

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3年 10 月 12 日(水) 14:00～15:00

(2) 開催場所 いわき産業創造館 会議室1

(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(12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	副代表幹事	小松 ひと美	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
		事業理事		
中小企業団体等	いわき地区商工会広域連絡協議会	主幹	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	欠席
金融機関	日本政策金融公庫	いわき支店長	津村 政人	出席
	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	専務理事	本多 洋八	出席
関係行政機関	いわき市	産業振興部長	小松 尚人	出席

○ 事務局(8名)

所属等	氏名等	
産業振興部	次長兼総合調整担当	中澤 秀夫
産業創出課	課長	大平 賢一
	課長補佐	植野 勝
	係長	山下 大輔
	主査	佐藤 隆太
	主事	森田 翔平
工業・港湾課	課長	七海 満
商業労政課	課長補佐(代理)	渡邊 希恵子

(4) 次第

① 開会

② 協議事項

・令和3年度事業の報告事項について

・今後の事業展開に関する協議事項について

③ その他

④ 閉会

2 内容等

【令和３年度事業の報告事項に関する意見交換】

事務局より、現在進行している令和３年度事業として、「企業・ひと・技」応援ファンド事業、副業人材の活用、新型コロナ市内経済影響実態調査について、現況報告を行い、委員間での共有を図った。

委員間での意見交換の概要は次のとおり。（発言順）

A 委員

- ・事務局から説明があった、第一回新型コロナ市内経済影響実態調査の結果について、小さな企業ほど痛みが大きく、業種でも幅広く影響がある一方で、規模が大きな企業では拡大の傾向が見られたことから、成長する会社とそうでない会社の二極化が進む状況になりつつあると感じた。

B 委員

- ・調査結果を見て、我々が感じていることを市内の各企業も感じているということが分かった。
- ・中小企業においては、利益の減少といった部分が見られたので、今後も様々な対策について検討や提言を行ってもらいたい。

C 委員

- ・今後の第２回調査では、あくまで現状の調査にとどまり、将来の展望や意向について聞くことは考えていないのか？

→（事務局）

第２回調査の質問項目については現時点で検討中であるため、委員のご意見等を踏まえながら決めていきたい。

D 委員

- ・コロナ調査を踏まえた施策検討のところで既存事業の再構築や新規事業の検討を行うとあるが、大変な時期だからこそ新しいチャレンジをしたい、業態転換をしたいといった企業もあると思うので、そうした企業に対して今回説明のあった事業を漏れなく伝えていきたい。

E 委員

- ・実態調査については、我々が日ごろ接しているような状況と大差ない内容だと思う。
- ・こうした状況だからこそ、支援機関がしっかりと連携し、整合性のとれた支援を間断なく行っていくことが大切だと考えている。
- ・ひとつの支援機関では限りがあるので、この振興会議発の施策を事業者の実効ある形で届けることが大切だと改めて確認した。

F 委員

- ・実態調査を見て、改めて新型コロナウイルス感染症の甚大さを深く受け止めなければならないと感じた。
- ・それぞれの支援機関で施策を考えるよりは、皆で連携しながら、今回の調査結果に沿った支援を実施できればと思う。

G 委員

- ・支援の相談があった事業者の属性を見ると、今回の調査と同様、従業員が少ないところは1度目の支援の継続を希望するところが多く、やや規模が大きいところでは、2回目、3回目の相談がある割合が高かった。
- ・いわき市でも様々な施策を実施しているので、職員にも公的な施策をできるだけお客様に紹介するように伝えている。市でも引き続き広報を行ってほしい。

H 委員

- ・資金調達に必要な資料の作成支援や納税猶予に関する支援を行っているが、現実問題として後者は先送りなので、払えるときに払う方が心理的に楽だという意見もあり、支援先で納税猶予を適用している事業者はない。
- ・調査結果について、従業員と業種のクロス分析ができれば一層分かりやすくなるのではないかと思う。
→（事務局）
委員からの意見も踏まえ、調査業務受託者と調整しながら、統計データとしての精度向上に努めていきたい。

I 委員

- ・「企業・ひと・技」応援ファンド事業について、昨年度目標額を超える達成額となったのは、事業者の想いや取組みが支援者の共感を満たしたからこそ得られたものだと思う。
- ・今年度進行している案件についても、支援機関の支援の下、それぞれの事業所が有する課題の解決に向けて取り組み、クラウドファンディングの支援者に訴求するものが出来上がりつつあるので、地域におけるクラウドファンディングが定着してきているという印象がある。
- ・副業人材の活用について、すでに多くの応募があり、また、今後も名乗りを上げたいという声も聞いているため、ある程度認知された企業での活用が進めば、副業人材活用が地域に与えるインパクトも大きくなると思う。
- ・新型コロナ市内経済影響実態調査の結果について、要望等のコメントが多く寄せられていることから、これらも精査してもらえれば、調査結果により深みが増すのではないかと思う。

J 委員

- ・新型コロナ市内経済影響実態調査について、第1回目は肌感覚を科学するという側面があると思うので、第2回目調査の方法については改善の余地があり、また、クロス分析による見極めも重要である。
- ・個々の企業ごとの事情がある複雑な世相となっているので、よりオーダーメイドに近いような施策が必要になってくると思う。
- ・こうした施策の実現のためにも、支援機関の連携から始めていかなければならない。
- ・アフターコロナを考えていくうえで業態転換はかなり肝になる部分だと考えているので、こうした取り組みを行う企業を増加させていかなければならない。
- ・最も重要なことは実効ある形でいかにして届けられるのかということであり、施策を現場に伝えていく方法について関係機関との間で議論を続けていきたい。

【今後の事業展開に関する協議事項について】

令和4年度以降の新たな取組みとして、事務局より案を提示し、委員からの意見を集約した。

委員間での意見交換の概要は次のとおり。（発言は挙手に基づく）

E 委員

- ・事業承継に近い立場として申し上げると、事業承継を望んでいない事業者も相当な割合で存在するため、承継の数だけで実績とするのではなく、残してほしいと思われるような事業者を選定し、承継に取り組むように説得することも必要である。
- ・身近なところで取り組みやすいのは飲食店であり、長年経営されてきた人気店は地域から残ってほしいと思われている、また、店主が自身の店のレシピは知的資産だという気付きを経て、承継まで進めることで事業承継の実感につながると思う。
- ・事業承継の取組みは定式に流れやすい難しい分野なので、支援する側も取組みの可視化する部分にどうフォーカスしていくかが重要である。

A 委員

- ・M&Aは専門的な手続きを経ることから、支援機関に対する国の認定制度が運用されている。
- ・M&Aは簡単に言えば結婚のようなものであり、最初にお見合いの場があり、複数の候補者の中から取捨選択する、お互いの条件を整理するなど、ステップを踏んで行っていく。
- ・M&A支援に力を入れ始めているところであり、機会があれば、実際の支援の取組みについて共有していきたい。

G 委員

- ・経営者の高齢化を懸念材料としており、事業承継の課題について取り組んでいる。
- ・まずは意識の醸成がなければ先に進まないの、顧客の中でも65歳以上の経営者に対しては、事業承継の意向確認、制度の案内などをさせてもらっている。
- ・事業承継マッチング支援としてマッチングサイトも運営しているが、譲りたい人に対して買いたい人は3倍程度の規模であり、譲りたい人の登録をどう増やすのが課題となっている。

D 委員

- ・飲食店の事業承継で言えば、潰れそうなお店からレシピを買い取り、その地域で展開できそうな企業にお願いするといった取組みの話も聞いている。
- ・事業の目的意識の設定によっては、経営力のある会社にも事業を買ってもらうなど、事業承継は幅広い分野だと思うので、ターゲットを絞ることでより良い施策になるのではないかと思う。

J 委員

- ・事業承継の重要な点は地域の財産がなくなることを見過ごせるのかという点にあることから、それをどうやって見極めるのか、経営者自身がそれにどうやって気づくのか、といった点をどうやって汲んでいくのかということが重要である。
- ・実態的な手段としては、支援機関による見極め、経営者自身の自覚のほか、価値を創り、守り、育み、最後はバトンタッチしていくという仕組みを地域で作っていくことが重要である。

I 委員

- ・事業承継支援で最も難しいのは話すタイミングであり、タイミング次第では相手との信頼関係を損なってしまう。
- ・価値承継のスキームにより、いわきらしさ、いわきモデルが構築されていけば、今後非常に重要なテーマとなり、承継のみならず創業やビジネスマッチングの観点も生まれるので、こうした点も深く考え、一体となって進めてもらいたい。

【その他】

I 委員

- ・前回の振興会議で取り上げた「経営計画改善シート」の策定について、日本商工会議所の中小企業委員会にて講話する機会を頂いた。
- ・この取り組みは、いわき市、ひまわり信用金庫、いわき信用組合、いわき商工会議所と振興会議のメンバーの枠組みで出来た飲食店向けのコロナ対応策なので全国の商工会議所に向けて発信したいとの報告があった。