

“ちいさな企業” 成長本部（熊本県熊本市）
議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：4月3日（水）17：00～19：00

場所：熊本県熊本市（熊本市国際交流会館 6階ホール）

参加者：中小企業庁 富田次長、九州経済産業局 廣實局長、
経済産業省 石井新規産業室新規事業調整官、
中小企業・小規模事業者12社、支援機関4機関、熊本県

2. 出席者からの主なご意見

＜第一部 中小企業の発展、地域貢献に向けた課題と今後の取組＞

- 産業界と行政が連携し、これからの産業構造について議論することで、両者のベクトルを合わせるところから始めることが重要。
- 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いる。正規雇用の割合を増やすことが商店街の課題。
- 大規模店舗の進出により撤退を余儀なくされた商店が、再出店できるような補助金なり規制緩和があるとよい。
- 日本の人口減少が叫ばれる中、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。
- 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。
- 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。現地会社と合併という形を取らないと、経営が難しい。
- サプリのような健康産業はビジネスパートナーが少なく、信頼関係にも時間がかかるので、そういうマッチングを支援して欲しい。
- 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、行政のサポートをもらいながら、力を入れていきたい。
- 現在東京はバブルに入っている。短期でもいいのでスピード感のある東京に進出するべき。ただし、「人がいい」など、九州で経営するメリットもある。どちらのメリットも生かしつつ、経営していきたい。
- 女性は、独自の感性であらゆることに疑問を抱き、小さいながらビジネスを

開拓することができるという点で、ポテンシャルが大きい。

- 産業構造が変わる中、中小企業も自立化が求められる。これからは中小企業自身がマーケティングとイノベーションをやっていく必要がある。後者は大学との連携が効果的。

<第二部 支援機関の課題と今後の取組>

- 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ケースが多い。企業をよく知る税理士、業界団体、他の支援機関との連携が必要。また、金融機関から歩み寄るのが当たり前の風潮があるが、まずは顧客の方からも、将来のビジョンを示すなどの発信をしてもらい双方向のコミュニケーションを図りたい。

- 根本的な景気回復が望まれる。大型ショッピングセンターの進出で、現在は中小の卸・小売業が厳しい。金利下げに加え、職員派遣を求める中小企業もいる。そのためには、観光客の増加が大事。日本で最大の信金が、観光で成功している京都の信金であるという事実もある。

- 支援機関が事業計画の策定・実行支援する中で重要なのが行動計画。実効性のある行動計画を策定し、実行支援を適切に実施するには、診断士やコンサル等の認定数を増やすべき。現状は、税理士・会計士以外の者にとって認定のハードルが高い。

- 中小企業の課題は、短期的には、金融円滑化法の出口対策。中小企業がより使いやすいDIPファイナンスとEXITファイナンスの制度設計が必要であり、また実効性のある計画を策定するためには、支援機関のレベルアップとサポートが不可欠。

中長期的には、事業承継対策。廃業の理由の約半分は後継者不足。廃業を検討する企業と、創業する企業とのマッチングを図るための仕組み作りも必要。

<第三部 国の施策に関する意見交換>

- イノベーションを起こすために、大学と産業界とのマッチングが考えられる。
- 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。
- 就労支援が一般職に偏っているのではないか。地方では、特に女性は一般職、事務職を当たり前と感じる受け身の姿勢が多い。グローバルな資格の取得や、経営的な感覚を持つ人材の育成が必要。
- 東京に比べると、熊本の経営者はビジネススキルや経営意識が低い。支援されて当たり前だと考えている。金融円滑化法の影響で、健全に経営している企業の方がかえって苦しい経営に立たされている。

- 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。
- 支援機関同士の連携を図るにしても、支援機関のほとんどが税理士であり、横の連携が広がらない。診断士なりコンサルなどの認定数を増やさなければ、連携そのものが難しい。
- ものづくり補助金の要件の中に認定支援機関がありながら、公募期間が短すぎる。また、地方には認定支援機関自体が少ないし、施策の要件となっていることも認識していなかった。そして、制度そのものの認知度が低い。中企庁の施策は多様すぎるので、しっかりとした広報が必要。
- 消費税増税に関し、内税表示への切替えが中小の小売業にとっては非常に負担となっている。何らかの緩和策を講じてほしい。

3. 富田次長からの主なコメント

- 地方独自の地域資源であったり、女性独自の視点といった、全国展開のチェーン店ではできないようなことを、いかにビジネスとしていくか、そこをどのように国の施策でサポートできるか、ということを考えながらご意見を伺っていた。
- 海外展開について話題に多く上っていたが、現在中小企業庁でも力を入れて取り組んでいるところ。海外に展開するばかりでなく、海外からいかに撤退するか、ということも考えながら政策を立案する必要がある。
- 支援機関の連携の強化、というのが一つのキーワード。連携の仕方については、国としてサポートする余地があると考えている。
- 事業承継と第二創業を連動させる、というご意見は非常に新鮮であった。
- 専門家派遣については、財務・会計等の一般的な専門家と、医療等特定分野の専門的知識・技術を必要とする高度な専門家の2種類がある。前者については中小機構に登録されており、派遣する制度はある。後者を制度化するためには、なんらかの新しい仕掛けが必要ではないかと考えられる。検討していきたい。
- 認定支援機関に診断士が不足しているという指摘は何度も受けている。ただ診断士の中には、企業内診断士のようにただ単に資格を持っているというだけの方も相当数いるため、資格のみをもって認定するというのはなかなか難しい。経営支援の業務にたけた診断士の方々には大いに認定を受けていただきたい。
- ものづくり補助金の公募と、認定支援機関制度の周知は同時並行的に行いたい。また、金融機関や認定支援機関への施策の広報を行ってまいりたい。
- 消費税の価格表示については、総額表示を相当程度緩和する。ご活用いただ

き、負担を軽減していただきたい。

- 今回いただいた意見を、また新しい施策につなげていく努力を続けてまいりたい。

以上