

いわき市中小企業・小規模企業振興会議 議事録

1 会議概要

(1) 開催日時 令和元年 8 月 22 日(火) 10:00～11:15

(2) 開催場所 いわき産業創造館 企画展示ホール A

(3) 出席者(順不同・敬称略)

○ いわき市中小企業・小規模企業振興会議委員(11 名中 11 名出席) (順不同、敬称略)

区 分	所属等	職氏名等		出欠
中小企業・ 小規模企業	福島県中小企業家 同友会いわき地区	副会長	丹野 勇雄	出席
	いわき経済同友会	幹事	佐久間 一枝	出席
大企業		市内大手企業復旧・復興懇談会		
中小企業 団体等	いわき商工会議所	事業理事・中小企業振興部長 (兼)中小企業相談所長	佐藤 博史	出席
	いわき地区商工会 広域連絡協議会	主任主査	川島 秀一	出席
	いわき産学官 ネットワーク協会	インキュベーションマネージャー	奥瀬 円	出席
	支援関連等専門家	NPO 法人 TATAKIAGE JAPAN 理事長	小野寺 孝晃	出席
		税理士	木幡 仁一	出席
		マーケティングアドバイザー	橘 あすか	出席
金融機関	ひまわり信用金庫	常勤理事兼営業推進部長	児玉 武彦	出席
	いわき信用組合	常勤理事兼地域開発部長	本多 洋八	出席
関係行政機関	いわき市	産業振興部長	石曾根 智昭	出席

○ オブザーバー(2名)

所属等	氏名等	
(株)日本政策金融公庫	いわき支店長	奥田 智則
いわき産学官ネットワーク協会	事務局次長	荒木 学

○ 事務局(6名)

所属等	氏名等	
産業振興部	次長兼総合調整担当	渡邊 伸一郎
産業創出課	参事兼課長	齊藤 和哉
	主幹兼課長補佐	富田 稔
	主査	吉田 真章
	主査	戸部 洋一
工業・港湾振興課	課長補佐	草野 康弘

(4) 次 第

① 開 会

② 協議事項

(1) 市内の景気動向の状況と今後必要な施策等について

(2) 人財育成塾の事業化について

③ その他

④ 閉 会

2 内容等

事務局より、市内の景気動向及び人財育成塾に関する検討状況を説明の後、今後の事業構築の方向性について、各委員間での意見交換を行った。

意見交換の結果、各委員より人財育成塾に関する様々な方向性の提案があったことを踏まえ、今後は、事務局において市内で行われている人材育成塾について調査・研究を行い、改めて次回の会議において協議することとした。

なお、委員間での意見交換の概要は次のとおり。

【市内の景気動向に関する意見交換】

A 委員

- ・市内の景気動向について、数値でも低下していることを確認できた。
- ・この数値を見ると、今後どの位の時期まで下降してしまうのかといった不安も感じる。
- ・今後の人口減少問題と併せて対策を講じていくことが必要。

B 委員

- ・景気動向に関わらず、今後の成長が期待できる企業を集中支援していくといったことが重要ではないか。

C 委員

- ・平成 31 年度より景況が急激に悪化しているとすれば、今後、労働保険や社会保険の滞納問題にも発展していくことが想定されるため、そういった問題にも対応していく必要がある。

D 委員

- ・いわき駅周辺の中心市街地も空き店舗が目立ち始めたと実感している。
- ・人口減少による影響も大きな要因であると思うが、調査している指標の落ち込みは、本当に人口減少の影響なのか？といった部分をリサーチすることも必要だと感じた。

E 委員

- ・自動車や住宅に関する需要動向は長期的な中での循環もあるので、ある程度は仕方ないのではないと思うが、気になる指標としては、新規求人倍率と有効求人倍率が長期間に渡り高止まりしている。
- ・景気動向とはギャップが生じているが、この要因は人手不足と捉えるべきなのか、この部分も注視していく必要がある。

F 委員

- ・景気が後退傾向との結果が数値でも示されているが、知り合いの事業者の方から聞く話もあり良い話は聞かなくなっている。数値が示す通り、景気は後退していると感じている。

G 委員

- ・自社でも景況感調査を行っているが、結果はやはり同様に後退傾向となっている。
- ・資金繰りも厳しいと回答する事業所も増加傾向にあり、金融サポートに加えて、観光誘客や雇用創出にも繋がるような取り組みが必要であると感じている。

H 委員

- ・商工リサーチや帝国データバンク等のデータからも、県内の倒産状況は悪化傾向にあり、会津や中通りでは大幅に増加傾向となっている。
- ・倒産の傾向として、これまでは震災特需に対応していた企業が特需の減少により倒産に追い込まれるといったケースが多かったが、昨年の夏頃より、業歴が長く小規模企業の倒産が多く見られるようになった。
- ・この小規模企業の倒産の主な要因としては、後継者不足や人手不足によるものであり、今後は、労働人口を有効に活用するため、雇用のミスマッチなどを解消していくような取組みも必要になってくると考えている。

I 委員

- ・景気後退の兆しは、前期（H30 年 10 月-12 月期）より見え始めたもので、今後数年で震災から 10 年を迎えることとなり、国県の手厚い支援や震災特需が縮小していく中、どのような対策を講じていくことが必要なかを考えていくことが重要となる。
- ・一例として、震災に起因したインフラ整備は既に一服しているものの、今後は阿武隈へ大量の風車建設が予定されており、いわき市内のも目安として約 500 億円程度の仕事が発生すると言われており、こういった部分は着実に市内企業が受注できるよう商工会議所と連携して広く情報提供に努めている。
- ・サービス業等で言えば、宿泊者数は震災前の 50%程度となっており、以前として風評感が続いている。
- ・こういった風評感を払拭しつつ、外から人を呼び込み、外貨を獲得していくことが重要となる。
- ・外貨を市内に取り込み、市内の経済に循環させる仕組みを構築するためには、魅力ある地域づくりを行い、人もお金も流入するような地域を目指すことが重要となる。

J 委員

- ・市内に約 16 万人が働いているが、そのうち主な業種別で見ると、製造業が約 2 万 8,000 人、卸売・小売業が約 2 万 2,000 人、建設業が約 2 万 1,000 人、介護等の福祉分野が増加傾向にあり約 1 万 9,000 人といった構成となっている。
- ・製造業でみると、従業員一人当たりの製造品等出荷額等は約 386 万円となり、全国平均の 399 万円と比較すると若干下回っている。
- ・建設関係でみると、住宅着工の減少も顕著で、H29-H30 で比較すると大幅な減額となっている。
- ・観光交流人口の減少の主な要因としては、やはり海水浴客の大幅な減少が大きく、震災前と比較すると利用客は約 9%程度にまで落ち込んでしまっている。
- ・フラ文化を全面に PR した取組みが定着しつつあり、フラシティーとして、市内の若者を含めて気運の高まりを感じるので継続していくことが重要。
- ・企業倒産の件数が増加している要因としては、建設業を中心に、これまでの復興特需により営業してきた業種の増加となっているが、今後は、水産加工業等に対する賠償金の終了に伴い経営難に陥る企業も増加することが見込まれており、こういった部分に対する対応も検討する必要がある。
- ・有効求人倍率の高止まりに関しても、職種別にみると「事務職」でみれば約 0.3 倍前後で推移しているなど、人手不足に加えて、雇用のミスマッチも要因のひとつではないかと考えている。
- ・また、事業者を対象とした調査からも高齢化率の高まりが見られる状況の中、今後は元気な高齢者を労働力として活用できるような場づくりも重要となる。

【人財育成塾の事業化に関する意見交換】

K 委員

- ・他の組織でもこういった育成塾は開催されており、こういった組織との連携の可能性も検討すべきではないかと思うが、それぞれの視点で事業化し、実践してみるのも良い。
- ・やはり一番重要となるのは、塾頭であり講師陣となるので、この部分は重要となる。

A 委員

- ・過去に自分も参加していた「経営革新塾」という塾があり、人間力・経営意欲の向上に繋がる良いものであったので、こういった塾をバージョンアップしてやるのも良い。

B 委員

- ・カリキュラムの中で、地元の経営者を講師として招くのであれば、座学だけではなく実際に企業訪問を行い、現場を見て話を聞くといった内容にすることで、参加者も実感が湧くのではないかと。

C 委員

- ・経営に関する基礎知識に関しては、市内でも様々な機関で行っている既存のスクールで学べるのではないかと。
- ・他のスクールと参加者を取り合ってしまうのは良くないのではないかと。
- ・様々なスクールがあるが、最大の課題は集客（参加者）となっているケースが多い。
- ・参加者負担金（5万円）も集客面では課題となるのではないかと。
- ・職種もあまり限定せずに広く対象としたほうが良い。

D 委員

- ・自分も様々なビジネススクールに参加した経験があり、こういった育成塾を事業化することはとても良いと感じている。
- ・今回の塾の対象は主に若手の事業承継者をターゲットとしているが、これからの時代は、若い経営者は80歳まで働くことが求められる。
- ・昔と違い、商品やサービスが溢れており、ヒット商品一つで経営していくことができない時代となっている。
- ・こういった中、どのような人財が求められているのか？といえば、「新規事業開発スキル（事業構想力）」を持った人財であると言われている。
- ・これは、自分で事業を考案し、顧客を見つけ、自分で売る力である。
- ・経営者としてのマインドを醸成するようなスクールは市内にもある上に、こういったものは、自分の経験上、自分で考えた事業を実行していく中で、関わってきた人への感謝の気持ちや恩返しの想いなどを抱くことで、自然と身に付くものではないかと感じている。
- ・新規事業を構築することで、関わるヒトとのネットワークも広がり、既存事業にも好影響を与える効果を持っている。
- ・事業構想大学院大学からも様々な面で協力できると言われているので、是非、事業構想力を鍛えるような塾にしたいと考えている。
- ・対象とする業種としても、違う文化を持った経営者が集まることで新たな刺激や事業に繋がるケースもあると思うので、限定しない方が良い。
- ・参加者負担金に関しては、もっと高額負担にしてでも高度なカリキュラムとした方が良い。

E 委員

- ・ふくしま復興塾も今期で7期目がスタートするが、当初のコンセプトは「ふくしまから何かを発信できる人材の育成」というものであり、行政職員も多く参加しており、自治体間ネットワークの形成に向けた取組みも積極的に行われていた。
- ・現在もこのような動きはあるものの、運営の事務局がコントロールすることは難しいのが現状。
- ・塾の運営方法は、OB会の組織を含め、単年度ではなく今後の継続可能性も踏まえて検討すべき。
- ・負担金については復興塾でも5万円負担としているが、質の高いカリキュラムとする以上、一定程度の本人負担は必要。
- ・今後の継続性を踏まえればOB組織は必須だが、いわき市内でこういった組織で活動できる人は限定的となるため、他の組織と重複するのではないかと思うが、他の組織との相乗効果にも期待できるのではないか。

F 委員

- ・自身も創業する際に創業セミナーを受講したことで、基本的な知識の習得やネットワーク構築を効率的に行うことができたが、事業を継続していくといった視点からは、より具体的な内容の知識が必要となると実感している。
 - ・県内のものづくり企業経営者を中心に東邦銀行が主催している「東邦次世代経営塾」に20万円負担し参加したが、ビジネスマインドの他、決算書の見方、中間計画からの改善方法等まで広く学ぶことができた。
 - ・また、一番良かったのは、そこに集まった経営者の方々とのネットワーク構築に繋がったことであり、実際に会社を経営する中での具体的な体験談や解決策などを話すことができる環境・関係が構築できたことである。
 - ・今後事業化を目指す本事業としては、大きく2つのコンセプトに分けることができると思うが、一つ目は「具体的な体験を共有すること等により、マインドを奮い立たせる」ものだが、こういった塾は金融機関等でも行っている。
- 二つ目は行政として行うのであれば「幅広く、より多くの人が参加できる塾とし、新規事業開発スキル醸成」をコンセプトに行うことで、創業者の創出にも繋がるのではないか。

G 委員

- ・本人負担に関しては、受講者本人の価値観により違いがあるので、受講者の満足度を満たすことができる塾とする必要がある。
- ・いわき市から全国に羽ばたくような経営者をこの塾から輩出できるような内容にしていきたい。

H 委員

- ・自社でも4年前より東北大学が主催する「地域イノベーションアドバイザー塾」に職員と顧客に参加させている。
- ・参加費は半年間で約13回の講座で30万円である。
- ・いわき市ではこういった塾はほぼやっていない。県北、県中、県南にはこういった塾のサテライトが開講されているが、いわき市ではほとんど行われていない。
- ・主催者に問い合わせても、移動距離と集客面で不安がありいわき市では開催できないと言われる。
- ・参加者視点としては、本人負担額よりも移動距離や時間が負担となるためにこういった塾へ参加できたいといった声を耳にする。

- ・こういった状況を踏まえれば、市内には本人負担をしてでも高度なプログラムで学びたいといった経営者は多くいると思う。
- ・カリキュラムを検討するのであれば、市内の各機関が各々で行っている人財育成に関する塾などの取組みを一旦整理し、全体を見た上で構成を検討すべきである。

I 委員

- ・いわき という地域の価値を実際に住んでいるいわき市民が評価していないと感じている。
- ・全国と比較しても平均点以上の様々な資源があり可能性は高いが、オンリーワンとなるようなコンテンツがない。
- ・いわきは浜通り全域の復興をけん引していく役目を担っていると考えている。
- ・これを進めるためには、新たな価値を浜通りに創出していくことが重要であり、まさに「事業構想力」が重要となる。
- ・塾の受講者が、新たな価値をいわきや浜通りにもたらししてくれるような強い思いを持った人に参加してもらいたい。
- ・この塾のカリキュラム受講をきっかけに、いわき市のトップランナーに成長していただきたい。

J 委員

- ・意欲的な事業者の育成は重要であり、こういった塾に参加し、成長していただきたい経営者を積極的に誘導するのが我々の役割である。
- ・このような塾に参加したいけど、この塾はレベルが高いのでまだ参加できない と言われるような地域からの評価を得られる塾となるのが理想。
- ・また、人財不足への対応については、高齢者の活用といった視点も有効なので、こういったことも踏まえ、市全体を見た大きな視点で進めていくことも必要である。