

様式第1号（第6条関係）

会議録

会議の名称	西東京市産業振興検討懇談会（第1回）
開催日時	平成17年9月2日（金） 午前9時から12時まで
開催場所	イングビル3階 第1・2会議室
出席者	（委員）板橋座長、鶴田副座長、嶋田委員、甚野委員 高崎委員、北川委員、桑原委員 （事務局）神作市民生活部長、崎森産業振興課長、 坂本課長補佐、宮坂係長、神保主事
議題	西東京市の産業の現状 西東京市の産業の目指す将来像
会議資料の名称	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資料1 西東京市産業振興検討懇談会設置要綱</li> <li>・資料2 西東京市産業振興検討懇談会委員名簿</li> <li>・資料3 西東京市市民参加条例（抜粋） 西東京市市民参加条例施行規則（抜粋）</li> <li>・資料4 西東京市産業振興検討懇談会傍聴要領（案）</li> <li>・資料5 西東京市産業振興検討懇談会スケジュール（案）</li> <li>・資料6 西東京市商店街振興プラン（概要版）</li> <li>・西東京市の産業の現状</li> </ul>
記録方法	発言者の発言内容ごとの要点記録
会議内容	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 市長開会挨拶</li> <li>2 委嘱状の交付</li> <li>3 委員自己紹介</li> <li>4 事務局紹介</li> <li>5 座長・副座長の互選 座長に板橋委員、副座長に鶴田委員が選出された。</li> <li>6 資料の確認</li> <li>7 懇談会の運営方法について <ul style="list-style-type: none"> <li>・懇談会は公開とする。</li> <li>・傍聴要領（案）については、原案のとおりとする。</li> <li>・会議録の作成については、発言者の発言内容ごとの要点記録とし、座長以外の委員については、自由な議論のため、個人名は伏せることとする。</li> <li>・会議録の作成にあたり、懇談会の録音をする。</li> </ul> </li> <li>8 懇談会の目的について <ul style="list-style-type: none"> <li>・（仮称）産業振興条例（案）の策定</li> <li>・西東京市の商工業振興（商工業の拠点整備、空き店舗対策）についての提言</li> </ul> </li> </ol>	

## 西東京市の産業の現状

座長：

追加して配布した「西東京市の産業の現状」をご覧ください。

データについては、西東京市の産業の現状の全体を大まかにとらえるための資料であり、多少の誤差があることを承知いただきたい。

西東京市の人口は、際立って人口増加が見られる地域である。

平成17年1月1日現在の住民基本台帳によると、19万人を超えるのは目前である。世帯数についても、急増である。1世帯あたりの人口は、2.24人である。日本全体から見れば、少人数の世帯が多いが、東京都においては、世帯あたりの人口は多いと言える。

人口については、社会増減、自然増減がある。社会増減とは転入と転出の差、自然増減とは出生と死亡の差を意味する。西東京市は、転入が転出を上回り、出生が死亡を上回っており、社会増減・自然増減ともにプラスである。西東京市は商業が中心になっており、商業の基盤となる人口及び世帯数の増加は、非常に大きな追い風であることが分かる。

夜間人口が約19万人に対し、昼間人口は約15万人であり、その差は約4万人であることから、西東京市は典型的な衛星都市型であると言える。

通勤・通学で西東京市を出て都心へ行く人口（流出人口）は約7万人、近隣地域から西東京市への流入が約3万人である。以上のことから、典型的な衛星都市型であるものの、西東京市は近隣地域からの流入が多いことが特徴だと言える。

商業の内訳は、卸売業が206事業所、小売業が1,396事業所である。うち年間販売額10億円以上の小売業は22事業所で、近年増加傾向にある。年間販売額10億円未満の小売業は1,374事業所である。卸売業と小売業を合わせると約1,600事業所であり、従業員数は約1万人にのぼる。この従業員数は、西東京市民とは限らず、市外からの流入もかなりあると思われる。年間販売額は、卸売業が約590億円、年間販売額10億円以上の小売業が約526億円、年間販売額10億円未満の小売業は約972億円である。つまり小売業は全体で約1,500億円のうち、約1,000億円が年間販売額10億円未満の小売業、約500億円が年間販売額10億円以上の大規模な小売業であることが分かる。

工場は、西東京市内にちょうど200事業所、従業員数が約4,600人である。このうち、従業員数が100人を超える事業所は、石川島播磨重工業、シチズン、住友重機械工業をはじめとして5事業所、従業員数は3,100人、年間販売額は約2,075億円である。

農業、商業、飲食業、工業、建設業、サービス業を合わせると、約6,100事業所、従業員数が約5万人である。このうち、警察・消防などの公務や、理容・美容などの一般のサービス業、鉄道・学校などで構成されるサービス業が、約2,500事業所、従業員数が約25,000人であり、サービス業が全体の約半数を占めることが分かる。

一方、農業・工業が近年後退している。

農業については、農地転用が行われ、マンションなどの住宅建設がかなり進んでいる。

工業については、工場が撤退し、跡地がマンションなどの住宅になる場合が多い。シチズンは、規模を縮小したが、本社を新宿から西東京市に移した。工場から出される騒音・臭いにより、住環境に対する配慮から、工場は移転を余儀なくされることが多いのであろう。

座長：

中都市勤労者世帯の平均家計支出を西東京市1世帯あたりの人口2.24人に換算すると、平均家計支出は約19万円である。平均家計支出に世帯数を掛けて算出した額と、市内小売業の年間販売額を比較すると、市内小売業の年間販売額が平均家計支出に世帯数を掛けて算出した額を上回り、家計が購入する額以上に、市内の小売業が売れていることが分かる。このことから、小売業の年間販売額の約19パーセントは、西東京市外在住世帯の消費を西東京市に取り込んでいることが分かった。消費流入が約19パーセントというのはかなり高い。中小企業診断士として、さまざまな商店街や、自治体の商業振興を考える場合、まず消費流出をいかに止めるかということを考えるのだが、西東京市は消費流入が起きている。これは、市外から西東京市に買い物のために来るか、あるいは市外からの通勤者が帰宅途中等に西東京市で買い物をすることが多いことを意味する。

しかしながら、西東京市の商業の売上げは、わずかながら減少している。これは、小金井市や大泉学園などの市外から田無駅やひばりヶ丘駅周辺が吸収していた消費流入が、再開発等による整備に伴い、地元で消費をするようになったため減少した、あるいは市内の消費が市外に流出したと考えられる。人口が増えているにも関わらず、市内の消費がわずかながら減少している。

飲食業についても、小売業と同様の計算によると、約25パーセントは西東京市外在住世帯の消費を西東京市に取り込んでいることが分かった。

商業・飲食業ともに、消費は流出しているよりも、流入している方が多いと言える。

以上のことから、農業は規模が小さく、工業は地方移転していることから、商業・飲食業・サービス業が西東京市の産業としては有望であると言える。

以上が西東京市の産業の現状である。

事務局：

消費の流入・流出について、近隣市である武蔵野市の現状はどうか。

座長：

細かな分析をしていないので、正確ではないが、武蔵野市は人口が少ないことと、吉祥寺を包含していることから、4割程度の消費流入はあると思われる。しかしながら、西東京市以上に、武蔵野市の消費の減少は大きい。吉祥寺駅ビルの顧客データの分析結果によると、以前は八王子市からの来場があったそうだが、立川駅が整備されてからは、立川以西からの来場者は半減したそうである。

## 商店街振興プランについて

座長：

(資料6)西東京市商店街振興プラン(概要版)の7ページをご覧いただきたい。

これは商店街振興プランの中でも重点プログラムとして取り組む施策である。

空き店舗対策事業については、前進している。

西東京創業支援相談センターに相談に来た人は、3年間で約230人である。そのうち、正確ではないかもしれないが、開業したのは26人である。26人のうち、製造業が1人、小売業が10人、飲食業が4人、サービス業が11人となっており、全体の4割以上がサービス業であることが分かる。26人のうち、自宅で開業した人が9人、自宅以外で開業した人が17人である。自宅以外で開業した17人のうち、西東京市内で開業したのが8人、西東京市外で開業したのが9人である。これが非常に残念である。西東京市内の物件を紹介したとしても、諸条件を加味した結果、開業者の希望と合わずに、西東京市外で開業するのはしかたがない。

座長：

7月に、空き店舗を所有する家主を対象に、「空き店舗セミナー」を開催した。参加者は3人であったが、そのうち1人は、現在営業しているが、高齢のため、自分の跡を継いでくれる適当な人がいれば、設備も含めて店を譲りたいという人であった。このように、「現在空いている」店舗ではなく、「これから空く可能性のある」店舗を、「空く店舗」とここで呼ぶことにしよう。

「空き店舗」と「空く店舗」の2つを把握できれば、これから起業したいという人にうまく情報提供することができる。

現在9物件の空き店舗・空く店舗情報がある。現在営業中の物件もあるので、支障のない程度に、創業支援相談センターホームページに掲載して、起業者の募集をする予定である。

空き店舗対策として、チャレンジショップを行っている小平市、清瀬市の例を見ると、せっかく顧客が付き根付いても、入居期限が1年というのが厳しいようである。したがって、西東京市でチャレンジショップを行うのならば、入居者の商売が軌道に乗った時に、段階的に家賃を値上げするなどには必要かもしれないが、市内商店街の空き店舗を減らし、根付いて営業してもらえような方向で進められたらよいと思う。

中小企業診断士として、市内を回っている印象では、市内に現在34商店街があるが、1商店街あたり平均して4～5件、全体で150件程度の空き店舗がありそうである。もちろん、この150件のうち、家主が貸す意向のない場合もある。しかし、商店街を百貨店と例えるならば、ある一部の売り場が閉店していることと同じであり、仮に自分の営業する店舗の両隣が空き店舗なら困るであろうということを考慮して、希望者に貸していただきたいと思う。もちろん、家主にも、こういった方・業種に貸したいといった希望もあるので、起業者の希望とうまくマッチングできるような形で空き店舗対策ができればよいと思う。

#### **「地域密着型事業の促進」について**

商業については、特産はいくつかあるが、それを市内に根付かせていきたい。工業は、雇用力が大きく、また工場周辺に付随した色々な商業が育つ。工場で用いる消耗品を販売する店が出来るなど、工業は周辺に商売を波及させる大きな力があるので、地域密着型の工業を、出来れば考えていきたい。

#### **「西東京市らしさの情報発信(商店街ホームページ)の充実」について**

「西東京ショッピング情報」にて、商店街情報が掲載されているが、よくアクセスされている。

#### **「広域型・商店街連携事業の研究」について**

西武池袋線ひばりヶ丘駅・西武新宿線田無駅周辺の商業は、バス・電車路線を有しており、市外からの来街者がある。したがって、これら2つの駅周辺にある商店街については、他の市内商店街とは性質が異なるので、別の施策が必要であると思われる。

「商店・商品データベースの形成」、「広域イベントの開催」、「市内共通スタンプの促進」、「駐車場・駐輪場共同利用システムの形成」についても、この2つの駅周辺の商店街については、他の市内商店街に行く施策に別の施策を付け加えて行う必要がある。

## 「街なかサロン」について

座長：

谷戸商店街協同組合・伏見通り商店会において、街なかサロンができたが、誰でも気軽に立ち寄れる場所にはなりきれていない印象がある。ソフトの面で、何か工夫が必要であろう。

全国的に見ても、どの商店街でも、商店街活性化のための取り組みを行っている。しかし、成功している商店街はほとんどない。問題は、いかにソフトを取り入れるかである。お金をかけてハード面を整備しても、なかなかソフト面が追いつかない。

商店街の魅力は何かというと、決して街なかサロンや、イベント、スタンプではない。よい商品がよい値段で買えるというのが魅力ではないかと思う。要するに、品揃え、大きく言えば商店揃え、どういう業種があるのか、1軒1軒の商店によそに誇れる商品があるかどうか、商店街の魅力である。商店街振興の原則は、個々の商店のやる気と品揃え、価格などの努力である。行政の立場では難しいかも分からないが、意欲のある商店にのみ、支援を行うなどの割り切りも必要ではないかと思う。

以上が、西東京市の産業の現状と課題分析、及びそれに対する私見である。

## 西東京市の産業の目指す将来像

座長：

委員の皆さんのご意見をお聞かせ願いたい。

A委員：

商店街の魅力は、スタンプ等ではなく、1つ1つの個店に魅力があるかが一番大きな要因だと思う。

私は家が近いこともあって、アスタをよく利用するが、青梅街道沿いの商店街がかつてのように栄えるとよいと思う。現在も、かつての古い街並みが残っているところが多少あるが、それを見出して、人がたくさん来るようになるとういと思う。アスタの建物の構造だと、子供を自転車に乗せたまま地下駐車場に行かなくてはならず、雨の日など危険を感じる。

建物の中にある商店には、目的があって買い物に行く人が行けばよいと思う。街全体が活性化するには、街の中の1階部分に光る個店があればよいと思う。

田無の魅力は、野菜など毎日買うものが、安くて新鮮なところだと思う。仕事帰りに田無で買って帰る人も多いのではないか。肉・魚を売る店も増えて、価格競争をしている。「毎日買うものが安い」という点をもっとアピールすればよい。

アスタができる前のかつての田無のように、市場のように賑わいがあり、そこに行けばなんでも揃い、自転車であちこち買い物に回ればよいと思う。

子供の安全面からも、商店の人が子供の顔を知っていて、商店が地域と密着しているのが商店街の魅力。

B委員：

そこに行けば全てが揃うというのは強み。マックスバリュやオリンピックが市内にできたが、食事から衣服まで全て揃うような商店街づくりができれば一番よい。

アスタに立ち寄るためではなく、田無駅を降りると何かがある、というふうに思わせる魅力が必要だと思う。そのために、商店街ではイルミネーションで街を明るく活気付けているし、そういった努力を商店街はしなければいけないと思う。街の魅力を知らってもらうためには、まず街を歩いてもらうことが必要だと思う。また、安心して買い物をするために、道路の整備も必要だと思う。

Ｃ委員：

道路整備と、地元商店街の関係は非常に難しいと思う。道が狭いと、商店街の中の行き来が自由にできる。道が広くなりすぎると、行き来ができないし、商店街としてのまとまりがなくなってしまう。

商店街の中に、この商店のこの商品を絶対に買いたいというような魅力のある個店がいくつかあれば、集客性も高いと思う。

時間を問わず集客力があるのはコンビニエンスストアだと思うが、それを中心にして、地元でなければ買えないような商品がある商店ができれば、評判が広がって、集客につながるのではないかと思う。

大型店では扱わないような、例えば曲がったキュウリなど、規格品ではない商品でも、新鮮なものが近所の商店街で買えればよい。

座長：

農産物の直売所は市内にいくつあるのか。

事務局：

いわゆる庭先販売も含めて、市内に約100箇所弱ある。

座長：

商店街の中の空き店舗に、販売所を設けるのはどうか。

事務局：

商店街に野菜等を扱う商店がなければ可能ではないか。

座長：

商店街の中に、野菜等を扱う商店を持たないところも多い。野菜等は重いので、近所で買える方が便利だ。もっと積極的に空き店舗を活用した方がよいと思う。

生産者の顔写真を入れる等して、「顔が見える」地元産の野菜等が、商店街の中で買えればよい。

事務局：

市内の農家は約300軒、庭先販売も含め、直売所は約100箇所弱だ。数軒の農家が共同で販売所を設置してはどうかという話が出たこともある。少数の農家で運営すると、個々の農家の負担が大きいの。生産者の高齢化が進んでおり、重い野菜等を遠い販売所まで運ぶことが難しいということと、また、販売する野菜等の数量や納品数を確保しなければならぬということ等、なかなか難しい課題がある。将来的に、畑から直売所、あるいは直売所から生活者宅まで野菜等を配達する仕組みができればよいと思う。

座長：

1つの販売所を複数の農家で設置し、販売する野菜等がなければ、その日は販売を行わなくてもよいと思う。畑の一角等にある、遠い直売所まで行かなければ買えないという状態よりも、近所の商店街の中に販売所があった方が、生活者にとって便利だ。

また、野菜等を扱う商店がある商店街においても、販売所を設けた方がよい。販売所と競合して、むしろ売上げが伸びると思う。

野菜等を扱う商店がない商店街もあるので、商店街の中の空き店舗を利用できれば、生活者にとってよいと思う。

商店街内の不足業種を補うためには、空き店舗の状況と家主の希望などの情報を定期的に把握する必要がある。

ただ現状は、八百屋や魚屋などの不足業種に限らず、商店を増やすこと自体が大変である。

市内の製造業はどうか。

D委員：

減っている。まず機械設備にお金がかかるうえ、熟練した技術が必要だ。したがって、これからも減る一方だと思う。

工場が誘致できれば、工場の外注や雇用などさまざま面で、自治体は栄えると思う。しかし現在、量産品は中国に発注しているところが多いと思う。

ただ、工業に関して言えば、倒産したという話はあまり聞かない。商業は地元もしくは近隣を対象とするが、工業は熟練した技術があれば、今はインターネットで注文を受けることができるので、海外からでも注文を受けることができる。

私の場合は、新潟・塩尻・名古屋などからの仕事も請けている。地元には大きな工場がなくても、企業努力や熟練した技術があれば、工業は成り立っていくと思う。

ただ、人件費は地方の方が安いので、発注は本社からでも、納品は地方の工場だ。

座長：

西東京市は機械加工が多いのか。

D委員：

機械加工が多い。食品は保谷納豆と旭製菓の2つで、あとは機械加工だ。

座長：

市内に新たな工場誘致は難しいか。

D委員：

難しい。地方の方が、地価も人件費も安い。

工業部が盛んなところもある。東村山の方では、異業種交流が活発だ。

座長：

西東京市の工業部の異業種交流はどうか。

D委員：

西東京市では異業種交流はそれほど盛んではない。

E委員：

同じ製造関係の交流は盛んだ。1つの製品を作るためには、いろいろな技術が必要なので、そのために集まっているグループがいくつかある。

D委員：

2代目だけで構成されるグループもある。

大手からは、部品単品での発注はないので、小規模の会社は横のつながりが必要だ。

E委員：

企業グループを作り、その製品を西東京ブランドとするのもよいのではないか。

座長：

商業はどうか。

B委員：

価格競争が進んでいる。例えばランチがそうだ。ドリンク飲み放題など、付加物をつける必要がある。

C委員：

商店街内の道路を歩行者天国にするのはどうか。

B委員：

道幅が狭ければ、歩行者天国も可能だろう。田無駅北口の一部では、車両の進入について時間制限を設けている。

歩行者天国にすれば、商店街の活性化につながるのではないかと思う。

座長：

「西東京市の産業の目指す将来像」については、第1回目でまとめるのは難しいので、第2回目に譲り、本日の懇談会はこれで終わりとする。ありがとうございました。

