

会 議 録

会議の名称	令和4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	令和4年6月28日(火) (午前 午後 3時00分 開会) (午前 午後 4時50分 閉会)
開催場所	茨木市福祉文化会館 201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	板倉 幸司氏 (公募市民)、伊津田 崇氏 (中小企業診断士)、大岩 賢悟氏 (公募市民)、笹井 直木氏 (茨木商工会議所)、辻田 素子氏 (龍谷大学 経済学部)、野口 義文氏 (立命館大学 研究部・産学官連携戦略本部)、藤井 茂男氏 (商業事業者)、前川 哲司氏 (北おおさか信用金庫) (8人)
欠 席 者	高石 秀之氏 (工業事業者)、谷 正之氏 (バイオインキュベーション施設運営事業者)
事務局職員	河原商工労政課長、武部商工労政課長代理、上山商工労政課職員 (3人)
議題(案件)	(1) 趣旨説明 (2) 委員長、副委員長の選出 (3) 会議の公開について (4) 提案公募型補助制度の審査について (報告) (5) 「第3期茨木市産業振興アクションプラン」及び推進委員会の運営について (6) 令和4年度以降の取組について

配付資料	<ul style="list-style-type: none">・議事次第・推進委員会名簿・（資 1）提案公募型補助制度の審査について・（資 2）産業振興アクションプラン推進委員会の流れ・（資 3）産業振興アクションプラン取組シート・（資 3-1）キャッシュレス化の推進に向けた取組・（資 3-2）情報発信の強化・（資 3-3）企業立地等に係る奨励金制度の検討・（資 3-4）バイオベンチャー企業の支援・（資 3-5）創業後間もない事業者への支援・（資 3-6）オープンファクトリズムへの参画・（資 3-7）事業者の交流・PR の場の提供・（資 3-8）おにクルと連携した事業について
------	--

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8人出席により会議成立）

2 趣旨説明

事務局：（産業振興アクションプラン推進委員会の趣旨・概要を説明）

3 委員長、副委員長の選出

委員長に野口委員、副委員長に伊津田委員を選出

4 会議の公開について

事務局：市の指針に則り、会議は原則公開とする。

会議録は要約したものを公開する。発言者は個人名を記載する。

なお、今回の傍聴希望者はなし。

5 提案公募型補助制度の審査について（報告）

事務局：（資料1をもとに説明）

<質疑・意見等>

大岩委員：資料にあります、高知大学との連携も可能なのでしょうか。

事務局：連携する大学は、どの大学でも大丈夫です。補助額上限が、市内に所在する大学、もしくは、本市と産官学又は官学連携協定を締結している大学は500万円、その他の大学は上限300万円となっています。そのため、高知大学と連携した事業についても、補助対象事業となります。

6 「第3期茨木市産業振興アクションプラン」及び推進委員会の運営について

委員長：（資料2をもとに説明）

7 令和4年度以降の取組について

事務局：（資料3をもとに説明）

<質疑・意見等>

委員長：成果指標の数値について、プランにおける目標値と、資料の目標値が異なっているのはなぜでしょうか。

事務局：取組シート5-1-2の「補助制度等の支援による、新規出店件数」について、プランにおける令和6年度の目標は20件でしたが、令和3年度に24件の新規出店があり目標を達成したため、成果指標の目標値を見直しています。また取組シート5-1-4の「特定創業支援等による創業実現件数」については、国の認定を受けている計画に基づいて設定をしているのですが、本年度に入ってから計画の変更申請を行い、数

値が変更となったため、変更後の計画に合わせた数値に改めています。

事務局：（資料 3-1～3-5 をもとに説明）

< 質疑・意見等 >

委員長：3-1 のキャッシュレスについて、事業者である大岩委員や藤井委員はどう思われますか。

大岩委員：令和 2 年度、令和 3 年度に実施されたキャッシュレスキャンペーンは、コロナの感染者数が減ってきていたこともあり、非常に好評でした。今年度についても事業を実施する時期と、感染者が減ってきている時期が合えば効果が高くなりますが、もし時期が合わなかった場合、期間の延長等も含めて考えてもらえれば、より参加したい店舗が増えるのではないのでしょうか。

藤井委員：私の営業する店舗では全ての店舗で QR コード決済を導入していますが、JPQR は導入の際、それぞれの決済会社からメールが来たり、複数店舗で導入する場合は店舗ごとに登録する必要があったりと、手続きが煩雑に感じました。ただ、QR コード決済の利用者は年々増えていて、イベント時などはキャッシュレスでなければ利用しないといった人も多くいるほど、浸透してきていると感じています。

板倉委員：キャッシュレス事業を実施する際、どのような指標をもとにして予算を決めているのでしょうか。金額も膨大になるため、それだけの予算を使う根拠やバックグラウンドを示してもらえればと思います。

事務局：予算を決める際は、他市での実施状況等も見つつ検討しています。また国の補助金等も利用して、還元率を上げることにより、消費喚起を促すといったこともあります。導入の促進という点からは、昨年度実施の際は PayPay の利用が圧倒的に多かったこともあり、今年度は月ごとに決済事業者を変えることにより、PayPay 以外の導入、利用を促すといったことも考えています。

笹井委員：3-3 の企業立地促進奨励金について、ぜひ継続してほしいと思います。この奨励金があるため茨木に来た、設備投資をしたという事業者さんの声を聞いています。設備投資をするという事は、以降何年間かは茨木市で事業をするという事にもなるため、色々な意見がありますが、ぜひ続けてもらいたいです。もし可能であれば、もう少し小規模な事業者にも利用できるような奨励金があれば、工場を建てる土地が不足しているという課題はありますが、さらに茨木で事業をしたいと考える事業者も出てくるのではないのでしょうか。

事務局：立地する場所が不足しているという点については、彩都の中部地区や東部地区における開発が民間主導で進んでいく予定です。またお話にあった既存の事業者への支援について、我々も残していきたいと考えていますが、市単費でこれだけの規模で実施しているのは、他市を見てもなかなかないため、今後学識経験者の意見も伺いながら、制度のメリットデメリットも踏まえて、検討していく予定です。

委員長：補助金の拠出だけで考えると、市としてはマイナスになりますが、企業が立地することによる法人税の収入など、プラスの面も多くあると思います。そのあたりの兼ね合いはどのようになっているのでしょうか。

事務局：企業立地による、一番の税収増は固定資産税によるものです。法人税についても増

収になっていますし、雇用の創出といったメリットもありますので、奨励金による支出と、税金による収入や経済効果について、毎年収支を算出しています。

藤井委員：3-2の情報発信の強化は誰に向けた情報発信なのでしょう。

事務局：事業者の方に向けた情報発信です。

板倉委員：「あいきゃっち」を見てみましたが、情報の羅列になってしまっていると感じました。このサイトのアクセス数はどうなっていますか。このアクセス数を増やすことで、認知度が向上していくのではないのでしょうか。漠然と認知度を向上させると言っても効果は上がりませんので、指標を設定して、その指標を達成させるために具体的な取組を行っていかないといけないのではないのでしょうか。

事務局：閲覧数も登録者数も横ばいで増えていません。このツールは市民向けと同時に、市内事業者向けの発信ツールとしても有効に活用していきたいと思っています。事業者さんへの認知してもらえる働きかけも必要かと思います。あいきゃっちでは最初登録したけれども、そのまま情報の更新もなく放置されてしまう事業者さんも多いため、まずはそこを改善していこうと考えています。

伊津田委員：3-5の創業後間もない事業者への支援についてですが、私自身コロナの流行前は相談がないときには、巡回にも出ていました。しかし最近コロナは落ち着きつつありますが、創業の相談が詰まっており、なかなか巡回に行く時間がない状況です。そのため、相談がない日があれば巡回に行くという形ではなく、ひと月に一度巡回をするために相談を入れないという日を作るなどしなければ、なかなか巡回に出るのは難しいのではないかと感じています。そのような方向で検討されてはいかがでしょうか。

前川委員：北おおさか信用金庫でも創業者支援をしており、コロナ流行前は年間100社ほど支援をしていましたが、支援した事業者さんの1年以内での廃業率が高くなっています。一方1年を超えた事業者さんは、そのまま事業を継続される方が多いです。そのため私たちは創業後も頻繁に事業者を訪ね、情報共有等を行うようにしています。市の相談窓口でも、創業された方はなかなか相談に来られないとのことでしたが、市の方から積極的に声をかけていかなければ、事業者さんの状況は把握できないのではないのでしょうか。今後の方向性として訪問を積極的に行っていくのは非常に大切だと思います。

事務局：（資料3-6～3-8をもとに説明）

<質疑・意見等>

辻田委員：3-5のファクトリズムについて、参加している人たちはどのような属性の人たちなのでしょう。

事務局：工場体験や遊びを通じた体験できるイベントであるため、家族連れや製造業に興味を持つ学生の参加があるようです。またなかなか日常では知ることができない工場をオープンにすることにより、近隣住民も市内の工場について知ることができます。イベント期間は4日間と短く、参加料も高価であるため、事業者が参加するメリットがあるのか尋ねたところ、事務局いわく従業員のモチベーションの向上やイベント出展をきっかけにした取材でのPRなど、工場にとってのメリットが大きく、参加

した工場は「ぜひ次回も参加したい」と言われるそうです。

辻田委員：私はファクトリズムには参加したことがありませんが、東京都大田区の類似のイベントに参加した際は、大学生などが企画に参加し、イベントの司会もしていました。茨木市にもたくさん大学があるため、このファクトリズムのイベントに参加することを前提にするのではなく、地域の大学や商工会議所と連携してイベントを実施するのも1つの手ではないでしょうか。ファクトリズムの方が知名度があり、PRに効果があるかもしれませんが、人材の確保といった点からは、色々な学生さんに参画してもらった方がいいのではないかと考えます。またファクトリズムは出展する事業者からの資金を募っていますが、大田区の場合は参加者から資金を募ることができないかと考えているようで、イベントの実施方法によれば、あまり企業がお金を出さずとも運営が可能なのではないかと思います。

3-7の事業者の交流・PRの場の提供については、「市がどれだけやる気があるのか」という疑問があります。京都市がこのような取組を実施していますが、それは京都市の部局がかなり熱心に全体の仕組みを作り、そこに地元の信用金庫などが参画し、場合によっては信用金庫が場所を提供する、学生ももちろん参加するといったものです。そこで何かの問題についての課題解決の方法を考えたりするのですが、会議の際は必ず市長も出席するそうです。このように市としての本気度を示し、運営はNPO等得意な部局に予算を付けて委託するなど、しっかりとしたシステムで運営されているようです。茨木市が実施する場合、運営主体はどうするのか、形態についてもたまたまイベントをやるといったレベルで取り組むのか、市の考えているレベルがわからないので、教えてもらいたいです。

事務局：今回参考にしたのは「みせるばやお」という施設で、そこでは会員になれば事業者は会議スペースを利用したり、一般の人は事業者の展示を見たり、商品の購入が出来るような場所になっています。非常に先進的な事例で、全国から視察が来ているそうです。本市で全く同じようなことができるわけではありませんが、例えば金融機関や商工会議所と連携し、女性起業家に特化した交流の場を設定するなど、既存事業の課題解決の1つといった入り口から始めてみるのもいいのではないかと考えています。

辻田委員：交流の「場所」を前提としたお話なのですね。私としては、交流させるという目的があるなら、交流する場をその都度どのように作っていくのか、どのように行政として仕掛けるのかと考える方が、お金がかからないと思います。一方で、例えば新しくできる建物の一角に自由に出入りできて、事業者やその商品を紹介する場所を作れば、費用はそこまでかからず、交流が生まれるというイメージがありますがどうでしょうか。

大岩委員：「みせるばやお」は色々な活動を行っており、先ほどのファクトリズムについてもそうですが、お子さん向けの「子ども商店」といった事業も取り組んでおられるため、茨木市でもぜひ取り組んでもらえればと思います。そのような点でいうと、先ほど補助金審査部会の報告にもありました「わくわくちびっこ建設機械体験」イベントや、夏の茨木フェスティバルで開催されている「キッズタウン」イベントもあり、積極的に活動している企業さんもいると思いますので、上手く結びつけてもらえれば

ソフト支援として良いのではないのでしょうか。また「みせるばやお」は、辻田委員の指摘にもありましたが、コーディネーターをしっかりと集めて運営をされているため、例えば魅力的なコーディネーターになる人がいれば、市外であっても積極的に取り込んでいくなど、「どれだけ魅力的な人を連れて来られるか」という部分が重要なところだと思います。また最近市としてもソフト面の支援に力を入れていて、市民活動型のものが増えていると思いますし、市民活動センターもおにクルの7階にできるため、そのような活動が活発になっていくと思います。まずはソフトの支援から始まり、そこにハードの支援を盛り込んでいくという方法が出来ればいいのではないかと思います。

前川委員：3-7の事業者の交流・PRの場の提供について、私たちの方で以前から異業種交流会を実施していますが、あまり事業者連携は生まれていませんでした。そんな時ある飲食店の方に「なぜ同業者交流会は無いのか」と言われ、そのような交流会の需要があることを知りました。コロナ禍になった直後の交流会での意見だったため、未だ同業者交流会は開催出来ていませんが、コロナが収束に向かった際はぜひ開催したいと考えています。

笹井委員：そのような交流会は、ライバル同士の事業者さんが参加することもあり得るので、運営が難しくないのでしょうか。

前川委員：複数の業種の方からご意見があったため、需要はあるようです。ただ、市内の事業者さんに限らず、複数の自治体の事業者さんを対象にするなど、配慮は必要かもしれません。

板倉委員：私も仕事の関係で、同じ悩みを抱える人たちが自主的に集まる会に参加したことがあります。皆さん悩みを共有したいという気持ちは同じのため、最初数人から始まった集まりが、今やどんどん規模が大きくなり、参加者も増えて行っているような状況です。先ほど聞いた内容だと、交流の場を作れば自然発生的に交流が生まれるのではないかと期待しているように見えたのですが、そのような交流はあまり生まれてこないと思います。もし実施するのであれば、ターゲットをもっとはっきりさせて、どこを結び付けたらどのような効果が生まれるのかという事を、市が想定しアレンジしながら目標を立てれば、具体的な事業や市の動きが明確になり、費用も少なく交流を生むことができるのではないのでしょうか。

委員長：事業者の交流について、ターゲット、目的、仕掛け、マッチングなどを「何のためにするのか」という目的がぼんやりしてしまっているため、明確にするとともに、庁内調整もしていただき、次回の推進委員会に諮ってもらえればと思います。

8 その他

事務局：次回の委員会は秋頃を予定しております。

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。