

第14回登別市中小企業地域経済振興協議会（平成27年1月22日）

- ◆出席委員：松山 哲男 会長  
齋藤 正史 副会長  
川田 弘教 委員  
望月 一延 委員  
吉元 美穂 委員  
小幡 功 委員  
藤田 康 委員  
近井 一夫 委員  
高田 明人 委員  
伊奈 綾 委員  
安達 陽子 委員  
千葉 洋子 委員  
沼田 一夫 委員  
二瓶 秀幸 委員  
井上 昭人 委員  
松田 毅 委員  
苫米地 真一 委員  
計 17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  
竹中担当員

- ◆議題：【各データ分析から見た登別市の問題・課題の提起】

- ◆講話者：日本政策金融公庫室蘭支店 支店長 深谷 祐次 氏  
融資課長 加藤 靖人 氏
- 

（松山会長）

本日は、データ分析から見た登別市の問題・課題の提起としてお話をいただき、データ分析から見た登別市の問題・課題について理解を深めていきたい。

（深谷 氏）

こんばんは。日本政策金融公庫室蘭支店の深谷と申します。

本日は、協議会にお招きいただきましてありがとうございます。

日頃から登別商工会議所さんや登別市さんにお世話になっておりますので、このような形で引き受けさせていただきました。

当初、データから物事を見て課題を提起させていただくという話ではありましたが、課題を見て何かをお話するというよりも、今の日本創生会議の流れや、国土交通省が作成したグランドデザイン2050といった時代背景を踏ま

えて、世の中の各自治体はどのような形で地方創生を行っていくのかというものを織り交ぜながら、転勤が多い職場の経験者という立場から、外部から見た時に、登別はこういうところがあればもっとよくなるのではという視点で、SWOT分析の手法を織り交ぜながらお話していきたいと考えております。

また、融資課長の加藤も同席しておりますので、加藤の方からは創成会議の中で言われた、起業・創業、ソーシャルビジネスが第二の公の仕事としてフォーカスされてきているので、我々金融機関としてのソーシャルビジネス・起業支援についてどのような取り組みをしているかについても触れていきたいと考えております。

私たちは財務省所管の政府系金融機関で、本日お話しする内容は財務省などの了解を得ている訳ではございませんので、私達二人の個人的な見解としてご理解いただきますようお願い致します。

日本政策金融公庫は、平成20年10月に国民生活金融公庫・農林漁業金融公庫・中小企業金融公庫が統合して発足した政府系金融公庫であります。そのうち国民生活金融公庫の小規模事業・中小企業者への融資の業務を継承したのが、日本政策金融公庫の国民生活事業ということになっております。小規模事業者をサポートする事業資金融資のほか、お子様の入学資金などを必要とする方への生活資金など、国民生活に密着した融資を行っているところであります。

最近の地域経済を取り巻く動きについて簡単にお話したいと思います。新聞報道や会社の中で話題となっていると思いますが、日本創成会議の消滅可能性都市の問題定義についてお話します。登別は2010年の総人口は5万1千人、20歳から29歳の女性人口が約5千人いますが、2040年には総人口が3万4千人、20歳から29歳の女性人口が約3千人と推計として出ております。近隣の市町村も踏まえて、自治体ではこれを受けてどうするかということについて創成会議のメンバーである慶応大学の樋口教授が言っているのが4点ほどあります。

1. このデータは、これまでの状態が続いた場合の推計であり、今後何らかの対応がとられ、その効果を織り込んだ予測ではない。
2. 今までのやり方を変えていく前向きな提言であると受け止めるべき。
3. その地域ならではの付加価値で、高くても良いものを作っていく努力が必要。
4. 国のサポート以前に地域が主役の自覚が必要とまとめています。

創成会議の流れを受け、昨年末閣議決定された、まち・ひと・しごと創生「長期ビジョン」と「総合戦略」ポイントとしては、「長期ビジョン」は日本の人口の現状と将来の姿を示し、人口問題に関する国民の認識の共有を目指すとともに、今後取り組むべき将来の方向を提示する。「総合戦略」は「長期ビジョン」

を踏まえ、2015年度を初年度とする今後5ヶ年の政策目標や施策の基本方向、具体的な施策をまとめたものである。というような前提となります。

「国土のグランドデザイン2050」は、国交省が2014年7月に発表したものです。登別市と関連のあるものを抜粋したのですが、まずコンパクト+ネットワーク、多様性+連携というのが柱となっており、まずは各地域が「多様性」を再構築し、主体的にみずからの資源に磨きをかけていくことが必要であり、そのうえで、複数の地域間の「連携」により、人・モノ・情報の交流を促進していくことが必要であると言われております。

基本戦略について抜粋している「小さな拠点」は、イメージとしてはいろいろな地域があって、コンパクトシティを作ってやっていくというような流れかと思えます。道の駅、特産品等農業の六次産業化、バイオマスエネルギーの地産・地産地消など、新たな雇用を生み出す可能性があります。国際観光需要については、インバウンドの多い登別温泉を抱えておりますが、ここで注意すべきは外国人旅行者11人分、国内旅行者（宿泊）26人分で定住人口1人の消費額に相当するという統計が出ているそうです。その他、近年若者や女性の「田園回帰」の傾向が強く、若者が田舎を趣向する傾向が特に強まっております。

我々は日高・胆振管内を管轄しておりますが、地方の出身で札幌に事業を持っているIT関連の方が、実家がある地方が衰退する事が忍びないと考え、「サテライトオフィス」、いわゆる徳島県の神山町で行われているものでありますが、若者が山の方で仕事してみないかという希望を取ったところ、30人くらいがすぐに手を挙げたそうです。室蘭圏でも、東京や札幌で修業をしたシェフの方が、空き店舗を使ってフレンチやイタリアンを狭い間口ながらも複数店オープンしてきております。これはまさしく「田園回帰」というか「故郷趣向」というか、自身の実家、もしくは配偶者の実家などのルーツを訪ねる傾向が顕著になってきているのも事実であります。

日経新聞で厳しい評論が出ておりますが、2015年は全国の自治体にとって正念場であるということが言われております。2015年中に各自治体は地方版の総合戦略を策定する必要があるということでございます。地方版総合戦略を策定する際に意識して欲しいことは三点です。

1. 地域の将来像を直視すること（持続可能な地域へと）何の根拠もないのに5年先、10年先に人口が下げ止まるような計画を作っているような感覚の自治体では展望が開けない。

2. 地域の強みを見極め、新陳代謝を促す政策が求められる。地域のしがらみや様々な既得権を打ち破らないと、地域経済の足腰は強くならない。若年層の企業や新規就農の後押しも大事なポイント。

3. 戦略策定の際には、住民を巻き込んだ議論が必要である。

これらはまさしく皆さんがこのような形で議論を重ねていることが理想の形ではないかと思えます。

今我々の評論集に寄稿して頂いている大阪市立大学の松永佳子さんの、「創造的地域社会へ」という本がよく取り上げられているのですが、地域経営手腕として次の3つのおりに言っております。

1. ローカル志向を政策に結びつけるチャンス
2. 社会的企業、6次産業は「価値の経済」地域ならではの、地域に足がついた商売をするのが時期ではないか
3. 自立をめざし新たな地域間競争の時代の時代に突入したのではないか

次に、公庫として創業・起業に対してどのような支援をしているかということ、融資課長の加藤の方から簡単にご説明いたします。

(加藤 氏)

融資課長の加藤と申します。私は去年4月に東京から異動して参りました。我々の方で取り組んでいる主な課題としては、開業・創業に関して、廃業率が高まりする一方、なかなか開業率が上がってこないということです。日本再興戦略においては、開業率を10%にしようという数値目標が設けられております。これらを踏まえ、我々の取組や背景を説明させていただきます。我々が目指しているのは、創業希望者・創業準備者のすそ野をいかに広げるかということです。これらの方々が少なくなると、成長性の高い企業も増えませんが、それらを広げていく取組みが必要になります。我々の方でも他の機関と連携しながら様々な取組みに力を入れているところであります。

成長力の高い企業というイメージつきにくいと思いますが、我々の方で融資していた企業の中でも今では大きく育った企業は多数存在しております。

創業支援が重視される一つの理由が、雇用の創出効果といえます。当公庫の融資先での試算によりますと、約8万人の雇用創出効果が生まれています。地方で創業して、そのあと少し大きくなって東京の方に進出する、そのあと地域の為にとということでもう一度こちらに支店を移して企業の一部を持たせるといった事例がございます。今年あった事例でも2、30人地域で雇用したいと一部機能を移転させる事例がございました。統計として我々室蘭支店が創業企業にどれだけ融資を行っているかを示したものがあります。昨年度アベノミクスが始まってから、創業が非常に増えました。今年も12月までの実績で見ますとほぼ横ばいで推移しており、この管内では比較的活発になっている傾向がみとれます。登別に関してほぼ前年と同じ水準できております。

「起業教育」という観点についてお話すると、日本はなぜ創業が盛り上がらないのだろうということが有識者の間で意見が分かれるところがございます。

我々は、昨年度から高校生を対象にビジネスグランプリという大会を行っており、高校生にビジネスプラン作りをしてもらうという取り組みを始めています。残念ながら私たちの支店管内では、まだエントリーした高校はありません。実際、起業家を育てるという意味合いもありますが、社会人の基礎として自分で考える経験を養ってもらおうと取り組んでおります。高校生の声の中には、自分の将来の選択肢に起業というものが増えたと答えている方もいます。提案の中には、高校生の斬新なビジネスプラン、生活に身近な事柄を使ったビジネスプランが多く、若い世代、多様な考え方を吸収していくという点では面白いと思います。

ソーシャルビジネスの取組についてですが、ソーシャルビジネスとは何かと申しますと、通常株式会社は営業活動で株主の利益を最大化することが目的となりますが、ソーシャルビジネスを行う会社は、ビジネスの手法を用いて会的課題の解決を目的として営む事業体です。社会的課題は多種多様であり、まちづくりや子育て、高齢者介護など色々なものが含まれております。ソーシャルビジネスを行う上で、行政の一部機能を担うなどが多くみられますが、なかなか社会的な課題の解決のみを目的にあげていても持続できないケースもみられており、継続して社会的課題を解決していくためには、採算をとりつつ、社会的課題を解決していく企業の活躍が求められてきます。登別では子育て支援を行う NPO 法人が活躍されておりますが、そのような法人が多方面で地域を盛り上げていくことも良い取り組みではないかと感じます。

(深谷 氏)

登別市内にある企業の技術力が高い評価ということについてご説明します。私がいろいろ転勤で回っておりまして、登別・室蘭・伊達は非常に恵まれていると思っておりますが、以前勤務していた浜松は、ものづくりが盛んで、ホンダやスズキ自動車など、工業の集積地域ですが、地域の中小企業の技術を大事に育てていこうという気風がありました。同時に背景にあるのは、静岡大学の工学部が浜松市の中心にございまして、学校の持つ研究シーズやノウハウをオープンにして、切磋琢磨してものづくりの街を築きあげていきました。登別・室蘭・伊達の近辺には、テクノセンターや室蘭工業大学があるという立地からすると、非常に良い環境にあると思っております。

室蘭工業大学のパンフレットを本日お持ちしておりますが、実は室蘭工業大学の中には、室蘭のものづくりの基本として地域共同研究開発センター（CRDセンター）があり、産学連携の中で新開発商品の技術のアドバイスをしています。同センターは中小企業のものづくりのシーズを持っているのでぜひ気軽に相談してほしいと常々おっしゃっています。室蘭工業大学の産学連携組織として、企業などから、「技術相談」「受託研究」「共同研究」「プレ共同研究」の

他、学内外からの要請に応じた「講演会」「セミナー」の開催、大学の技術を社会に伝える「高度技術研修」も実施しています。同センターは、中小企業の技術的課題の解決や技術力向上に非常に役に立っている、大きく貢献しているのではないかと私は思っております。いろいろな生産システムやバイオテクノロジーなど、幅広く分野を持っております。

室蘭テクノセンターは、広域連携の一環として登別と室蘭と伊達の三自治体が共同して作っている組織であります。技術開発や人材育成、産学連携の支援に取り組んで、ものづくり創出支援事業では、自分の技術を何とか商売としてやっていこうという起業家から、新分野への展開、技術研修や新技術の開発のほか、市場開発や販路開拓に向けてコーディネーターが中心となって取り組んでいます。特に市場開拓については、実践的なアドバイスを行っていると考えています。昨年一年間で15社ものづくり補助事業の採択があったそうです。中小企業の方々はこのような制度を活用していただきたいと思っています。

登別の企業が国や道から評価されて各賞を受賞しております。興和工業が省エネ診断に取り組んできたところ、北海道省エネルギー・新エネルギー促進大賞を受賞しています。これも室蘭テクノセンターを活用した良好事例かと思えます。

アール・アンド・イーも登別の企業であります。エネルギーをあまり使わず、温泉の排湯を利用した熱を熱源にして歩道の雪を解かす製品が省エネルギー促進大賞を受賞しています。また、北海道経済産業局長賞「北国の省エネ大賞」の表彰を受けておりますが、これらは登別温泉で行った実践事例がございします。この融雪システムは、青森県内の公立病院では、お年寄りが来院するときに滑って転ばないようにということで導入して、今年の冬は稼働しているそうです。ぜひ登別市も地元の企業を大切に育てていくという観点から、こういった技術を小学生・中学生などにも見学していただいて、地場に優れた技術があるということを知って頂くことも必要ではないかと思っております。

日本政策金融公庫が毎月発行しています調査月報より、インバウンド対応についての記事をご紹介します。外国人観光客が多い登別市ですが、「インバウンド（外国人観光客）の増加を経営に生かせ」という記事によると、国内のおよそ半分の中小企業の方々が外国人観光客を何らかの形で受け入れております。最近3年間の売上のグラフをみますと、外国人観光客を多く受け入れている企業は、売上が増加傾向が多いことが読み取れます。また、観光客が増えている地域・企業は、地域が一体となってインバウンド誘致を行うことや、ホームページがある、クレジットカードが使える、Wi-Fiのアクセスポイントがあることが優位性につながっていることがわかります。地域における外国人観光客誘致の取組状況については、商工会議所や観光協会が取組んでいるという地域は、

その7割近くが、外国人を多く受け入れている地域となることがわかります。また、岐阜県高山市は、人口9万2千人で、年間400万人近い観光客が訪れていますが、早くからインバウンド誘致の取組を行っていて、観光スポットなどの誘導案内などには日本語のほかに英語、中国語、韓国語が併記されています。また、市が提供する観光情報のホームページには、英語はもちろんのこと、スペイン語やポルトガル語、ロシア語やタイ語など11か国語に対応し、観光パンフレットも10か国語で作成しています。市内の企業とも連携しており、飛騨高山国際誘客協議会を結成して、海外で開かれる旅行博に参加していると聞いております。さらに、市内の企業が外国語のパンフレットやメニューを新規に制作したり、外国人をおもてなしするノウハウを学ぶための研修や経費の補助を自治体が行っております。

「生活衛生だより」は、日本政策金融公庫の生活衛生業務部が発行しているものですが、食のブランド化について登別市で取り組んでらっしゃるとお聞きしているので、最新号から事例をいくつかご紹介します。一つは新潟県湯沢町と十日町市の事例でございます。ここは北陸新幹線が開業し、東京と北陸の距離が一気に縮まることを契機に、旅館の青年経営者が麴を使った加工品を取り上げようと考えたのですが、地元で消費する前提の流通構造が出来上がっており、旅館で地元食材を利用することは非常に難しく、非効率な取り組みとなってしまうことが問題として挙げられておりました。そこで旅館の若旦那たちは何をやったかと言うと、自分たちで流通の仕組みを変えるため、雪国食文化研究所という合同会社を設立し、地元の食材を仕入れて旅館でもすぐ使えるように一次加工を行うなど、循環型の取組を行っているそうです。供給者側からすると、ある程度大量の物を合同会社が引き取って頂くので、域内循環を行っておりますし、農家から大量に仕入れてもし余った場合は、地元の道の駅で販売したり、直営のレストランを開設して食を提供したりと、域内循環に取組み、成功した事例となっております。発酵食品は、若い女性の方の関心も高く、珍しさもありレストランが賑わっているそうです。地元で永久に愛されるもの「A級グルメ」として認定しているそうです。ここで着目したいのは、若い経営者の方々が自分の地域を外からの視点で冷静に捉えたという点です。一度地元を離れて働いた経験がある経営者だったので、このような発案ができたと感じております。

次の事例は、三重県鳥羽市でございます。伊勢海老が名産ですが、「HOSU(干す)プロジェクト」というものをまちぐるみで進めたものです。伊勢海老はお刺身で食べるのが一般的かと思うのですが、干物にしました。漁協は当初反対だったらしいのですが、熱心な観光課の方の働きかけにより、1千食の干物を作り、宿泊客に提供するという取組を行った結果、マスコミにも取り上げ

られ、3年目の今では高校生も干す作業に参加して、地域一体となって取り組みを行っているそうです。

次に私が転勤先で見てきた事例を紹介します。飛騨高山は昭和60年頃からバリアフリー都市宣言を行い、「住みよいまちは行きよいまち」をコンセプトに掲げ、地域住民の福祉を前提においたまちづくりを行っています。市道はほとんど段差がありません。平成8年からモニターツアーを徹底的に行い、高齢者・外国人の声を聞く機会を多数設けたそうです。

柳原通商店街振興組合は地域コミュニティに根ざした商店街として有名です。名古屋の北区にあり、ベッドタウンではありますが、地下鉄の駅が周辺から外れてしまったために、商店街の振興が課題になっておりました。そこで、子育て支援施設や夜間保育施設まで商店街とコラボして作り、高齢者などの交流サロンも作って、商店街の活性化を行った事例です。

島根県松江市も高齢化が激しい所ですが、高齢化をプラスに変える発想の転換が天神商店街を変えた事例です。ここは、東京の巣鴨を積極的に見学し、お年寄りが集まるには何が良いのかを研究し、3つのポイントに絞ったそうです。交流の場があること、信仰の対象があること、お年寄りが楽しみにショッピングができる街にすることです。このような形で、「おかげ天神」を建立し、まちの雰囲気をよくし、買物のしやすい環境を整えるとともに、縁日を仕掛けながら商店街の活性化に結び付けていった事例であります。再開発でも、アパートメントを建てたのですが、一階には病院と薬局の店舗が、二階以上には高齢者向けの有料賃貸住宅や若年層向けの市営住宅が入ることで、高齢者と若年者の交わりに繋げていっている事例であります。

静岡県伊東温泉では、温泉を使って商店街を盛り上げる取り組みを仕掛けていました。商店街の角ごとに手湯を設けています。七福神の湯かけ地蔵も設けて、まちの商店街を巡回する仕掛けを作っており、百円で願い事を記入する紙を販売し、自分の願い事や悩み事を書き、水に溶ける紙なので手湯に入れると溶けて悩み事が解消するというものです。更にお湯を七福神にかけると更に願い事がかなうというストーリー性を持たせた商店街を作っております。特に若い女性の方からパワースポットの一つとして人気が出ているようです。

熱海は東京からの旅行の温泉地としてはとても有名ですが、会社の社員旅行が激減して危機感を持ってから、駅前に無料の足湯を設けて「家康の湯」と名付けております。自動販売機にオリジナルタオルを販売しておりますので、手ぶら、待ち時間の間に多くのお客様が利用しています。近くには商店街がありで来たお客様が待ち時間の間や買物の前後に足を運んでいます。

民間の力で足湯に取組んだ事例として、廃材屋や板金屋が協力して、持ち運び可能な足湯セットを作成し、公民館の方たち、高齢者施設にボランティアで



出向いている例もございます。

沼津の魚市場は、昔は観光客が多く訪れるような漁港ではありませんでしたが、今は観光客が沢山来ています。なぜかという、競りや水揚げを見学できる、食事がおいしい、特長のある水槽を持った水族館があるためです。沼津に泊まった方が事前に予約を頂ければ、目の前で競りを見ることができます。せっかく第三種漁港がある登別ですので、競りを観光客のツアーとして取り入れる方法もあるのではないかと思います。

大洗町の漁業協同組合女性部の取組は、今までは市場に釜揚げシラスなどを納めていただけでしたが、自分たちで何かやってみようということで漁師料理を作り始め、新鮮さと地元で上がったという食材を使って、平均年齢70歳以上の方々が頑張っております。

岩手県紫波町は、オガールプロジェクトという、補助金に頼らないまちづくりを推進しているまちでございます。ベッドタウンであり、駅前に相当規模の遊休地があったところをUターンの建設業者がプロジェクトを立ち上げたそうです。従来は役所が箱ものを作って、そこに民間が入るというパターンでしたが、この方々はちょっと違い、設計段階から広く意見を募り、こういう建物であればどのようなテナントが入りますかという需要に合わせて募集をかけ、集客力の見込を立たせ、最終的には銀行の審査に委ねました。補助金に頼らず、これからも持続可能な仕組みとして注目されています。

最後は昇龍道です。昇龍道プロジェクトは、ホテル業界や鉄道業界、マスコミが東京・京都・大阪から何とか上に上がる施策はないものかと、中部・北陸9県の官民が一体となったもので、今年観光庁表彰を受賞しています。なぜこの名前にしたかという、中国人の方は、龍という縁起の良い動物が昇っていくというイメージがよく、地図上でも名古屋から金沢まで昇っていくように見えるためです。点でそれぞればらばらに行っていたPRを、一貫で行っていくというプロジェクトですので、北海道新幹線の開通を前に、北海道も点から面の取り組みが活発化するのではないかとということでご紹介しました。

最後に、登別市内を休日の日にJRでいくつか訪問させていただき、私なりにSWOT分析をしてみました。眠っている地域資源をうまく活用できればよいのではないかと思います。近年、登別駅前に手湯をお作りになりましたよね。あれも、看板には手を入れれば幸せが訪れると解説が書いてありましたが、ネーミングも大事であって、せっかく登別の【登】がありますので、例えば、「登運泉（とううんせん）」と名付ければ、アジア圏の外国人は読めますので、更に魅力が高まるのではないかと思います。今後のプランニングを行う上でお役に立てればと思います。

(松山)

お忙しい所、ありがとうございました。本日はこれで終了いたします。お疲れ様でした。