

II-3 中小企業の取引拡大支援事業（堺ものづくり競争力強化推進協議会事業）

【議事内容】

（司会）

それでは、中小企業の取引拡大支援事業（堺ものづくり競争力強化推進協議会事業）について審査をはじめさせていただきます。まず、はじめに、事務局から当事業についての課題・論点の提示をお願いします。

（事務局）

中小企業の取引拡大支援事業（堺ものづくり競争力強化推進協議会事業）につきましては、事業の効果検証を踏まえた効果的なビジネスマッチングのあり方について、を主な論点として、ご議論・審査をしていただきたいと思いますと考えております。

（司会）

それでは、15分で事業の説明をお願いします。

<所管課からの事業説明>

<質疑>

（司会）

それでは、これから約50分間、検討委員と市職員の意見交換を行いたいと思います。内容の不明点の確認を含めて、何か御意見等ございましたらよろしくをお願いします。

（金川委員）

すいません、1点、確認をさせていただきたいというか、疑問に思ったところがあったのですが、84ページの有効性・費用対効果の点検というところの真ん中です。成果の実績値は目標をほぼ達成したと、担当課さんの御意見としてはやはり実績は上がってきているという捉え方であると思うのですが、評価指標の部分の18番の成果指標を見ると、実際に見た実績の件数としては上がっているのかというのと、商談件数は下がってきていますよね。それから、商談成果率についても横ばいという形になっておられる。目標については、一応、一割増しということで非常に積極的に上げていこうという数値を挙げておられるのですが、このあたりが少し成果指標と実績の評価というのが、ずれがあるような気がするのですが、これはどう考えておられるのでしょうか。

（所管課）

実は、これは平成20年度から始まりまして、大体新規事業というのは初年度効果というんですか、初めての試みですので、参加する企業が一、二年は多かったということがございます。22年度につきましても、数字的には落ちていないんですけれども、実はこれは協議会をつくっている中で、商工会議所さんが非常に頑張って各企業さん回りをしてくれたということで、件数は確保できたという事情があります。

ところが、23年度につきましても、一定、企業さんも一巡したというのもございますし、一度挑戦はしたけれども、もうちょっと力をつけないとという企業さんもございました。それプラス、東北の震災の影響がございまして、そこの特需とかいった面もございまして、なかなか件数的にはちょっと23年度は下がったという状況がございまして。

（司会）

今回の課題については、事業の効果検証を踏まえて、今後の効果的なビジネスマッチングのあり方を考えるということですので、今の御質問はまさに効果検証の仕方も含めて、あるいは上がってきているデータの読み方なんかについての御意見だったと思うのですが、ほかに何かこういう点に関連してでも結構ですけれども。

ちょっと、私からちょっと質問は恐縮なのですが、この目標設定というのは前年度で何%増ということでやられたということなわけですけれども、例えばこういうビジネスマッチングなんかについては、民間事業者でこういうビジネスマッチングのイベントをやられるような事業、有料なんかでお金をとって、そういう事業形態もあるわけなのですが、そういったところで一般に達成されている達成率とか、そんな目標なんかは、この目標設定に当たって参考にされましたのですか。前年度で比べたら自分自身との比較になるのですが、よそのそういう取組との比較という視点はいかがですか。

(所管課)

いわゆるビジネスマッチングというものの難しさといいますか、その指標の取り方の難しさというのが、我々、実は事業をやっている人間としても悩んでいるところでございまして、今おっしゃいました、民間さんが会場を借り上げて、企業さん同士のマッチングをやっているイベント等も見受けられます。そういう方たちの御意見だとか、いろいろノウハウだとかをお聞きしながら我々も進めているのですけれども、実はその指標の取り方、成功率といいますか、そういうところの率の取り方が実は千差万別でありまして、我々は結構厳しく率をとっておるつもりではございますが、やはり民間さんがされる時、これだけの達成率があったよということを前面に押し出される。これが、実はその会場を埋める一つの呼び水になろうかと考えますので、やはり民間企業さんでマッチングのイベントをされているところの数値というところを我々はどの程度、加味するののかというのは考えながらも、ちょっとその率をそのままという形になると、果たして我々が持っている率の取り方とどういう整合性が図れるのかというところは、日々やっぱり我々も検討しているところでございます。

(有田委員)

関連しないけど、よろしいですか。

(司会)

大丈夫です。どうぞ。

(有田委員)

すいません、この81ページの表を拝見すると、中小企業支援の仕組みがわかるんですけども、一方で提出された施策の現状と課題と方向性という中で書かれているのは、後継者不足の解消とか、事業拡大に向けた人材確保というか、雇用の機会を創出して若い人を中心に職業能力の高い人材の育成を進めますという方向性なのですね、ここに1枚目にかかっていることは、なんですが、今回、事業を挙げられた中では、この網掛けの部分だけで、そしてビジネスマッチングの効果的な事業とあるので、ちょっと私自身どう考えたらいいのかなと悩んでおまして、中小企業の方が力をつけていくためには、やはり競争となる商品の開発の部分ですよ。そういうものが重要なだけけれど、それは今回、別のところでやっているからとかになっているのですが、やっぱりトータルで考えないと、単にマッチングだけで本当にいいのかなと思っ

ているのです。商品開発の部分であると、産学連携とか、いろんな仕組みができていますが、ものづくり競争力強化推進協議会の中には教育機関等が入っておられない。そうすると、本当に何を一番なさりたいのか、マッチングまでを効果的にすることが課題なのか、ちょっとすいません、わかりにくいんですが教えてください。

(所管課)

まず、この資料なのですが、80ページの資料につきましては、堺市のマスタープランにおける中小企業の経営基盤の強化にあたっての考え方ということで、そのマスタープランの抜き出しの資料なんです。ですので、われわれ産業振興局が総体として取り組んでいる部分もあります。実は、ものづくり支援課だけではなくて、産業政策でやっている企業誘致であるとか、雇用推進でやっている雇用の問題もあります。実は、この事業の選定というのは我々がやっているわけではないのですけれども、特に今回、ものづくり競争力強化推進協議会というのが事業選定されましたけれども、委員さんがおっしゃるように、これだけではなかなかわかりにくいということで、この81ページの、ものづくり企業支援に関連している事業を全部書き出しています。

おっしゃるように、競争力をつけるには新商品の開発であるとか、産学連携だとか、そういったことも重要となってきました。そういったものにつきましてはものづくり競争力強化推進協議会の下にございます「ものづくり新事業チャレンジ支援補助」というのがあり、こちらでやっているということなんです。

ただ、今回のこの審査会に当たっておりますのは、ものづくり競争力強化推進協議会というものが上がっておりまして、そこでやっぱり課題といいますか、いろいろ御意見をちょうだいしたいのは、そこでは目的といたしましては中小企業、大企業のマッチングですので、その効果的なマッチングの手法として今のやり方が効果的なのか、いや、またどんな方法が考えられるかということです。ですので、教育的なことと言いますと、このものづくり強化推進協議会の中では、新規参入セミナーとして、マッチングする上で大企業にどういったことをアピールしたらうまいこといっか、そういった教育的なことは一応やっているところでございます。

(司会)

事業としては、いろんな施策をやる中で、今回はこのマッチング事業についての審査をするという整理なのですけれども、さもありながら、有田委員のおっしゃるのはこれだけではなかなか評価できないとあって、そういう趣旨ですか。

(有田委員)

やっぱり、競争力というか、マッチングするためでは、何々する商品の問題が大きいと思うんです。いかに魅力あるか、堺の特質性があるかということかと思いましたので。

(司会)

この問題について突きつめて考えるのであれば、この事業というのはほかの事業とうまく連携して行われていけるのかどうかというのが、この事業の効果、効率的に行うかどうかということに関係すると思うのですけれども、そこらどんなふうになります。

(所管課)

おっしゃるとおりで、有機的に連携していると考えています。一番わかりやすい事案を申し上げますと、大手企業さんにはひたすら声をかけて、何か部品が欲しいものはありませんか、これについて欲しいものありませんかというアプローチをして、そこにずらっと並んでいただく、ブースを構えていただくのですけれども、その日に中小企業のおやじさんたちは、日々、自分たちのつくっているものはいいものなのだという思いをお持ちである企業さんが多いのです。じゃあ、1回これをあの企業さんにぶつけに行ったらどうよという我々は誘いをする。ところが当たってみると、いやいや、これぐらいの技術やったら日本中どこにでもいますよと大企業さんが言われたりするわけです。そういう気づき実はかなり重要でして、やっぱりそのマッチングができて、その取引が繋がっていく、これはまことにありがたい話なんですけど、その裏側にやはり中小企業の社長さんが気づくというところが、実は我々のもう一つのねらいでありまして、それが後の委員さんのおっしゃる商品開発、技術革新というか、そっちの気づきにつながっていくところがございますので、ある意味そういう場面でもある。こういう有機的な影響はあると考えています。

(牧野委員)

ちょっと基本に戻らせてほしいんですけれども、この推進協議会なんですけれども、これに対して市は負担金を出されているということなんですけれども、いろんな会員さんがいらっやいますけれども、全体のこの予算規模と、堺市さんはこの予算に対して何%ぐらいに当たるのかというのと、それからお金だけじゃなくてこの0.2人というのはちょっと中途半端な人工数がかかっているということなので、お金だけでなくて人の関わりが、これは事務局でやられているのかわかりませんが、主体はどこが、例えば商工会議所さんが主体に動いているのか、誰がどうやってどう動いているのかというのがちょっとなかなか見えてこないの、堺市さんの役割というか、本当に極端なことを言えば、堺市さんはもうお金を出さなくてもちゃんと協議会は回るのかなと思いますし、その辺をちょっとお聞きしたいのですけれども。

(所管課)

この協議会の金額的な負担の割合なんですけれども、堺市から、これは決算ベースでは平成23年度1,331万円、予算ベースは1,500万円です。産業振興センターが100万円、商工会議所は100万円ということで、およそ1,700万円規模で事業は実施しております。

これは、堺市の関わりなんですけれども、産業振興アクションプランでもマスタープランでも書いてあるとおり、中小企業、大企業のマッチングが非常に大事だと考えておりますけれども、じゃあ、堺市そのものにそういったノウハウがあるのかと言ったら、実はないのです。堺市はどちらかと言ったら事業企画・立案、補助金の支出、そういうのをやっておりますけれども、じゃあ企業さんとのマッチングに必要なネットワーク、そういうのは実は堺市そのものにそんなにはないです。そこで、産業振興センターであるとか、これは日々マッチングしています。あと国機関、これは比較的大企業とのネットワークを持っています。あと金融機関につきましては、取引先とのネットワークを持っているということです。それでは、協議会をつくらなくても堺市はそれぞれに声かけしたらできるかということもあるかもわかりませけれど、そこは一つ協議会に入っただいて、それぞれの機関が当事者意識を持っていただき、どうしたらいいのかというのを協議した中で事業を転がしていくと、そういったことで協議会を設立して事業を実施しているということ。なお、一応、事務局は堺市で持っております。

(牧野委員)

かなりの部分を御負担されているということですが、この事業が幾つか分かれているかと思うのですが、それについても堺市さんが主体的にこれをやろうとかということを決断はできるわけですか。それとも、協議会が主体的に動かれているのか。だから、何か堺市の事業なのか、協議会で独自でやられているのか、ちょっとその辺もなかなか見えないところもあるのですが。

(所管課)

基本的には先ほど課長が言いましたけれども、事業の企画・立案は堺市が担っております。そういう意味では、ここに構成している事業については、堺市の企画・立案内容です。ただし、やっぱりこれがいいよねと思ったところで、それが実現できるかということでございますので、そのときにはやはり商工会議所でありまして、金融機関さんの御意見を頂戴しながら、じゃあそういう企業のアプローチができるよと、大企業を集めてこられるよ、こういうところの裏づけをとりながら、いわゆる事業の発案をさせていただく、こういう内容でございます。

(森本委員)

予算規模が1,700万円ぐらいですよ。これだけを見ると、力が入っているのか、入っていないのか、ちょっと僕らはわからないので、京都、大阪、神戸、それぞれの市が何か同じような企画なのかわかりませんが、そこ何かありますよね、パワーアップマッチングとか。そこと比べてどうなのですか、力が入っているのかどうかと、その相談の件数なり、その成果の達成率ですね。ちょっとお聞かせいただければと思います。

(所管課)

すいません、商工労働部副理事の安井と申します。京都市、大阪市、神戸市といろいろ市の施策、84ページに挙げさせていただいているのですが、これはそれぞれの市さんで規模が異なっております。ただ、私も競争力強化推進事業、ビジネスマッチングするに当たりまして、当然これらのイベントにも参加させていただいております。ですので、単独、市だけで、堺市だけで取り組める事業だとは思っておりません。やっぱり広域的な、そういう場所を活用してイベントをしておりますので、それぞれの予算規模が実際ちょっと把握はしておらないのですが、当然、私どものところのマッチングにも神戸市さんとか、大阪市さんとか、当然、参加される場合がございますので、大きな区域でみんなそろってやって進めているというのが現状でございます。

(森本委員)

そうしますと、堺市のマッチングの企画に京都市、大阪市の中小企業さんが参加することもあり、堺市の中小企業が京都、大阪、神戸のマッチングの企画に参加することがあるということ、相互的なんですね。

(所管課)

そうです。

(有田委員)

マッチングの相手が全国の大企業とおっしゃったのですが、海外企業との連携とかは視野に入っておられますかということと、現状はどうでしょう。

(所管課)

当然、参加していただけるのであれば、海外企業さんの参加も一応オーケーでございます。実際、ある海外の大手電化メーカーの方も参加していただいたりしております。ただ、海外の企業さんについては、まず何を言われるかと申し上げますと、説明するときに中小企業さんの中で英語で説明できる方を必ず用意してください、というのも事務的な面での要望もございませぬし、当然またパンフレット類も英語で説明できるパンフレットを揃えている企業さんであれば、当然お話はさせてもらいたいというところがあって、なかなか参加していただきにくいというのが現状でございます。

(有田委員)

逆に、それこそが堺市さんとかが協力してつくってあげたりとか、通訳を配置してあげられたらいいのではないのでしょうか、協議会の中ですね。

(所管課)

よろしいでしょうか、すいません。これ、ちょっと委員さんに申しわけない話なのですが、実はものづくり推進協会のこの事業以外に、実はあの表には載せてないのですが、別の産業政策課というところで、中小企業者が海外へ販路拡大やビジネスチャンスを取得するための情報提供やサポートをする事業、これは海外経済交流促進事業ということで、実は別途やっているんです。その中で、例えばホームページとか、英語化であることの支援であるとか、あと海外見本市への出店支援、そういったこともやっておるといことです。ただ、中小企業白書でも見られるように中小企業は、なかなか海外展開はまだまだ、今現状で確か3%ぐらいだと記憶していますけれども、なかなか進んでいない現状があるようです。

(有田委員)

知的財産権の問題とかがあって、それはちゃんともものづくり協会で補償をする仕組みをつくらせたりとかされていると思うのですが、今の説明を聞くと、縦割り過ぎませんか。もう今、マッチングとかって言うのであれば、アジアやヨーロッパの企業とか、いろんなものを視野に入れ、日本の技術力の高さは評価されているわけですから、それでトータルでおやりなすべきで、何かちょっと矛盾を感じますが。

(所管課)

すいません。縦割りとお感じになったのも無理もないところでして、実はそうではなくて、これは難しいのですが、私は商工労働部長ですが、商工労働部には実は4つの課があります。産業政策課という全体的な産業政策の企画立案をやっている課と、ものづくり支援課、ものづくり企業の支援を重点的にやっている。それと、商業流通課といまして、商業流通関係の支援をやっている。それと、中小企業に人材をいわゆる投与していく、いわゆる雇用を推進していく雇用推進課という4つの課で実は構成されておるのですが、この中で今日、こういうふうに必要な審査会に議案として上げていただいているこの事業の規模でいいますと、それが多分100ぐらいの規模で、今、実はこの中で事業が動いている。

誠に我々も心もとないのですが、その全部の事業の政策の体系をやっぴり最初には御説明はできなくちゃいけないのですが、これがかなり時間がかかるものですから、今このお示しさせていただいております横の表は、ものづくり支援に係るものだけを極力簡素につくり上げた表でございまして、実は海外の進出でございましてとか、特許権の関係、いわゆる知的財産の関係でございましてとか、本当に今、人材育成の関係なんかも、実は余り認知されていないことがございます。

中小企業に対して、人、もの、金、情報みたいなところを我々はこの大きな4つの項目を御支援させていただいているのですが、この中で今やっぴり御説明できているのは、いわゆる技術力、開発力と人、いわゆる人材の関係、特にこの辺だけをこの表にさせていただいて全体の説明をさせていただいているがゆえに、少し我々の説明が心もとないところがあるのはまことに申しわけない。ただ、これは一つの部の中でやっている話でございますので、さっき課長からはその部分はどこそこの課でという説明はしましたが、当然、この中で一体的に横に連携をつなげながら事業をやっていると御理解頂戴できればありがたい。

(司会)

ちょっと途中で整理ということなんですけれども、論点、課題として事業の効果的検証を含めたビジネスマッチングのあり方という、ちょっとここにこだわりたいのですが、こういう事業についての効果をどう図るのかというのは非常に重要な点なんですけれども、指標についてはいろんな取り方があって、一義的な取り方ができないので、とりあえず従前、去年より幾ら伸びたかという指標で満足しているという御説明だったんです。先ほども、ほかの京都とか神戸のイベントにおける指標との比較はどうなんだという議論があったかと思うのですが、そういう意味で客観的にほかと指標で比較するのが難しいとお考えなのだとしたら、この事業は指標以外に何をもちょうと有効な事業だと評価していかれるのか。逆に、今の指標できっちり評価できるのであれば、ほかのものと比べてこれはちゃんと効率的にやっているのかどうかといったところのちょっと説明がないと、おそらく今回の審査会上がっているリクエストに応えられないんじゃないかと思うんです。

あと、1点ですね、もう一つ出ていました、ほかのいろんな関連事業があると。その中で、それは見ようによって連携すればうまくいくという見方もできれば、逆にもう縦割りになったりとか、これがなくてもほかのものでカバーできるのではないかと、100もの事業があるのであればという見方もできるわけで、その中でこれがないと本当に困るんだと、これはほかにいろんな事業をやっているけれども、これはこんなに有力な特徴があるから絶対に必要なんだということを言わないと、何かほかにたくさんあるということが、逆にこれがなくてもいいのではないかという感じにも受けとめられるのではないかと思うんです。そこら辺のところをち

よっと補足説明していただければと思うのですが。

(所管課)

はい、ありがとうございます。

まず、評価指標の考え方でございますが、内輪を申し上げると、いろいろ悩んでおるのは事実でございます。というのは、皆様も御理解いただけるとは思いますが、経済活動の奥底とあります。いわゆる、どういう活動を民間企業さんがされているのかというところを行政体がずっと奥の方まで探れるのかというところが、最終的なところであろうと考えています。ただ、我々はこれを事業として、公共事業としてやっていますので、ある意味でどこかで指標をとらなきゃいけない。現状は、見積もり等を提出できるという段階まで行ったというところを我々はひたすら出展企業さん、並びにそのアプローチされている企業さんにリサーチをしながら、今、数字をとっておるわけでございますが、我々は今おっしゃいましたように2つありまして、それをもう少し奥の深いところまでやはりリサーチをしていかなきゃいけないだろう。いわゆる、追っかけていって、その見積もりは成立したんでしょうかと。もし、成立していなければ、それが何の要因やったのでしょうかと。成立しておれば、その金額は大体幾らやったのでしょうかというところまでは、今後、やっぱりそういう指標に結びつくデータはやっぱりとっていかなきゃいけないというのが1点。

そして、もう一つは、他の類似事業、さっきおっしゃいました、これは民間も含めてですが、いわゆる他の市町村でやっておられる事業の成果指標の取り方みたいなどの研究と、あわせて彼らとのやっぱり比較、こういうところはやはり用いていく必要があるのかなと考えておるところでございます。

もう1点の、先ほどの100ぐらいの事業があると御説明をさせていただいたところをちょっと補足でございますが、それがやはり4課で、いわゆる企業の誘致であったりとか、例えばものづくりでやっている4つの先ほどの視点の関係、商業流通も商業に関する、やはり商業は工業等とは違うやっぱり支援がございますので、いわゆるそういう意味での施策、それと雇用を推進していく施策ということで、それをあわせ持って100ぐらいの事業があるということでございますので、いわゆる中小企業、ものづくり企業に対する大企業とのマッチングという事業は、この協議会のみが担っておる事業でございます。この協議会は、やはり一つの特徴として、金融機関や商工会議所等がやはり自主的に、かつ主体的な感覚をお持ちになって一緒になってやっていただくということが、実はほかの事業、雇用推進でございますとか、企業立地、企業誘致でありますところとちょっと少し性格の違うところで、今はこの協議会方式をとることで、いろんなところのノウハウだとか、ネットワークだとか、やる気だとか、そういうところを引き出しながら、この体制を保ちながら中小企業のものづくり、特にものづくり企業の大手マッチングはこの協議会のみで事業を行うということでございます。

(牧野委員)

指標に関してなんですけれども、この点検シートの中の19番ですか、アンケート調査を実施されたということで書かれているのですけれど、この中でやはり満足したとか、これはだめだったというのは、当然、集計されているのだと思うのですけれども、その辺のデータというものはある、それを御説明をいただきたい。

(所管課)

一応、2011年の堺ものづくり取引拡大商談会、これは3カ月たった時点でアンケート調査をやっています。ちょっとビジネスマッチングの中では、ある程度商談が進みますと、秘密保持契約を結びまして、なかなか表に情報が出てこなくなりますので、無記名のところもありますけれども、一応それでやっています。

実は、全数回答がなかったのも、ちょっと余り表に数字的には出しておりませんが、商談が成立した、もしくは商談中というのが全体の17%ほどございました。金額的には4,900万円ぐらい、商談の金額自体です、ぐらいの一応成果が見込まれていたということでございます。

商談が進展していないという、進展していない数のほうが多いので、そのあたりどうやということになると、やっぱりなかなかミスマッチングというんですか、相手さんはこう言ったけれども、なかなか自分のところの商品と調達品も合わなかったというのが一番多いです。その次に取引条件、納品の数であるとか、スピードであるとか、それはどないしても合わなかったという点が一番、80%以上はそのようです。あとは個別のいろんな事情です。

(所管課)

すいません。それと、商談会に参加された企業さんのアンケートをとってございまして、来場企

業さんから89%よかったという回答をいただいております。それと、逆に出展された企業さん、大手の企業さんについては、よかったというのが4社、34%、まあよかったというのが58%、余りよくなかったというのは1社あったというような状況でございます。

(牧野委員)

まさにすばらしいデータを収集されていると思いますので、これを継続してやられて、推移をとられたり、目標値をとられたら十分に成果指標にも成り得るのではないかと思います。

(金川委員)

すいません、ちょっとずれたことをお話していたらごめんなさい。

先ほどから御説明を聞いていると、確かに中小企業と大企業のマッチングと言われたのですが、その具体的な姿というか、目指す方向性が何なのかが、まだいまち御説明の中で見えてきていないような気がするんです、これは私の勘違いかもしれないですけども。実際に、どんな成果を上げられているのかということで、88ページに平成23年度の実績を書いていますよね。この1番大きなメインになってくるのが、堺ものづくり取引拡大商談会2011という、これは年に1回の開催ですか、書いてあるのですが、すごい素人目でごめんなさい、1、300万円の負担金を出している割には、出店者数が15社しかないというのは、いかにも少ないかなという気がせんでもないんです。というのは、私は大学に努めていますので、こういうマッチングというやっぱり学生が就職活動の部分になるんです。学生さんは、要するに中小企業の側ですよ。それで、大企業に行って、就職マッチングするわけですけど、学生さんでやっぱり気にしていることって、何社来ているか、自分の求めている企業がどれぐらいあるのかというのはやっぱり気にして、大きなところのリクルートとかが主催しているやつとかに行っています。分野違いかもしれないですけども、なかなかこの数でそもそものいいのだろうか。例えば、業種なんですけれども、戦略的に今年はこの業界に力を入れていくとか、ものづくりっているいろいろありますよね、堺でも特産物が、その先ほど着ておられる織物だとか、刃物であるとか、いろいろあると思うんですけども、そういうところにターゲットを絞って、商談会の展開を戦略的にされているのかとか、そのあたりがなかなかちょっと見えづらいな、そのあたりをちょっとお伺いしたいというのが1点です。もしかしたら、もうちょっと効果的にできるのではないだろうか、私は素人目にも思います。

それから、先ほど事業主体の担い手のところで、協議会が発足しているので、やっぱりこれは堺市を中心としてうちしかできないとおっしゃるのでですけども、堺市だけが頑張っているような気概は、さっきの説明だとちょっとせんでもないんです。じゃあ、特別会員さんとかオブザーバーの方って、やっぱり知識とか技術とかつなぎとか持ってらっしゃるはずですから、もう少し役割分担をしっかりといただくというか、逆にこういった特別会員とかオブザーバーの方に、きちっと負担金も堺市が出すのだから責任も持っていただいて、例えばこの企業のここを引っ張ってきてくださいよみたいな積極的なことが、いまち説明からはなかなか見えてこない。そのあたりを教えていただければと思います。そうすると、もっと効果的にいくんじゃないかと思いますが。

(所管課)

ありがとうございます。

本当に、そこが実は重要でして、15社が少ないのではないかと御指摘は我々も理解できます。ただ、本当に最初に私どもの課長が説明しましたように、従来の大手メーカーさんというのは実はクローズイノベーションと呼んでいた、本当に技術だとかを外に求めなくて、自分ところの系列の会社、いわゆる下請まで行かなくて、系列会社の中で開発なんかをずっとしている。開発が起こった後は、実はもう図面も金型も全部渡して、あなたのところはこれをつくって、あなたはこれをつくってと、ただ単に下請にぼんぼんと流していくだけ。そうすると、いわゆる中小企業さんとしては、本当に言われたことを言われたとおりにやるだけという経済構造やったんです。

ところが、今オープンイノベーションというのですか、いわゆる開発の時点で外に技術力や開発力を求める企業さんがちょこちょこ出てきているという、今、実態です。我々は、ひたすら市の人間でありますとか、産業振興センター、商工会議所、もう一つ実は銀行さんの力が大きくて、銀行さんは実はかなりの企業さんとおつき合いされているわけです。これは、我々行政という組織力とは全く違う世界で、すごい、いわゆるおつき合いをお持ちなんです。こういうところに、例えばこういうマーケットが、いわゆる市場が、例えば環境関連の市場が今後広がるぞというようなことが我々に浮かんできますと、こういう環境関連の大手メーカーさんにどうにかアプローチしてくれないかと、何々銀行さんは御存じないですかということをはたすらしながら、その銀行さん、企業さんにひたすらアプローチをかけていただき、1つでも、開発

メニューの1つのねじでもいいから、こういうものをじゃあ外に出してもいいよと、こんなことができる技術がないかと、こういうねじはつくれないかと、こういうものを今ひたすら日々集めていただいて、これは金融機関さんにひたすらやっていただいています。

15、18事業所が多いのか、少ないのかという御議論はいただけると思うのですが、これをどんどんやっぱり伸ばしていきたいというのは御指摘のとおりでございます、これは大企業さんのイノベーションがどんどんやっぱり進んでいくということとあわせて、それをどれだけ我々が早くリサーチ、察知して、その企業さんに出展をお願いしに行くかという、こういうものがどんどんつくられていきたいなと考えています。

(所管課)

すいません、出展企業の数なんですけれども、商談会というのもいろいろやり方がございまして、今回、私どもで取り組んでいるのは大手企業さんに出展していただいて、中小企業さんがその現場に行っていくというやり方なんですけれども、逆に中小企業さんが出展していただけるような方法をとれば、たくさんの企業さんが出るというふうなマッチングの方法もあるんです。私どもは、大手企業とのビジネスマッチングということで、当然、業者はたくさん来させていただいているかなければいけないという認識を持っているんですけれども、一応そういう逆マッチングという方法でやっていまして、一定の数が限られているということでございますので、その点はちょっと、これからどんどんまた企業をふやしていくようには努力させていただきたいと思っております。

(所管課)

あと、事業の推進に当たって、どちらかと言うと堺市が余りにも中心的じゃないのかなというところがありましたけれども、実は、堺ものづくりの商談会、技術シーズ提案支援事業、新規参入セミナー、これは商工会議所と産業振興センターともむちゃくちゃ汗をかいています。というのは、最初の一、二年、このものづくり取引拡大商談会、たくさんの中小企業に集まってもらおうということで、商工会議所がいわゆるどぶ板運動というのですか、そういった形で企業を一軒一軒回って数を集めてくれたというようなことがございます。産業振興センターにつきましても、年間、コーディネーターなり、市の職員が820件、実は企業訪問しているんです。そういった企業訪問をする中で、ヒアリングをやって、技術シーズ提案できるものがないとか、受注相談会に出るところはないとか、またここやったら新技術、新商品が開発できるから堺市の補助金を申請したらどうかと、資金が足りないのだったら国に補助金があるからこんな補助金を申請したらどうかと、いろんなそういった形で、堺市以外にも実動部隊として会議所、産業振興センターともかなり汗をかいてもらっています。以上です。

(金川委員)

すいません、1点目の件で、特に企業さんに関しては今15社ということで、ジャンルを何か固定してとかいうわけではないということでもよろしいですか。

(所管課)

はい、まだ、そこまで大手さんの機運が醸成しているというのは、実はこれは考えていなくて、いずれかの段階でオープンイノベーションというのはもっとどんどん広がっていくと思われまますので、そうなった段階でやはり今は市場で一番何が売れる、そういうメーカーさんがどこなのかというジャンルをやっぱり絞っていくのかなと。今は、オールジャンルという形で、とりあえずお声をかけていって、それも可能性の高いところをひたすら探りながら声をかけているということが事実です。

(金川委員)

もう少し企業拡大となったほうがいいと思いますけれども。2点目の点の推進協議会の会員さんが汗をかいておられるというのは理解をしたのですけれども、特別会員さんの役割って何なのですか、参加するだけ、ほかに何かあるのですか。

(所管課)

特に金融機関さんなのでございますけれども、金融機関さんにつきましては当然、私どもに企業さんを集めていただくのに一番の手段として、堺市のネットワークと産業振興センターのネットワーク、それと金融機関さんのほうで取引企業さんですね、その参加を促したという、これはまず第一番目の手段なのでございますけれども、それ以外に今後そのフォローアップです。融資の関係とか、特に金融機関さんは融資なのでございますけれども、技術マッチングが成功して相談に来られた企

業さんには、資金面でのフォローアップとか、あと各金融機関さんでそれぞれマッチング事業をされているように伺っておりますので、その辺のつながりもあわせてやっていただくようお願いしております。

あと、もう一つの近畿経済産業局とか中小企業基盤整備機構等につきましては、当然国でやる補助金、それとか国でやるセミナーとか、そういった情報をいただきながら、また一緒に取り組めることがあれば共同でやっているような部分もございます。
以上でございます。

(有田委員)

先ほど、契約に至らないという中で課題をおっしゃったのは、やっぱり中小企業さんそのものの基礎力をつけないと、大手企業との受注を受けるというのはなかなか難しいのだろうと思いますので、先ほどの繰り返しになりますが、支援策がいかに連動していくかということが大きいと思うのですが、それとこの相談会が年に1回ですから、大手企業さんの商品開発の時期とうまく合わなければ、出展しようという気にもならないし、マッチングにも当然、至らない。そうすると、日常的にどうやって堺市にある技術を見つけるかということになるのですが、私のちょっと調べ方が悪かったのかもしれないですが、じゃあ堺市にどういうものづくり、匠さんがいらっしゃっての技術があるのだという一元化された情報はあるのでしょうか。そういうものがあれば、協議会なり堺市にアプローチをして、調整してくれないかということになるかと思うんです。それが1点。

もう一つは、何も大企業とのマッチングではなくて、中小企業同士が複数集まることによって素晴らしい商品が開発できるというようなもの、あるいはメーカー同士が結びつくのではなくて、デザイナーであるとか、違う方と結びつけることによって既存の商品がよりグレードアップしたり、オンリーワンになるということもあると思うのですが、そういう点はどう考えておられるか。ちょっと例えば、東大阪市が技術を集めてロケットを、中小企業が集まるとロケットがつけられるぐらいあるんですというのはすごいわかりやすい、いろいろ技術を持ってらっしゃるといことがわかるのですが、じゃあ堺市のということと先ほどの質問になるのですが、

(所管課)

まず、堺市内にどういう企業さんが、どんな技術を持っているのかというところのデータベースといいますか、そういうものをどう把握し、どう集約したらいいのかというところで、実は先ほどから出ています産業振興センターというところが、実はそれを担っておりまして、経営支援というチームがあります。これが年間、先ほど申し上げましたように、延べで八百数十社の中小企業さんを回っておるといこととでございます。中小企業といえども、やはり技術力は日進月歩でございますので、やはり日々、新しいものを開発されたりとか、失敗を繰り返したりとかということがございます。こういうところのひたすらハードに努めているとは言いながら、一時期、東大阪さんが「金星」という形で、中小企業さんの特徴を集める冊子等をおつくりになった時代がございます。堺にもそういうものを整備した時代があったのですが、いかんせん日進月歩、先ほど申し上げたように、次の年にはその事業所さんが例えばなくなった場合とか、あつてはいけないことなのですが、もう少し操業がとまっておったり、逆にその1年間の間に新しい事業所さんがどんどん台頭してきたりという、本当に目まぐるしい動きがございます。我々は、それを紙にまとめて等は今しておりませんが、産業振興センターでその辺のカルテというものを持ちながら日々、マッチングをしておるといこととでございます。

それとあわせて、大企業さんとのマッチングのみならず中小企業さんとのマッチング、もしくは製造業同士ではなくて、やはりデザイナーでありますとか、クリエイターでありますとか、そういう方たちとのマッチングというのも確におっしゃるとおりでございます。これも、実は従来、異業種交流だとか、同業者の交流みたいなのは、いろんな団体が組織化されております、堺市内でも。こういうものの仕掛けをしたりだとか、逆に言えば官公需といいますか、行政として今こういうものが世の中で売れるという感覚でいるよと言うようなものをニュースの、いわゆる提供でありますか、こういうところを中小企業の団体さんに投げさせていただいて、産業振興センターがじゃあA社とB社と1回呼びはったらどうですかというような活動も日々させていただいている。こういうところは、なかなか御理解いただけると思うのですが、中小企業同士というところとアイデア、技術力は多分合わしていただけるのですが、いかんせん最終的に時間と財力というところが伴わないというところがございます、やはり我々、このものづくり協議会でまず大企業と言っているのは、大企業のいわゆる人材だとか財力だとか時間、こういうものに技術力だけを持ち込んで、まずは取引を拡大していく、こういうところを考えたおる。中小企業同士でありますと、やはり時間がない、日々の業務に追われて時間がないでありますとか、お互いに実は財力や資金力がないだとかいうところの問題をクリアしていかなくちゃいけないというのがございますので、ケース・バイ・ケースで、ステップ・バイ・ステッ

ブに我々がそういう拡大をしていきたいなと考えています。

(所管課)

産業振興センターの経営支援課の田中と申します。

補足説明をちょっとさせていただきたいと思います。実際の大手企業さんに、市内の中小企業さんを御紹介する際なのですが、やはりそれぞれの企業さんで家電メーカーとか自動車メーカー、それぞれ大手企業さんによってやはり持っておられる技術といいますか、違いますので、まず最初に堺市内でこの会社だったらこういう企業さんが合うのではないかという会社さんを5社ぐらい、まずセレクトして、その企業さんをまず御紹介させていただいて、興味をお持ちいただいてから、次は大体60社ぐらいまとめた堺の有力企業さんの御紹介、あとは、堺市の環境チャレンジ企業ということで環境分野に積極的に進出されている企業、去年から28社認定させていただいております。その企業さんの紹介を冊子とか、そういうものをお配りさせていただきまして、まず堺の企業さんに興味を持っていただくことから始めまして、そこからまた深堀をしていくという取り組みをさせていただいております。

あと、デザイナーさんとのマッチングなんですけど、産業振興センターで堺発オリジナル商品魅力アップ支援事業という、この分はちょっと載っていないので申しわけないのですが、そういう事業でデザイナーさんと中小企業さんのコラボレーション、支援をさせていただいております。以上です。

(司会)

なかなか難しい事業なんですけれども、先ほどちょっと整理しましたようにいろんな関連事業があって、このお話を聞いてみると、この事業というのは非常に技術力の高い中小企業さんと、そういう先端的な技術を持っておられる大企業さんのマッチングということで、非常に外に出にくい、秘密といいますか、知的財産とかいろんなもので外に出にくい、そういうマッチングであるということが今、御説明があってわかってきたのですけれども、そういうことであると今おっしゃるように、いろんな内密に、個人的というか、それぞれのネットワークでつなげていくというような取り組みが重要ではないかなという気もしますし、既にそういうことをやっておられるのであれば、重ねてこういうオープンな場でやる必要があるのかと言ったら、そういう懸念も出てきて、そういう意味でこの事業がその事業の目的にぴったりと合って、どうしても必要な、ほかの施策では代替できないといったところをうまく説明していかないと、なかなかこういうオープンな場でマッチングする、いわゆるそういう成果も非常に出てきている話だから、深く追求しないことには数字も上がらないということになると、この市民の目線から見たときにブラックボックスになってしまう可能性があるんです。本当に必要な事業だと言わなきゃいけないんですけど、そこら辺をどううまく見せていくか、見える化するかというところが、この事業であればあるほど非常に重要になってくると思う。もう時間もないので、最後にその辺に何かあれば。

(所管課)

すいません、この大手さんの取引の拡大というのが、中小企業にとっても大きな一つだと思っております。今、一つはオープン型でいくのとクローズ型でいくのというのがありまして、88ページの事業のところにあります。受注商談会というのが2段階に分かれていると思うんです。上がオープン型の受注商談会でございます。その2段目に書いているのがクローズ型の受注商談会でございます。当初、オープン型だけだったんですけど、やっぱりどうしてもオープン型だとミスマッチというのが起こってくる可能性が大きくなるのが実情でございます。ですので、いろんな方法を検討した中で、一度、大手企業さんが逆に選んでいただいて、その企業さんとクローズで会いたいというのも一つ加えさせていただきました。すべてをクローズ型にするとミスマッチは少なくなるのですが、中小企業さんのからの売り込みが参加できないという問題もございまして、やはり自由に参加できるオープン型とクローズ型の2本立てで進めていきたいな、これが実効性、効果が高いのかなと思って、そういう形で進めてさせていただいております。

(司会)

いろいろ難しい、この事業自身が非常に難しいと思うので、時間がちょっと来ております。

これは審査会ですから、一応整理をして、市民の審査員の方がどうお感じになったのかというのをちょっとお聞きしていきたいと思っております。要点板書なんですけれども、まずこの必要性というところは当然、議論としては出ていたのだろうと思います。

特に、中小企業と大企業を結びつけるところでございますけれども、中小企業さんにしても非常に高い技術を持って、大企業でも欲しがるといえるような技術を持っているということが一応、前提になると

思いますので、そういう方、そういうような非常に高い技術力を持った中小企業さんの開拓のところを支援するんだというところで、本当に高い技術を持っていたら向こうから幾らでも声がかかるという見方も片やできる中で、やはりそうではあっても、高い技術を持っていても、埋もれてしまうことがあるんだと、そこら辺のところはどんなふうと考えられるのかということかなと思います。

あと、この事業がこの審査会で議論してほしいということでありました効果検証なんですけれども、どうもこの資料のところは、きょうの議論では私の感じでは不完全燃焼だったような、これから頑張りますということで、要は非常に内密性の高い情報なので、企業さんにどこまで追求できるかと、指標そのものについて難しさがあるということにはよくわかりました。お答えでは、それを追及して指標の精度を高めるとともに、ほかの自治体のイベントなんかとも比較をしますということなんですけれども、そういうやり方でうまくいくかどうか、あるいは別のもっとやり方がある、例えば、有料化して、お金を払ってでも来たいかどうかということやるとということもあるかもわかりません。これは、ちょっと議論が出ていないので私の思いつきなんですけれど、ほかにも審査委員さんでいろんなアイデアを持っておられるかもわかりません。少なくとも現時点で、この指標については、まだ十分なものができていないということではなかったかなと思います。それとあと、ただそうは言いながら、そういう指標はそういうことであっても、この事業は必要なんだとお聞き取りになっておられるかもわかりません。そこは、どういうふうに感じておられるかというのは、御検討いただけるかと思っております。

あと、担い手としてこの協議会という形でやっていて、企画は堺市でやっておられるということなんですけれども、実動とか、いろんな大手企業とのネットワークなんかの点では、銀行とか商工会議所のノウハウが必要であると。現にそこの人たちも非常に汗をかいて頑張っておられる、そういうお話がございましたが、その担い手はそういうことだけでいいのか。あるいは、ちょっと話が合ったように、ほかの自治体の、京都とか神戸とかでもいろんな同種の事業があるということなので、そこら辺も単に参画する以外の連携の仕方があるのではないかみたいな意見もあったような気がします。もっと言えば、それぞれその銀行とか産業振興センターも、この事業以外でも御自分で事業としてこういうマッチング的なことをやっておられるということですので、それに重ねてこの事業をやるということで、どのぐらい効果があるのかということも一つの根拠かなとは思っています。

あと、ずっと出ておりました関連する事業がたくさんあるということは、プラスにもマイナスにもおそらく作用して、うまく連携できれば相乗効果もありますけれども、そうでなければ、ほかのものでカバーできるのに無駄なことをやっている可能性があるかもわかりません。そこら辺のところは、もう少しよくわかるように見せる必要があるのだろうと思うのですけれども、その議論で審査員の方がどのように思われたのかというのは、その審査の根拠になるかと思えます。そういったことで、ちょっと雑駁ではございますが、私を感じたきょうの議論の整理というのはそんなところでございますが、審査員の方はちょっと今のつたない整理ではなくて、御自分のお聞き取りになられたところで御審査いただければと存じます。

それでは、審査をよろしくお願ひしたいと思います。大体5分ぐらいでお願いをしたいと思っております。先ほどと、午前中と同じようにそのシートに事業名とお名前を書かれまして、廃止の場合は廃止の理由、それ以外の場合は改善点などございましたら御記入いただければと思います。

<審査シート記入>

(司会)

まだ御記入中の方は、もう少し時間があるのでございますけれども、時間が限られていますので、ほかの方に影響してもあれなのですけれども、審査員の方で御意見とかコメントがあればちょっと今の時間、はい、どうぞ。

(審査員)

すいません、課長の範囲から外れて部長の範囲になるかもわかりませんが、今日いただいた資料の中で、製造業や建設業の中堅企業の支援という表題で、事業所の数が、中小企業の部分で、2,500から半分ぐらいに減っているんです。堺では事業所が非常に減って、このまま地元で就職するというのが非常に難しい市になっているという状況。私も東日本の大震災が起こって、日本の全体の財政と復興事業が東北に集中して、特に建設技術者がこれから非常に求められているというような時代になってきています。人と金が東北に集中して、そのほかには非常に仕事量が減ってきているという点がありまして、東北の各役所の方がNHKのテレビなんかでも、建設の技術者が不足しているのでみんな応援に来てほしいということを盛んに訴えておられるわけです。そういう人などの派遣を要望されてるんです。それで、役所間同士では、例えば消防、警察、都市計画課なんかから、恐らく堺市でも東北へ応援に行っておられ

と思うんですけれども、これを民間まで拡大してやってもらうというようなことが、もう少し範囲を広げてやってもらったらどうかと思うんです。堺市では、次々と建設業が倒産、廃業しております。私の知り合いの建設業協同組合の事務局長が言いますと、200あった事業所が40ぐらいまでに減って5分の1になってしまって、みんな失業して失業保険をもらっているというような状況になっています。ですから、堺市も、役所の人が東北に応援に行くときに、今行ってもらえる県とか市で、出張所、仮設事務所、宿舎をつくって、そこで東北で取引している業者にマッチングさせて、堺市のそういう失業している人を助けていただきたいと思うわけです。課長の範囲では、部長の範囲だと思いますので、一つよろしくお願ひしたいと思ひます。

私も震災直後に東北へ行ってきましたんですけれども、堺では仕事がありませんけれども、向こうに行ったら朝から夜遅くまで仕事に埋もれてしまう感じ、ですからこの際、これから5年間ぐらい、向こうの大変な状況、そういうのを助ける、そういった思い切った発想も加えていただいたらどうかと思いますけれども、よろしくお願ひします。

(司会)

ありがとうございました。経済が厳しいという状況についてよくわかるお話だったと思ひます。ほか。

(審査員)

指標のつくり方が非常に難しいというお話でした。実際、やっぱり取引というのは、最初は少なくともだんだん大きくなるということがあると思ひます。今、大手企業さんを含めて企業さんというのは、取引先口座というのは絞る方向で動いています。その中で、新規口座というのが開設されるというのは、非常に大きい事業になると思ひんです。新しく取引が始まって、口座開設しましたというのを隠す必要というのはいらないと思ひんです。うちのほうで、この商談会で新しい口座をつくりましたよと、これがきっかけでつくりましたよというのは、一つの大きい指標になると思ひんです。金額も本当は重要だとは思ひんですけれども、件数があれば市民としては納得できる指標になるのではないかなと思ひますので、御検討をお願ひします。

(司会)

ありがとうございました。難しい指標ですが、公金である以上、使い道がよくわかるような、何かちょっと工夫してほしいということだろうと思ひます。

(審査員)

すいません、ちょっとお聞きしたいのですけれども、注染・捺染と言われましたね、それは着られていて着心地はどうですか。

(所管課)

日ごろ、我々は、上着というかシャツをズボン中に入れていないですか。かつ、上げているにしても詰まっているのですけれども、この下があいているというのはこれだけ涼しいものかというのが、肌ざわりも100%綿です。

(審査員)

それで、新しく何かこういうものを、肌着とか生み出しているとかいうのはありますか。

(所管課)

素材を改良されようとしている企業さんとか、こっちだと綿100%なのですけれども、もう少し通気性がいとか、発汗性がいとかいうところの素材が違っている企業さんとかあります。

(審査員)

先日、ちょっとテレビで女性の下着を取り扱っていたんですけれども、やはり今、節電で28度という設定になっていると、やっぱり暑くて下着が蒸れる。女性の下着って結構、天然素材というのが少ないです。化学繊維も入っていますので、やっぱり汗をかいたらブラジャーのところとか、下着でしめつけられるところとかそうなんですけれども、汗をかいて結果的に湿疹ができるとかいう、そういうので注染とかで織って、その天然素材を扱って、それを下着、男性のすててこは見直されてというところも今、たくさんカラフルになって使用されていると思ひんですけれども、そういう昔の温故知新じゃないんですけれども、古きよき時代のものを取り上げて進めていくというのもいいのではないかなと思ひんです。

(所管課)

すいません、ちょっと担当しておりますので宣伝になるかもしれませんが、もともとこれは浴衣地なんです。堺の伝統産業ということで注染法ということで、裏表全く同じように柄で染まるような製品がございまして、通気性がかなりいいということでございます。業者さんにつきましては今おっしゃったように、小さいお子さん向けとか、そういうふうなものも実際つくられていますので、そういう方向で今回、新しいデザインとか入れながら、また商品開発をしていきたいと思っていますので、どうぞよろしくをお願いします。

(審査員)

私は定年後は滋賀県の会社へ行っただんですが、滋賀県では困っている相談事を受け付けて、どこかのいろんな大学の先生が行かれて、それを聞いて解決してみたりやっているので、そういう件数をふやすための草の根運動みたいなのは、こちらではもうちょっと具体化したやつだけを扱うことをしているのですか。

(所管課)

実は、産業振興センターが、先ほど司会者さんもおっしゃっていましたが、結構、技術力の高いところの中小企業さんというのは、もう本当に半歩だけなんです。自分ところはこんな技術を持っているのやけれど、何に使っていいのかわからへんというような企業さんがめちゃくちゃ数いてはるんです。そういうときには、本当に産業振興センターでそういう御相談を日々受け付けていますし、こちらからも赴いています。その中で、大学の先生とつないだほうがいいのか、他の中小企業さんとつないだほうがいいのかというところを判断しながら、日々、これは御相談をさせていただく。

(司会)

それでは、審査の結果がまとまりましたので、ご報告させていただきたいと存じます。

| | | | | | | |
|--------|--------|------------------|----|-------|-------|----|
| 今後の方向性 | 事業の方向性 | 拡充 | | | 2 (1) | 1 |
| | | 現状維持 | | 4 (1) | 7 (1) | |
| | | 縮小 | | 1 (2) | | |
| | | 廃止 | 2 | | | |
| | | | ゼロ | 縮小 | 現状維持 | 拡大 |
| | | 公金投入の方向性 (人件費含む) | | | | |

左：審査員 (右：検討委員)

まず、今後の方向性、事業の方向性でございますが、縦で見まして、拡充するというのが3件、現状維持が11件、縮小が1件で、廃止が2件ということでございます。公金投入の方向性でございますが、拡大が1、現状維持が9、縮小が5、ゼロが2ということでございまして、この見方はなかなか難しいような気がします。といいますのが、廃止というものが2件あるんですけども、事業の公金投入も拡大であるというのも1件ありまして、評価がかなり分かれているなという感じがいたします。多いのはやはり現状維持なのですけれども、これをどうなのかというのはなかなか難しいような気がしますから、ざっと見ると事業の方向性については現状維持よりやや拡大、公金の投入については現状維持よりやや縮小というような感じになっているのかなという気がします。

いろんな意見、極端な意見、廃止、あるいは拡大するという意見もある中で、全体として事業はもう少し広げたらいいけれども、もう少し効率的にやったらどうかということなのかもわかりません。それは、理由を見ないとなかなか難しいんですが、両方とも拡大であると、公金投入も事業展開も拡大であるという方の御意見は、「もっと範囲を広げて堺市産業衰退を防いでほしい。堺の地元で就職できない状況を改善してほしい。」ということで、これは市民の審査員の方から、かなり切実な声なのではないかなという気はいたします。

反対に廃止の意見なんですけれども、これにつきましては廃止理由として上がっていますが、お二人おられるのですが、理由は重複してなくて、お一人方は「ほかの事業との統合再編、あるいはサービス受給者の自助努力に任せるべき。もうこの事業は効果がないのではないか。」という意見が一つと、もう一つは「むしろ時代の変化に伴う課題やニーズを反映していないの

ではないか。あるいは事業の達成、目的を達成するには別の手段を考えたほうがいい。」ということで、もう少しほかの事業を考えるという意味での廃止という意見ではないかなと。かなり、私もちょっと司会をしながら、この事業は難しい事業だなと、ちょっと聞いただけではなかなか事業の中身がイメージができないなど。これは、検討委員の方からも出てきましたけれども、本当にこの事業がどこまで必要なのかというのは、こういう事業にどのぐらい親しみを持っているかによってで、かなりイメージが変わるのではないかなと思います。本当にこれが重要だと感じられる方もおられると思いますし、このほうがよくわからないということでこういう結果になっているのかなと思いますが、全体の方向としたら先ほど言いましたように、緩やかではありますが事業を大きくする中で、公金投入を少なくなるようにもっと効率的なやり方を考えたらいいという傾向ではないかなと、私は思います。

あと、検討委員の方の御意見というの、割とそれに近いような傾向かなという気はしますけれども、特に何かございましたら一言、最後にいただければと思うんですけどもいかがでしょうか。牧野委員とかいかがですか。よろしいですか。

そうしますと、まだ若干時間があと5分ほどありますので、審査員の方でさらに何か御意見、この結果を見られてでも結構ですし、ありましたら。

特にならなければ、今回の中小企業の取引拡大支援事業（堺ものづくり競争力強化推進協議会事業）の審査を終了させていただきたいと存じます。