

“ちいさな企業” 成長本部（鹿児島県鹿児島市）  
議事概要

中小企業庁

- ・ 日時：平成25年11月21日（木）13：30～15：30
- ・ 場所：鹿児島県鹿児島市（鹿児島中央ビルディング）
- ・ 「“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>

- 知見を広げるために様々な勉強会に参加するようになり、現在は納豆を使ったサプリメント・健康補助食品の開発研究、また納豆菌で作った農業資材の開発・販売といった新事業を展開している。
- いただいている補助金については大変ありがたいが、事業を3月までに完了しなければならないという制約が、大変厳しい。
- 郊外に大型店が出展してきたこと、駅ビルの再開発に伴い、感覚として、通行量は10年前の半分以下になってしまっている。
- 創業するのはスタート地点であって、その後が大事であり、事業を継続させるためには税務や実務面に加えスピリットの部分が重要だということを、創業前に何回かの講義に分けて伝えている。
- 「3代目が崩れる」のは、時代が刻一刻と変化していく中で、これまでのやり方を愚直に続けてしまうから。そうではなく、時代に合わせて事業体系を変えていくべきだと考えている。現在は10年前から6次産業を行っており、当事業に注力している。
- 起業時、最も難しかったのが、販売。先輩企業からのアドバイスで、フォーデックス等展示会に出れば販路が開拓しやすいことが分かった。翌年からは毎年出るようにしている。その他、毎年2～3回ほど展示会にでていますが、いろいろな販路を開拓出来ている。その際は補助金をいただいている。

- イベントや祭りでの地域活性化だけでなく、地域で継続的に展開していけるような事業をいければよいと考えている。
- 海外展開に関し実際に苦労したことは、法務・労務・知財。化粧品は日本では薬事法に管轄されているが、フランスでは現地の法律の適用を受ける。労働条件等、労基法も異なる。流通等貿易実務の問題もあるが、法務・労務が喫緊の課題と感じている。
- 海外へ出ると、一気に広がるため、日本と同じような感覚で行くと戸惑いを感じてしまう。出来れば、間に人が入るのが望ましく、中小企業向けの総合商社等があれば大変ありがたい。

#### <支援機関等>

- 中小企業の情報化の促進を図るため、インキュベーションマネージャーを配置しセミナーを展開している。新規創業者の成長を促進し鹿児島市経済の活性化を図ることを目的に本年7月1日より、新規創業者等支援として鹿児島市から業務を受託した。
- 平成17年からは鹿児島県の農水産品の中国輸出支援を、平成18年には極東ロシア、平成22年にはベトナム、チャイナ+1として、中小企業に幅広いビジネスチャンスを提供している。
- 税制で商業・サービス業等の設備投資に対する特別償却・税額控除の支援策がある。私の顧客にも利用を予定している方がおり、今後利用は増えてくるものと思われる。



以上