

## 第7回苫小牧市中小企業振興審議会要旨

1 日時 平成28年8月24日(水) 13:30～14:40

2 場所 南庁舎2階 21会議室

3 出席

(1) 苫小牧市中小企業振興審議会委員

秋山委員、石黒委員、岩佐委員、川島委員、坂本委員、竹谷委員、伴辺委員、  
中條委員、西川委員、丸山委員、吉川委員、渡辺委員

(2) 事務局(市)

望月産業振興室長、桜田企業立地推進室長

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 苫小牧市中小企業実態調査報告

▽事務局

○資料1の「平成28年度苫小牧市中小企業実態調査結果」について報告。

▽委員

○回収率が24%平均的な回収率なのか。

▽事務局

○平成26年度に行った実態調査は28.5%。比較すると、若干下がっているが、ほぼ同様の回収率と考えている。

▽委員

○調査結果で、「大型飲食店が東部に集中し、人の流れが変わった」、「街中の空洞化」とある。これはどのように捉えているのか。

▽委員

○マンション等々も開発中、金融機関なども建設されている。空洞化というが、逆に言うと再生に向かっている部分もある。

○時代や環境に対応しなくなったものは、新たな形で必要なものとして、再生されるという思いで取り組んでいる。

▽委員

○マイナスに考えないでプラスに考えるということですね。

○来年、日本女性会議があり全国から苫小牧に来る。苫小牧駅から降りたときに駅前が異常に寂しいと思われる。

▽会長

○商業ベースを中心にしながらも、どのように活性化させるかを考えていくことが大事である。時代において何が必要なかを考える。そういった支援策、あるいは対応が重要になってくる。

○苫小牧にお招きできるような環境整備は大事だと思う。

○利益減少の理由については、今後各部会を通じて検討していく上で非常に重要になってくると考える。

## ▽委員

○今の状況で良いと思っている市民はいないと思う。エガオが苦小牧の顔として今後再生されていくことを望んでいるので、遠くない将来に何らかの形で再生のあり方が示されてくるのではと思う。

## ②各部会等の報告

### ▽委員（創業促進部会）

○6月8日に部会を開催した。

○新規創業セミナーについて

- ・5月の創業セミナーでは、21名の受講者がいた。
- ・この時点では、商工会議所に創業に関する相談はなかった。
- ・商工会議所は、創業者に事業計画書の作り方や事業の継続性等を含め相談を受けている。
- ・創業セミナーは、中小企業診断士の先生に講義をいただき、創業に伴う心構えや創業後の経営について説明してもらっている。
- ・札幌の創業セミナーでは、100人がセミナー受けた場合、5人程度が創業に結びつくという話を聞いている。
- ・苦小牧市では、平成28年度5月、6月、7月にセミナーを実施し、述べ66人の申込み。うち46名に修了証を出した。
- ・現在46名のうち10名程度が相談にきている。約2割強が創業、または創業予定という状況になっている。

○中小企業振興計画（仮）に盛り込んでいく施策について

- ・創業を考えているが、一步踏み出せないという方に対して、背中を押すような支援が必要と考えている。
- ・その1つとして商業振興課のチャレンジショップ事業と創業支援事業をつなげていくことができないか。
- ・産業競争力強化法に基づく特定創業支援事業において、苦小牧市は創業セミナーとワンストップ相談窓口が認定されている。1か月以上に渡り4回以上のセミナーを受講するなどの支援を受けた場合、法人登記の登録免許税の軽減等の特典がある。
- ・審議会議論にあったメルマガの利用については、登録を促す周知が問題になると考える。
- ・学生に対して創業支援があればという意見もあった。これについては、商工会議所において、苦小牧駒澤大学の学生に対して創業についての話をしている。
- ・事業計画の策定まで行う、密度の濃い少人数の創業セミナー、または、業種を絞ったセミナー等の開催の意見があった。現在の創業セミナーでは20数名の申込みなので、業種等を絞った場合、さらに受講者が少なくなるという懸念がある。
- ・女性起業家に特化したセミナーの実施という意見もあった。今後は男女平等参画推進センターと商工会議所、市の3者が連携した形で創業支援を実施していければということも考えている。

- ・商工会議所ではベンチャー企業の立ち上げについての相談を受けることもあるが、参考となる事例が少なく、的確な対応ができていないという課題がある。

#### ▽委員（人材育成・事業承継部会）

##### ○6月8日の部会及び8月12日の勉強会について

- ・人材育成に関する調査では、「人材育成計画がない」が約50%、理由は時間及びお金が無いということが明らかになった。
- ・インターンシップは、「活用する計画が無い」が80%あった。
- ・経営方針の有無については、「経営方針がある」と「経営方針がない」では約半分に分かれた。
- ・経営方針を従業員に対して説明することが、スムーズな事業承継に展開できるのではないかという意見があった。
- ・事業承継の方法では、「株式譲渡」20%、「事業譲渡」40%だった。
- ・「コンペ方式での事業承継」は、部会の中での新たな提案で、回答した事業所のうち約2%が該当し、数値的にも今後の展開について議論するべきということが確認できた。
- ・人材育成に関して、女性及び高齢者の活用を考えていく必要がある。また、苫小牧市でIターンUターン就労の事業についての情報を集めていく必要がある。
- ・就職率に関して、昨今非常に良い景気の流れの中から、就職率が高くなっている。問題なのは3年、5年で退職してしまうということがある。そのため、就職観を早くから高めていくことが必要と思われる。それには、インターンシップも非常に有効な手段ではないかと考える。
- ・インターンシップは、お金がない、時間がないという問題点があるので、対応が必要。
- ・振興計画（仮）の中に、教育部門との連携という点も反映させたい。
- ・技能を持っている方で、改めて技能の伝授、伝達等の支援で、人材育成等につなげることはできないだろうかということを議論し、新しい事業プラン「職の達人サポート事業」を検討している。
- ・4つの重点施策の中では、既存事業と同時に、「職の達人サポート事業」「インターンシップ支援事業」などの新規事業を考えている。

#### ▽委員（販路拡大・需要開拓部会）

##### ○6月8日の部会及び7月27日の勉強会について

- ・実態調査結果の「営業利益傾向増大の理由」では、「顧客の開拓や販路拡大を行った」が最も多く、販路拡大は営業利益増大に有効である。
- ・「営業利益傾向が減少した理由」では、「顧客や販売先が減った」が最も多く、顧客や販売先が減ると利益も減るという結果であり、販路拡大・顧客開拓の重要性が認識された。
- ・実態調査結果において、販路拡大・需要開拓に関する問は、23「支援策について、利用したいものを3つとりあげてください」という部分。
- ・製造業44社のうち、半数が未回答という結果。
- ・補助申請は、認定支援機関等のサポートがあるところが強い。

- ・申請資料を作成したことのない人にとっては苦であり、まっさらな状態で資料作成は大変だと思う。
- ・経済産業省の「ものづくり補助金」は、過去の補助金と比べると、比較的申請が通りやすく、補助額も3千万円から5千万円と非常に大きい。
- ・他の10万都市と比べると、苫小牧市の採択数は少ない。
- ・「ものづくり補助金」は、認定支援機関を通さないと申請ができない。
- ・融資につながるため、認定支援機関の多数は金融機関が担っている。
- ・販路拡大・需要開拓にかかる5つの重点施策を確認。
- ・1つめは「販路拡大のニーズ喚起に関する支援」これは、販路拡大の重要性について気付きを与えるというもの。販路拡大の重要性について再認識するセミナー等の機会を作りたい。
- ・2つめは「販路拡大の課題解明に関する支援」これは、販路拡大について様々な課題が考えられるが、その調査に関する支援を行うというもの。
- ・3つめは「商品の開発に関する支援」。
- ・4つめは「商品のPRに関する支援」これは、販路拡大に関するネーミングやパッケージの開発、また、PR方法について支援を行うもの。
- ・5つめは「ビジネスマッチングに関する支援」これは、業者が適正な販売先を見つけられるように支援を行うもの。
- ・工業製品では、品質上の精度が要求されるが、そのクオリティに合わせた販売先に行けば良いという意見があった。
- ・ビジネスマッチングについては、銀行等のような情報量がないと厳しく、苫小牧の業者同士を結びつけるようなビジネスマッチングは開催できない。

### ③（仮称）苫小牧市中小企業振興計画について

#### ▽事務局

（仮称）苫小牧市中小企業振興計画について一括して説明。

（3）その他

（4）閉会

※審議会終了後、創業促進部会、人材育成・事業承継部会、販路拡大・需要開拓部会がそれぞれ開催され、14時40分～16時00分頃まで行われた。