

会 議 録

会議の名称	平成24年度 第2回茨木市産業振興アクションプラン推進委員会
開催日時	平成24年 11月 21日 (水) (午前・ <u>午後</u>) 3 時 開会 (午前・ <u>午後</u>) 5 時 閉会
開催場所	茨木市福祉文化会館 101号室
議 長	三谷 真 氏 (関西大学 商学部 准教授)
出 席 者	三谷真氏 (関西大学 商学部 准教授)、志賀公治 (市中小企業経営アドバイザー)、近藤正典氏 (市中小企業経営アドバイザー)、寺田和子氏 (市民委員)、棟田勝子氏 (市民委員)、前田幸子氏 (茨木商工会議所 商業部会、女性会)、西村庄司氏 (茨木市農業振興団体 養液部会、後継者部会)、領家誠氏 (大阪府 商工労働部 経済交流促進課)、谷秀樹氏 (大阪府 農と緑の総合事務所) (9人)
欠 席 者	高石秀之氏 (高石工業 (株)) 小林豊和 (茨木商工会議所 事務局長) (2人)
事務局職員	和田商工労政課商工振興係長、白木商工労政課 職員 有限会社 協働研究所 与那嶺、濱名 (4人)
議題(案件)	(1)取組の現状について (2)来年度の取組方針について (3)その他
配布資料	・ 前回委員会以降の動き ・ 取組状況の詳細と課題 ・ 平成25年度の取組方針 (案)

議事の経過

1. 開会あいさつ

事務局：（開会のあいさつ）

委員長：（あいさつ）

2. 取組の現状について

委員長：資料1、2に基づいて事務局から説明をお願いします。

事務局：（資料1、2に基づき、8月以降の進捗報告）

これまでにやってきたこと、方向性について説明。

○企業訪問

MoTTo Osaka フォーラム in 日立造船（日立造船の技術シーズに対応できる中小企業を募集）にて、FRP 関連技術を茨木工業へ、水・汚泥処理関連技術を大阪生物環境科学研究所に紹介した。

○プロジェクト創出会議

市内のプロジェクトが増えている。また、その場の名刺交換によって、ネットワークが広がっている。ただ、イベントは自己完結型のものが多く、会議で作り上げていくような案件は少ないといえる。

○ビジネス交流サロン

8月22日、10月17日、11月15日の3回開催し、あと2回開催予定。
製造業では10～12社、毎回のように参加されるヘビーユーザーがいる。

○ブランド推進事業

スイーツフェアをサツマイモ・新商品をテーマに企画している。
バルのようにマップを作成し、回遊型のイベントを考えている。
次年度もスイーツをテーマにするのか、食全般を扱うのかは未定。

○民間プロジェクト

おいもプロジェクト、茨木ヴィンテージカーショー、茨産研究会は、既に市役所の手を離れている。

<質疑>

○スイーツフェアについて

委員長：スイーツフェアのことは前回の会議で出ていましたか？

事務局：6月の補正予算に関連して少し触れた程度です。今回の主催は市で、梅花女子大学に相談したところ、新設の食文化学部があり、「食べ物系の話にはぜひ組みたい」とおっしゃっています。梅花女子大学のキャンパスは市内にあります。

委員長：いいタイミングですね。うまくいけば継続した事業になりますか？

事務局：来年度の実施は今年度の結果を踏まえて決定されます。

委員長：市内のスイーツに限られますか？

事務局：そうです。レシピコンテストは市民からアイデア募集をする予定です。商品開発につなげたいと考えています。

委員長：宙いもプロジェクトには市が関わっていますか？

事務局：宙いもプロジェクトと同じ品種を焼きいもにしてPRしようと考えています。
宙いものPR機会にもなればと考えています。

事務局：梅花女子大学は山手にあるので、市の中心部にフィールドを持ちたいという意向もあるようです。

○市のプロジェクトへの関わりについて

A委員：産業振興プランにはたくさんの中身があります。プロジェクトを育てていくのか、アドバイスをするのか、自分も地域の活性化を考えているので、市がどのような力を貸すのか関係性を教えてください。

事務局：市は個別の取組を応援するという立場です。広く中小事業者をPRします。取組を別々にやるのではなく、個別のプロジェクトと市全体と両方でやっていきたいと考えています。

A委員：（具体的に）どんな応援をされていますか？

事務局：事務局をサポートしたり、告知を手伝ったり、足りないところを補うようなことをしています。店や商品を知ってもらうPRもします。

お金が必要などころには公募補助金を用意しています。他に見山の郷の竜王みそドレッシングが公募補助金に採択されています。その件では大阪府のアドバイザーにも依頼しているようです。

A委員：市として関わっているということですか？

事務局：そうです。取組の当初から、プロジェクトは伸びてきています。

委員長：企業巡回やビジネス交流サロンは市が中心で、おいもプロジェクトや茨産研究会は民間中心で、メンバーは重なっていますが事務局機能を手伝っていますね。

事務局：独立した組織体に対しては、話を聞いたり、議事録をまとめたり、市の取組を伝えたり、取組を外に紹介したりはできますが、組織の意志決定に関わることは難しいです。

委員長：茨木バルや宙いもプロジェクトに民間グループが入ってきています。バルのように独自に母体があるものは直接タッチしないということですね。

○飲食系イベントについて

委員長：A委員、飲食業として飲食系のイベントについてはいかがですか？

A委員：街コンは最初JR茨木駅周辺で開催され、次に阪急茨木市駅周辺で開催されました。2つのお店を持っていますが、うち1軒が参加しました。もう1軒は客単価が高いので参加資格に適合しません。

街コンでも茨木バルでも、店独自のやり方に合えば参加します。今回、茨木バルに参加する88店舗の個店は知ってほしいのでこれだけ集まったのだと思います。

飲食の方からの話では、お仕着せでなく自ら動き、自分たちから発信し、客を増やしたいという切実な思いがあります。その中で、アドバイスやPR、補助金で市が関わるなら分かりやすいと思います。

委員長：街コンには何店舗が参加しましたか？

A委員：80店舗ぐらいです。300店舗ぐらいに声をかけたそうです。

委員長：街コンが街バルにつながったようですね。茨木バルの地図をみて危惧するのは、間に店がないので、阪急だけ、JRだけにならないかということです。どちらかで完結しそうです。

B委員：9月30日に開催された茨コンについてはどうでしたか？

事務局：阪急側で開催されました。補助金なしでされたので、結果は聞いていないのですが、補助金なしでの開催も良いと思います。

B委員：市がイベントに関わっているのかどうか分かりにくいと思います。

また他の補助金の活用も分かりません。

ラブホリックもバルイベントのようですね。仮装してフェイスブックに投稿する企画などもされていました。

○プロジェクト会議の効果について

事務局：ここ1～2年はまちなかでいろんな動きが生まれています。

B委員：産業振興アクションプランが弾みになったと思います。

事務局：プロジェクトの部分が目に見えた動きになっています。担い手がたくさんいます。他の事業は役所が個別で取り組んでいます。こうして形で現れているのは良かったと思います。

A委員：プロジェクトのとりまとめや認識をしているのは商工労政課ですか？

事務局：プロジェクトの企画会議に参加したり、補助金の相談に応じた方にプロジェクト会議で発表してもらうことで関係性を作っています。

事務局：会議をきっかけに参加者同士で話をしています。

麦音フェスタの人が会議をきっかけにヴィンテージカーショーの会議に参加したり、おいものプロジェクトに追手門の先生が関わりたいといたり、そこで人と人が会って話をするのが契機になっています。追手門学院大学の山本さんの場合はオブザーバー参加されていたのですが、名刺交換をきっかけに話がつながりました。つながる場を提供するという面でうまく働いていると思います。

○プロジェクトのPRについて

B委員：宙いもプロジェクトは観光協会に事務局を置いているのですか？

C委員：タイアップの動きはあります。市民の方に収穫に参加してもらうため、観光協会に窓口になってもらいました。今後窓口はおそらく総持寺の八百屋さんになります。今回は早くチラシを作るために掲載する窓口を観光協会にお願いしました。ホームページにも載せていただいています。本当は自分たちでやった方がいいと思います。

市の支援でいろんな取組をしていますがPRが不十分で情報がどこにあるのか分かりません。市の中にチラシを置くスペースがあればと思います。チラシを何部用意すれば良いのかも分かりません。PRを一元的にするために、何とかならないでしょうか。サポーター募集もメンバーだけでは限りがあります。

B委員：公民館、図書館など行政系の場所、JRや阪急などが考えられます。

事務局：観光協会のラックが阪急にあります。公共施設では、実は市役所の更衣室の前にポスターを貼っていて、役所の中ではイベントの情報が流通しています。もっと広いところでできればと思います。エレベーターの前のラックにも結構チラシを入れてくれます。

委員長：新聞に折り込んで配るのはどうでしょうか？

D委員：各グループが相互に置いてもらうのがいいと思います。

A委員：PRの協力はやりやすいし、喜ばれます。

事務局：12月9日のヴィンテージカーショーは、隣でJAのイベントがあるので、PRで協力し合う話もあります。

B委員：麦音フェスタはフェイスブックでライブ情報など精力的に情報発信していました。参加してみて、こんな大きな音が許されるのかと思いました。

事務局：近所の人にも楽しんでもらうために、音の問題は課題です。

○茨産研究会について

B委員：「いばらきさん」はどんな形で配布されていますか？

E委員：設置してもらう店を探して、手分けして回っています。どう配布するかは悩みで、個別に当たって砕けろで回っています。

事務局：スポンサー集めは難しいですが、どんな店でもよくはなくて、感度の高いショップに置きたいと考えているようです。茨木市内に配布しています。

A委員：インターネットにPDFはまだ載せていませんか？

E委員：今月末にウェブに詳しい人をお願いする予定です。

11月23・24日にモノレールのイベントで750部を渡して、参加者と、余ったらモノレールの駅で配ってもらうことになっています。

5000円の広告のほか、サポーターは1000円でお名前を載せます。自分の所が載っていないのに何でサポーターにならないといけないのかという反応もあります。サポーターは今のところ20～30人です。

事務局：本に載せてくれたところはすごく喜びますね。土岐鶏卵はすぐに5000円を出してくれたようです。久後海苔は「なんぼでも協力する」と言ってくれています。

委員長：本屋さんにはお願いしましたか？

E委員：本屋さんにはまだ当たっていません。

B委員：参加したいところはまだ眠っていると思います。

寄付というのって仰々しいですが、クッションがあれば、まして記事に取り上げられているところは関心があると思います。

飲食や美容院、鍼灸院など待合室があるところも良いですね。

事務局：配布する際に広く浅くというのがありますが、安定的にスポンサーになってくれるところがあると、「〇〇さんに協力してくれて」という話がしやすいと思います。懐に余裕があるところは押さえたいですね。

これからも配布は続きますか？

E委員：配るときに、1部9円でできているという説明には食いついてくれます。

カメラ屋さんや、立ち上げて間もない美容院・飲食店に当たろうと思います。

委員長：記者クラブで配りましたか？プレス用資料を1枚作って持っていくと、必ず記事にしてくれるところがあります。

B委員：十分に食いついてくると思います。

事務局：記者クラブは今は高槻の記者クラブに統合されました。資料を作ってくれたら送りますよ。

おいもについては、おいもの収穫祭のときにC委員が資料を作って、サンケイリビングやシティライフはすごく食いついてくれました。第2弾は鼓動初めでと考えています。

委員長：直接、高槻の記者クラブに持参すればいいですよ。

E委員：来年3月、府大の図書館が難波にできることになっていて、その会議に参加しているので、そこで「いばらきさん」のプレゼンをしました。そこにも本を置いてもらおうと思っています。

○大阪府におけるものづくり支援について（紹介）

F委員：市の関わりや各事業者がどうするか、市にも迷いがあると思います。

参考に「大阪府におけるものづくり支援について」の紹介をします。

（以下、資料4について説明）

大阪府は中小企業の営業部になろうとしています。今までの間接支援から職員が直接コーディネートするようになっています。

委員長：庁内の合意形成が大事ですね。

3. 来年度の取り組み方針

委員長：それでは次の議題「来年度の取り組み方針」について、事務局からご説明をお願いします。

事務局：現在、来年度の予算要求中です。皆さまのご意見・アドバイスをお願いいたします。

来年度の各事業の取り組み方針については、次のように考えています。

①中小製造業の支援

先日、日立造船と大阪府内中小企業の技術マッチングの場である「Motto OSAKA フォーラム in 日立造船」の案内を2社にしたところ、どちらも関心を持ってもらえました。今後も企業の行動のきっかけになることをやっていきます。

②ビジネス交流サロン

多気町の岸川さんを招いたサロンでは、テスト的に産学官連携をテーマに行いました。参加者はいつもと違う顔ぶれになりました。今後は、金型・自動車部品産業など特定分野のテーマに広げ、茨木市内の集積だけでは限られるので、広域に企業を呼び込みたいと考えています。

③プロジェクト創出会議

「食と農」「スイーツ」関連のキーマンの発掘を行っていきます。現在、プロジェクトで特定の人に負担がかかる状態ですので、事務局や会計を担える人材を発掘・育成していきたいと考えています。

④ブランドの推進

茨産研究会については軌道に乗っています。ブランド化の面で、スイーツフェアを企画しています。市内農家に話を伺ったところ、企業を退職して農業に携わる人が増えていて、多品種少量生産を行い、研究熱心な人が多いようです。しかし、みしま館では生産物を十分に売りきれない状況です。

一方、飲食店に話を聞くと、地元食材のニーズはけっこうあるようです。

農家と飲食店などをつなぐ事業をまずモデル事業として行おうと考えています。

事業には2つのタイプがあって、「地道にコツコツするもの」と「ステップアップしていくもの」があると思います。前者は①②③で、後者は④です。少しずつでも飲食を1つのテーマに育てていきたいと考えています。

<質疑>

○農業者と飲食店のマッチングについて

D委員：農業祭の報告をすると、1日目は雨でさっぱりでしたが、2日目は晴れて、全体では売上げは2割減になりました。

説明いただいた話は結構な話だと思います。

(專業農家の立場からご説明させていただきます)

專業農家は同じものを同じコストで作ることができますので、飲食店もちゃんとしているところと取引することになります。

少量多品種では飲食は難しいのではないかと思います。少量では、おいしくても次がないことになります。飲食店からみると次は何が出てくるか分からないのが課題です。都合良く買ってもらうことができるかどうか。

また專業農家はニーズがあるから責任を持って作ることができるし、量も確保できます。家庭菜園とは考え方が違います。

みしま館でスポット的に購入するとして、この時期にこれが入るというのはありませんが、それも天気次第で、農家と飲食店が互いにリスクを承知して、信頼関係を築く必要があります。

飲食店が野菜をほしいときに小さいバスで順に農家を回っていくような仕組みがあれば、大きなボリュームになります。

一度つながりができればなんとかなると思います。

C委員：(農家と飲食店をつなぐときに) 一番の問題は「見えないこと」です。

專業農家を飲食店につなぐのは、見えるのでつなげます。

八尾市では枝豆や若ごぼうの専業農家があり、見学会や調理体験を企画して飲食店につながっています。

茨木市は八尾ほどではないので、個人レベルで飲食店にプレゼンすることになります。農家に言うことができるのかどうか。準農家制度で農業をやりたい人が増えていますが、何を作ってどう売るかの視点は欠けています。こういう時期にこういうものがほしいという情報をもとに作らせる必要があります。これは農林課の範囲の話ですが、まだ話してはいません。

委員長：誰がどれだけ作っているかという情報は、専業農家についてはすぐ分かるでしょう。

D委員：何にニーズがあるか分かれば作ります。そのマッチングをする場があるといいと思います。野菜は鮮度が大事です。

A委員：いまD委員に声を掛けていることがあります。それは養護施設の希望館の人たちをイタリア料理に招待するイベントです。外食体験で地産地消をしようというものです。茨木の農産物メニューを提供する際に、D委員に協力してもらおうとしています。茨木の農産物を使うことは、今後飲食店の切り口になると思います。そこで作っている野菜を入れるのは強みで、農業者も先につながります。

ただ、あくまで飲食店も競争なので、力を合わせることはありません。どこでもやっていたら強みがなくなります。自分の強みになるから努力します。配達の問題もあります。市全体で取り組むのは難しいのではないのでしょうか。

事務局：契約栽培も他店を出し抜かないといけないという意図があると思います。まんべんなくよりも個々でつながって、動いた人のメリットになるのがいいのでしょうかね。そのためのマッチングの場があると良いと思います。

B委員：MOBIOでもニーズ・シーズのマッチングが行われているということですし、場があれば起きてくることかなと思います。

ある店では東北・北海道の農家を開拓して、品種を作ってもらって特色を出しています。それが茨木市内でもできれば。

たくさん取れるものということで、淡路島のタマネギと牛肉で、寿司屋が1500円の牛丼を出した事例があります。茨木の食材が複数の飲食店で素材に使われればと考えます。

事務局：お菓子屋さんでは土岐鶏卵の卵を使っていて、他にも使いたいと思います。あまり量はいらなくても、茨木のもものがたくさんあって、いろんなものに入ってこそアピールできます。

A委員：全部を茨木産の食材ではできません。ワンポイントで使って、1つの切り口として出す、店の売りとしてしか扱えません。茨木産のものを使うことで、店の努力やおいしいものを食べてもらいたいという店の姿勢を示すことができます。

農業祭でD委員のところで買ったシメジを使ったのですが、シャキシャキ歯ごたえが違うというお客さんの反応でした。

1つあれば十分で、それをお勧め料理にします。

委員長：茨木で「地産地消を進める会」を作ってはいかがでしょうか？どの時期にどんなものができるかという情報でマッチングをする。

A委員：以前お好み焼き屋をしていたとき、キャベツを見山で作ってもらったことがあるのですが、1年未満で「もう勘弁して」と言われてしまいました。ずっと安定供給してほしかったのですが、配達の手間をいやがられました。

B委員：年中はないのを前提にしないといけませんね。この時期しかないからおいしいと。世界から調達する大手ではないのですから。魚も同じで、スーパーには売れるものだけが並んでいて、他は捨てたり、地元消費に回っています。直接飲食店に卸すベンチャーがあってもいいのかもしれない。

安定供給する以外にも、このシーズンにはこのメニューということで切磋琢磨し、茨木には面白い店があると人を呼ぶ方法もあります。

委員長：D委員に地産地消をお願いしましょう。

A委員：業種業態によると思います。

F委員：来年から大阪府で農工連携を考えています。その際、立ち位置が3つあって、①農業者の立場、②飲食店の立場、③消費者の立場があります。3つを一度にやろうとするとぐちゃぐちゃになります。

農家のこせがれネットワークをされている六本木農園の方に来てもらってお話を伺いました。農家ライブなどの取り組みで、全国の頑張っている若い農家を東京の消費者につないでいます。その場合の立ち位置は明確です。

茨木でも立ち位置を整理してから進めた方が良いと思います。

八尾の場合は、バルメニューに若ごぼうか枝豆を入れるという取り組みをしています。

B委員：部署が変わると立ち位置も変わります。商工労政課の場合は商工になるでしょう。今後、六次産業化にも行く可能性があります。

事務局：朝市1つでは小さいので、朝市が1ヶ所に集まり、飲食店が顔を出す出会いの場があればと考えています。このときに訪ねてきた飲食店に後でも売れる可能性があります。

D委員：朝市をまとめても一緒のものしか出ません。みしま館にも店の人が来て、「〇〇さんの〇〇を置いといて」と1000円分の取り置きなどしています。切らすといけないのですが、後はロスとなります。他店との差別化を図るためにいいものを作ろうとすると、農業者に80点のものを作る能力があっても、あと+20点に5倍の手間がかかることがあって、減収になってしまいます。手間と相反する面があります。

A委員：「この時期にこれがおいしいので食べてほしい」と勧めることなら、全体で取り組むメリットもあると思います。1品種なら無理がありません。食材を和洋中それぞれで取り組めますのでそれは可能です。

D委員：それしかありません。

C委員：それをサツマイモでやろうとしています。

委員長：切り口の話は重要ですね。

○大手を使ったものづくりについて

G委員：Motto OSAKA フォーラムに関連して、茨木の大手の研究所は非常にオープンです。府も一緒に動いていただいて、中小企業の技術を活かして茨木の企業に売り込んでもらう。大手を使ったものづくりを考えてはどうでしょうか。

委員長：他にご意見がないようでしたら、これで終わります。

3. 事務連絡

事務局：これで第2回委員会は閉会とします。

次回の委員会は3月に開催の予定です。

以上