

“ちいさな企業” 成長本部（富山県富山市）
議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：平成25年5月16日（木） 17：00～19：00

場所：富山県富山市（富山県県民会館 701号室）

参加者：中小企業庁 守本経営支援部長、経済産業省 佐々木産業資金課長、
中部経済産業局 山本局長、電力・ガス事業北陸支局 寺嶋局長、
本部員1名、コーディネータ、中小企業・小規模事業者10社、支
援機関4機関、富山県、富山市

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＞

- 中小企業と一括りに呼ばれることで、みじめなイメージを与えてしまうことがあるため、呼び方を変えてはどうか。
- 技術や可能性を持っている中小企業が結果を出すところまで導いてくれる人材が必要。
- 1～2年の事業期間では、報告書作成とプロジェクト成果発表で終わってしまいがち。補助事業終了後にも継続できる会社や事業にしていく意気込みが重要。3年前のジャパン・ブランド事業への申請をきっかけにして、組合メンバー66名のうち、借入金までして本気で事業を進める意気込みを持った13名で別会社を立ち上げて新しい取組にチャレンジした。
- 減反政策により、大麦や小麦などの作付面積を増やす農家が増えていることに着目し、農商工連携の製品（地元産の大麦を利用した日本初の紅茶アルコール飲料や女性向け紅茶風味ノンアルコール飲料）を開発した。今後の課題は、農業者の農産物加工に対する意識改革と技術の向上。
- ものづくり企業支援策は多いが、サービス業への支援策、特に人材育成策が少ない印象を持っている。例えば、当社は国際会議の運営や中小企業の海外展開の支援を支援しているが、従業員が一年間休職し、留学する場合の支援策はいろいろ探したが見当たらなかった。
- 地域資源活用事業などの補助金では、新事業であることが要件になっている印象。従来の商品を全国展開するための支援メニューもあるとよい。
- 商店街では、高齢者支援の一環として山間地への移動販売を行っているが、助成金がなければ採算をとることは難しい。移動販売時には安否確認なども行っており、福祉と商業をミックスさせた支援メニューがあるとよい。
- 中小企業には新卒学生が来ないと思い込んでいる中小企業が多い。社長自

らが採用活動をする事の多い中小企業にとって新卒採用のハードルは高い。人材紹介会社やハローワークも利用しているが、ものづくりを好きな人を見つけることは難しい。ホームページの求人広告には反応なし。高専や工学部学生と中小企業のマッチング方法がわからない。

<第二部 支援機関の課題と今後の取組>

- 経営相談の内容は、コアな経営課題とは限らない。特に、経営相談の初期段階では浅い内容になりがちであり、コミュニケーションを通じて、真の経営課題を探り出すことが大事。例えば、ものづくり補助金の相談をいくつか受けた際、当初は補助金申請したいという相談だけであった。事業計画の内容が不十分であり、採択の見込めない案件ばかりであったが、勇気をもって、このままでは採択されないことを中小企業に伝え、粘り強く事業計画を練り直した。これにより、相談者と信頼関係を築けただけでなく、相談者の事業計画策定意欲が高まった。
- 支援機関の存在や支援施策についてのPRが重要。
- 毎月3回の経営相談会や大学教授との事業承継のアドバイス、創業支援の専門家派遣など、信金としていろいろ行っているが、どこまで中小企業に役立っているのかの把握が課題。情報提供や相談に応じた後のフォローアップを強化し、もう一步踏み込んだ支援をしていくことが重要。
- 日頃から地元の企業とコミュニケーションをとり、地方自治体や国の支援策にどのようなメニューがあるのかアドバイスできるようにすることが大事。例えば、事業規模が大きくなれば国の支援策を使うなどの使い分けが考えられる。
- 富山県では、平成17年からとやま企業未来塾を行っている。特徴は、創業直前の人をピックアップするのではなく、チャレンジ精神を持った人を創業できる段階まで育てること。そして成長段階に応じたメニューを用意して支援している。

<第三部 国の施策に関する意見交換>

- 中小企業を教育し、導く人材の派遣などのソフト支援が大事。例えば、海外市場で競争できる水準の商品になっているかを助言できる人材がいるといいないとでは大きく違う。
- イメージ戦略が大事であり、中小企業という言葉がダサイという印象を与えることから変えなければいけない。ものづくり技術と、それを外部に伝える技術は別。中小企業の呼び方を含めたイメージや支援策をプロとして伝えていく意識が大切。
- 先日の“ちいさな企業”成長本部会合を受けて、中小企業庁がツイッター

を開始した。中小企業は、情報収集のツールがなかなかないため、まだ100件程度しかない中小企業庁ツイッターのフォロワーを増やしていくべき。重要なことは、情報の入り口をワンストップサービスとして、その先に関心等に応じて枝分かれして情報収集をできるようにすること。

- 人材募集が難しく、特に中小企業に安心して就職できる環境を整えて頂きたい。例えば、住宅ローンを組みときに財務状況がよくとも中小企業の従業員は大企業職員や公務員と比べて損をしていると思う。
- 中小企業は、融資や財務などの書類作成をする人材が足りないため、その支援策強化があると有り難い。
- 労働基準法や融資などの書類作成に追われている中小企業は多い。専門家はあくまで外部の人材であり、その会社のことを徹底的に理解した事務の熟練工のような人材を育てる支援策が重要。
- さまざまな中小企業支援策や関係者をつなぐ人を増やしていくことが重要。
- 限られた時間の中でそれぞれの見解を発表することは勉強になるが、双方向のやりとりを通じて、議論をより深めていく場づくりが大事。
- 観光産業は地域とともに発展していく必要がある。従来は、旅館と飲食店のみのみで構成されていた組合に異業種（魚屋、タクシー会社など）を入れて異業種組合として、大学と連携してビジョンを作成した。若いメンバーも入れて毎月ビジョン実行の議論をしている。その中から創業する者も出てくる見込み。個々の会社は小さくとも、地域や組合を一つの会社として捉えて取り組んでいる。
- 新卒採用の取組は継続して、社長が情熱を持ってやることが大事。当社では、2004年から新卒採用に取り組んでおり、当初は説明会ブースにほとんど人が来なかった。しかし、最近は人があふれるほどになってきた。

3. 守本部長からの主なコメント

- 相談をして終わりではなく、踏み込んだ関係をつくることが大事と再認識。また、これから創業される方々を掘り起こすルートを作っていくことも大事。
- 支援者の存在については、中小企業診断士の制度をつくって以来、そのまま来ている面もあったため、時代の要請にあわせて対応していきたい。また、現在作っているIT支援ポータルサイトで、中小企業や専門家だけでなく、成功した人からアドバイスをもらえるような仕組みにしていきたい。
- 中小企業に対するイメージは、2000年の中小企業基本法改正時にも議論になった。呼び方については、「中小企業」という呼び方を変えたとしても、実体が伴っていなければ印象を変えることはできないため、まずは、いい中小企業を増やしていく、という実体面から取り組んでいきたい。

- 自治体との連携については、補正予算のまちづくり補助金でやっているように、国の補助金申請時に自治体からの支援をとりつけることを可能とする方法がある。今後もやり方を検討していきたい。
- 施策の広報にはしっかり取り組んでいきたい。
- 新卒者採用の支援策として、地域中小企業の人材確保・定着支援事業があり、学生と事業者のお互いの顔が見える関係づくりなどを支援している。富山県では、中小企業団体中央会が事務局を行っているのでご相談して頂きたい。
- 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。また、本日の会議をこれからも双方向の議論が進むきっかけにして頂ければありがたい。

以上