

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9月5日（月） 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4階401会議室

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

事務局 鈴木、小西、池上（摂津市産業振興課）

配布資料： ①次第
②資料1 令和3年度の各展開の活動目標の進捗
③資料2 新型コロナウイルス感染症対策の主な事業について
④資料3 令和4年度の新規事業について

議題： ①令和3年度の各展開の活動目標の進捗
②新型コロナウイルス感染症対策の主な事業について
③令和4年度の新規事業について

議事1. 令和3年度の各展開の活動目標の進捗
議事2. 新型コロナウイルス感染症対策の主な事業について

【事務局】

（資料1、2を基に活動状況の進捗について事務局から説明）

【委員長】

事務局から説明がありました。何かご意見ご質問等ございますか。

【委員】

都市農業の支援について、活動目標と達成率が出ていますけれども、アクションプランにあるそれぞれの3つの目標の達成に支援を産業振興課としてどのように行っていくのかわからないので、検討していただけたらと思います。

6次産業化や鳥飼なすの耕作面積は非常に増やしづらいので、今後目標を達成するため

にどのように展開していくのか考えていただきたい。

現在、鳥飼地区のランドデザインについて市で議論していただいているところで、それと絡めながら進めていただけたらと思っています。

【委員長】

ありがとうございます。目標を達成するための今後の具体的な展開についてですね。

【事務局】

農業についてご意見いただきましたが、商工の方でも数字が目標を全く満たさないようなものもあります。例えば、展示会の出展事業者数や新規創業者の家賃補助の件数などが少なくなっています。今までではご報告せず認識しないままだったかもしれないものが、ご報告する中で数字について考えることができるようになりました。懇話会でのご意見等を参考にさせていただきたいと思います。

鳥飼なすについては、耕作面積や担い手の減少・高齢化があります。これを現状維持するのか増やしていけるのか検討する必要があるかと思っています。

今、委員からご意見をいただきまして、耕作面積で鳥飼なすの振興をしていくのはいかなものかというのは、おっしゃる通りだと思います。本来ならば、鳥飼なすの耕作面積というのは生産者が増えれば自ずと増えてくるという単純な考え方から設定されました。前回、このアクションプランを設定する際に面積設定に関わった経験がありますが、面積を増やしていくことが難しいという中で、実際に耕作をしていただいている方々に対して市として具体的な振興施策がないという点が厳しいところです。今後アクションプランを考える中では非常に大事な視点なのかなと思います。

また、ランドデザインについてですが、今鳥飼なすを耕作している場所が鳥飼地域ばかりになっています。鳥飼地域で主に農業地域となっているところについては、これから長い将来にわたって農業を振興していくというようなプランがつい先日策定されたところです。今後はランドデザインのプランも含めながら農業振興をどのように図っていくのかを検討する必要があると思っています。そのプランとともにどのように支援を進めていくのかを考えていかなければいけません。ランドデザインをせっかくご紹介いただいたので今後委員の皆さまにランドデザインのご説明をさせていただく機会を設けたいと思っています。

【委員長】 他いかがでしょうか。

【委員】

展開1・7と3のところ、2つに分けて意見があります。ビジネスサポートセンターの話が挙がっていましたが、経営や事業承継の相談・セミナーによる指導実数件数の実績が907%とすごい伸びになっている理由と摂津優技（せつつすぐれわざ）について伺いたい。

まず、907%という数字の理由を考えたときにそもそも摂津市自体に相談のニーズがあったのか、あるいはビジネスサポートセンターの経営相談員（センター長含む）のパーソナリティが凄かったのか、もしくは元々（摂津市を含む）大阪府内どこにでもある一定のニーズあって今回やってみたら爆発的に結果が出たのか、ビジネスサポートセンターの成果をどのように理解・評価するのかを考えていくことが今後どう対策していくのかに繋がるのかなと思います。まずは報告の段階で評価をどう捉えているのか伺いたい。

次に、展開3の摂津優技（せつつすぐれわざ）ですが、個人的にはすごく良いことかなと思っています。（制度の）方向性、目標、どう生かしていくのかを質問したい。これまでの摂津優品（せつつすぐれもん）の場合は顧客（一般消費者向け）向けのBtoCに力を入れている事業者を評価することによって知名度を上げる、販路販促の拡大に繋げていくことだったと思いますが、BtoBの事業者に着目することでどんな意味があるのか考えていきたいなと思います。例えば、BtoBからBtoCに進んでいくためのアドバイスをするような働きかけをするだけではなく、BtoBの企業に対してこれから社会に出る若い子たちに（製造業への）就業を促すPRにするのか、あるいはビジネスマッチングで新しい取引先を展開してもらうために市として、そうした場を確保・提供していくことも視野に入れて認定するのか。摂津優技（せつつすぐれわざ）を摂津市として評価し、元々摂津市が持っている強み、その根幹部分について（摂津優技（せつつすぐれわざ）を通じて）広めていくという趣旨だといいなと思いますが、そのように考えておられるのか、その進めていき方について伺いたい。

【事務局】

まず、1つ目の摂津ビジネスサポートセンターの相談件数の大幅な増加ですが、こちらにつきましては、摂津市商工会へ業務委託して、その中で経営指導の実績のある山之内先生をセンター長に据えて1年間やっていただきました。山之内先生の力量もやはりあると思っています。なおかつ、スキームとして、商工会が、まず事業者の課題をしっかりとヒアリング、把握をした上で、コロナ禍でのビジネスモデルや、新しい事業展開をしたいのでどうしたらいいか等、山之内先生にフィードバックされて的確なアドバイス・指南を伴走型による支援をしていただいた結果、好評を得てその後の相談へ繋がったのではないかなと思っています。

また、タイミングも良かったのかなと思います。令和3年度はコロナの終息がまだまだ見えず、市内事業者が苦しい経営環境にある中でどうしたらいいのか相談が商工会へあり、今まで相談できるところがなかったというのもあったと思いますが、1つの窓口ができたことでその効果を実感していただいたのではないかなと思っています。

ただし、これからの課題として、新規相談の事業者にも利用しやすくしていくことが一つあります。また、伴走型支援により複数回利用される事業者でもなかなか予約ができない状況にあります。相談日（枠）を増やせないかという意見もいただいているので、それも検討するとともに、一定の実績を残された事業者にはまた違った形でご相談いただいて、

新規相談の事業者が相談しやすい環境を整えていくというか、相談日（枠）を増やす以外にも工夫ができないか考えたいと思っています。伴走型支援のなかで予約枠を一定確保されている事業者がいらっしゃる状況にあるものと思っています。継続相談は上限回数を設けて、新規相談の枠はしっかり確保していくことも考えています。

次に、摂津優技（せつつすぐれわざ）についてですが、何を目的にしているのかという部分は大切になってくるかと思えます。摂津優品（せつつすぐれもん）は、B to Cということで、商品を通じた魅力発信を支援していくものになりますが、（B to C事業者は、）製造事業者の割合として少ないというのは、商工会との話のなかでも出ていましたし、実際に新たな摂津優品（せつつすぐれもん）の商品発掘をしていくことの難しさを感じていたのが正直なところでした。だからといって、B to Bの製造事業者に支援の手を広げたという安直なことではなく、もともと技術力を持った製造事業者はたくさんあるのでその事業者の技術をもっと多くの方に知っていただき、それをもって市や事業者の魅力の発信ができることで何かしらのメリットを感じていただくことが一番大事なことかと思えます。

例えば、それが就労に結びつくとか、技術力以外にも女性の就業がしやすい、2時間でも3時間でも働きやすいなどフレキシブルに働けるような環境だったらそこを魅力に感じて就労される方もいらっしゃると思います。技術というところでPR・発信していくことでそういったところに繋げていけたらいいかなというのも1つです。横断的に市が持っているいろんなチャンネルや施策を繋げていって、事業者の魅力発信することが大事かなと思います。まだあまり具体的に定まっていない部分もありますが、委員がおっしゃっているようにそうした部分も見据えているところです。

【委員】

よく分かりました。

【委員長】

「ものづくりのまち摂津」を市内の方にも知っていただいて、それが就労にも繋がれば、ということですね。

展示会への出展が少ないということですが、亀岡で事業を支援している中で事業者がオンライン展示会に出展されています。1年間出展してみているけどまだ効果は分からないですが、オンライン展示会とかに視点を広げるということもありかなと思いました。

【事務局】

オンライン展示会ですと、北おおさか信用金庫主催のオンライン出展・商談会があるかと思いますが、今後も継続のご予定なのでしょうか。

【委員】

はい。現在もオンラインで「うまいもの市」というものを継続的にしておりまして、開催日を決めてということではなく、1年間常に開催をしていて、オンラインで誰もがホームページから入って行って、北摂地域にはこういう特色のある「うまいもの」があるとい

うことを常に展示をしております。3日間など時期を決めて開催していたこともありましたが、現状はオンラインでの「うまいもの市」を1年間実施しています。

【事務局】

その「うまいもの市」は食品関連ですが、以前コロナ禍の商材に括ったオンラインでのビジネス商材の展示会をされていたかと思います。そういった形の製造事業者が出展できるようなオンラインのものは現在ありますでしょうか。

【委員】

現在もあります。コロナ禍での商材、パーテーションや消毒液の設置などもオンラインで見られる状態になっております。まだ感染者数が増えている状態ですので、当分はオンラインでの開催は続くものと認識しています。

【事務局】

共同出展など事業者の魅力を一緒にPRしていく場がなかなかなく、また、市の補助が受けられないというご意見を以前よりいただいていた。会社でよく出展されている展示会・商談会、また、ニーズが高いただろうと思えるようなものフェア等はあるのでしょうか。

【委員】

ニーズが高いかは分かりませんが、10月に福岡(のモノづくりフェア)に出展します。会ってしゃべらないと分からないことがものづくりは特にあると思います。オンラインは苦手というのもあってあまりやっていません。「摂津市に補助金が欲しい」と言っても話が終わってしまいます。毎回こういう場では言っていますが、一体どうやったら進むのかなど。実際全然進んでいないと思います。

大阪は既に知っている人が多いので、(新たな商談・取引として)地方に行っています。その辺りも考えてもらいたい。何社か集めてというのが摂津市は全くないので、せっかくこういう場があるのでどのように進めていくかではないでしょうか。

【事務局】

経過としては、本来はMOBIO企画展を一つのキッカケにして、(ノウハウの蓄積や事業者との繋がりを構築して、)次にインテックスのような大きな場所で共同出展できたらよかったです。が、(コロナ禍もあり)全く開催ができていない状況です。

現在の方向性としては、(MOBIO以外で)共同出展ができるところを検討して予算措置をするか、オンラインも含め、中小企業育成事業補助金で決まっている展示会・商談会のメニューを拡大していくか、どちらかになるかと思います。ただ、展示会・商談会のメニューを追加するとなる、個別の事業者のニーズに全て答えていくということにもなっていないかため、現時点では、共同出展先を検討していく方が進めていきやすいのではと考えています。そこが進んでいないということは事実ですが、検討は継続していることを知っていただけたらと思います。

【委員】

今年中に答えを出すというような期限を決めないといけないです。期限がない約束だとほったらかしになってしまうから意味がないと思います。

【事務局】

「できる」「できない」を含めて、答えとして「どうする」というところをキッチリ出すということですね。

【委員】

どこまでやっているという報告があれば、やってくれていると分かるが、ただ進んでいないと言われても意味が分からない。毎回、この集まりで結果を聞くだけで、せっかく皆さんが集まっているので、他に進め方があるのではないかなと思います。私自身もどうしたらいいか分からないけれども、何か進むことをしていかなければいけないのではないかなと思います。

【事務局】

進められることとなかなか進められないことがあり、庁内での議論を含めて、一つ一つ進めているところです。申し訳ないですが、予算的にも、何か新しい大きなことを進めるのは「スクラップ&ビルド」で何かをやめて何かを展開することになるのですが、なかなか難しいところがあります。ご意見を真摯に受け止めながら、「検討はしたが今年度はできなかった」というような回答を明確にさせていただく方がいいかもしれないですね。

【委員】

実績がどうこうではなく、実施するための計画があってそれを執行していくコーディネーターがない。そのコーディネートをどうしていくかをもう少しきちっと考えていかなければいけないと思います。

議事 3. 令和4年度の新規事業について

【事務局】

(資料3を基に各事業について事務局から説明)

【委員長】

事務局から説明がありました。何かご意見ご質問等ございますか。

【委員】

セッピスクラッチカード、商品券、グルメクーポンは同時ではないですが実施しています。例えば、私が飲食店でゴールドステッカーを取得していたとしたら、商品券とセッピスクラッチの両方の加盟店になれるわけでしょうか。

【事務局】

それぞれ応募していただけます。例えば、飲食店でゴールドステッカーを取得されていれば、3事業全てに参加していただけます。

【委員】

結局、加盟店の数がものすごく増えていますが、商品券は344店となっています。これは200店舗からかなり増えており、いいことですが、事業が重なっての数字かなと思いました。

【事務局】

商品券事業については、やはりインパクトが非常にあり、摂津市内の各世帯が4冊購入すると20,000円分届くことになるので、飲食店を含めた小売・サービス業の方がスクラッチに参加するのは見送りたいけれども商品券は参加したいという部分は正直あるように思います。もちろん3事業とも参加したいという飲食店さんもありますが、逆に商品券は参加するがスクラッチは見送りたいというところもあります。

スクラッチに関しては、現在店舗募集の最終追い込みをしているところです。商品券はエントリーしているがスクラッチはまだエントリーしていないところもありますので、そこは最後お声掛けをしていこうかなと思っています。

【委員長】

まだ発言されていない委員の皆さま、いかがでしょうか。

【委員】

ビジネスサポートセンターではいろんな商品がマクアケでクラウドファンディングに挑戦されていますが、そうした商品を（茨木市などではありますが）摂津市でもマルシェなどで月に1回でも発表する場があったり、飲食店でもキッチンカーを持っているお店があるのでマルシェなどをやっていただけるといいなと思います。

ビジネスサポートセンターを利用して結果が現れている企業（卒業企業）でやってもいいですし、新たに募集されてもいいですし、準備が大変なのは重々分かっていますが、市内からも「摂津市ってこんなにおもしろいことやっているよ」と。本当は道の駅みたいなものもいいですけど、なかなか難しいと思うので、せめて年に4回、2回でもいいですが、そういうものを企画していただけると嬉しいなと市民として思いました。

【事務局】

ありがとうございます。

【委員】

移動スーパーの「とくし丸」で、買い物に行けない地域のお年寄りのために軽トラで何か所か回ったりする事業をされています。たまに私も見たことがありますが、現在もやっていますか。

【事務局】

やっています。

本来はもう少し早い時期からやるという話だったのが少し遅れたようです。

【委員】 広報には載っていますか。

【事務局】 はい。

【委員】

場所が限定されているようですが、事業者に任せているということですか。

【事務局】

基本的には、民間大手スーパーの移動販売を摂津市内でしていただいているところで、エリアは限定的です。

【委員】

7～8年前に堺でしていた方が、3年位は調子がよかったけれど経費がかかるばかりで言っていました。現在は民間事業者がやっているということで分かりました。

【事務局】 そうです。民間の事業者が行っています。

【委員】

「うちの近所には止まってくれないかな」と近所のお年寄りの方がお話をされていました。わかりました。

【委員】

先ほど委員がお話をされたマルシェの件ですが、今年の摂津まつりで「市内の産物の出店をやろう」と言っていたのですが、コロナで出店数を減らすということで今回できなかったのですが、来年以降、摂津まつりでそういった出店を考えています。

あと、今年の農業祭でキッチンカーを出店してくださるということなのでそちらもマルシェに繋げていただけたらと思います。

それともうひとつ、ドローンスクールを市と商工会、星翔高校と連携して開催させていただきました。ドローンというのはこれから活用が期待されている新分野でありますし、生産性向上や人手不足に役立つものなので、摂津市内でどれだけ活用できるか、これから検討の余地はありますが、摂津市をPRする良い一つの方法として、市内の事業者にも活用を勧めて、今後の産業振興に繋げていただけたらと思います。

【委員長】

ありがとうございます。他いかがでしょう、大丈夫でしょうか。

計画にアクションプランがありますが、「どのような行動をするのか」もう少し検証した方がいいのかなと、ご意見を聞いていて思いました。「今年のこの月はこんな行動をする」ということが目標の実現に必要なと思います。あとはより意味のある会議にするための検討ということでお返しいたします。

【事務局】

厳しいご意見もいただきました。言ってもなかなか変わらないところもあるかと思いますが、できるところはしっかりやっていきたいと思えます。また、懇話会の運営の仕方も含めて、議論していただくにあたっての事前の準備など改善を考えていきたいと思えます。

本日は貴重なお時間をいただきましてありがとうございました。

特に足を運んでいただいた委員の皆さま、ご足労いただきありがとうございました。オンラインでご参加の皆様につきましてもまた引き続き各施策の中でもご意見賜れたらと思っておりますので、どうぞご協力をよろしくお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。