

## 地方会議（長崎県長崎市）

### 1. 日時、場所

平成24年10月30日（火） 14時30分～16時30分  
長崎商工会議所 2階ホール

### 2. 参加者

地元の若手・女性の中小企業経営者等 110名

### 3. 参加者の意見

#### （1）出された意見数（課題別）

全体意見数	29
資金調達	1
経営指導・経営支援	9
技術力・人材（技能承継等）	4
取引関係（下請取引・流通構造等）	1
販路開拓（海外展開等）	4
若手・青年層の活力発揮	2
女性層の活力発揮	0
「地域」の中の中小・小規模企業（商店街等）	3
その他	5

#### （2）主な意見

##### 【資金調達】

- ・新会社を作ろうとしている。雇用を生み、地域に人を呼び込む考えだが、不動産取得税に3,800万円、固定資産税に1,200万円もかかる。補助金に頼らず、自分たちで頑張ろうという気持ちはあるが、壁は厚い。

##### 【経営指導・経営支援】

- ・知識プラットフォームは必要だと思うが、コンサルタントというより、ディレクターのような存在が必要ではないか。どんなにいい商品をつくっても、それをどう売り込むかが難しい。ディレクターが、自分のネットワークをつかって支援してくれる仕組みが必要。
- ・補助金では、事業外の案件が急遽入ったことで旅費が対象外になったり、機械を購入しても試作品しか作れなかったり、大変不自由だった。
- ・創業支援は、それなりの形ができるまで、3～5年程度はフォローをしてほしい。創業後、しっかりとした企業を育てるところまで、切れ目なく施

策を考えてほしい。

**【技術力・人材（技能承継等）】**

- ・高校などに、資格を目指す専門のカリキュラムをぜひ取り入れてほしい。専門の人材がほしい企業と、就職率を高めたい学校の、双方にメリットがあると思う。
- ・事業承継が進んでいない。経営者や技術者のトライアル制度をつくってはどうか。

**【取引関係（下請取引・流通構造等）】**

- ・官が中小企業を指導するのではなく、仕事を発注する側である大企業が関連・下請である中小企業に自立を促す仕組みが必要では。官だけではうまくいかない。

**【販路開拓（海外展開等）】**

- ・長崎には、いい商品を作っている会社がたくさんあるのに、それを世間に知ってもらえていない。これまで物産協会が役割を担ってきたが、最近はデパートが収益を求めようになり、デパートでの催事が難しくなっている。商品を知ってもらうため、個社ではなく物産協会のようなところへの支援をお願いしたい。
- ・企業の販路開拓・販売の支援を、既存の支援機関が担うのか、他の民間団体が担うのか、これからの時代は問われるのでは。

**【若手・青年層の活力発揮】**

- ・学校教育に「将来、起業してみたい」と思えるプログラムを落とし込むことで、将来数%でも起業に繋がるといいと思う。

**【「地域」の中の中小・小規模企業（商店街等）】**

- ・大きなスペース、皆が集まることができるホールなど、商店街の発展には、物売りではない部分での魅力づくりが必要である。

**【その他】**

- ・新しいビジネスモデルばかりがもてはやされがちだが、地道に、無難にやってきた会社が地域経済を支えているのだと思う。
- ・地方会議の継続に、感謝したい。このようなコミュニケーションの場は大変重要。