



中小企業支援員が区内企業を訪問しています!!	1
企業力向上オンラインセミナー	1
チャレンジショップ認定店舗のご紹介	2
スタートアップ支援事業のご案内	3
【コラム】中小企業支援員の現場より 「市場占有率とその活用に向けて」	3・4
「東京手仕事」プロジェクト商品発表会で 一色さん・木内さんが最終選考に選ばれました！	5
「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントを開催します！	5
文京区景況調査 今期の特徴点	6
特別調査「中小企業における災害等への対応について」	7
障害者差別解消法が改正されました	8



文京区 経済課

（文京区応援キャラクター）BUNレンジャー

文京産業ニュース〈ビガー〉

VIGOR

文京産業ニュース **157**

編集・発行
本誌掲載記事に関するお問い合わせ先
文京区 区民部 経済課
〒112-8555 文京区春日 1-16-21
TEL：5803-1173
FAX：5803-1936

WEBビガー

中小企業支援員が区内企業を訪問しています!!

中小企業支援員が区内企業を訪問し、企業の現状や課題にあった支援、セミナー等の情報提供や補助金に関するご案内をします。関係機関の紹介、販路開拓や設備投資のご相談もお受けします。

～中小企業支援員をご紹介します～



かとう としお
加藤 敏雄

金融機関で、長年、金融財務を含めた販売強化、コスト削減、労務管理等、多岐に渡り中小企業の支援を行ってきました。また、職務経験から融資制度についての知識があります。



たかい ひろもと
高井 啓誠

メーカーにて、営業職を皮切りに、経営計画、事業管理、内部統制、子会社経営等、企業経営に関わる業務に携わってきました。また事業の売却と買収、統合も経験しました。



にしむら たいいち
西村 泰一

生産財メーカーで、国内外の営業と企画・管理業務等を幅広く担当しました。また、アジア圏での勤務経験（子会社設立、立ち上げ、運営、清算等）があり、事業の海外展開へのアドバイスが可能です。

～主な活動内容～

区、都、国の各種中小企業向け補助金の紹介

中小企業向けセミナーの案内（経営・創業・省エネ等）

企業間交流会イベント等の案内

販路拡大についての助言 等

中小企業支援員が区内企業を訪問しておりますので、詳しく知りたい方は、ぜひご連絡ください。

【お問い合わせ先】 文京区経済課産業振興係（文京シビックセンター地下2階） TEL：（5803） 1173

企業力向上オンラインセミナー

区内中小企業の企業力を高め、中長期を見通した持続可能な区内産業の振興を図ることを目的に、セミナーを開催します！

開催日	テーマ	講師
10月30日（水）	GX・脱炭素	野村 慎一（中小企業診断士）
11月 6日（水）	リスキリングによる人材強化	津田 宏二（弁理士）
11月13日（水）	事業承継	尾関眞里子（中小企業診断士）
11月20日（水）	SDGs・Society5.0	松井 淳（中小企業診断士）
11月27日（水）	BCP	小林 伸行（中小企業診断士）
12月 4日（水）	働き方改革・ワークライフバランス	平賀 千晴（中小企業診断士）
12月11日（水）	知的財産	制野 友樹（弁理士）

時 間 14:00～15:30
会 場 Zoomによるオンライン開催
定 員 各回60人（先着順・無料）
参加方法 9月1日（日）から各回開催日前日までに、下記フォームからお申込みください。
<https://forms.gle/gJ5oHDWtchigdKh36>
お問合せ
 特定非営利活動法人NPOビジネスサポート（委託事業者）
 電話番号 03-6824-4159
 （受付時間 平日9:00～17:00）



▲お申込み
（9月1日受付開始）



▲詳細

店舗紹介

令和6年度は5店舗が チャレンジショップ 支援事業の対象と なりました



文京区では、商店街の空き店舗で創業する方を、家賃助成と無料の経営相談によりサポートする「チャレンジショップ支援事業」を行っています。今回対象となりましたお店を紹介いたします。よろしければ是非一度足をお運びください。

自由な毛先

日々心地よく過ごせるスタイル作りを大切にしています。そして、「ちょっと休憩」と気軽に立ち寄りたくなるような、地域の方に愛されるサロンを目指します。みなさまとの出会いを、楽しみにしています。English ok!

Instagram : @jiyu_na_kesaki



住 所 文京区湯島2-3-14 エムサ湯島1F
電話番号 03-5990-9860
営業時間 日・月／9:00～18:00
火～土／9:00～20:00
定 休 日 不定休（詳しくはInstagramもしくは直接お問い合わせください。）
ホームページ <https://beauty.hotpepper.jp/slnH000660958/>

茗荷谷おとなとこども矯正歯科

マウスピース矯正（インビザライン）、ワイヤー矯正さらにホワイトニングおよびプロフェッショナルクリーニングを専門とする歯科医院でございます。院名の通り、おとなからこどもまで通っていただける矯正歯科専門医院でございます。ご相談はいつでも無料です。



住 所 文京区小石川5-5-2信濃路ビル8階
電話番号 03-3947-2555
営業時間 火・金／ 9:30～19:00
水／ 10:30～20:00
土・日／ 9:30～17:00
定 休 日 月曜日・木曜日
ホームページ <https://myok1.com/>

田村不動産株式会社

もっとお客様の理想に寄り添った不動産会社があれば良いのに。という思いから開業しました。

「引越したい」「空き家の活用方法を知りたい」「こんな物件を探している」など、些細なことでもお気軽にご相談ください。



住 所 東京都文京区白山1-5-10-1F
電話番号 03-4363-2418
営業時間 10:00～18:00
定 休 日 日曜日
ホームページ <https://tamura-re.com/>

本郷菊坂町かもす

本郷エリア初のクラフトビール醸造所兼ビアパブ。自家醸造の香り・コク豊かな無濾過クラフトビールをお楽しみください。ビールテイクアウト・食事お持ち込みもできます（ゴミはお持ち帰りお願いします）。お子様連れも大丈夫です。



住 所 文京区本郷5-1-2 シャープ本郷1F
営業時間 平日／18:00～21:00
土／14:00～21:00
日／14:00～18:00
定 休 日 月曜日・火曜日
ホームページ <https://www.instagram.com/hk.camosu/>

フィジオピラティス 文京本郷

春日駅徒歩2分。腰痛・肩コリ・関節痛の根本解決の為に、理学療法士が適切に評価・施術を行った後にピラティスエクササイズを提供いたします。人生100年を健やかに活動し続けられるようサポートいたします。



住 所 文京区本郷1-35-26 SKYTECビル6階
電話番号 03-3830-0199
営業時間 10:00～19:00
定 休 日 日曜日・月曜日
ホームページ <https://www.physio-pilates.jp>

区内スタートアップ企業を支援します！

スタートアップ支援事業のご案内

創業5年以内または大学の創業支援施設から区内に事業所を移転して1年以内の区内スタートアップ企業を対象に、家賃補助や経営相談等によりサポートいたします。

1 支援対象者

中小企業基本法第2条第1項に規定する中小企業者であって、以下の要件の全てを満たす必要があります。

- ① 区内に本店登記があること
- ② 申請日までに納付すべき住民税（法人の場合は法人住民税）及び事業税（個人事業者で事業税が非課税の場合は所得税）を完納していること
- ③ 申請日において、創業5年以内又は大学の創業支援施設から区内に事業所を移転して1年以内の者
- ④ 大学が有する研究成果若しくは特許を活用し、又は大学と共同研究等を行った者
- ⑤ 他の行政機関による同種の補助金等の交付を受け、又は受ける予定がないこと

2 支援対象事業

以下のいずれかに該当する事業を行っている方を対象とします。

- ① 先端的な技術等に基づく事業
- ② 地域課題や社会課題の解決を図る事業

3 支援内容

- ① 家賃補助
事務所等の月額賃借料の2分の1（※月額50,000円を限度とします。）×12か月分
- ② 専門家による経営相談
専門家（中小企業診断士）を3年間無料で事務所等へ派遣。（※計10回以内）

募集期間 令和6年9月2日（月）から10月18日（金）まで ※支援対象者は審査の上決定します。

【担当・お問い合わせ】 経済課産業振興係 TEL：03-5803-1173



コラム 中小企業支援員の現場より

～「市場占有率とその活用に向けて」～

文京区中小企業支援員 西村 泰一



生成AIで「市場占有率とは何ですか？」と問いかけをしてみると、「市場占有率（マーケットシェア）は、特定の市場全体において、自社の製品がどれくらいの割合を占めているかを示す指標です。自社の立ち位置の確認や競合他社との差別化に役立ちます。」と応えてくれました。今回は、この市場占有率（以下、シェア）について、考えを記してみます。

【1】シェアを測定するとは？

「（自社の製品）÷（特定の市場全体）＝（シェア）」とすると、自社の製品のことは確実にわかるので、特定の市場全体がわかれば簡単に測定することができます。しかし、特定の市場全体がわかるデータがあるかという点で難しいでしょう。一方で、特定の市場全体なので自由に定義できると考えることもできます。実務的には下記の諸点を勘案して、自社の状況をより分かりやすく表現できるようなデータを探して、継続的に測定することが重要です。

- （1）時間とコストをかけずに、継続的に入手可能なこと
- （2）統計の中身（販売、生産、金額、物量、期間等）を吟味すること
- （3）自社の事業特性を上手く表すデータであること

【2】何故シェアは大切なのか？

次に、このようなシェアデータを時系列で並べて、そこから何らかの変化を感じとり考察することが大切です。例えば、特定の市場全体が伸びているのに対し、自社の製品は伸びていないとしたらシェアを奪われたということか、あるいは特定の市場全体は落ちているのに自社の製品シェアが伸びているのは、どのような活動が成果を上げたのか等を考察することです。さらに、シェアを自社の今後の経営計画や目標管理の一つとして役立てていくことこそ、シェアを測定・運用する意味があります。

上場企業の年次報告書等の資料には、「自社のシェアはこうです、中期計画ではシェアをこう伸ばす」等の記載例が散見されます。それと同じように中小企業様でも、自社のシェアの測定と分析ができて、「今後はシェアを伸ばすために、このような事業活動を行う計画だ」と語ることができると素晴らしいです。

また、一言でシェアと言っても、シェアには売上シェア、生産シェア、利益シェア等が考えられます。一般的には売上シェアや生産シェアが広く使われています。しかし、利益シェア（競争相手のデータや推定を含む）も事業運営上での一側面としては重要になります。

【3】実務における対応例は？

それでは、実際にどのような「特定の市場全体」を表すデータがあるでしょうか。下記の順序で中小企業様が試行錯誤することで該当のデータを入手できると考えています。

- （1）公的・公表データで継続性のある月次データを選択して、継続的に使用する。
- （2）所属している諸団体が発表している独自データがないか調べてみる。
- （3）自社の営業員や、有料の調査機関を活用して主な競合のデータを入手する。

このプロセスで大切なのは、「特定の市場全体」を自社で決めて良いということです。この前提の基で、「シェアはこうなっている」と言いきれば良いのです。

公的・公表データの一例としては、下記のようなデータがあります。事業特性や重要度に合わせて、使えそうな公的・公表データを探していただければと思います。

公的・公表データの一例	統計データの概要
薬事工業生産動態統計調査月報	生産・輸入、出荷（国内、輸出）、在庫 金額
生産動態統計調査 印刷月報	生産金額
業種別商業販売額月報	販売金額
特定サービス産業動態統計月報	販売金額
建設工事受注動態統計調査報告月報	受注金額
JEITA電子部品グローバル出荷月報	出荷金額
JEITA産業用電子機器受注月報	受注金額（内需、外需）

「特定の市場全体」を示すデータがつけられれば、それに「自社」のデータを並べてみます。大事なことは、それを基に、定期的にデータの変化を把握・確認し、将来の予測・対応を考えることにあります。当然、頭の中では感じていることや理解していることがあるはずですが、それを数値目標化し、利害関係者に目標として示すことができれば、納得感は増し、その目標に向かって頑張ろうという動きが出てくると思います。

【4】まとめ

経営資源の限られている中小企業様においては、経営上やりたいことでやれることを効率的に行動に移し、成果を上げていくことが求められます。そのような環境下でシェアを考えてみたときに「小さなマーケットの中で大きなシェアを持つ製品・サービスを複数持っている」ということは、事業継続・成長の鍵になると感じています。

さらに、そこでのシェアは市場の残存利益の享受ともいえるのではないのでしょうか。例えば「同じ事業を行っている他社は低い利益や赤字を甘んじて継続している中でも、自社の事業は市場の残存利益のほとんどを握っている」という強い事業内容になれば理想です。売上高シェアでは低いけれど、利益シェアではトップだといえる状況を作りだすということです。常に、自社の売上シェアと利益シェアの2つを念頭に置いた事業運営の意思決定ができると良いですね。

「東京手仕事」プロジェクト商品発表会で 一色さん・木内さんが最終選考に選ばれました！

5月22日（火曜日）に大手町三井ホールで「東京手仕事」プロジェクト商品発表会が開催されました。文京区からは、最終選考で選ばれた一色清さんの「からかみ/江戸砂子師楽譜フォルダー砂雲音（さうんど）」と木内秀樹さんの「東京藤工芸/TOUKOISU」がお披露目されました。

「東京手仕事」とは、職人によって連綿と受け継がれてきた伝統の技に光を当て、匠の繊細な「手仕事」の魅力を国内外に発信していく東京都の取り組みです。商品発表会では伝統工芸の職人とデザイナーが共同で開発した商品が披露されました。

からかみの一色清さんの「からかみ/江戸砂子師楽譜フォルダー砂雲音（さうんど）」は、江戸砂子師の熟練技術によって生み出された楽譜フォルダーです。和紙の優しい質感を活かし、耐久性、機能性、軽さを兼ね備えた逸品です。

また、一色さんには9月7日（土）・8日（日）の「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントにもご参加いただきます。ぜひお越しください。

東京藤工芸の木内秀樹さんの「TOUKOISU」は、天然素材の魅力と伝統技術が調和した、暮らしに寄り添う藤の小椅子です。「背取り」や「ハス目編み」といった伝統的な技法を施した美しさと快適な座り心地です。



「来て見て体験」 文京の伝統工芸イベントを開催します！

不忍通りふれあい館で「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントを毎月2日間、開催します。イベントでは、2業種の伝統工芸者による作品展示や、制作過程の実演がご覧いただけるほか、制作体験ができます。ぜひ、ご来館ください。

会場

不忍通りふれあい館 1 階
(根津2-20-7)

東京メトロ千代田線「根津」駅より徒歩2分または「千駄木駅」より徒歩10分

開催時間

午前10時～正午
午後1時～4時

(体験受付時間は午後3時半まで)

【令和6年12月～1月イベントスケジュール】

開催日	伝統工芸者（敬称略）・品目	制作体験内容・参加費
12/7(土) 8(日)	①三井芳子（染織） ②山越けい子（人形）	①木枠の織機を使用した敷物作り …… 3,000円 ②桐箱の木目込み …………… 3,000円
1/18(土) 19(日)	①眞栄田とも子（彫金アクセサリー） ②杉崎信雄（バッグ・鞆製造）	①アクセサリー作り …………… 3,500円 ②レザーの交通系カードケース …… 1,500円

※制作体験の内容及び時間帯は決まり次第、区ホームページにてご案内します。

※開催日程は変更になることがあります。

※混雑状況によっては、お待ちいただく場合や受付終了となる場合がございます。

文京区今期の特徴点

令和6年4月～6月
調査時期 6年6月中旬
調査方法 面接聴取

製造業の業況は好調に転じています。小売業の業況は水面下に落込んでいます。サービス業の業況はわずかに好感が増えています。卸売業の業況はかなり厳しさが増しており、不動産業の業況は増勢が一服しています。

【製造業】

前期		-4.0	製造業の業況は好調に転じています。DI値は、文京区では6.7ポイント増の2.7、全都では3ポイント増の-6です。文京区の各項目をみると、売上額は2.9ポイント増の5.8とわずかに好調さを強め、収益は8.6ポイント増の6.2と増勢に転じています。来期の業況は若干厳しさが強まる見込みで、売上額はやや伸び悩み、収益はわずかに増加幅が縮小する見込みです。
今期		2.7	
来期		-0.3	

【小売業】

前期		1.7	小売業の業況は水面下に落込んでいます。DI値は、文京区では9.4ポイント減の-7.7、全都では4ポイント増の-10です。文京区の各項目をみると、売上額は5.5ポイント減の8.8と増加傾向が一服し、収益は2.6ポイント減の1.8とやや伸び悩んでいます。来期の業況は持ち直す見込みで、売上額はわずかに好調さを強め、収益は大きく増加幅が拡大する見込みです。
今期		-7.7	
来期		-2.6	

【サービス業】

前期		13.6	サービス業の業況はわずかに好感が増えています。DI値は、文京区では2.9ポイント増の16.5、全都では8ポイント増の2です。文京区の各項目をみると、売上額は3.9ポイント減の28.2と若干伸び悩み、収益は7.4ポイント減の16.6と増勢が一服しています。来期の業況はやや好調感が後退すると予測され、売上額は減少の兆しを見せる一方、収益はわずかに増加幅が拡大する見込みです。
今期		16.5	
来期		13.4	

【卸売業】

前期		-0.4
今期		-18.4
来期		5.6

【不動産業】

前期		43.9
今期		36.3
来期		41.2

スポット君 景気予報							
	好調	←	普通	→	不調		
製造業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
小売業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下
サービス業	15以上	14～5	4～-5	-6～-15	-16～-25	-26～-35	-36以下
卸売業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以上
不動産業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下

有効回答事業所数	
製造業	53
小売業	21
サービス業	26
卸売業	17
不動産業	14

特別調査「中小企業における災害等への対応について」

本調査結果の特徴

- ① **どのような災害を意識しているかについて**、全業種では「地震」が75.4%で1位、「コロナなどの感染症」が40.6%で2位、「火災」が37.0%で3位となっている。また、「あまり意識していない」は12.3%であった。業種別に見ると、全ての業種において「地震」が1位であり、「サービス業」と「建設業」では80%を超えている。また、「犯罪行為（大規模テロなど）」について「サービス業（7.7%）」のみ回答に挙げている。「国際紛争」については「製造業（3.8%）」「小売業（4.8%）」「不動産業（7.1%）」が回答に挙げている。
- ② **災害への備え（自己評価・遭遇時感じたこと）について**、自己評価に関し全業種では「できている」が16.7%、「どちらかというときでている」が45.7%と、60%以上が肯定的な評価となっている。遭遇時感じたことに関し全業種では「できていた」が7.2%、「どちらかというときでいた」が39.1%と、肯定的な評価は50%を下回った。また「災害に遭ったことがない」は23.9%であった。業種別にみると、「不動産業」にて自己評価に関し肯定的な評価は80%を超え、遭遇時感じたことに関し肯定的な評価は60%を超えており、いずれにおいても肯定的な評価が他業種に比べて高い割合となっている。

- ③ **保険加入状況（加入内容・未加入理由）について**、全業種では「災害保険に加入しているかどうかわからない」は31.2%と最も高い割合になっている。加入している割合は合計52.9%、うち「財産補償のみ加入」が29.7%と最も高い。一方で加入していない割合は合計15.9%、うち「自社には必要ない」が8.7%で最も高い。業種別にみると、加入している割合は「卸売業（82.3%）」が最も高く、「建設業（14.3%）」が最も低い。「卸売業」では「財産保証のみ加入」との回答が58.8%と最も高い割合になっている。「建設業」では「災害についてよくわからない」「自社には必要ない（災害時損失額が低い等）」「災害保険に加入しているかどうかわからない」がいずれも28.6%と最も高い割合になっている。
- ④ **建物耐震への考え（ハザードマップの確認）について**は、建物の耐震に関し全業種では「わからない」が31.9%と最も高い割合になっている。「できている」は21.0%、「どちらかというときでている」は30.4%であり、合計では42.7%と半数を下回っている。ハザードマップの確認に関し全業種では「確認して、大きな問題はなかった」が58.7%で1位、「確認していない」が29.0%で2位となっている。業種別にみると、建物の耐震に関し「できている」との回答の割合は「不動産業

- （57.1%）」が最も高く、ハザードマップの確認に関しても「確認して大きな問題はなかった」との回答の割合は「不動産業（78.6%）」が最も高くなっている。
- ⑤ **災害時の現預金保有状況（預金・金融支援）について**は、現預金の保有状況に関し全業種では「売上の1～3か月分」が39.1%で1位、「売上の3か月以上」が34.8%で2位、「売上の2週間分～1か月分」が10.1%で3位となっている。災害対策金融支援に関しては全業種では「コロナ禍の時に受けたことがある」が60.9%と最も高い割合になっている。業種別にみると、現預金の保有状況に関し「売上の3か月以上」との回答の割合は「不動産業（57.1%）」が最も高く、「小売業（23.8%）」が最も少ない。「ほとんど保有していない」との回答の割合は「建設業（14.3%）」が最も高く、「把握していない」との回答の割合は「製造業（15.1%）」が最も高くなっている。災害対策金融支援に関しては、「コロナ禍の時に受けたことがある」との回答の割合は「不動産業（78.6%）」「卸売業（76.5%）」「サービス業（65.4%）」と続き、「受けたことがない」との回答の割合は「建設業（71.4%）」「製造業（45.3%）」「小売業（38.1%）」と続く。

（特別調査データ）

【問1】 貴社では、普段どのような災害を意識していますか。1～0の中から3つまで選んでお答えください。

単位：%

項 目	全 体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 地震	75.4	75.5	70.6	66.7	84.6	85.7	71.4
2. 火災	37.0	37.7	41.2	28.6	46.2	28.6	28.6
3. 風・水害（台風・ゲリラ豪雨など）	19.6	15.1	17.6	14.3	19.2	71.4	21.4
4. 雪害	—	—	—	—	—	—	—
5. 上記以外の自然災害	1.4	1.9	—	—	3.8	—	—
6. コロナなどの感染症	40.6	30.2	58.8	42.9	50.0	—	57.1
7. 犯罪行為（大規模テロなど）	1.4	—	—	—	7.7	—	—
8. 国際紛争	2.9	3.8	—	4.8	—	—	7.1
9. その他	0.7	—	—	—	3.8	—	—
0. あまり意識していない	12.3	15.1	11.8	14.3	3.8	14.3	14.3

【問2】 貴社では、自社の現在の災害への備えについてどのように評価をしていますか。1～4の中から選んでください。また、実際に災害にあった際、自社のそれまでの備えについてどう感じましたか。5～9の中から選んでお答えください。

単位：%

項 目	全 体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
現在の災害への備えの自己評価	1. できている	16.7	17	5.9	9.5	23.1	—
	2. どちらかというときでている	45.7	39.6	52.9	42.9	50	57.1
	3. どちらかというときでいていない	24.6	26.4	29.4	28.6	19.2	14.3
	4. できていない	13	17	11.8	19	7.7	14.3
実際に災害にあった際に自社の備えをどう感じましたか	5. できていた	7.2	5.7	11.8	—	7.7	—
	6. どちらかというときでいてた	39.1	37.7	35.3	42.9	42.3	28.6
	7. どちらかというときでいてなかった	21.7	22.6	29.4	23.8	23.1	14.3
	8. できていなかった	4.3	7.5	—	—	7.7	—
	9. 災害にあったことがない	23.9	24.5	11.8	28.6	19.2	42.9

【問3】 貴社では、事業継続にかかる保険、具体的には財産補償（設備や店舗が損壊した時の補償）や休業補償（休業を余儀なくされた時の損害の補償）に加入されていますか。加入している方はその内容について1～3の中から、加入していない方はその理由について最も当てはまるものを4～8の中から選んでください。わからない方は9を選んでください。

単位：%

項 目	全 体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
加入している（その内容）	1. 財産補償、休業補償の両方に加入	21	13.2	23.5	14.3	34.6	—
	2. 財産補償のみ加入	29.7	32.1	58.8	19	23.1	14.3
	3. 休業補償のみ加入	2.2	1.9	—	—	3.8	—
加入していない（その理由）	4. 保険料が高い	2.9	3.8	—	—	3.8	—
	5. 補償内容が狭い	—	—	—	—	—	—
	6. 災害保険についてよくわからない	3.6	—	5.9	—	7.7	28.6
	7. 保険金額が低い	0.7	—	—	—	—	—
	8. 自社には必要ない（災害時損失額が低い等）	8.7	9.4	5.9	9.5	3.8	28.6
	9. 災害保険に加入しているかどうかわからない	31.2	39.6	5.9	57.1	23.1	28.6

【問4】 貴社では、使用している建物の耐震について、どのように考えていますか。1～5の中から選んでお答えください。また、自社所有地周辺のハザードマップ（洪水や土砂災害、地震・津波など）を確認していますか。状況についても最も当てはまるものを6～9の中から選んでお答えください。

単位：%

項 目	全 体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
建物の耐震について	1. できている	21	20.8	11.8	14.3	15.4	14.3
	2. どちらかというときでている	30.4	24.5	41.2	28.6	42.3	28.6
	3. どちらかというときでいていない	12.3	11.3	23.5	19	7.7	14.3
	4. できていない	4.3	3.8	11.8	—	—	28.6
	5. わからない	31.9	39.6	11.8	38.1	34.6	14.3
ハザードマップの確認について	6. 確認して、大きな問題はなかった	58.7	52.8	58.8	42.9	73.1	57.1
	7. 確認して問題があり、対策を取った	0.7	—	—	—	3.8	—
	8. 確認して問題があったが対策は取っていない	10.1	9.4	11.8	19	7.7	14.3
	9. 確認していない	29	35.8	29.4	38.1	11.5	28.6

【問5】 災害時への対応として、一定程度の現預金を保有しておくことがBCP策定基準などで推奨されています。貴社では、通常、現預金をどの程度保有していますか。現預金の保有が最も少ない時期（売掛金の回収直前など）を想定したうえで、1～6の中からお答えください。また、貴社では、自治体や信用保証協会、政府系金融機関などの公的団体から、災害対策金融支援（災害復旧貸付やセーフティネット保証4号など）を受けたことがありますか。7～0の中からお答えください。

単位：%

項 目	全 体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
現預金の保有状況	1. 売上の3か月以上	34.8	22.6	41.2	23.8	53.8	28.6
	2. 売上の1～3か月分	39.1	43.4	35.3	42.9	34.6	28.6
	3. 売上の2週間分～1か月分	10.1	9.4	11.8	14.3	7.7	28.6
	4. 売上の2週間未満	2.2	3.8	—	4.8	—	—
	5. ほとんど保有していない	4.3	5.7	5.9	4.8	—	14.3
	6. 把握していない	9.4	15.1	5.9	9.5	3.8	—
災害対策金融支援	7. コロナ禍の時に受けたことがある	60.9	52.8	76.5	61.9	65.4	28.6
	8. 自然災害の時に受けたことがある	—	—	—	—	—	—
	9. コロナ禍自然災害の両方で受けたことがある	0.7	1.9	—	—	—	—
	0. 受けたことがない	37.7	45.3	23.5	38.1	30.8	71.4

障害者差別解消法が改正されました

- 令和6年4月から、事業者による合理的配慮の提供が、「努力義務」から「義務」になりました。
- 対象は、一般的な企業やお店だけでなく、個人事業主やボランティア団体も含まれます。営利・非営利、個人・法人を問いません。対面・オンラインなど、サービスの提供形態も問いません。

「合理的配慮の提供」とは？

障害のある人から申出があった場合、負担が大きくなりえない範囲で手助けなどをすることを求めています。

合理的配慮の提供例

- お店などで、車イスの人も利用できるように椅子を片付けること。
- 窓口などで、耳の不自由な人に筆談で対応すること。



合理的配慮の提供義務に違反しない例

- 車イスを利用している人から、建物の段差を上げられないのでなくしてほしいと求められた場合
→ すぐに工事はできないので、断っても違反にはなりません。
ただし、上がるのを手伝うなど、すぐにできることは行う必要があります。

「合理的配慮」には対話が重要です！

- 合理的配慮の提供に当たっては、社会的なバリアを取り除くために必要な対応について、障害のある人と事業者等が対話を重ね、共に解決策を検討していくことが重要です。このような双方のやり取りを「建設的対話」と言います。
- 障害のある人からの申出への対応が難しい場合でも、障害のある人と事業者等の双方が持っている情報や意見を伝え合い、建設的対話に努めることで、目的に応じて代わりの手段を見つけていくことができます。



◀ 障害者の差別解消に向けた理解促進ポータルサイト（内閣府）
<https://shougaisha-sabetukaishou.go.jp/>



◀ リーフレット「令和6年4月1日から合理的配慮の提供が義務化されます！」（内閣府）
https://www8.cao.go.jp/shougai/suishin/sabekai_leaflet-r05.html



◀ 障害者差別に関する相談窓口（内閣府・つなぐ窓口）
https://www8.cao.go.jp/shougai/suishin/pdf/sabekai/tsunagu_leaflet.pdf

お買い物は文京区で！！