

平成 30 年度定時社員総会・理事会 議事録

日時 平成 30 年 6 月 29 日（月）10：00～12：30

場所 別府市役所 4F-3 会議室

参加者 【退任する森田監事以外は全員出席】

（理事）阿南理事長、伊藤専務理事、阿知波理事、久保理事、利光理事、千寿理事、木村理事、佐藤理事（佐藤理事のみスカイプにて参加）

（監事）河村監事、岡松監事、（森田監事は欠席、手島新監事は理事会より参加）

（事務局）池田マネージャー、堀マネージャー

■平成 30 年度第 1 回 社員総会

- ・冒頭、長野市長からあいさつが行われた。
- ・本会議の冒頭に伊藤業務執行理事（専務理事）より、本日の出席者、欠席者の確認があり、過半数の方の出席が確認され、定款により社員総会、理事会ともに成立する旨の説明が行われた。
- ・また、定款により阿南理事長が議長となり、議事の進行が行われた。

◎第 1 議案 理事の退任、及び新監事の選任について

- ・（退任）大分みらい信用金庫 常務理事 森田展弘氏
- ・（新任）大分みらい信用金庫 企業サポート部長 手島繁氏

※森田氏が、大分みらい信用金庫の理事長に就任したことに伴う変更

上記の議案にしてに関して、参加者より満場一致で承認された。

◎第 2 議案 事業報告、及び決算の承認について

- ・平成 29 年度事業報告、決算報告が行われた。【別添資料①②参照】
- ・岡松監事より監査報告が行われ、収入支出簿及び、通帳等確認したところ適性な支出であったとの監査報告がされた。【別添資料③】
- ・その後、参加者より質疑応答が行われた。

（理事）

- ・情報発信について、どれ位の方々が B-biz LINK の存在を知ってくれているのか自分の周りの人たちで、まだ B-biz LINK のことを知らない人もいたので、存在感を

示しておく必要があると思う。HP のアクセス数の分析など行っているのか。

(事務局)

- ・先週別府市公式 HP にバナーをはってもらえたこともあり、1日約6～70アクセスがある。これからも発信を増やしていきたい。

(理事)

- ・ビービズリンクの存在感を知ってもらえるよう、我々も頑張っていきたい。

上記の議案にしてに関して、参加者より満場一致で第1、第2号議案は承認された。

以上

■平成30年度第1回理事会

1、平成30年度事業進捗報告

- ・新任の手島監事よりあいさつが行われた。
- ・社員総会に引き続き、定款により阿南代表理事が議長となり、議事の進行が行われた。
- ・伊藤専務理事より、平成30年度事業進捗報告【別添資料④】が行われ、最後に参加者より質疑応答が行われた。

(理事)

- ・企業創業補助金は7月22日に審査会ということだが、具体的にどういった業種から申請があるのか？

(事務局)

- ・豊後牛を活用した飲食店、観光客をターゲットとしている店舗、マーケティングの会社、外国のお客さん向けのゲストハウス等。
- ・基本的には生産性向上に寄与することを申請条件にしているので、一定の業種から申請がある。

(理事)

- ・空き家対策は既に成果が上がっているようだが？

(事務局)

- ・フロムーンの活用もあり、先月初めて移住者が決定した。
- ・長期滞在が条件になっているので、フロムーン活用的是5～60代の利用者が多い。

(理事)

- ・販路開拓、売れ筋と問題点は？

(事務局)

- ・食品、竹細工、化粧品など多種多様だが、売れ筋はザボン漬などの食品。
たくさん生産できないものが多いので、そのあたりが課題。

(理事)

- ・大同窓会のイメージは？

(事務局)

- ・別府大学、APU、溝部学園から現役の学生に集ってもらい、どうやったら帰ってきてくれるか？ということを中心に話し合いをすすめている。
- ・3月という線も踏まえてスケジュールを考えている。
- ・2日間にわたり、まずは帰ってきた学生同士が顔を合わせる。それから、現役学生が卒業生を宿泊施設などでおもてなしするという案ですすめている。

(理事)

- ・ラグビーW杯の期間中、インバウンド宿泊者がどの位の見込みになるのか？

(事務局)

- ・大分県の試算では、ラグビー関連で約18万9千人の方々の見込みで、そのうち、訪日外国人は4万8千人の見込み。はっきりと分からないし、推定ではあるが、市内には1万2千人の見込みかと。

(理事)

- ・大同窓会について

先日、APUにお邪魔した際に学長室側と話したところ、スケジュールも2月は学生が少ないのではないと思っている。すすめかたのズレの修正をした方がいいと思う。
なぜ集まらないといけないのかという理由をもっと掘り下げていかないといけないと思う。

また、卒業生、在校生の気持ちがおざなりにならないようにしないと軸がずれてくるのではないかと思う。

(事務局)

- ・伝えたい情報だけを伝えようとしても、卒業生は集まらないと思う。イベントをやるからといっても集まらないとも思うので、なぜ帰らないといけないのかという意味合いをしっかりと掘り下げていきたいと思う。
- ・また、まちと卒業生をつなぐという意味もある。なんらかの関係をもつ必要があると思っているので、この同窓会でその機会をつくりたい。

(理事)

・ ICT の活用

アプリにお役立ち情報をいれても、浸透させるのが苦労すると思う。実際、事業者で苦労しているところも多く、初期投資に対して利用者に情報がいくことをしっかり考えないといけないと思う。

(事務局)

- ・ QR コードを、観光客の皆さんが周遊する（旅館ホテルのフロントまわりなど）場所に設置させてもらい、その読み取りにより情報を提供する予定。
- ・ バスのロケーションシステムも同時にすすめており、主要バス停で分かるようにサイネージの設置し、その利用者の方々がそこで情報を得られる環境をつくっていく予定。

(理事)

- ・ 4Bi の件、理事の皆さんもあつまっているので、販売チャネルなどの意見を聞いてみたらどうか。

(事務局)

販売チャネルはご指摘のとおり、模索している。

- ・ 今回、売り上げを目標に動くところと、同時に参加事業者さんのスキル向上を考えている。昨年度参加してくれた事業者さん達が集まって、新しいブランド「ニュースタANDARD」を立ち上げ、このブランドの認知度をあげようとしている。

この商品ができたストーリーなどを載せた冊子もつくるようにしている。

海地獄さん、別府湾 SA、大分銀行さんなどにも相談させていただいており、先ずは大分県内の皆さんに知ってもらい、ブランディングにつなげてから全国の事業者へ販路開拓の商談をすすめていきたい。来年度以降は、例えば検証の結果、EC サイトの検討もありえると思う。

- ・ 関西の大分県人会にも参加する予定で、そこでの参加者の皆さんに知らせていきたい。

(理事)

- ・ 物販は既存業者の方も苦労している現状。最終的には、量の世界になるか、ネットになるかの2つに分かれると思う。今スタートしたこの経営体制でいうと、ネットを使うしかないのかと思う。

- ・ また、よくこの人数でこれだけの事業を行うなあと思う。初歩段階ではいいが、それぞれを深くやっていくことを考えると、この人数でやると浅くなってしまうと思う。この後どうなるのかというところが見えにくいかなと思う。地域の稼ぐ力は大事なんだが、入り口の整理をした方がいいのではないかと思った。

(理事)

- ・利益率が非常に少ないと思う。先行の OITA MADE さんを見ても利益率が 2 割は少なすぎる。普通のお土産屋さんで売の場合は、3 割以上じゃないと難しいと思うので、そもそもベップニュースタンドの利益率の構築がどうなっているのかが大事だと思う。
- ・インバウンドの件で、ストレスフリーは大事だと思う。
そこで大事なのは、決済システムの普及だと思う。
旅館業はだいぶ普及していると思うが、小さな飲食店はまだまだ普及していない。
言葉の問題はイーを使ったりでいいと思うが、キャッシュレスの問題を解決することが、稼ぐ力になっていくと思う。
カードは飲食店の手数料は 7～8%位だと思うが、じゃらん、楽天がすすめている手数料は 3%前後のはず。最近ニュースで経産省が、1%以内の導入をすすめてると見たようにも思う。

(事務局)

- ・決済についてはインバウンドに必要だという認識。ご指摘の通とおりに、問題になるには、使用手数料と現金化までの時間。県の補助金などはあるが、初期投資の補助はあっても、ランニングコストの手数料が問題になる。
カードを入れれば、全体の消費があがるのではと説明するも、なかなか導入できていない店舗が多い。
そこで、駅の観光案内所でカード利用できる環境にして、カードが利用できることを明確にした上で、その伸び率などの実証実験をしてみたいと思う。

(理事)

- ・旅館ホテルもカードの手数料で悩んでいて、現金がすぐ入ってこないことや、カードの多種多様化がすすんでいる。クレジットカードや、エアレジなど様々な端末がフロントの向こう側に乱雑化している。そこで例えば、ビズとしてまとめて、一括して契約することで、手数料をさげてもらうようなことの交渉ができないのかと思った。
- ・また、ストレスフリーの観点から、お客様にみてもらう情報として、市の HP なのか、情報サイトも乱立していて入口が多くて迷っているかと思うので、ここを見たら整理されているといった情報提供も大事になってくると思う。
- ・利益率が厳しいというのは、日本は単価が安すぎると思う。生産性をあげ、利益率をあげていくためには、単価をあげていくのが早いと思うが、そのへんも皆さんで協議していければいいと思う。

(理事)

- ・事業を担当した BEPPU PROJECT としては OITAMADE の値付けは、認知度もなく、高く設定することは難しかったが、いくつかの商品については改定も行った。
 - ・ベップニュースタンダードについては、販売の人的費、手数料、送料などがかかると思うので、その懸念を感じている。
販路の拡大は、お土産品という位置づけになるので、別府市内での観光客の方をターゲットに販路拡大していくのが1番なのかと感じた。ただ冊子でストーリーを伝えるという構造ができれば、ネット上の EC サイトでも期待ができるかと感じた。
 - ・ベッププロジェクトでは、スクエアを決済上、導入している。手数料2.85%、1週間後に振り込まれるというスピード感がある。店舗間でも差があると感じられる。新しい店舗については、決済システムが整っていると思う。
なのに、カード決済をいれるのはこんなに簡単で、こういったメリットがあるというセミナーなどをビズが開催するのもいいかと感じた。
 - ・またタクシーが現金でしか使えないというのは、インバウンド受入れを予定しているのであれば、ネックになるのではと思っている。ウーバーは東京の部分的だと思うが、それに代わるシステムとして、全国タクシー配車アプリというのがあると思う。別府市はエリアに入っていないと思う、杵築市、日田市など入っているかと思うので、別府市も対象エリアになればと思った。
 - ・マーケティングのプロモーション調査について質問として、昨年度の事業として SNS でインフルエンサーの方を使った情報発信をしたと思うが、そのデータはどこかで公開を既に行っているのか。
- (事務局)
- ・昨年、どういった情報発信が有効かということで実施したが、このデータは公開していない。来年度に向けた事業計画として、このデータを活用していきたい。

2、平成 31 年度 事業計画

平成 31 年度事業として、別府市に提案していく自主事業を、市の予算編成に合わせて計画していかなければならため、理事・監事に事前徴集した案【別添資料】も参考にしながら説明を行い、参加者より質疑応答が行われた。

(理事)

- ・先ほど話したが、この人数で全ての事業を行うにしても、相当なパワーが必要であると思う。
皆さんの話しを聞いていて感じたのは、まとめていくことがいいのでは思った。
最終的に競争の原理なので、特別のものを作ろうと努力している。

各事業に取り組むと大変なので、まとめてあげると便利になる、といったように、この分野で賛同した人に参加してもらい、自立していくということであれば、そこから手数料を取るなどはどうであろうか。

具体的にいうと、例えば仕入れも1社1社がするよりも、50社ですれば安くなる。物流もそう。ホールディングスのイメージ。

まとめてあげることで安くなる窓口を作ってあげる。

就職のことでいうと、東京の方が初任給も2~3万円高いというが、別府の場合で、1社では寮をもてないが、50社で借りれば安く借りられますというように、事業にとりくむよりも、そちらの窓口になることを考えてみたらどうだろうか。

(理事)

- ・コーディネートしていくことは、行政側の強みだと思う。

(理事)

- ・別府が稼げるためになるためのB-biz LINK だと思うので、観光業のアライアンスをビズが後押ししていくこと、スケールメリット、提携の仕組みづくりをすすめていくのがよいのではと思った。
- ・ホテルも増えるし、別府全体が人手不足になり、CCRC も含め、一部のシニア層に別府で移住してもらい、働いてもらうというのもビズでやってもいいのでは。
- ・4BI の理念はいいと思うが、販路開拓をすすめるよりは、商品開発にこだわっていかないと、理念先行すると厳しいのでは。恐れずに、やめることはやめてみては。

(監事)

- ・完全に収益だけを追求するのでは、ビービズリンクの趣旨とはずれてくるではと感じている。将来的には自走かもしれないが、今の段階では、行政にしかできないこともやっていくべきなのかとも思いました。
- ・カード決済の件も、中小企業は数パーセントの違いが大事なので、1社1社で手数料交渉するのではなく、まとめて交渉できればいいかと思った。

(監事)

- ・どうやって販路開拓するのか、多くの人が目にする場所に設置交渉。
- ・インバウンドの対策は、弊社でも QR コードのタグフィットを紹介してあげている。説明したら、早く知りたかったといわれることもあるので、情報を分かりやすく紹介してあげてほしい。

(事務局)

本日出された意見・提言を整理し、来年度、自主事業として取り組めるものがあるか、優先順位等を含めて事務局で検証し、再度、みなさんに情報提供してご意見を伺いたい。