“ちいさな企業” 成長本部（山口県下関市）

議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：平成25年5月13日（月） 16:00～18:00

場所：山口県下関市（下関商工会館 3階大ホール）

参加者：赤羽経済産業副大臣、中小企業庁 富田次長、経済産業省 佐々木産業資金課長、中国経済産業局 若井局長、西本産業部長、本部員2名、コーディネータ、中小企業・小規模事業者11社、支援機関5機関、下関市

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＞

- 課題は少子高齢化により市場が縮小していることに加え、大型店の出店及びネットショッピングが主流となりつつあること。リアル店舗はショールームと化している。地域で生き残るためには、自分たちの独自性を出していかないといけない。商品開発には人材が必要だが、優秀な人材は中央に行ってしまうので、地方に残ってもらう取組が必要。
- 地域の活性化や漁業者の所得の改善のため、農商工連携の認定を取った。県外に進出する上で、漁獲量の問題があるため、獲るから育てる（養殖等）という生産方法に挑戦していきたい。農業生産法人の水産版をできれば良いが、5年に一度しか見直されない漁業権が問題となる。漁業者との調整は大事だが、新しいことをやるのに時間を要してしまう。震災後に宮城で行われた水産特区が地方でできればやりやすい。
- 商店街はコミュニティの場であり、まちの顔。商店街も少子高齢化などの問題を抱えているが、人々が中心に集まるような密度の濃い場所にする必要がある。そのためには、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。
- 中小零細企業が新規事業や、事業拡大を考える場合、技術力や増資に対する販路が有るかなど、なかなか踏み込めない場合がある。そこで、現在中小企業は経営者の高齢化など様々な事情で事業の継続が難しい所や、アイデアや計画が有っても踏み込めないなどの事情のある企業がM&Aの様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M&Aやそういった意味の企業の御見合（マッチング）の場や素地を作ってほしい。
- 課題は扱っている商品の価格が高く、量販店に買ってもらえないこと。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。

- 船舶用の制御盤や油を絞る機械などを製造しているが、マーケットが小さい。どれだけ市場を拡大できるかが課題。マンパワーが必要になるが、社会保険などの面が我々のような小さい会社だと厳しい。
- 雇用を守りながら企業を発展させることが地域貢献につながる。地域の資材とリンクするのは省CO2の観点からも良いこと。地方に若くて優秀な人材が集まるような特別の施策を講じてほしい。商店街は学校や行政や商工会議所が特別のプログラムを再構築しないとコミュニティの場にならない。人口減少の影響は肌身に感じており、今後加速度的に厳しくなっていくと思う。私の経営のテーマでもある。

<第二部 支援機関の課題と今後の取組>

- 資金・制度融資や補助金の情報提供、事業拡大のためのマッチングフェア等を行っているが、本当に中小企業者に役立っているかどうかというのが課題。今後は環境格付融資など新しい調達スキームに取り組んでいくとともに、販路拡大など、よりきめ細かいマッチングフェアなどを開催したい。
- 会計を通して会社を強くすることが課題。売上拡大の方向から、または企業のどこに問題があるかを地域別・部門別に分解しながら、計画的なビジョンを作って支援をしていく。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。発展していくためには地域に必要とされる仕組み作りが必要。
- 課題は相談者の問題をいかに迅速に解決するかということ。認定支援機関制度で良かったことは税理士や弁護士も支援機関になったこと。先月、市内の支援機関が集まり合同で相談会を開催した。良い成果があったので、今後も月に1回開催していく。下関商工会議所は中国や韓国、台湾の組織とも交流があるので、今後はそちらでの市場も拡大できれば良い。
- 企業にとって重要なのは選ばれる理由をいかに作り込むか。商工会の経営指導員はそれを支援する上での目利きが重要。今後は計画を策定することを支援する能力を持った指導員を育てていく必要がある。
- 金融円滑化法が終了したことを鑑み、経営相談だけでなく金融相談などに対してきめ細かく対応している。なお、認定支援機関へは、経営改善計画策定に関する支援（研修など）を行っている。また、創業促進支援も行っており、更に関係機関と連絡を密にしてこれら中小機構の取り組みを周知していきたい。
- 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。

<第三部 国の施策に関する意見交換>

- 経営状況が厳しい企業に対する援助はあるが、急成長している企業に対しても援助を行ってほしい。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。
- 雇用を増やしたいが、時給が安いと人が来てくれない。従業員の時給を低くして、会社自体は赤字を出さずにやっている。本当は若い主婦にも来ていただきたいが、そのような点について助言をいただきたい。
- 業界としては、消費税を外税表記に戻していただいた方がよい。短期的に税率が変更するとなると印刷物等を修正する必要があり、無駄なコストとなる。また平均単価を上げるための法人需要の喚起策として交際費枠の問題などを検討していただきたい。
- 地域貢献としては地域の従業員を雇用し、それを維持していること。それももう少し評価してもらいたい。
- 成長本部では来月最終報告をまとめるが、それで終わりではなく、行動計画に基づいていかに次に進んでいくかが重要。
- 補助金の申請書が多く、書類の書き方等も分かりづらい。また補助金が全国一括になってしまっているのもう少し地域性をもった補助金を考えた方がよいと思う。中小企業の個人保証も銀行に何とかやってもらいたい。

3. 赤羽副大臣からの主なコメント

- 消費税は途中の業者が還元するものではなく、国が還元するもの。消費税についてはいろいろな意見があるが、4～6月の経済成長を分析して、正しい認識をしてから前に進めていきたい。
- 交際費については、今年の税制改正で上限の引き上げ等の措置をしている。
- 輸出の際の相手国の法律については、厳しい状況と認識しているので、官民一体となって取り組んでいく。
- 融資に対する目利きの力が落ちていると感じる。今日来ていただいている企業のように頑張っている企業もあるのだから、金融機関は愛情を持って中小企業を育ててほしい。
- 海外で日本食は健康食として世界中で受け入れられているにもかかわらず、現地の日本食レストラン経営者はほとんど日本に関係がない。市場拡大のチャンスはどこにでもあるということ。
- 今日一番話題に挙がっていたのが人口減少・少子高齢化によるマーケットの縮小化。マーケットを拡大するためには、新たなマーケットに進出する

こと、ネットで商品を出すこと。

- 中小企業単体では厳しいので、連携を図って、素晴らしい商品をブランド化することが大事。
- 下関、山口県は中国、韓国、台湾に近いので、どんどん開拓をしていってほしい。

4. 富田次長からの主なコメント

- 新規事業支援として、「中小企業経営力強化資金融資事業」という融資制度がある。今後周知徹底を図っていく。
- 消費税の導入にあたっては、期限を設けて、外税表記も可能となるような総額表示の緩和措置をとる予定。
- 補助金手続きの簡素化に取り組んでいく。
- 医療機器の規制については、合理的な規制となるよう厚労省に対し働きかけをしている。
- 個人保障の問題については、どれだけ弊害を取り除けるかであり、現在金融庁と一緒に勉強会を実施している。

以上