

志摩市商工会

「志摩市小規模企業振興に関する条例制定
にかかるとアンケート調査」報告書

令和5年3月

志摩市商工会

目 次

1. 調査概要	2
2. 回答者属性	2
3. 経営上の課題について	4
4. 長引くコロナや物価高騰の影響について	6
5. 事業承継について	10
6. 雇用について	12
7. (仮称) 志摩市小規模企業振興条例について	14
8. 全体考察	24

1. 調査概要

- 調査対象：志摩市商工会会員
- 調査方法：対象者へ郵送によるアンケート
- 回答方法：記入済みアンケート用紙の郵送、またはWEB上での回答
- 調査期間：令和5年2月15日～2月28日
- 発送総数：1,299件（うち有効発送数1,294件／宛名不明戻り5件）
- 回答数：郵送280件、WEB113件、合計393件（回答率30.4%）
うち有効回答数393件

2. 回答者属性

- 事業所の所在地（問1）

町名	回答数
阿児町	185
志摩町	56
大王町	55
磯部町	52
浜島町	42
その他	3
合計	393

- 業種（複数ある場合は主たるもの）（問2）

業種名	回答数	構成比	業種名	回答数	構成比
小売業	80	20.4%	電気ガス水道	8	2.0%
サービス業	71	18.1%	不動産業	6	1.5%
建設業	55	14.0%	介護医療福祉	4	1.0%
飲食業	48	12.2%	運輸業	4	1.0%
宿泊業	26	6.6%	金融業	4	1.0%
製造業	25	6.4%	保険業	2	0.5%
卸売業	20	5.1%	その他	9	2.3%
美容関係	12	3.1%	無回答	10	—
農林水産業	9	2.3%	合計	393	100.0%

※構成比は回答者（無回答者を除く）に占める割合（以下同じ）

※業種「その他」9件の記載内容

リラクゼーション、アパート業、設計、船舶整備×2、造船修理業、電気工事、遊漁船、郵便局下請

● 常時雇用従業員数（役員除く）（問3）

従業員数	回答数	構成比
0名	129	33.2%
5名以下	168	43.3%
6-20名	59	15.2%
21-50名	18	4.6%
51-100名	8	2.1%
101-300名	5	1.3%
301名以上	1	0.3%
無回答	5	—
合計	393	100.0%

● パート・アルバイト人数（問3）

従業員数	回答数	構成比
0名	69	30.9%
1名	59	26.5%
2名	33	14.8%
3名	14	6.3%
4名	6	2.7%
5名	6	2.7%
6名	8	3.6%
7名	1	0.4%
8名	4	1.8%
9名	1	0.4%
10名	2	0.9%

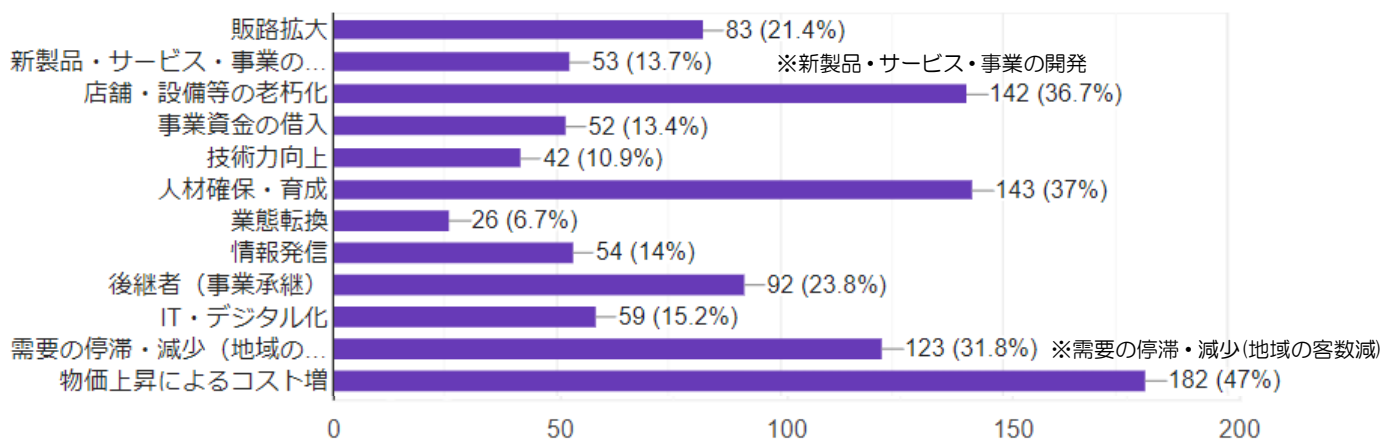
業種名	回答数	構成比
11-20名	7	3.1%
21-30名	3	1.3%
31-40名	3	1.3%
41-50名	0	0.0%
51-60名	3	1.3%
61-70名	1	0.4%
71-80名	0	0.0%
81-90名	0	0.0%
91-100名	1	0.4%
101名以上	2	0.9%
無回答	170	—
合計	393	100.0%

● 事業年数（問4）

事業年数	回答数	構成比
1年未満	7	1.8%
1-3年未満	13	3.3%
3-5年未満	13	3.3%
5年以上	357	91.5%
無回答	3	—
合計	393	100.0%

3. 経営上の課題について

問 5. 現在直面している経営上の課題について教えてください。※複数回答可
(回答数：387)



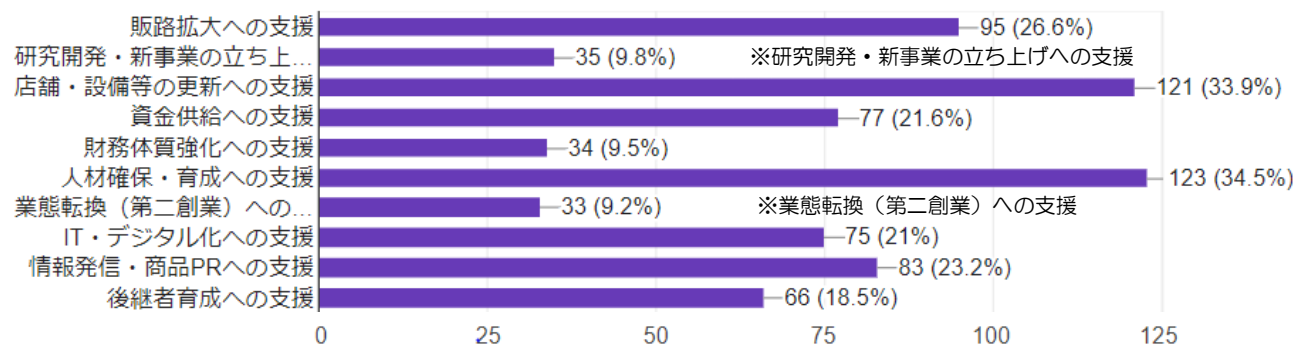
≪「その他」の回答内容≫

- コロナで休業中
- コロナによる売上の減少
- 売上低下
- BCP（津波）対策
- 体力の低下で、何年出来るかが？
- 海産物の減少
- 漁獲量の減少
- 通販サイトのとの競争(価格)
- 電気代がかなり高くなり大変
- 不景気

問 6. 経営上の課題解決のために必要と考える支援策について教えてください。

※複数回答可

(回答数：357)



≪「その他」の回答内容≫

- BCP 対策（津波等の災害に強い地域にする）
- 資材等の高騰に対する支援金
- 経済面の支援
- コスト増対策
- SDGs
- 消費意欲の喚起策
- 廃業を考えている
- 客数増
- 固定客の減少、あきらめてます(高齢者中心)
- 回答不可(もう前問ではなくなっている？セルフサービスをと考えています。)
- 地元の景気次第

【考 察】

経営課題については、約半数に当たる 47.0%の事業者が「物価上昇によるコスト増」をあげている。次いで「人材確保・育成」37.0%、「店舗・設備等の老朽化」36.7%、「需要の停滞・減少」31.8%、「後継者（事業承継）」23.8%、「販路拡大」21.4%と続いた。

ウッドショックによって建設資材が値上がりしたことに端を発し、円安、ロシアのウクライナ侵攻で食材や工業資材などあらゆる物資が値上がりしていることを如実に反映しており、むしろ約半数であることを少なく感じるほどである。また、三重県の有効求人倍率が 1.4 倍台（1 月 1.41 倍）と高い水準で推移し、県内他地域よりも人口減少や少子高齢化が進んでいる当地の実情を反映して「人材確保・育成」をあげている事業者が多い。「需要の停滞・減少」「販路拡大」についても、コロナ禍 3 年間での観光客の低迷に加えて、当地の人口減少に起因していると推測される。「店舗・設備等の老朽化」、「後継者（事業承継）」を一定数の事業所があげていることは、全国的な経営課題ではあるものの、いずれも短期的には解決できず中長期的な対策が必要であり、対策・対応が遅れると存続の危機に瀕する重大な経営課題であるため、看過できない。支援の難しい経営課題ではあるが、何らかの支援を考えたいところである。

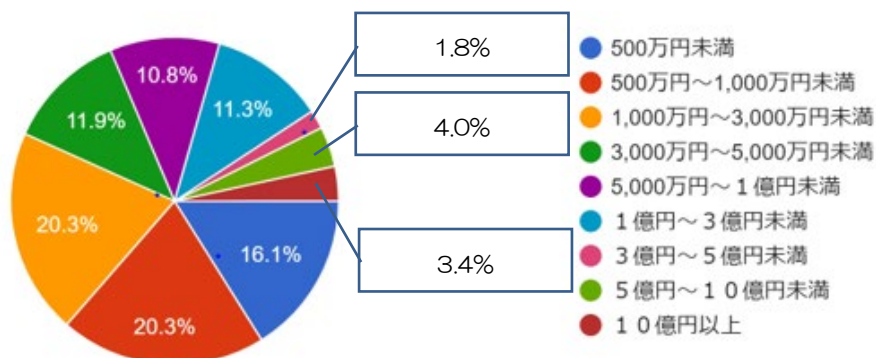
必要と考える支援策については、「人材確保・育成への支援」34.5%、「店舗・設備等の更新への支援」33.9%、「販路拡大への支援」26.6%、「情報発信・商品 PR への支援」23.2%、「資金供給への支援」21.6%、「IT・デジタル化への支援」21.0%、「後継者育成への支援」18.5%の順に回答が多かった。

「物価上昇」に関する選択肢がなかったが、それ以外は経営課題として多くあげられている項目に関する支援策が多かった。今回のアンケート結果を小規模企業振興条例や商工業者支援に活かすことに加え、経営課題が支援ニーズに直結していることを改めて確認できたと言える。

4. 長引くコロナや物価高騰の影響について

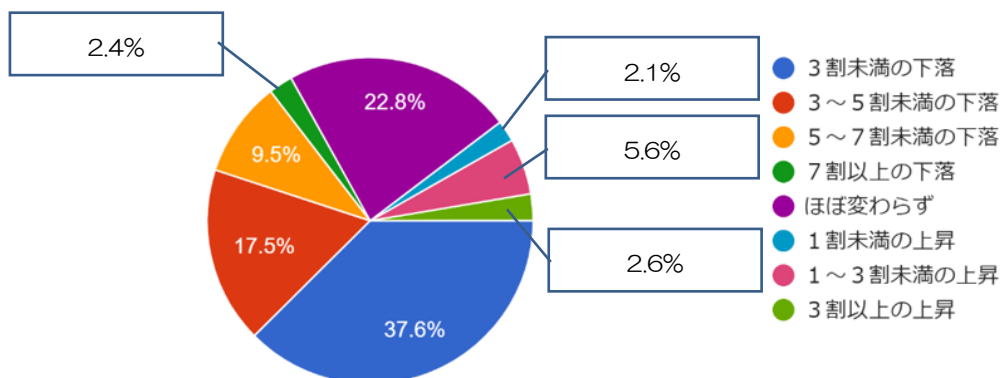
問 7. コロナ以前（令和元年）の年間売上高は、いくらでしたか。

（回答数：379）



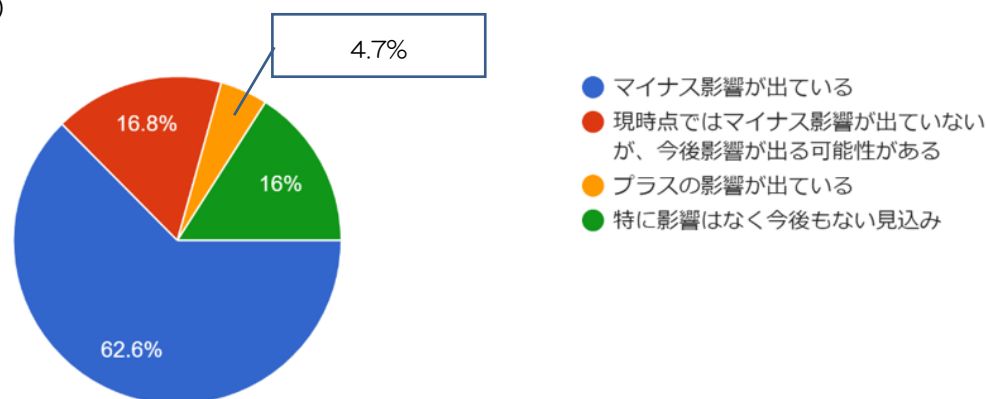
問 8. 令和4年の売上高はコロナ以前（令和元年）と比較していかがでしたか。

（回答数：378）



問 9. コロナの影響が長期化したことにより、令和4年の企業活動は前年（令和3年）と比較して変化はありましたか。

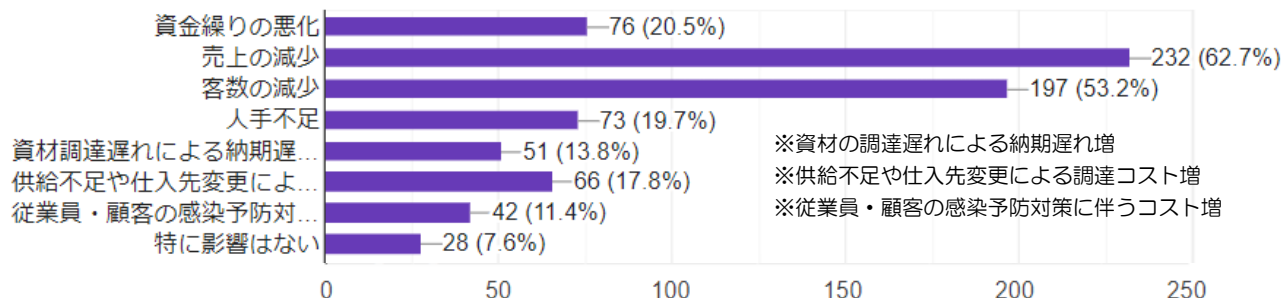
（回答数：382）



問 10. 具体的にどのような影響がありましたか。また、今後はどのような影響があると想定されますか。プラスの影響の場合は「その他」の記述欄にお書きください。

※複数回答可

(回答数：370)

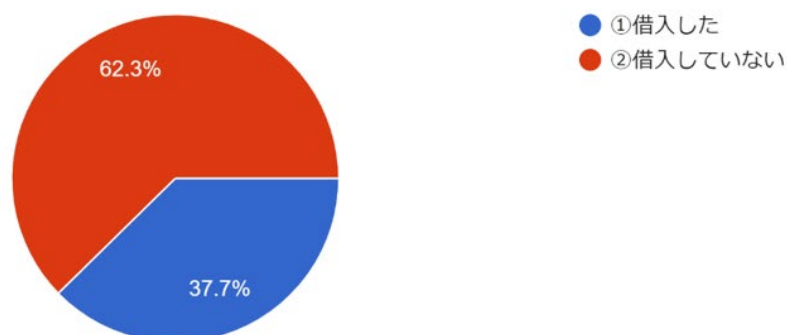


≪「その他」の回答内容≫

- コロナ感染症の蔓延に慣れた事と、国の政策に信用がなく、自活してゆく他無い!!という経済優先による個々の考えによる。
- コロナ対応の仕事が増えた
- 観光支援の効果が出ている
- 物価上昇による客数減少と経費コスト増
- コロナとの関係は少ないがデイサービス、介護施設への入所者が多くなった。
- 休業中
- 減少したものが戻っただけ
- 利益の減少
- 特別なことはしませんでした。次の事を考えています

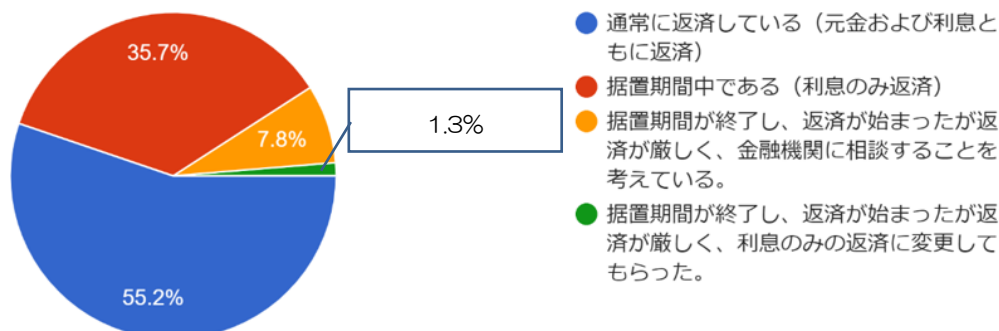
問 11. コロナ関連融資（日本政策金融公庫又は民間金融機関）を借入しましたか。

(回答数：385)



問 12. 問 11 で「①借入した」を選択された方にお聞きします。現在の返済状況はいかがですか。

(回答数：154)



【考 察】

売上規模は 1,000 万円未満の消費税非課税事業所と思しき事業所が 36.4%、1 億円未満の事業所が全体の 79.5%、1 億円以上の事業所が全体の 20.5%と、少数とはいえ売上高が億単位の事業所も含まれており、一定の網羅性が確認できる。

コロナによる売上高への影響は、下落傾向が 67.0%と約 2/3、「ほぼ変わらず」が 22.8%、上昇傾向が 10.3%となり依然として大きな影響を受けていることが分かる。一方で令和 2 年度及び令和 3 年度に志摩市商工会管内の小規模事業所を対象に実施した新型コロナウイルスに関するアンケート調査では、下落傾向が令和 2 年度 81.3%、令和 3 年度 72.6%だったので徐々に回復傾向であることが分かる。

企業活動における前年と比較しての変化については、「現在または将来のマイナス影響」が 79.4%（令和 2 年度 89.7%、令和 3 年度 89.2%）、「プラス影響」が 4.7%（令和 2 年度 1.4%、令和 3 年度 1.9%）、「現在も将来も影響なし」が 16.0%（令和 2 年度 7.2%、令和 3 年度 8.9%）となっており、ここでも依然として影響はあるものの、徐々に回復傾向であることが分かる。

具体的な影響については、「売上の減少」62.7%、「客数の減少」53.2%、「資金繰り悪化」20.5%、「人手不足」19.7%、「調達コスト増」17.8%の順となった。売上高は「単価×客数」であるので、「売上の減少」と「客数の減少」の差の 9.5%が客単価等の減少だと推測される。人口減少等による地元客の減少と観光客の減少による「客数の減少」が「売上の減少」に繋がり、その結果「資金繰りの悪化」を引き起こしているという流れが見える。「人手不足」と「調達コスト増」は必ずしもコロナの影響ではないかもしれないが、現状直面している影響としての回答であると推測される。

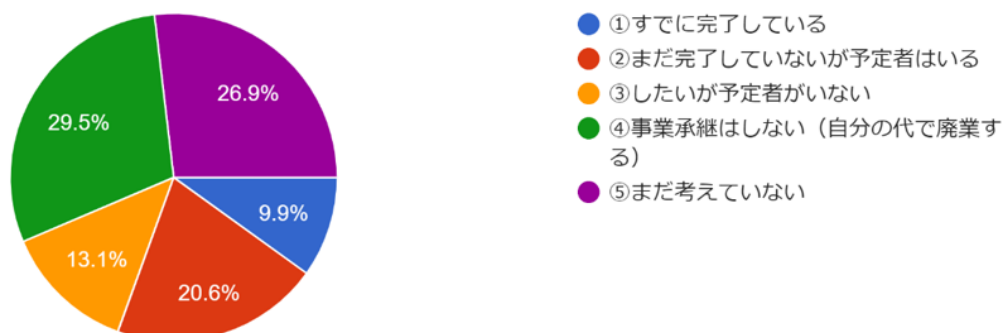
日本政策金融公庫または民間金融機関（三重県信用保証協会による保証付き）のコロナ融資を受けている事業所が 37.7%（145 件）あり、返済状況についてはそれを上回る 154 件から回答頂いている。据置期間を短めに設定して既に約定通りに返済している事業

所が 55.2%、据置期間を長めに設定してまた据置期間中（利息のみ支払）である事業所が 35.7%であるのに対し、既に元本返済猶予に変更してもらっている事業所が 1.3%、既に返済をしているが条件変更の相談を検討している事業所が 7.8%ある。現在は約定返済している事業所やまだ据置期間である事業所にも条件変更の予備軍があるものと推測されるため、政府でもコロナ融資の据置期間終了後の対策を講じているが、それらの告知や相談、金融機関への取り次ぎなどの支援が必要になるものと推測される。

5. 事業承継について

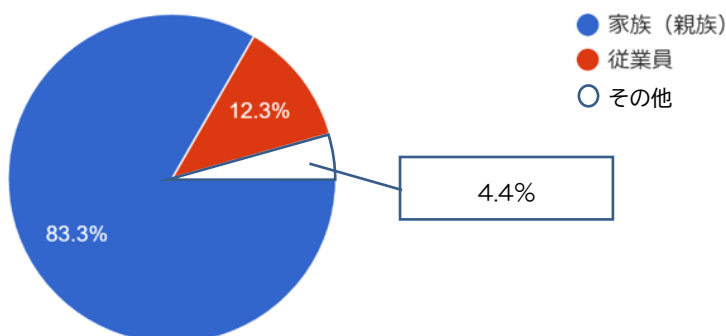
問 13. 事業承継の状況についてお聞きします。

(回答数：383)



問 14. 問 13 で「①すでに完了している」または「②まだ完了していないが予定者はいる」と答えられた方にお聞きします。その方は次のいずれに該当しますか。

(回答数：114)



≪「その他」の回答内容≫

- チェーンストア

【考 察】

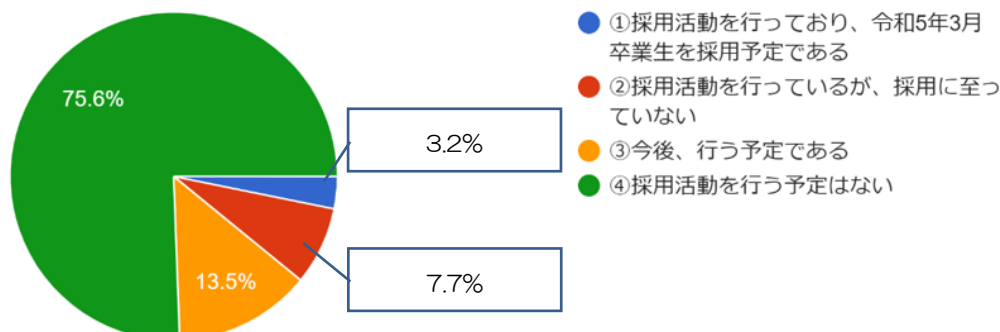
既に事業承継が完了しているか、後継者が決まっている事業所は 30.5%に留まっている。「まだ考えていない」26.9%との回答は代表者の年齢が未だ事業承継を考える年代ではないと解釈すると、目先で事業承継に関して支援対象になるのは「予定者がいない」13.1%、「事業承継はしない（自分の代で廃業する）」29.5%である。事業継続の意欲があるが予定者がいない事業所に関しては後継者の紹介、廃業意向の事業所に関しては事業の精査を通じて廃業すべきか、または継続すべきかを見極め、廃業する事業所にはソフトランディングを、継続すべき事業所には動機づけと後継者紹介などの支援が想定される。

「既に事業承継が完了している」と回答した 38 事業所、「まだ完了していないが予定者はいる」と回答した 79 事業所、合計 117 事業所のうち 114 事業者から後継者（予定者）について回答してもらったところ、親族内承継が 83.3%、従業員承継が 12.3%、その他（第三者承継）が 4.4%であった。親族内承継や第三者承継の事例も決して少なくないため、後継者不在と回答している事業者が多い現状を踏まえ、これらの事例を積極的に紹介することが事業承継促進に繋がるものと考え。また、親族内承継の中にも必ずしも息子・娘ではなく、甥・姪・孫などの事例もあるものと推測されるので、それらの事例についても同様に紹介すべきだと考え。

6. 雇用について

問 15-1. 高校・大学・専門学校等の新卒者を対象とした採用活動を行っていますか。または行う予定はありますか。

(回答数：377)

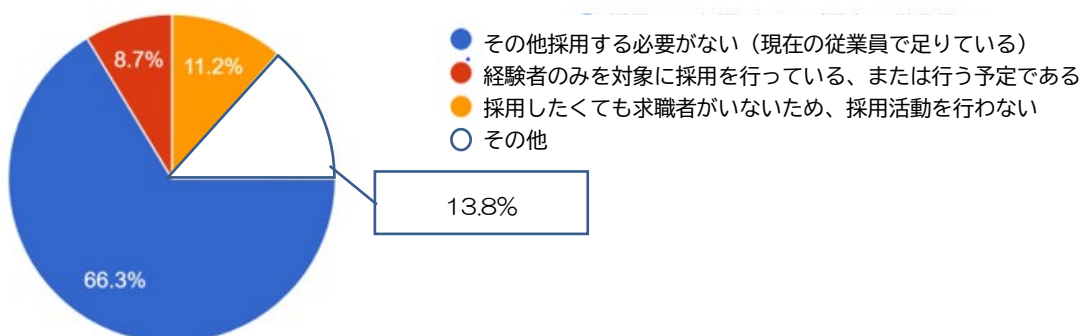


問 15-2. 問 15-1 で「①採用活動を行っており、令和5年3月卒業生を採用予定である」を選択された方は、採用予定人数をご記入ください。(単位：人)

採用予定人数	0人	1人	2人	3人	5人	7人	9人
回答数	2	4	2	1	1	1	1

問 16. 問 15-1 で「④採用活動を行う予定はない」を選択された方に、その理由 についてお聞きします。

(回答数：276)



≪「その他」の回答内容≫

※ほぼ原文のまま、回答数が分かるように敢えて類似の回答もまとめずに掲載しています。

- 40歳以上の雇用を希望している
- 外国人対応ができない

- 業務委託を中心に法人の運営を考えている
- 個人事業主で規模が小さいため
- 雇いたい気持ちはあるが、雇うための資金
- 採用するだけの売上がない
- 採用する時間がない
- 子どもについでもraitたい
- 資金に余裕がない
- 資金不足
- 資金面(常勤は、とても無理)
- 事業を継続しないかもしれない？
- 事業承継はしないため
- 自分の代で終わる
- 自分の代で終了
- 将来性に暗雲があるのにやりたい意欲のある方のみになるかな
- 正社員を雇用出来る規模ではない。短時間労働者が必要。
- 体力が？
- 働く時間が不規則で、毎日雇用が難しい
- 特許使用料の管理のみで採用の必要がない。特許権が終了した時点で事業も終了するので採用者の将来への責任が持てない
- 廃業する
- 廃業する予定
- 廃業予定
- 廃業予定のため
- 本社一括のため

【考 察】

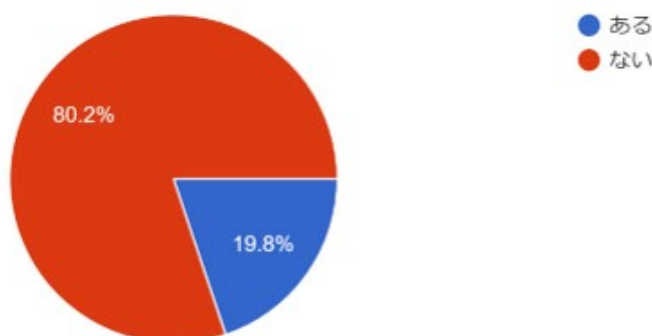
12 事業所が令和 5 年 3 月卒業生を採用予定であると回答したが、うち 2 事業所は 0 人との回答であったため、10 事業所が 1～9 人の新卒を採用予定であり、1 人採用予定が 4 事業所、2 人採用予定が 2 事業所、3 人・5 人・7 人・9 人採用予定が各 1 事業所となっている。各事業所の採用人数が少ないので、個別事業所での新入社員研修開催が難しい、同期入社がいらないか少ないので孤立しがち等の問題が発生することが推測される。採用予定の事業所に対しては、採用事業所の横連携を促進したり、新入社員研修などの教育研修などを共催するなどの支援策が想定される。

また、「採用したくても求職者がいないため採用活動を行わない」11.2%と回答している事業所への支援としては、地元出身者を中心に新卒者と採用企業のマッチングや、新卒者に対する地元就職への動機付けが想定される。地元就職への動機付けについては、就活生に対する短期的な働きかけだけでなく、幼少期・小中学校期からの動機付けという中長期的な働きかけも必要だと考える。

7. (仮称) 志摩市小規模企業振興条例について

問 17. 小規模企業振興条例について、知っている。または聞いたことがありますか。

(回答数：378)



問 18. 小規模企業振興条例にどのような内容を盛り込んだら良いと思いますか。

※ほぼ原文のまま、回答数が分かるように敢えて類似の回答もまとめずに掲載しています。

- セフティーネット
- 志摩市に若者が定着するために雇用の確保が必要となり、各企業が求める技術職を志摩市民に分かりやすく発信していくことを盛り込んだらいいと思います。
- 自然環境の保護
- 漁業者や農業者等の減少や海産物の水揚げの減少で志摩市の海産物を使って事業している業者は今後更に厳しい状況が続いていくと考えております。漁業者や農業者を支援出来るような内容も盛り込んで頂きたいと考えます。
- 事業者単体でなく、地域の連携を条件とした支援策
- 若い子の育成や教育
- 店舗浄化槽支援 店舗老朽化、設備更新支援
- 従業員の所得アップ
- お互いが喜んでもらえるような内容はもちろんですがお店側の負担も最小に抑えられるようなサービスが受けれるような内容であれば嬉しいです
- 分からない
- 人材不足を補う設備投資等の助成金の活用
- 地域住民が対象の小売業にとって、現代は大手以外は中々厳しい時代になっています。それにコロナ禍が加わって、様々な事柄が委縮し、それが常態化してしまいました。ただの不景気ではなく、社会の有り様、人々の心の有り様が変化してしまったと感じます。有効な手立てを考えるのは難しいですが、切り口としては、前述の問題点に焦点を当てないと、その場しのぎになるかと思えます。
- 現場で働く人の話を汲み上げる事
- 学生が地域に残る支援を考えて欲しい。
- 労働者減少に伴う施策を企業だけで無く、行政と共に考える場作り等。

- 未来の子供が出て行かない町作り、市内以外からの収入の確保、志摩 5 町を 1 つにした、お祭りやイベント、県外からの注目
- (三重県版のもの)細かく最後までは読んでいませんが、特に不足があるようには見えませんでしたので、「三重県中小企業、小規模企業振興条例」の内容と同じもので良いのでは、と思いました。
- 移住者の方達がお商売をしたいという気持ちに応援してあげられる様な内容
- 志摩市は自然が売りものだと思いますので、自然を破壊しないような取り組みが必要だと思います。
- 農業を大切にしないと漁業はだめになり、漁業がだめになれば観光業もダメになると思います。
- 詳しい事は分かりませんが、経営への支援なしで補助金、融資などが中止になると考えていもう。
- 新規企業の誘致に関すること
- 一方的で、逆にそちらの意見を聞きたい
- 地域に根差した産業の振興等小規模企業者の事業の振興、雇用の機会の確保等それぞれ具体的かつ詳細に規定をしてほしい。
- 業種に関係なく、支援、補助金が使え(志摩市特産のものへの援助以外も同様に補助金などが利用しやすくなる仕組み)
- 新しい発想に取りくむための支援があればいいと思う
- 2/17 商工中金の民営化の話が出ているが今まで小規模共済の掛金をもとにした借入の利息が安定する様努力して頂きたい
- デジタル発信
- 他の地域(都市部)からの人材の流入を促進させるものがあればいいと思う
- 今やっているスタンプラリーや、色々な商品券の発行。
- 企業は各々悩みがあり、問題も異なると思うので、集まってもらって聞くより、個別訪問をして本音を聞くべきであると思う。
- じゃらんのような宿泊予約サイトの設立
- 地域の活性化を促すには銀行さんとの関係をスムーズにする事も必要だと考えます。そして人口の減少をくい止めなければいけないと思うのです。このままでは、予想どおりの結果になります。観光業を伸ばすなら、温泉を掘るぐらいの事はやらないと、漁業なら英虞湾をつかって育てる漁業を、そして一番活用出来ていないのが高齢者の知識、能力です。
- 案件なし
- よくわからない
- 内容がわからない
- 内容が良くわからないので…
- 内容不明の為不可能
- わからない
- なし

- 特にありません
- 内容を把握していないのでコメントありません
- 分かりません、。
- ？

問 19. 志摩市の商工業をさらに盛り上げるために、どのようなことが必要だと思いますか。

※ほぼ原文のまま、回答数が分かるように敢えて類似の回答もまとめずに掲載しています。

- 販路拡大支援、起業支援
- おもいきったイメージ up と宣伝、市民に対し、接客マナー等の植え付け、自然マタティビティー
- ①若い人達が、地元で働きたくなるような取り組みをして欲しい。例えばUターン就職をしたら、入社するための支度金などを準備するとかも必要ではないか。Uターン就職の交流会や説明会などの場を持つ。
- 1.観光資源に関して・・・街が汚い(放置ゴミ、ポイ捨て、不法投棄)
 - ①汚れたゴミを回収しないから誰もゴミを拾わない
他市・・・宝塚市=市民一斉ゴミ拾いの日を制定。専用のゴミ袋を各家庭に配布し、拾ったゴミはゴミ置場へ(市が回収)
東広島市=年に数日、清掃ボランティアあり。汚れたゴミを市が回収。
 - ②市の職員でもポイ捨てする輩がいる(市の教育がなってない)
- 2.コロナでリモートが増えているが、リモートに対応した街づくりがなされていない⇒人口増に繋がらない
 - 高速の光インターネットがない地域がある(ケーブルTVのみしかない)
- PR活動。
- 志摩市の目玉となる施設が少ないので、目玉となる商品や施設があればよいと思います。
- イベントを時々積極的にしてほしい。
- インフラの整備(特に下水道)。トイレが今だに汲み取りの地域が多く、都市部から来る観光客には衛生環境が悪く見える。浄化槽設置の補助があれば良いのですが。
- その地域での特産品を活かしたイベントを増やす。
- ビジョンの共有
- ほとんどの事業者が商工会は加入するだけ。商工会もほとんど変わらず、事業者との意見交換がない現状。会報を持ってきてもポストに入れて行くだけなら、郵便で良いと思う。その時間を外の事に使う様考えた方が良いと思う。
- もっと会員同志で交流ができ、協力できればいいと思う
- よそ者若者バカ者が要る
- リクレーション
- 安乗灯台～国府の浜～あごの松原～御座白浜までのドライブロード

- 何をしたらよいか思いつかない
- 各事業者が、自社がもつ魅力を最大限に生かせる努力ができていけばいいと思う
- 観光業の発展。子育て世代の土日祝に働きやすい環境作り。
- 観光資源が豊富にある志摩市なので、市外からの来訪者をより増やすような施策を官民合同で進めていく必要があると考えます。また、住民増に繋がる施策、雇用増に繋がる企業誘致も同時に必要と考えます。
- 〃観光資源のアピール、インバウンド需要の獲得
- 観光事業に力を入れて欲しい。
- 企業とよりいっそう向き合う
- 既成概念・・・例えば・・・志摩は美しい、おいしい食材がある、親切である等々を示すばかりではなく、それらを活かす具体的な取り組みへ進む組織の刷新とその支援
- 客が志摩市で買い物等をする様にする。志摩市の客は志摩市で。無料で、もしくは、安く、宣伝できる様な機会が、たびたびあればいいなと思います。その宣伝も、志摩市の皆が見る様な宣伝がいいと思います。でも皆が見るとなると、紙・・・チラシ・・・。コストがかかるのでデジタルですか・・・。
- 業者間の横のつながりを強くするべき。自分だけでなく、みんなで儲ける考えが必要。志摩にも「おさかな市場」が必要です。伊勢まで来た観光客を引っ張ってこなきゃ!!
- 業種を越えての会員全体の意見交換場があれば参加したい。伊勢詣りからの観光客を志摩にまで足を運んでもらう魅力的な町づくりなど。
- 空き家、空き店舗を利用させ、意欲のある若者に支援してあげて欲しい!
- 工場を呼んでほしい。
- 産学官連携することによる情報の共有。発信が少ないように思います。
- 市として独自の政策を構築しなくてはだめだと思います。住民が、生活出来ることが絶対条件ですが、中高年が収入をえられる仕事も必要。役場なら出来るはずですが、町を美しくし、収入になって、お客様を安心してくつろげる様、家内工業をひっぱりゃってくるとおもしろいかも知れません。
- 市をあげて行動を起こす時、どうしても業者が片寄ってしまう様に思う。商工会及び市に資料があるわけだから、業種別に平等に機会が与えられる様考えてほしい。
- 市以外の方に買い物など出ていってしまい、人が町中に歩いているのをみかけません。市内で人が集まりやすい催しなど考える。
- 市外企業の誘致、市有地の活用、市独自の求人情報の広告
- 市内すべてが国立公園の中に有ると言う事を理解し、もっと美化につとめ住みたくなる志摩市にする事がすべてだと思います
- 市内商工業を全国的にPR、販路拡大へのマッチング機会の提供。地元以外への商品供給方法の提案。
- 市民にはなるべく地産地消を心がけて頂きたい。小規模事業者がなくなれば行政も困るし、結果的に消費者も不便になるのでは。

- 志摩いいところをもっとアピールしながら昔ながらの考えではなく今の時代にあった新しいものを取り入れ若い世代が過ごしやすく、志摩に遊びに来たいと思う環境を作る。いろんな企業や店がお互いに提携できたらいいなと思います。
- 志摩産の食材は高級食材が多く、単価が高くなるためもっと気軽に手軽に使用できる流通経路が必要
- 志摩市イコール観光との認識が首都圏民の考えとなっています。よく話題になるのがインフラ整備の遅れ特に WIFI 拠点の少ないとの意見が大きく聞かれるのが実際としてあります。
- 志摩市で製造業を営んでいますが、仕事が受注しても対応する人材がない為、外国人実習生に助けてもらっているが、外国人実習生も同じように志摩市に住んでいる為、支援強化を考えて欲しい。
- 志摩市にアンテナショップのお店を商工会観光商工課主催して志摩市の商品をネット販売化
- 志摩市に多くの人に来てもらう為の話題作り
- 志摩市のアピール不足に加え、補助金他の件でこちらから情報が無い限りは知らせてもくれない。パソコン他のデジタル化を進めているのに、その補助もない。不親切である。(観光協会、商工会等のお役人)
- 志摩市の商工業を上向きにする為の事業拡大のコンペを開催する。
- 志摩市の物展を SNS を使い発信、You Tuber を使い発信、アニメコラボして SNS 発信
- 志摩市は海なので鵜方周辺に志摩中央市場みたいな観光客も気軽に寄れる市場がほしい。
- 私は宿泊業なので観光に関しての意見しか言えないのですが、伊勢市にホテルが非常に増えております伊勢神宮が旅行の目的の方は伊勢で宿泊して伊勢市のみの滞在で帰る旅行者が今後更に増えていくと思います。横山展望台やスペイン村等がありますが鳥羽市の石神神社のようにそれ目的で志摩市にまで足を運んでもらえるような場所のアピールを発信して頂きたいです。
- 事業者同志の連携（協業、仕入あらゆることで）
- 自店もそうですが建物の老朽化が目立つようになってきましたが他の市などの新しい街づくりも参考にしたらどうかと思います。
- 若い人を増やす。
- 若者がどんどん新しい事業を始めて欲しい。(地域の特性を生かす。)
- 若手の育成
- 集客のためのイベントを考える
- 宿泊業者同士の連携。近隣市との連携。
- 商工会員の事業 PR をしてほしい。
- 商工業だけでなく第一次産業をまき込んだ施策が必要と思われる
- 商品をネット販売できるようなサイトの設立
- 将来を見据えた、人口の増やし方

- 小さな商店やサービスなどが集まり、お年寄りから子どもまで安全にコミュニケーションがとれる場となる商店街、市場のような場所をつくり、コミュニティバスなどで買い物弱者にやさしい場所
- 色々な情報がほしい
- 新業種の産業を誘致
- 新産業の開拓
- 新卒者の確保.採用
- 真珠・漁業が危機に陥っている事を考え、いかにして漁場を復活させるか地域全体で考え、よりよい方法を見つけ出して、早急に取りくんでほしい。自分達の代で終わらせたくないから。
- 人員の確保、住みやすい志摩市（インフラ整備）、県内外への PR
- 人口減少をくいとめる事
- 人口増加
- 人口増加
- 人材確保
- 青年部活動
- 積極的な観光客の誘致
- 相互送客の活性化
- 大・中小企業誘致。工業団地の計画・開発観光客最低倍増。
- 大企業の誘致
- 大企業の誘致。すると中小企業の新店舗が増える。
- 地元での就職支援等や県外からの移住者の誘致
- 地元の新卒者を積極的に雇用する
- 地場産業の強化。豊富な観光資源と水産業を軸に、様々な業種との連携を試るのも1つの手段で、概に行われている事だと思います。(大きな)企業誘致は、速効性はあるけれども、企業側の思惑に左右されてしまうので、切られる時は簡単に切られるでしょう。やはり、地道に地域内での産業連携を強めつつ、外需を取り込める様になる形が理想的。それは、今後の「市」の有り方とも関わってくるので、行政、市民を巻き込んでの「街づくり」ー志摩市としてどうして行くか?を考える必要があると思います。
- 定住者、観光客の誘致
- 徹底した自然環境の保存、保持。
- 転入者の増加
- 働く人の地産地消に期待したい。
- 同業種、異業種問わず、志摩市全体を盛り上げるための連携。皆で取り組むテーマや目標。
- 野球のキャンプ地や、相撲の巡業地などになると、年齢層幅広く来客が見込まれそう。
- 労働力の確保が先決

- 問 18 に同じ
- 同上
- 特にありません
- 分からない
- なし
- わからない
- ？

問 20. 志摩市商工会に対するご要望、ご意見、ご提案などお書きください。

※ほぼ原文のまま、回答数が分かるように敢えて類似の回答もまとめずに掲載しています。

- 商工会の職員の方と接する機会がもっとあればと思う。今は定期のゆうびんのみです
- 自営の人に mail を聞いて登録して、冊子ではなく、mail で下さい。サステナブル。
- いつもありがとうございます。志摩市の経済が豊かになるような企画であったり、協力しあいながらそれぞれのお店が利益を挙げられるようになればいいなとおもいます。もっと若い人たちが志摩市全体に来てもらえるようになるといいなと思います。
- いつもありがとうございます。商工会の皆様の御協力に感謝申し上げます。岡三証券(株) 志摩支店
- いつもいろいろと尽力下さっていてうれしく思っています。これからもよろしくお願い致します。
- いつもお世話になっております。これからもよろしく申し上げます。
- いつも色々な手助けをして下さり感謝しています。ありがとうございます。
- いつも有益な情報提供とサポートありがとうございます!!
- いろいろな講義やセミナーをしていただいておりますが、夜の仕事や祝祭日に仕事が重なり参加できないことも多々あります。日程や時間にもっと幅があればと。
- インスタ映えスポットをもっと作る
- これから必要になって来る講習未来につながる講習をお願いします(資格につながる物)
- すべての事に的確に対応してもらっている
- だんだん不便になってきている感じがします
- どのように商工会を利用したらよいかいまひとつわからないです。自店の規模が小さすぎて、相談するのに躊躇します。
- とりあえず記載させて頂きましたが、当社も対象でしょうか？
- まだわからない事が多く有ります。これからもご指導お願いします。
- よくやってもらってます
- 飲食業界に片寄っている気がする。いつでも何でも相談できる雰囲気作りをしてほしい。
- 横山展望台をうまく活用して下さい。
- 何時もご親切にアドバイスを頂き有難く感謝しております
- 各業種別の指導や相談の専門担当者の設置

- 各地の商工会が営業時間短縮になってるので、ラインでのやりとりや、チャットで質問とか出来るようにするとどうでしょうか。あ、でも電話で対応してくれてますね。
- 頑張ってください。
- 継続的な施策、大きな運動としての施策 市政をまき込んだ施策など、商工会だけではない大きな運動も必要
- 結束の強化
- 賢島駅付近の使用されていない建物が商業用として一般の方が借りることができるになれば事業をしたい方も多いと思うのですが、古くからの所有者はそういった事には関心がなく使われなままになっているようで少々もったいない気がします。
- 国政、県政、市政と連携してさまざまな問題に取り組んで志摩市をもっと元気な街にして欲しい。
- 今のところありません
- 志摩限定アルバイト求人アプリで夏場の人員確保（ボランティアやシルバー人員の活躍。夏限定サーファーの方が働ける人員、アパート貸し出しなど）
- 志摩市の企業は、志摩の人で盛り上げる（人口流失を止める）活動をしてほしい
- 志摩市の商工会として一生懸命働いて企業様がゆとりをもって仕事していける社会を
- 志摩市民に商工会について活動の意義や存在についてアンケートを実施する。
- 私は商工会の事はよくわかりません。自身が精力的に仕事をしていた時は商工会を必要としませんでした。今はどんな事をなさっているのか知りたくなくて入りましたが、？です。
- 事業相談
- 助かってます。
- 商工会からの積極的な事業改善の提案が少ないように思う。お金だけを払ってるイメージで当事業に関してなんら特典はないように思う。会員でよかったと思えることをしてほしい。
- 商工会が管轄違いの事でも、アドバイスできる寛容さをなくさないようスタッフ一同への願いです。現在も大変よくお世話になっています。感謝の意です。ありがとうございます。
- 商工会メンバー様に対する認知の強化
- 商工会便りを配布するとき「何かお困り事は無いですか？」等の声かけをしてみてもどうでしょうか。
- 商工業者の立場で行政と町づくりのプレゼンをして欲しい。その時には事業者の声が反映されなければいけない。対話がたりない。今の時代方法はいくらでもあります。
- 小さなお店で営業しています。けど、いつも親切に対応してくれてます。地域に密着した商工会だと思っています。お店を閉めるまで商工会を利用したいと思います。
- 食品衛生協会(保健所)が許可しているしきりをすれば2つの工程ができる事を要望します。
- 親身に相談に乗って頂いたり協力して頂いているので感謝しています。

- 人口が減少している中、志摩市に合ったすべてのものを考え直していく必要があると思う
- 人口の減少、活気が無い、若い人達の働く場が無い。新店舗が出きても長続きしないすべて「なぜ」ですかになってしまいます。並んででも食べたい、買いたい店が無い人口減少は大きいと思います
- 人口減少はくい止める方法を考えてほしい。子育てしやすい町づくりが大切なので、市にもそういうふうに動いていただくよう商工会から要望してほしい。
- 人口増!! 少子化対策!!
- 全国に向けた PR 活動
- 素早い情報発信
- 担当部署・担当者がわりにくい。
- 地元企業同士の連携と県外への情報発信
- 道の駅いせしまは、民間主導の店舗ではダメです。
- 日頃の事業者、住民に対する運営、指導に感謝致します。引き続きよろしくお願い致します。
- 問 19 のための支援をいろいろと提示していただけたらいいと思います
- “用がある方は来てくださいますの方針ではなく、時間をかけてでも訪問をするべきだと思う。
- 来て下さいの方針では、サービス、情報発信など、平等には行き渡らないと思う。”
- 良く頑張ってくれている
- 同上
- なし
- 特にありません
- 特になし
- 特に無い
- 特に無し
- ?

【考 察】

「小規模企業振興条例について知っている、または聞いたことがある」と回答した事業者は約 2 割の 19.8%だった。必ずしも高いとは言えないが、志摩市としてはこれから制定していく条例であるため、今後の認知度向上が課題となる。

今後の認知度向上を図るうえで業種別、常時雇用従業員数別の認知度の違いが参考になると考え、下表の通り分析した。なお、問 17 の回答数は 378 であるが、下表では認知している事業所は「ある」と回答したものと仮定し、無回答は認知が「ない」とした。

業種別では、美容関係以下の業種は回答総数が少ないので、認知度は参考に留めて頂きたい。小売業・卸売業で認知度が相対的に高く、宿泊業が低い。小売業・卸売業において

認知度が高くなっている背景は不明だが、当地の主要産業である宿泊業における認知度が低いことに関しては、何らかの対策が必要であると考え。

● 業種別認知度

業種名	ある／総数	認知度	業種名	ある／総数	認知度
小売業	21／80	26.3%	電気ガス水道	1／8	12.5%
サービス業	11／71	15.5%	不動産業	2／6	33.3%
建設業	9／55	16.4%	介護医療福祉	1／4	25.0%
飲食業	10／48	20.8%	運輸業	1／4	25.0%
宿泊業	2／26	7.7%	金融業	1／4	25.0%
製造業	5／25	20.0%	保険業	0／2	0%
卸売業	6／20	30.0%	その他	2／9	22.2%
美容関係	2／12	16.7%	無回答	0／10	—
農林水産業	1／9	11.1%	合計	75／393	—

常時雇用従業員数別では、「51-100名」より多い区分は回答総数が少ないので、認知度は参考に留めて頂きたい。従業員数が多くなる（企業規模が大きくなる）ほど認知度が高くなるのではないかと仮説を持っていたが、必ずしもそうではない。「6-20名」、「51-100名」の区分では代表者以外が回答しているために認知度が低くなっている可能性がある。まずは、代表者／事業主への周知を優先すべきだと考え、小規模企業振興条例によって地域を活性化しようと考え、次いで経営幹部や従業員への周知も必要になると考える。

● 常時雇用従業員数別認知度

従業員数	ある／総数	認知度
0名	21／129	16.3%
5名以下	38／168	22.6%
6-20名	11／59	18.6%
21-50名	1／18	5.6%
51-100名	1／8	12.5%
101-300名	2／5	40.0%
301名以上	0／1	0.0%
無回答	1／5	—
合計	75／393	—

8. 全体考察

経営課題は

- ①「物価上昇によるコスト増」
- ②「人材確保・育成」
- ③「店舗・設備等の老朽化」
- ④「需要の停滞・減少」
- ⑤「後継者（事業承継）」
- ⑥「販路拡大」

の順に多くなっていた。

コロナの影響は 徐々に回復していることが確認できたものの、未だ企業経営に影響を落としていることが分かった。

近年は、3年前から始まったコロナ禍において、ウッドショックがあり、そしてエネルギー価格高騰・物価高と厳しい経営環境が続いている。コロナ禍では、少子高齢化・人口減少で地元客が減少しているところに、地域の消費を支えていた観光客が減少することにより客数が減少し、それによって売上高が減少してきた。そこに、仕入コスト増加で更に収益性が低下し、結果的に資金繰りが悪化しているという流れがあるものと推測される。資金繰り悪化を支えてきたコロナ融資を既に半数以上の事業所が返済を開始しているが、既に条件変更を申し出ている事業所もある。今後、条件変更の申し出も増えるものと推測され、必ずしも当地のみの問題ではなく、政府でも救済策を用意しているが、当地でも何らかの支援・対策が必要であると考えます。

中長期的には、人手不足と事業承継難という課題がある。これらは、一朝一夕には解決できず息の長い取組が必要となる。それを怠っていると事業継続が難しくなり、そのような事業所が増えると地域の活力が失われることになるので、現在の支援・対策を強化し、それを継続することが求められるものと考えます。

人手不足も事業承継難も、また客数減（地元客の減少）も人口減少・少子高齢化に起因している。人口減少・少子化対策は国としての課題であり、当市だけでは限界もあるが、当市としても中長期的な取組が必要である。それらはすぐには効果が現れないため、短期的には地元客の減少を観光客でカバーする必要がある。現在は、6月までの全国旅行支援があり、それによって当市も観光地として賑わいを取り戻しているが、それ以降も何らかの取組が求められる。現在は、「客数減⇒売上減⇒資金繰り悪化」という悪い流れの中にあるが、観光客の増加によって「客数増⇒売上増⇒資金繰り改善」という良い流れを追求したいところである。

現下の物価高騰にも何らかの対策が必要である。これまで長いデフレで相対的に国際競争力を落としてきた日本にとってある程度のインフレは必要であるが、あまりにも急速過ぎるインフレは企業経営や市民生活にとってマイナスになる。またエネルギー価格高騰は歓迎されるものではない。根本的な対策は国に任せるとして、当市としての何らかの対症療法は必要だと考える。

中長期的な課題として人材確保と事業承継がある。人材確保については、少子化・人口減少対策と併せて、「若者が残る」市にする施策が必要である。それには幼少期・小中学校

期からの地場産業等に関する啓発や、就職を控えた学生に対して地元就職を促進するようなキャリア教育が必要だと考える。また、大手企業や都市部との賃金格差も解消しなければならないので、事業所にとっては現在の「賃上げ」の動きに遅れないことも求められる。

事業承継については、機運の醸成と後継者候補と事業者をマッチングする具体的な取組の双方が必要だと考える。気運の醸成は、事業承継した事業者の情報を積極的に発信することにより、事業承継を諦めている事業所に事業承継意欲を持ってもらうことを狙いとす。親子承継だけでなく、甥・姪・孫などへの親族内承継、従業員承継、第三者承継等の事例を積極的に発信することが機運醸成に繋がると考える。また、後継者候補と事業者のマッチングについては、M&A 仲介サイトへの登録をサポートしたり、創業希望者とマッチングしたりするなどの施策を想定している。観光業での創業希望の地域おこし協力隊を優先的に採用することなども有効だと考える。

事業所を取り巻く経営環境が厳しさを増す中での小規模企業振興条例制定なので、事業所の期待は大きいものと考え。しかし、今回のアンケートでの同条例の認知度は約 2 割に留まっていた。条例制定までに告知・啓発に努めて頂き、より多くの事業者・市民の意見を集めることが、より実効性の高い条例に繋がるものと考え。

以上