

第4章 ヒアリング調査

4-1. ヒアリング調査概要

(1) 調査の目的

問3「関心のある候補地」で「市内」「県内」「その他関東」と回答した事業所(12社)を絞り、問い合わせの結果、対面ヒアリング調査又は電話ヒアリングを行った。我孫子市へ進出する魅力(立地する理由)や、今後の企業立地に対する条件などの考えや意見を伺い、企業が立地しやすい環境整備のための基礎資料とすることを目的とする。

(2) ヒアリング企業の選定

平成24年9月下旬から10月初旬にかけて、民間企業(計8社)に対して、対面ヒアリングを行うとともに、4社に対し、電話ヒアリングを行った。

表. 対面ヒアリング企業

区分	小項目	企業名	市内	ヒアリング日	
工業	製造業	動植物油脂製造業	A社	—	平成24年9月24日
		民生用電気機械器具製造業	B社	—	平成24年9月25日
		農業用機械製造業	C社	—	平成24年10月1日
		印刷・同関連業	D社	○	平成24年10月2日
商業	小売業	各種食料品小売業	E社	—	平成24年9月26日
			F社	○	平成24年9月26日
			G社	—	平成24年10月3日
	プレハブリース業	商業デベロッパー及び植物工場	H社	—	平成24年10月3日

※個人情報保護の観点より、企業名は「A社」～「H社」と表記した。

※市内欄「○」: 市内事業所もしくは店舗がある、「—」市内事業所もしくは店舗がない。

工業系企業（製造業）へのヒアリング項目は以下のとおりとした。

表. 工業系企業ヒアリング項目

大項目	内容
1) 概要ヒアリング	・会社概要、事業概要
2) 事業展開状況	①事業内容・規模 ②主力商品 ③品質保証 ④創業地 ⑤本社工場（最寄駅・高速IC） ⑥支社工場 ⑦業界動向
3) 本市について	①本市の評価（認知度、貴社との関連性） ②本市への進出可能性 ③進出条件、希望 ④市に期待する支援策

また、商業系企業（小売業・プレハブリース業）へのヒアリング項目は以下のとおりとした。

表. 商業系ヒアリング項目

大項目	内容
1) 概要ヒアリング	・会社概要、事業概要
2) 事業展開状況	①事業内容・規模 ②主力商品 ③創業地 ④店舗形態 ⑤リサイクル等の取組み ⑥その他
3) 本市について	①本市の評価（認知度、貴社との関連性） ②本市への進出可能性 ③進出条件、希望 ④市に期待する支援策

(3) 企業ヒアリングの整理

ヒアリングの概要を一覧で示す。

表. 工業系企業ヒアリングまとめ

区分	企業名 本社所在地	事業概要	立地評価 (認知度、貴社との関連性)	本市への進出可能性	進出条件				進出希望 (注1)	市へ期待する支援策
					場所・立地環境	用地	建物・設備	価格・賃料		
製造業	A社 茨城県 北茨城市	・食用、工業用油脂および天然ワックスとその関連製品、油脂化学品の製造販売及び受託研究、技術相談	・本社（北茨城）と比べ地価が高いイメージ。	・第二工場用地としての可能性エリアより、若干離れている。	・時期・場所は未定であるが、第二工場用地は必要。震災の影響より、本社から南、車で1～2時間程度、地価の安いイメージのある「阿見町・（稲敷市）江戸崎・小見玉市」あたり。	・できれば工業団地内が良い。	・工場用水があると良い。 ・水素タンクを設置できることが条件。（水素は、加工バター製造の際、融点を低く、常温で柔らかくする素材として使用。）	—	×	・本社で不足する機能があり、本社から日帰りできる場所であること（聞き取り結果からおおよそ100km程度の距離と想定）。
製造業	B社 東京都 世田谷区	・冷熱品（空調機器、エアコン）の改造、改装、塗装。 ※業界大手からの受注が多く塩害に対する塗装等を受注している。	・野田にある三菱の配送センターからも近く、国道6号線、16号線も近いので、立地条件はよいというイメージである。	・我孫子市は、埼玉県八潮市にあるMAC冷熱品改造センターの移転先としての候補の1つである。	・第一工場のある茨城県古河市とMAC冷熱品改造センターのある八潮市との間。	・500坪程度の用地。また、駐車場と製品をおける場所があること、機器の重量があるため地盤安定した場所であること。	・塗装を行う際、排水が出るため、排水できること。 ・電気供給の確保は必要。 ・インフラから全て整備を行うのは困難。	—	△	・固定資産の免除、地元雇用に対する助成金、2、3億程度の設備融資の補助等があると良い。千葉県、茨城県、埼玉県それぞれに支援制度があり、現在それらを調査している。現在の国や県の支援制度は、大規模・大企業が用いることを想定した制度が多いので中小企業が使いやすい支援制度が望ましい。
製造業	C社 東京都 青梅市	・屋外作業機械、農業用管理機械、産業用機械の生産・販売。	・我孫子市のことはよく知らない。	・BCP（事業継続計画）、緊急事態への備えとしてならば考えられる。	交通の便、通学しやすさ、治安、特に、住環境は重要。	—	・災害に強い、緊急インフラが整っていること。	—	×	・優遇策は、何年間か受給し、期限が切れるとどこかへ移転してしまう問題がある。税金・補助金は、判断基準にはならない。災害への備え、例えば、ガスタービン発電機を備え、災害時に止まらないこと。それより以前に、地震が来ないことを期待する。
印刷業	D社 東京都 千代田区	・ビジネスフォーム・オンデマンドプリンティング・一般印刷・データプリントサービス・アクセシブル	・我孫子工場は、昭和30年代に設立、事業拡大に伴い増築を重ねている。	・市内に良い工場用地を斡旋してほしい。	・顧客がほとんど都内、官公庁も多いので、工場の場所は、近くて同じ市内、遠くて茨城県内。	・土地2,000坪（6,600㎡）。分譲地の購入は可能。	・井戸水が枯れる心配があるため、上下水道の整備は必要。	—	○	・市内で移転する中小企業向けに、施設整備に関して、長期で貸付けて頂ける融資制度があるとありがたい。

注1) 我孫子市への進出希望

○：進出希望あり、△：条件が整えば進出可能、×：進出は難しい

表. 商業系企業ヒアリングまとめ

区分	企業名 本社所在地	事業概要	立地評価 (認知度、貴社との関連性)	本市への進出可能性	進出条件					市へ期待する支援策
					業種 (注1)	土地	建物	価格・賃料	進出 希望 (注2)	
小売業 (SM)	E社 埼玉県 川越市	・食料品中心のスーパーマーケット	・天王台地区と湖北地区は買い物便利なSCはないが、閑静な住宅街がある。 ・独自調査を行ったところ、買い物客の周辺都市への流出がみられた(柏市・印西市・守谷市)。市内に大きなSCを作ることにより市内及び周辺都市から買い物客が集まる。	・天王台地区と湖北地区どちらかの地区で、適地があれば相談したい。	SM	・土地 10,000 坪 (33,000 m ²) 程度必要。購入・借地いずれも可能である。	・店舗形態は、マーケットプレイス型、大型SCを希望。	—	○	・固定資産税、地元雇用に関する優遇措置 ・どのような業種を入れたSCとするのかコンセプトづくりから行うので、市と相談させて頂きたい。
小売業 (SM)	F社 茨城県 つくば市	・食料品、家庭用品、衣料品等の小売販売を行うスーパーマーケット事業。	・既に市内に店舗持っているが、SMの入る余地はまだある。 ・鉄道・道路のアクセスが良いから、柏市・印西市などどこへでも出られるため、市外に流出してしまう。 ・市外に出なくても済むような状態を我孫子市内で構築することが重要である。	・更に展開したい。	SM SC	・大規模な用地があると良い。 ・土地は 10,000 坪 (超大型は 20,000 坪～ 30,000 坪)、小規模は 2,000～ 3,000 坪を希望。	・平屋で、専門専科をめざす複合店舗入れた形態を導入したい。 ・SCの場合、SM、ドラッグストア、衣料品を想定。	—	○	・出店できる土地と出店可能な用地。地元雇用に貢献することは可能である。
小売業 (SM)	G社 群馬県 前橋市	・ショッピングセンターチェーンの経営。	・出店を希望しているため、既に関係各課へ情報収集を行っている。	・天王台地区を希望するが、他のエリアでも良い。	SM 他	・土地 9,000 ～ 15,000 坪 (30,000～ 50,000 m ²)。	・スーパーセンター型店舗の場合、導入する店舗は、食品、日用雑貨、医療、おもちゃ、スポーツなどを想定。	—	○	・時間をかけても良いのでチャレンジさせて頂きたい。 ・調整区域の開発は、首長以下担当者の熱意が必要だと思う。県担当者を説得するために、地権者アンケートによる合意形成結果の開示、現地案内など戦略が必要である。
建物リ ース業	H社 東京都 千代田区	・プレハブのリース。	・自然が多いということが我孫子市の魅力だと思う。	・千葉長南デポ、栃木二宮デポ工場が千葉県周辺にあるため、千葉県内への新たな工場進出は難しい。 ・ショッピングモールは、千葉県内に新たに進出する予定はない。	各種 建物	・土地を購入という形は例が少ない。定期借地を希望する。	・市の土地にH社で建物を建て、企業を誘致するという形であれば可能である。 ・市民ホール等をリース形式で行う事も可能である。札幌市民ホールの実績がある。	—	△	・自然が一番、水辺に人を呼び込めるように、手賀沼をきれいにする。観光を演出し、観光振興に伴って観光分野を発展させると良い。

注1) 名称の略

スーパーマーケット：SM、ショッピングセンター：SC

注2) 我孫子市への進出希望

○：進出希望あり、△：条件が整えば進出可能、×：進出は難しい

表. 電話ヒアリングまとめ

	企業名	営業種目	企業の意向
1	I 社 東京都 目黒区	ベアリング, 機械部品, 特殊機器, 電子機器	•生産規模や機能を拡大強化することを1年以内に予定。海外への移転を考えている。
2	J 社 東京都 港区	食肉の処理加工・販売, ハム・ソーセージ	•既存施設を集約することを10年以内に予定。
3	K 社 千葉県 船橋市	キムチ製造, 輸入販売	•新規施設等を検討することを1年以内に予定。既に土地を取得し整備を進めている。
4	L 社 千葉県 我孫子市	都市ガスの製造・供給販売、ガス器具及び関連機器類の販売、ガス配管工事の設計施工、LPガスの販売	•震災後、事業所移転を検討したところである。 •我孫子市の既存施設は、耐震診断の結果、建替えに新築並みの費用が必要であり、駐車場を設置する必要もあった。そのため、県外既存施設を増設し、拠点を一元化した。

4-2. ヒアリング調査結果のまとめ

～工業編～

震災等への備えとしての工場用地、老朽化に伴う移転用地が求められている。

- BCP（事業継続計画）、緊急事態への備えとして工場用地を検討している。
- 既存工場間、既存工場と本社間に、新たな工場用地を求めている。
- 我孫子市内の工場は、市内に移転用地を求めている。

工場が立地するためのインフラ整備が求められている。

- できれば工業団地があると良い。
- 500坪～2,000坪程度の用地で、地盤の安定した用地。
- 工業用水の引込みと排水が可能であること。上下水道、電気などの確保。
- 工場がインフラ整備を備えることが必要、災害に強い緊急インフラの整備も必要。

設備投資への補助金や、税の免除、長期貸付制度などの優遇策や、より安全で、災害に強い用地の確保が求められている。

- 2, 3億程度の設備融資の補助や、固定資産税の免除、地元雇用に対する助成金等。
- 市内移転の中小企業向け、施設整備に対する長期貸付制度。
- 本社から日帰りできる約100km圏内の用地
- 地震が来ないこと。災害への備え、例えば自家発電（ガスタービン発電機）の設置等。

～商業編～

大型ショッピングセンター用地が求められている。

- 市内に大きな SC※を作ることにより市内及び周辺都市から買い物客が集まるだろう。
- 市内に店舗を持っているが、SM※の入る余地はまだある。
- 出店を希望しているため、既に関係各課へ情報提供をしている。
- 天王台地区や湖北地区、または市内の適地へ大型店出店を希望する。

魅力あるスーパーを核とした複合商業施設が求められている。

- 9,000～15,000 坪程度の土地。購入もしくは、定期借地を希望。
- 土地面積は、大規模で 10,000 坪（超大型は 20,000～30,000 坪）、小規模は 2,000～3,000 坪を希望。
- 店舗形態は、マーケットプレイス型、平屋で、専門専科をめざす複合店舗を入れた形態を想定。
- SC の場合、SM、ドラッグストア、衣料品を想定。
- スーパーセンター型の場合、導入する店舗は、食品、日用雑貨、医療、おもちゃ、スポーツなどを想定。
- 市の土地に自社で建物を建て、企業を誘致するという事業形態であれば可能。

税の免除、地元雇用に対する優遇策や、出店に関する担当者の熱意が求められている。

- 固定資産税、地元雇用に関する優遇措置。
- 出店可能な用地が求められている。
- 調整区域の開発は、担当者の熱意が必要。県担当者を説得するために、地権者アンケートによる合意形成結果の開示、現地案内などの戦略が必要。

～その他～

手賀沼の自然環境を向上、観光を取り入れたまちづくりが求められている。

- 自然が多いということが我孫子市の魅力だと思う。
- 自然が一番、水辺に人を呼び込めるように、手賀沼をきれいにするとまちの知名度がアップする。観光を演出し、観光振興に伴って観光分野を発展させると良い。

※) 名称の略 スーパーマーケット：SM、ショッピングセンター：SC

