

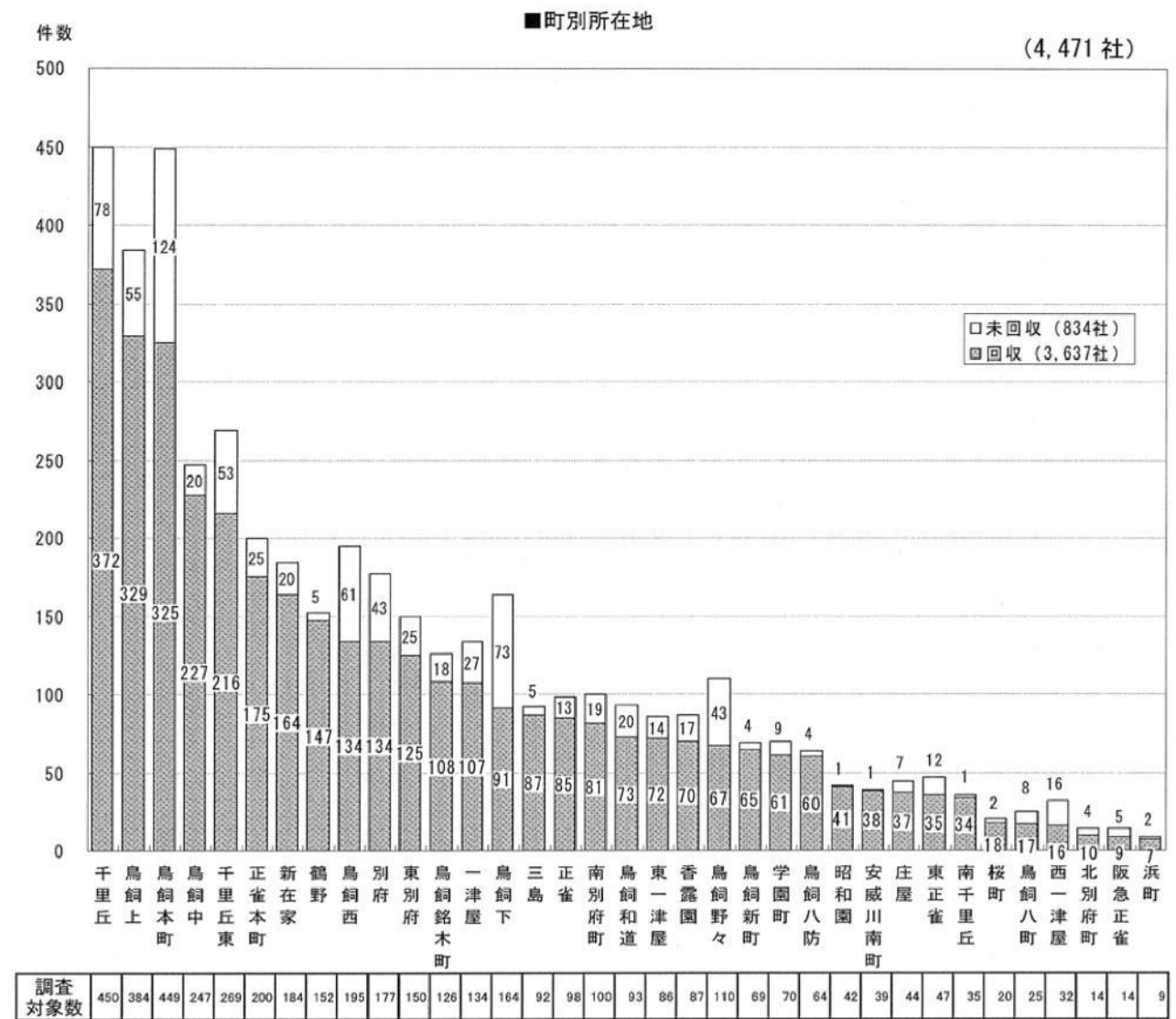
第2章 市内事業所実態調査の結果

1. 企業概要について

最初に、事業所（本社・支店などの事業所・個人営業店など）の概要をまとめました。ここでは企業の所在地や業種など基本情報を明らかにすることによって、市内に存在する事業所の特徴をお示します。

（1）所在地

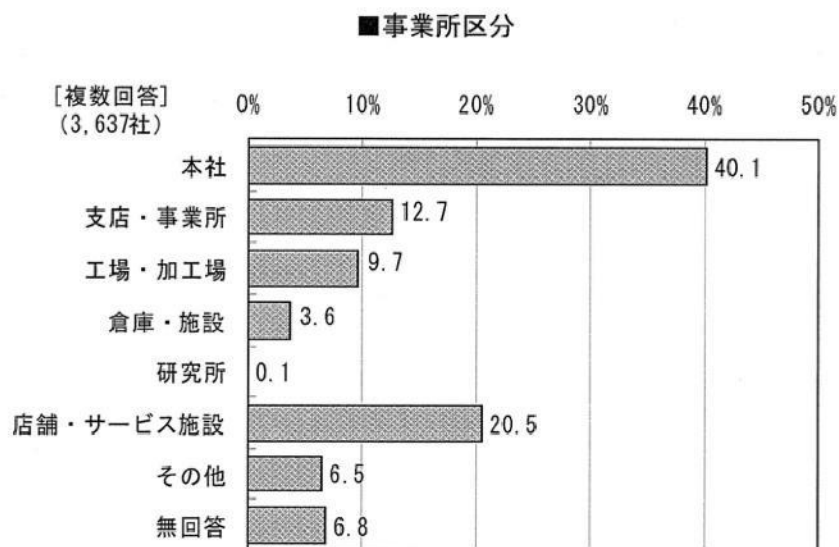
回収を得られた市内の事業所の所在地を町別に見ると、千里丘が372件と最も多く、全体の10.2%を占める結果となりました。以下、鳥飼上が329件（9.0%）、鳥飼本町が325件（8.9%）と続いています。



（２）事業所区分

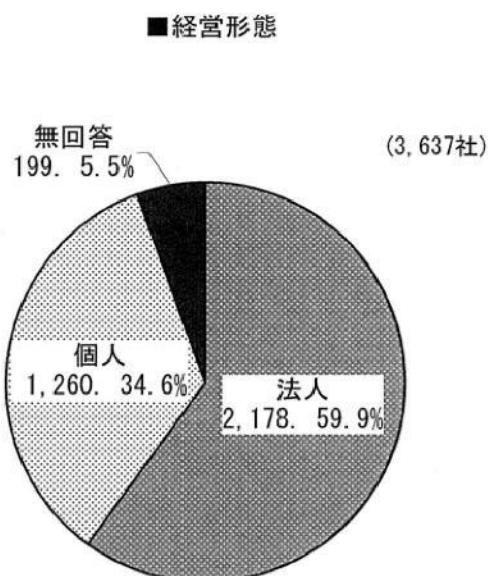
市内の事業所の形態区分をみると、「本社」が40.1%、「支店・事業所」が12.7%、「工場・加工場」が9.7%、「倉庫・施設」が3.6%となっています。

また「店舗・サービス施設」が20.5%となっています。



（３）経営形態

市内の事業所の経営形態をみると、「法人」が2,178件で約60%を占めており、「個人」が1,260件で約35%となっています。

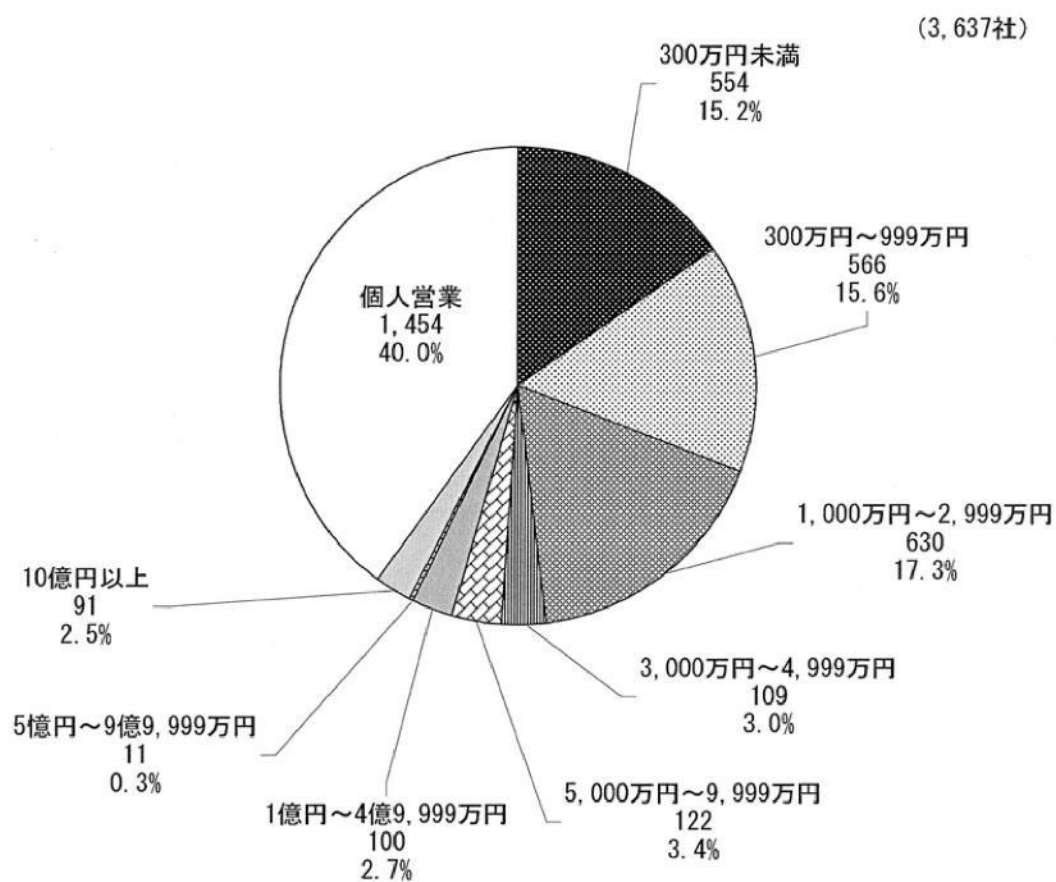


(4) 資本金

事業所の資本金については、下記の階層で区分しますと、1,000万円～2,999万円の事業所が630件で17.3%となっています。以下、300万円～999万円が566件(15.6%)、300万円未満が554件(15.2%)と続いています。1,000万円未満で全体の30.8%となっており、3,000万円未満では48.1%と約半数を占めています。

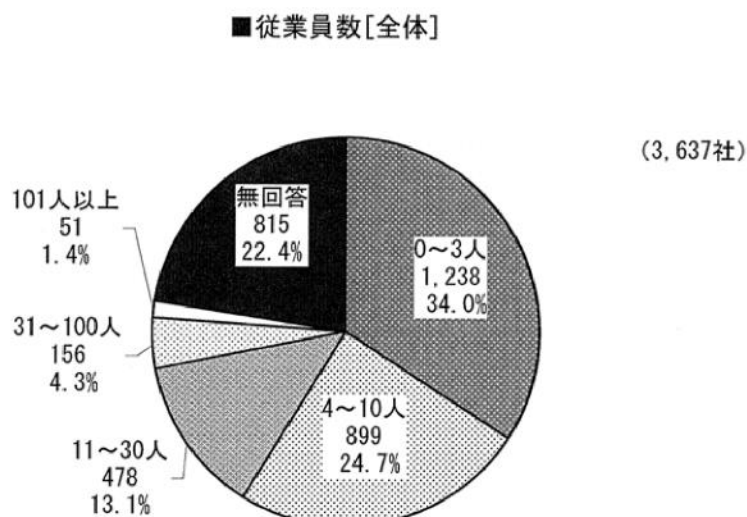
また、1億円以上の事業所は市内に202件存在しており、中でも10億円以上の事業所が91件(2.5%)存在しています。

■ 資本金区分



(5) 従業員数

事業所に従事している従業員数についてみると、0～3人の事業所が最も多く1,238件(34.0%)となりました。以下、4～10人が899件(24.7%)、11～30人が478件(13.1%)、31～100人が156件(4.3%)、101人以上が51件(1.4%)と続いています。従業員数10人以下の事業所は全体の58.7%と半数以上を占める結果となっています。



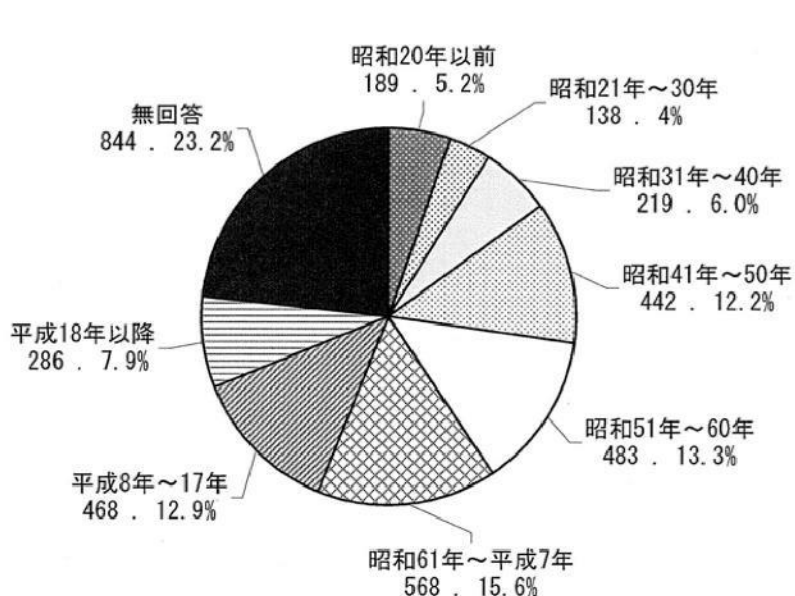
各事業所の従業員数の合計値を資本金区分別で集計し、1事業所当たりの従業員数を算出したところ、平均従業員数は9.8人となりました。平均従業員数に最も近い資本金階層は1,000万円～2,999万円であり、次に近い階層は300万円未満となっています。また、10億円以上の事業所91件の延べ従業員は5,563人であり、平均従業員数は61.1人と、大規模事業所は従業員数も多い傾向にあります。

資本金区分	事業所数 (件)	従業員数 (人)						1事業所の 平均人数 (人)
			正社員数 (人)	パート・アル バイト数(人)	派遣社員数 (人)	契約社員数 (人)	雇用形態 不明(人)	
300万円未満	554	4,046	2,264	898	70	218	596	7.3
300万円～999万円	566	3,769	2,147	1,343	124	143	12	6.7
1,000万円～2,999万円	630	6,590	4,676	1,521	136	222	35	10.5
3,000万円～4,999万円	109	1,877	1,204	499	55	119	0	17.2
5,000万円～9,999万円	122	3,350	2,040	993	167	149	1	27.5
1億円～4億9,999万円	100	3,654	2,720	434	277	218	5	36.5
5億円～9億9,999万円	11	165	107	40	11	7	0	15.0
10億円以上	91	5,563	3,717	1,033	328	485	0	61.1
個人営業	1,454	6,504	3,798	2,286	74	301	45	4.5
計	3,637	35,518	22,673	9,047	1,242	1,862	694	9.8

(6) 創業年次

事業所の創業年次では、昭和61年～平成7年が568件と最も多く、全体の15.6%を占める結果となりました。以下、昭和51年～昭和60年が483件(13.3%)、平成8年～17年が468件(12.9%)、昭和41年～50年が442件(12.2%)と続いています

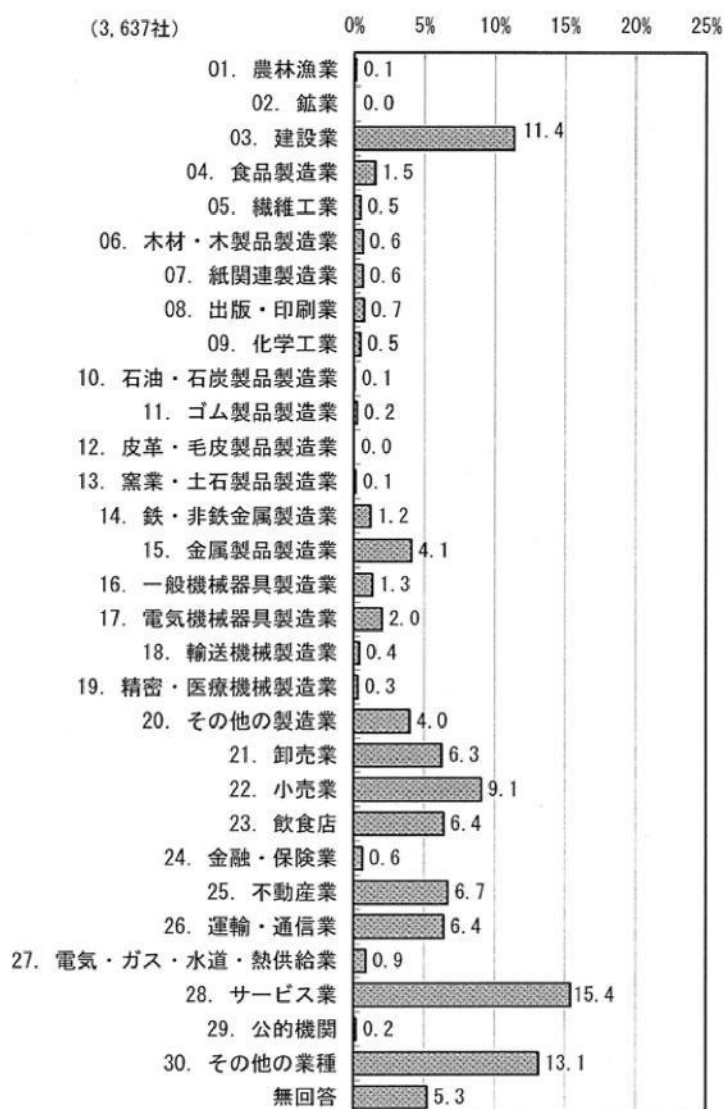
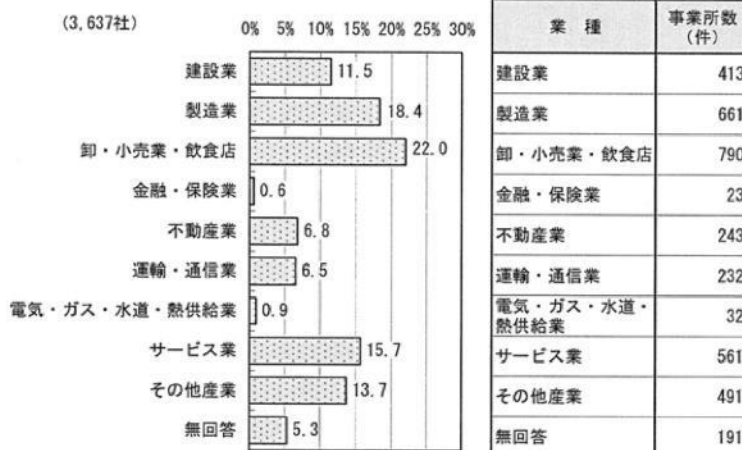
以上の昭和41年から平成17年の4区分の構成比が拮抗しており、この時期の創業で過半数となっています。



(7) 業種

事業所の業種を大分類でみると、右図のように、卸・小売業・飲食店が 790 件 (22.0%) で最も多く、製造業が 661 件 (18.4%)、サービス業が 561 件 (15.7%) などとなっています。

また、本市事業所データベースの 30 種の分類でみると、下図のように、サービス業、その他の業種、建設業の順に多くっており、本市には多様な産業が集積していることがわかります。



業 種	事業所数 (件)
01. 農林漁業	5
02. 鉱業	1
03. 建設業	413
04. 食品製造業	55
05. 繊維工業	17
06. 木材・木製品製造業	22
07. 紙関連製造業	23
08. 出版・印刷業	26
09. 化学工業	17
10. 石油・石炭製品製造業	2
11. ゴム製品製造業	8
12. 皮革・毛皮製品製造業	1
13. 窯業・土石製品製造業	5
14. 鉄・非鉄金属製造業	44
15. 金属製品製造業	149
16. 一般機械器具製造業	49
17. 電気機械器具製造業	73
18. 輸送機械製造業	14
19. 精密・医療機械製造業	11
20. その他の製造業	145
21. 卸売業	228
22. 小売業	330
23. 飲食店	232
24. 金融・保険業	23
25. 不動産業	243
26. 運輸・通信業	232
27. 電気・ガス・水道・熱供給業	32
28. サービス業	561
29. 公的機関	7
30. その他の業種	478
無回答	191

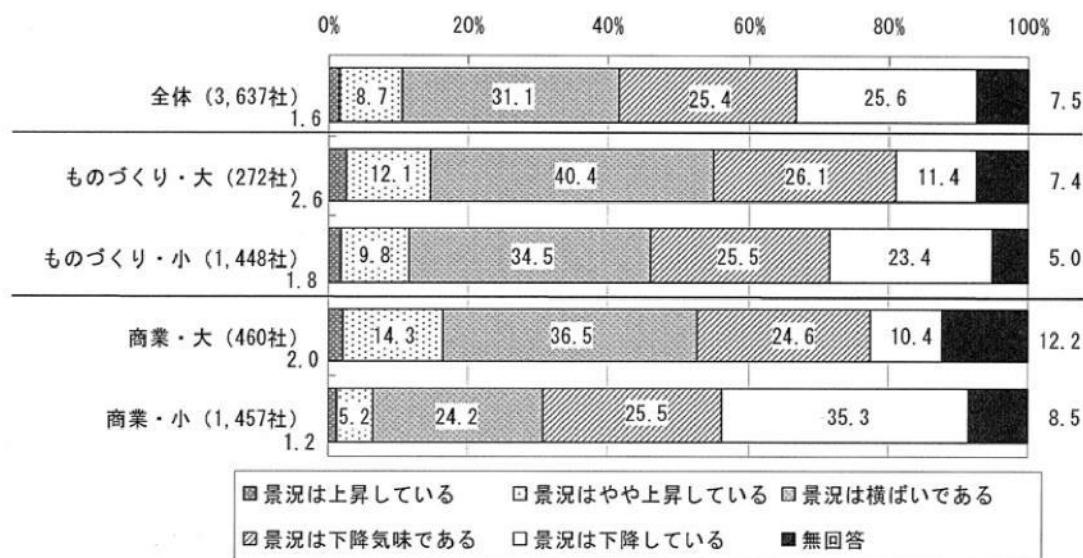
2. 経営状況について

(1) 景況感・傾向

①会社の景況感

「会社の景況感」をたずねたところ、「景況は上昇している」と「景況はやや上昇している」を合計した『景況上昇』は10.3%にとどまり、「景況は下降している」と「景況は下降気味である」を合計した『景況下降』は51.0%となっています。

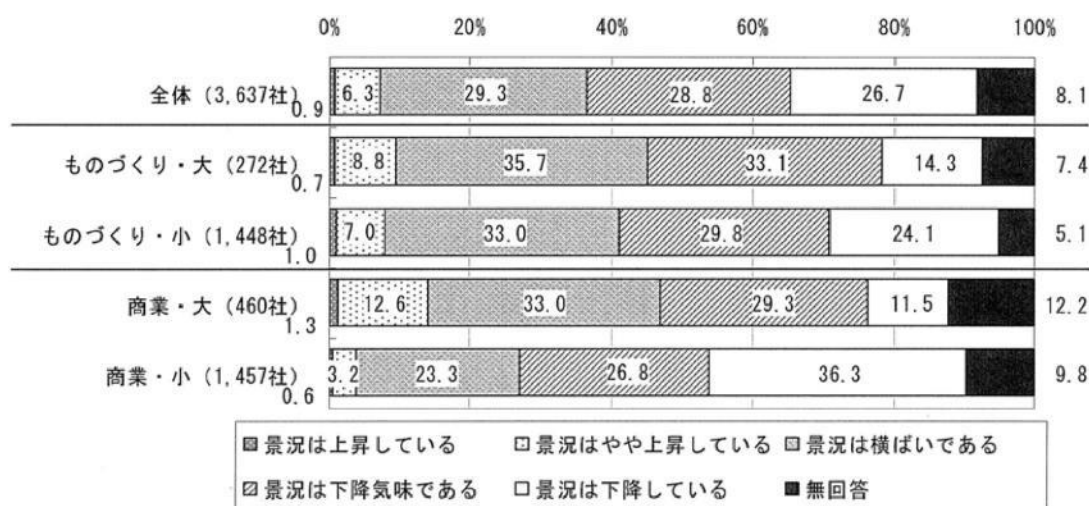
調査対象別にみると、「ものづくり・大」で「景況は横ばいである」が40.4%と他に比べて高くなっています。また「商業・大」で『景況上昇』が16.3%と他よりも高くなっています。



②業界の景況感

「業界の景況感」をたずねたところ、「景況は上昇している」と「景況はやや上昇している」を合計した『景況上昇』は7.2%にとどまり、「景況は下降している」と「景況は下降気味である」を合計した『景況下降』は55.5%となり、上述の自社の景況感と業界の景況感とはほぼ同様の傾向にあるといえます。

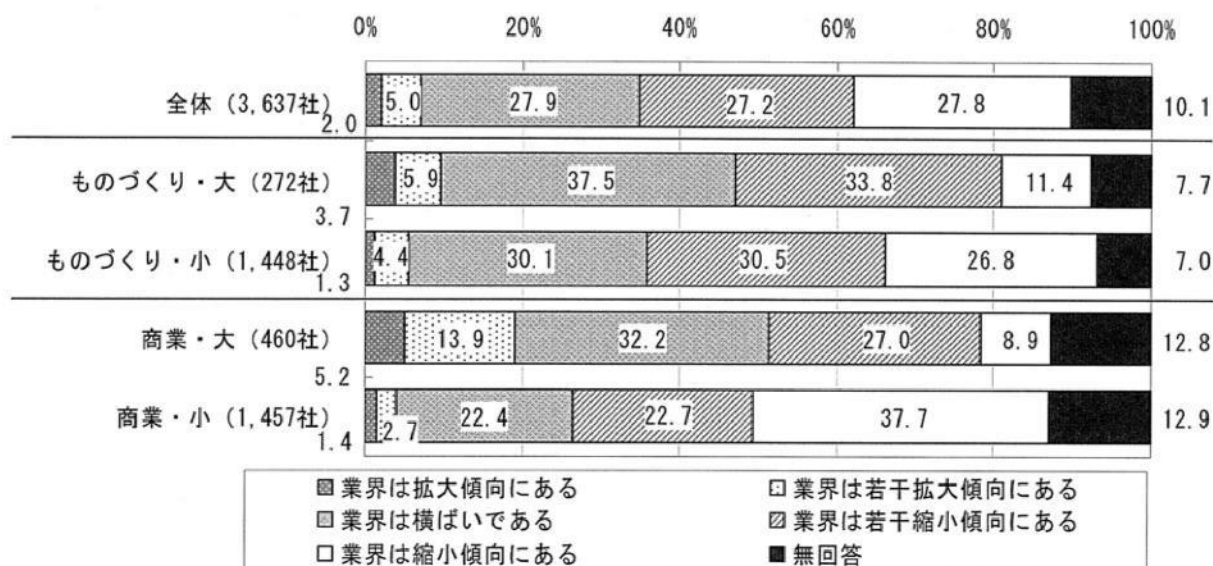
調査対象別にみると、『景況上昇』は、「商業・大」で高くなっています。一方、「商業・小」で「景況は下降している」が36.3%と他に比べて高くなっており、小規模商業者の業界ぐるみでの停滞・悪化感がうかがえます。



③業界の傾向

事業所が属する業界が拡大しているか縮小しているかたずねたところ、「横ばい」、「若干縮小傾向にある」、「縮小傾向にある」がそれぞれ27%台となっています。

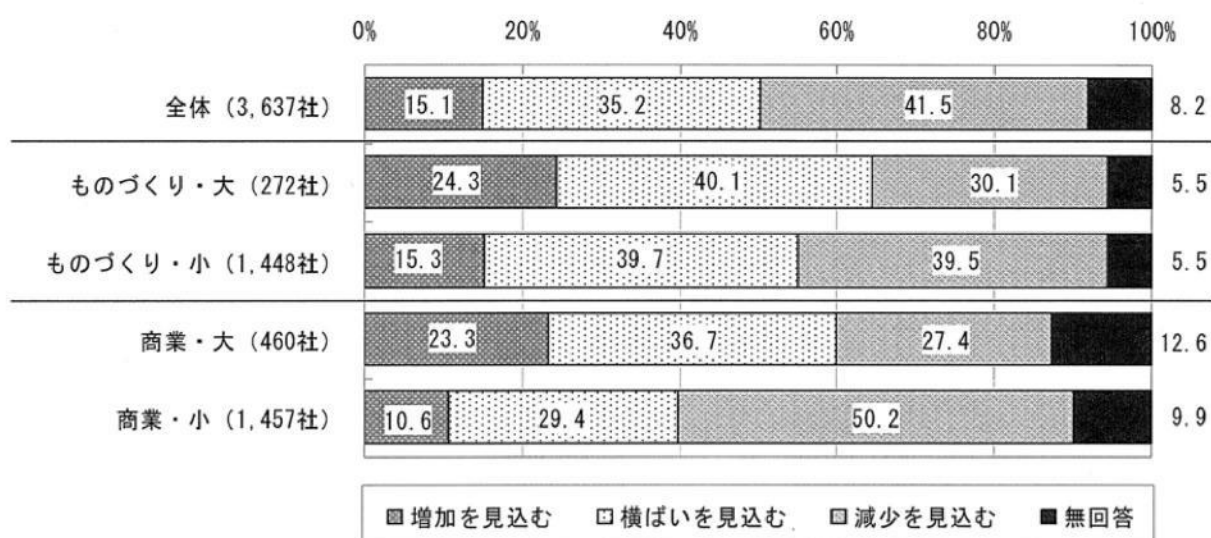
調査対象別にみると、「商業・大」で拡大傾向が最も高くなっており、大規模店舗の出店がみられます。



(2) 売上・利益

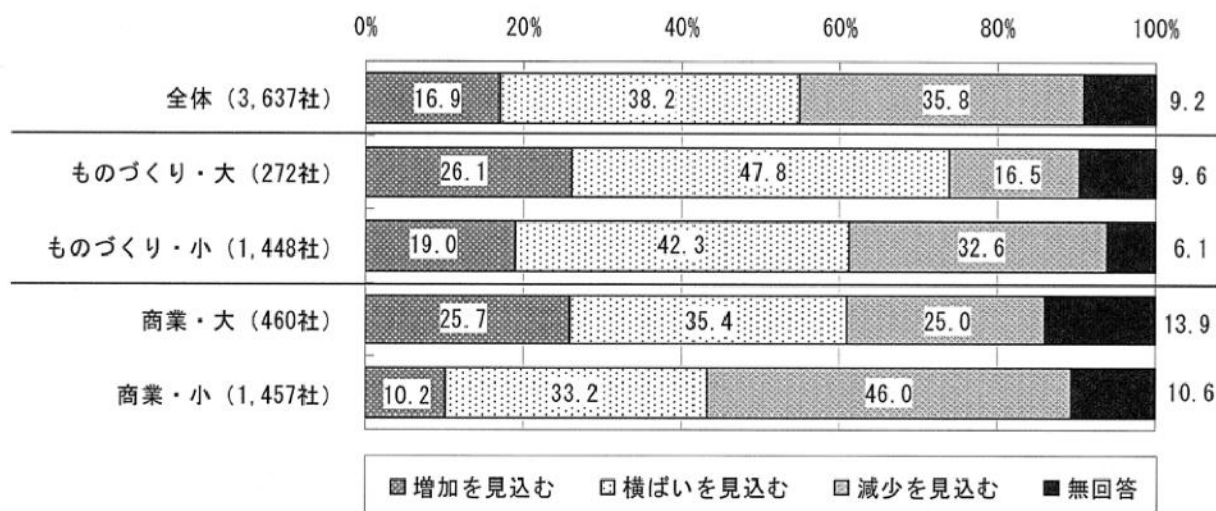
①今期の売上高

今期の売上高については、「増加を見込む」が15.1%、「横ばいを見込む」が35.2%、「減少を見込む」が41.5%となっています。「ものづくり・大」と「商業・大」では増加見込みが全体よりも高くなっており、「商業・小」では減少見込みが全体よりも8.7ポイント高く50.2%となっています。小規模な商業系事業所の売上高は厳しい状況がうかがえます。



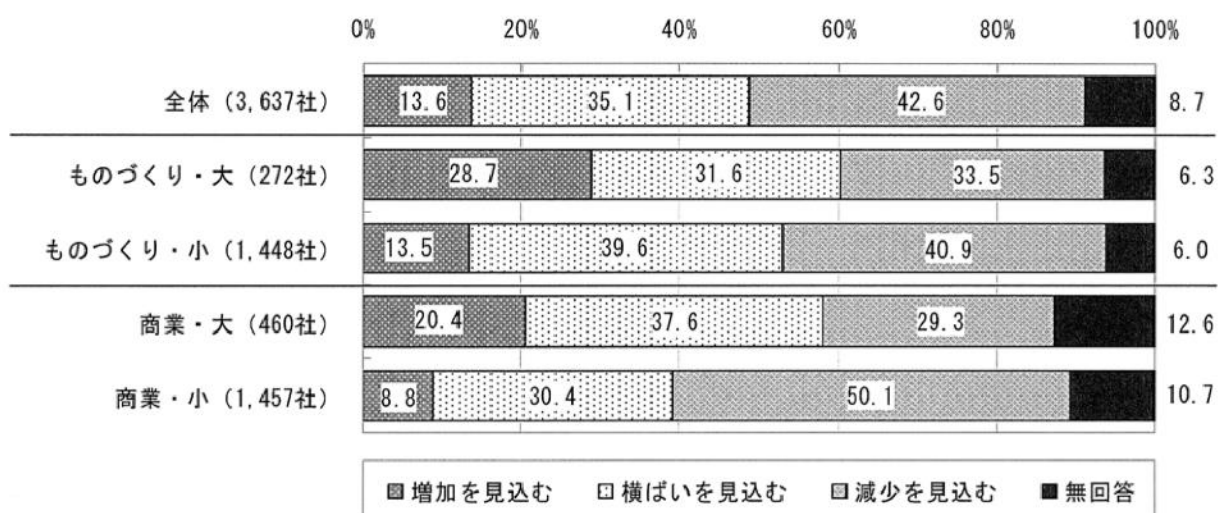
②来期の売上高

来期の売上高については、「増加を見込む」が16.9%、「横ばいを見込む」が38.2%、「減少を見込む」が35.8%となっています。前項の今期売上高と同様に、「ものづくり・大」、「商業・大」では、全体に比べて増加を見込んでいる割合が高くなっています。



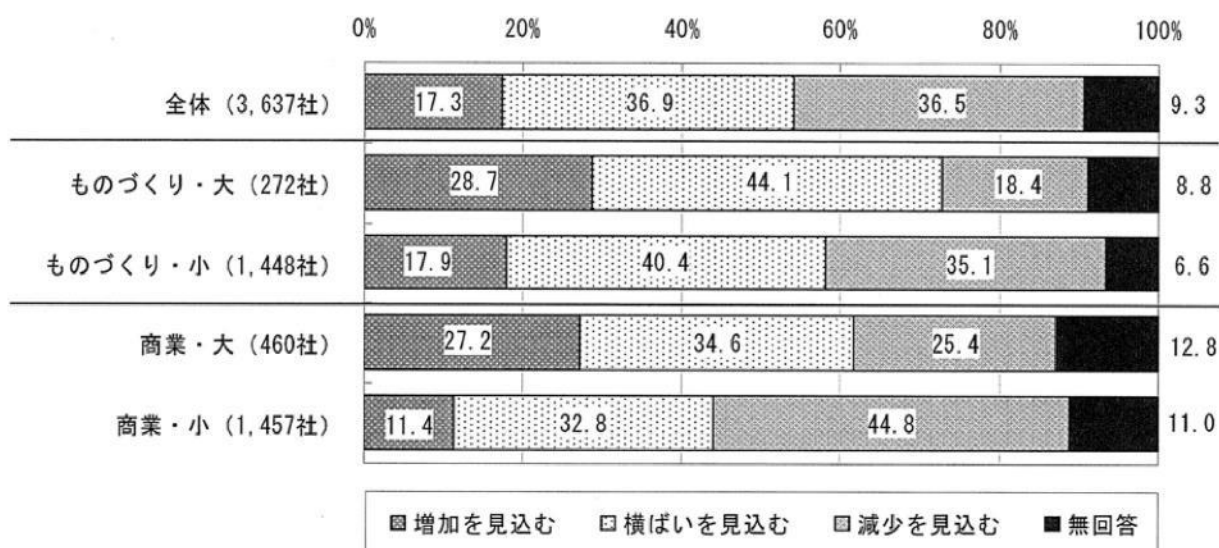
③今期の最終利益

今期の最終利益については、「増加を見込む」が13.6%、「横ばいを見込む」が35.1%、「減少を見込む」が42.6%となっています。「ものづくり・大」では増加見込みが28.7%と全体に比べて高くなっています。一方で、「商業・小」では減少見込みが50.1%と過半数となっており、商業系小規模事業所の経営状況の低迷が予測されます。



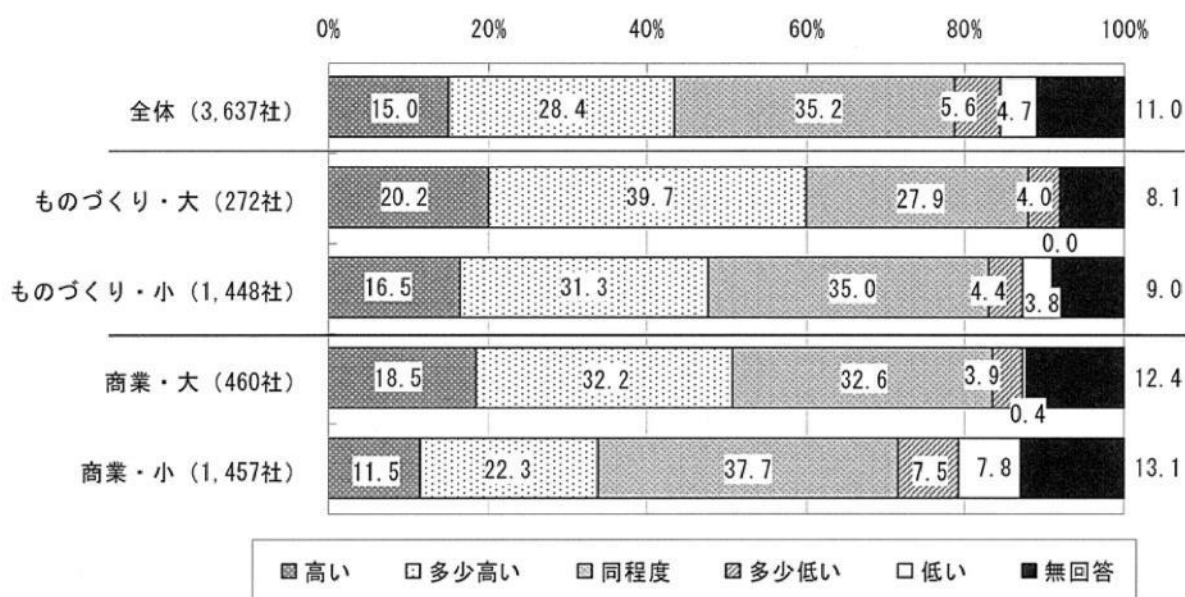
④来期の最終利益

来期の最終利益については、「増加を見込む」が17.3%、「横ばいを見込む」が36.9%、「減少を見込む」が36.5%となっています。「ものづくり・大」と「商業・大」では、増加見込みが27～28%台と全体よりも高くなっています。



(3) 技術水準・サービス品質水準

ものづくりの事業所の技術水準または商業の事業所のサービス品質水準について、同業他社に比べた高低をたずねたところ、全体でみると「高い」が15.0%、「多少高い」が28.4%となっています。この合計ポイントの『高い』は43.4%となり、「同程度」の35.2%を上回り、本市の産業全体の技術・サービスの水準についての競争優位性は、他社と同程度あるいは高い事業所が多くなっているとみられます。



(4) 強み・弱み

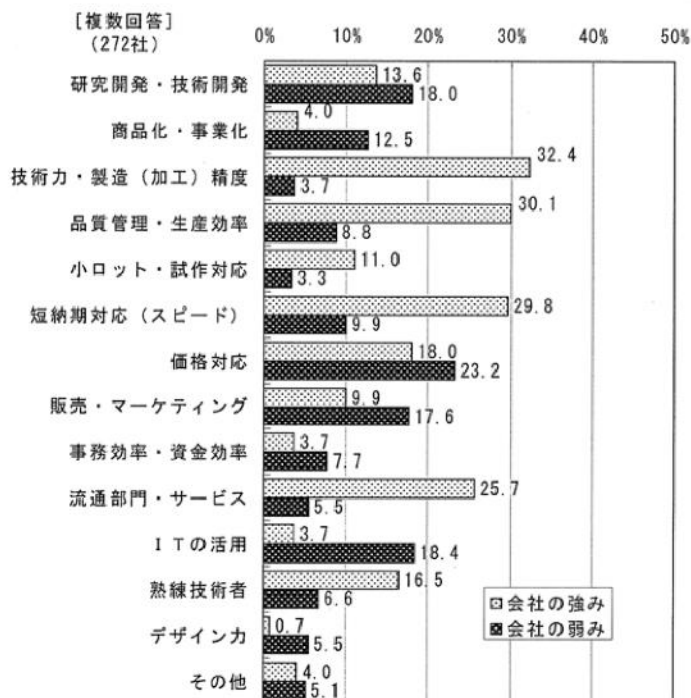
①「ものづくり・大」の強み・弱み

「ものづくり・大」の事業所にたずねた、会社の強みについては、「技術力・製造（加工）精度」が32.4%、「品質管理・生産効率」が30.1%、「短納期対応（スピード）」が29.8%などとなっています。

また、弱みについては、「価格対応」が23.2%、「ITの活用」が18.4%、「研究開発・技術開発」が18.0%となっています。

本市の中規模以上ものづくり産業においては、製造や生産・加工にかかる技術・精度・品質や納品スピード等の強みを誇る事業所が3割程度存在するということになります。

一方、価格や開発、マーケティング等を弱みにあげる事業所が2割程度存在しています。

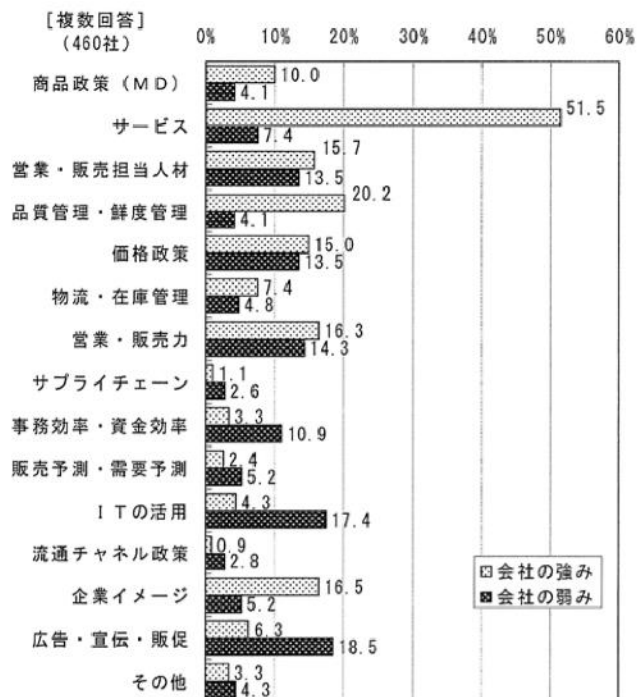


②「商業・大」の強み・弱み

「商業・大」の事業所にたずねた会社の強みについては、「サービス」が51.5%と最も高く、「品質管理・鮮度管理」が20.2%などとなっています。

また、弱みについては、「広告・宣伝・販促」が18.5%、「ITの活用」が17.4%などとなっています。

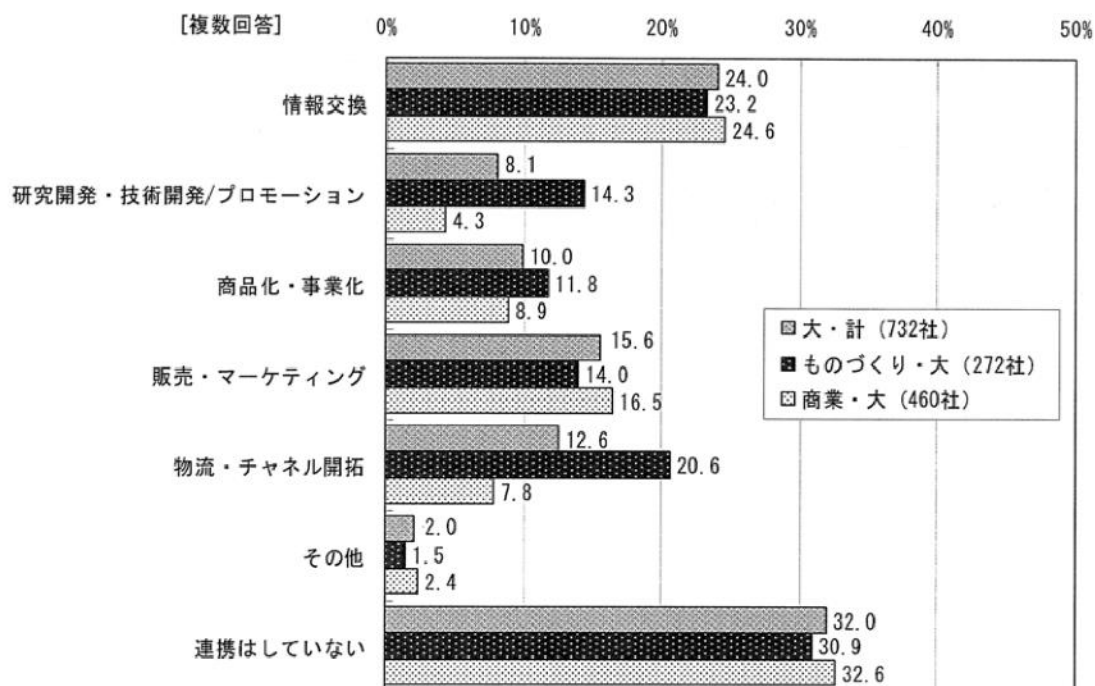
本市の中規模以上の商業においては、サービスを強みとしている事業所が過半数であり、品質や鮮度管理を誇る事業所が2割程度存在しているということになります。一方、マーケティングやプロモーション、ITを弱みとする事業所が2割弱存在しています。



(5) 連携の状況

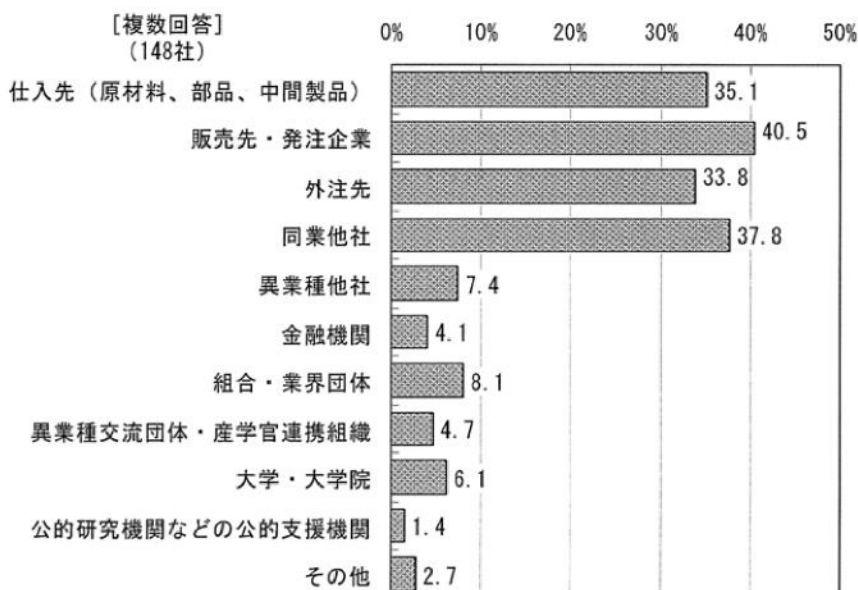
①連携の業務内容

「ものづくり・大」と「商業・大」の事業所に業務提携や共同開発等、よく連携するのはどのようなタイプの業務かたずねたところ、「情報交換」が24.0%となっており、内訳をみても、「ものづくり・大」、「商業・大」とともに最も高くなっています。次いで、「ものづくり・大」では「物流・チャネル開拓」が20.6%、「商業・大」では「販売・マーケティング」が16.5%となっています。

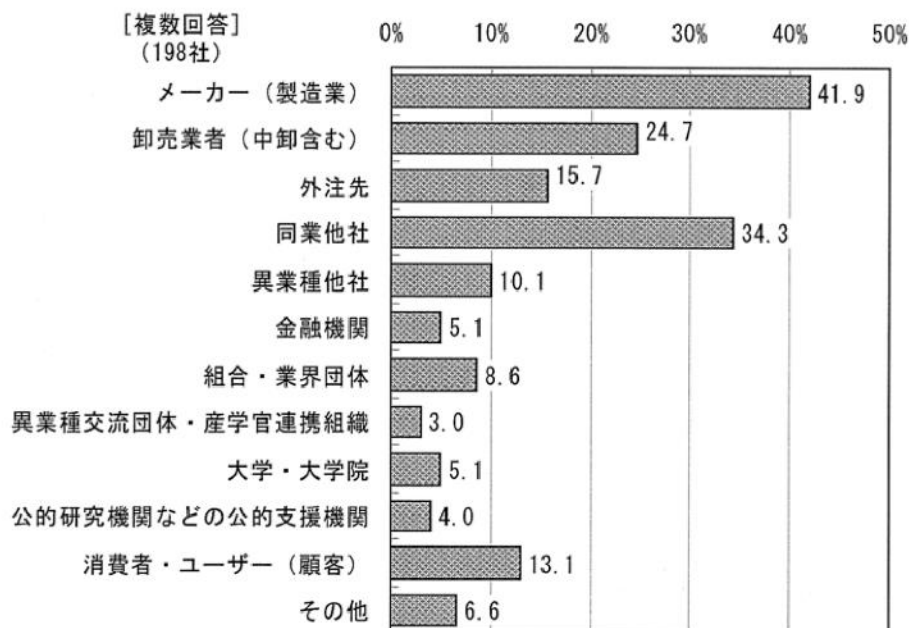


②連携先

「ものづくり・大」の事業所に、業務上よく連携している事業所の連携先をたずねたところ、「販売先・発注企業」が40.5%、「同業他社」が37.8%などとなっています。



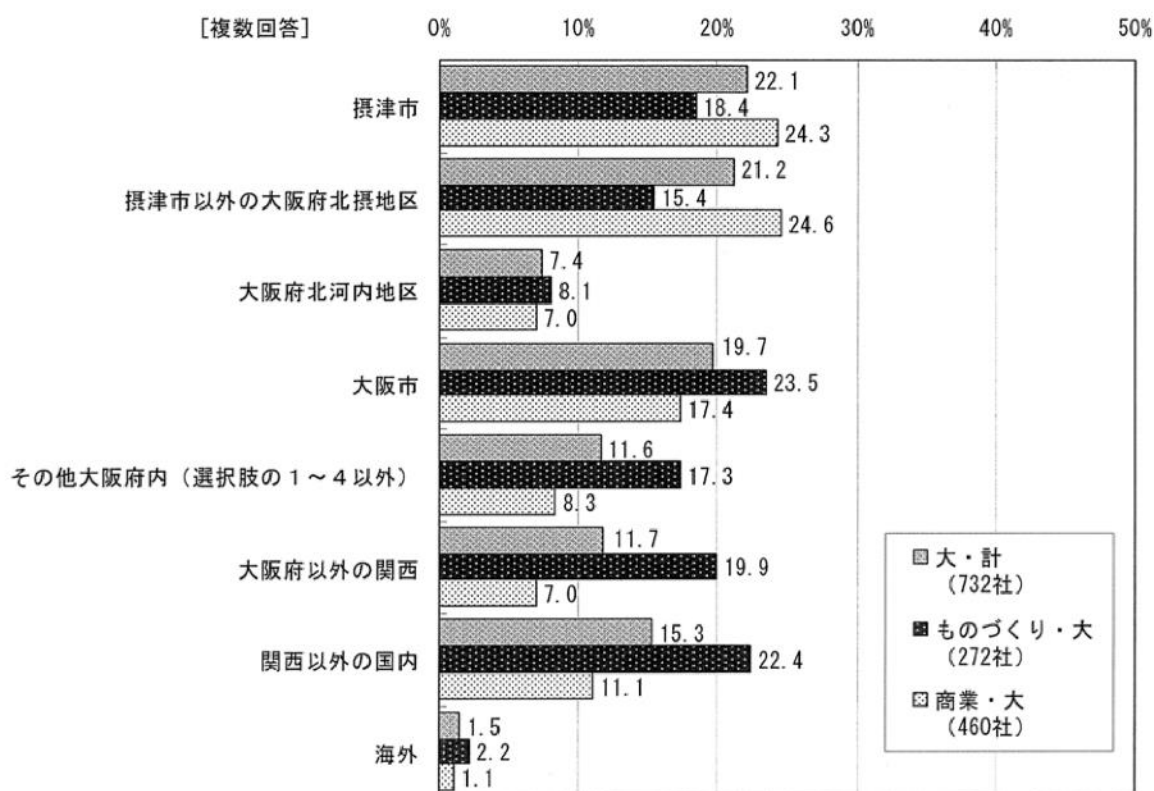
「商業・大」の事業所に、業務上よく連携している事業所の連携先をたずねたところ、「メーカー（製造業）」が41.9%、「同業他社」が34.3%などとなっています。



③連携先の所在

「ものづくり・大」と「商業・大」の事業所に連携先の所在をたずねたところ、合計では「摂津市」との回答が22.1%であり、内訳をみると商業系のほうが市内連携の比率が高くなっています。

「ものづくり・大」では「大阪市」が23.5%と最も高く、次いで「関西以外の国内」等、多方面での連携が図られる一方、「商業・大」では「摂津市以外の大阪府北摂地区」が24.6%と最も高く、比較的近隣での連携が中心となっています。

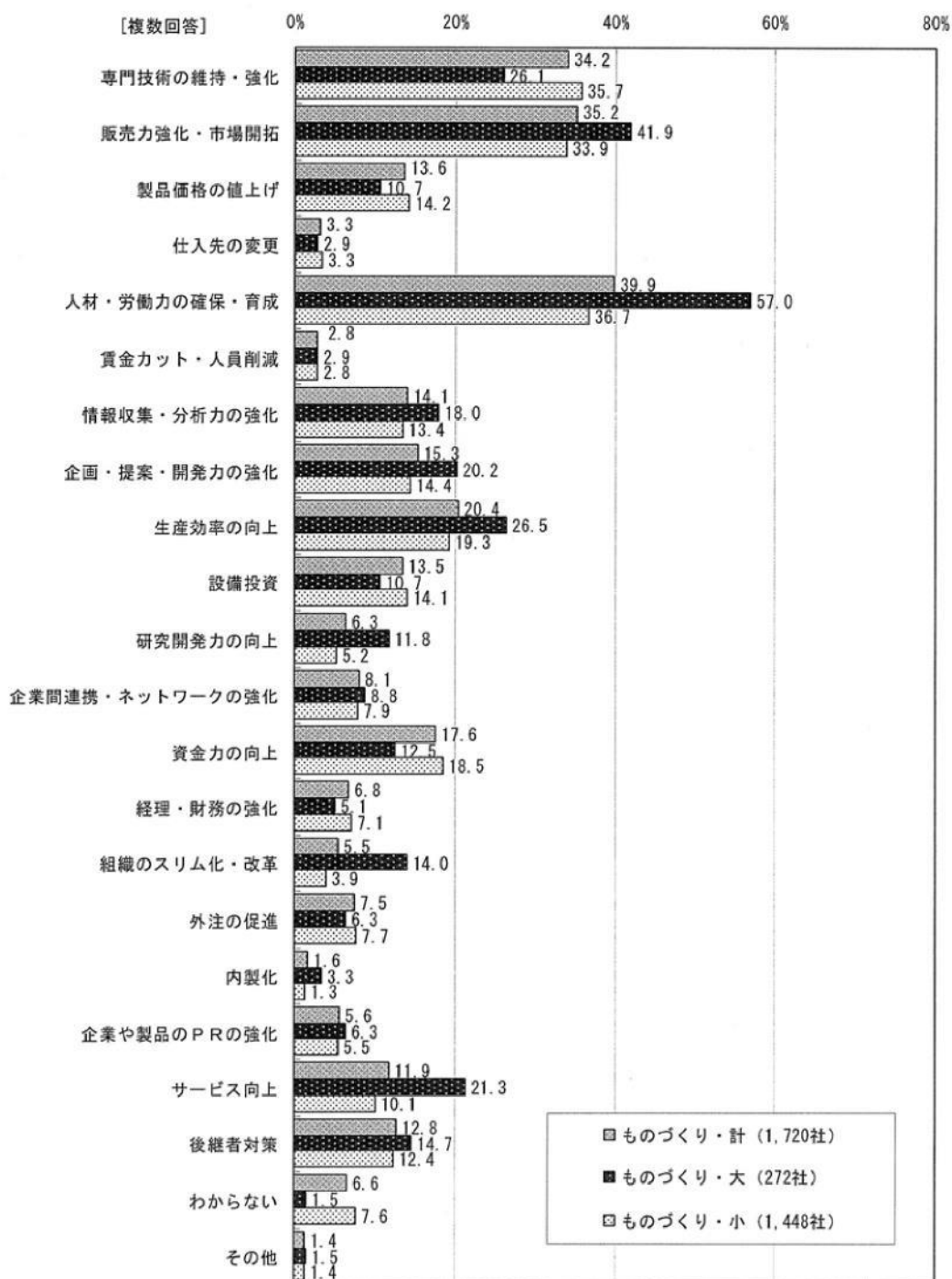


(6) 経営課題

①ものづくり系の経営に必要な対応策

ものづくりの事業所に今後、経営においてどのような対応策が必要かたずねたところ、合計では「人材・労働力の確保・育成」が39.9%と最も高く、次いで「販売力強化・市場開拓」が35.2%、「専門技術の維持・強化」が34.2%などとなっています。

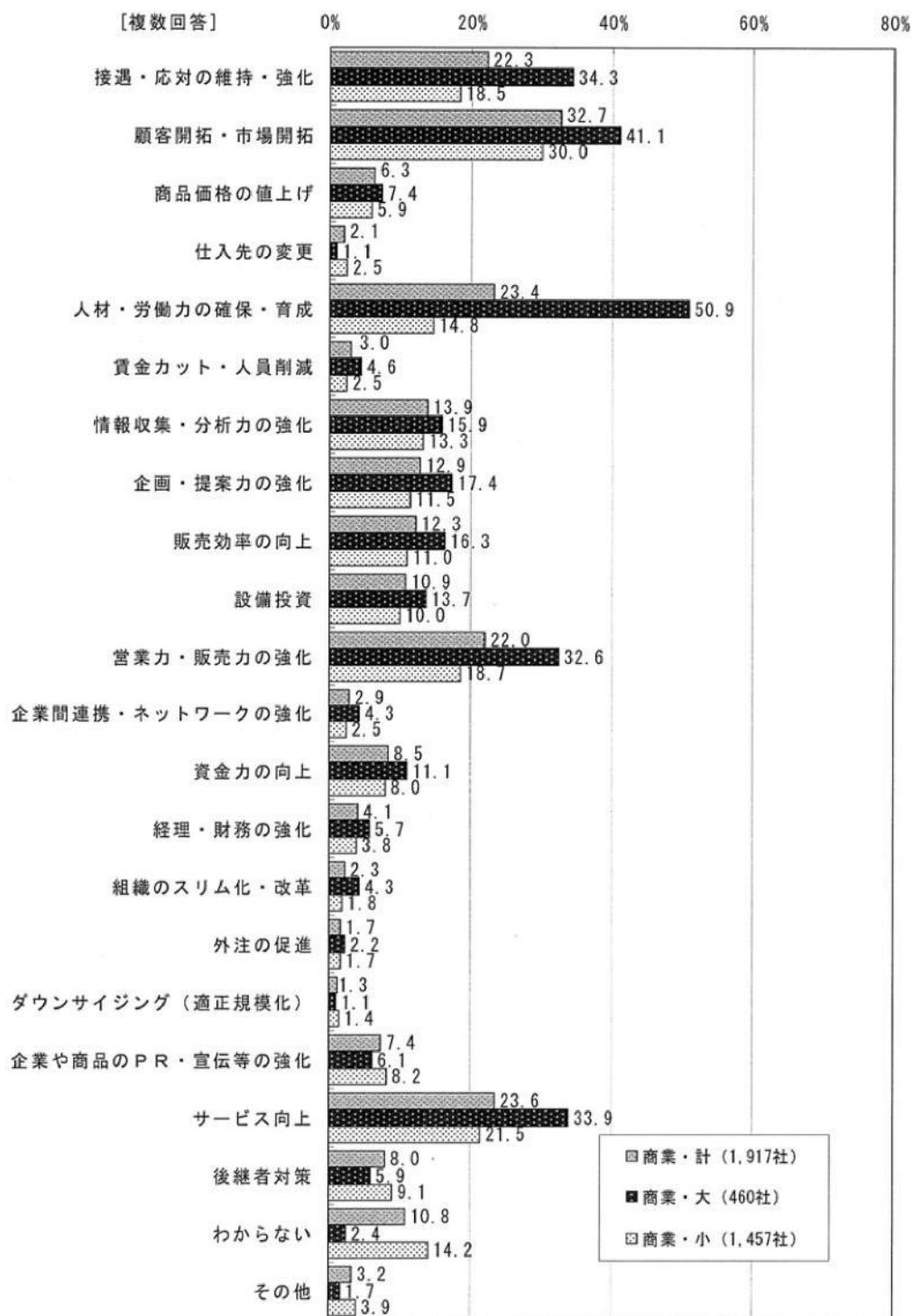
大小の事業所規模別にみると、「ものづくり・大」では「人材・労働力の確保・育成」が57.0%と過半数、「販売力強化・市場開拓」が41.9%と合計に比べて高くなっており、「生産効率の向上」26.5%などが続いています。「ものづくり・小」では「人材・労働力の確保・育成」が36.7%、「専門技術の維持・強化」が35.7%などとなっています。「人材・労働力の確保・育成」のように、大小で大きなポイント差がみられ、「サービス向上」では「ものづくり・大」で21.3%に対して、「ものづくり・小」では10.1%となっており、考えの相違がみられます。



②商業系の経営に必要な対応策

商業系の事業所に今後、経営においてどのような対応策が必要かたずねたところ、合計では「顧客開拓・市場開拓」が最も高く 32.7%、「サービス向上」が 23.6%、「人材・労働力の確保・育成」が 23.4%などとなっています。

大小の事業所規模別にみると、「商業・大」では「人材・労働力の確保・育成」が 50.9%と過半数、「顧客開拓・市場開拓」41.1%、「接客・応対の維持・強化」34.3%などが続いています。「商業・小」では「顧客開拓・市場開拓」が 30.0%、「サービス向上」が 21.5%、「営業力・販売力の強化」が 18.7%などとなっています。「人材・労働力の確保・育成」では、大小でポイント差がみられ、考えの相違が際立っています。

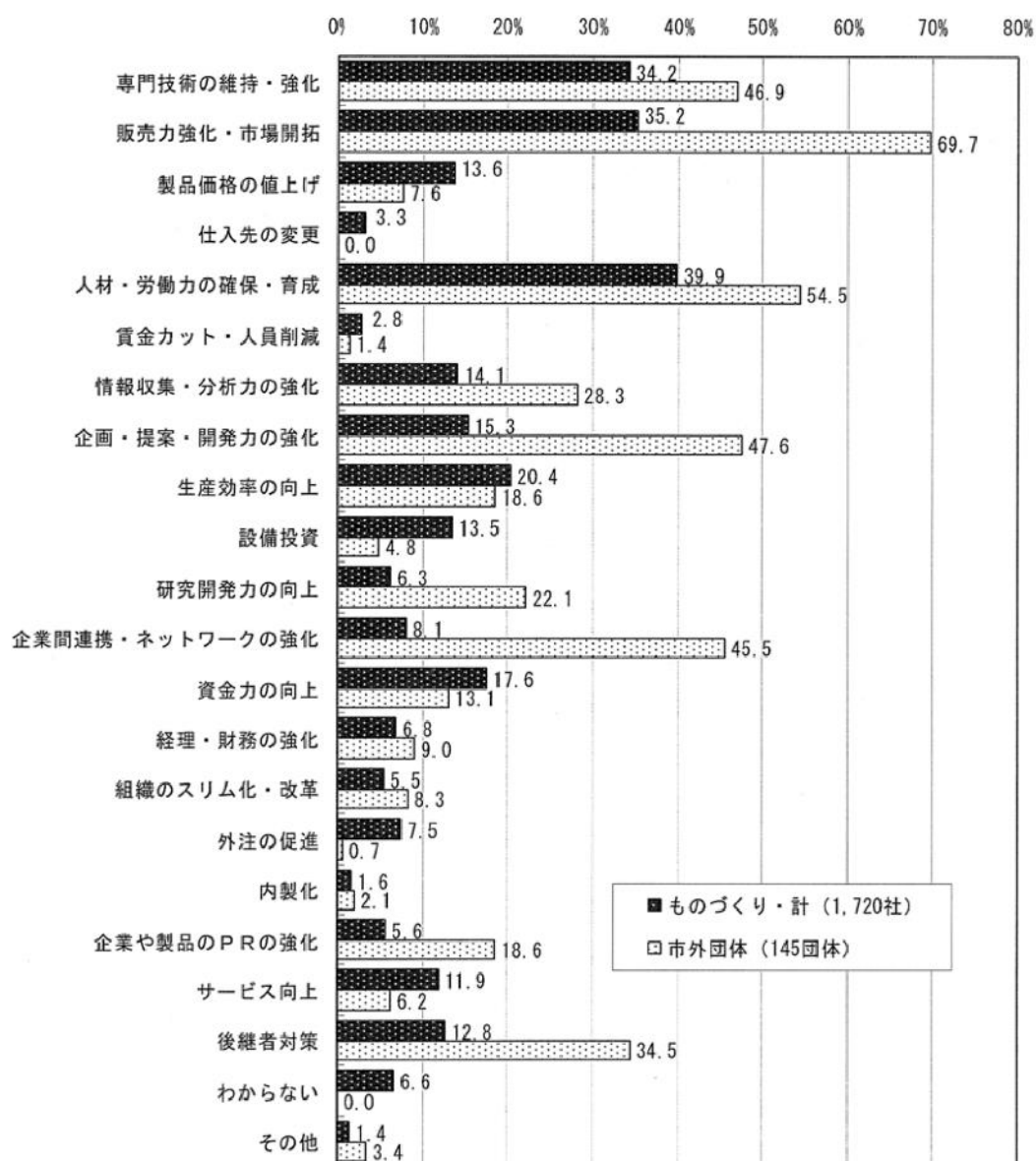


③企業経営における対応策

事業所の支援を行っている市外団体等に対して、今後、企業経営においてどのような対応策が必要かたずねた結果を、既述のものづくり事業所の結果と比較すると、概して市外団体のほうが高い比率を示す項目が多くなっています。

市外団体では「販売力強化・市場開拓」が69.7%と最も高く、次いで「人材・労働力の確保・育成」となっており、「ものづくり・計」とは順位が逆転しています。続く「企画・提案・開発力の強化」、「専門技術の維持・強化」、「企画・提案・開発力の強化」については、「ものづくり・計」とポイント差がみられます。

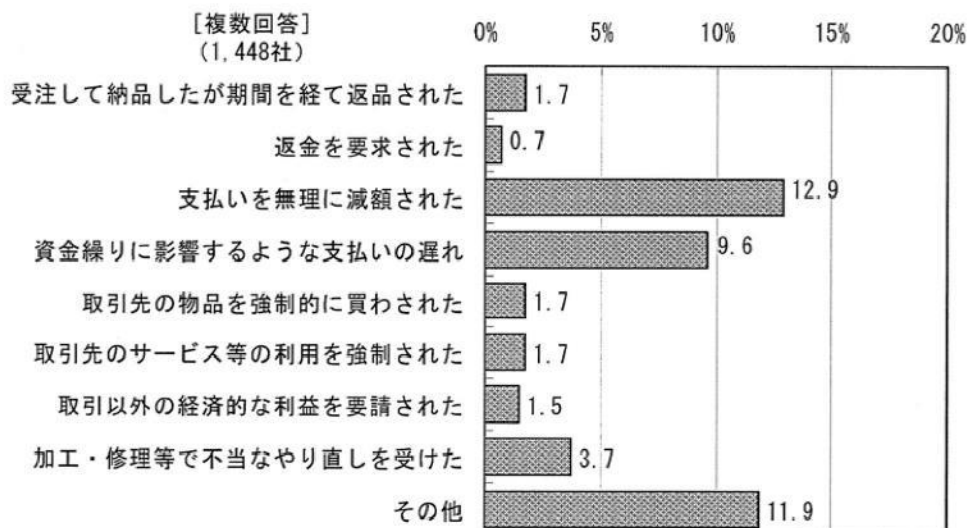
市外団体等は、事業所側のニーズを汲みとることも大事であり、外側の立場から向かうべき経営上の対応策について指南していくことも行っており、支援側と事業所側の差が出たものとなっています。



④下請けの問題

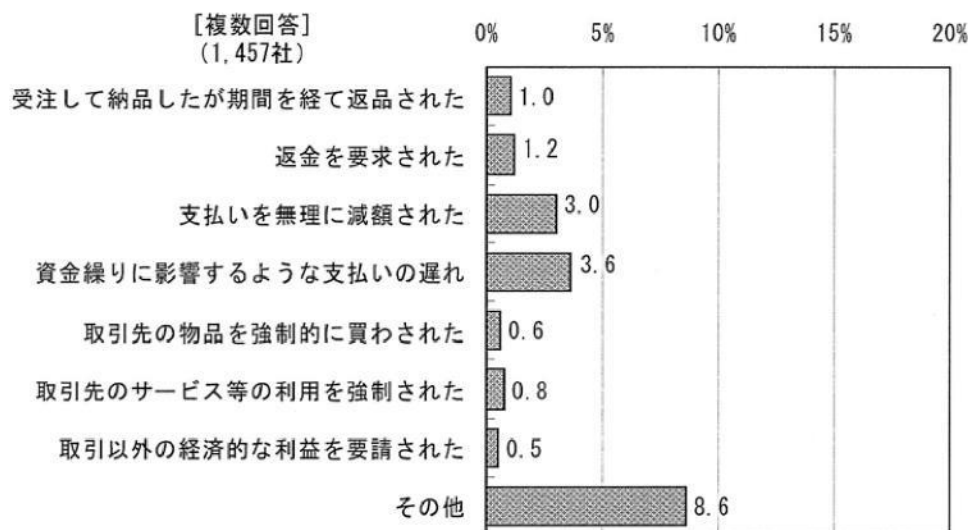
「ものづくり・小」に、取引先から受けた不当な扱いについてたずねたところ、「支払いを無理に減額された」が 12.9%、「資金繰りに影響するような支払いの遅れ」が 9.6%などとなっています。1 割程度の事業所が支払いに関して妥当性のある取引関係がなされておらず、下請けのものづくり産業の厳しさとともに、取引企業の資金繰りの厳しさもうかがえます。

「その他」には、「取引先の倒産」、「不払い・未回収」、「(資金繰りに影響しない程度の) 支払いの遅れ」などの記載があり、立場が弱い事業所と資金力の低い取引先との関係が垣間見えます。



「商業・小」に、取引先から受けた不当な扱いについてたずねたところ、「資金繰りに影響するような支払いの遅れ」が 3.6%などとなっています。「ものづくり・小」に比べると低率となっています。

「その他」には、「なし」との記載が 40 件あり不当な取引関係はないとする事業所がみられる一方で、「倒産」、「不払い」、「賃料の値下げ要求」などの記載がみられ、取引先の資金力の弱さ等がうかがえます。

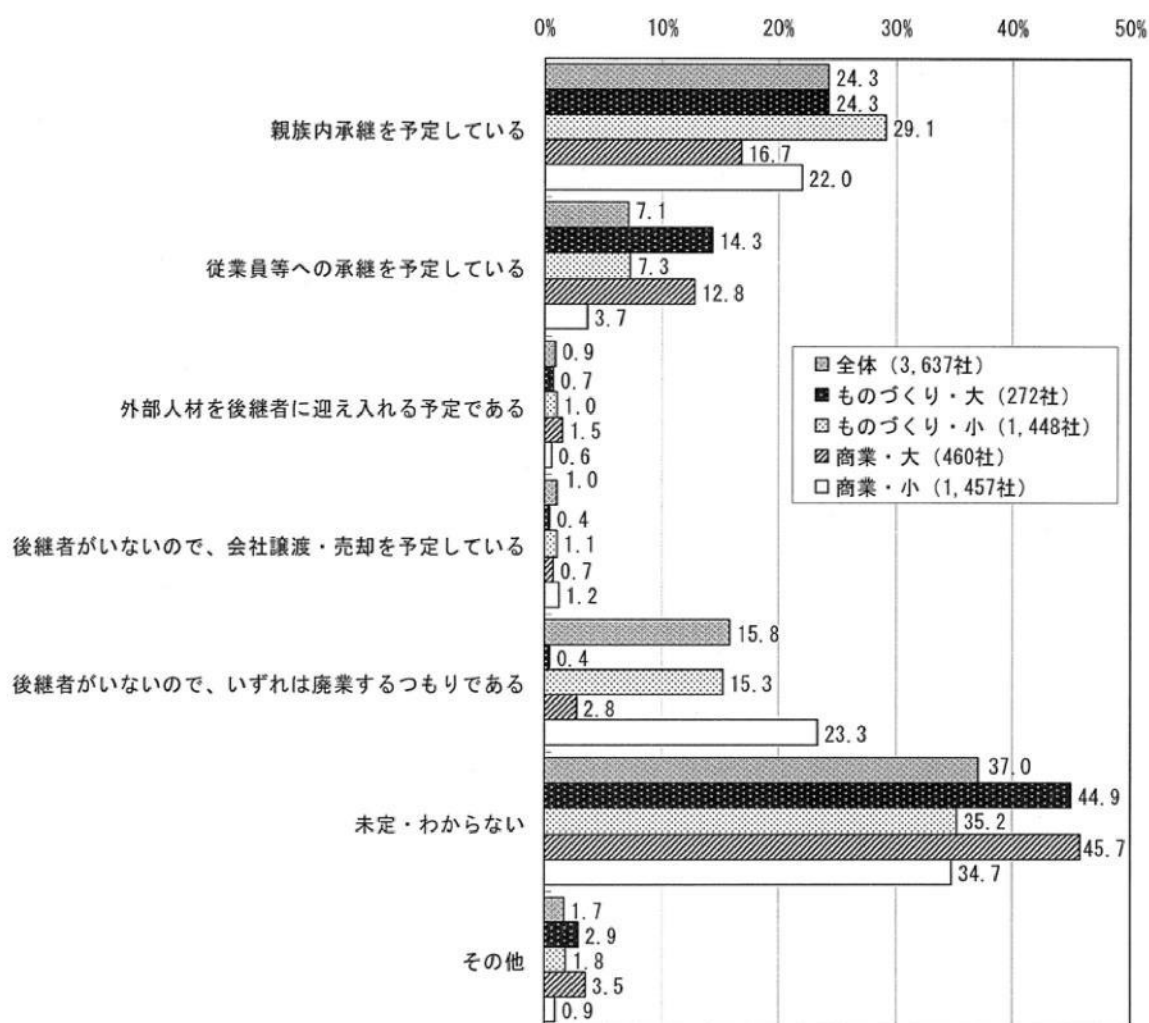


⑤後継者問題

後継者問題と事業の承継については、「未定・わからない」が37.0%と最も高くなっており、産業・規模別では、「ものづくり・大」と「商業・大」で45%前後と、規模が大きいほど高くなっています。

「親族内承継を予定している」は24.3%であり、内訳をみると、「ものづくり・小」で29.1%と比較的高くなっています。一方「後継者がいないので、いずれは廃業するつもりである」が15.8%となっており、内訳をみると、「商業・小」で23.3%と他に比して高くなっています。小規模商業者の4分の1近くがいずれ廃業ということであり、商業者の減少傾向や後継問題の深刻さがうかがえます。

また、「従業員等への承継を予定している」が7.1%となっていますが、内訳に差がみられ、「ものづくり・大」と「商業・大」ではポイントが高くなっている一方、「商業・小」では3.7%と低くなっています。

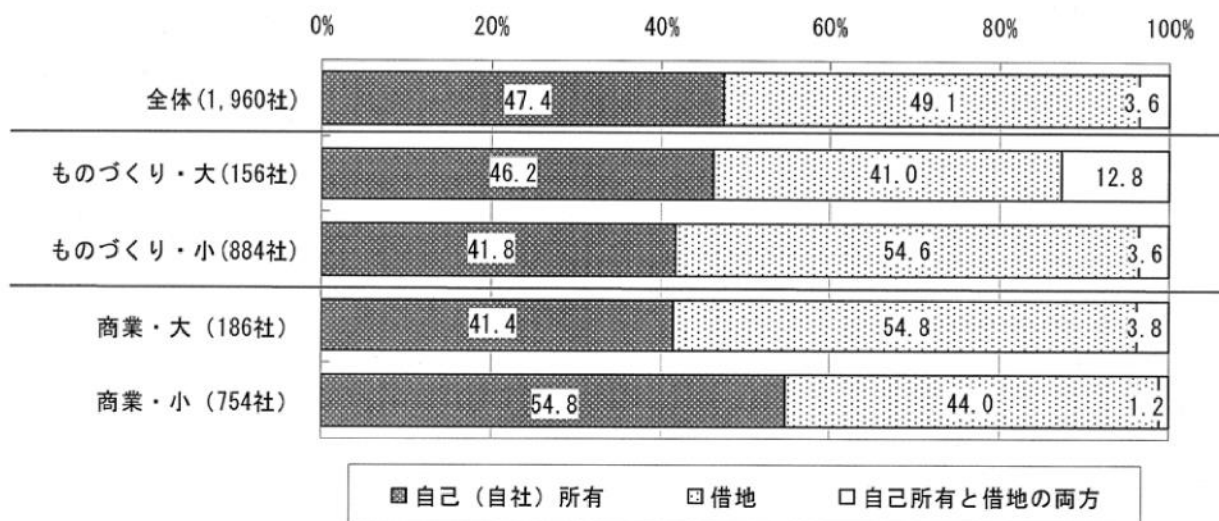


3. 企業立地について

(1) 土地・建物の所有形態

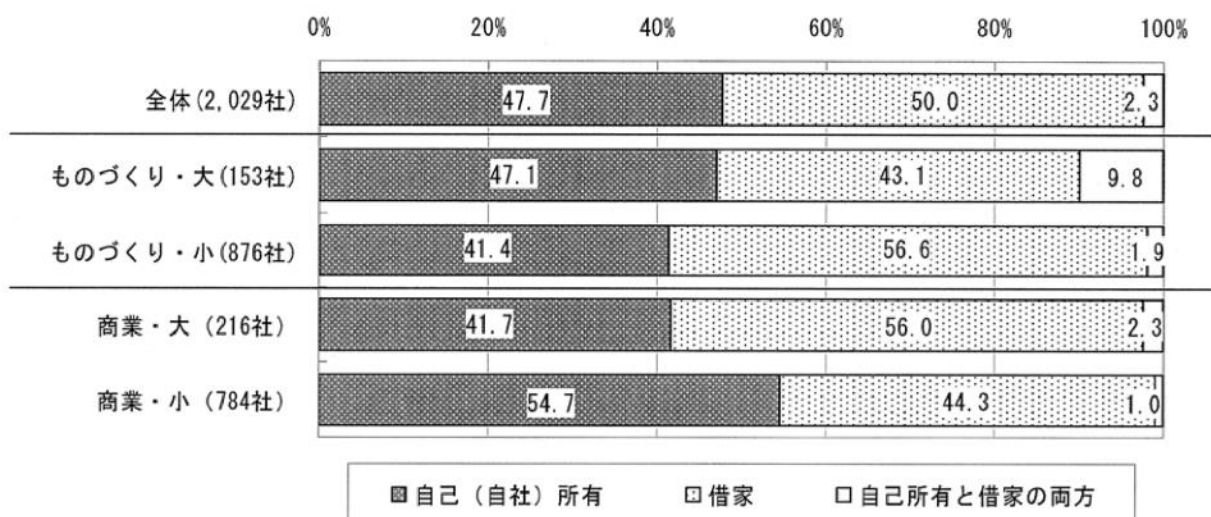
①土地

土地の所有形態については、「自己（自社）所有」が 47.4%、「借地」が 49.1%となっており、この結果は本市企業立地等促進啓発の基礎情報となります。



②建物

建物の所有形態については、「自己（自社）所有」が 47.7%、「借家」が 50.0%となっています。



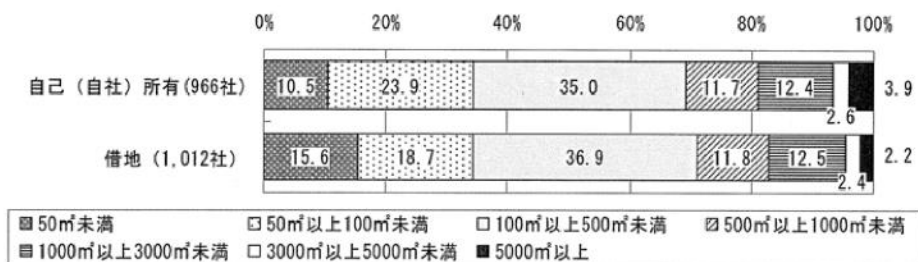
(2) 土地・建物の面積

①土地

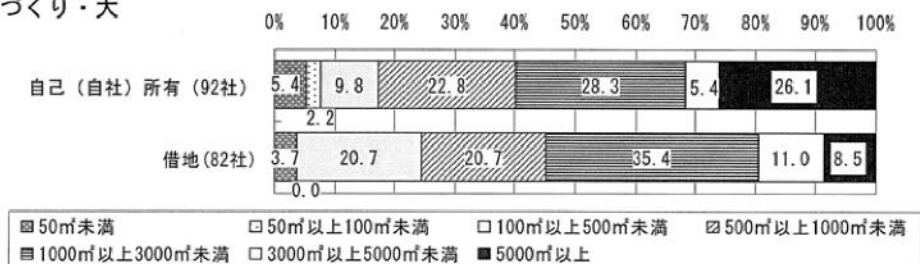
土地の面積について、記述式回答を得られた結果を下記の面積区分で集計しました。全体では「自己（自社）所有」、「借地」とともに、「100㎡～500㎡未満」が最も高くなっています。

調査対象別にみると、「ものづくり・大」では「1000㎡～3000㎡未満」が「自己（自社）所有」、「借地」とともに最も高く、「ものづくり・小」と「商業・大」では「自己（自社）所有」、「借地」とともに「100㎡～500㎡未満」が最も高くなっています。「商業・小」では「自己（自社）所有」で「50㎡～100㎡」が比較的高く、「借地」では「50㎡未満」が最も高くなっています。

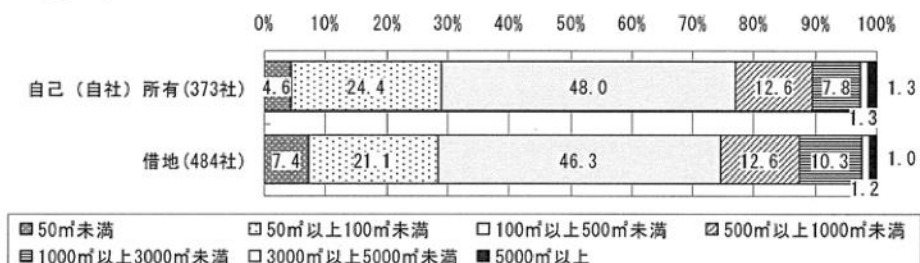
■全体



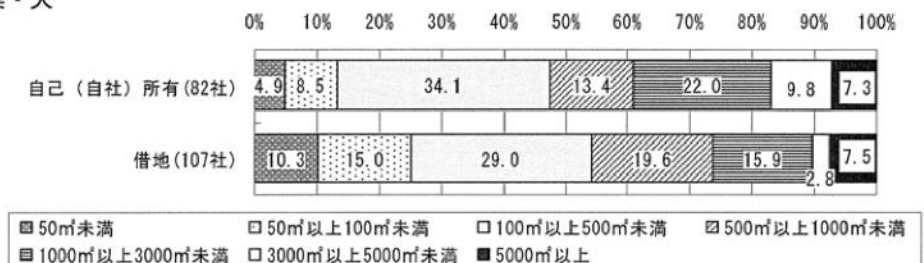
■ものづくり・大



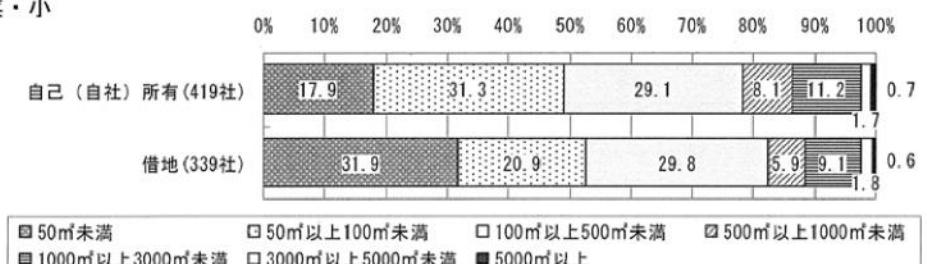
■ものづくり・小



■商業・大



■商業・小

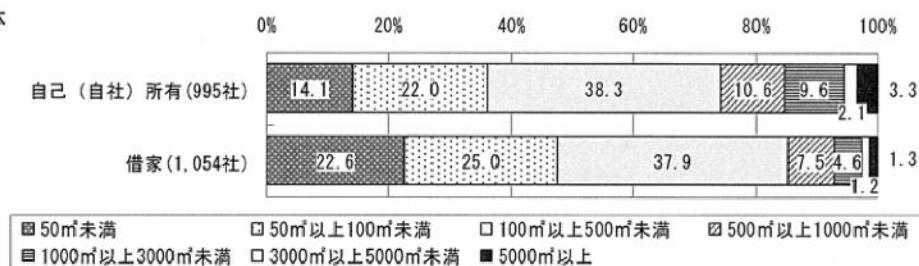


②建物

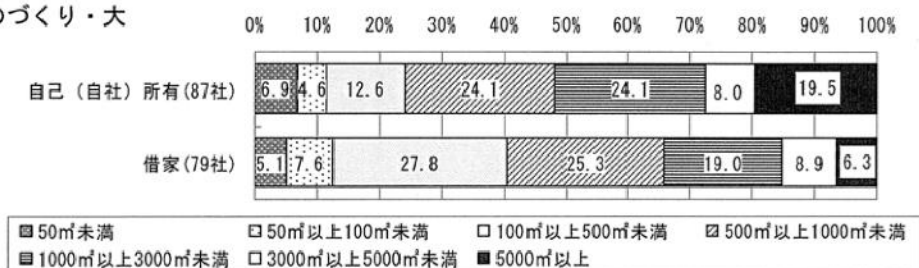
建物の延床面積について、記述式回答を得られた結果を下記の面積区分で集計しました。全体では「自己（自社）所有」、「借家」とともに、「100㎡～500㎡未満」が最も高くなっています。

調査対象別にみると、「ものづくり・大」の「自己（自社）所有」では「500㎡以上1000㎡未満」と「1000㎡以上3000㎡未満」が、「借家」では「100㎡～500㎡未満」が最も高くなっています。「ものづくり・小」と「商業・大」では「自己（自社）所有」、「借家」とともに「100㎡～500㎡未満」が最も高くなっています。「商業・小」では「自己（自社）所有」で「100㎡～500㎡未満」、「借家」では「50㎡未満」がそれぞれ最も高くなっています。

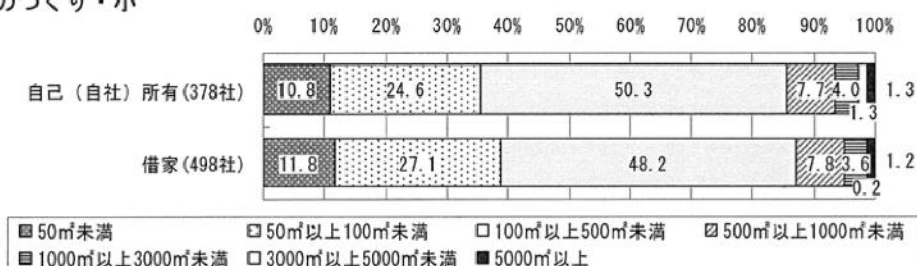
■全体



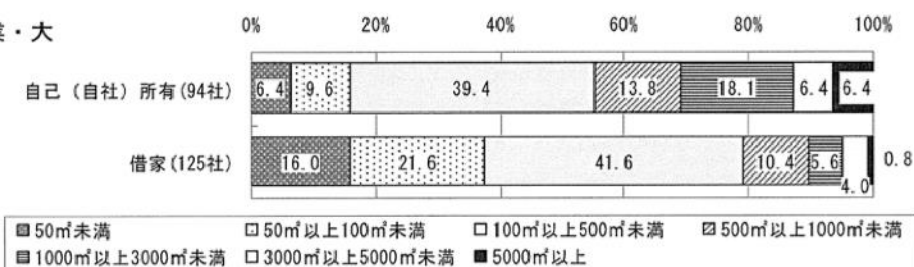
■ものづくり・大



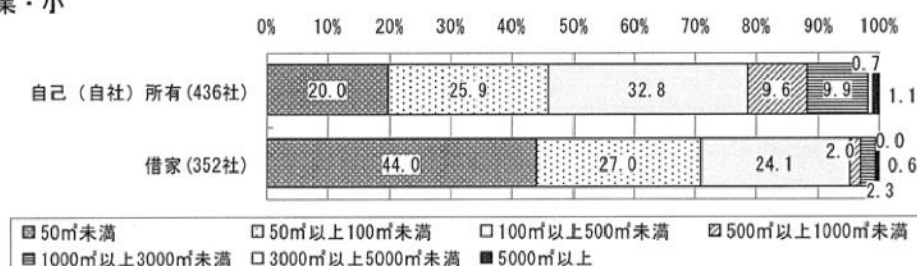
■ものづくり・小



■商業・大



■商業・小



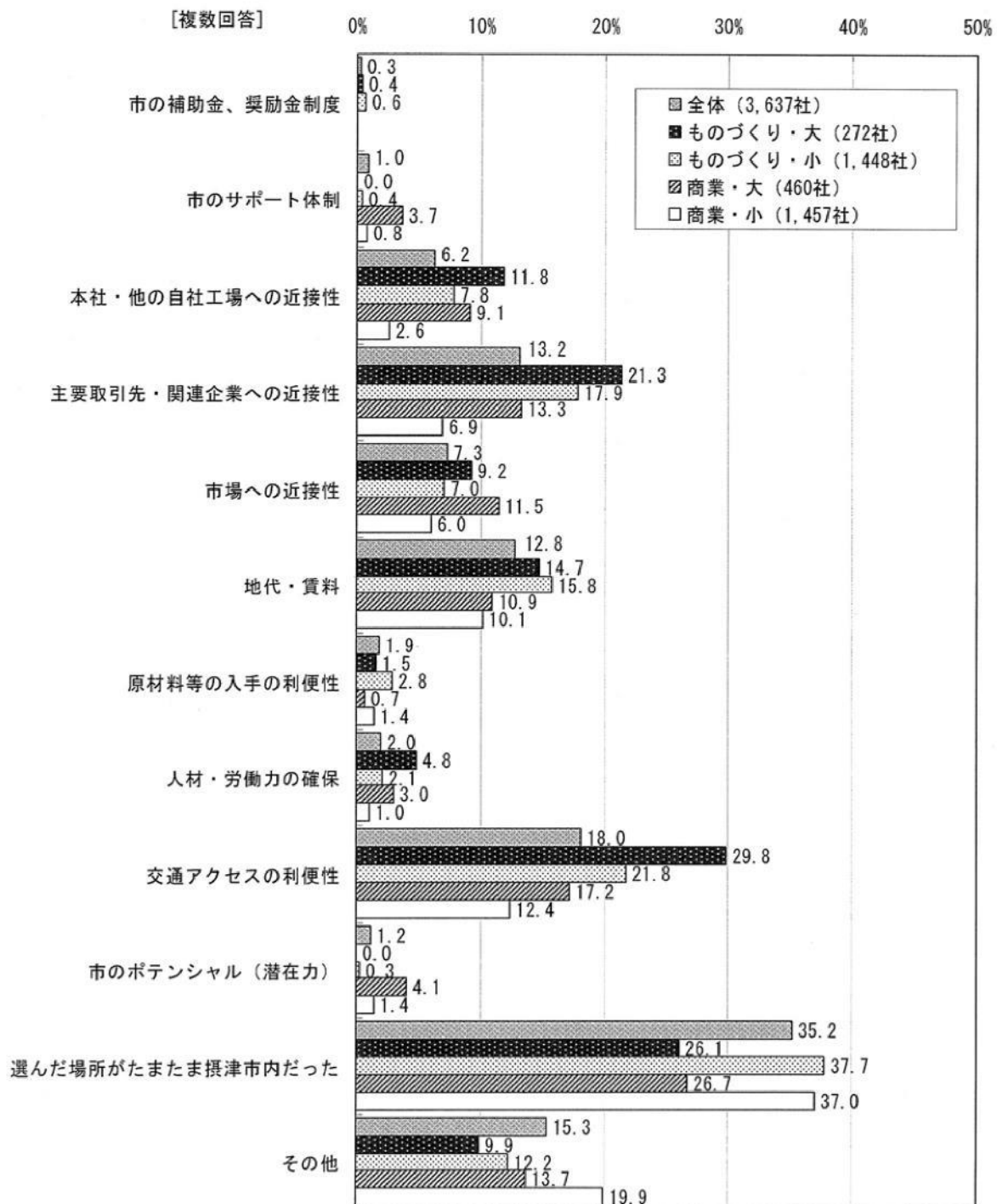
(3) 摂津市の選定理由

摂津市内に事業所を設置した理由については、「選んだ場所がたまたま摂津市内だった」が35.2%と最も高く、「交通アクセスの利便性」が18.0%、「主要取引先・関連企業への近接性」が13.2%、「地代・賃料」が12.8%などとなっています。「その他」回答では、「自宅」との記載が多くみられました。

調査対象別にみると、「ものづくり・小」と「商業・小」では「選んだ場所がたまたま摂津市内だった」が全体に比べて高くなっています。

また、ものづくりでは大・小ともに「交通アクセスの利便性」「主要取引先・関連企業への近接性」「地代・賃料」「本社・他の自社工場への近接性」が全体より高く、立地条件を選定要因としていることがうかがえます。

さらに、「商業・大」では「市のサポート体制」が3.7%、「市のポテンシャル（潜在力）」が4.1%と、少ないながら、商業者は行政支援や市の潜在性を要因としてあげていることがわかります。

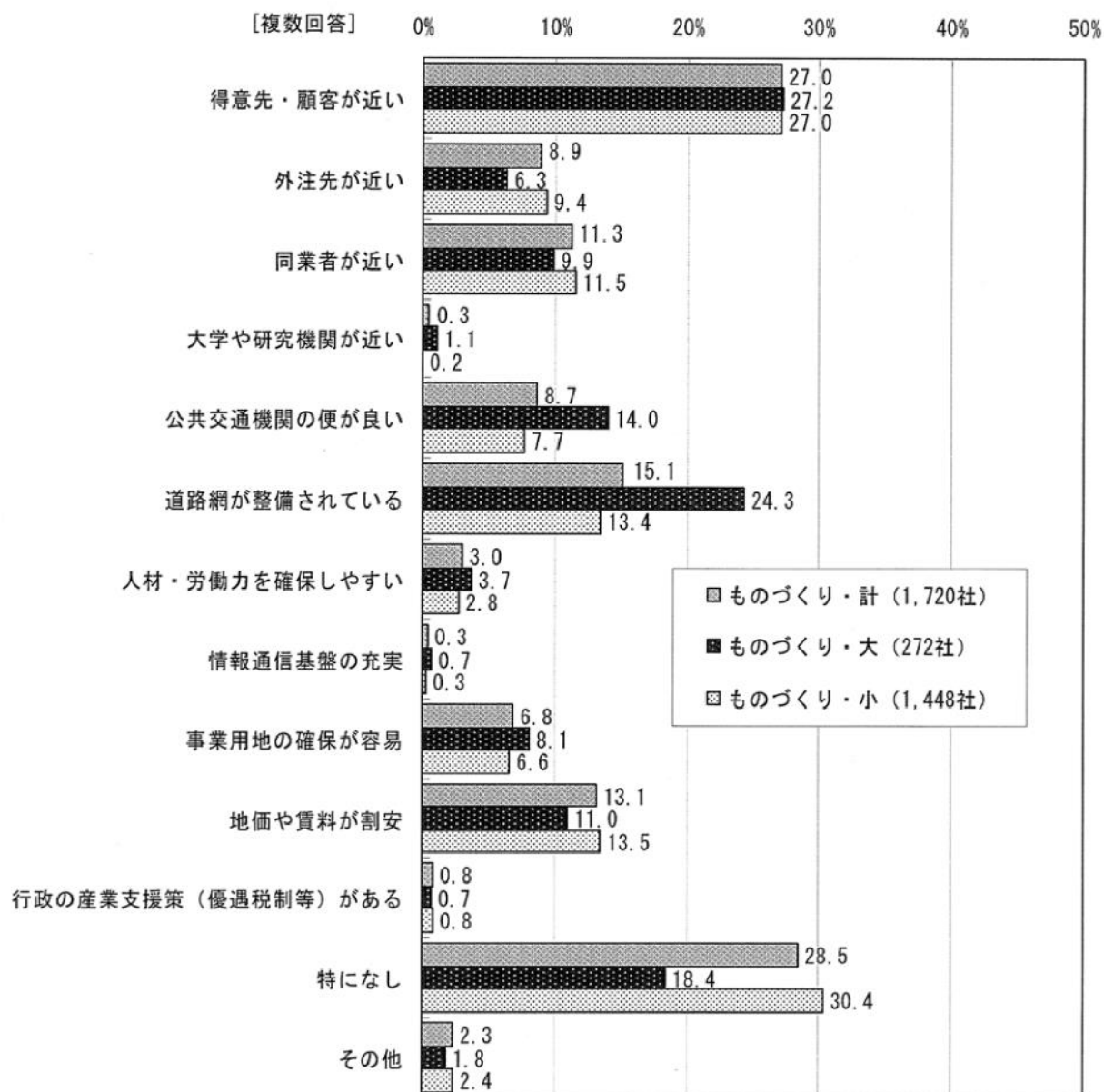


(4) 摂津市で事業を展開するメリット・デメリット

①-1 市内で事業を行うメリット（ものづくり）

ものづくり系事業所にたずねた摂津市内で事業を行うメリットについては、「得意先・顧客が近い」が27.0%と最も高く、「道路網が整備されている」15.1%、「地価や賃料が割安」13.1%、「同業者が近い」11.3%などとなっています。

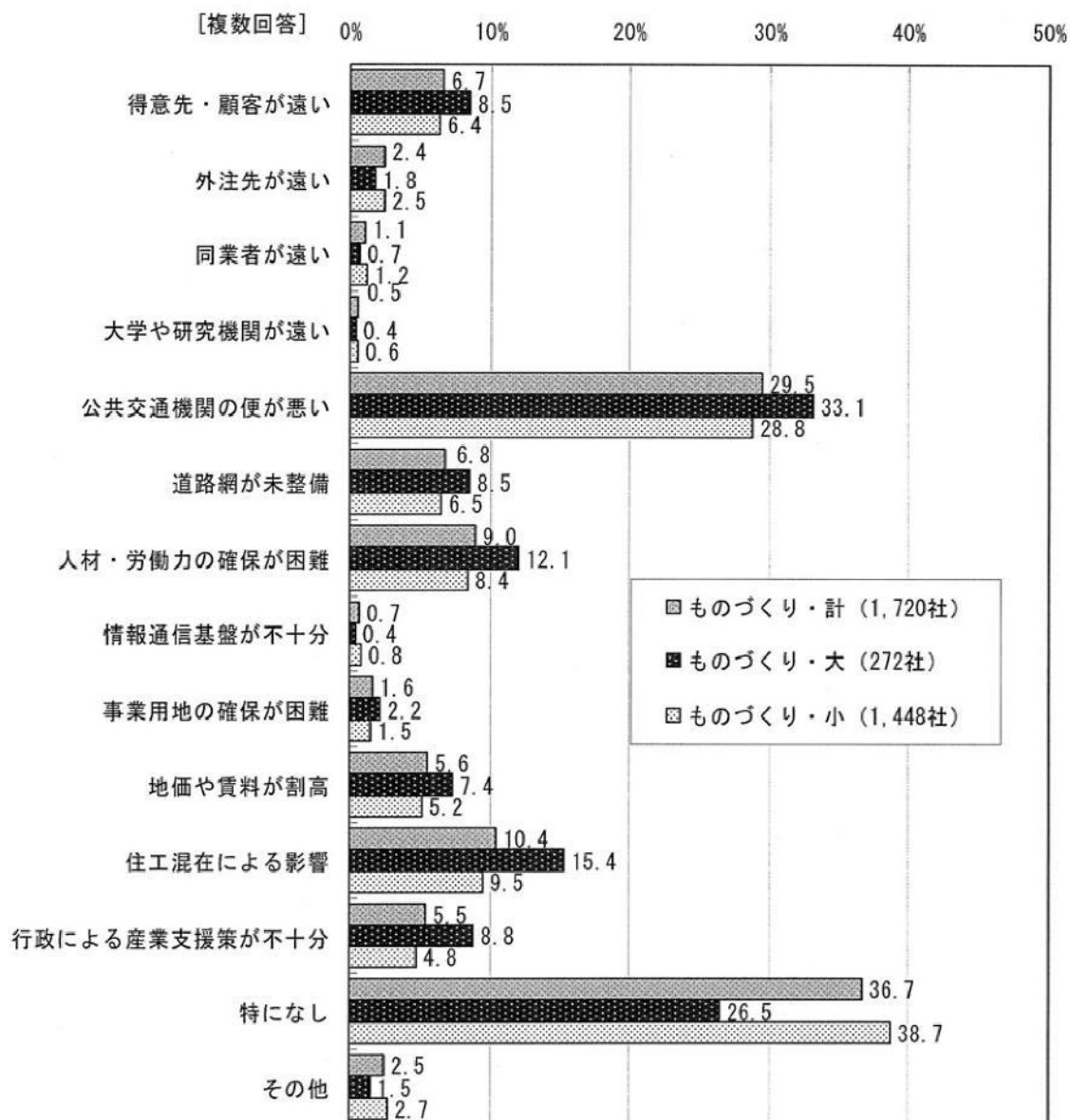
調査対象別にみると、「ものづくり・大」では「道路網が整備されている」が24.3%、「公共交通網の便が良い」が14.0%と全体に比べて高く、アクセス面の機能性・利便性に関する項目が高くなっています。また、「ものづくり・小」では「地価や賃料が割安」や「同業者が近い」「外注先が近い」がメリットの要素となっているようです。



①-2 市内で事業を行うデメリット（ものづくり）

ものづくり系事業所にたずねた摂津市内で事業を行うデメリットについては、「特になし」を除くと、「公共交通機関の便が悪い」が29.5%と最も高く、「住工混在による影響」10.4%、「人材・労働力の確保が困難」が9.0%などとなっています。

調査対象別にみると、「ものづくり・大」では上述の3項目が「ものづくり・小」に比べて高い比率を示しており、「行政による産業支援策が不十分」8.8%、「得意先・顧客が遠い」8.5%などと、1割弱の事業所のデメリットがみられます。一方、「ものづくり・小」では、「公共交通機関の便が悪い」28.8%に続くデメリットは1割に満たないですが、「住工混在による影響」9.5%、「人材・労働力の確保が困難」8.4%といった要素などが続いてあげられています。



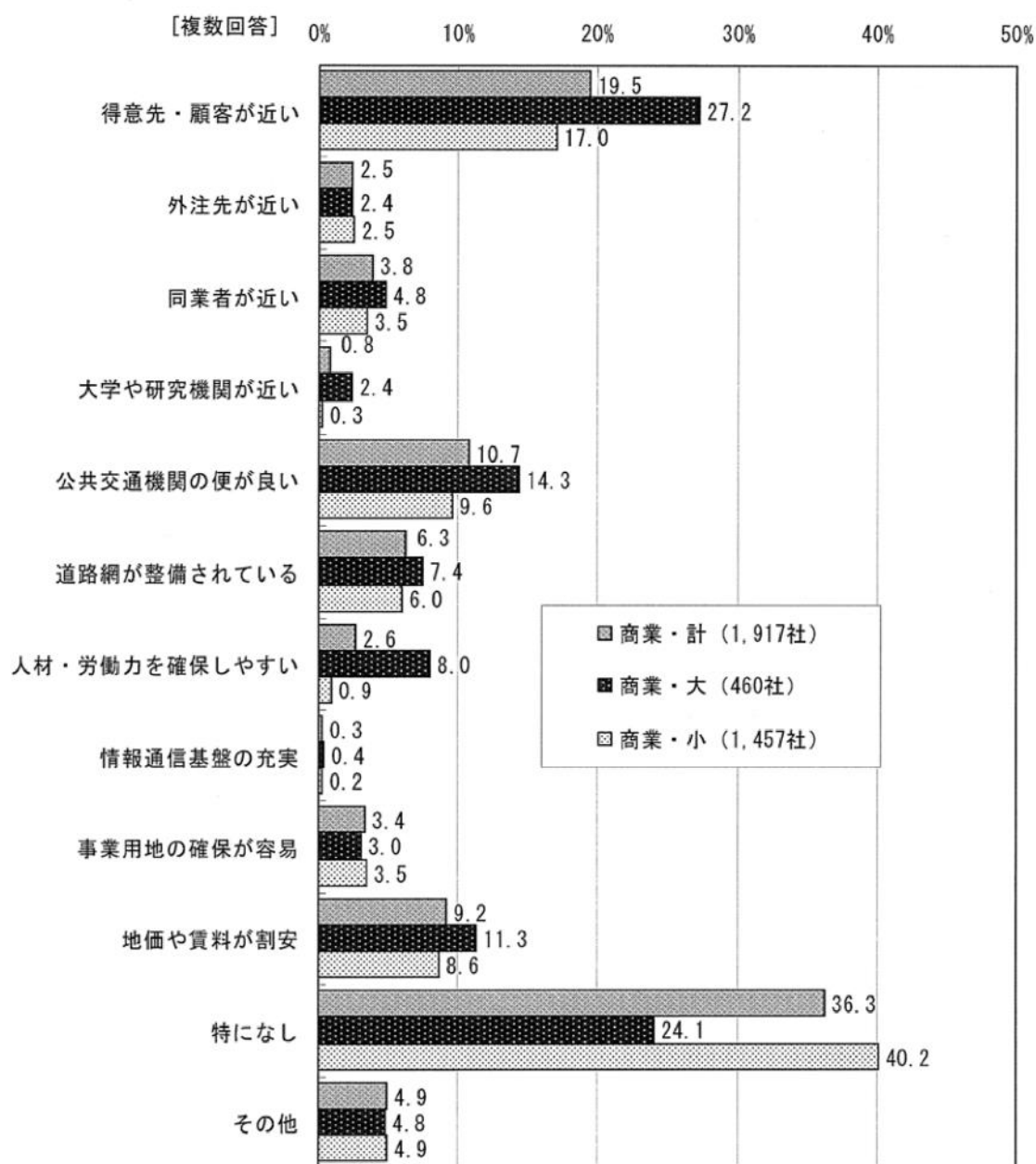
②ー１ 市内で事業を行うメリット（商業）

商業系事業所にたずねた摂津市内で事業を行うメリットについては、「得意先・顧客が近い」が19.5%と「特になし」を除いて最も高く、「公共交通機関の便が良い」10.7%、「地価や賃料が割安」が9.2%などとなっています。

調査対象別にみると、「商業・大」のほうが「商業・小」よりも比率が高い項目が多くなっており、「得意先・顧客が近い」27.2%、「公共交通機関の便が良い」14.3%、「地価や賃料が割安」11.3%などとなっています。

また、「商業・小」で最も高いメリットである「得意先・顧客が近い」は17.0%で、あとは1割に満たない結果となっています。

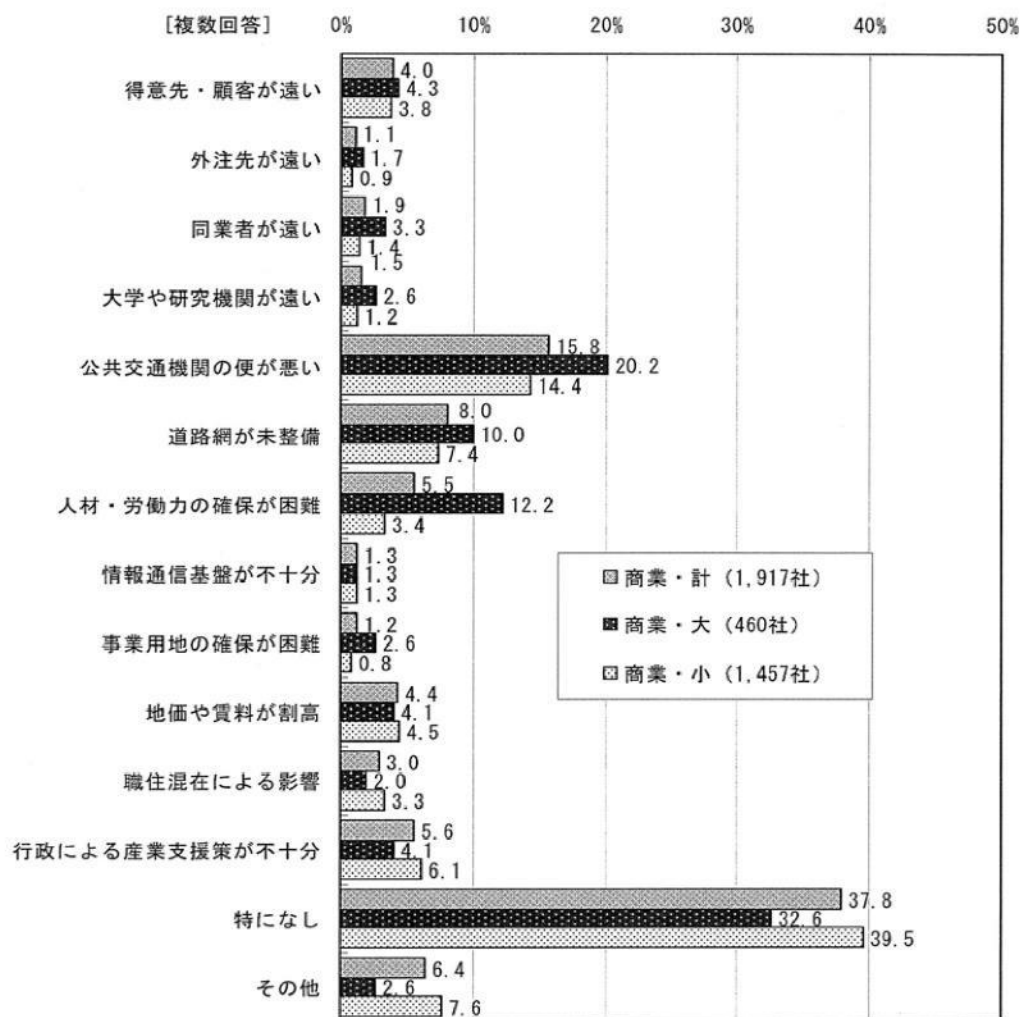
メリット・デメリットの要因については、内部環境要因によるところも大きいですが、外部環境要因での判断が多くなっています。



②-2 市内で事業を行うデメリット（商業）

商業系事業所にたずねた摂津市内で事業を行うデメリットについては、「特になし」を除いて「公共交通機関の便が悪い」が15.8%と最も高く、「道路網が未整備」8.0%、「行政による産業支援策が不十分」5.6%、「人材・労働力の確保が困難」5.5%などとなっています。

調査対象別にみると、「公共交通機関の便が悪い」、「道路網が未整備」、「人材・労働力の確保が困難」については「商業・大」のほうが高くなっています。「商業・小」では「公共交通機関の便が悪い」、「道路網が未整備」に続いて「行政による産業支援策が不十分」が6.1%となっています。

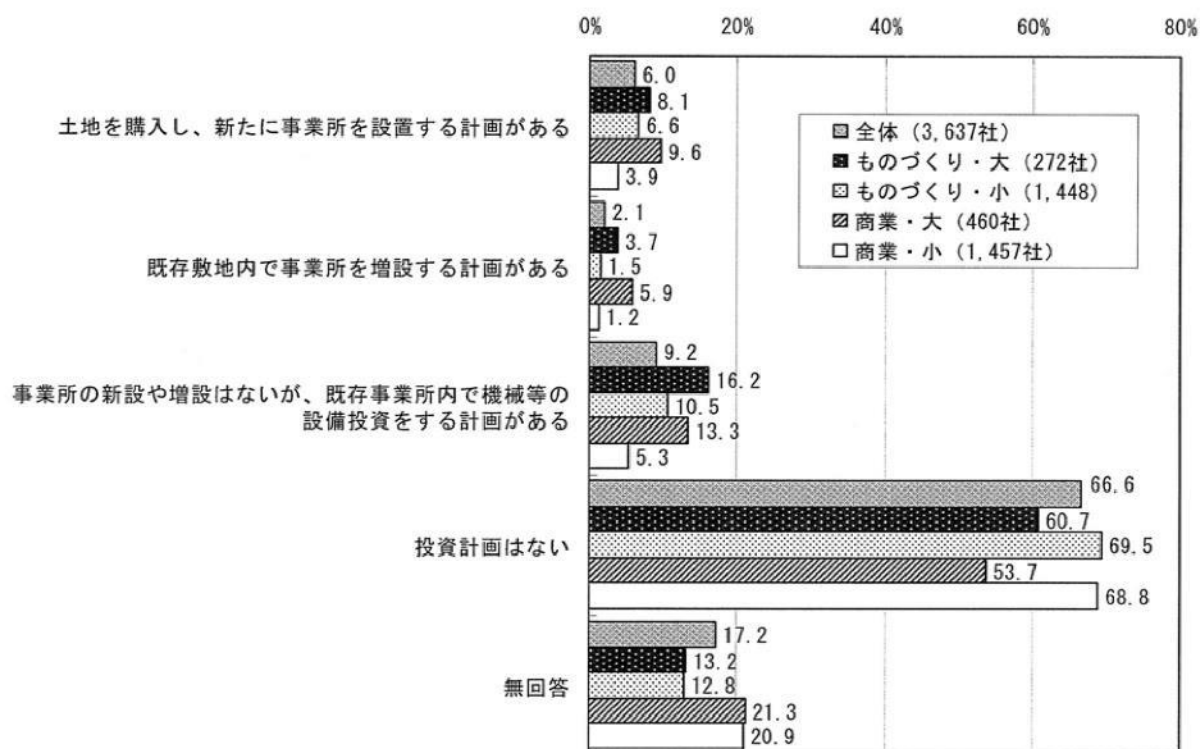


(5) 今後の投資計画

①今後5年間の投資計画

今後5年間の投資計画については、「投資計画はない」事業所が全体で66.6%となっていますが、「土地を購入し、新たに事業所を設置する計画がある」が6.0%、「事業所の新設や増設はないが、既存事業所内で機械等の設備投資をする計画がある」が9.2%となっています。

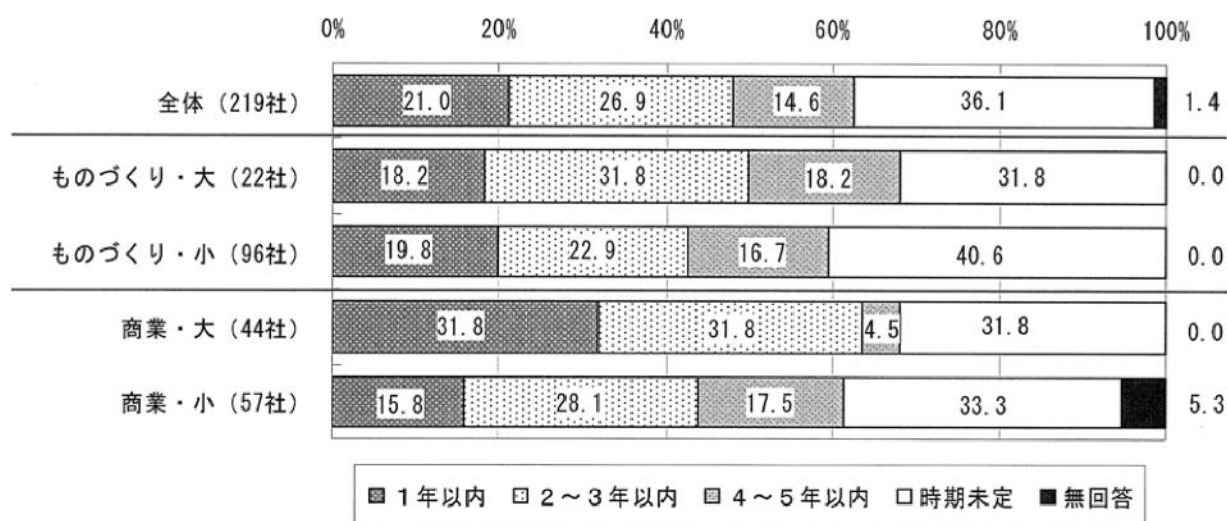
調査対象別にみると、「土地を購入し、新たに事業所を設置する計画がある」は「ものづくり・大」で8.1%、「商業・大」で9.6%となっています。また、「事業所の新設や増設はないが、既存事業所内で機械等の設備投資をする計画がある」は、「ものづくり・大」で16.2%、「商業・大」で13.3%となっています。



①ー１ 新規の投資時期

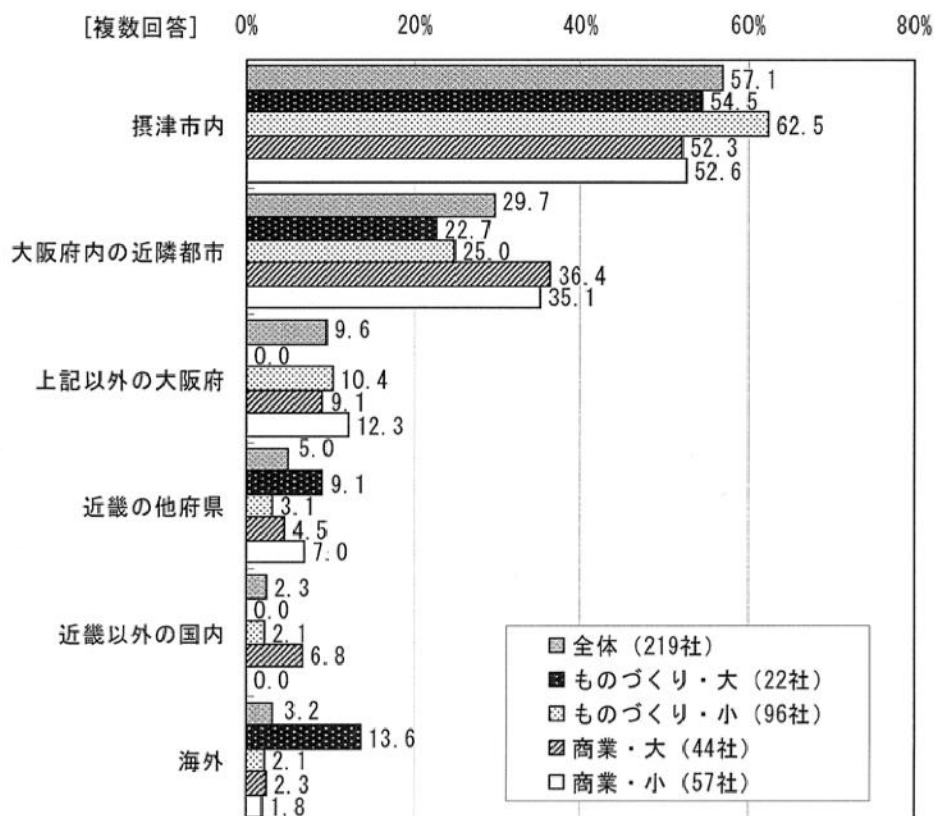
今後５年間で「土地を購入し、新たに事業所を設置する計画がある」事業所に、投資時期をたずねたところ、「２～３年以内」が 26.9%、「時期未定」が 36.1%などとなっています。

調査対象別にみると、「商業・大」では「１年以内」と「２～３年以内」が 31.8%となっています。



①ー２ 新規の投資場所

今後５年間で「土地を購入し、新たに事業所を設置する計画がある」事業所に、投資場所をたずねたところ、「摂津市内」が 57.1%と最も高くなっています。調査対象別では「ものづくり・小」が 62.5%と高い回答となっています。

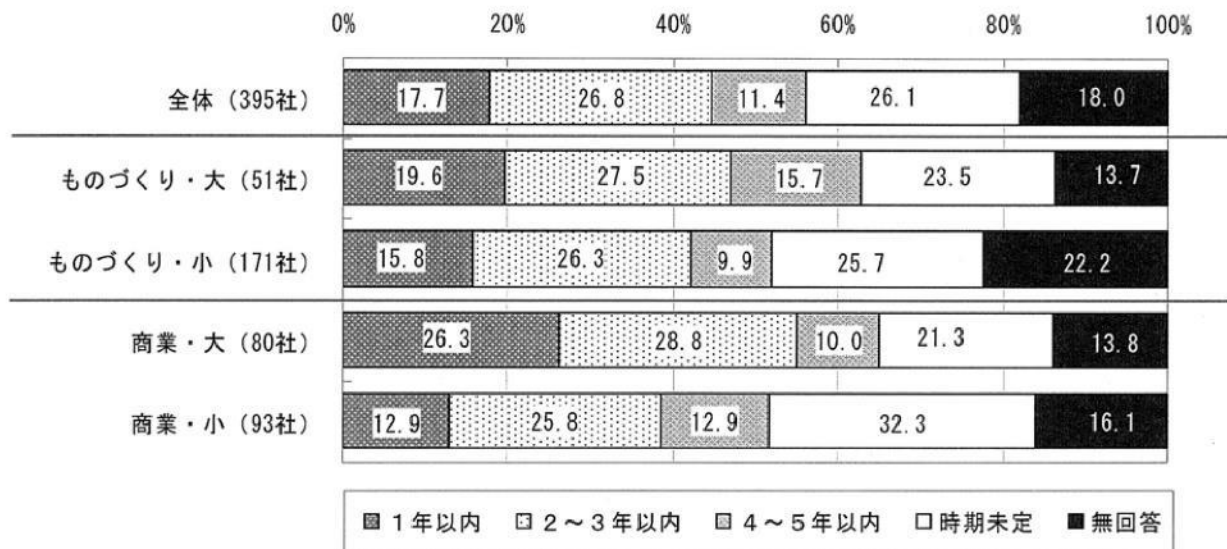


①－３ 既存敷地、事業所内での投資時期

今後５年間の投資計画については、「事業所の新設や増設はないが、既存事業所内で機械等の設備投資をする計画がある」事業所に、投資時期をたずねたところ、「２～３年以内」が２６．８％、「時期未定」が２６．１％などとなっています。

調査対象別にみると、「商業・大」では「１年以内」が２６．３％、「２～３年」が２８．８％、「４～５年以内」が１０．０％となっており、最も短期での実現が予想できます。「１年以内」「２～３年以内」「４～５年以内」を合わせると、すべての区分で『５年以内』が過半数となっており、投資に伴う産業活性化への期待がみられます。

また、「商業・小」では「時期未定」の比率が３割を超えています。



◀ 事業所訪問の様子

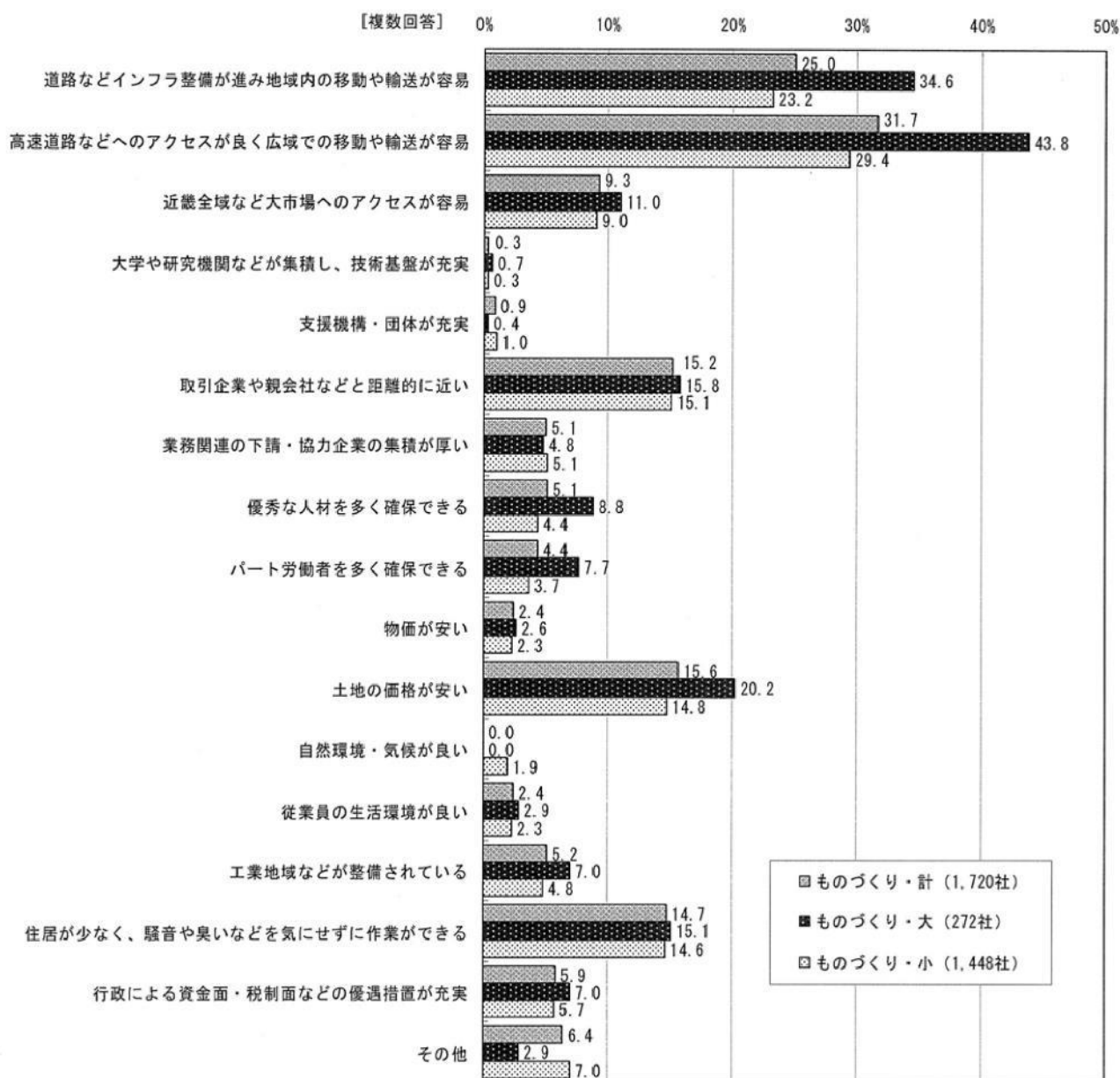
調査の説明をする調査員（左）
と事業主（右）

(6) 重視する立地条件

①ものづくり産業の立地条件

ものづくりの事業所が立地条件として重視することについては、「高速道路などへのアクセスが良く広域での移動や輸送が容易」が31.7%、「道路などインフラ整備が進み地域内の移動や輸送が容易」が25.0%などとなっています。

調査対象別にみると、概して、「ものづくり・大」の方が各項目で高い比率を示しています。



②商業の立地条件

商業者が立地条件として重視することについては、「道路などインフラ整備が進み地域内の移動や輸送が容易」が17.5%、「取引企業や顧客などと距離的に近い」が15.8%などとなっています。

調査対象別にみると、「商業・大」のほうが高い比率を示している項目が多くみられますが、「商業地域などが整備されている」や「自然環境・気候が良い」、「物価が安い」は「商業・小」の方が高くなっています。

