

# 令和7年度第1回昭島市総合戦略推進委員会

## 議事要旨

日時：令和7年7月16日（水）  
午後6時30分～8時15分  
会場：庁議室

### 次 第

- 1 開会
- 2 委嘱状交付
- 3 委員及び事務局自己紹介
- 4 議題
  - ①委員長、副委員長の選出
  - ②令和6年度総合戦略における具体的な施策の進捗状況報告及び評価
- 5 その他
- 6 閉会

### 配布資料

- 資料1 昭島市総合戦略推進委員会委員名簿  
資料2 昭島市総合戦略推進委員会要綱  
資料3 令和6年度総合戦略における具体的な施策の進捗状況一覧

### 出席者

- 委員長・・・松本祐一（多摩大学総合研究所）  
副委員長・・・松崎順（立川公共職業安定所）  
委員・・・武藤茂（昭島市商工会）、内保顕（栗田工業株式会社）、竹内克雅（西武信用金庫）、桑原圭子（ジェイコム東京多摩局）、久保充司（公募市民）、幸田義康（公募市民）  
事務局・・・池谷企画部長、村山企画政策課長、森田産業活性課長、中村企画調整担当係長、板谷主任

### 1. 開会

### 2. 委嘱状交付

○各委員に対し委嘱状交付

※委員の任期は令和7年7月16日から令和9年3月31日まで

### 3. 委員及び事務局自己紹介

#### 4. 議題

議題①委員長、副委員長の選出

○事務局より委員長には松本委員、副委員長には松崎委員の選出を提案し、全会一致で承認を得た。

議題②令和6年度総合戦略における具体的な施策の進捗状況報告及び評価

##### 【松本委員長】

この総合戦略は3つの基本目標があり、それぞれに対して基本施策が3つあるつくりとなっている。事業内容と結果を見ながら、KPIがどれだけ達成されているか等の議論が中心になるが、時代が変わり社会状況の変化によりKPI自体の見直しの必要についても、本委員会の中で議論していく内容である。

結果から何が読み取れるかも非常に重要であり、単純にその事業がうまくいくかどうかではなく、うまくいかなかったということは世の中に变化や今までとは異なるニーズや課題があるのではないかと考えることもできる。これらに対して、委員それぞれの専門的視点から、ご意見をいただき最終的な報告書に反映させていきたい。

本日は資料3をもとに基本目標1を議論したい。

##### ●基本目標1 基本施策

###### (1) 大手・中核企業との連携

##### 【久保委員】

官民連携まちづくり推進事業のまちづくり企業サミット概要を知りたい。

##### 【森田産業活性課長】

4年に1度程度の開催となっており、直近は令和5年度開催、次回は令和8年度開催予定。官民連携に向けて、市内の中核企業の代表者に出席いただき意見交換する場である。

##### 【内保委員】

私達、栗田工業は3年ほど前に昭島市に来た会社で、令和5年度にサミットに初めて参加したが、大変良い活動だった。昭島市、東京都も提言しているが「CO2削減、そこに向けてどういう取組をしていくか」をテーマにした会だった。参加した企業各社から取組や問題意識について共有したが、互いの取組や状況、また企業同士のつながりを築けたことが、ダイレクトな成果としてあった。

近隣企業同士の相互交流がスタートし、5~6社との交流が生まれ、協業の一手手前へつ

ながっている。市の事業だが、繋ぐ機会を提供いただいて感謝している。

**【松本委員長】**

昭島には中核企業が数多くあるが、総合戦略作成時には実質的な繋がりがほとんどなかった。その点を総合戦略の中では強化し、押し出していこうという具体策の1つがまちづくり企業サミット開催に繋がっている。

**【久保委員】**

このサミットの結果が、企業同士の連携に加え、市民にどう還元されていくのかということも含めて、結果を発信していくべきではないか。

**【産業活性課長】**

令和5年度開催サミットでは環境というテーマで意見交換を行い、サミット中にフランスベッド株式会社から提案があり、羽毛布団のリサイクル促進に向けた事業が開始されることとなった。これは、市民にも活用される具体的な成果であり、ホームページ等で発信している。

**【武藤委員】**

まちづくりサミット関連で、事業担当者間での検討会の開催と記載があるが、令和6年度の状況を教えてほしい。また、たま工業交流展の開催については、継続開催ということだが、今後市としてどのように進めていくのか。

**【産業活性課長】**

担当者間の検討会について、自治体や企業が関わり新たな社会的価値の創出を目指すプロジェクトTAMA-SILに参画している。その活動にサロンというものがあり、大企業の取組を聞いて、そこから互いの連携も含めた可能性を探っていく。今回は昭島市とTAMA-SILの共催で特別編を企画し市内企業にも参加いただいた。検討会という正式な会議体は作っていないが、こうしたサロンなどを利用して、企業と自治体の情報交換、顔の見える関係を継続している。

たま工業交流展については、これまで10年ほど職業開発センターを会場として開催していたが、展示のための会場ではないという点、また内容もマンネリ化してきているという課題もあった。近年、八王子市に東京たま未来メッセという展示会場が出来上がったため、会場を移すという議論が持ち上がり、開催規模や内容を見直す準備に令和6年度を充てるということで、開催を見送った。令和8年2月の開催に向けて準備をしているところである。

**【松本委員長】**

補足だがTAMA-SILは多摩大学の研究所でやっており、自治体・大手企業がこのネットワークを通して気兼ねなく意見交換が行えるコミュニティができつつある。そこに昭島市、昭島市の企業も参加し、活用いただいていると感じている。

次回のサミット開催自体は決定しているようなので、そろそろ次回サミットのテーマについて事務担当者みなさんと検討し始めてもいいのではないか。

先ほど久保委員が発言したように、サミットの成果を市民に還元したり活用できたりす

ようになっていくと、昭島はすごいまちだという感じが伝わる。ぜひ、良いテーマを設定し、担当者間においても検討してもらいたい。

**【竹内委員】**

地元企業PR支援事業について、雇用力向上という観点からは、見学ツアーは学生が中心なのか。参加者が就職した実績があるのか。

また、ネーミングライツ・パートナー事業の対象者は、大手企業のみなのか。市内にニッチな技術を持っている中小企業も多いが対象にならないのか。

**【産業活性課長】**

見学ツアーとは昭島観光まちづくり協会が実施しているまち歩き事業を指している。ターゲットは学生ではなく、広く一般に募集しており、就職者数は捉えていない。企業のみめる化を地道に進め、結果として参加者のお子さんが就職する等の結果が出ていたら一番いいと思う。

**【幸田委員】**

観光まちづくり協会にて、私が担当していた事業になるが、基本的に平日開催であるため参加者は中高年の方が多くなっている。対象企業は、例えば栗田工業、日本航空電子、日本電子、シマダヤ、フランスベッド。個人では中に入れたい三井造船昭島研究所、IHIの史料館等が対象。子どもを対象に行うツアー企画もある。

一昨年には就職を考えている大学生対象のツアーも開催した。日本電子、フォスター電機、栗田工業にご協力いただき、人事担当者からの会社説明、企業内部見学を行い、大学生20名程度が参加した。企業が求めているのは理系の学生だったが、参加者の多くは文系であったというミスマッチはあったが、学生たちがいろいろな質問をし、採用担当者からの回答も聞けたことから、高評価の会であった。

**【事務局 企画部長】**

ネーミングライツ事業についてだが、市の施設に関してネーミングライツ・パートナーを募集することで、昭島のまちづくりに協賛いただく事業。事業内容に共感いただける企業であれば、事業者の規模は問わない。

現在、今年の12月オープンの市民総合交流拠点についてネーミングライツ・パートナーの募集を行っており、今月25日が締切りになっている。

今後については、市が様々な施設を改修・新設をするにあたり、財政的及びまちづくりの視点から取り組んでいく必要があるだろうという認識がある。

**【内保委員】**

これまでのネーミングライツ募集に対する応募状況はどうであったのか。近隣自治体の状況も教えていただきたい。

**【事務局 企画部長】**

今までの募集に関しては、複数社応募があった事例はない。市からは企業側に金銭的な負担があることを含め制度を理解いただきながらお願いをしている。競争にはなっていない。

**【松本委員長】**

それは多摩地区では一般的な状態だと思われる。ネーミングライツ事業に対して金銭的負担が可能な企業は限られているということもあり、競争になる事例は少ないかもしれない。

私も事例として何社か見ているが、この事業の効果として、会社の名前が出ることも大事だが、社員の意識が変わるという点がある。自社が地元に貢献していることを知り、まちに対する愛着が高まる効果があるので、ぜひネーミングライツ事業は進めていき、中小企業にもそのようなことができると思ってもらいたい。

**【久保委員】**

環境配慮事業者ネットワークについては、目標値の 40 者まであと少しで達成できると思うが具体的な推進策はあるのか。

**【事務局 企画部長】**

昭島市の環境配慮事業者ネットワークは全国的にも珍しい取組としてスタートした。発足より 20 年以上経っているが、サミットに出席するような意識のある企業はもうほとんど加入してくださっている。企業間の紹介という意味では中小企業にも目を向けて、ネットワークの拡大をしていきたい。

**【久保委員】**

開催や実施することが KPI になっていて、一定の KPI を達成できている場合は、冒頭に松本委員長がコメントされた通り、次のフェーズに移っていく KPI を検討すべきだと考える。開催した後何を狙うのか、実施した後どのような成果を取りに行くのか等、次のステップにどう進んでいくのかを議論・整理するべき。例えば、たま工業交流展で企業のマッチングを行う内容があったと思うが、交流展開催により実際はどのくらいマッチングができた等、段階を踏んだ KPI を設定し直し、次のフェーズに進んでいくとより発展していく。

**【事務局 企画政策課長】**

昨年までの 2 年間の議論でも、KPI の設定は重要だが KPI を達成したから良いということではないという視点の中で議論してきた。

総合戦略については KPI の設定はアウトカムの指標とすべきであるとしながら、今の計画を作成した。今後の計画には、現時点でよりふさわしい KPI があるのであれば、アウトカムで表現できるよう KPI の見直しを行っていくべきと考えている。

**【松本委員長】**

場合によってはアウトカムの部分を、例えばサミット参加企業にとっても、企業が立地している昭島市にとってもメリットがあるような目標を作ってみてもいい。

非常に重要な指摘であった。事業開始当初は、開催自体が大変だったと思うが、開催が問題なくできるようになったのであれば次の段階に進む、メンバー数がある程度固まってきたのであれば、それはそれでよしとして次の段階へ進むことを議論していくことが必要だと思う。ぜひ委員の皆さんからも次の KPI への提案をしていただきたい。

## (2) 中小企業・個人事業主の事業継続と事業承継支援

### 【竹内委員】

緊急対策事業資金融資事業について、金融機関としても融資先の中小企業も助かる制度。利用条件を緩和してもらえるとありがたい。利用実績としても増加している感がある。

### 【武藤委員】

企業はそれぞれの戦略の中で設備投資や運転資金の活用を行っているので、利用しやすくなるとありがたい。事業者と話をする、やはり中小企業では価格高騰に伴う価格転嫁が非常に難しいと聞く。国の施策として給与のベースアップが推進されているが、価格転嫁できていないのにベースアップだけ先行し、人材確保の面で難しい状況にある。

昨今、若者の転職希望者は多く、より条件の良い就職先を探して転職してしまう。また特に中小の商店は大量仕入れができない中で、仕入れ値の価格高騰を転嫁させて販売することに難しさがある。

### 【竹内委員】

建設業も厳しい。小型の建築案件は数としてはあるが、人が不足しており、こなせない現状がある。特に関西万博が始まる前まで、全国のエレベーター技師があちらに取られてしまい、エレベーター技師の不足によるビル建設がストップしていた。建築単価も場合によっては2倍ほど上がっているので、中小企業の設備投資は今足踏み状態。我々金融機関も人手不足で、アルムナイ採用として、一度辞めた職員を積極的に再雇用している。

### 【松崎委員】

民間の職業紹介業者の勢力がかなり増大していることもあり、ハローワークへの求職者離れ、特に若者の来所者が減少している。来所者の3割以上は60歳以上の高齢者となっている。立川のハローワークは立地が恵まれており、また管内に昭島を含めて就職情報室が4ヶ所あることもあり、利用者数は都内17所中トップ3の成績に入る。就職は売り手市場なので、高卒者を採用したいような意向の中小企業もあるが就職希望者は集まっていない。

### 【竹内委員】

事業承継についてだが、昔のように親父が社長、息子が継ぐという考えがない。多分2人に1人は継がない。優れた技術力がある企業を地域金融機関としてサポートしていくしかないが、継承者本人のやる気がないと動けない。その企業の魅力をサポートする金融機関なりに発信していくくらいしかできない。

事業承継の相談は水面下にはもっとあるが、表に出せない、出たくないという状況がある。今は、簡単にM&Aという手法がとれてしまうのでそういった相談業務が多い。

### 【武藤委員】

商工会でも相談を受けるが、表だって話をできない方が結構いらっしゃる。社長が相談会

に行ったことが、社員に知れるとそれだけで不安にならせてしまう等、心理的な課題がある。M&Aの活用ということもアドバイスしていくが、社員への不安を与えてしまわないように気を遣いながら相談にのって進めているというのが現状。

#### 【竹内委員】

例えば社長さんが見込んだ番頭さんが、俺はこいつに託したいとしてその話をした途端にその番頭さんが家族会議をする。そうすると、会社の借金までは背負えないということになって進まない。全てを承継するリスクは相当なもの。

#### 【産業活性課長】

引継ぎ支援センターと連携して事業承継支援事業を実施しているが、相談件数はさほど多くない。福生市と昭島市で毎月交互に相談会をしていて今の数字の状況。市では、地域の未来をつなぐ協議会にて、福生市、政策金融公庫、多摩信用金庫とともにセミナーと毎月の相談会を開催している。

#### 【武藤委員】

ものづくり企業等操業支援事業についてだが、やはり市内の工業関係企業は減ってきている。昭島市は準工業地帯の用途地域に立地している企業も多いので、工場の隣にマンションが建てられてしまい、マンションの住民から騒音等の苦情が出て、撤退してしまう企業もいる。商工会工業部会でも大きな課題として捉えている。

#### 【松本委員長】

昭島市はこの住工混在問題をずっと抱えている。新たな人が転入して来やすい立地でもあるが既存の工場にとっては難しい状況でもある。農業はどうか。

#### 【産業活性課長】

昭島の農家は農業だけで食べている方は本当に少なく、不動産収入を持つ方が多い。高齢化が進む市内農家においても、相続等を契機として事業承継せずに宅地化が進んでいくことが多い。

#### 【幸田委員】

家の周りがずっと畑だったが、もうほとんど民家になったので、宅地化を実感する。ここにあがっている農業者支援事業の内容は農機具や設備に対する補助が多いが、農業者は不動産収入があったりして金銭的に困っていない人が多いのではないか。

例えば販路開拓に使える補助はどうなのか。自宅前のバラバラの直売所ではなくしっかりした直売所があつていい。JAのみどりっ子という直売所があるが、オープンしている時間が短く、いつも閉まっているイメージ。駅のそば等に道の駅みたいなものを作るとか販路をしっかりと補助してあげれば、若者もそれなりに一生懸命続けようかと思えるようになるのではないか。昭島観光案内所の半分は農産物を売る等も検討可能。

#### 【松本委員長】

それこそ住民も地域から買うと、ただ単に土が飛んでくる、虫がいるという迷惑なものではなく、大事にしようと思ったり、いい環境だなと感じたりすることも出てくる。ただ販売

するだけではなくて、交流する、知ってもらうことが大切。これは工業もそうだと思う。

**【久保委員】**

農作物そのものを販売するのもそうだが、いわゆるコト消費、体験型農園も一定のニーズがあると思う。

**【産業活性課長】**

おっしゃる通り、体験型農園は人気がある。市民農園と呼んでいるが、中神に2つあり、40超の区画があるが募集するとかなりの応募がある。もう一つは、親子米作り教室を行っており、こちらもかなりの人気。条件に合う田んぼは少ないが、令和7年度から新しい場所を提供していただけることになり、今年と来年実施していく。

市民農園は農業経営者クラブに委託しているので、その作業をした方には、報酬がその委託費の中から出ているという状況。

**【松本委員長】**

農業者の支援事業という形で器具購入等の助成についての事業があがっているが、体験型の事業を載せる必要もあるのかなと思う。結局市民がどれだけ農業のことを理解するかとか、身近に感じられるかみたいなことが1つのKPIになる可能性はありそう。

**【久保委員】**

農業者支援事業に対してどのようにしていくのか。今設定されているKPIは、昔からある農家をそのまま引き継ぐかという中でのKPIだが、もう伝統的な残し方はここで終わりにし、異なる形で市民を巻き込んだ形で体験農業等を行いながら農業・農地を残していくということになるのか議論が必要。

**【松本委員長】**

これは総合戦略というよりは産業振興計画、農業の計画の要素かもしれない。

**(3) 就労者や就労を希望する人の支援**

**【松本委員長】**

就労者関係はどうか。

**【松崎委員】**

ハローワークの利用者数は大きく減ってはいない。新しくハローワークを使われた方で且つ昭島の就職情報室利用者は、4年度が838人、5年度だと825人、6年度は857人ということで大体850人前後。

ハローワーク利用者の就職率は44%ぐらい。東村山、東大和、小平の就職情報室は40%中盤であるため、4割以上の方が就職されている。

就職先は昭島市内の企業だけでなく、近隣市が多く、昭島の就職情報室に会場し昭島市内に就職した人は10%ぐらい。さらにそのうち、高齢者率は立川署管轄内で31%ぐらい。近場で、短時間で勤務したいご要望が多いが、求人とのマッチングが難しい。

社会全体が人手不足という状況があるので、高齢者の就職支援というところをハローワ

ークとしてもお願いしている。

**【竹内委員】**

創業支援についてだが、少し前までは女性創業者に対する補助金が出たこともあり、主婦の方がネイルサロンを始める等のケースが多かった。本当に企業活動しているのか微妙なアパートの一室が住所地だったりすることもあるが、昭島市内の企業総数に対して創業者は意外と多いような気がする。

創業の入り口の段階でしっかりと事業計画を手伝い、当面の資金繰り支援まで事業支援できる仕組みがあることは、強みであると思っている。

**【松本委員長】**

相談者は昨年度 33 件だが、その後の状況を追っているか。

昔と比べて相談内容が漠然としてきており、何をしたいかよくわからない相談も増えている。だから相談件数はそれなりにあるが、本当にそこから創業する人がどれくらいいるのか知りたい。

**【久保委員】**

支援を受けた方の成功事例をぜひ公表してほしい。相談しようかどうか迷っている層には響くはず。創業支援と事業承継への支援を絡めてもいいのではないか。創業者にとってもゼロスタートじゃないところが大きなメリット。

**【武藤委員】**

商工会に相談にくる創業者は、明確にやりたい事業があり、いわゆる資金繰りや事業計画に対しての支援を希望している。創業者 1 人につき、月 4 回ぐらい対面で面接を行い、様々な問題を解決していく。経営指導員が経営の仕方等のアドバイスをしている。

相談案件としては、若い方が自宅でできる創業を目指すケースが多い実感がある。

**【松本委員長】**

市民側から見ると、相談できる場所は複数あるが、どこに行ってもいいかわからないかもしれない。相談者を適切な相談場所に繋げてあげる等、ネットワークとして機能した方がいい。昭島市は隣の立川市に TOKYO 創業ステーション TAMA 等もあり選択肢は多い。水先案内的なことができるという。

学生も創業が身近になっており、自分で稼いでいくことも普通になっているので、就職しなきゃいけないという感覚は昔と比べるとだいぶ減っている。

コロナ禍においても、創業意欲は減らなかった。昭島市でも産業活性化の中で創業支援は非常に重要であり、うまく事業承継等他の支援と繋がるといいと思う。

**【武藤委員】**

障害者就労支援に関し、一般就労移行者数が減少しているとあるが、そのような傾向があるのか。商工会もこの取組に連携して、企業を紹介しているが、移行者が減っているというのは移行希望者が減っていると読み替えていいか。次回、実態を共有してほしい。

**【松本委員長】**

特にメンタルの障害者が増えている中、なかなか普通の企業で働けない人たちが増えているのではないだろうか。

**【松崎委員】**

ハローワークの方でも、障害者支援の部署があり民間・区市町村含めたチーム支援を行っている。全体的な話でいえば障害者採用は法定雇用率の引き上げもあって増加している。身体的障害者の方が就職しやすいという実態はあるが、精神障害者についても就職支援を行っている。

**【松本委員長】**

工賃という形で軽作業をするような福祉事業所は結構あり、B型事業所は増えていると思うが、身体・精神障害者自身が事業所に定着できていない実態もあるのではないか。

**【松崎委員】**

国側も雇用率を上げていくだけでなく、雇用する側の企業への支援と企業のニーズを聞いて障害者の方ができるような業務の切り出し支援にも力をいれている。

## **5. その他**

**【事務局】**

次回委員会の日程は、9月上旬を予定しており、後日担当から連絡する。

会議開始時間を18時とさせていただきたい。オンライン等による参加の希望があれば準備するので、開催通知送付後に連絡がほしい。基本目標2と3は容量が多いのであらかじめ目を通し、質問は8月22日までにメールにて提出してほしい。