

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3年12月16日（木） 13時00分～15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

出席者： 委員 岩橋 亮 委員長
高田 行彦 委員
深堂 徹 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、下郡、池上（摂津市産業振興課）

配布資料： ①次第
②資料1 令和3年度上半期の各展開の活動目標の進捗について
③資料2 令和3年度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 摂津ビジネスサポートセンターの実績・課題
及び令和4年度に取り組む内容について

議題： ①令和3年度上半期の各展開の活動目標の進捗について
②令和3年度新型コロナウイルス感染症対策の主な事業について
③摂津ビジネスサポートセンターの実績・課題
及び令和4年度に取り組む内容について

【事務局】

（資料1～3を基に事務局から説明）

【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】

感想としては、コロナ後ということで状況が好転の兆しも出てきたのかなという成果だったのかなと思います。

産業の方から考えると、企業の中での業態の転換というか、一つの事業軸を持っている今の企業がいろんな分野に進出していくというところが、今回進んでいるというところがあったのかなという印象と、ただ、しかしながら、新規創業、新しい企業が出てくるところは、課題が残っているのかなという、印象を受けました。

ビジネスサポートセンターに関してまた、後で話になるかと思いますが、その前に、いくつか確認させていただきたいことがあるのですが、例えば、資料1展開1で例えば、新規設備投資計画のところ、目標100件で到達度96%とかなり高い数字だなと、と思いますが、こういう設備投資が、良いこととして、例えば、労働者、働く方の増大とか、そういったところに繋がっているのかなと、いうところは印象として、伺いたいところです。

それから、起業に関して、ビジネスサポートセンターで、確か、新規創業とかの相談があるということですが、資料1の展開7を追ってみますと、到達度が目標50件中、到達20%ということで、低くなっています。

結局のところビジネスサポートセンターの役割、今回の目標というのは、様々な相談を受けて、展開の広がりには役立っているけれども、まだ新規創業・起業支援には繋がっていないという、そういうまとめになるのでしょうか。その辺りいかがでしょうか？

【事務局】

まず、一つ目のご質問のところですが、設備投資が、ある程度目標数値に近づいていて、達成率が高いというところで、雇用もどういった影響が出ているかという話ですけども、こちら、企業立地等促進制度にも関連するかと、思っています。

展開1先端設備等導入計画は、中小企業の設備投資を支援する生産性向上という制度で、こちらについては、正直私の感覚としましては、なかなか従業員の雇用の増大というところには、どこまで結びついていないか見えない部分があるかと思っておりますが、逆に展開4の企業の流出防止・建都イノベーションへの支援の企業立地につきましては、大手事業所が、建物を新しく建てていただいております、アンケートも実施しておりますが、実際に市内の従業員の雇用確保にも繋がったとの、お声を聞いております。

ただ、中小企業でも、生産性を高めていただいた上で、従業員さんの労働環境をもっとより良くしていただく、雇用を確保していただくことに繋がれば、より良いと考えていますので、引き続き支援していきたいと思っております。

2つ目のご質問に関しては、数字として実際表れている通りで、創業の相談件数からも、サポートセンターの支援として、十分ではないかと、思っているところです。

それが故に、やはりしっかりと、創業して市内で事業を展開していただけるように、女性目線でというところ、まずは、創業相談いただく方が、女性が多いということで、新たに女性相談員の配置に取り組んだところですので、課題に感じております。

今後どのように展開していくかということは、またサポートセンターの新しい先生、またセンター長、商工会を含めて考えていかないといけない部分かと考えております。

【委員】

展開7のところですが、今の発言良くわかりました。

要因をみると、割と新しいことを積極的にやりたいと、というよりもどちらかというと、ネガティブの部分で事業を縮小してきて、「どうにかならないか」「なんとか新しいものを何かやらない」というところで新たに事業進出しようとして相談が起業のところ反映してきている話なのかな、と私には読み取れました。

この話と、さっき事務局でおっしゃっていた、女性の方が「新しい事業をやりたい」というのは、少し違う方向の話のような気がします。前回か前々回の会議で新しく出てきた事業というのは、配食サービスで、これは、コロナという状況で、巣ごもりになったからこそ、お一人で住まわれている高齢者に販売していくという社会状況下での積極的な新規事業が出てきたかなと、いう印象で、それはそれでありかなと、思っていました。

今日の話で出てきているものは、要するにコロナで事業転換してきて、少し薄日が差してきたところに進んでいく中で、見落とされてはならないような、苦しんでいる事業者に対する話かなと、思ったので、そうした事業者に対する支援と、薄日が差してきたから事業進出していくことへの支援というのは、それぞれケアの仕方が変わってくるのかと、私は受け止めたところがありました。

その辺は、コロナが2年間出てきたところで、産業の中で次に進んでいく人、立ち止まっていく人、本当に苦しんでいる方が、出て来ているという、見方になってきているかなと、そういう状況になっているのかを本当は、知りたかったというところなのですが、その辺りの印象としては、いかがでしょうか？

【事務局】

確かに創業の主な内容は、前回コロナ禍で苦しい状況から、脱却して、新しい取り組みを次に新しい展開へ持っていけるように、ということでの支援で創業支援の一つの特徴がありますという話であったと思います。

この部分に関しては、相談の内容を見る限り、同じように自らのこれまでの経験であるとか、実績、取り組みを踏まえて、新しく創業したいと、というような店舗もあると思っていて、そこについては、引き続き、女性の創業の課題とはまた別で、支援を継続、また、適切な支援のあり方というのを、考えないといけないと思っています。

【委員】

私の言いたいことは、結論が先になりますが、資料3最後のページの相談体制の評価について、私は、賛成で、そこを拡充する、広げて考える必要があるのかなというところです。

おっしゃるように現在一人に対応されていて、128件に応じる、個人の能力、人数、それから生産性と販売力、様々な課題に対応していく必要があるとわかりますが、それに加えて新しく女性が起業したい、あるいは、今までのノウハウの中で何とか事業を広げていきたい方へのニーズに応じるような人員・分野というのが、もし充実させることが、できれば資金面のバックアップを含めて、これから摂津市でコロナ後を目指した中での新しい中小企業、企業の街の構築に繋がっていくのかと考えたので、伺いたいと思っていました。

そんなに違った方向に向いているわけではない、むしろこの方法が良いかなとの質問でした。

【委員長】

関連して何か、ご意見がある方はいらっしゃいますでしょうか？

【委員】

一点だけ教えていただきたいのですが、資料1、展開5、都市農業への支援という項目で、今更ですが、6次産業化参入事業者、目標3者と書いてあるのですが、これはどういう支援ですか？

他にも、市民農園の面積、目標13,000㎡とあって、これはニーズがどれだけあるのか、そのニーズを達成するための面積かというのがありますし、市民農園の面積というのは、市民農園を確保するための支援なのか(お聞きしたいのですが)、もう一つは、鳥飼なすの耕作面積について非常に辛い質問と思いますが、今更なんです、目標2,500㎡ということが書いてありますが、鳥飼なすをどう支援していこうとしているのか、申し訳ないのですが、その辺を明確にしていってもいいのかなと。

私だけの意見を言いましたけど、6次産業化参入業者ということで、今野菜の6次産業化で、摂津優品として鳥飼なすの漬物を認定して頂いている状況なのですが、農業関係でいうとやはり、農業者が作られたものを加工して独自産業化という形で、持っていこうと思うのですが、それはなかなか農業者が独自で考え難い。

できれば市内の飲食店と農業者がどこかで集えるような所があってその中から、上手く加工品に結びつけていけるような場所の提供みたいな、そういうことをしてもらえたら、いいのではないかと思います。

それが近道になるのかなと思います。鳥飼なすとの関係ですけども、私も5年間鳥飼なすを作り続けていますが、なかなかやはり、昔から比べると廃れてしまったというのは、作るのに非常に手間がかかるので、なかなか増やしていくっていう方向に持っていくのは、非常に厳しい。増やしたら増やしただけ、儲かればいいのですが、なかなか、採算が合わないというか、鳥飼なすを作って生活できるかという、近郊農家の人間にはできない状況にあります。

そうしたことがあるので、面積だけではなくて、保存事業的な形で残していくことと、作りたい方への指導という形へ今後展開できたらと思っています。

支援というのは、どういう支援内容なのか、他の方がみられたときに、捉え違いがないように、整理していただけたらと思います。

もう一つ、今、鳥飼地域を活性化するために市で計画していただいているかと、と思いますが、その中で鳥飼八町1丁目、2丁目の市街化調整区域について、ここは農業ふれあいの地域として今お考えいただいているようです。

そこで市民の方も集い、周辺の都市からも集えるよう、そういった拠点を考えていただけたらと思うのですが、進捗の情報が分かっているようであれば教えていただきたい。

【事務局】

農業委員会の部分に関して、6次産業化につきましては、商工部門とも関連して、鳥飼なすを使った商品化について、大阪成蹊短期大学と連携して、次年度以降、レシピを考えていただくことを検討しております。実際に商品化していただける事業所を探して、6次産業化に取り組んでいこうということを考えております。

市で大阪成蹊大学と連携協定を結ばせていただいておりますので、様々な分野で連携について、模索していますが、産業振興課として一つ考えております。

これは、また摂津ブランド事業をさらに発展させ、お土産物であったり次の展開にいろいろと持っていけるのではないかと考えています。

市民農園の面積、鳥飼なすの耕作面積については、市民農園も私たちの感覚からすると、ただ、面積を増やすのではなくて、まずは、やはり市民の方が農業、土を触ってもらって、農業に慣れ親しんで普段できないことをしていただく、農業を近く感じてもらうということのきっかけにという部分があるかと思えます。

ただ面積を増やすだけではというのは、良くわかります。鳥飼なすも今、聞いていると、やはりご高齢の生産者も非常に多い、生産を維持していきながら、6次産業化していくためには、次の展開で生産量を一定量確保しないといけないという課題もあると思えます。作付け面積というのは、そうした意味でも一定必要となってきまして、目標設定の必要があるのかもしれないですが、バランスかなと個人的には思っております。

【事務局】

大阪成蹊大学との取り組みで上手く、ブランド化ができれば、今後大阪万博もございまして、摂津市にとっても非常にいい形になるのではと考えています。

こういう場で議論して、耕作面積の数値の難しさが何なのか、委員に発言いただいた内容であったり、後は市民農園の目標が超えています、超えた後の展開を本当にどうしていくのか。「目標を超えた、その後本当にどうするのか」「今はどうするのか」というのを、お話があったような形で、どのような方法で位置付けていくことが、できるのか。そのような議論が必要になるのではないかと考えています。

【委員】

市民農園が開設されているところの、ほとんどが市街化区域内となっているので、将来的に転用にならないというわけではないので、そうなった時のことを考えて、今はっきり市街化調整区域の中でそうした展開をしていかなければ、農地がどんどん減っていってしまったり、市民の参加がなくなってしまう、という状況になりかねないというところまで、考えていただきたいと思えます。私は農業の拠点作りが出来ていない、と考えています。

【事務局】

また、今のお話を鳥飼プロジェクトの担当者に伝えたいと思えます。

【委員】

商業の立場からお聞きしたいことがあります。セッピースクラッチが、今回も好評で、当り券も増量で昨年、今年と良く出ましたが、以前、セッピー商品券を発行したことがありました。その頃には、いろいろ制約があり、大型店も参加しているなかで、中小・小規模店でも積極的に利用して下さい、とありました。

商品券の問題点もある程度知っているのですが、それを踏まえてセッピースクラッチをなさったのでしょうか。前の商品券の事業では、医院でも利用できる等、加盟店がぐっと増えていたように思います。

スクラッチ事業では300円の当り券ですと実施される予定なのか、それとも何か他の工夫も加えて方向転換していただけるような考えがあるのか、お聞きしたいのが一つです。

それと起業支援のことなのですが、例えば、私が起業したいと、市で支援を受け、いろいろ相談した場合、摂津市からの助成金の額・率は決まっていると思います。

ただ、見通しの明るい事業にはもう少し（補助金等の）上乘せなどできないものなのでしょうか。相談の枠を超えてもう一押し支援はできないものなのでしょうか。そうすれば、お店を持てるとはならないのでしょうか。市としては、どのようなお考えを持っているのかと思ひまして、質問させていただきました。

【事務局】

一つ目の質問については、セッピースクラッチの前に商品券事業をさせてもらっていたので、今後、スクラッチ事業を継続するのか、またセッピー商品券事業に戻したりするのか、というお話だと思うのですが、基本的には、スクラッチ事業を継続していく方向性で考えています。

なぜなのかというと、まずは、スクラッチ事業というのは、これは、摂津市は、市域も狭いですし、顔が見えるような距離感というようなところで、市長を含めてお話させていただいていると思いますが、スクラッチ事業は、事務を進めるにあたって、店舗募集で直接お声かけさせていただいたり、その後、スクラッチカードを実際にセットしてお渡しに、上がったりと、事業者と関係性を構築出来る事業だからです。

商品券になると、商品券は市が市民に直接販売します。参加企業を募集しますが、そこで、事業所さんとの関係性がストップしています。

換金の際も金融機関の方に換金をお願いして、事業所さんと顔が見える関係性は、商品券事業の際にはなかったと思います。しかし、スクラッチ事業では、5～6年と事業を重ねていく中で関係性を構築することができました。

換金に来ていただいて、窓口でお話をする中で、「良かったよ」とか、「実際に〇〇〇〇〇がダメだった」とかというような、お話もいただく等、非常に摂津市オリジナルで、他市ではできない事業が、今できているのではないかと認識を持っています。

商品券は以前、並んで購入していただいていたというのもあったと思うので、同じ方がループして購入した等のお声、また、現在であればコロナ禍の中では同じことは、難しいのではないかな等、いろいろなことが考えられると思います。

今の商業施策では一つ、スクラッチ事業は、確立したものができたと思っていますので、継続していく方向です。

ただ、今、商品券は商業施策の中で、キャッシュレス事業であったりデジタル商品券事業であったりとか、紙での元々の既存の事業を含めて様々な取り組みが考えられます。

コロナの状況も分からない中で、どのように取り組んでいくかは不透明な部分もあり、変わっていく可能性も十分あります。スクラッチはそのまま継続しつつ、平行して商品券事業に取り組んだりすることはあるかもしれません。そうしたことが決まれば、また、ご相談させてもらったり、ご報告させてもらうことになるのかと思います。

【委員】

逆に今の方がいいとは思っています。

起業支援についてももう少しお聞きしたい。起業相談にはこれは物になると、先生方に言われた後、もう少し立ち上げ支援として役所的には、産業振興課としては何か支援はできないのでしょうか。

融資等とかは、銀行さんとかそういうところに行くわけでしょうか？

【事務局】

そうですね、創業関連で、何か補助金を受け取っていただける施策は、日本政策金融公庫等、一定の金融機関で、融資を受けていただいて、返済予定計画とか、実際に借入されたことが、分かる書類を持って来ていただいたら、一律に5万円をお渡しするという制度と、あと飲食店に限りますが、創業に係るテナント賃借料補助の制度になります。

商店会に加盟されている店舗であれば、1年間分を上限5万円/月で補助できるので、毎月10万円以上の賃料を毎月払ってらっしゃる場合、1年分なので、60万円の補助ができると思います。

委員がおっしゃられたのは、創業の際、最初はやはりお金が必要になったりして、定着するためにも、まずは初期投資への支援みたいなものがあればいいんじゃないかと、いうことだと思うのですが、現時点としては、その二つと思っています。ご意見があったということで、今後、検討させていただきたいと思います。

【委員】

新規創業したいという方は、摂津市の中でもニーズとしてあるという受け止め方、印象なのでしょうか？

【委員】

新規創業については、ニーズは高いと思います。

摂津市以外でも、件数が上がってきていると、思います。ただ、ここに上げているのは、相談件数ということなので、相談件数に至っては、こちらの件数ということです

新規創業のニーズはあるのに、件数が上がらないということは、その相談者のニーズと合っていないということになります。

ビジネスサポートセンターの開設時間が9時から5時になっていまして、サラリーマンの方が、相談しようと思ったら、夜7時とか、8時に来るので、6時位に電話で「7時とか8時に相談したいのですが、いいですか？」と掛けてきて、「わかりました、私に来てください。」という感じになるので、実際の相談件数には上がってこないのが実態です。

業種に関しては、様々でサービス業が一番多いと思います。飲食業の相談もありますが、摂津は出店する場所があまりない、ということ。あと、鳥飼地域は結構、製造業のニーズは多いのですが、やはり、広い場所がなかなかないので、進出しづらい、土地の確保と労働力の確保とか、いろいろな課題がありますので、最初のそこの課題を乗り越えないと増えないかなと、感じています。

【委員】

今の回答を伺っていると、いろいろと新規創業には壁があるなと思いました。

最初に、時間の壁です。

相談ニーズと開設時間が違うというところも、ありますし、それから相談者の業種です。

業種とのマッチングの問題もあり、仮に新規創業するとしても、その場所があるか、ないかの問題もある。

先ほど資金面の問題があるという話でしたが、そうなると、新規創業が20%前後で、なかなか進まないというところの壁っていうのは、このサポートセンターの問題だけではなく、なかなか解決しづらいものとして、浮かび上がってくるというのが、一つあります。

もう一つは現実的なところで、現況既存のサポートセンター業務の転換とか、新しいチャレンジの方が、形として出やすく、現実的に、摂津市もそのように今動いて行っているように、私には見えるのですが、そのような感じなのでしょうか？

【委員】

もちろん新規創業も増やしたいですし、既存業種も分けへ立たなく支援をしたいのですが、一例を言いますと、JR 千里丘西口の再開発で、皆さん立退きになるのですが、近隣に店舗を探したり、新規でも近隣に出店したいという相談が結構商工会にも入ってきています。

不動産屋では、「いや、もう出店テナント等はないよ」と出店する余地がない。結局近隣の吹田市であったり、茨木市の方に流れてしまっているというのが、現実かと思います。

あと、テイクアウト等もちろん創業になります。

私も何軒か支援をさせてもらったのですが、もちろん摂津で創業して頂けるのはありがたいのですが、商売する場としては、どうしても大阪市内に行ってしまうし、人口の多いところにどうしても流れていくという傾向があるので、少し摂津市は商業的には、どうしてもその辺りが弱いかなと感じています。

強みである工業についても、鳥飼地域の利便性とか、人材確保とか、強みである、そちらを強化していくべきかと感じています。

【委員】

そうした話を伺っていると、もちろん新規創業も大事ですが、新しい事業や、横展開というのも、積極的に強化していけば良いのかなと、私は思っています。

今日のお話の中で、確か摂津ブランド認定で、大阪エースさんの商品が二度目で続けて評価されたというのは、私はすごく良いことだと思います。

そうした新しい取り組みをやっておられる方、また一つ広がりのある取り組みをされているところを摂津市が、積極的に評価・応援しているというのを、しっかり両輪で回していただきたいというところかな、と思いました。

鳥飼なすの商品が一つ摂津ブランド認定されていると思うのですが、その広がりについても、今後、摂津優品で評価していくことができるものを、ビジネスサポートセンターから作り出していくという循環ができれば良いのかなと、素人目に感じています。

今後の展開について検討する余地があるのかなと、私自身思います。

【委員】

ビジネスサポートセンターの相談件数が128件ということで、非常に相談件数が、多くなっており、これは、7月から週2回に相談を増やされていて、常駐の経営改善コンサルタントが商業者・市内事業所の課題解決に対応されているということでした。

常駐されているお一人の専門家、また女性専門家も入っているということなのだと思いますが、どこまでの解決をされているのでしょうか。

専門家を紹介して、解決というところが、少し見えないところがありまして、その相談件数が増えて、実際の中身の課題解決というのは、どのような形を取られているのかということをお聞かせいただきたいです。

北おおさか信用金庫では、もちろん同じような課題解決に取り組んでいますが、例えば、専門分野外の解決については子会社である「きたしん総研」というところがあり、その専門分野のコンサルタントや、いろいろな方にご紹介して、その課題解決に取り組むという方法を取っています。サポートセンターにおいては、どこまでをされているのかお聞かせいただきたいです。

【事務局】

サポートセンターでは、センター長の得意分野が、販路開拓、特にクラウドファンディングを用いたファン獲得、市場調査、販路開拓促進というところになります。

最初に、事業所のホームページ作成支援から始めていき、ホームページはこのままのページでいいのかなのか改めて事業者と一緒に考えていただきます。会社の強み、弱み、経営課題、今見えている課題について、しっかりと自分の中で整理をしていただきます。ホームページをより良いものにしていく、尚且つ、販路開拓が課題ということであれば、センター長の持たれている支援のツールを用いながら、解決に取り組んでもらっています。

ただし、例えば、課題として挙げました製造業の生産管理、運送業の人材管理をどのようにしたらいいのかと相談があった場合、先ほど北おおさか信用金庫さんであれば、子会社のきたしん総研さんとお話ありましたが、別の専門家にオンラインでお繋ぎして相談をしていく形を取っていきたいと思っています。

もちろん1~2回で終わらないこともあると思いますので、月をまたぐこともあるかもしれませんが解決に繋げていきたいと考えております。

【委員】

企業の課題解決というのは、本当に難しい話だと思いますので様々な専門分野の方のお力を借りるとというのが一番良い事だと思います。

その辺りのネットワークを広げていただいて、地域の金融機関も含めて取り組んでいただければと思います。

【事務局】

今年度始めたばかりですが、先行して府下でこうした相談窓口を設けているところは金融機関と連携を強化されている、というお話も聞いています。

今お話をいただいた点について、今後、ネットワーク構築ができればと思います。

【委員長】

摂津の強みの部分である製造業者や運送業者に対して、生産管理や人材管理の面についてサポートセンターで力強く支えていただけることは非常に素晴らしいことだと私も思いました。

【委員】

私が思ったのは、売上が50%以上減少した時に、やっと支援金が支給される。しかも、不十分な支給額で売上が50%落ちているのに、それ位の支給額で通常通りに戻るのかと、不思議で仕方なく感じています。もっと売上50%減まで落ち込むまでにしてあげないといけない。売上50%減というと半分なので、普通に商売をしていたら耐えることができないのではないかなと思います。

支給していただけるのは有難いですが、もう少し何か考えられないかなと思いました。

あとは毎度毎度のことになりますが、出展料補助について、以前に1回『もっと大きな展示会等に、補助金は出ないのか』お伝えしたことも、結局そのままで終わっています。

あと、この会議のやり方は不得意で、話しにくいと感じています。

【事務局】

支給額が、少額ということについて、市では多くの補助金・支援金を10万という金額で支援させてもらっていますが、十分ではないと思っています。

支援というより「応援」という位置付けになってしまっているかなと思っております。

出展料補助について、今年実施できなかったのですが、MOBIOでの企画展を3年間、毎年1回実施して、その中で摂津ブランド事業を含めPRのノウハウを学ばせてもらうという思いがありました。

その後、市内事業者と一緒に、より大きな展示会、例えば、インテックス大阪等に出ていけるように手始めに取り組んでいこうとの位置付けでやっていたのですが、1年目の令和元年度に実施して以降、実施できずにいます。

その展開が全く進んでないというのは、おっしゃられているように課題だと思います。

【委員】

補助金のこともそうですし、ビジネスサポートセンターのことも、もう少し市民が得するというか、摂津市の中だけのネットワークでいいので、摂津市は小さいからこそ、今日のお昼ご飯の注文に摂津市内の登録されたご飯屋さんから簡単にご飯が頼める等の市民が使えるネットワーク構築にももう少し補助をしていただきたい(と思います。)

例えば、お野菜が食べたいなら、スーパーに行かなくても、家から注文ができるとか、摂津市にいるからこそ、摂津市自体をコミュニティと考えて、もう少し、細かく困っているところにきちんと手が届く。事業所だと、何故その経営者・会社の方が困っているのか等、ほんとに困っているところにシステムを組んで、そのシステムを摂津市内の事業所に配る等、そうしたことをやっていただけるとありがたいと感じています。

販売もそうですが、それならば、摂津市だけのモールを一つ作るとかその中で買い物ができるとか、摂津市にいるからこそというものがあると嬉しいなと思いました。

【事務局】

やはり、それを作る基盤のようなものが一番課題で、将来的なコミュニティはそうしたことが必要ですが、すぐに作っていただけるのかと言うと、なかなか難しいと思います。民間の流れ・風潮に摂津市自身、まだ追いついていない部分もあります。

こういうコロナの状況が続いていますので、摂津市が地域でコミュニティの繋がりを失わないようにしようと考えると、今のお話の一つヒントになると感じました。

その他の委員のご意見で、創業の課題などについて触れていただきました。私は職員なので市の施策の範囲内でお話しかできませんが、本来創業に関しては、金融機関もそうですし、商工会でも、元々商業者支援をされてきている話ですので、少し広い視点を持ちながら各機関の皆さんと連携していけたらと思います。

今回、ご意見をいただいたように、オンラインでは話しづらいと、いうことはありますが、多くの方と安心してお話ができますので、継続していきたいと考えていますが、(懇話会の運営に関して)やれることは、やっていきたいと思います。

今年度は、あと一回の懇話会の開催を考えております。ご意見をいただいたものを市の行政施策に生かすようにしていきたいと思いますので、今後もよろしく願いいたします。

【委員】

コロナ後を見据えた方向性を示していかないといけないと思います。

今、事業所さんの課題として「人手不足」、今後、少子化も進んでいきますし高齢化も進むのでそういった「ヒト」の問題がまず一つ。また「事業承継」「創業」の3つが摂津市として大きな課題になってきます。

鳥飼のまちづくりが話題に出ましたが、鳥飼地域は今後人口が減っていくことは非常に摂津市にとって大きな課題だと思っています。

ピンチはチャンスですので、鳥飼地域の人口は減るかもしれませんが企業数は多いですから市として尖った政策をすることで、新たな産業や新たな付加価値を見出すことができるのではないのでしょうか。

コミュニティーも大事ですが、同じく鳥飼のグランドデザイン（の会合）でも問題に挙がっていたように「そのコミュニティーを誰が運営するのか」が大事になります。

行政でもない、企業でもない、商工会でもない、NPOでもない、では、誰がするのか、という話です。それがいわゆるどこの市でも問題になっていて、それを摂津市としてうまく行政が旗揚げして、コミュニティーに人を集結させて、誰か専門として取り組んでいける人材を配置して、拠点を作って、どんどん人が集う場所にする。そういうまちづくりの形を今後作っていく必要があります。

摂津市として良いアイデアを受けて、作っていくべきでないかと感じました。

【委員長】

セピィスクラッチの件で、摂津市の公式Instagramがあると知りました。

若い人の創業という点で、摂津市はSNSなどのネットでも創業支援を行っていることを、知ってもらうことが大事ということです。創業の入門編・啓発編、特に、個別相談は具体的になってから相談に来られると思いますが、その手前の今後創業しようかどうかという方の背中を押ししたり、創業を考える機会を提供するような場があっているのではないかと思います。今、産業振興課では、どのようにSNSなどネットでの情報発信をされているのでしょうか？

【事務局】

先ほどの創業に関連して、創業支援セミナーは入門編のセミナー、創業セミナーは事業計画から経営、資金調達等専門的なことを学ぶ実践編のセミナーと分けて支援をしております。

情報の発信に関しては、やっとな摂津市公式Instagram「ここせつつ」が開設され、スクラッチ事業の発信も合わせて開始することができました。公式ラインも登録者が約2万人いっしょり、毎週木曜日の夜8時に摂津ゴールドステッカーナビ等の新しい施策についての情報発信に取り組んでいます。ただし、十分ではありませんので、先ほど委員長おっしゃっていたように、創業に関しても、若年層の創業者を拾っていくことができる発信をしていくことで、件数にも頭れ、実効性のあるものになっていくと思いますので、ご意見を参考にして取り組んでいきたいと思ひます。

また、年度内にあと一度こういった場を設けさせていただきまして、実績報告等をさせていただきたいと思ひしておりますので、その際はご協力よろしくお願ひいたします。

それでは、本日はお忙しいところ、ご出席いただきまして、ありがとうございます。