

## 平成28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29年3月17日(金) 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7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  
<事務局10名>  
井上副市長、山本豊かなくらし部長、安福商工観光課長、吉岡農業振興課長、荒池縁結び課長、辻田商工観光課特命課長、清水営業課特命課長、小山商工観光課主査、荒田商工観光課主査、藤原商工観光課主任
- 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 2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	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
	配布させていただいた資料2・3・4「平成26年度・平成27年度・平成28年度中小企業振興施策の実施状況」についての説明
副会長	確認的な質問をさせていただいてよろしいですか。大切なテーマだと思っておりますが、起業件数がそれぞれ10件、16件と出ておりますが、その数字は市がやっている支援で起業した件数が10件ですか。
会長	基本的に市の施策に乗って起業した人の件数です。三木市内の起業の数がこれだけでは少ないと思います。

副会長	<p>それが全体の中でどのくらい効果を持った施策になっているのか。この10件と16件とを比べると、6件増えたということは、すごく増えたように思うのですが。</p>
会長	<p>絶対数でいうともちろん16件は少ないと思います。</p>
副会長	<p>市全体で、どれくらい増えていますか。 三木市の起業の数はどれくらいありますか。</p>
事務局	<p>統計上、市内の起業の数のデータはとれません。例えば、ハローワークの適用事業所の増えた数、減った数のような形で出ることもあり、開業率はそういう形で取っているようです。しかし、ハローワークの適用事業所の増減の市内データもありません。また、税務署の開業届の市内データもありません。そのようなことから、なかなか市町村レベルのデータがとれません。その他、事業所や経済センサスという統計もありますが、大手企業の支店も含まれた状態で増減するので、起業の限定したデータにはなりません。</p> <p>この件数は、中小企業サポートセンターの中小企業診断士による創業相談や創業セミナーによって支援している分です。中小企業サポートセンターが支援していないところであっても起業はされています。ただ感觸的には創業される方、相談されるニーズは増えているように感じます。</p>
副会長	<p>正確な数字をとということではなくて、この創業相談支援が三木市における起業にどれくらい効果を持っているのかというおおよその感觸を見るために伺っただけです。</p>
会長	<p>その視点でいくと二点ほどあります。</p> <p>ひとつは一昨年ぐらいの全国的なデータですが、異常に開業率が上がっています。おそらく、三木市のデータもどこかに出ていると思いますが。従来は、開業率に対して廃業率が3倍とか4倍とか、そういう数字だったのですが、一昨年ぐらいのデータから逆転現象が起こっています。だから開業率は今非常に高い状況だと思います。三木市さんは間違いなく高いと思います。</p> <p>もう一点は、これはなぜ高くなったかですが、格好よく言うとソーシャルイノベーションとなるわけで、小規模な開業が増えています。これは活性化につながっていますが、一方で今は人手不足ですからそういう視点はおかしいのかもしれませんが、失業対策として開業されている事例も結構増えています。それは地域貢献型の採算が取れるか取れないかのぎりぎりのところでのソーシャルビジネスです。それらを含めると開業が非常に増えていると思います。だから特徴的な開業</p>

	<p>をされているところを、次回までで結構ですので、こういうスゴイ開業があるよというところがもしあれば、例示願います。</p>
事務局	<p>例示しますと、縁結び課の関係でもあり、移住という視点で、具体的な情報は言えませんが、もともと三木の方なのですが、東京でIT系の事業でアプリケーション開発などをされていた方が三木に戻ってきて、三木市の創業支援ネットワークの中で創業されています。</p>
会長	<p>一言コラム的に、いわゆる開業の成功事例という形で、モデルケースにもなりますので、何かそういうのをまとめて頂いたらありがたいと思うのです。先ほど例は、非常に特徴的で、広く、三木はこんなことをやっているのだと言えます。例えば、従来、後継者不足に悩んでいた金物で新たに開業があったとか、あるいは最先端のITもそうですが、「なぜ、三木市なのか」というようなことがもしあれば、それはPRするべきだと思います。</p>
副会長	<p>最後、会長がおっしゃったことが私の質問です。全体として、新しく開業しようとしている方々の業態分類が実際どうなっているか、データはないのですが、それと市が支援をしている業態とどれくらいマッチしているのか。もしかすると今回、ここの数字に出ているのは、ほとんど飲食が多いですが、もう少し製造業とか違う業態のところでも市が開業サポートできるような分野があるのかもしれない。</p>
会長	<p>それと、正確な名前は忘れましたが、「こども食堂」というもので、子どもの貧困対策として注目されていて、ワンコインで飲食できるものです。</p>
事務局	<p>「こども食堂」で合っていると思います。</p>
会長	<p>「こども食堂」でよろしいですか。ワンコインで、いわゆる我々の世代で言うと「かぎっ子」になるわけですが、そういう子供たち向けの典型的なソーシャルビジネスです。</p>
副会長	<p>「こども食堂」はありますか。</p>
事務局	<p>「こども食堂」という形ではないですが、最近の女性起業家の方の傾向として、もともとそういう飲食店もありますが、NPO法人を設立して、障害者支援や子育て支援というような業態の方の相談もあります。実際に起業されている方については、今回の平成27年度の資料の中で、そういう業態での起業があります。また、平成28年度の資料4であれば記載していますが、子育てといったところもあります。どちらかといえば、そういうソーシャルビジネスというか、ソー</p>

<p>会長</p>	<p>シヤルアントレプレナーというか、社会的起業家的な方もいます。</p> <p>空き店舗がまばらにある商店街では、飲食とマッサージができています。別に食べ物でも全然かまわないのですが、学童保育をやっていると、何かそういうのがあればいいのですが。</p>
<p>副会長</p>	<p>私は、よくわかりました。</p>
<p>委員</p>	<p>市内総生産額について、もう一度、数字をお願いします。何年度で何パーセントでしたか。</p>
<p>事務局</p>	<p>資料2・3・4の、3段目に目標値があり、その横に基準の平成24年の数値、2,390億円があります。平成26年の発表では2,549億円となります。平成27年の発表では2,578億円となり、上昇しましたが、直近の平成28年の発表では、2,576億円となり、若干下がっている状況です。基準年と比べますと7.78%増加しております。</p>
<p>委員</p>	<p>もう一点、これも恐らくお持ちだと思のですが、生産年齢人口と言いますか、勤労者の数でも結構です。これはどうなのですか。</p>
<p>会長</p>	<p>補足ばかりですみません。従来、生産労働人口というのは、基本的に15歳から65歳までです。15歳と言うのは「金の卵」と言われた時代もありました。我々の世代というのは、集団就職ではないですが、今は、時代に合わないということで、全国的な流れは把握できていないのですが、少なくとも兵庫県は生産労働人口を定義し直そうということで、18歳から75歳にします。おそらく年金支給年齢は最終的に、国は75歳ということを考えているのではないのでしょうか。私は、今65歳ですけども、もう70歳になるのも時間の問題です。その根回しのために、興味深いデータがこの前、出ていましたよね。まだまだ70代でも働ける、みたいものです。働き方改革の中でそういう話も出ているわけですが、国がデータの的にどうしているのか把握はできていないのですが、兵庫県は18歳から75歳で行こうと考えています。だから、まず15歳から働き出すというのはなかなかないので、18歳からしてはどうなのか。今はもう65歳といっても若い人は結構おられますので、75歳が適当かどうかは別として65歳と言うことはないだろうと思います。そのあたりは把握していただければなと思います。それでいくといわゆる人口減少による生産労働力の減少というのが、地域創生と関係してきます。数字のマジックですが、重要だと私は思います。</p>
<p>委員</p>	<p>国勢調査の結果では、人口はどのくらい減ったのですか。</p>

事務局	2,000人は減っています。
委員	それでは、80,000人は切っているとですね。
事務局	約78,000人です。
委員	これは意見なのですが、小学校15校で金物を使った体験教室というのは、図工か何かでやっているのですか。
事務局	市では、「ふれあい体験教室」をやっています。 市内の小学校で金物に触れていただくやめ、肥後守を使った工作や竹とんぼを作っていただいています。これは、三木の金物に触れ合っ て、愛着を持っていただき、将来的には、三木の金物業界への職に就 いていただけたらということで、8年前から小学校を回っております。
委員	どなたが回っているのですか。組合の方ですか。
事務局	商工観光課の職員2名と、金物に造詣の深い方がおられますのでそ の人に講師になっていただいて、6名前後で小学校を回らせていただ いております。
委員	学校教育の方から申し上げますと、学校の中で学べない事柄につい ては表に出て行って、地域やあるいは企業から学ぼうというのは、か なり全国的な動きであるわけです。学校の言葉でいいますと、いわゆ るキャリア教育と言うのですが、それを充実させようというのは、か なり学校のほうも求めていると思うのです。小学校だけではなくて、 中学校は2年生でトライやるウィークで1週間企業に出向きますし、 ぜひ金物業界の方がこぞって手を挙げていただければと思います。高 等学校については、県立高校が3つありまして、三木高校と東高校と 北高校。特に東高校は総合学科ですからアントレプレナー科というの があると思います。これもずいぶん前ですけど、のこぎりクッキー を作っていますね。県立高校もそういった意味で求めていますし、 そういうところに対してアプローチしていくと労働力の確保という こともある。今おっしゃった地元で愛着を持ってここで仕事をする か、という子もいるでしょう。かなり先の長い投資になるのですが、 そういったことが重要だと思います。必ず小学校・中学校・高等学校 で、総合的な学習の時間というのがあるのです。そこでかなり産業と いうのかこういうことになってくる。もう少しいうなら、それがその 時間で職業やモノづくりの面白さについて、そういったことをお話し いただけるような実際の企業の方をお願いして、講師の人材リストみ

	<p>たいなものがあると、非常に重宝するのではないかと思うのです。ですから今後の労働人口であり、三木市の市民の仕事の可能性の高い人たちにそういった投資も、それほどお金も手間も変わらないと思います。ひとつの意見として述べさせていただきました。</p>
副会長	<p>三木は工業系の高校はないですね。</p>
事務局	<p>工業系は小野ですね。</p>
委員	<p>それと、東播工業が近いですね。</p>
副会長	<p>商業系の高校は、小野商業ですね。</p>
会長	<p>そうですね。そういうところは、インターンシップとか、盛んにいろんな行政とやっていますね。</p>
事務局	<p>そうですね。</p>
会長	<p>三木市は結局のところ、県立高校が3つあるのですが、普通科ですね。東高校だけは総合学科というものがあり、色々講師を呼んでいますね。</p>
事務局	<p>吉川高校もありますので、市内には4校あります。</p>
委員	<p>4校あるのですか。人口8万人の市では珍しいですね。</p>
会長	<p>ただし、学区が三木だけではないですね。</p>
委員	<p>学区が広いのですね。だから三木のところでも三木以外の街に住む学生もいます。</p>
会長	<p>だから、三木から小野の商業系や工業系の高校へ通っている学生もいますね。</p>
事務局	<p>それはもう、かなりいます。</p>
委員	<p>小野高校は商業科があります。</p>
会長	<p>小野高校から商業科推薦で神戸商大や県立大学に入ってくる学生は、とても優秀なイメージがあるのですが、そういう学生は、大学を卒業したら大企業に就職しますね。 市内の高校に限らずに、小野工業も有力な行先ではないでしょう</p>

委員	<p>か。そのあたりと連携ができればいいですね。</p> <p>学校の方も求めていると思うのです。学校っていうものは、狭い世界ですから、校区のある小学校、中学校は比較的地域とネットワークがあるのですが、企業とのパイプが、小・中学校はないのです。そういう意味では非常に役所が音頭をとって繋ぎをしてくれると今後も非常に助かります。</p>
事務局	<p>確かに、東高校が金物まつりに出店されています。</p> <p>東高校は、総合学科があり、去年、金物に興味のある学生と同じ円卓を囲んで意見交換会を行っています。それとは別に金物まつりでは、学生らがインターネットで仕入れた商品を販売しています。ただし、売るのは金物ではなく、おまんじゅうなどの食べ物を自ら選び、仕入れて販売しています。</p>
会長	<p>ありがとうございました。</p>
委員	<p>気が付くところとなると、数字の世界になるのですが、目標と実績というところからすると2つについてお聞きしたいことがあります。</p> <p>住宅リフォーム支援事業について、初年度がすごく多くて、施策がすごく当たっていると感じます。3年目については下回っていますが、初年度については当たってよかったのではないのでしょうか。</p>
会長	<p>これは、全国的な施策なのですが、これは建設業界ともうまくいっています。流行の施策で、実績的には機能しているのではないのでしょうか。</p>
事務局	<p>はい。</p> <p>初年度は、消費税が上がる時期とタイミングが合いまして、申込みが多かったものです。</p>
会長	<p>消費税のことをおっしゃいましたが、確かに駆け込み需要もあったかもしれません。来年度もまた駆け込み需要があるかもしれません。来年は間違いなく消費税が上がります。3度目の正直で10パーセントになりますから、しばらくニーズはなくても増える可能性があります。</p>
委員	<p>もうひとつは、この中小企業融資対策事業についてですが、目標10件に対して、余りにも差があります。どういう認識で実施されたのか。内容は、どんなものが多いのか。たまたま、市が補助をしていく中で、そこに普通だったらないものが市にも声がかかったということなのか、その辺はどうなのでしょう。</p>

事務局	<p>元々、小規模事業者用の融資制度であったものですが、当時、その利息補給というものが20%でした。これを「利子を全部持ちます。」という形になりました。また、保証料というものも中小企業は、かかりますので、それも50%を100%に変えたので、実質ゼロ金利になっています。そうすることによって、それまでは5件、10件ぐらだったものが10倍くらいになってしまい、予測以上に借りられたという状況です。</p> <p>金融機関が非常に熱心に動かれていて、そうするうちに制度が浸透し、一般資金の需要も伸びています。金融機関にとっては、新規顧客獲得といううまみもあったのかもしれませんが。</p>
委員	<p>例えば、倒産件数ですね。こういうことで、少なくなるというか、加えて前向きな資金も総生産につながるようなところもあったのかと思います。どのように評価されておられますか。</p>
事務局	<p>この融資自体は、基本的に市の方に所得割、法人税割といった税金を納める個人事業主や法人というところなので、どちらかというところと黒字企業に融資していますから、倒産件数を抑制するものではありません。設備資金については、それほど多くはないですが、運転資金については、前向きなところが多く、例えば、仕入を増やして業容拡大という意味で、小規模なところですが、売上拡大につながっているところもあり、今の景気の流れに似ているのではないかと感じております。</p>
委員	<p>各施策を実施されており、非常に感心させていただくのは、継続して実施されているという点で、非常に大事なことであると思っております。その中で、一番最後の項目として、後継者育成事業というのを補助されているかと思いますが、内容的には、何か技術的な継承に対して補助というお金を出すことはしていないのですか。</p>
事務局	<p>伝統的な工芸品、例えば、鉋や鋸など伝統を引きつぐような形を指定して、そういった形での技術を継承していくような事業となっております。事業所に5万円と研修生に5万円というように、月あたり10万円をお渡しして、最大2年間、その中で技術を学んでいただくという形で支援をしております。以降は、その事業所に継続して働いていただくような形にしています。</p>
会長	<p>今、業界では金物の技能継承はどのような感じになっているのですか。</p>
事務局	<p>今、技術継承セミナーを開いているのですが、今年度につきまして</p>



	<p>は、過去にセミナーに通っていた方が2名、伝統工芸士として誕生しましたので、いくらかは機能していると思います。</p>
会長	<p>その一方で、廃業されているところも結構あるのですか。</p>
事務局	<p>件数は、つかめませんが、高齢な方が多く、ご子息も他の会社などで働かれていますので、なかなか後を継ぐものがないという状況です。</p>
会長	<p>もう自分の跡継ぎはしない方がいいという方が多いですからね。</p>
事務局	<p>地元へ入っていくとそういうお声も聞きますね。大変だからもう息子には違う仕事をしてほしいというのがありますね。ただし、一方で、京都伝統工芸大学校というモノづくりの学校というのがありますが、今、鉋の後継者については、研修生という形で、そこから学びに来られたりしているので、絶対的にそういう方がいないというわけではないと思います。そういった興味のある方に今後、声をかけていかないといけないと思っています。</p>
委員	<p>基本的には、弟子入りして技術を習得するというスタイルなのですか。</p>
事務局	<p>基本的には、弟子入りして、師匠の仕事を見て学んでいかないといけない。なかなか、一朝一夕ではいかないというところがあります。師匠にお話を聞いても、「わしは、まだまだや、これからや」というように、70歳になっても、まだ、技術はこれから上がっていくというぐらいの世界になってくるので、なかなか、厳しい世界であると、お話させていただく中で思います。</p>
委員	<p>新弟子は、毎年、どのくらい入ってくるのですか。</p>
事務局	<p>なかなか、毎年とはいきません。</p>
委員	<p>海外から来られている方は、以前、話題になっていましたよね。メキシコの方だったような気がします。</p>
事務局	<p>その方も今もされていますね。</p>
委員	<p>定着されていることは、すごいですね。海外の方ですからね。</p>
委員	<p>非常にこういった技術の継承が大切なのと、それ以上に問題になっていることがあります。個人事業主の方ですと廃業という選択もあり</p>

	<p>ますが、それなりの規模になってくると事業も継承していかないといけないという問題も今後、出てくると思います。そのあたりも念頭に置きながら考えていただければと思います。</p>
会長	<p>事業承継は、最大の中小企業問題の一つです。これからは、事業承継と人材確保が最大の中小企業問題となります。なかなか難しくなってきましたね。人材確保については、何かしていますか。リクルートの話ですが、先ほどの小学校でやるというのも、もちろん施策の一つなのですが。</p>
事務局	<p>三木市でも合同会社説明会はあります。</p>
会長	<p>一般的なものではなく、今、合同会社説明会というのが様変わりしているのをご存知ですか。まだ、関西は遅れているのですが、関東は完全に変わっていますね。昔、合同会社説明会と言うと、企業ブースがずっとあって、企業によれば、「今日は、誰も来てくれなかった」というところもあります。あるいは、大手企業のようにずらっと並ぶこともありますね。ところが、逆就職説明会というのが今、流行っていきまして、ブースを出すのは学生で、学生が自分のセールスポイントをアピールします。例えば、ユニフォームを貼ったり、あるいは卒業論文を置いたり、学生時代にボランティア活動はどんなことをしていたかなど、リストを印刷して企業にアピールします。だから自己アピールができる企業でないと、これからは人を採れない。</p>
副会長	<p>学生が自分のコスト発表みたいするわけですね。</p>
会長	<p>そうです。これもひとつ問題があって、実際は、あるレベル以上の大学の学生でないとなかなかできない。だから、関東でも相当なレベルの学校です。東大、一橋、早稲田、慶応、明治、立教、法政、青学、結局そういうところの学生になります。関西も行政によれば逆就職説明会を支援しましょうということを雇用施策に取り入れているところもあります。現実的には、「なぜ、そんなことを言うのか」と企業が戸惑います。今までは、仮に就職説明会に出て座っていて、来た人に通り一遍の説明をしておけばよかったのですが、そうではなく、行って、学生が黙っていて、自分が喋らなければダメなわけです。学生に喋らせるのと違うのです。自分から話さないといけない。学生は、いろいろな質問してきますからね。もちろんそれはお見合いですから、最終的には企業の判断が出てくると思います。それだけ2017年問題、2018年問題といわれている、雪崩を打つように新卒者の数が減っていきますから、雇用確保、売り手市場なのでしょうね。ただし、働き方改革の一環でもあるのです。国も進めていますから、個</p>

	性の重視とか言われています。一度、調べてみてください。
事務局	わかりました。
副会長	少し傾向が変わってきているということですね。
委員	起業家支援というか、起業している数が14件、16件というように上がっていますが、先ほどネットIT関係の起業家がありましたという話があったと思います。何か補助的なものがあるのですか。たとえば、空き家対策を兼ねて、商店街で空いているところの店舗に入ってもらった時に、優遇制度的なものをつけるとか。そういったことはされているのでしょうか。
事務局	<p>起業家件数10件、14件には、女性起業家が中に入っています。例えば、女性の方であれば市補助金で支援しています。商店街に出店する場合や起業される場合も支援しています。実は、その場合も、男性の場合は、補助金が少ないので、逆に言うと、資料の備考欄にも書いていますが、国や県の創業補助金の獲得支援を毎年しております。例えば、この十数名の方の内、5件以上は補助金獲得に繋がっています。また、日本政策金融公庫の融資に繋がったりもしています。資金調達が必要な方には、どちらかの支援をさせていただいております。</p> <p>日本政策金融公庫で借りた方についても、利息を50%補助したりしていますので、この十数名の方に関しては何らかの支援を利用される方が多いと思います。先ほどのITで起業された方についてですが、市と中小企業サポートセンターと商工会議所などが連携したセミナーを受講して創業されています。</p>
事務局	商店街の空き店舗に入るときに家賃の助成については、商工会議所と連携した制度は持っています。ただし、空き家バンクというものはありますが、いい物件が見当たらないなど、その辺のところは、あんまり進んでいないように感じられます。
委員	商店街の空き店舗については、実際に活用されているケースはあるのでしょうか。
事務局	商店街の空き店舗については、年に数件はあります。
委員	そういった事例をもう少し「見える化」するとか、利活用するようなことがあればと思うのですが。例えば、ネットで、情報の発信の仕方なども少し工夫をされる、SNSとネット関係をうまく使い、手段としてされたらどうか。女性起業家の支援というのは、ここにあるのですが、シニアというところがないですね。

事務局	<p>実際のところ、女性も多いですが、シニアの方の起業も多く出ています。どちらかと言えば、儲けは少なくてもいいけれども、社会に貢献したいという形で、介護や福祉といった活動をされているところが多いです。</p>
会長	<p>それだけではなくて、結局、中小企業がどちらかという定年を伸ばそうとしています。大企業は、よく講演で言うのですが、大企業は定年50歳時代です。50歳になると、肩たたきがあります。それを乗り切ったら55歳は、役職定年があります。モチベーションが下がっている人が多いです。それこそ、第二の職場、第二の人生ですね。結構、有能な人、もちろん、その若いころに三木市を離れた人もターゲットになってくるのでないですか。第二か第三の人生かわかりませんが、生きがいでソーシャルビジネスをされる、それはそれで、もちろんいいけれども、企業で経験のある方が人手不足対策の大きな穴埋めになるということですね。それも考えられた方が私はいいと思います。</p> <p>そういう人材バンクみたいなものがないから、ハローワークぐらいしかないのですよ、情報がないですね。</p>
委員	<p>兵庫県では、プロフェッショナル人材センターを設置しています。中小企業の人手不足の解消というか、事業承継も兼ねているのですけれども、ある程度、管理のできる管理職のポストの人材を、先ほど会長がおっしゃられたように50歳を過ぎて次の人生を考えたときに、例えば故郷に戻って、故郷のために貢献したいというように、どこかの中小企業に行って、自分が培ってきたノウハウを教えるというような取組です。そういうのをうまく連携して、うまく使えば少しは人手不足のところも解消になるのではないのでしょうか。</p>
会長	<p>ありがとうございました。</p>
委員	<p>感想的なことになると思うのですが、まず中小企業支援ネットワーク事業の相談訪問件数が目標に対して実績が極めて高いですね。それだけ相談員の方が頑張られているのだらうと思うのですが、その中身を見ていくと、この三年間でもずいぶんと変わってきている可能性もあるなというように思います。そこのところをうまく次に生かしていけば事業のしやすい環境と言うか、その中身のところをひも解く必要性があるかなと考えます。それと先ほどお話していただいたように、やはり子供たちに三木市の特徴的な産業とか、新たな産業のところにどう体験するとか、職場見学をしていただくとか、そんな「触れる」ということは非常に有効だなと思うわけです。</p> <p>金沢市の話になるのですが、金沢市は行政が旗振りをしまして、大</p>

	<p>学生と地元の企業とが一緒になってサークルを作られているのです。これは、金沢市に来てもらった大学生に金沢市を知ってもらおうというのが一番の目的です。たくさん大学があるのですがその大学を越えたサークルを作っているのですが、1学年で30人、40人くらいはサークルのメンバーに入っているのです。そこに入った人は必ず金沢市に残るらしいのです。それは自分たちがいいと思って残るのですね。そういった大学生も含めて学生の時にその市のところで触れるというのが非常に有効ではないかと思えます。</p> <p>それと観光振興事業の土産品開発が二年連続0件ですね。厳しい言い方をすると、変化のないものに成長はないと思えます。やはり官民一体となったプロジェクト的なものをここは作っていかなくては行けないのではないかと思えます。ブランド化も含めて必要ではないかと思えます。</p> <p>それから若者世帯の新築補助事業ですね。これが2年連続で目標に対して倍以上ですね。平成28年で391件。ここは非常に広報がうまくいっているのだろうと思うのです。ここの広報の仕方と、もうひとつ気になったのが、いちばん最後の7のイの3番のところで、勤労者住宅資金融資です。ここは同じ住宅でありながら0件ですね。ここの広報の仕方の違いというのは、おそらく何かあるのだろうなというように思えます。そういうところをひも解くともっと有効な広報の仕方というものがあるのではないかと思えます。</p> <p>それと6番の情報発信のところで、産業見本市の事業ですが、見本市にたくさん出られています。見本市に出るのが目的ではなく、そこでどう販路の拡大があったかということが目的だと思うのです。そのところを出られた企業によくヒアリングをしていただきたいと思うのです。実は、そこは非常に伸びていますとか、こういうところに販路がありますよということ。その事業自体の拡販戦略はこういうところを攻めたらいいのだとか、PRの仕方はこういうことをやればいいんだとか事例が出てくると思うのです。そういったところを共有化できるようなものがあればいいなというように思えます。</p>
会長	<p>いかがですが、一応一通りご発言をいただきました。</p>
副会長	<p>先ほどおっしゃった若者世帯の新築、これは大変希望の持てるいい変化がここ2年続いていると思うのですが、これだけ増えてきた要因はどんなところにあるのかっていうのは予想というか分析というか、それはあるのでしょうか。今おっしゃったように広報の問題とか。</p>
事務局	<p>若者定住の金額が増えてきているのは、まず26年、27年というのは、これは3年継続実施している事業でございまして、26年が初年度だったので、27年は、26年に建てた人と27年に建てた人と、ほぼ2倍になったということがあるのです。</p>

	<p>PR方法としましては、三木市内はもちろんですし、三木市周辺の不動産業者さんにこの事業と合わせて、例えば保育料が無料ですとか、中学3年まで医療費が無料ですよというように、三木に住んだらこんないいことがありますよというパンフレットを置かせてもらっています。そうすることで、神戸の西区に住もうか三木に住もうかと悩まれている方が三木に来られます。</p>
副会長	<p>3年連続で1年目と2年目の方が申請できるのですか。</p>
事務局	<p>新築の方が、1年目に申請しまして、その方が3年連続で申請できるようになっているのです。</p>
副会長	<p>1年目は家を建てないということですか。</p>
事務局	<p>いいえ。1年目に家を建てました。その年1年間に住んでいましたということで支給されます。固定資産税の助成が受けられます。2年目も受けられますし、3年目も受けられますので、26年に初年度を迎えた方と27年に初年度を迎えられた方が合算されています。</p>
副会長	<p>これは、若者の新築の数が年々増えたわけじゃないのですね。</p>
事務局	<p>この数字のまま、増えたわけではありませんが、少し増えてはおります。</p>
副会長	<p>この要因については、この施策があるからこんなに伸びのたのだけということなら、それは大変すばらしいし、伸びないなら、もっと広報すべきだと思います。その施策以外の外部要因があつて若者の新築が三木市で増えていっているということであればそれはどういう要因なのかを見て、そこをターゲットにして、その要因が強く働くようなものを考えていく必要があるのではないかと思います。</p>
事務局	<p>最近、子供の数がどんどん減っていたのですが、少し止まっています。やはり、保育料を3歳以上無償化したことがかなり効いているかと思っています。</p>
会長	<p>これは、自治体同士で競争になっていますね。</p>
事務局	<p>最近、少し増えてきているのです。そういう意味では人口の減少もちょっと緩やかになってきているのかなと思います。効果があるのはおそらく、そのあたりかなと思います。それと、この助成制度については、いろいろな要因があるのかもしれませんが、そういうところが評価されていると思います。</p>

会長	<p>それこそ、新婚さんの住宅助成とかあるのですか。</p>
事務局	<p>現在、実施の固定資産税の助成は、若者という形でしていますので、新婚には限っていません。平成29年度からは、転入者をターゲットにして、市外にPRして転入者を増やそうと努めています。</p>
委員	<p>今、兵庫県の中で明石市と西宮市だけが人口増えているのではないのでしょうか。明石は、中学3年生まで医療費が無料となっているようです。そういう意味では、先ほどおっしゃったように、自治体間で競争をしています。島根県では、IターンやUターンの施策を実施します。三木市は、それとは異なるUターンやIターンの策を出して、ただ安いから来るとかではなく、産業があるわけですから、働き口がある、あるいは住み良さ、あるいは家賃の安さ、あるいは補助などただ安い以外の策で、三木市型の新しいIターンやUターンの策があるのではないのでしょうか。</p>
会長	<p>島根県内の市町村だと思いますが、出生率が2.6くらいのところがあります。びっくりするぐらいの数になっています。今、平均1.4ですから、2.6といたらすごい数になります。人口規模が小さいからびっくりするような数字が出てくるのかもしれませんが。調べてみたら、すごい助成制度があります。</p>
副会長	<p>ここまですて出てきた起業も後継者育成も、結局、若い人がここで育っていればこそそうですね。子供がいなくなったらそれで話が無くなります。子供たちが増えて、金物の町に育ったっていう誇りを持つてというのは、とても大事じゃないかなと思います。</p>
会長	<p>中小企業奨学金返済支援制度についての説明をさせていただきます。兵庫県の参与に就任しまして、兵庫県の先の生産労働人口についての施策を考えるように言われました。ひとつ作ったのがこの施策です。基本的にはUターン、Jターン、Iターンを想定し、これは、兵庫県下すべての地域でこの制度を活用できます。昔、我々の頃は、日本育英会の奨学金とっていました。最近、日本学生支援機構の奨学金といい、大学卒業後、修士、博士を出ると膨大に金額が上がっていきます。大学卒業後、おおよそ年間の奨学金返済額は18万円です。その18万円を3等分しようということで6万円は自分で負担します。もう6万円は雇用する企業が払いましょう。さらに6万円は県が支援しましょうという制度を作ったのです。今年度は、もう終わりですから来年度のリクルートに向けて、ぜひとも三木市内の企業さんもこれを利用していただきたい。実績がないと続けられないので、ぜひともご活用していただきたいと思います。今年度については、1月か</p>

事務局	<p>ら実施しているのですから、そんなに実績がありません。</p> <p>実は、この制度ができたということで説明を受けまして、市でもこれに随伴で独自の支援を追加で出すという制度を作りました。さらに県と同額の6万円を、本人負担分がもっと少なくなるようにということで、出せるようにしています。</p>
会長	<p>それは素晴らしいことです。</p>
委員	<p>全国でやっているところは少ないですか。これは兵庫県だけですか。</p>
会長	<p>全国で兵庫県だけです。全国に先駆けて作った制度です。</p>
委員	<p>これは企業が従業員の返済を補助すると、そのうちの半分が補助金として、企業が県からもらえるということですか。</p>
会長	<p>そうですね。結局、この制度を作るとき、議論になったのが、個人に金を渡すのはおかしいのではないかということがあり、あくまで企業の雇用施策のために補助をするということになりました。ただし、企業によれば、企業負担6万円、学生本人負担6万円、行政補助6万円ではなく、企業が学生本人の分の6万円も出して、企業負担が12万円で行政補助6万円のところも神戸市内の企業ではあります。それだけ学生の人材確保が難しくなっているとうことです。</p>
委員	<p>学生にとってみれば、自分の払う額が3分の1になるので、すごく大きいですね。</p>
会長	<p>年収200万円、300万円という状況で、その中で20万円を払わなければならないということは、非常に大きいことですね。</p>
委員	<p>払い終えるまでは、その会社を辞めないと思いますよね。</p>
会長	<p>これは、3年間の制度で延々と実施するものではありません。3年経ったら給料も上がっているだろうということです。3年間は助成を受けられます。こういう施策を、三木市でも考えていただきたい。</p>
事務局	<p>はい。</p>
会長	<p>いろいろとご意見いただきましたが、アクションプランを作るときに、3つの大きな柱があります。</p> <p>一つ目は、これは全国的にもひとつのテーマになるのですが、中小</p>



	<p>企業振興のためのネットワークを構築するという事で専門相談員を何人が配置されています。元々、公的中小企業支援センターのような窓口で相談できる日常的なシステムを作れませんかということからスタートして、これは、基本的には常駐しているのですよね。本当は、これもなかなか難しいことで、これが大きな支援施策のひとつで中核的な役割です。それが一点ですね。</p> <p>二つ目は、4つの産業プラス1になるのですが、なんととってもものづくり「金物」ですよね。それから、これはどこの地域にもありますけど商業、それから農業、それから観光ということになります。プラス1というのはなかなか振興するのは難しいかもしれませんが、ゴルフ場ということになります。それを一体的に産業振興、新産業創造をしていきたいと思いますという流れですね。</p> <p>三つ目は、先ほどから議論がいくつか出ていますが、人材育成、それから雇用、そのための様々な支援施策ですよね。それをちりばめているのが、このアクションプランという大きな枠組みの特徴になるのですね。その視点からするとこの3年間、これは私見ですが、順調にしていると思います。一定の成果は、出ていると思います。ただし、欲を言えば、限りなく数値目標が上がっていいわけですから、これを継続的にどう進めていくかが重要です。</p> <p>使われていない施策については、スクラップ・アンド・ビルド、そうしていかないといけないというのを皆さんで考えていくのが平成29年度中のこの審議会のひとつの大きな最終的な方針になるわけです。</p> <p>今日は、いろいろこんなことをやっていますよ、こんなことをやってきましたよ、というのを知識というか認識していただきまして、この資料は、今日はお持ち帰りいただいて、次の時にはできれば施策をご提案いただけたらと思っております。施策を提案してくださいというのは、なかなか仰々しいのですが、こんなことをやったらいいのではないかという感じをお願いします。それこそ、委員の方々も今日おっしゃってくださったので、そのあたりも皆様から意見聴取したのを具現化できるものがあれば、それは市の方で考えていただく。</p> <p>事務局</p> <p>そうですね。</p> <p>会長</p> <p>それをまとめていただきます。私と事務局の方で相談させていただいた内容を、次回の会議の時にご提案させていただきます。それとは別に委員の皆様で、どんなものでも結構ですので、箇条書きで、新たな施策をご提案いただけたらと思っておりますのでよろしくお願いいたします。</p> <p>まだ、時間はありますので、皆様の意見をおっしゃっていただければと思います。</p>
--	--

副会長	今、最初に出てきた話でもあるのですが、統計で数字としてこの政策の精度を出すのは難しい点があるというのがありました。数字があっても表立っては言いにくいという成果もあるかもしれません。例えば、14件の会社が新しくできるのを助けましたけれど3件は潰れていますということになれば、同じ14件という成果がどうなのかというのもよくわからない。成果の分析をもう少し知りたいと思っています。
委員	グッドプラクティスなど刺激がないとこちらもいいアイデアは出ません。例えば、こうなったらこうなるというように、もう少し具体的な情報がほしい。このセミナーに来た人200人のうち100人はこういう人だったとか。そういうような見本があればいいですね。
副会長	数字でなくていいのです。例えば、会社の取引先がいくら増えたのかとかはわかりませんよね。それでもその企業の感触みたいなものを知りたい。今回はこうだったが、去年とはこういうところが違ったみたいだという内容を感触的にお話していただきたい。そうすれば、次のアイデアにつながると思います。次回からはそのようにしてほしい。
事務局	わかりました。そういう情報収集も進めてみたいと思います。
会長	今後の予定についてお願いします。
事務局	今後の予定でございます。今までに審議していただいた具体的施策の中でも実際、実施していないものもあります。まずは事務局の方でまとめてみたいと思います。次の5年間のアクションプランに通じるような形で考えております。それについて7月を目途に一度、審議会を開催させていただきたいと思います。その後、何らかの形にしまして、年内にもう1回開催させていただきます。
会長	7月に開催し、そして予算査定に間に合うように何かまとめておかないといけないのではないですか。
事務局	そうですね。
会長	秋から年末にかけてですね
事務局	秋くらいですね。10月とかそれぐらいにはなると思います。
会長	可能であれば、年度末のこの時期に、こうでしたというのはやった方がいいかもしれませんね。

事務局	はい。
会長	最高3回ですね。
事務局	それで進めていきたいと思います。
会長	そういうことでよろしいですか。
事務局	はい。どうもありがとうございました。
副会長	あと1回か、2回かということでやりますけれども、もうひとつだけあります。市内総生産を年に10%。もう8%達成している。ほぼ3年前に達成している。最初の2年は、すごく成長しているのですが、この3年は、ほとんど成長していない。これは傾向としてはすごく心配なのですが、次の5年どうなるのだろうかということで、あまり明るい気持ちになれない。
会長	その原因は、また分析していただ方がいいかと思います。今は、即答はいいりませんので、ご検討いただきたい。
副会長	審議会の目標がすべて市内の総生産の指標というわけではないと思います。とはいえ、市の経済全体のボリュームというのは、中小企業に多大な影響を及ぼすわけですので、その辺も考えながら、いろんな政策がこの間まではうまく効いたけれども、来年は効かないことも多いというわけです。そんな分析もしながら、新しいアイデアを上げていただければというように思います。今日はありがとうございました。

## 8 閉 会