

2

市民の活動

2. 事業所の活動

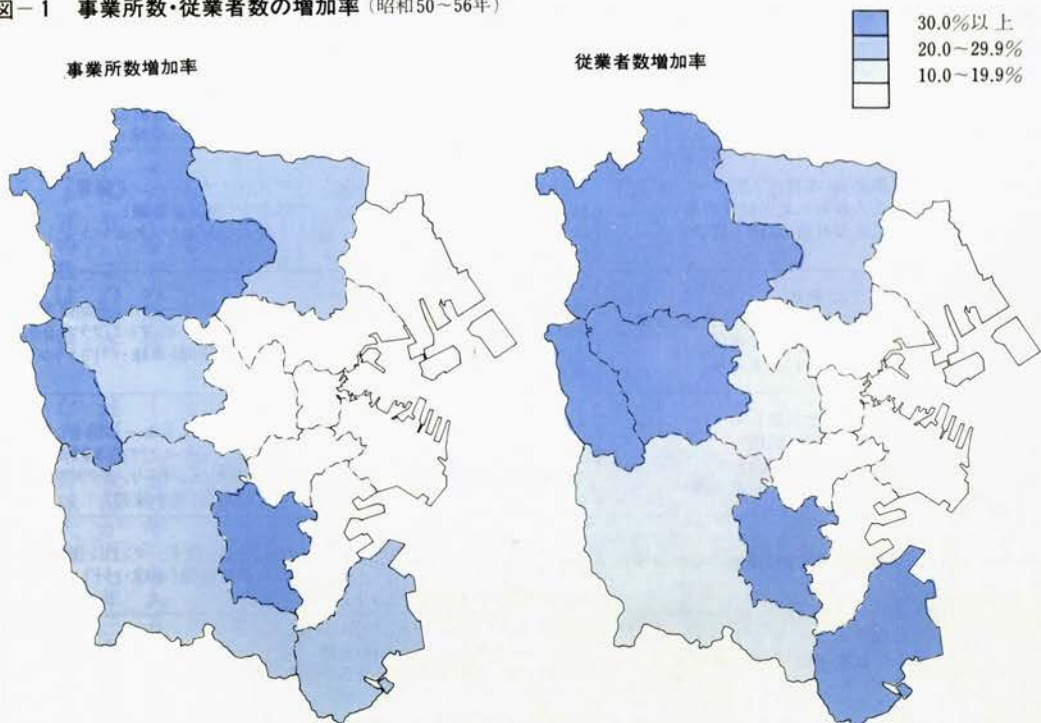
昼間市民の活動は、仕事・買物・通学・観光・レジャー・文化活動などいろいろある。五三年に行われた「パーソントリップ調査」は、市内や市外の人が何らかの目的をもって「横浜を舞台」にして活動している実態を分析している。これによれば、「仕事に関する行動」が三九%、「買物などの行動」が二六%、「通学」が一九%となり、大きく三つの行動パターンにわかれる。

ここでは、昼間の活動について重要な役割を担っている事業所についてくわしくみていこう。

いうまでもなく、事業所は一つのまとまった有機体であり、物の生産や販売、さまざまなサービスの提供などを通して活動している。市内の事業所は、五六年現在で一一万か所、働く人は一〇三万人にのぼる。

横浜では、事業所とのかかわりのもとで、どんな業務活動が展開されているのであろうか。五三年

図-1 事業所数・従業者数の増加率 (昭和50~56年)



(資料) 事業所統計調査

のパーソントリップ調査からおおよその動きをみてみよう。横浜での業務活動のうち、市内の人が市内で活動する割合は全体の七六%を占める。市外から横浜へ来て活動する割合は、東京からが九%、県内からが一三%である。

東京では、都内(二三区)の人が都内(二三区)で活動する割合は八八%にのぼり、川崎では同じく六三%である。すなわち、事業所集積の度合がこの数字に反映されているといえよう。横浜の場合、川崎ほど低い集積ではないが、やはり、東京や周辺地域への依存、かわりがかなり強いことが分かる。

■事業所の立地指向

このような事業所が市内にどのように展開しているかを、区別してみよう(図一)。

緑、旭、港南などの郊外区での伸びが著しい。人口の定着にとも

ない、小売業などを中心とした生活関連産業が集積したためである。臨海部を中心とした既成市街地をみると、中区で若干伸びたものの、あまり活発な集積はみられなかった。

市内の企業が現在の立地環境をどうみているかをアンケート(回答一〇〇五企業)で聞いてみた。その結果から注目すべき点をあげてみよう(図二)。

企業が最も関心をよせている項目は、①交通条件(東京への交通の便、通勤や市内の交通の便)、②市場条件(取引先の数、マーケットの大きさ)、③労働力獲得の便の順である。

横浜立地のプラス面としては、①東京への交通の便がよい、②横浜に立地することが企業イメージにとってよい、③通勤の便のよさ、という順である。また、マイナス面としては、①労働力を獲得しにくい、②取引先が少なくない、③市内の交通の便が悪い、という指摘が

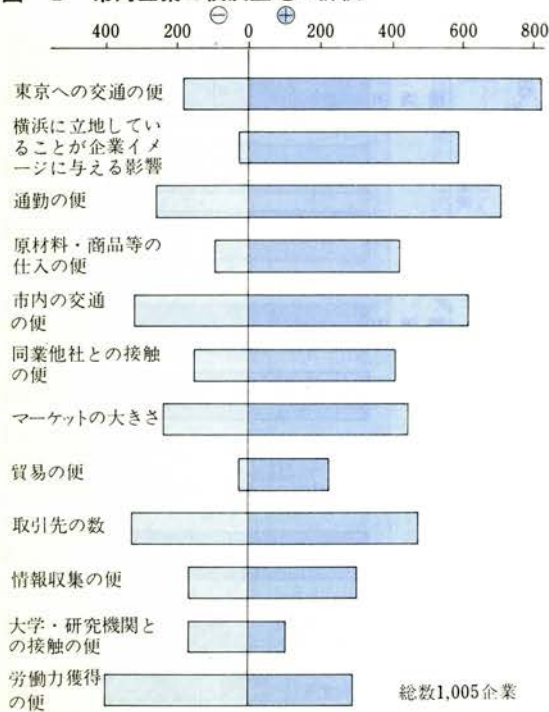
多かった。

■東京指向の出張

企業が業務活動を行う拠点がいわゆる事業所であり、具体的には事務所、工場、営業所などである。あらゆる産業に共通している主要な仕事は、業務に関する情報処理であろう。会議や交渉、打合わせという情報の交換活動が非常に重要さを増してきている。

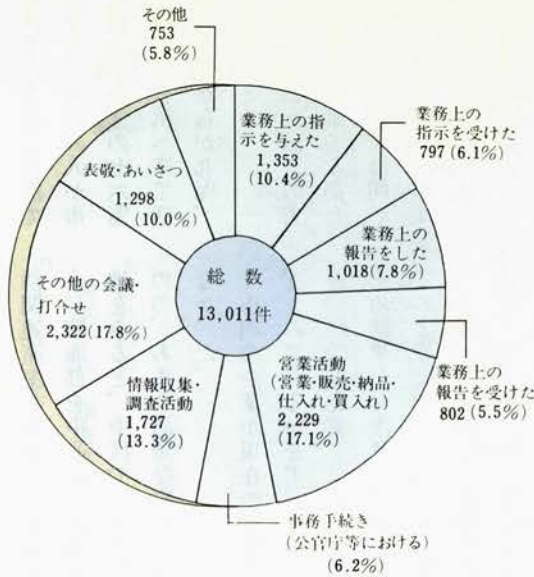
そこで、市では企業の情報交換活動はどこでどのように行われているかを明らかにするため、「業務上のコミュニケーション調査」を行った。五七年二月の一月間に、どこの、だれに、何の用件で、何回訪ねたかを質問した。市内企業の役職者二一〇〇人から回答を得た。延べ一万三〇〇〇件の出張件数が報告された。その訪問先は、横浜市内が約半分である(図三)。東京が四分の一を占めるのは

図二 市内企業の横浜立地の評価



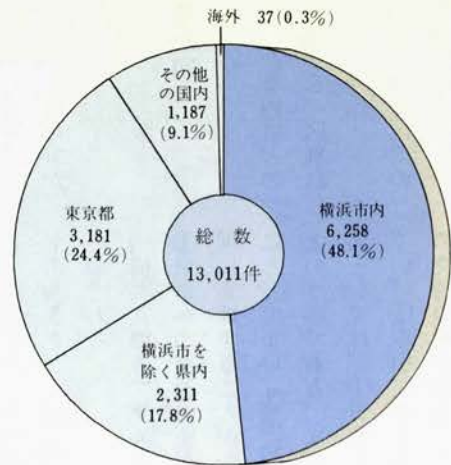
[資料] 経済局「横浜市中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

図-4 企業役職者の出張業務内容



〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

図-3 企業役職者の出張訪問先所在地



〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

これを、業務の内容で分けると、営業活動、情報収集活動、業務上の指示のウェイトが大きい(図-4)。

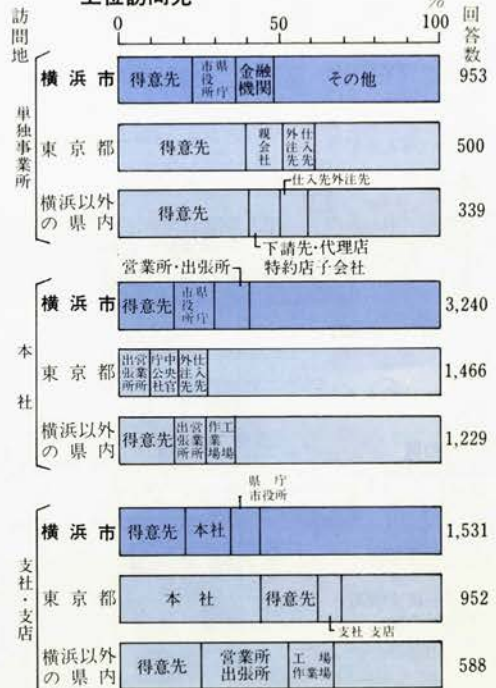
また、単独事業所・本社・支店など会社の形態別にみると、単独事業所の役職者の出張先は、市内外を問わず得意先が一番多い(図-5)。これに次ぐ出張先は市内では、県庁・市役所、金融機関の順、県内では下請先など、東京では親会社、仕入先などとなっている。

また、支店では当然のことながら、東京本社への出張が多い。市内事業所の役職者の出張を、業務の中核の度合により、大きく三つに整理した(図-6)。これによると、全体では、「業務上の指示を受けた・報告した」という従属

また、支店では当然のことながら、東京本社への出張が多い。市内事業所の役職者の出張を、業務の中核の度合により、大きく三つに整理した(図-6)。これによると、全体では、「業務上の指示を受けた・報告した」という従属

注目される。

図-5 所属事業所の種類別・所在地別・上位訪問先



〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

図-6 市内事業所役職者の訪問先所在地別業務の性質

訪問先の所在地	訪問先の種類			総数 (人数)
	Iグループ	IIグループ	IIIグループ	
横浜市内	25.8%	57.4%	16.8%	(6,233)
横浜市内を除く県内	38.4	47.0	14.6	(2,308)
東京都	20.1	63.2	16.7	(3,181)
その他の国内	42.5	43.5	14.0	(1,187)
合計	28.3	55.5	16.2	(12,983)

Iグループ 訪問者が主として中核的業務を行うために向く訪問先
 (営業所・出張所、下請先・代理店等、工場・作業所、仕入先・外注先、研究所・事務センターなど)
 IIグループ 訪問者が主として従属的業務を行うために向く訪問先
 (中央官庁・公社・公団、親会社、県庁・市役所、得意先、本社、大学・研究機関、金融機関など)
 IIIグループ 訪問先が主として、ほぼ対等な業務を行うために向く訪問先
 (支社・支店、商工団体、同業他社、業務上の提携先など)

〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

「業務上の指示をした・報告を受けた」という中核的業務は二八・三％である。
 従属的業務をみると、出張数が多いのは、市内、東京、県内の順。市内への出張数は、東京への出張

図-7 横浜本社企業からみた横浜事業所の将来

事業所	将来			人数
	拡大	現状維持	縮小・移転・その他	
本社・本店	44.5%	50.8%	4.7%	(600)
支社・支店	50.6	41.2	8.2	(85)
営業所・出張所	52.9	38.0	9.1	(208)
事務・計算センター	66.7	28.6	4.7	(63)
研究所	52.6	34.2	13.2	(38)
工場・作業所	47.8	40.6	11.6	(207)
倉庫・流通・配送センター	51.2	41.1	7.7	(129)

〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

これを見ると、東京に対しては従属性が強く、県内に対しては中核的業務が占める割合は三八％と、市内や東京への出張総数に占める割合より高い。
 また、中核的業務の出張数は、市内、県内、東京の順に多いが、県内への出張総数のうち、中核的業務が占める割合は三八％と、市内や東京への出張総数に占める割合より高い。
 東京への出張総数のうち、従属的業務が占める割合は六三％となっており、市内への出張総数に占める割合約一・八倍もある。しかし、

表-1 東京・大阪本社がみた横浜市事業所の将来

業種	将来				合計
	拡大	現状維持	縮小	合計	
1.建設	55	52	9	116	
2.製造	68	55	4	127	
3.卸売	67	31	2	100	
4.小売	21	39	1	61	
5.飲食	0	8	0	8	
6.金融・保険・不動産	22	16	1	39	
7.運輸・通信	26	41	3	70	
8.電気・ガス・水道	4	5	0	9	
9.情報サービス	6	3	1	10	
10.新聞・放送・出版	5	3	0	8	
11.その他のサービス	19	18	0	37	
12.その他	0	1	0	1	
合計	293	272	21	586	
	50.0	46.4	3.6	100.0	

〔資料〕経済局「横浜市経済中核機能強化基礎調査」(昭和57年3月)

業に意欲が強い。また、事業所の機能面でとくに拡大志向が強い部門は、事務・計算センター、営業所・出張所、研究所などである。
 東京・大阪に本社を持つ企業(回答五六六社)が三〇年後の横浜支店事業所をどうみているだろうか(表-1)。「業務や機能が拡大・強化されるだろう」との回答がちょうど半分である。
 業務拡大の見通しが強い業種は製造業、卸売業、建設業が多い。数は少ないが、情報サービス、新聞・放送・出版業にも積極的な姿勢がみられることは注目される。