

会 議 録

1 会議名	平成29年度 第2回富士見市産業振興審議会
2 開催日時	平成29年12月6日（水） 午後2時00分から午後4時00分
3 出席者名	猪瀬典夫会長、田中正仲副会長、星野貴洋委員、横田昌則委員、新井正信委員 飯塚尚廣委員、西本則子委員
4 傍聴者	0名
5 次第	<p>1 開会</p> <p>2 会長あいさつ</p> <p>3 審議事項</p> <p>①富士見市産業振興基金を活用した具体的な事業実施について</p> <p>②その他</p> <p>4 閉会</p>
6 議事内容	<p style="text-align: center;">3 審議事項</p> <p>①富士見市産業振興基金を活用した具体的な事業実施について</p> <p>配布資料に基づき、事務局から富士見市産業振興基金の活用に関するアンケート調査の分析結果を説明。その後、富士見市産業振興基金の活用が見込める他市町村の産業別施策一覧（農業、商業、工業）について、概要を説明。</p> <p>また、西本委員から「ローカル経済が循環する街」として、配布資料に基づき、市内で経済を回す「循環づくり」の必要性について、他市との現状比較や事例等を踏まえながら説明が行われた。</p> <p>※富士見市産業振興審議会設置条例の規程により、会長が議長となり議事を進行する。</p> <p>質疑・意見等</p>
会長	<p>市内の事業者が頑張れる環境づくりに向けて、アンケートの結果等を踏まえながら基金を使って何を行うべきか。農業、商業、工業の分野ごとに課題や支援方法について議論を進めたい。まずは、農業分野から意見を伺いたい。前回の審議では、設備投資による生産性の向上や労働時間の縮減、三芳町で行っている地元野菜の購入者に対するキャンペーン等について意見をいただいたが、いかがか。</p>

委員	<p>市内で農業を継続していく際に危惧されるのが、後継者や労働力の不足である。市内の農家は家族経営が基本であり、現状、人を雇ってまで収益を上げることは難しい。また、耕地面積の狭い市内農家が収益を増やすためには、耕作の回転数を増やして生産量を増やさなければならず、労働力が必要になる。そこで、機械の導入が検討されるが、高額のコストがかかり、投資に踏み切れない状況であるため、補助を受けることができるとうありがたい。耕作放棄の畑を減らすことは環境保全にもなるし、機械化による労働時間の短縮は、空いた時間を祭りなどの地域コミュニティの参加に使うことも可能になる。</p>
委員	<p>三芳町のキャンペーンを発展させ、例えば富士見市産の野菜を購入して地産シールを20枚集めたら、いるマルシェや直売所等で富士見産の野菜を1点おまけし、そのおまけ分の費用を基金で補助するという制度を作ってもよい。市内産野菜の消費拡大につながる。</p>
会長	<p>直売所のみを対象とするのか、或いは野菜のおまけだけでなく、収穫祭に参加する権利をプレゼントするなど、色々なアレンジが考えられる。また、そのような交流の場を商店街や街中に用意してもよいと思われるので、農家の皆さんを中心に今後研究チームを立ち上げて検討を進めてもよいと考える。</p>
委員	<p>産直販売ということでは、乗降客の多い駅前夕方から夜間にかけて朝どりの野菜を販売するとよい。午後8時を過ぎてもかなりの乗降客がいるし、日中の直売所では、散歩中の高齢者の方ぐらいしか購入ができず、購入したくてもできない方も多と思われる。</p>
委員	<p>農家は早朝5時から作業を行っているので、現状の負担も考慮する必要がある。ただし、お客の多い夜間の販売は短時間で効率がよいとも感じているので、売り手の確保等が可能であれば可能性はあると考える。</p>
会長	<p>道の駅のような委託販売という方法もある。</p>
事務局	<p>「つきいち」という農産物の販売会を市役所内で毎月第3火曜日に開催しているが、市役所は遠いので地域で実施をという声もある。また、毎年11月23日に開催しているふじみマーケットがあるが、過去に鶴瀬地域に出張したミニ版のふじみマーケットを開催したことがあり、地元の方からは継続をという声もあった。その際には富士見市商工会による代理販売を行った。基金を使って委託費を補助するという方法もあるし、消費者と生産者が顔を合わせる機会という点についても研究の余地がある。</p>
会長	<p>市内産の農産物の販売促進については、コミュニティの要素を加えて事業化し、基金で支援を行えるとよい。また、設備投資については、誰にどういう形で支援を行うのか制度設計が必要になる。設備投資による労働の緩和が生産の拡大につながり、収益が向上し、市の税収アップにもつながるというシナリオを描けるとよい。</p>
委員	<p>ビニールハウスを活用して出荷時期をずらすと収益が上がるので、ビニールハウスへの補助もよいと考える。また、飲食店としては、安価とはいえ、必要な素材を求めて個々の直売所を歩き回るのは難しいので、道の駅のようなマーケットがあるとよい。市内産の野菜を市内で販売するということで流通コストがかからない分や、形が悪く農協等に出荷できないものを安価に提供してもらえるとありがたい。</p>

委員	直売所を始めてみると、「今日これはないの」とよく言われるが、三十種類もの野菜を一緒には作れないし、量にも限りがある。また、各野菜に適した時期もある。購入者は、いつでも野菜が揃っているものだと考えてしまい、必要な種類が全部揃う場所へと行ってしまうことが多々ある。
委員	この時期にはこういうものが美味しい等、地域の農業や旬を消費者に知ってもらえるとよいし、そのきっかけになるとよい。
委員	この時期にはこの野菜を使ったこのレシピというものができるとよい。
委員	たまに時期外れのものを契約レストランから要求されることもあるので、ビニールハウスも一つの方法ではあるが、そこに集中しすぎてしまうと他に手が回らなくなってしまうこともある。消費者は365日トマトはあるものという感覚である。
委員	やはり旬のものは味が違うので、きちんと説明できるとよい。市内に住んでいるから農家と付き合いがあって、今の旬やおいしく食べられる方法を知り、自宅で安く作って食べられるというのは価値になる。
委員	当市は雪も少なく冬場でも野菜を作れるので直売所の運営も可能である。30種類は無理でも施設や機械化で工夫をすれば可能かもしれない。
委員	旬の美味しい時期にたくさん食べてもらうのがよい。現在は1年中、イチゴやトマトがあるので、本当の旬の味というものを知らない。富士見市産の野菜はこの時期にこれが採れ、旬で美味しいというPRができるとよい。
委員	市内で旬に採れる野菜とスーパーの野菜は味が違うし、旬の大根は煮物にしても味のしみ方が全然違うなど、やはり違いが出る。
会長	三芳町ではさつまいもなどをブランド化して販売する戦略を進めているが、富士見市は多品種少量生産なので、年間を通じて何でも供給できる状態ではなく、マッチングの問題が生じる。ただし、様々な産業界が交われば可能性も広がると考えられるので、これからの研究課題である。今回は時間的な制約もあるため、設備投資に対する支援と、富士見市産の野菜の販売促進兼地域コミュニティとしての取り組みという視点での事業支援を検討することとしたい。 次に、商業分野の意見を伺いたい。
委員	店舗の改修等に基金を使用すると、面白みに欠けてしまう感がある。補助はありがたいが、活性化や振興につながるのか疑問を感じる。また、広告宣伝費を始め何にでも利用可能とも思われるが、商業分野に利用が偏ってしまっても他の分野で困ると思うので、市のアピールにつながる名物やメニュー開発に基金を使うとよいと考える。
事務局	資料では、商業分野の制度としているが、支援の対象を商業分野に限らず市内の事業所等すれば、工業や農業の分野も含めて広く使える制度になる。

委員	<p>商業分野は、飲食店や物販、サービス業など業種が多くあり、各個店でも考え方に違いがある。ただし、いかに市内の商店を利用してもらうかと考えると、商店街ではシャッターが閉まっている店が多くなり、何でも揃う大型店に流れてしまうため、利用してもらえぬ固定客を相手に商売をするという状態になっている。良い商品等をアピールし、新しいお客さんに知っていただく必要があるので、アピールに対する補助をいただくとよい。</p>
会長	<p>ららぽーと富士見の開業により消費動向に変化が起き、以前に比べて市内消費は高まっている。市民の消費を市内にとどめる効果とともに、市外からの来客効果も生まれている。また、市内で経済を循環させるという観点からは、市内のお店の良さ、魅力、技術、サービス等を市民に知ってもらい、ららぽーと富士見にはないものや日用品等の身近なものを市内の商店で買い物するという市民のファンを増やす必要がある。</p>
委員	<p>ららぽーと富士見に来店する多くの買い物客に何とか地元の商店にも回ってもらいたいという意見も多くあり、どうしたらよいか考える必要がある。</p>
会長	<p>商店街を対象とする支援制度は多くあるが、個店を磨くという観点で支援する取組がもっとあってもよい。</p>
委員	<p>商工会としても、市からの補助も受けてイベントや事業を行い開催時は大いに盛り上がっている。ふじみマーケットは、ららぽーと富士見の協力も得て盛大に行われたし、イベントとしてキラリ☆ふじみで収穫祭も行われた。これらをまとめて新たな大きなイベントにしても面白い。</p>
委員	<p>イベントがお店に行くきっかけになるとよい。</p>
委員	<p>街バルは、普段お店に来ないお客が来るなど個店のPR効果が高い。知らない人もまだ多くいるので、飲食店などで協力して盛り上げていけるとよい。</p>
事務局	<p>市では、商店街のイベント事業などへの補助を行っているが、商店街に加盟している個店を知ってもらい、最終的には個店の利益につなげてもらいたいと考えている。街バルは各個店を知ってもらう効果が高いし、毎月23日に各個店が独自にサービスを実施する富士見の日事業なども支援していくことで、産業の活性化を図りたいと考えている。</p>
会長	<p>経営革新計画承認制度の県知事承認を受けている企業の支援はいかがか。経営革新を行うために必要な借入資金の支援等、経営革新計画を具現化していくための個店の後押しを行うという方法もある。個店の経営強化は商店街の振興にもつながる。</p>
委員	<p>変えていかないといけないと思っただけでも踏み切れないので、きっかけになるとよい。</p>
委員	<p>融資等のメリットも大きいですが、経営革新計画の作成や維持に手間がかかることもあって、取らない方が多い。</p>

会長	高崎市では、店舗改修に対する補助の利用が非常に多いと伺ったことがある。産業の活性化に対する効果が高いかという疑問もあったが、いかがか。
委員	制度があれば利用したいし、申し込みも多いと思う。ただし、個店の利益にはなっているが、産業の振興につながっているかというといかがか。また、実施すれば商業分野に基金の利用が偏ってしまい、他の分野との公平感が問題となる恐れがある。
会長	国の補助金などは支出後の補助であり、期中金利の対応等が大変という声もあったが、利子補給などの点で、個店の借り入れ利用は多いか。
委員	お店にもよると思う。借入を行う店舗は少ないと思うが、他店の状況までは把握していない。
事務局	融資制度に関しては、業種によって必要度が異なっている。建設業などは、制度融資を効果的に活用して運転資金を回したり、設備投資を行ったりしている。商業分野であるとすれば設備投資に利用するといったことがこれまでの傾向から伺える。
会長	空き店舗を利用した新規創業に対する補助はあるが、当初借り入れに対する補助はない。チャレンジャーがチャレンジしやすい環境整備という点ではいかがか。
事務局	市では、空き店舗を活用して新規に創業するサービス業等の方の店舗改修費、賃借料の補助を現在行っている。
会長	例えば、開店資金の不足分の借り入れに対する利子補給などの創業支援が考えられる。創業者を増やすことは税収アップにもつながる。そのような制度を呼び水にして開業するなら富士見市でと持っていきたい。個店を輝かすという要素と新しいチャレンジャーが富士見市に出店しやすい環境を整備するということを軸に検討を進めていただきたい。
委員	足立区で行っているホームページ開設に対する補助も個店のPRにつながる1つのよい手と考える。現在、行っている一店逸品運動もホームページなどを活用して個店のPRにつながっているため、やはりホームページがあるとよい。
委員	ホームページの作成など積極的に取り組むのは、どうしてもやる気のある個店に偏ってしまう傾向がある。
会長	やる気や取り組みを喚起するという基金の使い方があってもよいと考える。次に、工業分野について意見を伺いたい。

委員	<p>富士見市商工会の工業部会に加入すると無料でホームページを作成する等の取り組みによって会員を増やしてきたが、1,700事業所ある商業者に比べて一桁少ない170事業所という状況である。また、工業といっても幅が広く会社によって状況は様々であり、2,000万円もする設備が必要な会社もあれば50万程度の会社もある。また、ものづくり補助金がスタートしたときには、国は資金が不足する会社のためにといったが、利用している会社はある程度大きな資金のある会社が弁理士等を活用して受給しているのが現状であり、補助金等の申請に係わる研修会を開催しても半分あきらめてしまい出席しないという状況である。工業分野は景気も良くなく、補助を受けられるのであれば全ての分野で受けたいし、借入れも行いたいという状況ではあるが、仕事がなくお金を使うものもないといった会社もあるため、支援を受けたい分野を特定することは非常に難しいと感じる。</p>
会長	<p>設備投資に関しては、企業によって金額の桁が違ふし、バリエーションが多すぎるとのことか。</p>
委員	<p>設備投資に必要な資金は会社によって金額が様々であり、一千万円なんてかからないという会社もあれば一千万円でも足りないという会社も多々ある。どの部分にどのような名目で支援を行うか、仕組みが難しい。3千万円が必要な設備投資に対して50万円の補助を行っても・・・という状況もあるし、維持費についても3千万円の機械と数十万円の機械では差が大きい。</p>
会長	<p>国のものづくり補助金などの申請業務に対して専門家の派遣費用を補助するなどのほうが公平感もあるし、チャレンジという点でもよいか。</p>
委員	<p>開放特許の使用など、何かを行おうとする会社が、自分たちの知識や設備だけではできないからどこかとタイアップして行うといった時の助成のほうが分かりやすいし、税制研修会の研修費とか、実際に仕事をする前段階の助成のほうがよいと考える。大学で研究を進め、商品化する際には金融機関から資金を借りるといった大学と金融機関がセットで行っている研究会も一部にはあるが、販路拡大や仕事の増加につながる研究開発費等の負担をしてもらえるとよい。あとは人件費の支援である。最低賃金が上がっているため、新規雇用者の賃金に併せて既雇用者の賃金もアップしなければならず、全体の人件費が上がるため負担が大きい。</p>
会長	<p>産学金融機関の連携に伴う研究費の支援か。</p>
委員	<p>産学連携に関しては金融機関が支援を行うコラボ、ビジネスマッチングの話である。工業同士あるいは他分野とのマッチングであり、ライバル業者のいない分野でのマッチングはビジネスチャンスになる。また、その際の知財業務については、金融機関のセミナーなどで必要な費用等を学ぶことができる。今回は、その際のコンサルティング料など金額は少ないが資金をかけたくないところの支援であり、開放特許などは商品化できるか分からないのに費用をかけるため、無駄になる恐れもある。そのような負担に対する支援は助かる。</p>
会長	<p>研究開発に対する支援となるか。</p>
事務局	<p>足立区で行っている「足立区知的財産権認証取得助成金」や北区で行っている「依頼試験等補助事業補助金」が、近い内容の補助事例と思われる。</p>

