

第2回振興会議までの委員からの意見概要

①人手不足、若年者の地元定着、市内居住促進

- 例えば小樽の高い家賃など、暮らしづらい状態が人口流出原因の大きなウエイトを占めている。若手や若年労働者が小樽に住みたくなる環境をどのようにつくっていくか、若者に対して補助する政策が最低限必要ではないか。暮らしやすい街、少なくとも札幌近郊で一番暮らしやすいイメージを持たれるような都市にしないと小樽は再浮上できない気がする。
- 小樽で暮らすよりも、札幌から通いながら交通費を払ったほうがむしろ生活の面でより優位に生活ができると言われているが、そこをどこまで是正できるか。
- 若者は道外に行くが、道内にも良い企業がまだまだあることをアピールし、市内に定着させることで小樽のこの技術を継承していきたいので、良い知恵を出し合いながら進めたい。
- アルバイトの時給のミスマッチに関しても、例えば、何かしらの補助があり、小樽でも札幌と同程度の賃金がもらえるならば、小樽商科大学の学生が商店街で働く、市場で働くというようなことも、もしかしたら可能なかと思う。
- 一番の問題は人手不足。札幌への就職も多いが、新卒者の親御さんにも少し小樽の方に目を向けていただきたい。
- 最近には特に従業員の人手不足という問題があるが、なかなか雇用ができないということで、その対策について良い施策ができればと考えている。
- 人手不足について、企業は収益の中から人件費を支払うわけだが、せっかく雇用の機会があるのであれば、小樽市内で賄うことができる方策はないか。
- 銭函地域は就労者が多いが、札幌に住んでいる住民も多いというのが現状。桂岡地区は非常に寂れたような状況にあり、まず地元の見直しを企業から元気な声を出しながら進めたい。
- 小樽の人口を増やすには札幌のベッドタウン化もよい。工業団地と話をしながら、小樽側へ札幌のベッドタウンを伸ばしてもよいのではないか。
- 札幌と小樽の生活や産業の違いをはっきりさせると、どうやったら小樽の魅力をもっと演出できるか考える一つの契機となる。中長期、短期のランドデザインを描いた上で何をするかということテーマを絞っていけば、まだまだ小樽には可能性があるということ次世代にもどんどん伝えていける。
- 小樽は非常に良い地盤を持っており大きな地震はおこらない。また、ニセコや留萌に比べて積丹半島が壁になっていることから北西風が吹いた時に大雪が降らない。これらをキャンペーンし、小樽に住みませんかというのをやってもよい。
- 銭函駅から銭函工業団地へのバスは以前あったが今はなく、会社によってはタクシーで従業員を送迎している状況であり、もう少し交通の便を良くしてもらいたい。5号線を走るバスも昔は30分ごとにあったが今は1時間半に1本といった感じ。桂岡はベッドタウンとしての誘致の話もあったが実施されなかったこと、交通機関の問題、これらにより衰退してきた。
- 若い人を呼ぶためには小さくても公園をたくさん作っていただければよい。
- 北広島や千歳は企業誘致によりマチがかなり拓けた。千歳には泉沢が工業地帯でそれに伴い人口も増え、千歳科学技術大は今度公立大学になる。札幌近郊の都市として一本取られたという感じがする。

②事業承継

- 小樽においても事業所数の減少は顕著に現れている。創業支援だけでは全然足りておらず、事業承継が重要だ。小樽商工会議所の事業承継窓口がこの6月からスタートしたところであり、連携しながらこの会議で何かできないか、と考えている。
- 創業支援については金融機関と小樽市、小樽商工会議所が連携して事業を行っているが、最近では事業承継について、高齢者の方が多くて後継者がいないという問題が顕著に現れており、そこをなんとかしなければいけない。
- 事業承継は新規開業や新規事業展開とセットであるべきで、市場は札幌圏、道内、国内、海外を場合にに応じて設定し、地産地消の殻を破る。新規事業の例としてはスタートアップ形成環境をつくる。小樽商科大学と北海道職業能力開発大学の知識や技術を使う「起業家」がいれば、小樽からスタートアップ形成は可能。
5～10年後を見据えた事業承継に向けて、①事業承継セミナー②税制・補助金等に関する情報収集を通し事業承継支援制度を周知し、利用しようとする企業に対し継続的に支援を行う。
- 事業承継について、小樽の発展ということを考えたとき、行政も力強く支援をお願いしたい。例えばM&Aについては小樽の企業が地元の企業に売るとか、地場の企業は地場の企業を買うことが望ましい。
- 小樽は新市場型破壊的イノベーションが他の地域と比べて極めて少なく、理由としては、恐らく現在困っておらず、自分の代はなんとかかなるという意識ではないか。昔からの商売を続けていると、今の時代にマッチしたビジネスモデルになっておらず、後継者が継ごうとしない要因となる。このため既存の事業者の意識を変える必要があり、セミナーを行ったり、小樽の企業で色々工夫したり努力している企業の方もたくさんあるので、そういう企業の方と接する機会を増やしていければよい。

③創業支援、新規事業形成、スモールビジネス、コミュニティビジネス等

- NPOの再整理再支援、ローカルビジネスの振興、スモールビジネスの支援育成(地域密着型)、コミュニティビジネスの支援(子どもの育成支援、ひきこもり、高齢者の健康増進等)、人材育成支援、高度人材育成支援(言語・技術)、グローバル人材支援などの項目で、食関連の技術と科学、デザインや、小樽独自の優位性のある小さな仕事をしっかりと振興できるアシストを新たに市役所として考えようとするのが、今の妥当性のある進め方と考える。
- 事業承継は新規開業や新規事業展開とセットであるべきで、市場は札幌圏、道内、国内、海外を場合にに応じて設定し、地産地消の殻を破る。新規事業の例としてはスタートアップ形成環境をつくる。小樽商科大学と北海道職業能力開発大学の知識や技術を使う「起業家」がいれば、小樽からスタートアップ形成は可能。【再掲】
新規事業形成・新規開業に向けて、①小樽商科大学、WIN(日米技術交流を目的としたNPO)等によるアントレプレナーシップセミナー [起業家精神の涵養と経営戦略の習得] ②NEDOメンター(助言者、指導者)によるスタートアップ&ネットワーキングセミナー [小樽と首都圏をつなぎ、ベンチャーキャピタルからの投資、大企業との協業を促進] を市が主催して継続的に開催し、ここから生まれた新規事業やスタートアップを支援する。
- 東京オリンピック・パラリンピック、北海道新幹線、第四次産業革命、AIやIoT等の技術革命など、明るい材料を探しつつ一つずつ実現していく、そのビジネスチャンスを模索するというのもちょうど良いタイミングではないか。
- ビッグドリームを実現し、ベンチャーキャピタルからの出資も受け入れ、IPOやM&Aを通過点として新ビジネスを拡大するようなスタートアップ支援を行い、新しいイノベーションの芽を作ることが必要だ。小樽は既にブランド化されており、アジア等で大変な人気があることから、著名なメンターを招きやすい。コアになる部分は小樽で支援し、首都圏、コーディネート期間につないでいくのがよい。
- 札幌に比べ小樽ではなかなか新規事業に関する情報をいただけず、もしかすると起業家、小樽で起業

する方が少ないのかなという気がしており、せっかく小樽商工会議所で創業支援をやられているので、もっともっと積極的な起業家が出てきてもよいのではと期待している。

- 地域で使う、消費するものはその地域で作るという「地消地産」で大きなビジネスチャンスが生まれる。エネルギーシフトも含めて新しい事業が出てくる可能性が非常に高く、域内経済循環が向上する。
- f-Biz の小樽版である o-Biz を是非具体的にやってほしい。
- 観光を機軸とし波及効果を目指し、観光産業で人を集め、ビジネスチャンスの存在を外に知らせ、外から人を集めることが必要と思うが、このためには一定の施設も必要であり、そう思うと小樽にはインキュベーション施設がない。

④地場製品の販路開拓・拡大

- 人口減少や事業所数を見ると、基本理念にある「経済的社会的環境の変化に的確に対応する」が一つのテーマとなる。消費形態の変化、卸小売の寡占化傾向がある中で、小樽後志は中小零細が非常に多く、販路を自らつくることが非常に厳しい。物産展は頭打ち、縮小傾向にあり、新しい販路を求めて試行錯誤しながら、域外への販路拡大に取り組んでいる。
製造業自体が小売に卸していくというシステムがなくなってきていることから、目指そうとしているのは、小樽後志でつくったものを、付加価値を付けて自分自身で卸し売っていくこと。この機能を誰かがやらない限り、なかなか現状を打開できないのでは。既存の延長線上ではなく、新しい挑戦とリスクを取りに行く考え方で臨まない限り、非常に厳しいのではないかと考えている。
- 道内物産展については、一部にあまり効果が感じられないものもある。
- 他都市と友好的な都市関係をつくり、産業者同士で物産を作り合ったり、お互い行き交うようなことを企画できないかという意見をいただいている。また、商店街の活性化をしようとしている地域と連携し、地場産品を通じて互いに交流する形もある。
- 北海道物産展は商品を紹介し、商品に対しての評価をもらうといった短期的な部分でやっている。百貨店の地下1階の食料品売り場で通常置いてもらうようにするには、全くない商品だったり、非常に強い商品力であることが必要。
- 道産品は全国的に海外でも非常に有名だが、デパートなどの場所の提供で終わらせてしまうと意味がなく、個別具体的に、例えば東京や首都圏などのスーパーの担当者に直接札幌に来ていただき、金融機関の取引先とマッチングし、実際に直接に店頭で品物を置いてもらって販路を拡大していくということが必要だ。

⑤産学官連携などによるものづくり支援

- 小樽で取れる魚の旬の時期や漁獲量など、それぞれの魚種の対応策を考えながら、問題点については北海道職業能力開発大学校に相談し、加工する機械を産学官で対応できないか、という話が動き出している。
- 1次2次産業のブランド化支援施策の検討が必要。

⑥商店街・市場の活性化（観光客の滞在型や回遊性への取組）

- 補助金を活用して歳末の大売出しを行っているが、新しいものにチャレンジしていく必要がある。補助金の金額、内容はここ数年変わっておらず、ミスマッチがあるかもしれない。また、新規創業の際の家賃助成は、商店街で出店するには金額が足りないのではないか。
- 人口の減少や、交通利便性向上による札幌での買い物など、商店街で購買する人の減少が問題。
- 観光客が堺町通り商店街や運河沿いに集中しているため、駅前、梁川通り、都通り、サンモール、入船や花園に上がってきってもらうことが緊急の課題で、商店街の人間自身が、来てもらって喜んでもらえるサービスを提供することなどを色々とやっていくことなどやるべきことは多く、行政、有識者、大学などと連携して新しいものを投じていく必要がある。

- 中小企業の Wi-Fi 普及については、市が強制的に設置するくらいでなければ普及しない。
- 空き店舗については、データで保管して、スタートアップ事業に紹介できるようなシステムを組むことが必要。
- キャッシュレス化が進んでいる中国や韓国からの客に対応する必要があるが商店街は QR コード決済やウィーチャット、バイドゥなどの決済が殆ど使えないため、青年会ではまず自分たちの店で使えるようにと勉強会などをやっていこうという話をしている。
- 日本はキャッシュレス決済の手数料が高すぎて中小企業の利益が吹っ飛んでしまうから導入が進まない、例えば小樽市が手数料の半分を負担するといった施策をできればやってほしい。

⑦観光消費による地場産業への波及と域内循環

- 小樽は観光客で賑わっており、水産加工業や銭函の製造業、お土産屋など元気な企業がたくさんあるのになぜ活性化に結びついていかないのか、非常に疑問を感じる。
- 観光客がたくさんいる割には疲弊していると感じており、そのギャップがどこにあるのか、なかなか正解が見えない。
- 少子高齢化、人口減少が続く小樽にとっては、消費喚起や一部業界への補助事業を行っても厳しい状況にある。年間 800 万人を超える交流人口を増やし、お金を使ってもらい、出来れば定住化も目指す。観光庁のデータを見ても 800 万人の観光客が消費するお金は莫大だが、市民の中には観光というと、ホテル、寿司、お土産業界の話という感覚がまだあり、市民一人一人の意識改革も必要だと感じる。1 次産業 + 2 次産業 + 3 次産業 = 観光産業だと考える。
- 宿泊施設が少ない、観光地が早い時間に閉まる、飲食店の賑わいが無い、夜のイベントがないなど、観光客が札幌へ流れてしまい、小樽観光は夜が課題。宿泊することによる経済効果は大きく、宿泊施設を増やすための何か、ススキノに負けないための何か、飲食店街の活性化、イベントなど小樽の魅力を引き出す何かを実行していく必要がある、その環境整備（補助金、土地・建物の斡旋、企業の誘致などの強化）が必要ではないか。
- 銭函に会社があるが、来客に対してホテルが少ない。
- 観光客のもたらす収入が小樽市内で回っていない。地域循環の取組を行わなければ、この小樽の問題を解決できないのではないか。
- 外国人観光客の一番の不満は Wi-Fi 環境であり、市内どこにいても Wi-Fi がつながり、全ての情報が得られるであるとか、今までと違うことをやらない限りは前に進んでいかないんじゃないかと思う。
- 天狗山の夜景や雲海など、小樽の写真や映像は東京の映像制作会社や海外の旅行代理店などから引き合いがあるが、小樽にある様々な良いロケーションが小樽市から恐らく発信されておらず、観光協会からもあまり常時発信されていないと思うので、発信をすることで小樽の魅力を感じていただき、観光客に来ていただき、定住人口が増えないのであれば交流人口と関係人口を増やしていくべき。

⑧海外との経済交流などの港湾振興と企業誘致

- 課題として港湾貨物の減少、育成に時間を要する中での人手不足、小樽港港湾施設の老朽化などがある。そのような中、官民一体のポートセールス、貿易関連施設の整備などを市の協力を得ながら進めていかなければならないとともに、対岸諸国、特にロシアや中国を主とする海外との経済交流を活性化させ、積極的に貿易を促進していく必要がある。また、石狩湾新港を含め業務を行っているので、石狩湾を一つとして考えた中で頑張っていければと考えている。
- 物流で大事なものは物を動かすということであるから、銭函地区や石狩湾新港地域への企業誘致も重要。
- クルーズ客の送り迎えの方法を考えた方がよい。また、横浜の山下公園など、港を中心とした街は港を活かしており、それが小樽にない。堺町あたりに近い港を少し観光化して、港ももう少し観光向けたに改造した方がよい。

- 中国の人々が一番北海道に目を向けているのは北海道の食であり、小樽港は大陸に向いていることから苫小牧の港などに比べても有利な立地である。農産地である帯広市などとの関係の中で小樽港を使ってもらうことを小樽港の整備と両面で進めるべきだ。
- 中央埠頭などは立入禁止となっており、小樽港の中で観光で利用する部分と港湾として利用する部分を完全に分離して整備し直すべき。

⑨医療と介護の充実

- 小樽を、生活の活性化ということで考えると、地域医療連携や地域包括ケアシステムの構築なども外せない。

⑩その他

- 北海道胆振東部地震について、おそらく市内企業の実体を汲み尽くしていないのではないかと。市内企業の地震や停電被害の実態調査をすべき。被害の実態を掴むところから、地域振興と同時に、小樽ならではの自然エネルギーにスイッチしていくなど、小樽ならではの地域産業の宝を見つけ共有できる。
- 調査活動をしていく上で地域の業者ばかりではなく、地域に住む消費者への調査もしてみてもどうか。高齢化著しい小樽市においては、消費者目線の顔の見える商売を求めているのではないかと考える。その実態を知ることが、小企業と市民を繋ぐことを目的としたこの条例の運営において、地域内経済循環を作るうえでも有効ではないか。
- 産業連関表を作ると一番よいが、かなりお金がかかるということなので、地域経済分析システム「RESAS」を用いてどこまで小樽のお金が流れて、どこで漏れているのか調べてほしい。
- 様々な支援があるので、少しでも多くの市民や企業に知らせたい。
- チャレンジということは大事だと思うが方向性があまりに全方位過ぎるのではないかと。小樽は観光客など色々な面で恵まれておりなんとか生きながらえてきたが、人口減少や高齢者率の高さを考えると、エネルギー系の自給率を小樽でどうやって上げるかを考えるべき。
- 2045年に小樽がどうなっているか考え、小樽の将来都市像を描き、議論をして小樽の特徴をもっと出し、何に特化するか考え、中小企業支援、振興を考えるべき。
- 新しい取組に向かっているというのは非常に少ないと感じていて、2045年にどう対応するか具体的な部分についてなかなか一歩が踏み出せていない。リスクを取り、新しい取組に賭けられるようなバックボーンを持つことができ、歴史が長く保守的な小樽の風土も変わっていくことができれば可能となるのでは。
- 小樽市の住宅リフォーム助成制度があるが、地元の住民が地元の業者を使うという端的で波及効果が大きい制度であり、現在の活用のされ方を知りたい。
- 多岐にわたる業種の中で色々な問題がたくさん出て、それが一番大事であると思うが、次の段階ではワーキンググループでの議論などを行わなければ、なかなかまとまっていけないのでは、と考える。
- 皆さんの意見を聞いてきたが、実際に個々にやられていることがまだちょっと見えていないかなと思う部分もあるが、第2回振興会議資料2「第1回振興会議における委員からの意見概要」にだいたい集約されていると思う。振興会議は中小企業振興基本条例をどう具体化していくのかという会議であり、条例における施策の基本方針に、だいたい皆さんの意見が当てはまると思う。皆さん色々な業種の方がおられるが、ポイントを絞り、今できること、今すぐできること、時間がかかるものがあるが、ある程度絞っていかないと、またポイントがぶれて結局進まないと思う。その話し合いをこれからやり、市長へ提言できればよい。