

第8回苫小牧市中小企業振興審議会要旨

- 1 日時 平成28年11月16日(水) 13:30~14:00
- 2 場所 北庁舎3階 水道会議室
- 3 出席
 - (1) 苫小牧市中小企業振興審議会委員
青山委員、秋山委員、岩佐委員、上木委員、川島委員、坂本委員、竹谷委員、西川委員、丸山委員、吉川委員、渡辺委員
 - (2) 事務局(市)
産業振興室：望月室長、企業立地推進室：桜田室長
商業振興課：河本課長、由利主査、銅主査、五十嵐主事
工業労政課：加賀谷課長、能代主査、廣川主事、佐藤(尚)主事
- 4 会議次第
 - (1) 開会
 - (2) 議事
 - ①各部会等の報告
 - ▽委員(創業促進部会)
 - 8月24日部会、10月12日に勉強会を開催した。
 - 4つの重点施策を説明
 - (1)「創業希望者を創業につなげる支援」
 - ・地域別の業種及び年齢別の人口構成情報を作成し、創業希望者並びに既存企業への支援につなげる。
 - ・苫小牧市創業サポート事業について、事業計画の作成についての講義を拡充し、創業の阻害要因を和らげることも考えられる。
 - (2)「ターゲットを絞った創業促進支援」
 - ・市と商工会議所で連携している、「新規創業セミナー」は、業種や男女別など区別していないので、女性に特化したセミナーや業種を絞ったセミナーなどの専門性の高い講義が、今後必要になってくるのではないか。
 - ・リタイアした高齢者や技術を持った方を創業に繋げていくような支援も必要と考える。
 - (3)「支援機関の活用」
 - ・相談窓口は色々なところであるが、実際は使いづらい部分がある。そのため、窓口を一元化した対応が必要ではないか。
 - ・実際に支援した内容や支援機関、創業までのスキーム等を掲載した冊子を作成して配付することも今後必要ではないか。
 - (4)「創業後のサポートなど経営基盤の強化に関する支援」
 - ・創業後、継続していくことが重要。そういった支援について話し合った。
 - ・創業した方を定期的に訪問して、相談にのることが重要と考える。
 - ・事業の継続、拡大していくためには、資金的な部分も重要である。そのため、苫小牧市制度資金(融資)等の活用が必要となる。

▽委員（人材育成・事業承継部会）

- 8月24日に部会、10月12日勉強会を開催した。
- 人材育成の色々なノウハウ、手法について、関係する中小企業の支援機関等との連携をもう少し積極的に検討してみる必要がある
- 苫小牧市あるいは関係機関との連携が人材育成では大きなポイントとなる。
- 人材育成では、基本方針を「人材確保・育成及び事業承継の円滑」に設定。
- 4つの重点施策は次のとおり
 - (1)「中小企業の人材確保支援」
 - (2)「従業員の社会性等育成支援」
 - (3)「中小企業の専門性及び技能育成支援」
 - (4)「経営者及び後継者育成支援」
- インターンシップの利用促進について
 - ・インターンシップの利用促進支援は、重点施策の「従業員の社会性等育成支援」で取り上げている項目である。
 - ・中小企業のインターンシップの事例は少ないが、長期的な視点で見るととても重要と考える。
 - ・中小企業に積極的な働きかけをしながら、少しでも多くの方がインターンシップの経験を踏まえ、就業意識等を高めていく必要がある。
 - ・インターンシップを仲介する窓口を、行政等と連携しながら整理して行く方がスムーズに進むのではないかと考える。
 - ・インターンシップの利用促進については、補助金による支援だけではなく、保険や交通費等を検討していくことが必要と考える。
 - ・例えば、インターンシップを受け入れた企業は社会的成果ということで市の入札等において優遇されるようなことを実施すると、インターンシップの利用促進が図られるのではないかと考える。また、指定管理者等への要請についても行ったほうが良いという意見があった。
- 様々な支援機関への入会によるメリットや取り組みを踏まえ、各支援機関の組織力強化がスムーズに進むよう何らかのサポートをしていくことが良いのではないかと考える。
- 中小企業家同友会では、「企業の経営方針を正文化する取り組み」「経営課題を語り合う小グループの取り組み」「経営者と幹部社員が共に学ぶ教育セミナーの実施」「入会3年未満の会員を対象にした塾の開催」など、人材育成に関する取り組みを実施している。このような取り組みを、同友会、商工会議所、市等が連携し、うまく結び付けられたら良いのではないかと考える。それにより、苫小牧市の中小企業を支援するという方向性がより明確になると考える。
- 外国人観光客への対応について、英語や中国語等の資格取得への補助により、接遇等が充実していくのではないかと考える。
- 「職の達人サポート」について
 - ・キャリアを持った講師等が来て、指導するような体験型が良いと思う。また、農業分野への拡充も考えても良い。
 - ・発明研究会（科学センターとの共催事業で発明工夫工作を実施している）が行っているような取り組みを含めても良い。

▽委員（販路拡大・需要開拓部会）

○8月24日に部会、9月29日、11月1日に勉強会を実施した。

○販路拡大・需要開拓部会では、重点施策を4つ提案する。

（1）「販路拡大・需要開拓のニーズ喚起に関する支援」

- ・経済環境は非常に厳しくなっている中で、中小企業者の活発な活動を通じた経済のパイ拡大は重要な課題となる。
- ・中小企業者は販路拡大・需要開拓に伴うリスクを懸念し、その必要性を理解しても踏み切れないことがアンケートの結果から推察される。
- ・中小企業者の安定した事業運営のためには、販路拡大・需要開拓は不可欠であるためその重要性について、今一度認識してもらう必要がある。
- ・展開する事業では、喚起するためのリーフレットの作成やセミナーの開催、相談窓口の設置が考えられる。

（2）「課題解明に関する支援」

- ・販路拡大・需要開拓には、各社固有の課題があるが、その「課題解明に関する支援」が必要と考える。
- ・各支援を効果的に作用させるため、実際の課題と合致する必要がある。
- ・売するためにはどうしたら良いか、また、商品が売れない原因などの課題を解明し、適切なアドバイスをする支援が必要と考える。
- ・展開する事業は、課題を解明するための「顧客満足度調査」の実施や解明のための診断・分析をする「アドバイザーの派遣」など。

（3）「商品の開発に関する支援」

- ・新商品の企画やターゲット、コンセプト等の矛盾が生じてしまうと失敗するリスクが高くなる。
- ・小規模事業者ほど、商品に対する思いで走っていくケースが多い。そのような際にアドバイスする「商品開発への支援」が必要と考える。
- ・具体的には、消費者動向やマーケットニーズを的確に対応した商品やサービスの開発ができるようにしていくことなど。
- ・アドバイザー派遣以外では、例えば「セミナーの開催」もある。

（4）「商品のPRに関する支援」

- ・消費者は商品やサービスを購入する際、商品名やメーカー名、ブランドを選択の際の「手がかり」や「よりどころ」にするところが多い。
- ・中小企業者に、ブランド戦略等の支援は、販路拡大・需要開拓をする上で非常に重要。
- ・中小企業者は、PRに利用できる経費に限りがあるため、少ない費用で最大限の効果が出せるよう、PR方法の手ほどきや広告費等の補助等多角的な支援が必要である。
- ・展示会の出店等において、経験がないという理由で尻込み、あるいは効果的なPR方法が分からないなどの理由が考えられるため、セミナーの開催や展示会の効果的な出店方法について紹介する等の支援が必要。
- ・展示会の出店については、補助金だけではなくアドバイザーによる出店の仕方及び効果的な展示方法等にも手ほどきをしていく支援も必要。
- ・多くの商品のPRに関する支援もしていこうという意見もあった。

②第2期苫小牧市中小企業振興審議会報告書（案）について

▽会長

- 第2期審議会や部会等で議論されたものを取りまとめ、報告書として市長へ提出することを考えている。
 - ・第9回審議会（平成29年2月22日の予定）では、報告書（案）全てを確認したい。
 - ・3月初旬に委員へ郵送し、最終チェック。
 - ・4月下旬頃に市長へ手交。
- 報告書（案）に掲載している各部会の内容は、これまでの部会や勉強会等において議論を取りまとめたもの。この後の部会では、記入漏れや文章の不足などの加筆、修正を協議してほしい。
- 資料3、4は、他市の振興計画策定の状況等の資料、資料5は、中小企業振興に関する苫小牧市が策定したビジョン等の一覧となっている、協議の参考としてほしい。

(3) その他

(4) 閉会

- ※審議会終了後、人材育成・事業承継部会、販路拡大部会がそれぞれ開催され、14時00分～15時30分頃まで行われた。創業促進部会については、人数が少なく開催していない。