

第1回生駒市商工観光ビジョン・商工企業分科会 議事要旨

日時	令和5年7月6日(木) 9:00~11:00
場所	生駒商工会議所603会議室
出席者	参加者 鐵東、山本、折口、谷村、花川、長底、山田、連 事務局 生駒市役所 領家、岸本、粉家、鈴木、山本、田中 E B P M研究所 高林、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)商工企業分科会について (2)生駒市商工観光ビジョンの考え方について (3)事業者の現状と課題について (4)現行ビジョンの検証について 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「生駒市商工観光ビジョン懇話会開催要綱」第5乗第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について説明-
- 事務局より座長に鐵東を推薦。
- 座長挨拶-

4 案件

(1) 商工企業分科会について

- 事務局より、資料3「生駒市商工観光ビジョン懇話会について」に基づき、商工企業分科会において分科会参加者に求めることを説明-

(2) 生駒市商工観光ビジョンの考え方について

- 事務局より、資料4「生駒市商工観光ビジョンの考え方」に基づき、生駒市商工観光ビジョンについて説明-

意見交換

参加者 : 高山第二工区が開発されると発展するのではないかという話を聞くが、どのような開発が行われるのか、気になっている。

- 参加者 : 特殊な業種であり、市内の経済循環に当てはまらず、販売対象としては日本中の方、外国の方である。伝統の技術を見てもらう観光という面で伸びしろがあり、そういう意味で生駒市に期待するのは観光面である。
- 参加者 : 生駒市では販売相手としての人口が足りず、目先を大阪に向けて商売を始めている。どちらかという生産に力を入れており市外に向けて販売しているという割合が大きくなっている。
- 参加者 : 創業支援や施設の運営をしている。
- 参加者 : 大阪で買えるものを売るのはではなく、生駒市でしか買えないものをして事業を始めたが、顧客の6～7割が県外の方。
- 参加者 : 創業支援や施設の運営をしている。
- 参加者 : これから市内で小さな事業を始めたいという相談や、定年を迎えるシニア層の相談が増えつつある。また、生駒山や宝山寺の歴史をガイドしたいという方、メルカリなどを使ってビジネスをしたいという相談も増えている。
- 参加者 : 金属関係の製造をしている。京都、大阪の顧客が80～90%を占めている。
- 参加者 : 生駒市にリピートして来てもらえるようなことが何かできないかと考えている。そのためには「生駒市といえば」というものを作りアピールをしていくことが大切なのではないかと思っている。
- 参加者 : 生駒駅の近くのレストランは土日休んでいるところもあるが、土日もお店を開けるという意識を事業者が持てるようにしなければならないと思う。
- 参加者 : 生駒市は電子決済が使えないところもあり、デジタル化に課題はあるように思う。
- 参加者 : 世の中の変化に合わせて変わっていくという意識のチェンジが一番の課題なのではないかと考えている。
- 参加者 : 市民目線でいうと、犯罪も少なく夜は静かで大阪から近く生駒市は住みやすい街である。事業者としてみると、市内には1,000店舗を超えるナショナルチェーンがなく、その背景に儲かりづらいということがある。市内消費が少ないという点が課題であると考えている。
- 参加者 : 市民目線で見ると、休みの日は遠方に行くことが多く、市民が市内消費をどの程度求めているのか疑問。
- 座長 : 現状の話をいくらしてもビジョンにはならない。こうなりたいという姿から逆算して考えなければならない。
- 座長 : 例えば、生駒市に会社を構えているのに生駒市に店舗を置かないという矛盾がある。どうすればそうならないのか考えていかなければならない。
- 座長 : 市民目線で見ると住みやすい住宅環境という面をキープしつつ、それを求めて人が移り住んでくる街にしていく必要がある。都心に勤めている方が寝るために帰るベッドタウンとしてではなく、生駒にこのような会社やお店があるから住みたいという街にしていく必要がある。つまり、人口が流入してくる街にいかにしていくかが重要。
- 座長 : 10年後20年後に花形となる企業の立地や、小学生が大人になったときも、生駒駅前を過ぎているような街にするという姿から逆算し

て、計画を立てなければならない。

：生駒市を筋肉質な街にしていかなければならない。例えば、どういう駅前になれば皆が憧れるのかという視点を持つことで、より具体的なビジョンになっていく。

（３）事業者の現状と課題について

－事務局より、資料５「事業者の現状と課題（商工関連）」に基づき、生駒市における事業者の現状と課題について説明－

（４）現行ビジョンの検証について

－事務局より、資料６「現行ビジョンの施策の方向と検証（商工関連）」に基づき、現行ビジョンの施策の方向性、進捗状況等について説明－

意見交換

－事務局より、資料７「第１回商工企業分科会においてご意見を伺いたい点」の１ページ「生駒市民の消費のうち、市外に流出する額を減らしたい」、２ページ「生駒市外に流出する額を減らしたい（その他支出）」について説明－

参加者：市内消費と流出について資料とは逆の感覚を持っている。自身は生駒市民であるが、市内で買い物をするのはコンビニくらい。

事務局：一番多い購入場所というアンケートの結果がある。生鮮食品が一番買っている場所が生駒市内であると回答している方が８８．６％。
：市内での消費がもっと少ないイメージということであるが、日常生活に欠かすことのできない生鮮食品などの買い物が市内消費に入っているため、市内消費の桁が一つ大きくなっている。

座長：生活必需品は市内で買うけれど、嗜好品や、沢山の選択肢の中から選びたい物はネットや大阪で買い物をすることが数字に表れている。

：市内での消費をいかに増やしていくかということを考えれば、人口減少をいかに食い止めるかということになる。

：ビジョンでは、５年以内にするべきことと、１０年２０年後を見据えたことの両方を並行して考えていかないといけない。今日明日の課題の解決というものがあってもよいが、市が１０年後も２０年後も住宅地であり続けるためのビジョンというものが商工の方々にとっても必要なのではないか。

：自立して生駒市で商工業をしていこうと思えば、今のままでは限界もある。住宅都市としても限界が近い。

：今までは、市外で働いて市外で消費していたとしても市内に住んでいれば税収で運営できていたものが、人口が減少して税収が見込めなくなるともたなくなる。子供の数が減少するなら、外部から市内に人に来てもらうしかない。

：日曜日にお店が開いていないのは、お客さんが少ないからで仕方がない。人が来るのであれば商売ができるはず。駅前の空き店舗にお店を誘致することも考えられるが、無理なチャレンジをさせるのではなく、

誰が頑張っても芽が出せるという土壌を準備する、そのためのビジョンである。

－事務局より、資料7「第1回商工企業分科会においてご意見を伺いたい点」の3ページ「生駒市のビジネス環境をよくしたい」、4ページ「事業者アンケート・インタビュー調査等から産業発展戦略を考えたい」について説明－

参加者 : 道路は整備されているため、大型トラックが入りやすい環境が整っているが、若い世代は車や免許を持たない人も多く、工業団地等への通勤手段は将来的な課題である。

参加者 : 交通について、バス路線の廃止の話などもあるが観光の面で考えると不便になる。
: また、アンケート結果から多くの方が「街のイメージ」を生駒市の強みだと考えているということは、緑と街のバランスを好んでいるということであろう。高山は市街化調整区域で人口が増えないが、環境という点で強みでもある。バランスが重要。

座長 : 何かを得ると何かを失う。現状のままを良しとすれば、商売は難しく観光客も増えない可能性がある。
: 公共交通機関は手段であり、乗りたくて乗るのでなく、必要があり乗っている。公共交通機関を助けるために乗ってと言ってもこれは難しい。乗ってもらうための仕組みが必要。通勤だけでは、朝夕のみのため、観光地につながるといったことを複合的に行っていけるとよい。
: 商売がしやすいようにしていくという覚悟を持てば、それに向けたビジョンができるが、商売がしやすいように土壌改良をすると住環境重視の方から「車や観光客が増えすぎる」という声ができることもある。
: こういう街にするという覚悟を決めないと何もできない。そういうところにつながるビジョンとするか、5～6年後を想定して対処するようなビジョンにするのかで、異なってくる。将来をかけたビジョンなのか、今ある商工観光業者の要望の実現に向けたビジョンかで変わってくるのではないか。

事務局 : エコノミックガーデニングという政策を少しずつ進めており、つまり土壌改良をしましょうということである。「変革と挑戦」に手を挙げた地元の企業を皆で応援し、伸ばしていこうという考えであり、これはビジョンに盛り込みたい。
: 域内消費については医療・福祉が占める割合が高い可能性も考えられ、もう少しデータを掘り下げなければわからない。
: 事業を行う中、技術的な課題や販路など様々な課題があると思うが、それらを周辺の会社を含めた内部で解決しているのか、あるいは県や国の機関に相談したり支援を受けたりしているのか。外部の支援リソースをどの程度活用しているのかお尋ねしたい。

参加者 : 県の経済産業協会より、実施されるセミナー等が記載された冊子が定期的に送られており、活用している。

座長 : 生駒市に似た地域性のところでお店を出されているなら、そこと生駒市の違いについて教えてほしい。

- 参加者 : 例えば松阪市は生駒市に近い人口だが、大都会に出ようと思えば名古屋まで出る必要があり、必然的に地元でお金を使う方が多いと感じる。三重県は幹線道路沿いにあるお店の数が多く、お金が上手く循環しているように感じる。
- : 三田市も人口が生駒市と近いが、アウトレット、ショッピングモール、高速道路もあり、景観も優れている。
- 事務局 : 住環境の面で、生駒市に改善の余地があるということか。
- 座長 : 寝る場所としての住環境は良いが、トータルの意味で魅力が足りない部分があるかもしれない。他市の良い面を見習う必要がある。
- : 20年後の生駒市がどうなっていれば人が出ていかないかを考えるビジョンにしていけないといけない。

－事務局より、資料7「第1回商工企業分科会においてご意見を伺いたい点」の5～7ページ「現行ビジョンの検証と「選択と集中」」について説明－

- 事務局 : 現行ビジョンは、商業・工業・観光に分けて整理しているが、企業訪問をベースにデータベースを作成し、課題から政策を作っていくということを軸に組み立てようとしていた。観光の面では、南口から生駒山周辺のエリアを集客エリアと設定していくということが書かれている。また、産学官金の連携でこれらを進めていくとしている。
- : これらの重点政策があるが、コロナ禍ということもあり取組が不十分な状況である。一方、創業者の支援という意味ではテコ入れをし、交流も生まれ良い活動が行われている。
- : 域内消費といったことには、あまり実感がないということもあるかもしれないが、ビジョンに追加した方が良いということ、考え方や支援策などどんなことでもご意見をいただきたい。
- 参加者 : 若い事業者が少ない。若い方が事業を始められるような支援が必要。生駒市にある会社に勤めたいと思うような何かがあれば良い。
- 参加者 : 仕事をしていただける方を近所で探している。その方がお互い都合が良い。リクルートするにあたって、市と一緒に探せる、あるいは紹介するということがあると有難い。そのことが、生駒市の経済にもプラスになるのではないか。
- 参加者 : 生駒市と一緒に仕事をするところがあるが、予算の問題などで途中で立ち消えになることがある。生駒市は商売をするには難しい。
- 参加者 : アンケートの結果、交流会の機会が欲しいという声があるが、交流会に必ずしも人が集まるわけではなく矛盾もある。
- : コロナを契機に行政の金銭的な支援に頼りすぎる人も増えた印象。
- 参加者 : ビジョンということなので、過去ではなくこれからどうするかを考え、進めるべき。
- 参加者 : 子供が生まれてから一生を終えるまでのライフステージに合わせて「一生ケアしていく生駒市」というイメージがあると、魅力的なのではないか。
- 参加者 : もっと早く資料を出してもらって議論の質を深めていきたい。

座長　　：第2回でも議論していきたい。

5　その他

－次回は8月3日（木）10：00に開催されることを確認－

6　閉会

以上