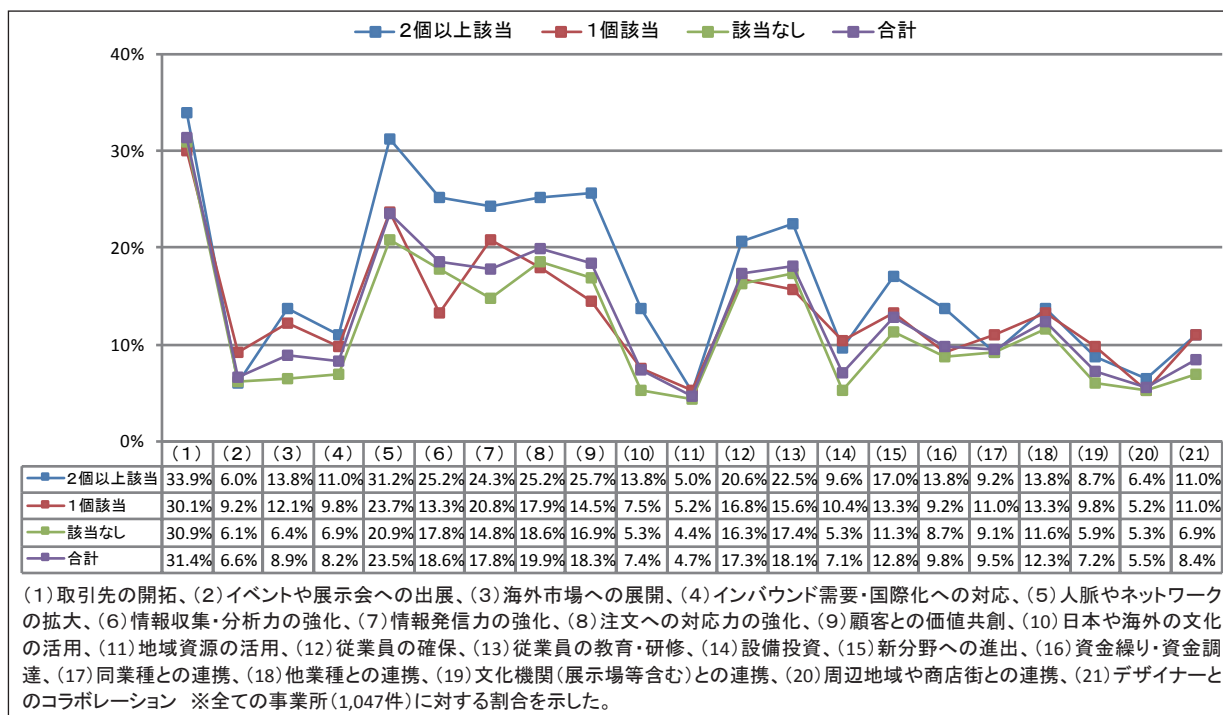


図表4-1-6-12 クリエイティブ度×今後（も）取り組んでいく課題（問10（1））

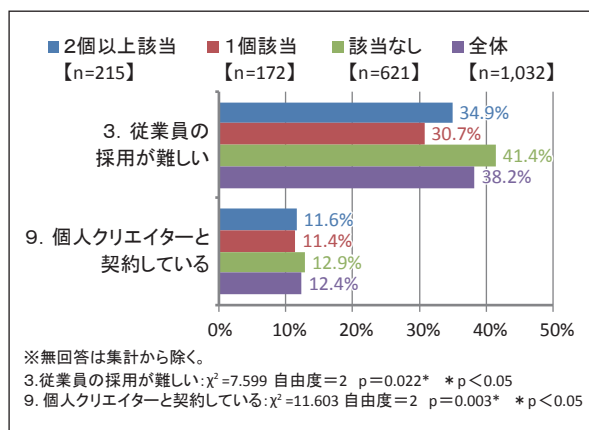


ク クリエイティブ度と人材に関する状況

クリエイティブ度別の「人材に関する状況」(問11)を、図表4-1-6-13で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢2件を抜粋している。

「3. 従業員の採用が難しい」は、該当なし事業所が最も多いのに対し、2個以上該当事業所、1個該当事業所の回答は相対的に少ない。「9. 個人クリエイターと契約している」はいずれの数値も11~12%台で、こちらも該当なし事業所の数

図表4-1-6-13 クリエイティブ度×人材に関する状況(問11)【抜粋】



値が最も高い。

ケ クリエイティブ度と港区での事業環境

(ア) 立地先の選定で重要視する項目

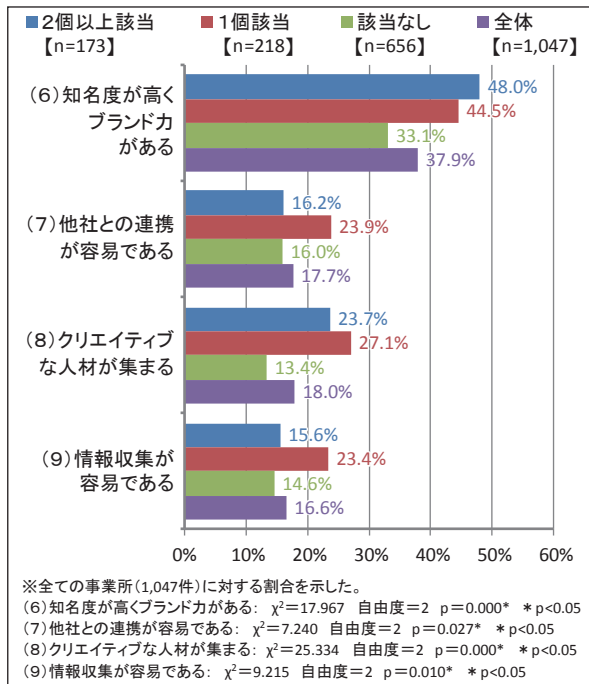
クリエイティブ度別の「立地先の選定で重要視する項目」(問13(1)①)を、図表4-1-6-14で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

「(7) 他社との連携が容易である」、「(8) クリエイティブな人材が集まる」及び「(9) 情報収集が容易である」では1個該当事業所の数値が最も高い。「(6) 知名度が高くブランド力がある」では2個以上該当事業所の数値が最も高く、次いで少しの差で1個以上該当事業所となっている。

(イ) 港区での事業環境の評価

次に、クリエイティブ度別に「港区での事業環境の評価」(問13(1)②)を見る。その際、次のように定義する「立地満足度スコア」を利用する。「立地満足度スコア」とは、問13(1)の項目(1)~(13)に対する評価「積極的」「やや積極的」「どちらともいえない」「やや消極的」

図表4-1-6-14 クリエイティブ度×立地先の選定で重要視する項目（問13（1）①）【抜粋】

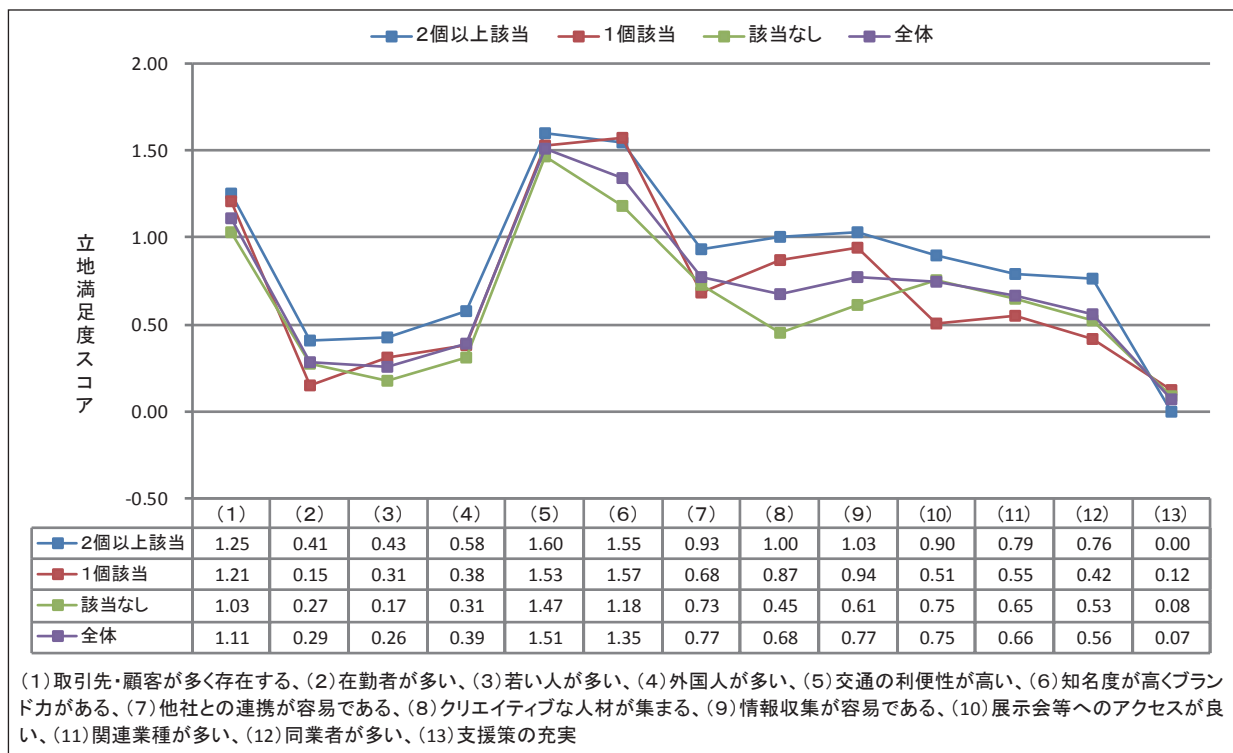


「消極的」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-1-6-15）。

図表にあるように、2個以上該当事業所は、「(6) 知名度が高くブランド力がある」で1個該当事業所よりやや低く、「(13) 支援策の充実」で最も低いことを除き、立地環境の評価が高い。クリエイティブ度の高い事業所にとって港区立地の評価はおおむね高いといえる。

なかでも、2個以上該当事業所が高い項目は「(5) 交通の利便性が高い」1.60ポイント、「(6) 知名度が高くブランド力がある」1.55ポイント、「(1) 取引先・顧客が多く存在する」1.25ポイントである。また、該当なし事業所と比べて差が大きい項目は、「(8) クリエイティブな人材が集まる」、「(9) 情報収集が容易である」となっている。

図表4-1-6-15 クリエイティブ度×港区での事業環境の評価（問13（1）②）

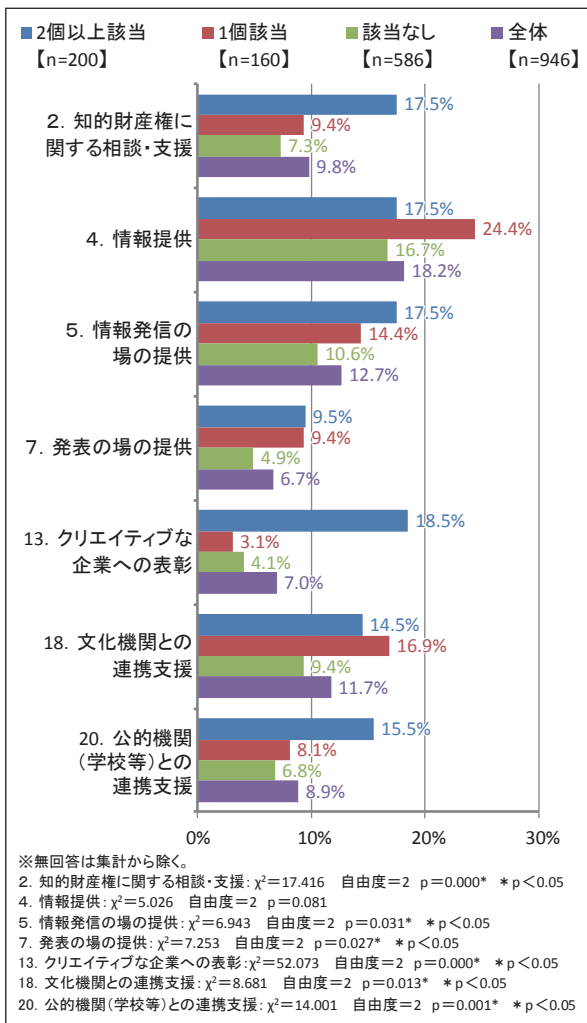


コ クリエイティブ度と今後の行政への期待

クリエイティブ度別の「今後の行政への期待」(問14)を、図表4-1-6-16で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢7件を抜粋している。

2個以上該当事業所が最も高い数値となっているのが、「13. クリエイティブな企業への表彰」18.5%、「2. 知的財産権に関する相談・支援」17.5%、「5. 情報発信の場の提供」17.5%、「20. 公的機関(学校等)との連携支援」15.5%である。「7. 発表の場の提供」は2個以上該当事業所と1個該当事業所がほぼ同じ水準である。「4. 情報提供」は1個該当事業所が24.4%と最も高く、「18. 文化機関との連携支援」も1個該当事業所が16.9%と最も高い。

図表4-1-6-16 クリエイティブ度×今後の行政への期待(問14)【抜粋】



2 飲食業種

(1) 資本金額による分析

ここでは、「資本金額」(問3)別の集計結果を見る。

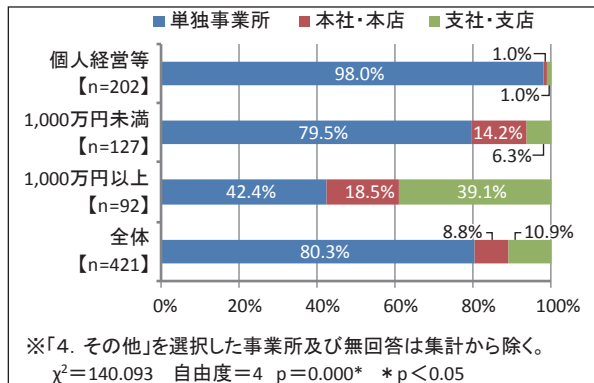
なお、「資本金額」(問3)については、1,000万円未満と1,000万円以上で区分する。さらに、同じく調査票問3で聞いた「経営形態」で「1. 個人経営」又は「3. その他」と回答した事業所を、「個人経営等」として、比較を行う。

ア 資本金額と事業所の形態

資本金額別の「事業所の形態」(問2(1))を、図表4-2-1-1で見る。

「個人経営等」では、ほとんどの事業所(98.0%)が「単独事業所」である。資本金額が増大するにつれ、「単独事業所」の割合が低く、代わりに「本社・本店」及び「支社・支店」の割合が高い。

図表4-2-1-1 資本金額(問3)×事業所の形態(問2(1))【4区分】

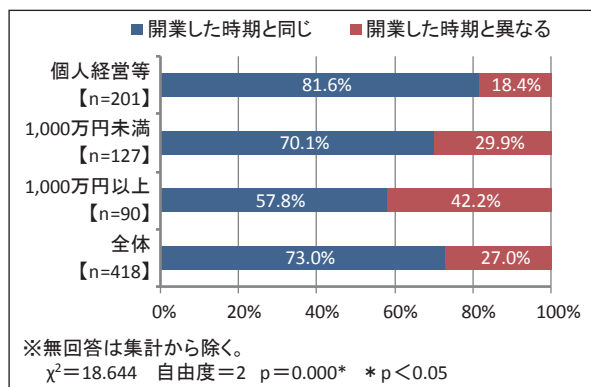


イ 資本金額と開業時期

図表4-2-1-2により、「現在の事業所の開設時期」(問2(2)②)を見る。

「開業した時期と同じ」と回答した割合は、「個人経営等」が約8割、「1,000万円未満」が約7割、「1,000万円以上」が6割弱である。資本金額が大きい事業所ほど、他の場所(港区外を含む)で開業後、現在の場所へと移転してきた傾向が強いことがわかる。

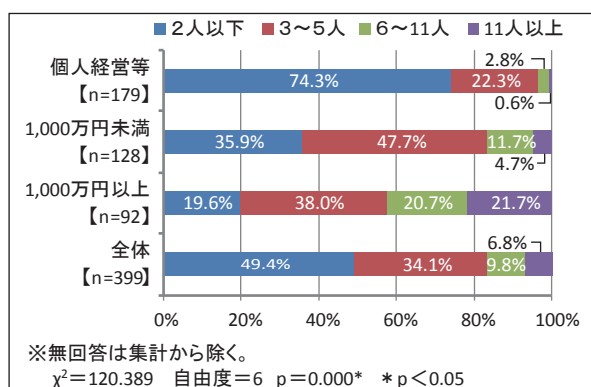
図表4-2-1-2 資本金額（問3）×現在の事業所の開設時期（問2（2）②）



ウ 資本金額と従業員数

図表4-2-1-3・4により、資本金額別の「従業員数」（問4）を見る。まず、図表4-2-1-3で、資本金額別の「正規従業員数」（問4（1））を見ると、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、従業員数の規模も増大する傾向を確認できる。正規従業員数が「2人以下」の事業所は、「個人経営等」では約4分の3（74.3%）の割合であるが、「1,000万円未満」では約3分の1（35.9%）、「1,000万円以上」では約5分の1（19.6%）の割合へと低下する。他方で、「11人以上」の事業所は、「個人経営等」では0.6%、「1,000万円未満」では4.7%、「1,000万円以上」では21.7%へと上昇する。

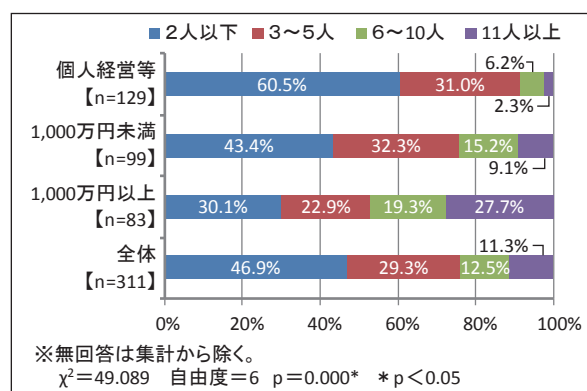
図表4-2-1-3 資本金額（問3）×正規従業員数（問4（1））



次に、資本金額別の「非正規従業員数」（問4（2））を、図表4-2-1-4で見る。前掲図表4-2-1-3で見た正規従業員数と同様に、非正規従業員数に

ついても、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ従業員数の規模も増大する傾向を確認できる。非正規従業員数が「2人以下」の事業所は、「個人経営等」では約6割、「1,000万円未満」では4割強、「1,000万円以上」では約3割である。他方で、「11人以上」の事業所は、「個人経営等」ではあまり見られない（2.3%）が、「1,000万円未満」では1割弱、「1,000万円以上」では3割弱である。

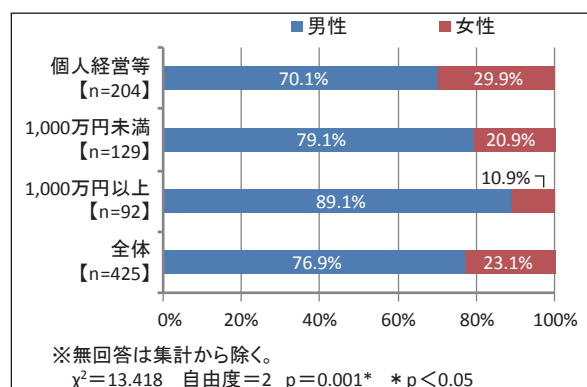
図表4-2-1-4 資本金額（問3）×非正規従業員数（問4（2））



エ 資本金額と経営者の性別

資本金額別の「経営者の性別」（問5（2））を、図表4-2-1-5で見る。経営者の女性比率は、「個人経営等」では約3割、「1,000万円未満」では約2割、「1,000万円以上」では約1割である。「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、経営者の女性比率が低下する傾向を確認できる。

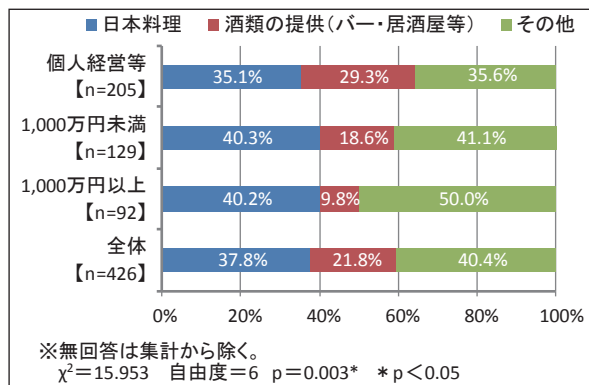
図表4-2-1-5 資本金額（問3）×経営者の性別（問5（2））



オ 資本金額と主な事業の内容

ここでは、資本金額別の「主な事業の内容」(問6)を検討する。まず、図表4-2-1-6から、資本金額別の「提供するサービスの内容」(問6(1))を見る。なお、問6(1)では、件数が少なかった「1. レストラン」、「2. 創作料理」、「4. 海外の専門料理」及び「6. カフェ」を、「7. その他」に合算している。「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、「酒類の提供(バー・居酒屋等)」の割合が低下し、代わりに「その他」の割合が高くなる傾向がある。すなわち、「酒類の提供(バー・居酒屋等)」は、「個人経営等」では約3割、「1,000万円未満」では約2割、「1,000万円以上」では約1割である。「その他」は、「個人経営等」では約3割半、「1,000万円未満」では約4割、「1,000万円以上」では5割である。

図表4-2-1-6 資本金額(問3)×提供するサービスの内容(問6(1))

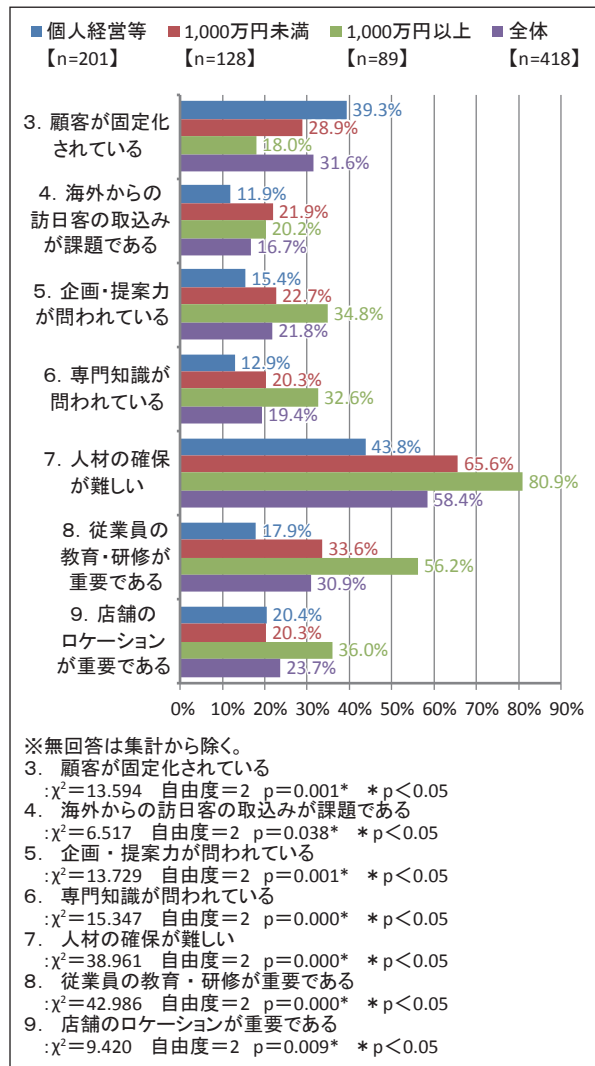


次に、資本金額別の「業界の特徴」(問6(3))を、図表4-2-1-7で見ると、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢7件を抜粋している。

「5. 企画・提案力が問われている」、「6. 専門知識が問われている」、「7. 人材の確保が難しい」、「8. 従業員の教育・研修が重要である」については、「個人経営」から資本金額が増大するにつれ、選択する割合が高くなる傾向がある。一方で、「3. 顧客が固定化されている」については、資本金額が小さいほど選択する割合が高い。「4. 海外からの訪日客の取込みが課題である」

では、「個人経営等」の割合が相対的に低い。「9. 店舗のロケーションが重要である」では、「1,000万円以上」の割合が相対的に高いことが特徴的である。

図表4-2-1-7 資本金額(問3)×業界の特徴(問6(3))【抜粋】

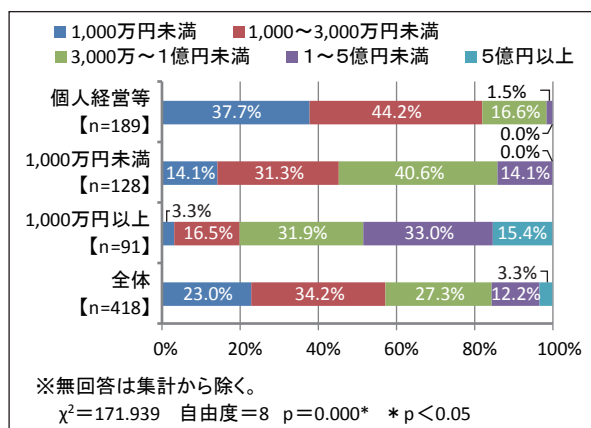


カ 資本金額と経営状況

図表4-2-1-8~11から、資本金額別の「経営状況」(問7)を見る。まず、資本金額別の「直近年度の売上高」(問7(1))を、図表4-2-1-8で見ると、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、売上高も増大する傾向を確認できる。

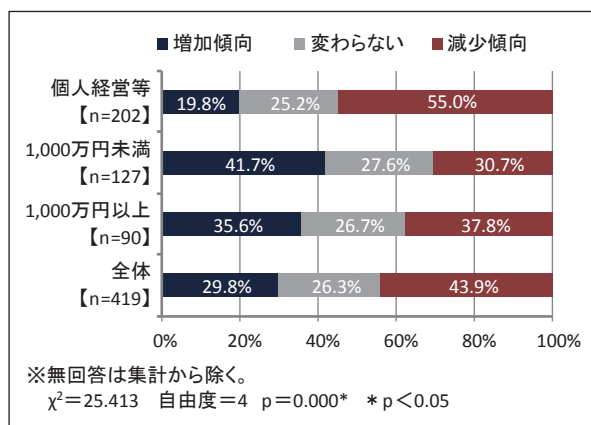
次に、資本金額別の「最近の売上の推移」(問7(2))を見る(図表4-2-1-9)。なお、問7(2)では「増加した」と「やや増加した」の合

図表4-2-1-8 資本金額（問3）×直近年度の売上高（問7（1））



計を「増加傾向」、「減少した」と「やや減少した」の合計を「減少傾向」として分類している。「個人経営等」では、半数以上（55.0%）が「減少傾向」と回答している。また、最近の売上の推移については、「1,000万円未満」の方が「1,000万円以上」よりも良いことがわかる。すなわち、「増加傾向」と回答した事業所は、「1,000万円未満」では約4割、「1,000万円以上」では約3割半で、「1,000万円未満」の方が割合が高い。「減少傾向」と回答した事業所は、「1,000万円未満」では約3割、「1,000万円以上」では4割弱であり、「1,000万円以上」の方が割合が高い。

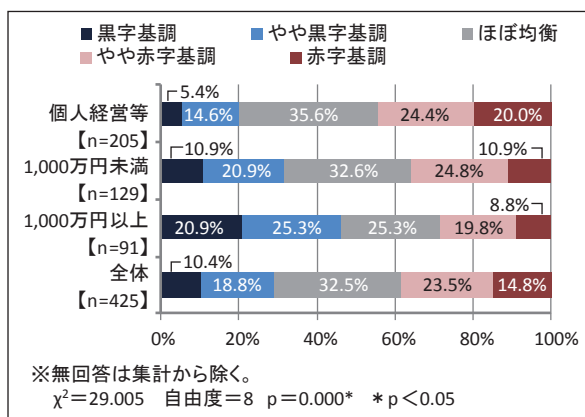
図表4-2-1-9 資本金額（問3）×最近の売上の推移（問7（2））



さらに、資本金額別の「採算状況」（問7（3））を見る（図表4-2-1-10）。「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、採算状況も黒字が増え

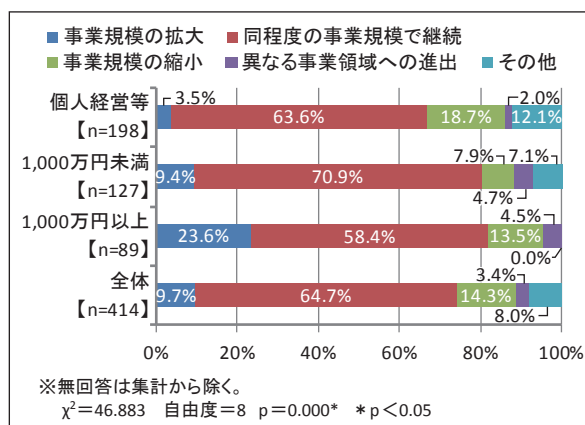
る傾向がある。「黒字基調」と「やや黒字基調」を合わせた割合を見れば、「個人経営等」では約2割（20.0%）、「1,000万円未満」では約3割（31.8%）、「1,000万円以上」では4割半ば（46.2%）である。「やや赤字基調」と「赤字基調」を合わせた割合については、「個人経営等」で4割半ば（44.4%）、「1,000万円未満」で3割半ば（35.7%）、「1,000万円以上」で約3割（28.6%）である。

図表4-2-1-10 資本金額（問3）×採算状況（問7（3））



最後に、資本金額別の「今後の事業予定」（問7（4））を見る（図表4-2-1-11）。「個人経営」から資本金額が増大するにつれ、「事業規模の拡大」の割合が高くなる傾向がある。

図表4-2-1-11 資本金額（問3）×今後の事業予定（問7（4））



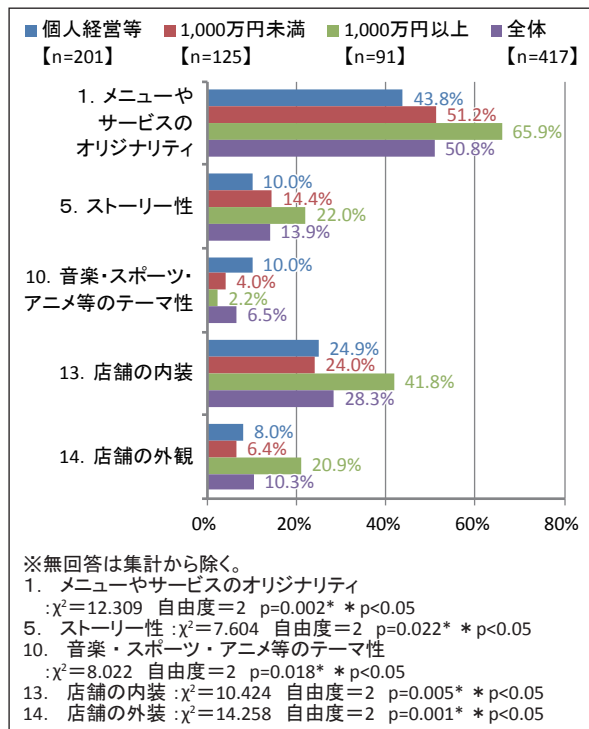
キ 資本金額別の店舗や料理等の特徴

資本金額別の「店舗や料理等の特徴」（問8）を、図表4-2-1-12で見る。なお、同図表では、

χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢5件を抜粋している。

「1. メニューやサービスのオリジナリティ」及び「5. ストーリー性」では、「個人経営等」

図表4-2-1-12 資本金額（問3）×店舗や料理等の特徴（問8）【抜粋】



から資本金額が増大するにつれ、該当する事業所の割合が高くなる傾向がある。一方で、「10. 音楽・スポーツ・アニメ等のテーマ性」については、資本金額が低いほど割合が高い。

「13. 店舗の内装」及び「14. 店舗の外観」の回答割合では、「個人経営等」と「1,000万円未満」が並ぶ一方、「1,000万円以上」は高い数値になっている。

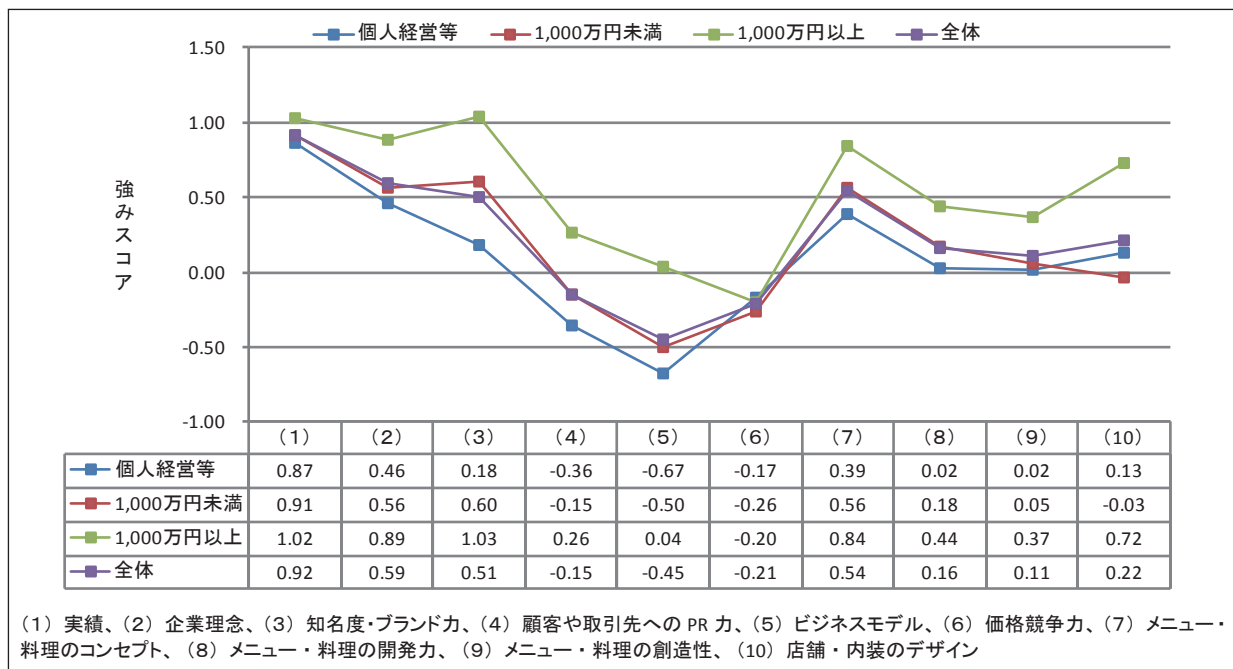
ク 資本金額と事業所の強み

資本金額別の「現在の事業所の強み」（問9）を見る。その際、次のように定義する「強みスコア」を利用する。「強みスコア」とは、問9の項目（1）～（10）に対する評価「あてはまる」「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-1-13）。

多くの項目において、強みスコアは「1,000万円以上」、「1,000万円未満」、「個人経営等」の順である。「(6) 価格競争力」では、3者にほとんど差は見られない。

次に、「今後（も）強化したい強み」（問9）を、

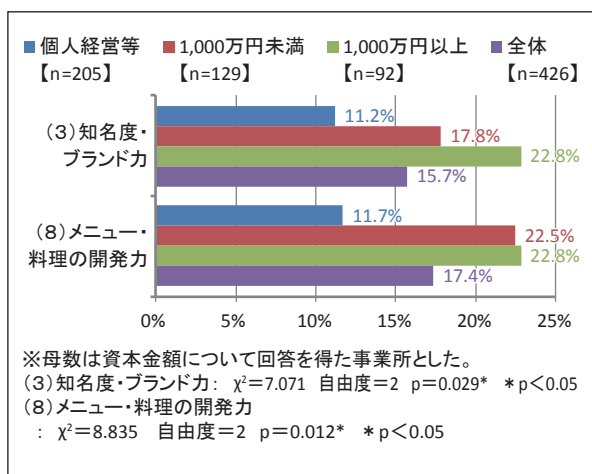
図表4-2-1-13 資本金額（問3）×現在の事業所の強み（問9）



図表4-2-1-14で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢2件を抜粋している。

「(3) 知名度・ブランド力」、「(8) メニュー・料理の開発力」の両方ともに、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、今後(も)強化したい強みとしての回答割合が上昇する傾向が確認できる。

図表4-2-1-14 資本金額(問3)×今後(も)強化したい強み(問9)【抜粋】



ケ 資本金額と事業所が重要視する課題

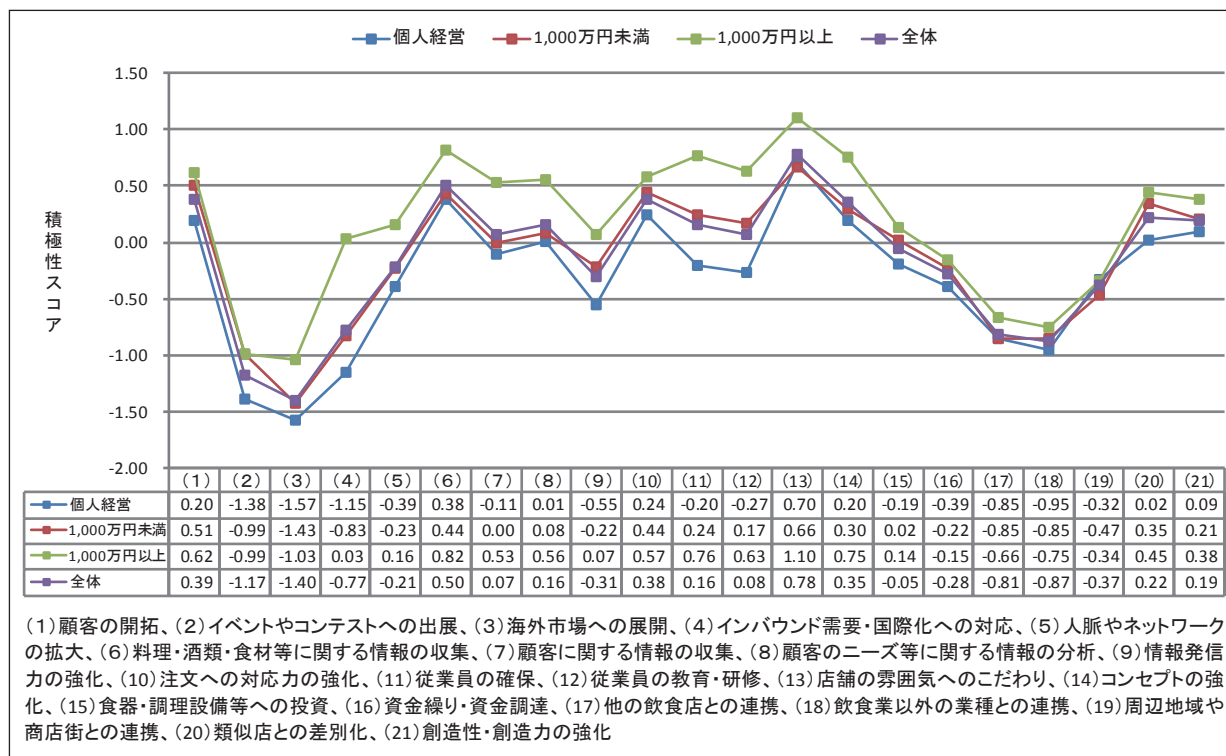
資本金額別に「現在重要視している課題」(問10(1))を見る。その際、次のように定義する「積極性スコア」を利用する。「積極性スコア」とは、問10(1)の項目(1)～(21)に対する評価「積極的」「やや積極的」「どちらともいえない」「やや消極的」「消極的」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である(図4-2-1-15)。

多くの項目で、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、「積極性スコア」が高い傾向がある。例外的に、「(19) 周辺地域や商店街との連携」では、資本金額別の差はほとんど見られない。

次に、「今後(も)取り組んでいく課題」(問10(1))を、図表4-2-1-16で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢6件を抜粋している。

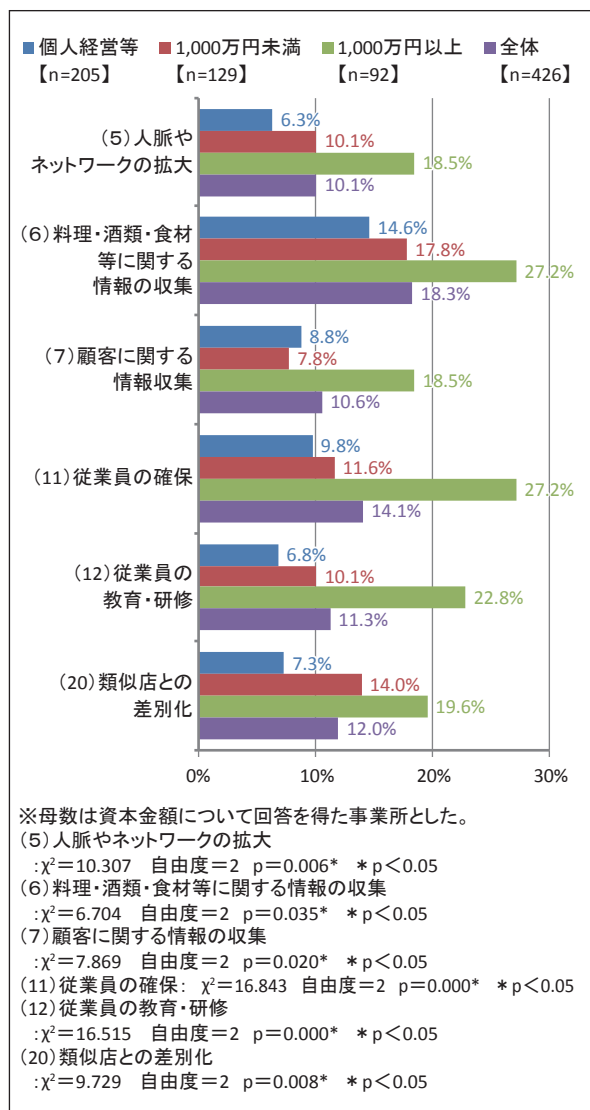
「(5) 人脈やネットワークの拡大」、「(6) 料理・酒類・食材等に関する情報の収集」、「(11) 従業員の確保」、「(12) 従業員の教育・研修」及び「(20) 類似店との差別化」では、「個人経営

図表4-2-1-15 資本金額(問3)×現在重要視している課題(問10(1))



等」から資本金額が増大するにつれ、回答割合が高い。

図表4-2-1-16 資本金額（問3）×今後（も）取り組んでいく課題（問10（1））【抜粋】



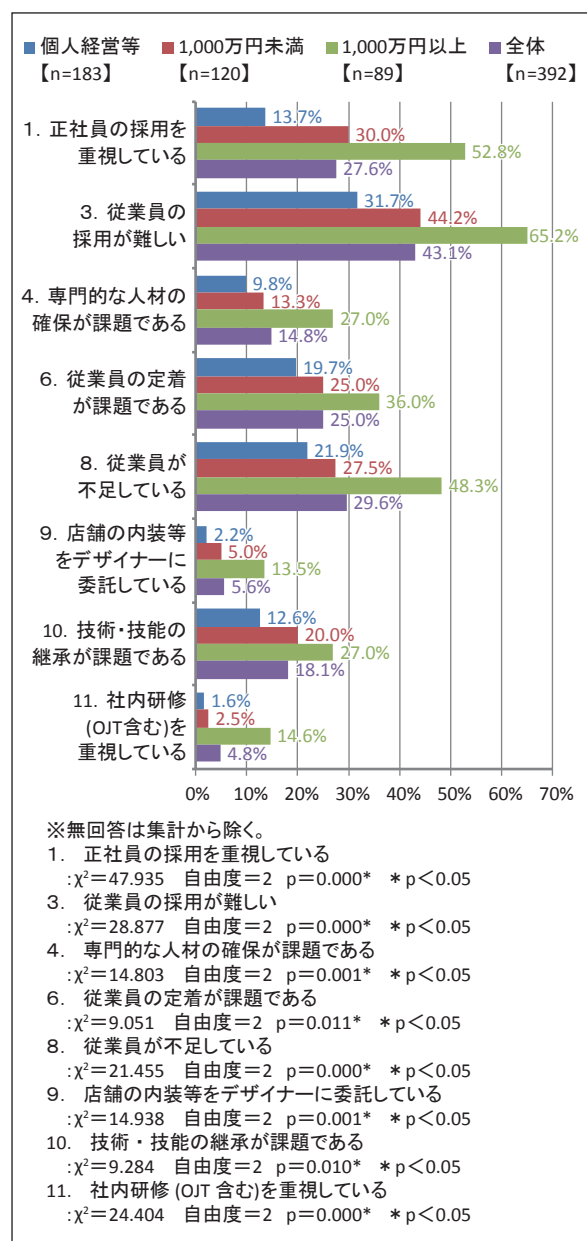
コ 資本金額と人材に関する状況

資本金額別の人材に関する状況（問11）を、図表4-2-1-17で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢8件を抜粋している。

ここで挙げたすべての選択肢（「1. 正社員の採用を重視している」、「3. 従業員の採用が難しい」、「4. 専門的な人材の確保が課題である」、「6. 従業員の定着が課題である」、「8. 従業員が不足している」、「9. 店舗の内装等をデザイナーに委託している」

ナーに委託している」、「10. 技術・技能の継承が課題である」、「11. 社内研修（OJT含む）を重視している」）について、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、回答割合が高くなる傾向がある。

図表4-2-1-17 資本金額（問3）×人材に関する状況（問11）【抜粋】



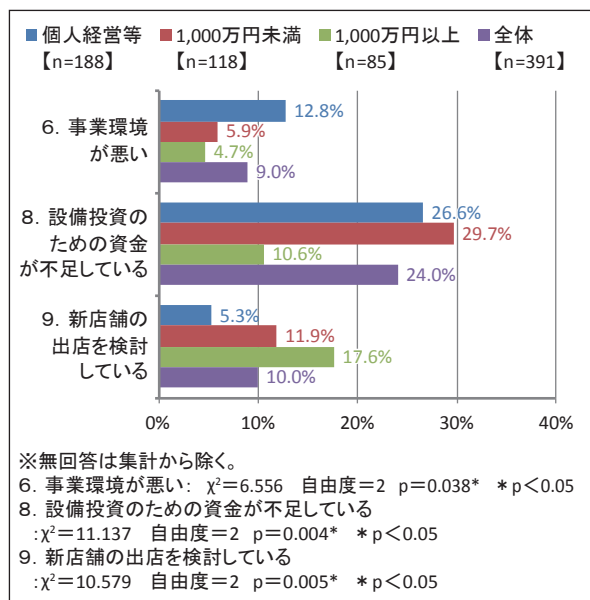
サ 資本金額と事業所及び設備に関する課題

資本金額別の「事業所及び設備に関する課題」（問12）を、図表4-2-1-18で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選

択肢3件を抜粋している。

「6. 事業環境が悪い」を選択した事業所の割合は、「個人経営等」が最も高く、「1,000万円未満」、「1,000万円以上」と続く。「8. 設備投資のための資金が不足している」では、「1,000万円未満」と「個人経営等」が3割弱（26.6～29.7%）で並んでおり、「1,000万円以上」の約1割に比較して高い。「9. 新店舗の出店を検討している」では、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、割合が高くなる傾向がある。

図表4-2-1-18 資本金額（問3）×事業所及び設備に関する課題（問12）【抜粋】



シ 資本金額と港区での事業環境

資本金額別の「港区での事業環境」（問13（1））を、図表4-2-1-19・20で見る。まず、「立地先の選定で重要視する項目」（問13（1）①）を、図表4-2-1-19で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢5件を抜粋している。

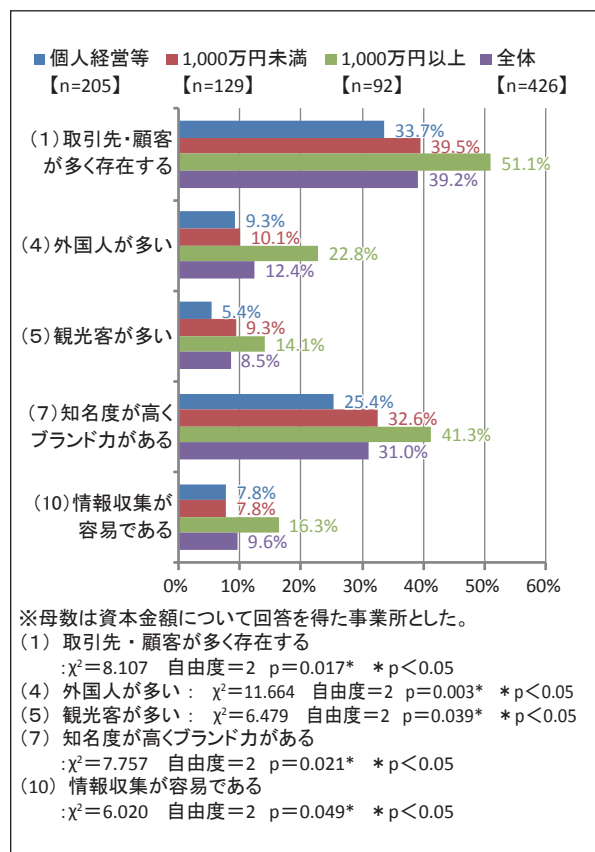
「（1）取引先・顧客が多く存在する」、「（4）外国人が多い」、「（5）観光客が多い」、「（7）知名度が高くブランド力がある」では、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、割合が高くなる傾向がある。「（10）情報収集が容易である」では、「個人経営等」と「1,000万円未満」が7.8%で並んでいるのに対して、「1,000万円以上」では

16.3%と高い。

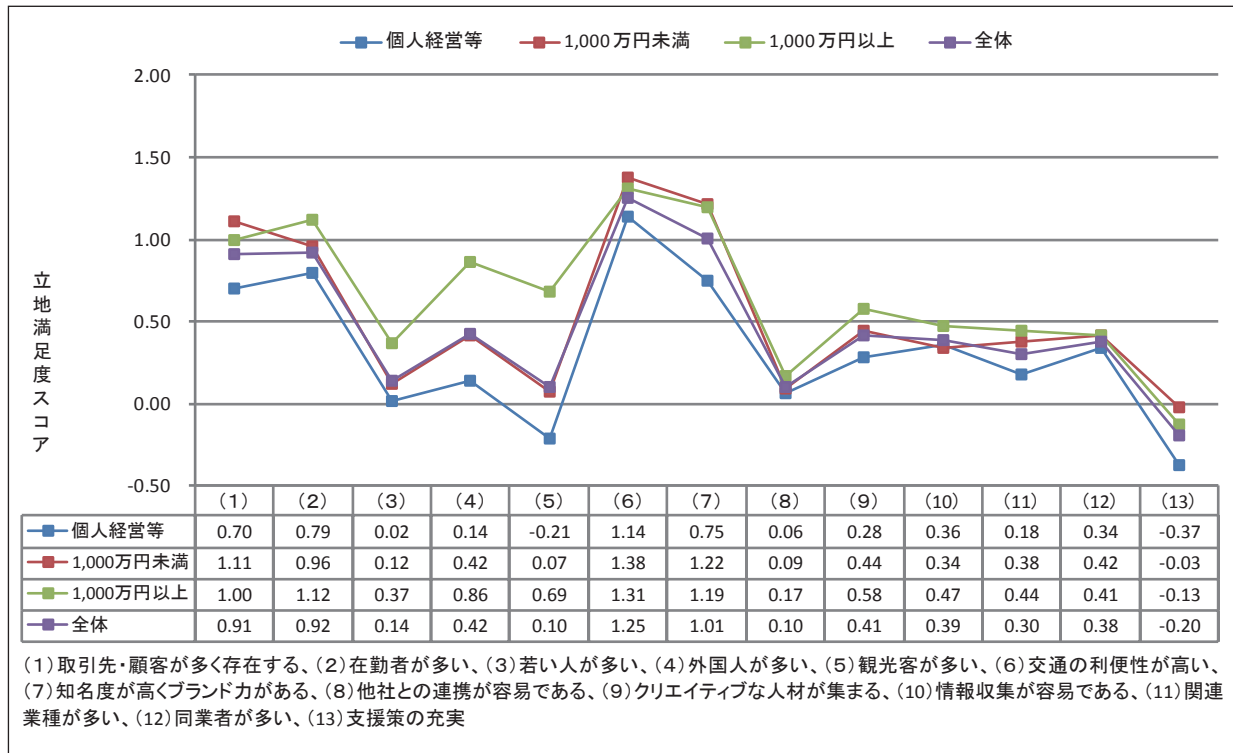
次に、資本金額別の「港区での事業環境の評価」（問13（1）②）を見る。その際、次のように定義する「立地満足度スコア」を利用する。「立地満足度スコア」とは、問13（1）の項目（1）～（13）に対する評価「満足」「やや満足」「どちらとも言えない」「やや不満」「不満」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-1-20）。

多くの項目で、「1,000万円以上」、「1,000万円未満」、「個人経営等」の順で高い。特に、「（4）外国人が多い」及び「（5）観光客が多い」では、「立地満足度スコア」の開きが大きい。また、「（1）取引先・顧客が多く存在する」、「（6）交通の利便性が高い」、「（7）知名度が高くブランド力がある」及び「（12）同業者が多い」では、「1,000万円未満」が「1,000万円以上」を上回っていることも注目される。

図表4-2-1-19 資本金額（問3）×立地先の選定で重要視する項目（問13（1）①）【抜粋】



図表4-2-1-20 資本金額（問3）×港区での事業環境の評価（問13（1）②）



ス 資本金額と今後の行政への期待

資本金額別の「今後の行政への期待」（問14）を、図表4-2-1-21で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

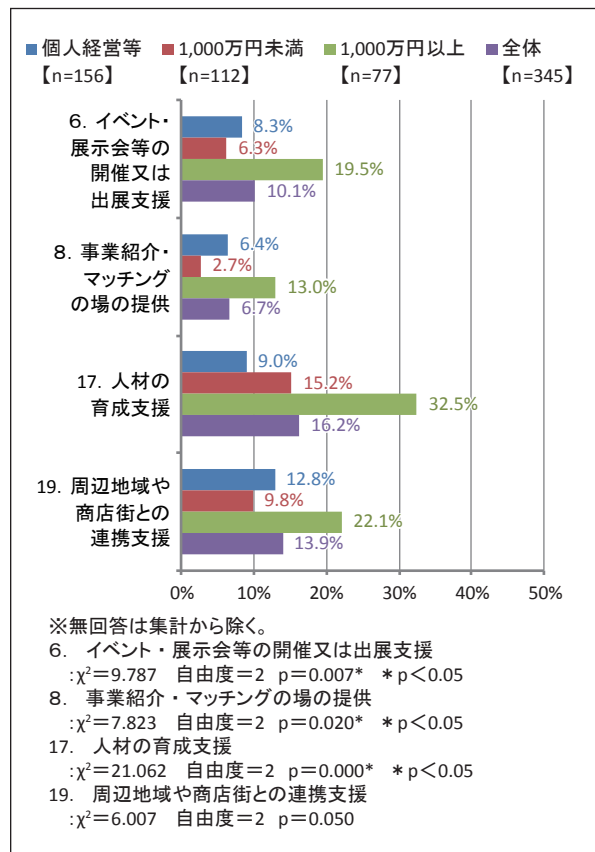
「6. イベント・展示会等の開催又は出展支援」、「8. 事業紹介・マッチングの場の提供」及び「19. 周辺地域や商店街との連携支援」では、「1,000万円以上」、「個人経営等」、「1,000万円未満」の順で高い。「17. 人材の育成支援」では、「個人経営等」から資本金額が増大するにつれ、割合が高くなっている。

（2）経営者の年齢による分析

ここでは、「経営者の年齢」（問5（1））別の集計結果を見る。

なお、「経営者の年齢」（問5（1））の選択肢のうち、「1. 30歳未満」（0件）、「2. 30歳代」（19件）については、件数が少ないため、本節では、「1. 30歳未満」、「2. 30歳代」を選択した事業所を「3. 40歳代」（74件）に合算し、「50歳未満」に分類した上で、分析を行う。

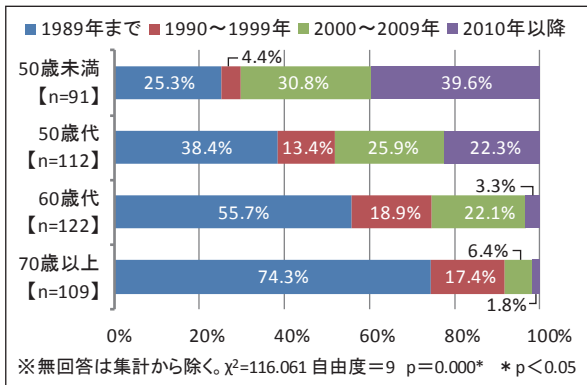
図表4-2-1-21 資本金額（問3）×今後の行政への期待（問14）【抜粋】



ア 経営者の年齢と開業時期

経営者の年齢別に「開業時期」(問2(2)①)を見る(図表4-2-2-1)。経営者の年齢が高いほど、「1989年まで」、「1990～1999年」の割合が高い傾向がある。一方で、経営者の年齢が低いほど、「2000～2009年」、「2010年以降」の割合が高い。以上のことから、経営者の年齢が高い事業所ほど開業時期が古い傾向があることがわかる。

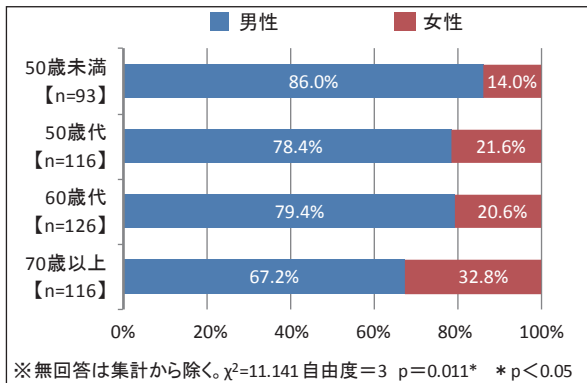
図表4-2-2-1 経営者の年齢(問5(1))×開業時期(問2(2)①)



イ 経営者の年齢と経営者の性別

経営者の年齢別に「経営者の性別」(問5(2))を見る(図表4-2-2-2)。どの年齢においても「女性」の割合が低く、最も低いのは「50歳未満」が14.0%、次いで「60歳代」が20.6%、「50歳代」が21.6%、「70歳以上」32.8%で続く。「女性」の割合が最も低い「50歳未満」は、最も高い「70歳以上」より18.8ポイント低く、おおむねではあるが、経営者の年齢が高いほど、経営者の性別が女

図表4-2-2-2 経営者の年齢(問5(1))×経営者の性別(問5(2))



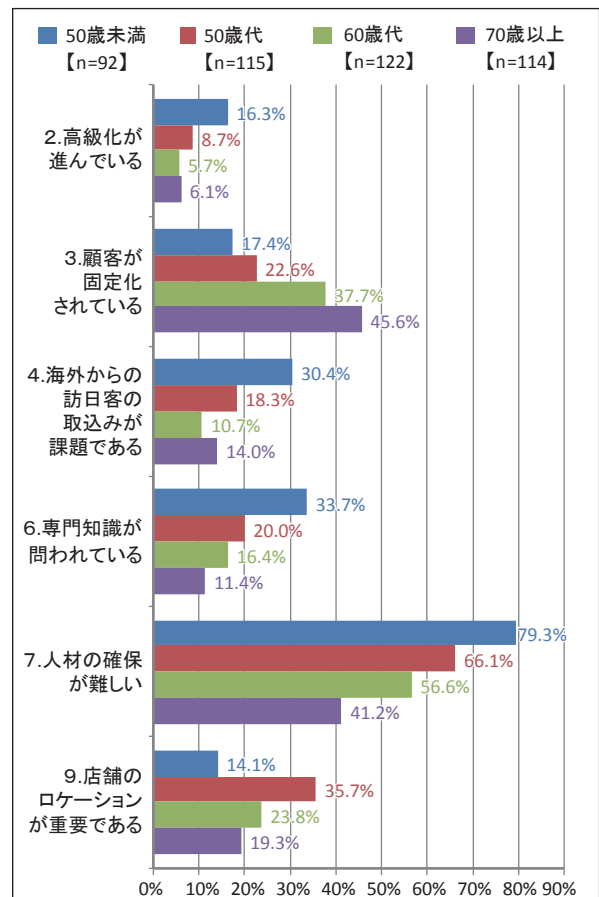
性である割合が高い。

ウ 経営者の年齢と業界の特徴

経営者の年齢別の「業界の特徴」(問6(3))を、図表4-2-2-3で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た6件を抜粋している。

同図表より、「2.高級化が進んでいる」、「4.海外からの訪日客の取込みが課題である」、「6.専門知識が問われている」、「7.人材の確保が難しい」では、経営者の年齢が低いほど回答割合

図表4-2-2-3 経営者の年齢(問5(1))×業界の特徴(問6(3))【抜粋】



※無回答は集計から除く。
 2.高級化が進んでいる： $\chi^2=8.884$ 自由度=3 $p=0.031^*$ * $p<0.05$
 3.顧客が固定化されている： $\chi^2=25.355$ 自由度=3 $p=0.000^*$ * $p<0.05$
 4.海外からの訪日客の取込みが課題である： $\chi^2=15.535$ 自由度=3 $p=0.001^*$ * $p<0.05$
 6.専門知識が問われている： $\chi^2=17.241$ 自由度=3 $p=0.001^*$ * $p<0.05$
 7.人材の確保が難しい： $\chi^2=33.410$ 自由度=3 $p=0.000^*$ * $p<0.05$
 9.店舗のロケーションが重要である： $\chi^2=14.965$ 自由度=3 $p=0.002^*$ * $p<0.05$

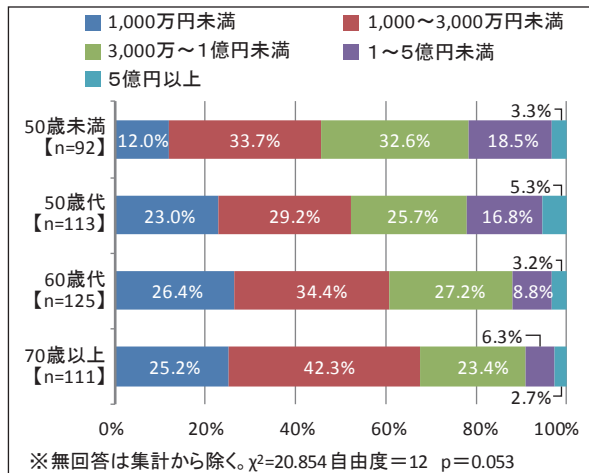
が高い傾向がある。一方で、「3. 顧客が固定化されている」については、経営者の年齢が高いほど回答割合が高いことがわかる。「9. 店舗のロケーションが重要である」では「50歳代」が35.7%で最も高く、「60歳代」23.8%、「70歳以上」19.3%、「50歳未満」14.1%で続く。

エ 経営者の年齢と経営状況

(ア) 直近年度の売上高

経営者の年齢別に「直近年度の売上高」（問7（1））を見る（図表4-2-2-4）。「1,000万円未満」、「1,000～3,000万円未満」の合計は、経営者の年齢が高いほどその割合が高い。一方で「3,000万～1億円未満」、「1～5億円未満」、「5億円以上」の合計では、経営者の年齢が高いほどその割合が低い。以上のことから、経営者の年齢が高くなるほど、直近年度の売上が低くなる傾向を確認できる。

図表4-2-2-4 経営者の年齢（問5（1））×直近年度の売上高（問7（1））

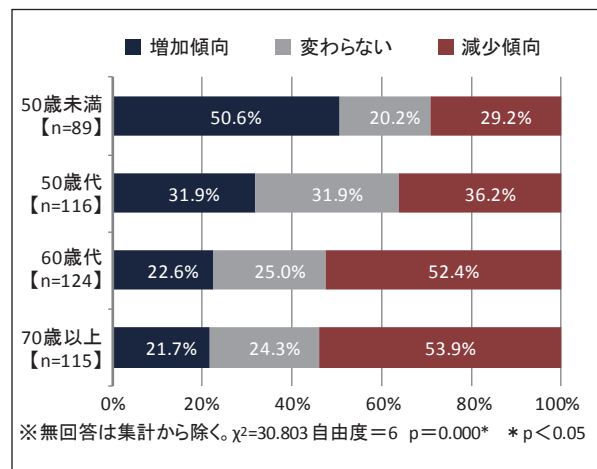


(イ) 最近の売上げの推移

経営者の年齢別に「最近の売上の推移」（問7（2））を見る（図表4-2-2-5）。なお、問7（2）では、「増加した」と「やや増加した」の合計を「増加傾向」、「減少した」と「やや減少した」の合計を「減少傾向」と分類した。直近年度の売上高が「増加傾向」と回答した割合は、「50歳未満」が50.6%、「50歳代」が31.9%、「60歳代」が22.6%、「70歳以上」が21.7%であり、経営者の

年齢が低い事業所ほど「増加傾向」と回答した割合が高い。一方、直近年度の売上高が「減少傾向」と回答した割合は、「50歳未満」が29.2%、「50歳代」が36.2%、「60歳代」が52.4%、「70歳以上」が53.9%であり、経営者の年齢が高い事業所ほど「減少傾向」と回答した割合が高い。経営者の年齢が低い事業所は売上げが増加傾向であるのに対し、経営者の年齢が高い事業所の経営は厳しい状況がわかる。

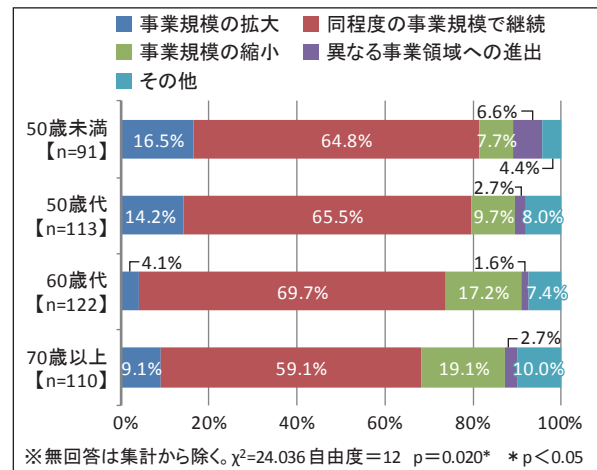
図表4-2-2-5 経営者の年齢（問5（1））×最近の売上の推移（問7（2））



(ウ) 今後の事業予定

経営者の年齢別に「今後の事業予定」（問7（4））を見る（図表4-2-2-6）。経営者の年齢が低いほど、おおむね「事業規模の拡大」の割合が高い。

図表4-2-2-6 経営者の年齢と今後の事業予定（問7（4））



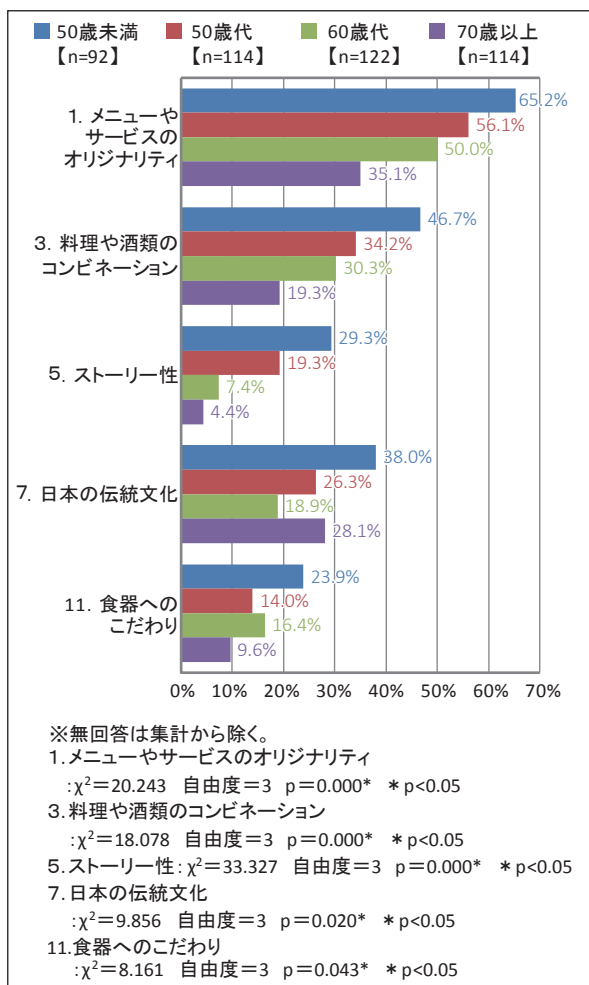
く、「事業規模の縮小」の割合が低い傾向がある。「同程度の事業規模で継続」、「異なる事業領域への進出」については、経営者の年齢による差が小さい。また、経営者の年齢が高いほど、事業規模の縮小を考えている割合が高い傾向にある。

オ 経営者の年齢と店舗や料理等の特徴

経営者の年齢別の「店舗や料理等の特徴」（問8）を、図表4-2-2-7で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢5件を抜粋している。

本図表からは、経営者の年齢が低いほど、店舗や料理等の特徴として「1. メニューやサービスのオリジナリティ」、「3. 料理や酒類のコンビネーション」、「5. ストーリー性」を挙げた割合が高いことが分かる。「1. メニューや

図表4-2-2-7 経営者の年齢（問5（1））×店舗や料理等の特徴（問8）【抜粋】



サービスのオリジナリティ」では、「50歳未満」から「70歳以上」までそれぞれ、65.2%、56.1%、50.0%、35.1%である。同様に、「3. 料理や酒類のコンビネーション」では、46.7%、34.2%、30.3%、19.3%である。「5. ストーリー性」では、29.3%、19.3%、7.4%、4.4%である。「7. 日本の伝統文化」では、「50歳未満」38.0%が最も高く、「70歳以上」28.1%、「50歳代」26.3%、「60歳代」18.9%である。「11. 食器へのこだわり」では、「50歳未満」23.9%が最も高く、「60歳代」16.4%、「50歳代」14.0%、「70歳以上」9.6%である。

カ 経営者の年齢と事業所の強み

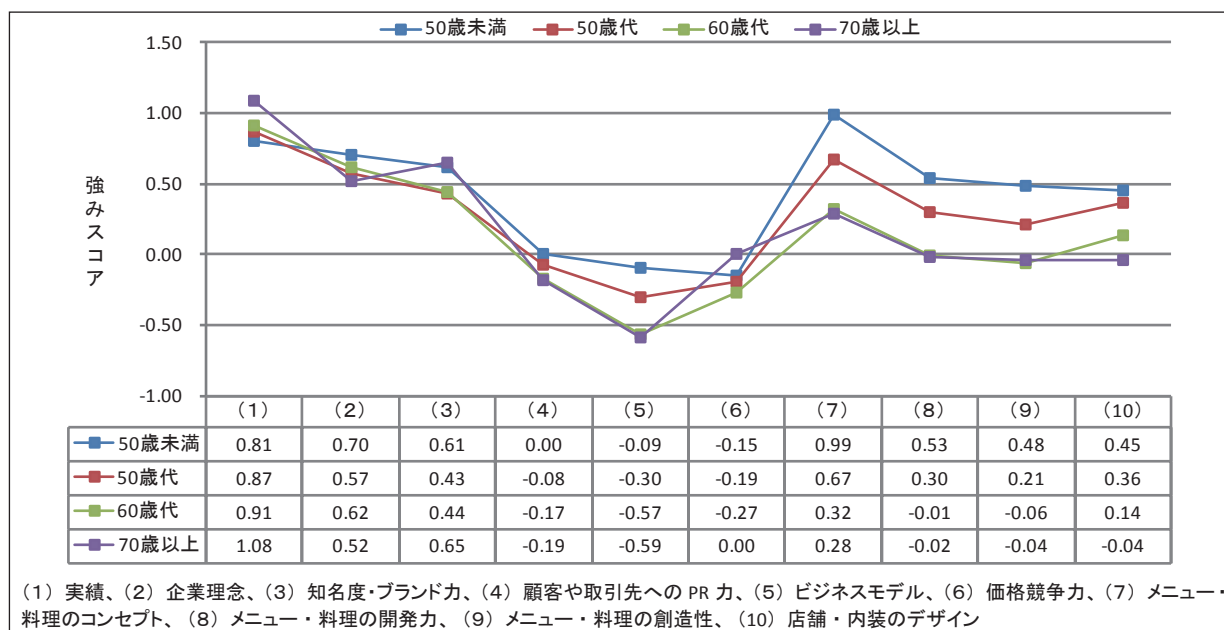
経営者の年齢別に「現在の事業所の強み」（問9）を見る。その際、次のように定義する「強みスコア」を利用する。「強みスコア」とは、問9の項目（1）～（10）に対する評価「あてはまる」「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-2-8）。

「（4）顧客や取引先へのPR力」、「（5）ビジネスモデル」、「（7）メニュー・料理のコンセプト」、「（8）メニュー・料理の開発力」、「（9）メニュー・料理の創造性」、「（10）店舗・内装のデザイン」では、経営者の年齢が低いほど、おおむね「強みスコア」が高い傾向がある。一方で、「（1）実績」については、「70歳以上」が1.08ポイントで最も高く、経営者の年齢が低いほど「強みスコア」が低いことから、経営者は年齢が高いほど、それまでの実績を強みと思う傾向があることがわかる。

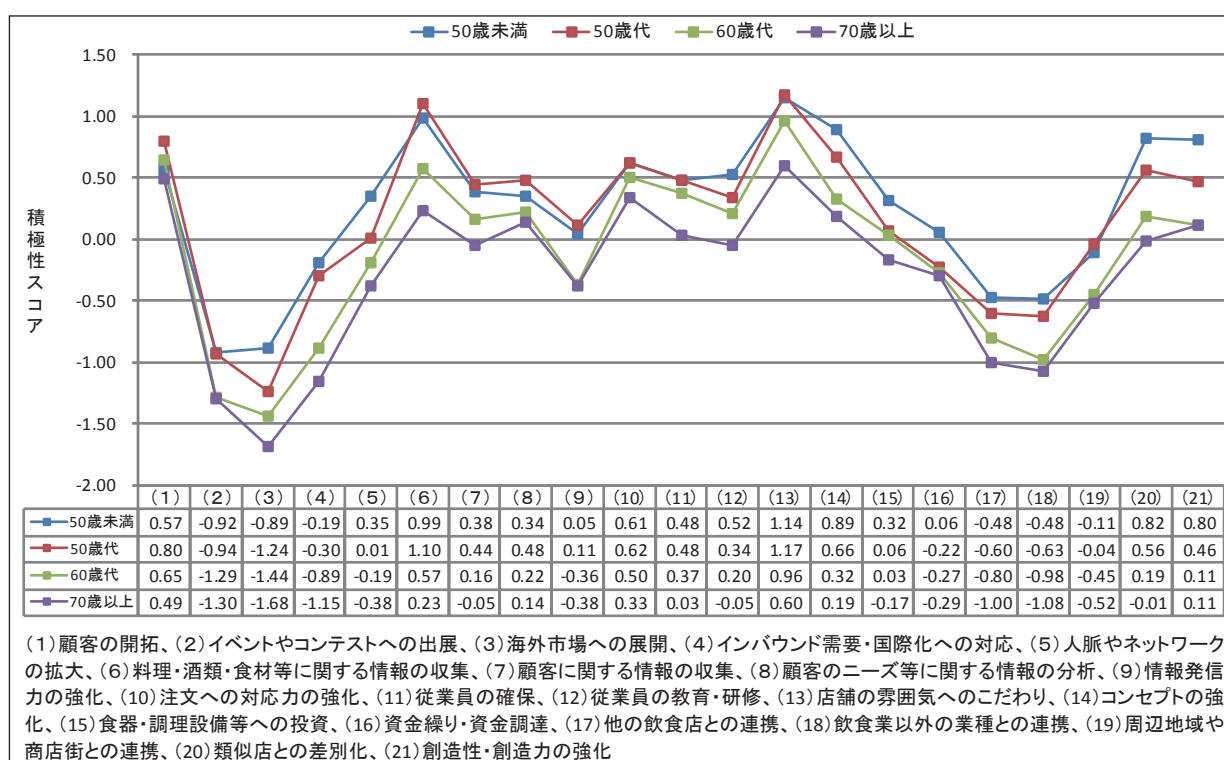
キ 経営者の年齢と事業所が重要視する課題

経営者の年齢別に「現在重要視している課題」（問10（1））を見る。その際、次のように定義する「積極性スコア」を利用する。「積極性スコア」とは、問10（1）の項目（1）～（21）に対する評価「積極的」「やや積極的」「どちらともいえない」「やや消極的」「消極的」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点し

図表4-2-2-8 経営者の年齢（問5（1））×現在の事業所の強み（問9）



図表4-2-2-9 経営者の年齢（問5（1））×現在重要視している課題（問10（1））



たときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-2-9）。

項目によらず、経営者の年齢が低いほうが「積極性スコア」が高い傾向がある。各項目で最もスコアが高いのは、「50歳未満」もしくは「50歳代」

となっている。一方で、「70歳以上」はすべての項目において、「積極性スコア」がもっとも低い。年齢別に「積極性スコア」の最大・最小値の差を求めると、「(4) インバウンド需要・国際化への対応」0.96ポイントが大きく、また「(3) 海外

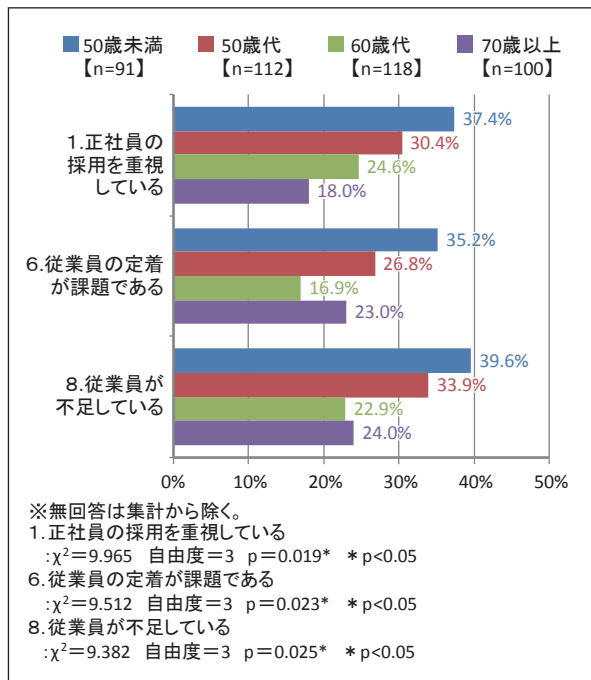
市場への展開」0.79ポイントの差も大きい。経営者の年齢が低いほど、海外市場や海外の顧客への関心が高く、年齢による差が大きいことがわかる。

ク 経営者の年齢と人材に関する状況

経営者の年齢別の「人材に関する状況」（問11）を、図表4-2-2-10で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢3件を抜粋している。

まず、「1. 正社員の採用を重視している」を見ると、「50歳未満」37.4%、「50歳代」30.4%、「60歳代」24.6%、「70歳以上」18.0%である。「6. 従業員の定着が課題である」については、「50歳未満」35.2%、「50歳代」26.8%、「60歳代」16.9%、「70歳以上」23.0%である。「8. 従業員が不足している」については、「50歳未満」39.6%、「50歳代」33.9%、「60歳代」22.9%、「70歳以上」24.0%である。いずれの項目においても、若い経営者ほど割合が高い傾向にある。

図表4-2-2-10 経営者の年齢（問5（1））×人材に関する状況（問11）【抜粋】



ケ 経営者の年齢と港区での事業環境

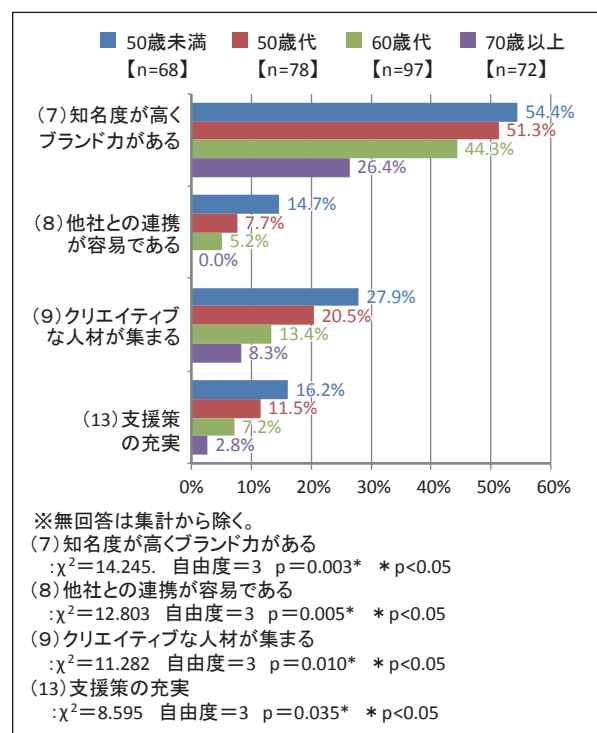
(ア) 立地先の選定で重要視する項目

経営者の年齢別の「立地先の選定で重要視する

項目」（問13（1）①）を、図表4-2-2-11で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

本図表からは、経営者の年齢が低いほど、立地先の選定で重要視する項目として「(7) 知名度が高くブランド力がある」、「(8) 他社との連携が容易である」、「(9) クリエイティブな人材が集まる」、「(13) 支援策の充実」を挙げた割合が高いことが分かる。「(7) 知名度が高くブランド力がある」では、「50歳未満」から「70歳以上」までそれぞれ、54.4%、51.3%、44.3%、26.4%である。同様に、「(8) 他社との連携が容易である」では、14.7%、7.7%、5.2%、0.0%である。「(9) クリエイティブな人材が集まる」では、27.9%、20.5%、13.4%、8.3%である。「(13) 支援策の充実」では、16.2%、11.5%、7.2%、2.8%である。このことから若い経営者ほど、立地先の選定で重要視する項目として、多くの項目を捉えていることがわかる。

図表4-2-2-11 経営者の年齢（問5（1））×立地先の選定で重要視する項目（問13（1）①）【抜粋】

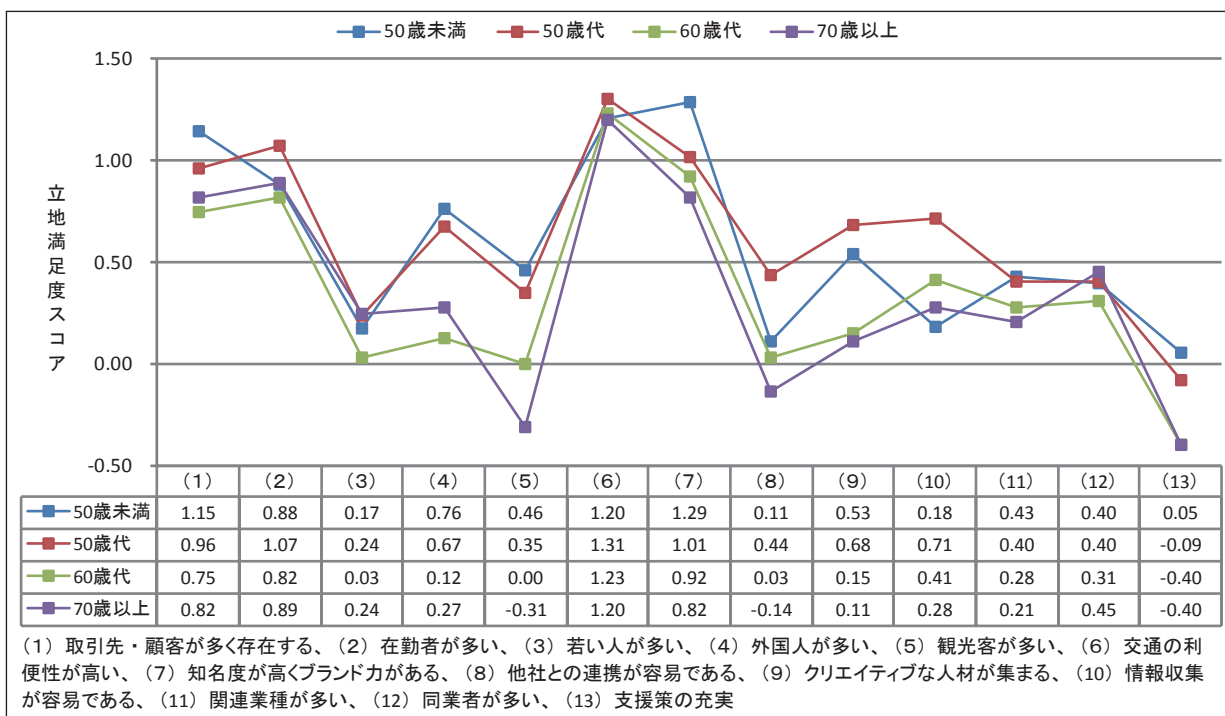


(イ) 港区での事業環境の評価

次いで、経営者の年齢別に「港区での事業環境の評価」(問13(1)②)を見る。その際、次のように定義する「立地満足度スコア」を利用する。「立地満足度スコア」とは、問13(1)の項

目(1)～(13)に対する評価「満足」「やや満足」「どちらともいえない」「やや不満」「不満」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である(図表4-2-2-12)。

図表4-2-2-12 経営者の年齢(問5(1))×港区での事業環境の評価(問13(1)②)



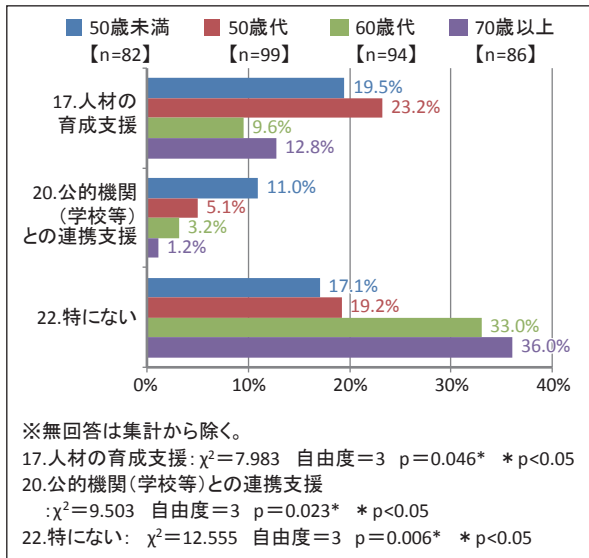
経営者の年齢別に一貫した傾向を読み取ることが困難であるが、年齢別に「立地満足度スコア」の最大・最小値の差を求めると、「(6) 交通の利便性が高い」0.11ポイントが小さい。年齢別に見ても、「50歳未満」を除く全年齢において、全項目中で最も高いことから、経営者は年齢に関わらず、交通の利便性が高い点で港区の事業環境を評価していることがわかる。一方、「(5) 観光客が多い」0.77ポイント、「(4) 外国人が多い」0.64ポイントは差が大きく、経営者の年齢が低いほど、おおむね「立地満足度」が高い傾向がある。そのうち「(5) 観光客が多い」は、「50歳未満」、「50歳代」で0.46、0.35ポイントであるのに対し、「70歳以上」ではマイナス0.31ポイントであり、年齢によって観光客の見方が異なることが考えられる。

コ 経営者の年齢と今後の行政への期待

経営者の年齢別の「今後の行政への期待」(問14)を、図表4-2-2-13で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢3件を抜粋している。

同図表より、「20. 公的機関(学校等)との連携支援」では、経営者の年齢が低いほど回答割合が高い傾向がある。一方で、「22. 特にない」については、経営者の年齢が高いほど回答割合が高く、年齢の高い経営者ほど、行政に対して求めていることが希薄であることがわかる。「17. 人材の育成支援」では、「50歳未満」、「50歳代」が約2割であるのに対し、「60歳代」、「70歳以上」は約1割にとどまる。

図表4-2-2-13 経営者の年齢（問5（1））×今後の行政への期待（問14）【抜粋】



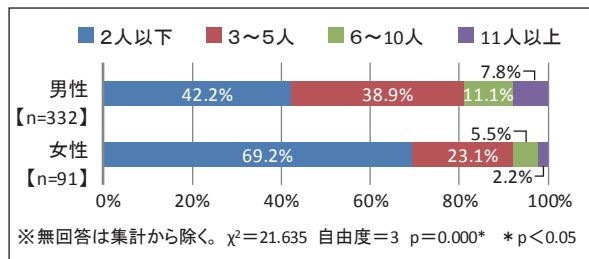
(3) 経営者の性別による分析

ここでは、経営者の性別（問5（2））による集計結果を見る。

ア 経営者の性別と正規従業者数

経営者の性別と「正規従業者数」（問4（1））を見る（図表4-2-3-1）。「男性」は「2人以下」、「3～5人」がそれぞれ4割程度で、「6～10人」も1割強である。一方、「女性」は「2人以下」が約7割、「3～5人」が2割強である。「男性」より「女性」の方が、正規従業者数が少ない傾向がある。

図表4-2-3-1 経営者の性別（問5（2））×正規従業者数（問4（1））



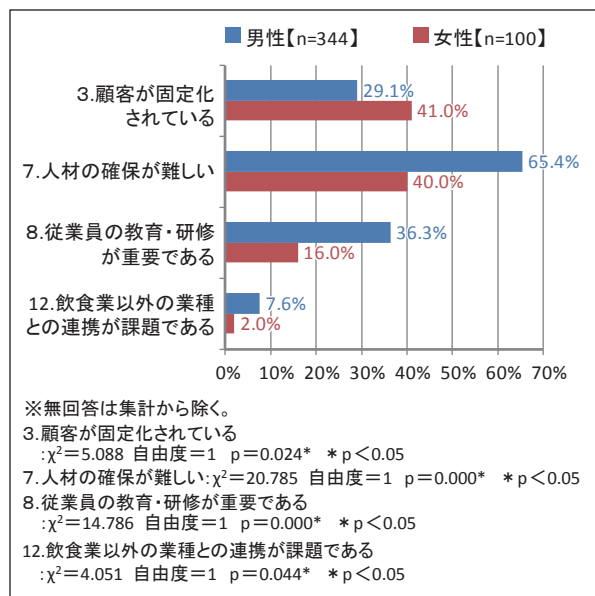
イ 経営者の性別と業界の特徴

経営者の性別と「業界の特徴」（問6（3））を、図表4-2-3-2で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢4件を抜粋

している。

「男性」は、「7. 人材の確保が難しい」、「8. 従業員の教育・研修が重要である」で「女性」より20ポイント以上高い。一方、「女性」は「3. 顧客が固定化されている」で「男性」を12ポイント上回っている。「12. 飲食業以外の業種との連携が課題である」は、男女共に割合は低いが、「男性」の方が高い。

図表4-2-3-2 経営者の性別（問5（2））×業界の特徴（問6（3））【抜粋】

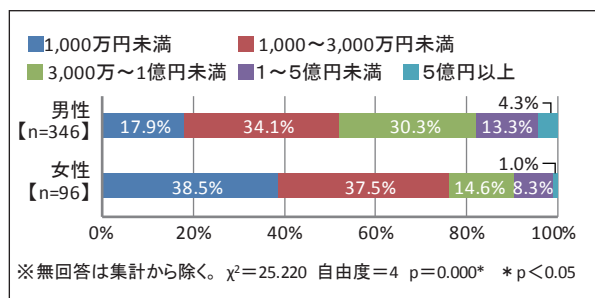


ウ 経営者の性別と経営状況

(ア) 直近年度の売上高

経営者の性別と「直近年度の売上高」（問7（1））を見る（図表4-2-3-3）。「男性」は、「3,000万～1億円未満」、「1～5億円未満」、「5億円

図表4-2-3-3 経営者の性別（問5（2））×直近年度の売上高（問7（1））

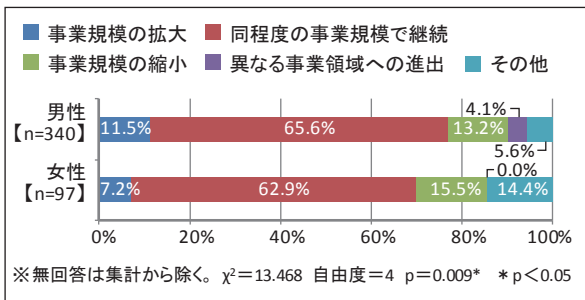


以上」の合計が約半数である。一方、「女性」は「1,000万円未満」、「1,000～3,000万円未満」の合計が7割半程度を占めている。「女性」の方が「男性」よりも、直近年度の売上高が相対的に低いことが確認できる。

(イ) 今後の事業予定

経営者の性別と「今後の事業予定」(問7(4))を見る(図表4-2-3-4)。「男性」、「女性」とともに、「同程度の事業規模で継続」が6割強である。また、「異なる事業領域への進出」では、「男性」4.1%に対して「女性」0.0%、「事業規模の拡大」では、「男性」11.5%に対して「女性」7.2%であることから、「男性」は「女性」より事業を拡大や、別分野への進出の意欲が高い傾向を確認できる。

図表4-2-3-4 経営者の性別(問5(2))×今後の事業予定(問7(4))



エ 経営者の性別と店舗や料理等の特徴

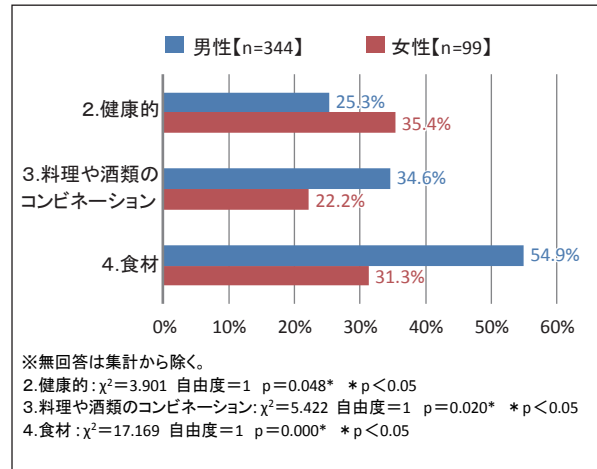
経営者の性別と「店舗や料理等の特徴」(問8)を、図表4-2-3-5で見ると。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢3件を抜粋している。

「男性」は「4. 食材」で「女性」より23.6ポイント高く、「3. 料理や酒類のコンビネーション」でも12.4ポイント高い。一方、「女性」は「2. 健康的」で10.1ポイント「男性」より高い。

オ 経営者の性別と現在の事業所の強み

経営者の性別と「現在の事業所の強み」(問9)を見る。その際、次のように定義する「強みスコア」を利用する。「強みスコア」とは、問9の項目(1)～(10)に対する評価「あてはまる」

図表4-2-3-5 経営者の性別(問5(2))×店舗や料理等の特徴(問8)【抜粋】



「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、男女別の得点の平均値である(図表4-2-3-6)。

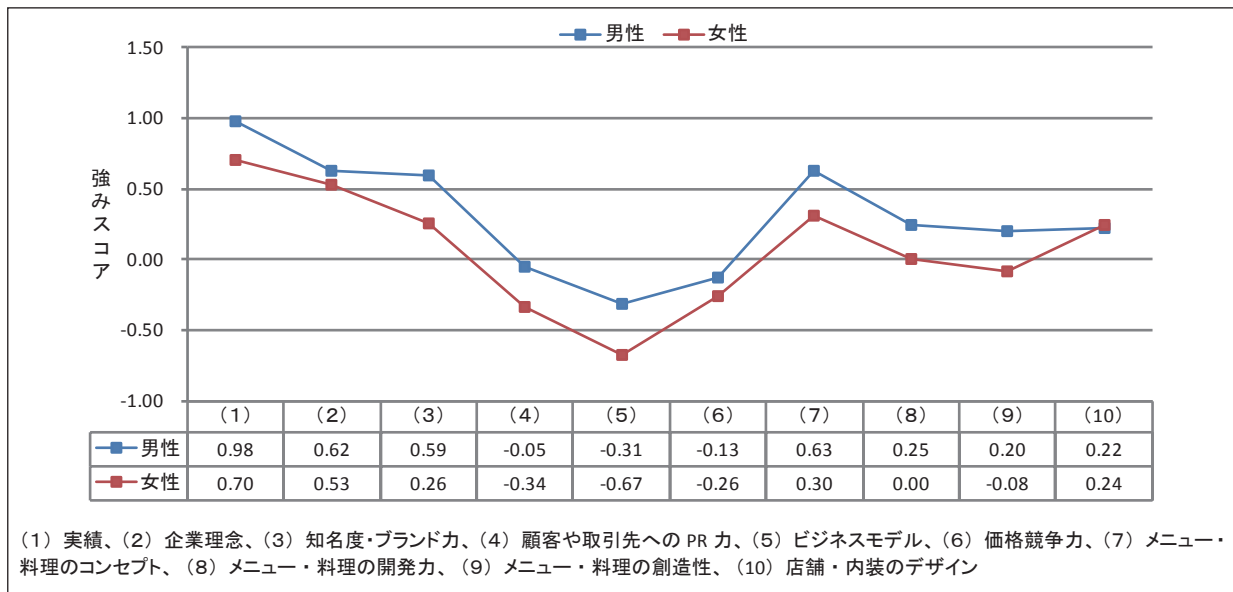
「男性」は、10項目中9項目で「女性」よりポイントが高い。男女ともに、「(1)実績」が一番の強みと評価している。相対的に、「強みスコア」に性別による大きな差はない。

カ 経営者の性別と現在重要視している課題

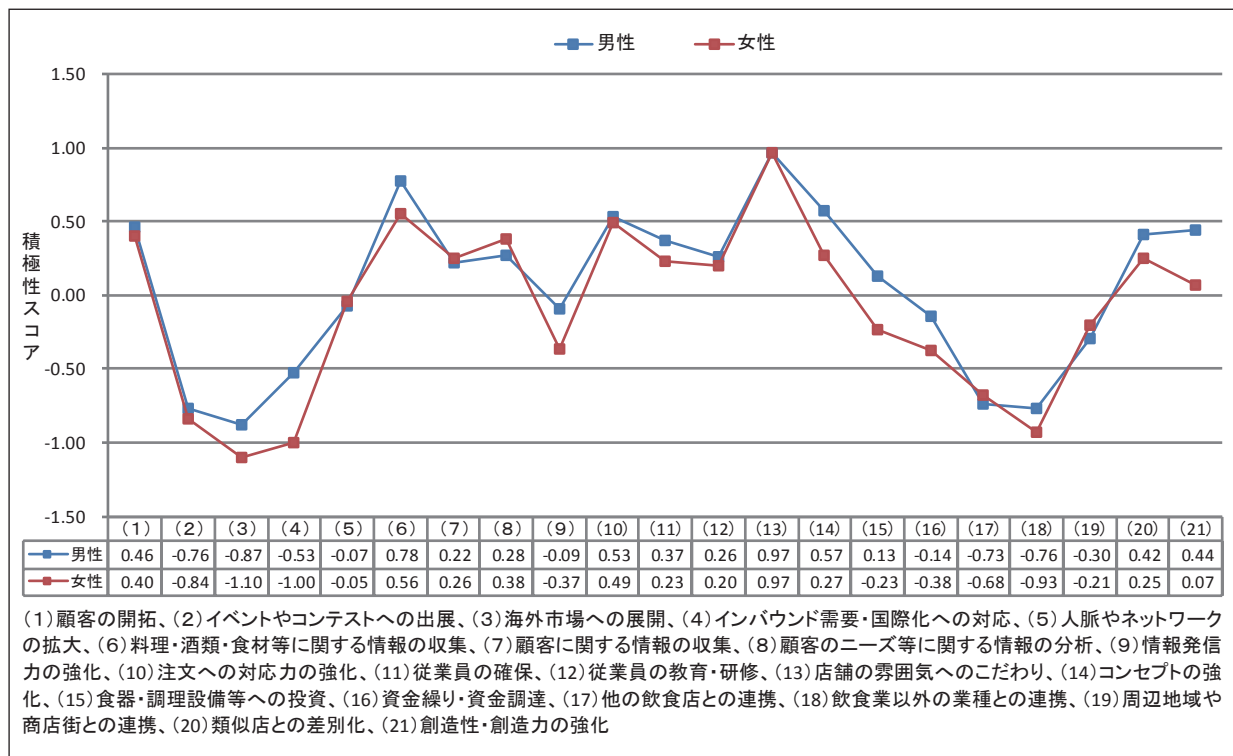
経営者の性別と「現在重要視している課題」(問10(1))を見る。その際、次のように定義する「積極性スコア」を利用する。「積極性スコア」とは、問10(1)の項目(1)～(21)に対する評価「積極的」「やや積極的」「どちらともいえない」「やや消極的」「消極的」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、男女別の得点の平均値である(図表4-2-3-7)。

男女ともに、「(6)料理・酒類・食材等に関する情報の収集」、「(13)店舗の雰囲気へのこだわり」の「積極性スコア」が高いことがわかる。相対的に、各項目とも性別による大きな差はない。

図表4-2-3-6 経営者の性別（問5（2））×現在の事業所の強み（問9）



図表4-2-3-7 経営者の性別（問5（2））×現在重要視している課題（問10（1））

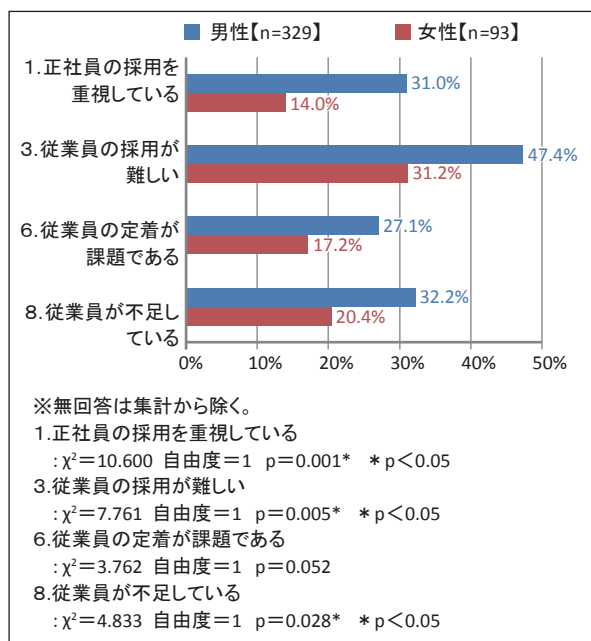


キ 経営者の性別と人材に関する状況

経営者の性別と「人材に関する状況」（問11）を、図表4-2-3-8で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

「男性」は、「1. 正社員の採用を重視している」、「3. 従業員の採用が難しい」、「6. 従業員の定着が課題である」、「8. 従業員が不足している」の4項目すべてで、「女性」よりも回答した割合が高い。

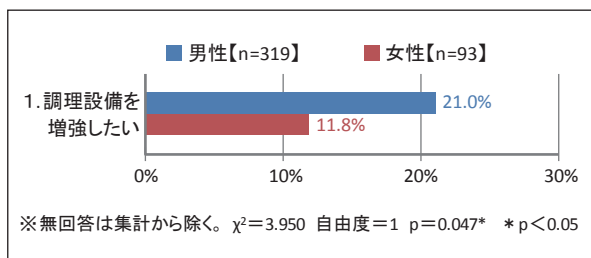
図表4-2-3-8 経営者の性別（問5（2））×人材に関する状況（問11）【抜粋】



ク 経営者の性別と事業所及び設備に関する課題

経営者の性別と「事業所及び設備に関する課題」（問12）を、図表4-2-3-9で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た

図表4-2-3-9 経営者の性別（問5（2））×事業所及び設備に関する課題（問12）【抜粋】



選択肢1件を抜粋している。

「1. 調理設備を増強したい」で、「男性」が「女性」より回答割合が10ポイント程度高い。「男性」の方が、課題として調理設備増強の意欲が高いことが確認できる。

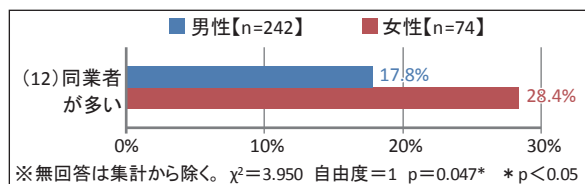
ケ 経営者の性別と港区での事業環境

（ア）立地先の選定で重要視する項目

経営者の性別と「立地先の選定で重要視する項目」（問13（1）①）を、図表4-2-3-10で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢1件を抜粋している。

「(12) 同業者が多い」で、「女性」が「男性」より回答割合が10ポイント程度高い。「女性」の方が、立地先を選定する際、同業者が多いことを重要視していることが確認できる。

図表4-2-3-10 経営者の性別（問5（2））×立地先の選定で重要視する項目（問13（1）①）【抜粋】

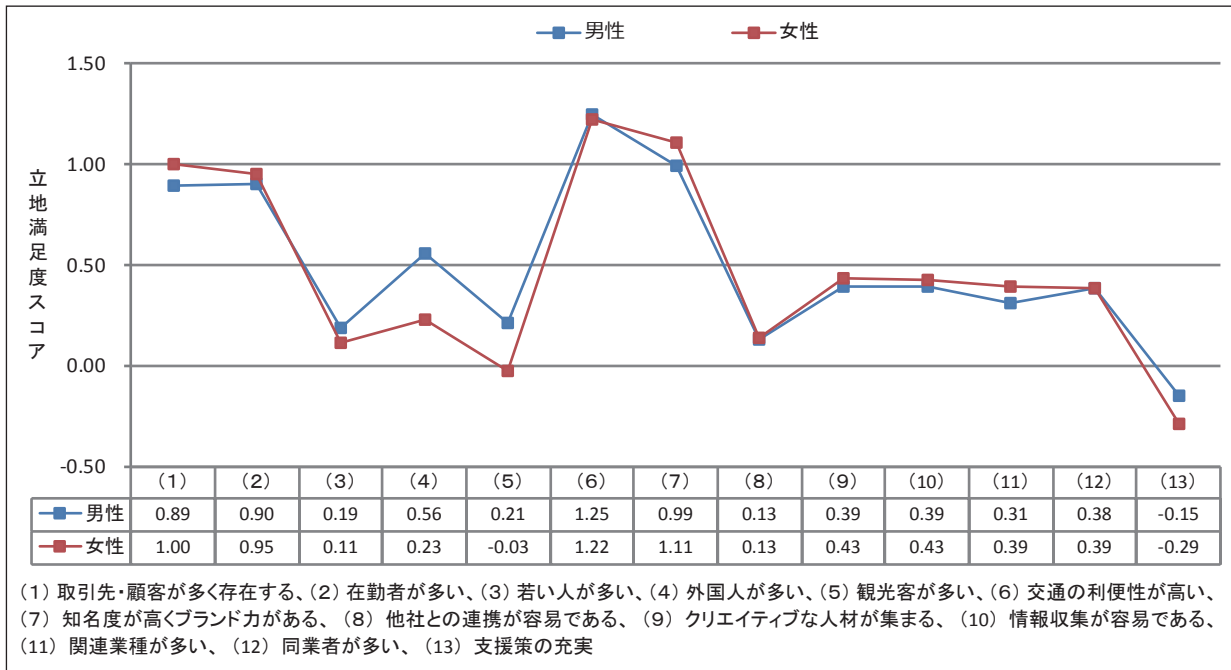


（イ）港区での事業環境の評価

経営者の性別と「港区での事業環境の評価」（問13（1）②）を見る。その際、次のように定義する「立地満足度スコア」を利用する。「立地満足度スコア」とは、問13（1）の項目（1）～（13）に対する評価「満足」「やや満足」「どちらともいえない」「やや不満」「不満」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、男女別の得点の平均値である（図表4-2-3-11）。

「男性」は、「(4) 外国人が多い」、「(5) 観光客が多い」で「女性」より評価が高く、「女性」は「(1) 取引先・顧客が多く存在する」、「(7) 知名度が高くブランド力がある」で「男性」より評価が高い。それ以外の項目において、男女の「立地満足度スコア」は同程度である。

図表4-2-3-11 経営者の性別（問5（2））×港区での事業環境の評価（問13（1）②）

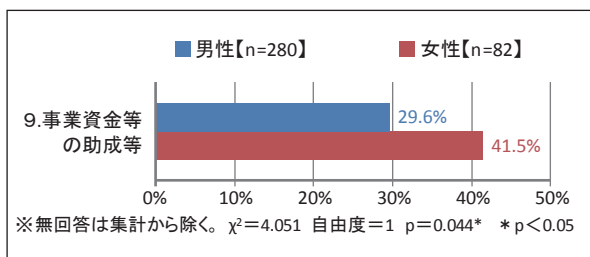


コ 経営者の性別と今後の行政への期待

経営者の性別と「今後の行政への期待」（問14）を、図表4-2-3-12で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢1件を抜粋している。

「9. 事業資金等の助成等」で、「女性」が「男性」より回答割合が12ポイント程度高い。

図表4-2-3-12 経営者の性別（問5（2））×今後の行政への期待（問14）【抜粋】



(4) 採算状況による分析

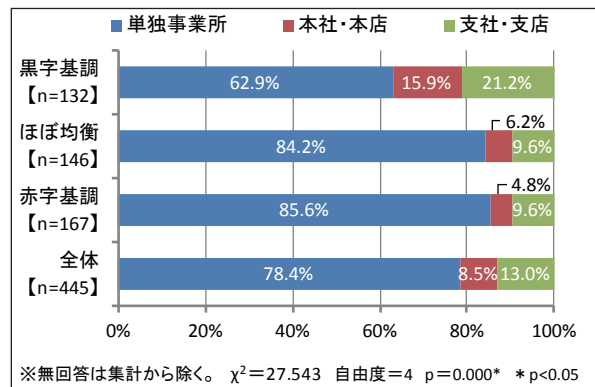
ここでは、採算状況（問7（3））別の集計結果を見る。ただし、分析対象の母集団である「飲食業」は459件にとどまるため、クロス集計の項目が多くなると、分析に歪みが出る恐れがある。そこで、採算状況については、調査票では5段階（「黒字基調」、「やや黒字基調」、「ほぼ均衡」、「やや赤字基調」、「赤字基調」）で聞いていたものを、「やや黒字基調」を「黒字基調」に繰り入れ、「やや赤字基調」を「赤字基調」に繰り入れる。本項では3区分（「黒字基調」、「ほぼ均衡」、「赤字基調」）によりクロス集計を行う。

や赤字基調」、「赤字基調」で聞いていたものを、「やや黒字基調」を「黒字基調」に繰り入れ、「やや赤字基調」を「赤字基調」に繰り入れる。本項では3区分（「黒字基調」、「ほぼ均衡」、「赤字基調」）によりクロス集計を行う。

ア 採算状況と事業所の概要

採算状況別に「事業所の形態」（問2（1））を見る（図表4-2-4-1）。採算状況が良いほど、「単独事業所」の割合が低く「本社・本店」の割合が高い。「支社・支店」は、「黒字基調」で約2割と、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」の約1割に比べて

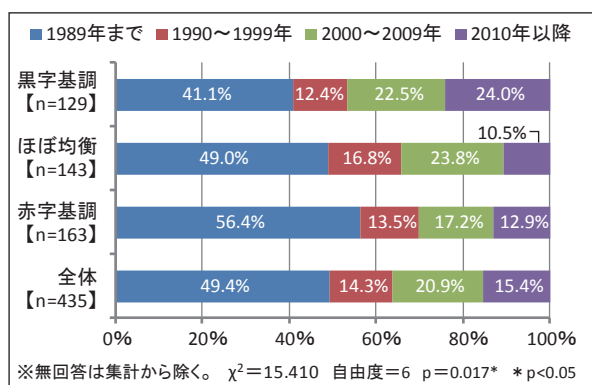
図表4-2-4-1 採算状況（問7（3））×事業所の形態（問2（1））



高い。

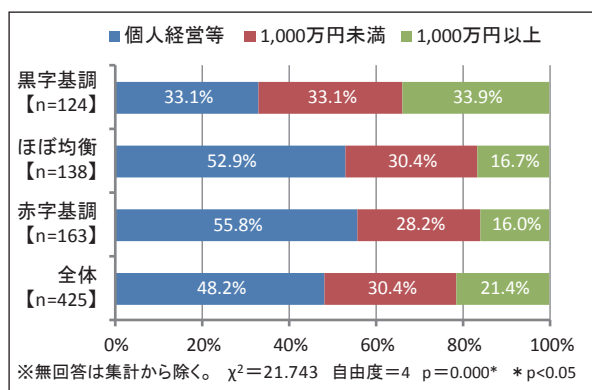
次に、採算状況別の「現在の事業所の開設時期」（問2（2）②）を、図表4-2-4-2で見る。「2010年以降」では、「黒字基調」が24.0%、「ほぼ均衡」が10.5%、「赤字基調」が12.9%で、「黒字基調」が「ほぼ均衡」及び「赤字基調」より約2倍高い。

図表4-2-4-2 採算状況（問7（3））×現在の事業所の開設時期（問2（2）②）



最後に、採算状況別の「資本金額」（問3）についても確認する（図表4-2-4-3）。なお、問3では、「1,000万円未満」と「1,000万円以上」で区分する。さらに、同問3で聞いた「経営形態」で「1. 個人経営」又は「3. その他」と回答した事業所を「個人経営等」として分類した。「ほぼ均衡」と「赤字基調」はほとんど同じような構成である。それらに比べて「黒字基調」は、「個人経営等」の割合が相対的に低く、「1,000万円未満」及び「1,000万円以上」の割合が相対的に高い。

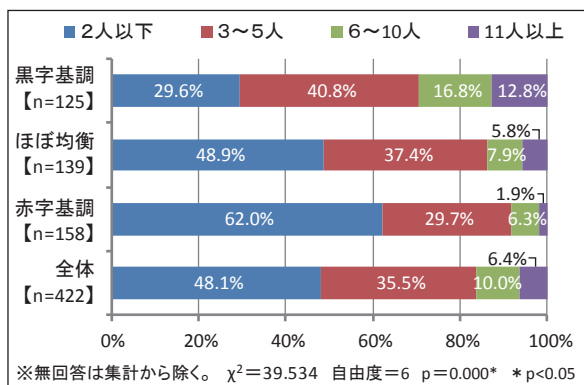
図表4-2-4-3 採算状況（問7（3））×資本金額（問3）



イ 採算状況と従業者数

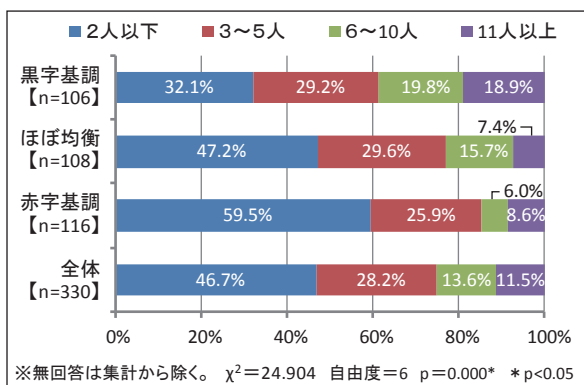
採算状況別に「正規従業者数」（問4（1））を見る（図表4-2-4-4）。採算状況が良いほど、「2人以下」の割合が低く、「3～5人」、「6～10人」、「11人以上」の割合が高い傾向が確認できる。採算状況が悪いほど正規従業者数が少ないことが考えられる。

図表4-2-4-4 採算状況（問7（3））×正規従業者数（問4（1））



なお、図表4-2-4-5で示すように、「非正規従業者数」（問4（2））についても、おおむね同様の傾向が認められる。

図表4-2-4-5 採算状況（問7（3））×非正規従業者数（問4（2））

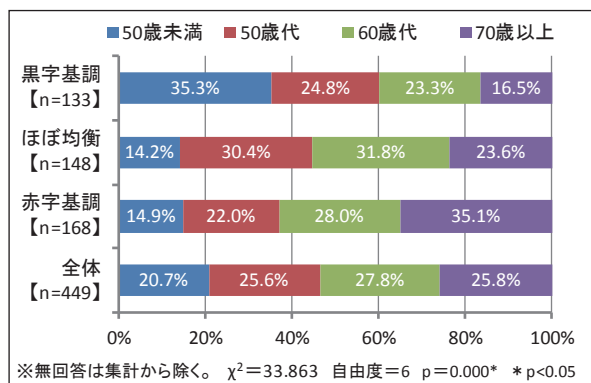


ウ 採算状況と経営者

ここでは、経営者の属性に着目して検討する。まず、採算状況別の「経営者の年齢」（問5（1））を見る（図表4-2-4-6）。「黒字基調」では「50歳未満（「30歳未満」、「30歳代」及び「40歳代」の合計)」、「ほぼ均衡」では「50歳代」と「60歳代」、

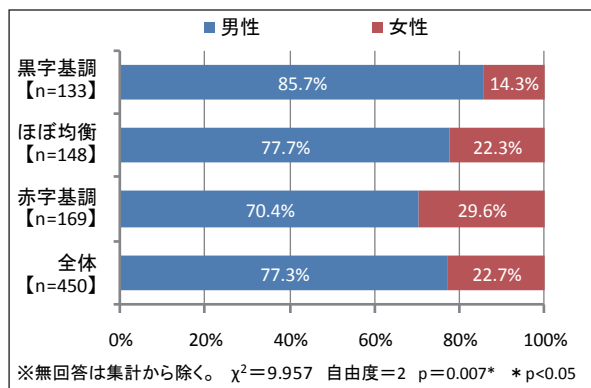
「赤字基調」では「70歳以上」の割合が相対的に高い。

図表4-2-4-6 採算状況（問7（3））×経営者の年齢（問5（1））



次いで、図表4-2-4-7で採算状況別の「経営者の性別」（問5（2））を示す。採算状況の良い事業所ほど経営者が「男性」の割合が高くなっている。

図表4-2-4-7 採算状況（問7（3））×経営者の性別（問5（2））



エ 採算状況と業界の特徴

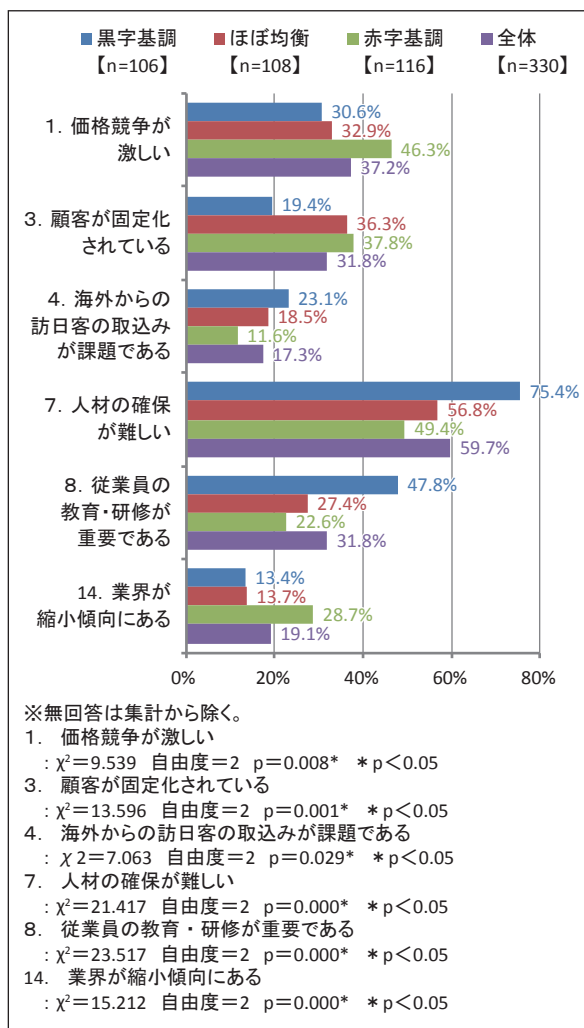
採算状況別の「業界の特徴」（問6（3））を、図表4-2-4-8で見る。なお、同図表では、χ²検定により統計上有意な結果を得た選択肢6件を抜粋している。

「1. 価格競争が激しい」、「3. 顧客が固定化されている」及び「14. 業界が縮小傾向にある」では、採算状況が悪いほど回答割合が高い傾向がある。特に、「14. 業界が縮小傾向にある」と回答した事業所の割合は、「赤字基調」（28.7%）

の方が、「ほぼ均衡」（13.7%）及び「黒字基調」（13.4%）に比べて、2倍以上高い。

一方、「4. 海外からの訪日客の取込みが課題である」、「7. 人材の確保が難しい」及び「8. 従業員の教育・研修が重要である」では、採算状況が良いほど回答割合が高い。

図表4-2-4-8 採算状況（問7（3））×業界の特徴（問6（3））【抜粋】



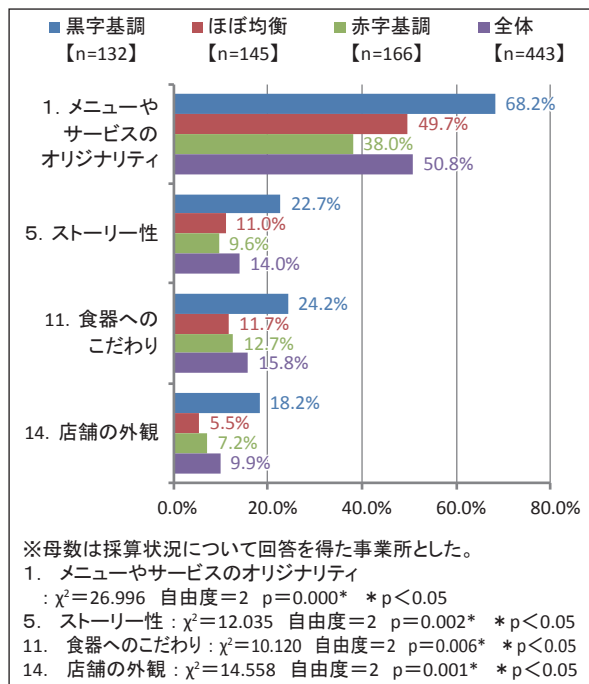
オ 採算状況と店舗や料理等の特徴

採算状況別の「店舗や料理等の特徴」（問8）を図表4-2-4-9で見る。なお、同図表では、χ²検定により統計上有意な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

いずれの選択肢についても、「黒字基調」の割合が最も高い。「1. メニューやサービスのオリジナリティ」では、「ほぼ均衡」（49.7%）が「赤

字基調」(38.0%)より高いが、残る「5. ストーリー性」、「11. 食器へのこだわり」及び「14. 店舗の外観」では、「ほぼ均衡」と「赤字基調」は同程度である。

図表4-2-4-9 採算状況(問7(3))×店舗や料理等の特徴(問8)【抜粋】



力 採算状況と事業所の強み

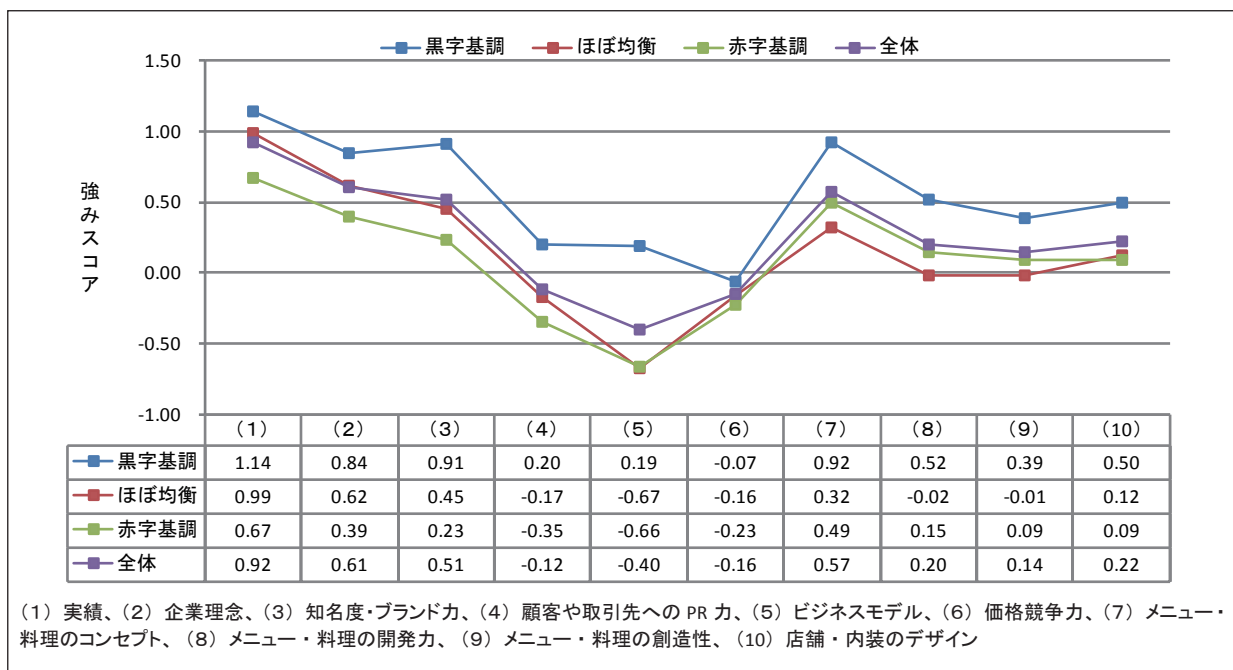
採算状況別に「現在の事業所の強み」(問9)を見る。その際、次のように定義する「強みスコア」を利用する。「強みスコア」とは、問9の項目(1)～(10)に対する評価「あてはまる」「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である(図表4-2-4-10)。

全ての項目の「強みスコア」において、「黒字基調」が最も高い。2番目に高いグループを見ると、「(1)実績」～「(4)顧客や取引先へのPR力」及び「(6)価格競争力」では「ほぼ均衡」が高く、「(7)メニュー・料理のコンセプト」～「(10)店舗・内装のデザイン」では「赤字基調」が高い。「(5)ビジネスモデル」では、双方のスコアの差はほとんどない。

次いで、採算状況別の「今後(も)強化したい強み」(問9)を、図表4-2-4-11で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意を得た選択肢3件を抜粋している。

いずれの項目においても、「黒字基調」、「赤字

図表4-2-4-10 採算状況(問7(3))×現在の事業所の強み(問9)

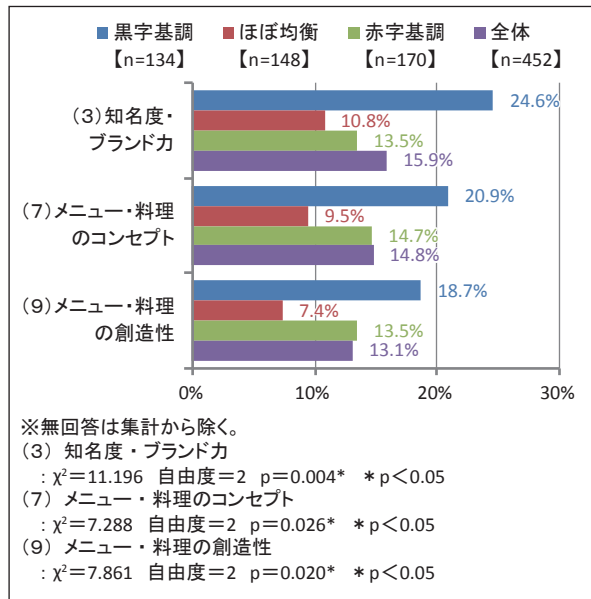


基調」、「ほぼ均衡」の順で高い。

キ 採算状況と事業所が重要視する課題

採算状況別の「現在重要視している課題」（問10（1））を見る。その際、次のように定義する

図表4-2-4-11 採算状況（問7（3））×今後（も）強化したい強み（問9）【抜粋】

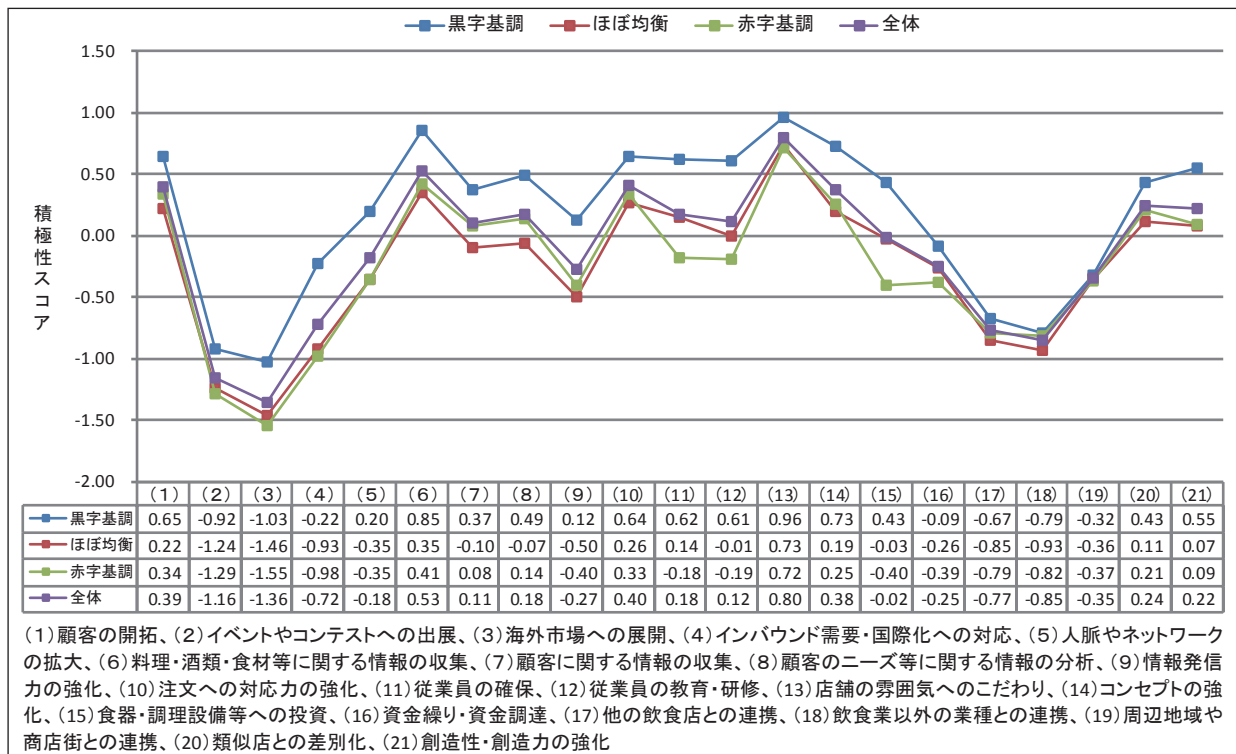


「積極性スコア」を利用する。「積極性スコア」とは、問10（1）の項目（1）～（21）に対する評価「積極的」「やや積極的」「どちらともいえない」「やや消極的」「消極的」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-4-12）。

全ての項目において、「黒字基調」が最も「積極性スコア」が高い。「ほぼ均衡」と「赤字基調」では、項目によってどちらのスコアが高いかは異なる。「（5）人脈やネットワークの拡大」、「（7）顧客に関する情報の収集」、「（8）顧客のニーズ等に関する情報の分析」、「（11）従業員の確保」、「（12）従業員の教育・研修」及び「（15）食器・調理設備等への投資」では、「黒字基調」がプラスのスコアであるのに対して、「ほぼ均衡」と「赤字基調」のどちらかまたは両方がマイナスのスコアとなっており、事業所の経営状況によってこれらの課題への取組状況が左右されていることがわかる。

次いで、採算状況別の「今後（も）取り組んでいく課題」（問10（1））を、図表4-2-4-13で見る。

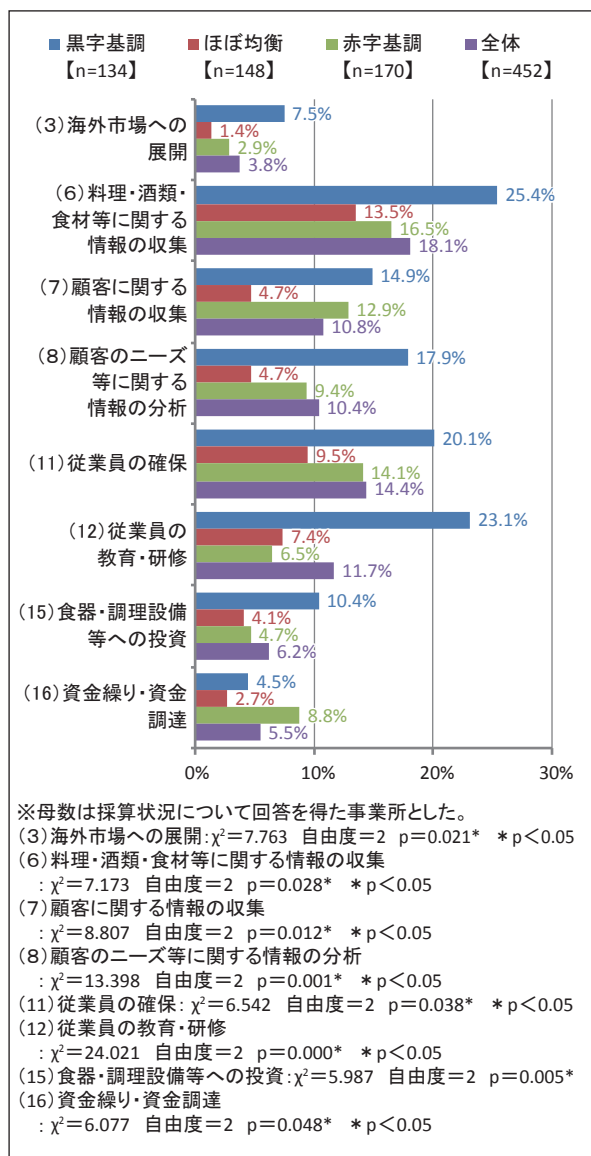
図表4-2-4-12 採算状況（問7（3））×現在重要視している課題（問10（1））



なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢8件を抜粋している。

8件中6件（「(3) 海外市場への展開」、「(6) 料理・酒類・食材等に関する情報の収集」、「(7) 顧客に関する情報の収集」、「(8) 顧客のニーズ等に関する情報の分析」、「(11) 従業員の確保」、「(15) 食器・調理設備等への投資」）では、「黒字基調」、「赤字基調」、「ほぼ均衡」の順で高い。また、「(12) 従業員の教育・研修」では、「黒字基調」、「ほぼ均衡」、「赤字基調」の順で高く、「(16) 資金繰り・資金調達」では、「赤字基調」、「黒字基調」、「ほぼ均衡」の順で高い。

図表4-2-4-13 採算状況（問7（3））×今後（も）取り組んでいく課題（問10（1））【抜粋】

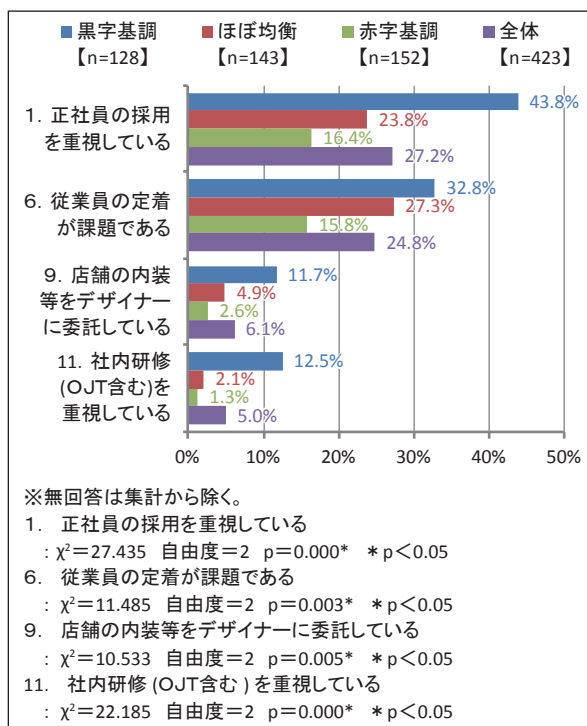


ク 採算状況と人材に関する状況

採算状況別の「人材に関する状況」（問11）を、図表4-2-4-14で見ると。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

いずれの項目についても、採算状況が良いほど選択率が高い。

図表4-2-4-14 採算状況（問7（3））×人材に関する状況（問11）【抜粋】

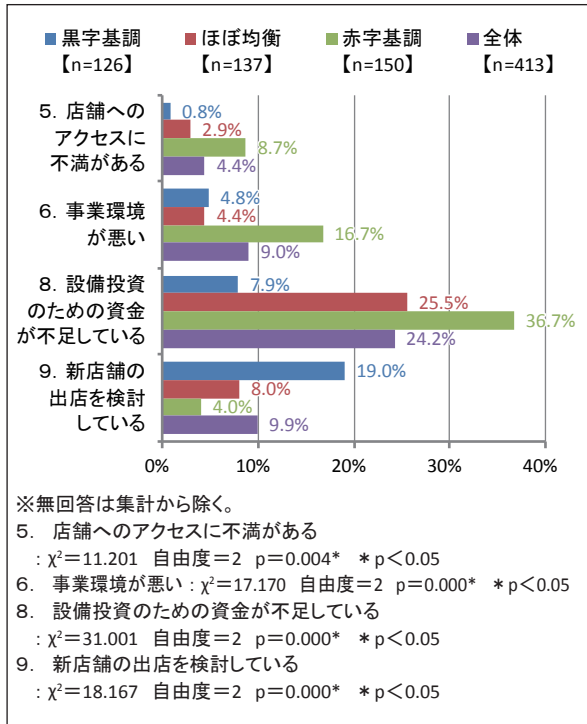


ケ 採算状況と事業所及び設備に関する課題

採算状況別の「事業所及び設備に関する課題」（問12）を、図表4-2-4-15で見ると。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

積極的な内容の選択肢（「9. 新店舗の出店を検討している」）では、「黒字基調」、「ほぼ均衡」、「赤字基調」の順に高い。一方で、消極的な内容の選択肢（「5. 店舗へのアクセスに不満がある」、「6. 事業環境が悪い」、「8. 設備投資のための資金が不足している」）では、おおむね採算状況が悪いほど選択率が高い。

図表4-2-4-15 採算状況（問7（3））×事業所及び設備に関する課題（問12）【抜粋】



コ 採算状況と港区での事業環境

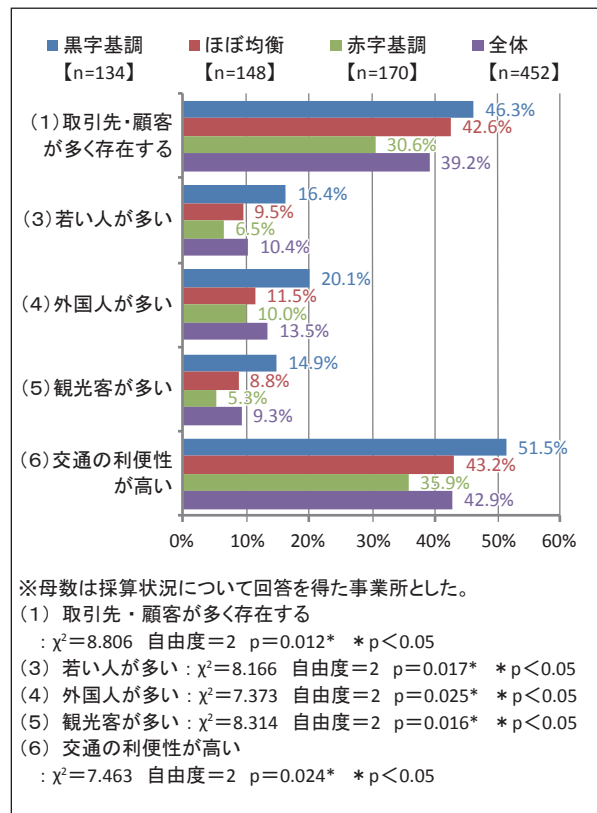
採算状況別の「港区での事業環境」（問13（1））を見る。まずは「立地先の選定で重要視する項目」（問13（1）①）を、図表4-2-4-16で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢5件を抜粋している。

ここで取り上げるすべての選択肢において、「黒字基調」、「ほぼ均衡」、「赤字基調」の順で高い。

次いで、採算状況別に「港区での事業環境の評価」（問13（1）②）を見る。その際、次のように定義する「立地満足度スコア」を利用する。「立地満足度スコア」とは、問13（1）の項目（1）～（13）に対する評価「満足」「やや満足」「どちらとも言えない」「やや不満」「不満」について、それぞれ+2点、+1点、0点、-1点、-2点を配点したときの、グループ内の事業所の得点の平均値である（図表4-2-4-17）。

全ての項目において、「赤字基調」のスコアが最も低い。また、ほとんどの項目で「黒字基調」のスコアが最も高いが、「（8）他社との連携が容易である」及び「（12）同業者が多い」では、「ほ

図表4-2-4-16 採算状況（問7（3））×立地先の選定で重要視する項目（問13（1）①）【抜粋】



ほぼ均衡」が最も高い。

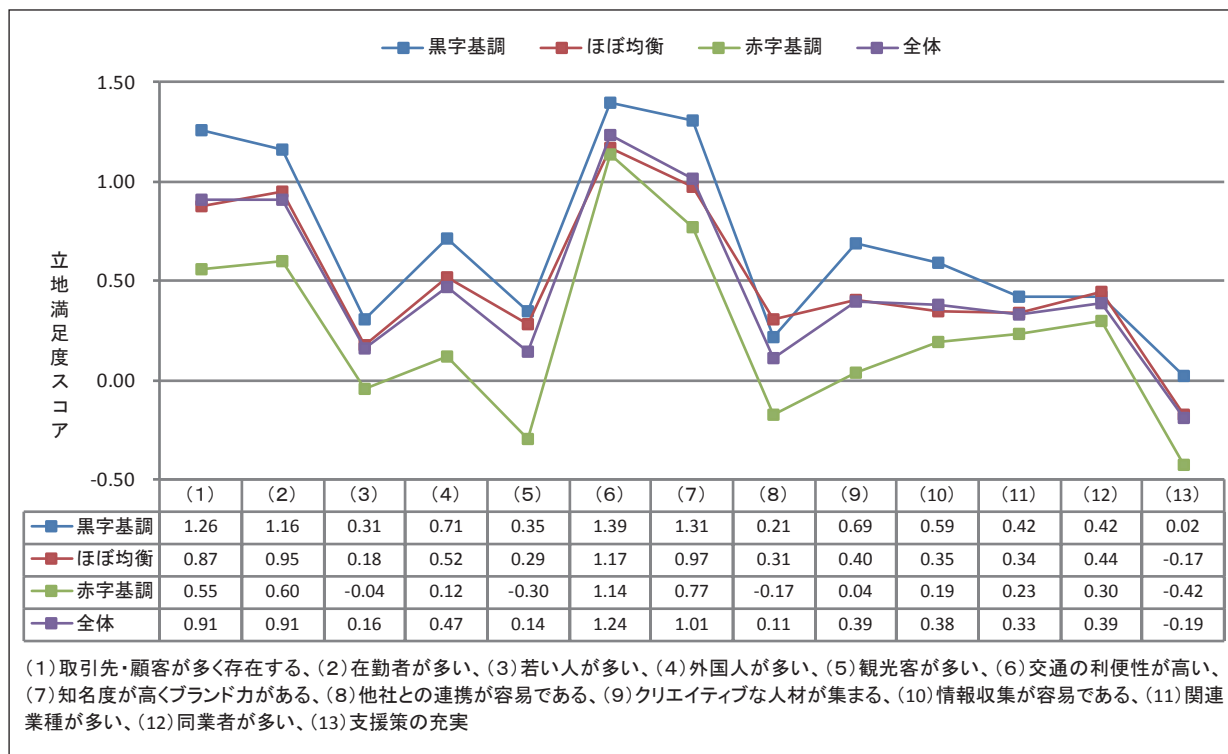
なお、前掲図表4-2-4-16により採算状況別の「立地先の選定で重要視する項目」を見た際、選択肢の（1）、（3）、（4）、（5）、（6）について、採算状況が良い事業所ほど重要視する傾向を見た。これらの選択肢について「港区での事業環境の評価」を見れば、5つの項目全てにおいて、採算状況が良い事業所ほど評価が高いことが確認できる。

サ 採算状況と今後の行政への期待

採算状況別の「今後の行政への期待」（問14）を、図表4-2-4-18で見る。なお、同図表では、 χ^2 検定により統計上有意味な結果を得た選択肢4件を抜粋している。

いずれの項目においても、「黒字基調」が最も高い。「16. 異業種交流会の開催」及び「20. 公的機関（学校等）との連携支援」では、「赤字基調」の割合は「全体」のそれを上回っており、相対的に高いといえる。

図表4-2-4-17 採算状況（問7（3））×港区での事業環境の評価（問13（1）②）



図表4-2-4-18 採算状況（問7（3））×今後の行政への期待（問14）【抜粋】

