

“ちいさな” 企業成長本部（徳島県徳島市）
議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：平成25年3月28日（木）17：30～19：30

場所：徳島県徳島市（アスティとくしま 第1特別会議室）

参加者：中小企業庁 守本経営支援部長、経済産業省 山下産業資金課課長補佐、
四国経済産業局 獅山局長、四国経済産業局 林産業部長
中小企業・小規模事業者11社、支援機関3機関、徳島県

2. 出席者からの主なご意見

＜第一部 国の施策に関する意見交換＞

- 当商店街は専門家派遣を活用し、客、経営者、コンサル等様々な立場について意見をいただき、売り上げ増加につながった。個々の店舗でもそれが利用できるシステムを構築して欲しい。また、書類の作成も手間がかかるため簡素化していただくとともに、申請書の書き方をメンターしてくれる人がいると助かる。
- 専門家派遣のおかげ、主婦の延長線上の企業から経営者感覚に切り替えることができた。
- アドバイザーの方からご意見をいただいたが、自分が思っていることとマッチしない部分もあった。
- 色々な施策について知らない会社が多い。目の前の仕事に精いっぱい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。
- 専門家派遣を活用してよかったが、もっと長期的にみてもらいたかった。目的が明確な場合はいいが、不明確な場合は問題点が明らかになる前に終了してしまう。そうした方面から個々の企業をよく知る人からのアドバイスをしていただくことが重要であり、個々の企業をよく知る人からのアドバイスをしていただきたい。ネットを通じてのアドバイスには限界があるように思う。
- 工事現場は、作業員、技術者が少ない。若年層に就職先を斡旋するのもよいが、実際に必要なのは、技術力を持った人材。技術をもった高齢者は賃金が高いため、助成していただきたい。また、中小企業は有能な大学生を取れないので、高校やテクノスクールで採用活動をするしかない。加えて、小規模事業者以下の零細企業にスポットをあてていただきたい。零細企業が相談できる

窓口が必要。

<第二部 支援機関の課題と今後の取組>

- 経営革新等支援機関に認定されている金融機関は、通常ご融資の相談のみならず、各種コンサルティング業務により、お客さまの課題解決への取組みを行っており、大変役立つ存在。認定支援機関の存在と併せてどのように周知していくかが今後の課題。
- 税理事務所は自分の顧客に対して認定支援機関のアピールはしているが、何をやっていくのか手探りの状態。会計士や税理士としては、定量的な分析を定性的な分析へとつなげる努力が必要。
- 経営相談する窓口が少ないという指摘は商工会議所として、正直ショック。我々のPRがいきとどいていないということ。商工会議所を含めた支援機関がヨコで連携し、ワンストップサービスができる体制を整えるため、会館も作った。
- いままで、商工会議所、振興機構など、中小企業に対する窓口となっている機関と認定支援機関との役割の違いがわかりにくい。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。
- 認定支援機関は国だけでなく県の施策まで含めてコンサルできるようにするべき。認定支援機関には①企業の目利き②資金体質の改善をしっかりとやって欲しい。

<第三部 中小企業の発展、地域貢献に向けた課題と今後の取組>

- 本人の努力が不可欠。国がすべての企業を支援するのは不可能。何か新しいことをするとき支援するなど、きちんとした縛りが必要。国の施策すら知らないという方に支援する必要はないのではないか。
- うちの商店街に来ていただいた専門家の先生は関空、成田空港のレイアウトを担当した方、そういう人は商店街単独では呼べない。国の関与が重要。引き続き店の個性をどれだけ出せるか、どれだけお客のほしいものがだせるかが重要であり、専門家派遣の役割は不可欠。
- 地元でどうやってモバイルを使用してビジネスを活性化していくかが課題。ものづくりをしているため、優秀なエンジニアが必要だが、首都圏に人材が流出している。
- 地産地消ではなく、地産都消を心がけている。ゆず味噌を多く売ろうとした場合、生協などの一流量販店で商品を扱ってもらうことを考えたが、金属探知機を購入し、検査しないと駄目と言われた。こうした部分はちいさな企業で

は厳しく、支援策が欲しい。

- 写真館は皆さんが集まって文化発信ができる場所。地域の文化は地域の企業がつくっている。ただし、利益を考えずに地域貢献をしても、中小企業にも限界がある。支えてくれるグループが必要であり、地域のみんなで徳島のために何ができるかを考え、行動していきたい。
- サポインの認定企業。事業の規模が小さくなりすぎると、書類作成等認定までの手間が浮き彫りになる。小口になってくるとトレードオフの関係で費用対効果が悪くなるので、小口の補助金は難しいのではないかな。
- 24年度補正のものづくり補助金の書類は、申請書類が5ページくらいとずいぶん簡素化されている。あの申請書で上限額1,000万ならいいのではないかな。
- 海外展開を考えているが企業や組合でないと駄目なので、やる気のある個人事業主に対して助成してほしい。
- 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。しかし、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な。検討してほしい。
- 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なのではないかな。そういう対策なくしては地方の産業は立ちゆかない。

3. 守本部長からの主なコメント

- 商店街の支援について、個々のお店でも利用できるような専門家派遣の仕組みを検討している。
- 書類の簡素化については、やれるところはやっていく。一方、企業の問題意識を明確にするという観点で、きちんと書類を書いてもらう方が良い場合もある。このため、記載をサポートする支援が重要なのではないかな。認定支援機関の連携等も含めて今後の課題である。
- 相談支援（ビジネス創造等支援事業）は、ネット相談だけではなく、もう少し詳しく聞きたい人には専門家を現場に派遣する仕組みにしているが、専門家のクオリティコントロールは今後の課題。また、地元の商工会議所や金融機関に相談すると言う仕組みも残していく方向で考えている。
- OBの方の活用については、新現役プロジェクトでマッチングをやっているが、IターンやUターン等の地域を越えてのマッチング等、今後拡充を検討していきたい。
- 認定支援機関の必要性については、地域の小規模な企業を支援しようと考えた

ときに、数も膨大となり、従来の商工会、商工会議所、県の支援センターに加えて、日頃から中小企業に接している多くの機関を巻き込む必要がある。また、支援の質を上げるためには、チームで支援していくことが重要で、支援機関のチームを作る場を考えていきたい。

- お金を出すことだけが重要だとは思っておらず、成長のきっかけとすることが重要だと思っており、成長段階に応じて支援策を考えていきたい。
- 事業承継税制は子息だけに限定にしていたのを緩和したが、事業承継のマッチングについても重要だと思うので検討していきたい。

以上