

総務産業常任委員会と市内3商店会との課題懇談会 報告書

| | |
|------|-----------------|
| 商店会名 | 自遊空間きらら（会員46店舗） |
| 開催日時 | 令和2年10月12日 |
| 開催場所 | 上野会館 |
| 参加者数 | 男性6人、女性1人、計7人 |

参加者：大坪会長（メガネの水晶堂）、藤本（シャンドフルール）、高瀬（エイムエンタープライズ）、見坂（ミサカ印刷）、生田（couture ADAMO）、大坪（レ・ジョワイヨ・大一）、繁田（momo）【敬称略】

★1部（市議会からの報告）の意見・提案

市議会からの報告について特に質問・意見・提案なし

★2部（意見交換会）の意見・提案

① 問題提起として発言

- ・新型コロナウイルス感染症問題が出始めた4月上旬ごろ事業者は苦しんでいた。市は何もやってくれないのか、との会員の不満の声があった。
- ・きららや、市商連などから、市に要望を上げるなどの話もあった。
- ・途中から、様々な取組・施策が出されるようになり、事業者も安心してきたように思う。
- ・ポイントシール事業は、会員（事業者）もお客様も大変喜ばれた。購買意欲につながった。会員と非会員の格差を感じた。（会員になるメリットを初めて感じた）
毎年行ってほしいが、3商店街が1年ごとに行う3年に1度でもいいので実施してほしい。予算半分でもいいから、やってほしい。商業活性化のため、毎年の予算枠を取ってもらいやってほしい。そうすれば地域が活性化すると思う。
- ・プレミアム商品券では、30%還元率は強烈で期待が大きい。一方で、今までになく大きいので、今後のことを考えると心配もある。大型店との差別化を図るため個人商店で10%プレミアムをつける予定である。大抽選会の景品も会員店舗の商品にする予定。
- ・加西市のペイペイ決済（キャッシュレス決済）の事例紹介（利用すると20%ポイント還元）魅力的な取組である。このようなイベントを、市との連携・協力を希望する。（8月に実施した第1弾では67%の店舗が前月より売上を伸ばした）新規客増・市外客・客単価増につながる相乗効果の可能性はある。
- ・新しい取組であるG o T o商店街は、取組が難しそうではあるが、何かしらの動きをしたいと考えている。

② ポイントシール事業に関して（感想）

- ・参加店舗一様に、お客さんに喜んでいただき、効果があったとの評価がある。
- ・建設業でも恩恵があった。
- ・3商店会が連携してやれば、もっと市全体が盛り上がると思う。（市商連で取り組むとか）
- ・今後も実施してほしい。

- ・ポイントが満額にならず、あと1ポイント足りない場合の問題をどうにかする必要があると思う。
- ・業種によって、メリットの差がある。問題の改善が必要ではないか。

③ 新型コロナ感染風評被害について

- ・感染者が出たというデマや噂が心配。事業所が受けるダメージは大きい。救済してもらったり、相談窓口を設置してほしい。
- ・風評被害が出ると困るので、西脇から感染者を出さないようにしてほしい。
- ・犯人探しにつながらないように気をつける必要がある。
- ・市長の防災無線による「西脇市でコロナ感染者は発生しておりません」という発信で、救われた。
- ・西脇市にコロナ感染者が出たとき、市長が防災無線で放送したが、あそこまで詳しくいう必要はなかったのではないか。犯人探しにつながるようで、違和感を感じた。

④ 所得格差による受益の差について

- ・プレミアム商品券発行では、所得（資金力）格差が出てくるのではないかと考える。そこをフォローする施策を考える必要があるのではないか。
- ・消費拡大の施策とともに、所得格差による受益の差が大きくならないように考えてほしい。

⑤ G o T o 商店街について

- ・G o T o 商店街（2月まで）の取組は、難しそうである。3商店会が、連携して取り組んでほしい。

⑥ 少子高齢化による人口減少に関して

- ・買い物難民の方と商店街を結びつける施策を考えてほしい。（デマンド交通の説明）
- ・今の小中学生が卒業後も、西脇市に住んでくれるかが心配である。10年・20年先を見た施策を考えて欲しい。
- ・借金を増やすだけでなく、自分でできる施策を考えてほしい。

⑦ 具体的な要望

- ・ハロウィン等の商店会のイベントを今後も行っていくために、市の補助金の増額を願いたい。少なくとも現状維持してほしい。毎年20万円の予算をとることだけでも手続きが大変である。

⑧ その他

- ・ふるさと納税の返礼品をもっと考えてほしい。
- ・旧村徳染工跡地に何がくるのか。都市間競争に勝てる魅力的な商業施設を呼んでほしい。同じような業態では、店同士が食い合ってしまう。できたはいいが、すぐ撤退したとらないようにしてもらいたい。
- ・コロナ禍の対策で、たくさんの施策はありがたいが、その後が怖い（反動及び増税）。

| | |
|------|------------------|
| 商店会名 | 協同組合西脇商連（約30事業所） |
| 開催日時 | 令和2年10月13日 |
| 開催場所 | 西脇商工会議所7F |
| 参加者数 | 男性7人、女性0人、計7人 |

参加者：小林理事長（ホーライカメラ）、船田（リペアふなだ）、藤原（藤原商店）、
田中（ギフトハウスタナカ）、山下（山下商会）、長谷川（宝石・時計・メガネのはせがわ）
松岡（西脇商工会議所） 【敬称略】

★1部（市議会からの報告）の意見・提案

① 写真撮影、録音のお願いに対して

- ・本日の課題懇談会での発言は公開されるのか
⇒公開される。写真撮影は、広報等で使用する。録音は会議録を作成するためであり、発言は無記名で記録される。

② 出産応援特別給付金について

- ・里帰り出産を予定しているが支援を受けられるのか
⇒市民に対する支援であり、西脇市に住所がない場合は対象外。住所地において同様の事業がなされておれば、住所地において対象者となる。

★2部（意見交換会）の意見・提案

（議員側からの問題提起に、参加者が答えた内容が沢山あります。課題懇談会での発言内容をまとめて列記しました。）

① ポイントシール、プレミアム商品券等、様々な経済対策について

- ・ポイントシール、プレミアム商品券等の事業は、市民や地元商店への経済的な支援と考えるが、結果として大型店舗が潤うだけの対策になっている。再考すべきである。
- ・入札においても多くを市外業者が落札している。これが市内（地元）業者にまわれば、色々な支援策と同様に経済的な効果が見込める。
- ・新庁舎・市民交流施設工事のような、大きな事業では契約補償金（契約額の1割）を求められた、コロナ禍において、（発注主である）西脇市において各部署が連携してきめ細やかな対策をしてほしい。
- ・名目だけの経済対策になっていないか。

② 法人契約者の水道料金の全額免除を… 法人への支援の拡充を

- ・市内に事務所、事業所などがある法人は、法人市民税を払っているのに、一般家庭、（市内在住の）個人事業主と区別して基本料金のみが免除されるのは不公平である。
- ・融資を受ける際の信用保証料全額を補助する事業があるが、借りた金は返済が必要。個人には優しいが、法人に冷たいと感じる。

③ 西脇エールプレミアム商品券について

今回のポイントシール事業について…「自遊空間きらら」では好評であったが

- ・ポイントシール事業は、購買増につながり効果があった。反響があつて良かった。
- ・多くは近くの小売スーパーに行っているようだが、しかしそこもなくなれば魅力がなくなるのでそれは仕方ないと思う。
- ・西脇エールプレミアム商品券に期待している。
- ・西脇エールプレミアム商品券、国のG o T o事業は、金持ちを優遇するものである。お金に困っている者は10万円も出して商品券を買うことができない。その点、ポイントシール事業は、買い物に行ったことによりシールを貼ってもらえる、日常の生活に密着した支援であり有効と考える。消費者も店主もポイントシールの方が、ありがたいと思っているのではないか。今後は、ポイントシール事業を拡充すべき。
- ・今後のポイントシール事業については、3商店会共通のポイントシールを進呈する等の取組を工夫すべきではないか。
- ・ポイントシール、商品券の他、買い物しやすい少額クーポンを配るというのもどうか。
- ・プレミアム商品券事業より、ポイントシール事業の方がいい。
- ・次々と施策を打ってくれているのでありがたい。事業と事業の狭間のつなぎの工夫を考えるべき。
- ・買い物するお店が少ない。今の施策はありがたいが、現状維持の施策にすぎない。根本的な対策としての考え方として、買い物する場所を増やしていくことが必要ではないか。そのためには起業支援が非常に重要だ。
⇒西脇市としても、起業の応援体制は整っているので、起業してほしいと願っているが。
- ・ポイントシールは1割の付加であっても効果が見込める。

④ 入札について

- ・入札について、地元業者の利用を目指してほしい。
⇒徐々に改善されているものの、全てが地元業者に…とまでは至っていない。現在では、市内業者であることが参加条件となる制限付一般競争入札を取り入れている。また、大型事業については、「下請けとして市内業者を使用すること。下請けの割合。」の制約をつけている。
- ・(3万円、5万円、10万円等の)少額でも入札が行われている、「ちょっとでも安く買えばいい」との考えでは市内業者は太刀打ちできない。
⇒法律的には、全て入札が原則である。市内、準市内を優先に入札を行っている。

⑤ 西脇商連の現状について

- ・西脇商連の発足当初は100店近くの加盟店があつたが、現在では、約30店となっている。原因は、経営者の死亡、廃業である。新規の加盟店もあるが、会員(加盟店)の増加に結び付かない。

⑥ 予算ありきの事業に頼る…現状のままでいいのか(根本的な問題解決にならない)

- ・実施されている事業は現状維持の対策であり、根本的な解決策には結び付かない。消費が低迷している中で、商品券もいいが、消費者の選択肢を増やすため店舗を増やす取組が必要ではないか。起業の支援も考えたら。空き店舗対策にもつながる。

⑦ G o T o 商店街について

- ・「3密対策等の感染拡大防止対策を徹底しながら、商店街等がイベント等を実施することにより、周辺地域で暮らす消費者や生産者等が「地元」や「商店街」の良さを再認識するきっかけとなる取組を支援する」という「G o T o 商店街」（国の事業）について。
⇒3商店会で取組についての会議（10月15日）を予定している。

⑧ 旧村徳染工の跡地、新庁舎の周辺の利用について

- ・村徳染工(株)の跡地について近況を説明する。建物の解体工事中である。3社のコンペにより優先交渉者を決定したところである。（優先交渉者：現時点では未公表。）
- ・近隣からの集客が見込める商業施設でなければ意味がない。地元の利便性（例えば、さとうがもう1店舗増える、というような考え方）だけでは不十分である。この街をどうするか視点が必要ではないか。西脇の在り方の根本を考えないとダメ。そこが西脇市の考え方として昔から弱い。

⑨ その他

- ・イベントの中止が続いているが、徐々に再開（緩和）を考える時期ではないか。イベントがあれば、おしゃれをして出かけようと購買意欲につながる。
- ・新型コロナウイルス感染症が収束しても、今まで通りの大々的なイベントができるのか疑問である。西脇市の特色あるイベントを考えることが必要である。
- ・今、商店会の中で空き店舗対策をやっている。〇〇横丁とか、昔ながらの市場のようなものができたらいいのでは。
⇒商業集積を図るため、商業誘致特区構想などの必要があるのではないか。
- ・西脇区内の「空き家」の活用について（空き家バンクの登録について）、敷地と建物の所有者が異なる、遠隔地の所有者が多く放置しても何の影響もない。起業を考えている若者に安価で提供できる方法を考えてほしい。
- ・新型コロナウイルスに対するワクチンが開発されれば、市が積極的にワクチン費用を補助して、「西脇市はみんながワクチン接種したクリーンな街」としてPRしてはどうか。そうすればイベントもできるのではないか。

| | |
|------|------------------|
| 商店会名 | 西脇しばざくら通り商店会協同組合 |
| 開催日時 | 令和2年10月14日 |
| 開催場所 | ミライエ 多目的ホール |
| 参加者数 | 男性3人、女性2人、計5人 |

参加者：中原（ブティックスマイル）、木川（メガネの木川）、中山（貴心）、
坂本（菓子司さかもと）、稲垣（イナガキ事務機） 【敬称略】

★1部（市議会からの報告）の意見・提案

① V字回復フェーズを一番期待している

- ・V字回復フェーズはこれからなのか。今までの予算のほとんどが生活支援か感染予防対策なので、今日は具体的な話をしていきたい。
⇒ポイントシール事業や、プレミアム付き商品券がこれにあたるが、本格的にはこれからである。

★2部（意見交換会）の意見・提案

① G o T o E a t について

- ・（飲食店ではない方）西脇市で検索しても使えるお店が全然出てこない。
- ・（飲食店の方）西脇料飲組合からG o T o E a t加盟の案内は来たが、登録条件がコロナ感染対策完備である。縛りがきつく、この条件に従うと商売にならないように思うのでまだ申し込めていない。また市のステッカーも考えてはいるが、条件についてや、違反した場合はどうなるのかなど、わからないことが多く前に進んでいない。消費者からも問い合わせがあるが、困っている。ちゃんとルールを守っていないとリークされるのではないかと恐れている。（SNSでのリークなど）
⇒登録後は、運用を上手くしていくしかないのではないかと。しかし、リークなどが起き、ルールに抵触する場合は出てきたら、行政としてもルールに従った指導をするしかない。

② 風評対策について

- ・一番怖いのは、風評被害。もし近辺で感染者が出た場合の被害の大きさは計り知れない。風評対策について、検討してもらいたい。
⇒良識ある市民に対して、正しい情報を流しきちっと説明するしかないと思う。
⇒市議会も啓発について決議したり、西脇市には人権推進室などもある。コロナ感染者は被害者であって犯罪者ではない。情報を出す方がいい、出さない方がいいという両方の意見があるが、市に入って来る情報は加東健康福祉事務所から、感染者の症状（軽症・重症）の情報だけで、具体的な個人情報にはわからない。難しい問題ではあるが市議会でも考えていきたい。

③ G o T o 商店街について

- ・今検討しているところだが、その内容は、十分な安全対策を講じてイベントしなさいよ、というものである。何か起きたときのリスクを考えると、今はこの補助金を使って、イベントできるような状況ではない。先ほど説明を受けたコロナ対策の事業の予算は、ほとんどが国からの予算なので、今回は西脇独自の予算で、西脇市の実情に適した事業を組んでほしい。そうすれば厳しい縛りなくイベントなどの事業が行えると思う。

⇒国が決めた補助メニューの事業と、自由に使っていいものがある。また、ちょうど今日国から3次補正の話も出てきた。それに合わせて、予算化を提案できるかもしれない。具体的な事業の提案をしてほしい。

- ・ポイントシール事業が一番効果があった。
- ・以前には芸能人（落語家）を呼んだイベントが好評だった。

④ プレミアム付き商品券について・・・コロナ対策というなら、目的をはっきりすべき

- ・目的が、生活支援のための30%なのか、商店会に対する景気対策のための30%なのか、はっきり分けてほしい。資料には、商業活性化支援事業（市民買い物応援発行事業補助金）とあり、両方の目的が重なっている。景気対策であるなら、景気対策に絞ってほしいし、今回のコロナの場合は、事業者でも、景気のいいところと悪いところがはっきり分かれている。コロナ対策というなら、事業が痛んでいる業種に回る、はっきりわかるような支援事業にしてほしい。（好調のスーパー、ドラッグストアと、不調の飲食店をはっきりわけるべき）

⇒今回は、最後に抽選会を行う予算 2,000万円を組み、市内業者に回すようにしている。

⇒大型店舗との共生の問題は、難しい永遠のテーマである。行政側も少しでも大型店舗に流れることを食い止めるよう地元商店への配慮は当然考えてはいるが、消費者心理と、お店側の心理が交錯する非常に難しい事業である。解決策に試行錯誤している。

⑤ ポイントシール事業について

- ・非常に効果があった。購買意欲を持ってもらえる。
 - ・満点の 1,000円券を 1,100円で受け取る対応をした店舗もあった。
 - ・ポイントシール事業は、今まで行ったことのないお店に行くというのも一つの目的である。
 - ・今後も還元率が10%ならやらない方がまし。10%ボーダーラインだ。20%がいいと思う。
 - ・3商店会合同でできる形が良い。
 - ・プレミアム付き商品券は、買い物したら1回で終わるが、ポイントシール事業は、ポイントを集めるのが目的であるため、2回3回とリピートにつながる効果があることが良い。
 - ・シールが無いということが多発した。予算の問題もあるが、シールじゃなくハンコを押すというやり方はどうだろうか。
 - ・シールが後1枚足りないという場合など、ビンゴの真ん中を開けるのと同じ発想でシールなしでも対応するとか、店舗の工夫もあっていいんじゃないか。
- ⇒貯まったポイントを口数として、後で抽選会をすることもありかもしれない。
- ・プレミアム付き商品券が金持ち施策だと思われたりするの、今のやり方が、生活支援なのか、景気対策なのかははっきり分けてないからだ。景気対策をしようと思えば、お金を持っている人に使ってもらわないと、景気対策にならない。そういう意味でも、生活支援と景気対策ははっきり分けた事業にすべきだ。

⑥ その他

- ・今回の補助金の件では、商工観光課はよく回ってきてくれて、頑張ってくれたと思う。

三つの商店会との課題懇談会を受け、総務産業常任委員会から代表者会議へ提案した事業は以下のとおり。

1. 令和3年度予算対応が必要なもの

■ 県予算がなくとも市単独事業としてポイントシール事業を行う ■

予算額は 1,800万円～ 3,000万円

600万円（当年度の半額）～ 1,000万円×3（商店会）

（理由・背景）

3商店会ともポイントシール事業への評価が高かった。

予算半額でも良いので継続をとの声もあり。

ただし、還元額については10%でも意味があるという意見（西脇商連）と20%でないと意味がないという意見（しばざくら）あり。

コロナ禍におけるV字回復フェーズ対策の他に市制15周年記念事業としても有効。

市単独の場合、三つの商店会を連携させて実施すべき（消費者が使いやすいように）

ポイント満額未達の消費者のためにポイント口数に応じた抽選会を行うなど工夫が必要。

■ クーポン券発行事業もしくは商品券配布事業の検討 ■

個人単位で 3,000円～ 5,000円の発行を検討してみてもどうか。

（理由・背景）

エールプレミアム商品券事業に対し、購入が難しい低所得者対策を！との声も多かった。

2. 予算を伴わない又は中長期的な対応が必要なもの

- ・ paypay 等のQRコード決済システムを使った事業の検討（例：加西市）
- ・ 上記に加え、マイナポイントとの連携事業（国からの支援も期待できる？）
- ・ 大型店舗へ消費者が流れる対策（プレミアム商品券・ポイントシール事業等）

3. 総務産業常任委員会で所管事務調査を行う事項

- ・ 商業集積特区（新庁舎周辺での起業・店舗誘致）について

最終的に西脇市議会から西脇市長への提言内容は以下のとおり。

令和2年度西脇市議会新型コロナウイルス感染症対策事業に関する事業提案について

本市議会では、定例会のほか、5月、7月及び8月の臨時会において、新型コロナウイルス感染症に係る緊急対策事業を審議し、必要となる予算を成立させてきました。

これにより、大きな影響を受けている市民や事業者を対象に、様々な事業が実施されているところです。

この度、本市議会では、市内8地区の地区区長会及び市内3商店会と懇談し、これまで実施してきた事業の効果や課題、更には、今後必要と思われる新たな事業等について意見を伺い、下記のとおり事業提案としてとりまとめました。

つきましては、この内容を十分御留意いただき、特段の御配慮をいただきますよう申し入れます。

記

1 令和2年度12月補正予算対応すべき事項

公民館のコロナ対策備品・消耗品の支給

・マスク、消毒液、非接触体温計等の備品の購入支援は、今後各自治会でイベント開催が増加するに従い必要である。

<予算案>

世帯割 600万円、均等割 400万円 合計 1,000万円

2 令和3年度予算対応すべき事項

ポイントシール事業の実施（県予算がなくとも市単独事業で）

・3商店会ともポイントシール事業への評価が高かった。

・コロナ禍におけるV字回復フェーズ対策の他に市制15周年記念事業としても有効である。

・市単独の場合、3つの商店会の連携やポイント満額未達の消費者のためにポイント口数に応じた抽選会を行うなど工夫した実施を望む。

<予算案>

1,800万円～3,000万円

【600万円（当年度の半額）～1,000万円×3（商店会）】

3 令和3年度検討すべき事項

(1) 公平性の点からクーポン券発行事業又は（無償の）商品券配布事業の検討

・個人単位で3,000円～5,000円の発行（他の自治体でも事例があり、これらを参考に実施の検討）

(2) 中止しているイベントの再開と予算の確保

・本年度中止したイベントについては、来年度は予防対策をしながら、再開に向け努力する。