

第4回 霧島市中小零細企業振興会議 要旨

開催日時	平成28年6月30日(木) 10:00~11:30
開催場所	霧島市国分シビックセンター 国分公民館中会議室
出席委員	前田 義朗 会長、小川 貴弘 副会長、今川 渉 委員、大山 隆弘 委員、 稲垣 知成 委員、山之内 誠 委員、瀬戸 雄作 委員、今給黎 正己 委員、 重久 真一 委員、津田和 亨 委員、前田 美千代 委員、西重 保 委員、古川 浩史委員代理(藤崎和彦氏)
事務局	池田 商工観光部長、谷口 商工振興課長、 野崎 主幹兼商工観光政策グループ長、山中 主任主事

○議題

- (1) 第3回会議概要の報告【議事要旨】
- (2) 事業者支援についての課題、事業者が抱える問題点、支援ニーズ等に対する対応策について

○議事

- (1) 第3回会議概要の報告【議事要旨】
事務局から資料2に基づき報告
- (2) 事業者支援についての課題、事業者が抱える問題点、支援ニーズ等に対する対応策(資料3)について、基本方針ごとに設定したキーワードに沿って意見を求めた。各委員からの意見の概要については以下のとおり。

【「事業者内部の課題に対する経営力強化支援」についての対応策について】

- ・ 県よろず支援拠点へ相談する
- ・ 経営の専門家の助言を受けて経営計画を策定する
- ・ 産業支援センターの各種セミナーへ積極的に参加し知識を高める
- ・ 産業支援センターの制度やセミナーなどの周知広報をして、普及を図ることが必要。
- ・ 経営理念などを見出してもらうための市主催の自己啓発セミナーの開催
- ・ P D C Aサイクル仕組みづくりの場ができればいいのでは(行政・支援機関が行うセミナー→専門家派遣活用→支援機関による伴走型支援計画作成→経営計画の実行状況のチェック、修正→始めに戻る)
- ・ 自社の強み等と連携できるような市内事業所の紹介等などにより、同業の方の近い話を聞くことで自己啓発を図る。
- ・ 中小企業家同友会からの経営理念や経営計画作成のためのセミナーの講師となれる専門家派遣の活用。

- ・ 霧島市独自の認定制度を創設し、経営理念等の策定に対するステータスを持たせ、承諾先については外部公表を行い、企業価値の向上に貢献する。
- ・ 身近なレベルでの経営改善事例、成功事例等、事業者が気づき共感し実践できる事例の研修企画
- ・ 無料経営相談所の設置（身近にあることで利用促進が図れるのでは）

【「域外での販路開拓支援」についての対応策について】

- ・ 展示会に参加することで、新しい取引につながったなどの商談の実績がある。鹿児島県内でも参加企業が少ないようだが、今までにない業種との取引ができるなど販路も拡大されるので、様々な展示会へ参加されたほうがよい。
- ・ 金融機関でも取引先の販路拡大の取り組みを行っている。鹿児島の食品関係の商品の質はいいがバイヤーとの商談が上手でないこと等が聞かれたことから、バイヤーとの商談方法をレクチャーするセミナーを実施した。展示会等の事前のレクチャーも必要。また、海外への展示会の場合、成果があがらないとコスト面でも厳しく実施できないこともある。霧島市として展示会参加事業者を募って、参加してはどうか。
- ・ 農作物、食品加工、農関係の展示会等において、鹿児島の食品は他の地域の方は興味があって引き合いは多い。しかしながら、パッケージがイマイチという意見もある。ブラッシュアップなどの課題をバックアップしていく必要がある。
- ・ 産業支援センターの事業を活用し県外の展示会、商談会へ出展する
- ・ 鹿児島「二水会」で発表する
- ・ 無料経営相談所の設置
- ・ 県、市、支援機関が行うセミナー等への参加（食プロ、郷中塾等）
- ・ 東京ギフトショー、スーパーマーケットトレードショー等への行政としての参加
- ・ 試作品開発等に関する開発費の助成
- ・ 市主催による百貨店イベント等への参加、商談会の実施
- ・ 商談会への参加が最も効果的であるが、まだまだどのようにして行えばよいかわからない事業者も多い。また、反応が未知数なので費用対効果で躊躇している。取り組んだ先進的事例を学んでもらうことが必要。様々な制度を活用して展示会等へ参加している霧島市内事業者もいるので、展示会での成果等などのPR機会をもうけ、先進的事例として紹介できたらいい。

「その他」について

- ・ 個別（各機関）での支援では、窓口が多くなり利用者側からはわかりづらい。総合的に支援できる組織が必要。無料経営相談所など。
- ・ 各支援機関の得意とする支援の周知と、更なる密な連携が必要。

【「親族以外への事業承継の支援」についての対応策について】

- ・ 商工会の場合、法人化されていない一般の事業所が多く、そこでの事業承継となると、不動産に関する問題などがある。業務の承継と合わせて、創業者所有の土地、建物等の承継のための知恵、アドバイス等も必要。
- ・ 今の経営者が自社の経営や後継者に引き継ぐことに自信をもっていないということが課題になっている。事業承継するには、自社の良さを知り、自信を持って事業を引き継ぐことが大事であると聞いたことがある。
- ・ 事業承継したいが後継者がいなくて困っている事業所を霧島市のホームページで公開し、創業希望の情報があつた場合には、積極的に紹介する。
- ・ 事業引継支援の窓口の活用（鹿児島商工会議所内）
- ・ 市内を対象としたM&Aに関する説明会の開催（両者の立場から）
- ・ 第三者を介して査定することが必要。そのための費用負担の一部助成制度
- ・ 鹿児島県は、全国で設置している事業承継センターも設置できていない。霧島市にも後継者不在で廃業している企業も多い。情報の一元化が必要。
- ・ 税法など承継にはハードルが高い面も多い。専門的アドバイスが必要。

【「創業支援ネットワークの活用、創業に資する情報収集、周知」についての対応策について】

- ・ 創業の業種としては、飲食業、美容室、整骨院は、毎年どの都道府県でも多い。最近の傾向としては、プチ起業といわれるような、女性が趣味の延長で、インターネットで雑貨を売るなど小規模な創業が増えてきているのが特徴である。堅苦しいセミナーを受けるといよりは、同じように起業を考えている方が集まってカフェのような雰囲気の中で、会話をしながら創業について問題点などを考えてもらうようなセミナーが全国的に広がっている。裾野を広げる意味でも公庫としてそのような活動も今後考えている。
- ・ 高校生を対象としたビジネスプランのコンテストを全国で行っている。創業をしようとする方の裾野を広げる取り組みを行っている。
- ・ 創業を考えている方で、思いだけが先にあり、企業理念や計画妥当性がはっきりしていないなどの問題がある場合がある。従来型でない新しいビジネスも消費者ニーズに合わせて考えていくことも必要。
- ・ (事務局) 創業支援センターを組織として立ち上げ、窓口として設置したが、行政の中に経営に携われる専門の職員もいないため、創業支援の窓口としての役割を担えていないのが現状である。そのため、今後は専門職の方々との横の連携を密にして支援を行っていく必要があると考えている。
- ・ 霧島市は創業希望者が非常に多い。その声を拾い支援につなげる仕組みづくりが必要。
- ・ 創業に関する第一窓口としての役割（支援機関で情報を入手できることの広報）
- ・ 市独自の創業補助金等の検討（霧島市で開業することのメリット）
- ・ 創業希望者は多い地区であり、依然として強力な支援が必要。センターとしてどのよ

うな情報提供や支援策があり、また利用する優位性があるのかを含め位置づけが必要。センターの利用に伴う付加価値を高める必要がある。

- ・ かがしま産業支援センターが提供している「メールマガジン配信サービス」の情報について、必要なものを適宜関係者へ提供する。
- ・ 支援の窓口が多くなってわかりにくい。

【「空き店舗の活用」についての対応策について】

- ・ 空き店舗の活用は創業支援と絡んでいる。現状、移住してきた特に若い方々は誰にも頼らず自ら移住して創業していることから、移住定住とうまくリンクさせて、移住者に働き場所を作る。移住希望者へ創業できる場所があること、補助、空店舗情報などをPRして、創業しやすく、定住しやすくする。人口増のための市の施策があるが、働く場所がなければ移住もできない。都市部に販路を持ち地方で働ける時代でもあるので、生産者である若い方が集まりやすい霧島市になってほしい。
- ・ 都市部の20、30代のクリエイターなどの人材を誘致する取り組みはどうか。空き店舗に入る事業所は小売業店舗に限定される必要はない。クリエイター、カフェ、小物などのネット販売をしている方が霧島市にはいる。そのような仕事の方々を県内外から霧島市の空き店舗に誘致する。上限5万円の家賃補助はしているが、もう少し手厚い助成などで、霧島市で創業しやすい環境をつくり、霧島市のシティプロモーションの係と連携し全国の若者に発信する。移住定住にもつながる。そのような仕組みをこの会議で具体的に2～3年のうちに組み立てるような体制を作る。
- ・ 国分地区の空き店舗状況は2階3階が結構多く、意外と高い空き店舗率になっている。空き店舗を探している方々は、独自で探している状況だと思われるが、創業支援と連携した助成策が有効的で、創業支援センターに空き店舗を探せるような機能ができれば空き店舗解消の手段となる。活用という意味では、チャレンジショップや創出支援事業で動機付けしていくことが必要。
- ・ 所有者の意向がからみ業種の制限等が発生している事例が見られる。借主と貸主のミスマッチの解消が必要。
- ・ 若い世代の創業者を集めて、若者が楽しいと思う街になってほしい。
- ・ 都会の方が霧島市に新たな魅力を感じて、霧島市で起業したいと思う方もでてくるのでは。日当山にも2～3人増えてきているが、祭りがすごく盛り上がってきている。そのようないろいろな価値観を持った方たちが集まることにより、空き店舗対策を超えて、地域おこしにもなる。霧島市で起業してもらえるように、霧島市の魅力の提供と家賃補助等の支援によるバックアップが必要。
- ・ 国の創業補助金はすごく狭い門であった。県も創業補助金の制度を作っているが、山間部での創業対象で、都市部は対象でない。霧島市で起業したい若い方は多いので、都市部での創業に対する補助金の施策により、開業することのメリット出せたらいい。

空き店舗の活用については、今までストックバンクとして空き店舗の登録をされてい

るが、霧島市空き家バンク制度とうまく連携し空き店舗の有効活用につなげる。

- ・（事務局）市において、商工振興課では宅建協会と協定を結んで市内の空き店舗等の情報提供を行い創業者等への利用促進を図る空き店舗等ストックバンク事業を行っているが、企画部では宅建協会、不動産協会と連携し、市内にある空き家等の有効活用を通して、移住定住を促進し、地域活性化を図るために霧島市空き家バンク制度を始めている。
- ・ 霧島市内に限らず、県外などから創業者を呼び込むなど、誘致するという考えのもと、対象の裾野を広げて考える創業の施策は魅力的である。
- ・ ハローワークには仕事を探している方が訪れる。そのような方に創業に必要な空き店舗情報等の情報提供で関われることは検討できる。情報の共有が大事だと思う。
- ・ 空き店舗対策は、商店街活性化につながる。また、情報の一元化と情報の共有のシステム作りも今後は検討が必要になる。
- ・ 店舗改修、設計、デザイン等、人気店、繁盛店となるための専門職の方々の紹介、斡旋ができればよいのでは。
- ・ 霧島市において空き店舗等を常に把握し、希望者へ適宜情報を提供する。
- ・ 空き店舗の臨時営業店舗としての窓口（週末だけ等地方事業者チャレンジショップ用に）
- ・ 店舗の整備経費補助（鹿児島市制度）

【「地域資源を活用した特産品」についての対応策について】

- ・ 特産品協会の様々な業種の方が自助努力により新たな取り組みを行っている中で、事務局として、霧島市内の様々な特産品をマッチングして都市部へ売り込んだらどうかと提案している。新たなものを生み出す以外に、既にある霧島市独自のもので、それらをコラボさせて新たな特産品を作るなどの方法で新産業が生まれる。それらのパッケージデザイン等を、誘致した若い創業者の方たちにさせる仕組みもよい。
- ・ ふるさと納税の返礼品を参考にしてはどうかという意見が別の会議であった。すばらしい地域資源は多くあるが、鹿児島の場合はPRが上手くないケースもあり、なかなか広がらないことも多い。例えば焼酎の売り込みに行くこともあるが、取引の依頼があっても、大きな焼酎蔵でないことから、バイヤー等へのニーズに全て応えられないといったこともあり、チャンスを逃していることも多い。
- ・ ものはすごく良いものが多い。それを作る方が実際に消費者の声を聞ける場が必要。既存の特産品同士のマッチングなども良い取り組みで、それをPRできる場が必要。
- ・ 特に地域資源を活用した特産品であり可能性が大きいので、積極的な特産品の売り込みの仕組みづくりをしていかなければならない。
- ・ 各団体等との連携した取り組み。新商品コンテストへの出品、販売取扱先の拡大
- ・ 管内産品の果樹・野菜を使った6次化商品の検討
- ・ ティーパック機導入検討
- ・ 試作品の開発や販路の開拓等について助成

- ・ アイディア募集の発信支援
- ・ 実演販売機会の創出（製造者が消費者の声を聴くことが重要）
- ・ 新たな商品を新規に作ることは困難が多いので、既存の商品の販路開拓、販路拡大を行うとともに知名度の向上支援を行うことが有効的。マスコミの上手な活用など、機会の提供を行う。
- ・ 霧島市特産品としてブランド力の向上
- ・ 各企業、団体等が取引先等へのお土産品として活用していただく統一した特産品制度の新設（一見してわかるシールやロゴの統一など）

○その他

- ・ 「事業者支援についての課題、事業者が抱える問題、支援ニーズ等に対する対応策への具体策」（資料4）の様式で、会議でた対応策の意見について、具体的な取り組み内容、方法、進め方、その担い手などを一覧として取りまとめる。今回会議の意見までを反映させたこの様式を次回会議より前に配付し、それぞれの対応策に対する具体的な取り組み内容等の意見を求めたい。
- ・ 市内中小零細事業者へのアンケート調査（案）（資料5）を示し、7月1日を期限に意見を伺った。アンケート調査は8月に実施し、次回会議には集計内容を示す予定。
- ・（事務局からの質疑）インターネットを活用したショッピングサイト立ち上げによる販路拡大のニーズがあるか。30名の参加者が集まれば楽天の事業説明会を実施することもできる。

（各委員の回答）維持費の問題で需要がなかったのではないか。大きな規模で取り組める事業者でないと難しい。昨年説明会の紹介もしたが既に楽天のサイトで立ち上げている方は参加できなかった。今回のアンケートで、ニーズの有無を入れてはどうか。

○今後の対応等

会議で出た意見については、事務局でシート等に整理して、次回までに再度示す。次回の会議は9月の下旬から10月の上旬で予定。

○会議資料

- ・（資料1）第4回霧島市中小零細企業振興会議 会次第
- ・（資料2）第3回霧島市中小零細企業振興会議 議事要旨
- ・（資料3）市の基本方針に対する現状の整理と対応策についての検討シート
- ・（資料4）市の基本方針に対する現状の整理と対応策への具体策（案）
- ・（資料5）中小零細事業者に対する経営課題等に関するアンケート（案）