

静岡市ものづくり産業振興基本計画  
～ 参 考 資 料 ～

静岡市経済局商工部  
地 域 産 業 課

# 1 静岡市ものづくり産業振興条例及び同条例施行規則

静岡市ものづくり産業振興条例をここに公布する。

平成 23 年 3 月 22 日

静岡市長 小 嶋 善 吉

## 静岡市条例第 24 号

### 静岡市ものづくり産業振興条例

静岡市は、江戸時代以来の伝統と優れた技術による駿河竹千筋細工、駿河<sup>ひな</sup>雛具・<sup>ひな</sup>雛人形、駿河指物などをはじめとする伝統工芸品やそれを礎とした家具、木製品、サンダルなどをつくり出す伝統的な地場産業、さらに清水港を中心として発展してきた造船業、食品関連産業、機械器具製造業など、ものづくり産業の歴史と伝統を有しています。そこには、先人たちから脈々と引き継がれてきた優れた技術、技能、知識等が存在しています。

ものづくり産業の発展は、活発な経済活動を通じて市の活力を生み出すとともに、雇用機会や労働意欲を創出し、市民の豊かな生活を支える大きな役割を担ってきました。

近年、少子高齢化、市場の成熟化、消費者需要の多様化、環境問題、安全・安心に対する要請の高まりなど、社会経済情勢の変化により、ものづくり産業には、製品の高付加価値化、マーケティング力の強化、新しい時代をひらく起業など、業態や規模のいかんにかかわらず、より広い視野に立った新たな取組が強く求められています。

このような背景のもと、ものづくり事業者、産業関係団体、教育研究機関、市民及び市が連携して、市のものづくり産業を、次世代技術をも取り入れ、激変する社会や時代と調和した世界に通用する産業として発展させ、地域で生産された製品を市民が愛し活用する風土を醸成することは、豊かで活力ある地域社会を実現する上で重要です。

ここに私たちは、<sup>たゆ</sup>弛まず努力し、<sup>きん</sup>絶えず研鑽するものづくり産業を振興するため、この条例を制定します。

(目的)

第 1 条 この条例は、静岡市のものづくり産業の振興について、基本理念を定め、ものづくり事業者、産業関係団体、市民及び市の役割を明らかにするとともに、市の施策を推進するための基本となる事項を定めることにより、ものづくり産業の振興を総合的かつ計画的に推進し、もって地域経済の健全かつ持続的な発展及び市民生活の向上に寄与することを目的とする。

(定義)

第 2 条 この条例において、次の各号に掲げる用語の意義は、当該各号に定めるところによる。

- (1) ものづくり産業 家具・装備品製造業、電気機械器具製造業、生産用機械器具製造業その他の製造業をいう。
- (2) ものづくり事業者 ものづくり産業に属する事業を行う個人又は法人その他の団体のう

ち、市内に事業所を置くものをいう。

(3) 伝統的地場産業 ものづくり産業のうち、市内において引き継がれてきた伝統的な技術若しくは技法又はこれを基礎とする技術若しくは技法及び市内におけるその他の経営資源を活用して製品をつくり出す産業であって、市内に集積するものをいう。

(4) 伝統的地場産業事業者 伝統的地場産業に属する事業を行う個人又は法人その他の団体のうち、市内に事業所を置くものをいう。

(5) 産業関係団体 商工会議所法（昭和 28 年法律第 143 号）に規定する商工会議所、商工会法（昭和 35 年法律第 89 号）に規定する商工会、中小企業等協同組合法（昭和 24 年法律第 181 号）第 3 条第 1 号の事業協同組合（ものづくり産業に係るものに限る。）、同法第 70 条の都道府県中小企業団体中央会その他のものづくり事業者の事業活動の支援に関する事業を行う団体をいう。

（基本理念）

第 3 条 ものづくり産業の振興は、ものづくり事業者の自主的な努力を尊重し、推進するものとする。

2 ものづくり産業の振興は、技術、技能及び知識（以下「技術等」という。）を継承し、及び向上させることの重要性を認識し、ものづくり産業の担い手の確保、育成及び資質の向上を図ることにより推進するものとする。

3 ものづくり産業の振興は、自然、歴史、文化、ものづくり産業に関する技術等の地域資源を活用することにより行うものとする。

4 ものづくり産業の振興は、世界に向けて展開することを目標に推進するものとする。

（ものづくり事業者の役割）

第 4 条 ものづくり事業者は、ものづくり産業の振興において自らが重要な役割を担うことを認識し、ものづくり産業の担い手の確保、育成及び資質の向上を図るとともに、社会経済情勢の変化に即応して、自主的に経営の向上及び改善に努めるものとする。

2 ものづくり事業者は、その事業活動における専門的な技術等を次世代に着実に継承するとともに、新たな技術等を取り入れるなどしてこれを向上させるよう努めるものとする。

3 ものづくり事業者は、地域社会を構成する一員としての社会的責任を認識し、自らが所在する地域の特性に応じて地域貢献のための取組を行うことにより、良好な地域社会の形成に寄与するよう努めるものとする。

4 伝統的地場産業事業者は、伝統的な技術又は技法の保存及び継承に努めるとともに、伝統を生かした新たな製品づくりに努めるものとする。

5 ものづくり事業者は、市と協働して、市が実施するものづくり産業の振興に関する施策に取り組むよう努めるものとする。

（産業関係団体の役割）

第 5 条 産業関係団体は、その関係するものづくり産業の振興のために自らが目指すべき目標及び方向性を示すとともに、当該ものづくり産業の振興に係る課題の把握及び解決に持続的に取り組むよう努めるものとする。

2 産業関係団体は、ものづくり事業者の経営の向上及び改善を積極的に支援するよう努めるものとする。

3 産業関係団体は、市が実施するものづくり産業の振興に関する施策に協力するよう努めるものとする。

(市民の役割)

第6条 市民は、ものづくり産業の振興が、地域経済の発展及び市民生活の向上に寄与していることを理解し、市が実施するものづくり産業の振興に関する施策に協力するよう努めるものとする。

2 市民は、伝統的地場産業に係る製品に誇りを持ち、日常生活に生かすよう努めるものとする。

(市の役割)

第7条 市は、ものづくり産業の振興に関する施策を策定し、これを総合的かつ計画的に推進するものとする。

2 市は、ものづくり産業の振興に関する施策にものづくり事業者、産業関係団体、教育研究機関（ものづくり産業に関する教育又は研究を行う機関をいう。以下同じ。）及び市民の意見を十分に反映させるよう努めるとともに、その施策の実施に当たっては、これらの者の理解と協力を得るよう努めなければならない。

3 市は、ものづくり産業の振興に関する施策を実施するに当たっては、国、静岡県及び他の地方公共団体と密接な連携を図るよう努めなければならない。

(基本計画の策定等)

第8条 市長は、ものづくり産業の振興を総合的かつ計画的に推進するため、市の総合計画等と整合を図りながら、ものづくり産業の振興に関する施策についての基本的な計画（以下「基本計画」という。）を策定するものとする。

2 基本計画は、次に掲げる事項について定めるものとする。

(1) ものづくり産業の振興に関する目標、方針及び方策に関すること。

(2) ものづくり産業の基盤となる技術の開発に関すること。

(3) ものづくり産業の担い手の確保、育成及び資質の向上に関すること。

(4) ものづくり産業に係る製品の販路の拡大その他の需要の拡大に関すること。

(5) ものづくり産業に係る製品のブランド化、新たな利用方法その他の製品開発に関すること。

(6) ものづくり産業に係る事業環境の充実に関すること。

(7) 前各号に掲げるもののほか、ものづくり産業の振興に関する施策の推進に関すること。

3 基本計画の策定に当たっては、ものづくり産業を取り巻く社会経済情勢及び産業構造の変化並びに消費者の需要を勘案して検討を加えるものとする。

4 市長は、基本計画を策定し、又は変更するときは、あらかじめ第18条に規定する静岡市ものづくり産業振興審議会に諮問しなければならない。

5 市長は、基本計画を策定し、又は変更しようとするときは、ものづくり事業者、産業関係

団体、教育研究機関及び市民の意見を反映できるよう必要な措置を講じなければならない。

6 市長は、基本計画を策定し、又は変更したときは、これを公表するものとする。

7 市長は、毎年度、基本計画の実施状況を市議会に報告するものとする。

(産業別計画の策定)

第9条 市長は、必要があると認めるときは、ものづくり産業における産業分類別の産業の振興に関する計画（以下「産業別計画」という。）を策定することができる。

2 産業別計画は、基本計画と整合を図りながら、当該ものづくり産業の振興にとって必要な事項について定めるものとする。

3 ものづくり事業者又は産業関係団体は、市長が定めるところにより、産業別計画の案となるべき事項を市長に対し、提案することができる。

4 市長は、前項の規定による提案があったときは、当該ものづくり産業の状況及び振興の必要性並びに予想される経費及びその効果を検討し、必要があると認めるときは、産業別計画を策定するものとする。

(国等の施策との調整)

第10条 市長は、基本計画及び産業別計画の策定及び実施に当たっては、国及び静岡県の施策と整合を図るものとする。

(研究開発及び成果の利用の促進)

第11条 市は、ものづくり産業の振興を推進するため、ものづくり事業者、産業関係団体及び教育研究機関の連携による研究開発及びその成果の利用の促進を図るよう努めるものとする。

(地産地消の推進)

第12条 市は、市民がものづくり産業に係る製品を進んで活用する風土を醸成するために必要な措置を講ずるよう努めるものとする。

(伝統的地場産業製品の活用)

第13条 市は、市の物品の調達に当たっては、伝統的地場産業に係る製品の利用が可能な場合には、これを活用するよう努めるものとする。

(表彰)

第14条 市長は、ものづくり産業の振興に著しく寄与したものを表彰することができる。

(情報の発信)

第15条 市は、インターネット、博覧会、見本市等の機会を通じ、ものづくり産業の振興に関する情報の発信に努めるものとする。

(交流の促進)

第16条 市は、ものづくり産業の振興を推進するため、ものづくり事業者、産業関係団体、教育研究機関及び市民の交流の促進に努めるものとする。

(財政上の措置)

第17条 市長は、ものづくり産業の振興に関する施策を推進するために必要な財政上の措置を講ずるよう努めるものとする。

(静岡市ものづくり産業振興審議会)

第 18 条 ものづくり産業の振興に関する市の施策の総合的かつ計画的な推進を図るため、静岡市ものづくり産業振興審議会（以下「審議会」という。）を置く。

2 審議会は、第 8 条第 4 項の規定による諮問に対し答申を行うほか、市のものでづくり産業の振興に関する重要な事項について審議する。

3 審議会は、委員 12 人以内をもって組織する。

4 委員は、次に掲げる者のうちから市長が委嘱する。

(1) 学識経験がある者

(2) ものづくり事業者を代表する者

(3) 産業関係団体を代表する者

(4) 教育研究機関を代表する者

(5) 市民

(6) 前各号に掲げる者のほか、市長が適当であると認める者

5 市長は、前項第 5 号に掲げる委員の選任に当たっては、公募の方法によるよう努めるものとする。

6 委員の任期は、2 年とする。ただし、補欠の委員の任期は、前任者の残任期間とする。

7 委員は、再任されることができる。

8 前各項に定めるもののほか、審議会の組織及び運営に関し必要な事項は、規則で定める。

(委任)

第 19 条 この条例の施行に関し必要な事項は、市長が定める。

附 則

この条例は、平成 23 年 4 月 1 日から施行する。ただし、第 8 条から第 10 条まで及び第 18 条の規定は、平成 23 年 9 月 1 日から施行する。

静岡市規則第65号

静岡市ものづくり産業振興条例施行規則をここに制定する。

平成23年8月29日

静岡市長 田 辺 信 宏

静岡市ものづくり産業振興条例施行規則

(趣旨)

第1条 この規則は、静岡市ものづくり産業振興条例（平成23年静岡市条例第24号。以下「条例」という。）の施行に関し、必要な事項を定めるものとする。

(産業別計画の案となるべき事項の提案)

第2条 条例第9条第3項の規定により産業別計画の案となるべき事項を提案しようとする者（以下「提案者」という。）は、産業別計画事項提案書（様式第1号）を市長に提出しなければならない。

(提案の検討)

第3条 市長は、条例第9条第4項の規定による検討（以下「提案の検討」という。）に当たっては、条例第18条第1項の静岡市ものづくり産業振興審議会（以下「審議会」という。）の意見を聴くものとする。

2 市長は、提案の検討に当たり、必要があると認めるときは、提案者その他の関係者に対し、資料の提出又は説明を求めることができる。

(検討結果の通知)

第4条 市長は、提案の検討の結果について、第2条の規定による提案書の提出があった日から起算して10月以内に産業別計画事項検討結果通知書（様式第2号）により提案者に通知するものとする。

(審議会の会長及び副会長)

第5条 審議会に会長及び副会長を置き、委員の互選によりこれを定める。

2 会長は、審議会の会務を総理し、審議会を代表する。

3 会長は、審議会の会議の議長となる。

4 副会長は、会長を補佐し、会長に事故があるとき、又は会長が欠けたときは、その職務を代理する。

(審議会の会議)

第6条 審議会の会議は、会長が招集する。

2 審議会は、委員の半数以上が出席しなければ、会議を開くことができない。

3 審議会の議事は、出席した委員の過半数をもって決し、可否同数のときは、会長の決するところによる。

4 審議会は、必要があると認めるときは、会議に関係者の出席を求め、その説明又は意見を聴くことができる。

(審議会の庶務)

第7条 審議会の庶務は、経済局商工部地域産業課において処理する。

(委任)

第8条 前3条に定めるもののほか、審議会の運営に関し必要な事項は、会長が審議会に諮って定める。

(雑則)

第9条 この規則に定めるもののほか、必要な事項は、別に定める。

附 則

この規則は、平成23年9月1日から施行する。



様式第1号（第2条関係）

産業別計画事項提案書

年 月 日

（宛先）静岡市長

住所（ 法人又は団体にあつては、  
その主たる事務所の所在地 ）  
提案者 氏名（ 法人又は団体にあつては、  
その名称及び代表者の氏名 ） 印  
電話

静岡市ものづくり産業振興条例第9条第3項の規定により、次のとおり産業別計画の案となるべき事項を提案します。

産業分類	
名 称	
提案の趣旨	
課 題 等	
対 応 策	
添 付 資 料	

様式第2号（第4条関係）

第 号  
年 月 日

様

静岡市長 氏 名 印

産業別計画事項検討結果通知書

年 月 日付けで提案のあった産業別計画の案となるべき事項について、次のとおり提案の検討結果を通知します。

- 1 結果
- 2 理由等

## 2 工業統計調査等（国、県、静岡市）

### （1）全国の製造業の状況

工業統計調査結果（以下、工業統計調査という。）で概観すると、近年、全国的に事業所数、従業者数の減少傾向が続き、さらにリーマンショックの影響を受け、平成 21 年の製造品出荷額等は大幅に減少しました。

工業統計調査からみた製造業の状況（従業者 4 人以上の事業所）

	事業所数	従業者数（人）	製造品出荷額等 （百万円）
平成 12 年	341,421	9,183,833	300,477,554
平成 13 年	316,267	8,866,220	286,667,406
平成 14 年	290,848	8,323,589	269,361,805
平成 15 年	293,911	8,228,150	273,734,436
平成 16 年	270,906	8,113,676	284,418,266
平成 17 年	276,716	8,159,364	296,241,799
平成 18 年	258,543	8,225,442	314,834,621
平成 19 年	258,232	8,518,545	336,756,635
平成 20 年	236,061	8,364,607	335,578,825
平成 21 年	235,817	7,735,789	265,259,031
平成 22 年	223,648	7,567,462	285,482,770

### （2）静岡県の製造業の状況

工業統計調査によれば、静岡県では製造業にかかわる事業所数、従業者数は横ばい傾向にありましたが、リーマンショックの影響から平成 20 年以降は減少傾向にあります。また、製造品出荷額等は漸増していましたが、事業所数、従業者数と同様に平成 20 年から減少し、平成 21 年にはさらに大幅に減少しています。特に、県西部など自動車関連への依存度の大きい地域では、輸出拡大に支えられて製造品出荷額等を増加させてきた傾向から一転して縮小を余儀なくされており、全国上位の製造品出荷額等を誇る「ものづくり県」とされた静岡県でも状況は深刻化しています（工業統計調査数値については、本市の分析にて掲載します。）

### (3) 静岡市の動向

本市の産業構造を平成 21 年経済センサス基礎調査結果（以下、経済センサス調査という。）にみると、「製造業」については、事業所数で 3 番目の 10.2%、従業者数で 2 番目の 15.5%を占めており、多様な産業分野で構成される本市の中でも比較的上位を占める産業と位置付けられます。

#### ①静岡市の産業構成

事業所数では、「卸売業・小売業」が 11,124 事業所（28.1%）と最も多く、「宿泊業・飲食（サービス）業」が 4,709 事業所（11.9%）、「製造業」が 4,053 事業所（10.2%）と続いています。

産業分類 (大分類)	静岡市		葵 区		駿 河 区		清 水 区	
	事業所	構成比	事業所	構成比	事業所	構成比	事業所	構成比
全 産 業	39,602	100.0	15,938	100.0	10,897	100.0	12,767	100.0
農業・林業	52	0.1	28	0.2	7	0.1	17	0.1
漁 業	27	0.1	5	0.0	0	0.0	22	0.2
鉱業・採石業・砂利	12	0.0	8	0.1	4	0.0	0	0.0
建 設 業	3,890	10.0	1,259	7.9	1,249	③11.5	1,472	③11.5
製 造 業	4,053	③10.2	1,397	③8.8	1,267	②11.6	1,389	10.9
電気・ガス・水道	49	0.1	22	0.1	11	0.1	16	0.1
情報通信業	453	1.1	218	1.4	159	1.5	76	0.6
運輸業・郵便業	928	2.3	218	1.4	226	2.1	484	3.8
卸売業・小売業	11,124	①28.1	4,584	①28.8	3,180	①29.2	3,360	①26.3
金融業・保険業	713	1.8	359	2.3	157	1.4	197	1.5
不動産業・賃貸業	2,416	6.1	876	5.5	794	7.3	746	5.8
学術研究等	1,727	4.4	831	5.2	465	4.3	431	3.4
宿泊業・飲食業	4,709	②11.9	2,252	②14.1	970	8.9	1,487	②11.6
娯楽業等	3,293	8.3	1,324	8.3	822	7.5	1,147	9.0
教育・学習支援業	1,298	3.3	533	3.3	307	2.8	458	3.6
医療・福祉	1,996	5.0	857	5.4	545	5.0	594	4.7
複合サービス業	188	0.5	81	0.5	42	0.4	65	0.5
サービス業(その他)	2,462	6.2	1,020	6.4	670	6.1	772	6.0
公 務	122	0.3	66	0.4	22	0.2	34	0.3

※注 丸数字は市全体または区ごとの順位を示します。

構成比合計を 100%と表記していますが、統計処理上必ずしも 100%にならないこともあります。

また、従業者数については、「卸売業・小売業」が84,556人（21.9%）と最も多く、次いで、「製造業」の59,661人（15.5%）、「サービス業（その他）」が34,203人（8.9%）と続いています。

産業分類 (大分類)	静岡市		葵 区		駿 河 区		清 水 区	
	従業者	構成比	従業者	構成比	従業者	構成比	従業者	構成比
全 産 業	385,943	100.0	151,493	100.0	113,693	100.0	120,757	100.0
農業・林業	530	0.1	282	0.2	84	0.1	164	0.1
漁 業	230	0.1	23	0.0	0	0.0	207	0.2
鉱業・採石業・砂利	129	0.0	70	0.0	59	0.1	0	0.0
建 設 業	28,542	7.4	9,187	6.1	10,326	③9.1	9,029	7.5
製 造 業	59,661	②15.5	10,545	7.0	18,616	②16.4	30,500	①25.3
電気・ガス・水道	2,065	0.5	823	0.5	734	0.6	508	0.4
情報通信業	8,960	2.3	4,352	2.9	3,552	3.1	1,056	0.9
運輸業・郵便業	24,976	6.5	5,808	3.8	7,156	6.3	12,012	③9.9
卸売業・小売業	84,556	①21.9	34,526	①22.8	26,700	①23.5	23,330	②19.3
金融業・保険業	11,966	3.1	7,125	4.7	2,177	1.9	2,664	2.2
不動産業・賃貸業	8,828	2.3	3,611	2.4	3,195	2.8	2,022	1.7
学術研究等	10,868	2.8	4,954	3.3	3,033	2.7	2,821	2.3
宿泊業・飲食業	31,656	8.2	14,313	9.4	8,539	7.5	8,804	7.3
娯楽業等	15,210	3.9	5,908	3.9	4,902	4.3	4,400	3.6
教育・学習支援業	16,786	4.3	7,680	5.1	4,960	4.4	4,146	3.4
医療・福祉	33,427	8.7	16,508	③10.9	8,530	7.5	8,389	6.9
複合サービス業	2,035	0.5	643	0.4	515	0.5	877	0.7
サービス業(その他)	34,203	③8.9	16,885	②11.1	9,303	8.2	8,015	6.6
公 務	11,315	2.9	8,250	5.4	1,252	1.1	1,813	1.5

※注 丸数字は市全体または区ごとの順位を示します。

構成比合計を100%と表記していますが、統計処理上必ずしも100%にならないこともあります。

## ②事業所数（工業統計調査による）

従業者規模別では、3人以下が1,730事業所（50.6%）、4人～29人以下が1,443事業所（42.2%）、30人以上が247事業所（7.2%）となっており、本市事業所の約半数が3人以下の従業者数である状況が確認されます。平成20年の従業者数3人以下の事業所数が前年比34.9%と大幅な割合で減少したことに関しては、同年のリーマンショックによる世界的規模の経済不況が小規模事業所に多大な影響をもたらした結果と推測されます。

また、産業分類別では、最も多いのは「食料品」249事業所（14.7%）で、以下「金属製品」241事業所（14.3%）、「生産用機械器具」141事業所（8.3%）と続きますが、全体として各業種に分散する傾向があります。食料品や金属製

品等を取り扱う事業所を中心として多種多様な事業所で構成されているのが本市製造業における特色といえます。

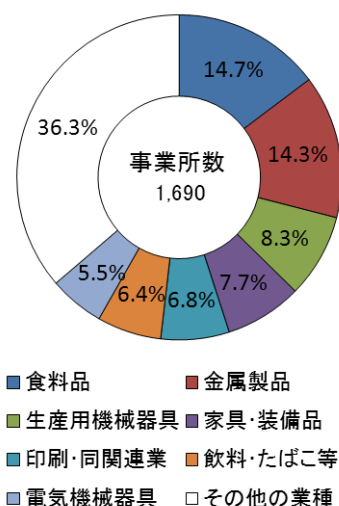
#### 従業者規模別事業所数の推移（全事業所）

年次 (平成)	事業所数	対前年比 (%)	従業者規模別					
			3人以下		4～29人		30人以上	
			事業所数	対前年比	事業所数	対前年比	事業所数	対前年比
19	4,052	△0.2	2,231	3.0	1,557	△5.0	264	2.3
20	3,293	△18.7	1,453	△34.9	1,588	2.0	252	△4.5
21	3,420	△3.9	1,730	19.1	1,443	△9.1	247	△2.0

#### 平成21年 産業中分類別事業所数（従業者4人以上の事業所）

（単位：構成比及び対前年比 %）

産業中分類表	事業所数	構成比	対前年比
食料品	249	14.7	△2.4
金属製品	241	14.3	△5.9
生産用機械器具	141	8.3	△12.4
家具・装備品	130	7.7	△12.2
印刷・同関連業	115	6.8	△14.2
飲料・たばこ等	108	6.4	△9.2
電気機械器具	93	5.5	△8.8
その他の業種	613	36.3	△7.8
計	1,690	100.0	△8.2



### ③従業者数（工業統計調査による）

従業者数は3人以下の従業者規模が調査対象から除外されているため、4人以上の従業者規模の事業所に関する統計資料を確認することにします。

従業者数の区分によって事業所をみた場合、3人以下の事業所が3,526人（7.0%）、4人～29人の事業所が15,257人（30.2%）、30人以上の事業所が31,750人（62.8%）との状況にあります。

また、産業別では、このような従業者数と事業所の関係を踏まえる中、従業者がどのような産業に従事しているのかという点では、印刷関連業や輸送用機械器具製造業等の「その他の業種」が14,335人（30.5%）と最も多く、次いで、「電気機械器具」が8,447人（18.0%）、「食料品」が7,632人（16.2%）、「金属製品」が4,452人（9.5%）と続いています。

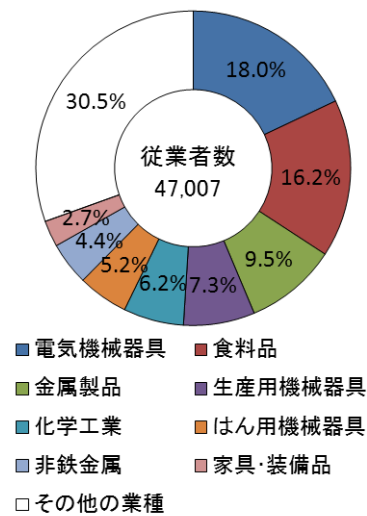
従業者規模別従業者数の推移（全事業所）

年次 (平成)	従業者数	対前年比 (%)	従業者規模別					
			3人以下		4～29人		30人以上	
			従業者数	対前年比	従業者数	対前年比	従業者数	対前年比
19	53,815	△0.4	4,481	4.0	16,890	△4.7	32,444	1.5
20	51,689	△4.0	2,908	△35.1	16,615	1.6	32,166	△0.9
21	50,533	△2.2	3,526	21.3	15,257	△8.2	31,750	△1.3

平成21年 産業中分類別従業者数（従業者4人以上の事業所）

（単位：構成比及び対前年比 %）

産業中分類表	従業者数	構成比	対前年比
電気機械器具	8,447	18.0	△2.8
食料品	7,632	16.2	0.8
金属製品	4,452	9.5	△10.8
生産用機械器具	3,444	7.3	15.7
化学工業	2,913	6.2	8.9
はん用機械器具	2,433	5.2	△12.3
非鉄金属	2,081	4.4	△3.7
家具・装備品	1,270	2.7	△10.1
その他の業種	14,335	30.5	△7.7
計	47,007	100.0	△3.6



④製造品出荷額等

製造品出荷額等は3人以下の従業者規模が調査対象から除外されているため、4人以上の従業者規模の事業所に関する統計資料を確認することにします。

従業者規模別4人～29人の事業所が約2,347億円（15.2%）に対し、30人以上の事業所は約1兆3,079億円（84.8%）となり、30人以上の事業所の製造品出荷額等がそれ以外の5倍以上の占める結果となっています。

産業分類別では「電気機械器具」が約5,090億円と最も多く、次いで、飲料・たばこ・飼料製造業や生産用機械器具製造業等に関する「その他の業種」約3,578億円、「食料品」約2,380億円と続き、「金属製品」約923億円となっています。

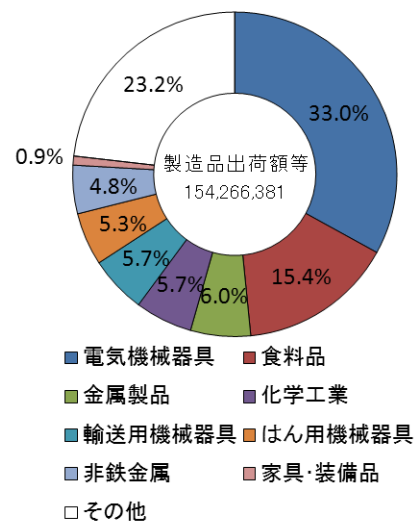
従業者規模別製造品出荷額等の推移（従業者4人以上の事業所）

年次 (平成)	製造品出荷額等 合計(万円)	対前年比 (%)	従業者規模別			
			4～29人		30人以上	
			製造品出荷額等	対前年比	製造品出荷額等	対前年比
19	178,693,356	6.9	29,020,561	△4.7	149,672,795	9.4
20	184,517,027	3.3	28,747,649	△0.9	155,769,378	4.1
21	154,266,381	△16.4	23,471,401	△18.4	130,794,980	△16.0

平成21年 産業中分類別製造品出荷額等（従業者4人以上の事業所）

(単位：万円、構成比及び対前年比%)

産業中分類表	製造品出荷額等	構成比	対前年比
電気機械器具	50,902,449	33.0	△20.4
食料品	23,798,882	15.4	3.4
金属製品	9,232,924	6.0	△14.0
化学工業	8,832,017	5.7	△10.0
輸送用機械器具	8,772,376	5.7	△8.9
はん用機械器具	8,119,846	5.3	△21.6
非鉄金属	7,447,595	4.8	△38.7
家具・装備品	1,381,552	0.9	△18.2
その他の業種	35,778,740	23.2	△17.2
計	154,266,381	100.0	△16.4



⑤静岡県と県内他都市との比較（工業統計調査による）

静岡県内における本市の製造業は、事業所数が1,690事業所で、県内に支占める比率は15.0%、以下従業者数47,007人（11.4%）、製造品出荷額等約1兆5426億円（10.2%）となっています。県内の主要都市中では浜松市に次ぎ、相対的にも大きな製造業の集積が存在していることが示されます。

平成21年 静岡県及び県内4都市別事業所等の規模（従業者4人以上の事業所）

	事業所数		従業者数		製造品出荷額等	
	事業所数	対県比 (%)	従業者数 (人)	対県比 (%)	出荷額等 (万円)	対県比 (%)
静岡県	11,266	—	411,551	—	1,505,095,279	—
静岡市	1,690	15.0	47,007	11.4	154,266,381	10.2
浜松市	2,445	21.7	77,661	18.9	209,810,124	13.9
富士市	957	8.5	35,038	8.5	135,132,893	9.0
沼津市	679	6.0	20,366	4.9	53,496,972	3.6

### 3 静岡市内事業所アンケートの分析

#### (1) インターネット方式アンケート

##### ①現状について

##### (製造業を取り巻く六重苦の影響と対策について)

六重苦の影響で最も多いのが「売上高、受注、生産量の減少」、次いで「原材料の高騰などのコスト増」、「価格競争の激化」の順で、この3項目で影響及び今後予想される影響の52.2%を占めています。なお、「特に影響がない」も25.4%あります。

一方で、六重苦への対策及び今後予定している対策への回答数は47件と影響に対する回答数205件と比較すると極めて少なく、企業の苦しさが浮き彫りになっています。具体的な対応策としては「新製品開発、商品力向上にて対応」が19.1%で最も多く、次いで「打つ手が見つからない」が17.0%となっています。

(複数回答、単位：件)

六重苦における影響及び予想される影響		対策及び今後の対策	
売上高、受注、生産量の減少	61	新製品開発、商品力向上にて対応	9
原材料の高騰等などのコスト増	26	打つ手が見つからない	8
価格競争の激化	20	法人税率の見直しの要望	4
とにかく円高が問題	6	節電	4
取引先の倒産、取引先の減少	5	海外移転、海外進出の検討	3
人件費の増加	4	さらなるコストダウンにて対応	3
為替差損の発生	4	人件費の見直し、人員要望	3
海外移転による空洞化の発生	4	消費税率の据え置き要望	3
放射能汚染や風評被害	4	新しい販売先、取引先の確保	2
景気低迷の長期化	4	その他	8
その他	15		
特に影響はない	52		

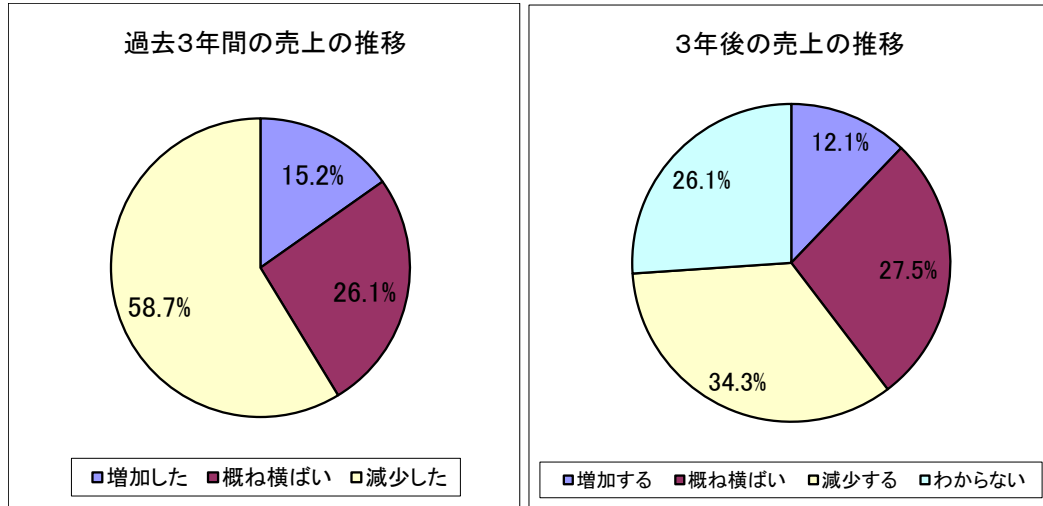
##### (主力製品の売上高の動向について)

過去3年間の売上推移は、15.2%が「増加した」、26.1%が「概ね横ばい」、58.7%が「減少した」と回答しています。また、主力製品の3年後の売上高の見込みについては、「増加する」が12.1%、「概ね横ばい」が27.5%、「減少する」が34.3%、「わからない」が26.1%となり、販売力強化、新製品開発など何らかの対策を講ずる必要性が伺えます。

売上の増加理由は、「新たな取引先・販売ルートの開拓」が最も多く23

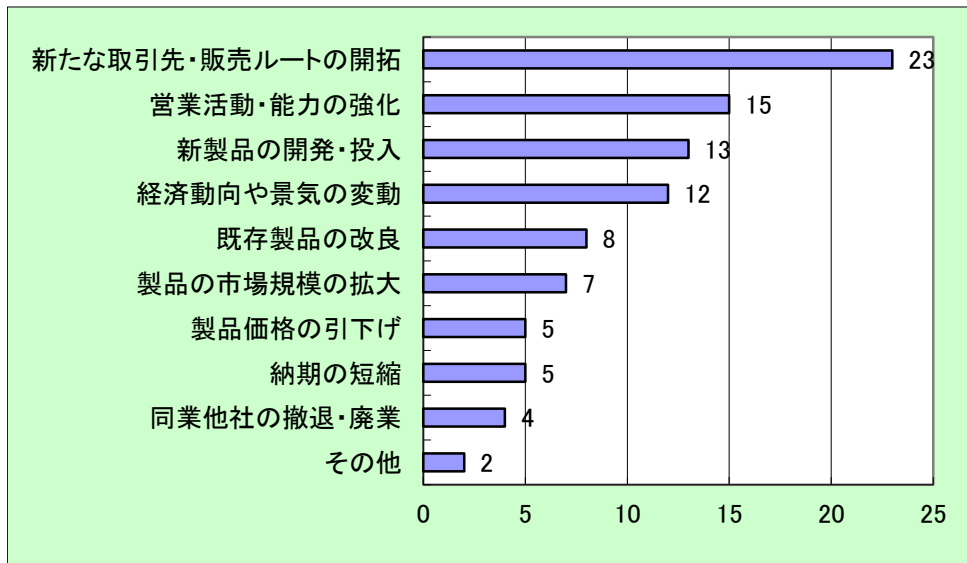


件 (24.5%)、次いで、「営業活動・能力の強化」が 15 件 (16.0%) で、営業やマーケティング活動の成果であることが伺えます。一方、売上の減少理由は、「経済動向や景気の変動」が 138 件 (34.2%) と最も多く、2 番目の「製品の市場規模の縮小」86 件 (21.3%) と大きく乖離しています。単に企業単体では解決できないことが理由になっています。



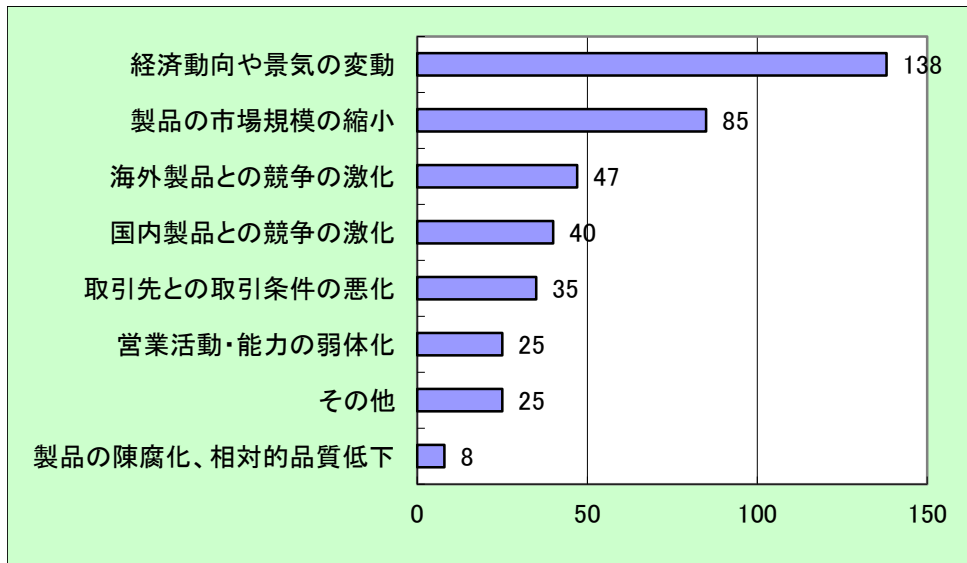
(売上高増加の理由)

(複数回答、単位：件)



(売上高減少の理由)

(複数回答、単位：件)



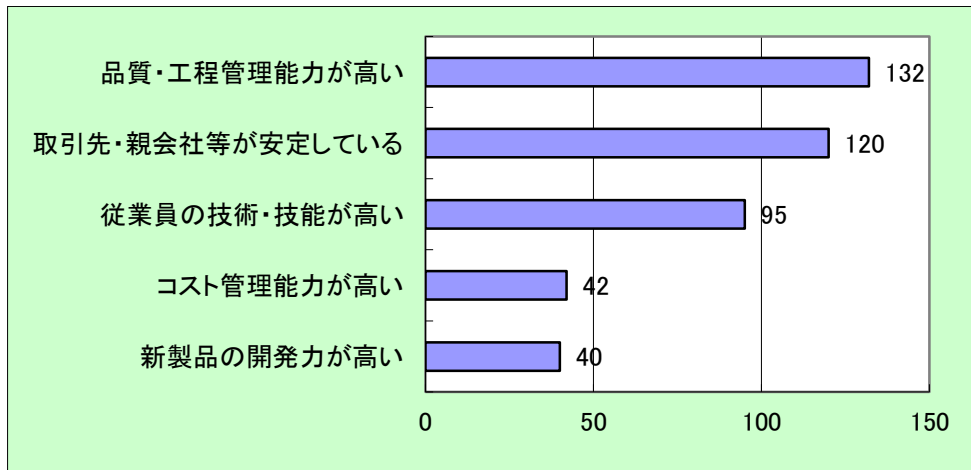
## ②自社（事業所）の強み、弱みについて

自社（事業所）の強みは、「品質・工程管理能力が高い」が132件（22.0%）、「取引先・親会社等が安定している」が120件（20.0%）、「従業員の技術・技能が高い」が95件（15.8%）の順となり、わが国のものづくりの高さを示す項目、系列化という従来の強みが結果として示されています。

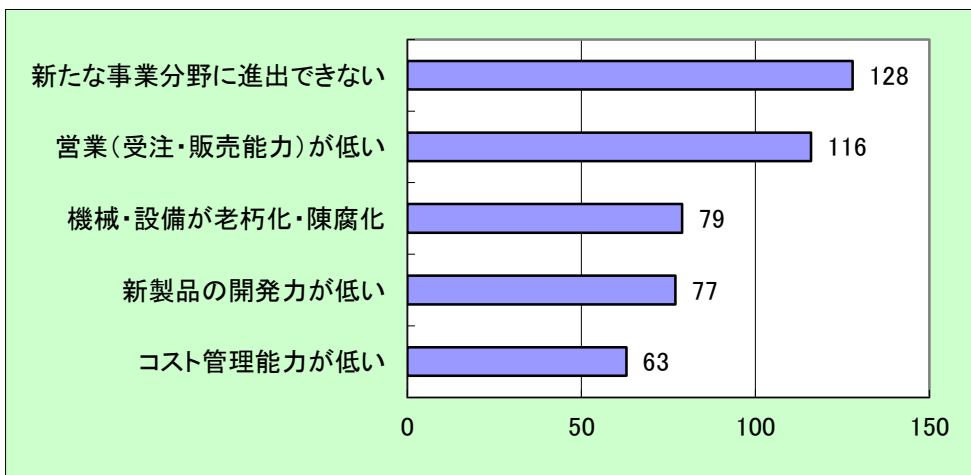
一方、自社（事業所）の弱みは、「新たな事業分野に進出できない」が128件（21.0%）、「営業（受注・販売能力）が低い」116件（19.0%）の順となっています。次いで、「機械・設備が老朽化・陳腐化」79件（13.0%）、「新製品の開発力が低い」77件（12.6%）、「コスト管理能力が低い」が63件（10.3%）となっています。

この結果から、従来は自社（事業所）が保有している品質の高さとそれを守る従業員の質の高さにより、安定した取引関係が維持され、営業能力よりも生産の質の高さが求められたといえます。しかし、経済環境の変化に伴い要求されるようになった新事業分野への進出や新たな取引先の獲得が、弱みとして浮上しているといえます。

(自社（事業所）の強み：上位5項目) (複数回答、単位：件)



(自社（事業所）の弱み：上位5項目) (複数回答、単位：件)



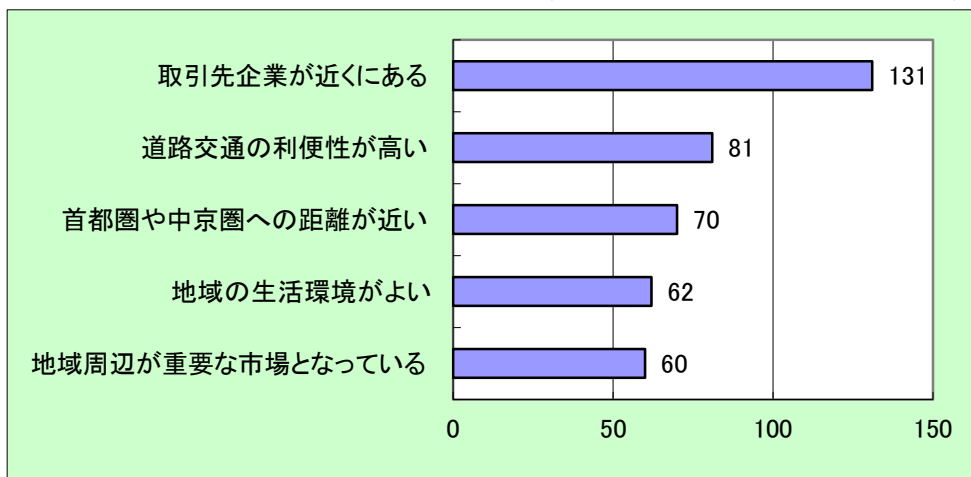
### ③静岡市内に立地するメリット、デメリットについて

静岡市内に立地することのメリットは、「取引先企業が近くにある」が131件と他の項目を大きく上回っています。また、「道路交通の利便性が高い」が81件、「首都圏や中京圏への距離が近い」が70件、「地域周辺が重要な市場になっている」が60件とロジスティックスに関する項目が上位にあります。「取引先企業が近くにある」、「地域周辺が重要な市場になる」は、静岡市のものづくり産業の特徴として地域内における経済循環（経済効果）が図られている点でも重要です。さらに、「地域の生活環境がよい」が62件で上位にあり、企業や従業者の誘致という点で大きな強みといえます。

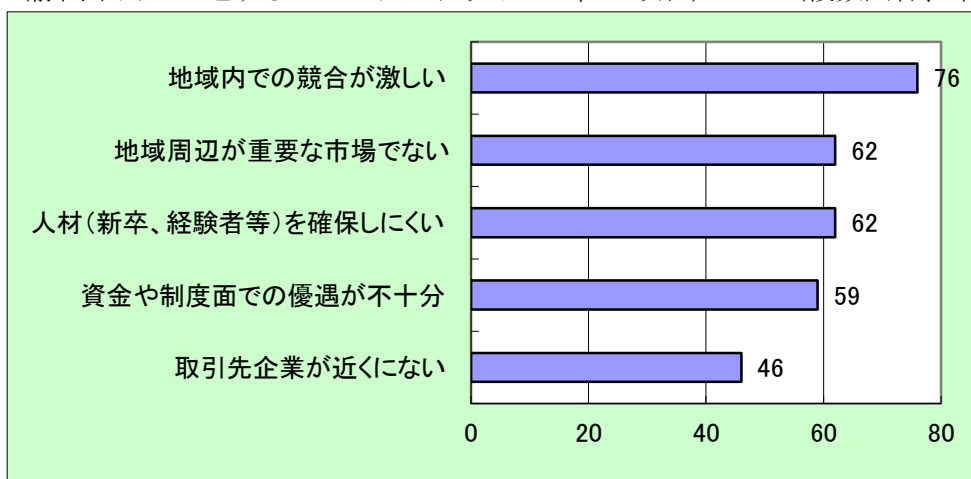
一方、静岡市内に立地することの最大のデメリットは、「地域内での競争が激しい」が76件で、地域内循環が図られている反面の特徴と考えられます。次いで、「地域周辺が重要な市場ではない」と「人材（新卒者、経験者等）を確保しにくい」が62件、「資金や制度面での優遇が不十分」が59件

となっています。特に、「人材（新卒者、経験者等）を確保しにくい」、「資金や制度面での優遇が不十分」に関しては、地域行政にとっての課題ということもできます。

（静岡市内に立地することのメリット：上位5項目） （複数回答、単位：件）



（静岡市内に立地することのデメリット：上位5項目） （複数回答、単位：件）



#### ④事業の方向性について

##### （今後の事業展開）

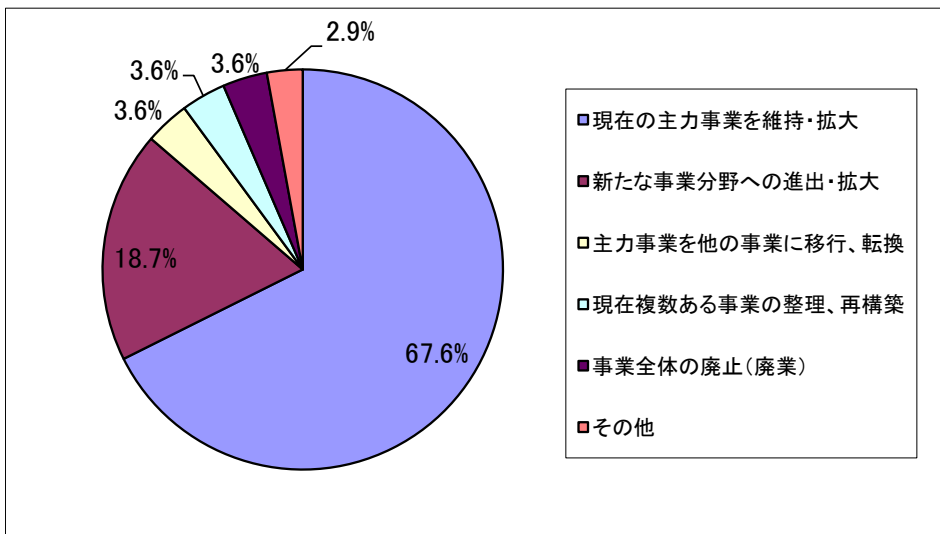
自社（事業所）の今後の事業展開に関して、最も多いのが、「現在の主力事業を維持・拡大」（67.6%）、次いで、「新たな事業分野への進出・拡大」（18.7%）となり、この2項目で回答企業の86.3%を占めています。

事業を継続させていくために現在実施している新たな取組みの上位6項目（第5位が同数）は、「自社単独での販売ルート・取引先開拓」（117件）、「既存製品の改良」（110件）、「製造技術の開発・改良」（93件）、「自社単独での新製品の開発」（84件）、「他社と共同した販売ルート・取引先開拓」（53

件)、「新たな事業分野への進出」(53件)で、現在は技術志向の特徴を伸ばすとともに、当面の減収を打開するための営業努力が取り組みとして現れているとみられます。また、今後開始したいと考える新たな取り組みは、「自社単独での販売ルート・取引先開拓」(78件)が最も多く、「製造技術の開発・改良」(77件)、「新たな事業分野への進出」(70件)、「自社単独での新製品の開発」(63件)、「既存製品の改良」(56件)が上位5項目となりました。上位項目は現在と類似していますが、各項目の間での差異は小さく、取り組みの傾向は比較的分散しています。

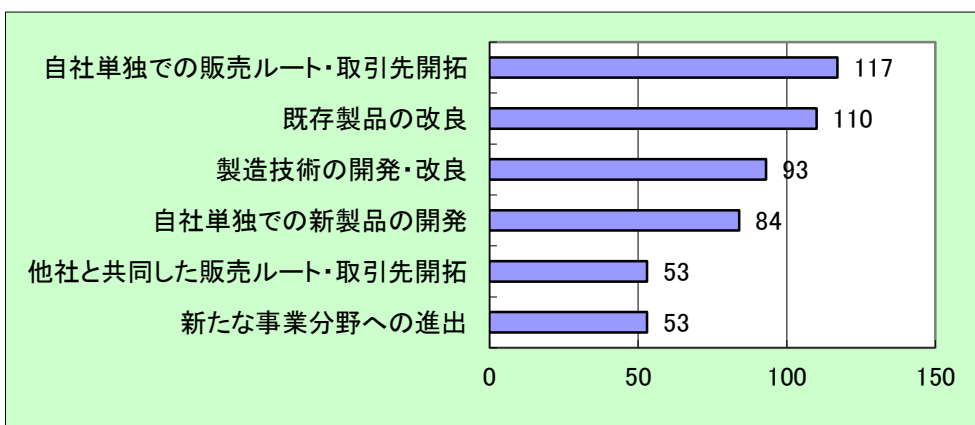
(今後の事業展開について)

(単位：%)



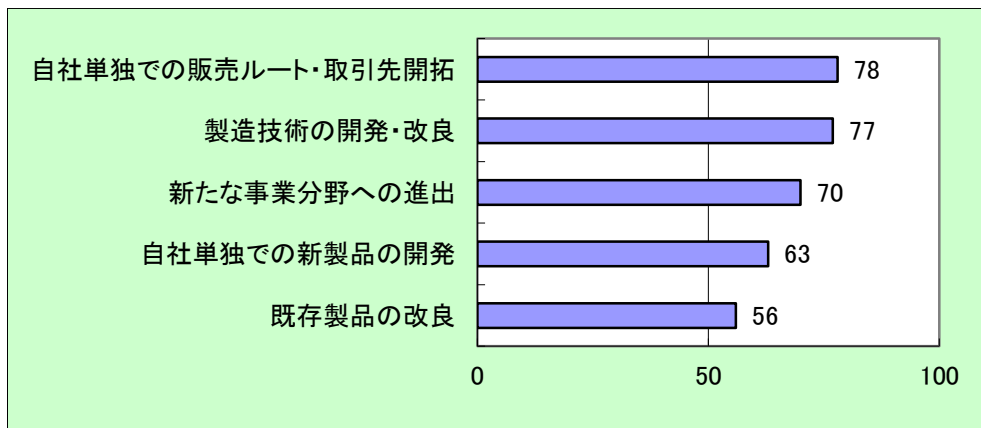
(現在実施している新たな取り組み：上位6項目)

(複数回答、単位：件)



(今後開始したい新たな取組み：上位5項目)

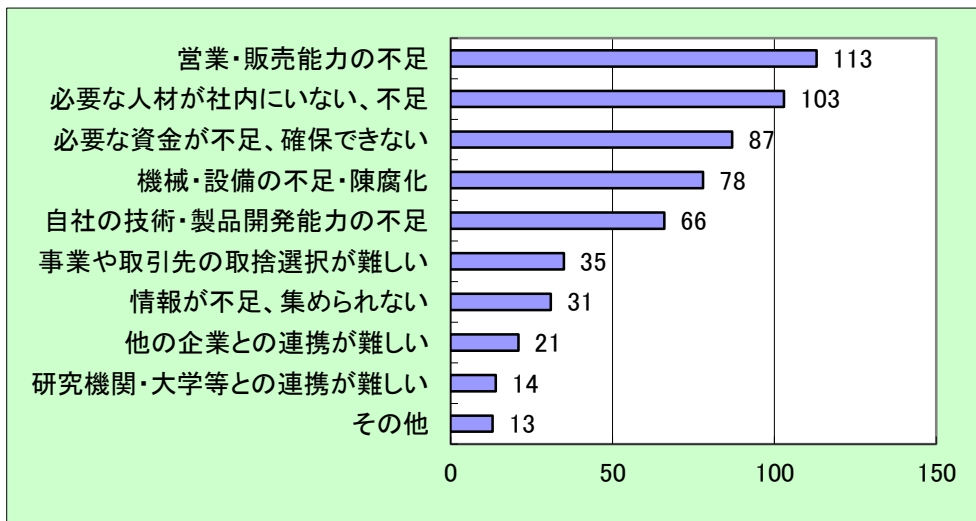
(複数回答、単位：件)



なお、現状及び今後開始したい新たな取組みの展開上、課題となっているものは、「営業・販売能力の不足」(113件)が最も多く、次いで、「必要な人材が社内にはない、不足」(103件)、「必要な資金が不足、確保できない」(87件)、「機械・設備の不足・陳腐化」(78件)、「自社の技術力・製品開発力の不足」(66件)が上位5項目となっています。従来から言われている経営資源のヒト・モノ・カネすべての項目が挙げられています。なお、他の企業や研究機関・大学等との連携は課題とする企業は多くはありませんでした。

(取組みの展開上の課題について)

(複数回答、単位：件)



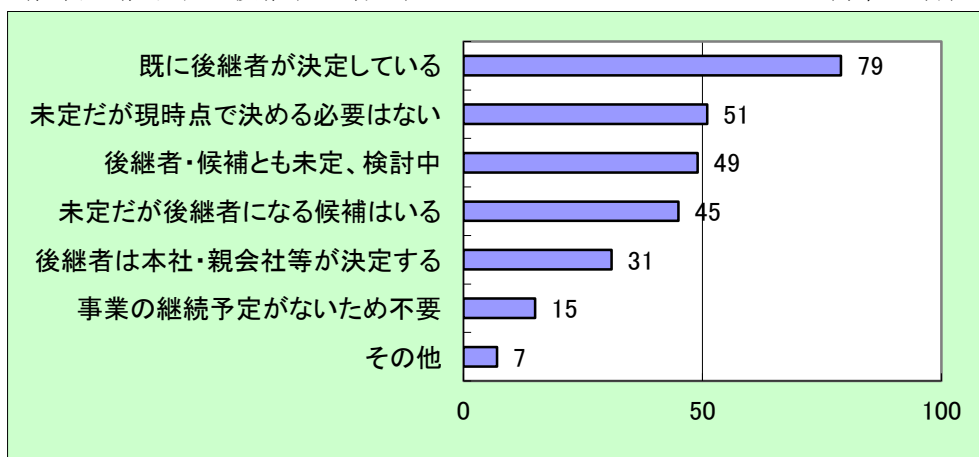
### ⑤（後継者と人材育成）

経営を継承する後継者について、「既に後継者が決定している」は79件で28.5%の企業が継承者を決定しています。また、「未定だが後継者になる候補者はいる」、「後継者は本社・親会社等が決定する」という後継者に関してはほぼ問題は解消されていると考えられる項目を加えると、55.9%の企業が事業を継承する人物がいることとなります。

また、後継者や従業員等の育成は、「社内での実習・研修」が158件で最も多く、OJTによる人材育成が主となっています。2番目の人材育成方法は、「業界団体の研修・セミナー等」、「その他民間の研修・セミナー等」が各々74件となっています。一方で、「特に実施していない」も79件と多く、適切な人材育成を行えない事業所も相当数に上ることが考えられます。

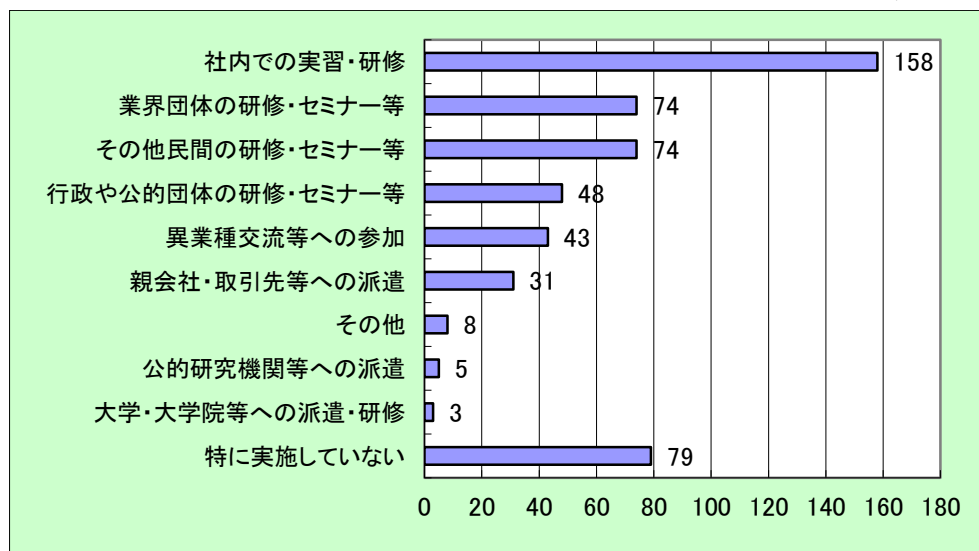
（経営を継承する後継者の有無）

（単位：件）



（後継者や従業員等の育成方法）

（複数回答、単位：件）



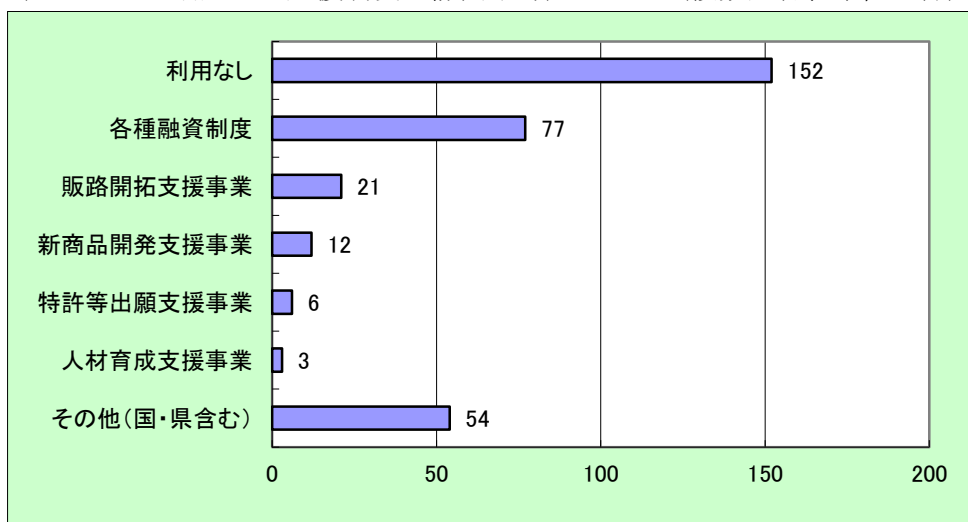
## ⑥支援制度の利用状況

静岡市、国、県等の支援制度で利用したことのある項目は、質問で例示した項目の中では「各種融資制度」が77件と多く、「販路開拓支援事業」(21件)、「新商品開発支援事業」(12件)と続き、例示以外の項目が合計54件ありますが、一方で「利用なし」が152件と多く、市、県、国等の如何を問わず、公的支援制度の利用実績のない事業所が目立つ結果となっています。

また、支援制度を利用する際の障害、あるいは制度を利用しない理由としては、「制度に関する詳しい情報が得られない」(89件)、「条件や基準等が複雑で分かりにくい」、「手続や書類作成が複雑」(各64件)となっており、支援制度の情報が事業者側まで伝わらず、かつ使い勝手がよくない仕組みと感じられていると考えられます。

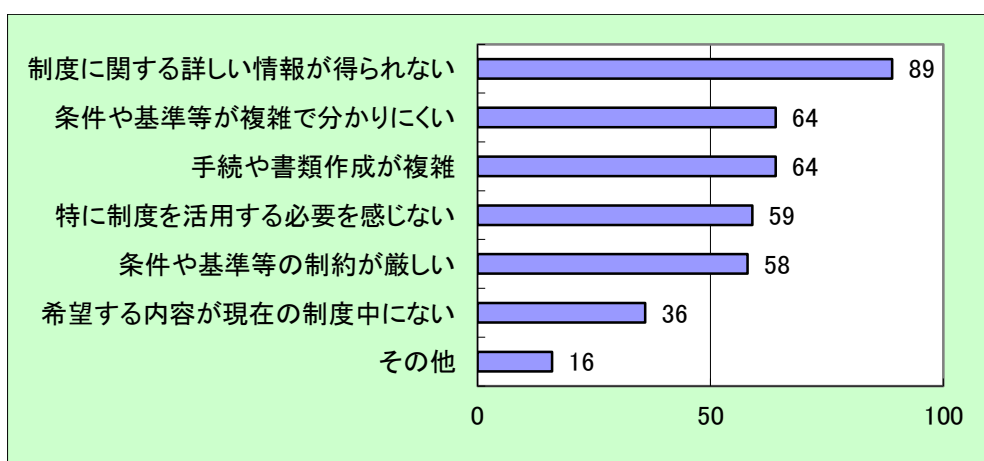
(これまでに活用した支援制度・静岡市等)

(複数回答、単位：件)



(支援制度を利用する際の障害、利用しない理由)

(複数回答、単位：件)





なお、国、静岡県、静岡市等の支援制度で活用した制度は以下の図表のとおりです。

(今までに活用した支援制度名)

静岡市	企業立地促進助成事業	4	国	雇用調整助成金	4
	しずおか葵プレミアム認証	2		ものづくり中小企業製品開発	
	雇用奨励金			支援補助金	2
	住宅・建築物等耐震化促進事業費補助金				
静岡県等	経営革新法（しずおか産業創造機構）	8		セーフティネット融資	
	研究開発助成事業（ 〃 ）	2		農商工連携等支援事業	
	販路開拓支援助成金（ 〃 ）	2		研究開発助成事業	
	設備資金貸付制度	2		生産・流通改善事業	
	各種融資制度（名称記載なし）	2		地球温暖化対策技術開発事業	
	中小企業開発助成金			知的クラスター創造事業	
	農の雇用助成事業			中小企業新連携計画	
	アグリビジネス研究会			災害対策融資制度	
	農商工連携事業			継続雇用定着促進助成金	
	林業改善資金			キャリア形成促進助成金	
	地域産業総合支援事業				
	新産業立地事業				
	産学官連携研究開発事業				
	ふじのくに新商品セレクション金賞				
	I S O取得アドバイザー派遣制度				
	県創業運80				
経済変動対策融資					

(注) 静岡市（静岡商工会議所等を含む）については、アンケート調査に示した支援制度以外の支援制度名を記述しています

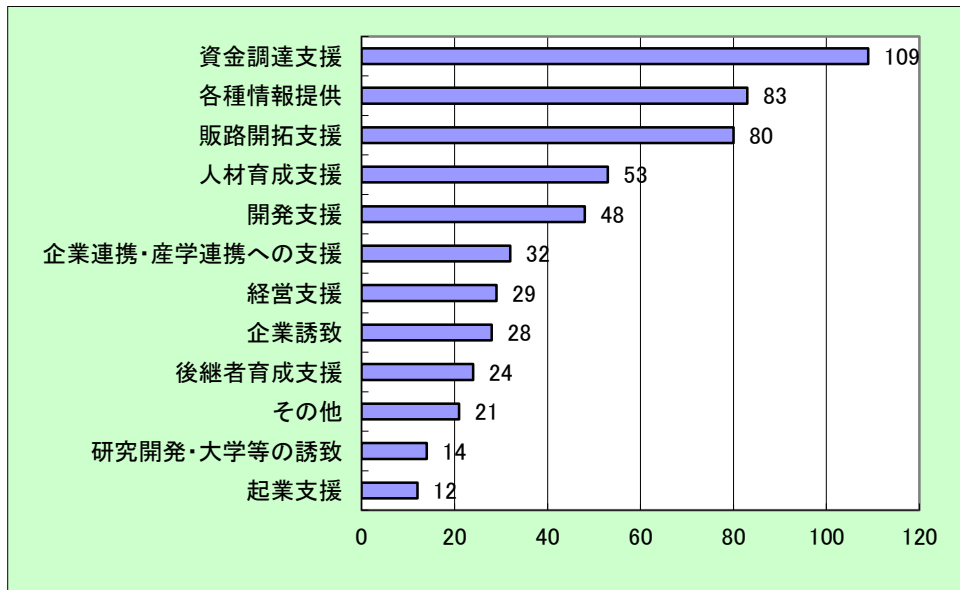
支援制度名の後の数字は回答件数、数字が記載されていない支援制度名は1件のみの回答（支援制度名は正式支援制度名と異なる場合があります。）

### ⑦希望するものづくり産業振興策

今後、静岡市に対して、希望するものづくり産業支援策は、「資金調達支援（融資制度拡充等）」が109件と最も多く、昨今の経済環境からの短期面での希望と判断することができます。次いで、各種情報提供（企業情報、市場情報、自治体や公的機関の支援策の情報等）（83件）、「販路開拓支援（出展助成、展示会開催、アンテナショップ設置等）」（80件）と続いています。

(希望するものづくり支援策)

(複数回答、単位：件)



## (2) 郵送式アンケート

### ①現状について

#### (製造業を取り巻く六重苦の影響と対策について)

六重苦の影響で最も多いのが「売上高、受注、生産量の減少」(22.6%)、次いで「原材料の高騰などのコスト増」(21.0%)となり、3番目以下と大きく乖離しています。

なお、「特に影響はない」と回答した企業も2番目の「原材料の高騰などのコスト増」と同割合(21.0%)となっています。

一方で、六重苦への対策及び今後予定している対策への回答数はインターネット方式アンケートと同様、影響に対する回答数と比較すると少なくなっています。最も多いものは、「打つ手が見つからない」(23.5%)となっており、企業が対応に苦慮している状況が伺えます。具体的な対応策としては「新しい販売先、取引先の確保」(17.6%)、次いで「新商品開発、商品力向上にて対応」、「海外移転、海外進出の検討」、「さらなるコストダウンにて対応」が同割合(11.8%)で続いています。

(複数回答、単位：件)

六重苦における影響及び予想される影響		対策及び今後の対策	
売上高、受注、生産量の減少	14	打つ手が見つからない	4
原材料の高騰などのコスト増	13	新しい販売先、取引先の確保	3
とにかく円高が問題	5	新商品開発、商品力向上にて対応	2
景気低迷の長期化	4	海外移転、海外進出の検討	2
取引先の倒産、取引先の減少	3	さらなるコストダウンにて対応	2
価格競争の激化	2	法人税率の見直しの要望	1
人件費の増加	2	その他	3
為替差損の発生	1		
海外移転による空洞化の発生	1		
その他	4		
特に影響はない	13		

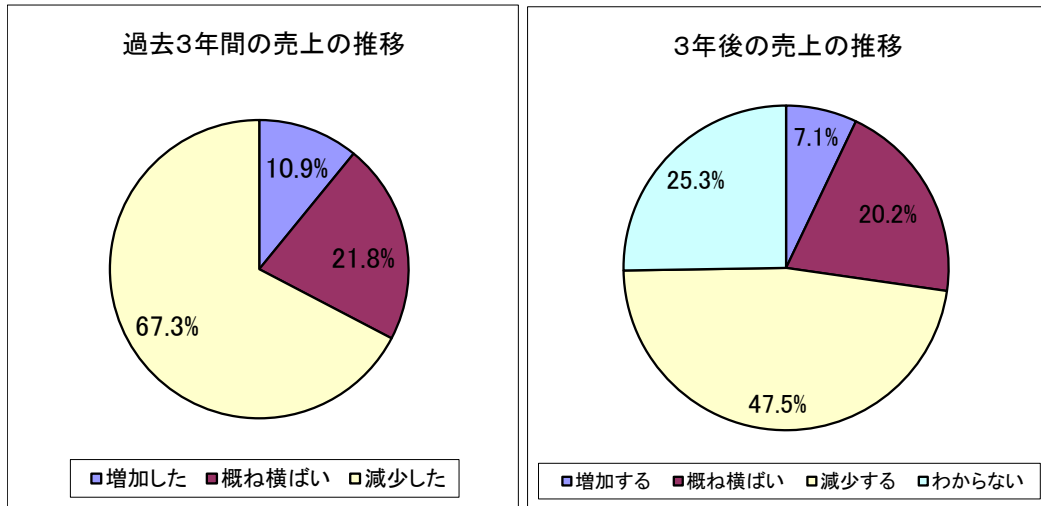
#### (主力製品の売上高の動向について)

過去3年間の売上推移は、10.9%が「増加した」、21.8%が「概ね横ばい」、67.3%が「減少した」と回答しています。また、主力製品の3年後の売上高見込みについては、「増加する」7.1%、「概ね横ばい」20.2%、「減少する」47.4%、「わからない」が25.3%となり、インターネット方式アンケート結果同様、売上高の維持、増加のための対策を講ずる必要性が伺えます。

売上の増加理由は、「新製品の開発・投入」が9件(32.1%)、「新たな取引先・販売ルートの開拓」が8件(28.6%)と多く、自社(事業所)の積極

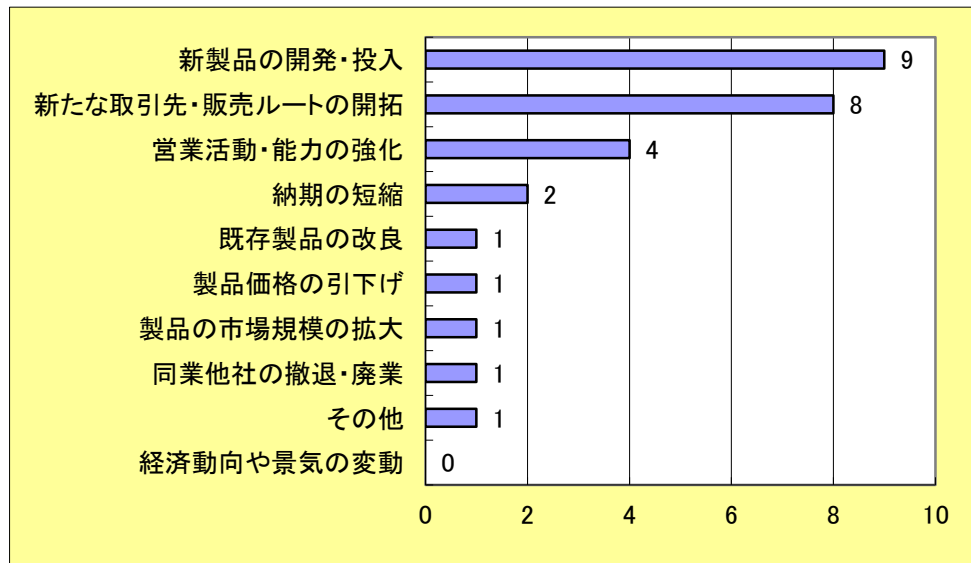
的な活動の成果であることが伺えます。

一方、売上の減少理由は、「経済動向や景気の変動」が44件（31.4%）と最も多く、次いで「製品の市場規模の縮小」43件（30.7%）となっており、売上は自社（事業所）を取り巻く外部環境に影響を受けていることがわかります。



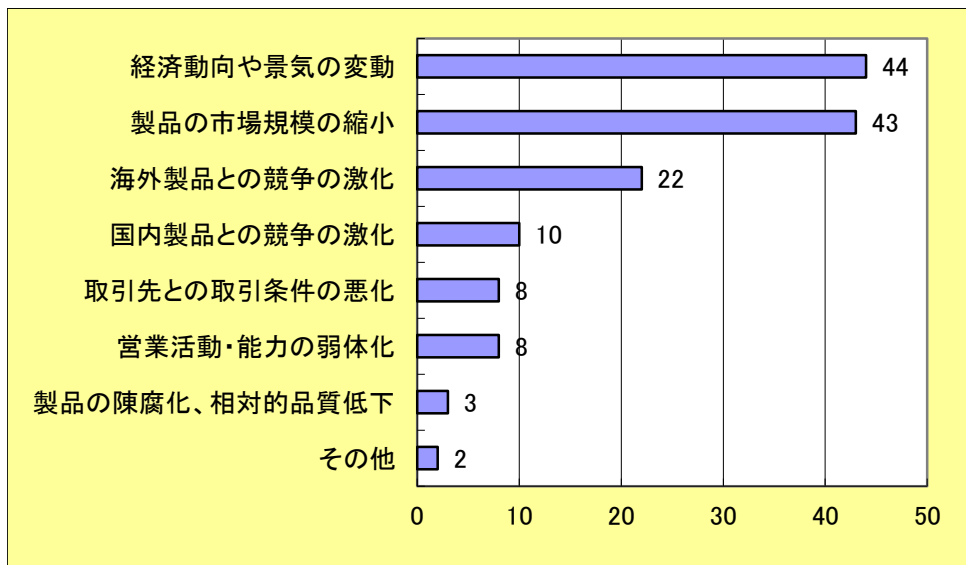
(売上高増加の理由)

(複数回答、単位：件)



(売上高減少の理由)

(複数回答、単位：件)



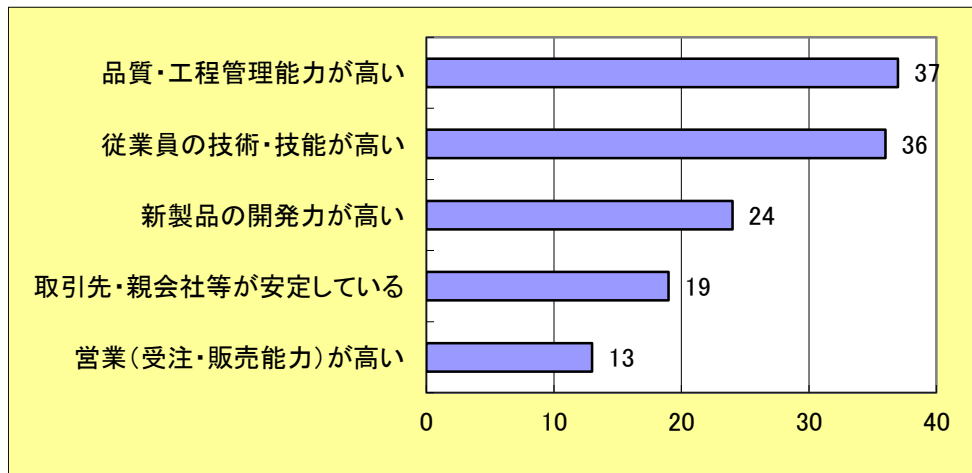
## ②自社（事業所）の強み、弱みについて

自社（事業所）の強みは、「品質・工程管理能力が高い」37件（20.7%）、「従業員の技術が高い」36件（20.1%）、「新製品の開発力が高い」24件（13.4%）の順となりました。品質、技術等の従来からの強みに加え、新製品開発力も強みとなりつつあることが伺えます。

一方、自社（事業所）の弱みは、「新たな事業分野に進出できない」が40件（20.4%）、「営業（受注・販売）能力が低い」が35件（17.9%）、「新製品の開発能力が低い」24件（12.2%）となっています。以下、「機械・設備が老朽化・陳腐化」23件（11.7%）、「安定した取引先・親会社等がない」22件（11.2%）と続きます。インターネット方式アンケート結果と同様、既存の強みである高品質・高技術は保持しているものの、環境変化に対応するための新市場開拓に弱みを感じていることが伺えます。

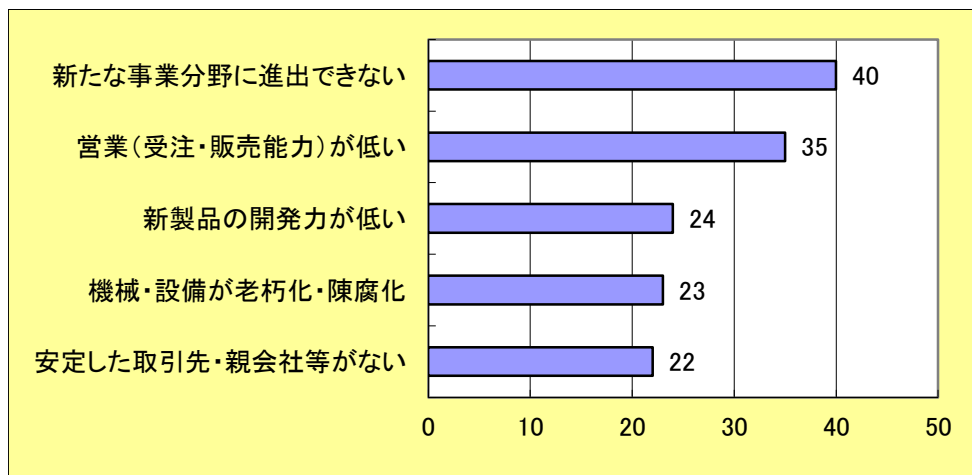
(自社(事業所)の強み:上位5項目)

(複数回答、単位:件)



(自社(事業所)の弱み:上位5項目)

(複数回答、単位:件)

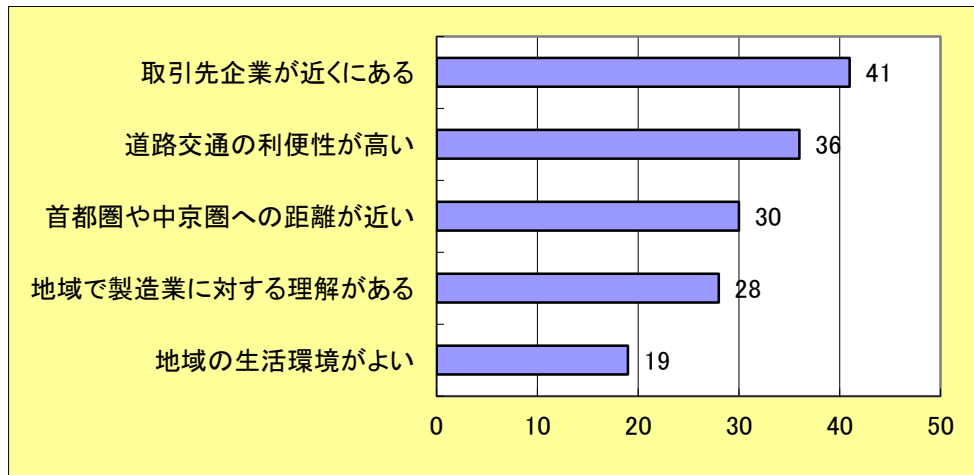


### ③静岡市内に立地するメリット、デメリットについて

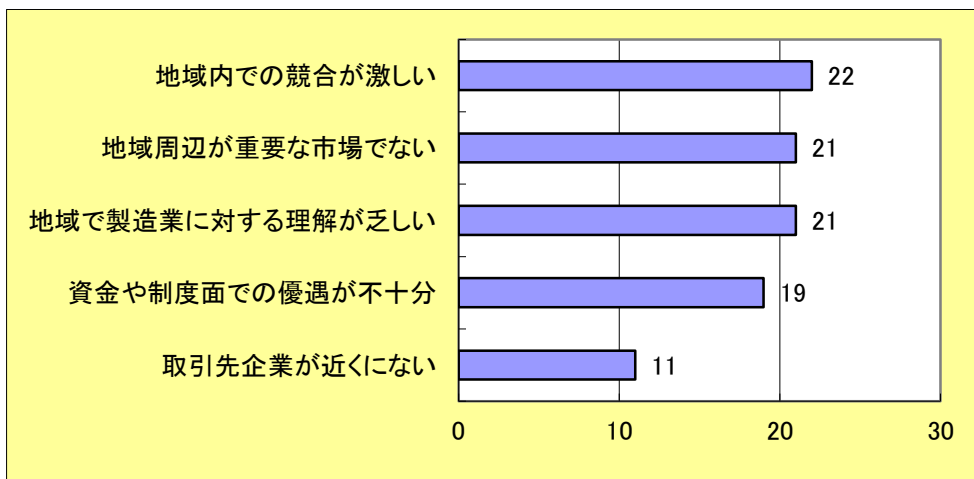
静岡市内に立地することのメリットは、「取引先企業が近くにある」が41件、次いで、「道路交通の利便性が高い」が36件、「首都圏や中京圏への距離が近い」が30件となっており、流通環境の良さがメリットとしてあげられています。また、4番目の「地域で製造業に対する理解がある」が28件、5番目の「地域の生活環境がよい」が19件となっており、事業活動を行う上での優位性もメリットと捉えられています。

一方、静岡市内に立地することのデメリットは、「地域内での競争が激しい」が22件と最も多く、経営環境のよさに起因する競争の激化が指摘されています。次いで、「地域周辺が重要な市場ではない」「地域で製造業に対する理解が乏しい」がそれぞれ21件、「資金や制度面での優遇が不十分」が19件と続いています。

(静岡市内に立地することのメリット：上位5項目) (複数回答、単位：件)



(静岡市内に立地することのデメリット：上位5項目) (複数回答、単位：件)



#### ④事業の方向性について

##### (今後の事業展開について)

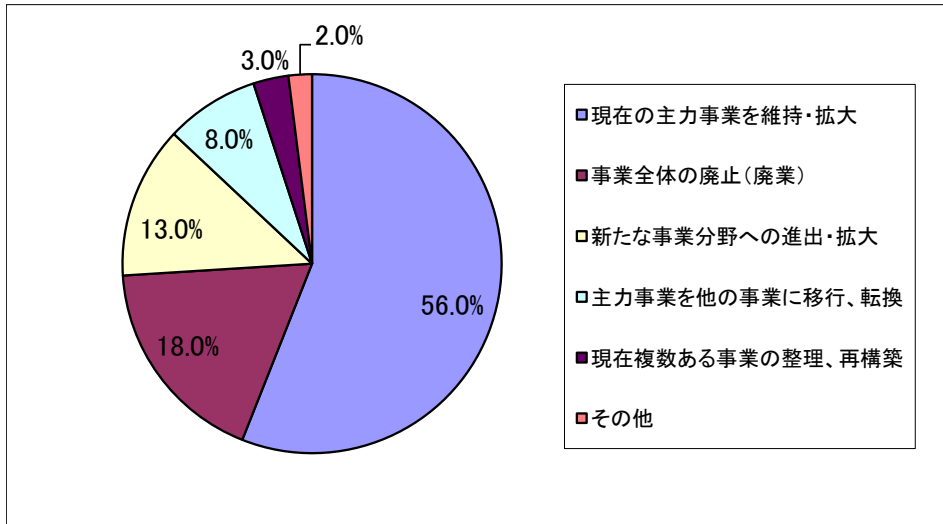
自社（事業所）の今後の事業展開に関しては、「現在の主力事業を維持・拡大」（56.0%）が最多ですが、「事業全体の廃止（廃業）」（18.0%）がこれに続いており、経営環境の厳しさをうかがわせます。

現在実施している新たな取組みの上位項目は、「自社単独での販売ルート・取引先開拓」（44件）、「既存製品の改良」（42件）、「自社単独での新製品開発」（36件）、「製造技術の開発・改良」（26件）、「新たな事業分野への進出」（19件）となっています。また、今後開始したい新たな取組みは「自社単独での販売ルート・取引先開拓」（35件）、「自社単独での新製品開発」（32件）、「新たな事業分野への進出」（31件）の順です。既存の経営資源を活用して更なる製品・技術の改良を行うと同時に、販売ルートの開拓や新製品の開発、新事業分野への進出も目指している姿が読み取れます。一方で、

「新たな取組みはしていない・考えていない」もやや多くなっています。

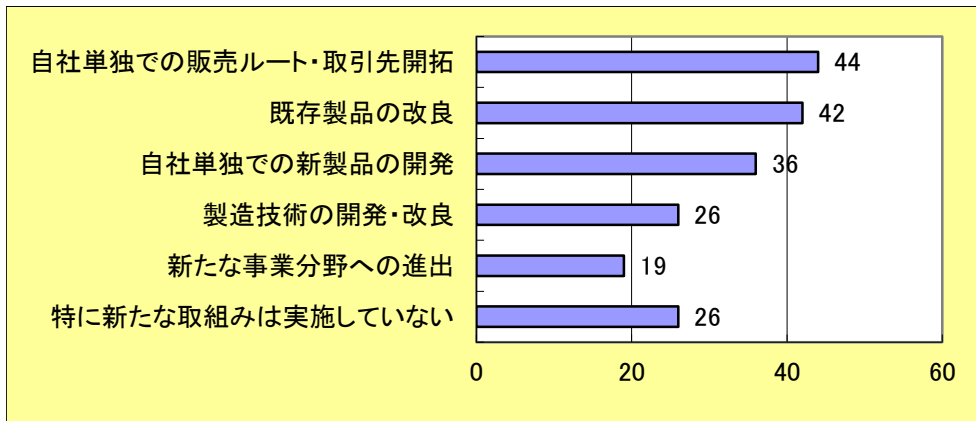
(今後の事業展開について)

(単位：%)



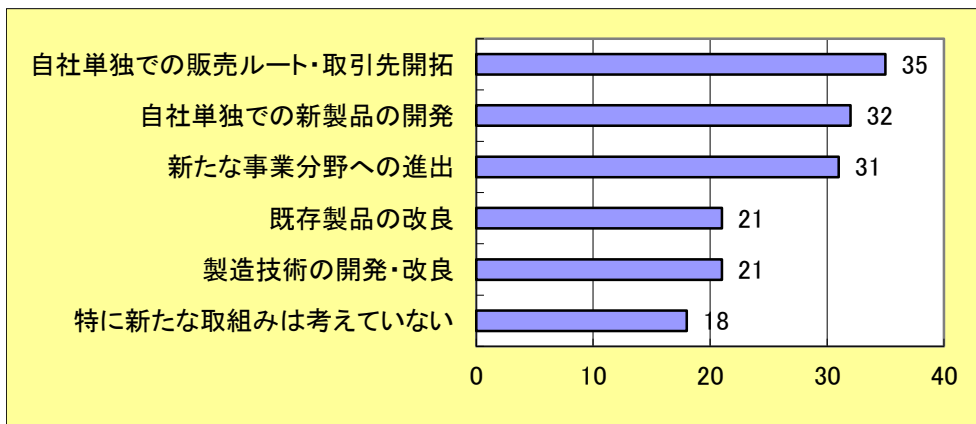
(現在実施している新たな取組み：上位項目)

(複数回答、単位：件)



(今後実施したい新たな取組み：上位項目)

(複数回答、単位：件)

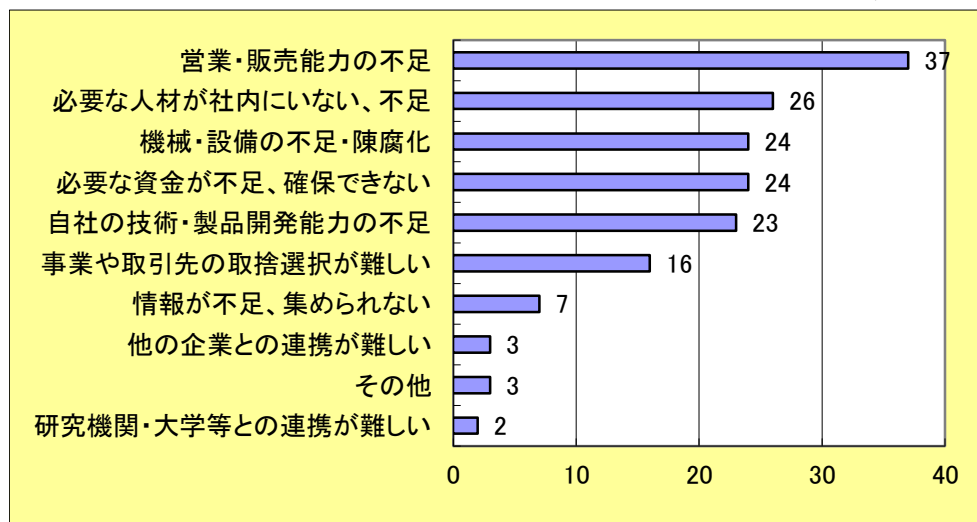




現状及び今後開始したい新たな取組みの展開上、課題となっているものの上位5項目は、「営業・販売能力の不足」(37件)が最も多く、次いで、「必要な人材が社内にはない、不足」(26件)、「機械・設備の不足、陳腐化」・「必要な資金の不足、確保できない」(24件)、「自社の技術力・製品開発能力の不足」(23件)となっています。新たな販路獲得の問題と、経営資源たる人材、設備、資金面での課題があることが伺えます。

(取組みの展開上の課題について)

(複数回答、単位：件)



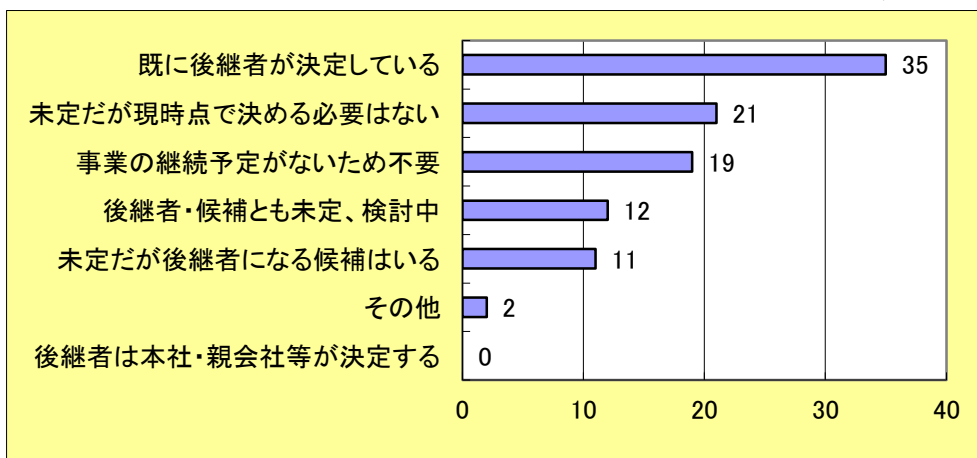
### ⑤後継者と人材育成

経営を継承する後継者について、「既に後継者が決定している」は35件で35.0%の企業が継承者を決定しています。次いで、「未定だが、現時点で決める必要はない」(21件)となっています。

後継者や従業員等の育成方法については「社内での実習・研修」(38件)、「業界団体のセミナー等」(20件)が多くなっていますが、一方で「特に実施していない」も42件と多く、具体的な育成に取り組んでいない事業者が目立ちます。

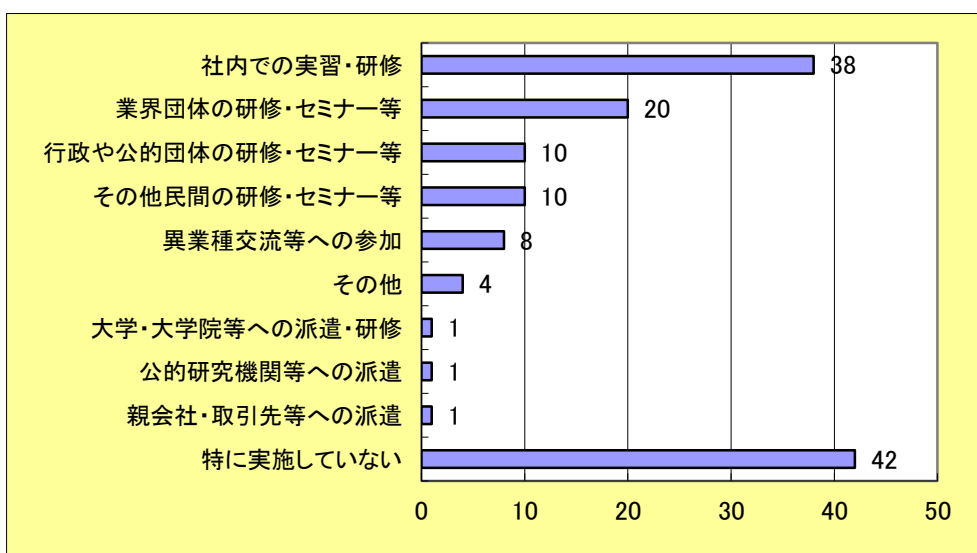
(経営を継承する後継者の有無)

(単位：件)



(後継者や従業員等の育成方法)

(複数回答、単位：件)



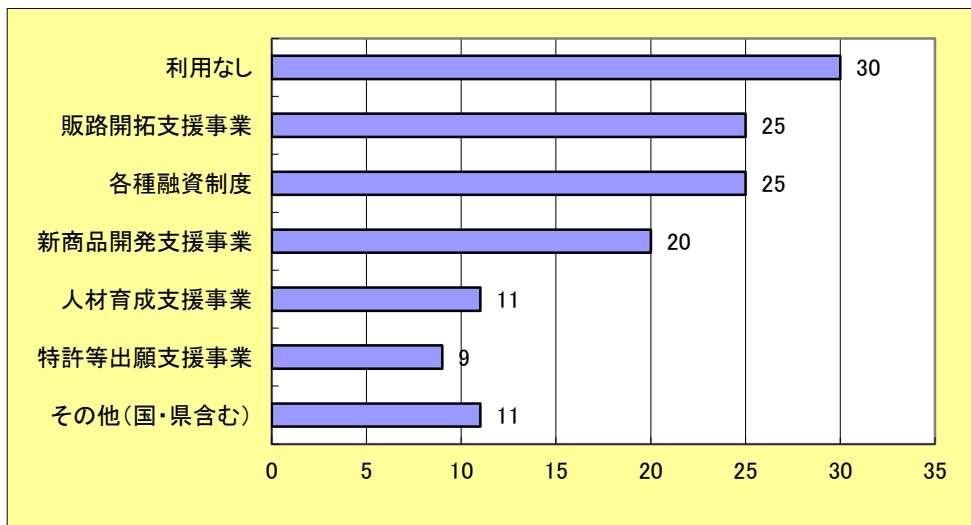
## ⑥支援制度の利用状況

国、静岡県、静岡市等の支援制度で利用したことのある項目については、質問に例示した項目では「販路開拓支援事業」、「各種融資制度」(各々25件)が最も多く、「新商品開発支援事業」(20件)が続きますが、「利用なし」も30件となっています。

また、支援制度を利用する際の障害、あるいは制度を利用しない理由としては、「制度に関する詳しい情報が得られない」が22件と最も多く、支援制度の情報が事業者には伝わっていない状況が想定されます。次いで「手続や書類作成が複雑」(19件)が多くなっています。一方、「特に制度を活用する必要がない」も19件あり、支援制度に積極的でない事業所もあります。

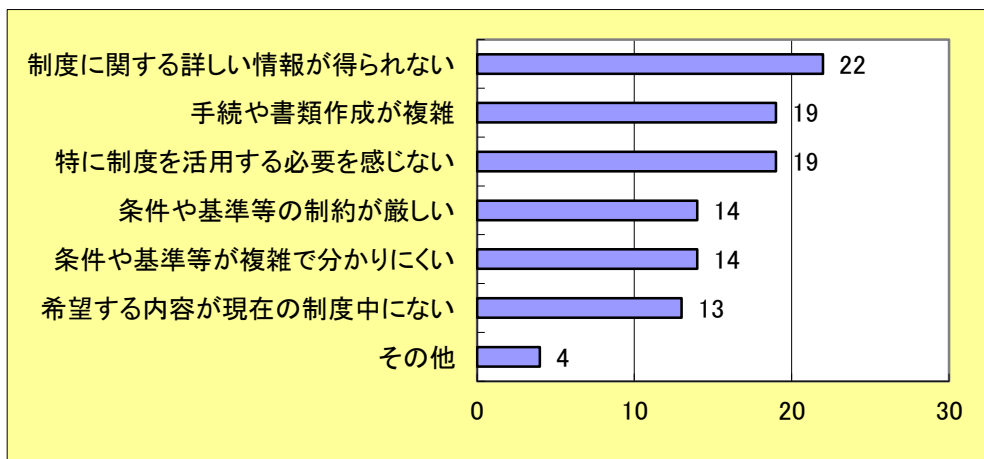
(これまでに活用した支援制度 (静岡市等))

(複数回答、単位：件)



(支援制度を利用する際の障害、利用しない理由)

(複数回答 単位：件)

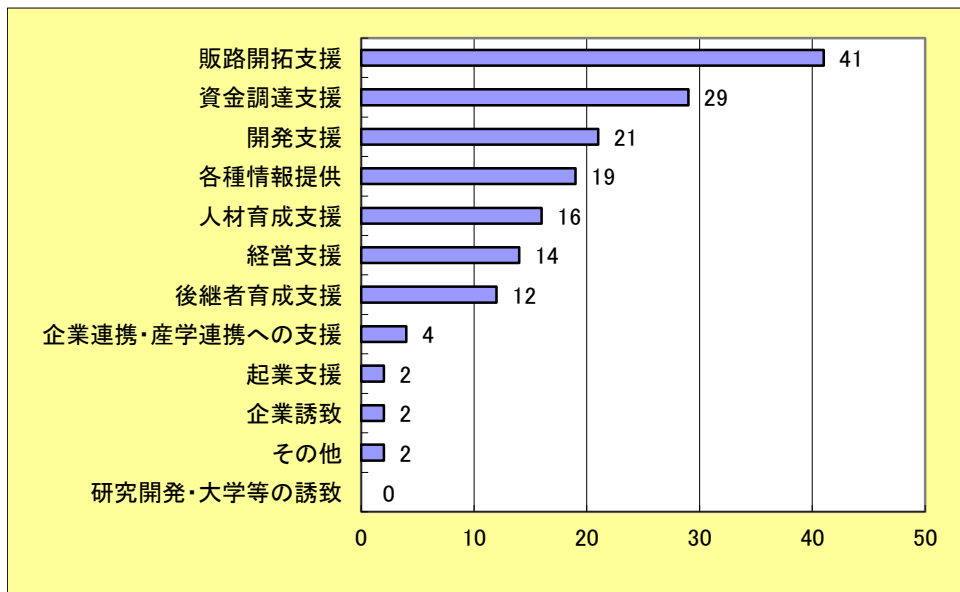


### ⑦希望するものづくり産業振興策

静岡市に対して、希望するものづくり産業支援策は、「販路開拓支援」が41件と最も多く、次いで「資金調達支援（融資制度拡充等）」（29件）となっています。自社のみで行う販路開拓の難しさを表しているといえます。また同時に、短期的な資金調達ニーズがあることもわかります。

(希望するものづくり支援策)

(複数回答、単位：件)



#### 4 静岡市内事業所ヒアリングの分析と詳細

市内事業所ヒアリングの結果について、主要ヒアリング項目ごとに整理分析した結果を、その後に個別事業所のヒアリング内容を示します。また、ヒアリングに御協力いただいた各事業者の不利益回避等のため、事業者の特定に関する情報は非開示、あるいは抽象化により表現しています。これにより、各事業者の特徴や優れた業績に関する項目は記述してありません。

##### (1) 結果の分析

##### ①昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策

###### <現状>

「円高」については、売上高の減少等により直接的な影響を受けた事業所のほか、自社に直接影響はないが、取引先企業の業績悪化等から間接的に受注減等の影響を受けている（あるいは想定される）とする事業者が多くみられます。一方、影響を受けていないか、原材料の輸入等で好影響があるとした事業所もあります。電力不足で直接的に被害を受けた事業所はありませんが、製造工程で電力使用に依拠するケースもある中、事務部門も含め節電対策を求められる事業所が多く見られます。

###### <対応策>

円高への対応を含め、すでに海外に進出している事業所が多く見られ、製造工程の大半を海外移転した例や、さらなる海外展開を目指す例も確認されます。一方、国内生産を基本と考える事業所もあります。電力不足への対応としては、デマンドコントローラーの設置など各種の節電対応を図った事業者が見られます。

##### ②東海地震の発生に対する生産体制の迅速な復旧戦略（震災対策）

BCP（事業継続計画）については、震災以前に策定した事業所もありますが、今後着手する、あるいは着手できないと考えている事業所が目立ちます。理由として、被害の想定が難しいこと、拠点分散等は投資規模が大きくなること、自社以外にも取引先の状況やインフラを含めた輸送手段等に関する復旧状況を重視する立場から、自社だけのBCPに明確な意味付けを持っていないことなどが挙げられています。

BCP以外の対策としては、人員の安全確保、資材の備蓄、建物の耐震化等に取り組む例が多く見られます。ただし、東日本大震災による被害想定の見直しから、既存対策の再検討を迫られている例があります。

### ③市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方

自社の取組み事例を含めて、回答内容は多岐にわたりますが、市内製造業の問題意識としては、新しい取り組みに進めない、技術はあるが有効なPRに取り組めていない、用地取得に制約が多いなどが挙げられています。対応策としては、事業領域の拡大をはじめ、顧客のニーズや市場動向を見極め、自社が得意とする分野や製品の構築、高付加価値化、ブランドの形成など、自社製品の開発やマーケティングへの取組みを意識する意見が多く聞かれました。また、具体的な手法では、異業種交流や中間支援活動の必要性、ウェブマーケティング、高付加価値化、明確なコンセプトやリーダーシップの必要性、研究開発志向の強化等の前向きな姿勢が示されています。

### ④静岡市で生産活動を営み続けるための要因、条件

静岡市の立地優位性に関する指摘が多くあり、日本の中央に位置し、交通の利便性が高く、首都圏や名古屋、関西圏に近いことに加え、優れた人材や技術が存在することや多様な業種が存在することなどの意見が見られます。また、温暖な気候など生活環境の良さについても多数の指摘があり、特に人材の誘致上の利点として大きな意味を持つといえます。反面、優位性を活かしてきれていない点として、地元企業や行政の努力不足も指摘されています。

一方、「主な取引先が立地しているために静岡市で操業している」といった回答も複数あり、多様な業種の集積・維持や既存企業の留置が重要なテーマとなることも示されています。

### ⑤静岡市への期待、意見

行政への期待や意見も多岐にわたりますが、経営資源については中小事業者における人材確保や認証取得のほか、情報の収集と提供、PR活動、異業種交流への機会提供等に関する支援の要望が見られます。企業誘致や工業用地の取得に加え、設備投資、操業環境に係るインフラ整備等への支援も多く、費用対効果を考慮したうえで重点的な施策展開を望む指摘もあります。さらに、地震などの災害対策に関する支援や税制上の負担軽減を求める意見も見られます。また、これらの指摘等に関する背景としては、「民間の一中小企業では対応が難しく、行政でなければできないことに取り組んでほしい」という考え方が確認されます。

行政が施策等に取り組む姿勢については、市内の企業を顧客として認識したうえで、現場のニーズの把握に努め、その満足度の引き上げに向けた迅速な政策展開などが求められています。

(2) 事業所ヒアリングの詳細

	A社	B社	C社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	主にステンレスを素材として部品を生産。部材のロスが多い旧来の加工からより効率的な加工方法に移行することで、24時間連続生産が可能となりコストダウンに成功。その後も、難加工素材や複雑な形状等への対応にも取り組み、製品市場の可能性拡大に努めている。	金属製の部材・部品を生産、工場や構築物、住宅関連等に事業を展開中。基本的な生産工程は国内で加工、量産しているが、一部部品は海外での現地生産後に輸入、加工して製品化している。	県中部地区では同業者の中でトップの規模。生産工程の基本となる事業は4つあるが、うち1つは既存の製品概念とは異なる加工形態で、他社では真似のできない分野と自負している。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	海外向け出荷は多くないが影響を受けている。ある輸出部品は中国企業の参入や為替レート高騰で見切りをつけた。国内でも、従来市場の業況悪化から、他の市場に供給先をヘッジして対応を図っている。 リスク回避のために市場の多元化や分散化に取り組んでいる。生産技術の更なる向上や新技術の開発等により、非価格競争の実現に向けて努めている。	原材料はドル決済による輸入のため、円高の好影響を受けているが、製品販売の主力である国内企業等のため、業況落ち込みに相応の影響を受けている。また電力使用料の大きい工程があり対応に苦慮。 経済情勢等への対応策の一環として海外に進出、国内の営業不振を海外で回収。国内の高い法人税は空洞化要因の一つと捉えている。	当社は海外大手メーカーとの取引があるが、直接的に円高の影響を受けておらず、業績は好調そのものである。 当社にも営業職はあるが、「良い製品を作れば、顧客は向こうからやってくる」が経営の基本方針。上記海外メーカーも当社の取引企業を通じて、先方から取引の申し込みがあった。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	生産活動の復旧もさることながら、従業員の安全を第一に考え、避難場所を高台に変更。生産工程では、大量に使用する水と潤滑油等の配管を埋設型から露出型に変更し、生産活動の復旧に向けて迅速かつ容易な修繕環境の確保に取り組んでいる。	リスク分散の観点から国内に事業所を点在させている。全国に顧客を有するため、結果的に生産から供給までの時間やコストの削減に結び付くなど、危機管理の視点に基づく経営戦略が業績を担保している。	工程で多くの電力を使用するため、震災で停電となっても1~2日程度の蓄電は用意してある他、生産に必要な補助材料も1週間ほどの在庫を保管。また、県内にも同様の工場があるので、そちらとも連携し震災後の復旧を円滑に進めていく準備は整っている。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	「市場や顧客等から何が必要とされているのか」に焦点を絞り情報収集に努めている。また、「当社は何のためにあるのか」と常に自問自答し、「顧客に尽くす」、「従業員を裏切らない」、「会社の将来展望に係るストーリーを描く」ことなどを思考している。一方、県内の同業者を眺めた場合、極めて高水準の生産技術を持ちながら、メーカーの下請け企業に甘んじている例もあり、当社の生産水準や技術などの優位性を見極めつつ、ビジネス領域の拡大を含めた可能性を継続的に模索していくことにも努めていきたい。	静岡市は工場用地が少なく、農地転用の事務手続き一つを取り上げても、結論までに時間を要し過ぎる傾向あり。当社でも市内での工場立地を希望したが、事務手続きに相当の期間を必要としたため断念。	市内の製造業者は、良い技術等を持ちながら上手くPR出来ていないように思える。事業者自身がその卓越した優れた技術や製品の価値等に気付いていないこともある。当社でも、自身では当然と思うことに対して外部から「すごい製品ですね」「この技術は他にないですよ」と言われ、試験的にそれらの製品等を展示会などに出品したところ、多くの反響が寄せられたこともある。足元を見直すという点で自社の技術や製品をもう一度よく見つめ直す機会が、市内の製造業者に必要なのではないか。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	静岡市で創業してからこれまでの間、地域の方々の理解を戴きながら地域とともに生産活動を営んできた。本県の県民性の影響からか、静岡市を離れようとは余り思わない。当社を取り巻く経済情勢などは非常に厳しいが、そのような外的環境の変化や要因を受け入れつつ、この地で従業員とともに培った自立した生産組織を大切に、今後も静岡市で生産活動を続けていこうと考えている。	静岡市は製造業のポテンシャルが比較的高い立地環境にある。首都圏や名古屋圏、関西圏へのアクセスが容易であり、静岡空港の開港以降、九州地方にも更にその点を容易にしている。また、間もなく竣工される第2東名のほか、中部横断自動車道の開通や港湾の整備が更に進展すれば、その潜在能力の引き上げは促進される。このような点から、今後も本社を含め、当社の主体的機能を静岡市に置きたいと考えている。	市内大手事業所等からの受注生産もあり、これら取引先が静岡市に残る限り当社も静岡市で生産活動を続けていくが、取引先が静岡市から離れば当社も同調する可能性を否定できない。ただ、静岡市は地理的に日本の中央に位置しているほか、気候が温暖であり、港・空港・道路網等に係る高水準のインフラ整備など、他地域よりも立地条件は優れている。さらに、業種特性上他地域への工場移転が難しいこともあり、静岡市を離れることは今のところ想定していない。
Q6 静岡市に期待すること	あえて言えば、受益者負担を原則とした静岡市政にしてほしい。例えば、ハンディキャップを負う方には、今以上に助成制度の充実化を考えてもいいが、昨今では十分働く能力を持ちながら勤労を拒む状況も散見される。今後の静岡市には、市民の自立を促す仕組みを検討し、自助の成果やその貢献を評価するような市政運営への移行を期待したい。	上記Q4と同様であるが、静岡市には顧客満足度の引き上げに努力してほしい。今日の経済情勢の中において、行政機関が取り組めるサービス供給の量と質は、更なる進展が必要である。市内の製造事業者が、どのようなサービスを、どのようなタイミングで求めているのか、多様なニーズが多分にある。是非とも、懸命に取り組んでほしい。	静岡市の製造業は多様な種類があり、それなりの技術もあると考えている。先ほどの「上手なPR」にも関連するが、行政にはその呼び水役を担ってほしい。また、大企業の誘致にも積極的に乗り出して、市内の製造業者が大企業からの受注を受けやすい環境整備にも取り組んでほしい。
Q7 意見交換等(上記の補足含む)	当社の技術や技能水準のスタンダードがどこにあるのかという探求と研鑽を含め、将来性に富むエンジニアの育成には高い関心とともに努めたい。ある程度のレベルまでは、作業標準やマニュアル化に加え、現場での実践経験の蓄積で達成が見込まれる。しかし、それを超える水準を獲得しようと試みる場合には、本人のセンスや前向きに取り組む姿勢が重要と考えている。	創業以来、新卒採用よりも中途採用者の力量が大きく貢献しており、今後もハローワークのほか、リクルート等の多様な経路から優れた人材を確保していきたい。 現在、開発部門に比較的多数の従業員を配置、新規参入分野の開拓を図っており、事業所向け設備関連などに展開。優れた金属素材の特性や利点を最大限に引き出す開発事業に、今後も積極的に取り組んでいく。	市場の開拓は基本的には口コミだが、高度な技術開発や製品化が他社から評価され、常時多数の取引先を確保している。 理工系大学に求人を出しても中小企業であるため、思うような採用が出来ていない。しかし、地元の高校生等を採用し、マイスター制度を活用しながら人材育成に努めており、離職率はゼロ%を誇っている。



	D社	E社	F社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	社外からは、社員全員が礼儀正しく前向きな姿勢、報告・連絡・相談の徹底、整理整頓等、企業として当然取り組むべきことがしっかり出来ていると評価されている。一方、内部では、価格コントロールの回避などから売上先の分散化を図りながら、品質・価格・納期厳守等の徹底に努めている。当たり前であるが、その質を向上、継続は難しい。	当社は大型の工場用装置、プラントを生産している。以前は一般向けの機械器具を製造していたが、競合他社の参入などから、保有する加工技術等を活かして現在の事業への転換を図った。	当社はオーダーメイドで機械システムを生産しており、一品生産など特殊な用途の機械も受注している。どこの会社でも出来る製品を生産するのではなく、顧客のニーズに呼応する付加価値の高い製品づくりに努力している。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策（上段：現状） （下段：対応策）	リーマンショック後には役員を含め給与を段階的に減額したが、その後、業況は比較的早く好転したため、一般社員から順次給与改善を図り、最後の役員までには約1年半を要した。 「マイナスをプラスへ」を基本とし、足元の自社商品を徹底的に見直して再商品化を図るほか、産学官連携事業に積極的に取り組み、多くの関係者が知恵を出し合う中で苦況を乗り切りたいと考えている。	国内需要が低迷する中、海外市場に進出するも円高等の為替相場の影響により大きな影響を受けている。国内市場でも、円高等による経済不況のあおりを受け、需要が縮小傾向にある。 世界各地の需要をめざして海外に進出している。ただし海外での競争も激しい状況にある。	国内企業の海外進出に併せ、当社も海外工場を設けて対応を図ってきた。海外生産は順調だが、為替市場の影響を単純には回避できない。部品だけを見ても、国内外で相当の価格差がある。 現在でも社員が海外の日系工場に入り現地調査を行っている。今後も上記の状況が継続すると見込まれることから、海外展開を一層図り収益を確保したい。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略（震災対策）	意識啓発のため、社内でのポスター掲示、外部講師を招いた研修会を開催。また、従業員の意見や要望に基づく食料品や簡易式トイレなどの防災用品の備蓄、多数の工作機械について、計画的に耐震対策を進めている。工作機械の代替はいくらでも可能であるが、従業員は一度失ったら戻らないという危機感や責任感から取り組んでいる。	海岸近くに立地しており、東日本大震災の被災状況を鑑みても、津波被害が甚大になると想定。対策として各種工作機械の嵩上げや工場移転等を検討したが、東海地震の発生時期等が不明瞭な現状もあり検討中の段階。従業員が当社近辺に居住しているため簡単に工場の移転に取り組めない側面もある。	当社は各生産工程が独立しているため、工作機器が配置されている建物の倒壊に不安がある。近年一部部門を移転したが、現状では各々の工作機械の耐震性を高めるために順次対応を図っている。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方（自社の事例を含む）	中小企業が業界等の先達として生き残るためには、小さな可能性に気付くことが大切。当社では顧客等からの打診や問い合わせに「できません」とは絶対に言わない。必ず自社で検討し、対応不可能と判断した事案は関連企業を紹介するなどの対応を図っている。これは自社が生き残る道や分野を真摯に考える機会になり、かつ依頼事案という情報を関連企業に伝達する中間支援的な役割も担っている。こうした取り組みが各社で日常化すれば、市内製造業の有機的ネットワークが重層的に構築され、業況は多少とも改善に転じるのではないかと。	当社の製品は不特定多数の顧客に販売するものではないため、販路開拓等の営業活動を自社独自に行ってきたが、最近ではウェブマーケティングの観点から、自社ホームページを一新し、製品紹介に加え見積りを即時依頼できる内容にした。この結果、これまでにない商社や業種等からの問い合わせや見積り依頼が入るようになってきた。市内で製造業に携わる方々についても、新しい顧客層への情報発信などを検討されてはと思う。	毎年のように求人を出すのが、地元出身の若年世代の確保に苦慮しており、ここ数年の応募及び採用は県外・市外出身者で占められている。やはり、市内の製造業者は求人を含めて、今以上に情報発信に努めなければならないと思う。可能であれば、企業・大学・行政が連携し、製造業の相談窓口や求人などに関する総合情報サイトの開設や、経営管理や製造技術等の資質向上を目的とした研修事業への取り組みなどがあるのではないかと。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	静岡市で長らく事業活動を営んでいる。日本の中心であり、気候がよく、山海の自然環境にも恵まれているほか、物流を支える道路網、清水港や静岡空港等の社会資本が充実している点が理由。また、静岡市民の住民性は基本的に真面目、人間性も非常に良い。これらは一見平凡に思われがちだが、内実は「バランス」という企業経営を維持し、発展的継続を裏付ける重要な点を示唆している。これら平凡と称される事を大きな経営資源として、今後も引き続き大切にしていきたい。	当社の製品輸送を考えてみても、日本の真ん中であり、清水港が位置し、高速道路を含めた交通網が整備も考慮すれば、静岡市は当社にとって立地条件の良い土地柄と捉えている。さらに、従業員は圧倒的に地元採用が多く、重量ある工作機械も簡単に配置を変更できないため、この静岡市にある大切な「立地・人材・機材」という要素の有効活用が、当社の静岡市における操業継続と合致する。静岡の地で得た「立地」、培ってきた「人材」、貴重な生産原資である「機材」を今後も大切にしていきたい。	求人状況にも関連するが、清水区は製造業の地域であり、大手の企業が静岡市を離れる中、この地で優秀な人材を確保して製造業を継続させる必要がある。例えば、「ものづくり優良企業」と題した冊子を作成して、市内の高校や首都圏等の大学に配布するなどのバックアップをお願いしたい。海外進出が加速する中、このままでは静岡市の製造業は衰退するばかりと思われるため、今後も生産活動を継続していくための環境整備に取り組んでもらいたい。
Q6 静岡市に期待すること	行政には、平等と公平をきちんと識別してほしい。平等とは、一定規模で補助金等を全事業者に画一的に配分すること、公平とは多くの事業者の中で何も努力しない事業者と研究開発等に尽力する申請企業を峻別すること。企業における新製品や技術の開発事業は、生産効率の向上のほか、雇用の確保等を通じて社会貢献活動にも結実している。このように頑張っている企業を支援することに、期間などの制約や制限を課す理由はないと考えている。	国の各省庁が委託した調査会社等から、毎日のようにアンケートが送られてくる。行政機関は既に回答した結果を活用する、何本かのアンケートを集約するなどの工夫を施してほしい。本当に実態を把握したいのであれば、アンケートではなく現場に足を運ぶヒアリング形式にすべきであり、同程度の時間を費やすのであればヒアリングの方が良いし価値は高い。その辺りを行政機関にはもっと真剣に考えてほしい。	当社はある事業で県の出先機関に協力しているが、当該機関からは丁寧な対応をいただくものの、管理部門からは何の連絡もなく、行政における「現場と管理部門の意識格差」を感じる。「現場で何が起きているのか」、「何が求められているのか」という地元のニーズを把握しようとする管理部門では、満足度の高い行政サービスの展開はできない。このようなことから、しっかりと現場の声に耳を傾け、的確なスピード感のある対応に努めてほしい。
Q7 意見交換等（上記の補足含む）	ネットワークづくりや研究会の立ち上げなどの初期の段階では、比較的小規模な集合体や組織のもとで信頼を軸として絞りこみを行い、その関係性を構築していくことを基本にしている。この基盤がなければ、その後の継続的な発展を想像できない。 従業員の採用では、人材育成を重視する観点からスキルの高い者を中途採用することもある。新卒者は地元の大学等が多い傾向がある。	当社は全国からの大卒者と地元の高卒者を採用し、その人材育成にはOJTとセミナーを基本にしている。また、営業担当が技術系従業員を伴って商社等を訪問するなど、組織内部における横の交流を図っているほか、積極的に全国区の技術展示会等へ参加して他社等の製品や技術などの外部情報を収集し、従業員の資質向上や自社の研究開発等に活かしている。	異業種交流という事業が形骸化の傾向にあるため、20～30代の若年層を中心とした異業種交流会を開催してほしい。また、上述した製品・技術・雇用・採用などの製造業に関する多様な情報を相互に共有できる「場」を設けてほしい。



	G社	H社	I社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	当社は、共同開発した自動制御装置を基礎に、関連する機器や制御システム及びライン等を含めて製造。同業他社の製品と比較して、「安全性」と誰でも確実にシステムを使いこなせる「操作性」の高さが特徴である。全国シェアが6割を超える製品部門もある。	板金と機械加工と主力として、電気機器・装置等の設計から組み立て製造までを一貫して取り扱う。当社の得意とする多品種少ロットの高品質な製品等の短納期化に加え、海外製品との価格競争でも対抗できるため、大手企業との安定的な取引がある。	装置の設計から検査・出荷までの生産工程を一貫で実施できるのが当社の特徴。今後は、その技術等を活かしてOEM等の製品設計、自社製品比率の引き上げに取組みたい。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	リーマンショック当時、「従業員を解雇しない」方針を打ち出し、従業員の理解と協力を得ながら人件費を含むコスト削減で不況を乗り越えた。現在取引はほとんど円建てのため、円高等の影響を直接的には受けていない。	当社は輸出製品を有していないため、円高の直接的な影響は受けていない。ただ、間接的に海外製品との価格比較で為替相場の動向が若干影響することもある。	リーマンショックでは売上への影響が大きかったが、海外向け輸出により業績が回復。販売等は関連会社が行っているため、直接為替相場の影響は受けていない。
	高品質の製品づくりは当然として、納期厳守やプラント据付期間の最短化など、顧客のリスク負担を最小化する取り組みを強化。今後も、顧客のニーズ等を的確につかみ、付加価値の高い製品づくりに努めていきたい。	今夏は電力不足への懸念から、通常の節電に加えデマンドコントローラーを設置。また、今後の対応としては「エコアクション」に取り組む予定である。	稼働する機械を停止できない点を考慮し、施設内の節電に努め、デマンドコントローラーを設置。新設工場では一部の空調システムの燃料をガスとし、安定かつ継続的な生産工程の確保に取り組む。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略（震災対策）	量産に係る生産ラインがないため、地震発生時は建物が倒壊しない限り破損する機器等は少ないと思う。ただし、現在地は地盤がよくなく、液状化被害等が懸念される。こうした点で、一中小企業が選択できる十分な対応策は見つからず苦慮している。	耐震補強は既の実施済み。現在のところ震災対策として何か決定する予定はないが、各部署からの委員で構成する社内組織を中心に今後更なる震災対策の検討を進める。	BCP(事業継続計画)の策定に取り組むたいと検討しており、各種のセミナー等に参加している。今後は親会社等との調整を踏まえ、可能な限り早い時期に計画を策定したい。直ちに取り組める震災対策として、ソフト設計や機械加工に関連するさまざまなデータ類を今まで一箇所で保管していたが、分散管理するよう取り扱いを変更。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方（自社の事例を含む）	一つの製品を工夫もなく作り続けることは、時間の経過とともに製品の陳腐化を招くおそれがある。自信を持ってその製品をつくり続けることを否定する訳ではないが、時代の流れ・顧客ニーズの変化・ニッチな視点等のもとで付加価値を施し、他製品との差別化を明確に打ち出す対応を図らないと自ずと限界が見えてくる。時代や顧客が何を求め、自社が他社とは異なる付加価値を付け加えることができるのか、懸命に試行錯誤する必要がある。	現在参加している業界団体では、毎月多様な方々により異業種交流が活発に行われ、年1～2回企画事業を開催している。ここから人的交流や情報交換のほか、時折業務の受発注も行われ、具体的な製品開発等の事業展開に発展したものもある。市内の製造業者の全てへの適用はできないと思うが、このような場を活用することも、もう一歩前に踏み出すきっかけ程度にはなるのではないかな。	当社は全国展開しており、各事業所や営業所間において業務量の調整を図ることで、安定的な操業の確保を可能としている。過日、ある工業会主催の催しに参加したが、受発注のマッチングが試みられないため、その後参加を見合わせ。また、ツインメッセ静岡での展示会にも出展したが、テーマやコンセプトが不明確なため、こちらも以後出展せず。対象や目的を明確にしたイベントの開催こそ、多くの市内製造業者のニーズに応えられるのではないかな。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	静岡市は、日本の中央に位置していることが立地条件としてメリットが高い。また、静岡市には多様な加工業者があり、保有する技術は、他の地域よりも卓越したものが数多くある。これら高い技術に、当社の工夫を凝らした技術で応えるという点で、静岡市での操業に当社の責任と自負を感じている。	市内に大手取引先があるため、ここで操業を続けている。当社の優位性の一つは「短納期化」にあり、大手の納品先が極めて近いという立地条件がそれを支えている。仮に取引先が県内に移転した程度なら現状で対応可能と思われるが、県外に移転すると短納期要求に対応できなくなり、静岡市に立地するメリットはなくなる。今のところ取引先が移転する様子は見られないが、今後の経済情勢の動向では選択を迫られることもあるかもしれない。	静岡市は港湾等の基盤整備が進み、気候温暖で、非常に魅力的な立地環境だが、首都圏と中京・関西圏に挟まれ、魅力を十分発揮していない。東アジア圏の経済情勢、人と物の移動時間等を考慮すると、今後は九州地域の台頭が顕著になると推測。市と県が共に大手企業の誘致施策を積極的に展開しなければ、静岡市の製造業はさらに右肩下がりになる。現在の危機的状況を市や県は深く認識し、真剣に取り組まなければならないと考える。
Q6 静岡市に期待すること	営業活動等で全国各地を訪ねることが多いため、可能ならJR静岡駅に新幹線のぞみを停車させる努力をしてほしい。移動時間の短縮は活用できる有効時間の確保につながり、自社製品の付加価値の引き上げや生産コストの削減に結び付くものと考えている。また、製造業だけ特別扱いは難しいと思うが、静岡市には対価に見合うサービスの提供や製造業が事業に取り組みやすい環境づくりに努めてほしい。	異業種の相互交流や、採用情報・製品紹介・見積依頼などを一度に行える総合ウェブサイトについて、当社としては既存の取引関係維持を考えると、正直なところ歓迎しない。時間を掛けてコネクションをつくり、品質等の向上に励んできた企業の努力が、一時の不当かつ強引な戦略価格によって一瞬の内に崩されることを懸念している。戦略価格というのが、高品質な製品の安定供給にそぐわない状況を何度も目にしてきた経験からは、今ある大切な取引先との関係を維持継続していきたい。	前項とも関連するが、行政にしか出来ないことが数多くあるので真剣に考えて実行に移してほしい。
Q7 意見交換等（上記の補足含む）	製造業同士の横の連携は、独自にネットワークを作って情報交換や業務依頼等を行っている。しかし、異業種との交流はほとんどないため、出来れば行政機関に「販路開拓や新しい付加価値の創造」に向けた交流機会を設けてほしい。 人材育成では、外部セミナーは活用せず自社で完結。プラント等の設置時に技術者と営業職等が共に現場へ出向き、一緒に作業に取り組むことで、互いの仕事の理解とコミュニケーションに努めている。	静岡県から県内の優良中小企業紹介に関する取材を受けたが、是非、行政にはそのような製造業の側面支援を行ってほしい。 人材育成は「楽しい仕事」を基本に、専門的技術や生産管理等を含め外部セミナーなどを積極的に活用している。機械の操作性向上が進んでいるため、生産技術の水準維持には作業基本動作の教育を徹底するが、楽しい仕事は技能検定を通じて追求しているためか、離職者はほとんどいない。	新入社員のほとんどは地元出身者。新入社員研修では、1年かけて各生産工程に係る現場を一通り回らせる。「仕事をするとどのようなことなのか」を明確に理解させ、多数の社員との交流によるコミュニケーションづくりが目的。 当社では、技能検定における特級の資格取得者がいるため、マネジメントを含め技術の大切さを若い新入社員に伝えていきたい。

	J社	K社	L社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	当社は市内大手メーカーとの取引比率が高く、製品を同社の製造ラインに直接納品している。その他では当社グループで開発した複数の高度技術を活かした製品を製造している。	工場向けの生産用機械を製造。性能や価格面での優位性に加え、機械全体を自社で開発し製造している点が特徴。当社は小規模ながらも、大手企業に納品し、高い評価を受けているため、自社の技術力や研究開発力などに自信を持っている。	特殊加工機械や測定機器を製造。売上の大半が納入先での量産ラインに対応した製品である。取引先の多くが国内企業であるが、その半分は海外仕様。取引では円建てのLC決済を採用し、値引きは一切行わない方針を貫いているが、為替相場の影響で価格が上昇しているにも関わらず、海外販売実績に変化は生じていない。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	直接的には国内企業との取引が主体であるため、円高の影響を受けていない。 今後は自社製品の比率を高め、業績を伸ばしたいと考えているが、製品開発の段階で苦慮している。県工業技術研究所と良好な協力関係を形成できているので、これからも面白みのある製品づくりに努めたい。	リーマンショックによる急激な落込みから業況は回復しつつある。最近では欧州、米国、中国での売上げは毎年伸びている。 取引先からはさまざまな指摘もあるが、当社では国内生産にこだわり、生産体制の強化のため現在市外で工場を建設している。	リーマンショック直後に売上げが減少したが、海外大手企業からの受注を契機に売上げが増加傾向に転じた。 利益率を引き上げるため、外注比率を下げた内製化を促進した。現状では製品販売は極めて好調であり、フル操業で受注対応に追われている。ただ、製造期間が長く売上げが伸びるほど運転資金がかさむ問題がある。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	現在、BCP(事業継続計画)を作成中であるが、大手メーカーの動向次第で内容が大きく左右される。震災等の被害によっては同社が国内他工場に生産を移転すると思われ、生産製品分野の転換や納品先の遠隔化など大きな課題を抱えている。ただし、建物等は耐震設計され、また基本的な生産工程はラインによらない強みもある。上記の保有技術をも踏まえて事業の継続性を検討していきたい。	本社や工場は立地的に津波被害の心配はなく、耐震性も確認しているが、現状においては工場内の断線や地震の揺れによる工作機械の位置修正等を懸念している。ただし、修理資機材等の調達迅速に進めば、1週間程度で生産が再開されると見込んでいる。	工場の地質は良好で建物も耐震化が図られているため、震災等で甚大な被害は発生しないと想定、操業回復の見込みは一定程度あると判断しているが、道路網の寸断への懸念はある。現在BCP等は特に検討していないが、防災訓練や独自の食料品等の備蓄など、出来ることから順次対応を始めている。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	大手メーカーとの取引比率が高い当社としては、同社の事業計画、予算、部品調達計画に沿って原材料やパート従業員等の確保に取り組み、指定通りに納品を完了する必要がある。計画内容すべてが予定どおり進捗する訳ではないが、事業計画があれば、見通しや検討課題などが自然と浮き彫りになるので、綿密な計画の作成は必要かと思われる。	常に市場を見極めていくことが重要なことと考えている。企業の永続性は、取り扱う製品の「市場があるか否か」で決まるからである。当社は、取扱う機械のマーケットを国内で的確に捉えており、今後も需要の高まりを予測して品質の向上や供給体制の強化を図っていく予定である。	時代の流れや顧客のニーズをつかむのは当然であるが、一方で「得意分野を地道に歩む」ことや「海外市場を上手に活用する」ことも大切な視点と言える。当社では、東京で毎年開催される国際的な見本市に出展しているが、最新機械の展示紹介のほか、受発注等の商談が得られるビジネス機会にもなっており、これを皮切りに海外企業との取引幅を広げている。これまで培った技術や製品を広く海外に発信していくことが新たな市場開拓につながるのではないかと。その際にはPR戦略を十分な練り上げも重要である。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	静岡市という立地環境は良いと思うが、直接的にメリットを実感することは少ない。むしろ、大手取引先が静岡市にあるから当社も市内で操業すると言う方が適切か。同社は他のメーカーより大事にし、共存共栄を図ろうとする考え方が強い。	静岡市は気候が温暖で生活環境の側面においても、製造業にとって操業しやすい土地柄である。しかし、一定規模の製造業の立地や既存製造業の規模等の拡充となると、用地となる平地が乏しく、やむを得ず市外にその候補地を探し求めることになる。静岡市には製造業の用地ニーズに対する危機感を理解してほしい。真に製造業の新たな展開や振興発展を望むのであれば、10万坪から20万坪程度の工場用地を整備する施策展開が必要ではないか。	中小企業単独での海外進出には、生産の側面に加え、生活習慣や文化の違い等に対応する難しさがある。このため当社は安易に海外への進出を経営戦略に組み込まず、足元の国内販売に重点を置くよう努めている。また、海外の日系事業所への製品納入についても、特許等知的財産権の保護対策を含め、商社を通じて実施している。 自負できる製品がある限り、あえて海外でのリスクを選択しなくても、静岡市で操業し続ける戦略と具体的な方法はいくらかでもあると考える。静岡市は製造業を営む上で非常に立地環境が良いと考えている。
Q6 静岡市に期待すること	市ではないが、県の工業技術研究所には、開発試案の製品化やアレンジを含めた協力をいただいている。当社としては自社製品の比率を引き上げたいので、今後も技術研究所との協力関係を継続していきたい。	私は米国や欧州に滞在し、世界の経済情勢や産業をこの目で見て勉強してきた。静岡市の職員にも、是非とも世界を見る機会を持ち、今以上にもしっかり勉強に勤んでほしい。	自前で研究開発から出荷までを行う独立系の事業者にとっては、資金面が脆弱であることに加え、ISO等を含む外部機関からの公正な認証取得も必要である。そのことから、静岡市には資金調達の円滑化や認証の取得等に関連する支援制度を検討してほしい。これ以外にも、欧州加盟国で適用されるECマーキングやBCPの策定についても、支援方法を考慮してほしい。
Q7 意見交換等(上記の補足含む)	人材育成は、入社後5か月間で社内5部署を回る研修が基本。また、全社員がUターンを含めて県内出身者であり、離職者も少ない傾向にある。	人材育成については、製造現場での研修と外部セミナーへの参加が主体であり、仕事を通じて従業員毎に研鑽している。 行政の補助金には使いづらい側面があり、過去利用した際に余分なコストが必要となった経緯がある。申請者のニーズを把握して、使いやすい補助制度への改善を行ってほしい。	一時期新卒者の採用がほとんど無く、中途採用で対応してきたため、新卒者向けの育成システムが完備されていない。今後は新卒者の雇用を考慮する中、定年後の再雇用を充実させ、OJTを基本とした人材育成機能を構築させていきたい。



	M社	N社	O社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	当社は工場等で使用される特殊な設備機器について、開発、本体加工、組み立て、販売の一貫製造を行っている。	加工食品を製造。生産ラインでは品質向上による高付加価値化に努めている。また、協力工場で下処理した原材料を搬入し、自社ラインでの加工も実施している。	電子機器に係るシステム開発と設計等を実施。当初は一般向け機器の開発を展開してきたが、需要が急減するなどのリスクに直面し、新分野への販路開拓等を模索。大手企業が未参入であり、これまでの開発技術を活かせる産業用向け機器に移行した。これにより多くの国内優良企業との長期取引が可能となり、安定経営の基礎となっている。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	震災後の直近期でも前期比増収となっている。円高等、いわゆる六重苦に関連する影響がないとは言えないが、今のところ大きな損失等は出していない。	東日本大震災による東北地方での生産能力低下に伴う代替需要もあり、対前年比ではフル操業に近い状態。当社では、為替相場の影響よりも、不作やバイオ燃料需要増加により原料購入価格の上昇などが主な懸念材料である。	長期にわたり研究開発してきた製品を最近市場に投入。順調に売上げを伸ばしているため、厳しい経営環境ながらも業績向上を見込んでいる。
	国内景気の動向に一定の限界を感じたことから、海外市場調査を実施し部品工場を建設。高品質部品を安価に生産し、迅速に調達するための試行錯誤を重ねている。	以前は海外にも生産拠点を有したが、品質や人件費等の問題も生じ撤退。中国製餃子の問題が発覚してからは、国内製品の安全性が顧客等に評価され、順調な売上げを維持している。	オンリーワン、ナンバーワンを目指して研究開発に取り組んでいる。当社の場合、得意とする分野への選択と集中を基本としながら、システム開発という地味で地道な製作工程の繰り返し等により、確かな成果へと結び付いている。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略（震災対策）	当社は低地に立地するため、東海地震発生時の津波被害への懸念は強いが、当社1社だけでの対応ではどうしようもない。現状で取り組める対応策については、食料備蓄の充実を図る一方で、年2回の防災訓練と毎月の放水訓練が主なものである。	工場建物は耐震化を完了。BCPについては想定震災規模が不明確なこともあり策定には至っていないが、インフラの整備復旧後に生産体制の回復をと捉えている。 できることから取組むという観点から、従業員の安全確保の観点のため避難先を各工場棟の最上階に変更、1階にあった災害倉庫を上層階に移設。また、毛布類や食料備蓄に加え、各棟にメガホンやラジオ等を配備している。	BCPは既に策定済み、従業員の安全確保のために最低限の食料備蓄も完了。当社の重要な資産である各種データはオフラインでも保存管理する体制を整えている。仮に東海地震で建物が倒壊した場合でも、直近のデータは確実に入手できるため、作業機器があれば、生産体制の復旧は迅速に行えるものと想定している。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方（自社の事例を含む）	当社の属する業種・業界は非常に狭いが、製品自体の用途可能性は高い。このため、近年は全国の企業が出展する各種展示や国際見本市で自社製品のアピールにも努めている。 事業展開を支えるのは、当社従業員の半数を占める研究者と技術者であると自負している。顧客のニーズに応えながら、製品の高品質化に向けて、その基本的な設計や技術をもとに常に変革に取り組んでいる。	新製品発表の際には、マーケティング部門がユーザーの意見を聴取し、顧客のニーズに基づいた用途・特長のある製品づくりに努めている。また、当社は業界では先駆的存在との自負はあるが、製品特性もあり一般ではあまり知られていない。広く当社を認知してほしいとの願いから、地域の小学校ほか外部からの工場見学を積極的に受け入れている。すなわち、顧客ニーズの分析に基づく継続的な製品開発、社名周知を兼ねた社会的事業などに、企業としての活路があるのではないかと考えている。	首都圏の経営者は頻繁に勉強会を開催し、好調企業や倒産・廃業に至った企業のケーススタディを通じて、経営の研究を行っている。静岡市でもこうした研究会が、本気で熱心に取り組む業者のもとで開催されれば成果が見込め、新しいユニークな局面を生み出すかもしれない。一般には知られていないが、静岡市にはオンリーワン等の製造業がいくつもある。それらが連結して核となることで、ビジネス機会の創造に結び付く可能性を秘めている。外的環境は厳しいものの、進むべき道に関して選択の余地は残されている。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	かつては地元で当社製品に対する需要が大きく、この地での操業に大きな意味があったが、現在は製品用途が大きく転換したため、静岡市に工場等を立地するメリットは減少している。また、企業経営という視点からは操業の継続に人件費の抑制は欠かせず、今後生産の海外移転をさらに進めるための検討に入っている。	食品製造業は3Kのイメージが強く、思うように人材が集まらない。最近では、外国人を雇用する機会が多いが、出来れば地元の方々を採用し、操業を続けていきたいと考えている。	基本的に日本人の人件費は、タイ等の数倍に相当。国際競争力を弱める一因となっており、現に国内製品の競争力は著しく低下している。製品製造の拠点は海外に移転し、研究開発等に関する機能のみを残すことが、静岡市に製造業を残すための道ではないか。製造業の現状と将来を見据えると、静岡市に製造現場を残す明確な必然性、理由はないものと考えている。
Q6 静岡市に期待すること	特にないが、東海地震の対策に関して、焼津市のように見える化を静岡市においても推進してほしい。	当社では静岡市の工場として、地元貢献したい思いがある。県内では部分的に取り組まれているが、静岡市産の食材の供給が品質を含めて安定的に行われれば事業化を図りたい。この点に関する情報提供を積極的に行ってほしい。	静岡市に対して過度に期待することはない。行政施策は政権交代や首長の変更等により、突然の取り止めや180度の方向転換などを強いられることがある。このような一貫性がなく高リスクを伴う行政施策には、研究開発型のベンチャー企業として期待することは難しい。現時点では、補助金制度の情報提供を充実させ、広く市内製造業者に周知できる工夫に努めてほしいという程度である。
Q7 意見交換等（上記の補足含む）	製品としての分野は狭くても、常に技術の探求と製品の研究開発を怠らないことが販路拡大には必要。このようなこともあり、当社では製品の国際的基準づくりにも関与している。また世界でも当社だけの実験装置を有している。	出来るだけ地元の高卒者を雇用し、事務を含めて生産現場の業務を任せており、今後も地元を中心に雇用の機会を増やしていきたい。	当社の人材育成は、外部セミナーを活用しながら「3年で人前に出られる程度に、5年で1人立ちする」を目標に取り組んでいる。また、社員には常に「会社に頼らず、会社を利用してでもスキルを高めていけ」と伝えている。

	P社	Q社	R社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	当社の属する業種には多様な製品分野がある。以前は当社も多様な分野に進出していたが、現在は特定分野に特化しており、そこでの国内シェアは非常に高い。なお、当社の生産外の分野では、市場環境の変化により需要自体が見込めなくなった例もある。	各種電気機器(業務用、個人用)を生産、設計開発から部品生産まで一貫して実施。国内、海外に事業所があり、営業・サービス網は全国展開。創業者以来、自前で生産する、技術者を大事にするという社風は形成されていると思う。	地元製造業者の課題に対応した独自の環境改善技術に着目、開発。メーカー用からコンセプトを転換、商業施設等他業種、業界にも顧客を拡大。現在はさらに個人消費者向けのサービスにも拡大している。現在ほとんど競争企業はない。今後はコールセンターを拡大し、さらなる市場と顧客の拡大を図りたい。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	国内需要向けが主体であるため、円高の影響を受けていないが、円高による国内景況の失速により、今後間接的な影響が出ることを懸念している。電力不足に関しては特段の影響は出ていない。	グローバル展開上、円高は問題化。タイのグループ関連工場が洪水被害を受け、部品調達に影響が出た。	当社は業績が好調なこともあり、現在の問題の影響は比較的小さい。
	特に対応策はない。なお、東日本大震災で東北地方の同業他社が被災した影響で、代替的な受注が出ている。	タイ工場の復旧にはグループ全体で取組んでおり、今回の洪水で撤退とはならない。災害リスクに加え、協力会社など供給インフラの状況も考慮して、最適・安価・高品質な生産をどこで行うか判断。六重苦ともいわれるが、逆にその中にビジネスチャンスがある可能性もある。	円高については考えており、リスクはあるものの海外メーカーへのテスト出荷に取り組んでいる。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	海岸近くに立地し、当社だけでは具体的な対策が難しい状況もあるため、生産体制復旧という面での震災対策は特に取り組んでいない。当面、自社ビルを避難場所として活用するための耐震化を進めている。	一部耐震化未了の建物があり、今後対策予定。震災では東北からの部品納入が止まり、代替部品の開発や世界中からの確保を図って、コストが多少上がってもものづくりを続けた。BCPの計画は以前からあったが、震災を契機に今後見直し予定。部品の地産地消化、共通化を進め、仮に当社が被災しても外国拠点からすぐ部品を送り込めるようになりつつある。	BCPは自社で取得。顧客に定期的に製品発送するため、東名が止まると問題が大きい。費用対効果の問題もあるが、工場や本社機能の拡大を考えている。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	当社では長期にわたり築いてきた顧客との信頼関係や自社ブランドを維持すべく努めてきた。例えば、得意分野を絞り込んでそこに専念し、顧客の期待に応える経営と生産に実直に取り組んできた。この結果、経営が厳しい時期でも、当社を信頼した有利な条件での受注を確保することができたと考えている。	地域全体への社会的責任ということはないが、地域に根を下ろすという意識は清水を含め高い。毎年イベントとして工場を住民に開放。夜勤などで周辺に迷惑をかけているので、「この工場は何をやっているのか」を見ていただき、地域と一体感を高めることにつながればと考えている。また、震災後生産が急増したときは、仕事量が減った取引先から技術者を出していただき、対応したこともある。結果として、相手先の技術レベルを引き上げることにつながったと考える。	製品の使用シーン、イメージを啓発すること。そのためには世間の大多数が認める特別な製品、技術を開発、発見すること。大手ならマーケティングもできるが、中小企業では自分のできる範囲で一点集中することが必要である。その点でリーダーシップへの依存度は高まる。明確な目標、進路をはっきりさせ、ルートは変更してもそこはぶれないことが必要。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	業種特性上立地が限定され、十分な用地も必須であるため、現状を変更する予定はない。また、部品供給元として協力会社を含む多くの市内業者との取引、協力が不可欠。こうした関係性は一旦壊したら修復ができないため、当社はそれを堅実に維持継続し、共存共栄を図りたい。	世界から部品調達をしているが、コストやリスクを考慮すれば理想は地場で安く部品を入手したい。技術や製品に関するこれらの情報がまとめて発信されるとありがたい。現在資材調達にネットオークション方式を導入しているが、長年の地元取引先においては難しいような思い切った提案をしてくる業者もある。ただし継続的にコストダウンできなければ、取引は長続きしない。また地元取引先との関係もあるので、これらはオープンにしないといけない。	地域に愛着もあり、何より落ち着く。東京、名古屋、大阪にも近い点が有利。ただし静岡市に限ったことではないが税負担が大きい。税負担を軽減すればよい会社が集まり、人も集まって結果的に消費も拡大する。この方向を含め、企業として立地したくなる魅力を訴求する必要がある。また、全体に異業種間の情報ルートが弱いと感じる。
Q6 静岡市に期待すること	官庁からの受注では相当の保証金を求められることがあり、当社のような中小企業での資金負担は大きい。県や市が地域の製造業の振興を図るのであれば、是非ともこのような保証金制度に対する減免措置等を検討いただき、製造業全般に広く適用させて中小企業の支援に取り組んでほしい。	製品に季節性があるため人員規模に流動性を持たせたいが、派遣業法の規制強化もあり困惑。行政としての柔軟な対応をお願いしたい。また、事業所税の外形標準化により、業績に関係なく規模で税額が決まるので困っている。	市内での拠点分散、新規誘致のための制度融資、インフラ整備をお願いしたい。また、上記の異業種間のルート形成についても市で取り組むことはできないか。
Q7 意見交換等(上記の補足含む)	従業員の年齢構成に偏りがあるため、人数の少ない世代で中途採用を積極的に行い、技術の伝承を図っている。また、多能工の育成に努めているが、製品特性上多様な工程技術の組合せが必要なこともあり、各工程技術間の内容や水準の相違が大きく、育成には難しさを感じる。	現場技術職等の採用は全国募集であるが、地元志向から地元高校(学科問わず)、専門学校卒の採用が多い。技能の競技会には毎年選手派遣。選手は希望や適性に応じて選抜、一般業務を離れて徹底的に訓練。目的は基本技術を高めること、技術を維持し絶やさないこと。一般の従業員の教育はOJTが基本、各職場で先輩からの指導を受け習得。	採用は新卒、中途とも。新卒は全国サイトを利用したところ多数の応募があり、外部評価が高いことを確認でき、また社員が鍛えられた。今後はパート採用も大幅拡大したい。採用についてはユニクロのように、バイトで働いてもらい正社員に昇格させる方法にも興味がある。公的な制度等の情報について当社から取得に行くことはあまりない。金融機関が代行で提案してくる例が多い。



	S社	T社	U社
Q 1 貴社の特徴、優れた業績	地元の木工業をベースにした金属工具を製造する目的で設立。製品開発は顧客の用途、ニーズ、アイデアから始まり、これに対応した製品を生み出すことで製品の幅を広げてきた。社内はNCなどの汎用品と手作り品などで分業化している。	金属等の表面処理技術が事業の中心。同業者は国内でも少なく、県内では当社が最大手。 現在、代表者自らブログ更新やフェイスブックを積極的に活用している。これらは一種の営業ツールとしても機能するとともに、代表者の考え方を他社、従業員、金融機関等知ってもらうためにも効果がある。	自動車部品の製造がメインだが、金型、試作、組立など幅広い製造工程に取扱い分野を広げている。利益を逃さないこと、ビジネスチャンスを広げることが目的。自動車部品の量産加工に適した設備を保有し特化しているが、逆に量産対応以外は難しい部分がある。
Q 2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	リーマンショック後業績が低下もその後回復。単品特注製品が多いので、円高が直接影響しないが、メーカー向けなので顧客企業の経営が悪化すれば需要も減り、結局当社の受注にも響く。 ヨコ方向に事業の拡大を検討。国のものづくり助成金に応募する際、大学の教授にアプローチし、OEMメーカーとの連携枠組みを構築、この枠組みで経営革新法の承認を取得した。	リーマンショック前と比較して売上はやや低下。営業で受注しないと生産計画が読めない難しさがある。円高は当社に直接の影響はないが、顧客企業がダメージを受ければ当社の受注に影響する。 海外からの引き合いは海外に設立した拠点に任せ、当社は国内市場向けに特化している。	金型は自動車メーカーの新車開発動向に左右される。メーカーがダメージを受ければ当社の受注に影響する。 部品製造自体は、当社が製造する部品を使う車種の動向が、円高よりも大きく影響する。とはいえ、自動車メーカーの戦略により地域単位で受注が減った場合はどうするか、という問題は残る。
Q 3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	BCP対応はこれから。自社のみならず顧客や物流がどこまで被害を受けるのか、この地域がどの程度孤立化するかわからない。当面は震災発生時いかに自社の被害を最小化するかという程度。自社データをクラウド化して保存したり、外注先に渡す方法もありうるが、これも現実的な対応とは言いにくい。	国内他地域に工場があるため、被災時にある程度の生産代替はできるが、とにかく被災と復旧の程度に依存する部分が多い。半年でも操業できないと厳しい。中小企業ではBCPといっても対応すべき幅が広すぎて、どこまでやっていたいかわからない部分が多い。当面は転倒防止など個別対応がメインになる。	従業員の安全確保や工場の耐震化などは実施しているが、想定被害の見直しに対する行動はこれから。当社だけが復旧できても、輸送やインフラを含め地域の生産システム全体が復旧しないと意味がない。設備投資規模が非常に大きいので分散立地も非現実的、ジャスト・イン・タイム対応が必要なので分散時の交通遮断等のリスクも大きい。
Q 4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	経営革新の承認取得を勧めたい。出してみる事が重要で、先にアドバランを上げて後から何をするか考えてもよい。社員との話し合い、外部の多様な第三社との接触、客観的な文書作成、社内のベクトル合わせなどさまざまに役立つ。取得すれば、金融面の優遇、行政からのアドバイス、他社とのアクセスが可能。他県の企業でも、取得した企業同士は親近感が生まれ、交流や経営者同士の相談もでき、異業種交流にも役立っている。	静岡の企業は東京、名古屋、大阪に近く経営環境もよく、成功体験もあるためか、保守的で新しいことに取り組もうとしない。自社のホームページを作ってもそれ以降は放置している例が多い。ブログの活用を勧めても「時間がない、暇がない」で片づけてしまう傾向があると思う。	単純に言えば顧客の近くで商売ができるのがベスト。地域の現状に合った事業に変化・転換することが必要と思う。また、何が「買ってもらえる競争力になるか」がポイント。顧客が認めない競争力では意味がない。単にものづくりだけなら海外でもできる。信頼感や安心感、輸送、ソフトウェア等の価値を付加することで製品を買ってもらえるのであり、工業技術以外の何らかの「プラス」が必要。川上や川下を含めたパッケージとして、日本でなければ、静岡でなければ作れないという素材等があれば、ものづくりをここに引きつけられる。
Q 5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	当地は温暖で、人材のレベル(生活・教育環境)も高い。工業高校のスキル、金型などの技術も高いし、細かい仕事に強い人が多い。交通利便性もよい。デメリットは地震だけ。ただし、静岡市はどちらかというと商業都市という位置づけだとは感じる。あと、一般論だが税負担の低下と、インセンティブの導入をお願いしたい。	ここで会社が育ってきたので、今後もこの地を拠点にしてやるしかないと考えている。	海外との比較で考えると、人件費や物価ではもはや日本は対応できないが、税制や制度面でものづくりがしやすい環境を整えることは可能。行政は「公平」ということを考えるが、公平というなら企業も世界全体を公平に見て、事業環境上の立地最適を図らなければならない。立地上のプラスアルファがなければ、他地域、他国との競争はできない。
Q 6 静岡市に期待すること	現在地は宅地化等で徐々に工場が操業しづらい環境になりつつある。長い目ではよりよい所へ移転する必要があるかもしれない。市には人材育成に積極的にかかわり、大企業から中小企業、就社ではなく就職、就業に重点を置いた指導をお願いしたい。市からの公的補助金を利用しているが、書類の作成方法指導を含め満足度は高い。当社は他地域の商工会議所にも加入している。新産業関係の部会等があり参入したいため。静岡にはこういう枠組みがない。	現在地は当初規模から徐々に拡張し、用地には余裕がある。かつては5分ほどのところに分工場があったが、それでも本社に比較して目が届かないという問題があった。まして数十kmも先では難しい。	現在地は周辺の宅地化が進み、設備投資をしたくても騒音・振動など各種の規制がかかる。とはいえ移転は難しい。市外に企業を移転させないためには、住工混在の解消や緩衝帯の設置などについて、投資対効果の観点から整備や補助はできないか。
Q 7 意見交換等(上記の補足含む)	採用は世代交代による技術継承を重点に実施。技術継承は一種のBCPであると思う。ノウハウはOJTで継承しているが、最近では若年層の技能検定取得にも注力。オーソドックスな作り方を学ぶこと、表彰等によるインセンティブ効果が重要。 外部との交流、情報収集は積極的に行い、関係維持を図っている。代表者自ら情報を集め、有望なところへアクセス、営業をかけていく。一方で、それ以外に公的な情報はあまり利用していない。	とにかく現場に投入して鍛えれば、文系でも理系でも差はなく人材は育つ。技術もさることながら、従業員にプラスの動機づけをすることに重点を置いて人材育成に取り組んでいる。価格依存で製品を出せば、顧客は安いところがあれば他に流れてしまう。当社あるいは当社の従業員に顧客の気持ちがあれば、多少の価格的問題があっても当社を選んでくれると考えている。	採用は各地からアクセスはあり、応募者の質も向上しているが、採用にまでこぎつけるのが難しい。情報収集に向けたアンテナは張っているが、一般的なことしかできていないのが実情。 取引先を広げるには技術や製品をPRしたいが、機密保持上の問題もあり製品展示は困難。具体的なものを使わずに技術をどうPRし、ユーザーに伝えるかが非常に難しい。

	V社	W社	X社
Q 1 貴社の特徴、優れた業績	精密部品をはじめ一貫して精密加工をベースにした事業分野に特化。製品は時代の推移に併せて転換を図っている。また、早くから海外進出を図っており、アジア各国へ展開。大手が入り込まないニッチ市場で高いシェアを得ることで価格コントロールを図っている。	食品残渣のリサイクルによる飼料や燃料の製造を行う。同業種は国内でも少ない。当社は廃油回収などをミックスし、コストを抑えることで当該事業を成立させている。全国の環境関連、行政等からの視察も多数受け入れている。	電気関係の機械部品製造では国内有数のシェア。中小企業ではあるが仕事の範囲は全国に及ぶため、全国を幅広く見て回ることにつながり、地元完結型の企業とは多少異なる、他地域と比較した見方ができるのではないかと考えている。
Q 2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	円高の影響、為替レート変動の影響はあるが深刻ではない。タイの洪水では製品の生産に影響が出た。 洪水対策として国内生産でいち早く代替、現在ようやく復旧しつつある。	景気動向には左右されにくい業種で、実際に廃棄物量は増えていることもあり、特に経済情勢等からの影響はない。 特にない。	円高や震災の影響は少ないが、主力製品が電力需要と係わるため、将来的な電力システムの変更等にどう対応するか検討する必要がある。 上記の点で、従来の領域外だったこと、また取引が少なかった県内向けを想定した事業展開が図れないか現在取り組んでいる。
Q 3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	BCPに取り組み、社内のリスク管理組織が定期的に検討しているが、さまざまな困難がある。施設等は数年前に耐震補強したが、被害想定の見直しもありこれで十分という保証はない。 また、当社だけでなく物流や資材のサプライチェーンがどうなるか、仮に予知情報が発令された場合社会は想定通りに動くのか読めない。従来発令時は社員を帰宅させる前提だったが、今次震災で帰宅困難者が多発したのをみると、会社に滞在させることを前提に資材備蓄を考えなければならない。	沿岸部に立地しているが、当社としてこのエリアで津波が大きくなるとは考えていない。リクス回避の観点から工場分散も考えていたが、業種特性上許認可が必要なため、すぐには難しい。	何を優先するかが複雑で、どうすればよいか難しく手の打ちようがないところ。まずは会社より個人の安全を図る必要があるので、着手できる細かいところから取り組むしかないと考えている。
Q 4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	会社として特にどうこうということはない。回答者個人としては、静岡市にある伝統的技術や物産、技術の集積については残してほしいと考えている。	県の6次産業化の取組みに沿って、県内の農業法人、他メーカーと組んで事業を進めている。当初は静岡市内の関係者と実現を図ったがうまく行かなかった。なお、連携にはB・nest や県の産業創造機構の補助を受けた。	商工会議所では合併に併せて、従来業界団体任せだった状況を改めるべく、エネルギーなど幅広い業種を含む製造業部会を設置、単独業種以外との交流を図っている。 現在、ハードウェアを生産するにも設計やデザインなどソフトウェアの要素がないと生産できない。これらは専門業者へ外部化される傾向にある。ものづくりを考えるには、これらソフト系の業種にも注目したい。
Q 5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	生産継続上静岡市での立地に問題はなく、経営幹部も静岡の立地で十分と考えている。一方で、早くから海外進出してきたため、静岡市の位置づけが既にかなり相対化されている側面もあると思う。	当社の商圏は神奈川から山梨、愛知に広がっているため、中央にあたる静岡市の立地は利便性が高い。当社周辺はいろいろな中間処理施設が多く、人家も少ないので、こうした業種の特区的なものではないか。環境に負荷をかけるわけではないので検討していただきたい。 新東名やバイパスができると、山間地でも工業用地開発はできるのではないか。	外部から来た方々の意見では、静岡は温暖で生活環境がよく購買力もあるが、それゆえに域外への転勤を嫌う、外へ出て稼ごうとしない、投資しようしないとのこと。 見方を変えれば、この地域にある資源を活かして、さまざまな取組みが図れる。港湾や既存のインフラ施設を活かした工学・工業分野の取組み、資源開発、広大な山林面積を活かした植物工場等々。農業分野もものづくりの仲間として引き込むべきである。
Q 6 静岡市に期待すること	今回の震災で国の中央防災会議が被害想定の見直しを進めているが、行政には具体的な被害想定の方針をお願いしたい。また、社員向けの防災資材を用意するにも、現状では最小限の必要数が分からず、費用規模が確定しないため着手できない。行政にはこうした点の方針も明確に示してほしい。	リサイクルなどは行政と民間の協働でないとできない。一般廃棄物でも分別すればリサイクル価値はある。民間事業者を参加させれば産業振興にもつながるのではないか。また、県は新エネルギー関係に熱心だが、静岡市ももう少し努力してほしい。 さまざまな公的機関から補助を得ているが、静岡市の補助は提出義務が大きい上、窓口がはっきりせず、部署によって意見が食い違っている場合もあった。	行政ではいったん制度化されたものを廃止するシステムがないのではないか。現在ほとんど意味や効果がない、ごく限られた受益者しかない施策が残っている。民間では古くなったものは更新するのが当然。組織も生物と同じで、老廃物を排出できないと死んでしまう。 定住人口を増やすには仕事をいかに地元で作るかが重要であり、事業者への優遇を考えてほしい。設備等の陳腐化が早くなっており、追加償却が必要。また、事業所税は新規誘致の大きな障害になっている。
Q 7 意見交換等(上記の補足含む)	海外採用は現在のところ意識していない。国内では全国対象に募集、Uターン採用も多く、社員の大半はこの地域出身。中途採用はほとんどない。	採用は中途採用のみ。市の立地促進事業の関係で人員も採用した。この業種は人手不足だが、拡大するには許認可の制約がある。 農地や耕作放棄地に対して、植物工場のなものを試行してみてもどうか。当社も今後は農業方面に取り組みたいと考えているが、農地利用に対するハードルが高い。	市内の地場産業は、伝統工芸から技術応用を進め、産業として成り立つ工業にシフトしてきた反面、伝統的側面は薄れた。現在次のステップが問題だが、職人的工芸を産業として維持するのは難しく、一般的な工業と同列には扱えない。今後は工芸に対する補助等、地域の文化遺産として扱うべきではないか。



	Y社	Z社	a社
Q1 貴社の特徴、優れた業績	加工食品を製造。当初は輸出向けが主力だったが、その後国内市場に着目、流通業者や消費者向けの用途提案などで先行して市場開拓に成功。また他の食品加工会社を買収、当社ブランドでの製品販売を開始している。	消費者向け製品の企画・製造・販売が基本だが、海外進出の取組みが特徴。進出先を求めてアメリカや東南アジアの国々を巡り、設備一式を含めて、海外に工場を建設。現在は本社から複数の技術者を派遣して教育訓練を行うとともに、周辺工場からの業務も請け負っており、同工場を生産拠点に事業展開をしている。	当社製品は内需型であり、特性上年に数回の売上ピーク期間があるため、この時期に合わせて、デザイン性の高い新商品の開発や営業活動の強化などに取り組んでいる。
Q2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	消費低迷の影響を受けている。食品市場は保守的で、景気動向より遅れて影響が出てくる。震災ではサプライチェーンの被災、ガソリン高騰などの影響でマイナス影響は大きい。一方、原料となる輸入食材価格が高騰しており、円高効果が打ち消されている。	海外が生産拠点であるため、欧米への輸出にはドル決済を採用。このため、為替市場の影響を受けずに取引を行える。	円高により安価な商品が大量に流入しており、当社の業績にも影響している。また、今季は上記のピークにおける売上も例年と比較して思うように伸びていない。
	現状では電力不足の影響はない。ただし会社としては操業時間の前倒しなど節電対応には努めている。	特段の対応策はないが、現行の海外生産を基本とした経営の強化を図りつつ、利潤を最大化することで内部留保に厚みを持たせ、無借金経営を今後も継続していきたい。	比較的早期に海外に進出、工場を建設。デザインを含めた商品開発は国内、量産可能な生産拠点は海外という事業形態が、現状で対応策として機能している。
Q3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略(震災対策)	工場等は耐震化対応済みであるが、今回の震災に対応してBCPの見直しを図っている。一部工場はあらかじめ津波を想定して盛土を行い、かつ2階部分に設備を置く設計としている。	多少の食料や水などを社内に備蓄。その他は液状化対策を施している。生産拠点が海外にあるため、事業継続計画の作成等には今のところ着手していない。	地震の発生は非常に懸念されるが、当社で被害想定について具体的な試算ができない中では、効果的な対策を講じるまでには至らない。まずは従業員の生命や安全が第一だと捉えているので、これまでの防災対策を踏まえつつ、今後検討を要する課題だと考えている。
Q4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方(自社の事例を含む)	当社の拠点は市内、県内がメインだが営業は全国展開。ただし地域の活性化、底上げという意識は持っている。また、市内に取引先も多くパイプは強化したい。地元素材を活用した製品開発にも取り組んでいる。地元との具体的連携では、他のメーカーへの原料供給や、県内食材を使った新製品開発を考えている。	ネット販売や物流の迅速化など海外の取組みに学ぶべき点は多く、可能な限りのコスト削減に取り組んでいる。時代の変化といえばそれまでだが、グローバル市場を相手にする以上はやむを得ない。また、事業経営に関しては、他者からの情報提供を待つのではなく、自ら現地を見聞し、自ら考えることも非常に重要なことと思われる。日本の3~4年後については、アメリカをつぶさに眺めれば自ずと見えてくるものがある。また、海外進出を試みる上で語学、特に英語に堪能であることは重要、交渉でも、高い語学力は大きな経営資源になる。	異業種交流や新たな産業創造などが謳われているが、現実には高付加価値の新商品・分野の創造は、並大抵の取組みでは成し得ない。経済性と公益性等を併せ持つビジョンや卓越した力量を有する関係者間の強力な連携、資本力、中長期にわたる時間が必要になる。実際には簡単に取り組めるものではないので、まずは自社の事業活動を見つめ直し、どのような点に他社との差別化を図れるか、具体的に何を優位として事業を組み立てられるかという点などを真剣に探求することが必要かと思われる。この探求は、相当の苦心を伴うものであるが、明確になった段階では、その会社にしか取り組めないものを獲得することとなり、将来を見通した事業展開に勤しむことも可能になる。
Q5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	以前本社を東京に移す計画もあったが実現しなかった。原料の集まる場所に本社を置くのが合理的と判断したため。清水港は原料の輸入拠点として重要だが移出では使わない。かつて沖縄等への移出に利用したが、輸送頻度の問題があり、陸送コストがあっても京浜地区の船便を使った方が有利と判断した。	創業者が事業を始めた場所が静岡市であること、気候が温暖で住みやすいことも理由になる。以前には首都圏での事業展開を考えたが、当社の経営規模では東京での埋没が目に見えていると判断。また、静岡市が当社の事業に理解を示し、協力的な姿勢であることも大きい。	当社製品の市場では、知名度の高い産地か否かが売上を左右する。従って「静岡産」ブランドという優位性を最大限活用するような取組みに専念しており、現状において当社が静岡で生産活動を営み続ける理由となる。ただし、経済情勢は変化が激しく当社もその影響を受けるため、静岡での継続的な生産活動に関しては不透明感が拭えない。
Q6 静岡市に期待すること	市内で連携を図る上では、経営幹部だけでなく各社の実務者レベルでの交流が重要ではないか。こうした交流の機会が行政から提供されればと思う。また、清水の再開発にも注力してほしい。	展示施設の拡充を含めて、コンベンション機能の充実を図ってほしい。特に、静岡駅周辺の宿泊施設には困っている。地域経済の活性化の意味でも海外からの来静者を含め、多くの方々に静岡市を訪ねていただくよう盛り上げていかなければと考えている。	静岡市に限らず、行政には地場産業産地としての「静岡」が今後も継続されるような施策展開を希望したい。産業を失うことは、静岡の持つ付加価値が一つ減り、雇用や地域のイメージなども併せて失われる。また、静岡には1~2人の職人が営む零細事業所が数多く、これが地場産業を支えている側面は否めない。このような方々が付加価値の高い製品を作り続けられるような施策に取り組んでほしい。
Q7 意見交換等(上記の補足含む)	食品業界は新規参入が多く、業界内だけの研究開発は限界がある。このため、当社では国内外で情報収集を積極的に進め、製品開発に結びつける取組みを図っている。県内でも自社の取引先から得た情報等をもとに横の連携を図っている。	従業員の採用には自社のホームページを活用。今年度も多数の応募があった。基本的にはCADを使いこなせる技術水準や卓越した能力の観点を明確にして採用している。社内教育は一部OJTによるが、基本的には自助努力によるところが大きい。	地場産業としての業界と行政の連携は、一つの生産形態として重要であり、全国的に減少傾向にある産地間の結びをそのような形態のもとで形成できれば、生産形態毎の強みをそれぞれが創造し、相互に発揮できるのではないかと考えている。

	b 社
Q 1 貴社の特徴、優れた業績	メーカーの生産ライン向けのシステム構築や保守サービスをはじめ、幅広く業務を展開。当社は直接形ある「もの」を製造しておらず、顧客のニーズに即した高付加価値の分野に集中している。また、グループ会社間で協力して顧客のニーズにフル対応し、まとまった業務の受注を目指している。
Q 2 昨今の製造業を取り巻く経済情勢に関する現状と対応策 (上段：現状) (下段：対応策)	日本メーカーの海外工場移転が加速しており、海外の日系企業工場向けのニーズが高まっている。国内市場向けの業務は維持するが、今後生きていくには海外展開が必要と考える。 上記ニーズに加え、当社は自社判断もあり早くから海外に進出。生産拠点、保守拠点を複数の国に設置しているが、今後さらに新たな拠点整備を加速させる。現在は日系企業向けだが、将来は現地企業向け業務にも取り組みたい。
Q 3 東海地震の発生に対応する生産体制の迅速な復旧戦略（震災対策）	当社は製造業と認識しているが、事業形態上工場や設備等の生産財は保有していない。技術のある人材とネットワークシステムが維持できれば、震災で業務が停止することはない。
Q 4 市内製造業の持続的な振興発展に向けた活性化対策に関する視点や考え方（自社の事例を含む）	既存の資源、インフラをいかに活用するかがポイント。例えば静岡空港は物流拠点としての運用が考えられていないし、清水港も生かし切れていない。人的資源にしても、県内の留学生を将来的に採用し現地日系企業で活躍してもらえよう、サポートや環境整備を図って、日本のファンになってもらうことが重要。現状でできることはいくつもあるので、着実に取り組んでほしい。
Q 5 静岡市で生産活動等を営み続けるためには	海外進出の動きが加速しているが、日本人や日本の中小企業の技能は世界的にも認められている。世界では中小企業が技術的にも強く、シェアも高く、輸出の担い手として活躍している国がある。これと同じ環境が日本にあるとは思えない。特に保護する必要はないが、通常の事業展開で中小企業も生きていける国、あるいは静岡にすべきだと思う。
Q 6 静岡市に期待すること	研究開発には資金が必要。中小企業になるほどリスクは大きくなるので、公的助成や支援といった枠組みに期待する。ただし、税金を使うからという理由はわかるが、現在の制度は煩雑かつ形式主義すぎる。小さい企業では書類作成の負担が過大で挑戦できないのでは。また、単年度の助成では成果も出せないうちに期間が終了する。国、県も含め継続的な支援が得られれば、取り組める研究開発は多数あると思う。
Q 7 意見交換等（上記の補足含む）	新卒採用は全国対象で、大学でも積極的に企業説明会を開いているが、応募者は静岡県出身者が多数を占めている。現在は大手が採用を抑制しており、優秀な人材が集まるので積極的に採用を拡大している。



## 5 静岡市地場産業の伝統工芸とその技術等について

### (1) 静岡市における伝統工芸の概要と現状

静岡市の地場産業には、以下の表のとおり、葵区及び駿河区を中心として木製家具やサンダル等があり、清水区を中心に缶詰や造船等の業種があります。

本市の地場産業を構成する業種は以下の通りです。なお、統計上の制約はありますが、「工業統計調査」の結果に基づく地域分布ごとの製造品出荷額等及び市全体の製造品出荷額等に対する構成比（平成 21 年）を試算し、傾向の参考としてお示しします。

静岡市内における地場産業の構成業種と主な地域分布

市内 該当区	地場産業を構成する業種	製造品出荷額等 (構成比)
葵区 駿河区	(伝統工芸) 駿河竹千筋細工、駿河雛具、駿河雛人形、駿河指物、駿河蒔絵、 駿河漆器、駿河塗下駄、駿河張下駄、駿河和染、静岡挽物	28 億円 (0.2%)
	(その他の業種) 木製家具、サンダル・シューズ、プラスチックモデル、仏壇、 木製雑貨、建具、木製文具、製材、木工機械、金属製品、ツキ板	711 億円 (4.6%)
清水区	缶詰、造船、機械金属、製材、染物	2,308 億円 (15.0%)

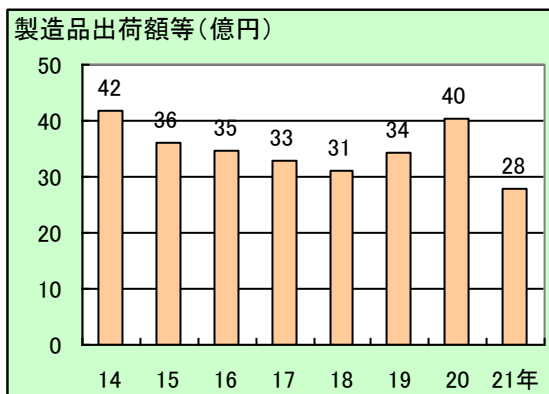
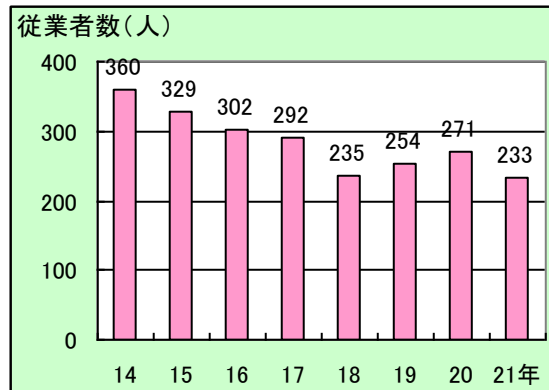
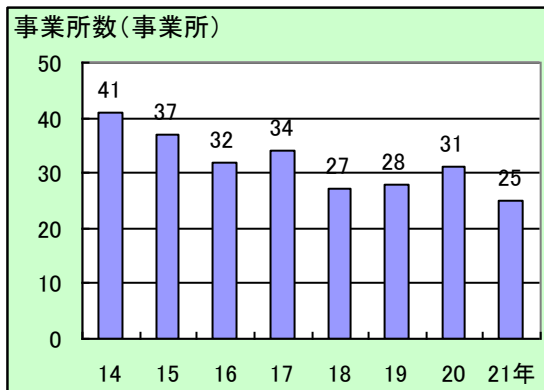
\*注 統計の制約上、金属製品・機械金属は各区単位、他の業種は市全体の値で試算。また、製材・木工機械は、葵区・駿河区の(その他業種)と清水区の値に重複計上しています。対応品目が不明な業種は試算から除いています。また、一部の秘匿数値業種については直近の実績から推計しました。

その中でも、静岡市の伝統工芸については、葵区と駿河区を主体として、江戸時代始めに端を発するといわれる伝統工芸が多数あり、昨今ではその生産規模は以前と比べて縮減しているものの、今日まで綿々と受け継がれ、本市にとって縁の深い地域資源となっています。このような駿河竹千筋細工や駿河漆器等の地域資源は、先人が築き上げ、後世に伝承されてきた本市の貴重な歴史財であるとともに、それを次世代に引き継ぐ責務を伴うものでもあります。

伝統工芸では小規模な事業所が多いため、統計的に捕捉が困難な側面がありますが、ここでは参考として、工業統計調査から伝統工芸に該当する業種として把握可能な「人形」「漆器」の合計について、本市における近年の状況を示します。なお、下記以外の業種においても、近年事業所数や従業者数が減少傾向となっている業種

は多いものと考えられます。

市内における伝統工芸（人形+漆器）の事業所数等の状況  
（従業者数4人以上の事業所）



※注 漆器の製造品出荷額等は平成18年以降秘匿数値とされたため、平成14～17年の平均値に基づき事業所数の動向を加味して推計しています。

以下では、そのような本市の伝統工芸に関して、その発祥や技術に加え、現代までの系譜等を含めて概要的に取りまとめるものとします。

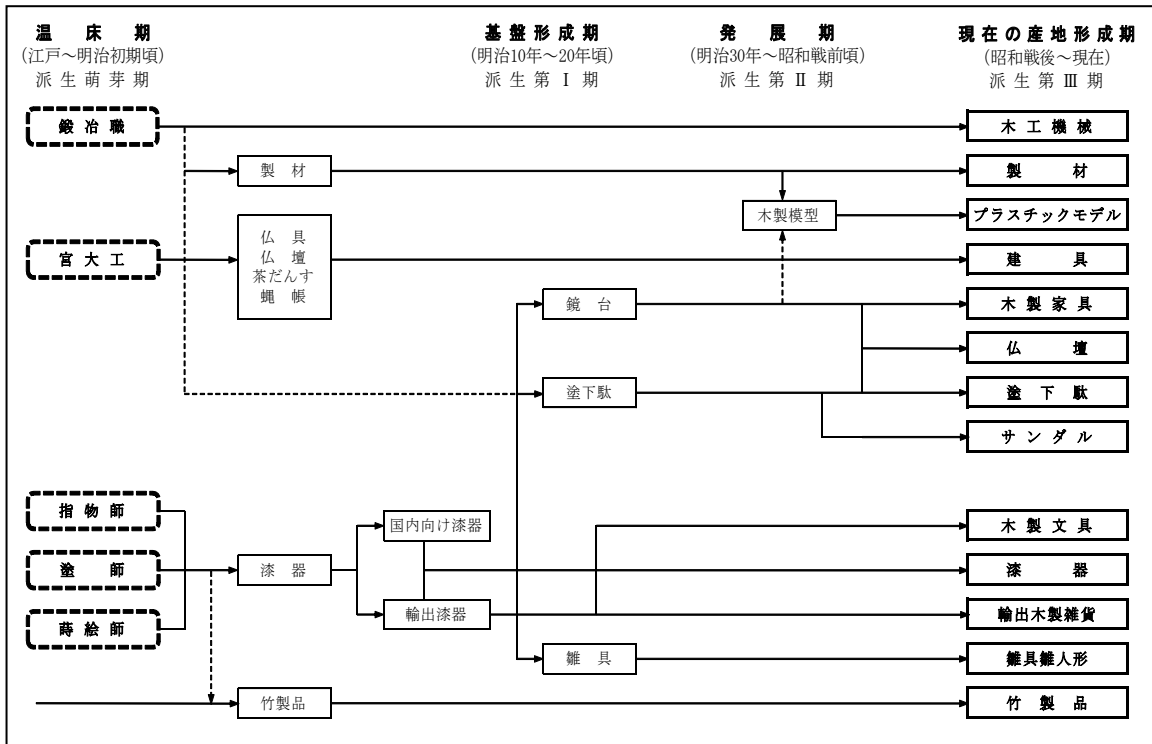
## （2）静岡市における伝統工芸の歴史的背景

本市の伝統工芸の起源については、1634年（寛永11年）に徳川三代将軍家光が浅間神社の造営を機に宮大工や左官等の職人達を集めたことに始まり、その後、1804年（文化元年）から約60年の歳月をかけて行われた第二期造営工事に伴う職人達が、静岡の地に根付いたことが今日の本市における伝統工芸のルーツとする説のほか、駿府城の築城や久能山東照宮の建立も契機とするなどの諸説があります。基本的にそれら職人達が保有する技術は、多様な「木材加工技術」とその表面への塗布等に関する「加飾技術」に集約され、さらにこの二つの技術を基盤

としながら、江戸期において、鍛冶職や宮大工の加工技術を活用し、製材・仏壇・仏具等の製造が促されたことのほか、指物師の加工技術や塗師、蒔絵師の加飾技術が活かされたことで漆器や木製品の製造に結び付いたといわれています。

伝統工芸を含む静岡市地場産業の参考系譜図

(各業種の派生には諸説あるため、今回はその一例を以下のとおり示します。)



明治初頭からは、加飾技術の活用によって漆器の国内外向けの生産が始まり、特に輸出漆器に関しては、その後の輸出木製雑貨や木製文具等の製造にもつながった経緯があります。また、明治初期から中期における基盤形成期では、木材加工技術が鏡台、針箱、塗下駄、雑具の製作への応用が図られ、それ以降の昭和初期における発展期に至っては、木製模型という新たな分野の開拓により、現在のプラスチックモデル産業の産地形成へと結びついています。

このように、江戸期の温床期に始まり、明治期の基盤形成期とそれ以降の発展期に加え、産地形成期に至る現在の本市の伝統工芸については、木材の加工技術と加飾技術がこの地に根付き、技術の伝承と時代の変遷とともにその活用用途の多様化が進められてきた経緯があります。このことから、本市の地場産業に係る伝統工芸については、本市の歴史や文化の形成過程において、その果たした貢献度は大きく、今日の本市における貴重な地域資源として位置づけられます。

### (3) 静岡市の伝統工芸技術の見方

本市の伝統工芸技術については、技術の伝承とその用途の多様化による系譜を基本とするならば、過去から現代までの各世代における伝承や製品開発等への多大な尽力は評価できるものの、本市に残るその特殊性や独創性等に関し、他地域との比較において、差別化等の優位性を示すものは多くないものと考えられます。すなわち、木材の加工技術や加飾技術の向上等に関して、今日までの間、研究や研鑽などが重ねて取り組まれてきた結果、卓越した力作を輩出する伝統工芸を形成してきた一方で、技術の応用等を重視し、その利活用の可能性を試みる中で多彩な製品づくりや新規分野への進出に重きをおく様子が伺えます。

さらに、本市以外の伝統工芸に関する動向としては、古都京都をはじめ、北陸金沢などの伝統工芸産業産地が、伝統工芸品などを一つの地域ブランドとして位置付け、積極的な情報発信に努めながら、そのブランド価値を維持し、更なる高みを極めようとする伝統工芸技術の姿を垣間見ることができます。一方、本市の伝統工芸に関しては、各分野で技術の研鑽等に励み、それぞれに尽力を重ねているものの、知名度の高い地域ブランドとしての地位の獲得に至っていない現状にあることは、本市の伝統工芸品の技術を語る上で一つの局面を伺うことができます。

このようなことから、「静岡市で育まれてきた静岡市だけの伝統工芸技術」について、全般的にその特殊性や独創性などを顕著に認識できる状況には必ずしもないものと考えられます。

しかし、箱根の特産品である寄木細工は、静岡市の技術が伝播したものであるほか、駿河竹千筋細工では、竹ひごを丸型に加工した「丸ひご」での工芸品を中心に独自の展開を図ってきたところであります。加えて、駿河漆器の分野における明治から大正にかけての取組みでは、静岡県工業試験場において、染箔塗、羽衣塗、硬化彩漆法、浮島塗、錆蛤塗、紅輝塗、錫梨子地塗の「7つの変わり塗り」を独自に開発して特許を取得したほか、金剛石目塗は現在でも全国ブランドとして通用するなど、駿河漆器固有の技術を求めた懸命さを確立しようとする動きを確認することができます。

#### (4) 静岡市における伝統工芸産品

##### 駿河竹千筋細工（経済産業大臣指定伝統的工芸品）

静岡市周辺は気候が温暖なため、良質の竹が産出され古くから竹細工が作られており「駿河竹細工」と呼ばれていました。静岡市の特産品として生産されている駿河竹千筋細工は、三河の武士、菅沼一我という人が天保11年（1840年）に当地を訪れ、その技術・技法を伝えたことが始まりと言われています。竹ひごを使った花器、盆、虫籠などが生産され、街道を行き交う旅人に売られました。駿河竹千筋細工は、丸ひごを使った製品作りが特徴で明治6年（1873年）4月ウィーン国際大博覧会に日本の特産品として出品され、西欧諸国で好評を博し、多くの製品を輸出しました。現在も伝統の技術・技法により照明器具をはじめ、花器・菓子器などの多くの竹細工製品が作られ全国で愛用されています。

##### 駿河雛具、駿河雛人形（経済産業大臣指定伝統的工芸品）

静岡市で本格的に雛具の製造が行われたのは、明治15年頃からで三ツ揃、重箱などに筆書きの蒔絵を施して東京で販売しました。静岡が雛具の全国的な産地としての地位を築いたのは大正12年頃であり、関東大震災によって罹災した東京の職人が静岡へ移り住み、雛具業界はにわかには活況を呈しました。一方、雛人形は徳川時代から志太郡の一部（藤枝市、焼津市）で天神が作られていましたが、静岡市で雛人形が本格的に作られ始めたのは昭和の初期になります。昭和6～7年に雛人形の産地である埼玉県岩槻市や東京都から人形師を招き、技術を導入して本格的な生産を始めました。こうして発展を遂げてきた静岡の雛具・雛人形は、増大する需要に対し、昭和30年代後半からプラスチック製のものが出現し量産化が進むことになりました。しかし、最近では再び木製の良さが見直され、静岡の伝統技術を活かした良い製品がたくさん作られ、全国でも有数の産地となっています。

##### 駿河指物（静岡県指定郷土工芸品）

指物とは、伝統的な木工技術を駆使して精緻な木工製品を作るとを言います。駿河指物の起源は、徳川時代に行われた浅間神社の造営にまで遡ると言われ、その頃から指物師たちは日本独自の道具である差金を使って、針箱、硯箱、文箱、煙草盆などを作っていました。

しかし、量的には限られており、静岡の指物が産業として成り立ったのは明治の中期頃からあります。この頃、国内向けや輸出向けの漆器製品がたくさん作られ、静岡漆器の名声を高めており、その木地の製造を受け持ったのが指物師たちであります。このように、静岡の指物師たちが長い間培った技は、静岡の木工技術の源流となって、静岡を全国有数の家具産地に発展させる原動力となりました。現在、この指物技術を用いた製品には、文箱、硯箱、茶道具、盛器などがあります。

#### 駿河蒔絵（静岡県指定郷土工芸品）

駿河蒔絵の始まりは、文政 11 年（1828 年）に駿府に住む塗師の中川専蔵が信州の天領画伯に蒔絵技術の教えを受けて、取り入れたことがきっかけであると言われています。この時から、現在見られるような花鳥草木を描いたものが取り入れられるようになりました。さらに、天保元年（1830 年）、江戸から二人の蒔絵師が駿府を訪れ、技術を伝授したことから当時の蒔絵技術はますます向上し、この二人から教えを受けた人達によって、後の駿府蒔絵の流派が生まれ、それぞれに特徴を持った蒔絵が生み出されました。蒔絵は、漆面に金・銀・錫粉をまきつけたり、卵殻や貝を貼って加飾します。静岡の蒔絵デザインの斬新さと変わり塗の多様さが相まって特色ある漆器産地として静岡の名を高める源となっています。この蒔絵技術を用いた製品には、雛道具、硯箱、盆、文庫、花器、下駄、アクセサリなどがあります。

#### 駿河漆器（静岡県指定郷土工芸品）

静岡で漆器が作られ始めたのは、いつ頃か明らかではありませんが、登呂遺跡からの出土品にも漆が塗られた器があり、また、今川時代の文献にも当時、静岡で漆器を作っていたことが記されているため、古くから静岡で漆器が作られていたことがわかります。漆器が静岡に根をおろすようになった要因は、今から約 350 年前の徳川時代に行われた浅間神社造営により、江戸をはじめ各地から集められた漆工たちが、造営後も住みやすい静岡に移り住み、技を磨くかたわら土地の人達に漆芸技術を教え広めたことが挙げられます。その後、輸出が盛んになるにつれ、いろいろな変わり塗や蒔絵付きの製品が開発されました。主な漆器製品としては、重箱、椀、花器、菓子器、アクセサリなどがあります。

#### 駿河塗下駄、駿河張下駄（静岡県指定郷土工芸品）

江戸時代、静岡は東海道の中心として各地の流行がそのまま伝わり、いろいろな履物が作られました。塗下駄は、明治時代に本間久次郎により漆塗りの下駄が考案され、また大正時代に輸出漆器より転換した職人たちにより、さまざまな創意工夫がなされて発展を遂げました。そして、高級塗下駄といえば静岡といわれるほどの最盛期を迎え、全国各地の履物問屋へ出荷されています。

一方、張下駄は明治時代に下駄の表面に桐の柁経木を張ったものが作られたことが始まりと言われています。現在、紙布・和紙などのさまざまな素材の張り分けや型抜きなど、多様な技法を駆使して個性的な下駄を作り続けています。塗下駄・張下駄ともに、戦後の生活様式の洋風化に伴い需要が減少し、実用的な中にも趣味の強い商品となっていますが、伝統を受け継ぎながら品質向上に努力しています。

#### 駿河和染（静岡県指定郷土工芸品）

静岡市には、紺屋町など染織に関する地名が残っており、古くから染物が盛んに作られてきました。今川時代には、型染や手描きの紋染が行われ、さらに江戸時代に入ると多くの紺屋（染物屋）が繁盛していたと伝えられています。その後、明治時代になると他産地の進出や機械染色の出現による近代化などに対して、緩やかな進歩に止まりましたが、大正後期に起こった民芸運動の中で、芹沢銈介（故人）のデザインと地元の染色職人の技術が、静岡における新たな和染の興隆の端緒となりました。静岡の染色は、多くの先人たちの伝統技術によって生まれ、藍と白の素朴なコントラストの中にも力強さと単純化された美を現代に生かし、着尺、のれん、帯、テーブルセンター、風呂敷、テーブルマット、壁掛け等を作り出しています。

#### 静岡挽物（静岡県指定郷土工芸品）

挽物は、ろくろを使って木をくりぬいて作る製品を言います。静岡の挽物の起源は、元治元年（1864年）箱根から挽物の技術が酒井米吉によってもたらされることが最初であったと言われていいます。昭和22年頃には木工挽物とともにジョッキ、灰皿、コースターなどの竹挽物が当時の進駐軍向け土産品として売り出され、昭和25年頃に米国向けの輸出が始まり、その後、昭和28年頃まで輸出商品の花形となりました。昭和42年頃になると機械の自動化が図られ、生産高も全国1位となりました。当時は製品の8割を輸出していましたが、昭和46年のドルショック、昭和48年のオイルショック以来、世界経済の激変と発展途上国の急速な追い上げ等により、国内に販路を求めた多品種少量生産でこれに応じています。製造品目は、食卓台所用品、文具、玩具などの完成品と雑道具部品、家具部品、建築用部品などの半製品を製造しています。

注) 伝統的工芸品、静岡県指定郷土工芸品とは、伝統的工芸品産業の振興に関する法律（昭和49年5月25日法律第57号）に基づき、製造技術や技法が100年以上のものを経済産業大臣指定伝統的工芸品として経済産業大臣が指定し、同様に50年以上のものを静岡県指定郷土工芸品として静岡県知事が指定するものであります。