

吹田市商工業振興対策協議会 議事録

- 1) 開催日 平成 29 年 2 月 17 日 (金)
- 2) 開催場所 吹田商工会議所 3 階 大会議室
- 3) 開催時間 15 : 30～17 : 30
- 4) 出席委員 佐竹委員 宮田委員 石川委員 井川委員 好見委員 田中委員
浦部委員 原委員 生駒委員 金谷委員 藤原委員 井上委員
- 5) 欠席委員 森田委員 竹原委員
- 6) 出席職員 中嶋部長 大下次長 渡部総括参事 奥山参事 西本参事
宮崎主査 村田主任 岡田係員
- 7) 傍聴者 0 名

事務局：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、都市魅力部長の中嶋より御挨拶を申し上げます。

－ 中嶋部長あいさつ －

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「資料集」として資料番号 1 から 5 がございます。
以上、不足はございませんでしょうか。

なお、傍聴希望者がいる場合には、吹田市商工業振興対策協議会傍聴に関する事務取扱基準に基づき、傍聴の手続きを行うこととします。

以後の進行につきましては、佐竹会長よろしくお願ひいたします。

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。
原委員、井上委員をお願いします。

会 長：それでは、次第2「案件」に入ります。
「(1)平成29年度(2017年度)吹田市商工関係事業別予算案について」ですが、事務局より説明をお願いします。

事務局：資料番号1「平成29年度(2017年度)吹田市商工関係事業別予算案」を御覧ください。
こちらの方は予算案でありまして、2月の市議会に提案申し上げて、承認を得た後、成立するものでございます。
今年度予算と昨年度予算の増減額が大きい事業について御説明させていただきます。
商工総務費の次の商工振興費について御説明させていただきます。
こちらの中小企業資金融資事業の上から4行目、開業支援利子補給金については、大阪府及び日本政策金融公庫の開業資金等の融資を受けた市内中小企業者に対して、支払った利子の一部を補給する事業ですが、平成29年度予算は平成28年度予算1,972,000円から1,010,000円減額の962,000円となっています。これは、補給金の交付実績に基づく査定によるものです。
次に、商工業振興事業の中の商工業活性化対策事業ですが、全体で平成29年度予算は平成28年度予算46,772,000円から8,166,000円増額の54,938,000円となっています。
その中で、中小企業活性化支援事業の項目中の展示会等出展事業補助金は、市内中小企業に対し、展示会等への出展費の一部を補助するものですが、本協議会において予算拡充していきたい旨を御報告させていただいておりましたが、査定において増額は認められませんでした。
続きまして企業誘致推進事業の中の企業立地促進奨励金については、市内において事業所の新設や拡張を行う事業者に対して奨励金を交付する事業ですが、平成29年度予算は平成28年度予算0円から6,337,000円増額の6,337,000円となっています。
これは、昨年中に奨励金交付対象事業者の認定を3件行いましたので、それらの事業者に奨励金を交付するための増額です。
その4行下に行っていたいただいた地元企業等共同研究開発事業補助金については、市内事業者等に対し、企業間連携、産学連携による研究開発費の一部を補助する事業ですが、今年度予算は昨年度予算11,413,000円から1,370,000円減額の10,043,000円となっています。これは、平成27年度に認定をいたしました事業者が平成28年度と2年度間にわたって共同研究をされましたので、合計5,000,000円までの認定が可能な補助金の内、平成27年度は3,630,000円を執行し、平成28年度に残りの1,370,000円の執行の予定となっております。平成28年度はそ

の分の補助金額である 137 万円が予算化されておりました。今回の減額はその分の減額となります。平成 29 年度予算につきましては従来とおりの 10,000,000 円の予算となっております。以上、主だった増減の大きい事業について御説明させていただきました。

会 長：それではこれに関しまして御意見、御質問等ございましたらお願いします。

委 員：お手元に配付させてもらっています資料の 1 番目のところです。数字等は、今おっしゃったとおりなので読みません。やはり中小企業に対して厳しい予算となったというのが率直な感想です。特に創業支援型事業所貸借料補助金は、地域経済循環及び活性化に資する事業を実施する市内創業者に対する補助です。企業誘致促進事業予算を減らしてでも昨年同様もしくは増額してほしいと考えます。

先程の利子補給ですが、中小企業にとって融資事業は命綱ですから、その中の利子補給制度は減額の対象にするべきではないと考えております。これは吹田民主商工会の中で資料を見て話し合ったのですが、たくさんの意見が出ていました。

次、2 番目ですが融資担当の非常勤職員の方が融資相談を受けてらっしゃるということですが、正規職員が対応すべきであり、若い正規職員でも融資相談を受けられるように育てるという面でも、正規職員による対応に変えたらいいのではないかと意見もありました。

それと企業訪問を活発にされているということが後で出てきますが、その中でホームページ作成事業補助金について新規向けとリニューアル向けの 2 通りの成果を検討する余地があると記されておりました。そうであるならば、この成果を生かして予算に組み込むというのは実態を施策に生かすという意味では、いいのではないかと。せめて昨年同様にするべきではないでしょうか。

最後に企業定着型環境配慮事業補助金は、平成 28 年度該当なしということになっておりましたので、この予算を減額してでも、マイナスになっているところを昨年同様又は増額したらどうかという声はあります。以上です。

会 長：他の方、ございますか。

委 員：他の委員もお話されたことと同じところではありますが開業の利子補給です。先ほど御説明ありましたように実績がある程度、多かつたにも関わらず査定によって予算を減らされているという御説明でしたが、その査定は、どのように行われているのですか。

具体的には中小企業資金融資事業の 4 つ目の開業支援利子補給金です。決算見込額は 1,972,000 円、そこで査定をして来年度の予算が約半分になるということで、これはどのように査定が行われたのかを教えてください。

会 長：これは、いかがですか。

事務局：開業支援利子補給金ですが、平成 28 年度予算額は 1,972,000 円、それに対しまして来年度は 1,010,000 円減ということで開業支援利子補給金の平成 27 年度、年度途中ですが平成 28 年度

の実績に基づいて査定を受けて、この額になったということでございます。

委員：しかし、決算見込額は、ほぼこの実績になるであろうということだと思っておりますが、そうしますと直近の実績よりも以前の実績を重視されるということになるのですか。

事務局：平成 27 年度と今年度の現状ということで御理解いただければと思います。

会長：平成 27 年度は、だいぶ少ないです。

事務局：平成 27 年度は 8 件でございました。今年度も現在のところ、だいたいそれぐらいの数字だと思えます。

会長：8 件だったら、だいたい 1,000,000 円弱くらいですか。

事務局：平成 27 年度、530,000 円くらいです。

委員：平成 28 年度が、たまたま多かったということなののでしょうか。

会長：この金額が、1,972,000 円になっているのは間違いのない話だと思います。だから決算見込が 1,972,000 円、全額使っていることになっていますね。

事務局：市役所では、今はまだこの予算がありますと、だから明日、明後日、いっぱい出てきたら足りないようになるので年度末までは確保しておき、余ったら不要額として処理するという意味の決算見込です。委員がおっしゃるように、この数字を出せば事務局の説明は、辻褄が合わなくなるので実際の決算見込は 1,000,000 円弱ということが続いている実績を財政当局が査定したというように御理解いただけたらと。

委員：わかりました。ありがとうございます。

会長：他の方、よろしいですか。

委員：予算合計が 377,000,000 円ですね。中小企業資金融資事業の 5 行目、小企業者事業資金融資預託金を除いた 77,000,000 円が使える予算ですよ。その中小企業事業資金の融資預託金の基準と現在の残高は、どれくらいありますか。

事務局：融資額は平成 28 年度の現在では 47,000,000 円ぐらいの総額のペースです。

委員：融資額ではなく小企業者事業資金融資残高はいくらですか。

事務局：その詳細な資料を持ち合わせておりませんが、300,000,000円まるごと残っているわけではございません。残高としましては、170,000,000円くらいは残っているかと思いますが、それは平成28年度1月末段階でございます。例年、半分程度、300,000,000円の内150,000,000円程度が使われていると認識でございます。

委員：それは、預託金額をオーバーしているのですか。

事務局：現状のところ実績値を見ますと300,000,000円、全部が使われているというわけではございません。

委員：預託していないということですか。

会長：ちょっと待って下さい。いいですか。他の委員の方からも御意見があります。

委員：預託金というものは、どういったものですか。預託というものは預けていくものですね。それが積み上がっていつているのですか。

事務局：吹田市がやっております小企業者事業資金融資というものが制度融資としてございまして、そちらの方を実施していただくために協力いただいております各金融機関の方に預けさせていただいております。

委員：吹田市としては預けて、積み上がっていつているのですか、それとも返ってくるのですか。

事務局：返ってきます。

委員：いつ返ってきますか。

事務局：3月末です。

委員：一旦預けて返してもらってということを繰り返すのですね。

事務局：そのとおりです。

委員：市はこの300,000,000円を使えないのですね。金融機関に預けて、積極的に小企業者事業資金融資を活用してくださいということですね。

委員：貸付に使ってくださいということですね。

事務局：そのとおりです。

資料が見つかりましたので御報告いたします。本年度、平成 29 年度 1 月末現在の数字ではございますが貸付残高としましては、118,241,000 円の貸付残高がございます。前年比ですと平成 28 年度 1 月末現在、129,830,000 円の貸付残高がございます。

委員：現状は低金利であるため金融機関にとってあまりメリットはないと思います。全くメリットがないのではないですか。

事務局：メリット面で言いますと、あまり感じられないという御意見は聞いております。

委員：そうですね。いつまでも損得で制度を考えずにやり方を変えてもいいと思います。

委員：メリットでいうと利子補給に関してもメリットが低いと感じました。

事務局：利子補給に関しましては低金利ですので決して大きなものではございませんが、小規模事業者にとってはある程度、資金の足しにはなると考えています。

委員：いろんな意見があつていいのですが、私は利子補給よりも他にあてた方がいいような気はします。あくまでも意見として申し上げます。

会長：はい。ありがとうございます。非常に景気が厳しい、さらに資金がダブついています。ただ金融機関から借りにくい場合もあるということですね。

事務局：先程、いろいろな事業の予算と決算を見て余っている、と言ったら語弊がありますが、決算が予算を下回っている、それならば予算繰りの時にもう少し使っている所を増額させた方がいいのではないかという御意見があつたかと思います。今、お示ししているのは、来週から始まる平成 29 年度 2 月定例会にも提案をする中身ですから今日、予算書も配られましたし、これを今から組み替えるというのは中々難しいです。いただいた御意見については平成 30 年度に向けて事務局としては、しっかり検討はさせていただきたいと思います。
それと預託金 3 億円の話ですが、これを例えば 200,000,000 円にしたからといって他に 100,000,000 円まわるのかといったら、そういうことはありません。

会長：それは、まわりません。

事務局：まわりませんので、この 300,000,000 円の妥当性というのは 300,000,000 円がいいのか 250,000,000 円がいいのか検討は必要ですが削った分が、どこかにまわったら決算として消えていきますのでそれは多分、是とならないと思います。他の事業の中でいろいろとやりくりをして使い勝手が悪いものは、より使い勝手が良いようにということは当然考えます。やはり予算執行がない事業については、他の事業へまわすことも必要かと行政の中でも考えていますので検討させていただきたいと思っております。

会 長：他にございませんか。それでは次に進めさせていただきます。

「(2) 企業情報収集・支援事業について」事務局より説明をお願いします。

事務局：資料番号2「企業情報収集・支援事業について」を御覧ください。

まず、企業情報収集・支援事業の概要についてですが、市内中小企業を訪問し、企業代表者等との面談を行うことにより、行政による支援施策の周知及び活用促進、当該事業者の事業実態、課題及び行政に対する要望並びに施策ニーズの把握、企業誘致に関する企業動向を把握するための情報収集を行っております。また、企業間マッチングを積極的に推進し、企業間の交流や連携を図る活動が円滑に推進されるよう支援を行っております。

企業情報収集員として非常勤職員1名を配し、年間訪問企業数300件以上、その内、新規訪問件数50件以上を目標として、基本的には職員と2名体制で企業訪問を行っております。

次に企業訪問の方法についてです。

2ページ「訪問企業情報」と3ページ「企業情報収集・支援事業における企業訪問フロー」も合わせて御覧ください。

企業訪問の基本的な流れは3ページの左端、「基本訪問フロー」にあります流れになります。

企業訪問の前段階として、3ページ中央上部にあります「支援施策に関する情報収集」として吹田市以外が実施している支援施策の情報収集を行っております。これは、企業訪問以外にも右端にあります「メールでの情報提供」にも活用しています。

情報収集の観点で申し上げますと、3ページの中央部分にあります「企業誘致施策推進のための情報収集」としまして、市内の未活用地の情報や市内外企業の事業所新設や移転の検討状況について情報収集しています。

企業訪問フローの下半分にありますように企業訪問により、抱えている課題等の聞き取りを行い、市の既存施策や外部機関の活用で支援できるものはすぐに対応し、対応が難しいものについては、検討課題として把握していきます。また、事業者のニーズを広く反映し、行政による支援が必要な課題については施策化の検討を行っております。

他にも企業訪問により得た市内事業者情報の活用により、企業間マッチングも積極的に取り組んでいます。

このような企業訪問で得た情報を2ページの「訪問企業情報」のシートに記録しています。具体的な内容は、会社名や所在地といった基本的な情報から始まり、年商や主な仕入れ先、販売先についてもヒアリングを行っております。また、聞き取り内容としましては、シートの下半分にありますように訪問企業の事業概要や課題や要望、各種補助金制度の紹介と活用案内等8つの項目が主なものとなっております。

次に企業訪問の実績についてですが、4ページの「1 訪問実績」を御覧ください。この表に平成28年4月～12月の間の訪問企業数と訪問目的を記載しております。

4月から12月の間に合計185社訪問し、その内、平成27年度以前に訪問したことのある企業は85社、平成28年度中の再訪問は7社、新規訪問は93社となっております。その業種としましては製造業が71社、卸売業が52社、その他、業種が62社です。

次に5ページ目の「2 主な訪問成果等」を御覧ください。

訪問成果としまして特に御紹介したいのは(3)新規訪問企業件数が前年上期の48社に対し、93社と大幅に増やせ、市施策の周知拡大へつながったこと。なお、年間100社の新規訪問を目標としております。それと(7)2社のマッチング①市内事業所同士の紹介 ②訪問先事業所の依頼により抗菌鉱石分析データ検査機関として日本食品分析センター彩都研究所と大阪府立産業技術総合研究所窓口の紹介です。

積極的に新規訪問を行い市の施策の周知を図り、企業間マッチングも可能な限り実施しております。

次に「3 訪問企業からの要望等」を御覧ください。

展示会出展事業補助金について、上半期も対象期間にして欲しい、又横浜パンフィコも対象場所にして欲しいという御要望。環境配慮事業補助金について製造業以外への適用拡大。吹田企業合同説明会について大阪学院大学以外の大学での実施の希望。人材マッチングについては施策強化の要望。等を聴取してニーズの把握に努めています。

続いて、6ページの「4 訪問活動における課題等」を御覧ください。

展示会出展補助金について、施策のニーズが高く、年々応募は増えつつ有り、予算的に不採択企業が増える傾向にあること。ホームページ作成事業補助金については、新規ホームページの開設のみが対象となっている為、現状既存企業では、ほとんど交付対象と成り得ないこと。一方リニューアル補助のニーズは圧倒的に多いこと。新規向けとリニューアル向け2通りの制度も検討の余地があること。

中小企業人材難については現状、JOBナビすいた、吹田企業合同説明会を紹介し利用促進を勧めるが根本的な解決には至っていないこと。

このようなことが企業訪問を通して浮き彫りになってきた課題として把握しております。

「5 下半期に向けての方向性」を御覧ください。

上半期の訪問活動を踏まえて資料に記載していますような方向性を検討しました。

このような方向性を掲げて下半期の訪問を行っているところです。

会 長：ありがとうございました。それでは、御意見ある方からお願いします。

委 員：訪問企業情報はどこかで見ることはできるのですか。

事務局：公開はされておらず、行政側での情報を集積し、施策のために使用しています。

委 員：二次加工した情報も見られないのですか。

事務局：はい。本日報告しているような大枠の情報については、市のホームページで来年度から公開予定としています。

会 長：一般的にホームページ上に公開して不特定多数の方が見ることはできるというのは、企業の機密情報もありますのでなかなか難しいと思います。このような協議会において注目企業についての説明をしていただくことは可能だと思います。

委員：先日初めて弊社に企業訪問に来ていただきありがとうございます。いつでも歓迎いたします。5ページの「訪問企業からの要望等」について、「移住促進施策が欲しい」という意見があるのですが、そのような施策は今まではあったのですか。

会長：それは実施している部門が違うと思います。経済部門の担当とは違うとは思いますが。

事務局：企業訪問した際に、従業員の方が吹田に引越した際の補助金や結婚した際の補助金があればよいという意見はいただいています。吹田市の施策の中で共済事業があり、結婚祝金は実施しており、企業訪問の際には御案内しています。

委員：弊社では関西圏では人材がなかなか集まらないということで、九州で採用活動を拡大しています。九州にした理由は、やはり九州の方は関西圏に行きたいというニーズがあることと、弊社社員や下請けの会社にも九州出身の方が多いことです。求人募集を出す際に、新聞広告の代理店から住宅手当を必ず書いた方がいいというアドバイスをいただきました。現在検討しているのは、九州でなくても、例えば、就職手当として3万円支給するというものですが、そういった手当も明記して差別化した方が集まりやすいというアドバイスもいただきましたので、こういった質問をしました。

会長：「2018年問題」というのがあり、新卒が急激に採用しにくくなってきます。一点は一旦雇用した従業員を「逃がさない経営」が必要になってきますが、中小企業では集めるのが大変です。もう一点は、退職者、外国人、第二新卒を幅広く採用することが大切です。

委員：お金を集めるリスク、人を集めるリスクとどちらが高いかという、研修では人を集めるリスクの方が高いと答えた人が多数派でした。

会長：人を集めるリスクの方が高いですね。

委員：何か施策があれば吹田市に来てもらえると思いました。

会長：他にいかがですか。

委員：訪問成果の中で、2社のマッチング取次ぎをされたとのことですが、その後の成果は出ているのですが。

事務局：いまだ報告は受けていませんが、事業自体は実施の方向で動いているものと思われます。商品ができたところまでは行っていませんが、つながってはいると聞いています。

会長：マッチングは行政主体ではなく、全然知らない人同士、というのは難しいので、会員同士であ

ればやりやすいですから、商工会議所や経済団体同友会といったプラットフォームである経済団体が場の提供を行うべきで、後方支援を行政が行うものだと理解しています。やはり、何も加入していない人は恩恵にあずかれないということです。経済団体は受け身ではなく、積極的に出て行ってほしいと思います。

委員：たくさん訪問されているが、データベース化されて管理できているのですか。

会長：これからやろうとしているのですよね。

事務局：データで集積していますが、データベース化はまだできていません。

委員：それをやってもらわないと1,000件もデータがあれば、メンテナンスも行わないといけませんし、大変になってきますね。管理は紙ベースですか。

事務局：紙ベースではなく、データで残しています。

委員：3ページの、企業訪問フローに関し訪問する企業の選び方についてお聞きしたいのですが、フローを見ると施策の対象となる企業をリストアップしてから、訪問方針があって優先順位が高いところから順に訪問するということです。どのような訪問方針に基づいて、また優先順位が高いというのはどういうことでしょうか。また、ベースとなる事業者はどのように選んでいるのですか。「ビジョン2025」作成の際の統計調査の個別データを利用しているのですか。

事務局：以前は、製造業や卸売業を中心に訪問していた時期もありました。これは本市の施策がどうしても製造業や卸売業を対象とした支援策が多かったことが理由です。しかし、これでは他の業種の方でも使っていただける施策の情報が多くの事業者には伝わらないということになります。ここ2年程は、行ってみないと分からないということで、業種にとらわれずに様々な事業所を訪問し、本市の施策のみならず、国や大阪府といった他の公的機関の制度を紹介することもありますし、いろいろな御要望をお聞きしています。企業訪問の際には特に優先順位を決めているというわけではありません。

会長：「優先順位」という言葉はよくなかったかもしれません。基礎データとしてビジョンの統計があるとのことですが、ポイントは3つあると思います。一点目は、施策の認知度が低いため、国の施策等も含めた施策の案内です。二点目は、吹田市全体の戦略として、市の活性化・雇用促進に役立つといった観点での訪問です。三点目は、各経済団体や金融機関から面白い企業を紹介していただきたいです。吹田市が活性化するというのが大前提ですので、「困っているからどうかしてくれ」というのは経済団体でやっていただき、施策を策定するという見地で行政が訪問すべきだと考えます。

委員：4ページの企業訪問についてですが、既訪問企業への訪問の中には、企業からの要望があつて

訪問に行ったケースもあるのですか。

事務局：数は多くはありませんが、そういうケースもあります。マッチングにつながりますが、「こういった技術を持った事業者を知りませんか」とか「こういったことで困っている」というお問い合わせをいただいて、市でお調べして、訪問することもあります。

委員：データベース化していく前提でお聞きしているのですが、訪問企業情報の中に企業ホームページのURLを掲載した方がいいと思いました。一番はっきりとした情報が見つめると思います。

事務局：事業所のURLは現在のところ記録しておりません。御意見のとおり掲載したいと思います。

会長：本当ですね。入れた方がいいと思います。

事務局：なお、事業者の方の電子メールアドレスをお聞きして、行政からの情報を発信しています。

会長：今どきですので、入れた方がいいですね。企業名で検索すれば出てくるとは思いますが。

事務局：本市のホームページで、ものづくり企業が中心ですが、企業紹介のページがありまして、そちらの方ではURLを入れていますが、訪問企業情報のリストの方でも掲載するよう、善処していきます。

委員：新規訪問数が93社と大幅に増えていて、私達の団体の中でも頑張っていると評価する声が多かったです。マッチングについては、訪問だけではなく、以前からお話しているように、センターの設置が必要だと思います。どこかに丸投げするのではなく、行政として関わっていくことが大事だと思います。現段階でどのように考えていますか。また、今年185社訪問したとのことですが、何人規模の企業に行っているのでしょうか。訪問されている企業の規模も教えてもらいたいと思います。今後の訪問にも役立ちますし、この協議会の委員への情報共有としても大切だと考えます。大きいところも大切ですが、個人で頑張っているところ、小さいところの声も聞いていただきたいので、訪問企業の規模を教えてくださいたいと思います。

会長：後日、まとめて御報告していただくということでもいいと思います。

委員：それと、企業訪問で専門の非常勤と職員の2名で行っているということですが、職員の方は固定されているのか、それとも、多くの職員が経験されているのですか。以前から依頼していることですが、いろいろな職員が訪問するべきだと考えます。また、上半期と極力業種が偏らないことが大事で、会社の規模についても様々などに行っていただきたいと考えております。

事務局：企業訪問の際、専門の職員はもちろん固定ですが、職員は固定ではなく、多くの職員が経験できるようにしています。

会 長：御意見を頂戴したということにさせていただきます。他にございませんか。
それでは次に進めさせていただきます。

「(3) 各種補助金事業の効果検証について」ですが、事務局より説明をお願いします。

— 資料番号3に基づき説明 —

会 長：ありがとうございました。それでは、御意見ある方からお願いします。

委 員：それぞれの補助金の補助件数は記載がありますが、申請数や審査を経て決定する補助金の審査機関、申請数が多くて早期に募集が打ち切られた補助金はありますか。

事務局：審査機関を設けております補助金は展示会等出展事業補助金と地元企業等共同研究開発事業補助金となっています。委員の任期は2年です。申請件数と認定件数は展示会等出展事業補助金には25件の申請があり11件の認定を行い、地元企業等共同研究開発事業補助金には5件の申請があり、2件の認定を行いました。

会 長：私は地元企業等共同研究開発事業補助金の審査機関の一員で、審査させていただいておりますが、書類審査の他にプレゼンもしていただくのですが、なかなかレベルが高く、審査は難しくなっています。吹田市の中でこういう事業があるということは素晴らしいことだと思います。市内に研究機関が多いこともこのような事業があることの要因だと思います。他の方はいかがでしょうか。

委 員：国や府が実施している補助金の取得を支援する取り組みはありますか。
補助金の効果だけを見ると市の補助金でも国や府の補助金でも事業者にとっては変わらないと思います。

事務局：国や府の補助金ですと、申請において事業計画等、様々な計画を提出しなければなりません。行政の職員では計画作成等の支援は難しいですが、事業者の要請に応じてアドバイスができる公的機関や商工会議所、民間事業者の中にも支援をしているところもございますので公的・民間問わず、御紹介はさせていただいております。

会 長：基本的にそのような役割は経済団体が担うものかと思われれます。御紹介という形での支援はされているということですので御理解ください。

委 員：地元企業発注促進補助金がありますが、この補助金の対象費用なのですが、吹田市内に企業があるとしまして、その市内企業に300万円以上の発注した場合に対象となるということですが、対象となる市内企業というのは本社が吹田市内にないと対象とならないということですか。それとも、本社は他市にあって営業所や工場が吹田市内にある場合も対象となるのですか。

また、この補助金は、平成 28 年度はなくて来年度に 7 件分、350 万円を計画されているようですが、これはすでに対象企業の選定をされているのですか。それと、発注額の 300 万円というのは、一過性のもの、年間を通して継続的に発注のあるもの、どちらが対象となるのですか。

事務局：発注先が吹田市内であるということが必要です。本社が吹田市であることは必要ではありません。吹田市内の営業所に対して発注をされたということでしたら対象となります。

2 つ目の対象企業の選定ですが、企業が建物の新設又は拡張を行う時点で御申請いただき、対象企業として認定させていただきます。2 年経過後の 1 年間における発注実績に応じて補助金を交付いたしますので、対象企業としては決まっております。実績に応じて補助金の金額や交付できるかどうかが変わります。予算計上させていただいた 350 万円については、このままいけば企業の実績もあり、補助金の交付対象となりますので必要となる金額となっております。3 つ目の一過性のもの、年間を通して継続的に発注のあるものによって補助対象経費として区別されるのかですが、対象期間の 1 年間の間に発注があったかどうかを見ますので、一過性のものでも、年間を通して継続的に発注のあるものでも、どちらも対象となります。

会 長：よろしいでしょうか。他の方はいかがですか。

委 員：展示会等出展事業補助金についてですが、個人的には思っていた以上に成果が出ているのだなと感じました。対象となる展示会は市の方で指定しているのですよね。

事務局：展示会ではなくて、会場を指定しています。

委 員：対象外の会場で行われる展示会に出展する中小企業者も多いと思いますので、所定の会場だけではなく幅広い展示会を対象とできるように発展させて欲しいとの要望も聞いておりますので意見としてお伝えさせていただきます。

それと、展示会等出展事業補助金の効果については、商談件数等数字で表せられており明確でわかりやすいので、他の補助金に関しても効果の視点を明確にして数字で表していただきたいと思います。

また、ビジョンの検証シートにおいて、交付件数の記載はありましたが、申請件数がないので、申請件数の記載を加えていただきたいと思います。

事務局：次回、年度初めの本協議会において、以前いただいた御意見を反映しまして、申請件数及び交付件数をお示しさせていただきたいと思います。

会 長：他の方、よろしいでしょうか。

それでは次に、「(4) 産業競争力強化法に基づく創業支援事業の支援を受けた創業者について」ですが、事務局より説明をお願いします。

事務局：資料番号 4 「産業競争力強化法に基づく創業支援事業の支援を受けた創業者について」を御覧

ください。

前回の本協議会において創業支援事業の支援を受けて創業した件数と事業内容についてお問い合わせをいただいておりますので、御報告させていただきます。

まず、産業競争力強化法に基づく創業支援事業の概要についてですが、平成26年7月22日に、吹田市、吹田商工会議所、日本政策金融公庫吹田支店の三機関で、お互いの創業支援メニューやネットワークを改めて見直し、吹田商工会議所内の「すいた経営革新支援センター」をワンストップ相談窓口とする「すいた創業支援ネットワーク」を構築し、「創業支援に係る連携協力に関する覚書」を締結しました。

当ネットワークを活用して、地域における創業の促進を目的として、平成26年1月20日に施行された産業競争力強化法に基づき、吹田市が創業支援事業者である吹田商工会議所と連携して「創業支援事業計画」を策定し、国に認定申請を行い、平成26年6月20日付けで、国の認定を受け、さらに、平成26年7月18日付けで本計画に基づく創業支援事業に係る補助金の採択を受けました。

この創業支援事業は、平成26年7月1日から平成31年(2019年)3月31日までの5年度間を事業期間とし、創業塾、女性創業塾、起業家セミナー、専門家派遣による個別支援等により、年間60件、5年度間で300件の創業者を生み出すことを目標としています。

次に 吹田市の「創業支援事業計画」の概要についてですが、3ページを御覧ください。

前回の本協議会でお配りしました資料と同様のものになりますが、創業支援事業計画の全体像としては下半分のイメージ図のようになっております。

続いて、「創業支援事業計画」認定による創業者への国の支援策ですが、以下の4つの支援策を活用できます。

1 会社設立時の税の軽減、2 信用保証枠の拡充、3 信用保証枠の特例、4 日本政策金融公庫新創業融資制度の自己資金要件充足、です。

次に、産業競争力強化法に基づく創業支援事業の支援を受けた創業者についてですが、4ページ「創業支援事業の支援を受けた創業者の内訳」を御覧ください。

4月から1月の間に24事業者が支援を受けて創業しており、その創業につながった支援内容は専門家派遣が一番多く、24事業者の全てが活用しています。

創業内容は多岐にわたっており、創業場所も吹田市内にとどまらず、大阪市内での創業も見られます。以上でございます。

会 長：ありがとうございました。それでは、御意見ある方からお願いします。

委 員：創業支援事業計画の中の創業塾の一部と女性創業塾は年間6回と書かれていますが、受講生の方から要望があり、平成28年度では全8回のシリーズで実施しました。その内の5回、私は講師として拝命されました。

その状況を踏まえて、事務局の報告に追加させていただくと、4ページ「創業支援事業の支援を受けた創業者の内訳」のところの創業につながった支援内容として創業塾や女性創業塾は数値的には少ないですが、創業塾を受けてすぐに、その年に創業するというのはイレギュラーですが、そこにお越しいただいた時に、ワンストップで支援が受けられるというところに心強さ

を感じていらっしゃるって、その方々のタイミングによって専門家派遣を利用されたり、相談に行かれたりされているという循環が、現場レベルではうまくつながっていると感じています。ワンストップというのは強みになると感じています。

他市でも講師を拝命することがありますが、吹田市のワンストップ体制とS a b i cの効果は他市からも注目されていると聞いています。

会 長：ありがとうございます。他の方いかがですか。

委 員：5年間で300件の創業者を生み出すことを目標に掲げていますが、4ページにある24件の創業者以外にも吹田市内での創業者はいますよね。

事務局：こちらの表は創業支援事業の支援を受けた創業者だけを記載した表ですので、支援を受けていない創業者は、他にもたくさんいらっしゃいます。

委 員：創業場所について大阪市内がありますが、お住まい等が吹田で吹田市の創業支援事業を受けた方の表ですよ。

事務局：そのとおりです。

会 長：他の方いかがでしょうか。

委 員：ハンズオン支援というものがありますが、インターネットで調べると温度差があり、ピンからキリまであるようなのです。専門家派遣というものは表にある24事業者の全てが受けていますよね。ハンズオン支援と言っても色々な関わり方があると思いますが、どちらかと言うと深い関わり方を示されましたよね。例えばどのような関わり方なのか。

事務局：専門家派遣は個々の相談に来られる方の課題によって、的確にジャンルに応じた専門家を御紹介して、アドバイスを行っているというものです。

会 長：基本的に商工会議所に登録されている士業の方を派遣する事業です。

委 員：専門家派遣と書いていますが、派遣という形で現場に行ってもらっても、商工会議所等に来てもらって相談に乗るといった形も多いです。

S a b i cの場合は来てもらう形が多いです。IT分野等の専門家に来てもらって話を聞くという形です。

会 長：兵庫県の兵庫産業活性化センターの理事等に関わっているのですが、一つだけやめて欲しいと言っていることがあります。

とにかく登録している方に平等に当てる、それはやめてくれと言っています。結局は評判の

いい方に偏るのですが。昔は、商工会議所は割と平等に振り分けてらっしゃいました。良い方に当たればいいのですが、順番で評判の悪い方に当たるとどうしようもなくなってしまいます。評判の良い方は一人ではありませんが、それこそ登録されている方を評価していただいて、できるだけ良い方、もちろん相性の問題もありますから、相談して必ずしもうまくいくとは限りませんが、昔は、それこそ平等に振り分けなければいけないからと言って派遣された方の中には悪い方がいたので困るという話をよくしたものです。最近はあまりないと思いますが。

委員：それと、産業競争力強化法に基づく創業支援の効果をさらに上げるために、市内の経済団体まで範囲を広げて連携体制を図ってはどうかということを以前から申し上げていますが、ここでもお伝えさせていただきます。

会長：他の方がいかがでしょうか。

委員：質問ですが、創業支援事業計画認定による創業者への国の支援策のところ、2ページの方に日本政策金融公庫新創業融資制度の自己資金要件充足というものがありますが、これは自己資金要件に満たないけれども、充足しているものとみなすということでしょうか。

事務局：日本政策金融公庫の新創業融資制度を利用するには自己資金が10分の1必要という項目があります。それを、この特定創業支援事業を受け証明書の発行を受けた方が、それを使用すれば自己資金が10分の1なくても融資を受けられるという優遇制度です。

委員：だいぶ緩和されている中で10分の1となり、それでも少なく怖いのに、それすらなくてもいいというのは、どうだろうかと思います。

会長：その他、よろしいでしょうか。

それでは次に、「(5) 吹田市事業所実態調査結果の分析について」ですが、事務局より説明をお願いします。

事務局：資料番号5「平成26年度吹田市事業所実態調査の分析について」を御覧ください。

「吹田市商工振興ビジョン2025」の策定にあたっては、市内産業の現状を踏まえた今後の施策の方向性を検討していく必要があることから、平成26年度(2014年度)に市内事業所の実態把握のための吹田市事業所実態調査を行いました。当該実態調査の結果に基づき、市内事業所、店舗等の現状と課題及び必要な施策を検討していく考えです。

分析内容を報告させていただくとともに委員の皆様にご意見頂戴したいと考えておりますのでよろしくお願いいたします。

まず、1 調査概要ですが、調査対象としまして市内2,287事業所(調査票が到達した2,269事業所)を対象としました。

調査方法は 調査票の郵送又は各団体の代表者への手渡しによる方法をとりました。

回答状況は887事業所(39.1%)から回答を得ました。

次に2ページから10ページで主な調査結果を報告させていただいておりますが、その中でも
3 調査結果から見える課題と施策案を御提示するに至ったものについて御紹介させていただきます。

1つ目の課題、人材育成に関する課題として、2ページの(1)事業所、店舗等の概要について ①事業所代表者年齢において「60歳代」が最も多く、事業所代表者の高齢化が進む一方で、後継者への事業承継が難しい状況がうかがえたこと、5ページの(4)人材採用、人材育成、事業承継について ④事業所、店舗等の人材育成方法について「特に行っていない」という回答が最も多かったこと、これらの結果を受けて、技術、経営等の知識の伝承問題と定着率の低下という課題を把握しました。この課題に対する施策案として(1)中小企業セミナー等による支援、(2)各種支援機関・経済団体等との連携による支援を御提示させていただきました。
2つ目の課題、人材確保に関する課題として、8ページの(9)事業活動推進上の問題点及び今後の経営方針について①事業所、店舗等の内的要因による経営上の問題点において、「人材等の確保」が最も多く、人材確保が事業所の課題となっている状況がうかがえたこと、この結果を受けて、売り手市場における人材不足という課題を把握しました。この課題に対する施策案として(1)ハローワーク及びJOBナビすいたとの連携による人材確保支援、(2)大学のあるまちを活かした市内大学等での合同企業説明会による人材採用支援を御提示させていただきました。

3つ目の課題、販路開拓に関する課題として、7ページの(5)技術開発、販路開拓について ③事業所、店舗等における新製品、新技術等の研究開発の実施状況において、「実施していない」という回答が最も多かったこと、10ページの(10)本市の商工振興施策について ②事業所、店舗等が希望する本市の商工振興施策において「資金調達支援」という回答が「特に必要ない」に次いで多かったこと、この結果を受けて、資金不足による事業活動の制限という課題を把握しました。この課題に対する施策案として(1)各制度の活用状況に鑑み、事業者ニーズに基づく補助金の新設や拡充、(2)共同研究開発事業の支援を御提示させていただきました。

4つ目の課題、販路開拓に関する課題として、8ページの(9)事業活動推進上の問題点及び今後の経営方針について ②事業所、店舗等の外的要因による経営上の問題点において、「業者間の競争激化」という回答が最も多かったこと、この結果を受けて、業者間の競争激化という課題を把握しました。この課題に対する施策案として(1)販路開拓・拡大につながるビジネスマッチング等支援を御提示させていただきました。

また、この結果につきましては7つ目の課題、小規模小売事業者における来客数の減少に伴う経営上の問題としても共通する「事業者間の競争激化」という課題として把握し、この課題に対する施策案として(1)各種支援機関・経済団体等との連携による支援(2)販路開拓・拡大につながるビジネスマッチング等支援を御提示させていただきました。

5つ目の課題、事業承継に関する課題として、2ページの(1)事業所、店舗等の概要について ①事業所代表者年齢において「60歳代」が最も多く、事業所代表者の高齢化が進む一方で、後継者への事業承継が難しい状況がうかがえたこと、9ページの(9)事業活動推進上の問題点及び今後の経営方針について⑤廃業又は売却・譲渡を予定している理由において「後継者の不在」という回答が最も多かったこと、この結果を受けて、事業主の高齢化、後継者不在によ

る事業縮小・廃業という課題を把握しました。この課題に対する施策案として（１）中小企業セミナー等による支援、（２）企業訪問をとおした支援施策等の情報提供の充実化を御提示させていただきました。

６つ目の課題、小規模事業者への情報提供及び施策の活用促進に関する課題として、１０ページの（１０）本市の商工振興施策について ①事業所、店舗等又は加盟団体等における、これまでの本市の商工振興施策の活用状況において「施策を知らない」という回答が最も多かったこと、この結果を受けて、情報不足による支援策の不活用という課題を把握しました。この課題に対する施策案として（１）企業訪問をとおした支援施策等の情報提供の充実化を御提示させていただきました。

事務局からは以上でございますが、委員の皆様におかれましては、事務局が御提示しました課題や施策案に関する御意見や主な調査結果に対する御意見等、いろいろな視点からの御意見を頂戴したく思っております。

委員：二点お聞きしたいのですが、一点目は、この実態調査と先程の企業情報収集・支援事業、これをどのように関連づけようとなさっているのかということ。二点目は、調査結果から把握した課題がたくさん書かれてありますが、この中で最も重要だと感じておられる課題は何ですか。

事務局：この調査結果は、平成 26 年 10 月～11 月にかけて、現在実行しております、ビジョンを策定するに当たって調査した結果を基に、分析したデータでございます。企業訪問との関連についてですが、もちろん、この調査結果から得られた課題を考慮して、訪問時にヒアリングさせてもらっている部分もございます。我々が、現在企業訪問を行う中でよくお伺いする課題は、人材不足と人材の確保、また小規模企業者の方から出る意見として多いのは事業承継、この二点を最も大きな課題として捉えております。

会長：ありがとうございました。他にございますか。

委員：10 ページの「4 課題に対する施策（案）」のところに出てくる経済団体等という言葉は、どの組織を指しているのですか。また、この調査結果に基づいた施策についての話し合い、実践、検証を、今後どのようなペースで進めていくのですか。これについてはぜひお伺いしたいと、吹田民主商工会の中で意見が出ました。少なくとも、企業立地促進条例については、数回にわたって話し合ってきましたので、この調査結果に基づいた施策案に関しても、今回で終わりではなく、数回にわたって話し合われていくのだろうとは思いますが、その方向性をお伺いしたいと考えております。

事務局：まず、この調査結果に基づいた施策への反映といった今後の方向性については、もちろん、今回課題を御提示させていただいてそれで終わりではなく、この課題に関しては、ビジョンの中でも今後取り組むべき事業として掲げておりますので、今後もこういった分析結果に基づきまして、課題解決に向けて方向性を示していきたいと考えております。また、経済団体等と書かせてもらっておりますのは、今日の様々な報告の中からも皆様から御意見をいただきましたが、

創業支援あるいは補助金に対する支援、融資に対する支援等、各所で必ず経済団体等との連携というのを挙げさせていただいておりますが、どのような形で連携させていただくかということに関しましては、我々もまだ模索しているところでございます。今まで御報告させていただいた中では、やはり産業振興条例やビジョンの浸透、施策の周知を、経済団体あるいは大学に対しても御説明させていただきながら、どういった形で連携ができるのかということ、皆様の経済団体の方から御意見をいただきながら、連携の形を作っていきたいと考えております。

委員：要するに、今おっしゃった大学も経済団体等の中に入っているということですね。中小企業家同友会も、吹田商工会議所も、吹田民主商工会も、地域の商店街の方々も全員含めて、と捉えてもよろしいでしょうか。

事務局：そのとおりでございます。

委員：ありがとうございます。

会長：それでは、他にございますか。

委員：8ページの「(9) ①事業所、店舗等の内的要因による経営上の問題点について」で、人材等の確保の項目が一番パーセンテージが大きくなっておりますが、かたや5ページの「(4) ①事業所、店舗等の、来年度（平成 27 年度）の採用予定について」では、先程、人材確保が問題となっているのにも関わらず、採用予定は0人が一番多く、「②採用予定がない理由について」では、人手が足りているという意見が8割を占めております。この部分の不一致に関しては、何か理由があるのでしょうか。

会長：今は人手が足りていても、中長期的に見たら足りなくなるだろうということでしょうか。

事務局：どれだけ優秀な人材を確保できるかということは、企業訪問の中でもよくお伺いしているところでございます。確かに、質問項目によっては真逆の傾向ともとれる回答がございまして、我々も認識はしているところですが、今申しましたとおり、人材の質と言っては失礼ですが、より優秀な人材が欲しいといった意味が含まれているのだろうと考えております。

会長：なかなかこれは難しい問題で、恐らく各企業によって意味合いが変わるのではないのでしょうか。ですから、これがアンケートで把握できる実態調査の限界で、課題の詳細に関しては、企業訪問や他の経済団体等でも企業への訪問活動を行う中で企業から情報収集されているわけですから、その辺りでつかんでいくしかないと思います。

事務局：これは平成 27 年度の採用予定について聞いている質問で、採用予定がないと答えた企業のみ、次の項目を答えることになっておりますので、採用予定がない企業に関しては、その理由も人手が足りているから、と答える他ないということだと思えます。8ページの「(9) 事業活動

推進上の問題点及び今後の経営方針について」に関して、長期的な目線で、どのようなことが問題となりうるのかと問いかけた時に、この先もずっと人材を確保できるのかという課題が一番に挙がってくるのは、今人手が足りている企業でもこう答えられる質問の構成になっているからだというようにも思います。

会 長：ええ、そういうことだと思います。ただ、何度も申し上げまして恐縮ですが、これからは、現在経営が上向きの企業だとしても、事業承継をする人がいないから廃業を余儀なくされるという話があります。これからもこのような現象が出てくるだろうということです。国は危機感を感じており、様々な施策を展開しようとしていますので、御多分に漏れず吹田市でも、遅かれ早かれそのようなことが起こると思います。ただ吹田市は、幸いなことに人口も増加しておりますし、すぐにこういった問題が起こるとは思いませんが、いわゆる地方と呼ばれるようなところになると、なかなか大変な状況になってきます。他にございませんか。

委 員：今の御意見が出るまで、私も全く気がつかなかったのですが、1つは「人手」と「人材」の違いがあるのかと感じております。それから、今後の企業訪問の中で、先程のように御意見や御要望をいただいた言葉通どおりに受け取るだけでなく、そこに隠れている真の課題を読み取るといったような、そういう視点を持って、訪問活動を行っていただきたいと思っております。ついでに、私が配布しました資料の「6 その他」の部分についても説明させていただきます。ビジョンに基づいて施策を実行して、報告もされているという点に関しては、大変評価すべき点だと感じております。今後も、引き続きよろしく願いいたします。また、今回は結構重要な案件がありましたので、事前もしくは事後に、経済団体の方に意見を聞いてほしいといった意見も出ております。会議の資料も、お忙しい中作成していただいているとは思のですが、もう少し早めに資料をいただければ、吹田民主商工会の中で意見集約する時間が確保できますので、ぜひお願いしたいと考えております。以上です。

会 長：ありがとうございました。他にございますか。

委 員：大きく二点あるのですが、一点目は、施策の活用状況について御説明いただいたのですが、施策を知らないと答えた事業所が40%、複数回活用されたことがあると答えた事業所が16.4%ということで、これを見ますと、施策を活用しているところは活用しているのに、活用していないところは活用していないということで、当たり前ではありますが、先ほど質問させていただいた企業訪問の部分とも関連しているかどうかわからないのですが、訪問をしているところについては一定数活用されているけれども、訪問されていないところにはあまり活用されていないといったような関連性があるのかという部分に関して教えていただきたいと思っております。

会 長：結局、情報を収集できている企業というのは、繰り返しになりますが、例えば商工会議所や企業家同友会等の経済団体で積極的に情報を得たところは、自ら積極的に情報を聞きに来るはずで、やはり知らないというのは、自ら聞いていないということで、言い方は悪いですが、私は自己責任であると思っております。ただただ受け身の経営ではなくて、例えば商工会議所に

来られたら融資の相談に乗っていただけるはずだと思います。どこまで周知するのか、行政は様々な方法で広報されていると思いますし、あるいは経済団体の方も、施策の周知に御協力いただいていると思いますが、恐らく現状が限界であると思います。

事務局：特に小規模企業者の方には、まだ情報が行きわたってないということは、否めない事実であると思います。そうした意味でも、徐々に今まで訪問したことのない企業への訪問件数を増やし、情報の提供や交換に努めているところでございます。どうしても市内企業の皆様は、日々の多忙な業務の中で、施策について経営者が御自身で調べられるという手間はなかなか取れないというところが実態であると感じております。

委員：そういった意味では、先程同じ御意見が出ていましたが、訪問する事業所が比較的大規模なところに偏っているということが、情報の偏りという面でも問題であるのかと思いますので、規模等のバランスをとって訪問していただけたらと思います。

会長：これは私が言うのも何ですが、比較的大規模な事業所ばかりに訪問しているということはないと思います。

委員：大企業・中企業・小企業といった回答者の分類と、こちらの調査結果をクロス分析するといったことをしてみたいかがでしょうか。他にも、商工会議所の加盟企業・非加盟企業に分けて比較するなり、クロスで分析しないと、どのような企業にどのような課題があるのか、というのは見えてこないのではないのでしょうか。

会長：吹田市で行うかどうかは別として、これは兵庫県中小企業家同友会で行ったのですが、役員企業や定例会に毎回来ている企業の方が、そうでない企業の業績より高いということがわかっております。ただそういう結果を公表すると、業績が高いからこそ定例会にきっちり参加しているという意見も出て、鶏が先か卵が先かということになってきます。

委員：相関分析はどちらが原因でどちらが結果かというのはわからないではないですか。解析分析すればわかりますので、せめてクロス分析を行えば、どういう企業がどういう課題を抱えているのか、わかると思います。

会長：間違いなくそういう企業の方が、業績が高いと思います。業績が低い企業は、日々大変な業務に追われている企業は参加もしにくいですし、こちらも目の届かないところもあると思います。

委員：せっかく良い御意見をいただいているので、できるところから手を付けていただければ良いと思います。少なくとも企業の規模別に、どれくらい訪問できているかということはすぐわかるでしょうし、そこで例えば中規模の企業に訪問が偏っているとすれば、小・大規模の企業にも訪問数を増やさなければならぬと思います。業種別に関しては、この調査の中でも分類されておりましたので、そのようにできるところから分類して分析していただければという意見で

ございます。

会 長：ありがとうございました。他いかがでしょうか。

委 員：10 ページの「②事業所、店舗等が希望する本市の商工振興施策について」において、その他の項目が 43.5%で、選択肢の項目が他に 4 つ書いてありますが、このその他というのは、他にも選択肢があった中でパーセンテージが少なかったものを、まとめてその他と表記しているだけなのでしょうか。4 つの選択肢以外にも、細かい項目があったのでしょうか。と、言いますのも、一番この調査において重要な、施策についての質問で、その他が 40%強と一番多くなってしまっていることは、いかがなものかと感じたのです。その他を選んだ方の内容を、具体的に提示していただけたらと思いました。

会 長：これは選択肢の質問ですので、その他を選んだ方の具体的な内容というのはこの調査結果からは見えてきません。本来は、もう少し選択肢が多岐にわたっている方が良かったですし、その他を選んだ方には、自由記述でその希望施策の内容を書いていただいた方が良かったと思います。アンケートを実施しないとわからなかった部分でもあるのかとは思いますが、これは選択肢設定時の問題点であると思います。他にございますか。

委 員：様々な課題がございますが、吹田市はもちろんのこと、我々経済団体も課題解決に尽力すべきだと考えております。例えば人材の確保という課題に対しては、就職セミナーというものを吹田市と合同で実施しておりまして、昨日も障がい者の雇用に特化したイベントも開催いたしまして、雇用の創出を図っております。新たな顧客の獲得に関してはビジネスマッチング、各種交流会等、年 3 回程度行っております。それから、営業力の不足という課題もありまして、これに関しては昨年、営業マン育成講座というものを開催しまして、かなりの参加者を集めました。資金調達につきましては、今月市内のメガバンク以外の金融機関の方にお集まりいただいて、事業者とのマッチングを行いましたし、後継者問題につきましても、事業承継のセミナー等を行いました。ここに挙がっている課題の中で、我々商工会議所が支援できる部分については、せっかくこのような情報もいただいておりますので、取り入れていこうとしております。先程、経済団体等との連携が話題に挙がっていましたが、我々商工会議所は、吹田市と創業支援に関する連携協定を締結しておりまして、通称「S a b i c」と申します「すいた経営革新支援センター」を開設し、創業者支援の活動も行っております。

会 長：これはまた皆様にもお考えいただきたいことなのですが、先程から人材不足の課題が挙がっておりますが、今年くらいから、就職説明会が大きく変化してきているのです。一般の就職説明会と比較すると、様々な行政や経済団体等が開催するものが今年大分増えていると感じます。本年のリクルートに大きく関わってくると思うのですが、逆就職説明会というものがぼちぼち顔を出してきています。吹田市ではどういう状況かわかりませんが、今までは合同説明会というと、企業側がブースを作って、そこにリクルートスーツを着た学生が、参加企業のリストを見ながら企業を回るといったものです。人気のある企業と人が来ない企業、差が出ることもあつ

たのですが、逆説明会では、学生がブースを作るのです。もちろん個人情報の問題がありますので、自らの情報を発信したいと考える学生が自分のPR等を書いたシートを準備しています。それを持った学生のブースに、有名な大企業も含め企業の方から行くのです。これはある意味、言い方は悪いですが、一定レベル以上の大学の学生にしかできないことだとは思いますが、学生が参加するのは自由ですので、様々な大学から参加があるみたいです。黙っていても人が来てくれる時代から、自社から積極的に働きかけなければ人が来ないという時代が変わってきているという、1つの象徴みたいなものだと思います。吹田市では、中小企業でも良いところはたくさんありますし、人が来ないというのは大変もったいないことでもありますので、この人材不足に対する解決策を何か考えていかなければならないと、私は様々な場所で言っております。おそらく大阪大学や関西大学の学生であれば、徐々に今申し上げました逆就職説明会のようなことが起きてくると思います。逆説明会に初めて参加された企業は、初めは行っても何をすればよいかわからなかったとおっしゃっていて、1回参加した企業は要領がつかめてくるようでした。リクルートの方法が現在過渡期になっていて、正直に言うと学生の方が強い時代になっています。少子化で学生が減っているのでこれは仕方ないことなのですが。理工系は特に取り合いです。長々とすみませんでした、他はいかかでしょうか。

委員：私が今日、会議の中で一番感じたことは、企業訪問が非常に偏ったものであるということです。と、言いますのも、卸売業や製造業、サービス業等、この実態調査は様々な業種の回答が一緒にされてしまっています。やはり、この調査結果を業種別に見ていかなければ、業種毎の課題はわからないし、実際の施策に活かすことはできないのではないかと思います。その辺りはいかがでしょうか。

事務局：全くそのとおりでございます。できる限り我々の方でも、今までと違った業種の企業に御訪問させていただきまして、その中で様々な課題が浮き彫りにされてくると思いますので、今後もそういった形で取り組んでいきたいと考えております。

会長：業種の偏りといった点に関しては、おそらく問題意識は持たれていると思います。以上でよろしいでしょうか。ありがとうございました。では、その他ということで、皆様、御意見等ございますでしょうか。

事務局：次回の吹田市商工業振興対策協議会の日程ですが、4月25日火曜日13時30分から、ということで日程を決めさせていただこうと思っております。場所等につきましては、後日、御通知申し上げます。よろしく願いいたします。

会長：他の方よろしいでしょうか。本日はどうもありがとうございました。