

第5回専門部会 議事録（企業カテゴリー）

平成28年2月9日（火）18時30分～

登別市市民活動センター のぼりん 2階 市民活動室A

- ◆出席委員：高田 明人 委員（代理出席：登別商工会議所 田村 事務局長）
鈴木 高士 委員
望月 一延 委員
吉元 美穂 委員
勝間 広靖 委員
米澤 厚 委員
横内 智治 委員
和泉 薫 委員
計8名

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

- ◆議題：（1）各専門部会における具体的事業の協議

【要旨】

項目	発言者	内容
	事務局	ご多忙のところお集まり頂き、ありがとうございます。第5回専門部会を開催いたします。
	委員	<p>プラットフォームをどういう風にやるのかを進めて行くしかないと思う。流れとしては各企業が行っている取り組みを伝えていくことが必要であり、いつ、どこで、だれが、どのようにやっていくか具体的に詰めていく。</p> <p>大型店小型店の連携とか、同業種異業種の連携とかビジネスマッチングの機会創出とか、この辺がまとまる部分になると思うし、今まで利用が無かったお客さんの商圈を拡大していくということにも繋がる。</p> <p>市民への企業のPRを、今ある施設を使ってやるということになると、アーニス、平日1日千人から週末は3千人お客さんが来てくれるので、市役所よりも効果があるのではないかと。</p> <p>販促としてチラシを作成することも協力できるかもしれない。費用について誰が負担するか等を決めておかなければならないが。</p> <p>アーニスの1階広場に企業やお客様が集まるというイメージで考えていくことが大切である。市民に企業がどういう取組をしているかをわかってもらう場が必要だと思う。</p>
	委員	今お話しされていたのは①から⑦ことを含めてこういう機能があるプラットフォームが必要なんじゃないかということだが、例えば③、④を具体的解決するための切り口としてか、①～⑦までを含めた話なのか。
	委員	全部含めた話である。最終的にはこの集まりのなかで地元の企業がどう発展をしていくかということ、まずは自分の企業をアピールしていくことである。
	委員	例えば後継者育成のことについては？

	委員	<p>そこまでいくと論点がばらばらになるのでは。まずはプラットフォームの中身を絞りこんでいくことが必要ではないか。</p> <p>企業が衰退していくとお客さんも減ってきて、地域のサイクルが悪くなるという論点からスタートしていると思うが、地元の企業がどう活性化していくということになると、知っていただくということが大切になる。</p>
	委員	<p>短期で成果を出さなければいけないものと、中長期で成果を出さなければいけないものが混ざっていると思う。まずは短期のものをしっかり考えてしていかなければならない。中長期のものについては、考えていく場が必要になるという結論を提言できればよいのではないか。</p>
	委員	<p>同業種・異業種のマッチングとは、ある企業の取引先の情報を違う業種にも提供し、個々の繋がりを広めていく。異業種が接点を持てる場を作っていく。</p> <p>市民に企業の取り組みが伝わっていないので、それをどう伝えていくのかが大切になる。</p>
	事務局	<p>今回の提言に具体策を盛り込むことができない取り組みで、今後必要になると思われる取組については、協議会の任期が終わった後も協議の場が継続されていく。</p>
	委員	<p>まちの企業全体が関わりを持つということは難しいが、繋がりを活用してうまく連携し、それぞれの利益が上がる取り組みが必要である。</p>
	委員	<p>企業相互にネットワークを自発的に集めて交流させようとしても集まらない。</p> <p>企業と企業、企業と消費者という何かのつながりというのは、意識していないと流れてしまう。この目的を強く意識して参加してくれる企業が集ってくれば、想像のつかないようなことできるのではないか。</p>
	事務局	<p>本日はこれで終了します。お疲れ様でした。</p>