

## 会 議 録

|        |  |
|--------|--|
| 会議の名称  | 平成28年度 第3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 29 年 3 月 24 日 (金)<br><del>午前</del> 午後) 10時 00分 開会<br><del>午前</del> 午後) 12時 00分 閉会   |
| 開催場所   | 茨木市役所 本館6階 第2会議室   |
| 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)、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) (7人) |
| 欠 席 者  | 小牧 義昭 (北おおさか信用金庫)、高石 秀之氏 (工業事業者)、山田 理香氏 (公募市民) (3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<br>(2) 産業振興アクションプランの進捗状況について<br>(3) 平成28年度の取組み(新規)の報告について<br>(4) 平成29年度の取組みについて                                    |
| 配付資料   | ・資料1 産業振興アクションプランの進捗状況(平成29年3月15日現在)<br>・資料2 平成28年度に新規実施した事業<br>・資料3 平成29年度に新規実施(または拡充)予定の事業                                     |

## 議事の経過

### 1 開会

事務局：開会のあいさつ

委員出席状況（10人中7人出席により会議成立）

### 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 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1をもとに説明）

<質疑・意見等>

#### ① 成長をめざす事業者の活力向上 について

伊津田委員：産業活性化プロジェクト促進事業の対象者要件を拡大したということですが、現在の申込み状況はどうか。

事務局：今後の申請の可能性を含めた問い合わせはあるものの、申請に至っているものは今のところありません。

委員長：広報・周知はどのような形で行っていますか。

事務局：市広報誌・ホームページのほか、商工会議所のメールマガジンにも掲載しています。

委員長：周知方法も含め、前向きに取り組んでいきましょう。

前田委員：「起業の促進」に関して、ある程度起業を現実的なものとして取り組んでいる人への支援策と、「起業したい」と感じている人のやる気を喚起する支援策は、分けて考える必要があると思います。（業種・形態にもよるが）起業する際の大きなハードルの一つが資金面です。それも含めて、起業時には商工会議所がサポートしていただきますが、それを知らない人もいますので、会議所の存在や役割をPRし、意欲のある人に情報や支援が届くようにすることが大切です。商工会議所や行政では様々な支援策を用意しており、具体的に起業を考えている人は情報を探し当てると思うので、そういう意味では「起業したい」という意識を喚起する支援も重要だと思います。

#### ② 市民の快適な暮らしや地域社会を支える機能の充実 について

伊津田委員：「（商店街等が行う）生活支援サービス」とは、具体的にどういったものを想定していますか。

事務局：買い物代行サービスや、子育て支援の拠点づくりなどです。

伊津田委員：分かりやすい表現で具体的に示さなければ内容が伝わらないので、活用件数も伸びないと考えられます。

辻田委員：例示のあった取組は人手・経費などの面でも比較的大きな話で、単独の商店街では困難だと思いますが、商店街に限らず、事業者同士のグループでも活用できますか。

事務局：主に商店街に紹介していますが、事業者グループでも申請できます。

辻田委員：京都では学生が空き店舗を活用して高齢者のコミュニティの拠点を運営していますが、このような取組も補助の対象になりますか。

事務局：いくつかメニューがあり、大学が対象となるものはありますが、学生団体は対象外です。

委員長：商工会議所でも、商店街の支援をされていると思いますが、いかがでしょうか。

藤田委員：商店街への加入や活動に関して、新しい・若い事業者と従来の商店会員との意見の相違などがあり、商店街全体の活性化以前に、各個別の商店街の活動が困難になっ

てきているという声も聞きました。商店街全体というよりは、具体的な活動に主体的に取り組む（個別の）事業所を支援し、その取り組みの効果が全体に波及していく形が理想的だと思います。

伊津田委員：（全国的な問題として）商店街によっては街路灯やアーケードといった共同の施設を所有・管理している団体がありますが、その恩恵に対して一定の負担が生じることについても様々な意見があり、設備の維持が困難になっているほど、事業者の考え方も多様化しています。

大川委員：普段から通る商店街は利用しますが、他の商店街はどこにあるのか、中にどんなお店があるのかが外からは分かりにくいと思います。知らない商店街にも行かないので、お店の案内やPRするものがあれば良いと思います。

事務局：商店街によっては、入口付近に案内看板のようなものを設置しているところもあります。また、市で運営している、市内の企業やお店の情報を掲載しているインターネットサイト（「あい・きゃっち」）があり、来年度はそのリニューアルも予定しているので、事業者の方々に活用いただき、情報発信に努めたいと思います。

大川委員：交通アクセスを考えると、駐車場・駐輪場の整備も重要だと思います。

西村委員：商店街の課題も農業の課題と同じだと感じました。事業の拡大や成長を目指す「やる気のある事業者」と、現状維持できれば良いという考えの事業者に二分されます。農業の場合は、区画整理等の制度があるので、継続性に関する事業者の意志を反映させ、一定の整理をすることができますが、商業の場合はそうはいきません。だからこそ、「やる気のある事業者」を支援できる制度を構築することが重要だと思います。

伊津田委員：商店街としてではなく、ひとにぎりの「やる気のある事業所」のグループで申請できる支援制度も必要ではないかと思っています。

#### 4 平成 28 年度 of 取組み（新規） of 報告について

事務局：（資料 2 をもとに説明）

< 質疑・意見等 >

##### ① 女性向け 起業へのファーストステップセミナーについて

委員長：定員を超えて申込みがあったということですが、その場合は 2 回に分けて開催するなどの工夫があっても良いと思います。また、「なぜ参加しようと思ったのか」を受講者にアンケートをとれば参考になるのでは。

##### ② 産学連携交流サロンについて

委員長：「“研究シーズ集”の作成」とありますが、“事業・技術のヒント集”など、イメージしやすい・とっつきやすいネーミングにしてはどうでしょうか。産学連携については、「大学の窓口がわからない」「大学は敷居が高い」というイメージがまだまだ強いと改めて感じています。

#### 5 平成 29 年度に新規実施（または拡充）予定の事業

事務局：（資料 3 をもとに説明）

< 質疑・意見等 >

##### ① 学生向け ビジネスプラン作成セミナーについて

前田委員：どういうところが「学生向け」なのかが、伝わりにくいと思います。

事務局：事業者と一緒にグループワークをすることで、学生がビジネスプランを作成しながら、事業者と交流し、ビジネスの実際に触れることができるというものです。

辻田委員：3 日間は短いのでは。京都で実施されている事業に近い印象を受けましたが、そち

らはもっと長い期間、実際に学生が企業に入って課題解決に取り組み、事業の改善を見届けます。それくらいすることで、学生側も達成感を感じられます。達成感や就職活動でアピールできるといったメリットがなければ、学生は集まらないと思います。

委員 長：例えば研修機関に宿泊して集中的に実施するなどして、セミナーの真剣度を高めることも有効だと思います。

伊津田委員：参加する事業者のメリットが見えません。学生視点での意見を聞くことができるのはメリットですが、それだけでは参加者は集まらないのでは。

事務局：具体的にどのようなメリットがあれば有効でしょうか。

伊津田委員：考えた課題解決プランを実際に事業化する際の資金援助や、融資のハードルを下げるなどが考えられると思います。

委員 長：セミナーでの議論状況や事業化案を検討する様子を、広報誌の特集等で無料でPRすることも有効では。

事務局：学生の募集に際しては、事業者を先に募集し、参加する事業所と課題を提示して募る方が有益ということでしょうか。

辻田委員：そうだと思います。

藤田委員：内容からすると、目標の「参加者のうち3割が創業実現または創業に向けた次のステップに進む」には直接結びつきにくいのではないのでしょうか。

事務局：ご指摘のとおり、セミナー受講から創業実現までの間に、まだいくつも段階を経る必要があると思います。このセミナーでは、創業意識の醸成という段階も含めて目標としたいと思います。

辻田委員：各グループに1人ファシリテーター役が必要だと思います。創業支援ネットワークの各担当者が入り、プランの実現までを支援するのはどうでしょうか。

委員 長：募集について、ポスターを貼り出すだけで参加者を集めるのは難しいと思います。大学の研究室を回るなどする必要があるのではないのでしょうか。

事務局：追手門学院大学と立命館大学にはヒアリングや情報交換に足を運んでおり、募集の広報等にはご協力いただけるとお聞きしています。

## ② 女性向け 起業へのステップアップセミナーについて

大川委員：女性ということであれば、専業主婦など、お勤めの経験がない方もおられますが、そういった人の場合は、起業に関するスキル以前に、コミュニケーションやマネジメントといった社会性など、起業までの素養も含めてレベルアップすることが大事だと思います。

藤田委員：創業塾の受講者の中でも、女性で開業届けを出して扶養から外れる範囲まで事業を展開していく人はほぼいないので、設定目標（定員20名のうち1割について、1年以内の創業実現）は困難ではないのでしょうか。

委員 長：今年度のファーストステップセミナーの実績からも、募集環境が良いことや潜在ニーズの高さが伺えます。

## ③ 農商連携交流会について

委員 長：「課題」にも挙がっていますが、「新たな販路を求めている農業者」はいるのでしょうか。

西村委員：「販路」というのが「販売できる場所」なのか「生活できる程度に収益をあげられる場所」なのかによっても事業の規模が変わってくるので、明確にしておく必要があると思います。

前田委員：市内の農業者と直接取引ができると、商業者としては、お客さんにその取組や扱っている農産物等のPRができます。ただ、飲食店のメニューに必要な農産物の種類や量、必要な時期など、農業者の方は飲食店のペースで動けるわけではないですし、

どちらか一方の負担になると、継続は困難だと思います。

西村委員：交流会によって情報交流やつながりをつくることはできると思いますが、直接取引となると、価格設定や配送方法など、具体的な話が進められなければ取引にはつながらないと思います。

前田委員：農産物の販売と、市内産の農産物を使った飲食店のメニューが提供できるような、農業者と商業者が協働できるイベントなども有効ではないでしょうか。

大川委員：スーパーなどで市内産の農産物を扱ってもらうのは難しいでしょうか。

西村委員：スーパーから求められる量や売り上げをクリアするのが厳しいと思います。

委員長：農業者と商業者だけでなく、バイヤーとなる業者等も巻き込むことを検討すると良いと思います。

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。