第2回日田市中小企業振興推進会議 委員発言記録

日 時：平成30年8月21日（火）14：00～

場 所：日田市役所4階 庁議室

【委員長あいさつ】

前回（第1回）は5月21日にお集まりいただき、皆さんと話をしました。

日田市中小企業振興条例が平成28年4月施行なので、3年目を迎えた。3年目ということでPLAN DO Cのチェック体制も整ってくると思う。

本日はまず、前回会議時に回答できなかった質問について説明をいただきたい。

資料「第1回日田市中小企業振興推進会議における質疑について」事務局から説明

（委員長）

- ・日田ブランド推進事業のアンテナショップは、利益追求を目的とした施設ではないところだが、目標である1億の売上げと利益を出しているのは立派なものだと思う。
- ・木育推進事業は、商工会議所・商工会・ビジネスサポートセンター（以下、ビズサポ）などの現場によく情報提供をしてあげないといけない。
- ・移住者個人創業支援事業は、業種を絞るという政策なので難しいところがあるようだが、周知徹底を行い、一人でも二人でも多く事業実績が上がるとよい。今はUターン、Jターンにより田舎で何かをしよう、という雰囲気になっている。竹田が有名。
- ・インバウンドはすごい。4年間で3倍となっている。宿泊業で改装とかそういう動きはないのだろうか。

（委員A）

- ・インバウンドは客単価が安いので、そこまで至っていないようだ。

（委員長）

- ・中国と韓国、多少台湾の方は単価がよいようだが、欧米系の方が来ないと単価は上がらない。そこをどうやって呼び込むか、県も考えているようだ。
- ・日田梨の事業は、単年度事業（パンフレット作成）をやったということだが、インターネットによる情報発信も当然やっていると思うが。
- ・ふるさと納税は、ずいぶん金額が増えている。伸び率としては素晴らしい。毎年、倍・倍・倍ときている。

【議題1 訪問調査の結果について】

資料「平成30年度日田市中小企業訪問調査報告書」及び「雇用労働実態調査」により、事務局から説明

（委員長）

- ・中小企業の現状について訪問調査をした。また、雇用環境の実態調査を初めて行った。
- ・これにないのが、創業支援。市の方で何か直接やっていることはないか。

(事務局)

- ・市では独自で創業セミナーというのはやっていないが、ビズサポと商工会議所が共催してやっている。4つの項目に分けて今年実施予定。

(委員長)

- ・私が絡んでいる大分市、佐伯市、臼杵市、宇佐市もそうだが、創業というのはひとつ大きな話。中小企業の数も減っているので、創業対策を少し考えていく必要がある。
- ・臼杵は創業支援に補助金を作っている。100万円限度の1/2(事業費200万円)佐伯が80万円補助の2/3(事業費120万円)。宇佐ももっている。金額は大きくはいらないんだけど、前から思っていたんだけど、創業補助金を少し検討してもらった方がいい。
- ・商工会議所・商工会・ビズサポと連携しながら創業に対して、市としてどういう風に取り組んでいくか。今は、融資だけ。なければ、政策金融公庫が中心になるのかな。

(委員B)

- ・うちとしても創業については、取り組んでいない。勉強会ぐらい。

(委員長)

- ・持続的な発展については、いろいろとやっていただいているので、創業支援について、何か考えてもらったほうがいい。中小企業の廃業が増えている。国も創業支援には相当力を入れている。創業支援について考えてもらって、商工会議所・商工会の意見を聞いてもらおうとよい。来年度に向けて。創業対策は予算に少し付けてほしい。
- ・もう一つは、事業承継。これも一丁目一番地。金融支援はかなりやってきた。どう親族内承継をやっていくのか、もしくは親族外で出来るのか。税制も出来上がってきている。

(委員C)

- ・事業承継について、大きな話は聞いたことないが、M&Aによる制度は準備している。

(委員D)

- ・うちでは、事業承継診断をやっている。

(委員長)

- ・事業承継は、贈与税も絡んでくる。国の動きなので市町村ではつらいところがある。ただし、情報は取っておいて施策が出た時に市として周知することは大事になってくる。
- ・創業と事業承継、あとは経営革新。経営革新をするためにこういう訪問調査を行う。

(委員E)

- ・経営革新計画については、ビズサポや連合会の専門家を活用し、案件を掘り起こして毎年そのようなものがあれば対応している。

(委員長)

- ・毎月、経営革新の承認検討会を県でやっている。積極的に経営革新計画を作ってもらいたいが、この辺は市と連携が取れていない。商工会議所と商工会、そして市と情報の共有は行っていただきたい。

- ・中小企業の支援策は「経営革新」「創業支援」「事業承継」「事業再生」の4つである。来年度計画を作るときに、市が直接やっているところと、国・県がやっていることを少し取り込んでいく必要がある。それに対して市が側面支援をする。実際に、国・県がやることは商工会議所・商工会が現場対応を行っている。
- ・その辺の数字が上がってきていないので、今後、どのようにして押さえていくのかも、少し研究していかないといけない。直接市が、実施する施策ではないんだけど、そういう施策があるということを知っておき、地域の中小企業の方に知ってもらう、と同時に使ってもらう、ということが大事。

(委員F)

- ・行政として手が出せない部分はあるかもしれない。実際に市内でもM&Aで看板を変えずに事業承継する案件も出てきている。創業したての人も出てきている。そういったことの情報発信が行政からできるのでは、と期待をしている。

(委員長)

- ・いろんな相談があった時に、国・県の施策も把握して対応ができるようにしておく必要がある。どこが何をやっているのか、わからないという声がある。

(委員G)

- ・実際に商店街はいい状況、好転しているという感じではない。商店街の人は承継よりも廃業したいという声がある。魅力的な商品があるわけではない。こうした状況が続くと、町の中が壊れていく心配がある。商店街としても大きな問題。

(委員H)

- ・基本的には事業承継センターが中心となって対応を行っている。

(委員長)

- ・G委員のおっしゃられたように、どんどん歯抜けたように、どんどん歯抜けたように店舗がなくなっていくと街の魅力がなくなっていく。この辺は、先ほどの景況感でいう卸小売りが悪いという状況か。インバウンドの影響はどうか。

(委員G)

- ・インバウンドの方が飲食等には来ているが、逆に国内の旅行者は減っているのではないかな。

(委員長)

- ・別府もそういう状況にある。別府の未来検討会議では、これからは国内の観光客は減っていくのでインバウンドから取らないといけない、ということで入湯税を上げる形にした。
- ・日田では、この前日田祇園があったが観光への影響はどのようだったか。

(委員I)

- ・日田祇園は、ユネスコの登録以降ようやく旅行商品化してきた状況。これまでは、外の人が見ると喜ぶんだらうけども、観光客が来るようなイベントではなかった。どちらかというと、地域内で楽しむイベントだった。昨年の水害直後の観光入込客数は10%U

Pだった。今年も同様。我々が把握しているだけでも400人以上宿泊している。日田祇園単体で考えるとよくなっている。

(委員長)

- ・皆さんの努力の成果が出てきたということだろう。

(委員 I)

- ・確かに成果は出てきているが、イベント1発に対しての観光ということは、リスクが高すぎる。山車が置いてある祇園山鉾会館をPRしていくことで、年中を通した祇園のツアーや個人旅行につなげていきたい。

(委員長)

- ・シルバー世代の旅行は、季節性や時期を問わない。わざとシーズンを外す方もいる。

(委員 I)

- ・観光業になるとサービス業の中でも特に季節変動の大きい、曜日の関係でも変動が大きい業態。むしろ、オフ期にどれくらい来ることがポイント。

(委員長)

- ・集客力のイベントも持っているから、余計にオフ期の問題がある。

(委員 I)

- ・実をいうと秋の行楽シーズンは、曜日によっては宿泊が取れない状況。ということは、そこは売り逃しているということ。一方では苦しいという状況もあるので、伸ばしていく取り組みも必要。

(委員長)

- ・月金、平日にいかにお客を取っていくか。観光が頑張ってくれないと、外から人を呼び込むのは難しい。人口減になって、GDPが下がった分をどうやって補うかという、いいものを作って外で売る。農産物を外で売るということもいいんでしょうけど、一番やっぱり早いのは交流人口を増やして地域に来てもらってお金を落としてもらうということ。

(委員 I)

- ・創業の話があったが、観光業についてもマーケットがドラマチックに変わってきている。この前までは国内旅行客がほとんどで、団体客から個人客だと騒いで、とにかく大手旅行会社を買ってもらおうという時期が続いていた。今は、これだけインバウンドの方がくると、全体の構成が変わってきている。宿泊客の30%超が外国の方になっている。ただ、トレンドが日田では遅くて、今では団体客から個人旅行のお客さんに変わってきていて、それは加速してくと見ている。そうすると、個人旅行のお客さんを受け入れられるサービスが必要となる。これは、先ほどの創業というところも含めて、国もいろんな形で民泊という形も含めて、やっていくような形となっている。最初は、パイはあんまり大きくないかもしれないが、新たな産業として可能性はあるのではないかと感じている。

(委員長)

- ・日本の生産性を伸ばすのは観光しかないと書いているものもある。この話は、観光振興計画も別にあるが、そちらの方ではどのような動きをしているのか。

(委員 I)

- ・観光振興計画の方でも議論している。

(委員長)

- ・観光が大きな起爆剤となるとよい。よいしょ、よいしょでイベントはあるが、端境期にそういう対策をやっていくか、サービスの問題もあるし、中小企業者の受け入れるサービス対応の問題。表示の問題、販売促進の問題と色々な問題があるように思う。

(委員 A)

- ・分野によっていろいろあるが、自動車関係は、ちょっと今月は落ちている。九州で新車が出れば忙しくなる。輸出の関係では問題がいろいろあるが、輸出でもっている事業所もある。輸出が好調になると結構仕事は増えてくる。

(委員長)

- ・主要取引先が保護貿易に走ろうとしている状況にある。今、ちょっと円高になりつつある。110円ぐらい。

(委員 B)

- ・製材業は、そこそこ安定している。特需はない。やっぱり、次の世代の若手の問題は出ている。

(委員長)

- ・その問題は、機械化が入ってこない、合理化につながらない。作業のところで。

(委員 B)

- ・山側もそうなる。

(委員長)

- ・木の方も確か、木材産業振興計画というので動いている。

(委員 C)

- ・最近、市内での受注がほとんどない。建築部門は。土木は災害があったので受注があるようだ。建築は、県外では需要はある。福岡の方は大きな動きはないが。

(委員長)

- ・今年は国民文化祭、来年はラグビーワールドカップ、オリンピックがある。その前に消費税の駆け込み需要がある。オリンピックの後が問題だと言われている。前のオリンピックの時もそうだった。オリンピック不況があった。今回は消費税が絡んでいるので特需がワットくるんだらうけど、その後が少し心配。そこを下支えするのが観光だったりする。別府でも話が出ていて、別府単体では難しいので、湯布院と手を組んで、別府・湯布院温泉郷という取り組みも動く予定。別府市長は、稼ぐ、というのを全面に出して豊かにしようと考えている。日田もやっぱり、何らかの形で地域を發展させるために根本的なところをどうやって行くのか考えていかなければならない。中小企業・小規模事業者だけで考えても仕方がない。要は、物を買ってくれる地域の方々が減っていくので、そこを補うのは何で補うのか。人手も不足するので、何で対応していくのか。国は結を

出している。ITとか付加価値とかいろんなものがでてくるので、その辺を考えていかないと。今の時代の流れに沿って行けなくなるのではないかという感じはする。

(委員D)

- ・付加価値を上げていくというところで、確かに観光客の単価は今安い。それはまさに団体型。交渉力に負けているということ。一方で個人型になってくると他の商品との整合性がついてくるのでいい値段で売れる。ほとんど個人型は、ネットで予約が入る。結構いい値段で。そこをしっかりと取り込んでいけば付加価値がつく。

(委員長)

- ・大分銀行と大分合同新聞がタッグを組んで、証券化事業ミュージックセキュリティーズと大分のクラウドファンディングが10月からスタートした。200~300万円でやっていく。これで成果が出たときは20%で手数料が出る。合同新聞も精一杯裏を打つ。設備投資で直接金融よりも使いやすいのもある。要は付加価値を上げて単価を上げるためには、地域のものを生かした何らかのサービスなり提供するものを開発しないとけない。

(委員D)

- ・結局、団体客から個人客に変わったときに、ビジネスモデル自体が変わった。そこを無視にして個人型にもっていった経緯がある。そうなるとコストも上がってくる。やはり、お金を入れてやり替えていかないと難しいところが出てくる。

(委員長)

- ・転換期になってきて経済が変わってきている。

(委員D)

- ・個人型でも効率的なサービスができるようにしていかないときつい。夕方バスが入ってきて朝ごはん食べてさよなら。というところにちょこちょこ個人が入ってもなかなか利益出ない。

(委員長)

- ・そういうところは利益も出ないし、個人の方から不満が出るだろう。

(委員D)

- ・そういうところが転換期なのかな、と思う。

(委員長)

- ・訪問調査とか、景況感の説明があったので皆さんに聞いてみたが、時代の転換点になってきているので、その辺の計画というか、基本的にどうやるのか、というところが非常に大事になってくる。

(委員E)

- ・私たちが若いころは高度成長期で、積極的に消費をするような気持ちをもって生きてきた。今のオリンピック前は、消極財政である。みんなお金を使わない。賢い消費者なのか、ネットで上手にやり取りして、いらぬものは買わないし返すこともできる。そういうふうな消費者になっている時代ですから、積極的にお買い物するような場所、昔のような大きなデパートでぱっぱと買うような、外商の人が出てきてどんどん家庭で買い

物をするとか、そういう時代ではなくなってきた。というので、なかなかみんなお買い物をしてない。若い人のお買い物は上手。

(委員長)

- ・そうなるとますます地域の小売業は厳しい。

(委員E)

- ・消極的になっているので、地元ではなく他所で買う、ネットで買う、になっている。歳がいついけると、出ていかないから八百屋さん来てね。となる。昔みたいに出前で買物ができた方がいいという層と、出て行って上手に買う若い人に分かれている。

(委員長)

- ・確かに大分県府の商店街を見ても、物売りからサービスに変わってきている。飲食業・サービス関係になって、物売りの割合が相当減っている。これはなかなか、量販店とは単価では勝負できない。町の様子が変わってきている。日田なんかはどんどん空き店舗でどうなるのかというのがある。
- ・とりあえず、訪問調査と景況の話聞いた。課題があるということで、今の計画を来年度は見直さなくてならない。そういった問題を踏まえて計画を考えていかなければならない。

【議題2 計画目標の達成状況について】

資料1 「日田市中小企業振興計画の数値目標・重要業績評価指数（KPI）の達成状況（平成29年度分）」により、それぞれ基本方針ごとに事務局から説明。

1. 経営の安定強化

(委員長)

- ・日田ビズは体制の問題で目標未達成ですが、9割近くの実績がある。商工会議所・商工会は、相談・指導等地元密着で頑張っている。
- ・市の融資件数は未達成ですが、災害があり県の災害特別融資や補助金等もあったので市の融資制度が減少しているとのこと。これは妥当かな、と思う。

2. 中小企業の活用による地域内の経済循環の創出

(委員長)

- ・チャレンジショップ事業は創業と絡めていかないと難しいかもしれない。商店街の購買シェアも、新たなサービスをやるとかしないとそのままじゃ難しい。単価で負けてしまう。
- ・市の物品の発注割合は、基本的には、市内発注を考えているのだが市内業者の取り扱いができないものがあり、目標達成できていないとのこと。市内業者優先の推進は貫くけれども、ものがないとどうしようもない。

(委員F)

・今度、駅前にドラッグストアが進出する。その場合、商店街の購買シェアに入れるのか？

(委員長)

・どうするかでしょう。大型店ですから。

(委員F)

・以前のお店は商店街に入ってくれていた。

(委員長)

・行政からも地域活性化のために商店街にはいってもらよう働きかけた方がいいでしょう。県の中小企業振興活性化条例にも記載されている。

(事務局)

・市長と進出店の社長が意見交換を行う中では、商店街等に入ってもらいたいよう協力をお願いしている。

(委員G)

・ドラッグストアは、本部決済が取れない、ということで会議所の会員や商品券の発行時断られている。

(委員長)

・なかなか難しいところ。

(委員F)

・チャレンジショップもヨガ教室など、続いているところはよくやっている。

(委員長)

・サービス業や英会話教室などいろんなことが考えられる。そういう創業もけっこうある。

3. 経営の拡大及び新分野への進出の促進

(委員長)

・2年続いて災害関係があったので、年間の観光入込客数はよく踏みとどまっていると思う。県全体としては、伸び率が日本一で、風が吹いている環境なので頑張ってもらえればと思う。あと行政が頑張る必要があるのは、企業誘致。1件目標よりも多くなっている。工業団地は、空きがまだある？

(事務局)

・工業団地については、もう空きがない。市内企業からも増設の要望もあり、用地を探している状況。

(委員長)

・企業誘致は、地域活性化の一番のカンフル剤となる。企業が来れば従業員も来る。効果はあるが、そうそう簡単に誘致が決まるようなことでもない。観光客については、インバウンド対策に周りがそういう環境になっているので、なんとかやっていけるだろうという所。

・日田商工会議所の貿易関係証明発行件数はすごい。目標の倍以上の実績だ。

4. 創業の促進

(委員長)

- ・創業にはお金が必要だから金額の多寡は問わず、補助金をつけると金融機関もそれに対して融資しやすい。商工会議所や商工会の支援もしやすくなる。ものがないとなかなかつらいかな。それにしても創業計画13件に対して、12件というのはよくやっている。臼杵、佐伯、宇佐、杵築も補助をやっているのを研究してほしい。結構大きな問題。開業資金の新規融資件数も、創業がないと件数が上がってこない。
- ・女性企業家支援も大事。今、NINAUさんが頑張っている。これから人口減少時代に入っていく。急激な人口増は望めないで、不足する人口を補うのは高齢者と女性の社会参加をしないといけない。大分県は女性企業家のネットワークを頑張っている。女性の力は侮れないし、そういう環境になっていない。女性企業家支援は新規に考えてほしい。今は融資しかない。何か女性を一步踏み出すような補助制度を、何件かでいいので。今は全然ない。
- ・そうすると市は創業支援に力を入れている。特に、女性にも…と表にでる。ビズサポなど周りには支援体制がある。来年度予算に向けて、創業支援制度は考えるべきだろう。国も力を入れている。別府も作っている。各市町村の創業支援制度を調べてもらって、日田らしいもの考えてもらおうとよい。その辺が商店街の空き店舗対策とドッキングしてくると一石二鳥になってくる。ぜひ、よろしくお願ひしたい。

(委員H)

- ・当初の資金繰りは苦労している人を見ているので、同友会としても力を入れていきたい。

5. 人材の育成・確保と事業環境の整備

(委員長)

- ・有効求人倍率は上がっているのに厳しい数字が出ているのだろう。一方で、杵築にしても宇佐にしても帰ってきたいというニーズがある。各市町村がどのように的確な情報発信をしているのか。竹田は空き家を使い、匠の技術を持った方に来てもらっている。そういうことをやっていかないといけない。
- ・地元就職してもらうためにはインターンシップとかで、職場をみてもらうのが大事になる。
- ・合計特殊出生率は、1.84%は立派な数字。2020年までに1.8%にもっていけば希望出生率を達成する。その後の10年で2.1%にもっていく。日田は非常に期待が持てる。若い女性がいる、環境面での条件がよいのだろう。非常にいいこと。県の中でもよい数字の方だろう。
- ・シルバー人材センターは、マッチングがなかなか難しい。人手不足は顕在化しているが、技能を持った人がいるかどうか。どういう分野の人手が足りないのか。それを補う研修制度を設けるとか、それに対する支援をするとかが大事。現場では、どのような人が

足りないのか、商工会議所や商工会から情報収集して、実際、高齢者・若い女性に対してどのような支援が必要か考えていく必要がある。

(委員 I)

- ・新卒者だけでなく、一度就職をして外に出た方は3年ぐらいでの離職する率が高いので、日田に帰って来てくれるような情報があるといいし、本人に伝わるような情報配信ができるといいなと思う。

(委員長)

- ・これはすべての市町村と同じ課題。同じ規模ぐらいの市と相談して、どんなことをやっているのか情報収集し、どんな情報発信がよいのか。宇佐や杵築なんかと、共同でやれるといいが。日田だけやっても全国で埋もれてしまう。県あたりと相談してみるのもありかもしれない。Uターン情報の発信について。

(委員 I)

- ・市内の高校もインターンシップに取り組みたいと言っていた。この高校は、ほとんどが大学へ進学するがその後日田に戻ってきたいと思ったときに、どんな事業所があってどんな仕事が存在するか知っておきたいので、事業所の皆さまにはよろしくお願ひしたい。とのことだった。

(委員長)

- ・そのためには、先生方に市内にどういった企業が存在するか知ってもらわないといけない。先生方と中小企業団体との交流会をやっているとは思いますがそこが始まりだと思う。

(委員 I)

- ・今年、進路指導の先生たちと市内の企業を2社ほど見学した。

【議題3 その他】

事務局より、委員の任期満了（本年8月末まで）の件、来年度の中小企業振興推進計画の見直し及び団体推薦の件について説明

(委員長)

- ・条例が施行して3年目となり、3年の実績が出てくる。本日見ていただき、ある程度問題点が見えてきた。中身が根深いもの。難しい問題もあるんだけど、どう振興計画の中に取り込んでいくか。そしてひとつずつ解決していくことで、日田が生き残り、日田の中小企業者・小規模事業者が活性化していく方策となるだろう。
- ・来年は4年目を迎えると大事な時期になるかな、という感じはする。皆様のご意見をたくさんいただきながら、それを施策に反映してもらうのがこの会議の目標である。条例を作ったのもそう。そして、その施策を実行することが大事。

以上