

別記様式(第4条関係)

会議録

会議の名称	令和6年度第3回加東市商工業振興協議会
開催日時	令和7年3月27日（木）14時00分から16時05分まで
開催場所	加東市役所 4階 402会議室
議長の氏名（長沼 恒雄） 出席及び欠席委員の氏名 （出席委員 8人）長沼 恒雄、柳 隆之、小林 宮子、吉田 伊佐見、長谷川 妙子、 本岡 賢二、寺尾 優樹、長田 徹 （欠席委員 2人）川元 浩司、増田 一貴	
説明のため出席した者の職氏名 —	
出席した事務局職員の氏名及びその職名 産業振興部商工観光課 課長 杉本 亜弥子、副課長 竹内 誠彦、主査 森本 正明、主事 新地 翔太、 主事 和久 実音里	
議題、会議結果、会議の経過及び資料名 別紙「令和6年度第3回加東市商工業振興協議会の経過」のとおり	

(別紙) 令和 6 年度第 3 回加東市商工業振興協議会の経過

1. 開会

2. 議題

(1) 報告事項

ア 令和 6 年度商工業振興施策の進捗状況について

発言者	会議の経過/発言内容
事務局	<資料に基づき、令和 6 年度商工業振興施策の進捗状況について説明を行う。>
委員	<資料に基づき、加東市景況調査報告書について説明を行う。>
委員	1 ページ、「合同就職面接会」の参加者 4 6 人の一般求職者と新卒の内訳は、どのようになっていますか。
事務局	このうち一般求職者が 3 3 名、来春卒業予定が 6 名、既卒が 7 名でした。年代は、2 3 歳までが 1 1 名。次に多かったのは、5 0 代で 1 0 名、年齢層で見ると 6 0 歳代までは大体、どの年代も来ていただいたという集計結果になっています。
委員	「業界研究セミナー」について、加東市単独開催ではなく、播磨地区で開催し、加東市のブースを設けるという形はいかがでしょうか。先ほど議長がご挨拶されたように、求職者のニーズが変わってきているので、まだ動けずに迷っている層があるように思います。迷っている層は、いろんな業種の会社に来ていてのを見て回って、どのような業種、どのような会社があるのかを知りたいと思っているかもしれません。そこで加東市の企業を知ってもらうのも 1 つです。参加者が減っているのであれば、加東市単独で開催するより北播磨の市町と連携して行う方が集まるかもしれません。
事務局	この 3 年は、市内の企業に参加いただき、開催場所を変えて開催しました。神戸で開催すると、他にも同様のイベントが多くあるので、加東市が人気の不利になることがあるのかもしれません。
委員	やはり加東市という名前が知られていないです。名前を知って、見てもらえると加東市が住みやすいことをわかってもらえんと思います。 ここが加東市？という学生に、企業を知ってもらうことも趣旨だと思います。
事務局	広域での開催は、東播磨県民局で既にされているので、今年度、北播磨県民局でも広域開催の方向で動かれると期待をしていましたが、その意向は全くありませんでした。

事務局	北播磨の担当者会議で他市町からも、1市町では限界があるため、地域を広げて企業を集めることでPRもしやすく、人も集まりやすいのではないかという意見が出ましたが、会場のセッティングや企業の選定、予算など、北播磨県民局主体で動くには難しいという回答でした。
事務局	先ほど事務局が申し上げたような北播磨県民局の状況であったり、各市の設定している条件が違ったり、それを1年でまとめるには少し難しいこともあり、話が進んでいない状況です。
委員	***は、開催されているのでしょうか。
事務局	開催されていますが、オンラインのみの開催です。対面での企業説明会は開催されていないと聞いています。
事務局	加東市単独での開催は、なかなか参加者が集まりません。来年度は、少しでも広域で開催できるように動きたいと考えております。
委員	「加東市景況調査報告書」について、回答率24.3%という数字は、他の調査時もこれぐらいですか。
委員	10年ぐらい前に地域経済活性化基本計画を作るときに、全会員対象にアンケートを取りましたが、その時も30%切っていたと思います。かなり必死に声かけや巡回をして、20数%ぐらいでした。
委員	未回答の人たちは、回答しなくても大丈夫と思っているのでしょうか。
委員	今回は、質問事項も減らして、より回答しやすくしました。締め切りを過ぎてからも遅れて返ってきたので、それも合わせて30%ぐらいだと思います。
委員	継続的に3ヶ月に1回業者を限定して調べている調査は、未回答の場合、催促がきます。今回は、QRコードを読んだら簡単にできます。回答しないのは、認識の甘さだと思います。自分たちにフィードバックが返ってくることが、わかっていなかったのかもしれないですね。こういうのが返ってくるとなれば、もっと出そうと思ってくれるので、やはりフィードバックは大事だと思います。
委員	現場の人の声を聞いたら、何に困っているのか、一番わかることがあります。今回の回答率20数%が40%、50%ぐらいの中で、物価高騰や雇用の話が出てきているのであれば、加東市全体でもう1回考えないといけないと思います。生の声はデータとして使えるので非常に大事です。
委員	傾向や業種、会社の割合を大体把握している商工会メンバーがいるので、今回の市内事業者の思いが反映されているアンケート結果は、データとして使えると思います。人数的なものをみても比率が合っていて、具体的な意見が出てきているのは、調査を行った意味があると思います。

議長	ばらつき通りに返ってくるかどうか、実際に何%ぐらい返ってきているかの精度の分析もできます。あとは継続的に、それから県との景況感の比較をして、統計的に処理すれば、全体の推定はできます。記述欄の回答結果の中に、会社名を入れても良いと思います。今回はキーワードを検出する、共起ネットワークという方法を活用しています。記述部分の解析に、活用できる良い手法がありませんが、今はA Iがすごく進化してきているので、記述部分の解析に活用しても良いと思います。
事務局	アンケートの9ページですが、先ほどの価格高騰と人材確保については、企業訪問の際によく言われます。設備投資の支援として、国の中小企業省力化投資補助金があります。市の直接的な支援はなく、国と連携し先端設備の固定資産税を減らす支援があります。それ以外の支援はなく、来年度は商工会と連携しながら、国の補助金の説明や、連携協定を締結している***と支援できないかの話をしています。設備投資に係る費用は、大きい金額なので、国の補助金は商工会と連携して説明会をすることで、申請等の手続きをスムーズにできればと思います。金額面での補助以外の支援に悩んでいます。
議長	私は、ものづくり系の企業で設備投資額がすごく大きいですが、小規模企業でもキッチンの工事や冷蔵庫の購入等があると思います。投資額が低くても、3年程度の固定資産税の免除があれば、そういう小規模企業が助かり、投資しようという呼び水になるではないでしょうか。
事務局	国や県の対象にならないくらいの規模ということでしょうか。
議長	そうです。国や県は額が大きいので、その対象に入らないくらいの小規模企業を対象にすることを前から考えていました。以前創業された方で、古民家改造に何百万円かかったという事例がありますが、その辺のところをもう少し優遇してあげたら呼び水になると思います。
事務局	もう少し小さい設備投資の支援について、他の自治体を探ってみて今回の調査を観測し、分析していきたいと思います。
委員	飲食業は、特に業務用の冷蔵庫が高いです。私も50万円ぐらいの持続化補助金をよく活用していて、IT補助金や減免は、既に多くの方が利用されていますが、それ以外のところへの支援はとても助かると思います。
議長	時間の関係もありますので、次の議題へ移りたいと思います。

イ HYOGO TECH イノベーションプロジェクトについて

発言者	会議の経過/発言内容
事務局	<資料に基づき、HYOGO TECH イノベーションプロジェクトについて説明を行う。>

委員	ここに取り上げられないという可能性はありますか。
事務局	基本ないと聞いています。事務局が認定しているIT企業誘致協力企業の1社であり、ある程度企業の繋がりがあがると思います。聞いている限りでは、採択事業者は県内外に限らず大阪や東京など、5、6社は手を挙げてくれます。おそらくその5、6社とヒアリングを行い、審査をした上で実施していくという流れになります。
議長	事業費は100万円ですね。100万円のうち50万円は県の補助ですね。事業者が50万円出すのでしょうか。その50万円はどこからもらうのですか。
事務局	事業者負担です。この事業は県が表立ってPRしているので、ここに取り上げられることで、箔がつくみたいです。金額が大きい事業もあるようですが、それでも手を挙げてくれる事業者は多いです。
事務局	実施後に、来年からこのような事業をすれば、良くなりますという提案がよくあります。その事業費は全部市持ちになります。
事務局	今回は、一度分析をしようと思います。私の考えは、今回の効果分析が良ければ、それ以降毎年ではなく3年や5年ごとに、その事業者と話をしても良いとは思っています。
議長	オープンデータを使わないといけないと思いますが、オープンデータ以外にも情報を提供しますか。
事務局	分析に必要であれば、提供します。県と市と事業者の三者契約になります。もちろん個人情報等については、秘密保持します。 現状、事業者の候補はありますが、まだ概要がないため、事業者が手を挙げてきた段階で、事務局から情報を聞いて、具体的な話をしたいと思います。
議長	このテーマは、難しく相当真剣にやらないといけないのではないかと感じました。一応、時間も来ていますので次の議題に移りたいと思います。

(2) 協議事項

ア 地場産業の振興のための施策について

発言者	会議の経過/発言内容
事務局	<資料に基づき、地場産業の振興のための施策について説明を行う。 >
委員	釣針のことですが、市内に25事業所があるのですね。

事務局	そうです。そのうち自社ブランドがある事業所は、限られています。
委員	兵庫県釣針協同組合の33事業所のうち、三木市と小野市の8事業所の内訳はどのようなになっていますか。
事務局	小野市が4事業所、三木市が4事業所です。
委員	三木市には25のゴルフ場があり、西日本一のゴルフのまちです。市内に釣針の事業所が25ありますが、全国または西日本で何位ぐらいですか。
事務局	全国的には調べられていません。小野市・三木市・加東市で33事業所、また西脇市・丹波市で29事業所、全国にここ以外のところで釣針に関する組織等がありませんので調べることができていません。
事務局	シェアで言うと、西脇市と加東市の組合あわせて全国で9割です。会社の販売している量は、西脇市が多いです。西脇市の会社に、釣針を収めている職人が、加東市には多いです。加東市と西脇市を合わせると、日本一です。先ほども申しましたように、分業制があり、焼きだけする人、研ぎだけする人が、加東市はやや多いです。非常に高い技術を持った人が、西脇市の会社に販売するOEMのような部分もあり、加東市で実際作っている針の多くが、西脇市で販売されています。結果、釣針の製造地で分けることは、難しいです。
委員	西脇市と加東市に分けて、加東市の播州針は日本一みたいなターニングポイントを見つけないといけないと思います。
事務局	三木市がゴルフ場で西日本一のような切り口で言うと、加東市はやや派手なところを持っています。釣針の関連事業になるのですが、西脇市に先んじて、自治体が初めて作ったルアーが、店で売られています。それに関連付けて、釣針をある程度、後押しできると思います。やはり大手の事業所を持つ西脇市の売り上げはすごいですが、加東市は特殊性を生かして戦っていかないといけないと思います。
委員	何か良いところを見出して、釣針の発展に寄与できたらと思います。
事務局	加東市には、釣針の焼きは絶対にこの人に任せたいという、職人芸的なものを持っているところが多いです。だから家族経営も、多いです。もちろん西脇市にもそういう人も多く、毛鉤や小さいものを作っている人が、います。正直売上げは、西脇市が勝っていることは事実ですが、日本一の産地は、西脇市と加東市で9割という言い方をしています。

委員	その意味で言えば、播州針は9割や日本一ですと売らないと仕方ないです。***が独自でコロナ前に海釣り公園で大会をされていた時、ラジオでずっと宣伝していました。そういうテレビ等でのPRを西脇市と加東市の施策として行い、加東市が下請けで西脇市のブランドで売っているから、廃業しないために売ってもらわないと潰れてしまいます。今更、地域の地場産で播州針を振興するのかなと思いましたが、地場産業を守るという意味の施策としては、必要であると思いました。秋のフェスティバルは、毎年出してきていましたよね。
事務局	旧東条町の時代からずっと続いてきています。秋のフェスティバルの会場が今年、滝野になりましたが、滝野でも同じように開催しました。
委員	秋のフェスティバルで加東市の子供たちには、加東市は釣針のまちで伝の助のまちと昔から伝えていきます。播州針で売るためには、市民向けではなく全国向けにし、川でキャンプをした時に、ぜひ釣針でルアーを使いましょうとPRするのはいかがでしょうか。それは本来、組合がすべきことですが、市にもバックアップしてもらおうというのはどうですか。
事務局	本来は組合や各事業者が営業利益を上げるためにすべきことですが、そこは市も応援としてPR的なところで盛り上げることはできると思います。
委員	播州針としてもっと売らないといけないです。以前は***の釣り大会が宣伝で流れていました。
事務局	***はラジオのCM枠を持っておられたからですね。
委員	それを播州針でしていかないといけないと思います。
事務局	西脇市の***もラジオ枠を持っておられますし、番組の提供は、各自でされています。
委員	それぞれのところのキャッチフレーズに播州針の文言で統一キャンペーンをするのはどうでしょう。
事務局	ただ一つ注意がいるのは、加東市の組合の中にも市外の事業所があります。大きいメーカーさんは、僕らのも宣伝してよというのはあると思います。正直、兵庫県釣針協同組合の中同士でも、誰かだけがすごく目立つのではないかなど、全部が全部うまくいくのかなと思います。 たくさんの方が市内で働いているので、雇用の面や経済の面が重要な課題であると思います。矢印が今、下がっていますが、そのまま下がったままに行ってしまう。また安い海外製の品質が非常に高いという話も聞きますので、それに押されることもありますから、どんどん付加価値をつけて、たくさんの方が加東市やこの付近の釣針を買ってくれないと、将来が暗くなっていくのではないかと思います。
議長	***委員、地場産業の雇用分配、採用はどのような感じですか。

委員	地場産業のくくりで、なんらかの支援をするという政策はないですが、例えば北播磨地域は、物づくりが主要なので、それに対しての支援はございます。北播磨地場産業開発機構と情報交換をしています。繊維業界の大手が撤退して、受け皿がないという時も北播磨地域において、影響はどうかを共有しております。 地場産業というより製造業全体で言うと、そもそも新規求人数は、対前年比でマイナスです。10月以降は、主に求人が増えており、特に介護業が多く、生活関連サービス業のゴルフ場や卸売小売業の3つが求人を牽引しています。主要産業である製造業について、1月現在、対前年比5%ぐらいのマイナスです。ただ11、12、1月と3ヶ月連続で対前年比を超えていますので、おそらく2月、3月で前年並みに回復傾向であると思います。ただ繊維業については、釣針と同様にコロナ期より下回って、毎年落ちてきています。 その中で何かできないかということで、西脇市と多可町が去年10月にオープンファクトリーを開催されました。25社が参加され地場産業の支援になったと思います。そこには北播磨に興味がある方や、物作りに興味がある方が、せっかく集まってくる機会に、ハローワークの窓口にも寄ってもらい、その後も継続して求人情報を送れるような取り組みをいたしました。今年度も来年度もオープンファクトリーは開催されるので同じように出張相談窓口を開設する予定です。そのような形で少しでも地場産業の力になればと思っています。
委員	以前に釣針を体験するマイ釣針というイベントをする話をしたのですが、釣針は企業秘密が多く、微妙な太さやカーブがあり、その絶妙な加減で魚が釣れなかったりするみたいですね。組合同士がなかなかオープンにしにくい業界かもしれません。
事務局	釣針の金属の配合や、しなやかやさ、これ以上やったら折れるなど、各会社で秘密だそうです。何分焼きを入れたら潰れるというのも絶妙なバランスだそうです。それぞれの行程を見せてあげたらいいのでしょうか、昔ながらの行程は、皆さん見せてくれるのですが、機械を使つての行程はテレビの取材等、カメラが入れません。映るとすぐに真似られてしまうらしいです。そうならないよう今も厳重で、それがかつてからのネックだったそうです。
委員	それがあるからこそ、釣りの面白さや楽しさを伝え、釣り人口を増やすのが一番だと私は思います。
委員	ハローワークとしてできることはあります。以前、神戸新聞に取り上げてもらいましたが、例えば介護業では、介護事業者が介護の車をハローワークに持ち込んで、介護業に就職したい人だけでなく、少しでも興味がある方にも業界説明をしました。どれぐらいの集客があるかわかりませんが、釣針を作る仕事の事業者に来ていただけるのであれば、就職する、しない関係なく、釣針に少しでも興味を持ち、面白いと思ったら、どんどん入ってくださいという形で開催することも可能です。***が求人を出しておりますので、求人票が欲しいという人にお渡しすることも出来ます。今までハローワークに付き合いがなく、求人を出したいところは、あわせて情報をいただければと思います。

事務局	わかりました。今のお話についても組合の理事会で共有させていただきます。1事業者でも大丈夫ですか？
委員	はい。求人があり、特定の会社のリクルートのために来るのは有りですが、そこに応募したい人しか集まりません。少しでも興味があり、時間があるから行くという形で事業者が、業界を説明する場合は、1社でも大丈夫です。何社も来ていただく必要はありません。
委員	今、委員から切り口をもう少し変えてみたらいいのではという意見や、雇用についての意見をいただきました。事務局からの提案としては、この場で一旦こうしようというのは非常に難しいので、今日いただいた意見をざっくりしたイメージで吸い上げさせてもらう場にさせていただきますと思います。今後支援していくという話になると、今の20万円の補助金について、本当にそれでいいのかどうかということにもなります。今日の意見を参考に、次回もう少し具体的に詰めて話をさせていただきますと思います。
議長	兵庫県釣針協同組合と調整をお願いしたいと思います。
委員	議題にインバウンド対策である観光業の活性化についての施策が、全く出てこないです。先程の***委員もそうですが、ゴルフ場は、本当に財産なので、その連携をどう組みましようということを協議したいと思います。今、伸びているのは娯楽業で海外からどんどん人が来ています。加東市もインバウンド客が、たくさん来ていますが、お金は落ちていません。ゴルフ場に来て帰るだけで、お土産を買っていません。
事務局	実際、コロナ前からもゴルフインバウンドはありました。韓国の方、台湾の方、アジアの方が多いです。現在、観光協会は、万博出展があり、ツアーが出てきております。特に山田錦の土地で山田錦を醸した酒作りや、山田錦の土で山田錦の飲む物を作ることは、ストーリーが非常に良いようです。海外から問い合わせがくるようになり、ポケット等導入を観光協会でも進めています。観光部分をゴルフにも特化して、さらに広げていくのかどうかです。皆さんもゴルフされて、その土地で何か違うことをされていないように、ゴルフをする方々が、他に立ち寄るのは、なかなか難しいです。そういうところが課題だと思います。
委員	連携しないとお土産も売れません。インバウンド客にとって、お土産は安いです。朝光寺でも清水寺でもインバウンド客は来るのに、行ってもお土産屋がありません。だから道の駅とうじょうが流行っているわけです。道の駅のような賑わい広場に地元の土産物をここで売っています。とすれば良いと思います。今後、流行り、お金が落ちて、そこにこの辺の作っている人が持って行って売れば、商工会員の飲食業も発展するのです。そういうのを自分たちでしていけないといけない。売っている場所があれば、自分が置かせてくださいと言って、置けば良いと思います。市に何もかもしてくださいと言っていないので、ちょっとした呼び水をよろしくお願いします。

議長	皆さん貴重なご意見ありがとうございます。地場産業の件は今、***委員が言われたような形で進めていくこととします。終わりましたら、商工観光課の方に連絡いただければと思います。これで一応、終了させていただきます。ありがとうございました。
----	---

3. その他

4. 閉会