

芦屋市

中小企業等アンケート調査(別紙)

令和6年度

問1-3.事業内容の詳細について

卸売・小売業 109件

●食品取扱 43件

食品小売業×15、洋菓子の製造販売×8、米穀店×6、酒販店×7、青果店×2、パン製造販売×2、珈琲豆販売×2、紅茶葉販売

●衣服・宝飾取扱 21件

服飾小売業×14、宝飾店×6、時計店

●雑貨取扱 23件

生活雑貨店×12、化粧品販売×4、美術品×3、生花小売店×2、ウィッグの販売×2

●機器や建材取扱 5件

機器販売×3、材木店、建築金物

●その他 17件

自動車販売×4、写真及び関連販売業×3、リサイクルショップ×3、福祉用品、紙製品製造卸、表具、新聞販売、園芸店、その他×2

宿泊・飲食サービス業 83件

和食料理店×13、イタリア料理店×8、居酒屋×12、喫茶店・カフェ×7、BAR×6、焼肉店×5、定食店×5、寿司店×4、パン製造販売×3、フランス料理店×3、中華料理店×2、お好み焼き店×2、お弁当販売×2、おむすび屋、珈琲豆販売、露店、キッチンカー、委託給食、宿泊業×2、記載なし×4

問1-3.事業内容の詳細について

医療・福祉 50件

介護保険事業×9、医療業×8、鍼灸接骨院×7、調剤薬局×4、歯科医療×4、介護事業×3、整体院×6、保育事業×6、助産・産後ケア、トータルヘルスケア、就労継続支援B型

生活関連サービス業 48件

教室運営×11、エステサロン×9、理美容業×8、スポーツ関連×6、動物関連×3、結婚紹介×2、家事代行業×2、ハウスクリーニング×2、旅行企画、葬祭業、その他×3

専門サービス業 48件

コンサルティング業×13、士業×12、研修・セミナー講師業×6、情報通信業×5、デザイン業×3、設計等建築関連業×4、写真業×3、地方自治体の調査研究の受託、建築模型

その他のサービス業 47件

教室等レッスン業×12、情報通信業（web関連）×8、人材紹介×4、施設管理業×4、トレーニングジム×4、イベント業×3、PC修理販売×2、観光業×2、製菓道具販売、飲食店営業及びF C事業、衣服生活雑貨、保険代理業、廃棄物収集運搬、NPO法人、警備全般、終活支援サービス業

建設業 42件

建設業×14、外溝・造園土木業×13、建築設計×5、住宅用建材×3、電気設備業×3、建築塗装業×2、その他の建設業×2

問1-3.事業内容の詳細について

不動産・物品賃貸業 30件

不動産業×14、不動産管理業×6、不動産仲介業×4、不動産賃貸業×3、貸間業×2、不動産コンサルティング

製造業 29件

食品の製造販売×8、菓子製造×5、機器製造×5、雑貨製造×5、惣菜製造業×2、医薬品製造、ペットフード製造、化粧品製造、木造船製造

情報通信業 24件

web関連×11、映像画像×3、イラストレーター×2、システムエンジニア×2、メンテナンス等×2、ディスプレイ×1、ライター×1、記載なし×2

教育・学習支援業 13件

学習塾×4、スポーツ関連教室×3、文化関連教室×2、その他×4

運輸業 4件

運送業×2、一般旅客運送事業（タクシー）、有料道路の運営

金融・保険業 2件

保険代理店、オリジナル保険の組成を行う保険代理店

電気・ガス・熱供給・水道業 2件

電気・空調・給排水設備の設置施工、LPガス販売

その他 7件

神社、先祖供養、芦屋市指定管理者、税知識の普及、適正な申告納税の推進、納税道義の高揚、芦屋市域におけるまちづくり・ひとづくり事業

問3-8.従業員が不足している理由について①

(外部要因)

●外部環境等

103万の壁がおおきい、慢性的に建設業に適する人材の不足、受付事務の採用が近隣と競争が恒にあるから、若手の建設業離れと思われる、保全業務の不人気、小売業の求人難、技術職の求人難、ヘルパーをする人がいない、世の中の人手不足、業界として担い手不足は顕著、コロナ以来従業員見つからない、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

(内部要因)

●財務上の問題

売上減少、財政的に雇用が困難、閑散期もあり雇えない、賃金の安さ、人を雇えるほど十分な売り上げがない、受注が重なると対応できなくなるが継続しての雇い入れは難しい、募集できないため

●業務内容の問題

重労働、業務内容の多種多様、技術を身につける前に辞めてしまう、専門職不足、なり手が少ない、事務処理が多く一人で対応しきれっていない、午後から20時頃まで働ける従業員がいない、24時間営業であるため

●勤務状況の問題

条件が合う人と出会わないため、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、特に週末や休日の出勤可能者が少ない、勤務時間帯等の条件と能力の会う人の採用が難しい、週末の店舗要員の確保難、シフトに余裕を持たせたい、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

問3-8.従業員が不足している理由について②

●人材による理由

採用してもすぐに辞める×3、定着しない、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、求める技術レベルの人が少ない、求人と雇用における人材の相違、合う人材に出会えない、新しい事業の為に専門的な人材の不足、技術を要する為、専門性の高い仕事のため、職業柄で応募なし、専門知識をもった人材の不足、人材アンマッチ、なかなか望む人材が集まらない、製造等の中核となる人材を求人中、要有資格と不規則な勤務のため、辞める理由は中互い・力不足など

●雇用属性による理由

従業員の高齢化もしくは定年退職×8、学生バイトによる不安定さ×5、若者の入社希望者が少ない×3、退職による不足×3、結婚・出産などでの退職×2、介護離職、専門学生の減少、美容師の減少

●その他

募集してもこない×14、正社員での応募がない×4、資格が必要のため応募がない×2、対応できていない×3、外注で対応×2、事業規模にあっている

●ポジティブな理由

事業拡大のため×3

問4-3.売上及び収益の増減理由について①

(増加理由)

●外部要因

コロナ後の客数回復による売上増加×14、マンション価格の高騰から中古マンションの売上増、コロナ後の諸行事再開に伴う人流の増加

●内部要因

集客・受注の増加×17、価格転嫁による販売単価の値上げのため×9、新事業の提供×9、人手の充足×6、広報活動の影響×11、コロナからの回復×5、需要のたかまり×3、生産性の向上×2、インバウンド需要×2、経費の見直し等×2、雑収益(土地の売却等)

(減少理由)

●外部要因

コロナ後回復せず売上減×19、仕入れ価格の高騰による経費負担増加×20、人件費高騰×2、競合他社×2、少子化×2、円安×3、客層の変化、借入返済の開始

●内部要因

来店・受注減×5、規模縮小×4、買い渋り×2、ECサイト準備期間のため減少した、入院・入所の方の増加、入会者が少なく退会者が多かったため、診療報酬の低下、仕入高、患者数減、去年はコロナも落ち着いて団体の会食が増えたが今年は落ち着いた、

問4-3.売上及び収益の増減理由について②

(横ばいの理由)

●外部要因

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、街に人の流れが少ない（外出の減少）、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)、人件費の増加、コロナ禍の影響による、仕入価格の高騰による顧客離れ、コロナ後、流れが変わる、原材料の高騰、コロナ後の回復なしのため、コロナ後少し回復のち横ばい、コロナ後の増加、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、物価高でプラマイゼロ、エネルギーコスト増で昨年と今年度は厳しかった、物価高の影響、物価高騰によりまた円安の影響、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、競合与件の変化が大きくないため

●内部要因

設計作業は1人で売上増加も限界がある、現在の規模ではこれ以上の売り上げを望むのは難しい、人材不足により受注量を増やせないため、利用者の利用日数、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縮小、少しずつ売り上げをあげスタッフに還元している、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、不要不急な仕事の為、事業転換中、仕事が減少

問4-5.今後の事業展開についての理由①

(現状維持①)

●税務など経営状況

事業展開拡大による税・社会保険料負担の増加、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、事業拡大は資金的に不可能、拡大する資金無し、生産規模の限界、自分のキャパ範囲内のため、個人なので仕事を増やすこと自体難しい、景気が良くなると経営が成り立たない、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、動きたくても資金難のため無理、景気回復を待つ、現在の規模で売上を上げていきたい、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子供が継承してくれた後に今後の展開を考えたい、安定した経営を目指す為、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、仕入れ価格の高騰や人件費の高騰により拡張を見込めない、収支の安定化を最優先に事業規模の適正化中

●雇用・労務など人材課題

人手不足×2、設計者の確保が難しいため、増員予定がない、家族経営の為、高齢化のため、高齢のため、従業員の高齢化、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、人材と資金不足、後継がない、拡大すると人手が足りなくなるため、まず人材育成その後新規出店を計画、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、販売責任者の仕事への本格復帰、収益を維持しつつ従業員に頼らない形態を増やす、経営者の年齢的にも拡大はむづかしいので現状を維持できればと思います

●外部環境要因

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、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努力してなんとか横ばいです、対象患者の減少で拡大余地はないと考えている、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、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、認可事業であり事業規模の拡大が難し、ビルの総合管理であるため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、取り巻く環境が厳しい為、支援事業が減少している

問4-5.今後の事業展開についての理由②

(現状維持②)

●その他

規模拡大も難しく現状維持、無理をせず細々と長く続けたい、現在の規模ではこれ以上の売り上げを望むのは難しい、やれる範囲は決まっている、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、規模拡大は考えていない、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、キャパシティの中で充分、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、接客技術業種の為 規模拡大は困難、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、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現状で満足、自宅での営業で現状維持、現状でうまくいっている、現状維持出来るように頑張っていく、将来、景気減速した時でも対応可能な状態を維持する為、無理をせず特定顧客に満足して頂ける仕事をするため、個人のスキルによる事業内容のため現状維持となる、細く永く続けたい、出来る事を模索中、新規事業の構想構築する時間がない、現状を維持し会社の方向性により変化する、コロナ禍の収束により堅実な運営を心がけたい、本部の方針、地道に耐えるしかない、メイン時事業の変更を検討していく必要があるかもしれないので検討中、コロナ前の売り上げまでは回復させたい、夫の扶養の範囲内で働いているため事業拡大はできない、プライベート（子育て）が多忙のため拡大できない、現在 仕事と家庭と育児との両立がぎりぎり成立している状況なのでしばらくは現状維持、引き継ぐ者がいないので廃業も視野に入れる

問4-5.今後の事業展開についての理由③

(事業拡大①)

●販路・経営拡大

取引先の増加、実店舗だけでは先細り、需要がある所への移転、販売エリアの拡大と若い世代の社員育成がしたい、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、新規顧客の開拓、店舗展開、未だ売上額は小さく事業規模を大きくする必要がある、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、都市部に拡大中、F C店の目標件数を達成していない、主事業である人材育成事業の事業規模を増やす予定、店舗数少ないと経営難になると持ちこたえにくい、取引先の増加、新規販路の開拓、ニーズが多い、売り上げ増、多店舗展開を検討、多店舗展開、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、顧客を増やす目処がついた、顧客開拓、業務範囲の拡大、営業などが苦手なの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、阪神間への誘客促進、販売実績が安定したため販路拡大へ、起業して浅いため

●事業転換

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、既存事業からの脱却をしたい、新事業への展開を予定、新規事業展開（ポイント事業）、店内飲食だけではなくデリバリーを強化、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、福祉事業の拡大を検討しております、運送以外にもさまざまなことができる、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、レッスン展開、後継者による関連事業を展開

●海外展開

海外展開×2、インド向け輸出依頼の増加、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、従業員を増やして受注を増やす、海外進出の話が進行しているため、インド事業好調のため品揃え重視・取扱い商材の増加、グローバル展開の予定、貿易 特に輸出を拡大すべく展開を進めます、輸出入

●経営財務

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、まずは黒字にしていきたいため、まだまだ売り上げが少ないため、安定した売上・利益を確保するため、自社製品開発の資金を捻出するため

問4-5.今後の事業展開についての理由④

(事業拡大②)

●その他

ウェブ管理件数を増加させ経営を安定させたい、売上の天井が見えるから、AIなどの影響で廃業する同業他社が多いので、常に上を目指すだけ、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、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、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、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、潜在的にニーズのある業種だと思っているので、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、新しい利用客が増えるよう宣伝に力を入れたい、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、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、患者さん増加に伴う対応として、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、適宜、積極的に収益物件を購入する予定、厳しい現状の中維持を求めているのは衰退必死な為、輸入建材の売上安定のため、輸入製品から国内製造に力を入れ他社にない製品作りを行う、ワーカー/企業ともにニーズが増えているため、非営利の報道ドキュメンタリーの経費を補填するため、これから更に事業を訴求していきたいと考えているため、始まったばかりでまだまだこれからであるため、売上・販路を拡大しないと成り立たなくなる、現在の治療スペースが一杯になりつつある為、マーケット増加のため、ニーズが増えているため、既存施設での製造能力の限界、まだ新店舗出店予定があるため、より多くの経験をしたい為、コロナ前の売上にやりたい仕事をこなせるため、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、卸店舗を増やして拡大したい、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感染症以前に戻す、一般消費の回復に備え新商品の開発、SNSの活性化を図る

●人材雇用・人材育成

替わりになれる社員を育てたい、福利厚生を拡大し従業員雇用を目指す、従業員の賃金アップのため、人材次第で多店舗展開できる技術力がある、従業員の教育と待遇向上を行い品質の向上と他社との差別化を明確化する、正社員の雇用により事業の安定と販路拡大を予定、雇用も考えた事業拡大を検討している、技術者の養成如何により人員をさける為、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

問4-5.今後の事業展開についての理由⑤

(事業縮小・廃業予定)

●高齢化など

高齢×4、経営者の高齢化

コロナ以降の消費低迷と従業員の高齢化による規模縮小、年齢的に辞めようかと思っている、年齢のため、後継者もいないので廃業を検討、代表者の高齢化、経営者の高齢化、健康の問題により廃業、体調不良

●物価等の高騰

輸入のコスト高による減収のため、物価高による消費低迷のため、利益が無い、駐車場が高い、固定費の削減、付加価値仕様の契約高増

●ニーズの減少

業績不振店の閉鎖若い人が入らない、従業員がいなくなった事と景気悪化の為、資金力強化

(その他)

年金・不動産収入もあるため、震災・不景気・コロナ禍も乗り越えて続いているので継続が第一、JR芦屋南は文化発信の場所としたい、事業所だけでの努力ではどうにもならない、熟練技術者が増えない限り販路拡大に対応出来ない、卸部門の売上をあげることで事業規模の拡大を期待できる

問4-7.今後の経営についての理由①

(後継者への事業承継)

経営者または従業員の高齢化×7 創業者が60歳になったので事業継承を考えている、「転出」ではないが、販売エリアを芦屋以外にも広げたい、文化を継承したいので、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、またそろそろ自社自体の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、将来的な希望、経営が安定すれば社長業務を移して次世代に、全国的な問題であるが後継者育成に尽力していきたい、自分の持つ技術を後続へ伝えたい、利益が上がらないから辞める、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、10年後には退職するため、若い世代に引き継いで事業の継続を図る、現場の職員の高齢化もあり、継続の為にも継承者の育成が急務と考える、後継者がいる、甥に承継予定、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、法人化に伴い将来的に引き継げるような体制となった為、まだ先のことなのでわかりませんが将来的に承継したいと考えています、今後10年以内をめどに経営移譲をしたい、時代の流れと社会性を考えているから、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、20年後くらいには事業承継していく、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、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なければならない、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、全国への発信SNS活用 芦屋ブランドオリジナル商品、テニスクラブを安定して長く運営するため、持続化給付金等にも税金がかかるとは思わなかった、若返り、人手のかかる内容については後継者に譲渡しつつ経営者のヒューマンスキルに移行する

問4-7.今後の経営についての理由②

（事業の転換）

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、人口減少に伴い事業転換及び海外進出し事業継続する、講師活動を中心に活動、営業形態の変化、経営の多角化、時間に縛られない業態に変換したい、既存事業で利益が出にくくなっている、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）、売上の限界等がある為、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、少子化で生徒が以前ほど集まらないから、作品づくりだけではないお客様とのニーズにこたえる、このままでは赤字のみ膨らむので、補助金の交付申請業務が、今後永続的にあるとは限らないためブランド力をつけるため、既存事業が頭打ちになっているため

（経営改善）

労働時間が長く、利益率も悪いので、若い人には嫌われる業界になっています、維持することが適切と考える、地域との連携を強化し、新たな事業を創造していく、社会の方向性、2階部分の活用等、顧客自体がサービスの価値に気付かないと意味がないため、現事業を継続させながらの別事業展開、現在の仕事を続けつつ、他業種(不動産賃貸業)にもチャレンジし業種を分散しリスクを減らすため、コロナ前の売上に戻すため経営コンサルタントの方と相談して施策する

（新事業展開）

現事業を継続させながらの別事業展開、各サービスエリア、新大阪駅等の新幹線駅、関西三空港など、各土産物コーナーにて冷凍商品の販売を計画中、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、地域との連携を強化し、新たな事業を創造していく

問4-7.今後の経営についての理由③

(廃業予定)

自分自身で終了、廃業も考えているため、事業承継は考えていない、後継者がいない、年齢的にぼちぼち、後継者もないのでいずれ近いうちに廃業を考えている、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、閉院予定、事業者の高齢、協力会社、特に腕のいい職人さんの高齢化、年齢的(60代)にどこまで商売を続けるか考える

(その他)

拡大する市場ではないから、別の授業形態も考える必要があるかも、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、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「自社」の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、“景気が上がらないと経営を持続できる職種ではない、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、現体制での事業拡大を計画しているため、本社が決める事で詳しくはわからない、会社の方向性により変化する、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、事業内容を継続しながらサービスの厚みをふやす、現在の状況では継続的な運営は難しい、人手不足、子育てが出来る収入が有れば承継していきたいが現状では無理です、囲碁サロンの利用客は常連さまが多い、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、見込み客から顧客を獲得できる、生涯のライフワークにする、まだ考えが纏まっていない、私の年齢的にまだ考慮していない、まだ設立まもないから、今やるべきことに集中してまずはそれを成功させてから後のことを考える、今の事業でもう少し拡大していきたいから、地元密着での営業を基本としているため、家族がいて芦屋を動けない、引っ越し代が出るほど、収益は見込めないため、預貯金が無く新たな展開ができない為、とにかく支出を減らして少しでも長く続けられるようにしている、まだ事業開始年数が浅いため、事業承継して5年未満ということもあり現在は次へという段階ではないのと転出も転換も考えていない為、新たに導入した製造業が4年目に入り今後の事業計画がイメージ出来た、まだ始めたばかりなので、個人経営でしばらくは現状維持を目標とするため、

問6-6.商工会への満足度の理由①

(満足な意見①)

●支援対応

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、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、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、日頃の弊社へのご理解頂いています、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、いつも大変お世話になって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、困った際に色々と相談し応じてくれる、先日も融資の件で細やかにご対応いただいたため、いつも有益な情報をいただいております、親身に相談に乗ってくださる、芦屋市の取り組みについての情報共有、いつも最後まで相談にのってくれる、いい意味でメールが多くなった、商工会への様々な問い合わせや利用、活動することで、加入の意義や値打ちがわかる為、相談に行ったら気持ち良く応えてもらえる、丁寧に相談に乗って頂けて感謝しています、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、大変良くして頂いているが、支援が飲食店が中心のようで製造業に対しての支援もあればと思う、芦屋の職員の皆さんは親しみやすく、距離が近く相談しやすいイメージがあります、日本政策金融公庫からの借入に伴い橋渡しとアドバイスをいただき無事融資がおりました、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、困った時に相談できるかなと思います、商工会に入会しており補助金申請の際に助けて頂いたので満足しています、親身に相談をのってくれる為、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、補助金の申請時に親身になって相談していただけた、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、補助金などの申請で大変お世話になっております、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、満足しているが、地域のお祭りよりも商業イベントをおこなってほしい

問6-6.商工会への満足度の理由②

(満足な意見②)

●ネットワーク

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、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こ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、必要な時に相談できたり横のつながりができた、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、新しく「壮青年部」に所属させていただいています、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、芦屋市の他業種の交流の機会が持てたことで、繋がりが増えた、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）、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、芦屋市内の事業所について幅広く情報を収集できるから、あらたな横のつながりができたため、地元住民や地元企業との接点を築く機会を提供してもらっている、会員交流の実施、新しい取り組みに足して柔軟に対応していただいている

●その他

市内どこに居ても知り合いばかり、様々に模索され大変頑張って頂いていると思います、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、商工会の今後の活動に期待する為、満足しているが協賛金の案内が多すぎる

問6-6.商工会への満足度の理由③

(不満な意見)

友達みたいな集まりの集団で入りにくい、商工会に加入していることで入って来た仕事は0件なので、イベントをよくおこなっているが、協賛金ばかり募るのは問題ではないか、商工会は何のためにイベントをしているのか疑問である

(その他)

入会して日が浅いため×4、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、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、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、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、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、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、労働保険など必要な時にお世話になっています、交流会やセミナーの案内が来るが行けてない、補助金・助成金等のアナウンスが少なく感じる、利用することが無い、特にメリットを感じていないため、

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか①

(中小企業・小規模企業に関すること①)

■企業の数も少ないので手厚く中小企業を支援して ■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 ■市内で受発注ができるように、若い人たちが集まる施設や店舗が集まるような施策を ■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 ■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 ■商業地域としての活性化 ■さらに「芦屋」のブランド力を高めて ■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 ■商業施設を増やして ■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 ■商業店舗の活性化を削いでしまう内容ではない事を望みます ■市内事業者の活性化が必要(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 ■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 ■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 ■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 ■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 ■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 ■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 ■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ことが出来そう ■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 ■芦屋の住民は地元で消費できる対策が急務 ■良い住宅地には優良なお店の充実も必要。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 ■国際住宅都市であると共に、人が行き交う街でなければ活気は失われる。その人が行き交うところに深く関わるのは、地元で商売を行っている事業所の皆さんです、魅力のあるお店に人が来て、整備された美しい街や雰囲気を見て、また芦屋へ人が来て、この繰り返しで人が人を呼ぶ活気ある街になってほしい。娯楽施設がほとんどないので、エンターテインメントな動きも必要。 ■「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、芦屋市の銘菓の開発なども必要

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか②

(中小企業・小規模企業に関すること②)

■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 ■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 ■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 ■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 ■芦屋ブランド力の維持と活性 ■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 ■長引く物価高騰で小規模事業者は資金繰りが大変、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 ■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 ■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い街づくりを ■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 ■若者が集まる施設をもっと充実させて ■web関連システムのこまめな敷居の低い支援を ■商工業については、芦屋市には特に期待はしていない ■もっと企業・会社を誘致して活気あるまちづくりを ■芦屋ブランドを守りながら独自性を出していく ■お客様と従業員がより住み良い環境に ■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 ■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 ■駅周りだけでも夜遅くまでの賑わいという人が集まるような街であればありがたい ■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 ■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 ■ビジネスホテルを誘致して欲しい（安いホテルも必要） ■住よい町であることはもちろんのこと、今まで以上に芦屋発のブランド発信やビジネスが誕生できる活気のある町にもなって ■小型・大型商業施設の誘致を ■商業地の容積率及び地区計画の見直し住みやすく商売のしやすい上品な街を希望 ■より住みやすい住環境と商店街との長期の計画的指針を示し実行して ■文学、音楽、美術・デザイン、写真・映像など芸術に関連する産業を振興して ■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 ■若い起業家を積極的に応援できる市であればよい ■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、利益を求めるとはな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 ■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

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか③

(まちづくり・政策全般に関すること①)

■安心安全な治安の良い街×3 ■西宮市や大阪市を見習って魅力ある街に ■歩道が汚い、道が狭い ■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 ■文化・教育水準の高い街 ■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 ■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 ■綺麗な街並み・手入れされた街路樹 ■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 ■おしゃれな街として、人を呼びたい ■JR芦屋駅を中心として人が立ち寄る街に ■芦屋にわざわざ来たいと思える街であってほしい ■市外から人が集まる街づくり、観光スポットを ■外部から人が呼び込めるような街、訪れたい街 ■沢山の人が訪れる街に ■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、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 ■子供から高齢者まで住みやすい働きやすい街 ■1日も早く芦屋駅南の工事を完成させて ■JR芦屋に続き、阪神芦屋駅も再開発を。魅力的な駅周辺エリアづくりは重要。阪神芦屋の踏切も交通の妨げなので無くして。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つたら良い。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 ■ブランド力のある街 ■チャレンジしたくなるまち ■芦屋市外にでていなくても生活出来る街に ■高齢者が多いまちであるが若者たちで活気のある町に ■以前のようないい人が多い街であってほしい ■お年寄りだけでなく3世帯住めるような街 ■娯楽施設を増やしてより良い街へ ■老若男女の市内住民が参加できるイベントを増やす ■交通インフラが行き渡り交通事故の起きにくい街 ■安全で清潔感のある街 ■今のようにきれいで住みよい街であり続けて ■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 ■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 ■街がとても綺麗なのもっと若い世代に住んで欲しい ■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 ■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（メジャーな）商店を並べても仕方がない ■自転車のマナー向上、モデル的な街 ■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 ■世に言われるような高級感だけではなくファミリー層にも住みよい街に ■大阪兵庫の間にある街なのでどちらでもない良さがあれば良い ■人口の規模も大きくないので芦屋の給食のような手が届いた施策やコミュニティが育つ街に

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか④

(まちづくり・政策全般に関すること②)

- 今の街並みを大切に住みやすい街であって
- 全ての人が健康的に暮らせる子供達が元気な街
- 綺麗な街
- 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
- 品位・治安等保ち続けて子育て・住みやすい街に
- 子供も高齢者も安心して暮らせる街
- 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！
- 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
- 30歳以上の人が出にくい街
- 障害者や老人がイキイキと交流できる事業が欲しい
- 地域医療を多職種連携で担っていく体制の構築
- 税金（固定資産税）が高いので免税処置を考慮して
- 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
- 女性が働きやすくなるような施策を
- 保育園の助成、保育士さんの給与を上げる等、少子化対策にもっと注力して
- 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
- 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
- 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
- 長年市内にいますが芦屋らしさは中にいるとよく分かりませんが、でもステレオタイプなお金持ちの街や何でも高い街とは思いません、生活様式を含めての芦屋の文化を大切にしたい街づくりを官民一体となって進めていくべき
- 市民センターやルナホールをもう少し綺麗にして欲しい
- 文化や各種芸術を育み発信する町へ
- 若い世代に魅力的な街にすることにもっと力を入れたほうが良い
- 美しい環境を生かしたイベントなどをもっと企画しては
- アートや文化の新しい担い手を発掘する事業にもっと力を入れては
- お金持ちの街と言うブランド力を維持しつつ芸術文化にもっと積極的な街に
- 子供が安心して過ごせる街
- 子育て世代が住みやすい街×3
- 子育てが楽しい町
- 子供を育てやすい町
- 子どもが多い町×2
- 子供が多く活気のある街×2
- 子供が安全で自由にのびのびと育つ街
- 子どもを育てやすく若い人が住みたいという街
- 幼少から高齢までがお互いが支えあえる街
- 教育・子育て支援の拡大
- 人口増加につながる施策を最優先に
- 子育て世代が集う街
- 若い人にとって働く・住むという点で魅力のある街

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか⑤

(まちづくり・政策全般に関すること③)

■ 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 ■ 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 ■ 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を ■ もっと若い人が増えて活気のある街に ■ 若い方達が明るく前向きに健康的に働ける市 ■ 若いファミリーが住みやすい行政施策を ■ 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 ■ 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 ■ 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 ■ 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 ■ 若い世代が今よりも少し住みやすい町に ■ 子育てがしやすい街づくりで家賃支援や子育て支援を充実し若い人たちでも住みやすい街づくり ■ 若い方がいきいきと意見を述べられる地域であって ■ 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 ■ 芦屋市がチャレンジできる街として挑戦できるような風土に ■ 市民の情報リテラシーが高い街に ■ 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 ■ 経済的支援がある世帯をわざわざ呼ぶことがないようにして貰いたい ■ 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 ■ 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意識して再構築したら良くなる ■ 自然を大切に歴史を重んじる街 ■ 各世代が自然に交流し互いに助け合いができる地域に ■ 大人も楽しめる街づくり活気のある街づくりを ■ ひとまず高齢化が進んでいるので街を若くする ■ 落ち着いて住みやすく文化的な街

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか⑥

(その他 ご意見①)

- 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。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
- 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
- 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。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
- 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気付きました。夫が単身赴任をしていますが、車社会ということもあってか、ファミリー向けのお店や施設が充実しています。芦屋は美意識の高い大人向けの街づくりだと思います。「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
- 若者が暮らしたいと思える街となってほしい、そのためには若者の居場所が必要。JRだけでなく、阪神・阪急 全ての駅の活性化が必要、何十年前から変わらず、さびれた印象がもったいない。和歌山市駅にある図書館は、学生やこどもたちであふれ、自習やゲーム、読書にと活気があり素晴らしい。芦屋は子どもが集まるような場所がないように思います。
- 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。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか⑦

(その他 ご意見②)

■ 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に

■ 1.広告看板規制を緩和(町の活気が失われている) 2.賃貸マンション新築時の駐車場付置義務の撤廃(現在の需要にあっていない) 3.賃貸マンション新築時の公園整備協力金の撤廃 4.ゴミステーションの管理は民間近隣同士で行っているが、独居老人が増えており、ゴミの指定日以外に燃やすごみを出し、カラス等の被害にあい、近隣のだれかが生ごみを清掃している実態が各地である、現在ゴミステーションの管理は民間にあるが解決方法はあるのか 5.若者が、新婚世代、子育て世代が住みやすいまちに、この世代が明石市・大阪市に人口が集まる現状を見過ごしてはいけない、生産世代を中心したまちづくりに期待、市長に期待しています

■ 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。私自身、そのことを仕事を通して、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。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。

■ 名古屋市周辺の中京圏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周辺、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。

問8-1.芦屋市がどのような街になってほしいですか⑧

(その他 ご意見③)

- 「子どもに優しい街になって欲しい」と思っています。報道で「保護者の勤務時間に合わせて、学校を早朝から解放する」というのを見ました。子どもにストレスがかからないように「子ども目線」に合わせて大人の働き方をシフトして欲しい。未来を担うのは、子どもたちです、声を上げられない子どもたちにストレスをかけていては、いつか必ずしっぺ返しが来る。芦屋市単体で実現できる案件ではないと思いますが、こういう意見があるということを知って欲しい。
- 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。今の政治に対しても諦めムードに支配されている。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。
- 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。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。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。芦屋市は良い場所、自分の周りには問題が無い。本来の穏やかな街であってほしい。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な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。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)。このままの状態が高層住宅は不要、家賃など物価が高い。あまり再開発はしないでほしい。芦屋市の名前は有名だが実情とは違うように感じる。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。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もらいたい、行政は正義で行ってください。駅前にお金をかけすぎ。大きな市に挟まれているが、独自の文化を護り、埋もれる事無く、豊かで安全でキラリと輝く街であって欲しい。これまで関西意外にも色々な地域に住んで来ましたが、芦屋は、すでに色々なものが充実していて、特に手を加えてまで帰る必要はない気がしています。あえてやるのであれば、他に問題山積の行政の支援を行えば良いのかと。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。自分らしく事業ができる街。みんな違ってみんないい、そんなスタンスで事業を行う人が集まるような街に。高級なイメージだけでなくいろんな人がいろんなスタイルで「暮らしを大切にしている」そんな人たちが暮らす街であって欲しい。