

会 議 録

会議の名称	平成27年度 第4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27年 11月 13日 (金) (午前・午後) 9時 30分 開会 (午前・午後) 正午 閉会
開催場所	茨木市役所 南館6階 第2会議室
議長	中森 孝文 氏 (龍谷大学 政策学部 教授)
出席者	中森孝文氏 (龍谷大学 政策学部)、野口義文氏(立命館大学 研究部・産学官連携戦略本部)、小牧義昭 (北おおさか信用金庫)、近藤正典氏 (中小企業診断士)、小林豊和氏 (茨木商工会議所)、前田幸子氏 (商業事業者)、西村庄司氏 (農業事業者)、大川智恵子氏 (公募市民)、山田理香氏 (公募市民)
事務局職員	徳永商工労政課長 吉田商工労政課課長代理、 武部商工労政課職員
議題(案件)	(1) ワークショップの報告について (2) 産業振興アクションプラン (改定) の素案について
配布資料	<ul style="list-style-type: none"> ・資料1 ワークショップ1 (産業に関わる人材の育成) 開催報告書 ・資料2 ワークショップ2 (連携の促進・活用) 開催報告書 ・資料3-1 アンケート調査結果報告書 ・資料3-2 アンケート調査結果の概要整理 ・資料4-1 茨木市産業振興アクションプラン【後期】 (素案) ・資料4-2 産業振興アクションプラン改定の内容 ・資料5 産業振興アクションプラン改定のスケジュール

議事の経過

1 開会

委員長：（開会のあいさつ）

2 ワークショップ1（産業に関わる人材の育成について）の報告について

報告者：（資料1報告・説明）

<質疑・意見等>

A委員：（報告を聞いて）学生の起業に対するモチベーションを維持して高めていくような機能を、茨木市や地域に求めるとしたら何なのか、お聞きしたいと思います。

報告者A：個人的には、起業されている方と関わる機会だと思います。大企業ばかりではなく茨木市で生まれ育って、商店街でお店を開いた方も起業に含まれます。そういう方が輝いて楽しそうにしている状態を見て、関わる機会があれば、起業するモチベーションに繋がると思います。ふれあえる機会、実際に起業者が身近な存在であるということが大事かと思います。

報告者B：私は起業している側で、創業仲間もたくさんいます。先に創業された方とお話をするのはもちろんですが、スタートラインが同じであるメンバーと辛いことを共有したり、励まし合ったりすることが、すごくモチベーションの維持につながっています。

起業は最初からうまくいかない時もありますが、そんな時、仲間で励まし合って、近況報告をしています。なかには仕事でコラボされるなど、創業時より仕事量が増えたり、交流が増えたりして活躍されている方がとても多いです。

事業が落ち着くまでは、横の繋がりがすごく大事だと個人的に思います。

B委員：創業塾を10年以上やっていて、受講者の2割近い方が実際に起業されています。年1回、卒業生が集まって交流会を開催していますが、毎回参加者が増え、メールやSNSで交流されているケースも見受けられます。

委員長：そういう土壌が茨木市にはあるのですね。

B委員：茨木市では古くから創業支援に力を入れています。

委員長：2割の方が実際に起業されているという事には大変驚きました。ご報告いただいたような取組を、創業塾の様な（現状の）取組にプラスされると良いのではないのでしょうか。

B委員：そうですね。創業前の段階のモチベーションアップや意識づくりについては、現在我々はやっていませんので、そういった部分を含めて、創業支援に取り組みたいです。

あと、創業時に相談が多いのは資金の問題です。最近では、クラウドファンディングという新しい手法もあります。プチ創業のようなものが増えていますが、なかなか融資がしづらいと思いますので、そういう手法を活用できないかと思います。

C委員：報告の中で一番良かったのは「子どものところから考えていこう」という提案です。茨木市も間もなく人口減少になっていきます。その時に、茨木市で生まれ育って「ここで起業をしよう」という子どもたちが出てきたら、必ず元気なまちになると思います。

また、起業される時のプレの取組については、行政でうまく開業に持っていけるようなサポートをしていただければと思います。

あと、起業後のアフターフォローですが、ここも様々な角度で各機関が力を入れ、連携しながらフォローアップしていくことが大切です。

D委員：子どもの頃から「起業に触れる機会」があって意識づけるというのはすごく大事です。突然、湧いてくるわけではなく、商売人の家庭に生まれると商売を身近に感じ、自然と起業をしているというケースもあります。

その方法論的な話ですが、（別の活動で）事業者が小学校に出向いて、自分の職業に

関する話をするという出前事業をやっています。そこでお話した時、子どもたちの反応がすごくよかったです。どこまで学校教育の中に盛り込めるかわかりませんが、教育現場側でももう少し意識をもっていただければ、子どもたちが事業に対してより具体的なイメージをもって成長していけると思います。

E委員：自分がやりたいことと近い業種に体験で入ってみて、夢を広げたり、「こんなに大変なのか」ということを知ることは大切です。「こんな会社（お店）があります」という登録がされていて、希望すれば、短期でも体験ができるという仕組みがあればいいのではないかと思います。

F委員：創業塾受講者の2割が起業しているということには、私も驚きました。ただ、創業塾について、知らない人が多いと思います。例えば、ハローワークに創業塾のチラシを置くなど、仕事を探している人が創業塾を知るきっかけができれば良いと思います。

G委員：子どもの頃からの意識づくりというのはすごいと思いましたが、親の価値観を押し付けることなく、子どもを育てるのは難しいです。最近は小学校や中学校でも職業体験があり、キッズニアなどの施設もあります。親の意識をどう変えていけばいいのか悩むところですね。

委員長：親の視点からのご意見はどうですか。

G委員：茨木市は最近色々なお店がオープンしており、そういう意味では創業支援に活発に取り組んでいると思います。ただ、「じゃあ起業しよう」と言えるほど、知識がありません。「起業も良いよ」と子どもに言ってあげたいのですが、自分自身に知識がないので、どう示してあげたらいいのか悩みます。

H委員：例えば、自営業の家では、親が朝から晩まで働いている姿を子どもは見ています。お父さんはずっと「儲からない」と言って働いていますが、子どもを一人前にするまでは稼いでいるわけですね。しかし、家の中では「これだけ儲かっている」とは言いません。

でも、「こんなに儲かっている」とか「こんなに楽しい」ということがないと、子どもはやる気になりません。

サラリーマンの方は自営業の事がわからないので、子どもが起業することについては不安だと思います。だからこそ、選択肢として良い学校・良い企業に進学・就職させることが安全だと思うのではないのでしょうか。そこを変えるのは、大変だと思います。

委員長：親のマインドを変えるのはなかなか難しいという意見が出ていますが。

報告者B：その点については、よくわかります。あくまでも選択肢として「就職」と同じように「起業」ということが考えられたよいのではないかと提案です。

あと、個人的な意見ですが、茨木市は起業の支援やアフターフォローを積極的にしてくれますので、起業するなら茨木市に住んで、茨木市でやろうという人が増えたらいいのではとも思いました。

委員長：近年は、会社の興し方やビジネスのスタイルが変わってきていると思います。そのような点について、ワークショップで議論はありましたか。例えば、ソーシャルなビジネスが増えてきているとか、あるいは農業がビジネスになるという話はありましたか。

報告者A：学生の起業支援をされている方がワークショップに参加されており、「社会起業家をめざす学生が最近特に多いので、これから社会起業家に対しての支援ができた」という話は出てきました。

委員長：社会の問題をビジネス的に解決していくことも重要な会社のミッションだと、教育に繋げていけたらいいのではないかと思いました。

これまでの議論では、「教育が重要だ」という一方で「親に対する働きかけは難しいのではないかと」という意見が出ていますが、そこには、日本人特有の「リスクを取りたくない」という考えがあると思います。

リスクを低減する1つの方法として、一度会社に就職して修業するという方法もあり

ます。経理や営業などを学んだ上で、起業へのモチベーションを維持し、そして開業する。その時、「どこで開業すればいいか」となると「茨木市は手厚いサポートをしているから、茨木市だ」という、そんな仕組みもあると思います。

その時に、どのようにモチベーションを維持し続けるかということですが、お話をうかがうと、異業種や異分野で経験をすることというのが結構、重要だと思います。

いきなり22歳から会社を興すのも1つですが、やはりリスクはあるので、「会社とは、経営とはどんなものか」について、“生きた学び”を経た上で起業する、というように、リスクをできるだけ軽減させないといけません。

補助金のようなもので支援することでリスクを軽減させるという手法もありますが、自分自身のビジネスプランを高めるために、自助努力によるリスク低減という手法もあります。リスクの低減についても、今回のプランに付記しておいていただけたらいいのではないかと思います。

A委員：二代目がいなかったら、起業をしたいという人たちとマッチングをして、事業を承継していってもらうことも必要だと思います。

女性については、場合によっては、子どもが巣立ったあと、起業しやすいかもしれません。

委員長：起業について幼少期から教育をしていくことが大事ですが、それに加えて、いきなり新卒者を起業に繋いでいくイメージばかりではなく、女性（主婦）や一度会社に就職した人、あるいは職を探している人など、色々な切り口があると思います。そういう人たちを上手に歴史のある創業塾に繋いでいく仕組みができればいいのではないかと思います。

ワークショップの報告やその後の方向性については、委員の皆さんにはご了解いただけたということで、皆様方から出た意見も盛り込んで頂ければと思います。

3 ワークショップ2（連携の促進・活用）の報告について

報告者：（ 資料2 報告・説明 ）

< 質疑・意見等 >

委員長：非常にユニークですね。通常、産学連携は、理系大学を対象に技術系の話になるケースが多いですが、今回は学生にまちの活性化に貢献してもらおうと。学生とうまく連携していこうという視点の報告でしたので、新しいなと思いながら聞いていました。

C委員：今、日本中の商店街は衰退しており、「シャッター通り」とよく言われるところがたくさんあります。魅力があれば、学生さんは商店街に行きます。

商店街はその人の代で生活もできるし、健康のために店をやっているという方もおられます。体がしんどくなってきたら、店舗を貸して商店街にチェーン店が増えてくるとい、これは茨木市だけではなくて全国の商店街の共通する傾向です。

委員長：今回の産学連携は「商店街の活性化」が柱ということですが、やはり商店街でないといけないのでしょうか。

ヨーロッパでは、軒先にブラインドを出してそこをカフェのようにして商売をしている店舗がたくさんあります。

（既存の）商店街で、ということではなく、立命館大学につながる道に商店街をつくってしまうというような発想でもいいのではないかと思います。

危機意識がないところは動きません。周りが疲弊するし、せつかく大学生が来ているのに、産業に波及しません。危機意識がないところを対象にすることよりも、意欲的な意識を持っているところにアプローチする方法でも良いのではないかと思います。

B委員：商店街にもやる気のある人はいますが、なかなか難しいです。

委員長：例えば、学生の通学時間だけ開店する店舗など、思い切って規制緩和をすることはできませんか。せつかくの学生がいるのだし、学生の起業にも繋がると思います。そういうところでプチショップなどをして、だんだん力がついてきたら、実際に商店街等で起業するなど、そういう動きがあっても良いような気がします。

E委員：茨木童子を活用するのはどうでしょうか。お金はかかるかもしれませんが、イベントの時だけではなく、休日等にある程度人が多いたるところで歩いてチラシを配るなど。エキスポシティへ行く人が茨木市にバスで来た時に、チラシを配って商店街に人を集めるという手法もあると思います。

また、茨木市内に着ぐるみをつくったり、イベントをしている会社があります。その会社の方のお話では、着ぐるみに入る人に必要な教育もしているとのこと。ですので、着ぐるみに入る人に教育・訓練をしてから、時々、まちなかを歩いてもらうというのも良いのではと思います。

D委員：その会社は着ぐるみのブームを起こした会社で、今でもたくさんの着ぐるみをつくっておられます。

委員長：市内には良いコンテンツがありますね。

F委員：農業についてですが、市内のコンビニの一角で、週1回、見山の野菜と自分の作った野菜を販売されている方がいるということで行ってみました。

元々人通りの少ない場所ということで、お客さんが来るのかと思いましたが、その時間帯になると結構たくさんお客さんが来られました。定期的にそこでやるということになると、お客さんはちゃんとくるようです。お客さんは、高齢の方が多のですが、若い方も来ていますし、茨木市でカフェをされている方も仕入れに来ています。

委員長：そういう取り組みに学生も参加できそうですか。

F委員：学生が参加してくれると、すごく助かると思います。山に行ってお手伝いをするとか、学生に畑を貸し出すとか。

H委員：それが起爆剤になって、農業者の作った農産物も一緒に販売してもらえたり、そういう場所をつくってもらえれば、皆（農業者）が田畑を学生さんに無償で貸すようなことになるかもしれません。

委員長：農業での学生の関わりについては、学生自身が、無農薬でも形が悪いという野菜を集めて、週1回販売するという活動をして、そこから会社を興した人もいます。

今までの固定観念による活性化策ではなく、例えば、学生に色々なアイデアを出してもらって商店街を活性化したり、あるいは農業との連携を進めて行くことで、より面白い取り組みができるのではないかと思います。

G委員：商店街で足を止めるという点では、お店で買った物を食べられるようなスペースがあれば良いと思います。商店街には安くておいしい物がたくさんあるのに、食べる場所がないので、家に帰らないと食べられません。出来たてのものはその場で食べたいし、学生さんであれば、安いものを少し買って少し食べたいというのもあります。私も小さい子どもを連れていて、なかなかお店に入りにくいので、フリースペースのようなものを1つ設けてもらうと、商店街に人が集まり、留まってくれるのではないかと思います。

A委員：コンビニにもイトインコーナーが流行っていますので、商店街にそのようなスペースを設けるとするのはよい発想だと思います。人が商店街に滞留してくると、人が集まってきました。「小さなことからコツコツと」かもしれませんが、そういうものが非常に重要だと思います。

あと、商店街同士の連携なども、それぞれが保有するリソースを踏まえつつ、活性化に取り組む際に躊躇するような要因を除去して、前に進めるようにしないといけないと感じました。

商店街でもスタンプラリーで回ったら、茨木童子関連の何かがもらえるとか、例えば茨木童子の活用方法をしっかりと整理することで、本当に魅力的な茨木市の“看板”になると思います。

また、市内には名所、観光スポット、食べる所、商店街、キャラクターなど、素敵なリソースがたくさんあるので、それらをうまく結合させていくことで、良いアクションプランの素材になると思います。

委員長：ワークショップでは、商店街を中心に考えていただきましたが、いずれにしても産学連携については、大学教員との連携だけでなく、学生との連携も促進していくということを、このアクションプランでうまく繋げていくことができれば良いですね。

4 産業振興アクションプラン（改定）の素案について

事務局：（資料3-1～資料5 説明）

<質疑・意見等>

A委員：うまく構成できていると思います。（素案2ページで）アクションプランの基本方針を5つ設けていますが、これは非常にシンプルでわかりやすいと思います。

「戦略的な」という表現がありますが、戦略的なイメージはなかなか伝わりづらいので、例えば「実効性のある」とか「訴求力のある」といった表現に変えられた方が良いと思います。

基本方針については、前段に「背景」があって、後段に「基本方針」が記載されていますが、後段は「基本方針」ではなく、基本方針に基づいた「取り組み」という形にした方が良いと思います。

（素案5ページで）4つの重点施策がありますが、この重点施策と基本方針との関係性が切れています。各基本施策は、基本方針のどこと関連があるかを示した方が良いと思います。また、9ページに「重点施策の取り組みでめざすこと」がありますが、これを冒頭に持ってきて、そこから各重点施策があるようにした方が、理解が進む感じがしました。

（素案の）12ページには「後期アクションプランで取り組む施策」とありますが、やはり「基本方針」があって「取り組む施策」があるので、基本方針との関連性を重んじた内容にした方が良いのではないかと思います。

13ページからずっと施策が続いているのは分かり良いのですが、例えば25ページでは「重点施策3」「重点施策4」という記載がいきなり出ています。これは、流れるに違和感があるように思います。

33ページでは、「推進体制の考え方」を単純に継承するのではなくて、2ページでも「発展的に継承する」という前向きな表現を使っていましたが、ここも同じようにした方が良いと思います。

最後に、立命館大学は「大阪いばらきキャンパス」ですので、1ページ目のところに「大阪」を入れてもらえればありがたいです。

E委員：最終的な形ですが、計画期間となる5年の間に、状況がどのように変化するのがわかる、ロードマップのようなものにはなるのでしょうか。例えば、「施策を始めるのが2年後から」とか「その年度までは数値は変わらないが、そこから数値が変わる」など、毎年見直す際に、このアクションプランを見ることで「指標の数値に変化はなくても問題ない」とわかるように、ロードマップ的なものがあれば良いと思います。

もう1つ、人材育成で色々なメニューをつくられると思います。私の経験からお話すると、中小企業は、教育内容が現状に合わないところで大変悩んでおられます。

どうということかという、ある企業の社長が「中小企業では言われたことをできる人間だけで良い」と言われました。「自ら進んでやれる人がいないとだめだろう。」と言いましたが、中小企業に関われば関わるほど、確かにそうなのです。「言われたこと、マニュアルに書いてあることができない人」から、「できる人」をまず増やさないと、会社を成長させるところに力が回らないということが、中小企業では結構あると思います。大学の先生方の知恵を借りながら、そんな研修テーマがあると良いのではないかと思います。

委員長：委員の皆様の意見の反映と、ワークショップの取りまとめ・方向性を少し補強、補足をしていただきたいと思います。

他にご意見などがございましたらお願いします。

B委員：1枚でアクションプランの中身が見てわかるような資料が欲しいです。

委員長：おそらく、資料4-2がその資料になると思いますが、内容をもう少し絞って、キーワードで繋がっているようなものがあればいいのではないかと思います。

C委員：できれば1枚ものの資料は、「茨木市らしさに主眼をおいた」というキャッチコピーが入って、シンプルなものにしていただければと思います。1枚にまとまっておれば非常にわかりやすいし、「詳しいことは本編のここを見たらわかる」という感じの方が良いと思います。

F委員：（素案の）23ページに「地元農産物の流通の促進」というのがありますが、農業についても人材育成を考えてほしいと思います。

全国的なことですが、山間部では耕作放棄地がどんどん増えています。例えば、学生にしばらく関わってもらえることができれば、その後就職してから、「やっぱり農業がいいな」と思ってくれることもあると思いますので、人材育成への支援についても少し盛り込んでいただけると嬉しいです。

事務局：素案について、一定期間内に皆さんにご意見をいただくようにいたしまして、最終的には委員長に一任ということで進めさせていただきたいと思います。

委員長：アンケートの結果はどうでしょうか。

事務局：（アンケート結果のポイントに関する報告）

委員長：商店街にしても事業所にしても、「連携の関心がない」という意識が目立ちますので、“連携の関心”の有無と“売上高”との関係はどうなっているかとか、あるいは“後継者の育成に関して危機感はあるのか”など、他の項目との相関性・関係性を見ていただくと良いと思います。

個々の項目が高かった、低かったという現状について見ていますが、「連携に関心がないから売上が下がっている」とか、「関心がないから後継者が見付からない」とか、「関心があるから産学連携をやろう」と危機感を養ってもらうためのデータにもなっていくと思いますので、他の項目との関連性・関係性についてもみていただけると、ありがたいと思います。

皆さんの良いご意見をいただいたので、それらの内容を踏まえて、素案をまとめた上で、お示しいただいたらと思います。

5 その他

事務局：意見の締切りについては、また連絡させていただきます。

それでは、以上を持ちまして委員会を閉会させていただきます。

ありがとうございました。