

登別市地域経済実態調査報告書

令和元年 7 月

登別市観光経済部商工労政グループ

目 次

1 アンケート集計	・・・ 1
（1）企業の概要について	
①創業年	・・・ 2
②代表者の年齢	・・・ 2
③地域区分	・・・ 3
④業種	・・・ 3
⑤資本金規模	・・・ 4
⑥正規従業員規模	・・・ 4
（2）業況について	
①直近3ヵ年の売上動向	・・・ 5
②売上上昇要因	・・・ 5
③売上下降要因	・・・ 6
④自社の強みについて	・・・ 6
⑤自社の弱みについて	・・・ 7
⑥経営上の課題	・・・ 7
（3）取引状況について	
①主な仕入先地域・主な販売先地域	・・・ 8
②市内企業からの仕入れの増減	・・・ 8
③市内企業からの仕入れが増えた要因・減った要因	・・・ 9
④市内企業への販売の増減	・・・ 10
⑤市内企業への販売が増えた要因・減った要因	・・・ 10
（4）連携について	
①連携の有無	・・・ 11
②連携によって行っている活動／連携によって行いたい活動	・・・ 12
③連携による成果／期待	・・・ 12
④連携の課題	・・・ 13
（5）人材について	
①新規採用の有無	・・・ 13
②採用活動の頻度	・・・ 14

③希望通りの採用ができているか	・・・14
④現在最も必要としている人材	・・・15
⑤外国人実習生の雇用	・・・15
⑥外国人実習生の出身国と雇用人数	・・・16
⑦入管法改正による今後の外国人労働者雇用	・・・16
⑧人材育成の課題	・・・17
⑨後継者についての考え	・・・17
⑩後継者がいない場合の対応	・・・18
⑪後継者問題等に関する支援機関への相談	・・・18
(6) 今後の経営について	
①今後5年間の事業展開について	・・・19
②今後取り組みたいこと	・・・19
(7) 支援策の利用状況について	
①関わりのあった支援機関について	・・・20
②これまで利用したことのある支援策	・・・20
③今後利用してみたい支援策	・・・21
④今後取り組むべき振興策	・・・21
(8) 自由記述	・・・22
2 ヒアリング調査で聞かれた現状、課題等	・・・30

1 アンケート集計

○概要

本報告書で扱うアンケート調査は、市内中小企業の実態と意向を把握し、中小企業振興基本計画の施策検討の基礎資料とするために実施した。

- (1) 調査対象企業：登別市内事業所 667 社、うち回答数 196 社（回収率：29.4%）
- (2) 調査期間：令和元年 6 月 7 日～7 月 10 日
- (3) 調査項目：企業概要、売上状況、取引状況、今後の経営展望、人材、支援策等

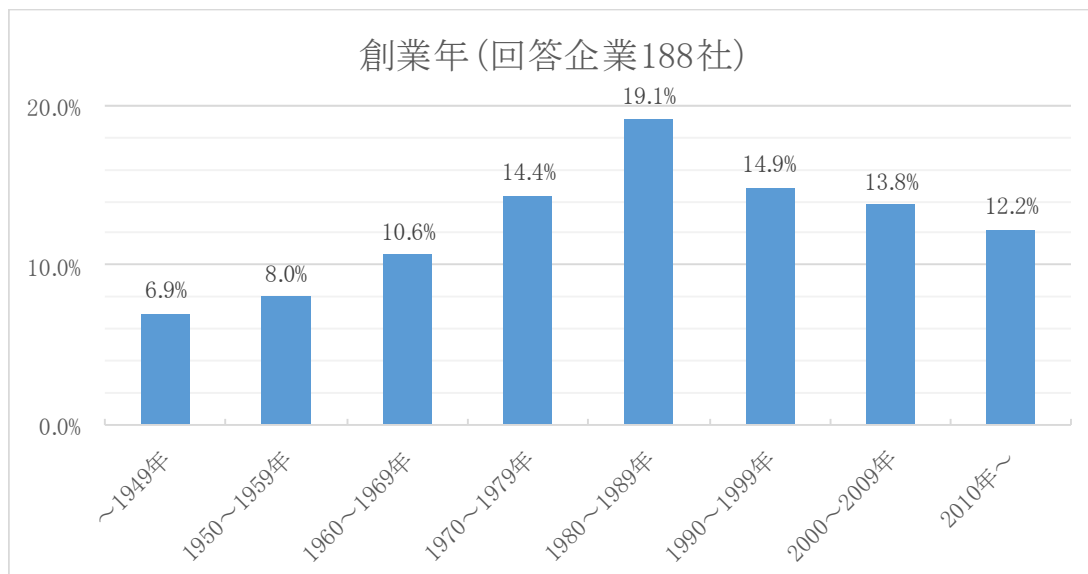
○ヒアリング調査

本調査では、事業の課題、産業振興施策への要望等を把握するため、アンケート調査の他に市内事業所・市内関係団体へのヒアリング調査も実施した。

- (1) ヒアリング実施企業：12 社 5 団体
- (2) ヒアリング実施日時：令和元年 6 月～7 月

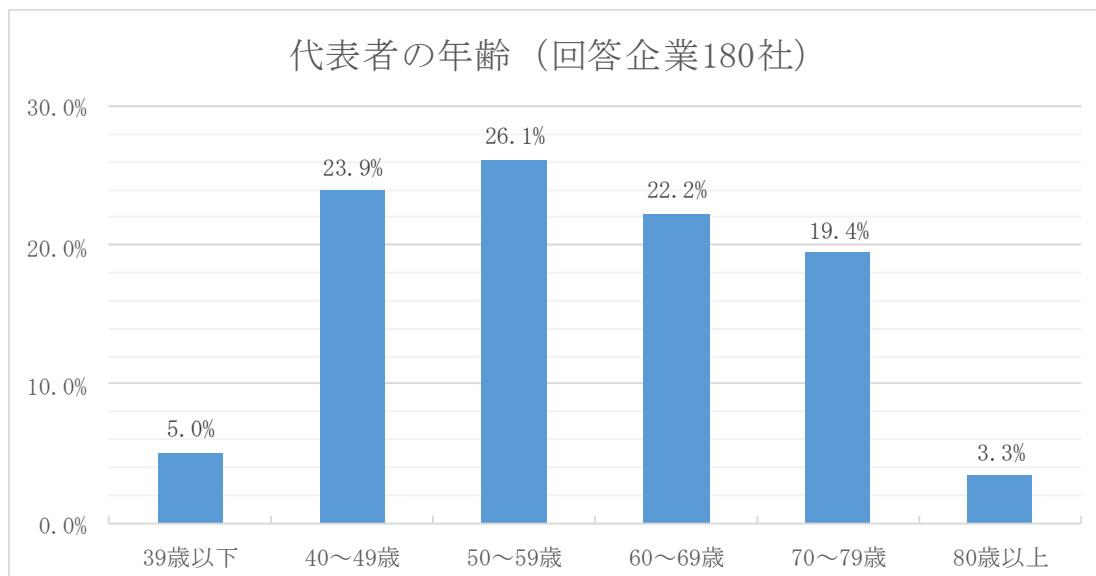
(1) 企業の概要について

①創業年



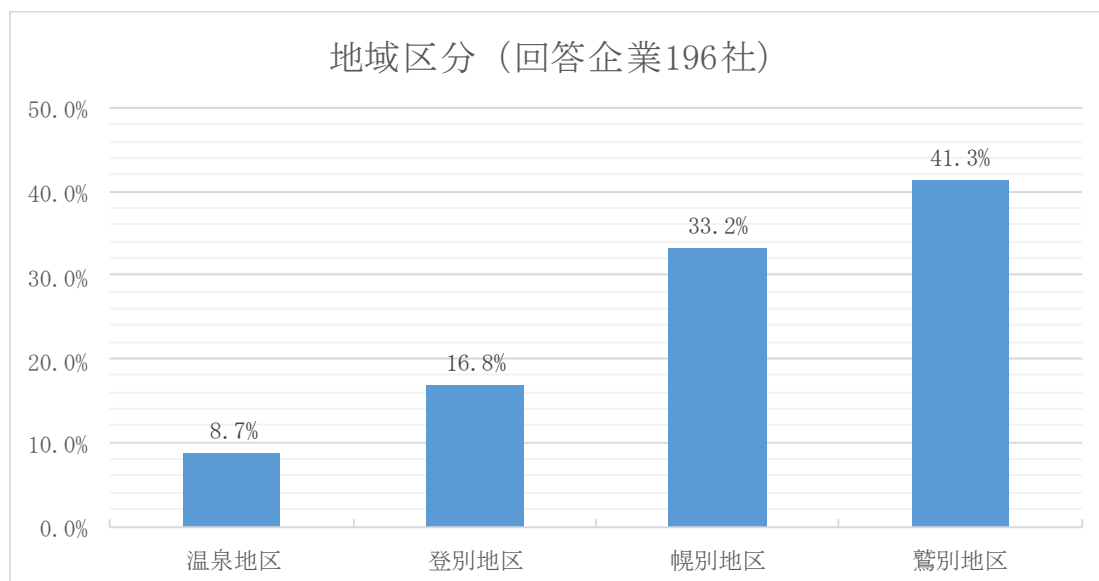
- ・1980年以降創業をピークに、減少傾向にある。
最も多いのは「1980～1989年」、次いで「1990～1999年」、「1970～1979年」となった。

②代表者の年齢



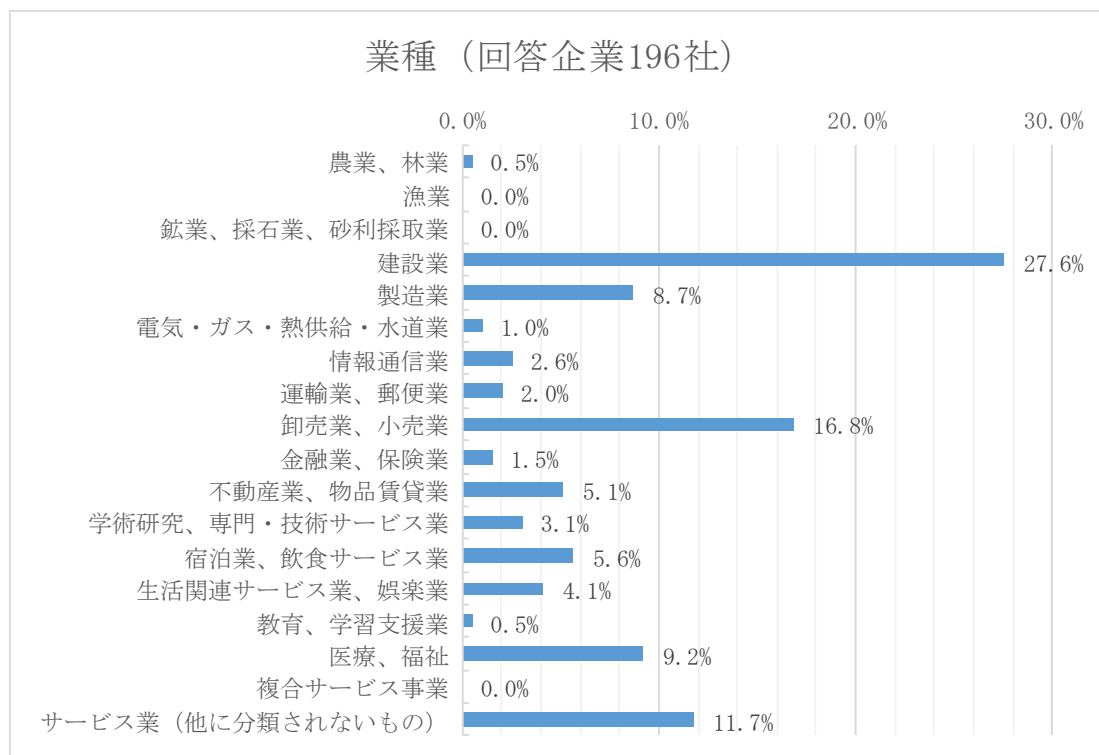
- ・代表者の年齢では、「50～59歳」が26.1%と最も多い。39歳以下と80歳以上は他の年齢に比べ著しく割合が少ない。

③地域区分



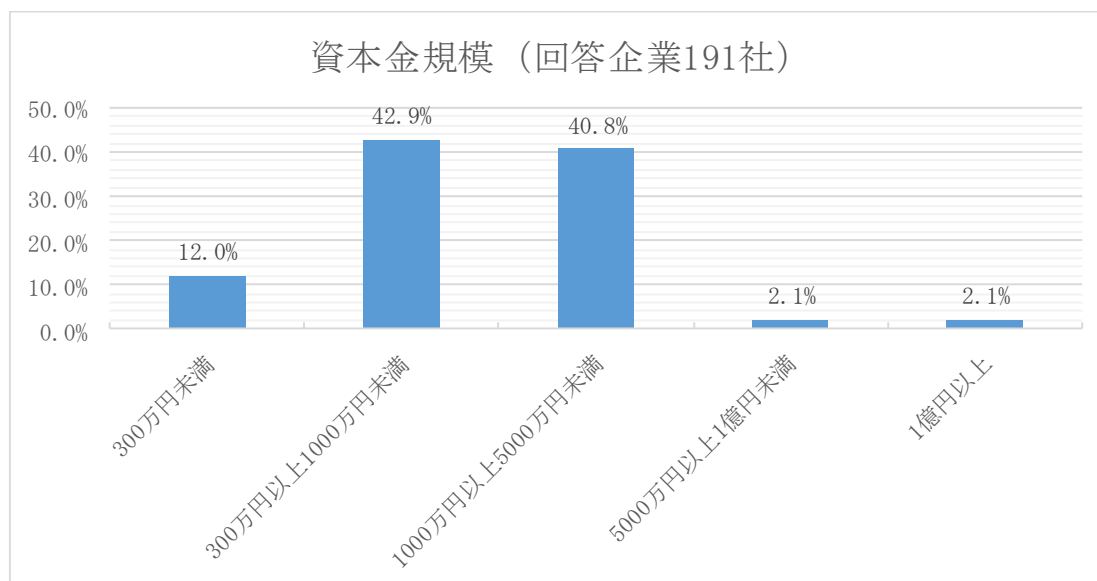
- ・回答事業所の地域区分を見ると、事業所は、温泉地区、登別地区、幌別地区の順で多くなっている。地域の広さと比例して、回答数が増えているものと考えられる。

④業種



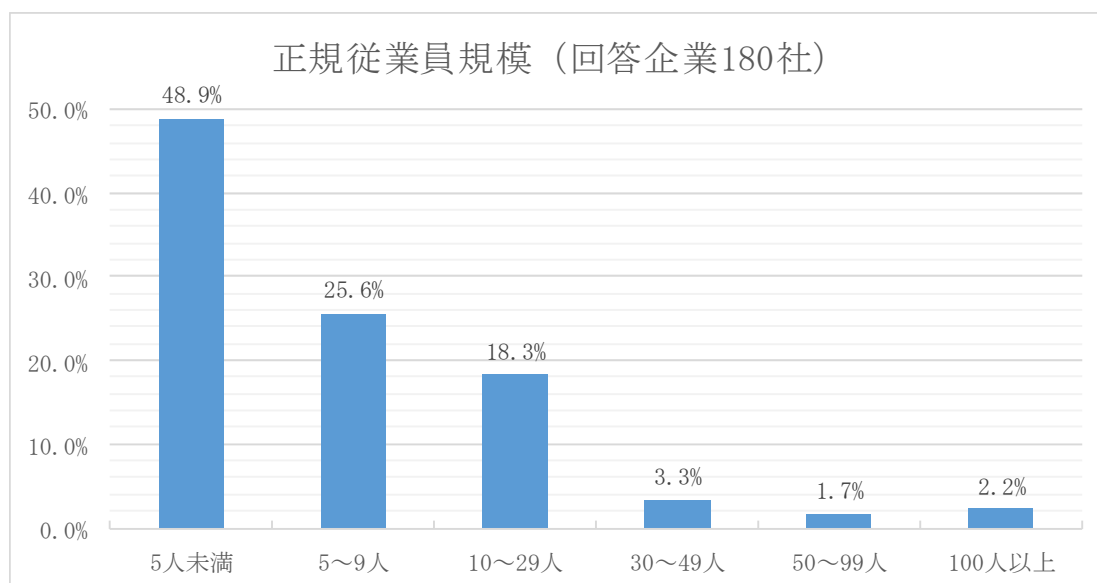
- ・回答企業の業種構成は、「建設業」が27.6%と最も多く、次いで「卸売業、小売業」の16.8%、「サービス業（他に分類されないもの）」の11.7%となった。

⑤資本金規模



- ・回答企業の資本金規模は「300万円以上1000万円未満」が42.9%と最も多く、次いで「1000万円以上5000万円未満」が40.8%となった。この2つの項目を合わせると83.7%となり、多くの企業がこの資本金規模で創業していることがわかる。

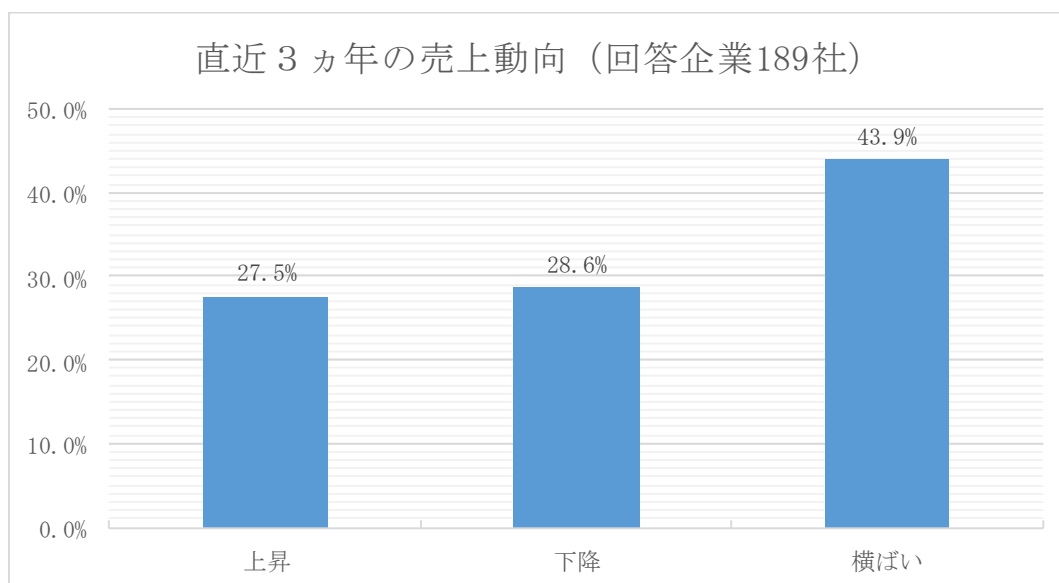
⑥正規従業員規模



- ・正規従業員規模では、「5人未満」が48.9%、「5~9人」が25.6%と9人以下規模が全体の70%以上を占めている。

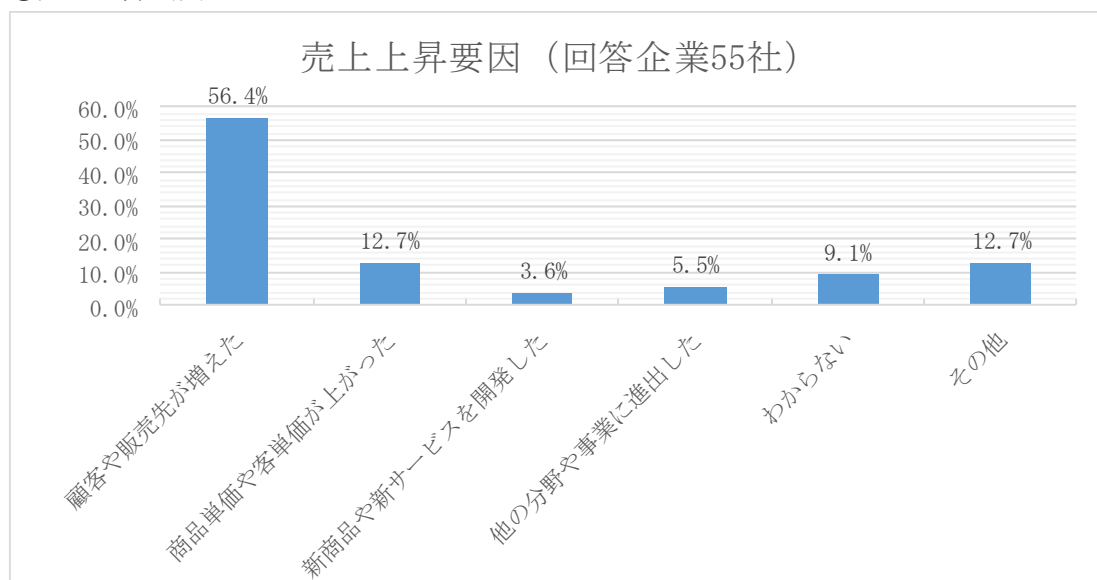
(2) 業況について

①直近3カ年の売上動向



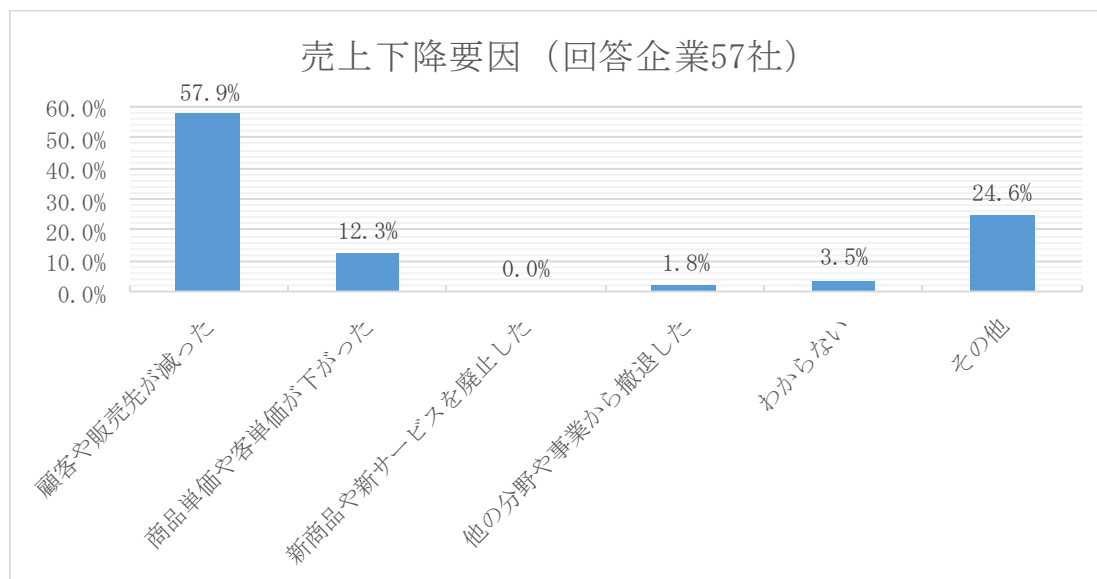
・最も多いのは「横ばい」の43.9%、「上昇」と「下降」はほぼ同数となった。

②売上上昇要因



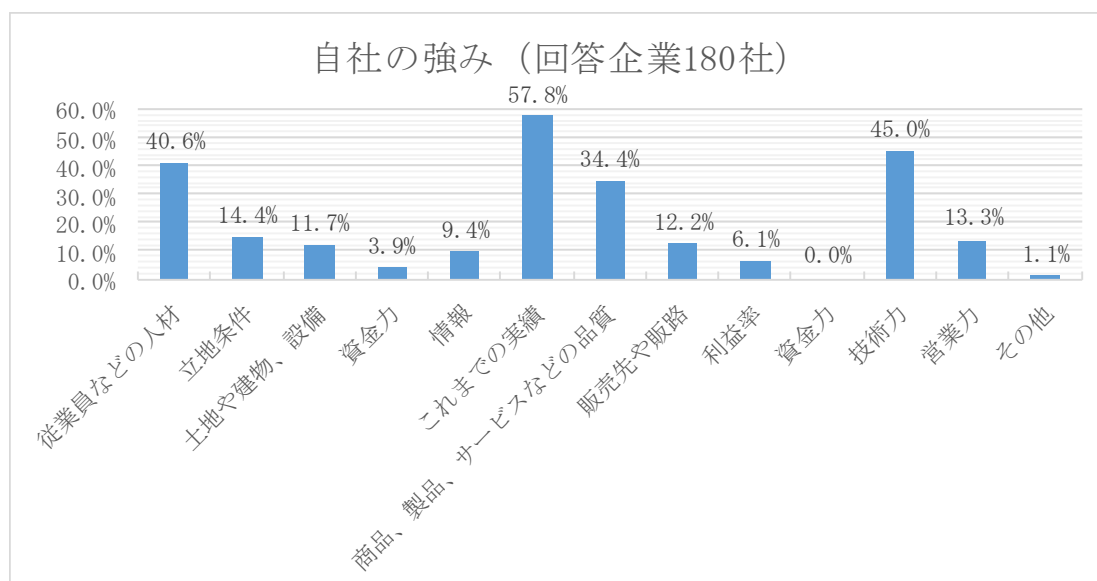
・売上上昇要因は、「顧客や販売先が増えた」が56.4%と最も高い。

③売上下降要因



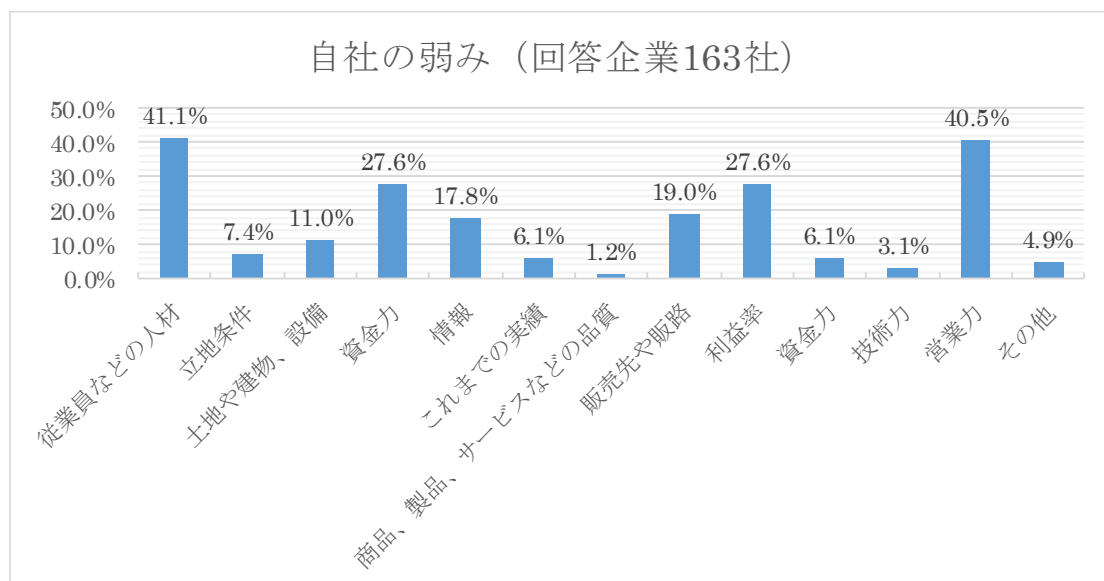
・売上下降要因としては、「顧客や販売先が減った」が57.9%と最も高い。

④自社の強みについて



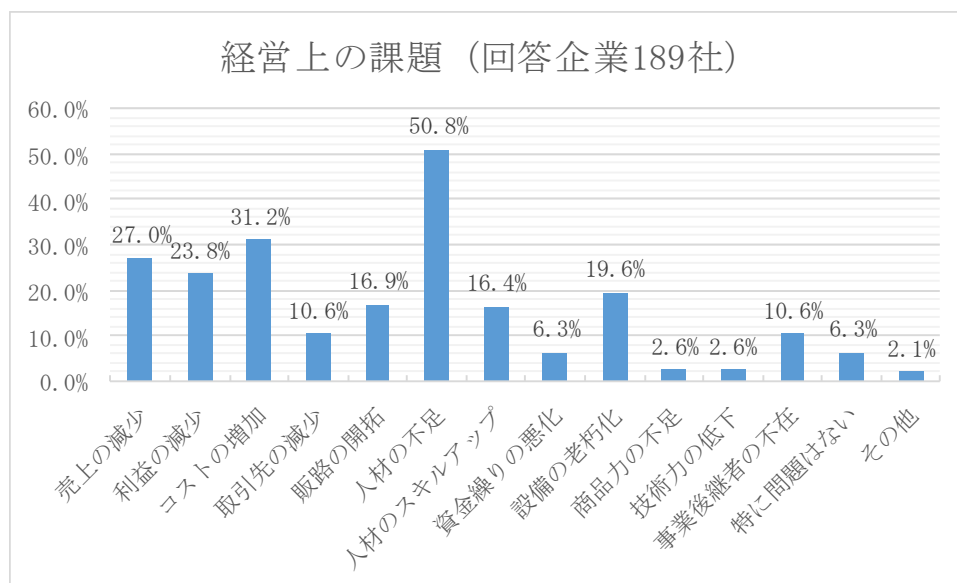
・自社の強みでは、回答割合が高い項目から、「これまでの実績」（57.8%）、「技術力」（45.0%）「従業員などの人材」（40.6%）、となっている。

⑤自社の弱みについて



- ・自社の弱みでは、「営業力」（40.5%）、「従業員などの人材」（41.1%）、「資金力」・「利益率」（27.6%）となった。

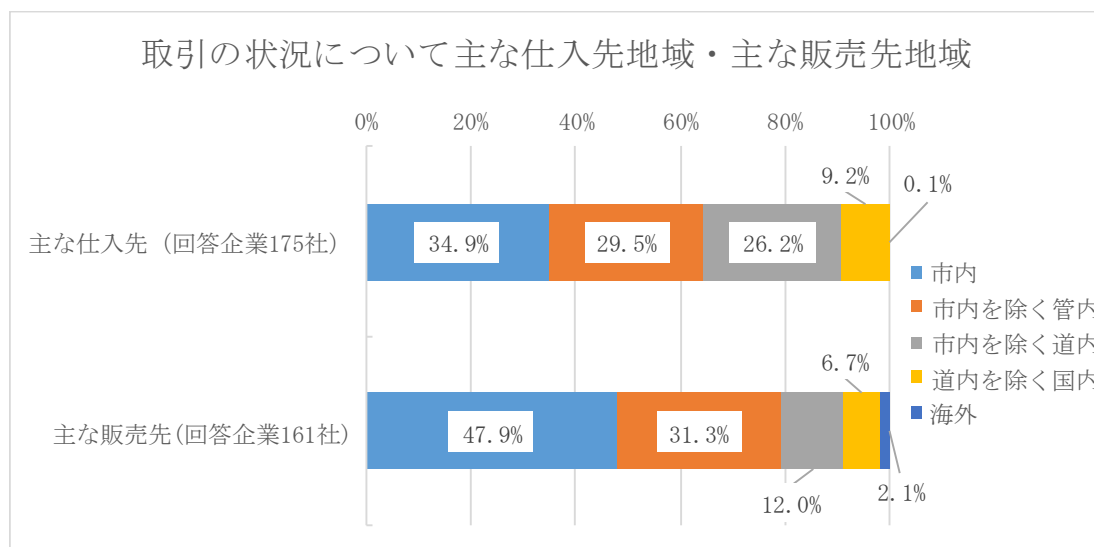
⑥経営上の課題



- ・経営上の課題では、「人材の不足」（50.8%）、「コストの増加」（31.2%）、「売上の減少」（27.0%）、「利益の減少」（23.8%）と続いている。そのほか、「設備の老朽化」が19.6%近くある。

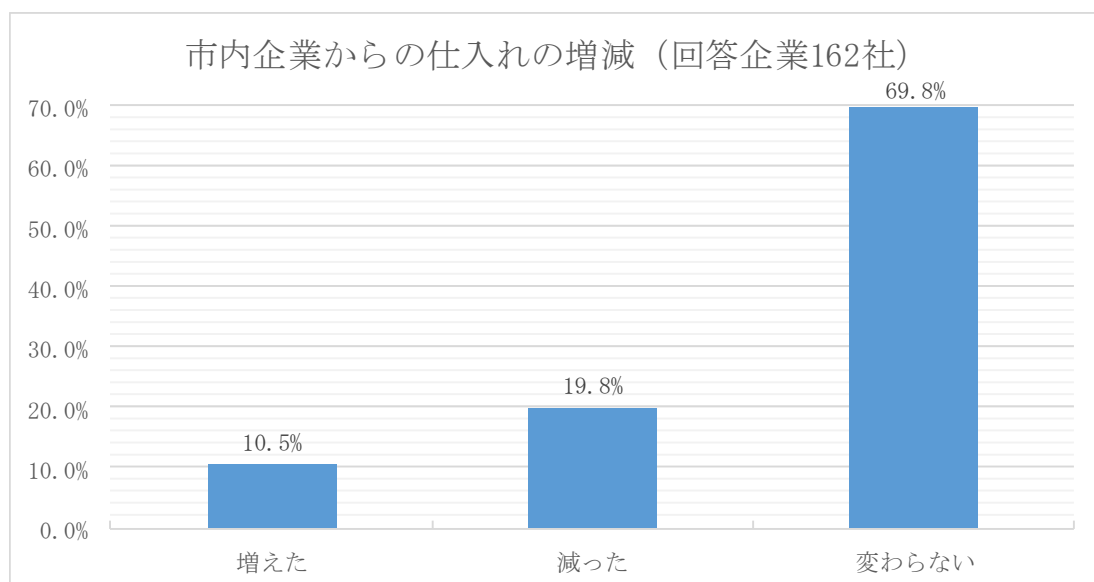
(3) 取引状況について

① 主な仕入先地域・主な販売先地域



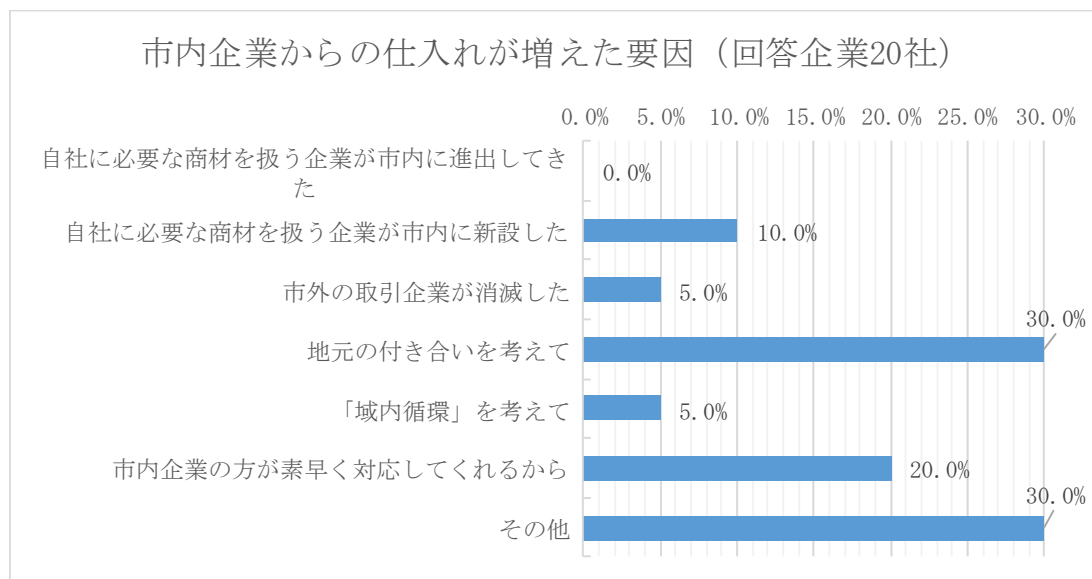
- ・主な仕入先に関しては、「市内」の割合が34.9%と最も高い。次いで「市内を除く管内」(29.5%)、となっており、北海道内からの仕入割合は90%を超えている。
- ・主な販売先に関しては、「市内」の割合が47.9%と最も高く、次いで「市内を除く管内」(31.3%) となった。北海道内への販売割合も90%を超えている。

② 市内企業からの仕入れの増減

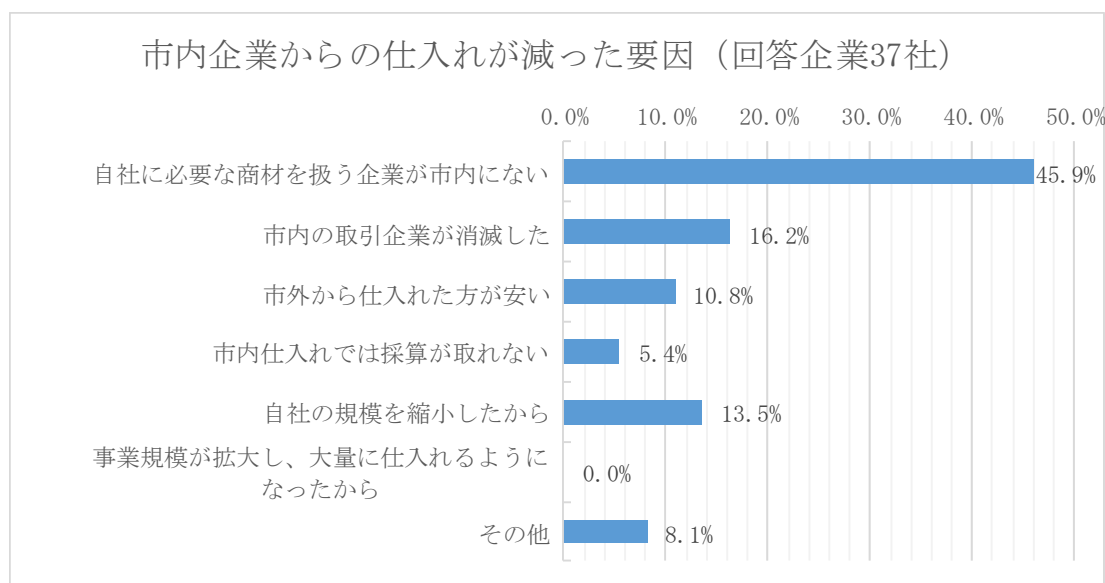


- ・3年前と比べたときの、市内企業からの仕入れの増減について、「変わらない」が全体の69.8%を占めているが、「増えた」と回答した事業所は、10.5%にとどまった。一方で、「減った」と回答した企業は、19.8%となった。

③市内企業からの仕入れが増えた要因・減った要因

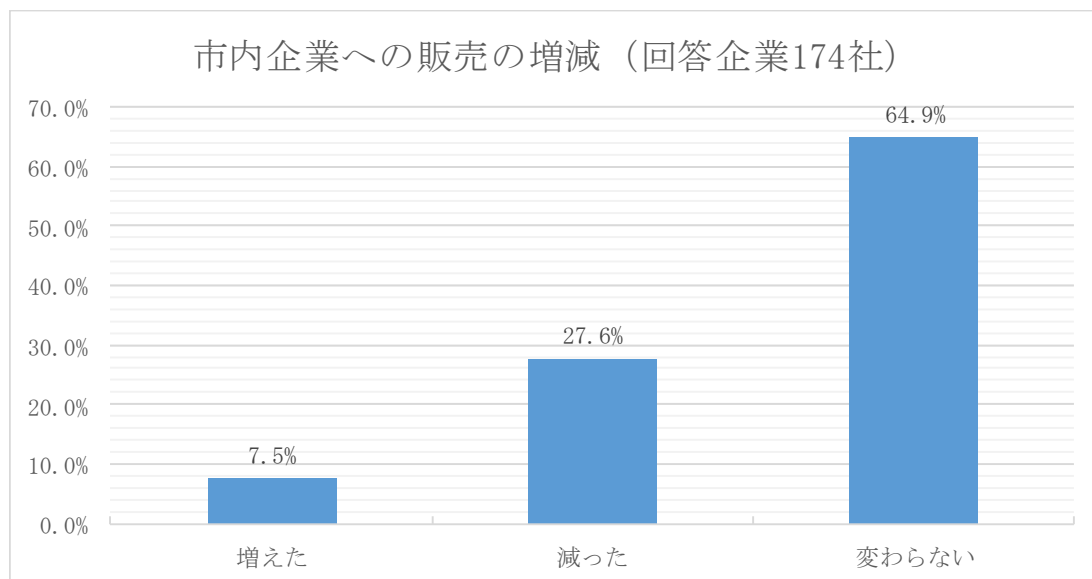


- ・「地元の付き合いを考慮して」と「その他」が30.0%で最も多かった。次いで、「市内企業の方が素早く対応してくれるから」が20.0%となった。



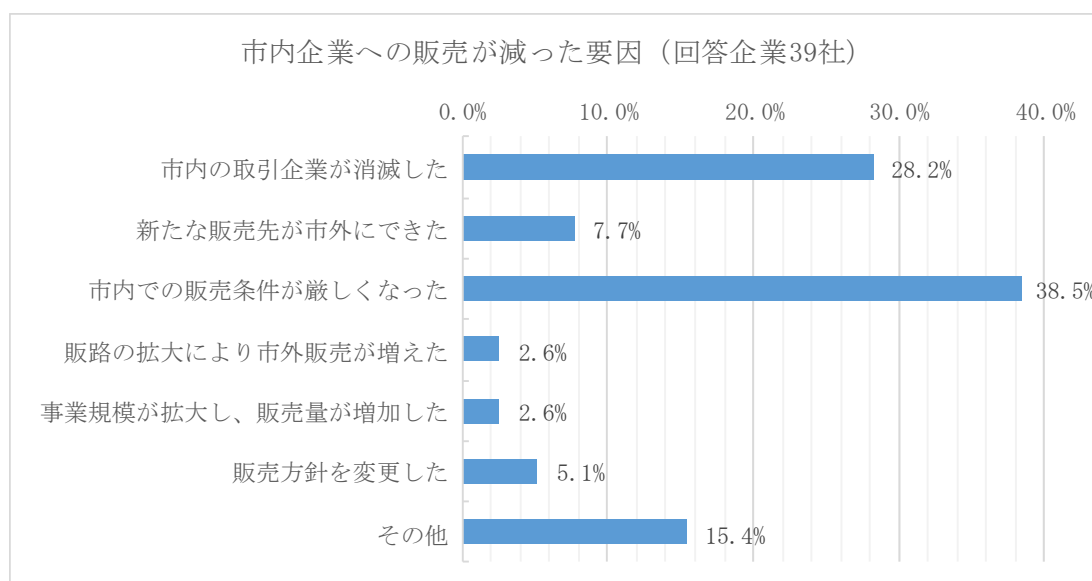
- ・「自社に必要な商材を扱う企業が市内にない」が45.9%で最も多く、次いで「市内の取引企業が消滅した」が16.2%、「自社の規模を縮小したから」が13.5%となった。

④市内企業への販売の増減

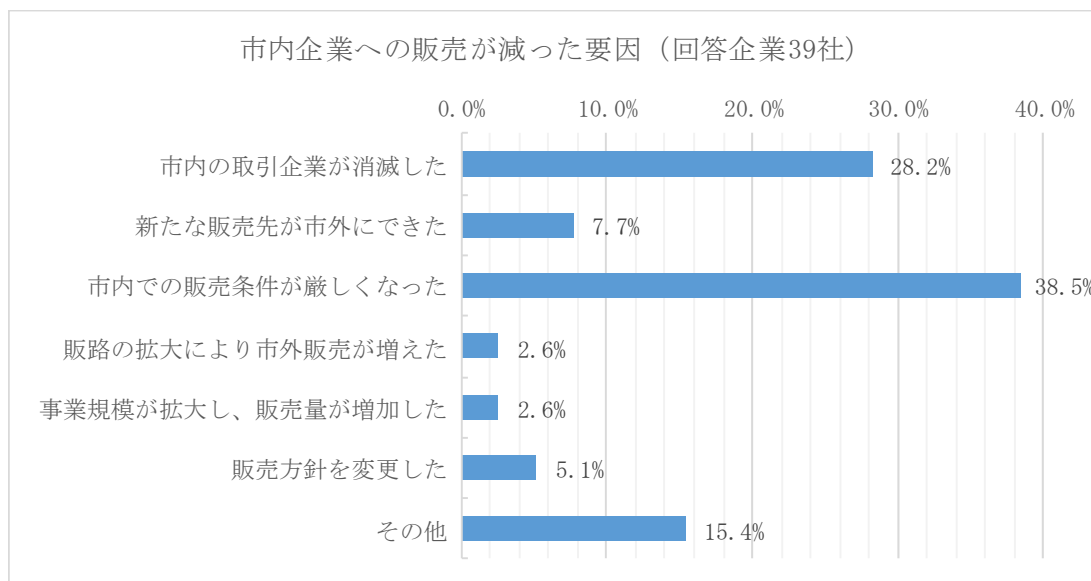


- ・最も多かったのは、「変わらない」（64.9%）、次いで「減った」（27.6%）だった。「増えた」は10%にも満たなかった。

⑤市内企業への販売が増えた要因・減った要因



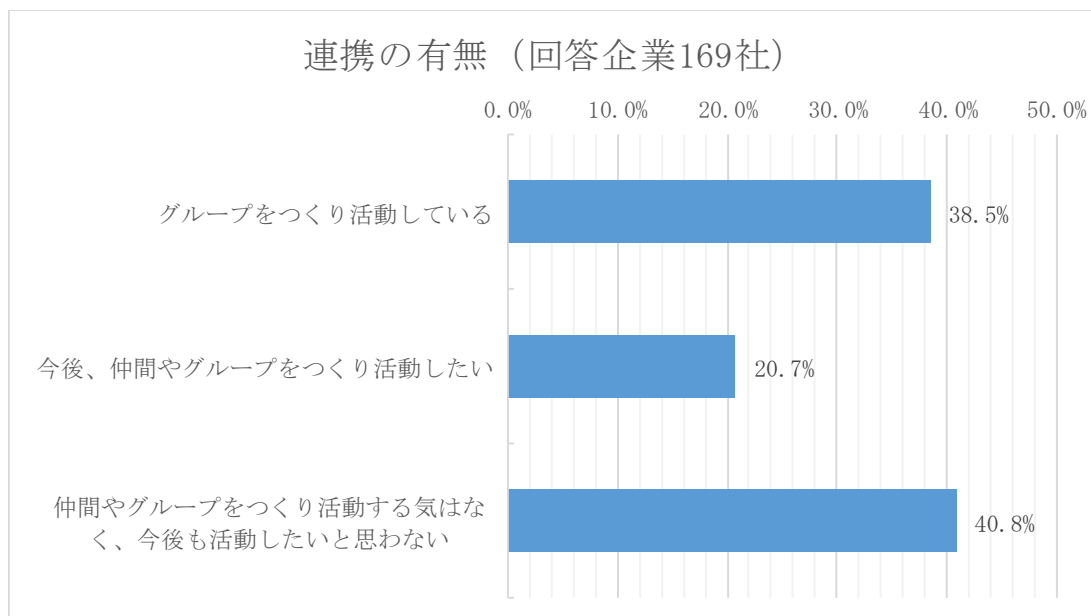
- ・「市内に新たな販売先ができた」が42.9%と最も多かった。次いで、「地元の付き合いを考えて」（28.6%）、「その他」（14.3%）だった。



- ・「市内での販売条件が厳しくなった」が38.5%で最も多く、次いで「市内の取引企業が消滅した」が28.2%だった。

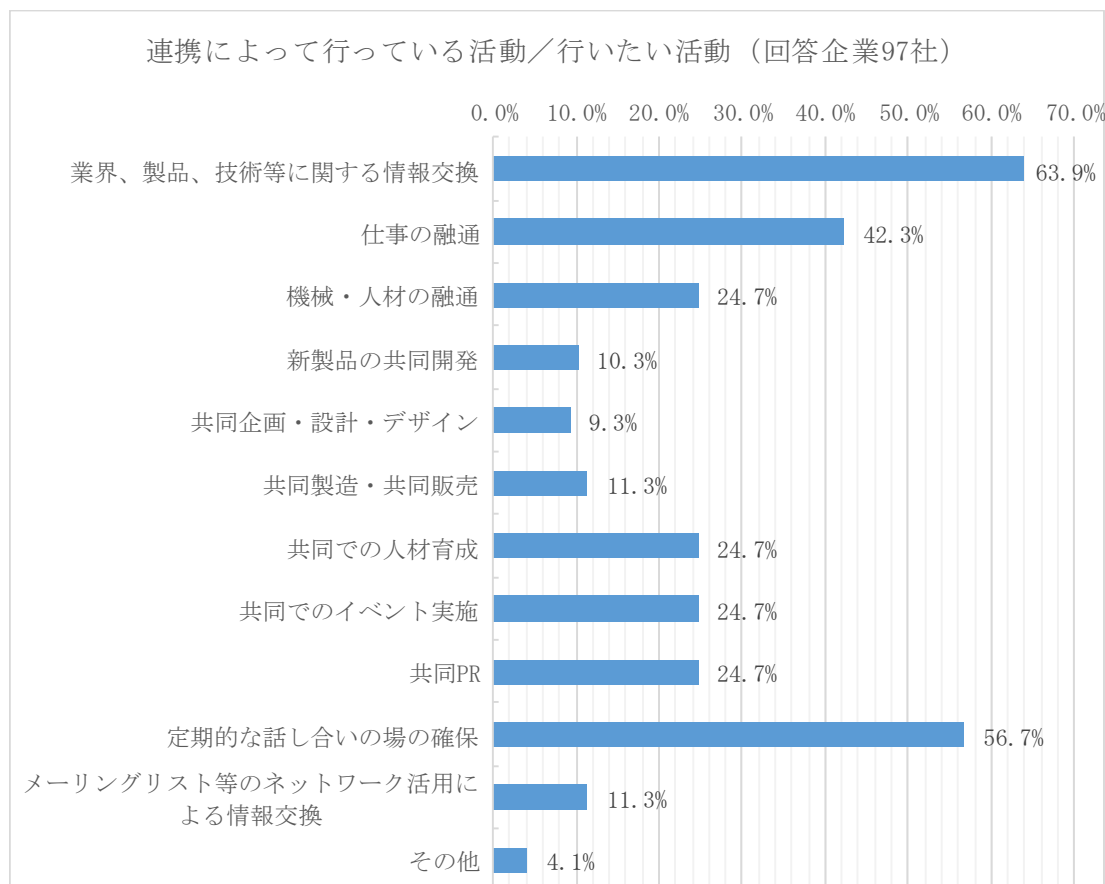
（4）連携について

①連携の有無



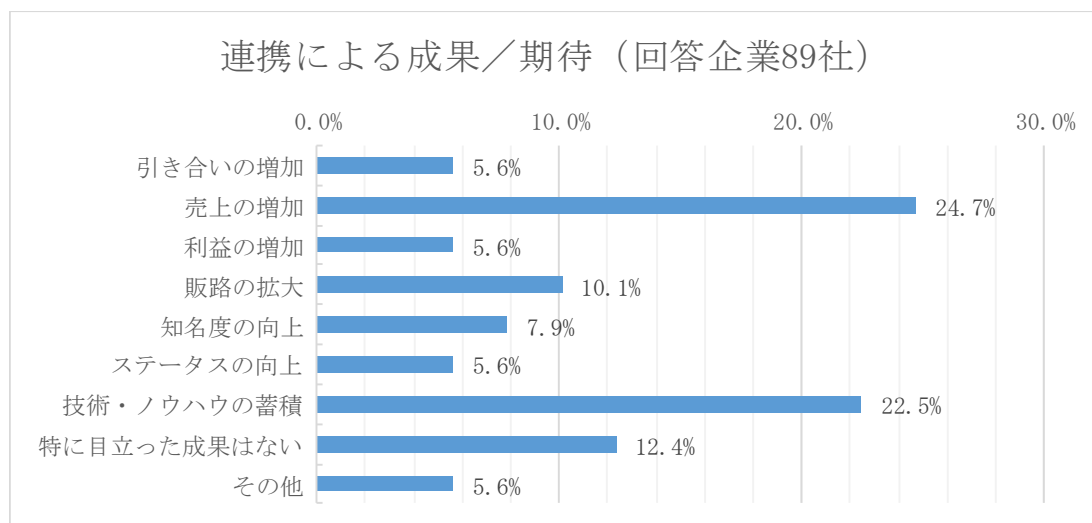
- ・「グループをつくり活動している」（38.5%）や「仲間やグループをつくり活動したい」（20.7%）は合わせて60%近くいるが、「活動したいと思わない」は40%以上いる。

②連携によって行っている活動／連携によって行いたい活動



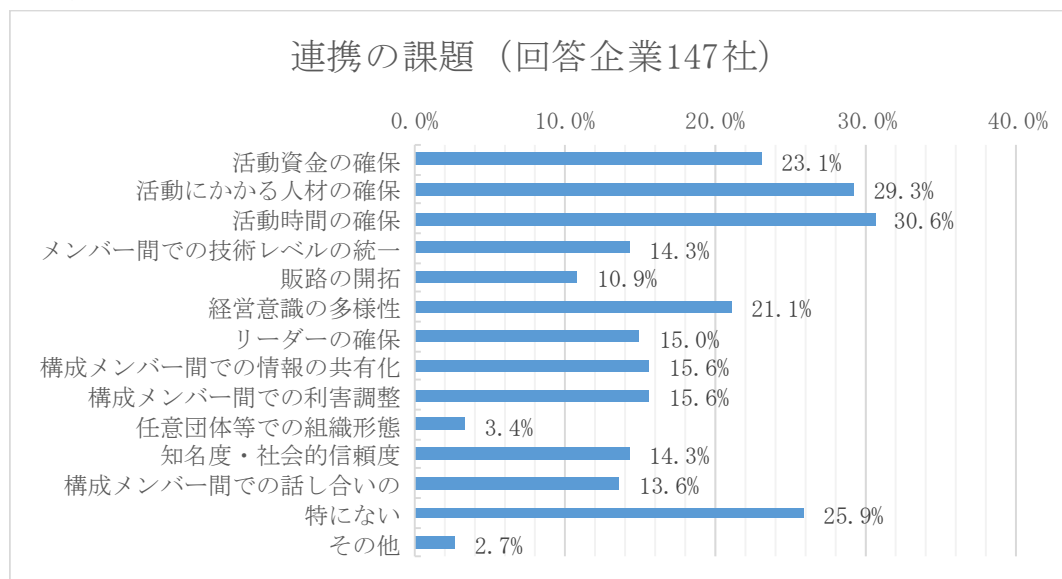
- ・「業界、製品、技術等に関する情報交換」が63.9%と最も多く、次いで、「定期的な話し合いの場の確保」(56.7%)、「仕事の融通」(42.3%)となった。

③連携による成果／期待



- ・「売上の増加」(24.7%)、「技術・ノウハウの蓄積」(22.5%)の順で多かった。

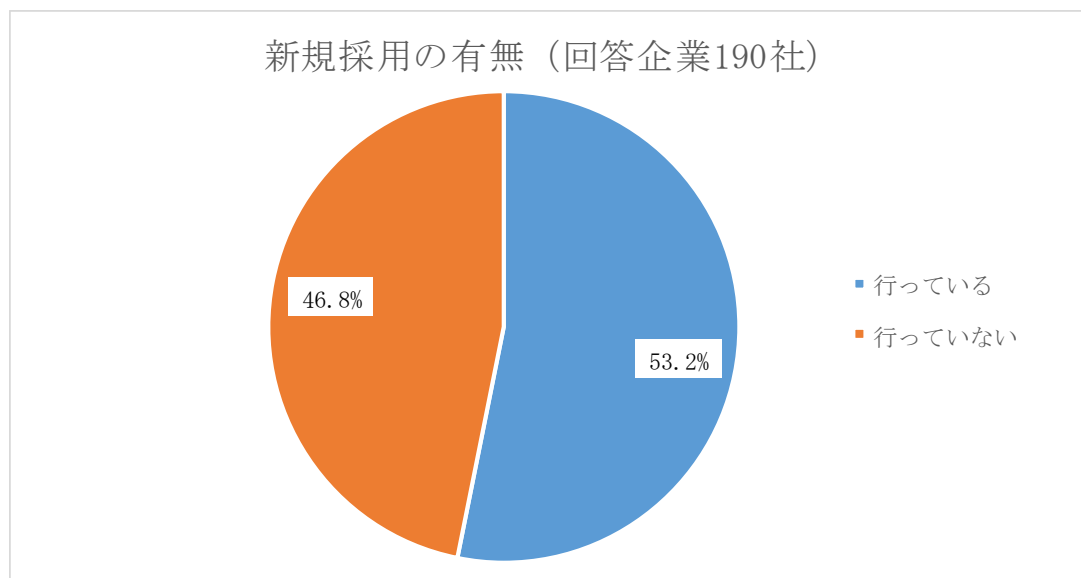
④連携の課題



- ・活動の時間、人材、資金の確保は、それぞれ20%を超えていた。一方「特にない」は25.9%と3番目に多かった。

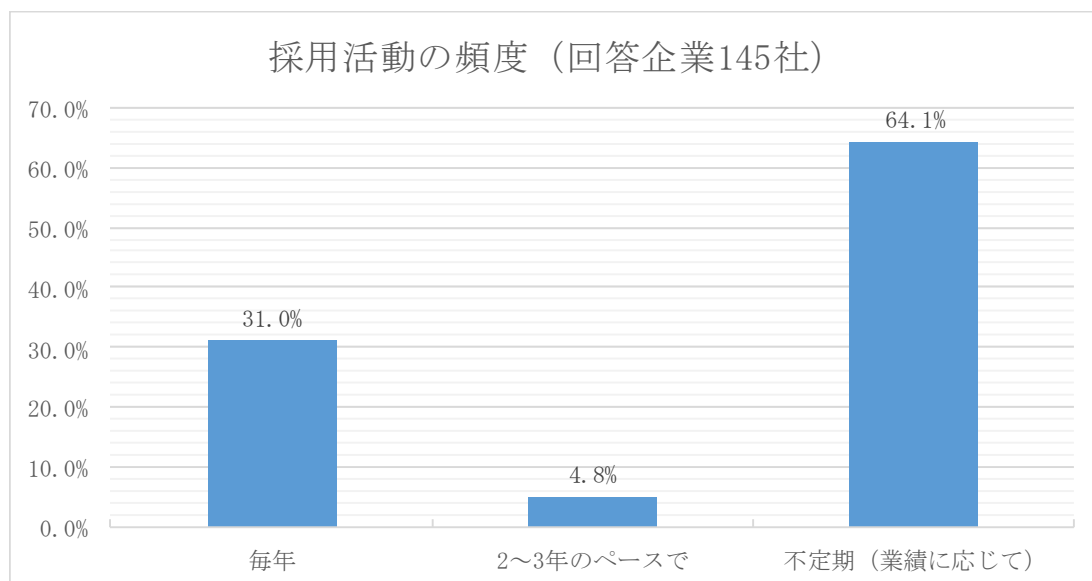
(5) 人材に関して

①新規採用の有無



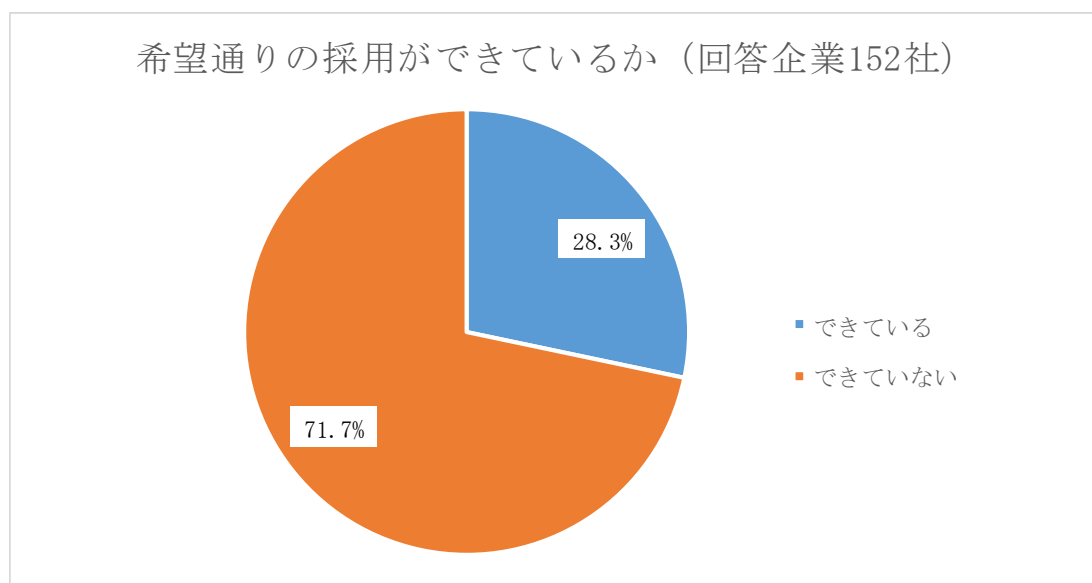
- ・新規採用に関しては、「行っている」が53.2%、「行っていない」が46.8%とほぼ二分されている。

②採用活動の頻度



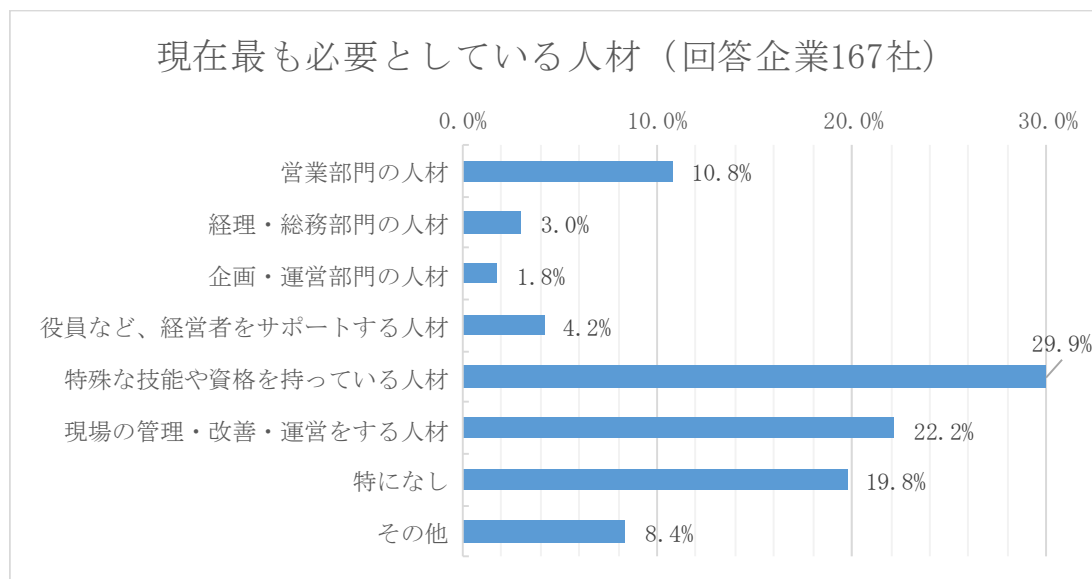
- ・採用活動の頻度は、定期的に行っている企業（毎年、2～3年のペース）よりも、不定期に実施している企業割合が圧倒的に高い。また、毎年採用活動を実施している企業は31.0%である。

③希望通りの採用ができているか



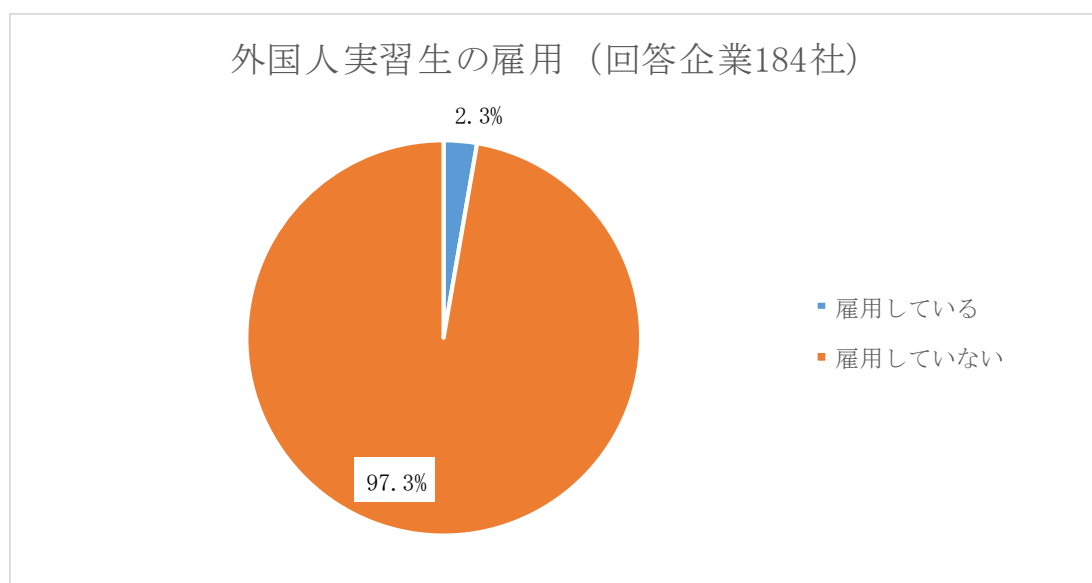
- ・希望通りの採用が「できていない」と回答した企業は71.7%あった。

④現在最も必要としている人材



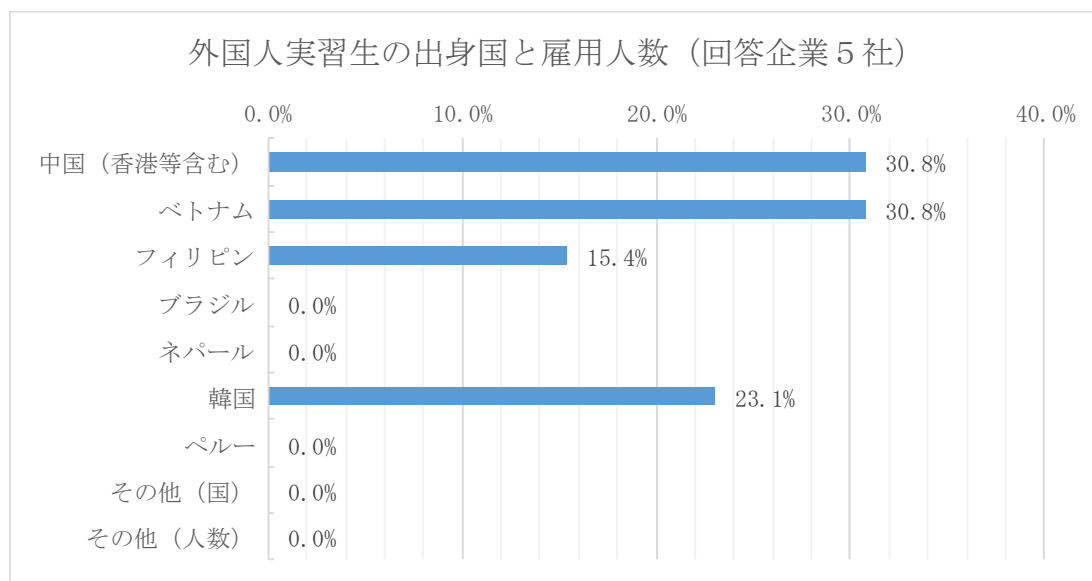
- ・最も多かったのが「特殊な技能や資格を持っている人材」で29.9%、次いで「現場の管理・改善・運営をする人材」が22.2%だった。

⑤外国人実習生の雇用



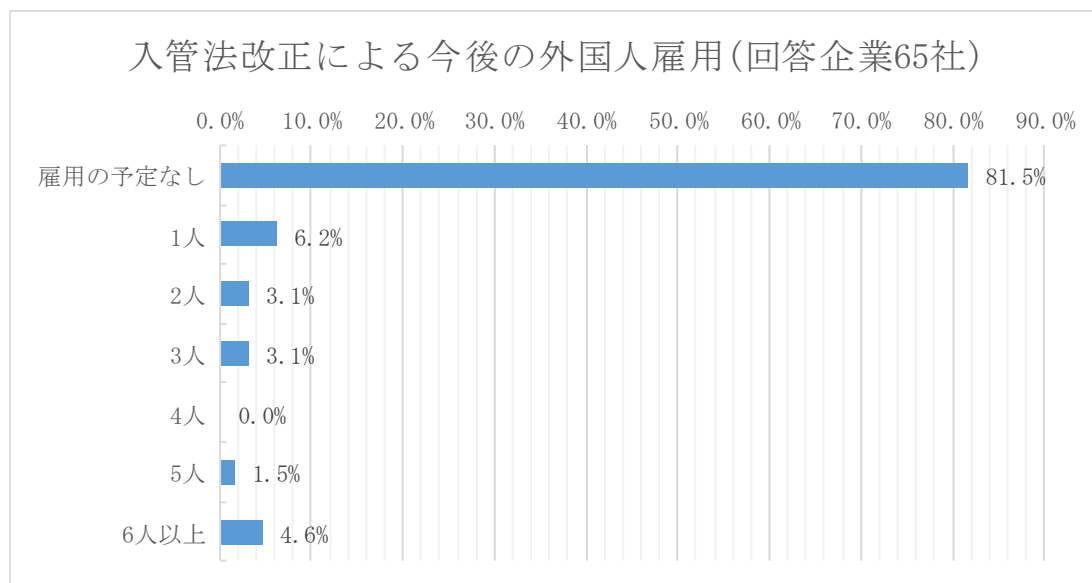
- ・外国人実習生に関しては、「雇用していない」が97.3%と多かった。

⑥外国人実習生の出身国と雇用人数



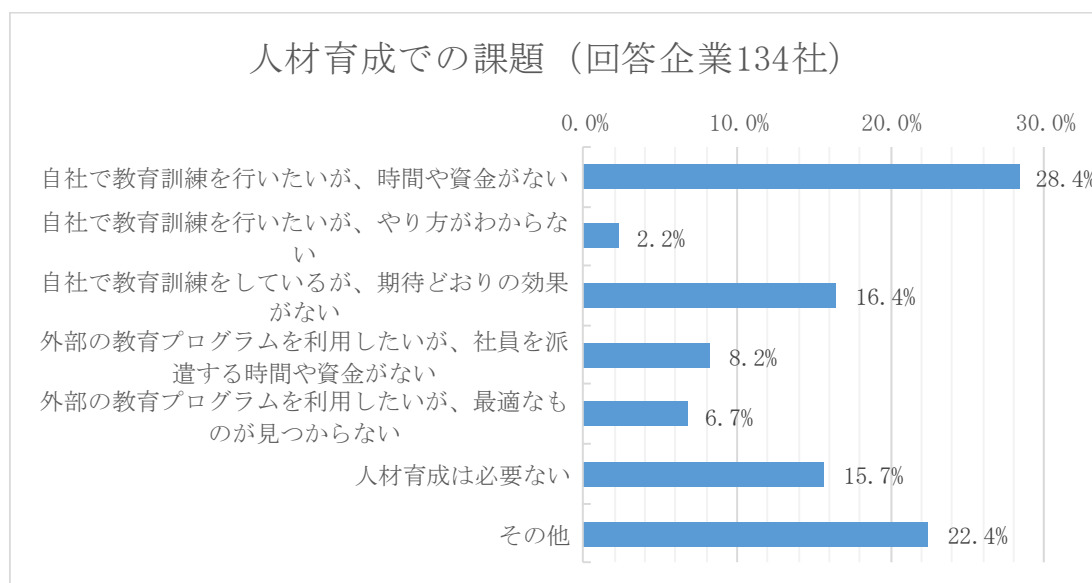
- ・外国人実習生を雇用しているのは、5社あった。中国が4人、ベトナムが4人、フィリピンが2人、韓国が3人だった。

⑦入管法改正による今後の外国人労働者雇用



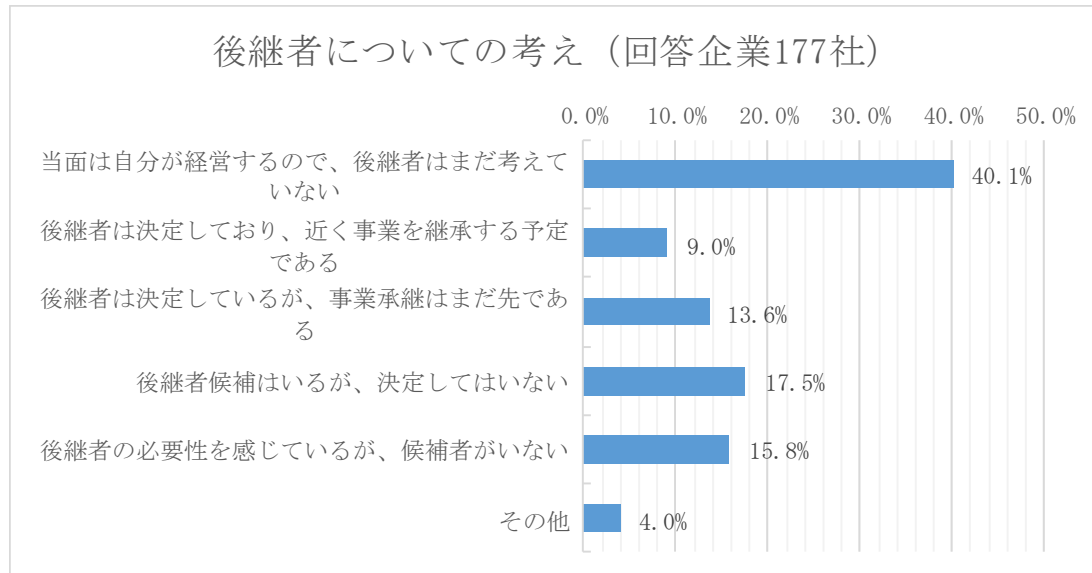
- ・「雇用の予定なし」は81.5%あった。雇用を考えている企業は、18.5%だった。

⑧人材育成の課題



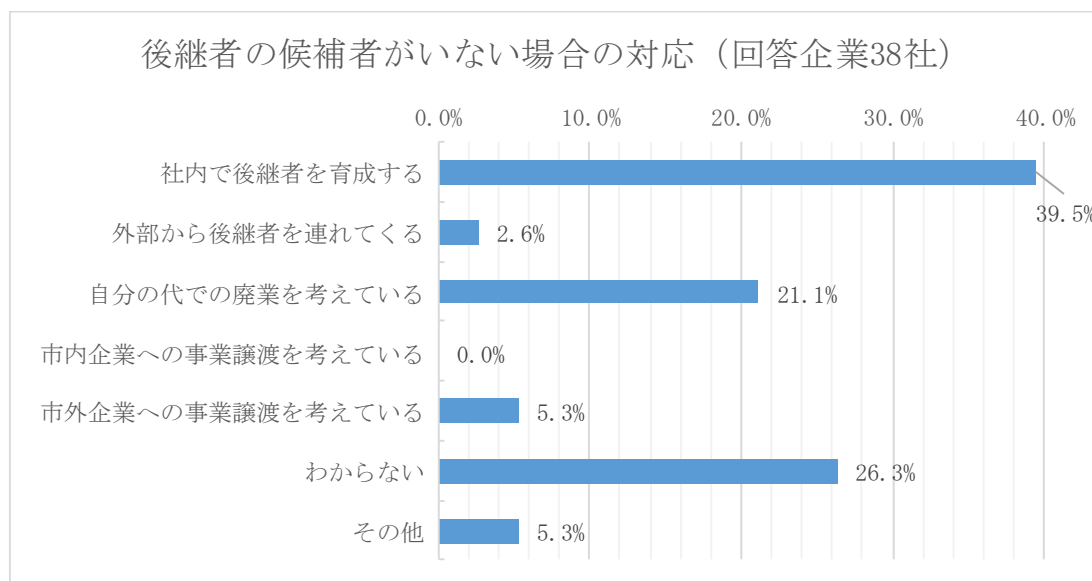
- ・「自社で教育訓練を行いたいが、時間や資金がない」が最も多く28.4%だった。次いで「その他」が22.4%だった。「人材育成は必要ない」が15.7%となった。

⑨後継者についての考え



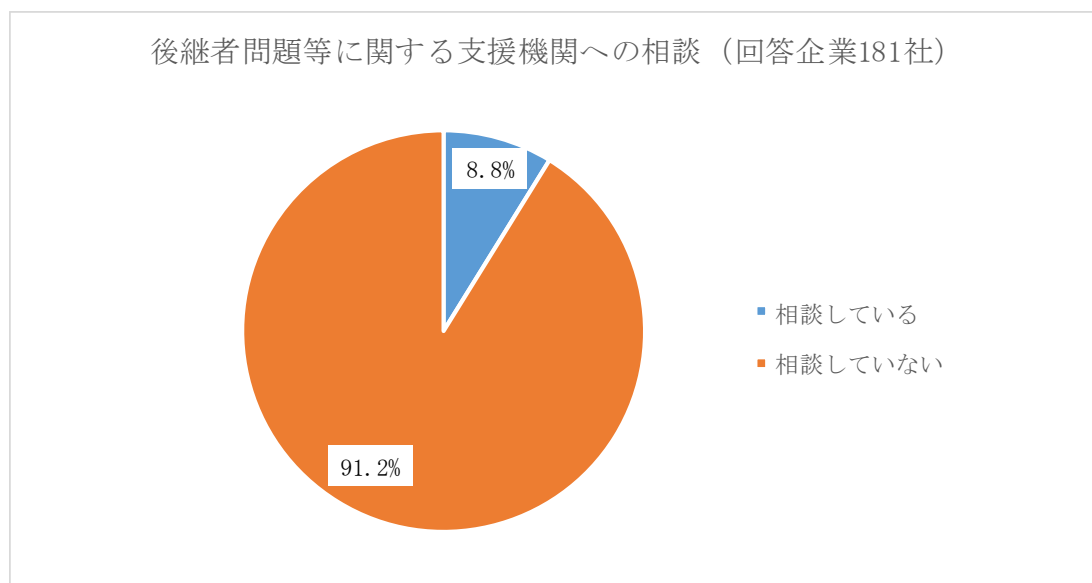
- ・最も多かったのは「当面は自分が経営するので、後継者はまだ考えていない」の40.1%だった。「後継者は決定しており、近く事業を承継する予定である」は9.0%だった。

⑪後継者がいない場合の対応



- ・「社内で後継者を育成する」は39.5%、「自分の代での廃業を考えている」は21.1%だった。また、「わからない」と回答した企業は26.3%だった。

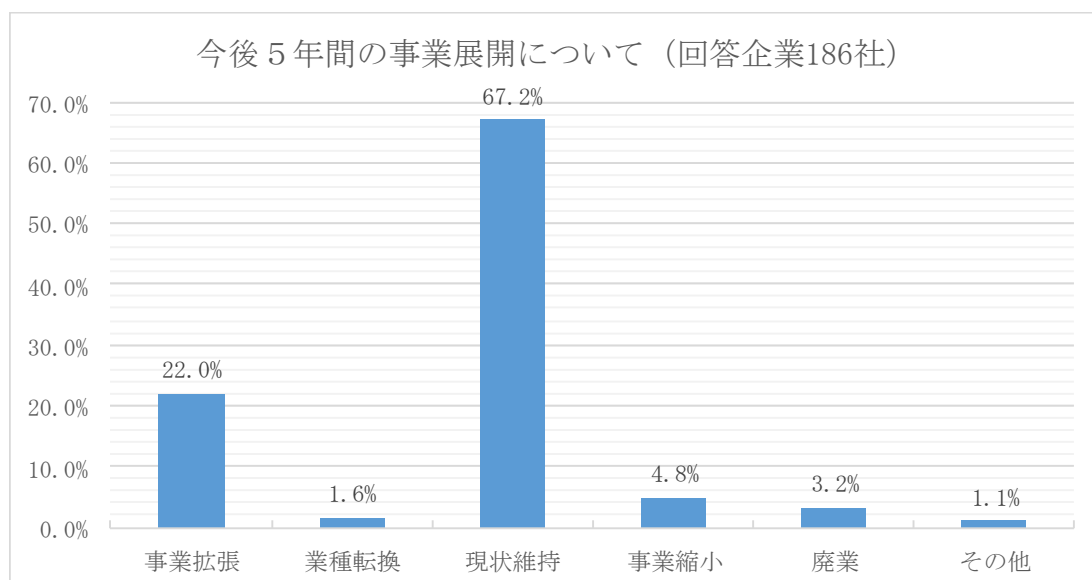
⑫後継者問題等に関する支援機関への相談



- ・「相談していない」は91.2%と多かった。

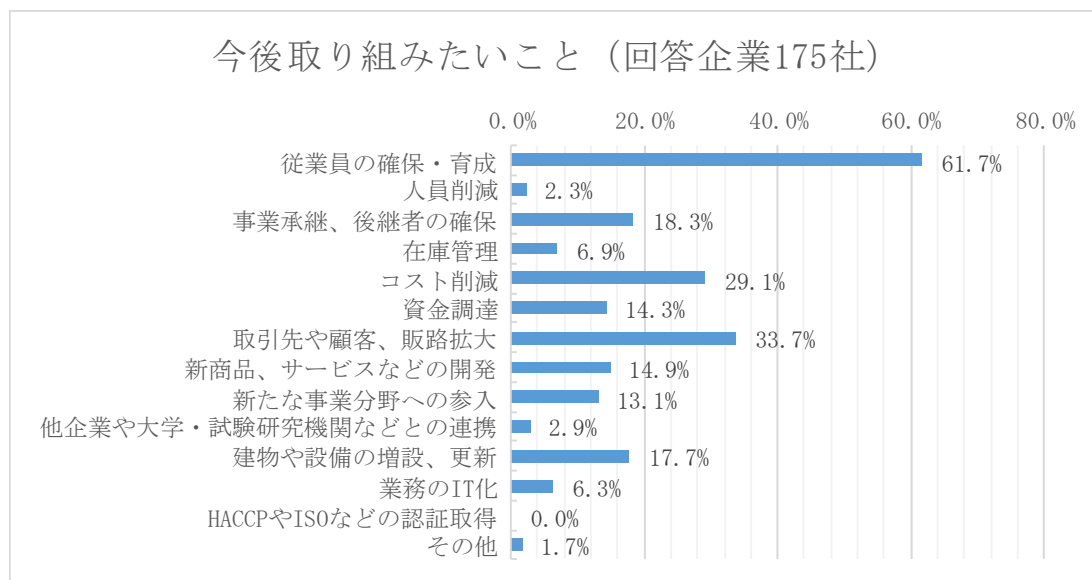
(6) 今後の経営について

① 今後5年間の事業展開について



- ・「現状維持」が67.2%と最も多く、次いで「事業拡張」だった。「廃業」は3.2%との回答があった。

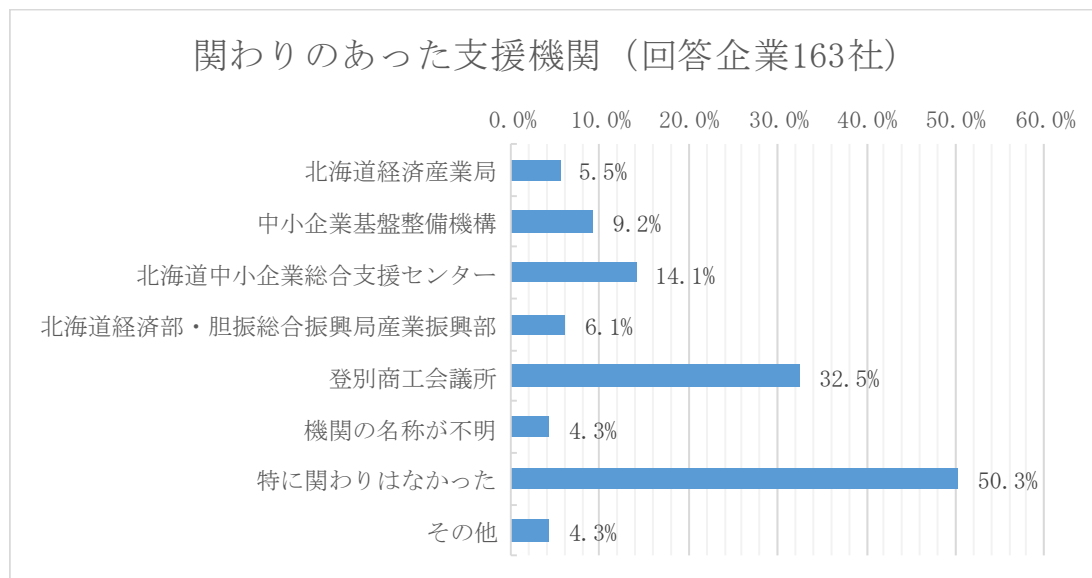
② 今後取り組みたいこと



- ・今後取り組みたいことでは、「従業員の確保・育成」が61.7%と他項目を比べてもその割合は高い。次いで、「取引先や顧客、販路拡大」が続いている。

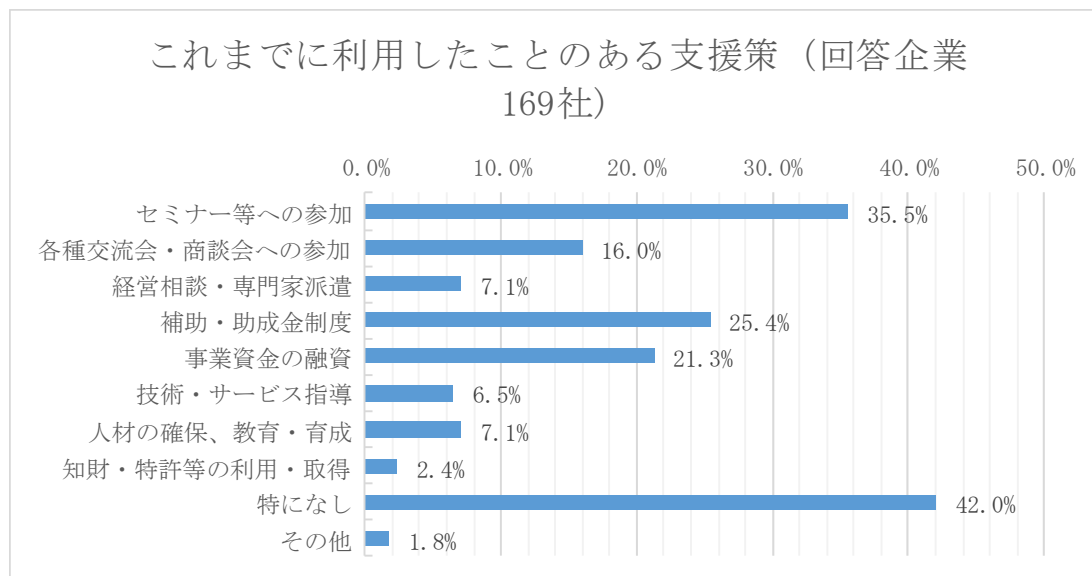
(7) 支援策の利用状況について

①関わりのあった支援機関について



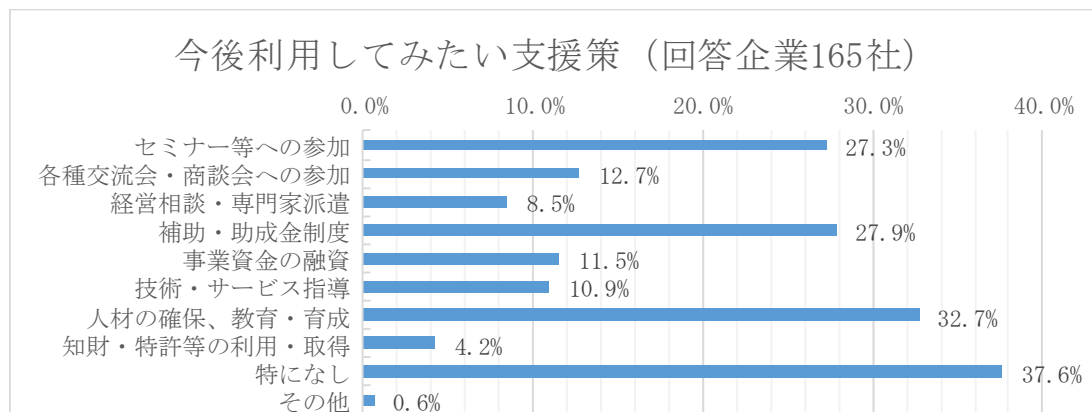
- ・関わりのあった支援機関では、過半数が「特に関わりはなかった」という回答結果だった。関わりがあった支援機関では、「登別商工会議所」が32.5%と突出している。

②これまで利用してことのある支援策



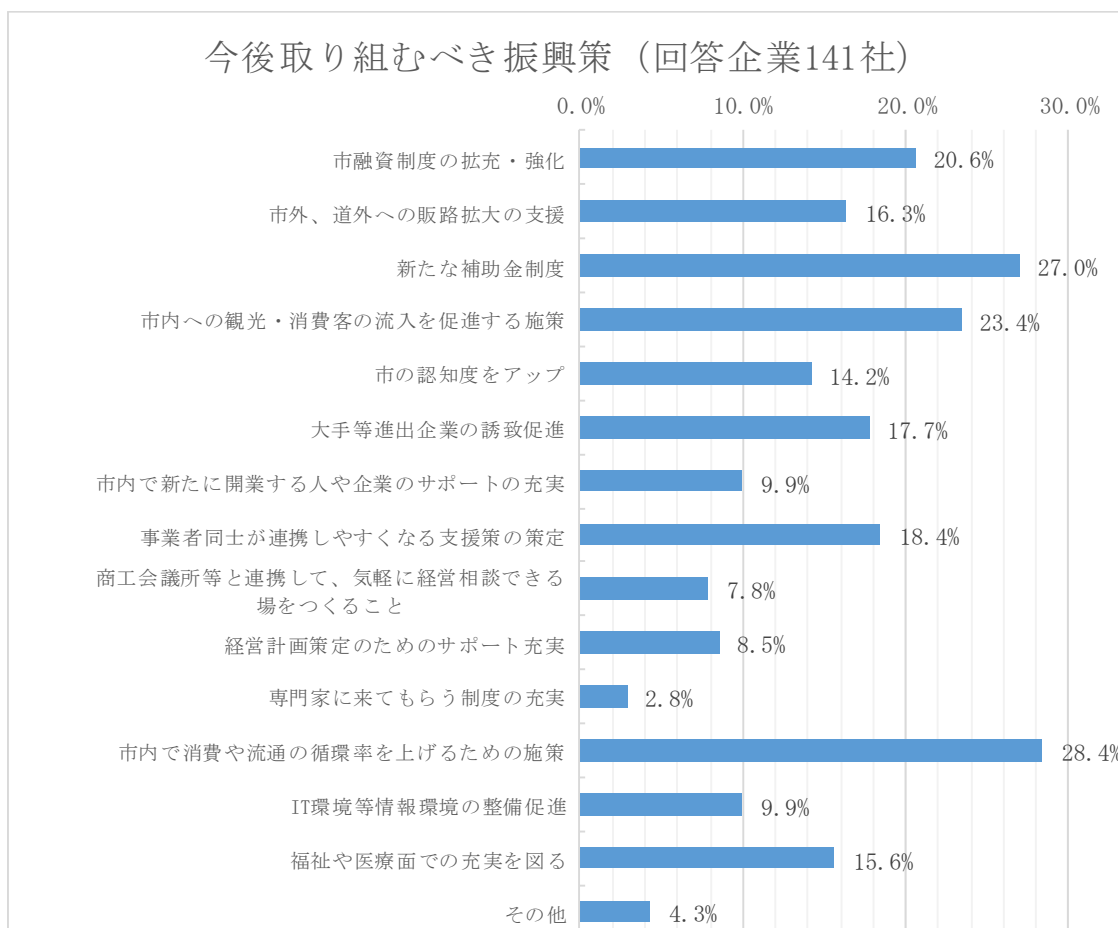
- ・これまでに利用したことのある支援策では、「特になし」が42.0%であるが、「セミナー等への参加」が次いで多く、「補助・助成金制度」や「事業資金の融資」といった資金面に関する項目の割合が高い。

③今後利用してみたい支援策



- ・「特になし」が37.6%と多い。それ以外の項目では、「人材の確保、教育・育成」、「補助・助成金制度」、「セミナー等への参加」が続いている。

④今後取り組むべき振興策



- ・今後の振興策として取り組むべきと思われるものについては、「市内で消費や流通の循環率を上げるための施策」が28.4%と最も高くなっている。

(8) 自由記述

業況について

②売上上昇要因 「その他」記述

- ・工事特需
- ・得意先の受注が増えた
- ・地区の民間設備投資が増えた為
- ・患者数増員
- ・受注件数増加

③売上下降要因 「その他」記述

- ・人手不足
- ・季節変動の波(毎年4~6月は工事が少ない)
- ・デイサービス利用者の減等
- ・仕入原価の高騰および最低賃金の上昇
- ・親会社の低迷
- ・顧客の高齢化・量販店での価格
- ・得意先のオーダー減
- ・水産資源の水揚量減少により製造量が減った
- ・外国人の購買力の低下
- ・蜂の駆除有料による減少
- ・受注量減
- ・人口減少につきる！
- ・人員不足のため受注減
- ・病気のため

④自社の強みについて 「その他」記述

- ・立地条件
- ・経験豊かな職員が多い
- ・技術力
- ・医師の治療方針、水素水を使用した透析
- ・他社との差別化
- ・技術力も強み

⑤自社の弱みについて 「その他」記述

- ・老齢化
- ・売上は、これ以上は伸びず
- ・少子化
- ・自己資本力の低さ
- ・従業員の高齢化、人手不足
- ・障がい者の雇用、生産性が上がらない
- ・人手不足
- ・患者様へのアメニティに費用がかかる
- ・人材の育成
- ・技術者の確保が出来ない
- ・人材不足

⑥経営上の課題 「その他」記述

- ・老齢化により進捗が進まない
- ・旅館業の人手不足
- ・医療報酬の down
- ・外国人の情報の把握が困難
- ・消費税が上がった場合 年齢が上がり効率よく働けなくなっていること

(3) 取引状況について

②市内企業からの仕入れの増減 理由記述

「減った」理由

- ・仕入先が市内にない
- ・仕入は全て室蘭です

「変わらない」理由

- ・納入先(材料)が無い
- ・仕入は変動費であり変動費は波がある
- ・市内仕入なし
- ・登別からの仕入れは2割です
- ・室蘭に仕入れの卸屋が多いため
- ・市内の仕入先が存在しない

「未回答」での理由

- ・市内の仕入れなし
- ・市内企業と取引はない
- ・医療機器なので本社管轄になると道外ですが、市内店舗とやり取りしています

③市内企業からの仕入れが増えた要因・減った要因 「その他」記述

「増えた」要因

- ・技術力の評価UP
- ・売上が増えている

「減った」要因

- ・仕入販売分野の縮小
- ・水揚高の減少
- ・市役所事業低迷

④市内企業への販売の増減 理由記述

「減った」要因

- ・工事減少
- ・製品製作中止のため
- ・一般家庭が主なので（仕事に必要な資格、技術は持っているので、又、メーカーや組合での技術研修には出席し自己研鑽に努めているので、このことについては心配はないが、お客様の購買意欲を願うのみです。

「変わらない」要因

- ・顧客が全て市外の為
- ・市内企業への販売なし
- ・元々“ゼロ”で今も“ゼロ”

⑤市内企業への販売が増えた要因・減った要因 「その他」記述

「増えた」要因

- ・販売先が増えた

「減った」要因

- ・事業縮小していた
- ・自店販売が主なので単に客数が減った
- ・全体の工事量の減少
- ・蜂駆除の有料化
- ・市役所事業の低迷
- ・人材不足

(4) 連携について

①連携の有無 「グループをつくり活動している」「グループ名（中心的な企業）」

- ・水滴の会
- ・胆振中部道路維持協同組合
- ・ライオンズクラブ
- ・登別造園工事業協同組合
- ・代理店協会
- ・登別建設板金組合
- ・SR 再資源化研究会
- ・塗友会
- ・テーマパーク協議会
- ・登別管工事業協同組合
- ・組合、協会、セミナー活動など
- ・自動車協同組合
- ・整備振興会
- ・JU 室蘭
- ・登別ブランドの会
- ・登別商店会
- ・守成クラブ
- ・栗林グループ
- ・室中販
- ・登別造園協同組合
- ・「ものづくり企業活性化チーム 学・官・金 室蘭」
(室蘭工業大学、室蘭市役所経済部、室蘭テクノセンター、室蘭信用金庫)
- ・建設協会の下部団体 解体工事 3 社
- ・平興業グループ
- ・室蘭生コンクリート協同組合
- ・日鋼協力会
- ・北海道廃棄物協会
- ・登別測量協会（測量業者）
- ・登別美容協会
- ・寿会
- ・室蘭歯科医師会
- ・グリーンピア商店会
- ・商工会議所
- ・室蘭時計組合

②連携によって行っている活動／連携によって行いたい活動 「その他」記述

- ・地域活性化の活動
- ・オークションでの仕入れ先になる
- ・中小企業の補助金申請支援
- ・異業種との交流
- ・地域医療を目指しているため、様々な業種とグループセッションをしたいです。海外旅行者受け入れ施設の強化をしていきたいです。
- ・助けてくれるようなグループはない

③連携による成果／期待 「その他」記述

- ・エコをテーマにしている
- ・中小企業の課題解決
- ・高齢化社会のお手伝いを強化していきたいです

④連携の課題 「その他」記述

- ・参加意識の相違
- ・1人親方が多く難しい

(5) 人材について

④現在最も必要としている人材 「その他」記述

- ・現場従事者が必要
- ・社員(現業員)
- ・旅館の人材
- ・作業員
- ・若年層
- ・データ処理技術 (ホラクル e t c)
- ・製造
- ・測量技術者
- ・業務柄採用難しい
- ・現場の機械オペレーター
- ・現場作業員
- ・建材運搬 等
- ・全ての部門

⑦入管法改正による今後の外国人労働者雇用 「その他」記述

- ・人柄による
- ・予定はある
- ・今はないが、体制が整ったら検討していきたい

⑧人材育成の課題 「その他」記述

- ・自社及び外部教育を惜しまず実施しているが、その結果が表れるには経験年数が必要であると考えている
- ・スキルのある人材
- ・特殊な仕事になるため長い期間勤めてもらえない
- ・人材を求めても、それ以前に人が居ない
- ・仕事の量が年々多くなり、学生さんは、なかなか続かない
- ・技術を身に着けると独立してしまう
- ・外国人よりも障がい者を優先している
- ・求人募集しているが来ない
- ・やる気のある人材がいない
- ・人手不足
- ・営業といえど、安全・品質・技術を要し育成はムズかしい！
- ・生活する場所、足がない
- ・教育訓練に長けているスタッフの不足
- ・入社したばかりなのでこれから課題が見えてくると思う
- ・求人を出しても応募が無い

⑨後継者についての考え 「その他」記述

- ・1代で終わる

⑩後継者がいない場合の対応 「その他」記述

- ・まだわからない

(6) 今後の経営について

①今後5年間の事業展開について 「その他（具体的内容について）」記述

- ・本業以外の拡充
- ・状況によっては1（事業拡大）も検討
- ・販路の拡大で販売量の増加を目指したい
- ・年齢的に無理
- ・人材確保

- ・人材育成（営業力の強化）
- ・人材が不足し事業拡張を目指すことができない

(7) 支援策の利用状況について

①関わりのあった支援機関について 「その他」記述

- ・ハローワーク
- ・トラック協会
- ・お客様に支援機関の紹介等を実施
- ・室蘭商工会議所
- ・取引企業と相談

②これまで利用したことのある支援策

- ・「各種交流会・商談会」、「経営相談・専門家派遣」の指導者として数年関わりあり
- ・お客様に支援策等を実施

④今後取り組むべき振興策

- ・市内居住者増と、その定住
- ・人口
- ・求人活動、全国へ向け

【自社のPRに際しての要望】

- ・緑化事業推進を望みます
- ・対外的(地域・住民)に市がPRをすること
- ・塗装・防水工事の増加
- ・地産地消システム
- ・地産地消
- ・親切丁寧で対応し1日を楽しんでもらい、また来たいと思って頂ける介護を行っています
- ・子育て世代の無購読者が多いので教育のために新聞を購読する様にPRしてほしいです
- ・登別市と直接関わっている事業所ではないのでポラリス社内からの意見については特にありませんが登別市民としては様々なことが考えられそうな気がします
- ・登別の商品を仕入れて販売したいので登別をPRできるような商品の開発をお願いいたします(現在は登別プリンを仕入れ販売しています)
- ・参加しやすい日程や時間帯の説明会 HP や SNS の無料広告添付
- ・当社を利用し災害時の環境を整えてほしい

- ・登別市内の企業が持つ技術力や付加価値の高いサービスを市内外に積極的にPRしていただきたい
- ・一事業者として市民の納得できる税金の使い道を目指して欲しい 人の集まる市政 選挙の時だけの市議への減給
- ・開発した商品を正しく認知し、積極的に活用してくれること
- ・1) 歩いて行ける範囲に店がある 2) 大店舗は5km圏は、極力固めてもらいたい
- ・市・管内企業の求めている人材・技術が解らない
- ・1人で病氣と闘うことなく、みんなで治療にたずさわることができるような環境を作りたいです。
- ・市のホームページで、登別の企業（個人も含む）の業種別のPRページを作ってほしい。
- ・登別温泉だけの観光振興だけでなく全市的に考えるべき
- ・同じ業者ばかりではなく、もっと市内業者に仕事を振り分けてほしいと思います
- ・労働人口の増加
- ・市の広報等で企業紹介をしてもらえると企業の活動やサービスを広く周知できるので面白いと考えます

【中小企業振興への意見・要望】

- ・迅速な情報提供と使い勝手の良い施策、手続きの簡素化
- ・登別駅前活性化、特に駅の整備
- ・様々な分野で活用することを希望致します
- ・当社をはじめ福祉分野に参入した民間企業に対する各種補助制度の確立をお願いします(市単独での補助制度を含む)
- ・当社が行っている金属機械加工業者は登別市に少なく、市に理解者も少ないのではと考えています。目（工業の中心）は室蘭に行ってしまう、技術的な相談も出来ないと考えています。依って室蘭のサポートをする企業がもっとあっても良いと思いますが、土木・建築に集中し魅力のない町になっているのでは？
- ・登別での製造品（食品含む）オリジナル商品の開発
- ・日々ご苦労様です。町発展の為に精一杯発信していきましょう！
- ・人口減少へ歯止めを

2 ヒアリング調査で聞かれた現状、課題等

【経営状況について】

- ・胆振地域においては、胆振中部～西部で土木業界の仕事は少ない状況にあるが、胆振東部地震の影響や白老のウポポイ関連では仕事がある状況。(建設業)
- ・火力発電所の煙突の製作を行っていたが、今は落ち着いている。今年は日本製紙旭川工場の煙突を受注する予定がある。(製造業)
- ・平成25年度、経済産業省のものづくり補助金を活用して、バイオエタノールを貯蔵する地下タンクの内面ライニングシート(地下タンク内面の腐食防止するシート)を製作する機械装置を購入したが、需要が減ったため今は生産していない。(製造業)
- ・業績は昨年と比較して悪い。新規取引は増えたが、大口の取引先が減ってしまった。(製造業)
- ・顧客の獲得は、飛び込み営業を行ったり、展示会に出展することで得ることがある。
- ・昨年末は大変だった。他社が潰れたことが影響している。大手が当社なら対応できるのではないかと問合せも多かった。全て対応できなかったが何とか乗り切った。全て受けてしまうと社員が大変になるという配慮もあった。(製造業)
- ・大樹町のインスタステラテクノロジズから、打ち上げロケットの部品について製作依頼があり、中小企業総合支援センターの補助金を活用し、試作品を製作している。依頼にあたっては、北海道工業試験場から当社を紹介していただいた。(製造業)
- ・主軸は車両整備業だが3～5年前と比べ販売業やレンタカーの事業も行っているため、売上は上がっている。(サービス業)
- ・事業が増えたこともあり顧客数も増えている。顧客は基本地域の人たちが多い。(サービス業)
- ・業界としては厳しい。レンタカーなどは中小企業だと「乗り捨て」できない。洞爺に同じサービスを行っているお店があるので、そこでの乗り捨てができるか話はしている。(サービス業)
- ・売上は安定しており、ここ3～4年では横ばいである、黒毛は供給が不足しており、価格が下がることはなのではないかと思う。乳製品も需要が多く、売値が少し上がっている(酪農業)
- ・地域での売上は微減、当社は微増である、日本人が8割程度、外国人が2割程度利用している(観光サービス業)
- ・近隣にゲストハウスが出来てから、客層も変化しており、以前は外国人客が少なかったが、現在は全体の10%ほど来店している(飲食業)
- ・人口減少に伴い売上も減っている。(サービス業)
- ・同業者は3市で20社ほどあったが、今は8社になってしまった。(サービス業)
- ・売り上げは年々減少している。

- ・仕事は減っている。市の予算と連動しており、下水工事が終わったことから落ち着いた（建設業）
- ・民間の工事や建設会社は、大手であれば余力があり市の事業を行いながら、依頼があった物に対して別で対応することが出来るが、中小では対応できない（建設業）
- ・高齢化の影響から受入患者数は増加傾向にある。（医療サービス業）
- ・売上は上昇傾向にあり、建設業などの業種の景気が悪くなると、廃棄物が出なくなるので、同業者も景気が悪くなる。昨年度はこれまで最高の売上を記録した。（産業廃棄物処理業）
- ・平成 30 年度の売り上げは微増だが、過去 3～4 年では横ばいで推移している。（建設業）
- ・昨年同時期より漁獲量や売り上げは減少している。北海道全体でも 3 年連続減少している。（漁業）
- ・北海道新幹線延伸の影響で受注が増加している。3 年前に比べ 3～4 倍くらいの製造量となっている。（製造業）

【事業展開に関して】

- ・事業展開については、来年度、自社で請け負っている高速道路工事等が終了するので、現状維持できればと思っている。（建設業）
- ・新たな事業として、小水力発電の専門の事業を行うため、発電事業専門の会社を立ち上げた。（製造業）
- ・補助事業を活用して GPS を活用したトラクターなどの先進的な事業を活用するといった話も出ているが、電波の中継局を設置する費用負担がかかるため難しい。（酪農業）
- ・現在とは違う飲食店をやりたいと考えている。（飲食業）
- ・産業廃棄物は埋め立て地が隣接していないと許可されないため、将来受入できなくなる可能性があることから、他の事業が主な事業となるよう事業展開を進めていきたいと考えている。（産業廃棄物処理業）
- ・以前は住宅用太陽光発電事業も行っていたが、現在はほとんど行っていない。固定価格買い取り制度の価格が下がってきたのが要因である。今後については「現状維持」を目標に事業を進める。（建設業）
- ・インドに工場を設立する予定で、今年の秋に着工する。インドはコンクリート製品の需要が多くなると見込んでいる。（製造業）

【企業間の連携について】

- ・同業者との連携については、北海道の道路の維持管理等を行うことを目的に、室蘭建設管理部登別出張所の管轄する室蘭市、登別市、白老町にある事業者と協同組合を設立し、連携している。（建設業）

- ・他社と連携して、新製品を開発した。今後販売される予定。(製造業)
- ・水滴の会、ロータリークラブ等の組織に加入し、同業種や異業種との交流を図っている。それらの取り組みにより、取引につながると考えている。(サービス業)
- ・企業との連携は、年始にアーニス内で車を通常とは違う価格で販売している。アーニスとしても車の販売で来客数が伸びるし、当社としても普段のお客さんとは違う人に車を見てもらえる。(サービス業)
- ・高齢者ドライバーの問題もあり、アーニスで相談窓口を実施したいが、人手の問題があり難しい。(サービス業)
- ・食材の仕入れは、白老、登別、室蘭からほとんど仕入れしている。当社のような中小企業だと大量ではないことから可能。大手になると大量発注となることからなかなか地域で食材をまとめて仕入れるのが難しいと思う。(観光サービス業)
- ・飲食店組合などで企業同士が話し合いをする機会はある。以前他社と連携した事業を行ったことはあるが、商品化はなかなか難しく出来ない(飲食業)
- ・今後も新たな福祉施設を建設する予定(医療サービス業)
- ・鋳物関係の他社と連携し、大量発注に対応するため鋳物業者のネットワークを形成し、共同受注体制を構築した。また、一般住宅用の融雪システムは室蘭の建設会社と連携した事業を展開している。(産業廃棄物処理業)
- ・他社への発注について、市内経済の活性化のため、市内企業への発注を優先して行っている。(産業廃棄物処理業)
- ・同業とは板金組合で連携、異業種とは中小企業家同友会、水滴の会で連携を行っている。(建設業)
- ・企業連携としては、日ごろから同業者と情報交換を行っている。この業界は、顧客の棲み分けがはっきりしているため、必要な製品があった場合には同業者同士で製品を納品することもある。(製造業)
- ・異業種との連携は水滴の会を除いてあまりない。同業者とも連携はない。(製造業)
- ・企業連携については中小企業家同友会に入っているが、同業者はほとんどいない。(小売業)

【雇用の状況について】

- ・人材不足は顕著に現れており、自社では高卒や大卒問わず採用している。(建設業)
- ・2年連続で高卒者を採用し、今年は壮警高校から女性を採用しており、自社で女性は3人勤務している(建設業)
- ・求人募集はハローワークや学校にて募集をかけているほか、学校等で開催される就職説明会も参加している。(建設業)
- ・高卒だと資格を取得するのに10年かかり、専門卒や大卒だと短くなるが、地元には学校がないのが現状(日本工学院北海道専門学校がなくなった)。(建設業)

- ・従業員数が足りていない。新卒を採用したいが、大手（新日鉄や日鋼）に人が流れていると感じる。（製造業）
- ・以前に比べ従業員は少なくなっているが、少しずつ採用している。（製造業）
- ・人手不足で、自分で配送も行っている。社員は随時募集しているが来ない。
- ・シルバー人材センターの派遣を活用したこともある。最近は昔ほど高くないため、利用しやすくなったが、高齢者であるため重いものを運ぶというのはやはり難しい。
- ・人がいないから展示会もなかなか行けなくなってきた。依頼がないわけではないが、人で不足から製造が難しいため受注できない。（製造業）
- ・人手不足については、基本的には家族経営であり、なんとか繋がっていることから今は問題ないが、24時間休み無しとなることからヘルパー組合を自立させて働き方改革を進めたいとの考えがある（酪農業）
- ・雇用については募集しているが応募がこない。この業界はいわゆる3Kに当てはまるからなかなか応募がない。（観光サービス業）
- ・人手不足は3年前から感じており、当時は東日本大震災で建設業者がいなくなったと感じていたが、あっという間に人手がいなくなった印象。短時間で影響が出たと感じた。（観光サービス業）
- ・人手は不足している、社員は27人いるが繁忙時間に働ける人は少ない。また、外国人が増えてきたので、英語を話せる人材を雇用したいと思っている。（飲食業）
- ・人手不足であるが、外国人労働者は受け入れ体制が整っていないため難しい（建設業）
- ・ケアワーカーや調理師が不足しており、患者の受入が対応できない場合がある。（医療サービス業）
- ・通年求人募集しているが応募が少ない。社内の平均年齢が50代であり、若手人材（できれば30歳代以下）を求めている。
- ・人材は毎年募集をかけているが、最近では3年前に新規採用した、過去には工学院生徒も採用したことがある。採用に際して学科等の指定はしておらず、資格、経験は不要。（建設業）
- ・人手について事業を拡大する予定がないため、今は問題ない。（小売業）
- ・人手不足で後継者も不足している。そのため札幌や東京で開催される就労フェアに参加し、人材の募集を行っている。（漁業）
- ・人材が足りない、事務職や技術職など全ての部門で不足している。また、マイナビを利用し求人しており、札幌ドームで合同説明会も参加している。

【外国人労働者の雇用について】

- ・外国人労働者の雇用については、自社では採用していないが、下請けは採用しており、現場で稀に見かけることがある。5年しか勤務できず、仕事を覚えてきたら帰国のタイミングとなるため雇用は難しいと考えている。（建設業）

- ・外国人労働者について、同業者が雇用しているところもあるが、当社では雇用していない。ベトナム人は勤勉だと聞いている。(製造業)
- ・外国人労働者は出稼ぎで来る人が多いが、当社は週休2日で定時退勤も多く残業があまりないことから、マッチしない可能性はある。(製造業)
- ・外国人労働者は人手が足りているので、今は考えがない。ただ、人口が減り更なる利益を得るため海外での事業を展開する際、外国人労働者を海外の拠点に配置する必要がある。(サービス業)
- ・現在は外国人労働者はいないが、来年度から受入する予定がある。(医療サービス業)
- ・外国人の雇用は検討したが、5年という短い期間であると、スキルが身についたときに帰国することとなるので、もっとしてもらわないと活用できない。(建設業)
- ・受け入れ体制が整っておらず、数年しか雇用できないため、外国人労働者の雇用について考えていない。
- ・支店においてミャンマー人や韓国人を正社員として雇用している。(製造業)

【社員の育成について】

- ・人材育成に関する取り組みについては、社内でOJTを行っている。(製造業)
- ・社員教育については内部ではなかなかできていない。外部のセミナーなどに参加させたいと思っているが実行できていない。(サービス業)
- ・社内での研修は現場で行うほか、職業訓練校へ通わせている。技能実習面と学習面をともに訓練できて、「建築板金技能士」等の資格が得られる。(建設業)
- ・社内での教育のほか、商工会議所が主催するセミナーに従業員を参加させている。(サービス業)

【登別の観光について】

- ・温泉地区の観光客は、地震後減少したが、12月には戻り始めた。特に韓国人の入込数は顕著に減少した。最近では、中国本土の観光客が増えている。

【登別の課題について】

- ・温泉で地元の製品やサービスを使ってもらいたい。地元企業のものが温泉で消費されればいい。(製造業)
- ・地元が衰退していくと思うと、企業はどんどん外にでてしまい、悪循環となる。(製造業)
- ・温泉関係者を支えている企業に支援をしてほしい。また、何かやりたいことがある事業者の背中を押してもらえると助かる。(飲食業)
- ・人口が減少してきているので、なんとか人を増やすための施策を展開してもらいたい。(サービス業)

- ・人材の確保が難しくなってきているので、人材確保に関する支援策があればありがたい。(医療サービス業)
- ・生産人口を上げることや、働くところを作ることが必要不可欠だと考えている。(産業廃棄物処理業)

【自社の課題について】

- ・施設の建築から60年経ち、老朽化が進んでいるため、なかなか新たな資本を投入して事業展開を行うというのは考えられない。同業者で小さな企業では同じ状況にあると思う。(観光サービス業)
- ・人手の問題が一番ネックになると思う。現在は身内でなんとかやりくりしているが、これからは難しくなるのではないかと思う。(観光サービス業)