

吹田市商工業振興対策協議会 議事録

- 1) 開催日 平成27年4月28日(火)
- 2) 開催場所 吹田商工会議所 大会議室
- 3) 開催時間 14:00～15:30
- 4) 出席委員 佐竹委員 濱崎委員 井川委員 好見委員 浦部委員 市川委員
西尾委員 金谷委員 森田委員 立山委員 鈴木委員 宗委員
- 5) 欠席委員 石川委員 田中委員
- 6) 出席職員 中江部長 中野室長 奥山参事 大下参事 光岡参事 大音主幹
西本主幹 達脇主査 宮崎主任
- 7) 傍聴者 0名

事務局：お待たせいたしました。定刻になりましたので、只今より、「吹田市商工業振興対策協議会」を開催させていただきます。

皆様にはお忙しい中、御出席を賜り誠にありがとうございます。

それでは、まず始めに開催にあたりまして、まち産業活性部長の中江より御挨拶を申し上げます。

— 中江部長 あいさつ —

それでは続きまして、佐竹会長より御挨拶をお願いいたします。

— 佐竹会長 あいさつ —

ありがとうございます。

事務局：次に、事前に送付させていただいております資料の確認をさせていただきます。

まず「次第」、それから資料として、「平成27年度地域経済振興室体制」、「平成27年度(2015年度)吹田市商工関係事業別予算」及び「平成26年度吹田市事業所実態調査結果報告書」がございます。

それから、本日お配りさせていただいた資料として、「チャレンジショップ「ゆめちか」出店者(2

期生)募集中」のチラシがございます。
以上、不足はございませんでしょうか。

それでは、以後の進行につきましては、佐竹会長によりしくお願いいたします。

会 長：それでは、ここからの進行は、私の方でさせていただきます。
まず、傍聴人ですが、事務局の方、いらっしゃいますでしょうか。

事務局：本日の傍聴希望者はおられませんでした。

会 長：それでは、案件に入ります前に、本日の議事録署名人の方を指名させていただきます。浦部委員、市川委員をお願いいたします。

それでは、次第2「平成27年度(2015年度)まち産業活性部地域経済振興室の体制について」ですが、事務局より説明をお願いします。

事務局：それでは、資料の「平成27年度地域経済振興室体制」を御覧ください。

— 資料に基づき説明 —

この度の人事異動により新たに地域経済振興室に配属された職員のうち、庶務・融資ライン及び企業振興ラインの担当職員の紹介をさせていただきます。

地域経済振興室 庶務・融資ライン担当主幹の西本 でございます。
地域経済振興室 企業振興ライン担当主任の宮崎 でございます。

以上、どうぞよろしくお願いいたします。

会 長：それでは、次第3「案件」に入ります。
まず、「(1)平成27年度(2015年度)吹田市商工関係予算について」ですが、事務局より説明をお願いします。

事務局：それでは平成27年度(2015年度)吹田市商工関係事業別予算について、前回の協議会においてお示した資料と同様の資料になりますが、簡単に御説明させていただきます。

この資料では、商工関係の各事業について、事業名称、事業概要、27年度予算額、26年度予算額、前年比及び現時点での26年度決算見込額をお示ししております。前回協議会開催時には、27年度予算については議会の承認が得られておりませんでした。3月議会において27年度予算が承認されましたことを御報告させていただきます。

本日は、26年度予算額と比較して27年度予算額の増減が大きい事業や、26年度決算見込額が予算

額と大きく異なる事業について御説明させていただきます。

「商店街等魅力向上促進事業」ですが、27年度予算額が26年度予算額と比較して100万円の減額になっております。また、26年度決算見込額が予算額1,600万円に対して約890万円となっています。これは、これまで毎年度本補助金の交付を行っていた「アジアフェア」事業が、今年度は市ではなく国からの補助金を受けたことと、空き店舗補助について4件分の予算計上を行っていたところ、補助件数が1件にとどまっていることによるものです。

「商店街等商業共同施設事業補助金交付事業」ですが、26年度は補助件数が多かったために26年度決算見込額が、予算額190万円に対して約540万円となっていますが、これは先ほど御説明した「商店街等魅力向上促進事業」から予算を流用しています。

「観光センター移転整備事業」ですが、この事業は、現在 JR 吹田駅前にある観光センターの、万博南側エリアに開業する「EXPOCITY」への移転経費になります。前回お示しした資料では、26年度予算額を計上しておりませんでした。資料に誤りがありました。実際には昨年度9月議会において約407万円の補正予算を計上しており、その内容については EXPOCITY への移転に係る敷金等になっております。

会長：ありがとうございました。

それでは次に、「(2) 新たなビジョン策定について」、「ア 事業所実態調査の追加分析結果」及び「イ 事業所ヒアリング調査の実施」について、事務局より説明をお願いします。

事務局：それでは「平成26年度吹田市事業所実態調査結果報告書」を御覧ください。

こちらの資料につきましては前回協議会において一旦御報告をさせていただいたところですが、その際に様々な御意見を頂いていた中で、この報告書に対しては特に、全体の集計結果、従業者規模別の集計結果に加えて、業種別及び地域別についても分析をするべきではないかという御意見を頂いておりました。そういった御意見に基づき、今回お配りしている報告書については業種別分析と地域別分析を追加させていただいております。報告書の3ページにお示ししているとおり、業種別では特に回答が多かった建設業、製造業、卸売業、小売業について、地域別では同様に回答が多かった JR 吹田以南地域、豊津・江坂・南吹田地域について、それぞれ集計させていただきました。

報告書の詳細な内容については、委員の方々も事前に目を通されているかと思いますので、本日の説明は省略させていただきます。ただ、今回の追加分析を行ったことから分かる大まかな内容としては、従業者規模の小さな事業所については JR 吹田以南地域の小売業、つまり商店街のお店からの回答が多かったのではないかという印象を受けており、逆に従業者規模が一定以上ある事業所については、豊津・江坂・南吹田地域の製造業又は卸売業からの回答が多かったのではないかと考えています。また、前者については、売上額や経常利益額の動向、事業承継における後継者不足の問題などについて厳しい状況に置かれているのに対し、後者の中でも特に比較的規模の大きな卸売業については、事業活動が順調に成長している傾向が読み取れるのではないかと思います。

その他、この報告書についての御意見、御質問があればよろしく願いいたします。

また、前回協議会においてもう一点御意見を頂いておりました、事業所に対するヒアリング調査についてですが、前回この報告書について御説明させていただいた際に、回答事業所のうち、資金繰り

に困っているような小規模事業所や、今後市内からの移転を検討しているような事業所については、具体的な状況把握のためのヒアリングを早急に行うべきではないかという御意見を頂いておりました。また、それとは別に、業績を伸ばしている事業所や、特徴があり成長している事業所があれば、同様に実態把握のためのヒアリングを行うべきではないかという意見が出されておりました。

これらのヒアリング調査については、前回協議会開催後に事務局と会長とで進め方を相談させていただいた結果、ビジョンの中に反映させていくという意味では、まずは、業績を伸ばしているなど積極的に頑張っている事業所の実態把握のためのヒアリングを優先的に行うということになり、現在作業を進めているところです。それらの事例をビジョンの中で紹介することができれば、他の市内事業所の事業活動の参考にしていただけるものではないかと考えており、ヒアリング調査の具体的な結果については、次回の専門部会の中で御報告させていただきたいと考えております。

また、同時に御意見を頂いておりました、資金繰りに困っているような小規模事業所や、今後市内からの移転を検討しているような事業所の状況把握についても当然必要であると考えておりますので、これらの部分については、従来から実施している企業情報収集・支援事業における企業訪問の中で、できるだけ早急に訪問を進め、行政として必要な支援ができるのであれば手を打っていきたいと考えております。

会 長：ありがとうございました。

新たなビジョンについては、今後の市内産業を左右するものであり、今回のヒアリング調査については市内事業所のお手本をまとめていくということになりますが、私はキーワードとしていつも「イノベーション」ということを申し上げています。

イノベーションとして一般的に言われているものは、新製品開発を行う「プロダクトイノベーション」と、新生産工程を生み出す「プロセスイノベーション」です。プロセスイノベーションは、新たな原材料を活用するという含めて新しい生産方法を開発しているものを指しますが、これらが広く言われているイノベーションの定義に基づくものです。また、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新は、もう少し広い意味でイノベーションを定義しています。

私は、プロダクトイノベーションとプロセスイノベーション以外に、大きく3つのイノベーションがあると考えています。1つ目は「ブランディングイノベーション」で、これはブランド力を上げるために新しい商品名をつける、場合によっては会社自身の名前を変えることなどにより、ブランド力によって市場での競争力を身に付けていくものです。

2つ目は「組織のイノベーション」で、吹田市でも補助金で支援をされていますが、1社ではなく、企業間連携、産学連携、あるいは行政との連携により成果を上げていくものです。

3つ目は「資源のイノベーション」で、まさしく人材育成、事業承継ということですが、画期的な人材育成により企業の成長力を高めることや、現在、大企業、中小事業、零細企業も含めて喫緊の課題となっている事業承継をスムーズに進めて企業の成長力を持続していくことが重要です。

私はこれら5つの分類でイノベーションを考えております。画期的と言うと敷居が高いですが、一見些細なことでもイノベーションになることがありますので、企業規模の大小にかかわらず、今申し上げた5つの視点で、ヒアリング企業を選定させていただけたらと思います。

その一方で、資金繰りに困っている、あるいは市内からの撤退を考えている企業は、ある意味ではマイナスの要因になるわけですから、その要因の解決に向けては、吹田市の支援策も含めて御検討さ

せていただきたいと思います。

そういったことを踏まえまして、御意見等ありましたらよろしく申し上げます。

委員：ヒアリング調査の内容については、要望を聞き入れていただいております。

今回の報告書については、まだ十分に時間かけて読み込めてはいないのですが、加えて検討していただきたいこと一つあります。吹田市の支援施策を知らない事業所が約4割、それから知っていても活用したことがない事業所が約3割だったと思いますが、施策を知っているのに活用しなかった理由については状況があまり分かっていないと思います。方向性としては、しっかりと情報発信をしていく必要があると記述されていますが、企業訪問をされている中で、その理由を調べていただけたらと思います。

また、事実の問題ですが、報告書の56ページに「採用状況が改善されている」という表現があったと思います。それについては、前回の協議会の中で、私の資料の中で指摘をさせていただいたのですが、2009年と2012年の経済センサスを比較すると、市内の従業者は25,000人程度減少していますので、その部分の表現は変えた方がいいのではないかと思います。

会長：行政の情報発信については永遠の課題であると思いますが、商工会議所、民商、同友会の方々の御協力も頂きながら、小規模企業や個人事業主も含めてお伝えしていくことが必要であると思います。

委員：予算についてですが、中小企業資金融資事業の開業支援利子補給金は、26年度予算額と比較して決算見込額がかなり少ないために27年度予算額を減額しているのかと思いますが、それでも実績に比べると10倍程度の予算額になっています。事業周知はできているのでしょうか。

事務局：開業支援利子補給金については、開業に係る融資を受けられた方が1年間12ヶ月分の利子を支払い終わってからの申請になりますので、前年度の融資実績をもとに予算を算出させていただいております。

平成26年度の実績が低くなっている理由につきましては、この制度が、大阪府の開業サポート資金と日本政策金融公庫の新創業融資制度を利用された方に対しての利子の補給になっているということがあります。市の融資制度であれば、融資を受けられた方の情報は把握できるのですが、大阪府や日本政策金融公庫の融資制度では、個人情報との関係があり、そういった情報が市では把握できず、市報やホームページで周知してもなかなか申請が上がってきませんでした。

昨年の7月に吹田市が商工会議所と日本政策金融公庫との連携により立ち上げた、すいた創業支援ネットワークを活用し、今回、新創業融資制度を扱っている日本政策金融公庫にお願いして、今年4月から実際に融資制度を利用された方に対して、吹田市の利子補給金制度の活用についての案内文書を送っていただいております。そういったこともあり、今後は申請件数も伸びていくのではないかと考えていますし、実際に今年に入ってから問合せの件数も増えておりますので、しっかりと実績を上げていきたいと考えております。

委員：現在、商工会議所において把握している情報では、平成26年度にサビックの創業相談を受け

て実際に創業された方々が 15 事業者いますので、そういった方々が日本政策金融公庫で融資を受けられれば利子補給の実績にもつながるのではないのでしょうか。

また、報告書 98 ページの間 32 の付問 2 について、「後継者の不在」という回答が 23 件ありますが、その理由を掘り下げ、事業をスムーズに承継していけるような仕組みを考えていく必要があると思います。

会長：事業承継が上手くいかないということは非常に大きな問題になっており、息子さんや娘さんがおられても継がないというケースもけっこう出てきています。上手く M&A をして事業承継を進めたり、あるいは従業員の人材育成で良い後継者に恵まれたりして、現在経営されている事例があってもいいかと思います。その一方で、上手くいっていないケースに対しては、ヒアリングも行ったうえで、何かしらの支援策が欲しいところです。

事務局：先ほども申し上げましたように、そういった事業所についても、企業訪問の中で具体的にどうい課題を抱えているのかということについて聞き取りをしたうえで、個別の対応になっていくとは思いますが、私たちが支援できる部分があるかどうかも含めて状況把握を進めていきたいと思っています。

委員：予算についてですが、開業支援利子補給金だけではなく、信用保証料補給金や緊急支援利子補給金も 26 年度予算額に対して決算見込額が少ないですが、実際には借りる方が少ないのか、それとも施策を知らない方が多いのかどちらでしょうか。

また、ホームページ作成事業補助金についても決算見込額があまり多くないですが、制度の周知はされているのでしょうか。

事務局：信用保証料補給金あるいは緊急支援利子補給金については、先ほど御説明させていただいたとおり、市が直接借りた方の情報を把握しておりますので、基本的には申請漏れということはないのですが、それでも実績が少ないのは融資実行件数自体が少ないということが原因です。市報やホームページにおいて定期的な周知を行っているとともに、取扱い金融機関の 10 行 27 支店にそれぞれ制度案内用のパンフレットを置かせていただいております。また、市と金融機関との懇談会の中でも周知のお願いをしておりますし、先ほど御紹介した、すいた創業支援ネットワークにおいても連携機関に周知のお願いをしているところです。

また、前回協議会でも申し上げたように、現に融資を受けておられる方が、新たな資金が必要となった場合に借り換えしたいというようなことがあると思いますが、平成 26 年度までは一定の借り換え条件を満たさなければ借り換えはできない状況でした。しかし、平成 27 年度からは借り換え条件を撤廃させていただきましたので、そういったことも含めて今後は何とか実績を上げていきたいと考えております。

ホームページ作成事業補助金については、平成 26 年度予算 100 万円に対して決算見込額が約 53 万円にとどまっている状況ですが、これには色々な要因があったと考えております。まず、補助金の募集案内については、市報やホームページに加えて企業訪問やメール配信でも周知をさせていただいていますが、対象となる、自社のホームページを持っておらず今後の必要性を感じている事業所に対して、上手く情報を伝えきれていなかったと考えられます。また、補助金の募集を行った昨年 5 月か

ら6月にかけては、同時期に国の小規模事業者持続化補助金の募集があり、ホームページの作成については、そちらの補助金も補助対象事業であったので、一旦吹田市の補助金に応募された方が、国の補助金の方が補助率が高いということで、そちらの活用に移られたケースがありました。最後に、実際に補助金の申請をされた方が実際にホームページ作成に取りかかる際には、作成業者と打合せをしていく必要がありますが、日常業務に追われてそういった時間が取れないまま、結局、年度内に作成することが難しくなり、補助金を辞退される方もおられました。

平成 27 年度についても同額の予算を計上しておりますが、昨年度の状況も踏まえて、できるだけ執行率を上げていけるように運用の改善を図っていきたいと考えております。

委 員：今年度は、補助金についての問合せはあるのでしょうか。

事務局：今年度については、まだ問合せは多くはないですが、この補助金については、補助対象事業を市内のホームページ作成業者に委託することを条件としています。つまり、事前に市に登録していただいている市内のホームページ作成業者に、補助対象事業となるホームページ作成の委託をするという形にしておりますので、登録業者の方からも市内事業者に対して補助金の周知をしていただくようお願いしております。

委 員：先ほど、成功企業の事例紹介についてイノベーションのお話がありましたが、この報告書から見ると、成功企業は地域的には江坂方面の事業所に偏っていると思います。JR吹田以南地域の中小小売業の成功事例は、数字的にはほとんど出てこない状況になると思いますので、例えば地区毎にビジョンを検討することもできないかと考えております。

会 長：地区別の事業所の実態把握は必要だと思いますが、母集団が少ない場合には傾向が見えなくなる場合があります。従って、全ての地区では難しいかもしれませんが、御指摘いただいた視点にも配慮していく必要はあるかと思えます。

委 員：平成 21 年度の事業所実態調査は調査対象事業所数が 7,449 事業所であったのに対して、今回の調査対象事業所は 2,287 事業所になっていますが、これはどういった理由でしょうか。

事務局：平成 21 年度は、予算を取って全事業所実態調査という形で実施をさせていただきました。母集団については、国の統計局から全ての市内事業所の情報を頂いて、そこに調査票を送らせていただくという形で実施をしました。

それに対して、今回は予算のない中で私たちが知り得る限りの市内事業所に対して調査票をお送りさせていただきました、結果としてその数が 2,287 事業所であったということです。具体的には、商工会議所の会員事業所、市が企業訪問を行った事業所、市内商店街の方々に調査票をお送りさせていただきました。

委 員：数年前に「断捨離」という本が、非常に多くの部数が売れたのですが、世間の消費者側の立場では、持たない、買わない、本当に自分で気に入った良いものだけを持つという方向にシフトしてお

り、一つ買ったら一つ捨てるというように、絞っていくという傾向があるのではないかと思います。私も最近では、通信販売で買い物することも多いですし、宅配で日常の1週間分の食材はまとめ買いをしており、足りない分だけ近くの店舗で補っているのが、申し訳ないですが正直なところです。私は JR 吹田駅前に住んでいるのですが、たまに商店街を歩くと、なくなっている店や様変わりしている店に気が付きます。地元にお金を落としてなくて本当に申し訳ないのですが、小売業の厳しい実態は感じています。

最近では、利便性から、高齢者の方でもタブレット端末を使って注文する方が多くなっています。だから、出向いて商品を買に行くという行為が減ってきています。断捨離という本は、そういった消費者の意識改革においては大きなものですので、皆さんが共感するところに、今の消費者の傾向があるのではないかと思います。

委員：報告書については、このような膨大なアンケートをよくまとめられたと感心しています。

その中でも、意見や要望がたくさん出されていますが、毎年開催されている産業フェアを1回だけでなく2、3回開催できれば、市民の方も喜ばれるし、たくさん買われるのではないかと考えています。また、報告書の最後の105ページの意見に「役所に期待することは何一つない」とはっきりと書いてあり、そういう意見もあるのだなと思いました。

今後の経済発展においては、創業支援について、継続性のある施策に力を入れていくことができれば良いのではないかと思います。

委員：この報告書では地域別の特性がまとめられており、特に私は JR 吹田駅周辺まちづくり協議会に関わっていますので、その地域の問題がありのまま出ていると思います。

例えば65ページや99ページで、「小規模小売業者の多い JR 吹田以南地域においては人材育成と併せて事業承継のための支援が必要である」ということが書いてあります。先ほど委員がおっしゃっていたように、消費者の傾向が変わってきている中で、商店街がもっと頑張る必要があるとも言われていますが、実際にこれまでは頑張ってきたのだと思います。JR 吹田駅前で毎年行われているアジアフェアでは、10年前は500以上の商店が運営に関わっていたのに、現在ではその数が350を切っています。それは、吹田市内の他の地域や大阪府と比較して、JR 吹田駅周辺地域のニーズが減っているということだと思います。

以前からコンパクトシティを目指すと言いつつ実際にはなかなかできていません。今後、コンパクト化を進めていくに当たっては、その場合の適正規模や、地区の特性を考えていく必要があると思います。また、先ほど会長がおっしゃった組織のイノベーションということについて、JR 吹田駅前は行政もすごく力を入れていますが、商店街も連携し合って頑張っています。また、地域資源、ブランド力についても徹底的に考える必要があると思っています。

委員：今回の報告書については、業種別と地域別を追加されたことでとても分かりやすくなったと思います。特に報告書の33ページ、34ページの直近3年間の売上額の動向について、業種別では建設業と製造業は横ばい、卸売業は増加、小売業は減少しており、地域別では JR 吹田方面は減少、一方で豊津・江坂・南吹田方面は横ばいあるいは増加しています。そういった形で、地域や業種の特性が表れています。エンドユーザーの消費者に対するところで苦戦されており、アベノミクスで景気が良

くなったと言っても、実際には消費税増税などにより小売りの場面ではまだ恩恵は出てないのでしょうか。

話は変わりますが、1ヶ月程前に吹田市から、阪急南千里駅前のクリエテの跡地の開発についてのアンケートを頂きました。多分、阪急が所有者だと思うのですが、その跡地は大規模店舗のスギ薬局が入るということです。吹田市の人口は昼も夜も大きく変わらない特性があって、消費者が多いはずなのですが、吹田市にいる人たちが、市内の商店街にお金を落としてもらおうという仕組みが十分にできていないので、結局目新しい大規模施設の方に向かってしまい、取り残されている老人や小さい商店街があるというところにジレンマがあります。商業振興に関しては、吹田の人たちが吹田の商店街を気に入って応援できるしくみがあると、上手くいかなかったとしても元気が出ると思います。

会長：それは潜在的な問題で、吹田市だけではなくどこの地域でも起こっている問題です。おっしゃっているとおおり、私はアベノミクスでは格差が広がっているだけだと思っています。そういった格差をどう縮小していくかが問題で、おそらく来年や再来年には、もっと問題が深刻になってくると思います。

副会長：中小企業の資金融資事業に関して、私が税理士として関与している中小企業の融資状況を率直に考えると、この制度融資そのものを使おうというところがほとんどないと思います。日本政策金融公庫や一般金融機関から融資を受けられる場合に、摂津市などでは、金融機関からお客さんに対して市の保証料の補助の案内をされるということがものすごく浸透しているような気がします。また、他の市町村では、制度融資の予算枠を全部使い切ったために、一般の融資だけしか受けられないというケースもありましたので、吹田市で活用が進んでいない原因どこにあるのか、しっかりと把握していく必要があると思います。

また、委員がおっしゃっていた市内商店の話に関して、今回の EXPOCITY のような大規模施設に外部から人を集めてお金を落としてもらおうことが市にとっては財政を豊かにできるという部分がある一方で、地域の商店が疲弊して切り捨てられてしまう状況がありますので、そういった大規模施設を上手く利用していく方法をどう考えるかが重要であると思います。

話は変わりますが、今、東南アジアからの日本への旅行客がたくさん来ており、特にタイの方は関空で降りると一番最初に行く場所が和歌山城だそうです。私たちにとっては不思議ですが、和歌山がそれを上手にアピールして、タイの方は和歌山城をみんな知っているということのようです。そうやって外国人を取り込むという訳ではないのですが、吹田でもそういう目玉になるような、吹田市民ですら知らない観光資源を絡めていくことができれば、観光客が来ることによって近隣のお店にも人が入って、もっと活性化するのではないかと思います。

最後に、ネット通販などの意見もありましたが、最近ではコンビニでも宅配サービスを行うところが出て来ています。それは大手だからできるという話で、商店街の個々の店舗がやろうとするのは難しいかもしれませんが、商店街においてもそういった仕組み作りが何か考えられないのかなと思います。

会長：それはコンビニが、いわゆるプラットホームになっているのです。コンビニでは、もともとパンや飲み物を売っているだけでしたが、今ではお金もおろせる、振込もできる、コーヒーも飲める、

ドーナツも買える、注文したら運んでくれるなど、地域でコンビニがプラットホームになっています。地域の商店街がコンビニに対抗して、同じようにプラットホーム化するという戦略を組んで成功している川崎の事例があります。吹田市で同じことができるかどうかは別にして、コンビニは非常に大きな競争相手になってきます。また、コンビニ業界内での競争も激しくなっているので、今後おそらくサービスがどんどん過剰になっていくのではないかと思います。

委員：先ほど融資の話がでしたが、本来は金融機関がもっと敷居を低くしていただき、市の制度融資はそれを活用できない方々に対する二次的な救済制度として活用されればいいと思います。

また、商工会議所では日本政策金融公庫のマル経融資を案内しておりまして、去年の活用実績が106件でした。マル経融資については、一度借りられた方に再度提案するというのもしておりますが、毎月会報にチラシを入れていきますので、事業者の方々の頭の中に残っており、必要なときに活用につながっているのだと思います。この106件という実績は大阪府下20ある商工会議所の中で4番目の数字です。ですから市の制度融資も敷居を低くしてPRしていけばまだまだ活用の余地はあるのではないかと思いますし、市の制度融資の実績が少なくても、その分民間の融資が活用されていれば問題ないと思います。

委員：商工会議所の工業部会の中で、吹田の工業地域などにおいて企業が出ていった後に宅地化していくことを何とか阻止できないかということで、色々話ができています。はっきりとは覚えていませんが、豊中市で工業地区に宅地規制をしようという条例を作るという話が出ており、実際そういうことが可能であれば、吹田市でも同様のことができないのでしょうか。

事務局：豊中市では空港周辺の工業地域で規制をかけるという計画があると聞いております。

委員：東大阪市では実際にそのような条例を作っており、吹田市役所の方も現地に見学に行かれていたと思いますし、私も行きました。

会長：今後の検討材料として研究していただきたいと思います。

それでは、ヒアリング調査については、本日頂いた御意見も踏まえて事務局と私の方で検討させていただきます。最終的には、その結果をここで報告させていただきますし、もしそれで不足があれば、改めてヒアリングに行かせていただくという前提ではありますが、差し当たって行き先については御一任をいただきたいと思います。

それでは最後に、次第4「その他」ですが、何かありますでしょうか。

事務局：お手元の「チャレンジショップ「ゆめちか」出店者（2期生）募集中」のチラシを御覧ください。

「ゆめちか」については、昨年9月から第1期生の営業を開始しておりまして、今年の8月までの営業となっています。旬の食材を使ったおかずスープを中心としたカフェですが、その方に続いて、今年9月から第2期生を募集するというので、募集期間が5月1日から6月19日のまでとなっています。

います。

チラシの裏面には募集概要を載せております。今後のスケジュールについては、6月19日までの募集期間終了後、7月8日に選定会議を行い、7月中旬に出店者を決定しまして、それ以後出店準備をしていただき、予定では9月14日からおよそ1年間、来年8月の中旬から下旬までの期間で2期生として営業していただくこととなります。月額使用料は12,035円でそれに光熱費がかかりますが、初めてお店を始めたいという方にとっては有利な条件ではないかと思えます。商工会議所や、商業相談員の中小企業診断士の方のアドバイスも聞きながら営業の基礎を学んでいただける場ですので、お知り合いなどでお店を始めたいという方がおられましたら、是非とも宣伝をしていただきますよう、よろしく申し上げます。

会長：ありがとうございました。

それでは、最後に今後のビジョン策定スケジュールについて御説明をお願いします。

事務局：昨年度の専門部会の中でもスケジュールをお示しさせていただきましたが、専門部会については来月以降2ヶ月に1回程度、年内には4回開催する予定です。年末までに素案をまとめるということで、年明けにパブリックコメントをさせていただき、来年2月の最終5回目の専門部会の中で内容を御確認いただいて完成させていきたいと考えています。

実際の進め方としては、まずビジョンの大枠の構成案からお示しをしていきたいと考えております。また、そのビジョンの構成案において、章立ての一つをアクションプランとして、ビジョンの中に組み込んでいく方向で考えています。

既に案内をお送りさせていただいたところですが、6月1日に次回の専門部会を予定しておりますので、その中で大枠の構成案としてできるだけ詳細な案をお示し、その後にそれぞれの章の内容を詰めていきたいと考えています。

会長：それでは、本日の会議は終了させていただきます。ありがとうございました。