

産業建設常任委員会審査概要報告書

委員長 高岡 宏和

- I 開催年月日 令和 6 年 4 月 19 日（金）
II 会議時間 午後 1 時 01 分～午後 1 時 35 分
III 出席委員等 〔出席委員〕◎高岡 宏和 ○田中 勝文 熊木 義城
横田 誠二 山口 泰祐 酒井 善広
上田 武 水口 清志
（◎…委員長 ○…副委員長）
〔議長〕 本田 利麻
〔副議長〕 ※横田 誠二 副議長は委員として出席
〔説明員〕 別紙名簿のとおり
〔委員外議員〕 なし
〔事務局職員〕 高嶋 史恵 島田 輝 二口 崇
〔傍聴者〕 1 名

IV 審査の概要

1 報告事項について

〈 当局から、次の報告・説明があった。 〉

〔産業振興部〕

。海外販路開拓支援事業について

〈 委員から、次のとおり質疑等があった。 〉

（以下、質疑・質問内容は ○ 、答弁内容は △ で表示）

【海外販路開拓支援事業について】

- 沖縄テストマーケティングで、生活のうえであまり使うものではなく、実用性に乏しいとの意見が出たとのことだが、この意見についての受け止めは。
- △ 沖縄ではクラフト商品を販売したが、デザイン性が高い一方で、使い方がよく分からないため、実用性に乏しいという意見が出た。
- 実用性に乏しいとしても、価値ある商品だと思う。今後、商品に実用性を求めていく方向で進めるのか。

- △ 米国のライフスタイルでは、例えばテーブルウェアは、一度使ったら食洗器に放り込んでしまう。テストマーケティングした商品は高価なものが多いため、米国での日常的な使い方という点では、実用性に乏しいという意見だと認識している。米国のライフスタイルに合致したものを新たに作るというよりも、まずはどのようなものが受け入れてもらえるのかということを探りながら進めていきたい。
- 実用性に富み、低価格帯の商品になると参入するところが増えてくる。高価格帯だが、優雅でデザイン性に優れる商品という点に目を向けていただきたい。(要望)
- 3点質問させていただきたい。1点目は、高価格帯の商品について、どのような方にニーズがあるのかなど、現地調査を踏まえた購入層の可能性について所見を聞かせていただきたい。2点目は、令和6年度に実施するテストマーケティングについて、具体的にどのような内容を想定しているのか。例えば、富裕層の割合が多い大都市はどの都市を想定しているのか、またECサイトはどのようなものを想定しているのか。3点目は、同じくテストマーケティングについて、どのような目標を持って取り組むのか。
- △ 1点目については、高価格帯の商品の市場は大都市が中心であるという現地の方のご意見を踏まえ、富裕層の割合が大きい大都市圏の方々が主な購入層だと考えている。2点目については、インディアナ州であれば州都のインディアナポリスのほか、近郊の都市であればシカゴのショップ等への出店を想定しており、現在、テスト販売に向けて現地の方と調整をしているところである。一方、コロナ禍を経て、ウェブ商談という手法が増えてきているということから、米国で多く利用されているECサイトの活用についても視野に入れている。どちらが効果的かということについて、関係機関と意見交換しているところである。3点目については、テストマーケティングの費用は概算で約300万円を想定しており、販売目標としてはその1割程度を見込んでいる。
- インディアナポリスやシカゴなどのショップで商品を数か月置いてみるというイメージか。
- △ 6年2月に実施した現地調査では、富裕層の多いインディアナポリスのセレクトショップを現地視察している。現在、商品を置いていただける期間などについて、事業者と直接交渉しているところである。
- 6年度に実施するテストマーケティングにおいて、購入が多い、少ないに関わらず、今後の海外販路開拓の展開につながっていくことから、効果的に事業を進めていただきたい。(要望)
- 現地に持ち込んだ商品は大都市にふさわしいという結果が得られたということだが、フォートウェーン市のような規模の都市では、高岡の伝統工芸は商品としてそぐわないという結果であり、少し残念に思う。具体的にどのような商品を現地に持ち込み、どのくらいの価格帯で、どう受け入れられなかったのかを示していただきたい。また、6年度には、バイヤーを招聘し、売れる商品づくりにつなげるとのことだが、どのように高岡の伝統工芸を仕上げれば海外で売れるのかということをも落とし込んでいく必要がある。この点について、市内の事業者にもどのような手法でプロモーションをかけていくのか。
- △ 現地に持ち込んだのは市内の伝統工芸品であり、現地調査の実施前には関係組合に

説明し、公募を行った。実際に現地調査に参加した事業者は市内 11 事業者であり、多くは銅器関係の事業者ではあったが、中には工芸品として木箱を扱っている事業者もいた。持ち込む商品については、公平を期して事業者ごとに 2 商品とした。価格帯については、3,000 円から 6,000 円程度で、高いものでは 1 万 5,000 円から 4 万円というものもあった。売れる商品づくりについては、米国で日本の商品の売買実績のあるバイヤーを本市に招聘し、現地での見せ方、売り方などのノウハウについてアドバイスいただきたいと考えている。製作現場にも足を運んでいただき、色々と提案いただきたいと考えており、関係機関と調整しているところである。

- 価格帯については、普段目にする伝統工芸の食器よりも安価であると感じたが、それでもまだ高いというのは、マーケット結果として意外に感じた。ただ、やってみても分からないこともあるのがビジネスの世界だと思うので、臆さず積極的に展開していただきたい。また、何が売れるのかというノウハウ、知識を高岡の事業者を提供していただきたい。公の事業として販路拡大の事業をしているということを踏まえ、出品する、出品しないは別として、全ての事業者が情報を得られるような仕組みを構築していただきたい。(要望)
- 先日、日米首脳会談を前に、岸田首相夫人からバイデン大統領夫人に高岡銅器のアクセサリーが贈られるというインパクトのあるニュースを耳にしたが、これを足掛かりに海外販路開拓を行う計画はあるのか。
- △ 高岡の伝統工芸品の高い技術とデザイン性が評価され、また高い価値があるという証左であると認識しており、本市としても引き続き PR に努めていきたい。県でも伝統工芸品に力を入れていくということで、6 年度から機構改革も行っており、県とも連携しながら、しっかりと取り組んでいきたい。
- いいチャンスだと思うので、頑張ってください。(要望)

2 その他について

次回の本委員会の開催について

令和 6 年 5 月 20 日(月) 午後 1 時に開催することが報告された。

〈 当局から、次の報告・説明があった。 〉

〔産業振興部〕

- ・ イベントの開催について(第 20 回高岡といで菜の花フェスティバル、国宝瑞龍寺春のライトアップと門前市、高岡御車山祭、第 49 回たかまちまつり高岡獅子舞大競演会、伏木曳山祭「けんか山」)

〈 委員から、質疑等はなかった。 〉

〈 以上で委員会を閉じた。 〉

産業建設常任委員会 当局説明員（２７名）

産業振興部長	式 庄 寿 人	都市創造部長	赤 阪 忠 良
産業振興部次長	長 久 洋 樹	都市創造部技術政策監	梶 本 敏 規
産業振興部次長	須 田 稔 彦	都市創造部次長	伴 孝 宏
産業振興部参事（兼務）	伴 孝 宏	都市創造部次長 都市計画課長	山 森 久 史
産業企画課長	今 方 順 哉	景観みどり課長	田 口 昌 子
商業雇用課長	中 川 正 人	道路整備課長	中 出 裕 嗣
観光交流課長	野 村 岳 人	土木維持課長	中 澤 俊 一
農業水産課長	割 田 一 郎	建築政策課長	氷 見 和 人
農地林務課長	横 山 太 一	営繕課長	井 林 哲 雄
みなと振興課長	上 田 浩 樹	福岡駅前土地区画整理推進室長	橘 茂 徳
地域振興交流課長	有 栖 友 広		
		上下水道事業管理者	黒 木 克 昌
農業委員会事務局長（併任）	須 田 稔 彦	上下水道局次長	寺 井 義 則
		総務課長	小 久 保 光 章
		営業課長	熊 本 敬 二
		水道工務課長	片 岡 利 行
		下水道工務課長	高 林 隆
		施設維持課長	村 栄 正 英