

会議名 (審議会等名)	川西市産業ビジョン推進委員会(第1回)		
事務局 (担当課)	地域活性室 商工・観光課		
開催日時 開催場所	平成21年6月29日(月) 市役所4階 庁議室		
出席者	委員	佐々木委員長、川口委員、中村委員、 国津委員、平野委員、西田委員	
	その他	オブザーバー(川西市商工会事務局長)	
	事務局	多田市民生活部長、大森地域活性室長、大南商工・観光課長 丸野商工・観光課長補佐、福美商工・観光課主任	
傍聴の可否	可	傍聴者数	0人
傍聴不可・一部不可の場合は、その理由			
会議次第	1. あいさつ 2. 議題 (1)商業振興方策検討について (2)検討部会の設置・メンバー構成について (3)規則改正について 3. その他		
会議結果	下記審議結果のとおり		

事務局 (1) から (3) について説明

委員長

はい、どうもありがとうございました。

ただいま、資料に基づきまして、地域における商業振興方策の検討についてご提案をいただきました。また、それに伴い、部会メンバーの構成、そして本委員会の規則改正、今後のスケジュールなどについてご説明をいただきました。

おそらくこの件に関しましては、委員の皆様にも温度差が結構あるかと思imasuので、不明な点などについて忌憚のないご質問、ご意見等いただければと思imasu。まずは、コンセンサスと言いますか委員会のメンバーが、「これは何のことなのか」というのを充分承知しておく必要があるかと思imasuので、ご質問などをお出しいただければと思imasu。

委員

事務局にお聞きしたいのですが、おおざっぱでいいですので、この会で、「どうしたいのか」「何を決めたいのか」ということを教えてください。

事務局

本市では、平成15年3月に産業ビジョンを策定しております。目標年度を平成24年にして、10年で川西の農業・商業・工業、こうしたものをどう進めていこうかというビジョンを示しております。そして、そのビジョンに沿った政策を推進するために、ビジョン策定後もこの推進委員会という場を持たせていただいております。

そして、平成15年から3ヶ年を経て、短期のビジョンなどの経過も含めて、ビジョン推進委員会としての川西の産業方策をどのように進めていったらいいかという提案を頂戴しております。それが資料の5ページに記載しております「産業ビジョン推進委員会からの提言」になります。この中ではビジョン推進委員会の皆様からインキュベーション施設の創設、市民参加の実践、全体的な連携・協同の仕組みづくり、コミュニティビジネスに関する啓発活動、さらに地域ブランドについてです。長期のビジョンについては、インフラの整備など非常に大きな問題を抱えており、商工サイドだけでは解決がつかないという部分も多々ございます。

今年度、「商業振興方策の検討について」ということで提案させていただいたのは、ビジョンの計画期間前期を経て、推進委員会の提言の5項目に挙がっている中で、商業の状況を見ますと、地域貢献などを進めてきた商店街については、消費者の商店街ばなれが進んでおり、一方で、大型店については、独自の出店が重なってきている中で、地域貢献があまりなされていないといった、相反する状態が出てきており、商工会さんや商店連盟さんから、こうした商業の問題に取り組んでくれないかというふうな声が高くなっております。

平成18年には、商工会さん、商店連盟さん、それから市も交えまして、高槻市の条例の状況を視察に行かしていただいたという経緯もございます。

このように、商業1つとってもこのような大きな問題がある中、一方で、本推進委員会は「産業」ということで、工業も農業も商業もすべて検討していく必要があるのですが、今年はとりわけ、商業の問題を考えて、一度専門的に部会を設置

し検討していただきたいと考えております。

そして、部会において煮詰めた意見をもう一度この委員会に返させていただいて、皆さんの声を聞いて、ビジョンの推進に役立てたいと考えております。

委員

ひらたく言えば、街を活性させ、集客を増やしていこうということですか。

事務局

それもございますし、もう1つは、地域というのは消費者でして、その地域にも色々な問題が起きております。例えば、若い世代は大型店も買い物に行けますが、地域のお年寄りなかなか大型店まで行くことが出来ず、地域のお店が非常に重要なものになっております。そのようなことも踏まえまして、地域における商業の在り方みたいなものを、もう一度、推進委員会の中で検討いただきたいという趣旨でございます。もちろん、街のにぎわいづくりについても同様でございます。

委員

中心性小売指数の推移を見たのですが、伊丹市と猪名川町は結構上がっている中で、なぜ上がっているのかということ、まず調べないといけないのではないのでしょうか。

これは余談になるかもしれませんが、西宮ガーデンズができましたよね。そこは、駐車場については、入るだけで1時間無料というサービスがついているそうです。ガーデンズ内の阪急で買い物しても1時間分もらえ、商業店舗としてイズミヤさんも入っていますが、全部を統合しても1時間分もらえ、さらに会員カードをもらったらまた1時間もらえるということで、結局3時間分無料になるということです。

しかし、川西阪急では1時間しかもらえず、アステの小売店で3千円以上も買物する人は少ないと思います。そういうところも見直していかなければ、人は集まらないと思います。ただ、こういうことも大事かも知れませんが、そういう点から直せるのであれば、まず駐車場などの点から進めるべきじゃないかなと思います。

委員

今、ご質問された委員さんは、今回初めて本委員会に参加されたと思いますが、私も最初ここへ参加させていただいた時、同じ気持ちでございました。

しかしながら、年を重ねていくうちに、市が何を目指してらっしゃるのかというのが、かなりよく分かってきました。

今回も、商業では商工会を主に部会をつくるということで、いろんな方のお名前が出ておりました。そういう部会をつくって、その部会の中でしっかりと検討したものが、この産業ビジョン推進委員会にあげていただくことになると思います。

また、これは私の提案なのですが、この委員会に上げていただく内容については、1つだけではなくて、工業でも同じように部会をつくらせていただいて、大きな視点で川西市を活性化させるためにはどのようなことが重要になるのかということを検討していただければと思っております。

また、農業についても、既に展開されている直売所などをどういうふうに関後展開させていくのかというようなことを検討いただいて、商業、工業、農業の3つの部会で専門的に検討したものを、全部この委員会へ集めて、その中でさらにビジ

ョンをつくったり、市長さんに答申をしたり、直接商工会などに話を挙げたりという取り組みを進めるのが本委員会ではないかと、私は思っています。

私も、アステの中に何店も入っている者なので、委員がおっしゃることがよく理解できます。ただ、「こういうことをやってほしい」というものを1つ1つ検討するのではなく、大きい核づくりをしていきながら先のビジョンをつくっていくのが本委員会だと思います。

だから、駐車場についても、絶対に人を集めるためには必要です。あんなことやっていたら、アステはどんどんゴーストタウン化してしまいます。アステだけではなくアステを核にして、集めてきた人達と近所の商工会の方たちで活性化を図っていくということなのだろうと思います。

事務局がご説明なさらなかった部分について、私が少し感じることをお伝えさせていただきます。すみません。

委員

実際に工業部会というのを私が仕切ってやらせていただいております。ただ、去年から金融危機ということもあり、工業部分でも3割4割減で衰退するという現状でして、未だにそれを引きずっているような状態です。

その中で、「何か1つ工業でできないか」「せめて従業員の給料分ぐらいは足しにはならないか」という思いで、地域振興券というのを考えております。その時にね、今この場でお見せしていいのかわかりませんが、このような真鍮でできている小判を地域振興券として出したらどうかと。工業の部品として、一括して真鍮の物を製造してもらって、市内の工業でこの小判づくりをして、それを商業サービスのほうに投げかけるというような流れをつくりたいなと思っています。

委員

そうですね、そういうことですね。

委員長

そのような動きの商業版ということですね。

委員

このような地域振興券で地域を活性させていくということですが、多田銀山というのが豊臣秀吉の時代からありまして、あそこに埋蔵金があるという歴史背景を引っ張り出して、これが地域振興券の一因になればと思ひまして提案さしてもらいました。現在、商工会でこの研究会をやっております。

委員

あとは法的な問題ですね。それがうまくできれば非常に良い取り組みですよ

委員

商業を活発にするためには、農業の立場から言うと、地元で採れた農産物を地元で消費するという動きが、今世間一般で騒がれています。

川西には農産物特産品として、イチジク・トマト・桃・栗という4つの大きなメインがあるのですが、そういうものを菓子組合で加工されています。他にも、野菜とか惣菜とかに使って、「地元で採れたものだけで使っています」ということを

PRすれば、売れるのではないでしょうか。

イチジクワインを3年程前につくって、今年初めて伊丹のスマイル阪神に4月から出したのですが、好評です。今までは川西市内でしか売っていなかったのですが、それを今年は他の阪神間でも買ってもらおうと思って出すと、4月から現在までで約200本売れているということをお聞きしております、川西の農産物をそのようにして、地元や近隣で消費していただくのがいいのではないかと思います。

先程も申しましたとおり、地産地消が特に騒がれておりますので、我々も直売所をやっておりますが、農産物だけを売るのではなく、川西の工業関係でも有名なものがあれば、それを直売所に置くのも1つの案と思います。商業活性化を検討する中に、工業と農業関係者が1人ずつでも入れれば、良い意見が出るのではないかと考えております。

事務局

資料の5ページの「検討内容」を見ていただけますでしょうか。

私どもの思いとしては、今年については商業に特化して、「市民・消費者にとっての魅力的な商業環境をどうつくっていったらいいのか」について部会の中で一度揉んでもらいたいと考えております。そして一方では、地域と商店街との関わりという中では「地域商業者の地域貢献の促進」についても部会の中で検討いただければと考えております。

本来は商業、農業、工業と分けた部分でもって検討していく必要があると思いますが、何もかもを1年でやりきるといのは少し厳しいものがありますので、今年は特に近々の課題といいますか、地域からの要望が大きく挙がってきている商業問題を捉えて、部会において検討をいただいたうえで、またこのビジョン委員会においても色々な分野の委員さんからご意見をいただき、年内に方向を出していただきたいと考えております。

事務局

地域商業が衰退してきているということで、それを発展させていかななくてはならないということで、色々ご意見をいただいておりますが、確かにそれも重要ではあります。ただ、もう1点として、地域コミュニティの中心となっていた商業者が、景気悪化や後継者不足などが原因で衰退してきております。地域コミュニティの問題と地域商業の衰退の問題は一對の問題として、地域コミュニティを活性化することが、地域商業の発展といえますか振興に繋げていくということです。従来は商店街が、商売だけではなく、防犯活動や清掃活動などの地域活動を進めていたが、今は徐々にそのような活動が萎んできております。

地域コミュニティを復活、再生させることによって商売も発展させるということで我々としては一對のものと考えておりますので、よろしく願いいたします。

委員

今のお話だと、主に商業を今年はやりたいということをおっしゃっているわけですね。

商業部会もできるわけですから、当然10ある力のうち6~7をそれに注いで特化しても良いと思います。

ただ、やはり工業も農業もあるわけですので、この委員会でそれらについて少しずつ取り入れていきながら、相互がコンタクトを取れるような状況をつくっていか

なければならぬと思います。

商業と工業と農業という部分は、全く別物ではないと思うので、今回は商業に特化して進めるとしても、工業や農業についても、幾分そのウエイトを置いてさしあげの方が、今までの流れからしていいのではないかと私は思うのですが、いかがでしょうか。

事務局

今回の場合は先ほど説明がありましたように、大型店をシャットアウトする事はできない、入ってくるのは止められないという中で、大型店と中小のいわゆる商店街がどういう風に協力して今後やっていくのかというような議論が中心になるのかと考えております。

当然、別の部会をつくるからといって、この推進委員会を全く切り離す訳ではありません。今の段階では、取りあえず部会の方で検討をお願いして、最後まで議論をまとめてもらった後で、産業ビジョン推進委員会にご報告をいたしまして、またこちらで工業や農業の方からの意見もいただき、最終案というのをまとめたいと考えているところです。

委員長

今、委員から貴重なご意見をいただきましたが、事務局としても、おそらくは、そのようなおつもりは無いと思います。当然、商工観光行政として、年度毎に農業商業、そして工業の全てを見据えながら動かしておりますし、ただ、本委員会としましては、おそらくこのままの流れでいくと商業部会からの提案、その承認というところに1年間を費やすという事になると思います。

やはり意識のもちよう、あるいはその施策の進め方として、あまりに商業に特化しないと言いますか、当然様々な産業との連動性を見据えながら、部会において検討を進めていただくということを、我々委員会としてはやはり言うておかないといけないと思います。

最終的に12月にとりまとめる時には、事務局よりご説明していただきました様な形でさらに我々委員会の方としても、農業や工業の意見も踏まえて、最終的な部分にもっていくという形で進めていただければと思います。

委員

まず、遅参したことお詫び申し上げます。

商業の話として先程も出ておりましたが、商品券について、池田市では1億円を出して、足りなくてもう1億円プラスして出したというお話をうかがっております。

現在、私は多田なのですが、多田商業会の方では、その地域で使えるという商品券として「きんたくん」商品券ということで、商業会で作らせていただいております。あと、市内では清和台などで、ちょこちょこやっている形ですが、多田商業会の商品券も当初は、「あまり反響はないだろう」と皆思っていたのですが、出したら意外や意外で、結構2週間位で全部なくなってしまい、それが現在商店街の方で回っている状態です。1割引かれるのですが、それが出回っている状況を見ますと「需要の方は結構あるのかな」とちょっと意外に思ったところです。そういう経験した方に、商業振興の部会などにも参加していただくという形も、実際取り組ん

だところということで、価値がある意見が出るのではないかと思います。

委員長

ありがとうございました。質問などはよろしいでしょうか？

それではちょっと一旦、整理させていただきます。なかなか踏み込んでどこまでお話しできるかというのも私自身整理能力がまたちょっと欠けておりますので、ざっくりしたところになるかと思えます。

まずは、この資料の後半部分にありますように、様々なデータがあがっておりますが、それぞれ商業者サイドからみた数字、そして商工会サイドから見た数字というところを大きく2点示されております。

商業者サイドから捉えた、例えば商店連盟の会員数の推移でありますとか、商店街の状況、市内の大型店の状況、中心性の数値などを見ても、この数年の間でやはり状況が悪化してきているということがわかります。

商工会のお立場といたしましても、会員数というものが、この数年でも減少傾向にあるというところにあります。そういった状況の中で、大規模小売店舗、商業者サイドとしては、やはりどこに目がいくかということ、大規模小売店舗と自分たち地元小売店や中小小売店との間の関係性、それを大店法自体の需給調整というような点で捉えるのではなく、両者が共存しつつ、自分達だけの事業活動に留まらずに、この地域と言うものをキーワードにしながら、大型店と中小小売商業双方の取り組み・協力というものが、川西市の地域貢献に関わってくるところを求められて、具体的な提案を出されている訳であります。

それらを商業者の自助努力でありますとか、自由な経済活動のみに委ねていてもなかなかうまくいかないというのが現状ですので、こちら高槻市の資料にありますように、条例という形で、少し議論を展開していきながら、こういう条例を策定するような方向もあるではなかろうかということでございます。

こちらの条例については、今日は詳細に取り上げる事もできませんが、ざっと見ていただきますと、大きく2点に分かれております。

第4条のところ、こちらの事業者サイドの関わり方が、商店街や小売市場において、商業を営む者の位置づけや役割、そして、第4条の4項にありますように、大型店を営む者が、果たすべき努力義務が記されております。

こういった事業者サイドが取り組む中身を見ると、第7条に示されておりますように、当然、市の役割が関わってきます。当然、民間企業レベルでこういった条例の中身に関わるような活動を求めるだけではなく、市も、これまでの様々な施策を集約発展させるような形で、この高槻市においては新規の条例の中で、再度整理、配置していくというような位置づけになります。

こういったものが一番理想形かどうかというのは別といたしまして、例えばこういったものを念頭に置きながら、川西市の地域の中で、商店街・中小小売商等と大型店等が双方に何らかの役割を果たすような仕組みづくりができないかというご提案であります。

これについては、本委員会で議論していくと、少し議論が錯綜しますし、この条例というものを見据えるとかかなり具体的に踏み込みが必要になりますので、これはもう「餅は餅屋」ということで、専門的な部会に委ねないと、なかなか前に話が進みません。

このような具体的な取り組みを見据えて、検討部会という仕組みをつくって、そこで各地の施策等を勉強、参照しながら、具体的な提案というものを我々委員会の方にあげていただくという事務局からのご提案であったかと思えます。

今回の提案というのは何も商業者からの独自の物ではなくて、資料5ページの「産業ビジョン推進委員会からの提言」の2番目、3番目、4番目、あるいはその中で地域ブランドのような取り組みが出てくれば、5番目の項目とも関わってきますし、場合によっては各店舗に対するチャレンジショップ制度の様な提言が出てくれば1番目にも関わってくるため、この委員会と大きく連動してくる事になります。

そういった中で、我々委員会といたしましても、このような流れ・提案に対して前向きに捉えていきたいと思えます。

そしてもう1つは、委員からも補強説明をいただきましたが、結局この委員会で議論していても、なかなか個別・具体的なものは出て参りませんので、当然それは各委員が所属されるようなセクションから声を挙げていただきたいです。

数年前に本ビジョン推進委員会で実施したような形で、プロジェクトをつくって意見を挙げるというやり方もありますが、やはり手弁当では組織を動かさなければいけないという弱点がございます。また、自分が直接関わる、または利害関係のあるセクションからの意見が前面に出てくるということもありますので、今回はそういう各委員の皆様方の所属されているようなセクションからの意見を挙げて頂く。現実的には農業・工業・商業という様々な産業分野で検討部会を設けて、整ってきた形で我々委員会の方に意見を挙げていただくという仕組みをつくっていききたいという事を含めております。

事務局からの提案は、おそらくそのような趣旨、中身になろうかと思えますが、そういった点をご理解いただいて、もう少し議論を進めていきたいと思えます。

まずは、このような検討部会を設置していくという事、そして事務局から提案がありました、商業検討部会に関しましては、中小小売商や大型店、地域コミュニティからの参加というような点を盛り込んだ部会メンバーというものを示していただいております。また、それに伴う規則改正ですが、この3つの提案につきまして、我々産業ビジョン推進委員会といたしまして、ご了承いただくという事でいかがでしょうか。

委員 異議なし

委員長

どうもありがとうございます。

それではまず、事務局からの提案でありました検討部会、商業検討部会の設置についてはご了承いただきました。部会については、当然これに連動するような形で今後具体的なご提案があれば、農業振興検討部会や工業振興検討部会という形で、より発展的に拡大していくというような形で捉えていただければと思えます。そして、委員会案のメンバー構成や規則改正についても、それぞれご了承いただきました。

また、事務局からもございましたように、部会については、本日は委員会で認められればすぐに動くという事でしたので、早速7月に検討部会を用意されているようですので、よろしく願いいたします。

それでは続きまして、こういった商業検討部会はいよいよ7月から動き出される

という事になります。

事務局からはこの資料の5ページで、検討内容としてちょっと難しいのですが、1番目「地域事業者の地域貢献の促進（地域コミュニティの担い手としての役割）」、2番目に少し意見交換できましたが、「市民・消費者にとっての魅力的な商業環境とは」という2点を挙げていただいております。

もう少し時間もございますので、これら2つを念頭に置いていただいて、検討部会に対する要望や、「こういった点も是非加味すべきではないか」という委員会から示唆というものをいただければと思います。

もう既にいくつか頂戴しております。先程の農産物の地産地消との関わりあいと言いますと、私自身はやはり農商連携と言いますか、農業と商業を連携させるような地域事業者の地域貢献のしくみ、あるいは市民・消費者にとって魅力的な商業環境づくりには是非つなげていっていただきたいと思っております。実際本委員会でも検討してJAさんや農業の研究会さんを中心に、朝市などの様々な取り組みをしていただいておりますが、まだまだやっぱり農商連携という観点からすると、弱いというのが現状ですので、その辺りも是非検討部会の方で、実は私も検討部会には参加する予定ですが、検討していただければと思います。

その他色々あると思っておりますので、ご意見を頂戴できればと思います。いかがでしょうか。

委員

考えれば考える程、非常に難しいなと感じます。例えば、インキュベーション施設というところ、多分これは当時SOHOか何かを意識されていたのだと思いますが、例えば、事業として個人が起業するということを考えてみると、いわゆる企画・アイデアですね、技術、資本、場所など色々たくさん必要なものがあります。

商売をやりたいという人はいるけど、アイデアがなかったり資本がなかったり、一方、何かに投資してみようという投資家がいる場合、何に投資しようかというリスクヘッジもしないといけませんし、それを上手く組み合わせて引き合わせていかないと、絵に書いた餅に終わってしまうのではないかと考えています。

いざ、人を集める様な施策をしても、例えば祭をしたり活性化をしても、そこで商業を営んでおられる方々の意識や技術などのレベルが上がっていかないと、なかなか収益や売上が増えるという事に繋がらないと思うのです。

今までは、比較的商店街などの年老いた方の意見を聞くと、「何をしてくれるのか」という意見をよく聞きました。「商工会の会員になったら一体何があるのか」「行政は一体我々に何をしてくれるのか」という事をよく聞くのですが、黙っていても何もしてくれないから自らつかんでやろうという人はどんどん増えていくと思います。何か与えられるのを待っている人に対して、「どうぞどうぞ」と言ってもなかなかうまいこといかないのではないかと考えています。

やはり、上手く引き合わせるようなプログラムを、商業調査をして、「この立地にはこういう物が多分ヒットすると思いますよ」というのを、商売したい人、事業したい人、それから銀行も引き合わせて、リスクも補償もうまくとってやればどうかと思います。

例えば、空き店舗全部借り上げて、B級グルメのゾーンをつくって、安かろう美味かろう、そういうものを川西の中央につくって、食べ歩きできるようなものを。私は全く畑違いの仕事なので発想だけでよく分からないのですが、このような

ことについて、資本家とやりたい人と技術などを引き合わす事が出来るのかなという発想なのです。

委員長

ありがとうございます。

それでは、オブザーバーの方、いかがでしょうか。一番事情をご存知だと思っておりますが。

オブザーバー

話がずれるかもしれないのですが、先程見せていただいた商工会の会員数の推移を見ていただけますか。ちょうど10年程前になるのですが、このような形で少しずつ会員数が減少してきております。実はこの内容たるやですね、毎年大体、100名近い方が商工会に入ってくるのです。ただ、その代り、それ以上の方、つまり100数十名の方が辞められるとうことで、こういう数字になっているということなのです。ということは、この10年間に資料にもありますように会員1,755名、実際もう少し減っているのですが、その内の半数以上の方が変わっております。20年経ったら、ほぼ全員が新しい会員になっているという事になります。

それを考えますと、10年前と商工会の事業がどれだけ変わったのかという話になりますと、正直申しあげてトップは一緒ですし、役員も、私自身ももうずっと一緒ですので、果たして今の商工会のやっている事業・施策が、今の会員様に求めておられるものかどうか、すごく怖いところがあります。商工会の事業が、実際求められているものから乖離してしまっているのではないかと、そうだとしたら、さらに世間の感覚から大分違うようになってしまっているのではないかと、その辺が怖いところですね。

今年何としても、実際、会員様は商工会に何を求めておられるのかについて、内部の委員会でも検討していただくという事では考えております。今はそういう状況にあるのです。この推移だけを見たら、商工会がどんどん衰退していると思われていますが、実際は大きく中身が変わっているという実状です。営々と市内でご家族だけで小売店を営んでおられる方は確実に減っています。ぱっと見渡したただけでも、もうほとんどそういうお店はなくなっていて、それに代わって、チェーン店や大型店が出店しておりますので、資料8ページの「市内商業」で、事業所数等がそれほど減ってない結果となっています。減少はしているのですが、事業所数で増減率はマイナス12.8%、従業員数はマイナス13.7%という形で出ております。これは、実態としては、先程お話ししたような生業でされている方はもっと減っておりまして、それを埋める様にして、チェーン店などが増えており、増減率はこのぐらい抑えられていると思います。

そのような状況を考えていきますと、これから夏に向けて地域で七夕祭りなど色々な取り組みをそのような方々は今まで担ってこられたのですが、その活動の担い手が高齢化してしまい、また、若い方や後継者がおられないということで、しかし、代わりに出店したチェーン店は参画してきません。

地域では、例えばPTAの役員さんや、民生委員の役員さんなどは、ほとんど地域でご商売をされている方がやっておられましたので、そういう方がおられなくなって、誰がやるのかということです。大型店の店長や、チェーン店の店長はサラリーマンですし、転勤ありますので、そのようなことはやりません。

そういうことを考えますと、ただ単に商業者は大変だという視点ではなく、その

町や地域がこのままだったら本当に立ち行かなくなるのではないかと思うのです。

最近特によく言われるのが高齢化で、確かに北部の団地では進んでおりますが、振り向いたら自分が買い物に行くところが何もないということで、「商工会さん、何とかしてください」と言われたのですが、「ちょっと待ってください、以前は商店がありますが、若い時にみんなが外へ買い物に行って、使われないから、そのような商店は立ち行かなくなったのではないですか」ということです。

今、やけに「コミュニティビジネスを推進していかなくてはいけない」というようなことが言われていますが、実際もう地域の中で営々とお商売されてきた方は、コミュニティビジネスの原点みたいなもので、そこから大きくなれた方はごく一部で、営々と地域の方とお付き合いをし、自分達の生活もできる範囲でやってこられた、そういう方々が立ち引かないような地域で、今さら地域で買物ができないと言われても、どうしようもないのではないかと、腹の底で思うのです。

私どもただ単に商業者や地域の事業者のエゴを申しあげるのでなく、やはり地域で商売をされるのであれば、チェーン店さんであろうが、大型店さんであろうが、一緒になって、地域がある程度発展していかないことには、自分達のご商売が成り立たないということを理解していただいて、地域にある程度貢献していただくという姿勢を持っていただくために、このような環境が必要じゃないかなということで、商工会でも内部で特別委員会を立ち上げまして、商店の皆さんとも一緒に考えていこうということで取り組もうとしております。

本委員会でも、そのようなことを検討していただける部会をつくっていただけるということですので、何とかうまく一体化して、どういうお立場の方であろうがなかろうと川西でご商売をされている方が、この地域の中で生活していくのであれば、「地域の事を考えてもらわないといけない」ということを理解してもらえような方策を考えていきたいと思っております。

商工会の会員数の推移だけを見て、ただ単に衰退しているというのではなく、中身が大きく変わってきているということをご理解いただきたいと思っております

委員長

ありがとうございます。非常に詳しく説明をいただきましたので、趣旨などはご理解いただけたかと思えます。

委員

地域ブランドの問題なのですが、商工会さんの方でも何か積極的にイチジクのワインなどの取り組みをされていると思いますし、農業でも委員の方からお話がありました。ただ、率直に申しあげて、非常に頑張ってらっしゃるのですが、ブランド力に至るまでには程遠いかなと、なんとなく感じます。3年前にこういうお話した時よりは、随分頑張っていらっしゃる方が増えてはいますが、「かなりご満足の強い方がやってらっしゃるのでは？」という時もちょっと感じます。

ただ、もう少しですね、農業とお茶とワインだけでなく、ここにもイチゴを作っている方がいらっしゃいますが、トマト、栗、桃などを商工会につなげて、そこからどのように地域の事業所にも売るような仕組みづくりを何か助けていただけるような方法は無いのかなと私は感じます。それを商工会に求めるのは難しいのであれば、どこかそういう機軸になるような活動をどこかでつくっていただいたり、もちろん工業も同じなのですが、そういったところを活用して、共存・共営しながら、繁栄していかなくてはいけないと思うのです。その中で、川西市全体が

活性化していくのだと思うので、一方だけではなく、何かしらそういうルートがもう少しあればとちょっと感じます。

委員

それでは補足さしてもらいます。イチジクについては、JAさんの斡旋で菓子組合と連携して、冷凍しておいて、1年間いつでも使えるようにはしておりますが、それ以外に川西の特産品として桃や栗、ハウストマトについても、農協と我々生産者とが動くようにはしています。

それと、今農業者の中で一番問題になっているのは、川西は南北に長いのですが、南部は桃などがありますが、北部は米だけで、その米を作っても今はもう安い価値になっており、北部の方から我々の南部の方にそういう米を斡旋してくれないかということもあるのです。

だから、一応農業の中にも、JAには営農研究会があり、川西市にも農業振興研究会があるので、そこの役員同士で一応もうちょっと考えていこうということはありません。私自身として色々な特産物があるので、そういう物をちょっとでも商業関係の方に売りたいという気持ちも本心としてあり、先程発言をさせていただきました。

オブザーバー

商工会でも農商工連携を一番推進してはいる部分なのですが、ただ今まであまり関わりがないということがありまして、最近は色々な事業をさせて頂いているのですが、それでは、どういう特産物があって、それをどのように利用して新しい特産品をつくるのかというのは、なかなか難しいところもあります。委員がおっしゃったように、「こんなものがある」ということをこのような場でご提案いただいて、それをうまく処理するといいますか、そのような取り組みを進めていかないと、やはり思いつきだけでは難しいところがあると思います。

委員

ですから、今までの状況で先輩方から伺っていることもありましたので、商工の方から「こういう事があれば・・・」ということ声かけをしていただいたら、商業と農業と工業の3つの分野がひとつになることが川西の発展に繋がるので、今後、我々もJAと連携をとりながら、商工会の方とも連携を取って行きたいと考えております。

オブザーバー

それはぜひともご提案をいただきたいと思います。

また、これは地域ブランドになるのか分からないのですが、市長が押し進めておられます「きんたろうプロジェクト」なのですが、キャラクターの「きんたくん」を出していかなければということで、商工会といたしましても、先程、委員がおっしゃったことと同じような形なのですが、ご自分がやっておられるご商売を使って、「きんたくん」を商品化してもらおう活動を行おうとしております

これはもう8月頃にはやるのですが、少ない金額ですが助成を出してもらいまして、ご自分がやっておられるものに「きんたくん」を使った色々な商品をつくって「きんたくん」をPRしてもらい、川西のブランドづくりに貢献していただきたいと思っております。

今度はできたものをどうするのかということが一番問題になってきますので、それを何とか一般的に知ってもらうような店を、来年度に向けて何とかつukれないかということで、もう1つの特別委員会の方で検討に入ったところです。それがどういう形になるか分らないですが、そもそも川西に個性的な部分といいますか、統一したマークで色々なものをつくることによって、有名になれば、それは1つの地域活性化につながるのではないかと考えております。

委員

各論になるのですが、今非常におもしろいことを言われて、川西にそんなにたくさんの方がいるのであれば、地産地消のキャンペーンで、「季節の商品をお届け」ということで色々なものをセットにして、例えば、4人家族で大体いちじくが何個入り、イチゴが何個入り、というものを1年間通してお届けするようなパックを5千円とか8千円という券を売ってですね。それはどうやって配達するか色々あればありますし、また誰が中を抜くのかということもありますが、1つのチラシにして「何月には何が届きます、何月には何が届きます」として、そういう物をうまくコーディネートされる方がいれば、うまく商売できると思うのです。

売る側は、結構ネットワークお持ちです。ただ、うまくコーディネートできないといいますか、生産者も作るだけで、うまく商業につなげていけないということがあるとお聞きました。そのようなところを、例えば行政などがコーディネーターをお持ちになって、ビジネスにつなげていく、その発想を指導できる人がいればちょうどいいのではないのでしょうか。

委員

川西だけしかできないというブランドがあれば、例えば、市外の方でも川西に来たら「こういうのがある」と言いますか、オンリーワンというのでしょうか、そういったものを川西の中で位置づけすることで、川西をPRできるのではないのでしょうか。

私のお客さんで、東京や大阪、神戸など色々な地域にお客さんがいらっしゃる方から「川西ってどこにあるの？」とよく言われます。地図で見たら豊岡の辺りぐらいを指差すのです。それだけ川西の名前が売れてないというか、川西という地域がマイナーな地域と見られているのです。

だからこそ、川西という名前を売ろうということで、「川西に来たらこんな物が買える」「川西に来たらこういう物がある」ということをPR出来れば、もっともっと名前も売れるし、もっと集客なども見込めるのではないかと思います。

委員

ブランドづくりの話からこのような議論になったと思うのですが、私も会社を経営しております、ブランドづくりには20年かかりました。だから、ブランドを作るということは、なかなか簡単なことではないのです。

例えば、「きんたくん」について、まだ1年、2年か、そんなに経ってないと思うのですが、それを引き続き、市長さんだけではなくて、市民全体でキャラクターとしてやっていくだけの気力と持久力というのを持たないと、「きんたくん」にする、先程おっしゃっていたものに対しても、ブランドというのはなかなかつukれないのです。

だからそのところをコーディネートしていただけるどなたか、本当に我々だけ

では机上の空論になってしまいますので、出来るだけ行政や商工会の方にアイデアをいただいて、何かこう連携できるような取り組みを進めると、ブランドづくりについては、20年ではなく、3～5年、もう少し短い期間でできるのではないかと思います。

「きんたくん」については、私、全然ピンとこないのです。すみません。聞くのは聞いていますし、知っているのは知っています。だけど、それが具体的に何なのかというのが、「きんたくん」という名前から何になるのかというのが全く想像つかない状況なのです。委員の私でもそうですので、市外の方については、なかなかブランドにもっていくのは難しいのではないかと思います。だからこそ、どのような方針でどのように行政が思っておられるのか、その辺りも、しっかりと詰めていただければと思っています。

委員長

ありがとうございます。おそらく商業検討部会だけでは持ち越せない、非常に大きなテーマがございますので、これは引き続いて我々委員会、そしてまた行政の方もかなり音頭を取っていただかなければならないと思います。特に、ブランドに関しては、やはりかなりの部門に関わっていただかないと、全市的に普及、浸透させていくということは不可能だと思います。

その他の意見などございませんでしょうか。

それでは、7月から商工振興の検討部会が、立ち上がり、動きだして参ります。数回の研究会と言いますか、ワーキングで方向性を検討する予定となっておりますので、その結果や提言を踏まえまして、また年内にご参集いただきまして、より詳細な検討をしていただければと思います。

・その他

委員長

次第の「3. その他」事務局から何かございますでしょうか？

事務局

その他については特にございません。

委員長

それでは用意して頂いた議題は以上で終了となります。その他、何かございますか。

それでは本日の第1回川西市産業ビジョン推進委員会を終わらせていただきます。

※ 主な発言の要旨等、審議経過がわかるように記載すること。