

摂津市産業振興アクションプラン懇話会 議事録

日時： 令和4年3月24日（木） 10時00分～12時00分

開催方法： オンライン（実会場）摂津市役所本館2階203会議室

出席者： 委員 岩橋 亮 委員長
高田 行彦 委員
小石 英司 委員
谷川 幸広 委員
小川 佳美 委員
橋口 勝利 委員
渡邊 勝彦 委員
島内 嘉紀 委員

事務局 吉田、池上（摂津市産業振興課）

配布資料： ①次第（タイムテーブル等の資料含む）

②資料1

令和3年度第3回産業振興アクションプラン懇話会 提案議題

③資料2-1

令和4年度摂津ビジネスサポートセンターの相談体制・運営について

④資料2-2

摂津市内事業者の人材確保・人材育成の取り組みへの支援について

⑤資料2-3

摂津市内事業者間ネットワークの状況と有機的な繋がり構築について

議題： ①令和4年度摂津ビジネスサポートセンターの相談体制・運営について

②摂津市内事業者の人材確保・人材育成の取り組みへの支援について

③摂津市内事業者間ネットワークの状況と有機的な繋がり構築について

【事務局】

（資料1、2-1～2-3を基に事務局から説明・議題提案）

【委員長】

事務局から説明と議題の提案がありました。

まず、次第1「令和4年度摂津ビジネスサポートセンターの相談体制・運営について」、資料2-1に進めさせていただきます。何か委員の皆さまからご質問等ありますでしょうか。

【委員】

ビジネスサポートセンターでの新たなオンライン専門相談は、我々のような農業者、具体的にこれからどのようにしていったらよいか分からない、どこに相談をして行ってよいか分からない者でも、相談を聞いていただけるのでしょうか。

【事務局】

まず、来年度はより専門職の人をオンラインで入っていただくという仕組みも検討しています。

ビジネスかなと思にくい地域団体とかも相談に入っています。例えば、農業、6次産業は明らかにビジネスサポートセンターの範囲だと思います。

あとは、人や経営の部分も範囲だと思います。農業経営をどうするか、どう連携していくかなど共通部分も多くあり、そういう部分が対象になってきますので、ぜひご相談いただけたらと思います。

【委員】

今、他分野と連携した農業事業に取り組もうと考えています。そのあたりで、いい事例があれば教えて欲しいと思います。

【事務局】

「この課題を解決すれば、次はこの課題」と情報収集も兼ねて活用していただけたらと思います。

【委員】

わかりました。

【委員長】

ありがとうございます。

事業展開、商品開発、HP作成などのPRなどが事業の共通点かと思います。

他に何かご意見・ご質問はいかがでしょうか？

【委員】

私は家具屋を営んでいますが、例えば、家具屋を経営したいと初めて相談にいき、具体的に進めていきたいと思えば次の段階、開業の段階に入りますね。

実際、開業にあたっては、まず資金面などあって、店舗数とかレイアウトなど具体の話になっていきます。さらに融資など、再度、よく考えないといけない課題があります。将来のことをよく考えて開業しなければ続きません。

開業に関わる相談員が、そこまでの実践を考えて対応してくれるのかどうか。

さまざまな課題がある時、専門の相談員がいるのか、それとも同じ相談員がそこまで相談に乗ってくれるのか、どうでしょうか。

【事務局】

基本的には、今の山之内センター長がおられます。ご自身も会社の経営をされ、革小物などの製造、企画などの経験に基づいて指導されていますので、その部分は大丈夫だと思います。販促についてもクラウドファンディングを得意にされており、特化して対応していただいているところですよ。

もちろん、家具販売という特化したところで、より専門的な内容について対応が必要となると、別に専門家を紹介していただくことがあると思います。

【委員】

それぞれの方面で詳しい方を紹介してもらえるとということですね。

【事務局】

それをオンラインなどで対応したいと考えています。

なお、経営の部分については、これまでも商工会に委託しています。ビジネスサポートセンターの相談員、経営相談の方だけではなくて、融資の話などは商工会の職員も連携して関わっていただいています。

進捗状況なのか、記録も含めてサポートできる体制になっています。委員のご意見のように、税金面や資金面など開業について最低限必要なところは、商工会としてもサポートしていただいていると思います。

【委員】

相談者は、実際にはまだ開業していないので知識が乏しいと思います。

【事務局】

開業に関する基本的なことを知らない方は、商工会へ相談に行かれると思います。その部分は商工会が業務としてサポートいただいていると思っています。

【委員】

ビジネスサポートセンターは、主にビジネスモデルの相談に対応しています。その後に生じる取引や融資、それら手続き関係については、商工会職員で対応させていただいています。

最初に商工会に相談があり、このビジネスモデルは今一つという場合はビジネスサポートセンターを紹介しますので、相談の初回がビジネスサポートセンターとは限りません。そういう形で、商工会とビジネスサポートセンターが連携して対応しております。

【事務局】

アイデアだけでしたら次の展開ありません。この間、相談が途切れず継続しているのは、連携の成果ではないかと思っています。

【委員】

分かりました。安心しました。

【委員長】

ありがとうございます。

【委員】

先程の入口の話と、相談窓口の連携のところの確認と意見ですが、ビジネスを始めようとする人が相談する時というのは、商工会に加えてビジネスサポートセンターがあり、その他に地域の金融機関などありますが、現状は相談する時にはひとまず商工会へ相談に行き、商工会が商工会やビジネスサポートセンターに振り分けるということだと思えます。

それはわかりましたが、例えば、地域の金融機関とどうこれから差別化して連携していくかは、相談する側からすれば整理しておくべきであると思えます。恐らく地域の金融機関はビジネスとしてサポートをすると思えますが、商工会やビジネスサポートセンターは無償というか、かなりバックアップ性が強いと思えます。これらの差別化や連携について考えることが必要な視点かと思えます。

例えば、商工会では入口でアイデアを受けバックアップし、ある程度自立したところで地域の金融機関に中長期で繋いでいくような連携を見据えて、この3つの主体を整理すれば、相談する側も商工会から最終的に地元の金融機関へ繋がっていけるという全体的な産業の繋がりになっていくのではと思えます。地元の金融機関にとってもメリットになり得ると思えました。

【事務局】

以前に、地域の金融機関の北おおさか信用金庫、同じくきたしん総研で専門相談に対応されているとのお話がありました。

委員の意見にありましたように、その仕組みや体制をどう作っていくかというところだと思います。

今すぐ「こうしましょう。」というのは、なかなか難しい点もありますが、今後、地域の金融機関とどのような仕組みを作っていくかが大事であり、今後について考えさせていただきたいと思っております。

次の議題3に繋がる場所かもしれませんが、北おおさか信用金庫とはビジネスマッチングフェアで年に1度連携させていただき、ネットワーク構築の部分で事業所が集う機会を作らせていただいています。今後も、上手く連携していければと思っております。

ありがとうございました。

【委員】

私自身は、ビジネスマッチングとかビジサポはすごく良いと思っております。他の自治体や地域を見ていると、ここまで上手く立ち上げから実績が出ているところが少ないので評価しています。ぜひ上手く行って欲しいという視点から意見します。

【委員長】

ありがとうございます。

差別化とか、住み分けという視点で、事業内容など相談のスタート位置が違うということや、金

融機関がきっかけでジネスサポートセンターを使うというのも当然あると思います。この3つは上手く連携していけるのではないかと感じました。

次のテーマ「摂津市内事業者の人材確保・人材育成の取り組みへの支援について」次第2、資料2-2に進めさせていただきます。

全体を拝見していると、摂津市を選んでいただくための差別化という観点、30代、40代女性と書いてありますが人材育成を誰に向けてするかという観点、あるいは、ポリテクセンターや技術を持つ素晴らしい企業をいかに周知していくかというところでも認知という課題があるのではないのでしょうか。あとは、アイデアとしては、オンラインで工場見学とか職場体験、大人のキッズニア、SNSで若者と接点を作るなどのご意見がすでに出ております。

これらを踏まえて、ご意見・ご質問があればと思いますが、いかがでしょうか。

若い事業者との接点という意味では、商工会では創業セミナーなども比較的若い方、これから事業展開、独立しようと、来られる方との接点の一つかと感じました。

【委員】

人材確保と言いますが、まずポリテクセンターに行ったところで摂津市の事業所が紹介されるかというとなかなか紹介されません。以前に行った事がありますが、すぐに人は集まりません。人材確保というのは、どこを利用するのだかと思いますが、その利用の仕方が今一つピンと来ない。働きたい人は、自分の住んでいる近くで選ぶなどが多い。ポリテクセンターだけではなくて、もっと広げて（人材を）集められるようなことを考えてもらえる方が有難いと思います。ハローワークに行ったところで全然人が集まりませんし、一般募集もホームページに載せたところで本当に集まらない状態です。

それを無くそうと思ったら、ポリテクセンターもそうですし、高校でも大手から先に斡旋していくので、どうしても中小企業などは学校側も把握されていないので紹介しにくいという部分があると思います。私も星翔高校の先生に、工事見学に来ていろいろ見てくださいとお伝えしたこともありました。

しかし、コロナ禍で立ち消えになってしまいました。私としては、商工会や市が、市内にある中小企業をもっとPRしてもらえたら良いのではと思います。口で言うのは簡単ですが、なかなかスムーズにいかないと思います。人材確保は特にそうだと思います。

【事務局】

おっしゃる通りです。先日、ポリテクセンターへ新たな連携について相談に訪問してきました。研修生に関して、ポリテクセンターでは企業に対し人材案内等をされています。

登録事業所約1700に対し、摂津市の事業所は43事業所位だと伺いました。卒業生等の登録人材、現在研修中の卒業予定者の人材案内冊子を登録企業に送っているとのことでした。

ただ、昨今の事情によりポリテクセンターの研修コースへの応募にも非常に偏りがあるとおっしゃっていました。情報系では競争倍率が2~3倍となる場合がある一方、モノづくり系では、あるコースでは定員10名に対して応募2~3人が現状のようです。常に人材が不足している為、事業所からニーズのあるコースの人材については、最終的に人材案内冊子の名簿に掲載される研修生に対して数十社から応募がある場合もあるようです。結局、コロナ禍で、会社員を目指されるので、ポリテクセンターが開講する技術者コースへの研修にも人が全然来ませんとおっし

やっていました。

研修生がポリテクセンターの登録先である企業の実習体験に行かれたら、直接企業から声が掛かり、そこへ就職される方も多いようです。大体半年くらいの実習体験ですので、それを見越して、(人材案内冊子に掲載される予定の求職者に対してアプローチできるように) 3か月くらい前から(企業側が)実習先として登録・案内をしないと、上手く人材を確保することが難しいとの話もお聞きしていますので、もし、市内企業に対して周知・利用を促していくのであれば、3か月くらい前からしっかり案内等をしていかなければ難しいと思います。根本的な話ですが、「モノづくりは人が大事」ですので、地元から人づくりをしていかないと、厳しいのではないかと思います。

【委員】

要は、今の若い人たちが何を求めているか、どういうところで働きたいか、というのが、いまひとつ掴めてないというのがあると思います。

だから、今の職業訓練にいかれたら、その人がどういうモノづくりがしたいというのがわかります。

農業でも、農業学校へ行った方は農業が好きで、農業がやりたいという目的を持って行かれるので分かりますが、多くの若い方はどういう仕事がしたいかというのが、今一つ自分自身でも分かっていないのではと思います。結局、今、各企業が外国人研修生などで労働力を確保しているところが多いと思います。

その辺をきちんと整理をしておかないと、なかなか一概にポリテクセンターへ斡旋をお願いしたところで、どんどん規模が小さくなっていくばかりになっていくのではないかなと思います。

今の若い方にハングリー性がないとは言いませんが、今の裕福な日本の中にいるとハングリー性が非常に欠ける人が多いのかなと思います。常に肌で感じます。

【事務局】

ポリテクセンターの研修を受ける若い方は20代の方だけでなく、40代とか、直近では70代の方も受講されたと聞きました。半年くらいしっかり受講しないと習得できない専門研修となっています。

【委員】

サービス業でなかなか雇ってもらえないということで、技術を身に付けに行かれるのでしょうか。

【事務局】

(人材案内冊子に)前職等の情報も記載されているので、まったく近い職種でないような方も受講されているようです。産業構造の根本的なところをどうするか、というのを感じざるを得ないのもあるのですが、まずは手掛かりになりそうなところからということで、ポリテクセンターを選ばせていただいたというのが、正直なところですよ。委員からあったように、もう少し深く考察し、いいタイミングで繋げていくことができるような工夫は必要だと思います。

【委員】

本当にポリテクセンターがあるからというだけでなく、しっかりとした繋がりがないと後々長く続きません。1回だけ行って事業所・求人情報を掲示板に張らせてもらいましたが、それも1回で終わってしまったので求職者に来てもらえるところには至っていません。ポリテクセンターから「また、求人を出しませんか」とのお話もありませんでした。

【事務局】

そうした部分については、摂津市内の事業所の利用率が少なかったもので、市も間に入って市内の事業所の利用率を増やしていきたいと思っています。

【委員】

ただ近くにポリテクセンターはありますが、受講者は大阪市内などから来られていたりするので、就職の際には摂津市は遠いから、自宅の近所で就職先を探される方が多いと思います。

【事務局】

そうですね。おっしゃる通りです。

【委員】

その辺をどうしたらいいですか。

【事務局】

まだ課題に直面したばかりで、すぐ答えが出ませんが、実際、何が1番ネックになっているのか判断がついていません。

確かに9割程度の方が自宅から1時間以内を希望されているようでした。「1時間はすごく近いけどな（そんなに遠くはないけれども）。そうしたところでしか選ばないのであれば、ほとんどの方が引かかってこないな。」と思いながら、人材募集を見ておりました。

【委員】

摂津は不便です。

【委員】

住めば良いところだと思います。

【事務局】

長閑で良いところもあります。

【委員】

それだけで来てくれたらいいですが、実際に通勤するとなると考えるのではないのでしょうか。そのようなことも含めてポリテクセンターの卒業予定者にアンケートを取っていただきたい。結果、次にどうしたらいいのかを考えられます。ただ、それを聞いただけで終わってしまったら、

そのまま終わってしまいます

【事務局】

本市としては、まずポリテクセンターとの連携を中心に検討したいと思っています。

【委員】

ぜひ、早くにお願いしたい。

【委員】

もう大昔30年も前の話ですが、企業がどんどん大きくなる一方、人材不足だった時に、「地方の出身なので、故郷の学校を紹介してください。」となり、直接、地方の学校へ案内を出して、高校生1～2人を採用したら、「先輩が行ってるから。」と、次々その企業へ人が集まるようになり喜んでいました。

当時は、田舎の企業が少なかったから「自分のところに来てください。」という話でした。誰か1人でも行っておれば「いい企業だ」という時代でした。

【委員】

働き口が、やっぱりそれだけ無かった。

【委員】

親も「あそこの方がいるから、行きなさい。」ということで、しばらく採用が続きました。

個人企業でも直接企業が、紹介をしてもらおうと、先生に直接行ったら、「ここまで来てくれた。この子を紹介する。」と就職する、しないは別として、ずっと続きました。

【委員】

現在の方がそういう感覚でいらっしゃるかどうかは、よく分かりませんが、もっと簡単にお金を稼ぎたいと思っている方が、結構いらっしゃるのではないのでしょうか。

また、都会に行けばそれなりにお金を稼げることができるのではないかと考えている方が結構いらっしゃるように思います。

なかなか「来てください。」「では、行きます。」とそういう感じは厳しい。

【委員】

私は農業の村の出身なので、みんなほとんど農家でした。汚れたりしんどい仕事が身に染みて育っていますので、工業関係への就職が多かったように思います。そのような繋がりを頼って採用活動をするのも1つかと思います。

【事務局】

やはり何か縁がなかったら、選択しづらいのかも知れません。

何か縁（関係性）を作っていく仕組みを考えていくことが必要かと思っています。

【委員】

高校生の就職となるとハードルが高くなります。

高校は、やはり大手から就職させていきます。希望を提出している企業が何百社、何千社とあって、1名も採用できなくて終わるところがたくさんあります。

何故かと言いますと、小さくてもいい会社はたくさん有るのですが、高校の先生もその会社のことを知らないからだと思います。星翔高校とは、連携を上手くしたかったのですが、コロナのために途中で立ち消えてしまいました。

中小企業があるからこそ国は持っているのです。

【委員長】

そろそろ時間になりますが、何かこのテーマで他にお伝えしたいことがある方はいらっしゃいますか。

【委員】

ポリテクセンター関西との連携を中心に置くという理由は人材確保であり、摂津市がこの役割を一番担えるところだと思います。

そうであれば、仲介とか、若い人達が集まるとか過去の実績がどうかを聞きたいです。

ただ、場所が遠すぎるとか、あまり集まってこないのではないのではないかと聞いていると、そもそも摂津市が最適な場所なのかが疑問なのですが、その実績や見通しなどについて確認させていただきたい。

反対意見ではなくて、ここをポイントにする意味でお伺いしたいと思います。

【事務局】

市としては、ポリテクセンターは市役所の南隣徒歩約1分の場所にあり、在職者訓練や求職者職業訓練を行っており、「製造業のまち モノづくりのまち」を謳う摂津市内に有る機関ですので、修了生を市内製造事業所で就職していただけるようマッチング支援をし、摂津市でそのまま就職していただけるような仕組みを作れないかと考えました。

実績に関しては、把握できておりません。今回は、ポリテクセンターが卒業予定者の情報を人材情報冊子で登録事業所に案内をしているということ、追加資料3で冊子の表紙のみお付けさせていただきましたが、お伝えできたらと思いました。

課長からも人材情報の内容について、どういった情報が掲載され、それに対して人の偏りであるとか、例えば、NC 旋盤の技術を持たれている方が非常に人気で、受講された方に応募が殺到してすぐ就職が決まってしまう状態だったと私も伺い、様々な状況が分かったばかりです。

産業振興課として、市役所の南隣にありながら、なかなか地の利を生かせてないところが、あったように思います。ですので、特に、製造業の人材確保・人材育成のところをまずしっかり強化していくところから、始めていきたいと考えています。

ポリテクセンターでは無料職業紹介の届出もされており、今後、直接市内事業所から求人があった際、良い方がいらっしゃればご案内したり、無料の就職説明会や合同就職面接会などで上手く仲介しながら、マッチングしていく仕組みができないかを考えているところです。現実的には、様々な事情や状況もあり、上手く機能するかどうかは分かりません。

この点については、来年度の第1回目の懇話会までに、仕組みについて相談、打ち合わせをして進展させて、「こんなことをやっていきたいです。」とお伝えできればと思っているところです。

【委員】

ポリテクセンターを人材確保の中核に据えるというのは良いことだと思うのですが、今日の議論において、ポリテクセンターの前と後ろを繋ぐビジョンをある程度想定していく必要があると思います。ポリテクセンターの前としては、高校・専門学校の進路指導との接続が必要になるために考えておかなければいけないと思いますし、ポリテクセンターで学んだ技術が、実際、摂津市内の中小企業で働く中で技術がどう接続されて生かされていくか、さらに言えば、待遇とか給与面でそれが反映されるように繋がってくると、摂津市へ働きに行こうとなると思います。

委員が仰っておられたような、工場見学や研修を通じて、自分の技術を生かせる先（摂津市内の中小企業）を出口として繋いでいく。あるいは、ビジネスサポートセンターでの対応で既存のネットワークへ繋げていくのが、私の素人考えですが、イメージしておくのが良いのかと思います。

【事務局】

ありがとうございます。

【委員長】

ありがとうございました。

お話を伺っている印象だと、ポリテクセンターは、どちらかという、既に働いている方のスキルアップには役立ちそうな感じがしますが、人材確保という意味では弱い部分があるように感じました。

亀岡は、商工会議所青年部が2年に1回小学校向けの職業体験をやっておられます。小さい頃からまず摂津市にこんな事業所があるということ自体をまず知ってもらう仕組みが大事ではないかと思います。

実際、私も大学で就職活動をする時に、中小企業の選択肢がそもそもなくて関東に行き、帰ってきて転職しました。都会に行って帰ってきて、自分なりに働きたいなと思った時に、「そういえばあんな会社があったな。」と思い出してもらえるような、そんな仕掛けがあれば良いのかなと、全然視点は違いますが感じました。

【休憩】

【委員長】

続きまして、提案議題3に入りたいと思います。

「摂津市内業者間ネットワークの状況と有機的な繋がり構築について」ですが、資料2-3の委員の皆さまの意見を拝見させていただいたところ、やる気を起こす企画、合同出店イベント、摂津優品（せつつすぐれもん）の品数を増やす、オンラインPRの利用などの意見がありますが、何かこのテーマについて、ご意見・ご質問等ありますでしょうか。

【事務局】

今、委員は市内企業カネタさんとも連携されていますが、お伺してよろしいでしょうか。

【委員】

農業を通じて知り合いましたが、出会いの場がないとなかなか難しいと思います。摂津優品も一つですが、何十件かある摂津優品を一般市民が分かるかといえば、出会いの機会がないので分からない。触れ合いながら、尚且つ異業種が交流できるようなイベントを開催するような仕組みを作ってやれば、良いのではないかと思います。

短期的にできるかといえばできないかもしれませんが、出店形式で異業種が一つのところで集えるような形、尚且つ、イベントのような催しからやっていくことができればどうかと思います。その中でコーディネーターも必要になってくると思います。

鳥飼なすを例にすると、現状、すぐには買えない、一定の販売店にしか売っていないですが、どこに行っても買えるように身近で手に入るように接点となる場所を増やしていくことが良いのではないかと思います。

【事務局】

委員が、福祉事業所のカネタさんと一緒に農業をしておられて、その中でいろいろな話をするとなりの展開が見えてきたようで、やはり集う場が必要だというお話が休憩中のお話にも出てまいりました。

摂津ブランドについても、ご意見をいただいております、摂津ブランドの発表や販売の機会との回答をいただきました。毎年、新たな認定品の決定後にパンフレット作成や紹介記事の作成をしていますが、市民の方に直接知ってもらうようなイベントが、コロナ禍で開催できておりません。これからはそうした機会を作っていくことも一つなのではないかと思いましたが、事務局としても課題として認識しているところですので、今後、考えていきたいと思っております。

【委員】

私もその考えに賛同しますので、それに関連してイベントをやるべきだということを申し上げたいのですが、いくつか摂津ブランド企業を取材させてもらった経験から、摂津ブランドを発表することについて3つの方向性が必要かと思っています。

1つ目は発表することで「販路を広げていく」。販路を広げ、商売を広げていってもらう。販売量を上げていってもらう。摂津ブランドとして認めてもらった事業者はかなりのPR効果があったということを言われていて、それは大きな点だと思います。

2つ目は、「摂津市の特徴、魅力を発信するものとして、摂津ブランドを発信していく」。摂津市は大阪府内で見るときに中小企業のまちだと分かるけれども、果たしてどんな特徴があるのか。意外に大企業に対しての下請けだけではなく、独自の技術を持っていたり、あるいは業種の広がり、ルアー（釣具）を作っていたり、塗装をしていたりとか、あるいは、委員がされている女性・男性の美容に力があり、そういう産業の広がりというものも、摂津市のブランドとして発信していく必要があると思います。

3つ目は、「事業承継という観点から発信していく」。例えば、(摂津ブランド認定品を取扱う)岡田工芸社は塗装業の企業で社長の塗装の技術があつてこそですが、「私の後にはもうやる人が

いないのです。」というところもあるのです。だからこそ、摂津ブランドで認められているのですが、やっぱりその方がいなくなった後の後継者を満たす意味でも発信していく中で、「あっ。この人の後を継いでいこう」「私もやってみたい」という人達を地域の中で育てていかないといけないと思います。認められた摂津ブランドも一代限りで終わってしまうことになってしまう。摂津市の産業として20年後、30年後と繋がっていかないので、そういう意味でも摂津ブランドを発信していく中で「販路の拡張」と、「摂津市の特徴」、それから「事業承継に繋げていく」という目的意識を持ってやっていくというのは、10年、20年の摂津市の産業振興にも繋がっていくのかなと現場の方の話を伺った中で感じるところです。

【委員長】

ありがとうございます。

事業承継の中での選択肢で事業譲渡がありますが、地域の事業所がお互い良く知り合っているならば引継ぐとか、技術も守られるかなという意味では、マッチングとか知り合うという機会・場所づくりは確かに大事だなと感じます。

【委員】

摂津ブランドは今15ほどあったと思いますが、それは定期的に交流会とかはやってないのでしょうか。発表があって、広報に載りますね。その後の対応、会合とかは毎月とはいきませんが無いのでしょうか。

異業種交流会も無いのでしょうか。市民が相談できる相談日は広報誌で、金融相談や税務相談など毎月日程が決まっていますね。産業に関する問題の個別的な人材派遣（人材確保）の相談日は、それは産業振興課独自でしなければならないのでしょうか。

広報誌の相談日に一枠設けることは、無理なのでしょうか。

【事務局】

まず、相談日の話でいうと、各課が持っている相談業務を広報がまとめて発信しています。ただ、人材派遣ということになると、職業の斡旋なので、市ではできないのではないかと考えています。

異業種交流会に関しましても、7、8年前は一度あったということですが、なかなかその後が続いていません。特にコロナ禍で、マッチングが非常に難しくなりましたが、少なくとも摂津優品の事業所が増えてきている中で、異業種交流会などの事業者の交流の場の機会創出は課題だと思っています。そこからアイデアが生まれてくることも、事実なので必要なことだと思います。

【委員】

他の地域では、展示会と交流会をしているところもあります。高槻、茨木、摂津、守口、門真と連携して摂津ブランドについて、同じ方向で進んでいただきたいとやっております。

【委員長】

ありがとうございました。

私の知っている京都商工会議所で知恵ビジネスプランコンテストでは、年6社だけ選ばれま

して、6社が各年度を跨いで繋がっていくようにということで、選ばれた事業者自体が連携していく道を探るといふことの先行事例を学んで交流するといふ事例発表会と懇親会を定期的にされています。

マッチングにおいては、コーディネーターが間に入ることで、お互いのことを「単に知っている」から「知っている（分かっている）存在」になるといふことは、実際にはすごく大事だと思っていて、そういう意味ではビジネスサポートセンターや商工会の方がコーディネーター役をやっていただくとより具体的な連携に繋がりがやすいのではないかと思います。

【事務局】

事前に回答いただいたものや、今、お聞かせていただいたことを含めると、やはり核になるのは既存の企業の集まりといえますか、団体というところで、摂津ブランド企業が交流していただいたり、より市民・一般の方に広く周知、PRしていくことで、次の繋がりを作っていくことができるのかなと思いました。

あとは、以前にありましたように、合同出展の中で企業が出展しながら集い交流するといふお話もありました。以前はMOBIOでの摂津の元気なものづくり企業展を開催していましたが、2年間開催ができませんでした。来年度はどうなるか、不透明なところがありますが、それに代わるものや少し形を変えてやっていく中で、ネットワークづくりや交流ができる場を作っていくことはできるのではと思っております。

さらに、商店街のコミュニティーといふか、ネットワークについてご意見をいただいております。今すぐお答えできるようなものはないのですが、正雀のような駅前商店街の賑わい、活性化に繋がるようなものを含めて、ネットワークを構築しながら、取り組みを考えていけば良いのではないかと思います。

【委員長】

ギフトショーの共同スペースと一緒に出展するとか、ビックサイトにスペースを取って出展するとか、そのようなことができると、全然集客数が違います。どの程度でどのような展示ができるかありますが、そのような企画ができれば面白いのかなと思っております。摂津市として摂津ブランドを共同出展し、その中で交流が生まれれば面白いかなと思っております。

「摂津市内事業者間ネットワークの状況と有機的な繋がりの構築について」、よろしいでしょうか。

よろしければ、その他、現状も含め、他のテーマでご意見・ご質問があればということです。全体について、アクションプランの議題に関連して、また、これ以外も含めまして、何かご意見・ご質問はありますでしょうか。

【事務局】

今、委員長から京丹後市のギフトショーのお話がありました。これは提案議題2にも繋がるところだと思います。中小企業育成事業補助金の制度で、今回は人材育成について、ポリテクセンター関西や、中小企業大学校の研修費用に対する補助のお話をいたしました。また、本制度では、大阪勧業展やきたしんビジネスマッチングフェアなど出展企業に対する補助もごございます。ただし、（補助対象が限定的されており）補助するものと、しないものが決まっております。

大阪勧業展やきたしんビジネスマッチングフェアは、どちらかというとも B to B など製造業の取引の関連要素が強いところだと思います。そこで、ギフトショーのような B to C 向けの出展をされる事業所向けにも何か補助をできないかということも検討しております。なぜかと言うと、ビジネスサポートセンターでは新商品の開発の支援しており、摂津ブランド認定制度においても B to C 商品を認定しているからです。そして、B to C 商品への販路開拓等の支援制度があります。そのような状況では「なぜ、その部分は補助があり、なぜこちらには補助はないのか」となるかと思えます。

今回、提案議題 2 の回答として委員長が記入いただいたように、「なぜ、その部分を対象にしているのですか？」というところに繋がると思えます。

事務局としましては、「こういうことは、なぜだめなのか。」「こういうことが補助として良いのではないか。」などご意見をいただければと思います。

【委員長】

補助対象について、ということですね。
ご意見など、いかがでしょう。

【委員】

展示会は、1 社で出すと、(展示ブースに) 長時間張り付いていないといけません。さらに出展料だけではなく費用が掛かります。自分たちでやるだけでは、補助をいただいても収まらない。摂津市でまとめて出展する形が一番良いかと思えます。

【委員長】

商談もあり、店番を交代できるというメリットも感じます。

毎年、ニッポン全国物産展が池袋サンシャインで行われています。大阪地域創造ファンドでも共同出展していました。他いかがでしょうか。

【委員】

毎回言っておりますが、摂津市でもしてもらえたらありがたいなと思えます。堺市は、ビックサイトやインテックスなどでしています。最初にこの集まりの時に言いましたが、何も変わっていません。摂津市だけは毎回言っても、変わらないでしょう。

【事務局】

変わらないわけではないですが、内部調整等がございます。

【委員】

摂津市は完成品の数が少ない。見せられるだけの数がないと思えます。

堺市は、多くの事業者が完成品を作っておられるので、出展できるのかなと思えます。

摂津市の事業者は、いわゆる黒子が多くて、完成品の中の一部品を作っているという会社がすごく多いのではないかと思います。まずは、黒子の製品とともに完成品をしっかり作れる会社に引き上げていくことが先ではないでしょうか。摂津ブランドで募集しても、「うちの会社はこれ

を作っている」という完成品がない会社が多いような気がします。

ビジネスサポートセンターと連携しながら、黒子の製品であるけども、それが表に出たらこんな面白いことができるみたいな製品づくりがまず必要です。

それが、30点、50点と集まってきたら、展示会も面白いでしょう。今だと、十数点並んだ撰津ブランドだと、素通りしそうな気がします。

まずは、商品の販わいが必要だと思います。

【委員長】

確かに大きく見ると、そうした流れが望ましいように思います。

他いかがでしょうか。

【委員】

今、おっしゃったB to Cの展示会ですが、出展者の多くはロット数で、小売業になると、まず商談の時に「1万ロットいけるのですか?」、「2万ロットいけるのですか?」と必ず言われます。「そもそも生産能力が伴わないと出ても意味がない」という事実もあります。その辺りから指導していかないといけないのかもしれない。

今、ビジネスサポートセンターのクラウドファンディングを進めています。こちらはロット数がありませんので、試作を1個か2個作ってそこから受注して2か月後に発送するという仕組みなので、事業所にとっても負担が少ない。先日、鉄工会でも山之内センター長に講演をしてもらいまして、鉄工会の事業者からも早速「こういう新商品はできないか。」と相談に来られています。そういう形で進めていきたいと思っています。

【委員】

おっしゃっていることは分かりますが完成品を作っている事業者は少ないです。

皆、縁の下ばかりなので、縁の下の間人を出そうと思ったら、展示会の出展の形も変わると思います。製品、完成品は少なすぎるのかもしれませんが、私の所もそうですが、(企画・製造等の)過程をコマーシャルしていかないとダメだと思います。「うちはできません。」となってしまうところが、大半だと思います。

例えば、中小企業がこういう物を作っているというのを、もっとPRしていただきたいと思います。私のところは、市に頼らずしています。東京、幕張にも行きますが、自分のところには「何があるのか」といわれた時、完成品は持っていません。しかし、(最終製品の)一部のこういうところを作りますとPRします。

今の話のように完成品となると、また出展するところが限られてきます。もっと広い目で、いろんな技術を展示して、自社ではこういう物が作れるというだけでも良いのかと思います。私の意見としては、あまり厳しくすると、余計に出展するところがなくなります。もっと多くの事業者が出展でき(、補助なども受けられ)るように制度を作っていく方が良いのではないかと思います。

【委員長】

はい。ありがとうございます。

そうですね。「技術を売る」という観点ですけど、最終製品だけではないですね。

ありがとうございます。

【事務局】

B to Bで製造業の事業所間で取引されている会社も非常に多いので、B to CとB to B、それぞれ取り組みがあるなかで、それぞれ出展していくのも良いのではないかと思います。技術を全面に出して行って、PR出来るような場も必要なのではないかと思います。

ありがとうございます。

【委員長】

そうですね。グループとか、どういう括りにして出展する等あると思うのですが、いろんな組み合わせで集まりそうなら、今回はB to B、次はB to Cで年に2回とか、交互にするとか、いろいろ組み合わせても良いのではないかと、いろいろ試してみる段階ではないかと思います。

【事務局】

出展会・展示会等への補助内容の検討や見直しを平行してできればと思います。市が主になって、共同出展などもできたら良いかと思います。

ありがとうございます。

【委員長】

他にございますか。

よろしければ、事務局より今後のご案内をお願いします。

【事務局】

最後に「次年度の懇話会について」ですが、基本的に3回開催させていただきたいと思っております。

令和3年度と同様のスケジュールで開催したいと思っております。

来年度も7～8月に一度開催させていただき、現行のアクションプランの施策の展開状況、実績についての報告、今後、産業振興の核になっていく部分と思われるサポートセンターの運営状況についての報告を予定しております。

加えて、本日、お話いただいた中で、いくつか良いヒントをいただきました。その中で、こういった取り組みができるのかあらためてご意見をいただけたらと思っております。

合わせて、次回の提案議題となるか未定ですが、予算編成の時期に差し掛かるタイミングとなりますので、具体的な新たな取り組みについて、ご意見を頂戴するかもしれません。

その後、12月頃に2回目を開催させていただき、令和4年度の上半期の実績報告に合わせてサポートセンターの運営状況の報告を行います。次年度最後の3月は今回と同じような形で提案議題を事務局から提案させていただいて、ご意見いただくような形にしたいと思います。

今後は、タイムテーブルや議題の目的や頂戴したいご意見のついて明確にしていきたいと思

っております。また、本会の運営に関してもご意見等いただけたら幸いですので、よろしく願いいたします。

【委員長】

ありがとうございました。

では、以上で令和3年度第3回摂津市産業振興アクションプラン懇話会を終了とさせていただきます。

ぜひ、また皆様のご意見あれば、摂津市、事務局に伝えていただき、より意味のある懇話会に進化していけたらと思っておりますので、今後ともよろしく願いいたします。

本日はありがとうございました。