

平成29年度第1回三木市中小企業振興審議会議事録

- 1 日時・場所 平成30年3月13日(火) 午後6時00分から午後8時00分
市役所4階 特別会議室
- 2 出席者 <委員9名>
佐竹会長、鈴木副会長、浅野委員、井澤委員、鶴目委員、陰平委員、
小川委員、宮永委員、富田委員
<事務局11名>
仲田市長、山本理事兼豊かなくらし部長、安福商工観光課長、
吉岡参与兼農業振興課長、荒池営業課長、成瀬縁結び課長、
辻田商工観光課特命課長、清水営業課特命課長、
小山商工観光課課長補佐、荒田商工観光課主査、藤原商工観光課主任
<オブザーバー2名>
清水吉川町商工会事務局長、正木中小企業サポートセンター長
- 3 欠席者 0人
- 4 会議の公開、
非公開の別 公開
- 5 傍聴人の数 0人
- 6 開 会
- 7 議 事

会長	中小企業振興施策（アクションプラン）の実施状況について、事務局から説明をお願いいたします。
事務局	<p>配布させていただいた資料1「三木市中小企業振興審議会答申の概略と三木市中小企業施策の連関表」についての説明</p> <p>配布させていただいた資料2-4「平成29年度中小企業振興施策の実施状況」についての説明</p> <p>配布させていただいた資料10「平成30年度三木市中小企業振興事業」、「地域未来投資促進法」、「生産性向上特別措置法案」についての説明</p>

会長	中小企業の状況について、事務局から説明をお願いいたします。
事務局	配布させていただいた資料3「中小企業・小規模事業者の現状(国)」、資料4「三木市内の中小企業の状況」についての説明
副会長	三木市の中小企業の状況について、従業員数が増え、事業所数が減っていますが、その背景は何ですか。
事務局	小規模事業所の廃業が多いと推測されます。20人以上100人未満の事業所については、事業所数、従業者数が増えていると推測されます。大企業を中心に企業誘致で従業者数が増えている可能性もあります。この従業者数は、三木市民ではなく、あくまで三木市内で働いている方の人数です。どちらかと言えば、ひとつの会社でたくさんの方を雇用するのではないのでしょうか。
副会長	アクションプランの一番大きな目標の三木市の市内総生産の数値を考えますと、さらに詳細な背景分析が必要で、それが、政策に大きく左右するのではないのでしょうか。中小企業の中でも、どんな業種で、どれくらいの規模の企業が人を増やしているのかの分析が、とても大事であります。もう一点は、小売業についてですが、短期的に、商店街も含めて、様々なことができますが、長い目で見れば、人口数に左右されますので、長期的な対策をどのようにするのかという視点が必要です。
委員	中小企業といっても二通りあります。消費財を取り扱う小売業は、市の人口に影響されますが、三木市の振興を図って、特化していくべきところは、金物であると思います。ところがデータを見るとよくわからない。金物の商売のやり方が変わってきているのですか。メーカーがあって、卸売業、小売業があると思うのですが、ネット販売が増えてきているのでしょうか、何か構造的に変わっているのでしょうか。金物はどうやって、チャンネルが流れていくのですか。
会長	昔は、地場産業と地域産業と言われていましたが、近年は、地場産業については、広域需要志向型産業、地域産業については、地域需要志向型産業と言われています。
委員	金物産業の構造が変わったわけではないです。従来の金物屋さんがあって、問屋さんが卸していました。それは、メーカーが作っていました。元々、三木というのは、鍛冶屋さんという工業があって、問屋さんというのが全国、海外に出張して卸売をしていた。そういう形態の下で、三木の地場産業である金物は、製造と販売が二つ、両輪で進んできています。とはいっても、販売形態については、ネットもある

	<p>わけですが、一番大きいのは、従来あった八百屋さん、さかな屋さんがスーパーに変わったことと同じで、金物屋さんもホームセンターに変わってきています。従来の間屋さん、じり貧であると思われませんが、ホームセンター等に卸しているところは、伸びています。三木市内の卸売業のデータを見ますと、三木でも1社で4百億円、1百億円というように売上規模のところもありますが、そういうところがデータに入っていない。従来の間屋さんだけをフォーカスしていますので、アンバランスになっています。商業については、形態が変わりながら伸びているところもあります。地域だけの販売ではなく、全国的な販売になりますので、三木の金物という分野についても、もう少し整理しないと、一部分だけでなく、従来八百屋さん、さかな屋さんだけをフォーカスして、売上、人が減っていますというのではなく、全体をフォーカスしなければ、三木の産業を分析できないのではないのでしょうか。</p>
委員	<p>金物卸売業の数はどうなっていますか。</p>
委員	<p>従来型の間さんは減っています。売上は横ばい前後かと思われま す。それ以外のホームセンター等に卸しているところは、売上は伸び ています。件数は減っていますが、売上は伸びています。</p>
委員	<p>従来型の間さんが減少し、弱体化してくことは、長期的にどんな 影響が出てきますか。</p>
委員	<p>特性や付加価値を持っておられないところは淘汰されるのではな いかと思われま す。ネットやPB（プライベートブランド・自社ブラ ンド）商品に活路を見出すところもありますが、従来のことやって いるところは、廃業や衰退という道をたどるのではないでしょ うか。</p>
委員	<p>いい物、価値があるものを高く売るということですが、三木金物の 本当の良さがあると思います。輸出の割合については、欧州が多い。 欧州については、ドイツの刃物等もあり、いい物は、適正に認めて、 高い値段で買ってくれる地域です。中国は、少ないですが、所得が上 がってきていて、一部の富裕層に、技術的に高い価値のあるいい物が 高く売れるマーケットがあると思われま す。そういう市場にどのよう にアプローチするのかを考えていく必要があります。輸出の額につい ては、為替の影響を受けるので、単純に比較は難しいですが、よくや っていると思われま す。いかに世界で売っていくか、自分たちの物の 価値を見つめて、それなりに高い価格で売っていくかが大事でありま す。金物のところの強いところが引っ張っていく必要があります。起 業については、サービス業の件数が多いですが、やはり、強いところ が、さらに強くなって人が増えれば、自然とサービス業の起業が増え</p>

<p>会長</p>	<p>ます。強いところをいかに伸ばすのかが重要であります。</p> <p>地域未来投資促進法の中で、観光に続き、航空機部品があります。三木市内でそういう企業があるのか、ないのかわかりませんが、部品を作っている企業は、10年ぐらいかかると思いますが、そういうところを伸ばすことも考えられます。</p> <p>国の進める4つの戦略があります。一つ目は、航空機やロケットといった高度組立産業が1社あると地域が変わります。二つ目は、水素エネルギー等の再生可能エネルギーの新たな開発があります。三つ目は、神戸のライフサイエンス、その中にはIPS細胞だけではなく、医療機器があります。四つ目は、AIやIOTといった分野があります。そういうものを作っている企業はありますか。情報公園都市の中にありますか。</p>
<p>事務局</p>	<p>そういう企業はありません。</p>
<p>委員</p>	<p>航空機部品のネジだけを作っている有名な企業があります。</p>
<p>会長</p>	<p>小規模な事業所でも作っています。東大阪の人工衛星の部品を作っているところは、人工衛星の部品で儲けているのではなく、高品質な人工衛星の部品を作れる技術を持っている企業として訴求しながら、本業で儲けています。そういう技術を持っていることを情報発信していくことが重要です。</p>
<p>委員</p>	<p>開業率、起業数についてですが、全国的に製造業で起業することは難しい。製造業は、設備投資が必要で、IT分野は別として、新しいモノを作るのが大変なので、サービス業が多いのは自然な流れではないでしょうか。そういったところから、ある程度、業種別に考えていく必要があります。金物の関係をどうしていくのか。付加価値を上げるのは当然ですが、いかにアピールしていくか。付加価値を上げて、国内に目を向けるとあまり市場は増えない。やはり、世界、グローバルを考える必要があります。コストを下げるということであれば、1から4人の中小企業数が減少していることから、ある程度、集約していくことも考える必要があります。金物産業の効率化については、わかりませんが、一緒になってやっていくところをサポートしていく必要があります。</p>
<p>会長</p>	<p>2018年問題は、人手不足が挙げられます。人手不足の中で、働き方改革、ダイバーシティマネジメント、女性の働く機会の創出、第二新卒ということが言われていますが、国は、年金受給年齢を75歳に引き上げたいと思っています。75歳まで雇用を守っていく施策が必要で、働き方改革の中で、定年制の議論があります。1998年の</p>

委員	<p>60歳定年の義務化から20年経過して、定年制65歳の義務化が出てくると思われます。一方で、仮に70歳から75歳まで働くとする、20歳ぐらいから70歳まで働くとする50年間となり、真ん中は50歳となります。昔の日本の企業は、勤め上げて、退職後にシルバー人材センターがあったのですが、これからは、70歳から75歳まで働かなければならない。終身雇用は崩れ、肩たたき、役職定年、出向などがあるため、50歳ぐらいで、勤め上げた会社に見切りをつけることが起こっています。そのような中で、40歳後半から50歳のアクティブシニアが中小企業の雇用の受け皿、あるいは、ソーシャルビジネス等の創業が、女性の起業とともに非常に増えてくると見込まれます。そういう施策が重要であると考えられます。三木市も高齢化が進展しますが、社会貢献だけでなく、ビジネス的なものを求める人が増えてくると思われます。雇用面では、50歳代ぐらいからのリクルートが増えてきます。60歳すぎたら、もう遅い時代になっていきます。どの業界でも終身雇用が崩れ、勤め上げることができない時代がくるのではないのでしょうか。</p> <p>アクションプランの目標が、市内総生産10%上げることになっていますが、実際に17.99%となり、いい結果になっています。その中身については、この資料では、何が伸びているのかわからない。何らかの要因で、金物のところが伸びているのかなと考えられます。どこが伸びているのか掴むのが大事であります。</p> <p>今後、地域の人を含めた資源をどう活用していくのかが、大事であります。退職後は、働き手であり、地域に貢献したいという方も多いが、家の中で燻っている方も多いのが現状なので、そういった方をどう活用していくかということもあります。働く前の高校生や大学生といった若い方に、地域や社会はこんなものだよということ学べる場を組織や会社の中に求めていくことや授業の一環としてやるといったコラボレーションが今後必要になっていくのではないのでしょうか。</p> <p>金物で言いましたら、若い方に伝えていくために、コミュニケーション力、ブランド力をどう発信していくのか。若い方に企画をしていただくのもひとつの手法です。</p> <p>もうひとつ思っているのは、人口が減っている中で、小売業が伸びることはありえません。そういう意味では、どれだけ地域で結集できるか。小売業界で今、声が大きくなってきているのは、地域で店がなくなったから移動店舗をお願いしますという話があり、事業のひとつとなっています。ただし、店を無くさないために、どうするのか地域で考えなければならないと思います。</p> <p>お店のないところに移動店舗を持っていくと地域力が上がります。お店があるうちにどうするか、どう存続させていくかが大切であります。商店街で言いますと、まだ、地域で出ていない力をどれだけ結集させるか、違った事業が出てくるのではないのでしょうか。そういった</p>
----	---

委員	<p>形を、市全体、地域で作っていければと思っております。</p> <p>私からは二つあります。ひとつは、有効求人倍率がハローワーク西神で1.1倍ということですが、実感としては、人手不足で苦勞されているのではないのでしょうか。事務系の方は間に合っていますが、技術系の方がなかなか来てくれないというように、雇用、あるいは人材のミスマッチがかなり起こっており、相当、人材確保に苦勞されています。そういう対策を行政とともにやっていかなければならないと感じております。例えば、外国人の人材、留学生をどう活用していくのか。三木には、こんなに素晴らしい会社があるということを知ってもらうというような地道な努力が必要です。そうしなければ、今後、人材確保がもっと厳しくなり、経営の危機に直面するのではないのでしょうか。</p>
会長	<p>事業承継できない廃業が問題になっていますが、今後は、人手不足による廃業が深刻になる、仕事があっても作り手、売り手がないということになってしまう。日本全体として、考えなければならない課題であります。</p>
委員	<p>もうひとつは、今、お話にありました事業承継です。中小企業の経営者の皆様の高齢化がかなりのスピードで進行しています。事業承継をM&Aでやるという方法もありますが、育てた従業員の中から会社を継いでくれる人がいるということが本当は望ましいのではないのでしょうか。行政も絡んで、人手不足対策と事業承継対策の二つが必要です。</p>
委員	<p>日本の人口は1億2千万人、ドイツの人口は8千万人ですが、競争力に関して言えば、いい勝負になっています。国土に関しては、日本が少し広く、山が多いということもありますが、日本の方がドイツより人が多いのではないのでしょうか。失業率3%という国は、世界でそんなにありません。</p>
会長	<p>失業率3%というのは、実質失業0です。</p>
委員	<p>日本というのは、実際は、しなくていい仕事をしている人がいるのではないのでしょうか。ドイツは、サービス、品質は、そこまで良くないですが、国際競争力があり、合理的なやり方で生産性が高いです。日本も見習うべきところがあります。人手不足というのは、間違いではないのでしょうか。</p>
会長	<p>日本の人口は1億2千万人、ドイツの人口は8千万人、イタリア、イギリス、フランスは6千万人です。日本の人口減少が、そんなに大</p>

委員	<p>変なことなのかという議論もあります。</p> <p>先ほど、高く売るという話がありました。過当競争で価格を下げてシェアを獲得していく方策がありますが、サービス合戦が続くと先が見えてしまいます。日本も変わらないといけないのではないのでしょうか。</p> <p>市の説明は、現状の認識が甘いのではないのでしょうか。もう少し、突き詰めてみるべきです。現状分析を間違えば、方策も間違えます。そういったところを、研究するなり、意見交換する必要があります。</p> <p>先ほどの輸出統計の中で、43億円という数値があり、ヨーロッパで買っているのだなという話がありましたが、8対2の原則のとおり、恐らく、2割の企業が8割の売上を占めています。三木の金物といっても、大工道具が主体であり、包丁も一部ありますが、一番多いのは鋸で、恐らく日本のシェアの3分の2を占めております。それ以外の鉋、鑿もあります。三木市は、大工道具を指し、関市や堺市は、包丁を指します。三木の金物は大工道具という点を踏まえないと間違った方向に行ってしまう。現状分析をもう少し掘り下げる必要があります。</p>
委員	<p>小売業の統計データには、吉川町は入っていますか。</p>
事務局	<p>吉川も入っています。</p>
委員	<p>吉川の小売店は、非常に少なくなっているので、三木市全体では、こんなに売上があるのかと感じております。</p> <p>先ほどの話にありました移動販売については、研究をしておりますが、品物が残った場合、どこでそれを処理するのか、期限がありますので、二の足を踏んでいる状況です。吉川の地域は範囲も広く、独居の老人世帯があるので、移動販売を考えないといけないが、在庫の問題もあります。また、車両費用も3百万円から5百万円かかります。こういったところが課題になっております。</p>
会長	<p>次回までに委員の皆様の方針を出していただいて、もう少し突き詰めた分析をしようと思っております。</p>
会長	<p>今後の課題について、事務局から説明をお願いいたします。</p>
事務局	<p>配布させていただいた資料5「中小企業振興審議会の方針」、資料6「中小企業振興審議会の体制イメージ図」、資料8「三木市 中小企業のSWOT分析(案)」についての説明</p>
会長	<p>前回、委員の皆様にご覧いただいたSWOT分析を今回もしてい</p>

事務局	<p>ただきます。金物を中心とした商工業というのは、金物だけを議論するところではありません。先ほど申しましたが、金物だけでなく、小売業、卸売業も絡んできます。そして、観光として絡んでくるところもあります。ただし、基幹産業としての金物を中心としながら、次回に向けてSWOT分析をやっていただけないかなというところです。資料については、事務局から説明をお願いいたします。</p> <p>「中小企業振興審議会レポート様式」があります。</p>
会長	<p>資料8「三木市 中小企業のSWOT分析（案）」を参考にしながら、SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）、クロスSWOT分析（積極戦略：強みを活かして機会を活かす、差別化戦略：強みを活かして脅威を挫く）、課題、具体的な施策、目標値の設定と書いておりますが、ご自身の可能な限り思いつくままご記入ください。</p> <p>これは、いつまでに出していただきますか。</p>
事務局	<p>配布させていただいた資料7「今後の三木市中小企業振興審議会スケジュール(案)」で説明</p>
事務局	<p>5月末を目途にレポート（ご意見）を提出していただきます。そして、ご意見を事務局で集約させていただきます。</p>
会長	<p>6月中に委員の皆様のご意見を会長と事務局でまとめさせていただきます、提案を考えさせていただきます。それをもとに7月末頃に2回目を開催いたします。来年度は3回開催し、例えばKPIといった目標値を設定する、あるいは具体的な施策に反映させる、三木の制度としての強み、例えば、全国的に見ても非常に珍しい支援拠点である中小企業サポートセンターの活用、もちろん、伝統的な地場産業である金物をベースに情報発信する等、様々なことが出てくると思われま</p>
副会長	<p>今回の統計データでは、不十分なところもありますので、市の方に新たなデータを求めることもあります。委員の皆様のご意見の整合性、データで裏付けられる意見なのかどうかを事務局の方でできる範囲で確認いただきたいと思います。そして、今後とも委員の皆様とともに勉強し、議論していきたいと思っております。</p>

8 閉 会