

## 平成28年度 第3回八尾市産業振興会議 議事概要

日時 平成29年1月20日（金）午後1時45分～3時45分

場所 八尾商工会議所会館 3階 大ホール

出席者

<委員> 文能座長、滝本副座長、今井委員、樫本委員、加藤委員、川江委員、進藤委員、高橋委員、寺西委員、長尾委員、藤原委員、森嶋委員、山田委員、山本委員  
計14名

<事務局> 植島部長、福井課長、津田参事兼室長、主井課長補佐、倉橋係長、後藤係長、藤原係長、中西副主査、吉田氏 計9名

<オブザーバー> 近畿経済産業局 総務企画部企画課調整係長 金田重宏氏  
八尾商工会議所 中小企業相談所長 川野充信氏 計2名

総計25名

－事務局による司会で次第に沿って進行－

### 1. 開 会

事務局より、本日の会議には、乾委員、勝浦委員、細川委員、村本委員が欠席。産業振興会議委員18名のうち、現在のところ欠席4名であり、八尾市産業振興会議規則第3条に規定する過半数の委員の出席により、本日の会議が成立している旨を報告する。

また、オブザーバーとして近畿経済産業局 総務企画部 企画課 調整係長 金田重宏氏と、八尾商工会議所 中小企業相談所長 川野充信氏の2名が出席している旨を報告する。配布資料を事務局より確認する。

### 2. 経済環境部長あいさつ

### 3. 議 事

－文能座長による議事進行－

#### (1) 検討部会の報告について

事務局より、資料1について説明。

座 長：事務局からの説明に質問はないか。

(一同質問無し)

座 長：質問が無いようなので、滝本副座長から補足や意見をお願いしたい。

副座長：付加価値を上げていかねばいけないということが資料にあった数値データから明らかになっている。このために今後どのようなことに取り組んでいくかを2回の検討部会で検討した。資料の中で注目したいのは、未来の事。取り組みたい内容として色々な項目が挙げられた。しかし八尾市内の製造業の企業規模でこの資料にあるような取り組みが果たしてできるのか。大企業であれば広報部が担当する、もしくは外注できる。我々の場合はどのようにすれば可能にできるか、引き続き検討していきたい。

座 長：検討部会に出席した他の委員の皆さんからもお願いしたい。

委 員：これらの数字が正しいならば労働分配率は55%～60%になりそうなものだが、当社の数字で置き換えると33%～35%になる。この差がよくわからない。

委員：中小企業が単独で生き残るには、AI や IoT などを取り入れていかねばならない。しかし中小企業の中でも、零細企業もあるから、できる企業とできない企業がある。

委員：内的要因の一つとして議論した「後継者不足」について。先日当社の面接に来た人が応募理由に挙げたのは「後継者がいる」こと。最近は雇用される側もその点を考えるようだ。

委員：大企業は戦略的な商品開発に取り組んでいる。八尾市内にあるような中小企業は商品開発の余裕がない。経営者一人でそれを考えるのは難しい。その課題を解決できるような取り組みが求められているのではないかと。中小企業同士の連携が必要。

委員：当店の売上は毎年下降している。同時に他店との競争が激しくなっている。小売店の状況は非常に厳しい。どう生き残っていくかがここ 10 年の課題。値段や量では大手企業の商品に勝てないので、特色を持った商品で、顧客を掴んでいきたい。客数は多めに越したことはないが、固定客であることが大事。

委員：検討部会で「勉強会を開いてはどうか」という意見を出した。様々な施策がある中、成功した事例を後で聞くのではなくて、実行している最中に当事者に話をお聞きできないか。そのような勉強会を実施して、実行力を持った、やる気のある人たちを育てていく必要がある。資料の最後に「そのために必要なこと」としていくつか挙げられている。「～な人材」とあるが、そのような人材がないのではなくて、正しく実行するための方法を知らないだけなのではないか。そうであればその知らないことを勉強する場を持たれば良いのではないかと。

委員：ほかの委員の意見にあったように、個人では解決することができないことがある。大企業のようにアドバイザーがいれば一歩前進できることがあると実感している。同じような悩みを持った人たちが集まって解決策を相談できる場が八尾市内にあるといい。八尾市にそれを実現できる施策や場所があれば起業家も増えるはず。

座長：これから先を考える時に避けて通れないのは先端技術の導入。IoT や AI などあるがこれらに関わらず、八尾の事業者が取り入れるべき情報はこういったものがあるかが疑問。

委員：施策で先端技術を取り入れて、なおかつ昔からの課題も網羅しようとする「拡大と深化」がテーマとなる。優先順位を付けていけないといけませんが、課題をそれぞれで見るのではなくて「串刺し」で課題を見ることも必要かもしれない。危機感を持ったこのような企業同士がネットワークを組んで取り組めば、前進できるのではないかと。危機感を持つ事は大切。体力があるうちに新しいことに取り組んでいきたい。内的要因が解決できていないと外的要因は解決できない。自社の強み・弱みを分析することが出発地点になる。行政側は、情報を掴みに行こうとしている企業に対応する準備が必要。先端技術について知りたい、新たな取引先を開拓したいなど、それぞれの企業ごとに要望がある。セミナー形式、マンツーマンなど様々な手法を検討する必要がある。

座長：検討部会の報告を受けて、今後の産業振興会議の方向性についてご意見をどうぞ。

(一同意見無し)

文能座長：ご意見が無いようなので次の議題と合せて検討していただきたい。

## (2) 今後の検討部会について

副座長：資料を見てみると、右端の「必要なこと」に挙げられている意見の中で重要なキーワードは「人材」。多くの項目で「～の人材がない」という理由に集約されている。果たしてそんな人材を雇用できるのだろうか。もしくはどうすればそんな人材を雇用できるか。中小企業の弱みを強みに転換させるには、異業種企業がネットワークを組んで、全体で大企業のような集まりになれば強みにできるかもしれない。人材を補充するのではなくて、現状をいかに展開できるかが課題ではないか。そのためには八尾市のリーダーシップが必要。単に勉強会を開催するのではなくて、い

かにネットワークを築けるかが大事。もしかしたら大企業よりも柔軟に対応できるようになるかもしれない。それから、これまでは弱みを中心に分析してきたが、これからは、八尾ならではの強みは何かを考えていきたい。

座長：勉強会の中でネットワークをつくっていくことの重要性は皆様も認識されていることだと思う。大阪府でも様々な取り組みを進めている。中小企業の事例や今後の施策予定を紹介いただきたい。

委員：労働生産性を向上させないといけないという課題を解決するためのツールの1つは、ITやIoTだという視点で今年度取り組んでいる。中小企業ではこれらの活用イメージがつかめていないことがあるので、学ぶ機会を設けるためにセミナーを実施している。「大阪ブレインストーミング」は、中小企業のITやIoTへの関心を高め、経営課題解決のヒントを提供することと、クリエイティブ人材の供給を目的としている。IT企業や人材の多くは東京に行ってしまうのが課題となっている。中小企業からは課題が解決できたと好評だった。

次年度は中小企業に見合ったIoTの形を模索する。また、中小企業診断士が企業を訪問して、IoTの導入について経営診断する取り組みも予定している。わかりにくい分野を中小企業にとってわかりやすくすることと、先進事例を増やすことを目指している。

座長：IoTの活用方法は色々ある。活用してコストダウンしていくことは非常に大切。新しい技術をどう活用できるか勉強する必要がある。新しいことを始めるには資金調達が必要となる。また資産を次世代に引き継がねばいけない。八尾市の中小企業がそのような大きな環境変化に対応するにはどうすればいいか、金融機関の立場からアドバイスをいただきたい。また先ほどほかの委員から質問があった労働分配率についてもご意見いただきたい。

委員：資料の中で外的要因として「フィンテック」が記載されている。これは、ファイナンス+テクノロジーを融合させた言葉で、金融機関では大きな課題となっている。この進化により、SNSで決済ができるようになってきている。また、資料1の中に「投資ができない」とあるが、新しい資金調達の形であるクラウドファンディングをご紹介したい。例えば「枝豆ビール」という事業を始めるとする。この事業の出資者をインターネットで募って資金を集めるというのがクラウドファンディング。金融機関は通さない。内部留保の減少が内的要因で挙がっているが、将来の事業計画がしっかりしていれば、内部留保を減らさずに、クラウドファンディング等の新たな方法で資金を増やすことができる。

また、労働分配率の質問についてだが、八尾市内に本社をおく企業で、グローバル化によって国外の拠点の売上げが本社の10倍以上という企業がある。海外の拠点と連結させると労働分配率の数値は変わってくると思われる。労働生産性は海外の方が高い。

また、金融機関では個人対象の相続対策、法人には事業継承のための商品（投資・株式等）もこれからたくさん出てくるだろう。

他にも、大阪府と連携したプロフェッショナル人材の紹介事業等がある。内部人材の育成が難しい場合は、外部からキーパーソンを入れるのも解決策の1つ。各金融機関が様々なメニューを用意しているのでぜひ事業者の皆様には活用いただきたい。

座長：この産業振興会議で次年度何を重点的に検討していくか、委員の皆様から意見をいただいて考えたい。その中で、委員からご意見をいただいたが、取り組む内容に優先順位をつけていきたい。また、副座長の意見にあったように、八尾の強みは何か。それを伸ばすことも大事かと思う。どんなことから取り組んでいくべきか。

委員：資料の最後のページのまとめには、「人材」が多く挙げられている。外部から「人材」をひっぱりてくるのか。内部留保が減少する中、新たに優秀な人材を確保できるのか。従業員を育成する方が早いのではないか。まずは人を育てないといけないというのが率直な意見。

委員：中小企業家同友会という集まりに参加しており、月1回の例会を開催して勉強しているが、企業づくりはなかなか進まない。そのため最近の取り組みで、近隣の企業で10~20人の小グループを作ってお互いの課題や情報の交換を行っている。この取り組みが活発になるにしたがって、興味を持って参加する人が増えている。八尾は地域内での横のつながりが強い土地柄。この中から危機感を持つ人、やる気のある人を集めたい。地域の企業がコアになって、「問題解決」をしようという人を集める形が良い。その場に専門家の先生がオブザーバーとしてサポートに入る形はどうか。行政から言われてやるのではなく、地域から取り組みを生むことができるのは、他市には無い八尾の強みではないか。

委員：当社では人材育成のために従業員を外部に出して教育の機会を増やしている。また、投資をするために借入をしている。

委員：多くの企業は自社の強み・弱みを分析してもそれに気がついていない。企業が従業員を雇用した後には教育しなくていけない。IT/IoTを導入する場合は、自社でどのように活用できるかを経営者が研究して企業を成長させなくてはならない。成長させようという意識が大事。連携を目指して、産振会議の参加委員の有志を募って活動を行っている。産業振興会議のメンバーの実行部隊という認識で取り組んでいる。この輪を広げたい。現在は枝豆ビールの商品開発を進めて農商工連携を目指している。各業種の人達が自覚的に動かないと進まない。私は、何よりも大事なものは経営者自身の意識を変えることだと考える。テーマを掘り下げた勉強会を行うことで効果があるのではないか。

委員：資金調達は難しい課題。そしてこの場に参加している委員の皆さんの会社はぎりぎりの人数で回しているため、会議参加のためになんとか時間を工面している。それは八尾を良くしていこうという思いがあるから。先ほどほかの委員の意見にあったように、地域で集まって情報交換を行う場が並行してあってもいいかもしれない。他の立場の方の話聞くことで、自社の強みが見えて、新たな取り組みのヒントが生まれるかもしれない。その取り組みが形になれば実績を積むことができる。

委員：先ほど勉強会を開催しようという意見を出したが、それは強み・弱みの分析をするだけの場ではなくて、人を育てる勉強会でありたい。“当事者”となるべく人材を育成するカリキュラムや、クリエイティブ・シンキングの考え方を学べる場等をつくりたい。「手法」を学ぶのではなく「考え方」を学ぶ場。それは「地元愛」を育てるカリキュラムとも言える。八尾の八尾市中小企業地域経済振興基本条例に則る前提で、このような勉強ができないだろうか。

委員：先日、他の委員と一緒に、八尾市内の若ごぼうや枝豆の生産者に会ってきた。とても勉強になり、何かやってみようという意識が芽生えた。若ごぼうの最初の葉は捨ててしまうそう。この葉を何かに活用できないかを調べている。サプリメント等を製造できそう。八尾からビジネスが生まれるきっかけにしたい。

座長：本日出席のオブザーバーの2名からのご意見を頂戴したい。

オブザーバー：資料内容から印象に残ったことと国の施策について。まず資料の「今後やっていくこと」の中で、“戦略的な商品開発”“ターゲットを明確にした自社の強みの発信”とある。1月12日に山本地方創生大臣が、自治体の首長を対象に「地域を元気にするにはこれからどうすれば良いかと考えると、『稼ぐ力』が重要です」と話した。マーケットは国内だけではない。技術力が高まれば偶発的に販路が広がるというものでもない。マーケットのニーズを企業が戦略的に分析し、自社製品開発に落とし込まなくてはならない。そこを支援できるような施策等が求められている。八尾市でも企業の商品開発支援の施策がある。商品開発ならびに販路開拓も両方大事。それから他の委員が言われていた「危機感の共有」について。企業の体力があるうちに新しい事業展開を促す動

きは必要。前回の全体会議で長野県の事例を紹介させていただいた。このきっかけは勉強会。市がそのような取り組みを支援する動きも必要かもしれない。

ワザバー：支援機関として取り組まねばいけないことがたくさんある。「人材育成」の面では、各カテゴリー別にセミナーを実施している。次年度も人材育成に力を入れていく。人材交流の機会にもなると思うのでご参加を検討していただきたい。「商品開発」は、専門の指導員が訪問して個別対応、その企業の強み・弱みを徹底的に分析する。八尾市内には小規模の事業所が約 9,000 あり、8名の経営相談員が、日々優先順位をつけて取り組んでいる。

座 長：その他、有益な情報をお持ちの方がいたら情報提供をお願いしたい。

委 員：2月1日にこの建物内でセミナー「夢を叶える起業応援セミナー」を開催する。委員の皆様のお近くで創業者がいらっしゃればお声掛けをお願いしたい。

委 員：2月18日に「八尾シンポジウム」を大阪経済法科大学で開催する。これまでの活動内容報告や今後の予定の連絡をする。今後、枝豆石鹼の製造にも挑戦したい。ぜひご参加を。

座 長：本日委員の皆様から、優先順位をつけること、経営者の意識改革、強みをより強化しよう等のご意見をいただいた。これらの深い議論は検討部会で引き続きおこなっていくということでよろしいか。

(一同賛成)

### (3) その他

事務局より、資料2の今後のスケジュールについて説明する。

## 4. 産業政策課長あいさつ

## 5. 閉 会

以上