

参考資料 1 前回までの主なご意見

検討テーマ		主なご意見	
既存企業の 業の操 業支援	情報に対する ニーズ	第 1 回	<ul style="list-style-type: none"> ・市内中小企業が必要とする情報として、複数ある工場の集約のための工業用地に関する情報ある。適した用地がない場合が多いため、行政からの情報提供も必要。 ・中小企業は、事業承継の問題や海外進出に向けた情報が欲しいというニーズが多くなっている。
	相隣関係 (工場周 辺の宅地 化への対 応)	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣住民との分離・共生支援とあり、建てた時は住民が少なかったが、家ができて、近隣住民と共生をやっているつもりでも、昨今難しいことがでてきた。 ・住工混在という問題もあり、音や臭いを軽減する装置に対する支援は有効。 ・明確に市外転出を表明している企業は 3 社にとどまっているが、上記の課題に対応しないと、継続意向のある企業も移転してしまう可能性もある。仮に企業が土地を手放した場合、新たな用地として活用できるか否かは、操業年数や本社の所在地等、各種制限があるため、流出する企業への対策は個別に対応する必要がある。
		第 3 回	<ul style="list-style-type: none"> ・住環境と工場の分離は重要な課題であり、工場立地上厳しい要件となっている。 ・工場周辺の住環境対策については企業が粛々とやるしかないが、設備投資の更新など環境対策に対する支援は金がかかるので、環境対策に対する充実した支援補助は有効である。
	従業員の 通勤対策	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・車通勤がメインで駐車場の場所が少なく、頭を悩まされている。近隣住民に対し、交通渋滞を巻き起こしている。車線が少なく、時間に余裕を持ってくればよいが、抜け道を使って、出社退社をする人もいて悩みである。 ・小牧市の便は良いというが、交通網の整備など、通勤は、従来のインフラと違ったニーズになっている。 ・交通網の整備として、通勤バスへの援助や市と企業による共同運行などは有効。
		第 3 回	<ul style="list-style-type: none"> ・県道はかなりの本数のバスが通っているが、片道一車線で常に渋滞が発生している。
	子育て支 援	第 3 回	<ul style="list-style-type: none"> ・子育て支援策は、比較的財政が豊かな小牧市では優れていて当然であり、企業を呼び込む重要な施策となる。
中小企業 支援	第 3 回	<ul style="list-style-type: none"> ・外注先がどうやって生き残るのかという観点から、海外等へも目を向けてほしいとアドバイスしている。 ・全国の事例を踏まえると、個々の中小企業対策には限界があるため、海外からの受注体制など地域で如何にしてネットワークとして強化するかが重要である。AMATERAS（東京地区の航空宇宙部品製造企業連合）や燕市、蒲田地区（東京都大田区）などの例が参考となるが、成功事例では必ずキーパーソンが存在する。 ・地域の中小企業各社の強みを一体化して、横串でグループを作る動きがもっとあってもよい。そのためには、つなぐ人材が必要で、単に異業種交流会を実施するのではなく、行政職員が地域に出かけ、声を聞き、仕掛けをつくるプロアクティブな動きがあって、はじめてネットワーク化が実現する。特に、航空機産業はメーカーとだけつながるのではなく、横でつながる体制が必要である。 ・日本の特徴である縦系列の企業形態や作業形態は、グローバル化への対応が厳しい。中小企業のグローバル展開のためには、企業連合が必要となる。 	

			<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小規模の企業が多い市内の事業所は業況は回復しているが、倒産が少ないのは金融円滑化法に因る支援に負うところが大きい。同法の支援で条件変更を繰り返している企業は売り上げが回復していないため、改善するには、小牧市内の事業者が仕事を与え合うビジネスマッチングの仕組みが必要である。
	市内企業再投資促進補助金 (平成 24 年 5 月創設)	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業にはありがたい。このような補助制度があれば、企業は地に足をつけて取り組むことができる。 ・ 県との連携については良し悪しがあり、予算上の制約や地域バランスなどで県が採択しない案件でも、市にとっては重要なケースもある。県の認定を受けることを条件とするか否かは、今後の課題である。
	その他の支援策	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大企業と中小企業が参加した共同研究や産学官連携も行われているので、産学官連携の取り組みに支援すると、中小企業のやりがいにもつながる。 ・ 中小企業からは、知的財産の特許活用支援や販路拡大などの要望が多い。 ・ 市内で用地を求めている声は高いため、地価が安く、従業員にも地域住民にもやさしい、住工混在にならない地区を市として探していけないといけない。 ・ 新エネルギー関連の支援は固定価格買取制度の実施によって必要性が低下する一方、電力需給が逼迫する中でこの夏も求められている、設備導入に費用がかかる省エネに対する支援など支援策についても匂があるため、必要なものを見極める必要がある。
	支援策の検証	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過去に市外へ移転した企業について検証を行い、マーケティングを行うことが基本である。 ・ 使われていない支援制度は、本当に P R 不足に起因するのか、考える必要がある。どのような使われ方をされているか追跡することが重要。追跡により、必要な支援が分かる。
企業誘致	小牧市の立地優位性	第 1 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 震災以降、BCP (事業継続計画) に対するニーズが高く、災害発生時などに物流の結節点である小牧市の優位性は高い。 ・ 小牧空港は最大の資産であり、産業立地にどう活かすかを考えることが重要。 ・ 高速道路や空港などのインフラを積極的に PR していきながら、働く市民のために活気あふれるまちとなるよう活発な議論をしていく必要がある。
		第 4 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小牧市は、災害に対して比較的強いまちであると把握している。東日本大震災以降、災害リスクに対する企業のニーズが高まっているのであれば、アピールする材料として積極的にデータ提供を行うことが有効である。 ・ 過去に小牧市が工業誘致で成功したのは、名古屋から近いなど成功ポイントがあった。優位性がなくなっている現在でも、価格はそのままである。よって、地盤が強いなど、小牧市の優位性を明確にして誘致を図るべきである。
	まちづくりの一環としての企業誘致	第 2 回	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業振興は、まちづくりの概念の一連の中で捉える必要がある。例えば、ものづくりをやっている、通勤手段をどうするか、交通手段を考えるのはまちづくりの話であり、まちづくりの一環として企業誘致を考えないといけない。

産業用地の確保	第3回	<ul style="list-style-type: none"> ・市域には限りがあるので、如何にして新たに安価な産業用地を確保するかが課題である。 ・企業誘致の件は、誘致できる安価な工業団地を提供できるかに尽きる。 ・企業誘致は土地がなければ話が進まないが、本当に受け入れるだけのキャパシティがあるのか、なければいつまでに用意するかなど、具体的なビジョンがなければ企業は立地しない。
	第4回	<ul style="list-style-type: none"> ・工業系用地は約33ヘクタール残存するとあるが、小牧市内には、まとまった土地がないという実感がある。 ・まとまった土地はあるのに紹介できない状態は小牧市にとって問題であり、実際に紹介できる土地を把握し続ける必要がある。 ・土地を売る意思がある個人所有者でも手放さない理由として、接道幅が不十分など、基盤整備が整っていないことが考えられる。 ・利用可能な土地の精査について、道路を整備するまでは必要はないが、本気で企業誘致を考えているのであれば、所有者が誰でもどのような思いなのか、利用可能性があるのか全くないのか、その位の情報を持ってないといけない。 ・はっきりしているのは用地問題であるため、ここに焦点を合わせ、優先順位をつける必要がある。実質的に利用可能と書いてあるが、本当に利用可能な土地を把握することが最も重要である。 ・土地の価格に対する傾向として、メーカーであれば安い土地、運送・サービス業であれば多少高くても商圏に近いことが優先される。具体的には、高くても回収を見込むことができれば、平米当たり63,000円、製造業など安さを重視する場合は同40,000円程度が相場だろう。 ・土地の値段も重要であるが、製造業の場合は環境面も考え、山の中が適しているのではないか。人里離れた立地を想定しないとバランスのよい立地は望めない。
誘致対象	第3回	<ul style="list-style-type: none"> ・工業団地の整備とともに、既存事業と関連の深い柱となる企業を誘致する必要がある。 ・市内では土地が十分に確保できないという事情を踏まえると、バランスのよい産業構成を視野に入れ、どのような産業分野に土地を提供するのかを戦略的に考えることが重要である。 ・取引先のニーズを踏まえると、個別に市内立地のニーズはある。 ・取引先から相談されても、用地がなく、探せないのが現実である。
	第4回	<ul style="list-style-type: none"> ・小牧市は、航空機産業で全国トップと言われているが、関連会社が全て小牧市内に立地しているわけではない。 ・航空機団地の造成なども選択肢のひとつであるが、日本の経済状況を踏まえ、企業がどのようなニーズを抱えているのかを把握するため、顧客志向の考え方にに基づき、(1)増産に対するニーズ、(2)老朽化の更新に対するニーズ、(3)環境変化や震災などのリスクに対するニーズを見極める必要がある。
企業立地の動向	第4回	<ul style="list-style-type: none"> ・企業立地の動向を把握するためには、単に立地件数だけを見るのではなく、補助金対象の件数や他地域における類似データ等を収集・分析する必要がある。 ・大企業と中小企業では、ニーズや地域に求める条件が異なるため、規模別に分析して、ニーズを引き出す必要がある。

	市内への 企業立地 意向	第4回	<ul style="list-style-type: none"> ・小牧市内の企業では工場集約化のニーズがあり、小牧インターチェンジ周辺で土地を探しているが、なかなか見つからない。 ・市担当課への企業立地に係る相談は、リーマンショック以前は90件程度、直後は20件まで減少し、現在は50件前後で、横ばいで推移し、一定のニーズは確認されている。工場立地を目的とした1千坪から1万坪の土地を探すものである。工業立地法の届出に基づく立地件数は、平成21年度は3件、平成22年度は2件、平成23年度は3件。 ・他地域を選んだ場合はその理由を確認するなど、相談があった50件に対するフォローアップが重要である。 ・市外へ転出した顧客の動向を見ると、土地が手狭になり、小牧市内で安価で広大な土地を探すが見つからずに転出するケースと、コスト削減の一環として親会社等へ移動するケースがそれぞれ半分である。 ・小牧市と可児市で比較検討して可児市へ転出した企業や、土地が手狭になった企業が大口町に転出した企業、小牧市と土岐市で検討している企業がある。
起業・創業支援		第1回	—
		第2回	—
その他	地域・エリアの視点	第1回	<ul style="list-style-type: none"> ・企業は市域という概念はなく、グローバルな視点で事業展開をしているので、その視点での議論、支援等の検討が必要。 ・面的な広がり（中部圏域の中での小牧市・東アジアの中での中部圏域）や立地企業がどのような地域と取引があるのか、どんな機関と協力しているのかというネットワークや成長産業などを意識する必要がある。岐阜県南部、三重県北部も合わせて考える必要がある。
	産業振興戦略について	第3回	<ul style="list-style-type: none"> ・新産業支援は、今後の小牧市をどうするかというまちの方向性と大いに関係があるので、未来を見越したまちづくりとそれに結びつく大きな構想が必要である。 ・示された3つの戦略は大事であるが、タイトルは聞きなれた言葉が並んでいるだけで、章立てであり、メッセージ性がない。何を目指すのか、具体的なテーマ設定やメッセージ性が必要で、「空港を生かして、国際的な試作品を作るセンターにしましょう」等の具体的な戦略が必要である。 ・大手と中小企業では抱えている問題が大きく違うので、分けて考えた方が良い。例えば、設備投資の更新に対する支援について、大企業は通常、支援を受けると縛りがきついで、受けないだろうが、中小企業にとっては直近の資金がポイントになるので、ニーズは高いだろう。 ・産業振興のためのクラスター形成は、県レベルで検討する必要がある。市では、土地や保育、住環境など、役割分担が必要である。 ・県は方向性を出しているが、企業の現場から遠い県ができるとは思わない。先進事例を踏まえると、企業の現場に近い市が進めるべきである。
		第4回	<ul style="list-style-type: none"> ・協力会社が分担する体制ではなく、一体となって競争力を提供することが重要であることから、小牧市内において、一貫受注できるネットワークづくりを進めるべきである。
支援対象産業		第1回	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の産業誘致は、内需型産業も重要な視点で、これに対する支援策も重要。
		第3回	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業だけで小牧市を発展させていくのは難しいかもしれないが、高齢化社会を考えると、福祉や医療関連など総合的に考えれば活路があるのではない。

航空宇宙産業について	第3回	<ul style="list-style-type: none"> MRJのエンジンは生産を始めているが、エンジン関連は大企業が3つしかないので、今後、儲けることは難しい。 協力会社に力をつけていただくために、エアショーなどへの出典や資料作成の支援を行っている。 宇宙関係ではロケット関係は成功している。需要はあり品質も安定しているが、価格が高いと指摘されていることから、いかにして品質がよく、売れるものを作るかが課題である。 航空宇宙産業について、立地関係でも補助金の対象としていて、今後も重視していく方針であるが、直近では新たな用地に関して企業からの問い合わせはない。 県が戦略を出した意図からいうと、MRJはひとつのきっかけで、海外からの直接受注や、特定航空機メーカー以外からの受注を見据えた視点が必要である。航空機メーカーにぶらさがっているだけでは発展性がない。
支援メニューの構成	第2回	<ul style="list-style-type: none"> 単に制度や優遇があるだけでも、安価な土地があるだけでも駄目であり、一体となって考えるべきである。
行政の体制・姿勢	第1回	<ul style="list-style-type: none"> 産業立地に取り組む人材の確保も合わせて考えていく必要がある。 企業立地を検討する際に、賃金や顧客との距離、補助金等の支援の他に行政の熱心さも非常に重要な要素である。小牧市の交通インフラの優位性がなくなりつつあるため、より積極的に行政としてPRしていくことも重要。
	第2回	<ul style="list-style-type: none"> 市が国や県の制度も含めて熟知し、アドバイスできる体制が必要である。 支援制度が乱立しているため、市の全てに精通している職員が1人でもいると助かる。
	第3回	<ul style="list-style-type: none"> 支援体制、特に相談窓口などを確立しなければ企業のニーズに応えることはできない。 相談窓口の強化だけでは受け身であり、もっとプロアクティブに、プロフェッショナルの職員を育てるべき。 子育て世代の従業員の就業支援に係るパンフレットで有効な支援策を知って魅力的であるが、インターネットだけでなく足で稼いでPRしなければ、せっかく良いものを作っても生きてこない。 近隣で用地を拡充したいという場合は事前に相談があるが、市外への集約移転の場合は、ほとんど相談はない。企業訪問の際に情報収集に努め、市内に留まって頂けるよう働きかける必要がある。

以上