

出張報告書

平成29年 4 月 17 日

市議会議長 岸田 厚 様

会 派 名 刷新クラブ

代表者氏名 京西 且哲

下記のとおり報告します。

記

1 目 的

- ① 富士市：f-Bizについて
- ② 岡谷市：公金支払いのクレジット納付について

2 出 張 先

- ① 富士市：富士市産業支援センター
- ② 岡谷市：岡谷市役所

3 出張期間 平成29年4月11日(火)～12日(水)

4 出張者氏名 京西且哲・西田武史・金子拓矢

5 てん末報告 別紙とおり

報告書

会派名 刷新クラブ

代表者 京西 且哲

富士市：f-Bizについて

説明者：小出宗昭（富士市産業支援センター長）・津田万紀子（富士市産業支援センター事務局長）・依田利也（富士市議会事務局統括主幹）・木月宏治（富士市議会事務局主査）

内 容：富士市産業支援センター「f-Biz（エフビス）」。2008年8月に中小企業の経営相談や企業支援を目的として富士市が開設したコンサルティング組織である。年間4000件以上のコンサルティングを行い、その内70%以上は売上増に貢献しているという。同センターは、国策である地方創生を実現させる取り組みとして、全国から注目されており、国が全国に設置する「よろず支援拠点」のモデルにもなっている。かつては銀行出身で中堅企業のM&Aを手掛けこられた経歴を持ち、設立時から現在まで同センターを率いる小出所長は言う、「日本の企業の内、大企業は、僅か0.3%、残りの99.7%は中小企業です。中小企業をきちんとサポートして結果を出せば、間違いなく雇用が生まれ、自然、地域の活性化につながる。そして、これこそが唯一具体的な地方創生の方法だ」と。必要なのは補助金や優遇策で企業誘致や起業を計ることではなく、プロのコンサルタントによる経営相談であるが、中小企業が大手企業のようにコンサルタントを顧問として迎え入れることは費用的に難しく、そもそも、この分野には、適當する

專業が見当たらなかったため、それをつくりだし、成功した。同センターは、他の自治体からの要請により、今、全国八か所にこの制度を輸出、府内では大東市が今年2月14日に開設したD-Bizがある。成功の鍵は、コンサルタントの質であるという。公募により全国から求人し、数百人の応募の中から最高の一人を選んでいる。その選定には、所謂学識経験者ではなく、小出所長ほか地元の企業経営者が行い、実業の観点からこの人に経営相談してみたいと思える人材を選んでいる。基本1年で結果が出なければ解雇するという厳しいものだが、理由は「プロだから結果を出して当たり前」ということであり、非常に頼もしい。年収1200万円が条件であるが、結果として、採用された方々は、前職での、より高額な収入を捨ててまで、「地域おこしのプロフェッショナル」に意義を見出し応募された優秀な方達ばかり、とのことであった。

また、ここが「よろず支援拠点」との根本的な違いでもある。

「やりましょうよ。岸和田でも。きっと成功します。協力しますよ。でも、早くしないと私たちも手が回らなくなる。今年、既に五つの自治体で開設準備に入っていますから。」視察終盤に所長からこんな協力の申し出も頂いた。小さなチャレンジを沢山生み出して地域を活性化させるのが「エフビズ」式。相も変わらず補助金給付方式を続ける本市自体が、先ずチャレンジしないといけない。

岡谷市：公金支払いのクレジット納付について

説明者：白上淳（税務課長）・矢崎征司（税務課収納主幹）・宮坂征憲（政策推進主幹）・田村賢二（財政主幹）・武井千尋（岡谷市議会事務局長）

内 容：岡谷市は、自治法の改正により平成20年度より、納税者の利便性の向上と納付環境の整備を軸にクレジット納付を導入した。対象の税目は軽自動車税とふるさと納税である。

メリットとしては、24時間決済が可能・現金が無くても納付可能・一括、分割、リボ払いが可能・カード利用によるポイント獲得など納税者にとってのメリットが挙げられるが、それに加え行政側のメリットは、納税者に対する利便性の向上・yahooJAPANのインフラやノウハウを活用する事による低コスト導入ができたこと・期限内収納率向上による滞納処分コスト削減などがあげられている。

一方、導入による問題点は「特に無し」との事であるが、今以上の納税種目の対応となると基幹システムの改修が必要となり、莫大な費用が予測されるため前向きには検討されていないのが現状である。特殊な事情として岡谷市は広域連携で基幹システムを運用している都合上当該市のみの改修では割に合わないとの事であった。また、クレジット利用者の割合についても窓口・コンビニ・口座振替が圧倒的に多くクレジットを拡張するまでに至らないのが現状であった。また、納税者にとってもクレジット納付の場合手数料が発生する為、割高感が感じ取られているようだ。

それとは逆に、ふるさと納税に付いては、ほとんどがインターネットの納税専門サイトからの申し込みからかクレジット納税の率が高く、昨年度で2億4000万円の売り上げが有

った。これは、利用者の利便性も功をそうしていると思われる。

結論として、クレジット納付はまだ全国的には急激には広まってきていないし、市によって対応する税の品目がまちまちであるが、今回よくわかった事は、今の時代背景とその市の実情に合わせた「身の丈にあった」市民サービスの提供である。納税の裏側には滞納処理が付きまとして来る為、いかに納税率を上げる工夫と滞納処理率を上げるかがポイントであると思う。本市も、本市の身の丈に合った市民サービスの一貫としてクレジット納付と債権回収をセットで取り組むべきである。