

7 議事

(1) 本市の現状と課題等について

(質疑等)

(委員)

市内事業者の業種の割合を教えていただきたい。

(事務局)

約3,200件の事業所のなかで、最も多いのは小売・卸売業で793件である。

300件を超えているのは、建設業、製造業、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業である。

このような統計については、市のHPで公開しているのでご覧いただきたい。

(事務局)

準備の都合があるので、須賀川市の現状について、知りたい統計やデータがあれば、事前に事務局までお知らせいただきたい。

それぞれの団体でとったアンケート等で共有できるものがあれば、会議の資料として準備するので、ぜひいただきたい。

(委員)

市内企業は求人活動を行っているが、なかなか就職先に選んでもらえないのが現状である。

年配の方は須賀川に大変魅力を感じているが、学生など若い人は須賀川ではなく、郡山や仙台などの比較的都会に目が行きがちではないか。

若年人口は減少しているが、そのなかでも、どうしたら、須賀川に若者が定着するのか、そこを考えていけば、市内企業の振興につながるのではないか。

(事務局)

仰るとおり、いかに魅力ある街づくりができるかが重要である。

震災後に建てられた市民交流センターは、バンド活動やダンスの練習ができるなど、青少年の集まる場として重要な役割がある。

毎年、郡山の学生を含めて多くの若者が来場している。

市の施策は、高齢者や小さな子供たち向けのものが多く、10代の若者向けのものは少ない。

ウルトラマンを中心とした街づくりにより、少しでも須賀川に魅力を感じたり、誇りを持ってもらえるような取り組みを行っているので、引き続き、力を入れていきたい。

(委員)

中小企業と大企業の間では、賃金の格差が大きいので、格差是正が必要である。

いわゆる、大企業に就職しなければいけないとと思っている人が多いと感じるので、市内の中小企業に就職しても、安心して暮らしていくというアピールも必要ではないか。

(事務局)

市では、まずは地元企業を見てみようということで、市内の企業を訪問させていただいている。

実際に足を運んでみると、素晴らしい企業がたくさんあるが、学生や保護者には伝わっていないのが現状である。

市では、企業紹介用のDVDを作成して、市内企業の情報発信をしたり、保護者向けの企業説

明会の開催を検討したりして、PRしていきたい。

(委員)

須賀川は祭りが多いのが特徴の1つである。

事業者は社員間の交流や地元民とのつながりの強化を図るために、松明あかしなどの行事に積極的に参加するべき。

商店街では、Rojimaなどの若者が呼び込めるような各種イベントには引き続き、協力していきたい。

須賀川は住みやすいまちであることは間違いないので、その長所を伸ばしていきたい。

(委員)

まちや企業、学校に共通しているが、魅力を発信して人を集め仕組みをつくっていかないと発展につなげるのは難しいだろう。

(委員)

須賀川市のウルトラマンを活用した街づくりやRojimaの効果は大いに評価できる。

ぜひ、市民の1人として協力していきたいと思う。

(委員)

人を集めることや、青少年の集まる場を作ることは非常に大切である。

須賀川市は福島空港や観光施設がある。

例えば、空港公園の緑のスポーツエリアは、テニスコートやサッカーグラウンドなどがあり、休日になると県内各地から人が集まる場となっている。

そのような施設をうまく活用するために国、県、自治体などの行政や市民には協力してもらいたい。

須賀川市の産業は、第3次産業が約7割、第2次産業が約3割であり、第2次産業の中では、建設業が多い状況である。

須賀川の大手製造業では、資材や部品の調達を市内で行っているところは多くないので、地元から調達してもらうために、ときには、行政から口添えすることも必要ではないか。

これまで、様々な経済的不況があったが、今はコロナの影響で不況が続いている。

業界の経験から、不況があったときに、企業の3割は売上が減少し、3割は不況に対応するため売上が増加し、残り4割はほぼ影響が出ないと感じている。

(委員)

人の流れはある程度できていると思う。

市外からきた人をどう定着させていくか、どう循環させていくかという課題は、前々からあつたが、今後もこの会議で話し合っていきたい。

(委員)

最近発表された、住み続けたい街ランキングで須賀川が福島県内で1位になったことはとてもうれしいニュースであった。

市の施策や金融機関の支援の影響もあり、創業者が増えたという報告があった。

現代はインターネットの影響により、販路は市外から県外、海外に拡大しつつある。

創業者について、小規模及び個人で創業する場合がほとんどであり、その場合は、なかなか雇用は生まれず、販路の問題もあり、市内で回るお金が少なくなってしまう。

市の全体方針として、増えてほしいのは、小規模企業及び個人事業主なのか、雇用や経済循環を見込める中小企業なのか、教えてほしい。

(事務局)

市内の近年の創業者の業種を見てみると飲食店、ペットショップ、リラクゼーションなど多種多様である。

社会背景に応じた様々な業種は多様なニーズに応えるために必要であると考える。

中心市街地活性化基本計画においては、目標の地域事業者の店舗数を掲げている。

確かに、小規模企業や個人創業が多いので、雇用に貢献する力は弱いかもしれない。

当然、会社の規模に応じて、地元雇用の拡大を目指していただきたいが、例えば、商業事業者においては、集客力や街中にぎわい創出という視点も同じく大切ではないかと思う。

基本条例にあるとおり、それぞれの立場のそれぞれの役割を果たしていただくことによって、地域全体の活性化につなげていきたい。

(事務局)

市では、大規模企業の誘致や、中小企業の振興、創業支援を行っているが、どれを優先的に進めていくのかは一概には決められない。

企業誘致に関しては、テクニカルリサーチガーデンにて 18 区画中 15 区画は売却済みであり、残り 3 区画についても、商談中である。

市内に新しい工業団地がない状況であるため、県と協議し、新規工業団地の整備を進めているところである。

長期的な取組みとして、工業団地の増設もしくは、民間事業者が増設する際の補助について検討していきたい。

中期的な取組みとして、今年度から、市内の空き工場や空き工業用地の情報を収集、発信する『空き工場バンク』と、それらの土地・工場等を賃貸する場合の、賃借料を補助する『空き工場等活用支援事業補助金』を開始し、企業の利活用の促進を図っている。

創業支援に関しては、街中にぎわい創出に関連する施策もある。

中心市街地の空き店舗を活用して創業する事業者が多く、市民交流センターができてから 16 件の創業者が生まれている。

(委員)

金融機関の窓口でも、コロナ禍ではあるが、個人で事業を起こしたいという相談や融資申し込みが増えている。

なかには、商工会議所の創業塾を受けて、事業計画を見直す方もいる。

(2) 新型コロナウイルス感染症に係る支援策（市独自）の状況について

(質疑等)

(委員)

県のコロナ資金（無利子型）は最大5年の未払い期間を設けることができる。

融資先の企業は2～3年の未払期間を設定したところが多いが、なかには、1年で設定した方もいて、もうすぐ元金の返済が始まってしまうという事業者もある。

現在、経営状況を聞き取りしながら、1年、2年と返済期間を延ばす対応をしているところである。

飲食店等は、感染者が減ったからといって、座席数など営業方法を元通りに戻すのは難しい。

今の営業形態でどのように売上げを伸ばしていくのかも考えいかなければならない。

(委員)

郡山市では、県のコロナ資金（無利子型）の利息等の支払い猶予などの条件変更等の際に生じた経営改善計画策定費用の自己負担分を補助する支援が始まった。

今後は、融資条件変更のケースが増えてくると思われる所以、須賀川市でもご検討いただきたい。

8 その他

特に意見等なし。

以上