

“ちいさな企業” 成長本部（福岡県福岡市）
議事概要

中小企業庁

1. 概要

日時：平成25年5月21日（火）12：00～14：00

場所：福岡県福岡市（福岡ビル 9階大ホール）

参加者：中小企業庁 富田次長、九州経済産業局 廣實局長、芳野産業部長、
コーディネータ、中小企業・小規模事業者10社、支援機関4名、
福岡県

2. 出席者からの主なご意見

＜第1部 地域に新事業が生まれる環境作り＞

- 創業時に資金繰りで苦労した。銀行から資金繰り表や事業計画の提出を求められるので支援してほしい。また、原価計算ができない事業者が多いのにおどろいた。そういった面での支援も必要ではないか。
- 人材を採用後、いかに成長させるかが課題。福岡市創業ファンドからの支援、先輩経営者からの知恵も学びながら利益率を高める経営を考えている。
- ビジネスプランコンテスト等でグランプリを受賞し、ものづくりに対して全額補助金が出るのは非常にありがたかったが、この制度は試作品を作った段階で終了するため、その後の販路開拓には支援がない。また、公的機関の入札に際しては、一社しか作れない特殊な製品だと入札に参加できず、誰でも作れる汎用品での入札となり、価格競争力のある大企業が取ってしまう。また、中小企業は人が少なく、入札期間が短いと見積もりもできないため、技術開発しても頑張りがいがない。入札方法が変わらないと結果として中小企業の新しい技術が伸びない。新しい技術が伸びる為の入札方法に改善をして欲しい。地域の銀行は、技術面も勉強して地域の企業の技術内容を把握できる努力をしてほしい。
- 国は、中小企業420万社から次のトヨタ、ソニーを育てるようなダイナミックな支援をしてほしい。例えば、納めた税金の3分の2を補助金として返すような抜本的な施策を作してほしい。補助金の申請が煩雑すぎる。個別企業への便宜、支援、育成について考えられない公的機関が多すぎる。
- 国交省のプロダクツ大賞、農林水産大臣賞を受賞し、我々の技術を多くの人に知ってもらえた。販路開拓の一つとして第三者の評価を活用し、信用が増してきた。また、グローバル技術連携事業の採択を受けているが、販路開拓につながる施策なので、もっと採択企業を増やすべき。

- 本来コインランドリーのニーズがあるはずの住居専用地域にコインランドリーが作れない。昔の規制基準と現状が合っていない。また、管轄機関がないため、違法業者との競争を強いられる。
- 新事業を始めると資金繰りの厳しさを実感。公共機関は入札の条件に実績を求めるので新しい製品では参入しづらい。入札に関しては、同等品の供給が3社以上あるかも問われる。(入札のため) 1社が新製品を出している場合、最初から対象になれないということである。建築業界の問題として、ゼネコンは、すべて仕様を決めて積算をして入札するが、落札後は、当初の仕様を平気で変えて、より安価なものを納入するよう下請事業者に言うてくる。根本的な構造改善が必要。
- 商品、サービスの販路拡大は難しい。専門家の方にデザイン、パッケージを考えて百貨店や空港のお土産屋に置けばいいと言われても、店舗に置くまでのアドバイスがない。皆で集まって情報発信することが有効だと考えており、国や県には企業からの情報発信の場を提供してほしい。

<第2部 事業の承継・再生における課題>

- 下請からの脱却のためには、まずは自社製品の開発が必要と考え、会社設立後、20名もの技術者を採用。また、大きな増資に優位性があつたとしても、まず目先の回転資金を勘案して断念してしまうケースが多い。国や県の補助金制度は有効的だが、事業の成長性を国や県が認めたうえで、もう少し大幅に補助しても良いのではないか。
- どういうときでも次の段階を考えて動いていかないと結局は状況が悪化してしまうので、常に次のことに挑戦している。自分の息子は4代目になるが、新しいことに挑戦して事業継承してほしい。

<第3部 課題克服に向けた支援機関の取組・課題>

- 全員の担当者のスキルが高いわけではないため、OBを活用して対応している。多くの経営者、事業計画を見ているが、銀行側はまだまだお客様を知る努力が足りないと思う。土地担保に依拠した貸出があるといった批判は非常に残念。企業個々の技術、アイデアを勉強したい。我々も聞く努力をするが、企業からも融資部門にアイデアや製品を積極的にアピールしていただきたい。
- 小さな企業を取引先として地域を支える営業理念を持っている。地域の企業が生きていき発展しなければ、我々も生きていけない。販路開拓支援として、4信金で日常的にマッチングを行っており、10月には福岡でビジネスフェアを開催する予定。高い技術を持っている企業が少ない中で、地

域を面として支援することが有効と考え、当庫では地元企業のグループ「筑前七浦の会」を支援している。

- 税理士には有料であることに抵抗感があるのかもしれないが、経営分析中心の問題提起をしている。数字は経営者の経営に対する姿勢であり、社長自身に姿勢そのものを考え直してもらう必要がある。事業承継には時間がかかるため、次期社長の教育まで考えて取り組む必要がある。相続の問題も考える必要があるだろう。中小企業に対する税制改正にも積極的に関わって協力してやっていこうと思う。金融円滑化法終了後に再生不可能な5、6万社の再生を担う人材を早急に育成する必要がある。
- 補助金等の制度名称はあまり変えない方がよい。我々もすべてを網羅できないので、各機関と連携していきたい。認定支援機関に情報提供、事業の紹介を行ってまいりたい。マスコミにはいい企業があったら教えてほしいと必ず聞かれるので、我々がお伝えするのもひとつの方法と考えている。
- 商工会、商工会議所が地域で身近な存在であり、日ごろの相談に応じている。そして、福岡ベンチャーマーケットを毎月実施し、投資に結び付けている。デザインによって付加価値をつける取組みも行っており、福岡産業デザイン賞を創設した。また、経営革新は全国トップクラスの支援をしてもらっているところ。新しい取組として、中小企業の海外への販路拡大、海外展開が増える中、昨年「福岡アジアビジネスセンター」を設立した。海外相談窓口には400件の相談実績がある。

<第4部 課題克服に向けた国の取組・課題>

- 展示会の助成金をいただいたことはすごく役立った。展示会に出ることは会社を知ってもらうために活用させていただいた。DBJの女性ビジネスコンペティションにも応募できるし、女性経営者として得はしていると思う。女性として困っているという認識はない。
- スーパーマーケットトレードショーという2月に東京ビッグサイトで行われる展示会が一番大きい。1回の出展には50、60万円かかり、結果が出ればよいがリスクは当然ある。経産省のプロジェクトで費用を全額補助していただき非常に助かった。また、農家とバイヤーの間に立つ営業マンは人間力が問われるので、その教育の強化が社内の課題である。
- 公的な機関がノルマを持ったらどうか。ワンストップのコンシェルジュサービスでハンズオン支援してほしい。ものづくり支援にはソフトも入れてほしい。海外特許の取得はお金がすごくかかる。産業力競争会議でも議論されていたが、大企業から中小企業への人材の流れを作ることが大事。金融円滑化法がモラルハザードになっている側面がある。どうやって新陳代

謝に結びつけるかをドラスティックにやってほしい。

- グループとなってバイヤーと話すことはすごく現実味がある。全体を横串に見るのは有益だと思う。個人の店は、商談会に出ても取引できる金額設定になっていないという問題がある。納めるほど赤字になる話をよく聞く。直接お客様に販売する場を作らなければならないと考えている。支持される商品はバイヤーが利益率を下げてでも置きたいという話もあるらしいのでそういった情報はとても重要。
- 県の商工労働部で製品開発を支援しても、他部局が他県の製品を調達するなど取組がちぐはぐ。まず県の関連部署内で使っていただいて製品を育て、県外へ進出できるシステムを作してほしい。部局間の横串を通す施策が必要。
- 段階に応じて、海外に向けた支援策が求められているのではないか。

3. 富田次長からの主なコメント

- 金融機関、行政等のサポートがあって発展してきた印象。企業マッチングについてどう環境を作っていくかが課題。九州ではビジネスマッチングやコンテストが多いと聞いているが、それに加えて、ITネットワークを使ってマッチング等に取り組んでいるところ。
- 対象を絞って有望なところに手厚く支援したいと思っているが、スクリーニングが難しい。行政が目利きできればよいが、将来性を見れるプロのレベルアップが必要と認識。どう選ぶかについてはニュービジネス協議会などの仕組との連携などにもチャレンジしなければならない。補助金の申請負担については、必ず御意見をいただいているところ。出来る限り努力しているがゼロにはできない。ものづくり補助金は従来の14枚から6枚に減らした。入札は国交省の問題かもしれないが、中小企業・小規模事業者にとっては壁になっている。関係省庁と情報をシェアして議論していきたい。規制の問題は初めて伺ったが、具体的な御意見なので関係各所と議論してみたいと考えている。
- 販路開拓が重要との話を承ったが、製品を市場に出す御支援が薄かったと反省。マーケットにいかに出すかという仕組みに力を入れたい。場の提供について最近の取組で感じたことは、3月終わりにミャンマーに行き商談会を行ったがところ誓約が多く出た。関心が高い中で商談会をすると成果が上がると思った。販路開拓についてはより具体的な意見がほしい。グループを組んで開拓することが有効と考えている。事業承継については、資金調達や銀行との関係の整理が問題と認識。御要望や御意見を伺いたい。
- 下請取引や、大企業と中小・小規模事業者の関係は、重要な問題と認識。

公平な仕組みにしなければならない。

4. 廣實九州局長からの主なコメント

- 施策をタイムリーにお届けすることは非常に難しいが改善したい。特許については7県のうち5県で150万円の助成を行っている。コンシェルジュは3ヶ月前に思いついて、分野ごとに作ろうと提案。試行的だがFacebookに出しているところ。約500名が登録している。

以上