

一戸町商工会
地域経済動向調査報告書
(概要版)

平成 30 年 2 月
一戸町商工会

目 次

第1章 調査の概要.....	1
1. 調査目的.....	1
2. 調査時期.....	1
3. 調査対象.....	1
4. 調査方法.....	1
第2章 調査結果.....	2
1. 小規模事業者ヒアリング結果.....	2
(1) 飲食業.....	2
(2) サービス業.....	2
(3) 建設業.....	3
(4) 製造業.....	3
(5) 小売業.....	4
(6) 小売業.....	4
(7) 卸売業.....	4
(8) 建設業.....	5
(9) 小売業.....	6
(10) サービス業.....	6
2. 観光関連施設ヒアリング結果.....	7
(1) ㈱奥中山高原リゾート公社.....	7
(2) 御所野縄文博物館.....	8
3. 銀行ヒアリング結果（㈱岩手銀行一戸支店、㈱東北銀行一戸支店）.....	9
4. ヒアリング結果の整理.....	11
(1) 小規模事業者の課題.....	11
(2) 観光関連事業者の課題.....	12
(3) 商工会に求める支援.....	12
(4) 一戸町の活性化についての意見.....	14

第 1 章 調査の概要

1. 調査目的

小規模事業者の経営課題を把握することで、当該事業者の事業計画策定や需要開拓に向けた販路開拓及び販促活動を支援していくことを目的として、小規模事業者に対するヒアリング調査を実施しました。

2. 調査時期

平成 29 年 10 月～平成 29 年 12 月

3. 調査対象

- 小規模事業者 10 事業者
- 観光関連施設 2 施設
- 金融機関 2 行

4. 調査方法

ヒアリング実施前に、ヒアリングシートを配付し質問事項に対して回答を得ました。
ヒアリング時には、回収したヒアリングシートを基に調査を行いました。

[質問内容]

- ①業種 ②事業内容 ③営業地域（商圏） ④ターゲットとなる客層
- ⑤3～5年後の事業展望 ⑥経営上の課題 ⑦商工会に求める支援
- ⑧地域や産業の活性化のために必要なこと、アイデア

第 2 章 調査結果

1. 小規模事業者ヒアリング結果

(1) 飲食業

現状と課題等の整理
<p>[受注量減少への対応ができない]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●受注量が減少してきているが、改善が難しい。 ●受注拡大に向けての取り組みは特に行っておらず、基本的には知人に声をかける程度。 ●案内の発送や折り込みチラシは、顧客の固定化や効果を実感できないことから最近では実施していない。 ●受注に関しては現状維持でかまわない。 <p>[人手不足と受注量のバランス]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●従業員が少ないことから、受注増となった場合には対応が難しい。 ●事業拡大の希望はあるものの、現体制や新規雇用が難しいことから現状維持が望ましい。 ●パート従業員や家族従業員の高齢化に対して新規雇用の予定はない。 ●今後は、夫婦で事業をしていくことになるため、このままの状態で構わない。

(2) サービス業

現状と課題等の整理
<p>[今後の事業方針]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●当方の強みとなるサービスの特徴を生かして大手にない展開をしていきたい。 ●新たにホームページなどでの情報発信を進めていきたい。 ●高齢者等に対しては、引き続きチラシのポスティングは必須。 <p>[人手不足が解消しない]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●半年間、ハローワークに求人を出しているが全く連絡がない。 ●就業時間が遅いため、主婦層などのパートは採用が難しい。 ●新しい従業員の賃金を上げると、従来の従業員の賃金も上げないといけなくなるため、募集に際して、賃金は上げることができない。

(3) 建設業

現状と課題等の整理
<p>[企業規模の検討が必要になっている]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●人口減少とともに工事量が減少している。 ●企業規模を維持していくのであれば新規事業の開拓や他地域で業務を行うことが必要。 ●企業規模を縮小するのであれば地元の仕事を継続していくことになる。 ●現在、方向性を検討している状況。 ●工事量が減少し、雇用を守るために対応中だが解決策が見出せない。 <p>[人手不足が解消しない]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ハローワークに通っているが全く応募がなく、建設現場の現場監督がいない。 ●人材派遣業者との交渉や高校・専門学校への求人を行っているが成果はでない。

(4) 製造業

現状と課題等の整理
<p>[次の世代への継業のタイミング]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●次の世代に引き継ぎたいが、工場の敷地に関する事で大きな課題があり、まずはそちらの問題を解決しなければ引き継ぎを行うことができない。 <p>[人材確保]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●募集をすることで人は集められると考えているが、労働関係の規定の厳格化や景気が良くない中で、新しく若い人を一人雇用することは事務所の体力的に負担が大きい。 ●今後の方向性を見極めた上での判断が必要。 ●昔は訓練校があり、その生徒が入社してきたこともあったが、現在は訓練校がなくなったため、当社のような業種での就業希望者の確保が難しい。

(5) 小売業

現状と課題等の整理
<p>[後継者の不在]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●後継者がいないし、引き継がせることを考えていない。 ●基本的に子どもに継がせる予定はない。 ●将来的には廃業後に店舗を貸すことはあるかもしれないが、現状ではわからない。

(6) 小売業

現状と課題等の整理
<p>[業務用の受注拡大に向けた営業が必要]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●業務用の売上が7割を占めており、今後も広域圏を中心に営業をしていきたい。 ●飛び込みの営業では効果が望めず、現状は知人の紹介などが中心。 ●営業に関して、商工会からの支援は必要がないと考えている。 <p>[店の強みについてPRが必要]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●一般向けの販売については、利幅が大きいいため売り上げの拡大を図りたい。 ●量販店などと異なり、少量から販売していることから、お試し目的で購入してもらえることは強み。 ●生産者持ち込みによる加工サービスの提供や加工機の性能が非常に良いことも強み。 ●強みについて、十分なPRができていない。

(7) 卸売業

現状と課題等の整理
<p>[事業は縮小していく]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●後継者はおらず、社員全員が高齢者である。 ●新規取引先の開拓は行っておらず、以前からの取引先のみを維持している。 ●売り上げが落ちているが、現在は何が売れるかわからない状況でどのように維持していくべきかわからない。 ●経営者は不在にしていることが多く、会議等で情報を共有することはない。

(8) 建設業

現状と課題等の整理

[従業員の確保]

- 若い従業員を雇用したいと考えているが積極的な採用に至っていない。
- 数年後に自分の子どもに事業を引き継ぐ予定であるため、子どもの方針で行えばよい。

[近隣での業務確保が必要]

- 他地域から業務の依頼を受けるが、遠方に関しては経費の面や従業員が高齢で体力面からも難しい。
- できるだけ地元での業務を受注したい。

[世代交代のタイミングでの方針決定]

- 営業範囲の拡大や売上拡大に関しては、社長交代も含めて次世代に任せたい。
- 若い従業員は 30 代であり、その若い従業員が中心になって考えれば良い。
- 5～6年後の世代交代のタイミングで会社の将来について考えていくことができればと思う。

[営業に関する考え方]

- 昔からの付き合いから連絡を受けることが多い。
- 積極的に営業に回ったほうが良いという意見を貰うこともあるが、営業が得意ではないため行っていない。
- チラシ等の広告を出していないのは、小さい町のため住民には臍貞の工務店があり、同業他社の案件を取ることはしたくない。

(9) 小売業

現状と課題等の整理
<p>[現状の維持で十分]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●これ以上事業を広げるのではなく、現状維持で良い。 ●事業を継ぐ者もないかもしれない。 ●自分が仕事をできる年数と後継者候補が退職して事業を引き継ぐまでの年数とに間がある。 ●免許の取り消しを行うと再取得することが難しいため、何とか免許の更新してほしい。 ●食料品と酒類を取り扱っているが、食料品は毎日の仕入が大変である。酒類は保存期間が長い ため、仕入等の手間はあまりない。そのため、酒類だけは今後も続けていきたい。 ●売掛金が多くなってしまふことは避けたいため、取引先は現状のままで十分。 <p>[高齢者のニーズとスタッフの維持]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●配達サービスを行っており、好評である。 ●配達が増えるとパートやアルバイトを雇用するため利益に直結しない。 ●高齢者向けのサービスを独自に行っているが費用対効果の面から厳しい部分もある。

(10) サービス業

現状と課題等の整理
<p>[取引先の拡大]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●大口取引先は納品数が多いため、取引を止めている。 ●学校や保育施設に対して案内のリーフを作成し営業することで、安定した販売ができるように したい。 ●御所野縄文博物館の売店に商品を卸すことも検討している。

2. 観光関連施設ヒアリング結果

(1) (株)奥中山高原リゾート公社

現状と課題等の整理

[年間を通して取り組むことができる事業の創出が必要]

- スキー場の売り上げは天候に左右されるため、スキー場に依存する構造を変えていく必要がある。
- スキー場利用客が多くなる冬季以外に、宿泊など施設利用客を増やすための事業が必要。
- 現時点での新規ターゲットはビジネス層であり、その部分の開拓が必要。
- 物産展に出せる魅力的な商品を作り、ネットでも販売したい。

[人材確保が必要]

- 人材確保は現実的な課題である。
- 1 年程度、新規雇用ができていない。
- 現在のスタッフの待遇面を良くして会社を向上させたい。
- 定期的に新卒を採用出来るような会社になりたい。

[人の流れの開拓が必要]

- いわてこどもの森には年間 10 万人以上が来場しているため、そこから 1 km の距離にある当施設に利用客が流れてくるようにアピールすることが必要。

(2) 御所野縄文博物館

現状と課題等の整理

[世界遺産登録に向けた取り組み状況]

- 北東北と北海道で縄文遺跡群の世界遺産登録の取り組みをしており、窓口が青森県庁にある。町役場に世界遺産登録推進室もあるので、その推進室と一緒にPR活動も行っており、ラッピングバスやノボリの作成をしている。
- 一戸駅名の愛称を「縄文の里」とすることや駅舎の改修も行い、連携はかなり進んできた。
- 世界遺産登録に向けて取り組みが始まり5年程経過し、町民にも浸透しているように思う。来年か再来年には世界遺産登録をできるように取り組みを進めていきたい。

[世界遺産登録に向けた課題]

- 受け入れ体制の準備を十分に行っておくことが重要であり、準備が整っていないとリピーターを得ることが難しい。(人員体制、情報発信、施設・設備の老朽化対策、交通機関など)
- お土産等を用意することが必要。
- 世界遺産登録がされると、博物館だけでは対応できない。飲食面を含めて様々な事業者や商工会と連携を図りたい。
- 道路や案内版が分かりづらく、迷うお客様がいるため誘導をしっかりしたほうが良い。
- 宿泊施設も少ない。御所野遺跡からは二戸市内の方が奥中山よりも近いという面もあるが、なるべくお客様には奥中山の宿泊施設を勧めていく必要がある。

[ターゲット層の拡大]

- 遺跡に関わる方は年配の方が多いため、若い世代や子どもが多く来ることができるような企画が必要。
- 情報発信が重要。
- 来場者が自主的に情報発信してくれるような仕掛けをしていきたい。
- 北海道の修学旅行では、岩手に来ることが多く、ほとんどが平泉に立ち寄るということであった。御所野遺跡も選択肢となるように、二戸広域で受け入れる体制を整えることが重要。

3. 銀行ヒアリング結果（株岩手銀行一戸支店、株東北銀行一戸支店）

■ 地域の事業者との関わりについて

- 融資での関わりが最も多くなっている。
- 金融機関も預金を預かって融資するだけでは成り立たなくなってきているので、色々な関係者と情報交換をしながら、紹介できる先があれば紹介したり、様々なセミナーの情報もあるので、そういったものを紹介している。
- 事業者同士のマッチングについては、本業につながる部分でマッチングができれば望ましいことだ。
- 地域力の向上ということを中期経営計画の中で謳っているため、地域を元気にしたいと考えている。そのため、融資以外にもビジネスマッチングや補助金の紹介、販路拡大支援などを行っている。
- ビジネスマッチングについては、「こういう商品を持っているが売り先がない」「拡大したい」といった場合には、どこかに商品を置いてもらえる商業施設等がないか調べたり、その紹介をするなどニーズを持っている個々の事業所につなげるよう取り組みをしている。
- 土地や物件に関する情報を求められることもあるので、そういった情報に関しても提供できるようにしている。

■ 地域の経済動向について

- 資金需要はとても少なく、町外と比較しても少ない状況である。
- 建設業関係は震災以降、沿岸中心の発注が多く県北の工事が減ったことで非常に厳しい流れがあったが、去年の台風被害で久慈方面の工事の発注がでたり、沿岸の復興工事に関しても出ていって仕事を取ってくるといったケースや、公共工事が少ないため民間の工事を増やしているといったこともでてきている。
- 後継者がいないため廃業する事業者がある。人口減により顧客が減るが、同業の事業者も減るため、それで何とか現状維持という形で事業を続けている事業者もある。

■ 地域の事業者が抱えている課題について

- 新しいことを考えている事業者もあるが、資金的な面や見通しの面で踏み切れないといった部分も大きく、隙間を探している事業者もある。
- 後継者問題が大きい。ここが中小企業の今一番大きな悩みとなっている。親族の後継者というだけではなく、社員に引き継いでいくということでも難しさを感じているようだ。
- M&A で買ってくれるところがあればと相談を受けることもある。

■ 廃業する事業者へのかかわり

- ・後継者がなく、このまま事業を続けても売上げが落ちるため廃業を選択するという方も多い。
- ・M&A や事業を譲り受ける先があれば紹介するということもありかと思えるが、実際に取り組んだケースはない。

■ 起業に関する事へのかかわりについて

- ・起業の実績自体が少ないため関わることはない。

■ 地域事業者の取り組み方向について

- ・林業関係はバイオマス発電ができたことによって、今までは処分していた破材を活用できることから、その部分ではプラスになっている事業者も多い。主要産業でもある林業にプラスをもたらした。
- ・少子高齢化は止められないため、インターネットを使った通信販売を行い、販売先を増やしていくことも重要だ。
- ・ワインなどで話題を提供したり、紫波町のオガールのように人を集めるような仕組みが必要だ。町と住民と銀行が上手く関わっていけることが望ましい。
- ・着地型の取り組みが必要ではないか。
- ・奥中山については、冬場はスキーや温泉があるので集客ができるが、夏場についてはなかなか難しい。

■ 面白いと感じる動きについて

- ・養鶏業は、若い人が修行して独立するといったケースがあることから、業界としては養鶏業がまだまだ伸びていくのではないかと。
- ・町全体の活性化については、町内だけで何かやろうとしても限界があるため、外の人を呼び込む仕組みが必要になってくる。今、御所野縄文遺跡は世界遺産の登録を目指して動いているし、町内の旧堀口邸や萬代館などを活用し、他所から人を集める仕組みを作ろうという動きも町のほうであるため、そういった動きが望ましいのではないかと。
- ・医療モールのような形ができる。せっかく人が集まるのであれば、その流れを活かせるのではないかと。

■ 関係機関とのつながりについて

- ・町とは地方創生の関係もあり、地域と連携して何か提案なり役にたてることはないかということで定期的に情報交換をしている。
- ・町や商工会と情報交換を行っている。

4. ヒアリング結果の整理

(1) 小規模事業者の課題

課題としては「売上げの減少」と「人材確保」が多く、「世代交代や後継者がいないことによる方針決定の先送り」といった課題も見受けられました。

売上げの減少については、新しい事業の立ち上げの実施・検討やチラシ配布などを行い試行錯誤している事業者もありますが、多くの場合は差し迫って行動を起こしていないことがうかがえます。理由としては、「このままで良い」「廃業となったらそれでも良い」といったことや、「営業が苦手」「クチコミで何とかしたい」「強みがあってもPRの必要性を感じていない」といった考え方を持つことが多くなっていました。

このような課題に対する支援として、「新規事業に対する需要動向調査の実施」「廃業に向けた指導」「営業や接客などビジネスマナーの習得支援」「PRの必要性と効果、またはPR素材の作成支援」などを行うことにより、事業者への動機づけ及びスキルアップを促すことが重要です。

人材確保については、売上の減少や事業の方針が決められないことに伴う雇用困難性、募集をしても応募が無く雇用が出来ない状況による人材不足がうかがえます。

人材確保については、人口減少など社会状況に起因することもあるため、各事業者の取り組みだけでなく、事業者のニーズに沿った対応方法の検討や、商工会や役場等の関係機関と連携した対策をとることが重要です。

【営業地域（商圏）】

選択肢	回答数(人)	比率(%)
1 一戸町	8	80.0
2 広域生活圏	4	40.0
3 県内全般	0	0.0
4 東北・北海道	0	0.0
5 首都圏	0	0.0
6 全国	0	0.0
7 海外	0	0.0
不明・無回答	0	0.0
全体	10	100.0

【3～5年後の事業展望】

選択肢	回答数(人)	比率(%)
1 事業拡大	2	20.0
2 現状維持	4	40.0
3 事業の縮小	1	10.0
4 廃業を検討	0	0.0
5 わからない	3	30.0
不明・無回答	0	0.0
全体	10	100.0

営業地域（商圏）は、現状維持で新たな営業地域で開拓を希望する事業所は少ない。

事業展望は、現状維持の意向が最も多いが、「わからない」との回答も多い。

(2) 観光関連事業者の課題

本調査では、観光関連施設として(株)奥中山高原リゾート公社と御所野縄文博物館にヒアリングを実施しました。各事業者ともに人材確保で課題を感じている一方、それぞれの事業者が持つ資源やサービスが異なることから、抽出された課題も共通のものは少なくなっています。

(株)奥中山高原リゾート公社では、スキー場以外に年間を通じて利益をあげることができる事業を創出することが重要な課題となっています。そのためには、保有している資源の確認や活用方法の検討を進め、新規事業として推進することが必要となっています。また、新規事業により収入や魅力が増加することで企業としての価値を高め、新たな人材確保につなげていきたいと考えています。これらを実現させるためには、町外から訪れる観光客の意識やニーズを把握することが重要であり、商工会に対しては「一戸町の魅力」や「観光客のニーズ」といった観光客の動向を調査分析することを求めています。

御所野縄文博物館では、北東北と北海道での縄文遺跡群の世界遺産登録が大きな目標となっており、この目標に向けて地域で一丸となり取り組みを進めることが重要です。そのためには、交通関連や道路標識等の整備、お土産品の充実などハード・ソフト両面から、世界遺産登録に当たって流入してくる観光客を受け入れる体制を充実していく必要があります。商工会に対しては、この受け入れ体制を充実させるために必要な内容を抽出する調査や事業者間および関係機関との連携を推進していくことが求められています。

(3) 商工会に求める支援

商工会に求める支援としては、「情報に関すること」や「交流の場づくり」「連携支援」「各種調査の実施」「まちづくり」など幅広くニーズとして抽出されました。

情報に関しては、「商工会が何をしているのか、どのような支援をしているのか商工会自体の情報発信をわかりやすくしてほしい」「使うことができる補助金の情報提供をしてほしい」「事業者の商品やサービスに関する情報発信の支援をしてほしい」といったことがあげられています。

交流の場づくりに関しては、「他企業との情報交換や勉強会の場づくり」「経営者同士が集まって交流を深められる場づくり」といった支援のニーズがあげられました。

連携支援としては、「世界遺産登録に向けた商品開発や体制整備について事業者間に入ってほしい」といったニーズがありました。

各種調査に関しては、「新規事業や商品、サービスに関する需要動向調査や販促に関する調査」「町外からの観光客が一戸町に対して求めていること、魅力に関する調査」「世界遺産登録に向けての街並み等に関する調査」などの調査実施の支援をしてほしいとのニーズがあげられました。

【商工会に支援を希望する内容一覧】

「情報関連支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●費用がかからない方法があるのならば、商品やサービスについて住民に知ってもらえるような情報発信をするための支援をしてほしい。 ●良い情報があれば教えてほしい。 ●商工会に関する情報を十分に得られていないのでわからないため、情報発信をしてほしい。
「人材確保支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●町内の退職者等の情報を収集・提供するなど、人手不足に対する支援を行ってほしい。
「交流の場づくり支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●他企業と、ざくばらんに情報交換や勉強できる場を設けてほしい。 ●経営者の結びつきを深められるような場や雰囲気を作ってほしい。
「連携支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●お土産品などの商品開発で他事業者と連携することができるように間に入ってほしい。 ●多くの事業者に縄文関連商品を開発していただき、縄文に関連した商品・メニューを提供している店をマップ等で紹介できるように支援してほしい。
「各種調査の実施支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●新規事業に関連したニーズ調査をするための支援をしてほしい。 ●需要動向調査や販促調査を実施してみたいので支援をしてほしい。 ●「一戸町に何を求めているのか」「一戸町に何の魅力があるのか」ということをアンケートやモニタリングなどで調べるために支援をしてほしい。 ●受け入れ体制や案内板等について客観的に調査してほしい。
「まちづくり支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●一戸町には木工、織物、竹細工等があるため、一戸町をものづくりの町にしていきたいと思っている。60 歳以上の定年を迎えた人をターゲットとして、その人達と一緒にものづくりをしていくことができるように、行政や商工会には引っ張って行ってほしい。
「補助金支援」
<ul style="list-style-type: none"> ●機械の老朽化のため補助金があれば機械の更新をしたいので情報提供をしてほしい。 ●補助金の使い勝手を良くしてほしい。
「支援は必要ない・わからない」
<ul style="list-style-type: none"> ●販促や人材確保もしたいが、支援の希望は特にない。 ●融資を受ける際に間に入ってもらうことはあるが、それ以外は特にイメージがない。

(4) 一戸町の活性化についての意見

御所野縄文遺跡の世界遺産登録に向けた動きについては、御所野縄文博物館へのヒアリングにもありましたが、活動を始めて時間が経過したこともあり徐々に地域へ浸透してきています。

この世界遺産登録に向けては、事業者同士、事業者と商工会、行政などの関係機関等との連携が不可欠になり、連携することによりこれまでに不足していた交流や活性化等につながってきます。そのため、世界遺産登録に向けて推進することは町の活性化に向けて大きな取り組みになると考えられます。

町の活性化についての意見は、主に以下の通りです。

[仕事の場の創出]

- 若い人達が働ける場所が増えれば、人口も増え活性化にもつながる。
- 仕事がないと人が来ないので、産業を興すことが重要である。
- 仕事をする場が無いので、若い人は町外に出てしまう。
- 風力発電や木質バイオマス発電を利用した産業（水耕栽培のいちご狩り、温水プールなど）の創設&雇用拡大。
- 再生可能エネルギー事業に地元の方々も参加出来るようにしてはどうか。

[まちづくりの推進]

- 方針 -

- 農業、商業など産業が連携し、同じ方針の基に役割分担して推進する。
- 教育など、最優先分野を固定し、そこへ向けたストーリーを構築する。

- ハード -

- コンパクトシティの実行。
- 人の集まる公共施設、役場等を町の中心にもってくる。

- ソフト -

- 夢あかりやはしご酒のイベントを町をあげて行う。(婚活イベントもリンクする)

[交流促進]

- アイディアを言い合える雰囲気組織作りと、各町議会議員がそれを取りまとめて行動する。

[楽しめる場の創出]

- 若い人たちの遊び場があれば良い。
- 若者層を一戸町に呼ぶために、Wi-fi スポットの充実、インスタ映えする看板の設置などを行う。

[御所野縄文遺跡の世界文化遺産登録に向けた取り組み]

- 御所野縄文遺跡を訪れた観光客に対する取り組み。
- お土産の開発。
- 飲食店や宿泊施設の検討。
- イベントの開催。

一戸町商工会地域経済動向調査報告書 概要版

発行日 平成 30 年 2 月

発行 一戸町商工会

〒028-5312 岩手県二戸郡一戸町一戸字砂森 119-3

TEL 0195-33-2354 FAX 0195-33-2373