

いわき市中小企業・小規模企業振興協議会 幹事会 議事録

1 会議概要

(1) 開催日時 平成 31 年 3 月 15 日(金) 13:30~14:30

(2) 開催場所 市役所議会棟第 3 委員会室

(3) 出席者(順不同・敬称略)

○ いわき市中小企業・小規模企業振興協議会 幹事会(11名中 9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	(欠席)
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	小野寺 孝晃	欠席(※)
		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	常務理事兼地域支援部長	坂本 新輔	出席
	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	石曾根 智昭	出席

※小野寺委員は振興会議終了後に所用により中座。

○ 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	高田 悟
産業創出課	主幹兼課長補佐	荒木 学
	課長補佐兼産業振興係長	持地 史隆
	主査	吉田 真章
	主査	戸部 洋一
	課長	阿部 通

(4) 次第

① 開会

② 協議事項

平成 29 年度事業の成果報告書について

平成 30 年度採択事業の進捗状況について

③ その他

④ 閉会

2 内容等

事務局より、平成 29 年度事業の成果報告書の(案)を提示し、その後、平成 30 年度の採択事業者の進捗状況について各推薦機関より報告(※いわき商工会議所(5 社)、いわき地区商工会広域連絡協議会(1 社)、いわき信用組合(1 社)、ひまわり信用金庫(1 社)の順で進捗状況を報告)をした。

続いて、各委員間での意見交換を実施した。

意見交換の結果、

- ・ 成果報告書については、採択事業者の商品やサービスを PR できるような内容に変更する。
- ・ 新年度以降の各種商談会については、更に効果を高めるため、事務局で情報を集約し、メール等により関係機関内で情報共有する。
- ・ 次回の会議では、各委員へのヒアリング等を行った上で、平成 31 年度事業の公募内容について協議する。

といった内容で委員の意見集約が図られた。

なお、委員間での意見交換の概要は次のとおり。

【平成 29 年度事業の成果報告書について】

A 委員

- ・自分が紹介される側だとすれば、もう少し自社の商品やサービスの PR や経営者自身に対する PR など、広報面も視野に入れたレイアウトにした方が、今後の事業者の事業活動にメリットがあるのではないか。

【平成 30 年度採択事業の進捗状況について】

B 委員

- ・今年度採択された事業者の中には、いわきビジネスプランコンテストにエントリーしている事業者もあるので、こちらも楽しみである。
- ・支援している事業者によっては、事業形態や子育てなどの家庭環境から、夜の打合せとなることも多く、支援する側も体力が必要だと実感している。支援機関の営業（対応）時間も今後見直しが必要となるかもしれない。
- ・最近では LINE 等を活用した連絡が主流であるため、昼夜を問わず相談がある。
- ・若い経営者を支援していく感じるのは、経営に関するセンスはあるものの、メンタル面では弱い部分や幼い部分が多いと感じる。
- ・今後は経営者のメンタル面でのフォローも求められている。
- ・ただ、若い経営者は素直で、アドバイスをすれば直ぐに実行に移すことも多く、支援のし甲斐があるのも事実である。

A 委員

- ・いわきビジネスプランコンテストは、自分も創業間もない時期に参加し、賞をいただいた経験がある。
- ・現在は、その際にプレゼンした事業とは別の事業を展開しているが、良い経験だったと感じている。

- ・ただ、現在ではその時に出会った経営者達の数も大分減ってしまった。
- ・やはり、今後は、創業後5年、10年の存続率について調査し、何が原因で事業を断念したのかといった内容を整理した上で、支援に繋げていくことが必要だと感じている。
- ・他の委員からもあった通り、「秀でた創業者」を創出していくことが重要であり、そういった創業者を集中支援により更に磨き上げていくことが求められていると感じている。

C 委員

- ・正直、創業支援という分野は産業政策の中でもとても難しい分野であると感じている。
- ・事業内容がとても良いものであっても、マーケットの観点からは事業が成り立たないといった事例も多く見てきた。
- ・ただ、難しいからやらないではなく、経営発達補助事業のような伴走型支援の枠組みを活用して、5年、10年存続率を上げていくといった取り組みが必要であり、より社会に求められ、貢献できるような事業や経営者を創出していくことが重要である。

A 委員

- ・やはり、プロジェクト型の事業によって創業者は大きく成長できると実感している。
- ・創業者は信用力からも、大手企業と連携して事業を行うことは困難であるが、例えば行政主導のプロジェクトであれば、こういった機会にも携わることができる。
- ・プロジェクト型であれば、自分達では出来ないことや考えられないことなどを、知識と経験豊富な大手企業や他の事業者が補い、それを見て学ぶことができるので、まさに実践型の育成プログラムのようなものである。
- ・プロジェクト終了後も、大手企業や連携した他の事業者とのビジネスが生まれ、創業者としては大きな経験と自信を得ることに繋がる。

D 委員

- ・創業に関しては、市内で完結ということは現実的ではない。
- ・地域外の事業者との連携が必要であると感じている。
- ・ゼロベースの創業者が伸びていくということは、とても難しく、やはり、他の事業者との連携により伸びていくものだと実感している。
- ・伴走支援をしている我々も、創業者と同じくらいの覚悟を持って支援に努めることが重要。

E 委員

- ・復興塾については、今回採択された事業者の中にも卒塾生がいるが、本当に伴走型で行っており、OB達によるネットワークも構築されているため、事業開始後のアフターフォローも充実している。
- ・OB達もこういったネットワークをうまく活用しているため、多くの方が事業を継続している。
- ・今回の採択事業者の取組内容に対する今後の方針を見ると、少しアバウトな発信力強化が多くみられるが、この補助金の性質を考えれば、「ものづくり」から始まり、その後の展開等を支援するといった方針の方が馴染むのではないかと考えている。
- ・この補助事業のストーリー性を確立させることで、この事業をアピールしていくことも有効ではないかと感じている。

F 委員

- ・創業支援については、当社でも数社から 10 社程度の支援を行っているが、創業後の販路や技術的問題に対し、全国の当社ネットワークを活用し、インターネットにより「リアルタイムのマッチング」を常時行っている。
- ・やはり、狭い範囲から販路等を探そうとしても限界があるので、このような大きなネットワークを活用することで創業者に対する支援に努める必要があると感じている。

G 委員

- ・新年度になると各機関において様々な商談会等を開催したり、参加したりすることとなるが、こういった情報を委員間で共有することで、更に効果が高まるのではないかと考えている。
- ・是非、事務局において情報共有に向けた手法を検討していただきたい。