

第2回小樽市中小企業振興会議 【議事録】

日時：平成31年1月28日(月)14:00～16:22

会場：小樽市役所 第2委員会室(別館3階)

出席者：李会長、荒磯副会長、井上委員、上参郷委員、花和委員、伊澤委員、中山委員、
栗原委員、齋藤委員、中田委員、織田委員、加藤委員、小倉委員、石川委員、高橋委員
事務局：産業港湾部長、産業港湾部次長、産業港湾部産業振興課長、
産業港湾部産業振興課主査、産業港湾部産業振興課主事

次第1：開 会

事務局 <開会宣言>

それでは、定刻となりましたので、ただ今から第2回「小樽市中小企業振興会議」を開催させていただきます。

本日は、御忙しいところ御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の会議は、お手元の次第に沿いまして、概ね2時間程度を予定しておりますので、よろしくお願ひ申し上げます。

なお、会議は委員過半数の御出席をいただきまして、成立していることを御報告いたします。

次第2：事務局説明

会 長 今回第2回の会議になりますけども、この会議のテーマの設定に向けて、前回に引き続き、委員の皆様から幅広く忌憚のない御意見を頂戴する回にしたいと思います。それでは、次第の2「事務局説明」について、事務局からお願いいたします。

事務局 <資料1「小樽市中小企業振興会議について」を説明>

会 長 ありがとうございます。ただいま資料1の説明に関して、御質問、御意見等はございますか。なければ、引き続き、事務局の方から説明をお願いしたいと思います。

事務局 <資料2「第1回振興会議における委員からの意見概要」及び資料3「意見概要についての補足説明」を説明>

会 長 ありがとうございます。ただいま資料2、資料3について説明をいただきましたが、それについて何か御質問、伺いたいことがあれば。

委 員 事業承継について、税制の問題などをワンストップで対応していくとか、セミナーを開くとかですね。セミナーにどの程度の方々が参加されているのか。小樽市民、事業主の方々の参加状況ですとか、どういう状況なのかわかれば教えていただきたいのですが。

事務局 事業承継のセミナーにつきましては、ここにも記載がございます事業引継支援センター等が中心になりながら札幌で開催されることが多い状況にもあるかと思ひます。ただ小

樽市の中でも会議所が中心となりまして、事業承継のワンストップということで、昨年の6月から立ち上げたところでございまして、セミナーを開催したという認識はしておりますけれども、申し訳ありませんが、そこにどのくらいの方が参加されていたかというようなことは、今すぐには分からないということでございます。申し訳ありません。

会 長 ほかに御質問等ございませんか。

事務局 会長、すみません、1点だけ。今の資料3の1番最後の、商大との研究会の提言ですが、人口問題に関する提言ということで、非常に幅広くにいただいております。その中の中小企業振興、経済セクション、そういったところを抜粋したということでございますので、これが全てということではなくて、色々な提言がなされているということだけ申し添えたいと思います。以上です。

会 長 他に御指摘、御質問等何かありませんか。

委 員 提言をしているという形なんですけど、それはどのような形で中小企業の方々に渡っているのかってところが、ちょっと見えてこない部分があって、FAXでいっているのか、例えば封書関係で回っているのか。ちょっと聞きたいです。

事務局 提言につきましては、形的には、市の方に提言をもらっているということでございますので、その提言に基づいて、私ども、当然商大とも協力しながらということになろうかと思うんですが、それをこれから対応を考えていくということでございます。ですので、個々に事業者さんでありますとか、というようなことで、まだ御案内は差し上げておりません。

委 員 5ページにあの富士市の話が出てますが、これは何か文献によつてか、例えばネットによる調査か、それとも実際に行かれてみたりもした調査なのか。

事務局 富士市の f-Biz につきましては、まだ残念ながらインターネット上での情報ということで、実際に訪問したものではありません。

会 長 他に御指摘、御質問等ありませんか。

委 員 道内物産展について、資料3の5ページのところですが、私も一部参加しているんですが、参加者の手応え、それについてのデータは集めているのでしょうか。一部については効果があまり感じられないというような声を聞きます。前に参加していた事業者でも撤退しているところがかかなりあって、お付き合いで参加しているという状況にだんだん陥っている状態です。行っていないところについては何とも言えないのですが、中にはそういうのもあるのでってことは、今ちょっと言わせてもらいます。

会 長 ありがとうございます。何かありますか、今の説明に関して。

事務局 売上げ等々含めて、担当の方でもですね、いろいろお話を聞かせていただいておりますので、そういったことも踏まえながら次年度以降、検討という形になるのかなというふうに思っております。

委員 ネガティブなことばかり言ってもあれなんで、実は友人の関係から、こんな話が昨日あったんですが、プラスチック加工屋の社長がおりまして、例えば小樽みたいな所と友好関係を築くような都市関係をつくって、産業者同士で色々な物産を作り合っ、お互いに行き交うような形でもって、今まで参加していないようなところで、そういうものを作るような企画ができないだろうかっていうような意見を昨日頂いて、それは今日ちょうどあるから、その話もしてこようかって話をしてたんですけれども。

会長 そうですね。今の意見、すごく大事な意見だと思います。

委員 ですから、先ほどのと合わせて、そういう例ももしかするとできるのではないかと。逆に、そういうようなつながりを何らかの形で企業関係の個人的な物産の関係を生かしながら広げるのもいいし、今までやっていないけれども、新たにそういうような場所を設けることで、小さいとこでもいいんですよ、何か産業を起こそうとしているんです。いわゆる商店街の活性化をしようとしている地域を探し出して、そこと連携して、お互いでそこでもって、地場産品を通じてお互いに交流するっていう形もあるのかというのは、なるほどなと思いました。

会長 こういったイベントに参加するだけではなかなか実績が上がらないっていうか、まあ本当の意味でのマッチングってそんなにたくさん結ばれるわけではないので、実質的にこういったマッチングとかあるいはフォローアップも含めて、交流が深まるような支援策は必要かなと。

委員 2点あるんですが、先ほどあった富士市の話についての質問ですが、f-Biz ですね、これ。北海道でですね、全国で18番目のものが釧路で去年できたんですよ、北海道で第一歩になる。これは新聞報道だけなんですけど、実際に行ってきたわけではないんですが、非常に釧路では成功している。非常に活用しているという内容の話でした。ですから、小樽もですね、o-Biz をね、是非具体的にやってほしいなと思っております。北海道では2番目のですね、それこそ振興条例は35番目でしたけど、是非このo-Biz は北海道2番目でやってほしいなと考えております。それが1点。それから今の物産展の話なんですけど、非常に良いことなんだと思うんですね。小樽の物産を全国各地に持って行く、それで宣伝をすると。でも、それがですね、実際に継続的な取引に結びついているのか、事業として成り立っているのか、そこをちょっと市の関係者から、行政の方から聞きたいんですが。

事務局 今の御質問ですけれども、具体的にそういった形で取り組んでいる内容については、違う都市との交流は現状ではない状況です。ただ、あの物産展は全国各地でやっている物産展と、物産協会の方で小樽市からの委託事業の中で、商品力・販売力向上事業というのがございまして、その中で今まで具体的に目をつけていなかったものを対象に、色々と

出展の可能性について挑戦いただきまして、実際問題、例えば、「どまんなかたぬま」というところであったりとか、道の駅とか、そういったところにつながりを持って、商品を提供するという、そういったことをやりながら、新たな販売先を確保しているという、そういった事業を進めているところでございます。

委員 ここに出ているのは、うちがやっている事業的な部分を書いてあるんですけども、基本的に我々が今、実際の活動としているのは、小樽を中心とした地場産品について、広く販路を作っていくっていうのを使命としながらやっているんで、先ほど委員がおっしゃったような部分というのは、どちらかと言うと、個々の企業の営業活動、やはり営利事業の中で参加するかしないか。そこには当然ながら紹介していくっていうのが我々本来の役割です。例えば、隣に大きな200万人近い市場がある。そこにほとんど何もしてなかったっていうのが10年前なんですよね。平成20年前後までは、札幌で小樽物産展をやるとか、全くなかったわけなんですよね。それから、道外の百貨店さんのニーズに応える形が基本的な部分のスタンスの中であって、そこに出掛けて行って、最初の頃はほとんど買取りなんですよね、百貨店さんがリスクを持って、百貨店さんが自前で仕入れて自前で売るっていうスタンスが、いわゆる20年くらい前からですね、もう完全に百貨店がバブルが弾けて以降、非常に苦しい状況の中でほとんどそれができなくなった。だからもう一つは、差別化をしていきたいと。どこの百貨店、物産展をやっても、みんな金太郎飴で全部同じ物、だからそこに差別化していくっていう百貨店さんの事情の中での、商品としての選択であったり、道内はこれだけ広い海の物、山の幸を含めてこれだけ第1次産品を持っているところは、日本全国1番なんです、ある意味では。そこに魅力を感じる百貨店が差別化できる商材がたくさん北海道にある。その中で、百貨店がどういう差別化をしていくかという中で、実演をしながら、実際にその業者さんに出てきてもらってやると。今はもう大半がですね、ほとんど百貨店さんが90パーセントくらいが百貨店さんの買取りでやっていたものが、今の現状で申し上げますと、今、逆に90パーセントくらいが出展業者で賄われる。商品力といった部分の中で、経費が必ず発生するものですから、その場所での大きな売上げが取れる取れない、採算が合う合わない、これが前提になると、なかなかお店の規模と宣伝の仕方、諸々含めて魅力度も含めて結果に表れてしまいますと、そういう状況になっているわけですね。だから、ある意味では、それはその物産展に限らず、例えば外に出て行って、マッチングの話もいろいろ出ていましたけれども、ここ4、5年は道外のスーパーマーケット・トレードショーみたいに小樽からも20社くらい、20人くらい出て行ってやられている。6年くらい前はゼロなんです。小樽の地場産品が、例えば銀行さんがマッチングをやっている、なかなかそこに経費を使ってそこに出て行って、小樽の産品を紹介して広く、消費者や、それから実際に扱っている商社さんなんか目に留まってアピールしていくという場が、実際問題、5、6年前までは皆無に近い状態だった。これは、商工会議所だったり小樽市であったり、そういう関連の中でそういう補助的な要素がついて、初めて数年前から出て行って、最初はもう1社、3社、5社、それをまとめて物産協会で窓口になってやりましょうとか、それを少しずつ引っ張り出して行って、色々なそういうものに参加する方が、今、20人くらい。先ほど委員がおっしゃったように、つながっているのかつながっていないのかっていう部分で申しますと、北海道物産展というのは短期的な部分で、どちらかと言うと、紹介する、で、その商品に対しての評価をもらう。

そういうものの中で、短期的な部分の中でやっているものですから、どうしてもそれが地下1階の、例えば食料品売場で通常置いてある商品の中に取り込んでいただくというのは、全くない商品又はものすごい商品力のある商品しか、なかなか店頭で扱われないというような要素も出てくるわけですね。そうすると、そういう部分の、通常の商売は、私、前回の時に言わせていただいたんですが、百貨店さんが力がない。そうすると、ある程度紹介していく機能がほとんど5年くらい前まではなかった。それを関東で初めて20社くらいが出て、実際に定番で、例えば単品で1000万円単位につながっていったという要素もこの事業の延長線上の中に結果として出てきているわけですね。それを今度は、関西に去年ぐらいからスタートして始めていこうかというようなことを今、始めていて、なかなかそれも経費がかかるし人もかかるし、簡単にはいかないんですよ。物産展でそういう百貨店さんの力がなくなってきて、紹介する、そういう場すらなくなってきていて、そこには経費がかかり、百貨店さんは逆に宣伝費まで取るようになったわけですね。経費はもちろん宣伝費は出してくれ、それから什器代も出してくれと、こういう類までこの10年、20年の間で様変わりしてしまうと。そうすると、百貨店さんが前回言いましたように、330あったのがもう230。ひょっとしたら、あと100店舗くらい5年くらいでなくなるのではないかとまで言われている。そうすると、新しい販路をどうするんですかということと、この地域自体の中でも卸、小売がこの十数年間の中で4割なくなっている。従業員の就労者数も4割なくなっている。どうするんですか製造業というふうに話をしていたときに、この間、高齢化率の提言もあっていろんな話があるんですが、一昨日の日にですね、道の人口問題のセミナーがあつてちょっと出させてもらったんですよ。その時に、高齢化率の問題、もちろんご存知のように2025年にはどうなりますか、札幌は今27パーセントくらいですよと。2025年になったら30パーセント超えますよと、3人に1人が高齢者でそのうち半分がもう後期高齢者ですよと。例えばですよって言われたのが、小樽の例が出たんですよ。ということは、道内で小樽のこの高齢化率の問題と就業、生産年齢人口の減少というのが、道内全市町村の中でトップに出てきて、例えばって言われるのが小樽なんです。そうすると、今、現状は4割くらい高齢化率があつて5年経ったらどうなりますか。2025年どうなりますかって言ったら、50パーセント超えるんじゃないですかって話になったら、人手不足の問題だとか人口減少は当たり前のお話なんですよ、これがどうするんですかっていう話になったときにね、若い人が勤めるところがないから人口が減って行って、生産年齢が減っていくと、他に理由は何もないんですよ。そういう部分の中で卸がなくなる、小売がなくなる。じゃあ、そういうものがなくなったら、ますますなくなる。でも一方では、800万人の人們が来てくれる。特に、道央圏を中心にそれだけの人が来てる。それを申しあげましたように、10年前は市場に小樽のアピールをすることすら何もなかったわけですから、だから効率が良いとか悪いとかではなくて、やらない限り小樽への部分のものが観光に来るけども、いろんな意味で回っていないっていう御指摘が前回も委員の方からありましたよね。その通りなんですよ、ではなぜですかって話がある程度の部分の中で出なかったら、処方箋も組めないし、いろんな形で循環をどうやってさせるんだっていう部分のものを、何やっても原因がわからなかったら処方箋すら組めないんじゃないかと、僕はどちらかと言うと単純に思うわけですよ。で、現実問題として、例えばそのシステム自体をある程度はつきりさせていかないと。それともう一つは、既存にないことがどんどん起きていて、この現象は日本全国、全部

小樽以外も含めてあるわけですから、そこに対して何をやるんですかっていうこと自体がなされない限りいくら議論してもしょうがないのではないかって言ったら、いろんなことを言われましたけども、でもそのぐらいの形でやっぱりやっていかないと、未来志向が、今、人手が足りないって皆さん言っちゃう、その通りですよ。でも働く場所がないから札幌行きますよ道外に行きますよってなってるんだとしたら、どうするんですか。じゃあ800万人の人たちが来て、人が動いて物が動けばお金が回るという、僕なんか、どちらかという、そういうふうにご意識の中にあつたものですから、今はもうそれだけではないような気もしていて、実際にじゃあAIだとかそれからIoTだとか、それからもう一つは情報だとか、今、同じ観光でもね、若い人の中で今、小樽の中で何が魅力になっているかある人から聞いたんですよ。そしたらね、若い人の中でインスタグラムで少しずつ認識されているのが天狗山の夜景と小樽水族館なんです。これはなぜかと言ったら、どこにもないものなんです。天狗山の夜景というのは、やはり見下ろす、そういう部分の夜景があまり注目されていない。札幌の夜景だったり函館の夜景ではあるんだけど、あんまりない。じゃあ水族館って、札幌の円山動物園があつて旭山動物園があつて、でもそういう部分の中で何で小樽なのって思ったんですよ。そしたら、海とつながっている水族館でありね、トドを調教してトドがダイビングしてる、セイウチもいますよ、こういうどこにもないもの、例えば交通博物館もそうですし、私ずっとその観光の委員をやっている時も言ってきたんですけども、小樽って海、陸、空って言ったら、どこから直接来るかといったら、海ぐらいじゃないですか。ニセコもそうですし、函館からの新幹線も、空から来る丘珠、新千歳も、通常の連携なくして何も始まらないわけですよ。だから、そういうような発想の延長線上の中で新しい枠組みと仕組みを作らない限りね、やっぱり内々に言っているも前に進まないんじゃないかなと。大変失礼なんですけども、今までこれだけの人が来るだけのことをやっていて、雪あかりの路も来月あつて50万人を超える人が夜、あのマイナス10度の中で来られる、すごいことをやっているわけですよ。日本全国、雪あかりの路みたいにボランティア中心でやっているところなんか、日本全国、どこにもないですよ。これだけすごいことやっていて、なんで回らないんだろうって、私もわかりませんけどね。とにかく色々な意味で今、曲がり角でありね、新しいこういう部分の中で何をやるかってことを考えるべきじゃないかなというふうには個人的には思ってますね、やっぱり情報と今、観光客800万人の人が来て、海外の人が今、一番何を不満に思っていることはなんだろうって、Wi-Fi(ワイファイ)ですよ。今、ここに出てましたよね、市でこういうふうにした時に、その市内、どこに行ってもWi-Fiがつながって、全ての情報が得られる。今、もう情報とスピードっていう部分を含めて考えないと、既存の延長線上でやっぱりその新しいことを始めるっていう部分を打破しながら、何かやっていかないと気がするんですよ。本当に私が言っていることが正しいなんて全く思っていないです。ただ今までとやっていないことをやる以外は、私は前に進んでいかないと進まないんじゃないかなというふうに思いましたんでね、だから勝手なことも含めまして言わせていただきましたので、すみません、よろしくお願ひします。

会 長 ありがとうございます。かなり胸に突き刺さる熱弁をありがとうございました。他に御指摘、御質問等ありませんか。今、委員がおっしゃったとおり、やっぱり私も札幌とかの色々な会議に出ていると、小樽市ってこれだけ歴史的建造物がたくさんあつて、し

かも今、委員がおっしゃったように800万人の観光客が来て、なんで小樽市って困ってるのって話をよく聞かれるんです。もったいないと。さっきおっしゃったように、食もあるし、それこそ見るものもあるし、全てが揃っている小樽がなんで苦戦しているの、しかも大学もあるみたいな話なんです。で、やっぱり何か新たなことにチャレンジしていくってことが必要なんだと思いますし、それが意味、欠けているのが小樽の取組の一つのもったいないことが起きている現象なのかなと思っております。せっかく、これだけ素晴らしい委員の方が集まっていますので、少しでも前に進めるための施策に、建設的な提案をしていただければ。そういった意味で、次第の3番目で委員意見というのがありますけれども、ぜひ思う存分意見を頂ければというふうに思います。最初は前回欠席をされた委員の方から、それぞれ所属する団体などの現状や課題も含めてですね、今後の中小企業振興に向けた御意見を頂ければと思いますので、よろしくお願いします。

次第3：委員意見

委員 前回、欠席いたしまして、誠に申し訳ありません。前回欠席したから、それも含めて意見を述べてほしいということで、資料を印刷してきました。委員が先ほどおっしゃったことですね、大変勇気をいただきました。私もかなりあの突拍子のないことに聞こえるかもしれないんですが、あの、ひんしゅくを買ってもですね、堂々と胸を張って、今日の私の意見を述べていきたいとします。小樽市を Start-up City にというところからいきたいとします。先ほど委員がおっしゃったようにですね、あの既存にあるもの、何が起きているのか、新しい枠組で、その仕組みでやっていかないと、駄目なんじゃないかと、まあそれにある面、類似することかと思っております。Start-up というのはですね、新規事業のことで、少し広めに取ってお話したいとします。1なぜ Start-up が必要か、2北海道からの Start-up の例、3北海道から Start-up を育成する方法、4 Start-up City としての小樽の優位性といったものについて、ご案内させていただきたいとします。私はですね、実験を基にしてきた人間なもので、自分の経験とかですね、実際にそういうようなことが起きているということに基づきながら意見を作って、まあそういう方向であります。今、中国の深圳という都市が、非常に脚光を浴びています。香港のお隣なんです、この30年間でですね、30万都市が1,200万都市になった。こういう例が現実にあります。その機動力になったということは、やはり Start-up を世界一起こしやすい環境を作ったということが、30年間で30万人が1,200万になった、大きな原因です。1なぜ Start-up が必要かというところで、その中小企業振興会議といっても、中小企業という言葉の意味が、今どんどん広がっています。3つ書いております。1つが Start-up、これが日本語で言うところのベンチャー企業なんです。ただ日本語のベンチャー企業というのは、中小企業や個人企業も入ります。本当の意味でのベンチャー企業というのは、英語では Start-up と言います。これはビックドリームを実現すると、で、ベンチャーキャピタルからの出資もオッケーだと、IPO（新規上場）、M&A を通過点として新ビジネスを拡大する。イノベーションの観点から言うとなら、新市場型破壊的イノベーション、これはクリステンセンの言葉なんです、これが可能になります。最もこれに近い道になります。それから中小企業ですけど、ここは一般にオーナー志向です。過半数の株を持っていたり、IPO、M&A をあまり望まない。で、こういう中小企業は持続的イノベーションやローエンド型のイノベーションが可能なんです。でも、その中でですね、新規事業展開、新市場型破壊的イノベーションが可

能になっていく可能性はあります。で、個人企業。これは外部投資を必要としません。個人企業を永続させると、個人商店が典型例なんです。こういうその個人企業がイノベーションを目指すことは難しいかもしれない。しかし、そのイノベーションを生み出す基盤を形成する上では、非常に大きな役割を果たすと思っています。なぜ必要かということで、これは小樽だけの話ではなく、北海道だけの話でもなく、日本全体の話なんです。というのは、私、数年に亘って、世界中のイノベーションシステムを見て、アメリカとかヨーロッパとか行って、会長の御紹介でソウルの延世大学まで行かせていただいて、調べてきました。そうすると、アメリカではですね、スタンフォード大学というのがあの突然変異の大学でして、これまでヨーロッパになかった大学ができたものですから、1891年だったと思いますが、基礎研究から事業まで一手に引き受けるってこういう大学ができてしまって、アメリカ中に普及しています。企業と大学がオーバーラップする。だから新しい技術がどんどん企業にいて、オープンイノベーションが起きます。北部ヨーロッパ、ヨーロッパというのは国によって随分違うんですが、ドイツとかですね、アイルランド、オランダとか、フィンランドとか、その辺なんですけれど、あの大学とか研究機関というのは、もともと貴族の国ですから、これは訳のわからんことをやるのは大学で、そこが偉いんだと。その上で企業との接点がないんです。それで国家的にですね、製品開発研究機関を作ります。フ라운ホーファー研究所みたいなものです。そこを介して、その大学の研究所は企業へ移っていきます。オープンイノベーションが起きて、この中から Start-up が出来てくるんです。我が日本はドイツから明治時代に大学を学んだものですから、風土はヨーロッパと同じ。だから、基本的風土として文科省がいくら躍起になって商売をやれと言っても、商売やるのは基礎研究を汚すもんだって言ってやらないんです。そればかりじゃなくて、政府系の研究機関が基礎研究をやりたくてやりたくてしょうがなくて、さっぱり応用研究の方をやりません。それでですね、製品開発研究のフェーズが極めて希薄で脆弱なのが日本なんです。だからオープンイノベーションが起きないし、企業が1個で企業内イノベーションってやらないと、グローバルな経済戦争はあまり強くないんです。だから、これは小樽だけじゃなくて、北海道でも、日本全体にスタートアップを作っていくという、新しいイノベーションの芽を作るという環境が必要なんです。北海道からのスタートアップの例として、北海道経済産業局で一つの例です。これはあの最近できた北海道からのスタートアップとしては、よくできた会社で、株式会社ファームノートってのが、これは帯広なんです。発信機を牛にくっつけると。そうすると、どこで何をやっているか全部わかる。これはあの酪農の省力化、生産性向上に非常に大きく寄与しています。それから、その次は、ベンチャーピッチのお話で、これも経産局のお話でいきますが、ベンチャーピッチ、ピッチってというのはピッチャーがボールを投げる、あのピッチなんです。私のところではこういうことやります、こういう素晴らしい全く新しいことやりますよって、大抵6分間か7分間でしゃべります。それ以上はしゃべりません。それで、あのベンチャーキャピタリストとか監査法人とか、大企業の連中がそれを聞いていて、その6分間のお話を聞いて、その後で、あなたのところ面白いねって、アメリカの場合、じゃあ1億あげるからやってねって話になります。日本では、さすがにここまでいきません。で、そういうものが NEDO でですね、北海道ではやられています。NEDO、それから NoMaps の伊藤社長、ミクを作った人ですけど、彼らが中心になってやっています。で、これについては、また後から話しますが、これ3年目なんですけれど、今、ちょっとここに最優秀

賞から下を見たんだけど、東京が多いですね。札幌が少ない。最初はこんなことなかったんです。2年目、3年目でほとんど東京になって、北海道からいなくなっている。それからですね、あの2018年に北海道新聞社が北海道で働こうというキャンペーンを展開しました。これを見ると、ICT 関係ってやっぱり東京が多いんですね、それから10月から11月にかけて紙面でスタートアップを特集しました。この中でですね、L社のケースとして、一つだけ詳しく御説明をいたします。で、あの北海道で完結するピッチは、結論から言うと、ほとんど意味がありません。札幌とか北海道でやっています。これは、あの、せいぜい知事に面接行って終わりです。それでは、会社が伸びません。L社ってというのが、2013年、ある若者が起業を志しました。これは、実は私がやった起業家セミナーに出席した人です。で、アイデアを獲得して、それからですね、アイデアを形成して、アイデアコンテストで大賞取って賞金70万。この人はフリーターですから、70万円って無限大で、それを使って製品を完成させて特許を取ってしまいました。それがあつものだから、経産省も共同の取組で、これに日本政策金融公庫さんとか信金さんが出した。それで大学ベンチャーの称号を獲得して、無事スタートはできました。ただスタートしただけだったら、何にもならない。で、そこからなんです、NEDOのドリームピッチで賞を取った。そこに中央から来ている人がぜひ東京で話してくれということになるわけです。そうすると、霞ヶ関ビルだとか虎ノ門ヒルズだとかでそういうような場所でピッチの機会が与えられる。そうすると、首都圏の監査法人とかベンチャーキャピタルとか、そういう人がどんどん来て、そのあとはですね、毎年大企業の人から引き合いが来ると、こういうケースもある。ですから、こういう仕掛けは必ず地域だけで閉じてちゃ駄目なんで、これは少なくとも首都圏。できれば、シリコンバレーにつなぐ必要があります。そういったシステムとしてですね、次のページ11番目のところに書いてありまして、アイデア形成からビジネス戦略のところあたりですね、コアになる部分はこの地域で、小樽でやればいいかなと。で、そのあとにですね、首都圏でのつなぎ方、そういったコーディネート機関につないでいけばいいんです。こういったコーディネート機関がさっきの富士市の場合もそうですし、日本各地にあります。で、甲府にもあってですね、これはなかなかすごいですね。これ Mt.Fuji イノベーションエンジンっていうんですか。まあそういったところで全国に展開していく。で、私はそういったものは小樽で開くのは全く簡単ですし、その次のページの下の事業化を目指したイノベーションダイアログというものを作っていけば、スーパーメンターを呼ぶのはそんなに難しくない。1枚めくっていただいて、地域イノベーションを育てる能開大、その下の Start-up City 創出への小樽市の優位性についてですが、これは小樽、Otaru というのは既にブランド化しています。ブランド化されております。これ以上、ブランドする必要はないです。日本で知らない人はいません。アジア、韓国、タイ、マレーシア、シンガポール等で大変な人気であります。北海道とセットで中国系の憧れの地です。ニセコとセットでオーストラリア、欧米から北海道へ訪れる人は必ず小樽をチェックしている。首都圏やシリコンバレーから来るメンターやベンチャーキャピタリストは札幌よりも小樽の方が好きです、私の経験から言って。だから著名なメンターを招くのは札幌に來いってというよりも小樽に來いって言った方が、よほど來たいって言います。それで、Start-up City として、起業家に与えるインセンティブ、こういったスーパーメンターからのアドバイス、って滅多にあるものではないんです。だから、これが小樽でやるってなったら、全国的に極めて強い優位性を持つことになります。3番目、札幌は ICT 偏重

です。小樽はものづくりの伝統があるから、もっと総合的なスタートアップが、全道、日本中から集まる可能性があります。だんだん札幌出身のメンターが少なくなっているのは、あまりにも ICT に偏重しているからです。4 番目。小樽は金融、商業、流通、製造業の伝統を持ち、小樽でやるよって言ったら、はいつて言ってくる可能性が高い。5 番目。Start-up City として実績を積み、起業家の登竜門として全国、世界から人が集まる。これは、大いにあると思っております。小樽市の中小企業振興基本条例においては、人材育成とかですね、経営の革新や創業の促進を図り、創造的な事業活動を促進とか、これらがそういった創業、スタートアップに関連する部分です。市の中小企業振興施策としてですね、工場・企業立地のところで人材の育成などのような支援施策というのは、もう既にあるんです。ですから、こういった施策をいろいろ使い方とか規則とかというのはあるんですけど、使えないものは無理して使う必要はないんで、使えるものは弾力的にこういったことで使っていくと。そうすると、今の話は極めて安くできます。そういうふうになく、小樽で Start-up を全道から、とりあえず全道、それから全国から世界から集める。こういうふうになっていって、これがひとたびインフレーションスパイラルに乗れば、人口の急増というのもありえると思っております。そんなことできるのかって言われるかもしれませんが、私、4 年間でイノベーションマインド育成プログラムは、会長にもお手伝いいただきまして、4 年間で延べ 1,400 人が参加しました。そのうちからベンチャーは 3 つ出ています。その気になれば、1 人、2 人が中心になっただけでできるんです。それは、私自身、そういった経験から言えます。札幌だけからできる、これは札幌だけでっていうことじゃなくて、全道から集めてください。それを小樽でやっていくことだと思っております。

会 長 ありがとうございます。夢のある、小樽の今まで活かされていなかった、小樽の側面をスタートアップっていう形で、北海道だけでなく日本全国もしくはシリコンバレーですか、壮大な夢を提示していただきました。ありがとうございます。次に御意見をいただければと思います。

委 員 意見としましてはやはり、小樽のこれだけ今までお話が出ていた良さというか優位性というか、それをやはり生かしていこうとするのが基本の中小企業振興の姿勢になるのではないかというふうに思っています。何かの資料にたくさん出てまいりましたが、色々な施策をやってございまして、例えば事業継承も後継者育成もそうでしょうし、商店街活性化もサポートしたり、色々な相談窓口であったり資金の調達のお手伝いであったりと色々もう既にやってきています。それを知らないから上手くいっていないのかという問題ではないように思っています。つまり、それは制度としてもうあるんですけども、次に行くというか、これから、チャレンジという言葉が出てきましたけれども、そういったところをどうしていくかという事が大事だと思っていて、その方向性があまりにも全方位過ぎるのではないか。小樽は色々な面で恵まれていて黙っていても観光客が来ちゃった街ですから、なんとか生きながらえて来たけれども、人口減少で高齢者率が目茶目茶高くなって、いよいよ青くなって、というのが今の現状だと思いますので、個人の意見としては、エネルギー系の自給率を小樽でどうやって上げるかということ、藪から棒ですけども、考えるべきだと思っているのが一つ。それと、やはり強烈に議論をして、ある程度小樽の特徴をもっと出すと。例えば観光に特化するとかですね。そうい

うことを考えていながら中小企業支援、振興を考えないといけないんだと思います。なので、いま僕の知っている範囲で一番欠けているのは2045年に小樽はどういうふうになっているんだろう、それじゃいかんのでこういうふうにしたい、というところの意見を市民でまとめることだと思います。ネガティブな話をしているつもりはまるでないのですが、12万、11万いる人口が2045年に6万人になる。6万人で今の産業や街、行政自体がもう成り立たないだろうと。今のやり方の延長線上では。なので、根っここの、2045年の小樽の将来都市像を描かないと何をやっても。唯一の望みは、今委員が仰った、1400分の3くらいの確率でボンッとこう、なると、これは技術であるとか最先端の科学を全面に出したやり方だと思いますけれども、小樽市がしないといけないのはそのバックアップ、しきれないだろうから2045年の都市像を描いた上で、じゃあどうしようかという議論が必要なんだろうなと思ってます。中小企業振興会議よりもちょっと話が大きいので個人的な発言ですがお許しください。以上です。

会 長 ありがとうございます。委員からも全方位的な施策では何も生まれないので、やっぱりかなりとんがった、あるいはちゃんと未来の、将来の姿を描きながら、あるいはいかに人口減少を歯止めをかけるような、実質的に歯止めがかかるような施策にしていかなければならないというような貴重なご意見でした。前回、今回の意見を踏まえながらテーマを設定して次回会議において市長からの諮問が予定されていますので、これまで出ていないご意見はもとより、業界の現状であったり、あるいはこれまでの意見の中で特に重要なものはこれだというものがあると思いますので、そこらへんのご意見を頂戴できればと思いますので、あと35分くらい残っていますけれども、時間を気にせずに、一人ずつご意見を頂ければと思っていますので、お願いいたします。

委 員 前にもお話ししましたが、先ほど委員からもご意見をいただきましたが、いわゆるo-bizということだったのかなと思います。中小企業の皆さんを見てみると、これは個人的な意見ですが、高齢化率も高いという部分で、小樽は歴史が長い分、やはり保守的な部分も非常に多いので、なかなか新しい取組に向かっているというのは自分も含めてですが非常に少ないというふうに感じていて、これは風土なのかもしれませんけれど、ただ、それではやはり皆さんの仰っているとおり2045年には対応できていけないのかなというふうに思っておりますが、これをどうするのかという具体的な部分が、なかなか一歩が踏み出せていない。自分の今の現状の仕事も守りながら、じゃあ新しくリスクを背負っていけるかっていうと、体力が今あるのかっていうと、ちょっとどうしようというふうになっているのが、仲間もそういう部分が多いのではないのかなと感じております。そういった意味ではそのリスクをちゃんと取って新しい取組に賭けられるというようなバックボーンを持たなければ、そういった意味では、エイヤ！というんでしょうかね、これをできるような体制と、そういうふうな小樽の風土に少しでも変わっていけばきっとできるんだろうなあとというふうに思いますが、そのこの意味で歴史的な背景もあるんだと思いますけれども、何となく踏み出せていない、どうしようかみたいなのというところが、私も含めて反省ですけどもあるのかなというふうに思っています。みなさんのご意見は、本当に新しい取組が必要だというのは大賛成でして、是非その形を少しでも作って新たな形に進む、でなければですね、多分私くらいの年齢のところまで終わってしまうというところがどうにもならないんじゃないかと。後ろに渡せなくなると困るの

で、みなさんと協力しながら頑張りたいと思います。

会 長 ありがとうございました。次にご意見をお願いいたします。

委 員 先ほど小樽市さんのほうから資料の説明を受けたんですけども、もう少し私は、小樽がこれだけ衰退したということは、結局小樽は港で栄えた街なので、船が入らなくなって、港が衰退したから小樽市も衰退したと私は思っています。先ほど小樽市さんからの資料の説明があったんですけども、もう少し具体的に絞っていった目標を定めた方がよいのではないかなと思っています。というのは、資料3の8ページに「小樽市の港湾振興の取組（クルーズ客船、物流促進関係）」とあるんですけども、クルーズ船一つ見ましても、非常に大型の船は勝納ふ頭に着いて、また飛鳥Ⅱくらいになると第3号ふ頭に着いてとか。今第3号ふ頭を浚渫して、大きい船も入れるようになりますけれども、今飛鳥Ⅱが入っている自体でですね、第3号ふ頭の倉庫の、何もいない人のいない所へ観光客さんが降りてですね、そして街へ上がってくるという状態です。ただ第3号ふ頭は近いですから5分もすると運河を越すと繁華街ですから良いのですが、勝納ふ頭については、大きい船になりますとですね、船のクルーズしているお客さんですか、けっこう高齢の方が多いですよね。車で通りますと、けっこう高齢な方が歩いて街まで行くんでしょう。そういう送り迎えの方法を考えるとかですね。今、送り迎えとか、何か観光で小樽市内までのバスとかは出されているのですか。

事務局 出してないです。旅行会社等のオプションツアーの中でバスを用意するという。

委 員 出してないですね。それをやはり小樽も考えてですね、入った方に少しでも小樽の良さを知ってもらおう。それと今のクルーズ船の着くのと、物流の促進って、小樽のどこの港に着いても、まず倉庫街なんですよ、色内ふ頭以外は。色内ふ頭はちょっと街の中から外れているので、市内の方が犬の散歩だとか、子供を遊びに行かせる、また球場もあるんで野球をやるとか、市内の遊び場にはなっていますけれども、そのほかの港は公園がないんですよ。横浜行っても山下公園だとか、その周りにホテルが立っていて、中華街まで歩いて3、4分ですか、そういうようなところに観光客がいっぱい泊まって、そして夜も中華街で食事をしてというようなところが、神戸にしても大阪にしても、とにかく港を中心とした街というのは港を活かしているんですよ。そういうところが私は小樽はまずないという感覚を、よそに色々行かせてもらった時にですね、そういうのが小樽には見受けられない。だから今観光客がいらしてるといっても運河と堺町通りさんが主で、街まで歩いて出て行かない。港にですね、例えば函館だとレンガ倉庫があって観光客が行く買い物、地元の物をいっぱい置いて観光客がたくさん集まる。山下公園の所にもレンガの倉庫がたくさんありまして、地場のものをたくさん売っていると。港も小樽の資源ですから運河だけではなく、飽きられる前に港も少し観光化しなければ、あのままの倉庫に置いても折角クルーズ船が入ったって、何もいないところにポツンと降りてですね、そういうところを歩いて行っても面白みはないと思うんですよ。街の近い、観光の、堺町あたりの近い港を少し観光化して、港ももう少し何と言うんですか、観光向けに改造した方がよいのではないかなと思っています。

会 長 ありがとうございます。仰るとおり港だけではなく、海というのが小樽が持っている強い観光コンテンツだと思います。なかなか活用されていない所もたくさんあると思います。是非そこらへんも含めて支援策に取り組んでいって頂ければ。

委 員 もう一点、可能かどうか分からないのですが、小樽の人口を増やすには札幌のベッドタウンでも良いかなと思っています。銭函の高速を降りてから、能開大さんの通りをまっすぐ札幌へ向かいますと、星置川を渡るともう札幌の住宅街ですよ。ちょっと行くと学校もあったり左側にスーパーもあったり。逆に札幌から来て星置川を渡ると、銭函工業団地なんで、その工業団地さんとお話をしながら、こっち側の方にも札幌のベッドタウンを伸ばして来ても良いような気がするんです。銭函まで平地が続いていますので、張碓の峠を越えるのは難しいと思うんですけども、今、北広島にしても新札幌にしても全て札幌のベッドタウンで開けてきた街ですから、せっかくこんなに交通の便も良くて、小樽から始発の電車も出ているような街なので、もう少しその辺も考えていったほうが良いのではないかと思います。以上です。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いします。

委 員 資料3の10ページに「小樽市人口減少問題研究会報告書」の提言抜粋ってありますよね。けっこう思い切った札幌市小樽区みたいな感じの今の発想じゃないですか。こういうふうなものがやっぱり新しい、今後検討してみる、やるやらないは別として。そうすると札幌と小樽の違いって結局、生活面とか色々な産業構造の問題だとか色々な違いがはっきりしてくると思うんですよ。どうやったら小樽の魅力がもっと演出できますかとかですね、そういうものも考える一つの契機になる。私はもう未来予想図で考えた時に、人口減少の問題だけは明確に係数で予測出来る訳ですよ。委員がおっしゃっていたように、半減するということを想定したらもう、何のこともできないですよ。生活のサポート、全く行政サービス望めないじゃないですか。その現実を未来予想図の中でやって、どういう状態にするんだっていうことを中長期、短期、この発想の中で、例えば今短期で早急にやんなきゃいけないことをテーマを絞ってお金が回るようにどうするか、それから新しいことに挑戦して、人、モノ、金を集中させて活性化を図るとかということをしないう限り、今までの延長線上でやってたら恐らくそれはもういいに決まっているんですよ。無いものって小樽の中でどんどん新しく入ってきてる訳ですよ。ニトリさんもそうですし、全く今まで観光客一つ考えてみたら、全くこれから中身を変質させていく要素のものはあるわけで。そういうことを含めてははっきりしてる部分について中長期、短期のグランドデザインをきっちり描いた上で何をやるかっていうことをテーマを絞ってやっていけば、まだまだ小樽にこれだけのことをやってるしできてるし、可能性があるとすることは次の世代にもどんどん勧めていくべき、伝えていくべきことじゃないかなと思っています。以上です。

会 長 ありがとうございます。次回までに、スケジュール等を取って、もう一回、至急今取り組むべき課題とかあるいは予算化をしなくちゃいけないとか、という話がまとまると思いますので、そこら辺でもう一回、委員が仰ったような議論ができると思います。次にご意見をお願いします。

委員 商店街の中で今問題となっているお話をいくつかさせていただければと思います。問題と言いますか、小樽市内14の商店街振興組合があるのですが、その中で唯一成功していると言いますか、今、右肩上がりに盛り上がって活性化されてるのは堺町通り商店街、皆さんご存知のとおりだと思います。それ以外の13商店街に関しましては、空き店舗であったり事業承継の問題も本当に喫緊の問題になっていまして、私は青年会の方の会長も兼任しているのですが、青年会は年齢的には30代、40代の社長、もしくは二代目です。皆さんよくご存知の、例えば新倉屋さんであったり、かま栄さんであったり、元々商店街発信の企業さんです。新倉屋さんも本店は花園銀座通り商店街ですし、かま栄さんも花園銀座通り商店街から始まってます。みんなそこに住んでいましたから、私も同級生がいたりして子供の頃は遊んでましたけども、ある時期、大体先代とか先々代ですけど、堺町通りの方に勝機を見出してあちらの方にお店を出していかれました。ですからかま栄さんも今、臨港線沿いのところで大きくご商売されてますし、新倉屋さんも港の方の総本舗の方が皆さんもお使いになりやすい、車でもアクセスしやすいでしょうし、そういったところに時代に合わせて商売の形を変えていったところが実は生き延びているところで、そのまま商店街の中だけで頑張っているところは意外と苦戦をしているのが現状だと思います。そんな中でも私たち青年会の中でも色々考えている方法としては、まずは堺町通りに続け、ではないですけども、やはりこれだけ、皆さん先ほどから仰っている800万人の殆どが堺町通り商店街と運河沿い、あの辺りに集中していますので、あそこに来ている外国人又は道内の日本人観光客の方も非常に多く来ていらっしゃると思いますので、どうやって駅前であったり、私は梁川通り商店街という駅の端の方ですけども、都通り、サンモール、また入船とか花園もありますので、こちらの方まで上がってきてもらうか、ということを実際に緊急の課題だと思っています。そこをどう回遊させてくるか。殆ど2時間、3時間の滞在時間と言われているところを、その滞在時間を伸ばして、どうやって上がってきてもらうか。もちろん私たち商店街で商売している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であったりですとか、色々やらなければならないことはたくさんあるのですけれども、そこをですねなんとか行政ですとか、有識者、大学などと連携していきながら何か一つ新しいものを投じていかないとこの先けっこう厳しいものが待っているんじゃないかなと思っております。現状のお話をしましたけれども、そんな中でも青年会の中でキャッシュレスという問題にどう対応していくかということが一つ課題として上がっています。先日委員とお会いした時も金融機関と連携してやりたいんだということをお話させていただいたんですけども、やはりその韓国とか中国は日本以上にキャッシュレス化が進んでおりまして、殆どの決済がスマートフォンでできるようになっているんですね。小銭とか紙幣を持ち歩かないことになっていまして、そういった国から多くの方が来ていてQRコード決済ですとか、いわゆる海外資本のウィーチャットとかパイドゥとか、ああいうところの決済がどんどん入ってきています。ところが商店街は殆どそういったものが使えないという形で、来られてもどうしたらいいかわからないみたいな状態になっていますので、今青年会メンバーは率先して自分たちのお店でまず使えるようにしていかなければいけないねということで、今年度、来年度あたりで勉強会なり、どうやって対応していけばいいかということをしつかりやっていこうよという話になっているんですが、具体的にじゃあどうしていくかということは、まだこれからお話をするような感じになっ

ていますので、その辺はみなさんのお耳に入れておきたいということでした。もう一つだけ言わせて頂きたいのですが、これは商店街とは全く別の話で、本業で実は小樽市内の写真と映像を撮影する仕事をかなりやらせて頂いてまして、先ほど委員からもお話があったのですが、外国人が日本に、小樽に来た時に何を見に行ってるんだらうね、何に興味があるんだらうねというのは、意外とみなさん知らないのではないかと思います。先ほど天狗山というお話が出ていましたけど、そういった意味で言うと、私が東京の映像制作会社さんとか海外の旅行代理店さんからこんな写真が欲しいのですけどよく言われるのです。気付いている方もいらっしゃると思いますが、朝里駅の写真が欲しい、それから朝里駅周辺の日本海沿いを走ってる JR の映像が欲しい、みたいなことが最近よく言われます。それから天狗山の夜景や雲海、赤岩から忍路にかけた海岸線、そこも国立公園に指定されていますけれども、まさに日本遺産に登録された日和山（ひよりやま）灯台がある祝津のエリアから塩谷、蘭島に抜けていく辺りのロケーションの写真、映像が欲しいというのが、海外や、関東からすごく言われているんですね。それを思うと、決してそこに対する、こんなに良いロケーションがあるんだということが、小樽市からも恐らく発信されていませんし、観光協会からもあまり常時発信されていないかなというところがありますので、より一層そこでこう、小樽の魅力を感じて頂いてさらに観光客に来て頂いて、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という意味では、例えば以前から色々なところで申し上げているのですが、天狗山の雲海、最近やっと色々なところで出始めましたけれども、あれを見ようと思うと、朝の3時、4時くらいに天狗山の山頂にいないといけないんです。そうしないと見れないんです。ということは何が行われるかということ、宿泊を伴うんですね。殆どの方が日中、午前中だけ来て観光してランチしていなくなるっていう観光ではなくて、体験型の観光に今変わっているということが今言われていますけれども、小樽で雲海を見ましよう、見れなくてもいいんです。見れなかったらまた来ようみたいな、そういったところで成功している街がありますので、そういったものが体験型観光として、また海外に発信して行くみたいなことが、最近私が感じているところなので、申し上げたかったところです。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いします。

委 員 色々ありまして、例えば中小企業の Wi-Fi が普及していないという問題がありますが、極端な話、お願いしてもダメですよ、持って行かないと。市の人間が強制的に設置させて、置いてくださいって形で置いて、電気を繋げて頂いて設置するところまでやってもらわないと普及しません。まずそれが一つ。もう一つは空き店舗があるということですけど、逆にですね、それをデータで保管して、先ほど言ったスタートアップ事業ありますよね、それにちゃんと紹介できるようなシステムを組み込んでしまうということも当然必要ですよ。それからもう一つ、また大陸との交流ということを考えると、今現在中国の人たちが一番北海道に目を向けているのは北海道の食ですよ。おまけに小樽が良いのは大陸に向いている港を持っていることです。非常に有利なんです。苫小牧や他の港に比べると絶対に有利な所があります。ですから逆に農業地の帯広市などとの関係の中で、小樽港を使ってくれと。そういうようなシステムで、小樽港の整備とそれを両方向的に進めるということも当然必要となってきます。また、小樽港の中でも観光で利

用する場所と港湾で利用するところを完全に分離する。そうしなければいけない。何故かと言うと、中央ふ頭なんかは立入禁止ですから、基本的には、入れないんです。ですから観光で移動するふ頭と貿易をするふ頭とを完全に分離して、それをはっきり分けて、整備し直すということがまず必要になってきます。また、一番言いたかったことは、実は小樽は非常に良い地盤を持っている土地なのです。小樽では大きい地震は起こりません。何故か。札幌は泥炭地の上に乗っかっていますから、非常に揺れが大きいんです。小樽は火成岩の上に成り立っているんです。ですから、震度は3から4弱で済むんです。札幌で5のときは3程度で収まるような地盤を持っている土地なんです。それを逆にキャンペーンで、小樽に住みませんか、というのをやってもいいくらいです。もう一つ、ニセコや留萌に比べて、積丹半島が壁になっていますから、小樽札幌は非常に雪が少ないんです。そういう土地の有利性があるんです。ですから北西風が吹いた時に大雪が降らないんです小樽は。そういった点をちゃんとアピールして、人を誘致する。先ほど言いましたけど、人口が少ない少ないって言ってますけど、そういうところが本当にキャンペーンが下手です。それが完全に特徴ですから。それを売りにして、お金持ちに来て頂く。ここは安全ですよ、住みやすいですよ、雪が多少多いですがマンションを建てますんでそちらに住みませんかというような形のキャンペーンをやるべきです。そうすると非常に良い土地なんですよここは。ですからそういうことを実際にやって頂きたいと思います。それからキャッシュレス問題。これに関しては日本の問題なんですね。手数料が高すぎです。ヨーロッパでは1%以下ですよ、手数料が。それを3%では、中小企業の利益が吹っ飛ぶんです。ですから入れないんです。その手数料問題をどうやって、例えば市がカバーしますかという形もありますよね。そこまでやるからこっちで商売やりませんかというの。日本全国カードの手数料3%ですけども、例えば小樽市ではその内半分持ちますよ、みたいな形で手数料を持って、使い易くする。そういうようなことも、先にやったもの勝ちですよ。逆に逆手に取るんです。そういうことをできればやって頂きたいなというふうに思います。以上です。

会 長 ありがとうございます。続きまして次にご意見をお願いします。

委 員 今のカードの話に感動しました。確かに逆手に取ってというのも一つ、先手を打つということも商売の一つかなと感じました。私どもも、工場ばかり、非常に人手不足ということはこの前も申し上げましたけれども、非常に深刻です。外国人労働者も増加し、同時に北海道薬科大学もなくなり、いまちょっと出てきている問題が、空いたアパートが民泊とか民宿とかで使われていることです。能開大さんも銭函にありますけれども、夜は暗い道なんです。工業団地ができたころは、銭函駅から工業団地に向けてのバスがあったんですけど、今は一切無いんです。ほしみ駅もあるんですけども、停まる電車も少なく、銭函3丁目の会社さんは、結局銭函駅から事務員さんを何人か分乗してタクシーで送迎している会社も多くあります。自分のバスを持てれば良いのですけれども、そうなるとバスに掛かる固定経費なり、運転手さんのお金もあるので、タクシーを利用したほうが便利だということもあり、そういう企業も確かにあります。そういうことも含めて、やはりもう少し交通の便を良くしていただきたいと願っています。銭函3丁目の工業団地の話もしましたけれども、桂岡の方に関しましても、北海道高等聾学校と北海道小樽高等支援学校があります。実習とか、毎週高等支援の生徒さんがパンを作って販

売に来てくれて、私の会社でも何年も実習を受け入れていますが、本当にかわいいんです。そういう子たちが、やはりバスがないと、銭函駅まで歩かなければならないんです。遠いんです。20分とか25分とかかかりながら、まして冬道、坂を下りていくのがかわいそうで。昔は国道5号を走るバスが30分ごとにあっただけですけども、今は1時間半に1本とかそのような感じです。それに比べると小樽札幌間の高速バスは10分ごとにあるんです。昔、桂岡に高速のバス停を作るからということで、桂岡をベッドタウンということで住宅を誘致したことがあるんです。だけど結局それが実施されないまま、だから桂岡も寂れていったような気がします。結局、「足」が無いから、銭函駅からのバスが1時間に1本とかでは話にならないから。またちょっと違う意味で、保育士をされている方の話を聞くと、小樽は小さい子が非常に少ない。子育て環境が悪いという話も聞きます。私は札幌市民ですけども、右を見ても左を見ても小さいなり大きいなり公園がたくさんあります。そういう意味でも小樽はせっかくいい環境で、若い人を呼ぶためには、小さい公園もたくさん作っていただければ、またいいのかなという感じで思っております。あと、北広島や千歳も企業誘致をすることによってマチがかなり拓けました。千歳は何もない、空港しかなかったところに、泉沢が工業地帯で、それに伴って人口も増えて、千歳科学技術大学は今度、公立大学になるんですか。こっちは学校がなくなっていくし、向こうは私立大学が公立大学に格上げになるっていうのは、札幌近郊の都市としては、勝ち負けという訳ではないですけども、一本取られたなという感じしております。その辺も一つ考えていければいいかなと思っております。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いいたします。

委 員 前回の会議で、循環経済についてお話をしようということでありましたので、原稿を作ってしまった。私たちも、様々な有識者からお話を伺いまして、地域内循環経済について深めてきました。また、私自身も関係する各方面で、住んでいる近くの商店からモノを買えば、お金が域外に流出しないのよ、大事なのよとお話をしてきました。しかし一方で、大手チェーン店の台頭や溢れかえるコンビニエンスストアの波に飲まれて、また、安値競争の影響も受けて地域の商店が次々となくなってしまう中で、それも叶わない現状にあるのかなと思っております。ただ、小樽に住んでいても分からないことってあるなと感じたことがあります。それは一昨年、全道の事務局員が小樽に集まって研修会を開きました。フィールドワークみたいなことをやってみようということで、いくつかの班に分かれて小樽市内を散策してもらいました。感想交流をした中で、普段札幌市内で活動しているある事務局員から、札幌に比べてコンビニエンスストアの少なさに驚いた。新しいお店が少なく、小さくても営業している個人商店が札幌より多くてうらやましいと思ったという感想をいただいた。もちろん程度の差はありますし、人口だって違います。うれしかったのと同時に、コンビニエンスストア以外の個人商店の存在を、住んでいる私たちがどれだけ知っているのだろうか。コンビニエンスストアや大手スーパーで買い物をして帰る、そんな往復になってやしないか。実際に私もそうです。車もありますから、パッと行って買って帰る。では、徒歩で生活している住民の方の買物ってどうなっているんだろうとぼんやり考えてみました。そんな中で、昨年8月、こちらでもお話いただいた北海学園大学准教授の大貝先生とワークショップでお話する機会がありまして、振興条例をいかに有効活用していくかというテーマで話し合いをして

いて、調査活動をしていく上で、地域の業者ばかりではなくて、地域に住む消費者への調査もしてみたら面白いんじゃないかと議論になりました。そこで、個人的に思い出したことがあります。以前にもお話ししましたが、私は 18 歳まで岩内町で暮らしていました。まちはずれの実家から歩いて行けるところに小さな食料品店がありました。そこは、酒、食品、たばこ、雑貨が置かれている、今で言うコンビニエンスストアのようなお店でした。残念ながら、人口流出など様々な要因で 5 年前に閉店をしてしまいました。私が小学生だったある日、母親にお使いを頼まれてその店に行きました。商店主に、お母さんから頼まれていた商品ね、と普段その店では買うことができない商品を手に入れます。まちはずれで車もなくてインターネットもコンビニエンスストアも何もない時代の話です。この店ってすごいな、このことを私は今でも覚えています。今や通信販売やインターネットでも欲しいものがたちどころに手に入る時代です。しかし、高齢化著しい小樽市において、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。その実態を知ること、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、また、地域内循環経済を作る上でも、有益なのではないかと思えます。大変でかつ難しいかもしれませんが、ぜひやってみたいと思えます。もう一つ、小樽市の地域経済振興施策の中で、住宅リフォーム助成制度があります。今はエコリフォームというふうになっていると思いますが、現在どんな活用のされ方になっているのか知りたいなと思えます。当初のスタートした頃は、私たちの会員の建設関連業者も説明会に参加して、詳しくは調べきれませんが、予算達成したのでというところまで記憶しています。エコリフォーム助成になってから、その手の話が聞こえてこない、私が聞いていないだけかもしれませんが、地元の住民が地元の業者を使う、こんな端的で波及効果の大きいこの制度をもっと活用できたらいいなというふうに考えております。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いいたします。

委 員 非常に皆さんから参考になる意見というか、びっくりしております。例えば、天狗山の雲海、すばらしいと思えますし、キャッシュレス化に関しましても、例えば小樽のお土産屋さん街を世界に先駆けてというか、日本、小樽に来たらキャッシュレス化、ここでできるんだよと話をしたら、またかなりお客様の動線というか、変わってくるんじゃないかと思うし、水族館だって素晴らしいですね、海に面したものですし。こういうふうなものをどんどん発信していくということが非常に重要なのかなと。金融界に関して言えば、なかなかいまは厳しい状況にあります。一つには、マイナス金利というものがあるんですけども、例えば楽天であるとかネットバンク、それから最近では LINE なんかも電気料金とか電話料金などを引き落としなんかでどんどん入ってきているというか、そうなってくると銀行ってなかなか本当に今のビジネスモデルでいいのかなと、非常に問題が直面している。それでどこの金融機関もそうだと思うんですけども、何をやらなければならないかということ、正に地域金融機関は地域密着を盛んに、ということをやられています。とにかく地場に根ざした活動をしていかなければ、我々の存続はありえない。もっともっとどぶ板的な、アナログ的な行動をしていかなければならないという中で、従来お話があったとおり、例えば後継者問題、それから新規事業、それから地場産品なんかの販路拡大、こんなことも金融機関は今一所懸命やっています。そこで一つ、事業承継の話をしていただくと、私も小樽をいろいろ回らせていただきましたけれど

も、やはり後継者がいないから廃業する等の話が出てきます。当然金融機関としては、じゃあ会社をお売りになるのか、もしくは社内から後継者をお探しになるのかとお話をするのですけれども、この辺我々金融業界も頑張ってるんですけども、いわゆる小樽の発展ということを考えた時には、行政も一つ力強くその辺のご支援をお願いできればなと本当にこれは強く思います。例えば M&A は、おそらく皆さん経営者の方もいらっしゃる、ご自宅に葉書き、郵便で東京の M&A 会社が、お宅の企業はこれだけの価値があるから売ませんか、そんなものが頻繁に来ています。そんな中で、我々というか、小樽の企業が地場の企業に売るのであれば買ってもらいたいし、それから地場の企業は地場の企業を買ってもらいたいし、それは行政でなんとか頑張っていたらいいと思っております。新規事業に関して言えば、商工会議所さんが非常に頑張っていたいてくれるんですけども、金融機関としてもやはり、冒頭の地域密着という部分では、どんどん取引先を増やしていかなければならないというところにすごく積極的なんです。ところが、私が従前、札幌の支店長をやっている時は、比較的そういう情報をいただけたのですが、小樽はなかなかそういう情報をいただけない。金融機関が頑張らなければダメなんじゃないかと、そのとおりかもしれないんですけども、ここもやはりひょっとしたら起業家、ここ小樽で起業する方が少ないのかなという気がしております。そういう部分においては、せっかく商工会議所でそういう創業支援をやられているのであれば、もっともっと積極的な起業家が出てきてもいいんじゃないかと大いに期待させていただければなというところです。最後に、地場産品、先ほど委員からもお話がありましたけれども、スーパーマーケット・トレードショーについても色々やっていますけれども、北海道産品は全国的に、海外でも非常に有名なんですけれども、やはり先ほど話がありましたように、デパートなんかの場所の提供で終わらせてしまったらまったく意味のないことであって、やはりそこは、個別具体的に、東京、首都圏のスーパー、大阪あたりもそうですけど関西圏なんかのスーパーの方が直接札幌に来ていただいて、お取引先とマッチングをして、実際に直に店頭で品物を置いていただいて販路を拡大していただく、こういう個別具体的なことをやっていかないと、これからはなかなか難しいのかなという気がします。いずれにしても、今金融機関は極めて積極的な資金のお手伝いをさせていただいております。小樽は非常にある意味観光だけじゃないぞという期待が非常に大きい地域です。そういう部分では、金融機関を通じまして一所懸命頑張っていきたいと思っておりますので、行政の御協力をぜひお願いできればと思います。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いいたします。

委 員 皆さんの意見をかなり聞いてきたんで、私から言うこともなくなってしまったんですけども、当初 1 回目から皆さんの意見というものを、私も少し意見させていただいたんですけども、そのまとめた資料 2 ということでありますけれども、だいたいこの中に集約されているのかなというふうに思っております。個別に見ていくとですね、結構、例えば商工会議所、私どもも事業承継、それから新規創業等、それから当然銀行も同じようなかたちでやっておりますけれども、実際やっていることがまだちょっと見えていない部分があるのかと、いわゆる浸透していないのかなと。ですから、実際思ったほどの数字も上がっていないのかという気もしていません。今回の小樽市中小企業振興基本条例、要はこの会議というのは、それをどう具体化していくのかという

会議だと思っんですね。この施策の基本方針という中で1から8、だいたい今の皆さんの意見は1から8に当てはまると思っんですけれども、この1から8を具体化するということで、要は皆さんいろんな業種の方がいますけれども、このいろんな業種の方とポイントを絞って、まず今何ができるんだらうかと、それから、今すぐできるものと、長期、時間がかかるものがあるんですけれども、そこをですなある程度絞ってやっていかないと、またポイントがぶれて、結局進まないのかなという気がします。そこの話し合いをこれからやって、本当にこの会議ですな、市長のほうへ提言できればいいのかなと思っます。そこには当然我々金融機関としてですな、先ほど言っていましたけれども、今地元地域金融機関ということが今大事だというふうに思っておりますので、そこに我々、協力していきたくと思っます。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いいたします。

委 員 やはり皆さんおっしゃっておっりだと思っます。総じて言うと、やはり新しいことをやらなければいけないというのが結論なのかなと思っます。特に私の方で一番気になっておることは2点ありまして、事業承継に関しては、中小企業について新規事業展開で新市場型破壊的イノベーションが可能というご意見がありました。私どもが事業者の方と接している中で、これをやらうという企業が極めて少ないというのがすごい痛感しました。私ども全国転勤がありますので、他の地域と比べるとかなり少ない。なぜなのかなと考へてみたり、皆さんから聞いたりしたんですが、恐らく、そんなには困っていないんだらうな、まだ今は。過去の実績があって、高齢化が進んでいて高齢者が事業をやっているとなると、自分の代はなんとかなると思っている方が多いのかなと。後継者がいないという話をよく聞くんですけれども、物理的にはいるはずなんです。ご子息がいらっしやる。だけど小樽に残っていない、事業を継ぐつもりが最初からない。なんで継ぐ気がないのかという、昔からのご商売をやっていて、今の時代にマッチしたビジネスモデルに転換してきていないというのが原因で、そうすると、先が見えてしまっるので、後継者の方は継ごうとしない。それが原因じゃないかなと思っます。なので、まず既存の事業者の方の意識を変える必要があると思っています。その方法が非常に難しいんですけれども、言葉で言っちゃうと非常に簡単なんです。セミナーをやったりとか、小樽の企業の中でもいろいろ工夫したり努力している企業もたくさんありますので、そういう企業の方と接する機会を増やっしてあげればいいのかというのが私の考へです。事業承継だけではなく新事業も市場の活性化のために必要になると思っます。一番いいのは、地元の方が新事業をやっていくというのが一番良いと思っますが、先ほど話も出たように、創業の件数、恐らくこの中でうちが創業の融資を一番やっっていると思っんですけれども、やはり少ないです。どこの方がやっっているのかというのを見てみると、ほとんど地元の方です。逆に言うと、外から来る人が少ない。私、ここに来る前は、非常に小樽というのは市場として魅力が高いところだと思っていましたし、今もそう思ってるんですけれども、先ほどから話も出ていますけれども、800万の人が来るというのは、人口が減っっている中で、それでもこれだけの人が来るというのは、人口にカウントしてもいいんじゃないかっていうくらいのお金を落とす方々だと思っますので、そういう方がいるということは、ビジネスをやる上では、決してマイナスではなくプラスになると思っています。ですから、業種によっては、観光にあまり中心を置いてほしくない

なという方もいらっしゃるかもしれませんが、現状を見ていると、観光を機軸にしながら波及効果を目指すというのが一番良いのかなと思っておりますので、先ほどの港の話ですとか、天狗山の話ですとか、水族館の話、こういったものも非常に参考になりました。そういう観光産業で人を集めることによって、ビジネスチャンスがあるんだよということを外に知らせることによって、外から人を集めてくるということが必要なのかと思います。このためには、一定の施設なんかも必要だと思っているんですけども、ここにきて思ったのが、インキュベーション施設が小樽には無いですね。今まで私がいたところには大概あったんですけども、そういう施設も無いし、ビジネスモデルの計画を作成する人が集約しているとか、そういう環境も整っていないと思いますので。結構お金のかかる話ではあるんですが、そういったものも勉強いただければと思います。

会 長 ありがとうございます。次にご意見をお願いいたします。

委 員 今日の会議なんですけど、この工程表の中で、小樽市中小企業振興会議についての工程表は資料1の中で、今日はテーマの設定ですね、これから振興会議がどのような方向に向かっていくのかということの話だと思って考えてきました。1枚のページなんですけど、地域経済再生によるまちづくり、決して中小企業振興は事業者だけじゃない、まちづくりが非常に大きな影響を及ぼしているということで、まちづくりというふうにしました。具体的に、じゃあどういう名前にするかということ、名前はどうでもいいんでしょうけれども、私が考えるにはですね、域内経済循環を高める、こういう方向性がやはり、先ほど皆さんがおっしゃっていた新しいこと、何か今あるものを活用しながら違うことをやっていこうという考えの中の一つの方向性になるんじゃないかと考えてペーパーを作りました。まずですね、小樽にある力、これは地域の誇りなんですけど、まず5つあると私は考えています。このほかいろいろあるんですが、私としては、文化の力、交流の力、それから経済の力、そして健康の力、そして教育の力、これらがですね5つ掛け合わせると相当の事業、数をできるんじゃないかと。それがまちの活性化にもつながるという考えであります。まず文化の力なんですけど、これは皆さんご存知のように、文学者がおります、歴史的建造物もあります。交流の力は、先ほど皆さんがおっしゃったように、観光です。運河であったり炭鉄港、最近炭鉄港が注目を集めておりますね。それから日本遺産にあっては北前船、そのほかたくさん観光に関するものがたくさんあります。それから行政、皆さんご存知のように、後志の中心都市であるし、そこに人が集まってくると思います。交通のインフラ、これもやはり人が集まるための重要な問題だと思っております。一部、銭函地区ではちょっと桂岡なんかは不便だっという点がありますが、これはなんとかまたいろんな考え方ができるんじゃないかと思っております。経済の力なんですけど、中小企業はまちのインフラだということです。中小企業が無かったら、まちは成り立っていきません。これは、橋や水道と同じように、非常に大事なものです。中小企業が生き延びていくということは、そのまちが生きていくということと同じであります。次に雇用の確保ですが、人手不足が今非常に大きい問題になっています。雇用以前に人手がないということがどういったことかということ、給料が安いからよそへ行っちゃうんですね。皆さんも指摘されたとおりだと思います。これも何か改善の余地があるんじゃないかと思っております。中小企業の活力、中小企業自らがどのような力をつけ

ていくか、経営者の資質の向上、それと従業員の能力の開発です。これが高まると自ずと事業がうまくいくんじゃないかと思われま。次、健康の力、これは自然環境とかです。ね、公園とか医療、水が美味しいと言われていますが、そういうところでありま。教育の力、これは商大がありま。北海道職業能力開発大学校がありま。こういう機関を利用しないという手はありません。このへん非常に大きな産業連携も当然中心になるでしょうし、そういうところが頑張ってくると、非常に小樽も力強くなってくるんじゃないかと思いま。この5つの力のうち小樽に欠けているのが経済の力なんですね。これは、経済の力の中心が、やはり中小企業が元気がないということです。これをどうにかするというのが今回のこの中小企業振興会議の内容だと思いま。それはどうしたらいいのかというと、次に書いてあるですね、地域経済循環マップ。これはですね、枝廣淳子さんという方がですね書いた本なんです、「地元経済を創りなおす」、去年発刊された岩波新書です。皆さんぜひ買って読んでほしいです。この中に詳しく書いていま。その一端をちょっと話してみたいんですが、地域循環マップ、これは地域経済分析システム「RESAS」という国のシステムがあるんですけども、これは地方創生と経済産業省が連携している分析ツールです。これを使ってですね、ぜひ行政、市役所の方をお願いしたいんですが、ここで、どこまで小樽のお金が流れて、どこで漏れているのかを調べてほしいと思いま。これを調べるには、産業連関表を作ると一番良いんですが、それはかなりお金がかかることだし、RESASを活用するとそんなに難しくなくできるということらしいです。まずは新しいことを始めるには必要な分析データなんで、必ずやってほしいと思いま。次にですね、地消地産。これは、商工会議所さんは知産志食と言っていますが、そうではなくて、消費が先にくるんですね。地域で使う、消費するものは、その地域で作るということです。ここに大きなビジネスチャンスが生まれます。新しい産業ですから。後でも出てくるんですが、エネルギーシフトなんかもそうですね。ですからここはもう、新しい事業が出てくる可能性が非常に高いです。ですから地消地産をぜひやってほしいと思いま。地消地産をやると、域内経済循環が向上し、地域需要が発生し、そしてそれが定住へとつながる可能性が高くなってきます。実際に地消地産をどういうところでやっているか、できるかということ、まず学校給食でありま。これは当然小樽市も学校給食をやっておりますので、地元の食材を使うということです。極めて簡単なことです。それともう一つは、島根県の海士町なんです、くしくも昨日のNHKの22時くらいのテレビで海士町の活動をやっていま。海士町に無いものは無い。要するに、すべてのものを海士町で作るんだと。高校が1校だけあるんですが、高校生がどんどん町外に出て行ったら帰ってこない。これじゃあ若い人口がどんどん減るということで、教育魅力化特命官という人が来て、これは島根県の県庁の人なんです、その方が来て教育に力を入れた。どういうことかと言うと、地域学ですね。小樽で言えば小樽のことですね。それをびっしり学んで、そして自分たちの地域をどうしたらいいんだろうということ、高校生の時に考えるということ、非常に人口も、それから高校生も戻ってきている状態です。よその地域からも来るらしい。次に下川町、北海道なんです、レジェンド葛西がいるところなんです、森林、木材のチップでいま地域の熱暖房から電気を含めて100%を目指している。まだ50%らしいんですが、そういうところもあります。それからエネルギーシフト。これは福島県二本松市。ここですね、冷暖房システム、要するに電力会社を町が作ってしまった。そしてそこでまかっている。これは原発で非常に被害のあったところですね。ですから、自分たちでこ

のエネルギーをまかなっていこうということで、非常に頑張っているところです。それと、地消地産で考えると、小樽市の宿泊施設なんかもですね、いろいろやはり、今民泊なども増えていますから、ここで働く人とか、ここで出す食材、もしくは宿泊施設の飲食店、こういうものにどんどん地元の食材を使うということも可能だと思います。続いて浜田市、人口 56,000 人なんですが、ここでもですね、自分のところのものをよそに売っていこう、よその県に売っていこうと。地域品事業者支援部署というものを市役所の中に作っているんですね。そこで一所懸命開発している。隣の広島市にまでそういう部署を設けて販売を支援しているという事例です。最後なんですが、皆さん新しいことをやろうということなんですが、夢のある産業振興計画をやはりみんなが作っていこうと。それはですね、若い人に任せるんじゃなくて、我々大人が信念を持ってやっていかなければならないと思います。

会 長 ありがとうございます。時間が 20 分くらいオーバーしてしまっただけですけども、まだ言い足りないところがたくさんあると思いますけれども、今日はこのあたりでお開きにしたいと存じます。事務局の方に、今までの御意見を踏まえて、次回の諮問に向けたご検討をぜひお願いしたいと思います。

以上をもちまして、第 2 回小樽市中小企業振興会議を終了いたします。本日はどうもありがとうございました。