

生駒市商工観光ビジョン 事業者意識調査（商業・サービス業・観光業編）

■ はじめに、生駒市内の事業所（店舗）の概要をご記入ください。

【組織形態】

株式会社	78	36.3%
有限会社	25	11.6%
その他の会社	7	3.3%
個人事業者	100	46.5%
無回答	5	2.3%
母数	215	100.0%

【資本金】

100万円未満	9	4.2%
100～300万円未満	11	5.1%
300～500万円未満	31	14.4%
500～1000万円未満	17	7.9%
1000～3000万円未満	51	23.7%
3000～5000万円未満	0	—
5000～1億円未満	8	3.7%
1億円以上	11	5.1%
無回答	77	35.8%
母数	215	100.0%

【年間売上高】

100万円未満	4	1.9%
100～500万円未満	16	7.4%
500～1000万円未満	19	8.8%
1000～5000万円未満	48	22.3%
5000～1億円未満	15	7.0%
1～5億円未満	35	16.3%
5～10億円未満	3	1.4%
10億円以上	16	7.4%
無回答	59	27.4%
母数	215	100.0%

【起業年】

1965年以前	27	12.6%
1966-1975年	21	9.8%
1976-1985年	26	12.1%
1986-1995年	33	15.3%
1996-2005年	52	24.2%
2006年-	30	14.0%
不明	1	0.5%
無回答	25	11.6%
母数	215	100.0%

【生駒市での開業年】

1965年以前	13	6.0%
1966-1975年	18	8.4%
1976-1985年	23	10.7%
1986-1995年	28	13.0%
1996-2005年	64	29.8%
2006年-	45	20.9%
不明	1	0.5%
無回答	23	10.7%
母数	215	100.0%

【事業所数（全国）】

0箇所	1	0.5%
1箇所	81	37.7%
2箇所	17	7.9%
3-4箇所	11	5.1%
5-10箇所	9	4.2%
11箇所以上	16	7.4%
無回答	80	37.2%
母数	215	100.0%

【事業所数（生駒市内）】

1箇所	83	38.6%
2箇所	19	8.8%
3箇所	3	1.4%
4箇所	3	1.4%
5箇所	1	0.5%
6箇所	1	0.5%
無回答	105	48.8%
総計	215	100.0%

【業種】

各種商品卸売業	1	0.5%
繊維・衣服等卸売業	5	2.3%
飲食料品卸売業	6	2.8%
建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	4	1.9%
機械器具卸売業	5	2.3%
その他の卸売業	9	4.2%
各種商品小売業	10	4.7%
生鮮食料品小売業	3	1.4%
一般食料品小売業	10	4.7%
衣服・身回品小売業	11	5.1%
家電機器・家具小売業	3	1.4%
日用品小売業	2	0.9%
その他小売業	37	17.2%
飲食業	51	23.7%
宿泊業	1	0.5%
情報通信業	4	1.9%
学術研究・広告・技術サービス	13	6.0%
その他	34	15.8%
無回答	6	2.8%
総計	215	100.0%

【事業所形態】

単独の事業所	154	71.6%
本支店等を持つ会社の本社	11	5.1%
本支店等を持つ会社の本社支店・支所	45	20.9%
無回答	5	2.3%
総計	215	100.0%

【事業所の機能】

店舗	149	69.3%
営業所・事務所	55	25.6%
生産主体の工場	3	1.4%
倉庫・配送・流通センター	7	3.3%
研究開発	6	2.8%
その他	11	5.1%
無回答	4	1.9%
総計	215	100.0%

【従業員数】

0人	7	3.3%
1-4人	113	52.6%
5-9人	41	19.1%
10-19人	23	10.7%
20-99人	23	10.7%
100人以上	2	0.9%
無回答	6	2.8%
母数	215	100.0%

【従業員数（正社員）】

0人	7	3.3%
1-4人	109	50.7%
5-9人	12	5.6%
10-19人	11	5.1%
20-99人	4	1.9%
100人以上	2	0.9%
無回答	70	32.6%
母数	215	100.0%

【従業員数（臨時）】

0人	6	2.8%
1-4人	72	33.5%
5-9人	29	13.5%
10-19人	14	6.5%
20-99人	12	5.6%
100人以上	1	0.5%
無回答	81	37.7%
母数	215	100.0%

【従業員の居住地（生駒市内居住従業員比率）】

0%	6	2.8%
1-24%	12	5.6%
25-49%	16	7.4%
50-74%	35	16.3%
75-99%	20	9.3%
100%	71	33.0%
無回答	55	25.6%
母数	215	100.0%

【敷地面積（㎡）】

0-49㎡	31	14.4%
50-99㎡	20	9.3%
100-299㎡	27	12.6%
300-999㎡	14	6.5%
1000㎡以上	19	8.8%
無回答	104	48.4%
母数	215	100.0%

【延床面積（㎡）】

0-49㎡	36	16.7%
50-99㎡	28	13.0%
100-299㎡	26	12.1%
300-999㎡	13	6.0%
1000㎡以上	9	4.2%
無回答	103	47.9%
母数	215	100.0%

【土地の所有形態】

土地・建物とも自社所有	67	31.2%
土地は借地、建物は自社所有	23	10.7%
土地・建物とも賃貸	105	48.8%
その他	12	5.6%
無回答	8	3.7%
母数	215	100.0%

【代表者の年齢】

20歳代	1	0.5%
30歳代	14	6.5%
40歳代	42	19.5%
50歳代	42	19.5%
60歳代	65	30.2%
70歳以上	50	23.3%
無回答	1	0.5%
母数	215	100.0%

□ 原則として、実際にお店を経営しておられる方にお伺いします。

問1 今の商売(事業)を始めよう(継ごう)と思った理由は何ですか。(最も大きな理由1つ選択 右欄記入)

- | | |
|---------------------------|---|
| 1 親(先代)が以前からやっているの、自然に継いだ | <input style="width: 100%; height: 100%;" type="text"/> |
| 2 親や親類に勧められて | |
| 3 以前からその仕事(商売)をやりたいかった | |
| 4 ビジネスとしての成長が期待できると思った | |
| 5 とりあえず生駒に戻る(とどまる)手段として | |
| 6 特に理由はない | |
| 7 その他(具体的に) | |

親(先代)が以前からやっているの、自然に継いだ	43	20.0%
親や親類に勧められて	4	1.9%
以前からその仕事(商売)をやりたいかった	72	33.5%
ビジネスとしての成長が期待できると思った	37	17.2%
とりあえず生駒に戻る(とどまる)手段として	3	1.4%
特に理由はない	19	8.8%
その他	19	8.8%
無回答	18	8.4%
母数	215	100.0%

問2 事業を始める(継ぐ)場所として、生駒市を選んだ理由は何ですか。(主な理由3つまで選択 右欄記入)

- | | |
|-------------------------|---|
| 1 顧客が獲得しやすい(市場として期待できる) | <input style="width: 100%; height: 100%;" type="text"/> |
| 2 商品の工場や外注先に近い | |
| 3 交通の便がよい | |
| 4 商品の問屋や流通業者の立地が近い | |
| 5 従業員やパートが確保しやすい | |
| 6 地価や賃料が安い(妥当) | |
| 7 ライバル店が少ない(ない) | |
| 8 商店・事業所の集積がある | |
| 9 自分の店や業種の雰囲気合っている | |
| 10 その他(具体的に) | |

顧客が獲得しやすい(市場として期待できる)	62	28.8%
商品の工場や外注先に近い	5	2.3%
交通の便がよい	71	33.0%
商品の問屋や流通業者の立地が近い	13	6.0%
従業員やパートが確保しやすい	10	4.7%
地価や賃料が安い(妥当)	17	7.9%
ライバル店が少ない(ない)	31	14.4%
商店・事業所の集積がある	12	5.6%
自分の店や業種の雰囲気合っている	65	30.2%
その他	81	37.7%
無回答	23	10.7%
母数	215	100.0%

問3 貴事業所の「強み」とお考えのものは何ですか。①～⑬の各項目について、それぞれ1～5のあてはまる番号を選んで○をつけてください。

	強みである	どちらかといえば強みである	どちらでもない	どちらかといえば強みではない	強みではない	無回答
①技術力・品質・品揃え	65	77	33	2	8	30
②独自のサービス・独自商品	49	68	52	3	14	29
③サービス・商品の開発力	35	55	71	6	13	35
④熟練技能者や販売員がいる	41	69	51	6	15	33
⑤企画力	19	51	73	20	15	37
⑥固定顧客	61	90	29	2	5	28
⑦店舗の雰囲気	24	82	53	11	16	29
⑧立地条件(交通・周辺環境)	30	60	52	27	14	32
⑨配送対応(スピード・柔軟性)	29	50	70	15	10	41
⑩価格競争力(安さ)	27	39	73	25	19	32
⑪販売力・ブランド力・知名度	28	62	66	17	13	29
⑫アフターケア・特典	27	44	76	14	19	35
⑬営業時間	23	44	92	15	12	29

	強みである	どちらかといえば強みである	どちらでもない	どちらかといえば強みではない	強みではない	無回答	ポイント
①技術力・品質・品揃え	30.2%	35.8%	15.3%	0.9%	3.7%	14.0%	4.02
②独自のサービス・独自商品	22.8%	31.6%	24.2%	1.4%	6.5%	13.5%	3.73
③サービス・商品の開発力	16.3%	25.6%	33.0%	2.8%	6.0%	16.3%	3.52
④熟練技能者や販売員がいる	19.1%	32.1%	23.7%	2.8%	7.0%	15.3%	3.63
⑤企画力	8.8%	23.7%	34.0%	9.3%	7.0%	17.2%	3.22
⑥固定顧客	28.4%	41.9%	13.5%	0.9%	2.3%	13.0%	4.07
⑦店舗の雰囲気	11.2%	38.1%	24.7%	5.1%	7.4%	13.5%	3.47
⑧立地条件(交通・周辺環境)	14.0%	27.9%	24.2%	12.6%	6.5%	14.9%	3.36
⑨配送対応(スピード・柔軟性)	13.5%	23.3%	32.6%	7.0%	4.7%	19.1%	3.42
⑩価格競争力(安さ)	12.6%	18.1%	34.0%	11.6%	8.8%	14.9%	3.16
⑪販売力・ブランド力・知名度	13.0%	28.8%	30.7%	7.9%	6.0%	13.5%	3.40
⑫アフターケア・特典	12.6%	20.5%	35.3%	6.5%	8.8%	16.3%	3.26
⑬営業時間	10.7%	20.5%	42.8%	7.0%	5.6%	13.5%	3.27

□ 事業所の経営状況や周辺の環境変化についてお伺いします。

問4 最近3年程度の貴事業所の従業員の増減は、どのようになっていますか。(1つ選択 右欄記入)

(1) 正社員

1 大幅に増加 (10%以上)	4 やや減少 (△3～△10%未満)	
2 やや増加 (3～10%未満)	5 大幅に減少 (△10%以上)	
3 ほぼ横ばい (△3%～3%)		

大幅に増加	4	1.9%
やや増加	18	8.4%
ほぼ横ばい	129	60.0%
やや減少	25	11.6%
大幅に減少	13	6.0%
無回答	26	12.1%
母数	215	100.0%

(2) 臨時・契約・派遣・パート社員等

1 大幅に増加 (10%以上)	4 やや減少 (△3~△10%未満)
2 やや増加 (3~10%未満)	5 大幅に減少 (△10%以上)
3 ほぼ横ばい (△3%~3%)	

大幅に増加	10	4.7%
やや増加	11	5.1%
ほぼ横ばい	117	54.4%
やや減少	27	12.6%
大幅に減少	14	6.5%
無回答	36	16.7%
母数	215	100.0%

問5 最近3年程度の貴事業所の経営状況はどのようになっていますか。(1つ選択 右欄記入)

1 とても順調	} 問6へ
2 どちらかといえば順調	
3 ほぼ横ばい	→ 問8へ
4 どちらかといえば厳しくなっている	} 問7へ
5 非常に厳しくなっている	

とても順調	3	1.4%
どちらかといえば順調	34	15.8%
ほぼ横ばい	67	31.2%
どちらかといえば厳しくなっている	66	30.7%
非常に厳しくなっている	36	16.7%
無回答	9	4.2%
母数	215	100.0%

問6 問5で経営状況が「1 とても順調」「2 どちらかといえば順調」を選択された方にお聞きします。
 経営状況が順調である主な要因は何だとお考えですか。（3つまで選択 右欄記入）

1	新製品や新サービスの開発・提供	
2	技術や生産工程の改革・効率化	
3	新規市場・新規取引先の開拓	
4	販売・デザイン力の強化による品質・サービスの向上	
5	同業他社の廃業・撤退	
6	コスト削減（競争力向上）	
7	既存の取引先からの受注の拡大	
8	市場（マーケット）の拡大	
9	来店者（来訪者）の増加	
10	その他（	）

新製品や新サービスの開発・提供	14	37.8%
技術や生産行程の改革・効率化	9	24.3%
新規市場・新規取引先の開拓	19	51.4%
販売・デザイン力の強化による品質・サービスの向上	9	24.3%
同業他社の廃業・撤退	3	8.1%
コスト削減	4	10.8%
既存の取引先からの受注の拡大	12	32.4%
市場の拡大	5	13.5%
来店者の増加	12	32.4%
その他	2	5.4%
無回答	3	8.1%
母数	37	100.0%

問7 問5で経営状況が「4 どちらかと言えば厳しくなっている」「5 非常に厳しくなっている」を選択された方にお聞きします。経営状況が厳しい主な要因は何だとお考えですか。（3つまで選択 右欄記入）

1	新製品・新サービスの提案力の低下	
2	技術や生産工程の効率の低下・老朽化	
3	市場・取引先の縮小	
4	販売・デザイン力など品質・サービスの魅力の低下	
5	同業他社の進出	
6	コスト競争力の低下	
7	既存の取引先からの発注の縮小	
8	市場（マーケット）の縮小	
9	来店者（来訪者）の減少	
10	その他（	）

新製品/新サービスの提案力の低下	13	12.7%
技術や生産行程の効率の低下・老朽化	2	2.0%
市場・取引先の縮小	26	25.5%
販売・デザイン力など品質・サービスの魅力の低下	7	6.9%
同業他社の進出	40	39.2%
コスト競争力の低下	19	18.6%
既存の取引先からの受注の縮小	15	14.7%
市場の縮小	27	26.5%
来店者の減少	63	61.8%
その他	16	15.7%
無回答	4	3.9%
母数	102	100.0%

□ 事業の後継者や将来展望についてお伺いします。

問8 事業の後継ぎ（後継者）の方はいらっしゃいますか。（後継ぎは身内に限らず、事業を継ぐ人ならどなたでも）（1つ選択 右欄記入）

1 いない	→ 問9へ	} 問10へ
2 いる		
3 希望はあるが、継いでくれるかどうかわからない		
4 支店・支社・工場のため、代表者等は派遣される		
5 その他（ ）		

いない	111	51.6%
いる	50	23.3%
希望はあるが、継いでくれるかどうかわからない	26	12.1%
支店・支社・工場のため、代表者等は派遣される	12	5.6%
その他	5	2.3%
無回答	11	5.1%
母数	215	100.0%

問9 問8で後継者が「1 いない」を選択された方にお聞きします。その主な要因は何ですか。（1つ選択 右欄記入）

1 まだ必要がない（経営者が若い）	4 事業・産業分野の将来が展望できない
2 適当な人材がない	5 考えたことがない
3 後継者の決め方がわからない	6 その他（ ）

→次は「問10」へ進んでください。

まだ必要がない	22	19.8%
適当な人材がない	23	20.7%
後継者の決め方がわからない	33	29.7%
事業・産業分野の将来が展望できない	23	20.7%
考えたことがない	8	7.2%
その他	2	1.8%
母数	111	100.0%

問10 貴事業所の将来展望について、どのようにお考えですか。（1つ選択 右欄記入）

1 発展が期待できる	
2 現状は維持できる	
3 厳しくなっていく	
4 考えたことがない	
5 その他（ ）	

発展が期待できる	25	11.6%
現状は維持できる	57	26.5%
厳しくなっていく	109	50.7%
考えたことがない	6	2.8%
その他	4	1.9%
無回答	14	6.5%
母数	215	100.0%

□ 生駒市での立地における評価や今後の立地意向についてお伺いします。

問11 生駒市の立地について、次のような点は、強みあるいは弱みとなっていますか。①～⑭の各項目について、それぞれ1～5のあてはまる番号を選んで○をつけてください。

	強みである	どちらかといえば強みである	どちらでもない	どちらかといえば弱みである	弱みである	無回答
①交通の利便性	46	63	63	18	8	17
②親会社・関連会社との距離	9	21	115	14	7	49
③取引先企業との距離	6	25	117	20	7	40
④取引の拡大や集客への期待	6	21	106	36	14	32
⑤従業員の通勤の利便性	23	61	77	14	7	33
⑥同業種の企業の集積度	4	19	115	26	13	38
⑦学研都市との近さ	6	20	132	9	7	41
⑧施設の拡充や建替の余地	1	15	128	19	11	41
⑨地代・家賃	5	22	113	30	15	30
⑩駐車場・駐輪場の確保	14	36	79	30	30	26
⑪人材の確保	6	18	114	24	22	31
⑫まちのイメージ	17	72	91	10	4	21
⑬経営相談や技術指導の体制	2	12	131	20	15	35
⑭行政サービスの充実度	4	22	129	18	11	31

	強みである	どちらかといえば強みである	どちらでもない	どちらかといえば弱みである	弱みである	無回答	ポイント
①交通の利便性	21.4%	29.3%	29.3%	8.4%	3.7%	7.9%	3.61
②親会社・関連会社との距離	4.2%	9.8%	53.5%	6.5%	3.3%	22.8%	3.07
③取引先企業との距離	2.8%	11.6%	54.4%	9.3%	3.3%	18.6%	3.02
④取引の拡大や集客への期待	2.8%	9.8%	49.3%	16.7%	6.5%	14.9%	2.83
⑤従業員の通勤の利便性	10.7%	28.4%	35.8%	6.5%	3.3%	15.3%	3.43
⑥同業種の企業の集積度	1.9%	8.8%	53.5%	12.1%	6.0%	17.7%	2.86
⑦学研都市との近さ	2.8%	9.3%	61.4%	4.2%	3.3%	19.1%	3.05
⑧施設の拡充や建替の余地	0.5%	7.0%	59.5%	8.8%	5.1%	19.1%	2.86
⑨地代・家賃	2.3%	10.2%	52.6%	14.0%	7.0%	14.0%	2.85
⑩駐車場・駐輪場の確保	6.5%	16.7%	36.7%	14.0%	14.0%	12.1%	2.86
⑪人材の確保	2.8%	8.4%	53.0%	11.2%	10.2%	14.4%	2.79
⑫まちのイメージ	7.9%	33.5%	42.3%	4.7%	1.9%	9.8%	3.45
⑬経営相談や技術指導の体制	0.9%	5.6%	60.9%	9.3%	7.0%	16.3%	2.81
⑭行政サービスの充実度	1.9%	10.2%	60.0%	8.4%	5.1%	14.4%	2.95

問12 現在の生駒市内の事業所・店舗等について、今後、どのようにしようとお考えですか。

(1つ選択 右欄記入)

1	現在の場所で事業を続けたい	
2	現在の場所で事業を続けたく、また市内に良い場所があれば拡充したい	
3	市内に良い場所があれば移転したい	
4	他の市町村への移転を考えている	
5	事業の縮小を考えている	
6	廃業を考えている	
7	わからない	
8	本社の意向による	
9	後継者にまかせる	
10	その他 ()	

--

現在の場所で事業を続けたい	117	54.4%
現在の場所で事業を続けたく、また市内に良い場所があれば拡充したい	12	5.6%
市内に良い場所があれば移転したい	8	3.7%
他の市町村への移転を考えている	1	0.5%
事業の縮小を考えている	5	2.3%
廃業を考えている	22	10.2%
わからない	19	8.8%
本社の意向による	15	7.0%
後継者にまかせる	7	3.3%
その他	2	0.9%
無回答	7	3.3%
母数	215	100.0%

□ 貴事業所の今後の戦略や期待する支援策についてお伺いします。

問13 事業の発展に向け、今後、どのような展開を重視しますか。(3つまで選択 右欄記入)

1	新分野への進出	
2	グローバル展開 (海外進出)	
3	独自の技術・製品や新商品・サービスの開発	
4	取扱商品や顧客サービスの内容充実	
5	新規市場の開拓 (ネット販売含)	
6	大学や学研都市との連携	
7	他の事業所との連携の強化	
8	広告宣伝・PRの強化	
9	その他 ()	

新分野への進出	32	14.9%
グローバル展開	9	4.2%
独自の技術・製品や新商品・サービスの開発	81	37.7%
取扱商品や顧客サービスの内容充実	103	47.9%
新規市場の開拓	46	21.4%
大学や学研都市との連携	10	4.7%
他の事業所との連携の強化	23	10.7%
広告宣伝・PRの強化	63	29.3%
その他	18	8.4%
無回答	30	14.0%
母数	215	100.0%

問14 今後、どんな商工業及び観光振興施策や支援策に期待されますか。①～⑳の各項目について、それぞれの期待度を1～5から選んで、あてはまる番号に○をつけてください。

	強く期待する	期待する	どちらでもない	あまり期待しない	全く期待しない	無回答
①資金融資制度の充実	19	50	76	12	17	41
②経営セミナー・研修制度の充実	7	36	99	19	13	41
③経営相談・経営診断の充実	5	33	105	17	13	42
④人材確保・育成のための支援	29	46	72	11	13	44
⑤後継者確保・育成のための支援	11	34	95	16	16	43
⑥異業種企業との交流支援	15	39	95	14	10	42
⑦技術開発・新製品開発等支援	12	37	98	13	13	42
⑧販路開拓・マーケティングの支援	13	43	95	12	7	45
⑨学研の産業支援機関との交流	7	29	108	14	12	45
⑩共同のグループ活動の支援	6	31	110	14	11	43
⑪産学連携の支援	9	25	110	17	10	44
⑫情報化への支援	15	50	88	10	9	43
⑬用地の斡旋や情報提供	11	28	103	16	12	45
⑭道路・物流などの基盤整備	31	48	77	11	9	39
⑮各種規制の緩和・見直し	21	50	87	7	7	43
⑯行政や商工会議所の各種制度等の情報提供	20	49	84	11	8	43
⑰広報・PR活動に関する支援	26	52	72	16	6	43
⑱設備導入への支援	16	43	87	14	12	43
⑲展示会等への出展支援	6	28	106	17	13	45
⑳増築・新築にかかる支援	23	46	78	12	14	42

	強く期待する	期待する	どちらでもない	あまり期待しない	全く期待しない	無回答	ポイント
①資金融資制度の充実	8.8%	23.3%	35.3%	5.6%	7.9%	19.1%	3.24
②経営セミナー・研修制度の充実	3.3%	16.7%	46.0%	8.8%	6.0%	19.1%	3.03
③経営相談・経営診断の充実	2.3%	15.3%	48.8%	7.9%	6.0%	19.5%	3.00
④人材確保・育成のための支援	13.5%	21.4%	33.5%	5.1%	6.0%	20.5%	3.39
⑤後継者確保・育成のための支援	5.1%	15.8%	44.2%	7.4%	7.4%	20.0%	3.05
⑥異業種企業との交流支援	7.0%	18.1%	44.2%	6.5%	4.7%	19.5%	3.20
⑦技術開発・新製品開発等支援	5.6%	17.2%	45.6%	6.0%	6.0%	19.5%	3.13
⑧販路開拓・マーケティングの支援	6.0%	20.0%	44.2%	5.6%	3.3%	20.9%	3.25
⑨学研の産業支援機関との交流	3.3%	13.5%	50.2%	6.5%	5.6%	20.9%	3.03
⑩共同のグループ活動の支援	2.8%	14.4%	51.2%	6.5%	5.1%	20.0%	3.04
⑪産学連携の支援	4.2%	11.6%	51.2%	7.9%	4.7%	20.5%	3.04
⑫情報化への支援	7.0%	23.3%	40.9%	4.7%	4.2%	20.0%	3.30
⑬用地の斡旋や情報提供	5.1%	13.0%	47.9%	7.4%	5.6%	20.9%	3.06
⑭道路・物流などの基盤整備	14.4%	22.3%	35.8%	5.1%	4.2%	18.1%	3.46
⑮各種規制の緩和・見直し	9.8%	23.3%	40.5%	3.3%	3.3%	20.0%	3.41
⑯行政や商工会議所の各種制度等の情報提供	9.3%	22.8%	39.1%	5.1%	3.7%	20.0%	3.36
⑰広報・PR活動に関する支援	12.1%	24.2%	33.5%	7.4%	2.8%	20.0%	3.44
⑱設備導入への支援	7.4%	20.0%	40.5%	6.5%	5.6%	20.0%	3.22
⑲展示会等への出展支援	2.8%	13.0%	49.3%	7.9%	6.0%	20.9%	2.98
⑳増築・新築にかかる支援	10.7%	21.4%	36.3%	5.6%	6.5%	19.5%	3.30

問15 事業資金の確保について、今後最も重要と考えるものは何ですか。（1つ選択 右欄記入）

1	日常的な運転資金)
2	新製品・新サービス開発のための設備投資	
3	既存債務の返済	
4	新分野への進出や業容拡大のための設備投資	
5	研究・技術開発のための設備投資	
6	自己資本充実のための資金	
7	販路開拓・マーケティングのための資金	
8	人員整理の実施に伴って必要となる一時的な費用	
9	その他（具体的に	

日常的な運転資金	79	36.7%
新製品・新サービス開発のための設備投資	23	10.7%
既存債務の返済	10	4.7%
新分野への進出や業容拡大のための設備投資	21	9.8%
研究・技術開発のための設備投資	4	1.9%
自己資本充実のための資金	15	7.0%
販路開拓・マーケティングのための資金	14	6.5%
人員整理の実施に伴って必要となる一時的な費用	0	—
その他	16	7.4%
無回答	33	15.3%
母数	215	100.0%

□ 生駒市全体の商業・サービス業・観光の活性化についてお伺いします。

問16 今後、本市の商業やサービス業を全体として活性化していくためには、どのような取組が特に重要だとお考えですか。（1つ選択 右欄記入）

1	やる気のある個々のお店を対象とした個店の支援)
2	商店街など、まとまりのある商業エリアごとの活性化	
3	食（グルメ）や歴史などテーマで連携する取組	
4	刺激となる新しい商店の起業促進	
5	商業地と住宅地との移動の利便性の向上	
6	その他（	

やる気のある個々のお店を対象とした個店の支援	49	22.8%
商店街など、まとまりのある商業エリアごとの活性化	39	18.1%
食（グルメ）や歴史などテーマで連携する取組	36	16.7%
刺激となる新しい商店の起業促進	22	10.2%
商業地と住宅地との移動の利便性の向上	39	18.1%
その他	11	5.1%
無回答	19	8.8%
母数	215	100.0%

問17 あなたの店舗が立地する地域の商業・サービス業・観光の活性化や集客のためには、特にどんなことが必要だとお考えですか。（1つ選択 右欄記入）

1 イベントや催し物の充実)
2 魅力ある個店の開業促進	
3 空きスペースやビルの空室の活用	
4 歴史や文化を活かした観光客・来訪者の誘致	
5 コミュニティ・福祉や休憩のための空間づくり	
6 その他（	
7 特にない	

イベントや催し物の充実	35	16.3%
魅力ある個店の開業促進	56	26.0%
空きスペースやビルの空室の活用	19	8.8%
歴史や文化を活かした観光客・来訪者の誘致	24	11.2%
コミュニティ・福祉や休憩のための空間づくり	20	9.3%
その他	5	2.3%
特にない	41	19.1%
無回答	15	7.0%
母数	215	100.0%

問18 観光客や来訪者が増えることで生じる商業・サービス業への影響について、どのようにお考えですか。（1つ選択 右欄記入）

1 顧客の増加が見込めるため大きな効果が期待できる)
2 ある程度、良い効果が期待できる	
3 それほど効果も影響もない	
4 効果も影響も全くない	
5 悪影響がある（具体的な不安	
6 わからない	

顧客の増加が見込めるため大きな効果が期待できる	25	11.6%
ある程度、良い効果が期待できる	95	44.2%
それほど効果も影響もない	47	21.9%
効果も影響も全くない	14	6.5%
悪影響がある	10	4.7%
わからない	11	5.1%
無回答	13	6.0%
総計	215	100.0%

冷やかし客の増加
ゴミなど
一般的な集客増になった場合のサービス低下
外国人観光客の増加による受け入れ体制ができていない×2
人材確保が困難になる恐れ

問19 それでは生駒市の観光振興において、どのような取組に期待されますか。（3つまで選択 右欄記入）

1	買物やサービスの魅力を高めたまちなか観光の振興	
2	生駒の歴史や文化を活かした観光の振興	
3	グルメ・特産品・キャラクターなどの開発・PR	
4	市内事業者の合同販売イベントの開催	
5	自然体験やハイキングなどエコツーリズムの振興	
6	工場見学、酒蔵見学など製造過程を案内する企画イベント	
7	マラソンやウォーキングなど健康イベントの誘致・開催	
8	市民ボランティア等による受け入れ体制の充実	
9	その他（具体的に	）
10	特にない	

買物やサービスの魅力を高めたまちなか観光の振興	107	49.8%
生駒の歴史や文化を活かした観光の振興	78	36.3%
グルメ・特産品・キャラクターなどの開発・PR	72	33.5%
市内事業者の合同販売イベントの開催	42	19.5%
自然体験やハイキングなどエコツーリズムの振興	45	20.9%
工場見学、酒蔵見学など製造過程を案内する企画イベント	17	7.9%
マラソンやウォーキングなど健康イベントの誘致・開催	46	21.4%
市民ボランティア等による受け入れ体制の充実	13	6.0%
その他	7	3.3%
特にない	28	13.0%
無回答	13	6.0%
母数	215	100.0%

■ 商業・サービス業・観光の活性化のため、まちづくりなどと連携してやってみたいことやアイデア、生駒市の産業振興に関するご意見・ご提案があれば、ご自由にお書きください。

※集計中