

第4章 市内「ソフトなものづくり産業」事業所へのヒアリング調査

本章では、前章で抽出・整理した市内に立地する「ソフトなものづくり産業」事業所に対して行ったヒアリング調査の実施概要の整理および調査結果のとりまとめを行う。

1. ヒアリング実施概要

①ヒアリング対象先の選定と実施概要

前章で実施した集積状況把握の結果を踏まえ、また、業種や事業所規模等を考慮しながら、市内の「ソフトなものづくり産業」事業所の中から10事業所を選定し、ヒアリングを実施した。ヒアリングの実施概要は下記のとおりである。

図表 27：市内立地事業所向けヒアリング調査の実施概要

要件	内容
○調査目的	・集積事業所の属性や取引関係、市内への立地理由などについて、詳細な情報を収集すること。
○調査対象	・市内に集積する業種の事業所の中から、業種や集積地域、事業所規模などを考慮の上、調査対象を選定。 ・事業所の取引関係や立地上のメリット・デメリットなどを把握する経営層を対象に調査を実施する。
○調査先の例	・コンテンツ系、情報サービス系など各業種1～2社程度実施。
○調査件数	・最終的に10事業所程度を想定（集積状況に応じて増減する可能性あり）。
○調査時期	・2011年8月上旬～12月下旬
○調査手法	・事前に送付したヒアリングシートに沿って「半構造化面接」の形式で実施。

なお、ヒアリングにあたっては、調査日数等に限りがある中で効率的に情報を収集するため、ビジネスの手法の類似性などを踏まえて業種の再整理を行い（6業種→3業種へ再整理）、再整理後の3業種について3事業所を目安に聞き取りを実施した。

図表 28：市内立地事業所向けヒアリング対象業種

当初分類	ヒアリングのための再分類	事業所リスト 件数	ヒアリング 実施件数
情報サービス・インターネット付随サービス業	・情報通信・ICT系業種	37	3
映像・音声・文字情報制作業 放送業	・映像等コンテンツ系業種	52	4
デザイン業 建築設計業 機械設計業	・設計・デザイン系業種	61	3

②ヒアリング項目（聞き取り調査実施項目）

今回のヒアリングでは、市内で事業を営む上でのメリット・デメリットや市に対して期待する産業振興施策（施策ニーズ）などを明らかにするため、下記の項目についてヒアリングシートを作成した。実際のヒアリングにおいては、まず日程調整等の段階で対象事業所に対して下記のヒアリング項目を送付し、訪問時に事前に送付した項目に従って聞き取りを行う方法を取った。

図表 29：市内立地事業所向けヒアリング項目

項目	ヒアリング内容
○業界構造と域外との関係性について	・主な顧客および外注先の所在（市外か市内か）
	・顧客との業務上のやり取りの方法（相対、電子メール、郵便等）
○立地について	・本市への立地を決めた経緯・理由
	・事業所の立地選定において重視する点
	・本市の立地上の利点と問題点（メリット・デメリット）
○今後の市内での事業展開について	・今後の事業展開（拠点の新設・移転の有無とその立地）
	・近隣住民との関係（苦情等の有無など）
	・市内の同業他社、異業種、市民、大学、行政などとの交流・連携の現状と今後の取組方針
	・市内の同業他社、異業種、市民、大学、行政などとの交流・連携を促進する上で重要な点（連携促進要因）
○行政に対する要望	・本市の産業振興施策の認知度
	・これまで活用した行政等による支援策の内容（国や都、他都市の施策を含む）
	・今後、「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めていく上で、本市に求められる役割・支援策

	A社（情報通信・ICT系業種：8/9実施）	B社（設計・デザイン系業種：8/9実施）	C社（映像等コンテンツ系業種：8/23実施）
事業所概要	<p>○設立：1990年代前半</p> <p>○本社所在地：西東京市田無町</p> <p>○法人形態：個人事業主</p>	<p>○設立：2000年代前半（1990年代後半創業）</p> <p>○本社所在地：西東京市ひばりが丘北</p> <p>○法人形態：有限会社（中小規模）</p>	<p>○設立：2000年代前半</p> <p>○所在地：西東京市富士町（本社は長野県）</p> <p>○法人形態：有限会社（個人事業主の集合体）</p>
業界構造と域外事業所との関係性について	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先の多くは中小事業所。ただし、売上は大手中心。 ・市内取引先は4社/40社。 ・技術力のある個人事業主に業務を外注（市内にはなし）。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トラブル発生は現地に行って原因を探るケースもあり。 	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先は市外のみ。業界団体のイベントやHPなどを通じて取引に至る。 ・市内業者への外注は品質とコストの面から実施せず。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メールや直接面談、メールや宅配便（外注）などが中心。 	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同社の主要顧客および下請先は西武新宿線、同池袋線、JR中央線に集中。 ・顧客先、外注先ともに市内外を意識しているわけではない。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・元請会社や外注先とともに相対の打ち合わせが比較的多い。
事業立地に対する考え方について	<p>○西東京市に立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現経営者の自宅のあった旧田無市で創業。 ・打合せ場所として駅と自宅から近いマンションを購入。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【顧客先へのアクセス利便性】</p> <p>【オフィス賃料の安さと落ち着いた街の雰囲気】</p> <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <p>【潜在顧客の少なさ】</p> <p>【変化に消極的な地域性】</p>	<p>○西東京市への立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新座市で創業。2000年の有限会社設立時に市内へ移転。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【職住近接】</p> <p>【都心までのアクセス利便性】</p> <p>【オフィス賃料の安さ】</p> <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <p>【西東京市という都市名が顧客に与えるイメージ】</p> <p>【駅周辺の手ごろなオフィス物件の少なさ】</p>	<p>○西東京市への立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客や外注先の分布の中心にスタジオを開業したいと考えていた。 ・本市は当初の条件を満たす地域だが、必ずしも本市でなければならぬということはない。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・23区より賃料は安価だが、特に利点は思いつかない。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夜間、食事場所に困ることがある。
今後の市内での事業展開について	<p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・変化に消極的な事業所が多く、商売の相手にするのは難しい。 ・ただ、取引を行いたくないわけではなく、これまでマッチング等の機会がなかっただけ。 <p>■商工会等への参加による市内事業所との連携意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会は退会。動きが鈍いと印象あり。 ・金融機関の勉強会も参加する意味はないと考えている。 <p>■その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内の同業他社の実力がわからないため、連携は難しい。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内人材限定で雇用するつもりは無い。ネットで募集すれば、いくらでも優秀な人材が集まる。 	<p>○現在の市内事業所の位置づけについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市外移転の予定なし。長期的には都心などに出先事務所を設ける可能性あり。 <p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内事業所との取引はないが、可能ならば取引を行いたい。 <p>■商工会等への参加による市内事業所との連携意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会は地場事業所の仲良しクラブとの印象。期待せず。 <p>■同業者との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内同業者の存在を知らない（PRが不足しているのでは）。 <p>■市の施策に対する協力可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社ノウハウの活用による市の施策への協力は可能。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後も市内人材を活用予定（職住近接の強み）。 	<p>○現在の市内事業所の位置づけについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業内容の拡充等は考えていない。 ・中長期的には、元請会社になりたいと考えている。 <p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■同業他社との交流・連携について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同業他社とは業務上の関係が中心。 <p>■異業種事業所との交流・連携について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本市で異業種との業務を積極的に行う予定はない。CM等の仕事を掘り起こしても、収入面の大勢に影響がない。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・採用したスタッフが西東京市に住むというケースが大半。
行政への要望	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「産業振興マスタープラン」のことは知らなかった。 ・過去、国や都の支援策を利用したことはない。また、特許を保有しているが、知財支援策等を利用したことはない。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官公需を地元業者に対して優先発注する仕組み。 ・市内事業所とのビジネスマッチングの機会。 ・SOHOの実態把握と支援（賃料助成、インキュベーション施設、SOHOオフィスの設置など）。 	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本市の産業振興施策は、ほとんど知らない。 ・これまで行政の支援策や助成金など活用したことはない。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内事業所間の取引促進に向けた展示会等の開催。 ・技術力ある市内事業所の発掘と国内外への紹介・情報発信。 ・経営に関するメール等による無料相談対応。 ・官公需へ新規事業所が参入できる環境づくり。 ・税制優遇。 ・産業振興委員会などでの中小事業所の意見の検討。 	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本市の産業振興施策は、ほとんど知らないのが現状である。 ・市内外の産業振興施策についても利用したことはない。 ・市による融資の斡旋等は、機会があれば活用を検討したい。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現場スタッフに対する支援をお願いしたい。市内で働くスタッフに対する住宅補助などがあれば非常に有難い。

	D社（映像等コンテンツ系業種：8/25実施）	E社（映像等コンテンツ系業種：文書回答）	F社（情報通信・ICT系業種：9/16実施）
事業所概要	<p>○設立：1970年代前半</p> <p>○本社所在地：西東京市田無町</p> <p>○法人形態：株式会社（中小規模）</p>	<p>○設立：1990年代半ば</p> <p>○本社所在地：西東京市向台町</p> <p>○法人形態：株式会社（1人事業所）</p>	<p>○設立：1980年代前半</p> <p>○本社所在地：西東京市向台町</p> <p>○法人形態：株式会社（中小規模）</p>
業界構造と域外事業所との関係性について	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客は1都3県を中心に広域に渡る。市内の顧客は中小事業所が多く、長期取引先も多数。 外注先は営業担当者の使い勝手の面から市外業者が多い。 また、デザイナー等は都心の事業所との取引が中心である。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客や外注業者とは相対での打合せが中心。 	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要顧客は東京都心部の事業所。市内取引はなし。 製作は新宿区、保管・配送は埼玉県の実業所に外注。 業務上ネットワークのある大学の研究者等は東京都内に限らず様々。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客等とのやり取りはメール中心。 	<p>○主要顧客および外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要な取引先は都内の学校。一部、市外の民間事業所と取引あり。 外注先は市外のみであり、市内事業所は1社もなし。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> メール、電話が中心だが重要な事項を決定する際には、顧客を訪問するケースもある。
事業立地に対する考え方について	<p>○西東京市への立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> 現社長が70年代に創業。1996年に新宿区に営業所を開設。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【既存顧客の集積】</p> <p>【電車による交通アクセス】</p> <p>【職住近接】</p> <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <p>【都心からの距離】</p> <p>【オフィス立地が顧客に与えるイメージ】</p> <p>【若手人材の採用・定着】</p> <p>【市内の道路状況】</p>	<p>○西東京市に立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営者が前職の経験を活かして自宅創業。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【顧客先へのアクセス利便性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 打合せや営業等で東京都心部に出るのに便利。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <ul style="list-style-type: none"> 特になし 	<p>○西東京市に立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> 現経営者の自宅（旧保谷市）から近い。 他の自治体も考慮したが、コスト面や利便性等を総合的に判断して、本市に立地。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【都心までのアクセス利便性】</p> <p>【他都市に比べてコスト安】</p> <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <p>【弱い顧客集客力】</p> <p>【潜在的な外注先事業所が皆無】</p>
今後の市内での事業展開について	<p>○現在の市内事業所の位置づけについて</p> <ul style="list-style-type: none"> 本市以外にも本社の選択肢はあると思っている。移転する際も登記上の本社は市内に置き、納税したい。 <p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 近隣の事業所とは競合先になる可能性あり。積極的な連携は今現在必要ない。 <p>■地域との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> 商工会からのイベント等への協力依頼には積極的に対応。 学校等から打診があれば、インターン等の受入は歓迎する。 スポーツを通じた次世代育成、コミュニティ再生に注力。 	<p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 市内で営業活動を行っているわけではなく、市内事業所との直接的な取引はない。 <p>■商工会等への参加による市内事業所との連携意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 市内の同業他社との交流や連携はない。 <p>■その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 市内の大学等との交流や連携はない。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務拡大の意思はないため、市内での人材確保や人材活用の意向はない。 	<p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 同社のニーズを満たす事業所がいれば、交流や連携を検討しても良い。しかしオンリーワン事業所を目指しており、簡単に交流や連携を行うつもりはない。 <p>■商工会等への参加による市内事業所との連携意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 加入はしているが、現時点では連携の意向はない。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> 同社の採用条件を満たす人がいれば、積極的に採用したいと考えている。
行政への要望	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> 支援施策について、Web公開だけでは伝わってこない。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> 西武新宿線がJR新宿駅へ直結すれば、都市としてのさらなる発展が見込めるのではないかと。 支援策の案内を事業所へ郵送するような取組が必要。 新規事業進出への助成など、特別なメリットのある施策があれば良い。 雇用に関し、国と異なる視点での助成があれば有難い。 市内立地に対し、金銭的メリットが得られる施策があれば、事業所流入等につながるのではないかと。 	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> 市の産業振興施策については知らない。 支援策を利用したこともない。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> 特になし。 	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> 本市の産業支援施策については全く知らない。 補助金の制度など情報収集を行っているが、実際に活用するまでには至っていない。 事業に前向きな事業所を後押しする施策が少ないので、そのような事業所に対して援助して頂ける施策があると良い。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> 起業する人を増やすような施策。

	G社（設計・デザイン系業種：9/27実施）	H社（情報通信・ICT系業種：10/11実施）	I社（設計・デザイン系業種：10/28）
事業所概要	○設立：1970年代前半 ○本社所在地：西東京市芝久保町 ○法人形態：株式会社（中小規模）	○設立：1990年代後半 ○本社所在地：西東京市西原町 ○法人形態：株式会社（中小規模）	○設立：1980年後半（創業は1970年代前半） ○本社所在地：西東京市田無町 ○法人形態：株式会社（中小規模）
業界構造と域外事業所との関係性について	○主要顧客および外注先の所在について ・ 主要な取引先は首都圏から関東近辺の市外電機メーカー。加えて、研究機関との取引もあり。反面、市内事業所との取引先は1社もなし。 ・ 外注先も市外のみであり、市内事業所は1社もなし。 ○顧客との業務上のやり取りの方法について ・ メール、電話が中心だが重要な事項を決定する際には、顧客を訪問するケースもある。	○主要顧客および外注先の所在について ・ 取引先の多くは大手事業所。業務多忙のため、新規取引先ではなく、既存取引先中心。市内取引先はなし。 ・ 取引先は、23区内及び23区周辺に立地。 ○顧客との業務上のやり取りの方法について ・ 以前は西東京市内の事業所で開発請負をしていたが、事業所の情報資産の管理強化により、東京23区内及び23区周辺顧客先に常駐する請負派遣の形態に変化した。	○主要顧客および外注先の所在について ・ 現在の顧客は西東京市を中心として、小金井、練馬、他県にも広がっている。また、外注先・協力会社は工事が行われる周辺地域の業者を活用することが多い。
事業立地に対する考え方について	○西東京市に立地を決めた経緯・理由について ・ 創業当時は23区に立地していたが、顧客の所在地が広範囲に及んでいたことから、顧客訪問の際に便利な地点として本市を選択。 ・ 設備の増強を行ううえでスペースが手狭だったため、より広い敷地確保の必要性が生じたため。 ○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて【特になし】 ○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて【特になし】	○西東京市に立地を決めた経緯・理由について ・ 23区内で創業したが、市内立地事業所の資本参加を契機に市内に移転。ただし、親会社との取引自体は無し。 ○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて【関連事業所ビル内立地によるオフィス賃料の安さ】 ○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて【顧客先が遠い】 【西武線しかないため、交通が不便】	○西東京市への立地を決めた経緯・理由について ・ 創業者の実父が旧田無市で事業を営んでおり、創業者自身も同市出身。 ○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて【地元経営者との信頼関係・ネットワーク】 【職住近接】 ○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて ・ 立地上のデメリットを感じたことはない。 ・ 旧東大農場への新市庁舎の移転が実現すれば、現在のオフィスの利便性が高まるのではないかと考えている。
今後の市内での事業展開について	○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について ■市内事業所との取引意向 ・ 市内事業所との連携は今までは特になし。ただし、同業種の事業所と連携は行いたいので、今後、本市にそのような事業所が出てくれば、検討していきたい。 ■商工会等への参加による市内事業所との連携意向 ・ 加入しているものの、他の会員事業所との業務上の連携は特になし。 ■その他 ・ 他社との連携方法は、インターネットによる事業所検索が主要。連携したい事業所があれば、電話やメールで直接連絡。	○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について ■市内事業所との取引意向 ・ 市内取引先は欲しいが、市内立地事業所の情報が得られないし、接点もない。 ■その他 ・ 業務が請負派遣に変わってしまったため、市内事業所で業務を行うことはあまりない。 ・ 大学講師は面白いが、産学連携での開発は、開発期間中に収入を得られないので、その補填がないと厳しい。	○市内事業所における今後の事業展開について ・ 増築はしたいが、現在地から移転する予定はない。 ○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について ■市内事業所との関係 ・ 経済団体などを通じた異業種との交流が中心。 ・ 異業種交流やまちづくりを目的とする「夢の会」を立ち上げて活動。同会では市長とも情報交換を実施。 ・ 市内の同業者とは情報交換を行う程度。 ■医療・福祉関連業界との業務 ・ 近隣市などの老人ホームの設計も手がけている。またサービス付高齢者向け住宅（以下、サ高住）に興味があり、制度改正等について勉強をしている。
行政への要望	○これまでに活用した行政等による支援策の内容について ・ 本市の産業振興施策については名前すら知らない。 ・ 他の自治体等の補助金制度には申請したが、審査が通らなかったことから、実際に活用したことはない。 ○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について ・ 大手と中小のニーズをマッチングさせる橋渡しの役割。 ・ 区画整理による交通の利便性の向上や商業地域と工業地帯の区分け。	○これまでに活用した行政等による支援策の内容について ・ 行政が何をやっているか、メールでいいから送って欲しい。 ・ 業界団体や銀行から薦められ、職安の雇用調整助成金、市の利子補給制度を活用。 ○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について ・ 駅前へのインキュベーション施設の設置。 ・ 事業所が立地している周辺自治体との連携。 ・ 市内や周辺自治体立地の事業所とのマッチング支援。	○西東京市の産業振興施策の認知度について ・ 本市の産業振興施策は、ほとんど知らないのが現状である。 ○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について ・ 行政施策等の情報を市の広報で流すだけでは不十分。 ・ サ高住等への支援に市が力を入れるべきと考えており、建築の立場からサポートしていきたい。 ・ 地場の事業所を大事に育てる姿勢を示すことが必要。 ・ 街路筋の活性化に向け、自由に意見交換できる場が欲しい。

	J社（映像等コンテンツ系業種：12/22実施）
事業所概要	<p>○設立：1990年代後半</p> <p>○本社所在地：西東京市芝久保町</p> <p>○事業規模：株式会社（中小規模）</p>
業界構造と域外事業所との関係性について	<p>○主要顧客及び外注先の所在について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客は市内企業、大学、個人団体等多岐に渡る。市外よりも市内の顧客が多い。 ・外注先については、市外と市内ほぼ同じ割合である。 <p>○顧客との業務上のやり取りの方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトの方向性が決まるまでは直接の、方向性が決定した後はメールでのやり取りが中心。
事業立地に対する考え方について	<p>○西東京市に立地を決めた経緯・理由について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・親会社が音声・映像等コンテンツ系事業の参入を決めた際に、同社を設立。本市以外では規制により事業実施が不可能なため、本市に立地。 <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のメリットについて</p> <p>【企業や組織間連携を実施するには、適度な人口規模】</p> <p>○西東京市で事業を営む上での立地上のデメリットについて</p> <p>【他の沿線に比べると潜在顧客が少ない】</p>
今後の市内での事業展開について	<p>○市内の同業他社等との交流・連携の現状および今後の交流・連携意向について</p> <p>■市内事業所との取引意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後も異業種と積極的に取引を行いたい。また、同社と企業間のみでの取引だけでなく、同社と取引がある企業同士の交流や連携に対する支援（企業と企業との橋渡しの存在）も引き続き積極的に行いたい。 <p>■企業以外との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病院や大学とも連携を行っている。病院からは、講演の進行役を任される場合がある。また、大学とは、大学側が持ち込んだ企画を共同で実施する代わりに、同社の事業の一部を手伝って頂いている場合もある。 <p>■行政との連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市と事業連携しているほか、防災関連等の情報伝達体制の1つとして同社が位置づけられている。 <p>○市内人材の活用状況と今後の展望について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕事を通じて知り合った人のうち、本市に関心がありそうな人に対して、面談等を経てボランティアスタッフとして登録してもらうことがある。
行政への要望	<p>○これまでに活用した行政等による支援策の内容について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興マスタープランは認知しているが、詳細は把握していない。 ・国や都の支援制度は活用したことがない。 <p>○西東京市が「ソフトなものづくり産業」の育成・誘致を進めるために必要な支援策や市に求められる役割について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空きスペースの有効活用（例：個人事業主（SOHO 事業者）等に対する仕事する場所の提供）。

2. ヒアリング結果のまとめ

ヒアリング結果を通じて得られた本市の「ソフトなものづくり産業」の特徴、立地上のメリット・デメリット、産業振興施策に対する要望等を次のとおり整理する。

○事業所概要

今回の調査においては、ヒアリング対象の選定に当たり事業所規模について偏りが出ないように配慮をしたが、それでもなお、比較的規模が大きい事業所でも売上高3億円程度であるなど個人事業主や零細事業所などを含め中小規模の事業者が多く見られた。

○主要顧客や外注先の状況

今回のヒアリング対象先事業所（以下、対象先）についてその主要顧客の状況を見ると、各事業所の事業内容や本市への立地経緯などにより顧客の事業規模や事業立地などは様々であった。ただし、本市およびその周辺地域など限られた地域だけでビジネスを行っている対象先はほとんどなく、23区を中心に首都圏やより広域の顧客との取引が行われている点は共通していた。

一方、外注先については、市外の業者に外注を行っているとの回答が多く聞かれた。その理由としては、自社のニーズ（コスト・納期）を満たせる事業所が市内にない、自社の競合先になりかねないといった意見が挙げられていた。

○顧客および外注先とのやり取り

顧客・外注先とのやり取りについては、メールや電話が使用される一方で、「ソフトなものづくり産業」であってもFace to Faceのコミュニケーションが重視されていた。

○本市への立地経緯と立地上のメリット・デメリット

■本市への立地経緯

一部において戦略的な立地選定理由が挙げられていたが、最も多く見られたのは、対象先の創業者の自宅が市内にあったため開業時に本市を立地として選択したというケースであった。

■本市の立地上のメリット・デメリット

本市の立地上のメリットとしては、①鉄道によるアクセス利便性（顧客先・都心部など）、②都心部と比較したオフィス賃料の安さ、③住宅都市として「職住近接」が可能である点の大きく3点が挙げられていた。また、長く本市内で事業を営んでいる対象先の中には、過去の経緯から市内での顧客基盤が確立されている点を指摘する事業所も見られた。

一方、本市の立地上のデメリットとしては、都市名が顧客に与えるイメージに関する問題が複数の対象先から指摘された（西東京市が遠方をイメージさせる、23区と比較したブランドイメージの弱さ）。また、若手人材の確保、オフィス物件の少なさ、変化に消極的な地域性などもデメリットとして挙げられている。なお、メリット・デメリットともに、「特にない」との意見も散見された。

○市内での事業展開

当面は現状維持（市内からの移転、市内事業所の拡充の予定なし）との意見が多数であったが、ある程度規模の大きい対象先において、中長期的に拠点の多様化・拡充、市外への拠点新設を志向する意見が見られた（個人事業主の場合、中長期的にも多くが現状維持志向）。

なお、市内人材の活用については、「本市内の人材」だから活用するという事業所は少なかった。市内の人材を活用するというよりも、採用した人材が本市内に移り住むケースが多いと推察される。

○市内事業所との取引意向

対象先が市内事業所と（顧客・外注先として）取引を行っていないケースが散見されたが、これは、市内での取引意向がないためではなく、過去、取引を行うきっかけがなかったことが理由として挙げられていた（きっかけがあれば取引を行いたいとの意見もあり）。

○商工会等との交流・連携意向

対象先の半数程度が商工会に加入しておらず（退会したケースも含む）、一部の対象先からは商工会の活動内容に対して懐疑的な意見も聞かれた（仲良しクラブ・動きが遅いなど）。また、異業種事業所、大学、行政との連携については、現状、行っていない事業所が多くなっていた。

○行政への要望

■施策の認知度・活用状況

本市の「産業振興マスタープラン」、産業振興施策の認知度は低く、また、支援施策の活用実績についてもほとんど見られなかった。さらに、国や他自治体等の施策も活用している事業所は少なかった。対象先の意見を踏まえれば、現行の支援施策（国や都含む）が、小規模事業者には使いづらい、あるいは小規模事業者には必要ない施策となっている可能性がある。

■本市に求める支援施策

本市に求める支援策の内容は事業規模や事業内容によって様々であったが、第一に、行政が「ソフトなものづくり産業」のみならず商業など既存の地元事業者全般に対する支援をより積極的に行う姿勢を示すことの重要性を指摘する意見が複数の対象先から聞かれた。

具体的な施策としては、市内事業所との交流・ビジネスマッチング機会の創出、官公需の市内事業所への発注など市内でのビジネス機会の拡大に向けた支援が求められていた。また、減税や本市に立地することに対する金銭的支援など、経済的なメリットを求める意見も複数の対象先から聞かれた。さらに、行政から市内事業所に対する情報提供のあり方（ホームページや市報に掲載するだけでよいのか など）に対する指摘もあった。

なお、特徴的なものとして、市内に集積するSOHOやクリエイターなど個人事業主に対する支援の充実を求める意見も聞かれた。