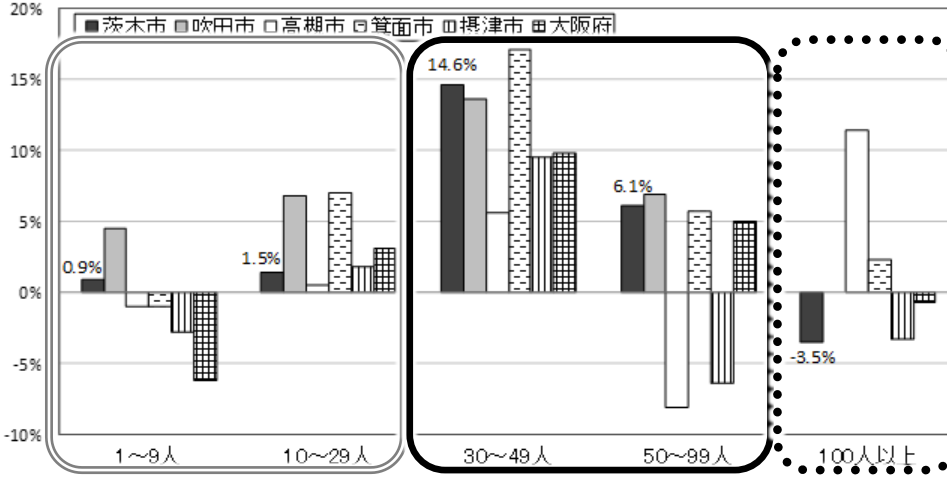


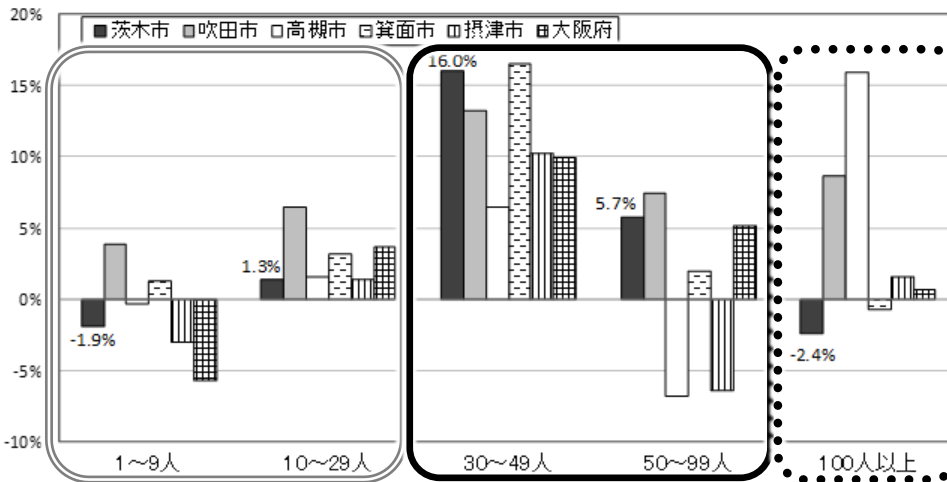
# IX. 調査結果よりみる本市における産業振興の課題

調査結果より、本市における産業振興に向けた課題として、以下3点があげられる。

従業者規模別にみる事業所数の増減比(2012年→2016年)



従業者規模別にみる就業者数の増減比(2012年→2016年)



### 大学等研究機関との連携状況・意向

- ・連携している 6.0%
- ・関心がある 23.9%
- ・関心がない 61.3%

### 事業者間の連携状況・意向

- ・連携している 32.7%
- ・関心がある 15.5%
- ・関心がない 43.0%

#### 従業者規模

30名未満

事業所数、従業者数ともに周辺都市と比べると低調  
⇒さらに減少する懸念がある

#### 従業者規模

30~99名

事業所数、従業者数ともに周辺都市と比べて増加傾向にあり好調  
⇒企業のさらなる成長を支援する

#### 従業者規模

100名以上

事業所数、従業者数ともに減少しており、周辺都市と比べて低調  
⇒企業流出を阻止し、定着を目指す

#### 大学や事業者間の連携状況

実践企業は少ないがのびしろがある  
⇒連携の機会を増やし、企業の売上・利益アップを支援する

### 【本市における産業振興の課題の柱】

課題1 小規模事業者の事業継続支援、創業の場提供

課題2 中規模事業者の成長支援、大規模事業者の操業支援

課題3 企業の付加価値向上に向けた連携の促進

## 9-1. 課題1:小規模事業者の事業継続支援、創業の場提供

「生活密着型ビジネスの成長により、域内での消費増加、経済循環の向上を目指す」

### 【問題点、課題】

- 「将来的に小規模事業者が減少するおそれ」がある。
  - ・ 事業所・従業者数の伸び率が低い、または減少する傾向
  - ・ 開業率が廃業率を下回る
  - ・ 売上高（生産高）が減少しているところが半数近くを占める
  - ・ 事業承継先がなく、廃業予定または事業承継先が決まっていないところが多い
  - ・ 顧客・取引先が減少。相談先（人的ネットワーク、情報源）も少ない
- 「民間の消費が市外に流出している」傾向がある。
  - ・ 民間の支出（消費）が市外へ流出しており、市内における企業等の生産販売活動へ還流されていない懸念がある
- 「商店街、生活密着型ビジネスが衰退し、市民の利便性やまちの賑わいが衰退する可能性」がある。
  - ・ 商店街、生活密着型ビジネスは、売上・利益の減少傾向が顕著
  - ・ 多くの市民は、生活密着型の店舗は市内で利用する傾向
  - ・ 多くの市民は、商店街で交通利便性を高める施設、生活密着型サービスの充実を望む
  - ・ 人口減少の進行が緩やかで、「生活密着型ビジネスがしやすいまち」としてポテンシャルは高い

### 【課題解決に向けた支援の方向性：例示】

- まちの魅力や利便性向上に繋がる創業の支援
- 事業継承の支援
- 魅力ある事業づくりに向けた経営の支援

## ● 将来的に小規模事業者が減少するおそれ

### 統計データ等より

\* 2012年から2016年の事業所数の推移を見ると、本市では従業者1～9人の事業所の従業者数が減少し、また、10～29人の事業所では事業所数、従業者数とも微増ではあるが、大阪府全体や隣接する吹田市や箕面市と比較すると伸び率が低くなっている。大阪府や近隣4市と比べると、本市は従業者数29名以下の事業所については、減少傾向及び伸び率が低い状況にあるものと考えられる。

【p.6・従業者規模別にみる事業所数・従業者数の増減比（2012年→2016年）】

\* 茨木公共職業安定所の管轄区域では、廃業率が急激に増加する一方で、2018年には開業率が減少し、開業率が廃業率を下回った。

【p.7・開業率、廃業率の変化（2012年→2018年）】

### 事業所アンケート調査より

\* 9人以下の事業所では、売上高（生産高）が減少しているところ（47.5%）が半数近くを占めており、小規模事業所の景況が悪化している状況がうかがわれる。

【p.76・問3. 昨年度の「売上高（生産高）」の動向（2～3年前との比較）（従業員数別）】

\* 9人以下の事業所では後継者がいると回答した者が27.9%に止まり、小規模事業所の7割近くは廃業予定もしくは事業継承の予定が定まっていないものと考えられる。

【p.76・問1-⑤. 後継者の有無・予定（従業員数別）】

- \* また、金融機関ヒアリングでは、「こちらから事業継承について話を持ち掛けない限り、進まないことが多い」との指摘も見られ、小規模事業所の事業承継が進んでいない状況にあると考えられる。

**【金融機関ヒアリングより】**

事業承継については、こちら側から仕掛けているのが現状。  
高齢の事業主のところに承継先はあるのかなど話を聞きに行き、そこから相談が出てくる。逆に、承継先がないと融資をしてもらえなくなると思うのか、事業者側から相談に来ることはない。  
顧問税理士などがいれば、そちらの方が相談しやすいのかもしれない。

- \* 9人以下の事業所では、顧客・取引先の減少を課題とする者（35.2%）が多いのに加えて、経営上の課題・問題点を相談する相手のいない者（33.0%）、事業活動に役立つ情報源を持たない者（25.5%）も多い。人的ネットワークや事業環境に必要な情報網に乏しく、さらに顧客・取引先の減少が懸念される小規模事業所について、事業継続に向けた支援が必要だと考えられる。

【p. 77・問 4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点（従業員数別）】

【p. 84・問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先（従業員数別）】

【p. 85・問 17. 事業活動に役立つ情報源（従業員数別）】

## ●民間の消費が市外に流出している

**地域経済分析システム (RESAS) の地域経済循環マップより**

- \* 多くの市民が市外へ勤務していることで、所得の面では市外からの流入が大きい一方、民間の消費・企業の投資・事業者間の取引のいずれにおいても、市外への支出（市外での消費）が市内への支出（市内での消費）を上回り、市外への流出が発生している。このため、流入した所得が市内の企業に還流されず、新たな生産販売活動に繋がりにくいものと懸念される。

【p. 47～48・地域経済循環図から見る経済循環の状況】

**統計データ等より**

- \* 小売吸引力が1を下回っていることから、買い物客が市外へ流出していることが読み取れる。  
【P. 22・小売業の小売吸引力（2016年）】

## ●商店街、生活密着型ビジネスが衰退し、市民の利便性やまちの賑わいが衰退する可能性

**商店街アンケートより**

- \* 市では魅力や個性のある新たな事業を生み出すため、創業の支援等に取り組んできたが、依然として集客力ある店舗の不足(78.6%)や店主の高齢化(50.0%)を課題とする商店街が多く、また、来街者減少(42.9%)の傾向にある商店街も複数見られ、商店街の衰退により廃業する店舗の増加も懸念される。商店街としても、エリアの魅力向上や情報発信など、活性化に取り組むたいと考えているところが多い。

【p. 108・問 3. 商店街の活性化に向けた課題】

【p. 108・問 4. 3年前と比べた商店街の来街者数の変化】

【P. 118・問 20. 商店街が目指す今後の方向性とは】

**事業所アンケートより**

- \* 小売業や飲食サービス、医療、福祉、その他サービスなど、生活密着型ビジネスの方が、他業種よりも売上減・利益減の企業の割合が大きくなっている。また、このうち小売業・飲食サービス・

その他サービスでは、将来的に廃業を考えている割合も高い。

【p. 97・問3. 昨年度の売上高（生産高）・利益の動向（2～3年前との比較）（業種別）】

【P. 98・問7. 現在の場所での事業継続の意向】

#### 統計データ等より（中心市街地アンケート）

- \* 中心市街地について、「活気が無くなった」「魅力が少ない」と回答する市民が多い。  
【p. 27・中心市街地の評価、変化】  
【p. 27・中心市街地の印象】
- \* 多くの市民は、普段の買い物・消費行動において、小売店では中小商店よりも大型店を利用する傾向があるものの、「理・美容院、エステ、マッサージなどヘルスケア」「食、喫茶」「食料品、日用雑貨」といった生活密着型の店舗は市内のものを利用する傾向にある。  
【p. 26・買い物・消費行動の場所について】
- \* 中心市街地に必要な商業施設・店舗として、市内エリアを問わず「飲食店」が第1位であるほか、「食料品・日用雑貨店」「衣料品店」「医療関連」といった生活密着型の店舗への回答が多い。  
また、駐輪場や駐車場など中心市街地までの交通利便性を高める施策や、宅配サービスや保育ステーションなど生活密着型のサービスを提供する店舗が求められているものと考えられる。  
【p. 28・今後、中心市街地にほしい商業施設・店舗】  
【p. 28・訪れやすく・使いやすい商店街に向けて、実施して欲しい施策】

#### 市産業を取り巻く環境の変化より

- \* 人口減少が進む懸念はあるが、現在のところでは微増ではあるが増加傾向にあり、全国平均ないし大阪府全体と比べると減少傾向は緩やかである。  
【p. 31・市内における人口動態の変化】
- \* また、金融機関のヒアリングでは、「住環境の良好な住宅地が多く、生活密着型の事業者が進出しやすいエリア」との指摘もあり、生活密着型の事業ニーズは高いものと考えられる。

#### 【金融機関ヒアリングより】

大阪・京都のベッドタウンで、自然が豊かであるなど、住環境に恵まれている。産業も生活密着のものが多く。

事業者からの相談内容に他市と差異があるかは分からないが、支店をつくる際などは、業種にもよるが、より住環境が良いまちを選ぶということはあるかもしれない。

#### 【想定される支援の方向性：例示】

- まちの魅力や利便性向上に繋がる創業の支援  
(例えば、ビジネスプランコンテスト、創業者同士や事業者の交流会、業種別創業セミナー、チャレンジショップの提供、新規開業店舗の広報支援 など)
- 事業承継の支援  
(例えば、事業所訪問による承継ニーズの把握、出前セミナー、承継を支援する士業や新規出店希望者と承継先のない事業所のマッチング など)
- 魅力ある事業づくりに向けた経営の支援  
(例えば、専門家相談、融資・資金相談を行う産業支援機関と事業所とのマッチング、コワーキングスペースの設置、魅力ある店舗の情報発信 など)

## 9-2. 課題2:中規模事業者の成長支援、大規模事業者の操業支援

「**基盤産業や集積により更なる成長が見込める産業を伸ばし、周辺産業への波及に繋げる**」

### 【問題点、課題】

#### ●「中規模～大規模事業所の成長・定着」が望まれる。

- ・事業所数、従業者数が、30～99人規模では増加する一方、100人以上では減少
- ・事業拡大に向けた用地や物件の確保が課題となる可能性
- ・多くの中堅規模以上の事業所において、順調な事業活動を支える人材確保や人材育成が課題
- ・中規模企業は新事業の取組意向が高く、新事業を展開した事業所は売上高増加につながる傾向

#### ●「基盤産業、有望産業のさらなる発展」が望まれる。

- ・化学工業、飲食品製造業、プラスチック製品製造業は市の経済をけん引する基盤産業
- ・彩都におけるライフサイエンス分野の集積、発展

### 【課題解決に向けた支援の方向性：例示】

- 事業用地・物件の確保の支援
- 企業を支える人材確保・育成の支援
- 事業の付加価値向上に向けた支援

#### ●中規模～大規模事業所の成長・定着

##### 統計データ等より

- \* 30～99人規模の事業所では事業所数、従業者数ともに増加している一方、100人以上の事業所では事業所数、従業者数ともに減少しており、大阪府や近隣4市の中で減少傾向が顕著になっている。  
【p.6・従業者規模別にみる事業所数・従業者数の増減比（2012年→2016年）】
- \* 市の土地利用では、市街化調整区域が半数以上を占めており、また、住居系に比べて商業系や工業系の用途地域が少なく、事業用地の割合はあまり大きくない。【p.9・土地利用】
- \* 不動産業者ヒアリングにおいても、「工場用として紹介できる物件が少ない」との指摘もある。

##### 【不動産業者ヒアリングより】

茨木市内には工場は少ないように思う。集客を必要としない業種なので、もっと地代の安いところに整備するのではないか。大手の工場や研究所が撤退した理由も同様だと思われる。

##### 市産業を取り巻く環境の変化より

- \* 工場や研究所については、最近10年間で大規模事業所の移転・閉鎖が複数進む一方で、跡地には製造業以外の土地利用となる傾向が増えており、規模の大きい工場・研究所の流出が進んでいる。  
【p.14・市内における主な大規模事業所の移転・閉鎖状況（2008年以降・製造業のみ）】  
【p.32・事業所の転出、進出の動向】

##### 事業所アンケートより

- \* 10人以上の事業所では、市内で新たな用地確保を望む者が3割前後見られた。  
また、建設業、製造業、運輸業において、事業用地の確保を課題と捉えるところが多く、なおかつこれらの業種は売上高・利益ともに増加傾向の割合が大きいことを考えると、景況の良好な建設業、製造業、運輸業等を中心に、事業拡大に向けた用地確保が課題となっている懸念もある。  
【p.62～64・問7-1.事業継続等の意向に関する要因・理由[「事業用地の確保」を課題と捉える事業所]】  
【p.81・問7.現在の場所での事業継続の意向（従業員数別）】

【p. 97・問 3. 昨年度の売上高（生産高）・利益の動向（2～3年前との比較）（業種別）】

- \* 50人以上の事業所では、売上高の増加した事業所が過半数を占めている。しかし、人材確保や人材育成の取組を7割以上の事業所が実践し、市も支援を行ってきた一方、人材不足が課題(81.6%)、人材確保ができていない(76.3%)、人材育成が不十分(65.8%)など、順調な事業活動を支える人材の確保や育成を課題とする事業所が多く見られる。

【p. 78～79・問 5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向（従業員数別）】

【p. 77・問 4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点（従業員数別）】

【p. 82・問 9. 人材確保の状況（従業員数別）】

【p. 82・問 10. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価（従業員数別）】

- \* 10～49人の事業所では、新商品・サービスの開発や新たな市場・販路の開拓など、新事業展開との関わりが深い項目において「今後は取り組みたい」と回答する企業が多い。

また、新事業を展開した事業所では、売上高増加につながったところが多く見られる。

【p. 78～79・問 5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向（従業員数別）】

【p. 80・問 6－2. 売上高（生産高）への影響（従業員数別）】

- \* 特に市内での雇用の促進は、経済循環の自立度向上に効果的である。

【p. 47・地域経済循環図から見る経済循環の状況】

## ●基盤産業、有望産業のさらなる発展

### 地域経済分析システム (RESAS) の地域経済循環マップより

- \* 製造業は、大企業の撤退が続いたが、新工場立地の予定もあり、中堅規模の事業所も活躍している。特に付加価値額が他市と比べても大きく、外部から稼ぐ力や、他産業との取引や雇用の面から経済全体への波及効果も期待できる化学工業、食料品製造業、プラスチック製品製造業は、市の基盤産業と考えられる。

付加価値額や稼ぐ力のある産業を伸ばすことで、資金の獲得と生産活動への還流が期待できる。

【p. 47～48・地域経済循環図から見る経済循環の状況】

【p. 49～50・産業構造マップからみる産業別の付加価値額】【p. 51～52・付加価値額の比較】

### 市産業を取り巻く環境の変化より

- \* 「彩都ライフサイエンスパーク」では、バイオ・医薬等の研究・技術開発施設が立地しており、集積による生産技術力・研究開発力の高度化と他産業への波及効果が期待できる。また、インキュベーション施設で成長したバイオベンチャーの市内定着に向けた事業用地・物件が求められる。

【p. 33～34・彩都地区の取組】

## 【想定される支援の方向性：例示】

### ○事業用地・物件の確保の支援

（例えば、彩都東部など新たな事業用地の活用、用地取得を望む企業等とのマッチングシステムなど）

### ○企業を支える人材確保・育成の支援

（例えば、合同面接会・説明会の開催、人材確保・人材育成・働き方改革等を行う企業への助成など）

### ○事業の付加価値向上に向けた支援

（例えば、新事業展開のプロセスを学ぶ連続講座の開催、業務改革・生産管理・IT推進など生産性向上の支援、製造業への専門家派遣による事業のブラッシュアップ など）

### 9-3. 課題3:企業の付加価値向上に向けた連携の促進

「連携のニーズ発掘・橋渡しを行い、大学等も含めた事業者間の連携や取引を活性化させる」

#### 【問題点、課題】

- 「事業者間、産学、支援機関の連携」があまり進んでいないが、のびしろがある。
  - ・事業者間の連携や産学連携の実績または関心のあるところが少なく、あまり進んでいない
  - ・利益・売上が増加した事業所は連携実績が比較的多い
  - ・大学等との連携を通じて、変化する事業環境への対応を望む市内事業が一定数見られる
  - ・産学連携の取組機運は全国的、地域レベルともに高まっており、市内には大学の立地も多い
  - ・商店街は外部機関との連携を実施し、今後も望むところが多い
  - ・市役所との連携・交流の機会を望む大学・短大、産業支援機関が多い
- 「連携を生み出す仕組み、支援策の情報発信」が不十分である。
  - ・利益・売上が増加した事業所は、人的ネットワークや事業環境に必要な情報網が豊富
  - ・行政の支援施策について、認知している／利用している事業所が少ない
  - ・事業所間の取引において、資金が地域外に流出する構造

#### 【課題解決に向けた支援の方向性：例示】

- 事業者間や大学、支援機関とのマッチング機能の強化
- 連携実践に向けた相談窓口の充実
- 情報発信の充実

#### ●事業者間、産学、支援機関の連携

##### 事業所アンケートより

\* 市では事業者間や大学等との連携の促進に取り組んできたが、大学等連携機関との連携は、連携実績があるところ（6.0%）や連携意向のあるところ（23.9%）は少なく、また、平成27年度の同調査時とあまり変化がない。

また、事業者間の連携についても、連携実績があるところ（32.7%）や連携意向のあるところ（15.5%）よりも、無関心なところ（43.0%）が多い。

【p.70・問15. 大学や研究機関との連携の状況等】【p.71・問16. 事業者間の連携の状況等】

\* 大学等研究機関との連携に関心がある事業所は、事業コストの増加（28.9%）、市場ニーズや消費形態の変化・多様化（27.4%）、競合他社の台頭・増加（21.6%）を課題と考えるところが多く、大学等研究機関との連携を通じて、変化する事業環境への対応を望む事業所は一定数あるものと考えられる。

【p.92・問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点（大学等研究機関との連携を今後希望する企業）】

##### 市産業を取り巻く環境の変化より

\* 全国の大学等研究機関における民間企業との共同研究の実施件数や研究費受入額は、最近5年で大幅に増加している。【p.44・産学連携の進展】

\* 市内には6つの大学・短期大学が立地しており、産学連携が実現しやすい環境にある。

【p.37・大学・短期大学の立地】

##### 大学・短大アンケートより

\* 北摂地域等の大学・短大において、産学連携の取組や相談の実績が増加傾向にあるものが過半数（57.9%）を占めており、大学等研究機関における民間企業との共同研究の増加傾向も加味すると、産学連携の取組機運は全国的、地域レベルともに高まっているものと考えられる。

【p. 125・問 6. 5 年前と比べた産学連携の取組や相談の増減】

- \* 起業支援や就職支援の分野において、大学・短大と市の連携・交流の機会を望む意見が多く見られる。

【p. 128・問 12、p. 132・問 17. 行政と連携すれば効果があると考えること】

#### **産業支援機関アンケートより**

- \* 支援機関と市の連携・交流の機会を望む意見が多く見られる。

【p. 138・問 6. 今後、自治体と連携したい内容】

#### **商店街アンケートより**

- \* 多様な外部機関と連携している商店街が多く、今後の連携強化を望む商店街も半数近い。

【p. 113・問 12. 連携している外部団体】【p. 118・問 20. 商店街が目指す今後の方向性とは】

### **●連携を生み出す仕組み、支援策の情報発信**

#### **事業所アンケートより**

- \* 売上高・利益が増加している事業所では、産学連携や企業間連携が活発であるほか、経営上の問題点・課題に関する相談相手、事業活動に役立つ情報源も多く、人的ネットワークや事業環境に必要な情報網が豊富である。

【p. 89・問 13. 経営上の課題・問題点についての相談先（売上高・利益が増加している事業所）】

【p. 89・問 15. 大学や研究機関との連携の状況等（売上高・利益が増加している事業所）】

【p. 89～90・問 16. 企業など事業者間の連携の状況等（売上高・利益が増加している事業所）】

【p. 90・問 17. 事業活動に役立つ情報源（売上高・利益が増加している事業所）】

- \* 行政の支援施策について、認知している／利用している事業所は少ない。

【p. 74・問 19. 市の支援策として知っているもの・今後活用してみたいもの】

#### **地域経済分析システム (RESAS) の地域経済循環マップより**

- \* 民間の消費と同様に、事業者間の取引においても、市外への支出が市内への支出を上回っていることから、域内での取引が活発でない可能性があると言える。

【p. 47～48・地域経済循環図から見る経済循環の状況】

- \* 金融機関ヒアリングにおいても、「域内取引の必要性」についての指摘もある。

#### **【金融機関ヒアリングより】**

大企業の立地は雇用などの面で効果があるが、市内で取引が生まれなければ、小規模事業者への恩恵はなく、地域産業の活性化にはつながらない。

#### **【想定される支援の方向性：例示】**

- 事業者間や大学、支援機関とのマッチング機能の強化

（例えば、企業訪問を活用したニーズの把握、企業間交流の場提供、連携を希望する企業の発掘、大学等や産業支援機関との橋渡し など）

- 連携実践に向けた相談窓口の充実

（例えば、窓口の明確化、連携事例の提供、域内取引に繋げるための事業のブラッシュアップ）

- 支援施策の情報発信の充実（例えば、SNS などを活用した新たな手法の検討 など）