

《參考資料》

(資料1)

モノづくり支援施策ニーズアンケート調査 「市内モノづくり企業の発展に向けて」

アンケート結果

- 【参考1】 単純集計結果
- 【参考2】 従業員別クロス集計結果
- 【参考3】 生産形態別クロス集計結果
- 【参考4】 今後5年間の経営方針別クロス集計結果
- 【参考5】 経営状況層別クロス集計結果
- 【参考6】 小企業の順調G・不調G別クロス集計結果
- 【参考7】 経営課題1位×求める支援策クロス集計結果

【参考1】単純集計結果

回答属性

No.	項目	件数	全体%
1	1～5人	388	48.3%
2	6～20人	283	35.2%
3	21～49人	102	12.7%
4	50～99人	23	2.9%
5	100～300人	7	0.9%
合計		803	100.0%

問1 公的機関等の支援施策に関する情報の入手手段……。 (複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	ホームページ	172	21.4%	21.8%
2	メールマガジン	125	15.6%	15.9%
3	市政だより等の広報誌	287	35.7%	36.4%
4	公的支援機関の窓口	98	12.2%	12.4%
5	業界等の広報誌	68	8.5%	8.6%
6	取引先・同業者	161	20.0%	20.4%
7	取引先・同業者以外の知り合い	73	9.1%	9.3%
8	FAX	93	11.6%	11.8%
9	入手していない	186	23.2%	23.6%
10	その他	38	4.7%	4.8%
	不明	15	1.9%	
合計		803	100.0%	788
		累計		
		1,316		

問2 東大阪市の支援施策に関する情報発信について、求める取り組み……。 (複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	ホームページで分かりやすい広報	279	34.7%	38.0%
2	メールマガジン	153	19.1%	20.8%
3	フンストップで案内する総合相談窓口	72	9.0%	9.8%
4	市政だよりの掲載	291	36.2%	39.6%
5	コーディネーターによる企業訪問	74	9.2%	10.1%
6	市主催の施策説明会の開催	69	8.6%	9.4%
7	FAXによる情報発信	224	27.9%	30.5%
8	その他	36	4.5%	4.9%
	不明	68	8.5%	
合計		803	100.0%	735
		累計		
		1,266		

問3 様々な相談に応じよう窓口が必要か。また、設置すれば活用されるか……。 (単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	窓口が必要で、活用していきたい → (専門家選択)	157	19.6%	20.3%
2	窓口は必要だと思うが、活用するかどうかわからない	404	50.3%	52.1%
3	窓口は不要だと思う	42	5.2%	5.4%
4	わからない	164	20.4%	21.2%
5	その他	8	1.0%	1.0%
	不明	28	3.5%	
合計		803	100.0%	775

必要な専門家 (1を選択した方のみ:複数回答)

No.	項目	件数	全体%
1	弁護士	59	37.6%
2	弁理士	34	21.7%
3	税理士	36	22.9%
4	中小企業診断士	75	47.8%
5	その他	15	9.6%
合計		157	100.0%
		累計	
		219	

問4 自社の強みを、カタログやウェブサイトなどを通じて、情報発信ができているか。 (単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	できている	72	9.0%	9.2%
2	ややできている	172	21.4%	22.0%
3	ややできていない	81	10.1%	10.4%
4	できていない	341	42.5%	43.7%
5	わからない	83	10.3%	10.6%
6	その他	32	4.0%	4.1%
	不明	22	2.7%	
合計		803	100.0%	781

問5 『東大阪市技術交流プラザ』を知っているか。(単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	知っており、登録している	198	24.7%	26.3%
2	知っているが、登録していない	183	22.8%	24.3%
3	知らない	373	46.5%	49.5%
	不明	49	6.1%	
合計		803	100.0%	754

問6 問5で「1」、と答えた方で、今後強化・新設してほしい機能を選択。(複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	市内企業の情報発信	59	29.8%	30.1%
2	受発注先の企業を探す	84	42.4%	42.9%
3	市等の補助金等の支援施策やイベント情報発信	78	39.4%	39.8%
4	製造現場でよく使用されている技術用語の解説	18	9.1%	9.2%
5	海外への情報発信(多言語対応)	16	8.1%	8.2%
6	自社の製品や技術に対する評価・口コミ	29	14.6%	14.8%
7	自社の情報を日記風に発信(ブログ機能)	10	5.1%	5.1%
8	自社の求人情報の発信	37	18.7%	18.9%
9	特になし	29	14.6%	14.8%
10	その他	9	4.5%	4.6%
	不明	2	1.0%	
合計		198	100.0%	196
		累計		
		371		

問7 問5で「2」、と答えた方で、登録していない理由を選択。(複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	登録の仕方がわからない	14	7.7%	8.0%
2	使い方がわからない	18	9.8%	10.3%
3	インターネット環境がない	21	11.5%	12.0%
4	効果が少ない	37	20.2%	21.1%
5	何をやっているか、何ができるかがわからない	35	19.1%	20.0%
6	登録したいが手間がかかる	15	8.2%	8.6%
7	自社ですでにHPをもっている	42	23.0%	24.0%
8	メリットがわからない	43	23.5%	24.6%
9	自社のPRの仕方、表現がわからない	22	12.0%	12.6%
10	その他	11	6.0%	6.3%
	不明	8	4.4%	
合計		183	100.0%	175
		累計		
		266		

問8 問5で「3」、と答えた方で、『東大阪市技術交流プラザ』の登録を希望するか。(単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	希望する	17	4.6%	4.6%
2	内容によっては希望する	181	48.5%	49.3%
3	希望しない	169	45.3%	46.0%
	不明	6	1.6%	
合計		373	100.0%	367

問9 どのように販路開拓をしているか。(複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	外回りによる営業	202	25.2%	27.2%
2	ダイレクトメール	23	2.9%	3.1%
3	自社ホームページの活用	205	25.5%	27.6%
4	業界紙への掲載	51	6.4%	6.9%
5	取引先・同業者等からの口コミ	411	51.2%	55.4%
6	見本市・展示会等の出展	86	10.7%	11.6%
7	異業種グループ等への参加	61	7.6%	8.2%
8	公的機関での支援策の活用	28	3.5%	3.8%
9	販売代理店の活用	62	7.7%	8.4%
10	特に取り組んでいない	238	29.6%	32.1%
11	その他	14	1.7%	1.9%
	不明	61	7.6%	
合計		803	100.0%	742
		累計		
		1,442		

問10 市場（販路・受注）拡大において、何を重要視しているか。（複数回答）

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	74	9.2%	10.8%
2	PR強化による国内市場の拡大	52	6.5%	7.6%
3	営業強化による国内取引先の拡大	183	22.8%	26.8%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	76	9.5%	11.1%
5	海外市場の開拓・拡大	45	5.6%	6.6%
6	自社ホームページの充実	125	15.6%	18.3%
7	共同受注システムの構築・参画	15	1.9%	2.2%
8	企画提案型営業の強化	77	9.6%	11.3%
9	短納期への対応	242	30.1%	35.4%
10	口コミ	206	25.7%	30.2%
11	小ロット対応	227	28.3%	33.2%
12	中小企業ネットワーク	55	6.8%	8.1%
13	その他	40	5.0%	5.9%
	不明	120	14.9%	
	合計	803	100.0%	683
	累計			
				1,537

問11 求める販路開拓支援策は何ですか。（複数回答）

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	43	5.4%	6.2%
2	国内展示会への出展支援（補助金など）	91	11.3%	13.2%
3	大手・中堅企業との商談会	105	13.1%	15.2%
4	海外見本市・展示会等の出展支援（補助金など）	42	5.2%	6.1%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	26	3.2%	3.8%
6	異業種交流グループ等への参加支援	65	8.1%	9.4%
7	他都市の製造事業所との交流会	39	4.9%	5.6%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	63	7.8%	9.1%
9	販路開拓のための人材育成	81	10.1%	11.7%
10	ウェブサイトによる企業情報の発信	93	11.6%	13.4%
11	企業PR冊子等の作成配布	40	5.0%	5.8%
12	事業可能調査支援	27	3.4%	3.9%
13	特に必要ない	318	39.6%	46.0%
14	その他	20	2.5%	2.9%
	不明	111	13.8%	
	合計	803	100.0%	692
	累計			
				1164

問12 技術・製品の付加価値化において、何を重要視していますか。（複数回答）

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	380	47.3%	55.2%
2	既存製品の高性能化	120	14.9%	17.4%
3	新技術・製品開発の促進	193	24.0%	28.1%
4	設備・機器の更新・拡充	265	33.0%	38.5%
5	IT技術の導入	24	3.0%	3.5%
6	開発期間の短縮化	17	2.1%	2.5%
7	取引先・親企業との連携	242	30.1%	35.2%
8	大学や公設試験研究機関との連携	27	3.4%	3.9%
9	同業種・異業種との連携	112	13.9%	16.3%
10	海外企業との連携	13	1.6%	1.9%
11	外部特許・ライセンス等の活用	11	1.4%	1.6%
12	その他	31	3.9%	4.5%
	不明	115	14.3%	
	合計	803	100.0%	688
	累計			
				1550

問13 付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。（複数回答）

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	60	7.5%	8.8%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	51	6.4%	7.5%
3	環境、医療等の成長分野への参入支援	68	8.5%	10.0%
4	特許等の産業財産権の取得支援（補助金など）	53	6.6%	7.8%
5	大学等との産学連携支援	58	7.2%	8.5%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	56	7.0%	8.2%
7	企業間の連携、マッチング支援	129	16.1%	19.0%
8	新製品、新技術開発等への支援（補助金など）	185	23.0%	27.2%
9	技術の実技研修、講座	90	11.2%	13.3%
10	特に必要ない	239	29.8%	35.2%
11	その他	21	2.6%	3.1%
	不明	124	15.4%	
	合計	803	100.0%	679
	累計			
				1134

問14 本市で実施中の販路開拓及び高付加価値化促進事業について、該当するものを選択。

No.	項目	モノづくりワンストップ推進事業			もうかりメッセ東大阪 in 東京			海外販路拡大事業		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	現在利用中	9	1.1%	1.5%	7	0.9%	1.1%	0	0.0%	0.0%
2	利用したことがある	51	6.4%	8.3%	32	4.0%	5.3%	2	0.2%	0.3%
3	知っているが、利用したことがない	239	29.8%	39.1%	294	36.6%	48.3%	173	21.5%	28.7%
4	知らない	313	39.0%	51.1%	276	34.4%	45.3%	427	53.2%	70.9%
	不明	191	23.8%		194	24.2%		201	25.0%	
	合計	803	100.0%	612	803	100.0%	609	803	100.0%	602

No.	項目	東大阪デザインプロジェクト事業			環境ビジネス事業			市立産業技術支援センター		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	現在利用中	2	0.2%	0.3%	1	0.1%	0.2%	4	0.5%	0.7%
2	利用したことがある	11	1.4%	1.8%	3	0.4%	0.5%	44	5.5%	7.3%
3	知っているが、利用したことがない	155	19.3%	25.7%	161	20.0%	26.7%	247	30.8%	40.8%
4	知らない	436	54.3%	72.2%	439	54.7%	72.7%	311	38.7%	51.3%
	不明	199	24.8%		199	24.8%		197	24.5%	
	合計	803	100.0%	604	803	100.0%	604	803	100.0%	606

「1現在利用中」あるいは「2利用したことがある」を選択された方は、その支援事業の「評価」について回答ください。(単数回答)

No.	項目	モノづくりワンストップ推進事業			もうかりメッセ東大阪 in 東京			海外販路拡大事業		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	大変良い	9	15.0%	16.1%	4	10.3%	11.4%	0	0.0%	0.0%
2	ある程度良い	24	40.0%	42.9%	14	35.9%	40.0%	2	100.0%	100.0%
3	普通	19	31.7%	33.9%	8	20.5%	22.9%	0	0.0%	0.0%
4	やや悪い	4	6.7%	7.1%	5	12.8%	14.3%	0	0.0%	0.0%
5	非常に悪い	0	0.0%	0.0%	4	10.3%	11.4%	0	0.0%	0.0%
	不明	4	6.7%		4	10.3%		0	0.0%	
	合計	60	100.0%	56	39	100.0%	35	2	100.0%	2

No.	項目	東大阪デザインプロジェクト事業			環境ビジネス事業			市立産業技術支援センター		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	大変良い	2	15.4%	18.2%	0	0.0%	0.0%	14	29.2%	30.4%
2	ある程度良い	5	38.5%	45.5%	4	100.0%	100.0%	22	45.8%	47.8%
3	普通	3	23.1%	27.3%	0	0.0%	0.0%	8	16.7%	17.4%
4	やや悪い	1	7.7%	9.1%	0	0.0%	0.0%	2	4.2%	4.3%
5	非常に悪い	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	2	15.4%		0	0.0%		2	4.2%	
	合計	13	100.0%	11	4	100.0%	4	48	100.0%	46

問15 経営状況について・・・(主観的なご意見で結構です)。(単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	とても順調	33	4.1%	4.3%
2	やや順調	197	24.5%	25.8%
3	順調・不調のどちらともいえない	243	30.3%	31.8%
4	やや不調	173	21.5%	22.6%
5	とても不調	119	14.8%	15.6%
	不明	38	4.7%	
	合計	803	100.0%	765

問16 現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	237	29.5%	30.8%
2	後継者がいない	143	17.8%	18.6%
3	資金調達が難しい	87	10.8%	11.3%
4	営業力が弱い	198	24.7%	25.7%
5	受注単価が安い	260	32.4%	33.8%
6	コストダウンを図ることが難しい	135	16.8%	17.6%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	71	8.8%	9.2%
8	設備の老朽化	259	32.3%	33.7%
9	工場が手狭	120	14.9%	15.6%
10	外注先の確保が難しい	77	9.6%	10.0%
11	特になし	67	8.3%	8.7%
12	その他	28	3.5%	3.6%
	不明	34	4.2%	
	合計	803	100.0%	769
	累計	1716		

問17 貴事業所の強みについて……。 (複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画力	92	11.5%	12.1%
2	技術力・製造精度	369	46.0%	48.4%
3	生産効率	79	9.8%	10.4%
4	品質管理	185	23.0%	24.2%
5	短納期	312	38.9%	40.9%
6	事業効率	20	2.5%	2.6%
7	営業力	30	3.7%	3.9%
8	ブランド力	59	7.3%	7.7%
9	流通・物流部門の効率	8	1.0%	1.0%
10	小ロット生産	299	37.2%	39.2%
11	大量生産	18	2.2%	2.4%
12	優秀な協力工場を持っている	81	10.1%	10.6%
13	特になし	90	11.2%	11.8%
14	その他	7	0.9%	0.9%
	不明	40	5.0%	
	合計	803	100.0%	763
	累計			1689

問18 人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。 (複数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	35	4.4%	4.9%
2	合同企業就職面接会の開催	39	4.9%	5.4%
3	大学・高校と企業との情報交換会	70	8.7%	9.7%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	66	8.2%	9.2%
5	職業体験型の就職支援	61	7.6%	8.5%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	18	2.2%	2.5%
7	特になし	508	63.3%	70.7%
8	その他	21	2.6%	2.9%
	不明	84	10.5%	
	合計	803	100.0%	719
	累計			902

問19 事業承継についての考えは。 (単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まっており、問題となっていない	199	24.8%	26.2%
2	経営者が高齢ではないため、問題となっていない	112	13.9%	14.7%
3	親族内承継で考えている	124	15.4%	16.3%
4	従業員承継で考えている	36	4.5%	4.7%
5	事業譲渡(M&Aなど)を考えている	17	2.1%	2.2%
6	問題であるが検討していない	83	10.3%	10.9%
7	どのように進めればよいかわからない	29	3.6%	3.8%
8	承継するつもりはない	138	17.2%	18.2%
9	その他	22	2.7%	2.9%
	不明	43	5.4%	
	合計	803	100.0%	760

問20 事業承継について、行政に求める取り組みは。 (単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	58	7.2%	8.1%
2	事業承継に対する融資制度	62	7.7%	8.6%
3	コーディネーター(専門家)による相談支援	44	5.5%	6.1%
4	事業承継に対する補助金、助成金	133	16.6%	18.5%
5	事業譲渡(M&Aなど)の専門家の紹介	21	2.6%	2.9%
6	特になし	393	48.9%	54.7%
7	その他	7	0.9%	1.0%
	不明	85	10.6%	
	合計	803	100.0%	718

問21 今後5年間の経営方針について。 (単数回答)

No.	項目	件数	全体%	除不%
1	現事業の規模拡大	183	22.8%	24.0%
2	現事業の規模縮小	19	2.4%	2.5%
3	現状維持	409	50.9%	53.5%
4	事業の多角化	77	9.6%	10.1%
5	業種転換	10	1.2%	1.3%
6	廃業(事業譲渡を含む)	66	8.2%	8.6%
	不明	39	4.9%	
	合計	803	100.0%	764

問22 貴事業所が注力している主な経営課題の順位について。

No.	項目	コスト削減			技術・製品の高付加価値化			人材の育成・確保		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	第1位	90	11.2%	14.8%	200	24.9%	32.2%	169	21.0%	28.5%
2	第2位	119	14.8%	19.6%	211	26.3%	33.9%	142	17.7%	23.9%
3	第3位	182	22.7%	29.9%	149	18.6%	24.0%	137	17.1%	23.1%
4	第4位	208	25.9%	34.2%	61	7.6%	9.8%	144	17.9%	24.2%
5	第5位	9	1.1%	1.5%	1	0.1%	0.2%	2	0.2%	0.3%
	不明	195	24.3%		181	22.5%		209	26.0%	
	合計	803	100.0%	608	803	100.0%	622	803	100.0%	594

No.	項目	市場(販路・受注)拡大			その他			合計		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	第1位	201	25.0%	32.8%	9	1.1%	9.9%	669	16.7%	26.5%
2	第2位	156	19.4%	25.4%	4	0.5%	4.4%	632	15.7%	25.0%
3	第3位	123	15.3%	20.1%	6	0.7%	6.6%	597	14.9%	23.6%
4	第4位	129	16.1%	21.0%	4	0.5%	4.4%	546	13.6%	21.6%
5	第5位	4	0.5%	0.7%	68	8.5%	74.7%	84	2.1%	3.3%
	不明	190	23.7%		712	88.7%		1487	37.0%	
	合計	803	100.0%	613	803	100.0%	91	4015	100.0%	2528

【参考2】従業員別クロス集計結果

公的機関等の支援施策に関する情報の入手手段……。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページ	50	14.8%	15.3%	73	25.8%	26.0%	35	34.3%	35.0%	12	52.2%	52.2%	2	28.6%	28.6%
2	メールマガジン	36	10.7%	11.0%	57	20.1%	20.3%	23	22.5%	23.0%	7	30.4%	30.4%	2	28.6%	28.6%
3	市政だより等の広報誌	141	41.7%	43.1%	93	32.9%	33.1%	39	38.2%	39.0%	8	34.8%	34.8%	6	85.7%	85.7%
4	公的支援機関の窓口	34	10.1%	10.4%	28	9.9%	10.0%	22	21.6%	22.0%	12	52.2%	52.2%	2	28.6%	28.6%
5	業界等の広報誌	14	4.1%	4.3%	26	9.2%	9.3%	20	19.6%	20.0%	5	21.7%	21.7%	3	42.9%	42.9%
6	取引先・同業者	59	17.5%	18.0%	61	21.6%	21.7%	32	31.4%	32.0%	8	34.8%	34.8%	1	14.3%	14.3%
7	取引先・同業者以外の知り合い	23	6.8%	7.0%	29	10.2%	10.3%	17	16.7%	17.0%	3	13.0%	13.0%	1	14.3%	14.3%
8	FAX	46	13.6%	14.1%	40	14.1%	14.2%	5	4.9%	5.0%	1	4.3%	4.3%	1	14.3%	14.3%
9	入手していない	115	34.0%	35.2%	56	19.8%	19.9%	12	11.8%	12.0%	2	8.7%	8.7%	1	14.3%	14.3%
10	その他	16	4.7%	4.9%	15	5.3%	5.3%	5	4.9%	5.0%	1	4.3%	4.3%	1	14.3%	14.3%
	不明	11	3.3%		2	0.7%		2	2.0%		0	0.0%		0	0.0%	
	累計	545			480			212			59			20		
	全体	338	100.0%	327	283	100.0%	281	102	100.0%	100	23	100.0%	23	7	100.0%	7

東大阪市の支援施策に関する情報発信について、求める取り組み……。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページで分かりやすい広報	104	30.8%	36.0%	117	41.3%	43.7%	41	40.2%	41.4%	12	52.2%	54.5%	5	71.4%	71.4%
2	メールマガジン	39	11.5%	13.5%	73	25.8%	27.2%	30	29.4%	30.3%	10	43.5%	45.5%	1	14.3%	14.3%
3	ワンストップで案内する総合相談窓口	25	7.4%	8.7%	28	9.9%	10.4%	12	11.8%	12.1%	4	17.4%	18.2%	3	42.9%	42.9%
4	市政だよりの掲載	165	48.8%	57.1%	89	31.4%	33.2%	29	28.4%	29.3%	6	26.1%	27.3%	2	28.6%	28.6%
5	コーディネーターによる企業訪問	17	5.0%	5.9%	32	11.3%	11.9%	20	19.6%	20.2%	4	17.4%	18.2%	1	14.3%	14.3%
6	市主催の施策説明会の開催	21	6.2%	7.3%	29	10.2%	10.8%	10	9.8%	10.1%	6	26.1%	27.3%	3	42.9%	42.9%
7	FAXによる情報発信	105	31.1%	36.3%	87	30.7%	32.5%	26	25.5%	26.3%	5	21.7%	22.7%	1	14.3%	14.3%
8	その他	23	6.8%	8.0%	8	2.8%	3.0%	5	4.9%	5.1%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	49	14.5%		15	5.3%		3	2.9%		1	4.3%		0	0.0%	
	累計	548			478			176			48			16		
	全体	338	100.0%	289	283	100.0%	268	102	100.0%	99	23	100.0%	22	7	100.0%	7

様々な相談に応じるような窓口が必要か。また、設置すれば活用されるか……。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	窓口が必要で、活用していきたい → (専門家選択)	64	16.5%	17.4%	66	23.3%	23.9%	22	21.6%	21.8%	4	17.4%	17.4%	1	14.3%	14.3%
2	窓口は必要だと思うが、活用するかどうか分からない	182	46.9%	49.5%	145	51.2%	52.5%	57	55.9%	56.4%	16	69.6%	69.6%	4	57.1%	57.1%
3	窓口は不要だと思う	19	4.9%	5.2%	11	3.9%	4.0%	7	6.9%	6.9%	3	13.0%	13.0%	2	28.6%	28.6%
4	わからない	99	25.5%	26.9%	52	18.4%	18.8%	13	12.7%	12.9%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
5	その他	4	1.0%	1.1%	2	0.7%	0.7%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	20	5.2%		7	2.5%		1	1.0%		0	0.0%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	368	283	100.0%	276	102	100.0%	101	23	100.0%	23	7	100.0%	7

自社の強みを、カタログやウェブサイトなどを通じて、情報発信ができていますか。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	できている	19	4.9%	5.1%	26	9.2%	9.3%	19	18.6%	18.8%	5	21.7%	21.7%	3	42.9%	42.9%
2	ややできている	37	9.5%	10.0%	77	27.2%	27.6%	44	43.1%	43.6%	12	52.2%	52.2%	2	28.6%	28.6%
3	ややできていない	24	6.2%	6.5%	39	13.8%	14.0%	15	14.7%	14.9%	2	8.7%	8.7%	1	14.3%	14.3%
4	できていない	222	57.2%	59.8%	101	35.7%	36.2%	13	12.7%	12.9%	4	17.4%	17.4%	1	14.3%	14.3%
5	わからない	46	11.9%	12.4%	29	10.2%	10.4%	8	7.8%	7.9%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
6	その他	23	5.9%	6.2%	7	2.5%	2.5%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	17	4.4%		4	1.4%		1	1.0%		0	0.0%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	371	283	100.0%	279	102	100.0%	101	23	100.0%	23	7	100.0%	7

『東大阪市技術交流プラザ』を知っているか。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	知っており、登録している	51	13.1%	14.2%	93	32.9%	34.6%	45	44.1%	45.9%	7	30.4%	35.0%	2	28.6%	28.6%
2	知っているが、登録していない	90	23.2%	25.0%	59	20.8%	21.9%	25	24.5%	25.5%	6	26.1%	30.0%	3	42.9%	42.9%
3	知らない	219	56.4%	60.8%	117	41.3%	43.5%	28	27.5%	28.6%	7	30.4%	35.0%	2	28.6%	28.6%
	不明	28	7.2%		14	4.9%		4	3.9%		3	13.0%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	360	283	100.0%	269	102	100.0%	98	23	100.0%	20	7	100.0%	7

どのように販路開拓をしているか。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	外回りによる営業	43	11.1%	12.4%	85	30.0%	31.7%	53	52.0%	54.1%	17	73.9%	81.0%	4	57.1%	57.1%
2	ダイレクトメール	4	1.0%	1.1%	12	4.2%	4.5%	3	2.9%	3.1%	2	8.7%	9.5%	2	28.6%	28.6%
3	自社ホームページの活用	42	10.8%	12.1%	94	33.2%	35.1%	52	51.0%	53.1%	11	47.8%	52.4%	6	85.7%	85.7%
4	業界紙への掲載	5	1.3%	1.4%	21	7.4%	7.8%	17	16.7%	17.3%	5	21.7%	23.8%	3	42.9%	42.9%
5	取引先・同業者等からのロコミ	177	45.6%	50.9%	161	56.9%	60.1%	60	58.8%	61.2%	10	43.5%	47.6%	3	42.9%	42.9%
6	見本市・展示会等の出展	16	4.1%	4.6%	28	9.9%	10.4%	26	25.5%	26.5%	12	52.2%	57.1%	4	57.1%	57.1%
7	異業種グループ等への参加	19	4.9%	5.5%	25	8.8%	9.3%	12	11.8%	12.2%	4	17.4%	19.0%	1	14.3%	14.3%
8	公的機関での支援策の活用	9	2.3%	2.6%	11	3.9%	4.1%	5	4.9%	5.1%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	14.3%
9	販売代理店の活用	13	3.4%	3.7%	24	8.5%	9.0%	17	16.7%	17.3%	8	34.8%	38.1%	0	0.0%	0.0%
10	特に取り組んでいない	160	41.2%	46.0%	66	23.3%	24.6%	9	8.8%	9.2%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	14.3%
11	その他	8	2.1%	2.3%	5	1.8%	1.9%	1	1.0%	1.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	40	10.3%		15	5.3%		4	3.9%		2	8.7%		0	0.0%	
	累計	536			547			259			75			25		
	全体	388	100.0%	348	283	100.0%	268	102	100.0%	98	23	100.0%	21	7	100.0%	7

市場(販路・受注)拡大において、何を重要視しているか。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	16	4.1%	5.2%	30	10.6%	12.0%	18	17.6%	18.9%	8	34.8%	38.1%	2	28.6%	28.6%
2	PR強化による国内市場の拡大	12	3.1%	3.9%	21	7.4%	8.4%	15	14.7%	15.8%	2	8.7%	9.5%	2	28.6%	28.6%
3	営業強化による国内取引先の拡大	33	8.5%	10.6%	83	29.3%	33.2%	51	50.0%	53.7%	14	60.9%	66.7%	2	28.6%	28.6%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	21	5.4%	6.8%	31	11.0%	12.4%	16	15.7%	16.8%	6	26.1%	28.6%	2	28.6%	28.6%
5	海外市場の開拓・拡大	6	1.5%	1.9%	18	6.4%	7.2%	13	12.7%	13.7%	7	30.4%	33.3%	1	14.3%	14.3%
6	自社ホームページの充実	32	8.2%	10.3%	62	21.9%	24.8%	22	21.6%	23.2%	5	21.7%	23.8%	4	57.1%	57.1%
7	共同受注システムの構築・参画	10	2.6%	3.2%	4	1.4%	1.6%	1	1.0%	1.1%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
8	企画提案型営業の強化	16	4.1%	5.2%	28	9.9%	11.2%	23	22.5%	24.2%	7	30.4%	33.3%	3	42.9%	42.9%
9	短納期への対応	114	29.4%	36.8%	94	33.2%	37.6%	31	30.4%	32.6%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	14.3%
10	ロコミ	121	31.2%	39.0%	73	25.8%	29.2%	11	10.8%	11.6%	1	4.3%	4.8%	0	0.0%	0.0%
11	小ロット対応	123	31.7%	39.7%	80	28.3%	32.0%	22	21.6%	23.2%	1	4.3%	4.8%	1	14.3%	14.3%
12	中小企業ネットワーク	29	7.5%	9.4%	20	7.1%	8.0%	5	4.9%	5.3%	0	0.0%	0.0%	1	14.3%	14.3%
13	その他	31	8.0%	10.0%	6	2.1%	2.4%	2	2.0%	2.1%	1	4.3%	4.8%	0	0.0%	0.0%
	不明	78	20.1%		33	11.7%		7	6.9%		2	8.7%		0	0.0%	
	累計	642			583			237			56			19		
	全体	388	100.0%	310	283	100.0%	250	102	100.0%	95	23	100.0%	21	7	100.0%	7

求める販路開拓支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	15	3.9%	4.7%	19	6.7%	7.7%	7	6.9%	7.4%	2	8.7%	9.5%	0	0.0%	0.0%
2	国内展示会への出展支援(補助金など)	19	4.9%	5.9%	38	13.4%	15.3%	26	25.5%	27.7%	6	26.1%	28.6%	2	28.6%	28.6%
3	大手・中堅企業との商談会	26	6.7%	8.1%	48	17.0%	19.4%	25	24.5%	26.6%	4	17.4%	19.0%	2	28.6%	28.6%
4	海外見本市・展示会等の出展支援(補助金など)	7	1.8%	2.2%	15	5.3%	6.0%	15	14.7%	16.0%	5	21.7%	23.8%	0	0.0%	0.0%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	5	1.3%	1.6%	14	4.9%	5.6%	3	2.9%	3.2%	2	8.7%	9.5%	2	28.6%	28.6%
6	異業種交流グループ等への参加支援	25	6.4%	7.8%	25	8.8%	10.1%	11	10.8%	11.7%	3	13.0%	14.3%	1	14.3%	14.3%
7	他都市の製造事業所との交流会	18	4.6%	5.6%	13	4.6%	5.2%	7	6.9%	7.4%	1	4.3%	4.8%	0	0.0%	0.0%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	19	4.9%	5.9%	29	10.2%	11.7%	12	11.8%	12.8%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	14.3%
9	販路開拓のための人材育成	18	4.6%	5.6%	37	13.1%	14.9%	20	19.6%	21.3%	4	17.4%	19.0%	2	28.6%	28.6%
10	ウェブсайтによる企業情報の発信	25	6.4%	7.8%	41	14.5%	16.5%	25	24.5%	26.6%	1	4.3%	4.8%	1	14.3%	14.3%
11	企業PR冊子等の作成配布	16	4.1%	5.0%	17	6.0%	6.9%	4	3.9%	4.3%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	14.3%
12	事業可能施設調査支援	11	2.8%	3.4%	14	4.9%	5.6%	0	0.0%	0.0%	1	4.3%	4.8%	1	14.3%	14.3%
13	特に必要ない	201	51.8%	62.4%	88	31.1%	35.5%	22	21.6%	23.4%	5	21.7%	23.8%	2	28.6%	28.6%
14	その他	13	3.4%	4.0%	7	2.5%	2.8%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	66	17.0%		35	12.4%		8	7.8%		2	8.7%		0	0.0%	
	累計	484			440			185			40			15		
	全体	388	100.0%	322	283	100.0%	248	102	100.0%	94	23	100.0%	21	7	100.0%	7

技術・製品の高付加価値化において、何を重要視していますか。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	151	38.9%	48.9%	151	53.4%	59.2%	58	56.9%	60.4%	17	73.9%	81.0%	3	42.9%	42.9%
2	既存製品の高機能化	36	9.3%	11.7%	46	16.3%	18.0%	24	23.5%	25.0%	10	43.5%	47.6%	4	57.1%	57.1%
3	新技術・製品開発の促進	58	14.9%	18.8%	73	25.8%	28.6%	45	44.1%	46.9%	13	56.5%	61.9%	4	57.1%	57.1%
4	設備・機器の更新・拡充	94	24.2%	30.4%	111	39.2%	43.5%	50	49.0%	52.1%	9	39.1%	42.9%	1	14.3%	14.3%
5	IT技術の導入	9	2.3%	2.9%	7	2.5%	2.7%	7	6.9%	7.3%	0	0.0%	0.0%	1	14.3%	14.3%
6	開発期間の短縮化	7	1.8%	2.3%	1	0.4%	0.4%	5	4.9%	5.2%	4	17.4%	19.0%	0	0.0%	0.0%
7	取引先・親企業との連携	122	31.4%	39.5%	85	30.0%	33.3%	30	29.4%	31.3%	2	8.7%	9.5%	3	42.9%	42.9%
8	大学や公設試験研究機関との連携	5	1.3%	1.6%	14	4.9%	5.5%	6	5.9%	6.3%	1	4.3%	4.8%	1	14.3%	14.3%
9	同業種・異業種との提携	62	16.0%	20.1%	42	14.8%	16.5%	7	6.9%	7.3%	1	4.3%	4.8%	0	0.0%	0.0%
10	海外企業との提携	2	0.5%	0.6%	10	3.5%	3.9%	1	1.0%	1.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
11	外部特許・ライセンス等の活用	3	0.8%	1.0%	7	2.5%	2.7%	1	1.0%	1.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
12	その他	28	7.2%	9.1%	3	1.1%	1.2%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	79	20.4%		28	9.9%		6	5.9%		2	8.7%		0	0.0%	
	累計	656			578			240			59			17		
	全体	388	100.0%	309	283	100.0%	255	102	100.0%	96	23	100.0%	21	7	100.0%	7

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	1~5人			6~20人			21~49人			50~99人			100~300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	20	5.2%	6.3%	23	8.1%	9.5%	15	14.7%	15.8%	2	8.7%	9.5%	0	0.0%	0.0%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	13	3.4%	4.1%	20	7.1%	8.3%	16	15.7%	16.8%	1	4.3%	4.8%	1	14.3%	20.0%
3	環境、医療等の成長分野への参入支援	11	2.8%	3.5%	39	13.8%	16.1%	15	14.7%	15.8%	2	8.7%	9.5%	1	14.3%	20.0%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	17	4.4%	5.4%	23	8.1%	9.5%	11	10.8%	11.6%	0	0.0%	0.0%	2	28.6%	40.0%
5	大学等との産学連携支援	11	2.8%	3.5%	32	11.3%	13.2%	9	8.8%	9.5%	3	13.0%	14.3%	3	42.9%	60.0%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	17	4.4%	5.4%	21	7.4%	8.7%	13	12.7%	13.7%	4	17.4%	19.0%	1	14.3%	20.0%
7	企業間の連携、マッチング支援	57	14.7%	18.0%	50	17.7%	20.7%	18	17.6%	18.9%	4	17.4%	19.0%	0	0.0%	0.0%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	57	14.7%	18.0%	78	27.6%	32.2%	35	34.3%	36.8%	13	56.5%	61.9%	2	28.6%	40.0%
9	技術の実技研修、講座	40	10.3%	12.7%	37	13.1%	15.3%	8	7.8%	8.4%	4	17.4%	19.0%	1	14.3%	20.0%
10	特に必要ない	152	39.2%	48.1%	63	22.3%	26.0%	20	19.6%	21.1%	2	8.7%	9.5%	2	28.6%	40.0%
11	その他	11	2.8%	3.5%	7	2.5%	2.9%	3	2.9%	3.2%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	72	18.6%		41	14.5%		7	6.9%		2	8.7%		2	28.6%	
	累計	478			434			170			37			15		
	全体	388	100.0%	316	283	100.0%	242	102	100.0%	95	23	100.0%	21	7	100.0%	5

経営状況について……(主観的なご意見で結構です)。(単数回答)

No.	項目	1~5人			6~20人			21~49人			50~99人			100~300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	とても順調	8	2.1%	2.2%	18	6.4%	6.6%	5	4.9%	5.1%	1	4.3%	4.3%	1	14.3%	14.3%
2	やや順調	63	16.2%	17.3%	72	25.4%	26.6%	45	44.1%	45.5%	14	60.9%	60.9%	3	42.9%	42.9%
3	順調・不調のどちらともいえない	105	27.1%	28.8%	98	34.6%	36.2%	31	30.4%	31.3%	6	26.1%	26.1%	3	42.9%	42.9%
4	やや不調	93	24.0%	25.5%	62	21.9%	22.9%	16	15.7%	16.2%	2	8.7%	8.7%	0	0.0%	0.0%
5	とても不調	96	24.7%	26.3%	21	7.4%	7.7%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	23	5.9%		12	4.2%		3	2.9%		0	0.0%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	365	283	100.0%	271	102	100.0%	99	23	100.0%	23	7	100.0%	7

現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	1~5人			6~20人			21~49人			50~99人			100~300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	57	14.7%	15.6%	107	37.8%	39.1%	53	52.0%	53.0%	15	65.2%	65.2%	5	71.4%	71.4%
2	後継者がいない	104	26.8%	28.5%	32	11.3%	11.7%	6	5.9%	6.0%	0	0.0%	0.0%	1	14.3%	14.3%
3	資金調達が難しい	47	12.1%	12.9%	30	10.6%	10.9%	10	9.8%	10.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
4	営業力が弱い	95	24.5%	26.0%	69	24.4%	25.2%	28	27.5%	28.0%	5	21.7%	21.7%	1	14.3%	14.3%
5	受注単価が安い	138	35.6%	37.8%	91	32.2%	33.2%	26	25.5%	26.0%	3	13.0%	13.0%	2	28.6%	28.6%
6	コストダウンを図ることが難しい	54	13.9%	14.8%	53	18.7%	19.3%	21	20.6%	21.0%	6	26.1%	26.1%	1	14.3%	14.3%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	24	6.2%	6.6%	34	12.0%	12.4%	11	10.8%	11.0%	1	4.3%	4.3%	1	14.3%	14.3%
8	設備の老朽化	117	30.2%	32.1%	93	32.9%	33.9%	33	32.4%	33.0%	11	47.8%	47.8%	5	71.4%	71.4%
9	工場が手狭	47	12.1%	12.9%	40	14.1%	14.6%	27	26.5%	27.0%	6	26.1%	26.1%	0	0.0%	0.0%
10	外注先の確保が難しい	36	9.3%	9.9%	31	11.0%	11.3%	7	6.9%	7.0%	3	13.0%	13.0%	0	0.0%	0.0%
11	特になし	41	10.6%	11.2%	19	6.7%	6.9%	5	4.9%	5.0%	2	8.7%	8.7%	0	0.0%	0.0%
12	その他	14	3.6%	3.8%	10	3.5%	3.6%	4	3.9%	4.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	23	5.9%		9	3.2%		2	2.0%		0	0.0%		0	0.0%	
	累計	797			618			233			52			16		
	全体	388	100.0%	365	283	100.0%	274	102	100.0%	100	23	100.0%	23	7	100.0%	7

貴事業所の強みについて・・・。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画	25	6.4%	7.0%	34	12.0%	12.5%	20	19.6%	19.8%	10	43.5%	43.5%	3	42.9%	42.9%
2	技術力・製造精度	159	41.0%	44.3%	132	46.6%	48.4%	56	54.9%	55.4%	17	73.9%	73.9%	5	71.4%	71.4%
3	生産効率	26	6.7%	7.2%	36	12.7%	13.2%	13	12.7%	12.9%	3	13.0%	13.0%	1	14.3%	14.3%
4	品質管理	78	20.1%	21.7%	63	22.3%	23.1%	32	31.4%	31.7%	9	39.1%	39.1%	3	42.9%	42.9%
5	短納期	149	38.4%	41.5%	119	42.0%	43.6%	38	37.3%	37.6%	5	21.7%	21.7%	1	14.3%	14.3%
6	事業効率	10	2.6%	2.8%	8	2.8%	2.9%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
7	営業力	8	2.1%	2.2%	12	4.2%	4.4%	7	6.9%	6.9%	3	13.0%	13.0%	0	0.0%	0.0%
8	ブランド力	10	2.6%	2.8%	27	9.5%	9.9%	15	14.7%	14.9%	6	26.1%	26.1%	1	14.3%	14.3%
9	流通・物流部門の効率	1	0.3%	0.3%	4	1.4%	1.5%	3	2.9%	3.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
10	小ロット生産	136	35.1%	37.9%	117	41.3%	42.9%	35	34.3%	34.7%	8	34.8%	34.8%	3	42.9%	42.9%
11	大量生産	6	1.5%	1.7%	6	2.1%	2.2%	4	3.9%	4.0%	2	8.7%	8.7%	0	0.0%	0.0%
12	優秀な協力工場を持っている	32	8.2%	8.9%	33	11.7%	12.1%	14	13.7%	13.9%	0	0.0%	0.0%	2	28.6%	28.6%
13	特になし	64	16.5%	17.8%	19	6.7%	7.0%	7	6.9%	6.9%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
14	その他	1	0.3%	0.3%	4	1.4%	1.5%	1	1.0%	1.0%	1	4.3%	4.3%	0	0.0%	0.0%
	不明	29	7.5%		10	3.5%		1	1.0%		0	0.0%		0	0.0%	
	累計	734			624			248			64			19		
	全体	388	100.0%	359	283	100.0%	273	102	100.0%	101	23	100.0%	23	7	100.0%	7

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。(複数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	7	1.8%	2.0%	10	3.5%	3.9%	8	7.8%	8.5%	6	26.1%	27.3%	4	57.1%	57.1%
2	合同企業就職面接会の開催	7	1.8%	2.0%	15	5.3%	5.9%	12	11.8%	12.8%	4	17.4%	18.2%	1	14.3%	14.3%
3	大学・高校と企業との情報交換会	10	2.6%	2.9%	25	8.8%	9.8%	22	21.6%	23.4%	8	34.8%	36.4%	5	71.4%	71.4%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	17	4.4%	5.0%	27	9.5%	10.6%	18	17.6%	19.1%	3	13.0%	13.6%	1	14.3%	14.3%
5	職業体験型の就職支援	19	4.9%	5.6%	23	8.1%	9.1%	17	16.7%	18.1%	2	8.7%	9.1%	0	0.0%	0.0%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	6	1.5%	1.8%	6	2.1%	2.4%	5	4.9%	5.3%	1	4.3%	4.5%	0	0.0%	0.0%
7	特になし	284	73.2%	83.0%	175	61.8%	68.9%	40	39.2%	42.6%	8	34.8%	36.4%	1	14.3%	14.3%
8	その他	9	2.3%	2.6%	7	2.5%	2.8%	5	4.9%	5.3%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	46	11.9%		29	10.2%		8	7.8%		1	4.3%		0	0.0%	
	累計	405			317			135			33			12		
	全体	388	100.0%	342	283	100.0%	254	102	100.0%	94	23	100.0%	22	7	100.0%	7

事業承継についての考えは。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まっております、問題となっております	58	14.9%	16.2%	90	31.8%	32.8%	43	42.2%	43.0%	8	34.8%	36.4%	0	0.0%	0.0%
2	経営者が高齢ではないため、問題となっていない	27	7.0%	7.6%	57	20.1%	20.8%	21	20.6%	21.0%	5	21.7%	22.7%	2	28.6%	28.6%
3	親族内承継で考えている	49	12.6%	13.7%	50	17.7%	18.2%	19	18.6%	19.0%	4	17.4%	18.2%	2	28.6%	28.6%
4	従業員承継で考えている	9	2.3%	2.5%	18	6.4%	6.6%	3	2.9%	3.0%	4	17.4%	18.2%	2	28.6%	28.6%
5	事業譲渡(M&Aなど)を考えている	10	2.6%	2.8%	5	1.8%	1.8%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
6	問題であるが検討していない	50	12.9%	14.0%	27	9.5%	9.9%	4	3.9%	4.0%	1	4.3%	4.5%	1	14.3%	14.3%
7	どのように進めればよいかわからない	16	4.1%	4.5%	10	3.5%	3.6%	3	2.9%	3.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
8	承継するつもりはない	129	33.2%	36.1%	9	3.2%	3.3%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
9	その他	9	2.3%	2.5%	8	2.8%	2.9%	5	4.9%	5.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	31	8.0%		9	3.2%		2	2.0%		1	4.3%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	357	283	100.0%	274	102	100.0%	100	23	100.0%	22	7	100.0%	7

事業承継について、行政に求める取り組みは。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	24	6.2%	7.1%	23	8.1%	9.0%	9	8.8%	9.1%	2	8.7%	10.0%	0	0.0%	0.0%
2	事業承継に対する融資制度	25	6.4%	7.4%	29	10.2%	11.3%	8	7.8%	8.1%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
3	コーディネーター(専門家)による相談支援	17	4.4%	5.1%	17	6.0%	6.6%	9	8.8%	9.1%	1	4.3%	5.0%	0	0.0%	0.0%
4	事業承継に対する補助金、助成金	43	11.1%	12.8%	61	21.6%	23.8%	21	20.6%	21.2%	7	30.4%	35.0%	2	28.6%	28.6%
5	事業譲渡(M&Aなどの専門家)の紹介	9	2.3%	2.7%	8	2.8%	3.1%	2	2.0%	2.0%	1	4.3%	5.0%	0	0.0%	0.0%
6	特になし	216	55.7%	64.3%	117	41.3%	45.7%	46	45.1%	46.5%	9	39.1%	45.0%	5	71.4%	71.4%
7	その他	2	0.5%	0.6%	1	0.4%	0.4%	4	3.9%	4.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	52	13.4%		27	9.5%		3	2.9%		3	13.0%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	336	283	100.0%	256	102	100.0%	99	23	100.0%	20	7	100.0%	7

今後5年間の経営方針について。(単数回答)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	現事業の規模拡大	45	11.6%	12.5%	77	27.2%	28.0%	48	47.1%	48.0%	10	43.5%	47.6%	3	42.9%	42.9%
2	現事業の規模縮小	10	2.6%	2.8%	7	2.5%	2.5%	2	2.0%	2.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
3	現状維持	215	55.4%	59.6%	146	51.6%	53.1%	39	38.2%	39.0%	7	30.4%	33.3%	2	28.6%	28.6%
4	事業の多角化	24	6.2%	6.6%	37	13.1%	13.5%	11	10.8%	11.0%	3	13.0%	14.3%	2	28.6%	28.6%
5	業種転換	7	1.8%	1.9%	2	0.7%	0.7%	0	0.0%	0.0%	1	4.3%	4.8%	0	0.0%	0.0%
6	廃業(事業譲渡を含む)	60	15.5%	16.6%	6	2.1%	2.2%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	27	7.0%		8	2.8%		2	2.0%		2	8.7%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	361	283	100.0%	275	102	100.0%	100	23	100.0%	21	7	100.0%	7

貴事業所が注力している主な経営課題(第1位)

No.	項目	1～5人			6～20人			21～49人			50～99人			100～300人		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	コスト削減	39	10.1%	14.0%	37	13.1%	14.2%	12	11.8%	11.9%	2	8.7%	9.1%	0	0.0%	0.0%
2	技術・製品の高付加価値化	93	24.0%	33.3%	72	25.4%	27.7%	26	25.5%	25.7%	7	30.4%	31.8%	2	28.6%	28.6%
3	人材の育成・確保	43	11.1%	15.4%	79	27.9%	30.4%	34	33.3%	33.7%	10	43.5%	45.5%	3	42.9%	42.9%
4	市場(販路・受注)拡大	99	25.5%	35.5%	69	24.4%	26.5%	28	27.5%	27.7%	3	13.0%	13.6%	2	28.6%	28.6%
5	その他	5	1.3%	1.8%	3	1.1%	1.2%	1	1.0%	1.0%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	109	28.1%		23	8.1%		1	1.0%		1	4.3%		0	0.0%	
	全体	388	100.0%	279	283	100.0%	260	102	100.0%	101	23	100.0%	22	7	100.0%	7

【参考3】生産形態別クロス集計結果

No.	生産形態	件数	全体%	除不%
1	自社製品主体の製造業	212	26.2%	27.0%
2	独立した加工専門	74	9.2%	9.4%
3	下請けが主体で、一部自社製品がある	89	11.0%	11.3%
4	下請け製造または賃加工	364	45.0%	46.4%
5	その他	51	6.3%	6.5%
	不明	18	2.2%	
	累計	808		
	全体	803	100.0%	785

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	1～5人	62	29.2%	29.2%	44	59.5%	59.5%	37	41.6%	41.6%	220	60.4%	60.4%	20	39.2%	39.2%
2	6～20人	88	41.5%	41.5%	20	27.0%	27.0%	37	41.6%	41.6%	112	30.8%	30.8%	19	37.3%	37.3%
3	21～49人	47	22.2%	22.2%	9	12.2%	12.2%	8	9.0%	9.0%	28	7.7%	7.7%	9	17.6%	17.6%
4	50～99人	11	5.2%	5.2%	1	1.4%	1.4%	4	4.5%	4.5%	4	1.1%	1.1%	3	5.9%	5.9%
5	100～300人	4	1.9%	1.9%	0	0.0%	0.0%	3	3.4%	3.4%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	合計	212	100.0%		74	100.0%		89	100.0%		364	100.0%		51	100.0%	

自社の強みを、カタログやウェブサイトなどを通じて、情報発信ができていますか。(単数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	できている	31	14.6%	14.8%	5	6.8%	6.8%	9	10.1%	10.3%	19	5.2%	5.4%	6	11.8%	12.2%
2	ややできている	69	32.5%	33.0%	20	27.0%	27.4%	27	30.3%	31.0%	48	13.2%	13.7%	9	17.6%	18.4%
3	ややできていない	28	13.2%	13.4%	7	9.5%	9.6%	7	7.9%	8.0%	30	8.2%	8.5%	5	9.8%	10.2%
4	できていない	61	28.8%	29.2%	33	44.6%	45.2%	38	42.7%	43.7%	187	51.4%	53.3%	19	37.3%	38.8%
5	わからない	15	7.1%	7.2%	6	8.1%	8.2%	4	4.5%	4.6%	45	12.4%	12.8%	9	17.6%	18.4%
6	その他	5	2.4%	2.4%	2	2.7%	2.7%	2	2.2%	2.3%	22	6.0%	6.3%	1	2.0%	2.0%
	不明	3	1.4%		1	1.4%		2	2.2%		13	3.6%		2	3.9%	
	全体	212	100.0%	209	74	100.0%	73	89	100.0%	87	364	100.0%	351	51	100.0%	49

どのように販路開拓をしているか。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	外回りによる営業	93	43.9%	46.5%	16	21.6%	23.5%	20	22.5%	24.1%	50	13.7%	15.1%	18	35.3%	36.7%
2	ダイレクトメール	10	4.7%	5.0%	3	4.1%	4.4%	6	6.7%	7.2%	5	1.4%	1.5%	0	0.0%	0.0%
3	自社ホームページの活用	91	42.9%	45.5%	19	25.7%	27.9%	27	30.3%	32.5%	57	15.7%	17.2%	7	13.7%	14.3%
4	業界紙への掲載	36	17.0%	18.0%	2	2.7%	2.9%	8	9.0%	9.6%	4	1.1%	1.2%	2	3.9%	4.1%
5	取引先・同業者等からの口コミ	101	47.6%	50.5%	38	51.4%	55.9%	52	58.4%	62.7%	181	49.7%	54.5%	32	62.7%	65.3%
6	見本市・展示会等の出展	50	23.6%	25.0%	7	9.5%	10.3%	12	13.5%	14.5%	13	3.6%	3.9%	4	7.8%	8.2%
7	異業種グループ等への参加	20	9.4%	10.0%	6	8.1%	8.8%	9	10.1%	10.8%	23	6.3%	6.9%	3	5.9%	6.1%
8	公的機関での支援策の活用	7	3.3%	3.5%	5	6.8%	7.4%	4	4.5%	4.8%	11	3.0%	3.3%	2	3.9%	4.1%
9	販売代理店の活用	41	19.3%	20.5%	5	6.8%	7.4%	5	5.6%	6.0%	6	1.6%	1.8%	5	9.8%	10.2%
10	特に取り組んでいない	39	18.4%	19.5%	25	33.8%	36.8%	18	20.2%	21.7%	137	37.6%	41.3%	16	31.4%	32.7%
11	その他	4	1.9%	2.0%	0	0.0%	0.0%	1	1.1%	1.2%	8	2.2%	2.4%	1	2.0%	2.0%
	不明	12	5.7%		6	8.1%		6	6.7%		32	8.8%		2	3.9%	
	累計	504			132			168			527			92		
	全体	212	100.0%	200	74	100.0%	68	89	100.0%	83	364	100.0%	332	51	100.0%	49

市場（販路・受注）拡大において、何を重要視しているか。（複数回答）

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	38	17.9%	20.0%	9	12.2%	14.3%	9	10.1%	11.8%	15	4.1%	5.0%	3	5.9%	6.7%
2	PR強化による国内市場の拡大	28	13.2%	14.7%	6	8.1%	9.5%	5	5.6%	6.6%	12	3.3%	4.0%	3	5.9%	6.7%
3	営業強化による国内取引先の拡大	78	36.8%	41.1%	11	14.9%	17.5%	18	20.2%	23.7%	59	16.2%	19.6%	14	27.5%	31.1%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	40	18.9%	21.1%	7	9.5%	11.1%	5	5.6%	6.6%	18	4.9%	6.0%	5	9.8%	11.1%
5	海外市場の開拓・拡大	32	15.1%	16.8%	0	0.0%	0.0%	3	3.4%	3.9%	8	2.2%	2.7%	2	3.9%	4.4%
6	自社ホームページの充実	47	22.2%	24.7%	14	18.9%	22.2%	23	25.8%	30.3%	37	10.2%	12.3%	5	9.8%	11.1%
7	共同受注システムの構築・参画	1	0.5%	0.5%	1	1.4%	1.6%	1	1.1%	1.3%	9	2.5%	3.0%	2	3.9%	4.4%
8	企画提案型営業の強化	25	11.8%	13.2%	7	9.5%	11.1%	10	11.2%	13.2%	29	8.0%	9.6%	5	9.8%	11.1%
9	短期への対応	57	26.9%	30.0%	27	36.5%	42.9%	19	21.3%	25.0%	118	32.4%	39.2%	15	29.4%	33.3%
10	口コミ	39	18.4%	20.5%	24	32.4%	38.1%	27	30.3%	35.5%	102	28.0%	33.9%	14	27.5%	31.1%
11	小ロット対応	50	23.6%	26.3%	26	35.1%	41.3%	27	30.3%	35.5%	113	31.0%	37.5%	10	19.6%	22.2%
12	中小企業ネットワーク	7	3.3%	3.7%	4	5.4%	6.3%	7	7.9%	9.2%	29	8.0%	9.6%	5	9.8%	11.1%
13	その他	10	4.7%	5.3%	0	0.0%	0.0%	2	2.2%	2.6%	24	6.6%	8.0%	3	5.9%	6.7%
	不明	22	10.4%		11	14.9%		13	14.6%		63	17.3%		6	11.8%	
	累計	474			147			169			636			92		
	全体	212	100.0%	190	74	100.0%	63	89	100.0%	76	364	100.0%	301	51	100.0%	45

求める販路開拓支援策は何ですか。（複数回答）

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	14	6.6%	7.6%	4	5.4%	6.3%	6	6.7%	7.9%	15	4.1%	4.8%	3	5.9%	6.5%
2	国内展示会への出展支援（補助金など）	42	19.8%	22.8%	11	14.9%	17.2%	12	13.5%	15.8%	21	5.8%	6.7%	4	7.8%	8.7%
3	大手・中堅企業との商談会	19	9.0%	10.3%	6	8.1%	9.4%	18	20.2%	23.7%	55	15.1%	17.5%	7	13.7%	15.2%
4	海外見本市・展示会等の出展支援（補助金など）	24	11.3%	13.0%	3	4.1%	4.7%	4	4.5%	5.3%	9	2.5%	2.9%	2	3.9%	4.3%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	9	4.2%	4.9%	2	2.7%	3.1%	6	6.7%	7.9%	9	2.5%	2.9%	0	0.0%	0.0%
6	異業種交流グループ等への参加支援	17	8.0%	9.2%	5	6.8%	7.8%	12	13.5%	15.8%	26	7.1%	8.3%	6	11.8%	13.0%
7	他都市の製造事業所との交流会	10	4.7%	5.4%	3	4.1%	4.7%	3	3.4%	3.9%	18	4.9%	5.7%	5	9.8%	10.9%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	22	10.4%	12.0%	7	9.5%	10.9%	6	6.7%	7.9%	26	7.1%	8.3%	3	5.9%	6.5%
9	販路開拓のための人材育成	35	16.5%	19.0%	6	8.1%	9.4%	5	5.6%	6.6%	27	7.4%	8.6%	6	11.8%	13.0%
10	ウェブサイトによる企業情報の発信	35	16.5%	19.0%	8	10.8%	12.5%	9	10.1%	11.8%	34	9.3%	10.8%	4	7.8%	8.7%
11	企業PR冊子等の作成配布	14	6.6%	7.6%	4	5.4%	6.3%	5	5.6%	6.6%	15	4.1%	4.8%	1	2.0%	2.2%
12	事業可能施設調査支援	7	3.3%	3.8%	1	1.4%	1.6%	7	7.9%	9.2%	11	3.0%	3.5%	2	3.9%	4.3%
13	特に必要ない	67	31.6%	36.4%	33	44.6%	51.6%	29	32.6%	38.2%	174	47.8%	55.2%	18	35.3%	39.1%
14	その他	3	1.4%	1.6%	1	1.4%	1.6%	4	4.5%	5.3%	11	3.0%	3.5%	1	2.0%	2.2%
	不明	28	13.2%		10	13.5%		13	14.6%		49	13.5%		5	9.8%	
	累計	346			104			139			500			67		
	全体	212	100.0%	184	74	100.0%	64	89	100.0%	76	364	100.0%	315	51	100.0%	46

技術・製品の高付加価値化において、何を重要視していますか。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	113	53.3%	59.2%	36	48.6%	56.3%	40	44.9%	51.3%	164	45.1%	53.9%	20	39.2%	46.5%
2	既存製品の高機能化	60	28.3%	31.4%	5	6.8%	7.8%	16	18.0%	20.5%	28	7.7%	9.2%	9	17.6%	20.9%
3	新技術・製品開発の促進	91	42.9%	47.6%	19	25.7%	29.7%	21	23.6%	26.9%	51	14.0%	16.8%	9	17.6%	20.9%
4	設備・機器の更新・拡充	61	28.8%	31.9%	29	39.2%	45.3%	32	36.0%	41.0%	126	34.6%	41.4%	14	27.5%	32.6%
5	IT技術の導入	7	3.3%	3.7%	3	4.1%	4.7%	2	2.2%	2.6%	12	3.3%	3.9%	0	0.0%	0.0%
6	開発期間の短縮化	8	3.8%	4.2%	1	1.4%	1.6%	2	2.2%	2.6%	2	0.5%	0.7%	2	3.9%	4.7%
7	取引先・親企業との連携	39	18.4%	20.4%	18	24.3%	28.1%	29	32.6%	37.2%	136	37.4%	44.7%	17	33.3%	39.5%
8	大学や公設試験研究機関との連携	10	4.7%	5.2%	4	5.4%	6.3%	3	3.4%	3.8%	9	2.5%	3.0%	1	2.0%	2.3%
9	同業種・異業種との提携	17	8.0%	8.9%	10	13.5%	15.6%	12	13.5%	15.4%	62	17.0%	20.4%	10	19.6%	23.3%
10	海外企業との連携	4	1.9%	2.1%	1	1.4%	1.6%	1	1.1%	1.3%	4	1.1%	1.3%	3	5.9%	7.0%
11	外部特許・ライセンス等の活用	4	1.9%	2.1%	2	2.7%	3.1%	4	4.5%	5.1%	2	0.5%	0.7%	0	0.0%	0.0%
12	その他	8	3.8%	4.2%	0	0.0%	0.0%	4	4.5%	5.1%	17	4.7%	5.6%	1	2.0%	2.3%
	不明	21	9.9%		10	13.5%		11	12.4%		60	16.5%		8	15.7%	
	累計	443			138			177			673			94		
	全体	212	100.0%	191	74	100.0%	64	89	100.0%	78	364	100.0%	304	51	100.0%	43

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	34	16.0%	18.4%	7	9.5%	10.9%	6	6.7%	8.7%	8	2.2%	2.6%	4	7.8%	9.3%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	22	10.4%	11.9%	3	4.1%	4.7%	7	7.9%	10.1%	15	4.1%	4.8%	3	5.9%	7.0%
3	環境、医療等の成長分野への参入支援	14	6.6%	7.6%	7	9.5%	10.9%	13	14.6%	18.8%	32	8.8%	10.3%	3	5.9%	7.0%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	24	11.3%	13.0%	7	9.5%	10.9%	5	5.6%	7.2%	16	4.4%	5.2%	1	2.0%	2.3%
5	大学等との産学連携支援	25	11.8%	13.5%	5	6.8%	7.8%	7	7.9%	10.1%	20	5.5%	6.5%	1	2.0%	2.3%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	19	9.0%	10.3%	8	10.8%	12.5%	7	7.9%	10.1%	22	6.0%	7.1%	0	0.0%	0.0%
7	企業間の連携、マッチング支援	22	10.4%	11.9%	16	21.6%	25.0%	15	16.9%	21.7%	67	18.4%	21.6%	8	15.7%	18.6%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	64	30.2%	34.6%	20	27.0%	31.3%	20	22.5%	29.0%	70	19.2%	22.6%	7	13.7%	16.3%
9	技術の実技研修、講座	14	6.6%	7.6%	9	12.2%	14.1%	13	14.6%	18.8%	51	14.0%	16.5%	4	7.8%	9.3%
10	特に必要ない	54	25.5%	29.2%	18	24.3%	28.1%	20	22.5%	29.0%	131	36.0%	42.3%	18	35.3%	41.9%
11	その他	5	2.4%	2.7%	0	0.0%	0.0%	4	4.5%	5.8%	10	2.7%	3.2%	1	2.0%	2.3%
	不明	27	12.7%		10	13.5%		20	22.5%		54	14.8%		8	15.7%	
	累計	324			110			137			496			58		
	全体	212	100.0%	185	74	100.0%	64	89	100.0%	69	364	100.0%	310	51	100.0%	43

経営状況について……(主観的なご意見で結構です)。(単数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	とても順調	9	4.2%	4.4%	2	2.7%	2.9%	2	2.2%	2.4%	17	4.7%	4.9%	3	5.9%	9.4%
2	やや順調	57	26.9%	27.7%	15	20.3%	21.4%	22	24.7%	25.9%	83	22.8%	24.1%	15	29.4%	46.9%
3	順調・不調のどちらともいえない	72	34.0%	35.0%	26	35.1%	37.1%	28	31.5%	32.9%	98	26.9%	28.5%	14	27.5%	43.8%
4	やや不調	44	20.8%	21.4%	10	13.5%	14.3%	22	24.7%	25.9%	85	23.4%	24.7%	0	0.0%	0.0%
5	とても不調	24	11.3%	11.7%	17	23.0%	24.3%	11	12.4%	12.9%	61	16.8%	17.7%	0	0.0%	0.0%
	不明	6	2.8%		4	5.4%		4	4.5%		20	5.5%		19	37.3%	
	全体	212	100.0%	206	74	100.0%	70	89	100.0%	85	364	100.0%	344	51	100.0%	32

現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	71	33.5%	34.6%	18	24.3%	25.0%	25	28.1%	29.4%	97	26.6%	27.9%	20	39.2%	41.7%
2	後継者がいない	32	15.1%	15.6%	17	23.0%	23.6%	17	19.1%	20.0%	68	18.7%	19.5%	9	17.6%	18.8%
3	資金調達が難しい	16	7.5%	7.8%	10	13.5%	13.9%	14	15.7%	16.5%	42	11.5%	12.1%	4	7.8%	8.3%
4	営業力が弱い	60	28.3%	29.3%	17	23.0%	23.6%	22	24.7%	25.9%	88	24.2%	25.3%	14	27.5%	29.2%
5	受注単価が安い	47	22.2%	22.9%	18	24.3%	25.0%	29	32.6%	34.1%	150	41.2%	43.1%	13	25.5%	27.1%
6	コストダウンを図ることが難しい	43	20.3%	21.0%	14	18.9%	19.4%	17	19.1%	20.0%	54	14.8%	15.5%	6	11.8%	12.5%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	21	9.9%	10.2%	8	10.8%	11.1%	6	6.7%	7.1%	34	9.3%	9.8%	4	7.8%	8.3%
8	設備の老朽化	74	34.9%	36.1%	22	29.7%	30.6%	29	32.6%	34.1%	118	32.4%	33.9%	10	19.6%	20.8%
9	工場が手狭	30	14.2%	14.6%	17	23.0%	23.6%	14	15.7%	16.5%	49	13.5%	14.1%	4	7.8%	8.3%
10	外注先の確保が難しい	16	7.5%	7.8%	5	6.8%	6.9%	8	9.0%	9.4%	37	10.2%	10.6%	8	15.7%	16.7%
11	特になし	19	9.0%	9.3%	7	9.5%	9.7%	6	6.7%	7.1%	29	8.0%	8.3%	7	13.7%	14.6%
12	その他	5	2.4%	2.4%	4	5.4%	5.6%	3	3.4%	3.5%	14	3.8%	4.0%	2	3.9%	4.2%
	不明	7	3.3%		2	2.7%		4	4.5%		16	4.4%		3	5.9%	
	累計	441			159			194			796			104		
	全体	212	100.0%	205	74	100.0%	72	89	100.0%	85	364	100.0%	348	51	100.0%	48

貴事業所の強みについて……。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画	48	22.6%	23.3%	9	12.2%	13.0%	12	13.5%	14.3%	14	3.8%	4.1%	10	19.6%	20.4%
2	技術力・製造精度	94	44.3%	45.6%	32	43.2%	46.4%	39	43.8%	46.4%	171	47.0%	49.7%	24	47.1%	49.0%
3	生産効率	16	7.5%	7.8%	5	6.8%	7.2%	9	10.1%	10.7%	47	12.9%	13.7%	2	3.9%	4.1%
4	品質管理	52	24.5%	25.2%	18	24.3%	26.1%	20	22.5%	23.8%	81	22.3%	23.5%	10	19.6%	20.4%
5	短納期	71	33.5%	34.5%	39	52.7%	56.5%	26	29.2%	31.0%	156	42.9%	45.3%	15	29.4%	30.6%
6	事業効率	4	1.9%	1.9%	1	1.4%	1.4%	2	2.2%	2.4%	11	3.0%	3.2%	1	2.0%	2.0%
7	営業力	11	5.2%	5.3%	6	8.1%	8.7%	5	5.6%	6.0%	4	1.1%	1.2%	2	3.9%	4.1%
8	ブランド力	36	17.0%	17.5%	5	6.8%	7.2%	7	7.9%	8.3%	6	1.6%	1.7%	3	5.9%	6.1%
9	流通・物流部門の効率	4	1.9%	1.9%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%	1	0.3%	0.3%	3	5.9%	6.1%
10	小ロット生産	78	36.8%	37.9%	22	29.7%	31.9%	40	44.9%	47.6%	144	39.6%	41.9%	12	23.5%	24.5%
11	大量生産	3	1.4%	1.5%	1	1.4%	1.4%	2	2.2%	2.4%	10	2.7%	2.9%	1	2.0%	2.0%
12	優秀な協力工場を持っている	22	10.4%	10.7%	4	5.4%	5.8%	19	21.3%	22.6%	28	7.7%	8.1%	8	15.7%	16.3%
13	特になし	15	7.1%	7.3%	8	10.8%	11.6%	7	7.9%	8.3%	53	14.6%	15.4%	8	15.7%	16.3%
14	その他	2	0.9%	1.0%	0	0.0%	0.0%	1	1.1%	1.2%	2	0.5%	0.6%	2	3.9%	4.1%
	不明	6	2.8%		5	6.8%		5	5.6%		20	5.5%		2	3.9%	
	累計	462			155			194			748			103		
	全体	212	100.0%	206	74	100.0%	69	89	100.0%	84	364	100.0%	344	51	100.0%	49

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。(複数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	19	9.0%	9.8%	2	2.7%	3.0%	6	6.7%	8.0%	7	1.9%	2.1%	1	2.0%	2.1%
2	合同企業就職面接会の開催	17	8.0%	8.8%	3	4.1%	4.5%	7	7.9%	9.3%	9	2.5%	2.7%	2	3.9%	4.3%
3	大学・高校と企業との情報交換会	29	13.7%	14.9%	6	8.1%	9.0%	9	10.1%	12.0%	23	6.3%	7.0%	3	5.9%	6.4%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	25	11.8%	12.9%	5	6.8%	7.5%	8	9.0%	10.7%	23	6.3%	7.0%	2	3.9%	4.3%
5	職業体験型の就職支援	21	9.9%	10.8%	5	6.8%	7.5%	4	4.5%	5.3%	27	7.4%	8.2%	2	3.9%	4.3%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	6	2.8%	3.1%	0	0.0%	0.0%	2	2.2%	2.7%	7	1.9%	2.1%	1	2.0%	2.1%
7	特になし	117	55.2%	60.3%	48	64.9%	71.6%	47	52.8%	62.7%	254	69.8%	77.4%	39	76.5%	83.0%
8	その他	6	2.8%	3.1%	0	0.0%	0.0%	4	4.5%	5.3%	10	2.7%	3.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	18	8.5%		7	9.5%		14	15.7%		36	9.9%		4	7.8%	
	累計	258			76			101			396			54		
	全体	212	100.0%	194	74	100.0%	67	89	100.0%	75	364	100.0%	328	51	100.0%	47

事業承継についての考えは。(単数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まっており、問題となっていない	64	30.2%	31.2%	21	28.4%	29.6%	21	23.6%	25.3%	73	20.1%	21.3%	13	25.5%	27.1%
2	経営者が高齢ではないため、問題となっていない	33	15.6%	16.1%	7	9.5%	9.9%	12	13.5%	14.5%	53	14.6%	15.5%	6	11.8%	12.5%
3	親族内承継で考えている	47	22.2%	22.9%	12	16.2%	16.9%	13	14.6%	15.7%	47	12.9%	13.7%	5	9.8%	10.4%
4	従業員承継で考えている	8	3.8%	3.9%	3	4.1%	4.2%	9	10.1%	10.8%	9	2.5%	2.6%	5	9.8%	10.4%
5	事業譲渡(M&Aなど)を考えている	1	0.5%	0.5%	1	1.4%	1.4%	4	4.5%	4.8%	9	2.5%	2.6%	2	3.9%	4.2%
6	問題であるが検討していない	19	9.0%	9.3%	8	10.8%	11.3%	7	7.9%	8.4%	44	12.1%	12.9%	4	7.8%	8.3%
7	どのように進めればよいかわからない	8	3.8%	3.9%	6	8.1%	8.5%	1	1.1%	1.2%	11	3.0%	3.2%	2	3.9%	4.2%
8	承継するつもりはない	19	9.0%	9.3%	13	17.6%	18.3%	11	12.4%	13.3%	87	23.9%	25.4%	9	17.6%	18.8%
9	その他	6	2.8%	2.9%	0	0.0%	0.0%	5	5.6%	6.0%	9	2.5%	2.6%	2	3.9%	4.2%
	不明	7	3.3%		3	4.1%		6	6.7%		22	6.0%		3	5.9%	
	全体	212	100.0%	205	74	100.0%	71	89	100.0%	83	364	100.0%	342	51	100.0%	48

事業承継について、行政に求める取り組みは。(単数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	11	5.2%	5.6%	13	17.6%	20.3%	7	7.9%	9.2%	22	6.0%	6.8%	3	5.9%	6.7%
2	事業承継に対する融資制度	16	7.5%	8.2%	7	9.5%	10.9%	7	7.9%	9.2%	26	7.1%	8.1%	5	9.8%	11.1%
3	コーディネーター(専門家)による相談支援	18	8.5%	9.2%	1	1.4%	1.6%	7	7.9%	9.2%	13	3.6%	4.0%	4	7.8%	8.9%
4	事業承継に対する補助金、助成金	39	18.4%	19.9%	10	13.5%	15.6%	14	15.7%	18.4%	56	15.4%	17.4%	8	15.7%	17.8%
5	事業譲渡(M&Aなどの)専門家の紹介	3	1.4%	1.5%	1	1.4%	1.6%	4	4.5%	5.3%	11	3.0%	3.4%	2	3.9%	4.4%
6	特になし	108	50.9%	55.1%	32	43.2%	50.0%	36	40.4%	47.4%	191	52.5%	59.3%	22	43.1%	48.9%
7	その他	1	0.5%	0.5%	0	0.0%	0.0%	1	1.1%	1.3%	3	0.8%	0.9%	1	2.0%	2.2%
	不明	16	7.5%		10	13.5%		13	14.6%		42	11.5%		6	11.8%	
	全体	212	100.0%	196	74	100.0%	64	89	100.0%	76	364	100.0%	322	51	100.0%	45

今後5年間の経営方針について。(単数回答)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	現事業の規模拡大	68	32.1%	33.0%	20	27.0%	27.8%	27	30.3%	32.1%	51	14.0%	15.0%	13	25.5%	28.3%
2	現事業の規模縮小	4	1.9%	1.9%	2	2.7%	2.8%	1	1.1%	1.2%	11	3.0%	3.2%	1	2.0%	2.2%
3	現状維持	96	45.3%	46.6%	33	44.6%	45.8%	38	42.7%	45.2%	202	55.5%	59.6%	29	56.9%	63.0%
4	事業の多角化	27	12.7%	13.1%	7	9.5%	9.7%	11	12.4%	13.1%	29	8.0%	8.6%	2	3.9%	4.3%
5	業種転換	2	0.9%	1.0%	3	4.1%	4.2%	0	0.0%	0.0%	5	1.4%	1.5%	0	0.0%	0.0%
6	廃業(事業譲渡を含む)	9	4.2%	4.4%	7	9.5%	9.7%	7	7.9%	8.3%	41	11.3%	12.1%	1	2.0%	2.2%
	不明	6	2.8%		2	2.7%		5	5.6%		25	6.9%		5	9.8%	
	全体	212	100.0%	206	74	100.0%	72	89	100.0%	84	364	100.0%	339	51	100.0%	46

貴事業所が注力している主な経営課題(第1位)

No.	項目	自社製品主体の製造業			独立した加工専門			下請けが主体で、一部自社製品がある			下請け製造または賃加工			その他		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	コスト削減	32	15.1%	16.8%	13	17.6%	20.3%	7	7.9%	9.5%	34	9.3%	11.7%	3	5.9%	7.0%
2	技術・製品の高付加価値化	63	29.7%	33.2%	17	23.0%	26.6%	19	21.3%	25.7%	86	23.6%	29.7%	15	29.4%	34.9%
3	人材の育成・確保	38	17.9%	20.0%	18	24.3%	28.1%	17	19.1%	23.0%	78	21.4%	26.9%	14	27.5%	32.6%
4	市場(販路・受注)拡大	56	26.4%	29.5%	16	21.6%	25.0%	30	33.7%	40.5%	87	23.9%	30.0%	9	17.6%	20.9%
5	その他	1	0.5%	0.5%	0	0.0%	0.0%	1	1.1%	1.4%	5	1.4%	1.7%	2	3.9%	4.7%
	不明	22	10.4%		10	13.5%		15	16.9%		74	20.3%		8	15.7%	
	全体	212	100.0%	190	74	100.0%	64	89	100.0%	74	364	100.0%	290	51	100.0%	43

【参考4】今後5年間の経営方針別クロス集計結果

東大阪市の支援施策に関する情報発信について、求める取り組み……。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページで分かりやすい広報	80	43.7%	45.7%	140	34.2%	37.3%	34	44.2%	45.9%	3	30.0%	30.0%
2	メールマガジン	60	32.8%	34.3%	59	14.4%	15.7%	23	29.9%	31.1%	2	20.0%	20.0%
3	ワンストップで案内する総合相談窓口	27	14.8%	15.4%	28	6.8%	7.5%	12	15.6%	16.2%	0	0.0%	0.0%
4	市政だよりの掲載	42	23.0%	24.0%	166	40.6%	44.3%	27	35.1%	36.5%	1	10.0%	10.0%
5	コーディネーターによる企業訪問	35	19.1%	20.0%	25	6.1%	6.7%	10	13.0%	13.5%	0	0.0%	0.0%
6	市主催の施策説明会の開催	22	12.0%	12.6%	30	7.3%	8.0%	10	13.0%	13.5%	0	0.0%	0.0%
7	FAXによる情報発信	52	28.4%	29.7%	112	27.4%	29.9%	23	29.9%	31.1%	6	60.0%	60.0%
8	その他	5	2.7%	2.9%	18	4.4%	4.8%	2	2.6%	2.7%	1	10.0%	10.0%
	不明	8	4.4%		34	8.3%		3	3.9%		0	0.0%	0.0%
	累計	331			612			144			13		
	全体	183	100.0%	175	409	100.0%	375	77	100.0%	74	10	100.0%	10

様々な相談に応じるような窓口が必要か。また、設置すれば活用されるか……。(単数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	窓口が必要で、活用していきたい → (専門家選択)	57	31.1%	31.7%	65	15.9%	16.2%	15	19.5%	19.7%	1	10.0%	10.0%
2	窓口は必要だと思うが、活用するかどうかわからない	87	47.5%	48.3%	222	54.3%	55.4%	49	63.6%	64.5%	6	60.0%	60.0%
3	窓口は不要だと思う	11	6.0%	6.1%	21	5.1%	5.2%	3	3.9%	3.9%	1	10.0%	10.0%
4	わからない	22	12.0%	12.2%	90	22.0%	22.4%	9	11.7%	11.8%	1	10.0%	10.0%
5	その他	3	1.6%	1.7%	3	0.7%	0.7%	0	0.0%	0.0%	1	10.0%	10.0%
	不明	3	1.6%		8	2.0%		1	1.3%		0	0.0%	0.0%
	全体	183	100.0%	180	409	100.0%	401	77	100.0%	76	10	100.0%	10

市場(販路・受注)拡大において、何を重要視しているか。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	36	19.7%	20.3%	23	5.6%	6.7%	11	14.3%	15.3%	1	10.0%	11.1%
2	PR強化による国内市場の拡大	23	12.6%	13.0%	15	3.7%	4.4%	12	15.6%	16.7%	0	0.0%	0.0%
3	営業強化による国内取引先の拡大	82	44.8%	46.3%	57	13.9%	16.6%	27	35.1%	37.5%	2	20.0%	22.2%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	40	21.9%	22.6%	20	4.9%	5.8%	8	10.4%	11.1%	0	0.0%	0.0%
5	海外市場の開拓・拡大	19	10.4%	10.7%	15	3.7%	4.4%	8	10.4%	11.1%	1	10.0%	11.1%
6	自社ホームページの充実	55	30.1%	31.1%	43	10.5%	12.5%	18	23.4%	25.0%	1	10.0%	11.1%
7	共同受注システムの構築・参画	4	2.2%	2.3%	7	1.7%	2.0%	2	2.6%	2.8%	0	0.0%	0.0%
8	企画提案型営業の強化	30	16.4%	16.9%	30	7.3%	8.7%	12	15.6%	16.7%	1	10.0%	11.1%
9	短納期への対応	41	22.4%	23.2%	144	35.2%	42.0%	28	36.4%	38.9%	3	30.0%	33.3%
10	口コミ	30	16.4%	16.9%	136	33.3%	39.7%	18	23.4%	25.0%	0	0.0%	0.0%
11	小ロット対応	39	21.3%	22.0%	129	31.5%	37.6%	26	33.8%	36.1%	4	40.0%	44.4%
12	中小企業ネットワーク	16	8.7%	9.0%	21	5.1%	6.1%	8	10.4%	11.1%	1	10.0%	11.1%
13	その他	4	2.2%	2.3%	25	6.1%	7.3%	0	0.0%	0.0%	1	10.0%	11.1%
	不明	6	3.3%		66	16.1%		5	6.5%		1	10.0%	
	累計	425			731			183			16		
	全体	183	100.0%	177	409	100.0%	343	77	100.0%	72	10	100.0%	9

求める販路開拓支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	16	8.7%	9.2%	14	3.4%	3.9%	7	9.1%	9.9%	1	10.0%	11.1%
2	国内展示会への出展支援(補助金など)	44	24.0%	25.4%	23	5.6%	6.5%	20	26.0%	28.2%	1	10.0%	11.1%
3	大手・中堅企業との商談会	39	21.3%	22.5%	39	9.5%	11.0%	16	20.8%	22.5%	0	0.0%	0.0%
4	海外見本市・展示会等の出展支援(補助金など)	23	12.6%	13.3%	11	2.7%	3.1%	7	9.1%	9.9%	0	0.0%	0.0%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	14	7.7%	8.1%	4	1.0%	1.1%	5	6.5%	7.0%	2	20.0%	22.2%
6	異業種交流グループ等への参加支援	19	10.4%	11.0%	28	6.8%	7.9%	13	16.9%	18.3%	0	0.0%	0.0%
7	他都市の製造事業所との交流会	12	6.6%	6.9%	17	4.2%	4.8%	5	6.5%	7.0%	0	0.0%	0.0%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	31	16.9%	17.9%	20	4.9%	5.6%	7	9.1%	9.9%	0	0.0%	0.0%
9	販路開拓のための人材育成	37	20.2%	21.4%	28	6.8%	7.9%	12	15.6%	16.9%	0	0.0%	0.0%
10	ウェブサイトによる企業情報の発信	49	26.8%	28.3%	25	6.1%	7.0%	18	23.4%	25.4%	0	0.0%	0.0%
11	企業PR冊子等の作成配布	13	7.1%	7.5%	12	2.9%	3.4%	13	16.9%	18.3%	0	0.0%	0.0%
12	事業可能施設調査支援	9	4.9%	5.2%	10	2.4%	2.8%	4	5.2%	5.6%	0	0.0%	0.0%
13	特に必要ない	33	18.0%	19.1%	219	53.5%	61.5%	9	11.7%	12.7%	5	50.0%	55.6%
14	その他	4	2.2%	2.3%	6	1.5%	1.7%	1	1.3%	1.4%	2	20.0%	22.2%
	不明	10	5.5%		53	13.0%		6	7.8%		1	10.0%	
	累計	353			509			143			12		
	全体	183	100.0%	173	409	100.0%	356	77	100.0%	71	10	100.0%	9

技術・製品の高付加価値化において、何を重要視していますか。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	105	57.4%	58.7%	200	48.9%	58.0%	38	49.4%	52.1%	2	20.0%	22.2%
2	既存製品の高機能化	43	23.5%	24.0%	48	11.7%	13.9%	15	19.5%	20.5%	0	0.0%	0.0%
3	新技術・製品開発の促進	80	43.7%	44.7%	61	14.9%	17.7%	36	46.8%	49.3%	2	20.0%	22.2%
4	設備・機器の更新・拡充	90	49.2%	50.3%	129	31.5%	37.4%	25	32.5%	34.2%	3	30.0%	33.3%
5	IT技術の導入	9	4.9%	5.0%	10	2.4%	2.9%	1	1.3%	1.4%	2	20.0%	22.2%
6	開発期間の短縮化	12	6.6%	6.7%	4	1.0%	1.2%	1	1.3%	1.4%	0	0.0%	0.0%
7	取引先・親企業との連携	46	25.1%	25.7%	145	35.5%	42.0%	22	28.6%	30.1%	2	20.0%	22.2%
8	大学や公設試験研究機関との連携	13	7.1%	7.3%	5	1.2%	1.4%	7	9.1%	9.6%	0	0.0%	0.0%
9	同業種・異業種との提携	28	15.3%	15.6%	56	13.7%	16.2%	12	15.6%	16.4%	1	10.0%	11.1%
10	海外企業との提携	8	4.4%	4.5%	3	0.7%	0.9%	2	2.6%	2.7%	0	0.0%	0.0%
11	外部特許・ライセンス等の活用	5	2.7%	2.8%	2	0.5%	0.6%	4	5.2%	5.5%	0	0.0%	0.0%
12	その他	1	0.5%	0.6%	16	3.9%	4.6%	1	1.3%	1.4%	2	20.0%	22.2%
	不明	4	2.2%		64	15.6%		4	5.2%		1	10.0%	
	累計	444			743			168			15		
	全体	183	100.0%	179	409	100.0%	345	77	100.0%	73	10	100.0%	9

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	31	16.9%	18.2%	14	3.4%	4.0%	8	10.4%	11.6%	2	20.0%	22.2%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	17	9.3%	10.0%	17	4.2%	4.9%	10	13.0%	14.5%	2	20.0%	22.2%
3	環境、医療等の成長分野への参入支	29	15.8%	17.1%	15	3.7%	4.3%	15	19.5%	21.7%	1	10.0%	11.1%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	21	11.5%	12.4%	18	4.4%	5.2%	9	11.7%	13.0%	0	0.0%	0.0%
5	大学等との産学連携支援	27	14.8%	15.9%	12	2.9%	3.4%	14	18.2%	20.3%	0	0.0%	0.0%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	22	12.0%	12.9%	19	4.6%	5.5%	9	11.7%	13.0%	0	0.0%	0.0%
7	企業間の連携、マッチング支援	40	21.9%	23.5%	62	15.2%	17.8%	18	23.4%	26.1%	0	0.0%	0.0%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	81	44.3%	47.6%	61	14.9%	17.5%	29	37.7%	42.0%	2	20.0%	22.2%
9	技術の実技研修、講座	19	10.4%	11.2%	43	10.5%	12.4%	16	20.8%	23.2%	2	20.0%	22.2%
10	特に必要ない	23	12.6%	13.5%	169	41.3%	48.6%	7	9.1%	10.1%	3	30.0%	33.3%
11	その他	3	1.6%	1.8%	10	2.4%	2.9%	0	0.0%	0.0%	1	10.0%	11.1%
	不明	13	7.1%		61	14.9%		8	10.4%		1	10.0%	
	累計	326			501			143			14		
	全体	183	100.0%	170	409	100.0%	348	77	100.0%	69	10	100.0%	9

経営状況について……(主観的なご意見で結構です)。(単数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	とても順調	13	7.1%	7.2%	14	3.4%	3.5%	4	5.2%	5.3%	0	0.0%	0.0%
2	やや順調	76	41.5%	42.2%	89	21.8%	22.0%	17	22.1%	22.4%	1	10.0%	10.0%
3	順調・不調のどちらともいえない	60	32.8%	33.3%	139	34.0%	34.4%	25	32.5%	32.9%	2	20.0%	20.0%
4	やや不調	26	14.2%	14.4%	104	25.4%	25.7%	21	27.3%	27.6%	4	40.0%	40.0%
5	とても不調	5	2.7%	2.8%	58	14.2%	14.4%	9	11.7%	11.8%	3	30.0%	30.0%
	不明	3	1.6%		5	1.2%		1	1.3%		0	0.0%	
	全体	183	100.0%	180	409	100.0%	404	77	100.0%	76	10	100.0%	10

現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	84	45.9%	46.4%	112	27.4%	27.6%	27	35.1%	35.5%	0	0.0%	0.0%
2	後継者がいない	13	7.1%	7.2%	87	21.3%	21.4%	5	6.5%	6.6%	1	10.0%	10.0%
3	資金調達が難しい	26	14.2%	14.4%	43	10.5%	10.6%	9	11.7%	11.8%	1	10.0%	10.0%
4	営業力が弱い	54	29.5%	29.8%	90	22.0%	22.2%	28	36.4%	36.8%	3	30.0%	30.0%
5	受注単価が安い	38	20.8%	21.0%	163	39.9%	40.1%	28	36.4%	36.8%	6	60.0%	60.0%
6	コストダウンを図ることが難しい	26	14.2%	14.4%	79	19.3%	19.5%	12	15.6%	15.8%	4	40.0%	40.0%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	21	11.5%	11.6%	21	5.1%	5.2%	22	28.6%	28.9%	1	10.0%	10.0%
8	設備の老朽化	69	37.7%	38.1%	141	34.5%	34.7%	26	33.8%	34.2%	4	40.0%	40.0%
9	工場が手狭	48	26.2%	26.5%	48	11.7%	11.8%	17	22.1%	22.4%	1	10.0%	10.0%
10	外注先の確保が難しい	21	11.5%	11.6%	41	10.0%	10.1%	2	2.6%	2.6%	0	0.0%	0.0%
11	特になし	10	5.5%	5.5%	38	9.3%	9.4%	2	2.6%	2.6%	1	10.0%	10.0%
12	その他	6	3.3%	3.3%	13	3.2%	3.2%	2	2.6%	2.6%	0	0.0%	0.0%
	不明	2	1.1%		3	0.7%		1	1.3%		0	0.0%	
	累計	418			879			181			22		
	全体	183	100.0%	181	409	100.0%	406	77	100.0%	76	10	100.0%	10

貴事業所の強みについて……。 (複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画	50	27.3%	27.3%	25	6.1%	6.2%	8	10.4%	10.5%	1	10.0%	10.0%
2	技術力・製造精度	111	60.7%	60.7%	180	44.0%	44.7%	40	51.9%	52.6%	4	40.0%	40.0%
3	生産効率	21	11.5%	11.5%	35	8.6%	8.7%	16	20.8%	21.1%	2	20.0%	20.0%
4	品質管理	50	27.3%	27.3%	96	23.5%	23.8%	18	23.4%	23.7%	5	50.0%	50.0%
5	短納期	69	37.7%	37.7%	176	43.0%	43.7%	40	51.9%	52.6%	1	10.0%	10.0%
6	事業効率	4	2.2%	2.2%	13	3.2%	3.2%	1	1.3%	1.3%	0	0.0%	0.0%
7	営業力	10	5.5%	5.5%	11	2.7%	2.7%	7	9.1%	9.2%	0	0.0%	0.0%
8	ブランド力	20	10.9%	10.9%	27	6.6%	6.7%	6	7.8%	7.9%	1	10.0%	10.0%
9	流通・物流部門の効率	3	1.6%	1.6%	3	0.7%	0.7%	2	2.6%	2.6%	0	0.0%	0.0%
10	小ロット生産	58	31.7%	31.7%	170	41.6%	42.2%	39	50.6%	51.3%	6	60.0%	60.0%
11	大量生産	8	4.4%	4.4%	7	1.7%	1.7%	1	1.3%	1.3%	0	0.0%	0.0%
12	優秀な協力工場を持っている	27	14.8%	14.8%	38	9.3%	9.4%	6	7.8%	7.9%	1	10.0%	10.0%
13	特になし	6	3.3%	3.3%	54	13.2%	13.4%	2	2.6%	2.6%	2	20.0%	20.0%
14	その他	4	2.2%	2.2%	2	0.5%	0.5%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	0	0.0%		6	1.5%		1	1.3%		0	0.0%	
	累計	441			843			187			23		
	全体	183	100.0%	183	409	100.0%	403	77	100.0%	76	10	100.0%	10

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。 (複数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	16	8.7%	9.4%	10	2.4%	2.6%	5	6.5%	6.8%	0	0.0%	0.0%
2	合同企業就職面接会の開催	21	11.5%	12.4%	12	2.9%	3.1%	4	5.2%	5.4%	0	0.0%	0.0%
3	大学・高校と企業との情報交換会	37	20.2%	21.8%	16	3.9%	4.2%	11	14.3%	14.9%	1	10.0%	10.0%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	29	15.8%	17.1%	16	3.9%	4.2%	18	23.4%	24.3%	0	0.0%	0.0%
5	職業体験型の就職支援	28	15.3%	16.5%	22	5.4%	5.8%	10	13.0%	13.5%	0	0.0%	0.0%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	6	3.3%	3.5%	7	1.7%	1.8%	3	3.9%	4.1%	0	0.0%	0.0%
7	特になし	83	45.4%	48.8%	307	75.1%	80.6%	37	48.1%	50.0%	9	90.0%	90.0%
8	その他	3	1.6%	1.8%	14	3.4%	3.7%	2	2.6%	2.7%	0	0.0%	0.0%
	不明	13	7.1%		28	6.8%		3	3.9%		0	0.0%	
	累計	236			432			93			10		
	全体	183	100.0%	170	409	100.0%	381	77	100.0%	74	10	100.0%	10

事業承継についての考えは。(単数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まってお り、問題となっ て	68	37.2%	37.4%	95	23.2%	23.6%	29	37.7%	37.7%	1	10.0%	10.0%
2	経営者が高齢では ないため、問題と なっていない	43	23.5%	23.6%	49	12.0%	12.2%	16	20.8%	20.8%	1	10.0%	10.0%
3	親族内承継で考え ている	35	19.1%	19.2%	67	16.4%	16.6%	14	18.2%	18.2%	3	30.0%	30.0%
4	従業員承継で考え ている	9	4.9%	4.9%	22	5.4%	5.5%	4	5.2%	5.2%	0	0.0%	0.0%
5	事業譲渡(M&Aなど) を考えている	2	1.1%	1.1%	7	1.7%	1.7%	1	1.3%	1.3%	1	10.0%	10.0%
6	問題であるが検討 していない	13	7.1%	7.1%	60	14.7%	14.9%	5	6.5%	6.5%	1	10.0%	10.0%
7	どのように進めれば よいかわからない	2	1.1%	1.1%	18	4.4%	4.5%	2	2.6%	2.6%	0	0.0%	0.0%
8	承継するつもりはな い	0	0.0%	0.0%	78	19.1%	19.4%	4	5.2%	5.2%	2	20.0%	20.0%
9	その他	10	5.5%	5.5%	7	1.7%	1.7%	2	2.6%	2.6%	1	10.0%	10.0%
	不明	1	0.5%		6	1.5%		0	0.0%		0	0.0%	
	全体	183	100.0%	182	409	100.0%	403	77	100.0%	77	10	100.0%	10

事業承継について、行政に求める取り組みは。(単数回答)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	20	10.9%	11.7%	29	7.1%	7.5%	7	9.1%	9.6%	0	0.0%	0.0%
2	事業承継に対する 融資制度	16	8.7%	9.4%	30	7.3%	7.8%	13	16.9%	17.8%	0	0.0%	0.0%
3	コーディネーター (専門家)による相 談支援	22	12.0%	12.9%	16	3.9%	4.2%	6	7.8%	8.2%	0	0.0%	0.0%
4	事業承継に対する 補助金、助成金	40	21.9%	23.4%	71	17.4%	18.4%	14	18.2%	19.2%	1	10.0%	10.0%
5	事業譲渡(M&Aなど) の専門家の紹介	7	3.8%	4.1%	8	2.0%	2.1%	0	0.0%	0.0%	1	10.0%	10.0%
6	特になし	65	35.5%	38.0%	226	55.3%	58.7%	33	42.9%	45.2%	8	80.0%	80.0%
7	その他	1	0.5%	0.6%	5	1.2%	1.3%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	12	6.6%		24	5.9%		4	5.2%		0	0.0%	
	全体	183	100.0%	171	409	100.0%	385	77	100.0%	73	10	100.0%	10

貴事業所が注力している主な経営課題(第1位)

No.	項目	現事業の規模拡大			現状維持			事業の多角化			業種転換		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	コスト削減	15	8.2%	8.3%	61	14.9%	17.1%	4	5.2%	5.6%	2	20.0%	22.2%
2	技術・製品の高付 加価値化	56	30.6%	31.1%	107	26.2%	30.0%	21	27.3%	29.2%	2	20.0%	22.2%
3	人材の育成・確保	48	26.2%	26.7%	95	23.2%	26.6%	17	22.1%	23.6%	0	0.0%	0.0%
4	市場(販路・受注) 拡大	57	31.1%	31.7%	93	22.7%	26.1%	30	39.0%	41.7%	5	50.0%	55.6%
5	その他	4	2.2%	2.2%	1	0.2%	0.3%	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
	不明	3	1.6%		52	12.7%		5	6.5%		1	10.0%	
	全体	183	100.0%	180	409	100.0%	357	77	100.0%	72	10	100.0%	9

【参考5】経営状況層別クロス集計結果

公的機関等の支援施策に関する情報の入手手段……。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページ	64	27.8%	27.8%	61	25.1%	25.3%	41	14.0%	14.3%
2	メールマガジン	54	23.5%	23.5%	34	14.0%	14.1%	34	11.6%	11.9%
3	市政だより等の広報誌	78	33.9%	33.9%	93	38.3%	38.6%	109	37.3%	38.1%
4	公的支援機関の窓口	40	17.4%	17.4%	32	13.2%	13.3%	22	7.5%	7.7%
5	業界等の広報誌	21	9.1%	9.1%	20	8.2%	8.3%	25	8.6%	8.7%
6	取引先・同業者	57	24.8%	24.8%	44	18.1%	18.3%	55	18.8%	19.2%
7	取引先・同業者以外の知り合い	23	10.0%	10.0%	21	8.6%	8.7%	29	9.9%	10.1%
8	FAX	23	10.0%	10.0%	27	11.1%	11.2%	41	14.0%	14.3%
9	入手していない	42	18.3%	18.3%	53	21.8%	22.0%	78	26.7%	27.3%
10	その他	16	7.0%	7.0%	9	3.7%	3.7%	10	3.4%	3.5%
	不明	0	0.0%		2	0.8%		6	2.1%	
	累計	418			396			450		
	全体	230	100.0%	230	243	100.0%	241	292	100.0%	286

東大阪市の支援施策に関する情報発信について、求める取り組み……。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページで分かりやすい広報	89	38.7%	40.8%	104	42.8%	45.0%	75	25.7%	28.6%
2	メールマガジン	71	30.9%	32.6%	46	18.9%	19.9%	34	11.6%	13.0%
3	ワンストップで案内する総合相談窓口	28	12.2%	12.8%	19	7.8%	8.2%	24	8.2%	9.2%
4	市政だよりの掲載	64	27.8%	29.4%	88	36.2%	38.1%	125	42.8%	47.7%
5	コーディネーターによる企業訪問	34	14.8%	15.6%	28	11.5%	12.1%	11	3.8%	4.2%
6	市主催の施策説明会の開催	24	10.4%	11.0%	19	7.8%	8.2%	24	8.2%	9.2%
7	FAXによる情報発信	58	25.2%	26.6%	77	31.7%	33.3%	84	28.8%	32.1%
8	その他	10	4.3%	4.6%	7	2.9%	3.0%	18	6.2%	6.9%
	不明	12	5.2%		12	4.9%		30	10.3%	
	累計	390			400			425		
	全体	230	100.0%	218	243	100.0%	231	292	100.0%	262

様々な相談に応じるような窓口が必要か。また、設置すれば活用されるか……。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	窓口が必要で、活用していきたい	50	21.7%	22.1%	47	19.3%	19.7%	57	19.5%	20.1%
2	窓口は必要だと思うが、活用するかどうかわからない	118	51.3%	52.2%	138	56.8%	57.7%	135	46.2%	47.5%
3	窓口は不要だと思う	18	7.8%	8.0%	11	4.5%	4.6%	11	3.8%	3.9%
4	わからない	35	15.2%	15.5%	43	17.7%	18.0%	79	27.1%	27.8%
5	その他	5	2.2%	2.2%	0	0.0%	0.0%	2	0.7%	0.7%
	不明	4	1.7%		4	1.6%		8	2.7%	
	全体	230	100.0%	226	243	100.0%	239	292	100.0%	284

自社の強みを、カタログやウェブサイトなどを通じて、情報発信ができていますか。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	できている	38	16.5%	16.7%	23	9.5%	9.5%	8	2.7%	2.8%
2	ややできている	74	32.2%	32.5%	56	23.0%	23.2%	40	13.7%	14.0%
3	ややできていない	20	8.7%	8.8%	24	9.9%	10.0%	36	12.3%	12.6%
4	できていない	66	28.7%	28.9%	104	42.8%	43.2%	158	54.1%	55.2%
5	わからない	14	6.1%	6.1%	26	10.7%	10.8%	37	12.7%	12.9%
6	その他	16	7.0%	7.0%	8	3.3%	3.3%	7	2.4%	2.4%
	不明	2	0.9%		2	0.8%		6	2.1%	
	全体	230	100.0%	228	243	100.0%	241	292	100.0%	286

『東大阪市技術交流プラザ』を知っているか。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	知っており、登録している	77	33.5%	34.8%	62	25.5%	26.8%	55	18.8%	19.9%
2	知っているが、登録していない	51	22.2%	23.1%	60	24.7%	26.0%	67	22.9%	24.2%
3	知らない	93	40.4%	42.1%	109	44.9%	47.2%	155	53.1%	56.0%
	不明	9	3.9%		12	4.9%		15	5.1%	
	全体	230	100.0%	221	243	100.0%	231	292	100.0%	277

どのように販路開拓をしているか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	外回りによる営業	74	32.2%	33.8%	59	24.3%	25.8%	64	21.9%	23.6%
2	ダイレクトメール	12	5.2%	5.5%	4	1.6%	1.7%	6	2.1%	2.2%
3	自社ホームページの活用	89	38.7%	40.6%	64	26.3%	27.9%	46	15.8%	17.0%
4	業界紙への掲載	20	8.7%	9.1%	15	6.2%	6.6%	14	4.8%	5.2%
5	取引先・同業者等からの口コミ	133	57.8%	60.7%	125	51.4%	54.6%	140	47.9%	51.7%
6	見本市・展示会等の出展	40	17.4%	18.3%	29	11.9%	12.7%	16	5.5%	5.9%
7	異業種グループ等への参加	29	12.6%	13.2%	17	7.0%	7.4%	13	4.5%	4.8%
8	公的機関での支援策の活用	13	5.7%	5.9%	6	2.5%	2.6%	9	3.1%	3.3%
9	販売代理店の活用	26	11.3%	11.9%	17	7.0%	7.4%	17	5.8%	6.3%
10	特に取り組んでいない	50	21.7%	22.8%	77	31.7%	33.6%	105	36.0%	38.7%
11	その他	3	1.3%	1.4%	1	0.4%	0.4%	8	2.7%	3.0%
	不明	11	4.8%		14	5.8%		21	7.2%	
	累計	500			428			459		
	全体	230	100.0%	219	243	100.0%	229	292	100.0%	271

市場(販路・受注)拡大において、何を重要視しているか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	28	12.2%	13.5%	29	11.9%	13.7%	17	5.8%	7.0%
2	PR強化による国内市場の拡大	22	9.6%	10.6%	16	6.6%	7.6%	11	3.8%	4.5%
3	営業強化による国内取引先の拡大	73	31.7%	35.1%	56	23.0%	26.5%	50	17.1%	20.6%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	33	14.3%	15.9%	24	9.9%	11.4%	16	5.5%	6.6%
5	海外市場の開拓・拡大	19	8.3%	9.1%	18	7.4%	8.5%	6	2.1%	2.5%
6	自社ホームページの充実	45	19.6%	21.6%	38	15.6%	18.0%	37	12.7%	15.2%
7	共同受注システムの構築・参画	4	1.7%	1.9%	2	0.8%	0.9%	9	3.1%	3.7%
8	企画提案型営業の強化	38	16.5%	18.3%	18	7.4%	8.5%	19	6.5%	7.8%
9	短納期への対応	66	28.7%	31.7%	85	35.0%	40.3%	87	29.8%	35.8%
10	口コミ	52	22.6%	25.0%	57	23.5%	27.0%	91	31.2%	37.4%
11	小ロット対応	54	23.5%	26.0%	70	28.8%	33.2%	96	32.9%	39.5%
12	中小企業ネットワーク	12	5.2%	5.8%	19	7.8%	9.0%	20	6.8%	8.2%
13	その他	9	3.9%	4.3%	12	4.9%	5.7%	15	5.1%	6.2%
	不明	22	9.6%		32	13.2%		49	16.8%	
	累計	477			476			523		
	全体	230	100.0%	208	243	100.0%	211	292	100.0%	243

求める販路開拓支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	14	6.1%	6.6%	14	5.8%	6.5%	13	4.5%	5.3%
2	国内展示会への出展支援(補助金)	33	14.3%	15.6%	37	15.2%	17.1%	18	6.2%	7.3%
3	大手・中堅企業との商談会	34	14.8%	16.1%	35	14.4%	16.2%	34	11.6%	13.8%
4	海外見本市・展示会等の出展支援(補助金など)	20	8.7%	9.5%	10	4.1%	4.6%	11	3.8%	4.5%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	10	4.3%	4.7%	9	3.7%	4.2%	6	2.1%	2.4%
6	異業種交流グループ等への参加支援	19	8.3%	9.0%	19	7.8%	8.8%	26	8.9%	10.5%
7	他都市の製造事業所との交流会	14	6.1%	6.6%	11	4.5%	5.1%	13	4.5%	5.3%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	21	9.1%	10.0%	19	7.8%	8.8%	20	6.8%	8.1%
9	販路開拓のための人材育成	32	13.9%	15.2%	27	11.1%	12.5%	19	6.5%	7.7%
10	ウェブサイトの企業情報の発信	36	15.7%	17.1%	27	11.1%	12.5%	23	7.9%	9.3%
11	企業PR冊子等の作成配布	11	4.8%	5.2%	13	5.3%	6.0%	13	4.5%	5.3%
12	事業可能施設調査支援	6	2.6%	2.8%	9	3.7%	4.2%	10	3.4%	4.0%
13	特に必要ない	86	37.4%	40.8%	92	37.9%	42.6%	132	45.2%	53.4%
14	その他	5	2.2%	2.4%	5	2.1%	2.3%	7	2.4%	2.8%
	不明	19	8.3%		27	11.1%		45	15.4%	
	累計	360			354			390		
	全体	230	100.0%	211	243	100.0%	216	292	100.0%	247

技術・製品の付加価値化において、何を重要視していますか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	128	55.7%	59.5%	123	50.6%	57.2%	121	41.4%	51.1%
2	既存製品の高機能化	38	16.5%	17.7%	41	16.9%	19.1%	34	11.6%	14.3%
3	新技術・製品開発の促進	75	32.6%	34.9%	61	25.1%	28.4%	53	18.2%	22.4%
4	設備・機器の更新・拡充	104	45.2%	48.4%	88	36.2%	40.9%	64	21.9%	27.0%
5	IT技術の導入	11	4.8%	5.1%	6	2.5%	2.8%	6	2.1%	2.5%
6	開発期間の短縮化	7	3.0%	3.3%	5	2.1%	2.3%	4	1.4%	1.7%
7	取引先・親企業との連携	72	31.3%	33.5%	79	32.5%	36.7%	88	30.1%	37.1%
8	大学や公設試験研究機関との連携	7	3.0%	3.3%	11	4.5%	5.1%	8	2.7%	3.4%
9	同業種・異業種との提携	24	10.4%	11.2%	34	14.0%	15.8%	47	16.1%	19.8%
10	海外企業との提携	6	2.6%	2.8%	5	2.1%	2.3%	2	0.7%	0.8%
11	外部特許・ライセンス等の活用	2	0.9%	0.9%	3	1.2%	1.4%	6	2.1%	2.5%
12	その他	7	3.0%	3.3%	5	2.1%	2.3%	17	5.8%	7.2%
	不明	15	6.5%		28	11.5%		55	18.8%	
	累計	496			489			505		
	全体	230	100.0%	215	243	100.0%	215	292	100.0%	237

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	18	7.8%	8.7%	21	8.6%	9.9%	19	6.5%	7.9%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	17	7.4%	8.3%	15	6.2%	7.1%	17	5.8%	7.1%
3	環境、医療等の成長分野への参入支	30	13.0%	14.6%	16	6.6%	7.5%	18	6.2%	7.5%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	18	7.8%	8.7%	17	7.0%	8.0%	16	5.5%	6.6%
5	大学等との産学連携支援	25	10.9%	12.1%	16	6.6%	7.5%	16	5.5%	6.6%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	23	10.0%	11.2%	16	6.6%	7.5%	14	4.8%	5.8%
7	企業間の連携、マッチング支援	39	17.0%	18.9%	40	16.5%	18.9%	44	15.1%	18.3%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	65	28.3%	31.6%	64	26.3%	30.2%	50	17.1%	20.7%
9	技術の実技研修、講座	29	12.6%	14.1%	26	10.7%	12.3%	33	11.3%	13.7%
10	特に必要ない	56	24.3%	27.2%	74	30.5%	34.9%	103	35.3%	42.7%
11	その他	7	3.0%	3.4%	6	2.5%	2.8%	5	1.7%	2.1%
	不明	24	10.4%		31	12.8%		51	17.5%	
	累計	351			342			386		
	全体	230	100.0%	206	243	100.0%	212	292	100.0%	241

現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	100	43.5%	43.9%	82	33.7%	33.9%	52	17.8%	17.9%
2	後継者がいない	30	13.0%	13.2%	44	18.1%	18.2%	67	22.9%	23.1%
3	資金調達が難しい	10	4.3%	4.4%	26	10.7%	10.7%	50	17.1%	17.2%
4	営業力が弱い	29	12.6%	12.7%	62	25.5%	25.6%	106	36.3%	36.6%
5	受注単価が安い	50	21.7%	21.9%	80	32.9%	33.1%	126	43.2%	43.4%
6	コストダウンを図ることが難しい	34	14.8%	14.9%	42	17.3%	17.4%	57	19.5%	19.7%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	18	7.8%	7.9%	24	9.9%	9.9%	28	9.6%	9.7%
8	設備の老朽化	71	30.9%	31.1%	92	37.9%	38.0%	95	32.5%	32.8%
9	工場が手狭	58	25.2%	25.4%	43	17.7%	17.8%	17	5.8%	5.9%
10	外注先の確保が難しい	31	13.5%	13.6%	17	7.0%	7.0%	27	9.2%	9.3%
11	特になし	33	14.3%	14.5%	21	8.6%	8.7%	13	4.5%	4.5%
12	その他	6	2.6%	2.6%	5	2.1%	2.1%	17	5.8%	5.9%
	不明	2	0.9%		1	0.4%		2	0.7%	
	累計	472			539			657		
	全体	230	100.0%	228	243	100.0%	242	292	100.0%	290

貴事業所の強みについて・・・。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画	40	17.4%	17.4%	26	10.7%	10.7%	24	8.2%	8.5%
2	技術力・製造精度	136	59.1%	59.1%	115	47.3%	47.5%	112	38.4%	39.7%
3	生産効率	29	12.6%	12.6%	23	9.5%	9.5%	24	8.2%	8.5%
4	品質管理	60	26.1%	26.1%	58	23.9%	24.0%	65	22.3%	23.0%
5	短納期	101	43.9%	43.9%	104	42.8%	43.0%	104	35.6%	36.9%
6	事業効率	5	2.2%	2.2%	8	3.3%	3.3%	7	2.4%	2.5%
7	営業力	17	7.4%	7.4%	7	2.9%	2.9%	6	2.1%	2.1%
8	ブランド力	27	11.7%	11.7%	19	7.8%	7.9%	13	4.5%	4.6%
9	流通・物流部門の効率	3	1.3%	1.3%	1	0.4%	0.4%	4	1.4%	1.4%
10	小ロット生産	83	36.1%	36.1%	99	40.7%	40.9%	115	39.4%	40.8%
11	大量生産	7	3.0%	3.0%	3	1.2%	1.2%	8	2.7%	2.8%
12	優秀な協力工場を持っている	21	9.1%	9.1%	33	13.6%	13.6%	26	8.9%	9.2%
13	特になし	11	4.8%	4.8%	25	10.3%	10.3%	53	18.2%	18.8%
14	その他	4	1.7%	1.7%	1	0.4%	0.4%	2	0.7%	0.7%
	不明	0	0.0%		1	0.4%		10	3.4%	
	累計	544			523			573		
	全体	230	100.0%	230	243	100.0%	242	292	100.0%	282

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	18	7.8%	8.4%	13	5.3%	5.6%	3	1.0%	1.1%
2	合同企業就職面接会の開催	20	8.7%	9.3%	16	6.6%	6.9%	3	1.0%	1.1%
3	大学・高校と企業との情報交換会	36	15.7%	16.7%	16	6.6%	6.9%	16	5.5%	6.1%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	28	12.2%	13.0%	21	8.6%	9.1%	15	5.1%	5.7%
5	職業体験型の就職支援	30	13.0%	14.0%	16	6.6%	6.9%	14	4.8%	5.3%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	7	3.0%	3.3%	6	2.5%	2.6%	4	1.4%	1.5%
7	特になし	129	56.1%	60.0%	162	66.7%	69.8%	213	72.9%	81.0%
8	その他	6	2.6%	2.8%	8	3.3%	3.4%	6	2.1%	2.3%
	不明	15	6.5%		11	4.5%		29	9.9%	
	累計	289			269			303		
	全体	230	100.0%	215	243	100.0%	232	292	100.0%	263

事業承継についての考えは。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まっており、問題となっていない	83	36.1%	36.6%	63	25.9%	26.0%	49	16.8%	17.5%
2	経営者が高齢ではないため、問題となっていない	45	19.6%	19.8%	46	18.9%	19.0%	20	6.8%	7.1%
3	親族内承継で考えている	34	14.8%	15.0%	37	15.2%	15.3%	53	18.2%	18.9%
4	従業員承継で考えている	10	4.3%	4.4%	15	6.2%	6.2%	11	3.8%	3.9%
5	事業譲渡(M&Aなどを)考えている	7	3.0%	3.1%	4	1.6%	1.7%	5	1.7%	1.8%
6	問題であるが検討していない	21	9.1%	9.3%	31	12.8%	12.8%	29	9.9%	10.4%
7	どのように進めればよいかわからない	4	1.7%	1.8%	8	3.3%	3.3%	17	5.8%	6.1%
8	承継するつもりはない	19	8.3%	8.4%	31	12.8%	12.8%	86	29.5%	30.7%
9	その他	4	1.7%	1.8%	7	2.9%	2.9%	10	3.4%	3.6%
	不明	3	1.3%		1	0.4%		12	4.1%	
	全体	230	100.0%	227	243	100.0%	242	292	100.0%	280

事業承継について、行政に求める取り組みは。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	22	9.6%	10.2%	18	7.4%	7.9%	17	5.8%	6.4%
2	事業承継に対する融資制度	12	5.2%	5.6%	17	7.0%	7.4%	31	10.6%	11.7%
3	コーディネーター(専門家)による相談支援	14	6.1%	6.5%	22	9.1%	9.6%	8	2.7%	3.0%
4	事業承継に対する補助金、助成金	39	17.0%	18.1%	50	20.6%	21.8%	43	14.7%	16.2%
5	事業譲渡(M&Aなど)の専門家の紹介	10	4.3%	4.7%	5	2.1%	2.2%	6	2.1%	2.3%
6	特になし	116	50.4%	54.0%	114	46.9%	49.8%	160	54.8%	60.2%
7	その他	2	0.9%	0.9%	3	1.2%	1.3%	1	0.3%	0.4%
	不明	15	6.5%		14	5.8%		26	8.9%	
	全体	230	100.0%	215	243	100.0%	229	292	100.0%	266

貴事業所が注力している主な経営課題(第1位)

No.	項目	とても順調、やや順調			どちらでもない			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	コスト削減	16	7.0%	7.7%	32	13.2%	14.6%	40	13.7%	17.2%
2	技術・製品の高付加価値化	65	28.3%	31.3%	71	29.2%	32.4%	61	20.9%	26.3%
3	人材の育成・確保	75	32.6%	36.1%	53	21.8%	24.2%	37	12.7%	15.9%
4	市場(販路・受注)拡大	48	20.9%	23.1%	60	24.7%	27.4%	92	31.5%	39.7%
5	その他	4	1.7%	1.9%	3	1.2%	1.4%	2	0.7%	0.9%
	不明	22	9.6%		24	9.9%		60	20.5%	
	全体	230	100.0%	208	243	100.0%	219	292	100.0%	232

【参考6】小企業の順調G・不調G別クロス集計結果

※ 小企業：従業員5人以下の事業所

公的機関等の支援施策に関する情報の入手手段……。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページ	10	14.1%	14.1%	19	10.1%	10.2%
2	メールマガジン	9	12.7%	12.7%	18	9.5%	9.7%
3	市政だより等の広報誌	26	36.6%	36.6%	71	37.6%	38.2%
4	公的支援機関の窓口	6	8.5%	8.5%	13	6.9%	7.0%
5	業界等の広報誌	2	2.8%	2.8%	11	5.8%	5.9%
6	取引先・同業者	9	12.7%	12.7%	34	18.0%	18.3%
7	取引先・同業者以外の知り合い	2	2.8%	2.8%	17	9.0%	9.1%
8	FAX	11	15.5%	15.5%	26	13.8%	14.0%
9	入手していない	22	31.0%	31.0%	55	29.1%	29.6%
10	その他	4	5.6%	5.6%	8	4.2%	4.3%
	不明	0	0.0%		3	1.6%	
	累計	101			275		
	全体	71	100.0%	71	189	100.0%	186

東大阪市の支援施策に関する情報発信について、求める取り組み……。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	ホームページで分かりやすい広報	22	31.0%	33.8%	40	21.2%	24.2%
2	メールマガジン	12	16.9%	18.5%	14	7.4%	8.5%
3	ワンストップで案内する総合相談窓口	3	4.2%	4.6%	13	6.9%	7.9%
4	市政だよりの掲載	28	39.4%	43.1%	84	44.4%	50.9%
5	コーディネーターによる企業訪問	2	2.8%	3.1%	6	3.2%	3.6%
6	市主催の施策説明会の開催	3	4.2%	4.6%	13	6.9%	7.9%
7	FAXによる情報発信	21	29.6%	32.3%	53	28.0%	32.1%
8	その他	5	7.0%	7.7%	14	7.4%	8.5%
	不明	6	8.5%		24	12.7%	
	累計	102			261		
	全体	71	100.0%	65	189	100.0%	165

様々な相談に応じるような窓口が必要か。また、設置すれば活用されるか……。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	窓口が必要で、活用していきたい	11	15.5%	16.2%	37	19.6%	20.3%
2	窓口は必要だと思うが、活用するかどうかわからない	36	50.7%	52.9%	82	43.4%	45.1%
3	窓口は不要だと思う	5	7.0%	7.4%	7	3.7%	3.8%
4	わからない	14	19.7%	20.6%	54	28.6%	29.7%
5	その他	2	2.8%	2.9%	2	1.1%	1.1%
	不明	3	4.2%		7	3.7%	
	全体	71	100.0%	68	189	100.0%	182

自社の強みを、カタログやウェブサイトなどを通じて、情報発信ができていますか。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	できている	10	14.1%	14.3%	1	0.5%	0.5%
2	ややできている	7	9.9%	10.0%	16	8.5%	8.7%
3	ややできていない	1	1.4%	1.4%	14	7.4%	7.7%
4	できていない	36	50.7%	51.4%	121	64.0%	66.1%
5	わからない	5	7.0%	7.1%	24	12.7%	13.1%
6	その他	11	15.5%	15.7%	7	3.7%	3.8%
	不明	1	1.4%		6	3.2%	
	全体	71	100.0%	70	189	100.0%	183

『東大阪市技術交流プラザ』を知っているか。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	知っており、登録している	9	12.7%	13.4%	26	13.8%	14.4%
2	知っているが、登録していない	16	22.5%	23.9%	42	22.2%	23.3%
3	知らない	42	59.2%	62.7%	112	59.3%	62.2%
	不明	4	5.6%		9	4.8%	
	全体	71	100.0%	67	189	100.0%	180

どのように販路開拓をしているか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	外回りによる営業	8	11.3%	12.5%	25	13.2%	14.4%
2	ダイレクトメール	0	0.0%	0.0%	1	0.5%	0.6%
3	自社ホームページの活用	9	12.7%	14.1%	16	8.5%	9.2%
4	業界紙への掲載	0	0.0%	0.0%	0	0.0%	0.0%
5	取引先・同業者等からの口コミ	35	49.3%	54.7%	82	43.4%	47.1%
6	見本市・展示会等の出展	2	2.8%	3.1%	5	2.6%	2.9%
7	異業種グループ等への参加	7	9.9%	10.9%	8	4.2%	4.6%
8	公的機関での支援策の活用	1	1.4%	1.6%	6	3.2%	3.4%
9	販売代理店の活用	1	1.4%	1.6%	8	4.2%	4.6%
10	特に取り組んでいない	25	35.2%	39.1%	85	45.0%	48.9%
11	その他	0	0.0%	0.0%	6	3.2%	3.4%
	不明	7	9.9%		15	7.9%	
	累計	95			257		
	全体	71	100.0%	64	189	100.0%	174

市場(販路・受注)拡大において、何を重要視しているか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	展示会やフェア等の出展	2	2.8%	3.5%	7	3.7%	4.6%
2	PR強化による国内市場の拡大	2	2.8%	3.5%	3	1.6%	2.0%
3	営業強化による国内取引先の拡大	5	7.0%	8.8%	20	10.6%	13.1%
4	ブランド力強化による国内市場の拡大	6	8.5%	10.5%	6	3.2%	3.9%
5	海外市場の開拓・拡大	0	0.0%	0.0%	1	0.5%	0.7%
6	自社ホームページの充実	6	8.5%	10.5%	14	7.4%	9.2%
7	共同受注システムの構築・参画	2	2.8%	3.5%	7	3.7%	4.6%
8	企画提案型営業の強化	4	5.6%	7.0%	6	3.2%	3.9%
9	短納期への対応	21	29.6%	36.8%	55	29.1%	35.9%
10	口コミ	26	36.6%	45.6%	63	33.3%	41.2%
11	小ロット対応	22	31.0%	38.6%	65	34.4%	42.5%
12	中小企業ネットワーク	3	4.2%	5.3%	13	6.9%	8.5%
13	その他	5	7.0%	8.8%	14	7.4%	9.2%
	不明	14	19.7%		36	19.0%	
	累計	118			310		
	全体	71	100.0%	57	189	100.0%	153

求める販路開拓支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	2	2.8%	3.3%	8	4.2%	5.0%
2	国内展示会への出展支援(補助金など)	3	4.2%	4.9%	6	3.2%	3.8%
3	大手・中堅企業との商談会	3	4.2%	4.9%	18	9.5%	11.3%
4	海外見本市・展示会等の出展支援(補助金など)	1	1.4%	1.6%	4	2.1%	2.5%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	0	0.0%	0.0%	2	1.1%	1.3%
6	異業種交流グループ等への参加支援	4	5.6%	6.6%	15	7.9%	9.4%
7	他都市の製造事業所との交流会	1	1.4%	1.6%	11	5.8%	6.9%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	1	1.4%	1.6%	11	5.8%	6.9%
9	販路開拓のための人材育成	3	4.2%	4.9%	6	3.2%	3.8%
10	ウェブサイトによる企業情報の発信	4	5.6%	6.6%	9	4.8%	5.7%
11	企業PR冊子等の作成配布	2	2.8%	3.3%	6	3.2%	3.8%
12	事業可能施設調査支援	1	1.4%	1.6%	7	3.7%	4.4%
13	特に必要ない	41	57.7%	67.2%	102	54.0%	64.2%
14	その他	3	4.2%	4.9%	6	3.2%	3.8%
	不明	10	14.1%		30	15.9%	
	累計	79			241		
	全体	71	100.0%	61	189	100.0%	159

技術・製品の高付加価値化において、何を重要視していますか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	既存技術の改善・改良	33	46.5%	53.2%	69	36.5%	46.9%
2	既存製品の高機能化	5	7.0%	8.1%	16	8.5%	10.9%
3	新技術・製品開発の促進	10	14.1%	16.1%	25	13.2%	17.0%
4	設備・機器の更新・拡充	21	29.6%	33.9%	39	20.6%	26.5%
5	IT技術の導入	1	1.4%	1.6%	5	2.6%	3.4%
6	開発期間の短縮化	2	2.8%	3.2%	2	1.1%	1.4%
7	取引先・親企業との連携	22	31.0%	35.5%	59	31.2%	40.1%
8	大学や公設試験研究機関との連携	0	0.0%	0.0%	3	1.6%	2.0%
9	同業種・異業種との提携	11	15.5%	17.7%	31	16.4%	21.1%
10	海外企業との提携	1	1.4%	1.6%	0	0.0%	0.0%
11	外部特許・ライセンス等の活用	0	0.0%	0.0%	3	1.6%	2.0%
12	その他	6	8.5%	9.7%	15	7.9%	10.2%
	不明	9	12.7%		42	22.2%	
	累計	121			309		
	全体	71	100.0%	62	189	100.0%	147

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	2	2.8%	3.3%	9	4.8%	5.8%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	1	1.4%	1.7%	9	4.8%	5.8%
3	環境、医療等の成長分野への参入支援	2	2.8%	3.3%	6	3.2%	3.9%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	1	1.4%	1.7%	7	3.7%	4.5%
5	大学等との産学連携支援	2	2.8%	3.3%	5	2.6%	3.2%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	3	4.2%	5.0%	10	5.3%	6.5%
7	企業間の連携、マッチング支援	8	11.3%	13.3%	32	16.9%	20.6%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	13	18.3%	21.7%	21	11.1%	13.5%
9	技術の実技研修、講座	8	11.3%	13.3%	21	11.1%	13.5%
10	特に必要ない	29	40.8%	48.3%	75	39.7%	48.4%
11	その他	3	4.2%	5.0%	5	2.6%	3.2%
	不明	11	15.5%	18.3%	34	18.0%	
	累計	83			234		
	全体	71	100.0%	60	189	100.0%	155

現在、困っている問題は何でしょうか。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	良い人材が確保できない・育たない	16	22.5%	22.5%	14	7.4%	7.5%
2	後継者がいない	16	22.5%	22.5%	59	31.2%	31.6%
3	資金調達が難しい	6	8.5%	8.5%	28	14.8%	15.0%
4	営業力が弱い	7	9.9%	9.9%	66	34.9%	35.3%
5	受注単価が安い	19	26.8%	26.8%	80	42.3%	42.8%
6	コストダウンを図ることが難しい	9	12.7%	12.7%	28	14.8%	15.0%
7	独自の製品・技術・サービスが不足している	2	2.8%	2.8%	15	7.9%	8.0%
8	設備の老朽化	18	25.4%	25.4%	65	34.4%	34.8%
9	工場が手狭	16	22.5%	22.5%	11	5.8%	5.9%
10	外注先の確保が難しい	7	9.9%	9.9%	20	10.6%	10.7%
11	特になし	16	22.5%	22.5%	12	6.3%	6.4%
12	その他	1	1.4%	1.4%	12	6.3%	6.4%
	不明	0	0.0%		2	1.1%	
累計		133			412		
全体		71	100.0%	71	189	100.0%	187

貴事業所の強みについて……。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	製品開発力・企画	4	5.6%	5.6%	11	5.8%	6.1%
2	技術力・製造精度	40	56.3%	56.3%	68	36.0%	37.8%
3	生産効率	6	8.5%	8.5%	12	6.3%	6.7%
4	品質管理	19	26.8%	26.8%	32	16.9%	17.8%
5	短納期	35	49.3%	49.3%	69	36.5%	38.3%
6	事業効率	2	2.8%	2.8%	4	2.1%	2.2%
7	営業力	2	2.8%	2.8%	3	1.6%	1.7%
8	ブランド力	4	5.6%	5.6%	2	1.1%	1.1%
9	流通・物流部門の効率	0	0.0%	0.0%	1	0.5%	0.6%
10	小ロット生産	26	36.6%	36.6%	72	38.1%	40.0%
11	大量生産	0	0.0%	0.0%	5	2.6%	2.8%
12	優秀な協力工場を持っている	6	8.5%	8.5%	14	7.4%	7.8%
13	特になし	7	9.9%	9.9%	37	19.6%	20.6%
14	その他	1	1.4%	1.4%	0	0.0%	0.0%
	不明	0	0.0%		9	4.8%	
累計		152			339		
全体		71	100.0%	71	189	100.0%	180

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。(複数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	2	2.8%	3.0%	2	1.1%	1.2%
2	合同企業就職面接会の開催	1	1.4%	1.5%	1	0.5%	0.6%
3	大学・高校と企業との情報交換会	1	1.4%	1.5%	6	3.2%	3.5%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	2	2.8%	3.0%	9	4.8%	5.2%
5	職業体験型の就職支援	5	7.0%	7.6%	6	3.2%	3.5%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	2	2.8%	3.0%	3	1.6%	1.7%
7	特になし	55	77.5%	83.3%	149	78.8%	86.1%
8	その他	1	1.4%	1.5%	4	2.1%	2.3%
	不明	5	7.0%		16	8.5%	
累計		74			196		
全体		71	100.0%	66	189	100.0%	173

事業承継についての考えは。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	後継者は決まってお り、問題となっ ていない	18	25.4%	25.7%	22	11.6%	12.4%
2	経営者が高齢では ないため、問題と なっていない	9	12.7%	12.9%	6	3.2%	3.4%
3	親族内承継で考え ている	7	9.9%	10.0%	26	13.8%	14.6%
4	従業員承継で考え ている	3	4.2%	4.3%	1	0.5%	0.6%
5	事業譲渡(M&Aな ど)を考えている	3	4.2%	4.3%	4	2.1%	2.2%
6	問題であるが検討 していない	11	15.5%	15.7%	21	11.1%	11.8%
7	どのように進めれ ばよいかわからな い	1	1.4%	1.4%	10	5.3%	5.6%
8	承継するつもりはな い	17	23.9%	24.3%	82	43.4%	46.1%
9	その他	1	1.4%	1.4%	6	3.2%	3.4%
	不明	1	1.4%		11	5.8%	
	全体	71	100.0%	70	189	100.0%	178

事業承継について、行政に求める取り組みは。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	総合相談窓口	4	5.6%	6.3%	11	5.8%	6.5%
2	事業承継に対する 融資制度	3	4.2%	4.7%	15	7.9%	8.8%
3	コーディネーター (専門家)による相 談支援	1	1.4%	1.6%	6	3.2%	3.5%
4	事業承継に対する 補助金、助成金	9	12.7%	14.1%	15	7.9%	8.8%
5	事業譲渡(M&Aな ど)の専門家の紹 介	3	4.2%	4.7%	5	2.6%	2.9%
6	特になし	43	60.6%	67.2%	118	62.4%	69.4%
7	その他	1	1.4%	1.6%	0	0.0%	0.0%
	不明	7	9.9%		19	10.1%	
	全体	71	100.0%	64	189	100.0%	170

今後5年間の経営方針について。(単数回答)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	現事業の規模拡大	16	22.5%	22.9%	13	6.9%	7.1%
2	現事業の規模縮小	1	1.4%	1.4%	8	4.2%	4.4%
3	現状維持	42	59.2%	60.0%	105	55.6%	57.4%
4	事業の多角化	3	4.2%	4.3%	12	6.3%	6.6%
5	業種転換	0	0.0%	0.0%	6	3.2%	3.3%
6	廃業(事業譲渡を含 む)	8	11.3%	11.4%	39	20.6%	21.3%
	不明	1	1.4%		6	3.2%	
	全体	71	100.0%	70	189	100.0%	183

貴事業所が注力している主な経営課題(第1位)

No.	項目	とても順調、やや順調			やや不調、とても不調		
		件数	全体%	除不%	件数	全体%	除不%
1	コスト削減	4	5.6%	7.3%	23	12.2%	17.0%
2	技術・製品の高付 加価値化	24	33.8%	43.6%	35	18.5%	25.9%
3	人材の育成・確保	16	22.5%	29.1%	12	6.3%	8.9%
4	市場(販路・受注) 拡大	10	14.1%	18.2%	63	33.3%	46.7%
5	その他	1	1.4%	1.8%	2	1.1%	1.5%
	不明	16	22.5%		54	28.6%	
	全体	71	100.0%	55	189	100.0%	135

【参考7】経営課題1位×求める支援策クロス集計結果

求める販路開拓支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	市場(販路・受注)拡大 (1位)		
		件数	全体%	除不%
1	市主催の展示会の開催	15	7.5%	8.1%
2	国内展示会への出展支援(補助金など)	35	17.5%	18.9%
3	大手・中堅企業との商談会	45	22.5%	24.3%
4	海外見本市・展示会等の出展支援(補助金など)	15	7.5%	8.1%
5	クリエイション・コア常設展示場の出展料補助	10	5.0%	5.4%
6	異業種交流グループ等への参加支援	23	11.5%	12.4%
7	他都市の製造事業所との交流会	15	7.5%	8.1%
8	コーディネーター等による販路開拓支援	25	12.5%	13.5%
9	販路開拓のための人材育成	24	12.0%	13.0%
10	ウェブサイトによる企業情報の発信	36	18.0%	19.5%
11	企業PR冊子等の作成配布	17	8.5%	9.2%
12	事業可能施設調査支援	10	5.0%	5.4%
13	特に必要ない	58	29.0%	31.4%
14	その他	7	3.5%	3.8%
	不明	15	7.5%	
	累計	350		
	全体	200	100.0%	185

高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。(複数回答)

No.	項目	技術・製品の高付加価値化(1位)		
		件数	全体%	除不%
1	デザイン戦略等の支援	22	11.0%	12.1%
2	デザイナーとの交流、マッチング支援	17	8.5%	9.3%
3	環境、医療等の成長分野への参入支援	14	7.0%	7.7%
4	特許等の産業財産権の取得支援(補助金など)	17	8.5%	9.3%
5	大学等との産学連携支援	12	6.0%	6.6%
6	公設試験研究所との技術相談、マッチング支援	20	10.0%	11.0%
7	企業間の連携、マッチング支援	37	18.5%	20.3%
8	新製品、新技術開発等への支援(補助金など)	61	30.5%	33.5%
9	技術の実技研修、講座	21	10.5%	11.5%
10	特に必要ない	51	25.5%	28.0%
11	その他	5	2.5%	2.7%
	不明	18	9.0%	
	累計	295		
	全体	200	100.0%	182

人材確保で、ハローワーク以外で行政に求める取り組みは。(複数回答)

		人材の育成・確保 (1位)		
No.	項目	件数	全体%	除不%
1	合同企業説明会の開催	12	7.1%	7.7%
2	合同企業就職面接会の開催	18	10.7%	11.5%
3	大学・高校と企業との情報交換会	28	16.6%	17.9%
4	商工会議所ホームページ等での企業紹介	13	7.7%	8.3%
5	職業体験型の就職支援	30	17.8%	19.2%
6	求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)	7	4.1%	4.5%
7	特になし	82	48.5%	52.6%
8	その他	9	5.3%	5.8%
	不明	13	7.7%	8.3%
	累計	212		
	全体	169	100.0%	156

問5 東大阪市がホームページ上に開設している『東大阪市技術交流プラザ』(※)を知っていますか。1つ選んで○をつけてください。

※東大阪市技術交流プラザとは、東大阪市役所のホームページ上に企業情報を掲載するもので、受注先・発注先を探すときに活用されています。(1ヶ月に6万件以上の閲覧があります。)

1. 知っており、登録している 2. 知っているが、登録していない 3. 知らない
→問6へお進みください →問7へお進みください →問8へお進みください

※ 同封のチラシ「モノづくり相談窓口」の見開きページ右側 『販路開拓・拡大メニュー』の「1. 東大阪市技術交流プラザ」をご参照ください。

問6 問5で「1. 知っており、登録している」と答えた方で、今後強化・新設してほしい機能を3つまで○をつけてください。

1. 市内企業の情報発信 2. 受発注先の企業を探す 3. 市等の補助金等の支援施策やイベント情報発信
4. 製造現場でよく使用されている技術用語の解説 5. 海外への情報発信(多言語対応)
6. 自社の製品や技術に対する評価・口コミ 7. 自社の情報を日記風に発信(ブログ機能)
8. 自社の求人情報の発信 9. 特になし 10. その他()

問7 問5で「2. 知っているが、登録していない」と答えた方で、登録していない理由を3つまで○をつけてください。

1. 登録の仕方がわからない 2. 使い方がわからない 3. インターネット環境がない 4. 効果が少ない
5. 何をやっているか、何ができるかがわからない 6. 登録したいが手間がかかる 7. 自社ですでにHPをもっている 8. メリットがわからない 9. 自社のPRの仕方、表現がわからない
10. その他()

問8 問5で「3. 知らない」と答えた方で、今後『東大阪市技術交流プラザ』の登録を希望されますか。1つ選んで○をつけてください。

1. 希望する 2. 内容によっては希望する
3. 希望しない(理由:)

3. 販路開拓及び高付加価値化についてお聞きします。

※ 同封のチラシ「モノづくり相談窓口」には、本市で現在実施しているモノづくり支援施策(補助金等)を掲載しておりますので、ぜひご活用をご検討ください。本設問項目では、見開きページ左側 『高付加価値化メニュー』、右側 『販路開拓・拡大メニュー』をご参照ください。

問9 貴事業所では、どのように販路開拓をされていますか。該当するものすべてに○をつけてください。

1. 外回りによる営業 2. ダイレクトメール 3. 自社ホームページの活用 4. 業界紙への掲載
5. 取引先・同業者等からの口コミ 6. 見本市・展示会等の出展 7. 異業種グループ等への参加
8. 公的機関での支援策の活用 9. 販売代理店の活用 10. 特に取り組んでいない
11. その他()

問10 市場(販路・受注)拡大を図る次の項目のうち、どれを重要視していますか。3つまで○をつけてください。

1. 展示会やフェア等の出展 2. PR強化による国内市場の拡大 3. 営業強化による国内取引先の拡大
4. ブランド力強化による国内市場の拡大 5. 海外市場の開拓・拡大 6. 自社ホームページの充実
7. 共同受注システムの構築・参画 8. 企画提案型営業の強化 9. 短納期への対応 10. 口コミ
11. 小ロット対応 12. 中小企業ネットワーク 13. その他()

問11 貴事業所が求める販路開拓支援策は何ですか。該当するものすべてに○をつけてください。

1. 市主催の展示会の開催 2. 国内展示会への出展支援（補助金など） 3. 大手・中堅企業との商談会
 4. 海外見本市・展示会等への出展支援（補助金など） 5. クリエイション・コア常設展示場の出展料補助
 6. 異業種交流グループ等への参加支援 7. 他都市の製造事業所との交流会 8. コーディネーター等
 による販路開拓支援 9. 販路開拓のための人材育成 10. ウェブサイトによる企業情報の発信 11. 企業P
 R冊子等の作成配布 12. 事業可能施設調査支援（新規事業への参入、新商品の販売等を検討する際に、自社で計画した
 事業等が実現可能か、などの多角的調査への支援） 13. 特に必要ない 14. その他（ ）

問12 技術・製品の高付加価値化を図る次の項目のうち、どれを重要視していますか。3つまで○をつけてください。

1. 既存技術の改善・改良 2. 既存製品の高機能化 3. 新技術・製品開発の促進 4. 設備・機器
 の更新・拡充 5. IT技術の導入 6. 開発期間の短縮化 7. 取引先・親企業との連携
 8. 大学や公設試験研究機関との連携 9. 同業種・異業種との提携 10. 海外企業との提携
 11. 外部特許・ライセンス等の活用 12. その他（ ）

問13 貴事業所が高付加価値化を図る上で、求める支援策は何ですか。該当するものすべてに○をつけてください。

1. デザイン戦略等の支援 2. デザイナーとの交流、マッチング支援 3. 環境、医療等の成長分野への参
 入支援 4. 特許等の産業財産権の取得支援（補助金など） 5. 大学等との産学連携支援
 6. 公設試験研究所との技術相談、マッチング支援 7. 企業間の連携、マッチング支援
 8. 新製品、新技術開発等への支援（補助金など） 9. 技術の実技研修、講座 10. 特に必要ない
 11. その他（ ）

問14 本市で行っている販路開拓及び高付加価値化促進事業について、該当するものを選択し、○をつけてください。「①現在利用中」あるいは「②利用したことがある」を選択された方は、その支援事業の「評価」についてもご回答ください。

	認知度				評価				
	①現在利用中	②利用したことがある	③知っているが、利用したことがない。	④知らない	①大変良い	②ある程度良い	③普通	④やや悪い	⑤非常に悪い
クリエイション・コア東大阪のコーディネーターによるワンストップ相談窓口及び販路開拓支援（同封チラシ表紙参照）	1	2	3	4	1	2	3	4	5
東京での展示会（もうかりメッセ東大阪）への出展	1	2	3	4	1	2	3	4	5
海外見本市等への出展支援を行う海外見本市出展支援事業（同封チラシ見開き右側ページの3. 参照）	1	2	3	4	1	2	3	4	5
デザインアドバイス等のセミナーを行う東大阪デザインプロジェクト事業（同封チラシ見開き左側ページの1. 参照）	1	2	3	4	1	2	3	4	5
環境分野への参入を支援する環境ビジネス事業（同封チラシ見開き左側ページの2. 参照）	1	2	3	4	1	2	3	4	5
地域に密着した様々な技術支援、技術相談を行う『東大阪市立産業技術支援センター』（同封チラシ見開き左側ページの5. 参照）	1	2	3	4	1	2	3	4	5

4. 貴事業所の経営状況等についてお聞きします。

問15 経営状況について、1つ選んで○をつけてください。(主観的なご意見で結構です)

1. とても順調 2. やや順調 3. 順調・不調のどちらともいえない 4. やや不調 5. とても不調

問16 貴事業所が現在、困っている問題は何でしょうか。次の中から主なものを3つまで選んで○をつけてください。

1. 良い人材が確保できない・育たない 2. 後継者がいない 3. 資金調達が難しい 4. 営業力が弱い
5. 受注単価が安い 6. コストダウンを図ることが難しい 7. 独自の製品・技術・サービスが不足している
8. 設備の老朽化 9. 工場が手狭 10. 外注先の確保が難しい 11. 特になし
12. その他 ()

問17 貴事業所の強みについて、次の中から強みと思われるものを3つまで選んで○をつけてください。

1. 製品開発力・企画力 2. 技術力・製造精度 3. 生産効率 4. 品質管理 5. 短納期 6. 事業効率
7. 営業力 8. ブランド力 9. 流通・物流部門の効率 10. 小ロット生産 11. 大量生産
12. 優秀な協力工場を持っている 13. 特になし 14. その他 ()

問18 人材確保のため、ハローワーク以外で行政にどのような取り組みを求めますか。当てはまるものすべてに○をつけてください。

1. 合同企業説明会の開催 2. 合同企業就職面接会の開催 3. 大学・高校と企業との情報交換会
4. 商工会議所ホームページ等での企業紹介 5. 職業体験型の就職支援 6. 求職者向け企業見学会の実施(バスツアー等)
7. 特になし 8. その他 ()

問19 事業承継について、貴事業所ではどのようにお考えですか。1つ選んで○をつけてください。

1. 後継者は決まっておき、問題となっていない 2. 経営者が高齢ではないため、問題となっていない
3. 親族内承継で考えている 4. 従業員承継で考えている 5. 事業譲渡(M&Aなど)を考えている
6. 問題であるが検討していない 7. どのように進めればよいかわからない 8. 承継するつもりはない
9. その他 ()

問20 事業承継について、行政にどのような取り組みを求めますか。1つ選んで○をつけてください。

1. 総合相談窓口 2. 事業承継に対する融資制度 3. コーディネーター(専門家)による相談支援
4. 事業承継に対する補助金、助成金 5. 事業譲渡(M&Aなど)の専門家の紹介 6. 特になし
7. その他 ()

問21 今後5年間の経営方針について、1つ選んで○をつけてください。

1. 現事業の規模拡大 2. 現事業の規模縮小 3. 現状維持 4. 事業の多角化 5. 業種転換
6. 廃業(事業譲渡を含む)

問22 次のうち、貴事業所が注力されている主な経営課題について、()内に数字を記入し順位をつけてください。

- () コスト削減 () 技術・製品の高付加価値化 () 人材の育成・確保
() 市場(販路・受注)拡大 () その他(具体的に)

5. その他

問23 その他必要な支援やご意見がありましたらご記入ください。

東大阪市中小企業振興条例

緑豊かな生駒山のふもとに位置する本市のモノづくりの起源は古く、すでに弥生時代には、銅鐸や銅剣などの青銅器鋳物が盛んに造られていました。その歴史と経験に培われた情熱と技術は、大和川の付替えや新田開発などを経て、河内木綿産業や今に続く伸線産業などの地場産業を発展させ、およそ2,000年後の現代に受け継がれました。やがて本市には、多くの製造業が集積することとなり、それが商業、農業、建設業、運輸業その他の産業の活性化にも大きな影響を与えてきました。そして、本市は、我が国の経済の発展をも支える多種多様な小規模企業者が集積する、活力ある「中小企業のまち」・「モノづくりのまち」として、全国的にも確固たる地位を築きあげてきました。

このように、小規模企業者を中心とする本市の中小企業は、地域経済を支える本市の重要な存立基盤であるとともに、熟練の技術を引き継ぎ、産業を活性化させ、市民の雇用やまちのにぎわいを創出する源です。

本市が「夢と活力あふれる元気都市」として発展し続けるためには、中小企業者、大企業者、市民、関係団体そして市が、中小企業の果たす役割の重要性を理解し、協働して、本市の中小企業の振興に総合的に取り組むことが必要不可欠です。

ここに、中小企業の振興を市政の重要な柱として位置付けるとともに、本市の中小企業の振興に関する基本理念及び施策等を定め、もって地域経済を活性化し、豊かで住みよいまちの実現に寄与するため、この条例を制定します。

(目的)

第1条 この条例は、小規模企業者を中心とした本市における中小企業の果たす役割の重要性に鑑み、中小企業の振興に関する基本理念及び施策等を定め、中小企業者、大企業者、市民、関係団体及び市の責務等を明らかにすることにより、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進し、もって地域経済を活性化し、豊かで住みよいまちの実現に寄与することを目的とする。

(定義)

第2条 この条例において「中小企業者」とは、中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条第1項各号に掲げるもので、市内に事務所又は事業所を有するものをいう。

2 この条例において「小規模企業者」とは、中小企業基本法第2条第5項に規定する小規模企業者で、市内に事務所又は事業所を有するものをいう。

3 この条例において「大企業者」とは、中小企業者以外の事業者で、市内に事務所又は事業所を有するものをいう。

4 この条例において「関係団体」とは、経済団体、金融機関、大学等、特定非営利活動法人その他の中小企業の振興に関係する団体をいう。

(基本理念)

第3条 中小企業の振興は、中小企業者自らの創意工夫及び自主的な努力のもとに推進されなければならない。

2 中小企業の振興は、中小企業者、大企業者、市民、関係団体及び市が、中小企業の果たす役割の重要性を理解し、協働して推進されなければならない。

3 中小企業の振興は、大都市圏に立地する産業集積の拠点という本市の地域特性を生かした施策により推進されなければならない。

4 中小企業の振興は、国、大阪府その他の公共団体（以下「国等」という。）との連携を図りながら、推進されなければならない。

(中小企業者の努力)

第4条 中小企業者は、前条に定める基本理念（以下「基本理念」という。）にのっとり、自主的な経営基盤の強化、雇用機会の確保、人材の育成、従業員の福利厚生の実施等を図るとともに、第9条に定める施策（以下「施策」という。）を積極的に活用し、その推進に協力するよう努めるものとする。

2 中小企業者は、地域社会の一員として、豊かで住みよいまちの実現に配慮するとともに、地域社会に貢献するよう努めるものとする。

(大企業者の役割)

第5条 大企業者は、基本理念にのっとり、中小企業の振興が地域経済の活性化に重要な役割を果たすことを理解し、施策の推進及び中小企業の健全な発展に協力するよう努めるものとする。

2 大企業者は、地域社会の一員として、中小企業者との共存共栄のもとに、社会的責任を自覚し、地域社会に貢献するよう努めるものとする。

(市民の理解及び協力)

第6条 市民は、基本理念にのっとり、中小企業の振興が地域経済を活性化し、豊かで住みよいまちの実現に寄与することを理解し、施策の推進及び中小企業の健全な発展に協力するよう努めるものとする。

(関係団体の理解及び協力)

第7条 関係団体は、基本理念にのっとり、中小企業の振興が地域経済の活性化に重要な役割を果たすことを理解し、施策の推進及び中小企業の健全な発展に協力するよう努めるものとする。

(市の責務)

第8条 市は、基本理念にのっとり、中小企業の振興に関し、必要な調査を行い、施策を実施するものとする。

2 市は、中小企業の振興に関し、必要な財政上の措置を講ずるものとする。

3 市は、中小企業の振興に関し、国等との連携並びに中小企業者、大企業者、市民及び

関係団体の協働の推進に努めるものとする。

- 4 市は、市が発注する工事の請負、役務の提供又は物品の購入その他の調達に当たっては、予算の適正な執行並びに透明かつ公正な競争及び契約の適正な履行の確保に留意しつつ、中小企業者の受注の機会の増大に努めるものとする。

(中小企業の振興に関する施策)

第9条 第1条に定める目的を達成するために、本市が総合的に推進すべき中小企業の振興に関する施策は、次のとおりとする。

- (1) 中小企業者の産業集積を活性化し、ネットワークを強化するための施策
- (2) 中小企業者の操業環境を確保し、市民の住環境との調和を推進するための施策
- (3) 中小企業者の販路を拡大するための施策
- (4) 中小企業者の経営資源を強化するための施策
- (5) 中小企業者の人材を育成し、事業承継を円滑化するための施策
- (6) 中小企業者の資金調達を円滑化するための施策
- (7) 中小企業者の創造的な事業活動を促進するための施策
- (8) 中小企業者のグローバル化を支援するための施策
- (9) 中小企業者の労働環境を整備するための施策
- (10) 中小企業者の魅力等の情報を発信するための施策
- (11) 前各号に掲げるもののほか、市長が必要と認める施策

(振興会議)

第10条 本市に、東大阪市中企業振興会議（以下「振興会議」という。）を置く。

- 2 振興会議は、この条例の改廃に関する事項、施策の実施等に関する事項その他の中小企業の振興に係る重要事項を審議する。
- 3 振興会議は、前項に規定する事項に関し、市長に意見を述べることができる。
- 4 前3項に定めるもののほか、振興会議の組織及び運営に関し必要な事項は、市長が定める。

(実施状況の公表等)

第11条 市長は、毎年度、施策の実施状況を取りまとめ、公表するものとする。

- 2 市長は、前項の実施状況について調査及び分析を行うものとする。

(委任)

第12条 この条例の施行について必要な事項は、市長が定める。

附 則

この条例は、平成25年4月1日から施行する。

東大阪市中小企業振興会議委員

委員氏名	役職等		役職
阿児 加代子	オフィス・AKO	特定社会保険労務士	
上田 秀樹	大阪樟蔭女子大学学芸学部健康栄養学科	准教授	部会長
太田 浩司	東大阪市大型小売店舗連絡協議会	会長	
大西 由起子	東大阪観光協会	会長	
大本 仁	大阪シティ信用金庫枚岡支店	支店長	
加來 千佳子	大建プラスチック株式会社	代表取締役社長	
角井 勝美	光輝物流株式会社	代表取締役社長	
角本 律子	東大阪商工会議所	東支所所長	
糸野 博行	大阪商業大学総合経営学部	教授	副会長 部会長
小杉 栄	公募委員		
園田 浩一	東大阪市産業創造勤労者支援機構	事務局長	
高田 久司	グリーン大阪農業協同組合	常務理事	
高橋 由紀子	東大阪ブランド推進機構	理事	
田中 聡一	公募委員		
寺尾 昇三	センター建設株式会社	代表取締役会長	
中嶋 嘉孝	大阪商業大学総合経営学部	准教授	部会長
西田 尚子	布施公共職業安定所	所長	
西松 あゆみ	西松税理士・中小企業診断士事務所	所長	
平井 良彦	東大阪市小売商業団体連合会	会長代行	
文能 照之	近畿大学経営学部	教授	会長
丸谷 賢司	公募委員		
森田 園子	大阪樟蔭女子大学学芸学部ライフプランニング学科	教授	
矢沢 文浩	株式会社商工組合中央金庫東大阪支店	支店長	
吉田 久	株式会社日本政策金融公庫東大阪支店	中小企業事業統括	
脇田 恒夫	公募委員		

※五十音順、敬称略

東大阪市中小企業振興会議 モノづくり支援施策のあり方検討部会 委員名簿

(順不同・敬称略)

区分	氏名	現職	学識経験者 有識者
部会長	糸野 博行	大阪商業大学総合経営学部 教授	○
委員	森田 園子	大阪樟蔭女子大学学芸学部ライブランニング学科 教授	○
委員	阿児 加代子	オフィス・AKO 特定社会保険労務士	○
委員	西松 あゆみ	西松税理士・中小企業診断士事務所 所長	○
臨時委員	本多 哲夫	大阪市立大学商学部 教授	○
委員	大本 仁	大阪シティ信用金庫枚岡支店 支店長	
委員	加來 千佳子	大建プラスチック株式会社 代表取締役社長	
委員	小杉 栄	公募委員	
委員	田中 聡一	公募委員	
委員	丸谷 賢司	公募委員	
委員	高橋 由紀子	東大阪ブランド機構 理事	
委員	吉田 久	株式会社日本政策金融公庫東大阪支店 中小企業事業統括	

計12名

(平成27年2月4日現在)

モノづくり支援施策のあり方検討部会 審議経過

◆平成25年10月23日(水)

第1回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ この間のモノづくり支援施策と今後のあり方検討の必要性について
- ・ 平成26年度に取り組むべき施策

◆平成26年1月29日(水)

第2回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ 中小企業支援施策について(人材育成・確保、技術支援、事業承継)
- ・ 住工共生まちづくり審議会の進捗状況について

◆平成26年5月27日(火)

第3回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ 中小企業支援施策について(販路開拓)
- ・ 住工共生まちづくり審議会等の進捗状況について

◆平成26年6月24日(火)

第4回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ 中小企業支援施策について(高付加価値化に向けた支援)
- ・ モノづくり支援施策ニーズ アンケート調査について

◆平成26年7月9日(水)

第1回 モノづくり支援施策のあり方検討部会 学識経験者・有識者会議

- ・ モノづくり支援施策ニーズ アンケート調査票について

◆平成26年9月30日(火)

第2回 モノづくり支援施策のあり方検討部会 学識経験者・有識者会議

- ・ アンケート結果概要について
- ・ モノづくり支援施策のあり方検討部会 中間報告骨子(案)について

◆平成26年10月28日(火)

第5回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ モノづくり支援施策ニーズアンケート調査結果の概要について
- ・ モノづくり支援再興戦略(仮称)の中間骨子(案)について

◆平成27年2月4日(水)

第6回 モノづくり支援施策のあり方検討部会開催

- ・ モノづくり支援再興戦略(仮称)の最終報告(案)について