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 29 年 11 月 30 日(木)　10:50～11:50

(2) 開催場所　いわき産業創造館　企画展示ホール

(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(12 名中 10 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	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
中小企業団体等		中小企業振興部長兼中小企業相談所長		
	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	欠席
		税理士	木幡　仁一	出席
		社会保険労務士	松本　麻衣子	欠席
		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	常務理事兼審査部長	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	石曽根　智昭	出席

○ オブザーバー(2 名)　(順不同、敬称略)

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
	いわき事務所 所長	阿部　雄飛

○ 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	渡邉　一弘
産業創出課	課長	佐竹　望
	主幹兼課長補佐	荒木　学
	主任主査兼係長	持地　史隆
	主査	戸部　洋一
	主査	山下　大輔
商業労政課	課長補佐	平子　博文
工業・港湾課	主幹兼課長補佐	佐藤　浩伯

(4) 次 第

① 開 会

② 協議事項(採択事業について、今後の支援体制について)

③ その他

④ 閉 会

２ 内容等

事務局より、採択事業、今後の支援体制について説明を行い、それぞれの採択事業について、支援の考え方や連携が期待できる分野などについて意見交換を実施し、今後は、

- 採択事業が、市内の同業種・類似業態のモデルとなるよう、推薦団体等を中心に支援を行い、各機関等の支援状況を共有し、連携した支援を行う。
- 採択事業の成果報告会は、報告手法、参集範囲など具体的な内容について、各委員へのヒアリングを実施しながら、検討を実施。

といった方向性で対応することで委員の意見集約が図られた。

なお、委員からの主な意見は次のとおり。

Ａ委員

・今回採択された小規模企業は、個別に見ると生産性が低いところが多いため、各機関が連携して、そこを補っていく必要がある。金融機関としては、企業の事業性評価を始めているが、まだまだ弱い部分なので、まずは専門家、商工会議所や商工会に事業性を評価してもらい、その上で金融支援を行う流れから始めたい。この流れが最も効率的で、効果的だと考えている。

Ｂ委員

・小規模企業の多くは経営パートナーがいない。そこで、各機関等が定期的な支援を行い、進む方向を見失わないようにすることが重要。いわき明星大学と連携して四半期に１回、景況調査を行っているが、中規模の企業と小規模企業を比較するとＤＩ値（景気動向指数）が違う。そういった面でも、小規模企業に見合った支援を考えていくべきだと思う。

Ｃ委員

・採択事業の開始後、アドバイス・意見がほしい。横の連携が必要となる場面が出てくると思う。そういった時に、よろず支援拠点からのアドバイスもできる。幅広い支援体制やきめ細かいサポートを行っていきたい。

・販路拡大の案件が多いが、この部分については信金のネットワークを利用できると思う。

Ｄ委員

・今回採択された事業は、販路開拓・拡大が大半を占めていた。各事業は、やりたいことが明確にはなっているが、その取組みがその会社の経営改革につながるかどうかは不透明な部分がある。

・支援にあたっては、専門家・金融機関は時間軸に視点を移すことが大切である。事業者に事業計画をやり遂げさせ、その上で、末永く経営を維持し、経営基盤を構築することの２点が大事である。

・そのため、まずは今回の事業計画に関して、支援者がマッチングし、スケジュール感を早く出す。一緒にやっていく環境を早く作ることが重要。その上で、今後の支援体制としては、成功事例を大きく広げて、スタートからゴールを目指す。伴走型で走ることが大切。

・これから、推薦団体を中心に各事業の支援を行っていくが、早い段階でヒアリングを実施し、事業計画を整理してほしい。今回の事業で成功事例が生まれれば、モデルとして広がりができてくる。関係機関が連携し、支援状況を共有しながら支援を行うことで、モデル事業を生み出していきたい。

Ｅ委員
・各企業が、今回の補助金に採択されたからといって、すぐに抜本的に変わっていくものではない。経営とは非常に複雑で、その切り口は難しい。補助金の採択を経営を見直すためのきっかけとして捉え、成果報告会で自社の気づきなどを発表することで、会社の継続発展につなげることができると思う。

Ｆ委員
・今回は、販路拡大の大半を占めていたが、今後は、人材育成に取り組むものも出てきてほしい。採択された経営者は、今後どのようにやっていくかを整理すると、視野が広がったり改善すべきところが見つかる。成果報告会で取組み内容をしっかり報告させるのが、幹事会の重要な役割である。

Ｇ委員
・創業スクールの受講生が国・県の補助金を申請し、今年は３名が採択された。採択された３名は、多少内容を修正したが、自力で経営計画を書いた。
・一方で、事業計画を十分に作成しきれない企業もあり、そのままだとスケジュール管理もできず、継続的な支援は難しい。支援にあたっては、各企業の状況に合わせた支援を行っていく必要があると思う。

Ｈ委員
・採択事業を分析すると、技術系が４件、ハードが１件、あとはソフト事業になっている。スローガンに終わらないようにすることが重要である。各事業の成果をしっかり評価できるよう、定量化できるものは定量化できると参考になる。アウトプットが分かれば支援できる。

Ｉ委員
・本補助金を活用して良いものができれば、ふるさと納税の商品として活用するなどの仕組みを作ってもらえれば、小規模企業の経営者には魅力的なものになる。

Ｊ委員
・採択事業のうち、いくつかは商品開発をして販売するものがあるが、国の補助金を利用した事業の中では、商品を作ったものの、売り先がないパターンが散見された。商品開発にあたり、実際に商品を使ってもらい、改善点などの意見をもらうなど、テストマーケティングを行える仕組みがあれば良いと考えている。テストマーケティングを通して、商品を良いものに変えてから、世の中に出していく流れをつくり、関係機関の皆様の御意見を聞きながら、いわきブランドを発信していくかたちも良いと思う。