

第2回いわき市中小企業・小規模企業振興会議 議事録

1 会議概要

- (1) 開催日時 平成28年9月26日(月) 10:00~12:00
 (2) 開催場所 いわき市役所3階 第3会議室
 (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10名出席)

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	いわき商工会議所	市内大手企業 復旧・復興懇談会	佐藤 博史	出席
		中小企業振興部長 兼中小企業相談所長		
中小企業 団体等	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	松本 丈	出席
		税理士	木幡 仁一	出席
		社会保険労務士	松本 麻衣子	出席
		マーケティング アドバイザー	橘 あすか	欠席
金融機関	いわき信用組合	常勤理事 兼業務企画部長	本多 洋八	出席
関係行政 機関	いわき市	産業振興部長	荒川 洋	出席

○ オブザーバー(3名)

所属等	氏名等	
福島県中小企業家同友会いわき地区	政策提言委員長	大内 政雄
東邦銀行いわき営業部	副部長	菅野 茂和
ひまわり信用金庫	常務理事経営支援室長	木村 聡

○ 事務局(6名)

所属等	氏名等		
産業振興部	次長	渡邊 一弘	
	産業創出課	課長	佐竹 望
		課長補佐	荒木 学
		主任主査兼係長	持地 史隆
		主査	山下 大輔
	商業労政課	課長補佐	中村 寛

(4) 次第

① 開会

② 協議事項

ア 中小企業・小規模企業支援施策を取り巻く課題について(前回会議の振り返りも含む)

イ 今後の進め方について

③ その他

④ 閉会

2 内容等

(1) 事務局より、「中小企業・小規模企業支援施策を取り巻く課題」として、各委員に個別ヒアリングを実施し、取りまとめた「課題・問題点」、「対応している取組み」、「必要な取組み」について、「人財の確保・育成」「経営基盤等の強化・事業活等の拡大」「創業及び事業転換等の促進」の方向性ごとに、説明を行った。

- ①「人財の確保・育成」については、人財確保として「市内企業のPR」「若年層の意識醸成・育成」の観点から、人材育成として「経営者・経営者層の育成」「従業員の育成」の観点から、福利厚生/職場環境改善として「両立の支援・就労環境の改善」の観点からヒアリング内容を整理し、説明。
- ②「経営基盤等の強化・事業活動の拡大」については、技術・商品開発/販路開拓等として「必要情報・データの収集分析」「連携・マッチング支援」の観点から、設備投資・立地/資金調達として「補助制度の活用」「資金調達の支援」の観点からヒアリング内容を整理し、説明。
- ③「創業及び事業転換等の促進」については、起業創業として「創業までの支援」「創業後の支援」の観点から、第二創業、事業転換として「事業承継」の観点からヒアリング内容を整理し、説明。

(2) その後、協議を行う中で、主に次のような意見等が出された。

- ①「人財の確保・育成」については、中小企業にとって高卒・大卒の新規採用を行うことは手続き面などにおいて非常に厳しいことや、人材の奪い合いが県内と県外、市内では業種間で発生していること、更には、技能を有する職人が不足しているといった現状の課題などが指摘され、給与や福利厚生など就業環境の向上、企業内容を知ってもらう等の取組みの重要性が示された。また、若年層に対する意識醸成やポリテクセンターいわきの活用、市外からの中途採用の取組みなどが提案された。
- ②「経営基盤等の強化・事業活動の拡大」については、賠償金補償の終了や、震災後に行った設備投資に係るランニングコスト増大への対応に迫られてくるといった今後の課題などが指摘され、経営者の資質向上や中小・小規模事業者の供給能力を踏まえたマッチング、本市にゆかりある人への販路確保などの重要性が示された。また、国が定めた「経営力向上計画」を上手く活用しながら事業者に対する支援を行っていくことや、関係機関がそれぞれ実施している景気動向に関する調査や、販路開拓に向けたマッチング事業を連携すべきでないかなどの提案がされた。
- ③「創業及び事業転換等の促進」については、創業前・創業後や事業承継時のいずれにおいても、コミュニケーションが重要であり、そのため、交流や情報交換の場・マッチングの仕組み・ネットワーク構築などに向けた取組みの必要性が指摘された。また、アイデア段階から創業、創業後までの一連の支援の重要性についても示された。

(3) 事務局説明や意見交換等で出された意見を、「人財、経営基盤、創業・承継」といった主要テーマにおける現時点の課題や取組み状況、方向性として共通認識を形成するとともに、これをもとに、今後、解決に向けた手法や体制、優先順位などを協議していくことで意見集約を得た。

なお、委員からの主な意見は次のとおり(主なテーマ別、概ね発言順に整理)。

【人財の確保・育成】

A 委員

人財の確保を進めるためには、市内企業が給与面で魅力的であることが必要。

市内経営者が事業の面白さなど、魅力を伝えることも重要。魅力的な職場環境を作り上げることが大事。

B 委員

市が実施している合同就職説明会にエントリーしようと思ったが、事務手続きが遅れて参加できなかった。希望する企業の全てが参加できる規模にしてほしい。

新卒者の採用は、中小企業にとって新卒採用のハードルは高い。毎年継続して採用できるところがよいが、中小企業の大半は単発採用だと思う。

単発採用の企業が新卒者を確保できるよう、何か支援制度のようなものがあれば。

C 委員

事業所の約7割が女性であるため、女性が働きやすい環境づくりには、社内独自の研修制度を構築するなど取り組みを進めてきた。事業活動を通して地域や業界への貢献もしたいと考えている。

D 委員

人材の底上げを目的に、今年7月から高校生を対象とした経営力養成を内容とする人材育成の取り組みを実施している。このような取り組みを通して、企業の事業内容を知ってもらい、長い目で見れば、市内企業に若い人が就職し、将来設計できるようになることが重要である。

E 委員

創業スクールの講師をやっているが、その中で高校生も受講しており、後継者の重要性を理解し、学業の大事さも認識するなど、相乗効果が生まれている。

高校生の頃から経営感覚を身に付け、大学に進学・卒業後に一回り成長して、いわきに帰ってくるような流れをつくることが大事。

F 委員

人材については、県外・県内の取り合い、市内では業種間での取り合いになっている。その取り合いでは、処遇や企業の魅力で勝負することになる。優秀な人材が市外に出て、外で育てられるのが、うれしいと感じている。

G 委員

人材の確保の前に、まず、福利厚生といった職場環境の土台をつくることが重要だが、経営者は利益に直結しないため、福利厚生にはなかなか手を出せないところがある。

人づくりの優良企業に対する認証制度などにより、インセンティブを与えればよいのではないかと。

H委員

若者の中央志向は変わらないと思っており、ネガティブには考えていない。東京で経験を積んだUターン者を取り込むことに力を入れるべき（市内で純粹培養された人より、東京で経験を積んだ人の方が即戦力になる）。

例えば、いわき市では29歳までは第二新卒として扱い、広く人材を募集する手もある。

また、建設業を中心に人材不足が顕著になっていて、いわゆる職人と言われる人が不足している。職人不足の解消には、安定した暮らしに繋がる改善が必要（人生設計ができる年収確保や子育ての環境整備など）。

長く勤務する従業員や技術者（技能保持者）が安心して勤め続けられる環境づくり。（金融機関の本質に立ち返って）リスクを負担して、金融面でサポートする。

I委員

これまで、各委員のお話を聞いて、中小企業が人材育成に投資することは、なかなか難しいと認識した。ポリテクセンターの活用も含め、この場でその取組み方法等について議論させていただきたい。

市も企業へのヒアリングを実施する中で、新卒を育てていきたいという企業と中途採用により即戦力が欲しいという企業とに分かれる。どちらがよいかは分からない。

J委員

企業が何を求めているのか、今後何年かでどのような施策が必要なのかという本質的な部分を事務局と委員でデータ化して、まとめ検証していく必要がある。その上で、市独自の業種構成・業態を見極め、処方箋を出すことが重要。

【経営基盤等の強化・事業活動の拡大】

D 委員

販路開拓については、市外への販路拡大が課題になっている。資金調達については、現状は落ち着いているが、賠償金補償の終了により、今後は不透明。

5年、10年先を見越した計画・方向性がないと厳しい。

E 委員

A4版2枚の経営力向上計画を上手く活用し、企業の自己分析を進めるべき。計画を文書に落とし込むことで、企業の実態（強み、弱み）を把握できる。（頭の中ではなく、紙で整理することが重要）

経営力向上計画で明文化し、目標値を設定することが重要。事業計画を3行しか書けない事業者もいる。

最近の事例で補助制度の採択を受けても、計画の変更などを行い、補助金が入金に至らない場合もあることから、支援機関は継続した支援を最後まで行うべき。

F 委員

震災後5年が経過し、大規模な設備投資は落ち着いてきている。今後は、設備投資を行った後のランニングコストが問題になってくる。

G 委員

補助金ありきで事業を考えないで、将来性を考えていくことが重要

H 委員

経営者の育成にも力を入れるべき。小規模事業者の中には問題のある方もいる。自己啓発を促すことが極めて大事である。

オールいわきでマッチングイベントを実施するなど、行政にも販路開拓には力をいれてほしい。

マッチング相手を間違えると、主催者の自己満足で終わってしまうため、注意が必要。供給能力に合ったマッチングをすることが重要。マッチングニーズはあるが、現状では散発的になっている。行政には、継続したマッチング支援を行うためのプラットフォームをつくってほしい。

J 委員

マッチングには、ロットの問題は確かにある。ロットの問題をクリアできなかったが、催事場への出展から始めたという事例もある。少しでも販路拡大を支援したいという思いが必要。

I 委員

各機関で実施している景気動向調査は、この会議の中で補完し合うかたちで、連携しながらやっていきたいと考えている。販路開拓はバラバラにやるよりは、各機関の連携により効果的に実施するべきだと思う。販路開拓をどこに向けてやるかも含め、それらの手法を振興会議で検討していきたい。

H委員

食に関する風評払拭については、いわき市にゆかりのある人々を活用すべき。イベント等でいわき市の看板を出していると、ゆかりのある人々が寄ってきて、何かを買ってくれる。若者が中央に流出しているということは、首都圏にゆかりのある人が沢山いるということ。そこをうまく活用できればと思う。

J委員

市では、「いわき市在京・地元各界交流の夕べ」というイベントを毎年実施している。それを活用する手もある。

【創業及び事業転換等の促進】

A 委員

起業家同士のコミュニティは重要。いわき産業創造館にもフリービジネスブースがあるが、コミュニケーションが取りやすい環境とは言えない。例えば、グーグルの事務所には、キッチンがあつて飲み物を飲んだり、食べ物を食べたり、卓球もできるなど、仲良くなる仕掛けが沢山あり、場所としてコミュニケーションを取れるつくりにする取組みが重要。

B 委員

中小企業の課題は山積しているが、その多くは経営者自身が解決すべきもの。行政の支援が必要なものもあれば、手を出すべきでないものもある。中小企業への支援を進めるためには、もっとテーマを絞って議論すべき。

承継については、市内で受けてもらう方が良いが、ネットワークがない。仕組みがあればよいと考える。外部の会社は手数料が高い。

C 委員

経済団体と行政が一体となって、魅力的なセミナー（創業・事業承継）、相談会を開催し、掘り下げていくことも大切。

D 委員

創業に関する相談の大半が、介護・飲食・小売業。相談内容は資金調達と販路確保が多い。特に中山間地は、販路がない（直売所ぐらい）

承継について、3～6割が後継者がいない。廃業後の空き工場・空き店舗と創業者とのマッチングがあれば良い。

E 委員

創業スクール受講者の3分の1は創業1～2年後の方。受講するメリットは、良い経営者になるための経営の知識が身につく、講師や支援団体とのネットワークが構築されることである。創業後の方でも創業スクールで顔見知りになれば、受講者同士が顧客になり、そこから広がっていくので積極的に参加すべき。

F 委員

福島復興塾の塾生が中間発表の場として「浜魂（ハマコン）」を活用し、具体的なビジネスプランまでブラッシュアップするとともに、いわきビジネスプランコンテストへの応募を促すなど、創業者に対する一気通貫の支援を行っている。この取組みを通して全体の流れをつくっていければと考えている。

小規模事業者は、経営者個人などの技術・ノウハウまで継承できずM&Aは難しい。

G 委員

いわき産業創造館のインキュベートルームに3年間入居していたが、他の入居者ともっとコミュニケーションを取っていればよかったと思う。松本委員が言った起業家同士が仲良くなる仕掛けづくりは大切であり、互いにブラッシュアップできる機会となる。創業時は孤独であり、同期生がい

れば一緒に頑張れると思う。

H 委員

起業と創業を同じにすべきではない。起業は、建設業で働いていた方が一人親方になるようなもので、創業とは違う。創業は難しい。

創業間もない方は不安であるため、創業者同士でコミュニケーションを取れる場は必要。

事業承継への対策については、相続税などのお金の問題の前に、人間関係を解決することの方が大事。

I 委員

起業・創業については人のつながりについてのセミナーに偏っているが、民間を支援していくのが一番効果的だと思う。第二創業、事業転換については、行政では手をつけていない部分なので、委員の皆様の意見を聞きながら、対応を考えていきたいと考えている。

J 委員

業種・業態によって事業承継のかたちは違う。創業者同士、後継者同士のコミュニケーションの場が必要。

承継においても、親の株・借金をどうするかなど、情報交換から始めるのも良い。

本日の会議を踏まえ、現時点における「人財・経営・承継」といった主要テーマにおける課題や取組み状況、取組みの方向性については、本日の会議で出された意見をもとに共通認識を形成し、改めてヒアリングなどを通して、皆様の意見を聞き、次回の会議につなげていきたい。