

第 3 回世田谷区地域経済の持続可能な発展を目指す会議議事録

日時：令和 5 年 7 月 13 日（木） 18 時 00 分～20 時 00 分

場所：世田谷産業プラザ 3 階 大小会議室

■ 出席者

〈委員〉

長山会長、中山副会長、古谷委員、栗山委員、千葉委員、竹内委員、
見城委員、松原委員、児玉委員、市川委員、大石委員、田中委員、
中山委員、吉田(亮)委員、大藤委員、吉田(凌)委員

〈世田谷区〉

岩本副区長、高井商業課長、納屋産業連携交流推進課長、
荒井工業・ものづくり・雇用促進課長、黒岩都市農業課長、平原消費生活課長

1. 開会

【納屋産業連携交流推進課長】

それでは定刻になりましたので、只今より「第 3 回世田谷区地域経済の持続可能な発展を目指す会議」を開催いたします。

皆様、本日は大変お忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。

私は、世田谷区経済産業部産業連携交流推進課長の納屋と申します。本日の議題に入るまでの進行を務めさせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

本会議は、条例に基づき 17 名の委員により構成されております。本日は城田委員が欠席となりますが、全体の 2 分の 1 以上の委員にご出席をいただいておりますので、会議規則第 5 条の規程に基づき、会議を開催させていただきます。

まず、本日の会議から、世田谷区農業青壮年連絡協議会より、大平委員に代わって城田晃吉委員、世田谷区しんきん協議会より、宮井委員に代わって中山 耕輝委員にそれぞれ本会議の委員をお引き受けいただき、出席いただいております。

どうぞよろしく願いいたします。

次に、この度、副会長の宮井委員が辞職されましたので、新しい副会長の選出を行います。規則の第 3 条により、副会長につきましては委員の互選によることと規定されておりますが、どなたか自薦他薦ございますでしょうか。いかがでしょうか。

大変恐縮ではございますが、事務局からの提案ということで、世田谷区しんきん協議会の中山耕輝委員に副会長をお引き受けいただきたいと存じますが、いかがでしょうか。

ありがとうございます。それでは、中山耕輝委員に副会長をお願いいたしたいと思います。中山委員よろしく願いいたします。

次に、配付資料でございますが、次第の下に記載しておりますので、こちらに沿いまして、ご確認いただきますようお願いいたします。

不足がございましたら、事務局までお申し付けください。

本日の座席についてですが、竹内委員より、お名前のアルファベット順に、反時計回りで配置させていただいておりますので、よろしく願いいたします。

また、本日も前回と同様に、田中委員のご協力のもと、本会議の議論やプレゼンの内容

をイラストに落とし込んでいくグラフィックレコーディングを行っていきたいと思っております。そのため、株式会社cocoroéより渡辺様に本会議へご出席いただいております。

渡辺様、よろしく願いいたします。

それでは、今後の議事につきましては、会長に進行をお願いしたいと思います。

長山会長、よろしく願いいたします。

【長山会長】

皆さん、こんばんは。

本日、第3回会議ということで、本日も積極的な議論をいただければと思っておりますので、よろしく願いします。

それでは、議事を進めたいと思います。

本日の議題ですが、次第にありますように、まず、委員からの情報提供の後、前回同様、地域経済の持続可能な発展を推進していくための基本的な考え方について、ということで、今回は、前回までの議論を踏まえて事務局で目指すべき理想の姿やそれを実現するための戦略についてまとめておりますので、これらについて具体的に議論していきたいと考えております。

それでは、議題1委員からの情報提供、委員からのプレゼンテーションに入りたいと思います。

この情報提供の趣旨ですが、今後、本審議会での議論を掘り下げていく上で、委員の皆様が持つ知見や経験、専門分野などについて、会議のテーマと関連の深い内容について情報提供をしていただくとともに、あわせて提案や提言、問題提起などをいただいて、今後の議論を深めていく基礎的な材料としていきたいと考えております。

それでは、委員からの情報提供に入りたいと思います。本日は、竹内委員、千葉委員、吉田亮介委員、吉田凌太委員の4名より、行いたいと考えております。

各プレゼンテーションは8分程度とし、その後、プレゼン内容に関する質問時間を2分程度設けたいと思います。プレゼンテーションは、前方の演台にて行っていただければと思います。

それでは、竹内委員からお願いいたします。

【竹内委員】

産業振興公社の事務局長をやっています竹内と申します。よろしく願いいたします。産業振興公社は区の外郭団体で、区と密接に連携をしながら、ベーシックな中小企業支援施策という形で取り組んでいる団体でございます。今までの発表と毛色が違って、今までの区や公社が取り組んでいる支援施策ってどんな形で、どう運営されてるのか、そして、そこから今、見えていることについて、レポートさせていただいて、この議論に参加させていただければと思います。

公社の方では、主要4事業ということで、融資・経営相談、雇用・就労、雇用就労については無料職業紹介事業等、各種の雇用者側と労働者側、それぞれの社会、労働相談、またハラスメント相談などをやっています。それからセラ・サービスということで、福利厚生事業ですと、互助会事業、そして地域活性化・観光の事業をやっております。

今日は融資と地域活性化・観光の話に絞って話をさせていただければと思います。

まず、融資・経営相談でございますけれども、今日ご参加の皆さんの半分以上の方はい

まさらということなんですが、たぶんご存知ない方がいらっしゃるかなと思いますので、改めて制度融資というものをご説明しようと思います。

先ほどしんきん協議会の方のご紹介がありましたけれども、中小企業の皆様のためのセーフティーネット的な制度として、融資を借りやすくする、そういう仕組みがございます。事業者さんと金融機関さん、主に信金さん、とは金銭消費貸借契約、借り入れを行うわけですが、それを有利に進めるという意味で、私ども公社の方であっせんを出しています。そうすると、東京信用保証協会の場合、保証協会が保証をして、金融機関さんのリスクがかなり減ると。保証協会が何かあった時は保証人の代わりにやるという仕組みでございます。この制度によって、申込者さんは金融機関に金利を払い、借りを返していくわけですが、また保証協会に保証料を払うというような仕組みに基本的にはなると思います。これは8番9番まであるんですけども、このいろんな制度がありますけれども、区の政策目的ですとか、事業者さんの置かれている状態、前年と比べて売り上げが減っているとか、いろんな条件に合わせていろいろと制度を作っています。ちょっと注目いただきたいのが、名目利率と利用者負担利率、区負担率という形の表記をさせていただいてますが、金融機関さんの前は一律だったんですが今は制度によって、名目利率が変わって、1.6から1.9ぐらい金利でありますけれども、それに対して利用者負担が0.2とか0.3になります。区負担率は1.4とか、そういう数字が出てますけども、区が利子補給をするという仕組みがございます。これは、例えば2,000万円が一番上の小口融資で、2,000万円を7年間借りるということをすると、だいたい利子が7年間で110万円ぐらいになるんですけども、これを区が負担をするという形で、支援をしていくということです。今年度で言うと、利子補給全体の金額はいくらになるかという、約5億円です。

経済産業費っていうのは、経済産業部が持っている予算が26億円でございますので、約2割弱が利子補給に当たっているという形になっています。経済施策の中でも非常にボリュームとしては厚い施策です。

何でそういうことをしているかという、事業資金だからってということで、事業資金というのは、その事業者さんに対する補助であると同時に、運転資金だとか設備資金という決まりがあるんですけども、設備であれば、その借りた事業者さんは直ちに設備を購入して、その見積もりを出してその借り受けをして、実際に支払ったその領収書も、もちろん金融機関に報告をするというような仕組みになってるんですけども、実際事業に使うということが前提なんです。運転資金についても、これは審査をして、この事業者さんが本当に例えば3ヶ月分の運転資金でどれだけ必要かということを精査して、実行されている、そういう制度になっておまして、実際事業に使われて回ることが前提で動いています。

ですからその事業者さんが何か私腹を肥やすとかそういう話じゃなくて、その事業者さんが区内で事業をして、産業連関の中で、次の事業を組んでいく、新たな需要供給を生んでいくかっていうところを見て、効果を見ていくということでございます。制度融資全体として、今どんな感じかを見ていただくと、31年度の数字が1,300件とかでだいたいこれが標準ですね。普通のときでいうと、1,000から1,500の間ぐらいのあっせんをしていて、融資の実行される金額が80億円とかになります。2年度にコロナで、経済活動が完全に止まったという中でいうと、4,265件、これは実行件数で、あっせんは5,000件弱しました。それだけのものがあり、185億円という貸し付けが行われているという形です。

現在、今の段階で世田谷区内の事業者さんにこの制度を利用して、貸し付けられてる金

額っていうのは大体280億円、それだけの金額が今供給をされているというところで、やはり日本の金融制度って中小企業支援の仕組みは基本的には間接金融、融資を中心にしていて、海外でいうと直接投資、ファンド的な取り組みもあるわけですけど、なかなか日本では定着しないという中で、この間接金融、主役は、先ほど紹介あった信金さんが主役だと思うんですけども、それを側面的に支えるということで、私どもや東京信用保証協会、これは東京都の援助を受けて取り組んでいますけれども、そういう形で動いているということです。

2年度とか、去年も実行されたゼロゼロ融資ってどういうものかっていうと、先ほど申し上げた金利がゼロ、それから保証料もゼロっていう形で、実質的な負担がほとんどない形で資金提供を受けられるという形なんです。そういうものが2年度、そして世田谷区においては4年度にも取り組まれて、こちらの表にある通り、例年から比べるとかなり多くの資金の供給が行われたというところでございます。

そういうことが行われて、今、返済が始まっている中で、特徴的な状況が起きていて、まず、令和5年度の4月6月のところ、17という数字だけ赤字にしましたが、これは代位弁済と申しまして、要するに事業者さんが金融機関に返済が滞る。3回滞ると代位弁済になるっていう形なんですけれども、この3ヶ月間の代位弁済が17件ありました。表を見ていただくと、29年ぐらいが年間37件。30年30で、コロナの間って非常に少なかったんです。代位弁済は年間で、10件20件については、非常に抑えられたんですけどもこの3ヶ月間で17件。年間でいうと60件ぐらいになるわけですけど、これはものすごく多い数字。それだけの事業者、企業が倒産の危機にあるということで、この代位弁済になってしまうと、先ほど言ったように経済循環することに意義があるわけなんですけども、それが止まってしまって、動きが止まるということだと、今のところ貸付の金額としては、1000万未満のところが多いんですけども、これが大きなものが出てくると、関連事業者さんも皆に影響していくという形でありますのでここは非常に注視をしているところです。

今こういう無料経営相談、数回連続して派遣するっていう形なんですけれども、今やっぱりどうしても世の中の消費構造が大きく変わる中で、止めざるをえない事業者さんはやっば増えてはいるんですけどもそういったところにソフトランディングをしていただくことが一つの課題になってます。事業承継をするなり廃業するということについて、ハードランディングではなくて、できるだけ周りの皆さんも納得の上で、次の方に引き継いだりできるようになっていくことを目指して、東京都とも協力をしながら、こういう相談事業を営んでいるところです。

時間がなくなったので一気に話を大きく変えて、観光の話で、ちょっとだけトピックという形で紹介をさせていただきます。

三軒茶屋の世田谷線の駅の入口のところに観光案内所というのを設けているんですけど非常に間口も狭いですし限られたことしかできないんですけども、そこへ来場される数が、5月に2,800人の方がいらっしゃった。これが大体あそこで1日にさばけるマックスの量に到達している状況です。コロナ前の一番多いときでも2,800ぐらいが限界でした。大体1人なので、1人で、1日捌くということです。

その中で、特徴的なこととして、外国人の方の相談です。外国人は、ほとんどが観光の相談できます。先月450人、5月383人、コロナ前の最大が150人ぐらいだったんですけども、コロナ前より多いです。

問い合わせが一番多いのが何かっていうと、世田谷線の招き猫の電車の時刻を教えてください

ださいってというのが一番多いらしいですけども、そういう形が多いという状況です。

あともう一つ、ボランティアガイドというのをやってまして、これも大体コロナ前に戻りました。あるのは、3ヶ月での数字でこういう数字になってるんで、大体令和元年ぐらいの数字に多分戻ってるという状況です。観光の点ではかなり戻ってきてるなと思います。私ども観光交流協会の事務局をやってるんですが、この中で今スポーツ部会を立ち上げようということで、今日も午前中に会合を持ったんですが、リコーブラックラムズ東京、スフィーダ、女子サッカー、そしてアースフレンズ東京Z、これは大田区バスケ、ハンドボールのチームですが、こういった皆さんと横の連携を取りながら、スポーツツーリズムをやっていこうじゃないかみたいな話を今始めたところでございます。

8月19日に地域交流イベントを連携しながらやっていこうということで、二子玉川ギャラリーと大蔵総合運動場、バス一本で繋がってるところですね、同じ日にこういう取り組みもあるということをご紹介して、ちょっと最後駆け足になって申し訳ございません。

融資をお話をさせていただきましたけども、そんな形で情報提供させていただきました。ありがとうございました。

【長山会長】

ありがとうございました。

それではご質問がある方は挙手をお願いいたします。

よろしいでしょうか。

また後でまとめてということでも結構ですので、それでは竹内委員ありがとうございました。

続きまして、世田谷工業振興協会の千葉委員、お願いします。

【千葉委員】

世田谷工業振興協会の千葉です。

それでは、世田谷工業振興協会の紹介です。世田谷工業振興協会、略して世工振です。世工振とは昭和63年にできた、要は工業をまとめるため工業をどのように発展させるかというのを考えて構成されて設立されました。この団体は昭和25年からスタートということになっており70年ぐらいです。70年ぐらい古いところからスタートで名前が社団法人とかなってから、大体35年と37年ぐらい、歴史はあります。歴史はあるのですが、今いろいろと状況的には変わってきているところはあります。

状況が変わってきている中で、時代に合わせて、主な事業として経営に関する情報収集、分析はいろいろ書いていますが、やっていることは基本的には他のいろいろな団体とあまり変わらない。講演会とか、展示会とか、情報提供したり、会員の方の情報をアピールして、いろいろ仕事につなげていきたいという事でやっております。

そして、関係官公署及び関係機関との連携並びに意見具申に関する事ということで、いろいろ公団連という公共であるとかですね、今後のことも含めてやりとりを行っているというところもあります。

それで事業内容ですが、後継者の育成でものづくり基盤技術強化事業というものがありまして、2019年、防災産業展東京で出しました。基本的には、AE-TOWER、災害時の避難誘導塔を展示し、情報収集等販路開拓に向け、効果的なPRを実施いたしました。これに関してですが、世田谷の公園3ヶ所ぐらい、実物があります。世田谷公園と二子玉川公園、あ

ともう1ヶ所が、羽根木公園に3ヶ所あります。時間があれば、実物を見ていただきたいんですけども、電気が止まった時にみんなが集合しやすいということで、そこにあるというのが重要だということで、世工振としてはこれに力は入れています。力を入れていますけども、値段もそこそこするので、そんなに売れているわけじゃないと非常に困った状況です。

そして区民祭り等のイベントへ参加しております、それ以外では桜新町の「さくらまつり」、「せたがやふるさと区民まつり」、あとは「せたがや産業フェスタ」。「産業フェスタ」と「新年子どもまつり」は青年部が中心となってやっているものですが、参加しています。あとは、いろいろとウェブ等でPRを行っています。

そして事業内容のところで、これが重要な部分。準工業地域の保全・拡充ということをやっております。これは何かというと「準工業地域に関する指導基準」というものがあります。簡単に言うと、世田谷区は住宅地がものすごく多いのですが、工業のために工業に優位性を持たしたスペースを作るための法律というか、法律ではないですね、行政的なルールがあります。これに関しては、昔ながらの部分ではありますが、基本的には、店舗と会社を広く作るために住居と一緒にすることによるルール決めがありました。これが今出ている池尻の地域と経堂の地域と船橋そして桜新町にありました。

準工業地域を広めるための活動で、産業公連携による桜新町地域における住工共生まちづくり交流イベントの運営等をやっております。これが実は重要で、準工業地域というのは、住民の方と揉めないようにどのようにやっていくか。においがする、うるさい、車が危ないとよく言われるんですね。ただ工場が最初にあるのに、後から入ってきた人にもものすごい苦情言われることが多いので、これをどのように解決するのかっていうのは世工振でいろいろ考えていますが、なかなかゴールにはたどり着かないので、皆様からもいいアイデアがあればいただきたいなと思っています。

世工振に入っている人以外でも当てはまることではありますが、事業者の課題として、売り上げ減少、あとは従事者等が減少傾向にあるので、どうやっていくのか。

また、必要な技術が継承されるのに、廃業する事例も増えて、職人が減っている傾向にある。こういう部分もちよっと考えなきゃいかなきゃいけない。

そして、経営者、産業に携わる高齢者、高齢化が進んだために、新しい技術とか情報に追いつくのが難しいため、新規のことに対するチャレンジする部分が減ってきている。こういう部分をどのようにするのかっていうことで、いろいろ考えなければいけない。

工業分野の位置付けとして従事者売上の額、付加価値額も重要になってくるので、そういう部分を考えてどのように我々の方もやっていくのか、考えなきゃいけない。

かつ、今後、顔が見える情報共有で円滑な事業承継を図る必要があるか。そして、新しい技術変化について行ける体制の構築、競争力を保つことが重要な部分になってくるのではないか。地域の方と円滑なコミュニケーションをとるために、行政の方と連携し、トラブル等が起こらないように情報収集を進めるというのが重要。

世工振の今後については、将来的に、工業に携わる人が減っていくので、これをどのように、次の時代に合わせてやっていくのかということもあります。会の事業のPR、知名度の周知、参加事業者の事業内容や会のPRをするために、やはり会員増強、そしてあと農業工業商業の連携含めてですね、新しい協業するような事業も考えていかなきゃいけないんじゃないかなと考えております。

そして、これも難しいのが、DX化を年配の方にどのように教えていくのがいいのか。もうすでに遅いのかもしれないけど、やらなければいけないということで、我々青年部の方

からは議題には上げているんですが、本体の方を新しく評価するって話はなかなか含まないので、これは本気で考えなければいけない。

それに引き続いて工業を持続させるための方法や、面白いアイデアを考えてやっていかなきゃいけないと。そして、我々が不得意なものですね、僕は得意なんですけど、SNSとか、そういうものをどうやって使っていくのか。やはり公共団体なので、ルールをつくり、ご年配の方たちが理解できるように、SNSをどういうふうを活用するのかっていう説明もやはりしなきゃいけない。

あとは一般の方々に興味を持ってもらえるような公益事業を考えていかなきゃいけない。池尻の学校をうまく活用して、いろいろと面白いことやっていければいいかなと。

年齢の話が出たので話しますが、やはり代替わりがものすごく必要になってくるんですね。年配者とのようにコミュニケーションをとるのか。僕自身も年齢的に若いわけじゃなくて、50ぐらいなので若い側ではないんですが、パソコン、要はSNS、youtubeとかも含めて、詳しい人、詳しくない人ってのは、僕らの年代も含めてパソコンに疎い人ってのがやっぱりいます。そういう部分をどういうふうに行っていくか、結局若い人にPRするんだったらそういう部分を、要は子供向けのイベント幾ら考えても、若い人にまでは響かないんですね。そういった部分を考えていきたい。

最後に、世工振のPRをさせてください。フリーランス協会の中山さん、会社にした方がいいですよ。僕は個人的にそう思っています。なぜかという、やはり工業会に所属してもらって、会社として、事業主でもいいですが、団体に所属してもらう時に、会社の方がものすごく信用度が高い。信用度が高いって言っても、多分公社の方とか銀行の方は、金融業の方は信用度は分かっているんですが、普通の人は大体会社にただけでもものすごい信用があるので、ぜひ皆さんにこの会社にしていただいて世田谷に作ってもらいたいと思っております。以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。

ただいまのプレゼンテーションでのご質問はございますでしょうか。

私の方からよろしいですか。

世工振の会員の数っていうのは、何社でしょうか。世田谷の工業の事業所数の中の何%ぐらいが世工振に入っているのか、いわゆる組織率っていうのがどうなのかについても教えてもらっていいでしょうか。

【千葉委員】

世工振の会員に関しては、会社総数も含めて計算しておしています。これは次回まで持ち越しでもいいですか。パーセンテージに関しては、企業に対しては工業をやっていることに対してっていうことも数字が実は出てない。我々の方では、工業をやっている人を誘わないといけない。それをどのようにやっていくかと提案しているところなので、少し待つてほしい。

【長山会長】

地方で、人件費や土地も安いようなところで工場を持つことは過去あった。さらにはもう地方ではなくて海外へととなっている。わざわざ土地の高い、人件費の高い世田谷で工業

をやる意味っていうのがどこにあるのだろうか。つまり、世田谷らしいものづくりとは何か。教えてもらっていいですか。

【千葉委員】

世田谷らしいものづくりから説明しますと、実は世田谷らしいものづくりに関しては、もうほぼないです。世田谷じゃなければできないものというものは、なくなってしまっています。細かい話だと、世田谷だからメリットがあるってところは実はないわけではないです。一部の企業になりますが、お菓子などの食品ににおいをつける企業。あとは、某コンビニにpH調整の食品添加物を提供する、要はおにぎりとかの長時間を持たせる企業。それが準工業地帯に入っているんです。そういう会社が世田谷にあるがゆえに、埼玉の工場とか、要は関東のいろんな場所に配送しやすい、こういうメリットはあるということです。ただ世田谷じゃなければならぬものって言われると、鯖江の眼鏡のようなものがないです。我々の方がそういう強みを出すのに、大田区みたいに、うまくいかなかったけど、ボブスレーだったり、あと大阪の職人さんたちのロケットとか、ああいうのをやろうとしてるけど、我々も結局そこで年齢高い人たちにいろいろ提案するけどなかなかそう通らないということもありまして、ちょっと今後の課題になっています。

【長山会長】

またいろいろ教えてください。ありがとうございます。
それでは続きまして吉田亮介委員お願いいたします。

【吉田委員】

改めまして三茶ワークの吉田といいます。よろしく申し上げます。

私たちがやっている三軒茶屋でコワーキングスペースと、あと世田谷区さんと一緒に SETA COLOR という補助金事業をやっているんですが、そういった取り組みのご紹介をしつつ、その中で気づいた地域経済の持続的な発展という観点で、何かこういうことができたらいいなとか、こういうの必要なんじゃないかなっていうのを、今日お話できたらなと思います。

最初に、私たちの隣のふれあい広場というところで、4ヶ月とか3ヶ月に1回ぐらいハヴァグッドマーケットっていうファーマーズマーケットを開催しています。ここは、世田谷の事業者さんだったり、あとは日本全国からいろんな生産者さんが来てマーケットをやっているんですが、これやっている人としては、ただ単純に自分たちが暮らす町に、こういったファーマーズマーケットっていうのがあって日常的に触れられる生活ってすごい良いよねというふうに思っています。最初になんでこの紹介をしたかということですね、7月22日と23日、来週の土日にそちらでまたやりますので、ぜひ来ていただきたいなという宣伝でございます。次回はカレーとビールというテーマで、いろんな出店者が日本全国からクラフトビールのメーカーさんが来ますので、世田谷の方もいますのでぜひ来ていただければなというふうに思います。

こういう取り組みをしていて思っているのが、ファーマーズマーケットっていう街の人たちがすごい楽しめるイベントの中で、起業家の方とか、創業する人がピッチイベント、要はプレゼンテーションイベントをするっていうことを、いつかやりたいなというふうに思っています。何でかというのと、やっぱりそういうふうに新しくこういうサービスを作る

うとかこういうチャレンジをしたいっていうことを、街の人達が応援できる機会をどれだけ作れるかとか、街の生活の中に作れるかっていうところを、実は世田谷の地域の持続的な発展ということを考えた時に、重要なんじゃないかなというふうに気づき、感じていて、こういう街の人たちが多く集まる場所で、ピッチイベントをごちゃ混ぜにしてみるみたいな、それがだんだんこう年末のK1とかM1みたいに、近づいてきたらソワソワして、街の人たちが楽しみになるみたいな、何かそういう雰囲気を作っていくと、街ってすごい良くなってくんじゃないかなと勝手に思っているところがあります。

何でいきなりこんなふうに思ったのかっていうのも、簡単に今から説明させていただきます。私たちの会社としては、一つは街のコワーキングスペースという三軒茶屋というのを三軒茶屋でやっています。2019年に始まったのですが、いま三軒茶屋で4店舗やっていて、大体200人ぐらいの会員さんが使っている感じです。特徴としてはコワーキングスペースにカフェが併設されていて、こういった日替わり食堂でお店を始めたい人とかがお店をできるような場所も併設しています。結構面白いのが、コワーキングスペースだけやっていると仕事場として必要な人しか来ないんですが、食をやっていると街のいろんな人が来て、そこで繋がりが生まれたりとか、そこで紹介したりとか、そういう面白さがあるなと思って。4階はこんなワークスペースだったり、あと他の拠点ではこういったちょっとリラックスして働ける場所を作ったり、こういうWebミーティングに対応したような場所を作ってみたりします。あと、ここの目の前のところには、150平米ぐらいの広いスペースを借りていて、普段はこういうスタートアップの人たちがワークスペースとして使ってるんですが、週末はこういう音楽イベントだったりとか、色んな人達のパーティーのイベントだったりとか、そういうスペースだったり、あとは、あとで説明するSETA COLORのプレゼンテーションイベントの場所として使ったりします。

あともう一つやっているのが、世田谷からのチャレンジをサポートということで、これは世田谷区さんと2021年からやっている補助金事業です。どんなものかといいますと、世田谷からチャレンジを、新しい商品を作るとかウェブマーケティングをするとかそういう人達やしたいっていう人達向けに、補助金とあとは専門家でサポートするというような取り組みです。

あともう一つやっているのは、このインキュベーションプログラムで世田谷から起業してサービスを作りたいとか、あとは既存の事業者さんで、第2創業とか、新しい自分の事業を次のステージに持っていきたいという人向けのインキュベーションプログラムスクール事業をやっております。こんな感じで。どういう位置付けになってるかっていうと、SETA COLORは世田谷で成長していきたいと言う人達向けのコースになっていて、ネイバースクールはこれから事業を立ち上げたい企業主体とか、ちょっと停滞期に入っている、これからもう一度再成長していきたいという人向けのコースとして二つやりながら、事業者を支援するという取り組みをしております。やっていて、支援も大切なんですけど、横の繋がりができるっていうのが事業者さんにとっても非常に価値だというふうにおっしゃっていただいて、こういう集まる機会を作っています。参加している事業者は、本当に呉服屋さんからWebのいろんな事業者さんをご参加していただいて、お互いの事業者の事業紹介をしたりとか、あと集まる機会を作って、このグループディスカッションでお互いの事業者の悩みとか、アイデアを出し合いながら専門家と一緒に考えるというような交流会も開いて、もう一つのネイバースクールというのは、ここは4ヶ月で自分のアイデアを事業にしようというようなスクールです。

こういった形で講師の方からインプットだったりとか自分のアイデアをショートピッチでプレゼンテーションしたり、それを参加者同士でブラッシュアップするというような取り組みをしております。ここには世田谷、同じ街に暮らすネイバーメンターというような形で、街の近くの先輩起業家とディスカッションできるとか、フィードバックできると。このような形をとって、ここには委員で参加して下さってる方にご協力をいただいたりしているんですが、同じ街に相談できる身近な専門家、先輩起業家とかそういうのを作るというのを目的にしています。

最後にピッチイベントでは、こういうふうにプレゼンテーションを発表しながら、個人投資家の方とか、あとは電鉄の方とかそういった方に公表とか、連携の機会とかを作ってもらいながら、プレゼンテーションするというようなイベントをしています。

マーケットはこんな感じですね。本当いろんな街の人たちも来てくれるんですが、あと歩行者天国でこういった形で大学の先生と一緒にこういった公共空間を活用するという取り組みをしていたりします。こんな感じで街とマーケットが、道路とマーケットが一体になるというような形です。こういった取り組みをしていて、何かテーマに対してちょっと気づきというところをお伝えできればなと思うんですが、結局、今、三茶ワークで起きていることってどういうことかっていうと、ワークスペースは、いろんな人とか思いが集まってきて、SETA COLORが生まれたり、さっきのマーケットが生まれたり、あとはネイバースクールが生まれたりとか、そういったいろんなプロジェクトが生まれていって、それが、自身が、街が、暮らしが楽しくなったりとか、面白くなったりすると、こういう循環をもっと作っていきなと思っております。その中で気づいたこととして、そういうふうなコンテンツとか、こういう街を豊かにするものがどんどん生まれてくればいいなというふうに思っているんですが、そういったときにやっぱり大事なのって、縁だったり繋がりですよね。何か挑戦する人のチャレンジを促進しましょうみたいなのって大事だなっていうのは感じてたんですが、やっていて気づいたのは、何かこう出会いとか繋がりを生むためには、異なる機能だったりコンテンツがごちゃ混ぜになる、いろんな人たちが集う場所を作るというのが大事なんじゃないかというのが、やっていて気づいたことです。

あと、チャレンジする人とか、チャレンジを促進するみたいなこと、そっち側の人達の支援をするのも大事だと思うんですけど、その人達を応援する側の人達をもっと増やすと、この人達で増えてくるんじゃないかなというのもやっていて気づいたことです。

最初に言った、この街を楽しむファーマーズマーケットでピッチイベントをやるみたいなのは、これからチャレンジしようっていう人達をもっと街の人に知ってもらえたりとか、あの人面白そう、自分も応援したいみたいな、こっち側を訪れる人も応援する側に回ってもらえると、チャレンジする人達のチャレンジをもっと加速するんじゃないかとイメージを持っています。ごちゃ混ぜになる場合みたいなのは、いろんな人が集まっていて、その場所がいろんな機能があるというのが大事だなと思っていて、インキュベーション施設も、すごい大事な場所だなと思うんですけど、来る人が似通った人で、こういう場よりもっと全然関係ない、普通の子供とか高校生とか、そういう人達も来るような場に新しいイノベーションとか応援とか生まれるんじゃないかなというのを最近感じています。そんなのないかなと思っていたら、北海道のボールパークのFビレッジっていうところが、プロ野球チームの新球場ですが、あそこは食とスポーツを有機的に融合させて、街に新たな価値を創出するみたいなことを目標に掲げていて、ただの野球場というよりは、そういう場所、いろんな機能をちゃ混ぜにしてそういう価値を生み出すっていうのは先進事

例としてあるんだなって思ったり、ラスベガスってカジノの街って思われがちなんですが、実は今、MICEとか国際イベントとか、どちらかというとな産業振興のイベントが行われるようになっていて、何で行われるのかなって思うと、カジノがあるからだとか、カジノって悪い面もあるかもしれないですが、そういう人が集まるところで、こういった産業振興のイベントとかも開かれるからより盛り上がりが出てくるんだなと思っていて、こういうことって世田谷の場合どういう形があるんだろうか、みたいなのは考えたいなと。

あと、街の人が応援しやすい仕掛けづくりみたいなところで、先ほどネイバーメーターっていう専門家の方が応援するっていうところがあったんですが、専門家として応援する人を増やすだけじゃなくて、普通の人が応援するっていうのももっと作っていけるといいなと思っています。

先ほど間接金融が主体だよって話もありましたが、今、直接金融で街の人たちが事業者に直接投資できるっていう環境が増えてきていて、そういうツールもできてきている。そういう環境の中で、街の起業家の人達に、街の人達が直接いろんなパターンで投資ができるっていう場所、ツールとか仕組みを、地域で作っていくことってすごく大事なんじゃないかなというのを感じています。

ただ、こっちの人達を増やしていくっていうのをどうやって増やしていけるんだろうかって思っていた時に、最後になるんですが、意外とスポーツって何か大事なんじゃないかなというふうに思っていて、先ほどもスポーツ部会とかできているんだと思って面白いなと思っていたんですが、スポーツって多世代、所属、所属とか属性を超えて繋がれるものだし、これスポーツ庁のやつですが応援するとか支えるみたいのところとすごい相性の良いコンテンツだなというふうに思っていて、こういったスポーツを、街の中で発展させていくっていうのは意外と繋がりを増やしていくことに繋がっていくんじゃないかなと思っていて、経済の発展と綿密にリンクするんじゃないかと思って、そういうものが最後インキュベーションスペースと商業施設だったり、スポーツが楽しめる場みたいなのがごちゃ混ぜになった場を作っていくってのが意外と大事なんじゃないかなと思っています。以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。

ただいまのプレゼンテーションでの質問ということではありますが、私の方から先に。スライドの21にしてもらっていいですか。SETA COLORの説明になっています。縦軸が売り上げで横軸が事業ステージ。横軸の事業ステージは、創業期から成長期・成熟期・停滞期で、ライフサイクルのステージごとにどのような支援をするかというヒントがここにあります。この後も議論を深めたいところですね。

問題は縦軸の売り上げが大体どれぐらいの規模感なのかという点です。SETA COLORはもと小規模事業者向けですから。売上のイメージってというのがこの図だけでは分かりにくい。成長ステージに対して、SETA COLORプロコースというのがありますが、これはベンチャーとかスタートアップの支援とかアクセラレーターみたいなイメージが出ますけど、多分違うと思うんですね。この辺りについての説明をお願いします。もしかしたら世田谷でもそうしたベンチャーやスタートアップみたいなものが出てくるよう土壌があるのかどうか、そこを教えてもらっていいですか。

【吉田委員】

スタートアップできそうかどうかでことですよ。すごい出てきそうだなっていうのは感じていて、実際にやっている方達もいるので、出てくるんじゃないかと思ってます。ただそれが世界取るぞというよりは、もうちょっと暮らしに近いサービスでWebサービスを作ってるのか、そういう方が多いのかなというふうに思っています。

【長山会長】

どうしても世田谷は住宅都市という特性上、生活に密着したソーシャルビジネス、コミュニティビジネスみたいな話になります。条例の中でも三本目の柱として据えています。ただ、大石さんのみんな電力ののような事例も実際にあるわけです。国や東京都がすでにスタートアップに関しては支援しているのだから、世田谷があえてそこをやる必要はないという意見は多い。ただ、吉田委員のお話では、そういったニーズがあるということですね。では、どういったスタートアップがあり得るのかということは、実は今までの議論で論点に挙がっていないので、この後考えてもいいのではないかと思ったところです。

他にご質問等あればと思いますが、いかがでしょうか。それでは大藤委員、お願いします。

【大藤委員】

面白い取組みをたくさんやられているなと思ったんですけど、特に、SETA COLORとかネイバースクール世田谷みたいなものって、参加される方はどこでこの取組みを知って応募されているのかなっていうのが気になって、教えていただけたらなと思うのと、この辺の取組みすごいなって思ったんですけど、SETA COLORは三茶ワークさん経由で私も知ってたんですけど、このネイバースクール世田谷とか私がですね、存在自体を知らなかったりしたので、他の方はどういうふうにしてるのかなあっていうのは気になりました。

【吉田委員】

今、大藤さんに知られていないっていうことに私たちのPR不足を痛感したんですけど、去年はSETAGAYA PORTという経済産業部さんがやってる取組みでラインのコミュニティがあるのですが、そこに流して結構来ました。結局35人ぐらい参加してるんですけど、半分ぐらいはそこからだったなというか、その繋がりが世田谷区さんにあって、流入があったっていうのが一つです。今年は60人ぐらい参加予定なのですが、SNS広告でたくさん集客できて、結構、それだけで集客できちゃったみたいなどころはあります。そういうニーズはすごく強いんだっていうのは事務局内で話しました。

【長山会長】

ありがとうございます。質問は尽きないと思うのですが、この後もありますので、では一旦ここで吉田委員のプレゼンテーションを終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

【長山会長】

それでは続きまして、吉田凌太委員、お願いします。

【吉田（凌）委員】

発表を始めます。僕もネイバースクールさんに、今期、応募させていただいたので、インスタから入っていったんですが、頑張っていきたいなと思っています。

自己紹介です。世田谷区で生まれて、世田谷区で育って、今23歳の吉田亮太と申します。今は慶應義塾大学のメディアデザイン研究科というところに通ってて、セタガヤポートのユースという経済産業部がやってらっしゃる事業に参画しています。

前に立って何が話せるかと結構悩んで、皆さんみたいなスキルとか経験とかがないので、自分ができるとっていうのを考えた上で、この三つを挙げました。whoという観点では、世田谷に在住・在学する20代の目線というところで、何を話すかという、世田谷区に在住してどういう風を感じるのかとか、実際にどんな思いを持ってるのかみたいなのところをインタビューしながら、しっかりと可視化して、皆さんにお伝えすることが今日のこのプレゼンの目的なのかなと思っています。なので、自分の声だったり、周りの人たちの声を聞きながら、実際にこの三つのこととお話できたらなと思っています。

実際、短いインタビューを4名ぐらいにしてみました。付属資料になかったので後でまた追加することになると思うんですけど、一応、質問としては、世田谷区との関わりだったりとか、行政に対してどう思ってるのかとか、あと今後挑戦してみたいことは何かみたいなところをざっくり20分ぐらいで聞いてみました。

ここからは三つほど、自分が気になった声だったりとかを届けられればなと思っています。

一つは、1人で参加するのはすごい難しいということです。これは本当に多くの方がおっしゃっていて、今って、コミュニティ内とかでイベントだったり、ピッチイベントだったりとかあると思うんですけど、なかなかそれに1人で参加して、新しく活動を進めていくことに障壁を感じてる学生が多いのかなというふうに感じました。ただその一方で、やりたいっていう気持ちはあって、だけど、どこでやるかわからないっていうのが、切実な思いなのかなというふうに感じます。

二つ目は、人に触れて初めて良さを知るところで、面白かったのが、研究を進めていく中で世田谷区の職員さんと会える機会があった学生が1人いて、その時に言った言葉ですごい印象的だったのが、今まで行政なんて雲の上の人だったのに、触れてみて初めて人間だと知ったみたいなことを言っていて、それが本当そうなんだって思って、普段見るものでも、実際に触れることによって初めて良さを知るといのは、一つ目と結構リンクするところだと思うんですけど、結構重要なところかなというふうに思いました。

三つ目は、やっぱりいろいろ調整したいけど結局わからないということで、先ほど吉田さんがおっしゃったように、ごちゃまぜの環境がない限りは、どこで誰に相談していいのかとか、どこに承認を得ていいのかとか、どこに申請すればいいのかっていうところ自体が分からない。社会実験みたいな形で研究だったりとか個人活動をやりたいみたいな声がある一方で、ノウハウとかどこに相談すればいいのかっていうところが分からないというのが現状なのかなと感じました。

ここから感じたこととしてはこんな感じかなというふうに思います。共通していることとして、個人として社会課題に取り組みたいとか、社会実験をやってみたいという気持ちはあっても、どこに相談すればいいかわからないとか、なかなか1人で相談しに行くのが障壁を感じてしまうみたいなことって結構あるのかなと感じていて、その反面、その壁をとっばらえば、繋がりができるというか、そこにコミットする確率はすごい高くなるのか

など感じます。

ここからは外部データになってしまうんですけど、データを利用しながら説明できたらなと思っていて、このデータ自体は渋谷109ラボっていうZ世代に対して調査をしたもので、アンケートを元に説明していきたいと思っています。安直なのかもしれないですけど、前の世代に比べて、収入とか経験の増加に比べて、誰と仕事するかとか、何をするかとか、仕事と人生のバランスがどうなってるのかっていうところが重要視されるようになってきてるんじゃないかというのがこのデータが示すところです。

加えて、これもアンケートになるんですけど、仕事に従事するというのは、仕事以外の部分で仕事もちろん重要ですけど、仕事以外の部分で私生活を充実させるための資金集めの手段が仕事になってきてるんじゃないかっていうのが、この回答から推察されることなのかなと思います。

これは皆さんもそうなのかもしれないですけど、半数以上がやっぱり社会課題解決っていうところに関心を持ち始めてるのかなと思っていて、特に2012年ぐらいあたりから、SDGsという言葉が出てきて、社会課題解決みたいなことがトピックに上がってくる中で、そういうのを教育で中学とか高校の時からトピックとして聞いてたっていうこともあって、半数以上の学生が、解決・アクションの部分に興味があるのかなというふうに思っています。

これは他の記事でもあるんですけど、働き方って意味では、副業だったり、自分でやりたいことを副業でやりつつ、本業で仕事をやるっていうのが周りの人に聞いても、そういう働き方をしたいっていう人が結構多い印象があるかなと思います。働き方について聞いたことなんですけど、一つの会社に所属するよりは、いろんな会社にマルチワークで所属しているんな活動をしたっていう声だったりとか、社会課題解決に対する意識、アクションだったりとかは結構ある人が多いのかなと思っています。その反面、1人で参加するのが難しいというところで申し上げた通り、ネットワークとか豊かさまたいなものを享受できる、他の人と繋がるとか、自分が世田谷区の一員なんだみたいなことを感じる瞬間があるのかなのかというのが大事なのかなと感じています。

選択肢が多様化してる世の中だからこそ、あえて何で世田谷区でやる必要があるんだろうっていうのを考える機会は僕自身も結構あります。別に海外でやればいい話ですし、ここじゃなくても、東京全体や渋谷区でやってもいいわけだし、何で世田谷区でやるんだろうっていうのを考えた時に、やっぱり大事なのは小さくやるってことだと思っています。小さくというのは、最初から大きくなれないっていうわけではなくて、社会実験的に何かトライアルしてるみたいなことが寛容的に頻発的に起きる場所を作っていくことが大事なのかなと思います。

なので、地域をクエストするって書きました。課題を掲げ活動へ参加したりとか、研究で参画したりとか、社会実験してみたりとか、副業で結構大変だと思うんですけどやっぱりどれも小さくクエストしていくっていう感覚でやっていける場を作るっていうことが必要なかな感じています。

最後に提言という形で、自分の目線で書いたものなんですけど、これは別に若年世代に限定されるものではないのかなと思うんですけど、新しく挑戦してみたいという若年世代にとって、自由に挑戦できる土壌だったりとか、先ほど吉田さんがおっしゃってたような分からなかったことや失敗した時に相談できる人が必要なかなと思っています。それに合わせて、自分が一番必要だと思うのは、区民と世田谷区だったりとか、区民同士をつな

げるコミュニケーションメディアなのかなと思っています。今って別に世田谷区に住んでなくても関わりたい人って結構いると思っています、そういう人たちが関わるってなったときに、SNSっていう話も出ましたけど、SNSだったりメディアみたいなものをより活用できるような環境を作っていくことが大事なのかなと思います。先ほどSNS利用で悩まれてるみたいなことを千葉さんがおっしゃったんですけど、自分の場合とかだと結構そういうのを、そういう社会課題解決を対象に研究したいっていう学生とかがいたりするので、ぜひちょっと今度マッチングというか、できたらなと思います。

最後にポイントなんですけど、ガッツリ起業じゃなくてもライトな形で何かできるであったり、ごちゃまぜっていうワードがあったと思うんですが、それがいいなと思ったんですけど、やっぱりごちゃまぜで、偶然何か起きるみたいなことがどんどん誘発できるような環境を作っていくってことが重要なかなと思います。

ラストのスライドがないんですが、デザインが大事だっていうのを最後書いたんですけど、これは田中先生がおっしゃったことをそのままだというふうに思っていて、今の課題に対して、真っ向から課題解決ってぶつかろうとするとコストも手間もかかるっていうのがある中で、デザインというのすごい大事だなというふうに思っていて、小さなことでも、ちょっとずつ変えていくっていうのがデザインの力としてあると思うので、この場もどんどんデザインして行って、より人が入りやすいような環境を作っていくってことが大事なのかなというふうに思います。以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。

それではただいまのプレゼンテーションについて、ご質問等ございますか。いかがでしょうか。

【田中委員】

デザインは価値創造ということでありがとうございました、思いは一緒だと思いました。私の実感でも、吉田さん世代の社会課題解決に関心を持っているってこのグラフを見ると半数以上っていうのが結構びっくりで、実感値でもちょっとずつ増えてるなってところがあるので、SDGs教育を小学校からやっているとこの世代がどんどん大学生になっているっていう理由っていうのは私も実感していますが、それ以外に何か理由はありますか。

【吉田（凌）委員】

推察ですがツイッターだったりSNSで外の環境が見られるようになったっていうのは大きいかなと思っています、今まで新聞とかマスメディアが日本のものを放送していたり、二次情報で入ってくるものが多かったが、一次情報で、例えば、自然が崩壊しているとか、ブラジルのアマゾンがなくなるとかが伝わってくる中で、それを受け取る側が直接感じるものが結構多くなったから、SDGsとか持続化可能性みたいなところに関心を持つ人が多くなったという感覚はあります。

【長山会長】

よろしいでしょうか。ありがとうございました。

SETAGAYAPORTのユースにも入られているということで、自分の体験したことから提案をしてもらってことがよろしいかと思っておりますので。世田谷ポートも大いに課題を抱えてると思っておりますから、そういったことをどんどん提案していってもらったらなと思っております。

【長山会長】

では、議題1についてはここまでとさせていただきます。

プレゼンいただいた委員の皆様、貴重なお話やご意見をいただきましてありがとうございました。

それでは、議題2に移りたいと思います。本日は、資料6をベースに議論していきたいと考えております。特に本日は、条例で掲げる基本的方針の1「多様な地域産業の基盤強化」について、産業政策や地域経済政策の中心をなすものですので、まずはここを集中的に議論し、基本的方針2、3、4については、次回、改めて議論したいと思います。まずは事務局より第2回の会議、またその前やった勉強会を踏まえた議論の整理や、本日の議論の方向性等についてもご説明をお願いいたします。

【納屋産業連携交流推進課長】

本日配布しております資料について、御説明いたします。

まず前回及び勉強会までの振り返りに関する資料として複数お配りしております。

まず、資料2の前回議事録については、ご確認をいただき、既に区のホームページにも掲載しておりますので、ご承知おき願えればと思います。

また、資料があちらこちらに飛んでしまい恐縮ですが、参考1は、前回、田中委員および渡辺様に御協力いただいたグラフィックレコーディングをお配りしております。

こちらも前回の議論の振り返り資料として端的に分かりやすく描いていただいておりますので、ご覧いただきながら、本日の審議にもご参画いただければと思います。

資料3をご覧ください。

これは、前回第2回でご議論いただいた内容と付箋の内容を、主語と目指す姿で集約したものとなります。

例えば、一番上の部分ですが、、起業したい人、思いがある人、チャレンジしたい人という主語、アクターを思い浮かべた時に、そのような人達が、安心して起業ができている状態や、思いがある人がアントレプレナーになれる状態、というものを目指すべき姿として設定すべきではないか、ということでありました。

左側の3列目に、起業して失敗した人という主語を想定した場合に、そのような人が再チャレンジできる街というものを目指すべきではないか、ということでご意見がありました。

その他にも、社会課題の担い手や若者、学生などを主語としてとらえた場合の目指すべき姿など、これまでにあまり想定されていなかった新しい視点からのご意見を多くいただいたかと思っております。

一方で、本日の議論にも直結しますが、区内で既に事業を営んでいる事業者や企業など、現に現在、区内産業を真ん中で支えている主体を想定した内容が少し薄くなっているのではないかと考えております。

これらの問題意識も踏まえ、その後開催しました勉強会においては、区内事業者に焦点を当てて議論もしていただいたという状況でございます。

こちらの勉強会の議事概要については、参考3として配布しておりますので、こちらも適宜参照いただければと思います。

その他、参考2が前回会議で記載いただいた付箋のまとめとなりますので、適宜ご参照願えればと思っております。

次に、本日、ご議論いただくベースの資料についてご説明させていただきます。

まず資料4をご覧ください。

世田谷区産業ビジョン、2018年3月、の全体イメージということですが、現在、区は、これまでの議論の前提としてきました条例であったり、その下に位置付けられます産業ビジョンに基づき、産業振興政策を実施してまいりました。

今般、条例を実現するため、地域経済の持続可能な発展に向けた基本的な考え方について諮問を行い、本審議会では、その基本的考え方の取りまとめに向けてご議論をお願いしているところですが、取りまとめ、つまり答申という形を受けて、区としては、答申を踏まえて産業ビジョンの見直しを行うことを想定しております。

既にご認識はいただいていると思いますが、改めて、この会議の議論が最終的にどういう出口となるのかということをご共有させていただきたいことから、資料4を用意しております。

現在の産業ビジョンにおいては、7つのありたい姿を設定しております。

上から、

- ①住み慣れたところで、充実した日々がおくれる活力あるまち、
- ②安全・安心、快適で環境と調和したまち、
- ③人の生活を豊かにし、地域を育む産業
- ④世田谷の特性を活かした多様な産業
- ⑤働く人が活躍できる機会の創出
- ⑥世田谷区の魅力が様々な交流を促し、さらなる賑わいを生み出すまち
- ⑦環境にやさしく、潤いに満ちた生活や事業ができるまち

という目指すべき姿を設定しております。

真ん中の列は、将来像ということで、一つ段階を下げて具体的に書いている項目となりますが、その上で、これらの姿を実現するための方向性が、一番右列の実現に向けてとなります。

例えば、一番上で、住み慣れたところで充実した日々がおくれる活力あるまち、という姿を目指すために、商店街の公共的役割の深化であったり、若手リーダー等地域人材育成と支援体制の構築、ということがありたい姿を実現するために取り組む方向性ということで位置付けられております。

また、例えば、⑥の⑥世田谷区の魅力が様々な交流を促し、さらなる賑わいを生み出すまち、ということについては、人々の交流と体験を生み出すまちなか観光の推進や、地域資源の活用と効果的な情報発信による、持続的な産業振興に向けた取組みの促進を行うことで、実現を図っていくという方向性を示しておりました。

今回の議論が、現在既にこのような形で存在する産業ビジョンの見直しというところに終着点を想定しておりますので、ご議論の際には、このような現在のものも意識していただきつつ、議論をお願いできればと思っております。

その上で、資料5をご覧ください。

本審議会での議論及び答申を踏まえて、最終的に策定する予定の新しい産業ビジョンの

骨子イメージとなります。

ローマ数字の1～3は、背景や位置づけなど、一般的なところですが、4に、全体のテーマといいますか、全体像を位置づけ、5で、条例の4つの柱ごとに、目指す姿と、その実現に向けた戦略や戦術・取組、さらには指標というものを策定していくイメージを持っております。

本日、議論いただくのは、ローマ数字5の中の、1のところを掘り下げて議論いただきたいと考えております。

次に資料6をご覧ください。

これまでの資料説明や議論などを総合的に捉えて、基本的方針1、区民生活を支える多様な地域産業の持続性確保に向けた基盤強化を図る、という事項について、背景、目指す姿、戦略、戦術・取組を整理してみた、たたき台となります。

目指す姿を4つに集約しました。

その前に、そこに至った背景として一番左の列にあります、第1回会議で共有させていただきましたような、域外への民間消費の流出や、既存産業の事業者や従業者、付加価値額等が減少傾向にあること、また、事業者の抱える課題として、人材育成やSDGs対応、仕入れ単価の上昇やその販売価格への転嫁の問題などもあると思いますし、倒産件数の増加傾向や、先ほどプレゼンいただきました融資あっせんや代位弁済の増加など、地域産業を取り巻く状況には厳しいものがある中で、まず一つが、地域の事業者が安心して継続的に事業を営むことができる世田谷区というのが目指すべき姿ではないかということで整理しました。

この実現のために、例えば、セーフティネットの充実であったり、相談機会の拡充ということや、目指す姿に寄与するのではないかと、ということや、安心して継続的に営むためには、生産性向上が必要であり、その実現がしやすい環境を構築する必要があるのではないかと、ということ、また地域を牽引する若手リーダーや地域で公共的役割や賑わい創出に貢献する商店街をはじめとした組織の活性化などを行うことが、ひいては記載した目指す姿につながっていくのではないかと、ということで、戦略として記載をしています。

それを実現する取組というレベルで、更に具体化した内容を戦術・取組の欄に記載しております。

例えば、一番上は、相談窓口の充実や、融資あっせん制度などの拡充、2つ目は最新技術の習得セミナーであったり、3つ目はスキルに通じた人材確保などという取組を行うことで、戦略、ひいては目指す姿の実現に寄与していく、という流れで例示しております。ここについては、様々なアイデアを委員の皆様もお持ちだろうと思いますので、お伺いできればと思っております。

なお、戦略も、戦術・取組も、検討する際には、ハード・ソフトそれぞれの視点での戦略・取組や、システムや制度の変革を伴うことや、個々の意識の改革が必要なものなど、いくつかの視点をもって、検討していく必要があるのではないかと、前回会議の議論も踏まえ思っているところですが、現状、そこまで深く練りきれていない部分もありますので、本日の議論を踏まえて、事務局もさらに検討を深めたいと考えております。

2番目の目指す姿として書かせていただいたのが、区民生活を支える産業が引き継がれていく世田谷区ということで整理しております。勉強会においても事業承継の話は多く提起されました。

区民生活を支える産業が引き継がれていくためには、職人であったり従業員が確保され、安定して事業運営がなされることが前提かと思っておりますので、それらの人を確保できる状況を構築することが必要になるかと思っております。

さらには、後継者の問題も大きいと思っております。後継者がみつかるか、もしくは他社に円滑に継承されるということでもって引き継がれていく面もあると思っておりますので、そのような状況をつくっていくことも、目指す姿を実現する上での方向性としては位置付けられるかと思っております。

また、再掲的になりますが、地域の組織の活性化でありましたり、地域で事業者に関する顔の見える関係を構築していくことが、目指す姿に寄与するということでもあると思っております。

3番目が、企業・事業者が定着し成長する世田谷区ということで、ビジネス環境の向上を図ることで、企業が定着し、ここで事業を継続したいと考えるようになると思えば、そのような環境を構築することを戦略として掲げ、その方向に沿って具体的取組を企画することが必要なのではないかと思っております。

最後、4番目ですが、意欲や思いのある人や事業者が積極的にチャレンジできる世田谷区ということで、ここは付箋でも多くの意見をいただいております。

先ほどの話と若干重複はありますが、チャレンジを後押しする環境の構築や、意欲が沸き起こる場の構築ということを以て、挑戦を後押しするというところで戦略に記載をしております。

そのための具体的取組としては、専門家から助言が得られるであったり、アイデアを形にできる場や、実証や実験できる場、また、応援したい人と繋がる場や機会を検討していくことが必要ではないかということで位置付けております。

このような形で一旦整理をさせていただきました。

これをたたき台として提示し、これらについて、ブラッシュアップや、また他の視点の提示や、取組に関するアイデアなどなど、様々な御意見・ご議論をいただきながら、作り上げていきたいと考えております。

これまで、バックキャストの考えを軸に、未来から逆算しての議論を前回は行ってきましたが、両面からの検討が重要であると考えており、今回は特に、各産業分野が今抱える課題を起点・中心に考えながら、議論ができればと思っております。

なお、参考4という資料に、当区でありましたり、東京都、国の施策の一部をまとめております。目指す姿を実現するための打ち手の参考であったり、または、具体的取組みから戦略であったり、目指す姿が出てくる面もあると思っておりますので、参照いただきながらご議論願えればと思っております。

また、参考6には、事前に、取り巻く課題と、見える目指す姿、そのギャップを埋める取組や打ち手についてお伺いをしていた内容を取りまとめて配布をしております。

説明は以上とさせていただきます。

【長山会長】

ありがとうございました。

資料6をベースに深掘りするというところで、具体的には、記載の「目指すべき姿」としてはこのような方向性でいいのか、また、その実現に向けて、このような戦略でいいのかであったり、位置付けるべき他の姿や、考え方などについてもご意見いただきたいと思

ます。

事務局からあらかじめ、現在の「課題」についても投げかけをしていますが、現在の「課題」から「理想の姿」やギャップを埋めるための打ち手、施策なども可能ならばご意見いただければと思います。

施策の方を具体的に提示してもらえると、何でそういった施策を考えられたのかというときにこういったような課題があるからだというふうなことで、お話していただくと、大変わかりやすい。そのまま資料の方にどんどんと盛り込んでいけるのではないかと思います。

条例の基本方針1について本日は集中的に議論をするということになっていて、2、3、4というのは、働き方の話、起業の話が2であって、3がソーシャルビジネスで、4がエシカル消費。なぜ、2、3、4をまとめてやろうというふうに思ったのかというと、こちらはどちらかという個人の見点ということになるからです。今流ではあるわけなんですけども、またそれが世田谷らしさというところでもあるわけですが、産業ビジョンの見直しということ考えた場合には、やはり基本方針1の既存の枠組みから、つまり今の産業ビジョンのところから、しっかりと考えていくということが必要だろうということで、本日は1、を中心に議論していただきたい。

実は、第2回の会議の後、会長勉強会をやったのですが、その際、私の方から、基本方針1のところを中心に議論すべきと申し上げました。その理由としては、2010年の「中小企業憲章」の存在です。2010年中小企業憲章があって、多くの自治体ではこうした産業の振興条例、また中小企業の振興条例を作るようになったわけです。憲章が2010年に作られた時の考え方は、シンク・スモール・ファーストです。つまり、まずは小規模企業のことを第1に考えていこうと。そこから施策っていうのは考えていくのだと。国の施策すべてがそのような形で考えていきましょうということでした。ただ、民主党政権の時に、憲章が閣議決定されたということがあって、そこからだんだん方向性が変わっていったということですが、本来は憲章のもとで議論すべきと思っております。

もともとの条例の骨子であった中小企業の振興というものがあるわけですから、1、のところの議論、つまりその個人の見点というよりも、企業・事業者の見点、またその産業の見点から、その持続性を確保する上での基盤強化について、しっかりと議論できればと考えております。従いまして、今日に関しましては、特に産業団体の委員からのご意見を中心に。業界全体の意見集約をしてもらうような形でお願いします。今、直面してる課題の先に目指すべき方向性、施策というのはお持ちでしょうから、ここでご披露いただければと考えております。

早速ではありますが、栗山委員からご意見の方をいただければと思います。

なお、こういった会議の前に、各業界団体が抱えている課題や解決策についての意見を集約して事前に事務局に提出しておくことが望まれます。

【栗山】

商店街から来ました栗山です。よろしく申し上げます。

課題としては、工業さんと同じようなところも結構あると思うんですが、まずはその商店街の生い立ちとして、世田谷区内、特に駅を中心として発達してきた、自然に発生してきた商業集積と考えてます。計画的に作られたようなショッピングセンターと違いますので、自然にだんだんお店が増えてきて、地域のにぎわいがだんだんできてきたというのが

商店街の発達してきた流れなのかなと思っています。

重要な役割の一つとしては、街中、地域でのにぎわいの創出というのが、僕らの役割として大きな一つのものだと考えています。

そんな中で、やっぱり課題として大きいと思ってるのは事業承継です。先ほども工業さんの話出ましたけれども、あとは組織強化が大きく課題なのかなと思ってます。

なかなか皆さんご理解があんまりないかもしれないんですけども、11年ほど前、東北の震災があったときに、計画停電っていうのがあちらこちらであったかと思えますけれども、世田谷区内でも、どちらかやられてたんじゃないですかね。その時に、節電しなさいということで、区の方から商店街宛に通達というか話が来まして、商店街の街路灯の電気全部消した商店街があったんです。真っ暗で、地域の方からも苦情殺到。何やってんだ商店街と怒られたことがあるんですが、でもそれは世田谷区からの指導なんです。商店街の街路灯というのは、実は補助金をいただいて補助してもらって作ってますけれども、商店街で建ててるんですよ。電気代を商店街で払ってきてるんです。いわゆる一般の道路とは違って、だんだん公共的役割というのが商店街が認められてきているということで、電気代の補助をさせていただいておりますけれども、もともとはそういったもので、大体言われるのが、あれは区が作ってるでしょ、商店街は関係ないでしょ、というふうに言われることも結構あるんですけども、実はそういうことがあって、公共的な役割をそういう意味では担っているのかなと思っています。

もう一つ課題としては、後継者不足。組織強化がなかなか難しい中で、商店街が解散するような場合も出てきてしまっています。商店街が解散すると何が起きてくるのか。例えば、今お話をさせてもらった街路灯の管理者がいなくなっちゃうんです。老朽化してきて、壊れそうで危ないとなった時に管理者がいなくて、誰がどうするっていうことも耳に入ってくるようになってきてます。商店街がなくなった時のデメリットやリスクまでは言い過ぎかもしれないですが、どういうのがあるのかなと最近考えたりします。安全・安心なまちづくりに貢献をしてきたりだとか、年寄りの見守り、食育文化の伝承等々よく会長の桑島が話をしているところですけども、そういったことがだんだんできなくなってきます。世田谷区内のある商店街では、民間交番というのを作って、商店街のメンバーがパトロールを行っています。交番一つを設置すると年間数億ぐらいかかる。それはもうボランティアでやってますからお金は掛かりません。行政の、本来であれば、お金で予算で運営するようなどころがあると思うんですけども、そこはボランティアで賄えるということで、区にとってもメリットがあるというふうに考えてます。そういう意味でも商店街っていうのは必要なんじゃないかなと思っています。

いろいろな面で考えると、例えば、言い過ぎというか大胆になるかもしれないんですけども、商店街ってそれぞれ定款があるんですね。定款の中に、商店街のエリアを記載しています。どこどこ町の何丁目から、どっかの何丁目までっていうその地域の規定をしているんですけども、そこでお店を出す時は、商店街に必ず加盟をしますか。そういうようなことをしていかないと、なかなか組織力強化というのはできないのかなと思います。最近では、逆に大手のイオン系のまいばすけっとというスーパーがありますけれども、商店街連合会に、今後出店するときはどこの商店街に加盟すればいいですかという話も逆に問い合わせを含めてくるぐらいに理解をさせていただいてるところもあります。そういったことは、条例というかそこまでできるかどうかわかんないですけども、促進できるようなものが盛り込まれれば僕はすごくありがたいなと思いますし、地域でのそういった活動も

継続できるんじゃないのかなというふうに思っております。以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。

現行の産業ビジョンの中におきまして、商店街の振興に関しては、資料4の裏面、施策体系「3 豊か・安心・快適な区民生活創造」のところの④（区民生活や地域環境を支え高める商店街振興）にあります。ここにもその商店街が担う公共的な役割というところが、明記されていて、前回の産業ビジョンの作成においても、その際には桑島会長が入って、同じような問題意識を持たれ、このビジョンの方にもすでに反映されてるということだと思います。これを今の課題としては同じような課題が継続的にあって、より深刻になっているというようなことで、現行で書かれてる施策等をさらに強化していくっていうような認識でよろしいでしょうか。プラスアルファで何か新しい視点があれば、またこの後、勉強会含めて機会がありますので教えてください。

【栗山委員】

加入促進条例を以前作ってくれたおかげで、そういった大手の会社なんかは、コンプライアンスに抵触するっていうことで、条例は努力規定で罰則規定でないと思うんですけども、比較的に入会したいと言うふうに、大手さんの方から言ってきてもらえています。実は中小個店がなかなか理解がされない。若手の創業者に関しては、なかなか難しいかなっていうふうに思ってます。

【長山会長】

わかりました。ありがとうございました。

また引き続き、商店街の話は、基本の方針1のいわゆる産業の基盤というところだけではなくて、基本の方針2のところの創業支援（商店街の空き店舗を使って創業の苗床になる）や、基本方針4のエシカル消費においても関わってこようと思います。コミュニティビジネス・地域密着型ビジネスというのも商店街の話です。商店街を起点とした取り組みにはいろいろと広がりがあると思いますので、またお話いただければと思います。

続きまして、先ほどプレゼンしていただいたところですが、改めまして工業の話ということで千葉委員をお願いします。

【千葉委員】

栗山さんの話を聞きまして、確かに若い人は入らないだろうなっていうことは思いました。駒澤大学駅に新しいお店ができたと思いますが、これは商連に入っていないだろうと思っています。ただ、こういう人をどうやって取り込むのがいいのかなと、結局それは工業の立場としても、要は、出店者が違うだけで、目線を変えれば同じことなので、そういうのをちょっと考えてやって欲しいなと思いました。

資料6の話ですが、戦術・取り組みの部分でAIロボットについて、上から2個目の部分。年配者じゃなくても、横文字に弱い人が多い。要は、よく出てくるデジタルトランスフォーメーション、DXの話もそうだと思うのですが、そもそもそういうものが資料に書いてあると、もうそこでスタートしない人が実はいたりとか、それで何のメリットがあるのかみたいな話は、僕は映像の編集をする作業があるので、そういうソフトを使って一緒に作業

する人とやるときに、当然新しい新機能でクラウドを使ってやってみたいなことも出てくるので、当然使ってみるとすごい便利な部分もあるんですけども、確かにこういう部分を、こういう機能があったら使いやすいよ、と教えてもそこにいかないんです。それはなぜかという、わかんないし面倒くさいからって。新しいことを覚えるより、クリエイティブな人なんかは特にそうなんすけど、新しいことを覚えるよりもクリエイティブを優先して物を考えたいんで、余計なことを考え、余計なことを覚えるより、まずは目の前のことを、クリエイティブの部分をいかに追求する。ただ、そういう人たちがお金を稼げるかどうかって話は1回置いといて、デジタル化するかしらないかとかっていうのも1回置いといて、その何が正しいかってのも当然ちょっと考えなきゃいけないんじゃないかなというふうには僕は思ってます。それで、新たな技術や、下の部分もそうなんすけども、結局クリエイティブに全振りしてる人は人とのコミュニケーションがうまくいかない人もすごく多かったりするんで、そういう人の間に僕が入るような仕事もするので、クライアントとクリエイターの間に入って作業する。その時にその人の気持ちをどういうふうに代弁するのか。そういう間に入ってくれる人がいることによって、もしかしたら円滑に進む部分もあるんじゃないかなと。この戦術、取り組みに関して言うと、そういう部分を拾ってくれる人をどのようにやっていくのか。単純には弱い人だからしょうがない、切り捨てるのはちょっと問題だと思うので、そういう部分をやるのかそれは当然さっきの年配者も同じで、どのようにそこに行くのか。行かせることが必要なのか。

あと異業種間の交流や情報交換等によりってところのその下の部分ですね。これいろいろとその環境の構築を図るのも大事なんですが、人間が結局信用できないと、そこで名刺交換して信用できるかというとなんかわかんないですね。人間が信用できる部分を可視化するのは絶対無理だと思うのですが、そういうところをどのようにちょっと考えるのがいいのか。少なくとも話す場っていうものをもう増やすことができるのか。当然世工振も、入会希望者もそもそも少ないんですが、もうとりあえず何でも入れちゃえというようなところはあるんですが、ただやっぱり信用できない人間を入れるわけにはいかないんで、どのように一緒にコミュニケーション取ってやっていくのかということは考えていかなきゃいけないと考えます。

あと最後の部分で、この公益的役割を担う産業組織等に関する理解の促進支援っていうのもあるんですけども、我々世工振としていろいろやらなきゃいけないことはあるんですけども、やることは見えているんですけど、どうしたらできるかっていうのをどう区の方と如何に進めて、区の方に全部押し付けるわけじゃなくて、我々がこういう形にするんで、ちょっと協力してもらえませんかみたいな提言をした方が、作業が進むのかとか、そういうやり方について、進め方について、考え方は相談したいです。

そして、2個目の目指す姿「区民生活を支える産業が引き継がれていく世田谷区」で、戦術・取組の上から2個目「人材採用や技術継承に関心のある事業者間での情報交換や異業種交流の機会を増やす」について、そもそも行かない人がいる。行かないから、発展しない。スタートラインに立ってないから結局信用できる人間がいないから行かないみたいな感じになっているのももったいなく感じる。

かといって、この人は信用できますって口で言ったところで難しいので、そういう部分をやったり人としてどういう人間なのかってのはわかるような状況を作る場があると、非常にいいのかなと思います。ただ、皆さん何度も顔を合わせて時間を作るということが難しいので、そういう部分をどのようにクリアしなきゃいけないのか、考えていかなきゃい

けないのかなと思います。

これは、下の「新しい技術に触れることができたり、使いこなすことができる人材を確保・育成することができる機会や環境を構築する」の部分に関しても同じで、チャレンジしない技術者や社長さんが多いので、こういった部分はDXの話もそうですが、やらないから理解できないってことよりは、こうするとよくなるよっていうのをサポートできるようなスタッフ、区の方で詳しい方がいれば、その会社の作業に対して、意見ができる。僕も相談、話聞きに行くと、こういうことができますって話になるんですけど、大企業の例とかそこそこの企業の例を出されても、「いや、うちも個人なんで、そこまでのシステムいらないですよ」とか、そもそも金額単価が合ってないんで、そういう部分を自分で学んで必要な部分だけ取り入れていかなきゃいけないって話だと思います。要は、レベルに応じて考えなきゃいけないんじゃないかなと。そこをどういうふうにちょっとレベル付けするのかってのもあるんですけど。各会社、各企業、いろんな企業が必要としていることを、必要な情報をまとめなきゃいけないのかなというふうに僕は今思っています。

【長山会長】

ありがとうございます。

続きまして商工会議所世田谷支部ということで、古谷委員、お願いします。

【古谷委員】

世田谷産業ビジョンの資料4ですが、これで進めればいなと思っています。2018年にこれを議論して、こういう方向で行こうねっていうことで作ったもので、実際コロナで何もできていないので、資料4の表面については何の異論もございません。裏面の施策の体系については、この中で取り組んできたものっていうのはいくつかあるので、この辺はライトなのかなと思っています。それから骨子の資料5については、まあまあそうねっていうことだと思います。資料の6なんですけど、住み分けとしては、大きく分けるところなんだけど、もう1個欲しかった。背景があって目指す姿があって、戦略というより内容を読むと取り組み・課題、その次が戦術というよりかは提供方法。その次にもう1個来るのが、結果として具体的にどういうふうにするのかっていう、それがイコール目指す姿に繋がるっていう細分化されたものになるものだと思います。表の作りっていうのかな。資料としてはすごくよく整理されたなと思っています。

ただですね、背景のところでもちょっとどうかなと思っていたりとか、前回前々回までの話の流れのポイントを汲んでいく中で、あまり細分化してミクロに行きすぎるとはこの内容っていけないと思うんですね。大前提として、現在あるのが全てではないんだけど、いわゆる商業、商店街商業、工業、農業、さらに商工会議所で言うと、商工会議所は会議体なんで業界団体ではないですけども、零細企業、中小企業を応援する団体というふうに大きく住み分けすると、それを、その業界を後押しする、それについてまた細分化していくと、こういうのがあるよねっていう話がいっぱい出てくるわけです。だけどそのいっばいにフォーカスしてしまうと、止まらなく、限りなく、マニアックな問題とか、ニッチな問題だとか、それは行政関係ないとか、いろんな問題になっていくんですね。なので、大前提としては、今ある世の中で通用している業界っていうか産業というか、そういうのをしっかりとまずは後押しします。その中で新たに起業しますとか、ソーシャルビジネスとしてこれは取り組んでいこうとかいうふうに、またそれが細分化されていくべきだと思うの

で、それを書き出すときりが無い。そうすると、ちょっとニュアンスが違うんだけど、背景の中の4つぐらいの所に倒産の件が書いてあるんですね。都内の企業件数が、不況型倒産が9割です。これはこれで事実で、現状の背景としてはあったと思うんですよ。ただ、世の中起業して5年も持つ会社って4割ぐらいしかないんですよ。ということはね、もともとビジネス作ったって、5年で潰れる会社が半数以上ですよ。私も1個か2個潰したことがあります。潰れる原因っていうのは、環境の問題じゃないんですよ。社長の問題なんですよ。受け入れられるビジネスを作れてないから潰れるんですよ。そこに役所が支援してくれていうこととは別の問題なんですよ。完全にビジネスとして成り立たないものを作っているから潰れるんです。なので、倒産してるからと書いてしまうと、それを長引かせてあげよう、だから起業する人を応援してあげようっていうロジックに行きがちなんですけど、それは別物なんですよ。まず今ある業界をそういうコロナとかどうにもならない要因で、不況とは言わないんだと思うけど、大変なことになった時にどう後押しをするかっていうことはやるべきだと思うんですね。それと、会社が潰れてしまうのは、別の潰れ方なんですよ。そこはイコールにはいけないって思うんですよ。今ある世の中の企業が全て残るべきだとも思っていないんです。やっぱり競争があるし、時代もあるし、社会構造の問題もあるし、今チリ紙交換って見たことないですよ。昔は普通にあったんですよ。カセットテープ買いに行くとカセットもない、レーザーディスクもないですよ。どっかあんだと思うけど、だからそれが主流ではないってこと。カセットでダビングしてウォークマンに入れてとかってないじゃない。だからそうやって時代とともになくなる仕事もあるんですよ。全てがなくなったってことを言いたいわけじゃなくて、例としてそういうふうには減っちゃうものとか、もう必要がなくなるものとか、そういうものがあるから。それは全てを作っていくことは無理なんですよ。でもそれは企業努力でやっぱり変えていく。名前出していかかわかんないけど、三茶に、2階に大きいお店があったじゃない。ちょっと前でもやっぱり時代とともにそれがなくなって、撤退したわけですよ。違う業態に変わったってわけですよ。ただそれはもう企業ですから社会に必要とされない仕事をしてもしようがないんで業態を変えていくとか、撤退をするとか、いろんなことが生まれていくわけですよ。だからそういうことで潰れていくっていう括りもあるんだよね。だから一概に全ての会社が潰れるから助けてくださいっていうことじゃないんだと思うんですね。

もう一つ、これも前回前々回ぐらいから色々お話が出たんですけど、行政が色々なことやっているから取り組み出してくださいって今回もつけていただけてますけど、取り組みだとして、たくさん行政がいろんなことやってるプロダクトアウトが下手だとか、広報が下手だってのはもうずっと前から僕が言っている話で、それはそれであるんですけど、だけどそれを乗り越えて、それを調べていった人が得をしいんだと思うんですよ。

こんなことを行政がやっています、国がやっています、コロナの時にこぞってみんな補助金が欲しいから、徹底的に調べたんですよ。それでいい。それが、そういう企業努力してる人が残っていく社会だからそこに競争が生まれてくるんですよ。だから知りませんでしたって、調べ方を知らない、足りなかったんだねっていう世界でいいんですよ。そこまでケアする必要はないと僕は思っていて。ただ情報発信だとか、プロダクトアウト、見せ方、見え方、それはやっぱりもっと研究を行政してもらいたいなとは思っていますね。

それを取りに行くか行かないか、商工会議所に入れちゃうんだから、入ってないのはあなたでしょって話で、知りませんでしたとか、いっぱい言われますよ。でもいろんな団体に自分からアプローチしてそういう情報を取りに行っていない企業努力をしてないってこと

です。それだけのことです。今ネットでスマホで調べられるんだから。そういう努力をしない人は潰れていくべきだなと思ってます。

ということで、資料6の表のつくりとしては、将来像が欲しい。この次に一番上で、例えば、継続的な事業の経営に資する最低限のセーフティネットの充実や経営相談等の相談機会や場の拡充を図ります。これが取り組みの課題です。それに対して、事業経営に関する多様な相談に対応する拡充をしますと、これは提供をする取り組み方法ですよね。それが具体的には、例えばこの上でやっています。何千件にサービスをしますとか。何時から何時までやっていますとか。ということによって、それがどうなるかっていう、何を求めてそれをさせるのかっていうところまで書いて、初めてそれが目指す姿の地域の事業者が安心して継続できる事業を営むことができる世田谷区だよっていうことに戻っていける。両方からのアプローチで同じ答えになるっていうものを表としては作るべき。

【長山会長】

ありがとうございました。

資料の4ですね、現行ビジョンの全体イメージについては、問題はないだろうと。これは結構決定的なお話をされていて、要するに現行の産業ビジョンの見直し自体が必要なのかという問題提起ですね。実は私も同じことを考えていて、このビジョンはよくできているのですよ。三つの視点からということでもまとまっています。5年経ち、コロナ禍ということで変わったところがどれだけあるのだろうか。区の基本計画が策定されるのでそれに合わせてとか。また条例に合わせた形にということはもちろんわかるのですが。ビジョンを見直すところはどこにあるのかなと、正直、当初私は思っていました。ただ、施策体系の裏面のところを見ると、既存の今の産業に関しての1.のところ限定した内容になっています。また、デジタル化については決定的に欠けていますね。多分、2018年当時の議論においては、デジタル化・DXというまでの話が身近になっていなかったのでしょうか。今や、チャットGPTのように、我々の想像を超えるスピードで、デジタルの技術発展があって、それがもうすぐに個人でも使えるような状態になってくる。こうした点では、施策体系のところでは改正する意義はあるのだろうと思います。ですから、施策体系において、具体的にどのように取り組みをするのか、アクションレベルでの具体的な提案をしてもらえることが肝要です。またこうした点を勉強会では大いに出していただきたいと思います。

それでは、建設業ということで兒玉委員をお願いします。

【兒玉委員】

建設業の状況ということで事前のアンケートにもちょっと書いたんですが、書き始めると、建設業界の人手不足とか、事業継承ができないとかいう愚痴的なことばかり書いてしまったんですが、そもそも考えると、建設業に勤めたいとか、そういう建築をやりたいという人が、若い人にいないということが最大の問題で、例えば昭和の時期にですね、小学生に将来何やりたいっていうと意外と第3になりたいっていう人いたんですよ。もちろんサッカー選手や野球選手もいたと思うんですけど、みんななれるものではないんだけどなりたいっていうのに大工さんがあったのに、最近はまだ大工さんといことも聞かれないですし、どちらかというとYouTuberとかですね、そういうふうの流れっていくのはしょうがないと思いつつも、大工さんが何してるかっていうのをまず見ることがない

と思うんですね。昔は家って建てるものだったんですが、今、家って建てるより買うんですよね。マンションを買うし、戸建てでも建売りで買うの方が圧倒的なくて、自分で注文住宅を依頼をするって結構ハードルが高かったり、世田谷で注文住宅ってすごい贅沢だと思うんですね。建設業の仕事とお客さんというか、ユーザーとの距離がすごい離れていて、それを今更建売りにして、注文住宅にしようっていう、そんなことは絶対できるわけじゃないですし、そうではない代わりに、意外とその建売りを買ったり、マンションを買った方が、住みながらそれをメンテナンスしたり修繕しなきゃいけないんだけど、どこに頼んでいいかわかんないっていう方が大勢いらっしゃって。私ども、区と協定を結んで、そういう区民の方の住宅修繕とか改修の相談窓口を作ってますが、年間300件ぐらい相談をいただくんですね。新築の相談なんてないです。ほとんどが修理修繕で、それも細かいものが多いんですが、どこに頼んでいいかわからない。もっと言うと、建設業の会社に騙されるんじゃないか、安心したところに頼みたいんです。相談する人の中に、建設業のこと良くいう人誰もいないですよ。それぐらい建設業のイメージが悪くなっている。でも、仕事がなくなってる訳ではないんですね。仕事はこの先もありまして、住宅だけではなくて、例えばインフラとか公共事業、小学校だって、実際は建設業の方が作ってるし、道路だって水道だって電気だってそうなんですけど。イメージとしてもなかなかそこが結びつかないので、業界としてもそうなんですけど、その作り手とその使う側をもう少し近い存在にしていかなきゃいけないと思います。それは建設業だけではなくて、特に生活を支える産業・飲食とかもそうですし、そういうなくてはならないような介護とか教育とか、みんなそうだと思うんですけど、そういうものが、実はそこで多くの方が働いたり事業としてやっているっていうことを、例えば子供のうちの教育とか、うちもやっているんですけど、学校と協力したりしてものづくり、ちっちゃな椅子作ったり、プリンター作ったり、無料でさせていただくんですけど、今子供がそういうことをやる機会ってほとんどないので、大勢の方にやっていただけるんですね。そういうものづくりをするような機会を子供のうちから建設以外のことも、そういう体験をできる機会をぜひ作っていただくことが、実はそのユーザーと仕事を提供する側との距離を近づけるのかと思います。

93万人区民がいて、今、建設業で働く人がいなくて、外国から、外国人研修生が補っていて、土木も解体も今外国人がいなかったら成り立たない状況になっています。研修生、5年・6年経ったら帰っちゃうんですよ。日本にとどまらないってことは、技術が継承されないんです。みんな国に帰っちゃうので。何とか今それで回しているんですけど、10年後、20年後に本当に働く人いなくなったら、道路、学校、水道などどうするのかなという気がしています。以上です。

【長山会長】

ありがとうございます。

各産業別での課題ということですが、やはりこの人手不足の問題というのは、どこの産業においても深刻です。建設業においても深刻ですね。また、公共工事に関しては、世田谷の場合、地域の中で地元の業者さんになるべく発注入札してもらおうという制度もあります。その辺りは前の産業ビジョンでの議論を受けて生まれてきたものかと思えます。家、町、都市の発展というところで建設業がそれを支える。施策体系にも書かれていますが、これをさらに発展させていくっていう方向で考えていこうということかと思えます。ありがとうございました。

では続きまして、金融の視点で中山副会長。お願いいたします。

【中山委員】

世田谷区しんきん協議会の中山でございます。

まず、商業、工業、農業、建設など伝統的な業種にもう1度目を向けないといけないと考えております。

私は今日、下北沢から茶沢通りを歩いてここまでバスで来ましたが、商店街に「頼りになります商店街」とフラッグが掲げられていました。

世田谷区商連も70周年を迎え、先ほど言われましたように、なかなか大変な部分もありますが、皆さんそれぞれ商店街ごとに頑張っています。意外と見逃しがちなのですが、個店ごとにもそれぞれ工夫されています。例えば、下北沢の下北沢商店街連合会の好事例で、商店街デジタル化推進事業というものがあります。下北沢には商店街連合会に約760店舗加盟店があるのですが、連絡手段に非常に困っていました。紙ベースでやるといざイベントを開こうといっても1ヶ月ぐらいかかるんです。そこで、仕組みとしては、要はご案内して「参加する人誰？」てことをやるのですが、これをI love 下北というシステム会社が入り、都の補助金を使って、デジタル化しました。これで一体何ができるかというところ、商店街に加盟している店舗ごと、組合ごとに情報を流すこともできますし、例えば業種ごと古着屋さんがイベントをやりたいと言った場合に、古着屋さんの業種に絞ってご案内できます。そうすると古着屋さんの中で、ニーズのある事業者が下北の駅前でイベントやりましょうということですぐ返答があるということです。その他いろんな連絡や告知もできるので、それによって古着屋フェスとかカレーフェスとかやれば、かなり外来者が集まるということで、集客につながります。なかなか工夫されており、情報の伝達も滞りなく、生産性があがっています。

そういったことで商店街の世代もだんだん変わってきて新しいことにチャレンジしているので、そういったところを応援していく。我々も当然金融面で応援しますが、区としても是非応援してもらえればなあと思っております。

あと工業ですが、私も正直言って世田谷区で工業かと思ったんですが、ここに本社を構えてやられている会社もあるんです。世工振の総会に参加させていただいて大手カメラメーカーが近隣にあった関係で下請けとして成長し、そのレンズの技術をコアコンピタンスとして磨かれて、現在もやられているとか。先ほど香料の会社の方のお話がありましたけど、東京農業大学には香料の学科があり、その卒業生が何人か地元世田谷で働いて活躍しているってことだったので、大学の多い世田谷区は有利だと思います。その地域で残るといのは大変な努力と、それなりの時代の背景があって残られている。なので、準工業地帯がマンションになっていくというパターンが多いんですが、それはなくちゃいけない、歴史からの流れっていうのもあるので、それは周辺住民と折り合いをつけて、残していけたらいいのかなあと思っております。

農業も、実は今度私も7月29日30日とマルシェがあるが、地方からもそうですし、世田谷でも成城大学の学生さんが来て野菜を販売したりしますので、やっぱり世田谷区も農業がありますので、地産地消で世田谷育ちをアピールしていければなあと思っております。

建築はもう言わずもがなで、住宅地ですので、確かに大手マンションデベロッパーや大手建築会社さんもあります。例えば区内の設計事務所でも特色を持ったお家を建てたいという方のニーズに答えている方もおりますので、技術革新の流れは早い中でも、ついて

いけるようなところについては応援したり、あとは協力し合って、アライアンスを組むというのが必要なんだと思っております。

ですので、保護という視点ではなくて、そういう努力されて力があるところについては我々も区としてもそういう何か施策を、実際のニーズを聞いて対応していただければと思います。私は以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。

地域金融機関の信用金庫は取引先の現場でソフトな情報というものを持ってますので、そういったところから世田谷における事業者の様々な課題やニーズをよくご存知かと思えます。この後もいろいろとご助言等いただければと思います。

資料の6を中心に今日は議論をしてきましたけれども、まだまだこれからブラッシュアップをしていかなければと思っております。私から先んじて少し言うと、中小企業と言ったときに、中規模企業と小規模事業者を国の中小企業政策は分けてきてるんですね。中規模企業に関しては生産性向上というところで、また事業の維持・継続、集約・拡大という政策に寄ってきてます。一方、小規模事業者に関しては廃業が進んできているので、先ほどの事業承継という議論もありますけれども、地域の社会の貢献とか、先ほどの商店街の話の文脈にも似てるんですが、地域のコミュニティの担い手のようなところでの貢献というところで期待されています。小規模事業者に対する政策は、個人の視点という点で、条例の2、3、4にも関わってきます。

あとはライフサイクルの視点で、創業から成長ステージ、そして成熟・衰退というように見ていって、それぞれのステージ別の施策を検討したいと思っております。またこの資料6は、勉強会を通じながら、修正をかけていきます。

それでは、もう時間が来てしまいましたが、もう1人2人、せっかくですので、挙手していただいて、ここまでの議論についてのご意見というのをお願いできればと思います。いかがでしょうか。では、中山委員。

【中山委員】

時間が限られてる中お時間いただいてありがとうございます。先ほど千葉委員からぜひ会社にして欲しいっていうメッセージをいただいたんですけども、私自身は法人成りして、町田市に登記してしまって、すいませんっていう感じなんですけれども、商工団体にも何も属してなくてちょっと今ひとつ参加するメリットを見いだせないでいたので、勉強させていただきましてありがとうございます。

感じたこととしては、すごくいろいろな昔ながらの産業を支えてくださっていた事業者さんが来られて、先ほどの融資のところでも、本当にご苦労なさってる経営者の方が多いんだろうなと思ったんですけども、そういう方たちが、今日も新しい視点でお話くださった、吉田委員兩名とか、あと経営者の方が壁打ちとかしたら、何か新しいヒントも受け取られるんじゃないかなっていうことを感じたんですけども。

とはいえ、お二方、体が一つですし、世田谷区内で吉田さんみたいな方っていう方を探そうとするとやっぱり限界があると思うんですね。今、フリーランス、副業の団体のものなんですけれども、全国でコロナ前の調査で462万人、フリーランス、副業の方がおられて、雇用ではない形で働いて何かスキルをご提供して対価を得てる人っていう定義なんで

すけれども、そういう方たちは全国にたくさんいらっしゃって、先ほど千葉委員もおっしゃったような新しい技術とか変化のサポートみたいなところで言うと、DX化とかSNSのマーケティングとか新商品開発とか、あとは人材獲得の広報とか、そういうものってすごくフリーランスの中では売り手市場でいろんな成功事例が全国にあります。なので、もう少し世田谷区内だけではなくて、世田谷区の中にも本当にたくさんのフリーランスの方がおられると思うんですけれども、もう少し外部のプロの意見ですとか、人材が流入してくるような動きがつかれるといいんじゃないかなというのも思いました。

フリーランス協会としては、いろいろな地方の都市からご依頼いただいていることとして主に三つありまして、一つが関係人口の創出ですね、自治体に関わって足しげくというか、頻度高く関わってくれる、外部で消費したり、何か働いたりしてくれるような人をつなげるような、ワーケーションとかプロボノのマッチングみたいなことを、お手伝いしていたりですとか、もう一つは産業振興ですね。中小企業さんの支援として、外部のプロ人材をもっと活用したらどうでしょうかというような啓蒙の授業をさせていただいたりですとか、あとは生涯学習支援的な雇用から離れても、長く、収入を得られ続けられるようなフリーランスとか副業のデビューを支援するようなことっていうのがあります、それがどうしても部署としては分かれがちなんですけれども、対象としては重なっていることが多く、もっと広く呼びかけていけば、全部が繋がって、同じ人、また外の人から中の人に情報が伝わって、参加するきっかけをくれたりですとかっていうことになるので、ずっと課題になっている交わるとか触れる、そこから関心を持つみたいなことは、まずは外部の人をたくさん入れていくことから、動いていくこともあるんじゃないかなって感じました。

結構、昔ながらの経営者さんとかは、コンサルって聞くと、高い、口だけ、えらそうみたいな形で、もう何されるかわかんないみたいな方ちょっと懸念されがちなんですけれども、フリーランスと聞くとフリーターとどう違うんだろうとか、何かすぐばっくれそうだなみたいな形で、そうじゃないですよっていうご説明するところから入ることも多いんですけど、とはいえ先ほど古谷委員がおっしゃったように、新しい観点で事業を切り換えそうと思ってらっしゃる経営者はたくさんおられて、そういう方たちが外部の助っ人を得られる機会というのもコロナ禍ですごく加速しているので、世田谷区も本当に大都市ですけれども、もう少し外部の人たちを流入させるようなことが区としてできて、なかなかその区の予算を外から来るいろんな人が享受するみたいなのはよくないかもしれないんですけれども、そういうきっかけを盛り上げるような動きができるととてもいいんじゃないかなと思いました。以上です。

【長山会長】

ありがとうございました。フリーランスの話は働き方のところに関わっている個人の視点ということになって、特に条例の2番のところ、議論を深めたいと思います。中山委員にはまた次回、積極的にご発言いただければと思います。

今日のところの話としてはやはり資料4の現行ビジョンをたたき台に、どこまで資料6のような形でまとめられるかということで進めてまいりました。資料4の裏面にテーマ軸というのがあって、これを見ての通り、商業・サービス、ものづくり、これは工業ですね、そして建設。ここまでは今日の検討の範囲でした。ただ、農業・農地、観光ですね、この二つに関しては今日、全く話せていないのですよ。ですので、やはりこの積み残しは引き続き議論しなければいけないだろうし、消費生活のところに関しては、介護・医療・教育

サービスのような生活密着型のサービスというのをも併せてまた検討していく時間を要します。現行の産業ビジョンではそれぞれの産業ごとに、産業連関的な発展という視点がありました。つまり商業だけ、工業だけ、建設業だけではなく、ここでは連関性を持って発展させていくのが、前回のビジョンのポイントでした。この点は今回も引き継いでいきたいと思っております。

次回からの議論ですが、個人の視点というところで働き方や起業とか。その起業に関しては、今日も少し出ましたが、いわゆるスタートアップのような急成長企業も含めて、次回は議論できればと思っております。あとは消費生活のところに関連するエシカル消費のこととか、ソーシャルビジネスのような話も併せてできればと思っております。勉強会でまず集中的にたたき台を作って、次の第4回の会議にて諮りたいと思っておりますので、これに関する委員は積極的に勉強会に参加してもらいたい。

それでは、最後に、本日のグラフィックレコーディングについてまとめてもらいました渡辺様に簡単に説明をしてもらえればと思います。

【渡辺氏】

ありがとうございます。

前回と比べて空欄が多いイメージなんですけど、前半の竹内さんのお話とか、特に数字が多いお話だったんですけど、そこをどう可視化しようかなあということ悩みながら書いていて、また次回に向けて仕上げようかなと思うんですけど、2回目の時にやっぱりこのスタートラインに立ってもらってという時にその人となりがわかんないとか、実際その仕組みが自分にとってどういうメリットがあるのかわかんないって言った時に、今も自分もこうやっていて、可視化っていうのがテーマかなというふうに思っていて、数字を具体的にどういうものなのかっていうのを頭で絵に起こせないっていうのが、今回グラレコやったところが普段の市民とのコミュニケーションっていうところにもネガティブに働いてるのかなっていうようなところを少し感じたので、そんなことを思いながら今日は聞いていました。また次回に向けて仕上げていきたいと思っておりますので、また出来上がったらご覧いただければと思います。よろしくお願ひします。

【長山会長】

ありがとうございました。最後に事務局より連絡事項お願ひします。

【納屋産業連携交流推進課長】

長時間にわたり大変ありがとうございました。事務局より事務連絡を申し上げます。

まず、本日の会議録については、事務局にて作成の上、後日、皆様に確認をお願いしたいと思ひます。その上で、準備が整い次第、HPへも掲載をさせていただく予定ですのでご了承ください。

次に、次回の開催予定ですが、第4回を8月10日木曜日に予定しておりますので、ご出席のほどをよろしくお願ひいたします。

また、以前日程調整をさせていただきました、第2回の勉強会を7月20日木曜日に予定しておりますので、こちらもご出席のほどをよろしくお願ひいたします。

事務局からは、以上でございます。

【長山会長】

それでは第3回地域経済の持続可能な発展を目指す会議はこれにて終了いたします。