

苫小牧市中小企業振興計画



平成30年4月

苫 小 牧 市

第4章 3つの柱～実行計画～

1 創業促進及び経営基盤の強化

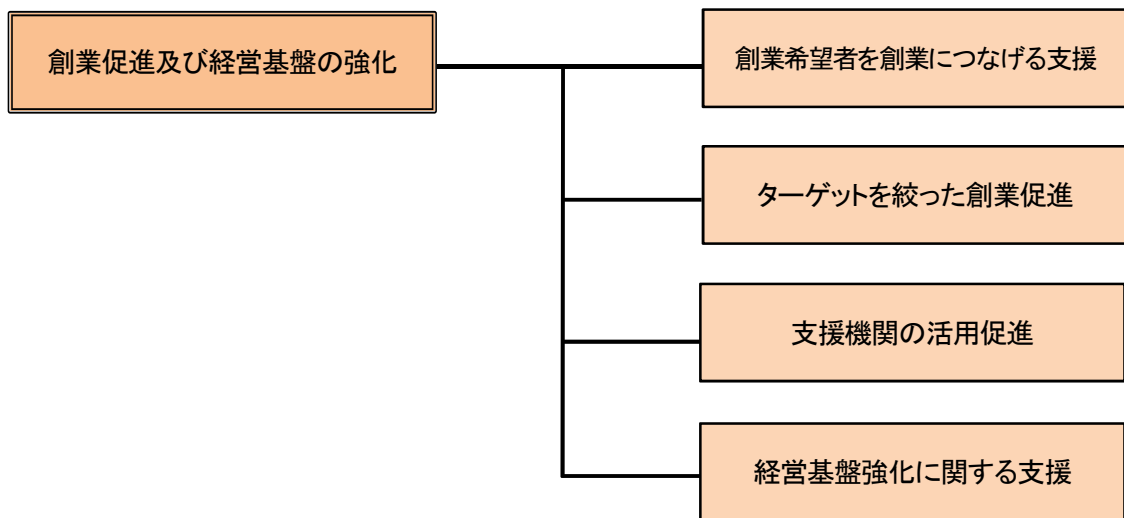
現状と課題

市内中小企業の事業所数は、平成13年をピークに減少傾向にあります。このため、事業所数の減少を抑え、雇用拡大など産業活性化のためには創業者を増やす支援が必要です。また、創業後についても経営基盤を安定化させるための対策が求められています。

基本目標

創業につながる支援の拡充を進め、創業者の増加を目指します。また、創業後も支援機関の相談窓口や本市の融資制度を活用し、経営の安定化を図ることを目指します。

施策の体系



主要支援策

(1) 創業希望者を創業につなげる支援

- ①国や道、市など関係機関の支援事業を活用し、創業を志す人材を後押しします。
- ②創業セミナー等、支援事業を開催する曜日や時間帯を工夫し、参加者の増加を図ります。

＜実施中＞
経産省の「特定創業支援事業」
にて後押し中。

＜実施中＞
土・日・夜間開催。

(2) ターゲットを絞った創業促進支援

<実施中>
女性限定セミナー

- ①女性起業家の創出を図るセミナーを開催します。
- ②専門的な知識・技術を持つ高齢者等の創業を支援します。

<未定>

(3) 支援機関の活用促進

- ①中小企業相談所や金融機関の相談窓口など、中小企業の振興につながる支援機関を積極的に周知し、利用促進を図ります。

<実施中>

(4) 創業後のサポートなど、経営基盤強化に関する支援

- ①事業を継続させることはもちろん、さらに発展させるため、経営計画の見直しや支援事業の活用など、支援機関などと協力し、創業後の継続的な支援を行います。
- ②本市の融資制度の周知を図り、中小企業の経営を支援します。

<実施中>

<実施中>

評価指標

指 標	H28年度 (*基準値)	H30年度 (見込み)	H34年度 (目標値)
新規創業セミナー 参加人数	46人	50人	60人
創業サポート補助金 利用人数	7人	12人	15人
苫小牧市中小企業融資制度 利用件数	274件	280件	300件

※平成28年度の実績を基準値とする。

主な事業 ※詳細は別冊を参照

- 新規創業セミナー
- 中小企業融資制度
- 小規模企業経営改善資金における信用保証料の補給 など

2 人材確保・育成及び事業承継の円滑化

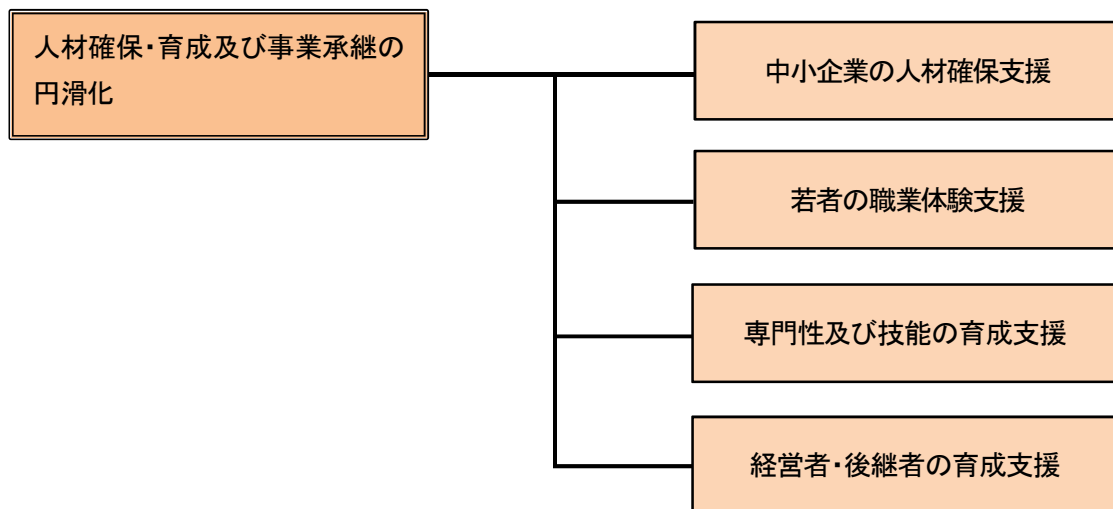
現状と課題

市内中小企業においても人材不足・後継者不足が深刻化しております。人材をいかに確保するかはもちろん、技能を身につけ、将来の後継者をどう育てていくかが課題となっています。

基本目標

中小企業の人材確保・育成のための支援を行います。また、経営者・後継者の育成を進め、事業承継の円滑化を目指します。

施策の体系



主要支援策

(1) 中小企業の人材確保支援

- ① 中小企業が求める、多様な人材を確保するための支援を行います。
- ② 若者の地元定着を増やすための支援を行います。

<実施予定>
採用力・魅力創造支援事業

<実施中>
離職防止等処遇改善事業

(2) 若者の職業体験支援

- ① 地元中小企業によるインターンシップ（職業体験）を活用し、若者の社会性等の

<未定>

＜実施予定＞
採用力・魅力創造支援事業

育成支援を行います。

②中小企業が、インターンシップを受け入れやすい環境を整備します。

(3) 専門性及び技能の育成支援

＜実施中＞
テクノセンター各事業

①専門的な技能の習得と、スキルアップのための支援を行います。

(4) 経営者・後継者の育成支援

＜実施中＞
中小企業人材育成補助金

①経営者・後継者の育成には時間や資金がかかるため、負担を抑えて育成できるように、支援を行います。

(H31検討中)
事業承継セミナー

②事業承継を円滑にするため、関係団体と連携・協力して支援を行います。

評価指標

指 標	H28年度 (*基準値)	H30年度 (見込み)	H34年度 (目標値)
新規雇用創出数	89人	103人	135人
人材育成に関する支援策の利用件数	101件	195件	255件
処遇改善事業所数	51件	70件	90件

※平成28年度の実績を基準値とする。

主な事業 ※詳細は別冊を参照

- 離職防止等処遇改善事業
- 中小企業人材育成補助金
- テクノセンターにおける技術相談及び技術指導 など

3 販路拡大及び需要開拓の促進

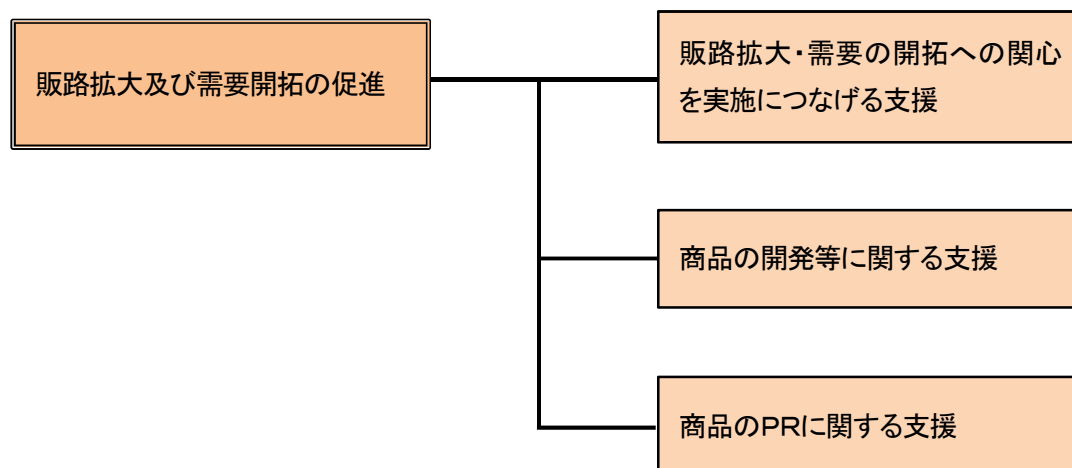
現状と課題

中小企業の長期的な事業継続のためには、販路拡大・需要の開拓が必要です。しかし、人口の減少等に伴う需要や消費の縮小が続く中、販路拡大や需要開拓に踏み切ることができない中小企業が増えています。

基本目標

中小企業が抱える課題に応じた支援を展開し、中小企業が販路拡大・需要の開拓に挑戦できる環境づくりを目指します。

施策の体系



主要支援策

(1) 販路拡大・需要の開拓への関心を実施につなげる支援

- ① セミナーの開催などにより販路拡大・需要の開拓の重要性について周知し、販路拡大・需要の開拓に関心がある中小企業を後押しします。

<実施中>
販路拡大セミナー

(2) 商品の開発等に関する支援

- ① マーケティング調査等に要する費用補助など、消費者動向等に的確に対応した商

<未定>

<H31検討中>
中小企業ポータルサイト

品やサービスの開発等が行えるよう支援します。

②商品の開発等につながる支援機関、関係団体を積極的に周知し、利用促進を図ります。

③商品の開発等にかかる新しい発想や独自性を引き出すためのセミナーを開催します。

<実施中>
販路拡大セミナー

(3) 商品のPRに関する支援

①PR方法に関するセミナーの開催や広告費用補助などの支援を行い、積極的な情報発信を促します。

<実施中>
販路拡大セミナー

評価指標

指標	H28年度 (*基準値)	H30年度 (見込み)	H34年度 (目標値)
販路拡大セミナー 受講者数	—	10人	30人
販路拡大に係る相談件数	30件	40件	60件
商談会・展示会等の支援策利用件数	12件	16件	20件

※平成28年度の実績を基準値とする。

主な事業 ※詳細は別冊を参照

- 事業拡大・販路拡大支援事業
- 販路拡大セミナーの開催
- 広告宣伝に関する支援(予定) など