

会 議 記 録			
会 議 の 名 称	産業建設常任委員会 (意見交換会)		会議場所 302会議室
			担当職員 池永
日 時	平成29年8月28日(月曜日)	開 議	午後 3 時 30 分
		閉 議	午後 4 時 56 分
出席委員	◎奥村、○石野、並河、藤本、木曾、西口、(湊議長) (欠席:明田委員)		
出席者	【亀岡商工会議所】 岸専務理事		
	【亀岡市商店街連盟】 仲井会長、茅畠副会長、佐々木副会長、湯浅副会長、井尻専務理事		
出席者	【亀岡商業協同組合】 福井理事長		
	【亀岡料飲連合会】 辻村会長		
出席事務局	【産業観光部】[ものづくり産業課]吉村課長、篠部副課長		
出席事務局	鈴木係長、池永主任		
傍聴者	市民0名	報道関係者0名	議員1名(平本)

意 見 交 換 会 概 要

15:30

1 開会

<奥村委員長>

これより、商工業団体との意見交換会を開催する。なお、会議録は要約して公開する。議会だより等に掲載する可能性もあり、写真撮影も行うので、よろしくお願いする。

亀岡市議会議長あいさつ

- ・以前から、地元の小売を含めて、皆さんが今の経済情勢の中で生き残っていくためにはどうすればよいのか、さまざまな意見をいただいていた。所管の産業建設常任委員会では、意見交換や先進地視察も行っている。
- ・本市は大都市が隣にあり、購買・物販が厳しいまちである。一方では、農業や畜産等が盛んなまちである。第1次産業とともに、地域の商業・小売を含めた企業が、何とか元気な姿になることが今後のまちづくりにつながる。

商工業団体代表あいさつ

(亀岡市商店街連盟 仲井会長あいさつ)

- ・オール亀岡で取り組むということで、4団体で参加した。
- ・団体間の温度差を埋め、ベクトル・価値観を統一できれば次の進展が見込めるのではないかと考える。
- ・条例づくりは非常にハードルが高いが、商業革命を起こすくらいの気持ちで取り組まねばならない。
- ・「三方よし」の考え方で取り組まねば亀岡全体がよくなれないと考えている。

2 出席者紹介

(各自、自己紹介)

<湊議長>

先ほど言い忘れたが、全国のいろいろな商業地域に行くが、どこでも商店街同士の助け合いというのが抜けている。「持ちつ持たれつ」ということができていない。そこが根底にあると考える。

3 意見交換

<奥村委員長>

商工業団体で統一した見解は持っていないとのことであるが、商店街連盟から思いを述べていただきたい。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

- ・ 大店法廃止により、その頃から大型店が本市に進出してきた。また、ここ最近ではネット販売が台頭し、またコンビニやフランチャイズ店が多く進出し、地元商店街や小規模な店の減少に拍車をかけている。
- ・ 少子高齢化や後継者不足、業態の変化による商店の減少も進行している。
- ・ 商店街連盟としては、同じエリアで同じお客さんを対象にする商売であるなら、同じ土俵に立って地域貢献することができる仕組み作りが必要だと考えている。地域の商店は長年にわたり、PTAや自治会、消防など、地域の諸団体にも積極的に協力してきた。
- ・ 地域貢献度が低い事業者に対して何も手立てが打てていないのが現状である。
- ・ かつての競争の時代から、今は共生の時代に入った。支えあいは福祉だけではなく商工業も同じである。同じエリアで商売し生活する者が共に支えあっていかなければならない。
- ・ 地域貢献度の低い事業者に協力金等を払っていただき、市民からも支援いただく仕組み作りが必要である。
- ・ 市長に提案している条例はハードルが高い。亀岡に商業革命を起こす気概で取り組まねば成就しない。また、多くの同志が必要である。危機感を共有し、ベクトルを合わせることが課題である。
- ・ 小規模な商店や商店街が必要でないと思われる人はほとんどいない。しかし、総論賛成・各論反対である。
- ・ 商店街は、一番多かった平成11年には会員数が740、商店街数が29だったが、現在は激減し半数以下になっている。
- ・ 森林税が府民税として600円課税されているが、我々は500円の課税を提案し、払った人に還元していきたい。サンガかめまるカードを使った地域通貨カードとして還元する方法も考えられる。
- ・ 3回の選挙を1回に統一したら6千万円の効果があり、投票率も上がる。
- ・ J1を目指す京都サンガを応援しますという特別仕様の図柄ナンバープレートを申請してはどうか。売れた資金の千円ほどが地元へ落ちる。
- ・ フランチャイズの店、地域貢献度の低い事業所が多く進出している。こういう店は亀岡の商業者に何の利益ももたらさないが、税金や協力金を納めていただくことにより、亀岡にとって利益となる。こういう仕組みをつくる必要があるのではないか。
- ・ オール亀岡で問題を解決していくことが必要である。

<奥村委員長>

団体の中では協議されていないと思うが、1つの思いを言っていた。これに

ついて協議したいが、まず、各種団体では会員数が減っている。すべてのフランチャイズ、大型店が入会していないことはないと思うがどうか。また、会員数が減っていることについて、新規の人が皆入らないのではなく、入ってはいるが、やめる人の方が多く、その結果減っているということだと思うが、各団体の動向を教えてください。

<亀岡料飲連合会 辻村会長>

正会員が120ほどの時代もあったが、今は70である。開店して10～20年でも入っておられない店も多く、何とか改革していこうということで、新しく会員募集のチラシを昨年末に作成し、会員拡大に取り組んでいる。これを持参して各店に伺うようにしている。まず店に行って話をしない限りメリットを訴えられない。料飲連合会の年間2万4千円の会費には、食品衛生協会の会費も含まれており、なおかつ賠償保険もかかる。メリットはいろいろあるが、訴えかけが弱かった。これまでは、あまり店に募集に行っていなかった。新規開店して2～3年経ったら入ってもらえるお店も何件かあった。会費のこともあり難しいが、今後できれば100を目指したい。

フランチャイズ、ロードサイド店については、料飲連合会に入ってほしいというよりも、出店が控えられるような施策が取れればと思う。商店街連盟の副会長もしているが、昨今、食料品店の小売店がないに等しい、町に1店舗あればよいという状況の中で、まず商店街連盟がこれから進む道をもっと考えていく必要がある。買い回り品はまずは食料品である。子どもたちも、最近はあまり文房具店では買わず、スーパーや大型店で買うのが現状であり、買い回りする小売店が減ってきた。市としても考えていただきたいが、商店街連盟としても何か考えていけないかと思う。

<奥村委員長>

商工会議所の会員の動向はどうか。

<亀岡商工会議所 岸専務理事>

会員数は現在、1400を切っている。京都府下で情報交換していると、減少率は、本市は比較的ましであり、北部ではもっと落ち込みが激しいところもあるようである。やめていくところ、新規入会のところの入れ替えが激しい。特に、退会されるところについては、事業が苦しく廃業されることもあるが、むしろ事業継承困難ということで、やりたいが跡取りがいなくて経営支援員に相談されているケースが多い。やめるのではなく、事業継承者を探していただくように何とか進められないかという形で経営支援員も取り組んでいる。

先ほど、フランチャイズの店等は何の利益ももたらさないと言われたが、市の税務課等に確認したところ、事務所や事業所が亀岡にあって、本社が亀岡市外にあるケースについては、土地・建物があって事業の設備が整っており、かつ人的雇用が常時されており、それが継続して営まれている事業所については、亀岡市が法人市民税を課税し、収益がある。また、持ち主が市内の人でも市外の人でも、固定資産税は収益として亀岡市に入ってくるものであり、いわゆるあがりだけ市外に持っているものではない。

<奥村委員長>

付け加えると、アルバイトや従業員が市内の人であれば、雇用と、その人の市民税もある。亀岡商業協同組合の会員数等はどうか。

<亀岡商業協同組合 福井理事長>

ほぼ全域で、統一のポイントカードとしてふれあいカードを使っているのは、他と違うかなりのメリットである。組合としては、免税店を作るなど中身をグレードアップし、お客さんを増やし、メリット性を追求している。また、豊岡など、同じシ

システムでポイントを発行している他府県とも年1回交流会を行い、統一で何かできないか、ホームページを作り、他府県の特産品をこちらで買える等できないか、試行錯誤している。インターネットも使い、楽天にも出す予定にしている。商売人なので、どうやって売っていくかを個々に立ち返って、組合という共同体の中で、少しでも各個店の売り上げが上がるようなことを提案している現状である。

高齢化と店の減少は現実のことであり、増やさねばならないが、年齢的にも新しく店をするとか、この商売がよいというのは提案しにくいところもある。今の若者は金もなく、したいことをあまり言わない。いろいろな媒体を使いながら、後継者を育てていかねばならない。

商店街同士の助け合いが少ないと先ほど議長が言われたが、商売人同士の助け合いも少ないのではないか。駅前があるので、そこでの連携や、テナントで景品を使うときに、どこの飲食店で食べられるとか、協力できることはあると考える。私も西友の中で35年企画等をしてきたが、物販と飲食と生鮮と、考え方が違う中で統一したことをやってきた。商店街がいろいろあり、全部同じにはできないと思うが、チラシを出して売りたいところや、飲食のところは人を集めたら食べに入るだろうとか、いろいろな形があると思う。亀岡も観光客が増えてきており、自転車で走る外国人もよく見受ける。ふれあいカードの飲食店では多言語メニューも作成しているが、亀岡全体で取り組むような形がとれないかと考えている。

スタジアムができ、横に商業施設があって家が建つと聞いたが、詳細は分からない。イオン開店の噂も聞く。同じ亀岡に住んでいて、どの情報が正しいか分からない中、新しく商売人をつくるのは無理である。商業施設ができて、体験したことがないものは家賃いくらか教えてもらえると、一回試験的にしてはどうかという施策ができるとか、それも分からない中、今、亀岡で店が増えてどうするのかという感じもある。

<奥村委員長>

組合としては、ふれあいカードが使える店を増やしていきたいのか

<亀岡商業協同組合 福井理事長>

亀岡の通貨のようにできればと思う。メリット性を訴えていきたい。

<奥村委員長>

商店街の数が減っている。周辺部で退会され、人も組織も減っている。新規もあると考えるが、商店街連盟の現状は。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

今、2つの商店街の設立をお願いしている。馬路町・千歳町・河原林町の川東3町の20名程度と、また、東つつじヶ丘の道路沿いの20店舗程度でお願いしている。本梅町や宮前町方面でも入ってもらっているが、商店街としてのメリットがなかなか提供できにくい状況である。歩調を合わせてできる商店街の確立が大事である。会費は年間4千円だが、4千円では何もできない。やる気のある人が2~3万円でも会費を払って、それに応えられる力をつけて、フィードバックできるような環境づくりが必要だと考える。

<奥村委員長>

それぞれの組織の内容が違うため、一概には言えないところもあるが、議員から組織に対する質問はあるか。

<藤本委員>

どのような商店街にしていこうというのが見えてこない。100円商店街を皮切りに、何か共通の思いで作って行こうというのが市民にも分かるような商店街づくりをしてアピールされたいと思う。

<奥村委員長>

商工会議所、商店街連盟、商業協同組合、料飲連合会の4つとも加入している店舗はどのくらいあるのか。

<亀岡商業協同組合 福井理事長>

亀岡料飲連合会は飲食なので入っていないところもあるが、その他の3つは加入しておられる店舗が多いのではないかと。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

商工会議所、地元商店街、商店街連盟、商業協同組合と入っておられることが多い。商店街連盟と商業協同組合は、ほとんど重なっている。

<奥村委員長>

会費は3つ合わせて、年間どのくらいになるのか。

<亀岡料飲連合会 辻村会長>

私の場合、料飲連合会と商工会議所、商店街連盟、商業協同組合、商店街をあわせて、月1万円ほどである。私の場合、地元の商店街は千円であるが、4~5千円とっている商店街もある。商店街連盟が年間4千円、料飲連合会が月2千円である。

<奥村委員長>

先ほど議長から、商店街や店・地域間の助け合いが手薄になっているという話があったが、実際どうなのか。合同でイベントをする等の動きはないのか。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

先日、馬堀西部で商店街の祭りがあり、千人以上の来場者で賑わったが、そのような地域の祭りもよいと考える。また、今度、商店街連盟・商工会議所・商業協同組合で年末の売り出しをする予定であるが、これは亀岡全域である。各商店街は独自で取り組みをされ、全体でも年に1回取り組みをする。この2つの方法がよいと考える。

<木曾委員>

消費者である亀岡市民が日常どこで消費しているのかというデータが、亀岡市にも各商店街にもないのではないかと。それは商店街の運営にも大きく関わることである。まずそのデータをとって、なぜ亀岡の商店で消費しないのか、また逆に亀岡に来る人についてもデータをとっていくことが大事である。

推測で取り組んでいても的外れになってしまう。京都市が近いだけに、消費が京都市内、例えば桂川や五条のイオン等に流れている可能性がある。城陽にできるアウトレットにも流れるのではないかと。また、京都駅や二条駅付近などの商業施設にも、便利が良い分、消費が流れているのではないかと。消費者の動向をつかみ、亀岡で魅力のある消費ができるようなものを作らない限り対抗できない。

まず、どこに焦点をあてるのか。行政や議員、団体に焦点をあてて物事を進めようとするのではなく、消費者に目を向けて、どういうやり方をすれば一番効果が出るのかを考えない限り商売は難しい。商工会議所に入っても工業は何のメリットもないという話も部会であった。そうではなく、亀岡の中の消費者の動向をつかみ、亀岡で消費できる環境づくりをすることが大事である。そういうことをもう一度話し合う必要がある。

<奥村委員長>

以前のプレミアム商品券の売り上げ先の数字ならあるが、自分たちがどれだけのものを消費し、どのくらいの額を亀岡で落としているかは確かに把握できていないかもしれない。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

以前の消費動向は、買い物と言えば高島屋や大丸等、京都市内を向いていた。西友

やアルプラザ等の大型スーパーができて、少し戻ってきた感があるが、今度は違う形態で流出がある。売り上げの構成比率等のデータは欲しいが、商店街連盟の事務局も人手がないので、そこまで突っ込んでできない。市に協力してもらうなど、これは通らなければならない関門だと考える。

先ほど商工会議所専務理事がフランチャイズ店等も税金を払っていると言われたが、貢献度の認識度合いの違いがある。マツモトは各店舗で商店街にも加入し、自治会にも出店料を支払っている。自分が事業する地域にしっかりと貢献している。これが正しいやり方である。求人難の時代に、新しい事業所が来て高額なバイト代を出されると、我々が求人しても来ない。

また、組織のあり方だが、商工会議所や商店街連盟に入ったら何かしてもらえんという考え方は違う。アメリカの昔の大統領が言っていたが、国が何かをしてくれるというのではなく、自分が国に対して何ができるかである。組織に何の貢献ができるかということであり、皆の意識を変えていかねばならない時代に来ている。共生時代であり、ともに支え合わなければならない。

<湊議長>

先ほどのイベントの話だが、イベントをしたからといってメリットは何もない。なぜするかというと、地域にお世話になった恩返しをしているのである。

<亀岡市商店街連盟 湯浅副会長>

亀岡小学校でラストサマーフェスティバルというイベントをした。イベントをしても、翌日から「はあぶ」の本がどんどん売れるということはないが、それによって商売人同士が知り合い、横のつながりができるのは大きいことである。そこからまた何か生まれてくる。商店街連盟に入っているのも横のつながりである。共生の時代と言われたが、自分のことより組織やまちのことを考える良いきっかけになる。

<木曾委員>

地産地消というが、商売人も市民も、実際そうっていない。どうしても安いところや大店舗に行ってしまう。損か得かの話だけで考えるとそのようになってしまう。そうではなく、地域の中でお互いに助け合う・共存するという意識をもっとつけていかねばならない。近くの商店同士で買い物をするだけでも大きな効果が上がると思うが、なかなかそれができないのが現状である。

<亀岡商工会議所 岸専務理事>

商工会議所の会員としてのメリットがわからないとの声も確かに聞く。そういった声に応えるという意味ではないが、数年間途絶えていた会員大会を平成29年度は実施する予定である。規模は未定であるが、会員の横のつながり、特に異業種間とつながり、それぞれの商売のしかたを考える機会になればと考えている。

<並河委員>

こういった亀岡の商工業団体が一堂に会して話をすることは画期的なことだと考える。地域をどうしていこうかという思いや悩みを出し合うことで何かできるのではないかと考える。私は以前、近くの店でふれあいカードを利用していたが、今は閉店されたりして使うところが限られてきている。そういう店に行くとお互い顔見知りになり、他でも売っているが、やはりそこに行って買おうということになる。異業種や同業者でも、競争などいろいろな思いがあり大変であるが、亀岡をどうしていくのか考える、このような機会を続けてほしい。車に乗れなくなると、500メートルくらいしか歩けないというのが高齢者の生活である。商店街はなくてはならないものであり、日常の、人とのつながりは地元の店でこそできると思う。本日のように、共通の思いでいろいろな意見を出していただくのはよいことである。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

この1年に議論を進化させて固めていかないと、昨年の二の舞になる。観光協会には亀山城の再現をお願いしている。2千万円かけて明智光秀像を南郷公園のシャチホコ広場につくるといって進めておられるが、亀岡会館の解体予算がついたとのことで、そこに亀山城を再現し、文化資料館に入ってもらってはどうか。城の中に文化資料館や銚があるところはたくさんある。1カ所に集中すると、観光客300万人のうち1割の30万人を市内に引き込むことが可能となる。駅北に京都府下ナンバーワンの中身で、亀岡市にしかない商店構成をしながら、農商工連携の大型商業施設を作ることによって、スタジアム周辺の賑わいと観光客の集客を創出し、そこからの動線で、亀山城を再現したまちに入ってもらおう。30万人が亀岡で動いてもらうことにより、我々商業者が潤う。この手伝いを考えてほしい。

また、高齢化が進み、全国的に免許証返納をどんどん進めている。近くに歩いて行ける店がある人はよいが、本市ではないところがほとんどである。条例により資金を確保し、買い物難民・買い物弱者に届ける仕組み作りをトータルで考えてほしい。

<亀岡市商店街連盟 茅畷副会長>

7月22日にサンガ亀岡応援デーがあり、商店街連盟がバスを出して応援に行った。非常に盛り上がり、あの時の西京極のにぎわいというのは、あんなに一体となっているのは見たことがなかった。2年後にスタジアムができるので、それに向けてもっと整備し、盛り上げていきたい。あそこで商業できるように前向きに取り組み、あそこを1つの商店街にする形にして活性化できれば良いと考える。

<亀岡市商店街連盟 佐々木副会長>

「がんこ」が来る北町商店街にいる。そういったところとどう関わっていけるか、うちの商店街としては重要な案件であるが、期待もしている。後継者不足等いろいろなことで、商店街でイベントをしようとしても高齢化もあり動きがとれない。頑張っても成果が出ない。今後もそういうことが続き商店が減っていく中、外からも商店が来ることにより、一緒に頑張れる、活力がもらえるような状況も作れるのではないかと考えている。そのためには商店街に入っただけなど、いろいろなことはクリアしていかなければならないが、今後、他市からも来てもらえるような状況をつくり、一緒になって頑張っていけるような体制を作っていくのも重要だと考える。例えば空いていて貸したい物件と、亀岡で商売をしてみたい人をうまくマッチングし、優遇されるような仕組みがあってもよいと考える。

<亀岡市商店街連盟 井尻専務理事>

地元ではH商店街の会長をしている。平成27年度の亀山城下ひなまつりの時、城下町を歩いている人約30人、アミティで買い物をしている人30人、マツモト中央店で買い物をしている人30人に対して、H商店街のアンケートを行った。約100名にアンケートをとったが、H商店街を知らなかった人は、城下町を歩いていた他府県の人のみであり、他は全員が知っていた。そこで、月に何回程度H商店街で買い物をするか聞いたところ、城下町では、月に1回程度行くかどうかという回答であったが、アミティやマツモトでは、ほとんどゼロであった。ゼロの理由、なぜ買い物に行かないか聞くと、「行く理由がない」という大変厳しい答えであった。商店街はこれに対して非常に危機感を持った。行く理由がないものをどうすれば来てもらえるようになるのかということで、府の商店街創生事業に平成28年度、平成29年度と取り組んでいる。行く理由がない人に来てもらうのはとても難しい。それをどうするのか。次回からはそういうところを掘り下げたい。

<奥村委員長>

仲井会長からは商店街連盟としての提案を含めて言っていただいた。今後いろいろと団体の中で調整しながら進めていただきたい。我々議会も提案を受けて考えてい

きたい。

<木曾委員>

次の段階に入るように考えねばならない。国家戦略特区でこういうことができるのではないかと、行政としてできること、クリアしなければならない税制の問題とか、そういう内容を行政の方から、次の段階に出してもらってはどうか。

<奥村委員長>

産業建設常任委員会で視察に行った川口市と藤沢市の資料等も提供したい。まだ各団体で協議されていないと思うので、まず協議して一定の方向性を出していただき、あまり突出した問題というよりも、商店街の連携や消費動向、H商店街のアンケート結果等を含めて考えた上で、具体的な施策について考えていきたい。

<ものづくり産業課長>

貴重な意見をいただいた。全体を通じて難しい課題であると考えている。同じことの繰り返しではいけない、次につなげていかねばならないとの意見もあるが、なかなか根深く難しい問題であり、意見や要望を聴く機会をできるだけ増やす形で、いろいろなことを多方向から聴かせていただき、先を急がずに、解決に向けて地道に取り組んでいかねばならないと改めて感じた。

<奥村委員長>

商工会議所が主になって、各団体の意見調整をしていただきたい。

<亀岡市商店街連盟 仲井会長>

今年のメンバーでタッグを組まない、とゆっくりしていたら皆つぶれてしまう。今、激流が流れている。

<亀岡商業協同組合 福井理事長>

今回、仲井会長から要望が出てきたが、商工会議所を通じておろしてもらわないと、商店街連盟の意見の中で出されたものを組合として協議したものではない。そこばかり行かれると歩み寄れない部分も出てくる。ふれあいカードとしてはデータも出せるし、プレミアム商品券の時もデータを出している。商工会議所と調整していただき、そのへんをもう少し持ち寄れば、事前に各種団体で実情を反映した意見も出せるのではないかと。

<亀岡商工会議所 岸専務理事>

私も仲井会長から1週間前に話を聞いた。商工会議所として意見を持ってきたものはないが、仲井会長が最初に言われたように、関係各団体が同じ方向を向いて、ベクトルを合わせて進めていくというのは、もちろんその通りである。商工会議所は、商業・産業の団体のもとでもあるので、商工会議所がイニシアティブを持たせていただければ、引き続き多くの議論の機会を設けていきたい。いきなり議員の前で議論するよりも、我々の中で少し議論してから来るのも1つの方法だと考える。

4 閉会

<奥村委員長>

まとめていただいたように、皆でいろいろと協議いただいたうえで、もう一度話を聞きたいと考える。本日は、皆からそれぞれの実態や思いもお聞きした。それは今の本市の商店街や商工業の実態だと思う。今後、何とか活性化するように、市とも一緒になって考えていきたい。

～16:56