

会 議 録

附属機関又は 会議体の名称	平成29年度第1回 豊島区商工政策審議会	
事務局（担当課）	文化商工部 生活産業課	
開催日時	平成29年10月3日（火） 9:30～11:30	
開催場所	本庁舎5階 庁議室	
議 題	1 開会 (1) 区長の挨拶 (2) 委員の紹介 (3) 会長・副会長の選出 (4) 諮問 2 議題 (1) 諮問経緯について (2) 豊島区産業振興指針の取組状況について 3 その他 (1) 区内産業及び商店街実態調査案について (2) 次回審議会について	
配布資料	資料 1-1 諮問書 資料 1-2 豊島区産業振興指針および商工政策審議会スケジュール 資料 1-3 中間答申 資料 2-1 全国の事業所数・従業員数 推移 資料 2-2 豊島区産業振興指針 取り組み状況一覧 資料 2-3 女性のための起業支援 資料 2-4 平成28年度としまビジサが窓口相談件数 資料 2-5 インバウンド推進事業 資料 3 調査項目の比較一覧 < 参 考 > 参考 1 平成29年度豊島区商工政策審議会委員名簿 参考 2 豊島区商工振興条例 参考 3 豊島区商工政策審議会運営要綱 参考 豊島区産業振興指針【事前送付】※今回初めて委嘱した委員のみ配布 参考 魅力ある商店街づくりヒント集 参考 としまスタートアップオフィスご案内	
公開の 可否	会 議	公開 傍聴人数0人
	会 議 録	公開
出席者	委 員	郭洋春、奥村勲、鴨田和恵、菅原由利子、山崎泉、青木正典、坂口登志男、倉持靖、金生展子、木村雅章、小西泰三、佐野真理子（敬称略）
	そ の 他	文化商工部長、生活産業課長
	事 務 局	生活産業課

審 議 経 過

1 開会

生活産業課長：これより平成29年度第1回豊島区商工政策審議会を開催いたします。本日はお忙しいところご出席をいただきまして誠にありがとうございます。さて、この審議会でございますが、平成21年度から始まりまして、今回第5期でございます。今回新たに委員を各団体から推薦いただきました。また、区民の意見を取り入れる観点から、公募委員を募集しまして、本日選考等を終えてご参画いただいております。後ほど委員の皆さんにつきましてはご紹介をさせていただきたいと思っております。まず会議に先立ちまして高野区長より一言ご挨拶をお願いいたします。

(1) 区 長：(区長挨拶)

(2) 委員の紹介

生活産業課長：続きまして、文化商工部長より委員の皆様の紹介等をさせていただきます。

文化商工部長：本日お集まりをいただきましたこの会議体でございますが、商工振興に関する事項をご審議いただくということで、商工条例の第10条において、区長の諮問機関として位置付けられてございます。諮問機関としての委嘱状を本来であればお一方ずつお手渡しするところでございますが、時間の関係上机の上にお配りしております。これをもちまして委嘱式に代えさせていただきたいと思っております。それではお手元の委員名簿に基づきまして、私より各委員のご紹介をさせていただきます。

(委員の紹介)

続いて、事務局の職員を紹介させていただきます。

(事務局の紹介)

(3) 会長・副会長の選出

生活産業課長：それでは、続きまして本審議会の会長を選出させていただきたいと思っております。会長は委員の互選となっておりますが、委員の皆様の中で会長をお引き受けいただける方はいらっしゃいますか。

委 員：前回に引き続き郭委員にお願いしたいと存じますがいかがでしょうか。

(拍手)

生活産業課長：拍手をいただきましたので、郭委員にお願いしたいと思っております。

続きまして、副会長につきましては、会長が指名することになっておりますが、郭会長、いかがいたしましょうか。

会 長：そうしましたら私の独断ではございますが、学識経験者であります、奥村委員にお願いしたいと思っておりますがいかがでしょう

(拍手)

生活産業課長：拍手をいただきましたので、副会長は奥村委員にお願いいたします。

(4) 諮問

生活産業課長：それでは高野区長から本審議会に向けて諮問を行います。代表で郭会長に諮問書をお受け取りいただきたいと思います。

<高野区長より郭会長に諮問書交付>

(区長退席)

生活産業課長：それでは、会長・副会長が決まりましたので、郭会長と奥村副会長に一言ずつご挨拶をいただきたいと思います。まず郭会長、お願いいたします。

会 長：改めまして会長に選出されました立教大学の郭でございます。早いものでこの審議会も5期目ということで、幸いながら委員の方々の積極的なご発言・ご意見により、前回中間答申というものを作ることができました。本審議会は、皆様方のさらなる積極的なご意見により、より一層の豊島区の発展に向けてご意見をいただければと思います。どうぞご協力のほどよろしくお願いいたします。

生活産業課長：副会長、お願いします。

副会長：改めまして、東京都中小企業振興公社の奥村と申します。本日このような形でご指名をいただきまして、会長を盛り立てて、皆さんと協力をしながらこの審議会に尽力したいと思います。どうぞよろしくよろしくお願いいたします。

生活産業課長：ありがとうございます。それではこれより進行を郭会長に引き継がせていただきます。

2. 議題

会 長：それでは議題に入る前に、会議の公開についてお諮りします。議論の内容を多くの区民の皆様にも知ってもらうため、会議や会議録を公開したいと考えております。区では審議会などの会議につきまして公開を原則としており、これまでの会議及び会議録につきましても公開をしておりましたが、今回もそのような形で公開させていただければと思います。皆様方いかがでしょうか。

(異議なし)

会 長：ありがとうございます。なお、会議録の公開につきましては、個人名が特定されないよう事務局では最大の配慮をお願いいたします。

(1) 諮問経緯について

(2) 豊島区産業振興指針の取り組み状況について

会 長：そうしましたら早速議題に入らせていただきます。まず議題(1) 諮問経緯について、並びに議題(2) 豊島区産業振興指針の取り組み状況について、事務局より説明をお願いします。

生活産業課長；資料1-1 諮問書の説明

資料1-2 スケジュールの説明

資料1-3 中間答申の説明

資料2-1 全国の事業所数・従業員数 推移の説明

資料 2-2 豊島区産業振興指針 取り組み状況一覧の説明

資料 2-3 女性のための起業支援の説明

資料 2-4 平成 28 年度としまビジサポ窓口相談件数の説明

資料 2-5 インバウンド推進事業の説明

会 長：説明ありがとうございました。資料 1、2 について事務局から説明がございましたが、何かご質問等ございますか。それぞれの組織代表の方々は、引き続いた委員の方が多くいらっしゃると思いますので、この内容はよくご存じだと思います。一般公募の方は初めて見る資料も多いと思いますので、遠慮なくご意見・ご質問をいただければと思います。

委 員：資料 2-1 の豊島区の業種別事業者数がありますが、製造業が減っています。例えば現在経営者が高齢化しているといわれていて、それについて豊島区では経営者の年齢はどのくらいが多いのか、これから事業を続けていくのかどうかという把握はしているのでしょうか。

生活産業課長：具体的な年齢等は、豊島区としてはとっていません。中小企業は、10 何年前は 40 数歳でしたが、現在 10 年後になってそのまま後ろにいき、平均が 50 何歳になっているという資料がございます。豊島区もほとんど同じ状況にあるということで、平均年齢は 50 歳から 60 歳の間ぐらいだと考えています。

委 員：補足をさせていただきます。我々がトータルで捉えた数字ですが、都内では 66 歳ぐらいまで上がってきていると先ほどお話がありましたが、20 年前は 40 歳半ばだったものがそのままスライドして現在に至っている状況で、非常に大きな課題だと感じております。

会 長：よく高齢者の産業としては農業がいわれており、現在平均年齢が約 66 歳といわれております。実は全くそれと同じように中小企業の経営者の平均年齢も昨年か一昨年に実は 65 歳ということで、中小企業の経営者も非常に高齢化しているということでございます。一部の大企業は非常に利益があるといわれていますが、日本の企業を支えているのは圧倒的に多くの中小企業です。農業が、実は非常に高齢化、あるいは跡継ぎの問題を含めて非常に厳しい問題があるということで、このような点もおそらく豊島区では今後考えなければいけない問題の一つであると考えています。

委 員：女性起業家に非常に力を入れていらして、塾や交流会をなさっていますが、どれぐらいの割合でその中の方が起業をなさって、女性としてどのような業種が多いのでしょうか。

生活産業課長：起業塾や交流会に参加している方の中で、どのぐらい起業に結び付いたのかという具体的な数は今把握していない状態ですが、セミナーを開いたり、起業したというのは数件連絡が来ているところです。具体的な数字は把握しておりませんが、先ほど申した通り、融資を受けている数からしますと、数十%は女性の起業であるといったところを現在把握しているような状況でございます。

起業塾を受けた人の中でどのくらいの方が起業したのかということについては把握していないので、どの事業かというのは明確にならないわけですが、相対的にいろいろな状況を勘案しますと、やはりキッチン関係、飲食店関係、いろいろな語学のコンサルの方なども起業をしている状況です。オリンピック等を見据えて、例えばドイツ語が得意な方が、ドイツ語関係の起業をしたり、飲食関係やコンサル関係、雑貨屋も多い状況になっています。また、女性特有の、子育て関係で、例えば赤ちゃんをおんぶするための紐がありますが、このような紐の使い方をみんなに講習をしながら、そういったものを起業につなげたいということで、どちらかという男性に比べてある程度自分のこれまでの経験を活かしたものや、趣味から発生して起業に結び付いているのが特有だと認識しています。

会長：この点は〇〇委員が女性のための起業相談窓口をされていますが、傾向はいかがですか。

委員：まず起業塾の件ですが、やはり皆さん生活に根付いた起業をしようということが多いです。女性の場合割と発想やアイデアはよいのですが、それを実現することがなかなか難しく、特に売上の見込みがなかなかできず創業計画書ができません。ですから、先ほどの販路の拡大サポートですが、ああいうものも必要ではないかと思います。あとは起業相談に来られる方は、ある程度その辺が固まって、それで融資を受けたいということでいらっしゃいますので、そのような方々は本当に起業しますという状況になっています。

委員：起業というものの定義があると思いますが、例えば最近では、ネットで自分の作ったものを販売する方も結構いらっしゃると思います。鬼子母神で月に1回みちくさ市というものをやっていて、そこで自分たちが手づくりで作ったものを販売しています。そのようなものも含めれば、それを起業というのかどうかは分かりませんが、それが発展して起業につながっていくのだとすれば、種みたいなのは結構たくさんあると思います。それが花となって咲いていくまでの道筋のところのサポートをしっかりとやっていかないと、なかなか花が咲くまでいかないという感じがします。

生活産業課長：おっしゃる通りです。起業したいと漠然と思っている方、この形でやりたいなと思っただ方をどう実際の起業に結び付けるかは非常に重要なところですよ。我々は掘り起こしという言葉を使っていますが、そういったことが非常に重要であると考えてございます。今それに取り組んでいるのが、やはり起業塾の前期の漠然と何かをしたいという方への羅針盤的なものをセミナーとして行って取り組んではいますが、やはり実際にセミナーに来るということに、どう結び付けるのかということが非常に難しいと考えてございます。区から広報は出していますが、どの程度結び付いているかというのは心配なところがございます。やはり地道に起業を目指す人のためのノウハウや知識を得るためのセミナー、勉強会を行って地道に続けながら広報をしていくというのが重要だと考えてございます。

委員：説明をいただいたのは、ほとんどよいことばかりですね。女性のための起業支援でも、このような実例があつて難しいところがあるということを、きちんと書いていただかないと、よいことばかり言われてもそのまま素通りしてしまいます。どこが苦勞をしているのかという問題点という課題もここにきちんと、取り組み状況の中に書き込んでいただけたらもっと分かりやすくなると思います。

生活産業課長：ご指摘ありがとうございます。これから後期の指針を作るに当たっては、その課題がやはり一番重要なポイントですので、後ほどご説明しますが、今後調査をかけさせていただいて、実際に思い通りに進んでいるのか、そうではないのか、後退しているのかというような課題を見つけ、その課題はなぜそのようなことが起こっているのかという分析をし、それに基づいて今後方針を作っていきます。

今回の資料に課題は載せていませんが、次回は課題がポイントになってまいりますので、それを洗い出して皆様にお示しをしたいと考えています。

会長：この委員会がまさにその中間になっておりますので、この間の5年間はまさにそのような種をまいていかに育てていくのかというところで注力しておりました。これからの5年間はまさにそのような花が開いて、それをいかに育てていくのかという時に、どうやればうまく花が開くのか。逆に何をしたら結果それがうまくいかなかったのかという点についても多くの委員の方々からご意見をいただければ、そのような問題点・課題についてもかなり克服する形でこれからの5年間よい指針ができると思います。その点に付いても積極的なご意見をいただければと思いますのでよろしく願います。

委員：重点施策で女性起業家支援の強化がうたわれていますが、事業に携わっている上で、60歳を超えているような時代になってきました。60歳定年から5年の定年延長した後の男性の活用も、やはり企業の中でいろいろなノウハウを持っている方がいらっしゃると思いますので大事だと思います。平均寿命も昨年発表されて男性も80歳を超えました。長い期間事業に携われるわけではないですが、現実問題として80歳を過ぎても農業に携わっている人間もいるということから、ノウハウを持っている高齢者も外に引っ張って健康年齢を延ばしてもらおうということが世の中にとって一石二鳥というか、そのようなことだと思います。

先ほど、女性の方がいろいろなノウハウが足りないとか、〇〇委員から売上の試算が難しいというお話が出ましたが、その辺のところは企業で活躍したり、いろいろな事業の部門に携わってきた高齢者をもう少し引っ張り出すような施策を、この女性起業家の支援の強化の一環としてやっていくべきなのではないかと思います。

生活産業課長：ありがとうございます。国の方でも少子高齢化が進む中、働き手となる人口が減っていくということで、国力も経済もその辺で非常に心配があるということです。やはり女性の活躍と、それから今ご指摘があつた60歳、65歳以上のノウハウを持った方をやはりビジネスの中で活用していかなければ、国力の維持が難しいという話ですの

で、そのような視点は非常に重要だと考えております。ぜひそのような視点で、後期の指針の中でご検討いただければと思います。

委員：女性の起業支援もさることながら、昨今手前どももいろいろなインキュベーション施設や、創業にかかわる方々にいろいろお会いしますが、結構多いのは外国人の起業です。特に豊島区というのは特有の外国人の事業者の方が非常に多い区です。新しくどんどん起業する人たちを発掘する中で、外国人の方に対しても、非常にすばらしいアイデア等いろいろなものを持っていらっしゃる方々が多いので、もっとグローバルな視点に立って、もっと力を入れていく必要があると思います。

また、先ほどやはり〇〇委員が、いろいろ苦言というか、難しいことをおっしゃっていましたが、創業というのは生半可なものではございません。いろいろ創業時にトーキングでもいろいろコンサルティングでかかわることも多いのですが、非常に計画ができていません。考え方が甘いです。そのような方々には何でもかんでも育てて起業させるのがよいという観点ではなく、おやめなさいと言うことも非常に大事なことです。それはなぜかという、事業を始めると、いろいろな事業者の方とかかわりを持ちます。生半可な起業をして、ご商売がうまくいかない、仕入れた代金が支払えない、雇った従業員さんにお給料が払えずその従業員さんにはご家族もいるというような場合に、自分の身の丈の中でおやりになるなら結構ですが、多くの方々がかかわるような創業に関しては、よほどの覚悟がないと、おやめなさいと言うのも、これもまた親切ということでコンサルに当たっております。

豊島区はいろいろ特有な地域ですから、あともう一点インバウンドに関連してですが、この間ある中国人の方の創業者とお話をしてきました。どんなことをされているのですかと聞きましたら、要するに病気になった人たちが自分の症状をうまく伝えられないので、その時に病院に同伴して、自分の症状を日本語できちんとご説明するというサービスを行っています。あとは非常に日本の医療は高度化しておりますので、初めから医療を受けたくて中国からお見えになる方も多いと聞いております。そういった方々に対しては場合によっては病院のご紹介、かつ一緒に同行して、その症状なり何なり、今までの受けた治療のご説明なりを一緒にして差し上げるといったことをやっているというお話を聞きました。非常に素晴らしいことです。これは中国に限らず、もうベトナムでもタイでも韓国でも、そういった方々から日本は非常に注目されています。また特に豊島区というのは、そのような点で非常に従業者の多い区であると思いますので、今後豊島区としても、インバウンドの一環というよりも、安心・安全のためのまちづくりの一環として、医療機関ともっと連携した事業ができるのではないかと感じております。

会長：起業は、日本でも注目された時に言われましたが、千三つという言葉があります。要するに1,000起業して三つ生き残ればよい、それぐらい日本では起業することが難しいです。あるいは起業するためのサポートが弱いということで、実はその状況は

今もあまり変わっていないということを考えれば、ただ起業を支援するというのではなく、本当に持続可能な安定的な起業をいかに作っていくのかという視点がなければ、やはり実際に起業をしても、その後非常に苦労だけを背負い込むということでは、逆に非常に大変なことになると思います。そのような視点でもこの審議会でも議論していただければと思います。

委員：起業の話や地域の活性化等、いろいろありますが、その部分はどんどんやっていたらよいのですが、それは豊島区としたら、区民・消費者がいるわけですから、そことの連携として区民をいかに上手く活用するか、うまく引き出せるかという連携がないと、例えば池袋の街の中心街だけ発達して、結局豊島区民は幸せではないということになるので、やはりそのあたりのことが本日のご説明でもあまりありませんでした。ここは産業振興ということなので、少し外れるかもしれませんが、やはり産業振興をするためには消費者の力が必要だと思います。そこをうまく、いかに力を発揮させるかということも、これからの考え方の中に取り組んでいくべきだと思います。

会長：そのあたり、ぜひ一般公募委員の方々から積極的なご意見・ご提案をこの審議会でお願ひしたいと思います。

委員：公募委員の面接の時、区のスタッフの方が商店街の活性化が課題というお話をされて、何かアイデアがありますかと聞かれたのですが、実は何も考えてなくて何もなかったです。一応その時にお話をしたのは、一身独立するのだから個々が強くないと駄目でしょう、だから個々をどうやって強くするのが重要ではないかという話だけしかできなくて、その後もいろいろ考えていました。それでメモにしてみました。(持参資料配布)

思い付きで申し訳ないのですが、商店街の個店を支援して地力アップにつなげるところを、ビジサポの運用方式を見直していけないかと思いました。上の四角の中は支援を提供する側と利用する側で一応書きました。提供側は指針ができていて、ここに区長のお話を書いてあります。第2の選択として中小企業や個人事業主、商店街のやる気を最大限にサポートして、元気にしていくと今書いてあります。これを読み直すとやる気のサポートというのは、やる気のある人や組織を当然サポートするのだらうと読めますから、施策の基本というのはこのようなことなのだらうと思います。ただ、世の中やはりやる気のある人ばかりではないので、むしろそのような方のほうが多いかもしれません。となると、商店街を活性化するというのは、やる気をとにかくサポートすればよいというものではなく、もっと多くの部分を幅広く支援することを考えないといけないのではないかというのが課題としてあるのではないかと考えました。

利用側で見ると、これは全く私が考えただけで、実際のビジサポをどうやっているかよく知らないで誤っているかもしれませんが、やはり利用者が偏っているのではないかということを思いました。利用者のタイプというのは、例えば先ほどから起業

の話が出ていましたが、既存の商店街と分けたり、年齢で分けたり、性別で分けるとかいろいろ区切りがあると思います。やる気というかモチベーションに着目してみると、モチベーションがあるかないかというより、どうしてそのようなモチベーションを持っているかというところが意外に大事だと思います。どちらかという会社の組織をまとめるマネージャーのリーダーシップ論の話から思い付いたので、無理があるかもしれませんが、人がやる時に、なぜそれをやるのかというと、例えば他にやることがないとか、家族のためとか、生活のためとか、誰かに頼まれたとか、誰かがやらないと困るとか、そのような外圧的というか義務的な要因もあるでしょう。そうではなくて、そもそも楽しいとか、将来のビジョンが見えているからどんどんやりたいとか、何かいろいろとその理由があると思います。その理由は分けが難しいので、やはりどちらかという後ろを向いている理由と前向きな理由はやはり分けられるのではないかと思います。その時にどうしてもモチベーションが後ろ向きの方は、このようなよいものがあったとしても、なかなか事業報告されないのではないかという気がしています。このような方をイメージしたり、対象にした支援も考えた方がよいというか、考える必要があるのではないかということで、下は思いつきですが、そのような方を対象にして、とにかく来ていただけないことがまず問題なのだとということで、まず来てもらって話すチャンス、機会を作ることが非常に大事だと思います。そのような環境を整備するのが大事なのではないかと思っています。

後ろは綺麗事ですけど、この機会を使ってモチベーションを変えろというか、少しでも前向きになってもらって、どんどんやっていってということにつながるためにも、最初はやはりよいものを扱ってもらわないといけないだろうということで、移動ビジサポで、先ほどの説明の中に出張派遣という言葉が説明に出てきたと思います。商店街なら商店街という単位で、移動ビジサポで出掛けていって、とにかく相談に来てもらうような場所が作れないかと思っています。ビジサポは確か事前予約制になっていたと思いますが、予約や前もって連絡といわれると、結構ハードルが高いです。前向きの方は当然そのようなことを何とも思わずコンタクトを取られると思いますが、そうでない方は多分嫌なのかもしれません。人間は面倒くさいことはやらないということらしいですから、利用されないというのはそのようなところにあるのではと思います、そのようなチャンスがつながるように、ビジサポも少し工夫をしたらどうかというのが私の思い付きの提案です。

トプランナー方式のようにやれる人だけ引っ張ればよいということではないと思います。どうやってそうではない多くの方の底上げを図るかを具体的に考えていく必要があるのではないかということで提案をいたしました。

生活産業課長：ありがとうございます。まず知ってもらわなければ、やはり動きようがないということですね。手法としてビジサポを出張展開がよいというご提案だと思います。やはり我々もどうチャンスをつかんでもらうか。まず情報を知らなければ、ビジサポの存在

も知らないので、それを知ってもらおうということで、まずここから始めようということで取り組んでいます。方向性は一緒だと思います。それをどの方向でやるのかというのは、またこれ以外にもビジサポを外に出していく等、そのようなことはご議論いただきたいと思います。やはり方向性は、結び付いていない人にどう結び付けるかということが課題だということを事務局としても考えております。

委員：両委員のご意見を非常に商店街としてありがたい気持ちで伺っていました。現在、池袋・巣鴨・大塚というのは非常に駅前の商店街が活性化してしまっていて、いろいろな事業も、駅前の広場が大きくなったり、地蔵通りのところも非常に使いやすく広く整備されたりしています。ただ、反対に小さな商店街が、どんどん廃業して、商店街としての機能が果たせなくなり、廃業してってしまうということが非常に多くなっています。やはり商店街としては、そのようなところで何とか地域のコミュニティを作れるように、また買い物難民の問題もそうですし、高齢者の見守りの問題もそうですが、地域課題がたくさんある中で、商店街が地域の生活者の方と一緒にまちづくりをしていくという観点で、今、いろいろなイベントを企画しています。池袋本町ではふれあいまつりが開かれます。公園を使って、模擬店は地域の町会の青年会の方々が12団体参加し、小学校のPTA、消防団、青少年育成、ボーイスカウト等のいろいろな団体から集まり、地域活性化のためにみんなでお互いに協力しましょうというイベントをやっています。2日間で1万5,000人ぐらい、この地域にこんなに人が普段住んでいるのかと思うぐらい集まってきていただいています。やはりそういう中で先ほどおっしゃっていたビジサポの話ですが、やる気がある商店街の役員会には、中小企業診断士会の方が、いろいろなアドバイスをいただいています。例えば、豊島区の補助金を出す時にどのような手続きをしたらよいか、東京都の補助金があるということや、国のこのような事業があるということで、短期間の間に通行量調査をしたり、山積みの書類を作らなければいけないので、なかなかそこまで商店を運営しながらやれる人材がいなのが現実です。やりたくてもなかなかできません。また、小さな商店街では自己資産も少ないので、3分の2補助をいただいても、3分の1は自己負担しなければいけないので、その辺の資産能力がない商店街が多いです。起業するのは生半可じゃないというのは分かりますが、やはりこれから空き店舗を使ったチャレンジショップであったり、やはり身の丈に合った規模で、家賃も非常に安く抑えて、内装も商店街連合会で作り、そこで半年間でもチャレンジ的にやってみて、駄目ならすぐ撤退するという形で出やすい環境を商店街連合会として、各商店街の空き店舗で、街のために使ってよいというところを探し出し、そこをうまく利用して、地域の若い方で何か夢を持ってチャレンジしたいという人が出やすいようにサポートしています。

会長：多くの方々からご意見をいただいています、〇〇委員、いかがでしょうか。

委員：資料２－２の１２ページのところに東京都中小企業振興公社、商店街パワーアップ作戦と、店主スキルアップ事業と書かれております。私は社会保険労務士をやっていますので、企業と事業主の方と直接のかかわりが多いです。実際に何をどうしたら事業を続けられるのかというところで、モチベーションというよりは、何をやったらよいか分からない状態で日々毎日一生懸命仕事をしているというところがあります。実際に他の商店にアドバイスに入ったのを見て、「うちもこういうことで変われるんだ」ということを実感されました。商店街自体が変わるというのはもちろんですが、おそらく店主スキルアップ事業を見たのだと思います。そこで起業だけではなく、事業を続けていくところでの悩みが結構多いということで、このような事業をどんどん進めていただきたいと思っています。また、ビジサポが起業者を対象とすることがメインになっている部分がやっとなんげか分かってきて、その起業した方々が試行錯誤をされていて、うまくいかずお店をやめざるを得ないとか、事業をやめざるを得ない事態になっているということ、その前の段階で支援する策として創業支援・起業支援だけではなくて、その後の専門家派遣も少しずつ進んできていますので、ぜひもっとビジサポの宣伝をしていただきたいです。いろいろな力のある方、専門家の方の援助を受けながら事業を続けていく、この豊島区で事業を続けていく、区民の方々の希望に添えていくというところをもっと具体的に進めていけたらよいと感じています。

生活産業課長：ビジサポは、起業に相当力を入れていますが、やはり需要的には起業した後の販路拡大や、後の部分をどう対応していくかが非常に重要だと考えています。実際に売上拡大サポート等、銀行の力を借りてビジネスコーディネーターを配置してございまして、その中で例えばこのビジネスをどうタイアップさせていくべきなのかとか、あなたの持っている仕事の中でどう大企業と違ってどのような特筆があるのか。そのようなところを引っ張り上げるように相談もしています。そういった部分も起業だけではなく、当然売上の拡大であったり、安定した経営であったりということも含めて対応していきたいと思っています。もっとビジサポを知っていただいて活用をしていただくということが、まず何より大事なのかなと考えてございます。

委員：資料２－２では４５商店街が豊島区にはありますが、空き店舗やリノベーションも含め、その中でどのぐらい実際に起業しているのかということ疑問に思います。その活用ができればよいと個人的にはお話を聞いていて思いました。

生活産業課長：４５というのは、イベント事業補助を活用した商店街の数です。今豊島区には９０商店街がございまして、それから空き店舗ですが、全国調査によると１２％ぐらいだということでございまして、本区におきましては、２年に１回各商店街に状況把握のために調査をやっていて、実際に返ってきている数で申しますと、全体で５、０００ぐらいありますが、空き店舗はその中で２５７という数でした。実際よりも低めな感じですので、実際に５％から１０％ぐらいの間だと認識しているところです。

会 長：豊島区の商店街は120～130ぐらいあったのが、今は90ということで、かなり商店街自体が消滅しています。もう一つは、商店街のイメージとしては、本当に両サイドにお店がズラッと並んでいるというイメージですが、例えば私が勤務している立教大学の新しくできた都道のところにも商店街がありますが、住宅街にポツンポツンと個店があるのも商店街ということで、商店街は私たちがイメージしているような特定のスペースに集中してあるというよりは、まさに今は拡散というか点在しているようなものもあるということで、商店街もそれぞれ特色というか違いがありますので、そういったものを考えていくことが商店街連合の頭の痛いところであり、それぞれに合った支援が必要だと考えています。

委 員：商店街をまとめる役員が本当に疲れ切っていて、何もやる気力がなくなっているのが現状です。本当に商店会長を集めるだけでも大変というのが現状です。やはり商店街というのは、その地域に生活する方たちのためにあるので、いろいろなおじいちゃん・おばあちゃんなり、若いご夫妻でも、地域のことは商店の人に聞くというのが一番です。例えば小児科はどこがよいとか、接骨院はどこがよいとか、いろいろな情報を持っていらっしゃるので、本当にそのようなところを頼りにして聞きに来ている方というのはかなりいらっしゃいます。ただ、やはり買い物自体は皆さん忙しいので、スーパーでまとめて買ってきたり、あとは宅配でどんどん取ってというのが若い方の生活スタイルになっています。そのようなところにも商店会として何かシステムを考えてやっていかないと、先ほど宅配のこともありましたが、やはりそのような生活者のことを商店会がどれだけニーズを把握して、それに応えられる店づくりをしていくかが一番の課題だと思います。

委 員：同じような意見ですが、先ほど、やる気・モチベーションとありますが、本当に個々の店が高齢化して跡継ぎがないという問題が多くて何をどうしてよいのか、方向性が分からないのだと思います。それで、やはり消費者のニーズも変わってきているということをもう少し個々の個店も考えた方がよいと思います。例えば核家族化しているとか、高齢者が多いとかそういったことのアドバイスを区の方でも盛んにしていただくとか、個々のお店も個性ある店づくりをしていく必要があると思います。例えば、お米屋さんや酒屋さんやお茶屋さん等はスーパーで気軽に買えるようになってしまったので、非常に難しい商売だと思います。例えばお米さんだったら少量でも買えて銘柄を選べたり、酒屋さんだったらワインや日本酒に精通した感じで聞き酒ができたとか、お茶さんだったらブースの脇でお茶が飲めてお菓子がつまめて、高齢者が憩うことができる場所があるとか、そのような魅力ある店づくりも必要だと思います。それらのアドバイスの相談や補助を出すとかも区の方でご支援をいただければと思っています。

会 長：そのような意見をぜひ今後の指針の中で活かせるように意見を取り入れていただければと思います。

委員：私は中小企業を対象にいろいろな支援をしてございます。本日出た、いろいろなお話を、自分たちの中でも考えなければいけないということ、あとは私どもが持っているノウハウ、それからこの区の事情等いろいろなことを考えながら、区にはいろいろな取り組みを進めていただければと思っております。

あとは産業振興ですが、先程来商店街の話も出ていますが、いろいろな商店街という機能があるかということが考えられると思います。先ほどいわゆる憩いの場所や、サービスの拠点等、いろいろなことがあると思うので、そういったことも商店という機能、それからその街というものへと広げて、広い視野からいろいろな取り組みをしていただければと考えております。もちろん私どももそういったことで協力させていただきたいと思っておりますのでよろしく申し上げます。

会長：多くのご意見ありがとうございました。ぜひとも今後の検討に活用させていただければと思います。

3. その他

(1) 区内産業及び商店街実態調査案について

(2) 次回審議会について

会長：次の次第に入らせていただきます。次第3.その他について事務局から説明をお願いいたします。

生活産業課長：貴重な多くの意見をありがとうございました。今後いろいろな議論があり、大きな指針ができあがっていくということをご本日も確信しましたので、楽しみにしたいと思います。では事務局から2点報告を申し上げます。

資料3をお取り上げください。先ほど申し述べましたが、これから調査を行い、現状を把握していくというような取り組みを行う内容でございます。基本的には、24年にこの指針自体を作る時に調査した内容を基本とします。これはやはり比較しなければなりません。基本はそのような形でやらせていただくところでございます。

大きく分けて二つ調査がございまして、区内産業実態調査と、区内商店街の実態に関する調査となっております。それぞれにつきまして、追加項目としては、例えば事業継承ということで、白書でもこの辺は非常に重要視をしておりますので、そういった項目を付け加えます。それから除外したものは、社会的な関心事等が変わっておりますので、そういった内容を修正していくという内容になってございます。また、商店街の調査でございますが、先ほど委員からお話があった平均年齢等もこの調査票の中に入れ、店主の年齢等も把握してまいりたいと考えてございます。追加項目につきましては、新たにビジネスサポートセンターについての内容、今後の将来の考え方を新たに付け加えたいと考えてございます。商店街の方につきましては、今回除外した項目は特にないという状況です。

それから、次回の審議会の日程でございます。来年の2月に、この調査の結果がどうなったかということと、委員ご指摘の課題にどのようなものがあるのかということとを事務局で集約いたしましてそれについてご議論をいただきたいと思っております。年が明けてから、具体的には2月に何日にするかという調整をさせていただきたいと思っておりますので、ご協力のほどよろしくお願ひしたいと思います。

会 長：ただいま事務局から説明がありました調査項目についてご質問・ご意見はございませんか。

委 員：事業承継の問題ですが、ここで後継者の有無や、後継者の種別とかありますが、やはり廃業を考えている企業も結構多いと思ひます。ですから、その辺の調査もしてほしいです。後継者の種別で、親族内なのか親族外なのか、そこら辺も細かく調査をしてほしいです。結構今M&Aや事業の引き継ぎでそのようなものもありますので、その辺の調査もお願いいたします。

生活産業課長：今の内容も加味したいと思ひます。できれば皆様からこういった追加調査をとということがあれば、事務局で承りますのでご連絡をいただければと思ひます。

会 長：いつまでなら間に合ひますか。

生活産業課長：10月の半ば頃ですので、何日までというアナウンスをさせていただきますのでよろしくお願ひいたします。

会 長：そうしましたらこの比較一覧を改めてお読みいただき、何かございましたら事務局までよろしくお願ひいたします。

以上で本日用意した議題は全て終了です。先ほども申し上げましたが、10か年の計画のちょうど中間の期に入ることとでございます。この間引き続き委員をされている方、あるいは新しく入られた委員も含めて、その辺のさまざまな視点からこの政策審議会がさらに活性化していけばと考えております。本日、多くの委員の方々から積極的なご意見をいただきまして、それが審議会の中で反映されればと思ひますので、どうぞこれからも積極的なご指導・ご協力のほどをよろしくお願ひしたいと思います。本日は長い時間ありがとうございました。以上をもちまして、平成29年度第1回豊島区商工政策審議会を閉会します。どうもありがとうございました。