

平成25年度 第2回  
北見市中小企業振興審議会

議 事 録

日時：平成25年11月19日（火）14時30分から  
場所：まちきた大通ビル庁舎 5階B会議室

## 1. 開会

○事務局（浦商工観光部長） 皆さんこんにちは。それでは、ただ今から「第2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ご参集いただきまして、誠にありがとうございます。本日は、第2回目の開催となりますが、前回欠席をされました松浦委員が本日ご出席をいただいておりますので、自己紹介をいただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

○松浦委員 皆さんこんにちは。北見商工会議所女性会会長を授かっております、松浦豊子と申します。不慣れで何も分かりませんが、どうぞよろしくお願いいたします。

○事務局（浦商工観光部長） ありがとうございます。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。初めに、川村会長から一言ご挨拶をいただき、引き続き議事の進行をお願いしたいと思います。それではよろしくお願いいたします。

## 2. 会長挨拶

○川村会長 ただ今ご紹介いただきました、川村でございます。皆さんこんにちは。本日は、大変お忙しい中、第2回になりますけれども、北見市の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。

振り返りますと、8月に一度開催させていただいたかと存じますけれども、前回では主に中小企業振興基本条例につきまして、皆さんでこの条例について共有して、これから審議会を進めていくというようなスタートの段階の審議会だったというふうに記憶しております。これから2回目以降がですね、実際北見市におけます中小企業の振興に関して、具体的な課題等々にもう一步踏み込んでいくというような話になるかと思っております。それから1回目のときにもこの条例につきまして説明ありましたが、この審議会、所掌事務としましては、大変重要なことを授かっております。通常の審議会では市長の諮問につきまして、その関連する事項を調査審議して答申するということが主でございますが、本審議会は自らですね、中小企業の振興に関する重要な事項について調査審議して市長に対して提言することができるという非常に大きな所掌事務があります。この辺を含めまして、本審議会非常に重要な位置づけと考えておりますので、皆さま方のご協力を今後ともよろしくお願いいたしますと存じます。

それから本日はですね、お配りしました議事次第等でこれからご説明あるかと思っておりますけれども、2回目ということではございますが、広くそれぞれの立場の皆さまから自由に討議をいただくという時間を設けておりますので、その際にはそれぞれの立場から、これから議論します課題につきまして、忌憚りの無いご意見いただければ幸いというふう

に思っております。およそ1時間半程度を考えておりますが、大変短い時間かと思えます。忌憚りの無いご意見・ご発言いただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは議事に入らせていただきます前に、事務局から報告を最初にお願ひしたいと思います。

○事務局（加藤商工企画課長） それではご報告いたします。本日の出席委員は、11名中8名でございます。岡村委員、金田委員、戸田委員につきましては、欠席との報告を受けております。

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、過半数の出席がありますので、本日の会議が成立いたしますことをご報告申し上げます。

なお、お手元に前回の議事録を配布しておりますので、後ほどご覧いただきたいと思ひます。以上でございます。

○川村会長 はい、ありがとうございます。

### 3. 議事

#### （1）中小企業を取り巻く動向

○川村会長 それでは、お手元の配布資料の議事次第に基づきまして、議事に入らせていただきたいと思ひます。議事次第におきまして、自由討議というふうに記載されておりますけれども、自由討議と申しまして、何かそれに入るたたき台と申しますか、スタート台と申しますか、そういう資料等々があつて進めていければというふうに考えております。それで、昨今におけます中小企業の動向について、一度皆さま方重々ご承知のこともあるかと存じますけれども、もう一度頭をリセットしまして、基本的な事項について情報共有というようなことを含めまして、動向につきまして事務局から、これは資料の3番目とナンバリングしているものがあるかと存じますが、それに沿つて中小企業を取り巻く動向について最初に説明をお願いいたします。

○事務局（加藤商工企画課長） それではお手元の配布資料3をご覧いただきたいと思ひます。先ほど会長からもお話がありましたが、本審議会でも今後ご審議いただくテーマについて、昨今の中小企業を取り巻く状況や北見市の中小企業及び産業の状況などを見極めながら、本市の中小企業が、地域経済の成長・発展を牽引していくために、どのような努力が必要か、あるいはどのような支援が必要かなど、活発なご議論をいただきたいと存じます。私からは、その議論の呼び水となりますよう、資料3にあります「中小企業を取り巻く動向」といたしまして、日本経済や地方経済の情勢、北見市の産業の状

況、また、中小企業の実態や課題についてご説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

それではまず、4ページをご覧くださいと思います。経済情勢について、日本全体の話となりますが、東日本大震災が発生し、一時的に景気が急落したものの、復興需要などにより平成23年夏頃には景気回復の兆しが見られていましたが、平成24年ごろから円高や世界景気の減速等の影響により、輸出や生産が減少するなど、景気悪化の傾向をたどっていきました。その後、平成25年に入り国の緊急経済対策や成長戦略、いわゆる「アベノミクス」の政策効果や世界経済の緩やかな持ち直し等を受け、自動車販売や家計・企業マインドの改善等により景気回復の動きが見られました。しかし一方で、本年後半に入り原材料や燃料の価格上昇や高止まりが続き、コストの増加などにより景気回復に足踏み状態が見え始めていることが見て取れます。

次に、5ページです。中小企業の動向ですが、経済情勢の趨勢と同様、平成24年後半以降、改善傾向に見られています。これは政策効果に加え、住宅や自動車関連の消費税引き上げ前の駆け込み需要が好調の要因とみられています。

6ページをお開きください。次に北見地区の状況ですが、市内の企業を対象とした景況調査によりますと、平成23年から現在まで、売上・収益ともに大きな業況改善は見られず、景気回復の実感は未だ感じられない、そのような状況となっているところでございます。

また、7ページをご覧くださいと思いますが、雇用情勢についても、有効求人倍率は全国・全道の値と同様に平成21年以降、改善の傾向にあるものの、未だ厳しい状況にあると言えます。

次に、資料9ページをお開きいただきたいと思いますが、北見市の産業の状況ですが、北見市内に住んでいる人の就業状況では、最も就業者の多い産業は卸売業・小売業で18.4%を占めています。次いで医療・福祉が11.7%、建設業が9.6%となっています。大きな括りで見ますと、第1次産業が7.1%、第2次産業が約17.6%、第3次産業が75.3%となっております。平成2年から5年ごとの時系列で見ますと、年々第1次・第2次産業への就業割合が減少し、第3次産業への就業割合が増加している現状にあります。

10ページをご覧ください。就業人口の絶対数の比較ですが、平成2年からの20年間で総人口が3.1%減少したのに対し、第1次産業就業者が7,019人から4,139人と41%減少し、第2次産業就業者が15,639人から10,251人と35.5%減少、第3次産業就業者数が41,109人から43,789人と6.5%増加となり、就業者数全体で8.8%の減少とな

っており、労働力の減少が見られ、地域産業の担い手不足が懸念されるところであります。

11 ページをお開きください。次に、事業所の状況ですが、まず注意書きにありますとおり、政府統計の再編にともない、事業所・企業統計調査が平成18年で終了し、経済センサス調査に引き継がれました。このことにより、調査手法が異なることから、国においては平成18年と平成21年の間の時系列比較は行っておりません。ですから、平成21年のデータを記載はしておりますが、平成18年以前との比較は行えないことをご了承いただきたいと思っております。市内の事業所数ですが、年々減少傾向にあり、平成3年と平成18年を比較すると、15年間で約13%の事業所が減少したことになり、地域経済が厳しくなっていることが窺えます。

12 ページをお開きください。次に、事業所数の割合では就業者数の割合と同様、「卸売業・小売業」が26%と最も多く、次いで「宿泊業、飲食サービス業」が14.1%となっております。

13 ページをご覧ください。次に、事業所の開業・廃業についてですが、ほとんどの産業で廃業数が開業数を上回っており、特に「宿泊業、飲食サービス業」や「卸売業、小売業」の廃業率が高く、地域の雇用に大きく影響を及ぼしていることが窺えます。一方、「情報通信業」や「医療・福祉」は新設率と廃業率が同程度の水準となっております。起業・創業も含めた新陳代謝が活発な産業も一部にはあると見て取れるかと思っております。

14 ページをお開きいただきたいと思っております。市内事業所の倒産の状況についてでございますが、先ほどの廃業率と関係しますが、「建設業」と「卸売業、小売業」の倒産件数が最も多い状況となっております。また、倒産した企業を資本金規模別で見ると、1千万円未満の小規模な事業所の倒産が近年増加傾向にあると窺えます。

起業についてでございますが、16 ページをお開きいただきたいと思っております。中小企業の振興を考えていく上で、企業の「萌芽期」、「成長期」、「安定期」のライフサイクルに照らして中小企業が直面している現状や課題等について、説明させていただきます。まず、起業についてですが、起業は産業の新陳代謝を活性化させ、地域の雇用を創出する上で欠かせないものであります。日本の開・廃業の実態であります。アメリカやイギリスは開業率、廃業率とも10%前後を推移しているのに対し、日本は4%前後と低水準で推移しています。これは、起業から廃業までのライフサイクルが長く、企業の新陳代謝が鈍いということが窺えます。

17 ページをご覧ください。次に、起業を考え、実行するまでの年齢についての状況

ですが、起業を意識した年齢は、30代までに約50%が考えておりますが、実際に30代までに起業を実現させた人は約36%にとどまっており、起業に至るには多くの課題があると窺えます。

18 ページをお開きいただきたいと思います。次に、起業時もしくは起業まもない時期の起業・経営上の課題となったことについてでございますが、まず第1に多いのは、資金調達に苦労しているということで、次いで、「起業・事業運営に伴う各種手続き」、「経営に関する知識・ノウハウの習得」が多く、事務的な問題や経営に関する知識の不足も起業実現の妨げとなっていることがわかります。

次に、19 ページでございます。資金調達方法についてですが、起業時もしくは起業まもない時期に資金の調達先として、約9割の方が「自己資金」を充てています。また、家族・親族からの出資・融資が2番目に多く、起業家本人や身内から資金を準備する割合が高いことがわかります。また、民間及び政府系金融機関からの融資は、20%台となっており、資金調達の厳しさが窺えます。

一方で、資金調達に際し、「できれば利用したかった方法」としては、公的機関の補助・助成や政府系金融機関等からの融資、地方公共団体からの制度融資など、公的支援を必要としていた起業家が多いと言えます。

20 ページをお開きいただきたいと思います。起業・創業に関し、国や政府系金融機関であります、日本政策金融公庫さんなどが行っております、支援制度等を記載しておりますので、ご覧いただければと思います。

次に、22 ページをお開きください。中小企業の新事業展開についてですが、中小企業は機動性・柔軟性・積極性等の強みを生かし、既存の事業分野にとどまらず、常に新たな事業機会を開拓しながら成長・発展を目指していくことが求められています。そこで、新事業展開を実施した企業について、その特徴ですが、従業員規模が小さな事業所ほど、新事業展開を実施する事業所の割合は低くなっており、中小事業所では大企業所の半分以下の割合となっています。

23 ページをお開きいただきたいと思います。次に既存の枠を越え新事業への挑戦を果たした企業の特徴ですが、新事業展開を実施した企業と実施・検討したことがない企業の業績見通しを見てみると、売上高、経常利益、雇用の全てにおいて新事業展開を実施した企業が実施・検討したことがない企業の割合を上回っています。これは、事業の再生や成長の観点から、新事業展開がいかに重要であるか見て取れるかと思います。

24 ページをお開きいただきたいと思います。次に、実際に新事業展開した企業の事業効果についてでございますが、「企業のPR・知名度の向上」、「企業の信用力の向上」、

「企業の将来性・成長性」等の項目で「良い影響があったとされる割合が高くなっています。他方、「企業利益の増加」や「企業利益の安定化」については、「良い影響があった」とする企業がある一方、「悪い影響があった」とする企業も一定程度存在しております。新事業展開は、企業収益への短期的な効果よりも、企業の積極的な事業展開が、企業の知名度や信用力の向上を通じて、経営基盤全般に好影響を生んでいることが窺えます。

次に、25 ページでございます。新事業展開を実施した企業が直面した課題についてですが、事業所の規模によって、やや違いが見られます。小規模企業者では「自己資金が不足」や「資金調達が困難」のように、資金面の課題を挙げる事業者が多い状況となっています。それに対して中規模企業では、「新事業を担う人材の確保が困難」、「新事業経営に関する知識・ノウハウの不足」などのように、人材や知識・情報の不足を課題に挙げています。また、「販売先の開拓・確保が困難」は、規模に関わらず多くの企業が掲げており、共通の課題となっていることが窺えます。

次に、26 ページをご覧ください。新事業展開への取り組みに際し直面した課題として小規模事業者によく見られた資金調達の困難についてですが、新事業展開に必要な資金の調達先としては、民間金融機関や政府系金融機関からの融資が最も多い状況となっています。ただし、規模別に比較しますと、小規模事業者は民間金融機関からの調達割合が中規模企業より低く、一方で、自己資金が多いことが見て取れます。また、小規模事業者は「補助金・助成金」や「劣後ローン」などを活用したいという事業者の割合が多いのも特徴で、通常の融資以外の調達も広く視野に入れていることが窺えます。

27 ページをご覧くださいと思いますが、新事業展開に利用できる制度を掲載しておりますので、ご覧いただきたいと思います。

それでは 29 ページをご覧くださいと思いますが、経営者の世代交代について、中小企業等の事業承継を巡る現状と課題等についてご説明させていただきます。まず、事業承継を取り巻く状況ですが、経営者の平均引退年齢の推移ですが、引退年齢は上昇傾向にあり、経営者の高齢化が進んでいる状況が見て取れます。規模別に見ますと、小規模事業者の方が、中規模企業よりも経営者の引退年齢が高い結果となっています。次に経営者の年齢別にみた企業の経常利益の状況ですが、経営者が高齢である企業ほど、経常利益が減少する割合が高いという結果が出ておまして、30 ページに見られますように、事業承継が若いときに行われるほど、その後業績が向上するという傾向が強いということが窺えます。

31 ページのほうをお開きいただけますか。近年、経営者の引退年齢が高くなり、事

業承継を行う時期が遅くなっていることを説明させていただきましたが、経営者が引退した後の事業継続についての方針ですが、中規模企業の大半が事業の継続を希望しているのに対し、小規模事業者では6割弱にとどまっています。また廃業を希望する事業者は1割強に上っています。

32 ページをご覧ください。次に、「事業をやめたい」と回答した小規模事業者について、その理由は半分以上を後継者難が占めています。内訳を見ますと、「息子・娘に継ぐ意思がない」、「息子・娘がいない」といった子どもへの事業承継が難しいことが約6割となっており、親族以外も視野に入れて後継者の確保に取り組む必要があることが考えられます。

最後に、33 ページでございますが、事業承継に関する支援措置について、記載させていただいております。ご覧いただきたいと思います。

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す。ということで、市のほうから現在のですね、中小企業を取り巻く動向につきましてご説明いただきました。日本全体の経済の話、北海道経済の話も含めまして、海外も含めましてですね、北見地区の色々、多方面からの経済情勢の分析を資料にさせていただいて配布いただきました。これから色々皆さんのご意見を聞きたいと思っておりますけど、ただいまの資料のご説明で何かご不明な点とか、もう少しお聞きになりたいとか、ございますでしょうか。よろしいですか。

(「なし」と発言する者あり)

## (2) 自由討議

○川村会長 質問等なければ、それでは提供いただきました中小企業を取り巻く動向をベースにですね、今後の北見市の中小企業振興につながるお話を皆さま方からざっくばらんにお話を聞かせていただければ、そのように考えております。本日出席の皆さま方のお名簿を拝見させていただきましたところ、金融機関や商工会議所の方がおられますので、まずはその関係の方からですね、ご意見頂戴いたしたいと思っておりますが、これも何かテーマを絞ってお話したほうがいいのかという気がしておりまして、本日も配りの資料の中に目次が一応ありまして、経済情勢、北見市の産業の状況、起業、新事業展開、それから事業承継というような括りが入っていますが、これをベースにして話を進めたら、自由討論もし易いんじゃないかというふうに考えております。

それで、動向のほうは別としまして、「起業」これは非常に重要な中小企業振興を考える上でのキーになるものかと存じますが、先ほどの事務局からの説明ではですね、世



界との比較において日本は企業の新陳代謝がやや鈍いというような状況の説明がございました。この背景には資金面の課題ということもご説明いただいたかと存じます。それである、最初に皮切りとってはなんです、日本政策金融公庫の事業ということで「起業家支援」に対するメニュー、これも先ほどの資料の中で拝見させていただいておりますが、成塚委員のほうから地域における「起業」につきまして、何かご意見をいただければ幸いです。

○成塚委員 はい。それではまず簡単に私どものですね、実績と申しますか、お話をさせていただきたいのですが。今年度も入れまして過去5年間で、平成21年度からいわゆる創業前、及び創業後まだ1年経っていない企業へのご融資件数、どのくらいこのオホーツク管内で私どもがしたかということだと、平成21年度が24件、22年度20件、23年度26件、昨24年度は36件とだいぶ増えまして、今年度についても10月までで23件ということで、ほぼ24年度と同じペースでございます。5年間、今までで129件、一番多いのは飲食店33件、25%ぐらいですね。次はサービス業。これは理容・美容含めました色んなサービス、これが30件で23.3%。次が小売、21件16.3%、以下、卸11件、製造業10件、建設4件等々でございます。北見市が全体の約半分、41件、48.2%。あとは網走、紋別、遠軽というような順番でございます。市でご提供いただいた資料のほうでは、年代ですと40～50歳が多いということでしたけど、私どもの融資をした実績から言いますと、30代が一番多いですね。およそ4割。次がだいたい40代ということで、3割弱くらいです。あと、意外とシニアの方も、50歳以上の方も2割以上ということで、60歳以上の方も去年は11%、今年も10%というような状況でございます。融資したということですから、通常30歳代の方のほうが40歳代の方よりも自己資金を持っていませんので、ご融資の相談に来る確率は高いと。ですから起業を意識したというその年代がそのまま、うちのほうで融資状況に反映していると、そういったようなところかと思えます。

それで、私どもですね、融資・創業支援ということで、非常に力を入れてやらせていただいているのですが、常々悩みと申しますか、色んな創業支援メニューというのがあるわけです。創業セミナー一つとっても色んな所でやっておりますし、また専門家の派遣ですとか、創業計画の策定を支援してくれる所、融資についても、もちろん私どもの他に民間の金融機関さんのほうでも融資をしていますし、補助金等も色んな所であると思います。ただ、それがなかなかですね、全体像がちょっと見えてこないというところがあると思うのです。お客様も、たとえば創業のプランを作るのに、会議所さんのほうに行くと。それで実際資金を借りるのに私どものほうに来て、と。それで、事業を

やり始めてやっぱり専門家のアドバイスが欲しいということで中小機構さんとかに行ったりとか。ただ、最初からそういうことが分かっていたわけでもなくて、やっぱり今、我々の組織でも全国的に考えられて何とかしていかなくちゃというのが、「創業支援のプラットフォーム化」ということをございます。ただ、プラットフォームといってもなかなか難しいのは重々わかっているんで、ちょっと身近な例ですね、新聞記事をひとつ。黄色の、アイボリーの薄いペーパーを見ていただきたいのですが。十勝毎日新聞さん8月21日というところで、これは帯広の事例でございます。創業支援の効率的な運用をはかり、管内16機関が参加する、十勝創業支援ネットワーク会議、こういったものをつくってやりました、と。この十勝創業支援ネットワーク会議には、私どももちろん入っておりますし、商工会議所さんも入っております。そして民間の金融機関もほとんど帯広市内のものは加入しているという状況で。あと、十勝財団ですとか、帯広畜産大学地域連携推進センターといったようなところが技術支援で入っていたりというところがございます。何をやるかという、まず全部を合わせた一覧性のあるメニュー作りですよ。まず創業したいと思って、プランについての相談といったらどこに行ったらいいの、プランニング相談はどこがやってくれているの、その窓口はたとえば何課なの。金融機関で言ったら、支店でやってくれるの、本店に行かなきゃだめなの、といったようなところですね。あと、お金を借りるにしても、それはどこなのか、担当課は何課なのか。その他、創業にあたって知識、ノウハウ、どんな所でどんなアドバイスを受けたいか。というようなことを一覧表にして年何回かそういうネットワーク会議を開くことで、お互いその機関が、そういった情報を、うちの所ではこんな支援サービスがあります。こんな事例がありましたということをご共有していくことで、そういうことだったらあそこの窓口へ行かれたらいいですよ、ということができるようになっていく。ただ、正直、金融機関は中でお互いライバル意識もございますし、また経済団体や会議所さんも北見の場合は、北見も留辺蘂も、また商工会のほうもございますので、なかなかどこかが音頭を取ってやらないとまとまらないところになってしまいます。それで音頭が取れるのはどこかといったら、やっぱり北見市の場合はぜひ市のほうですね。この審議会でも議論してもいいのですけれど、何とかそういったネットワーク会議というようなものを立ち上げて、創業支援のプラットフォーム化といったものに一步踏み出せないか。そういったことを最近考えているところがございます。以上でよろしいでしょうか。

○川村会長 はい、どうもありがとうございました。具体的なご意見もいただきましたし、初めのほうでもご支援は常に行っておられて、年々成果が上がっておられるというようなお話もありました。やはり重要なのは、創業・起業というのをテーマでやってお

りますけれども、創業支援をする際には全体像、企業側がですね、どういうことをするかということに関しての全体像というものをしっかりと把握する必要があるだろうというようなこともあって、創業支援のプラットフォーム化というようなお話をされておりましたけれども、ネットワークを共有しながらメニューを用意して、その起業のことを考えている方に対して支援するような仕組み作りですね。その辺について状況、それからお考えを提案いただきました。どうもありがとうございます。

同じように金融関係の立場の方がおられますので、関連することでも結構ですし、「起業」を一つポイントに置きまして、お話を頂戴いただければと思いますが、近くといっではなんですが山崎副会長、起業のほうで何かご意見等ありましたら、よろしく願います。

○山崎副会長 北見商工会議所の山崎です。川村会長さんのほうから、起業に関わってのご意見を、ということでございますけれども。先ほど市のほうから中小企業を取り巻く動向ということで、コンパクトにまとめた資料のご説明がありましたので、当会議所の取り組みも含めて前段ご報告申し上げたいと思います。

初めに資料の5ページをお開きをいただきたいと思います。起業化のお話をする前に中小企業の景気動向についてでございますけれども、本日の北海道新聞に北海道財務局北見出張所で調査をされました「7月～9月期の経済情勢報告」が掲載をされておりました。その中ではオホーツク管内の概況としましては「穏やかに持ち直している」ということで、特に個人消費であるとか住宅着工、それから観光の好調が要因とされているという記事でございました。当会議所におきましても、四半期ごとに市内の製造・建設・卸売・小売・サービスの5業種でございますけれども、150社を対象に、景気動向調査を実施しております。本年7月から9月期では、そのうち105社から回答をいただいたわけでございます。資料の5ページの「DI」は「Diffusion Index」の略で、景況が良くなった企業から悪くなったという企業の割合を差し引いた景気動向指数が「DI値」となっています。この7月から9月期においては、各企業のDI値はマイナス9.3ということで、前年度比と比較しますと、8.6ポイントの改善となっています。しかし、DI値はマイナスの数値でございますけれども、この数値幅がだんだん狭くなってきている傾向にありますので、このことからみても景気回復の兆しに繋がっているのではないかなというふうに感じているところでございます。この7月から9月期において改善されてきている理由としましては、一つには、来年4月から消費税率が8%に引き上げされるということで、その消費税増税前の駆け込み需要の増加もあります。さらに公共工事も増えているということも現実でございます。それに伴う建設資材の発注の増加などが

要因としてあげられるのではないかと思います。

それでは起業に関わってでございますけれども、商工会議所は地元の中小企業の経営革新や事業承継、人材育成に対する支援や開業であるとか創業にかかわる相談や助言などにも積極的に取り組んでいるところでございます。始めに「オホーツク産学官融合センター」の取り組みをご紹介したいと思います。リーフレットの用意をしておりますので、ご覧いただきたいと思っております。企業経営や、技術相談などのワンストップサービスの拠点ということで、北見市が平成 18 年 10 月 27 日に北見工業大学の社会連携推進センターの中に、オホーツク産学官融合センターを設置しまして、その運営を北見商工会議所が受託しています。先ほど成塚委員さんからもお話ありましたけれども、色んな所にたらい回しにされるという現状もございますので、少しでもそのことをなくすよう努めています。社会連携推進センター内には、中小企業基盤整備機構北海道本部の北見オフィスがございまして、そのオフィスとも連携を取りながら活動を行っております。融合センターは、当審議会の会長であります川村センター長をはじめ、協力機関と連携を図りながら中小企業者に対する支援、あるいは相談事業等を展開していますが、融合センターの創業関係では、昨年度は 15 件の相談件数がありました。特に理容業であるとか美容業、それから飲食業、さらには介護をはじめとする福祉関係の相談が年々多くなってきている傾向にございます。最近ではメガソーラーなど、エネルギー関連に関わる相談の動きも見られるところでございます。結果として創業にかかる貸付の相談とか、融資制度の相談を通じまして開業されたケースもございまして、すぐ開業につくにはなかなか難しいところもありますので、昨年度から継続しながらずっと相談に応じているという、そういうケースもございまして、なんとかその開業・創業に繋がりたいという気持ち強いのですが、そのためには開業に関わるプランニングが十分できていないと開業した後うまくいかないということもありますので、最初の段階でしっかりとした経営計画を立てていかなければと思っております。今年度は 10 月末現在で 11 件の相談がございまして、このままですと、年度末には昨年よりも伸びていくのかなと思っておりますが、私どもとしては、融合センター、あるいは商工会議所にも中小企業相談所がございまして、そういった中で気軽に相談できる体制を作りたいと考えています。

それからもう一点、資料 20 ページの中に、事務局からお話がありました各起業・創業に関する主な支援施策ということで、一覧化されているデータがございまして、創業支援に関わりましては、これは日本商工会議所の情報でございまして、国の平成 26 年度予算におきまして、地域創業促進支援事業ということで、全国 300 ヶ所の

拠点において女性や若者、シニアなどを対象に、創業予備軍の発掘からビジネスプランの作成を支援する事業が展開されるようでございます。この事業の主体は、「地域プラットフォーム」を構成します支援機関になる予定ですが、当地域では、北見・留辺蘂・紋別・遠軽・美幌の各商工会議所と地元の北見信用金庫の6つの機関で、支援機関を構成しておりますので、当会議所としましても、オホーツク産学官融合センターや関係機関との連携、そして専門家である中小企業診断士などとも連携しながら、創業塾などの開催であるとか、地域の創業を支援してまいりたいと考えております。この創業支援を実施するには、国が策定する創業支援指針に基づきまして自治体と連携を図り、創業希望者をバックアップするということになってございますので、北見市におかれましても、地域創業促進支援事業にご支援をいただきたいと思っておりますし、先ほど成塚委員さんからも、どこか一ヶ所で全てのことが分かるというネットワーク作りということが、まさにワンストップサービスに繋がっていくことになるだろうと思っております。

○川村会長 どうもありがとうございます。副会長のほうからは人材育成の面も含めてですね、多岐に渡って色々とお話されまして、特に融合センターですね、お配りしている。先ほどの成塚委員のお話にも連動しますけれども、プラットフォームの提供という意味では、産学官・金ですね、連携をする場所が大学の中にできてまして、年々一ヶ所で、まあワンストップサービスというお話されてましたけれども、色々相談したいことがたらい回しでなくて、その場所行けば、色々なことが聞けるというような環境が整っているということで、いくつかお話がありましたけれども、ポイントとしては、すぐ創業に繋がるということができれば理想的なわけでありましてけれども、こういう時勢ということもあって、継続的に対応をするというようなことを心がけておられると言って、長期的な面も含めて、フォローアップも重要になるかとは思いますが、融合センターの活動としてはそういうことも心がけておられるというようなお話がありました。

それから、この地域に特色があるものとして、やはりこの理・美容、飲食、介護というところが一番多くなっているということではありますが、本学も力を入れているところですけど、エネルギー関係のメガソーラーですね。このへんに関しては特色のある、この地域における、地域おこしというふうに繋がるということで、このへんにも着目されているというお話。

それから支援体制で、国の支援体制の環境が整っているものに対して、北見市内も、留辺蘂と紋別、美幌その他、信用金庫さんとも連携を進めながら創業支援に関する事業を進めていくようなお話をいただきました。どうもありがとうございます。

それではもうお一方、起業の方にお詳しい清野委員のほうからお話いただけますでし

ようか。

○清野委員 今日テーマとなっております起業・新事業展開等につきましては、留辺蘗地域については事例がないものですから、ちょっと今うちの会議所でも取り組みを進めているのですが、若い経営者や後継者を中心にしてですね、インターネットの利用に大きな関心を示しているのと、それに対する技術的な支援をして欲しいというような意向があるものですから、ちょっと今日のテーマとは外れるかもしれませんが、その取り組みについてちょっとご紹介をさせていただきたいなというふうに思います。

商工会議所のほうでですね、中小企業相談事業の指導メニューのひとつとして、小規模事業者の情報化の推進と情報化支援というものがありますけれども、この件につきまして紹介をさせていただきたいなというふうに思います。この事業はですね、小規模事業者が極力費用をかけないで、いかにしてインターネット上で自分の会社または自分の会社の製品を宣伝して商品の販売を行うかをテーマとしまして、留辺蘗の会議所では平成22年、3年前からですね、会員企業によるネットショップ研究会という勉強会を開催してございます。この内容については幾度かマスコミにも取り上げられている中身でございます。この研究会では、ネット上のレンタルサーバを利用したり、自社の商品をいかにネット上にうまく掲載するかということで、商品の撮影の仕方の研究、それからホームページの設定の仕方など、様々なテーマを取り上げまして、現在15名の会員の加入のもとにですね、お互いの知識や経験を持ち寄りながら、より効果的な情報発信の仕方を研究しているという状況にございます。みなさんもお承知の通り、最近ではスマートフォンやタブレット端末が非常に勢いで普及しているということで、フェイスブックを利用した方々が急増しております。会議所でも、この利用者が急増するフェイスブックのビジネスアカウントの取得と、情報発信に関する支援を積極的に行っております。現在、会員事業者の31社がフェイスブックのページを使った情報発信を行っております。また、このビジネスアカウントを取得し、ページを作成する段階においてですね、会員企業の実在証明が必要となっております。この実在証明については、一般的には公共料金の領収書や、登記簿謄本があれば済むのですが、これらに代えてですね、商工会議所が企業の実在証明を行うということも、行っております。フェイスブックによる情報発信につきましては、ご存知の通り費用がかからず、今までホームページを持っていなかった小規模事業者が、ネット上に自分の会社の情報を発信する最も手軽な手段でございます。また一度発信したフェイスブック上の友達を通してですね、次々と広まっていく情報の拡散能力やグーグルなどの検索エンジンのヒット率も高くなっておりまして、商品や観光、またはイベントなどの情報を発信する手段として、大変効果的で優れ

ているというふうに考えてございます。またフェイスブックページはですね、GPS を使った位置情報も使っているため、たとえば山の水族館などの観光施設に来た来訪者に対しても、自社の存在を認知していただける機能もあり、実際にお客さんがこのフェイスブックを見て、近くの飲食店に流れる、訪れるという事例もありまして、大変効果的であると感じております。このGPS を使った位置情報の登録は、商工会議所が会員企業の90%以上をですね、会議所のほうで地点登録しまして、訪れた観光客などがフェイスブックを使ってですね、その位置を確認知ることができるというふうに対応しております。これらのIT 推進のきっかけとなったのは、いまだき光回線がない観光地は相手にされないという話もありまして、商工会議所が平成21年に光回線の誘致活動を行って、23年8月に留辺蘂地区、24年に温根湯地区、それぞれ光回線が開通して利用開始となったことにございます。現在は日本の観光施設を訪れる外国人の要望が最も高いWi-Fiのスポット設置について、積極的に支援しているところがございます。また、NTTの光ステーションを設置することによって、来訪者も光回線が使用できるようになると、この光ステーションを設置する店の情報や温泉、飲食店などの情報を見られるWi-Fiのスポットとなることが出来ます。当会議所では現在会員企業の10社以上がこの光ステーション設置に取り組んでおりまして、山の水族館を核としまして、それをまとめた「街ごとWi-Fi」、これは光ステーションが5件以上まとまりますと、「街ごとWi-Fi」のグループを組めるということになってございまして、今、山の水族館を中心に、この「街ごとWi-Fi」を設置する取り組みも行っております。これらの会議所の取り組みを見てですね、日本商工会議所が10月3日に講師を派遣していただきまして、さらにITを使った商品の販促を進めるという意味から、IT研修会を開催したところでもございます。今後も情報化支援を含めてですね、企業の発展に資する活動を積極的に展開していくうえで、この各企業のIT 推進化という、色々な面で分野が広がっておりますので、それに対しての積極的な取り組みを行っていく必要があるのではないかなというふうに考えております。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。ただいまの留辺蘂の清野委員のほうからは、非常に情報関係を重要視されておまして、各企業のIT 化を推進するというような色々な仕組みですね、会議所が中心になって、行っているということで、これが将来的には起業化のほうに繋がるというようなことで、たくさん、相談されるわけで。それから特色あるところでは、特に光回線の設置やWi-Fi スポット、それからNTT 光ステーションの設定というような、情報のほうに接続しやすいと申しますか、そういう環境の方の整備というようなことだとか、それからフェイスブック、スマートフォンなど

近代的な情報発信するには優れた環境を整えながら、サービスを推進していくというような体制を整えていく。これが最終的には中小企業の色んな形の発展に繋がるのではないかとというようなことでお聞きしておりました。どうもありがとうございます。

ということで、起業に関しましては大体、3名の方からかなり重要だと申しますか、色々なご提言をいただいたということですが、他の委員の方からただいまの3人の方に何かお聞きになりたいこと等ありましたら。

○齋藤委員 私は法人会のほうから代表として来ておりますが、自分の会社は事務機屋をやっているのですけれども、副業として、山わさびという商品を加工して売っているのですけれども、インターネットで売っているのです。それで、今、岡山とか、そちらのほうの遠いところまで送ったりしているのですけれども、お客様の負担が、送料がちょっと負担になるということをおっしゃっているのですけれども、それで、もしできれば、たとえば東京方面に北見の商品を扱っているお店とかを紹介していただいて、そちらのほうへうちの商品を、たとえばの話ですけども、送ってそこから発送してもらおうと、お客さんはすごく楽かなっていうふうに思うのですよ。それで、そういったようなアンテナショップとか、あるいは誰かお店屋さんを紹介していただくとか、そういうシステムがあればいいかなって思っているのですけれども、そういう方法。北見で買っていただく人も大切ですけども、本州方面、四国とかそちらのほうの人で。

○川村会長 一地域だけでなく、全国に対して、自分の今の流通システムも含めてですね、そういう仕組みみたいなものが必要だということですね。

○齋藤委員 はい。取り組んでいただきたらと思います。

○川村会長 どうもありがとうございます。今、齋藤委員のほうから、そういった地元のほうで生まれたものを全国に発信する流通の仕組みとか、一例としてはアンテナショップ、まあ色々な所でもやっておられるかと思うのですけれども、そういう取り組みみたいなことが支援できるようになる環境づくりとか、そういうようなご意見・ご質問でも、何かそれにつきまして、ただいま発表いただいた方で何かお答えできるようなこととかございますでしょうか。

特になければ、こういうようなところの流通の仕組みですね、その辺も今度、議論の対象にしてですね、そのへん私の知っている段階では、今のところでやっているところはあるかと思しますので、先ほどのITなんかも使ってホームページで発信したりだとか、いくつか具体的な事例もあるかと思しますので、そのへんなんかも近いところの方に紹介していただくとかですね、してもらえればなと思います。

次。目次に沿ってということで、今日説明した次のほうにちょっと、一歩進めていき



たいと思います。

起業からは新事業の展開につきましても、事務局のほうから説明がございましたけれども、その中でいくつかポイントがあったかと思うのですが。北見市の状況からしますと、新しい事業分野、業種への進出というのは非常に重要なだけけれども、大きなポイントとしては資金の問題、人材確保ですね。よく出てくる、「カネ・ヒト」というような話になるかと思うのですが、ハードルが非常に高いのだということで、よくそちらのほうに入っていけないというようなお話がありました。

それから、もう一つですね。お話していた事業承継ですね、起業というものが低調となるのであればですね、既存の中小企業が継続して経営されることが必要はないかというふうに思われるというような、お話がありました。後継者難ということではどちらかと申しますと、小規模事業者ほど、後継者難ということを経営を理由に廃業に向かうということが統計上みられるというようなことをお話されたかと思います。この事業承継、それから新事業展開につきましても、取り組みをなさっている方がたくさんおられるかと思いますが、この点についても、本日はちょっと集中的なふうをお願いするようなことになるかもしれませんけれども、商工会議所、それから金融機関のほうで、関係する方にお話をいただけたらなと思っておりますけれども。先ほどもご意見いただいておりますけれども、山崎副会長。この辺、新事業展開、事業承継について課題となっております点につきましても、ご意見等ございましたらお願いできますでしょうか。

○山崎副会長 新事業の展開につきましては、今、会長さんがお話しされたように資金であるとか、人材の確保等もありますけれども、販路拡大も含めて、いわゆるビジネスマッチングに向けた情報提供をさせていただいています。新事業を展開するにあたって、「マル経融資」の制度とか、各種の融資制度がありますけれども、やはり融資制度を受けるには、しっかりした経営計画ができていないと、なかなか事業展開に繋がらないというケースがけっこうあります。事業承継にしても傾向的には高齢化になってきている状況もありまして、なかなか事業を譲る方がいないということで、一代で終わってしまうということもよくお聞きしますので、老舗として頑張っているところが承継できるよう相談に応じながら、国の支援策等をお話しさせていただいています。具体的な事例でご紹介できればいいのですけれども、今、持ち合わせていないので、状況だけお伝えさせていただきました。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。ということで、副会長のほうから現在の新事業展開、それから事業承継につきましても、説明のほうでもちょっと初めにあったかもしれませんけれども、アイデア段階、それから事業展開というふうに、いくつ

かのステップを進みながら進んで行くのだけれども、そのステップ全体を把握すると申しますか、その辺がですね、なかなかできていなくて。アイデアはいいのだけれども、その後の一連の流れみたいなことが分からないので、最終的にうまくその展開ができなかったりする話だとか。事業承継につきましても、先ほどもありましたように高齢化のお話があって、一代で終了するというケース。現状報告と近いところがありますけれども、いくつかの支援策がうまく機能するというか、一代で終わらないように、さらに継続していくような仕組みと申しますか、その辺がですね、今後検討していかなくちゃいけないというお話が今ありましたが。この辺につきまして今、一応学識経験のある方からご説明いただいておりますけれども、委員の方でですね、今ご意見ありましたものに加えて、ご自身でこの新事業展開、それから事業承継についてお考えのことがありましたら、積極的にお話いただこうと思っております。いかがでしょうか。

○木谷委員 すみません、ちょっとさかのぼってしまうかもしれませんが、起業のほうのですね、部分で。ちょっとデータを聞きそびれたのですけれども129件ですか、融資、過去5年間で。そういう起業された、融資先。融資したということは起業されたということなのでしょうけど。その企業の寿命というのですかね。何年もっているのか。5年経ってもまだ頑張ってるのか、10年経ってもやってらっしゃるのか。そこら辺がですね、ちょっとそういうデータがあれば、知りたいなと思います。というのは、起業される若い方、30代、40代の方いっぱいいらっしゃると思うのだけど、周り見たら、新しいお店ができたね、とか色々なケースが耳に、目につくと思うのだけれども。何か知らないうちに店が閉じてるとか。3年もたなかったみたいなことを見聞きするとですね、いわゆる、尻込みしてしまうというか、ちょっとそういう起業のマインドが冷え込んでしまうことになりかねないので、先ほど川村先生もおっしゃったように、プラットフォームの中のセンターで、ノウハウとか、色々なものをご相談に乗ってですね、できるだけそういう思いつきじゃないようなことで起業してもらおうような、そういうのも、お願いしたいことなのですけれども。ただ、実際どうなのかなということを実況知りたいのと、あとは起業されて、その成功例をどんどん前面に出していく必要があるのではないかなと思いますね。若い方はやはり自分で夢を持ってらっしゃって、そういうふうにして起業したいという方を、こういうケース、こういうふうにして成功されている事例がたくさんありますよ、というようなものがあれば、もっともっとそういう方が増えてくると思いますし。ただなかなか、北見の風土というのかな、私も留辺蘂ですけれども、北見の商業界を見ますとね、老舗のお店とかそういうのは店舗がしっかり残ってらっしゃるのだけど、特に飲食だとか、理・美容であったりとか。それは、起業されるのは資

金の関係でどうしても企業系ですよ。先ほど、先生の専門の工業系だとか。そういうものはどうしても、新規事業というのですかね。事業の中の新しい分野の一部になってしまう。それはお金がかかってしまうからしょうがない話なのです。最初の起業の段階で、ずいぶん新しいお店ができるのだけど、最初はすごく流行るんですけどね。で、半年もたない。次行ってみようと思ったらもうなかったとかっていうのが結構目にするのです、実際私も体験するんだけど。そういうことで、北見地区はこういう風土もありますよっていうのを含めながらのね、そういうレクチャーだったり、色んな研究されてそういうものをお伝えすると。しっかりした経験がなかったら、もうちょっと練らないとモノになりませんよ、というような指導ですか。先ほど、山崎専務もおっしゃっていたように。そういうような部分も含めながらやっていただきたいなと思います。

あと、事業継承は、特に郡部はすごく頭の痛い問題でして。結局、消費人口が減少の一方ですから、続けたくても続けられない。一番厳しいのはやはり自分の身内、たとえば子供たち。息子でも娘でも。将来この子たちがちゃんと生活していけるのか、ご飯を食べていけるのかという部分になると、とても親としては譲れない。そういうような状況に今、地方はなっているのです。まあ留辺蘂・端野・北見・常呂ですか。そういうところだと思うのですよ。留辺蘂なんかは特にそうなのですね。だから私が思うには、たとえば一代っていうのもあるのでしょうか、北海道、大体ここら辺も三代目とかで、四代目はいないというのがそろそろ目に付いている。100年近い歴史はあるのだけど、もうやれないというケースがごろごろ見えていますから。それでもですね、その経営者にその気持ちがあるのであれば、自分では身を引くけど、何かノウハウとかこういう、要するに「地盤とかですね、看板は譲るけど、金と努力はあんたたちやってくれ。」と言って、次の世代にやりたい人がいたら募集すると。で、譲っていくというケースも考えていいのかなと。ですから、そういうのってなんとなく昔の日本の風土として、〇〇家でこうきて、やめたらそこで終わりみたいなところがありますけれども。本当に全然違う方が、やりたいのだけどっていう熱意があれば、その方に譲ってもいいよみたいな気持ちはございませんか、みたいなことは一度問うてみるとかですね。そういうような部分を集めて、こういうケースありますけどおたくやりますか。起業とまたちょっと違う、起業と似たようなケースなのかもしれませんけれども、そういうような方法もあるのかな。私の本業が油屋でね、ガソリンスタンドなのですけど。ガソリンスタンドも、ぼろぼろやめているのですよ。やめているのだけど、たとえば経営者の高齢化もありますけど、まあ、先行き不安もあるのですけれども。それでもね、全然やりたい人がいれば次に譲りますよと。要するにそれは、地盤と看板を譲る、かばんはあんたが持ってき

なさい、要するに資金とかそういうものは、努力はあなたがしなさい。ただ、私どもは引くから、あんたがやりたいなら店使ってやれ、というようなケースが、結構出てきているのですね、北海道内で。だからそういうのも一つ、方法としてはありかなっていう気がしております。そういうのもまず今、既存の経営者。特に郡部なんかの経営者にあなたはどう考えていますかってね。経営者への、後継者がいますかどうかというのはまず一つでしょうけど。誰かにこの事業を継承させたいと思いますかという、さっきありましたけれどもね。そういうのを問うて。もしそういう人がいれば紹介するとかですね、こちらのパンフレットの中にも一つ放り込めるような部分が作ればいいなというふうには、ちょっと思いました。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。色々と起業のほうから、事業継承まで含めて全般的にお話いただいたと思いますが、初めの段階で、例の 129 件でしたか、お話ありましたけれども、市のほうの資料のほうでも北見市の事業所状況になりますけど、開業・廃業の状況というのを一応説明されてまして、やはり指摘ありましたように新設より廃業が多くなっているという、全般的な傾向はですね、そういう形でありますので、新しくできて、それから廃業はどういう形で、その辺の内容も少し突っ込んでいくことも必要かとは思いますが、大まかな状況としては、やはり開業よりは廃業のほう俯瞰して見ますと、そうなっているというお話があったと思います。

非常に重要なのは、成功例というのはやはり開業、もしくは創業のほうに結び付く非常に重要な、これからやろうとする人に対するモチベーションその他含めて、重要な要素になりますので、それに関しては分析がこれから必要だなという気がしておりますし、それから事業継承は山崎副会長のほうからもお話ありましたように、この地域、非常に高齢者、消費者の人口もそうですけれども、人口に起因するところの構造的な、色んな表層があって事業継承にならないというようなところですね。この辺がやはり、もう少し分析が必要だと思いますし、あと、家業をずっと同じところが継ぐというのではなくて、意思があれば他の方でも継承できるという、そういう仕組みというのは非常に重要だというふうに思いますし、先ほどの IT ではないですけども、色んな形で情報発信することができますし、もう少しこの辺を考えていけるんじゃないかなというふうな気はしておりますね。ですから、この地域でそれが合うか合わないかというか、その辺のところやはり、これからやろうとする人で問われると申しますか。他のところではみんなこういう風になっているんですけど、ここでできるとなると持続的になっていくだろうというようなこともありますので、この辺の分析、もしくは成功例みたいなところを色々ところで学ぶというようなことも、今後必要になってくるのではないかなと、

そういう気でお聞きしました。

大体時間が押してまいりましたけれども、ちょっとご発言いただいている方から一人、黒部さんのほうから何か続けてありますか。

○黒部委員 はい。この事務局さんが用意された資料を見ているとですね、早い若い年齢のときに引き継いだほうが、いい方向に企業が回ったりとか。そんなことも、この資料を見て、帰ってから社長にそういういい方向があるよというお話を伝えたいと思いますし、よくこういう承継セミナーみたいなものを金融機関さんでもされていて、代わりに受けてくれないかと社長に言われるのですけれども、やっぱり改めて、社長が受けたほうがいいなと思いました。よく昔なんかは、色んなところに新事業を展開してしまうと良くないというふうなイメージで聞かされていたところがあったのですけれども、やっぱりこういうふうに変な方向に展開しているところは、色々と調べられて次に行かれているという意味では、本業に関してもしっかりと調べて研究されているということ、いい方向に向かっているのかなというふうに思いました。とにかく我々企業としてもですね、新しい考えを持って、今までのやり方だけでなく、取り組む必要があるなっているのを今日聞いていて思いました。以上です。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。本日欠席されておられますけれども、金田委員から事業承継支援に関する北見信用金庫の取り組みについて資料をいただいておりますので、お読みいただきたいと思います。

最後になりますけれども何か、これだけはちょっと言っておきたいですとか、お話がありましたら受け付けておりますけれども。松浦委員さん、いかがでしょうか。

○松浦委員 今日は本当にお勉強させていただきました。女性会の会合に行かれまして、今日のお話、経済情勢から事業継承についてまで、今後女性会の立場として、色んなご意見をまた皆さんにいただきまして、お勉強していきたいと思っております。今日はありがとうございます。

○川村会長 はい、どうもありがとうございます。かなり今日は色んな立場の方から、大所高所で、今後の地域の中小企業振興に必要なポイントとなる課題をですね、もしくはテーマみたいなことをおっしゃっていただきましたので、次回以降の議題とさせていただきます。ご意見もありましたし、ご質問もあったかと思っておりますので、その辺につきましても次回以降、検討して議題とさせていただきたいと思っておりますが、そのようなことでよろしいでしょうか。

(「異議なし」と発言する者あり)

(3) 報告事項 第2次北見市産業振興ビジョン(案)の概要について

○川村会長 どうもありがとうございます。それでは最後、議事次第の3になりますでしょうか。報告事項ということになりますけれども、「第2次北見市産業振興ビジョン(案)の概要について」、事務局のほうから説明をお願いいたします。

○事務局(加藤商工企画課長) はい。それでは、お手元に配布してございます、資料4をご覧くださいと思います。

続きまして、「第2次北見市産業振興ビジョン(案)の概要について」説明させていただきたいと思います。本ビジョンは、平成18年に策定した「北見地域産業振興ビジョン」や平成19年に策定した「北見市産業振興ビジョン」を継承・発展させるとともに、平成21年度に策定した市の最上位計画であります、「北見市総合計画」の柱の一つであります「活力を生み出す産業振興のまちづくり」を進める羅針盤となるものです。また、本年4月に施行しました「北見市中小企業振興基本条例」の理念を反映させるとともに、「北見市新エネルギービジョン」や「第2次北見市農業振興計画」、「新北見型観光推進プロジェクト」などと連携し、地域経済の成長・発展に向けた取り組みを総合的に体系化し、今後の方向性や具体的な方策を示すものであります。現在、本年度中の策定に向けて、作業を進めているところでございます。

それでは、ビジョンの概要についてご説明させていただきたいと思います。2ページのほうをお開きいただきたいと思います。まず、本ビジョンの全体像についてでございますが、北見市総合計画では、「ひと・まち・自然きらめく オホーツク中核都市—安心な活力都市 北見—」を本市の将来像とし、豊かな自然に恵まれた大地を大切に育て、人と人々が支えあう、活力あるオホーツクの中核都市の実現を目指し、「活力を生み出す産業振興のまちづくり」を基本目標の一つに掲げています。本ビジョンでは、この総合計画に掲げられた将来像や基本目標に向かって、地域を取り巻く厳しい社会経済環境に対して、「地域」の人、モノ、技術を結集し、活力あるまちを実現するため、「地域資源を生かした産業活力の創造」を基本目標としています。そして、この基本目標の達成に向け、3つの基本方針を掲げ、地域の企業、大学、研究機関、行政等が互いに連携・協働することを基本に、各施策を位置づけております。

それでは、基本方針について、ご説明させていただきたいと思います。3ページをご覧くださいと思います。まず、1つ目『地域の魅力を生かした産業の強化』ですが、本市は、豊かな自然に恵まれた地域であり、ハッカや遺跡、花などの伝統・文化的資源や観光資源、海・山・川・大地からの農林水産資源など、大きな可能性を秘めた地域で

あります。地域のこの優位性や特性を最大限に活用することが、これからの北見市のみならず、オホーツク全体の成長・発展にとりまして不可欠であります。そこで、『地域の魅力を生かした産業の強化』とする基本方針に基づき、「食」、「観光」、「エネルギー」、「まち」の魅力を産業活力の源泉として、既存産業の一層の成長を目指すことといたします。まず、第一に「食」ですが、東日本大震災により発生した原子力発電所事故がもたらした放射能汚染による農林漁業への影響や口蹄疫感染の発生、輸入農産物の安全性や産地・食品表示の偽装などにより、近年、消費者の食の安全に対する関心は高まっています。そこで、安全・安心な農産物や海産物を供給できる仕組みを構築し、「安全・安心」を地域のブランドとして確立することにより、消費者や加工業者から選ばれる農業・漁業を目指してまいりたいと考えております。次に、「観光」ですが、シニア層の増加による旅行ニーズの変化やアジアを中心とした外国人旅行者の増加などにより、新たな観光スタイルの企画や受け入れ体制の強化が求められています。また、観光資源等の地域のポテンシャルの高さをもっと国内や海外に情報発信すべく、フェイスブックやツイッター等のソーシャルネットワーキングサービス（SNS）の活用等、プロモーションの強化も取り組みの一つとして位置づけ、観光振興からの地域経済の活性化を目指してまいりたいと考えております。次に、「エネルギー」についてですが、本市は、太陽光エネルギーとバイオマスエネルギーなど、再生可能エネルギーについて、全国的にも先駆的な技術開発を進めてまいりました。本市の持つ豊かな自然環境や自然条件を最大限に活用し、当市の強みを生かしたエネルギー関連産業の振興を目指してまいりたいと考えております。次に、「まち」についてですが、当市はオホーツクの中核都市として、商業を中心とした都市型の機能が充実したまちでもあります。特に、駅前を中心市街地は、商店街や金融機関、オフィス等の商業機能を有しており、生活インフラとして地域コミュニティを支えています。このことから、これら中心市街地のストックを活用・振興し、賑わいあるまちづくりを目指してまいりたいと考えております。

次に、4ページをお開きいただきたいと思います。基本方針の2つ目『地域の未来を切り開く新産業の創出』ですが、昨今、国や地域の境を越えたグローバル化がますます進展し、地域は競争に勝ち抜いていかなければならない状況に置かれております。地域に暮らす住民や企業、行政等が互いに知恵を出し合い、創意工夫しながら、地域の未来を切り開いていかなければならないと考えております。そこで、第一に、本市は、地域の未来を担う若者を育てる2つの大学、また、地域経済を動かす多くの中小企業を有しております。これらの業種業態を越えた取り組みや連携を強め、地域の独自性を高める新たな商品やサービス等の開発を推進してまいります。第二に、本市の基幹産業である

第1次産業を振興することはもちろんですが、生産された農林水産物を単に外へ移出するだけではなく、域内で消費し、あるいは製造・加工し価値を高めて域外へ移出するなど、第2次・第3次産業へ価値を連鎖させる循環型のまちづくりが重要であると考えております。今後はこのような収益力の高い産業の確立を目指し、地域の自立性を高めてまいりたいと考えております。第三に、グローバル化や高齢化の背景を踏まえ、首都圏や関西圏、九州、東アジアなどのマーケットへの販路を拡大し、域外市場において新たな販売ルートおよびチャネルを開拓するなど、地場製品の消費拡大に向け、商流の確保に取り組んでまいりたいと考えております。第四に、地域社会においては、環境保護、高齢者・障がい者の介護・福祉から、子育て支援、まちづくり、観光等に至るまで、多種多様な社会課題が顕在化しつつあります。このような地域社会の課題解決に向けて、住民、NPO、企業など、様々な主体が協力しながらビジネスの手法を活用して取り組むコミュニティビジネスが普及し始めておりますが、本市としては、このコミュニティビジネスを地域に根づかせ、地域における新たな起業や雇用の創出が図られることを目指してまいりたいと考えております。

5ページをご覧ください。基本方針の3つ目『地域を支える強い産業基盤の構築』ですが、少子高齢化や人口減少時代における限られた人的・物的資源の中で、持続可能な地域社会を築いていくためには、効率のよい生産システムの構築と環境の変化に対応できる企業・人材の育成が不可欠です。そこで、第一に、生産力の高い先端技術・設備の導入や流通の合理化、経営の効率化を図り、生産効率の向上を目指してまいりたいと考えているところでございます。第二に、本市の中小企業は、地域の企業のほとんどを占めておりまして、雇用の受け皿など地域経済の中心的役割を担っていただいております。本市としましては、中小企業の振興を市政の重要な課題として位置づけ、中小企業の振興に関する根幹となる理念を定めた「北見市中小企業振興基本条例」、これを本年4月に施行しました。今後、市民や企業に対する中小企業の振興に関するセミナーの開催や中小企業の経営に関する各種支援施策等を充実させ、中小企業のより一層の振興に努めてまいります。なお、来週になりますが、27日に東京から明星大学の関先生という講師をお招きしまして、市民の皆様を対象に「北見市中小企業振興セミナー」を開催することとなっております。続いて第三に、地域の女性や若者が、その能力を活かして生き生きと働ける社会を構築することが、将来にわたって地域産業を守ることに繋がると考え、労働環境の改善や研修事業の充実、食育・木育等、地域産業を支える基盤整備の強化を図ることを目指してまいりたいと考えております。

以上、3つの基本方針に基づく取り組みを着実に進めまして、本市の経済を豊かにし、



暮らし続けたいというまちづくりを目指すこととしてまいりたいと考えておりました、第2次ビジョンを作成していきたいと考えております。以上で、第2次北見市産業振興ビジョン（案）の概要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す。ただいまご説明ありました「第2次北見市産業振興ビジョン（案）の概要について」ですが、何かご質問やご意見等がございますでしょうか。

○山崎副会長 ビジョンを構成する全体像の中に3つの方針と施策が示されていますが、今後、各施策に具体的な取り組みが出てくるというふうに理解してよろしいのでしょうか。

○事務局（加藤商工企画課長） それぞれ3本の施策の方針を掲げておりました、その方針の中に、今ご説明したような中身を文章化させていただいております、そこに具体的な取り組みを記載をさせていただきたいというふうに考えております。

○川村会長 よろしいのでしょうか。連動するような形で書かれると理解できるということですが、今のところ概要というか、全体像がこうあって、その方針が3つありますけれども。それぞれに応じては今の段階ではこういう形でリンクして、基本方針を構成するという、そういうことでよろしいのでしょうか。

他にご質問、ご意見等ございますでしょうか。

（「なし」と発言する者あり）

#### （4）その他

○川村会長 はい。それではないようですので次に、議事次第-3（4）になりますが、その他につきまして、事務局のほうから何かございますでしょうか。

○事務局（加藤商工企画課長） はい。先ほどもちょっとお話しましたが、お手元に来週27日の「中小企業振興セミナー」に関するセミナーのパンフレット、ブルー系のカラー刷りの1枚ものを配布させていただいております。明星大学の関先生をお招きしてですね、ホテル黒部さんでセミナー、講演会を開催したいと考えております。委員の皆さんも平日でございますのでちょっとお忙しいとは思いますが、ぜひご参加いただければと思っております。ご参加いただくにあたりまして、事前にお申し込みいただくこととなりますので、そのリーフレットの裏側にお名前等お書きいただきまして、記載のファックス番号のほうにファックスを送っていただければと思います。どうぞよろしくお願いしたいと思います。以上でございます。

○川村会長 はい、ありがとうございます。それでは事務局以外に何か皆さまのほうか

ら、何かその他としてございますでしょうか。

(「なし」と発言する者あり)

#### 4. 閉会

○川村会長 よろしいでしょうか。それでは特になければ、時間がまいりましたので、本日の第2回北見市中小企業振興審議会ですが、非常に次に繋がる貴重なご意見、各委員の方々からもいただけたかと理解しております。ぜひこれを次回以降の審議会のほうに繋げまして、最終的にまとめて市の方に提言もしくは諮問等にこたえるというような形で、進めていけばなというふうに思っております。どうも本日は遅くまでありがとうございます。

(終了) 16:06

平成25年度 第2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
◎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
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
○山 崎 基 司	北見商工会議所 専務理事

◎会長 ○副会長