

宇治市産業戦略策定支援業務に かかる京都銀行宇治市内 7 か店への アンケート結果報告書

宇治市産業戦略策定支援業務にかかる京都銀行宇治市内7か店への
アンケート結果報告書

1. 産業創出（進出・新規参入、新しい技術力の開発、既存技術力の応用）における
ニーズや課題等について

（1）新しい技術力の開発、既存技術力の応用について

- ・新技術の開発は企業努力でなされており、宇治市や金融機関など第三者による支援が容易ではなく、企業の技術支援ニーズは決して高くない。むしろ、既存技術の活用方法についての情報提供や、ビジネスマッチング・展示会・プレゼンテーションの機会といった創造的な出会いの場を求めている企業が多い。

（2）進出・新規参入について

- ・宇治エリアにおいては、製造業や卸売業は既に成熟している。一方、宇治市民の高齢化に伴い、医療や介護分野のニーズは強く、製造業のなかでは、医療分野への進出（部品開発）を検討している企業も見受けられる。もっとも、宇治エリアでは大規模な事業用地の確保が難しいとする意見も聞かれる。
- ・技術力を有する小規模事業者においては、新事業進出時の人材確保や資金調達が高いハードルとなっている。また、許認可が必要となる新事業においては、想定よりも時間を要することから、許認可に対するスピードを求める意見も聞かれる。

2. 新たな事業用地ニーズ（移転、拡張）におけるニーズや課題等について

（1）移転・拡張について

- ・移転・拡張を検討している企業は業種を問わず相当数あり、特に製造業で多い。一方、宇治市内ではまとまった土地が見つからないこと、開発にかかる許認可のハードルが高いことから、市外で事業用地を探している企業が多い。

（2）移転について

- ・建設関連でも作業スペースの確保を目的に移転を検討中の事業者があり、宇治田原町までのエリアを移転候補先として捉えている模様である。

（3）拡張について

- ・宇治茶関連事業者、機械・金属、半導体関連等の製造業者からは、能力増強投資にあたっての用地取得ニーズが強い。
- ・医療クリニックの開業が相次いでおり、医療・サービス業者はロードサイドの事業用地を探している。また、施設の建設計画を有する介護関連事業者も見受けられる。

3. 事業承継（事業承継を予定、まだ、決めていない、廃業を予定等）におけるニーズや課題等について

（1）事業承継について

- ・ 経営者の高齢化などから、事業承継の重要性は各事業者とも強く認識しているが、具体的な検討や着手に至らない事業者も多く、金融機関や第三者機関による丁寧できめ細かな対応が求められている。
- ・ 資産承継にあたっては税理士だけでなく、後継者が“経営ノウハウ”について相談できる専門家も求められている。

（2）廃業について

- ・ 同族内に後継者がいないことや、社内での後継者育成に悩む企業が多く、子供が引き継がなければ廃業もやむを得ないとする企業もある。特に、小規模事業者では廃業を選択するケース非常に多く、廃業支援や取引先譲渡も課題となっている。

4. 雇用動向（人件費の高騰、人手不足・求人難）におけるニーズや課題等について

（1）人手不足・求人難について

- ・ 業種を問わず人手不足が深刻であり、特に製造業（機械、電機等）各種工事業・運送業、建設関連業における人手不足感が強い。また、建設業では若い従業員が確保できず、従業員の高齢化による事業の継続性への不安もみられる。
- ・ 求人募集を行っても、京都市内の住民が宇治市内で就職するケースは少ないため、府南部の住民に対していかに魅力を発信できるかが課題となっている。
- ・ 働き手確保のためには、高校・大学での就職担当部署との企業マッチング、Ｉターン・Ｕターン施策、学校説明会等の就職支援のほか、インターネットや高齢者の活用、女性が働きやすい環境を整備することが求められている。

（2）人件費の高騰について

- ・ 人員確保のための人件費が高騰しており、小売（コンビニ）などの夜間勤務者、土日労働者の確保が困難となってきている。
- ・ 介護事業においても、介護士の人件費が高騰している。

（3）海外からの人材について

- ・ 建設業においては、海外からの実習生を受け入れることで人手不足に対応している事例もあり、同業者の組合においても外国人雇用の検討、または関心を示す事業者も多い。

5. その他の経営課題（IT化、新商品（新技術）開発、販路確保、在庫・資金管理、人材育成、働き方改革 等）について

（1）全般的な経営課題について

- ・IT化、新商品開発、販路確保、在庫・資金管理、人材育成、働き方改革など、中小企業の経営課題に対して、商工会議所や金融機関のサポート、セミナー開催等である程度対応できているが、更なる効率化に向けてワンストップ対応の窓口が必要である。

（2）IT化への対応について

- ・IT化対応は設備投資が必要であり、企業によって進捗度合いの差が拡大することが予想される。特に、経営者が高齢の企業では、新システム導入やインターネット利用に対して苦手意識を持つ傾向がある。

（3）設備の導入について

- ・受注が堅調である下請け企業では、人手不足のため注文を断り販路が拡大できないなど、生産性の向上が課題となっているケースも見受けられる。設備導入のための敷地がない、オペレーションを行う人材がいなかったために設備の導入に踏み切れていないとする意見もみられた。

（4）人材育成について

- ・若年社員の離職率が高く、技術者の高齢化が加速していることから、技術伝承に支障がでることが予想される。一方、人材確保・人材育成を優先して一時的に余剰人員を雇用するケースもあり、雇用のミスマッチが起きている。

6. 今後の企業動向や支援・施策の方向性について

（1）産官学金の連携について

- ・産官学金の連携強化を深めることは必須である。定期的な情報交換の場を創設し、ビジネスチャンスのきっかけづくりを推進することで、おのずと新商品開発、他業種への進出、域外展開、M&Aの話につながっていくものと思われる。
- ・「お茶」等の地元産品にかかる連携事業への支援・補助金等の拡大が求められる。

（2）市外への展開、他業種への進出について

- ・宇治市内での工業地不足や開発許認可取得のハードルが高いため、市外への進出を考える企業が多く、既に市外への展開や他業種への進出を行っている企業もある。若い経営者はインターネットの活用により、販路を全国へ拡大しており、他業種への進出にも意欲的である。

(3) M & Aについて

- ・経営者の高齢化や後継者不在等から、事業承継対策は重要になると予想される。今後、M & A や海外展開の動きが進んでいくなか、企業買収ニーズのある企業に対する情報発信が求められる。

7. 行政に望む、期待したい支援策について

(1) 地域の強みや独自性のある支援策について

- ・宇治のポテンシャルや強みを活かし、他市町村にはない地域活性化策を検討・実践していくことが重要である。工場立地に適した土地は少ない反面、事務所やオフィスだけのIT企業、ファブレス企業、本社企画部門を誘致できるポテンシャルを有している。こうした企業等の誘致により「宇治バレー」を形成し、強みに変えていくことが求められる。
- ・経営者に宇治で創業したい、本社を移したい、拠点を設置したいと思わせる魅力ある産業戦略、企業集積が必要である。補助金や助成金の金額や種類を他市町村と競うのではなく、「お茶」等の地域産品を活用して、文化的・精神的な宇治愛を市民、経営者に定着させる振興策が必要である。

(2) 宇治市中小企業低利融資（マル宇） その他の補助金等について

- ・宇治市中小企業低利融資（マル宇）のニーズは根強く、制度の継続を希望する企業が多い。事業者の多くは、市内に事業所を置くことに大きなメリットを感じており、マル宇は運転資金確保による事業円滑化や設備投資に踏み切る契機の一つになっている。
- ・利子補給・保証料補給制度等についてもニーズが高い。一方、補助金や助成金等の条件緩和、申請、交付手続きの簡素化を希望する意見が多くみられた。

8. その他の意見について

(1) 他地域からの進出、他業種への進出について

- ・空いている土地が少なく企業が進出しにくい現状であるが、交通アクセスの良さから、他地域から宇治市へ進出したいとするニーズも多いため、こうした動きが拡大すれば、産業活性化にもつながっていくと思われる。
- ・他業種への進出チャンスをうかがう事業者等も増加しており、補助金をはじめとする制度のより一層の充実が求められている。
- ・行政や「お茶の京都DMO」のようなプロモーターに加えて、地場産業を巻き込んだ取組みや企画の検討に期待する声も聞かれる。

1. 産業創出（進出・新規参入についての相談（新しい技術力の開発、既存の技術力の応用））等におけるニーズや課題等について

| | |
|-------|--|
| 東宇治地区 | |
| | 製造業や卸売業者においては、宇治エリアは既に成熟している。 |
| | 住民の高齢化が加速しており、医療や介護分野においてはまだまだニーズはあると思われる。 |
| | 宇治エリア内での大規模な事業用地の確保は難しい。道路事情(渋滞)等を鑑みると、城陽市や京田辺あたりが有力である。 |
| | 食品関連で自社ブランド商品開発およびウェブによる販売開始事例がある。 |
| | ニッチ部門において、既存の技術力を応用して需要が見込める中国・東南アジアへ進出を検討している企業がある。 |
| 宇治地区 | |
| | 新技術の開発は企業努力で色々行われている。一方、特殊なものも多く、市や金融機関含め第三者からの支援は難しく、企業からも求められていないと感じる。むしろ、既存技術の活用方法やマッチング、新しいニーズの発見といった面での展示会やプレゼンの機会、創造的な出会いの場を求めていると感じる。 |
| 槇島地区 | |
| | 特になし。 |
| 小倉地区 | |
| | 自社の技術を活かして新規取引先を探している先もあるものの、人手・資金面で限界があり、新規営業までは手が回っていない(特に小規模事業者)。企業規模が一定でないと新規事業への進出はハードルが高い。 |
| | 製造業で医療分野への進出(部品開発)を検討している企業がある。 |
| | 従来は大手の下請けをしてきた企業が、自社で新商品の開発等を考える際に、自社単独での開発が難しく、どこ手を結べば良いか、特許や費用負担をどうすれば良いか等で悩んでいるとの話がある。 |
| 大久保地区 | |
| | 製造業で部品の外注を内製化し利益率向上を検討する企業がある。 |
| | 認可が必要となる新事業について想定よりも認可に時間がかかるため、計画が遅れることで事業の立ち上げができないということで悩んでいるとの話がある。 |

2. 新たな事業用地ニーズ（移転、拡張）におけるニーズや課題等について

| | |
|-------|--|
| 東宇治地区 | |
| | 現状、拡大路線の企業や事業者はなく、堅実思考の考え方が主流である。 |
| | 介護関連事業者で新規事業(新規ではあるが介護関連)の参入に伴う施設建設計画がある。 |
| | 上記とは別の介護関連事業者で事業拡大のための新拠点開設計画がある。 |
| | 建設関連業種で、作業スペースの確保を目的に移転を検討中の事業者がある。市外ではあるものの、宇治田原町までは移転候補先と考えている。 |
| | 昨年、管工事業(プラント建設業)の企業が規模拡張のためフェニックスパーク内に新工場を新設している。工場用地としては幹線道路に近い下鳥羽、久御山町エリアを希望される企業が多いが、今年に入って地価が上昇していることもあり、具体的な売買事例は少ない。 |
| 宇治地区 | |
| | 宇治茶関連業者やメ - カ - で元気なところは能力増強投資を検討している。できれば宇治市内を希望しているが、適当な広さの土地がなければ、市外へ出ていかざるを得ないと考えている。 |
| | 具体的に土地を購入し設備投資を準備している企業や事業者は、造成にかかる開発許可や申請手続きの迅速化を望んでいる。 |
| 槇島地区 | |
| | 業種を問わず(特に製造業)、移転・拡張を考えている企業は相当数あるものの、宇治市内でなかなか土地が見つからないほか、開発にかかる許認可のハードルが高い(緑地規制等)のが現状である。結果として、久御山町や八幡市、城陽市で事業用地を探している企業が多くなっている。 |
| 小倉地区 | |
| | 医療・サービス業では、ロードサイドの事業用地を探している企業は多い。 |
| | 機械、金属メーカーに関しては用地取得ニーズが多い。 |
| 大久保地区 | |
| | 医療クリニックの開業が相次いでおり、さらに潜在的な開業ニーズもある。 |
| | 半導体関連の製造業において工場の拡張を検討している企業があるものの、宇治市内ではまとまった土地が見つからない。大久保バイパス近くの調整区域に工場を建てられれば最適であるとの相談を受けている。 |

3. 事業承継（事業承継を予定、まだ、決めていない、廃業を予定等）におけるニーズや課題等について

| | |
|-------|---|
| 東宇治地区 | |
| | 中小零細企業では、事業承継の事前準備をしていない企業が多い。 |
| | 事業承継に関心のある企業のほとんどは、税理士への相談している。 |
| | 最終的には子供に引き継ぐかどうかで決まる。子供が継がなければ廃業も止むを得ないというスタンスである。 |
| | 事業承継の重要性は各事業者とも強く認識している。金融機関のサポート体制等を含めて、適宜案内しているものの、具体的な検討や着手に至っていない事業者が多い。 |
| | 産業機器製造業において、代表取締役が高齢になってきているものの、同族内に後継者がおらず、社内の誰を後継にすべきかで悩んでいる案件での相談がある。業種的に成長が見込まれる企業であれば、買い手となる企業を探すことも可能であることから、M & Aも選択肢の一つとして考えられる。 |
| 宇治地区 | |
| | 事業承継についてはニ - ズは大きいものの、具体的に対策を検討しているところは少ない。その理由として、経営者の頭の中で漠然とした潜在ニ - ズにとどまっているケ - スが多いためと思われる。事業承継税制の拡充や相続税のことも含めて、金融機関や第三者機関はもっと丁寧で木目細かい対応が求められている。 |
| 槇島地区 | |
| | 特になし。 |
| 小倉地区 | |
| | 事業承継について大別すると以下の3つに分けられる。 親族経営で親族が承継する先 従業員の中から承継者を選定する先 後継者が親族・従業員ともにいない先は廃業、場合によってM & Aも検討。 ・ については後継者育成で悩んでいる企業が多い。また、小規模事業者については廃業を選択されることが非常に多く、廃業支援、取引先の譲渡等が課題となっている。 |
| | 事業承継は時期、承継する人物等は大体決まっている。税理士等が資産承継等のアドバイスをしており問題ないが、後継者の経営ノウハウについては相談できる専門家がない様に思われる。 |
| 大久保地区 | |
| | 小売業のある先では、2人の息子へ円滑に事業承継するため、もう1店舗出店を考えている。 |
| | 製造業のある先では、株式譲渡による事業承継での株価が高いため、贈与税の削減方法等の株価対策を検討している。 |

4. 雇用動向（人件費の高騰、人手不足・求人難）におけるニーズや課題等について

| |
|---|
| 東宇治地区 |
| 特に建設業者ならびに建設関連業者の人手不足感が大きい。また、年々、技術者の高齢化により、技術力の伝承に関する不安が大きくなっている。 |
| 小売(コンビニ)などの夜間勤務者や土曜日・日曜日の労働者確保が困難となっている。 |
| 人員を確保するための人件費が高騰している。人員確保のためには高騰も止むなしという状況である。 |
| 建設関連業種において、足元の受注対応のための営業人員確保を検討する一方、中長期的な観点から実行に踏み切れない事業者がある。 |
| 別の建築関連事業者ではベトナム人労働者の雇用を検討中である。また、同業者の組合においても関心を示す事業者が多い。 |
| 介護事業においては、介護士の人件費が高騰している。建築業においては、ベトナム等からの実習生受入等により人手不足に対応している企業が多い。 |
| 宇治地区 |
| 人材不足は全企業の課題である。省力化投資や生産性向上による企業努力は当然ながら、定年延長や再雇用による高齢者の活用、時短勤務や保育所増設で女性が働きやすい環境を整えることが必須である。 |
| 宇治市外へ工場を新設する企業は、進出先でパート含め工場稼働に必要な人員を確保できるのが心配している。 |
| 槇島地区 |
| 働き手確保のためには高校・大学での就職担当部署と企業マッチング、インターン・Uターン施策、学校説明会等の就職支援が必要である。また、人件費や人手不足対策については、インターネット活用や働き方改革が課題となっている。 |
| 小倉地区 |
| 各種工事業・運送業、製造業で特に人手不足となっている。ハローワーク、各所雇用広告等で募集しても集まらず、引き合いさえない状況である。 |
| どの企業にも若い人材がない。雇用しても育成に時間・労力・費用が掛かる一方、辞められるリスクもあることから、結果として一定の戦力となる人物を優先し、高齢化が慢性化している。特に製造業はその傾向が顕著である。 |
| 機械、電気、建設、土木関連業種では、人手不足が深刻である。人手が余っていると思っていた事務関係も人手不足である。 |
| 大久保地区 |
| 求人をかけても京都市内の人には宇治市内に就職することは少ない。府内南部の人にいかにも魅力を発信できるかが課題である。 |
| 業種を問わずに、求人募集を行っても反応が薄く、人手不足が深刻である。 |
| 建設業に若い従業員が集まらない。従業員の高齢化による事業の継続性に不安がある。 |

5. その他の経営課題（IT化、新商品（新技術）開発、販路確保、在庫・資金管理、人材育成、働き方改革等）におけるニーズや課題等について

| | |
|-------|--|
| 東宇治地区 | |
| | IT化への対応については、設備投資が必要であり、各企業間によって進捗度合いの差が今後、一層拡大していくことが予想される。 |
| | 人材育成については、特に技術面において技術者の高齢化が加速する一方で、若年社員の離職率高いことから、技術伝承に支障が生じていくことが予想される。 |
| | 人材確保、人材育成を優先するため一時的な余剰人員を雇用している企業もある。 |
| | 大手企業の設備更新により下請けの設備関連企業においては受注が堅調ながら、人手不足で注文を断っているケースもみられ、人材確保とともに生産性向上が課題である。 |
| 宇治地区 | |
| | IT化、新商品開発、販路確保、在庫・資金管理、人材育成、働き方改革等は、いずれも中小企業の重要な経営課題となっているが、商工会議所や金融機関によるサポートやセミナー開催等である程度、対応できていると思われる。 |
| | ワンストップで中小企業のあらゆる相談事に対応できる窓口があれば良い。 |
| 槇島地区 | |
| | 特になし。 |
| 小倉地区 | |
| | 人手不足が大きな制約となり、販路を拡大したくても現状維持で精一杯の企業が多い。 |
| | 新しいシステムの導入やネット利用といった点についてわからない、覚えられないことを理由に奥手となっている企業が多く、システム化が進んでいない。特に高齢の経営者に多い傾向がみられる。 |
| | 仕事はあるものの、設備を導入する程の工場敷地に余裕がない。余裕があっても機械の導入に時間が掛かるほか、機械を導入しても動かす人材が企業にいない。 |
| | 思った様に人材が育っていない企業もある。 |
| 大久保地区 | |
| | 働き方改革の一環で有給取得率の向上を検討している事業者もある。一方、従業員の増加で対応を考えるものの、人員の確保が困難となっている事業者もある。 |

6. 今後の企業動向や支援・施策の方向性について

| | |
|-------|---|
| 東宇治地区 | |
| | 域外への展開や他業種への進出については、既に行っている企業もある。 |
| | 紙袋加工業者(煎茶関連)で廃業を進めている事業者がある。金融機関にかかる債務はなく、清算は問題ない先である。碾茶のニーズが大きい一方で、お茶関連業種において格差が強くなってきているように思われる。 |
| | 設備関連企業から人材確保策として同業他社の買収相談がある。ただ、M & Aにおいては、得意分野が異なるとシナジー効果が小さいため、実現に至らないケースもある。後継者不在等で人材のミスマッチがある中で、今後もM & Aや海外展開の動きが進んでいくことが予想される。 |
| 宇治地区 | |
| | 産官学金の連携強化は必須でもっと深化が必要である。定期的な情報交換会の創設により、ビジネスチャンスのきっかけづくりに努めることで、自然発生的に新商品開発、他業種への進出、域外展開、M & Aの話につながっていくと思われる。 |
| 槇島地区 | |
| | 宇治市内の工業地域不足や開発許可取得等のハードルが高いため、結果として域外(宇治市市外)への進出を考えている企業が多く、今後、他地域に企業が流出する可能性がある。 |
| 小倉地区 | |
| | 全体的に経営者の高齢化が顕著となっており、事業承継対策は必要である。 |
| | 若い経営者はインターネットの活用によって全国に販路を拡大していき、また、他分野への進出にも意欲的である。一方、製造業は他業種からの進出が少ないイメージである。 |
| | 企業のなかには、今は受注が多く、どのように対応するかで精一杯であるが、この受注がいつまで続くのか、このまま今の事業を続けていけるか不安に思っており、思い切った投資ができないと考える経営者が多い。 |
| 大久保地区 | |
| | 「お茶」など地元産品にかかる連携事業への支援・補助金等の拡大 |
| | M&Aについては買収意欲の高い企業はあるので、他府県を含めた情報が求められる。 |

7. 行政に望む、期待したい支援策について

| | |
|-------|---|
| 東宇治地区 | |
| | マル宇(制度融資)や利子補給・保証料補給制度の継続、拡張。 |
| | 補助金や助成金の条件緩和や書類手続等の負担軽減等。 |
| | マル宇のニーズは根強く、宇治市内に事業所を置いていることに大きなメリットを感じている事業者は多い。運転資金確保による事業円滑化や設備投資に踏み切る契機の一つになっている。 |
| | 市内中小事業者においても設備投資を検討しはじめているケースが目立つようになってきている。 |
| | 宇治市内の事業先においては、マル宇融資を活用されている先が多く、ニーズも大きいことから、引き続きマル宇の制度存続が望まれている。 |
| | イトーヨーカドー跡地の宇治市側に大型マンションが建設予定であり、人口流入が見込まれる絶好の機会であることから、スマートシティへの取組み等、IT化による新たな需要を取組む施策が期待される。 |
| 宇治地区 | |
| | 宇治茶ブランドや世界遺産を2か所も有する宇治のポテンシャル、強みを活かし、他市町村にない地方創生、活性化策を検討、実践していくべきである。工場立地に適した土地は少ないが、事務所やオフィスだけのIT企業やファブレス企業、本社企画部門を誘致できるポテンシャルを有している。こうした企業の誘致により、「宇治バレー」の形成を目指すことも考えられるのではないかと。 |
| | 経営者に宇治で創業したい、宇治に本社を移したい、あるいは拠点を設置したいと思わせる魅力ある産業戦略、企業集積が必要である。 |
| | 例えば、お茶関連の企業では、宇治茶ブランドを活かすため宇治市内に本社登記をしたいというニーズもある。補助金や助成金の金額や種類を他市町村と競い合うのではなく、もっと文化的、精神的な宇治愛を市民、経営者に定着させるような振興策も必要である。 |
| 槇島地区 | |
| | 宇治市内の中小企業による異業種交流会、商談会を実施し、それによって成約した先に対する助成金支給の検討。 |
| | 設備投資への補助金等。 |
| 小倉地区 | |
| | マル宇制度の継続。 |
| | 新規創業先へのセミナーを行うとともに、金融機関や取引先紹介等のマッチングにつなげる。 |
| | 補助金、助成金の活用を考え利用している企業が多いので、今後もその分野の充実が必要である。 |
| | 経営者の悩みは各社によって様々であり、多様な悩みに対応できる専門家を揃える必要がある。 |
| | 企業から、行政の対応にもっとスピード感と責任感を持ってほしいとの意見がみられる。 |
| 大久保地区 | |
| | フェニックスパークの活性化。 |
| | 補助金、助成金申請および交付の簡素化。 |

8. その他の意見について

| | |
|-------|--|
| 東宇治地区 | |
| | 行政や「お茶の京都DMO」のようなプロモーターに加えて、地場産業をしっかりと巻き込んだ取組み、企画の検討が求められる。 |
| | 他業種への進出等へのチャンスをうかがう事業者が増えてきているので、補助金をはじめとする制度のより一層の充実化が期待されている。 |
| 宇治地区 | |
| | 特になし。 |
| 槇島地区 | |
| | 特になし。 |
| 小倉地区 | |
| | 宇治市は観光において、また、京都市郊外という企業立地としても優れた地域であるため、多種多様な企業が立地している。一方、空いている土地がなく、新たな企業が進出しにくいのが現状である。立地環境を考慮すると、他地域から宇治市に進出したい企業は数多くあるので、そういった動きが増えれば産業活性化にもつながっていくと思われる。 |
| 大久保地区 | |
| | 城陽市の新市街地、アウトレット進出等と連携した振興施策の検討も考えられるのではないかと。 |

以上