

会 議 録

会議の名称	平成28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 28 年 11 月 22 日 (火) (午前 午後 3 時 00分 開会 (午前 午後 5 時 00分 閉会
開催場所	茨木市福祉文化会館 203号室
議 長	野口 義文 氏 (立命館大学 研究部・産学官連携戦略本部)
出 席 者	伊津田 崇氏 (中小企業診断士)、大川 智恵子氏 (公募市民)、小牧 義昭 (北おおさか信用金庫)、高石 秀之氏 (工業事業者)、辻田 素子氏 (龍谷大学 経済学部)、西村庄司氏 (農業事業者)、野口 義文氏 (立命館大学 研究部・産学官連携戦略本部)、藤田 紫氏 (茨木商工会議所)、前田幸子氏 (商業事業者)、山田 理香氏 (公募市民) (10人)
事務局職員	徳永商工労政課長、吉田商工労政課課長代理、武部商工振興係長、 浦商工労政課職員 (4人)
議題(案件)	(1) 会議の公開について (2) 提案公募型補助事業の審査について (3) 産業振興アクションプランの進捗状況について
配付資料	・資料1 提案公募型補助事業の審査について ・資料2 産業振興アクションプラン (平成28～32年度) の進捗状況

議事の経過

1 開会

事務局：開会のあいさつ
委員出席状況

2 会議の公開について

事務局：前回会議にて承認いただいたとおり、会議及び議事録は公開する。
なお、今回の傍聴希望者はなし。

3 提案公募型補助事業の審査について

事務局：（資料1をもとに説明）

<質疑・意見等>

伊津田委員：産学連携スタートアップ支援事業の審査結果について、資料に点数の記載がありませんが、非公開なのでしょうか。

事務局：公開可能です。250点満点中149点で、全委員の平均が30点に満たないため不採択となりました。

小牧委員：この案件について、部会では、「事業として成り立つように再検討した方が良い」との意見が出ました。補助金頼りになると事業も伸びていけないので、今回の意見を受けて良い方向に向かってもらえたらと思います。

委員長：例えば、大学発ベンチャーは立ち上げ時に赤字が続くことが多く、どこかの時点で黒字に持っていく必要があります。立ち上げから数年を経て、補助金をそのための運転資金のように使うのは、企業にとっても良くないので、申請時にはプロモーションなども踏まえて提案していただきたいと思います。

小牧委員：今回は申請件数が各事業1件ですが、もっと申請が出てくる方法を検討いただきたいと思います。

委員長：各事業について、今年度の申請件数と採択件数はそれぞれ何件でしたか。

事務局：地域魅力アップイベント創出育成事業

3月募集：申請2件／採択1件、8月募集：申請1件／採択1件

産業活性化プロジェクト促進事業

3月募集：申請なし、8月募集：申請1件／採択1件

産学連携スタートアップ支援事業

3月募集：申請5件／採択4件、8月募集：申請1件／採択0件 です。

山田委員：イベントは見たことのあるような内容が多いので、他にないものが出てくるようになれば良いと思います。

高石委員：申請件数は、予算に照らすと少ないのでしょうか。市が活性化するよう、できるだけ多くの申請が出てくるのが望ましいと思います。

事務局：地域魅力アップイベント創出育成事業の予算は申請4件分、産業活性化プロジェクト促進事業は2件分を想定していたので、それよりは少ない件数となりました。産業活性化プロジェクト促進事業は、補助金交付回数の上限等の制限から、打ち止めになった事業もあります。また、申請者は市内事業者を2人以上含む5人以上の団体という要件があり、一企業単独では応募できません。この要件は、見直しを検討しています。

なお、イベントに関する事業は、自己資金の持ち出しのリスクが伴う側面があります。それでもやりたいという団体は、ひととおり出尽くした可能性もあります。

4 産業振興アクションプランの進捗状況について

事務局：（資料2をもとに説明）

<質疑・意見等>

委員長：資料にある各事業案については、次回の推進委員会で具体的な形にして提示していただけるのでしょうか。

事務局：次年度実施予定の事業はそのように提示させていただく予定です。また、今年度中に実施する事業は、結果の報告をいたします。

○『成長を目指す事業者の活力向上』の各項目について

前田委員：女性の創業とありますが、商工会議所の女性会には、若い人も加入されているのでしょうか。

藤田委員：今のところ、20～30代の方はおられません。「ハピママフェスティバル」なども、これから事業を始めてみたい人が出店するイベントですが、本格的に自分で稼ぐところまではいっていないようです。実際に事業化して税金を納め、雇用が生まれるようになれば良いと思いますが、まずは裾野がなければ事業が育っていかないので、こういった取組は大事だと思います。

委員長：資料に創業相談者数が掲載されていますが、女性向け創業セミナーを受講してモチベーションが上がり、創業の相談による助言を受けて事業を具体化していく、ということも期待できるのではないのでしょうか。

事務局：市では従来から経営アドバイザーによる相談事業を行っていますが、いきなり専門的な相談を受けるのではなく、起業とはどういうものなのかを聞きたいという方もおられます。そういった方にこの入門編のセミナーを受けていただき、もう少し詳しく聞いてみたいと思われた場合に、市へ相談に来てもらえるよう案内したいと考えています。

伊津田委員：私も創業相談を受けていますが、近年、女性の創業希望者は増えていきますので、女性向けの創業セミナーはニーズが高いと思います。

委員長：創業される業種は、どのようなものが多いのでしょうか。

伊津田委員：飲食業・サービス業が圧倒的に多いなど、偏りは見られます。その中でも、女性創業者の事業には今までにないような発想のものも多く、面白いと感じます。

質問ですが、アイデアソン・ハッカソンとは具体的にはどのような手法でしょうか。

藤田委員：IT系の業種で多く用いられる手法で、ソフト開発などの場面で使われる例はよく聞きます。サービス業などでこの手法を用いるイメージがありませんが、どのようになるのでしょうか。

事務局：「ハッカソン」とは「ハック（＝切り開く、プログラミングする）」と「マラソン」を合わせた言葉で、企業側から与えられた課題に対して、グループでアイデアをまとめ、試作品を作るというものです。ハッカソンは試作品の段階まで仕上げるものですが、アイデアソンは、課題に対して1つのアイデアをまとめるものを指します。期間は、長いもので10日～数か月、短いものなら2～3日などです。

高石委員：学生ビジネスコンテストに興味があるのですが、実際には、どのようなアイデアが出てくるのでしょうか。

委員長：毎年50～80件の応募があります。時代の趨勢もあり、IT技術を活用した提案が多く、ものづくり系の提案はやや少ない傾向がありますが、色々なアイデアが出てきます。学生なので、「お金がかからないもの」ということを基本に考えたものが多いようです。

小牧委員：北おおさか信用金庫でも、20年近く「キャンパスベンチャーグランプリ」を開催し

ています。当初は技術系のビジネスがほとんどで、学生のうちに創業した方もいました。最近はスマートフォン等を使ったビジネスが多いようです。面白いプランはたくさんありますが、受賞してすぐに創業するのは難しいのが現状で、就職後に何年か経ってから創業するパターンが多いようです。

受賞者をセミナーや創業塾に招待して商工会議所につなげられれば、創業に向けた良い流れができると思います。課題としては、キャンパスベンチャーグランプリは全国区なので、対象を市内在住・在学者などに限定する必要があると思います。また、表彰式では学生にプレゼンをしてもらっていますが、その場に来ている事業所から、一緒に事業化しましょうと声がかかることも期待しています。

学生の創業は難しいことですが、学生のアイデアを実現させたい、創業してこの地から大きく育ててほしいという思いでサポートしています。

辻田委員：コンテストには参加していても、どれだけの学生が本気で会社を立ち上げたいと思っているかという点は疑問があります。ただ、応募は多いということですので、そのうち、現実に創業を考えている学生を対象とするなら、創業塾や起業家交流会への招待も有効だと思いました。

また、対象を茨木市在住や在学の学生に限定するという提案がありましたが、目的によっては、限定しない方が良いのではないかと思います。今までは在住でも在学でもなかった方が、茨木市に住むきっかけになる可能性もあります。対象者の範囲は、市の姿勢を考慮しておく必要があると思います。

事務局：最終的に市内で創業するということが担保できれば、支援対象として良いと考えます。市の創業促進事業補助金も、住所地に関わらず、市内で創業する方を対象としています。

伊津田委員：これまで商店街と学生がコラボする取組に関わってきましたが、学生は我々にない発想を持っていて、単発のイベントなどは面白いものも多く見られます。一方、チャレンジショップなど継続的なものとなると難しいようで、途中でうまくいかなくなる例をしばしば見てきました。そこを踏まえて、慎重にサポートしていく必要があると感じます。

委員長：農業と学生の接点を作る取組もあると聞きますが、どうでしょうか。

西村委員：農業大学の学生や農家の子どもが研修に来ることはありますが、それ以外は今のところありません。農業を始めたいと思っても、田舎では食べていけないし、市街地でするには資本がないのではないのでしょうか。また、学生がアイデアを出すことや、それを支援するのも良いことですが、現実に農業をするにはお金が必要であることや、近所の人に頭を下げないといけない場面もあるということをお教える必要があります。学生の意識と現実との間にギャップがあると思います。

委員長：創業に関する知識は、親が教えるのは難しく、外部の有識者が教えるのが有効ではないかと思います。茨木市はそのような有識研究者が多数いる大学へのアクセスも良いので、取り組みやすい環境にあると思います。

大川委員：関心があっても続けられないことが多いようなので、継続のための支援が必要だと思います。また、学生がすぐに創業するのは難しいと思いますし、3～5年は企業に勤めて世間を知ってから創業した方が成功率や持続率が高いのではないかと考えますので、3～5年後にも当時のビジネスプランの続きができるような仕組みが用意できれば良いと思います。

委員長：良い発想だと思います。現在、企業は兼業を一定の条件のもと認め始めていますが、これは、寄らば大樹で社員の自立心が育ちにくい傾向がある昨今、兼業をすると副収入が入るという安易な発想だけでなく、新たな知見発見やネットワークの広がりなど、本業にも通じる事業意欲も高まるという考え方に基づくものです。また、学

生の時から小さく地道に事業を始め、就職してから兼業で広げていくというやり方も可能だと思います。

創業は壁が高いものですが、支援策は様々な手法がありますので、引き続き考えていきたいと思います。

伊津田委員：女性向けのファーストステップセミナーの応募状況は。

事務局：先週の時点で12～13名の応募がありました。

セミナーについては、創業に至るまでの段階を、①アイデアを思いつく・創業とは何かを学ぶ、②アイデアを具体的なプランにする、③実際の創業準備をするという3つに分割して考え、それぞれの段階に併せた支援の場を提供したいと考えています。ファーストステップセミナーとステップアップセミナーの2つで完結ではなく、更に上の段階に、商工会議所の創業塾などが位置づけられるイメージです。

○『市民の快適な暮らしや地域社会を支える機能』の各項目について

委員長：「農商連携交流会」に関して、農業者と商業者の交流は日頃からあるのでしょうか。

西村委員：若干はありますが、商売になるほどの規模ではありません。茨木産の野菜を使っていることがどのくらい飲食店側の集客のメリットとなるのか、また、自分の野菜が評価されたとしても野菜が売れる引き金になるのかということ、そこまでの効果は出ていません。

農商連携によって、流通に係る手数料が省けたり、誰がいつ作った野菜なのかが買い手に分かったりというメリットはありますが、小さい店では必要な野菜の量も少なく、1回届けに行くごとの利益が少額であれば、農業者にとってのメリットが少ないと言えます。野菜を集めてお店に届ける仕組みを作ると、間に入る人の利益も必要となりますが、それをどこが負担するかという問題も出てきます。インターネット販売という方法もありますが、配送費や集金方法等、問題があります。

今回の案は飲食店と農業者の連携ということですが、例えば、自分たちの野菜に値段をつけてイオンなどに持ち込んで販売・レジで精算してもらい、売り上げは手数料分を差し引いて受け取るという方法もあります。

委員長：大手との連携となると、大手が儲かる仕組みになりがちですね。

西村委員：そして、農業者はそこにぶら下がっている状態になりがちです。ただ、苦勞して利益の上がることをするよりは良いかもしれません。地元のスーパーであれば、野菜を売っているところや写真を見た、という反響も期待できます。

前田委員：私は西村委員とここで出会ったので、野菜を自転車で届けてもらっています。ただ、農商連携に継続的に取り組もうと思うと、飲食店側としては、それが店の売りになるか、お客さんが茨木産の野菜を使った料理にそこまでお金を使うのかなど、課題はたくさんあると思います。構想は良いことなので、例えば、店の前で月に1～2回地元の農業者に野菜市をしていただければ、新鮮で美味しい野菜が買えるので、長く続けば客もつき、まちの活性化につながると思います。取組を形にして継続していくには、他の飲食店や農業者を巻き込んだ仕組みづくりが必要だと思います。

委員長：西村委員と前田委員は直接、商売上の野菜の売買をされているので、中間マージンが発生していないようですが、もう少し規模を大きくすると、中間でそれらのプロモーションをするコーディネーター（中間業者）が必要となる可能性もあるのではと思います。

前田委員：その点も、人と人とのつながりが鍵だと思います。西村委員は農業者同士のつながりをお持ちだと思いますが、そこ飲食店がつながると、業者なしでも無理なく続けられる仕組みになると思います。一対一の関係では、長く続けるのは困難です。

- 西村委員：例えば、飲食店のグループと生産者のグループをつくり、店の玄関に仕入先のグループを示すシールを貼って、その生産者の品物を仕入れていることを周知するという方法も良いと思います。ただし、制度自体がPRできてないと、シールがあるということが店側のメリットになりません。
- 前田委員：お客さんからお金をもらうのはとても大変なことです。会議で理想を考えても、現実にお客さんがお金を使うという行動につなげるのは、なかなか難しいと思います。
- 委員長：この農商連携交流会は、出会いの場を意識的に作るというものです。
- 事務局：交流会に取り組むに至った経緯ですが、数年前に、農商連携の可能性を検証したところ、中間業者の利益をまかなえるだけの価格設定や生産量の確保は難しいということが見えてきました。また、農業者と商業者の間につながりができて仕入れをしている事例はありますが、知り合いのいない飲食店や農業者からは、どうしたら連携できるのか分からないと聞いています。そこで、農業者と商業者にざっくばらんに話し合ってもらい、何らかの連携の形をつくっていくための場を持ちたいというのが発端です。
- 辻田委員：中間業者を入れるのは難しいということですが、京都では学生が農業者と飲食業者をつなぐ企業を立ち上げて成功しています。京都という土地にブランド力があるからかもしれませんが、それなら、市のブランド力をアップさせる施策が必要だとも言えますし、やり方が重要なのではないのでしょうか。
- 事務局：確かに、京野菜のように高い価格でも売れるようなブランド商品をつくるなど、他に手法はあるかもしれませんが、当時の検証結果は、あくまで現状のまま誰かに仲介をしてもらうのは難しいという意味合いです。
- 委員長：京野菜は京都で採れたというだけではなく、栄養価が高いという優点もあります。付加価値を高めることやブランドコントロールについては、行政としても考えるべき課題だと思います。
- 大川委員：ブランド力といえば有機や無農薬をイメージしますが、若い新規就農者でも成功した例がありますので、考えてもらえたらと思います。また、市内産の野菜コーナーを設けるなど、スーパーに働きかけることはできないのでしょうか。
- 事務局：定期的に必要な量が仕入れられないため難しいのが現状です。
- 小牧委員：スーパー等での販売には輸送コストも必要です。出荷が多ければコストも低減できますが、少なければ採算が合いません。
- 前田委員：農業祭では色々な農業者が出店しているので、日常的な営業活動にはならないまでも、市内産の野菜やその活用状況をアピールできる場になります。そう考えると、飲食店やお菓子屋、パン屋などを巻き込んで、農業祭の期間だけ地場の野菜を使ったメニューを販売するなど、各店舗が農業祭に参加することから連携を始められれば良いと思います。いきなり営業レベルの取組を考えると、採算が合わず話が進まないということになりかねません。具体的な目的がないまま交流会をするよりも、農業者と商業者が協力して1つの事業に取り組む機会を用意すれば、お互いの立場で意見を出し合う良い機会になると思います。
- 伊津田委員：地産地消や、作り手の分かる取組という観点でも農商連携を進めていけたら良いと思います。ただし、飲食店の求める品質や量の安定性確保という課題をクリアする必要はあります。
- 西村委員：茨木産の野菜はないと言われますが、そうでもないと思います。最低限の品質をクリアすることは前提ですが、それだけで売れるのであればみんな作ると思います。しかし、実際は、どんな野菜を作れば売れるのか、誰が何を求めているのかが分からずに作って、面倒になればやめたり休んだりしているのが現状です。
- 事務局：交流会でそういった話もしていただき、お互いのニーズを知り合ってもらいたいと

考えています。

小牧委員：取組を通して、農業者に事業意欲を持ってもらい、地元で採れたものを地元の人にたくさん買ってもらえると良いと思います。

山田委員：私は、畑の横などにある野菜の販売所のマップがあれば良いと思います。道が1本違うと分からないので、地図があれば行ってみようという気になると思います。

委員長：この項目の施策は、複合的要因の多い課題だということがよく分かりました。次回、各事業の内容を具体的に提案いただき、引き続き議論したいと思います。

○『産業を活性化させる基盤づくり』の各項目について

委員長：資料にある「就労希望者と企業との接点拡大」は、厚生労働省や大学のキャリアセンターが考えるものというイメージでしたが、それを市が考えるのは良いことだと思います。

事務局：市が就職面接会などを主催するのは、働く意欲がない、働くにはどうしたらいいか分からない「就労困難者」を支援するという目的もあります。

小牧委員：就労支援に関しては、北おおさか信用金庫も取り組んでおり、本店内に就活ブースを設けるなど、市と一緒に取り組めたら良いと思います。

委員長：良い発想だと思います。最近では就活の時期が早まり、早くに就職先を決めたものの、今の時期にもう一度別の企業を探す学生もたくさんいますので、そういった学生を対象にすることも可能だと思います。

小牧委員：能力があるのに大企業に採用されなかった学生もいるので、地元の中小企業への就職に繋がればと思います。人材不足で困っており、学生には中途採用でも来てほしいという企業もあるのが事実です。

高石委員：中小企業人材育成支援事業の補助対象に、海外展開支援機関が行う研修を追加するとありますが、海外展開は、企業にとって最初の一步を踏み出すハードルが高い印象があります。

藤田委員：日本商工会議所は海外にも日本人スタッフを置いていますので、企業から個別に相談があれば紹介しています。大使館も、企業が海外で展示会を開く場合の場所の手配など、積極的に動いているようです。小さい企業でも、少しずつ海外展開のハードルは下がってきているようです。

伊津田委員：海外では、商慣習が違っていることもあります。外国人を雇う場合、我々にとっては当たり前のことでも、一から教えないといけないという苦勞もあるようです。

委員長：契約等に関連するリスク管理についても、国内で丁寧にレクチャーを受けられる仕組みが必要だと思います。

事務局：現状では、海外展開支援を市だけで行うのは難しいため、専門的な相談は、ジェトロ（日本貿易振興機構）や大阪府などの専門機関に取り次ぐことが基本となります。市としては、貿易ほどの規模ではなく商取引のレベルを考えている事業者向けのセミナーを開催するなどの支援策を考えています。

事務局：それでは、以上をも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。