

長岡市長記者会見要旨

日 時：令和4年10月31日（月）午前11時から

会 場：アオーレ長岡 東棟4階 大会議室

【会見項目1：マーケティングリサーチ企業、IT企業がイノベーション地区へ サテライトオフィスが新たに進出決定！壁面塗装ワークショップも】

（市長）

長岡の中心市街地へのサテライトオフィス進出についてであります。これからご紹介する3社を加えますと、合計9社のサテライトオフィスが進出することになります。

1社目は株式会社アスマークさんです。東京都渋谷区に本社を持つマーケティングリサーチの会社で、さらなる業務拡大を目標に、今朝白1丁目の長岡DNビル9階に国内6拠点目となるサテライトオフィスを12月に開設し、50人規模の体制を目指すと聞いております。開設に当たり、同社の代表による長岡市への進出報告が11月4日に行われる予定で、皆様からはそこで直接インタビューしていただければと考えております。

2社目は株式会社イーグロスさんです。東京都新宿区に本社を持つシステム受託開発を行うIT企業で、城内町3丁目のドルミー城内ビル3階の全フロアを貸し切ってオフィスを開設します。長岡オフィスでは、本社で行う各種業務をリモートワークで行うほか、他社の新人ITエンジニアの研修も行う予定と聞いております。新潟県出身の坂口社長からは「長岡で暮らしながら世界のプロジェクトができる」というコメントもいただいております、大いに期待しているところです。

3社目の株式会社コラボスタイルは、愛知県名古屋市内に本社を持つIT企業で、本年7月の記者会見で長岡進出を発表したところです。現在、福住1丁目でオフィスの開設準備を進めており、官民協働で作上げるオフィスの集大成として、社員や設計者、市職員等の関係者が一堂に集まって、内壁を塗装して仕上げるワークショップが明日午後1時から開催されます。

本日は同社の松本社長にお越しいただいておりますので、ご挨拶をいただきます。

（株式会社コラボスタイル 松本社長）

11月16日に、新しいオフィスを長岡市内にオープンします。このオフィスは、コラボスタイルの社員のためだけのものではありません。もともと、長岡市が好きな社員が入社したことをきっかけに、その社員がこの長岡をよりよい街にしていきたい、よりよい街にするため地域にコミットしていきたいという思いがありました。地域にコミットするために、地元の企業様や我々のパートナー様、未来を背負っていく学生の方に気軽に立ち寄っていただけるようなオフィスというテーマで、オープンに向けてとてもいいオフィスを作っています。とてもいいというのはデザインだけでなく、そこにストーリーを入れ込んでいます。なぜ長岡なのか、我々は長岡市の歴史を勉強しながらデザイン、ストーリーを紡いでいっております。市長からご案内があったとおり、長岡市の産業立地課の方々、我々、設計者、家族、友人等呼んだワークショップを行います。このワークショップの内容は左官なのですが、漆喰の中に藁を入れ込んだものを、コテや手で塗っていきます。そうすると表情が出てきます。ただ藁を入れ込むのではなく、発酵した藁を漆喰の中に練りこみます。そうするといい粘りが出ます。この地域の方々

と粘り強くつながっていくことをイメージしております。ぜひ見ていただけると嬉しく思います。市長からもオフィスに来ていただけると大変嬉しく思います。コラボスタイルはこれからも長岡市に、新潟県にコミットしていきたいと思っておりますので何卒よろしくをお願いします。

(市長)

私もお訪ねして、仕上がりを楽しみたいと思いますのでよろしくをお願いします。

以上3社のオフィス開設費用は、長岡市サテライトオフィス等開設促進事業補助金や県の補助金等を充てることになっており、進出企業の初期投資や雇用の創出に使っていただければと考えております。

冒頭に申し上げましたように、サテライトオフィスの長岡市への進出は9社となりました。引き続きいろいろなご要望等をいただいておりますので、県外企業から長岡を選んでいただけるようさらに取り組みを進めてまいります。

(記者)

改めて、サテライトオフィス進出による市のメリットをお聞かせください。

(市長)

長岡版イノベーションということを数年来、産業政策の柱として進めてきましたが、4大学1高専などの学生がたくさんおり人材が豊富なことや、イノベーションを産学官金で推進している動きを首都圏企業からも非常に注目を浴びております。そういう中で、サテライトオフィスの進出希望を受け入れ、長岡の従来の地場産業にあまりなかったIT系、インターネット系といった新しいタイプの企業が進出することによって、まず市全体の産業に大きな刺激が出てくるということです。また、今回の3社もそうですが、進出した企業は若者が就職したくなるような企業が多いことから、長岡の若者の地元定着や、首都圏企業で働いている、または大学で学んでいる方々がIターン、Uターンによって長岡で働くといった効果が期待できると考えております。全体として、将来的な人口増と人口減少を止めること、長岡の産業の活性化という目的に合った動きになっていると考えています。

(記者)

全部で9社になったということですが、これまでの雇用の創出や現在市内に勤めている従業員の人数を教えてください。

(産業立地課長)

サテライトオフィス設置済みの6社からは、合計で30人弱の正規職員を雇用する計画書が提出されています。

(記者)

サテライトオフィスが増えている要因は何だと思いますか。

(市長)

一つは、長岡には人材が豊富にいるということです。4大学1高専、専門学校、高校を含めて1万人近い若者が長岡で学んでいます。また、サテライトオフィスを設置する企業側としては、地域でいかにコミュニティをつくっていくかも重要で、長岡では4大学1高専の研究者、学生、産業界の若手を含めたコミュニティが既に活発に動いていますので、そういうところを評価していただいているのではないかと思います。

長岡のもともとのポテンシャルとして、東京から90分の距離にあることに加え、日本海側にあるという点があります。地方分散の流れの中で日本海側にぜひ拠点を持ちたいという企業も相当あると聞いています。これからはリモートワークによる分散だけではなく、企業の通信インフラや営業、研究開発、製造の拠点を分散化する動きが加速すると思っておりますので、その受け皿として長岡がモデル的なものとして評価されていると感じています。

(記者)

コラボスタイルの松本社長にお伺いします。長岡ではどのくらいの従業員でスタートして、将来的には地元採用も考えておられますか。

(株式会社コラボスタイル 松本社長)

現在は1人です。その社員が愛する長岡を応援するというのがサテライトオフィスを長岡に開設した最初のきっかけでしたが、私たちは4大学1高専の人材を狙っております。今、私の考えとして、重点的に力を入れたいと思っている都市が名古屋、長岡、札幌です。そこに全て共通しているのは、地元を愛する優秀な学生、大学、高専等が多いことです。長岡に進出したことによって、優秀な人材が何人も入ってくれたらとても嬉しいです。

私たちはリモートワークを中心に仕事ができるようになっていますが、リモートワークだけだとコミュニケーションが取りづらいと思っています。そういう場にこのオフィスが活用されると思います。この会見の前に、手狭になったらどうしますかという質問されましたが、手狭になったらそれにふさわしいオフィスをつくれればいいと思っています。オフィスはコミュニケーションの場として非常に大切だと思っています。

(記者)

住所が非公表となっていますが、何か理由はあるのですか。

(産業立地課長)

オーナー様の意向により、住所は非公表とさせていただきます。

【会見項目2：楽天市場に長岡市公式ショップ開設！販売サイトへの出店支援も！ ECサイト活用による販路拡大を後押しします】

(市長)

市と包括連携協定を結んでいる楽天グループの協力により、国内最大級のインターネットショッピングモール「楽天市場」に、長岡ならではの特産品を集めた長岡市公式ショップ「丸ごとながおか」を11月30日にオープンします。長岡の特産品をモチーフにしたロゴマークも決定したところです。

公式ショップの運営事業者は、公募で決定した市内の原商株式会社で、本日は原社長からのご同席いただいております。原商株式会社は市内で唯一、楽天ショップのショップオブザイヤーを受賞しており、eコマースのノウハウを十分に持っていることから、これを活用し長岡産品の大幅な売上増加を実現していただけるものと期待しております。

出品数としては、まず100品目でスタートし、3カ月後には倍増したいという考えです。また、来年の2月には楽天市場の中に特設ページを開設し、WEB版の長岡物産展を開催する予定です。物産展では利用者に割引クーポンを発行し、販路拡大や売上増加を目指すほか、自社のECサイトを立ち上げる事業者への出店補助により、長期化する感染禍の影響や物価高騰などで苦しい経営状況にある市内事業者を支援したいと考えております。

なお、11月7日からは楽天グループ本社で新潟フェアを開催いただくことになっています。生姜醤油ラーメンなど長岡ならではのメニューを社員食堂で提供するほか、日本酒、米菓等の物販も行うものです。

それではここで、原社長から公式ショップの運営への意気込み等いただければと思います。

(原商株式会社 原社長)

当社の創業は大正6年で、105年にわたって長岡で商売をさせていただいております。当社は長岡市で唯一、楽天でショップオブザイヤーという販売奨励賞をいただいております。そのよ

うなご縁もあり、今回のアンテナショップの事業を受託させていただくことになりました。皆様のご期待にお応えできるようなお店にしていきたいと考えております。

お店のロゴは、長岡を代表する花火をモチーフとしまして、ショップの名前にふさわしい丸を基調としたデザインにしております。長岡の名物である日本酒、お米、レンコンや巾着ナスといった長岡野菜などをデザインに組み込んで、全体的に丸みをつけた、親しみやすいデザインではないかと自負しております。

現在、ショップの準備は順調に進んでおります。長岡市の魅力を全国に発信するお店にしたいと考えており、まだまだ出品いただける事業者様をお待ちしております。ぜひ、このアンテナショップを知っていただき、多くの事業者様に出品いただければと思っております。11月30日にプレオープン、来年2月にグランドオープンを考えております。市長から説明があったように、最初の出品は100品目で、これを3カ月で倍増させる計画を練っております。

なお、ここに並んでいる商品は一部であり、さらに出品されますのでご期待ください。

(記者)

楽天市場に長岡市公式ショップを開設する経緯を教えてください。

(市長)

楽天グループとのつながりがある中で、物販や流通関係者からeコマースに参入したいとの声を聞いていました。一方、自社で通販サイトを立ち上げるのはハードルが高いという声も聞いていて、長岡で一つの大きなサイトを立ち上げてそこに新店したいという意向を多数いただいております。そこで今回、楽天グループからアドバイスなどをいただきながら長岡市の公式ショップをつくって、そこに参入してもらいeコマースの効果や売上への貢献といったものを実感していただきたいということから、今回の企画になったものです。

(記者)

具体的な売り上げ目標はありますか。

(原商株式会社 原社長)

楽天の売上目標として、まずは月商100万円というものがあります。我々もまずは月商100万円を狙っていきたいと思います。

(記者)

出品する事業者がいて、ショップを原商さんが運営しているということですが、それぞれの利益等の配分はどのようになりますか。

(原商株式会社 原社長)

いろいろなパターンがあり、当社に納品していただく場合や産地直送の場合などがありますので一律に幾らとは言えませんが、一般的な掛率から大きく外れたものではないと思います。

(記者)

ショップのロゴはどなたがデザインされましたか。

(原商株式会社 原社長)

外部の会社にデザインをお願いしました。

【会見項目3：キャッシュレス化の新たな取り組み

長岡市独自のデジタル地域通貨「ながおかペイ」】

(市長)

長岡市独自のデジタル地域通貨発行の実証実験を始めることについてです。キャッシュレス

化の推進と地域経済の循環を目指して、デジタル地域通貨「ながおかペイ」の実証実験を11月24日から開始します。スマートフォンにアプリをダウンロードすることで市内の取扱店でチャージと支払いができ、今年度は飲食、小売等50店舗以上の参加を目指しています。

G o T o イート食事券の活用などとあわせ、年末年始の忘新年会シーズンとなる11月24日から来年の1月31日まで「使ってみようキャンペーン」を行います。期間中はチャージ金額の30%、最大3,000ポイントをプレミアムポイントとして付与します。また取扱店には、決済額の5%、最大5万円を還元します。

キャンペーンを通じて、従来の紙の商品券では取得できなかった世代別の利用データなどについてシステムを運営する事業者や関東経済産業局と連携し分析しながら、地域経済の活性化につなげていきたいと思えます。また今後は、商店街のポイントカード機能の追加や、自治体が推奨するイベントやボランティアに参加することによるポイント付与、いわゆる行政ポイントの活用といった様々な可能性を実験してまいります。

(記者)

飲食店、小売店など50店舗以上ということですが、地元の飲食店や小売店ということで全国チェーンは含まれるのでしょうか。

(産業支援課長)

長岡市内に店舗があれば、例えば本社が東京でもお申し込みいただけます。

(記者)

それも含めて50店舗ということですか。

(産業支援課長)

目標を50店舗に掲げて絶賛募集中です。

(記者)

今32店舗で、今年度50店舗まで増やすということですが、かなり少なくて使い勝手が悪いのではと思うのですが、加盟店舗を広げる上でのネックはありますか。

(産業支援課長)

実施主体の長岡市デジタル地域通貨協議会のメンバーとして、長岡商工会議所や長岡地域商工会連合も入っていますので、そちらを通じて一層PRして広げていきたいと思えます。ネックという点では、タブレットを店舗側で用意する必要があるため、そこが少し支障になっている可能性はあるかと思えます。

(記者)

店舗側の初期投資どれくらいかかるのですか。

(産業支援課長)

今回のキャンペーンにおいて、先ほどお話ししたタブレットについて先着100台分を無償貸与しており、その部分では直接的な初期投資は必要ありません。

(記者)

実証実験の間は初期投資の必要はなく、その後は月額1,300円かかるということによいですか。

(産業支援課長)

そのとおりです。

(記者)

感染禍での消費の冷え込みもあったかと思えますが、改めて今回の実証実験で期待していることを教えてください。

(市長)

これは経済対策というよりも、今の紙の商品券をどう展開していくか、変えていくか、あるいは地域消費を促す仕組みをどうやって作っていくかの実証実験で、即効性を狙ったものでは

ありません。スマホ決済により簡便に地域で買い物をして、そこにいろいろなポイントが付与されて利便性が出てくると、地域内循環が実現できるのではないかというものです。

(記者)

紙の商品券の課題はどういうところにあったと考えていますか。

(商工部長)

換金する手数料などで人手がかかっており、今までもプレミアム商品券を何度か発行してきましたが、配布コストは莫大なものがありました。その点、デジタル地域通貨ではほとんどコストなく、フレキシブル、迅速に経済対策が打てるようになるのではと考えております。

(記者)

「使ってみようキャンペーン」で付与されたポイント分での買い物に対して、ポイントは付くのでしょうか。

(産業支援課長)

1月31日までの期間限定のプレミアムポイントで、買い物した際にポイントは付きません。2月1日以降は買い物をした際に、お買い物ポイントの付与を予定しています。

(記者)

プレミアムポイントとお買い物ポイントは別ということですか。

(産業支援課長)

そうです。

(記者)

実証実験ということですが、取りまとめて結果を公表する予定はありますか。

(産業支援課長)

国のデジタル田園都市国家構想推進交付金を使った事業なので、2月以降に消費動向についてKPI等の分析を行って、3月末までに報告する流れになります。公表については協議会で検討の上、考えていきたいと思っております。

(記者)

市長自身はスマホ決済を利用されていますか。

(市長)

現在のところ使っていません。

(記者)

使わない理由はありますか。

(市長)

特に理由があるわけではなく、たまたま使っていない状況です。

カード決済で足りる部分もある状況の中、こういったシステムはある程度の投資が必要で、利用の間口を広げていくことがポイントになるかと思っております。ユーザーである市民にとっては、身近なスーパーで使えるのかなどが重要で、ある程度までは伸びてもその先の普及率を考えていくと、大きなチェーン店からも入ってもらうようなことができるかということがこの実証実験後の課題になるかと思っております。

経済対策で現金支給やクーポン支給などの話が出ていますが、将来的にはそういったものをスマホで付与して使用できるというモデルが国全体で進んでいくのではないかと考えています。

(記者)

市長はながおかペイを使いますか。

(市長)

使います。

(記者)

取扱店舗を見ると、地域のお店が多い印象を受けます。そういったお店を利用する方は年齢層が高めな印象がありますが、高齢者層から使っていただくポイントは何かと思いますか。

(市長)

ぜひ高齢者の皆様こそスマホを使ってもらいたいと思っています。情報を十分に得ることが高齢者の皆さんの生活の利便性を上げる、元気を出す源になると思いますので、そういう意味でもスマホの普及は長岡のデジタル化を進める中で、今後も考えていきたいと思っています。

(記者)

キャンペーンを年末年始の忘新年会シーズンに行うとのことですが、改めて市長からの呼びかけをお願いします。

(市長)

飲食の需要が特に増える時期ですので、ぜひ長岡の地域通貨の実証実験に参加していただき、便利なスマホ決済を皆さんからご利用いただければと思っています。

(記者)

チャージの上限額を5万円とする理由を教えてください。

(産業支援課長)

チャージ額の有効期限が半年であることから、チャージした分を使用しないまま失効してしまうことが考えられるため、5万円と設定したものです。

(記者)

この事業の財源を教えてくださいたいと思います。実施主体は長岡市デジタル地域通貨協議会で内閣府の交付金採択事業ですが、システムを作るとかプレミアムポイントを付与するとか、それぞれの財源の規模と支出の割合を教えてくださいませんか。

(産業支援課長)

デジタル田園都市国家構想推進交付金をシステム構築の関係で2,000万円、物価高騰対策の臨時交付金をプレミアムポイント付与で3,800万円、それぞれ充当し総額5,800万円ほどです。

(記者)

長岡商工会議所の持ち出しはないのでしょうか。

(産業支援課長)

ありません。

(記者)

プレミアムポイントの付与は来年1月31日までですが、本格稼働を目指すということであれば、実験の時だけでなくその後も他のスマホ決済との競争になると思います。まだ実験段階ですが、本格稼働していく上で競合する他の決済に対しどう優位性を高めていきますか。

(商工部長)

今後の予算審議の案件になりますが、今回のキャンペーン終了後も行政ポイントを導入するほか、実証実験の結果を次の対策にどう反映させていくかという点では、他社にはない地域の中でのデジタルデータの取得ができるので、それに基づく次の一手をしっかりと出していきたいと思っています。

(記者)

行政ポイントを具体的に教えてください。

(商工部長)

他市では、ボランティアに参加した場合や観光地を訪れた場合に行政ポイントを付与している事例があります。また、お買い物ポイントの付与を商店街単位で行うところもあります。それらが長岡の地域通貨に合うかどうかも含めて実証実験をしていきたいと思っています。