

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2年2月 14 日(金) 15:00～16:10

(2) 開催場所 いわき市役所 第8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	(欠席)
	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	(欠席)
関係行政機関	いわき市	産業振興部長	石曾根 智昭	出席 ※次長代理

○ 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
福島県中小企業家同友会	いわき事務所長	阿部 雄飛

○ 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 ※部長代理で委員として出席
産業創出課	主幹兼課長補佐	富田 稔
	主査	戸部 洋一
商業労政課	主任主査兼労政係長	渡邊 希恵子

(4) 次 第

① 開 会

② 協議事項

(1) 市内の景気動向の状況について

(2) 台風 19 号等災害への対応状況等について

(3) 人財育成塾について

③ その他

④ 閉 会

2 内容等

事務局より、市内の景気動向、台風等災害に対する各種補助金等の申請状況及び人材育成塾に関する事業概要(案)を説明し、各委員間での意見交換を行った。

意見交換の結果、人材育成塾については、令和2年度をトライアル期間と位置付けた上で実施するとした事務局(案)を基本として、必要に応じて実際の事業承継者へのヒアリングや関係者間での協議を行いながら進めていくこととした。

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

- ・先日、グループホーム建設の入札に立ち会ったが、これまでには見たことがないくらい低価格での落札となった。
- ・建設業も生き残りをかけて事業を行っていると感じた。
- ・経営者として危機感とアンテナを高くして、様々な業種の方々と情報共有していくことが重要。

B 委員

- ・市内の内需は減少しており、観光面でも減少しているとのことだが、今後、支援機関は、こういった分野の支援強化を図っていくことが必要。

C 委員

- ・自分達が行っている起業・事業化を支援する活動が、どの程度経済に影響を与えているか分からないが、新たな事業を起こそうとしている人たちを地道に支援していくことで、経済の活性化に繋がればと考えている。

D 委員

- ・大型小売店等販売額のような個人消費に加え、卸売市場取扱高も減少しており、「食べ物」といった基礎需要面でも減少しているということに危機感を感じている。

E 委員

- ・自分の事業がどの程度経済に影響を与えられるのかを意識したい。
- ・現在、FCパークの空き店舗を活用し、地元の飲食店や農家と連携した事業を行っており、地域内の活性化に取り組んでいる。
- ・若手経営者が経済データに影響を与えられるような経営者に成長していかななくてはならない。

F 委員

- ・金融機関としても数値が示している通り、景況は下降していると捉えている。
- ・景気が低迷する中でも、融資が伸びていない。
- ・信用保証協会付融資の利用が増加しているが、同時に代位弁済も増えていることから、やはり企業としての業績も良いとは言えない状況。
- ・こういった状況から、企業の信用力が低下していると感じている。
- ・近年の事業者は、早い段階で廃業を選択する傾向にあるので、きめ細かな対応が重要となる。

G 委員

- ・いわき駅前も昼の商売が軒並み減少し、居酒屋が増加するなど様変わりしてきている。こういった傾向には、行政による規制も必要だと考える。
- ・駅前の飲食店が、インバウンド向けのゲストハウスを改築中であるが、商店会の人たちとの触れ合いの場としても期待が持てる。
- ・こういった取り組みが成功すれば、モデルケースになり得るので頑張ってもらいたい。
- ・創業支援や事業化支援を積極的に進め、併せて空き店舗の活用も進めていくべき。
- ・今後はオリンピックも予定されており、全体的に浮かれがちだが、倒産も増えている状況もあるので、足元を固め、しっかりとした経営に努める必要がある。

【台風 19 号災害等への対応に関する意見交換】

B 委員

- ・グループ補助だけでは復旧できないケースが多く、持続化補助金と併用している事業者も多い。
- ・先の資金繰りまで考えずに復旧している事業者も多くみられ、2 年から 3 年後に経営状況が悪化してしまう可能性もある。

H 委員

- ・今後、採択を受けた事業所では実績報告が必要となるが、この部分に対しても支援が必要となり、申請支援と実績報告支援の両立が必要な時期となる。

F 委員

- ・被災事業者の資金需要の状況としては、災害復旧に関するローンが約 50 件・3 億円程度の実績となっている。
- ・保険金の下りた事業者も多い状況。
- ・事業者の資金需要に迅速に対応できるものが有効だと感じた。

G 委員

- ・やはり保険金が下りているケースが多く、グループ補助金の第 3 次公募は 10 件程度となる見込みである。
- ・県において新設された自治体連携型補助金は 10 件程度の利用者が見込まれている。
- ・具体的には、中小企業で持続化補助金の活用ができない事業者が、防災対策やソフト事業での申請を予定している。
- ・商品の被害については補助対象とならないため、補助金活用をあきらめていた中小企業においてはこの補助金は助かると思う。
- ・現地調査の結果、今回の災害に起因して廃業を希望する事業者は 10 件程度いたが、いずれも経営者が 70 歳以上と高齢であり、災害のみが理由ではない状況である。

【人財育成塾に関する意見交換】

A 委員

- ・この塾に参加してもらうターゲットを明確にした方が良い。
- ・その上で、最終的には参加者に何を学んでもらい、どうなってもらいたいのか？を決めた上でカリキュラムを組むべき。
- ・受講して終わりではなく、その後のアフターフォローも大事になる。
- ・ネットワーク構築のためのハブ機能を事務局が担うことが必要。

B 委員

- ・このカリキュラムを見るには、ネットワーク構築がメインとなる。
- ・事業承継を本気で考えている人は東京等で数十万円支払いきっちり勉強している。
- ・5万円程度の負担金では中途半端であるうえに、アピールポイントも欠けているように感じる。

H 委員

- ・ターゲットは事業承継者と若手経営者となるが、勉強したいと思っている人は市内では限られている。
- ・創業者は馬力があるため、様々な場で勉強しようとするが、既に経営の現場にいる人で勉強したいと思っている人は多くはない。
- ・本当に必要だと感じる部分は「後継者の育成」であり、5万円の負担金は壁になる可能性もある。（会社が負担してくれるのか？）

C 委員

- ・強固なネットワーク構築を目指すには、コーディネート力のある事務局が必要。
- ・塾OBとの連携に関しても事務局のコーディネート力が必要となる。
- ・カリキュラム自体は事業構想力の強化の視点も組み込まれており良いと思う。
- ・卒塾時の最終発表に関するプレゼンイメージが掴めない。
- ・このような塾は「自分との向き合い方」が一番重要となる。
- ・これまで勉強したことがない人に着火できるようなカリキュラムを目指してほしい。

D 委員

- ・カリキュラムを見るとマインドセットとコンセプトメイキングが多いが、最終発表でどのような内容をプレゼンさせるのかイメージできない。
- ・経営者には「やる気」だけではなく、事業計画の作り方など、実務に関する基礎知識や資質を磨くことも必要である。
- ・一定程度のレベルの経営者が集まれば良いが、あまりにもレベル差がある経営者が集まってしまうと、グループワークに影響を及ぼしてしまう可能性もある。
- ・こういった塾は事務局が一番重要であり、どれだけ講師や塾生との調整を担えるかにかかっている。
- ・塾の型ができあがるまでには、10年はかかると思った方が良い。

E 委員

- ・行政も関わるこのような事業はとても良いと感じている。
- ・創業間もない頃、商工会議所で行っている創業塾に参加したがとても勉強になった。
- ・創業に関しては5年・10年生存率が重要となるが、同期生の中でも廃業してしまっている人も多いのが現状。
- ・廃業しないための仕組みをつくる必要があると感じている。
- ・自分の経験からは、東京等の大手企業と地元の創業者等がひとつのプロジェクトとしてビジネスを共有できる環境を整備することが効果的であると感じている。実際にお金が動く大きな事業に参加することで現場を通じて知識・経験・ネットワーク構築が磨き上げられる。

F 委員

- ・以前には当社でも若手経営者の会を運営していた時期があったが、カリキュラムの内容を充実して継続することが難しかった。
- ・若手経営者のニーズに沿ったカリキュラムを構築することが重要となる。

G 委員

- ・継続していくためには、事業コンセプトが市内の経営者に響くのがポイントとなる。
- ・実際に事業承継した経営者の声を聞きながら、現場ではこういった内容が求められるのかを考えることが必要。
- ・成功事例である墨田区や八王子市と同じ型にいわき市内の経営者がはまるとは限らないので、市内の経営者がこの塾を受けたいと思えるようなカリキュラムにしていけることが必要。