

平成26年度 第1回
北見市中小企業振興審議会

議 事 録

日時：平成26年6月18日（水）10時00分から
場所：北見市工業技術センター 第3研修室

1. 開会

○事務局（浦商工観光部長） おはようございます。それでは、ご案内のお時間になりました。ただ今から「平成 26 年度第 1 回北見市中小企業振興審議会」を開催いたします。皆様方にはご多忙のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

前回の会議では、第 2 次北見市産業振興ビジョン（案）についてご審議をいただき、委員の皆様から貴重なご意見をいただきました。おかげさまをもちまして、3 月に第 2 次北見市産業振興ビジョンを策定することができました。改めてお礼を申し上げる次第でございます。このビジョンは今後 5 年間の北見市における産業振興の方向性を示すものであり、市といたしましては、今後の中小企業振興に弾みがつくものと考えております。本日は平成 26 年度の第 1 回目の会議であり、中小企業のさらなる振興を図る観点から、多くのご意見をいただければと考えております。会議に先立ちまして、4 月の人事異動により事務局を担当する職員が変更となっておりますので、今回新たに担当することとなりました職員から自己紹介をいたさせます。

4 月の異動で商工観光部にまいりました、次長の佐野です。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

4 月の異動で産業連携推進課長として参りました、細川と申します。よろしくお願ひいたします。

4 月の異動で商工企画課に異動になりました松木と申します。よろしくお願ひいたします。

○事務局（浦商工観光部長） それでは、本日の会議に入らせていただきたいと思います。はじめに川村会長から一言ご挨拶いただき、引き続き議事の進行をお願いしたいと思います。会長、それではよろしくお願ひいたします。

2. 会長挨拶

○川村会長 皆さんおはようございます。本日は、お忙しい中、また悪天候の中、平成 26 年度第 1 回目の北見市中小企業振興審議会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。ただ今、お話がありましたけれども、3 月に第 2 次北見市産業振興ビジョンが策定されました。ビジョンの策定をもちまして、中小企業振興におきまして、より一層前進が図られるということで、大いに期待しているところでございます。本審議会といたしましても、ビジョンで掲げられている施策につきまして、今後は定期的に実施状況を確認し、そのビジョンの基本目標を達成できるように協力していく必要があると、そのように考えている次第でございます。

さて、本日は平成 26 年度最初の会議ということになります。昨年同様、活発に審議をしていきたいと思っておりますので、皆様のご意見をよろしくお願ひしたいと思っております。それでは議事に入らせていただきます前に、事務局から報告がございますので、よろしくお願ひいたします。

○事務局（加藤商工企画課長） はい。それでは、ご報告いたします。本日の出席委員は、11 名中 9 名でございます。山崎副会長、金田委員につきましては、欠席との報告をいただいております。北見市中小企業振興基本条例第 17 条第 2 項の規定に基づきまして、過半数の出席がありますので、本日の会議が成立してありますことをご報告申し上げます。

以上でございます。

3. 議事

(1) 平成 26 年度商工観光部各課所管の中小企業振興関連施策について

○川村会長 はい、ありがとうございます。それでは、皆様に本日の議題、議事がすでに配布されているかと思っておりますので、その議事次第に基づきまして、議事を進めていきたいと思っております。初めに、(1) 平成 26 年度商工観光部各課所管の中小企業振興関連施策についてということですが、事務局からご説明をお願いいたします。

○事務局（加藤商工企画課長） おはようございます、商工企画課の加藤です。資料 1 の 1 ページをお開きください。商工企画課の平成 26 年度の主な事業について、ご説明をさせていただきたいと思っております。はじめに、中小企業振興推進事業についてでございますが、地域経済の健全な発展と市民生活の向上のため、地域経済と雇用の主要な担い手であります中小企業者への認識を、市民・中小企業者・行政が共有するためのセミナー等の実施を予定しているところでございます。また、当審議会におきまして、中小企業振興施策についてご審議いただきたいと考えておりますほか、本年 3 月に策定いたしました第 2 次北見市産業振興ビジョンの進行管理を行うにあたりまして、事業の進捗状況の報告を審議会で行わせていただきまして、委員の皆様からご意見をいただきたいと考えておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

次に、融資制度預託金についてでございますが、中小企業の事業運営の基礎となります資金の円滑化を図り、中小企業の育成振興と経営安定のため、北見市中小企業融資制度により 11 種類の各種資金を設けており、市内の中小企業の皆様にご利用いただいております。この預託金はその運用原資となるものであり、市内取り扱い金融機関に預託するものです。

次に、融資信用保証料補給金についてでございますが、ただいまご説明いたしました11種類の融資制度の中の経営安定革新資金及び緊急小口資金について、信用保証協会の保証付とした場合に保証料の一部補給を行っているものです。

平成20年12月から、経済対策として補給対象融資額の条件を500万円から1,000万円に緩和し実施してきているところであります。中央の経済状況は緩やかな回復基調が続いていると言われておりますが、当地域の経済状況は依然厳しい環境が続いておりますことから、今年度についても期間を延長し行っているところです。

次に、地域商店街振興対策事業についてでございますが、市内の商店街振興組合等が地域の賑わいを創出し、より魅力ある商店街づくりを目指すイベントや、消費者ニーズの多様化や経営環境の変化に対応するため、アドバイザーによる研修等を実施する事業に対し補助するものでございます。

次に、北見市工業技術センター運営管理についてでございますが、木工、機械、金属等の地場企業に対する技術指導、研究開発等を推進することを目的に市が設置しております北見市工業技術センターは、工業振興に大きな役割を担っているところであります。平成16年度より指定管理者制度により、一般社団法人北見工業技術センター運営協会により運営していただいているところであります。

次に、資料2ページをお開きください。オホーツク木のフェスティバルについてでございますが、このイベントは、オホーツク圏で生産された木製品、クラフト製品を一堂に集めて展示販売を行う産業イベントであります。全国からバイヤーが訪れる産業イベントとして定着しており、中央のギフトショーなどに出展していないこの地域の中小零細企業が、全国のバイヤーと出会うことのできる数少ない機会となっているところであります。本年は、5月16日から18日までの3日間にわたり第29回目となりますフェスティバルが開催されたところであり、184の参加企業等により、3,400点の作品が出品され、50社のバイヤーが商談に訪れているとともに、約3万2千人の方々にご来場いただいたところです。

私からは、以上でございます。

○事務局（馬場産業立地労政課長） 産業立地労政課長の馬場です。よろしくお願いたします。次に、産業立地労政課の所管の事務につきまして、ご説明いたします。

産業立地労政課は、労働行政や勤労者福祉に関する業務、雇用や就業の推進に関する業務を担当しております労政雇用担当と、企業誘致や豊地の工業団地及び柏陽町のハイテクパークに関する業務を担当している企業立地担当の2担当から成るセクションでございます。それぞれの担当業務につきまして、主な事業等の概要をご説明申し上げます。

す。

資料 1 の 3 ページになります。まず、北見地域企業立地促進協議会は地域経済に高い波及効果をもたらす企業立地を積極的に促進し、活性化を図るために、企業立地に関する調査、研究及び情報の収集を目的として設置しております。会長は北見工業大学社会連携推進センター長、副会長は北見商工会議所専務理事などの方々に役員をお引き受けいただいております。構成団体は大学、公設試験研究機関の他、ガス・電気・通信などの社会インフラ系企業等で構成しております。

次に企業訪問活動ですが、北見市が誘致対象業種としている、食品加工業、情報通信サービス業等、企業に個別訪問した上で、誘致に関する具体的なニーズ把握や今後の可能性を探る目的で実施しており、この企業訪問活動の中、現在、スマートフォンアプリ開発の IT 関連会社数社と継続的に接触しているところではありますが、今年については、北見工大の来年度卒業生に内定が出される状況にありまして、会社側の体制が整った段階で北見に進出する方向性が検討されております。

次に、工業団地・ハイテクパークについてですが、企業誘致に際して、ハイテクパークは IT 関連企業を対象として立地促進補助金を活用して積極的に活動を展開しておりますが、分譲率は 41.0%、立地企業は 3 社、3 公的支援機関となっております。

次に労政雇用担当の北見地域季節労働者通年雇用促進協議会についてですが、季節労働者の通年雇用化の促進について自発的に取り組む協議会であり、通年雇用化事業を国から委託を受け、実施しております。季節労働者の状況については、平成 24 年度末の段階で、市内の季節労働者数は 3,108 人と北見の就業者数の約 5.4%となっており、この協議会の事業により通年雇用化された人数は、平成 25 年度においては 90 人となっております。

次に雇用就業推進事業についてですが、北見市では平成 15 年に市内北 3 条のナップスビル 1 階に地元企業の雇用や市民の就業活動を支援するための拠点施設として「ジョブサポートきたみ」を設置し、その後、北海道のジョブカフェ北見、ジョブサロン北見の併設をいただき、さらに、昨年 3 月からは国より、ハローワーク北見の併設もいただき、就職情報の提供、就業相談、キャリアカウンセリング、就職の斡旋などを一体的に実施できる施設となっておりまして、平成 25 年度の利用者数は 5,848 人と前年度の 2 倍程度の利用者数となっております。

次に、4 ページになります。雇用交付金事業についてですが、事業費については、国が 100%支出する事業で、平成 21 年度から緊急雇用創出推進事業として、求職者の雇用を目的とした事業内容となっており、本年は若年者雇用促進事業を予定しており、予

算額が 600 万円となっております。

次に北見市雇用創造協議会ですが、本年新たな組織として設立し、厚生労働省の実践型雇用創造事業の事業採択を受け、7 月より事業を実施する予定となっております。実践型雇用創造事業は、雇用機会が不足している地域において雇用創造効果が高いと認められるものや、波及的に地域の雇用機会を増大させる効果が見込まれる事業を採択するもので、北見市ではこの事業により 3 年間で 174 人の雇用創出目標とし、各種セミナーの実施と実践メニューとして、地場産品を活用した新商品開発と新たな観光プログラムの開発を実施する事業を展開していくものです。

次に今年からの新たな取り組みとして、技能の振興を図るために技能・ものづくり体験事業を実施いたします。事業内容はものづくり体験教室として、浴衣和裁講座、ものづくり体験教室、技能普及啓発事業として地域の食材を活用した新商品の開発や技術普及の講習会開催を行います。

次に、以上の事業に関わります平成 26 年度の主な予算計上項目として、技能ものづくり体験事業が 2,849 千円、進出企業の土地・建物・設備及び雇用に対して補助をする企業立地補助金が 10,000 千円、北見ハイテクパーク内に土地を取得し、事業を営む企業に対して補助する北見ハイテクパーク立地促進補助金が 10,000 千円、進出情報通信関連産業の通信費に対して補助する通信低減化支援補助金に 2,000 千円、進出製造業が最終製品を出荷する際の輸送費に対して補助する輸送費低減化支援補助金が 2,000 千円などを予算計上しております。

また、当課が所管する施設としては、北見市働く婦人の家、北見勤労者総合福祉センター、北見中高年齢労働者福祉センター、北見地域職業訓練センターの 4 施設があります。

以上で、産業立地労政課の所管事項説明とさせていただきます。

○事務局（細川産業連携推進課長） それでは次に、産業連携推進課が所管いたします今年度の主な事業についてご説明いたします。お手元の資料では、6 ページから 8 ページということになります。産業連携推進課では、6 ページ最初の産学官連携の推進、2 つ目の地域資源活用の推進、7 ページの新エネルギー推進事業と記載しておりますが、大きくはこの 3 つの事業について所管しております。8 ページには、今年度の主な予算について記載してあります。

まず、6 ページに戻って頂きまして、先ほど申し上げました主に 3 つの事業の推進にあたりましてですね、それぞれ市内外の主要な産学官と金融の皆様で任意の協議体を組織しております。

1 番目のオホーツク産学官融合センターであります。市内外の中小企業の皆様のワンストップ相談窓口として、北見工大の社会連携推進センター内に事務所を構えておりますが、運営主体である商工会議所、経産省の外郭団体であります中小企業基盤整備機構、北見工大が連携して市内外の中小企業の皆様のニーズのお応えすべく、専門家による相談対応サービスや企業訪問などを行なっているほか、各種セミナー、研修会の開催なども実施しております。

2 番目と 3 番目の事業でございますが、産業連携推進課が所管しておりますものづくり系の助成事業でございます。本年度につきましては、今週 20 日金曜日に募集の締め切りを予定しております。本審議会の金田委員に事業採択評価委員会委員長をお引き受け頂き、7 月上旬に応募事業の審査を行う予定としております。現在把握しておりますのは、大学・公設試験研究機関との共同研究 5 件、連携構築補助事業 5 件、合計 10 件でございます。これら助成事業が制度化されたのは、平成 17 年度でございますが、これまでこの助成事業をきっかけとして、北海道や国が実施する地域資源活用の事業認定や新連携、農商工等連携事業認定にステップアップした事業もございますので、市内の中小企業の皆様には比較的使いやすい助成事業として定着しているものと考えております。

4 番目に記載しておりますが、本年度につきましては「北見市の魅力発信事業」として、写真の専門家を東京よりお招きし、より魅力的な画像を作成する技術を学び、効果的に北見の PR が出来るようになることを目指すこととしております。

続きまして、地域資源活用の推進であります。推進組織としましては平成 17 年に北見市地場産品高付加価値化推進委員会を設置し、委員長には、本審議会の戸田委員にご就任いただいております。

中核的組織としましては、道立のオホーツク圏地域食品加工技術センターを位置づけて、地場の食材を活用した加工食品の試作開発や大規模商談会等への出展事業支援を行っているほか、札幌市が中心となりまして進めている道内 10 都市連携によるスイーツカフェへの出品ですとか、今年は秋口に卸売キャラバン隊商談会を北見市で開催予定をしております。また、昨年度より実施しております夏休み中の親子を対象とした「小麦体験ツアー」を本年度も引き続き実施するというので、今年については今のところ 8 月 2 日を予定しております。このほか、これまで、市内中小企業者の皆様による地域資源、たとえば、ホタテ、タマネギ、ハッカ、山わさびなどを主原料とする加工食品の試作開発について、支援させていただいております。この地域の主力産業についてはいうまでもなく一次産業、農林漁業でございますが、これまでの原材料供給一辺倒の部分

から、加工製造などによる付加価値を上げることが重要課題となっておりますので、食品加工技術センターの果たす役割は今後ますます重要になっていくものと考えておりますことから、引き続き、地場の食品加工事業者様などと連携した取り組みを進めて行きたいと考えております。

3番目の新エネルギー推進事業でございますが、北見市は、委員の皆様のご承知のとおり、約30年前から、ソーラーエネルギーの活用をまちづくりの柱の一つと位置づけておりまして、北見工大の知見を生かしながら取り組みを進めてまいりました。その母体となっておりますのは、平成14年に設立したオホーツク新エネルギー開発推進機構でございますが、二つ目の住宅用太陽光発電システム導入費補助金の制度化も同機構の前身であります北見市新エネルギービジョン策定委員会による議論の中で、道内でもいち早く制度化が実現している部分でございます。市民の皆様のソーラーエネルギー導入に関する意識が非常に高いことから、記載のとおり、平成25年度までの実績で850件と道内でも有数の導入実績となっております。また、住宅用以外の産業用メガソーラーにつきましては、固定価格買取制度の導入に伴い、市有地を活用した発電事業が常呂地区と相内のモイワスポーツワールドの横で行なわれているものを含めまして、現在市内で8箇所の稼働を確認しておりまして、本年度より3年度の間、設置に対する支援制度を設けております。

平成24年9月には北見市新エネルギー・省エネルギービジョンを策定し、今後概ね10年間の取り組みの方向性を示しましたが、エネルギー源の確保やエネルギーバランスを今後どうするのかについては、国策よるところが大きいと、自治体が策定するビジョンの趣旨といたしましては、自然エネルギーの導入推進ですとか、北見工大との実証事業の検討に力点をおく内容となっております。

以上で産業連携推進課からの説明を終わらせていただきます。

○事務局（流水観光振興課長） 次に、観光振興室が取り組んでおります今年度の主な取り組み、事業などについて説明させていただきたいと思っております。まず、9ページでございますけれども、平成26年度の4月より組織体制の見直しを図っております。これは平成18年の合併以降、観光振興室を配置しておりますが、観光プロジェクト事業3年ローリングで事業の見直しを図ってきておりまして、新たに平成25年度に第3次のプロジェクト事業に取り組んでおります。これまでの課題解決と一層の効果を目指しまして、第3次のプロジェクトのメインとなる北見のシティプロモーションというものを推進するために、体制の変更をしております。言い換えますと、北見市の知名度アップということで取り組んでおりまして、新年度より効率的な観光行政を進めるため、プロ

モーション係というものを新設しております。体制はその下に書いてあるとおりでございますけれども、観光・物産担当係長というものを配置しまして、観光と物産を一体となって取り組むということで4名体制で進めております。あと、プロモーション係。先ほど言いましたけれども、北見の知名度アップということで、専門の係長とそこに1人職員を配置しまして2名体制で行っております。観光振興室はこの他に、端野自治区の産業課長、留辺蘂自治区の産業課長、常呂自治区の産業課長、あと常呂総合支所の主幹が「観光振興室主幹」ということで、兼務発令されているところでございます。

次に、平成26年度の主な事業についてでございますけれども、第3次・新北見型観光推進プロジェクトとしまして、平成25年から平成27年の間で取り組むということでございまして、このシティプロモーションにかかります事業につきましては、観光関係団体とともに様々な取り組みを行っていきたいというふうに考えております。主な取り組みとしましては、山の水族館来場者の市内滞在時間の延長と市内への誘客を目指しまして、後ほど詳しく説明いたしますが、4月29日より道の駅に観光案内所を開設しております。あと、旅行商談会への参加としましては、4月にひがし北海道観光事業開発協会が主催いたします東京や札幌での大手旅行関係会社、関係者と旅行商談会を行っております。次にタイムメディア及び旅行会社の招聘事業に取り組むとともに、年明けにはタイ国への臨時チャーター便の就航に取り組んでおりまして、これにつきましては11月上旬からPR活動を始めたいというふうに考えているところでございます。続きまして、北海道経済産業局や北海道運輸局との連携としまして、外国人向け消費税免税制度に係る情報収集や関連施設への情報提供を今後進めていきたいというふうに思っているところでございます。次に、札幌市など道内中核都市との連携事業としまして、札幌・旭川・函館市などと6都市スタンプラリー「とく旅」というふうに呼んでおりますけれども、これを年内実施いたしまして、道内客の誘客を促進したいと考えております。また、大雪国道を通じた上川町との事業連携でございますけれども、上川町には多くの外国人観光客が訪れておりまして層雲峡温泉などとの相互誘客を目指し、道北圏におけるPR活動を進めているところでございます。管内での連携としましては、オホーツク総合振興局主催のオホ・キャラ隊への参加ですとか、オホーツクのPRを進めております。あと、北見観光協会、自治区との連携としまして、外国語対応パンフレットの改正や案内看板の設置を進めているところでございます。次、10ページにアドヴィックスカーリングホールということで書いておりますけれども、今年度につきましては特にオープンして1年を迎えるということで力を注いでおりまして、スポーツ関連施設として市内小中学校の利用はもとより、底辺の拡大を図りながら、さらには体験型観光素材

としても非常に魅力があるということで、夏の間はカーリングはオフシーズンとなることから、修学旅行や社員旅行として、旅行関係会社ですとか、あとは北見のふるさと会があるわけですが、ふるさと会のメンバーなどに PR いたしまして、実際に企業の社員旅行などにも使っていただいている状況でございます

続いてコンベンション関係でございますけれども、各種学会・イベントの誘致活動として、北海道コンベンション誘致推進協議会などと連携いたしまして、各種団体や大学関係者への誘致活動を行っております。本年度の主な大会としましては、日本成長学会、もう一つは社会連携推進センター長会議ということで、日赤看護大さん、工大さんなどとお世話になりながら誘致活動を行っているという状況でございます。

あと、観光関係でございますけれども、北見の 3 大まつりでございます北見菊まつりなど、その他に北見ファミリーランド等の運営とぼんちまつりの事業補助などを行っております。きたみ観光大使の任命や、観光大使やふるさと会への情報提供や情報交換を行っております、北見というものを、観光大使やふるさと会の方のお力を借りながら PR を発信、あとは情報交換をしていきたいというふうに考えているところでございます。あと、昨年話題になっております山の水族館の今後の利活用、PR ということで、北見工業大学と山の水族館施設管理者などとともにですね、山の水族館の凍る滝という装置を共同研究、開発しております、スケジュールどおりいきますと年明けには試運転ができるのかなというようになっております。

続いて物産関係でございますけれども、市内の企業の百貨店への出店サポートということもございまして、道外の主要百貨店で開催されております「北海道観光物産展」、観光と物産展が一体になったものなわけですが、地元企業出店のサポートですとか、北見の PR をその場で実施しております。道外の主要百貨店で開催される北海道主催の「北海道の観光と物産展」では全国で 35 会場、一番遠いところでは九州の、鹿児島県の山形屋というところが一番遠いわけなわけですが、その会場ですとか東武池袋という会場など、北見市が出展したので 20 会場余りはありますが、その場での企業へのサポートですとか、北見の PR、観光パンフレットやポスターの提供などを行っているところでございます。あとは、道外百貨店が北見デーを設けていただいておりますので、独自にその場において、デパートの中で北見の PR などを行っているところでございます。この他に北見市独自の物産展としまして、菊まつり会場においてきたみ物産まつり、姉妹都市連携しております高知市において、オホーツクフェアというのを「ひろめ市場」というところで開催させていただいております。

11 ページ、平成 26 年度の主な予算計上項目でございますけれども、自治区ごとに書

いてございますが、北見、新北見型観光推進プロジェクトがございまして、31,000千円ということになっておりますけれども、これはオール北見で考えている経費でございます。あと観光案内所の委託料、端野で主なところではグリーンクアパーク、のんたの湯のことでございます。常呂では森林公園運営管理費、サロマ湖ワッカネイチャーセンターと、道の駅おんねゆ温泉運営管理費と山の水族館整備事業費というふうになっております。これと関連いたします主な施設でございますけれども、北見自治区ではファミリーランド、こちらのほうは釧路圏、根室圏の小学生の修学旅行のポイントになっておりまして、広く活用されているところでございます。あと北見市自然休養村センター、北見市菊花栽培センターということで、こちらのほうでは菊まつりに合わせた菊ですとか、菊づくりの指導を行っているところでございます。端野グリーンクアパーク、のんたの湯、パークゴルフ場、物産センターということでございまして、これは端野の駅の横にございます。常呂のほうは常呂森林公園ということで、パークゴルフ場ですとか、100年記念塔ですとか、焼き肉ハウスなどもございます。常呂常南ビーチ、手工芸の館では手づくりの体験などもできるようになっております。ワッカネイチャーセンター、あと留辺蘂のほうでは道の駅おんねゆ温泉、ここには皆さんご存知のとおり、果夢林ですとか山の水族館などがございます。あと、滝の湯ふれあいの里ということで足湯などがございます。

最後になりますけれども、「道の駅おんねゆ温泉観光案内所」の概要ということでお聞き願いたいと思います。山の水族館は年間で30万人ぐらいが利用される施設でございますけれども、それに伴って道の駅の利用数も非常に増えておりまして、この場から北見エリア、広くはオホーツクエリアまで観光客に足を運んでいただくということで、4月29日から道の駅に案内人を配置しております。これは昨年7月、8月試験的に7日間、道の駅にどういった方たちがどういった情報を求めに来ているのかということを一時的に調査を行いまして、時間帯を10時から16時ということで設定しておりまして、平日は1名体制、土日は2名体制ということで人の配置をしております。昨年のデータから、若い方たちがある程度パソコンだとかスマホだとか調べながら出て行って、車の中でもそういう情報を取りながら、情報を入手しながら色々なところに行くということが分かっております。あと、シニア層の方はやはり人づてで、次にどこに行ったら美味しいものを食べられるのですか、ですとか、あとはどこに見どころがあるのですかという問い合わせがあるということで、やはり案内人を置くことによってですね、北見エリアの中で観光客を誘客していくことができるのではないかとという可能性が高いということで、行ったところでございます。運営体制につきましては、北見市観光協会連絡協議会に委

託をしております。先ほども言いましたように、4月29日から10月31日までということで、通年、通日で行うということでございます。協力体制につきましては、観光案内に必要な情報の提供ですとか、案内所の研修については北見観光協会ですとか、地元の旅館組合などに協力を得ております。利用者の数でございますが、12ページの9番目でございますけれども、4月は2日間開設しております、70件ということで1日平均35件、5月は31日開設しております、1,678件で1日平均54件となっております。やはり平日と土日ではかなりの数字の開きがあるという、ちょっとここだけ読み取れないのですけれども、そういうことになっておりまして、やはり聞かれる事項の内容としましては、イベントですとか、観光施設、飲食店、パンフレットの配布、スタンプラリーなど。来場者の傾向としては、やはり平日はシニア層の男女。週末はファミリー層というふうになっておりまして、今回5月につきましては、大空町の芝桜、滝上の芝桜がほとんど咲いていなかったということで、そのときにはつつじ祭りがありますよということで、かなりそちらのほうに誘客できて、数字はちょっと捉えておりませんが、効果が出たのではないかなというふうに思っております。あと、意外だったのが、ちゃちゃワールドへの問い合わせが多いということで、連休中はちゃちゃワールドのパンフレットが非常になくなったというような傾向にございました。

最後に、Wi-Fi環境でございますけれども、観光客が自由に観光情報を入手できるタブレットを設置しております。なお、案内所には無料のWi-Fi環境を整備しましてですね、観光客自らがスマホなどで高速で情報を手にできるようにしたほか、外国人の持っているスマホはシステムが違ふようございまして、その部分についてアクセスできないようなのですが、この部分につきましては、外国人専用のIDパスカードというものを発行いたしまして、外国人もその場でWi-Fiが使えるような、ドライブ観光を楽しむことができるようなエリアにしております。

以上でございます。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。ただいま商工観光部各課所管の中小企業関連施策ということで4つの課、商工企画課、産業立地労政課、産業連携推進課、観光振興室ということでご紹介ありましたけれども、各委員の皆様からただいまのご説明につきまして、ご質問、ご意見、お気づきの点ありましたら、よろしくお願いたします。

○戸田委員 雇用関係の、4ページですね。産業立地労政課のほうですけれども、もう少し詳しく教えてください。

○事務局（馬場産業立地労政課長） まず、4ページの新規事業ですが、雇用交付金事

業、これは平成 21 年から国が緊急雇用対策として行っている事業でございます、今年、地域人づくり事業として実施される予定になっています。この地域人づくり事業は、未就職者卒業者や、結婚・出産による離職から再就職を希望する女性求職者等の失業者に対して、地域の企業等で就職するために必要な知識・技術を習得させるための人材育成を行う事業となっております。人材育成及び就業支援のできる企業等に対して 6,000 千円で委託し、2 名を雇用して 3 月末まで人材育成を行うものであり、OJT と OFF-JT 研修を実施し、社会で活躍するために必要な能力を身に付けることにより就職に繋げていく事業となっております。

次の北見市雇用創造協議会ですが、国の実践型地域雇用創造事業を提案・受託するための協議会でございます、国に対して雇用対策に係る事業構想を提案しております。このたび、雇用機会を増大させる効果が見込まれると認められたことから 5 月 19 日付けで事業採択を受け、7 月から事業を実施できる体制となっております。メニューですが、一つは事業主向け「雇用拡大メニュー」が 4 種類。地元企業が新たに食関連・観光事業を目指し新分野に進出できるようなセミナー、地域食材を活用した地域食材新商品加工セミナー等、ヒントを与えて事業を拡大していただいて雇用につなげていくセミナー。二つ目は求職者向け「人材育成メニュー」が 4 種類。食や観光関連事業の販売促進のため SNS やスマートフォンアプリ製作の知識を習得するセミナー、新商品の販売や営業活動に必要なビジネススキルアップセミナー等、求職者のスキルアップを目指して就職につなげていただくセミナーを用意しております。もう一つが事業主、求職者向け「就職促進メニュー」として地域求職者等への各種セミナー等の情報提供、及び、就職面接会の開催等となっております。もう一つが「雇用創出実践メニュー」でございます。これが先ほどご説明いたしました、「地場産品を活用した新商品開発事業」、「新観光プログラム開発事業」の 2 本を実施していく予定となっております。この事業は実際に協議会として食の新たな商品を開発したり、観光のルートを設定した結果を地元企業に公開し、それを利用していただき事業拡大につなげていただいて波及的に雇用を拡大していくメニューとなっております。事業実施体制は 7 月に向けて事業推進員 3 名、実践支援員 5 名計 8 名を新規採用し協議会で事業を実施していくこととなります。事業期間は平成 26 年度から最長で平成 28 年度までの 3 年間。アウトカムという目標が設定されておまして、アウトカムを達成できなければ、翌年の事業が実施できないという厳しい条件がついており、最長で 3 年間ということでございます。雇用創出目標数は 3 年間で 174 人。必要経費は国から協議会へ直接委託料として 3 年間で概ね 154,000 千円をいただき事業を実施していきます。

次の、「技能・ものづくり体験事業」は、若者の技能・ものづくり離れがありますことから、技能の振興を図るために「ものづくり体験事業」として働く婦人の家において和裁マイスターをお招きしまして、10日間ほど子どもの浴衣づくりを「浴衣和裁講座」として実施しているところでございます。「ものづくり体験教室」は技能功労者表彰をうけた方々からご指導いただきまして、年によって木工や金属などテーマを変えながら子ども達にもものづくりを体験していただく事業となっております。もう一つが「技能普及啓発事業」として食関連で実施する予定でございますが、地域の食材を活用した新商品の開発や技術普及の講習会を開催いたします。具体的には東京の著名な調理師をお招きして地元の食材をアレンジしながら新商品の提案をしていただき、講座も含めながら講習会として開催していくという内容となっております。

○川村会長 はい、ありがとうございます。ただいまのご説明でいかがでしょうか。

○戸田委員 国の進めている事業と一体となって進めていくということですね。

○齋藤委員 北見のPRのために東京から写真家をお招きしてアドバイスをいただいていると言っておられましたが、北見と関係のある方なのでしょうか。

○事務局（細川産業連携推進課長） 6ページ真ん中「北見市の魅力発信事業」ということで、今年初めて実施する予定でございます。8月末を予定しており、北見工大の学生さんや市役所も最近フェイスブックなどを活用しておりますことから、写真で北見をPRしていくという部分で効果的な見せ方を学べるような講座を開催する予定をしております。講師は北見市内に会社がある方と繋がりのある方からお招きする予定でございます。

○齋藤委員 はい、わかりました。ありがとうございます。あともう一点なのですが、旅行商談会とか、ふるさと会の方が協力されているところに載っているのですけれども、北見出身者で本州の方面で働いていらっしゃる方で、立派な方がたくさんいらっしゃるのではないかと思いますのですけれども、北見商業高校出身者がどのような会社に勤めていて、あるいは、何を考えているかという、たとえば大震災のようなことが起きたときに、北見に第二の事務所を誘致するとかといった場合には、北見出身者が働いているIT会社を訪ねるとか、そのような北見と関係のある方の会社に誘致に行くとか、そういうようなことは考えていらっしゃるのでしょうか。

○事務局（馬場産業立地労政課長） 企業誘致に関しましては北見ふるさと会の会長・副会長などに情報をいただきながら、北見出身者の会社とは限らずご紹介をいただきまして、企業訪問を行っているという状況でございます。北見市内にサテライトといえますか、支店を持っている会社につきましては、北見出身の方が社長さんをしていて、そ

の支店を出していただいているという状況もあります。企業誘致に関しては色々な企業の情報をいただきながら、幅広く実施していきたいと考えておりますので、もちろん今後ふるさと北見会の方の協力や情報をいただきながら、企業誘致を実施していくという状況でございます。

○齋藤委員 ありがとうございます。

○岡村委員 会長さんも冒頭、ビジョンの基本目標達成を目指してということで、目標を定めてということをおっしゃっているのですが、従来からあった事業、もしくは新規事業が色々あるのですけれども、産業振興ビジョンだけを主においてそれを基にしてやっていくのか、それとも、社会情勢というのはころころ変わるものですから、ある程度企業の方々の様々な要求に対してアンケートを取るなり訪問するなりして、その時々に対応した事業というか施策が組めないものかと思うのですが、そういった部分については、審議会で考える余地があるのかどうかということをお聞きしたいと思います。それと、条例ができた他の町、たとえば釧路などを見ますと、円卓会議などを開いて、あまり堅苦しくない自由に意見の言える場をもって、そこで事業者の様々な要望を聞いてというような例もあるのですが、ここだけで意見収集をするのか、もしくはそういった団体を別途立ち上げる可能性があるのかどうかということ、その2点をお聞きしたいと思います。

○川村会長 今日の初めに中小企業振興施策を各課からお話いただきましたけれども、それが一番初めのご質問で、ビジョンのベースに基づいて行われていますけれども、この場ではそれ以外のことも取り組みながら審議を行なっていくのかとそういうことでよろしいでしょうか。私の認識では、これは一つの資料でありまして、各課のほうでは、今年度実施していく施策の中に当然、先ほどのビジョンというものが入って進めていくということでありますけれども、この審議会というのはそれをベースにして中小企業振興施策に関して提言、もしくは市からの諮問に答える場所だと思っておりますので、特段こだわらなくてもいいような感じもいたしますが、いかがでしょうか。

○事務局（加藤商工企画課長） 今、会長のほうからもお話がありましたように、色々な議論を審議会の中でやっていただきたいと考えております。先ほどもお話しさせていただいておりますが、ビジョンの進捗状況についての検証も、この審議会の中でご意見等いただきたいと考えております。当然、ビジョンを掲げたわけでございますから、それに沿った事業がなされているかどうかといったことも、検証として審議委員の皆様方からご意見いただければと考えております。その他にも、岡村委員がおっしゃるとおり、時代は流れて変わって行きますので、タイムリーに事業を実施していかなければならな

いと思っております。私ども事務方が事業として構築して実施していく場合もございますし、審議委員の皆様方にご意見を出していただいて色々な新しい事業展開を市に求めていただくですとか、そういったことはあって然るべきだと考えているところでございます。

また、円卓会議についてでございますが、基本条例を策定するにあたりまして振興会議という、審議会とは別組織の中でも色々ご議論をいただいたところでございます。基本条例の中で、この審議会の性格付けとして市長の諮問に答えるだけではなく、自らも中小企業振興の重要事項を審議していただいて、市長に対して提言をいただくという場として審議会を設定しておりますので、いわゆる円卓会議にとって代わるようなことも、この審議会の中でご審議をいただきながら自由闊達にご議論いただいた上で、市に対して色々提言等いただければありがたいと思っておりますので、ご理解をいただきたいと思っております。

○岡村委員 様々な中小企業者の意見を拾う場というのはこの審議会だけでしかない、ということで考えてよろしいでしょうか。その前にお答えがあった、ここからも意見を出して欲しい、そして職員の方々も意見を集めて歩くというような言葉があったのですが、どのような格好で意見を拾っていくのか、できれば詳しく教えていただきたいのですが。

○事務局（加藤商工企画課長） 中小企業の方々がどのようなお考えを持っているのかということを確認しながら施策を打っていかなければ、タイムリーなものにはなっていないと考えるわけでございまして、一つには私どものほうでもアンケート調査ですとか、そういったことを実施させていただければと考えております。アンケート調査につきましては、平成23年に条例を作るにあたりまして一度、中小企業者の方々にアンケートを実施させていただいているところでありますけれども、それから情勢もかなり変わってきておりますので、市としても中小企業の方々が今どのような状況にあるのか、どのようなことをお考えなのかということを含めてアンケート等調査をしていきたいと思っておりますので、アンケートを作るにあたりましても、審議会の方々にご協力をいただければと考えておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

○岡村委員 それでは、アンケートも実施されるということなので、実際に商工観光部でほかのことについてもアンケートを実施されている事例が確かありましたよね。労働に関する調査か何かで、まとめたものが毎年冊子になって来ているのですけれども。そういったものと同時に実施するなどして、なるべくお金のかからないように、なおかつ多岐にわたった項目をクロスして集計できるような内容のアンケートにさせていただき

たいと思っております。

○事務局（加藤商工企画課長） 毎年、労働状況調査を実施しております、市内の企業の方々にもご協力をいただいております。昨年度のアンケートの中では、TPP の関係も一緒に調査をさせていただきました。そういうような形も取ることが可能でございますので、岡村委員のほうからお話ありましたように、そういったものも活用しながら、中小企業の方々のご意見をできるだけ多く拾い上げていければと考えております。

○川村会長 岡村委員、よろしいでしょうか。その他いかがでしょうか。

○木谷委員 4 ページの新規事業の「雇用創造協議会」ということですが、この 174 名という数字は 3 年間でということで、単純に計算すると 1 年間で 58 名ということになって、私は最初、セミナーの参加者ではないかと勘違いしたのですけれども、就業者を 174 名創出すると。今までの非就業者から就業者を 174 名、3 年間で創出するということなのですけれども、この 58 名、単純計算なのですけれども、割り切れない数字といえますか、この目標は何か意味があるのでしょうか。

○事務局（馬場産業立地労政課長） 積算としましては、まずセミナーの参加者を設定しています。厚生労働省でいうところのアウトプット（結果）ですね。それに対してのアウトカム（効果）というのがありまして、その効果が 174 名ということになっております。セミナーの数というのはだいたい 15 名から 20 名程度というのを準備してまして、そこからハローワークでいう就職率、32.4%という数字があるのですけれども、それらを基本としまして積算しております。具体的に言いますと今年 7 月から来年度 3 月までは 9 ヶ月しかないものですから、今年度は 42 名、来年度、再来年度については 66 名、それぞれ雇用を創出するというような目標でやっております。

○木谷委員 はい、ありがとうございました。

（2）中小企業振興について

○川村会長 それでは、まだお聞きしたいことがあるかと存じますけれども、また、後ほど時間がありましたらご質問いただきたいと思います。議事は次に進めさせていただきます。

次の議事、中小企業振興についてということでございますけれども、昨年度かなり活発にご議論いただいたというふうに理解しております。今回は、前回の議論の中で特に意見が多かった「起業」という、非常に難しいお話ではありますが、起業・創業支援をテーマにもう少し議論を深めていきたいと考えております。起業・創業支援については、国や全国の自治体などでも特に力を入れているところでございますけれども、

この議論に入るための資料と申しますか、たたき台と申しますか、説明を事務局からお願いして、各委員の方からご意見を聞きたいというふうに思います。

○事務局（加藤商工企画課長） はい。それでは、配布資料 2、2014 年度版中小企業白書（抜粋）というのをお手元にご用意いただければと思います。これに基づいてご説明をさせていただきたいと思いますので、議論の足がかりにいただければと思います。

それでは、1 ページをお開きいただきたいと思います。このグラフにつきましては、起業に関心のある方に対し、開業率が低い理由として考えられるものについて調査した結果となっております。この調査によりますと、日本の開業率が低い理由として考えられるものは大きく分けて 3 つに分類されております。1 つ目は、「起業家を育成するための教育制度が十分ではない」、「大企業への就職等、安定的な雇用を求める意識が高い」、「起業を職業の選択肢として認識する機会が少ない」といった起業意識に関するものであります。2 つ目は、「起業した場合に、生活が不安定になることに不安を感じる」、「個人保証の問題等、起業に失敗した際のセーフティーネットが整備されていない」、「雇用の流動性が少なく、失敗したときの再就職が難しい」といった起業後の生活・収入の不安定化に関するものであります。3 つ目は「起業に要する金銭コストが高い」、「起業にかかる手続きが煩雑」といった起業に伴うコストや手続きに関するものであります。こうしたことが、起業を難しくしているものと考えられます。

次に 2 ページをご覧くださいと思います。このグラフは、起業家の起業時の不安について調査した結果でございます。全体として、「収入の減少・生活の不安定化」、「事業の成否」、「社会保障（医療保険・年金等）」が高い割合を占めております。回答の特徴をしてみると、若者はすべての項目について不安を感じる割合が高くなっておりませんが、シニアは不安を感じる割合が少なくなっています。これは、若者は社会経験が少なく、またその後の人生も長いことから、収入や社会保障、失敗した場合のリスク等に不安を感じる者が多いと推察されるところです。

3 ページをお開きいただきたいと思います。このグラフは起業に踏み切らない理由について調査した結果でございます。全体としては、「収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している」、「事業失敗時のリスクを考えると、起業の準備に踏み出せない」などの割合が高くなっております。この結果から、起業に踏み切る上で、現状の生活に満足しており、リスクが高い起業には踏み出せない現状が推察されるところです。女性は「自身のやりたいことの事業化方法がわからない」という回答が多くなっております。女性の起業分野の特徴として、生活に根ざした分野が多く、アイデアはあるものの、どのように事業化すればいいのかわからない人が多いものと思われれます。一方、若

者は「周囲に自営業者や起業家がないので、「起業」することに現実味がない」を回答する割合が高くなっています。これは、若者が周囲の影響を受けやすい傾向があることが要因と思われます。また、シニアの特徴としては、「事業失敗時のリスクを考えると、起業の準備に踏みだせない」、「自分のやりたいことをどうしたら事業化できるかわからない」を回答する割合が比較的高くなっています。

4 ページをお開きください。このグラフは起業準備者がどのような課題に直面しているのかについて調査した結果です。「経営知識」や「専門知識」、「資金調達」を課題とする割合が高く、また、「家族の理解・協力」の割合も高く、具体的な起業の準備を行う上で、家族からの理解を得る必要性が高いことが推察されます。このなかで女性は、課題に関して全体的に低い数値となっています。女性は生活のニーズに根ざした、開発費用を抑えた小さな起業を行う傾向があるため、起業準備段階において直面する課題が少ないと推察されます。若者については「経営知識の習得」、「業界慣行」が比較的高くなっています。これは、若者は社会経験が少ないことが要因と思われます。シニアについては、「資金調達」を課題としてあげる割合が相対的に高くなっています。シニアは開業に要する費用も比較的高い傾向にあることが要因と思われます。

5 ページをご覧ください。このグラフは起業費用について調査した結果です。全体として、50 万円以下と 200～500 万円以下を回答する割合が高く、それぞれ約 2 割となっております。女性や若者は比較的低額な費用で開業する傾向があり、シニアは高額な費用での起業も多く、1000 万円以上の費用をかけて開業する方も約 17%いらっしゃいます。

6 ページをご覧ください。このグラフは起業時の自己資金について調査した結果です。前ページの起業費用と同様の傾向となっています。シニアは、退職金や長年の貯蓄を原資に起業をする者が多いと推察されます。

7 ページをお開きいただきたいと思います。このグラフにつきましては起業時、相談相手としてどのような人を選んだかについて調査した結果です。女性、若者、シニアにおける特徴としましては、女性では「起業仲間やすでに起業した先輩起業家」を回答する割合が比較的高くなっています。若者は「起業のパートナー（共同経営者）」などを回答する割合が比較的高くなっております。これは、共同経営の形で起業する傾向があるためと推察されます。シニアは、「家族・親戚」をあげる割合が最も高いですが、一方で「税理士・会計士」、「経営コンサルタント」、「商工会・商工会議所」といった支援機関を利用する割合が女性や若者に比べて高いことが特徴といえると思います。もっとも注目すべきは、「相談相手がいなかった」と回答した割合が約 26%、4 人に 1 人いる

ということだといえると思います。

8 ページをご覧ください。このグラフにつきましては、起業について相談することに抵抗を感じるかについて、調査した結果です。約3割の人が抵抗を感じると回答し、特に、若者や女性については、その割合が高くなっているところです。

9 ページをお開きいただきたいと思います。このグラフは前ページの相談に抵抗を感じた方の、相談しにくい理由についての回答結果です。全体的に「起業家、経営者としての能力や素養を否定されることへの不安」、「相談しても満足いく答えを得られないと思っているから」を回答する割合が高くなっております。

10 ページをご覧ください。このグラフは、日本の起業家教育は十分に行われているかという調査結果でございます。やや不十分と不十分とする意見合わせで6割を超える結果となっております。日本の起業に対する教育の充実が求められていると推察しております。

11 ページをお開きいただきたいと思います。このグラフは、起業に関する支援策で満足度や優先度が高いものについて調査した結果です。最も満足度・優先度が高いと回答する割合が高かったのは「インターネット等による起業・経営に関する情報提供」となっておりまして、インターネットを使った情報提供は重要であるといえると思います。商工会・商工会議所は起業に対する相談窓口として、実際に起業した方にとっては満足度が高いのですが、起業家になる前のステージにいる方の満足度は現状では必ずしも高くはございません。商工会・商工会議所は、起業し会員となれば相談する機会が増える一方で、まだ起業していない方にとっては接点が少ないことが理由と推察しております。

12 ページをご覧ください。このグラフは、起業を志す者は今後どのような支援策を活用したいと考えているのかについて調査した結果です。活用したい支援策を見てみると、「起業・経営に関する講座やセミナー」、「インターネット等による起業・経営に関する情報提供」と回答する割合が高くなっています。次に、「民間の起業支援者（コンサルタント等）への相談」、「起業に伴う各種手続きに係る支援」を回答する割合が高くなっております。

13 ページをお開きいただきたいと思います。これまでご説明しました内容を要約しております。まず、起業に踏み切れない理由としては、失敗することにより、収入、生活が不安定になることへの不安、起業する際の具体的な手続きや段取りがわからない等となっております。次に2番目としまして、起業の準備をする中で発生する課題として資金調達の問題や起業に関する各種手続きが煩雑であること、経営知識の習得や事業に必要な専門知識と技術の習得等となっております。3点目としまして、起業家や起業準

備者が活用を望む起業支援策としては、商工会・商工会議所への相談、公的機関（中小機構、自治体等）への相談、起業に関する講座やセミナー、各種手続きに関する支援となっております。

以上で私からの説明を終わらせていただきます。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。ただいま事務局から中小企業白書の抜粋をもとにして、起業に関するデータについてご説明をいただきました。これから議論に入りたいと思うのですが、昨年度から議論している中にも、この起業の問題に關しまして色々なご意見をいただきました。特に木谷委員からだったと思いますが、生存率ですね。実際に起業ということをやって、それが持続的なものになるかというようなことに関するご質問かと思えます。それから、起業に踏み切れない理由ということで、前段階ですね。認識の問題と申しますか、イメージの問題でかなり留まっているという、そういう事例もありました。前回の会議でも、成功事例というものがやはり起業に踏み切るところのモチベーションを高めていくという、非常に重要な要素となっているというご意見もあったかと思えます。それでは最初に、この資料をさらに補足するという意味で、事例分析ということになりますけれども、創業支援に力を入れておられるかと存じます政策金融公庫さんで、何か加えて具体的なデータ、事例等がありましたら、成塚委員からご紹介いただければ幸いです。

○成塚委員 はい、成塚でございます。昨年の会議で木谷委員のほうから、生存率がどれくらいなのか、5年たったらほとんどなくなってしまうのでないの、というようなお話もいただきまして、お手元の資料、企業の生存率というところで見させていただきたいと思えます。ちょっと訂正がありまして、1の(2)と、2の企業の生存率のグラフの下の「(注) 資料：公庫融資先で新規開業パネル調査先」と書いてあるところなのですが、この1,803件、2,413件と書かれているのは、それぞれ5年目の生き残っている企業の数でございます。母数としては、それぞれ2001年創業企業が2,181件、4年経過、5年目には1,803件になったと。2006年の創業企業は2,897件で、4年経過、5年目には2,413件になったということでご理解ください。対象として、まず中小企業白書(2011)、これは帝国データバンクのほうですので、けっこう企業の中でも大きい企業でございます。たとえば5年経過後ですね、82%という生存率になっております。私どもの資料ですと(2)のほうなのですが、やはり1年経過したところで2001年創業のものが96.4%、2006年創業の企業が96.8%、傾向としてはそのグラフを見ていただくとほぼ同じなのですが、最終的に4年経過、5年目の年末には82.7%、83.3%と、約2割弱の企業が廃業もしくは倒産というようなかたちになっております。この企業は、もちろん

事業が上手くいかなくなってやめたところばかりではございません。自主的に廃業されたというものも含んでおります。この率が高いと見るか、低いと見るかはちょっと何とも申せないところですが、一般的な融資、既存の企業さんへの融資と比べると、やはり生存率としては厳しい。金融機関の目から見ますと、やはり創業企業に対する融資というのは、リスクが通常の企業への融資よりは高いということでございます。

次のページで企業の生存率（業種別）という棒グラフを見ていただきますと、これも私どもの資料なのですが、比較的生存率の低い企業というのは建設業や情報通信業、これは携帯電話の販売とか IT 関係ですね。そして飲食業・宿泊業といったものです。比較的生存率が高いものは運輸業、そして医療・福祉、個人向けサービス業といったものでございます。

あとは、どんな人が廃業したのかと、そこに特徴があるのかということで調べた資料があったのですが、サンプル自体が 1,000 件、2,000 件という状況ですと、それが統計的に正しいのかどうか、誤差の範囲なのかどうかというところで、なかなかはっきり言えないところはありますが、その中でも敢えて言えるとすればというところで、年齢、経験、目的、教育等で書いてあります。年代ですと、やはり 20 歳代は廃業率がけっこう高い。ただ、自発的廃業率が高い、要するに商売をやるより、やめて別のことをやろう、勤めようという人がけっこう多い。60 歳代は逆に両方とも、自発的・非自発的、要するにやむなく廃業するというのもちょっと高いというような状況です。同じように、一番下の教育のところ、文系大卒は理系大卒や中・高卒より自発的廃業確率が高いと書いてあるのですが、先ほどの中小企業白書でリスクの問題がありましたけれど、若い方とか文系大卒といったような、次のつぶしがきく、勤めても営業職とか色々なところで採用してもらえそうな方というのは、ある程度自分の思いのほかの成果が上がらなければ自分でやめて、勤務者になってしまうという傾向もあるのかなと。あとは当然、経験ですけれど、斯業経験年数が長いほど、廃業確率が低下するというところ。そして目的、これもやりがい重視派は収入重視派よりも非自発的廃業確率が低い。非自発的というのは、やむなく倒産とか廃業に追い込まれてしまうということなのですが、やはり収入重視派というのは、代わりの雇用機会が乏しいということでやむなく開業した人たちが含まれているため、自発的廃業よりやむなく廃業した方がちょっと多いというような分析がされております。

以上、事実としての情報提供ということなのですが、次のページ。これは私どもが毎年実施しております新規開業のパネル調査をしているものです。昨年のパネル調査の中で、2012 年に創業された 1,618 件の回答いただいた方から、開業時に苦労したことお

よび現在苦労していることを聞いたところ、やはり左のほうの3つですね。「資金繰り・資金調達」、「顧客・販路の開拓」、「財務・税務・法務に関する知識の不足」というところです。開業してからは「従業員の確保」ですとか「従業員教育・人材育成」に苦労しているというものが多いです。

次のページでございますけれど、実際利用した支援策と、開業時にあったらよかったと思う支援策を聞いたところ、実際利用したのは「先輩起業家や専門家による助言・指導」、「低金利融資制度や税制面の優遇措置」、この低金利というのはあやふやなのですけれども、その起業者のイメージで低金利だと思っている融資制度ということですね。あとは「同じような立場の経営者との交流の場」。「とくにない」という方も40%近くいる。実際そのときあったらよかったなと思う中では、圧倒的に「低金利融資制度や税制面の優遇措置」ということでございます。

こういったことを踏まえまして、私のほうから提案が2つほどあるのでございますが、先ほどの中小企業白書の中でもやはり問題は、相談できる場所と資金ということかと思えます。たとえば資金でございますけれど、先ほど申しましたように、わが社でも創業はリスクが高いので金利は決して安くないのです。創業で、会社でやって代表者が保証に入らないという場合ですと、通常の基準金利より1.65%くらい高い金利になります。そこで、創業者についての利子補給というような制度ができないかというのが、1つ目の提案でございます。最初の事業のところ、保証協会の保証料補給というところで、600万くらいの予算で実際去年は380万くらいというようなところもありましたので、余った分の200万がひょっとして今年も同じような状況であればですね、1%の利子補給、500万借りて20件の企業ということで100万ですので、200万あれば40件の企業に1年間1%の利子補給ができる。私どもの昨年の創業支援融資実績が41件でございますので、もちろん民間の金融機関さん、信金さん等もですね、そういった新規開業の企業にご融資していると思いますので、たとえば開業前、もしくは開業後1年以内の企業が金融機関から借り入れた事業資金については、1%の利子補給をすとかですね。分かりやすい例でございますけれども、そういうような制度ができないかなというのが1点。2つ目、相談の問題ですが、これは昨年ちょっとご提案させていただいたのですが、やはりどこに相談したらいいのかよく分からない、また、相談してもらい回しにされる。北見の場合は、産学官融合センターに相談すればワンストップでやれるのですが、ただ、創業される方が最初から産学官融合センターを知っているかといったら、決してそうではない。最初は、お金を借りたいのだったら金融機関に行くだろうし、補助金の関係であれば行政のほうに行くだろうし、色々なところに顔を出す。それと、お

金のことに関しては、我々はきちんと説明できますけれど、事業化のアドバイスができるかというところではない。そのときにどこに持っていったらいいのか。そういうところを、ネットワークを作ってですね。要するに、創業支援のネットワークということで、金融機関、行政、商工会議所、商工会というようなどころを中心としてやる。やるといってもそんなに難しいことではなく、各機関でやっているメニューと、どこに電話して誰に聞いたら説明をしてもらえるのかという簡単なパンフレットを作る。A4で2〜3枚あれば十分できると思うのですが、そんなものを作るとともに、年に1回くらいネットワーク会議というのを開催して、パンフレットの更新と、良好事例等の発表にあてていく。そうすると、創業の方が相談に来たときに、こんな成功事例もありますよ、あそこに行けばこんな成功事例の話聞けますよ、というようなこともできるのかなと思います。もう一つ言うと、そういうネットワーク会議はどこが主体となってやるのかということなのですが、北見市内には北見商工会議所、留辺蘂商工会議所、そしてきたみ市商工会がありますので、やはりまとめてということで、市のほうでぜひ音頭を取っていただいて。実際は、現在の産学官融合センターのように業務委託みたいなかたちで、たとえば北見商工会議所のほうにネットワーク会議を業務委託するというような仕組みが一番いいのではないかと、ご提案させていただきたいと思います。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。生存率の話から資料を用いて具体的な説明をいただきました。大変貴重な資料であったかと思います。非常に問題になるのは相談できる場と資金の問題、その後に提言を2点ほどいただきまして、開業以前、若しくは開業後に利子補給のようなことをして起業を手助けする、相談に関してはネットワークについて具体的な提言までいただきました。これらにつきましては、後ほどまた皆さんとご議論したいと思いますが、もう少々創業支援に関しましてお話を聞きたいと思います。北見商工会議所の戸田委員から創業支援に関しまして取り組み事例をご紹介いただければ幸いです。

○戸田委員 私のほうから会議所が取り組んでいる創業・起業支援についてお話ししたいと思います。当会議所ではオホーツク産学官融合センター、北見市工業技術センターなど関係機関と連携し、創業・起業予定者に対する事業計画の立案、諸手続や融資相談を行っております。平成25年度は創業実践セミナーを2回開催しておりまして、10月は17名、3月は19名の方が受講されております。また、中心市街地の活性化を図るまちなかSH010におけるチャレンジショップ事業も平成12年から実施しておりまして、これまで48名がチャレンジショップを利用し、内8名が開業いたしております。また平成25年度の創業実績は、オホーツク産学官融合センター扱いでは3社。業種につい

ては、車輛整備、カイロプラクティック、保険代理となっております。会議所扱いでは4社。業種については、酪農ヘルパー、飲食店2店、建設となっております。本年度も関係機関と連携をとりながら、創業予定者に対するセミナーを開催し、創業から開業後の経営相談等を行い支援することとしております。

ここからは、私の意見ということで、発言させていただいてよろしいでしょうか。起業・創業に対する社会的な背景が変わってきているのではないかと。事業を興すというのは、はっきりした目標を持って、その目標を達成するために相当な情熱を注がなければ事業が継続しません。興した企業は存続しなければ意味が無い。そういう経営者としての心構えだとか云々をですね、今のこの白書で見れば、色々なリスクを抱えて不安を持っている人がいるけれども、それを乗り越えなければ起業できない訳ですよ。今、聞いていると、色々な理由があるから、その理由をお膳立てしてあげて起業を促進するような必要があるのかなという気がする。そこまでの施策を打つのかどうか分かりませんが、白書を見ていて、ちょっと待てよと思いました。そんな人は起業しなくても良いのだから、起業したい人がいて実際に起業して、本当に困った時には手助けするということだと思うのです。ですから、起業するときに「何が足りない、資金が足りない、何がない」で、それでは「それを全部整理してあげて起業しなさい」とそういうものではないと思うのです。今の経済全体を見ても、労働力不足、人材不足。労働人口が減ってきているわけですから、当然、企業のあり方も変わってくるし、常に新しいものが創造性を持っているかは分かり得ないですよ。既存の企業と新しい企業との連携であるとか色々な形を考える中で、起業を支援するというのが時代の流れとしてありますけれども、必ずしもそうではないような社会環境にあるのではないかと思うのです。先ほども岡村委員が言いましたが、この場でも色々なことを捉えながら、ビジョンにこだわることなく、その時々必要な中小企業の課題を取り上げていくことが良いと思いますので。私が考えますのは人手不足というのが深刻だと思いますので、その辺をぜひまたこの審議会の中で取り扱っていただきたいと思うし、起業家については、やる人はですね、もっともって情熱を持ってやるはずですから、あまりお膳立てする必要はないのではないかと気がします。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。2人の方に、前回の議論を踏まえた中でのご説明ということからお話をいただき、今後の議論もそれをベースに進めていきたいと思いますが、先ほど生存率等々のご説明ありましたけれども、そのきっかけのご意見をいただいております木谷委員から何か感じたことなどございますか。

○木谷委員 今日回答いただいて、こういう現状なのだとすっきり分かりました。戸田

委員がおっしゃったように、起業というのはやはりその人のやる気の問題がほとんどだと思います。頑張ってもらいたい。ただ、分からないこととか、何か聞きたいことがある場合に、どこに行ったらいいのかという道筋を教えてあげる制度ですね。産学官融合センターですとか、あとは成塚支店長の政策金融公庫へ相談に行くとか、そういう道筋を教えてあげられるぐらいのバックアップで、あとは頑張ってくださいよというものができていればいいのかなと思っております。また、人手不足というのは今本当に深刻になっていまして、業種によっては足りているところもあるのでしょうか、足りない業種も増えてきて、募集しても集まらない、なかなか事業をやりづらくなっているという話もよく聞きますし、そういう新たな問題も次々に起こってきています。今日の資料を見せていただいたら、新規事業もありますし、いろいろな面で市のほうも頑張っていると思いますので、我々も起業であったり、色々な相談があったら、こういうことをやっていますよというのは自分の知っている範囲ではPRして教えてあげたいなと思っています。意外と皆さん生き残っているなという感じはしております。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。口火は生存率の話から始まりましたが、色々な提言をいただきましたし、起業に対する基本的な姿勢の問題に関するご意見もいただきましたけれども、その他、各委員の皆さんからご意見がありましたら頂戴したいと思いますが、いかがでしょうか。

○黒部委員 黒部と申します。どうぞよろしく願いいたします。起業の件に関して、皆さんがお話しされたとおりでなというふうに私も思っていました。というのは、しっかりとした相談窓口等はあって然るべきなのですけれども、思いがあって起業されるのですから、自分で調べて、動いていく必要があるなと思ったところが1点です。それと、起業・創業支援ももちろん大切だと思いますが、販路開拓や事業継承、戸田委員がおっしゃった労働力不足、人材の育成・確保など中小企業が置かれている現状・課題も色々ありますので、中小企業を振興していくうえでは、既存の中小企業支援について議論することも今後は必要になってくるのかな、大切なことなのかなというふうに感じました。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。その他、何かお気づきの点もしくは先ほどの提言も含めてございましたらどうぞ。

○戸田委員 国も労働力不足で外国人を入れようと、外国人技能研修実習制度を3年から5年に延長するというかたちで、けっこう業種によってはそれを上手く利用しているところはあるようですけれども、北見市としてはどうなのでしょう。今は、建設業とか介護に広げようという話もあるようですけれども。もちろん、国の事業の受託というのものもあるかもしれないですが、北見市として労働力不足に対する具体的な施策の予定と

というのは何かありますか。

○事務局（浦商工観光部長） 外国人労働者に対する市の施策というのは、今のところ具体的に持ち合わせているものはございません。一方で、企業のほうで外国人研修生として、水産業関係では、中国の方に来ていただいて研修を実施していただいている、こういったようなことはございます。実際に建設業等での外国人労働者の方というのは、申し訳ないのですが、私どものほうでは実態を把握できておりません。今後、今のお話にもありましたように、国は、ある程度門戸を広げてきているということでございますので、そういったものがどこまで活用できるかということが、今、課題になっている部分だと思っております。

○戸田委員 これは私の私見ですけれども、やはり外国人の受け入れというのは慎重にやったほうがいいと思うのですよね。昔、「3K」が原因で若者がそういう仕事に就かないというので、外国人労働者を受け入れましょうということで、NHKで大論争をやっていたのです。喧々諤々やっていると、視聴者からの声を読み上げたときに、自分の町内会の中に外国の人たちがいるのは嫌だと。要するに、外国人と交流はするけれども一緒に生活圏の中では嫌だという意見が出ていたのですよね。たぶん私たちよりもっと何世代か後になれば、そういう垣根はなくなるかもしれませんけど。でも、やはりこれは単純に国が労働力不足だからといって外国人を入れる、あるいは移民法を改正して年間30万とか40万とか言っていますけど、たとえば地方自治のあり方でも、もしそういう議論が出たらちょっと慎重にやってほしいなと思います。治安も含めて不安があると思うのですね、そうでない推進派の人もいらっしゃるでしょうけれども、もし、北見市もそんなことを考えるときには、別な側面もぜひ検討していただきたいなということです。

○岡村委員 先ほどの企業の生存率のところです。北見商工会議所さんのほうでもチャレンジショップ等で起業を支援されているところは、本当にうらやましいというか、尊敬しているところなんです。きたみ市商工会では、それに向けた取り組みというのは特別ありません。窓口はいつも開いておりますので、相談があった場合には職員が快く受けるという程度でございます。ですから、北見商工会議所さんのそういう取り組み、支援セミナーも含めましてね、非常に勉強になるところでございます。ただ、戸田委員がおっしゃったように、起業して営業を続けるにはそれなりのエネルギーが必要ですよ。ましてや起業するという段階においてはもっと高いエネルギーが必要なわけであって、そのときの高いエネルギーの山を少し低くしてあげたらいいのではないかと思います。いくら商売に長けている意欲的な人であっても、起業に関する様々なこと、会社をつくるとか、税金だとか、従業員のことだとか、そういうことを最初に組み立てていく

ということにまでは精通もしていないし、慣れてもいない。そういった部分で創業に関しては、支援をする方向でいったほうがいいと感じます。なおかつこれだけの生存率があるのですから、起業が多くなれば、ある程度の企業は残ってくるということになるので、そういったことは非常に大事だと思います。その反面でいいますと、農業というのは、新規参入というのはほとんどないです。どんどん減るばかりということもありますので、できれば新規参入を増やしていけるような創業支援というのは必要な策だと思っております。

あともう一つ、外国人労働者に関していえば、戸田委員がおっしゃったように、ある程度時間を置きながらやってもらわないと、非常に不安な部分があるのだろうなと感じています。たまたまいとこが、外国人が多くいる町に住んでいるのですけれども、自治会というのは全く機能しない、顔も見たことない、何をやっている人か分からない。たまたま犯罪者が近くにいたとか、そういった事例もあとから聞いたと。そのようなことが非常に多い町に住んでいるものですから、ちょっと一足飛びに進めていくというのは控えてほしいと思います。私も建設業ですけれども、建設関係の労働者というのは「3K」といわれるような「きつい、汚い、危険」という部分では、今でもそうは変わらないです。それでもやはり様々な部分で安全ということ、それから労働衛生面に関しても様々な努力をして労働条件は良くなってきている。ただやはり、給与の面ではまだまだ他のサラリーマンに追いついていない部分もありますし、特に北海道は冬場もありますから、なかなか通年雇用ができないというところもあります。ですから、なるべく給与をきちんと支払えるような発注体系というのでしょうか。昨年度たまたま、国のほうだったか、経費は16.何パーセント上乘せして見積もりをしてくださいということだったのですが、決してそれを出したところで、もらえる金額ではないという現実があります。そういったところの指導ですとか、発注の金額に関してもきちんと出していただいて、単純労働であっても、ある程度の金額を支払えるように持っていけるような体制を組んでいただけたらありがたいと思っております。以上です。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。新規参入が必要だというお話がありましたし、先ほどの議論から続いています、外国人労働者の件に関してもご意見をいただきました。まだお話をされていない方、特にご意見をいただければと思いますが、いかがでしょうか。

○松浦委員 平成26年度の新規事業、たくさん組み込まれていると思いますが、ぜひ皆さんで成功させ、ご協力していければと思っています。

○川村会長 今日は非常に活発にそれぞれの立場からご意見、提言をいただきました。

この場で全てが決まるわけではなく、貴重なご意見を次に活かして議論を進めていきたいと考えております。特に、様々な観点から見る必要があるという気がしております。起業の基本的な認識の問題から、それから時代に応じて統計が示す起業に対する支援の情報、これは非常に重要だと思います。この辺を考えながら、中小企業振興に係る、最終的には提言というかたちでまとめることができれば、この審議会が機能していくのかなという気がしております。色々なネットワークや既存中小企業支援のお話もありましたし、非常に多岐にわたって貴重な意見が今回聞けました。本日の討論内容を私と事務局のほうで整理させていただき、私のほうで次回以降の議題を決めさせていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

(「異議なし」と発言する者あり)

(3) その他

○川村会長 それでは、その他ということですが、何かありましたら。

○事務局(加藤商工企画課長) 特に、ありません。

○岡村委員 この3枚目、4枚目も公庫さんで調べたものということでよろしいですか。

○成塚委員 私どもでインターネットホームページにも載せております2013年度新規開業実態調査からの抜粋です。1枚目、2枚目については日本政策金融公庫総合研究所で発行している「新規開業企業の軌跡」という本から抜粋したものです。

○川村会長 よろしいでしょうか。最後になりますが、私も大学ベンチャーに関しては、大学の中でもやっております、起業に関して非常に注力を注いだ時期がありまして。大学では一時期2000社を大学発ベンチャーでつくりました。経産省の肝いりでつくり、右肩上がりですとできていたのですけれども、やはり今日のこの統計に出てきているのと同じようなかたちで、どんどん減っているというのが実態です。それは新しいものに限らず。そのようなこと背景がですね、大学はちょっと特殊で、起業するところの偏りがあるのですね。ITとバイオ、それから医療関係が多いです。それ以外に全体を見渡した、中小企業が主体となりますけれども、生存率を含めた動きというのは大学ベンチャーのほうでも通ずるところがありまして、個人的な見解ですが、非常に参考になった次第です。特に認識の問題というのは一番、大学というところはある程度、恵まれているところがありまして、起業精神みたいのところというのは非常に重要になってくるかと思っております。その他の事項も含めまして、次にもう少し議論を深めまして実体のあるかたちに提言できるように、皆様のご協力をお願いしたいと思いますので、次回もぜひ、活発なご意見をいただければ幸いです。それでは時間が来まし

たので、これで本日の北見市中小企業振興審議会を終了いたします。どうもありがとうございました。

終了（11：50）

平成26年度 第1回北見市中小企業振興審議会 出席者

(敬称略・五十音順)

| 氏 名 | 所 属 団 体 ・ 職 名 |
|---------|---------------------------|
| 岡 村 廉 明 | きたみ市商工会 副会長 |
| ◎川 村 彰 | 国立大学法人 北見工業大学 社会連携推進センター長 |
| 木 谷 実 | 留辺蘂商工会議所 商業振興委員会委員長 |
| 黒 部 一 哉 | 公 募 委 員 |
| 齋 藤 一 枝 | 公益社団法人 北見地方法人会 女性部会部会長 |
| 清 野 富 男 | 留辺蘂商工会議所 専務理事 |
| 戸 田 龍 一 | 北見商工会議所 中小企業委員長 |
| 成 塚 健 治 | 日本政策金融公庫 北見支店長 |
| 松 浦 豊 子 | 北見商工会議所 女性会会長 |

◎会長 ○副会長