「6～20人以下」が27.3%となっており、20人以下の割合は84.7%を占めている。「21～50人以下」は9.9%で、約1割となっている。

事業継続期間をみると、「20年以上」が64.1%で最も多く、6割以上を占めている。次いで「10年～20年未満」が15.9%、「5年～10年未満」が9.5%となっている。

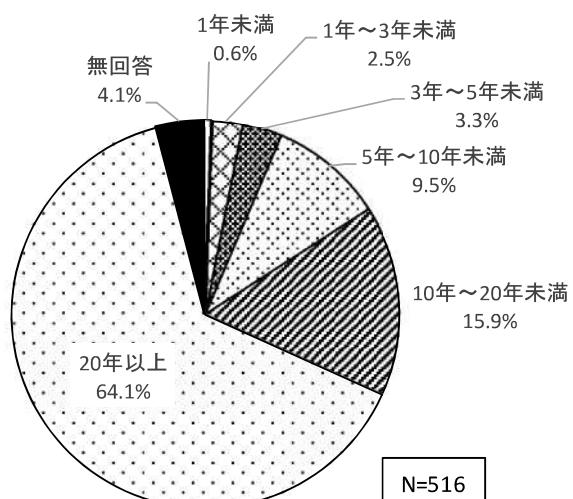
【 経営形態 】



【 従業員数 】



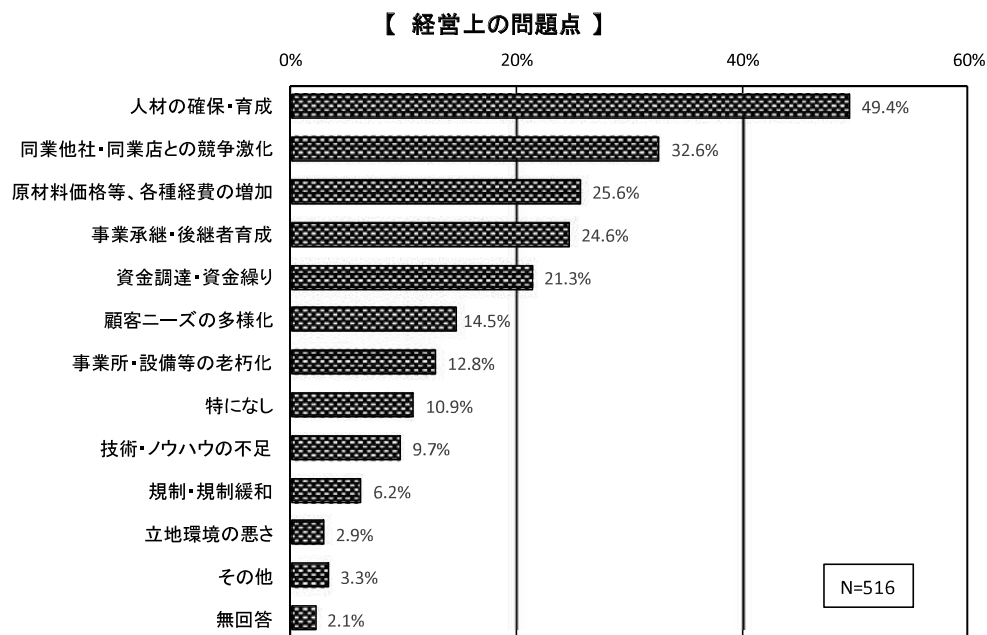
【 事業継続期間 】



問3 現在抱えている経営上の問題点は何ですか。(あてはまる番号全てに○)

現在抱えている経営上の問題点としては、「人材の確保・育成」が49.4%と最も多く、約半数を占めている。次いで「同業他社・同業店との競争激化」が32.6%、「原材料価格等、各種経費の増加」が25.6%となっている。

業種別にみても、ほとんど全ての業種において「人材の確保・育成」と「同業他社・同業店との競争激化」が多くなっている。

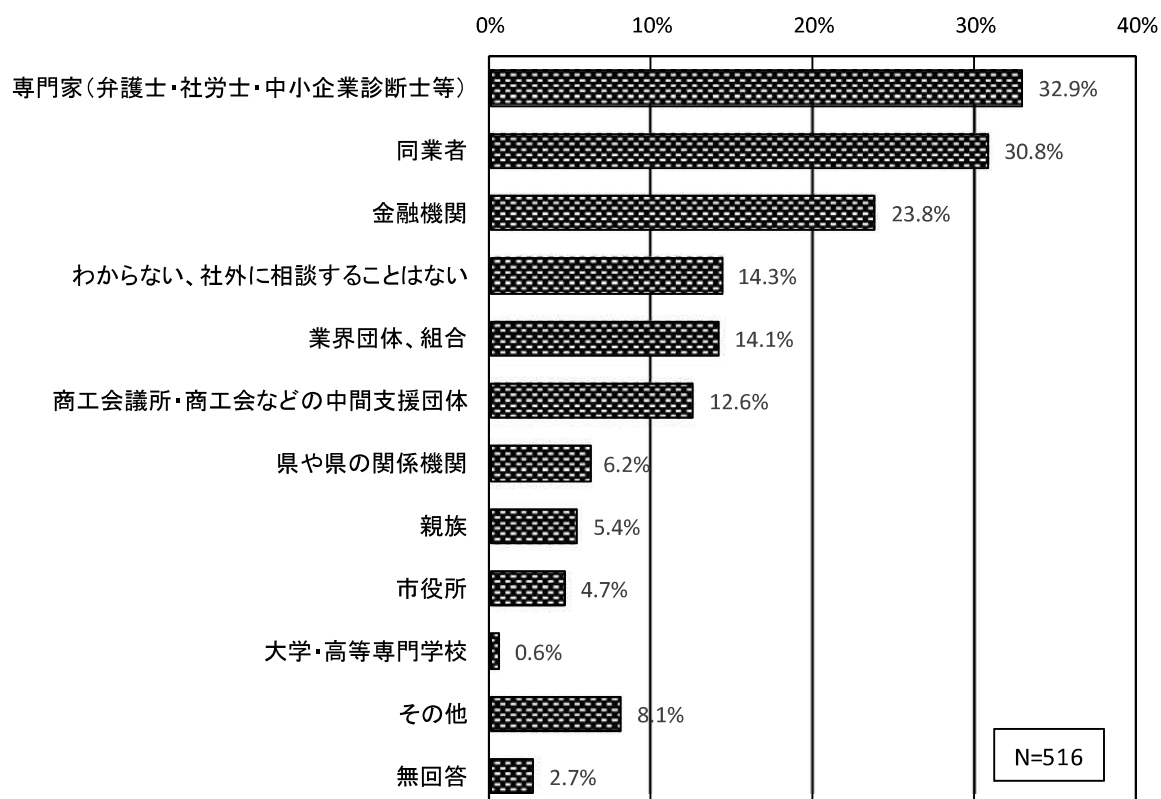


		(%)													
		サンプル数	人材の確保・育成	競争他社・同業店との	各種材料価格等、増加、	事業承継・後継者育成	資金調達・資金繰り	顧客ニーズの多様化	事業所・設備等の老朽化	特になし	技術・ノウハウの不足	規制・規制緩和	立地環境の悪さ	その他	無回答
全 体		516	49.4	32.6	25.6	24.6	21.3	14.5	12.8	10.9	9.7	6.2	2.9	3.3	2.1
業 種 別	製造業	33	63.6	30.3	45.5	27.3	27.3	21.2	21.2	—	27.3	3.0	3.0	3.0	3.0
	建設業	105	61.9	31.4	27.6	33.3	17.1	3.8	7.6	12.4	6.7	6.7	1.0	—	2.9
	電気・ガス・熱供給・水道業	13	30.8	30.8	23.1	30.8	23.1	23.1	—	15.4	15.4	7.7	—	—	—
	情報通信業	10	60.0	60.0	30.0	20.0	40.0	20.0	30.0	—	40.0	—	—	—	—
	運輸業・郵便業	20	75.0	30.0	30.0	10.0	25.0	—	5.0	15.0	5.0	15.0	—	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	76	44.7	43.4	23.7	27.6	21.1	19.7	14.5	1.3	2.6	13.2	6.6	3.9	2.6
	卸売業	28	53.6	50.0	28.6	21.4	17.9	14.3	25.0	3.6	7.1	—	3.6	10.7	—
	宿泊業・飲食サービス業	21	42.9	28.6	66.7	14.3	19.0	14.3	19.0	14.3	4.8	—	14.3	4.8	—
	金融業・保険業	10	70.0	20.0	20.0	40.0	20.0	10.0	20.0	10.0	—	20.0	—	—	—
	不動産業・物品賃貸業	42	7.1	21.4	4.8	14.3	14.3	19.0	14.3	35.7	7.1	4.8	2.4	2.4	4.8
	医療・福祉	20	55.0	10.0	10.0	5.0	20.0	10.0	15.0	15.0	10.0	10.0	—	5.0	5.0
	教育・学習支援業	9	33.3	22.2	—	22.2	11.1	33.3	—	22.2	—	—	—	—	—
	サービス業	88	40.9	35.2	20.5	26.1	27.3	18.2	11.4	10.2	12.5	2.3	2.3	8.0	—
	その他	28	57.1	25.0	17.9	21.4	17.9	21.4	10.7	10.7	17.9	3.6	3.6	—	3.6
事業継続期間	1年未満	3	—	—	33.3	—	66.7	—	—	—	33.3	—	—	—	—
	1年～3年未満	13	38.5	15.4	38.5	7.7	38.5	38.5	7.7	7.7	23.1	7.7	—	—	7.7
	3年～5年未満	17	58.8	35.3	17.6	—	41.2	23.5	—	17.6	11.8	5.9	—	—	—
	5年～10年未満	49	46.9	22.4	22.4	12.2	22.4	10.2	6.1	20.4	8.2	6.1	—	—	—
	10年～20年未満	82	50.0	26.8	28.0	18.3	25.6	12.2	11.0	9.8	9.8	6.1	1.2	—	1.2
	20年以上	331	50.2	36.3	26.3	29.6	17.5	14.8	14.8	10.3	9.1	6.3	4.2	—	2.4

問4 事業上の専門的な問題や相談ごとが発生した場合、社外の主な相談相手として、どこへ相談に行かれますか。（あてはまる番号全てに○）

社外の主な相談相手についてみると、「専門家（弁護士・社労士・中小企業診断士等）」が 32.9%と最も多く、次いで「同業者」が 30.8%、「金融機関」が 23.8%となっている。

【 社外の相談相手 】



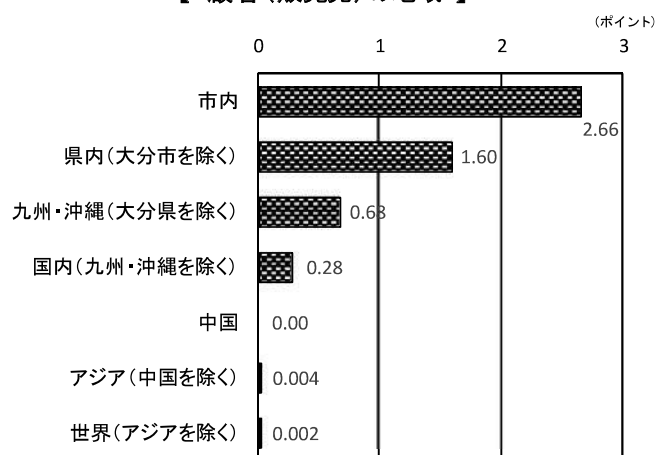
問5 貴事業所の顧客（販売先）・仕入先は主にどの地域にありますか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。

顧客（販売先）の地域をみると、「市内」が2.66ポイントで最も多く、次いで「県内（大分市を除く）」が1.60ポイント、「九州・沖縄（大分県を除く）」が0.68ポイントとなっている。

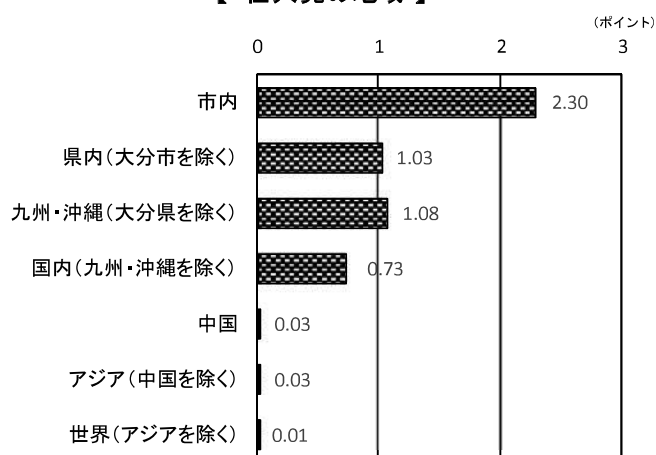
業種別に顧客（販売先）の地域をみると、全ての業種で全体結果と同様に「市内」が最も多く、次いで「県内（大分市を除く）」、「九州・沖縄（大分県を除く）」となっている。

仕入先の地域をみると、「市内」が2.30ポイントで最も多く、次いで「九州・沖縄（大分県を除く）」が1.08ポイント、「県内（大分市を除く）」が1.03ポイントとなっており、顧客と比較すると仕入先が広域に及ぶことが分かる。

【顧客（販売先）の地域】



【仕入先の地域】



<回答数内訳>

【顧客（販売先）の地域】

(回答数)

	1位	2位	3位
市内	393	46	19
県内(大分市を除く)	49	305	21
九州・沖縄(大分県を除く)	20	37	194
国内(九州・沖縄を除く)	23	14	40
中国	0	0	0
アジア(中国を除く)	0	0	2
世界(アジアを除く)	0	0	1
無回答	31	114	239
総計	516	516	516

【仕入先の地域】

(回答数)

	1位	2位	3位
市内	291	50	44
県内(大分市を除く)	17	183	38
九州・沖縄(大分県を除く)	69	72	126
国内(九州・沖縄を除く)	60	46	52
中国	3	0	3
アジア(中国を除く)	2	3	0
世界(アジアを除く)	0	1	1
無回答	74	161	252
総計	516	516	516

【顧客（販売先）の地域】

(ポイント)

	市内	県内 (大分市を除く)	九州・沖縄 (大分県を除く)	国内 (九州・沖縄を除く)	中国	アジア (中国を除く)	世界 (アジアを除く)
全体	2.66	1.60	0.68	0.28	—	0.004	0.002
業 種 別	製造業	2.18	1.30	0.94	0.82	—	0.06
	建設業	2.79	1.60	0.61	0.23	—	—
	電気・ガス・熱供給・水道業	3.00	1.31	0.31	—	—	—
	情報通信業	2.10	2.00	0.90	0.70	—	—
	運輸業・郵便業	2.44	1.61	1.33	0.22	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—
	小売業	2.84	1.67	0.51	0.25	—	—
	卸売業	2.14	2.11	1.00	0.29	—	0.04
	宿泊業・飲食サービス業	3.00	1.71	0.71	0.10	—	—
	金融業・保険業	2.30	2.20	0.90	0.40	—	—
	不動産業・物品賃貸業	2.78	1.35	0.57	0.22	—	—
	医療・福祉	3.00	1.29	0.53	—	—	—
	教育・学習支援業	2.14	1.14	0.43	0.29	—	—
	サービス業	2.70	1.60	0.64	0.22	—	—
	その他	2.54	1.75	0.58	0.42	—	—

【仕入先の地域】

(ポイント)

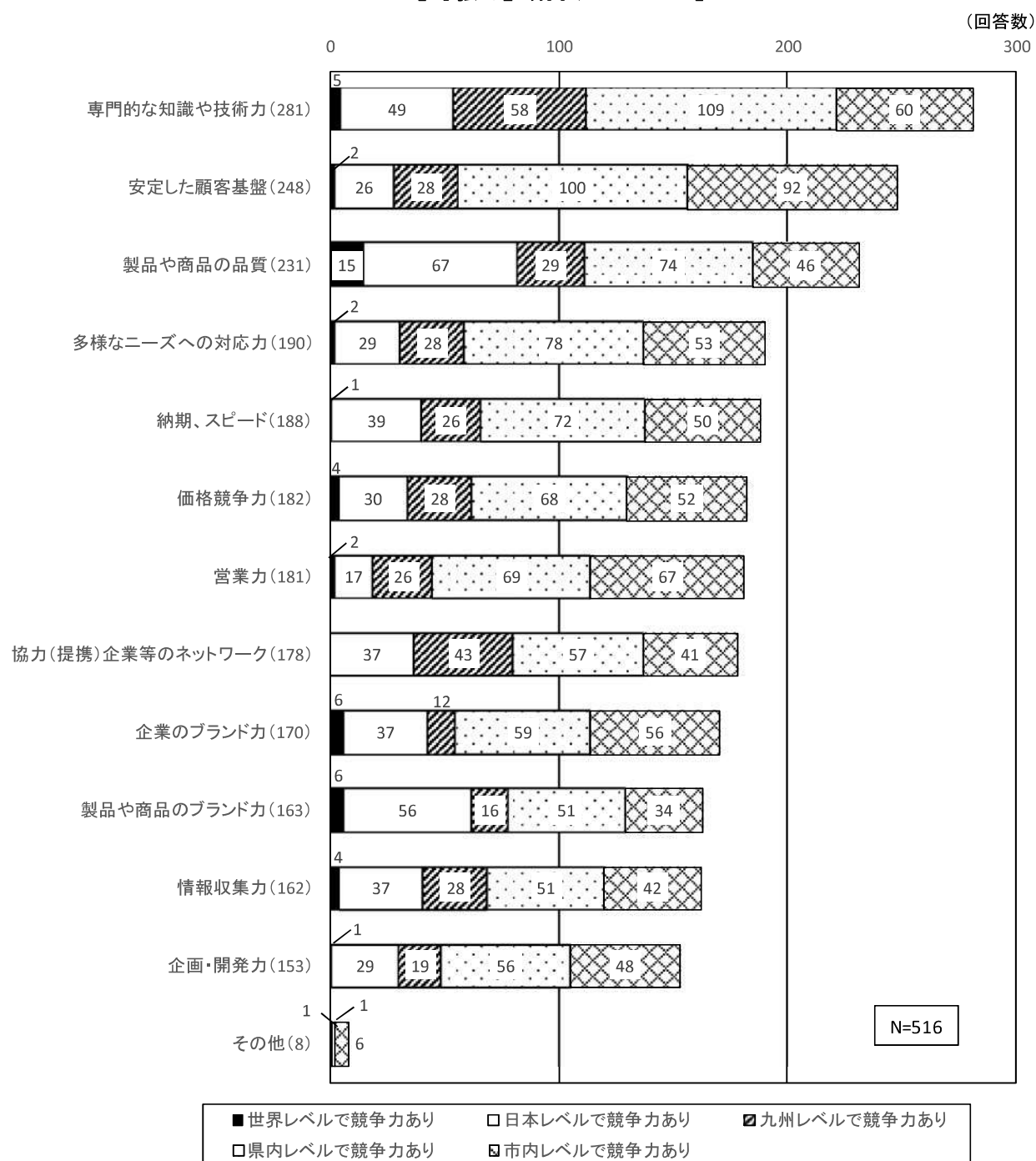
	市内	県内 (大分市を除く)	九州・沖縄 (大分県を除く)	国内 (九州・沖縄を除く)	中国	アジア (中国を除く)	世界 (アジアを除く)
全体	2.30	1.03	1.08	0.73	0.03	0.03	0.01
業 種 別	製造業	2.27	0.82	0.97	1.09	0.09	—
	建設業	2.67	1.18	1.00	0.36	—	—
	電気・ガス・熱供給・水道業	3.00	0.92	0.46	0.23	—	—
	情報通信業	2.11	1.00	1.00	1.44	—	—
	運輸業・郵便業	2.79	1.86	1.00	0.14	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—
	小売業	1.76	0.74	1.51	1.21	0.06	0.03
	卸売業	1.29	0.39	1.71	1.57	0.11	0.04
	宿泊業・飲食サービス業	2.90	1.43	0.95	0.24	—	—
	金融業・保険業	1.50	0.83	0.67	1.17	—	—
	不動産業・物品賃貸業	2.71	1.39	0.57	0.25	—	—
	医療・福祉	2.75	1.00	0.69	0.38	—	—
	教育・学習支援業	1.83	0.50	1.83	1.00	—	—
	サービス業	2.20	1.04	1.04	0.75	0.03	—
	その他	2.50	1.56	0.72	0.39	—	—

問6 貴事業所の『強み』とはどのようなものですか。（あてはまるもの全てに○）
また、○をつけた強みが、あてはまるレベル（１～５）に○をつけて下さい。

『強み』についてみると、「専門的な知識や技術力」が最も回答数が多く、次いで「安定した顧客基盤」、「製品や商品の品質」となっている。

また、市内レベルの競争力がある『強み』としては「安定した顧客基盤」や「営業力」が多く、県内レベルの競争力がある『強み』としては「専門的な知識や技術力」、「安定した顧客基盤」、「多様なニーズへの対応力」、「製品や商品の品質」が多くなっている。世界レベルの競争力がある『強み』として回答数が多かったのは「製品や商品の品質」である。

【『強み』と競争力のレベル】



問7 大分市内で事業を継続していくうえでのメリットと考えられることは何ですか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。
また、デメリットと感じていることはどれですか。上位3つを選んで番号をお書き下さい。

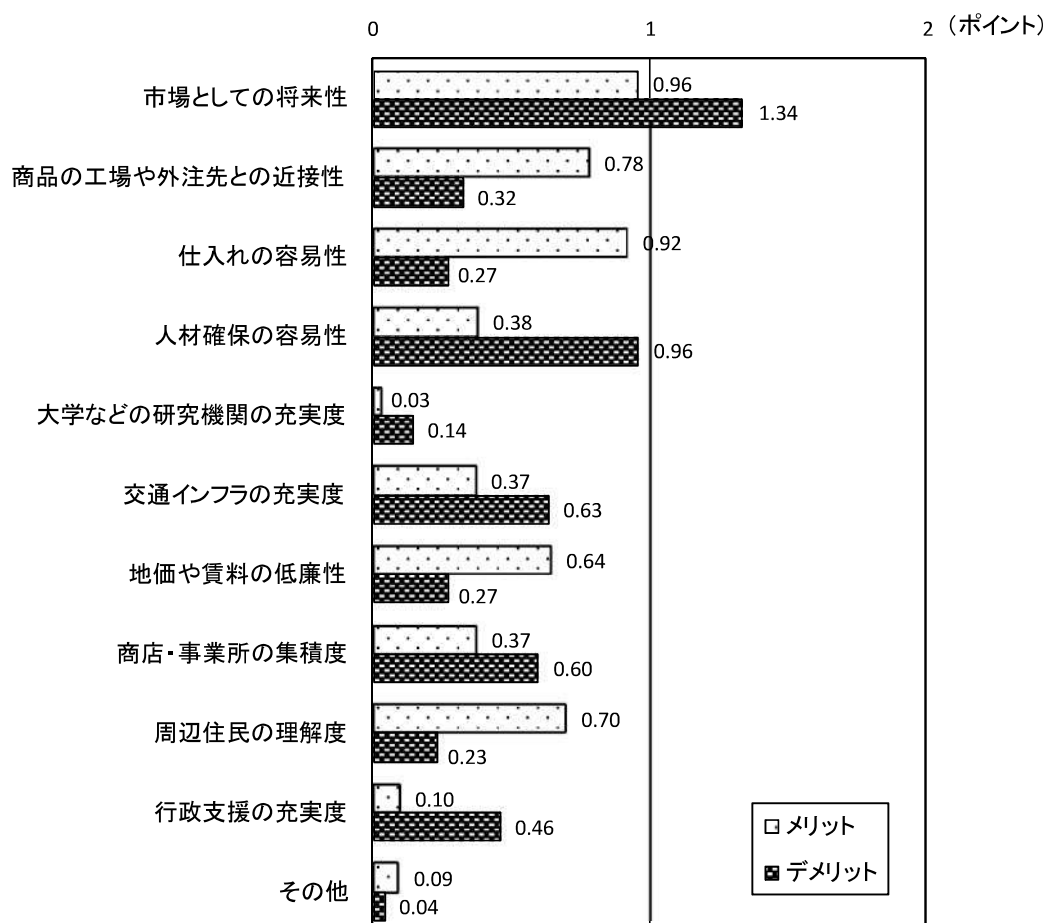
大分市内で事業を継続するメリットについてみると、「市場としての将来性」が0.96ポイントで最も多く、次いで「仕入れの容易性」が0.92ポイント、「商品の工場や外注先との近接性」が0.78ポイントとなっている。

業種別にみると、製造業や建設業、運輸業・郵便業では「商品の工場や外注先との近接性」が、電気・ガス・熱供給・水道業や小売業、宿泊業・飲食サービス業では「仕入れの容易性」が多くなっている。また、金融業・保険業や医療・福祉においては「周辺住民の理解度」が比較的多くなっている。

一方デメリットについては、「市場としての将来性」が1.34ポイントで最も多く、次いで「人材確保の容易性」が0.96ポイント、「交通インフラの充実度」が0.63ポイントとなっている。「市場としての将来性」はメリットとデメリット両方にて最も多くなっているが、ポイント数はデメリットが上回っている。

業種別にみると、電気・ガス・熱供給・水道業や運輸業・郵便業、小売業では「市場としての将来性」が多く、金融業・保険業では「人材確保の容易性」が多くなっている。宿泊業・飲食サービス業においては「商店・事業所の集積度」が比較的多くなっている。

【 大分市内で事業を継続するメリットとデメリット 】



【メリット】

(ポイント)

		市場としての将来性	近接性 商品の工場や外注先との	仕入れの容易性	人材確保の容易性	大学などの研究機関の 充実度	交通インフラの充実度	地価や賃料の低廉性	商店・事業所の集積度	周辺住民の理解度	行政支援の充実度	その他
全体		0.96	0.78	0.92	0.38	0.03	0.37	0.64	0.37	0.70	0.10	0.09
業 種 別	製造業	0.48	1.31	1.00	0.45	0.07	0.28	0.97	0.45	0.55	0.10	0.10
	建設業	0.90	1.40	1.02	0.52	—	0.33	0.44	0.30	0.55	0.08	0.03
	電気・ガス・熱供給・水道業	0.90	0.50	1.60	0.40	—	—	0.20	0.30	0.90	0.30	—
	情報通信業	0.70	0.60	1.00	0.60	—	0.20	1.70	—	0.50	0.50	—
	運輸業・郵便業	0.57	1.71	0.36	0.71	—	0.29	0.86	0.36	0.50	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	0.95	0.39	1.20	0.18	0.08	0.33	0.74	0.43	0.90	—	0.10
	卸売業	1.45	0.59	0.95	0.41	—	0.32	0.68	0.14	0.55	—	—
	宿泊業・飲食サービス業	0.56	0.25	1.56	0.38	—	0.50	0.38	0.38	0.94	0.19	0.19
	金融業・保険業	0.86	—	0.29	—	0.14	—	0.86	0.43	1.57	—	—
	不動産業・物品賃貸業	1.24	0.21	0.62	0.21	0.03	0.72	1.07	0.55	0.45	0.10	—
	医療・福祉	1.00	—	0.57	0.43	—	0.71	0.71	0.07	1.29	0.57	—
	教育・学習支援業	1.14	0.43	0.43	0.14	—	0.86	0.71	0.43	0.71	—	—
	サービス業	1.05	0.62	0.71	0.32	—	0.41	0.42	0.52	0.74	0.06	0.21
	その他	1.29	0.67	0.67	0.52	0.14	0.29	0.43	0.48	0.62	0.19	0.29

【デメリット】

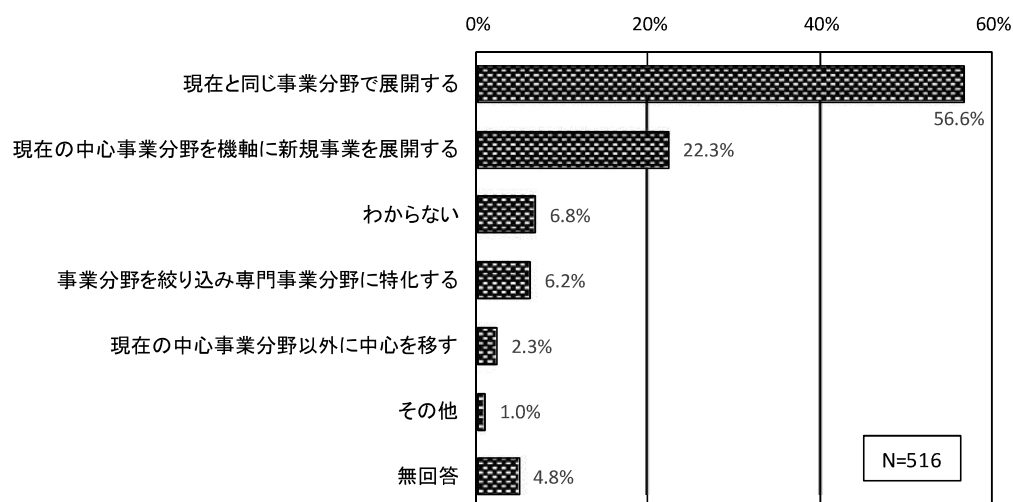
(ポイント)

		市場としての将来性	近接性 商品の工場や外注先との	仕入れの容易性	人材確保の容易性	大学などの研究機関の 充実度	交通インフラの充実度	地価や賃料の低廉性	商店・事業所の集積度	周辺住民の理解度	行政支援の充実度	その他
全体		1.34	0.32	0.27	0.96	0.14	0.63	0.27	0.60	0.23	0.46	0.04
業 種 別	製造業	1.44	0.52	0.41	0.78	0.15	0.67	0.19	0.70	0.15	0.70	—
	建設業	1.48	0.19	0.23	1.03	0.14	0.66	0.36	0.56	0.21	0.56	0.01
	電気・ガス・熱供給・水道業	1.60	0.80	0.20	0.70	—	0.20	0.60	0.80	—	0.40	—
	情報通信業	1.30	0.90	0.40	0.60	0.40	0.70	—	0.50	—	0.60	—
	運輸業・郵便業	1.67	—	—	1.17	0.08	0.50	—	0.58	0.67	0.33	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	1.44	0.48	0.52	0.81	0.24	0.48	0.16	0.62	0.22	0.21	0.13
	卸売業	1.39	0.67	0.50	0.72	—	0.67	0.17	0.67	—	0.44	—
	宿泊業・飲食サービス業	0.87	0.20	0.27	0.93	0.07	0.53	0.40	1.33	0.13	0.47	—
	金融業・保険業	1.50	0.17	—	2.17	—	0.67	—	—	—	0.50	—
	不動産業・物品賃貸業	1.17	0.17	—	0.83	0.17	0.78	0.61	0.65	0.35	0.61	—
	医療・福祉	1.29	0.07	0.07	1.21	—	0.64	0.36	0.71	0.36	0.43	—
	教育・学習支援業	0.75	—	—	1.50	1.25	—	—	—	0.75	—	—
	サービス業	1.20	0.20	0.26	0.90	0.13	0.79	0.20	0.56	0.33	0.48	0.07
	その他	1.25	0.31	—	1.38	—	0.69	0.50	0.06	0.13	0.31	0.13

問 8 今後、貴事業所が目指す事業展開の方向性についてお聞きします。（１つに○）

今後の事業展開の方向性についてみると、「現在と同じ事業分野で展開する」が 56.6%で最も多く、半数以上となっている。次いで、「現在の中心事業分野を機軸に新規事業を展開する」は 22.3%を占めており、特に卸売業や金融・保険業などでは 50.0%と多くなっている。

【 今後の事業展開の方向性 】

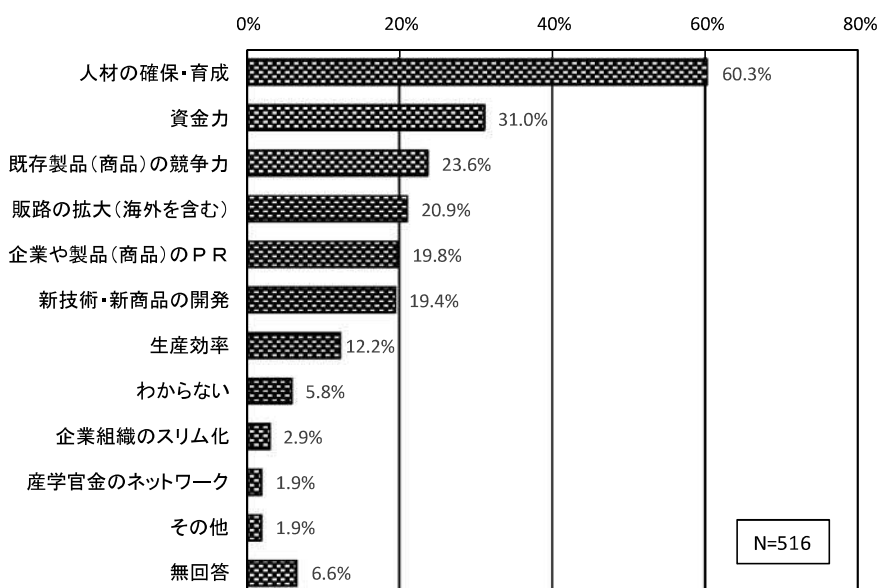


		(%)							
		サ ン プ ル 数	現在と同じ事業分野で 展開する	現在の中心事業分野を機軸に 新規事業を展開する	わ か ら な い	事業分野を絞り込み 専門事業分野に特化する	現在の中心事業分野以外に 中心を移す	その他	無 回 答
全 体		516	56.6	22.3	6.8	6.2	2.3	1.0	4.8
業 種 別	製造業	33	51.5	33.3	3.0	9.1	—	—	3.0
	建設業	105	62.9	22.9	5.7	5.7	1.9	—	1.0
	電気・ガス・熱供給・水道業	13	53.8	15.4	15.4	7.7	—	—	7.7
	情報通信業	10	20.0	60.0	—	20.0	—	—	—
	運輸業・郵便業	20	55.0	15.0	20.0	—	—	5.0	5.0
	鉱業・採石業・砂利採取業	0	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	76	50.0	19.7	9.2	7.9	—	1.3	11.8
	卸売業	28	39.3	50.0	—	—	3.6	3.6	3.6
	宿泊業・飲食サービス業	21	57.1	4.8	9.5	4.8	9.5	9.5	4.8
	金融業・保険業	10	20.0	50.0	10.0	—	10.0	—	10.0
	不動産業・物品賃貸業	42	71.4	9.5	2.4	7.1	—	—	9.5
	医療・福祉	20	60.0	20.0	10.0	—	5.0	—	5.0
	教育・学習支援業	9	66.7	11.1	11.1	11.1	—	—	—
	サービス業	88	58.0	19.3	6.8	9.1	4.5	—	2.3
その他	28	71.4	17.9	7.1	—	—	—	3.6	

問 9 今後の事業展開を実現させるためには、貴事業所では何を強化すべきであるとお考えですか。（あてはまる番号全てに○）

今後の事業展開の実現に向けた強化ポイントについてみると、「人材の確保・育成」が 60.3%で最も多く、次いで「資金力」(31.0%)、「既存製品（商品）の競争力」(23.6%)、「販路の拡大（海外を含む）」(20.9%)と続いている。

【 今後の事業展開の実現に向けた強化ポイント 】



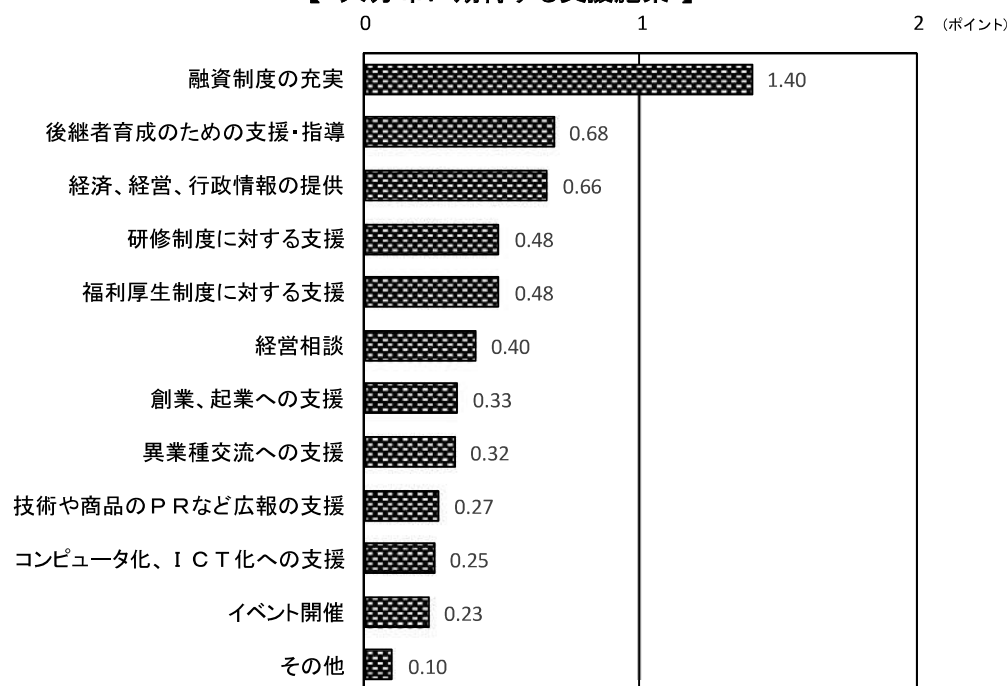
(%)

		サンプル数	人材の確保・育成	資金力	既存製品（商品）の競争力	販路の拡大（海外を含む）	企業や製品（商品）のPR	新技術・新商品の開発	生産効率	わからない	企業組織のスリム化	産学官金のネットワーク	その他	無回答
全 体		516	60.3	31.0	23.6	20.9	19.8	19.4	12.2	5.8	2.9	1.9	1.9	6.6
業 種 別	製造業	33	57.6	18.2	30.3	21.2	36.4	42.4	24.2	6.1	—	6.1	—	3.0
	建設業	105	74.3	33.3	20.0	15.2	12.4	19.0	13.3	3.8	1.9	2.9	—	2.9
	電気・ガス・熱供給・水道業	13	61.5	30.8	15.4	23.1	15.4	—	7.7	7.7	—	—	—	—
	情報通信業	10	70.0	60.0	50.0	30.0	20.0	50.0	20.0	—	—	10.0	—	—
	運輸業・郵便業	20	90.0	35.0	5.0	5.0	5.0	10.0	10.0	—	5.0	—	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	76	46.1	27.6	28.9	28.9	25.0	21.1	7.9	6.6	2.6	1.3	1.3	14.5
	卸売業	28	71.4	39.3	53.6	46.4	25.0	28.6	14.3	—	—	—	—	7.1
	宿泊業・飲食サービス業	21	42.9	19.0	19.0	9.5	9.5	23.8	—	9.5	—	—	9.5	9.5
	金融業・保険業	10	60.0	40.0	20.0	20.0	—	—	—	10.0	10.0	—	—	10.0
	不動産業・物品賃貸業	42	28.6	40.5	23.8	14.3	16.7	2.4	2.4	11.9	—	—	—	16.7
	医療・福祉	20	70.0	30.0	15.0	10.0	35.0	10.0	—	10.0	5.0	10.0	—	5.0
	教育・学習支援業	9	44.4	22.2	22.2	11.1	22.2	—	11.1	—	—	—	22.2	—
	サービス業	88	60.2	29.5	22.7	23.9	22.7	19.3	17.0	6.8	5.7	—	4.5	1.1
	その他	28	71.4	25.0	10.7	17.9	21.4	14.3	21.4	7.1	7.1	—	—	10.7

**問 10 今後、事業を行っていくうえで、大分市に期待する支援施策等について、
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。**

期待する支援施策についてみると、「融資制度の充実」が 1.40 ポイントで最も多く、次いで「後継者育成のための支援・指導」が 0.68 ポイント、「経済、経営、行政情報の提供」が 0.66 ポイントとなっている。

【 大分市に期待する支援施策 】



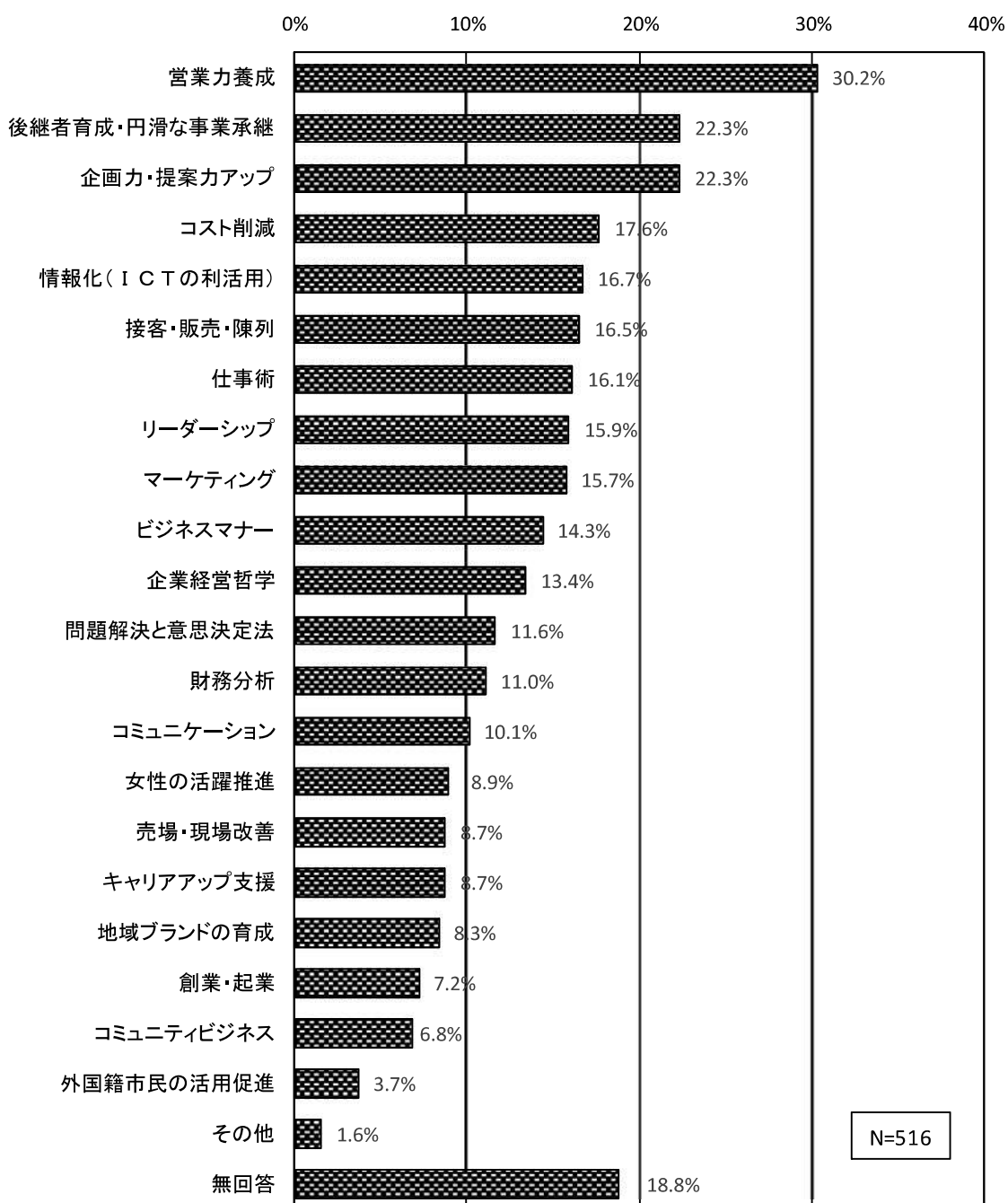
(ポイント)

		融資制度の充実	後継者育成のための支援・指導	行政情報、経営、情報の提供	研修制度に対する支援	福利厚生制度に対する支援	経営相談	創業、起業への支援	異業種交流への支援	技術や商品のPRなど広報の支援	コンピュータ化への支援、ICT化への支援	イベント開催	その他
全体		1.40	0.68	0.66	0.48	0.48	0.40	0.33	0.32	0.27	0.25	0.23	0.10
業種別	製造業	1.58	0.61	0.58	0.35	0.39	0.68	0.55	0.26	0.42	0.16	0.23	—
	建設業	1.42	1.11	0.90	0.59	0.66	0.35	0.20	0.22	0.08	0.14	0.07	0.08
	電気・ガス・熱供給・水道業	1.90	1.00	0.80	0.20	0.40	0.50	0.30	0.20	0.10	0.20	—	—
	情報通信業	1.50	0.20	0.80	0.80	0.30	0.50	0.50	0.20	0.30	0.70	0.20	—
	運輸業・郵便業	2.12	0.53	0.53	0.59	0.76	0.18	0.29	0.18	—	0.06	0.29	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	1.24	0.81	0.65	0.47	0.45	0.35	0.19	0.48	0.24	0.24	0.19	0.10
	卸売業	1.59	0.27	1.05	0.55	0.55	0.36	0.23	0.45	0.32	0.23	0.09	—
	宿泊業・飲食サービス業	1.06	0.29	0.29	0.24	0.71	0.29	0.59	0.29	0.35	0.06	0.59	0.35
	金融業・保険業	1.75	0.25	0.38	0.25	0.25	0.75	0.88	0.75	0.25	0.38	—	—
	不動産業・物品賃貸業	1.47	0.43	0.77	0.30	0.47	0.40	0.37	0.30	0.37	0.27	0.37	0.10
	医療・福祉	0.72	0.44	0.17	1.39	1.06	—	0.56	0.28	0.50	0.22	0.22	—
	教育・学習支援業	1.29	0.29	—	—	0.14	0.57	0.71	0.43	0.43	0.71	0.57	—
	サービス業	1.38	0.72	0.51	0.44	0.23	0.32	0.34	0.28	0.37	0.33	0.37	0.23
	その他	1.33	0.29	0.71	0.14	0.43	0.76	0.24	0.57	0.38	0.52	0.24	0.14

問 1 1 大分市では、産業活性化プラザ等において、大学等とも連携して人材育成に係る講座や地域の活性化・中小企業の技術力向上をサポートする講座を開催しています。どのような講座を受講したい・または従業員に受講させたいですか。（5つまで○）

受講したい・受講させたい講座についてみると、「営業力養成」が 30.2%で最も多く、次いで「後継者育成・円滑な事業承継」と「企画力・提案力アップ」が同率で 22.3%となっている。また小売業、宿泊・飲食サービス業などでは、「接客・販売・陳列」が 40%以上と多くなっている。

【 受講したい・受講させたい講座 】



(%)

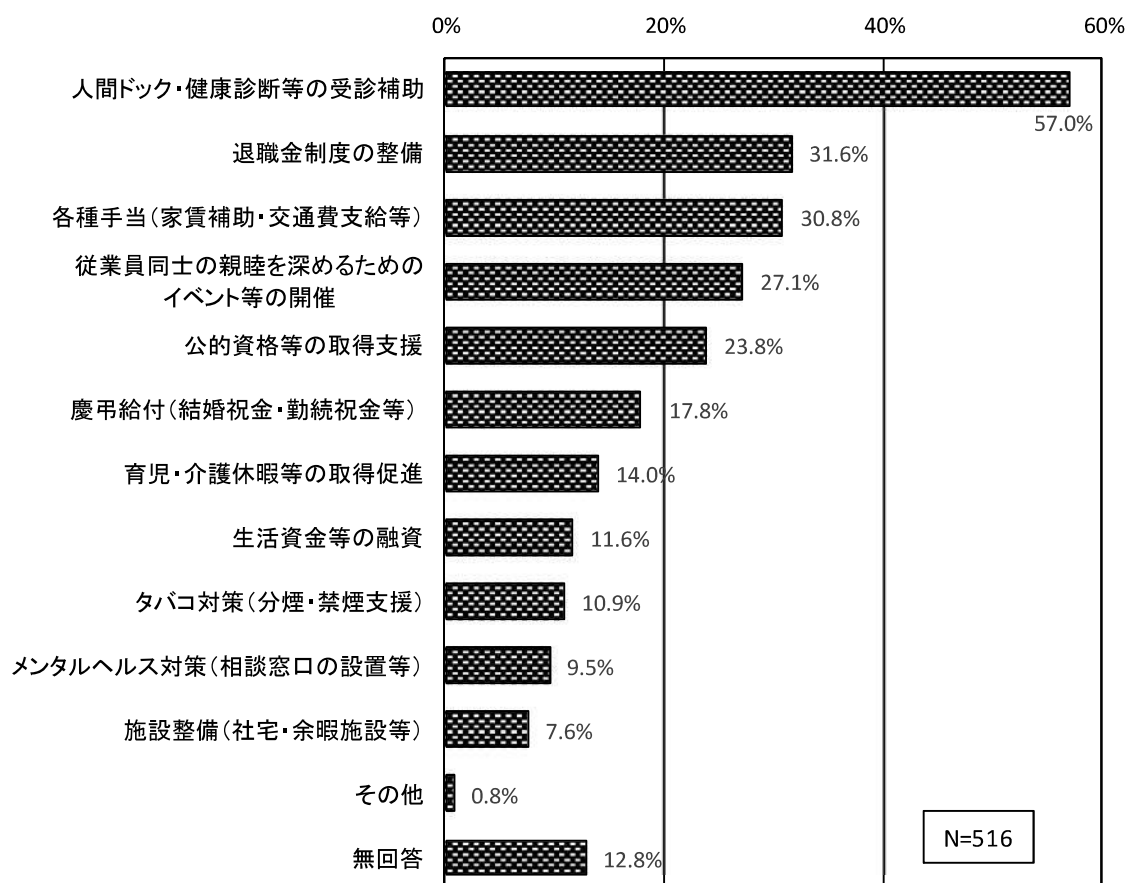
		サンプル数	営業力養成	円滑な事業承継 後継者育成・	企画力・提案力アップ	コスト削減	情報化 (ICTの活用)	接客・販売・陳列	仕事術	リーダーシップ	マーケティング	ビジネスマナー	企業経営哲学
全 体		516	30.2	22.3	22.3	17.6	16.7	16.5	16.1	15.9	15.7	14.3	13.4
業 種 別	製造業	33	30.3	27.3	24.2	24.2	12.1	9.1	21.2	18.2	15.2	12.1	15.2
	建設業	105	29.5	32.4	20.0	21.0	13.3	7.6	21.0	23.8	8.6	9.5	11.4
	電気・ガス・熱供給・水道業	13	30.8	38.5	23.1	23.1	15.4	7.7	23.1	23.1	15.4	15.4	23.1
	情報通信業	10	60.0	10.0	20.0	30.0	30.0	—	30.0	10.0	30.0	30.0	10.0
	運輸業・郵便業	20	45.0	15.0	10.0	15.0	10.0	10.0	10.0	30.0	—	20.0	10.0
	鉱業・採石業・砂利採取業	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	76	23.7	17.1	22.4	15.8	11.8	40.8	11.8	7.9	22.4	11.8	18.4
	卸売業	28	42.9	14.3	25.0	17.9	14.3	10.7	25.0	14.3	21.4	17.9	21.4
	宿泊業・飲食サービス業	21	14.3	19.0	9.5	19.0	14.3	47.6	19.0	14.3	14.3	23.8	4.8
	金融業・保険業	10	70.0	20.0	50.0	10.0	30.0	30.0	—	10.0	30.0	—	10.0
	不動産業・物品賃貸業	42	26.2	28.6	33.3	7.1	23.8	7.1	9.5	2.4	14.3	19.0	7.1
	医療・福祉	20	20.0	15.0	15.0	5.0	5.0	15.0	10.0	25.0	10.0	20.0	20.0
	教育・学習支援業	9	11.1	11.1	11.1	—	44.4	—	11.1	11.1	22.2	—	—
	サービス業	88	28.4	18.2	21.6	15.9	20.5	15.9	12.5	14.8	19.3	13.6	13.6
	その他	28	39.3	21.4	25.0	32.1	21.4	7.1	17.9	14.3	17.9	21.4	10.7

		問題解決と意思決定法	財務分析	コミュニケーション	女性の活躍推進	売場・現場改善	キャリアアップ支援	地域ブランドの育成	創業・起業	コミュニティビジネス	外国籍市民の活用促進	その他	無回答
全 体		11.6	11.0	10.1	8.9	8.7	8.7	8.3	7.2	6.8	3.7	1.6	18.8
業 種 別	製造業	12.1	9.1	—	6.1	6.1	6.1	12.1	9.1	6.1	6.1	—	21.2
	建設業	12.4	9.5	10.5	5.7	6.7	9.5	9.5	7.6	2.9	3.8	1.0	19.0
	電気・ガス・熱供給・水道業	7.7	23.1	7.7	7.7	7.7	—	7.7	15.4	7.7	—	7.7	15.4
	情報通信業	20.0	30.0	—	—	—	10.0	—	30.0	10.0	—	10.0	—
	運輸業・郵便業	20.0	10.0	10.0	10.0	—	5.0	15.0	—	10.0	—	5.0	15.0
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	3.9	13.2	10.5	9.2	18.4	7.9	10.5	6.6	7.9	3.9	1.3	17.1
	卸売業	14.3	14.3	3.6	7.1	10.7	7.1	10.7	3.6	7.1	—	—	14.3
	宿泊業・飲食サービス業	—	9.5	19.0	9.5	19.0	4.8	9.5	14.3	4.8	9.5	—	19.0
	金融業・保険業	—	30.0	—	—	—	—	30.0	10.0	10.0	—	—	10.0
	不動産業・物品賃貸業	14.3	4.8	4.8	19.0	—	7.1	4.8	4.8	4.8	4.8	—	33.3
	医療・福祉	15.0	10.0	30.0	5.0	10.0	40.0	5.0	5.0	10.0	5.0	—	20.0
	教育・学習支援業	22.2	—	11.1	—	—	11.1	—	11.1	11.1	11.1	—	33.3
	サービス業	13.6	8.0	13.6	13.6	9.1	6.8	3.4	4.5	9.1	3.4	3.4	15.9
	その他	10.7	14.3	10.7	7.1	7.1	10.7	3.6	3.6	10.7	3.6	—	21.4

問 1 2 福利厚生について、重視する項目をお答え下さい。（あてはまる番号全てに○）

重視する福利厚生についてみると、「人間ドック・健康診断等の受診補助」が 57.0%で最も多く、約 6 割を占めている。次いで「退職金制度の整備」が 31.6%、「各種手当（家賃補助・交通費支給等）」が 30.8%となっている。

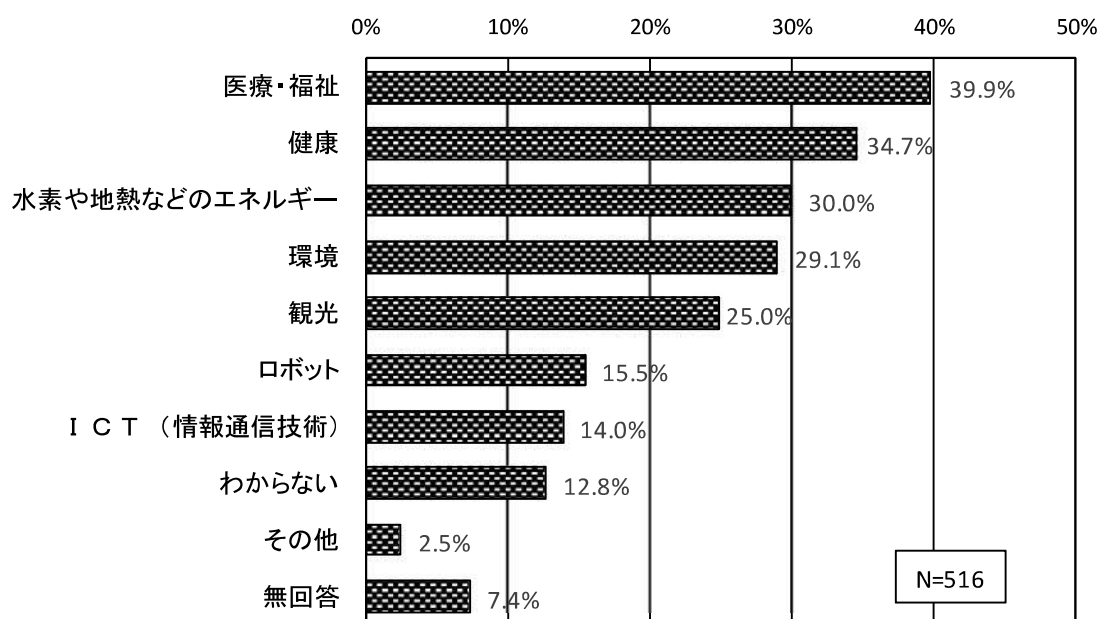
【 重視する福利厚生 】



問 1 3 今後、成長を期待している産業をお答え下さい。（あてはまる番号全てに○）

成長を期待している産業についてみると、「医療・福祉」が 39.9%で、約 4 割を占めて最も多くなっている。次いで「健康」（34.7%）、「水素や地熱などのエネルギー」（30.0%）、「環境」（29.1%）、「観光」（25.0%）と続いている。

【 今後、成長を期待している産業 】



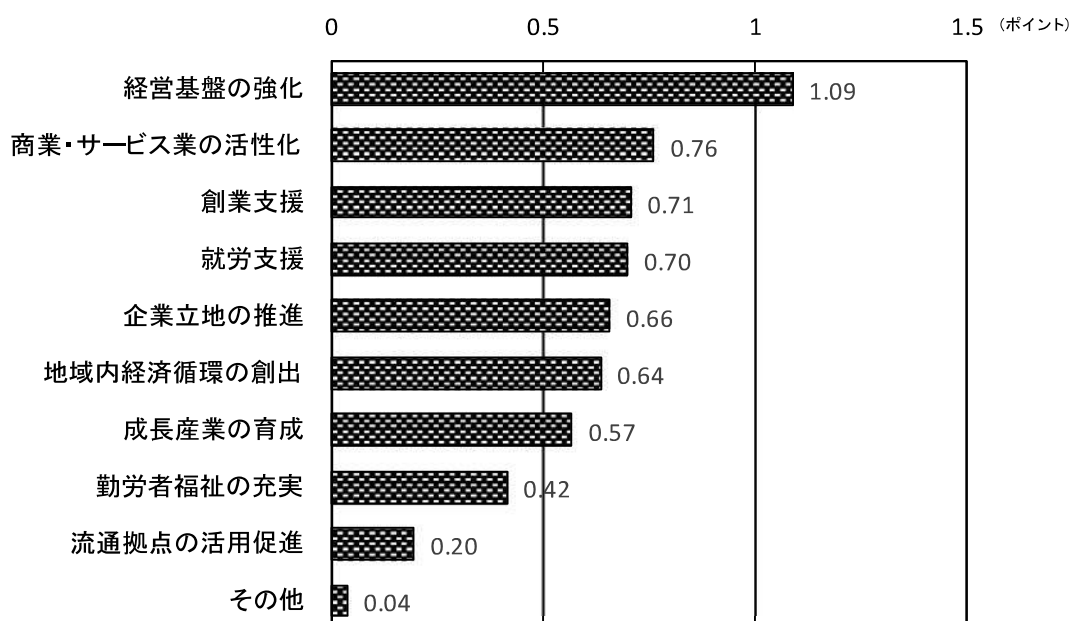
(%)

		サンプル数	医療・福祉	健康	水素や地熱などのエネルギー	環境	観光	ロボット	ICT（情報通信技術）	わからない	その他	無回答
全 体		516	39.9	34.7	30.0	29.1	25.0	15.5	14.0	12.8	2.5	7.4
業 種 別	製造業	33	33.3	30.3	24.2	24.2	18.2	12.1	3.0	18.2	—	15.2
	建設業	105	30.5	26.7	34.3	30.5	14.3	14.3	5.7	18.1	2.9	3.8
	電気・ガス・熱供給・水道業	13	61.5	23.1	30.8	46.2	15.4	15.4	15.4	15.4	7.7	7.7
	情報通信業	10	70.0	30.0	20.0	50.0	30.0	30.0	60.0	—	—	—
	運輸業・郵便業	20	30.0	25.0	40.0	15.0	35.0	20.0	10.0	15.0	—	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	76	32.9	40.8	31.6	25.0	34.2	13.2	9.2	13.2	2.6	13.2
	卸売業	28	32.1	28.6	39.3	35.7	21.4	17.9	10.7	14.3	3.6	10.7
	宿泊業・飲食サービス業	21	42.9	47.6	33.3	28.6	47.6	14.3	9.5	14.3	9.5	4.8
	金融業・保険業	10	10.0	40.0	30.0	40.0	10.0	10.0	30.0	10.0	—	10.0
	不動産業・物品賃貸業	42	52.4	38.1	28.6	28.6	31.0	26.2	14.3	4.8	2.4	9.5
	医療・福祉	20	85.0	35.0	30.0	30.0	20.0	30.0	25.0	5.0	—	5.0
	教育・学習支援業	9	66.7	44.4	33.3	22.2	—	11.1	33.3	22.2	—	—
	サービス業	88	38.6	38.6	22.7	26.1	26.1	14.8	20.5	10.2	3.4	5.7
	その他	28	46.4	42.9	28.6	32.1	32.1	7.1	17.9	10.7	—	3.6

問 1 4 大分市の商工業を発展させるために重要と思われる取組は何ですか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。

商工業発展のために重要な取組についてみると、「経営基盤の強化」が 1.09 ポイントで最も多く、次いで「商業・サービス業の活性化」(0.76 ポイント)、「創業支援」(0.71 ポイント)、「就労支援」(0.70 ポイント)と続いている。小売業や金融業・保険業では「地域内経済循環の創出」も 1 ポイント近い多い数字となっている。

【 商工業発展のために重要な取組 】



		(ポイント)									
		経営 基盤 の 強化	商業・ サービス 業の 活性化	創業 支援	就労 支援	企業 立地 の 推進	地域 内 経済 循環 の 創出	成長 産業 の 育成	勤労 者 福祉 の 充実	流通 拠点 の 活用 促進	そ の 他
全体		1.09	0.76	0.71	0.70	0.66	0.64	0.57	0.42	0.20	0.04
業 種 別	製造業	1.29	0.61	0.94	0.35	1.06	0.52	0.55	0.29	0.16	—
	建設業	1.29	0.43	0.69	1.03	0.71	0.56	0.42	0.51	0.16	0.03
	電気・ガス・熱供給・水道業	0.83	0.42	1.17	1.00	0.42	0.83	0.08	0.67	—	—
	情報通信業	1.70	0.90	0.50	0.70	0.50	0.10	0.80	0.70	0.10	—
	運輸業・郵便業	0.94	0.61	0.50	0.83	1.00	0.44	0.72	0.28	0.44	—
	鉱業・採石業・砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小売業	0.77	1.10	0.66	0.56	0.53	0.97	0.41	0.36	0.34	0.08
	卸売業	1.19	0.58	0.12	1.00	0.92	0.58	0.73	0.50	0.23	—
	宿泊業・飲食サービス業	0.58	1.37	1.05	0.68	0.37	0.37	0.42	0.47	0.16	0.21
	金融業・保険業	0.56	0.67	1.33	0.11	0.78	1.00	1.11	—	0.33	—
	不動産業・物品賃貸業	0.89	0.92	0.92	0.32	0.62	0.95	0.62	0.32	0.22	—
	医療・福祉	1.32	0.42	0.42	0.74	0.58	0.37	0.95	0.74	0.21	—
	教育・学習支援業	0.57	1.43	1.14	0.86	0.43	0.57	0.14	0.43	—	—
	サービス業	1.15	0.98	0.58	0.60	0.46	0.58	0.79	0.41	0.16	0.08
	その他	1.24	0.36	1.20	0.80	0.72	0.52	0.76	0.28	—	—

問 1 5 大分市の商工業振興に対するご意見・ご要望がございましたら、どのようなことでも結構ですのご記入下さい。

■成長産業の育成

文化や歴史に関わる資産を大切に活かすことが現在の発展につなげることになると思われる。

観光も大分市に来てもらえるような町づくりをしてもらいたいと思う。「大分大好き」とみんなに言ってもらえるように。

大分駅完成により、大分市へ県外観光者を集客できるように、市内市街地の形成に力を注ぎ、魅力を重点的に売り込む。

大分を中心にした目玉になるような観光・イベントを。

■企業立地の推進

このまま行くと人口が減少し産業立地が脆弱になり、産業が衰退していくのではと思われる。

■経営基盤の強化

広告宣伝まで資金がなく苦戦しております。知ってもらえないとお客も来ないので、広告費などの資金が必要です。融資制度の充実を希望します。あと市報などで紹介して頂けると助かります。

支援サービスや勉強会、セミナーなど、知識や各個人、企業のキャリアアップにつながるものの紹介などしてほしい。

商工業振興に対する理解を深めるセミナーの充実。

企業の雇用促進。

人材育成

若手労働者の雇用を積極的にしたいので、情報や支援が必要。

中小企業の減税など、負担削減の協力をしてもらいたい。

中小零細企業への支援

資金の長いローンを。

設備投資などの助成金の枠を拡大をしていただきたい。

起業以来20年、30年の小規模企業への支援は皆無ではないでしょうか？

創業→維持→発展 この一年後が大きな課題。持続が困難でやめる店が多いように聞いている。

中小企業なので現在大手企業に押されこのままでは会社をやめるしかない。

建設業の景気向上こそが、日本国の景気回復には一番の特効薬である！後継者なし！

製品も人材も「本物」の時代が来ないと日本の未来は無い。

■商業・サービス業の活性化

商店街が活性化するため、行政の力も必要と思う。

商店街の近くに庶民の市場(魚・肉・天ぷら・野菜など)があると人が集まってくるのではないかと思います。

遠方からでもわざわざ来たい業種や業態の店に支援をして活性化させることを考えてもらいたい。

周辺地域の商店が生き残れる政策を講じてほしい。

最近大型店の動きで我々小型店はのみこまれる。

活気がない商店街や、夏の花火大会がなくなる等、寂しい。

■地域内経済環境の創出

施工時期等の平準化してほしい。
市役所の入札制度を適正な利益がとれるように制度を改革すべきである。
入札等において地場企業を優先してほしい。
地元卸業者から優先的に仕入れをするようにしてほしい
大分市で買い物をすると市民税が安くなるなど、大分市で物を買うと得になる制度を考えて欲しい。
地元納税企業が出店できるフリースペースを各場所につくってほしい。

■就労支援

高齢者が簡単で自由に働ける職業や機会をもっと増やして欲しい。
行政には何も望まないの、最低賃金制など行政が商いの事について口出しすることはない。

■勤労者福祉の充実

女性(扶養主婦)に対する勤労支援。年収の拡大

■その他

中心部だけでなく、各地域を活力ある方向付けに公費を投入してほしい。
他県の県庁所在地や大きな都市に並ぶような特徴ある町づくりをしてほしい。
都会にはマネ出来ない地方の魅力を存分に発揮できる環境を作っていってほしいです。
当社にとって商工振興がメリットがあるとは全く思わない。
それぞれのまちがどのような消費行動で維持されるか、未来があるのかを把握して、問題解決を図ってほしい。
街づくりは若者を中心として高齢者まで楽しく行動できることを第一に。

Ⅳ. 市民向けアンケート調査結果

問1 あなたのことについてお聞きします。(各項目別に1つに○)

有効回答のあった 878 人の属性は以下の通りである。

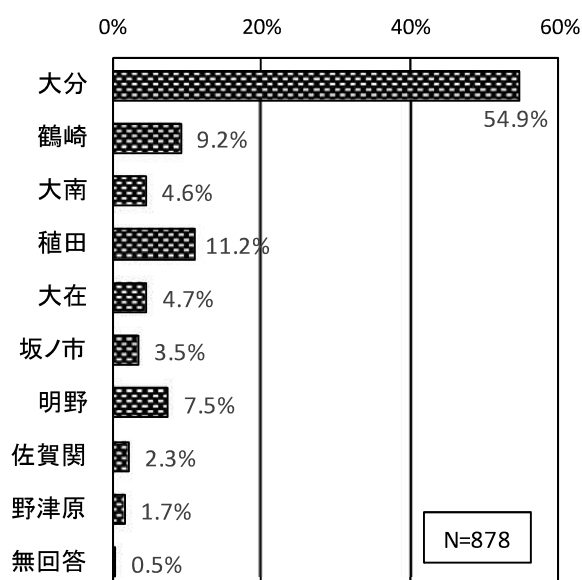
居住地区をみると、「大分」が 54.9%と半数以上を占めている。次いで「植田」(11.2%)、「鶴崎」(9.2%)、「明野」(7.5%)と続いている。

年齢をみると、「60 歳代」が 23.2%で最も多く、次いで「50 歳代」が 20.0%、「40 歳代」が 17.3%、「30 歳代」が 14.0%、「70 歳以上」が 13.0%、「20 歳代」が 12.0%となっている。

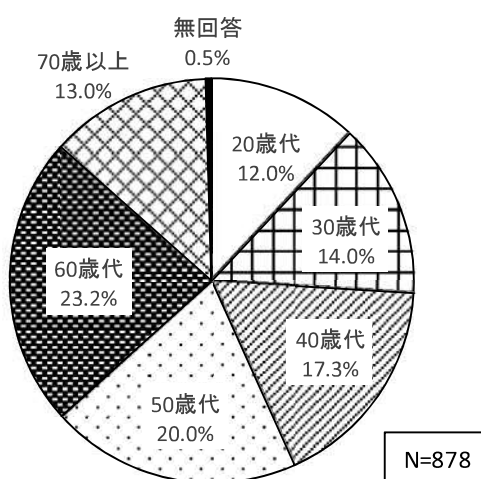
性別をみると、「男性」が 41.1%、「女性」が 54.4%である。

職業をみると、「無職」(33.0%) が最も多く 3 割以上を占めており、次いで「会社員」が 27.0%、「パート・アルバイト」が 14.1%となっている。

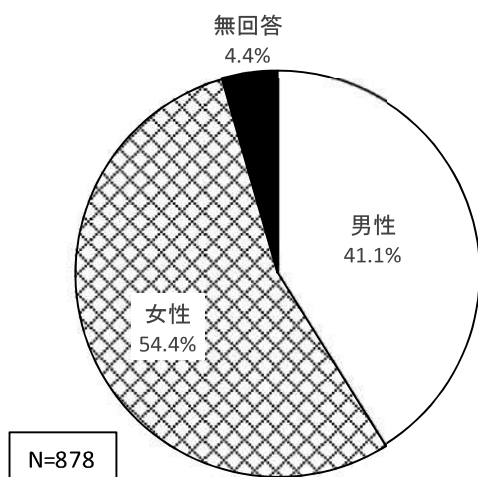
【 居住地区 】



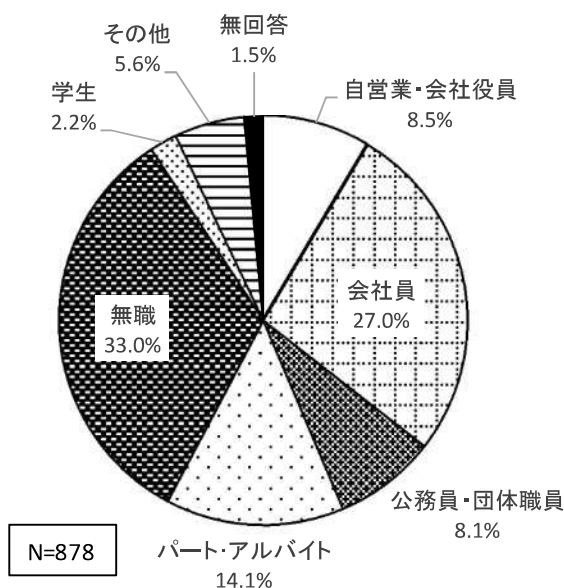
【 年 齢 】



【 性 別 】



【 職 業 】



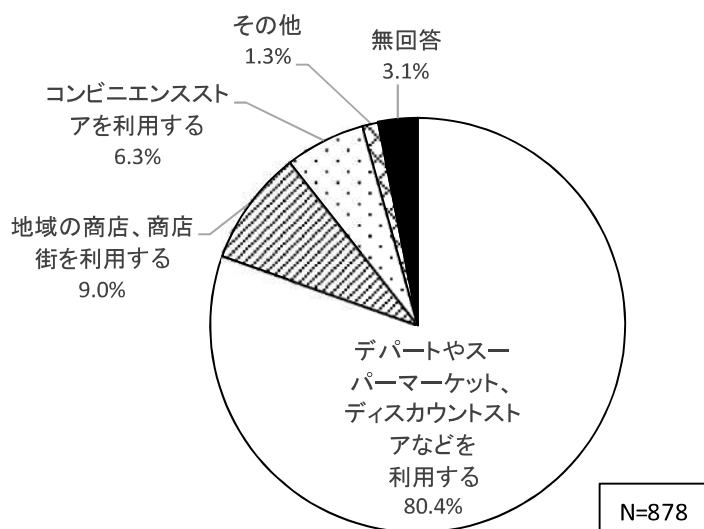
問2 日用品の買い物で以下のいずれの店舗を最もよく利用していますか。(1つに○)

日用品の買い物場所をみると、「デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなど」が80.4%と大半を占めている。次いで「地域の商店、商店街」が9.0%、「コンビニエンスストア」が6.3%となっている。

年齢別にみると、30歳代は「デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなど」が89.4%で最も多くなっている。20歳代は「コンビニエンスストア」、50歳代・70歳以上では「地域の商店・商店街」が比較的多くなっている。

性別にみると、女性は男性よりも「デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなど」の割合が多く、男性は女性よりも「コンビニエンスストア」の割合が多くなっている。

【 日用品の買い物場所 】



		サンプル数	デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなどを利用する (%)	地域の商店、商店街を利用する (%)	コンビニエンスストアを利用する (%)	その他 (%)	無回答 (%)
全 体		878	80.4	9.0	6.3	1.3	3.1
年 齢 別	20歳代	105	77.1	3.8	17.1	1.9	—
	30歳代	123	89.4	5.7	4.1	—	0.8
	40歳代	152	81.6	6.6	7.9	0.7	3.3
	50歳代	176	79.0	11.4	5.7	1.7	2.3
	60歳代	204	81.4	9.8	3.4	1.0	4.4
	70歳以上	114	73.7	15.8	2.6	2.6	5.3
性 別	男性	361	75.9	8.6	10.0	1.9	3.6
	女性	478	85.8	8.8	2.7	0.8	1.9

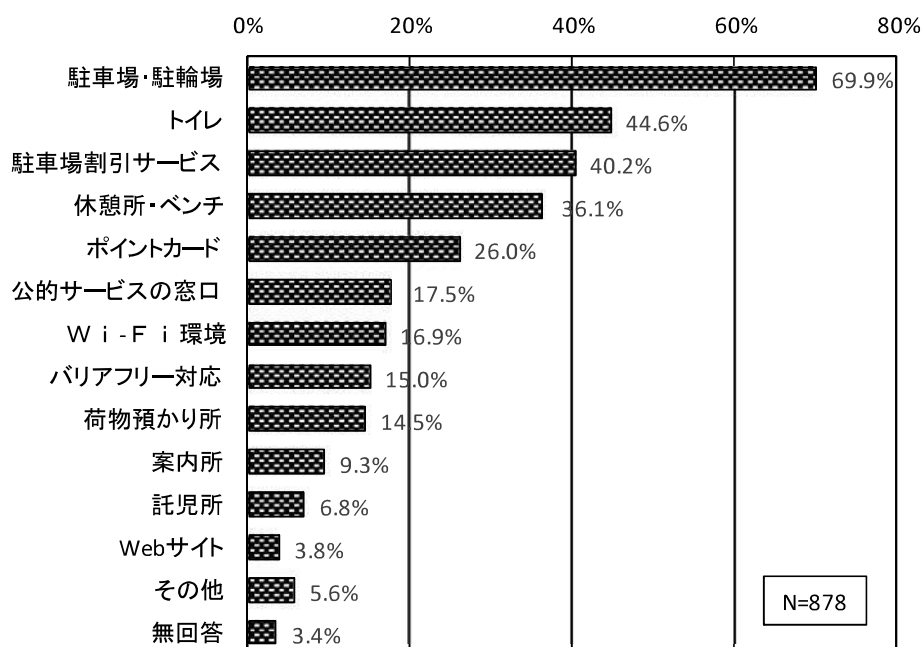
問3 商店街にどんな取組やサービス等があると魅力的だと思いますか。
(あてはまる番号全てに○)

商店街にあると魅力的だと思う取組やサービス等についてみると、「駐車場・駐輪場」が69.9%と約7割を占めて最も多くなっている。次いで「トイレ」が44.6%、「駐車場割引サービス」が40.2%となっている。

年齢別にみると、全ての年齢において「駐車場・駐輪場」が最も多く、40歳代・50歳代では8割近くを占めている。20歳代は「Wi-Fi環境」が4割以上と多くなっている。

性別にみると、男性は「トイレ」、女性は「トイレ」と「駐車場割引サービス」が同率となっている。また、女性は男性に比べて「荷物預り所」や「駐車場割引サービス」が多くなっている。

【 商店街にあると魅力的だと思う取組やサービス等 】



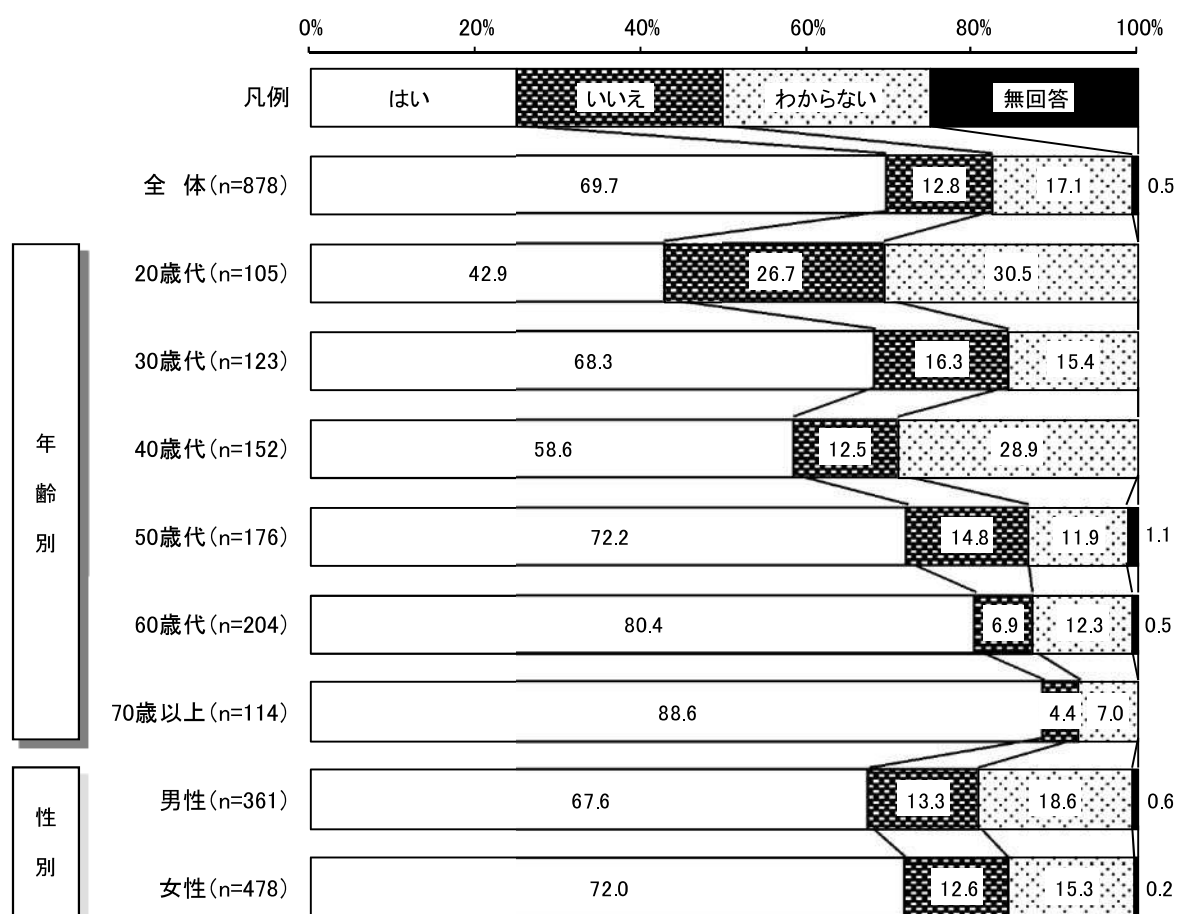
(%)																
		サンプル数	駐車場・駐輪場	トイレ	駐車場割引サービス	休憩所・ベンチ	ポイントカード	公的サービスの窓口	W i ・ F i 環境	バリアフリー対応	荷物預かり所	案内所	託児所	Webサイト	その他	無回答
全 体		878	69.9	44.6	40.2	36.1	26.0	17.5	16.9	15.0	14.5	9.3	6.8	3.8	5.6	3.4
年 齢 別	20歳代	105	66.7	37.1	48.6	35.2	25.7	11.4	41.9	10.5	15.2	4.8	15.2	11.4	2.9	—
	30歳代	123	73.2	39.8	48.0	27.6	20.3	2.4	26.8	6.5	13.8	3.3	14.6	4.9	8.1	—
	40歳代	152	78.3	40.8	47.4	27.0	28.3	22.4	19.1	16.4	13.2	5.3	5.3	3.9	6.6	2.0
	50歳代	176	79.0	44.3	44.9	38.1	27.8	20.5	14.2	16.5	13.6	10.2	4.0	2.8	6.3	1.7
	60歳代	204	64.7	51.0	32.4	48.0	24.5	23.5	6.9	18.6	16.2	13.7	4.4	1.5	6.4	5.9
	70歳以上	114	55.3	50.9	21.9	35.1	29.8	18.4	2.6	17.5	14.9	14.9	1.8	0.9	1.8	7.9
性 別	男性	361	72.9	41.8	33.2	36.0	21.3	17.5	19.7	13.6	9.1	10.0	5.8	5.3	6.1	3.3
	女性	478	68.6	46.9	46.9	36.2	29.7	17.6	14.6	16.7	19.2	8.2	8.2	2.9	5.6	2.3

問 4 同様の商品ならば大分県産のものを積極的に選んで購入しますか。(1つに○)

同様の商品の場合、大分県産品を積極的に購入しているかの問いに、約 7 割が購入すると回答している。

年齢別にみると、60 歳代・70 歳以上では 8 割以上が購入すると回答している。20 歳代は、購入しないと回答した割合が 26.7%と最も多くなっている。

【 大分県産品の購入 】

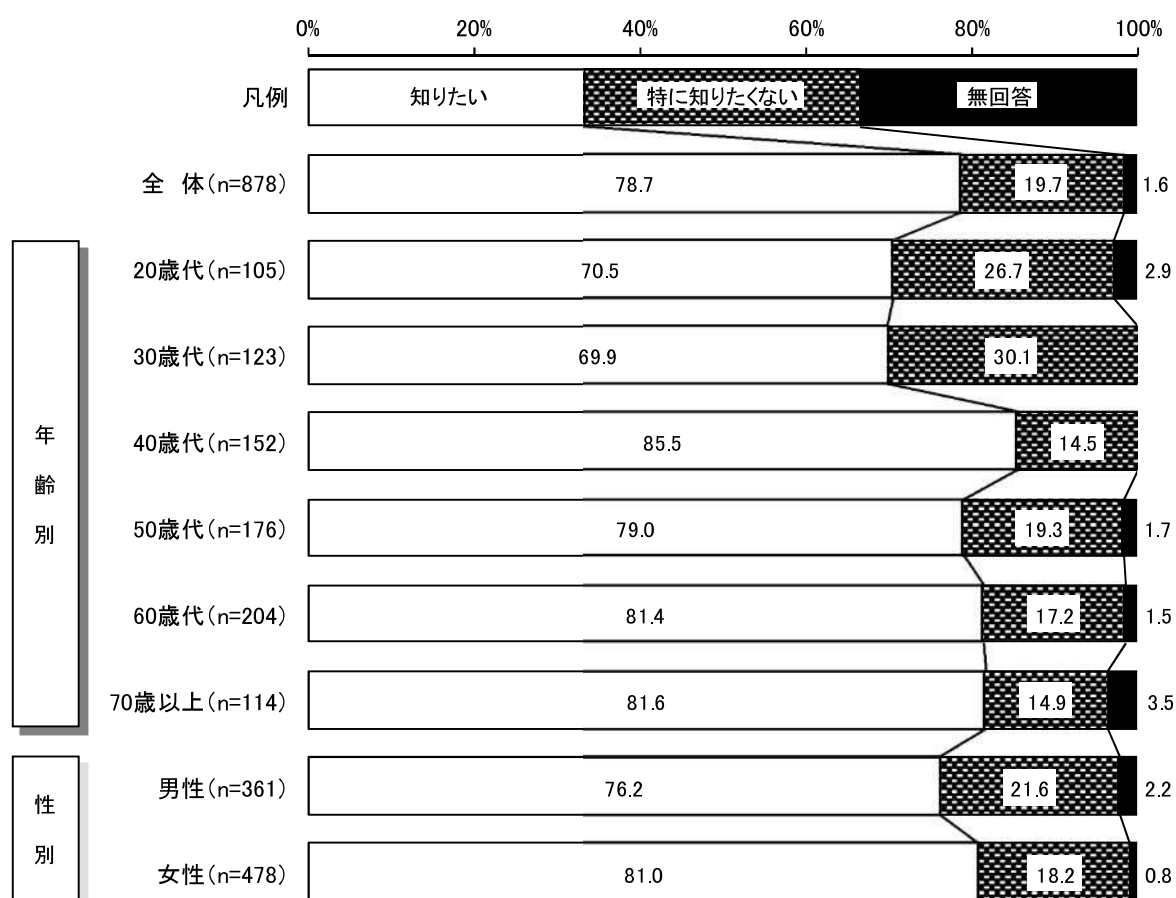


問 5 大分県の企業等が製造又は販売している商品について知りたいと思いますか。
(1つに○)

大分県の企業等が製造又は販売している商品について知りたいかどうかをみると、「知りたい」と回答したのは78.7%、「特に知りたくない」と回答したのは19.7%となっている。

年齢別にみると、「知りたい」と回答した割合が最も多いのは40歳代の85.5%で、60歳代と70歳以上も8割以上を占めている。

【 大分県の企業等が製造又は販売している商品への関心 】

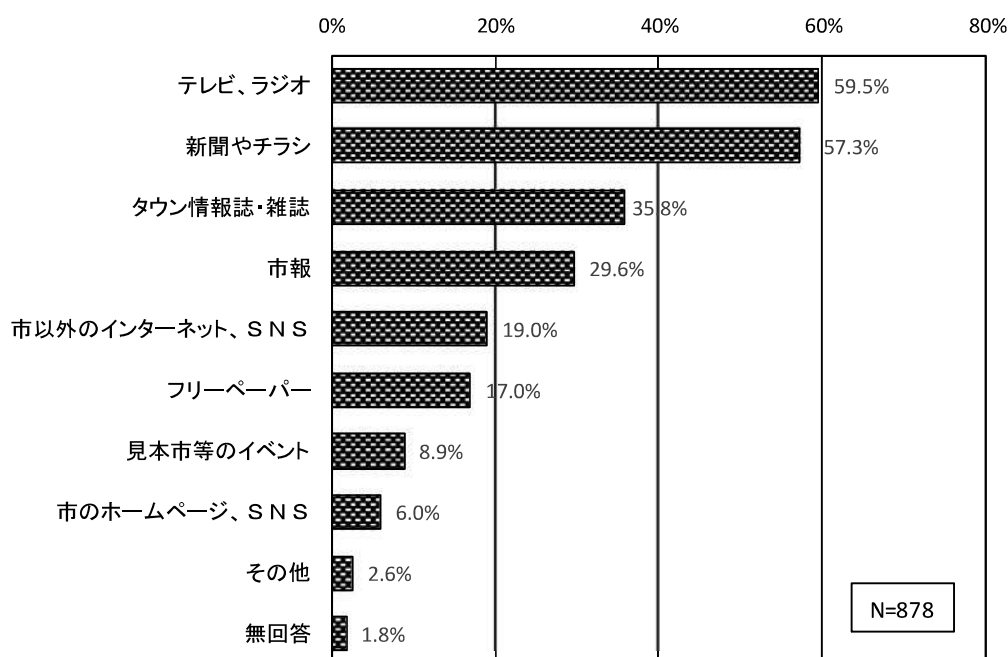


問 6 大分県の企業等が製造または販売している商品について、どのような広報媒体で情報を入手しますか。(あてはまる番号全てに○)

大分県産品情報の入手方法をみると、「テレビ・ラジオ」が 59.5%で最も多く、次いで「新聞やチラシ」が 57.3%、「タウン情報誌・雑誌」が 35.8%となっている。

年齢別にみると、60 歳代・70 歳以上では「新聞やチラシ」が多くなっており、60 歳代では約 7 割、70 歳以上では 8 割以上を占めている。40 歳代・50 歳代では「タウン情報誌・雑誌」が 4 割を超えており、20 歳代は「インターネット、SNS」が約 4 割と比較的が多くなっている。

【 情報の入手方法 】



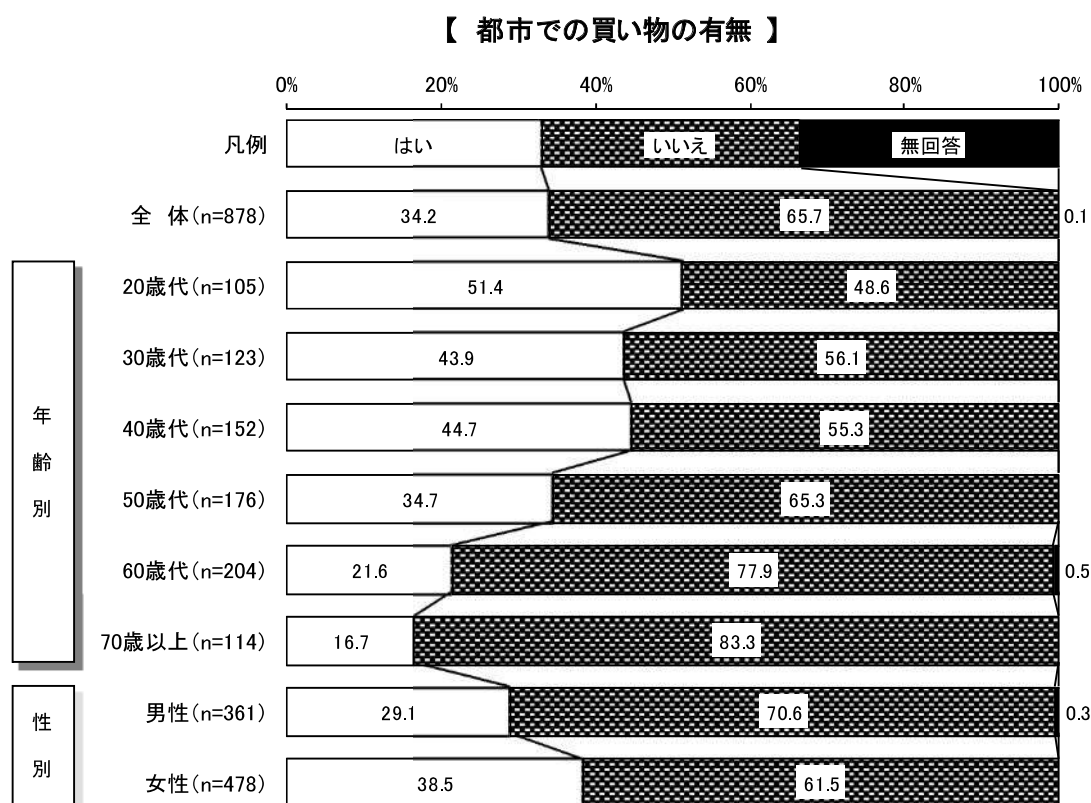
		サンプル数	テレビ、ラジオ	新聞やチラシ	タウン情報誌・雑誌	市報	市以外のインターネット、SNS	フリーペーパー	見本市等のイベント	市のホームページ、SNS	その他	無回答
全 体		878	59.5	57.3	35.8	29.6	19.0	17.0	8.9	6.0	2.6	1.8
年 齢 別	20歳代	105	59.0	28.6	32.4	25.7	38.1	21.9	4.8	7.6	2.9	—
	30歳代	123	50.4	36.6	30.9	26.8	22.8	26.0	5.7	7.3	0.8	—
	40歳代	152	63.8	54.6	41.4	29.6	21.1	25.0	11.8	6.6	3.3	1.3
	50歳代	176	65.9	61.4	44.3	19.9	23.3	20.5	8.5	6.8	2.8	1.1
	60歳代	204	59.3	69.6	34.3	35.8	9.8	8.8	11.3	5.9	2.9	2.0
	70歳以上	114	54.4	81.6	27.2	39.5	5.3	1.8	8.8	1.8	2.6	4.4
性 別	男性	361	57.6	57.6	31.6	28.5	25.2	12.5	7.5	7.2	1.9	1.7
	女性	478	60.7	56.3	39.3	29.5	15.3	20.9	9.6	5.0	3.3	1.9

問7 あなたは、福岡市などの、大分市以外の都市で買い物をしますか。(1つに○)

大分市以外の都市で買い物をするかどうか質問したところ、「はい」が34.2%、「いいえ」が65.7%となっている。

年齢別にみると、大分市以外の都市で買い物をすると回答した割合は、20歳代が51.4%と半数を超えて最も多く、30歳代・40歳代では4割以上となっている。それ以降の年齢においては、年齢が上がるにつれて減少傾向となっている。

性別にみると、大分市以外の都市で買い物をすると回答した割合は男性が29.1%、女性が38.5%で、男性に比べて女性が多くなっている。



※問7で「1. はい」と答えた方にお聞きします。

問8 市外での買い物の頻度と理由を教えてください。

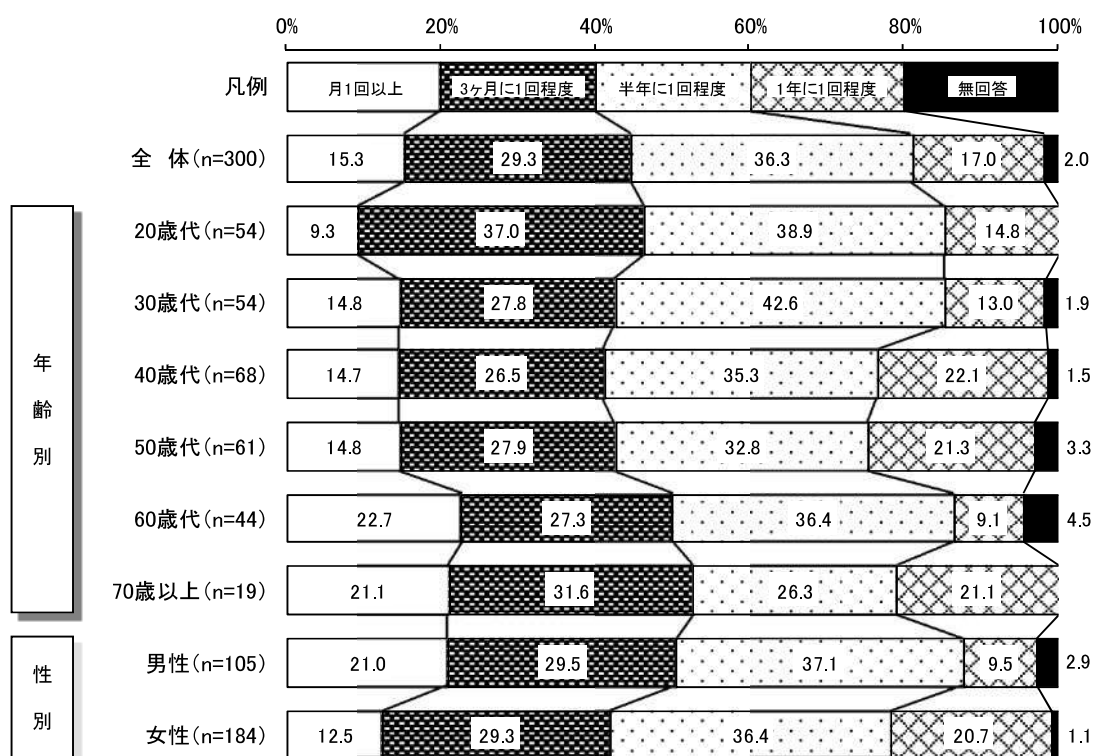
(頻度：1つに○／理由：あてはまる番号全てに○)

大分市以外の都市で買い物をすると回答した方で、その頻度についてみると、「半年に1回程度」が36.3%で最も多く、次いで「3ヶ月に1回程度」が29.3%、「1年に1回程度」が17.0%となっている。

年齢別にみると、60歳代・70歳以上では「月に1回以上」が2割以上を占め、比較的多い割合となっている。

性別にみると、男女ともに「半年に1回程度」が最も多く、次いで「3ヶ月に1回程度」となっているが、男性は「月に1回以上」が2割以上を占め、女性は「1年に1回程度」が約2割となっている。

【 都市での買い物の頻度 】

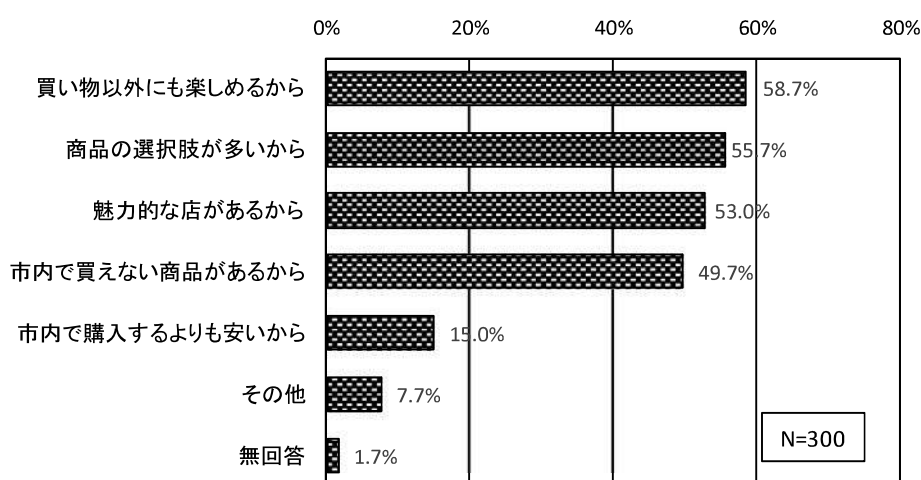


理由についてみると、「買い物以外にも楽しめるから」が 58.7%で最も多く、次いで「商品の選択肢が多いから」が 55.7%、「魅力的な店があるから」が 53.0%となっている。

年齢別にみると、20 歳代・50 歳代では「商品の選択肢が多いから」が最も多く、30 歳代は「魅力的な店があるから」、40 歳代・60 歳代・70 歳代では「買い物以外にも楽しめるから」が最も多くなっている。

性別にみると、男性は「市内で買えない商品があるから」、「商品の選択肢が多いから」、「魅力的な店があるから」が 46.7%の同率で最も多くなっている。女性は「買い物以外にも楽しめるから」が 64.1%で最も多く、次いで「商品の選択肢が多いから」が 61.4%となっている。

【 都市での買い物の理由 】



		(%)							
		サンプル数	楽しい買い物以外にも	商品の選択肢が多いから	魅力的な店があるから	市内で買えない商品があるから	市内で購入するよりも安いから	その他	無回答
全 体		300	58.7	55.7	53.0	49.7	15.0	7.7	1.7
年 齢 別	20歳代	54	48.1	63.0	57.4	55.6	16.7	5.6	1.9
	30歳代	54	51.9	46.3	59.3	46.3	11.1	5.6	—
	40歳代	68	66.2	60.3	58.8	60.3	10.3	5.9	1.5
	50歳代	61	59.0	63.9	39.3	41.0	23.0	9.8	4.9
	60歳代	44	65.9	47.7	59.1	40.9	13.6	11.4	—
	70歳以上	19	63.2	36.8	31.6	52.6	15.8	10.5	—
性 別	男性	105	51.4	46.7	46.7	46.7	14.3	9.5	1.9
	女性	184	64.1	61.4	57.6	50.5	15.8	7.1	1.6

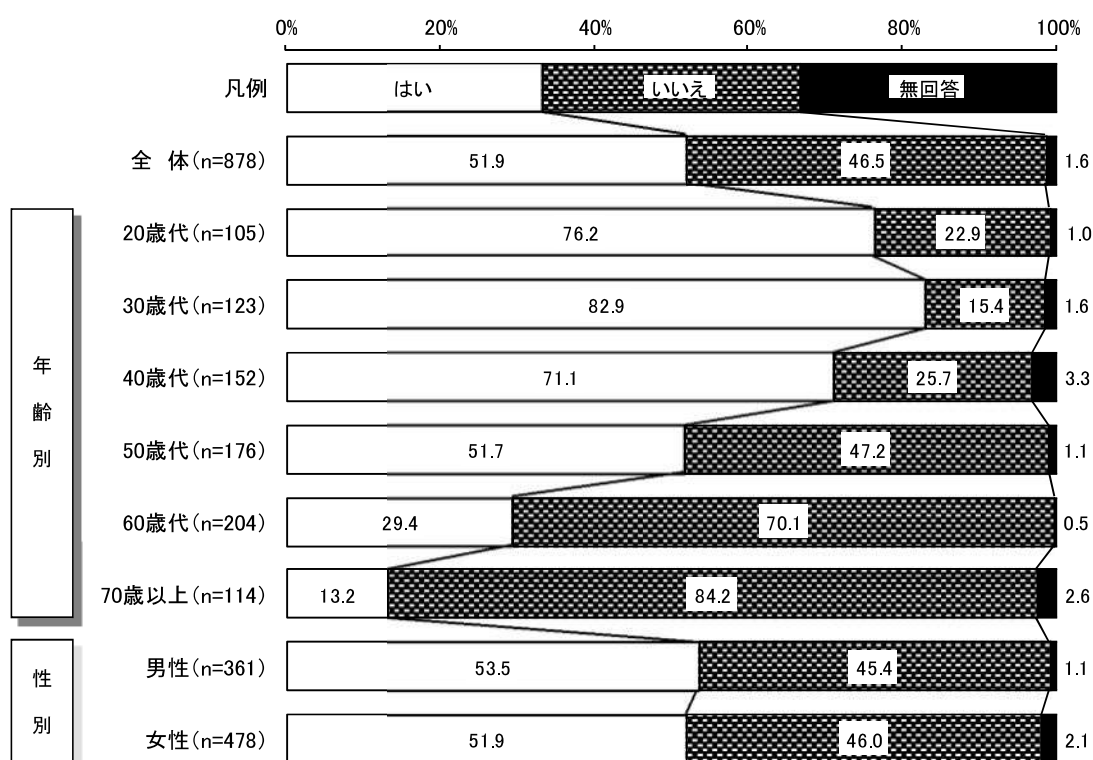
問9 あなたは、インターネットで買い物をしますか。(1つに○)

インターネットで買い物をするかどうか質問したところ、「はい」が51.9%、「いいえ」が46.5%で、「はい」の割合が半数を超えて「いいえ」を若干上回っている。

年齢別にみると、インターネットで買い物をすると回答した割合は、30歳代が82.9%で最も多く、20歳代・40歳代では7割以上となっている。それ以降の年齢においては、年齢が上がるにつれて減少傾向となっている。

性別にみると、男女ともに「はい」の割合が半数を超え、「いいえ」を若干上回っている。

【 インターネットでの買い物の有無 】



※問9で「1. はい」と答えた方にお聞きします。

問10 インターネットでの買い物の頻度と理由を教えてください。

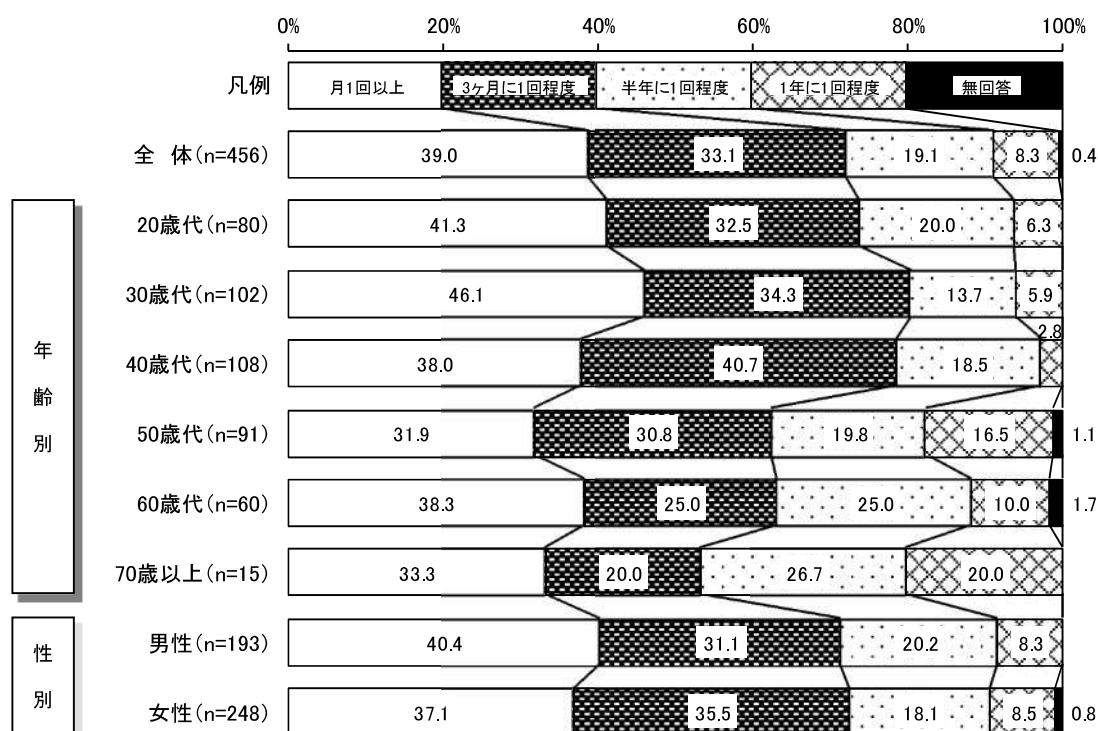
(頻度：1つに○／理由：あてはまる番号全てに○)

インターネットで買い物をすると回答した方で、その頻度についてみると、「月に1回以上」が39.0%で最も多く、次いで「3ヶ月に1回程度」が33.1%、「半年に1回程度」が19.1%となっている。

年齢別にみると、40歳代を除く全ての年齢で「月に1回以上」が最も多くなっている。40歳代においては「3ヶ月に1回程度」が最も多くなっている。

性別にみると、男女ともに「月に1回以上」が最も多く、次いで「3ヶ月に1回程度」、「半年に1回程度」となっている。

【 インターネットでの買い物の頻度 】

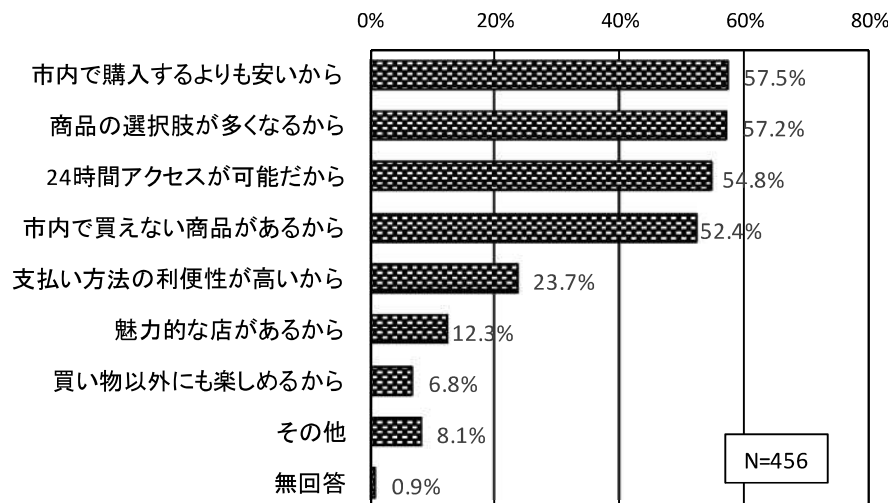


理由についてみると、「市内で購入するよりも安いから」が 57.5%で最も多く、次いで「商品の選択肢が多くなるから」が 57.2%、「24 時間アクセスが可能だから」が 54.8%となっている。

年齢別にみると、全体的に「市内で買えない商品があるから」、「商品の選択肢が多くなるから」、「市内で購入するよりも安いから」、「24 時間アクセスが可能だから」が上位を占めているが、20～40 歳代では「市内で買えない商品があるから」が比較的多くなっている。また、70 歳代においては「24 時間アクセスが可能だから」は 20.0%と低くなっている。

性別にみると、男女ともに「市内で買えない商品があるから」、「商品の選択肢が多くなるから」、「市内で購入するよりも安いから」、「24 時間アクセスが可能だから」が上位を占めているが、「24 時間アクセスが可能だから」と回答した割合は、男性に比べて女性が多くなっている。

【 インターネットでの買い物の理由 】



		サンプル数	市内で購入するよりも安いから	商品の選択肢が多くなるから	24時間アクセスが可能だから	市内で買えない商品があるから	支払い方法の利便性が高いから	魅力的な店があるから	買い物以外にも楽しめるから	その他	無回答
全 体		456	57.5	57.2	54.8	52.4	23.7	12.3	6.8	8.1	0.9
年 齢 別	20歳代	80	61.3	63.8	52.5	58.8	28.8	21.3	5.0	12.5	—
	30歳代	102	52.9	54.9	54.9	54.9	23.5	11.8	4.9	7.8	2.0
	40歳代	108	64.8	57.4	51.9	54.6	22.2	13.9	10.2	8.3	—
	50歳代	91	56.0	54.9	59.3	48.4	17.6	11.0	1.1	5.5	1.1
	60歳代	60	50.0	58.3	65.0	43.3	28.3	3.3	13.3	6.7	1.7
	70歳以上	15	53.3	46.7	20.0	46.7	26.7	—	13.3	6.7	—
性 別	男性	193	54.9	55.4	47.2	54.4	24.9	10.9	6.2	6.7	1.6
	女性	248	58.9	58.1	59.3	50.0	22.2	12.5	7.3	9.7	0.4

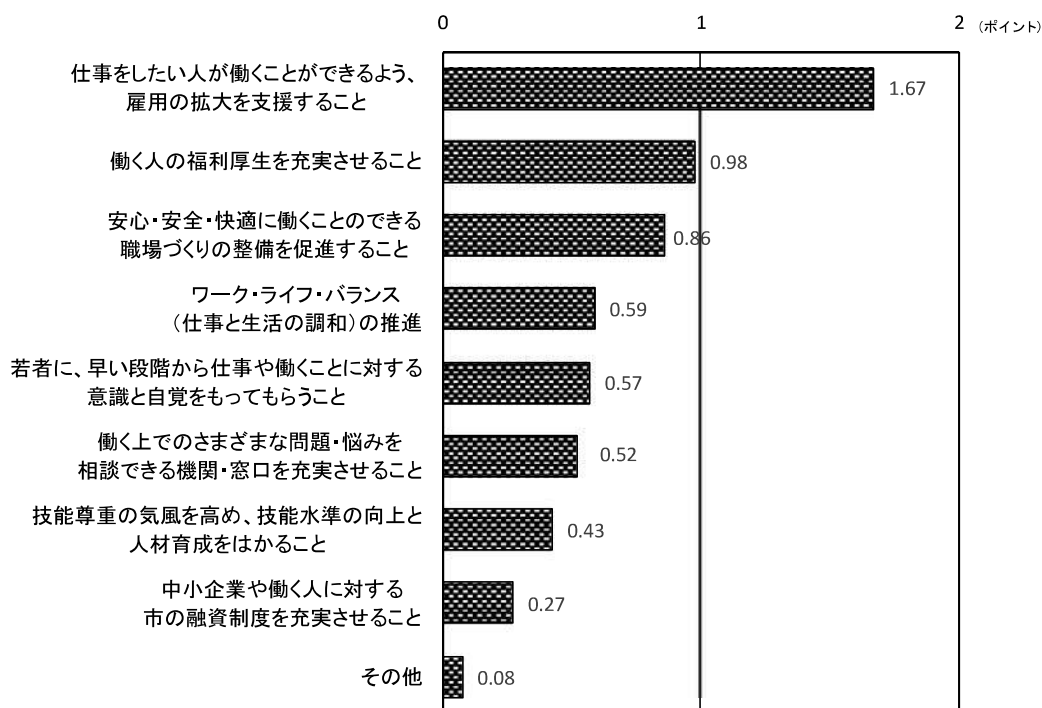
**問 1 1 雇用・労働施策について、重要と思われることは何ですか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。**

重視する雇用・労働対策についてみると、「仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること」が 1.67 ポイントで最も多く、次いで「働く人の福利厚生を充実させること」が 0.98 ポイント、「安心・安全・快適に働くことのできる職場づくりの整備を促進すること」が 0.86 ポイントとなっている。

年齢別にみると、20 歳代を除く全ての年齢において「仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること」が最も多くなっており、60 歳代・70 歳以上では 2 ポイントを超えている。20 歳代では「働く人の福利厚生を充実させること」が最も多くなっている。

性別にみると、男女ともに「仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること」が 1.67 ポイントで最も多く、次いで、男性は「安心・安全・快適に働くことのできる職場づくりの整備を促進すること」、女性は「働く人の福利厚生を充実させること」が多くなっている。

【 重視する雇用・労働施策 】



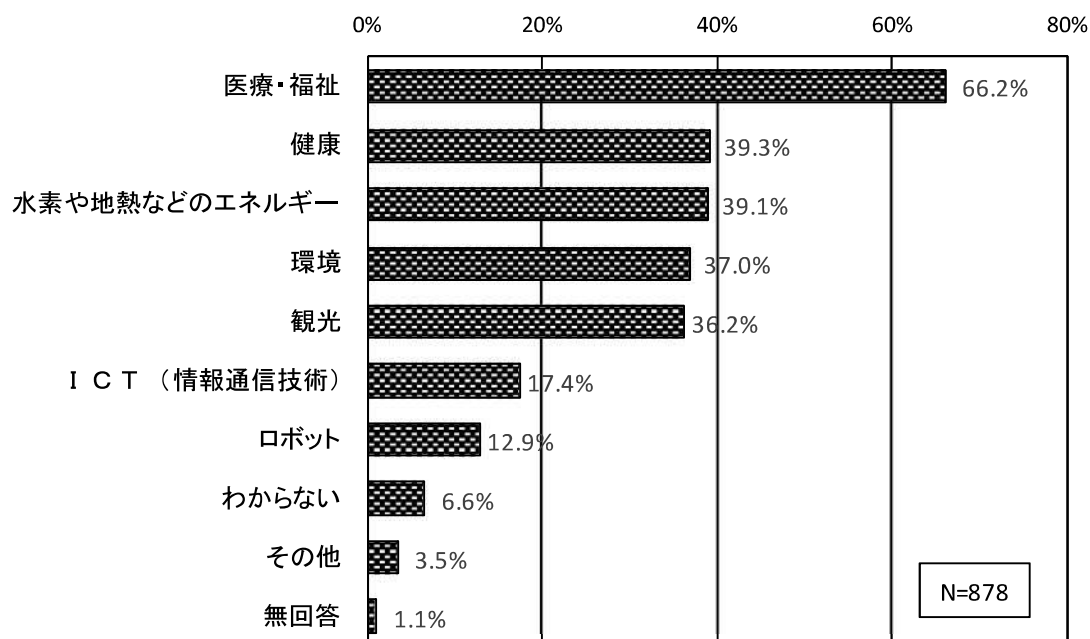
(ポイント)

		仕事をしたい人が働くことができる よう、雇用の拡大を支援すること	働く人の福利厚生を充実させること	安心・安全・快適に働くことのできる 職場づくりの整備を促進すること	ワーク・ライフ・バランス (仕事と生活の調和)の推進	若者に、早い段階から 仕事や働くことに対する意識と 自覚をもってもらうこと	働く上でのさまざまな問題・悩みを 相談できる機関・窓口を 充実させること	技能尊重の気風を高め、技能水準の 向上と人材育成をはかること	中小企業や働く人に対する 市の融資制度を充実させること	その他
全体		1.67	0.98	0.86	0.59	0.57	0.52	0.43	0.27	0.08
年齢別	20歳代	1.05	1.22	1.12	0.96	0.35	0.44	0.34	0.33	0.17
	30歳代	1.30	1.20	0.89	1.07	0.42	0.45	0.37	0.16	0.11
	40歳代	1.48	0.95	0.91	0.77	0.54	0.50	0.38	0.36	0.09
	50歳代	1.77	1.05	0.83	0.41	0.52	0.48	0.51	0.31	0.09
	60歳代	2.07	0.78	0.76	0.31	0.67	0.65	0.45	0.28	0.03
	70歳以上	2.13	0.78	0.77	0.20	0.95	0.56	0.45	0.16	—
性別	男性	1.67	0.85	0.86	0.60	0.61	0.52	0.47	0.32	0.08
	女性	1.67	1.08	0.89	0.60	0.54	0.51	0.36	0.26	0.08

問 1 2 今後、成長を期待している産業をお答え下さい。（あてはまる番号全てに○）

成長を期待している産業についてみると、「医療・福祉」が 66.2%で最も多く、次いで「健康」が 39.3%、「水素や地熱などのエネルギー」が 39.1%となっている。

【 今後、成長を期待している産業 】



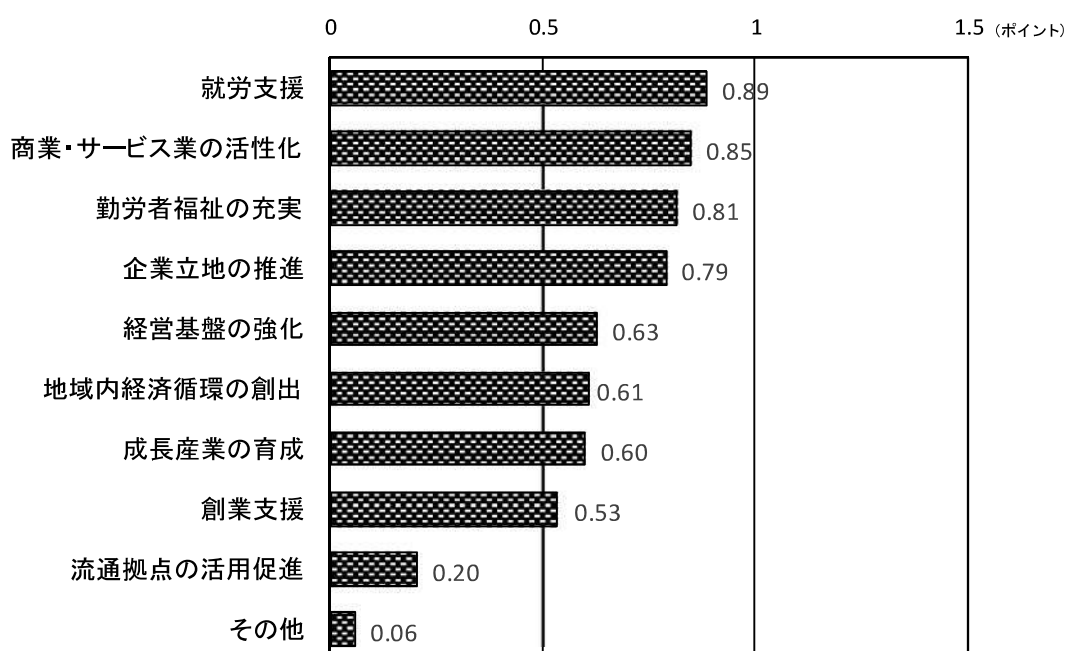
(%)												
		サンプル数	医療・福祉	健康	水素や地熱などのエネルギー	環境	観光	ICT (情報通信技術)	ロボット	わからない	その他	無回答
全 体		878	66.2	39.3	39.1	37.0	36.2	17.4	12.9	6.6	3.5	1.1
年 齢 別	20歳代	105	57.1	27.6	35.2	26.7	36.2	29.5	19.0	10.5	6.7	—
	30歳代	123	56.1	34.1	42.3	34.1	35.8	21.1	11.4	8.1	1.6	—
	40歳代	152	63.2	36.8	43.4	27.6	37.5	14.5	13.2	6.6	7.2	0.7
	50歳代	176	67.6	36.4	42.0	41.5	39.8	14.8	12.5	6.3	4.0	0.6
	60歳代	204	71.1	50.5	37.7	42.2	35.8	13.2	14.7	4.9	1.5	2.0
	70歳以上	114	78.9	43.9	31.6	46.5	30.7	18.4	6.1	5.3	0.9	2.6
性 別	男性	361	60.1	40.4	40.2	35.5	39.1	24.4	17.7	6.6	5.0	0.6
	女性	478	70.3	38.3	38.1	37.9	34.1	12.3	10.0	6.9	2.7	1.0

**問 1 3 大分市の商工業を発展させるために重要と思われる取組は何ですか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。**

商工業発展に重要な取組についてみると、「就労支援」が 0.89 ポイントで最も多く、次いで「商業・サービス業の活性化」が 0.85 ポイント、「勤労者福祉の充実」が 0.81 ポイントとなっている。

年齢別にみると、20・30 歳代では「勤労者福祉の充実」、40 歳代は「就労支援」、50・60 歳代では「企業立地の推進」、70 歳以上では「成長産業の育成」が最も多くなっている。

【 商工業発展のために重要な取組 】



(ポイント)

		就労支援	商業・サービス業の活性化	勤労者福祉の充実	企業立地の推進	経営基盤の強化	地域内経済循環の創出	成長産業の育成	創業支援	流通拠点の活用促進	その他
全体		0.89	0.85	0.81	0.79	0.63	0.61	0.60	0.53	0.20	0.06
年齢別	20歳代	1.02	0.85	1.20	0.59	0.51	0.59	0.45	0.49	0.11	0.12
	30歳代	0.85	0.93	0.98	0.70	0.54	0.59	0.51	0.56	0.24	0.07
	40歳代	1.07	0.88	0.82	0.63	0.71	0.58	0.50	0.54	0.21	0.06
	50歳代	0.82	0.85	0.68	0.91	0.63	0.59	0.64	0.50	0.25	0.07
	60歳代	0.81	0.81	0.68	0.99	0.74	0.60	0.65	0.53	0.17	0.01
	70歳以上	0.79	0.77	0.63	0.79	0.54	0.78	0.82	0.56	0.24	0.07
性別	男性	0.85	0.74	0.59	0.87	0.60	0.63	0.67	0.64	0.29	0.08
	女性	0.90	0.94	0.97	0.72	0.65	0.61	0.53	0.45	0.14	0.05

問 1 4 大分市の商工業振興に対するご意見・ご要望がございましたら、どのようなことでも結構ですのでご記入下さい。

■創業の促進

起業しやすい環境づくりをお願いします。

■成長産業の育成

近郊の別府の温泉や大野市の自然を活かしたバイオツーリズム(メディカル)やグリーンツーリズムのハブとなる交通の拠点と技術、ノウハウセンターも一考。

医療やエネルギー開発の研究をして欲しい。

医療産業、自動車産業の誘致促進。観光拠点(南蛮文化大友宗麟etc)及び観光イベントの開発

高齢化医療費増となっていく今後予防への取り組み起業創業が成り立つ仕組みを考えていただきたい。

温泉以外の観光に力がないため、他のものに目が行くようにすると良いと思う。

自転車、造船が欧米からシェアや雇用をうばったのと同様に、今の日本も半導体等の電子製品で中韓台に苦しんでいる。かつての二の舞にならぬよう、先端を追い求めてもらいたい。

海洋資源を生かす取り組みをしてほしいと思います。

観光産業に脆弱な点が多く見られます。大分市のみならず別府市由布市などと連携した広域な観光都市圏の構築をめざしてみたいはかがでしょうか。

史跡のアピール(観光)

大分はいいぐらいに人が多くも少なくもなく日々過ごしたり観光に来るにはよいところだと思います。

単位ではなく、少なくとも県単位で観光ルートを開発

1.現町名を府内時代の町名に復活させ、大分の街の成り立ちを内外に解りやすく表示する。大友宗麟のキリシタン大名を前面に語るのもよいが幕末まで府内を治めた大名大給松平氏を語るも必要。2.大分市の歴史、旧跡の整備、現賀来の資料館の入場無料、内容をさらに充実させる。3.市中心部の公園等に市営の地下駐車場を建設(遊歩公園、大手公園、若草公園、駅前ロータリー等市の管理地地下に)これは急務と考える。中心部に人を寄せやすくするためには、駐車場の設置に尽きる。できれば無料が望ましい。昔の市場の復活策です。竹町、本町、若松、長浜の各通りに専門店が復活するため。

大分市にはシンボルタワー的な建物が少ない。大分市ならこれ、といったものが今ひとつ少ないと思う。大分市をPR出来るものを大いに活用して欲しいです。大分駅周辺等は非常に人気のスポットになっており良いです。大友宗麟公に関する資料館等の整備、大河ドラマの自治体誘致。(何十年か前に正月の特番であったと思います)府内城の復元。(シンボルタワー的なもの)企業誘致の推進。

駅ビルやうみたまご等観光スポットをネットでもっとアピールするべき。SNS活用など。

観光にしてもほかの市町村に比べその特徴がうまく観光客に伝わっていないのではないのでしょうか。

■企業立地の推進

人口減少が大きな問題だと思う。対策として、企業の誘致。働く場所と育てやすい場所。

若者が県外に行かないように製造業の企業が増えると良いと思う。アウトレットができると良い。

企業の進出拡大を促進し雇用の場を増していただきたい。

大分県が他の企業(他県)からも誘致したいと思える活性化が重要。

都市計画と一体となった企業の誘致や整備を。

■流通拠点の活用促進

長期的視野に立った交通、流通の整備。
大分市長が推進する「豊予海峡ルート」構想が実現化すれば、大分市の流通、経済やその役割が大きく変化すると思う。恩恵を受け得るであろう宮崎県、熊本県や鹿児島県とも協力して実現させていただきたい。
物流拠点を増やし、他県へ大分県をアピールしてほしい。アンテナショップの展開も必要と思うがネットを利用した売り込みも良いのではないかなと思う。
魅力的な企業を誘致し人口増を図り、物流の活性化を目指すこと。優秀な若者が都会に流出するのではなく、地元で頑張ろうという意欲をもたらし方法、援助を考えること。
キヤノン工場ができ朝夕交通渋滞を招いているので、これを解決しないと大分流通団地の活用は難しいと思います。

■経営基盤の強化

異業種間の交流促進。関連機関の連携の強化を図る。
商工業者の持続化補助金に予算を組み入れてほしい。
民間企業の活力を上げるため、税法上の「特区」を設けてはどうか？
民間の経営者の意見を制度に取り入れて欲しい
県内外の企業活動で成功している例を集めて公開したり、研修したりしてほしい。
県外へ県内商品をアピールするアンテナショップの拡充及び、公的ホームページからの宣伝が必要ではないでしょうか。
無料で受けれるセミナー等があると参加したい。(パソコン教室や、職業セミナー、女性だけの相談会等)
人材の育成

■商業・サービス業の活性化

地域内での消費には限界があり、地産地消をいくら促進しても人口は増加はみこめない。外貨を獲得できる商工業施設か街づくりが必要
中央町、竹町等の街づくりは専門職(プロ)の人を呼び、お金を出してでも勉強して改革していかないと交通の便などからして良いもの(金額の高いもの)は県外に増え、若い人、お金がある人は出て行くでしょう。現状は全く魅力がない。
商業、サービス業の活性化に対しては力を入れてほしい。まちの持つ創造性、ワクワク感、なにかがあるという期待感が少ないと思います。
大分市中心部だけを見るのではなく、郊外商店街(中小商店)、大分市全体を考えた取り組みをするべきだと思います。祭りも府内ぱっちゃんには市役所も力を入れているが、周りの祭りに支援がない。
駅ビルも建設され、道路も拡張整備され、以前と随分変わり発展していると思います。しかし、市中心部は衰退しているように思います。年に一回のお祭りだけでは中心部の活性化は無理だと思います。
大分市の中心地が魅力的であることの検討とその取り組みを実現化できるようにお願いしたい。
1人暮らしの買物弱者です。車で行くこともできないので商店街を充実させ魅力的な楽しい生活のしやすい町ができるといいと思います。
アーケード内の店舗が寂しく思います。TVやSNSなど使ってお得な情報を広げると若者も興味が沸くかも。コストコなどの海外の企業ができれば大喜びです。
福岡の大型店、コストコやイケアなど魅力を感じ1日楽しめるので行くことが多いです。大分も高速道路が整備されたので宮崎方面からひとが流れるのではないのでしょうか。魅力ある店があると良いと思います。
大手のスーパーなどが増えてほしい。福岡などの都市で流行っているお店の導入など。
郊外型ショッピングモールを市内に点在させ、地域活性の基礎にしてはどうか？商業とスポーツ(トリニータなど)を強化し、他の地域より人を呼び込み、活性化する。

福岡市のような街をめざすのではなく、大分らしさを大切にしてほしい。商店街、トキハ、府内町を充実させる。
近くのスーパーが改装に伴い女性トイレの和式を様式に変えました。ゆっくり買い物ができるようになりました。
お年寄りや小さい子供たちに特化した商品や食事や休憩処、トイレ、遊び場など充実させてほしいです。
一歳未満の子供を連れて買い物をしやすくしてほしい。駐車場。特に駐車場の場所が分かりづらい。
大分駅周辺に集まる人の流れをエスカレーター式の歩道で結び、高齢者が広い範囲を移動したくなる気持ちを持てると消費につながると思います。
近くに商店が少ないので高齢化すると、なかなか街の商店街に買い物に行けなくなるので、もっと近くに商店が欲しいなと思います。
近所の食料品店の閉鎖により老人の買物難民の増加が気になります。
もとサティのようなあまり高価な物品でなく中所得層が気軽に買い物できるようなスーパーが中央商店街にあったらいいなと思います。
商店街に有名な店や、子どもたちが遊べる場所(ゴーカートとか)人を呼べる空間があれば集まってくるのではないかと思います。駐車場の無料の日があればいいですけど。
商業では少し遠くでも行きたくするような、商店街ごとの特色のある定期的なイベントの開催による活性化。
最近商店街に活気がないように見えます。商店街の空き家も増えてきているようなので心配しています。駅ビル開業によって駅周辺では若者が目立って買い物をしている様子が見られます。OPAMの開業などで少しずつ芸術分野の魅力が出てきたので、商店街の空き家を利用した若者の芸術の場を作っていただけたら、何かの効果があるのではと考えました。
市が主催する商店街内や商店街との連携イベントより、商店街単体や店主、ベンチャー企業等の若手の人たちの企画運営するイベントや企画のほうが魅力があるように思う。
宮崎から引っ越してきて1年ちょっとなので地域の商店などの事は分からないので商店街のマップなどがあると買い物に行ってみようかなとは思っています。
なぜ商店街へ行かないのか、冷静に考えればわかるのでは？行きたい気持ちにもさせないサービスや対応。
大分に駅ビルが出来、都会になってきたと頼もしく思う反面商店がさびれていっているようで残念でなりません。いろいろと考えているようですがシャッターが開いてない店が目につくと次に行こうと思わなくなるし、利用度が減ります。
私の住んでいる所に商店街はありませんので、近くのスーパーにしか行きませんが、他地区の商店街を見ますと、残念ながらシャッター街となっています。正直言って行きたいという気持ちにはなれませんね。どうなったら行っても良いかな?と考えてみました。駐車場が店の横にあるとか、そこにしか売っていない魅力的な商品があったりしたら行ってみるかな?って思うかもしれません。
事業主と市民が交流できるイベントを増やす。割引チケットや、協賛店でのポイント制を作り活性化を目指す。
アミュプラザができて、大分の竹町や府内のお店への人の流れが止まっているように見え、これからはもっと加速すると思う。
駅がリニューアルして街中に行く機会も増えていきます。商店にも以前より利用していますが良いお店もたくさんあります。それぞれでHPを作成しているところも多いですが商店街のHPでまとめ上げてそこから検索できるようにしてあげたらもししたらそんなサイトがあるのかもしれませんが、知りません。駅+駅ビル+商店街のすべて一つのサイトから見やすい利用しやすいHPを作成していただけたら、良いかも。HPを持っていないところは作成してあげてください。そんなサイトができるのを楽しみにしています。今でも駐車場などのアプリを利用しているのでつなげてみては
せっかく駅ビルができて大分県以外の方も来てくれていますので、もっともっと大分のおいしくて安い新鮮な魚や野菜をアピールできる場があったらいいなと思います。土日に空き店舗に市場的にお店がオープンするとかできたらいいなと思います。

買い物にも困るような方々、老人は多いのに郊外型の商業施設ばかりで、バスで行ける市中心部には老人の買い物ができる場所が少ない気がします。商店街の活性化、老人向けのサービスがあるとよいのに…とも思います。食品だけでなく多種多様な商品のラインナップがあると…あるのだけけど重たい荷物は持てない…など多くの問題はあります。
地域の自治委員、民生委員、社協、商店、コンビニ、包括支援センター、その他関係者の協力のもと買い物支援の仕組みを検討することが必要と思われます。
日用品の大部分は価格が安いアマゾンなどのネットで購入するようにしています。自分にとってホームセンターや、デパートは現物を確保するためのショールームになっているのが現実です。ただプレミアム商品券が発売されたときは、ネットショッピングは行わずに商品券を優先して使用しました。競争社会の中で地場のどのような店舗であっても単独でアマゾンに勝てるわけがないと思いますが、ただプレミアム商品券のような取組のサポートを行政が行えばネットショッピングに太刀打ちができるのではないのでしょうか。
郊外ばかりに目を向けるのではなく、今ある商店街を再生する。高齢者は近い所に行くので、若い人を中心にするばかりでは？郊外に行っても良いが、バスが動いていない。車ばかりの人達ではありません。
大型商業施設に人が集中しているので各地域の特性を活かした商業施設を考案してもらいたい。
大手スーパーではなくて、肉、野菜、その他の個人商店が充実すれば良いと思います。
五番街の自転車、看板、のぼりを除去。中央通りに自転車レーンを！
生き残るのは「本物」の品と人だと実感しています。
大分にたくさんの人が来てくれる様に商業、サービス業の発展を期待する。
現在は車を運転して植田地区の商業施設に行けるが、車の運転ができなくなったら、非常に便利が悪い所に住んでいます。バスの便が悪いので、中型や小型のバスにして便を増やすとか、バス会社への依頼や市からの支援があったら良いと思います。

■地域内経済循環の創出

ふるさと納税に力を入れてほしい。
市の特産物や生産物、及び、流通分野で得意で有利な条件があるものの振興を特に選び、他市との差別化(品質)や協同事業化による量的供給力の向上の推進を強化する施策をとること。
「暮らしやすさ」をキーワードにもっと大分市の地域資源や特性が再評価され、新しい視点で県内外にアピールできる振興策を作ってもらいたいと考えます。
農水産物の加工場が他県に比べて少ない(無い)ため、県外に発注しているケースが多い。他県業者にお金を支払うより、県内に落としたい。
地域に誰もが寄れる、頼れる情報発信の場、情報提供の場、カフェやサロンがあれば良いなと思います。
「別府の竹細工」、「日田の下駄」のような伝統工芸は大分市にはないのでしょうか？大分市の魅力は？と聞かれて、誇れるものが浮かびません。最先端のテクノロジーよりも、昔からあるものを生かした産業のほうが首都圏と差をつけてやっていけるような気がします。
豊かな産物が特色の飲食業など安全な”食”業を期待します。
同じ種類の商品だったら、大分の物を優先的に選んでいます。主に食品関係が多くなってしまいます。ほかの食品以外の物のアピールがまだこちらまで届いてないような気がします。主婦が短時間でしかも自由に日時が自分で決められる…(都合の良い話ですが)そんな職場が増えたら良いなあと願っています。
大分市には地域資源や特性が多くあると思うのですが、それが十分に産業に結びついていない気がします。

■就労支援

就労先の確保
60才以降の人材の活用
定年制の延長促進化に。
高齢者雇用の場の創出を推進してほしい。
福祉に力を入れている大分だからその老人雇用率、障害者雇用率のアップを期待したい。色々な職種に当たり前に障害者等がいるようになれば、住みたい街になって定年後の定住地としての大分の知名度も上がってくるのではないかと思います。
働いていない若者が多いと感じる。若いうちから働く事の意味、意欲を考える教育が必要に思います。
大分市から若者が離れていくのではなく大分市の学校で学び、いずれは大分市のためにしっかり働けるように子どもたちに魅力的な商工業の振興がされていくことを願っています。
若者に雇用の場所拡充。賃金が安い、経営者ばかり儲けている。
若い人が安心して働ける職場
若者が大分県に残れる様、就労支援してほしい。
県外に出て働いている若者たちが、故郷にUターンして働いてほしいと願いがあります。仕事がないから都会で働いている若者が多くいます。有名大学をでても地元には仕事がないため県外で働いているのが現実です。やる気のある若者が地元で起業したい人を支援してほしいとも願っています。
県外へ流出した若者(大学生)を大分へ帰ってもらう仕組みづくり。
大分市で働くにおいて、仕事の種類が少なく、幅広い職業の選択が出来るような取り組みをしてほしい。
働く場所の確保、充実に務めてほしい。
年齢や実務経験関係なく就職できるようにしてほしい。
経営者育成に力を入れてください。
働いている人が何でも安心して相談できるように相談の窓口を開いて市民に対して呼びかける。
福祉がシステマ的に整備されていないと、介護等の問題で働けない人が増加します。商工業が発展するためにはまず生活の基盤の確保が最優先と思います。
1.近隣道路及び駐車場の整備をしていただきたい
地元大分で就労出来る様、魅力ある企業、職場が多くある事を願います。
働くことが有意義で楽しいという思いをもって、より多くの大人が働くメソッドが必要と思います。

■勤労者福祉の充実

パートと正規社員のバランスの維持の確立。
最低賃金が全国的にも低い環境の中、大分で快適に働くのは厳しいのではないかと感じる。
子育て、介護、持病、障がい……いろいろな事情を抱えた人達がそれぞれのペース(ワークライフバランス)で働き続けることが出来るよう、勤務時間を柔軟に変えた雇用を進めてほしい。
子育て世代にはとても厳しい環境だと思います。産後働きたいと思っても保育園も決まらず、職もないので苦しいです。働きやすい環境づくりをお願いします。
働きたくても子供を預ける場所がなくて働けない。子どもを持つ女性の社会進出をしやすい社会づくりを目指して欲しいと思います。
若者が子育てをしながら、安心して働ける職場。年輩者が健康を保ちながら働ける職場。
就労者が損をしない、また、真面目に生活している方々にとって利益となるような情報を分かりやすく周知し、活用出来るような仕組みづくりが出来ればと思います。

■その他

バスの運賃やサービスの情報提供の充実。
魅力のある街づくりに期待します。
駐輪場が少なく自転車利用者には不便な街である。
大分中心部は車で行けないから駅ビルも行きづらい。
大分は今とっても地域が活性化されてきていると思う。もっと大分のアピールをしていくともっともったい大分に訪れる人が増えると思う。子どもやお年よりに優しい活動を取り入れると若者ももっと行動できるようになると思う。
大分県、市の特徴(自然や人などの環境)を活かした振興に期待しています。それが就労につながり、若い人も安心して生きていける大分になるといいな…。他県や外国の方から大分はもったいないとよく言われるので。応援しています。
大分市が盛り上がるイベントや振興施策を期待しています。
乱開発をやめ、自然環境を守ること。その上で商工業は振興を。
道の駅、高速のサービスエリアの様などころが出来ると良い。
駐車場の情報がすぐに分かる(スマホ等で)いいなと思います。
空港の坂ノ市への移転をする。四国との架け橋を早急にする。
もっと安価で利便性の高い駐車場、駐輪場を増やしてほしい。
自動車での交通整備を進めるべきです。渋滞の緩和、高速道路の整備等。
大分県への入り口を四国から大分へ橋でつながればもっと豊かな大分市になると思います。
家族や職場の仲間と同じように、大分市民も仲間意識をもって1つのことにチャレンジしたり、何かを作っていくような老若男女参加できるイベントがあったら良いな。直接参加できなくてもこのアンケートのように日頃考えないけど、このアンケートのおかげで色々考えるきっかけができました。ありがとうございました。
商工業振興のみなさん頑張ってください。よろしくお願いします。むづかしいことはかけません。
全市と県の連携協力で(大分別府臼杵…)商工業(県市をまたがる)が活動しやすい(体制)づくりを環境お願いします。
大分市が商工業の振興で何をどのようにしているか、現在は全くわかりません。今後は注意深く見ていきますが…
一般市民が参加できるイベントなど催しものを通して活性化できるものがあればいいと思う。
大分県並びに大分市のPRが出来る絶好のチャンスを活用してほしい
市内中心部に無料駐車場がほしい。
全職員が一丸となりこの大分市をもっと住みよくするためにはどうしたら良いか？ということに真剣に取り組んでもらいたいと思う。
このアンケートが来て、初めて商工業振興について少し知ったような気がします。なかなかこのような事を考える事もないので、もう少し市民にアピールをしても良いのではと思います。
いろいろ変える前にリサーチしたり多くの声を聞いてほしい。
やる気のある活発な職員の配置。2、3年でコロコロ変わる人事配置でなく、一生取り組む気概のある人材の養成。
県との情報交換は大変良いと思う。市報などでの情報伝達、先進地(市、県)視察。予算(補助車等)の配分効率化。
高齢化対策が気になることです。
高齢者が安心して生活できる大分市
支援するだけでなく、どう活用されたのかのチェックをするべき。(税金の無駄遣いにならないように)
若者人口の増加
昼間人口の増加(大学の分校措置、イベントの誘致等)
外国の人を呼ぶ町づくり。

大分県の企業が製造している商品を細かく把握する人材を育成し、各企業間を超えたコラボ製品の開発
受付に行ったときは笑顔で迎えてほしい。
障害者高齢者妊婦に優しい町づくりを望みます。
リピーターが出来る大分を考えて下さい。
大分の目指す未来像の公開周知。先進地の情報公開。役所内の情報共有化。
まず、大分県民に大分が好きだと言わせてください。
大分市が何をしたいのか全く見えない。無駄な支出を無くし必要な事業に特化してほしい。
大分市のまちは大体バランスが取れていると思う。
大分市全体の活性化のため、各分野毎に設定し、各々の具体的方向に基づく進捗状況の明確化、及び評価点を市民に提示していくべきと考えます。また、今現在、及び今後の展開、さらにあるべき姿を分かりやすくする為の工夫も必要と考えます。
働きやすい環境づくりと住みやすく、生活しやすい街づくりが出来ればと思います。他県へのアピールももっと出来れば大分の魅力が伝わると思います。食べ物も美味しく、自然もたくさんあるので大分はすごく良い所が多いと思うので期待しています。
女性若者の意見を具現化していくシステム、意識が必要だと思います。このアンケートも取りっぱなしで終わらないことを期待します。
無理して発展させなくてもよいのでは。自然のままで十分発展してきたのではないのでしょうか
時間の正確な地下鉄があったらいいなと思います。
大分駅周辺が変わってとてもよくなりました。私の希望は南駅から大分市美術館まで歩いて楽しめる道路があればいいなと思うことです。そして丘から大分市を見下ろしたら海も見えて美しいと思うのです。美術館のそばにある広場は何となく暗い感じがして好きではありません。ゆっくり楽しめる公園があったらいいなと思います。
大分はコンパクトにまとまっていて、動きやすい町だと思います。車で動く人が多いので、難しいと思いますが地下鉄、バス等交通がもっと便利になればよりよくなると思います。
いつもみんな力を合わせて都市を住みやすく働きやすいところにしようと考えて下さり、ありがとうございます。これからを期待しています。どうぞよろしくお願いいたします。
市民への目配り気配り等今後もよろしくお願いいたします。ご苦労さまです！！
住み良い街大分市のこれからの発展を期待しています。
どのような事業を行っているかはよくわからない。広報不足だと思います。結局TVでしか広くは伝わらないと思います。
最近は何でもインターネットホームページというけど、そういうものに縁のない年齢になってしまい市報新聞等が一番頼りでなさけないです。
私は車を所有しておりませんが、全国ガソリンなどの値段が常に高いと思います。市民が声を上げないことにどうしてかと思っていましたので、書き留めます。

第2次大分市商工業振興計画 事業者向けアンケート調査

この調査は、第2次大分市商工業振興計画を策定するための基礎資料とさせていただくことを目的としています。

大分市の商工業振興を図るため、皆さまの率直なご意見をお聴かせ下さい。

なお、ご記入いただいた内容は統計的な処理を行うことのみに用い、個人や事業所が特定される情報を公表することはございません。また、本調査の目的以外に利用することもございません。

〔調査方法〕 無作為に抽出した大分市内の1,500事業者に対し、郵送による無記名アンケート調査。

〔回答方法〕 当てはまる番号を○で囲み、（ ）内には文字を記入。

〔返送方法〕 この調査票は、お手数ですが2月26日（金）までに同封の返信用封筒に入れて、切手を貼らずにご返送下さい。

〔お問合せ先〕 大分市商工労政課商工業担当班（TEL：537-5959）

問1 貴事業所の業種についてお聞きします。（1つに○）

1. 製造業	2. 建設業	3. 電気・ガス・熱供給・水道業
4. 情報通信業	5. 運輸業・郵便業	6. 鉱業・採石業・砂利採取業
7. 小売業	8. 卸売業	9. 宿泊業・飲食サービス業
10. 金融業・保険業	11. 不動産業・物品賃貸業	12. 医療・福祉
13. 教育・学習支援業	14. サービス業（他に分類されないもの）	15. その他（ ）

問2 貴事業所の概要についてお聞きします。（各項目別に1つに○）

経営形態	1. 法人	2. 個人	
従業員数	1. 5人以下	2. 6～20人以下	3. 21～50人以下
	4. 51～100人以下	5. 101～300人以下	6. 301人以上
事業継続期間	1. 1年未満	2. 1年～3年未満	3. 3年～5年未満
	4. 5年～10年未満	5. 10年～20年未満	6. 20年以上

問3 現在抱えている経営上の問題点は何ですか。（あてはまる番号全てに○）

- | | |
|-------------------|----------------|
| 1. 同業他社・同業店との競争激化 | 2. 顧客ニーズの多様化 |
| 3. 原材料価格等、各種経費の増加 | 4. 技術・ノウハウの不足 |
| 5. 資金調達・資金繰り | 6. 事業所・設備等の老朽化 |
| 7. 人材の確保・育成 | 8. 事業承継・後継者育成 |
| 9. 規制・規制緩和 | 10. 立地環境の悪さ |
| 11. 特になし | 12. その他（ ） |

問4 事業上の専門的な問題や相談ごとが発生した場合、社外の主な相談相手として、どこへ相談に行かれますか。（あてはまる番号全てに○）

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. 商工会議所・商工会などの中間支援団体 | 2. 業界団体、組合 |
| 3. 金融機関 | 4. 専門家（弁護士・社労士・中小企業診断士等） |
| 5. 市役所 | 6. 県や県の関係機関 |
| 7. 同業者 | 8. 大学・高等専門学校 |
| 9. 親族 | 10. わからない、社外に相談することはない |
| 11. その他（ ） | |

問5 貴事業所の顧客（販売先）・仕入先は主にどの地域にありますか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。

- | |
|------------------|
| 1. 市内 |
| 2. 県内（大分市を除く） |
| 3. 九州・沖縄（大分県を除く） |
| 4. 国内（九州・沖縄を除く） |
| 5. 中国 |
| 6. アジア（中国を除く） |
| 7. 世界（アジアを除く） |

◎顧客（販売先）	⇒			
		（1位）	（2位）	（3位）
◎仕入先	⇒			
		（1位）	（2位）	（3位）

問6 貴事業所の『強み』とはどのようなものですか。（あてはまるもの全てに○）
また、○をつけた強みが、あてはまるレベル（1～5）に○をつけて下さい。

以下の項目で『強み』があるものに「○」を付けて下さい。 ↓		世界レベルで 競争力あり	日本レベルで 競争力あり	九州レベルで 競争力あり	県内レベルで 競争力あり	市内レベルで 競争力あり
①製品や商品の品質		1	2	3	4	5
②製品や商品のブランド力		1	2	3	4	5
③企業のブランド力		1	2	3	4	5
④価格競争力		1	2	3	4	5
⑤納期、スピード		1	2	3	4	5
⑥安定した顧客基盤		1	2	3	4	5
⑦多様なニーズへの対応力		1	2	3	4	5
⑧協力（提携）企業等の ネットワーク		1	2	3	4	5
⑨専門的な知識や技術力		1	2	3	4	5
⑩企画・開発力		1	2	3	4	5
⑪営業力		1	2	3	4	5
⑫情報収集力		1	2	3	4	5
⑬その他（ ）		1	2	3	4	5

問7 大分市内で事業を継続していくうえでのメリットと考えられることは何ですか。
あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。
また、デメリットと感じていることはどれですか。上位3つを選んで番号をお書き下さい。

1. 市場としての将来性	2. 商品の工場や外注先との近接性
3. 仕入れの容易性	4. 人材確保の容易性
5. 大学などの研究機関の充実度	6. 交通インフラの充実度
7. 地価や賃料の低廉性	8. 商店・事業所の集積度
9. 周辺住民の理解度	10. 行政支援の充実度
11. その他（ ）	

◎メリット ⇒ ☐ (1位) ☐ (2位) ☐ (3位)

◎デメリット ⇒ ☐ (1位) ☐ (2位) ☐ (3位)

問 8 今後、貴事業所が目指す事業展開の方向性についてお聞きします。（1 つに○）

1. 現在と同じ事業分野で展開する
2. 事業分野を絞り込み専門事業分野に特化する
3. 現在の中心事業分野を機軸に新規事業を展開する
4. 現在の中心事業分野以外に中心を移す
5. わからない
6. その他（ ）

問9 今後の事業展開を実現させるためには、貴事業所では何を強化すべきであるとお考えですか。（あてはまる番号全てに○）

1. 既存製品（商品）の競争力
2. 新技術・新商品の開発
3. 人材の確保・育成
4. 販路の拡大（海外を含む）
5. 生産効率
6. 資金力
7. 企業や製品（商品）のPR
8. 企業組織のスリム化
9. 産学官金のネットワーク
10. わからない
11. その他（ ）

問 10 今後、事業を行っていくうえで、大分市に期待する支援施策等について、あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。

1. 融資制度の充実
2. 経営相談
3. 研修制度に対する支援
4. 後継者育成のための支援・指導
5. 経済、経営、行政情報の提供
6. 異業種交流への支援
7. 創業、起業への支援
8. コンピュータ化、ＩＣＴ化への支援
9. イベント開催
10. 福利厚生制度に対する支援
11. 技術や商品のＰＲなど広報の支援
12. その他（ ）

(1 位)

(2 位)

(3 位)

問 11 大分市では、産業活性化プラザ等において、大学等とも連携して人材育成に係る講座や地域の活性化・中小企業の技術力向上をサポートする講座を開催しています。どのような講座を受講したい・または従業員に受講させたいですか。（5つまで○）

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 創業・起業 | 2. コミュニティビジネス |
| 3. 情報化（ICTの利活用） | 4. 後継者育成・円滑な事業承継 |
| 5. 外国籍市民の活用促進 | 6. 地域ブランドの育成 |
| 7. 女性の活躍推進 | 8. コスト削減 |
| 9. マーケティング | 10. 営業力養成 |
| 11. 財務分析 | 12. 問題解決と意思決定法 |
| 13. 企業経営哲学 | 14. リーダーシップ |
| 15. 売場・現場改善 | 16. 接客・販売・陳列 |
| 17. 企画力・提案力アップ | 18. 仕事術 |
| 19. ビジネスマナー | 20. コミュニケーション |
| 21. キャリアアップ支援 | 22. その他（ ） |

問 12 福利厚生について、重視する項目をお答え下さい。（あてはまる番号全てに○）

1. 従業員同士の親睦を深めるためのイベント等の開催
2. 育児・介護休暇等の取得促進
3. 人間ドック・健康診断等の受診補助
4. メンタルヘルス対策（相談窓口の設置等）
5. タバコ対策（分煙・禁煙支援）
6. 各種手当（家賃補助・交通費支給等）
7. 慶弔給付（結婚祝金・勤続祝金等）
8. 退職金制度の整備
9. 生活資金等の融資
10. 公的資格等の取得支援
11. 施設整備（社宅・余暇施設等）
12. その他（ ）

問 13 今後、成長を期待している産業をお答え下さい。(あてはまる番号全てに○)

1. 医療・福祉
2. 健康
3. 水素や地熱などのエネルギー
4. 観光
5. ICT（情報通信技術）
6. ロボット
7. 環境
8. わからない
9. その他（ ）

問 1 4 大分市の商工業を発展させるために重要と思われる取組は何ですか。
あてはまるもの上位 3 つを選んで番号をお書き下さい。

1. 創業支援
(起業や創業にチャレンジされる方への相談や資金調達に対する支援)
2. 成長産業の育成
(医療やエネルギー関連など、今後成長が期待される産業の調査・研究)
3. 企業立地の推進
(地域経済の活性化や雇用の場の創出につながる企業の進出、拡大を促進)
4. 流通拠点の活用促進
(大分港大在コンテナターミナルや大分流通業務団地など物流拠点の活用促進)
5. 経営基盤の強化
(経営の安定化、高度化・効率化や人材育成、販路拡大に対する支援)
6. 商業・サービス業の活性化
(特色ある個店づくり・魅力ある商店街づくり)
7. 地域内経済循環の創出
(地域での消費の拡大・地産地消の促進)
8. 就労支援
(働く機会の拡大・技能奨励・職業意識の醸成・相談体制の充実)
9. 勤労者福祉の充実
(福利厚生の実施や働きやすい環境づくりに対する支援)
10. その他
()

☐

(1 位)

☐

(2 位)

☐

(3 位)

問 1 5 大分市の商工業振興に対するご意見・ご要望がございましたら、どのようなことでも結構ですのでご記入下さい。

第2次大分市商工業振興計画 市民向けアンケート調査

この調査は、第2次大分市商工業振興計画を策定するための基礎資料とさせていただくことを目的としています。

大分市の商工業振興を図るため、皆さまの率直なご意見をお聴かせ下さい。

なお、ご記入いただいた内容は統計的な処理を行うことのみに用い、個人や事業所が特定される情報を公表することはありません。また、本調査の目的以外に利用することもありません。

〔調査方法〕平成28年2月3日現在20歳以上の大分市民から無作為に2,000人を抽出し、郵送による無記名アンケート調査。

〔 回答方法 〕 当てはまる番号を○で囲み、（ ）内には文字を記入。

〔返送方法〕この調査票は、お手数ですが2月26日（金）までに同封の返信用封筒に入れて、切手を貼らずにご返送下さい。

〔お問合せ先〕 大分市商工労政課商工業担当班（TEL：537-5959）

問1 あなたのことについてお聞きします。(各項目別に1つに○)

居住地区	1. 大分	2. 鶴崎	3. 大南	4. 植田	5. 大在
	6. 坂ノ市	7. 明野	8. 佐賀関	9. 野津原	
年 齢	1. 20歳代	2. 30歳代	3. 40歳代	4. 50歳代	
	5. 60歳代	6. 70歳以上			
性 別	1. 男性	2. 女性			
職 業	1. 自営業・会社役員	2. 会社員	3. 公務員・団体職員		
	4. パート・アルバイト	5. 無職	6. 学生	7. その他 ()	

問2 日用品の買い物で以下のいずれの店舗を最もよく利用していますか。(1つに○)

1. 地域の商店、商店街を利用する
2. デパートやスーパーマーケット、ディスカウントストアなどを利用する
3. コンビニエンスストアを利用する
4. その他（ ）

問3 商店街にどんな取組やサービス等があると魅力的だと思いますか。(あてはまる番号全てに○)

1. 駐車場・駐輪場	2. 休憩所・ベンチ	3. トイレ	4. 荷物預かり所
5. 案内所	6. 託児所	7. バリアフリー対応	8. W i - F i 環境
9. Web サイト	10. ポイントカード	11. 駐車場割引サービス	
12. 公的サービスの窓口	13. その他 (		)

問4 同様の商品ならば大分県産のものを積極的に選んで購入しますか。(1つに○)

1. はい	2. いいえ	3. わからない
-------	--------	----------

問5 大分県の企業等が製造又は販売している商品について知りたいと思いますか。(1つに○)

1. 知りたい	2. 特に知りたくない
---------	-------------

問6 大分県の企業等が製造または販売している商品について、どのような広報媒体で情報を入手しますか。(あてはまる番号全てに○)

1. 市報	2. 市のホームページ、SNS	3. 左記以外のインターネット、SNS	
4. 新聞やチラシ	5. テレビ、ラジオ	6. フリーペーパー	7. タウン情報誌・雑誌
8. 見本市等のイベント	9. その他 (		)

問7 あなたは、福岡市などの、大分市以外の都市で買い物をしますか。(1つに○)

1. はい (→問8へ)	2. いいえ (→問9へ)
--------------	---------------

※問7で「1. はい」と答えた方にお聞きします。

問8 市外での買い物の頻度と理由を教えてください。

①頻度 (1つに○)	1. 月1回以上	2. 3ヶ月に1回程度	3. 半年に1回程度	4. 1年に1回程度
②理由 (あてはまる 番号全てに○)	1. 市内で買えない商品があるから	2. 商品の選択肢が多いから	3. 魅力的な店があるから	4. 市内で購入するよりも安いから
	5. 買い物以外にも楽しめるから	6. その他 (		)

問 9 あなたは、インターネットで買い物をしますか。(1つに○)

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. はい (→10問へ) | 2. いいえ (→問11へ) |
|---------------|----------------|

※問9で「1. はい」と答えた方にお聞きします。

問10 インターネットでの買い物の頻度と理由を教えてください。

①頻度 (1つに○)	1. 月1回以上	2. 3ヶ月に1回程度	3. 半年に1回程度	4. 1年に1回程度
②理由 (あてはまる 番号全てに○)	1. 市内で買えない商品があるから	2. 商品の選択肢が多くなるから		
	3. 魅力的な店があるから	4. 市内で購入するよりも安いから		
	5. 24時間アクセスが可能だから	6. 支払い方法の利便性が高いから		
	7. 買い物以外にも楽しめるから	8. その他 ()		

問11 雇用・労働施策について、重要と思われることは何ですか。

あてはまるもの上位3つを選んで番号をお書き下さい。

- | |
|--|
| 1. 仕事をしたい人が働くことができるよう、雇用の拡大を支援すること |
| 2. 技能尊重の気風を高め、技能水準の向上と人材育成をはかること |
| 3. 若者に、早い段階から仕事や働くことに対する意識と自覚をもってもらうこと |
| 4. 働く上でのさまざまな問題・悩みを相談できる機関・窓口を充実させること |
| 5. 働く人の福利厚生を充実させること |
| 6. 安心・安全・快適に働くことのできる職場づくりの整備を促進すること |
| 7. 中小企業や働く人に対する市の融資制度を充実させること |
| 8. ワーク・ライフ・バランス（仕事と生活の調和）の推進 |
| 9. その他 () |

(1位)

(2位)

(3位)

問12 今後、成長を期待している産業をお答え下さい。(あてはまる番号全てに○)

- | | |
|------------------|----------|
| 1. 医療・福祉 | 2. 健康 |
| 3. 水素や地熱などのエネルギー | 4. 観光 |
| 5. ICT（情報通信技術） | 6. ロボット |
| 7. 環境 | 8. わからない |
| 9. その他 () | |

問 1 3 大分市の商工業を発展させるために重要と思われる取組は何ですか。
あてはまるもの上位 3 つを選んで番号をお書き下さい。

1. 創業支援
(起業や創業にチャレンジされる方への相談や資金調達に対する支援)
2. 成長産業の育成
(医療やエネルギー関連など、今後成長が期待される産業の調査・研究)
3. 企業立地の推進
(地域経済の活性化や雇用の場の創出につながる企業の進出、拡大を促進)
4. 流通拠点の活用促進
(大分港大在コンテナターミナルや大分流通業務団地など物流拠点の活用促進)
5. 経営基盤の強化
(経営の安定化、高度化・効率化や人材育成、販路拡大に対する支援)
6. 商業・サービス業の活性化
(特色ある個店づくり・魅力ある商店街づくり)
7. 地域内経済循環の創出
(地域での消費の拡大・地産地消の促進)
8. 就労支援
(働く機会の拡大・技能奨励・職業意識の醸成・相談体制の充実)
9. 勤労者福祉の充実
(福利厚生の実施や働きやすい環境づくりに対する支援)
10. その他
()



(1 位)



(2 位)



(3 位)

問 1 4 大分市の商工業振興に対するご意見・ご要望がございましたら、どのようなことでも結構
ですのでご記入下さい。