

第9回 登別市中小企業地域経済振興協議会 議事録

平成26年9月25日(木) 18時30分～

登別商工会議所 会議室

- ◆出席委員：高田 明人 委員
 - 川田 弘教 委員
 - 斎藤 正史 委員
 - 望月 一延 委員
 - 守屋 聡 委員
 - 安達 陽子 委員
 - 千葉 洋子 委員
 - 吉元 美穂 委員
 - 沼田 一夫 委員
 - 二瓶 秀幸 委員
 - 松山 哲男 委員
 - 井上 昭人 委員
 - 苫米地 真一 委員
- 計13名

- ◆事務局：商工労政グループ伊東商工労政・新エネルギー主幹
奥田主査
竹中担当員

- ◆登別商工会議所事務局：田村事務局長

- ◆議題：【登別市における各産業分野の現状】～商業の現状について～

- ◆講話者：登別商店会 会長 成田 光男 氏
ラルズ アークス グループ
店舗運営部 ゼネラルマネージャー 米澤 厚 氏

【要旨】

項目	発言者	内容
<p>登別市における各産業分野の現状把握 商業の現状について</p>	<p>会 長 講 話 者</p>	<p>本日は2名の商業関係者から話を伺い、登別市の商業の問題・課題を把握していきたいと思っている。</p> <p>私は登別市内でコンビニエンスストアを経営している。フランチャイズ契約を結んで商売をしているという事業体だ。365日朝6時から深夜1時までの19時間営業を無休で18年程続けている。</p> <p>1700所帯の約5000人が住む、富浦・登別・中登別の10町内会を商圈にしていた。コンビニエンスストアが3軒、食品スーパーが2軒、酒屋と称する所が1軒残っている商圈になっている。最盛期には酒屋が6～7軒あった。肉屋は辛うじて残っているが、魚屋や八百屋は撤退してしまった。</p> <p>私は40店舗程が所属する商店会の会長をやっているが、会員の内訳は燃料屋、設備屋、保険屋が所属してやっと数を保っている状態なだけであり、小売店の店舗がほとんど無いのが現状である。そんな中で、市や商工会議所からの援助を受け、昨年までお年寄りを対象に宅配事業を行っていた。結果としては、魚屋や八百屋が無いため商品の供給がおぼつかなかった。</p> <p>駅前商店街は現在ほとんどがシャッターを下ろしている。そこで、空き店舗を利用して観光案内などを行っている。町の位置づけが玄関口であるため、それに即したものをやりたいと思っているが、我々の力では限界に近いというのが現状である。登別は特急が停まる駅、国道36号線、高速のインターチェンジ、年間300万人が訪れる温泉、国の直轄の登別漁港がある。登別漁港で海鮮直市というものをボランティアでやっているが、それも我々の力では限界に近い。現在、観光の玄関口にふさわしい施設を作ることはできないだろ</p>

うかという働きかけを行っており、国の予算を確保し、これから事業を進めるところである。これは、登別駅にはエスカレーター・エレベーターが無く、観光の玄関口としていかななものかということで、同じくエスカレーター・エレベーターが無い登別市婦人センターを駅前一つにしてしまおうという話が出ている。登別市としても力になるだろうし、町としても単なる集会施設ではなく滞留人口を呼び込むための施設として重要なのではないかということで動いているところだ。

まちとしては地盤沈下しながら地力が落ちているが、地域の特性を生かすということであれば、海の駅・道の駅、特急の停まる駅などを含めて何かをしなければいけないと思っている。

店舗の話に戻ると、従業員は我々夫婦とパートが約10人である。消費税増税が行われてから売上が戻りきれていないという現状がある。今最低賃金が734円になり、パートを10人程雇っていても年間30万円程上がり、電気代が年間50万円程上がった。売上が上がらない中でその経費を詰めていく為、自分が出て経費分を補わなければならなくなった。

我々よりももっと小さな小売店はどうしているのだろうか。例えば、酒屋の酒の配給飲食店などを見てみると、消費税の転嫁ができていない。据え置きでやっているということは、その店は利益が落ちてしまっているということだ。それを小さなところが自分で吸収してしまっている。売上が下がっている中で吸収できているのかが気になる。おそらく飲食店は転嫁できていないだろう。小売店に関しては伸びているところは無く、なんとかやっているというのが現状である。

先程話した商店会の中で、後継者が作れるような小売店があるのかを考えた時に、ほとんどの店はあと10～20年で店をたたんでしまうという姿しか想像ができない。後継者を作れるような企

講 話 者

業化とまではいかないが、生業としてある程度の収入を得る小売業になることも大変なことである。

私には3人子供がいるが、全員医療系の道を選ばせている。家を継がせようとは思わなかった。年中無休の生活を何十年も続けなければならないためである。我々には労働基準法は当てはまらないため、働けど働けど休みはない。以上。

私は、平成19年の店舗立ち上げ時に店長として室蘭に来た。

我がグループにおける店舗間の結びつきについて、幌別店は昭和47年に建てられ、40年以上営業しているが、合併してグループとなったのが平成14年で、グループへ正式加入したのが平成18年である。我々のグループは大手企業と戦うために、受け皿としてドミナントを形成していった形である。基本的な営業方針は、グループ内の子会社それぞれに社長がおり、そこでドミナントとして動いている。

我々は地域に根差した事業を進めようと頑張ってきたが、現状の人口などの問題を考えると、登別市の人口は平成22年から平成27年までで約95%になっている。平成22年を100とした時に、平成32年には約90%、平成37年には約84.2%という数字になっている。室蘭はもっと少ない。この既に起こっている未来に対して、我々はどのように動くのかを常に考えてから進めていかなければならないが、我々が抱えている多くの従業員を守るためにはどう行動すればよいのかを考えなければならないことも現状である。人口が15%落ちるということは経常利益で言うと30%~40%しか残らない、あるいは赤字になるという店舗が出てくるのが確実にシミュレーションできる。その中でも成功していつている企業がいるということであるが、そこにつなげていくにはどうしたらいいのかを模索しなければいけ

ないということが現実には起きている課題だと考えている。

私は20年程前に入社し、昔は休まずに働いていたが、今は各店長に週休2日を徹底させている。私も若い頃から店長などを務めてきて、休まずに働くことがステータスというように働いてきたが、休まずに働きすぎると体に影響が出るということを実感した。

我々は大手という認識で仕事をしているわけではなく、地域のお客様とどのように付き合っているかという点を考えて動いている。店長という立場であっても現場に出なければ何も見えてこない。他店との闘いの中でポイントカードのあるお店は売上げが落ちていないということがわかった。その当時のラルズにはカード自体はあったが、買い物時に使うと安くなるだけでポイントを貯めることはできなかった。

大手ショッピングセンターができると、まちの構造までもが変わってしまう。苫小牧に大手ショッピングセンターができた時、2店舗で売上げが落ち、1店舗が閉店した。ショッピングセンターはまちのはずれにできたのだが、今ではそちらが中心地のようになっている。数年後室蘭に大手ショッピングセンターができる予定になっているが、今からまちの構造の変化を考えておかなければ危険だということが過去の経験から考えられる。

人口減の中、流出・流動固定客をどこまで食い止められるかというところだが、車を持っている若いお客様がどんどん流れるという今の状況を考え、今後の営業方針も含めて考えていかないと予想してない事態が起こる。

強みと弱みをどう補うかについての話をよくしているが、地域産業の活性化と地元の人をもっと活用できる仕組みもしていかなければならないと思っている。先程の海鮮直市の話聞き、わが社

で協力できることはないだろうかと思ったりもしたが、いろいろなことで地域が結びついていかないと固定できないと思っている。

会議の中でよく高齢化対策について話題が出る。もちろんそれも大事だと思っているが、子育て世代を無視して高齢化対策ばかりに寄っているという話をよく聞く。子育て世代を無視すると、10年後20年後どうなるのかを考えてほしい。私は、子育てをしてお金のやりくりに困っている方々に対し、どう食い込んでいくのか、どう固定客にしていくのかというところが今後地方としてやっていかなければならない大事なことだと思って仕事をしている。

ポイントカードについて説明するが、我が社のポイントカードは他店と連携している。例えばパスタ屋やガス会社など、連携を強め、貯めたポイントによって発行された商品券を他店でも使えるようになれば昔の商店街のようになるのではないだろうか。会社独自でポイントの回収をすると、回収しきれないことが多々ある。しかし他店と連携することによってそれも楽になるだろう。地域が固まっていく1つの形だと思っている。以上です。

会 長

2名の話から、人口減少における影響が本当に大きいということがわかった。そこから、新たな視点での取り組みはどうあるべきなのかということが我々に求められている課題だと思った。

では、先の説明を聞き、問題・課題・今後のあり方等についてグループに分かれて話し合っていただけ、グループごとに発表していただく。

委 員

Aグループでは、昔は酒屋や薬屋などの専門店がそれぞれ成り立ってやってきたのが商店街だったが、今は便利さを重視した大型店が多数進出している。これを基にどうしたらいいのかという話になり、先ほどの話からポイントカードによって固定客を作り出すという話が出た。今の時代に見

合った独自のサービス、もしくは仕組みに加盟してまち全体で統一したサービスとしていけたら、利用者もそれに加盟する小売店も潤うのではないだろうか。

また、便利で使いやすい宅配サービスは共働きの家庭や忙しい世代にとっては使わざるを得ないサービスだろう。これに伴って、支払方法も単純で使いやすく、回収などの付属のサービスも充実している。これらのサービスを我々でも独自にできないだろうかという話になり、空き店舗などを利用して窓口を作り、登別トータルでサービスを還元できるポイント制やカードの仕組みを作ると、大型店に対抗できる雰囲気を作れるのではないということだった。以上です。

委 員

Bグループでは、昔は地元のスーパーがあることによって地元の商品を扱ってもらえたが、大手の進出によって扱ってもらえる商品が少なくなってきたという話になった。地元のスーパーが無くなることによって、地元の消費者が地元の物を買えなくなってきた。それは、消費者が低価格を求めているということも大きいだろうし、それに伴って売る側も低価格の商品を仕入れざるを得ないというところもあるだろう。低価格になればどうしてもそれなりの商品になっていってしまう。消費者がそれを理解していないのかそれで満足しているのかわからないが、品質よりも価格を重視しているのか、それとも品質を理解していないのかどちらなのだろうと個人的に思った。

地元で作った物を地元で売る場所が減っている今、売る側も作る側も大変だと感じた。売ることを考えると、当然魅力ある商品を作らなくてはならない。価格も大事だとは思いますが、仮に東京の高級店であれば値段が高くてもやっていけたとしても、登別ではやっていけない。世代によってお金の使い方が異なるため、各世代に合わせた売り方をしていく必要がある。

委 員	<p>地元の物を購入していきたいという思いがあっても、家計を任せられた身はそうは言われてられない。価格も大事だが、まずは品質を知ってもらうことが重要だ。仲介業者に地元の商品を理解してもらえそうなPRを行う機会があればいいのではないかという意見が出た。以上です。</p> <p>Cグループでは、ラルズは連携というキーワードでポイントカードを使った事業を行っている。規模の大小や業種に関わらず、商売をやっている人がラルズと連携を組み、互いにメリットがあるようなところに持っていきたい。少なくともそういったところで名前を使わせてもらうことで、地元店舗は宣伝になり、ラルズは様々なところと連携することによって事業の幅が広がるだろう。うまくいけば、ポイントを使って温泉に入りに行けたりするのではないだろうか。以上です。</p>
会 長	<p>地元の商店と大規模店という、相反する2名の話をついたが、連携していけばいい方向に進むのではないかという印象を受けた。これについては今後の協議会で話を進めていきたい。</p>
事 務 局	<p>来月の開催日について、10月は第3と第5木曜日に開催させていただきたい。時間はいつも通り6時30分からである。</p>
会 長	<p>次回の議題は観光である。研究者から各地域の抱えている問題についてどのような取り組みをしているのか、それらの原因は何なのかというような内容の話をつい、グループディスカッションをしていく。お疲れ様でした。</p>