

令和6年度第1回 岡谷市商業活性化会議 議事要旨

- 1.日 時 令和6年10月29日(火)午後3時00分～午後4時45分
- 2.場 所 テクノプラザおかや 大研修室兼展示場
- 3.出席者 笠原新太郎会長、有賀利恵子委員、飯田洋市委員、岩垂和典委員、
草間麻絵委員、高林昌司委員、竹村英勝委員、松下京一委員、望月伯光委員、
矢崎京子委員、山口雅人委員、山崎貴司委員、宮沢透氏
- 【事務局】 木下産業振興部長、山田商業観光課長、秋山統括主幹、平沢主査、高木主事
会議所赤沼専務理事、清水商業・地域振興課長、花岡主査
※記者会傍聴3社(市民新聞、長野日報、信濃毎日新聞)
- 4.議 題 (1)第2次岡谷市商業活性化計画の令和6年度事業進捗状況等について<資料1>
(2)その他<資料2>

5. 議事要旨

会長	<p>それでは、よろしく願いいたします。</p> <p>まず、事務局より「第2次岡谷市商業活性化計画の令和6年度事業進捗状況について」、説明をお願いします。</p> <p>～秋山統括主幹より説明～第2次岡谷市商業活性化計画の令和6年度事業進捗状況等について<資料1></p> <p>ありがとうございました。それでは、委員の皆様からご質問、ご意見を頂戴したいと思います。冒頭に申し上げた通り、それぞれの感性でご発言いただいて、それぞれの事業で目指すべきゴールにどうやったら近づけるのか、進んでいないもの、手つかずのものがあるのではないかと、そんな視点を持っていただきたい。</p>
委員	<p>正直、こんなに盛りたくさんのことを半年間でやっているんだなと感心したところです。</p> <p>イルフプラザとしては、本当にめまぐるしいイベントに追われている日々でありまして。今回、ハロウィンで連携してやりたいということで、去年からレイクウォークさん達と協力してやり始めたところです。今年はレイクさんでチラシをすごく書いていただいたり、ちょっとハードルを下げて、全部のポイントを回らなくても遊べるといったような企画にしたので、思っていた以上のお子様に来ていただいて、お菓子とかなくなっちゃったみたいなきっかけもありました。</p> <p>イルフプラザとしては、このハロウィンもきつね祭りと同様、子供たちに楽しんでもらえるイベントとして継続していきたいと思っていて。それをやるには、本当にイルフプラザだけではもう力がないなっていうのはもう痛感してしまっていて。やはり連携するということがとても大事なんじゃないかなって今考えています。</p> <p>また、TMOの補助金をたくさん使わせていただいて、大変ありがたいです。また</p>

	<p>来月も降って湧いたようなちょっとしたイベントがありまして、そこでも補助金をいただければと思っています。おかげさまで、お金を集めない、参加無料という形でのイベント開催ができており、とてもありがたいと思っています。</p>
会長	<p>ありがとうございます。商業活性化補助金、その使い勝手とか、申請の手順とか、その辺のところはいかがでしょうか。</p>
委員	<p>申請書類は今まで全部手で書いて出していたのが、今はデータでやり取りしていただいたりしている部分は本当に楽で、ありがたいと思います。</p>
会長	<p>わかりました。他の地区の方や社長さんなど、補助金の利用者が増えるよう、ぜひ、商連を通じて多くの方に発信していただけたらと思います。</p> <p>それでは、山崎（貴司）委員、イベントもやっておられるということで、ご意見、要望、提案など、ありますでしょうか。</p>
委員	<p>補助金は本当にありがたいというか、補助金があるからできることもあるので、商業会のイベントに関してはすごくありがたい、1番の強みかなっていうのはあります。</p> <p>質問なんですけど、基本目標の「目標数値」は毎回出るけど、現状の数値って今はどうなんだろうというのが気になります。</p>
秋山統括主幹	<p>基本目標の①、②につきましては、国の統計の数字を拾っています。次の結果は令和8年度に出るということになっていますので、途中経過というのは把握ができない状況になっています。</p> <p>それから、市満足度につきましては、市の施策に対する、商業施策に対する満足度ということになります。総合計画に合わせまして、市民満足度のアンケートを行いますので、こちらも令和10年度にはわかるといったことであり、現状は分かりません。</p> <p>（10/29付で、市秘書広報課より「令和6年度 市民アンケート調査報告書」の結果が共有されたため、後日、全委員に情報提供）</p>
委員	<p>ありがとうございます。</p> <p>もうひとつ、個人的な疑問と言うか、質問なんですけど、観光宣伝事業とかレンタサイクルとかはいつもあると思うんですけど、岡谷って、単発のイベントは多いけど、常設的なもの、毎日とかではないですけど、週の4日ぐらいはあって、いつ来ても、「岡谷に来てよかった」、「だから岡谷に行こう」っていうようなものがもうちょっとあってもいいのかなっていうのは個人的に思うところで。カヤックの事業とかすごい面白そうなんですけども、1日だけで終わってるっていうのはなんかすごいもったいないかなっていうのは、岡谷市全体で感じること。</p> <p>例えば、岡谷に人を呼び込もうっていう時に、「1日で1万人」よりも、「365日で1万人」っていう方が、「わーっとすごい人がいるわけではないけど、常に人がいるね」っていうような、僕の中では賑わいというのは、そういうものだと思います。</p>

木下部長	<p>ご質問ありがとうございました。観光という部分では、県の元気づくり支援金を使いまして、サイクリングだけではなくて、カヤックと組み合わせるとかですね、いろんなことに今チャレンジしております。今回、サイクリングイベントという単発の募集をかけてやったんですが、これが 観光のセット商品になるなど、山崎委員さんおっしゃったように、いつ岡谷に来て楽しんでいただけたらということを目指して、今観光協会との商品作りに取り組んでおります。</p> <p>先日もワカサギ釣りや自転車という形で実施しました。どんな組み合わせがいいのか、諏訪湖でヨガをしながら美味しいものを食べるとか、夜の街も楽しんでいただく、 買い物を楽しんでいただくという仕掛けなど、これからも地道に続けてヒット商品を作っていきたいと考えております。</p>
会長	<p>スマートインターチェンジね、来年の夏頃には開通しそうだとということで、うなぎ屋さんができてます、ラーメン屋さんができて、梅林堂さんの件があったり、いろんな意味で起爆剤になる可能性があるし、サイクリングロードも繋がったので、観光で人を呼んで、そして我々もどうやってそのお客さんにお店を使ってもらうか、積極的に絡んでいくべきだなといった感じです。</p>
部長	<p>今 SNS もありますので、何しろ情報発信しようということをやっていますし、そういったことを積み重ねていくことが大事かなと。</p> <p>例えば、google で「諏訪 レンタサイクル」と打てば、一番に岡谷が出てくるような、そういった戦略を次々と考えていきたいという風には思っています。</p>
委員	<p>私、観光協会の副会長もやらせていただいて、観光協会の会員としてもよく言ってるんですが、岡谷駅の観光案内所に何もお土産がないんですよ。レンタサイクルは人がたくさん入っているって、そのことはおっしゃるんですけど、せっかく来てくださって、自転車でどこか回ってもらって、帰りに岡谷のものをお土産で買ってもらえないっていうのは、とても残念なことなんですよ。前は観光案内所にお漬物屋さんがいらっやして、その方が自分のお漬物以外にもいろんなものを売っていただいていたみたいなんですけど、お漬物屋さんがもうお辞めになってからは、その後、後継者、誰もやる方がいらっやらない。</p> <p>自転車を借りてくれる方が増えているのはいいことだけど、それでそのまま帰られてしまうのは、とても残念だなんて。お土産買ってってくれるといいのにな、といつも思うんで。観光協会の方の会議でも、私ずっと言ってるんですけど、なかなか実現しないんで、なんとかありませんかと思ひまして、ちょっと言わせていただきました。</p>
山田課長	<p>観光協会の事務局長をやっていますが、矢崎さんも観光協会の副会長ということで、ぜひ一緒になって考えていただければと思いますので、また観光協会の会議の中でやらせていただければと思います。これは事務局として検討していないわけではありません。なかなかあそこだけのお土産で商売が成り立つという状況ではない</p>

	<p>ということで、観光協会の皆様にも「誰かやる方いませんか？」という声かけを何度もさせていただいてますが、やはり手を挙げていただけない現状がありますので、難しいのかなという風に感じています。</p> <p>じゃあ観光協会で行うかなっていうことになると、やはり人的なもの、あとお金の問題、在庫管理、そういった部分もありますので、なかなかできないというところがありますが、業務としてはそんな委託ができないかどうか、何か違う方向でできないかということは話させていただいてますので、ここで皆さんから何かご意見があればお願いできればと思います。</p> <p>そんな中で、山口駅長さんをお願いしまして、一部ではありますが、商品を駅の販売所に置かせていただいて、大変好評でございます。</p> <p>また、先ほどサイクリングのお客様を対象にということご意見ありましたが、お土産情報が掲載されたマップも観光案内所にて配布させていただいております、それを見て、足を運ぶお客様もいらっしゃいます。</p> <p>ただ、矢崎委員さん言うように、駅で買えれば1番いいよねっていうところはあると思います。そういったところは皆さんのお知恵をいただければと思っておりますので、よろしく願います。</p>
委員	<p>岡谷駅の山口と申します。よろしく願います。お土産の件ですが、山田課長からありました梅林堂さんを入れさせてもらったら、やはり有名ということでどんどん買っていただいております。あとは雷鳥さんとか有名なものもですね、岡谷駅周辺にお土産屋さんがないので、8月には無人の店舗でかなりの売上がありました。ちょっとでも、地域のためにやっておりますので、何かありましたら市と協力して行きたいと思っております。</p> <p>別件で、去年の2月にはですね、八王子で高天さんですとかお酒の販売やったらやはり売れたりします。あと、うなぎの町ということで、会の人と一緒に行って、3時間で500のパンフレットがはけたりですね。やはりまだまだ魅力的なものがたくさんありますので、こういうことやりたいって、もし私にできることありましたらご相談いただければと。</p> <p>ポスターもですね、イベント等あるようでしたら、営利目的でなければ、私の判断というかJR判断で受けますので、ぜひ相談していただければと。</p> <p>あと一件、宣伝でございます。2025年にsuicaが長野駅まで伸びます。今、松本までしかいないんですが、長野駅まで。もう1回交通系ICカードの気運がありますので、もしどこかに入れたりとかありましたら、またそちらもご相談いただければと思います。引き続きよろしく願います。以上です。</p>
会長	<p>はい、ありがとうございます。待合室のところにこうテレビがあって、いろんなものが流れてるじゃないですか。例えばああいう中で 岡谷のお店の紹介みたいなものを流すとかできないですかね。</p>

委員	今置いていただいている商工会議所みたいに、お金をかければできます。
会長	<p>岡谷のお店を使わない理由は何かって聞くと、どこになんのお店があるかよく分からないっていう、まあ、我々自身の努力不足もあるんですけど。ああゆう待合室の場所には人がたくさん集まるので、そこでのPRっていうのはかなり有効じゃないのかなと。</p> <p>はい、他にはいかがでしょう。</p>
委員	<p>オカヤペイの点で質問というか、今までやってきて感じたりすることを述べさせていただきたいです。市でやってもらっているオカヤペイポイントの付与事業とか、会議所の方でもキャンペーンなんかを何度もやっていただいて、かなりオカヤペイが使いやすくはなっているんですけども、実際お客さんの声を聞くと、オカヤペイを扱ってるお店が少ないと、せっかくそういうポイントをもらっても使えるお店が少ないというのはよく言われてまして。実際、導入店舗の数が、始まった頃はもう少し数が伸びていて、100店舗超えるかなっていうところまで行ったんですけども、ここへ来てまたちょっと件数が減っちゃったりしています。で、その原因を自分なりにちょっと考えてみると、実際、会議所の方では、導入しやすいように機械の導入の補助だとか、物品の無料貸し出しとか、そういうことをやっていただいているんですが、導入しようとしているお店からすると、月々の利用料というか、経費が1500円かかるんです。で、その部分が1番実はネックなのかなっていうことで、オカヤペイが始まった時に商連で半年間利用料を補助するようなことをやったんですが、今はそういうものはないので、実際、毎月1500円とかかかっているんです。オカヤペイが始まってもう4、5年経つわけですが、その辺の利用料を下げたて運営していくとか、あと、その店舗数を倍増するキャンペーンを考えたりとか、それはどこがやるか、商連がやるか、会議所と一緒にやるとか、色々やり方はあると思うんですが、どうしてもこの80店舗っていうのは、せっかくいいシステムができてのに寂しいと思うんですよ。ですので、店舗数を増やす事業を何かやったらいいんじゃないかなという風に思っているので、よろしくをお願いします。</p>
清水課長	<p>導入店舗については、サービス開始当初、48店舗でサービス開始をしまして、1番多い時で89店舗ぐらいまで伸びたっていう時がありますので、少なくなっているところについては廃業っていうところが多くあってですね、理由があって辞められたっていうところももちろんあるんですけども、理由としてよく言われるのが、使われる方がいないっていうような話をされるんですけども、よくよくお話を聞きますと、ほとんどがお客さんに対してPRというか、何もされてない。例えば、今ご質問いただいた高林自動車さんは、お店の店頭でも、うちのお店ではこれもポイントがつかますよっていう独自の注意書きを書いていただいたりとか、独自にポスターを作って、ぜひ会計前にカードお出しくださいというようなことをやっていただき、また、他のお店さんでも、お客さん1人1人カードお持ちですか？って聞いている</p>

店舗もあって、そういう努力をされてるところっていうのは、推移を見ると使う方一定数いるんじゃないのかなと。購買頻度や金額によってということはもちろんあると思うんですけども、そういった傾向があるのかなという風に感じていますので、やはりオカヤペイをやればいいっていうものではなくて、それぞれの店舗さんにも協力していただくっていうのも必要なのかなという風には、ここまで見ていると思うところです。

で、80店舗という数字が多いのか少ないのかっていうところはなんとも言えないのかなと思ってまして、おかぼんカードについては69店舗で運営をされていたので、それよりは、多い数。あと周辺の市町村で見ると、下諏訪のカードが30店舗台、諏訪市のカードが40店から50店舗台で推移しているところで見ると、そういった地域通貨の中では多いものなのかなという風に感じているところです。

で、改めてなんですけども、オカヤペイに関しては、キャッシュレス決済サービスというような名前で作ってはいるんですけども、他のクレジットカードですとかpaypayとか、そういったものとは一線をちょっと引いてまして、利用者もかなり伸ばさなきゃいけないとか、そういうことではなくて、独自の経済圏の中で、ポイントとか電子マネーも使って、地域の中でどれだけお金が動くのかっていうところが重要な要素だと思っているところです。なので、そういったところにご理解いただいている皆さんが継続して80店舗やっていただいているので、ある意味、商業活性化計画に求めている、「商業者自身で」というところに取り組んでいただいているのかなという風に思っています。

で、今後、これ以上数を増やしてというところは、実は5年やってきて、ちょっと限界なのかなっていう風に実は感じていて、これ以上爆発的に数を増やすとなると、例えばチェーン店や大型店といったところに声をかけるということもやっていかなきゃいけないのかなとは思いますが、それをやってしまうとオカヤペイのあるべき位置付けはなくなって、地域の外にどんどんお金が流れてしまうというようなところもありますので、そのバランスを見ながら今後の展開を考えているところです。

具体的な話はあまりここではいけないのかもしれないんですけども、現状、今検討しているところは、諏訪6市町村の広域サービスっていうところを検討しております、金融機関さんも含めてですね、ちょっと水面下で調整を今しているところです。早ければ3年後とか4年後ぐらいには、6市町村共通で使える電子マネーっていうものを構築するように今現在準備を進めているところですので、その中でも岡谷だけで使えるポイントっていう、独自の決済機能を残しつつ、サービスの拡充ということをやっていくということで、お伝えさせていただければと思います。以上です。

<p>委員</p>	<p>すいません、ちょっと好事例がわからないんですけども、オカヤペイに関しましては、やはりうちのお店でも、使えるところ少ないねとかっていうお声は確かにいただきます。</p> <p>うちの場合は使っていただく方が多いというのものもあるし、市とか会議所で色々キャンペーンをやっていただいて、電子マネーが入ってどこで使うかって言った時に選んでいただけるっていうようなところは、大いに助かる部分。じゃあライバルが少ないからいいっていうわけではないとは思んですけども、そういう意味で、とても恩恵は受けているものなのかなとは感じています。</p> <p>で、その使う使わないに関しましては、先ほどもおっしゃっていただいたように、うちは元々オカヤペイの前から、おかぼんの頃から、かなりポイントを独自にやっていたり、新聞で宣伝したりっていうところで、うちのお店はおかぼんからの流れでオカヤペイが使えるっていうことをもうわかっているお客さんが結構多いので。もちろん市外の方も多くいらっしゃいますので、独自のお店のカードという形で2つ出させていただいているんですけども、使っていただく方が多くて、電子マネーとか、ポイントが何かしらで入ってきたから買いに来たよっていう風に言っている方が結構多いんですね。</p> <p>なので、それもやはり自助努力も必要なのかなとは感じていました。オカヤペイはもちろん、他のキャッシュレスも含めて利用料が、皆さんかなり負担になっているところはありますけれども、かといって、キャッシュレスをなくして現金のみというのはこのご時世難しい。</p> <p>ですので、その中の1つとしてオカヤペイを使わせていただいてお客さんにご利用いただくっていうのは、こちらの店はとても、どちらかというプラスの方向かなという風に思います。</p>
<p>委員</p>	<p>うちの方だと、現金か、最近やっとpaypayも使えるように、あとはクレジットカード、オカヤペイっていう形になって、ま、利用率としては差はちょっとあるんですけど。ただ、あくまでユーザー数の問題かなっていうところもあります。</p> <p>で、お客様からやはり使えるところが少ないみたいな話は一定数あって。</p> <p>あとは、ポイントに関しては一応独自のポイントもあるので、そこのバランスっていうところもあって、あまり出しすぎるとおかしくなっちゃうかなっていうところもある。その辺は1つ課題です。</p>
<p>会長</p>	<p>はい、ありがとうございます。</p> <p>それでは、時間も迫っているんで、あと2つ、そんな時間かかることではないですけども、先に進めさせていただきます。</p> <p>括弧2、その他ですけれども、毎年見直しをしています重点施策の重要度、優先度のアンケートについて、まず飯田先生から説明お願いしたいと思います。</p>

	<p>～飯田委員より説明～ その他〈資料2〉</p> <p>はい、先生、ありがとうございました。今先生からお話あったんですけど、その最後の自由回答、なかなか限られた時間でしたので、今日本当にもっと皆さんからご意見いただきたかったんですけど、そういうわけにいかないもんですから、ぜひ、今日言いたかったんだよななんてことがあれば書いていただければなとは思っています。よろしく申し上げます。</p> <p>それでは最後に、今ここでこの重要度・優先度のアンケートの説明をさせていただきましたが、今までは、その結果が出てきたところで、飯田先生から解説をいただきながら、市の事務局、そして私の3者で打ち合わせをしてたたき台を作って、3月の会議では来年はこんな風でいかがですかというような投げかけをしてましたけれども、今回はこの点に関してワーキンググループを編成して、そこで我々一部ではなく、より多くの皆さんからご意見をいただいて来年度の重要度・優先度を決定したいと思います。それについて、事務局、説明をお願いいたします。</p>
秋山統括主幹	<p>先ほど会長が申し上げた通りでございますけれども、重要度・優先度、今まで3者で検討してまいりましたけれども、本会議での協議を充実させるために、事前にこの会議のメンバーで協議をするという場を設けたいということで提案させていただくところでございます。</p> <p>所掌事務については、第2次商業活性化計画中の基本戦略・重点施策の重要度・優先度の見直しに関する協議をするといったグループであります。</p> <p>ワーキンググループの委員につきましては、この会議の中から若干名を選出させていただきますまして、任期については、基本的には今年度末までという形になります。以上であります。よろしく申し上げます。</p>
会長	<p>はい、ありがとうございました。この件に関して何かご意見、ご質問ありますか。よろしいですかね。それでは、設置させていただきます。</p> <p>そして、ワーキンググループの委員の方ですけども、このメンバーの中から若干名選出することとしております。</p> <p>このことに関して、会長で指名することにしたいと思いますが、よろしいでしょうか。はい。それでは、私の方から指名させていただきます。有賀委員、飯田委員、草間委員、高林委員、松下委員、山崎貴司委員、そして私でワーキンググループを結成したいと思います。お願いいたします。</p> <p>はい。それでは、冒頭にも申しあげました通り、計画は本当によくできてるし、今回の資料が非常にわかり安くなってきていて、把握しやすくできていると思います。こういうことを目指してる、で、そのためにこういうことをやるんだと。そして、それぞれの役割をもう一度考えていただいて、この第2次岡谷市商業活性化計画が「絵に描いた餅」にならないよう、我々にとっても、そして消費者の皆さんにとっても実</p>

	<p>感できるようなものにしていきたいと思います。ぜひ、本当に、このメンバーでは、もうあと半年ですので、限られた時間ではありますけれども、ご協力のほどよろしくをお願いします。以上でございます。</p>
山田課長	<p>長時間にわたりまして質疑のご審議、ありがとうございました。</p> <p>最後に、今後の予定についてでございます。3月に2回目の会議を開催する予定であります。また改めてご案内も差し上げますので、大変恐れ入りますが、ご出席のほどよろしくお願ひしたいと思ひます。</p> <p>本日はありがとうございました。(終了 16:45)</p>