

「令和元年度 第1回 尼崎市産業振興推進協議会」議事要旨

日時：令和元年9月2日(月) 午後2時00分～4時00分

場所：中小企業センター アイル 4階 401会議室

1 出席者

＜構成員（50音順）＞

尼崎商工会議所、尼崎経営者協会、尼崎公共職業安定所、尼崎労働者福祉協議会、株式会社日本政策金融公庫、関西学院大学、協同組合尼崎工業会、近畿経済産業局、産業技術短期大学、園田学園女子大学、兵庫県阪神南県民センター、兵庫県立大学、流通科学大学

＜事務局＞

尼崎市、公益財団法人尼崎地域産業活性化機構

2 会議録

（1）議題1「産業施策のPDCAについて」

- ◆事務局より資料1及び資料2の説明を行った。
- ◆各委員からの主な意見は以下のとおり。

○新規雇用の内容について

- ・17人は、すべて正規職員として雇用されている。

尼崎市の無料職業紹介は、ハローワークが実施している職業紹介よりも、きめ細かな対応をしようとして始めたものであり、企業開拓員が企業から求人を見つけてきて、ただ単に求職者とマッチングをしているのではない。求職者のレベルは様々であり、履歴書の書き方からお手伝いをしなければならない人もたくさんいる。このような方には、就労支援員が履歴書の書き方を支援して、模擬面接も行う。求職者には、どういった職種に就きたいか希望を尋ね、企業にはどういった人材が欲しいかを尋ね、両者の希望が合えばマッチングを行っている。企業は欲しい人材を紹介してもらえるので、比較的スムーズに就職につながっている。企業にも好評であり、離職者も比較的少ない。これが市の無料職業紹介の特色である。

○就職氷河期世代への支援について

- ・国が取り組もうとしている就職氷河期世代への就職支援は尼崎市の諸施策にどういった影響を与えるのか。就職氷河期世代への支援に国からの補助があるのではないか。
- ・就職氷河期世代への支援が正式に動き出すのは、来年4月からの予定である。前もって県内4カ所のハローワークで同世代への支援を始める。9月3日から神戸、17日からは尼崎、灘、姫路。
- ・バブル崩壊時の就職氷河期世代は、現在45歳ぐらい。リーマンショック及び東日本大震災の時の就職氷河期世代は35歳ぐらい。同じ就職氷河期世代でも、施策は別々のものになるのではないか。

○女性の活躍推進について

- ・創業に関する融資件数をみると、データでは女性や50歳以上のシニアへの融資の割合が低くなっているが、女性やシニアへの支援に消極的になっているということではない。
- ・女性の創業は、夫の収入のある方が副業的に始められるケースが多い。子育てが終わり、友人たちを巻き込みながら、自分のやりたかったことを事業として始められるようなケースである。そのため、できるだけリスクを取らず、自己資金の範囲内で事業を始められることが多い。
- ・また、50歳以上のシニアについては、すでにある程度の蓄えがある方が多く、健康寿命を考え

ればいつまで事業が続けられるかという問題もあるため、自分の持つ資金や資産の範囲内で事業を行いたいと考えられる方が多いようだ。

- ・創業塾には女性やシニアの方の参加が多く、経験や意欲をしっかりと持った方も多いため、金融機関としては女性やシニアの方への創業時の融資をもっと増やしたいところだが、借入のニーズが少ないため融資が増えていない。

○新たな事業にチャレンジしている人・事業者の数について

- ・アビーズの事例では、年商を億単位に成長させているケースが数件ある。市外に出て行くケースもあり、東京に進出したケースもある。その一方で、利用を開始した時からビジネスモデルに問題を抱えており、既に事業をやめてしまったケースもある。
- ・创业者の業種は様々であり、多分野にわたる。やや多いと感じるのは、サービス業である。例えば、介護の分野やIT系でホームページの制作など。
- ・資料1の下表の「⑥創業支援事業計画に基づく创业者」を見ると、目標400人・社に対して、実績が154人・社となっている。この数値は低いと感じる。理由について何か分析しているのか。
- ・創業支援事業計画は、国に計画を提出して認定を受ける制度である。国が目標についての基準を定めており、创业者数の目標は「人口の1%」が基準となっている。尼崎市の人口は45万人であり、1%よりもやや少ない400人を目標とした。尼崎商工会議所等と連携しながら様々な創業支援に取り組んでおり、それらのうち何らかの支援を受けて創業した方が4年間で154人というのが現状である。400人は目標値としては高いと考えている。なお、国には、支援を受けた後どうなったかを含めて報告している。

○先輩起業家との交流会のテーマについて

- ・過去に開催したテーマで人気があるのは、経験に基づいたサクセスストーリーや失敗談である。女性に来て欲しいが、中小企業センターは女性には入りにくい雰囲気があるようだ。お酒を飲みながらのイベントを行う、話し合っても答えを出そうとしないなど、いろいろとチャレンジしている。

○女性や高齢の创业者への融資について

- ・女性は副業的な創業が多い。夫に給与所得があり、自身の子育てが終わったので、友人たちを巻き込みながら、地域で事業をしたいというケースであり、小さなビジネスが多い。収入をそこまで求めず、やりたいことをしようとする。一家を支えるために、大きなビジネスをしようとする方は比較的少ない。創業塾の受講者は女性の方が多い。融資となると男性の方が多くなる。女性の方がお金にシビアであり、事業計画をきちんと作るので、融資できる比率は女性の方が高いかもしれない。高齢者はある程度お金を持っている方が多いので、自分の持つ資産の範囲内で、リスクを取らずに取り組んでいこうとしているのではないかと。
- ・伊丹市や吹田市などは、飲食店を市役所の中で開業してもらうなどのチャレンジショップを開設しているようだ。

○施策のフォローアップ調査について

- ・尼崎版総合戦略の計画期間5年のうち4年が経過した。支援制度を利用した人がその後どうなったのか、今どのような考えを持っているのか、ということ把握しておくことが今後に向けて重要である。
- ・無料職業紹介の場合、マッチングした求職者とのやり取りを嘱託員が記録している。それを見ると、市外からの利用者で、尼崎市の企業に就職して、尼崎市で過ごせて良かったという回答が多く、市として励みになっている。
- ・フォローアップの結果は施策の広報に活用できるとよい。
- ・当事者の方に直接尋ねる調査は、労力がかかり大変であるし、得られた情報は貴重であるが、こ

の調査手法には限界がある。面と向かって話すと、気を遣って良い面しか答えられない可能性がある。
例えば、無記名式のアンケート調査などを併せて行うと良い。

- ◆事務局より資料3及び「市内事業所の防災・減災対策に関する実態調査 結果速報」の説明を行った。
- ◆各委員からの主な意見は以下のとおり。

○防災・減災対策について

- ・防災・減災対策に関する実態調査の結果について、アンケートの回収率が高い点は良かったが、回答内容を見ると防災・減災対策がまだまだ進んでいない。
- ・中小企業でBCPの策定は容易なことではないが、中小企業団体中央会の専門家派遣を活用し、専門家から宿題を出してもらう方法で完成できる。
- ・去年は、大阪北部地震や台風の被害があった。起きるかどうかわからないことに事前に投資するのは企業にとっては大変なことである。南海トラフ地震は今後30年以内に非常に高い確率で起こる。防災・減災対策として何か取り組みを始めると、いろいろなことに気づく。
- ・遠方から電車で通勤している従業員は帰宅困難者になる。電車が止まるという情報が入ったら、すぐにこれらの従業員を帰宅させることにしている。そうした対応が決まっていると、即座に指示を出すことができる。
- ・IT系の企業では、自宅で仕事ができる体制を整えており、即座にリモートワークに切り替えるようだ。もちろん、業態によっては自宅ではできない仕事もある。何が起こるかを予見してどう対応するかを事前に決めておくことは大事である。
- ・危険物を取り扱っている場合、スプリンクラーなどの施設、機器の整備とともに、何かがあった時に、誰がなにをやるかをBCPで決めていく。
- ・BCPは3段階に分かれている。第1段階の「緊急計画」は、災害が発生した日に何をやるかについての計画である。例えば、従業員の安否確認、工場の状況把握、取引先の情報収集など。第2段階は「再開対応」、第3段階は「正常化対応」である。
- ・操業を再開しようと思った時に、電気が来ないと無理であることに気づいた。また、運送ができなくなると、材料が届かないので製造できない。製造したものを出荷できない。そうなると、まわりの状況を確認しなければならなくなる。BCPを策定する中で、早くても再開に2週間かかることがわかった。
- ・再開に2週間かかるという計画を立てることが、第2段階の「再開対応」にあたる。残るは第3段階の「正常化対応」である。

(2) 議題2「産業振興連絡会議の報告について」

- ◆事務局より資料4の説明を行った。
- ◆各委員からの主な意見は以下のとおり。

○産業振興連絡会議について

- ・これまで産業振興連絡会議のような機会がなかったので、会員企業のこと、自身のことなど、活発な議論であった。市長が参加し、できるだけ市の施策に反映するとの発言があった。

○事業承継及びM&Aについて

- ・M&Aにおいては、納得できる評価を受けられるかが重要であるが、きちんと評価してもらうためには、評価する人が会社の中に入り込むことが必要であり、難しいことである。
- ・同業種であれば、会社の良さがよく見えるのではないかと。まったく別の事業をしていると、どうしても表面に出ている数字を見てしまう。
- ・事業承継で困っている企業は、金融機関や税理士に相談するケースが多い。
- ・M&Aをしようとしていることは他社には知られたくないというケースもある。

(3) その他

- ◆尼崎公共職業安定所より資料5に基づき説明を行った。
- ◆その他、議題全般に関しての各委員からの主な意見は以下のとおり。
 - ・企業と学校とのつながりをつくることが重要である。企業と高校生とのつながりは、行政の仲介があって初めて実現するのだと思う。市内企業と高校生とのつながりをつくることのできる制度があれば良いと思う。
 - ・大学では、学生たちを連れていろいろなところへ出かけて社会貢献に取り組みたいと考えており、積極的に市内の情報を収集した上で、尼崎市に貢献していきたいと考えている。
 - ・企業の分類は、大企業、中堅企業、中小企業、小規模企業などの分類、グローバル企業、ナショナル企業、ローカル企業、コミュニティ企業という分類もできる。このように分類すると、現実的な支援のターゲットになるのは、ローカル企業とコミュニティ企業である。これらの企業に、どのようにして尼崎市に立地してもらい、立地し続けてもらうかを考える、あるいは創業への支援、人手不足への対応などを行っていくことが重要である。
 - ・今後、年金の支給開始年齢が引き上げられて75歳まで働くことになる」とすると、20歳代前半で働き始めて、ちょうど中間地点となる50歳前後くらいで、これまで勤めた会社に見切りを付けて、創業や転職をしようとする人が激増すると思う。アクティブシニアのこうした動きに対応することが重要となる。

以 上