

作業部会意見

4 作業部会意見

(1) 売上高

「横ばい」という回答が予想以上に多い。また、「減少している」ところでも「1割以内の減少」と「3割以内の減少」で大半を占めており、健闘しているという印象を受ける。特に江坂地域で健闘が目立つ。

「横ばい」の多さは、3年前からすでに売上高が落ち込んでいて「横ばい」というのがあるのではないだろうか。「固定客」、「地域密着」ということで、リーマンショックの影響を受けていないのかもしれない。

「減少」の中身の問題であるが、景気低迷が原因で落ち込んでいるのか、経済の構造が変わり落ち込んでいるのかということも重要な点である。景気低迷だけが原因であれば一過性で景気回復と共に売上高の上昇も見込めるが、構造的な問題なのであれば抜本的に変えないと良くはならない。景気変動は大きな原因の一つと考えられるが、給料が上がらない現状で消費者も低価格の商品を選ぶといった悪循環になっている。そういう意味では構造的な問題も含まれているのかもしれない。「減少」の要因として考えられるものとして、年々商品価格自体の低下というのも大きい。客数が同じであっても客単価が減少しているため売上高だけを比較すると「減少」という結果にならざるを得ない。

地域で見ると、豊津・江坂地域が「増加している」と回答した割合が高くなっており、要因として考えられるのは吹田が「医療の町」という側面を持っていること。そして、江坂周辺に医療機器の卸売りが多いことである。また、江坂駅は毎日10万人の乗降客があり、人の動きが多いため必然的に活性化する要素がある。

売上げの落ち込みが激しいのは千里山・佐井寺地域である。千里山・佐井寺地域は住宅街でサラリーマン家庭が多く、また駅から距離が離れているという立地も減少要因になっていると考えられる。関大前などはほとんどチェーン店になってきており、地元の間人が経営しているお店は数えるほどである。千里山駅前にある千里山マーケット裏の団地では現在工事中で住民がおらず、しばらくは厳しい状況が続くと予想される。

千里山・佐井寺地域のような住宅地にもお店はあるがなかなか繁盛しない。車などを利用することで人の動ける範囲が広がったため、これまでは近場で済ませていた買い物もなくなってきている。そのため、小学校区単位で成り立っていた、その人口に見合った商売が成り立たなくなってしまった。しかし、高齢者や子どもなど校区から出ることのできない人のためには残していかなければいけないのである。昔のような地域に密着した仕事を大切にすべきである。経営する側もそういった意識が薄くなってきている。この点も問題といえるだろう。

経営者の視点でいえば、ずっと同じような経営を続けているところは絶対に悪くなる。どのような経営方針をとっていくのかを常に考える努力も経営者には必要である。行政としては経営者にそういった努力を促せるような情報提供ということもしていくべきである。

80年代から廃業率が開業率をずっと上回っているという状況で、現在1万ある吹田の事業所が5年でその35%がなくなる可能性があるということに目を向け、35%を20%に抑えるという視点からも施策を考えていく必要があるのではないか。

業種で見ると、飲食業や教育・学習支援業といったところが売上げの落ち込みが激しくなっている。建設業、製造業等の基幹産業が雇用の充実も含めて伸びていくことで労働力も増え、飲食業等の発展にもつながるとされる。そのためには官公需の充実も必要になってくる。建設業などは公共事業を地元でやっていけば潤うことになるだろう。

(2) 借入金

「借入金なし」の回答の多さには驚きである。「借入金あり」と回答した事業所のうち半分の事業所が順調に返済しているようだが、それ以外はかなり返済がしんどいと読み取ってもいいのではないだろうか。借入金や資金繰りの状況を事業所の規模で見ると、9人以下の小規模事業所の方が借入れをしている割合が高く、資金繰りの面でも「窮屈」や「行き詰まり状態」と回答している割合が10人以上の事業所よりもかなり高い割合になっており、小規模事業所の厳しい状況が浮き彫りになったといえる。

「借入金なし」と回答した中でも、個人商店や規模の小さな事業所では社長個人がつぎ込んでいる場合もある。また、先行きが見えない中では借りたくても借りられないということがあるのかもしれない。

“借りたくても借りられない”といっても2通りある。自身の事業所の先行きを見通した上で返済の目途が立たず借りられない場合と、借りようとしたが金融機関が貸してくれない場合である。

事業主は支店長以下、支店の職員とコミュニケーションを図れる銀行をたくさん作っておくことも必要なことではないだろうか。また、平成21年12月に改定された「金融検査マニュアル」において信用金庫・信用組合については地域密着という視点を重視するようになったことも今後借入れを考える場合には参考とすべきであろう。

借入れをしている人でもその目的を間違えている人がいる。借入れしている間に業績を上げる努力をせず、借りた以上に利益を生み出すという結果に結びついていない点で、大きな問題である。

調査では借入件数で割合を出しているのでも、借入れの有無が半々になっているが、借入金額で調査したら違った結果が出る可能性もある。

保証協会と日本政策金融公庫からの借入れが予想以上に少ないが、都市銀行や地方銀行から借入れと回答している事業所でも保証協会の利用はしているだろう。日本政策金融公庫についても、民間の金融機関にない独自のメニューがあるので、そういった情報提供をしていながら日本政策金融公庫の利用へ結び付けていく必要がある。

金融機関の対応で融資審査が厳しくなった背景には“責任共有制度”の影響があると思われる。

(3) 人材採用

全体的に採用者なしの割合が平成20年度59.9%、平成21年度60.2%、平成22年度70.1%と数字でもわかるように年度を追うごとに、特に平成21年度から平成22年度にかけて高くなってきている。業種では情報通信業や卸売・小売業、不動産業、サービス業といったところが、地域的には豊津・江坂地域が増加している。

日本は現在円高で人件費が高くなっており、人件費の安い外国に事業所をシフトしていく傾向がある。そのために国内で職を失った人がたくさんいる。国内の景気を良くしようと思えば国内でがんばって働

いてもらえるような仕組みを作っていないといけない。全体として採用する方向に向かっていないのは事実だが、事業所の中には今が人材を確保するチャンスと捉え、積極的に採用に乗り出している中小企業者も吹田市内には存在する。

採用実績が0人と回答していても実際には雇いたいのだが人が来ないという実態もあるのではないかと。仕事はしたいが、“きつい”、“汚い”仕事はしたくないという理由で仕事を選び好みして働かない若者も存在するだろう。

(4) 不足する人材、人材育成

まず、不足している人材について見てみると、営業知識のある人や専門技術能力のある人など即戦力となりえる人材が不足しているようで、そういった人材を確保し、売上げを伸ばすか結果を出すかというところに目を向けていることがうかがえる。

若い人材を1から育てるのが最も理想的ではあるが、現場に余裕がないためどうしても即戦力を中途採用することになってしまう。育成する仕組みがあればよいのだが、ほとんどの経営者が“人材が育たない”、“人材を育てられない”という悩みを抱えている。

では、実際に人材育成がどう行われているのかを見ると、「特に行っていない」という事業所が多い。特に事業所の規模で大きな違いが現れている。9人以下の事業所では69.5%と回答した事業所の7割を占めており、10人以上の事業所の割合が22.3%であるのと比べるといかに小規模事業所が人材育成にまで手が回らない状況にあるのかがわかる。「中小企業大学校受講料補助」等の制度を活用しながら、まずは社外研修を行う方向へ持っていく必要があるのではないだろうか。

ただ、技術があまりにも発達しマニュアル化してきているため、考えなくても済む時代になってきていることも事実。そのため今の若い人は知識が豊富でも行き詰ったときの対処ができないという欠点もある。大企業であれば自社で社員研修を行えるが、小規模のところでは自社研修が困難なので、技術的な問題は別として共通課題なんかであれば企業協議会や同業組合で実施している研修を活用する方法もある。

「特に行っていない」が多いとはいえ、1人で事業をしているところなど人材育成（社員研修）の必要のない事業所も多数回答していると思われる。また、「人材育成」ということについて、研修会や学校に行かせることだと捉え、「特に行っていない」と回答しているという見方もできるのではないだろうか。実際には日常業務を行ううえで、社員に対する教育・育成というものはどの事業所でも行われているはずである。その中で、研修を「行っている」と回答した事業所が700以上あるのは、よく頑張っているほうではないだろうか。

(5) 健康

勤務時間の回答を見ると、「14時間以上勤務」の回答数が少ない。しかし、多忙で調査に回答できなかったことも考えられ、回答数以上に長時間勤務を強いられている事業所の割合は高いのではないだろうか。

健康診断の受診状況を地域的に見ると、規模別では9人以下の事業主の4分の1が受診していない。

健康診断を受けない理由のひとつとして考えられるのは、受診することで病気が見つかってしまったらという恐怖心も手伝っているのではないか。医者や行政の担当者が地域の経営者の輪に入っていく、垣根を取り払うことも大切なことではないだろうか。また、事業主にとっては資金繰りの問題など会社のことがどうしても優先になり、自身の健康については優先順位が低くなっていると思われる。

従業員に対して健康診断を受診させるのは法的義務があるが、経営者本人には法的義務がない。経営者の健康診断受診率を高め、「健康都市すいた」を全面に出していきたい。

中小企業や小規模の事業所は経営者が倒れてしまうと終わりという状況のところが多い。それに対する対策はどこの事業所もとれていないのではないだろうか。そのためにも健康診断を受けることで未然に防ぐことがより大事なことといえるだろう。

(6) 経営上の問題点および今後の経営方針

経営上の問題点から見てみると、「人材等の確保」を経営上の問題点にあげている事業所が 332 あるのにひきかえ、「余剰人員」を問題点にあげている事業所は 33 しかない。事業所規模の大きなところは人が欲しくて、規模の小さな事業所は余剰がないということなのか。

資金繰りが厳しいと回答している数に比べると「資金調達」を問題点にあげている事業所数が少ない。

次に今後の経営方針を見てみると、やはり「人材育成」、「人材確保」、「営業力強化」といったところの回答割合が高くなっており、雇用対策や社員教育という面では何らかの支援が必要なのではないか。このように、回答として多数あげられている項目から「人を育て、売上げを伸ばす」と言い表すことができるのではないだろうか。そのためにも同業者同士が競争するだけでなく、結びつきを強め、連携するべきである。回答の中には「現状維持」という事業所も見られたが、これは言葉通り現状を維持し続けるというよりも、今の状況では設備投資等も難しく、しばらく様子を見ていくしかないといった意味合いのものと思われる。

これら問題点と今後の経営方針を踏まえて、事業所がどのような支援を必要としているのかを見ていくと、やはり「人材育成」や「資金調達方法」といったところに回答が集中している。「人材育成」と一口で言っても、社員を育成するという面と経営者本人を育て上げて社員教育につなげるという二つの支援方法が考えられる。「各種専門情報」を求める回答も多く見られたが、現代はインターネット等の普及により情報に溢れた時代である。その中からどの情報をどう活用していくのが課題になってくる。ただ、そのような情報の得方はコンピュータ相手ということで経営者が孤立する危険性がある。同じ情報を得るにしても人と人とのふれあいの中で情報を得て、孤立の危険性を防ぐ必要がある。そのためには人が寄り集まれるような交流の場を提供することも考えなくてはいけない。

(7) 国・大阪府・吹田市に対する要望

要望の多さを見ると、中小企業にとって国民健康保険料や消費税の支払いが相当な負担になっていることは一目瞭然である。「無担保無保証人融資の増枠」といった融資制度の充実に対する要望も強く、また不景気で仕事がないため「仕事のあっせん」という要望も強い。平成 22 年 10 月 1 日から吹田市の物品購入における市内業者優先発注の試行がスタートしたが、やはり吹田市で発注する仕事は吹田市内

の業者をお願いしたいところである。他にも「技術、研究開発への助成」や「経営指導の充実」、「経営、技術、市場などの情報提供」といったところにも多くの要望が寄せられていた。

特徴が顕著に現れていたのが規模別での結果である。10人以上の規模では「市場開拓への支援」など将来を見据えた要望が多いが、9人以下の規模では厳しい現状を反映してか将来を見据えた要望が少なく、どうしても目先の要望に偏らざるを得ないのであろう。

行政としても、市内業者優先発注に対応していただいたように、できる中から優先して取り組んでいただければ有り難いと考えている。