

令和4年度第3回静岡市商業振興審議会 会議録

- 1 日 時 令和4年11月9日(水) 10:00~12:00
- 2 場 所 静岡市上下水道局庁舎7階 71会議室C
- 3 出席者 [委員] 青野委員、石川委員、伊東委員、岩崎委員、落合委員、柴山委員
新谷委員、鈴木委員、田中委員、中村委員 (五十音順)
※山田委員、山梨委員は欠席
[事務局] 商業労政課 平尾課長、横田係長、宇佐美主査、渡部主任主事
昭和設計株式会社 飯田氏
- 4 傍聴者 なし
- 5 議 題 議事「商業振興基本計画の改訂について」

6 会議内容(要旨)

【事務局】

資料1により説明

【岩崎会長】

・議論の場としては今回が最後になるため、審議会として計画の考え方についてのまとめをしていくことになる。事務局の説明を受けてのご意見を皆様からお伺いしたい。

【田中委員】

・人口当たりの事業所数で静岡市は上位となっているが、見落としている視点があるかもしれない。店舗あたりの売上金額等、その中身についても紐づけてはどうか。

【岩崎会長】

・店舗あたりの売上金額を出すのはなかなか難しいのではないかと。
・小規模零細性が高く、多様性があるということは言える。だからこそ、商業者同士や他業種との連携が必要。そういった連携に関する指標もあればよいと思う。

【新谷委員】

・ネット販売はなかなか消費者の記憶や思い出に残りにくい。対面販売ならではの経験、個性のブランディングを進めていくべき。リピーターにつながるとし、消費者の声がより商業者に届きやすい。商店街は色々な店が集まっているところも強みである。

【落合委員】

- ・政令市の中でも、人口がそれほど多くなく、大都市が近くにあり、個性の弱い都市は、競争力が弱い。
- ・静岡市は、現在の人口あたり事業所数は上位だが、今後何もしなかったら、どんどん衰退してしまうことは明らか。尖ったことをして個性を出していくしかない。
- ・人口を大幅に増やすことは困難でも、交流人口・関係人口を増やしていくことは可能。そのためには個性・ブランド力を高めていくことが不可欠。
- ・静岡市を今後どのように成長させていくか、ビジョンを明確にしてもらいたい。民間だけでは、どうしてもそれぞれの立場・考えがあって、尖らせることが難しい。
- ・計画において「目指す姿」をどのように実現させていくかを明確にしてほしい。

【鈴木委員】

- ・自分は17,8年前に名古屋から来たが、たしかに大型店は少ないと感じる。
- ・個店が多いのは良いことだと思うが、何らかのチャレンジは必要。若い人や外部の人からも意見を出してもらいたい。チャレンジが失敗した際に責任を問わない体制も必要。

【石川委員】

- ・チャレンジは大切であり、そのためには行政による「ビジョンの明確化」が必要。
- ・一人当たりGDPの向上には「地産地消」がよい。これにはデジタルの力も必要になってくる。市内の消費を促進するポイント政策のようなものがあつたらよいと思う。

【柴山委員】

- ・県の「食ベトクキャンペーン」は良い施策だった。
- ・個店が多いことにこれまでの市の施策が寄与したのか検証をしてはどうか。
- ・田中委員から、出店の際の体験談をぜひお聞きしたい。

【田中委員】

- ・現在、創業7年目になる。2017年度には、県立大学・岩崎ゼミの「大学生によるお店コンサルティング事業」に参加させてもらった。
- ・創業時に足りなかったのは「人とのつながり」と「自信」だった。これらに対して行政からのサポートがあればよいと感じた。
- ・資料1の4ページ、3. 取組指標（案）に「相談の充実」があるが、起業・経営の経験者から実際に話を聞いたかったため、B-nestの専門家相談には行かなかった。
- ・創業前に経験者から話を聞ける機会があればよかったと思う。

【石川委員】

・商工会議所にも経営指導員がいるが、実際の経営については未経験。この点は改善できればと思っている。

【新谷委員】

・藤枝市と焼津市が開催している「志太ビジネスプラングランプリ事業」は、創業支援の面で良い施策だと思う。経験者をセミナーの講師に迎えて色々な話を聞くことができ、創業を考えている人達が集まるのでネットワークづくりにもなる。

【岩崎会長】

・やはり伸びている個店はチャレンジをしている。単に他店と同じことをしてもうまくいかない。
・交流の機会創出についても計画に盛り込めれば良いと思う。

【落合委員】

・起業や出店に関して、経費支援ファンドの創設や交流の支援、しずチカを活用した顧客獲得支援など、官民連携の静岡市モデルが作れば良いと思う。

【柴山委員】

・個店にとって一番身近な存在なのが商店街団体。他の事業者等とのつながりが欲しいと思った時のクッションになってくれたら嬉しい。

【伊東委員】

・既存団体の考えは前例踏襲で凝り固まりがち。また、団体ごとの連携があまりうまくとれていない。例えば家賃の問題など、民間ではどうしても利害関係があるため、行政には支援だけでなく是非リーダーシップをとってもらいたい。

【柴山委員】

・丸子地区や用宗地区では市議会議員の方が旗振り役になってくれている。そこに商業労政課の担当者も入ってきてもらえればありがたい。

【中村委員】

・緩い有志の団体も商店街団体扱いにしてもらえないか。御花印状のときに、商業労政課に相談して初めて、5店舗以上で「商業活性化グループ事業補助金」が受けられるのを知った。もっと周知してもらえれば、活用したいという団体は多いのではないか。

【伊東委員】

- ・清水銀座商店街は解散したが、若い人たちが新たに商店会としてスタートした。
- ・人宿町商店街は区域が1つにまとまっているわけではなく、少し離れた店舗もある。そのようなかたちでもいい。

【新谷委員】

- ・商店街は店舗それぞれで考えが異なり、何かを始める際も全会一致が必要となると難しい。やる気のある人たちの小規模団体で活動ができれば良いと思う。商店街の個性的なブランディングを全体でやるのは難しい。

【青野委員】

- ・静岡市のとあるキャッチコピーが「ちょうどいい静岡」だが、子育てするのによい、住みやすいなど、色々な意味が含まれると思う。
- ・人口あたり事業所数は上位だが、近隣市町から静岡市に来る人は少ないと感じる。

【岩崎会長】

- ・事務局には、委員の皆様からのご意見を踏まえつつ、計画案を完成させていただきたい。