

芦屋市中小企業・小規模企業振興基本計画

芦屋市 中小企業等アンケート調査

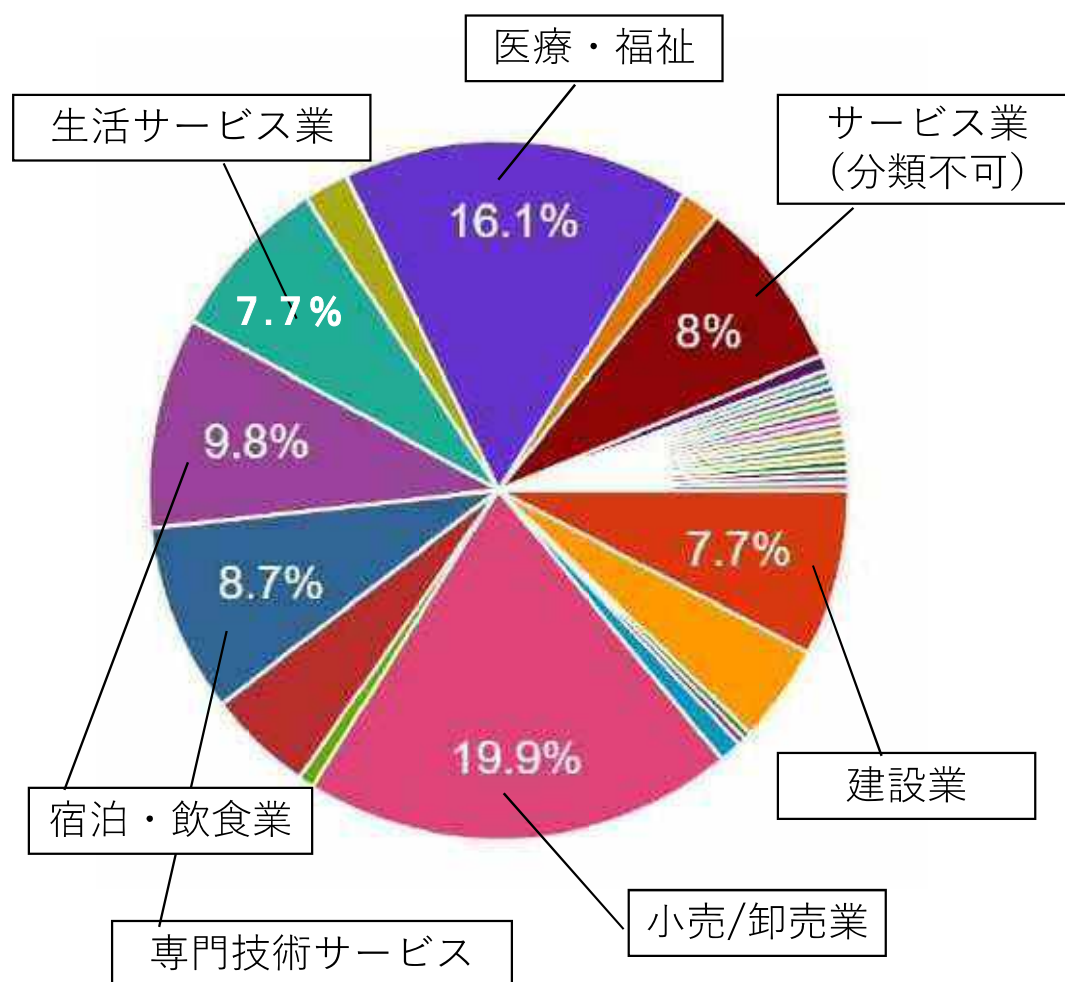
一次締切:令和6年5月31日

芦屋市商工会

芦屋市 中小企業等アンケート調査 調査概要

周知方法：①芦屋市商工会 会員事業所
②シルバー人材センターによるポスティング
集 計 数：286件
締 切：一次締切 令和6年5月31日
二次締切 令和6年8月31日

問1-2.業種について



業種	件数	比率
小売/卸売業	57	19.9%
医療・福祉	46	16.1%
宿泊・飲食業	28	9.8%
専門技術サービス	25	8.7%
サービス業 (分類不可)	23	8.0%
建設業	22	7.7%
生活サービス業	22	7.7%
不動産業	14	4.9%
製造業	13	4.5%
教育・学習サービス	6	2.1%
複合サービス業	5	1.7%

業種	件数	比率
金融・保険業	2	0.7%
運輸業	3	1%
情報通信業	1	0.3%
電気・ガス・水道業	1	0.3%
介護福祉タクシー	1	0.3%
国際交流	1	0.3%
宗教法人	1	0.3%
その他	15	5.7%

問1-3. 事業内容について

食品、化粧品などの輸出、お持ち帰り専門店、あげパンの製造、販売、インテリア、婦人服飾雑貨卸小売業
洋菓子の製造・販売、鮮魚販売、写真業、フォトスタジオとして写真撮影をし、アルバムや写真台紙などの販売を行う、木質建材の輸入・販売

酒類、無添加加工食品、無農薬・有機農産物、米穀の販売、食料品・酒小売、立ち飲み、不動産（賃貸）業も行っている。

ウイスキー販売、ウィッグの販売、家庭用品の販売、鮮魚、お弁当、惣菜販売

リユースショップ、コンビニエンスストア、福祉用品を扱うECサイトの運営

生花小売、オートクチュール宝飾(フルオーダーメイド品)、輸入雑貨販売

コンビニエンスストア経営、洋菓子製造・販売、アパレル、ワイン専門店、新聞販売

ベビーカステラ専門店、建築金物、ジュエリー、アクセサリーの卸 小売業、インターネット通販

バウムクーヘン専門店 製造、販売、紙製品製造卸、工芸品（陶磁器）販売、ミスタードーナツのFC

スーパーマーケット、家電機器販売、化粧品販売・ネイルサロン、着物リメイクとオーダーメイドの小売と卸

ジュエリー製造販売、酒食品小売業、製造小売業、化粧品、雑貨、食品の小売

自然素材を使用しハンドメイドにて製品を製造し通販会社 EC業者に卸しています。

レディスウエアを大手デパートで販売、WEBで個人様への販売

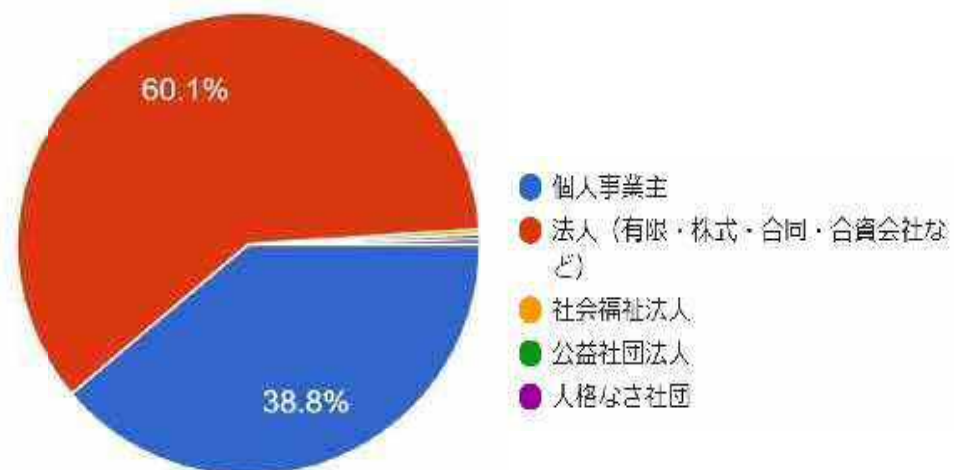
雑貨商品の小売・卸売り、食品や化粧品、雑貨などの輸出、化粧品及び農産物六次化商品の輸出及び卸

食品を中心とする小売業、精密機器/部品 およびテキスタイル等インドと日本間での輸出入業

口腔洗浄器の販売、オーダーメイド珈琲焙煎専門店

ワインの卸・小売販売、オーダーメイドの顧客・絵画・手作り作品・ギャラリー・ワークショップ

問1-4. 事業形態について



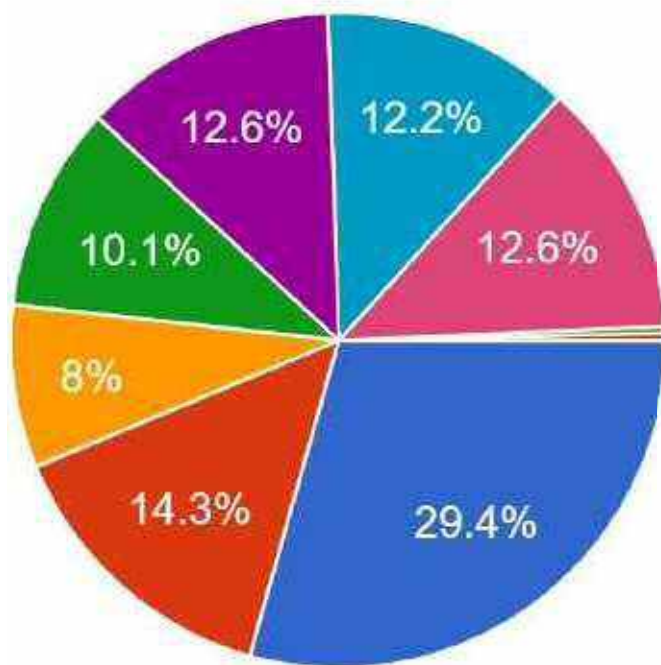
事業形態	件数	比率
法人	172	60.1%
個人事業主	111	38.8%
公益社団法人	1	0.3%
社会福祉法人	1	0.3%
その他	1	0.3%

問1-5. 事業規模について



事業規模	件数	比率
小規模事業者	205	71.7%
中小企業	65	22.7%
大企業	11	3.8%
学校法人	1	0.3%
市の委託機関	1	0.3%
大企業の一部門	1	0.3%
その他	3	0.9%

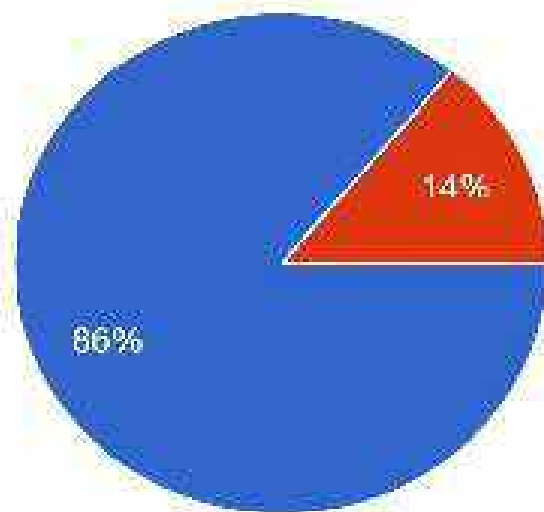
問1-6.売上高について



- 1,000万円未満
- 1,000万円～2,000万円未満
- 2,000万円～3,000万円未満
- 3,000万円～5,000万円未満
- 5,000万円～1億円未満
- 1億円～3億円未満
- 3億円以上
- 営利目的ではない。
- わかりません

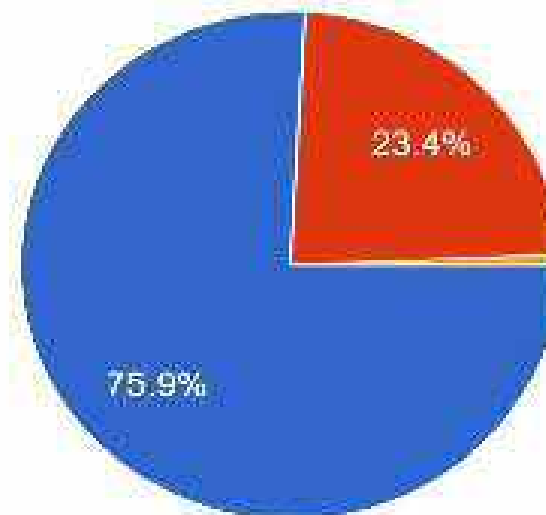
売上高	件数	比率
1,000万円未満	84	29.4%
1,000万円～2,000万円未満	41	14.3%
2,000万円～3,000万円未満	23	8%
3,000万円～5,000万円未満	29	10.1%
5,000万円～1億円未満	36	12.6%
1億円～3億円未満	35	12.2%
3億円以上	36	12.6%
その他	2	

問1-7.主たる事業所の場所



- 萩市内
- 萩市外

問1-8.代表者の性別



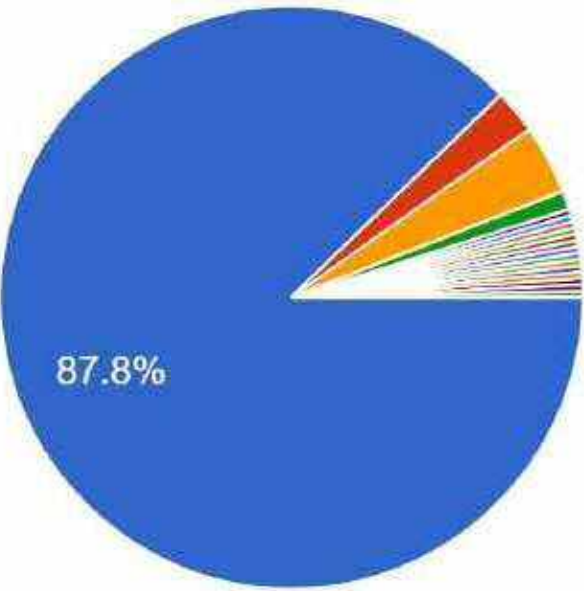
- 男性
- 女性
- 回答しない

問1-9.代表者の年齢



代表者の年齢	件数	比率
20歳代	2	0.7%
30歳代	18	6.3%
40歳代	52	18.2%
50歳代	84	29.4%
60歳代	86	30.1%
70歳代以上	38	13.3%
その他	6	2.1%

問2-1.事業所の形態について



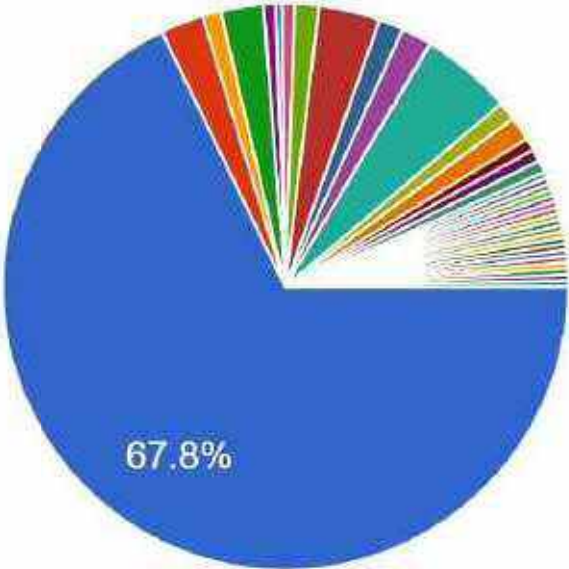
事業所形態	比率
独自経営	87.8%
フランチャイズ店	3.8%
全国チェーン店の支店	2.4%
社会福祉法人	1%

(その他の入力)
各拠点に応じた福祉サービス
チェーンで店舗内1部フランチャイズ
指定管理
兵庫県内でいくつかの施設を経営
高野山真言宗の末寺
独立しているが、県、国の上部団体あり
芦屋市の指定管理
法人園
ネクスコ西日本51%子会社
生活協同組合なので活動エリア規制あり(県内)
指定管理事業者として芦屋市の施設に入っている。
全国組織
兵庫県大阪府のみの事業所

問2-2.事業所の所在地について

町名	件数	町名	件数	町名	件数	町名	件数
奥池南町	1	月若町	2	川西町	3	平田町	1
六麓荘町	4	西芦屋町	1	津知町	8	浜芦屋町	2
朝日ヶ丘町	8	三条南町	1	打出町	6	浜風町	1
山手町	2	楠町	3	南宮町	9	若葉町	2
岩園町	7	上宮川町	4	若宮町	3	潮見町	1
東山町	8	業平町	9	宮川町	4	陽光町	2
東芦屋町		前田町	2	竹園町	4	海洋町	2
西山町	9	清水町	2	精道町	6	涼風町	2
山芦屋町	1	春日町	11	大東町	5	市外	2
翠ヶ丘町	6	打出小槌町	9	浜町	5		
親王塚町	2	宮塚町	10	西藏町	2		
大原町	21	茶屋之町	15	呉川町	9		
船戸町	23	太榭町	14	伊勢町	1		
松ノ内町	9	公光町	12	松浜町	1		

問2-3.事業所の属する商店街・商業施設



団体・施設名	件数	団体・施設名	件数	団体・施設名	件数
属していない	194	浜芦屋商交会	10	大丸芦屋店	1
芦屋市三八会	7	浜東商店会	4	モンテメール	5
芦屋市本通り商店会	3	ラ・モール芦屋商店会	3	ラポルテ（全館）	15
芦屋山手サンモール商店会	7	水道橋商店街	5	芦屋医師会	2
打出アーケード商店会	2	茶屋さくら通り事業者会	3	芦屋市歯科医師会	1
駅西商店街	1	なるみか	2	芦屋市薬剤師会	1
川西商店街	2			その他	18

問2-4.市内での営業年数について



営業年数	件数	比率
3年未満	25	8.7%
3～5年未満	18	6.3%
5～10年未満	48	16.8%
10～20年未満	63	22%
20～30年未満	46	16.1%
30～40年未満	27	9.4%
40～50年未満	19	6.6%
50年以上	40	14%

問3-1. 従業員の雇用形態について

正社員雇用

0名	56社
1～5名	166社
6～10名	33社
11～20名	12社
20～50名	11社
50名以上	9社

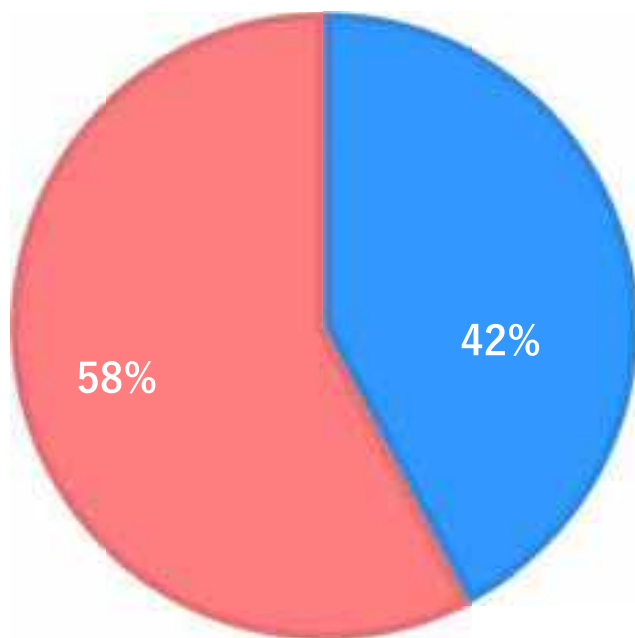
非正規社員雇用

0名	107社
1～5名	132社
6～10名	31社
11～20名	18社
20～50名	14社
50名以上	8社

問3-2. 従業員の性別・居住地について

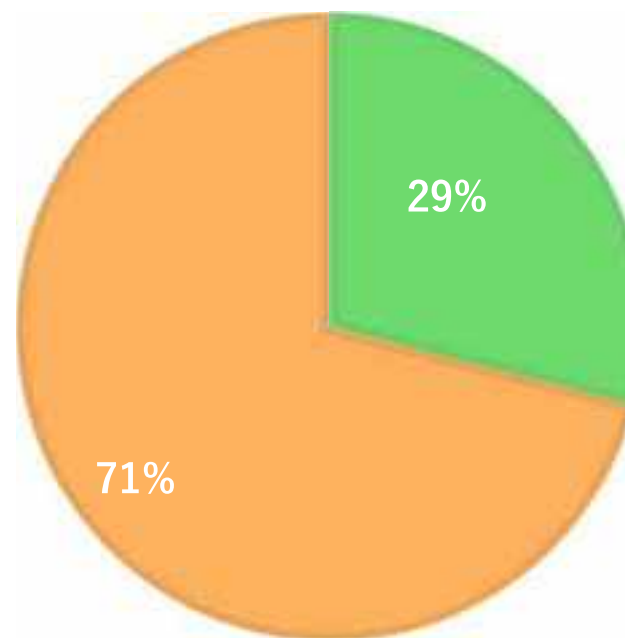
従業員の性別比率

■ 男性従業員 ■ 女性従業員

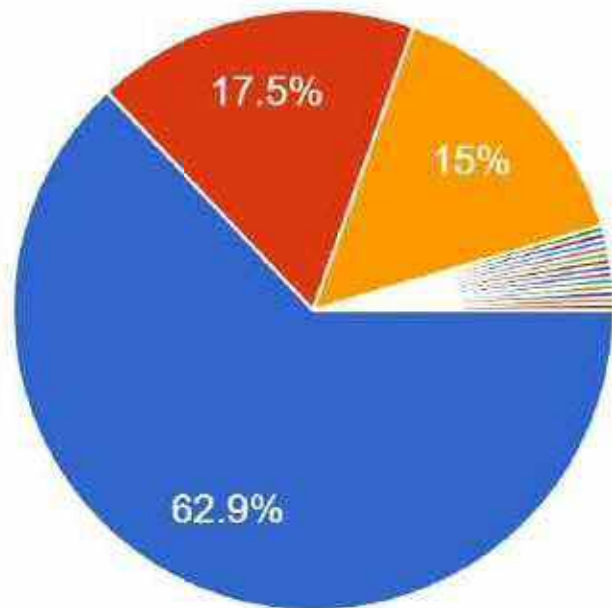


従業員の市内在住率

■ 市内在住 ■ 市外在住



問3-3.従業員の充足について



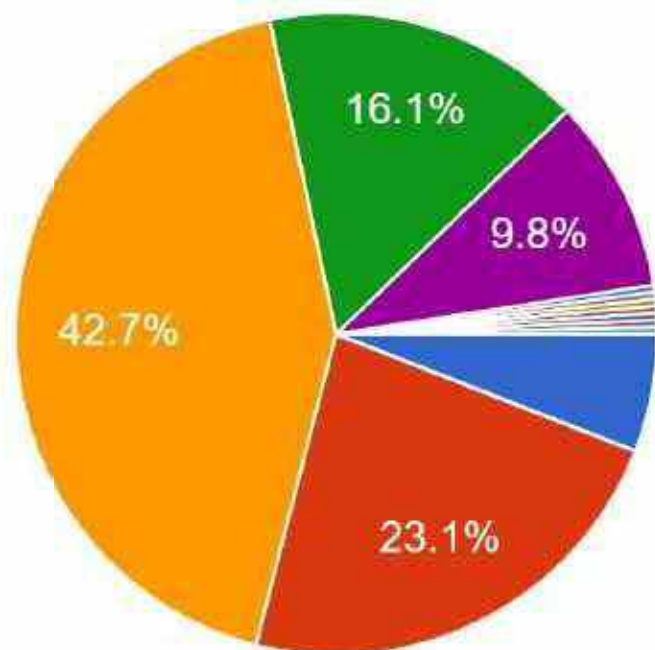
- 足りている
- 正社員が不足している
- 非正規従業員（パート・アルバイト等）

（その他の理由）
リニューアル後の出来次第
増やす計画中。
事業展開次第で補充したい。
従業員としてではなく外注業者として応援いただいている
外注で賄っている
若手の従業員が不足
一人でもしんどいです
業務委託でほぼ全ての業務を依頼しているため、充足
現状は充足している、事業の展開によって今後増加の可能性あり。

問3-4.従業員が不足している理由

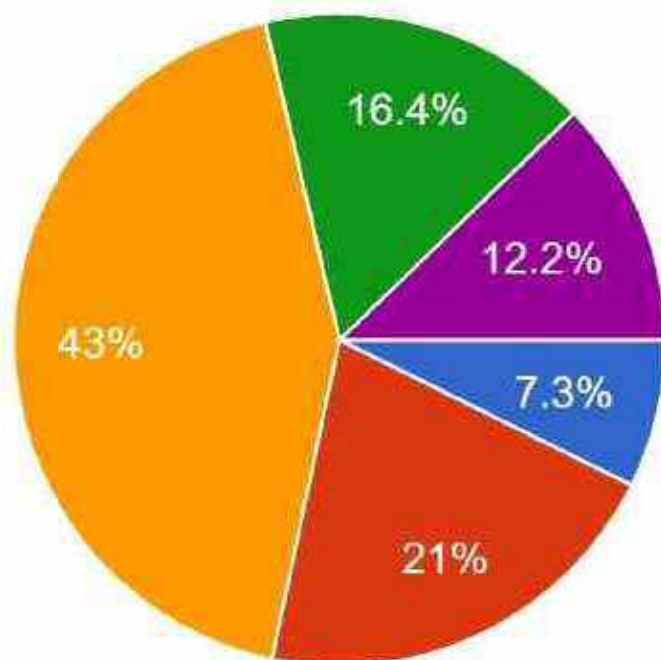
- ・事業の成長 ・売上減少 ・シフトに余裕を持たせたい ・高齢者が多いため ・求人応募なし
 - ・財政的に雇用が困難 ・美容師の減少 ・重労働 ・技術を要する為 ・なり手が少ない
 - ・今はたまたま足りているが芦屋は慢性的な学生バイト、昼の主婦層の労働者が圧倒的に少なく人手不足に陥りやすいです。
 - ・特殊な職種と思われがちなのか、求人募集をしても集まらない募集をしています、採用にいたっていない。
 - ・求人と雇用における人材の相違 ・従業員の高齢化による退職 ・事業拡大のため求人に応募がない
 - ・高齢化 ・"従業員の高齢化による退職自社顧客のニーズを満たせるスキルを持つ従業員を探せない"
 - ・募集してもスタッフが集まらない ・定年退職 ・求める技術レベルの人が少ない ・世の中の人手不足
 - ・結婚、出産などでの退職合う人材に出会えない ・応募しても反応がない ・補充が出来てない
 - ・高齢化の退職に対し若者の入社希望者が少ない。 ・24時間営業であるため、・学生雇用による期限付きの求人のため
 - ・若手の応募が少ない ・103万の壁がおおきい ・業務拡大のため求人をしているが応募が少ない。
 - ・特に週末や休日の出勤可能者が少ない。 ・慢性的に建設業に適する人材の不足 ・高齢化と介護離職
 - ・受付事務の採用が近隣と競争が恒にあるから学生雇用のため、安定しない。 ・退職予定者あり
 - ・新しい事業の為に専門的な人材の不足・業界として担い手不足は顕著。募集しても応募がない。・専門性の高い仕事のため
 - ・需要と供給の差による職員確保の競争が生まれているため ・事務処理が多く一人に対応しきれていない
 - ・製造等の中核となる人材を求人中 ・職業柄で、応募なし ・専門学生の減少、技術修得後の退職
 - ・資格保有者の高齢化と人材不足 ・従業員の高齢化に伴い次世代の育成が必要 ・求人に適性のある応募が少なく採用難
 - ・技術職の求人難 ・退職による ・従業員の高齢化と新規採用の不足 ・技術を身につける前に辞めてしまう
 - ・退職による欠員 ・退職されたあとに募集だしても応募がない。コロナ以来従業員見つからない。
 - ・総労働時間削減のため現場に配置する人数を増やすため ・採用してもすぐに、やめる
 - ・若手の正社員の応募がない ・学生アルバイトが卒業就職したため ・人材アンマッチによる
 - ・保全業務の不人気 ・専門知識をもった人材の不足 ・小売業の求人難 ・若手の建設業離れと思われる
 - ・勤務時間帯等の条件と能力の合う人の採用が難しい・資格が必要とされる職務のため対象職員の応募がない
- 従業員が辞めても、次の人が見つからない。辞める理由は、中互い、力不足。 ・退職者が重なった為
- ・午後から20時頃まで働ける従業員がいない ・正社員雇用しても長続きしない ・なかなか望む人材が集まらない
 - ・閑散期もあり雇えない・女性中心にの構成なので結婚・出産などで離職が多い ・募集できていないため
 - ・学生雇用による期限付きのため ・要有資格と不定期な勤務のため、従業員の退職後、募集しても該当者の応募が無い
- ヘルパーをする人がいない

問4-1.前年との比較(売上額)



- かなり増加した (2割以上増加)
- やや増加した (1割以上増加)
- 横ばい (1割未満の増減)
- やや減少した (1割以上減少)
- かなり減少した (2割以上減少)

問4-2.前年との比較(収益額)



- かなり増加した (2割以上増加)
- やや増加した (1割以上増加)
- 横ばい (1割未満の増減)
- やや減少した (1割以上減少)
- かなり減少した (2割以上減少)

問4-3.増減理由について

減少理由①

コロナの影響による管理クライアントの減少と経費削減による収益の補填 ・ コロナ後の客数減少に伴う売上減
コロナ後の客数回復による売上増加 ・ 街に人の流れが少ない（外出の減少）
アフターコロナによる移動費用増 ・ 設計作業は1人ですので、売上増加も限界がある。 ・ 営業日数が少ない
事業転換による売上・利益減少。店舗、営業形態の変更の為 ・ コストダウン要請 顧客満足によるご紹介
現在の規模ではこれ以上の売り上げを望むのは難しい ・ コロナが収束したが、利益率が悪い ・ 動画編集
取引数・価格の増加 ・ 前年度に建物の大規模改修工事を行っていたため収益が落ちていたのが戻ったため
コロナ後の客数減少による売上減少 ・ 仕入価格の高騰に加えて顧客が回復しない
仕入価格の高騰の中、価格改定を繰り返したため ・ 円安 ・ 特需 相続登記義務化
人件費の増加 ・ 工事発注量が少ないため ・ 原価高騰
仕入価格や光熱費の高騰により経費負担増だったりコロナ後、駅から離れた住宅街にある居酒屋までお客様が来ないので
客数が伸びない(暇な日と忙しい日のギャップが大きい)
契約高減 ・ 前年度がかなり好業績だったため ・ コロナ後介護費用にシビアになっている
需要の減少及び材料費等コストの増加 ・ 新規得意先の増加で売り上げ増、原材料価格及び物流費の高騰による減収
営業時間の短縮 ・ コロナの影響から売上が回復していない。
前期はコロナ後の客数回復による売上増加、今期は仕入価格の高騰による経費負担増など
ご利用者様の体調不良が少なくなった ・ 仕入価格の高騰 ・ コロナによる影響
ECサイト準備期間のため減少した ・ 経費増加 ・ 不況の影響、コロナの影響
コロナ禍の時期から売上は回復していない ・ 入院・入所の方の増加
仕入価格の高騰による経費負担増 ②諸経費も軒並み高騰 ・ 運賃改定による売上単価の増加。コロナ後客数の増加。
人件費、材料費の高騰 ・ 入会者が少なく、退会者が多かったため
コロナ後の客数回復による売上増加 ・ 円安による原材料費の高騰、資材高、個人消費低迷による嗜好品への消費減退

問4-3.増減理由について 減少理由②

コロナ禍の影響による ・経費増と売上以外の収入減

“取引減少” ・仕入価格の高騰による顧客離れ ・客数減少

人材不足により受注量を増やせないため。 ・光熱費、人件費の高騰 ・コロナ後の購入方法の多角化による減少

仕入高騰 コロナ後の客集回復なし ・コロナ5類移行にともなう仕事の減少

原材料の高騰。利用者の利用日数。 ・仕入れ価格の高騰による経費負担増加

コロナ後、お客様の行動範囲の変化？ ・利用者数の減少及び 採用コストの増加 ・診療報酬の低下

“高齢化により、来店回数の低下” ・経費、外注費の高騰

不妊治療の保険診療化に伴う治療単価の減少 ・競合与件の変化が大きくないため ・規模縮小のため

仕入れ価格、人件費、その他諸経費の高騰による経費負担増 ・仕入れ価格の高騰による経費負担と人件費の増

子どもの数の減少 ・コロナ後の客数回復による売り上げ増加 ・ニーズのたかまり ・従業員減少の為

・エネルギーコスト増で、昨年と今年度は厳しかった ・材料費の高騰やコロナ後の客数減

コロナ禍後、顧客回復ができていない ・人件費・仕入れ価格・光熱費などの高騰による経費負担増

・コロナ時にの状態が続いている ・物価の極端な上昇による買い控えのため売り上げ受注が減少

・生徒数の減少 ・コロナの収束 ・円安

“①営業時間帯の拡張②教室の開催数を増やした③定期的にイベント開催して新しい利用客を獲得” ・競合が近隣に開業

"コロナによる生活スタイルの変化（家飲み）。あらゆる物の物価高による家計の余裕の無さ。"

仕入れ価格の上昇に伴い大手との価格差による競争力 ・仕入高、輸送費高騰および円安の影響による減収

天候不順による利用者の減少 ・患者数減 ・仕入れ価格の高騰 ・外部講師 ・客数の低下、仕入れ高騰

コロナの影響による客数の減少、客層の変化、すしチェーンの台頭 “コロナ後、人の動きが、変わってしまった事原材料の価格高騰” ・コロナ後の客数回復による売上増加 ・製品の認知度向上（競合製品が無い）

商品のリニューアル、それに伴う作業工程の見直しによる人件費節減 ・コロナ後の入居増

・値上げによる売り上げの増と値上げによる買い上げ数減

コロナ後の客数減少 仕入れの高騰借入返済 ・コロナ後の客数の回復がしないことと、仕入れ値高騰

人件費と法定福利費が多いため

問4-3.増減理由について 増加理由

営業努力による成長

新規事業を始めたから ・販路開拓により売り上げアップ。 ・飲食店の業態を変えた
事業のジャンルを増やした（貿易事業） ・コロナ収束。マンション価格の高騰から、中古マンションの売上増
“値上げにより 利益が増えた” ・前期の通り、バーレストラン事業を撤退し、ベビーカステラ事業のみとなった為、総売上高は減少しましたが、移転し経費を抑え単体の売上自体も昨年よりかなり伸びていますので収益は今期増加しています。

- ・新商品の増加
- ・スタッフの増加
- ・退職により人件費が減のため
- ・外人観光客の増加に伴って
- ・業務改善
- ・受注の増加
- ・少しずつ売り上げをあげ、スタッフに還元している
- ・コロナ後の客数回復による売上増加
- ・売上額は値上げをしたので増加、収益額は仕入価格及び労働賃金の高騰による経費負担増で伸びていません。
- ・本部政策の成功、売価改定
- ・退職者による売上減、ひとりひとりのパフォーマンス向上による売上増
- ・コロナ後の受注増加によるもの
- ・店舗の認知向上
- ・事業承継での事業拡大
- ・広告による顧客増加
- ・コロナ後の客数回復による売上増加
- ・コロナ後の客数回復による売上増加
- ・テレワークの普及による案件増
- ・取り扱い商品数の増加による
- ・コロナ後の受注残工事が増えた為
- ・物価高騰により、また円安の影響

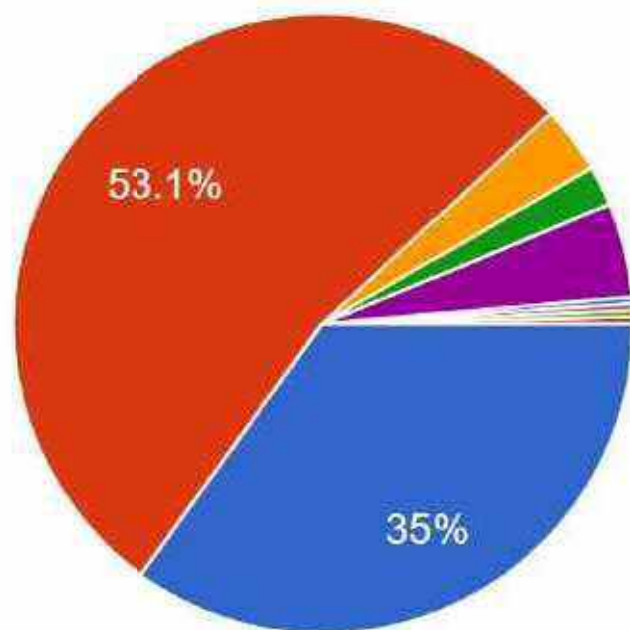
紹介による顧客増 ・患者さんの増加に伴う収益増加 ・支出の削減 ・販路開拓の効果
単価の値上げと顧客増加による ・主力製品の売上増加 ・集客の成功
昨年は人手不足で上手くお客様をこなせなかったがスタッフが充実した事により解消。そして日頃のスタッフの努力
原価・在庫管理による売上総利益の改善、固定費の圧縮などが売上額の増加以上に収益額に寄与した

- ・従業員が減った
- ・需要の有る講座を開発できたことと、F C店の増加
- ・客単価を上げたこと
- ・卸販売先の増加
- ・コロナ後の客数回復による売上増加、販売力強化
- ・土地売却による利益
- ・コロナ後の諸行事再開に伴う人流の増加
- ・コロナ後の客数回復による売上増加、商品の値上げ

コロナ後の客数が微増したため ・周知活動が成功しているため

- ・外部からの仕事の依頼があった為

問4-4.今後の事業展開について



- 事業規模の拡大
- 現状維持
- 事業規模の縮小
- 廃業予定
- 未定
- JR芦屋南再開発の出展だけ興味はありますが、それ以外は拡大するつもりはありません
- 芦屋市と事業の在り方について話し合っていく
- 顧客回復や、新規集客を考えたいです
- 変化を加えて経営改善していく方針を、模索中

今後について	件数	比率
現状維持	152	53.1%
事業規模の拡大	100	35%
事業規模の縮小	10	3.5%
廃業予定	6	2.1%
未定	14	4.9%
その他	4	1.4%

問4-5.事業展開についての理由①

よりウェブ管理件数を増加させ、経営を安定させたい。 インド向け輸出依頼の増加 ・固定費の削減 商工会に見返すため 人手不足
取引先の増加

実店舗だけでは先細り。需要がある所へ。 ・事業展開拡大による税・社会保険料負担の増加
国内事業は現状維持+微増を試みながら、海外事業に注力する為 ・販売エリアの拡大と、若い世代の社員育成がしたい
コロナ以降の消費の低迷と、従業員の高齢化による規模縮小、輸入のコスト高による減収のため
設計者の確保が難しいため、規模拡大も難しく、現状維持で御の字です。 ・海外進出の話が進行しているため
無理をせず細々と長く続けたい ・売上の天井が見えるから ・海外展開、新規事業展開（ポイント事業）。
出来る事を模索中 ・店舗増、多角経営 ・国保連報酬算定方法の変更により事業所を作る。
従業員を増やして受注を増やす ・新規顧客の開拓

既存の事業は縮小が予想されるので既存事業をこなしつつ他の事業の立ち上げの必要性を感じてるから
将来的に自分に何かあった時にも収入減を避けたいので替わりになれる社員を育てたい
起業して浅いため ・新規事業の構想構築する時間がない ・店舗展開 ・事業者への福利厚生整体を拡大し、従業員雇用を目指す。
現在の規模ではこれ以上の売り上げを望むのは難しい ・AIなどの影響で廃業する同業他社が多いので
やれる範囲は決まっているから

“ 芦屋～灘区で38年続く一番歴史のある同じ屋号、同じ場所、同じ内装のバー。バブル崩壊や震災、不景気、コロナ禍も乗り越えて
続いているので、まず芦屋日記の継続が第一。しかし芦屋の新しい顔になるJR芦屋南は芦屋日記が関わる事により文化発信の場所としたい想
いがあります。 大事にしているのはお商売と言うより文化発信と考えています。”

常に上を目指すだけ ・所有している不動産の入れ替え程度は行なうものの規模を大きく変える予定はない
売上げや利益を回復させるまで現状維持とする ・収益回復を目標に広告を強化 ・既存事業からの脱却をしたい。
増員予定がない ・未だ売上額は小さく、事業規模を大きくする必要がある。具体的には、現状の売上高は1,000万円～2,000万円だが、3,000
万円～5,000万円以上の規模にしたい。

市街のお客が多い為、市内でお仕事をいただけるよう進めて行きます。 ・新事業への展開を予定
F C店の目標件数を達成していない ・訪問歯科の需要があるため ・美味しいお豆腐を多くの人に届けるため
事業拡大は資金的に不可能 ・規模拡大は考えていない ・年齢的に辞めようかと思っている。年金・不動産収入もあるため。
都市部に拡大中 ・家族経営の為、リスクを最小限にと考えていて拡大も縮小も考えていません。
・付加価値仕様の契約高増。資金力強化 ・パーソナルトレーニングを通じより多くの方々の健康寿命を伸ばしたいと考えているため。

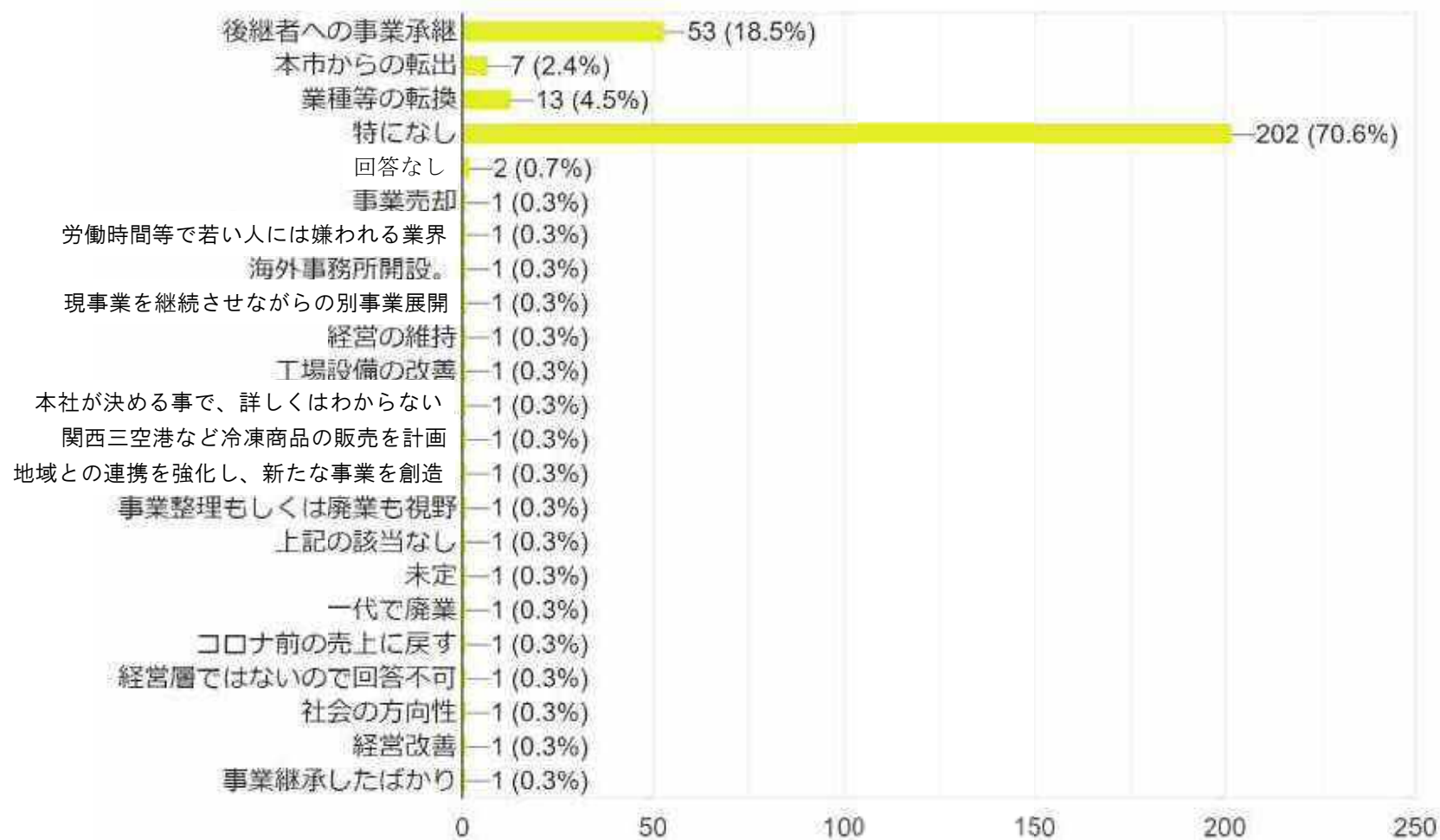
問4-5.事業展開についての理由②

高額な設備の老朽化 ・後継者による関連事業を展開 ・生産規模の限界 ・高齢化のため
地域力増強に向け、市内にある6つの神社による合同事業の拡大を計りたい。 ・物価高による消費低迷のため
受注数(金額)が倍増し人件費・材料仕入れ価格が下がるわけもないので ・技術者の養成如何により各支店に人員をさける為
努力してなんとか横ばいです
芦屋市内は今後高齢者が増加傾向にあるため、健康寿命を伸ばすべく貢献していきたい
店舗数少ないと、経営難になると持ちこたえにくい ・後継がない ・利益が無い ・拡大する資金無し
景気が良くなると経営が成り立たない。 ・全体的に収益が減っているのでこの状態が続くと店の維持が出来るかが心配
今後、減産による収益減少が見込まれるためサービスの見直しを行い現状維持を目指す
主事業である人材育成事業の事業規模を増やす予定 ・認可事業であり事業規模の拡大が難しい。
人材と資金不足 ・出来る限りやりたい
成長を目指さないと、今の日本は下りのエスカレーターなので、現状維持すら難しくなると考えます。常に成長を目指し、時代、環境の変化
に適応し続ける事が大切だと考えます。 ・ビルの総合管理であるため ・取引先の増加
潜在的にニーズのある業種だと思うので ・法改正の動向を見ながら、同一法人他事業所と健闘をしていきたい
新規販路の開拓 ・年齢 ・ニーズが多い 店内飲食だけではなくデリバリーを強化
固定事業メインの為 ・"骨太の企業にする為"
"卸や委託販売先を増加させるため動いています。例、神戸空港での販売など実行しております。"
安定的に収益を確保して受注量を維持し増収につなげる。
海外展開 ・業績不振店の閉鎖 ・運送以外にもさまざまなことができる。
事業拡大（障害サービスの追加）の希望はあるが、担い手不足が絶対的に懸念されるため。 ・年齢 ・今の状態がよいため
従業員の賃金アップのため。やりたい仕事をこなせるため。 ・規模拡大には売り上げが上がるか不安があるので現状維持。
芦屋で新規出店の予定なし ・市からの委託事業のため、事業所だけでの努力ではどうにもならない
高齢のため ・現状を維持し、安定した経営を目指す為 ・特殊な事務所の為イベント等も無く難しい
店舗席数を増やしてランチタイムの収益向上を図ることと、自家生産量を増加させ商品販売を充実させたいため
需要あると考えている為 ・需要が高まっているため。特にメンズサロン
本業での受注強化 ・対象患者の減少で拡大余地はないと考えている。 ・まず人材育成、その後新規出店を計画
会社の方向性により変化する ・人材次第で多店舗展開できる技術力がある ・
高齢 ・接客技術業種の為、規模拡大は困難 ・卸店舗を増やして拡大したい

問4-5.事業展開についての理由③

あと1～2店舗は増やしてリスクを分散させるため ・出店し利益拡大 ・事業高を新型コロナウイルス感染症以前に戻す
従業員の数と仕事量がちょうどよい。 ・芦屋に根付いた美容室を継続していく。 ・もう一度、コロナ前までの顧客数までもどす
人手不足 ・十分な収入は無いが商売を続けなければ生活ができないので ・高齢 ・子供が継承してくれた後に今後の展開をかんがえたい。
・経営者の高齢化 ・新規物件獲得に努力、そるによって解約物件と同等になるのでは
規模の拡大より継続することを優先 ・継続していく事に重きをおきたいので
一般消費の回復に備え新商品の開発、SNSの活性化を図る。
少子化による絶対数減が見込まれる中、事業の必要性を顧客からの支持から得て、需要数の維持を保つことが、ほそぼそであれ事業を継続していくことの手段であると考えています
・福祉事業の拡大を検討しております ・現状で満足 ・新しい利用客が増えるよう、宣伝に力を入れたい。
・売り上げ増 ・家計や消費気分が上がるまで、現状で耐えるしか出来ない。
後継がない ・個人なので仕事を増やすこと自体難しい ・現在の規模で売上を上げていきたい。
・販売責任者の仕事への本格復帰 ・収支の安定化を最優先に事業規模の適正化中
・働き方に悩む＆自分のスキルを活かしてテレワーク等で働きたいという主婦も、ちょっとサポートして欲しいという要望を持つ企業もまだ
・まだたくさんいるため ・現在輸入販売を行っているが国内メーカーも開拓していこうと考えているので
従業員の教育と待遇向上を行い、担い手の育成と定着をすることによって品質の向上と他社との差別化を明確化します。
インド事業好調のため ・品揃え重視 ・取扱い商材の増加 ・業務委託によってキャパ増
他社を含め海外仕入れが大半の所国内生産での他社との差別化 ・顧客を増やす目処がついた。 ・コロナ禍の収束により、支援事業が減少している。
・顧客開拓 ・患者さん増加に伴う対応として ・堅実な運営を心がけたい。 ・従業員の高齢化 ・レッスン展開
1人で出来る限界も増えてきているため範囲内の客数の維持、単価アップで現状維持を考えている
“このまま維持する予定ですが 物価高騰が続けば難しいです。” ・自宅での営業で現状維持
・借入の返済があるため ・自身や従業員の子育てが落ち着き初めているため、また若者が結婚に希望を持つことで、世の中が幸せになることを目指すため ・現状でうまくいっているから
・まだまだ売り上げが少ないため ・動きたくても、資金難のため、無理 ・営業などが苦手なので、もっと知ってもらうことや収入につながる内容を考えていきたい ・まだまだ売り上げが足りない。 ・若い人が入らない ・景気回復を待つ
・現有施設での製造能力の限界 ・新規事業の開始と、現状事業の拡大の実施 ・拡大すると、人手が足りなくなるため
・本部の方針 ・代表者の高齢化 ・駐車場が高い
・仕入れ価格の高騰、人件費の高騰により、拡張を見込めない。 ・グローバル展開の予定

問4-5.今後の経営について



問4-6.今後の経営についての理由①

高齢化 ・社会的養護施設から従業員を雇い入れる為、私がリタイア後に大手企業に売却し、従業員の生活を守りたい。

・国内の人口減少に伴うマーケットの推移を見据えた結果

「転出」ではないが、販売エリアを芦屋以外にも広げたい

・人口減少に伴い事業転換及び海外進出し事業継続する。

営業形態の変化 ・本業が大阪市内のため ・経営の多角化 ・拡大できる市場ではない

時間に縛られない業態に変換したい ・文化を継承したいので ・自分自身で終了

弟子を数多く育て独立させて行く今のスタイルがどこまで継続出来るのか。またそろそろ

後継者も育てる事も視野に入れ

て行かないといけない時期が近づいている感じがします。

・次の代への継承の準備を行なっているが特に問題はない ・売上げや利益を回復させるまで現状維持とする

別の授業形態も考える必要があるかも ・既存事業で利益が出にくくなっている

維持することが適当と考える

引き続き小売業は弊社の屋台骨として継続するが、事業規模を拡大するためには、小売業以外の事業展開も検討中。（製造業、飲食業、webデザイン業など）

・廃業も考えているため。事業承継は考えていない。

コロナ禍にオープンしてもうすぐ4年になります少しずつ

認知度を伸ばしていけばお客様も増えて来ると思っているので、

食材の質を落とさず継続する事だと思っています。 ・ ・この地で製造設備を持って事業をするには固定費(固定資産・償却資産税金)が高すぎる

・全国的な問題であるが、後継者育成に尽力していきたい。 ・不採算が長引いているため ・経営が安定すれば社長業務を移して次世代に

・利益が上がらないから辞める ・継続者無し ・"景気が上がらないと経営を持続できる職種では、ないので。"

特性の有る商売なので、次の事業展開を考えるにしても悩む。年齢的(60代)にどこまで商売を続けるか？も考える。

現体制での事業拡大を計画しているため ・やりたい方がいらっしゃったらお譲りしたい

将来的には事業承継も大きな問題になると考える為。 ・後継者がいない

・10年後には退職するため ・売上が根付いてきたら正社員の雇用～店舗や生産拠点となる工場の拡大。

・若い世代に引き継いで事業の継続を図る。 ・ ・業績不振 ・芦屋市で唯一の赤帽なのでできる限り事業を継続したい。

問4-6.今後の経営についての理由②

現場の職員の高齢化もあり、継続の為に継承者の育成が急務と考える。

・年齢的にぼちぼち ・事業内容を継続しながらサービスの厚みをふやす。

甥に承継予定 ・現在の状況では継続的な運営は難しい ・現経営陣の高齢化 ・後継者もないのでいずれ近いうちに廃業を考えている

個人事務の為 ・今後10年以内をめぐりに経営移譲をしたい ・売上の限界等がある為

時代の流れと社会性を考えているから。 ・本業の安定のための受注増 ・経営者の高齢化

・会社の方向性により変化する ・16年間地域の方々にご来院いただいているので、継承していく義務があると自負している

・高齢 ・後継者がいる ・継承者はいないので自分の代で出来る限りの事をしたい

転換というわけではないが、他の事業についても積極的にチャレンジしたいと考えている

・20年後くらいには事業承継していく ・経営コンサルタントの方と相談して、施策する

・人手不足 ・子育てが出来れば収入が有れば承継していきたいが現状では無理です。

・閉院予定 ・建物はその場所にある限りメンテナンスが必要であるため

・年齢を考えれば今から準備を行う。

・子どもたちの健全育成に必要な本事業を後世に繋ぐためには、従業員の生活向上・充実のため、他業種との給与所得格差や健康保険・

年金などの拡充を今後図っていかねばならない。しかしながら事業の特性上、顧客である子育て世帯の保護者から利益につながるほ

どの料金を請求することが困難な場面も多々あり、バランスの難しさを日々感じています

少子化で生徒が以前ほど集まらないから ・囲碁サロンの利用客は常連さまが多い。

・土地が高いため ・家計や消費気分が上がるまで、現状で耐えるしか出来ない。

これからもずっと芦屋本社で全国的に発展していきます！

・開店して一年なので今の所現状維持しながら売上をあげたい。 ・あと5年程度で高齢になるため

・全国への発信SNS活用 芦屋ブランドオリジナル商品 ・まだ見込み客から顧客を獲得できる

・場所の確保ができなく、広く安い所で今後展開を考えている ・7月より法人化に伴い、院長の娘さんに将来的に引き継げるような体

制となった為

・テニスクラブを安定して長く運営するため。 ・講師活動を中心に活動

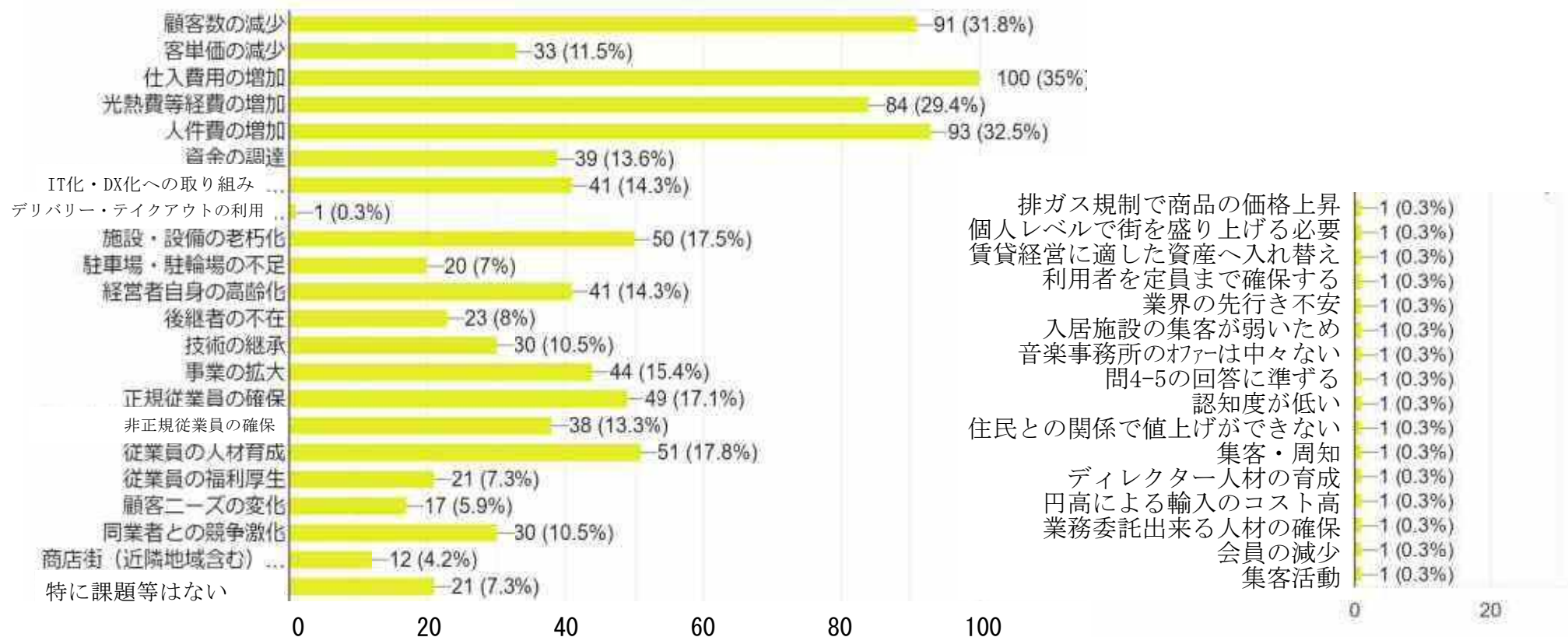
・2階部分の活用等 ・創業者が60歳になったので、そろそろ事業継承を考えている

・生涯のライフワークにする。 業種が若い夫婦が中心なので、経営は若いものにバトンタッチする必要があるから

事業者の高齢 ・持続化給付金等にも税金がかかるとは思わなかった

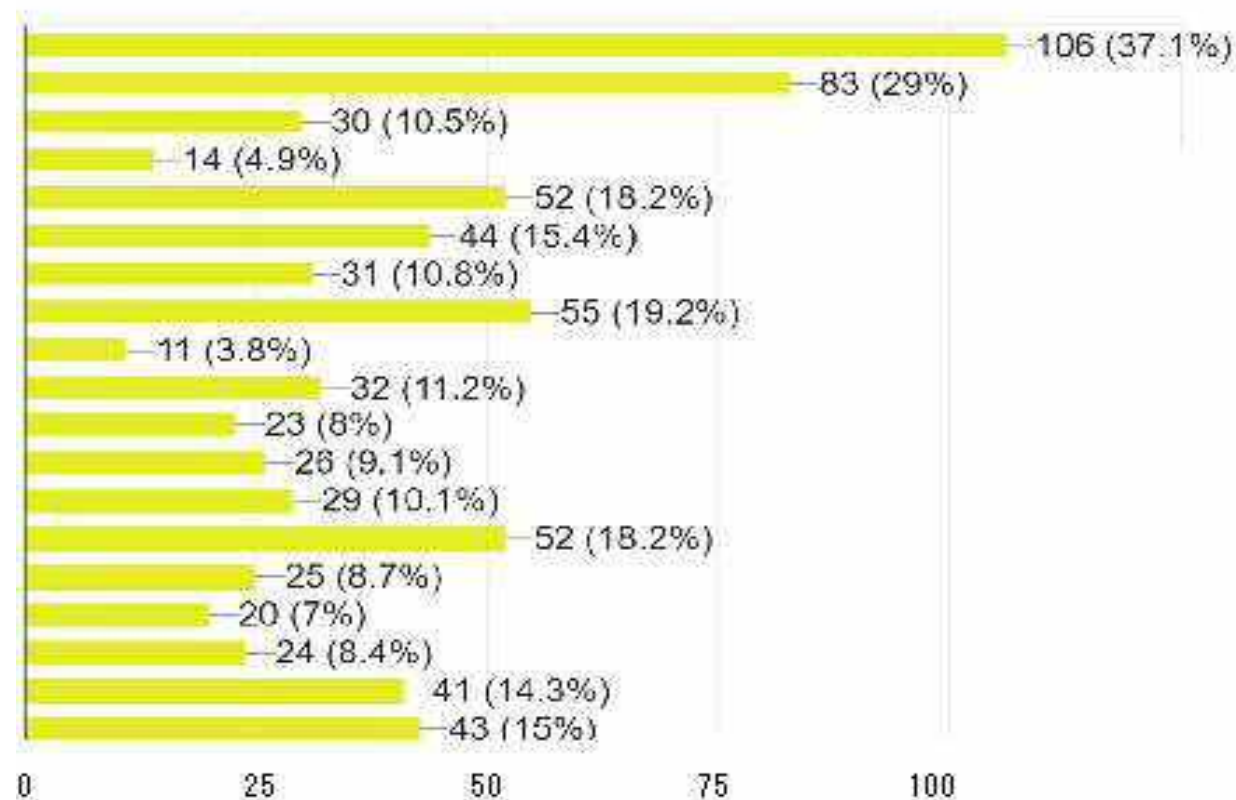
高齢のため ・

問4-7.経営上の課題



問5-1.希望する市の施策について ①

施設・店舗整備に対する支援
 事業に係わる設備導入に対する支援
 新商品・新サービスの開発に対する支援
 新製品や技術開発に対する支援
 IT化・DX化導入への取り組み支援
 新たな事業の広告宣伝費に対する支援
 販路拡大のための展示会
 求人雇用に対する支援
 外国人労働者等の受け入れ支援
 人材育成のための研修
 事業承継（後継者対策）に関する経費の支援
 空き地・空き店舗を活用し開業する際の支援
 事業者の経営安定化を図るため金融対策
 商店街活性化を目的としたイベントに対する支援
 キャッシュレスポイント還元
 市内の回遊性を高める施策
 市の知名度やイメージを向上する施策



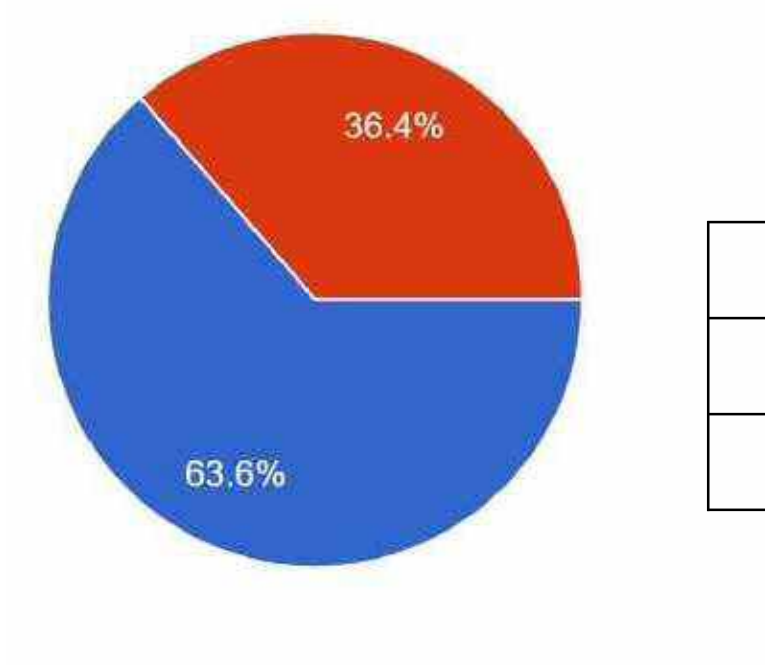
問5-1. 希望する市の施策について②

第三セクターの廃止によるショッピングセンターの運営	1 (0.3%)
新しいポイント事業展開を進行	1 (0.3%)
駐車場の確保	1 (0.3%)
魅力ある街作りに伴う人口増加施策	1 (0.3%)
特になし	1 (0.3%)
市内の回遊性を高める施策	1 (0.3%)
工事の発注費用を増やしてほしい	1 (0.3%)
阪急芦屋川周辺の再開発	1 (0.3%)
事業税の軽減	1 (0.3%)
消費者全般に経済支援策	1 (0.3%)
家等のリフォームなど市内業者が市内で施工した場合の助成金	1 (0.3%)
一般市民の購買意欲の増大に対する支援	1 (0.3%)
わからない	1 (0.3%)
子育て世帯の増加への取り組み	1 (0.3%)
現状維持	1 (0.3%)
特にない	1 (0.3%)
消費拡大につながる若年層世帯の呼び込み	1 (0.3%)
M & A	1 (0.3%)
地域内で事業を知ってもらう機会の拡大	1 (0.3%)
魅力ある街作りに伴う人口増加施策	1 (0.3%)
阪神・JR・阪急などの駅付近に介護タクシーを止める場所確保	1 (0.3%)

0

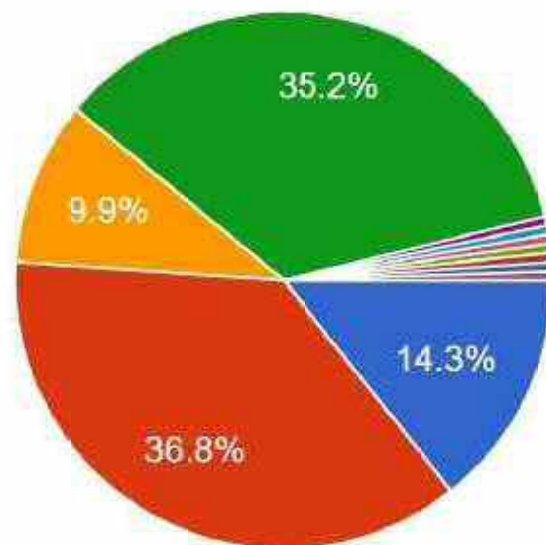
25

問6-1.芦屋市商工会について



	件数	割合
加入している	182件	63.6%
加入していない	104件	36.4%

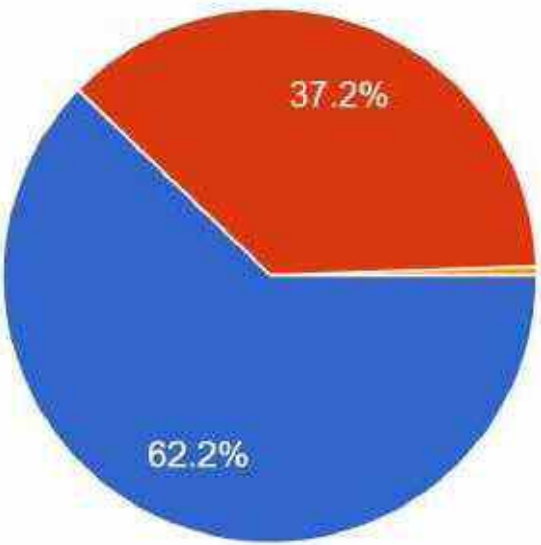
問6-2.いままで相談したことはありますか。



- よく相談している
- たまに相談している
- 一度だけ相談したことがある
- 相談したことがない

	件数	割合
よく相談している	26件	14.3%
たまに相談している	67件	36.8%
一度だけ相談	18件	9.9%
相談したことがない	64件	35.2%

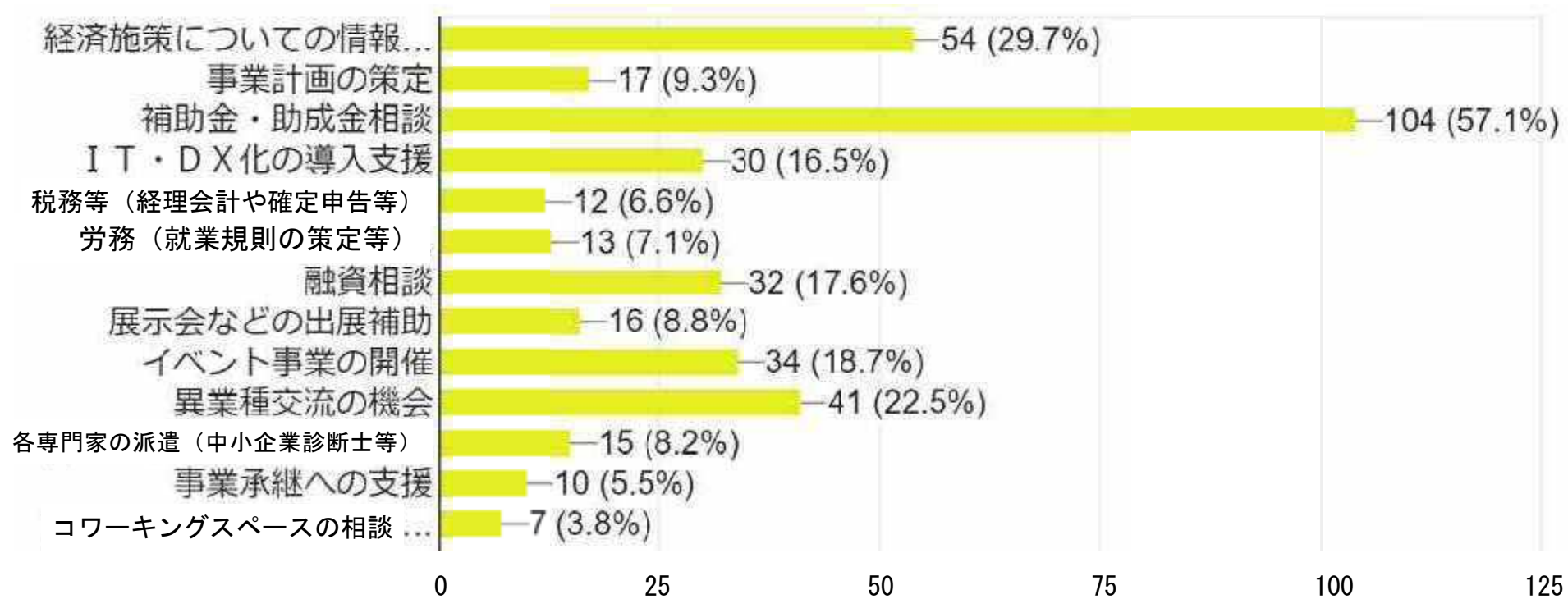
問6-3.商工会が主催するセミナーや交流イベントに参加したことがありますか



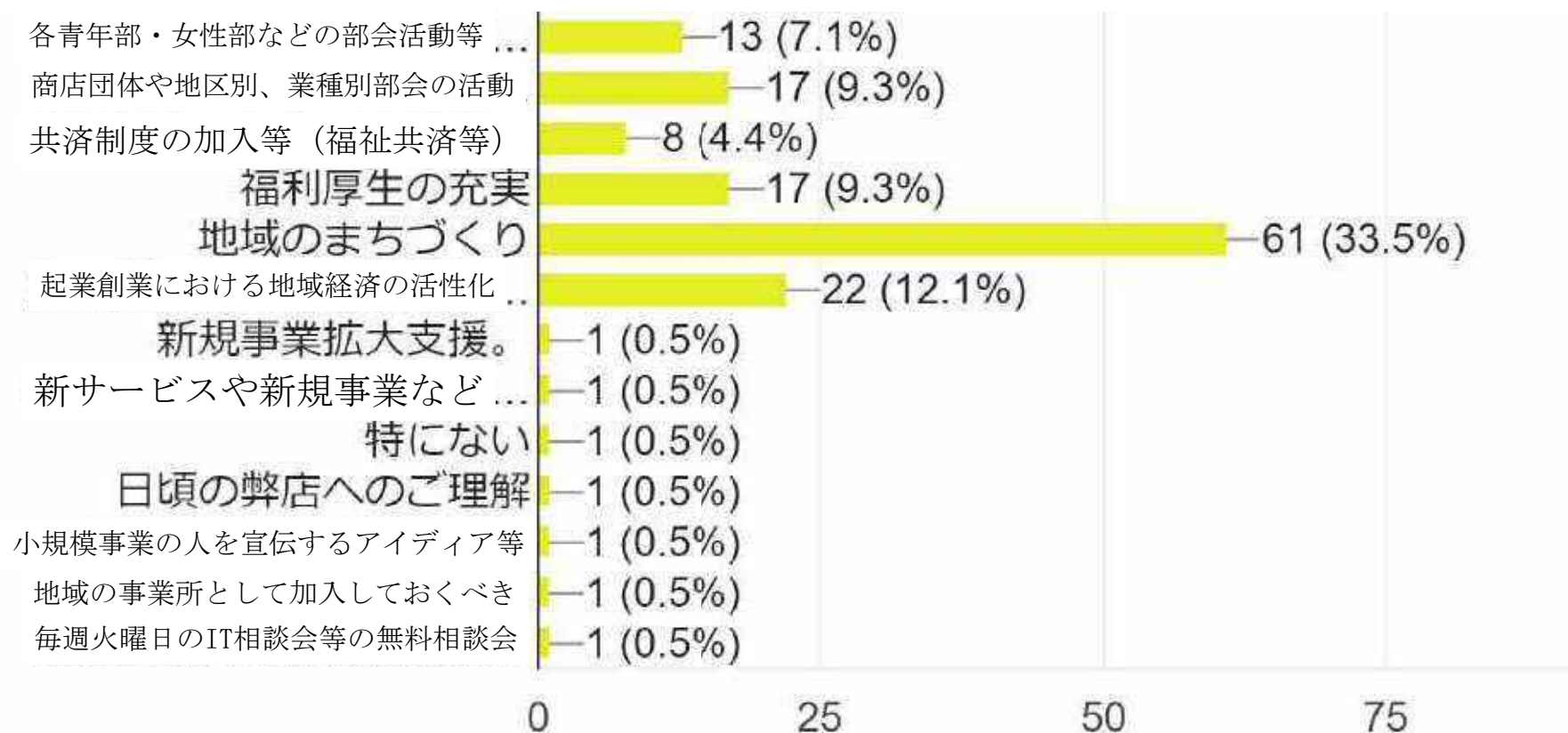
- 参加したことがある
- 参加したことがない
- 過去のエピソードは承知していない

	件数	割合
参加したことがある	112件	62.2%
参加したことがない	67件	37.2%

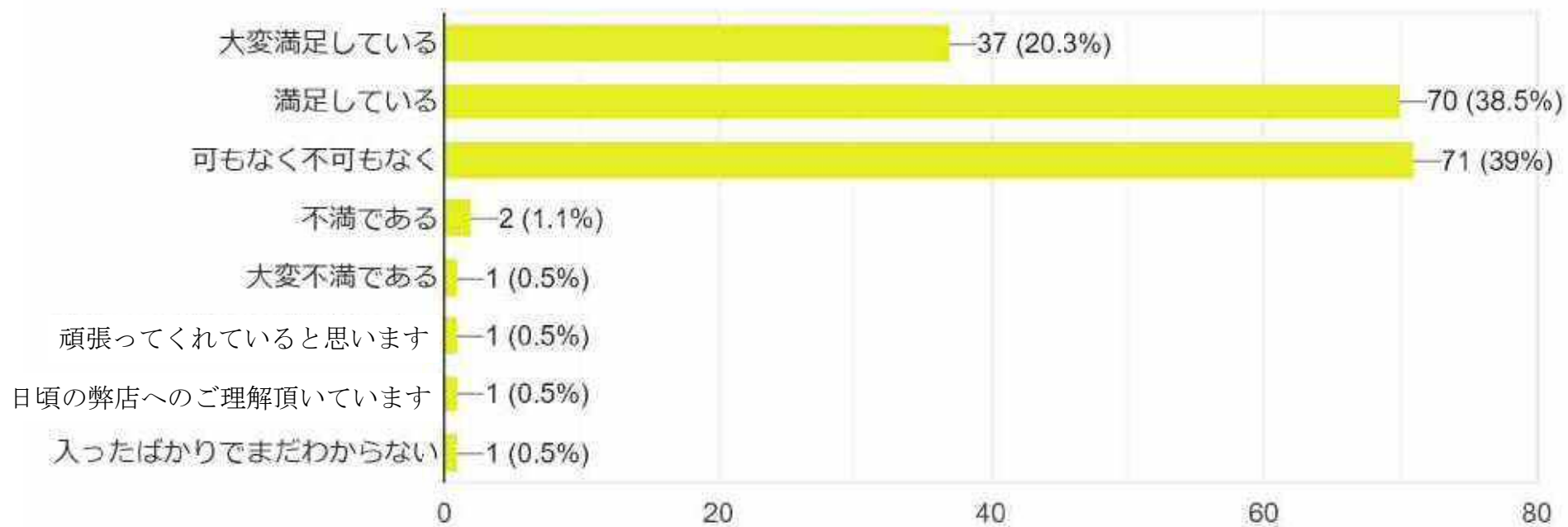
問6-4.商工会に求めていることを教えてください①



問6-4.商工会に求めていることを教えてください②



問6-5.商工会に加入し満足していますか



問6-6.商工会について(満足な意見)

困った際に質問できる安心感 ・相談した時には的確に回答してもらえるから
イベント含めて夜の方が参加しやすいです。 ・人により温度差を感じる
市内どこに居ても知り合いばかり。融資、経営相談などお気楽にでき、親身に素早く対応してくれる。
様々に、模索され大変頑張って頂いていると思います。新しく「壮青年部」に所属させていただいています。今後も芦屋市に訪問者倍増することや売上増加になるアイデアを自らも提供したいと思います。
親身に相談をのってくれる為 ・人とのつながりが広く深くなった。 ・活気があって刺激になる
"いつも大変お世話になっていますし、加入前と後では人生が全く変わりました。芦屋市商工会に出会えて本当に良かったです。公庫からの融資や昔から芦屋でお商売されてる方との繋がりは商工会加入していないところまで仲良くして頂けなかったと思います。また青年部活動で様々な業種の方とも懇意になったり、阪神間の青年部との交流で知人が増えたのも人生の大きな財産です。"
メールで助成金などの情報を頻繁に連絡をくれるので助かる
地域の商工事業者さんとの交流する機会を頂戴している。 ・困った際に色々と相談し応じてくれる。
芦屋市商工会の事務局職員さんが親身になって相談にのってくれるので ・必要な時に相談できたり横のつながりができた
"事業再構築補助金の申請の際には大変お世話になりそれ以外でもいつも相談に乗ってくださり助かります。"
"最近は少なくなったが会議室を定期的に会議などで利用していたので！それ以外で特に情報共有はない"
相談に対してきちんと対応して頂ける為 ・事務局の方々が、よく頑張っている
専門家派遣や補助金制度の支援でお世話になっているから
市内の他の経営者さんとの交流ができるし、様々な情報も提供してくれるので助かっています。
補助金などの申請で大変お世話になっております。 ・芦屋市の取り組みについての情報共有
芦屋市のお他業種の交流の機会が持てたことで、繋がりが増えた。
労働保険など、必要な時にお世話になっています。 丁寧に相談に乗って頂けて感謝しています。どのコミュニティにも入れない場所なので縦横のつながりの場を増やして頂けたら幸いです。 ・他に情報源は無い(税理士以外)
・事業継承の際親身になって相談を受けていただきました

問6-6.商工会について(不満な意見)

友達みたいな集まりの集団で入りにくい。

入会はしているがまだ活用したことがないため

加入しているが、全く利益に繋がっていない。 ・今のところは、といった感じ

業務をほぼ1人でしているため、商工会含めて業務以外のことへの参加がしづらいです。

何かを頼るために加入しているわけではないため ・恩恵を受けている人が偏っていると感じる

コワーキングスペースの利用に対して審査、郵送などで時間がかかるため躊躇してしまう。

経営に特化できていないので業務多忙で、相談に行く時間が取れていない。

満足していますが、特に目立った特徴は感じていない。

・交流会やセミナーの案内が来るが行けてない。

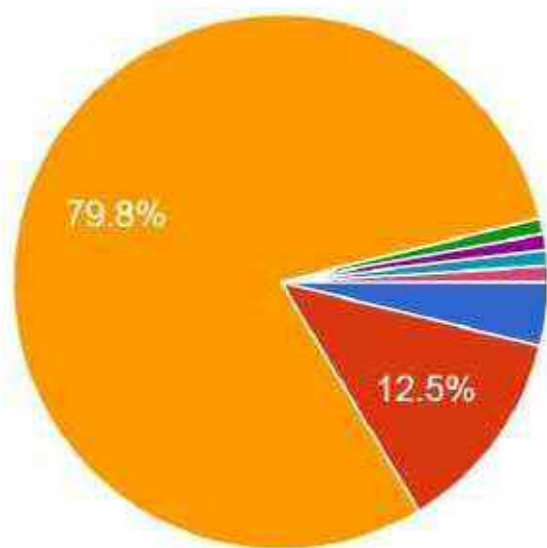
加入後すぐのため

情報交換のために若い経営者を取り込む活動をお願いしたい。

問7-1.商工会の認識について



問7-2.商工会の加入について

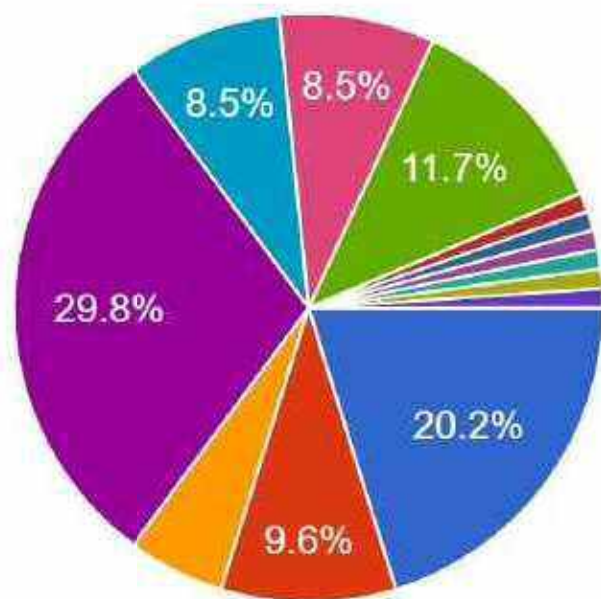


- 加入を検討している
- 商工会の活動がわかれば加入を検討する
- 加入は考えていない
- 以前は加入していた
- 以前加入していたが途中退会
- 社会福祉法人
- 時間が無い

問7-3.商工会に加入しない理由について

役割分担が負担に感じたため ・以前加入していて退会したため
市の委託機関なので ・歯科医業なので
本店が市外で、本店所在地の商工会に加入しているため
地域の交流と情報 ・自宅住所が西宮のため西宮商工会に加入している
よくわかりません ・特に必要と思わないから。 ・余りわからないから ・会社の判断になるかと。
加入メリットが無い ・メリットがない
東灘民商に加入しているので商工会に近い働きをしてくれているため
必要性を実感しなかった ・加入する必要性がないから
本社が決める事なので。 ・必要性を感じない為 ・業務の内容から観光協会へ加入している
意味がない ・商工会が何かを知らないため ・必要性に欠けるから。 ・特にありません
市からの委託による福祉事業を行っており、一般企業との立ち位置が違うため
1人でやっているのだから ・高齢のため
メリットがわからない。 ・名前しか存じておらず、活動の内容をよく知らないため
意味がわからないから ・特にありません
効率よく事業を持続したい ・会費が負担になる。
国の一方的な保険証廃止、マイナ保険証導入が、閉院せざるを得ない理由であるため、加入により利点があると判断できれば考える。 ・医業なので関連ないかなあ
特に必要がない
料飲組合には入ってたが、先月やめました。
西宮商工会に加入している ・必要性を感じ無いため。
職種 ・おそらく時間の経過とともに運営主体も意識改革が行われているであろうと思うから
芦屋囲碁サロンを広く認知してもらいたいから、イベント参加などを考えているので。
歯科医業なので ・メリットがないから
必要性を感じないから ・時間が無い 会費が高い

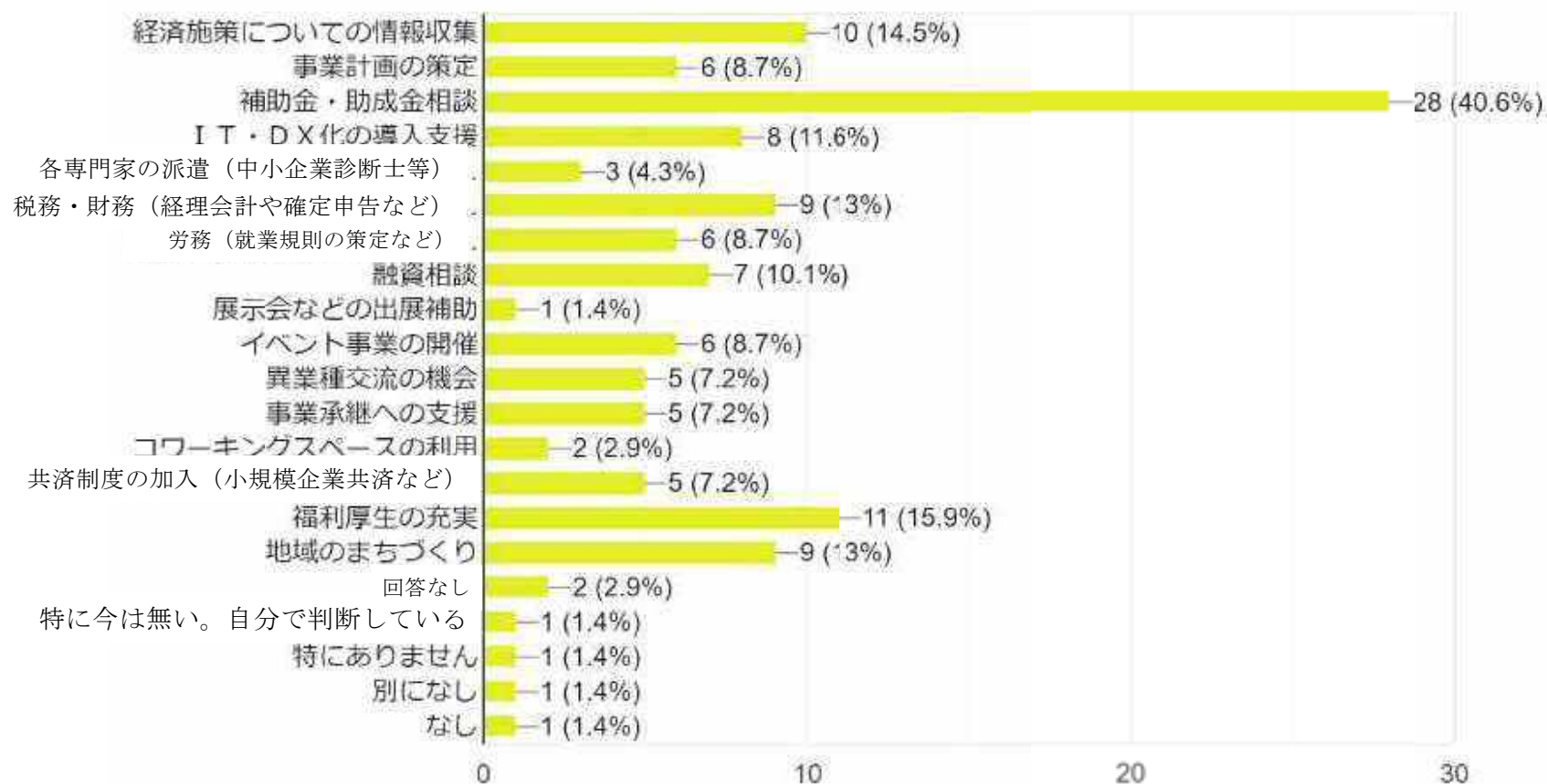
問7-4.経営について相談相手を教えてください



- 同業者または取引先
- 経営者仲間
- コンサルティング会社
- 中小企業診断士
- 税理士
- その他、専門家
- 家族・従業員
- 相談相手はいない

	件数	割合
税理士	28件	29.8%
同業者または取引先	19件	20.2%
相談相手はいない	11件	11.7%
経営者仲間	9件	9.6%
家族・従業員	8件	8.5%
その他、専門家	8件	8.5%
コンサルティング会社	5件	5.3%
社内（役員等）	2件	2.2%
その他	4件	4.2%

問7-5.経営相談したいことがあれば教えてください



問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

様々なイベントを催し、店と人をつなぐ綺麗な街並みを活かした街づくりをしていって欲しい
企業の数も少ないので、手厚く中小企業を支援してほしい

西宮市や大阪市を見習って魅力ある街にして欲しい。歩道が汚い。道が狭い。ビジネスホテルを周知して欲しい、某ホテルの言いなりにならずに安いホテルも必要。

JR芦屋駅、阪急芦屋川駅、阪神芦屋駅など出入りの中心機能（利便性）向上と美化

地域的に飲食・美容関係のお店が多く地域貢献が出来る先端技術企業が少ないのでIT系などの企業が来やすい誘致活動・整備をしてほしい。

"相互扶助を実現できる街。社会貢献をしたい人が増えている。困っている人がいる。そのマッチングを！"

文化・教育水準の高い街

"「世界トップクラスの魅力と可能性がある」との事で、市長のページには、先輩世代の皆さまとは、

「何歳になっても生き生きと活躍できる芦屋」現役世代の皆さまとは、「圧倒的に子育てしやすい芦屋」未来世代の皆さまとは、「最高の学びができる芦屋」を創っていきます。芦屋の皆さまと、世界一住み続けたい「国際文化住宅都市・芦屋」をめざし、と記載がありますが、スポット的な活動は見聞きするものの、具体的なゴールを踏まえた、具体的な過程が不透明で分かりません。全体像（概略）あってこそ、ロードマップ的な進め方は事業に限らず、市政においても同様かと思います。掲げていらっしゃる目標は結構ですが、ある程度具体的なゴールを踏まえて頂かないと、様々な意見がある中で偏りが出ざるを得ないでしょうし、リーダーシップを発揮することは難しいのではないのでしょうか？"

きれいな街にするため「老朽建物の解体費補助」や「生ごみを減らすための処理機に対する補助」等があれば嬉しいです。

緑多く人や動物に優しい文化的な施設づくり、街づくり。福祉の充実した芦屋に。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

子供を産んで育てることが難しい世の中です。働き世代が恩恵を感じれない、自分を守ることに精一杯だと思います。今の政治に対しても諦めムードに支配されていると思います。明石市のように、今何を求められてるかを実践できる市であれば、相乗効果で街は良くなると思います。高島市長には、古い考え方を打破して欲しいと思っています。

時流に合わせるのは仕方がないにしても、せっかくの名前があるのだから独自性は持っていて欲しい
少し背伸びしてでも世界一住みたい街になって欲しい。経済的支援がいる世帯をわざわざ呼ぶことがない
ようにして貰いたい。

30歳以上の人が市外に出にくい街

"先ずは、このような機会を下さり誠にありがとうございます。日本一安心安全で高貴感憧れた成幸（せいこう）者の方々が住む街という印象がある町でした。高級ブランド感とかではなくて。住みやすさ！がキーワードなのかもしれません。生活しやすい場所になること。循環還元型！若年層への優遇やお得感も必要です！また、商いも市外へ発信支援補助等で市外から収益を得たりする機会があること！日本中や世界中に発信すること！も一つでもあると思います。例えば、世界遺産登録も方法の一つでもあると考えますが、見当たらない！のであれば、全く新しいモノを創設発信することも、方法の一つかと思います。仮称「芦屋プライベートブランドの活性化（例えば、お土産品。芦屋限定品）」とか、三セクで宿泊施設を山側（北）と海側（南）に新設（夜景は神戸に劣らないと思います）とか。インバウンド狙いだけでなく！若年層や世帯層が住みやすい条件があり、住み続けたいと思えることが街であることが大前提で、尚且つ人が集まれるモノを創設して発信し安定させることを早急に望みます。自論で自身勝手な意見を寛大にお許しくだされば幸いです。引き続き、よろしく願いいたします。"

障害者や老人がイキイキと交流できる事業が欲しい

子供が安心して過ごせる街

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

古き良き住宅文化都市を残しつつ住みやすく商売もしやすいブランド都市を目指して欲しい
土地が高くて、長期の展望による街作りが難しいのはわかるが、道路の南北センターライン整備、JR・阪急・阪神の駅周辺の違法駐車・停車など他市から来た人に恥ずかしい。市としては魅力ある街と思っているようだが良い評判しか聞こうとしていない。インスタなど街の写真をたくさん投稿しているが、汚いところを外し、違法駐車のない時間に撮っているだけ。

子育て世代が暮らしやすい市になって欲しい

"収入に関わらず、全ての子どもたちへの支援金（ベーシックインカムのようなもの）習い事や投資機会など、経済面の影響の子ども格差が大きい。家庭環境のギャップにより塾に行き受験をする児童と、習い事を何もしていない児童でのカーストが生まれているように感じる。収入によっての線引きが難しいのであれば、全ての子どもたちへ配ること。こどもベーシックインカムが実現すれば、他都市からの子育て世代の流入、税収増も見込まれ、小中学校の児童数減少への対策になる。"

文化や各種芸術を育み、発信する町へ。

市内で受発注ができるように

"今でも充分住みやすく、お商売がしやすい街ですがそれをどう継続させて行くか。難しいですね。私としては屋外広告物条例には市の意向もわかるのですが、当時の課長が説明会でされた発言で「芦屋市は住宅地なのでお商売は要りません」との言葉が忘れられません。良い住宅地には優良なお店の充実も必要と考えます。全国どこにでもある様なお店は確かに利便性が高い側面もありますが、その街に寄り添った店主が経営する優良なお店も必要だと考えます。こうしてお商売人にも目を向けてくれている現状は嬉しい限りですが、また東課長の様な発言をされる方が出てこないとも限りません。そうならない様にこれからも芦屋市が実行しようとしている事に出来る限り協力して行きます。共に頑張って日本一住みやすい街にしましょう。調査ありがとうございました。"

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

綺麗な街並み・手入れされた街路樹

子どもを育てやすく若い人が住みたいという街作りを希望する。

若い人たちが集まる施設や店舗が集まるような施策を考えてほしい

年齢で区切るのではなく、どの年代とも互いに交流助け合いができる町へ

JR芦屋駅を中心として、人が立ち寄る街になって欲しい。せっかくJRには新快速が停まるのだから、公共交通機関に恵まれていると思う。乗り換えの駅ではなく、目的地となる魅力的な公共・商業施設があると良い。

どこに住んでると聞かれ、芦屋と答えるといいところだねと言われます。今後何十年と同じような言葉がもらえる町が続くようにと思います。

老朽化している橋梁を取り壊すのではなく補修してほしいです。

子供を育てやすい町

地域医療を多職種連携で担っていく体制の構築

子供から高齢者まで住みやすい働きやすい街

芦屋市は良い場所。自分の周りには問題が無い。

1日も早く芦屋駅南の工事を完成させて欲しい

芦屋市外にでていかなくても生活出来る街になってほしいです。

高齢者が多いまちであるが、若者たちで活気のある町になって欲しい

全ての子どもたちが、充実した教育を受けられ、スポーツや芸術など様々な夢に向かってチャレンジ出来る街

阪神間の中程に位置している利点を生かし交流人口や関係人口を増やし飲食店などの地域経済が活性化される街になって欲しいです。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

以前のようないい人が多い街であってほしいです。

市内の産業育成

日本を代表する住宅都市として知られているが、鎌倉や軽井沢など人気観光地の事例も参考にしつつ、更なる発展とブランド力向上に向けた研究を深め、芦屋らしさ溢れる商店や工芸品が広く発信されることを心から願っている。

"お年寄りだけでなく3世帯住めるような街づくり。娯楽施設を増やしてより良い街へ。"

税金（固定資産税）が高いので、免税処置を考慮していただきたい。

地域活性化

"○南芦屋浜の余っている土地を活用し、イオンモール等の商業施設の誘致を行い、若い世代の流入を増やす○宮川けやき通りの信号のつながりの見直し(渋滞がひどい)○高齢者に寄り添うまちづくりをするためにそれを支える介護医療サービスに対する芦屋市独自の支援体制を作る"

人口 特に子供が増える街になっていただきたい

このままの状態、高層住宅は不要

住民票等で窓口に来た高齢者をコンビニに行けと追い払うのはやめてほしい

過去に行われた過度の広告規制にはダメージを受けたので、事業にも優しい政策を展開して頂きたい。

わからない

老若男女の市内住民が参加できる、イベントを増やす！

"芦屋が大人女性に納得させられるおしゃれで来たいと思わせる店舗事業を発展させて欲しい"

芦屋方式のような、芦屋独自の先進的な取り組みを官学民の協働で生み出せたら面白いjことが出来る
打と思います

交通インフラが行き渡り、交通事故の起きにくい街

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

子どもが多い町になって欲しい

安全で、清潔感のある街

奈良はかき氷でブランディングをしています。芦屋市も「スイーツの街」などでブランディングを市全体として取り組んで集客をしていくことが大切だと思います。芦屋市の銘菓の開発なども必要だと思います。また、JR芦屋に続き、阪神芦屋駅も再開発をして欲しいです。魅力的な駅周辺エリアづくりは重要だと思います。阪神芦屋の踏切も交通の妨げなので無くして欲しい。阪神芦屋駅を再開発をして、駅の上に全面ガラス張りの芦屋川を望むカフェなどがあったら良いなと思います。インスタグラムなどで告知する人も増えるでしょうし、芦屋の魅力的な景色なども外部に伝えることができると思います。

商業地域としての活性化

子供が多く活気のある街。幼少から高齢までがお互いが支えあえる街

今のようにきれいで住みよい街であり続けてほしいと思います。

さらに「芦屋」のブランド力を高めてほしい

文化都市

もっと観光客などくるようなイベントなどシンボルを作って活性化してほしい。

芸術文化の充実

商業施設を増やしてほしい。

子供が小さい頃 芦屋には遊ぶ場所が少なく 尼崎の公園や水遊び場などによく連れて行きました。芦屋にも児童館や遊ぶ場がもっとあれば良いなと思います。

"所謂、看板条例の見直し(行き過ぎた規制や地域別の規制の見直し)をお願いしたいところです。商業店舗の活性化を削いでしまう内容でない事を望みます。"

子育て世代が住みやすい街づくり、人口増加につながる施策を最優先に行ってほしい。

物価が高い 家賃など

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

"私は子どもが3人いる7人家族です。芦屋市では所得制限に全て当てはまります。子どもの医療費の負担と高校無償化の為に、今年中に芦屋市から大阪市へ転居し私は芦屋市へ通勤します。私だけでは無く、私のまわりの子育て世帯も大阪市へ転居を予定しています。医療費に関しては、2024年7月から自己負担800円はあまりに遅すぎました。芦屋市は現状の高齢者だけをメインにした政策から、子育て世帯ファーストの街にして欲しい。"

あしや村野外活動センターの復活など自然と触れ合える機会が多い街になってほしい。

市内事業者の活性化が必要だと思う。昔は今より多くの企業、商店が存在していたが時代が変わるにつれ減少が止まらない。芦屋市ならではの施策が必要ではないかと思う。芦屋市ならではの商品、店舗、事業の育成に力を入れるべきだと思う。気付いていないだけで埋もれている芦屋市ならではの良いものがあるように思います。

"福祉事業者からの目線です。「住み続けたいのに」障害者や高齢者は「住み続けられない街」になっています。施設は地価の高さと住民の猛反対により頓挫し、担い手不足は文化度の高さ(?)からか永続的な現実があります。福祉サービスにおいては脆弱であることは否めません。9万強の人口ならではの、目をそらさない地域社会の連帯や経済的な包摂を目指して欲しいと思います。"

安全で治安の良い街

市外から人が集まる街づくり。観光スポット

芦屋というイメージを最大限に活用し中途半端なことはしないでほしいです。どこにでもあることやものではなく、芦屋でしかできないことなど突き詰めてほしいです。

教育・子育て支援の拡大。行政は正義で行ってください。

特にありません

子育て世代が集う街

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

本来の穏やかな街であってほしいと思います

1人でやってる小さな事務所ですが、亡き両親と住んでいた素敵で芦屋をこれからも応援して行きたい。

80年代の芦屋が大好きです

安心安全な街になってほしい

外部から人が呼び込めるような街、訪れたい街

潮芦屋の海釣り場所の大幅な拡大、砂浜の活用

店舗や飲食のお店がもっと沢山できて、活性化して欲しいです。

永年の行政努力で居住地としての環境は十分で住環境は満足できる。他方行政主導の地域再開発では遅滞がありもっとスピーディな実行が出来ないものか？隣接行政の西宮市、神戸市に比して経済面、消費面において活力が乏しい。芦屋の住民は地元で消費できる対策が急務と思われる。

若い人にとって働く、住むという点で、魅力のある街になって欲しい。

芦屋にわざわざ来たいと思える街であってほしいです。

あまり再開発はしないでほしい。今の街並みを大切に住みやすい街であってほしい。

お客様と従業員がより住み良い環境になってほしい

全ての人が健康的に暮らせる、子供達が元気な街であって欲しい

品位・治安等 保ち続けて 子育て・住みやすい街になってほしい

綺麗な街

芦屋ブランドを守りながら独自性を出していく

他の都市から訪れてもらえるようにスイーツやランチのイベントをしたりしてオシャレな観光地として発展して欲しいです。市にはインバウンドにも来てもらえる様な歴史を絡めた情報発信をして欲しい。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

"あくまで商売の目線であり、住民の目線では全くないのですが、駅周りだけでも夜遅くまでの賑わいというか、人が集まるような街であればありがたい。夜のお客の引きがコロナ以降あまりに早すぎる。カラオケ屋など、深夜から朝方まで滞在できるような店舗を誘致しないと夜の人の流れを掴めない。西宮など他の地域に流出しているように感じる。住民からは反対されそうですが。"

女性が働きやすくなるような施策をお願いしたい。保育園の助成、保育士さんの給与を上げる等
芦屋ブランドをもう一度確立していく。大きく変えるよりも古いものと新しいものの共存が大切。人も物も建物も。利益を求めるのではなくいかに芦屋市民のタメになれるかを考えられる事業者が必要。

"インバウンドが見込める街になって欲しい市民の情報リテラシーが高い街になってほしい"

地道に働き芦屋で生まれ育った普通の市民がいつまでも芦屋に住めるようにして欲しいです。

治安の良い町

遅ればせながら子供の医療費、所得制限なしのシングルマザーへの子ども手当等、新市長になって改善が認められるのは評価できる。子育て支援、公立の中高一貫校の整備など若い世代が住みたいと思うような町作りと高齢者が孤立しないコミュニティ作りを目指して、さらにすみやすい芦屋を目指してほしい。

少子化対策にもっと注力して欲しいです。

隣接自治体に比べて商業力が弱いので、広告規制を多少緩和して魅力あるお店を展開しやすくすべき。また、駅周辺の道路が狭く通行しづらいところも多いので、整備が必要と考えます。

海、山がありポテンシャルが高い町だと思います。第一産業にも力を入れてみてはいかがでしょうか。

長く住みたいと思える街でありたい。街が美しいことはもちろん緑が多く住環境が優れていることに加え、飲食店や店舗も芦屋らしいお店であってほしい。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

名古屋市周辺の中京圏（岐阜県南、愛知、静岡）の経済発展は目覚ましく、特に子育て世帯向けのショッピングモールや博物館など充実した施設（一度は廃れていた県営名古屋空港周辺施設等の再整備）、また既存企業や公共団体などとの若年層向けイベント、全国各地から訪れるエアショーなど、しっかりと市町村が税収以外からも収益を上げ、それをまた一般市民への生活利便性の向上にも繋げ、移住促進による好循環がなされていると訪れるだけで感じ取れます。ぜひご参考ください。

子どもが笑顔で活気ある街づくり

古くからある飲食店などが、ずっと続けていけるような街であってほしいです。

"美術館、図書館、商業施設の複合的施設を駅前につくり、市外からの人の流れを作れないか。"

地元の資産家がエンジェル投資家となりベンチャー企業が次々と起業する街

沢山の人が訪れる街になってほしい

若い方達が明るく前向きに健康的に働ける市

"おしゃれな街として、人を呼びたい。高齢者も多いので古き良きものなどの蚤の市、アンティークマルシェなどをして欲しい。"

"老朽化・高齢化が進むシーサイドタウン（できれば1棟丸ごと）をアーティストが集積する建物とし、リノベーションも任せるなど、アートの集積・発信エリアにしてはどうでしょうか<https://air-j.info/>"

芦屋市の名前は有名だが実情とは違うように感じる。

"人が長く住みたい、住み続けられる街に。共同住宅建築時の駐車場付置義務は廃止に。小型・大型商業施設の誘致を。市内南北の幹線道路の渋滞緩和を。無電柱化の予算は後回してでも影響はない。必要な個所への防犯カメラの追加設置を。"

芦屋市が持つ特異なブランド力を活かした企業・商店・飲食店の誘致による地域の活性化

若いファミリーが住みやすい行政施策を期待しています。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

若い方が子育てしやすい環境。若い方が自由に意見を言えて政治に関心を持てる場所になることを希望します。ご高齢の方のボランティア参加や地域へのご協力など、とても素晴らしい地域だと思うので私も今後もっと参加して芦屋市を盛り上げていきたいと思います。

海と山が近くにあり、自然環境は抜群ですが、山と海共に時間が止まっているように思います。古き良きものは残しつつ、現代的にアレンジされ新旧一体となり高いモラルを失わないように清掃費が捻出されるような仕組みを導入して、新しく便利で清潔な山や海や町になれば嬉しいです。

芦屋ブランド

関西の著名な豊かな市として、芦屋ブランドの強化、それによりふさわし街づくり
ブランド力の維持と活性

古くからの住人と新しくきた住人とが協力し、活気のある街に。西宮市のように。

若い世代や子育て世代にも魅力的な商業施設、福祉施設、市民交流スペースを整えて欲しいと思います。

図書館や体育館、福祉施設は近隣他市と連携し相互の施設利用が可能となるようにして欲しいです。

駅前にビジネスセンターの設立を計画し、会社、企業誘致を積極的に行う。

子供も高齢者も安心して暮らせる街。

小さい街ながらの独自性。高級住宅街という文言からの脱却。他の街と同じことをしても、同じ（メジャーな）商店を並べても仕方がない。

市民が楽しめる街・子供を育てやすい街・自由で開かれた街（禁止事項をむやみに増やさない街ex河川敷でのBBQ禁止等）

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

"1. 高齢化社会に対応した安心安全な街医療・介護サービスの充実: 地域密着型の医療・介護施設の充実と、医療従事者の確保を推進します。バリアフリーの推進: 公共施設や交通機関、道路のバリアフリー化を進め、高齢者や障害者が自由に移動できる環境。防犯対策の強化: 高齢者が安心して暮らせるよう、地域の防犯カメラの設置や見守り活動の充実。2. 子供から老人まで住みやすい街子育て支援の充実: 保育所や幼稚園の増設、学童保育の充実を図り、働く親が安心して子育てできる環境。教育環境の向上: 地域の学校や図書館、学習施設の充実を通じて、子供たちが質の高い教育を受けられる環境。コミュニティスペースの整備: 公園や広場、コミュニティセンターなど、住民同士が交流できる場所を増やし、地域の絆を強化。3. 経済の活性化地元企業の支援: 中小企業や個人事業主が活躍できる環境を整え、地元経済の活性化。観光資源の活用: 芦屋市の魅力を発信し、観光客を呼び込む施策を強化。地産地消の推進: 地元の農産物や工芸品の消費を促進し、地域経済を循環させる取り組み。全ての住民が安心して暮らせる、活気あふれる芦屋市"

芦屋らしさって何？芦屋だからというブランドを捨てて、未来に向けて市民みなが意識して再構築したら良くなると思う。

春日町に店舗があるので、なかなか集客が難しい。住宅街なので商売がしにくい。周辺住民に気配りを行っている。

"現在2歳半の子育て中ですが、環境の良さには満足しているのですが、他の地域と比べて子育て世帯を意識したまちづくりではないと、初めて気付きました。夫が近江八幡市に単身赴任をしていますが、車社会ということもあってか、子供、ファミリー向けのお店や施設が充実しています。芦屋は（これも大事なことです）美意識の高い大人向けの街づくりだと思います。また、結婚相談所を運営していますが、「芦屋」というイメージに良い反応をするのは「女性」のみで、男性には敷居の高さを感じられるようです。結婚して是非芦屋に住みたい！と思ってもらえるような、イメージにして欲しいと願っています。"

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか。

最近、富山市や岐阜市の図書館を見学し、感銘を受けた。芦屋市にもこれらのような場所があるとよいと思う。ぜひ参考にして欲しい

長引く物価高騰で小規模事業者は資金繰りが大変です。緊急の無利子無担保融資や芦屋独自の助成金制度を是非とも実施して下さい。

"街がとても綺麗なので、もっと、若い世代に住んで欲しい"

山川海のある自然豊かな環境を大切に、生き物と共存・自然保護をうたえる街になってほしいです。私自身、そのことを仕事（作品）を通して、役に立てればと思っておりますが、現実的に動ける環境や相談できる場所があるといいなと思っています。また、文化人も多くお住まいと思いますので、つながりの場があると素敵だと思っています。

芦屋市すべての町がまちづくり協定を持つ、緑豊かでやさしくてインテリジェントな街

若者が集まる施設がもっと充実させてほしい

自転車のマナー向上、モデル的な街となってほしい

インクルーシブ教育の輪が事業者に広がり、皆が共存できる街

若い世代が今よりもう少し住みやすい町になってほしい

子育てが楽しい町

駅前にお金をかけすぎ