

会 議 録

会議の名称	平成29年度 第1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 8 月 30 日 (水) (午前 午後) 3時 00分 開会 (午前 午後) 5時 00分 閉会
開催場所	茨木市立男女共生センター ローズWAM 研修室501
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)、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) (7人)
欠 席 者	高石 秀之氏 (工業事業者)、前田幸子氏 (商業事業者)、山田 理香氏 (公募市民) (3人)
事務局職員	徳永商工労政課長、武部商工振興係長、浦商工労政課職員 (3人)
議題(案件)	(1) 会議の公開について (2) 平成29年度の取組み(新規)の進捗状況について (3) 平成30年度以降の取組みについて
配付資料	・資料1 茨木市産業振興アクションプラン(後期)のロードマップ ・資料2 平成29年度 新規(拡充)事業 ・資料3 平成30年度以降の取組みについて

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：初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2名。

3 平成29年度取組み（新規）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>

① 学生向けビジネスプラン作成セミナー について

伊津田委員：受講者アンケートでは、起業の予定はないという学生が多いようですが、実際、学生の起業支援はニーズがあるのでしょうか。

委員長：ニーズはそんなに高くないと思います。最近では景気が上向きなので、企業に勤めたい学生が多く、また、企業内でベンチャー設立支援の仕組みを持つ会社も増えたので、あえて創業というリスクのある選択はしない傾向があります。

その中で、今回の「ビジネスプラン作成」をテーマとするセミナーは、学生にはハードルが少し高かったのかもしれませんが。

辻田委員：私も同感です。加えて、参加いただく事業所は、IT関連など学生の興味のある分野にしてはどうかと思います。

小牧委員：大学が開催するビジネスプランコンテストでも、応募が多いのはIT関連です。今回のセミナーは、大学ではなく市発信であることに意味があると思います。受講した学生がすぐに起業するのは無理であっても、「将来起業するなら茨木で」という意識に繋がれる可能性があり、取組としては面白いと思います。

大川委員：私も5～10年先の展望を見据えた取組とするのが良いと思います。いったんは就職し、色々考えた末に起業するという流れが多いと思いますが、その際に、茨木市で起業したいと思ってもらえると良いと思います。

西村委員：受講者が何年か先に起業したいと考えた際に、優先的に支援が受けられるなど、次につながりやすい仕組みがあれば良いと思います。

委員長：1回生と4回生とでは教えるべき内容が異なるので、その点を踏まえた「ターゲット層」別の見直しも必要ではないでしょうか。

藤田委員：今回のセミナーは、ビジネスプランの勉強というよりもインターンシップに近い内容だったと思います。事業所の方と一緒にワークをし、ビジネスの世界の触れるという意味で、学生にとって良い機会になったのではないかと思います。人数は、もう少し集まれば良いと思いました。

委員長：チラシの裏面が白紙なので、裏面もPRに活用してはどうかと思います。

② 女性向け起業セミナー について

委員長：受講者向けに一時保育を行っているのも効果的だと思います。

定員以上に申込みがあったということですが、これだけのニーズがあった背景や要因はどういったことだと考えますか。

事務局：子育てが一段落して、趣味や特技を活かしたプチ起業をしてみたいという方が多いという感触を得ています。

藤田委員：立命館大学で開催された手作りの作品を出展するイベントの会場にチラシを置かせてもらったことで、何かやってみたいという潜在意識のある人たちに知ってもらえたのも効果的だったと思います。

伊津田委員：創業の相談者も女性が増えていますし、現在子育て中の方の中にも予備軍はいると思います。

小牧委員：ステップ・アップセミナーは受講後にフォローアップがあると書かれていますが、具体的にはどのような支援を行うのですか。

事務局：希望者には市や商工会議所の経営アドバイザーとの個別相談を受けていただいたり、連携する金融機関等の融資を紹介することができます。また、ステップ・アップセミナーの最終日には、大阪信用保証協会の「創業グリップ Day！」という創業者向けイベントが立命館いばらきフューチャープラザで開催されているので、そちらを案内することも考えています。

伊津田委員：昨年度の参加者数はどのくらいでしたか。

事務局：平日開催の回は16名、日曜開催の回は18名です。いずれも定員を超える申込みがありました。当日欠席者が出たため、定員(20名)より少ない人数となりました。

辻田委員：今年の参加者は、昨年度に参加した方なののでしょうか。

事務局：ファースト・ステップセミナーは、昨年度のメンバーとは変わっています。ステップ・アップセミナーは、昨年度のファースト・ステップの受講者が申込みをされる可能性はあります。

委員長：近年は、学び直すために再度大学へ入学する主婦層の女性の方もいます。国の働き方改革の取組が進められる中、女性の働き方も注目されているので、女性向けの起業セミナーは今後もまだニーズが続くのではないかと思います。

大川委員：(長時間労働など)企業では働きにくいと感じることから、起業を考える女性もいると思います。働きやすい職場づくりという面も支援ができれば良いと思います。

③ 農商連携に向けた交流会 について

委員長：良い取組で、飲食店と農業者の参加者人数のバランスも良いと思います。茨木市はチェーン店ではなく個人経営のお店が多いと思いますので、つながりが生まれやすい環境があるとも考えられます。

西村委員：飲食店と農業者がどちらも商売ベースで考えると、うまくいかないと思います。「〇〇だから茨木産の野菜を使う」などの理由付けが必要ということですが、今のところ、作っている人の顔が見えるということくらいではないのでしょうか。まずは、飲食店側の「こんな野菜がほしい」と農業者側の「こんな野菜が作れる」を出し合える場があれば良いと思います。

委員長：両者が本音を出し合い、結果として商売に繋がれば良いですね。

小牧委員：誰が作っているのか分かる、作っているところを見に行けるというだけでも消費者側は安心感があり、店側も売りにできると思います。

伊津田委員：最近の創業相談は半数近くが飲食ですが、その中でも地元の食材を使いたいという方は増えています。ただし、店で出すには量・質とも安定して供給されることが必要となるので、その点は難しいところです。

西村委員：地元産の野菜を使うことで、他店やチェーン店との差別化を図ることもできると思います。

辻田委員：中小企業では「うちの会社はこんなことができる」という情報を冊子にしているところもありますが、農業者も同じように情報をインターネット上に公開することはできないのでしょうか。そうすると、特定の2~3業者だけではなく、広い取り引きに繋がり、地産地消も促進されると思います。

西村委員：ネット取引での弱点は費用面です。茨木産よりも他の産地の野菜の方が安ければそちらが選ばれますし、注文のあった野菜をまとめて流通させるのが困難です。流通を仲介する業者の利益が出るほどの売り上げは期待できないと思います。

辻田委員：まずは、取引まで至らなくても、情報の発信・共有から始めるのが良いですね。

大川委員：ヨーロッパでは、農地のある風景を守るために地域の野菜を食べる、という考えが国民に根付いています。市としても、そういった観点からも発信ができれば良いと思います。

委員長：茨木産野菜のブランド化は今後の課題となりますが、飲食店の開業相談など市が持っている情報とも掛け合わせて、まずは農業者と店側の情報交換の場づくりから始められればと思います。1回目の取組としては成功だと思いますので、今後拡充していただきたいと思っています。

④ 中小企業人材育成支援事業（越境ECセミナー） について

委員長：「越境EC」というと一見敷居が高いと見られがちですが、国外に拠点を作らなくても海外展開できる手法です。商工会議所にもこのような海外展開の支援はありますか。

藤田委員：日本商工会議所の日本人スタッフが海外の各所に駐在しており、要望があれば仲介などを行います。

委員長：海外の販路開拓について、個別の相談は増えていますか。

伊津田委員：今のところ受けたことはありません。

委員長：セミナーの講師はどのような方に依頼するのですか。

事務局：第1回は、中小企業基盤整備機構、イーベイジャパン、日本郵便の職員等を予定しています。

小牧委員：「こんなことをしたい企業にとって役に立つ」など、分かりやすい例をつけて募集をしてはどうでしょうか。

辻田委員：3回とも、海外の消費者向けに事業展開をしたい企業向けのセミナーとなるのでしょうか。海外のBtoB企業に向けた展開も考えられると思います。

事務局：第2, 3回については内容を検討中ですが、いわゆるBtoBの企業向けのセミナーも必要と考えています。ただ、BtoB企業向けマッチングサイトの運営業者等に講師を依頼する場合は、受講者〇〇人以上などの条件がつくケースが多いようです。

委員長：近年の情勢から見て、ニーズのある事業だと思います。

⑤ 働きやすい職場づくり推進事業所認定制度 について

委員長：これは茨木市独自の制度でしょうか。

事務局：そうです。他市にも同様の取組の事例はあります。

委員長：制度自体のPRとともに、認定のマークを名刺につけられる・市からの補助などの支援を受けられるなど、認定を受けるメリットが必要だと思います。

事務局：厚生労働省の「えるぼし」や「くるみん」などの認定制度もありますが、比較的認定のハードルが高いので、市では、国の認定基準には至らないが頑張っている事業所を認定しようというものです。

メリットとしては、合同就職説明会など、市の求人関連のイベントに優先的に参加していただくことも考えています。

委員長：こちら時代の流れに合った制度だと思います。

辻田委員：制度への応募について、事業所への個別の呼びかけも行っていますか。

事務局：行っています。呼びかけをした事業所だけでなく、取組をする事業所の裾野を増やしていくために、インセンティブを付加しようという考えです。

4 平成30年度以降の取組みについて

事務局：（資料3をもとに説明）

<質疑・意見等>

1 新たな『交流』事業の実施 について

伊津田委員：創業の相談者でもユニークな飲食店を考えている方が増えており、これから面白い街になっていくのではと感じています。

委員長：既存の店と新しい店を組み合わせた企画等のプロモーションも可能だと思います。

西村委員：農業者同士はつながりがありますが、飲食店同士はライバル意識があるのか、独立しているように思います。共同で仕入れをするなどのつながりはないのでしょうか。

藤田委員：商工会議所でも、事業者や創業予定者が広く参加できる「いばらき異業種交流会」と、「創業者向けの異業種交流会」を毎年開いています。

辻田委員：広く誰でも出入り自由な交流会とするか、ある程度ターゲットを絞ったクローズの交流会とするか、狙いによって検討が必要だと思います。

委員長：交流によって、既存のものに化学反応が起こることを期待します。無から有はできないので、今のものを大事にし、そこからトレンドや流行を作るといったイメージを持つことも必要だと思います。

藤田委員：商工会議所の交流会でのスピーチをきっかけに新たな仕事の依頼につながったり、創業塾で一緒だったメンバーでスタッフ集めに協力し合ったりといったケースもあります。飲食店の交流会だと、各店の営業時間によって開催時間の設定が難しいとは思いますが、つながりをつくることができれば、共同での仕入れやスタッフの融通など、店側のメリットにつながると思います。

小牧委員：他市でも、食関係の事業所の交流会が開かれた事例がありますが、店の看板は見ていても実際に会ったことがなかったという事業所同士が、交流会をきっかけに付き合いを始めたケースもあるようです。

委員長：交流させる事業所をある程度絞り込んだ方が面白いかもしれません。例えば、同じカテゴリーの人間が集まって、交流によって今までの見方が変われば、新しいものが生まれることもあります。

伊津田委員：創業者と農業者をつなぐのも面白いのではないのでしょうか。

長く事業をしている人と比べると、創業して間もない人は、柔軟な考えの人が多いというメリットもあると思います。

大川委員：面白いお店が増えているということですが、そのことを知らない人も多いと思います。市北部のエリアガイドブック「いばきた」のように、街のお店を紹介するものがあれば、消費者や異業種の事業者に知ってもらおうきっかけになると思います。

事務局：今年の7月から隔月で、広報いばらきに市の補助制度を利用して開業した店舗等を紹介するコーナーも新設されています。

委員長：そういった店舗紹介に取り組む商店街はないのでしょうか。

事務局：現状では、そこまでの余力のない商店街が多いようです。面白い店が増えているというのは、市内の店舗等が入れ替わりの時期にあるとも言えると思います。

委員長：商店街にとっても、店をPRしたい気持ちはあるのではないかと思います。商店街の活性化は市の重要な課題だと認識していますので、市からの働きかけも必要だと考えます。

事務局：市の産業情報サイト「あいきゃっち」をリニューアルし、商店街側からもPRしたい情報を投稿することができるようにする予定です。

2 起業者の成長支援制度の構築 について

小牧委員：（事業を継続・拡大していく上で）投資を伴う際に何らかの支援があれば、助かるのではないのでしょうか。

伊津田委員：以前に相談があった方で、すでにインターネットで事業を始めていたために、店舗を構える際に市補助金を利用できなかった事例がありました。

藤田委員：美容院によっては、美容師個人に開業届をさせる形態のところもありますが、その場合、美容師の方が独立して自分の店を持つ際に、現状では、開業経験があるということになり市の補助金を利用できません。

事務局：市内の開業が増えるという点で市にもメリットがある場合は、柔軟に対応できる制度があっても良いのではないかと考えています。

委員長：“店舗を持つなら茨木で”、と思ってもらえるようになれば良いと思います。ロコミでは限界があるので、マスコミを利用するのも一つの手ではないのでしょうか。

小牧委員：吹田市は全国的にも創業が多いと聞きますが、何が要因なのでしょう。

藤田委員：以前は市の補助制度があったり、インキュベーション施設に入れたり、支援が手厚かったようです。

委員長：この案件については、次回以降も引き続き議論したいと思います。

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。