

“ちいさな企業” 成長本部（愛媛県今治市）
議事概要

中小企業庁

- ・ 日時：平成25年10月23日（水） 14：00～16：00
- ・ 場所：愛媛県今治市（テクSPORT今治）
- ・ 「“ちいさな企業” 成長本部」行動計画等に関する取組をご紹介いただくとともに、意見交換を行った。
- ・ 参加者からの主なご意見は以下のとおり。

＜中小企業・小規模事業者＞

- 愛媛らしさを出そうとしているところだが、研究費がなく、なかなか開発が進まない。小さな企業が細かく使える制度があるとありがたい。
- 今治にしかないコンテンツを使って、今治に来てもらい、今治を潤したい。独自性を出すためにタレントに来てもらうなどをしている。
- 愛媛県から助成をもらい、今治タオルを使い、商品を作っている。300万助成を受け、起業した。2/3は助成だが、主婦には大変な金額。
- 愛媛という土地柄もあってか、女性の支援者がいない。女性でなければ分からないこともあるので、女性の支援者を育成してほしい。
- タオルや織物のデザインをしている。海外で展示会を行ったが、なかなか高級層との繋がりを得ることができない状況。高付加価値商品は海外の展示会に出しても高所得者層と繋がるのは難しい。
- 外国との貿易に力を入れていきたいが、なかなか力がないので、国からアドバイスがほしい。
- 国際基準の高い品質レベルを満たすため、製品開発を行った。課題としてはコストカットと販売力。技術屋で販路のノウハウがない。
- 日本では造船工が不足しているため、外国人技能実習生の受入を始め

た。課題としては、指導員の教育と指導力。

<支援機関等>

- 認定支援機関に認定されて、事業承継について後継者塾を開催している。目標は、経営者自身で計画を作れるようにすること。最も力を入れたのが、会計。まず自分の会社の状態を把握することが一番。
- 事業者の人からの要請として多いのは、海外展開の補助金や創業に際して少額で使いやすい助成金。
- 消費税の転嫁対策は、特に力を入れていかないと、事業環境の悪化につながる。
- 商談会に出展するまでが分かりにくいとの指摘がある。また、商談会後のフォローアップの相談も多い。
- 日本の商品は、品質などは高い評価だが、価格の面で商談が成立しない。事業者からは、輸送コストの面倒を見てくれるスキームがあると助かるとの声がある。
- 日本は伝統産業で勝っていくべきではないか。クールジャパン政策でも、外国人にクールと映っているのは、日本の伝統的なもの。
- 創業の谷については、ものが出てきてもチャンネルがない、いいものを作っても持っていくチャンネルがないという状況。



以上