

平成25年度 第1回三木市金物振興審議会議事録

- 1 日 時 平成25年7月10日(月)午後2時00分から3時30分
- 2 場 所 三木市役所4階特別会議室
- 3 出席者
(委員) 宮脇委員、守澤委員、友定委員、堀田委員、岡島委員、
金鹿委員、嶋谷委員
(参与) 河合三木商工会議所専務理事、永尾産業環境部長
(事務局) 北井副市長、藤原商工課長、津村主査、荒田主任
- 4 欠席者
(委員) 小山委員、神澤委員
- 5 会議の公開 公開
非公開の別
- 6 傍聴者 なし
- 7 開 会
- 8 委嘱状交付 副市長より各委員に委嘱状を交付
- 9 挨拶 副市長より挨拶
- 10 委員紹介 各委員と事務局が自己紹介
- 11 正副会長の選出 宮脇委員を会長に友定委員と守澤委員を副会長に選出したい旨、事務局案を示し、全員賛同を得た。
- 12 諮 問 副市長が宮脇会長に「三木金物の振興策について」の諮問書を手渡した。
- 13 議事の概要

(着任の挨拶)

会 長 三木金物は、昔から比べると出荷額・従業員数はかなり減少している。これは特に金物業界が飽和状態であるという訳ではない。まだまだ新しい業種・分野への参入、今までにない技術による新しい商品を作っていくなど、膨大な攻め口があると思います。

今、急成長しているメガネ屋さん、視力の悪い人ではなく良い人に売ることにより顧客が増えた。そういった事が金物業界の中にもあるかと思しますので、我々も案を出し合って新しい事業を見つけないか。やはり私としては、三木に住む人に三木はどんな町かと100人に尋ねたら、100人とも「三木は金物のまち」と答えて貰えるようにしたい。また、近隣の方にも三木が金物のまちであると言っただけの様にした。今日は皆さんの忌憚のない意見を色々出していただきまして、実りある審議会としていきたい。以上、よろしくお願ひします。

事務局 それでは、条例第7条の規定により議長は会長が務めることとなりますので、以

降の進行は会長にお願いしたいと思います。

(副市長退出)

会 長 これから委員の皆様と振興策を審議してまいりたいと思いますのでご協力をよろしくお願いします。それでは次第に従いまして議事を進めたいと思います。

事務局 配布資料3の「三木市金物審議会条例及び運営規則」により本審議会の説明。
説明資料1により中小企業振興施策について説明。
説明資料1、2により平成24年度金物産業の現状と課題を説明。

会 長 振興策として、金物をPRする。開発の支援などがあると思う。開発は従来の助成制度はありますが、メーカーさんで新しい商品を開発する上で有効な助成案などは考えられませんか。やる気のある事業所へお手伝いをしたいと考えるが、何か具体的な考えはありますか。

委 員 業界全体で出来ることとなると、各種見本市や「鍛冶でっせ！」などでPRしていくような方法以外には難しい。個々の企業の取組に関しては、国の制度で試作品の作製に係る金型、設備投資に対する補助がありがたい。技術的なアドバイスも必要になってくる。例えばプラスチックのノウハウは無い。誰に相談にいったらいいのか、何処に行ったらいいのか、時間も費用もかかる。このような場合に申請したら、具体的な対応を指導してくれるものがあれば助かる。3Dプリンターの導入が出来れば、試作品の作製についてプラスになる。3Dプリンターの導入などで助成があればありがたい。県の機械金属工業支援センターがあるときは、相談しに行っていた。新しいものを作っていないと解決策は無いと思う。そのためには、ノウハウ・技術が必要である。無いものを作るのは、何かにつけて大変である。そういう意味での補助金があれば良いと思うが、現状の補助金と内容がダブるかとは思いますが。

会 長 メーカーが新しいものを作るとなると金型を作ると思うが、その金型が完成しないと新製品のイメージは出来上がらないのか。

委 員 金型を作るまでの試作品ができない。技術センターまでとは言わないが、あればそういった試作品が出来るのではないか。

会 長 金型を作った段階でかなりの投資となるのでは。

委員 あとでしまったでは遅いから、何度も試作を繰り返す。それが果たして上手くいくかいかんは分からないが、そういう手順を踏んでいかないと試作品が出来ない。そこへ行くまでに右往左往走り回ることがある。

委員 金属の抜型は10万から30万はかかる。特定のプラスチックであれば、桁が上がって100万、1000万単位の金型になる。この商品売るために何千万という投資出来るか出来ないか、結局出来ないのが今の業界である。

会長 出来ないというのは金型を作ってしまうと何百万とかかる訳で、やはり試作はし難いのか。

委員 やはりし難いです。試作よりも図面とことん詰めてやるかやらないかを決める。

会長 型で何百万やったら大きな会社は対応出来るが、小さいところは難しい。金型を作るよりも樹脂の機械は安価ではなかったか。

委員 樹脂は形は分かるが強度は分からない。ぱっと見た外見は同じものは出来るが、同じ材質で出来る訳ではない。ピンからキリまでであるが、今の3Dプリンターは100万を切っている。

会長 プリンターでも何でコピーするのかで違ってくる。

委員 3Dコピー機がまず必要で、それから3Dプリンターが必要となる。それでCADでちゃんとデータを作ればコピーをしなくても3Dのコピー機が勝手に打出す。ただ、3Dコピー機があるということは、どっかに出来上がっているものがあって初めてできるものであるため、基本CADが出来ないと図面が書けない。図面がないとプリンターは使えない。

会長 別注品でこんなものを作れるかと問い合わせがあった場合、三木の1事業所だけの技術では作れないが、メーカーの何社かが力を合わせれば商品化出来る可能性があって、それが問屋にしたら、何処にどう行ったらいいのか、何処にどんな設備があるか分からない。そういったところはメーカーさんの中では知っておられると思うが、問屋が外注を受けると持って行き場が無い。そういった窓口的なものがあれば、ある程度の商品化の試作のアドバイスをして貰えると思うのだが。

鑿の別注だと鑿屋さん。鋸の別注やと鋸屋さんに持っていくが、例えば金属で出

来た特殊な商品とか、ここをもう少し加工して欲しいとか、そのような場合はどうするのか。

委員 あその事業所に頼むと出来そうだなと思ったら、預かってきて相談にのってもらうようお願いはしている。

会長 現状は、難しいものは断ってしまっている。そういうものを持っていける窓口が欲しい。そういう技術的なアドバイスはメーカーが知っている。

委員 それは将来的に商品となって売れるものになるのか。

会長 それは分からない。それが工場で作れば、納品がずっと確保出来る。メーカーにとってもプラスアルファが出来てくる。大工さん相手では落ちる一方である。やはりその辺で技術を活かすとか、大工さん以外に顧客を増やすとか、そういうことをしないと右肩下がりとなったら、後を継ぐ人もおらず、尻すぼみになってしまう。

過去に、大分のサファリパークでライオンにえさを与えるのに使う掴みバサミの作製について、何処で作ったらいいのか分からず、卸業者からメーカーへ話を持っていった例がある。少量ではあるが、実際に採用され使用された。それからは引き合いが無かったが、色んなところに派生する場合がある。

委員 今、インターネットとかを見て、お客さんからダイレクトに我々メーカーによくかかってくる。こういった事情で困っているというのが、もちろん会議所や工業組合にも連絡はあると思います。

会長 工業組合に「別注なんでも相談室」みたいなものを作ってはどうか。

卸組合でもそういったケースがあれば、持って帰ってメーカーに相談すれば商売に繋がっていくし、金物の売り上げにも繋がっていく。小さい額の時もあれば、大きな額もあると思う。地方の大手の工場で作れば、定期的な仕事となる。

事務局 三木に行ったらある程度なんでも作ってくれるという事が広がれば、今他所にまわっている仕事も三木に来るようになる。

委員 それと地方でそういう仕事をされている人が出来なくなっている。地方の野鍛冶さんが出来なくなっている分の発注が回って来ている。特にフリー鍛造の仕事をする人がいなくなっている。

会 長 別注などの仕事を工業組合で処理するようなシステムは現状としてあるのか。

委 員 工業組合から振られてくる。

委 員 振らないと仕方ない。

委 員 特定の業者に振られるのもいけない。みんな平等の立場で振ってはどうか。

委 員 それが何処に振ったら良いか分からず、私たちに連絡がある。

伝統工芸的技術の継承を図るためとあって、伝統工芸士が居れば補助金が出たり、その事業所で従業員を雇えば補助金が出たりするのか。伝統工芸士がいないところはどのようなものなのか。

事務局 伝統工芸士ではなくて、それ相当の技術を持っておられる方としている。伝統工芸士にこだわっていただく必要は無い。熟練の職人さんであれば、その方が弟子を受け入れるということであれば大丈夫である。

委 員 三木でも特にフリー鍛造できる職人さん、技術が無くなってきている。

会 長 高価な鋸でも折れたら終わり。溶接するところが無い。もったいないが。ここが辞めたら他がするところが無いというのは、福島さんの所。どこからも買えない。そういう業種は三木にも結構ある。

事務局 例えば、フリー鍛造の技術を工業組合さんが実施しているセミナーのメニューにはないですね。

委 員 あれはするとなったら勉強会ではなく、その会社に行かないと無理である。場所を設けてする訳にはいかないから。

会 長 これはもう、仕方がないか。他に意見はありませんか。

委 員 三木の知名度のアップのために、いろいろな場所でPRするための支援をしてほしい。目には見えない効果かも知れないが少しずつ、例えば神戸・大阪にPR看板を設置するなどして欲しい。三木の位置さえも分かってない人がいる。

金物展示館も、もっともっと人が集まるように仕向けていただいてPRを図って

欲しい。あそこしか、三木金物を置いているところが無い。展示館のPRも必要であるし、広告媒体についても何か考えていただきたい。

会 長 他に意見はないでしょうか。

委 員 市外からの観光客について、金物資料館・金物展示館以外に三木金物について、訪問する場所がない。他では、産地を学べるランドマークタワー的なものがあるが、三木市にはない。出来れば1日見学して勉強できる施設が欲しい。神戸には竹中道具館があるが、面白いし何となく勉強が出来て、道具でも遊べてしまう。既存のイベント、秋祭りなどと合わせて集客出来ないか。例えば長浜には長浜市曳山博物館という祭りの資料館があり、山車が展示されており、祭りの際にはその資料館から祭りへ山車が出ていく、といった例があります。祭りや金物資料館が合体であれば、大きな話となりますが、人が絶え間なくやって来る様なものになるのではと思っています。

それから、今更ながらなんですが、一般の人にとっては「金物」という言葉がぴんと来ない。「かなもの」とは何か、鍋ですか、釜ですか、分からない。先ほどの大工道具や園芸金物であればピンとくる。「かなもの」を謳っているがためにぼやけてしまって、業界人は分かっているが、一般の方からは金物のまちで何をしているのかが分からない。

三木ブランドの商品は大事である。防災関連、介護分野などで三木のメーカーがコラボレーションして、三木の技術力があれば出来ないことはないと思う。金物じゃないけども介護製品を三木から売り出していても面白いかなと思う。ただ、その販売ルートきちんと経由しないとイケない。どういった商品が良いかは分からないが、産業としては防災・介護はかなり伸びてきている。

会 長 三木で開発した製品が、防災や介護業界に広がれば、かなり売れると思う。

参 与 例えば、メーカーさんで防災や介護などの新製品を開発しようとラインを確保しようとすればかなりの費用がかかるか。

委 員 100%自社で設備してラインを進めようとする、かなりの投資である。しかし、三木の加工業者さんが寄って、パイプのイスを作れというのであれば、パイプは何処で曲げて、何処でメッキして、その組み立てのラインだけをしっかりしておけば或る程度出来ると思います。出るか出ないかわからないものをいきなり生産ラインに乗せることは出来ないため、採算が合うまでの数量が確保できればとは思いますが。

参 与 そういうので連携された実績はありますか。

委 員 今、結構組んでいるところはあると思います。昔ほど完全にトップシークレットでやっているところはあるのはありますが、ここ近年でオープンになってきていると思う。

会 長 三木のメーカーを5社ぐらい回せば結構できるものがある。三木のメーカーさんで各々得意な技術・分野があるわけで、それを卸は知らないが、それを上手に進めれば爆発的に売れるものが出てくるかもしれない。そこを市が助成していただければ助かる。我々問屋なりが声を聞いて、そういったものを振り分けて試作する。

三木の良いところはかなりの数のメーカーさんが同じ地域にいて、内々でまわしていけば1つの製品が出来上がるという点。そういったところを問屋がもっと工夫して、認知して進めていかないといけない。1社で自分とこの商品だけで商売を続けるのは厳しいところが出てくる。先ほどの介護など新しい分野に広げていかないといけない。

委 員 それが、新製品・新素材開発推進事業になるのではないか。

事務局 そうですね、事業の条件として産学連携が必要である等、皆さんからこの補助金を使いにくいという意見をいただいております。これを変えるなどの手もあります。

委 員 ある程度開発の人材が書類の作成が出来る企業はこういった補助金を使えるが、2人や3人の事業所で自分が現場に出て作業している人にこれを使いなさいというのは難しい。誰彼なしにはいかないが、会長が言っていたようにやろうとしている事業所には出来るだけハードルを下げるというか書類を簡素化するなどして、補助金を活用し易い様に出来る様にしてはどうか？

事務局 検討材料としてお聞きしておきます。

委 員 開発しか生き残る道は無いと思います。新たな販路を作るには新製品が無いといけない。

会 長 その販路に合った新製品を作らないといけない。大工さん以外の販路を見つけるには新製品を作っていないといけない。今までの顧客以外の顧客を見つける。全ての方を対象にするぐらいの感覚がないといけない。

委員 出張に行って販売店に行くと今数字が下がってきている道具はどんどんと出番が少なくなっている。あのマキタでさえインパクトドライバとスライドマルノコの扱いをメインにしている。三木の道具自体をもっと考えていかないといけない。会長が言われたとおりに全方位的に売っていく商品を考えていかないといけない。三木でこんなのが出来たよ。売れるよとなればテレビもくると思う。基本は商品力だと考えるのでそういう所には予算を惜しまずに出して欲しい。

たとえばグランプリをとったら、1000万円とかだとすると、目の色が変わるのではと思う。それも気持ち的な活性化になるのではないかと思う。

会長 他に意見はないでしょうか？

委員 すぐに来るのであれば補助金の勉強会。「こうしてこうすると補助金が出ますよ。」「応募して貰ったら賞がとれますよ。」「賞をとったら、こんな特典がありますよ。」など、新製品開発やNHW賞などの説明を行う。

また、市が出来るかどうかわかりませんが、国や県やその他出資団体が扱っている一般的な補助金の勉強会を開いて、その申請文書作成に関してサポートして貰えると大変ありがたい。産学連携のサポートもさせて貰いますので、何処どこの大学でこういった実例がありますと紹介する。今回、新製品の開発で受賞した製品を出して貰って良いのでこういった勉強会を開催して欲しい。

会長 補助金制度を知らない人が多いと思う。

委員 実際、NHW賞の書類を作成するのも嫌な方がいる。簡素化して欲しいのと、書き方をサポートして貰えればと思います。

委員 NHW賞の簡素化はして貰えるのでしょうか。

事務局 書類の簡素化は検討します。書き方サポートもして勉強してもらいます。

委員 今まではメーカーの話しであった。問屋さんに関しては、具体的な案はないですが、販売力強化なり、戦力強化に繋がる様な事業があればと考える。三木の特産を販売することで特典がある等の企画なり勉強会が出来ればいいのかと思う。今までは、メーカーに対する勉強会は多々あったが、問屋に対する勉強会がなかったのでそういうものがあれば良いと思う。

医療、介護、シルバー、キッズ用品の商品化。それも必要としている人達を巻き込んだ形で商品開発が出来れば面白いと思う。今、神戸市は医療の業界を支援して

いるが、三木市も県も巻き込んで事業のバックアップをして欲しい。

会 長 時間も来ましたので今回の審議は終了したいと思います。これ一回だけではございません。また日程を調整させていただいて開催になろうかと思えます。事務局から何かありますか？

事務局 長時間ありがとうございました。次回は9月頃に審議会の開催を事務局としては考えております。日程は調整させていただきます。今日の結果は取りまとめて、各委員さんに配布させていただきます。

会 長 それでは、以上をもちまして、平成25年度第1回三木市金物振興審議会を閉会いたします。本日はありがとうございました。