

商業部会ヒアリング要約

令和 8 年 6 月 11 日

人材育成

- 市内に魅力のある会社や店舗が少ない。
- 市内の子どもたちが都内に出てしまうことが問題である。子育てしやすい街に加え、学びやすい街、働きやすい街、住みやすい街というブランディングを行い、子どもたちが羽村で働き住み続けていく前提で育て、人材を育成する仕組みづくりが必要。

情報収集や発信力の強化

- 移動のコストがかかるため、他企業への視察やイベントへの参加も、ままならない。
- 行政が主導し、様々な情報を得やすい環境づくりを進めてもらいたい。
- 羽村で経営しやすい環境を整え、起業者への情報発信をしていく必要がある。
- 市の公式 LINE を商業目的でも使えるようにしてほしい。
- SNS 戦略の強化が必要。インフルエンサーに委託し、Tiktok やインスタを通じての情報発信が当たり前の時代になっている。市がプラットフォームを整え、各事業者がその仕組みを活用できるようにしてほしい。
- 羽村市には美味しいお店はたくさんある。町中華や和菓子屋など、当たり前にあるものが、ちょっとした見せ方の工夫で流行を生み出すことがある。市の情報発信力には限界があると思う。民間に委託するなどして、PR に投資してもらいたい。

要望

- 羽村市は下請けの事業者が多く、利益が上がらない。独自ブランドの開発を支援してもらいたい。
- 人材育成の補助金、20 万円は少額すぎる。一人雇うのに 30 万円はかかる時代。就職サイトや転職サイトで雇用する人は、離職率が高い。社員の紹介による採用の方が、長続きするケースが多い。紹介に対する報奨金のような形で使わせてほしい。
- 地域振興券は、自治体の枠を超えて広域で使えるようにすれば、より利用する人が増えると思う。

今後の取組

- 観光分野と商店は密に連携していく必要がある。
- 観光資源に向かう導線に、ふらっと立ち寄れる飲食店が少ない。新しく店舗を構えてもらうのも重要だが、店舗へ効果的に誘導するための観光ルートや、まち歩きイベントを検討するべき。
- 人々の価値観は、モノからコトへ変わっている。体験型イベントを考えるべき。まちゼミは、体験を通じて各店舗のファンを増やすための取組であり、継続していきたい。

令和 8 年 6 月 11 日

現状と課題

- 東京都の最低賃金に従い、人件費を支出しているが、西多摩の店舗で、従業員に都心の店舗と同等の賃金を支払うのは、かなりの負担である。西多摩の飲食店で、都心と同様の価格設定をすれば、確実に顧客が離れてしまう。
- 売り上げは上昇しているが、仕入れ価格や賃金の上昇により、利益が出ていない。価格転嫁は簡単には出来ない。
- 市内の個人店は、地元の人利用が圧倒的に多く、市外からの来訪が少ない。
- コロナ禍で借りた融資がなかなか返しきれない。
- 工場や会社が減り、客数が減少している。飲食店の廃業が相次いでいる。
- 区画整理が長期化していることで、市内事業者が流出している。
- 建物の老朽化が進んでおり、店舗の維持管理費がかかるようになってきた。
- 若者に、地元で働いてほしい。お客さんのつながりで求人が来ると、長続きする。
- 理美容業界は大手ほど人材が不足している、着付けができる人が減ってきた。

要望

- 飲食業界を若い世代に知ってもらう機会が欲しい。
- 職場体験や講演などの場が欲しい。
- 農家と連携し、配送まで含めた市内農作物の流通システムを作れないか。
- SNS 広告や求人が主流になっている。補助金の交付対象にしてもらいたい。
- 飲食、理美容業界は、勤め先から独立を目指す人が多い。起業支援を望む。
- 市公式サイト等で特集ページを作成し、市内事業者を掲載、PR して欲しい。

今後の取組

- まつりを通じたにぎわいの創出は重要、店舗の PR の場になる。
- 理美容業界では、客層が高齢化している。訪問して髪をカットしてもらえないかという相談をもらうことがある。ベッドでのカットを学べる機会が欲しい。行政主導で訪問美容について学ぶ機会を設けるか、助成制度を作ることは出来ないか。今後、介護業界と連携することで、新たなビジネスチャンスにつながると思う。

令和 8 年 6 月 19 日

現状と課題

- 原材料の価格高騰が続いており、仕入れ価格が上昇し続けている。価格転嫁せざるを得ない状況である。
- 灯油・ガスなどの燃料費も上がっている。また、高齢者から配達の依頼が増え、従業員の負担となっている。
- 雇用出来ない状況であり、人材不足により事業を縮小した。
- 高齢化により、住宅の修理や増改築が減少し、依頼の分母が減少し、顧客の奪い合いが起こっている。
- 海外から輸入するコストも上がっている。
- インターネットを利用している販売も、Amazon 等の安価で販売できる大手サイトに一極集中の様相がみられ、売上が落ちている。
- スキー、スノーボード業界では、リフト券の価格上昇、ゲレンデのレストランの価格上昇、ウェアなどの用品の価格上昇がみられ、物品の販売が低迷している。
- 飲食業界では、フードデリバリーが急速に普及したが、手数料が高額であり、薄利多売の状況である。価格転嫁してしまうと、商品が売れなくなってしまう。
- 中東情勢の影響により、テープ類や塗料が手に入らない。
- PayPay キャンペーンはありがたい。電子マネーの利用者は確実に増えているが、店舗によって設備が違う。店舗側の対応が間に合っていない。

要望

- 企業活動支援員には、助成金の紹介だけでなく、各事業者がそれぞれの助成金をどのように申請したら活用できるのか提案してもらいたい。伴走支援してもらいたい。
- 中小企業診断士の派遣料を助成してもらいたい。
- 助成金を活用したいが、手続きが煩雑で、書類の作成が負担である。助成金の手続きを代行してくれる人を手配し、その依頼料を助成してもらいたい。

今後の取組

- 八王子みなみ野では、地域のブランド化を進めるため、区画整理後の区画は 100 坪以上でなければ住宅が建設できないように規制した。富裕層を呼び込み、名門校を招致し、結果として税収を伸ばしている。羽村の西口でも同様の取組が出来ないか。
- 魅力ある働く環境づくり、人と企業のマッチングの仕組みづくり、大手企業と中小企業を差別化した PR 施策、後継者問題を解決するための事業承継に資する取組を期待している。