

第3回 松本市長と車座集会「みんなの尼活皆議」

＜ ターゲット型 創業者のみなさまと ＞ 対話録概要

と き	令和5年10月20日（金） 午後2時から午後3時30分まで
と ころ	尼崎市役所開明庁舎1階なないろカフェ横イベントスペース
出 席 者	参加者 11人、市長ほか関係者 8人 計19人

1 車座集会の概要及び本日の進行スケジュールについて説明（職員）

2 市長のあいさつ

車座集会は、私が市長に就任してから今回で3回目である。今年度は、皆様の声を分野ごとにお聞きしている。車座集会の目的として、市のやっていることを皆様に理解していただくということは当然のことだが、その他にも目的がある。現在、市は一年間の中で重要な局面を迎えており、おおよそ12月末までに市役所内で来年度実施することを議論し予算を考え、その後1月から3月までの間に市役所内で決めたことを市議会に提出し承認を得て、4月から事業を実施するというのが市の年間スケジュールである。現在はちょうど、各部局から出てきた予算案に対して、市長と財政関係部局が協議をしながら判断をしていく段階にある。私は、その一つ一つを判断するにあたり、これまでに培った経験や個人的に築いてきたネットワーク、市各部署の担当職員の意見等を活用して検討しているが、検討にあたっては、できるだけそれぞれの立場の人の声を聞く努力をしたいと思っている。今回は創業者の皆様を迎えて開催する車座集会なので、創業を経験された皆様それぞれの苦労話やこんなことがあれば共通の利益になるのではないかなどのご意見を伺い、できるだけ政策に反映していく努力をしていきたい。そのためこの車座集会を開催している。

3 市長から市の状況・施策紹介

- ・私は静岡の生まれである。市長に就任する前に、教育長として尼崎市にきた。もともとは霞が関の文部科学省という大きな組織で働いていたが、大きな組織に限界を感じ、市長選に出馬することを決めた。日本では昔は大企業に入ると喜ばれたが、今は大企業が引っ張る時代ではないと思う。全体が伸びているときは“いけいけどんどん”でいろいろなことを考えてやれていたが、今はもはやシュリンク、つまりカットしていくという議論が中心で、昔の遺産を食いつぶしているような仕事がたくさんある。そのような仕事を若い人がやり続けていくのはもったいないと思う。例えば、内燃機関の自動車の時代から電気の自動車が出てきて、ベンチャー企業が多く生まれているように、新しい挑戦をすることがこれからの社会にとって価値があるのではないかと思う。国は業界を相手にすることが多いが、市では、業界だけでなく個々に一人一人と向き合って仕事ができる。私は、そのほうがいろいろなアイデアが生まれるのではないかと考え、人生の次のステージは国から自治体にポジションを変えてやってみたいと思い、市長の仕事に挑戦している。そのような動機で市長に就任していることもあるので、今回の意見交換は貴重な機会であると考えている。
- ・データで見ると、尼崎市は「工業都市尼崎」と言われるほどだったので、昭和56年は、約27,000の事業所があった。しかし、令和3年までに約10,000事業所が減少している。この減少率は、全国の

減少率の 2 倍以上である。尼崎市は産業都市と呼ばれてきたが、最近では産業都市に加え住環境都市という側面が強まっている。また、日本の創業率は 5.1%と低い、尼崎市の創業率は 4.6%で、全国平均よりもさらに低い。

- 産業支援は難しいが、市としてできることを考えていかなければならないと思っている。本日は創業者の皆様にお集まりいただいているが、市の取組には産業だけでなく、福祉や人権等生活を支える取組がある。これからの高齢化社会における自治体間競争の中では、新しい世帯にどんどん入ってきてもらい活性化することも重要であり、そのための子育て・教育の充実や住環境作りは、私の市政の柱としているところである。例えば、子育て、保育、医療費、児童相談所等の取組を進めている。また、尼崎市は土地が狭いので、供給制約が起きてしまっている。場所があれば住むのに、ないので他市へ行ってしまったという事象を引き起こす供給制約をどう乗り越えるかを考えることで、住む環境をどう作っていくかを考えている。あわせて、イメージを良くするための駅周辺のまちづくりにもこれから力を入れようとしている。しかし、これだけでは不十分で、働くところの魅力も必要である。子育てと住むところと働くところの魅力が揃うと、尼崎市の魅力が高まると考えている。
- 産業関係でのこれまでの取組は、大きく分けると、大企業向け政策と中小企業向け政策があると考えている。主に大企業向けに、企業投資活動促進制度があり、これにより企業誘致等を進めている。例えば、今話題のフェニックス事業用地という全てが埋め立て地の半島については、この土地をどう使うかを県と市が検討している。このような土地は、大企業が購入し設備投資を行う等が一般的であるが、来てくれた企業に最初は一部優遇をするというもの。たくさん人を雇う、設備投資をたくさんしてくれる会社が入ると、固定資産税等の収入が入り、それを子育てや福祉等に活用することができるため、これは大事な制度である。中小企業向けの応援としては、脱炭素化設備等導入支援事業があり、上限 100 万円でこれからの設備投資を応援するものがある。
- 市内消費の活性化としては、あま咲きコインの普及を進めている。現金給付だと他市で消費されることもあるが、あま咲きコインだと市内で消費され、効率が良いため、あま咲きコインを上手に活かしていきたいと考えている。
- また、こういった取組をより充実させるため、産業政策会議を行って議論しているところである。
- 創業支援としては、皆様もご経験があると思うが、相談窓口や創業塾の実施、各種セミナーの実施等、「アビーズ」の運営等の取組により、皆様が働きやすい環境を作る取組をしている。これまでの取組に加え、今後、住環境づくりの観点からも、例えば、商店街の空き家を積極的に使い、ビジネスの拠点にしてもらおう等、いろいろな取組に力を入れていきたい。私のアイデアだけでは限りがあるので、本日、皆様にいろいろなご意見を伺いたい。
- この後のトークセッションでは、一つ目のテーマを「創業するとき、市役所にこんなサポートして欲しかった！」として、市としても尼崎市が創業の盛んな地域になってほしいと思っており、若い人たちが挑戦しようと思えるような雰囲気を作りたいので、創業は個々の努力次第というところもあるかと思うが、創業者の皆様の共通の利益として市がどう関われば良いか、何をすれば良いかについて、それぞれリスクを冒しながら大変な思いをして創業された皆様に、ご経験から思うことを教えていただきたい。また、二つ目のテーマを「創業してから、今、こんな感じです！」として、これから挑戦する人達がさらに夢を追うことができるように、今創業している人がこれからも輝いて働けるようにするために、創業後に市として応援できることは何か、ご意見を伺いたい。

4 参加者自己紹介

5 意見交換

2つのトークテーマ（「創業するとき、市役所にこんなサポートして欲しかった！」、「創業してから、今、こんな感じです！」）での意見交換

〈市民〉創業するときに市に相談するという意識がなかった。

〈市民〉補助金等の情報収集を目的に、まず商工会議所に行った。そこで市の支援について知ったこともあった。

〈市長〉創業に際して、補助金等のサポートは、一度は考えるものなのか。

〈市民〉創業時に資金が潤沢にあるわけではないので、ある程度、補助金等資金集めの検討はする。

〈市民〉ものを作るスキルに自信はあったが、営業の仕方については誰も教えてくれなかったので、営業に苦戦した。そのため商工会議所青年部に入り、そこで出会った他企業の方々からアドバイスももらった。商工会議所青年部に所属する人の中には、2代目・3代目の社長もいるが、半分くらいは創業者だと思う。

〈市民〉借金をしなければならなかったのがきつかった。お金の借り方等について、学生のときに学校で知りたかった。日本政策金融公庫等は、起業しようと思ったときに初めて知った。もっと前に知っていたら、もっと早く起業できていたと思う。

〈市民〉最近では、子どもが商品企画から販売や利益の計算までを体験するような機会も増えていると思うが、その際に、楽しい、人に喜んでもらえた、自分の力を活かせたという経験をさせるだけでなく、実際にビジネスとしてやるときには、お金や場所を借りること等もついてくることと、それらはこういうところで学べるということをあわせて伝えることが必要なのではないか。そうすれば、ごっこや一過性で終わらず、将来のキャリアにつながっていきそう。

〈市長〉早いうちからの教育が良いということか。教育長をしていたとき、商業学科がある市立高校では、大学入学等のため、難しい試験の合格を目指して検定試験の勉強をすることが教育の中心になってしまっていることについて、それが本当に幸せなことなのか、もっと尼崎市で創業してもらえるようなスキルを得られる教育をしたほうが良いのではないかと議論したことがあった。

〈市民〉学校では簿記等を頑張っているが、会計ソフト等もあるので、学校での学びが、実際のビジネスの現場につながっていないと思う。

〈市長〉場所探しや資金集め、営業等のスキルは、金融機関等から情報収集ができれば、市でできることはないか。

〈市民〉高校生や大学生のときに、それらを授業で学べるよう市が仕組みを作ることができたら良いと思う。

〈市民〉現金が切れると倒産してしまうので、現金が切れないようなサポートを市にしてほしい。創業時、個人事業主から始めたが、一般的に個人事業主が税理士法人と契約することはあまりないと思う。しかし、現金が切れないようにキャッシュフローをチェックしてくれる税理士法人がいると、安心感がある。

〈市民〉市の補助金等で、市がお金を出す代わりに経営状態をチェックするという仕組みがあれば、補

助金等を出した市も事業者の経営状況の監視ができるし、全てを自分で管理しなければならないと思っている創業者の負担軽減にもなり、安心して創業できると思う。

〈市長〉創業者は、現金管理等に時間を割く余裕がないものか。創業時は一人のことが多いのか。

〈市民〉営業、広報等で精一杯で時間にゆとりがない。創業時は一人のことも多いと思う。全て一人でやることを覚悟して創業していても、予想より実際は厳しい。

〈市民〉創業時は一人で、どんどん溜まる領収書の整理をパートナーがやってくれたことがあった。代わりに、パートナーの事業の広報（インスタグラム）を手伝う等、互いの得意分野で苦手分野を補い合って、何とかやっていた。

〈市長〉1年間のみ、3年間のみ等、軌道に乗るまでの走り出しのサポートが必要だということか。

〈市民〉軌道に乗れば、自分で税理士法人と契約することもできると思う。

〈市民〉医療・介護職として長く働いていたので、その分野では共通の知人等がいて深い交流もあるが、創業するとなると新しい分野に一人で入っていくことになる。創業時、やろうとしている医療・介護保険外のサービスにとって必要な尼崎市民の困りごとがどこにあるのかという情報がなく、市が公表しているデータを読み解き、どこにニーズがあるかをあぶり出す作業をしていた。高齢介護課や福祉課、その他、障害者福祉や子ども関係の現場の市職員等と直接話ができれば、必要な情報を得やすかったと思う。創業者としては、市の持つオフィシャルな情報を共有してもらいたいし、意見を市に伝える場も欲しいと思っている。行政と志のある医療・介護・福祉職の横のつながりを作ることができたら良いと思う。また、医療・介護のためと思って創業したが、創業してみると、福祉や飲食等異なる業種とつながることが多かった。医療・介護の課題を切り口とした創業だが、その課題は市全体の課題である。いろいろな業種が垣根を越えてつながることが尼崎市の発展につながると思う。

〈市長〉それは、今ある課題が、〇〇協会等、業種ごとの集まりの枠組みでは解決できない課題であるということか。

〈市民〉医療・介護の課題、障害者福祉の課題、事業継承の課題、人口減少の課題等、どう解決していくかのディスカッションがいろいろな業種・業態が集まってなされたほうが、発展性がある面白いアイデアが生まれると思う。そこで出た新しいコラボレーションやアイデアが尼崎市に人を呼び込む新たなコンテンツにつながると思う。課題をいろいろな人が共有することで、気付かなかったことに気付けるのではないか。

〈市長〉ソーシャルドリンクス（市の運営ではない）というイベントがある。今は主にNPO法人や市関係者が参加する交流の場となっているが、企業や金融機関等の参加があれば、課題への意識がさらに広がるきっかけになると思う。多くの人に情報が届くようになれば良いと思う。今後、ネットワーク作りについても考えていきたい。

〈市民〉生涯学習プラザで開催されるプラットフォーム（武庫地域の「みんなのホームルーム」）によく参加するが、そこに集う事業者は少なく、主に市民が悩み等を共有する場となっている。そこに事業者がいれば、悩み等に対して役に立つサービスや商品の提案等、マッチングができるのではないかと思う。創業者を含む事業者に、「みんなのホームルーム」のような場の存在をもっと知ってもらえると良いと思う。

〈市長〉情報発信のプラットフォームというようなものがあれば良いと思った。

〈市長〉3年間だけ無償で活用できるという仕組み等、空き家の活用は有りだと思うか。面積の小さい尼崎市で、活用されていない土地等が多いことで、創業者が市外を選んでしまうことがあると思う。それはもったいないことだと思っている。

〈市民〉空き家を探していたときがあった。有りだと思う。

〈市民〉飲食店として創業したが、お母さんたちの困りごとの相談を受けることが多く、自分なりにできることをボランティアでやってきたが、困っている人に対して必要な支援ができるよう、行政と一緒に取り組めたら良いと思った。

〈市長〉例えばどんな困りごとが寄せられるのか。

〈市民〉尼崎市は共働きの世帯が多いと思う。収入のあるお母さんたちは、利用料 0 円の子ども食堂を利用することができないので、働くお母さんたちの心のケア等はどうするのかという課題があり、働くお母さんたちに向けて、有料でおにぎり等を提供する事業を始めた。それがいろいろな場所でできるようになれば良いと思うが、自分だけではできない。また、発達障害の子どもを預ける場所が少なく、シングルのお母さんが働けないという課題がある。

〈市民〉SDGs を掲げている企業や社会貢献をしたいと考えている企業で、何をしたら良いか考えあぐねているところもあるかもしれない。市が社会課題と認識し、場づくりをして、企業と社会課題とのマッチングをするのが良いのではないか。

〈市長〉市民等からの寄付の申し込みは多い。寄付者と企業のマッチングができるかもしれない。

〈市民〉クラウドファンディングも、市が運営するもので、市が出資を呼び掛けるような仕組みがあれば、出資者も安心感がある。

〈市民〉国や大企業の CSR 事業部が相手の仕事で、仕事を始めるまでのチェックが厳しいことがあった。その理由は、会社が組織として小規模で未熟に見え、一緒に仕事を進めることに不安を感じるからだと思われる。クラウドファンディングでも、もし出資先の企業が事業を継続できなくなっても、引き継ぐ企業があるというような仕組みを市が作ることであれば、出資者も安心して出資できるのではないか。

〈市民〉補助金等は、申請してから採択されるまでの時間が長かったり、事業終了後に補助金が入ったりすることが多い。実際は、補助金等が入るまでにお金が必要である。創業時、営業や集客の難しさもあるので、補助金等ではなく、例えば、住宅探しに困難を抱えている方が集まる場や土地を持つ地主が集まる場の設定等を市が行うのも良いのではないか。

〈市民〉創業には予想以上にお金がかかった。また、最初に何をしたら良いかわからなかった。補助金等を含む支援がどこにあるのか、市からもっとわかりやすく示してもらえると創業しやすくなると思う。

〈市民〉口コミで店のことを多くの人に知ってもらえたと思っている。自分だけで全ての人を助けることはできないが、いろいろな人が互いに得意分野で協力し合ったり、情報発信をし合ったりできれば、優しいまちになると思う。

〈市長〉ネットワーク作りは、市のほうがやりやすいのかもしれない。

〈市民〉ビジネスコンテストの賞金額が、尼崎市は他市に比べて小さいと思う。市への寄付の申し込みが多いという話もあったが、いろいろな企業の協力を得て賞金額を大きくすると、メディアも集まりやすく、注目を集められるのではないか。

〈市民〉ベビーマッサージ教室等をオンラインや会場を借りて開催しているが、市が実施するワンコイン等安価な教室のほうが目立つ。保健所等からのお知らせに教室の情報を入れてもらうといったサポートをしてもらいたい。

〈市長〉市として業種を限らず創業や事業運営の応援をすることはしていきたいが、市が営業のサポートをすることは難しい。市民にとって必要な支援・事業について、市が直接行うだけでなく、一緒にやってくれる事業者等とともに進めていくことができれば良いと思う。

〈市民〉集客のために SNS による広報のセミナーを受講したが、高額な費用がかかる。効果はあると思うので、市がインスタグラムの発信の仕方等、SNS による広報のセミナーを主催してくれると良い。

〈市民〉あま咲きコインの冊子が機能していないと思う。字が小さいので見づらく、紙の冊子で、スマートフォンでの検索もできない。飲食店の種類や、バリアフリー情報等、店の詳細情報も少ない。コンテンツをうまく使って店舗の魅力を伝え、集客につながるようなものにしてほしい。

〈市民〉市が直接委託する事業に、手を挙げるができる機会を作してほしい。

6 まとめ

〈参加者によるまとめ〉

- ・一定の大きな額でのビジネスマッチングが実施できれば面白い。
- ・尼崎市には南部にアビーズがあるが、北部にはない。市に、空き家を借りてリフォームし、アビーズのような施設や、創業したい人が無償で3年間活用できる施設を北部に作ってほしい。
- ・市民が利用できる秘書課のような窓口を設置してほしい。そこで、補助金等について質問ができた、市の難しい文書をかみ砕いて教えてもらえたりすると良い。さらに、そこに税理士法人をつけ、相談をすればキャッシュフローを見てもらえたり、お金の借り方を教えてもらえたりする仕組みがあると良い。
- ・市が SNS による広報を指導してくれる講師を呼び、創業したい人が無料で受講できるような仕組みがあると良い。
- ・市の仕事を請け負うときには、着手金が支払われるような仕組みを作してほしい。
→〈市長〉市にも例外的ではあるが、概算で支払い、事業実施後に精算する仕組みがある。
- ・市に、情報共有ができるネットワーク作りを進めてほしい。

7 おわりに

〈市長〉

- ・関西で創業するなら尼崎となるよう、今日いただいたアイデアについて、産業政策会議でも共有し、また、市長と担当部局でも議論し、次の施策として実現できるようにしたい。

以上