

■ 第2回新潟市暮らしの点検・評価アドバイザー会議

（都市像Ⅲ 日本海拠点の活力と世界をつなぐ、創造交流都市）

日時：平成 27 年 11 月 2 日（月）

午前 1 時 30 分～4 時 15 分

会場：市役所本館 6 階 第 3 委員会室

（行政経営課長）

今回第 2 回目ということで、引き続き、よろしくお願いいたします。

本日は、お手元の次第に記載しておりますとおり、「外国人誘客促進事業」と「中小企業経営強化支援事業」の 2 事業について意見交換させていただきます。会議終了の時刻は 4 時 15 分ころを目途にさせていただき、第 2 の事業の開始の目途を概ね 3 時とさせていただきます。よろしくお願いいたします。途中、休憩も入れたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

資料の確認ですが、次第のほか座席表、続きましてカラーの綴じ込みの 2 枚ものですが、表題のところに「1 訪日外国人旅行者の現状」というカラーの資料が 1 部です。そのほかに、平成 27 年度ビジネス応援ガイドブックの冊子、IPC 財団ビジネス支援センターのパンフレットが 2 点あります。その他、万代シティのショッピングガイドというもので、中国語で書いてあるものです。よろしくお願いいたします。

また、第 1 回目の 10 月 28 日に開催した会議の意見交換の要旨ということで、ご意見を中心にまとめたものを、多様な米づくりに関するものと、新潟シティマラソン開催事業ということで、事務局で整理させていただいたものをお付けしています。また後ほどご説明させていただきますが、追加のご意見等があれば、これに沿ってお願いします。

それでは、1 点目の「外国人誘客促進事業」につきまして、市の所管課の観光政策課より、説明したいと思います。よろしくお願いいたします。

（観光政策課）

観光政策課の関川です。外国人誘客促進事業につきまして説明させていただきます。

はじめに、関連がありますので、日本全体の状況をご説明した後、本市の外国人誘客促進事業の取組をご説明させていただきます。

資料のカラーの横の円グラフ、棒グラフ等が書いてあるページをお開きください。まず左上の表をご覧ください。国のインバウンド施策でありますビジットジャパンキャンペーン開始時の 2003 年の訪日外国人は約 520 万人でありました。その間、世界的な金融危機、2011 年の東日本大震災など落ち込んだ時期もありましたが、2013 年には史上初の 1,000 万人を突

破しまして、2014年には前年比29.4パーセント増加の1,341万3,000人となりました。2003年と比較しますと約2.5倍の伸びとなっております。また、先月10月21日に発表された最新の数字では、9月末現在で今年の訪日外国人数の累計は約1,450万人に達しまして、今年末には1,900万人に達するのではないかという見方がされております。

さらに、国は東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年までに2,000万人を達成するという目標を掲げておりますけれども、このまま推移しますと、2020年を待たずに達成するような勢いとなっております。

続いて下の表でございます。2014年は1,341万人という話をさせていただきましたけれども、訪日外国人旅行者の国別の内訳となっております。アジア地域が1,061万人で、全体の79.1パーセントを占めています。その中でも韓国、中国などの東アジア地域が892万人で、全体の66.5パーセントを占めています。台湾、韓国、中国の順番になっておりますが、報道等でもありますとおり、今年、中国が非常に伸びておりますので、この順番も変わってくるのではないかと考えています。また、近年、国のビザの優遇政策とか個人所得の増加などによりまして、東南アジア地域からの訪日旅行者も伸びています。約12パーセントを占めるようになってきています。

次に、右側の表です。2014年の都道府県別外国人延べ宿泊者数の状況です。ゴールデンルートということで、東京、大阪を結ぶ東海道ライン、東京、名古屋、大阪、京都のようないわゆるゴールデンルートと呼ばれているのですが、そこに来ているのが全体の約67パーセントです。また、日本人でもあこがれの地であります北海道、沖縄など観光地を含めると約84パーセントを占めて、新潟県を含むその他の36県が約16パーセントの中にひしめいている状況です。今、来ているといわれていますけれども、84パーセントの外国人が東海道ラインと北海道、沖縄に出向いていると。残りの16県で残りの誘客を図っているという現状です。

最近、東京のホテルが取りにくい、高いといった状況が出てきています。ゴールデンルートが飽和状態にありまして、首都圏では宿泊施設やバスの不足、宿泊費の高騰など影響が出てきている状況です。

このような状況において、訪日旅行者数で上位を占める台湾、韓国、中国などからのリピーターが増加し続けているわけですが、日本での新たな訪問先を探しているというのも現状です。大都市間の競争が激しいながらも、地方都市に目が向いてきている状況です。

このような状況によりまして、本市における外国人延べ宿泊者数も順調に伸びてきております。2011年の大震災、円高の進行以来、右肩上がりに伸びてきておりまして、2015年は、ホテルの状況、補助金の状況を見ますと、過去最高に来ていただいている状況です。2014年は4万2,000人となっております。

国はさらなる外国人観光誘客のため、以下の施策を進めているということで紹介しています。

一つ目としまして、訪日外国人旅行者「2000万人時代」への万全の備えとインバウンド観光による活性化。二つ目として、国内観光推進のための観光地域づくり。三つ目として、観光産業振興を掲げ、観光立国に向けた施策を講じる方針となっています。

以上のことを踏まえまして、資料2の外国人誘客の促進についてということで、私どもの施策についてお話しさせていただきます。

本市におきましては、ビザ要件緩和と円安、国の積極的な海外誘致施策の推進により、訪日外国人旅行者の増加が著しい中国、韓国、台湾、極東ロシアの東アジア地域のほか、国全体でも伸びてきておりますシンガポール、タイ等の東南アジアの誘客に力を入れて取り組んでいます。

2010年に中国と尖閣諸島の問題が起こっておりますが、その時新潟でも下半期、中国からの観光客がほぼゼロでした。そういったときに、このまま中国、韓国、政治的に影響されにくいところということで、日本全国各地域が東南アジア地域への誘客活動を展開し始めています。私どももシンガポール、またはタイ等への誘客活動を2010年過ぎあたりから取り組み始めております。

事業としましては、今まで観光プロモーションの中心に行ってきた現地旅行者とマスコミへのセールスに加えまして、日本国内でツアーの手配を専門に行っている現地旅行者の日本支店や関連会社に対してもセールス活動を行っています。現地消費者向けに本市の知名度の向上を図るべく、メディア、ウェブ、インターネット等、SNSといわれるものを活用して、どこに何があって何ができるのか。見る、食べる、体験の情報発信の内容を強化しました。多様化しているニーズに対応するため、直接訴求を図っているところです。この情報発信の強化は消費者に行うとともに、現地旅行者に対しても同様に行っています。

インセンティブでございますが、本市への訪問者増加に結びつけるために宿泊報償金、これは市内に宿泊していただきますと県が2,000円、市が上乗せで1,000円ということで、お一人につき宿泊報償金を現地の旅行エージェントにお支払いしているほか、MICE誘致補助金など、それらを有効に活用して一本でも多くのツアー客が新潟に来ていただけますように造成を働きかけているところです。

魅力の向上でございますが、本市の酒、食、芸妓文化等に加えまして、最近では海外で人気の体験観光を充実させるとともに、周遊観光が主流である海外からのツアーに対しまして、連携都市のみならず広域的に他都市との連携を行って、魅力あるエリア形成を図り、ツアーコースづくりを行っているところです。

次に、受入れ環境整備についてです。日本もかつてそうであったように、各国とも団体旅行から始まる海外旅行ですけれども、各国の市場の成熟やビザ要件の緩和、個人所得の向上が図られてきますと、どうしても個人旅行へシフトしてまいります。この状況の変化により

まして、国をはじめ各都市が外国人観光客の受入れ環境整備の必要性が高まってきています。本市につきましても、外国人観光客が安心かつ不自由なく滞在してもらえますようW i - F i の整備、多言語表記化、両替、キャッシングにかかる情報ツールなどの整備を図っています。先ほどお配りしております、万代商店連合会のマップですが、これは私どもが作ったものではなく、今、過去最高に新潟に来ていただいている外国人の方々を自分の商業地区に呼び込もうということで、万代地区商店街自らがお作りになられて、私どもと一緒に現地へもセールスに行っていました。外国人の皆さんを呼び込もうと民間の方々が動いているということで、私どもも連携を図って一緒になって誘客を図っていこうという動きが市内でも出てきております。

私どもの観光施策なのですけれども、いずれにしましても2020年という契機がございます。そこに向けて、魅力発信も加えながら受入れ環境の整備といったものにも力を入れて、市長も申しておりますが、2020年のオリンピックが開かれたときには、東京はもう飽和状態です。成田、羽田も離発着は枠がいっぱいです。となると、オリンピックを見に行くにしても、地方空港から入れて、地方滞在をしながら東京に行ってくださいという方向の提案をあちこちですておまして、地方が連携をして魅力ある地域づくりをした中で東京に出向いて行っていただくということで、近隣市町村ならびに県外の連携都市とそういったお話をしているところです。

簡単ではございますが、以上が訪日外国人誘客促進事業でございます。

(行政経営課長)

ありがとうございました。

事前にお配りしました「にいがた未来ビジョン」第一次実施計画の進行管理調書の事業の目的、外国人観光客ということで事業概要としては、東アジア文化都市でつながる中国・韓国はもとより、訪日外国人観光客が増加している東南アジア地域における海外セールス強化に努めるというもの。海外旅行会社を対象としたセミナー商談会の開催や下見をすることで新潟を組み込んだ旅行商品の増勢を促すとともに、世界各地で開催される国際観光展へ出展し、新潟をPRすることにより新潟市の知名度向上を図ると。観光施設等におけるW i - F i の整備やQRコードを使用した案内看板等の多言語化等の外国人観光客の受入れ体制の充実を図るのが主な内容かと思えます。

事業の内容または周知、PR等も含めた形で、ご意見、ご質問等があれば、皆様からお願いいたします。

(アドバイザー)

観光客の受け入れについてですけれども、私のところは岩室温泉ということで、今インバウンド対策による受け入れオーケーのホテルが1か所ということです。年間大体1,000人く

らいではないかということで、全体の3パーセント弱程度です。受け入れはいいのですが、受け入れたあとは別のところへ行って観光したり、買い物したりということになっているということからすれば、やはり一旦受け入れたら、新潟を見るコースの設定が必要だろうということと、買物は場所がないと。東京方面で買物をして、新潟には1泊するなりしてそれで終わりだと。泊まるのはいいのですけれども、まち歩きの案内人の話ですと、せっかく泊まったのだから、地域を知ってほしいと。紹介もしたいということで、英語版の案内板ができています。日本語版とまったく同じもので英語版です。

こういったものを作って案内をしたいということなのですが、その案内をするについても問題があるのです。案内する人は地域のことが分かるわけですが、やはり英語なり語学のできる人とセットで案内できるといいのではないかということです。語学に堪能な人をどこかに登録いただいて、そういうところから派遣してもらうとか、あるいは学生でもいいのですけれども、産・学の連携の一つの方向でやるのもいいのではないかと、とにかく言葉が障がいになっているということで、あるホテルは従業員に対して英会話教室もやりながら受け入れているのですけれども、まだ一つのホテルでしかそういう方向が出ていないので、他のホテルについても語学ができるような、例えば英会話教室ができるように、登録をしている組織から派遣してもらおうということがあればいいなという考えがあるようです。私が聞いた範囲ですが、参考になればと思います。

（観光政策課）

ありがとうございます。私どもも実際外国人ボランティアガイドを養成しています。今まで主に新潟大学などの留学生の方を対象にしてきたのですけれども、学生だということで、二年後には母国へ帰ってしまいます。帰られた後、母国で新潟をPR、宣伝してくださいということでやっております。岩室のパンフレットを私どもで補助金を出して作っていただいたのですが、まだ外に対して知られていないということと、地域が分からないと、日常会話ができれば通訳ができるというものでもないですし、やはり地域に入ってきていただいて活動していただくことも必要になると思うのです。我々にとっても課題なのですけれども、今後、ボランティアガイドの活用場所ですとか、例えばお買い物のアシスタントをしていただくとか、今後、考えていく必要があるのではないかと考えています。

（アドバイザー）

団体で来る外国人は通訳がついてきますから、それはそれでいいということなのですが、受け入れる側は通訳がないわけですから、語学のできる体制、仕組みをつくれると、もっと受け入れができるのではないかということです。

（観光政策課）

そうですね。市内のホテルなども、英語はフロントですと多分ホテルの案内はできるので

すけれども、中国の方とか、他の言語になってくるとなかなか対応ができていないのが新潟の現状です。その辺を今後どうしていくかというのも一つの課題ではあります。

（行政経営課長）

今は外国人ボランティアガイド養成というのは新潟大学を中心にした留学生ということですか。

（観光政策課）

一昨年から広めたのは、新潟に住んでおられる外国人の方とか、日本人の方で外国語ができる方も対象に、市内の歴史から始まって、お酒の勉強などの科目を設けて実施してきております。

（行政経営課長）

1回受講すると、先ほどアドバイザーが言ったような、登録制みたいな感じになるのですか。

（観光政策課）

向こうは通訳も連れてくるので、旅行エージェントがそういった組織を活用する場面があまりないです。FITとしても24時間拘束されてしまうと、料金体系もそこまでいっていないというのが現状です。

（アドバイザー）

市でやっていらっしゃることは理解しましたけれども、例えば県別の宿泊者数というのは、昨年度、新潟県はたしか十五、六位ですね。一方で、外国人客というと30位近いという状況ですよね。

（観光政策課）

29位です。

（アドバイザー）

なおかつ全宿泊者数であると新潟県よりずっと下にいる富山県、石川県あたりが、外国人ということからいうと新潟よりも全然上にいると。やはり、観光目的で来た方を満足させるコンテンツがどれだけあるかにかかってくると。さいたま市がWi-Fiを全面的に整備したときに、テレビ番組で海外から来た方にインタビューしています。必要なことは分かるのですが、そのインタビューで外人さんが何を言っていたかという、あったほうがいいと。しかしWi-Fiが整備されているからさいたまに来るということは絶対あり得ないと。これは当たり前のことですよ。そういう意味からいうと、いろいろな施策以上に、今ある新潟のもの、先ほどの委員からも話がありましたけれども、少なくとも一泊二日、他の都市、少なくともこの近辺や東北にないようなものを作るために、もう少しお金をかけてでも育てないと、いつまで経ってもこの状況は解決しないと。根本はそこではないかという気がする

のです。

（観光政策課）

ありがとうございます。アドバイザーがおっしゃられたように、資料は今日お配りしてございませんが、都道府県別の延べ宿泊者数というのが出ていまして、新潟県は全国第15位です。2014年、前年順位が17位です。これが外国人になりますと、なんと全国29位まで下がってしまいます。前年は30位でした。

おっしゃられたように、私どものすぐ上に富山県、石川県もございます。それらにつきましては、ゴールデンルートのほか、これは観光庁からも言われているのですけれども、富山ですと、雪の壁を外国人が見ると一つドーンとくると。石川県も今は北陸新幹線開業に伴うもの。外国もそうですけれども、日本人が行かないところには外国人も行かないです。北海道、沖縄、長野などはスキープラス軽井沢のアウトレットもございます。上位の県にはそれなりの理由があります。

我々のパンフレットも新潟の美しい写真を使ったりするのですけれども、そういうものではなくて、何か一つドカンと訴えかけるようなものはないと言われるのですけれども、皆さんが頭の中で思い浮かべておられるとおおり、雪の壁に相当するものがないと。そのような状況で私どもはセールスをしているのです。ないと言っているけれども仕方がないので、食もPRしながら、今、新潟単体では呼べません。全国各地どこでもそうなのですけれども、ないものをほかで補ってもらうということで広域連携をしながら広い周遊ルート、外国人が来ますとだいたい5泊、6泊、1週間以上の周遊ルートで旅行されて帰ります。韓国などは3泊4日、台湾も3泊4日というのがありますけれども、それ以外のところはだいたい1週間くらいの予定で来られますので、その辺は新潟にないところと組み合わせて新潟にも寄っていただくように、私どもも動いているところです。

（アドバイザー）

先週、新潟にミスインターナショナルが来て、私も二次会に行きました。その会場に柳都が呼ばれました。日本人の参加客はミスの方たちと一緒に写真を撮るということで、男性は喜んで写真を撮っているのですけれども、彼女たちは柳都と一緒に写真を撮りたいと言って声をかけているのです。彼女たちはそういう立場だから会えるけれども、一般のツアーじゃなかなか会えないと。例えばそれが常設できるような、京都にあるようなものをある程度、市でお金をかけてでも作るとか、来たら少なくともそこで2時間、必ず日本の情緒に沿って、そこに行けば、新潟市内で買物ができると。市のDVDで西堀が堀になっているとか、中心部に何かぼんと作ってしまっ、そこで一定時間過ごせるとか、とりあえず、これで一度は来てもらえるというもの、少なくとも今ないものをどうこう言っても仕方がないので、あるものの中で生かせるようなものをもう少し重点的にやっていただければという気がするので

す。

（観光政策課）

その辺はまちづくりというか都市計画の中でも、新潟は今後どうやって生きていくのか、新潟のまちをどうしていくのかという議論がされていて、観光で生きていくのだということになれば、そういう方向性もあるのでしょうかけれども、今ほど芸妓というお話が出ましたので、私どもは芸妓についても補助金を持っておりまして、芸妓の舞を気軽に楽しんでいただくということで、団体で来たら、ホテルで楽しんでいただける補助金のメニューを作っています。件数は多くないのですが、ご利用いただいています。芸妓は外国人にとっても非常に有用なコンテンツであると思っております。

（アドバイザー）

今の話の続きになると思います。今、観光客、外国人の方たちの求めている本当の満足度がどこにあるかというのが少しずつ変化してきているのではないかと思います。先ほどお話が出ました体験もそうですけれども、インタビュアーの方の質問に答えている外国人の話を聞きますと、そこに住む人たちとの交流を求めると。新潟市の下（しも）のほうは随分空き家が出ております。ああいうところを市で契約を結ぶなり、買い取ったりして、人が泊まれるような状況にして、新潟市に滞在しながら、新潟の農業体験、トレッキング、そういうもので楽しませるのも一つの方法ではないかと思います。広域に、新潟が持たないものを、インパクトのものを観光資源とするだけではなく、少しずつニーズが変化しているところというのは、住民たちとの交流が非常に印象に残って、そこで仲良くなった人たちに会いたいという気持ちで再訪してくれることが、長い目で見たら、観光客が泊まるだけでよそに行ってしまうのではなくて、そこでお金も落としていただける、人のつながりが深くなるということで、新潟に対しての愛着も湧いてくれるということが長く続いていくと思います。大事な空き家を有効活用するというのも、観光資源の一つではないかと思います。

（観光政策課）

ありがとうございます。アドバイザーがおっしゃるとおりで、外国人のみならず、日本国内でも日本人の旅行形態、ニーズが変わってきていまして、その都市の生活にふれるところに行きたいと。新潟のご飯が食べられるのはもちろんなのですが、普段、我々が行くお店に行ってみたいということで日本人の旅行形態も変わってきています。今、金沢の近江町市場に日本人、外国人が行くというのは、金沢市民の台所が観光客であふれているというのが現状で、日本国内でもそういったニーズになってきます。外国人も行って地域にふれたいというニーズは本当にあります。今、おっしゃったように、空き家の活用というのは、今後、旅館業法などいろいろな法律、または地域との摩擦、ごみの出し方一つから、夜騒いでうるさいとか、そういう問題も必ずあります。それがどうなっていくかというのは今後の話なので



すけれども、そういった道もあるのではないかと考えております。

先日の9月の議会でも出たのですけれども、新潟市のホテルの稼働率がまだ低いと。空き家活用はいいのですけれども、地域住民もすべてオーケーであればいいのですけれども、外国の方が来て、夜な夜などんちゃん騒ぎをすとか、音楽がうるさい、ごみの出し方が悪いといった摩擦も地域住民と考えていかなければいけませんし、そういったものもクリアしなければいけない。市内のホテルの稼働率がそこまでいっていないということもありますので、今後、トータル的に、2020年に向けて、2,000万人を超えて、新潟にも本当にたくさんの人が来たら考えていかなければいけないということではないかと考えています。

地域住民の生活に入り込むというニーズは本当にありますので、私どももそういったところをPRなり、旅行エージェントをお呼びすることもあるのですけれども、そういったところ見せつつご案内をしております。

（アドバイザー）

外国人を呼び込むにはいろいろな方法があるのですけれども、その中に、口コミにより浸透するというのも大事ではないかと。先ほども芸妓の話が出ましたが、岩室でも芸妓の踊りを外国人に見てもらおうと非常に喜ばれます。「無匠庵」というところがありますが、昔の置屋さんをある人が買い、手を加えて、人が出入りできるような状況にして、いろいろな行事をやるのですけれども、その一つに、芸者さん呼んで、外国人に見てもらったら非常に喜ばれたと。そうなれば、当然、日本の人も、地域の人も喜んで、催しをやれば、必ずそこに殺到するのです。それが口コミで伝わって行って、行事をやればみんなが寄ってきますので、新潟市としてもそうでしょうけれども、外国人向けの芸妓さんの踊りなどをやることによって、それが口コミで広がっていくと、ぜひにということにつながるのではないかと思います。芸妓さんを活用し外国人を呼ぶ方法も考えたほうがいいのではないかと思います。

（観光政策課）

私どもがやっている事業の中で、メディアに対してのPRといった話をさせていただきましたけれども、確かに今、訴求力のある媒体として有効なのは口コミプラスブログということで、個人の方が旅行記などを気軽にスマートフォンから発信するような日記の電子版ですけれども、その力に非常に効果があるということで、私どもも、有名ブロガー、いつもたくさんの人が見て、たくさんフォローしていただいているブロガーを新潟にお呼びして、情報を発信してもらおうという動きもしております。あらゆる手段で、とりあえず新潟の知名度を上げると。新潟を知らない人にも植えつけることをしていかないと、中国のことばかり言って申し訳ないのですが、中国の知らない都市が私どもにセールスに来て、ご飯がおいしい、何がおいしい、空気はきれいです、景色はきれいですと言われても、中国のそんな都市には行かないと思います。逆に、新潟というのはまだそういう都市ですので、新潟の都市を分か

ってもら、私どもとしてはあらゆる手段を使って知名度を上げるということをやっているところでは。

（アドバイザー）

先ほどの委員からもお話が出ましたし、事務局からも話が出たのですが、北陸新幹線が開通していますし、新潟単独でいくというのは非常に厳しいのだらうと思っています。私が現役のときには、新潟を含めた富山・石川・福井の4県を担当しておりましたが、富山へ行っても黒四ダム、金沢へ行っても兼六園がありますし、先ほど話があった近江町市場だけ単独でいくことはほとんどないわけです。茶屋街などをめぐって、最終的に買い物をしたりということなので、やはり新潟市として単独で動くのはいろいろな問題があって厳しいのではないかと考えています。やはりターゲットを、他県とタイアップしながら進めていくのが一番だらうと思います。新潟はもちろん佐渡もありますけれども、能登半島の表側、裏側を含めたところもありますので、富山を含めた金沢とタイアップして誘客するというの一番手取り早いのではないかと考えています。県外の人たちに、新潟で何かおもしろいところがありますかと言われても、佐渡だねと。佐渡も1回行ってみると終わりだねという話はよく出ますし、新潟でやるのであれば、北方文化博物館などを含めた中でやるべきだらう。これらはすべて新潟市内ですけれども、やはり北陸と一緒にあって、外国人を受け入れるシステムが必要だらうと思います。ただ、中国から呼ぶにしても、航空便が非常に減便してきています。その辺の問題はあるのでしょうけれども、定期的なチャーターを入れるといったことも含めて検討していったほうが、一番の早道なのではないかという気はします。

（行政経営課長）

単独は厳しいので広域連携といったお話や、チャーター便の話もありましたが、何かコメント等があれば。

（観光政策課）

広域連携は私ども単独では行っていません。海外誘客は県が中心となっていますし、県と一緒に県内の都市、先日もやってきましたが、長野県と新潟市と組みましてシンガポールでの観光説明会にうちの職員に行ってもらいました。やはり上越新幹線沿線、近県の会津若松、食でつながっている鶴岡等、北陸も含め全方向にアンテナを伸ばし、新潟にはないものと、よそが持っているいいものを相互補完し、広域連携で取り組んでいるところです。ただ、今、金沢にたくさん来ているので、金沢というお話もありましたがけれども、今、金沢にはなかなかこちらを向いていただけないのが現状なので、金沢と組むというのは非常にいいのですが、北陸沿線と日本海側のルート、上越新幹線沿線ということで考えております。

（行政経営課長）

通常、長野というとバスで移動という感じになるのですか。

（観光政策課）

上越新幹線の活性化も必要なのですが、外国人からすると、新幹線は高いと。東京から往復2万円というのは非常に厳しいと。富裕層が来れば別ですが、今、来ている方々というのは、中国でも富裕層から2ランクくらい下になってきています。やはり新幹線の負担というのは非常に大きくて、ただ、ハルピンから入っている旅行社を見ると、新幹線で東京へ行ってしまうという現状ですので、新幹線はそれなりに活用されていますけれども、東京からもってくる感覚としては高いということなので、バスが主流になっています。

（アドバイザー）

バスは買い物の荷物をどんと積めますから、新幹線の利用は割とないと言っていました。買物が主流な考えの中国人が多いそうで、それでバスで移動となっているということです。

（行政経営課長）

比較的ドア・ツー・ドアというか、バスですと駅などは関係ないですし。

（アドバイザー）

私の自宅には常に外国人がまいます。いずれも言うのは、新潟のまちは動きにくいし、住みにくいと。公務員の皆さん方ですと一番いいのはつくばだと。それから東京。新潟は、まちの中心部でもどこへ行っていいのかわからないと。利便性が非常に悪いということなのでしょうけれども、それでも新潟は楽しいと。私のところでホームステイをすると、いろいろなふれあいができます。本国では体験できないことがたくさんできます。本国ではない風景が見られます。ここ五、六年アフリカからも受け入れているのですが、アフリカとは正反対なのだけれども、言葉さえ通じれば、新潟はすばらしいところだと。ただ、動くには大変つらいところだと。先ほども出ましたように、中国黒龍江省のハルビンからお出でになる方は少し服装も違います。持っている荷物が違います。やはり新幹線は高いと。皆さん方は別なルートで移動されます。新潟への宿泊は素通りして移動するのですが、かつてあった西安－上海線の客層と、同じく中国東北部へ定期便が出ている隣の富山空港は大連直行便がありません。遼寧省は黒龍江省から見ると少し経済的なランクが高いですので、お客の層と行く先が違います。どうしても新潟空港は極東を主力ターゲットにしなければいけないわけですから、それなりの独特の対応を講じないといけません。新潟は移動できない、まして、泊まっても楽しみがない。もっと別なアイディアを出していかなければいけないだろうと思っています。

先ほど、旅館法の話がありましたが、旧東蒲原郡上川村（現・阿賀町）は一部特例法を使って、農家での体験の宿泊業務をやっています。西蒲区、南区も含めて、農業特区そのものと同じように、旅館法の拡大特例法を利用しての体験も非常に魅力があるかと思います。新潟だけですと、雪という目標を設定しても、海外の人は雪といえば苗場です。オーストラリアへいくとニセコです。新潟はすべてのところから外れておりますから、何か新たな目標を

設定してあげないとできないだろうと。若者の観光の行動はずいぶん様変わりしてきました。一昨日発表になった「まちの魅力ランキング」の中で、特に都内 23 区ですと江東区がずいぶん伸びてまいりました。下町の風景、人情。私たちにすれば素敵なホテルのほうがいいのではないかと思うのですけれども、少しカビの匂いがするホテルのほうが安いということで相当人気です。

（行政経営課長）

バックパッカーみたいな感じですね。

（アドバイザー）

そうなのです。私の子どもたちもリュック一つで動きます。例えばタイへ行くと、1日500バーツでどうする、700バーツでやるよといった動き方をして、その地域の人情にふれ、文化に触れるという動きが、日本だけではなく世界中で広まってきています。新潟市も新潟空港に降り立つ、あるいは新潟に東京からおいでになる人たちの客層、相手国に応じてプログラムを立てていかないと難しくなってくると思います。今年は円が安くなりますから、一人当たりのGDPは香港にも抜かれました。シンガポールにも抜かれました。下手をするとどんどんランキングが下がりますから、おいでになるお客様の相手国も変わってくるはずです。日本全体では変わってきますけれども、新潟ではどこまでその動きと並行していくのか。あるいは新潟独自の開かれている相手国を見据えていくかが大事かと思います。

（行政経営課長）

ありがとうございます。

ちなみに、留学生を受け入れる取組をやられているということですか。

（アドバイザー）

留学生だけではなくて、JICAが派遣する皆さん方や、中曽根総理の時代に約束し、今も継続しているASEANの青年たちの農業研修であるとか、今月、息子たちが相手国の大使館に引率して送り届ける役目を仰せつかっています。ある程度の年数が続きますと、相手国の大臣級が県においでになったり、そういった大きな動きにつながってまいります。

（行政経営課長）

受け入れられると何泊くらいされるのでしょうか。

（アドバイザー）

1週間のときもありますし、10日のときもあります。夏休みだからといって、誰かの紹介でお宅に来ましたという方もいます。

（アドバイザー）

面倒は奥様が見られているのですか。

（アドバイザー）

私どもは特別なことはしません。先月までいた子はイスラムですので、少しメニューを考えてあげる、お祈りをする時間をもってあげることは必要です。新潟市ですとイスラムの人たちにある程度配慮したレストランもないわけではありませんけれども、まだ少ないです。まだイスラムに対するさまざまな手当では新潟市では非常に希薄です。ところが、イスラムの国の中でも最近急成長しているところもありますし、外国旅行への志向が強いところもたくさんありますから、やがて新潟市も遅れをとってはいけないだろうと。市民の方にその意識がまだありません。

（観光政策課）

ハラール認証も全国でやられておりまして、イスラム圏の食事の認証制度ですけれども、あれにもいろいろな認証制度があって、どれが正しいかというのは出てきていません。本当に厳格なものは、豚肉を煮た鍋でほかの料理は作らないとか。それをいうと、ホテルでは莫大な設備投資がかかってしまう。片や、今急成長しているインドネシアなどでは、97パーセントがイスラム教徒といわれている国民ですけれども、その中でも、海外へ行ってしまおうと実はお酒も飲むなど、ゆるいイスラムがあったりということは聞いています。市内でもホテルでそういったところに取り組まなければいけないという意識は持ちつつも、まだ対応ができていないのが現状です。

（アドバイザー）

現実、インドネシアですと、僕はジャカルタからガルーダ航空に乗ったときに、イスラムをやめたよと。日本のビールはおいしいとってがぶがぶ飲む子もいます。同じイスラムであっても宗派であったり、あれだけ大きい国ですから、島によってもさまざまな戒律の違いがございますから、一概には言えないことだと思います。

（観光政策課）

シンガポールの隣のマレーシアも伸びてきているのですけれども、今きているのは華僑です。その次にくるのはイスラム教徒、原住民だといわれていて、全部ひっくるめると、シンガポールもインドネシアもそうですけれども、これからイスラムが増えるのは確実です。その対応をどこまでやったらいいのかというところで日本全国を見ているのが現状です。新潟でも国際会議が年に何回か開かれます。イスラム教徒も来られます。ホテルなどでは、バイキングですと、中に使ってあるものを表示といった対応をしているそうです。

（行政経営課長）

冒頭でアドバイザーが言われた、地域から飛んでくる飛行機によってかなりお客様の種類が違うといったお話というのは、東京あたりに来るところと、新潟に飛んでくるところで、地域からの便の関係で違うので、その辺の対応もあわせて考えていく必要があるのではないかとこのところについてはいかがでしょうか。

（観光政策課）

新潟空港でご覧いただくと分かるのですけれども、確かに上海便とハルピン便のお客様を見ていると明らかに違います。服装も全然違います。現地へ行くとなお違っていて、ハルピンは田舎です。所得も上海に比べると全然低いです。日本全国で発給されているビザ件数を見ましても、全世界にある在外公館で発給されているビザナンバーワンが上海なのです。上海のビザ発給件数が一番多く、上海近辺では所得も高いので、日本へのお客様が aumentando している状況です。

（行政経営課長）

先ほどのアドバイザーの話からいくと、お客様が違くとニーズも違うのでということでしたが、それに対応していく必要があるのではないかと。

（観光政策課）

ありますね。我々としても現地でPRをするのですけれども、例えばハルピンでは何か一つノベルティグッズを配ると、人だかりになります。上海で同じことをやっても誰も見向きもしません。それほど上海は都会です。まして全世界とつながっている上海なので、東方航空という上海の航空会社があるのですが、そこは日本の17都市と上海を結んでいます。一つの航空会社でさえ17都市の選択肢があるのです。しかし、ハルピンは新潟と大阪便しかないので、かろうじて新潟に来ていただいていますけれども、上海へ行くと、新潟という選択肢をいかに作ってもらうか、選んでもらうことをやっていかないと、なかなか厳しいです。

（アドバイザー）

コンテンツということだと、芸妓というのは前からあがっているのですが、今度、NGT48もできるのですが、アイドルというのは海外からはどのような反応があるのでしょうか。

（観光政策課）

アイドルにつきましては中国、台湾などは非常に敏感で、今年4月へ台湾にセールスに県と一緒に出ていったときに、NGT48がでますよねと。ブースに柏木さんの写真を持ってきて、この人が新潟に行くんでしょうと言いにきた方もいらっしゃるという話を聞いています。それをさらに組み込むとなると、チケットの問題ですとか、我々ではコントロールできない部分が往々にしてあるのですが、アイドルに関しては興味がないことはない。一つのコンテンツとしてはなり得ると思います。

（アドバイザー）

前にナントで私たちをアテンドしてくれた大学生がアイドルオタクで、私たちが知らないような日本のアイドルを知っているのです。彼が新潟に遊びに来たときに、アイドル育成居酒屋とか、そのときたまたまN e g i c c oのライブが本町であって、それに連れて行った

ら大興奮ですごく喜びました。今でもつきあいはあって、日本語で一生懸命、メッセージで長々とした文章を送ってくれるくらい日本マニアになっています。そういう人たちは多くはないと思うのですけれども、多分、若い人たちは情報を集めていますので、ツアーに組み込んでというというなかなか難しい部分があるのかもしれないのですが、情報発信というところでは、いろいろやると引っかかってくれる層がいるのではないかと思います。

（観光政策課）

おっしゃるとおりで、アイドルプラス新潟の進めているアニメ文化など日本のもともとの文化といった、今はサブカルチャー、サブではなくなってきましたけれども、そういったものをあわせて売っていくというのは非常に有効だと思っています。

（行政経営課長）

海外への発進力があるんですね。

（観光政策課）

台湾ではそういう人がいらっしゃいました。あとは香港とか、その辺は響いていますね。

（アドバイザー）

皆さんから言っていたことというのは、昔から非常に議論されている内容で、これから観光客が増えてくるからといっても、特段大きく舵を切れるような内容でもないのではないかと思います。面的に攻めていかないと、新潟単独で観光都市と言い切れる場所がないので、それを先ほど言ったサブカルチャーなども含めて一つ特徴を出していく必要性はあると思います。前回の会議で私は、ムスリム対応を少し考えたほうがいいのではないかという話をしましたが、あの直後、千葉の幕張のイオンが祈祷場を作ったり、ムスリム専用の場所を設けたりということですが、あれは、あまりお金がかかっていないと聞いているので、あのような施設が市内に一つあるとか、例えば僕が目指したいと思うのは、観光客の交流場みたいなものが一つできたらいいのではないかと思うのです。そこに行くと、いろいろな外国人が、所得の層も含めてなのですけれども、彼らが満足する選択肢みたいなものが外国人同士で情報交換できるような交流センター、行政が作るとおもしろくないのかもしれないのですけれども、そこにはNGT48の情報もあるし、東京の情報もあるし、新潟の情報もあるといった外国人専用の、どこの国の人もフラットに入れるというものがどこかにあるといいのではないかと思います。それは空港がいいのか分かりませんが。

万代シティがやっているように、多分、観光でフラットで県内を見た場合に、買物ができる場所というのはやはり新潟しかないので、買い物ということをもう少しPRすべきだと思います。移動は先ほど言ったようにバスが多いのでしょうから、来ていただいて、ぐるっとまわって、最後は新潟で買物をして帰ってねと。交流センターもありますから、次に行きたいところの情報については、ここでかなり詳しく調べられますとか、そこで外国人同士の交

流ができますといった場所を一つ設けていただけるといいと。比較的安価で、いろいろな人材がいるわけです。例えば中国人や、イスラム系の方は少ないかもしれないけれども、英語圏の人などの交流の場所みたいなものがあると、住んでいる人たちの情報などもそこで得られるようなところができるといいのではないかという意見です。

（観光政策課）

おっしゃるとおりだと思います。先ほどアドバイザーもおっしゃっていたように、首都圏ですと安い宿で、外国人が集まっていろいろな情報交換ができてといったことをやられていると思います。私も実際、バックパッカーをやったときは、ドミトリーというか、雑魚寝部屋にいろいろな外国人が集まって、ここがいいよ、あそこがいいよという情報交換がされていたことがあったので、そういった交流の空間があるといいのでしょうけれども、私ども行政がやるとつまらないものになって、利用制限や利用時間など、くだらない決まりをつくるので、そういったところも含めて、何かいいお知恵があれば、今後ともお願いします。

（アドバイザー）

できれば行政にはお金だけ出していただいて、あとは任せるといようなスタンスでやると、多分、やりたがる人はいると思います。別に新潟の人でなくてもよくて、全国からそういう人たちを集めて、新潟に交流センターを作るので、お金の面倒は行政がみるので安心して来いといったしつらえだけしてもらえればいいと。こういうケースは全国でもまだないと思うのです。民間とか旅行社同士が勝手に盛り上がっている部分もあると思うのですけれども、我々みたいに地域資源、観光資源に乏しい場所はそういう努力をすべきではないかと思えます。

（アドバイザー）

反省している点の一つあるのですが、それと情報発信の場所と一緒にしても結構なのですが、私どもの宗教感覚では全く考えられないことなのですが、外国の人たちはある何日間かを新潟に逗留、滞在をしておりますと、自分の心の中の神様に報告をすること、お祈りをするのができないと、ものすごいストレスを感じるのです。女性の方では泣き出す人がいるのです。例えばカトリック方であれば、十字架のあるところはどこも同じかと思ってご案内すると、ここは違うと。私どもで考えられないほど繊細な心を持っています。先ほどのイスラムの話もそうですし、自分の宗教観、心の安らぎを満たすところとお互い情報を交換しあうところ。その周辺で地域の皆さん方とふれあう。逆に地域の人たちは、その他の神様を容認できる得る国際性を持つという課題をどこかでチャレンジしていかないと難しいかと思えます。

（行政経営課長）

いろいろな視点からご意見いただきました。事務局で整理したうえでご確認いただきたい



と思いますが、本日、観光政策課長が来ておりますので、この際にどうしてもご意見、ご質問のある方がいらっしゃったらお願いいたします。

（アドバイザー）

広域観光の中で、中部地方が「昇龍道」、東北は知事が県単位のものと言っておられましたけれども、民間も東北はやっていらっしゃるのです。そこへ新潟だけ呼ばれて、一緒にという感じになったのですけれども、現実問題はやはり東北としての問題になる。中部からあの辺は「昇龍道」という中で、新潟の組む相手というのが非常に難しい。この辺については、先ほど、日本海側では非常に多面的というお話はありましたけれども、今後の主体はここだという方向性はありますか。

（観光政策課）

それぞれ国の行政区域から、新潟はどこなのという位置にありまして、イソップ物語のコウモリのように、ときには動物、ときには鳥といった政策を打っていかなければいけないということがあります。ここだということというのは、縦のラインがメインなのですけれども、私どもが今言っているのは縦のラインを軸として、それを東北、長野方面にまわす。東京を中心にハート型に、佐渡も入れた両方に行けるようになってるのが中部地区。これが北海道や九州と組んでも仕方がないので、それを両脇にまわれるコースなり、まわれる広域連携を考えているところです。

（アドバイザー）

最終的に2020年というのは、新潟県でもいいのですけれども、だいたいどのくらいの目標数値を持っているのでしょうか。だいたい何人くらいの外国人の観光流入を目指そうとしているのですか。

（観光政策課）

外国人ですと、2020年までには、私どもは今、年1パーセント増ということで見込んでいます。これが低いというお話もあるかもしれませんが、市長は5割増やしたいというお話をしているそうです。

（アドバイザー）

それはいい数字だと思います。

（アドバイザー）

年間4パーセント強伸びていかないとだめですね。

（観光政策課）

相当だと思います。

（行政経営課長）

ちょうど時間もきたようです。これにて、外国人誘客促進事業の意見交換は終了となりま

す。ありがとうございました。

それでは、おおむね 10 分間の休憩をさせていただきます。2 時 50 分まで休憩ということでお願いいたします。

（休 憩）

（行政経営課長）

それでは、二つ目の事業となります。「中小企業経営強化支援事業」ということで、新潟市産業政策課からご説明申し上げます。

（産業政策課）

産業政策課長の田辺です。よろしくお願いたします。

私から中小企業経営強化支援事業について説明をさせていただきます。資料として、あらかじめ進行管理調書が配られていると思います。説明上ということで、今回、2 種類の冊子を皆様にお配りさせていただいております。白いほうは新潟 I P C 財団ビジネス支援センターの利用ガイドとなっています。もう一部が、ブルーとホワイトの 2 色になっておりますが、平成 27 年度のビジネス応援ガイドブックということでお配りさせていただきました。説明の際に使用させていただきます。

説明に入る前に若干の背景説明をさせていただきます。本事業につきましては、新潟市が出捐する公益財団法人新潟市産業振興財団（新潟 I P C 財団）への補助金というものになっております。この財団につきましては、平成 27 年 4 月現在、基本財産が約 1 億 3,000 万円ございまして、そのうち新潟市から出捐金として 5,000 万円が拠出されています。出捐割合は 38.6 パーセントということで、その他の部分につきましては、民間の企業の皆様等から出捐をいただいている財団です。新潟市の中小企業振興につきましては、大企業に比べ経営基盤の弱い中小企業者、あるいは小規模事業者の皆様のニーズに幅広く対応するために、新潟 I P C 財団と両輪となって進めているところです。

現在、新潟市では中小企業振興基本条例、これは昨年、議会で議員提案という形で上程されたものですが、地域を挙げて中小企業を支援していこうという内容になっておりますが、こちらに、規定されている基本方針を推進するために、基本計画を定めております。この基本計画の中では、中小企業の発展モデルということで、新しく生まれるという視点、これは創業・起業という視点でございますが、これが 1 点。2 番目に、成長発展するというので、通常の企業活動の中で規模の拡大や収益の拡大を目指していこうという方向性。3 点目に、持続的に発展するという視点を挙げております。持続的に発展するという視点につきましては、小規模事業者が事業継続していくということにも価値を置いていこうという考え方で、

この3本柱で企業の発展モデルを定め、これに対応する形で各種の事業を進めているところでございます。なお、財団につきましては、平成22年にビジネス支援センターを開設しまして、販売戦略から製品開発、技術の高度化、販路拡大に至るまでの一環支援を施行し、実績を重ねていることから、新潟市の施策実現の一翼を担う団体として、この間、専門人材の拡充をはじめ、事業展開に関する助成を行ってきたところでございます。

調書をご覧いただきたいのですが、今ほど若干、背景の説明をさせていただきましたが、中段に事業名、中小企業経営強化支援事業と書いてありますが、このあたりのお話になります。事業対象となるのは既存の中小企業者、これから事業を起こそうとする人としております。また、達成したい状況につきましては、今ほど申し上げました中小企業者による自らの発展モデルを見据え、財団の支援を通じて、こうした状況を作り上げていきたいということで記載させていただいております。事業概要の記載に一貫支援という言葉が出てまいりますが、この一環支援につきましては、行政にはない機動力を生かして、製品開発ならば製品開発ということだけでなく、市場を見据えた製品開発を進めるには、どのような販売戦略を立てたらよいのかということも含めて、専門人材が対応を行う体制を指しております。事業実施の背景に記載があります、他都市においても財団法人を設立して、産業支援の拠点に位置づけるといったくだりがあります。このくだりにつきましては、私は冒頭、新潟市の中小企業振興については新潟市と財団が両輪になってということで申し上げましたが、このスタイルは、政令市は20市ございますが、このうちの17の政令市が同じようなスタイルをとっております。行政の公信力を生かして施策を展開する部分と、企業の皆さんとより目線をあわせて、機動力を高く動けるといふものを思考するというところで、この二つをもって進めているところがほとんどということになります。20市中17の政令市がこのようなスタイルをとっているということでございます。

また、こうした機動力の高い事業展開をする裏づけといたしましては、専門人材ということがキーワードにあがってまいります。こちらにつきましては、白いガイドブックの6ページをご覧ください。顔写真入りの「『仕事人』をご活用ください！」とありますが、ここに記載しているものが専門人材ということでございます。ご覧のとおり、経営や創業、ものづくり、新潟ならではの食といった分野につきまして、6名の専門人材からセンターに来ていただいたり、あるいは企業の皆さんのところに出かけていたり、メールなどを通じて随時相談対応しております。こちらは専門人材ということで一つの売りになっております。

進行管理調書のほうにお戻りいただきますと、下段に事業計画ということで、2015年、2016年度と記載がございます。2016年度につきましては、実はこの調書の作成時期が今年の4月段階ということで粗々の内容となっておりますが、2015年度につきましては、おおむね記載の内容という形になっております。こちらの内容につきましては、白い冊子の3ページ、4

ページをお開きください。一番下に相談窓口ということで、先ほどご紹介した専門人材の方が企業の皆様の諸々のご相談に対応させていただくということで、語弊があるかもしれないのですが、ビジネス支援センターにとっては企業の皆さんのニーズ、情報をつかむ場という位置づけもできるかと思えます。この相談窓口をベースに、中小企業のそれぞれの課題ステージ、一番上の表頭になりますが、情報収集／経営基盤ですとか、つくる（開発）といったシーン、また、つくったものを売る（販路拡大）といったシーン。こうしたそれぞれの課題ステージにおいて、各事業を設定し、それぞれの事業をなるべく連環させながら展開し、効果的な中小企業の発展につなげていきたいと考えております。

進行管理調書の裏面になります。事業を取り組んでいく際の指標となりますが、新商品、新技術開発、新販路開拓など、中小企業の新しい取り組みを開始するというので、2014年度（現状）と書いてありますが、昨年度の状況ということで64、2015年度の目標値として100、2016年度は2015年以上ということで記載させていただいております。その下に相談・コンサルティング件数ということで、1,230という実績があります。こちらも過去の経過を含めてなのですが、白い冊子の5ページになります。ビジネス相談支援センターの情報の窓口というのが、相談窓口となります。平成21年は行政で直でやっていたという状況なのですが、5年間で147から1,230という伸び方になっております。この数字の分析としてはいろいろな言い方ができると思うのですが、多くの方からビジネス支援センターを頼りにしていただいているという見方もできるでしょうし、また、地域にはこれだけの経営上の課題があるということもあります。こうしたものに一つずつ丁寧に対応していくことで、企業の皆さんの課題解決につなげていきたいということでございます。1,230というのが実績ということで、2015年度は調書に記載のとおり、1,400件という数字をあげて、2016年度についてはそれ以上という形にしてあります。ただ、内部的には、単純に相談件数が増えればいいということではなくて、一つ一つの相談に、どのように課題解決に貢献できるかという部分が非常に重要になってくるということで、断片的なご相談があるということで、最後にそれをどのように結実しているかというところまで、企業の皆さんもその後どうなったかというところまではお知らせにきていただけませんので、少し分かりづらい部分もあるのですが、ご相談いただいた案件についてはきちんと対応していこうということであります。

最後に、資源投入量ということでございます。予算的なものになるのですが、2014年度の決算に比して、ここでは2014年度決算は9,639万8,000円となっております。それに対して2015年度につきましては、1億4,170万円ということで、4,500万円あまり増額しております。これは2014年の当初ベースですと、実際はもう1,000万円ありまして、1億円超というものがあつたのですが、各事業の運用上の工夫をしていく中で、決算としては約1,000万円減ったということで、実質的には当初ベースの比較としては約3,500万円の差額がございま

す。予算的には増強したということなのですが、この内容につきましては、ビジネスセンターがNEXT 21 ビルの12階に事務所を持っておりますが、そちらの増床を図ったと。昨年度あったスペースの向かいの部屋が空いていたということで、少し広めのスペースをとらせていただきました。プロジェクトマネージャーということで、先ほど、専門人材6名をご紹介しましたが、あそこに記載されている1名が一人増員になったということもございます。また、事務職員も1名増員しまして、いわゆるセンターの体制整備ということで増強を図りました。また、事業費につきましても、情報発信・収集のツールとしてホームページの充実を図ったこと。また、創業・起業という部分が地方創生でもいわれておりますが、こちらでも新しい補助金の新設を行った等の増加がございます。2016年度につきましては、先ほども申し上げましたとおり、この資料を作成した時点が今年度4月ということで、まだ予算編成作業も何も始まっていないということで、2015年度の臨時的な要素分を取り除いたという形で、暫定的に数字を計上している中身になっております。

ざっぱくですが、資料の説明は以上でございます。

（行政経営課長）

ありがとうございました。

先ほどに引き続きまして、ただいまの中小企業経営強化支援事業について、周知、PR等も含めた事業の内容のご意見、ご質問について、アドバイザーの皆様から何かございましたら、よろしく願いいたします。

（アドバイザー）

相談件数が年々増えてきておりますけれども、これはどのような中身になっておりますでしょうか、内容を教えてください。

継続事業などがいろいろありますが。その中身、どのような割合で相談件数が増えているのかを教えてください。

（産業政策課）

実績ベースということで1,230件の内訳をご説明します。個別の内容につきましては企業情報もあるということで、類型ということでご容赦いただきたいのですが、1,230件のうち約420件が補助金等に関する情報をお求めになったご相談です。ビジネス支援センターは新潟市だけではなくて、国、県の情報も含まれているものと承知しております。実際にいろいろなものを作ったのだけれども、販路開拓をしたいということで、そういったご相談が約200件。創業、起業ということで、法人になるかどうかというのはまた別なお話なのですが、個人事業主になりたいという部分も含めて、新しい業を起こしたいということで、同じく200件です。また、経営課題、自分たちのやっている業の経営を見直したい、また、そこで抱えている問題を解決されたいということで、175件ほどのご相談があったということです。そ

の他、複合的なものもあるということで、技術検討や融資、資金繰りについてもいろいろと相談に乗ってほしいという案件もあったと伺っています。

また、ビジネス支援センターは中央区のNEXT 21ビルにあるということでございますが、先ほども申し上げましたとおり、企業のニーズがあればこちらからも出かけていくという体制をとっています。どうしても場所柄、ご相談に来る方の出自というか、所在地なのですが、中央区が多くなっています。だいたい410件が中央区です。西区が大体200件、東区が大体150件という形になっています。ただ、中央区を支点を見ると郊外という位置づけになるのですが、南区では120件弱のご相談がございます。こちらからも出かける姿勢ということで申し上げますと、南区に新潟市農林水産部が所管している農業活性化研究センターという施設がございます。こちらで、例えば6次産業、自分が作ったものを加工や新しい販路に乗せたいといったご相談があったときに、機微に対応できるようにということで、今年度はほぼ向こうに張りつくような形で、食の技術コーディネーターを配置して、随時ご相談に乗れるような体制をとっているということで、120件弱のご相談をいただいております。

成果といたしましては、先ほども申し上げましたとおり、相談にはきたのだけれども、結果は教えないという方もいらっしゃるのですが、できるかぎり、我々も情報の収集に努めているところなのですが、新しいビジネスマッチング、新しい受注というものがとられたというお話ですとか、報道に取り上げていただいたとか、経営革新といったものが図られたとか、創業、法人化といったものに着手できたとか、補助金を獲得できたといったお話も累計で60件強いただいております。1,230件に比べると結果の収集というものがなかなか難しいところですが、そのような状況です。

（アドバイザー）

今の補助金の中で、IPCの補助金を受けた件数はどのくらいありますか。

（産業政策課）

先ほど進行管理調書の指標①の新商品・新技術開発は64ということで平成26年度の数値が載っておりますが、これがそちらに該当いたします。

（アドバイザー）

これが補助金をもらえた方々の数ということですか。

（産業政策課）

そうです。

（アドバイザー）

今年度はどれくらいの実績なのですか。

（産業政策課）

まだ年度途中ということで数字は出ていないのですが、我々の計画としては、約100です。

（アドバイザー）

実績は全く分かりませんか。

（産業政策課）

全くではないのですけれども。見込みは100くらいです。

（アドバイザー）

いろいろな立場で皆さんとかかわりをもたせていただいています。私は今、新潟経済同友会で起業家支援研究会というのをやっています。委員会ではなく研究会という立場なのですけれども、成長戦略委員会というところにぶらさがっているところで、IPCの百合岡さんや春川さんなどに来ていただいて、一緒に意見交換をしている中で聞いているのですけれども、補助金を受けている件数の中身が理容業や飲食店が非常に多いというのが現在の特徴ですというお話をいただいています。私も何人か、IPCもしくは皆さんに、創業したいとか、新潟に事業所を出したいという人を連れていくのですけれども、該当する職種がなかなかないと。飲食店や理容業ではない方なのですけれども、それはどういうものかという、IT関係だったり、ゲームソフトを作りたいといった、ガイドラインが厳しすぎるのかどうか分かりませんが、補助対象になりづらいということがあって、だからこそIPCや県がやっているNICOなどには、もう少し幅の広い施策、もしくは補助金対象事業に多分ぶらさがっているのだと思います。そういう意味では、IPC財団自体の活用度などが周知されてきて、相談件数が増えてきたということになると思うのです。IPC財団があることによって、新潟のビジネス環境がよくなったと思っている人間の一人なので、予算をもっと拡充してもいいのではないかと考えています。そのかわり、メニューをもう少し増やしてほしいというのが私のお願いで、飲食店と理容業しか補助金対象になっていないというのはおかしくて、それ以外の業種の方にももう少し、実際、創業や起業の場所だけでいいのですけれども、それらを増やせるような工夫みたいものをもう少ししてもらえるといいのではないかと意見なのですけれども、その辺はどうでしょうか。

（産業政策課）

ありがとうございます。我々も事業費を増やしたいと考えているのですが、こういうご時世なのでということもあるようです。財団への応援、ありがとうございます。ビジネス支援センターにおける創業支援についてなのですが、アドバイザーがどのような説明を受けられたか承知していませんが、事実として申し上げますと、恐らく創業や起業に関して、ご相談に来られる方の出口ですとか、もしくは、今、ラーメン屋さんをやっている支店を増やしたいといった意味で、飲食、物販、サービス提供のところが多い実態を説明したのではないかと思います。

ビジネス応援ガイドブックの7ページ、8ページをご覧いただきたいと思います。創業・

起業に関しての支援も国、県、NICOなどいろいろなところがやっていて分かりづらいといわれるのですが、8ページの右下に、創業準備補助金事業とございます。この上限額はそれほど高いものではないのですが、個人枠、企業内ベンチャー枠ということで設定しております、平成27年度からスタートしたものです。我々の視点としては、創業して、例えば店舗を構えたいといったときに家賃を補助してほしいとか、もしくはファイナンスみたいな部分で何とかしてほしいといった話というのは、国、NICOなどはたくさんメニューを抱えています。我々の視点で、なぜこういったものをやったかという、これは実を言うと、創業する前の非常に不安定な段階で、このようなアイデアが浮かんだのだけれども、こういったものを事業展開できるかなという段階を後押しするのが非常に重要なのではないかと。非常にリスクが高い状況です。ただ、この創業準備補助金につきましては、結論を申し上げますと、いろいろな検討をしたのだけれども、創業できなかったという場合に、お金を返せということは申しません。また、業種も特定していません。いわゆる創業といったものに向けて知識や技能を習得したい。そのために東京の何とかセミナーみたいなものに参加したいというようなものについても対象にしております。

企業内ベンチャーにつきましては、これはゴールを意識している部分もありますが、実際、事業されている方が、自分たちが持っているある部門をスピニングアウトさせて、実際に新しい事業体を作りたい。これは結構ゴールが近いというか、そういった部分もありますので、こういった部分も刺激していこうということで、これももちろん業種は絞っておりません。これは代表格で申し上げたのですが、業種というものを、理容や飲食に限定しているということはありません。

創業・起業というお話が出たので宣伝をさせていただきますが、7ページに認定特定創業支援事業とあります。昨年、新潟市は創業支援事業計画ということで、国が計画を定めた場合に、いろいろな恩恵を付与しますという仕組みになっているものです。新潟市も昨年度、この事業計画の認定を受けました。中身としては、いわゆる行政だけではなくて、IPC財団もそうですし、商工会議所、金融機関といった部分が連携して、創業する基本的な素養を身につけた場合に、例えば法人設立支援事業、株式会社を起こすときに登記にかかる費用を国は半減させると。新潟市はそれに連動させて、残りの部分については補助金を出します。資本金によって実質登記のお金が変わってきますけれども、最低レベルのものであれば、新潟市で創業する場合に、法人登記にかかるお金は実質ゼロです。また、創業支援事業計画に則っていろいろなセミナーを受けた場合には、無担保、第三者保証人なしの創業関連保証枠が広がるなど、諸々の恩恵が出てくるということで、ここも特に業種のしぼりはございません。国のスキームを利用する形になるのですが、幅広の体制を加えて、また、事業連動性ということでいいますと、創業支援事業計画のメニューを消化して、商店街へ進出しようとい



う場合についても、8ページの上になりますが、商店街内創業サポート事業ということで、ここでは出店に関しての助成金というものを出そうと。このように課を超えて、事業の連動性を高めていこうということも考えているところです。

（アドバイザー）

南区が郊外型にしては120件の相談枠ということで、ある程度突出した額でありますけれども、農業活性化研究センターにおける6次産業化あるいは付加価値向上政策の影響だろうと思うのですが、その件数と、新たに航空機産業という大きな指標と、そちらへの相談件数、実需の状況はどのようになっているのでしょうか。

（産業政策課）

1点目の南区における農業活性化研究センターの利用ですが、私は先ほど約120と申し上げましたが、正確には117です。このうち農活センターを利用したのが84件です。8割くらいは農業活性化研究センターを経由しているということですので、6次産業と生産者の方がご相談に来ていると推定しております。

航空機のほうですが、財団のご相談でも事業という形で、国の補助金を使って、いろいろな企業の皆さんと一緒に研究開発を進めようということをしてしておりますが、ご相談の中身、1,230件のうちどのくらいあるかということについては今、数字を持っておりません。

（アドバイザー）

そういう動きがあることは間違いのないわけですね。

（ビジネス支援センター）

飛行機のご相談というのは、センターのほうに直接行かれていると思うので、私もビジネス支援センターにはないです。

（アドバイザー）

ビジネス支援センターの域を超えていると。

（産業政策課）

恐らく受けとしては、南区に戦略的複合工場ができましたので、ご相談があれば、多分そちらのほうに出かけているのではないかと。

（アドバイザー）

相談の中身をもう1回聞きたいのですが、補助金が420件、販路が200件、創業・起業が200件、事業の経営的な課題が175件とあるのですが、このうち、64件の方が実際に補助金対象になっているということですよ。64件の追っかけみたいなのというのがきちんとできていないというお話だったので、何年間かしほりをつけて、例えば継続的にこの会社がどのようなプロセスを歩んで成功した、失敗したという分析などはしないのでしょうか。

（産業政策課）

64 件については、財団のほうが補助金を出しているわけなので、後リサーチというのは限界があるにしてもできると思います。ただ、実際に補助金の情報や、補助金を獲得するためにどのような申請のPRの仕方をしたらいいのかとか、こういうことをやりたいのだけれども、どのような補助金があるかといったことを、例えばNICOでやっていることを紹介して、その方が実際にNICOに行ったかどうかというところまではなかなか厳しいというところなのです。私どもにご相談に来られて、そういうことであればセンターでご用意させていただいて、支援メニューに乗せることができますよといった部分というのは、逆にいうと、存分に分かるのですけれども、そこは少し分かりづらい部分です。

（アドバイザー）

分かっている企業数というのは、昨年で何件くらい。創業して何年くらいの会社なのでしょう。創業でも何でもいいのですけれども、例えば創業であれば、創業して何年間くらいのときに相談に来て、お金をもらって、どれくらい成長したのかといった分析しているケースというのはあるのでしょうか。

（ビジネス支援センター）

その後1年、2年、3年というのはあえて追っかけていない部分があります。私たちはもちろん門戸は開いているのですが、私どもから毎年のように、どうですかといったことは今のところはやっていません。

（アドバイザー）

経済産業省や国土交通省などでいろいろな補助金メニューがあったときに、例えばビルの空調を直しますと。これはCO2の排出を抑制しましょうとか、設備投資に補助金などを出すといった場合、だいたい5年くらい追っかけられます。1億円かかった設備投資のうち3,000万円の補助金を出しましたという、それが成果としてどのような指標で、例えば電気料がこれだけ下がりましたとか、そういう形で追っかけをされるのですが、経営ということになると追っかけが難しいとは思いますが、売上げが上がったとか下がったとか、従業員が増えたとか減ったとか、そのレベルは追っかけられないのかと単純に思ったのです。

（産業政策課）

ありがとうございます。今ほども申し上げたとおり、企業の皆さんからすると複合要因になって、IPC財団の相談窓口を利用しながら、ほかのところからお金をとってといった部分で、企業が秘匿しておきたいという状況もあるのですが、新潟市の補助金を原資に財団の事業が展開されているという性格からすると、そういった部分は工夫の余地があると思いますので、内部で検討してみたいと思います。国の制度については、恐らく補助金を使って、何らかの設備や資産形成をする場合に、その部分が不明朗にならないようにという要素が

大きいと思うので、そこは若干違いがあると思うのですが、少し内部で検討して、我々のアクションがどのように企業の皆さんに効果を発揮したかという視点で検討してみたいと思います。ありがとうございます。

（アドバイザー）

例えば創業して5年経つと、100件のうち95件くらいなくなってしまうので、実質残るのは3から5といわれています。そういった現状を踏まえた中で、実際にお金を出したときに、経営者としての資質や能力といったものを、出す側ももう少し見極めたほうがいいのではないかという気が少しするのです。数打ち当たるということもあるかもしれないですけども、公のお金を使うのであれば、出した責任として追っかけみたいなのは必要ではないかというのが、私の個人的な意見です。

（産業政策課）

創業・起業という部分は最もリスクが高いところなので、アドバイザーがおっしゃるとおりだと思います。プロジェクトマネージャー等にも聞くと、年間いろいろなご相談を受けていると感触として分かるそうですが、これは次のステップに進めるということと、ご相談に来て、そこで話が終わるぞというのは感覚的に分かります。また、お金を出すという部分につきましては、財団の方で厳格にやっています、我々内部ということだけではなくて、外部の委員を審査委員に据えて検討していただいて、その審査を経て補助金を出すという形でやっておりますので、公正にお金の運用を引き続きやっていきたいと考えております。

（アドバイザー）

この助成金は公金ですから、配分の仕方。相談に来て申請があったものに対して、順次、市の予算の中で決まったものということで打ち切られるのか、それとも、新潟市としてどのような方向に中小企業の人たち、会社増を考えて、予算的に配分を決めていらっしゃるのか。そのところをお聞きしたいと思います。

新潟市でも南区や西蒲区などは、農業自体が経済の大きな柱になっていますけれども、今、季節が非常に動いておりまして、亜熱帯化している中で、自然に任せる農業というのは大変難しくなっている中で、私は工業化というのがこれから大きく市の取組みの一つとなると思います。今後、新潟市が伸ばしていきたい企業の配分を多くするとか、そういうところも、ただ、どのくらいの予算が取れて、申請者ごとに、順番をただ積み重ねていく数字ではなくて、きちんとした配分的なもの。

新潟市の発展のための優先度ということを考えていらっしゃるのか。今後、やられるのかということをお聞きしたいと思います。

（産業政策課）

ありがとうございます。おっしゃることを受け止めたいと思います。ビジネス支援センタ

一に配分されるお金という趣旨で申し上げますと、これについては、財政当局に、我々はこういった事業を展開していくのでということで、財団は別団体でございますので、別団体から新潟市に対して補助金の申請をいただいて、それについて中身が新潟市の目指す公益といった部分に合致するものについてお金を配分していくというのが基本姿勢だと思っております。大もとになる新潟市の産業政策という部分について、業種によってと仰せなのですが、お答えになっているかどうか分かりませんが、昨日、恐らく農業活性化研究センターからもご説明があったと思いますが、農業の高次化といった部分で、工業化ということになると、例えば植物工場といった視点が出てくると思うのですが、そのような部分の取組も農業活性化研究センターで、これは農業の高度化といった視点で、農林水産部が事業展開していると承知しております。

我々経済部、商工業ということになってくるのですが、商工業分野については、総合計画「にいがた未来ビジョン」の中でも成長の領域ということで、今ほどアドバイザーからあったとおり、ニューフードバレーという言い方をしています。昨年、国家戦略特区、革新的な大規模農業に関する農業特区の認定をいただいたわけですが、農業と商工業といったものを結びつけていこうという視点や、農業は土地利用も含め規制が多いものですから、そういった部分に規制緩和を使って、新しい展開がやりやすい環境を作っていこうという取組がございまして、こういった部分と連動する形で、先ほど申し上げましたが、新潟の一つの特徴である食料品製造業ですとか、食分野に関しての事業もビジネス支援センターで多くやっています。新潟市の成長領域の一つが食に関する、新潟市ではニューフードバレー構想の実現という言い方をしておりますが、そこに一つあると。

もう一つが、航空機分野です。航空機の部分についても、新潟の未来の産業を担う領域として厚めにものを見ていこうという考え方をとっています。ただ、中身ということで申し上げますと、地場の中小企業の皆さん、新潟は食料品製造業というのは非常に多いわけなのですが、実は機械金属産業というものも非常にあつくなっています。機械金属産業の部分をどのように、技術シーズや経営資源といったものを新しい成長領域にターゲットをあわせていくかという視点で、中小企業の皆さんの動きというものを応援していくと。今まで機械金属の切削、研削、溶接などをやっていたのだけれども、より高次の技術水準が求められる航空機産業に挑戦することで安定的な仕事が受注できるといった部分を展望しながら、新潟の産業部分のトピックとして挙げていると。ニューフードバレーと航空機というのが、現行、新潟市が力を入れていく領域でございます。

（アドバイザー）

今の農業特区の関連なのですけれども、うちの地域の岩室では、農業特区で農家レストランの開設に向けて始まっています。新潟市が農業特区で大きく取り上げようとしている割に

は、立ち上げようという数が非常に少ないような気がするのです。相当厳しい内容なのかどうか分かりませんが、これに関してどれくらいの相談件数がある、今、立ち上げようとしているのはどれくらいになっているのか。その辺をお聞かせ願いたいと思います。

（産業政策課）

実はその所管はニューフードバレー推進課という別な課になっていて、その相談は私どもではなくそちらのほうにいくもので、我々としてはその数値というのはつかんでおりません。ただ、聞くところによると、規制緩和を利用して、今まで農業農用地にできなかった施設ができるようになったということで、一定の反響をいただいているということと、規制緩和に関連しないのだけれども、新潟が新しいことをやろうとしているぞということで、全国のオールジャパン級の企業が新潟の生産者とタイアップして、新しい取組を進めたいというお話が多々きいていると伺っています。

（アドバイザー）

I P C財団、県のN I C Oもそうですけれども、創業に対する支援というのはかなりベースの部分を作ってくださっているという認識はあるのですが、一方で、例えば先ほど来出ている64件は、今年度100件と書いてありますけれども、このくらいまでの予算をもっているのだけれども、実際にはあまり集まってこないとか、こちらの期待ほど創業してくるという真剣な方が少ないのか。それともやはりそれなりにいるということなのか。冒頭に政令市20都市のうち17市が同じようなスキームでやっていたらと。ある意味からいうと、その辺の比較もできるのだと思いますので、これだけそろえているのに、まだ新潟の人間の創業に対する動きが鈍いのかとか、その辺で何かありましたら、教えていただきたいと思います。

（産業政策課）

政令市での実態の比較ということですが、厚生労働省等が使っている指標を使って計算をすると、新潟は開業率、廃業率が一番低いです。これはいろいろな見方があるので、新潟県人特有の少し控えめなところが出ているのかもしれませんが。ただ一方で、廃業率が低いということですので、実直に経営に携わっているという見方もできると思います。これがひとつ数字からいえることです。もう一つは、相談を受ける中で、先ほど創業準備補助金の話をしました。今年度は順調に、ほぼ予定していた件数に満ちるだけの申請はいただいています。ただ、実務として難しいのは、先ほど、個人と企業内ベンチャーということで、二頭立てでやっていると申し上げましたが、個人となると、どこに創業の種というか、予備軍、ペルソナがいるのかというのは、我々にはなかなか分かりづらい部分があるのです。人のおなかの中を探るようなところがあるので、ご相談をしながら、我々はおおるわけにもいかないと。おおるわけにはいかないというのは、創業というのはリスクが高い部分もありますの

で、我々はリスクを取るわけではありませんので、リスクを取る人の実際にどうしたいかというお気持ちを受け止めながら、思考する方向に一定の支援を行っていくというスタイルですので、やれやれとは言いづらい部分も一方であるところです。

64 という数字については、確かにこれだけ相談を受けているので低いのではないかという見方もあるのですが、我々としてはこの数字を使ったというのは、ある種、堅実にきちんと照査をいって言えるところを指標としてあげようという部分で堅くみたところです。実際は相談に来て、そういうことねということで創業している人もいるのかもしれませんが、どうしても支援と実際の結実する部分についてはギャップがあるわけですので、統計上、開業届けがどのように出たかという部分を追っかけるしかなくて、我々が支援をしたから開業したかどうかという因果性、相関はあるのかもしれないのですが、因果性まではなかなか立証しづらい部分があるので、実際に助成金を出して、一定の支援をして、その後どうなりましたかと聞ける関係性の中で、こうなったという部分をまずは追っていきたいと思っています。

（アドバイザー）

ニューフードバレー推進課で力を出していらっしゃる農家レストランの説明も、鳴り物入りでスタートしていったのですが、先に委員がご指摘のとおり、予想外に具体的な動きはごく限定され、鈍いのが事実だと思っています。私自身もあちこちで情報を集めてはいるのですが、非常に限定されております。果たしてそれが本当の地域経済の中にどこまで寄与するものかという疑問が、南区、西蒲区、北区の中であると思います。それに反しまして、先ほど農業活性化研究センターを利用した皆さん方の正式な数は117ということでした。そちらのほうの皆さん方が、相談を受けられた方の新事業化率のほうが、踏み込む率のほうがより高くなる気がしております。といいますのは、すでに郊外の農村部では会社法が変化する前に、ある程度のところは法人化を達成し、集団化をなし得ております。今、農業活性化研究センターで相談を受けている皆さん方は、その中の一部としてとらえる方と、もう1点は、個人起業をねらうスタイルの方。特に後段のほうが非常に多いです。これから正式に登記をかけて起業する方のほうが非常に多くなる可能性がありますし、また、今後、情勢によっては廃業も極端に増えるだろうと思います。117 という数に私も少し驚いたのですが、実際の新事業に結びつく率は多いかと思えます。県の経営普及課のほうもかなりの支援体制に入っておりますし、実数もおさえているかと思えます。特に農業活性化研究センターの相談の内容につきましては、県との連動性が非常に重要になってくると思っております。

（産業政策課）

ありがとうございます。ぜひ参考にし、今後の業務に生かしたいと思えます。

（アドバイザー）

先日、N I C Oに講師と呼ばれて、創業者の支援事業というのを連続5回、6回でやっているのですが、ああいうのはI P Cでもやっているのですか、それとも、彼らと事業のすみ分けみたいなものがうまくできていて、連携する場所もあるけれども、利用者にとってかなりすみ分けができていて、きちんと区別されているのか。その点を聞きたいと思います。

（産業政策課）

我々は年間50回くらい、毎週水曜日の夜、ワンコインセミナーということで、500円の実費をいただいて、いろいろなメニューだての中でセミナーを開催しています。中身についてはさまざまで、その中で創業というものもあります。ワンコインセミナーはスポットになるのですが、連続講座的に何回かを通じてやるということをやっています、創業についても昨年度そういったものを行っています。I P CとN I C Oとの棲み分けということなのですが、手を携えるところは当然手を携えてやっていく体制ではありますが、私どもから見て、あえて違うのではないかというものは、N I C Oは都道府県等支援センターということで、国で立案される施策を地域にどう流していくかという部分が一つの役割だと思いますし、工業系でいえば、新潟市にはない公設試験研究機関、農業総合研究所ですとか、工業技術総合研究所といった部分とのタイアップが一つの強みだと我々は思っています。我々にはない部分だと思います。我々は、もう少し地場に目線があって、地場の方がこういうことをやりたいとか、こういう課題を克服したいといったときに同じ目線に立って、あおるというよりも、どうされたいのですかと。そうされたいのであれば、こういうやり方がありますという形で対していく。それは点ではなく線のイメージです。何か製品を開発したということであれば、それをどう売ろうかというステージに移るわけですので、今度はどう売るかということについても引き続きご相談に相對するというものが我々の強みです。「ハンズオン」と呼ばれているような支援の仕方です。

（行政経営課長）

民間の方は両方ご相談するという方も当然いらっしゃるのですよね。ありがとうございます。

（アドバイザー）

一言もしゃべらないで帰るのもどうかと思いますので、一言だけ。管理調書の中で、中小企業あるいは個人ということであつたわけでおります。先ほど来、出ておられます農業特区ではないのですが、個人が6次化をするためにとなった場合、もちろん、補助金の利用はできるわけですね。

もう1点。新たに農業に参入しようとして、耕作放棄地の問題も含めて、農地の集約化といった流れに動いてきているわけですが、そういった場合はI P Cの問題もそうだし、

白い資料の9ページに、「IPCじゃない補助金も」とあるのですけれども、そういうことについてはどうなのでしょう。仮に、どのくらい補助金があるのかということが、具体的な話として、10万、20万、そんなの面倒くさいということもあるだろうし、100単位ということになるのか。それは事業の問題もあるでしょうけれども、その辺を教えていただきたいと思います。

（産業政策課）

まず、個人を対象にしているかというお話なのですが、補助メニューの中では、法人化していなくて、個人事業主というスタイルをとっているところもありますので、当然、対象にしているものもあります。中小企業の法人格、商法上の法人を持っているところ及び個人事業主というものも対象にするという形でメニューを設定しています。農業活性化研究センターや農地バンクについてなのですが、農業関係の補助金という形になりますと、私どもは通じていないところもございます。お客様の需要によってなのですが、分からない部分については、分かるセクションに連絡をして、そこにつなぐという体制です。ビジネス支援センター自体は農業活性化研究センターに職員の相談に乗れるようにという形でいっているのですが、意図としては、今まで生産のみに携わっていた方が、商工業分野と呼ばれる加工、流通といった分野に出ていく際に、農林水産部はそういった経験が薄いので、部を超えて連携して、お客様のニーズに応えていこうという趣旨でやっているのです。純粋に新潟の農業をどうするかという部分については、我々はそこまでは関与していません。

（行政経営課長）

ありがとうございました。

かなり意見交換をたくさんさせていただきましたが、そろそろ時間です。また事務局で意見の整理をさせていただきますが、その他にご意見、ご質問等があれば頂戴したいと思います。

（アドバイザー）

全くとんちんかんな質問かもしれませんが、8ページのIPC財団からの補助金が下にあって、商店街内創業サポートの部分の部分が商業振興課と。よく古町で空き店舗になるとこれで100万円、県から200万円とか、300万円くらいもらってやれると。例えばIPC財団の1,200件の相談というのは、市のものをもらえませんかとか、そういった相談も当然きているということですか。64件というのは、こういうものは入りませんということですね。

（産業政策課）

おっしゃるとおりです。

（アドバイザー）

先日、内閣府の福岡の特区の専門家に来ていただいて、福岡の創業特区のお話を聞いたの



ですけれども、これからの国家戦略の中で、地方創生という部分が大きくクローズアップされている中で、なおかつ創業や起業をもっとさせることが国の活力になり、統計的にも出ているのですけれども、起業すると雇用者数もかなり増えるということが分かっています。これはIPCに限らず、新潟市のひとつの方向性、施策として、どのように起業を増やしていくのかというのはかなり大きなテーマだと思っています。大上段に構えて、こういうものがあるからすごいことができますということではなくてもいいのですけれども、例えば来年度、再来年度に向けて、皆さんのほうでお考えになっているような施策があれば教えてもらいたいと思います。

（産業政策課）

先ほども申し上げましたとおり、創業という部分については、国が認定する創業支援事業計画というのがベースになるかと思っています。これは行政ですとか、ビジネス支援センターだけが相対するというのではなくて、諸々の情報というものが市域にありますので、金融機関がキャッチしたこと、商工会がキャッチしたことがあれば、自分のところでは対応できないから終わりという話ではなくて、みんなでそれを支えましょうという仕組みが、形にしていく第一歩になるかと思っています。来ていただいた方に関しては、なるべく先方に、どのような形で寄り添って、伴走していけるかというところだと思いますし、ご相談の中身によっては、司というものがあって、会議所のほうが聞きやすいという人もいるかもしれませんし、ビジネス支援センターのほうがいいという人もいるかもしれません。先般、IPC財団のビジネス支援センターの向かいにできた国の雇用労働相談センター、いわゆる人を雇用したときの未然のトラブル防止という部分を念頭にということで、例えば海外の方が日本で創業したいといった部分も含めて、弁護士、社労士などの専門人材がきちんと対応するという仕組みもできましたので、先ほど理容、飲食といった部分もあったのですが、我々はそこも大切にしていきたいと思っています。また、いわゆる国がいうベンチャーということで、我々の社会生活を革新的にイノベートしていくような中身といったものも新潟から生まれてくればいいなと思っていますが、当然、そういったケースの場合には大きなファイナンスが必要になったり、高次の相談に相対する必要があるので、これは各機関が得意としているところを組み合わせながら、ご相談していく体制というのが一番大切だと思っていますし、そういった仕組みを通じて、より多くの創業を生んでいきたいと思っています。

（アドバイザー）

この間の福岡の話をさせてもらおうと、新潟は農業特区を取りましたけれども、福岡は創業ベンチャー特区を取ったので、行政がかなり力を入れているのです。行政でそういう場所を作ったり、人を集めることに対してものすごく努力しているのです。新潟を見てみると、農業特区もなかなか結果が出ていないとか、中途半端だということもあるので、せっかく取っ

た特区であれば、もしくはそういった事例があるのであれば、そういうものを見習って、特に福岡の事例というのはかなり有益だと私は思いますので、見習っていただきたい部分もありますので、その辺はますます勉強していただけるとありがたいと思います。

（産業政策課）

国家戦略特区つながりで、福岡とは一定の関係性を持っているということで、たしか新潟は雇用労働相談センターは全国で4番目ということで、アドバイザーもよくご存じだと思いますが、一番最初にできたということで、市町村をはじめ創業に熱心だと伺っています。ぜひ研鑽して、取り入れるべきところは取り入れてやっていきたいと思います。

（アドバイザー）

よろしくをお願いします。

（行政経営課長）

ありがとうございました。ほかによろしいでしょうか。

長時間にわたり意見交換させていただきました。貴重なご意見をいただきまして、ありがとうございました。これにて、中小企業経営強化支援事業については終了となります。大変ありがとうございました。