“ちいさな企業” 成長本部（香川県高松市）
議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：平成25年4月24日（水）17：00～19：00

場所：香川県高松市（高松市サンポート合同庁舎アイホール）

参加者：中小企業庁 守本経営支援部長、四国経済産業局 獅山局長、

四国経済産業局 藤澤産業部長、

中小企業・小規模事業者等13社、支援機関4機関、香川県

2. 出席者からの主な意見

＜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＞

- 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。
- セレクトショップを中心に藍のせっけん等を販売しているが、香川県主催の展示会がきっかけで販路開拓に直接つながった。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。プロジェクトの時間的なスキームとしては、3年は一緒にやっていけるような仕組みがほしい。
- 農産物の価格は右肩下がり、高齢化や、後継者がいないという課題がある。また、良い物を作っても自分で価格が決められないということが問題。農業団体とIT企業の方と連携して、全国の加工業者などに予約販売をするなど、流通のしくみをかえる新しい取組を行っている。
- 小規模企業者が新しいことをやっていくうえでの課題は人材。資金を補助金などで用意できても、使えない人を雇ってしまうと小さい企業ほど経営面において厳しい。
- 人を採用する上でなかなか良い人材に巡り会えないということもあるが、どこか良いものをもっているの、彼らを教育する時間とそういう面での外部の支援が必要。
- 主に産婦人科関係の電子カルテを開発販売している。11年目で次なる新しい商品を世に出すのか、今ある商品を海外に展開するかの分岐点にたっているが、今ある商品を海外へ展開する方向で進めている。創業時は銀行がお金を貸してくれないという点で苦労した。創業時ほどハードルが低くお金が借りられると良いと思う。新しい人材を見出すことと、社員教育に難

しさを感じている。

- 学生服専門リースショップを始めて3年になる。創業時は創業に関する様々な知識がなく苦勞した。HPの作成方法や人の雇い方などを調べるのに時間がかかり、書類作成なども膨大で時間を取られる。県の財団の新規企業のビジネスチャレンジコンペで最優秀賞をもらったことがきっかけで、いろいろな専門家の意見を聞くことができた。補助金など様々な支援事業があるが、色々な窓口がありすぎて、どこに聞いたらいいかわからない為、わかりやすくしてほしい。
- 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。
- 私たちは設立から県のインキュベーションセンターに入っており、プロジェクトの情報や支援の情報を十分に受けていたが、そうでない企業でも、支援情報が集約して得られる窓口があるといいのかもしれない。
- 経営支援やマッチング支援を受けたことがあるが、求めているレベルに合っていなかった。
- 別の会社を立ち上げて別の側面から認知度の向上などをやっているが、会社的人数が少ないことから、色々な仕事を兼務することになり大変。
- 海外展開については、海外のレギュレーションの認可をとるのが難しく、それについて海外のコンサルと連携する必要があるが、既存の海外支援事業は、随契ができないため使いにくい。
- 商店街で果物屋をしているが、大手スーパーの撤退により人が流れなくなり、業種変換まではいかないが、フレッシュジュースを販売するなどして生き残ってきた。世代交代がうまくいかないのが悩み。また、商店街の各店ひとつひとつの力が弱くなっているため、各店が力をつけていく必要がある。商店街をコーディネートしてくれるような人材が必要。販売に関する専門家のアドバイスが欲しい。

<第二部 支援機関の課題と今後の取組>

- 支援機関同士のネットワークの構築は、金融機関同士は可能だと思うが、逆に再生等が必要な企業については、良くないところの支援もしなくてはならなくなるので、そこは難しいかと思う。
- 国の中小企業支援施策については、全般的に、申請・報告等、書類作成に費やす時間や手間が比較的多くかかる傾向にあり、事務手続きの簡素化が望まれる。併せて、使用回数に制限があるというところも考慮いただきたい。
- 制度設計をする際に難しい点は前向きで攻めの姿勢の企業だけを重点的に

とらえた制度にならないことである。規模や業態などそれぞれの段階で問題点が違う。また、スピードが重要だが意思決定にどうしても時間がかかるなど、利用者との意識の違いが県としての課題。支援機関同士のネットワークについては今後の取組の参考にしたい。

- 地域資源事業の認定企業を支援している。四国は全国の比率で見ると結構多い（12～15%）。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。
- 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、広告の方法、販売先へのプレゼンの方法、売った後のお客様に対する対応など、素人では如何に対応すれば良いかわからず、都度対応しようとしても、人が少ない小規模企業には限界がある。これらの支援をお願いしたい。
- また、制度を使って作った試作品が年度内は販売してはいけないという縛りがあったためそこが苦しかった。その点柔軟な対応をお願いしたい。
- 同じ施策を利用してきたことがある先輩経営者からアドバイスをできるようにすればいいのではないか。
- 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良いと思う。
- 異業種間の同じような悩みについて、守秘義務もあると思うが、フィードバックができる部分は切り分けないといけない。相談いただいても的確な回答ができるかはわからないが、相談いただくことで問題点はわかるので、そういう点で支援が可能。
- 新しい事業として仕組みを作りたいという方もいると思うので、ソフトの部分を支援しているわかりやすい施策があるといい。認定支援機関の専門性の高度化を進めていただきたい。色々な良い制度があるのに情報がなかなか来ないと聞く。色々な施策がありすぎてどの施策を使っていいかわからないという声もあるので、わかりやすい方法ができるといい。

<第三部 国の施策に関する意見交換>

- グアムでは商工会の親会員と青年会で人と人をマッチングして朝食会を行っている。現場の生の声を聞くことで、もっと施策に生かしていけるのではないか。
- 災害時の対策についてBCPの対策についてどうなっているか聞かれるが、我々中小・零細企業でBCPの対策をしていくことは難しい。今回のITを使って、BCPの対策ができるようなツールのひとつとして使えないか。
- 四国は市場からいうと僻地。ものづくりは付加価値として技術を磨くことにより関東圏と競争ができる。それにプロテクトをかけるということで知

財がある。しかし四国は知財においても僻地で、弁理士の数が少ない。弁理士は費用が高いが、付加価値を得るために知財による武装が大切。その点まず行政にご理解いただきたい。知財は自分の技術の武装にもなるし、自分達の技術を更に強く深くしていくことにもつながる。先ほど創業3年目でお金がなかなか借りられないというご意見があったが、技術、それを裏付ける特許・知財も担保になるのではないか。しっかりした技術・特許を持っている企業が資金調達をしやすくなれば、地方でも十分に戦えるし、海外でも戦える。

3. 守本部長からの主なコメント

- ITシステムで第一コンタクトをとった後、現実にこの専門家と話したいという場合は、実際に専門家を派遣するという仕組みを作ってやっていく。
- ITシステムでの専門家のマッチングについては、専門家の量的な確保、質的な向上はしっかりやっていかなければならないと考えている。
- 雇用や人材育成の問題については、国の施策を使いつつ、人材を育成していく上で何かあれば意見をいただきたい。
- BCP対策について今回のITシステムを利用できないかという意見があったが、持ち帰り検討したい。

以上