

ちよだプラットフォームスクウェア
の事業評価に関する調査

報告書

平成21年12月

財団法人まちみらい千代田

目 次

第1章 はじめに	1
第2章 評価効果の体系化	2
2-1 当初事業計画等の整理	2
(1) プロジェクトの経緯と目的	2
(2) 管理・運営主体に求められる機能と主体の概要	4
2-2 効果の体系化	9
第3章 プロパティ・マネージャーとしての効果	12
3-1 施設運営コスト削減効果	12
参考 指定管理者制度による公共施設の運営事例	13
3-2 事業機会創出効果	14
(1) 不動産市況の概要	14
(2) 統計データの検証	15
3-3 入居者の周辺地域における消費に伴う経済効果	21
(1) 入居者の直接支出額の推計	21
(2) 経済波及効果の推計	25
3-4 事業創出・拡大および経費削減による経済効果	26
(1) 新規事業創出の経済効果	26
(2) 既存事業の売上向上の経済効果	28
(3) 経費削減効果	30
3-5 プロパティ・マネージャーとしてのその他の効果（対入居者）	33
(1) 千代田区に住所を登記することの効果	33
(2) 就業環境の向上（交通アクセス、オフィス環境）	34
(3) 入居者の継続的な利用意向	35
3-6 プロパティ・マネージャーとしてのその他の効果（対会議室利用者）	37
(1) 会議室利用者による周辺施設利用による効果	37
(2) 会議室利用者による集客の効果	38
(3) 会議室利用者の継続的利用意向	39
第4章 インキュベート・マネージャーとしての効果	40
4-1 アンケート結果による効果の分析	40
(1) 新規事業創出や事業拡大に向けた役割の発揮	40
(2) 会議室利用におけるインキュベート効果	41
4-2 ヒアリング結果による効果と課題の分析	43
第5章 コミュニティ・マネージャーとしての効果	45

5-1 アンケート結果による効果の分析.....	45
(1) 入居者の地域行事への参加意識.....	45
(2) 会議室利用者による評価.....	47
(3) 昼食時のカフェ・屋台村利用者による評価.....	48
5-2 ヒアリング結果による効果の分析.....	54
(1) CPSに運営を委託した大家の意見.....	54
(2) CPS周辺の地元町会の意見.....	56
第6章 総合評価.....	58
6-1 定量評価.....	58
6-2 定性評価.....	59
参考資料 アンケート票と集計結果の整理.....	61
【CPSの利用に関するアンケート票（入居者向け）】.....	61
【CPSの利用に関するアンケート結果（入居者向け）】.....	68
【CPSの利用に関するアンケート票（会議室利用登録者向け）】.....	95
【CPSの利用に関するアンケート結果（会議室利用登録者向け）】.....	99
【CPSの利用に関するアンケート票（ランチ時点の利用者向け）】.....	135
【CPSの利用に関するアンケート結果（ランチ時点の利用者向け）】.....	137
【入居者へのヒアリング結果の詳細】.....	151

第1章 はじめに

財団法人まちみらい千代田は、これまで千代田区のまちの活性化を目的として様々な事業を推進し、総合的なまちづくりに取り組んできた。

このような事業の一つが、ちよだプラットフォームスクウェア（以下、「CPS」）活用事業である。公有資産活用型の「公共サービスの民間開放」（Public Private Partnership）として、千代田区の公共施設であった「千代田区中小企業センタービル」を当財団が区から借り受け、マネジメント事業者を公募、選定し、ビルの管理運営からインキュベーション施設としてのテナント集め、育成支援までを一括して任せるものである。

またCPSは、単なるインキュベーション施設ではなく、SOHOまちづくりの拠点的な機能を果たすこと、すなわち周辺物件を含めた床稼働率の上昇、入居事業者間の取引拡大を通じた、地域への波及効果による、まちの活性化を目的とした事業となっている。

本調査はCPSが平成16年に運営を開始して以来5年が経過することを受け、当初の目的であるまちの活性化について、これまでの効果を事後検証するとともに、今後の施策検討のための基礎データの収集・整備を目的とするものである。

なお、本調査は、専門的な分析等を必要とすることから、株式会社三菱総合研究所に委託して実施した。

第2章 評価効果の体系化

2-1 当初事業計画等の整理

本節では、ちよだプラットフォームスクウェアのウェブサイト、および平成19年度内閣府委託調査『『豊かな公』を支える資金循環システムに関する実態調査』（株式会社三菱総合研究所）などにおける記載内容をベースに、ちよだプラットフォームスクウェアの事業計画等について整理する。

(1) プロジェクトの経緯と目的

このプロジェクトは、財団法人千代田区街づくり推進公社（現 財団法人まちみらい千代田）が、地域再生の新たな方策をさぐるために設置した「千代田SOHOまちづくり推進検討会」から平成15年3月に提言された「中小ビル連携による地域産業の活性化と地域コミュニティの再生」の趣旨を踏まえ、公共施設（千代田区中小企業センター）を活用したSOHOまちづくりのモデルケースとして行われたものである。

旧中小企業センターは、印刷業などの地元中小企業が利用できる会議室や展示室として、貸し出し利用を行っていたが、産業構造の変化による利用の減少が続いていた。

そこで区として、ビルを利用目的に制限のある行政財産から普通財産に変更し、自由度を確保し、民間事業者への定期賃貸借契約の方法によりコンバージョンさせた。区が行政財産であったセンターの財産区分を普通財産に変更したことにより、民間事業者にとっては、行政財産の目的外使用許可という不安定な利用権原ではなく、定期賃貸借契約の締結という安定した事業スキームが可能となった。

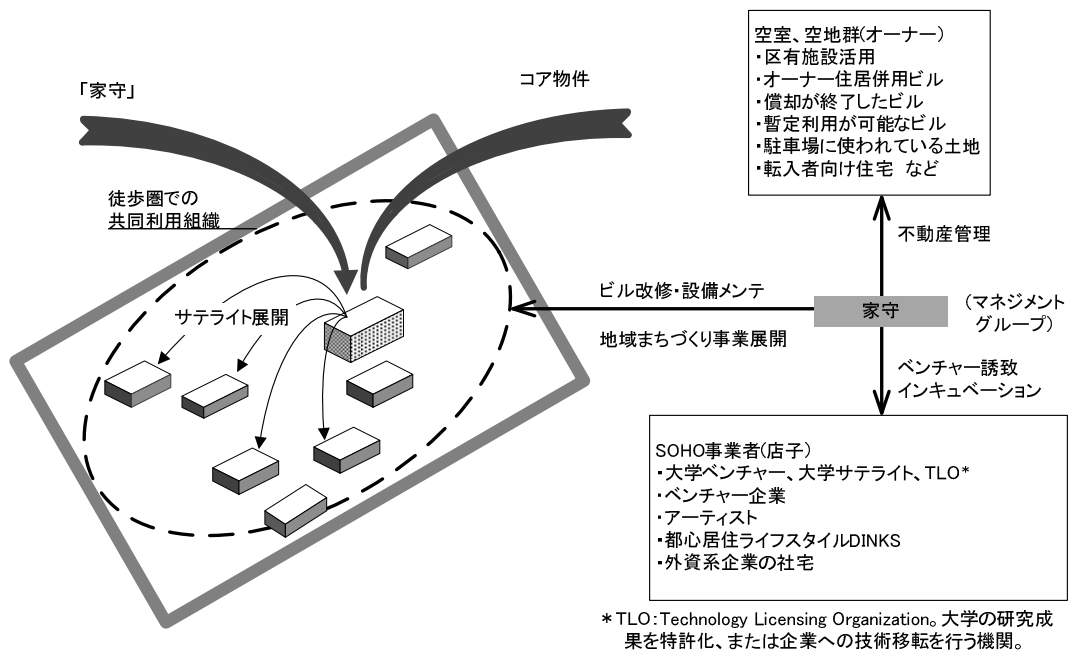


図 2-1 千代田区型「SOHOまちづくり」構想イメージ

出典：「コンバージョン、SOHOによる地域再生」(2005.12、小林重敬編著、学芸出版社)

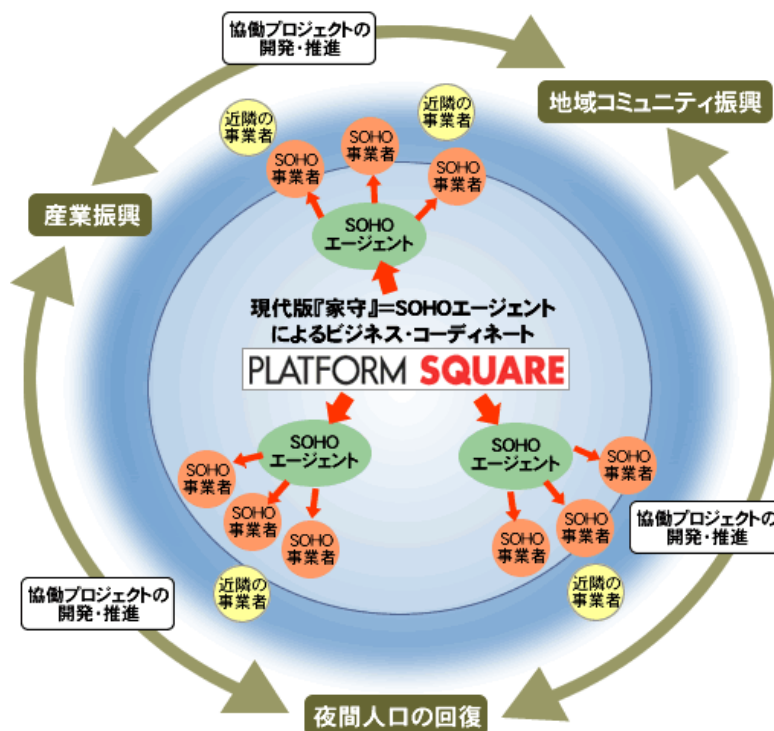


図 2-2 ちよだプラットフォームスクウェアの概念図

出典：ちよだプラットフォームスクウェアウェブサイト
 (URL : <http://yamori.jp/modules/tinyd1/> (2007. 12.14))

以下にプラットフォーム株式会社の資金調達の経緯を示す。2004年2月に活用事業者としての提案が採択された段階では、まず当時の役員4名の出資（1,750万円）にて株式会社設立された。その後、コンソーシアムとして一緒に活動していた約20名が、2004年4月に普通株式による出資（1,750万円）を受け入れた（縁故増資）。この段階でプラットフォームスクウェアの改修工事の発注を行った。その後、事業組合をつくり、優先株を発行して資本（3,500万円）を調達する二段構えの形をとった。合計で7,000万円の資本金を集め、その段階で、日本政策投資銀行、商工組合中央金庫、興産信用金庫からの融資（7,500万円）を受けた。

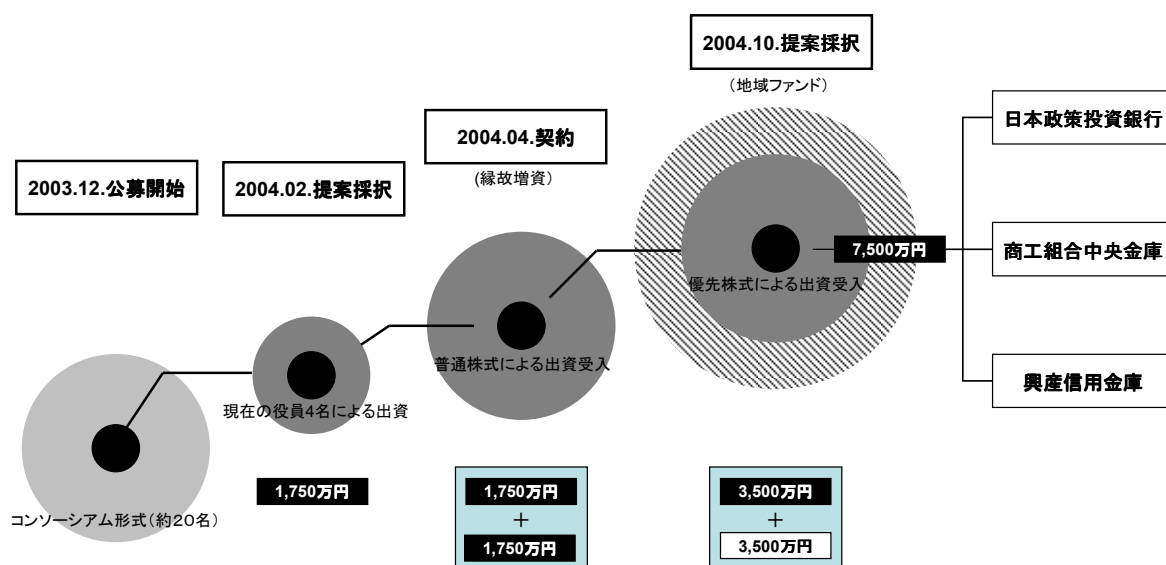


図 2-3 ちよだプラットフォームスクウェアの運営の経緯

出典：プラットフォームサービス株式会社提供資料より

(2) 管理・運営主体に求められる機能と主体の概要

運営・管理については、先行事例のリナックス・カフェと同様に、民間事業者への一括委託という方法が選ばれ、千代田区中小企業センター活用事業者選定委員会の審査プロセスを経て、プラットフォームサービス株式会社が選定された。

選定における重要な要件は、単なる効率的な管理・運営ではなく、現代版「家守」業的な機能とされていた。財団法人千代田区街づくり推進公社は、民間事業者の公募に際し、「区のビジョン」「公民役割分担」「選定基準」等を募集要綱において明確に記載したことで、より良い提案を的確に推進した。その中で公社への賃料を高く支払うことを条件としなかった。

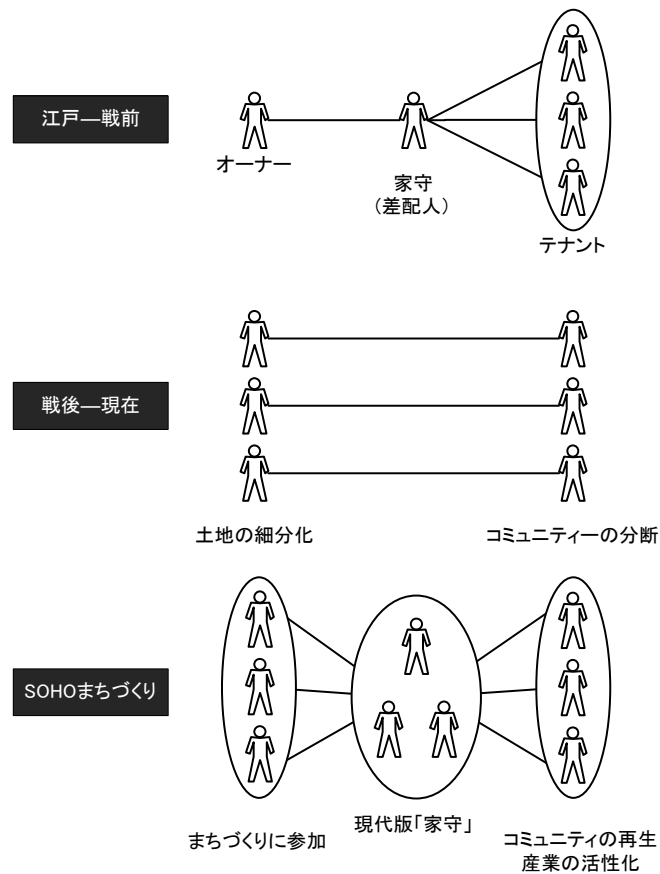


図 2-4 タウンマネジメントの変化

出典：「コンバージョン、SOHOによる地域再生」(2005.12、小林重敬編著、学芸出版社)

「家守」業の仕事としては、取引のある、または知っているSOHO事業者、またその予備軍の中で、優秀で将来性のある人たち、会社に同施設に入居してもらい、ちよだプラットフォームスクウェアとしての集積を増やす、テナントスペースを埋めるということがある。SOHO事業者側のメリットとしては、複数のエージェントや他のSOHO事業者とのバーチャルではない接触機会の増加が、受注や仕事の質、量の向上につながる期待が持てるであろうと思われる。その他にも、必要ではあるが使用頻度の低い設備等の共有や、都心部での拠点確保による移動や打合せの利便性などがあげられる。

さらに、ちよだプラットフォームスクウェアとして、施設内だけでの自己完結に終わらせず、周辺地域の中小の空きビル等とのネットワーク化をはかり、地域レベルでのSOHO事業者や関連事業の集積を果たし、既存の地域産業経済の活性にも寄与するようなまちづくりとの連動が期待されていた。

この「ちよだプラットフォームスクウェア」は、プラットフォームサービス株式会社、「SOHOまちづくり」に対して「志ある投資」を行う株主・投資家により組織されるコ

コミュニティ・ファンドである「ちよだプラットフォームサービス投資事業有限責任組合」、施設の利用者を構成員とした「ちよだプラットフォーム推進協議会」により運営されている。

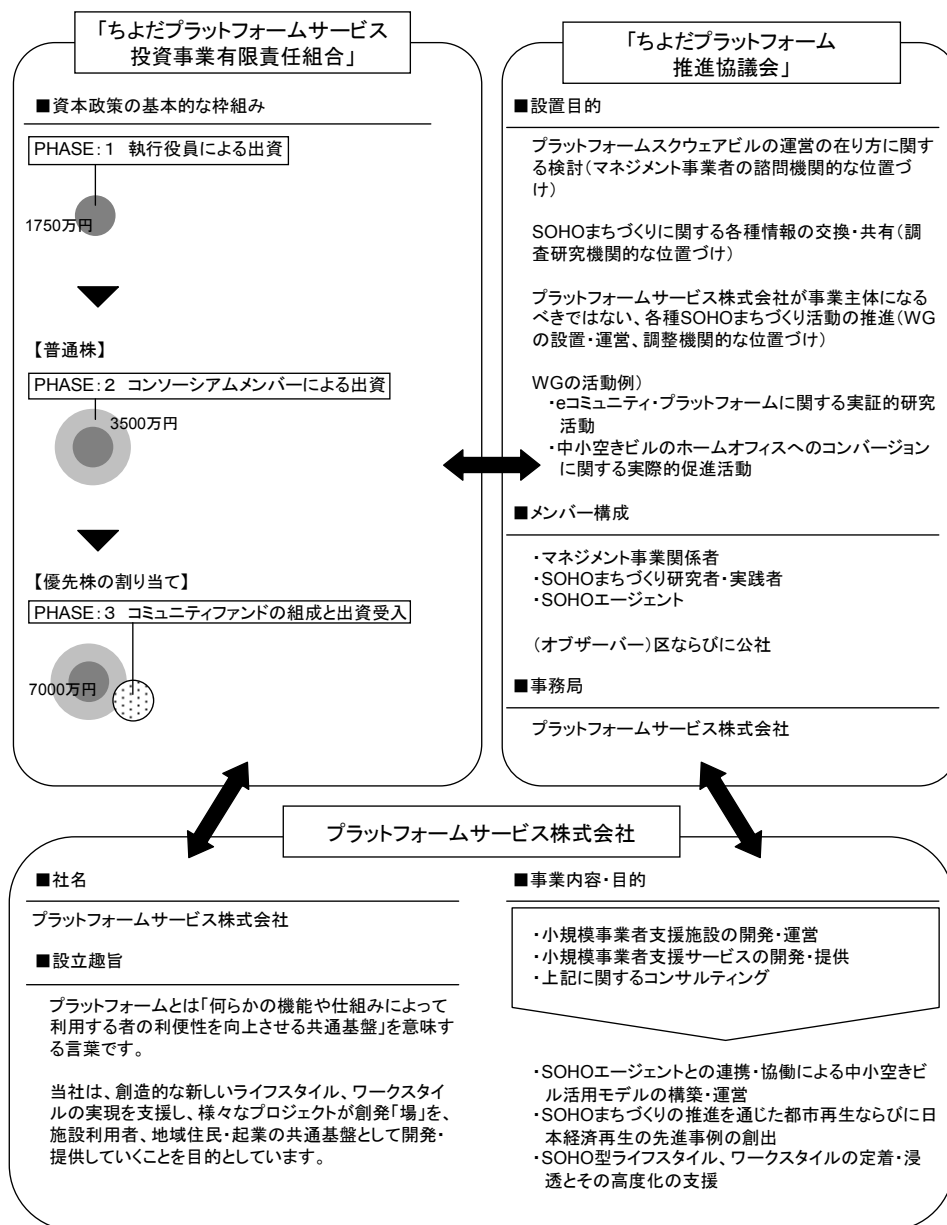


図 2-5 ちよだプラットフォームスクウェア運営の仕組み

出典：ちよだプラットフォームスクウェアウェブサイト
(URL : <http://www.yamori.jp/modules/tinyd1/index.php?id=5>)

この中で、プラットフォームサービス株式会社は、定款で株主への配当および残余財産の分配に一定の制限を設けた非営利型株式会社であることが特徴である。プラットフォームサービスの設立に当たっては、NPO法人や協同組合という形態も検討されたが、協同組合は資金を組合員からしか調達できないなど、出資者との関係を考慮した結果、非営利型株式会社が選択された。

定款における非営利型株式会社としてのポイントは、①理念規定（第2条）、②剰余金（第30条）、③残余金（第31条）の分配についての規定の3点にあると考えている。このうち剰余金については、「完全に配当しない」とすると株主の権利を侵害することになること等を踏まえた記述にしたが、これは実態を素直に記述した結果であり、法務省の「会社法では、たとえば残余財産の分配について明記してあれば、剰余金は分配しないとしても構わない」との見解を意識したわけではないとのことである。なお、第3条の目的については、ひとまずは会社を設立させることが重要と考えていたため、特に公益的なものを入れようとするという検討は行わなかったとのことである。

プラットフォームサービス株式会社の定款（抜粋）

第1章 総 則

（商 号）

第1条 当社は、プラットフォームサービス株式会社と称し、英文ではPLATFORM SERVICEと記載する。

（理 念）

第2条 当社は、社会性のある事業を展開することで、プラットフォーム機能を提供するまちづくり会社として社会の公器となることを理念とする。

（目 的）

第3条 当社は、次の事業を営むことを目的とする。

1. ビルの施設管理業務
2. 不動産や都市計画に関わる調査研究及びコンサルタント業務
3. 出版業務
4. 不動産賃貸管理業務及び不動産売買業務
5. 経営及び都市開発に関するコンサルタント業務
6. 経営及びIT技術に関する研修事業
7. 前各号に附帯する一切の業務

～中略～

第5章 計 算

（事業年度）

第29条 当社の事業年度は、毎年7月1日から翌年の6月30日までの年1期とする。

（剰余金）

第30条 剰余金は、優先配当分を除き内部留保し、当社の理念遂行のために再投資するものとする。

（残余財産）

第31条 当社が解散した場合における残余財産は、以下のとおり分配する。

- ①資本金の額までは株主へ分配する。但し、分配にあたっては、普通株主に先立って優先株主に分配するものとする。
- ②資本金の額を超える部分は、当社の理念に沿った団体に寄付するものとする。

～後略～

出典：プラットフォームサービス株式会社提供資料（定款）より

2-2 効果の体系化

そもそものSOHOまちづくりの趣旨に照らせば、CPSの効果は当初より「家守」としての機能、いわばまちづくりの起爆剤となる効果であることが明らかである。日本政策投資銀行（現東洋大学）の根本祐二氏によれば、「家守」の主な役割は以下の5つに整理されている。

- ・ ファシリティ・マネージャーとしての機能
- ・ プロパティマネージャーとしての機能
- ・ インキュベート・マネージャーとしての機能
- ・ コミュニティ・マネージャーとしての機能
- ・ ファンド・マネージャーとしての機能

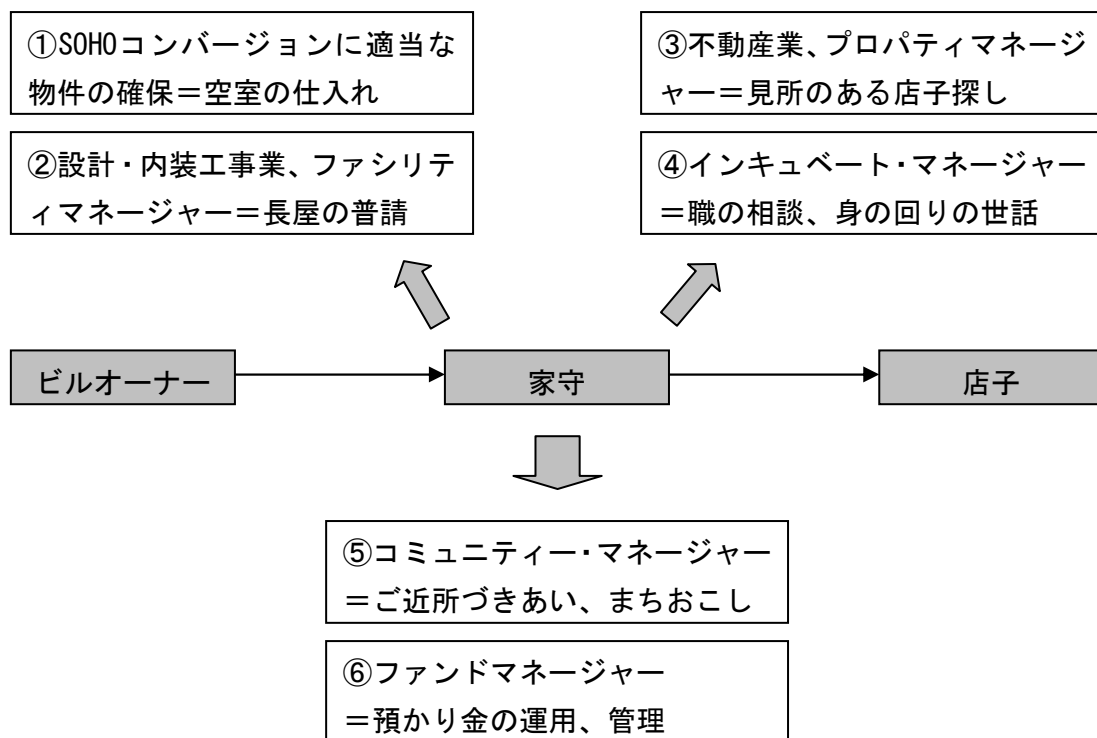


図 2-6 現代版家守の役割

出典：「コンバージョン、SOHOによる地域再生」（前出）より

効果評価を行う場合、その効果の帰着主体つまり誰にとっての効果であるかが問題となる。なぜなら、社会的に見た場合、ゼロサムの新たなビジネスでなく既存の取引を阻害するような収入の増加は評価できないし、厳密に言えば税収の増加についても、その支払主体が新たなビジネスによって得た部分に掛かるものしか評価できない。

受益者	経費(C)	収入・税(R)
行政 地方 国	投資(初期投資＝改修費用及び更新投資) ▲委託費(旧中小企業センター運営に掛かる財団への管理運営委託費)の削減	家賃収入 固定資産税 法人住民税 法人事業税 所得税
運営主体	投資(初期投資＝改修費用及び更新投資) 家賃支払 管理・運営費 固定資産税 法人住民税 法人事業税 所得税	家賃収入(サブリース) [※] その他事業収入(ビジネスサポート等) ※非営利運用のため、社会的効果としての合計値では考慮しない。
入居事業者	家賃支払い	交流による新規ビジネスの拡大
地域 周辺事業者 住民	既存テナントの転居に空室の増加 騒音・ごみの増大	売上げの増加(飲食、物販、ビジネスサポート等) コミュニティ活動(祭事等)への協力 犯罪の防止
上記合計 (△社会的費用) (○社会的効果)	△改修に伴う初期投資費用(行政分のみ) ○行政委託費の削減(歳出削減)	○新たなビジネスの創出にかかる売上げ及び税収の増加(プラットフォームサービス社及び入居・周辺事業者含む) ○既存事業の活性化(周辺事業者)

図 2-7 効果の帰着整理表

前ページの表は、本事業で費用や収入の変化があったと考えられる主体ごとに、項目を列挙したものであり、効果評価の手法において、受益者別の帰着効果の整理と呼ばれる工程である。

各主体個別の効果は、右列と中列の差分で評価される。

例えば、区は旧中小企業センターの管理運営委託費として、毎年約1億円の予算を計上していたが、プラットフォームスクエアに委託後は、この分の歳出が削減されている。しかも、プラットフォームサービス社から毎年約5千万円の家賃収入を得ている。このような支出削減・収入増加に対して、CPSとしての再スタートに際してプラットフォームサービス社と分担した改修・改装に伴う初期投資については、本事業に伴う必要経費として評価されなければならない。また、現在4階部分に入居している財団法人がプラットフォームサービス社に支払う家賃相当は、プラットフォームサービス社から得る家賃収入から控除して評価すべきとも考えられるが、他の同様の立地条件に同規模の賃貸物件を探し契約しても、同様あるいはそれ以上の支出は想定せねばならず、このような項目については、特記して考慮する必要は無いと考える。

各主体個別の効果を合計したものが、社会的な効果つまり本事業の社会的な意義を評価するための指標となる。各主体個別の効果を合計すると、家賃支払い（収入）や税（税収）等、主体間で相殺される項目が多く、相殺後社会的効果として残る項目としては、以下となる。

〔社会的費用とみなされる項目〕

- ・ 改修に伴う初期投資費用（行政分のみ）

〔社会的効果とみなされる項目〕

- ・ 行政委託費の削減（歳出削減）
- ・ 新たなビジネスの創出にかかる売り上げ及び税収の増加（プラットフォームサービス社及び入居・周辺事業者含む）
- ・ 既存事業の活性化（周辺事業者）

第3章 プロパティ・マネージャーとしての効果

3-1 施設運営コスト削減効果

CPSの前身である旧中小企業センターに対して、千代田区が毎年予算化していた管理運営費予算は、以下の通りである。毎年約1億円の委託費が平成5年度から財団法人ちよだ中小企業センターに支払われてきた。

本件が全国的に見ても先進事例であり、他の同様の事例がないため、比較対象がないが、他所の公共施設の指定管理者導入による効果（経費削減）額と比較しても、千万単位をはるかに超える水準は、大きな効果であると評価できる。

年度	予算額・決算額（千円）
平成13年度	103,020 ・ 102,205
平成14年度	103,650 ・ 102,251
平成15年度	101,158 ・ 96,824

一方、千代田区は、旧中小企業センターがCPSとしてリニューアルする際に、改修・改装費の一部を負担している。その金額は、約2億4千万円であり、PS社に事業委託されて以降5年間で、その倍以上に当たる約5億円の財政支出が削減されたこととなる。

つまり、旧中小企業センターの管理費として支出していた年間1億円、5年間で5億円の歳出削減は、対価なく全て社会的便益と評価される。

また、財団法人まちみらい千代田（旧財団法人千代田区街づくり推進公社）は平成16年度から区より無償貸与され、これをプラットフォームサービス社に貸付け、同社がサブリース事業を行い、目標とするSOHOまちづくり事業を展開している。

PS社が財団に支払う地代家賃は、同社の直近（第6期：平成20年7月～同21年6月）の決算報告に拠れば、約5千6百万円であるが、これはアネックスも含めた合計であり、CPS本体部分については約3千5百万円である。PS社に事業委託されて以降5年間で約1億7.5千万（3.5千万×5年間）円の収入があり、この部分は社会的便益としては、PS社の支払いと相殺されるが、行政の立場から見た効果としては評価し得るものである。

参考 指定管理者制度による公共施設の運営事例

1) 北九州テレワークセンター

施設名	所在地	施設種類	制度導入年度	縮減額(1年間)
北九州テレワークセンター	福岡県北九州市	産業振興施設	H17年度	6,221千円

<コスト削減のための具体的な取組>

・会議室利用時間の一部延長対応、日曜日の貸室対応実施などに関して人員整理を行い、業務改善を図った。

(・福岡県税理士会を通じて、北九州市内の税理士会加盟事務所全てに、入居募集ちらしとともに、テレワークセンターの施設紹介・会議室案内を行った結果、会議室の利用収入が増加した。)

2) 島根県東部総合福祉センター

施設名	所在地	施設種類	制度導入年度	縮減額
島根県東部総合福祉センター	島根県松江市	福祉研修施設	H17年度	20,953千円

<コスト削減のための具体的な取組>

・指定管理者の公募にあたり、県が応募者に提示する上限価格を積算する際に用いる人件費の積算基礎を「標準人件費」として算出、業務の効率化と人員配置の最適化を行い、人件費の軽減を図った。

3) 日野市勤労青年会館

施設名	所在地	施設種類	制度導入年度	縮減額
日野市勤労青年会館	東京都日野市	文化施設	H18年度	298千円

3-2 事業機会創出効果

(1) 不動産市況の概要

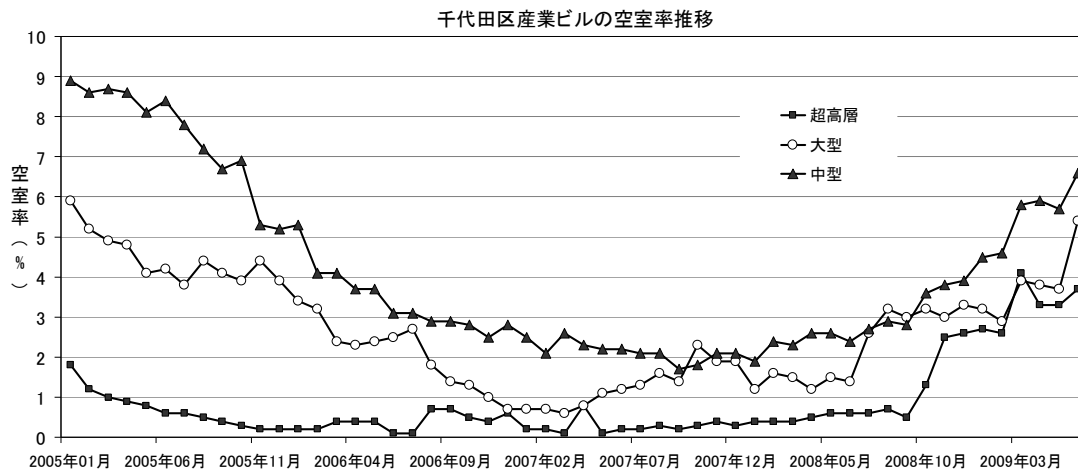


図3-1 千代田区貸しビルの規模別空室率推移

株式会社ディックエンタープライズの公表する千代田区内の空室率データを以下に示す。千代田区内の貸しビルを、中型ビル（基準階坪数50坪以上100坪未満）、大型ビル（基準階坪数100坪以上300坪未満）、大規模ビル（基準階坪数300坪以上）・超高層ビル（階数20階以上）の規模別に分け、2005年1月から2009年6月までの推移を見ると、ちよだプラットフォームスクウェアのスタートした2005年から2007年までの3年間で中型ビル・大型ビルの空室率はおよそ3分の1に低下している。この間、中型ビルの棟数はおおよそ560棟、大型ビルの棟数もおおよそ350棟でほぼ変化のないことから、中型ビル・大型ビルともに既存ビルの入居率が上昇していることがわかる。2008年下半年期以降は経済危機の影響から全ての規模のビルの空室率が増加しているが、中型ビルの空室率は大型・超大型に比して依然として3ポイントほど高く、千代田区では比較的小規模のビルの入居率が依然として低いことがわかる。

仮に、CPSに区内の周辺物件から転居した事業者が多ければ、社会的効果からは割り引いて評価せざるを得ない。空室率の推移については、データの制約からCPS周辺物件に特定した評価は難しいため、社会的効果を評価する際には、CPSに入居したことによる区内不動産業としての収入の増加については社会的効果に含めないこととし、周辺への可能性としてあり得る負の効果も考慮しないこととする。

(2) 統計データの検証

この項では事業所・企業統計調査を元に、ちよだプラットフォームスクウェア周辺地域の事業者規模や業種形態などの構造変化を検証する。

具体的には、ちよだプラットフォームスクウェア周辺の地域と、千代田区内の隣接する地域との間で比較を行った。

対象地域を神田錦町、内神田、神田錦町・内神田隣接エリア（神田鍛冶町3丁目、神田多町2丁目、神田司町2丁目、神田美士代町）の三つに区分して比較した（下図参照）。

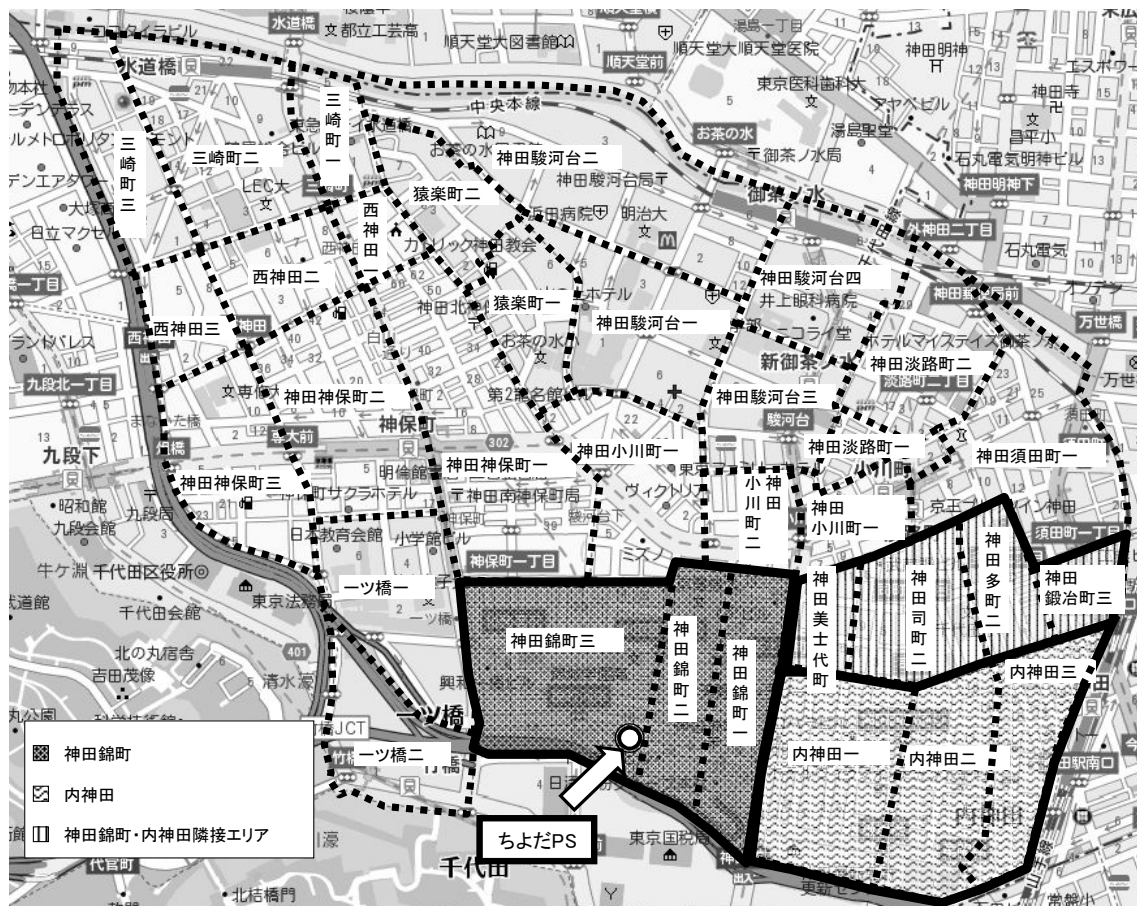


図3-2 対象地域

区分別の面積

神田錦町	約22ha
内神田	約21ha
神田錦町・内神田隣接エリア	約12ha

1) 産業分類別 事業所数・従業者数変化

平成13年度から平成18年度までの5年間の事業所数・従業者数の増減変化を産業分類別に、3つの対象地域について比較を行った。

	神田錦町			内神田			神田錦町・内神田隣接エリア		
	H13	H18	増減	H13	H18	増減	H13	H18	増減
事業所数	934	⇒ 1,072	138	2,300	⇒ 2,064	▲ 236	926	⇒ 799	▲ 127
従業者数	24,778	⇒ 25,218	440	38,949	⇒ 39,383	434	14,030	⇒ 12,707	▲ 1,323

事業所数では、神田錦町が14.8%増加しており、内神田の10.3%減、神田錦町・内神田隣接エリアの13.7%減と格差がある。しかし、従業者数を見ると、神田錦町と同様に内神田でも増加している。事業所の従業員規模の変化が原因であるが、そのことには産業分類別の事業所数の変化が影響していると考えられる。

以下は、3地域で比較した産業分類別の事業所数変化を示している。

神田錦町では通信情報業とサービス業の増加が突出している。

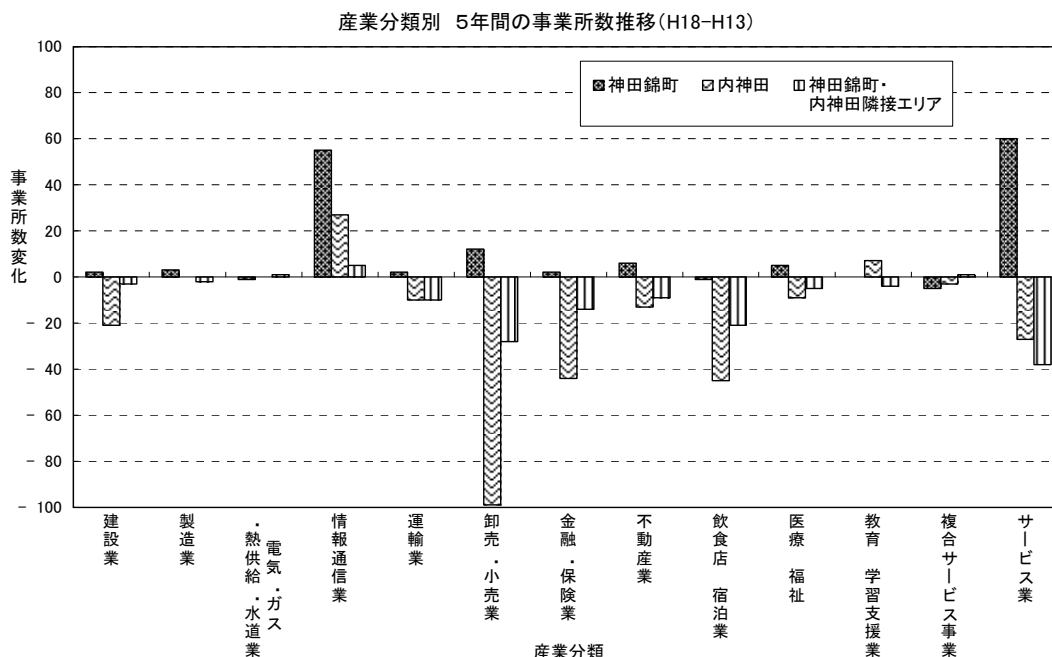


図3-3 産業大分類別 事業所数変化

以下は、同様にして3地域の従業者数変化を比較したものである。

従業者数については、情報通信業については企業数と同様の傾向が見られるが、サービス業については、逆に神田錦町で減少、内神田では大きく増加している。

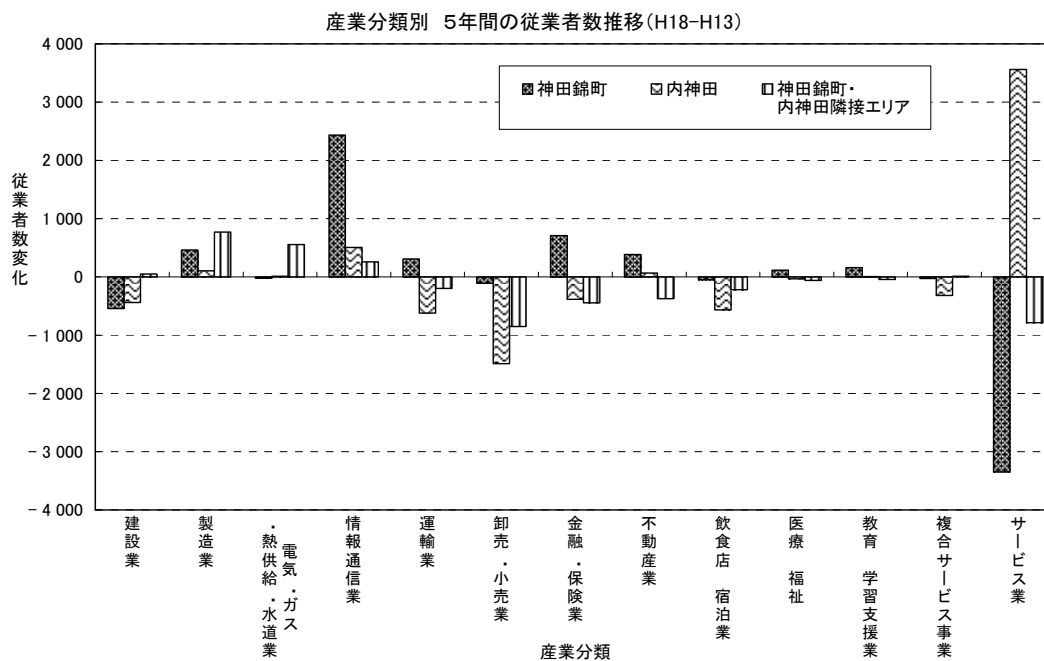


図3-4 産業分類別 従業者数変化

2) 情報通信業・サービス業における従業者規模変化

情報通信業における事業所の従業者規模を見ると、神田錦町では少規模の事業所が神増加していることがわかる。

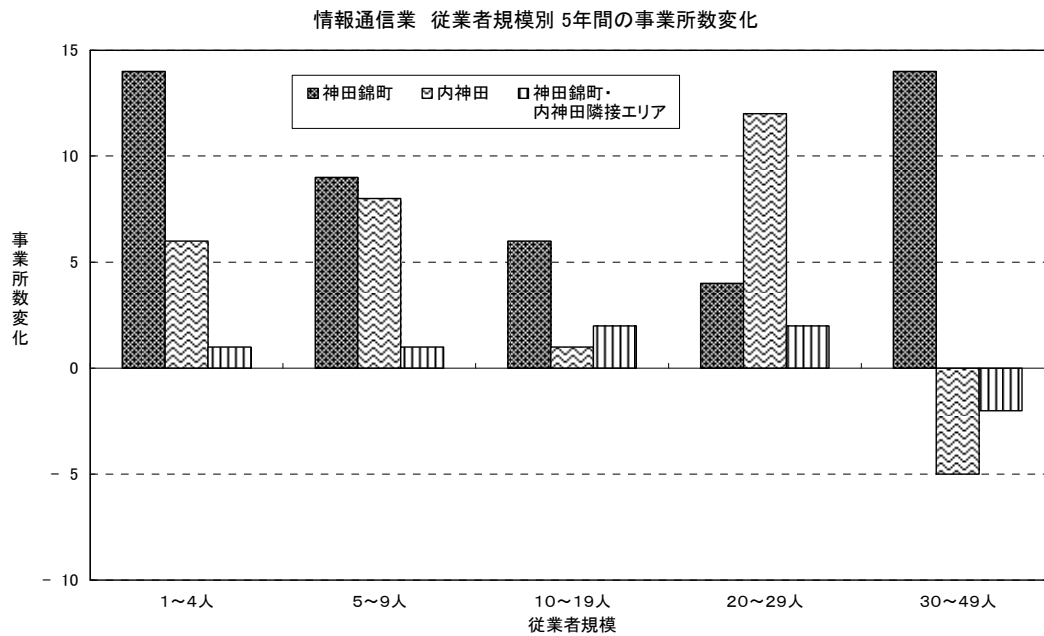


図3-5 情報通信業における従業者規模別 事業所数変化

サービス業に関しては、さらにこの傾向が顕著であり、内神田、神田錦町・内神田隣接エリアでは少人数規模の事業所が減少している反面、神田錦町では大幅に増加している。

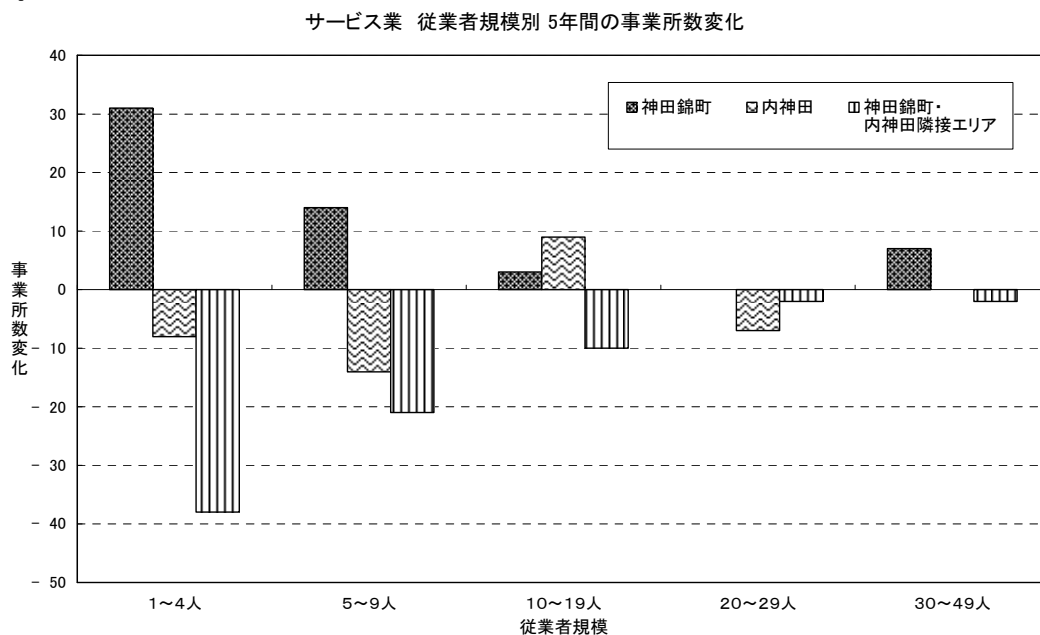


図3-6 サービス業における従業者規模別 事業所数変化

3) 情報通信業・サービス業における産業中分類別 事業所数変化

情報通信業の中でも、情報サービス、インターネット付随サービス、映像・音声・文字情報制作に関する業種が増加している。

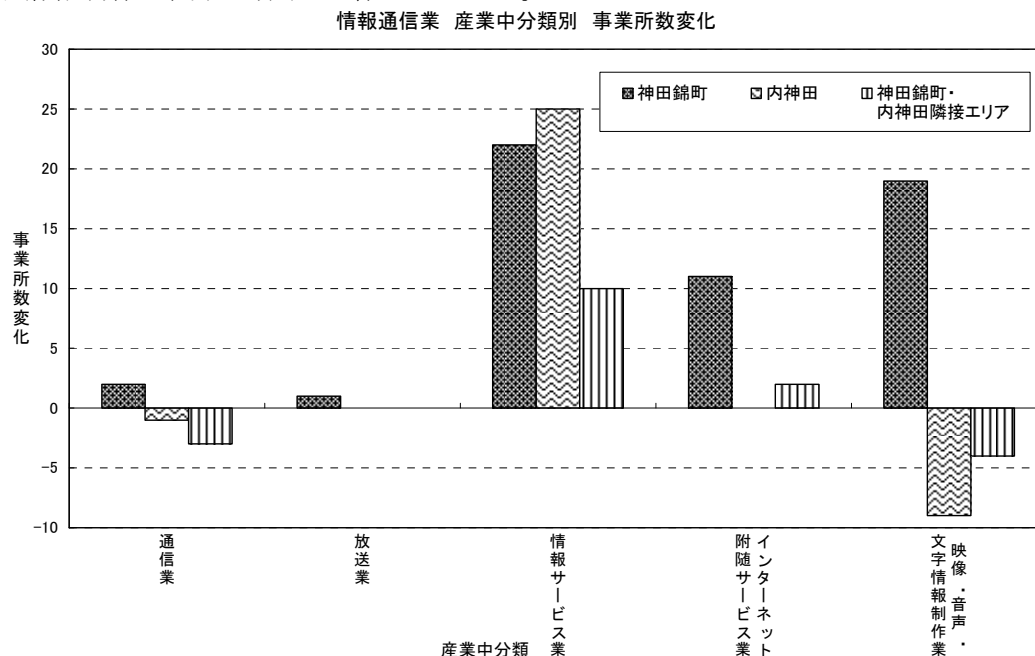


図3-7 情報通信業 産業中分類別 事業所数変化

また、サービス業の場合も同様に以下に示す。顕著に増加しているのは専門サービス業である。

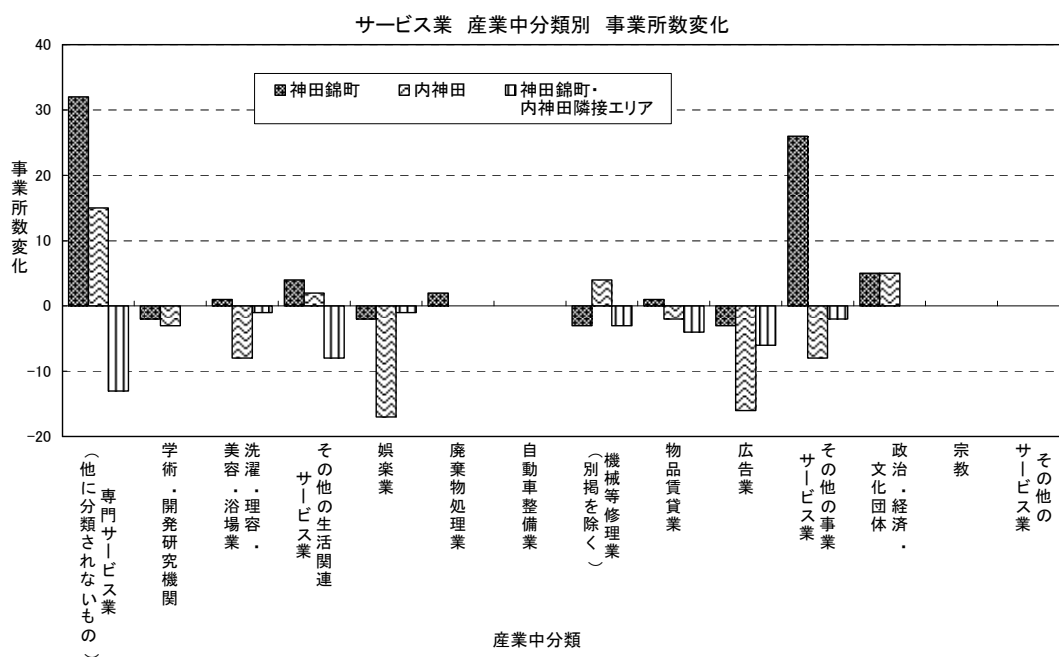


図3-8 サービス業 産業中分類別 事業所数変化

この項目に含まれるのは、法律事務所、特許事務所、公証人役場、司法書士事務所、公認会計士事務所、税理士事務所、獣医業、土木建築サービス業、デザイン・機械設計業、著述・芸術家業、写真業、経営コンサルタント業、翻訳業、広告制作業などである。
(日本標準産業分類より抜粋)

これまでの統計データより、推察される項目を以下に記す。

- 神田錦町は、近隣地域が事業所数を減少させている平成13年～18年にかけて、逆に事業所数を増加させ、従業者数も合わせて増加している。
- 業種別に見ると、情報通信業やサービス業の増加が顕著である。産業中分類別に見ると、情報通信の分野では情報サービス業・インターネット附随サービス業、映像・音声・文字情報制作業が増加し、サービス業は会計士等の専門サービス業が増加している。
- 神田錦町では情報通信業、サービス業のいずれにおいても従業員規模の小さい（従業員数が1～9程度の）事業者が増加している。たとえば、情報通信業について、内神田地区が20～29人規模の事業所が増加しているのとは対照的である。

統計で確認されたCPS周辺の神田錦町において増加した、これらの業種や事業所規模は、CPSに入居する企業の業種や規模と類似している。

CPSの入居企業数の推移を見ると、平成18年10月時点ではオープンネストとクローズネストを合計して173社が契約しており、統計で確認できる事業所数や従業者数の増加数138件を超えている。隣接する内神田や両地区との隣接エリアにおいて、同期間に事業者数が減少していることと合わせて考慮すると、CPSが小規模事業者の拠点となることで、事業者数及び従業者数の減少に歯止めをかけ、さらに増加に転じる効果があったと評価し得る。

表3-1 CPS入居者等の推移

分類	2004年10月	2005年10月	2006年10月	2007年10月	2008年10月
オープンネスト	0社	100社	120社	120社	170社
クローズネスト	33社	35社	53社	53社	59社
契約入居者計	33社	135社	173社	173社	229社
会議室登録利用者	200社	800社	1,100社	1,100社	1,952社

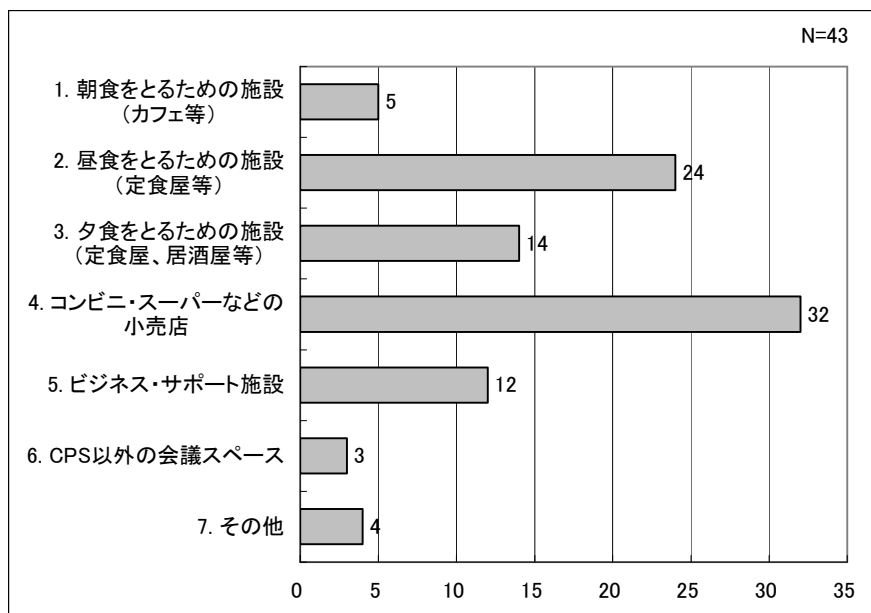
3-3 入居者の周辺地域における消費に伴う経済効果

次に、ちよだプラットフォームスクウェアの入居者に、消費に関するアンケート調査を行い、利用度向上による周辺地域への経済波及効果を計測する。

(1) 入居者の直接支出額の推計

CPS入居者へのアンケート結果によれば、入居者の利用頻度が多い施設は「コンビニ・スーパー等の小売店」「昼食をとるための施設」等であり、CPS内のビジネスサポートだけでなく、周辺地域の施設も頻繁に使われている実態が伺える。

(1) CPS周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで数字でご回答ください。
(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)



さらに、アンケートではこれらの各種施設における消費額を尋ねており、入居者による周辺施設での年間消費額は以下のように整理できる。**全体の合計での消費額は約1億200万円／年と推計される。**

表3-2 CPS入居者の消費額

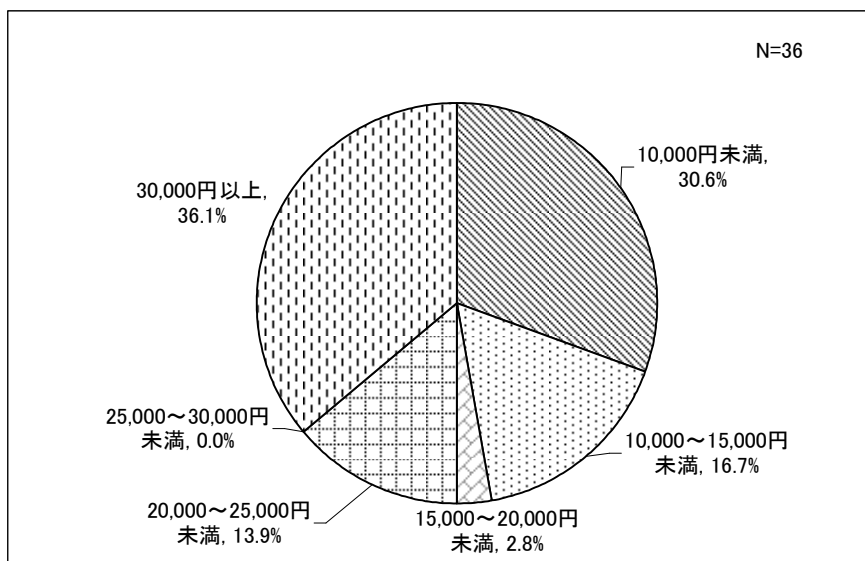
項目	①1社月間消費額 (中央値) ^{注1}	②CPS全体での年間消費額 (概数) (=①×12×229社)
飲食店での消費額	17,500円	約4,800万円
小売店での消費額	10,000円	約2,700万円
サービス施設（ビジネスサービス施設、会議スペースなど）での消費額	10,000円	約2,700万円
合計		約1億200万円

^{注1} 1社あたりの代表値として平均値をとるか中央値をとるかについては議論があるところであるが、本調査では回収率がそれほど高くないことから、平均値は偏りのあるデータ（非常に大きな規模の入居者のデータ）を反映してしまう可能性があると考えられるため、中央値を採用している。また別途入手しているプラットフォームサービス株式会社の決算報告書（平成20年7月期）によると、プラットフォームサービス株式会社の賃貸料収入・受託事業以外の売上高は約2,900万円／年であり、ここで推計している「サービス施設（ビジネスサービス施設、会議スペースなど）での消費額」の年間値と概ね一致している。

【GPS現入居者へのアンケート調査結果より抜粋】

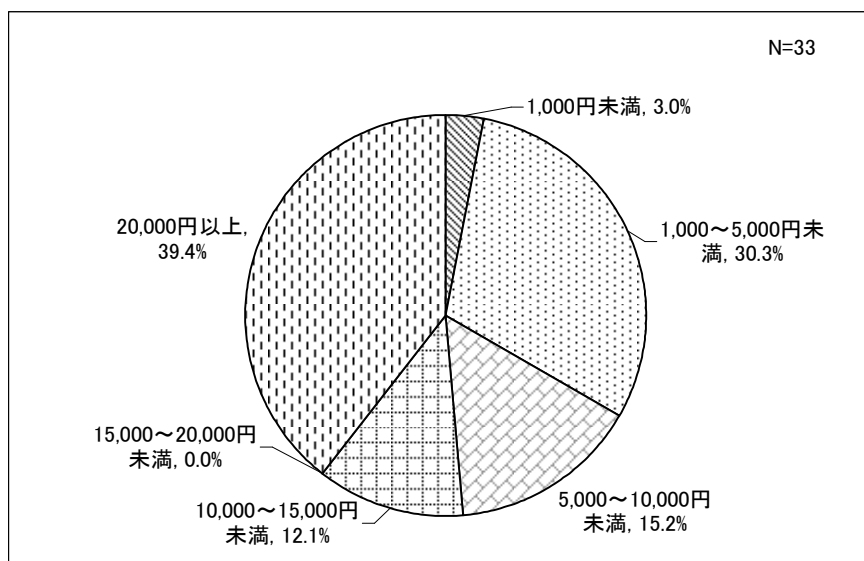
(2) GPS周辺の飲食店、小売店あるいはサービス施設で1ヶ月間で事業者および従業員の方が消費する金額を、概算で結構ですのご記入ください。回答者の方が把握している事業者・従業員全体の利用状況をもとに、おおよその金額でお答えください（個別の従業員の方に伺って詳細を把握する必要はありません）。

○飲食店での消費額（月間）（1社平均：38,958円、中央値：17,500円）



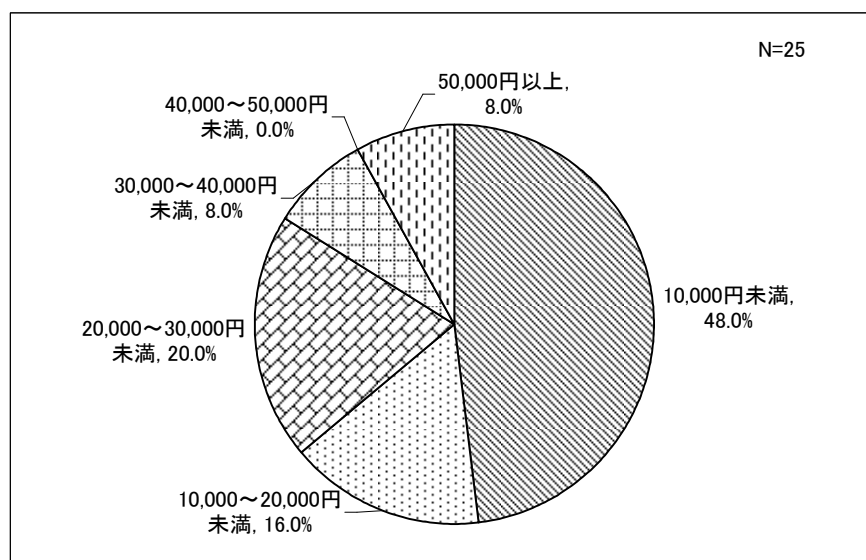
「30,000円以上」が36.1%で最も多く、「10,000円未満」が30.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「15,000~20,000円未満」で2.8%だった。

○小売店での消費額（月間）（1社平均：22,636円、中央値：10,000円）



「20,000円以上」が39.4%で最も多く、「1,000円～5,000円未満」が30.3%で2番目に多かった。

○サービス施設（ビジネスサービス施設、会議スペースなど）での消費額（月間）
（1社平均：14,072円、中央値：10,000円）



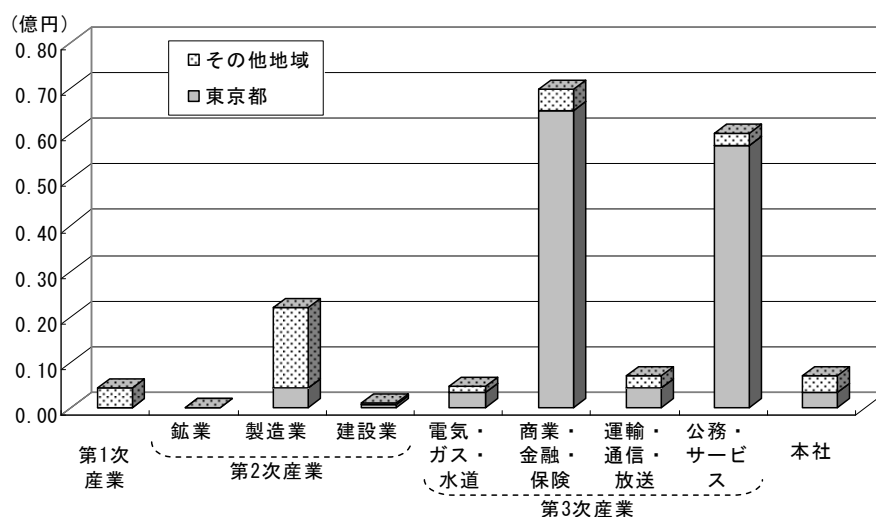
「10,000円未満」が48.0%で最も多く、「20,000～30,000円未満」が20.0%で2番目に多かった。

(2) 経済波及効果の推計

直接支出額に基づき、東京都産業連関表を用いて、ちよだプラットフォームスクウェア周辺施設での消費による経済波及効果を推計したものが以下のグラフおよび表である。**1次波及効果まで含めると生産波及効果（直接効果含む）は都内で約1億4,000万円（全国で約1億8,000万円／年）となり、雇用者数に換算して都内で約9人分（全国で約12分）の雇用を生み出していることが分かる。**また、直接効果1億200万円を上記の都内への生産波及効果1億4,000万円から差し引いた約4,000万円を、都内の従業者数に占める千代田区内従業者数の比率で按分し、元の直接効果に足しこむことにより、**千代田区内における生産波及効果（直接効果含む）は**

$1億200万円 + 4,000万円 \times (765,092 \text{ 人} / 6,456,600 \text{ 人})^{\text{注}2} = 1億700万円 / 年$
となる。

また、産業分野別では第3次産業での生産が特に増加することが分かる。



	直接効果＋一次波及効果 総括表		
	全国	東京都	その他地域
生産波及効果(億円)	1.8 (100%)	1.4 (79%)	0.4 (21%)
雇用者所得誘発額(億円)	0.6 (100%)	0.5 (86%)	0.1 (14%)
営業余剰誘発額(億円)	0.1 (100%)	0.1 (78%)	0.0 (22%)
雇用誘発数(人)	12 (100%)	9 (75%)	3 (25%)

図3-9 ちよだプラットフォームスクウェア周辺施設での入居者の消費による経済波及効果

注2 事業所・企業統計より平成18年値を適用

3-4 事業創出・拡大および経費削減による経済効果

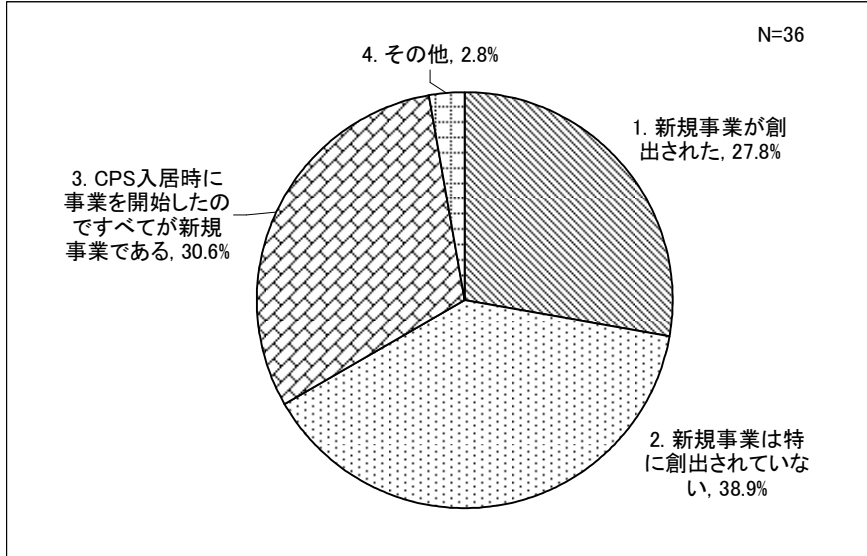
(1) 新規事業創出の経済効果

CPS入居者を対象に実施したアンケート（次ページ参考）によれば、約3割の事業者が「それまで実施していた事業以外の新規事業が創出された」と回答しており、またその新規事業の年間売り上げ額は平均値で約1,000万円、中央値で約70万円となっている。

全入居者229社（2008年10月時点）について、その3割が年間売り上げ約70万円の新規事業を立ち上げることができたと想定すれば、**CPS全体では $229 \times 0.3 \times 70$ 万円＝約4,800万円／年の新規事業創出効果があると考えられる。**

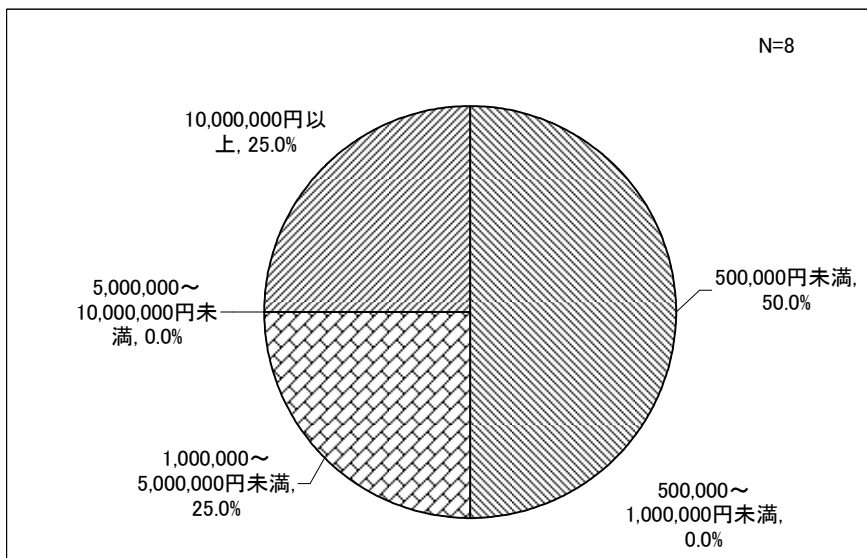
【GPS現入居者へのアンケート調査結果より抜粋】

(6) GPS入居によって、それまで実施していた事業以外の新規事業は創出されましたか。
あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



(7) (6) で「1. 新規事業が創出された」を回答された方にお伺いします。GPSに入居したことによって創出された新規事業の年間売上げを概数でご回答ください。

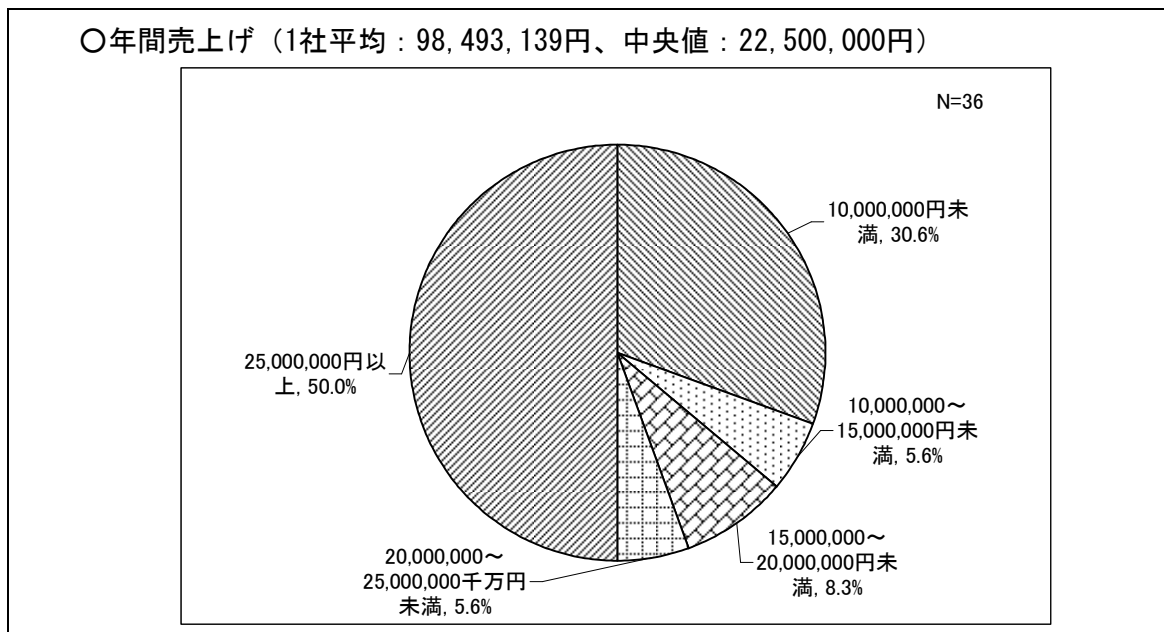
○新規事業の年間売上げ（1社平均：9,243,750円、中央値：700,000円）



(2) 既存事業の売上向上の経済効果

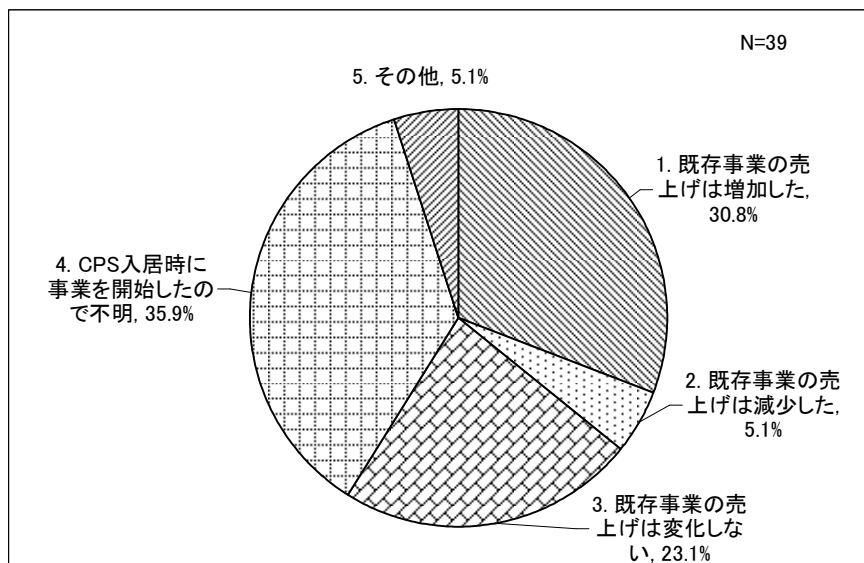
CPS入居による効果としては、新規事業の創出以外にも、既存事業の売上向上もあると考えられる。

アンケート結果によれば、入居企業の売上額は平均値で1社あたり約9,800万円／年、中央値で2,250万円／年となっているが、ここでも代表値としては安全側の数値として中央値を採用する。



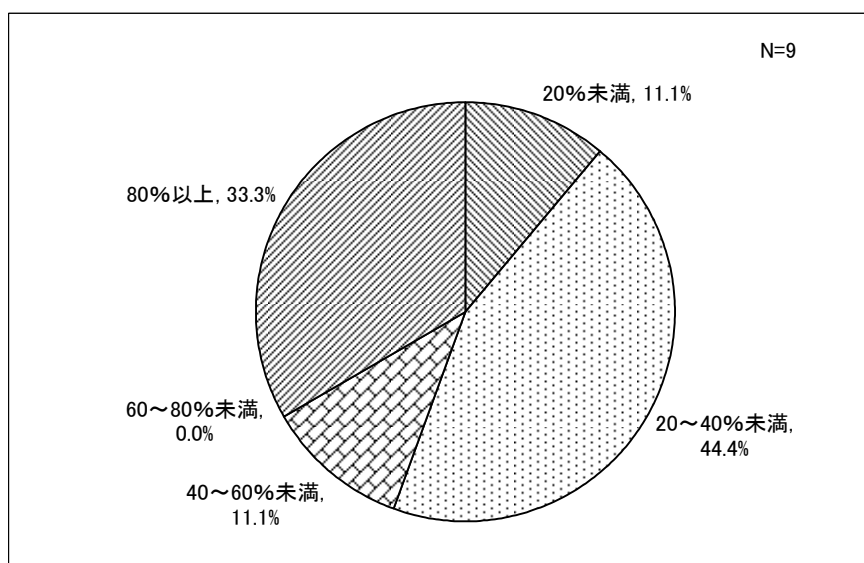
また別途、CPS入居によって既存事業の売上が増加したかを聞いたところ、概ね3割の入居者が既存事業の売上が増加したと回答している。また、売上が増加したと回答した入居者にその増加率について聞いたところ、20～40%がボリュームゾーンとなっている。

(4) CPS入居によって、それまで実施していた既存の事業の売上げは増加しましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



(5) (4) で「1. 既存事業の売上げは増加した」を回答された方にお伺いします。CPSに入居したことによって、既存事業の売上げはどの程度増加しましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

○既存事業の売上げの増加率



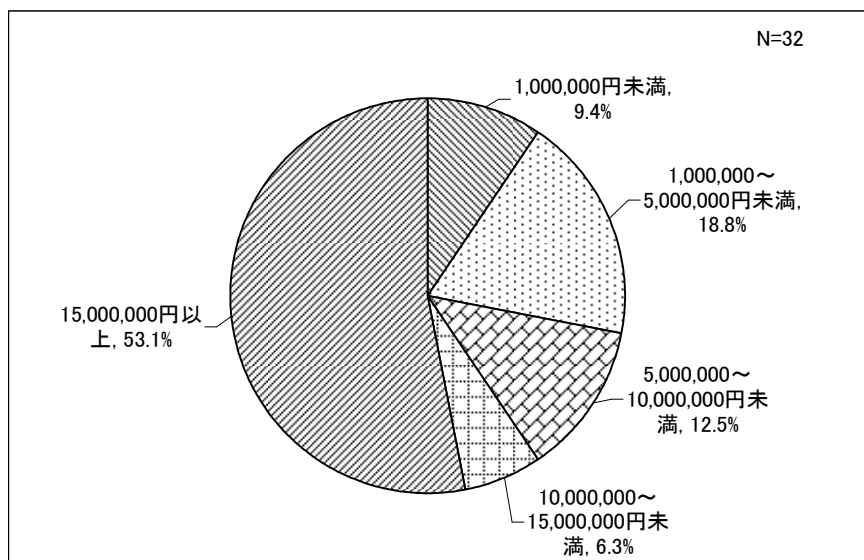
よって、CPS入居による既存事業の売上増加の効果は、概数としては以下のように計算できる。

$$\begin{aligned} & \underline{2,250\text{万円}/\text{年} \times (229\text{社} \times 30\%) \times 20\sim 40\%} \\ & \underline{= \text{約}3\text{億}900\text{万円} \sim \text{6億}1,800\text{万円}/\text{年}} \end{aligned}$$

(3) 経費削減効果

CPS入居による効果としては経費削減効果も非常に大きいと考えられる。アンケート回答より、1社あたりの年間経費の代表値（中央値）は1500万円となっている。

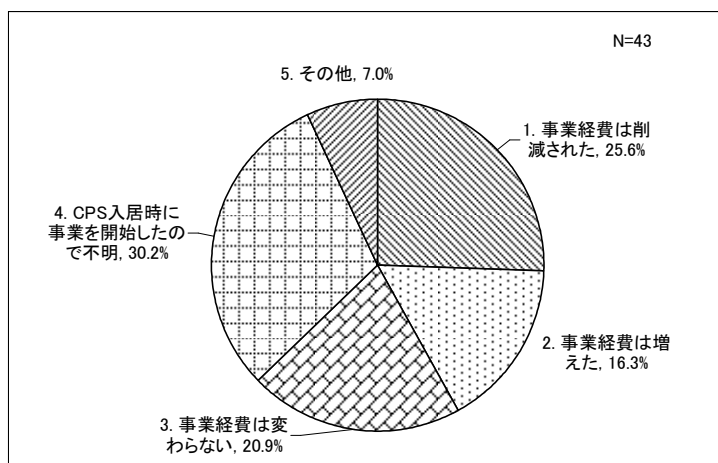
○ 年間経費（1社平均：62,851,969円、中央値：15,000,000円）



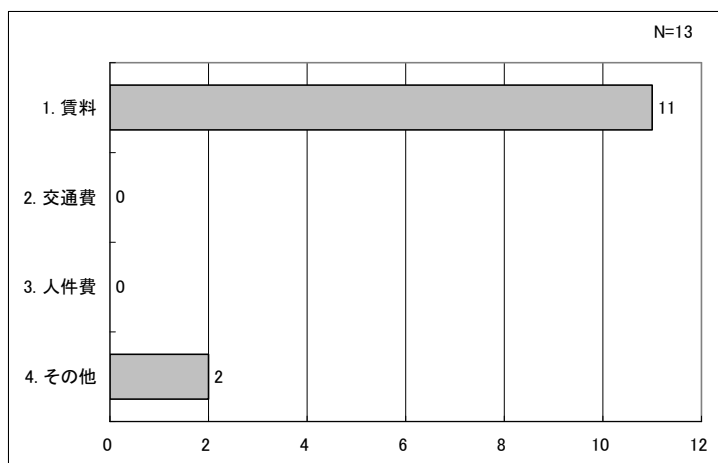
また、CPS入居による事業経費の削減効果の有無については、回答者の約25%が「事業経費は削減された」と回答している。一方、「事業経費は増えた」と回答している入居者も16%存在するが、これは多くは事業拡大のためにCPSに新たにオフィスを構えたケースであると考えられる。

さらに、削減された事業経費の多くは賃料であるとの回答が得られている。

(1) CPS入居によって事業経費は削減されましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



(3) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。具体的にどのような経費が削減されましたか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)



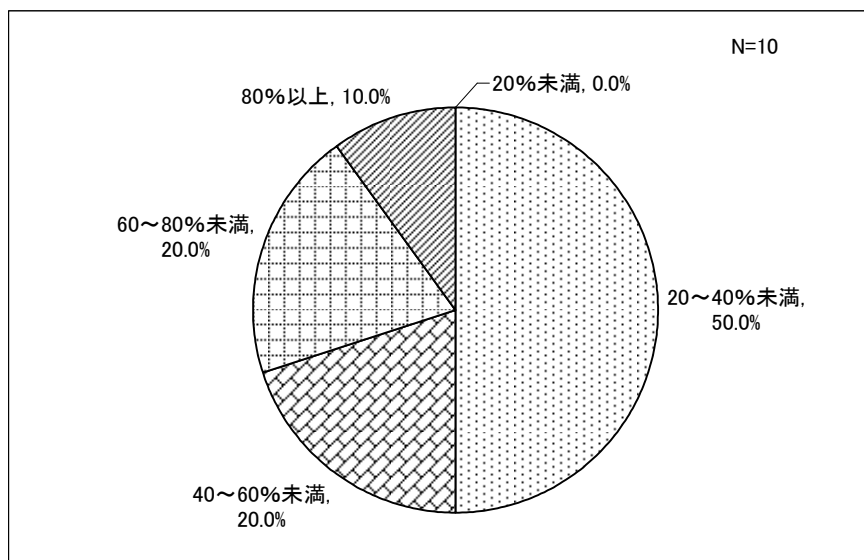
【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・会議室利用費用
- ・光熱費

さらに、削減された経費の幅としては、20～40%程度という回答が最も多かった。

(2) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。CPSに入居したことによって、事業経費はどの程度削減されましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

○事業経費の削減率



以上のアンケート結果より、CPS入居による経費削減の効果は、概数としては以下のように計算できる。

$$\begin{aligned} & \underline{1500\text{万円}/\text{年} \times (229\text{社} \times 25\%) \times 20\sim 40\%} \\ & = \underline{\text{約}1\text{億}7,200\text{万円} \sim 3\text{億}4,300\text{万円}/\text{年}} \end{aligned}$$

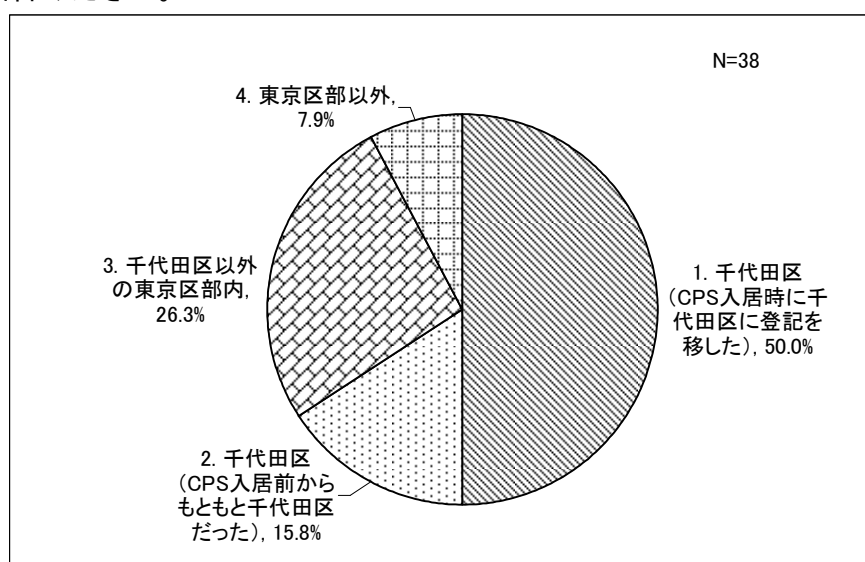
3-5 プロパティ・マネージャーとしてのその他の効果（対入居者）

以下に、入居者へのアンケート結果より把握される、その他の定性的効果を取りまとめる。

(1) 千代田区に住所を登記することの効果

法人登記について入居者に聞いてみたところ、約50%が「CPS入居時に千代田区に登記を移した」と回答している。千代田区に登記することは入居者にとって信頼の獲得につながるるとともに、千代田区にとっても税収効果を得ていることになり、地域への貢献という点では大きな意味をもつと考えられる。

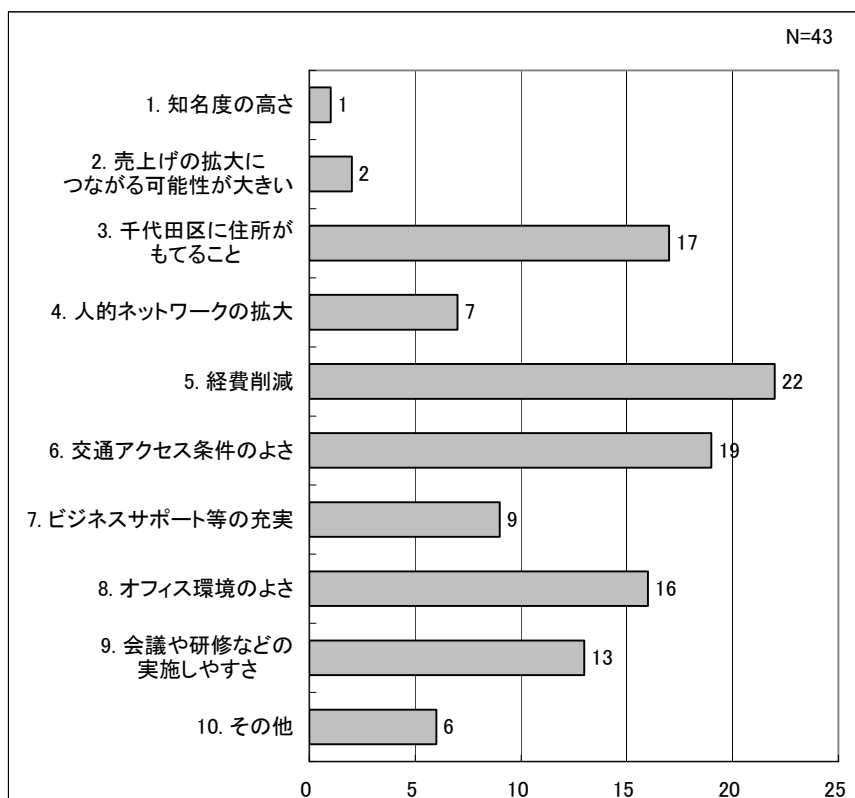
(7) 現在、法人の登記はどちらの地域でされていますか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



(2) 就業環境の向上（交通アクセス、オフィス環境）

CPSへの入居理由として、経費削減がもっとも多くあげられているが、他にも「交通アクセス条件のよさ」「オフィス環境のよさ」を理由に入居している利用者が多く見られる。CPSは入居者の就業環境の向上に大きく貢献していると考えられ、こうした定性的な効果が最終的には新規事業の創出や事業拡大につながっているものと推察される。

(3) CPSに入居した理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。

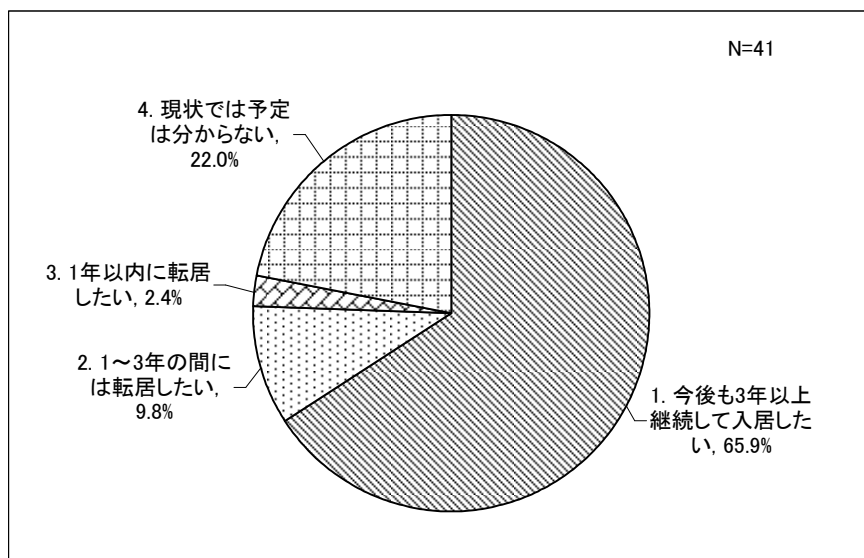


(3) 入居者の継続的な利用意向

入居者に今後のCPS利用意向を尋ねたところ、「今後も3年以上継続して入居したい」という回答が7割近くを占めている。その理由としては、「賃料が安く、オフィス環境も良い」、「打合せ等はCPSを拠点に、普段は自宅でSOHOしている今の働き方に満足しているため」、「固定費を安価に維持できる」、「活気がある。入居スペースでの人の目が多い。一般のオフィスの賃貸に比べセキュリティが高いと感じる」、「交通の便がよく、近隣に法務局や税務署もあり大変便利」、「CPSの入居者のネットワークを活用したい」といった点が挙げられている。これは入居者がCPSの利便性やオフィス環境のよさ、経費削減の効果に対して評価していることの現われと考えられ、積極的に評価できるポイントの1つである。

しかしながら、インキュベート施設本来の役割からすれば、一定のスタートアップの期間を経てからは、事業を拡大するために転居していく事業者が多くなるべきとの見解もあり、このポイントをどのように評価するかは今後のCPSの運営方針によっても変わってくると考えられる。

(1) 今後のCPSへの入居をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの1つを数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください。



なお、本調査では過去の入居者についてもアンケートを実施しているが、回答数が3通のみであったため、集計結果は示さない。ただし、CPSからの転居の理由については、「自宅付近の仕事が増えた」「オフィススペースとして、オープンネストに限界を感じた。安くて広いオフィスが見つかった。」「CPSを踊り場にして大学の教員への転身を果たした」という声が聞かれており、施設上の限界、および事業者の都合による転居が多いものと推察される。

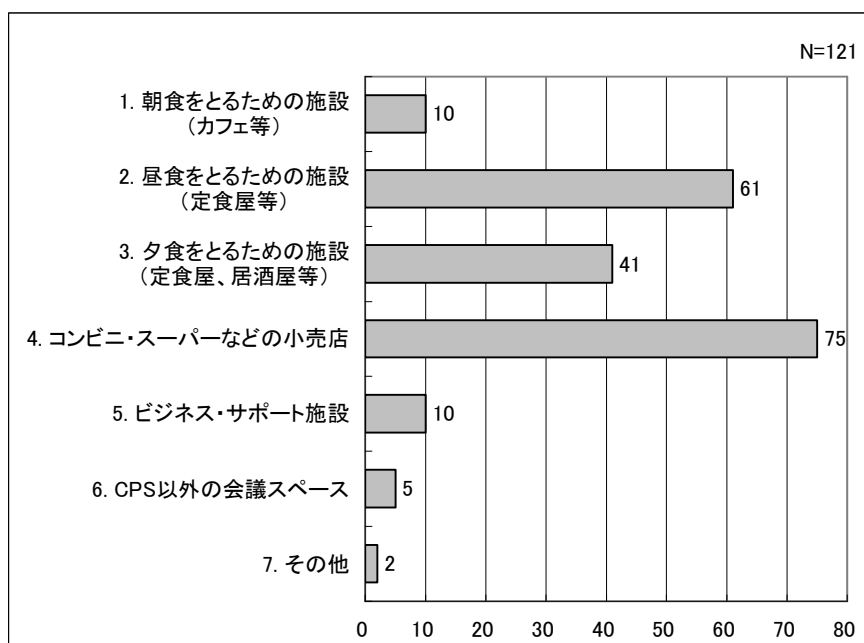
3-6 プロパティ・マネージャーとしてのその他の効果（対会議室利用者）

以下に、会議室利用者へのアンケート結果より把握される、その他の定性的効果を取りまとめる。

(1) 会議室利用者による周辺施設利用による効果

会議室利用者についても周辺施設の利用状況について尋ねているが、多くの利用者が周辺の小売店や飲食店を利用していることが把握された。会議室利用者については利用頻度などに大きなバラツキがあるため、利用金額は質問していないが、こうした傾向から、会議室利用を通じた地域経済への波及効果も一定程度あるものと推察される。

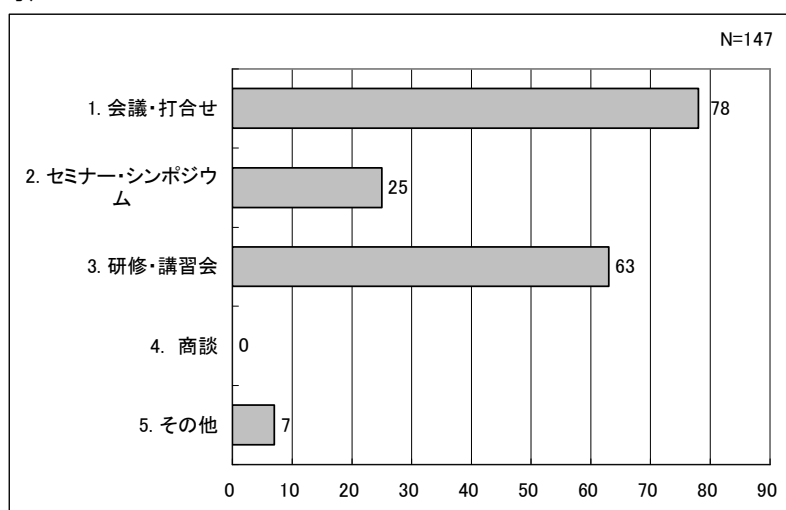
(1) CPSの会議室利用に伴い、CPS周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで数字でご回答ください。(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)



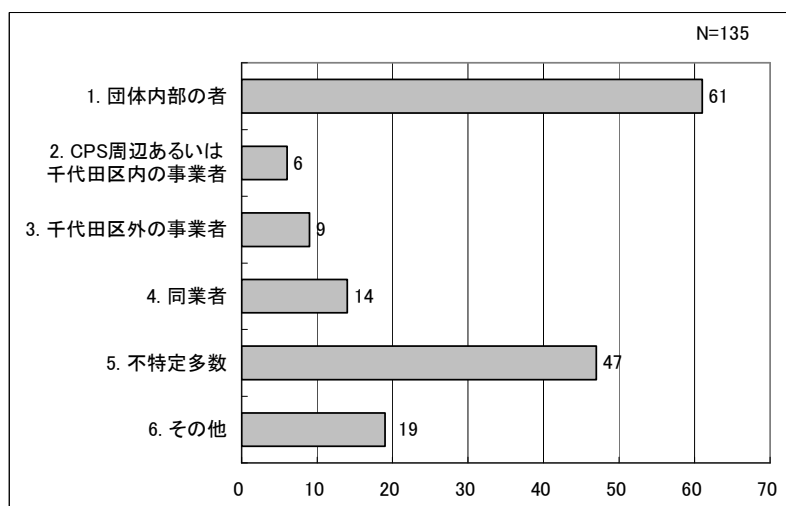
(2) 会議室利用者による集客の効果

会議室利用の目的については、「会議・打合せ」が多いものの、不特定多数を対象とする「セミナー・シンポジウム」や「研修・講習会」といった利用も多くなされていることが分かる。こうした利用形態は集客効果も大きいと考えられ、CPSの知名度・ブランド力の向上や地域経済への波及効果向上にも貢献していると思われる。

(5) CPSの会議室利用の目的について、あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)



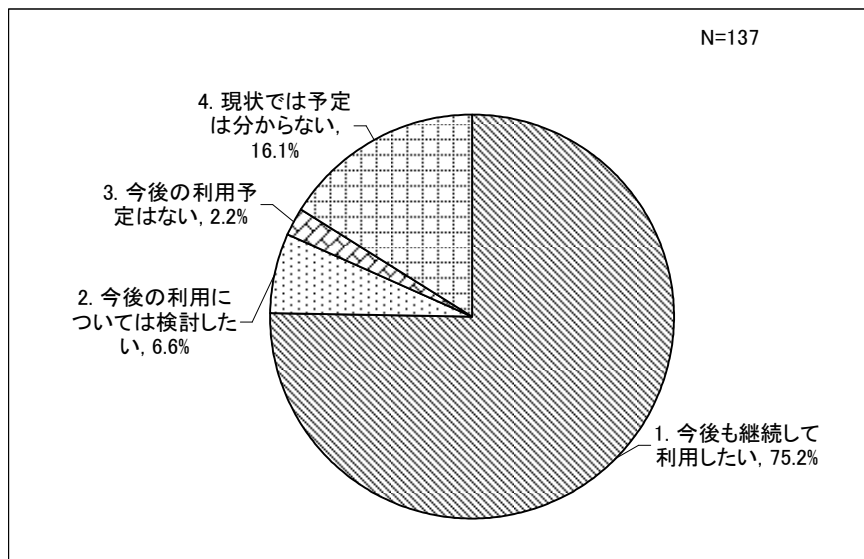
(4) CPSの会議室利用の際の会合の相手方はどのような方ですか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)



(3) 会議室利用者の継続的利用意向

入居者と同様に、会議室利用者についても継続的な利用意向が高いという結果になった。継続利用の理由としては、「1階のビジネスサポートの利便性が高く、またスタッフの対応が非常に良い」「アクセスの良さ、料金、予約のしやすさ等々、今後のスクール開催に欠かせない場所です。また、受付の方の対応も感じがよく、気持ちがいいです」「利用料が安価、立地条件がよい為、今後も引き続き利用する予定。また、1階のカフェも会議の後の懇親会等で利用できる事もよい」といった、利用料金の安さ以外のファクターも貢献していることが把握された。一方で、継続的な利用意向のない利用者からは「受付場所を廊下に確保できないこと、使用開始時間ぎりぎりまで会場には入れないので、受付が必要な催し等には不向きである。また、天井が低いので、ある程度の人を集めてプロジェクターを使用する場合の会場としては不向きである」といった施設面での限界を指摘する声や、「15～30名ぐらいの出席者を予定する会議で、かつ、数週間後に開催したい場合、部屋の確保が難しい」という利用率が高いことによる予約の入れにくさを指摘する声が聞かれた。

(1) 今後のCPSの会議室利用をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの1つを数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください



第4章 インキュベート・マネージャーとしての効果

4-1 アンケート結果による効果の分析

(1) 新規事業創出や事業拡大に向けた役割の発揮

入居者向けアンケートにおいて、「CPS入居によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例」について伺ったところ、一部回答において以下のようにCPS内の他事業者との連携やCPSの世話人との連携により事業拡大に結びついた事例を見出すことができた。CPSがインキュベート・マネージャーとしての役割を發揮したことの効果と捉えることができる。

ただし、後に示すヒアリング結果からうかがえるように、「CPS内に事業者の連携を促すようなコーディネーターを置くべきでは」との要望もあり、CPSがこうしたインキュベート・マネージャーとしての効果を継続的に發揮できる体制になっているかどうかは今後検証していく必要がある。

(8) 貴社において、CPS入居によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)(一部抜粋)

- ・ 入居時は個人事業であったが、法人設立に際し、行政書士さんに出会いお世話になりました。また、什器関連のデザインコンペに際し、CPS内のデザイナー様にアイデアを依頼、コンペで採用いただくことができました。
- ・ 高円寺プラットフォームワークショップとの連携でセミナーを続行させていただいています。
- ・ 世話人の方へコンサルを依頼し、事業が整理でき、大きく好転した

(2) 会議室利用におけるインキュベート効果

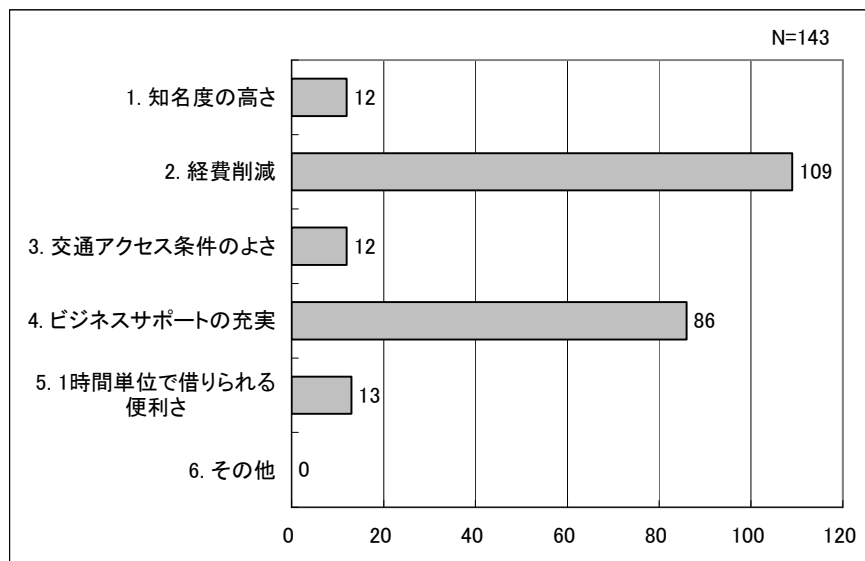
会議室利用者向けアンケートにおいて、CPSの会議室利用により、「安価でありながら内容の濃い会議を展開できるようになった」、「研修の知名度があがった」という効果を実感している利用者も見出されており、これらは直接的な支援とはいいがたいが、一種のインキュベート効果が発揮された事例と見ることもできる。

(6) 貴社において、CPSの会議室利用によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)

- ・ 社内でやる会議と違い、緊張感のある会議ができる。社外の為いろいろな意見交換ができる。
- ・ 社員が一堂に介して集まれる場所がないため年一回、社員への報告会に使わせてもらっており、社員の結束を高める場所としてありがたく使わせてもらっている。
- ・ 社内に隔離された会議スペースがなく話し合いの場を持つのが難しかったので利用する事に。経費削減及び内容の濃い会議の時間を持てるようになった。
- ・ おかげさまで、スクール事業の安定かつ継続的な運営が可能になりました。ガーデンナー養成講座は2期から利用させていただき、この秋12期を迎えます。
- ・ 場所がよいため、他の会場でセミナーを開催するよりも会社帰りのビジネスパーソンの方が多く集まってくださり、セミナーを長く続けることができている。
- ・ 弊社内会議室では小人数しか収容出来ないがCPSを利用する事により研修収容人数が増え、その分わずかにコストがかかるが弊社の研修の知名度が上がった。
- ・ 本年度10月よりの新規事業（講習会）の為に会議室利用を計画しております。講習料を低く設定しており、貴施設の利用については、主に経費削減の効果を期待しております。

また、CPSの会議室利用の理由としては、「経費削減」について「ビジネスサポートの充実」という回答が2番目に多いという結果となっており、これも一種のインキュベーター効果の現れと捉えることができる。なお、「1時間単位で借りられる便利さ」については、利点としてあげる利用者はそれほど多くなかった。

(2) CPSの会議室を利用される理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。



4-2 ヒアリング結果による効果と課題の分析

CPS入居事業者3社に対するヒアリングを実施し、そこからCPSのインキュベート・マネージャーとしての効果を整理した結果を以下に示す。入居者同士の交流機能、運営企業との交流などの視点からCPSを高くする声が多く聞かれた。

図 4-1 CPSのインキュベート・マネージャーとしての効果整理

効果項目	ヒアリング概要
入居者同士の交流	<p>・当初は大手企業から受けていたデータマイニング事業によって利益を得ていたが、受注先企業の業績不振により広く営業活動に力を入れざるを得なくなった。そうした状況下で、<u>CPS内で契約している他の企業との情報交換、宣伝、コンサルなどを行い、社員全体で次第に営業思考のマインドが上昇した。</u></p> <p>・CPSに契約している企業には、<u>人格的にも能力的にも優秀な人材が多く、刺激を受けている。</u></p> <p>・2人だけで事業を展開しているので、他の入居者がいた方が助かる。<u>入居者同士で新しい動きを作り出そうという部会も出来つつあり、情報交換もできる。</u>代表、社長という立場の人が多いため、分かり合える。</p>
運営企業とのコラボレーション	<p>・世話人や運営会社の存在により、CPSに参加する企業の質の良さが保たれていると思う。<u>志の近い人も多く、連帯感を得ることが出来た</u></p> <p>・運営企業自体がベンチャーであるため、<u>シンパシーを感じている。もし安定志向の大企業が運営していたら入居しなかっただろう。</u></p>
創業支援機能の発揮	<p>・創業支援として各種施策が国にも地方自治体にもあるが、<u>20-30代の若者が何を必要かとしているかという、サラリーマン社会において自分を厳しく育ててくれる上司のような人で、この機能をエージェントが果たすのもCPSの一つ狙いだ</u>った。</p>

一方で、それぞれの項目についても課題となる点が聞かれた。それらを整理した表を以下に示す。今後、インキュベートマネージャーとしての効果を継続的に発揮するためには、これらの課題について継続的に取り組む必要があると考えられる。

図 4-2 CPSのインキュベーター・マネージャーとしての課題

項目	ヒアリング概要
入居者同士の交流	<p>・現在は、CPS内で行われるイベントへの新規参入企業の参加率が低下している。ビジネスコナな会合には出席は見られるが、地域と連携する会合には参加率が低い。継続的な運営の努力は必要であると感じる。</p> <p>・同じ志・質を持つ人を集めることが必要であると感じる。入居企業の増加に伴い、設立当初の企業間の心理的な近さ、連帯感が薄まっているようにも思う。また志も多様化しており、連携の方向性を見直す時期に来ていると思う。</p>
運営企業とのコラボレーション	<p>・コンシェルジュのサービスに不足を感じている。ベンチャー企業として活動しているので、急な予定の変更などが多いが、そうした点になるべく対応して欲しい。会議室の予定が空いていても「空いてません」と間違われたこともあった。</p> <p>・秘書サービスなどがあるとより便利である。</p> <p>・ウェブサイトで入居企業をより積極的に公開し、PRをしてもらえると、入居者の信用度が向上するだろう。</p>
創業支援機能の発揮	<p>・同様の施設企業の集中度が不足していると思う。CPSが推進してきたインキュベーション拠点というインフラ整備の側面をさらに発展させていくには、モデル化事業・特区などの行政からの支援や枠組みが必要。</p> <p>・エージェントという当初に仕組みにおいて、コーディネーター機能を果たせる人材が不足気味である。創業メンバーを中心に行うことには限界があるだろう。しかし、CSPの当初からの哲学を理解する人でなければならない。</p>
周辺ビルとの連携強化	<p>・クローズネットの入居待ちや会議室稼働率の集中によって、地域全体で見た機会損失を回避するべく、周辺ビルとの連絡調整や情報交流について、さらに積極的に推進する必要がある。</p>

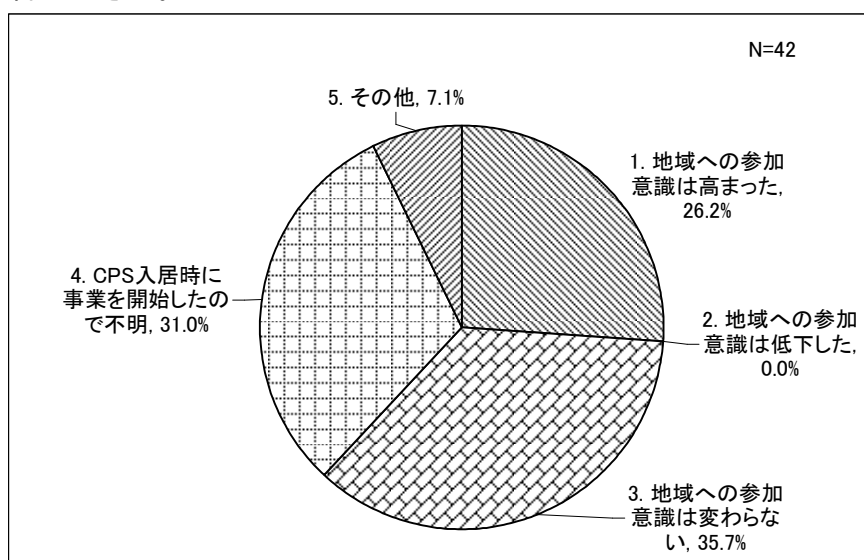
第5章 コミュニティ・マネージャーとしての効果

5-1 アンケート結果による効果の分析

(1) 入居者の地域行事への参加意識

入居者に周辺の地域行事への参加意識の変化を尋ねたところ、約25%の事業者が「(CPS入居前と比較して) 地域への参加意識は高まった」と回答しており、「参加意識が変わらない」とする事業者も多いものの、コミュニティ参加意識の醸成効果は一定程度発揮されていると考えられる。具体的に参加しているイベントとしては「神田祭」「神田技芸祭」などが挙げられた。

(1) CPS入居前と比較して、貴社周辺の地域行事（CPSであれば千代田区内の行事、たとえば神田祭など）への参加意識は高まりましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



また、入居者として、CPSが地域発展に果たしている役割について聞いたところ、「近隣の企業や団体が集う場になっている」、「昼食事など、周辺オフィスの方の利用がみられ、また屋台村は地域の景観を楽しいものになっている」といった周辺地域からの集客の効果を評価する声が多く聞かれた。

(3) CPSが地域の発展にどのように貢献しているか、CPSの入居者として感じられるところがあればご記入ください。(自由記述)(一部抜粋)

- ・ 神田祭への積極的な参加による、新しいエナジーの創出。地域の空きビルの積極的な利用。
- ・ 会議室や、カフェ等の施設が利用しやすく、近隣の企業や団体が集う場になっていると思う。
- ・ 地域における情報交換、コミュニケの場、その他経済効果、起業による地域活性化。
- ・ 地域のコミュニティの中核、場づくりの役にはなっている。また、コーチングなどセミナー増加、周辺夜間飲食費はおちている。
- ・ 千代田区を発信源として、ここから企業を起こし、地域・社会に役立つ会社が出てくる可能性を私含めて強く感じる。
- ・ 昼食事など、周辺オフィスの方の利用がみられ、また屋台村は地域の景観を楽しいものになっている
- ・ メディアへの露出が多いので、CPSに集まる人々が多い気がする。CPSに属しているというだけで、理解してくれる人が多い。

(2) 会議室利用者による評価

会議室利用者については、CPS周辺の事業者も多く、CPSが地域発展に果たしている役割をより鮮明に理解されている可能性もあるため、自由回答形式で地域発展への貢献について尋ねた。回答の中には、「CPSが中小企業の発展に貢献することを通じて地域に貢献している」という主旨の回答以外にも、1階のカフェスペースや屋台出店による賑わい創出効果を評価している回答もあり、CPSが地域の「雰囲気づくり」「場づくり」についても貢献していると考えられる。

(1) CPSが地域の発展にどのように貢献しているか、CPSの会議室利用者として感じてもらえるところがあればご記入ください。(自由回答)(一部抜粋)

- ・ 千代田区の中小企業として、千代田区内にCPSの施設があることで、近隣の中小企業は助かっていると思っている。また、喫茶、出店(車でのランチ販売)などで周辺地域が明るくなっているのが楽しい。
- ・ まだ利用して間もないですが、1階のデッキはお昼を食べる人や、会社帰りの人が気軽に立ち寄っていて、付近の人々にとっても親しみやすい施設なのだと感じます。
- ・ 普段、この地域に足を運ばない人が、会議の為に訪れ、出て来たついでに買い物をしていくことが多い。
- ・ Caféスペースやデッキスペースを開放してくれている為、周辺企業で働く人間の憩いの場になっている。
- ・ 屋台とかのイベント導入も、caféもオープンで非常にいいです。タバコを吸える環境が私にとっては嬉しいです。そこで、銀行の担当者や、知人友人によく会います。
- ・ 小企業にとって、会議室スペースは経費面で非常にきつく、CPSがあるお陰で、企業活動がスムーズになっている
- ・ 貸会議室として、リーズナブルかつ時間単位で利用できるのも、自社内に会議室を持たない企業にとって非常に重要なサービスとして、貢献していると感じる。

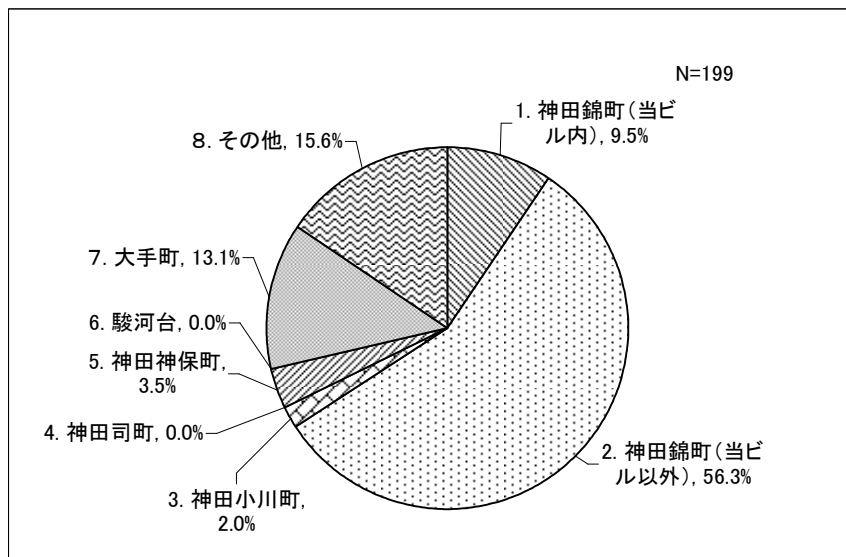
(3) 昼食時のカフェ・屋台村利用者による評価

昼食時にカフェおよび屋台村を利用する方々にアンケートを実施した。以下で利用者の属性やCPSに対する評価について分析する。

1) カフェ・屋台村利用者の勤め先あるいは自宅所在地

利用者の約60%はCPS以外の神田錦町から来訪していることが分かった。また、大手町からの来訪者も13%おり、周辺ビジネス街からのニーズも高いことが伺える。

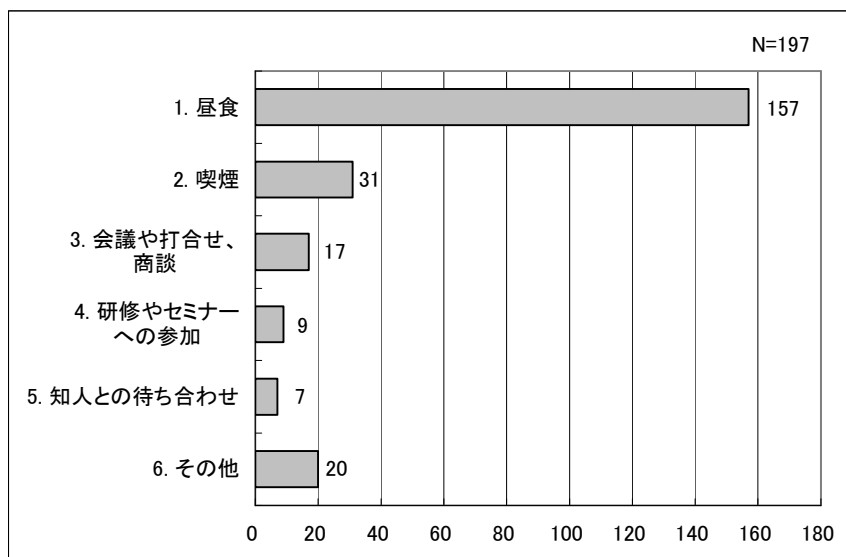
I. 今日どちらから来られましたか。お勤め先あるいはご自宅のご住所をお答えください。



2) カフェ・屋台村利用者の利用目的

利用者の多くはランチ目的であるが、喫煙所の利用を目的とする来訪者も一定数いる。最近では禁煙のカフェや施設も多いため、喫煙者の憩いの場となっていることが伺える。また「その他」の回答の中には喫茶という回答も多かった。食事以外に飲み物だけでも休憩できる点も利点と考えられていると思われる。

II. ちよだプラットフォームスクウェアに来られる目的について、当てはまるものすべてに○をつけてください。



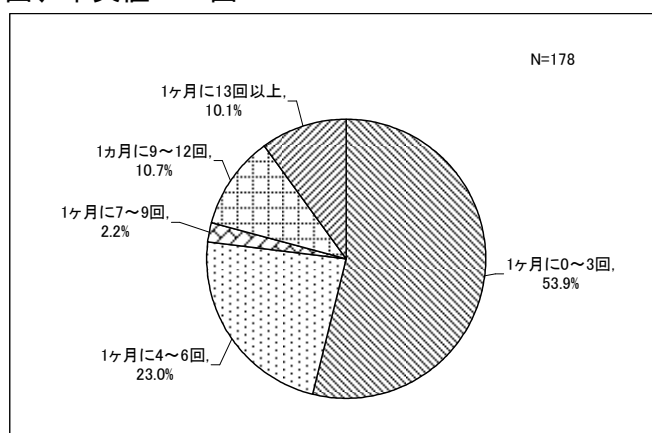
3) カフェ・屋台村利用者の利用頻度

カフェ・屋台村利用者の利用頻度はおおよそ週に1回程度、1回あたりの利用金額は700円程度となった。周辺の飲食店とも組み合わせながら、週に1回程度は通う価値のある場所と認識されていることがうかがえる。

III. ちよだプラットフォームスクウェアの飲食店（建物の中のカフェや屋台）のおおよその利用回数と利用金額（飲食代等）についてお答えください。

<利用頻度>

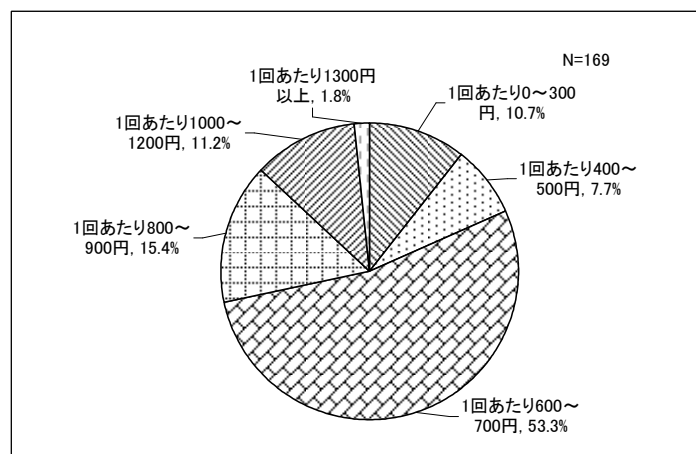
1ヶ月に平均4.88回、中央値3.00回



*10～15回という回答は、平均値（12.5回）として集計した。

<1回あたりの利用金額>

1回あたり平均685.34円、中央値700.00円

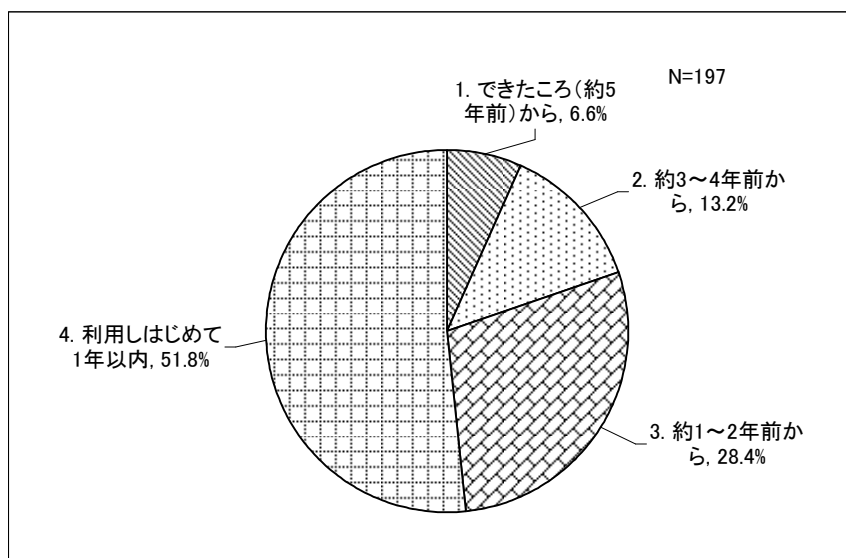


*500～1000円という回答は、平均値（750円）として集計した。

4) カフェ・屋台村利用者の利用年数

カフェ・屋台村利用者の利用年数としては、利用しはじめて1年以内という回答が最も多かった。比較的最近からの利用者が多いということは、一定の新陳代謝がなされていると解釈できる。こうした新しい利用者を獲得できていることは、CPSの魅力の表れの1つと考えられる。

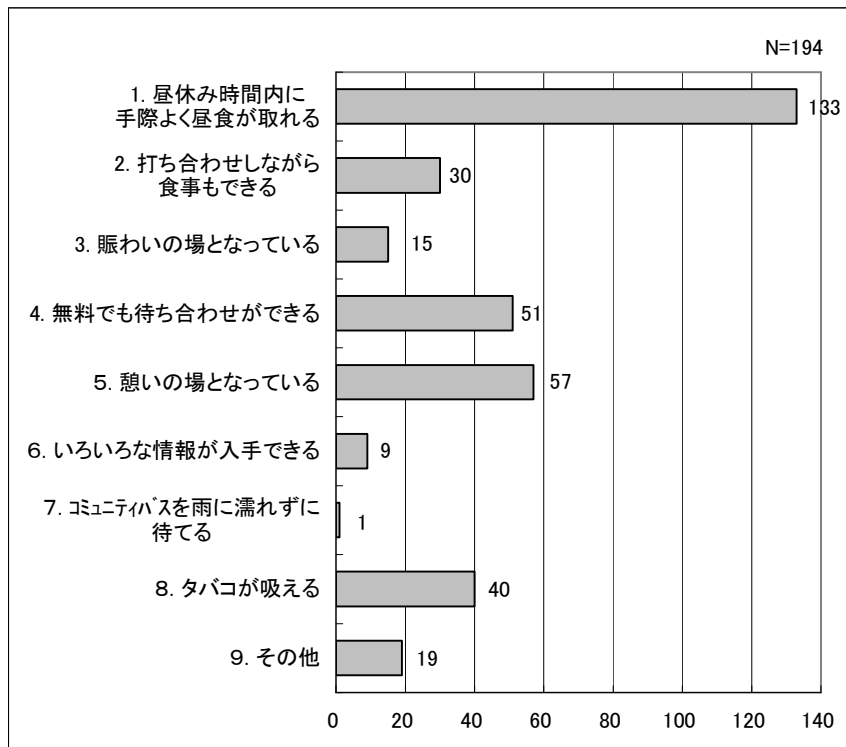
IV. ちよだプラットフォームスクウェアをいつごろから利用されていますか。当てはまるものどれかに○をつけてください。



5) カフェ・屋台村利用者の評価

カフェ・屋台村利用者にとって比較的短時間でランチが取れることが魅力となっていることが分かるが、打合せをしながら食事ができる点や憩いの場としても評価されており、CPSが周辺のビジネスパーソンにとってのコミュニケーションの場と認識されていることが伺える。

V. ちよだプラットフォームスクウェアについて、便利だ・役に立つなど良いと思われる点について、当てはまるものすべてに○をつけてください。(複数回答可)



【9. その他の自由回答】

- ・ インフラが整っており便利である
- ・ 会議室がいつでも予約できる（入居者用）
- ・ いろいろな食事（べんとう）がある。
- ・ 気分転換になる。
- ・ 安い事務所代
- ・ 日変りで、ランチが楽しめる。
- ・ エスニック料理が日替わりで楽しめる
- ・ いろいろなお弁当が購入できるところ
- ・ お昼だけでも全面禁煙にしてほしい。
- ・ Open terrace なので気持ちいい
- ・ 温かい食事がとれる
- ・ 屋台で昼食を買える。
- ・ 屋台のエスニック料理が楽しめる。
- ・ べんり、近い
- ・ カフェのテラス席がステキです。
- ・ 余り役に立っているとは思えない。外も禁煙にすべきだ！！
- ・ 日経新聞が読めること
- ・ 職場から近い

5-2 ヒアリング結果による効果の分析

(1) CPSに運営を委託した大家の意見

株式会社ミイレー 代表取締役 米倉伸三（千代田印刷会館 社長）にヒアリングを実施し、CPSに運営を委託した大家としての見解を伺った。**CPSのコーディネータとしての能力を評価する意見が聞かれた。**

■CPSとの関係性

- ・印刷組合千代田支部員の歴代支部長や数人の組合員が保有する千代田印刷会館にIT・印刷関連の企業誘致を行っている。現在はプラットフォームサービスに、2フロアをCPSのアネックスとして貸与しているが、空き室があり次第拡大したい。
- ・印刷組合千代田支部を活性化させるために配当ゼロで投資を行っている。利益を生む事は困難だが、業界活性のため多くの企業に仕事場を提供し業態変革に対応していきたい。
- ・これまでは印刷組合千代田支部、印刷会館、商工業連合会と三位一体となってやってきたが、次の事業モデルを生み出せるような展開に結び付けて行きたい。

■CPSを利用したことによる効果

- ・零細企業は家族経営ということもあり、第二創業を軌道に乗せることは困難であるが、CPSとの連携により、優良な企業の誘致を円滑に進めることが出来ている。
- ・当初、CPS自体の存在はよく知らなかったが、事業モデルを聞き、その良さを理解した。
- ・大家と事業者とのドライな関係ではなく、顔を合わせた密接な関係を作ることが出来た。
- ・千代田印刷会館ではCPSに対して、地元の品位の維持として、施設の転貸の禁止や組合員以外の容易な参入は厳しくチェックするなどのことを行ってもらっているが、CPSのコーディネーターとしての優秀さは感じる。
- ・まちづくりの観点からも、CPSの事業は非常に評価が高い。
- ・経営資源の再活用を考える上で、企業との契約や提携など運営面での課題が一番の気掛かりであるが、CPSやアネックスなどの成功事例があったので、印刷会館に関する提携も信頼できた。

■CPSに望むこと

- ・異業種の事業協同組合のハンドリングも統括して欲しい。
- ・コーディネーターに必要な人材として、過去の事例・経験のある人間が欲しい。ビジネスプランや能書きではなく、説得力のある成功事例やデータを持つ人材が必要。

■その他

- ・財団法人まちみらい千代田の行う事業は、イベント興行、Web広告展開など、行政の枠を超えていたと思う。
- ・行政側の迅速な対応を促したまちみらい千代田の業績を非常に高く評価している。
- ・新規企業に対しては補助よりも、セミナー・イベント・懇親会などの環境の提供が重要であると感じている。
- ・過去には「Edo-valley」という博報堂と東京商工会議所千代田支部を中心に、産学連携による創業支援事業にも参加し、もともと創業支援には関心があった。

(2) CPS周辺の地元町会の意見

錦町三丁目町会副町会長兼総務部長の前田智彦氏にヒアリングを実施し、地元町会としての見解を伺った。当初は事業のイメージの沸かなかったCPSに対して、年を経ることに地域活性の効果を感じてきたこと、神田祭等での交流がそうした地域活性を促進しているとの見解が聞かれた。今後も継続的に地元との連携を図っていく必要があると考えられる。

■CPSとの関係性

▼当初のイメージ

・当初、CPSの事業イメージは把握しにくかった。創業拠点として、場所を貸すことに加え卵を育てることの具体性が見えなかったが、CPSが運営され、軌道に乗る企業が少しずつ周りに増え始めて地域活性を実感した。年数を経ることでより実感している。

▼交流

- ・神田祭では過去に3回交流している。倉庫や場所を提供してもらい、金曜の前夜祭でも協力していただいた。みこしの担ぎ手や屋台の運営などの人的支援の効果も大きい。
- ・近隣町会からの評価も高く、機材や人材を自前で調達できる強みが活かされた。
- ・イベント好きなCPSの運営側が協力的に積極的であった。
- ・機材や区の補助などに関して、意見の活発な議論が出来たことが大きい。

▼CPSの地域活性効果

- ・CPSの設立当初から、地元連携の重要性を理解していた田辺さん・藤倉さんの尽力によるところが大きいと思う。
- ・CPS入居企業から町会費を寄付していただいております、町会員となっている企業もある。(町会員になれば、区の商工融資の優遇もあるらしく、これも一つの要因となっている)
- ・地元店舗の利用もあり、入居企業が町のユーザーとなることが多い。

■CPSに望むこと

- ・周囲の会社員・異業種間交流を深めて行きたい。
- ・CPSに入居している企業には、積極的な連携を促して欲しい。
- ・オフィスだけを構えるのではなく、SOHOとして社員が居住してくれると良い。
- ・付近の公園が荒れており、住民としてはPS社に管理を委託するなどして、有効活用してもらおうとともに、街の景観や風紀を改善したい。皇居外周をランニングする人に対して、シャワーやロッカーなどのサービスを提供する拠点にするなどのアイディアを持っている。

■その他

- ・人数は減っているものの町会の結束力はかなり強固である。
- ・昔は博報堂が近所にあり、博報堂と業務提携する身元の良く判らない企業がこの地域の企業や店舗を利用することがあった。また神保町の再開発で、中小企業がこちらに移転してきたケースもあり、企業住民による地域の活性化は古くから意識していた。

第6章 総合評価

6-1 定量評価

下表は、これまでの定量評価の結果を、冒頭効果の体系化で整理した効果の帰着表に沿って記載したものである。なお、ここで評価の期間は開設以来の5年間を想定している。

受益者	経費(C)	収入・税(R)
行政 地方(区)	投資(約2.4億円) ▲委託費削減額(約5.0億円)	
入居事業者	▲経費削減額(約8.6～17.2億円)	取引増加額 新規事業創出(約2.4億円) 既存事業誘発(約15.5～30.9億円)
地域 周辺事業者 住民	▲神田祭町会神輿保管料削減(不詳)	売上増加額 飲食・小売物販 (約5.4億円)
社会的効果 (5年間累計)	計 ▲11.2～▲19.8億円	計 23.3～38.7億円

図 6-1 ちよだプラットフォームスクエアが5年間にもたらした社会的効果の整理

金銭的に効果（正負含め）があったと考えられる項目のうち、町会のヒアリングで聴取できた神田祭の神輿保管にかかる費用が削減できた部分については、これまでも公園等無料のスペースを活用しており、評価する代替財がないため定量評価ができないものの、同様の天候に左右されない他の民間施設内への保管料分はコスト削減効果があるものと考えられる。

個別主体の効果の合計を見ると、経費削減の効果が大きく、この部分を収入の増加と捉え、初期費用（PS社の初期費用は、その後のPS社の事業収入によって相殺されていると考えるため、**行政(区)の負担分だけを考慮する）約2.4億円に対して、経費削減効果を加えて5年間で約36.9～60.9億円となっており、費用対効果で見ても15～25倍の高い数値となっている。**

6-2 定性評価

【新たなインキュベーションの仕組みとしての評価】

CPSは坪当たりの賃料単価は割高だが、事業者の働き方を踏まえてオープンネストやトランクルーム、クローズドネストを選択することにより、結果として事業者にとって総賃料を抑制することができる。これは小規模な事業者にとって大きな魅力である。また、売り上げや収益の経年変動の激しい小規模事業者にとっては、登記住所を変更せずに、オープンネストとクローズドネスト間を移動できることができ、顧客の信用やネットワークを持続することが容易であることも特長である。

一般的なインキュベーション施設は、IPO（新規株式公開）等を目指し時限的な入居と、家賃に対する公的な支援が行われているが、PS社のような民間が運営することで、公的支援によるモラルハザードの危惧なくビジネスを展開できることが、入居企業に好感されている。**このような新たなインキュベーション機能は、当初よりCPSが目指してきた、SOHO街づくりの考えを受けけるものであり、高く評価すべき点である。**

ただし、クローズドネストの入居待ちが多いとのニーズが指摘されており、当初のSOHOまちづくり構想で想定されていたような、CPS周辺の賃貸物件への入居を促進するために、周辺ビルとの連携はさらに重要となっている。これについては、相互情報交流の活性化が解決策と考えられる。**具体的には、まず会議室の稼働率を平準化するような連絡・調整の仕組みを整備するとともに、入居待ち企業に対する周辺物件の紹介を含めたコンサルティング機能を、PS社単体ではなく地域全体で補完することが望ましい。**

【新たなPPPの仕組みとしての評価】

本事業は、財団とPS社の間で10年間の定期借家契約が事業継続の前提となっているが、単なるサブリースではなく、PS社が運営し、入居事業者間（エージェントを含む）、あるいは入居事業者と周辺企業とのマッチング、全国の地方公共団体との連携等、不断のコーディネート機能を果たしていることが重要であり、入居企業もそのサービスを前提として活動している。

しかし、PS社の立場からすると、初期投資については回収できたものの、残り5年間で入居企業及び周辺地域に対して、新たなコーディネート機能やアネックスの展開を行うための投資について、契約残期間に配慮しながら、判断せざるを得ない状況にある。

CPSが確固たる収益を生み出し得る仕組みができた今後こそ、当初来目指してきたSOHO街づくりへの展開のために必要な投資を行うべきである。

印刷会館のような、運営者が初期投資負担や固定資産税負担を行わない事業スキームは、今後の新たなPPPの仕組みとして有効である。

また、入居事業者の計画的な事業を支援するためにも、いち早く契約残期間を考慮し、新たな10年間を対象とした定期借家契約について、PS社との再契約を含め検討する必要がある。

【貴重なオープンスペースとしての評価】

CPS周辺の境界は、中小規模のビルが中心となり、入居テナントも小規模事業者が多く、隣接する内神田地区や大手町とは異なる様相を呈する。大規模な再開発地では公開空地が職域の人々の憩いと賑わいの場となり得るが、CPS境界ではこのようなスペースは今まで無く、**CPSの一階部分のカフェと無料開放のウッドデッキや喫煙スペースなどは、CPS内の事業者だけでなく周辺地域の従業者にとって、オープンスペースとして貴重である。**

また、**昼食時にCPSを利用する周辺事業所の従業者に対して、各種催事やセミナー等のキャリア形成に関する情報を提供することで、インキュベーションの萌芽形成が期待できる。**今後さらに、CPS内事業者と周辺事業者従業者との交流を促進するためには、**PS社によって財団法人まちみらい千代田の賛助会員企業等に対しても、CPSの各種催事やセミナー等の案内ができるよう、相互連携の深化について協議検討することが望まれる。**

参考資料 アンケート票と集計結果の整理

【CPSの利用に関するアンケート票（入居者向け）】

I. 貴団体の組織の概要についておたずねします。

(1) 貴団体の名称をご記入ください。

回答欄	
-----	--

(2) 現在の組織形態はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|--------------|----------|
| 1. 株式会社 | 2. 個人事業者 |
| 3. 特定非営利活動法人 | 4. 財団・社団 |
| 5. その他（具体的に： | |

(3) 現在の業種はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|------------------|--------------------------|
| 1. システム・ソフトウェア開発 | 2. 教育関連サービス |
| 3. 販売・流通関連サービス | 4. インターネット関連サービス（WEB開発等） |
| 5. 編集・出版 | 6. 法務・会計関連（弁護士・公認会計士等） |
| 7. 調査・研究 | 8. 福祉関連 |
| 9. その他（具体的に： | |

(4) 現在の事業内容の概要をご記入ください。

回答欄	
-----	--

(5) 貴団体の事業年数、現在の年間売上、年間経費、従業員数をご記入ください。（概数で結構です）

事業年数		年
年間売上げ	約	円
年間経費	約	円
従業員数		人

(6) 現在 CPS に入居されている施設はどちらですか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. オープンネスト (CPS) | 2. クローズドネスト (CPS) |
| 3. オープンネスト (ANNEX) | 4. クローズドネスト (ANNEX) |

(7) 現在、法人の登記はどちらの地域でされていますか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1. 千代田区 (CPS入居時に千代田区に登記を移した) | 2. 千代田区 (CPS入居前からもともと千代田区だった) |
| 3. 千代田区以外の東京区部内 | 4. 東京区部以外 |

II. CPS 入居の経緯についておたずねします。

(1) CPS に入居した年 (西暦) をご回答ください。

回答欄	年
-----	---

(2) CPS に入居した際に、どのような施設と比較して検討されましたか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. 千代田区内の同種施設と比較 (具体的に : |) |
| 2. 千代田区外の同種施設と比較 (具体的に : |) |
| 3. 比較した施設はない (比較しなかった理由 : |) |

(3) CPS に入居した理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。

回答欄 (番号を3つまで記入)	
--------------------	--

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| 1. 知名度の高さ | 2. 売上げの拡大につながる可能性が大きい |
| 3. 千代田区に住所がもてること | 4. 人的ネットワークの拡大 |
| 5. 経費削減 | 6. 交通アクセス条件のよさ |
| 7. ビジネスサポート等の充実 | 8. オフィス環境のよさ |
| 9. 会議や研修などの実施しやすさ | 10. その他 (具体的に：) |

Ⅲ. CPS 周辺施設や商店の利用状況についてお伺いします。

(1) CPS 周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで数字でご回答ください。(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)

回答欄 (番号を3つまで記入)	
--------------------	--

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1. 朝食をとるための施設 (カフェ等) | 2. 昼食をとるための施設 (定食屋等) |
| 3. 夕食をとるための施設 (定食屋、居酒屋等) | 4. コンビニ・スーパーなどの小売店 |
| 5. ビジネス・サポート施設 | 6. CPS以外の会議スペース |
| 7. その他 (具体的に：) | |

(2) CPS 周辺の飲食店、小売店あるいはサービス施設で1ヶ月間で事業者および従業員の方が消費する金額を、概算で結構ですのご記入ください。回答者の方が把握している事業者・従業員全体の利用状況をもとに、おおよその金額でお答えください(個別の従業員の方に伺って詳細を把握する必要はありません)。

飲食店での消費額 (月間)	約	円
小売店での消費額 (月間)	約	円
サービス施設 (ビジネスサービス施設、会議スペースなど)での消費額 (月間)	約	円

IV. CPS 利用による効果や影響についてお伺いします。

(1) CPS 入居によって事業経費は削減されましたか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|----------------|-----------------------|
| 1. 事業経費は削減された | 2. 事業経費は増えた |
| 3. 事業経費は変わらない | 4. CPS入居時に事業を開始したので不明 |
| 5. その他 (具体的に : | |

(2) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。CPS に入居したことによって、事業経費はどの程度削減されましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

事業経費の削減率	約	%削減された
----------	---	--------

(3) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。具体的にどのような経費が削減されましたか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|--------|------------------|
| 1. 賃料 | 2. 交通費 |
| 3. 人件費 | 4. その他 (具体的に :) |

(4) CPS 入居によって、それまで実施していた既存の事業の売上げは増加しましたか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| 1. 既存事業の売上げは増加した | 2. 既存事業の売上げは減少した |
| 3. 既存事業の売上げは変化しない | 4. CPS入居時に事業を開始したので不明 |
| 5. その他 (具体的に : | |

(5) (4) で「1. 既存事業の売上げは増加した」を回答された方にお伺いします。CPS に入居したことによって、既存事業の売上げはどの程度増加しましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

既存事業の売上げの増加率	約 %増加した
--------------	------------------

(6) CPS 入居によって、それまで実施していた事業以外の新規事業は創出されましたか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

1. 新規事業が創出された	2. 新規事業は特に創出されていない
3. CPS入居時に事業を開始したのですべてが新規事業である	4. その他(具体的に:)

(7) (6) で「1. 新規事業が創出された」を回答された方にお伺いします。CPS に入居したことによって創出された新規事業の年間売上げを概数でご回答ください。

新規事業の年間売上げ	約 円
------------	--------------------------------------

(8) 貴社において、CPS 入居によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)

回答欄	
-----	--

V. CPS 利用と地域参加についてお伺いします

- (1) CPS 入居前と比較して、貴社周辺の地域行事（CPS であれば千代田区内の行事、たとえば神田祭など）への参加意識は高まりましたか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| 1. 地域への参加意識は高まった | 2. 地域への参加意識は低下した |
| 3. 地域への参加意識は変わらない | 4. CPS入居時に事業を開始したので不明 |
| 5. その他（具体的に： | ） |

- (2) 具体的に参加されている千代田区内の地域行事についてご記入ください。特に参加されているものがない場合は空欄で結構です。（自由回答）

回答欄	
-----	--

- (3) CPS が地域の発展にどのように貢献しているか、CPS の入居者として感じられるところがあればご記入ください。（自由記述）

回答欄	
-----	--

VI. 今後の CPS 利用に関するご要望などについてお伺いします。

- (1) 今後の CPS への入居をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|---------------------|------------------|
| 1. 今後も3年以上継続して入居したい | 2. 1～3年の間には転居したい |
| 3. 1年以内に転居したい | 4. 現状では予定は分からない |

理由	
----	--

(2) CPS への要望について、自由にご記入ください。(自由回答)

回答欄	
-----	--

【CPSの利用に関するアンケート結果（入居者向け）】

CPSの利用に関するアンケートの実施概要（入居者向け）

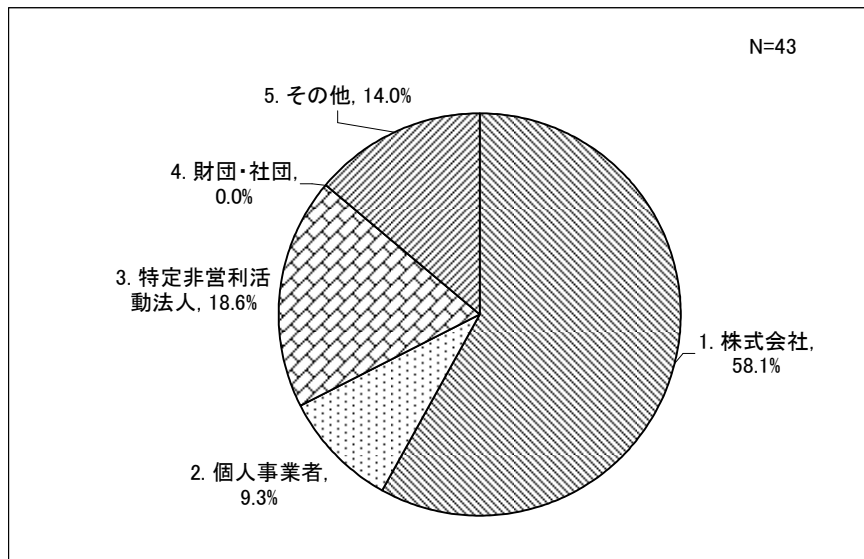
実施期間：2009年8月6日（木）～2009年8月31日（月）

配布方法：（財）まちみらい千代田より電子メールにより送付・回収。また、別途ポスティングによる配布・回収も実施。

回答者数：N=43

I. 貴団体の組織の概要についておたずねします。

(2) 現在の組織形態はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。

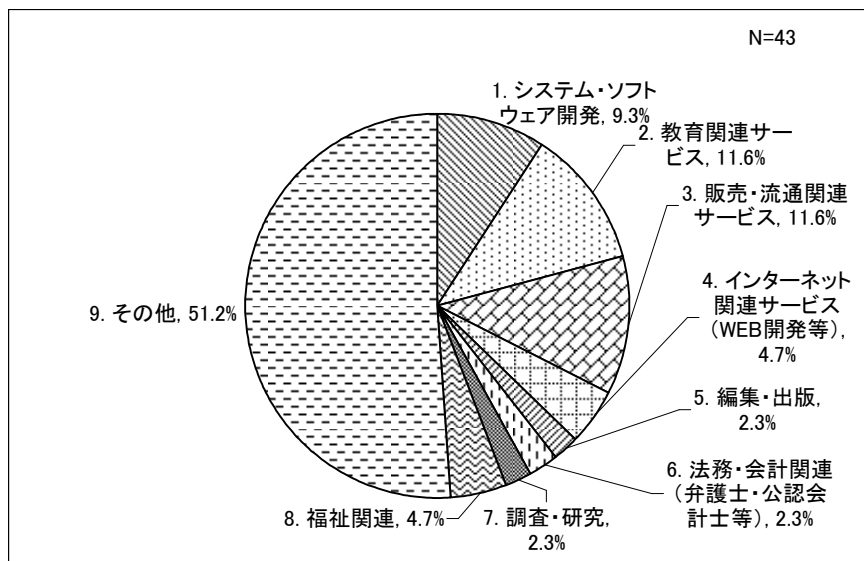


【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 合同会社
- ・ 有限会社
- ・ 事業開始しておりません
- ・ 合資会社

「株式会社」が58.1%で最も多く、「特定非営利活動法人」が18.6%で2番目に多かった。「財団・社団」とする回答はなく0.0%だった。

(3) 現在の業種はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 印刷紙器、段ボール、包装関連、販売促進関連
- ・ 人事コンサルティング
- ・ 相談支援活動及び教育関連サービス・調査・研究・福祉関連に該当
- ・ 土木工事測量 サービス業
- ・ ファイナンシャル・プランニング業
- ・ ファイナンシャルプランナー事務所
- ・ 医療機器販売
- ・ ITセキュリティコンサルタント
- ・ 経営コンサルティング
- ・ 都市農村交流、地域活性化、農商工連携
- ・ リスクマネジメント、コンサル
- ・ 企業研修
- ・ 請負業（施設運営、啓発）まちづくり
- ・ インテリアデザイン（おもに店舗）
- ・ 化粧品
- ・ 技術移転・中小企業支援
- ・ コレクティブハウジングに関する普及啓発活動、事業企画、コーディネート、運営支援など
- ・ ISO/IEC15408評価機関
- ・ ファイナンシャルプランング業
- ・ 経営コンサルタント
- ・ 広告関連

「その他」が51.2%で最も多く、「教育関連サービス」、「販売・流通関連サービス」が11.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「編集・出版」、「法務・会計関連（弁護士・公認会計士等）」、「調査・研究」で2.3%だった。

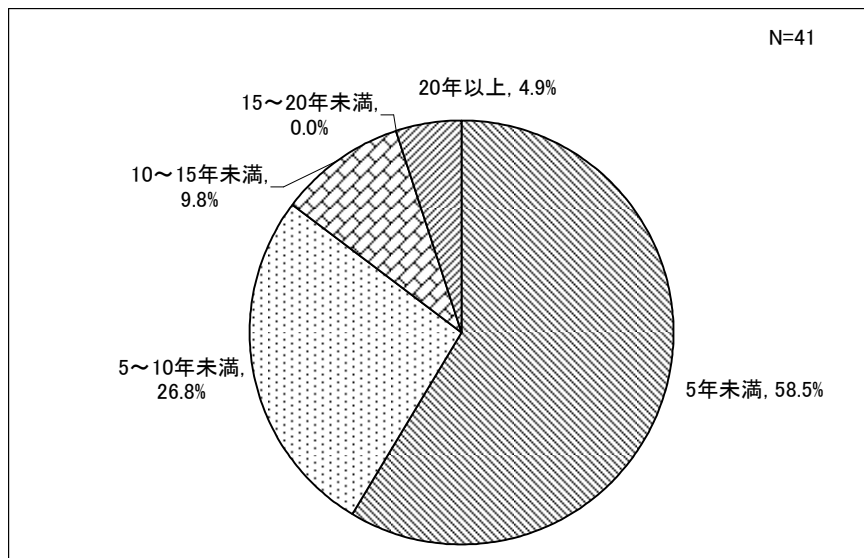
(4) 現在の事業内容の概要をご記入ください。

- ・ ダンボール、印刷紙器、パッケージ企画製造販売、展示台、什器、企画製造販売、オリジナル紙商品企画製造販売、その他包装、梱包販売促進関連事業
- ・ 採用コンサルティング、組織活性化コンサルティング（キャリアカウンセリング、コーチング、研修などによる）
- ・ 相談、斡旋、教育、調査・研究
- ・ 経営とITのコンサル
- ・ 土木工事測量、商品販売・開発
- ・ ライフプランニング相談、マネー関連の執筆、ライフプランに関する講座の講師
- ・ 国内外ファッション関連事業者へのシステムコンサルティング、ディスプレイ TOOL（マネキンなど）企画、開発、販売、販売促進（SPなど）支援
- ・ (独)産業技術総合研究所フェロー大津展之博士の開発した高次局所自己相関特徴抽出法（HLAC）を用いた、①セキュリティ・サーベイランス、②半導体等の外観検査、③農畜水産物の観察・分別、④医療画像処理サービスに注力中。
- ・ 資産設計提案業務
- ・ 書道通信教育、毛筆筆耕サービス
- ・ ペット用医療機器販売
- ・ 企業情報分析の配信
- ・ IT導入および情報セキュリティ導入のためのコンサルテーションを提供しています。
- ・ IT関連の教育・開発支援・コンサルティング・開発
- ・ 印刷物、WEBの取材、執筆、企画。セミナーの運営等
- ・ 企業の経営顧問業務、経営講座講師
- ・ 環境・人材育成・起業に関わる講演会・セミナー等の企画・運営、コンサルティング。
- ・ すべての人が気持ちよく排泄できる社会の創造。排泄に障害を持つ当事者、ケアを提供する専門職だけでなく、すべての人に対して、排泄障害の予防や治療及び適切なマネジメントの推進に関する、支援、教育、情報収集管理と提供、調査研究及び開発、広報、者期への提言事業。
- ・ 司法書士業務（業務は開始しておりません）
- ・ 農商工連携の促進によって地域活性化を図る。具体的には農商工連携に関する講演会、セミナーの開催、農商工連携事業支援、農業体験ツアーの実施など。

- ・ アウトロー対策、不動産業
- ・ ミネラルウォーター製造（B2Fにプラントあり）販売
- ・ 子どもの居場所づくり、まちづくり
- ・ 講演
- ・ 企業研修、講演、コーチング
- ・ 生命保険代理店
- ・ 障がい者の就労支援
- ・ 企業研修サービス
- ・ コミュニティを基盤とした情報ネットワークづくり、コミュニティやまちづくりに関する講演会、勉強会、相談、支援、コミュニティやまちづくりに関する調査研究、出版活動
- ・ いびき、睡眠時無呼吸対策背中枕「眠べえ」の販売、横向き寝の推進・啓蒙
- ・ 店舗の内外装のデザイン（施工は別）、飲食店開業アドバイスサービス
- ・ 化粧品企画
- ・ 再生木材の販売
- ・ 技術移転による事業創出支援、スピンオフ・カーブアウト等起業支援、企業・大学の技術、その市場性の評価、経営支援、メンタリング
- ・ 企業調査、各種リサーチ
- ・ ソフトウェア開発
- ・ コレクティブハウジングに関する普及啓発活動、事業企画、コーディネート、運営支援など
- ・ 「ITセキュリティ評価及び認証制度（JISEC）」における評価・コンサルティング業務、「暗号モジュール試験及び認証制度（JCMUP）」における試験・コンサルティング業務
- ・ データマイニング、ソフトウェア開発等
- ・ ファイナンシャルプランニング、書籍の企画、編集、講座講師
- ・ 経営コンサルタント
- ・ 企業のCSR報告書の企画・制作

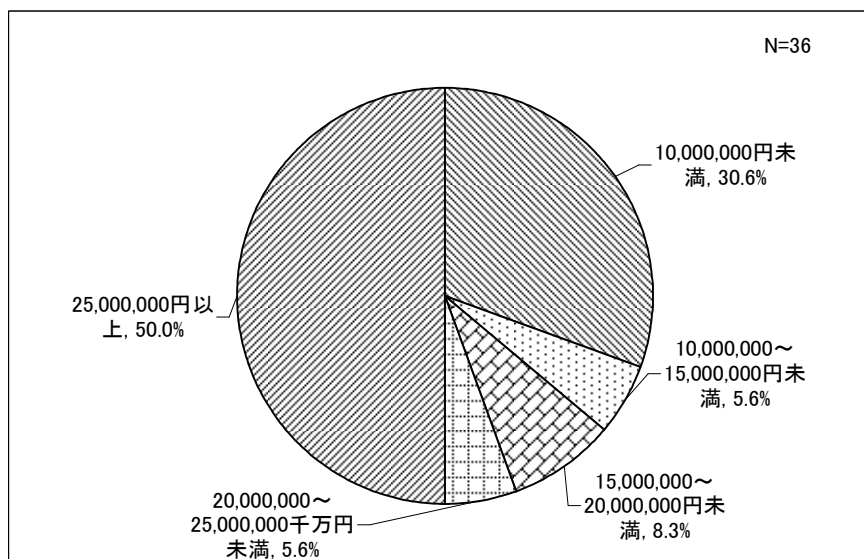
(5) 貴団体の事業年数、現在の年間売上、年間経費、従業員数をご記入ください。(概数で結構です)

○事業年数 (1社平均 : 5.3年、中央値 : 4年)



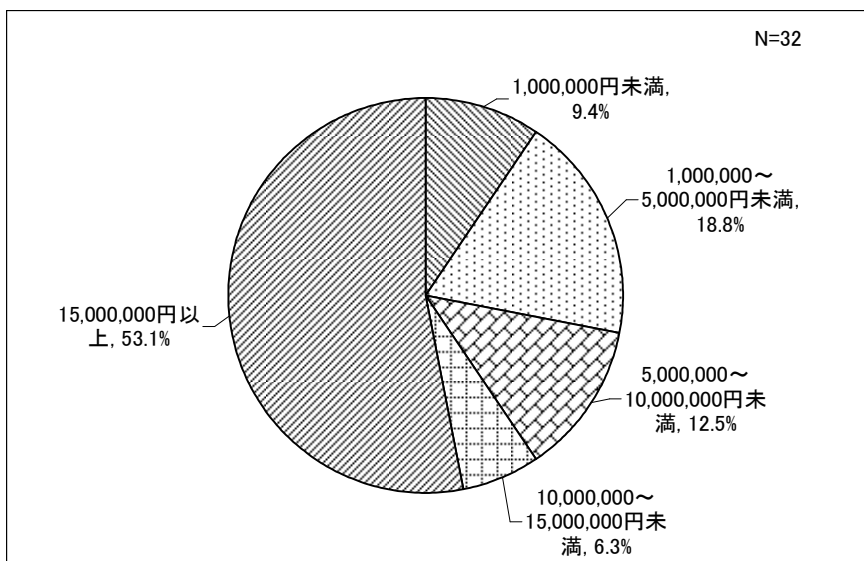
「5年未満」が58.5%で最も多く、「5~10年未満」が26.8%で2番目に多かった。

○年間売上げ (1社平均 : 98,493,139円、中央値 : 22,500,000円)



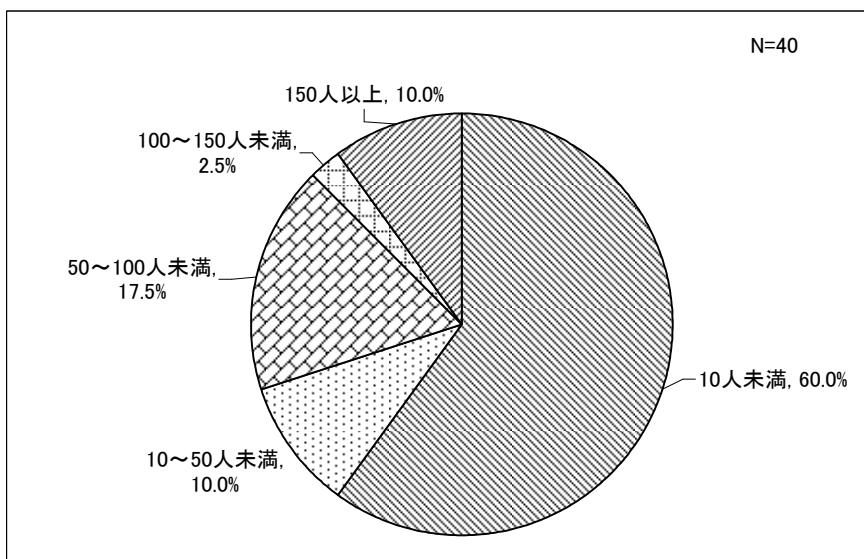
「25,000,000円以上」が50.0%で最も多く、「10,000,000円未満」が30.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「10,000,000~15,000,000円未満」、「20,000,000~25,000,000円未満」で5.6%だった。

○ 年間経費（1社平均：62,851,969円、中央値：15,000,000円）



「15,000,000円以上」が53.1%で最も多く、「1,000,000～5,000,000円未満」が18.8%で2番目に多かった。一番少ないのは、「10,000,000～15,000,000円未満」で6.3%だった。

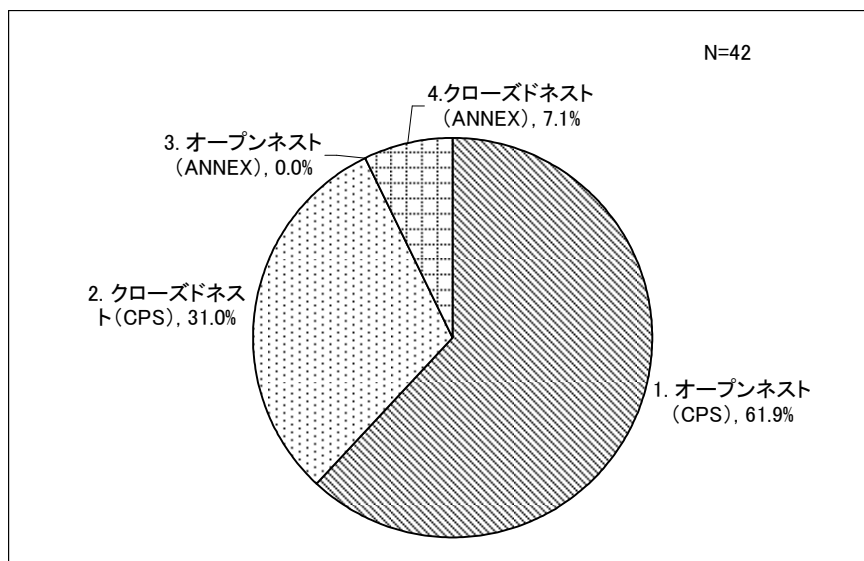
○従業員数



*会員数、パートナー数を記入していたものは、従業員として集計した。

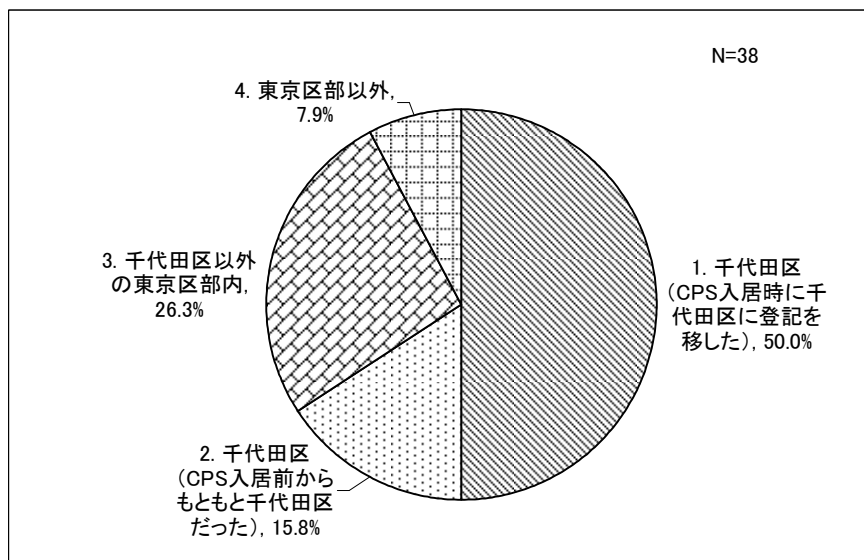
「10人未満」が60.0%で最も多く、「50～100人未満」が17.5%で2番目に多かった。一番少ないのは、「100～150人未満」で2.5%だった。

(6) 現在CPSに入居されている施設はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



「オープンレスト (CPS)」が61.9%で最も多く、「クローズドレスト (CPS)」が31.0%で2番目に多かった。「オープンレスト (ANNEX)」は0%だった。

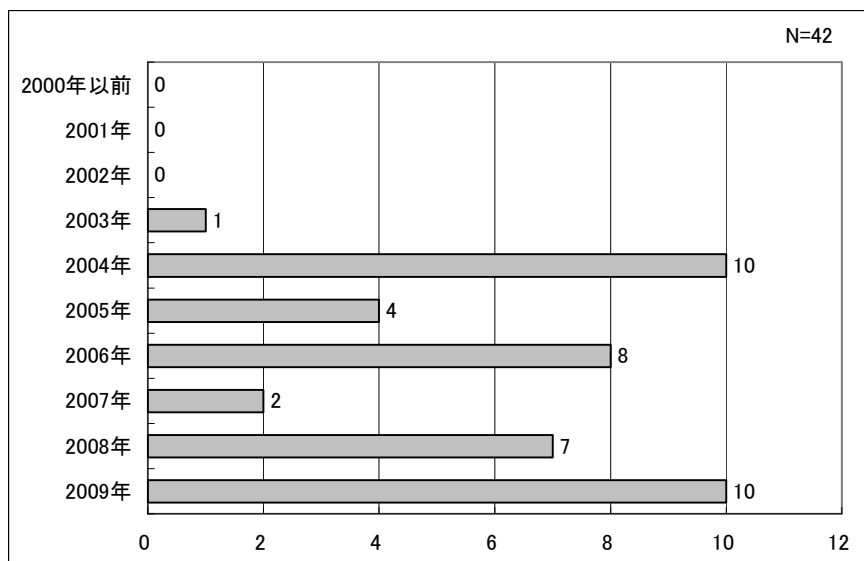
(7) 現在、法人の登記はどちらの地域でされていますか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



「千代田区 (CPS入居時に千代田区に登記を移した)」が50.0%で最も多く、「千代田区以外の東京区部内」が26.3%で2番目に多かった。一番少ないのは、「東京区部以外」で7.9%だった。

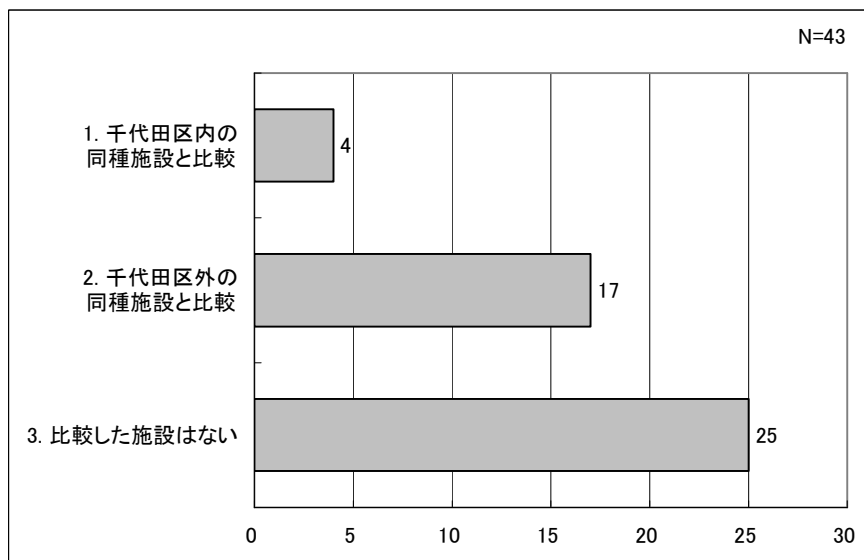
II. CPS入居の経緯についておたずねします。

(1) CPSに入居した年（西暦）をご回答ください。



「2004年」、「2009年」が10人で最も多く、「2006年」が8人で2番目に多かった。「2002年」以前は0人だった。

(2) CPSに入居した際に、どのような施設と比較して検討されましたか。あてはまるものを数字でご回答ください。（複数回答可）



【「1. 千代田区内の同種施設と比較（具体的に）」の自由回答】

- ・ サーブコープ
- ・ SOHO系
- ・ インキュベーションオフィス
- ・ レンタルオフィス

【「2. 千代田区外の同種施設と比較（具体的に）」の自由回答】

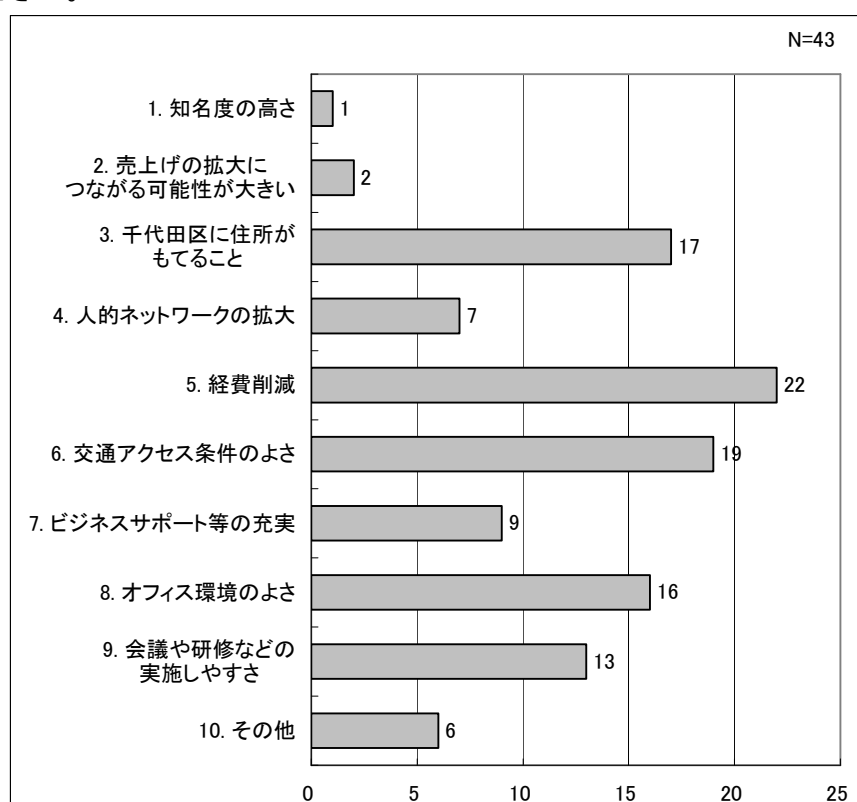
- ・ 覚えていない
- ・ 共有スペースがあり、安価な賃料で、身障者用トイレのあるところ。当時、千代田区も探したが、同種の施設がなかったため
- ・ サーブコープ 三鷹の公共施設
- ・ 港区・品川区
- ・ Minato インキュベーション
- ・ 赤坂、六本木のコーポラティブオフィス
- ・ 大田区BICあさひ、川崎市ケイ・エス・ピー
- ・ SOHO系
- ・ ロコミでのシェア
- ・ サーブコープ

【「3. 比較した施設はない（比較しなかった理由）」の自由回答】

- ・ 同種施設を知らなかった
- ・ 費用・立地条件の面でCPSがベストであったため
- ・ 特になし
- ・ 他に格安で使える施設を知らなかった
- ・ CPFがベストと考えていたから
- ・ 紹介
- ・ B2Fが最適と判断したため
- ・ 明らかにCPSがよい条件だった
- ・ いいと思った
- ・ 人に薦められたため

「比較した施設はない」が25人で最も多く、「千代田区外の同種施設と比較」が17人で2番目に多かった。一番少ないのは、「千代田区内の同種施設と比較」で4人だった。

(3) CPSに入居した理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。



【「その他（具体的に）」の自由回答】

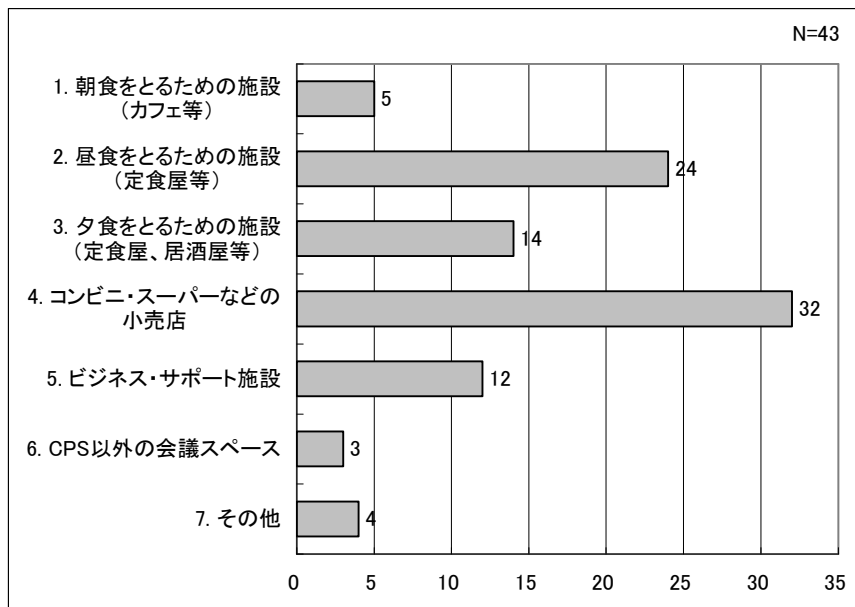
- ・ 東京電力㈱役員の紹介
- ・ 設立に関ったため
- ・ 思いついたビジネスアイデアを実行しやすい
- ・ コピー機などの設備のシェア
- ・ 人に薦められたため

「経費削減」が22人で最も多く、「交通アクセス条件のよさ」が19人で2番目に多かった。一番少ないのは、「知名度の高さ」で1人だった。

III. CPS周辺施設や商店の利用状況についてお伺いします。

(1) CPS周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで数字でご回答ください。

(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)



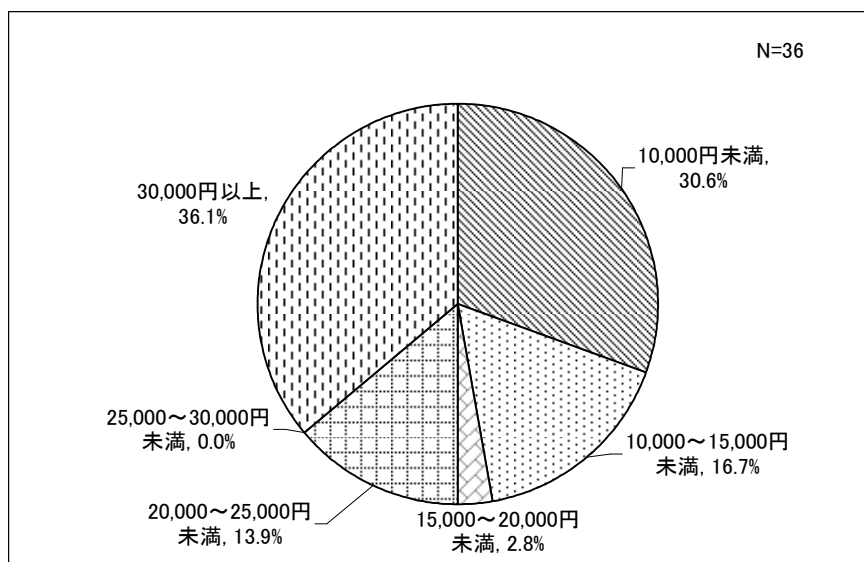
【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 業務を開始していないので、周辺の施設を利用したことはありません
- ・ 宴会場所
- ・ 神保町の書店

「コンビニ・スーパーなどの小売店」が32人で最も多く、「昼食をとるための施設（定食屋等）」が24人で2番目に多かった。一番少ないのは、「CPS以外の会議スペース」で3人だった。

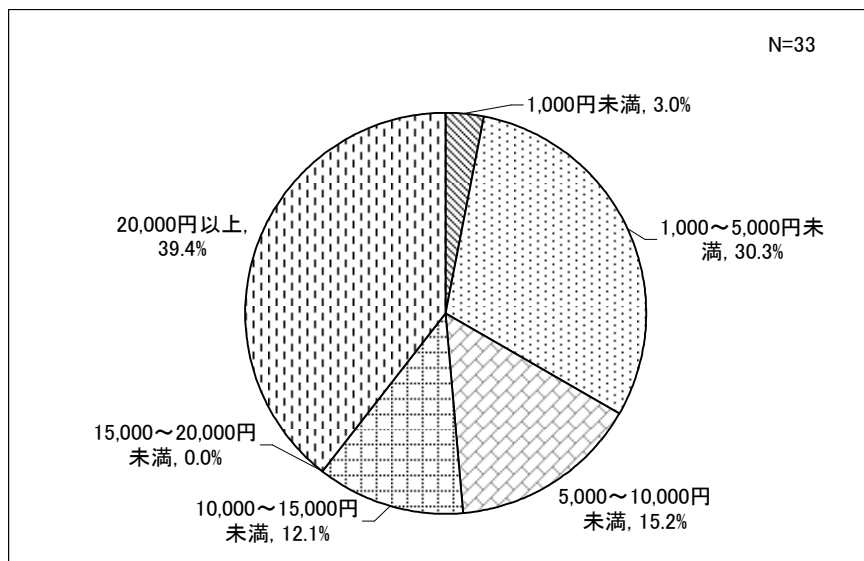
- (2) CPS周辺の飲食店、小売店あるいはサービス施設で1ヶ月間で事業者および従業員の方が消費する金額を、概算で結構ですのご記入ください。回答者の方が把握している事業者・従業員全体の利用状況をもとに、おおよその金額でお答えください（個別の従業員の方に伺って詳細を把握する必要はありません）。

○飲食店での消費額（月間）（1社平均：38,958円、中央値：17,500円）



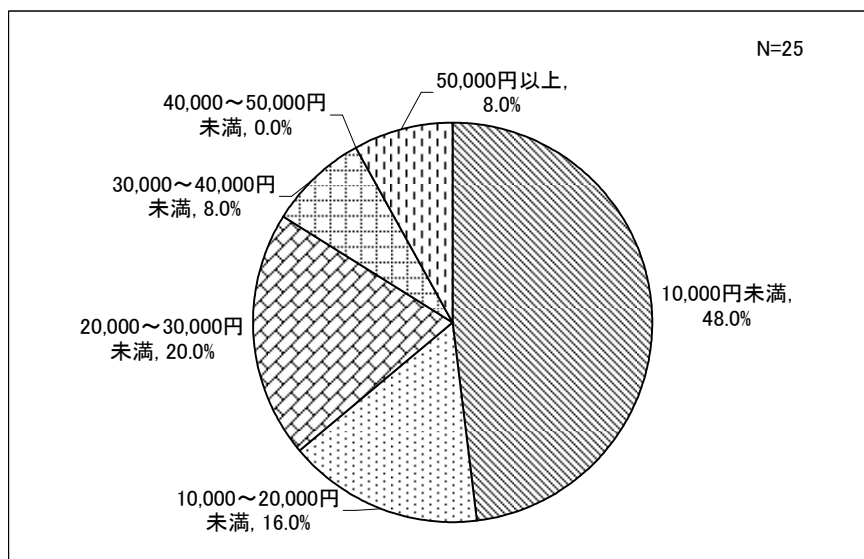
「30,000円以上」が36.1%で最も多く、「10,000円未満」が30.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「15,000~20,000円未満」で2.8%だった。

○小売店での消費額（月間）（1社平均：22,636円、中央値：10,000円）



「20,000円以上」が39.4%で最も多く、「1,000円～5,000円未満」が30.3%で2番目に多かった。

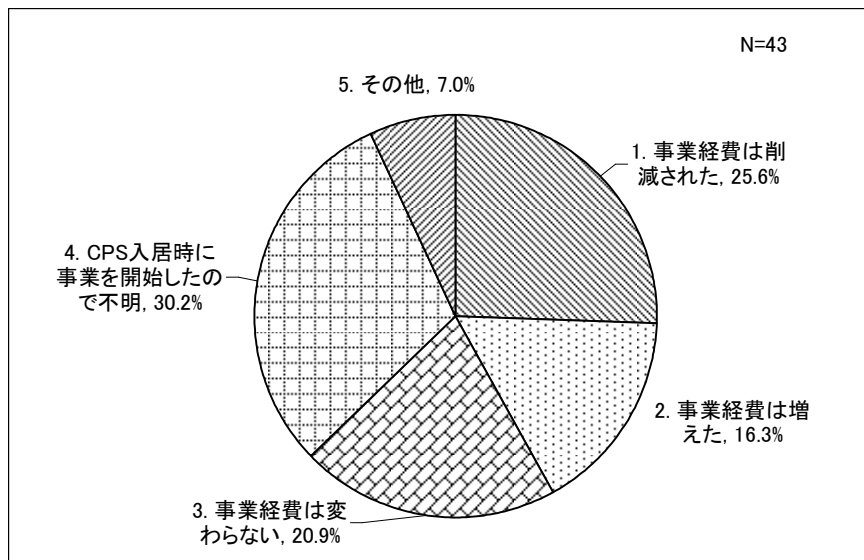
○サービス施設（ビジネスサービス施設、会議スペースなど）での消費額（月間）
（1社平均：14,072円、中央値：10,000円）



「10,000円未満」が48.0%で最も多く、「20,000～30,000円未満」が20.0%で2番目に多かった。

IV. CPS利用による効果や影響についてお伺いします。

(1) CPS入居によって事業経費は削減されましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



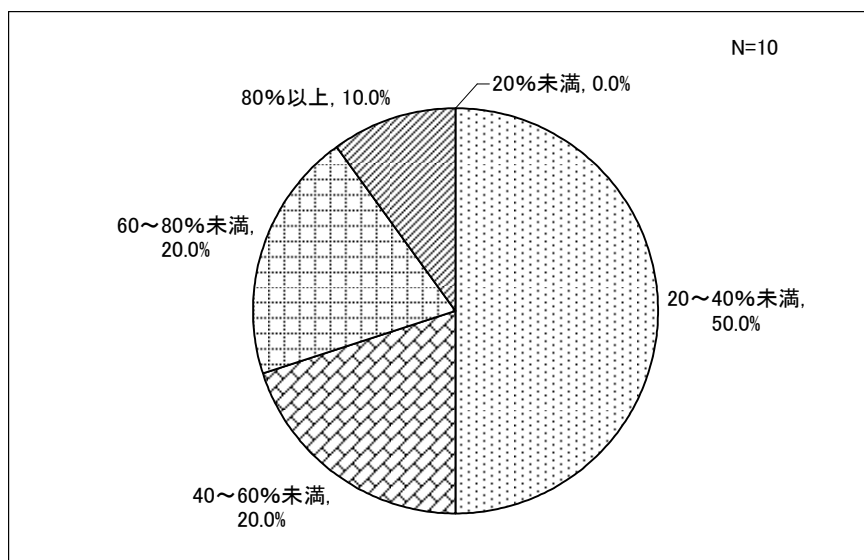
【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 休眠会社だったので不明
- ・ 業務を開始していないので不明
- ・ 入居前と比べて事業が広がっているので経費が削減されたか測ることができない

「CPS入居時に事業を開始したので不明」が30.2%で最も多く、「事業経費は削減された」が25.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「その他」で7.0%だった。

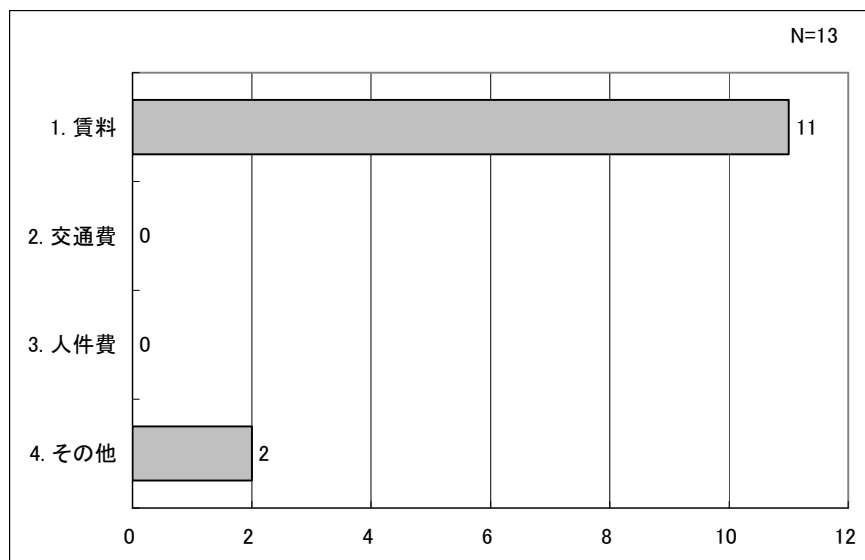
(2) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。GPSに入居したことによって、事業経費はどの程度削減されましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

○事業経費の削減率



「20~40%未満」が50.0%で最も多く、「40~60%未満」、「60~80%未満」が20.0%で2番目に多かった。

(3) (1) で「1. 事業経費は削減された」を回答された方にお伺いします。具体的にどのような経費が削減されましたか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

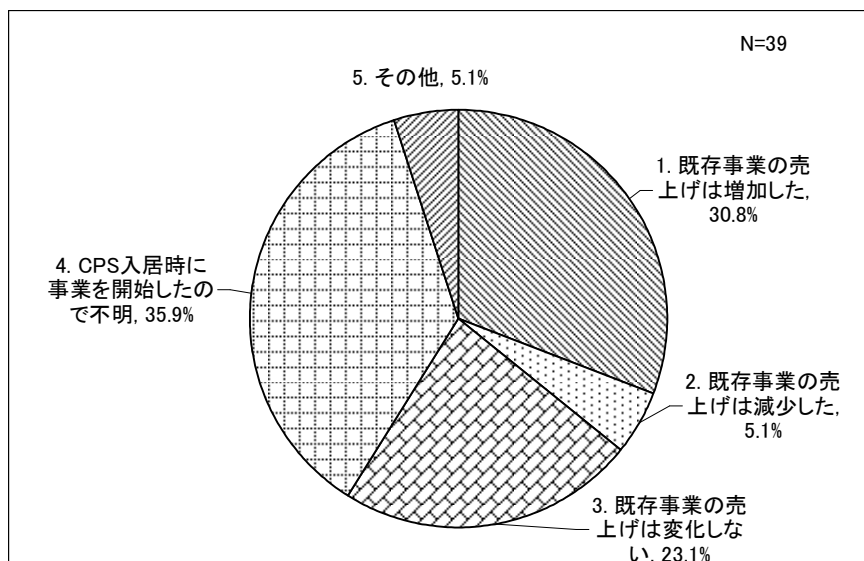


【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 会議室利用費用
- ・ 光熱費

「賃料」が11人で最も多かった。

(4) CPS入居によって、それまで実施していた既存の事業の売上げは増加しましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



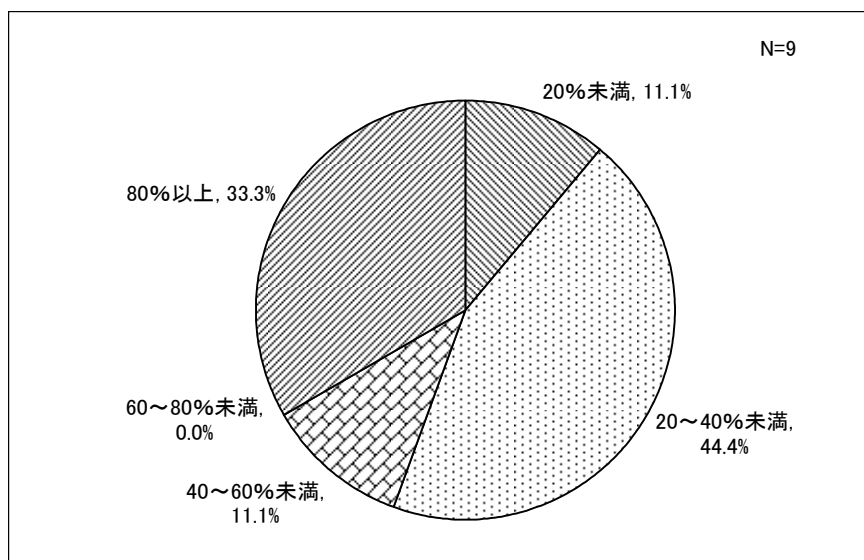
【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 売上げのあがる事業はしてない
- ・ 入居前と比べて事業が広がっているので経費が削減されたか測ることができない

「CPS入居時に事業を開始したので不明」が35.9%で最も多く、「既存事業の売上げは増加した」が30.8%で2番目に多かった。「既存事業の売上げは減少した」、「その他」は5.1%だった。

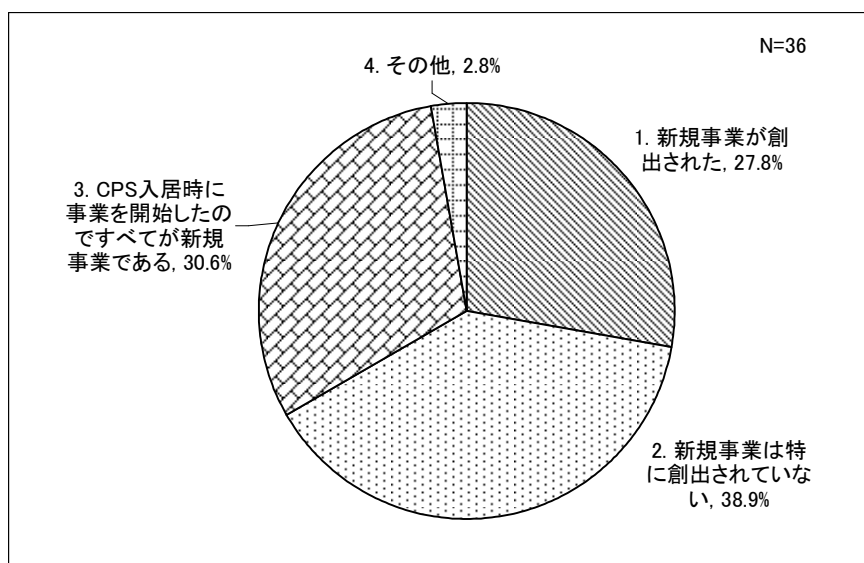
(5) (4) で「1. 既存事業の売上げは増加した」を回答された方にお伺いします。CPSに入居したことによって、既存事業の売上げはどの程度増加しましたか。パーセンテージでご回答ください。(概数で結構です)

○既存事業の売上げの増加率



「20~40%未満」が44.4%で最も多く、「80%以上」が33.3%で2番目に多かった。

(6) CPS入居によって、それまで実施していた事業以外の新規事業は創出されましたか。
あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



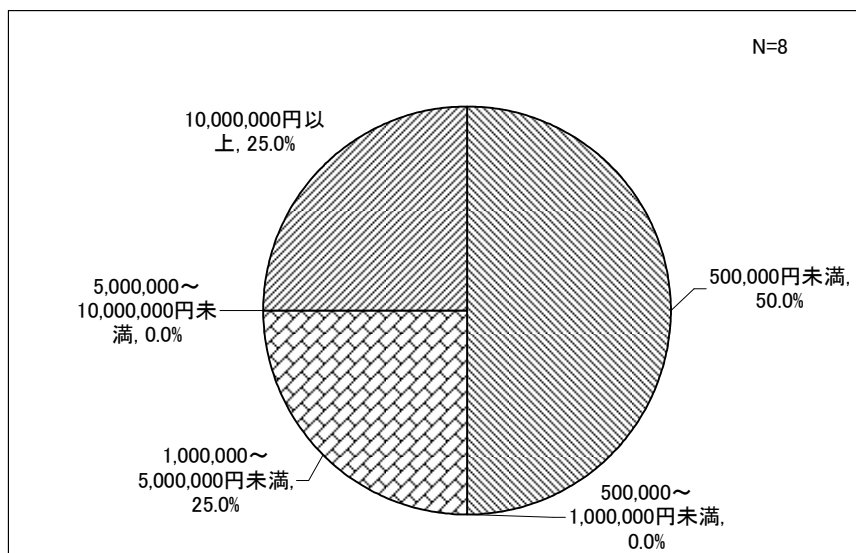
【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 現在準備中

「新規事業は特に創出されていない」が38.9%で最も多く、「CPS入居時に事業を開始したのですべてが新規事業である」が30.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「その他」で2.8%だった。

(7) (6) で「1. 新規事業が創出された」を回答された方にお伺いします。GPSに入居したことによって創出された新規事業の年間売上げを概数でご回答ください。

○新規事業の年間売上げ（1社平均：9,243,750円、中央値：700,000円）



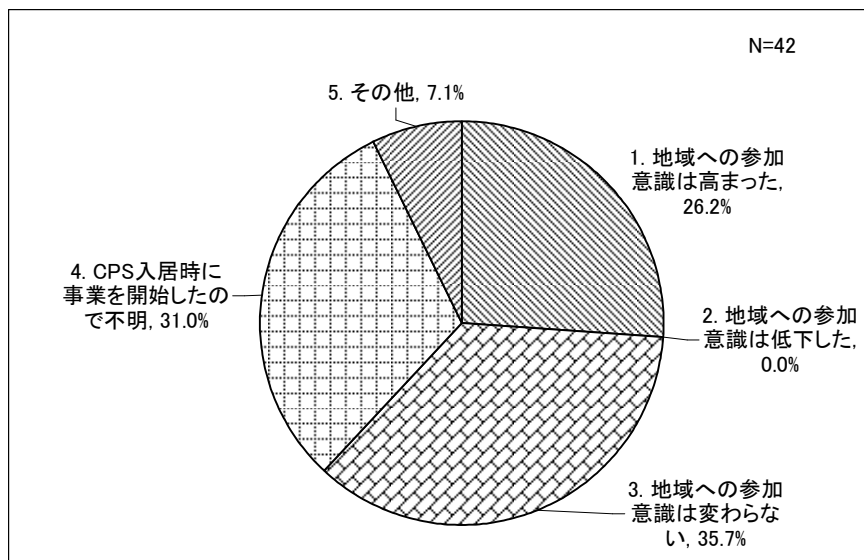
「500,000円未満」が50.0%で最も多い。

(8) 貴社において、CPS入居によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)

- ・ 東京地区での拠点としてお客様に認識された。初めてのお客様とCPSで何度もうち合わせをした。
- ・ 入居時は個人事業であったが、法人設立に際し、行政書士さんに出会いお世話になりました。また、什器関連のデザインコンペに際し、CPS内のデザイナー様にアイデアを依頼、コンペで採用いただくことができました。
- ・ 特になし
- ・ 交通アクセスが良いため来客数が増えた
- ・ 立地が良く、周囲に顧客オフィスが多いのは助かります。
- ・ 高円寺プラットフォームワークショップとの連携でセミナーを続行させていただいています。
- ・ 会議スペースが安く借りられるので、勉強会等がしやすくなった。事務スペースや倉庫があるので活動管理がしやすい。
- ・ 入居後(退職後)2週間でNPO法人の設立総会開催まで持って行けた。CPSの充実したインフラがなければ不可能だった。
- ・ セミナーの定期開催
- ・ 東京商工会議所加入
- ・ 同施設セミナールームにて、関連セミナーを行ない見込客を増やした。
- ・ 地元企業との化粧品製造
- ・ 初期コストがおさえられるため利益を出しやすい
- ・ 世話人の方へコンサルを依頼し、事業が整理でき、大きく好転した

V. CPS利用と地域参加についてお伺いします

- (1) CPS入居前と比較して、貴社周辺の地域行事（CPSであれば千代田区内の行事、たとえば神田祭など）への参加意識は高まりましたか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 変化を感じる前の認識がない
- ・ 参加はしていませんが神田祭、神明明神がより身近になりました
- ・ 忙しすぎて、事務所に不在

「地域への参加意識は変わらない」が35.7%で最も多く、「CPS入居時に事業を開始したので不明」が31.0%で2番目に多かった。「地域への参加意識は低下した」という回答はなかった。

- (2) 具体的に参加されている千代田区内の地域行事についてご記入ください。特に参加されているものがない場合は空欄で結構です。（自由回答）

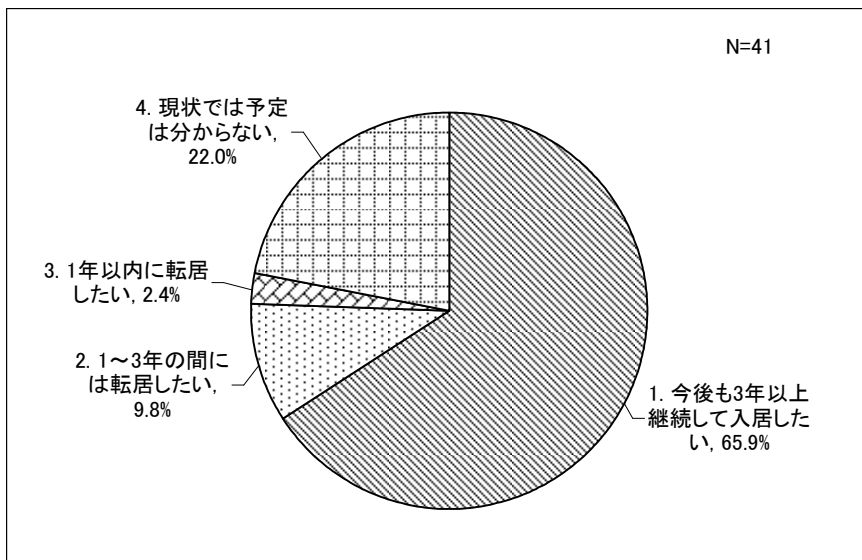
- ・ 特にないです。
- ・ 特になし
- ・ 子どもイベント、地域のイベント
- ・ 神田祭
- ・ 神田技芸祭「おとな縁日」アルバイト
- ・ 神田祭りへの寄付

(3) CPSが地域の発展にどのように貢献しているか、CPSの入居者として感じられるところがあればご記入ください。(自由記述)

- ・ 昼食や懇談のためのスペースを提供していること。
- ・ 特になし
- ・ 人の出入りが多いので、活気があるように感じる。
- ・ 各種イベントの開催
- ・ 神田祭への積極的な参加による、新しいエナジーの創出。地域の空きビルの積極的な利用。
- ・ 会議室や、カフェ等の施設が利用しやすく、近隣の企業や団体が集う場になっていると思う。
- ・ 入居後間もないのでまだよくわからない。
- ・ 地域における情報交換、コミュニケの場、その他経済効果、起業による地域活性化。
- ・ 地域のコミュニティの中核、場づくりの役にはなっている。また、コーチングなどセミナー増加、周辺夜間飲食費はおちている。
- ・ 元気に仕事している人たちが集まっている。
- ・ 千代田区を発信源として、ここから企業を起こし、地域・社会に役立つ会社が出てくる可能性を私含めて強く感じる。
- ・ 昼食事など、周辺オフィスの方の利用がみられ、また屋台村は地域の景観を楽しいものになっている
- ・ 飲食店やコンビニエンス、人の集客
- ・ 特になしと思います
- ・ 現地点では、入居者増加による個々人の消費が、地域還元している程度とと思われます。
- ・ メディアへの露出が多いので、CPSに集まる人々が多い気がする。CPSに属しているというだけで、理解してくれる人が多い。
- ・ 多くの人材が集まっているので、何かあれば、地元のために力をつくす人材がいるということですから、素晴らしいことと思います。
- ・ 地域に密着したイベントが多いと感じている
- ・ 人が集まっている。

VI. 今後のCPS利用に関するご要望などについてお伺いします。

(1) 今後のCPSへの入居をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの1つを数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください。



【「1. 今後も3年以上継続して入居したい」理由】

- ・ 個室に代わるように、会社の業績を上げていきたい！
- ・ 移転する理由がないから。
- ・ 登記上の本店たる私書箱郵便物受けとして利用してきたが、事業基盤が確立されつつある現在、インキュベーション施設から出て通常オフィスでのMezzanine Stageへと駆け登る必要が、顧客や投資家との信頼性向上のためにも必須となりつつある。
- ・ 賃料が安く、オフィス環境も良い
- ・ 打合せ等はCPSを拠点に、普段は自宅でSOHOしている今の働き方に満足しているため。
- ・ 固定費を安価に維持できる点
- ・ 価格が想定範囲内であり、場所、環境の条件がともに不足がないため。
- ・ 活気がある。入居スペースでの人の目が多く。一般のオフィスの賃貸に比べセキュリティが高いと感じる
- ・ 会議室の種類が大小整っており廉価である"
- ・ 交通の便がよく、近隣に法務局や税務署もあり大変便利だから。
- ・ CPSの入居者のネットワークを活用したい。
- ・ 現状で満足しているので。
- ・ 出来る限りプラントは動かしたくない。
- ・ 人的ネットワークがかなり魅力

- ・ 便利。事業の拡大はオフィスの拡大によってではなく、ネットワーク的コラボによって実現したいから。
- ・ 仕事をおこなう上で、非常に効率が良く、今後ネットワークを広げてゆくのに役立つと思う。
- ・ 便利なので
- ・ 会社の信用度が高くなる
- ・ ビジネス上のconnectionが出来ると思います。
- ・ 便利が大変良い
- ・ CPSを利用して拡大していきたいから
- ・ 移転の計画がないため
- ・ ほかに代替となる場所がない
- ・ 便利だから
- ・ 自分のような広告関連の個人事業者には、家賃、交通アクセス、ビジネスサポート等の条件がベストだと思われるので。

【「2. 1～3年の間には転居したい」理由】

- ・ 3年以降は具体的にないため
- ・ 編集という仕事の形態は、オープンネストだと周囲と少々雰囲気は違うと感じるときがあるためです。外に出ることが多いので、できれば、渋谷、六本木方面で寄れる場所があるとありがたいです。
- ・ 打合せスペースや、事務環境が自前で調達できるようになるまで入居したい。

【「3. 1年以内に転居したい」理由】

- ・ 交通の便がよく会員が集まりやすい。

【「4. 現状では予定は分からない」理由】

- ・ まだ活用に至っていないため
- ・ 今後の事業の方向性を模索しているため
- ・ 事業の先行きがわからないので。
- ・ 人が増えて狭くなってきているので、広いところへ移りたいな、という話は少し出しています。
- ・ 常にチャンスがある場所を求めているため、その時々で判断します。
- ・ 活動体制が変われば、NPOとしては使いにくいので。

【「無回答」理由】

- ・ 9月末でオープンネストの契約を解除しました。引き続きクローズドネストの空き待ち状態です。

「今後も3年以上継続して入居したい」が65.9%で最も多く、「現状では予定は分からない」が22.0%で2番目に多かった。一番少ないのは、「1年以内に転居したい」で2.4%だった。

(2) CPSへの要望について、自由にご記入ください。(自由回答)

- ・ 個室に長くいすぎるのはどうなのかと思う！インキュベーションなら、個室の貸し出しは長くて5年まで!ではないか！オープンネストは長期でもいいと思う。
- ・ 現在オープン会員で、クローズへの入居待ちリストに入ったまま2年間、空きがなく、また入居ができない。またオープン会員の会員数がここ数ヶ月で相当数増えて、クローズの入居者もオープンスペースを使用しているために、オープン会員の作業場所がない。またクローズの入居者はビジネス上、強いつながりがあるということ、他の公共施設のように2年毎の入れ替制度にもなっていない。またビジネス的なネットワークもクローズの入居者向けのものが多い。他のオープン会員からは同様の声がある。施設運営体制を考えて欲しい。
- ・ 月2回東京に行っているが、CPSに立ち寄っても1階のみとなっている。まだ、2階の有効活用ができていないため、以後改善します。
- ・ 特にありません。今後ともよろしく願います。
- ・ 2Fオープンスペース入居者のニーズ具現化。サテライトを含めた入居者間の交流の活性化。
- ・ 扉の開閉時間がベンチャー的な時間設定ではなく、お役所・大企業的の時間帯では？
- ・ 年末年始のビル閉鎖で、郵便配達の方が入れなくて、郵便物を受け取れない。弊社は、通信講座を運営しているため、月末に通信関係の郵便物が集中する。年末年始もCPSで郵便物を受け取れるようになると、安心&便利なのですが…。現在は、年末年始の郵便物は神田局留めにして、神田郵便局へ取りに行っている。
- ・ 無料で利用できる会議スペースが、パーティションで仕切られていれば良いと思いました。
- ・ 大地震などの緊急時対応の拠点的な働きができればいいと思います。
- ・ 会議室が30分単位で借りられる仕組みがあれば便利だと思います。
- ・ お世話になっております。フリーで活動する編集者やライターなどが、打合せしたりインタビューに使えたり、機械をシェアしあえたりするような、メディアプラットフォームを作りませんか。その際はぜひお手伝いさせていただきたいです。

- ・ 特にありません。
- ・ クローズドネスト入居希望でしたが、オープンネストに契約すればクローズドネストの入居を優先してもらえるとということで、オープンネストの契約をいたしました。しかし、1年近くたっても、クローズドネストの空きが出ず、利用しないオープンネストの利用料を支払うのも無駄になりますので、オープンネストを解約しました。(いつ入居できるかわからない) クローズドネストを本命としている利用者に、オープンネストを勧めて、利用料金を請求する体制は改めたほうがよいと思います。
- ・ 今のところ特にありません。大変満足しています。
- ・ トイレにゴキブリが時々いるので対処願いたい。
- ・ 会議・研修スペースがさらに増えるとありがたいです。
- ・ 個室スペース(1人用)の確充をお願いします
- ・ 無料相談がなくなったのが残念
- ・ ホームページのアクセス数をもっと増やし、入居者の宣伝をしてほしい。入居者の開催するセミナーは、全面的に集客に協力してほしい(特にホームページに掲載するなど)
- ・ 今のままでよし。
- ・ きちんとした企業と取引する為には、しっかりとした情報管理が求められます。PC画面や、書類が他から見えたり、話し声が外にもれる環境では問題が多く、機密性を保つとか出来る環境が望まれます。また、この様な調査があれば対応出来るのでお声かけてください。(半ば冗談ですが、入居者の持っているリソースをきちんと把握して活用することは大事かと思います。)さらに、一点、来訪者の受付機能がないことには不便を感じます。
- ・ 利用マナーの徹底、共有利用の意識が低い
- ・ NPOは、活動メンバーが必ずしも社員として、カードを持ってここで執務しているわけではないので、作業スペースでのミーティングができるようにしてほしい。1人500円のゲストカードでは高すぎるし、NPOを受け入れている以上、その点を配慮してほしい。でなければ、もっと打合せスペースの家具を打合せしやすいものにしてほしいです!
- ・ 洗面、給湯室で、お湯が出る様にして欲しい。3Fトイレの蛍光灯が半年以上切れたまま。
- ・ ずっと継続して下さい
- ・ なし
- ・ オープンネストは、エアコンの風の直撃を受ける席はこごえるほど寒く、その他の席は暑い。温度より風が強い方が問題だと思うので、吹き出し口を布等で覆うなどの工夫があるとありがたいです。

【CPSの利用に関するアンケート票（会議室利用登録者向け）】

I. 貴団体の組織の概要についておたずねします。

(1) 貴団体の名称をご記入ください。

回答欄	
-----	--

(2) 現在の組織形態はどちらですか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|--------------|----------|
| 1. 株式会社 | 2. 個人事業者 |
| 3. 特定非営利活動法人 | 4. 財団・社団 |
| 5. その他（具体的に： | |

(3) 現在の業種はどちらですか。あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|------------------|--------------------------|
| 1. システム・ソフトウェア開発 | 2. 教育関連サービス |
| 3. 販売・流通関連サービス | 4. インターネット関連サービス（WEB開発等） |
| 5. 編集・出版 | 6. 法務・会計関連（弁護士・公認会計士等） |
| 7. 調査・研究 | 8. 福祉関連 |
| 9. その他（具体的に：) | |

(4) 現在の事業内容の概要をご記入ください。

回答欄	
-----	--

(5) 貴団体の事業年数、現在の年間売上、年間経費、従業員数をご記入ください。（概数で結構です）

事業年数		年
年間売上げ	約	円
年間経費	約	円
従業員数		人

Ⅱ. CPS 会議室利用の経緯についておたずねします。

(1) CPS の会議室を利用し始めた年（西暦）をご回答ください。

回答欄	年
-----	---

(2) CPS の会議室を利用される理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。

回答欄 (番号を3つまで記入)	
--------------------	--

- | | |
|------------------|-------------------------------------|
| 1. 知名度の高さ | 2. 経費削減 |
| 3. 交通アクセス条件のよさ | 4. ビジネスサポートの充実 |
| 5. 1時間単位で借りられる良さ | 6. その他（具体的に： ） |

(3) CPS の会議室以外によく利用される周辺の会議室名をご回答ください。

回答欄	
-----	--

Ⅲ. CPS の会議室利用の内容についてお伺いします。

(1) CPS の会議室利用の際に、会合に参加される人数はおおよその程度ですか。もっともよくあてはまるもの 1つを数字でご回答ください。

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 1～3人 | 2. 4～6人 |
| 3. 7～9人 | 4. 10～20人 |
| 5. 20人以上 | |

(2) CPS の会議室の利用頻度はどの程度ですか。もっともよくあてはまるもの 1つを数字でご回答ください。

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|------------|-------------|
| 1. ほぼ毎日 | 2. 週に1～2回 |
| 3. 月に1～2回 | 4. 3ヶ月に1～2回 |
| 5. 半年に1～2回 | 6. 年に1～2回 |
| 7. 年1回未満 | |

(3) CPS の会議室利用の際の 1 回あたりの利用時間はおよそどの程度ですか。もっともよくあてはまるもの 1 つ を数字でご回答ください。

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|-----------|-----------|
| 1. 1～2 時間 | 2. 3～5 時間 |
| 3. 5～8 時間 | 4. 8 時間以上 |

(4) CPS の会議室利用の際の会合の相手方はどのような方ですか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|--------------|------------------------|
| 1. 団体内部の者 | 2. CPS 周辺あるいは千代田区内の事業者 |
| 3. 千代田区外の事業者 | 4. 同業者 |
| 5. 不特定多数 | 6. その他 (具体的に :) |

(5) CPS の会議室利用の目的について、あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

回答欄 (番号を記入)	
----------------	--

- | | |
|------------------|----------------|
| 1. 会議・打合せ | 2. セミナー・シンポジウム |
| 3. 研修・講習会 | 4. 商談 |
| 5. その他 (具体的に :) | |

(6) 貴社において、CPS の会議室利用によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)

回答欄	
-----	--

IV. CPS 周辺施設や商店の利用状況についてお伺いします。

- (1) CPS の会議室利用に伴い、CPS 周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで 数字でご回答ください。(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)

回答欄 (番号を3つまで記入)	
--------------------	--

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1. 朝食をとるための施設 (カフェ等) | 2. 昼食をとるための施設 (定食屋等) |
| 3. 夕食をとるための施設 (定食屋、居酒屋等) | 4. コンビニ・スーパーなどの小売店 |
| 5. ビジネス・サポート施設 | 6. CPS以外の会議スペース |
| 7. その他 (具体的に : |) |

V. CPS 利用と地域発展の関係についてお伺いします

- (1) CPS が地域の発展にどのように貢献しているか、CPS の会議室利用者として感じてもらえるところがあればご記入ください。(自由回答)

回答欄	
-----	--

VI. 今後の CPS 利用に関するご要望などについてお伺いします。

- (1) 今後の CPS の会議室利用をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの 1つ を数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください

回答欄 (番号を1つ記入)	
------------------	--

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 1. 今後も継続して利用したい | 2. 今後の利用については検討したい |
| 3. 今後の利用予定はない | 4. 現状では予定は分からない |

理由	
----	--

- (2) CPS への要望について、自由にご記入ください。(自由回答)

回答欄	
-----	--

【CPSの利用に関するアンケート結果（会議室利用登録者向け）】

CPSの利用に関するアンケートの実施概要（会議室利用登録者向け）

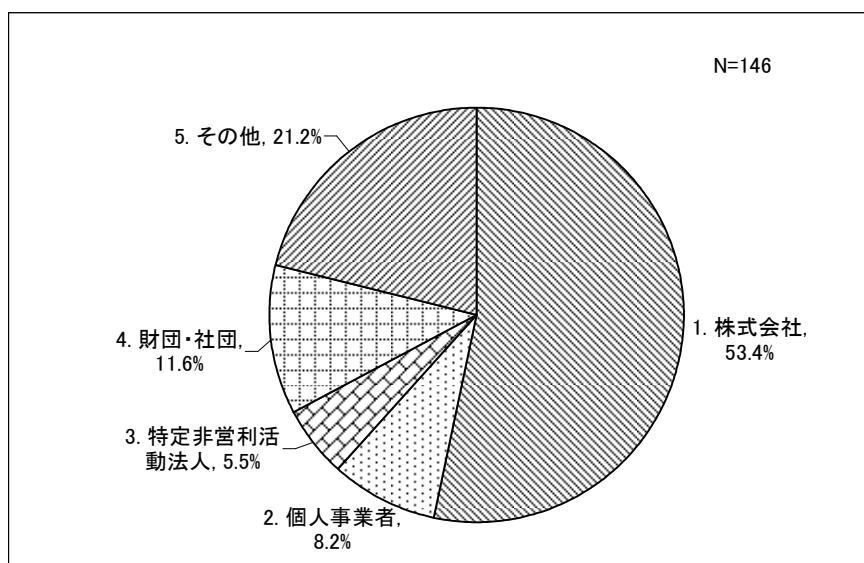
実施期間：2009年8月6日（木）～2009年8月31日（月）

配布方法：（財）まちみらい千代田より電子メールにより送付・回収。

回答者数：N=147

I. 貴団体の組織の概要についておたずねします。

(2) 現在の組織形態はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



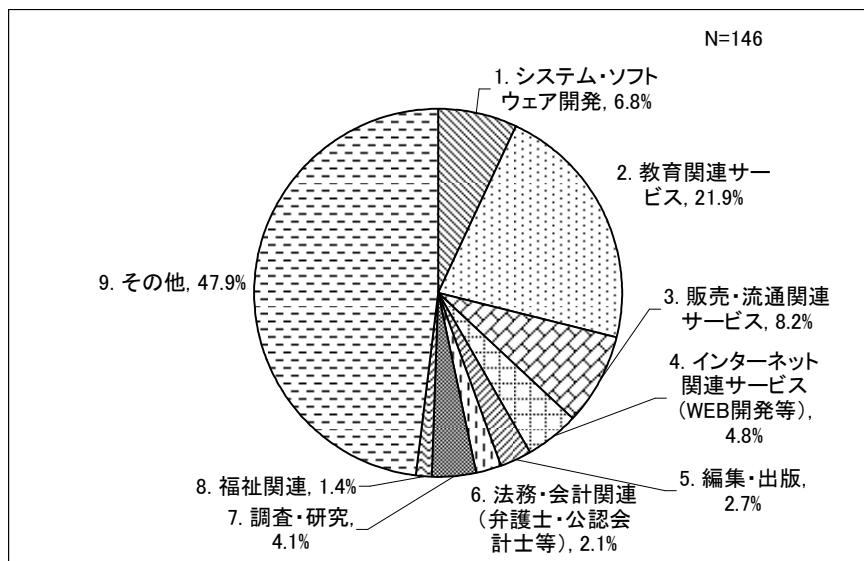
【その他（具体的に）の自由回答】

- ・ 非営利のメディア勉強会の団体
- ・ 任意団体
- ・ 同窓会
- ・ 関東地区（東京都を除く）理容美容専門学校
- ・ 中小企業のサークル活動団体
- ・ 学校法人
- ・ 健康保険組合を運営する公法人
- ・ 有限会社
- ・ 協同組合
- ・ 退職者の会
- ・ 会社の集まり
- ・ 勉強会

- ・ 勉強会を中心とするサークル
- ・ 地方公共団体
- ・ ハワイ法人の日本営業所登記 株式会社と同格
- ・ ファシリテーターズ勉強会
- ・ 資格取得のための勉強会
- ・ ボランティア団体
- ・ 協同組合連合会
- ・ 非営利任意団体

「株式会社」が53.4%で最も多く、「その他」が21.2%で2番目に多かった。一番少ないのは、「特定非営利活動法人」で5.5%だった。

(3) 現在の業種はどちらですか。あてはまるもの1つを数字でご回答ください。



【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 勉強会グループ
- ・ 建築士事務所の協調を通して公益の増進に寄与する活動
- ・ 通信機器の販売及び施工メンテナンス工事関連
- ・ ビルメンテナンス
- ・ 国内の給湯、暖房機器製造メーカーの団体事務局
- ・ 製造業
- ・ コンサルタント業
- ・ 鞆の製造業
- ・ 卸売業
- ・ 卸売業（合成樹脂製配管材料）
- ・ 不動産鑑定業
- ・ 該当せず
- ・ 同窓会
- ・ 事務代行
- ・ ネットワーク構築、運用、保守
- ・ 専門学校
- ・ 複数の中小企業の団体が資格取得のためあつまっており業種は一つではありません。
- ・ 建設コンサルタント
- ・ コンサルタント業及び中小企業支援の仲介ビジネス
- ・ 健康保険組合の運営

- ・ ボローニャパンのフランチャイズ本部
- ・ 経営コンサルティング業
- ・ 鋳鍛鋼業界
- ・ 金庫・鋼製家具の製造販売サービスの企業の団体
- ・ 鋳造技術コンサルタント
- ・ 製造業・営業
- ・ 会報作成
- ・ 不動産販売
- ・ ボランティア活動推進者やコーディネーターの養成
- ・ 自己啓発
- ・ 建設業
- ・ 製茶業
- ・ 造園業/スクール
- ・ 人材派遣、有料職業紹介、その他
- ・ 医学研究学会
- ・ システム監査コンサルティング
- ・ 建設会社の集まり
- ・ FP
- ・ 印刷・コピー・製本
- ・ ナノテクビジネスの創成支援
- ・ 石材業団体
- ・ 経営コンサルタント
- ・ 調査研究、出版、資格制度等
- ・ コンサルティング・企業マッチング
- ・ 翻訳
- ・ 行政
- ・ 受託給食
- ・ 建設コンサルタント業
- ・ 経営キャリアコンサルティング 教育関連サービス、法務・会計関連（弁護士・公認会計士等）にも該当
- ・ 健康食品製造・販売
- ・ 公益法人
- ・ 人材育成コンサルティング
- ・ 裁判員制度に関する情報発信および調査研究
- ・ 建設業界団体
- ・ 経営者育成の勉強会

- ・ 小売 サービス業
- ・ 国際交流
- ・ 非営利活動
- ・ 総合物品レンタル
- ・ 産業カウンセラー勉強会
- ・ 協同組合連合会の事務
- ・ 環境保護
- ・ 共同住宅建築業、マンション・アパート管理業、不動産業
- ・ コンサルティング業務

「その他」が47.9%で最も多く、「教育関連サービス」が21.9%で2番目に多かった。一番少ないのは、「福祉関連」で1.4%だった。

(4) 現在の事業内容の概要をご記入ください。

- ・ 製造企画販売
- ・ 勉強会グループ
- ・ 活動内容は多岐に亘りますが、CPS利用については、千代田区の耐震診断助成制度に則り行われた診断か否かを判定する。
- ・ 通信機器の販売及び施工メンテナンス工事関連、基幹業務ソフトウェア販売メンテナンス、オフィス内装・機器・インフラ整備販売、施工
- ・ ビル総合管理業
- ・ 物流のコンサルティング
- ・ 国内の給湯、暖房機器製造メーカーによる任意団体の事務局 部会活動の取りまとめ
- ・ 鋼管製造業
- ・ システム運用監視サービス
- ・ 経営、人事労務コンサルティング
- ・ ランドセル、スーツケース、ビジネスバックの製造、輸出入、販売
- ・ ブログ開発
- ・ スクリーン印刷資機材の製造・販売
- ・ 合成樹脂製配管材料（バルブ・パイプ・継手・フランジ等）を主要取扱製品として配管材料全般及び関連製品の卸売販売、輸出販売。建設業（管工事、機械器具設置工事）
- ・ 総合接着剤商社（接着剤・シーリング材・同関連機器・建築資材・工具卸売）
- ・ 多岐に亘る不動産の鑑定、証券化不動産の鑑定、エンジニアリングレポート等
- ・ 英語教室
- ・ 液晶関連材及び電子・電気部品材料等販売
- ・ 発達障害児と保護者のサポート業務
- ・ 企業OBの余暇生活を充実する諸活動を実施
- ・ 修学旅行が教育的かつ円滑に実施できるよう、修学旅行の動向を調査・研究し、各方面へ情報の発信をおこなう。各学校の修学旅行の実施・運営を支援するとともに、各種研究会を開催し、修学旅行の振興に寄与する活動を展開。
- ・ 関東近辺に在住の高校の同窓会
- ・ 会計記帳
- ・ コンピューターシステムのネットワーク構築、運用、保守及びコンサルティング業務
- ・ 研修事業
- ・ 理容師美容師、メイク、ネイル、エステなどの育成
- ・ 印刷業および紙卸業向け基幹システムの開発、保守、販売など

- ・ 千代田区内に在勤または在住する日本建築家協会会員建築家の集まり。千代田区内の都市・建築の諸問題にかかわる研究・発言・シンポジウムの開催など。
- ・ 地震防災を中心とした企業のリスク対策支援
- ・ 複数の中小企業があつまり、資格取得の研修や講習会を開いております。
- ・ 環境関連事業と防災関連事業を行っております。
- ・ コンサルタント業及び中小企業支援の仲介ビジネス
- ・ 教育・研究
- ・ 企業の人材育成指導
- ・ 主に金融機関向けに書籍、通信教育、セミナー、検定試験等を企画制作、出版、販売
- ・ 組合員360名、年間予算規模1.8億円
- ・ 事務処理システムのソフトウェア設計・製造
- ・ 外国語教室運営、セミナー開催
- ・ 先端プロセス・デバイス技術の先行的研究開発、新技術分野の産学独連携研究開発の推進
- ・ 京都祇園ボローニャのデニッシュパンのフランチャイズ本部・原材料及び、資材の供給・ボローニャ商品の販売及び卸し。
- ・ 組織・人事コンサルティング、教育研修企画・実施、人材サーチサービス
- ・ 団体事務局
- ・ 知的財産に関する資格・実務の教育・出版
- ・ 日本語・日本文化習得の場の提供
- ・ 収入を得る事業は行っていない。会員企業の会費により、情報交換、講演会などを行っている。
- ・ 米国の鋳造技術を導入し、日本国内の会社と提携業務の全般を行う。
- ・ IT技術研修サービス
- ・ 自動車電装用部品の製造・販売
- ・ 社会保険労務士事務所
- ・ 非金属鉱産物専門商社
- ・ 日本企業の中国展開支援コンサルティング、2) 国内流通業における情報活用コンサルティング、3) 日中間の貿易
- ・ 不動産（ワンルームマンション及びファミリーマンション）企画開発・売買・販売・仲介及び不動産資産の運用、管理
- ・ チタン等に関する生産技術に係る調査研究、流通及び需要の開拓調査研究等を行っている。
- ・ ボランティアコーディネーターの専門性を高めるための各種セミナー開催、出版物の発行、情報収集・提供など

- ・ 自分自身を知り、夢や目標の実現に近づける
- ・ 深層心理を用いた、経営者、従業員向けの特性診断。ポテンシャル測定、強化ポイントの測定とコンサルティングサービス。
- ・ 錠前及びセキュリティ商品の企画・開発・製造・販売
- ・ Web上で収集した建設業者の財務情報を元に、判別分析などで格付情報を提供するなど。
- ・ 総合建設
- ・ 映像制作講座の開催
- ・ 茶畑の管理、茶の製造、仕上げ、販売
- ・ I T関連の、教育、出版、コンサルタント等
- ・ 技術鑑定、技術評価
- ・ 植物メンテナンス、ガーデンリフォーム、スクール運営
- ・ ビルメンテナンス業務、フード業務
- ・ 化学原料の輸入及び販売
- ・ 機械式駐車装置の安全性認定業務
- ・ 定年を超えても旺盛な意欲と優れた技能と知力を持つ60歳以上の高齢者の方々にこれまで培ってこられた経験等を活用できるように「働く場」と「生きがい」を提供しています。
- ・ ペインクリニックに関する医学の進歩と普及を図り、もって会員に共通する利益を図る。1.大会、地方会、講習会などの開催、2.学会誌、年報などの発行、3.専門医の認定及び研修施設の指定、4.会員の管理等
- ・ 空気圧自動制御機器販売卸
- ・ システム監査、コンサルティング、I T教育
- ・ 新しく開発した地盤改良工法の事業展開
- ・ 地質調査業者向けパッケージソフトの開発・販売、土木関連ソフトの受託開発、一般事務アプリケーションソフトの受託開発
- ・ FPが集まって、勉強会を開催。
- ・ 印刷・複写（コピー）・製本
- ・ 総合物流
- ・ 社会保険労務士
- ・ コーチングセッション提供、NLP、コミュニケーション、モチベーション研修提供
- ・ マネープランニング、ライフプランニング、高齢者の住まい、について、コンサルティングとボランティア活動
- ・ ナノテクノロジービジネスの創成支援
- ・ 登記事項証明書等の作成業務のほか、民事法務に関する調査研究及び制度に関する

啓発宣伝・図書刊行物の頒布等。

- ・ 会員の品位の保持、資質の向上を図る為の指導、連絡、石材業会の健全な発展、向上を図ると共に石文化の創造に努め社会に貢献する
- ・ 経営に係る相談 診断 指導 調査 企画 能力開発訓練事業（講習会 研修会等）、経営管理等に関する事業（研究会 機関紙発行等）、経営士の育成（認定 登録等）
- ・ 岡山朝日高校OBの京浜地区存住者の連絡、連携
- ・ 勉強会等を開催する非営利サークル
- ・ サービス業
- ・ 交通工学に関する研究、交通工学に関する研究発表会、講演会及び講習会の開催、交通工学に関する図書の出版、翻訳及び図書、文献等の収集、管理
- ・ SEO関連サービス、Webマーケティングサービス
- ・ 成功報酬にて企業マッチングを行う。また、セミナーの企画運営を行う。名刺・封筒など各種印刷物取り扱い。
- ・ 翻訳請負、企業研修、コンサルティング
- ・ 動物用医薬品他関連商品販売
- ・ 写真撮影、学校写真アルバム制作、写真集制作、商業印刷
- ・ コンピュータソフトウェアの開発
- ・ 業務アプリケーションの開発
- ・ 行政
- ・ 不動産賃貸業
- ・ 企業・病院・福祉施設等の給食提供、食堂運営
- ・ 建設コンサルタントとして主に国、東京都他の自治体など官公庁からの土木設計業務の受託。他に測量業務や民間の技術者派遣等も行っている、
- ・ コーチングセッション、セミナー企画・開催
- ・ ビジネスマナーセミナー、自己磨きセミナー、カラーセミナーなどのセミナーを主に社会人向けに行なっています
- ・ 米国税理士としての会計サービス及びキャリアコンサルタント・コーチとしての研修企画運営
- ・ システム開発・維持・運用・保守、パーキングシステム販売・運営
- ・ 健康食品の製造・販売
- ・ 人材育成研修事業・イベント・インターネット広告代理業
- ・ 在留資格のあるビジネスマンとその家族への日本語教育。2、在日外国人、訪日外国人観光客へ対する日本文化理解推進講座など体験型セミナーの実施。
- ・ 技能検定実技試験の協力、洗浄に関する展示会の開催、講習会の開催 等
- ・ 人材育成の支援、ビジネススキル研修の企画及び実施
- ・ (1) 裁判員制度等に関する調査及び研究、(2)裁判員制度等に関する情報発信及び

意見の表明、(3)市民の声を裁判員制度等に反映するために必要な事業、(4)裁判員制度等に関する相談会の実施、(5)裁判員制度等に関する講演会、勉強会、タウンミーティング等への講師派遣、(6)上記の事業に附帯関連する一切の事業

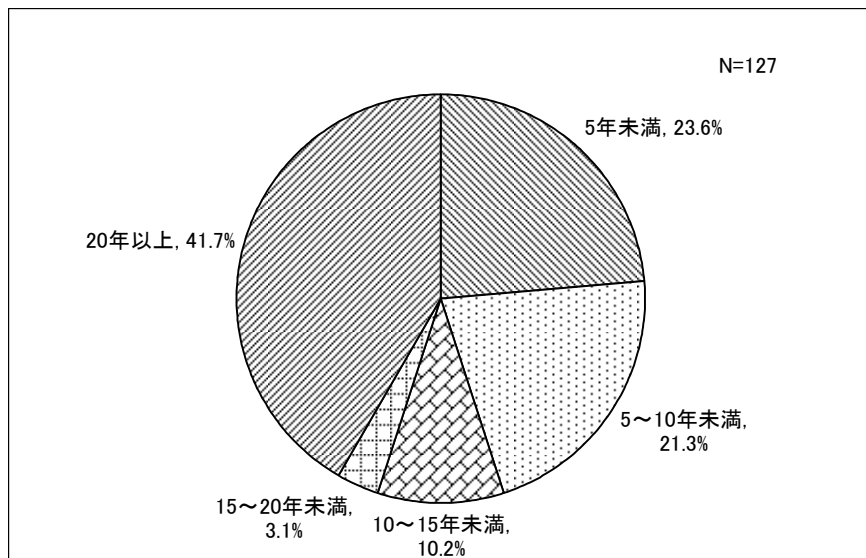
- ・ 経営近代化に関する調査研究及び指導、建設技術・指導者の確保、養成等 外
- ・ コンサルティング、教育・研修、システム開発
- ・ ファイナンシャルプランニング、各種セミナー（個人、401K導入企業向け）の企画・運営。お金に関する知識、心構え、対応などを分かり易く解説するセミナーを開催。
- ・ オフィスコスト削減コンサルティング
- ・ 企業における電力、通信、OA関係、ガス、水道等各種料金の適正化提案を着手金や設備機器の販売なく完全成功報酬にて相談させていただきます
- ・ 企業年金・退職金制度の分析導入コンサルティング
- ・ 企業活力を維持し、組織活性化につながる退職年金制度を構築し、運営を支援
- ・ 相続及び贈与手続きの相談・分析・対策支援
- ・ 相続・贈与に関する基本的手続きの相談から、現状分析、税金や手続きなど相続対策を支援
- ・ 【生命保険募集代理店】生命保険・損害保険などの相談・分析・提案及び加入手続き支援、中立・公正な立場からお客様にとって最適な生命保険・損害保険・年金商品の選択を致します
- ・ 心理カウンセラーの養成事業やメンタルヘルス活動の普及事業等により、社会一般の人々を対象としてメンタルヘルスの維持、向上をはかることを目的とした活動を行っています。
- ・ プレゼンテーション、スピーチスキルの教育
- ・ 労働安全衛生法に基づく技能講習、安全衛生教育の実施
- ・ 雑誌発行、図書出版
- ・ ソフトウェア開発者向けの教育支援事業
- ・ 眼鏡小売業
- ・ 事業継承を前提として、経営に携わっている若手の教育・意見交換の場を作る
- ・ 金融
- ・ コンサルティングサービス、通信機器販売・施工
- ・ 1対1のコーチングの他、コーチングを題材とした講演・研修などを行っています。
- ・ 結婚相談室としてお見合い文化の発展を促すことを推進している
- ・ 非鉄金属部品製造および販売
- ・ 在宅看護 セミナー事業
- ・ 日米の市民レベルでの草の根交流を促進する
- ・ 国内にいる難民への法律面・生活面の支援
- ・ 法人・個人向けに什器・備品・家具・家電・OA機器・衣裳のレンタルをしています

す。

- Webコンテンツの取材・執筆
- 企業人のための体感ファシリテーションの研究、及び共有を図る
(個人利用のため記載なし)
- ソフトウェアの受託開発、ソフトウェアのローカライズ翻訳
- 国際交流
- 出版
- 研修（現在、休業中）
- 労働保険の事務代行業務の指導、その他所属員のために必要な共同事業
- 太陽熱エネルギーを調理に利用する事で、地球温暖化防止など環境保護の活動を行っています。
- 共同住宅建築、不動産管理、建築受注・設計・施工、不動産業
- セミナー、ワークショップ、研修会の開催
- 主に都内中小企業の支援
- 中小企業診断士 教育講座

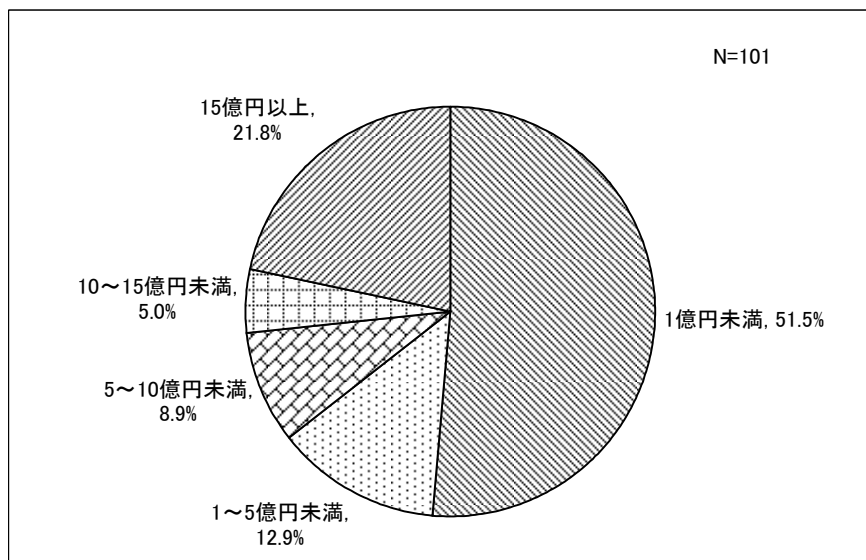
(5) 貴団体の事業年数、現在の年間売上、年間経費、従業員数をご記入ください。(概数で結構です)

○事業年数



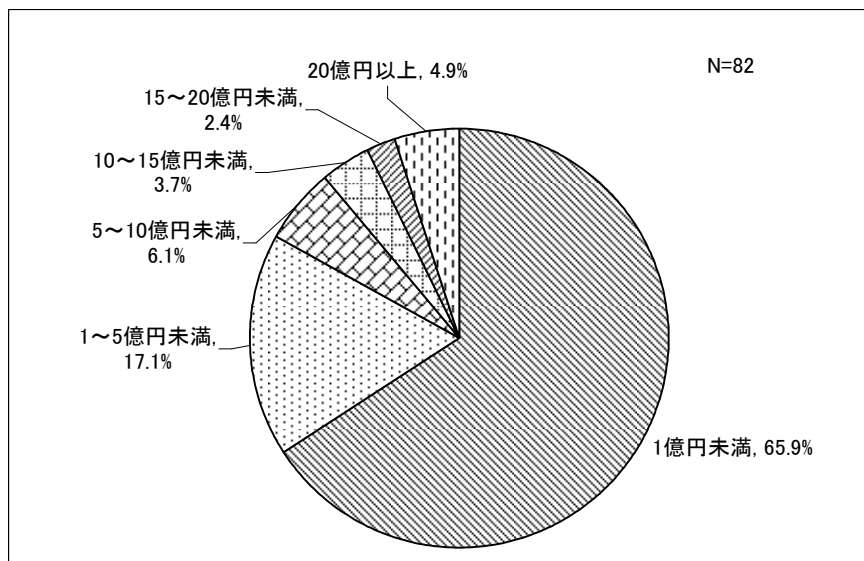
「20年以上」が41.7%で最も多く、「5年未満」が23.6%で2番目に多かった。一番少ないのは、「15~20年未満」で3.1%だった。

○年間売上げ（1社平均：2,755,360,970円、中央値：90,000,000円）



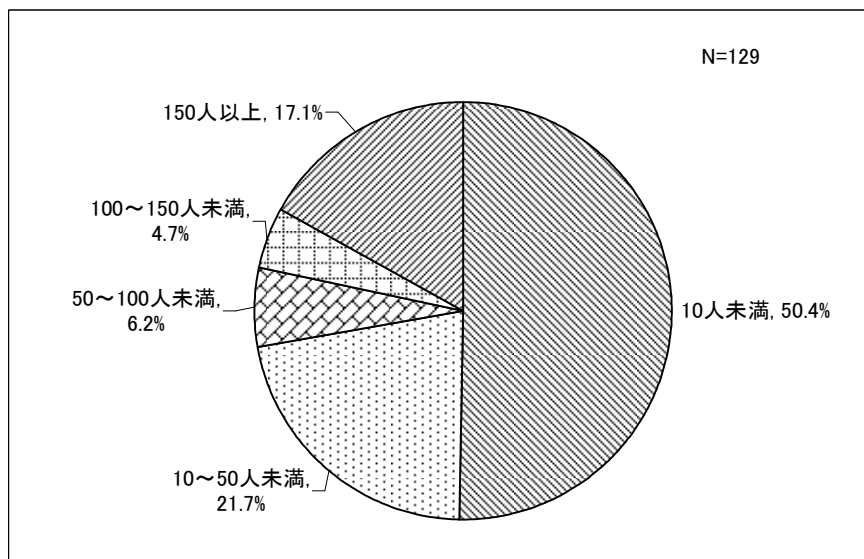
「1億円未満」が51.5%で最も多く、「15億円以上」が21.8%で2番目に多かった。一番少ないのは、「10~15億円未満」で5.0%だった。

○年間経費（1社平均：1,260,191,641円、中央値：42,500,000円）



「1億円未満」が65.9%で最も多く、「1～5億円未満」が17.1%で2番目に多かった。一番少ないのは、「15～20億円未満」で2.4%だった。

○従業員数

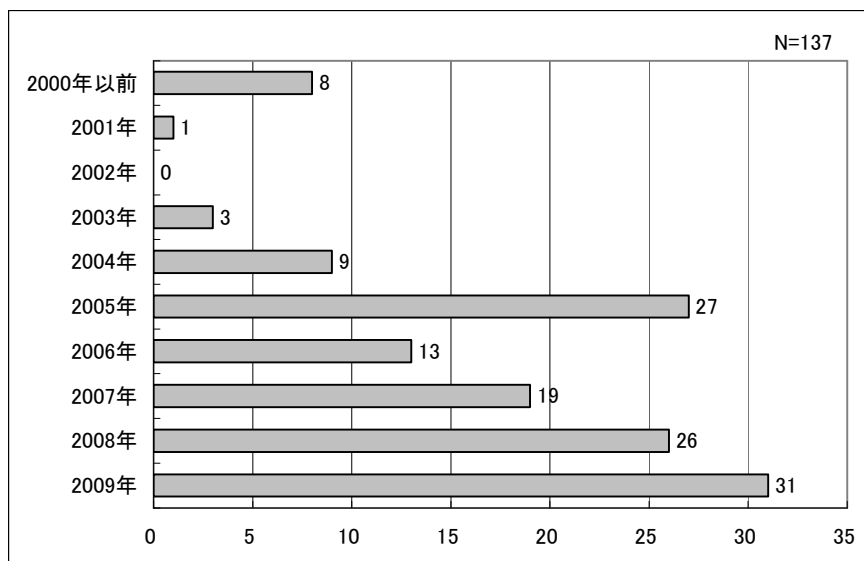


*会員数、事務局員数を記入していたものは、従業員として集計した。

「10人未満」が50.4%で最も多く、「10～50人未満」が21.7%で2番目に多かった。一番少ないのは、「100～150人未満」で4.7%だった。

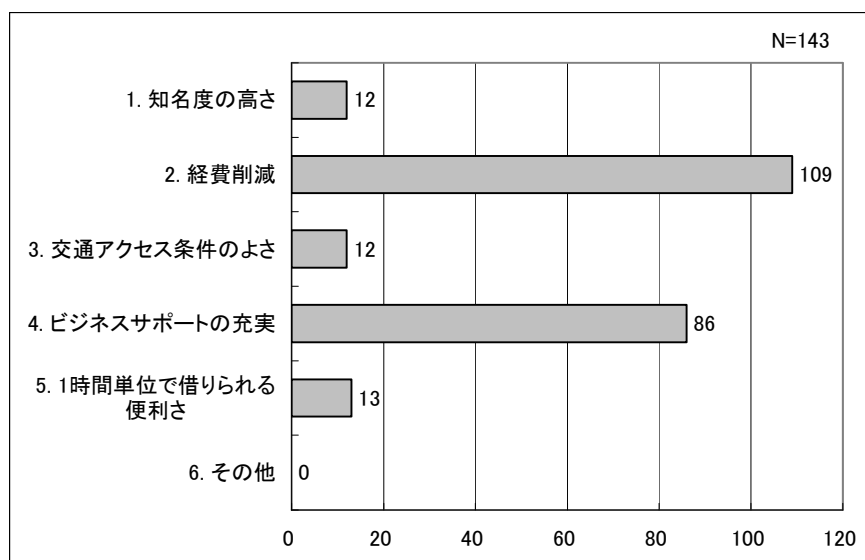
II. CPS会議室利用の経緯についておたずねします。

(1) CPSの会議室を利用し始めた年（西暦）をご回答ください。



「2009年」が31人で最も多く、「2005年」が27人で2番目に多かった。

(2) CPSの会議室を利用される理由として、よくあてはまるものについて、3つまで数字でご回答ください。



【その他（具体的に）の自由回答】

- ・ 会社から近い
- ・ 日本における市民社会の醸成を研究活動の柱としており、CPSの活動と重なる部分を感じております
- ・ 使い勝手のよさ
- ・ 会社に比較的近い
- ・ 懇親会も出来る
- ・ ネットでの予約
- ・ 当社から近い
- ・ 施設の綺麗さ
- ・ 立地
- ・ 中小企業を支援しようという姿勢がありがたかった
- ・ 単価とインターネットが使用できる点
- ・ ネット接続

「経費削減」が109人で最も多く、「ビジネスサポートの充実」が86人で2番目に多かった。

(3) CPSの会議室以外によく利用される周辺の会議室名をご回答ください。

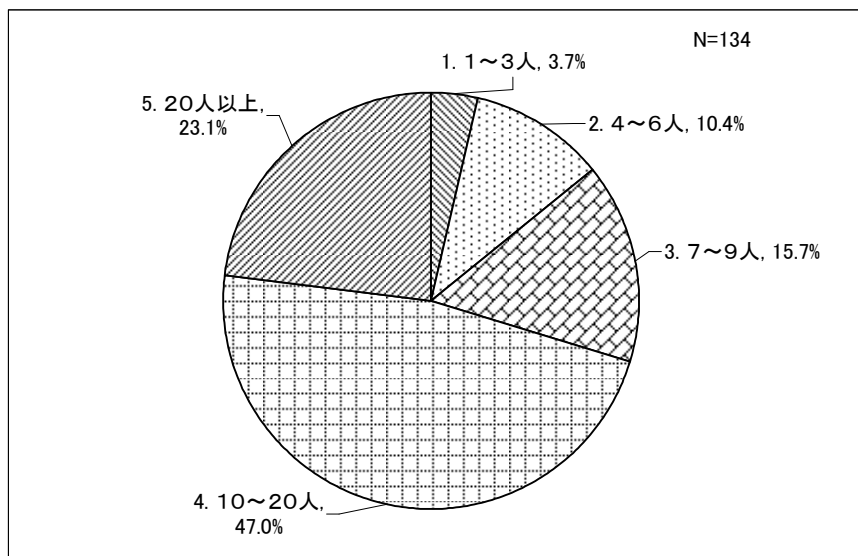
- ・ 教育会館
- ・ 一般の会社の会議室
- ・ 特にありません
- ・ なし
- ・ 全水道会館
- ・ シティコアビル会議室、すみだ産業会館
- ・ なし。御社が一番近い。
- ・ 科学技術館、機械振興会館
- ・ ありません
- ・ 東京しごと財団、東京都中小企業振興公社
- ・ ウィズ・スクエア サテライト会議室
- ・ ※近年の利用がなく回答不能
- ・ フォーラムミカサ
- ・ 自社会議室のみ
- ・ ミーティングルーム5
- ・ 全電通ホール
- ・ 東京しごとセンターセミナー室、豊洲文化センター会議室
- ・ 九段会館、日本青年館、アルカディア市ヶ谷（私学会館）、ホテルグランドヒル市ヶ谷（市ヶ谷会館）、日本科学未来館
- ・ 東京電機大学校友会館（年1～2回）
- ・ 千代田区立図書館 会議室
- ・ CPSの会議室しか借りたことはない。
- ・ 特になし。関連会社の会議室など。
- ・ 千代田区九段生涯学習館
- ・ TPK会議室、内海貸し会議室、江東区産業会館、ルノアール貸し会議室、南部労政会館、きゅりあん（品川区立総合区民会館）
- ・ 周辺では無い。
- ・ お茶の水クリスチャンセンター
- ・ 特になし
- ・ 東京国際フォーラム
- ・ フォーラムミカサ
- ・ インターコンチネンタル東京ベイホテル会議室・安田不動産会議室を借りてましたが、CPSさんを利用してからなくなりました。
- ・ 東京体育館会議室、日本工業大学神田キャンパス
- ・ (財)東京都中小企業振興公社

- ・ 有限会社 フロアサポート
- ・ ホテル メトロポリタン エドモント
- ・ 千代田区社教会館
- ・ 他はかりたことはない。
- ・ コープビル・サンケイビル・情報オアシス神田
- ・ 東京文化会館、区民センター
- ・ 現在、周辺の会議室利用を止め。CPSのみです。
- ・ 区民集会所
- ・ 秋葉原中小企業振興公社会議室、岩本町ほほえみプラザ会議室
- ・ 中央区ハイテクセンター
- ・ 江東区産業会館
- ・ 東京都中小企業振興公社
- ・ 日本技術士会
- ・ ありません
- ・ 学士会館、ガーデンパレスホテル、東京ドームホテルなど
- ・ ちよだパークプラザ
- ・ 目黒さつき会館
- ・ 東京都交友会
- ・ フォーラムミカサ(プラットフォームが満室の際 利用)
- ・ 東京都トラック総合会館
- ・ 中央区の区民館
- ・ 渋谷区立勤労福祉会館
- ・ 学士会館、日本教育会館
- ・ 損保会館
- ・ 東京文化会館（上野）、総評会館、LEN貸し会議室、機械振興会館（浜松町）
- ・ 中央区NPO・ボランティア団体交流サロン
- ・ 喫茶室ルノアール マイスペース
- ・ 総評会館 他
- ・ 自社会議室が込み合った時なので、特別には無い。
- ・ ルノアール（喫茶店の貸会議室）
- ・ 港区生涯学習センター
- ・ スター研修センター 、 ビジネスオアシス会議室
- ・ 中央区立の施設 ここが空いていない場合に利用させていただいている
- ・ 銀座ブロッサム（中央区）
- ・ 秋葉原振興公社会議室、文京区シビックセンター
- ・ 浜離宮建設プラザ コープビル 八重洲倶楽部 他

- ・ 飯田橋レインボービル
- ・ 中央大学駿河台記念館
- ・ 大橋会館、ルノアールマイスペース
- ・ 板橋区立の施設
- ・ KKRホテル東京
- ・ 今は特になし
- ・ 地下の会議室で34号室
- ・ ウィメンズプラザ
- ・ 四ツ谷地域センター
- ・ チーム内の人々のマンション会議室
- ・ 浦和駅前の公共会議室
- ・ 九段生涯学習館
- ・ 浅草橋 東プラ健保会館
- ・ 特にないです。
- ・ 杉並区産業商工会館
- ・ 学士会館など。

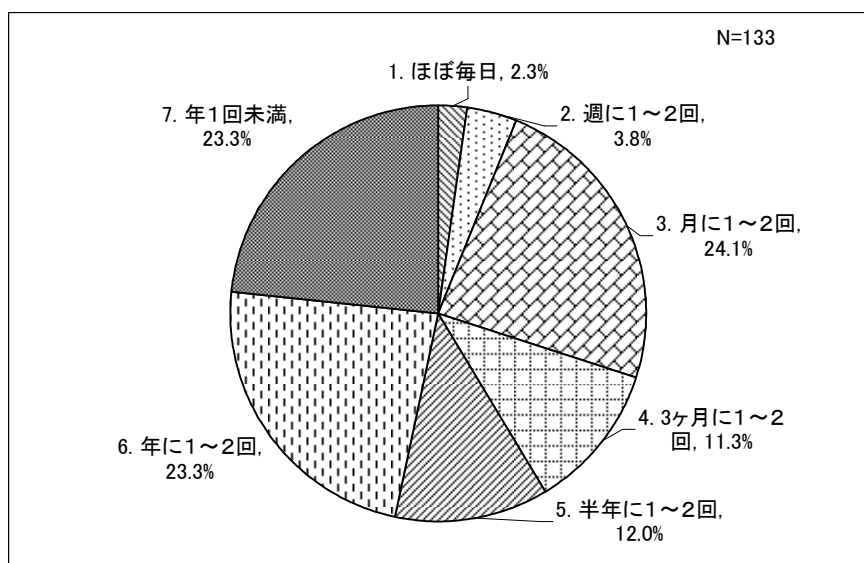
III. CPSの会議室利用の内容についてお伺いします。

(1) CPSの会議室利用の際に、会合に参加される人数はおおよそどの程度ですか。もっともよくあてはまるものを1つを数字でご回答ください。



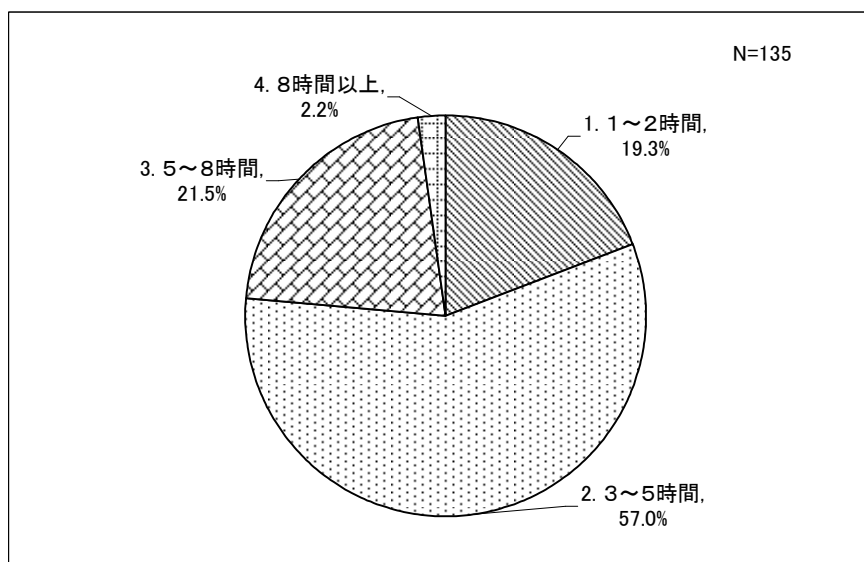
「10~20人」が47.0%で最も多く、「20人以上」が23.1%で2番目に多かった。一番少ないのは、「1~3人」で3.7%だった。

(2) CPSの会議室の利用頻度はどの程度ですか。もっともよくあてはまるもの1つを数字でご回答ください。



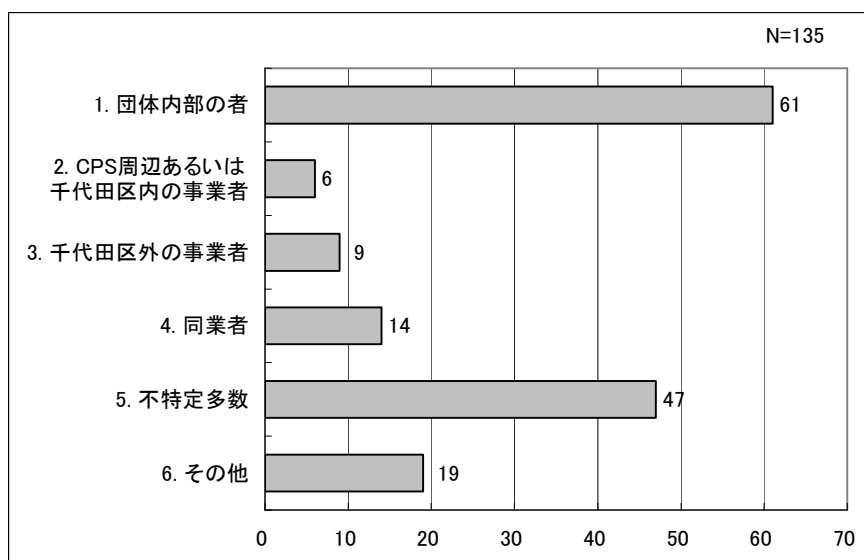
「月に1~2回」が24.1%で最も多く、「年に1~2回」、「年1回未満」が23.3%で2番目に多かった。

(3) CPSの会議室利用の際の1回あたりの利用時間はおよそどの程度ですか。もっともよくあてはまるもの1つを数字でご回答ください。



「3~5時間」が57.0%で最も多く、「5~8時間」が21.5%で2番目に多かった。一番少ないのは、「8時間以上」で2.2%だった。

(4) CPSの会議室利用の際の会合の相手方はどのような方ですか。あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)

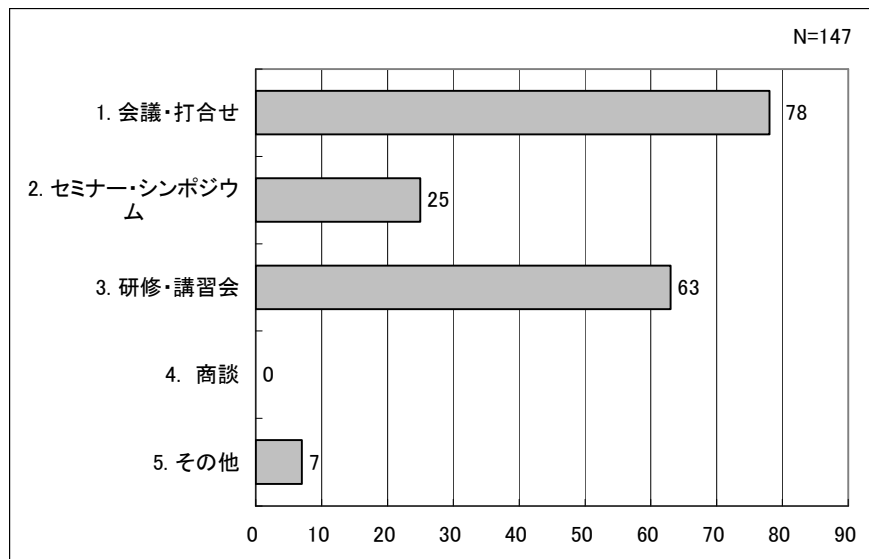


【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 勉強会受講者
- ・ 研究者、福祉関係者、市民活動家
- ・ 執筆者
- ・ 全国FCオーナー
- ・ 当学院に申し込みをした外国人
- ・ 自社内
- ・ 経営コンサルタント
- ・ 生徒
- ・ 会員および一般参加者
- ・ 社内会議
- ・ 会員
- ・ ボランティア協力者
- ・ 弊社顧客
- ・ チームの人間のみ
- ・ 資格取得を目指す者

「団体内部の者」が61人で最も多く、「不特定多数」が47人で2番目に多かった。一番少ないのは、「CPS周辺あるいは千代田区内の事業者」で6人だった。

(5) CPSの会議室利用の目的について、あてはまるものを数字でご回答ください。(複数回答可)



【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ 役所等からの通達事項の周知の場として
- ・ 会社決算報告及び次年度活動について
- ・ 英語教室
- ・ 日本語の授業
- ・ 文化活動
- ・ 従業員採用面接
- ・ 面接

「会議・打合せ」が78人で最も多く、「研修・講習会」が63人で2番目に多かった。

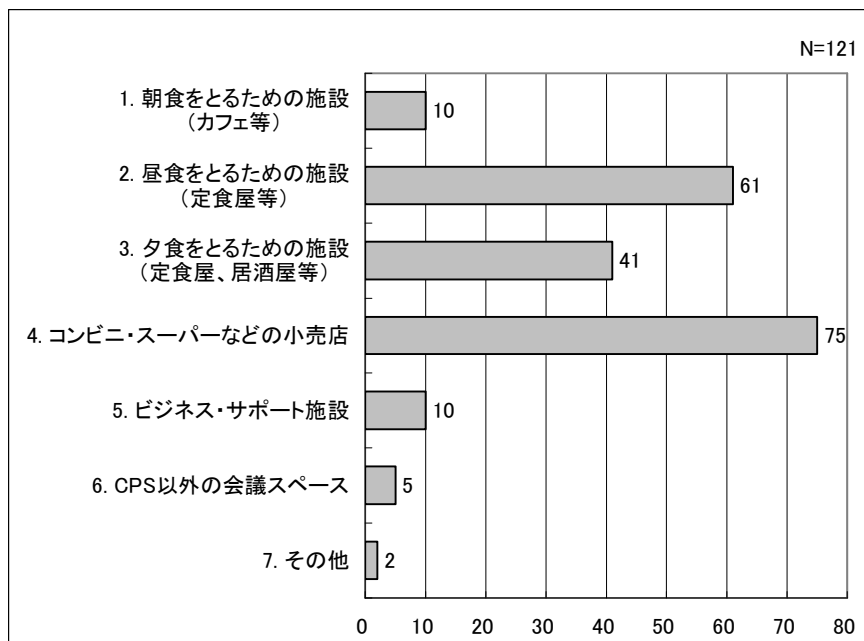
(6) 貴社において、GPSの会議室利用によって、既存事業が良好に発展した事例や、新たな事業がうまく立ち上がった事例があれば、ご紹介ください。(自由回答)

- ・ 社内でやる会議と違い、緊張感のある会議ができる、社外の為いろいろな意見交換ができる。
- ・ 社員が一堂に介して集まれる場所がないため年一回、社員への報告会に使わせてもらっており、社員の結束を高める場所としてありがたく使わせてもらっている。
- ・ なし
- ・ ※社内会議での使用のみですので、特に紹介できる事例はありません。
- ・ まだ始めたばかりなので、来年のアンケートで、良い回答が出来たらと思います。
- ・ 社内会議のため特にありません。
- ・ アクセスが便利で、会員がよく集まるようになり、会議がスムーズに進行するようになった。
- ・ 社内に隔離された会議スペースがなく話し合いの場を持つのが難しかったが利用する事に、経費削減及び内容の濃い会議の時間を持てるようになった。
- ・ まだ1度しか利用していないので、特にありません。
- ・ 中小企業のマッチング
- ・ 主に研究会活動に使用していますので、設問の趣旨とは異なると思いますが、様々なネットワークの広がり場としてはとても有益です。
- ・ 特になし
- ・ 特にありません。
- ・ 向かいの錦町MKビルに入居しておりますが、CPSも近くて便利であり、売上も順調に上げております。
- ・ 内部研修で利用しているため、特になし
- ・ 立上げ時に実施した大人数（70名程度）の説明会で会議室を利用させていただきましたが、かなり安価に借りられて大変助かりました。
- ・ IT企業研修
- ・ 講習会を予定通り開催できた
- ・ 現在進行中
- ・ これからです
- ・ おかげさまで、スクール事業の安定かつ継続的な運営が可能になりました。ガーデナー養成講座は2期から利用させていただき、この秋12期を迎えます。
- ・ 新規採用者の確保
- ・ 会議により、新たな、参加者間のネットワークが形成されている。
- ・ セミナー後の取引開始
- ・ 今のところ事例なし
- ・ なし（主な利用が社内報告会議の為）

- ・ 使用目的が面接対応なので特にありません
- ・ 場所がよいため、他の会場でセミナーを開催するよりも会社帰りのビジネスパーソンの方が多く集まってくださり、セミナーを長く続けることができている。
- ・ 弊社内会議室では小人数しか収容出来ないがCPSを利用する事により研修収容人数が増え、その分わずかにコストがかかるが弊社の研修の知名度が上がった。
- ・ 本年度10月よりの新規事業（講習会）の為に会議室利用を計画しております。講習料を低く設定しており、貴施設の利用については、主に経費削減の効果を期待しております。
- ・ 今のところはありません。
- ・ 事業としてはありません
- ・ 研究会のため、勉強レベルでの会議。
- ・ 資格取得のための勉強会で利用し、多くの参加者が合格できた。
- ・ 15～25人規模の会議、研修を開催しやすくなった
- ・ 特に紹介できるような事例はございません。
- ・ 今までは、特に無し。

IV. CPS周辺施設や商店の利用状況についてお伺いします。

- (1) CPSの会議室利用に伴い、CPS周辺の施設として頻繁に使うものについて、3つまで数字でご回答ください。(回答者の方が把握している事業者全体の利用状況をもとにお答えください)



【「その他（具体的に）」の自由回答】

- ・ CPS施設内のプラットホームカフェ
- ・ なし

「コンビニ・スーパーなどの小売店」が75人で最も多く、「昼食をとるための施設（定食屋等）」が61人で2番目に多かった。

V. GPS利用と地域発展の関係についてお伺いします

(1) GPSが地域の発展にどのように貢献しているか、GPSの会議室利用者として感じておられるところがあればご記入ください。(自由回答)

- ・ わかりません
- ・ 地域密着型施設で地域のフリースペースのような感じ
- ・ 千代田区の中小企業として、千代田区内にCPSの施設があることで、近隣の中小企業は助かっていると思っている。また、喫茶、出店(車でのランチ販売)などで周辺地域が明るくなっているのが楽しい。
- ・ 公民館などと違い、ビジネス、研修の場として利用できる点。
- ・ なし
- ・ 地域的に中小企業の事務所が多くあり、社内、社外ともにコミュニケーションの活性化推進の環境の提供サービスとして有効に機能していると思います。
- ・ 会議室使用料金が安いので、経費節減に貢献しています。
- ・ まだ利用して間もないですが、1階のデッキはお昼を食べる人や、会社帰りの人が気軽に立ち寄っていて、付近の人々にとっても親しみ易い施設なのだと感じます。
- ・ 利用料金が安く設備もいいのですが使用したい時に他社と重なり取りにくい。
- ・ 普段、この地域に足を運ばない人が、会議の為に訪れ、出て来たついでに買い物をしていくことが多い。
- ・ Caféスペースやデッキスペースを開放してくれている為、周辺企業で働く人間の憩いの場になっている。
- ・ 近くで飲料水を購入したり、食事したりはしている。居酒屋などは低料金のところもある。
- ・ 小規模事業者にはありがたい施設です。低コストで会議・研修・打ち合わせ等に利用でき、周辺の小売や飲食店への集客にも繋がっていると感じます。
- ・ 色々な貸し会議室があるが、最寄り駅から近く、アクセスが良い点。また、金額が安価で、設備も整っていること。
- ・ 会議参加者は地域外の方が多く周辺施設の利用に喜ばれている。
- ・ 詳しくは存じませんが、地域の発展や交流に有益な活動と場を提供されているように感じています。
- ・ 利用料金が安く、リーズナブルなため、利用しやすいと思う。
- ・ 別に考えたこともない。
- ・ 特にございませぬ。
- ・ 大企業と違って、資源がない中小企業にはとても重宝するサービスだと思います。
- ・ 屋台とかのイベント導入も、caféもオープンで非常にいいです。タバコを吸える環境が私にとっては嬉しいです。そこで、銀行の担当者や、知人友人によく会います。
- ・ “15~20名規模での会議を安価で開催したい”という需要に応える形で貢献されて

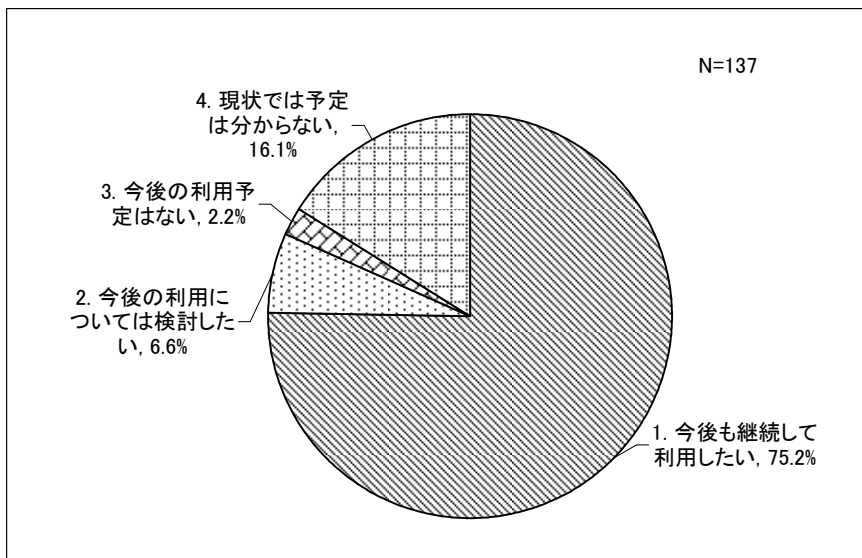
いると思う。小規模の団体にとっては非常にありがたい、民間が経営している貸会議室の料金体系では開催が不可。

- ・ 会議室が埋まっていることが多いので、やはり利用の希望者が多いのかなと思っています。
- ・ 小企業にとって、会議室スペースは経費面で非常にきつく、CPSがあるお陰で、企業活動がスムーズになっている
- ・ 手ごろな価格での会議室提供が、千代田区内の零細、中小企業、団体活動に役立っている。
- ・ 都内での勉強会の会場提供として貢献
- ・ 若い事業主が集まるように感じる。
- ・ 貸会議室として、リーズナブルかつ時間単位で利用できるのも、自社内に会議室を持たない企業にとって非常に重要なサービスとして、貢献していると感じる。
- ・ 個人事業主の活動の利便性向上
- ・ 人が集まっていることが大きい
- ・ 格安で会議室の提供をして頂ける事だけでも地域の中小企業にとって大変貢献されています。また外の敷地にランチ時の移動販売を集めたスペースは大変有意義だと思います。
- ・ 千代田区の中小企業にとって常に広い会議室を確保しておくことは、経営的にも難しいと思います。必要に応じて安価で借りられる会議室があるということはそのお金を事業や従業員にも回せるということで、地域の発展にも貢献していると思えるのではないのでしょうか。
- ・ 会議室貸し料が安いので、使いやすい。
- ・ 飲食業、コンビニの利用率は増えていると思います。
- ・ 手軽に利用できるのも、企業活動が活発になる
- ・ 予約がすぐ埋まってしまうと取りづらく、1Fの掲示板等セミナー当日の誘導がにくい
- ・ 軽い負担で会議が出来る
- ・ 特に思いつきません
- ・ 現状社内にて会議室の確保が難しい状況でありますので、大変ありがたいと感じております。
- ・ 地域一体型の施設である事を常々感じ、利用者としても信頼感を感じ安心して利用できる場所。
- ・ 異業種交流
- ・ 地域のイベントの案内やパンフレットなどが置かれていることから、CPSが地域に貢献しているのかな、と感じることはある。

- まだ当団体では、貴施設の利用実績は無いのですが、会議室使用料が低めに設定されていることから、非営利活動も含め、幅広い団体からの利用があるのではないかと感じております。
- 特に意見ありません
- お安く会議室が借りられる点。
- 借り手としてはとてもありがたい施設と思います。都民以外の人間にも貸し出ししたださり、事業を始めたばかりで未熟な個人事業者としてはとても感謝しております。
- 安く便利に借りられる会議室は重要です。利用頻度は多くありませんが、大変助かっています。
- 自己啓発や生涯学習のスペースとして貢献していると思います。
- 利用のしやすさ
- 特になし
- 地域の中小企業団体にとって他の施設に比べ非常に利用しやすく有用である
- 地域の活性化に役立つと思います。
- 会議室の提供による人の交流の拡大および地域施設の利用拡大。

VI. 今後のCPS利用に関するご要望などについてお伺いします。

(1) 今後のCPSの会議室利用をどの程度継続される予定か、現状でのお考えについて、あてはまるもの1つを数字でご回答ください。また理由もあわせてご回答ください



【「1. 今後も継続して利用したい」理由】

- ・ 便利だから
- ・ 使用料金が割安
- ・ 社内では、電話などで集中できにくいので、研修に使わせて戴いています。
- ・ 経費削減、1時間単位で借りられる便利さ
- ・ 2年程前に一部事業所を本社と統合した際に20名程度の社内会議が開催できるスペースを確保しました。誠に申し訳ありませんが、以降については使用がない状況です。
- ・ 経費節減になりますので。
- ・ 9月からは、平日の夜4時間、毎日利用させて頂く予定です。心地良い会議室で、交通の便、値段等もとても魅力的です。
- ・ 利用料金、設備が充実のため。
- ・ しかし優先順位が低いため、使用したくても使用できないことが多い。
- ・ アクセスが便利で、集まりやすい。
- ・ 利便性と安さの点から今後も継続して利用したい
- ・ 関東近郊から来るので、集まりやすい。
- ・ 当社から徒歩5分という好条件なので。
- ・ 交通の便がよく、弊社にも近い
- ・ 最寄り駅から近く、アクセスが良い点。また、金額が安価で、設備も整っていること。

- Web で利用状況を確認でき、スケジュールがたてやすいから
- 1.交通の利便性、2.費用の割安さ、3.長年のリピーターは場所を熟知している
- 低コストで利便性のよいこと。他の利用者との交流の機会はなかなかもてずにはいますが、今後研究会以外での交流の機会ももてればよいと考えています。
- 毎月、2回の研修を既に計画しているため。
- 利用目的に適切な施設と考えている。
- 場所、経費面において最善と考えております。
- 自社に会議室の場所がないので、2人とか3人のときは、café を利用させていただいております。それ以上の人数のときは、急な場合も含めて、空いていたら、お借りしていますので、非常に助かっています。
- 比較的安価に利用できるため
- 事務所から徒歩数分圏内であることに加え、会議室利用料が低価格であり、当方の予算の範囲で利用可能であること
- 近隣の会議室として最も安価なため
- 顧客との打ち合わせや研修に使いたい
- 予約もしやすいので、今後も便利に使わせていただきたいと思います。
- 特に変える理由も無い
- 経費削減ができ、アクセスも良いので・・・
- 近接している。手ごろな貸出費である。他に適当な施設がない。
- 委員会、会議開催に適しているため
- 竹橋駅という立地条件
- 社内に広い会議スペースが無いため。
- 利用価値が高いので
- 価格が手頃である、予約状況がインターネットで見られる
- 1階のビジネスサポートの利便性が高く、またスタッフの対応が非常に良い
- 便利である
- アクセスの良さ、料金、予約のしやすさ等々、今後のスクール開催に欠かせない場所です。また、受付の方の対応も感じがよく、気持ちがいいです。
- 事務所から近所であり・料金が大変リーズナブルなので、今後とも利用をさせて頂きたいと思います。
- 利用しやすいこと。
- 1.料金も広さも手ごろであり、会議室も使いやすく明るくきれいに保たれている。
- 2.交通アクセスがとても便利である
- 近いし、安価でインターネットで空室状況の確認も出来るので。
- リーズナブルな料金、交通の便、当日でも予約できる利便性
- 駅から近く利用しやすい

- ・ 当事務社内の会議スペースが不十分なため、閉鎖的内部打合せ等に利用したい。
- ・ 近郊に低価格で良好な会議室があり、大変有難く思います。
- ・ 弊社のイベント日程が早くから設定されているため、予約が取りやすい。使用料が安く、使いやすい。
- ・ 本部事務局、駅からのアクセスが良い。部屋の大きさが適当で良い。
- ・ 複数の利用会議室を確保のため。
- ・ 他の貸し会議室よりも安い為。機会があれば、また利用したいと考えています。
- ・ とにかく料金が安いので
- ・ 価格がよい
- ・ 周辺の貸会議室に比べ、利用条件がよく、コストが使いやすい。
- ・ 利用料が安価、立地条件がよい為、今後も引き続き利用する予定。また、1階のカフェも会議の後の懇親会等で利用できる事もよい。
- ・ 軽い負担で会議が出来る
- ・ 交通の便がよい。場所がわかりやすい。
- ・ 利用価格のリーズナブルさと立地の良さが魅力です。
- ・ 現状社内にて会議室の確保が難しい状況でありますので、大変ありがたいと感じております。
- ・ 場所が良いし、リーズナブルで、予約しやすいから。小さな会社なので、できるだけリーズナブルに利用ができるところがあって助かっている。
- ・ まだスタートしたばかりですので、時間単位で利用できる場所、金額が非常に良心的なところは大変ありがたいです。
- ・ 是非、継続して利用させていただきたいと思っております。"
- ・ とにかく安い。その分予約が取れないのが難点。
- ・ 以前の千代田区の施設以来、利用しています。民間の会議室に比べて、室料が安いので今後も利用したいと思います。
- ・ 安いから
- ・ 利用料金が手ごろであること。
- ・ 貴施設を利用する事業は、本年度よりの実施であり、大きな不都合等がない限りは、継続しての利用を希望しております。
- ・ 私たちのような非営利の法人には利用料が安くて助かります。
- ・ 利用料が非常に安く経費節約になります。
- ・ 便利で安価であるとともに、予約方法が簡単であること
- ・ やはり、利用料金が魅力。
- ・ 時間単位で借りられるのが良い
- ・ 経済的で場所も便利のため。他に、安くて良いところがないため。
- ・ 使用料が他より安いから

- ・ 格安で、利便性が良いから。
- ・ 単価、設備、共に非常に利用しやすいので。
- ・ 利用し易いから
- ・ 費用、アクセス等の面から利用しやすい
- ・ 会社から近く、利用しやすい為。
- ・ 都内のスクセスの良い比較的便利な場所であること。

【「2. 今後の利用については検討したい」理由】

- ・ 経費節減のおり、なるべく会議体開催を減らしてきているため
- ・ 使い勝手が良くないので、他の施設が使えないときのバックアップとしている。
- ・ 今後、もっと使い勝手が良い施設が見つければ、使わなくなるかもしれないので。
- ・ 予約の入れるタイミングと弊社の企画タイミングが合わないので検討・工夫をしていきます。
- ・ 中央区内に法人登記している為中央区内の施設を利用する事が多いが、施設の予約が取れないとか施設によっては汚いところもあり、その点CPSは、利用に際し安心感がある。

【「3. 今後の利用予定はない」理由】

- ・ 別の会議室が無料で使用できるようになったから。(Ⅱ-(3) 回答の区立施設とは別の民間施設)
- ・ 事務所が移転し遠くなったこと。事務所内に大きい会議室を確保したこと。
- ・ 当社会議室を新設し、間に合っているため。

【「4. 現状では予定は分からない」理由】

- ・ 委員会を開催する際に利用させていただいたので、又、委員会を招集するような仕事が入るか不明なため
- ・ 15～30名ぐらいの出席者を予定する会議で、かつ、数週間後に開催したい場合、部屋の確保が難しく、経費削減面や交通の利便を考えると使用したいのは山々だが、実際にはそれができない状況にある。
- ・ 一言で言うと、参加者からの評判があまりよくないから。
- ・ 会議の形態・内容が年々変わっている。
- ・ セミナーの企画がない
- ・ 学校の規模に学生収容が間に合わなくなった場合、お借りいたします。
- ・ 弊社内にミーティングスペースはあるが、セミナー等多人数時は利用を考える。
- ・ 現在、セミナーの充実とあり方、方法を検討中
- ・ 交通条件が悪いため。駐車場が無いため。

- ・ 未だ登録しただけで利用実績がない
- ・ 必要度と経費との関係で
- ・ 受付場所を廊下に確保できないこと、使用開始時間ぎりぎりまで会場には入れないので、受付が必要な催し等には不向きである。また、天井が低いので、ある程度の人数を集めてプロジェクターを使用する場合の会場としては不向きである。
- ・ 利用したいのだが千代田区以外のため、千代田区民が3ヶ月前から予約していて、借りたい部屋が2ヶ月前には埋まっていることがほとんどです。
- ・ ビジネスの展開が変わることもあると思うので。
- ・ 仕事が立て込んできて、時間が上手くとれなくなってきた。
- ・ 事務所からの移動の利便性から
- ・ 勉強会が今のところ一区切りの段階のため、次の段階までは使用状況は未定です。次の段階に入ったときには利用を考えています。
- ・ 会場を特定しないから

「今後も継続して利用したい」が75.2%で最も多く、「現状では予定は分からない」が16.1%で2番目に多かった。一番少ないのは、「今後の利用予定はない」で2.2%だった。

(2) CPSへの要望について、自由にご記入ください。(自由回答)

- ・ なかなか予約が取れない。1度予約するとキャンセル出来ないことが不便。隣同士の部屋がうるさい→防音設備が悪い、部屋の温度調整が不便
- ・ 継続的な活動を応援させていただきます。
- ・ 直前で会議室が空いている場合には、個人的な集まりなどにも使うことができれば、無駄を少なくできてよいのでは？
- ・ 会議室予約の受け付けの女性のマナーが偉そう。やはりお役所仕事はこうなのかと思ったことがある。最近使っていないので今は改善されているのかもしれませんが、サービス業ですので一考していただければ幸いです。今後のご発展をお祈りします。
- ・ すいません。最近ご無沙汰しております。
- ・ 使用料金がもっと安くなると有り難いです。
- ・ 今後も機会があればお世話になりたいと考えております。よろしく願いいたします。
- ・ 特にありません。
- ・ ネットで利用日の変更が出来たり、返金が可能になってくれたら嬉しいです。いつも快適なお部屋を提供して頂いて有り難うございます。今後とも宜しく願い致します。
- ・ 優先順位の低い団体については割増料金を取ってもよいから予約時期を早めて欲しい。また、センターの存在が目立たず訪問者に分りにくいので、可視性の高い看板類を設置するべきだ。
- ・ 特になし。有効に利用させて頂いています。ありがとうございます。
- ・ 現在は食事をする際の空間が開放されているが、リラックスできる為のスペース、図書館などが充実されと尚良い。
- ・ CPS内にあるレストランのメニューをもっと増やしてほしい。満室で使用できないことがあるので、会議室を増やしてほしい。エアコンが会議室内で設定できなくなったため、会議を中断してまで連絡を取り合うのが大変になった。(会議中に文句が出た)。JR神田駅から遠い。隣の会議室の会話がきこえる。また、うるさく感じる事がよくある。
- ・ 会議室内にコート掛けが欲しい。
- ・ 時間提供について、スタート時間を30分単位で設定して欲しい。利用時間は今までどおり1時間単位でかまわない。後ろが、空いている場合、そのまま延長する際は、自動的に延長できるようにして欲しい。研修が伸びて、話をしているときに電話をして欲しくない。
- ・ 現在の処特に無い。
- ・ 終了時間に余裕が頂きたい。契約した時間は、すくなくともフルに使用し、その後

退出するとして、10分程度のクリアランスを設けて頂きたい。

- ・ 特にございません。
- ・ 会議室の利用日が変更できると良いと思います。会議室は空いているのに、10分前にしか入れないのは不便です。空いているときは融通をきかせてほしい。
- ・ 会議室も安価で利便性がいいです。継続していただきたいです。また、1階のcaféも、そとのテーブル席なども、気軽にいいです。無料で使わせていただいておりますが、感謝しています。
- ・ 毎度、9時から利用申し込みをしておりますが受付が5分前であるため、会場設営が十分にできません。是非、30分前受付を検討ください。
- ・ 定期的に利用しているが、当方の需要（事務所から近くの15～20名の会議室を年6回程度利用したい）とマッチして助かる。強いて要望を言えば、CPSの性格上仕方ないが、使用優先順位高い団体に、広い部屋を押さえられており、参加人数に対して余裕のない会議室しか取れないのが玉にキズ。
- ・ 土日の会議室が埋まっていることが多いので、もう少しあると助かります。
- ・ 御社では、国際交流にも力を入れていらっしゃるHPにて拝見いたしました。もし、何かご協力できることがあればご連絡ください。また、御社でも日本語にご興味のある方がいらっしゃいましたら、いつでもご連絡頂ければ幸いです。これからもどうぞよろしく願いいたします。
- ・ 申し込み後のキャンセルができるようにしてほしい。
- ・ 5Fの会議室をもう少し開放してほしい。現在は、早期に予約できる区関係者が予約されており、連続して使いたい時に使えない
- ・ 4ヶ月前予約ですが、弊社で使用したい会場が必ず使用できなくなっている。何か良い予約方法はないでしょうか？
- ・ 是非継続お願いします。協会活動に助かっております。
- ・ 特になし
- ・ 当初、マイク設備を借りましたが、貸し出し側の割り当てミスと、設備不良により2回交換しました。ところが、交換と調整に見えた方が、本気ではなく、また他人事のように対応をしていたため、結局マイク設備が使えなかっただけではなく、会議の時間のロスを招いてしまいました。よって、初回以降はマイク設備を使用する選択をしていません。もう少し、当事者意識を持つほうがよいと感じます。
- ・ JR神田、秋葉原に近ければ利用は増えると思います。
- ・ 都や区が開催するセミナーやイベントについて、もっと広報をした方が良い。自主開催のイベントを企画したら良い。
- ・ 日頃のご配慮に感謝しています。今後ともよろしく願いいたします。
- ・ いつも親切に対応していただき感謝しております。特に要望はありませんが、これからもよろしく願いいたします。

- ・ 有料でもいいのでケータリングシステムやゴミの回収までしてもらえたら嬉しいです。
- ・ プロジェクトルームが空いている時、入居者以外も使えるようにならないか
- ・ 今後も利用させていただきます。
- ・ 各部屋のエアコンの調整をコンシェルジュに連絡しないでも、利用者が自由にできるようになったら良いです。予約について、「キャンセルができない」「変更は2週間前までに」「変更は1回だけ」をもっと自由度の高いものにしていただけたら助かります。
- ・ 会議後の懇親会場として使えるようにして頂きたい。飲食可能に。会場は現状復帰で、ごみは持ち帰ります。
- ・ エレベーターが1基しかなく、苦情が出てしまいました。(ビルの構造上、仕方がないと思いますが・・・)
- ・ 利用のチャンスが少ないですが、今後とも、よろしく願いいたします。
- ・ 大変満足しております。いつもありがとうございます。
- ・ 施設を増やしていただけると非常にありがたいです。
- ・ 会議のために早めに到着しても入室できない。前の時間に使っていなければ20分くらい前から入室させてもらいたい。5分前ではぎりぎり過ぎて準備も出来ない。エアコンの調節を自室から出来るようにしてもらいたい
- ・ WEBの接続が出来ない
- ・ できれば、今の金額で貸していただければと思う。多くの方に気軽にセミナーに参加していただきたいので、参加費もかなり低めに抑えて開催することができるためです。
- ・ 起業したての中小企業にとって、予約即入金は痛い。当初は人数が揃わず赤字になる事もあった。人数が揃ってからでは空いていない事もあり、ここが苦慮するところ。また10分前より少し早いだけで待たされたあげく、目の前に待機しているのに時間になっても声をかけてもらえず恐る恐る尋ねた事があった。もう少しフレキシブルな対応が欲しい。
- ・ とても便利な施設のため、今後も利用させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。
- ・ 入居者との交流会
- ・ CPS周辺地域にどのようなお店があるのか(飲食店・書店など)がわかりやすく案内されていると、もっと利用しやすくなると思う。
- ・ 案内板や看板の数を増やしていただきたい。知名度があがり、タクシーでもすぐに案内してもらえるようになると、更に「活用したい!」と思う
- ・ できれば他地域でも、3ヶ月前から予約ができればありがたいです。
- ・ まだ利用実績がないので、特に要望等はございません。

- ・ インターネットは全館無線にしていただけると助かります。
- ・ なし
- ・ 今後ともよろしくお願ひします。
- ・ これからも地域発展と中小事業者のために力を貸して頂けると助かります。益々のご発展をお祈りします。
- ・ 機器（プロジェクターなど）を最新のものにしてください。例えば、明るくても良く映像が見えるプロジェクターなど。
- ・ 利用している理由と同じです。
- ・ 提出が遅くなり申し訳ありませんでした。
- ・ 引き続き、区民や区勤務者に広く門戸の開かれた存在でいてください。
- ・ 当日のサービス満足度もアンケートにあるとよいと思います。
- ・ 支払いを当日でも可能にしてほしい。支払期日をもう少し長くしてほしい。
- ・ 現状で十分だと思ひます。
- ・ 椅子やホワイトボードなどのねじが頻繁に緩んでいます。機器の整備をもう少ししっかりしてほしい。

【CPSの利用に関するアンケート票（ランチ時点の利用者向け）】

ちよだプラットフォームスクウェアの利用に関するアンケートご協力をお願い

平素より、ちよだプラットフォームスクウェアをご利用頂きありがとうございます。
財団法人まちみらい千代田では、「ちよだプラットフォームスクウェアの事業評価に関する調査」を実施しております。

その一環として、昼食時にちよだプラットフォームスクウェアを利用されている皆様方に、利用の実態と今後のご要望等にかんするアンケートを企画いたしました。

ご休憩時間のところ、大変恐縮ですが、2～3分で済むアンケートですので、ご回答いただければ幸いです。後ほど、担当のものが回収に参ります。

- I. 今日はどちらから来られましたか。お勤め先あるいはご自宅のご住所をお答えください。

1. 神田錦町（当ビル内）	2. 神田錦町（当ビル以外）
3. 神田小川町	4. 神田司町
5. 神田神保町	6. 駿河台
7. 大手町	8. その他（ ）

- II. ちよだプラットフォームスクウェアに来られる目的について、当てはまるものすべてに○をつけてください。

1. 昼食	2. 喫煙
3. 会議や打合せ、商談	4. 研修やセミナーへの参加
5. 知人との待ち合わせ	6. その他（ ）

- III. ちよだプラットフォームスクウェアの飲食店（建物の中のカフェや屋台）のおおよその利用回数と利用金額（飲食代等）についてお答えください。

利用頻度 ： 1ヶ月に 約（ ）回
1回あたりの利用金額： 1回あたり 約（ ）円

IV. ちよだプラットフォームスクウェアをいつごろから利用されていますか。
 当てはまるものどれかに〇をつけてください。

- | | |
|------------------|----------------|
| 1. できたころ（約5年前）から | 2. 約3～4年前から |
| 3. 約1～2年前から | 4. 利用しはじめて1年以内 |

V. ちよだプラットフォームスクウェアについて、便利だ・役に立つなど良いと思われる点について、当てはまるものすべてに〇をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|----------------------------------|------------------------|
| 1. 昼休み時間内に手際よく昼食が
取れる | 2. 打ち合わせしながら食事もでき
る |
| 3. 賑わいの場となっている | 4. 無料でも待ち合わせができる |
| 5. 憩いの場となっている | 6. いろいろな情報が入手できる |
| 7. コミュニバスを雨に濡れずに待てる | 8. タバコが吸える |
| 9. その他：具体的にご記入ください。
[_____] | |

VI. ちよだプラットフォームスクウェアについて、改善して欲しい点があれば
 ご記入ください。

[_____]

【CPSの利用に関するアンケート結果（ランチ時点の利用者向け）】

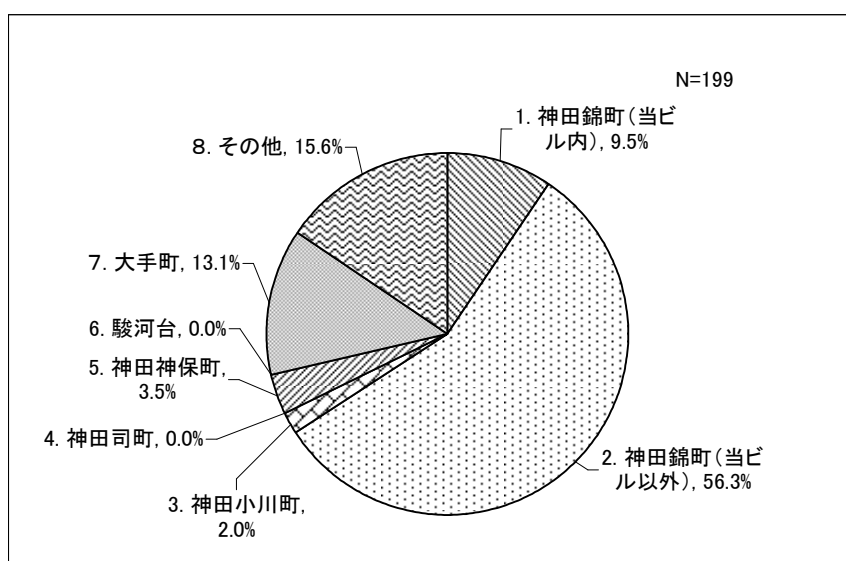
CPSの利用に関するアンケートの実施概要（ランチ時点の1階利用者向け）

実施期間：2009年10月20日（火）～2009年10月21日（水）

配布方法：（財）まちみらい千代田係員が配布・その場で回収

回答者数：N=200

I. 今日はこちらから来られましたか。お勤め先あるいはご自宅のご住所をお答えください。

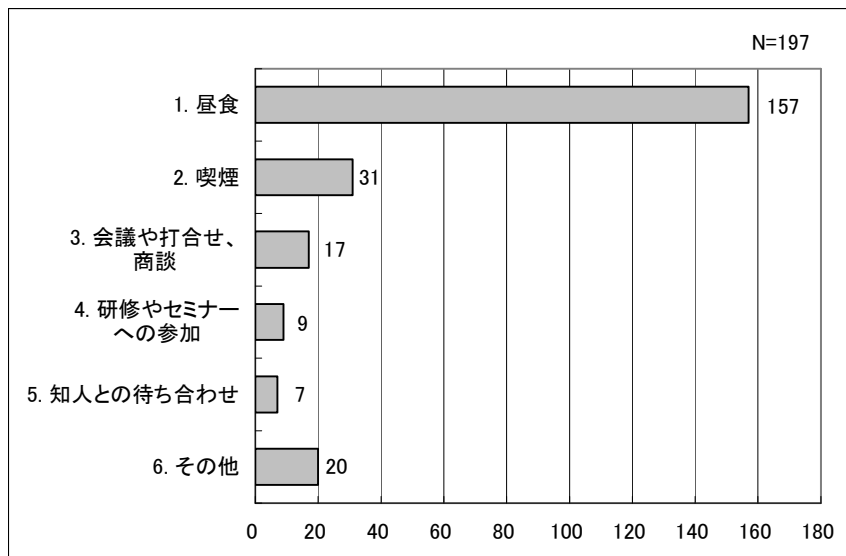


【8. その他の自由回答】

- ・ 日暮里
- ・ 荒川区
- ・ 内神田
- ・ 竹橋
- ・ 埼玉
- ・ 八王子市
- ・ 新潟県魚沼市
- ・ 麴町
- ・ 杉並区宮前
- ・ 都内
- ・ 山梨県
- ・ 目黒区
- ・ 九段南

- 戸越
- 大阪
- 一ツ橋
- パレマサイド

II. ちよだプラットフォームスクウェアに来られる目的について、当てはまるものすべてに○をつけてください。



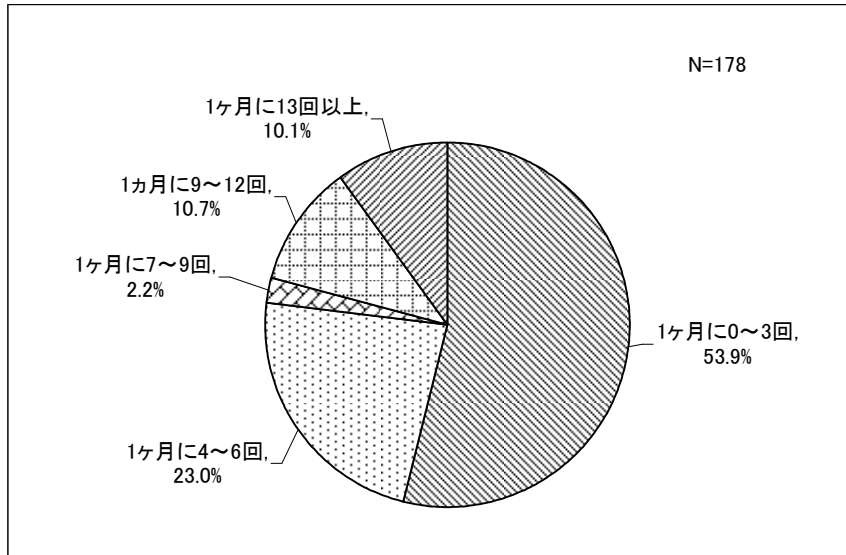
【その他の自由回答】

- ・ 休けい
- ・ パソコン利用
- ・ 入居者です
- ・ コーヒー
- ・ 事務所があるから
- ・ 夜食
- ・ 職場
- ・ 会社
- ・ 事務所として利用
- ・ 喫茶
- ・ 散歩
- ・ お茶
- ・ 茶
- ・ 仕事（事務所がある）
- ・ 会社があるので
- ・ 食後のコーヒー

III. ちよだプラットフォームスクウェアの飲食店（建物の中のカフェや屋台）のおおよその利用回数と利用金額（飲食代等）についてお答えください。

<利用頻度>

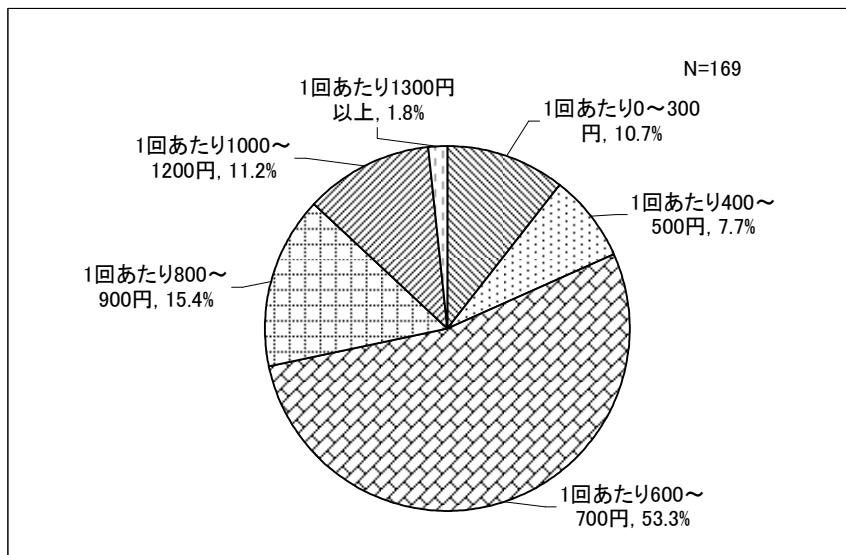
1ヶ月に平均4.88回、中央値3.00回



*10～15回のような回答は、平均値（12.5回）として集計した。

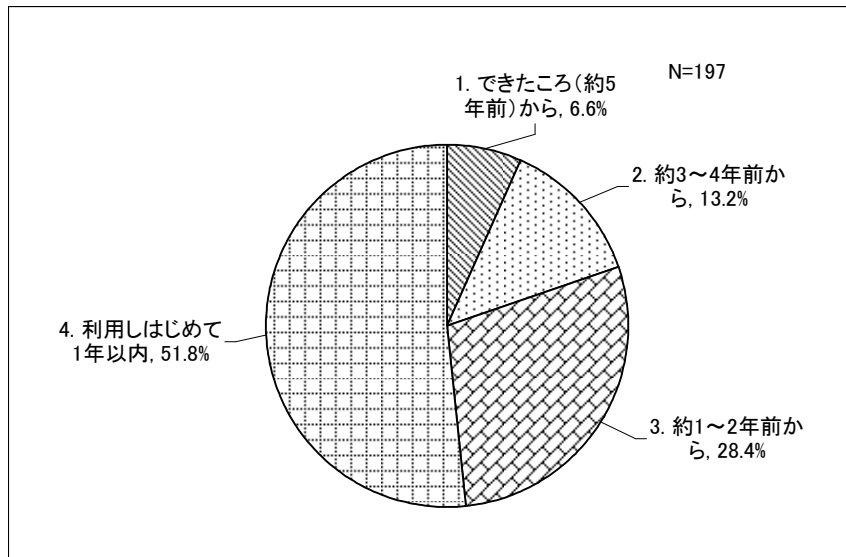
<1回あたりの利用金額>

1回あたり平均685円、中央値700円

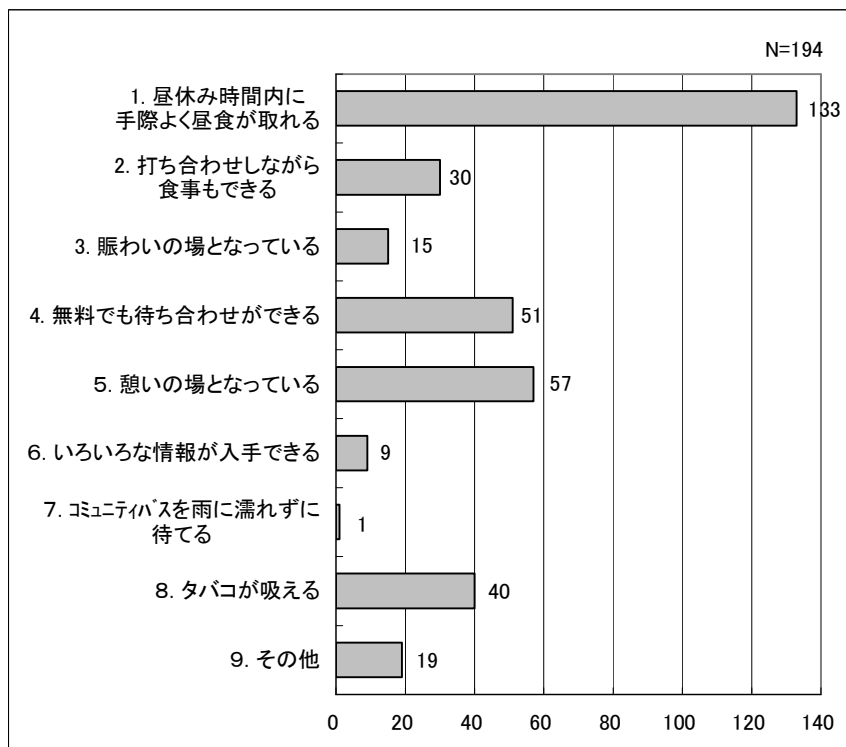


*500～1000円のような回答は、平均値（750円）として集計した。

IV. ちよだプラットフォームスクウェアをいつごろから利用されていますか。当てはまるものどれかに○をつけてください。



V. ちよだプラットフォームスクウェアについて、便利だ・役に立つなど良いと思われる点について、当てはまるものすべてに○をつけてください。(複数回答可)



【9. その他の自由回答】

- ・ インフラが整っており便利である
- ・ 会議室がいつでも予約できる（入居者用）
- ・ いろいろな食事（べんとう）がある。
- ・ 気分転換になる。
- ・ 安い事務所代
- ・ 日変りで、ランチが楽しめる。
- ・ エスニック料理が日替わりで楽しめる
- ・ いろいろなお弁当が購入できるところ
- ・ 建物内のカフェが変ってから外のデッキ（カフェのとなり）で昼食しづらい（弁当持参だと）雰囲気になってしまい残念。昼食後、そのままタバコが吸えて良かったのに。
- ・ お昼だけでも全面禁煙にしてほしい。
- ・ Open terrace なので気持ちいい
- ・ 温かい食事がとれる
- ・ 屋台で昼食を買える。
- ・ 屋台のエスニック料理が楽しめる。
- ・ べんり、近い
- ・ カフェのテラス席がステキです。
- ・ 余り役に立っているとは思えない。外も禁煙にすべきだ！！
- ・ 日経新聞が読めること
- ・ 職場から近い

VI. ちよだプラットフォームスクウェアについて、改善して欲しい点があればご記入ください。

- ・テナントの業者が変わってから何の告知もなく持ち込み者を排除させられ、また、人を見て注意や排除をしているので不快に思います。カフェ利用者のみにするなら事前の告知をして欲しい。カフェ STAFF の対応が良くない。持ち込みを排除するなら別のスペースを作って欲しい。
- ・ DELI CAFÉ になってから、家からの持参とコンビニ弁当を持参すると、カフェ優せんといわれる時があり、利用しづらくなった。他にも弁当を持参している人もいるのに、他の人には言っていない気がします。CAFÉ の店員の対応にも問題があると思います。これからも、弁当持参で利用したいと思ってますので、ぜひ改善して欲しいです。メニューもあまり変わらないし、前の方が美味しかった。
- ・タバコのけむりが気になります！
- ・会議用のお弁当がおいしくない。いろいろな業者からお弁当を取れるようにしていただければいろいろな会合に使える
- ・ DELI CAFÉ はとてもよかったと思います。（前のお店に比べても）食事ができるテーブル&イスをもっとたくさん欲しいと思いました。この辺りは、食べられるところが限られるため。
- ・店員さんが少し過剰
- ・更に、使用可能な座席を増やして欲しい。
- ・飲食代が高い
- ・以前あった大型壁かけ TV を復活させてほしい
- ・座席数をもう少し増やしてほしい
- ・席が足りない！あらかじめもっと用意してほしい
- ・喫煙スペースを、食事場所から離して欲しいです。
- ・喫煙場所を見直してほしい
- ・もっと席があるといい。禁煙だといい。
- ・ゴキブリ対策
- ・タバコのスペース。仕方がないが、朝、夕も常に誰かがすっているの、近くを通るとタバコくさい。
- ・特になし
- ・長いテーブルの設置。1人でも多くの人ができる様に！
- ・テーブル席を増やして欲しい
- ・場所が少しせまい。昼食時の人の多さ等
- ・カフェのランチメニュー（質量）、コストパフォーマンス悪い。単品もの（パスタ等）がほしい。ウッドデッキでタバコをすわれると不快。
- ・来る時、場所がよく分からなかったの、ちよだプラットフォームスクウェアに来

- るまでに目印が欲しい。
- カフェのランチ選択でなく席に持って来ていただきたい。ドリンクも同様。料金と品物にお得感がない。ドリンクも 200 円でドリンクバーとか、料理ももっとボリューム出すか、ヘルシー路線にするなど。
 - 昼食時の禁煙(テラス) は徹底して欲しい。ルールを守らない人が多すぎる。出来れば全面禁煙が有難いくらいである。
 - 昼食時の禁煙(テラス内) が守られていない。
 - 特になんですが、席数をもう少し増やすと良いかも?
 - 店舗に限らず、使用できる席数をもっと増やすことで、活性化されたコミュニティが実現できると強く思います。
 - ネオ屋台村の出店店舗のバリエーションがやや乏しい気がするので、改善して欲しい。
 - 1 階に掲示板がほしい
 - 飲食類は全て不味です。もうすこし価格変更してしっかりしたものを出して下さい。
 - 値段は高くなってもよいので、もっと美味しいものにして下さい。
 - 自転車置場を拡充してほしい。(以前、相談したところ「空きはない、募集受付していない」と断われた)
 - 禁煙スペースの拡充
 - DELI になってから、注意されるようになった。それは弁当とかコンビニで買って来て食べようと席を探していると女の店員が来てカフェ優先なのでって言うけど他の人も普通に食べてるのはどうしてか?人を見て言っているのかそれはやめてほしい。カフェ優先だったら、看板か何かには書けばいいんじゃないかと思う。かばんも勝手に動かされてしまうし。
 - イス・机の数と、出来れば、きれいなものにして欲しいです。
 - 喫煙場所を変えてほしい
 - 喫煙スペースをお昼も確保して欲しい。(←座れるところ) カフェのテーブルで煙草を吸いながら、ランチしたい。
 - 和食が食べれるとうれしいです
 - 冬になったらストーブが出ているとうれしい。
 - B1 のトイレを充実してほしい (女子トイレ)
 - テラスからの煙が室内に入ってきて受動喫煙してしまうので昼だけでも禁煙にして欲しい。この利用方法を知りたいです。2 回目なので。
 - ファーストフード形式で食べられる店があったらいいと思う。
 - 今日始めて来たのでまだよくわかりません。
 - レストランの改装後・・・おかずのメニューを初めに一覧で見れると良いと思いま

す。

- 良質なコーヒーもあれば良いと思います。(高くても可) =上島コーヒー/ドトールコーヒーレベル
- もっと食事のバリエーションがあると毎日来ても楽しい。
- 女子トイレをもう少し大きくして欲しい。
- あまり利用しないのでよくわかりません。
- 予約席の廃止
- 外も禁えんとか分かっているとよい
- ワゴンの待ち時間が長い。
- 屋台の料金がもっと安ければもっと利用する。
- カフェのメニューをもっと考えて欲しい。半蔵門にある麴町カフェ等、人気のカフェをモニターし、夜もいっぱいになるカフェにすべき。立地的にもったいない!
- 屋台を充実してほしい
- Meeting Room のキャンセルを可にしてほしい
- 後一台ぐらい種類が増えてくれるとうれしいです。
- 12時ごろ混んでいて、座れないときがあるので、もう少し席がふえればなお良いと思う。
- 席を増やして欲しい。
- ゴミ箱の数と席数をもう少し増やしてほしい。屋台の種類を増やしてほしい(和食)
- たばこのけむりが気になります。外にけむりが出ないよう工夫してほしい。
- 座るところがもっとほしい
- コーヒーの味、もっと本格的なものに毎日味を変えてほしい
- BGM 的なものを流す場所等があれば、良いと思います。
- なし
- 食事の味は少し考えた方が良く、量も少ないと思われる。昼食時隣の人はアイスコーヒーが只らしいおかしい!
- 席数を増やして欲しい
- 屋台村のローテーションをしてほしい(人気がない店)
- テーブルを増やしてほしい
- TV がいつも同じ映像なので、ふつうに TV 番組がみたい。デリカフェのサラダのみとか単品で売って欲しい。プレートの1品がちょっと少ない。¥750-でおなかいっぱいにならない。大盛りでも。+100 でミソ汁は高い。

【クロス集計】

○お勤め先あるいはご自宅のご住所が

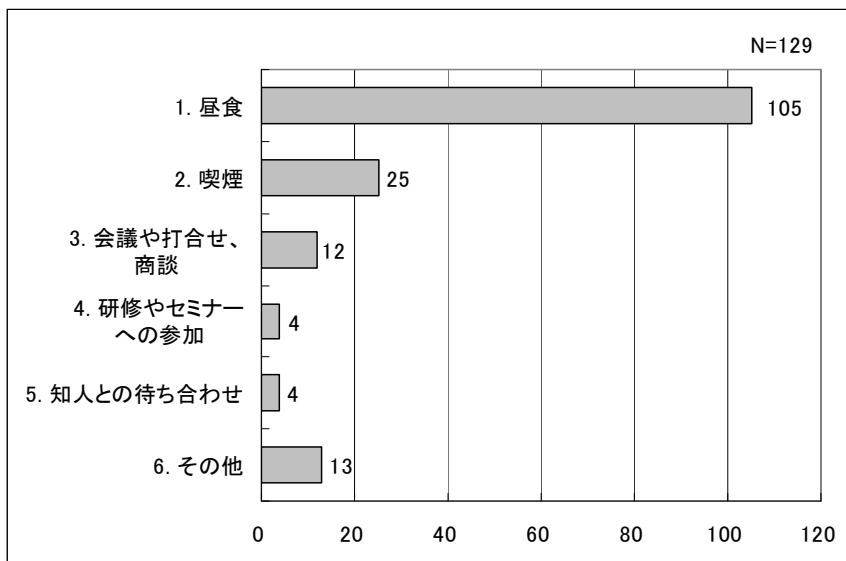
神田錦町：回答者数(N)=131

神田錦町以外：回答者数(N)=68

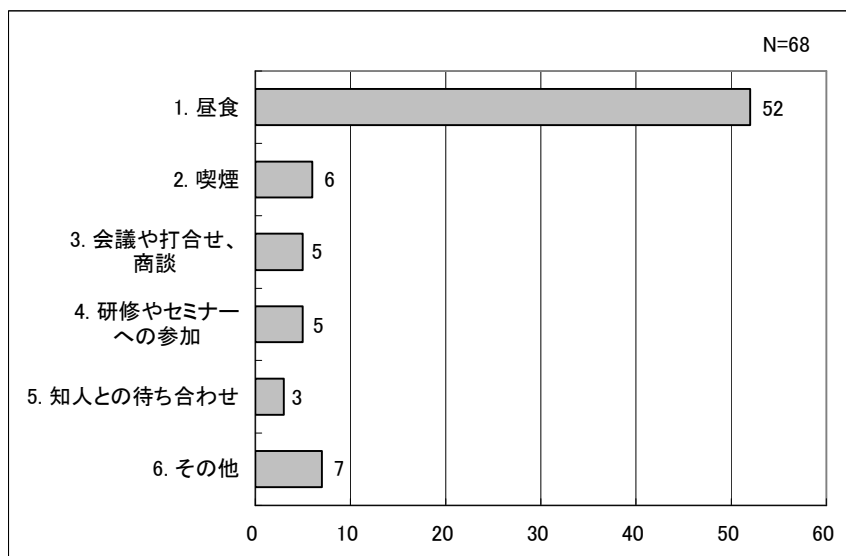
の2属性にわけてクロス集計を実施した

II. ちよだプラットフォームスクウェアに来られる目的について、当てはまるものすべてに○をつけてください。

■ 錦町



■ 錦町以外

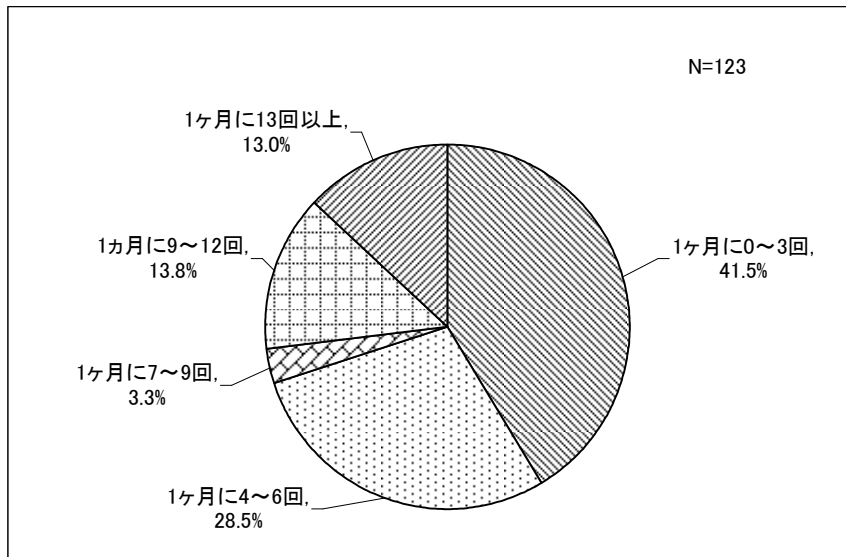


III. ちよだプラットフォームスクウェアの飲食店（建物の中のカフェや屋台）のおおよその利用回数と利用金額（飲食代等）についてお答えください。

<利用頻度>

■ 錦町

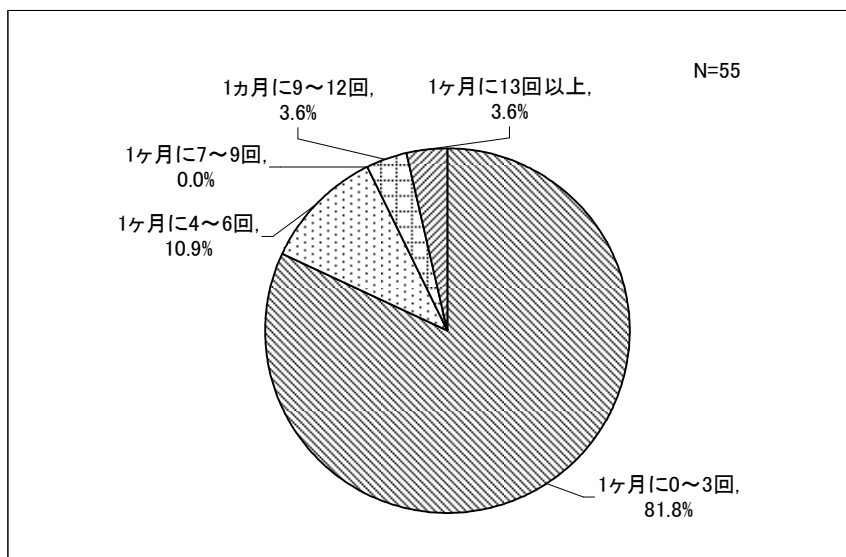
1ヶ月に平均5.86回、中央値4.00回



* 10～15回のような回答は、平均値（12.5回）として集計した。

■ 錦町以外

1ヶ月に平均2.68回、中央値1.00回

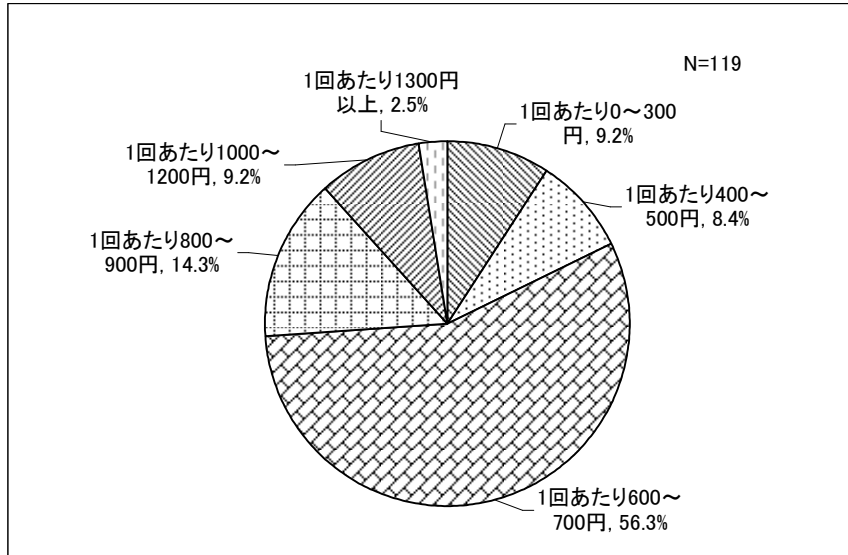


* 10～15回のような回答は、平均値（12.5回）として集計した。

< 1回あたりの利用金額 >

■ 錦町

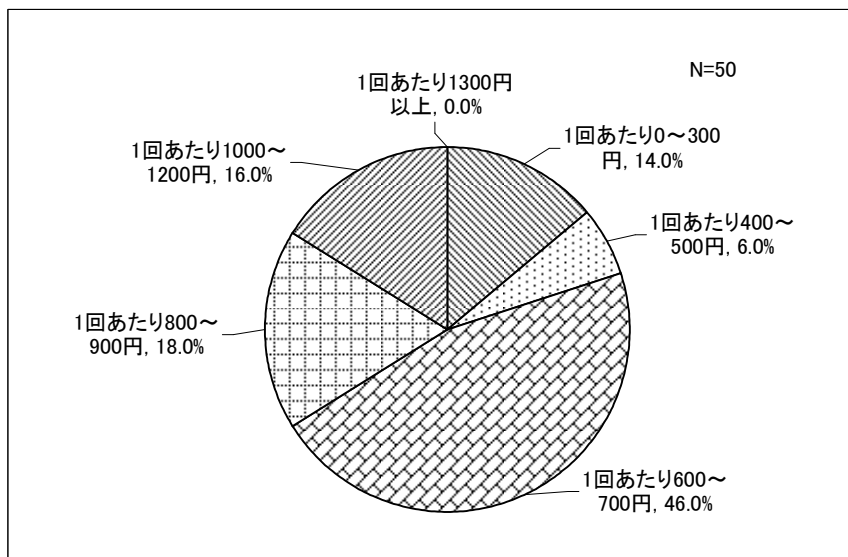
1回あたり平均697.24円、中央値700.00円



* 500~1000円のような回答は、平均値 (750円) として集計した。

■ 錦町以外

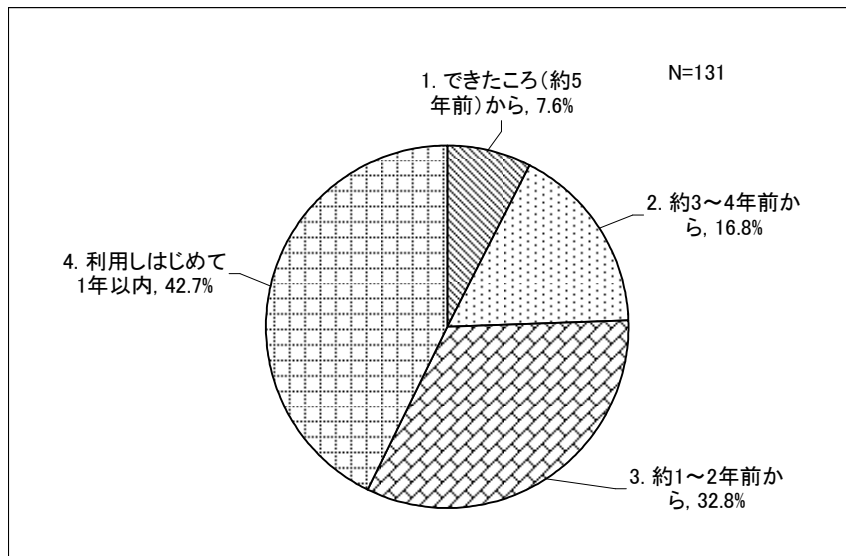
1回あたり平均657.00円、中央値700.00円



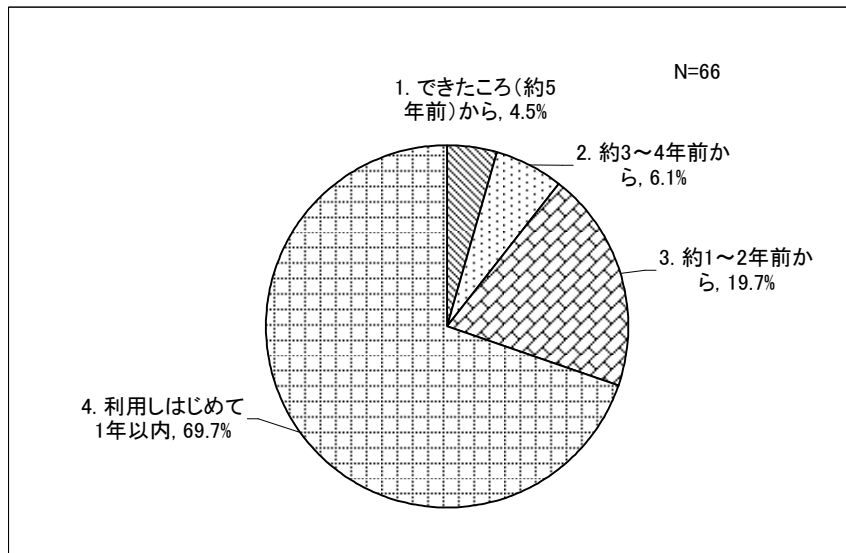
* 500~1000円のような回答は、平均値 (750円) として集計した。

IV. ちよだプラットフォームスクウェアをいつごろから利用されていますか。当てはまるものどれかに○をつけてください。

■ 錦町

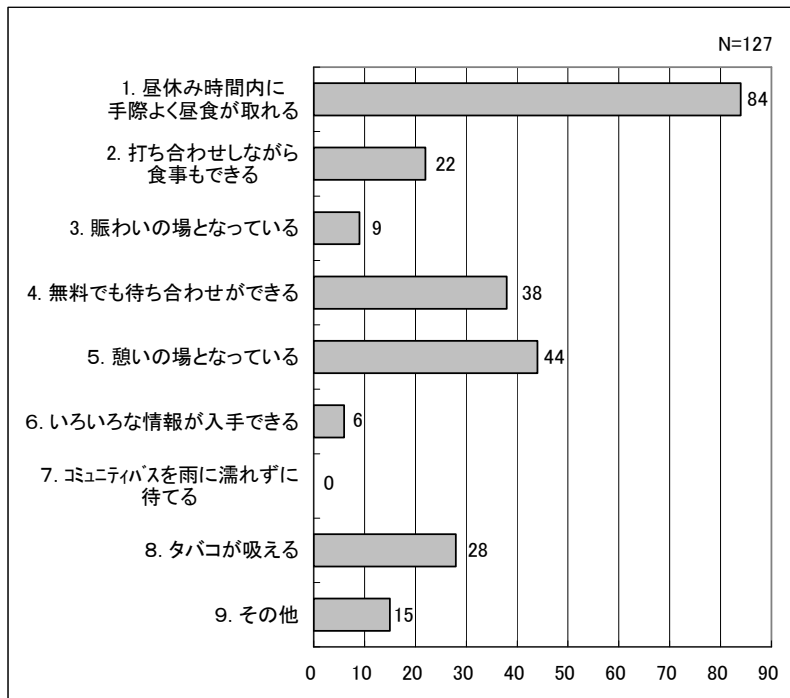


■ 錦町以外

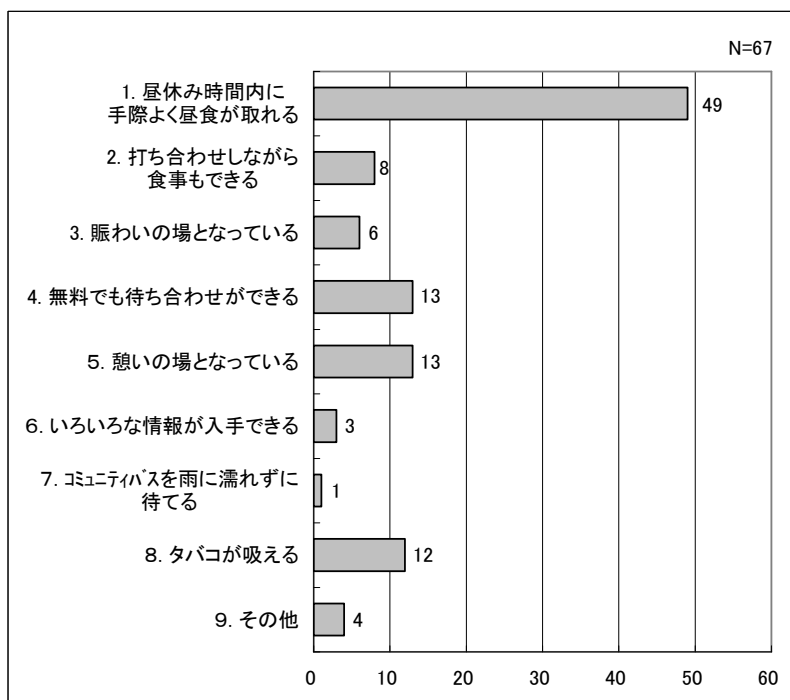


V. ちよだプラットフォームスクウェアについて、便利だ・役に立つなど良いと思われる点について、当てはまるものすべてに○をつけてください。(複数回答可)

■ 錦町



■ 錦町以外



【入居者へのヒアリング結果の詳細】

入居者Aへのヒアリング結果

■町会との連携

- ・神田祭などの祭事イベントを通じた交流は多い
- ・一企業と、町会の現場の方々との直接のコミュニケーションはあまり無い
- ・シナジー効果は大きいと思われる。

■GPSを利用したことによる効果

- ・GPS内で契約している他の企業との情報交換、宣伝、コンサルなどを行い、社員全体で次第に営業思考のマインドが上昇した。
- ・ちよだPSに契約している企業には、人格的にも能力的にも優秀な人材が多く、規模が大きくなるにつれ、人間関係は希薄になっていったが、それでも一定の質は保たれていると思う。
- ・世話人や運営会社の存在により、ちよだPSに参加する企業の質の良さが保たれていると思う。志の近い人も多く、連帯感を得ることが出来た。

■GPSから独立したことによる効果

- ・規模は2～3名だったところから、10数名程度に少し拡大した。
- ・ちよだPSにいた頃よりも関係性は希薄になってはいるが、ちよだPSと共同の入退出管理システムを構築して、人材管理・共有を円滑に行おうという構想はある。

■GPSに望むこと

- ・現在は、ちよだPS内で行われるイベントへの新規参入企業の参加率が低下している。ビジネスコナな会合には出席は見られるが、地域と連携する会合には参加率が低い。継続的な運営の努力は必要であると感じる。
- ・同じ志・質を持つ人を集めることが必要であると感じる。入居企業の増加に伴い、設立当初の企業間の心理的な近さ、連帯感が薄まっているようにも思う。また志も多様化しており、連携の方向性を見直す時期に来ていると思う。
- ・千代田区内の休んでいる土地をちよだPSのような拠点にする場合、大家にとってはセキュリティなどの費用がネックとなる。ファイナンスを含めた提案で大家の発掘をしていった
- ・様々な企業が入居しているので、入居企業者間でビジネスが生まれるような内需拡大の仕組みが必要であると感じ、わが社も是非共有したい。しかし、そこまで管理できる余裕が現状はないので、推進ボランティアが必要になると思う。

- ・東京の印刷業関連の組合とCPSが交流を行っているが、こうした外部連携も重要であり推進する必要がある。目新しいうちは注目度も高いが、今後は情報発信に予算や人材も必要となってくると思う。

■その他

- ・地方の同様の企業インキュベーション拠点との情報共有を行ってはどうか。
- ・同様の施設企業の集中度が不足していると思う。ちよだPSが推進してきたインキュベーション拠点というインフラ整備の側面をさらに発展させていくには、モデル化事業・特区などの行政からの支援や枠組みが必要。
- ・今後の運営に関してはコーディネーターなどの公的支援も必要となるのではないか。

入居者Bへのヒアリング結果

■CPSのインキュベーション機能について

- ・インキュベーションは、卵の孵化という意味から、どうしても上から目線で育成してやっているというイメージがあるが、CPSはそのような上からの目線ではない。
- ・CPSは、地方にみられるようなインキュベーション施設のような機能を目指していたわけではない。
- ・成長を支援して、一定期間を経たら卒業しなければならないとか、IPOが最大の成功ストーリーだとかといった、単一的な評価は的外れではないか。
- ・むしろ、入居している個別企業と千代田の地域産業が質的な成長を果たせることが重要だ。経営規模ではなく、経営品質が進化すればよい。普通のオフィスでは得られないこの機能をCPSは目指している。
- ・入居企業の職種を見ればわかるように、それほど規模の拡大を必要としない業種が集まっている。しかし、彼等は同じ悩みを抱えている。それは、一人や少人数でやっている、精神的にきついことも多く、また人脈なども広がりが少ないといったことだ。
- ・創業支援として各種施策が国にも地方自治体にもあるが、20-30代の若者が何を必要かとしているかという、サラリーマン社会において自分を厳しく育ててくれる上司のような人で、この機能をエージェントが果たすのもCPSの一つ狙いだった。

■運営体制について

- ・エージェントという仕組みにおいて、コーディネート機能を果たせる人材が不足気味である。創業メンバーを中心に行うことには限界があるだろう。しかし、CSPの当初からの哲学を理解する人でなければならない。このような人材の育成は非常に難しい。ボランティアや外部専門家でという考え方もあるが、その考え方はCPSの哲学と

は少し違う気がする。

- ・CPSの運営について、まだ個々では問題点もあるが、当初からすると大幅に改善されたし、CPSは常に改善を繰り返していく組織形態と評価できる。
- ・今後は、入居者同士や外部とのマッチングのシステムやビジネス機会を活性化することが求められている。

■ビジネスモデルについて

- ・全国他所へのビジネスモデルにはならないだろう。本事例は超都心かつ行政と二人三脚であるメリット、創業メンバーの特殊性が強調されるべきもの。地方都市の施設が同じように行っても成功する確率は低い。逆に地方の施設として現在のCPSをどのように活用して自施設にやくだてるかということ考えたほうがおもしろい。
- ・インキュベーション施設の評価が、新陳代謝と規模の拡大であるなら、評価されない部分もあるかもしれないが、そもそもインキュベーション施設が量的拡大を至上としていることが現代の経済の実態と乖離している。
- ・行政と組み、印刷会館のような新たな行政・地域との連携事例が生まれたことも、5年間のCPSの着実な実績が生んだ効果と捉えられる。
- ・周辺のインキュベーション施設には繁簡の差があり、CPSを中心としてネットワークして全体としての稼働率を高めるような取り組みも期待される。

入居者Cへのヒアリング結果

■CPSを利用したことによる効果

- ・最初の1年はオープンネストに入居し、その後、クローズドに移った。立地がよく、千代田に住所が構えられることの効果は大きいと感じている。
- ・2人だけで事業を展開しているので、他の入居者がいた方が助かる。入居者同士で新しい動きを作り出そうという部会も出来つつあり、情報交換もできる。代表、社長という立場の人が多いため、分かり合えるし、ナレッジを蓄積している人が入居していると感じている。
- ・もう少し事業がうまく回ってきたら、転居も考えられるが、CPSの初期費用の小ささと情報交換のメリットは大きいと感じている。

■クローズドへの移りにくさについて

- ・クローズドに入居している事業者がなかなか外に動かず、移りにくいデメリットはあるが、逆にどんどん抜けてしまいガラガラになるよりは人が集まっている状態の方が望ましいとも考えている。

■GPSに対する共感

- ・運営企業自体がベンチャーであるため、シンパシーを感じている。もし安定志向の大企業が運営していたら入居しなかっただろう。

■GPSに対する要望

- ・クローズドネストでも壁の上の方は空いているため、機密的な情報が扱いにくいのは課題と感じている。
- ・コンシェルジュのサービスに不足を感じている。ベンチャー企業として活動しているので、急な予定の変更などが多いが、そうした点になるべく対応して欲しい。会議室の予定が空いていても「空いていません」と間違われたこともあった。また、秘書サービスや、郵便物の預かりサービスがあるとより便利である。
- ・ウェブサイトで入居企業をより積極的に公開し、PRをしてもらえると、入居者の信用度が向上するだろう。
- ・このような要望を受け付ける窓口もあるが、浸透していないと感じている。