

第1回生駒市商工観光ビジョン懇話会 議事要旨

日時	令和5年6月9日(金) 13:30~15:40
場所	生駒市役所403・404会議室
出席者	参加者 久、山本、大原(代理)、池田、堀部、佐村、竹本、花川、 奥田、森 生駒市 岡村、古賀、岸本、鈴木、山本、田中 EBPM研究所 林(宜)、鈴木、林(亮) (敬称略)
議事	1 開会 2 参加者紹介 3 座長の配置と分科会の設置について 4 案件 (1)生駒市商工観光ビジョン改定について (2)生駒市商工観光ビジョン懇話会について (3)生駒市商工観光ビジョン骨子案について 5 その他 6 閉会

【議事要旨】(以下敬称略)

1 開会

2 参加者紹介

3 座長の配置と分科会の設置について

－事務局より、資料1「生駒市商工観光ビジョン懇話会開催要綱」第4条第1項の規定に基づき、久を座長とすることを説明－

－座長挨拶－

－事務局より「生駒市商工観光ビジョン懇話会開催要綱」第5条第1項の規定に基づき商工企業分科会、観光分科会、ローカルビジネス分科会の設置及び各分科会への参加者の説明－

4 案件

(1) 生駒市商工観光ビジョン改定について

－事務局より、資料3「生駒市商工観光ビジョン改定について」に基づき、ビジョン改定の目的について説明－

座長：説明のあった生駒市商工観光ビジョン改定について、質問されたい。
－参加者からの質問無し－

(2) 生駒市商工観光ビジョン懇話会について

－事務局より、資料4「生駒市商工観光ビジョン懇話会について」に基づき、生駒市商工観光ビジョン懇話会について説明－

－事務局より、資料2「生駒市商工観光ビジョン懇話会 参加者名簿(親会・分科会)」に基づき、商工企業分科会の座長を鐵東、観光分科会の座長を池田、ロ

ーカルビジネス分科会の座長を久にお願いすることを説明ー

座長：説明のあった生駒市商工観光ビジョン懇話会について、質問されたい。

ー参加者からの質問無しー

(3) 生駒市商工観光ビジョン骨子案について

座長：事務局より「生駒市商工観光ビジョン骨子案」について、説明いただく。

ー事務局より、資料5「生駒市商工観光ビジョン骨子案」のスライド番号1から19までについて説明ー

座長：不明な点は質問されたい。

ー参加者からの質問無しー

ー事務局より、スライド番号5に基づき市内事業者をとりまく経営環境について説明(2016年をピークに人口減少が続く、就業人口の半分が大阪に勤務しており市内での就業は30%程度である。土地の利用、生駒市全体の4割が市街化区域、その4割のうち商業地域は6%、準工業地域は8%であり、商業や工業に活用できる土地が少ない。北部地域で製造業やデータセンターの立地が進んでいる)と説明ー

ー事務局より、スライド番号6に基づき生駒市の産業の特徴をスライド番号7の生駒市における地域経済循環を使い説明。続いてスライド番号14から17まで現行ビジョンの検証を説明。ビジョンで掲げた事業を実施できたものがある一方、コロナ禍により実施できなかった事業もあった。コロナ禍では事業者支援に取り組んできたが、その中で1,000件ほどの事業者から連絡先を入手できたことを報告。スライド番号18から19で現行ビジョンの検証結果の整理を説明ー

座長：資料5スライド番号20以降は新ビジョンの内容になるが、それまでの前提条件となる整理共有であった。ここままで意見や質問があれば発言されたい。

事務局：スライド番号5は生駒市全体で市街化区域が4割であり、そのうち商業地域が6%、準工業地域が8%である。またスライド番号16の説明で事業者から連絡先を得ることができたが、市内事業者の連絡先を名簿的に把握できたことは初めてであった。

座長：事務局の説明でも出た高山第2工区は市街化区域となっている。他に不明な点は質問されたい。

ー参加者からの質問無しー

ー事務局より株式会社EBPM研究所(生駒市商工観光ビジョン改定及び推進業務委託事業者)を紹介ー

EBPM研究所：これまで、生駒市以外でいくつかの委員となってきたが、エビデンスが取れていない、施策へのつながりが無い、ロジックが無い、似通った総合計画が多いという問題がある。地域名が書いていなければどこかわからないものも多い。日本ではEBPMの先進的な地域が無い。ベッドタウンとして成熟している生駒市の商工観光ビジョンができればモデルケースとなる。参加者の皆さんの意見を伺いながら生駒市らしい商工観光ビジョンを完成させたい。

－事務局より、資料5「生駒市商工観光ビジョン骨子案」のスライド番号20から24までについて説明。新ビジョンの基本構想は、まちと私がつながる経済好循環としている。本市は良好な住宅都市であるが、市民と一緒に市内産業を盛り上げていきたいというねらいがある。－

－事務局より、新ビジョンの基本方針についてスライド番号26から29に基づき説明。あわせて、スライド番号31推進体制について説明。

座長：具体的には分科会で議論されると思うが、質問や提案はあるか。

参加者：スライド番号7について、1,821億円の流出が止められるのかと思えばRESASを見ると、地域外への消費の流出は350億円なので、たやすくはないが流出を止められない数字ではないのではないかと。

：スライド番号24について、「社会関係資本の醸成」とあるが、社会関係資本をどのように醸成するかは学問上でも決定打がない。決定打はないが、人々がつながること、人々がつながるルールがあることがポイントになっているようである。つまり、人々をつなげる共通の目標やルールが必要。役割分担づくりがあるとつながっていくのではないかと考える。その点からは、スライド番号31の主な取り組み(5)について、単に交流しましょうでは交流しない。共通の目標に向かって交流しましょうということであれば社会関係資本の醸成につながっていくと考えられる。

事務局：スライド番号7にある支出の1,821億円の内訳について、消費が逃げていっているのは350億、投資が77億、それ以外の1,395億は域外調達である。大型ショッピングモールを誘致しても多くは域外調達になる。一方、個人商店のようなものの方が域内調達は大きくなる傾向にある。

座長：域内調達かどうかを市民が意識することが重要。市民に経済的な循環についての関心を高めていくことが重要だと考える。

：「ローカルビジネス市民」と「新たなビジネスの担い手」の表現があり、区分がわかりにくい。

事務局：「新たなビジネスの担い手」はビジネスを生んでいくための人材と幅広く捉えている。

参加者：「ローカルビジネス市民」は地元でお金を落とす人のことを指しているのではないかと思う。「新たなビジネスの担い手」は、創業者や多角的に新しい事業をしようとしている方のような、文字通りビジネスの担い手なのではないか。

：ビジネス市民という言葉はないが、地元から買う人はまさしくビジネス市民であり、「ローカルビジネス市民」を「ローカルビジネス」「市民」としてもいいし、「ローカル」「ビジネス市民」としてもよいが、やはり地元で消費する人のことだと言っただけだとよりわかりやすい。

座長：改めて検討し、整理してほしい。

参加者：骨子案は変更する余地があるという認識で良いか。

座長：皆で議論をしながら良いものにしていきたい。

事務局：ご意見を受けて書き足していく。

ることだと考える。

- 参加者 : そのことは、タイミングが合えば事業承継になる。
- 事務局 : それに伴い、従業員にリスキングの支援をするというような事が取り組みとしては成り立っていくのか。
- 参加者 : 経営者としては勇気がいることだし、今までのネットワークに加えて新しい分野の人達とつながっていく必要がある。「どういった人達とつながっていけばよいか」ということは、経営責任なので、自身でやってください」ということではきついと思う。
- 久座長 : 延命措置をしている産業支援は多い。それが社会にとって良いことなのかと考える。時代に合わないものは退場していく。そうなるまでに、体力がある間に変わる、あるいは次の展開を考えることができるような支援をしていくことが行政の役割と考えている。
- 参加者 : 新たなビジネスとしてフリーランスの方も増えていると思う。新たなビジネスの担い手づくりということで、フリーランスがどの程度いるのか、新たなビジネスをどの程度行っているかについて、どのように把握するのか。
- 事務局 : 困難。国税庁に個人事業主開業届を出していないケースもあり、把握することは難しい。また、国税庁の情報を市が共有できるわけではない。ひとつずつ確認するしかない。さらに創業だけではなく廃業についてもデータが取れない。民間の金融機関では個別の顧客のネットワークの中で把握しているかもしれないが、それでもすべてではない。
- 参加者 : その意味で、コロナ禍での支援策を通じ、市内3000のうちの1000程度の事業所とつながる事ができたことは有意義。
- 参加者 : 経済センサスで件数がわかるということは、データがあるという事ではないか。
- 参加者 : プライバシー保護の観点から、統計データは集めているが、名簿作りには制限がかかるというものがかなりある。
- 事務局 : 税情報も法人・個人ともにあるが、当然ながら目的外利用はできない。経済センサスによる市内事業者の統計結果もあるが、利用目的を示して申請しており、ビジョン改定に伴うアンケート調査で送付先を使用することについては承認を受けたが名簿化はできない。
- 久座長 : 参考になるかはわからないが、エキナカショップを卒業論文で書いている学生がいる。経産省はエキナカショップのどこで何を売っているかは全部把握しているが、それが公表されていない。都道府県、市町村含めて出していない。自ら集めない限りデータが得られない。そういう状況である。
- 参加者 : 市内事業所すべてと繋がることは難しいが、今回キーパーソンが集まっている。キーパーソンと繋がっている人には情報が届く。何らかの形で積極的な人は誰かと繋がっているはずであり、繋がっている人、つまりハブになっている人に広げてもらうというのは原始的な方法であるが、この状況ではネットワークを広げていくために効果が高いと考える。ネットワークは大切である。
- 久座長 : 事業者が市役所に相談すれば支援が受けられるかもしれないと考えれば立ち寄る。そういった関係作りが必要かもしれない。新しく事業を

始めようとしている人が、市役所を相談窓口として考えているかどうかそのハードルが下がっていくと情報が集まってくるのではないか。

参加者 : 現状のサポートでは、子育て中の女性にはハードルが高い。創業支援で一番重要なことをについて相談には乗ってくれていると思うが、実際に家事はどうするのかなど全体的なサポートになっていないと感じる。専業主婦率が高い中で、女性がフリーランスとして家の中で働いたり、空いている時間を使って仕事をしたりするということを強くすすめるようになって欲しい。また、そうすれば事業者の数もだんだん増えてくるのではないか。

参加者 : 私が副業して一番困ったことは、起業をするまでのサポートはしてもらえが、その後ネットワークがないまま海に放り出される感じがした。最初は商工会議所や銀行などを頼って、ネットワークをつないでいただいたが、それだけではビジネスが成り立たず、ネットワークが大事だと改めて思った。ビジネスがある程度軌道に乗れば回っていくが、最初が大変である。行政にしてほしい部分と私たちが行う部分があると感じる。

参加者 : ネットワークづくりについて、キーワードはビジネスマッチングである。ネットワークづくりが大切だということを改めて痛感した。
: 域内消費の件について、地元の経営者の方と話をした際、地元の企業としては当然、できる限り地元で消費すると仰っていた。ただ、それが難しくなっている。そのような意識を強く持たれている方は多いと思うので、地元の小売店が集まるような商店街を作ることで、地元で消費できるような環境を整えれば域内消費が増えるのではないか。

久座長 : 茨木市の例では、地元の企業の方々仲間から仕入れをすることで、市内でお金を回しあっている。そういった関係を作るためには、消費者よりも小さな事業者を増やしていく方が動くお金や動かす相手の数も増えていく。そういう意味も込めて「脱ベッドタウン」という話もある。

参加者 : 以前、豊中市において、起業家だけではなく地域の事業者とどうやってつながっていくかについてまず考えた。そのきっかけづくりとして取材をするということを行った。取材であれば協力を得られやすく、そこで親しくなり会話をするという、小さなことをこつこつとやってきた。

: モノづくり支援において、オープンファクトリーを行うことで工場の中で何をしているかを見てもらう。そのことで、中で変化が起こるとともに、外とのつながりができるという効果がある。地味ではあるが顔の見える関係を作ることで、変化が起きるのではないか。

久座長 : 民間と違って、行政が取材をしてローカル紹介誌で発信するとなると、なぜその事業者だけを紹介するのかという説明を求められる。

参加者 : 偏っている方が面白い。商工観光ビジョンにしても、公平・平等・中立ではビジョンにならない。頑張っている事業者は応援するという気持ちで取り組んでほしい。産業振興という観点からすればこの産業を

応援すると効果が高い、このネットワークを応援すると市の目標に近づくとということであれば、片寄るのは当然であると考えている。ビジョンを作るにあたっては、必ずしも公平・中立・平等である必要ないと思う。

久座長 : 30年ほど前から、産業振興は、元気なところしか応援しないという自治体があり、先例はある。

参加者 : グッドサイクル生駒で取り上げられている個性的なお店をリスト化したり、交流できる仕組みを使ったりできないか。

事務局 : ビジネス活動(経済活動)に重きをおいていると思うが、その中で街づくりや社会に貢献する取り組みをされている想いのある方に取材をしている。

久座長 : ある自治体では商工会議所が2か月に1度、「賑わいづくり連絡会」をやっている。事業者だけでなく市民団体も自由に参加でき、例えば子育てサークルの代表者や大学教員が参加するなど事業者との交流機会を設けている。商工会議所がそういう場を設定しており、それも一つの手段。

: 生駒市は観光面では、例えばニューツーリズムの一環として市民イベントや市民活動で集客をするということを積極的に行っている。市外からこれらのイベントを目的にお客さんが生駒市に来ることから、その来客者も観光客としてカウントしていけばよいし、それも観光資源として位置づけられるのではないか。

事務局 : イベント等は、客数をどのように把握するかという課題はあるが、来訪いただけるきっかけを作っていたらいい。ゆくゆく関係人口や定住人口に、いかにつなげていくかということは住宅都市としての観光施策だと考えている。

久座長 : 観光客入り込み数を正確に把握するのは困難なので、イベント参加者数を把握してそれらを積み重ねていく。全数ではないが把握できた人数がこの程度だったというデータもあり得るのではないか。

事務局 : 現在、誘客数が多いのは宝山寺、生駒山上遊園地、山麓公園であり、生駒山関係が上位を占める。共通基準で国や県が指定したところと合わせなければならないので、観光客入り込み数とは別指標として、生駒市独自の指標を作っていくということは考え方としてはあり得るのではないか。

久座長 : 検討されたい。

: 観光に来た方がいかにして消費するかが重要。

事務局 : 経済波及効果をどこで生み出すかが課題と考えている。

参加者 : 生駒市での夜間の過ごし方はどうか。

事務局 : 商店街は比較的早く閉まり、宿泊施設は限られている。民泊と旅館で15件程度。10室以下が多く、奈良県全体の傾向である。宿泊稼働率にも課題はある。

参加者 : 奈良市はようやくホテルが増えてきた。

事務局 : しかし、宿泊者数は全国でもかなり低い。

参加者 : 以前、生駒市のイベントに全国から参加者が来た際、宿泊先が足りずに困ったことがあった。

- 久座長 : そのあたりに住宅都市の弱さがある。一方、観光客だけではホテルの存続は難しい。
- 参加者 : 生駒市で教育や習い事を熱心にされている方から、開催するスペースや発表する施設がないという声がある。どういう風にされているかをリサーチするだけでも違うのではないか。
- 久座長 : 観光客ではないが泊まりたいというニーズをいかにして掘り起こしていくかが課題。
- : 今後は分科会で具体的な話し合いをし、親会で議論をまとめていく。

5 その他

－事務局より、資料11「日程調整表」に基づきスケジュールについて確認－

6 閉会

以上