

(資料1) 事業者アンケート結果

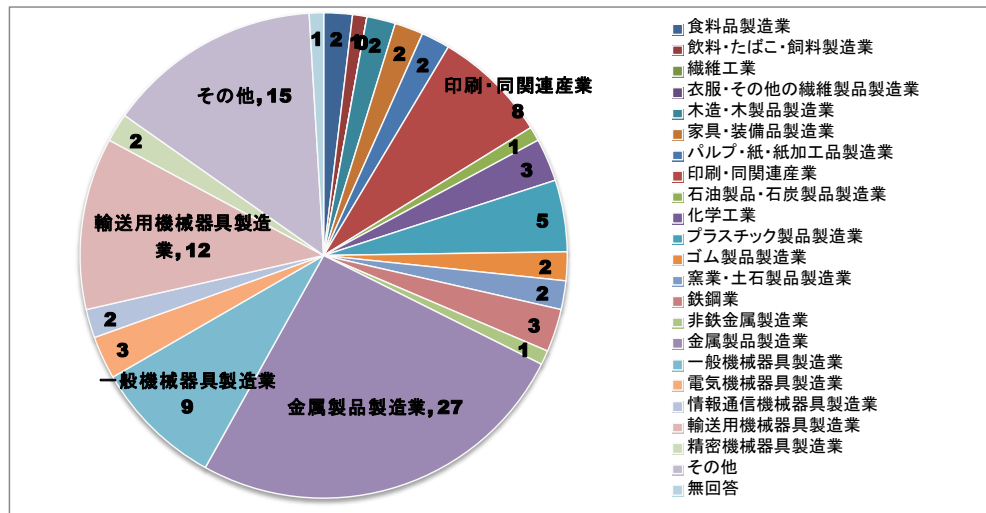
1 事業者(工業者)アンケート結果

(1) アンケート調査実施概要

- ① 基準日
平成22年12月1日現在
- ② 調査方法
郵送配布・郵送回収
- ③ 調査実施期間
平成22年12月24日～平成23年2月28日
- ④ アンケート対象及び送付数
市内工業者350件
- ⑤ 有効回答数
105件 (有効回答率：30%)

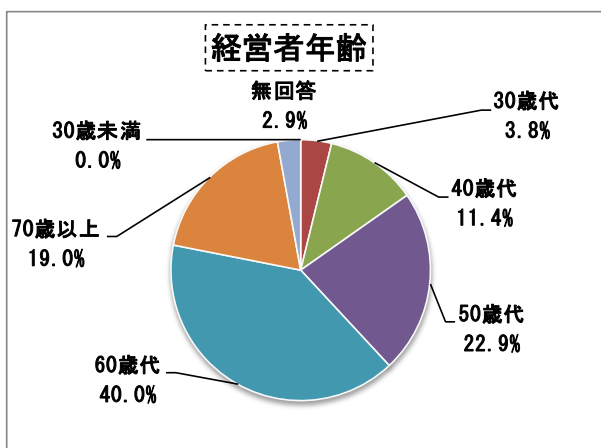
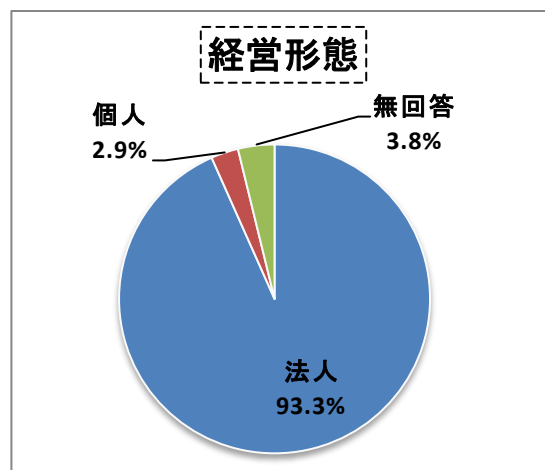
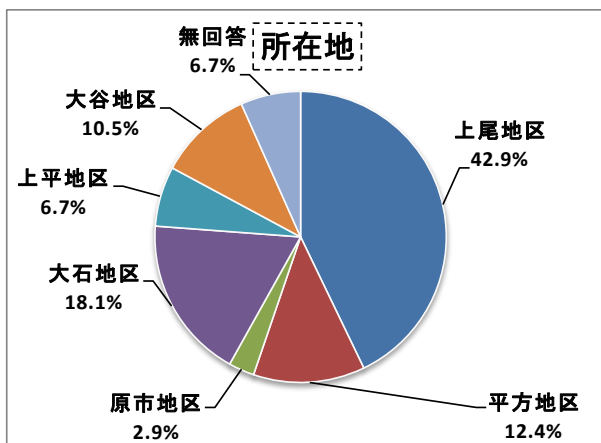
(2) アンケート調査結果

問1 貴事業所の業種は、次のどれに該当しますか。(複数ある場合は、売上が最も多いもの)



回答があった中で、最も多かったのは「金属製品製造業」で、次いで「輸送用機械器具製造業」、「印刷・同関連産業」であった。

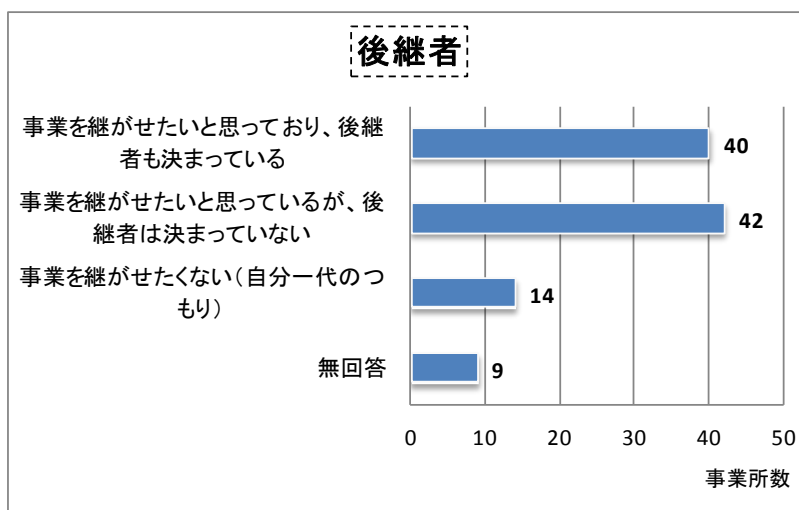
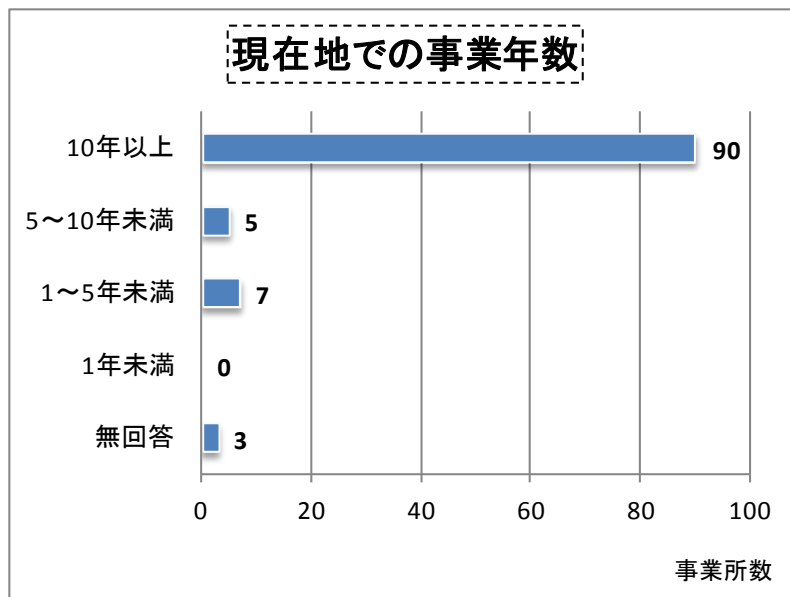
問2 貴事業所の事業概要についてお聞きします。



回答があったのは、上尾地区が最も多く、大石地区、平方地区と続く。

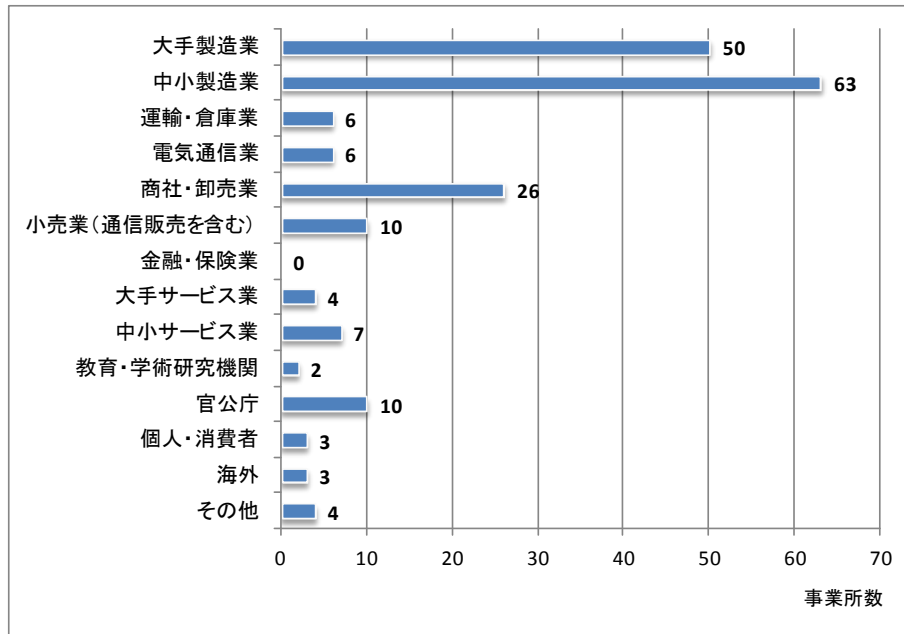
経営形態は、ほとんどが法人である。

経営者年齢は、60歳代以上が約7割を占めており、50歳代以上を加えると8割を超える。



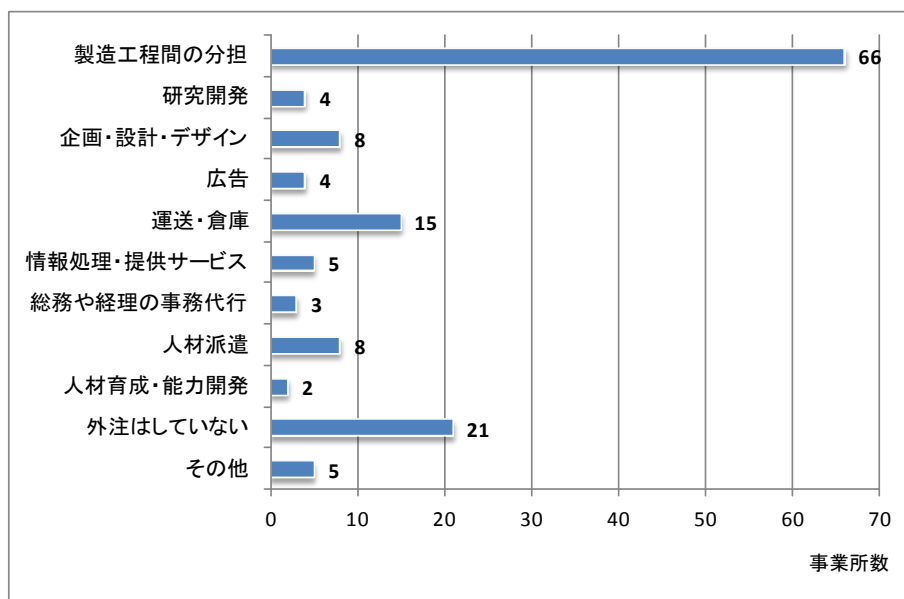
現在地（上尾市）での事業年数は、8割以上の事業所が10年以上と回答している。
 後継者については、後継者が決まっている、または一代限りとしている事業所と、後継者がきまっていない事業所の割合は、半々であった。

問3 貴事業所の主な得意先（顧客）は、どのような業種ですか。（複数回答）



主な得意先（顧客）は、製造業（大手、中小ともに）が最も多く、次いで、「商社・卸売業」「小売業」「官公庁」との回答があった。

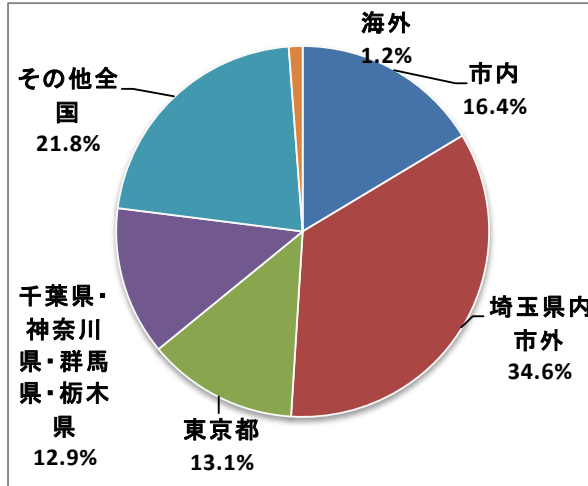
問4 貴事業所は、主にどのような業務を外注していますか。（複数回答）



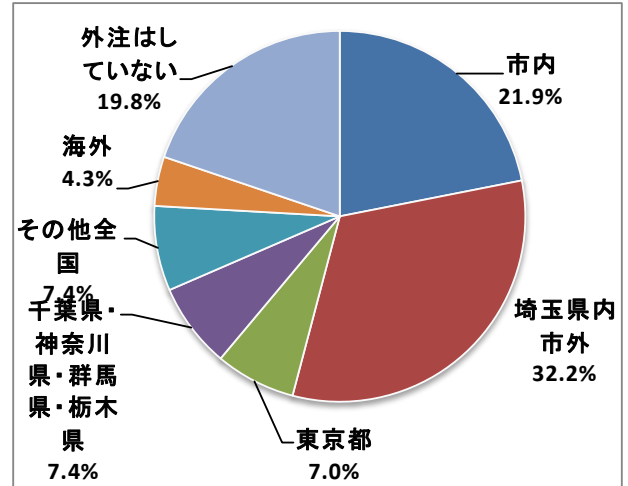
主な外注業務としては、「製造工程間の分担」が最も多く、次に多かったのは「外注していない」という回答であった。

問 5 貴事業所の主な得意先（顧客）・外注先はどの地域にありますか。それぞれの地域が占める割合は概ねどの程度ですか。（いずれも平均値をグラフ化）

A) 得意先（顧客） [回答：102 事業所]



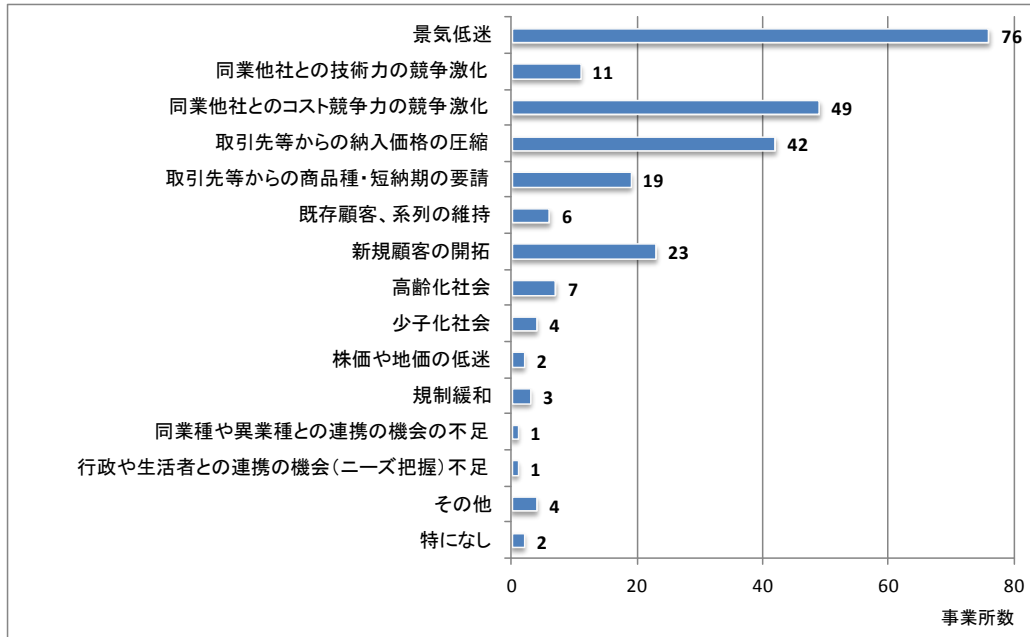
B) 外注先 [回答：92 事業所]



得意先（顧客）及び外注先ともに、埼玉県内（上尾市内含む）が半数を超えている。また、東京都をはじめ、関東地方を加えると、7割程度となっている。

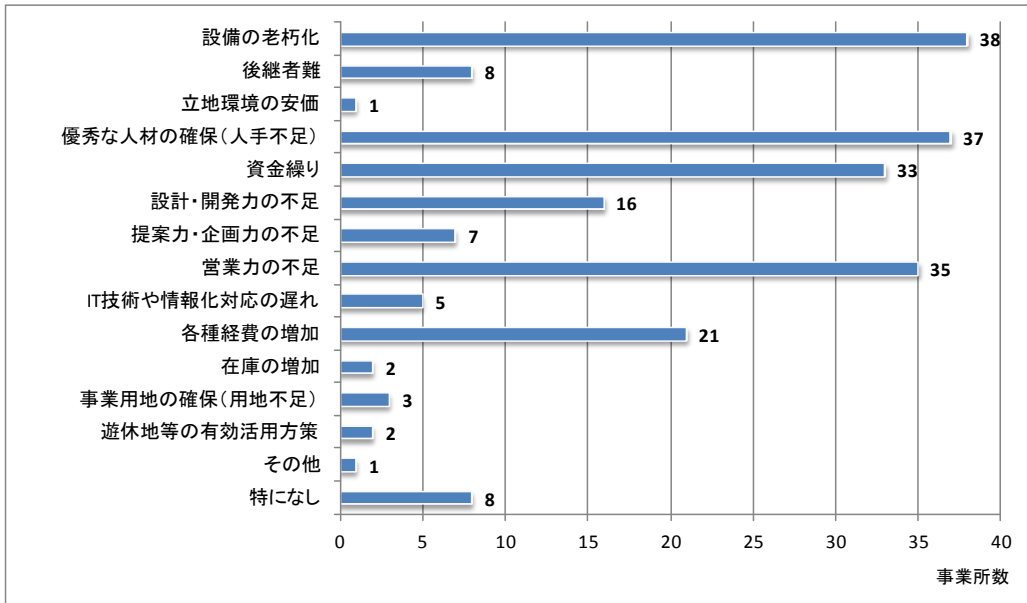
問 6 現在抱えている経営上の問題点は何ですか。（複数回答）

●外部経営環境面



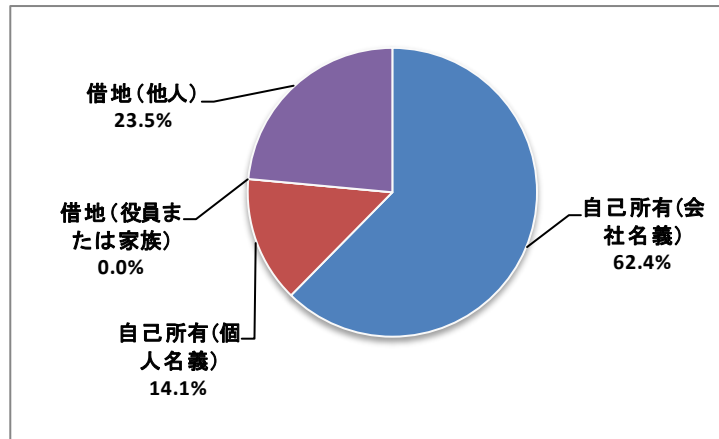
外部経営環境面における問題点として、「景気低迷」が最も多く、次いで「同業他社とのコスト競争力の競争激化」「取引先等からの納入価格の圧縮」という回答が多かった。

●内部経営環境面



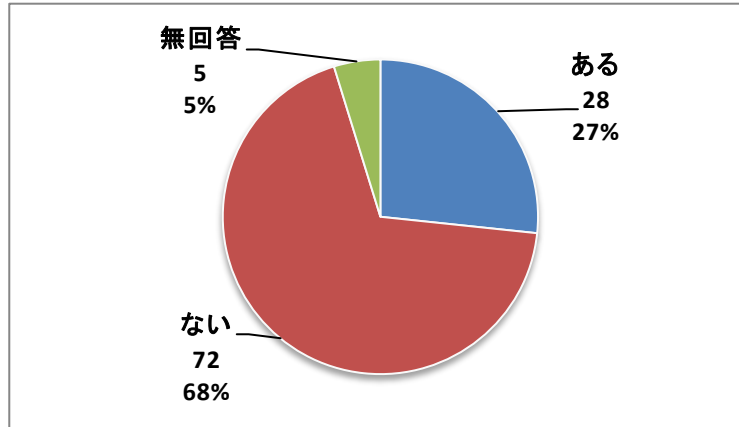
内部経営環境面における問題点として、「設備の老朽化」という回答が最も多かったが、「優秀な人材の確保（人手不足）」「営業力の不足」「資金繰り」についても、多数の回答があった。

問7 貴事業所の所有状況についてお聞きします。



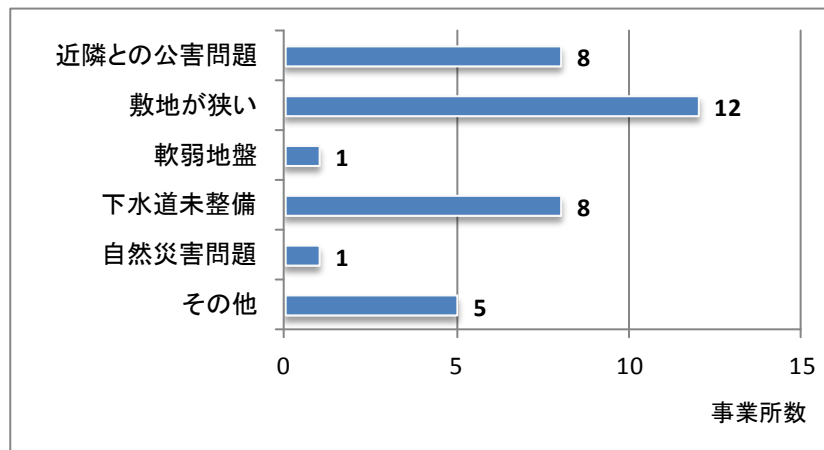
事業所の所有については、76.5%の事業所が自己所有、23.5%が借地であると回答している。

問 8 操業していく上で、立地条件的に何か問題点がありますか。



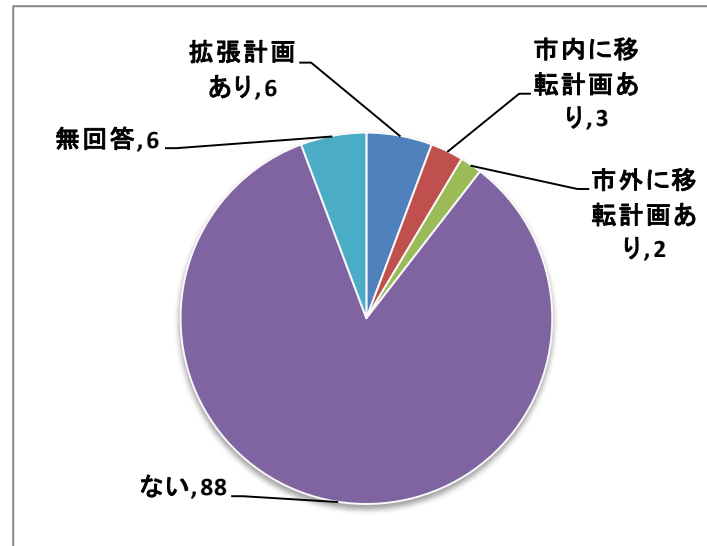
立地条件の問題点については、約7割(72件)の事業所が「ない」と回答しているが、残り3割(28件)の事業所が「ある」と回答している。

問 9 (問8で「ある」と回答した事業所のみ) どのような問題点がありますか。(複数回答)



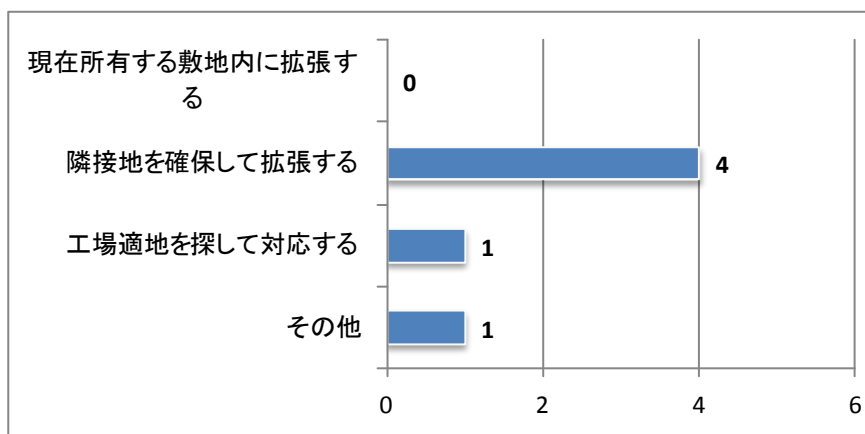
「立地条件的に問題がある」と回答した事業所のうち、具体的な問題点として、「敷地が狭い」と回答している事業所が最も多かった。

問 10 貴事業所では、工場の拡張または移転計画がありますか。



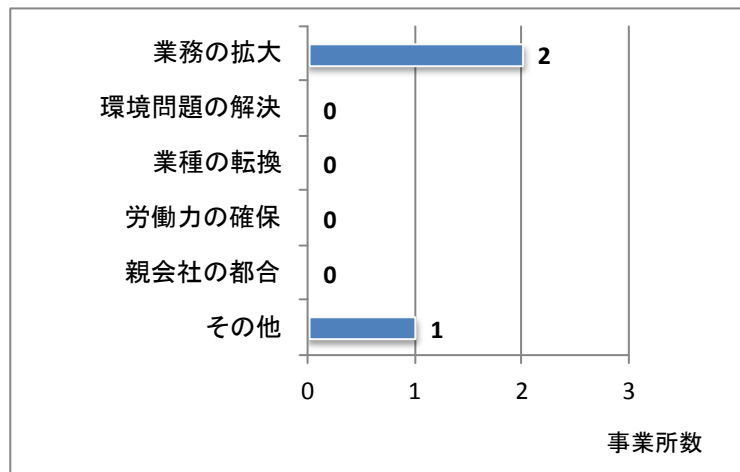
工場の拡張や移転計画の有無について、88 事業所が「ない」と回答している。拡張計画があるのは 6 事業所で、市内での移転計画があるのは 3 事業所、市外に移転計画があるのは 2 事業所であった。

問 11 「拡張計画あり」と回答した事業所のみ）どのような計画ですか。



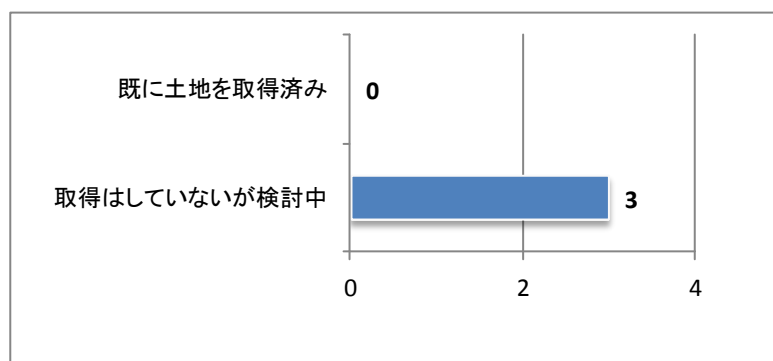
「工場の拡張計画あり」と回答した 6 事業所のうち、4 事業所が「隣接地に拡張」、1 事業所が「工場適地を探して対応」、1 事業所が「その他」と回答した。

問 12 「市内に移転計画あり」と回答した事業所のみ）移転計画を立案した理由



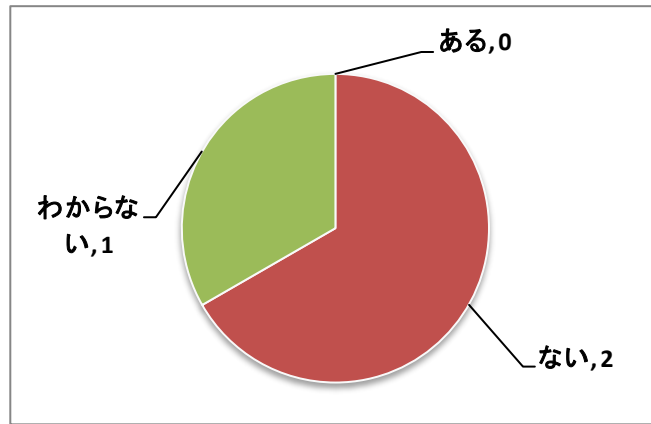
「市内に移転計画あり」と回答した 3 事業所のうち、移転計画を立案した理由として、2 事業所が「業務の拡大」、1 事業所が「その他」と回答した。

問 13 「市内に移転計画あり」と回答した事業所のみ）移転先用地の有無



「市内に移転計画あり」と回答した 3 事業所のうち、移転先用地について、3 事業所ともに「取得はしていないが検討中」と回答した。

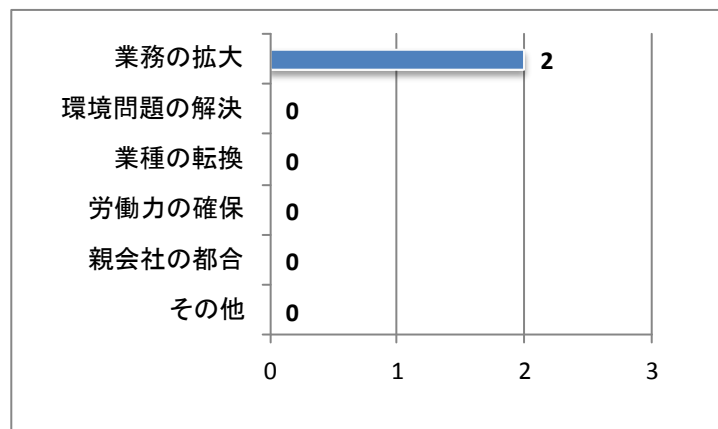
問 14 「市内に移転計画あり」と回答した事業所のみ)市が工業団地を造成した場合、
移転する希望の有無



「市内に移転計画あり」と回答した3事業所のうち、市が工業団地を造成した場合、2事業所が「移転の希望はない」と回答し、1事業所が「わからない」と回答した。

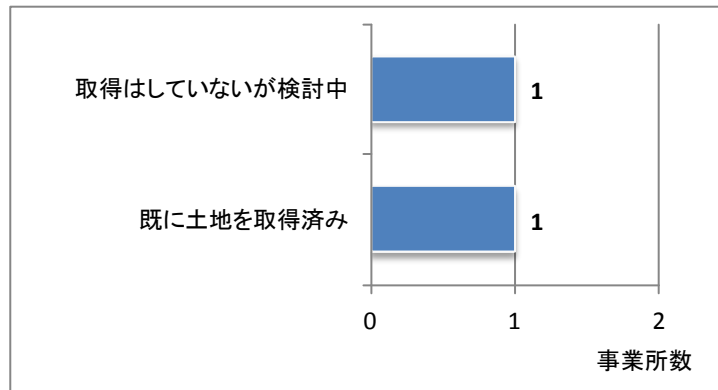
問 15 「移転希望あり」と回答した事業所のみ)
取得したい又は借地したい面積(坪)及び価格(坪単価)
→回答なし

問 16 「市外に移転計画あり」と回答した事業所のみ)移転計画を立案した理由



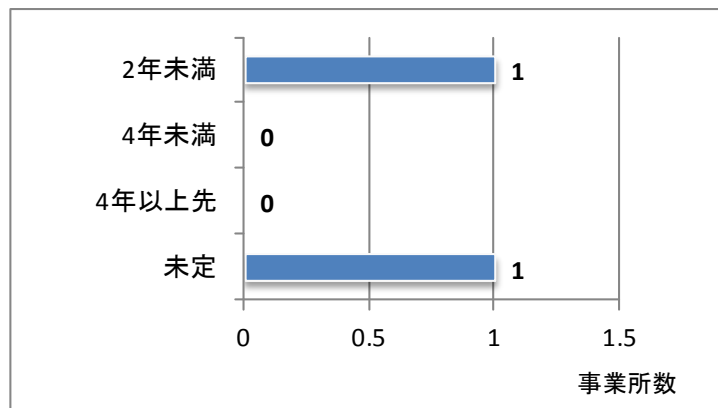
「市外に移転計画あり」と回答した2事業所のうち、移転計画を立案した理由について、2事業所ともに「業務の拡大」と回答している。

問 17 「市外に移転計画あり」と回答した事業所のみ）移転先用地の有無



「市外に移転計画あり」と回答した2事業所のうち、移転先用地について、1事業所が既に土地を取得しており、1事業所が「取得はしていないが検討中」と回答した。

問 18 「市外に移転計画あり」と回答した事業所のみ）時期はいつですか。



「市外に移転計画あり」と回答した2事業所のうち、移転時期について、1事業所が「2年未満に移転」と回答し、1事業所が「未定」と回答した。

問 19 購入した（希望する）面積（坪）及び価格（坪単価）

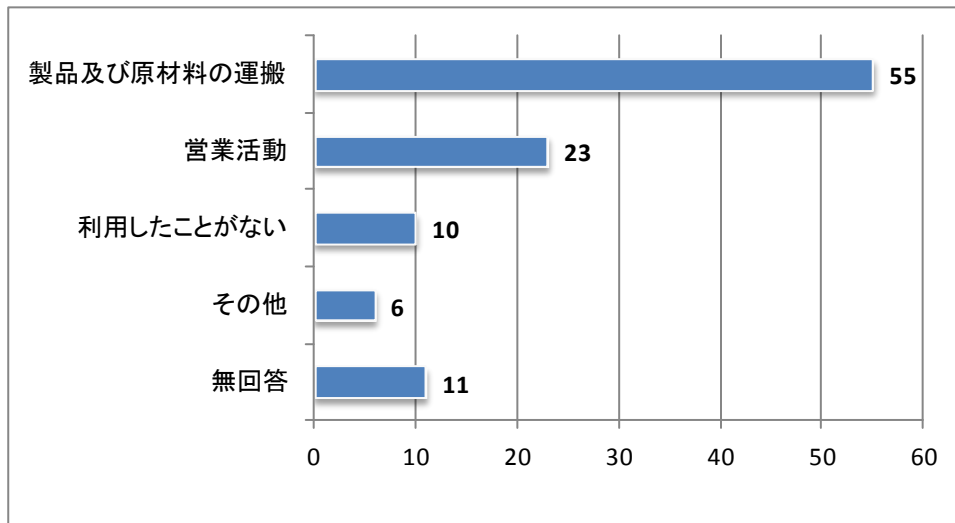
問 20 移転先はどこですか。

問 21 移転先では工場誘致への優遇措置（固定資産税等の軽減）はありますか。

問 22 優遇措置とは、具体的にどのようなものか。

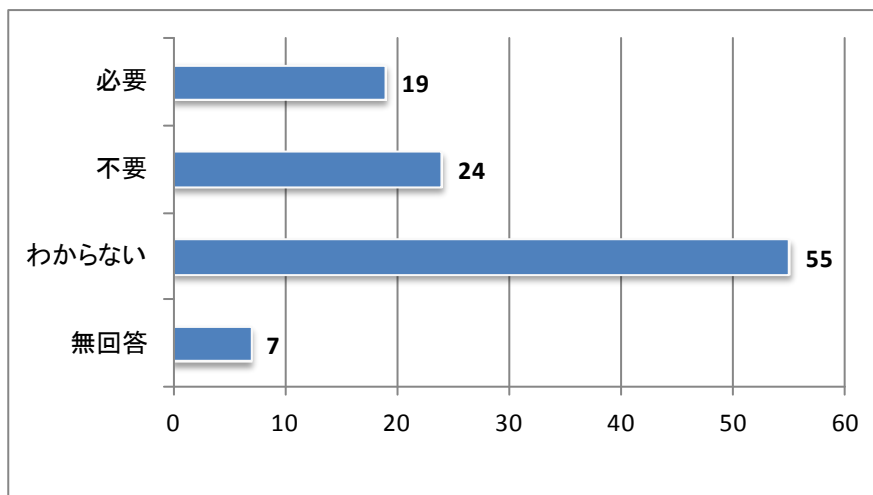
→回答対象企業が1事業所であるため、省略する。

問 23 上尾道路の主な利用目的をお答えください。



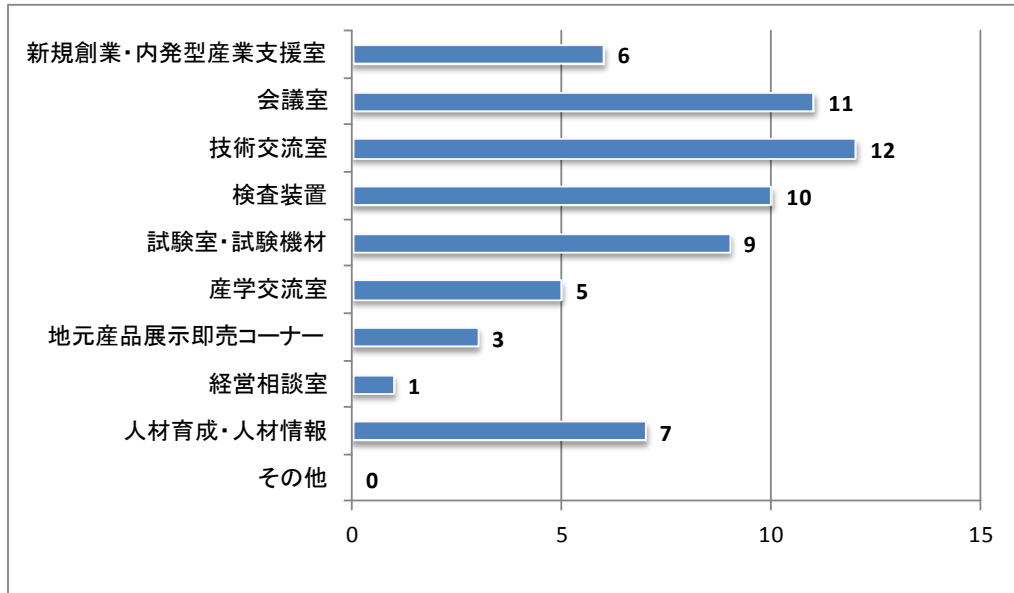
上尾道路の主な利用目的としては、「製品及び原材料の運搬」と回答した事業所が最も多かった。

問 24 貴事業所は、(仮) 産業振興センターが必要だと思いますか。



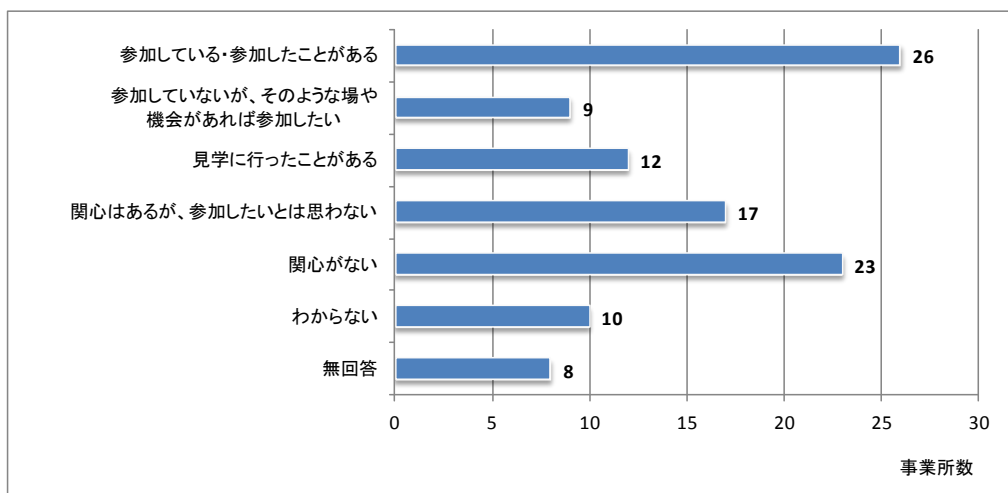
(仮) 産業振興センターの必要性について、19 事業所が「必要」とし、24 事業所が「不要」と回答したが、最も多かったのは「わからない」という回答であった。

問 25 「必要」と回答した事業所のみ) どのような機能を求めますか。(複数回答)



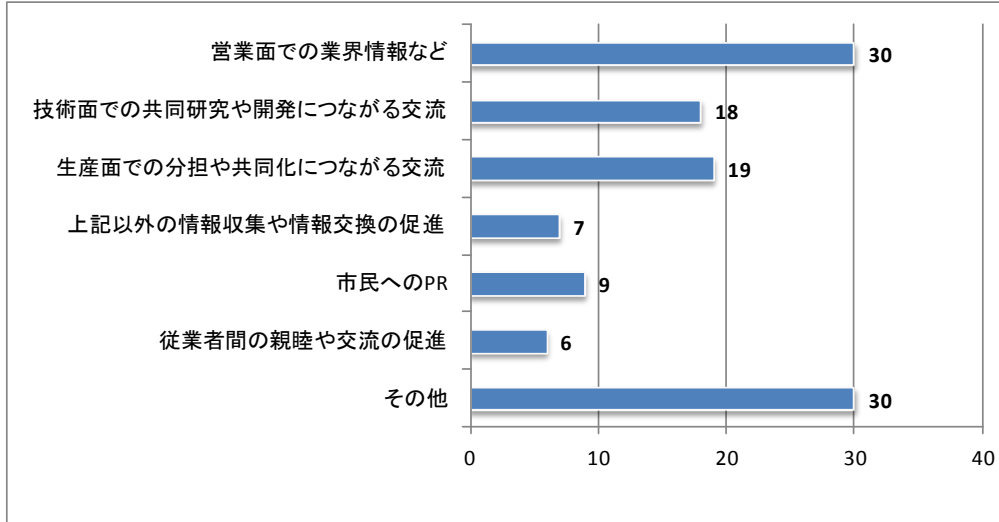
「(仮) 産業振興センターは必要」と回答した 19 事業所のうち、施設に求める機能としては、「技術交流室」「会議室」「検査装置」との回答が多かった。

問 26 現在、上尾市内にある企業の同業種・異業種交流の場として工業フェアを開催していますが、参加していますか。



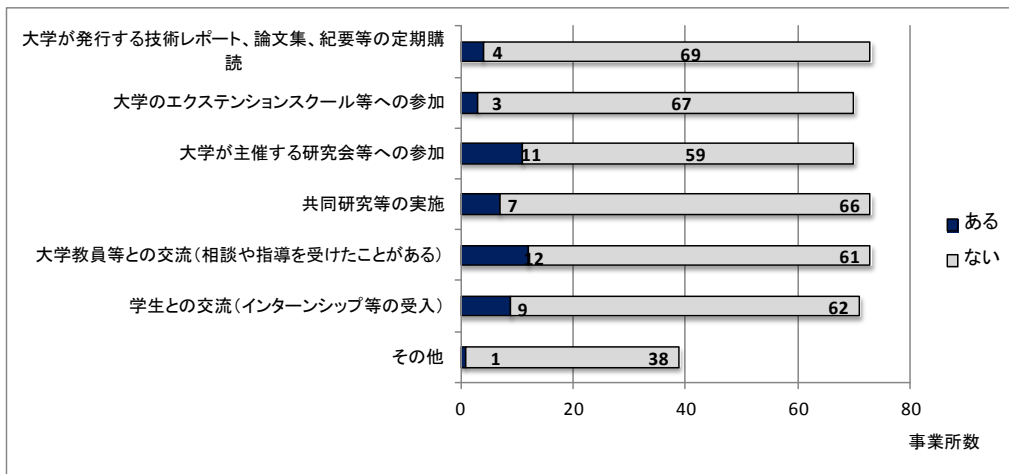
工業フェアへの参加の状況について、35 事業所が「参加している (したことがある)」「機会があれば参加したい」と回答した。一方、「参加したいと思わない」「関心がない」と回答した事業所が 40 事業所にのぼっている。

問 27 (問 26 で「1~3」と回答した事業所のみ) 企業との交流でどのようなことを期待しますか。(複数回答)



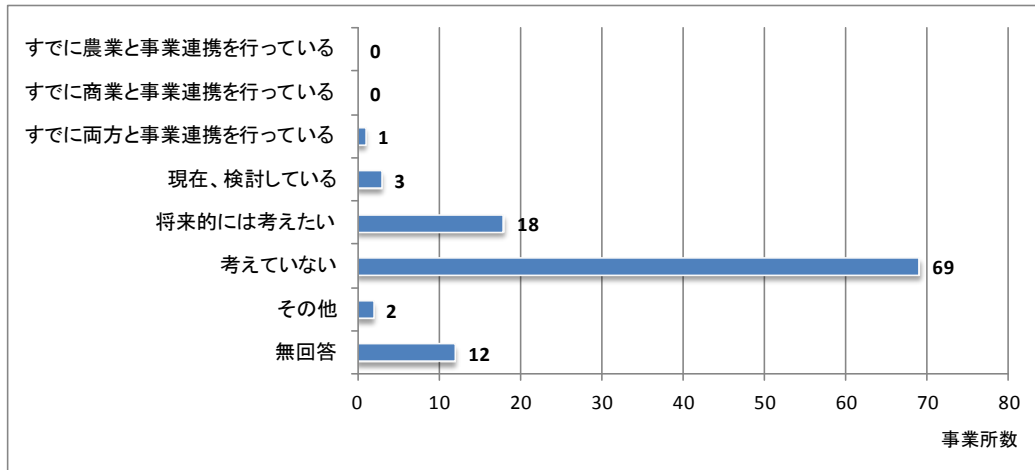
工業フェアに期待することとして、「営業面での業界情報」が最も多かった。また、技術面や生産面での「交流」を期待するという意見も多く見受けられた。

問 28 貴事業所では、産学官連携についてこれまでどのような取り組みを実施していますか。



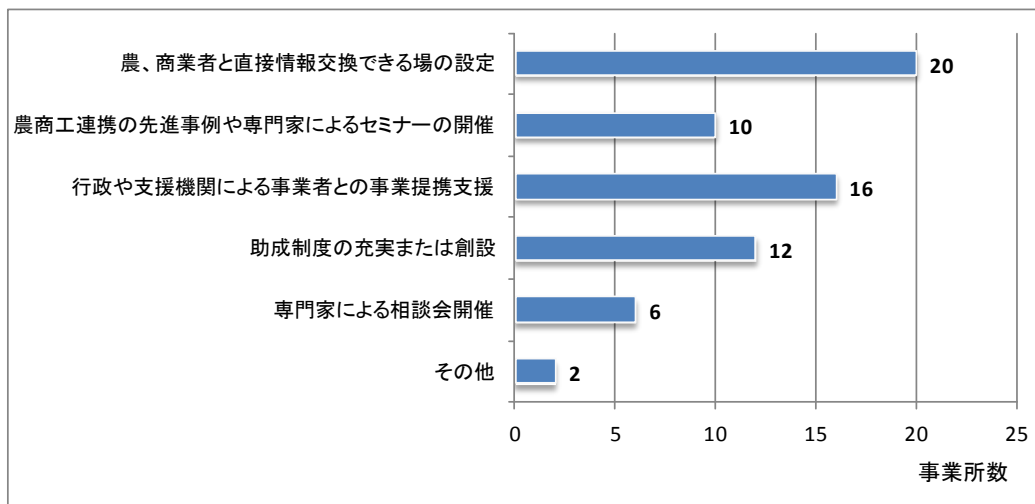
産学官連携の取り組みについて、「大学教員等との交流(相談や指導など)」、「大学が主催する研究会等への参加」と回答した事業所が多かったが、全体としては「ない」という意見が多数を占めている。

問 29 農業や商業との事業連携についてどのようにお考えですか。



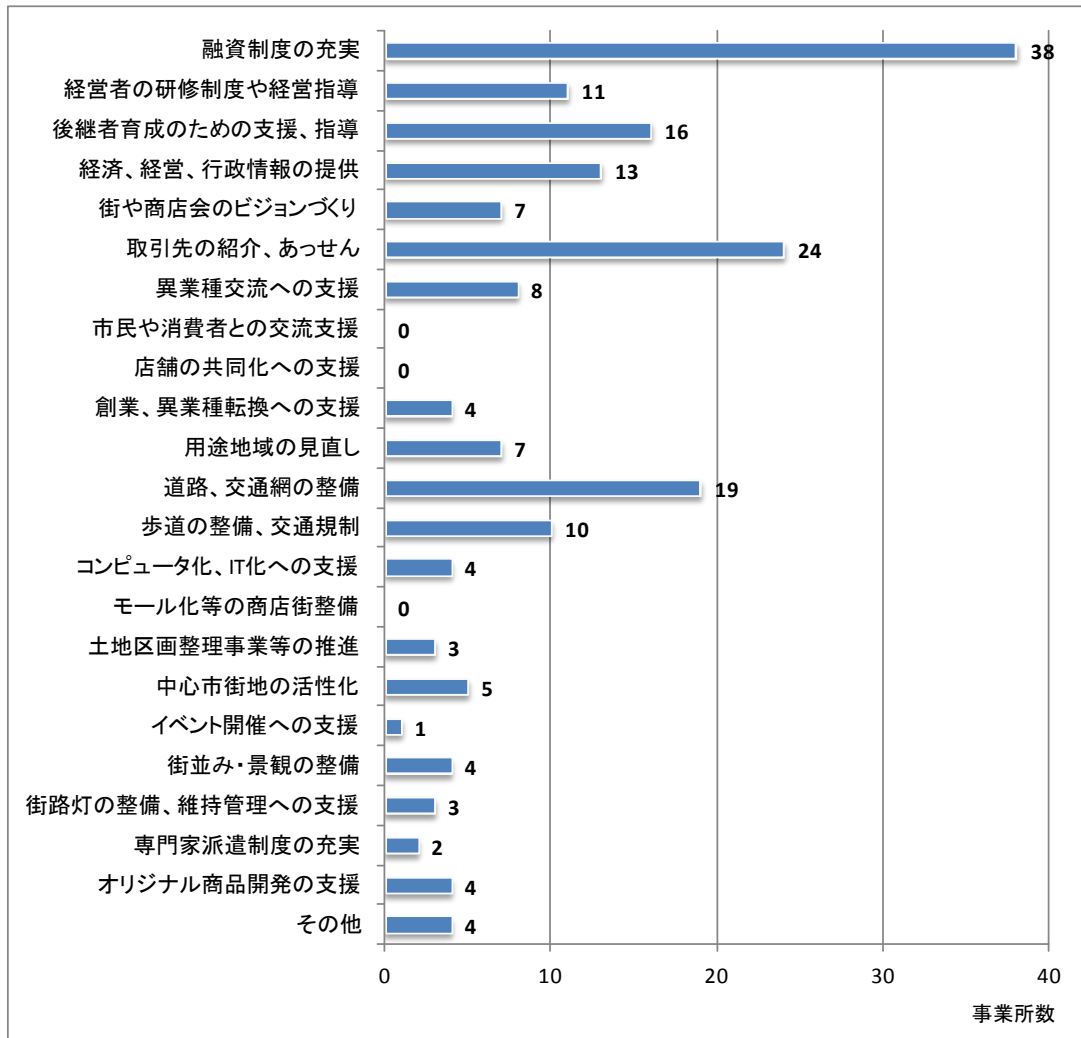
農業や商業との事業連携について、2割近くの事業所が「将来的には考えたい」と回答しているが、7割近くの事業所が「考えていない」と回答している。

問 31 農業や商業と事業連携を進めるにあたって必要と思われる支援は何ですか。(複数回答)



事業連携を進めるにあたっての必要な支援は、「情報交換の場の設定」との回答が最も多く、次いで、「行政や支援機関による事業者との事業提携支援」との回答が多かった。

問 32 行政に対して期待する支援方策は何ですか。(複数回答)



行政に対して期待する支援策として、最も多かったのは「融資制度の充実」であった。これに次いで、「取引先の紹介、あっせん」「道路、交通網の整備」という意見があった。

問 33 その他意見（自由回答）

主な内容
上尾道路の早期開通をお願いしたい。
道路等のインフラ整備を充実させてほしい。
産業振興センターの早期建設により、工業の町中小企業の活性化を図る。
産業振興センターは絶対必要です。
産業振興センターを上尾市内の商工業者の交流の場として、利用していきたい
行政や商工会議所の施策の充実に期待する。
商工業施策について、もっと事業者にはっきりとわかるものが欲しい。
工業誘致に力を入れるべきでは。
自転車のまちをPRして欲しい。
特にJRの駅近辺は、商業が集積できる、あるいは、集積させたいような魅力的街づくりを。

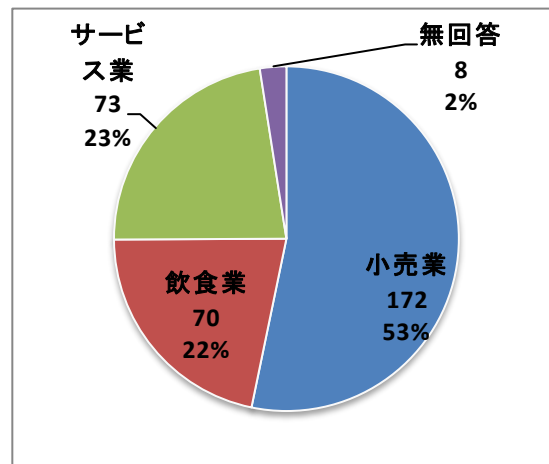
2 事業者(商業者)アンケート結果

(1) アンケート調査実施概要

- ① 基準日
平成22年12月1日現在
- ② 調査方法
郵送配布・郵送回収
- ③ 調査実施期間
平成22年12月24日～平成23年2月28日
- ④ アンケート対象及び送付数
市内商業、サービス業者1,650件
- ⑤ 有効回答数
321件 (有効回答率：19.5%)

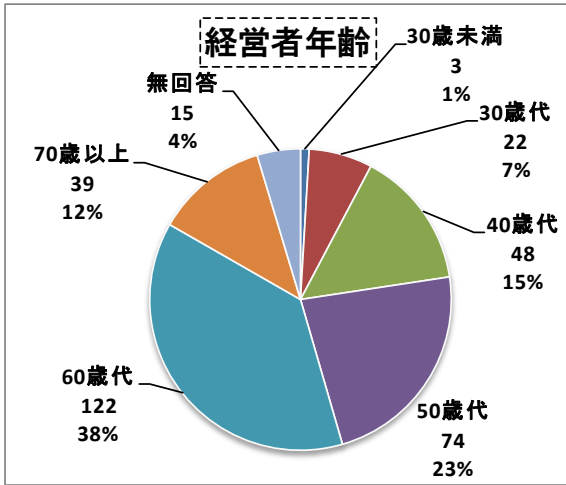
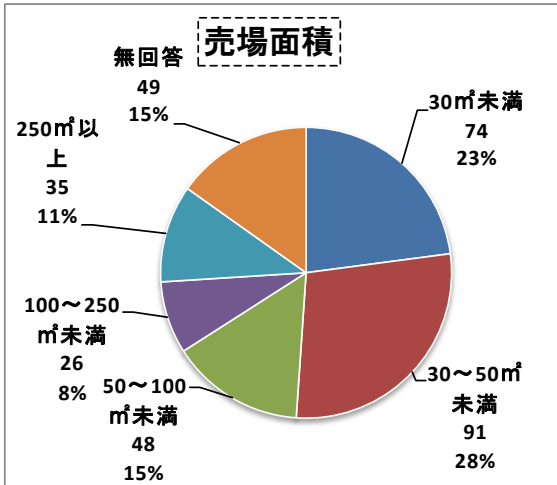
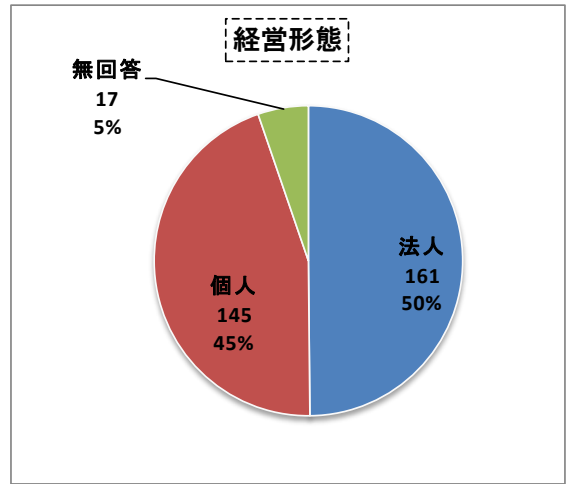
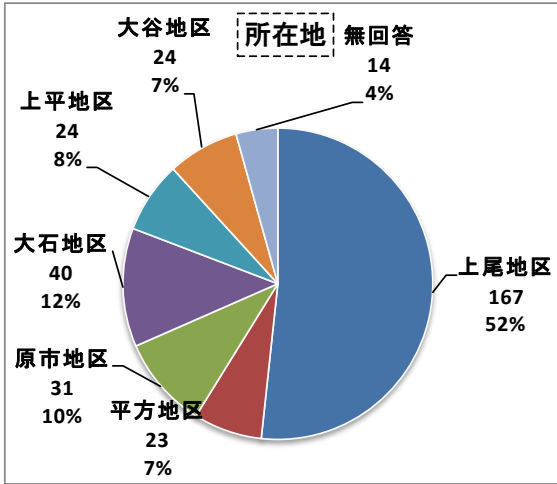
(2) アンケート調査結果

問1 貴店の業種についてお聞きします。

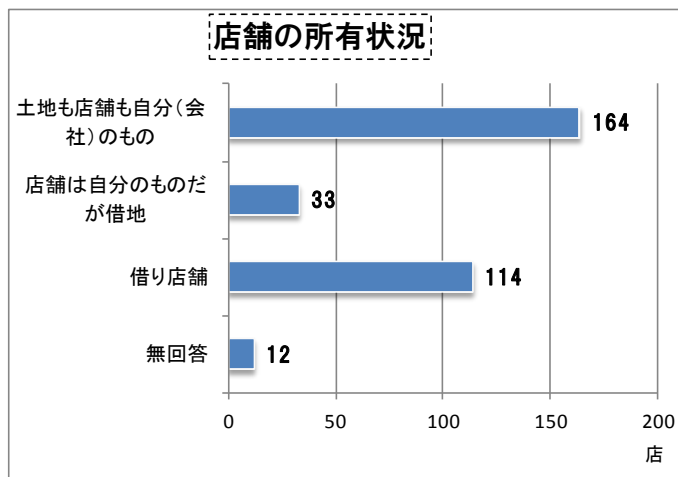
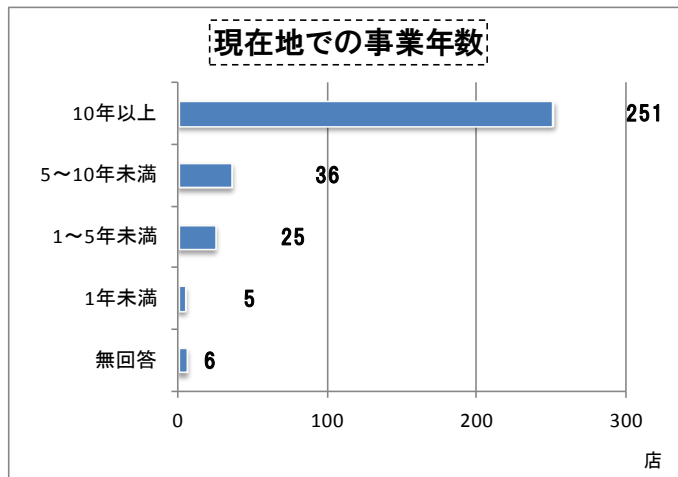
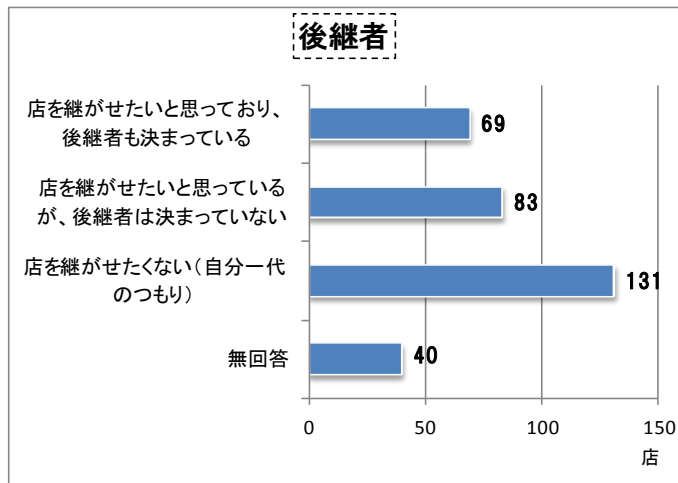


回答があった中で、最も多い業種は小売業（53%）であった。その内容としては、一般食料品、薬、自動車・自転車などである。サービス業では、クリーニングや理容（美容）サービス、飲食業では、スナック・バー・居酒屋、和食などが多かった。

問2 貴店の事業概要についてお聞きします。



回答があったのは、上尾地区が最も多く、大石地区、原市地区と続く。
 経営形態は、法人と個人で、ほぼ半数ずつである。
 売場面積は、30~100㎡未満の小規模店舗が7割弱を占めている。
 経営者の年齢は、60歳代以上が半数を占めており、50歳代以上を加えると、7割を超えている。

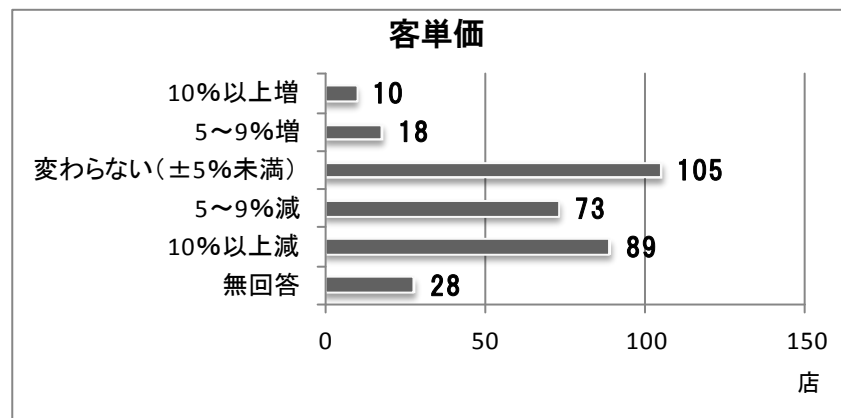
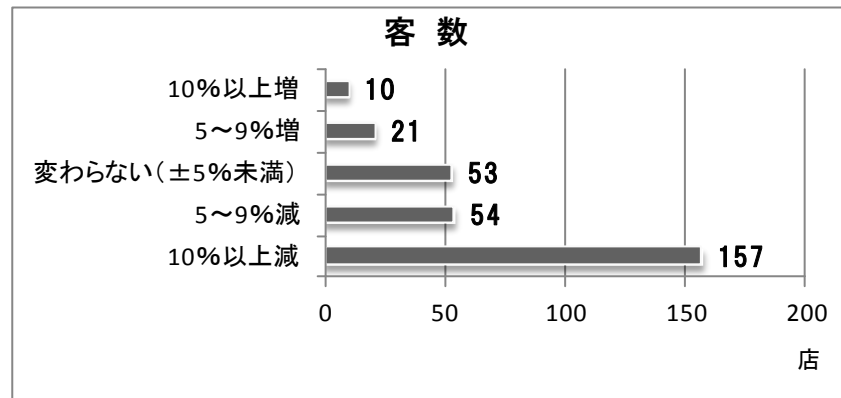
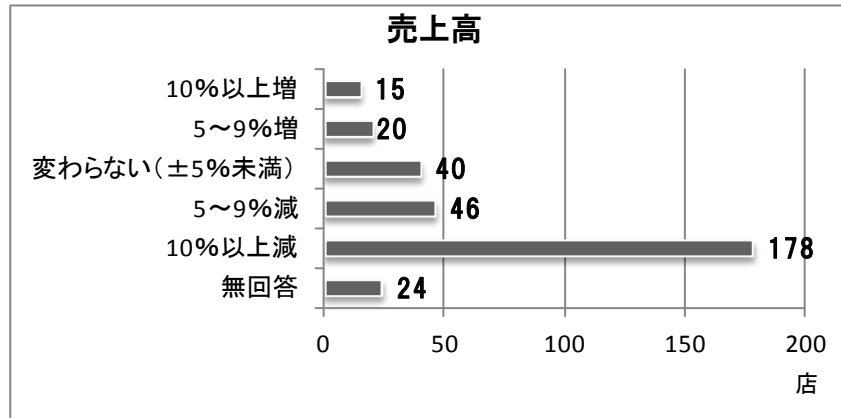


現在地（上尾市）での事業年数は、約8割が10年以上である。

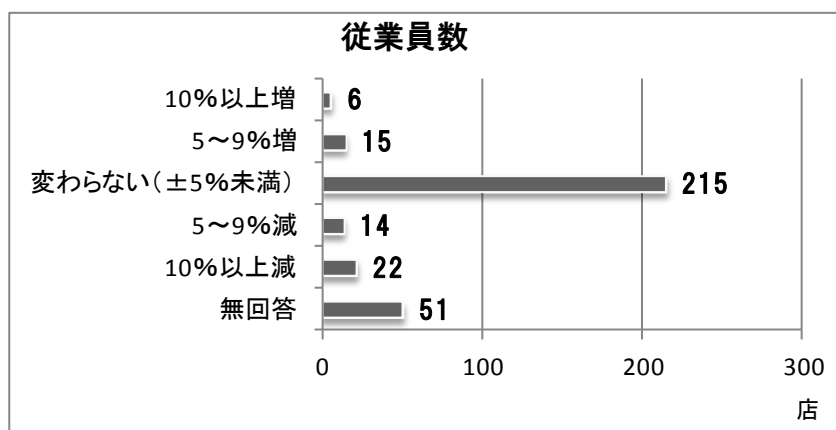
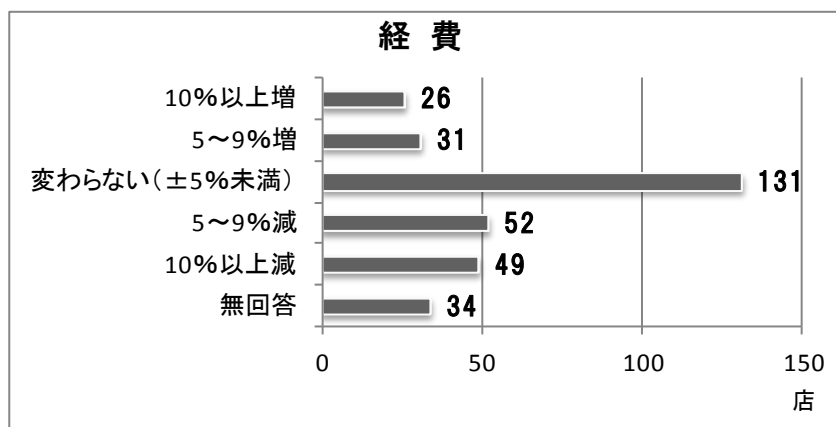
後継者については、後継者が決まっている、または一代限りとしている事業者が6割を超える一方、後継者が決まっていない事業者も多く見受けられる。

店舗は、土地及び店舗が自己所有である場合と借り店舗である場合が、ほぼ半数であった。

問3 貴店において、現在と3年前（平成19年頃）とを比較した場合、どのように感じられますか。

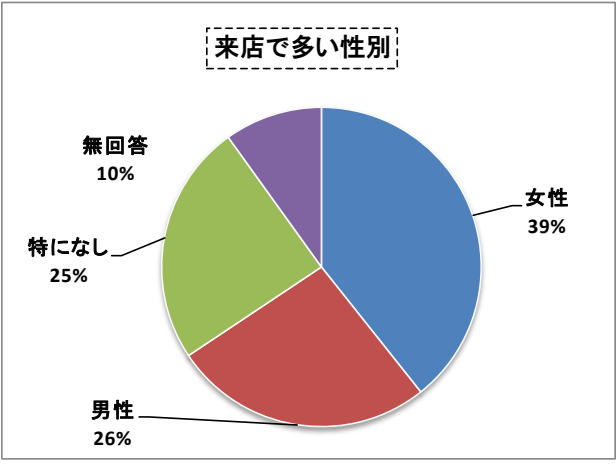
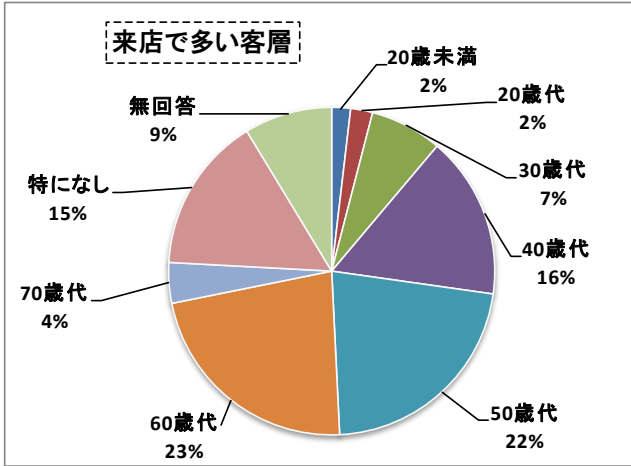


約半数の事業者が、売上高、客数ともに「10%以上減」と回答している。
客単価については、「変わらない」と回答した事業者が最も多いものの、「10%減」「5～9%減」など、減少していると回答している事業者が半数である。



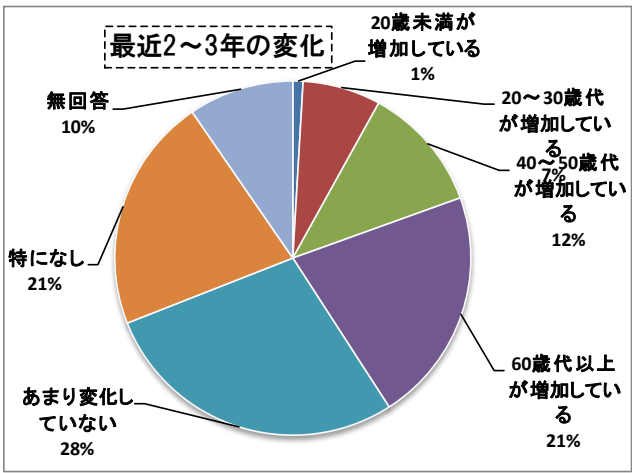
経費、従業員数については、「変わらない」と回答した事業者が最も多かった。

問4 貴店のお客様についてお聞きします。



来客の年齢層は、60歳代（23%）が最も多く、次いで50歳代（22%）、40歳代（16%）となっている。50歳代以上が約半数を占める。

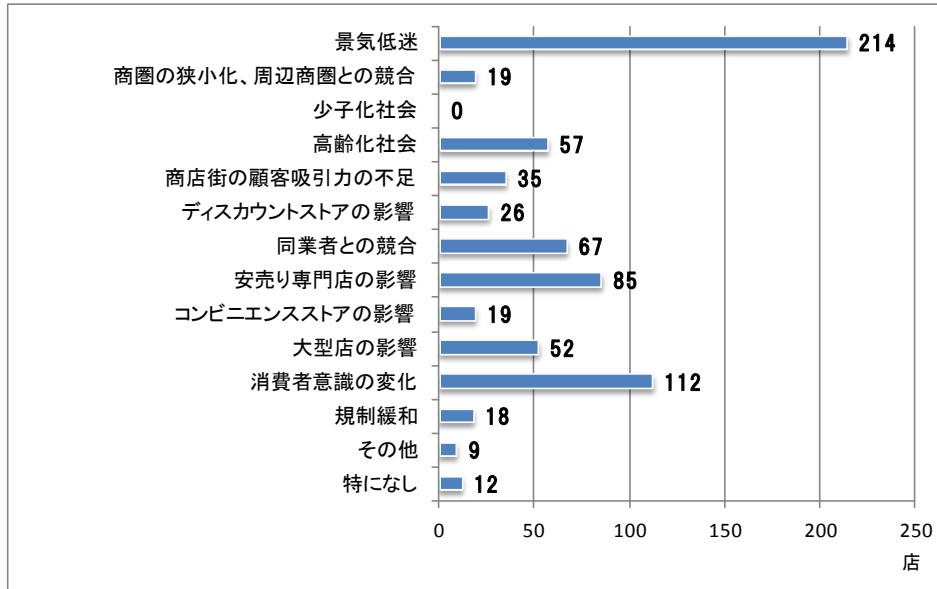
来店が多い性別では、「女性客」と答えた事業主が若干多いものの、特に性別による偏りは少ない。”



客層の変化としては、「あまり変化していない」「特になし」と回答した事業者が約半数であるが、次いで「60歳以上が増加している」と回答する事業者が2割を占める。

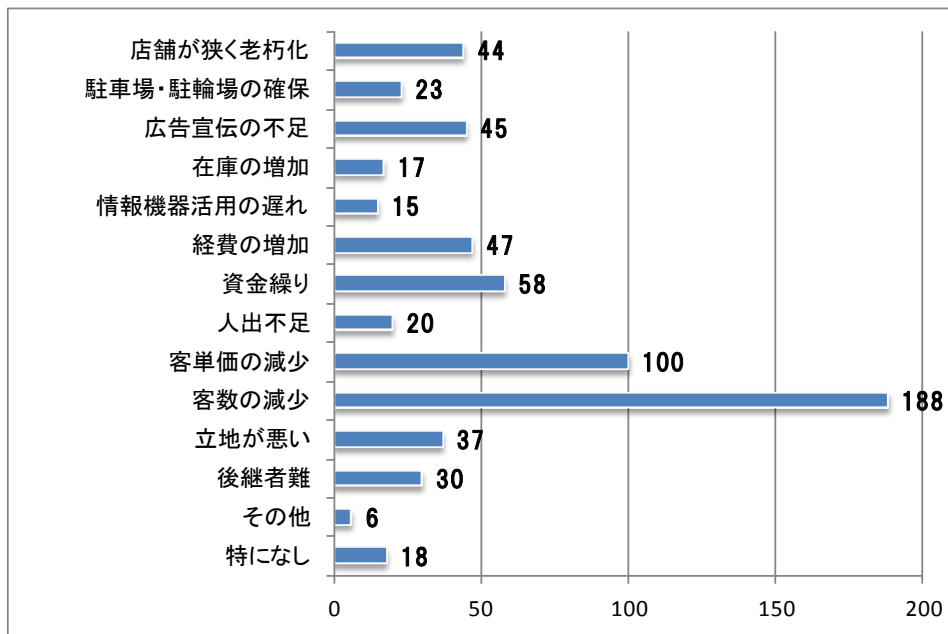
問5 現在抱えている経営上の問題点は何ですか。(複数回答)

●外部経営環境面



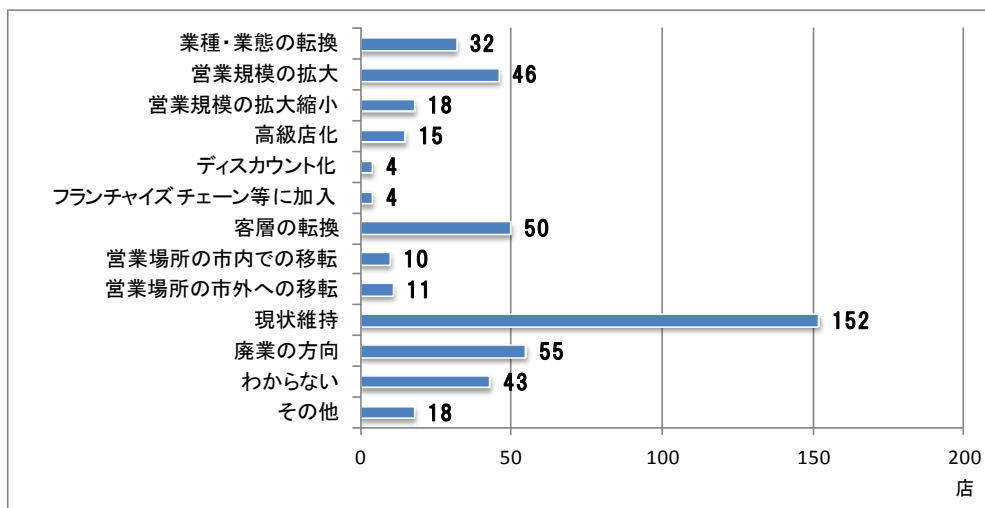
外部環境における経営上の問題点として、「景気低迷」が最も多く、次いで「消費者意識の変化」「安売り専門店の影響」という回答が続く。

●内部経営環境面



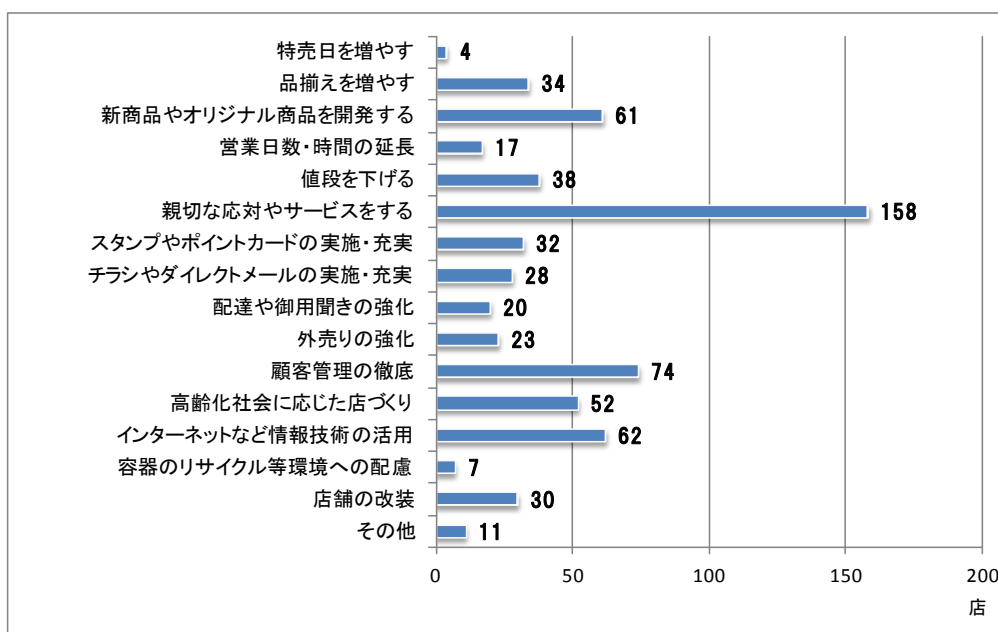
内部環境における経営上の問題点として、「客数の減少」が最も多く、次いで「客単価の減少」「資金繰り」という回答が続いた。

問6 今後の経営方針についてどのようにお考えですか。(複数回答)



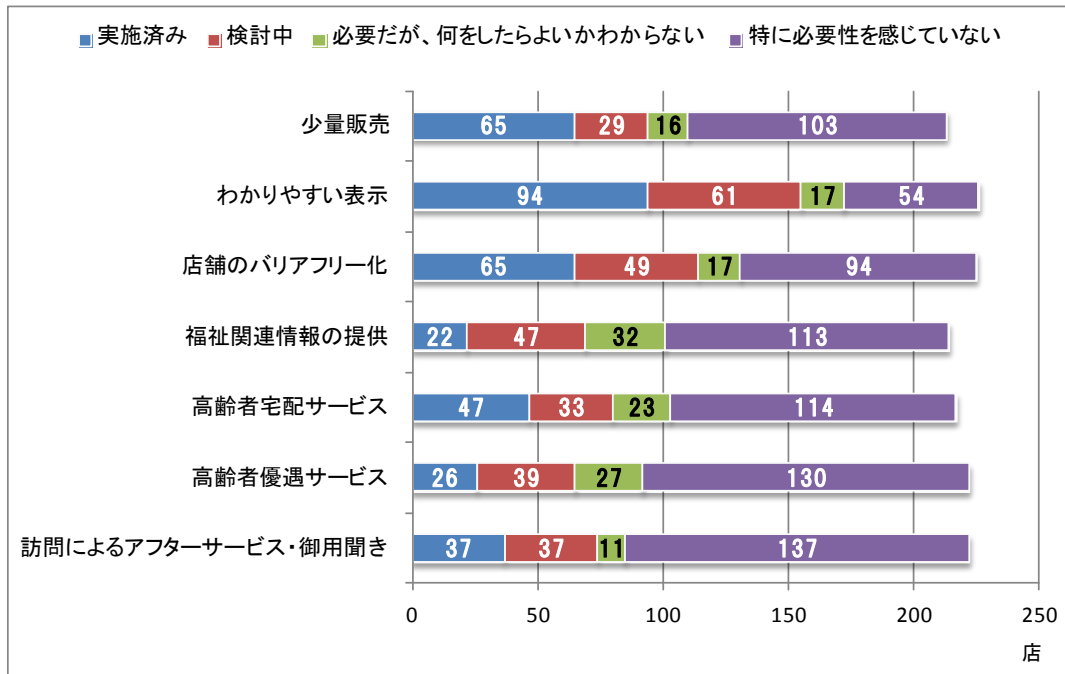
問5の問題点を受け、今後の経営方針について質問したところ、「現状維持」と回答する事業者が最も多かった。次いで、「廃業の方向」「客層の転換」などの回答があった。

問7 販売促進のために必要と思われることは何ですか。(複数回答)



販売促進のためには、「親切な対応やサービスをする」と回答した事業者が最も多く、次いで、「顧客管理の徹底」「インターネットなどの情報技術の活用」「新商品やオリジナル商品の開発」という回答が多かった。

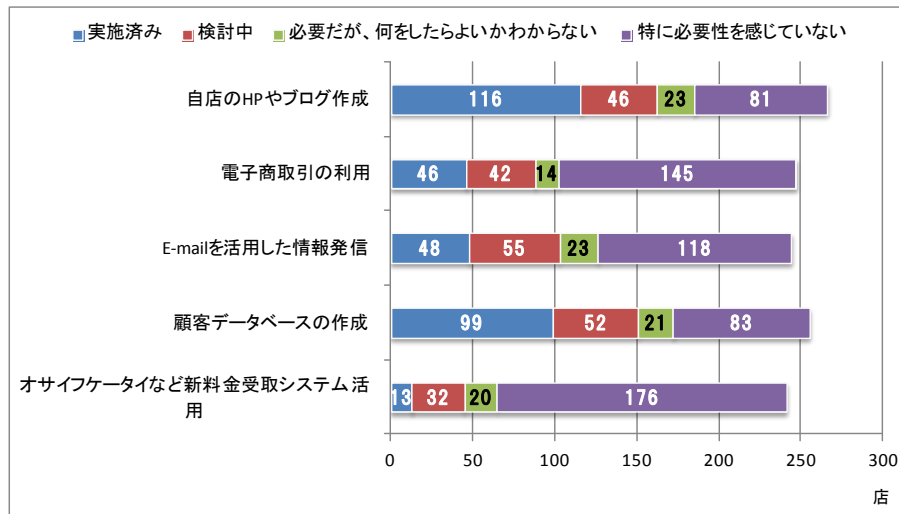
問8 高齢者に対するサービスの充実について、どのような取り組みを実施していますか。



高齢者に対するサービスについては、業種によって差があるため、「特に必要性を感じない」という回答が多く見受けられる。このことから、「必要性を感じない」は、「業種の特性上、難しい」と読み替えることが望ましい。

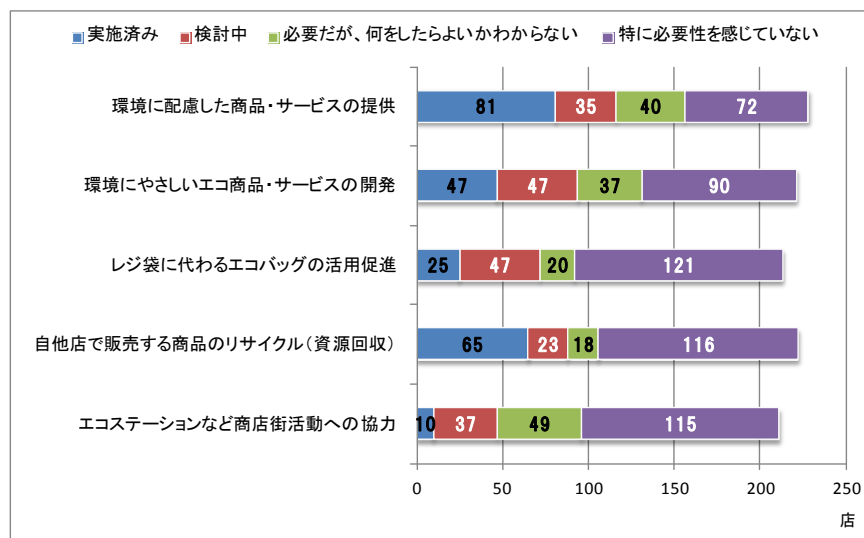
「わかりやすい表示」「バリアフリー化」「少量販売」については、実施済みまたは検討中としている事業者が多く、比較的取り組みが進んでいる。他方、「福祉関連情報の提供」「高齢者宅配サービス」「高齢者優遇サービス」「訪問によるアフターサービス・御用聞き」については、「特に必要性を感じない」としている事業者が半数を超えている。

問9 情報技術を活かした取り組みを実施されていますか。



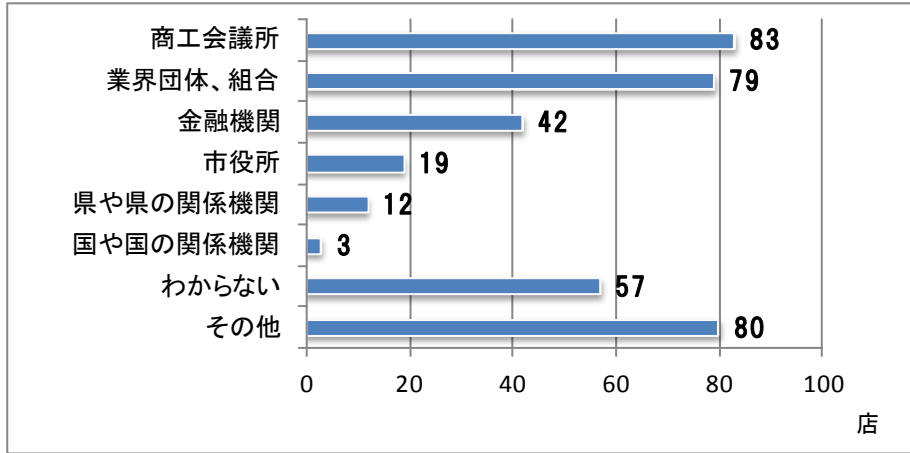
情報技術を活かした取り組みについては、「自店のHPやブログを作成」「顧客データベースの作成」を実施済みまたは検討中と回答する事業者が多かった。一方、「電子商取引の利用」「E-mailを活用した情報発信」「新料金システムの活用」などは、「特に必要性を感じない」とする事業者が多い。

問10 循環型社会への対応として、どのような取り組みを実施していますか。



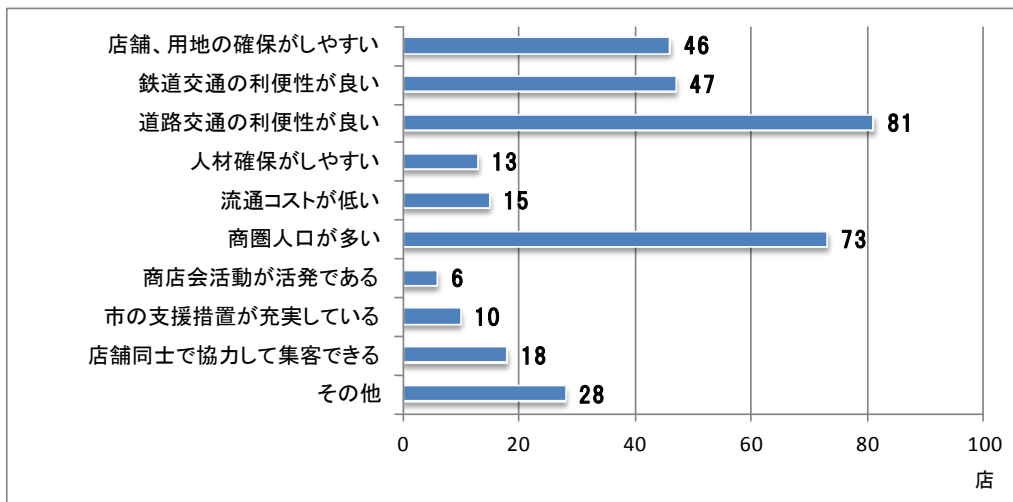
循環型社会への対応として、「環境に配慮した商品・サービスの提供」「自他店で販売する商品のリサイクル(資源回収)」について、実施済みまたは検討中と回答している事業者が多い。また、「環境にやさしいエコ商品・サービスの開発」や「エコバッグの活用促進」を検討している事業者も多い。一方、いずれの項目においても、「必要だが何をしたらよいかわからない」と回答している事業者が多いことが見受けられる。

問 11 経営上で、専門的な問題や相談事が発生した場合、主な相談相手としては、どこに行かれますか。(複数回答)



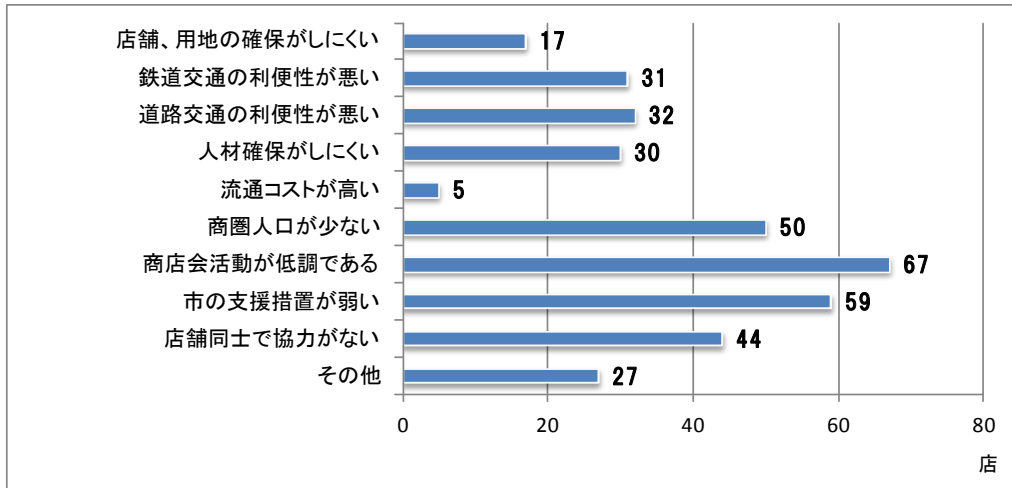
相談相手先として、最も多いのは「商工会議所」で、「業界団体、組合」「金融機関」と続いている。「その他」には、税理士と回答する事業者が多く見受けられた。

問 12 本市で事業を営む上で、良いと思われる点は何ですか。(複数回答)



上尾市で事業を営むメリットとして、「道路交通の利便性が良い」「商圈人口が多い」という回答が多かった。また、「店舗、用地の確保がしやすい」「鉄道交通の利便性が良い」という回答も多い。

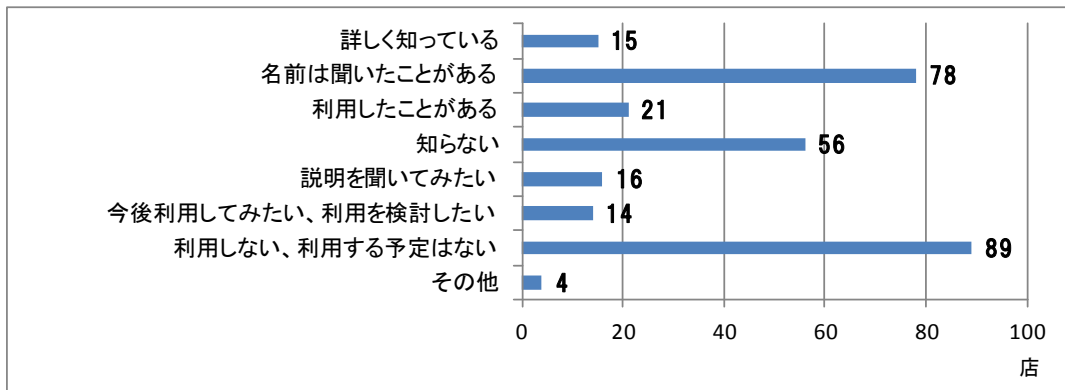
問 13 本市で事業を営む上で、問題と思われる点は何ですか。(複数回答)



上尾市で事業を営む上で、問題点として、「商店会活動が低調である」「市の支援措置が弱い」「商圈人口が少ない」という回答が多かった。

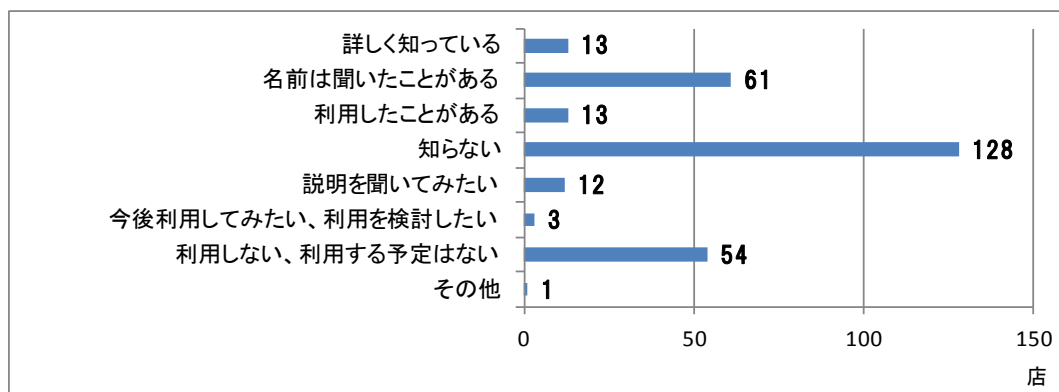
問 14 本市が実施している次の支援制度についてお聞きします。

●上尾市中小企業融資制度について



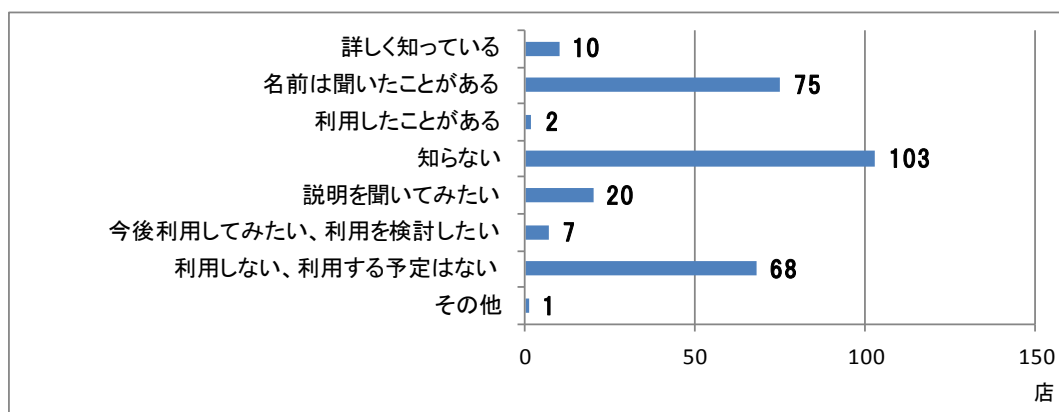
上尾市中小企業融資制度について、「利用しない、利用する予定はない」と回答した事業者が多かったが、約半数の事業者が「名前は聞いたことがある」「知らない」と回答している。

●セーフティネット保証制度について



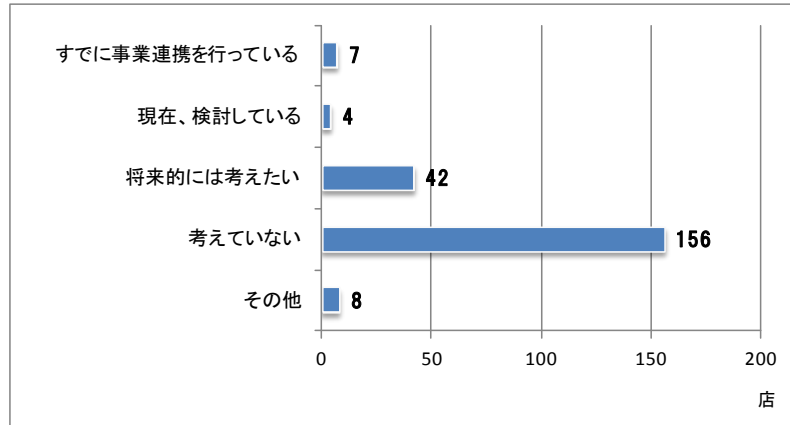
セーフティネット保証制度については、「知らない」と回答した事業者が半分を占めている。次いで、「利用しない、利用する予定はない」との回答数が多い。

●中小企業経営相談窓口（よろず相談所）について



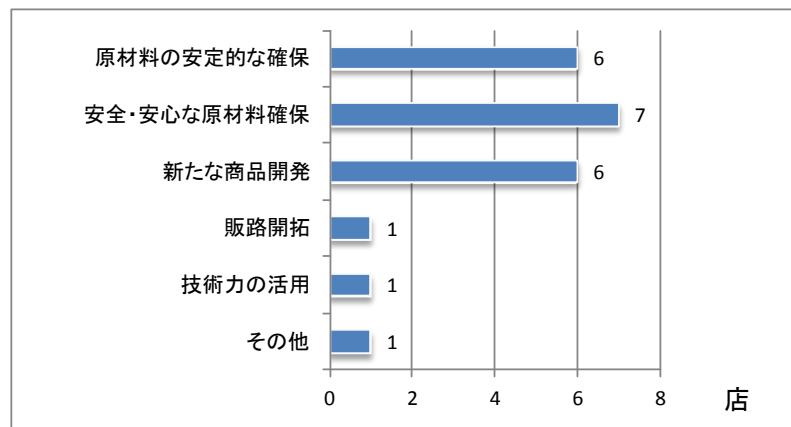
中小企業経営相談窓口（よろず相談所）については、「知らない」と回答した事業者が多かったが、「名前は聞いたことがある」「利用しない、利用する予定はない」と回答している事業者も多くみられる。

問 15 農業や工業との事業連携について、どのようにお考えですか。



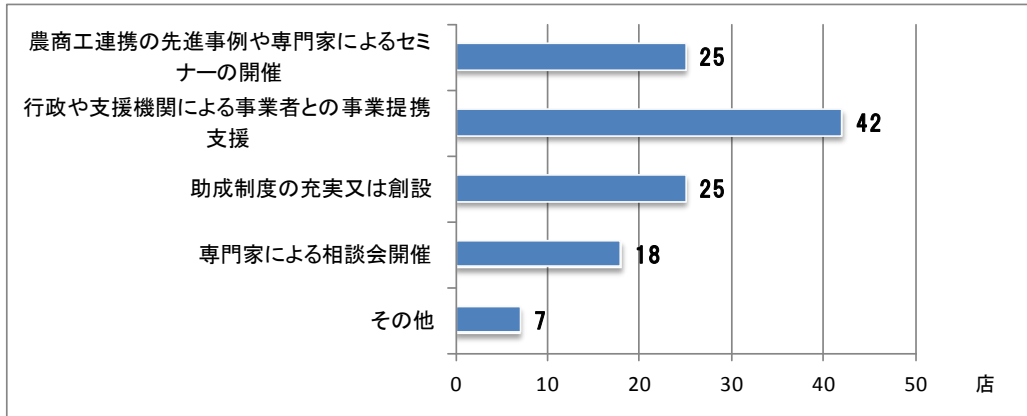
農業や工業との事業連携について、「すでに事業連携を行っている」「現在、検討している」という事業者は、ごくわずかであった。現在のところ、「考えていない」と回答した事業者が7割を超えている一方で、「将来的には考えたい」とする事業者が約2割である。

問 16 前問で「すでに連携を行っている又は現在検討している」と回答した方は、どのような連携を行って（検討して）いますか。



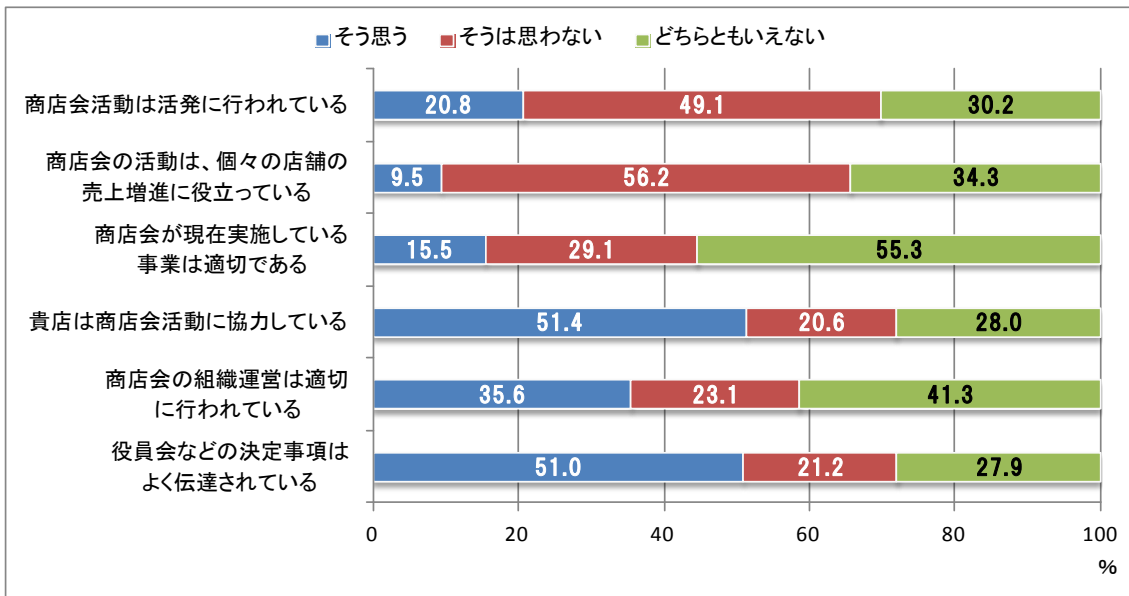
問 15 で「すでに事業連携を行っている」、「現在、検討している」と回答した事業者を対象に、どのような連携を行っている（検討している）かたずねたところ、「安全・安心な原材料確保」が最も多く、次いで「原材料の安定的な確保」、「新たな商品開発」となっており、原材料の確保や商品開発の面で連携する例が多いことがうかがえる。

問 17 農業や工業と事業連携を進めるにあたって、必要と思われる支援は何ですか。



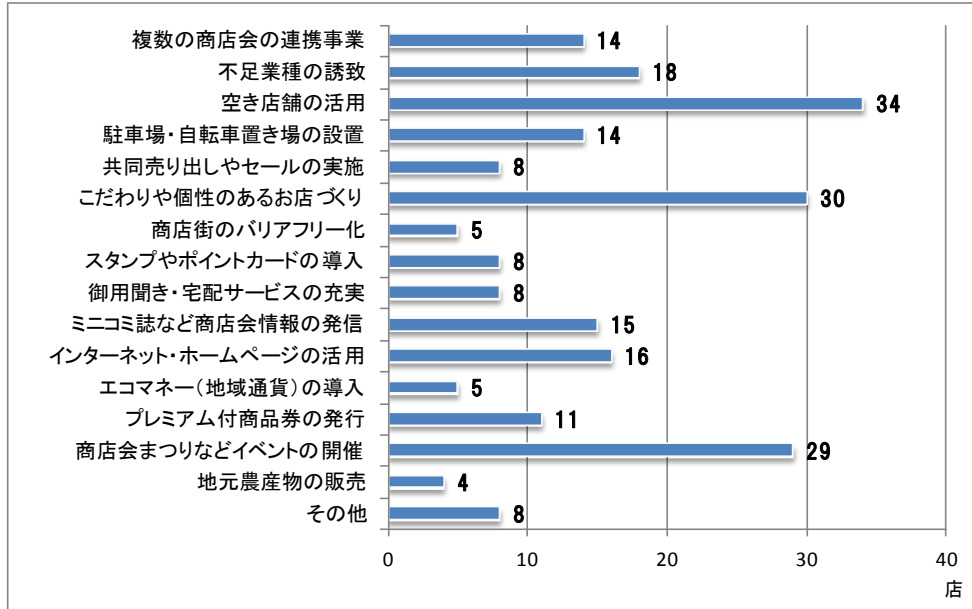
問 15 で、「将来的には考えたい」「考えていない」としながらも、「行政や支援機関による事業者との事業提携支援」「セミナーの開催」などが必要だとする回答が多く見受けられる。

問 18 貴店の所属する商店会の運営についてお聞きします。(商店会に加入する方のみ回答)



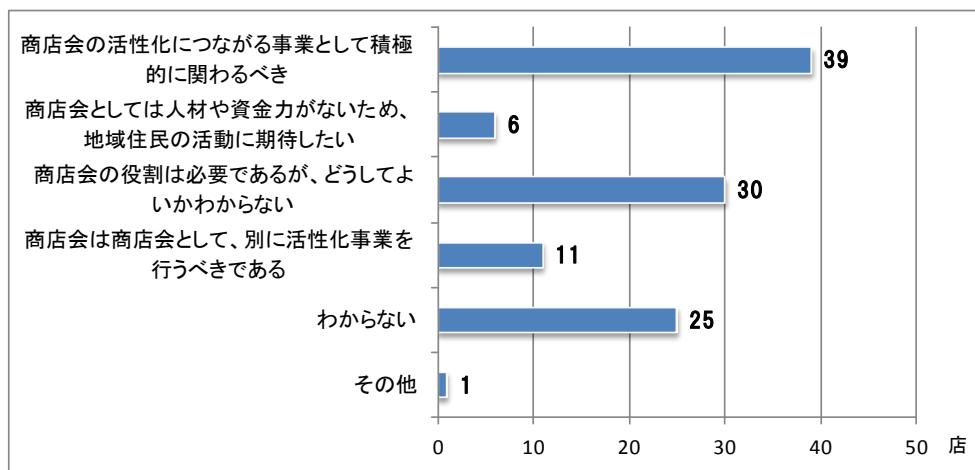
商店会活動について、「活動が活発に行われている」「売上増進に役立っている」との問いに、「そうは思わない」と回答した事業者が多く見受けられた。しかし、「商店会活動に協力している」「商店会の組織運営は適切に行われている」「決定事項はよく伝達されている」との問いには、「そう思う」と回答した事業者が多い。

問19 商店会で実施すると良いと思われる取り組みはどのようなものですか。
(複数回答)



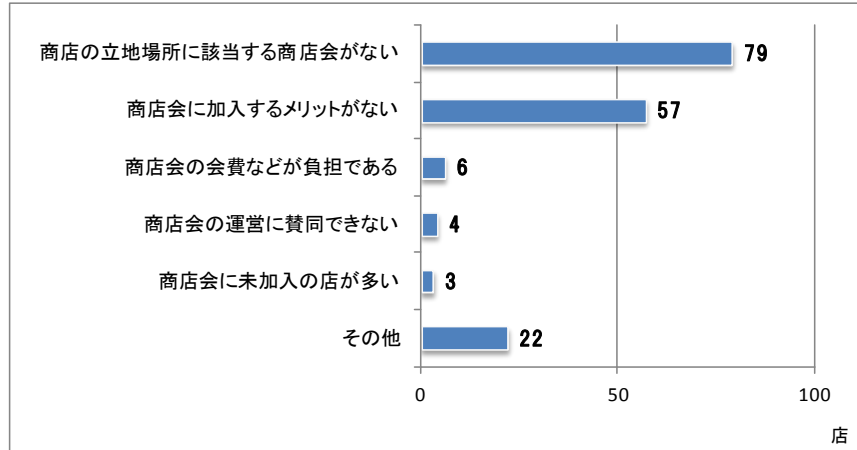
商店会で実施すると良い取り組みとして、「空き店舗の活用」が最も多く、次いで「こだわりや個性のあるお店づくり」「商店会まつりやイベントの開催」との回答が多かった。また、「不足業種の誘致」や情報発信という回答も多くみられる。

問 20 地域コミュニティの再生やまちづくりにおいて、商店会の役割が再認識されています。貴店では、地域住民の方と協働してまちづくりに参加することについて、どのようにお考えですか。



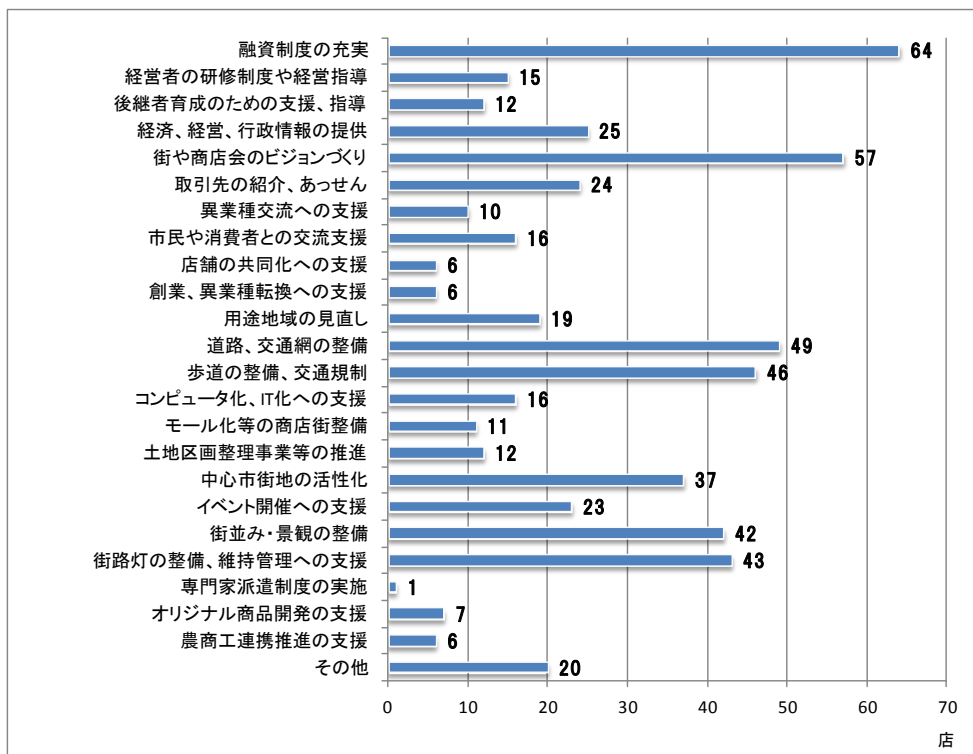
まちづくりへの参加として、「商店会の活性化につながる事業として、積極的に関わらるべき」という回答が最も多かったが、「どうしてよいかわからない」という意見も多数見受けられた。

問 21 商店会に加入しないのはなぜですか。最も近いものを選んでください。



商店会に加入しない理由として、「商店の立地場所に商店会がない」という理由が最も多く、次いで「加入するメリットがない」という回答が多かった。

問 22 行政に対して期待する支援施策は何ですか。(複数回答)



行政に対して期待する支援施策として、最も回答が多かったのは「融資制度の充実」であった。次いで、「街や商店会のビジョンづくり」「道路、交通網の整備」「歩道の整備、交通規制」「街路灯整備、維持管理への支援」「街並み・景観の整備」があげられている。

問 23 その他意見（自由回答）

主な意見内容
地域・地場の商業支援が少なく、市の助成や支援、相談をもっと実践的に受けたいが、方法がわからない。
市と小規模経営者が近い位置にあり、経済が低迷しても頑張っていける雰囲気づくり、情報提供、交流をお願いしたい。
上尾市の商店会を今後どう盛り上げていくのか、ビジョンが伝わってこないなので、明確に伝えてほしい。
上尾バイパスの整備促進を。
ハコモノ行政をやめ、歩道の整備・バリアフリーや高齢者の交通手段の確保などに力を入れてほしい。
街区、道路等の公共の部分について、景観の浄化を！路面に並ぶ商店、商業施設の経営者や管理者も、小奇麗な街を創造してほしい。
郊外型大型ショッピングセンターの出店規制をするべき。
上尾駅周辺は、上尾の顔であり、活気のない駅前では、上尾の魅力がなくなるのでは。
上尾市で買い物をするより、近隣のショッピングモールで買い物をするケースが増えている。上尾にショッピングモールがないのは、いかがなものか？
上尾は特徴のない市といわれているが、大型店があって住みやすく、生活するには便利で、世代を問わず、消費者は大型食品スーパー・家電量販店・ホームセンターに行く。
市内でお金を回して、市内にお金がうるおうまちづくりを目指してほしい。
数々の名所を活かしたまちづくり、住良いまちづくりから、名店が生まれてくると思う。
原市は、10年前から比べると、商店がだいぶ減少して、通りに店は何軒もないが、頑張って店を開いている。街が活気づくと良いと思う。
人々が駅前に集まり、お金を使いやすくすることが、上尾駅を中心とした経済の発展につながると思う。
上尾駅東口近くにスーパーがなく不便。庶民的なスーパーを駅前開発の1・2階に入れてほしい。また、化粧品やドラッグストア、共同の駐車場や駐輪場を作してほしい。
行政は何もしなくていい。税金の無駄。
税金を下げてほしい。
自営業者に対する税金等の優遇を。商売をやっていてよかった、と思えるような、色々な面でのメリットの充実を期待したい。（もちろん、その店での努力も必要）
融資制度をもっとゆるくしてほしい。（例えば、税金の支払いでも利用可など）
テレビ、新聞など、マスコミが取り上げるようなイベントや施設を充実させてほしい。

主な意見内容
生活型都市として大変住みやすく良いが、街の景観が古く、商店街に活気がないので、市外に消費が流出している状況だが、地域貢献できるよう、精一杯頑張りたい。
散歩しながら座るところがない。
商店会のリーダーがない。

(資料2) 産業振興ビジョン策定委員・ 事業者・団体ヒアリング調査結果

<ヒアリング実施概要>

平成24年10月17日～10月31日 産業振興ビジョン策定委員（11名）
平成24年11月6日～平成25年2月18日 事業者・団体ヒアリング（11団体）

1 上尾市の産業の問題点・課題

(1) 全体

- ① 産業に対する上尾市の姿勢が見えない
 - ・ ホームページ等をもても、上尾市がどこに向かっているのかわからない。
 - ・ 工業に関する市の長期的なビジョンを定めてほしい。
 - ・ 上尾市には、全国的なイメージがない。
 - ・ 上尾市そのものをブランド化する必要がある。
- ② 産業界にまとまりがない
 - ・ 大手事業者は地元への配慮がなくなった、個店はまとまって何かやろうという意欲がない。
 - ・ 高崎線を挟んだ東西で、事業者間の交流が少ない。
- ③ 土地利用が課題である
 - ・ 用途地域が工業地域、準工業地域では住宅を建築することができてしまう。工業専用地域をもっと増やせないものだろうか。
 - ・ 上尾道路周辺の土地利用を進めるため、用途地域の変更をすべき。
 - ・ ニューシャトル沿線や伊奈町との境の調整区域を何かに利用できないか。
- ④ 道路の渋滞が課題である
 - ・ 17号国道の愛宕周辺が最も混雑するので、上尾道路の早期開通を。
 - ・ 上尾市は日本橋から35km、埼玉新都心にも近いが、17号の渋滞が課題になっている。
 - ・ 工業団地へはアクセスが悪く、道が狭い。
- ⑤ 交通の便が良すぎる
 - ・ 市外へ簡単に出かけられるので、買い物等流出しやすい。都内の大半の場所には1時間もあれば到着できる。
 - ・ 上尾市は大宮や東京に近く、住民にとっては住みやすいが、商売はしにくい場所である。
 - ・ 上尾市の昼間人口は夜間人口に比べ約2万人少ない。小売業は主に昼間営業しているので、その時間帯に人がいないとメリットが少ない。
 - ・ 現在でも買回品はほとんど流出しているが、高崎線の東京駅乗り入れは、上尾市商業にとってさらにデメリットとなる。
 - ・ 上尾には、コンベンション機能を持った施設が少ない。

(1) 農業

① 後継者・担い手不足、廃業、耕作放棄地の増加が続いている

- ・ 米麦だと経営面積 10～20 町歩でも赤字、野菜だと相当な規模でかなり力を入れないと赤字、兼業農家だと黒字化が難しい。田んぼを売ってアパートや駐車場を造り、所得を補てんしている農家もある。農業収入だけでは生活ができない。
- ・ 農家は土地の維持管理のために農業をやってきたが、地価が上がらなくなって耕作放棄地が出てきた。
- ・ 耕作放棄、廃業等の問題は、後継者の有無が大きく影響。
- ・ 新聞等で、新規就農者が増えていると書かれているが、定着・継続できるかは別問題。
- ・ 「耕作放棄地を減らすこと」が農協の目的の一つになっているが、専業農家を支援するだけでは耕作放棄地は減らない。

② 農産品の主な販路は直売所である

- ・ 県内で市場が減少し、直売所が農作物の販売の場を担っている。
- ・ 販売実績 13 億円のうち、直売所・インショップが 6～7 億円。市場出荷は 1 軒だけで 300～500 万円。販売品取扱高に占める直売所の割合がかなり高くなっている。
- ・ 認定農業者は 34 名、多様な担い手 300 軒が直売所に作物を出している。

③ 農地が分散しており大規模化、活用が難しい

- ・ 上尾市の農地は、飛び地や住宅地内で連坦性がない。
- ・ 農地の出し手はいるが、受け手がいない。
- ・ 貸し農園は、市も農協も赤字だが、農地を守るために設置している。
- ・ 市民農園を 500 区画展開しているが、路上駐車之苦情が多く、駐車場の確保が問題。

④ 連携が課題である

- ・ 6次産業化の事例としては、榎本牧場が挙げられる。
- ・ 6次産業化を呼びかけても、連携できる農家が少ない。

(2) 商業

① 上尾駅の東西交流促進の取り組みが行われていない

- ・ 上尾駅周辺が一体となった共同駐車場や共同イベントの開催などが行われていない。
- ・ 車や自転車による東西の往来が困難である。(駅のペDESTリアンデッキは自転車が通行できない。)

② 商店街が疲弊している

- ・ 上尾市の商店街は、個店が点在しており、お客からみて「商店街」といえる場所が少ない。商店がまばらだと、一般客は店に入りにくい。
- ・ 駅周辺以外は「商店街」を形成していないので、空き店舗となっても目立たない。
- ・ 商店街連合会は、かつては 900 数十店の加盟店であったが、現在は 500 数十店に減少。統計をみると、商店数は減少しているが、従業者数は減っていないのは、大型店に関わる人が多くなって、個店が減っているということである。
- ・ 昔の商店街の構成は、生鮮食品や物販の個店が多かったが、最近では、金融機関や医者、保険事務所など様々な業種業態があるため、共同売り出しなどを実施しにくい。

- ・ 後継者問題等もあって、廃業は少なからず出ている。その後、店舗を貸し出すという話もあまり聞かない。
- ・ 駅の自由通路の利用や商店街振興の企画にあまり乗ってこない。危機感が少ない。
- ・ 子どもが他へ勤めに出ている、不動産経営をしていることなど、商店の売上減少や空き店舗で困っている人が少ない。
- ・ 会費がもったいないと、商店会を退会する店が多い。
- ・ 廃業店のあとに入った店は商店会に加盟するが、それ以外は入らない。
- ・ 商店主も高齢化して、団地の高層階までの配達は困難。
- ・ 本町通りに商店会をつくってほしいという要望はあるが、会長のなり手がいない。
- ・ 中山道沿いの商店街には一見すると空き店舗がないが、その店の跡地にマンション等が建設され、店舗がなくなっている。
- ・ 商店街の商品は、価格が高く、買いたいと思うものはない。
- ・ 商業は業態が変化している中、商店は努力しているようには見受けられない。

③ 高齢化への対応が求められている

- ・ 高齢化が進み、ひとり暮らしの高齢者が増えていることに対し、商店街では、何らかの支援が必要ではないかと感じている。

④ 郊外型ショッピングセンター出店の影響がある

- ・ 市外の郊外型ショッピングセンターが出店した時は、売上がかなり落ち込んだが、ようやく売上が戻りつつある。
- ・ 土日祭日の売上が、ショッピングセンターの出店によって減少していることを考えると、上尾駅前も、既に空洞化しているともいえる。
- ・ 来年、大正製薬跡地に出店する「(仮) 西上尾ショッピングセンター」は、おそらく年間 200 億円ほどの売上を上げると思われる。その額は、上尾駅周辺の小売店全体の売上高に相当するものという危機感を切実に感じなければならない。

(3) 工業

① 中小零細・下請け企業が多いため、経営が苦しい

- ・ 現在、全体の業況が悪く、ここ数十年間の中で一番厳しい状況である。
- ・ 上尾市には、下請企業、零細企業が多く、精密加工、金属加工、輸送機器の二次加工や三次加工の企業が多いため、景気の影響を受けやすい。
- ・ 平成 17 年には、上尾市の工場は約 370 社あったが、廃業や移転などにより、平成 22 年には約 270 社までに減少している。
- ・ 欧州危機等の世界経済情勢の変化の影響で、建設機械業界の売り上げは、従来の 2 割程度までに減少している。
- ・ 海外への工場移転は、特に震災後から動きが活発化している。海外企業との競争に勝つためには、コスト減への対応は必須であるため、雇用を保つのが大変である。

② 大手企業の撤退が続いている

- ・ 工業連絡協議会の会員が半減した。
- ・ 企業は、進出よりも撤退事例が多い。
- ・ グローバル化の中で、上尾に立地しているメリットが説明しにくい。

③ 企業間の交流・連携の場が欠けている

- ・ 工業は、ネットワークによって支えられているため、情報交換や助け合いの核となる拠点づくりが必要である。
- ・ サプライヤーシステムが海外に行ってしまうのが問題。国際的な観点から根本的に考えを変えるべき。
- ・ グローバル調達をする企業は、地元だからというだけでは、製品調達することが難しい。
- ・ 下請け体質から脱却するのが急務である。

④ 後継者難・人材育成に課題がある

- ・ 若い人へ技術を伝承する余裕がない。
- ・ 国内の仕事が縮小していく中で、「後継者に事業や技術を継承させても、経営が難しいのではないか」と考えて廃業に至ることもある。
- ・ 事業承継については、問題となってくるだろう。

⑤ 住工混在や基盤整備に課題がある

- ・ 住宅地が工場の間際に迫っているため、クレームに注意しながら操業している。
- ・ 後から近隣に住宅が建つと、騒音等に対する苦情がくるので、夜間の操業時間等を制限しなければならないこともある。できれば、電気代が節約できる夜間に操業したいのだが。
- ・ 住工混在には、近隣でパート労働者が雇えるメリットがあり、労働力の流出を抑えることができる。移転という選択肢がとれない工場があるため、近隣住民との共存の方法を考えていくしかない。
- ・ 工場見学を実施して地元の住民に親しみをもってもらおうという考え方もあるが、実際にはあまり効果はみられない。
- ・ 新たに企業を市外から誘致するよりも、市内の既存工場が住工混在を解消したいというニーズがある。
- ・ 既存の工業団地は、道路や下水道などのインフラ整備が遅れている。下水道が整備されていないため、それぞれの企業が浄化槽を備えて操業している状態である。

(5) 観光

① 観光資源の発掘がなされていない

- ・ 「上尾市といえばこれ！」というものが無い。
- ・ 市内のゾーンごとのイメージをつくることや歴史遺産、産業遺産を活用すべきである。
- ・ 「どろいんきょ」などの祭事に代表されるように、地域固有の生活文化が上尾には残っているが、せっかくの貴重な観光資源に光があたっていないケースが少なくない。

② イベントや集客できる施設はあるが観光に結びついていない

- ・ イベントの集客を利用した取り組みが行われていない。
- ・ 名産や土産がなく、作っても売る場所がない。
- ・ あげお産業祭には、約10万人の人出で大変にぎわったので、月に1回くらいの頻度であのようなイベントができないだろうか。
- ・ 運動公園、水上公園、武道館など県内の高校生が年に2、3回は必ず利用するので、

彼らを上尾市のファンにできないだろうか。

- 上尾市には、シティマラソンや花火大会など、入込客多数のイベントが数多くあるが、会場までの沿道で土産物等を積極的に販売しようという動きがあまりない。

2 上尾市の優位性

(1) 全体

① 交通の利便性、災害の少なさ、大都市圏での立地

- ・ 上尾市は、都内の大半の場所には1時間もあれば到着できるという、便利な場所にある。
- ・ 道路交通網については、第2産業道路や圏央道などが通っており利便性が高い。特に圏央道は全面開通すれば上尾は主要な物流拠点の一つになりうる。
- ・ 災害がほとんどない。以前は川の氾濫などもあったが、治水事業が進んだこともあって、近年ではほとんど起きない。
- ・ 市域がほとんど平らで標高差があまりないため、高齢者も住みやすい。
- ・ 東日本大震災を経験して、地盤の良さを再認識した。
- ・ 住みやすさ、暮らしやすさについては安定している。周辺市町と比較して福祉も充実している。

② 上尾道路が開通予定である

- ・ 上尾道路、圏央道等の道路整備が進むことで、交通の利便性が向上することにより、取引先や工場がどこにあっても面倒ではなくなるため、上尾は「東北への玄関口」ともいえるようになるだろう。
- ・ 製品や資材等を市内の道路を通らなくても運べるようになることで、納品先に早く届けられるようになる。

(2) 農業

① 農業者の先進的取り組み事例がある

- ・ 梨組合では、一定の基準を満たした特別な彩玉に「黄金の雫」と名付け販売している。
- ・ 6次産業化の事例としては、榎本牧場があげられる。
- ・ 野菜を加工品（漬物等）として付加価値を付けるため、農協の女性部で講習会を実施している。

② 直売所が活用されている

- ・ 上尾市は都市化の波に乗り、周辺に消費者が増えてきたので、農家の庭先販売がうまく回っている。ハウストマト栽培には、後継者がいる。
- ・ 施設園芸組合（任意団体）＝研究会は、会員9人で、ここ何年かで世代交代しつつある。「サンロード」という種類のトマトを作り、庭先の直売所で販売している。スーパーでショーケースに入れて売っているものと同価格（やや高級品）で売れる。
- ・ 他の野菜はスーパーで買っても、トマトは施設園芸組合員の庭先で買うこともある。日頃買う顧客が贈答品として送った先からファックスで注文が来たり、直接、直売所に立ち寄ってくれたりすることもある。
- ・ 上尾駅西口の農産物直売所は、1975年に埼玉県で一番早く開設されたもので固定客がついている。農産物直売組合会員（現在10農家）の採算はとれており、後継者もいる。

(3) 商業

① 中心市街地の整備が進んでいる

- ・ 西口でのキンカ堂跡地開発（2～3階＝温泉を含むスポーツジム、1階は正式には未定）が計画され、鉄骨を組み始めている。セットバックしてコイン駐輪場 450 台分の整備が予定されている。
- ・ 東口で整備されているマンションの1～2階は、商業施設が整備されることになっており、生鮮店も入店予定である。

② 商業者の取り組みがなされている

- ・ 上尾モンシェリーは、上尾駅西口で40年以上経っているが、単なるショッピングモールとしてだけではなく、個性溢れるイベントを開催するなど、憩いの場となっている。
- ・ 上尾駅西口では、共同駐車場を運営しており、周辺大型店や金融機関も使える共通駐車券を発行している。
- ・ 原市団地内商店街ではスーパーが撤退し、店が減少しているが、さいたまコープが空き店舗を拠点として宅配事業を行っている（「原市団地ステーション」は、買物支援と地域コミュニティづくり推進のモデル事業として開始）。
- ・ 上尾市西部地区商店会連合会では「ひまわりシール会」を作り、カルチャー教室や便利屋サービスなどのコミュニティビジネスを展開しており、地域支えあいの拠点となっている。

(4) 工業

① 工業の歴史と工業者の組織が充実している

- ・ 戦後は町工場が多数立地し、工業中心の産業構成となったことにより、地域の利便性が高まった。
- ・ 上尾市は、「内陸工業都市」いわれ、県内で2番目くらいの輸出高を誇っていた時期があった。
- ・ 昭和30年～40年代の工業誘致により、大企業が上尾市に立地した。
- ・ かつて上尾市には「東洋時計」の工場があり、約1万人の従業員が働いていた。そのうちの機械加工の技術者約3,000人が独立した。そうした経営者たちで「上尾金属工業協同組合」を立ち上げた（昭和32年設立）。その後、組合員数の減少等を受けて、9年前に「上尾ものづくり協同組合」へと改組した。それまでは金属加工業の企業のみを組合員としていたが、「上尾ものづくり協同組合」は様々な業種が参加できるようになった。「東洋時計」から独立した人たちが主流となって、上尾の経済の流れをつくってきたといえる。
- ・ 「上尾ものづくり協同組合」は、国や県の委託事業を行っており、県下で注目される異業種協同組合となっている。

(5) 観光

① 観光につながるような地域資源がある

- ・ 榎本牧場には、現在、年間8万～10万人の来客がある。
- ・ 大消費地（東京、県南、さいたま市）に近いことは大きなメリット。
- ・ 上尾にはまだ開発されていない自然が残っている。これが利点であることに気付くべ

きた。荒川河川敷の風景に誰も気づかなかったが、今ではテレビの撮影などで年間5、6件は来ている。

- かつて、平方は江戸への出荷の玄関口であった。歴史の名残で、現在でも周辺には食品製造業者が残っている。
- 上尾の歴史を踏まえるならば「産業観光」に注目すべきである。
- 荒川沿いのサイクリングロードやブリヂストンサイクルの本社があるなど、「自転車のまち」として有名になる可能性がある。近隣市との広域連携で捉えれば、可能性はさらに広がる。
- 「駅からハイキング」に参加した人からは、辻ごとの案内人の対応や道路沿線の参加意識など、「おもてなし」の面で「上尾は他よりも優れている」と評価されている。
- 現在バレーボール2部リーグの「上尾メディックス」を活用できないか。
- 上尾市出身の有名人を活用して、上尾のイメージを上げられないか。

② 集客力のあるイベントや施設がある

- あげお産業祭や花火大会など、来場者数10万人を超えるようなイベントがある。
- 運動公園や水上公園、武道館など、県内の中高生が、年に2、3回は必ず利用する施設がある。
- 丸山公園には人が来る。地域内に立ち寄れるところが増えれば、もっと人が来るようになる。
- 「アッピーランド」や「こどもの城」などの施設は、近隣にはないため、市外の人も多く訪れている。

3 産業振興についての意見

(1) 全体

① 市の方針の明確化

- ・ 産業振興ビジョンで「商業関係はこのようにやっていく」、「工業関係はこのようにやっていく」と、推進すべきことを明確に位置づけ、必要であれば条例を作れば良い。
- ・ 行政が、どのような方向に牽引したいかをはっきりさせ、市民に理解を求めることが重要。
- ・ 上尾商工会議所と上尾市商工課は、考え方が一体化していないといけない。そのために両方の組織が一つの施設の中に一緒に入居して常に情報交換できるようにするべき。
- ・ 市長、副市長には、市内企業のトップと定期的に会うことによって、市内企業の実態を把握してもらいたい。
- ・ ビジョンには「人づくり」の視点も入れなければならない。若手の育成により、先進技術の向上につながる。

② 市のイメージアップ

- ・ 「上尾って、どんな街？」と聞かれても説明しづらい。あらゆる人から、もっと好かれる街になってほしい。
- ・ 上尾市は、大宮に比べ知名度が低いので、知名度アップが必要。

(2) 農業

① PRとブランド化

- ・ お客が増える方向での支援を（PR等）。
- ・ 北本のトマトは有名だが、上尾市でもブランド化ができればよい。

② 行政の支援

- ・ 本来、耕作放棄地を出さないのは市の施策で、農協は営農指導が中心。
- ・ 農地集積円滑化事業は、地域性を配慮してほしい。
- ・ 家庭菜園等についてはもう少し法律の緩和が必要。
- ・ 細切れの土地をうまく利用できる施策があればよいが。
- ・ 都道府県が認める道府県農業大学校や先進農家・先進農業法人等で最長2年間の研修があるが、新規就農者に限られているため、新規就農者以外の人を支援する施策が必要。

(3) 商業

① 中心市街地の活性化

- ・ 商店街の活動としては、個々の商店街だけではなく、駅周辺の商店街がまとまって動けるような体制になりたい。
- ・ 東口の再開発ビルのオープンやペDESTリアンデッキの延伸に合わせて、商店街でイベント等ができないかと考えている。
- ・ 駅前の商店が共同して、スタンプカードのようなものを作ればよいと思う。
- ・ 電子マネーカードの仕組みを周辺の個店でも共通で扱えないだろうか。

- ・ 駅周辺の中心市街地を、まちぐるみのショッピングモールと位置づけたらどうか。
- ・ 旧市役所通りをイベント場所として活用できないだろうか。

② 商店街の活性化

- ・ 商店はナンバーワンではなくオンリーワンを目指すべきだろう。「この商品だったら、この店」と言ってもらえるような特徴がなければ覚えてもらえない。
- ・ 商店経営者は、自分の店の価値観を持つことが必要。モチベーションが低下している。現状維持に甘んじることのないよう、どう意識づけるかが課題。
- ・ 商業者が「これはいい」と思って行っている取り組みでも、消費者はそうは思っていないこともある。消費者の意見を取り入れる機会があるといい。消費者側からみる便利さや不便さはどのようなことか知りたい。

③ 行政の支援

- ・ 街路灯の撤去費用も支援して欲しい。新しく造る費用は補助されるが、古い街路灯の撤去費用は補助されない。
- ・ 上尾駅周辺でマンション等を建設する場合、条例等で1階は非住宅（店舗や事務所など）にすることを条件にできないか。
- ・ 上尾の中でお客を引き付けるものは「何」なのか、「どこ」なのかを把握し、それを強くプッシュしてほしい。
- ・ しらこぼと団地では買物弱者が増えていると聞く。バス路線の認可等の問題もあると思うが、市内のバス事業者によって、北上尾駅前の商業施設まで行けるバスを運行する等、買物の困難を解消する策が必要であると思う。

(4) 工業

① 交流・連携の場の確保

- ・ 一代前の経営者は、リーダーシップで引っ張っていくことが求められたが、現在は他社とのネットワークがなければ立ち行かないので、皆で集まれるような核となる拠点が必要。
- ・ 商工会議所は、連絡調整をしてくれるが、異業種の方と自由にディスカッションするような場の設定がないため、業種を問わず皆で一緒に上尾の10~20年後を真剣に語り合う場が必要である。
- ・ 経営が厳しい中にある企業への支援として有用性があるのは、情報提供や情報共有のための場の整備ではないだろうか。
- ・ 商工会議所会員、ものづくり協同組合会員ということにかかわらず、誰でもが立ち寄れるような拠点があれば、お互いに情報交換できる。情報交換から次につなげることができる。
- ・ 技術を伝承する勉強の場や夜間時間帯でも利用できるサロン、ショールームなどの機能を持つスペースが欲しい。
- ・ 上尾市の産業振興をサポートする「産業振興センター」と、情報発信機能を持つ「イノベーションセンター」の設置が望ましい。また、センターには企業誘致のセクションも備えてほしい。
- ・ ハード面では、商工会議所、市、ものづくり協同組合、モンシェリー等の機能がスーパの冷めない距離にあると良い。ソフト面では、アラカルトでもピンポイントでも各種機能の一体化しワンストップで瞬時に対応できると良い。

② 行政の支援

- ・ 金融円滑化法が終了した後の支援が必要。
- ・ 海外進出について、以前は国のバックアップがあったが、現在では企業任せとなっているので、上尾市独自で企業の海外進出への支援ができないだろうか。
- ・ 海外取引の情報発信や取引支援を行ってくれるような機関が近くにほしい。
- ・ 近辺で展示会を開催してほしい。現在、年1回は東京ビッグサイト等で開催される展示会に出展しているが、近くで開催されれば経営者だけでなく、現場の人間も参加できるようになる。
- ・ 新規企業の誘致は難しいと考える。新規企業への優遇を行うより、既存企業への配慮がほしい。

③ 企業誘致・新産業の育成

- ・ 産業振興には、企業誘致が有効と思われるため、誘致した企業のための土地を整備する必要がある。場合によっては上尾、伊奈、桶川などを含めた広域的な工業団地を整備してほしい。
- ・ まち全体の活性化のためには、工業関係の振興が重要であることから、遊休地や市街化調整区域の土地利用を促進し、工場や配送センターを誘致する必要がある。
- ・ 地盤が強固で災害に強い土地のため、データセンター、データバンクみたいな企業を誘致するという選択肢もある。
- ・ SOHO（情報通信機器を利用して小さなオフィスや自宅で事業を行う事業者）のような形の事業所を上尾市に集約したらどうだろうか。
- ・ 上尾市の産業の弱点は、ソフト対応やシステム設計等を手がけるIT企業がないことではないか。
- ・ これからは太陽光エネルギーや地熱発電等、エネルギーに関する取り組みも必要と思われる。

③ 上尾道路開通と周辺道路整備に期待

- ・ 工業団地と高速道路（圏央道など）のアクセス、工業団地周辺道路の整備が必要。
- ・ 工業団地は現況では道路が狭く、大型車がすれ違えないほどである。工業団地として幅員が広い道路が必要なので、早期整備を期待する。

(5) 観光

① 地域資源の発掘と活用

- ・ 農村風景を活かした地域づくり。
- ・ サイクリングロードをもっと活用すべき。
- ・ 法律の緩和を図り、耕作放棄地のクラインガルテン化の検討も必要だ。
- ・ 上尾道路が整備されれば、東京方面からお客が来ることが予想されるため、そのメリットを活かしていきたい
- ・ イチゴ栽培農家を観光に結び付けたい。
- ・ 鉄道が通っていない地域にも「ぐるっとくん」（循環バス）を走らせて、上尾に来やすいようにしてあげれば、上尾の街にお金を落としてくれる人が増えるのではないだろうか。上尾に来にくい人が来やすいようなインフラを整備してあげるとよい。
- ・ 上尾市には、シティマラソンや花火大会、また運動公園での競技大会など、入込客多数のイベントが数多くあるが、会場までの沿道で土産物等を積極的に販売しようとい

う動きがあまりない。

- イベント時に土産品を買える場所がわかるように「おみやげルート」を来街者に提示できるように工夫するとよい。
- 若い人を前面に出して、PR活動をもっと積極的に行うべき。