

第4回 登別市中小企業地域経済振興協議会 議事録

平成26年7月3日(木) 18時00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
藤田 康 委員
吉元 美穂 委員
垣内 登紀子 委員
安達 陽子 委員
伊奈 綾 委員
千葉 洋子 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
松田 毅 委員
計15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：1. 「中小企業」の役割、必要性
2. 「中小企業」が置かれている現状
3. 「中小企業」が抱える問題・課題

2. 「中小企業」が置かれている現状
3. 「中小企業」が抱える問題・課題

事務局	登別市の中小企業振興施策の主なものを挙げると、中小企業特別融資制度、中小企業者利子補給制度、ものづくり創出支援事業補助金、起業化支援事業補助金、空き店舗活用事業補助金等がある。
副会長	中小企業憲章は4年前に閣議決定されたが、中小企業者・市民・行政の連携が無ければ地域は保てないという考えが含まれており、この場に市民の皆さんが参加しているというのには意味がある。
会 長	本日出席して頂いた委員の中で、事業を営んでいく方に、中小企業の立場として抱えている問題を伺いたい。
委 員	薬局とプロパンガスの販売を昭和24年から営んでいる。許可制であり、行政から指導を受けながら行う商売である。 参入障壁が大きい業種である一方、権利を得たことにより、他社の脅威が少ない業種であった。しかし、規制緩和によりその状態が崩れたため、試行錯誤しながら現在に至る。昔からあった薬局は減少していく中、環境の変化に対応するしか残っていく方法がなかった。 2年後にガスの自由化が行われるため、小規模の事業者には厳しい状況にある。
委 員	自動車整備会社を父が昭和47年に創業し、現在は私が引き継いでいるが、時代背景で仕事内容が大きく変わっているのは私も同じである。 創業当時は高度経済成長期で自動車産業が盛んで、大型の自動車を対象とした自動車整備を行っており、法に守られた車検制度により、売り上げを順調に確保できていた。 しかし、車検の自由化により売り上げの確保が難しくなり、バブル崩壊による経済規模自体の縮小もあり、変換を求められるようになった。 そんな中、大型主体のターゲットから小型の客層を取り込むことを考えた。しかしながら、我々の業種にガソリンスタンドやカー用品店が参入するよう

になり、価格が安い方に流れてしまった為、整備業以外にも、販売やレンタカー業も行い、違うカテゴリのサービスを提供している。

今後更なる人口減少により、お客様の減少が考えられる中、選ばれるサービスを提供するには小さい資本の会社はどう向かっていけばいいのかが課題である。

委員

2002年に任意団体として発足し、2005年に法人格を取得した法人である。

鉾山の指定管理を受けたことにより事業規模が拡大した。企業としては、20人ほど雇用しているが、基盤事業の中で、街の為になるようにという考えを持って事業を企画している。

分野は教育・福祉サービス。持続的なサービスを展開する為、ボランティアで参加して下さった方たちが、少額でも雇用されるという環境をいかに作るかを、次のステップに考えている。

委員

地元に対してサポートや情報提供をしていかなければ、金融機関も今後生きていけないと思っている。昔であればお客様に融資をする、または預金を集めるだけでよかったかもしれないが、今は融資だけではなく、ビジネスマッチングあるいは販路開拓事業という形で、情報を仕入れて支援に取り組んでいる。市内にある他の金融機関もそのような形でやっていることが多い。

事業主をどのようにサポートしていくかということで、市内の様々な業種の方々が共同でやっていかなければならない。そんな中、地域のことは地域で決めなければならないし、中小企業と市が連携していかなければならない。

委員

昭和33年創業の食品製造業。市内食品会社は大きなところでは麺と納豆と豆腐であるが、どんどん減っている。その理由は、地元を優先し、地元の商品を置いていた個人営業のスーパーが無くなったことにある。今のスーパーというのはアークス、イオン、コープさっぽろの大手3つに集約されている。

昔はあった地域のスーパーがなくなり、地元の売り場がなくなっていく。その店舗跡に大手が入るが、スーパー独自の商品や札幌の業者の商品がどんどん入る為、地元の商品は飾り程度である。

外食・食堂関係の店舗は、以前から納めている食堂などは高齢化し、跡継ぎがいないので店を閉める。給食の売り上げも大きいですが、以前から見ると子供の数が大幅に減っていることにより、毎年どんどん数字が減っていく状況である。

新規開拓として営業に力を入れ、取引先はどんどん増えてはいるが、スーパーでの落ち込み分は取り戻せていない。本州へのPRを以前から行っており、全国のバイヤーにも定着していた。しかしながらその矢先、本州への送料が値上げされ、売上が伸びせなくなった。そういった外的要因も今問題になっている。頑張ろうとしても外的要因により利益が出ない環境になっている。企業努力はどんどんしていかなければならないが、今のこの現状で市民の意識がもっと地元を愛する気持ちになって、地元の企業のもので買おうという意識が伝われば、何かが変わると思っている。

委員

全国的にみると司法書士というのは増えている。その中でも室蘭、伊達はここ数年で数が増えた。都市部でやっていくのは難しいので地方に出てくる。本部も地方に行くことを推奨していて、新しく田舎で事務所を開く際には補助を行っている。

登記には不動産の登記や会社の登記があるが、会社の登記は以前室蘭の支局でも扱っていたが、今は会社の登記は札幌の本局だけで扱うようになっている。

個人的には成年後見制度の仕事、たとえば高齢者の財産管理が増えてきている。高齢で単身世帯・夫婦が増えたことが要因である。

会長

今の話に対し、市民・消費者の目線から見た委員の意見を伺いたい。

委員

なるべく地元の企業を使うようにしている。ただ、

品薄の場合があるので、郊外型店舗に行ったりもする。地元の企業を使いたいという思いはあるので、そういう気持ちを持っている市民が増えれば地元にお金が落ちるようになる。

どちらかという個人的意思任せではなく、市として制度があればいいと思っている。例えば地元でたくさん買い物をした人には減免制度があるなど。外貨を獲得する面と、市民が地元にお金を落とすという面の両面でやっていく必要がある。

委員

消費者は地元のものを購入したいと思いつつ、欲しい物が売られていないというジレンマのもとで生活をしている。

登別市内は中小企業、特に小規模事業者が大変だということを改めて認識した。事業者もどのようにしたらいいのか苦労していること、消費者も地元の店を利用したいが供給がされていないこと、この状況をどうつなげるのか今後求められる。私たちが話し合いの場を持てたことがその第1歩だと思っている。

消費者も勉強し、こんな素晴らしいものを生産・販売しているということを消費者同士が情報交換しながらアピールしていかなければならないと考えている。

委員

店の情報が簡単に得られない。一覧表などで市民の皆様に伝わっていれば、需要が生じたときに店にたどり着ける。店舗の情報がわからないと、地域外の情報が入ってきたり、勧められたりするとそちらに流れてしまう。良い店舗が地元にもあるということをPRした方がいい。

委員

主婦として、家計を管理する側としての意見として、大きい会社の商品は安いので、家計にダメージの少ないほうを選んでしまう。地元のものを利用して何がメリットになるのかわかっていなかったが、話を聞いて、地元の物を利用することによるメリットがわかったので、意識して購入しようと思うし、周囲にも発信していきたいと感じた。

4. その他

会 長

周囲の同じ家庭環境の人を見ると安いものを選ぶ人が多いので、地元のものを使って何がメリットになるのかということをもっとアピールすると地元の利用者が増えると思う。

次回の開催については、7月下旬を予定している。登別市内の農業における現状について、関係者からお話を伺いたいと考えている。

なお、次回の協議会の際に、本日の感想を付箋に記入し、提出していただきたい。

お疲れ様でした。