

1. 中小企業・小規模事業者のアクションについての主な意見

行動1. 地域に眠るリソースを最大限に活用・結集・ブランド化する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 地域貢献は、1社の取組だけでは効果が限られてしまう。横のつながりが重要。(岐阜市) ● 同業者でも協力し合って十勝地域をアピールすることで、消費者の意識を高めることが必要。(帯広市) ● 公共部門で地元企業から調達してもらうなど地産地消の仕組みがあれば良い。その実績は全国展開のときの武器になる。(広島市) 	<p>地域内で連携して、地域資源を活用・発信していく。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 十勝では美容が有効なコンテンツであると考えており、美容のリゾート化を図って雇用を生み出したい。(帯広市) ● 表六甲ドライブウェイでオルゴールタクシーというものを走らせている。三宮から六甲山頂までの短い時間であるが、お客様には好評。こうしたものでも地域資源として使えるのではないかと。(神戸市) 	<p>積極的に新たな地域資源を発掘・開発していく。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 建設業は、これまでは地方の雇用を牽引していたものの、現状はそこまで目が向かない。若者の雇用・教育については、行政のサポートももらいながら、力を入れていきたい。(熊本市) ● 地域のリソース(資源)を活かした雇用創出が必要。(帯広市) ● 店舗の乱立等により商店街の事業主が疲弊し、非正規雇用の割合が増えてきている。正規雇用の割合を増やすことが商店街の課題。(熊本市) 	<p>地域の雇用、とりわけ女性・若者を中心に積極的に雇用していく。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街で、アニメをテーマに活性化し、若者の集まる場を形成しつつある。(徳島市) ● 地域で生き残るためには、自分たちの独自性を出していけないといけない。(下関市) ● 恵庭市は花で有名。一般市民が自費で自分たちの町を飾り始めている。自分たちで町を支えているという意識があるし、その姿勢を今後も貫きたい。(千歳市) 	<p>地域での需要を喚起・獲得し、地域経済の活性化に貢献する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 資金をポンと出してくれる制度は良くないと思う。起業家の自助努力を促す支援であるべき。(川崎市) ● 最終製品を持つことで単なる下請から脱却できた。(岐阜市) 	<p>地域資源を活用・発信するため、起業・創業、新事業展開などを積極的に進める。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街はコミュニティとにぎわいが重要。世代交代がうまくいき、地域密着で、それぞれ地域資源を見つけて様々な取組を行っている。(大田区) ● 人々が集まる密度の濃い場所にするためには、学校、商工会、行政などとコラボしてイベントを開催するなど、地域全体で取り組んでいく必要がある。(下関市) ● 商店街における起業を促す環境作りが重要。商店街で起業したいと考えている人は意外と多い。(富士市) 	<p>空き店舗活用など商店街を活用した起業・創業を促す環境作りを進めて行く。</p>

行動2. 中小企業の新陳代謝を活発にする

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 自分がやってきたことを次の人に伝えたいと思っているので、創業して終わりではなく、私たちの経験を伝えるようなステージがあれば良いと思う。(墨田区(本部員会合)) 	<p>自らの起業・創業の経験を次の人に伝えていく</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 創業時に資金繰りで苦勞した。銀行から資金繰り表や事業計画の提出を求められるので支援してほしい。(福岡市) 	<p>起業・創業直後の資金繰り難を克服するため、ビジネスの早期事業化を図る</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 建設業は、これまでは地方の雇用を牽引していたものの、現状はそこまで目が向かない。若者の雇用・教育については、行政のサポートももらいながら、力を入れていきたい。(熊本市) ● 地域のリソース(資源)を活かした雇用創出が必要。(帯広市) 	<p>成長・発展のステージにおいては、社内雇用を増やすよう努力する</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 10年ほど前に取引先の方針の転換で受注が急減した。その際、富士市の産業支援センター長から助言を頂き、自社の強みに改めて気づき、それを元に事業を再構築した。(富士市) 	<p>業績が悪化した際には早めに相談することによって、経営資源の喪失を未然に防ぐ。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 店を法人化して、新規に経営者を受け入れるようなシステムが必要。(徳島市) 	<p>地域経済の活力の維持・</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継を円滑化するにあたり、地方中小企業へのUターン・Iターンを推進できないか。中小企業も、ただ待っているだけでなく、積極的にアプローチすべき。(熊本市) ● 一番の問題は廃業。廃業防止策として、近くの事業者が吸収合併することを加速化するような支援策が必要ではないか。(徳島市) 	向上に貢献するため、事業承継を積極的に進める。
---	-------------------------

行動3. 下請け構造から脱却し、自ら積極的に成長分野に参入する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 助成金や補助金といったものは良いが、知識がないまま、簡単にビジネスを始められる現状を生み出しており、業種によっては供給過多になっている。雇用も大事だが、今までになかったビジネス、新しい産業を考えていかなければならない。(宮崎市) 	新分野に進出し、地域に新たな雇用を創出する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 地元企業が連携してポブスレーのプロジェクトを始めて、昨年12月全日本大会で優勝した。3月に国産初の輸出を行い、大田区のものづくり力をアピールしていきたい。(大田区) ● 成長には限界があるので、ただ単に成長することよりも、形を変えて発展することが大事。他業種とコラボレーションするなどして、世界に発展していきたい。(鶴岡市) 	地域経済の活力向上に貢献するため、地域内での連携・つながりを深めて、新たな取組を進める。
<ul style="list-style-type: none"> ● お互いの視点交換のために、大手企業と中小企業の人材交流がもっと進めばいいと思う。(宇都宮市) 	新たな取引先となり得る大企業等とのつながりを深め、市場や顧客のニーズを把握する。

行動4. 海外に打って出る

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 欧米への販売を広めていきたいが、なかなか若い人間が海外へ出ていかない。次なる生産拠点を求めていく、意欲のあるグローバルな若い人材の育成が課題。(高松市) 	地域の雇用につながるような海外展開を進める。
<ul style="list-style-type: none"> ● コストダウンが難しい食品メーカーも、生産性を向上させて価格を下げ、海外展開を視野に入れる必要がある。(熊本市) ● 海外では、日本製の商品は安心感があるので、割高でも受け入れられる。(熊本市) 	地域経済の活力向上に貢献するため、海外市場も含め、域外に積極的に販路を拡大する。

2. 支援機関のアクションについての主な意見

行動1. 地域に眠るリソースを最大限に活用・結集・ブランド化する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街や飲食店など日々の仕事に追われている方々にも、勉強会のような場に出て行けるように何らかの手立てを打つことが地域の底上げになる。(帯広市) ● 情報提供や相談に応じた後のフォローアップを強化し、もう一歩踏み込んだ支援をしていくことが重要。 ● 支援機関も企業に補助金をとってもらおうという意気込みをもっているところは強い。企業と支援機関の意識の高さが成果につながっている。(墨田区(本部員会合)) 	地元の中小企業の成長を支援し、地域経済の活性化に貢献する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 企業ごとに実情や課題は違う。支援機関は、ノウハウ不足とならないよう、チームになって、また継続的にサポートすることが必要。(岐阜市) ● 地域の金融機関や商工会等と一体となって、地元の中小企業の活性化に向けて、活動していくのが地域貢献だと思っている。(下関市) 	支援機関が連携し地域の中小企業・小規模事業者を支援する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 支援機関として、中小企業の経営課題を見抜くスキルを磨くことが必要。(岐阜市) ● 中小企業の経営者は話を聞いてもらう相手がいない場合が多い。経営者も話しているうちに考えがまとまってくる。そのため、認定支援機関は、自分の専門分野だけでなく、経営者の仕事の中身を理解するため、広い知識を身につける必要がある。(北上市) ● まだまだ銀行や商工会など支援機関は事業者にとってハードルが高い。上から目線の支援ではなく、事業者に寄り添って行う支援が必要。(那覇市) 	支援機関自身の経営支援のスキルを磨く。
<ul style="list-style-type: none"> ● 様々な施策が存在するのは理解するが、中小企業にその施策の存在が知られていないことが問題である。地域の金融機関として、認定支援機関になったことを契機に、そうした施策を中小企業に伝えていきたい。 ● いろいろな施策について知らない企業が多い。目の前の仕事に精一杯な経営者はなかなか情報を得ることができない。情報発信をパンフ等で行っているのだろうが、零細 	認定支援機関の存在や各種支援策を地域の中小企業・小規模事業者に紹介、活用を促す。

<p>企業には情報が行っていない。情報を共有する役割が認定支援機関にあるのではないか。(徳島市)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 支援機関の存在や支援施策についてのPRが重要。(富山市) ● 認定支援機関がどのようなサポートをするのか明確に示す必要があるのではないか。(墨田区(本部員会合)) 	
<ul style="list-style-type: none"> ● 篤志家からの寄付金を使って、起業家支援のため1件200万円の支援を行う制度を設けた。地域と一緒に政策を考えて、地方自治体から各省庁に提案するような場作りをしていきたい。(北上市) ● これから創業する学生、主婦、女性は、資金、販路等のネットワークがないという問題がある。そういった方の掘り起こしについては、学生、女性で地域ごとのネットワークがあるので、そこにアプローチすることが有効。(千歳市) 	<p>地域において起業・創業を行う起業家を発掘する。</p>

行動2. 中小企業の新陳代謝を活発にする

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>地元の中小企業の成長を支援し、地域経済の活性化に貢献する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>支援機関が連携し地域の中小企業・小規模事業者を支援する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) ● 起業・創業の促進には、親身になって最後まで面倒を見てくれる、高い能力を持った支援人材が必要。(富士市) 	<p>支援機関自身の起業・創業支援や事業承継支援のスキルを磨く。(一部再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>認定支援機関の存在や各種支援策を地域の中小企業・小規模事業者に紹介、活用を促す。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 高度成長期に創業した経営者の引退の際の事業承継がネック。2～3代目の経営者は先代からの足かせにより守りの経営となっている部分がある。こうした足かせを軽減させる仕組みを作って欲しい。(大田区) ● 一番の問題は廃業。廃業防止施策、具体的には近くの事業者が吸収合併することを加速するような支援策が必要ではないか。徳島市) ● 後継者不足で黒字廃業するところも連続しており、後継者問題が浮き彫りになった。店を法人化して、新規に経営者として受け入れるようなシステムが必要。経営者の人材派遣があればいいのではないか。(徳島市) ● 事業承継を円滑化するにあたり、東京で働くことに疲弊した方に、地方中小企業へのUターンIターンを推進できないか。中小企業も、ただ待っているだけでなく、積極的にアプローチを行うべき。(熊本市) 	<p>地域において起業・創業を行う起業家や事業承継ニーズを発掘する。(一部再掲)</p>

行動3. 下請け構造から脱却し、自ら積極的に成長分野に参入する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>地元の中小企業の成長を支援し、地域経済の活性化に貢献する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>支援機関が連携し地域の中小企業・小規模事業者を支援する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>支援機関自身の連携促進のスキルを磨く。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>認定支援機関の存在や各種支援策を地域の中小企業・小規模事業者に紹介、活用を促す。(再</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● 8年前に起業したが、非常に助かったのが銀行の支援。横の繋がりもなかなか作れなかったが、ビジネスマッチングの機会も設けてくれた。(宮崎市) ● 中小企業は新商品を開発しても、販路開拓ができないので、商談会、個別の相談会等を実施している。(千歳市) 	<p>掲)</p> <p>地域において企業間連携を促進するためマッチングを行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 作ったものを売るという販売スキル、ブランド構築力が弱い。プロモーションスキル、おもてなしの販売スキル、直販する際のリピート対策など、各分野の専門家と連携してプロジェクトを組めるようになると良い。(高松市) ● 地域の中小企業にとって、販路拡大が課題。そのため、支援機関として、ビジネスマッチング支援に注力している。しかし、企業のプレゼンテーション能力に問題があるため、なかなか上手くいかない。(鶴岡市) 	<p>企業間連携に対し、経営戦略の策定・実施や販路開拓、大企業等との連携促進等、企業間連携特有の課題解決に資する支援を行う。</p>

行動4. 海外に打って出る

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>地元の中小企業の成長を支援し、地域経済の活性化に貢献する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>支援機関が連携し地域の中小企業・小規模事業者を支援する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) ● 地域資源の認定企業を支援している。販路の開拓を問題としている企業が多く、全国への展開、海外への展開の支援についてもっと強化して行きたい。(高松市) 	<p>支援機関自身の海外展開支援のスキルを磨く。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>認定支援機関の存在や各種支援策を地域の中小企業・小規模事業者に紹介、活用を促す。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 地域資源の認定企業を支援している。販路の開拓を問題としている企業が多く、全国への展開、海外への展開の支援についてもっと強化して行きたい。(高松市) ● 中小企業は新商品を開発しても、販路開拓ができないので、商談会、個別の相談会等を実施している。一方、小規模零細企業は、出展費用、出展ノウハウ(プレゼンの仕方)がない、行かせる人がいないという問題がある。(千歳市) 	<p>地域において海外展開を行う企業を発掘する。</p>

3. 国のアクションについての主な意見

行動1. 地域に眠るリソースを最大限に活用・結集・ブランド化する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 起業には意識作りが重要。単に「お金を儲けたい」というだけでは、続かない。起業・創業時の意識作りについて教えてくれるセミナーは少ない。(富士市) 	<p>創業から経営ノウハウに至る支援をワンストップで行う「創業よろず支援」を順次展開する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 起業補助金もスタートアップ(単発)のみではなく、次につなげていく目線が必要。設定した目標に向けプロセスを可視化し評価することが重要。(川崎市) ● 100万円や200万円をポンと出してくれる制度は良くないと思う。起業家の自助努力を促す支援であるべき。奨学金のように二、三年後に返済が始まる制度でよいのではないか。(川崎市) ● ビジネスコンテストで、目利きや支援のできる人が少ない。起業した人を真に支援するためには、人生を投げ打って情熱を持ち、親身になり、寄り添ってくれる優秀な存在が必要。(富士市) 	<p>支援ポータルサイトを通じた起業家ネットワークの創設・拡充、ビジネスコンテストの実施、創業塾の全国での開催などを通じ、地域のリソースを活用した起業・創業の担い手を拡大させる。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 地域のを外に出すための支援を強化してもらいたい。展示会への出展支援や、全国へ売るための仕組み、仕掛け作りを一緒に考えてほしい。(鶴岡市) ● 地域資源の制度を活用して、満了したが、販路の開拓が課題となっている。販売について、広告をどうしたらいいか、売るにはどうプレゼンしたらいいか、売った後のお客様 	<p>地域資源を活用・結集させた創業を支援する「地域資源活用型創業支援制度」を創設し、あらゆる</p>

<p>に対しての対応など、素人では如何に対応していいか分からないところをその時点時点で対応しようとしても人が少ない小規模企業ではできない。その支援をお願いしたい。(高松市)</p>	<p>政策資源を投入し、総合的な支援を行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 作ったものを売るという販売スキル、ブランド構築力が弱い。プロモーションスキル、おもてなしの販売スキル、直販する際のレポート対策など、各分野の専門家と連携してプロジェクトを組めるようになると良い。(高松市) ● 鶴岡は、国内で唯一、川上の量産から川下の縫製まで一貫した工程を用意することが可能。そうした良さをブランドイメージにつなげるため、全国の産地や業界へ発信する必要がある。(鶴岡市) ● 下関市としては商工会議所等と連携して、下関の産品を「下関ブランド」として認定し、全国に発信している。また貿易振興として、JETRO山口や県と連携し、東アジアの国とのビジネスマッチングを支援。(下関市) 	<p>地域ブランドを一層強化するため、地域資源の発掘・磨き込み・発信・市場開拓を一貫して行えるよう支援制度を拡充するとともに、地域ブランド管理、地域ブランドの対象物の品質管理、地域ブランドから生まれる利益を回収するメカニズムについて検討する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 商店街はコミュニティとにぎわいが重要。世代交代がうまくいき、地域密着で、それぞれ地域資源をみつけて様々な取組を行っている。(大田区) ● 商店街は疲弊しているが、場所柄、今でも家賃が高い。地権者にいかに下げてもらうかが重要で、空き店舗の解消につなげることができる。(岐阜市) ● 中小企業の課題は長期的には事業承継。廃業の理由の半分は後継者不足。廃業を検討する企業と、創業する企業とのマッチングは考えられないか。(熊本市) ● 後継者不足で黒字廃業するところも連続しており、後継者問題が浮き彫りになった。店を法人化して、新規に経営者として受け入れるようなシステムが必要。経営者の人材派遣があればいいのではないか。(徳島市) 	<p>商店街などにおける商業インキュベーションの機能強化を図るとともに、起業・創業も含めた空き店舗等の有効活用を促す仕組みの整備を行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 労働基準法の規制が中小企業・小規模事業者の実態に合っていない。(大田区) ● パートで雇用を増やしたいという思いがあるが、週30時間以上勤務すると雇用保険、40時間以上だと社会保険の手続きが必要になり、これが雇用の妨げになっている。雇用拡大のためにこれらの点の緩和がありえるのではないか。(広島市) 	<p>現場実態に合わせた柔軟な労働環境の在り方や社会保険について負担の在り方を検討する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 低所得者、障害者、高齢者の雇用を引き受けて地域に貢献しているが、最近ではゼネコン等、他産業の大企業の参入もあり入札に勝てない。地元の雇用の受け皿という観点から地元で根付く企業の支援が欲しい。(広島市) ● 若者、女性、高齢者のみならず障害者も重要。むしろ障害者教育モデルは若者、女性、高齢者の教育の好例となると認識。(川崎市) 	<p>労働力として潜在性を有しながら、必ずしも十分にその能力が発揮されていない障害者や高齢者等の取り込みを促進する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 大卒は、大企業志向が強いいため、中小企業は良い人材が採れない。中小企業の魅力を伝えるため、マッチング支援をお願いしたい。(岐阜市) ● 中小企業では若者を教育する人間がいないことが現実。指導者として大企業のOB人材等を活用しているが、良い人材を見つけることが困難。中小企業と大企業間のマッチングを支援していただきたい。(堺市) 	<p>女性・若者や即戦力とな企業OB、Uターン・Iターン人材と中小企業をマッチングする取り組みを拡充・強化する。</p>

行動2. 中小企業の新陳代謝を活発にする

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>創業から経営ノウハウに至る支援をワンストップで行う「創業よろず支援」を順次展開する。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● (再掲) 	<p>支援ポータルサイトを通じた起業家ネットワークの創設・拡充、ビジネスコンテストの実施、創業塾の全国での開催などを通じ、地域のリソースを活用した起業・創業の担い手を拡大させる。(再掲)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● ベンチャーIT企業は多額の資金が必要だが、1千万程度の補助金では製品を作れる金額ではないので使いにくい。(帯広市) ● エンジェル税制は良いが、使い勝手の点で一層の拡大拡充を期待する。(川崎市) 	<p>起業・創業に対する資金支援を抜本的に拡充する。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● 特に起業直後の企業は、どのようなステージにあるのかがわからない。税理士、業界団体、他の支援機関との連携が必要。(熊本市) ● ベンチャー支援は入口だけを支援するのではなく、その後をモニタリングするような中期的な支援もしてほしい。(帯広市) ● 個人保証の問題は大きい。また、倒産とはどういうことか学ばせるセミナーも重要。(千歳市) ● 起業・創業促進のために最初の融資は個人保証を撤廃することが後押しになるのではないか。(富士市) 	<p>中小企業の各ライフステージ(創業、成長・発展、早期の再生着手、円滑な事業承継、企業の再起等)における取組意欲を増進する個人保証制度の見直しを行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 高度成長期に創業した経営者の引退の際の事業承継がネック。2～3代目の経営者は先代からの足かせにより守りの経営となっている部分がある。こうした足かせを軽減させる仕組みを作って欲しい。(大田区) ● 一番の問題は廃業。廃業防止施策、具体的には近くの事業者が吸収合併することを加速するような支援策が必要ではないか。そうした対策なくしては地方の産業は成り立たない。(徳島市) ● 後継者不足で黒字廃業するところも連続しており、後継者問題が浮き彫りになった。店を法人化して、新規に経営者として受け入れるようなシステムが必要。経営者の人材派遣があればいいのではないか。(徳島市) ● 事業承継を円滑化するにあたり、東京で働くことに疲弊した方に、地方中小企業へのUターンIターンを推進できないか。中小企業も、ただ待っているだけでなく、積極的にアプローチを行うべき。(熊本市) 	<p>事業承継、事業引継ぎ支援を抜本強化する。</p>

行動3. 下請け構造から脱却し、自ら積極的に成長分野に参入する

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 急な成長の中で、運転資金等の相談を金融機関にしてもなかなか受け付けてもらえない。急成長枠として何らかの援助をしていただきたい。(下関市) ● ヘルスケア産業には薬事法の規制があり、我々のやっている素材等について世の中に伝えようとする際、人に知らせていくという点で制限があり、ハードルになっている。(高松市) 	<p>大企業の下請生産技術を前提とした中小ものづくり高度化法(サポイン法)の22技術分野を見直し、医療、環境分野などの成長分野に中小企業が直接参入しやすくする。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 将来性の高い航空機や医薬品産業で海外進出を狙うには、海外での認定が必要となるが、そのためには、大企業のOB等の専門家派遣が必要。短期ではなく中長期での派遣ができるよう、施策を講じてもらいたい。(熊本市) ● 地場企業の競争力を高め、いかに受注を増やしていくかに苦心している。最近、取引先から単品で注文を受けることは少なくなり、複合的な工程で一定程度まとまった部品を作るよう求められている。他方で、中小企業は大きな設備投資をできないので自社でフルラインを揃えることは難しい。このため、企業の連携で補完することが重要。(北上市) 	<p>国際認証の取得に向けた業界経験者等の長期派遣や相談支援、支援機関、ITポータルサイト等を通じた情報提供を強化する。また、中古設備も含めた専用設備等の導入を支援する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 将来性の高い医薬品産業で海外進出を狙うには、海外での認定が必要となるが、そのためには、大企業のOB等の専門家派遣が必要。短期ではなく中長期での派遣ができるよう、施策を講じてもらいたい。(熊本市) ● 医療・介護関係の機器のものづくりをしているが、医療現場や薬事法に関する知識が不足していたため、その分野の専門家に知見を借りるのが大変だった。医療・介護関係の機器のように、ものづくりの技術だけでなく、特殊な分野の知識が必要なものづくりもあるので、様々な分野の専門家が必要。(北上市) 	<p>中小企業と医療機関等との連携を支援する専門家の派遣と育成、薬事相談・申請費用の支援などにより、中小企業による医療機器開発・審査に係る費用低減と期間短縮を進める。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● M&Aのような方式で事業の継続と新しいアイデアで新分野への拡大をしていけるようなチャンスが自ら出来るように、企業のお見合い(マッチング)の場や素地を作してほしい。(下関市) ● 一番難しいのは販路開拓。日々の業務に忙殺されてなかなか販路開拓まで手が回らない。いいモノが作れるということが大前提ではあるが、企業と企業のマッチングやコーディネートを支援してほしい。(宇都宮市) 	<p>「企業間連携促進会議」の設置や支援ポータルサイト・展示会の活用等により、大企業や異業種企業とのマッチングの場の整備と連携を促進する。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 将来性の高い医薬品産業で海外進出を狙うには、海外での認定が必要となるが、そのためには、大企業のOB等の専門家派遣が必要。短期ではなく中長期での派遣ができるよう、施策を講じてもらいたい。(熊本市) 	<p>地域の核となる人を発掘し、情報交換や交流の場を設けることにより、新分</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● 技術や可能性を持っている中小企業が結果を出すところまで導いてくれる人材が必要。(富山市) 	野展開に重要となる知識の共有と人的ネットワークの構築を図る。
<ul style="list-style-type: none"> ● 鯨などの魚を若い人や女性に食べてもらえるように加工に取り組んでいる。骨も食べられるような加工の努力をしている。(下関市) ● 鶴岡はフルーツ王国。酒蔵も多い。わが社では、山形県の味覚を発信するため、鶴岡の特産品とコラボレーションして新しい商品を作った。今後も、東北経済産業局、金融機関等に支援してもらいながら、補助金申請を乗り越えて、商品開発を進めていきたい。地域の資源を活用して商品を作り、鶴岡の人に食べてもらい、また全国に発信することが、地域の活性化につながる。(鶴岡市) 	小規模な事業者の活用を念頭においた新商品開発に対する補助金制度を拡充する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 他の企業は他の企業で、色々な事業構想を持っており、それぞれやりたいことがある。補助事業を利用して、今は持っていない知識や技術を、他の企業と連携する中で構築していくと、もっと良い商品を作ることができるのではないかと。(鶴岡市) 	下請中小企業の連携による取引先の自立的な開拓の取組等に対する補助金制度を拡充する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 技術や可能性を持っている中小企業が結果を出すところまで導いてくれる人材が必要。(富山市) ● 社長自らが採用活動をする事の多い中小企業にとって新卒採用のハードルは高い。高専や工学部学生と中小企業のマッチング方法がわからない。(富山市) 	優れた技術・技能を有する外部人材を活用することで、ものづくり現場における技術・技能の継承を地域が一体となって支援するとともに、優秀な人材を確保するための職場実習(インターンシップ)の支援を行う。

行動4. 海外に打って出る

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 将来性の高い航空機や医薬品産業で海外進出を狙うには、海外での認定が必要となるが、そのためには、大企業のOB等の専門家派遣が必要。短期ではなく中長期での派遣ができるよう、施策を講じてもらいたい。(熊本市) 	企業OB人材を活用し、海外展開を目指す企業をハンズオンで一貫支援する体制を拡充・強化し、新たに1000社支援する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外進出の際に同じような点で苦労すると思うので、異業種のコラボレーションはやったほうがいいと思う。(高松市) 	認定支援機関(金融機関等)への研修を通じ、国内相談窓口を強化するとともに、支援機関が連携し、有望企業を積極的に発掘・支援する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外進出を目指しているが、何をどう準備したらいいかわからないので、通訳やコンサルなど、資金面以外も支援してほしい。(岐阜市) ● 中小企業は実績がないので、行政から受注はありがたい。日本の技術は世界的にも評価が高いが、言語や関税等の問題から、海外展開は中小企業にとってハードルが高い。行政を介してマッチングを行うなど、海外展開施策が必要。(熊本市) 	海外向けホームページ・決済・物流をパッケージで支援し、中小企業の情報を多言語で発信し、海外企業をターゲットにした新分野展開を促進する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外では、日本製の商品は安心感があるので、割高でも受け入れられる。ただし、必需品でない製品は、政治問題等で左右されるところが大きい。現地会社と合弁という形を取らないと、経営が難しい。(熊本市) ● 海外では、規制、商慣行が異なるため、進出のためのハードルも高い。官民連携で支援する必要がある。そのため、現地の銀行と提携して、非金融サービスを含めて、総合的なコンサルティングサービスの提供を行っている。現地で協力を得られる体制を作ることができれば、銀行としても融資先のリスクを下げることに繋がる。(鶴岡市) 	現状、8ヶ国、10拠点に整備中の「現地支援プラットフォーム」を他の主要拠点(先進国市場、新興国市場、生産拠点)に拡大させる。
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外進出を目指しているが、何をどう準備したらいいかわからないので、通訳やコンサルなど、資金面以外も支援してほしい。(岐阜市) ● 中小企業は実績がないので、行政から受注はありがたい。日本の技術は世界的にも評価が高いが、言語や関税等の問題から、海外展開は中小企業にとってハードルが高い。行政を介してマッチングを行うなど、海外展開施策が必要。(熊本市) 	法務・労務・知財問題等の専門サービス支援や万一の縮小撤退等のトラブルにも対応する。

● 海外の展示会の日本ブースは端の方にあり弱い。ゾーニングも含めてきちんと取りに行くべき。(川崎市)	中小企業官民合同ミッション等の活用を進める。
● 海外の市場をターゲットにした場合、5年先を見据えた投資が必要で、この部分に支援があると非常にありがたい。(墨田区(本部員会合))	日本政策金融公庫が行う現地金融機関からの資金調達支援の強化を図る。

4. 中小企業・小規模事業者施策の効果的な実行についての主な意見

●支援情報の広報の強化

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● IT化で情報があふれている中で、中小企業は、正しい情報を丁寧に直接伝えてもらうことを求めている。(帯広市) ● 中小企業は、情報収集のツールがなかなかないため、まだ100件程度しかない中小企業庁ツイッターのフォロワーを増やしていくべき。(富山市) 	ホームページやメールマガジン等に加え、ITポータルサイトを活用し、利用者の関心に応じた広報を実施する。
<ul style="list-style-type: none"> ● いろいろな施策について知らない企業が多い。目の前の仕事に精一杯な経営者はなかなか情報を得ることができない。情報発信をパンフ等で行っているのだろうが、零細企業には情報が回っていない。情報を共有する役割が認定支援機関にあるのではないか。(徳島市) ● 地域資源の認定をうけ、金融機関へ事業費の相談をしたが、担当者は施策すら知らない状況だった。もっと周知してほしい。(岐阜市) 	中小企業団体や認定支援機関と協力し、きめ細やかな情報提供を推進する。

●支援制度の使い勝手の向上

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 助成金の応募の際、会社が小さいと書類作成のコストが高い。応募書類をもう少し分かりやすくしてほしい。仕様書を読んでも自分の理解が追いつかず、自分の企業は排除されている印象を受けてしまう。(大田区) ● 助成金を申請する際に書類に必要な事項を記入するのが大変に面倒。最近はかなり申請書のページが減ったようだが、それでも大変である。(北上市) 	審査に必要な項目を精査した上で、申請書類を更に削減・簡素化する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 支援メニューの申請期間が短い。また、色々な支援メニューが用意はされているが、民間がやりたい事業と補助メニューが繋がっていない。行政と地域の中小企業を繋ぐNPOがあっても良い。(那覇市) ● 補助金の公表から申請締切りまでの期間が短すぎる。これでは中小企業では対応が難しく、申請内容(企画案)が十分な水準にならないおそれがある。(川崎市) 	公募に向けた準備期間を長くできるよう、原則として公募の事前予告を実施する。
<ul style="list-style-type: none"> ● 全ての補助金で統一されたフォーマットがあるとよい。例えば、会社情報なら一度記入した情報は保存できるなど、それだけでも負担軽減になる。(広島市) ● 補助金の申請方法がわからなかったり、申請書類が多くてあきらめてしまったりすることがある。(帯広市) 	ITポータルサイトにおける電子申請を順次、開始する。

●経営支援体制の再構築(支援人材の量的充実・質の向上)

成長本部での主な意見	行動計画項目
<ul style="list-style-type: none"> ● 専門家派遣は半年や1年ではなく、もう少し長い時間をかけて1年毎に見直しながら継続的にやってほしい。(帯広市) ● 企画・開発が課題。今後は、財務等だけではなく、例えばプロダクトデザイナーなどの派遣があればよい。(岐阜市) ● 医療・介護関係の機器のものづくりをしているが、医療現場や薬事法に関する知識が不足していたため、その分野の専門家に知見を借りるのが大変だった。医療・介護関係の機器のように、ものづくりの技術だけでなく、特殊な分野の知識が必要なものづくりもあるので、様々な分野の専門家が必要。(北上市) ● 引退した人々の知識やノウハウを活用できないか。(北上市) ● 将来性の高い航空機や医薬品産業で海外進出を狙うには、海外での認定が必要となるが、そのためには、大企業のOB等の専門家派遣が必要。短期ではなく中長期での派遣ができるよう、施策を講じてもらいたい。(熊本市) 	税理士、弁護士等の士業に加え、企業OBやプロダクトデザイナー等、多様な専門家を発掘・育成し、中小企業・小規模事業者等への派遣を実施する。

<ul style="list-style-type: none"> ● 女性起業家にとって、専門家のアドバイスも重要であるが、身近の先輩経営者のアドバイスが役に立つ。(大田区) ● 支援機関として、中小企業の経営課題を見抜くスキルを磨くことが必要。(岐阜市) ● 中小企業を教育し、導く人材の派遣などのソフト支援が大事。(富山市) 	
<ul style="list-style-type: none"> ● クラウド上での専門家のデータについては楽天やアマゾンのように口コミを記載したり、わかりやすいランク付け(A, B, C等)をしてはどうか。(那覇市) ● 専門家派遣・知識のサポート等は、まさに今中小企業者が欲しい施策。ネットで欲しい情報が検索できるのは助かる。(那覇市) 	<p>ITポータルサイトを活用した専門家とのマッチングを行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 企業ごとに実情や課題は違う。支援機関は、ノウハウ不足とならないよう、チームになって、また継続的にサポートすることが必要。(岐阜市) ● 支援機関同士の連携体制を強化して、お互いの情報交換をすることで、ワンストップ化できることが望ましい。(徳島市) 	<p>地域の支援機関による連携した取組を促進(合同相談会の開催や支援情報の共有、合同研修の実施等)する。</p>