

第3回登別市総合計画第3期基本計画市民検討委員会 産業躍動部会 議事録

(敬称略)

- ◆ 開催日時 平成26年6月18日(水)  
18:30 ~ 20:30
- ◆ 開催場所 登別市役所3階 第2会議室
- ◆ 出席部会員 部会長 高橋 弘康  
副部会長 小川 賢  
部会員 安達 陽子  
近井 一夫  
川田 弘教  
白田 明義  
井上 昭人 (市庁内検討委員会 副部会長)  
【観光経済部商工労政グループ総括主幹】
- ◆ 欠席部会員 部会員 木村 義恭  
志水 孝暢 (市庁内検討委員会 部会長)  
【観光経済部 次長】
- ◆ 事務局 沼田 久人 【総務部企画調整グループ総括主幹】  
田中 健太郎 【総務部企画調整グループ担当員】
- ◆ 議題 体系図に関する協議(1回目)

《事務局》

今日から第3期基本計画の体系図の協議に入っていきます。

「第3期基本計画の体系図案(以下、「第3期案」という。）」、第2期基本計画と第3期基本計画をどう入れ替えたか記載された「第3期基本計画策定に係る体系の見直し調書」、「第2期基本計画(以下、「第2期」という。）」を使って進めていきます。

皆さんが1度はお読みいただいていることを前提に進めますが、まず、この部会で議論を行う「第3章」自体に何が書かれているかということを経営部から簡単に説明していただいた後、政策が書かれている「節」ごとに説明していきます。

議論を進めるときには、「節」をさらに細かくした「施策」とそれを構成する「施策の基本的な方向」、これをさらに細かくした「主要な施策」について詳しく見ていきます。

第3章には、3つの「節」があります。

例えば、「第1節—活力に満ちた魅力あふれる産業をつくる」「施策I—活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」「施策の基本的な方向性1—活力ある市内企業の育成」であれば、「主要な施策」は、「①経営基盤の強化と経営支援機能の充実」、「②ブランド力・技術力の強化」、「③市内企業の連携強化と地場利用運動の推進、事業機会の強化・拡大」、「④地域コミュニティ機能の強化とにぎわいの創出」、「⑤経済・産業関連情報の整備及び発信」の5つとなります。この5つの施策を進めていけば、活力ある市内企業の育成はできるのでしょうか、という視点で意見交換をしていくのが良いと思います。

意見交換の内容としては、例えば、「①経営基盤の強化と経営支援機能の充実」とい

うのは、これで足りるのか、逆に、やりすぎじゃないのか、というようなことや、新たにこういう事業（取り組み）が考えられるけど、他のところ（施策等）に盛り込まれているのか、というようなことを確認しながら進めていきたいと思えます。

また、以前にも説明しましたが、庁内検討委員会でも、手元の資料の第3期案の見直しを再度行っています。

これにより、「主要な施策」などの入れ替わりや修正がかなり出てくるところもありますが、その内容については、随時、庁内検討委員からお話しをしていただいて、皆さんに配布している第3期案との違いについて説明していきたいと考えています。

また、庁内で変更された内容についても、決定事項ではありませんので、この会議で議論していただきたいと考えています。

では、さっそく、庁内検討委員から説明をお願いします。

#### 《市庁内部会副部長》

第3章「大地に根ざしたたくましい産業が躍動するまち」には、産業分野に関わる計画が載っています。

内容は、「市内の産業を活性化していきましょう」ということと、市内の産業を活性化させて「雇用に繋げていきましょう」ということが記載されており、主に観光経済部の3つのグループが所管している内容になります。

まず、第3期案の策定に向けて、当初、検討していたことについて説明していきます。

政策（節）「第1節 - 活力に満ちた魅力あふれる産業をつくる」については、第2期の時から行っているものです。この政策（節）の第1節というのは、第2期でも第3期案でも変わっていません。

また、「第2節 - 自然を活かした産業の育成」についても、第2期と第3期案で変更はありません。

次に「政策（節）」を構成する「施策」は、第3期案の1節では「Ⅰ - 活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」と「Ⅱ - 魅力ある観光地づくり」の2本としています。

一方、第2期では「Ⅰ - 魅力ある観光地づくり」、「Ⅱ - 域内経済循環の基礎となる複合的産業基盤の形成」、「Ⅲ - 活力ある地場企業の育成」、「Ⅳ - 雇用と就業環境作りの推進」の4本に分けていました。

これを第3期案では2つに統合しています。

#### 《事務局》

ここで一度、これまでの話を整理させていただきます。

第3章は、産業の進むべき方向性を示しています。

第1節「活力に満ちた魅力あふれる産業をつくる」の方向性については、第2期基本計画（43ページ）の「基本的な考え方」に記されています。「基本的な考え方」を要約すると、『登別市の特性を活かして、周辺地域といろいろ連携して観光地づくりを行い、市内の中小企業の経営状況も元気にしていこう』というようなこと等が書かれています。

そのために、第3期案でいうと「Ⅰ - 活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」

が重要になると行政では考えております。

そこで「Ⅰ－活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」は何をやるのかということ市庁内部会副部長からお話させていただきます。

#### 《市庁内部会副部長》

もともと「複合的産業基盤の形成」という言葉は、第2期では「施策Ⅱ－域内経済循環の基礎となる複合的産業基盤の形成」として使われていました。

2期の大きな柱となっていたのは、「産業クラスター」という観光を軸としてブドウの房のようにいろいろな産業が展開されることを想定していました。

平成16年度当時には、いろいろな企業が集まって構成された「産業クラスター形成協議会」の中で、様々な議論を行い、観光産業を軸とした活性化を目指しておりました。

第3期案でも、観光が登別市の基幹産業であることは変わりなく、基幹産業の観光分野と連携を図りながら、様々な産業を活性化していきたいという考え方にも変わりはありませんので、「複合的産業基盤の形成」とうたっています。

施策の1つ目「活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」でやろうとしていることは、主に商工労政グループが担当している業務で、商工業と労働者施策・労働者福祉の内容になっています。

第3期案の施策の2つ目は「魅力ある観光地づくり」ということで、観光振興グループが担当しているような分野ですが、もともと第2期では施策の1つ目「魅力ある観光地づくり」として掲載していました。

#### 《事務局》

これからの部会は、行政で使われている言葉がたくさん出てきますが、わからない言葉が出てきた場合は、すぐに質問して下さい。

これまで話した「政策（節）」や「施策（ローマ数字）」は、計画がピラミッド型になっていて、方向性を細かく決めて、その方向性に従って事業をやっていく階層のことを話しています。

「政策（節）」の部分は、ピラミッドの上の方になり、その単体だけでは何を言っているかわからないくらい大きなテーマが書かれています。

「施策」「施策の基本的な方向」「主要な施策」となるにつれて、細かいことが書いてあります。

今、市庁内部会副部長には、「施策」「施策の基本的な方向」のことを説明していただきましたが、それよりも大きな政策（節）の方向性というのがあるか、それとも、間違っているのか、というような視点でも考えていただきたいです。

#### 《市庁内部会副部長》

施策「Ⅰ－活力ある複合的産業基盤の形成と雇用の安定」のためには、何をすればよいのかということとして、施策の基本的な方向は「1－活力ある市内企業の育成」「2－新たな産業の創出」「3－産業を担う人材の育成」「4－生涯を通して働ける環境づくり」「5－安心して働ける環境づくり」の5つの考え方に分けています。

5つの施策の基本的な方向のうち、まず「1－活力ある市内企業の育成」「2－新たな産業の創出」は、市内の産業の育成、新たな産業おこし、企業の誘致を行うというような考え方になっています。

#### 《事務局》

本日は、施策の基本的な方向性「1－活力ある市内企業の育成」に絞って話を進めていきましょう。

#### 《部会員》

複合的産業基盤という考え方で、観光産業を軸とするのはわかったが、そもそも登別市にどういう産業があるのかがわからないので、説明をお願いします。

#### 《市庁内部会副部長》

登別市役所の組織の観光経済部の名称で商工労政グループ、農林水産グループ、観光振興グループというのがありますが、その名前に含まれている、商業、工業、農業、林業、水産業、観光業という業種が、大きな柱になると考えます。

商業であれば、主に商店街などがその話の中心で、工業であれば、コンクリートや自動車といった製造業が話の中心となります。

#### 《事務局》

単独の事業母体でみると温泉ホテルの1つ1つは大きく、大企業が多く集まっており、以前から温泉が基幹産業であると言っています。

そのほかに、大きいところで言うと、工業関係があるという感じです。

農林水産分野については、林業は、北海道のほかの町と比べても盛んではありません。

農業は前回からの話でも出ていますが、「畑」ではなく「酪農」という感じです。

漁業も前回の話で出ているようなことが現状です。

また、先ほど話に出ていた商店街は、小型の店舗が多い現状であり、製造業では、以前からいくつかの中堅企業があるという現状です。

これらの状況は、隣まちと比べ異なる状況だと思います。

産業が衰退するまちは好ましくないなので、産業の活性化はやらなければならない。登別市内には店がなくて、全部、他の地域に買いにいかなければならないというようなまちは、住みやすい街ではないですね？

住みやすい街にするためには、市の産業に頑張ってもらわなければならないが、頑張ってもらうためには、何が必要で、そこに行政は何ができるのかということを計画に書く必要があります。

困っている特定の企業にお金を出すような仕組みではなく、例えば、市内産業の全般的な底上げになるような事業を支援して拡大する等、公平な視点が必要となります。

第3章の全般は、商売がからんでいます。

商売が絡んでいるところに、行政がどうやって支援していくか、というところが1番難しいところです。

産業を支援する場合には、支援することで市民が得をするという理由づけのもとに事業を行うことが必要となりますので、そのような視点も含めて考えていただきたい。

《市庁内部会副部長》

市内に産業がないということになると、そこに勤めるサラリーマンも住めないということになります。

事務局からも話があったが、困っている企業を助けるということではなく、頑張っている企業を応援する仕組みに対しては国からの補助金ももらえる可能性がある。

体系図に戻りますが、施策の基本的な方向というところで、全体の話を見せてもらおうと、「今ある企業に頑張ってもらおう」ということと、「新しい企業に来てもらって雇用の場を作って産業の活性化をしていきましょう」という大きく2つの考え方に分かれています。

その区分けが、「1－活力ある市内企業の育成」「2－新たな産業の創出」であり、「1 活力ある市内企業の育成」という部分で何をしていくかということは、主要な施策で「①経営基盤の強化と経営支援機能の充実」、「②ブランド力・技術力の強化」、「③市内企業の連携強化と地場利用運動の推進、事業機会の強化・拡大」、「④地域コミュニティ機能の強化とにぎわいの創出」、「⑤経済・産業関連情報の整備及び発信」という5つに分けています。

この5つに分けている「主要な施策」について、実際に現在実施している事業を交えながら説明させていただきたいと思います。

「①経営基盤の強化と経営支援機能の充実」の「主要な施策の考え方」の1つ目「・商工会議所が中小企業者の経営安定を図るために行う、中小企業者の組織強化、体質改善などの取組を支援します。」では、実際の主な事務事業として、商工会議所に「中小企業相談所」を運営していただいております。

中小企業相談所は、商工会議所の会員だけではなくて、会員以外にも相談できる仕組みになっています。登別市は中小企業が多く、経営の相談が多い状況なので、この相談業務を行うことに、市が補助金を支出する事業です。

《事務局》

中小企業の定義はどのようなものでしょうか？

《市庁内部会副部長》

一例をあげると資本金や従業員の数によって中小企業という定義がされるということもありますが、制度や法律によって違う状況にあります。

しかし、登別市内にある企業のほとんどは、どの法律の中小企業にも該当することが多いです。

《事務局》

それは温泉街のホテルなども該当するのでしょうか？

《市庁内部会副部長》

資本金などを見ないことにははっきりとした区分けはできないが、ホテルも中小企業に含まれることが多いと思います。

《事務局》

個人の事業主も入るのでしょうか？

《市庁内部会副部長》

中小企業という言葉を使っているが、個人や自営業の人も入ります。

《事務局》

中小企業というと特定の企業を指すように見えるが、登別市の場合、ほぼ全ての企業は該当するという視点で考えていただきたいと思います。

《市庁内部会副部長》

「①経営基盤の強化と経営支援機能の充実」の主要な施策の考え方の2つ目「・企業体質強化と安定した経営基盤づくりを図るため、企業支援の充実を図ります。」についてですが、これは、1つ目の商工会議所が行う相談業務を支援する以外で市が取り組むことを書いております。

3つ目「・運転、設備資金を低利で融資し、安定した経営基盤づくりを支援します。」は、主な事務事業として「中小企業特別融資積立金」という事業があります。この制度は、銀行が行う融資の原資となる資金を市が銀行に預けるものです。資金を預けた金融機関では、融資を行う際の資金調達を日本銀行等の金融機関から行う必要がなくなることから、資金調達にかかる利子の支払いを回避することができ、低金利での融資が可能となります。市は銀行へ年度当初に資金を預けて、年度末に全額回収しておりますので、市としては、お金をかけずに低金利の融資制度を創設することができております。この融資制度を企業に活用してもらって、企業の経営を支援する制度です。

このような融資制度は、登別市だけでなく、他の自治体でも取り組んでおり、企業は、利用できる制度のうち、有利な制度を選んで利用していただくことができる仕組みになっています。

続いて、4つ目「・住宅改良に伴う低利融資を行い、住宅関連産業の受注機会の拡大を図ります。」には、主な事務事業として「登別市住宅改良促進特別融資積立金」があります。これは、市民の方が、市内の企業（例えば、工務店等）を利用して、自宅のバリアフリー等、住宅改良の工事を行った場合に、改修にかかった経費を低利で融資する制度です。

この融資制度も、市が金融機関へ融資の原資となる資金を預けることで、低い利率で貸し出すことができる制度になっています。

主要な施策の考え方では、「住宅関連産業の受注機会の拡大を図ります。」となっておりますが、住宅関連産業は、家を増改築する業者だけでなく、塗装や電気設備などにも経済波及効果があることから、裾野が広い産業と言われており、市民に市内企業に発注

していただくことで、市内の住宅関連の産業の活性化につなげるため、以前から行ってきている事業です。

#### 《事務局》

まず「1－活力ある市内企業の育成」には、それぞれの企業が経営基盤をしっかり強く持つために、市が経営していくための支援を行う項目を盛り込んでいます。

市内企業が元気にいられるためには、経営基盤をしっかりした方が良いという考え方は、皆さん異論はないと思いますが、そのために市が行う支援の方向性は、今ある項目で良いのかということを考えていきたいと思います。

経営基盤を強化するには、今説明のあった方向性だけでよいのでしょうか？

#### 《部会員》

よくわからないが、方向性を定めることも大事だが、具現化していく部分（事務事業）が1番大事だと感じています。

市民検討委員会では、第3期案の「政策」「施策」「施策の基本的な方向」「主要な施策」を決めていくものであって、「主要な施策の考え方」と「主な事務事業」には踏み込んではいけないという認識でした。

#### 《事務局》

何度か説明しているところですが、市民検討委員会では、第3期案の「政策」「施策」「施策の基本的な方向」「主要な施策」について、議論していくということは、「主要な施策の考え方」の助詞などを修正していくものではありません、という意味で説明をしています。

「主要な施策」を修正するためには、それに関連する「主要な施策の考え方」や「主な事務事業」を理解していただかないとできません。

具体的な事業を思い浮かべていただいて、例えば、こういう事業をやるべきだという提案と、その考え方を意見していただき、それに応じた「主要な施策」の見直しを行う議論をするということも考えています。

#### 《部会員》

「主要な施策の考え方」に「住宅改良に伴う融資」の話が記載されているが、この融資制度は一般の市民の人が借りられるのか？

#### 《市庁内部会副部長》

そうです。

市民の方が登別市内の工務店などに工事を依頼して住宅の改修をする場合に融資をする制度です。

お金は、金融機関で用意してもらって、市民も手続きは金融機関で行います。

事業内容だけ見ると、「市民が住宅の改修をする場合に活用できる融資制度を市が提供する」となりますが、目的は、市内の住宅関連産業の活性化を目指すための事業です。

《事務局》

家を改修する人が増えて、市内の住宅関連産業に発注する人が増えれば、市内で経済が循環する形をつくることができます。

《部会員》

市民の方はこの制度を知っているのでしょうか？

《部会員》

広報紙には、毎回のように出ていて、制度のことも細かく書いています。

《市庁内部会副部長》

例えばですが、この融資の条件を緩和して、市内企業に発注しなくても良いとすると、どういうことが起こるかという話ですが、単純に金融機関が市民に融資する制度になります。

市民が発注する企業が市外であれば、市外にお金が出てしまうこととなり、地域での経済循環がうまくいかなくなってしまうので、市内企業の活性化に全くつながらなくなってしまいます。

そのため、市内企業に発注することを条件にすることで、市民の方が使うお金が市内で循環することになります。

《部会員》

成果はあったのか？

《市庁内部会副部長》

活用が非常に少なく、1年間で2～3件という時もあります。

市民の皆さんに知ってもらえていないという可能性もありますが、最近では、民間の金融機関の融資の方が、金利が低いこともあります。

金融機関に相談に行くと、利用者にとって1番有利な融資を紹介すると思います。

市としては、民間金融機関の融資の全てを把握している訳ではありませんし、民間金融機関では期間限定のキャンペーンなども行っておりますので、もしかすると民間金融機関の方が低金利なのかもしれません。

《部会員》

市の予算額はいくらなのでしょう？

《市庁内部会副部長》

市が預けられる額には上限があり、市が預けた額に応じて、民間金融機関で貸すことのできる額も決められています。

また、金融機関としても誰にでも貸せるわけではなく、審査を通った方だけが借りられ



るということになります。

《事務局》

中小企業の相談事業の実績はどの程度なのでしょうか？

《市庁内部会副部長》

件数だけなら、何百件という単位であります。

低利な融資制度は、商工会議所にもあります。

その中には、金利面などで有利な融資もあるが、商工会議所の相談を受けないと借りられないようなものもあります。

《部会員》

専門の先生にアドバイスを聞くと、今までとは違った進め方ができることもあります。

積極的に商工会議所から声掛けがあったら相談する経営者もいると思うが、なかなか自分から改めてお願いする経営者は少ないように感じます。

《部会員》

市内企業に対して、市民がどのような考え方を持っているかということが大事だと思います。

先ほどの住宅改修であれば、発注するときに、安い企業を求めれば、札幌にはいくらでもある。

市内企業の活用について、市民が意識を持ってくれないと先には進まないと思います。

「市内企業を使う」という言葉はキレイだが、現実はついていけないということがずっと続いています。

《事務局》

買い物難民の話で、近所にスーパーがあったが、郊外に大型店舗ができたので、みんなそこに流れてしまって、近所のスーパーがつぶれてしまって不便になったという話がありました。

つぶれてしまった後に、不便だという声が聞こえるようになるが、市内の便利な環境を保つためには、普段から自らが買わないと店がつぶれてしまいます。

それが理屈ではありますが、日々高いものを買うのかという話にはなりません。

お店の方も安く出すには限界があります。

《部会員》

そういう繰り返しで店が減ってきています。

総合計画がスタートしてから、これまでまちがどう変わってきているか考えると、今まで頑張っていた店舗もなくなってしまっている店舗がたくさんあります。

大きな店舗は、資本力があるし、便利なので、市民は、今までは魚屋でも八百屋でも行っていたが、大きな店舗で安い商品をまとめて買うようになります。

市民側は、利便性を重視するのは当たり前だと思うので、責められることではないが、まちの商店の首を絞める結果になっています。

#### 《事務局》

利便性や安さを求めるのは、普通の心理だと思いますが、その考えが長く続くと店がなくなっていくます。

消費者の選択肢としては、大型のアウトレットも近年増えていきますし、価格の面でも品揃えの面でも敵いません。

郊外型の店舗がどんどん増えて大きくなっているが、それを止めるために、行政が今ある企業に支援することはできません。

#### 《部会員》

本社を登別市内にしているような企業というのは、税金を納めて市にも還元していると思うが、本社が東京等、よそから来ているところは、どうなっているか。

固定資産税くらいは入ってくると思うが、稼ぎ（儲け分にかかる税金）は本社に持っていかれてしまうということはないか？

#### 《市庁内部会副部長》

市内に事業所があれば、固定資産税だけでなく、法人市民税も入ってきます。

法人市民税は、資本金や従業員数で算出される分（均等割）と、法人全体の儲け分を従業員数で按分される分（法人税割）があります。儲け分にかかる税（法人税割）は、登別市内の儲け分として入ってくるわけではありません。

#### 《部会員》

地域のお店がつぶれるということは、住んでいる人も減ってくるということにつながり、人口も減ってきて、買う人がどんどん少なくなってきたら、大きな店舗も撤退し、魅力のないまちになってしまうと思う。

このような状況になってから、悪循環だったのかな、と気づくのだと思います。

#### 《事務局》

家電の関係だったらアフターサービスで勝つという工夫をしているところもあるが、そのようなサービスにも限界があるし、特色がないと太刀打ちできないと思います。

#### 《部会員》

以前は、「小回りが利く」とか「24時間対応可能」などの対応を通じて、お客様との信頼関係を築いていくということが出来る業種もあったのだと思う。

しかし、お魚屋さんとか八百屋さんは、お客さんが来るのを待って商売をしていたと思う。

つぶれてしまったお店は、商売をやっていた人たちにも問題があるのかもしれないが、地域の人たちが、店をつぶしてしまったということもあると思います。

《事務局》

「経営基盤」という言葉は、長く続く企業ということだと思います。

《部会員》

地域に愛されるようなお店であってほしいです。

それで、品質の高いものを提供できれば、お客様とお店の信頼関係が築かれ、経営基盤につながると思います。

《事務局》

以前、「プレミアム商品券」という商品券を発行したことがあります。

プレミアムの部分について、市が補助を出して実施しました。

《部会員》

プレミアム商品券は、「一般」と「建設業」の2種類がありました。

《部会員》

継続事業として実施しないのでしょうか？

《事務局》

継続的に市がプレミアムの部分に補助を出すことは難しいです。

お金の面で得をするから買いに行く、という意識では、一過性となり、結果、経営基盤にはつながらないと思います。

《市庁内部会副部長》

建設券の関係でも、市がプレミアム分を出したということではあるが、もともと建設券はそんなに頻繁に使うものではなく、市内業者を利用するきっかけを1回つくること、その時のサービスが良ければ、3年後、5年後には、その企業にお願いしたいというふうになるのではないかという考えがありました。

当時は、このようなプレミアム建設券の趣旨を市から建設業者に説明を行い、きちっとした営業とサービスをお願いしました。

《部会員》

スタンプがたまったら割引するサービスがありますが、とても魅力的だと思うので、補助の対象で考えることはできないのでしょうか？

《事務局》

経営基盤の強化は、行政が企業へお願いするものではなく、企業が自分でどうにかしようと考えてもらうことが大事だと思います。

どんなことをすれば、経営基盤を強化でき、そのために、行政は何ができるのでしょ

うか。

単純に補助金を出すことは良くて、どうしたら、お客さんが増えることにつながるのか考えなければなりません。

#### 《部会員》

お客さんを増やした実績をもとに行政が補助することは理解できますが、何かやるための補助は必要ないと思います。

#### 《部会員》

うちの本業は整備業なので、基礎となるのは車検です。

国で決まっていることから、必ずお客様が必要としますので、業界からしてみるとありがたいことです。

しかし、今、その業界も規制緩和等で業界外から浸食されてきています。

例えば、スタンドやカー用品店などでも車検が出来るようになっていて、とても脅威です。スタンドやカー用品店の車検は、車検の金額が安だけでなく、お店に常に入りやすい環境なので、徐々にお客さんを引っ張られています。同じようなやり方では太刀打ちできない。

自社で新しいことをやるにしても、資本金やノウハウがないとできません。

今は、ノウハウや研修制度もいろいろあるフランチャイズなどと提携することで、お金を払って、やっていくしかありません。

状況は、先ほど話があった大型店舗の進出と同じで、どこの業界にも起きてきていることだと思います。

対抗するためには、投資するしかないが、それは資金力があって初めてできることです。それ以外に、生き残る方法は、昔からの付き合いで来てくれるお客さんを大事にしながら、規模を縮小して細々とやっていくしかありません。

最終的には、従業員が1人になるかもしれないが、選択肢の1つとしては考えなければならぬと思っています。

#### 《部会長》

墓の販売をしておりますが、リピーターが何十年後に来るかわかりません。

登別市にも、札幌市や旭川市などからもどんどん企業が入ってくるだけでなく、地元にも子どもの世代がいないので、需要も低くなってきています。

#### 《部会員》

先ほど住宅の話が出ていましたが、老後、息子がいるところに行こうと考えているような人は家に投資しないと思います。

建てる時は良いが、数年後からは補修が必要となるので、借家の方が良いこともあります。

人が少なくなることが一番の問題です。

例えば、車屋さんも車に乗る人が減ったら、その分だけ仕事も減ってしまいます。

《部会員》

みんな働くところの近くに生活拠点を置くので、新築も空きが出てきていて、アパート経営もまわらなくなっています。

そうすると、雇用の話につながっていきます。

《事務局》

雇用の話になると大きな企業の誘致の話になり、大きな企業が誘致されると今ある企業はどうなるのかという話になります。

かといって、今ある企業だけでは、雇用拡大は難しい。

市民から見ると大型店舗のほうが便利で安くて良いとなるので、市内のお店は大型店舗に勝てる何かをやらなければなりません。

《部会員》

勝てる要素があるなら、みんなやっています。

《部会員》

大型店舗も永久的に登別市にいてくれるわけではなく、人口が少なくなって、売り上げが減ったら、去っていくと思います。

大型店舗の経営にとって、登別市民が困るかどうかは関係ないと思います。

《部会員》

皆、大型店舗がなくなってみないと気付かないと思います。

昔の話を見ると、登別地区にも2店舗か3店舗、食料品店があったが、企業の進出によってつぶれてしまいました。

店舗に人が来なくなると、商品が回らなくなり、商品の質が低下していきます。

そして、販売価格も高くなります。

《事務局》

理由はいろいろあるのかもしれないが、幌別も鷺別もお店がだんだんなくなってきています。

難しい問題ですが、結局商売を強くしていくためには、お客さんに来てもらわないといけないが、そのためには、値段かサービスか何を頑張ればよいのかと考えると、値段なのか？

《部会員》

まず、値段で選びます。

《部会員》

今の経済状況もあるし、値段で選ぶと思います。

《部会員》

今は商品がたくさんあり、お客さんに価格や品質を選ぶ選択肢がありすぎます。  
小さな個人商店では選べる商品も少ないです。

《部会員》

コンビニの影響も大きいと思います。

今のコンビニは、大型店を縮小したようなものだし、24時間営業しているところも多いので、生活リズムが夜型の人でも車で買いに行くことができます。

《事務局》

コンビニにはブランド力や安心感があります。

〇〇商店では、何を置いているかというのがわからない人も多いと思うが、コンビニだと画一的なものが置いてあり便利だと感じる人が多いと思います。

また、個人の商店で、宣伝するにしても頻繁にはできないと思います。

《部会員》

そこは割り切って、今までの考え方も変えていかなければならないと思います。

《事務局》

先ほど、中小企業相談所での相談を通じて、経営などの考え方が変わったという話があったが、セミナーなどを行政等が実施したら市内の事業者は相談に行くのでしょうか？

《部会員》

今の登別市の商店街では、商売をこれからやめようとする人とこれからつないでいく人とで、全然意識や考え方が違います。

昔のように一緒に何かをしようとしてもダメで、これからも商売を続けていこうと考える人が個々に努力していくしかない状況です。

《部会員》

商店街の魅力というのは、店が集合している点にあると思います。

店の集合体が商店街ということだと思います。

《部会員》

そうですね。

各店舗間を人が移動することで賑わいやコミュニティが生まれていました。

《部会員》

今は、店を閉める人が多くなってきて、商店街の集合が崩れてきており、これにより、

街並みに魅力がなくなってしまう。

《事務局》

他のまちで、商店街の人たちが自分たちで立て直しを図って、返り咲いている地域はないのでしょうか？

《市庁内部会副部長》

実際に見てはいないが、四国の方に代表的な例はあると聞いています。

補助金を活用しつつ、まちに投資をして、街並みを整備するというようなことを一般的に実施しています。

《事務局》

中心市街地活性化や街並み再生等の事業を活用することで、見た目はきれいになると思うが、買いに行くのでしょうか。

整備が終わってすぐは、行くと思いますが、それが継続するかどうかの問題だと思います。

《部会員》

整備と同時にソフト面もやっていかなければならないと思います。

《部会員》

登別の場合には、地域の特性が強いと思います。

地域に住んでいる人たちと、流動的な人たち（観光客）を取り込まないと物は売れない状況で、それぞれの地域で特徴を活かした商店づくりも必要になると思います。

また、整備するためには、相当大規模な投資が必要です。

《事務局》

温泉街のシャッター通りを貸し出す話は出ているのでしょうか。

《市庁内部会副部長》

昔から商売をやっている人は、土地や建物を所有している人が多く、商売をやめても自分だけなら住んでいられるし、生活はできるから、困っていないということで、貸し出ししていないところが多いです。

《部会員》

登別温泉の場合は、以前土地の価値が高かったため、今借りるために交渉をしても、とんでもなく高い金額になってしまいます。

まちの活性化につながることで、所有者にはお願いをしているが、本人も困っていないので、うまくいかない状況です。

《部会員》

仮に高い金額で借りたとして、今は、登別温泉に宿泊しても、ホテルから人が外に出ていけないから、採算も取れないと思います。

《部会員》

皆、個々の利益しか考えないから、このようなことになるため、まちを残そうとする雰囲気を作っていかなければならないと思います。

《部会員》

頑張っている市内の企業同士でお互いに情報交換や発注を通して、技術力を高めながらやっていくしかありません。これはまちづくりの一環だと思います。

《部会員》

もし、政策として盛り込んでくれるのであれば、まちづくりを行っている企業や個人を積極的に支援する政策があると良いと思います。そうすることで、参加してくる人たちも増えるかもしれません。

《事務局》

具体的にはどのような支援があれば良いでしょうか？

例えば、会議を開く補助があれば良いということでしょうか？

《部会員》

まちづくりはやりたい人が好きでやっているという、周りの冷ややかな目があります。しかし、まちづくりを実施している人たちも働いていて、家族もいます。好きでやっているというよりも、その根幹は、まちがどうなるかということを考えているかどうかということです。

例えば、ある企業が川の清掃をしたとしたら、それを宣伝（PR）してくれるような仕組み等、その企業にとってもプラスになることが何かあれば良いと思います。

そういう制度があると、市内で育っていく企業も出てくると思います。

市民も賢いから、頑張れば、何らかの恩恵があるとなれば、まちづくりに今までと違う思いが出てくると思います。

《部会員》

その通りだと思います。

この会議も、皆、まちのために時間を割いて出席しています。

この会議をもっと市民にわかりやすく PR するだけでも違うと思います。

《事務局》

このような会議に人が集まってくれるというところが、このまちの良いところだと思います。



市としても、このような取り組みは宣伝していきたいので、他の市民検討委員会部会に報道入れた時もあります。

先ほど、企業のPRの話が出ていましたが、行政が特定の企業名を出して、まちづくりで頑張っている企業なので、そこから買ってくださいというのはできないので、非常に難しいところです。

#### 《部会員》

それでは、ボランティアやまちづくりへの貢献をカウントし、換金できる仕組みを作れると良いと思います。先ほど話しに出ていた地域通貨やクーポンの仕組みを使っていけば、市内経済も循環すると思います。

#### 《部会員》

このような取り組みは、全員で取り掛かるのは難しいと思うので、最初は、気持ちのある人や関心のある人が少数いれば良いと思います。

それが良い取組であれば、だんだん広がっていくと思いますし、最初から全員で行うのは難しいと思います。

#### 《市庁内部会副部長》

我々としても市内企業が頑張っている状況をPRしたいと思っています。

例えば、先日、北海道曹達が市民を対象とした講座に協力してくれましたので、紹介させてもらっています。

また、最近では、頑張っている市内企業や個人の取り組みの一部を市広報に掲載しております。市の広報ですので、なんでも載せられるわけではありませんので、一定の基準を設けて行っていますが、市民の皆さんに知ってもらうことによって、利用してもらう等、小さいことから積み重ねて行っていく必要があると思う。

#### 《部会員》

頑張ろうと意識を持っている企業がいると思うが、なかなか難しくて停滞しているところもあると思います。

意識を高めてあげられる方法はないのでしょうか？

#### 《事務局》

自分で商売をやっていて、そのモチベーションを行政にあげてもらおうということを考えていることに違和感があります。

#### 《部会員》

行政で行うという話ではなく、まちの活性化を考えた時に、全体的に意識を高めてほしいと感じています。

まだまだ頑張れる人がたくさんいるけど、話しが全然かみ合わない商店街のようになってしまっている現状があることなどを踏まえると、中には、何か考えていても、なか

なか次にいけない人がいると思います。

そういう人たちも放っておくと、気持ちがなえてしまいます。

#### 《部会員》

頑張っている人は貴重であり、周りには思いやりの心やサポートできる体制が必要だと思います。

自分たちの町にあるものを活かしながら、まちづくりをして、消費は中でしようという雰囲気づくりを、事業者だけでなく、市民の方々もしていくことが必要だと思います。

安くて外に出ないと買えないもの以外は、中で消費する関係性を取り戻さないと、これから先は厳しいです。

#### 《事務局》

経営基盤の強化というのは気持ちの話なのでしょうか。

#### 《部会員》

そうだと思います。

皆、地元で消費をして、外で稼げそうな地元企業を応援するような雰囲気になると良いと思います。

また、市内に限らず、室蘭との広域で考えてもいいと思います。

#### 《部会員》

昔は皆、対面で商売をしてきたが、煩わしさや利便性からネット販売や宅配サービスを利用している人が増えている。

#### 《部会員》

雰囲気作りや意識づくりは、掘り下げていくと教育の話になると思います。

#### 《部会員》

意識はすぐ変わるわけではないので、さらにもっと掘り下げていくと、産まれた時からの話になります。

#### 《部会員》

計画を策定するために、今から10年以上先を見越していく必要があるが、考えられないくらい負の方向に進んでいると思います。

#### 《事務局》

平成16年の時にどういう風にも物を買っていたかと思えば、だいぶ変わってきています。

先ほど出ていたインターネットや宅配サービスのほか、買いに行くのも、大型店舗だ

けでなく、アウトレット等も出てきて、選択の幅は広がってきています。

大型店舗でもダメになったところもあります。

《部会員》

ダメになった店舗は、サービスが時代の潮流についていけなかったということだと思います。

《事務局》

経営基盤の強化は難しいですね。

時間が来たので、本日は終了するが次回は経営基盤の強化に向けて、考え方を整理していきたいと思います。

そこが終わったら、「②ブランド力・技術力の強化」を進めていきたいと思います。

《部会長》

これで、第3回の産業躍動部会を終了します。

次回の会議は、7月2日（水）18時30分から第2会議室で開催します。