

第2回 足立区地域経済活性化会議 第四部会

【議事要旨】

1) 日時・場所

日時：平成29年7月24日（月）13時30分～15時30分

場所：足立区役所 南館12階 1203会議室

2) 出席者

委員：中根部会員（部会長）、阿高部会員（副部会長）、岡田部会員、福田部会員

事務局：足立区：島田課長、池田係長、鈴木主査

富士通総研：高橋、松田

3) 次第

■検討事項

(1)次期 足立区地域経済活性化基本計画

4) 配布資料

資料1 部会員名簿

資料2 席次表

資料3 次期 足立区地域経済活性化基本計画の骨子

資料4 (仮)新たな足立区地域経済活性化基本計画-検討資料-

資料5 次期 足立区地域経済活性化基本計画の体系案

資料6 次期 足立区地域経済活性化基本計画の体系案（一部修正案）

資料7 第1回 足立区経済活性化会議 第四部会議事要旨

5) 参考資料

1 現行の足立区地域経済活性化基本計画（冊子）

2 区民消費・産業実態に係るアンケート等調査報告書

3 足立区経済活性化推進事業一覧

4 地域経済の発展をうながす活力あるまちづくり

（足立区都市計画マスタープラン(案)より抜粋）

5 エリアデザインによる足立区の挑戦

6 足立区 13ブロックに関する資料

6) 議事要旨

【開会・挨拶】

島田課長から「平成 29 年度 第 2 回足立区経済活性化会議第四部会」開催に係る挨拶があり、中根部会長から前回の振り返りが行われた。次いで池田係長から、資料 3 の骨子に係る修正項目、資料 5 に係る説明等が行われた後、以下の通り意見交換が行われた。

【意見交換内容①】

中根部会長：足らしさをどう計画に反映していくかという説明をいただいた。まず、1-①地域の特性やニーズと記載があるが、ニーズ自体の把握が重要ではないかと思う。また、何らかのモデルケースを記載することも必要かと思う。区内事業者の今野製作所等、製造業でも先進的な事例を活かせば計画が鮮明になると思う。

また、2-③事業承継はややレベル感が違う気がする。

池田係長：レベル感が違う点については事務局でも承知している。また、ものづくり系に対する事業承継だけではなく、商業・サービス業に関する事業承継もあるため、検討が必要だと考えている。併せてご意見いただければと思う。

島田課長：第 2 章で課題を作っていく、それに対応した形で施策を記載するといった流れになるが、課題に関するところで事業承継等の話も出てくると思われる。現状の資料だと少し整理できていない。

中根部会長：具体的にネットワークとは何か、といった検討が必要。

阿高副部長：商店のネットワークが具体的に何を示しているか教えていただきたい。

中根部会長：商店街で人為的にストーリーを作っていく、その中でコラボレーション等が考えられるかと思うが、ネットワークといった場合、BtoB のビジネスの方が分かりやすい。

池田係長：荒川区では個店支援を行っている。直接専門家派遣や、商店の登録による交流会の開催によって新たな取組みを生み出す等が考えられる。また区内のパン屋さんでは、自店以外の区内のおいしいものを店舗に置いていたりしており、こうした新しいパッケージ化や、商品を別の店舗に陳列すること等も考えられる。

阿高副部長：テレビでやっていたが、年寄りがそのエリアでほしいものがすべて一つの商店でそろえるということもあり得る。地域の商店が生き残っていく一つの方法だと思う。

岡田部会員：「下町」が足立区の売り。足立区は広いため、例えば千住エリアは他エリアの特性とは違う等、エリアごとにニーズが違えると思われる。そこでどうネットワーク化を図っていくかがポイント。また、以前テレビでやっていたが、福岡の屋台では、条例・期限付きではあるが、年齢がバラバラな店主がそれ

ぞれ得意とする分野の商品をお互いに補い合うということをやっていた。こうした連携に関する施策はあっても良い。そして外国人客は日本本来の文化などに惹かれるため、足立区の下町らしさをもっと具体的に出していくことが大事。また、区民が読んでもすぐわかるような計画を作ることも重要だと思う。

福田部会員：公社でも個店支援を行っている。個店が魅力的になることで集客に繋がり、商店街が活性化するため、やはり個店支援は重要だと思う。個店のネットワークや連携の事例としては、酒屋にて江戸切子を使った試飲会のイベントを行い、職人と知り合う機会を創出する等、色々と仕掛けは考えられると思う。また商業・工業・農業という分類はあっても良いかと思うが、事業承継はどの分野にかかってくると思う。

また、足立区らしさをエリアデザインで表現する場合は、モデル事業等で表現することも考えられる。他には、安心・安全の話もアンケート調査結果であったが、より具現化していくために、例えば公社でも次世代イノベーションの助成金や、TOKYO イチオシ応援事業等もある。次世代イノベーション補助では、防災や防犯に係る新ビジネス補助もあるため、トライアルに採択されることで、新しい事業を進めていくことが出来れば、これが一つの協創の在り方だと思う。商店街・個店支援の在り方は既に出尽くしている側面があるため、足立区ではエリアデザインのうちの一つの要素として、商業支援を考えていくことも重要だと思う。

中根部会長：個人的には商店街として積極的に IT を使って情報発信していくことが重要だと思う。エリアデザインの中にも商店街支援があっても良い。

阿高副部会長：若者の取込み等、SNS の利用普及によって、各商店が情報を拡散することは重要だと思うが、そこまで行政がやるかどうかは難しいところ。むしろ空き店舗に新しい事業者が入りやすいように支援すること等の方が大事では。

池田係長：空き店舗事業は昔から取組みが行われているが、中々うまくいっていない。2F が住居部分となっていることも多く、実態がつかめないこともあり、貸すことが出来ないケースも多々ある。

島田課長：空き店舗事業自体は必要なことだとは思いますが、計画の前面に出していくことは現状厳しいと考えている。

また、産業エリアデザインについては、竹の塚や江北、北千住であれば特徴があり、施策を考えやすいかと思うが、そのほか鹿浜エリア等はどこまで産業エリアデザインとして記載していけば良いかは議論が必要だと考えている。例えば各エリアのニーズ等の現況レベル、あるいは何らかの可能性があるとこの書き方に留めるかどうか。

FRI 高橋：産業エリアデザインを検討するために、各エリアを現地調査してきたが、そこ

で気づいたことは全体的に種地が多いということ。まだまだ発展の余地があると思われる。こうしたことを踏まえ、今後各エリアの色が出るような整理をしていきたいと考えている。

また、個店ネットワークに関しては、小金井市ではメンバーが「黄金井商いクラブ」というサークルを立ち上げ、商店間の情報交換・交流を促進し、黄金井名物市等の開催や、一店逸品活動が行われた。こうした事例があることも踏まえて、足立区ではものづくり企業と商店を結び合せられればとも考えている。

中根部会長：神戸市の六次産業化の事例でも、農家近郊の人達が連携し、ネットワークが成り立っていた。

中根部会長：アンケート調査では企業意向が女性の方（20代～30代）が男性よりも高いという結果もある。若い女性は一種のターゲットとなり得るのではないかと。

また今野製作所は具体的にどういったことをやっているのか。

池田係長：今野製作所は、製造業で見える化を進め、生産管理システムの導入、複数の工場で共同受注に対する取組みを行っている区内の先進的な事例。また今野製作所の場合、今野氏が中小企業診断士の資格を持っており、人脈が多くシステムの導入等、新たな取組みが出来ているということだった。こうしたきっかけ作りは重要で、他小規模企業や中小企業ではなかなかこうしたきっかけがないため、行政としては出会いの場をもっと作っていくことや、支援者をさらに支援することも大事だと考えている。

阿高副部長：足立区の企業の要素技術はすごいと思う。製品開発に向け、こうした要素技術を連携させていくことが重要。

福田部会員：実のある連携は、顔が知れていて、企業情報を公開しても良いといったような、信頼関係がベースとなることが多い。今野製作所の事例でも、信頼関係のもとやっと3社で共同受注に向けて動いているが、それでもまだうまくいっていない点もあるため、実のある連携には時間がかかる。

FRI 高橋：1-②の「産業創造モデル推進事業」と1-③の「ICT、IoT、AI等。新たな技術の導入支援」は、あえて記載を二つに分けている。

福田部会員：なかなか具体的な内容については難しいと思うが、時代をリードする産業分野の創業支援といった記載について、どのような内容を想定しているか知りたい。例えば台東区ではデザイナーズビレッジでは、デザイナーを育成することに特化した支援をしており、こうしたテーマ型の創業支援も面白いかもしれない。

池田係長：既存の創業支援は業種に限らず支援を行っているが、もう少し支援の方向性を業種等で限定していき、足立区のボトルネック型の課題に対応できる特化した支援の在り方を考えていきたい。例えば今後成長が見込める介護福祉分野

の事業者の創業支援等が考えられる。

阿高副部長：中小企業の介護用品を扱っている流通関係の問屋へヒアリングに行った際に聞いたが、色々と種類のある靴のうち、売れ筋は2種類程度に限定されているということだった。それら約1足3,000円の靴の売上だけで3億円/月となっているということで、ものすごくヒットした商品もある。製造過程で一から個体にあわせて作るのではなく、自動車のように規格化された台車で違った車種を作る等コストダウンを図り、上手く企業のネットワークで技術を結び合せていくことが重要。

中根部会長：販売チャネル支援についての記載がないが、起業した際、製品開発に係る支援や援助はあるが、製品を作った後にどのように売っていくかということも、中小企業の主要な課題だと思われる。東大阪市では、企業OBがセールスレップとして営業代行をやっている仕組みも見られる。こうした支援もあれば事業者は助かるのでは。

福田部会員：公社でやっている「ニューマーケット開拓支援事業」では、営業代行ではないため手数料等は発生しないが、メーカーや商社のOBがナビゲーターとして商談サポートをしている。ナビゲーターは70人程度おり、出身はバラバラだが、商談の確度がどのようにすれば上がるのか等の支援をしている。バイヤーの意見が吸い上げられることや、様々な人に製品を見てもらう機会が多いため医療機器として開発した製品が建設現場で使える等の発見もある。

中根部会長：東大阪市の場合、セールスレップの支援期間が決まっているが、そのまま中小企業の営業顧問になったりするケースもある。

阿高副部長：区内事業者の一文機工は開発部隊のみで営業部隊は持っておらず、住友商事が営業を代行する等、他の企業がやっている場合もある。

FRI 高橋：中小企業が不利にならないためにも、営業を代行する際には注意が必要。

中根部会長：インターンシップは入らないのか。学生を見ていると、アルバイトは良くやっているが、インターンシップに行くことで、大きく意識が変わっていることがある。

阿高副部長：足立区では中小企業に人材紹介をする場はあるのか。

池田係長：就職面接会というものを月に1回実施しており、他には進路指導の教師向けに年1回1日のみ、企業見学会を開いている程度。

阿高副部長：大企業では、インターンシップから採用に直結することも多くあるため、中小企業でも取組みが必要。

福田部会員：職業能力開発センターが区内にあるということは良いことだと思う。センターでは介護福祉機器を取り扱う人の育成も行われていると思うので、介護分野の創業支援に結びつくことも考えて良いかもしれない。

中根部会長：中小企業のイメージアップが必要かと思う。最近では売り手市場であるため、大学側が企業を選別し、学生に紹介している状況。しかしその中でも学生の中小企業の認知度が低く、仕事でどのようなことをしているかをイメージが出来ていないと考えられる。ただ一方で、学生がOBと話をし、製品の国内シェア率等を教えてみると興味を持って就職することもあるため、徹底したアウンスや情報発信が必要かと思う。

岡田部会員：消費者を行政が保護する時代ではなく、消費者の自助努力が必要な時代になっている。足立区ではお助け隊「ひまわり」があり、こういった活動を促進していくことが必要だと思う。消費者と同じ目線で話してくれるため説得力が上がる。

また、私が担当している夜の講座があるが、サラリーマンでも18～20時に仕事終わりの時間帯に参加する人もおり、興味があるのだと感心する。

こうした人達を巻き込んでいくことで高齢者等をみんなで見守りをしていくことが計画の基本的なスタンスとなると思う。この部分を行政は支援していくべき。また、国民消費者センターや東京都からの情報はもっと情報発信すべき。発信ツールが必要だと思う。施策案はこれで良いと思うが、やや表現が固い気がする。

消費者教育は教育委員会とリンクしておらず、教育現場でも浸透させていくことが必要。足立区では相談件数が増える一方で、区民が活動するようになることが重要。また今の施策には、どちらかと言えば行政や事業者の視点が多いため、もう少し区民や消費者側の視点が必要だと思った。

区内の良い製品を、消費者団体を使ってPRしていくことも考えられる。例えば介護製品等が良いと思うが、区の特徴ある製品をPRしていくことも重要。被害防止に関する記載ばかりでなくても良いと思う。

福田部会員：事業者の販路開拓に向けたテストマーケティングの支援等、消費者団体がそうした機能を持つということも良いかもしれない。他には消費者リーダーの育成といった項目を基本方針に掲げても良いかもしれない。

中根部会長：観光地が無くても、インバウンドについてはもう少し強調しても良いと思う。

福田部会員：足立区の特徴としては、日光街道もあり、以前区内にあるお寺の切手も出来たりしていた。他にも生物園等もある。こうした観光資源は多くあるため、マップを作ることも良いかもしれない。

中根部会長：民泊については足立区ではどういった状況なのか。

島田課長：旅館業法に則らなくても良い等、現在、国の取り組みとしては規制緩和の流れにあることは間違いない。ただ区としては苦情も多く来ており、区としてはすぐにゴーサインは出せない状況。また民泊自体には取り組んでいく必要があるが、足立区の場合は、住宅地も多く静かに暮らしたいという人もいるため、バランスも重要かと思っている。

福田部会員：入江委員のやっている外国人観光客に向けた交流事業等をモデルとして、地域と連携できるイベントを仕掛けて行くのも面白い。トレンドとして、購入物がモノからコトへと変わってきており、外国人の方も伝統文化の体験を重視している方が多い。こうしたモデルを地域と連携して取り組んでいければ良いと思う。

阿高副部会長：日本人も生活を知りたいと考える外国人も多くいる。

中根部会長：ネットワーク基盤の形成については、これまでの話が色々と結びついてくるかと思うので、一度今日のお話を踏まえて事務局で再度整理Sしていただければと思う。

阿高副部会長：最後にサービス業は必要ではないか。現状ではサービス業に関する文言が入っていない。経産省もサービス産業を育成して行こうと方針があるので、ドッキングするような記載もあって良いと思う。

池田係長：現状商業系の内容が主となってしまっているため、今後入れて行かなければいけないと考えている。

島田課長より挨拶があり、閉会。

以上