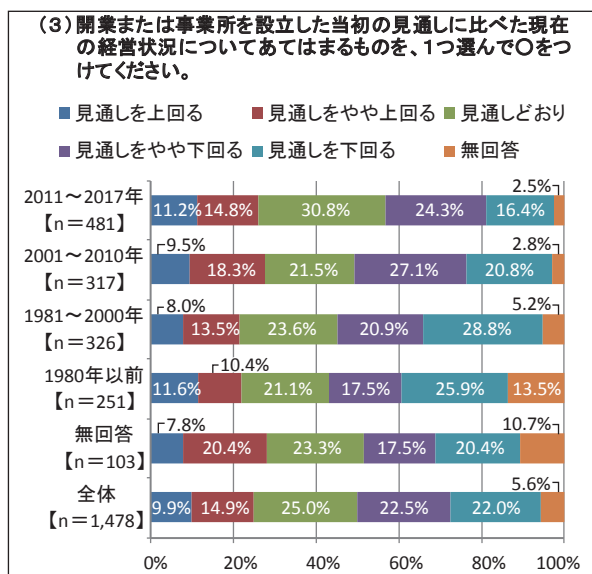


図表3-3-3 開業当初の見通しと現在（問13（3））



## (2) 現在の資金調達先

問14では、「現在の資金調達先」を11の選択肢からあてはまるものを全て選択するように求めた（複数回答）。

「2011～2017年」に開業した事業所では、「開業した方の個人資金」が41.5%で最も高い（図表3-3-4）。「政府系金融機関」（23.1%）、「都市銀行」（22.4%）、「信用金庫・信用組合」（20.4%）を2割以上の事業所が現在の資金調達先として選択している。

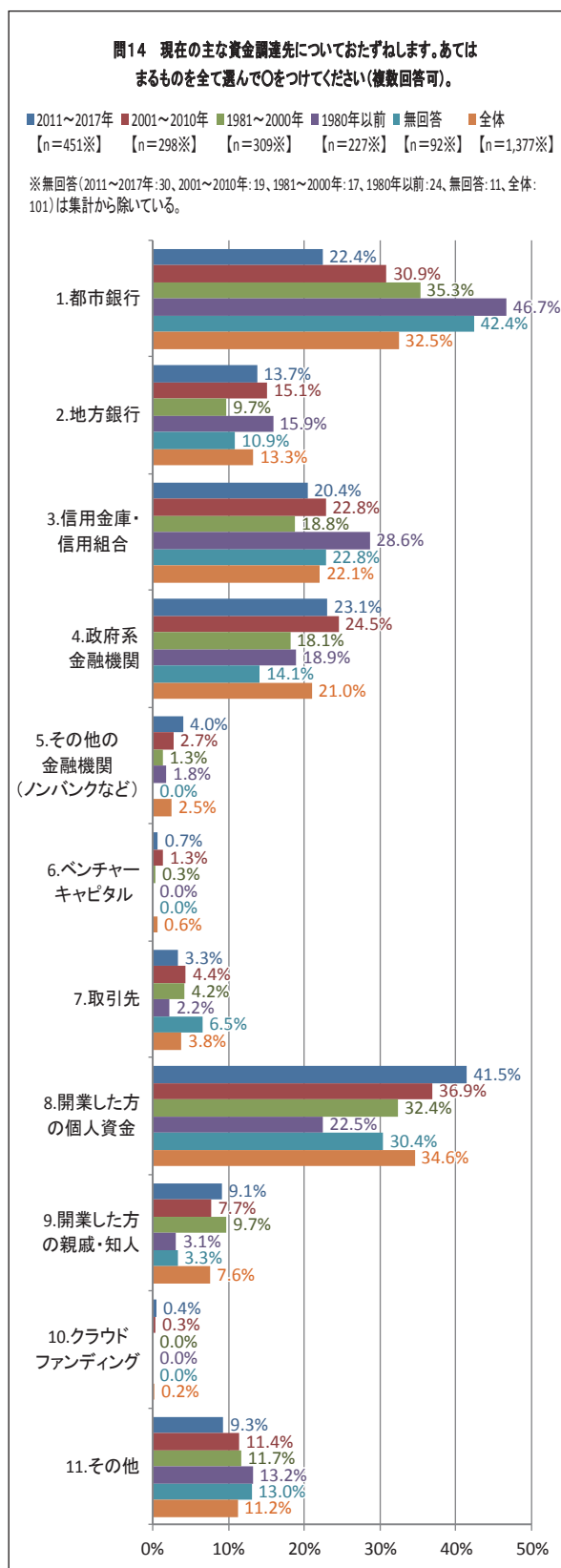
「2011～2017年」に開業した事業所と「全体」とで5ポイント以上の差がある項目は、「開業した方の個人資金」で、「2011～2017年」に開業した事業所の方が6.9ポイント高く、「都市銀行」で10.1ポイント低い。

図表3-3-4から、開業年が新しい事業所ほど、資金調達先として「開業した方の個人資金」が選択する割合が高く、「都市銀行」が選択する割合が低い。

図表3-3-5は、「2011～2017年」に開業した事業所の現在の資金調達先の重複利用状況（各資金調達先を利用した事業所が、その他の資金調達先を利用した割合）を示している。

選択された数の多い「都市銀行」、「政府系金融機関」及び「開業した方の個人資金」について見ると、「都市銀行」を利用した事業所では、「政府

図表3-3-4 現在の資金調達先（複数回答）（問14）



系金融機関」及び「開業した方の個人資金」を1割半前後利用している。

「政府系金融機関」を利用した事業所では、「都市銀行」を2割弱、「開業した方の個人資金」を2割半利用している。

「開業した方の個人資金」を利用した事業所で

は、「都市銀行」を利用しているのは1割未満と低く、「政府系金融機関」については1割半利用している。

なお、「IV-10 主な資金調達ルートによる分析」では、現在の資金調達先を別途分類して分析している。

図表3-3-5 「2011～2017年」に開業した事業所の現在の資金調達先の重複利用状況

	1 都市銀行		2 地方銀行		3 信用金庫・信用組合		4 政府系金融機関		5 その他金融機関 (ノンバンクなど)		6 ベンチャーキャピタル		7 取引先		8 開業した方の個人資金		9 開業した方の親戚・知人		10 クラウドファンディング		11 その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
1 都市銀行	—	—	17	16.8%	18	17.8%	19	18.8%	4	4.0%	1	1.0%	4	4.0%	14	13.9%	2	2.0%	1	1.0%	5	5.0%	101	100.0%
2 地方銀行	17	27.4%	—	—	19	30.6%	15	24.2%	4	6.5%	1	1.6%	0	0.0%	10	16.1%	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	62	100.0%
3 信用金庫・信用組合	18	19.6%	19	20.7%	—	—	27	29.3%	4	4.3%	0	0.0%	1	1.1%	18	19.6%	7	7.6%	0	0.0%	1	1.1%	92	100.0%
4 政府系金融機関	19	18.3%	15	14.4%	27	26.0%	—	—	6	5.8%	0	0.0%	2	1.9%	28	26.9%	5	4.8%	0	0.0%	2	1.9%	104	100.0%
5 その他金融機関 (ノンバンクなど)	4	22.2%	4	22.2%	4	22.2%	6	33.3%	—	—	0	0.0%	0	0.0%	6	33.3%	3	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	18	100.0%
6 ベンチャーキャピタル	1	33.3%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	—	—	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	100.0%
7 取引先	4	26.7%	0	0.0%	1	6.7%	2	13.3%	0	0.0%	0	0.0%	—	—	4	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	15	100.0%
8 開業した方の個人資金	14	7.5%	10	5.3%	18	9.6%	28	15.0%	6	3.2%	0	0.0%	4	2.1%	—	—	21	11.2%	0	0.0%	4	2.1%	187	100.0%
9 開業した方の親戚・知人	2	4.9%	3	7.3%	7	17.1%	5	12.2%	3	7.3%	0	0.0%	0	0.0%	21	51.2%	—	—	0	0.0%	1	2.4%	41	100.0%
10 クラウドファンディング	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	—	—	0	0.0%	2	100.0%
11 その他	5	11.9%	0	0.0%	1	2.4%	2	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.4%	4	9.5%	1	2.4%	0	0.0%	—	—	42	100.0%

### (3) 港区での事業環境

#### ア 港区で事業を行うことのメリット

問15(1)では、「港区で事業を行うことのメリット」について、14の選択肢からあてはまるものを全て選択するように求めた(複数回答)。

「2011～2017年」に開業した事業所では、「知名度・ブランド力」が45.3%で最も高い(図表3-3-6)。「取引先・顧客の存在」(43.8%)、「マーケットとしての魅力」(40.1%)、「治安の良さ」(22.3%)、「国内及び海外への交通アクセス」(20.8%)を2割以上の事業所が港区で事業を行うことのメリットとして選択している。

「2011～2017年」に開業した事業所と「全体」とで5ポイント以上の差がある項目は、「マーケットとしての魅力」、「知名度・ブランド力」で、「2011～2017年」に開業した事業所の方がそれぞれ

11.6、6.4ポイント高く、「国内及び海外への交通アクセス」で5.5ポイント低い。

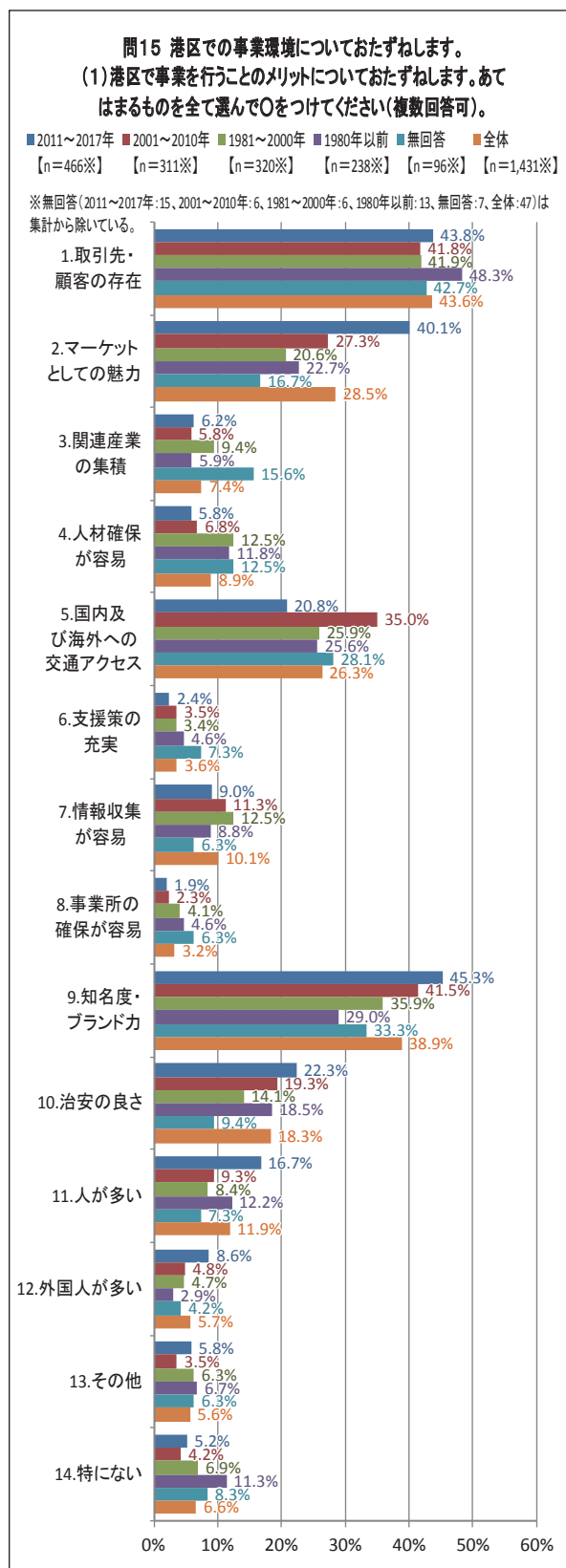
#### イ 港区で事業を行うことのデメリット

問15(2)では、「港区で事業を行うことのデメリット」について、14の選択肢からあてはまるものを全て選択するように求めた(複数回答)。

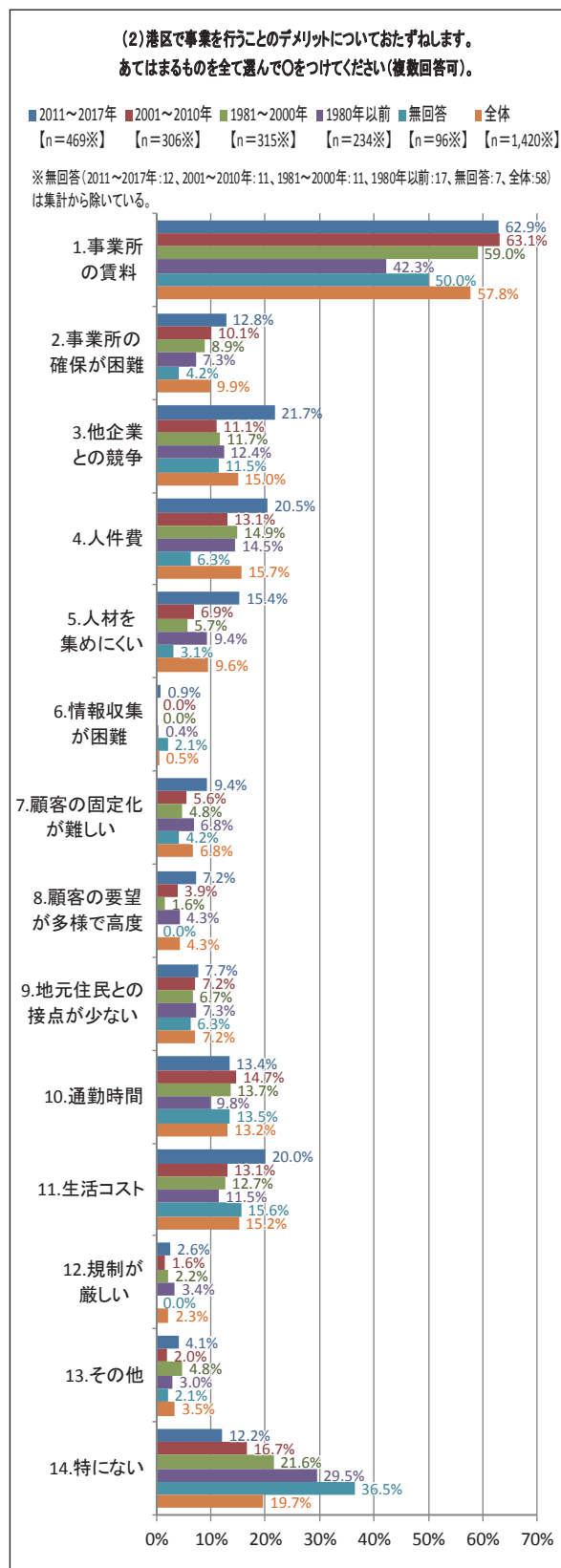
「2011～2017年」に開業した事業所では、「事業所の賃料」が62.9%で最も高い(図表3-3-7)。「他企業との競争」(21.7%)、「人件費」(20.5%)、「生活コスト」(20.0%)を2割以上の事業所が港区で事業を行うことのデメリットとして選択している。

「2011～2017年」に開業した事業所と「全体」とで5ポイント以上の差がある項目は、「他企業との競争」、「人材を集めにくい」、「事業所の賃

図表3-3-6 港区で事業を行うことのメリット（複数回答）（問15（1））



図表3-3-7 港区で事業を行うことのデメリット（複数回答）（問15（2））



料」で、「2011～2017年」に開業した事業所の方がそれぞれ6.7、5.8、5.1ポイント高く、「特にない」で7.5ポイント低い。

#### (4) 現在の経営上の課題

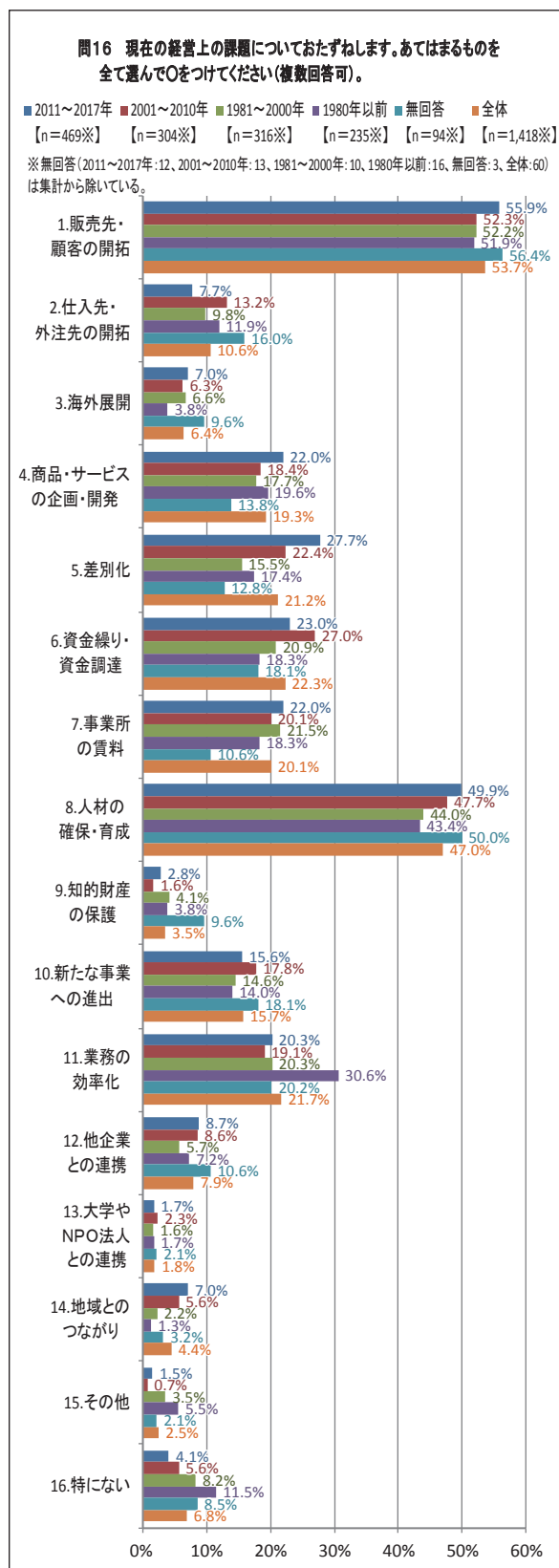
問16では、「現在の経営上の課題」について、16の選択肢からあてはまるものを全て選択するように求めた（複数回答）。

「2011～2017年」に開業した事業所では、「販売先・顧客の開拓」が55.9%で最も高い（図表3-3-8）。「人材の確保・育成」（49.9%）、「差別化」（27.7%）、「資金繰り・資金調達」（23.0%）、「商品・サービスの企画・開発」（22.0%）、「事業所の賃料」（22.0%）、「業務の効率化」（20.3%）を2割以上の事業所が現在の経営上の課題として選択している。

「2011～2017年」に開業した事業所と「全体」とで5ポイント以上の差がある項目は「差別化」で、「2011～2017年」に開業した事業所の方が6.5ポイント高い。

「(3) イ 港区で事業を行うことのデメリット」において、「事業所の賃料」は「2011～2017年」に開業した事業所の62.9%がデメリットとして選択している（図表3-3-7参照）。一方、現在の経営上の課題では、「事業所の賃料」を選択している「2011～2017年」に開業した事業所の割合は22.0%にとどまる。これは、事業所の賃料が高いデメリットを承知した上で港区で開業しているため、現在の経営上の課題として選択した事業所は少ないと考えられる。

図表3-3-8 現在の経営上の課題（複数回答）（問16）



### (5) 経営支援策の利用状況

問17では、行政や支援機関・金融機関等が実施している「経営支援策の利用状況」について尋ねた。さらに、利用状況に応じて、今後の利用希望について尋ねている。

なお、利用状況（「現在利用している」、「過去に利用した」又は「利用経験がない」の選択肢）については、各施策の「無回答」の割合が開業した年代で大きく異なるため、開業年による比較は行わない。

### ア 経営支援策の利用状況と今後の利用意向

#### (ア) セミナー・講演会

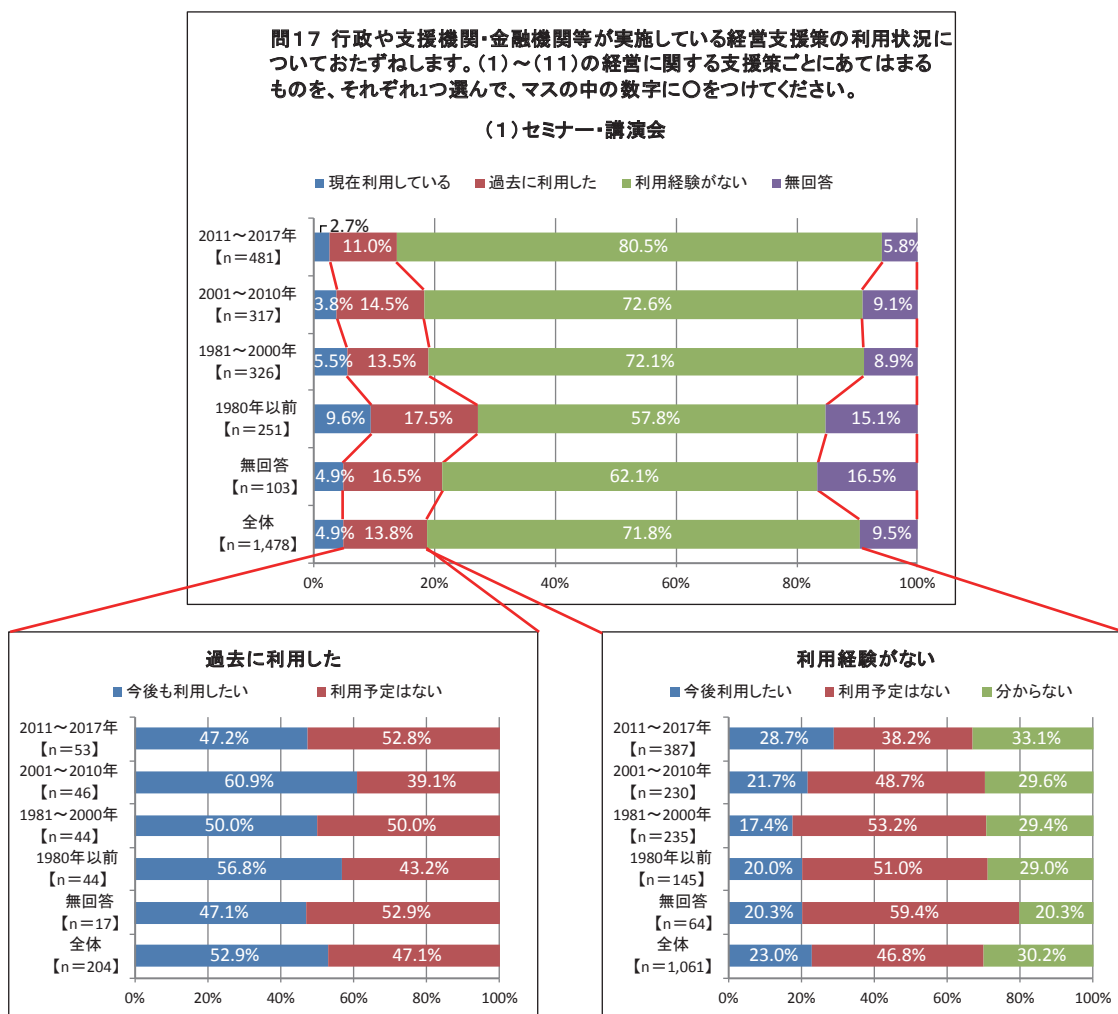
「(1) セミナー・講演会」について、「2011～

2017年」に開業した事業所では、「現在利用している」と「過去に利用した」の合計の割合（以下「利用経験あり」の割合）という。）は13.7%、「利用経験がない」割合は80.5%である（図表3-3-9）。

「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、「2011～2017年」に開業した事業所では47.2%が「今後も利用したい」と回答している。開業年の分類別で見ると、「今後も利用したい」と回答した割合は、5～6割となっている。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では28.7%と3割弱だが、2010年以前に開業した事業所では2割前後となっている。

図表3-3-9 セミナー・講演会（問17（1））



### (イ) 窓口相談・情報提供

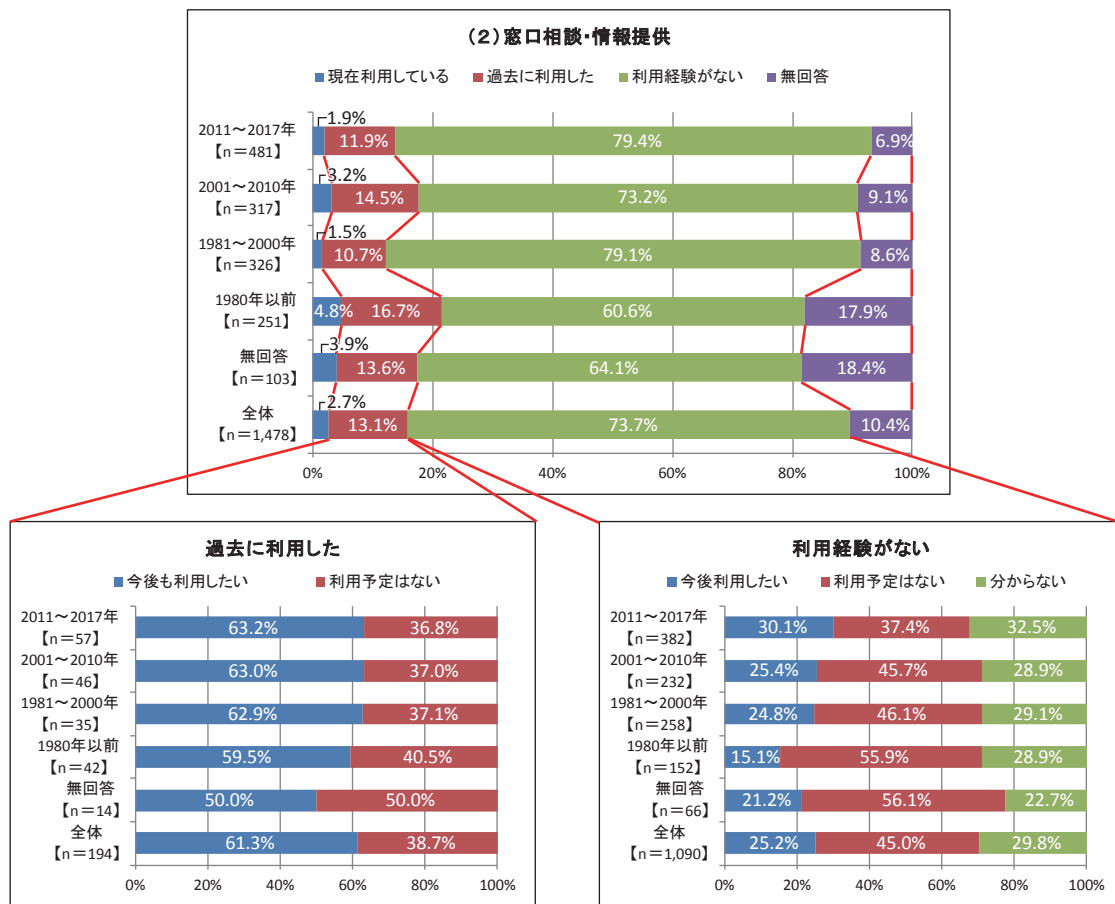
「(2) 窓口相談・情報提供」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は13.8%、「利用経験がない」割合は79.4%である(図表3-3-10)。

「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、「2011～2017年」に開業した事業所では63.2%が「今後も利用したい」と回答している。開業年の

分類別で見ると、「今後も利用したい」と回答した割合は、6割前後となっている。開業年が新しい事業所ほど、「今後も利用したい」と回答した割合がわずかに高い。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では30.1%で、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。

図表3-3-10 窓口相談・情報提供(問17(2))



### (ウ) 専門家の派遣

「(3) 専門家の派遣」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は8.1%、「利用経験がない」割合は85.0%である(図表3-3-11)。

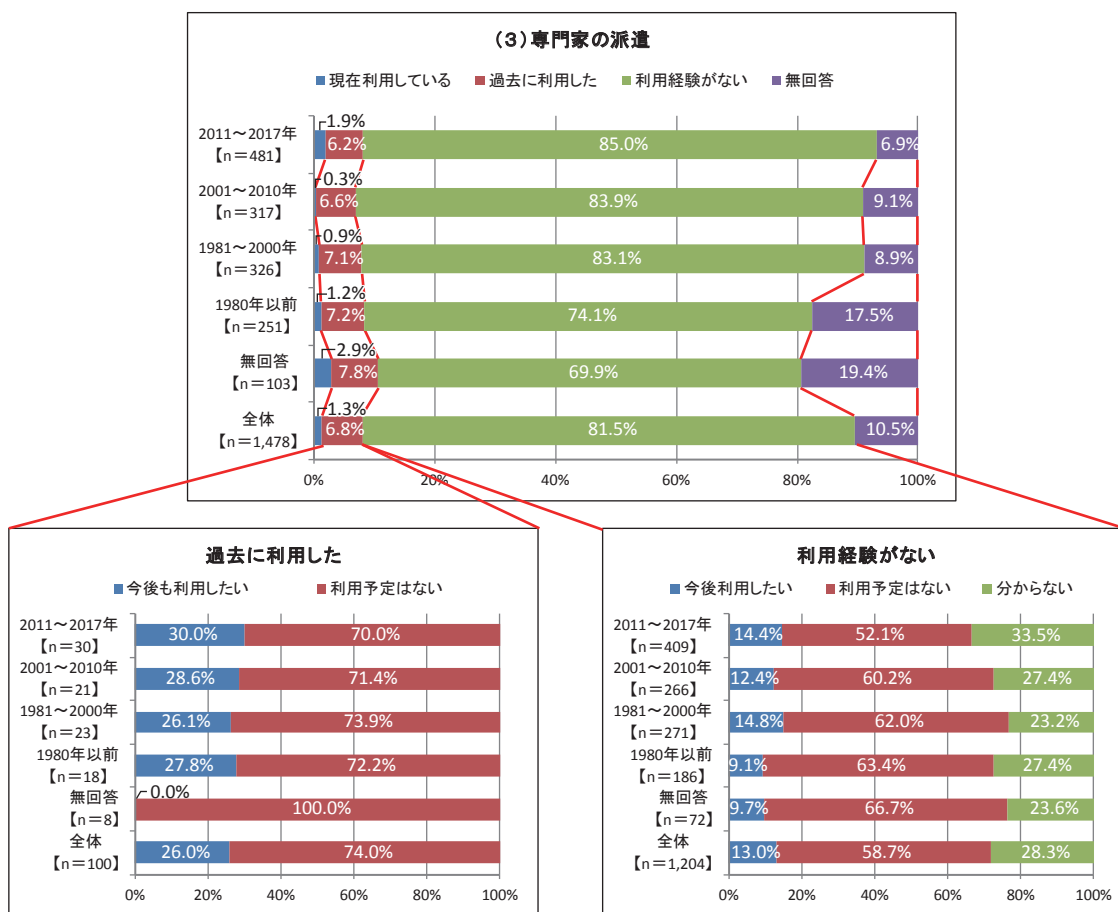
「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、「2011～2017年」に開業した事業所では30.0%が「今後も利用したい」と回答している。開業年の

分類別で見ると、「今後も利用したい」と回答した割合は、3割弱となっている。開業年が新しい事業所ほど、「今後も利用したい」と回答した割合がおおむね高い。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では14.4%となっている。



図表3-3-11 専門家の派遣（問17（3））



### (エ) 事業支援融資

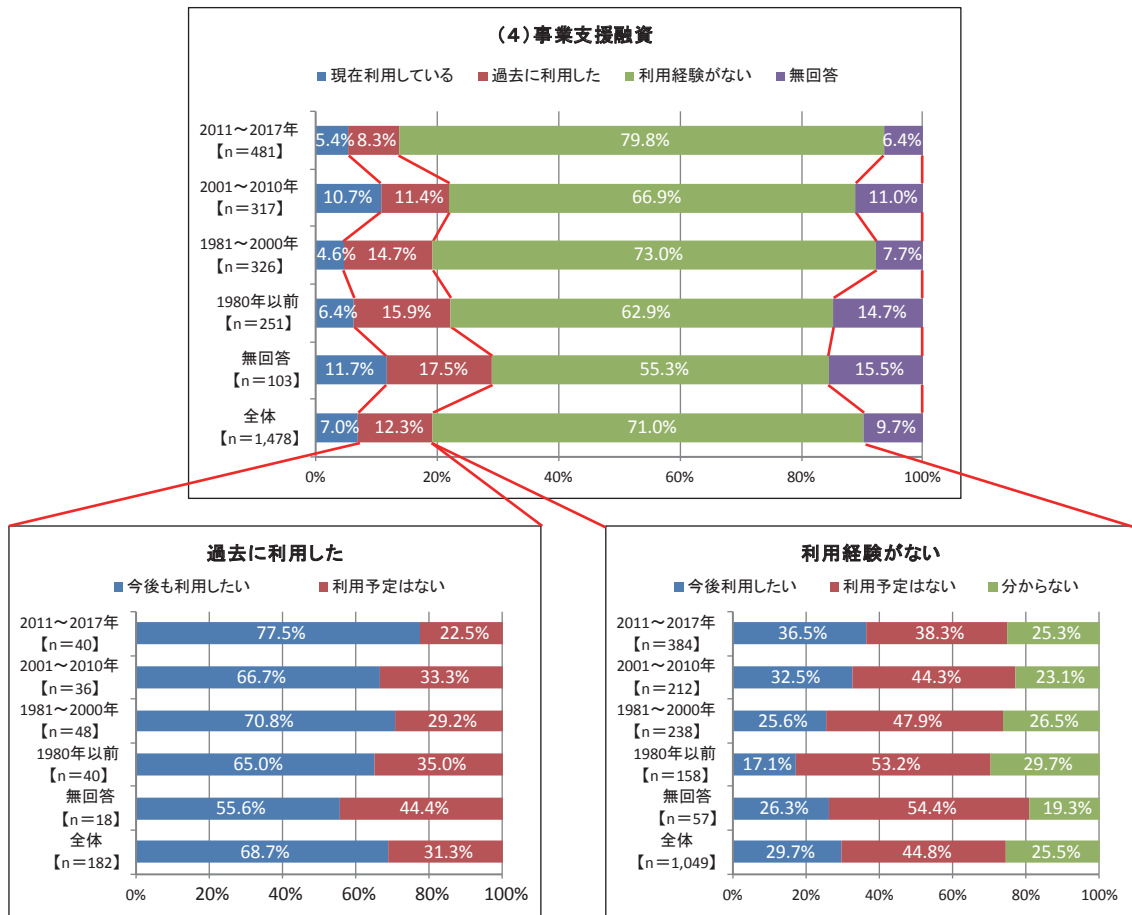
「(4) 事業支援融資」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、「利用経験あり」の割合は13.7%、「利用経験がない」割合は79.8%である（図表3-3-12）。

「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、「2011～2017年」に開業した事業所では77.5%が「今後も利用したい」と回答している。開業年の

分類別で見ると、「今後も利用したい」と回答した割合は、6割半～8割弱となっており、どの年代も高い割合を示している。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では36.5%となっており、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。

図表3-3-12 事業支援融資（問17（4））



**(オ) 人材の確保・育成のための支援**

「(5) 人材の確保・育成のための支援」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、「利用経験あり」の割合は5.0%、「利用経験がない」割合は88.6%である（図表3-3-13）。

「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、「2011～2017年」に開業した事業所では52.6%が「今後も利用したい」と回答している。開業年の分類別で見ると、「今後も利用したい」と回答した割合は、5割～6割半となっている。開業年が新しい事業所ほど、「今後も利用したい」と回答した割合が低い。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用し

たい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では36.4%となっている。

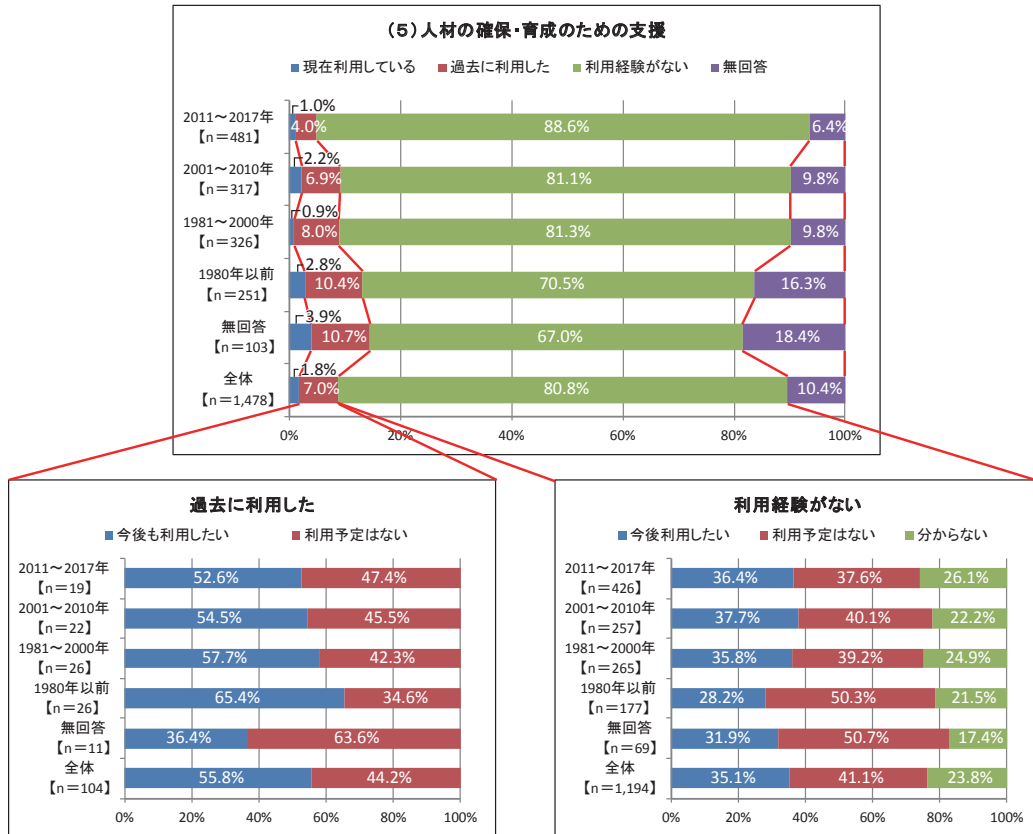
**(カ) 新商品・新技術の開発支援**

「(6) 新商品・新技術の開発支援」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、「利用経験あり」の割合は3.5%、「利用経験がない」割合は90.0%である（図表3-3-14）。

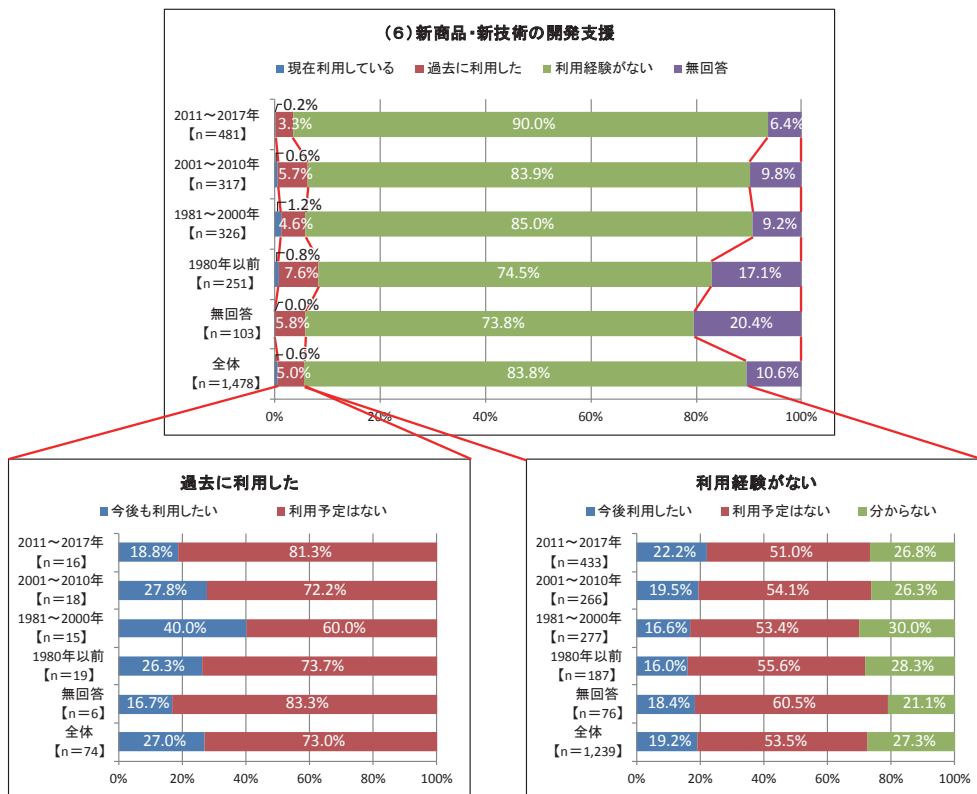
「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所で22.2%であり、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。



図表3-3-13 人材の確保・育成のための支援（問17（5））



図表3-3-14 新商品・新技術の開発支援（問17（6））

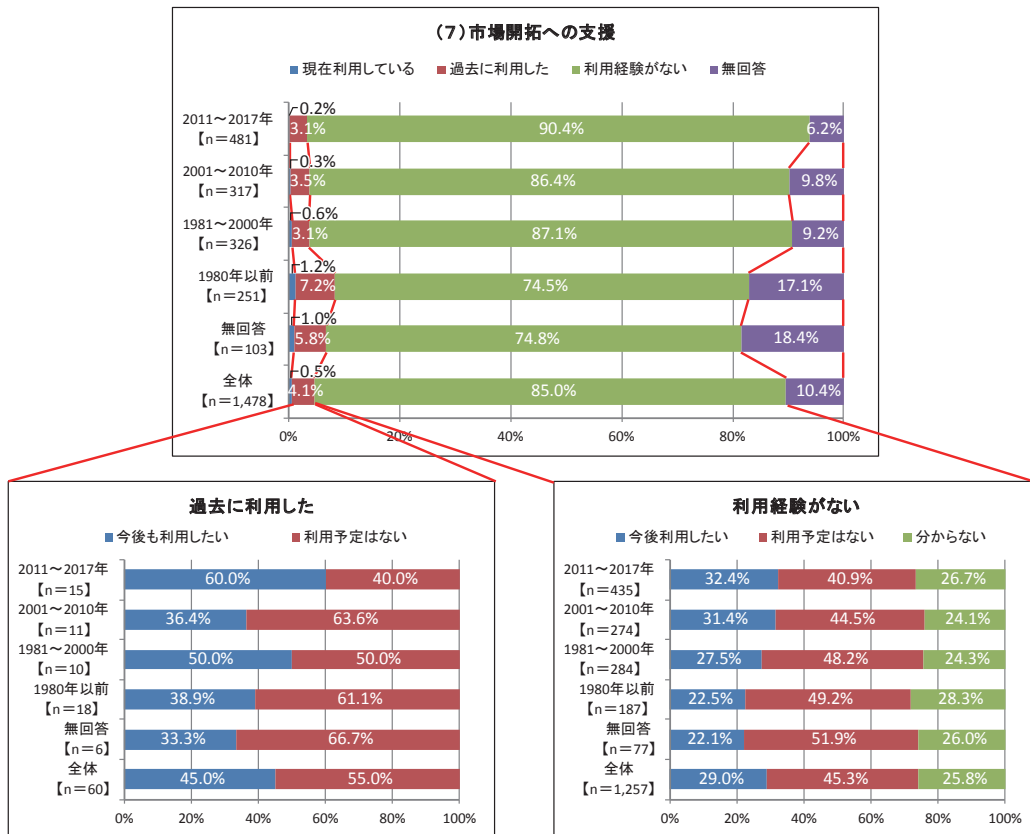


(キ) 市場開拓への支援

「(7) 市場開拓への支援」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は3.3%、「利用経験がない」と回答した割合は9割を超える（図表3-3-15）。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所で32.4%であり、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。

図表3-3-15 市場開拓への支援（問17（7））



(ク) 海外展開への支援

「(8) 海外展開への支援」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は3.7%、「利用経験がない」割合は89.8%である（図表3-3-16）。

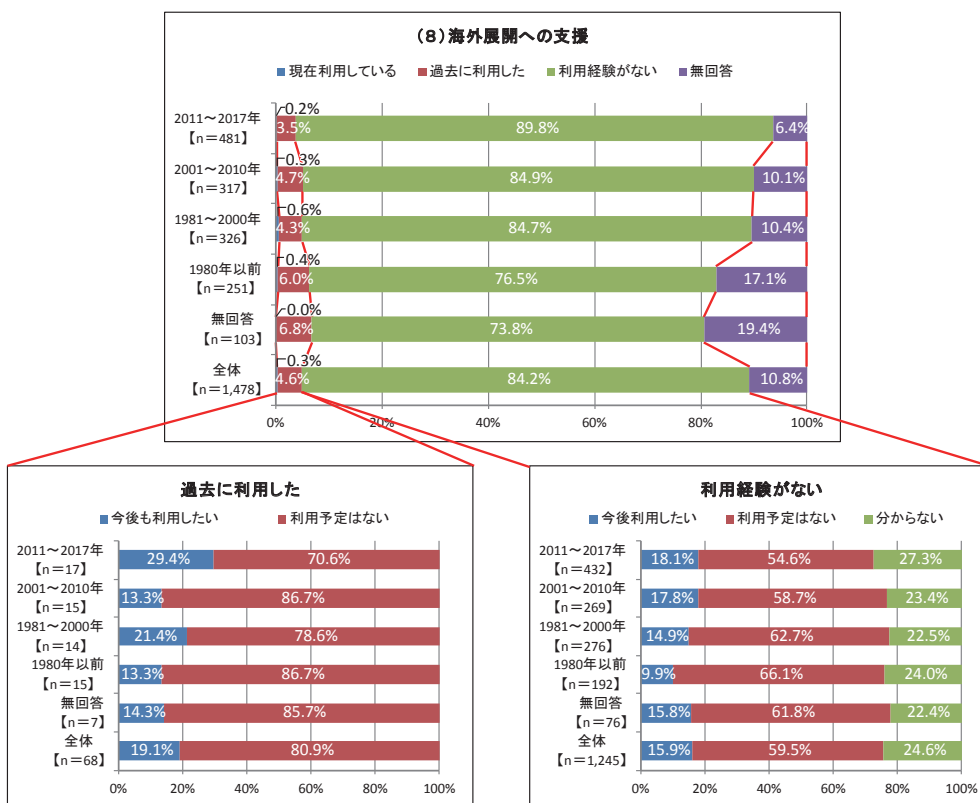
「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所で18.1%であり、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。

(ケ) ビジネスマッチング

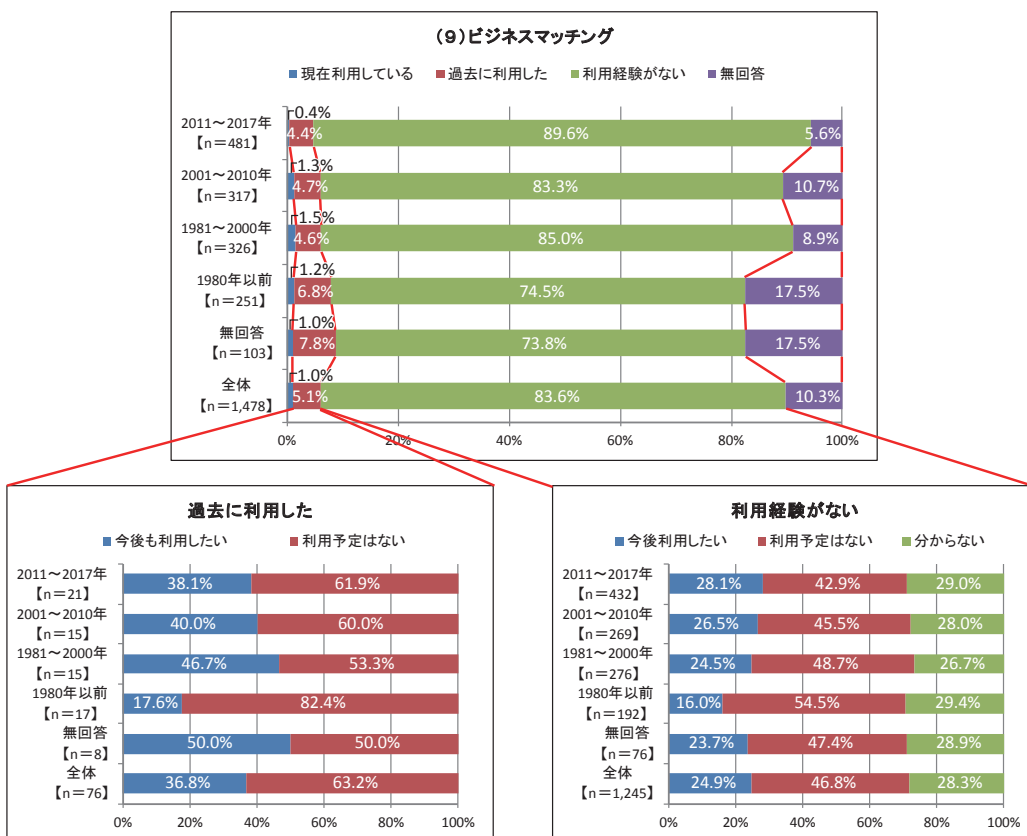
「(9) ビジネスマッチング」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は4.8%、「利用経験がない」割合は89.6%である（図表3-3-17）

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、1981年以降に開業した事業所では2割半程度で、「1980年以前」に開業した事業所の16.0%より10ポイント程度高い。

図表3-3-16 海外展開への支援（問17（8））



図表3-3-17 ビジネスマッチング（問17（9））



### (コ) 他経営者との交流機会

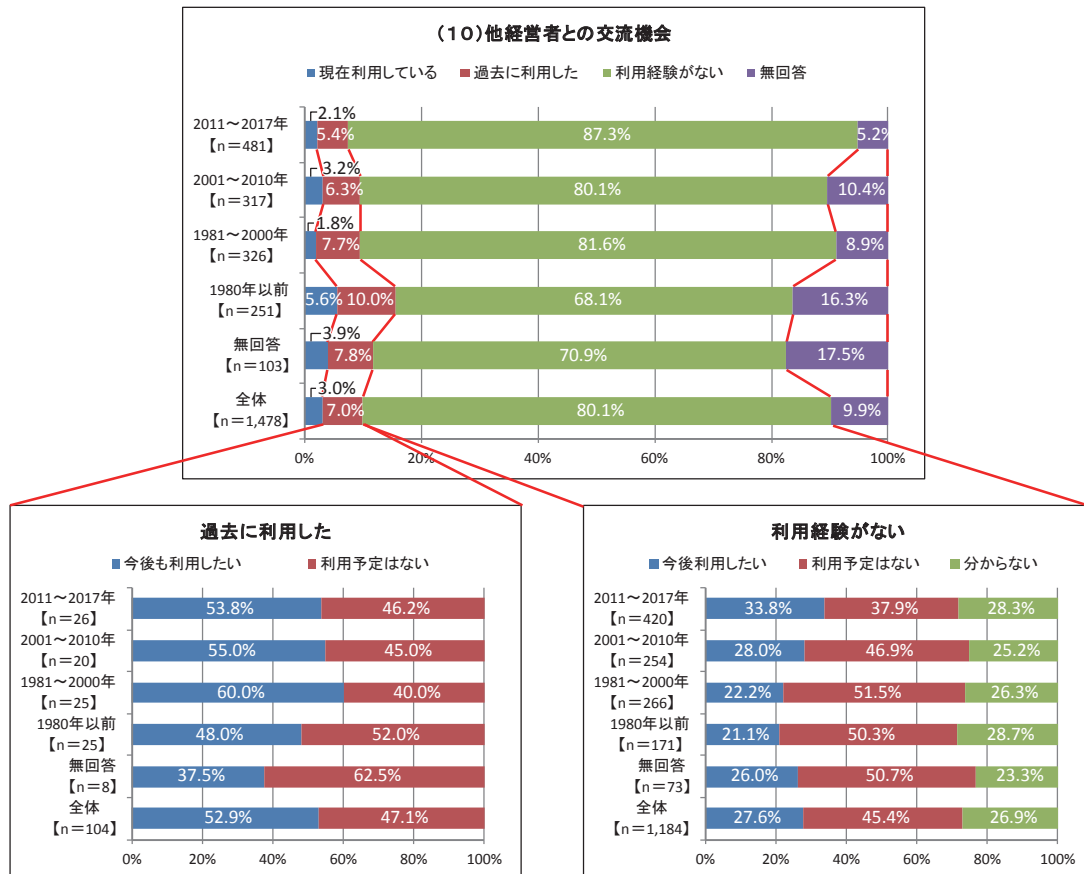
「(10) 他経営者との交流機会」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は7.5%、「利用経験がない」割合は87.3%である（図表3-3-18）。

「過去に利用した」事業所の今後の利用意向は、

1981年以降に開業した事業所では5割半～6割が「今後も利用したい」と回答している。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では33.8%で、開業年が新しい事業所ほど割合が高い。

図表3-3-18 他経営者との交流機会（問17（10））



### (サ) 大学や地域組織との橋渡し

「(11) 大学や地域組織との橋渡し」について、「2011～2017年」に開業した事業所では、“利用経験あり”の割合は4.4%、「利用経験がない」割合は89.0%である（図表3-3-19）。

「利用経験がない」事業所のうち「今後利用したい」と回答した割合は、2001年以降に開業した事業所では3割弱、2000年以前に開業した事業所では1割半～2割となっており、開業年が新しい

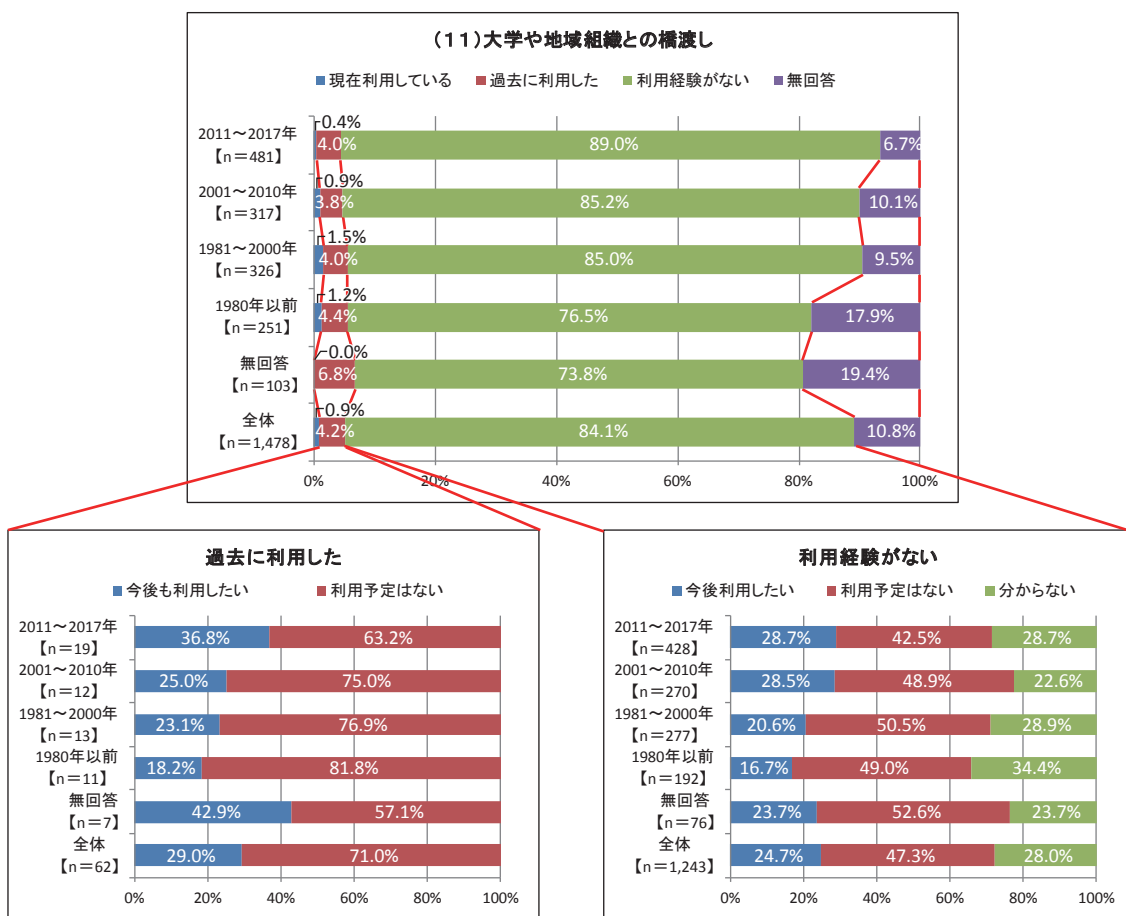
事業所ほど割合が高い傾向がある。

### イ 「2011～2017年」に開業した事業所の経営支援策利用状況等の比較

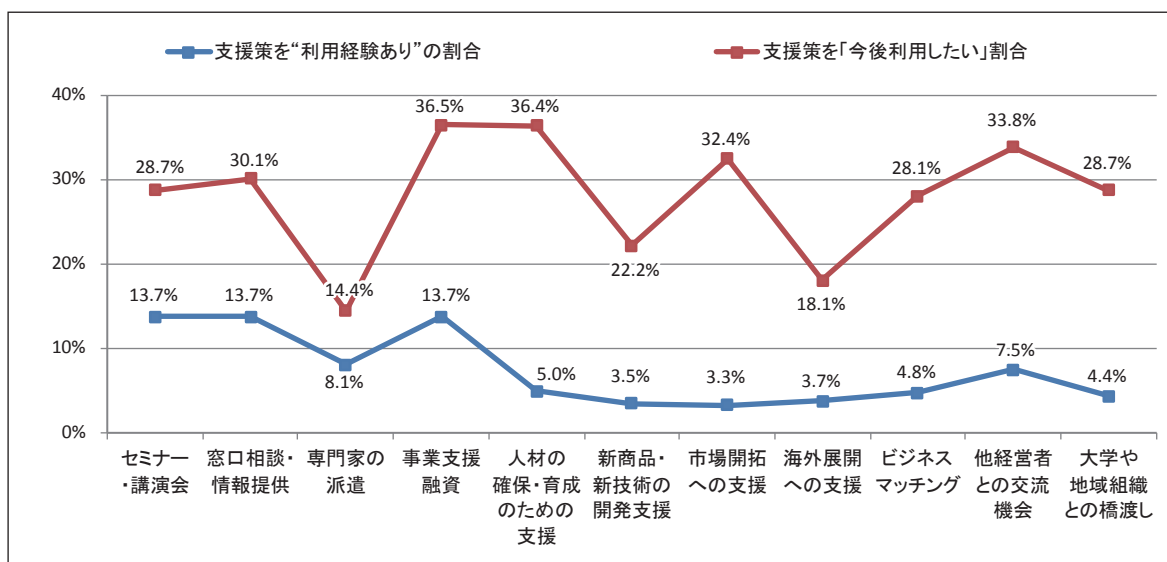
「(5) ア 経営支援策の利用状況と今後の利用意向」にある11種類の経営支援策について、「2011～2017年」に開業した事業所の“利用経験あり”の割合と、「今後利用したい」と回答した割合<sup>12</sup>は、図表3-3-20のとおりである。

<sup>12</sup> “利用経験あり”の割合と「今後も利用したい」と回答した割合とでは分母が異なるため、データを見る際は注意を要す。

図表3-3-19 大学や地域組織との橋渡し（問17（11））



図表3-3-20 「2011～2017年」に開業した事業所の「利用経験あり」及び「今後利用したい」の割合



(注) 支援策を「利用経験あり」の割合と支援策を「今後利用したい」割合とでは、分母が異なる。

「2011～2017年」に開業した事業所で「利用経験あり」の割合は、「セミナー・講演会」、「窓口相談・情報提供」及び「事業支援融資」が13.7%で最も高い。その他の経営支援策は1割未満である。

一方で、「利用経験がない」事業所の今後の利用意向について、「今後利用したい」と回答した割合は、「事業支援融資」が36.5%で最も高い。「人材の確保・育成のための支援」(36.4%)、「他経営者との交流機会」(33.8%)、「市場開拓への支援」(32.4%)及び「窓口相談・情報提供」(30.1%)で3割を超える。

### ウ 「2011～2017年」に開業した事業所の各経営支援策の重複利用状況

図表3-3-21は、「(5) ア 経営支援策の利用状況と今後の利用意向」にある11種類の経営支援策について、「2011～2017年」に開業した事業所の施策間の重複利用状況（各施策を利用した事業所が、その他の施策を利用した割合）を示している。

「新商品・新技術の開発支援」及び「市場開拓への支援」を利用している事業所では、その他の10施策を5割以上利用していることがわかる。「海外展開への支援」及び「大学や地域組織との橋渡し」を利用している事業所では、その他の10施策のうち9施策を5割以上利用している。

図表3-3-21 「2011～2017年」に開業した事業所の経営支援策の重複利用状況

	1 セミナー・講演会		2 窓口相談・情報提供		3 専門家の派遣		4 事業支援融資		5 人材確保・育成のための支援		6 新商品・新技術の開発支援		7 市場開拓への支援		8 海外展開への支援		9 ビジネスマッチング		10 他経営者との交流機会		11 大学や地域組織との橋渡し		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
1 セミナー・講演会	—	—	41	62.1%	27	40.9%	28	42.4%	16	24.2%	13	19.7%	12	18.2%	13	19.7%	16	24.2%	23	34.8%	17	25.8%	66	100.0%
2 窓口相談・情報提供	41	62.1%	—	—	27	40.9%	36	54.5%	15	22.7%	12	18.2%	8	12.1%	9	13.6%	8	12.1%	13	19.7%	9	13.6%	66	100.0%
3 専門家の派遣	27	69.2%	27	69.2%	—	—	22	56.4%	14	35.9%	13	33.3%	11	28.2%	10	25.6%	9	23.1%	12	30.8%	12	30.8%	39	100.0%
4 事業支援融資	28	42.4%	36	54.5%	22	33.3%	—	—	16	24.2%	9	13.6%	9	13.6%	8	12.1%	13	19.7%	16	24.2%	12	18.2%	66	100.0%
5 人材確保・育成のための支援	16	66.7%	15	62.5%	14	58.3%	16	66.7%	—	—	12	50.0%	11	45.8%	11	45.8%	11	45.8%	13	54.2%	13	54.2%	24	100.0%
6 新商品・新技術の開発支援	13	76.5%	12	70.6%	13	76.5%	9	52.9%	12	70.6%	—	—	12	70.6%	12	70.6%	12	70.6%	10	58.8%	12	70.6%	17	100.0%
7 市場開拓への支援	12	75.0%	8	50.0%	11	68.8%	9	56.3%	11	68.8%	12	75.0%	—	—	12	75.0%	13	81.3%	12	75.0%	14	87.5%	16	100.0%
8 海外展開への支援	13	72.2%	9	50.0%	10	55.6%	8	44.4%	11	61.1%	12	66.7%	12	66.7%	—	—	15	83.3%	12	66.7%	14	77.8%	18	100.0%
9 ビジネスマッチング	16	69.6%	8	34.8%	9	39.1%	13	56.5%	11	47.8%	12	52.2%	13	56.5%	15	65.2%	—	—	17	73.9%	16	69.6%	23	100.0%
10 他経営者との交流機会	23	63.9%	13	36.1%	12	33.3%	16	44.4%	13	36.1%	10	27.8%	12	33.3%	12	33.3%	17	47.2%	—	—	18	50.0%	36	100.0%
11 大学や地域組織との橋渡し	17	81.0%	9	42.9%	12	57.1%	12	57.1%	13	61.9%	12	57.1%	14	66.7%	14	66.7%	16	76.2%	18	85.7%	—	—	21	100.0%

### (6) 今後の事業予定

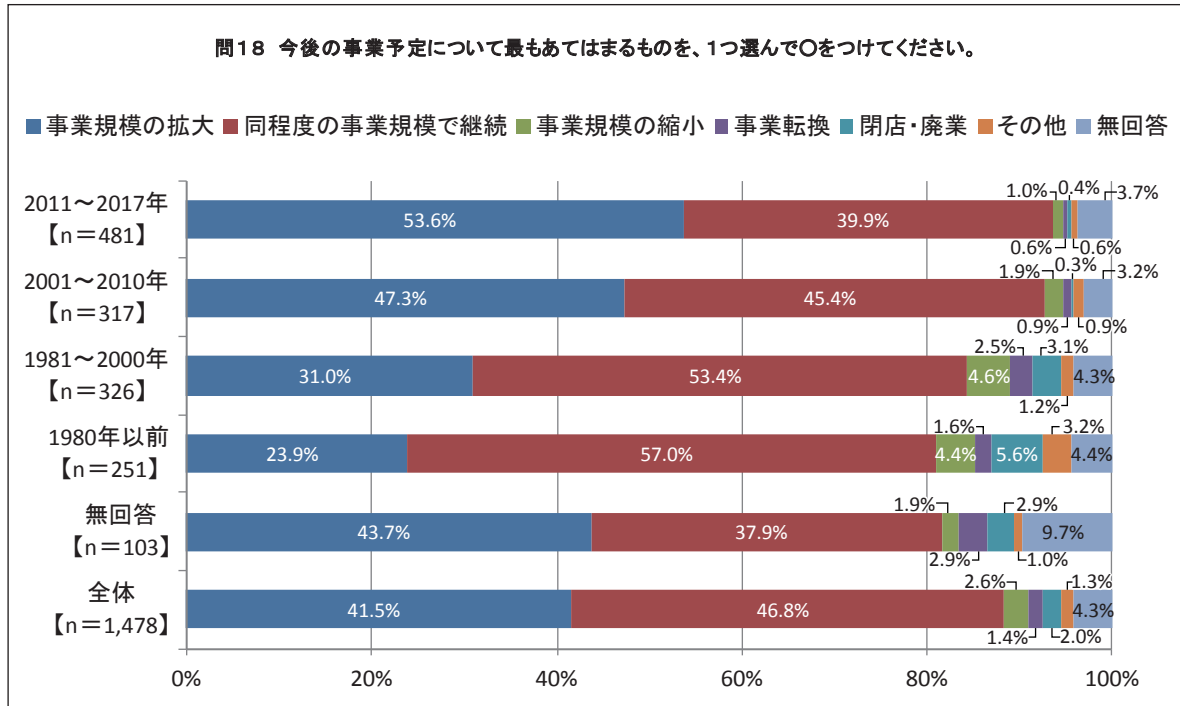
「今後の事業予定」(問18)について、「事業規模の拡大」と回答した割合は、「2011～2017年」に開業した事業所では53.6%であり、開業年が新しい事業所ほど割合が高い(図表3-3-22)。

「同程度の事業規模で継続」と回答した割合では、開業年が新しい事業所ほど割合が低くなる。

「閉店・廃業」と回答した割合は、2001年以降に開業した事業所では1%未満だが、「1981～2000年」に開業した事業所では3.1%、「1980年以前」に開業した事業所では5.6%で、2000年以前に開業した事業所でわずかだが高い傾向を示している。



図表3-3-22 今後の事業予定（問18）



### （7）地域連携の課題

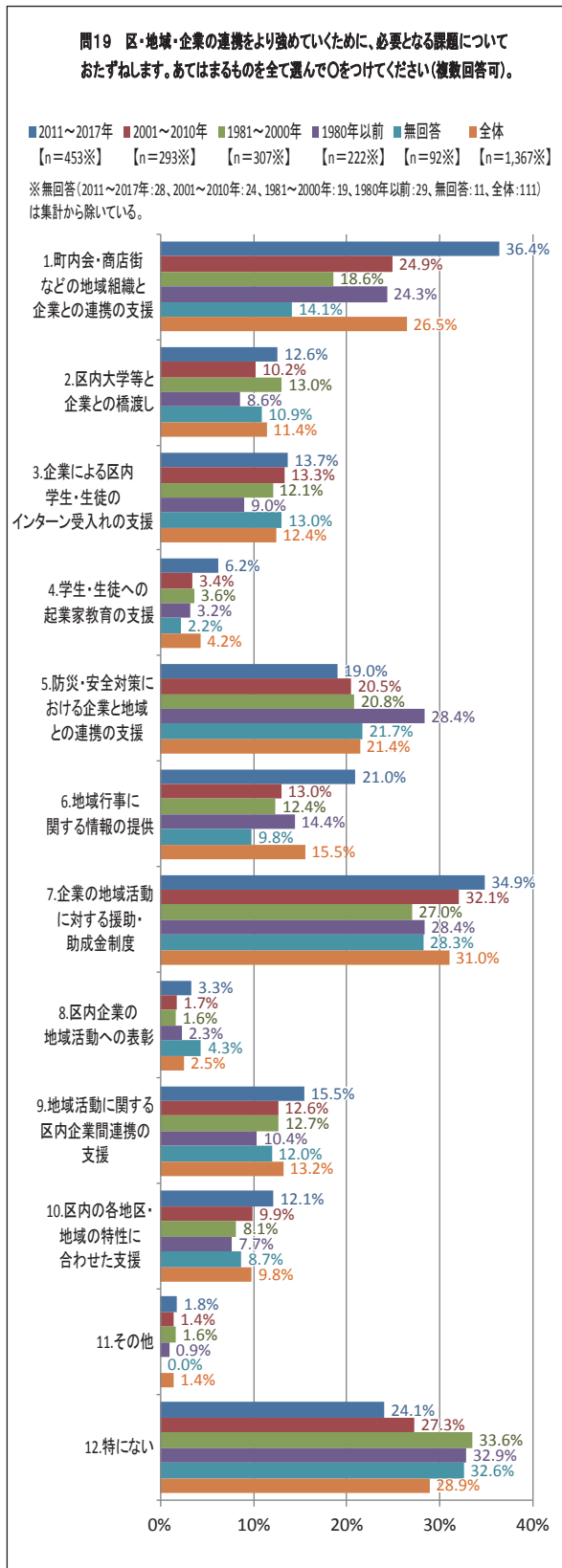
問19では、「地域連携の課題」について、12の選択肢からあてはまるものを全て選択するように求めた（複数回答）。

「2011～2017年」に開業した事業所では、「町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援」が36.4%で最も高い（図表3-3-23）。「企業の地域活動に対する援助・助成金制度」（34.9%）、「地域行事に関する情報の提供」（21.0%）を2割以上の事業所が地域連携の課題として選択している。なお、「特にない」と回答した割合は24.1%である。

「2011～2017年」に開業した事業所と「全体」とで5ポイント以上の差がある項目は、「町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援」、「地域行事に関する情報の提供」で、「2011～2017年」に開業した事業所の方がそれぞれ9.9、5.5ポイント高い。

「2011～2017年」に開業した事業所では、ほとんどの項目で他の年代より割合が高く、さらに「特にない」と回答した割合は最も低い。このことから、「2011～2017年」に開業した事業所では、他の年代よりも地域との連携について着目していることが伺える。

図表3-3-23 地域との連携（複数回答）（問19）



#### 4 自由回答

問20、問21では、自由に記入する欄を設けた。

調査票の回収数1,478事業所のうち、自由回答問20への回答は423事業所（28.6%）、問21への回答は316事業所（21.4%）であった。

自由回答の掲載に当たっては、回答者の意見を尊重するとともに、調査結果を区の具体的施策に役立て、店舗・事業所の経営にも生かしていただくために、肯定的なものも否定的なものも偏りなく掲載することとした。

原則として回答者が記入した原文のまま掲載しているが、誤字脱字等は読みやすさを考慮して修正した。また、回答者、個人、地名等の特定を避ける必要がある場合は、趣旨を変えずに回答の一部を変更または削除して掲載した。

##### （1）新規開業支援に当たっての重要点

問20では、新規開業を支援するに当たっての重要な点について、自由に記述するように求めた。

問20の自由回答は、図表3-4-1～3のとおりである。

全ての自由回答を掲載すべきところであるが、業種が不明なもの、「特になし」は除いて、掲載することとした。また、業種を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」（「情報通信業・ソフトウェア業」、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計）、「医療・福祉・生活等サービス業」（「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学習支援業」の合計）、「その他」（「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業（工事含む）」及び「その他」の合計）の5区分に分けて回答を掲載した。

図表3-4-1は、回答の内容ごとに12項目（A～L）に分類し、項目ごとの回答数を示している。なお、分類項目別回答数は、1つの回答が複数の項目に分類されて集計されている場合があるため、回答数423と一致しない。「C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む）」、「E 経営支援」、「I 行政支援、行政手続き等の広報」が多いことが分かる。

図表3-4-2で、業種別に見ると、クリエイティブ産業で、「A 賃料補助」、「C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む）」、「E 経営支援」、「I 行政支援、行政手続き等の広報」の

4点で回答数が多いことが分かる。具体的な意見には、家賃補助、資金調達面の強化、ワンストップ総合相談窓口、専門家によるアドバイス、気軽に相談できる場所が欲しい等があげられる。

飲食業では、「C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）」、医療・福祉・生活等サービス業では、「C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）」、「I 行政支援、行政手続き等の広報」の回答数が多かった。卸・小売業では、各項目の開きがそれほど目立たなかった。

さらに付け加えると、クリエイティブ産業では具体的な支援を明記した人が多く、それ以外の業種（その他は除く。）では、A～Kにあてはまらないその他の様々な回答が見られた。

図表3-4-1 港区が新規開業を支援するに当たっての重要点

分類項目	分類項目別回答数
A 賃料補助	43
B 融資制度（利子補助含む。）	34
C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）	75
D 経営アドバイス・相談窓口	17
E 経営支援	59
F 行政手続きの簡素化	5
G 保育・介護等環境の支援・整備	5
H 外国人対応への支援	4
I 行政支援、行政手続き等の広報	61
J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会	20
K 人材支援（人材確保も含む。）	12
L その他	103

図表3-4-2 港区が新規開業を支援するに当たっての重要点（業種別）

分類項目	回答数				
	卸・小売業	飲食業	クリエイティブ産業	医療・福祉・生活等サービス業	その他
A 賃料補助	4	7	16	8	8
B 融資制度（利子補助含む。）	3	10	8	7	6
C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）	9	14	17	20	15
D 経営アドバイス・相談窓口	1	2	5	5	4
E 経営支援	10	9	18	11	11
F 行政手続きの簡素化	1	1	2	1	0
G 保育・介護等環境の支援・整備	0	1	0	4	0
H 外国人対応への支援	0	2	1	0	1
I 行政支援、行政手続き等の広報	6	10	17	18	10
J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会	4	2	7	4	3
K 人材支援（人材確保も含む。）	1	2	6	1	2
L その他	17	18	30	21	17

図表3-4-3 港区が新規開業を支援するに当たっての重要点

A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

開業年	業種	内容	分類項目 図表3-4-1 参照
2001～2010年	卸・小売業	・家賃の補助。	A
2001～2010年	卸・小売業	・賃料が高すぎる。	A
1981～2000年	卸・小売業	・事業所賃料の補助制度。	A
1980年以前	卸・小売業	・賃貸料の一部、補助。	A
2011～2017年	飲食業	・事業所の賃料の補助があるとうれしいです。	A
2011～2017年	飲食業	・事業所賃料に対する補助を希望したい。	A
2011～2017年	飲食業	・賃料の補助金。	A
2011～2017年	飲食業	・賃料低下。	A
2011～2017年	飲食業	・賃料を下げる、融資をもっとしやすくして頂ければ。	A
2011～2017年	飲食業	・家賃補助のシステムが応募期間などの為に申請出来ない。 ・お金が必要な時は、営業保証を取る前なのに取ってからでないとおっせん制度を受けられないというちぐはぐ感を改善すること。	A、B
2011～2017年	飲食業	・賃料の補助、区のホームページでの掲載。各町会掲示板への掲載。	A、I
2011～2017年	クリエイティブ産業	・ビルのリノベーション、新規建設が多い中、事業所の物件数不足と賃料の高騰が著しい。収支状況にあわせた、賃料支援をしていただけると事業が改善していきやすい。	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・支援資金（家賃負担の軽減）。	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・事務所の賃料の補助。	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・事務所の賃料補助	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・賃料。	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・賃料補助。やはり他地域と比べて、負担が大きく異なる部分。	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・家賃補助	A
2011～2017年	クリエイティブ産業	・家賃支援・小規模事業者の広報支援。	A、E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・賃料補助は大変ありがたい。町内会や商店街などの組織についての情報がまったく入ってこないで情報がほしい。	A、I
2011～2017年	クリエイティブ産業	・適正なオフィスコスト・地域としてのブランド力・利便性	A、L
2001～2010年	クリエイティブ産業	・賃料の補助、人材増強の為の補助等。	A、K
2001～2010年	クリエイティブ産業	・家賃・アクセス。	A、L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・事業所賃料が他区に比べ高い気がする。	A
1981～2000年	クリエイティブ産業	・家賃補助・資金調達。	A、C
無回答	クリエイティブ産業	・賃料の高さ（事務所・駐車場）。	A
無回答	クリエイティブ産業	・賃料の補助、商業の補助	A、C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・港区は賃料が圧倒的に高いので、それを補助してくれるシステムがあれば税金という形で還元されると思います。	A
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・他の地域より地代家賃が高いので、家賃補助等があるととても始めやすい。	A
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料が高い。	A
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料の高さ。	A
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金調達、家賃補助等の優遇。	A、C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料の補助・経営相談	A、D
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・物件の確保が難しい。賃料が高いので補助して欲しい。	A
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料補助・物件情報提供。	A、I
2011～2017年	その他	・家賃の高さが新規事業には、厳しい。又、事業所税なども高い。	A
2011～2017年	その他	・家賃補助。	A
2011～2017年	その他	・事業所の賃料が比較的高めなので、もう少し安ければ	A

A 賃料補助 B 融資制度（利子補助含む。） C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。） D 経営アドバイス・相談窓口 E 経営支援 F 行政手続きの簡素化 G 保育・介護等環境の支援・整備 H 外国人対応への支援 I 行政支援、行政手続き等の広報 J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会 K 人材支援（人材確保も含む。） L その他			
2001～2010年	その他	・新規事業者に対する賃料支援	A
1981～2000年	その他	・事務所・店舗への家賃助成	A
1981～2000年	その他	・家賃と人材確保に資金調達	A、C、K
1980年以前	その他	・中小零細企業、団体に対して、テナント賃料の補助	A
無回答	その他	・事務所の賃料、住宅の賃料が very expensive	A
2011～2017年	卸・小売業	・事業資金融資の充実	B
2001～2010年	卸・小売業	・1. 資金（融資） 2. 人材	B、K
1981～2000年	卸・小売業	・新規事業をするには、資金が必要ですから、事業内容について可能性がある場合においては、融資をしやすくしてほしい。	B
2011～2017年	飲食業	・助成金制度や融資のチャンスを増やしてほしい。区や都は頭がかたくて、その上悪いので、なんとかしてほしい。	B、C
2011～2017年	飲食業	・個人、企業問わず、色々なタイプ・種類の融資を設け、窓口である銀行等から我々に紹介、説明等を行う。移転、複数店を港区で考えている、個人等中心に様々な情報や、その他、港区に関する事、優遇して頂きたいです。	B、I、L
2001～2010年	飲食業	・私は新規独立開業の融資制度（利子補助）を利用して開業しました。資金繰りが非情に楽になり今後独立される方には教えたい制度です。	B
2001～2010年	飲食業	・中心企業の創業支援（借入）は大変有り難かったです。	B
2001～2010年	飲食業	・融資制度を利用しやすいように（ハードルを下げる）。	B
2001～2010年	飲食業	・実績ではなく、可能性を評価しての創業融資	B
2001～2010年	飲食業	・融資関係の充実	B
2001～2010年	飲食業	・開業時融資、ビジネスマッチング、新卒採用という点での大学との橋渡しなどをしていただけると助かります。	B、J
1981～2000年	飲食業	・開業資金補助及び開業資金貸付、開業のためのノウハウセミナー、社労士・弁護士等経営にとって必要な人材の紹介	B、C、E、K
2011～2017年	クリエイティブ産業	・融資スピード	B
2011～2017年	クリエイティブ産業	・新規創業支援を含む、資金調達面の強化。自店舗がライセンスを使用した店舗となり、サブライセンス運営としても補助や、融資を受けられる様にして欲しい。本当に困っています。	B、C
2001～2010年	クリエイティブ産業	・設立時から当初1年間の資金繰りが大変でした。職種上、契約締結後、入金まで6ヶ月以上タイムラグがあり資金融資を受けざるをえません。当社では〇〇〇〇から融資を受けましたが、起業支援制度を拡充していただければ、ありがたいです。	B
2001～2010年	クリエイティブ産業	・保証協会の様な個人保証を取らない融資など。	B
2001～2010年	クリエイティブ産業	・特に新規設立会社への融資。銀行は本当に資金が必要な中小企業にはなかなか融資をしない為。	B
2001～2010年	クリエイティブ産業	・開業資金の援助、人員確保の援助、広告・宣伝の援助	B、K、I
1981～2000年	クリエイティブ産業	・財務体質強化の為の融資。 ・IT化（効率化・情報収集）	B、E
無回答	クリエイティブ産業	・資金融資 ・立上げコスト（事務所/店舗）減額	B、C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・支援金の年利率減	B
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・事業資金の融資	B
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・事業資金融資	B
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・中小企業は、資本金が少なく債務超過になりやすい、また資金繰りもつきにくい。銀行は困った時には融資に応じない。港区が積極的に融資をして中小企業を応援して育成するのが肝要だと思います。	B
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・資金融資、事業所の確保（あっせん）	B、E
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・広報活動、融資	B、I



A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

無回答	医療・福祉・生活等サービス業	・与信のバランスが必要と思います。	B
2011～2017年	その他	・事業資金利息の補助を受けているが、時間がかかる割に手持資金分しか融資を受けられず、支援になっていない。まじめに支援をするつもりがないとしか思えない。	B
2011～2017年	その他	・融資制度	B
2001～2010年	その他	・表向きには融資制度があるものの実際の融資額は無担保ではきびしいのが、現実	B
2001～2010年	その他	・開業時は、資金繰りが一番の問題なので、融資や一定条件での投資等の支援があれば、助かると思います。	B、C
1981～2000年	その他	・融資のあっせんなど資金面での支援	B
1981～2000年	その他	・融資	B
2011～2017年	卸・小売業	・他区同様の助成金制度導入	C
2011～2017年	卸・小売業	・資金繰りや法律関係の支援が必要と感じています。	C、D
2011～2017年	卸・小売業	・資金繰り改善支援（助成金等）・販路拡大支援	C、E
2011～2017年	卸・小売業	・資金調達の支援・区内企業のマッチングをコーディネート・弱小企業でも参加可能な入札制度	C、J
1981～2000年	卸・小売業	・開業資金の支援が必要だと思います。	C
1981～2000年	卸・小売業	・資金調達方法	C
1981～2000年	卸・小売業	・新規事業の拡大に支援して欲しいが、期待できない。	C
1980年以前	卸・小売業	・資金面の支援、コンサルティングのサポート。	C、E
無回答	卸・小売業	・資金援助、経営支援	C、E
2011～2017年	飲食業	・開業資金、開業3～5年間の税金優遇。お金の心配がなによりも大きかった。	C
2011～2017年	飲食業	・開業資金援助	C
2011～2017年	飲食業	・コンサルティング業務を中小企業診断士や大学の教授から実際に経営している人にしてもらおう事です。机上の空論ばかりでは、開業しても、すぐに潰れます。また、港区の発展を担う企業に関しては、個人業にもっと補助をして欲しいです。	C、D
2001～2010年	飲食業	・移転も含めた新規開業（港区区内での）に対する資金調達の援助があると、より活性化すると思っています。	C
2001～2010年	飲食業	・資金調達・物件	C
2001～2010年	飲食業	・助成金等のサポート力。	C、E
2001～2010年	飲食業	・インバウンド対応・協力体制・補助金	C、H
1981～2000年	飲食業	・資金調達	C
1981～2000年	飲食業	・資金援助・販売先の紹介	C、E
1980年以前	飲食業	・運転資金の不足が多々有ります。これからも資金援助して頂ければありがたいです。	C
1980年以前	飲食業	・資金の貸付け。	C
1980年以前	飲食業	・資金援助（業種にかかわらず）とその後のフォロー。不動産業種にツメタイ！	C、E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・企業を促進するためにはある程度リスクを許容する金融支援をしなければいけない。	C
2011～2017年	クリエイティブ産業	・資金調達に関する援助	C
2011～2017年	クリエイティブ産業	・資金面でのサポート	C
2011～2017年	クリエイティブ産業	・資金面の支援、人材面の支援	C、K
2001～2010年	クリエイティブ産業	・開業資金の援助や助成金	C
2001～2010年	クリエイティブ産業	・起業をしやすいように、拠点を作った方が良いと思う。 ・開業資金、その後の成長資金をもう少し大きな金額が調達できると良いと思う。	C
2001～2010年	クリエイティブ産業	・資金調達	C
2001～2010年	クリエイティブ産業	・女性、シニアを支援する助成金があると積極的な事業ができると思います。雇用を増やす支援が重要だと思います。	C、K
1981～2000年	クリエイティブ産業	・開業資金援助	C



A 賃料補助 B 融資制度（利子補助含む。） C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。） D 経営アドバイス・相談窓口 E 経営支援 F 行政手続きの簡素化 G 保育・介護等環境の支援・整備 H 外国人対応への支援 I 行政支援、行政手続き等の広報 J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会 K 人材支援（人材確保も含む。） L その他			
1981～2000年	クリエイティブ産業	・港区には多くの企業・学校・組織団体があるので、それらの相互情報や、地域での行事、企画等の活動が盛んになるようなイベント・冊子などを増やしていただければと思います。また、区内の中小企業等に対する、新規事業の助成金等を増加させて頂けると良いと思います。	C、I
1980年以前	クリエイティブ産業	・助成金の存在は知っていますが手続きが難しくもっと利用しやすいように審査の緩和など進めれば良いと思います。	C
1980年以前	クリエイティブ産業	・助成金の支援、区内学生・生徒のインターン受入れの支援	C、K
無回答	クリエイティブ産業	・資金の柔軟な提供（方法、内容）→代表連保、担保主義の旧来型融資は×	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・引越した年に開業しましたが、1年港区に住んでいないという理由で支援を受けることが出来ませんでした。1年過ちましたが未だに、経済的支援が受けられなかったことによる、事業設備などの資金ぐりに悩んでいます。このあたりの制度の見直しが必要だと感じています。	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・国等の補助金をもらっている、港区の補助金が増えるようになって欲しい。スタートは資金がどうしても人材についてかかり、その他の資金が不足するため。	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金援助（給付）	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・創業時における資金需要に対する支援が乏しい。ハードルが高く、利用しなくても現実には難しい。	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・中小企業向けの助成拡大	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料+保障金がかなりの高額になるため、開業するには、大変なエリアだと思います。「初開業する場合には、援助あり」などの支援があると嬉しかったです。	C
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・助成金制度の拡大、周知、簡易さ。	C、I
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金の援助等、小さな事業所を応援してほしい。	C
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金援助	C
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・少人数（1～3人位）で開業する起業への支援。実際に起業した人によるアドバイス（資格のみ保有のサラリーマンでは実際はわからない部分がある）資金面（融資、補助金だけでなく）の援助	C、D
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・事務所を低価格で利用できる制度の充実と資金調達	C、E
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・運転資金の調達、顧客の調達	C、L
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・新規開業における諸経費の負担を軽減。光熱費通信費などの優遇処置など。	C
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・賃料：人件費が高いため開業資金の補助があれば開業しやすいと思います。	C
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・助成金やコンサルタント支援	C、D
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・オフィス移転（入居）に伴う初期費用（敷金、入居工事、設備等）の負担が重い為、助成金等の制度が有益と考えます。	C
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・補助金や助成金の充実	C
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・（1）資金調達（2）規制緩和	C、L
2011～2017年	その他	・金融面	C
2011～2017年	その他	・資金調達やはり中小企業資金調達が一番の悩みどころだと思います。	C
2011～2017年	その他	・資金調達の支援	C
2011～2017年	その他	・事業計画の精査を基に適切な資金調達、経営アドバイス・サポート	C、D
2011～2017年	その他	・新規開業者への援助・助成のPR	C、I
2011～2017年	その他	・事業支援融資・ビジネスマッチング・交流会	C、J

A 賃料補助	B 融資制度 (利子補助含む。)	C 行政からの助成等 (資金調達、開業資金支援含む。)
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援 (人材確保も含む。)	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

2001～2010年	その他	・支援先企業の適正な見極めが前提だが、資金支援が重要だと思います。	C
2001～2010年	その他	・資金支援	C
2001～2010年	その他	・資金調達面	C
2001～2010年	その他	・特に資金面での支援は創業時はありがたいと思います。又、ビジネスマッチングの機会があればチャンスは広がるのでは？	C、J
1981～2000年	その他	・資金貸付	C
1981～2000年	その他	・資金面の援助	C
1980年以前	その他	・創業時の資金・マーケティング等の支援制度を充実させること。	C、E
2011～2017年	飲食業	・港区区内での補助金相談窓口	D
2011～2017年	クリエイティブ産業	・ワンストップ総合相談窓口の開設	D
2011～2017年	クリエイティブ産業	・何か困りごとがあったときに、一気に通貫して、相談にのっていただける窓口があるとうれしいです。	D
2011～2017年	クリエイティブ産業	・始めてみるまで、実際にどのような課題が出てくるか分かりませんでした。専門書や経験者の話だけでは解決しないとき、気軽に相談できる場所があるといいです。あるのかもしれませんが、セミナーや申し込んで参加する面談のようなものではなく、忙しくて、せっぱつまった状態のときにちょっと質問できる環境が欲しかったです。電話相談で。	D
2011～2017年	クリエイティブ産業	・専門家によるアドバイス (資金面、CFO など)	D
2001～2010年	クリエイティブ産業	・関連他企業との交流機会の提供資金調達方法のアドバイス。一般企業であれば専門家のアドバイス機会提供	D、J
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・相談窓口の専門性	D
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・1. 経営指導 2. 起業家交流会 3. 融資相談	D、J
1981～2000年	その他	・そもそも開業は自己責任である。相談窓口があれば良い。	D
1980年以前	その他	・見守り、アドバイスも必要	D
2011～2017年	卸・小売業	・資金、マーケティングの面で、中小企業のサポートを希望します。	E
2001～2010年	卸・小売業	・SOHO 事業者に対する物件のあっせん仲介	E
2001～2010年	卸・小売業	・オフィスや店舗などの事業所の確保がまず重要だと思います。収益や事業規模に合った賃料とスペースを見つけるのが港区では難かしいと感じます。	E
1980年以前	卸・小売業	・1. 新たな需要の開拓支援 (在来の仕事→IT化により新たな仕事が出てくる事の支援) ・2. 在来の仕事の地味な継続	E
1980年以前	卸・小売業	・今後益々増加する高齢者人口の医療対策に資する為若い医療機器や医療機製造開発に熱意のある起業家や定年退職した経験豊富な技術者用に個室100位のビルを建て、資金面でも低利で優遇する。起業家、新しい企業家を増やす。	E
1980年以前	卸・小売業	・事業所開設の為に空いている公共施設を安く貸出す。	E
1980年以前	卸・小売業	・十分精査した上での資金面での優遇制度・コンサルティング業務の拡充 etc	E
2011～2017年	飲食業	・個に合った支援	E
2011～2017年	飲食業	・事業所・インフラ設備の充実	E
1981～2000年	飲食業	・マクロ的視点に基づくマーケティング (事業の将来性の有無を見極めること)、長期的な支援 (研究・開発など)、短期に売り上げが見込めるよう顧客確保への支援、外国人とのコミュニケーションの場づくり。	E、H
1980年以前	飲食業	・昔は、2、3年ががんばって営業した個人で開店した店が多いですが、今はスポンサー付、又は大きい組織の所が多く、支援の形が違うのでよくわかりません。私が息子に譲る時に何を助けて頂けるのかよく考えてお願いしたいと思っています。	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・ビジネスをするのに必要なフォーマットやプロセスを用意されていることが必要。本業に集中して、成長しやすい環境作りがあるとよいと思います。	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・資金繰りについての教育 (キャッシュフロー)	E

A 賃料補助 B 融資制度（利子補助含む。） C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。） D 経営アドバイス・相談窓口 E 経営支援 F 行政手続きの簡素化 G 保育・介護等環境の支援・整備 H 外国人対応への支援 I 行政支援、行政手続き等の広報 J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会 K 人材支援（人材確保も含む。） L その他			
2011～2017年	クリエイティブ産業	・資金面での支援や、インキュベーションオフィス（廃校になった校舎など利用したものなど）を若い起業家向けに安価で提供するなど、若い芽を育てることが重要だと思います。 ・すでに実績のある人だけでなく、チャレンジしたい人に支援をしてあげてほしいです。	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・大企業の進出よりも個人経営の事業に更に支援をお願いしたい。地域の活性は個人店中心にあるとよい。	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・中小企業にも目を向けた、幅の広い支援	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・必要時に速やかに支援すること（タイミングを逸すことの無い様に支援をタイムリーにする。）。 ・変化に適応できる対策も併せて支援すること。	E
2011～2017年	クリエイティブ産業	・預金に対する支援等、積極的に支援してほしい。 ・資金支援のスピード化により、事業の拡大（グローバル化）を、率先し中小企業成功事例を作り出してほしい。	E
2001～2010年	クリエイティブ産業	・企業の特徴・特性にあった支援内容のパターン化	E
2001～2010年	クリエイティブ産業	・港区というブランドには価値があると同時に、事業所の賃料が非常に高額である為、新規開業や区内での事業継続が困難になりがちである、よって、一定の基準は必要だが、新規のみでなく、成長過程においても、事業所確保及び賃料に関する助成等が重要になると思う。実際、当社ではこの問題が成長・拡大の足かせになっている。	E
2001～2010年	クリエイティブ産業	・低コストのオフィス。	E
2001～2010年	クリエイティブ産業	・港区が新規開業を支援している事は開業してから知りましたので、開業する前に開業までの道のり、開業してからのノウハウ、色々と知れると良かったです。又開業よりも失敗した例や事業を続けていくためにやってはいけない事（リスク）を支援して頂くと助かります。	E、I
2001～2010年	クリエイティブ産業	・国、東京都、区の支援の一体化、簡素化（支援内容・支援手続）をはかってほしい（少なくとも東京都とは）。	F
1981～2000年	クリエイティブ産業	・IT活用支援	E
1981～2000年	クリエイティブ産業	・シェアオフィスの提供 信用供与	E
1981～2000年	クリエイティブ産業	・公共スペースでのバザーや見本市のようなイベント（個人店の力をUPさせるための支援）	E
1981～2000年	クリエイティブ産業	・収益を確保するための手段と目標をしっかりと設定できるように指導する必要があります。	E
1980年以前	クリエイティブ産業	・「事業所内禁煙」事業所の支援、優遇措置	E
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・フォローがないと厳しいです。継続的フォローができる体制が必要です。あとオーナー（テナント）の教育も（仲介不動産業者も含めて）必要です。ルールが守られてないことも、引力主義にならないように、特に医療は2カ月後で診療収入となることなど知らなさすぎですね。	E
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・市場開拓のための支援をいただけると非常に有難い。	E
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・広いスペースが必要な事業（スポーツ指導等）の賃料や、場所の確保。または地域の方に理解してもらい易い環境づくり※子ども相手の仕事ができるテナントビルが少ない…。	E
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・地域の方々や仕事をする方々の人間性や意欲の向上を指導するための講演会や勉強会を行なって欲しい。その件の資料（CD）なども下さい。	E
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・サテライトの支援オフィスの複数化	E
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・家賃が高いため、相応の身元保証も必要なため、新規事業を港区で行うことはハードルが高い。そのため、すでに実施済かもしれないが行政が身元を保証したり、バックアップしてくれる支援があるといいと思う。	E
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・金融機関への紹介などがあると助かります。口座をつくるのにもたくさんありすぎて取引先がどこにしたらいいのか困惑しました。	E
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・再開業により、家賃、物価等が高くなった場合の支援	E
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・専門家による情報提供	E
2011～2017年	その他	・事業内容よりも人材教育とか、会社の制度の管理	E

A 賃料補助	B 融資制度 (利子補助含む。)	C 行政からの助成等 (資金調達、開業資金支援含む。)
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援 (人材確保も含む。)	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

2001～2010年	その他	・開業オフィスの充実など。	E
2001～2010年	その他	・起業、開業をして、1年でかなりの数の会社がたちゆかなくなり、3年10年もつ会社が多くないという現状をふまえると、安易な開業支援を行うのではなく、「何をしたいのか？」を明確にする内省、自問自答により考えを深める支援も必要では？始めることよりも続けることの方が大変です。	E
2001～2010年	その他	・金融支援策、社会保険手続きがわかりにくいので、その支援 (年金事務所の問題だが)	E
1981～2000年	その他	・『区が支援する』言葉に対する期待は何を求めているらっしゃるのか、行政での支援とは名ばかりになる傾向が (貸し倒れ！=損失、税収の無駄使い) あるのではないのでしょうか。開業者は開業資金に悩み、業態によりけり、製造業であれば、作れば売る事に、港区の特長をみつけた商品開発と区おこしに役立つ物を作って行かれると good!! かなと。	E
1981～2000年	その他	・できる限り新規開業の事業内容に詳しい担当者が話を聞いて支援する内容と範囲を的確に判断する。	E
1981～2000年	その他	・1. 販売先の紹介 2. 売れる商品づくりの方法 3. 採用のための援助 4. 融資は、あまり役に立たない。金があってもよい投資先がない。	E
2011～2017年	その他	・各種手続きの簡略化または支援	E、F
2001～2010年	その他	・預金等含む金融機関への橋渡し。地域貢献できる不動産売買への積極的な支援	E、L
1980年以前	その他	・SOHO の場所が提供できると良いと思う。	E
2001～2010年	卸・小売業	・窓口の一本化	F
1981～2000年	クリエイティブ産業	・行政機関の所在地が、ばらばらにありすぎて不便。大企業であれば担当者が別で分けて行けるが、中小企業は一人の担当者が全て回らないといけない。〇〇区のように法務局、税務署や社保、労企事務等が近い場所にあれば短時間に回れる。改善して欲しい。	F
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	・当社は〇〇業ですが、以前は港区は〇〇業者のメッカで、港区で開業している事のブランドがございました。多分、どの業種も同じかと思いますが、現代は (IT の飛躍的な発達も一大原因だと思います) 港区で開業するよりもコストパフォーマンス重視 (安い家賃、安い人件費) になっている様です。ただし、大手企業だけで無く、本当に中小零細まで全ての産業が潤っているのなら圧倒的な有位性のある、港区 (〇〇区) で開業したい人は、実は多い筈です。港区内で50年強開業しておりますが、(どこの区も似ていますが) 法務局、税務署、都税事務所、年金事務所、ハローワークが点在しすぎています。全てが近いと一回で各種事務手続きが済むのですが、特に港区は地下鉄での横のアクセスが非常に良くありません。上記出先事務所は国や都など区の行政外の機関ですが、港区に限っては、これらの事務処理がほゞ一ヶ所で出来るという事になると、経営者はその利便性を高評価し、「会社の港区ブランド」が再度盛り上がりつつある事と思います。	F
2011～2017年	飲食業	・個人事業主は家族経営が多く、妻の労働力はあなどれない。保育園の待機児童の問題をいち早く充実させてほしい。	G
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・港区は多様な人々が働き (特に知的層が多いと思われる) 多くのニーズにマッチングさせながら事業を展開させる必要があります。そのためには、経営者、スタッフともに (うちは all 女性) 子供を (赤ちゃん、幼・小・中・高…継続して) 安心して預けたり (日中・夜間)、サービスを使いながら夜間も働ける仕組みが必要	G
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・女性開業者への子育て支援、保育園優遇等	G
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・保育園へ小さいお子さんを預けながら、起業する方やパートナーの方への、保育園ではまかなえない分 (ベビーシッター代) の補助金の制度があるともっと女性が働けるのにとと思います。	G
無回答	医療・福祉・生活等サービス業	・港区に限らず、保育施設の充実	G
1981～2000年	クリエイティブ産業	・これからは、諸外国との様々な取引や交流が予測されるため、外国人対策とか外国の事情とかの情報の勉強会も大切だと思う。	H
無回答	その他	・英語のサポート	H



A 賃料補助 B 融資制度（利子補助含む。） C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。） D 経営アドバイス・相談窓口 E 経営支援 F 行政手続きの簡素化 G 保育・介護等環境の支援・整備 H 外国人対応への支援 I 行政支援、行政手続き等の広報 J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会 K 人材支援（人材確保も含む。） L その他			
2011～2017年	卸・小売業	・ビジネスも多種多様になってきている為、それぞれに合った支援が必要だと思う。開業にあたり、きめこまかい、フォローが求められると思う。（もう少し寄りそったフォローをしてもらいたい）実際に〇〇〇〇から事業資金を受けて開業したが、いまひとつ不満な事もある。適正な実施？なんだか良くわからない事もある。	I
2011～2017年	卸・小売業	・区内企業に対するPRとしてホームページ等での公開	I
2011～2017年	卸・小売業	・事業支援の情報が少ない。	I
2011～2017年	卸・小売業	・多種融資制度を積極的に、アピールすべき。※開業時に知らなかったため、制度応募の機会を逃してしまった。	I
1980年以前	卸・小売業	・広報の利用による認知度を高めたいと思うが、手続等の方法の告知	I
1980年以前	卸・小売業	・中小企業への支援	I
2011～2017年	飲食業	・どういった支援があるのかを広く告知（他区や、他県、外国人の目に触れるところで）例：〇〇〇〇のCMのように起業するなら港区！のように全国区で開業しようとする人の事業が支援を受けられるものに該当するかどうか、該当しなくてもはずかしくないのととりあえずどんどん相談に来てほしい!!「ウエルカムだよ！」というアピール。勝手に区の窓口等は、事務的に冷たいイメージ。必要以上のことは聞いてくれない。というイメージがある。	I
2011～2017年	飲食業	・何かセミナーとかあるなら年間スケジュールみたいなものがあって見られたらいいと思います。新聞をとってないので、あまり見てないので、あれば行きたいと思います。	I
2011～2017年	飲食業	・港区に限らず行政の支援はPR不足の気がする。支援を受けたくてもどのような支援があるのか分りづらいため、利用の促進をPRするならWEB等の分かりやすいページを作る必要があると思う。	I
2011～2017年	飲食業	・港区内の事業者に対して（希望者に限り）区報などの中に、事業内容などの情報を載せる。	I
2011～2017年	飲食業	・資金調達の方法や、港区に事業所があるからこそ得られる補助金・助成金の情報を、全事業者に知らせて欲しい。もしくはそういった情報を得たい事業者のみ購読登録してメールマガジン等で知る方法もあるが、そもそも港区が情報提供している事を知らせないと分からないと思う。ぜひビジネス成長を促進する情報提供をお願いします。	I
2011～2017年	飲食業	・助成金の制度などがもっと知らされている事、イベント等で会社を告知できる事	I
2001～2010年	飲食業	・支援の広報活動、起業モチベーションを刺激するような、港区での開業における利点	I
2001～2010年	飲食業	・私が店を作った時は右も左も分からず、誰に相談すれば良いやら…という感じでした。ホームページなどで区の助成にはどのようなものがあり、新規に事業を起こすには何が必要で…という具体的なアドバイスがあれば、と。上手く言えませんが「夢を具体化する助け」というか、「自分が何を必要としているのかすら分からない人」へのサポート、があれば心強いのではと。	I
2011～2017年	クリエイティブ産業	・区が所有する情報の適切な利用	I
2011～2017年	クリエイティブ産業	・周知するシステムが有ると良いなと思いました。	I
2001～2010年	クリエイティブ産業	・ブランド力はあるがコストが高いため、援助・助成制度の情報発信が重要だと思います。	I
2001～2010年	クリエイティブ産業	・資金面での助成金情報などは、もっと分かりやすく、また利用しやすくしていただくとありがたいです。	I
2001～2010年	クリエイティブ産業	・融資や補助、助成金などの紹介	I
1981～2000年	クリエイティブ産業	・政策の周知・審査の公開	I
1981～2000年	クリエイティブ産業	・賃料補助なんてあるんですね、知らなかったです。もっと広報した方が良いのでは。	I
1981～2000年	クリエイティブ産業	・新規事業が入りやすいような環境・法整備情報提供	I、L
1980年以前	クリエイティブ産業	・近々では〇〇開発計画がありますが、そういったプロジェクトへの誘致を積極的に支援していただきたいです。	I
1980年以前	クリエイティブ産業	・区内共通商品券の拡充→参加店舗のメリットが見当たらない、区のホームページ等のツールで、より分かり易い情報提供を。地元の年寄り向けの企画が目立ち、企業も取込む、何かがあるとより活性化されるのではないかと。	I

A 賃料補助	B 融資制度 (利子補助含む。)	C 行政からの助成等 (資金調達、開業資金支援含む。)
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援 (人材確保も含む。)	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

無回答	クリエイティブ産業	・助成金制度のPRと使いやすさをもっとアピールして欲しい。	I
無回答	クリエイティブ産業	・情報 (どのような支援があるかなど) の提供	I
無回答	クリエイティブ産業	・情報発信 (よくわからない)	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・TVでのコマーシャルを使い、支援内容等を伝えていく。 ・読みたいと思う、港区の資料を作成、デザインをしっかり。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・こんな支援が受けられるよ、という周知。どこに聞いたらその申請法や内容が分かるのかも知らないです。…区役所でいいの??	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・顧客 (集客) をどのように支援してくれるのか、具体的な案を提示していただけること。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・行政からの経営支援等があることを今日初めて、知りました。もう少し告知を広めた方が良くと思います。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・支援策をわかり易くアピールしてほしい。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・支援事業ドメインを限定し、特徴を打ち出すこと。例) ITの港区、医療の港区 etc. 全ての支援をすると、結局専門性が足りず、誰のためにも役に立たない。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・新規開業のための支援内容のPR (専門家の助言、資金の支援、交流 (新規開業を希望する方))	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・新規開業時のオフィス探し。	I
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・制度の告知方法	I
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・ノウハウ、全般、貸付可能機関の紹介	I
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・固定費が高いため、港区として実施している、援助や助成金などの制度を広く伝えてほしい。どこに聞けば良いのかも知らないし、そういうところがあることも知らない。	I
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・広く知ってもらうための広報活動が重要だと思う。	I
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・区内の情報をより幅広い都 or 関東から集める。区内で起業したとしても、状況しだいでも区を出ることになる。その逆も多い。	I
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・資金の補助、将来性への投資などを区が行なっていけばよいと思う、☆現在、あるものが、周知されていない☆細かい規制だけでなく、もっと幅広い、融通性のあるもの。	I、L
無回答	医療・福祉・生活等サービス業	・港区をどんな区にしたいですか、区の方から「こんな人募集」としてはどうですか。それに対して、企業 (あるいは個人) とのマッチング、あき家提供などの支援があれば、港区で開業したい人が増えます。	I、J
2011～2017年	その他	・区が新規開業を支援するとは全然知らなかった。宣伝方法・事業に詳しい専門家の人。	I
2011～2017年	その他	・必要な人に必要な情報を届けること→税務署の開業届けと連動する等	I
2011～2017年	その他	・支援内容を知らないことが多かったので、教えてほしいと思いました。	I
2011～2017年	その他	・新規開業者は1度、区役所でセミナー形式で港区について知ってもらうことが大事	I
2011～2017年	その他	・富裕層のイメージ上、起業がさかんないイメージがつくともっと活気づくかもしれないが、周囲にそういうイメージが付くよう見える化の支援	I
2001～2010年	その他	・各種支援事業の積極的な広報	I
2001～2010年	その他	・人柄・経歴を重視して支援を、相談に窓口気軽にこられる様PRする事	I
1981～2000年	その他	・窓口を幅広く宣伝してほしい。	I
無回答	その他	・区内にあるものの、区民は利用者にはいるが、スタッフは他区民なので、なんの援助もうけられない。会場 (勉強会など) を利用 (区の施設を) できると有難い。研修会の会場探しに苦労しているスタッフも全部ボランティアで担っている。	I
2011～2017年	卸・小売業	・新規事業創出のための各同社間の情報の共有化の場の提供。又、既存会社に於いて、希望する新規事業の情報の共有化の場の提供	J
2011～2017年	卸・小売業	・安く、交流ができるワークスペースの提供	J
2001～2010年	卸・小売業	・人とのつながりが大切だと思うので交流会などの開催	J



A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

2011～2017年	飲食業	・他の業種の方とのかかわり方がわかりづらくて大変でした。地域の方々と最初からつながることができればよかったです。	J
2011～2017年	クリエイティブ産業	・地域の金融機関と新規開業者との交流機会の拡充	J
2001～2010年	クリエイティブ産業	・各種専門家とのマッチング	J
2001～2010年	クリエイティブ産業	・企業間の交流機会の提供を望みます。	J
2001～2010年	クリエイティブ産業	・間19とも重なりますが企業間でコミュニケーションがとれる交流会があれば素敵ですね。皆プレーンと仕事をしているはずなので新たなマッチングが地域内でできたら良いと思います。	J
1981～2000年	クリエイティブ産業	・身近なワークショップなどの開催。どのような支援が可能なか、必要としているのかお互いに情報交換をしたい。	J
無回答	クリエイティブ産業	・本店移転登記手続きこれから。間19選択肢「2. 区内大学等と企業との橋渡し」及び、企業同士の交流会、セミナー、講演会、プレゼンできる場所がほしい。	J
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・経営者どうしの横のつながり。	J
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・地域地元他企業との接点が少なく、入れかわりが激しいので不安に思います。通りすがりの方との毎日のやりとりで疲弊してしまいます。	J
2001～2010年	その他	・競争が激しい地域なので、より適切な、企業などの連携の橋渡し	J
1981～2000年	飲食業	・港区は人材の確保がむずかしい。	K
2011～2017年	クリエイティブ産業	・中小企業の人材確保は深刻な問題です。数名の採用に高額なコストは投じられず、ハローワークではまず若手に出会えません。もっと効果的に人材確保が出来れば成長していけるのですが、そこを支援してもらえたらありがたいです。	K
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・パート人材の確保（午前、夕方）	K
1981～2000年	その他	・人材不足	K
2011～2017年	卸・小売業	・〇〇〇〇と△△△△への歩道（横断歩道）を作った方がよい！地下道を両方にエレベーターまたはエスカレーターをつけたほうが良いと思う。	L
2011～2017年	卸・小売業	・業種にもよりますが、小売業としては、地域への密着度を高めたい。	L
2011～2017年	卸・小売業	・再チャレンジできる風土を醸成してもらえれば若年層から高年層までより活躍できる場が広がっていくと考える。	L
2011～2017年	卸・小売業	・事業内容の把握と開業者の人格	L
2011～2017年	卸・小売業	・新規開業で一番の苦労は、運転資金。基本的に金融機関は資本金の倍までしか、運転資金を貸さない。〇〇では、非常に対応が悪く、資本金の半分が原則。区のあっせんや経営計画等の申請等は全く役に立ちません。その為、資本金、資産がある人には、運転資金が廻る為、事業の内容に資金を貸すと言う様な事は、まずありえません。なので、区で行っているセミナーや専門家はそれを解っていて、そこに居ます。だからそこで何を教っても結果は同じ。区のパンフレットには、専門家やセミナーもあって、資金もこうすれば…的に書かれてますが“やっています”的なお役所のやり方をやめ、現在事業である程度（10年）やっている様な人を、専門家においた方が、よほど役に立つはず。	L
2011～2017年	卸・小売業	・説明資料の簡易化。重複資料提出の廃止など（納税証明で足りるのに課税証明を請求する等は、少しムダかと思えます。）	L
2011～2017年	卸・小売業	・他店と戦うのではなく皆で、町を楽しくしていく、とりまとめ、できる事はそれぞれ違うので、とりまとめ役になってほしい。	L
2011～2017年	卸・小売業	・融資制度を決める時の経営コンサルタントの人が高齢化で、今の事業が理解できない人が多くて困った。	L
2001～2010年	卸・小売業	・より海外のお客様が来やすい町づくり、〇〇とは異なるブランドを感じる町へ。	L
2001～2010年	卸・小売業	・個人経営の魅力的な店が少ない、大企業又は海外ブランドばかりでは客を呼べなくなっている。地価の問題点が影響大なので絶望的。街作りとは何か、根本的な思想を変えない限り街の発展は望めません。	L
2001～2010年	卸・小売業	・手頃な、ファミリータイプ住居が増えれば、住民の安定化（定住）が進み、すべてが活性化すると思う。	L

A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

1981～2000年	卸・小売業	・港区民が必要としているにもかかわらず、少ない業種への新規開業があるなら支援するべきだと思います。大手企業より個人営業を支援し、活性化した方が良いのではないのでしょうか。	L
1981～2000年	卸・小売業	・行政が開業支援するのであれば、多くの人々に役に立つ、公共性の高いビジネスに対して、支援するか望ましいと思います。	L
1980年以前	卸・小売業	・コスト面で企業側に負担があまりかからない様にする事が重要だと思います。	L
1980年以前	卸・小売業	・治安の安定	L
無回答	卸・小売業	・資金力が十分にある企業にしか融資しようとしな金融機関に対して、的確な指導を行って欲しいのは本音ですが、現在のシステムで難しいことは容易に想像出来ます。せめて、資金力ではなく、事業の本質を検討してもらえる。機関の存在と、そこが金融機関に対して保証する制度があれば、資金繰りも幾分か楽であったことは明確です。是非とも、事業そのものを評価出来るシステムを構築して頂きたい存じます。	L
2011～2017年	飲食業	・わからない。	L
2011～2017年	飲食業	・駅から距離のある所は雨が降ると集客が落ち込むので、アーケードなどがあれば考える。	L
2011～2017年	飲食業	・具体的に、支援に対して、利用していない為、わからない。	L
2011～2017年	飲食業	・公共工事の際に工事する時間等を配慮頂きたい→損害金支援など、開業したばかりは特に、動線が変わると集客が難しくなり、死活問題である。	L
2011～2017年	飲食業	・港区全体の賃料交渉。特に飲食店のビルド&スクラップが激しすぎる。	L
2011～2017年	飲食業	・特に民と官のすき間が無い様に。有れば埋めていくのがベスト。官が考え尽くして寄り添う様にしてい事！細かい配慮です!!	L
2011～2017年	飲食業	・良い環境と思います。	L
2001～2010年	飲食業	・事業計画はまだ信ぴょう性に欠けるので資金調達時は別な判断基準を定めてほしい。正直なところ、事業計画は書けませんでした。	L
2001～2010年	飲食業	・相談窓口の予約をとりやすくしてほしい。	L
2001～2010年	飲食業	・特色ある町作り、国際色、地方色、時代等、ここに行けば、こんな楽しい町がある！ ・西日本の人の目で見た時、高級感ばかりが勝っているような気がします。 ・四季折々の“祭り”の企画	L
1981～2000年	飲食業	・かなりお願いしたいです!!	L
1981～2000年	飲食業	・港区のブランドを上げるような取り組み。マイナスになるような部分を増調するような風潮に敏感に対応する努力が必要	L
1981～2000年	飲食業	・1. 一定の企業ではない参画、持ち廻りでの得意分野の発気できる支援（企業同志の提供事業、イベント、展示会、港区） 2. おまつり 3. 起業家育成事業継続視点の協力で永続率上げる事業等。 4. 港区企業社のみ使用可能な実売店舗があると助かります。（世界から来る方の青山ならではの日本のアイデンティティー表現した話題性のあるデザイン空間） 5. ホームページ作成支援と区オリジナル経営者及び事業アプローチ支援コンテンツ	L
1980年以前	飲食業	・営業時間を1:00では無くして欲しいです。風営法で1:00になってから夜遅くにお客様が見えても、普通の飲食代が貰えません。（時短の為）もう少し営業時間が長くなれば売上げも上がります。	L
1980年以前	飲食業	・〇〇エリアの利便性の良さをアピールしていただきたいと思います。	L
無回答	飲食業	・わからない。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・海外事業や新規事業など海外、国内からのアクセスの良さもあり日本のハブステーションとして、優遇してほしい。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・各地域にレンタルサイクルを導入してほしい。少し遠くの飲食店にランチに行けるし、銀行、郵便局、買い物にも便利だと思う。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・企業が継続でき、且つ利益が計上できるような税制をつくる。 ・企業の負担を減らすこと（このようなアンケート等は、一般会社社員の時間を奪う）（住民税納付は個人で普通徴収させるシステムをつくる）	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・銀行口座開設！	L

A 賃料補助 B 融資制度（利子補助含む。） C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。） D 経営アドバイス・相談窓口 E 経営支援 F 行政手続きの簡素化 G 保育・介護等環境の支援・整備 H 外国人対応への支援 I 行政支援、行政手続き等の広報 J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会 K 人材支援（人材確保も含む。） L その他			
2011～2017年	クリエイティブ産業	・経済効果は、重要だけど、地方とのつながりとか、街がよりキレイに見える様な、取り組み。パリの様に飲食店は、建物の1Fしか出店ができなくて、看板NGとか、景観重視なところで、どれだけ街に貢献できるか一緒に考えてサポートできる様な仕組み。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・現状で良い。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・私は店舗を探す、決めるのにとっても苦労しました。不動産側のかけ引きなどがちらちら見えたりして本当にこの方の言う事は真実なのかと…商売をしながらの移転に伴う物件探しは自分が動けない分その方を信じるしかありませんでしたが。	L
2011～2017年	クリエイティブ産業	・新規企業には税金の免除などがあれば良い。	L
2001～2010年	クリエイティブ産業	・よろしくをお願いします。	L
2001～2010年	クリエイティブ産業	・開業に関しては港区が支援する必要はないと考えます。間10のとおり、開業する人は開業します。	L
2001～2010年	クリエイティブ産業	・人的なつながりと信頼関係の構築が必要な仕事であり、支援事業にはなじまないところが多いと思う。	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・WebSiteでの支援	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・海外からの労働者が多く、高額所得者が集中している港区。企業にとってという目線の前に「住人」にとって魅力ある環境に寄与するかどうかを基準において新規参入企業、実態を支援して欲しい。	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・企業中心の街の中、開放的な場所があまりない。公園の緑の多い所でオープンカフェを作るべきだと思う（港区公園プロジェクト）スターバックス コラボなど・そして保育園。働く人間には緑地が必要です・休けい時間の拡大プロジェクト（せめて90分）	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・景気回復、販売先	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・事業に対する覚悟、知識、経験など、しっかりと見極め、社会貢献や伸びる可能性の有る起業家に支援していただきたい（補助金目的の法人設立など、税金の無駄？と思われる例を見るにつけ…）。	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・〇〇エリアの商業施設の充実	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・若い人が起業しやすいよう融資要件の緩和とか、アドバイザーをつけるとか。	L
1981～2000年	クリエイティブ産業	・新規開業を企画する企業が何を考えているかを汲み取ることが重要では。	L
1980年以前	クリエイティブ産業	・港区が東京都の区としてどのような街づくりを展開していくのか？例、国内外を含めさらに人種のルツボ化を計画し、海外の人々ともマッチングする街、たとえばNYマンハッタンのように、世界の人々が足をむける街にする。	L
1980年以前	クリエイティブ産業	・再開発ばかりが良いとは云えない。行政もその流れに乗ってほしく無い。	L
1980年以前	クリエイティブ産業	・私の場合は港区で開業している訳ですが、今、新規の開業医院、チェーン店方式で何軒も何軒も、開業され、隣側 side に開業され挨拶もなしで、無法状態に困惑している。ルールも何もない方々への支援は如何か？疑問を感じる。	L
無回答	クリエイティブ産業	・港区は、住居に対しては手厚いイメージがあるが、港区で働く勤労者や、事業所には、それほどでもない。	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・〇〇通りの信号が少ない。人通りが悪い。反対車線へ渡れない事で客足がのびない。他店は次々廃業して行く。フェンスをなくしてほしい。信号をふやしてほしい。	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・お店などの場所、行き方の案内表示、駅階段のエレカレーター設置	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・ブランドイメージのため、増やしすぎない方がよい。	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・駅からの距離。近所の住民を顧客にすること。	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・行政と〇〇〇の関係が不透明な事が医療関係の問題となる△△△未加入業者の立場が弱く、不公平となる。	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・主に通勤勤務者を対象として考えていましたが、最近徐々にマンション等が増え定住者が増加している印象です。そうなると対象疾病や医療ニーズも変わってきます。新規定住者の方に周辺の医療機関等を行政から御案内いただけると有難いです。	L

A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規開業に当たり、一番コストがかかるのが、不動産関係の費用となります。港区に限った話ではありませんが、法律的義務を伴わない、「慣習」による費用が開業～開店～営業～経営と継続させる事を困難にさせている要因と思われます。家賃が少々高くても、礼金・保証金・敷金にかかる費用を最小限にする事で事業の継続率はUPするはずで。戻らない「お金」が多すぎます。</li> <li>・駐車場（安い）の確保に区の有休地を利用する等で流入人口は一気に増やせませすし、へたな助成金制度を新設し、不正受給されるより効率的と思われる。人が企業を利用する事で、会社自体も「力」が付くと思います。安易に助成、援助するよりも!!</li> </ul>	L
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規開業の支援があっても、実際実績がない企業だと利用ができなかったりした。もう少し、支援や助成内容は考えてほしい。助成があきらかに要らない企業を受けるのは、本来の目的とは違うように思えた。</li> </ul>	L
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テナントやオフィスをかりるにあたって、他テナントや入居者の安全性（知らずに隣のオフィスが反社会勢力等だと転居したりその他で多大なダメージを受けるため）の確保や情報提供等があるととてもスムーズに発展できると思います。</li> </ul>	L
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人経営にも支援して下さい。</li> </ul>	L
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人事業主が、お金を借りる際に冷たい。話もろくに聞いてくれない。結局、一番初めは、知人に貸りた。</li> </ul>	L
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・看板や禁煙、色彩等。統一感のある緑豊かな、港区民として誇れる、ゴミの無い町並みを、作るように制定して頂きたいです。</li> </ul>	L
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・港区で開業するのは魅力的です。ただ、家賃等他より高めなので、場所を探すのが大変です。地域、広さ、金額など条件・情報が区でも助かると思います。</li> </ul>	L
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無駄のない柔軟な対応をお願いします。</li> </ul>	L
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交通の便が重要と思います。</li> </ul>	L
1980年以前	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医院は現在過剰の状態です。</li> </ul>	L
無回答	医療・福祉・生活等サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・継続的、多角的に支援する体制。例えば包括的支援者を決めて支援する等</li> <li>・中小企業診断士のような専門家ではなく、実際に起業して事業がわかっている経営者等による支援</li> </ul>	L
2011～2017年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ゴミ処理の費用負担が重過ぎます。</li> </ul>	L
2011～2017年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外資なので一般の新規開業とは事情が違い、回答できない。</li> </ul>	L
2011～2017年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税制緩和。利益が十分ないと消費も雇用も増えません。</li> </ul>	L
2011～2017年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昔、店舗だったシャッターの閉まっている所を何とかして欲しい（安い賃料で貸すとか…）。</li> </ul>	L
2011～2017年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販促活動ができるようにしていただきたい。〇〇駅は警察の許可、使用料を支払えば可能であるが、△△付近では一切不可で、販売の機会損失となっている。</li> </ul>	L
2001～2010年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・①港区独自の生活圏の形成②生活、経済のレベルアップ③新企画の活動サイクルの実現④安全圏の形成⑤サービスシステムの向上</li> </ul>	L
2001～2010年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安易に開業資金を貸し出さないことが重要だと思います（自己資金を準備する期間も大切です）。</li> </ul>	L
2001～2010年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・港区がどうしたいかが分らず、何を書いてよいか不明</li> </ul>	L
2001～2010年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・港区に通勤・通学して来る人々（これからは観光客も入ると思う。）のニーズを探るような調査をして欲しい。</li> </ul>	L
2001～2010年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高度な知識を与える場</li> </ul>	L
1981～2000年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合店による、自由競争は規制する事。ドリンク自販機を規制する事が、新規開業に重要だと思います。</li> </ul>	L
1981～2000年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・港区のブランド力。〇〇区、△△区、港区、□□区の上空を低空飛行する事をやめさせて下さい。あぶない、うるさい、空気がよごれる、地価が大暴落します。</li> </ul>	L
1981～2000年	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税の優遇</li> </ul>	L



A 賃料補助	B 融資制度（利子補助含む。）	C 行政からの助成等（資金調達、開業資金支援含む。）
D 経営アドバイス・相談窓口	E 経営支援	F 行政手続きの簡素化
H 外国人対応への支援	I 行政支援、行政手続き等の広報	G 保育・介護等環境の支援・整備
K 人材支援（人材確保も含む。）	L その他	J ビジネスマッチング、他企業等との交流機会

1980年以前	その他	・学生や若者に対する意識付け、起業精神の教育	L
1980年以前	その他	・業種によって、支援の形態、必要性の有無は違うと思うので一概にはいえないが、個人商店レベルの開業は医療関連以外難しいと思う。	L
1980年以前	その他	・諸事情により長年税金が滞納、滞納で、公的機関より借入れが不可だったため、ずっと現状維持で営業しておりますが、どんな事情がありましても税金を支払うことは国民の義務であることを痛切に感じております。税金を納税することで金利の低い資金を使って事業を大きくできるのではと思います。	L
1980年以前	その他	・人が安心して、気持よく、集まってくる港区になるとよいなあ〜。低成長期だからこそを大切に、心を大切に仕事ができる場が、成長につながる。	L

(2) 産業活性化に向けた意見・要望 全ての自由回答を掲載すべきところであるが、問21では、港区内の産業の活性化に向けた意見・要望について、自由に記述するように求めた。紙面の都合上、重複しているもの、開業年、業種が不明なものは除いて、抜粋して掲載することとした。問21の自由回答は、図表3-4-4のとおりである。

図表3-4-4 港区内の産業の活性化に向けた意見・要望（一部抜粋）

開業年	業種	内容
2011～2017年	卸・小売業	・資金、人材などで、中小企業をサポートし、もり上げて欲しいです。
2011～2017年	卸・小売業	・今後ともアンケート調査には協力していきたいが、電子メール等、より簡易な方法も考えていただけたらうれしい。
2011～2017年	卸・小売業	・商業・観光と企業との連携
2011～2017年	卸・小売業	・港区独自の優遇策導入
2011～2017年	飲食業	・サポートや横のつながりを深めること。
2011～2017年	飲食業	・経営者同志がオープンに交流できる機会が増えるとうよいと思います。
2011～2017年	飲食業	・中小企業の横のつながりができるような会合があると良いと思います。
2011～2017年	クリエイティブ産業	・更なる交流連携の場と時間を拡大していただきたい。
2011～2017年	クリエイティブ産業	・悪質客引きによる港区イメージダウンを避けてゆく施策
2011～2017年	クリエイティブ産業	・セミナー会場／会議室等の充実・産学連携 ・ベンチャー企業支援（人材育成等）
2011～2017年	クリエイティブ産業	・区内に在する大企業と中小企業の橋渡しは、区行政および区内経済活性化に役立つのでは。
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・地味な内容ですが、スマイル券を使用できる店が少ないとよく言われます。港区推奨店（タイトルは何でもよいですが）地域内で使用できる店数の増加や、スマイル券購入場所のアピールの必要性を感じます。
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・ビジネスマッチングの場を多く設けてほしい。 ・情報が手に入らない。
2011～2017年	医療・福祉・生活等サービス業	・同じ事業や関連性のある企業同士のマッチングなどをして、事業の活性化を高める助けをして欲しい。 ・認可されている事業をしているのに区の施設（体育館やミーティングルーム等）を使えないのはあきらかにかおかしい。委託事業は利用できているのなら、開放して欲しい。
2011～2017年	その他	・女性の企業経営者にとって、出産、育児時のサポートがあると良いですが。とても大変でしたので…。
2011～2017年	その他	・金融機関からの融資を受けやすくする。 ・交流の場の常設
2011～2017年	その他	・税金の減税
2011～2017年	その他	・「MINATO あらかると」のサービス向上化
2001～2010年	卸・小売業	・情報発信の一本化
2001～2010年	卸・小売業	・本来、区政としての取組み外とは、思いますが、深刻な人手不足に対して国、都と連携をとって対策していただきたいです。結果として色々な業態が活発になっていくと感じています。
2001～2010年	飲食業	・賃料の助成

2001～2010年	飲食業	・家賃が高いこともあり、大手飲食チェーンが増えているように感じます。しかし、バラエティ豊かな個人店こそが町の個性や楽しさを作るのではないかと考えます。個人店にスポットを当てた施策を考えていただければ幸いです。港区で開業して15年になりますが、本当にこの町で開業できて良かったと思います。それも行政の皆様を支えられての所も多かったと。いつもいつも、本当にありがとうございます。
2001～2010年	飲食業	・他業種の方との交流ができる場所があるといいなと思います。
2001～2010年	飲食業	・協業支援など、窓口をPRして欲しい。
2001～2010年	クリエイティブ産業	・人と人とのつながりが希薄になりがちだと思いますので、人と人がつながる機会・場があると良いと思います。
2001～2010年	クリエイティブ産業	・当面の深刻な問題は人材の確保。また人材派遣業会は2018年10月の派遣法改正が大きく影響し、中小企業の派遣業者の倒産とか解散とかが予想されます。かなり支援を必要としているので、重点的に支援が望まれます。官製倒産不況になるかも…。
2001～2010年	クリエイティブ産業	・雇用を増やすような支援（助成金など）があると助かります。
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・日本の玄関口として企業がほこりと活気が持てるように、アピール（ネットやSNSなどを）して、企業間の連携を持つイベント、交流会など。
2001～2010年	医療・福祉・生活等サービス業	・地元の昔ながらのお祭りなど知らないことが多いので、事前に知りたいです。参加や協賛などいつもできないので交流がもてないです。
2001～2010年	その他	・援助・助成金の強化
2001～2010年	その他	・日本で一番ブランド力の有る地域なので、区そのもののブランド力を大きくアピールすると良いと思う。例えば、ブランド名に〇〇〇 Paris のように〇〇〇 Roppongi 等をつけられるような、日本でも数少ない地域だと思っています。
2001～2010年	その他	・港区の行っている支援、イベントに参加するための情報が分かりづらいので、告知を充実させて欲しい。
1981～2000年	飲食業	・〇〇駅周辺での、客引きが目立っています、何とかありませんか？
1981～2000年	飲食業	・港区内の大学との連携の活性化 ・産学の人材交流
1981～2000年	クリエイティブ産業	・せっかく外国人の多い区ですので、もっと活用すべきだと思います。特に在住者（定住ビザのある方）
1981～2000年	クリエイティブ産業	・海外との接点が非常に古くから多い所だと思うので（大使館等も多い）、そうした外国人対策全般を希望します。
1981～2000年	クリエイティブ産業	・港区は他区にくらべ税収も多く、予算はあるのに生かされていないと思います。企業と生活のレベルが高いのに保育園も場所的に少ない。弊社社員も港区から〇〇区へ引越すこととなる。
1981～2000年	クリエイティブ産業	・運転資金援助
1981～2000年	医療・福祉・生活等サービス業	・港区内での経営年数によって、優遇処理があってもいいのでは。（たとえば利子補給など）但し中小企業に限る。
1981～2000年	その他	・区からのサービス内容がわからない。又、どのような連絡方法があるのかもわからない。
1981～2000年	その他	・港区内の企業間取引を活性化させるための優遇制度とか。
1980年以前	卸・小売業	・商店街等の支援
1980年以前	卸・小売業	・家賃が高い。
1980年以前	飲食業	・地域の企業間の交流が大切であると考えております。
1980年以前	クリエイティブ産業	・港区の工場がかなり減少しています。これ以上の減少に歯止めをかける支援をお願いします。
1980年以前	クリエイティブ産業	・アルバイト不足で困っています。区内の大学から学生を紹介いただけるシステムがあるならぜひ活用させていただきたいです。
1980年以前	クリエイティブ産業	・中小企業経営者のモチベーションをアップ出来るような政策を打ち出して頂けると有難いです。



## IV クロス集計結果

クロス集計結果では、新規に開業した事業所（開業時期が「2011～2017年」（図表3-1-1参照）481件を対象としてクロス集計による分析を行う。クロス集計の項目については、図表4-0-1のとおりである。

なお、クロス集計を行うのに当たり、本報告書では $\chi^2$ （カイ二乗）検定を行う。有意水準5%未満であるものを統計的に有意であると判断する。以下では、統計的に有意と認められるものを中心に記述する。

### $\chi^2$ 検定

$\chi^2$ （カイ二乗）検定とは、観測値と期待値のずれを測るための統計量である $\chi^2$ 値を用いて、クロス集計表における2つの変数が関連しているか否かを調べる検定方法のことである。 $\chi^2$ 値、自由度、p値を求め、本報告書ではp値が0.05未満であれば有意水準5%で統計的に有意な差が認められると判断する。

### 【例】

港区在住かどうかを男女100人ずつ調べた。男性の50人が港区内、20人が都内、30人が都外在住であった。一方、女性の40人が港区内、40人が都内、20人が都外在住であった。この差が、偶然であるかどうかを調べるために $\chi^2$ 検定を用いる。

$\chi^2$ 検定の結果、 $\chi^2$ 値は9.778、自由度は2、p値は0.008となり、p値が0.05より小さいため、性別と在住地には関連性があり、男女に差があることは偶然ではないと判断する。

図表4-0-1 クロス集計項目

	クロス集計項目	設問番号
1	主な業務による分析	問2
2	現在の事業所の場所(地区)による分析	問3(1)
3	事業所の移動経験の有無による分析	問3(2)
4	企業形態による分析	問4(1)
5	従業者数による分析	問5(1)
6	開業者の性別による分析	問6
7	開業者の開業当時の年齢による分析	問7
8	前職との関連による分析	問9
9	採算状況による分析	問13(1)
10	主な資金調達ルートによる分析	問14
11	現在の経営上の課題による分析	問16

### 1 主な業務による分析

ここでは、「主な業務」（問2）別の新規開業事業所の特徴を捉える。その際、調査の結果をもとに、新たに「卸・小売業」（67件）、「飲食業」（108件）、「クリエイティブ産業」（104件）、「医療・福祉・生活等サービス業」（143件）、「その他」（58件）に区分する（「無回答」（1件））。

新しい業務の区分について見ると、「クリエイティブ産業」104件は、調査票の選択肢における「情報通信業・ソフトウェア業」18件、「専門サービス業」46件、「技術サービス業」25件、「映像・コンテンツ制作業」13件、「広告業」2件の合計である。「医療・福祉・生活等サービス業」143件は、「医療・福祉」103件、「生活関連サービス業・娯楽業」27件、「教育・学習支援業」13件の合計である。「その他」58件は、「不動産業」26件、「製造業・印刷業」6件、「建設業（工事を含む）」5件、「その他」21件の合計である。

以下では、上述の業務の区分をもとに調査票の他質問項目に対するクロス集計を行った結果について、統計上有意な結果を得たものを中心に記述する。

#### (1) 主な業務と事業所の場所

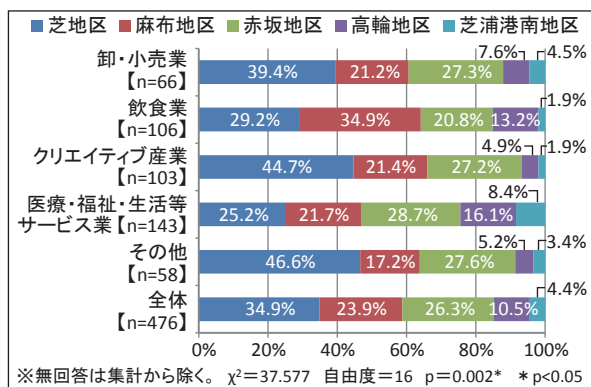
主な業務と事業所の場所について、図表4-1-1から主な業務別に「現在の事業所の場所」（問3(1)）を見る。大まかな傾向として、「芝地区」、「麻布地区」、「赤坂地区」の割合が高いことが確認できる。この3地区を合わせた割合は、「卸・小売業」87.9%、「飲食業」84.9%、「クリエイティブ産業」93.3%である。これに対して、「医療・福祉・生活等サービス業」では75.6%と相対的に低い。また、主な業務別に最も割合が高い事業所の場所は、「卸・小売業」及び「クリエイティブ産業」では「芝地区」、「飲食業」では「麻布地区」、「医療・福祉・生活等サービス業」では「赤坂地区」という違いがある。

これら3地区以外を見れば、「高輪地区」に立地している事業所の割合が相対的に高いのは、

「飲食業」及び「医療・福祉・生活等サービス業」である。「卸・小売業」7.6%、「クリエイティブ産業」4.9%に対して、「飲食業」13.2%、「医療・福祉・生活等サービス業」16.1%である。「芝浦港南地区」については、「飲食業」及び「クリエイティブ産業」がともに1.9%、「卸・小売業」4.5%、「医療・福祉・生活等サービス業」8.4%である。

「Ⅱ-1(2)人口」で見たように、港区内では「高輪地区」、「麻布地区」、「芝浦港南地区」に人口が比較的集まっている。主な業務別の事業所の場所の違いは、こうした区民の分布と、住民を顧客対象として捉えているかどうかという業務の特性に関連することが考えられる。

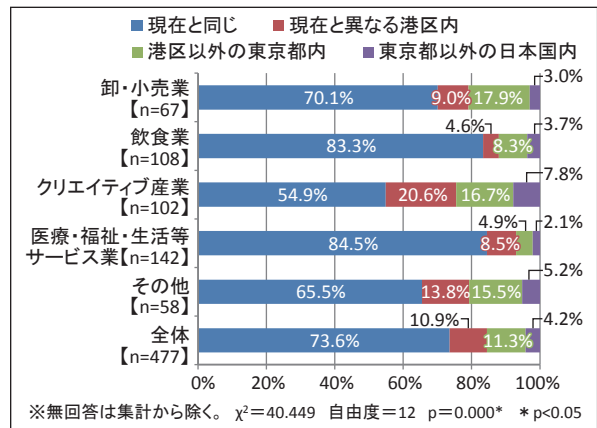
図表4-1-1 主な業務（問2）×現在の事業所の場所（問3（1））



続いて、図表4-1-2から主な業務別に「開業時の事業所の場所」（問3（2））を見る（「海外」は分析から除外）。全体的に、現在と開業時で場所が同じ事業所が最も多いことがわかる。こうした事業所は、特に「飲食業」、「医療・福祉・生活等サービス業」で高く、それぞれ83.3、84.5%を占めている。これに対して「卸・小売業」及び「クリエイティブ産業」では、それぞれ70.1、54.9%にとどまる。「卸・小売業」及び「クリエイティブ産業」についてさらに見ると、開業場所が港区以外の事業所の割合（「港区以外の東京都内」及び「東京都以外の日本国内」の合計）が、それぞれ20.9、24.5%であり、「飲食業」12.0%、「医療・福祉・生活等サービス業」7.0%よりも高いことが確認できる。「卸・小売業」及び「クリ

エイティブ産業」では、他地域で開業した事業所がその後港区に流入するケースが相対的に多いことがわかる。

図表4-1-2 主な業務（問2）×開業時の事業所の場所（問3（2））



## （2）主な業務と企業形態及び従業員数

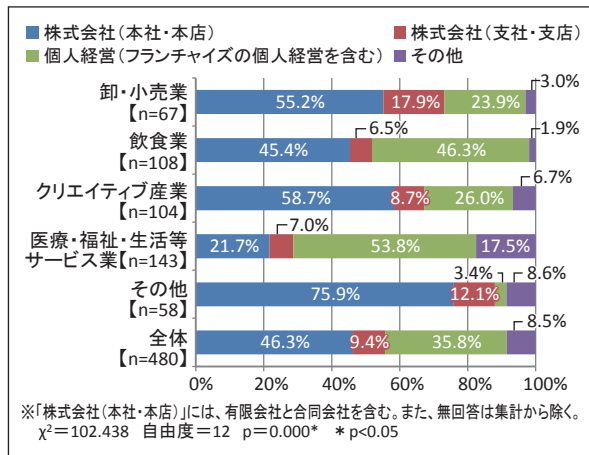
図表4-1-3～5から主な業務別に「企業形態」（問4（1））、「正規従業員数」（問5（1）①）及び「非正規従業員数」（問5（1）②）を見る。

まず、図表4-1-3で示す企業形態について注意を述べておく。本図表では、調査票の区分とは異なり、「株式会社（本社・本店）」は、調査票のものと選択肢「株式会社（本社・本店）」に、「その他」で“有限会社”又は“合同会社”と記入した事業所を加えた合計である。また、調査票のものと選択肢「NPO法人」は数が少なかったため（図表3-1-7参照）、「その他」に繰り入れた。したがって、本区分による企業形態の「その他」には、①もとの選択肢で「その他」を選び、かつその内容として“有限会社”又は“合同会社”と記入しなかった事業所と、②もとの選択肢で「NPO法人」を選んだ事業所が含まれる。

まず、株式会社の割合（「株式会社（本社・本店）」と「株式会社（支社・支店）」の合計）を見ると、「卸・小売業」、「クリエイティブ産業」、「飲食業」においてはそれぞれ73.1、67.4、51.9%であり、最も多い企業形態となっている。株式会社の多くは本社・本店であるが、「卸・小売業」では支社・支店の割合が17.9%であり、他の業務の6.5～8.7%に比べて高い。「卸・小売業」、

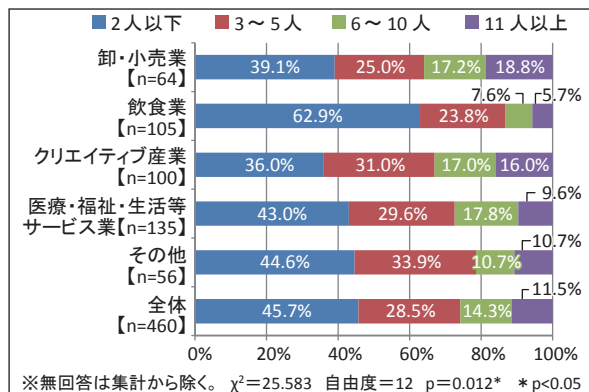
「クリエイティブ産業」、「飲食業」では株式会社の企業形態が5割を超えているが、「医療・福祉・生活等サービス業」では28.7%で相対的に低く、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」53.8%が最も多い。主な業務別に「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」の割合を見ると、「飲食業」が46.3%で「医療・福祉・生活等サービス業」に次いで高く、「卸・小売業」と「クリエイティブ産業」は、それぞれ23.9%と26.0%であり相対的に低い。なお、「医療・福祉・生活等サービス業」に占める「その他」の企業形態の割合が比較的高いのは、医療・社会福祉法人として回答した事業所が多く存在したからである。

図表4-1-3 主な業務（問2）×企業形態（問4（1））



続いて、主な業務別の従業者数を確認する。「正規従業者数」（問5（1）①）を図4-1-4で見ると、主な業務によらず、「2人以下」の割合が最も高い。

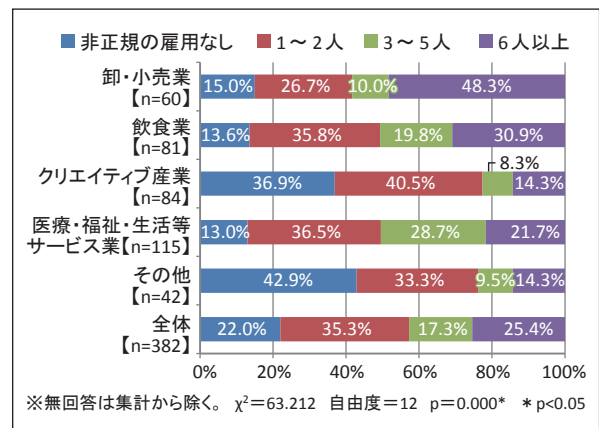
図表4-1-4 主な業務（問2）×正規従業者数（問5（1）①）



特に、「飲食業」で62.9%と高くなっている。おおよそではあるが、「飲食業」の正規従業者数が最も少なく、「卸・小売業」及び「クリエイティブ産業」で正規従業者が多いことがわかる。

「非正規従業者数」（問5（1）②）を図表4-1-5で見ると、「医療・福祉・生活等サービス業」を中間として、「卸・小売業」、「飲食業」では相対的に非正規従業者数が多く、逆に「クリエイティブ産業」では非正規従業者数が少ないことがわかる。図表4-1-4と合わせて見ると、「クリエイティブ産業」では正規従業者が中心である一方、「卸・小売業」や「飲食業」では、非正規従業者を多く雇い入れていると言える。

図表4-1-5 主な業務（問2）×非正規従業者数（問5（1）②）



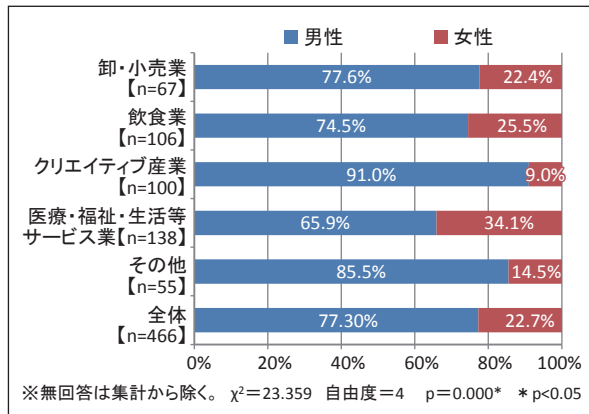
### （3）主な業務と開業者の属性

図表4-1-6～8から、主な業務別に開業者の属性を見る。

まず、図表4-1-6で「開業者の性別」（問6）を確認する。どの業務においても「男性」の割合が高く、「クリエイティブ産業」では91.0%である。「卸・小売業」では77.6%、「飲食業」では74.5%である。「女性」の割合が最も高いのは、「医療・福祉・生活等サービス業」の34.1%である。

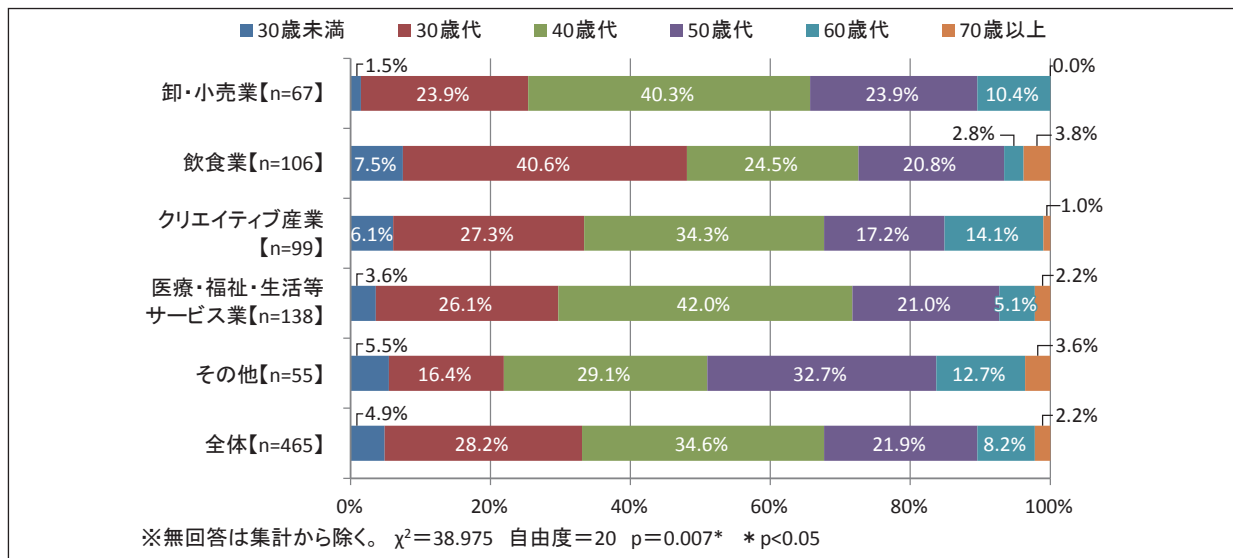
続いて、図表4-1-7から主な業務別に「開業者の開業当時の年齢」（問7）を見る。開業当時の年齢が40歳未満の割合が最も高いのは、「飲食業」の48.1%であり、「クリエイティブ産業」の33.4%が続く。「40歳代」及び「50歳代」の割合が最も高いのは、「卸・小売業」で64.2%であ

図表4-1-6 主な業務（問2）×開業者の性別（問6）



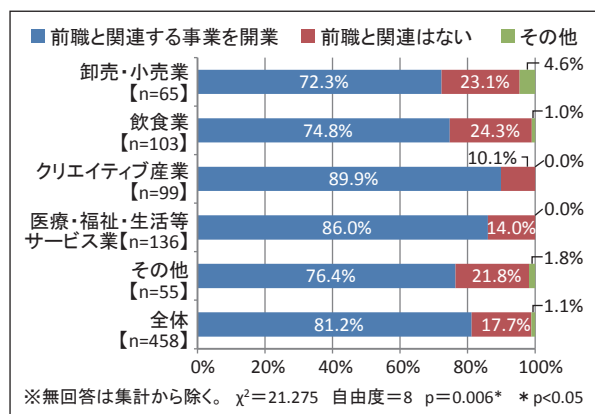
り、「医療・福祉・生活等サービス業」の63.0%、「クリエイティブ産業」の51.5%が5割を超える。「飲食業」でも45.3%に上る。60歳以上の割合は、「クリエイティブ産業」15.1%、「卸・小売業」10.4%であり、「医療・福祉・生活等サービス業」7.3%と「飲食業」6.6%に対して相対的に高い。60歳以上では、「クリエイティブ産業」や「卸・小売業」の分野で開業する傾向があると言える。

図表4-1-7 主な業務（問2）×開業者の開業当時の年齢（問7）



最後に、図表4-1-8で、主な業務別に「前職との関連」（問9）を見る。開業者の多くが、前職と関連した事業を開業したことがわかる。特に、「クリエイティブ産業」、「医療・福祉・生活等サービス業」では前職と関連した割合が高く、それぞれ89.9、86.0%である。「卸・小売業」、「飲食業」はやや低いものの、それぞれ72.3、74.8%である。

図表4-1-8 主な業務（問2）×前職との関連（問9）





#### (4) 主な業務と開業の動機

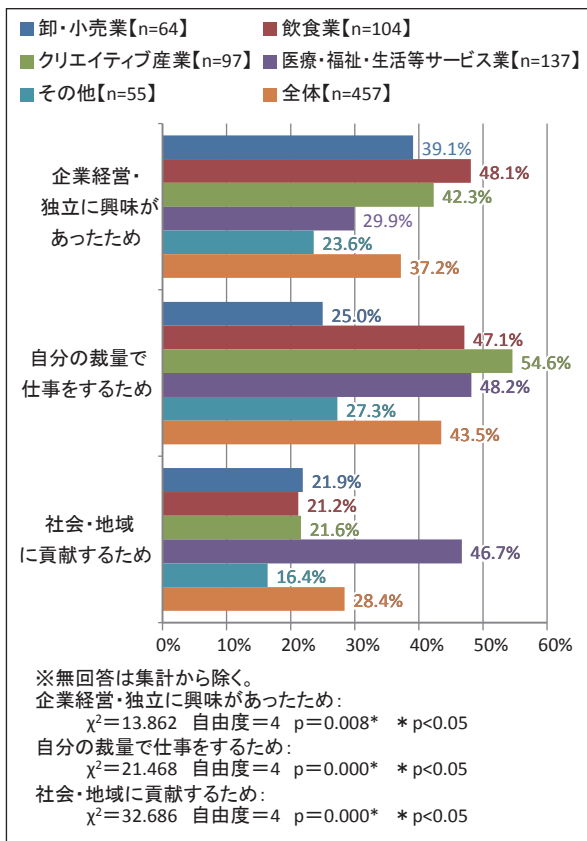
図表4-1-9から主な業務別に、「開業の動機」(問10)を見る。問10は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を10の選択肢ごとに行った。それぞれに $\chi^2$ 検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、「企業経営・独立に興味があったため」を開業の動機として回答した事業所の割合は、「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」で、それぞれ39.1、48.1、42.3%となるが、「医療・福祉・生活等サービス業」では、29.9%にとどまり、これらよりやや低い。

さらに、「自分の裁量で仕事をするため」を開業の動機として回答した事業所の割合は、「飲食業」、「クリエイティブ産業」、「医療・福祉・生活等サービス業」で、それぞれ47.1、54.6、48.2%である。これらと比べると、「卸・小売業」では25.0%と低い。

最後に、「社会・地域に貢献するため」を開業の動機として回答した事業所の割合を見ると、

図表4-1-9 主な業務(問2)×開業の動機(問10)



「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」が21%台であるのに対して、「医療・福祉・生活等サービス業」では46.7%と、かなり高い点が注目される。「医療・福祉・生活等サービス業」の開業者には、地域との関係を重視する傾向が強いと言える。

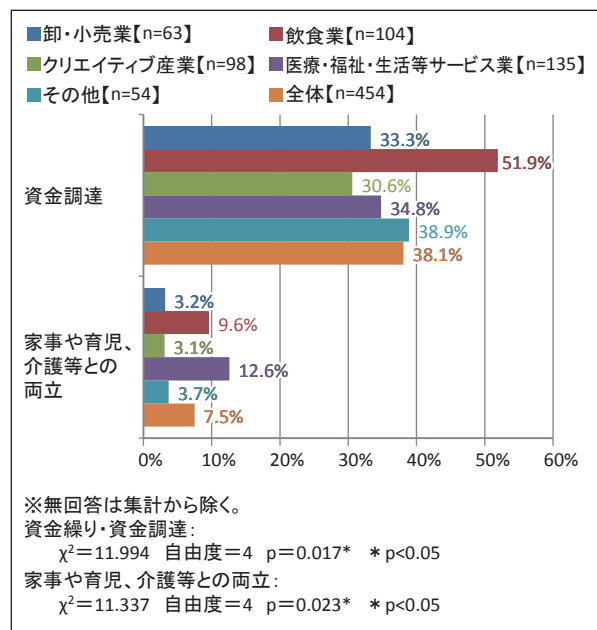
#### (5) 主な業務と開業準備での苦労

図表4-1-10から主な業務別に「開業準備での苦労」(問11)を見る。問11は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を12の選択肢ごとに行った。それぞれに $\chi^2$ 検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、「資金調達」を開業準備での苦労として回答した事業所の割合は、「卸・小売業」が33.3%、「クリエイティブ産業」が30.6%、「医療・福祉・生活等サービス業」が34.8%であるのに対して、「飲食業」では51.9%と高い。図表4-1-7で見たように、「飲食業」は開業者の開業当時の年齢が最も若いという特徴があったこととも整合性がとれる。

また、「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦労として回答した事業所について見ると、「飲食業」及び「医療・福祉・生活等サービ

図表4-1-10 主な業務(問2)×開業準備での苦労(問11)



ス業」が、それぞれ9.6、12.6%であり、「卸・小売業」3.2%、「クリエイティブ産業」3.1%に比べて、相対的に高い割合である。前二者については、図表4-1-6で見たように、開業者に占める女性の割合が高かった（それぞれ25.5、34.1%）こととの関連が考えられる。ただし、開業者に占める女性の割合が「飲食業」と同程度だった「卸・小売業」では、「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した割合が低かったことには注意が必要である。

この点について確認するため、参考図表4-1-11で開業者の性別・開業者の開業当時の年齢・主な業務別の事業所数と、そのうち「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した開業者数を見る。まず、全体の件数で見たとき、男性16件に対して女性18件とほぼ同数であったが、割合で見ると、男性4.6%（350件中16件）に対して女性が17.5%（103件中18件）と大きく上回る。家事や育児、介護等については、依然として女性が中心的に担っている実態が想像される。

開業者の性別及び開業当時の年齢別に見ると、「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した開業者は、男女ともに40歳未満が最も多く、60歳以上はいない。開業者の開業当時の年齢別に「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した割合を算出すると、40歳未満では15.4%（149件中23件）、40歳代では5.1%（156件中8件）、50歳代では2.9%（102件中3件）である。

主な業務別に見ると、「卸・小売業」において男性で「家事や育児、介護等との両立」に苦勞した開業者がいなかったことが確認できる。主な業務別に「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した開業者の割合を算出すると、「卸・小売業」3.2%（63件中2件）、「飲食業」9.6%（104件中10件）、「クリエイティブ産業」3.1%（97件中3件）、「医療・福祉・生活等サービス業」12.6%（135件中17件）である。

図表4-1-10で見たとおり、「卸・小売業」では開業準備として「家事や育児、介護等との両立」を選択した割合が3.2%で、「全体」の7.5%と比べて低い結果であった。この要因として、「卸・

小売業」の「男性」の開業者が「全体」と同程度の8割弱（図表4-1-6参照）に対して、開業準備として「家事や育児、介護等との両立」を選択した「卸・小売業」の「男性」の開業者が全くいなかったこと（参考図表4-1-11）が挙げられる。この点については、「卸・小売業」では他の業務に比べて、開業準備と家事や育児、介護等を両立させ得る要素が存在する可能性が考えられるが、サンプル数の少なさに留意する必要がある。

【参考】図表4-1-11 主な業務（問2）×開業者の性別（問6）×開業者の開業当時の年齢（問7）×開業準備での苦勞\_家事や育児、介護等との両立（問11）

		40歳未満	40歳代	50歳代	60歳以上	合計
卸・小売業	男	12	20	11	5	48
	女	4(1)	5	5(1)	1	15(2)
飲食業	男	43(6)	15	15(1)	5	78(7)
	女	7(2)	10	7(1)	2	26(3)
クリエイティブ産業	男	29(3)	29	16	14	88(3)
	女	3	5	1	0	9
医療・福祉・生活等サービス業	男	24(4)	38(2)	23	5	90(6)
	女	16(5)	18(6)	6	5	45(11)
その他	男	7	14	17	8	46
	女	4(2)	2	1	1	8(2)
全体	男	115(13)	116(2)	82(1)	37	350(16)
	女	34(10)	40(6)	20(2)	9	103(18)

(注) カッコ内は、「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞として回答した開業者数である。

## （6）主な業務と新規開業支援策の利用状況

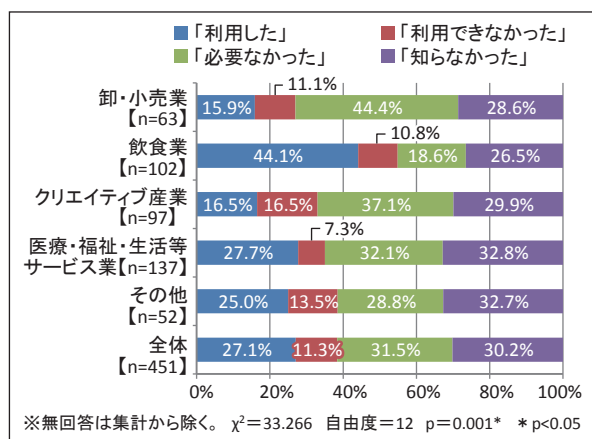
図表4-1-12・13から主な業務別に「新規開業支援策の利用状況」（問12）を見る。ここでは、もとの選択肢「利用した」中の「1 役に立った」、「2 どちらともいえない」及び「3 役に立たなかった」を全て「利用した」としてまとめてクロス集計を行った。なお、全ての支援策の利用状況についてクロス集計を行ったところ、「（3）新規開業者向け融資制度」及び「（4）国・都からの補助金・助成金」についてのみ統計上有意な結果を得た。

まず、図表4-1-12で、主な業務別の「（3）新規開業者向け融資制度」の利用状況を見る。

制度を「利用した」割合を見ると、「飲食業」の44.1%が最も高く、「医療・福祉・生活等サービス業」27.7%、「クリエイティブ産業」16.5%、「卸・小売業」15.9%と続く。新規開業支援策の



図表4-1-12 主な業務（問2）×新規開業支援策の利用状況\_新規開業者向け融資制度（問12（3））



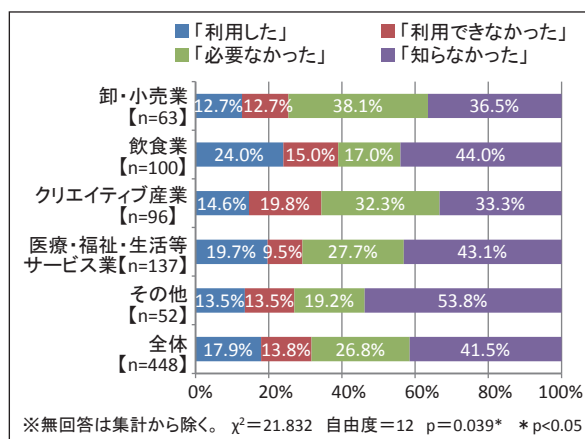
利用率は、事業所の主な業務によって大きな差があることが確認できる。「飲食業」では、「必要なかった」と回答した割合が18.6%で、他の業務の32.1~44.4%に比べてかなり低い。これは、「飲食業」では開業準備で「資金調達」に苦労した事業所の割合が最も高いこと（図表4-1-10参照）と整合性がとれる。

「利用できなかった」と回答した事業所の割合は、「クリエイティブ産業」で最も高く16.5%である。これは、同業務において制度を「利用した」割合と同じである。「利用した」割合と「利用できなかった」割合の差（「利用した」割合から「利用できなかった」割合を引いた。）を見ると、「卸・小売業」4.8ポイント、「飲食業」33.3ポイント、「クリエイティブ産業」0.0ポイント、「医療・福祉・生活等サービス業」20.4ポイントである。「クリエイティブ産業」では、制度の利用を希望するも利用できない事業所の割合が、他の業務に比べて高いことがわかる。

次いで、主な業務別の「（4）国・都からの補助金・助成金」の利用状況を見る（図表4-1-13）。

「利用した」割合と「利用できなかった」割合の差（「利用した」割合から「利用できなかった」割合を引いた。）を見ると、「卸・小売業」0.0ポイント、「飲食業」9.0ポイント、「クリエイティブ産業」マイナス5.2ポイント、「医療・福祉・生活等サービス業」10.2ポイントである。主な業務別に見ると、「国・都からの補助金・助成金」を

図表4-1-13 主な業務（問2）×新規開業支援策の利用状況\_国・都からの補助金・助成金（問12（4））



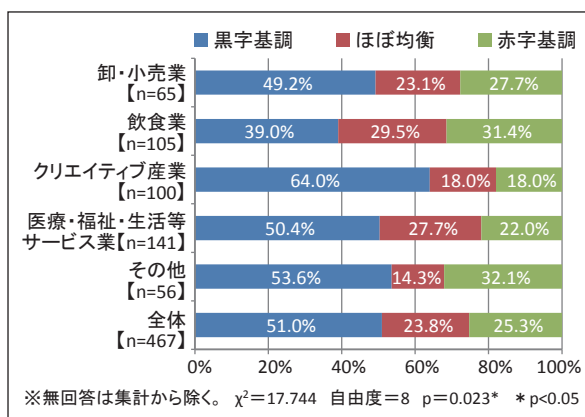
比較的利用しやすいのが「飲食業」と「医療・福祉・生活等サービス業」であり、「クリエイティブ産業」では同制度の利用に当たって何かしらの困難があることが考えられる。

### （7）主な業務と現在の経営状況

図表4-1-14・15から主な業務別に、「採算状況」（問13（1））及び「最近1～2年の売上げ」（問13（2））を見る。

まず、主な業務別の「採算状況」は、図表4-1-14のとおりである。なお、「採算状況」を「黒字基調」（調査票の「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計）、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」（調査票の「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計）の3区分にまとめている。全ての業務で、「黒字基調」が「赤字基調」を上回る。特に、「クリエイ

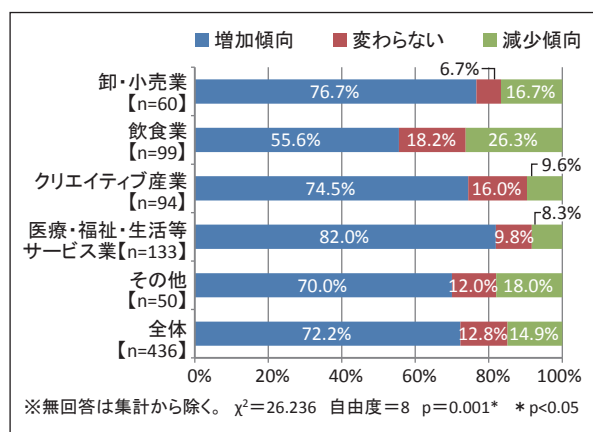
図表4-1-14 主な業務（問2）×採算状況（問13（1））



ティブ産業」では「黒字基調」と回答した割合が64.0%と、他業務に比べて高い。次いで「黒字基調」の割合が高いのは、「医療・福祉・生活等サービス業」50.4%、「卸・小売業」49.2%であり、5割弱を占めている。これに対して「飲食業」では、「黒字基調」と回答した割合は39.0%で他業務に比べて低い。「赤字基調」と回答した割合を高い順に見ると、「飲食業」31.4%、「卸・小売業」27.7%、「医療・福祉・生活等サービス業」22.0%、「クリエイティブ産業」18.0%である。以上を踏まえると、最も採算状況が良好なのは「クリエイティブ産業」であり、「飲食業」では採算状況が悪い傾向があると言える。

続いて、図表4-1-15から主な業務別に「最近1～2年の売上げ」を見る。なお、「最近1～2年の売上げ」を「増加傾向」（「増加した」と「やや増加した」の合計）、「変わらない」及び「減少傾向」（「やや減少した」と「減少した」の合計）の3区分にまとめ、「開業後間もないため比較できない」は分析から除外した。「増加傾向」と答えた割合は、高い順から「医療・福祉・生活等サービス業」82.0%、「卸・小売業」76.7%、「クリエイティブ産業」74.5%、「飲食業」55.6%である。また、「減少傾向」と答えた割合は、「飲食業」26.3%、「卸・小売業」16.7%、「クリエイティブ産業」9.6%、「医療・福祉・生活等サービス業」8.3%であり、「増加傾向」とほとんど逆の傾向が確認できる。最近1～2年の売上げ状況で見ると、「医療・福祉・生活等サービス業」が最も良

図表4-1-15 主な業務（問2）×最近1～2年の売上げ（問13（2））



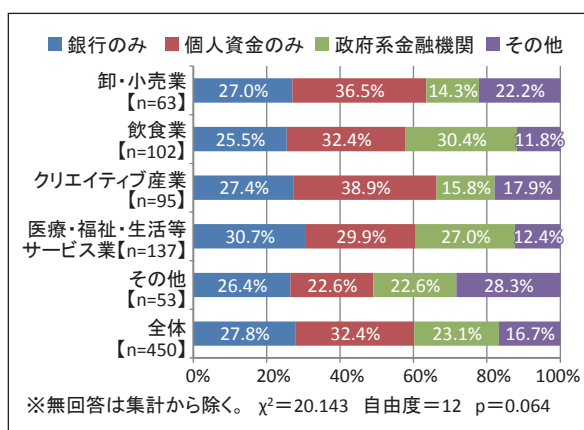
く、「飲食業」が最も悪い傾向があると言える。

### （8）主な業務と現在の資金調達先

主な業務別に「現在の資金調達先」（問14）を見る。問14は複数回答であり、11の選択肢から該当する資金調達先を全て選択している。この結果をもとに、民間銀行による資金調達ルートを専ら利用する「銀行のみ」、自らや親族の資金を事業資金とする「個人資金のみ」、政府系金融機関から資金を調達する「政府系金融機関」、これら以外の資金調達ルートを利用している「その他」に区分した。区分については、「10 主な資金調達ルートによる分析」で詳しく取り上げる。

主な業務別に差が最も大きいのは「政府系金融機関」が占める割合であり、「飲食業」30.4%及び「医療・福祉・生活等サービス業」27.0%では割合が高く、「卸・小売業」14.3%及び「クリエイティブ産業」15.8%では低い。「個人資金のみ」については、「卸・小売業」36.5%及び「クリエイティブ産業」38.9%で割合が高く、「飲食業」32.4%及び「医療・福祉・生活等サービス業」29.9%で低い。

図表4-1-16 主な業務（問2）×主な資金調達ルート（問14）



### （9）主な業務と港区で事業を行うことのメリット

主な業務別に「港区で事業を行うことのメリット」（問15（1））を見る（図表4-1-17）。問15（1）は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を14の選択肢ごとに行った。それぞれにχ<sup>2</sup>検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢に