



## 商工会報

# なかま

No. 98 2017年  
11月1日発行

発行／南伊豆町商工会  
〒415-0303  
静岡県賀茂郡南伊豆町下賀茂208-3  
TEL 0558-62-0675 FAX 0558-62-3054  
編集・発行人／南伊豆町商工会  
会長 横山辰雄  
広報委員長 土屋貴之  
印刷／有限会社サン印刷



あんたが主役!!  
がんばってるじゃあ〜

「ダイゴ丸」

平山文敏

— 下流港 —

☎070-4146-0663

19歳から漁を始めて16年目になります。刺網漁や潜水漁を行い、伊勢海老、アワビ、サザエ、天草、ほんだわら、ハンバ、フノリなど、いろいろなものをとっています。出荷は漁協ほか、飲食店にも行っています。今は道の駅湯の花直売所にもブダイ、カサゴ、メジナなどの地元の魚を並べています。これからも多くの方に新鮮な地魚を味わっていただけるように出荷していきますので、どうぞ売り場へ足をお運びください。  
フェイスブックもしています。漁の様子、出荷の様子など情報を掲載していますので、ぜひご覧ください。

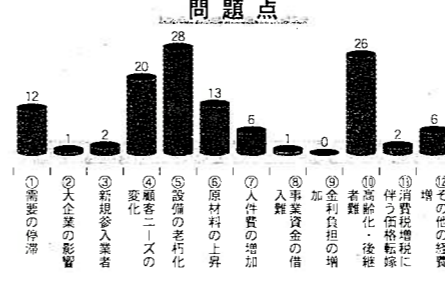
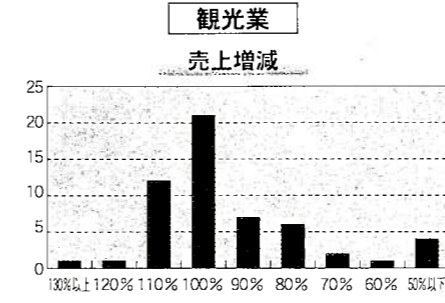
# 夏期景況調査 全体

平成29年9月 南伊豆町商工会調べ  
観光55、商業68、工業24事業所が回答

景気は、業種によるばらつきもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。全体平均としては前年対比売上金額93%となった。建設業など、売上額を大きく伸ばす事業所も見られた。商業・観光業では、ネットの活用を売上増加の要因として挙げている回答が多かった。減少した要因としては、天候による観光客数減少が多く挙げられている。今回は雇用について人手不足とする回答も多く見られた。

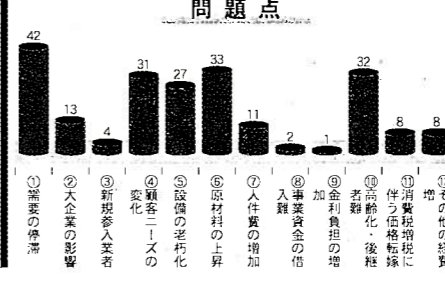
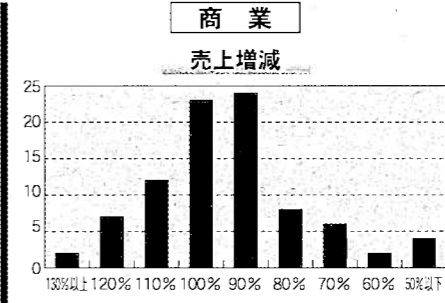
## 観光業

観光業全体として前年対比売上金額94%とわずかに減少した。台風など天候による影響を受けたとの声が多かった。売上好調の事業所では、原因をネットの活用によるとの回答が多かった。宿泊業に関しては、事業者の高齢化体調不良などさまざまな要因により、食事つきプランから素泊まりに変えたとの回答が多かった。



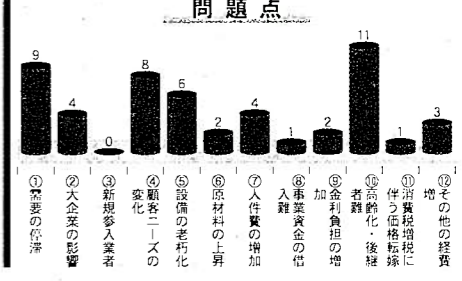
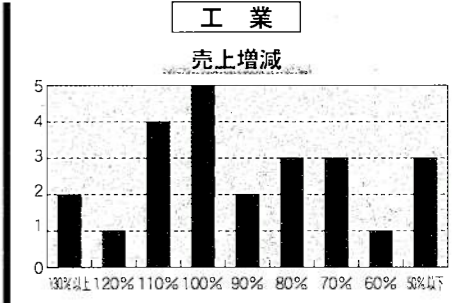
## 商業

卸小売業に関しては、売上前年比86%と減少が見られ、原因として天候不良による影響とする回答が多かった。飲食業に関しては、食事提供しない素泊りの宿が増えたことから売り上げが増えたとする声があった。商業全体では前年対比売上額94%と微減している。ネット活用で売上増加させている事業所も多く見受けられた。



## 工業

全体平均としては、売上前年比90%と減少している。建設・建築業においては、前年比100%以上と、高い値を回答している事業所も見られる。個人の住宅の新築は少子高齢化などの影響もあり、需要が伸び悩んでいる様子が見受けられる。



### 平成29年度 夏期景況調査 (項目まとめ・売上要因まとめ)

**この夏、力を入れたこと**  
観光業 (旅館・民宿・ペンション・観光施設土産物・渡船釣船)  
・BBQ利用をPR。  
・仕入の品にこだわった。手作り料理でお客様による喜んでもらった。  
・ネットの力が大きい。自社HP、じゃらん、楽天予約。  
・道の駅に出荷している商品についてパッケージ等に工夫してアピールし、商品の品質についてははっきり表示をした。  
・来年につながるチラシの配布など集客PR

予約も直前が増えた。ヒリソ浜へ行く人が多かった。谷川浜などの情報ももっとほしい。  
・ネット予約のお客さんが直接今夏、何度も来宿してくれた。  
・飲み物の持ち込みが増えた。  
・長年来ているお客様はヒリソ浜の人の多さに驚いているようです。1日はヒリソ浜、2日目は妻良のアスレチックへ行くお客様も多かったようです。  
・夏前、ドイツ、フランスなどからの客が来た。シーズンオフの長期利用でたすかった。  
・喜んで頂く声も多く頂いた。

二極化  
平成29年度夏期景況調査 売上要因まとめ  
観光業 (旅館・民宿・ペンション・観光施設土産物・渡船釣船)  
・ネット上でのサイトを増やした。  
・漁師の経営のため採れたものでメニューを考えてお客様にサービスをしている。  
・8月前半台風の為、ヒリソ浜渡しが欠航(1週間)になり、キャンセルがあった。  
・ヒリソ客多い。  
・今年から素泊りのみ。  
・天候で海の水揚げが少なかつた。  
・釣り船客減少。

商業 (卸小売業・製造卸小売・飲食業・自動車関連・理美容洗濯業)  
・前半は台風も有り、お休みを遅らせるお客様も居られ、後半は少しお客様の動きが活発でした。  
・携帯で検索をしながら店を探して来店される方が非常に多く、自分が知らない土地に行っても携帯に頼っての店探しをしている現状の中で、店のアピールはネットをフル活用する必要がある。  
・地魚(刺身定食、盛合せ)の注文が多く、地物が食べられて良かったの声が多かった。  
・グルメマップ効果有り(昼食)  
・2~4名のグループが多かった。外国のお客様も多かったため英語メニューが必須。  
・安くても今必要なければ購入しない傾向が強くなっている。

商業 (卸小売業・製造卸小売・飲食業・自動車関連・理美容洗濯業)  
・常連客減少。東京雨ばかり。伊豆も雨と思ったのでは。  
・お客の高齢化  
・ホームページにより他県よりの注文  
・仕入単価が上がったので利益が下がってしまった。  
・知名度アップ、リピーターの増加。メニューを絞り効率が良くなった。  
・民宿が食事を出さないところが多いので。  
・地元のお客様に知られてきて、注文が増えた。  
・今年は夏らしさがなく、季節商品の動きがあまりよくなかった。

工業 (建設・建築・電気機器)  
・採用活動や当社の知名度、認知度の向上  
・来季に向けた新規事業の調査  
・従業員の資格取得

工業 (建設・建築・電気機器)  
・ネットと比較されることが多い→取り付けのみ依頼することも。  
・すぐ来てくれるから助かるとのこと。  
・高品質を求めるニーズと低価格にこだわるものと

**お客様の声、特徴的な動き**  
観光業 (旅館・民宿・ペンション・観光施設土産物・渡船釣船)  
・直前キャンセル多い(連絡なしキャンセルも)。

## 講座のお知らせ

HP・ネットショップ・SNS用の写真を魅力的に撮る!!  
商品価値をワンランク上げるプロっぽい写真の基本

デジカメ・スマホを使ったコストを掛けない写真の撮り方 インターネット上にアップする写真にはどういった要素が必要なのか? HPやネットショップから販売促進・売上向上に繋げるための写真の基本を解説します。 ※デジタルカメラを持参下さい。三脚(一脚)があれば尚可。

### 講座内容

- ◆製品・商品・写真をビジュアルで見せる理由
- カタログ・チラシ、百聞は一見に如かず/ビジュアルはより具体的に認識させる等
- ◆親が撮る子供の写真 素人でも説得力があるのは「愛情」の賜物/「一歩前」と「語りかけ」等
- ◆スマホとデジカメの差 解像度だけでは測れない/スマホの特性・デジカメの特性 等
- ◆うまく撮るコツ 細かな調整に期待しない/最大解像度でとにかく大きく 等
- ◆少し上の技術 ライティングの重要性/アングルの決め方 等

**講師** オフィスにしむら代表 西村 秀幸(にしむらひでゆき)氏

**日時** 11月14日(火) 13時30分~16時30分

**場所** 南伊豆町商工会館

**受講料** 無料(会員・非会員問わず)

**定員** 30名(定員になり次第締め切ります)

※お問い合わせは南伊豆町商工会まで。  
TEL 〇五五八一六二一〇六七五

HP・ネットショップ・SNS用の写真を魅力的に撮る!!  
商品価値をワンランク上げるプロっぽい写真の基本

平成29年 11月14日(火) 13:30~16:30

デジタルカメラを持参下さい。 ※三脚(一脚)があれば尚可

講師 西村 秀幸 氏

南伊豆町商工会 TEL: 0558-62-3054

## 青年部

### 新規部員紹介



松原 淑美

皆様こんにちは。私は地域おこし協力隊を卒業し、4月から南伊豆の良さをPRできる仕事をしたいたいと思い南伊豆コーデイネーターとして事業を始めました。今までの活動を活かし、また初の商工会青年部女性部員として今後も地域へ貢献できるよう頑張りたいと思いますのでよろしくお願ひします。



中村 大軌

皆様こんにちは。青年部に入部しました中村大軌と申します。(株)アグリビジネスリーディングを営んでおり山林整備、愛国米など米作りなどを行っています。青年部員として活動することで、地域の方々のために少しでも貢献することができたらと思っています。よろしくお願ひいたします。



仲尾 健太郎

皆様こんにちは。今回商工会青年部に入部しました有限会社愛美林の仲尾健太郎と申します。青年部活動を通して他の業種の方達とも交流をもち、成長していけたらと思っています。頑張っていますのでよろしくお願ひいたします。