

盛岡市商業振興ビジョンアクションプラン一覧

基本方針	施策	アクションプラン		
A 新規出店や新規創業への支援	1 商業集積の維持と強化に向けての新規創業者を呼び込む支援	1 起業家支援事業（盛岡市産業支援センターにおける起業家支援など）		
		2 まちなか出店促進事業（商店街の空き店舗に出店する経費の一部補助）		
		3 空き店舗等活用調査研究事業（商店街の空き店舗調査及び活用方法の研究）		
		4 新規創業ビジネスプラン提案事業（ビジネスプランを募集し、表彰・支援する）		
		5 大規模小売店舗立地法特定区域の設定（中心市街地における特例区域の設定）		
B イノベーションを見据えた経営力強化への支援	1 地域イノベーションを創出する企業の育成や経営力強化への支援	6 中小企業人材育成支援事業（中小企業大学校等の研修受講料の一部補助）		
		7 金融対策事業（融資制度拡充による中小企業者への支援）		
		8 盛岡市製造業及び情報サービス業市場開拓等事業（展示会等出展経費の一部補助）		
		9 外国人観光客誘致推進事業（外国人受入態勢整備や情報発信の強化）		
		10 中小企業生産性向上支援事業（生産性向上を図るIT導入等に係るセミナー開催）		
	3 事業者への事業承継に関する支援	11 中小企業事業承継支援事業（商工会議所等と事業承継に向けた取組を推進）		
		C 異業種連携による新たな事業への支援	12 産学官連携推進事業（企業訪問等により、企業が抱える技術的問題の解決を支援）	
			13 中小企業支援に係る金融機関との協定の締結（金融機関と連携し、包括的に支援）	
			2 農商工連携による新商品・サービス開発の促進	14 まちなかマッチング事業（市内飲食店と生産者との情報交換会など販路拡大支援）
				15 盛岡特産品ブランド認証事業（地場産品の認証による特産品の競争力強化・支援）
16 盛岡の食材プロモーション事業（飲食店等プロ向け商談、産地視察ツアーなど）				
3 異業種連携による情報発信力強化への支援	17 食と農のバリューアップ推進事業（農商工連携など異業種連携の場づくり）			
	18 観光客誘致宣伝事業（首都圏など県外でのPRイベントの開催など）			
	19 盛岡三大麺普及事業（わんこそば選手権など三大麺普及協議会の事業を支援）			
	20 「ゆかたのまち盛岡」推進事業（ゆかたで街を回遊することを楽しめる街づくり）			
	21 「盛岡市地元酒等による乾杯の推進に関する条例」に基づく地元酒等の普及促進			
D 商店街やエリアの魅力向上への支援	1 商店街やエリアごとの魅力向上を図るための賑わい創出、情報交換及び研修開催への支援	22 盛岡市商店街連合会への補助事業（商店街が実施するイベント経費等の一部補助）		
		23 商店街等魅力強化支援事業（商店街の魅力向上に向けた研修会実施の一部補助）		
		24 MICE（マイス）誘致推進事業（全国規模の会議や学会開催経費の一部補助）		
		25 祭り・イベント振興事業（祭り・イベントの開催やPR活動を支援）		
		26 観光施設整備事業（市内観光施設の維持管理、観光資源の保護など）		
		27 商店街活性化条例に基づく商店街加入促進（個別訪問による商店街加入促進）		
	2 商店街等の地域コミュニティとの連携への支援	28 「映画の街盛岡」推進事業等（映画を活用し、来街者の拡大を図る各種事業実施）		
		29 買い物弱者対策事業（地域、事業者、行政の連携による買い物弱者対策を推進）		
		3 地域カードの活用による商店街やエリアの魅力向上への支援	30 地域共通ポイント発行事業（MORIO-Jカードを利用した地域共通ポイントの付与）	
			31 UIJターン就職支援事業（企業の採用力強化に資する研修会開催など）	
E 企業の人材獲得への支援	1 地元企業に対する採用力強化のための支援	32 もりおか就職面談会の開催（高校生向け、大学生等向けの就職面談会を開催）		
		2 生徒・学生等に対する地元企業への就職定着の支援	33 高校生就職フォローアップ事業（地元定着を図る就職応援マガジンの発行など）	
	34 高校生等地元定着支援事業（地元企業の見学会や経営者等との座談会などを開催）			
	35 新社会人就職定着支援事業（地元企業の若手社員を対象とした研修等を開催）			

盛岡市商業振興ビジョン概要版

平成30年3月29日策定

ビジョン策定の趣旨

本市は、産業の3分類別に見ると「第3次産業」が89%を占め、中でも商業・サービス業は、近江商人の流れを受け継ぎ、中心市街地を基盤に古くから地域に密着した商業活動が行われてきました。また、本市は北東北で最大の消費地であり、市の商業サービス業は市広域や県内の産業と結びつき県内経済をけん引しています。

一方で、本格的な人口減少と少子高齢化の進行が、地域経済に消費市場の規模縮小と深刻な人手不足をもたらしており、郊外の大規模店舗の進出、経営者の高齢化に伴う廃業、インターネットを通じてのeコマースの急速な拡大に伴う販売額の減少など、商業・サービス業を取り巻く環境は厳しさを増しており、平成11年度以降、卸小売業の商店数、従業員数、商品販売額は大きく減少しています。

こうした状況を踏まえ、商業・サービス業の中長期的な戦略や方向性を明らかにし、盛岡市総合計画と合致した実現性の高い商業振興施策を体系的、計画的に推進していくための基本的な方針及び計画として、平成30年度から平成39年度までの10年間を計画期間とする「商業振興ビジョン(以下「本ビジョン」という)」を策定するものです。

盛岡市の商業の現状と課題

人口の現状

本市の人口は、平成12年をピークに一旦減少し、東日本大震災後の平成23年からは再び微増傾向となりました。総合計画策定時の人口推計では、本市の将来人口は平成52年には平成27年と比較して約17%の減少が見込まれています。また、65歳以上の高齢人口は今後も増加し、平成52年の高齢化率は約37%まで上昇することが見込まれます。

産業構造の現状

平成26年の本市の事業所数は15,720事業所であり、産業別に見ると「卸売・小売業」が4,103事業所(26.1%)で最も多く、次いで「宿泊業、飲食サービス業」が2,031事業所(12.9%)、「不動産業、物品賃貸業」が1,646事業所(10.5%)となっています。産業の3分類別に見ると「第3次産業」が9割近くの割合であり、製造業が含まれる「第2次産業」は1割程度と、それぞれの割合の経年変化はほとんど見られません。なお、平成26年の東北主要10都市で産業3分類の事業所数の割合を比較すると、第3次産業の占める割合は盛岡市がもっとも高い結果となっています。なお、全産業に占める本ビジョンにおいて対象としている「商業・サービス業」の割合は68.8%となっています。

商業・サービス業の現状

本市の卸売業と小売業の事業所数は、平成14年から減少傾向となっており、従業員数と年間商品販売額についても、卸売業は減少傾向ですが、小売業についてはいずれも大きな変化はありません。また、小売業の事業所数の減少に対し、売場面積は増加していることから、大型店舗が増えているということが分かります。

アンケート調査による市内事業所の状況

平成29年6月に市内の商業・サービス業の事業所に実施したアンケート調査では、回答企業の9割を占める中小企業・小規模事業者の大きな経営課題として、若年人口の流出等により優秀な人材を確保することが困難になっていること、経営者・従業員の高齢化が進展しておりその後継者が確保できていないこと、経営者も含め経営力向上への知識・ノウハウが不足していることなどがあげられています。

SWOT分析による課題の整理

内部要因

- 北東北で最大の消費地であるという強みを活かし、本市における商業集積を維持、強化し、新規創業者を市内に呼び込んでいく必要があります。
- 域外からの需要を確保するための、商品やサービスの情報発信力が不足しています。
- 販路を拡大し新規事業を展開するための機会や情報が不足しています。
- 経営に関する知識・ノウハウの不足を感じる経営者が多く存在します。
- 高付加価値商品やサービスを生み出すために、独自の食文化や街と共存する自然などの地域資源の更なる活用を図り、盛岡市域に多く立地する教育機関や研究機関と連携する必要があります。
- 商店街の組織の弱体化が進むことにより、現在の商業集積が失われる可能性があります。
- 若年人口の流出などの影響により、地元企業の人手が不足しているほか、事業の後継者が不足しています。

外部要因

- eコマースの普及やグローバル化に対応する必要があります。
- インバウンド需要に対応する必要があります。
- 政府による地方創生の支援と連動した取り組みが必要です。
- 人口減少・少子高齢化による域内需要の減少を踏まえて、域外需要の確保を図る必要があります。
- 大規模小売店舗の立地等により、商店街などの昔からの商業集積が失われてきています。
- 後継者不足を課題と考える事業者に対し、事業承継に関する対応が必要です。
- 人口減少・少子高齢化による人手不足への対応が必要です。

基本的な考え方

現在、地域経済は回復基調が続いているものと推測されますが、消費需要の減少、人手不足、経済のグローバル化といった地元企業への向かい風は強さを増し、厳しい経営環境が続くものと予想されます。市は、国・県・産業支援機関の各種支援策と地元企業をつなぐハブの役割を担いながら、新規創業支援、企業の経営力強化など個々の企業への支援に積極的に取組むとともに、商店街やエリアの魅力向上の支援を行うことで、地元企業が育つ環境づくりを進めることを商業振興ビジョンの基本的な考え方とします。

目指す姿（将来像）

「売り手よし、買い手よし、世間よし」で
生み出す賑わいと活力あふれるまち盛岡
～企業（起業）が育つ環境づくり～

※ 盛岡の商業・サービス業は近江商人の伝統を受け継いで発展してきたことから、近江商人の商売の基本原則である三方よしの精神を事業者が実践することができるよう、成長していける環境づくりを進め、賑わいと活力あふれるまちを目指していくものです。

進捗状況把握のための目標指標

商業・サービス業の事業所数

現状値(平成26年) 10,795事業所
目標値(平成39年) 9,782事業所
⇒

商業サービス業の事業所数は、推計では1年あたり約230事業所減少する見込みですが、減少を緩和するため新規創業、事業承継等の支援により1年あたり130事業所の増加を目指します。

1企業あたりの商業サービス業の企業売上高

現状値(平成26年) 185,175千円
目標値(平成39年) 185,175千円
⇒

1企業あたりの商業サービス業の企業売上高は、人口推計に基づく減少する見込みですが、現状値である平成26年の売上高を目指します。

5つの基本方針

A 新規出店や新規創業への支援

A-1 商業集積の維持と強化に向けての新規創業者を呼び込む支援

北東北の拠点都市であり、治安がよく災害が少ない安全安心な環境を有する強みを活かし、中心市街地をはじめとする商業集積を維持・強化するため、新規創業者を市内に呼び込む支援をします。

B イノベーションを見据えた経営力強化への支援

B-1 地域イノベーションを創出する企業の育成や経営力強化への支援

地域イノベーションを創出する地元企業の育成と経営力強化への支援を行います。

B-2 新たな分野や成長分野への取組の支援

IT技術の活用、インバウンドやeコマースなどの企業の生産性を向上させる新たな成長分野への取組を支援します。

B-3 事業者への事業承継に関する支援

事業承継に課題を抱える事業者に対し、商工会議所や商店街と連携を図りながら事業承継に向けた支援をします。

C 異業種連携による新たな事業への支援

C-1 産学官金連携による新事業展開の促進

市内の企業が市域に集積する教育機関・研究機関と連携し、グローバル化等による商圏の拡大を踏まえた、新たな商品・サービス開発を促す支援をします。

C-2 農商工連携による新商品・サービス開発の促進

食と農の連携をベースに農商工連携を図り、付加価値の高い新商品・サービス開発を促す支援をします。

C-3 異業種連携による情報発信力強化への支援

商業、農業、製造業、クリエイティブ産業、研究機関等と連携することにより、商品・サービスを市域外へ効果的に情報発信する取組を支援します。

D 商店街やエリアの魅力向上に関する支援

D-1 商店街やエリアごとの魅力向上を図るための賑わい創出、情報交換及び研修開催への支援

商店街やエリアの魅力向上を図るために、商店街が実施する事業への補助やエリアごとの情報交換や研修の実施に係る支援を行います。

D-2 商店街等の地域コミュニティとの連携への支援

商店街組織が、商店街全体の公共性を高めながら魅力向上を図るため、地域コミュニティとの連携への取組を支援します。

D-3 地域カードの活用による商店街やエリアの魅力向上への支援

地域カードの活用により商店街やエリアの魅力向上に繋がる取組を支援します。

E 企業の持続的発展のための人材獲得への支援

E-1 地元企業に向けた採用力強化のための支援

地元企業が人材を獲得するための採用力強化に向けた支援を行います。

E-2 生徒・学生等に向けた地元企業への理解を深める取組の実施

若者の地元定着のため、盛岡市域の商業・サービス業の事業所も含めた地元企業に関する理解を深める取組を実施することにより、地元企業の人材確保を支援します。

目指す姿（将来像）を実現する具体的な主な取り組み（重点事業）

起業家支援事業

盛岡市産業支援センター等において起業家支援を行うとともに、周辺市町と共同で起業家塾を開催する。また、起業家育成ファンドを組成し、経営指導及び金融面の両面からの指導を行います。

まちなか出店促進事業

商店街の活性化を図るため、新規出店者が商店街の空き店舗に出店する場合に要する経費の一部を補助します。また、新規出店者が盛岡産農畜産物、地域産業資源等を活用する場合に、仕入に要する経費の一部を補助します。

中小企業人材育成支援事業

地域イノベーションの創出を促し、事業者の経営力を強化するため、中小企業大学校等において開催する研修に盛岡市内の中小企業の役員・社員が受講する場合、受講料の一部を補助します。

中小企業事業承継支援事業

中小企業の事業承継に向けた取組を推進するための働きかけを商店街や同業者組合、商工会議所等を通じて実施します。

産官学連携推進事業

盛岡市産学官連携研究センターの活用や共同研究員の企業訪問等により、企業が抱える技術的問題の解決や新製品・新技術の研究開発等を支援します。また、施設を利用し、地域と大学、行政等をつなぐ交流会を開催します。

まちなかマッチング事業

市内の小売店・飲食店等と県内の農畜産物・水産物の生産者とのマッチングのための情報交換の機会の提供や異業種連携による商品開発や販路拡大などへの取組を支援（コーディネート）します。

商店街等魅力強化支援事業

商店街等やエリアごとに開催される研修会に対して講師を派遣し、商店街等の魅力強化を図るほか、研修会に参加する企業に国・県が実施する各種支援策の活用を促し経営力の強化に繋がります。

商店街活性化条例に基づく商店街加入促進

盛岡市商店街の活性化に関する条例に基づき、市、商工会議所と商店街未加入の商店に訪問するなど、事業者に対する商店街加入促進を進める取組を実施します。

UIターン就職支援事業

企業を対象に、採用力向上に資する研修会及び自社のPRツール製作の伴走的支援等を実施します。また、事業に参加した企業等と連携しながら、モデル事例を構築し、広く波及させることにより、地元企業の採用力の底上げを図ります。

高校生就職フォローアップ事業

盛岡地域の高校生が、早い時期から「働くこと」に対する理解を深め、就業意識を高めることが出来るよう、「就職応援マガジン」を発行するとともに、移住・定住に関する事業等において活用し、若者の地元定着を図ります。

基本方針ごとに把握する指標

市内イノベーション施設の稼働率
77.7% (平成28年度)

開業率
3.6% (平成28年度)

中小企業人材育成支援事業の活用件数
実績なし (平成28年度)

廃業率
3.6% (平成28年度)

異業種交流における商談成立件数
43件 (平成28年度)

6次産業化商品販売額
1,590万円 (平成27年度)

商店街魅力強化支援事業の活用件数
1件 (平成28年度)

市内商店街会員数
1,373会員 (平成28年度)

盛岡公共職業安定所管内の就職を希望する高校3年生のうち県内就職を希望する者の割合
65.0% (平成28年度)

大学卒業生の地元就職率
45.0% (平成28年度)