

令和5年度第2回中小企業・小規模企業振興会議 主要意見

日時 令和5年10月10日(火)13:30～15:30

場所 県庁別館9階特別第二会議室

議題 企業が事業を継続し、成長するために必要な取組と支援機関や行政の役割～稼ぐ力をアップするために何が必要か～

1 企業及び支援機関からの発言

発言者	現状	意見等
<p>ヤザキ工業株式会社 代表取締役 矢崎 和宏 氏 (商工会連合会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小・小規模企業でも今まで難しかった販売が、デジタル化の促進・技術の進歩により、商社や卸売業者を通さなくても独自で直接行うことが可能となり、ECサイトも以前より手軽に利用できるようになったことにより、大企業に負けない力を出せるようになってきた。このような時代の流れは中小・小規模企業にとって非常にチャンスである。 ・ 止まることのない時代の変化の渦の中で、我々も考えを柔軟に変えていき淘汰されないようにしなければならない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小・小規模企業は販売力が弱いので、SNSを活用して販売力を高めるため、静岡県のYouTubeのアイドルのような存在を生み出し、各企業が利用できるようにしていただきたい。 ・ 現在も人材育成に力をいれているが、知識・資料・ビデオが不足しており独自で作成していると時間が足りないため、人材育成の支援をしていただきたい。 ・ 専門家派遣が年度途中で予算がなく実施できないことが多いため、予算を拡大して欲しい。 ・ 大学生は、休暇が年間125日以下の企業の求人票には見向きもしない。125日以上休暇を与えようとする、人件費の高騰以前に売上が減少してしまう。こうしたことを踏まえて、子供たちが将来の職業に対する夢を語る場を学校と協力して設定して欲しい。子供たちに、いろんな職業があることを紹介してもらいたい。また、学校、地域、企業、支援機関が連携して、子供たちが商工業、地域経済に関わるような事業を考えて支援して欲しい。こうしたことにより、企業も125日の休暇とし、人材確保やDXによる生産性向上に取り組むことができる。 ・ 企業が農業分野に進出できる環境の整備に力を入れて欲しい(例:県による米の買い取り)。 ・ 自社では3年前から副業を認めている。東京など首都圏で働いている大企業の方をときどきお願いしているが、アドバイスの多いのが一点、3Dモデリングとか、そういうものに対するInstagram広告チラシの映像や画像、そして漫画製作等をお願いしたりしている。 ・ 小規模事業者への県施策情報の広報については、現在商工会・商工会議所・中央会から広告、チラシが郵送されている。よく読めば理解できると思うが、零細企業に見てもらうためには、デザイナーを入れるなどして表現を分かりやすくした方がよい。
<p>ソフトプレ工業株式会社 代表取締役会長 前嶋 文明 氏 (商工会議所連合会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ これまでは、特に浜松は優良な企業がたくさん存在しており、その企業についていけば仕事が入ってきて、その仕事をこなすことにより成長していたという時代が長く続いていた。この考えが現在でも根強く残っている。 ・ コロナ禍により打撃を受けた企業がいる中で、自社は販売の売り先が1社ではなく複数あることにより、コロナ禍でも影響を受けなかった。 ・ 人材確保・人手不足が課題であり、現在はリクルートチームを設立し、インターンシップや学校の選考会に出向いている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕事を来るのを待つのではなく、企業自身が積極的に営業力をつけていく努力が必要である。 ・ 自分で物を売りたいと希望する事業者が参加できる、大手企業との商談会を開催しマッチングを支援してほしい。できれば企業の規模別に実施いただきたい。 ・ 技術力をつければ、取引や収入の増加につながるため、技術力を身につけるための支援をして欲しい。 ・ 人手不足対策のため、合同企業説明会を開催していただければ、こちらも企業の規模別に開催すれば、中小企業にとっても平等にチャンスが得られるものとなる。 ・ 小規模事業者は支援を受けようとする気持ちが起きない。諦めている企業にやる気を起こさせる対策も一緒にやる必要がある。例えば成功事例をメディアに

		<p>取り上げてもらい、周知するなど、興味を持ってもらうことも取り組んで欲しい。</p> <ul style="list-style-type: none"> 補助金の審査は合否の判定だけでなく、事業効果が上がるような助言を行っていただければ効果的な補助金の使い方になる。製品開発を行っても売れない商品では、補助金の意味がなくなってしまう。 小規模事業者に県の施策情報を伝えるには、SNSを見ない世代が多いためテレビやラジオといったメディアを活用すると効果的である。 大企業の従業員が兼業して中小企業に技術等を提供するといったことがあれば、受け入れたいと思う。
<p>遠州織物工業協同組合 代表理事 瀧本 博之 氏 (中央会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1300 屋あった織屋が現在 41 屋となり、希少化した織屋は交渉の際に以前より高値で販売することが可能となったが、原材料の高騰・電気料の高騰により利益がとんでしまっているのが現状である。 さらに、コロナ禍においてはアパレル業界が甚大な影響を受け、織物業界も例外ではなく、その時から遠州織物販売会を年に十数回開催している。 コロナ禍でお金を落としてくれていたお客様の動向も落ち着いてしまい、定番商品以外で購入し易い商品の販売に力を入れているところである。 販売会を継続して行うことにより固定客が獲得できるようになるが、それにより定番商品の売れ行きが落ちてしまう。反対に県外の方は定番商品を多く購入してくれる。組合でイベントを開催したが、お客様の 9 割が県外の人であった。 	<ul style="list-style-type: none"> 県外への進出を検討したいが、県外で販売できる場所の提供や補助金があるとありがたい。 最近届いた経済産業省からの文書を見ると内容が理解できない、分かりにくいといったことがあり、役所関係の文章はそのような傾向にあるため、分かりやすい文書の作成に心がけて欲しい。
<p>東海木材株式会社 専務取締役 漆畑 真弓 氏 (経営者協会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> お茶屋の減少、値段の下落や後継者不足により、顧客を獲得することが難しいというのが現状である。 一番の課題は、電気料である。時期によっては年 70 万円程の差が出てしまうこともある。 電気料に加えて資材も値上がりしており、顧客との値上がり交渉が順調にいけない。 別の課題として、人材不足もあげられる。ハローワークを利用して人を採用してもなかなか定着しない状況にある。 	<ul style="list-style-type: none"> 苦しい状況の中で、国や県の支援を求めるにも、まず調べて考えるところから始まるため、助成金や補助金を利用するところまでたどり着かない状況にある。やる気のある事業者に対しての補助金や支援策を利用しやすい環境がこれまで以上に整えばよいと考えている。
<p>株式会社アサギリ 代表取締役 簗 威頼 氏 (中小企業家同友会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 食品工場の廃棄物や自治体、事業所から出る下水道汚泥、畜産廃棄物を処分する事業とそれら廃棄物を肥料にして卸販売する事業を行っている。 国では 2021 年にみどりの食料システム戦略に基づいた、緑の食料システム法が制定され、下水汚泥の有効活用の 1 つとして、昨年肥料化の推進があげられた。 県でも、静岡県持続的食料システム実施計画が制定され、緑の食料システム戦略に基づいて行っているが、そのシステム戦略の中で有機農業取組面積を増加する計画は立てているが、具体的なロードマップが見えない。 人材確保に関しては採用は厳しい状況である。現在は大学 3 年時からの早期内定の動向が増えていえる中で、中小企業はなかなか早い段階で動き出すのが難しいのが現状である。 	<ul style="list-style-type: none"> 静岡県持続的食料システム実施計画に関して、肥料を生産する業者・販売する農家・農業従事者、行政を含めた人たちの間で県内で得たものを県でリサイクルして循環していく計画であるが、どのように計画を実施していくのかを知りたい。 現在、肥料は高騰しており、製造している業者の付加価値や、それを利用する農家の利便性・価格、商品として消費者に届ける価格が重要なので、そういった設定の場所を設けていただければ未利用資源の減少につながるのではないかと。 下水汚泥に関係のある県行政の経済産業部農業戦略課と交通基盤部生活排水課との間で意見交換をさらに密にして、下水汚泥の有効利用に関する県の施策が見えるようにして欲しい。 人材採用に関して、採用活動のルールを制定した上で多様化している採用活動に対応したハローワーク以外で募集を行う活動費用の一部負担、また採用後の早期離職を防ぐために教育訓練、OJT 研修を設ける等の補助金があるとありがたい。

<p>有限会社大石自動車 代表取締役社長 大石 秀之 氏 (商工団体連合会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・春に地域の繋がりにより技術を持った職人をいれることができ、安定して仕事を行うことができている。 ・自動車業界は新しい技術が次々と出されるため、技術面で自助努力が必要である。 ・国や県の支援金の利用で設備（リフト）を導入することができ、安定して事業を行うことができている。 ・しかし、物価高騰の波にのまれそうになっている状況の中で、次々と設備投資などが必要となっており、さらなる支援が求められる。 ・商工団体連合会の青年部による、2021 年度基準の売上比較実態調査によると、売上は回復傾向がみられる。 ・仕入に関しては、仕入増が過半数を占めたが、物価高騰の影響があらわになっており、満足に価格転嫁できていないことが明らかになった。 ・課題としては、収入の確保が一番多く、お客様の満足度を満たすために必要な技術・技能習得が次にあげられた。 ・事業を拡大したいという意見が過半数になっていた一方で、資金繰りについては余裕がないという回答が大半であった。 ・家族、従業員への問いに関しては、家業を継ぐという回答は過半数であったが、残りの半数の継がない理由として、将来の展望を持ってない意見が多く、売上が確保できない、経営知識が乏しいも次いであげられた。このことから、事業承継は課題であることがわかる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでの支援金・補助金の中で、支援を受けられない人がかなりいたので、さらなる支援をお願いしたい。 ・要件を緩和すれば、支援を受けられる人が増え、これまでの制度に通らなかった人も補助を受けることができる。 ・また、補助金の申請書類の簡易化をお願いしたい。 ・会員の実態調査では価格転嫁できていない事業所のうち、ゼロが 27.0%、二割が 37.5%となっており、国や県の対応（支援）をお願いしたい。 ・賃金を上げたいと考えてもなかなか難しいというのが現実で、社会保障の負担軽減を考えて欲しい。 ・小規模事業者ほど税の負担が重くなっており、またインボイス制度も混乱することが予想されるので、県として国に要望を出して欲しい。
<p>商工会連合会 企画経営課専門監 設楽 真邦 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月実施している、小規模企業景気動向調査の結果（8月31日時点）で、全体の概要を見ると需要回復により全体の状況は改善が続いている。しかし、燃料価格高騰をはじめとする経費負担は大きく、先行きについては注視が必要である。多くの業種で事業の回復がみられるものの、燃料価格高騰等により収益圧迫が続く中、インボイス制度への対応等も課題となっており、小規模事業者への不安は大きくなっている。 ・製造業... 受注は改善傾向にあるが、燃料価格の高騰が一層の課題となっており、中長期的な原因への影響が懸念される。 ・建設業... 人手不足・資材価格高騰等、継続した課題へ対応するため、一部では生産性向上に向けた投資に取り組む動きもみられている。 ・小売業... 需要は堅調のもの、人手不足、価格転嫁に加え、最低賃金引き上げやインボイス制度への対応に苦慮している事業者も存在する。 ・サービス業... 旅館業はインバウンドの増加や長期休暇に伴う需要増加がみられるが、その他の事業等では、燃料費等の上昇の負担が大きく、収益を圧迫している。 ・物価高騰、最低賃金引き上げなどに加えてインボイス導入等、事業環境が大きく変化する中で、中小・小規模企業はこれらに対応しながら事業を継続している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援機関としては、事業者が事業環境の変化に的確に対応して、自社の現状を把握した上で、何ができるかを分析した中で、国や県、市町が講じる施策や制度を有効に活用しながら、生産性向上に向けた新しい取り組みを、経営計画の策定・実行支援を伴走型で引き続き取り組んで行く必要があると感じる。 ・前向きにやっている企業を中心に、そこがリーダーになっていただけるような形で伴走型支援をする。
<p>浜松商工会議所 工業振興課課長代理 新海 悟 氏 (商工会議所連合会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業が営業力をつけるため、当所工業部会の前嶋部会長のアドバイスにより、二年前から小規模事業者向けに Web 活用の必要性を知ってもらうためのセミナーを行っている。 ・セミナーは複数年で開催し、二年前は、必要性を知ってもらうための『基礎講座』、一年前は、実際に HP を作成するための講座『実践編』として 4 回シリーズの開催。今年度は、『フィードバック編』を開催し、実際に HP を作成した企業が、しっかりと活用できているか、課題があれば専門家により対応することを目的とした。参加者から 5 社に発表いただき、講師の専門家からその場で、HP の改善ポイントなどをフィードバックした。本セミナーに参加した企業は、やる気のある企業で、積極的な営業活動ができていない企業だと関心が低く、参加申込も無いのではないかと思う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材支援に関しては、人手不足などの相談の際、一つの手段としてロボットを活用する支援に力を入れている。しかし、ロボットを導入するための設備投資は高額となり、中堅企業は投資ができるが、中小・小規模事業者はそれが難しく、投資のハードルが高いと感じている。

	<ul style="list-style-type: none"> ・浜松商工会議所では、浜松市は製造業が多いこともあり、カーボンニュートラル関連で、現状を把握するために省エネ診断支援を昨年度から始めている。 ・西部のしんきん経済研究所（シンクタンクの企業）によると、カーボンニュートラルに向けた取組を、何をすればいいかわからないが多数であるということだった。 ・この結果を踏まえ、まず浜松商工会議所建物の省エネ診断を受診しCO2 排出量を把握。また、カーボンニュートラルで何をすべきかアドバイスを受け、実際に取り組んだところ、300 万円の電気料金の削減という効果がでていいる。 	
<p>中小企業団体中央会 経営支援部長 住川 守雄 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中央会の今年度の事業方針は、連携組織による中小企業小規模事業者の稼ぐ力の向上に向けた支援であり、企業の収益力の向上のために、まずは自社による努力が必要だが、中小企業は経営基盤や資金が弱いことから、1社1社の取組には制限がある。 ・そのため、中央会では、1社では対応が難しい課題に対応するために共助に力を入れている。 ・先日の県大会では、稼ぐ力の向上のために、新しい付加価値の創出、経営支援の有効活用、人材の確保の3つをテーマに様々な組合の事例の紹介をしている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中央会では、個社では解決できないような課題を組織の力で解決してはいるが、まだ解決が難しい部分については行政のより一段高いところからの支援をお願いしたい。 ・県大会では取引の適正化に向けて、社会全体の雰囲気作りをお願いしたいと言わせていただいたので、その面での行政の力をいただきたい。
<p>静岡県産業振興財団 事務局長 石田 豪志 氏</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業財団の専門家派遣制度は、費用の3分の1を企業に負担していただき、3分の2を県が負担し、要請企業に専門家を派遣し経営課題を解決する制度である。 ・令和4年度には、387社、1,833回の派遣を実施している。 ・専門家派遣の結果を分野別でみると、事業計画の策定が最も多く、全体の45.3%、174社となっている。 ・営業の強化の課題（販路開拓）について、全体の26.6%の企業に対して支援を実施した。 ・経営環境の厳しさや企業の新事業の進出など、企業の事業の継続や成長のために関係者に事業説明を求められるようになり、事業計画の策定支援が多くなったと考えている。 ・新事業を展開していく場合、様々な関係者の理解、協力、調達などが必要となり、事業計画策定はこれらの整理に役立っている。 ・しずおか産業創造プラットフォームでは、補助金の情報提供や技術支援について情報の提供を行っているので、御活用願いたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画は作成して終わりではなく、好調に進まなかった場合だけではなく、想像以上の善戦をした場合にも計画の修正は必要であると考えている。計画の修正を細かく見直すことで事業が成長し、計画が成功する鍵になっている。 ・産業振興財団は多数の専門家を登録しており、こうした制度を活用していただくことで、企業の課題解決の一助となると考えている。
<p>(株)静岡銀行 地方創生部 執行役員地方創生部長 中村 智浩 氏 (一財) 静岡県銀行協会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・静岡県内の経済の状況について、個人消費は徐々に回復している。供給制約が緩和されたこともあり、自動車産業は持ち直しの動きが見られている。 ・生産用等機械においては、中国経済の減速を受けて生産ベースはかなり増加している。 ・ガソリン価格の高騰が家計の負担になっており、政府が期末まで補助金を延長する。 ・観光は新型コロナウイルス感染症の位置づけが5類から2類へ移行したこともあり期待されていたが、台風7号がお盆の書き入れ時に直撃しキャンセルが相次ぎ、思うよりも売上が伸び悩んだ。 ・福島原子力発電の処理水の排出について、静岡県内においては比較的売上に占める中国の割合が小さいので大きな影響は出ていないが、一方で東日本大震災の時にあった風評被害が心配されている。宿泊業については、これに伴い中国系のインバウンドのキャンセルが増加している。 ・全国で見ると、8月の企業倒産はコロナ前を上回っていることもあり、比較的、世界経済の失速のリスク等、先行きについては不安材料が多い状況である。 ・こうした環境・原燃料高・円安・ウクライナ・中国等の問題に加えて、国内では金融政策において金利の上昇も想定されており、極めて不透明な状況が続いている。 ・人材不足・人件費の高騰の問題は、どの業種においても現れていることは、はっきりしている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材不足に関して大切なことは3つあり、まず、採用や定着について、人に対するコストは費用とは思わず、資本や投資だと考え、何らかの手当をしていく必要がある。 ・人手不足には生産性の向上が必要であり、地域企業に対してイノベーションを促す支援、原燃料高によるセーフティネットのための支援、スタートアップ等新たな産業を生み出す支援を明確に分けて支援していく必要がある。 ・県の政策については、新たなスタートアップの担い手を明確に決めて、できるだけ早く着手していくことが最も大切である。 ・環境・脱炭素・カーボンニュートラル面では世間的な認知度も上がってきており、大中堅企業だけではなく地域企業にも求められることになってくる。 ・これをコストアップという風に考えるのか、新たな投資を生みながら、その領域に入り込むことによって自分たちのコスト構造を含めて見える化していく、それにより電力消費・燃料を削減していくことにもつながっていくと考える。 ・そのため、県での見える化のための支援も必要になってくるのではないかと考える。

<p>三島用金庫 元氣創造部長 久保坂 謙一 氏 (一社) 静岡県信用金庫協会からの推薦)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の信用金庫による景気動向調査より、状況の持ち直しがみえて来ており、県内全体でのD I もコロナ直前を上回る水準にまで回復して来ているが、コスト増大、人手不足は健在化しており、収益に直結して来ない。 ・コロナ禍の3年間でWeb ミーティング・遠隔での働き方等、デジタル化が一気に進み、価値観が大幅に変わった。これからの企業の稼ぐ力をつけていくには、従来の価値観にとらわれては伸びてない。経営者は柔軟かつ大胆な対応をとる必要がある。 ・人材支援に関して、色々な機関と連携してお客様の要望に合わせて御案内しているが、なかなか成約まで結びつかない。人材不足は顕著であり、今までの人材の獲得の方法では人材が来ないということが起こっている。人口減少が続いているので、このままでは解決しない。積極的な外国人の採用、思い切ったDXの投資で生産性を向上させて、省力化でもって仕事を回すような、考え方を変えていく必要がある。 ・コスト高に関しても、従来は細かな経費削減をしていたが、それでは追いつかないくらい間接費が増大してきており、DX の活用や脱炭素を絡めた大幅な設備投資によって、電気代を下げる等の発想の転換が必要なのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・従来のやり方を変えたり、発想の転換をするには、事業者の皆様の前向きなチャレンジが必要である。 ・経営者の皆様方からすると、今までにないリスクを取るという形になるので、難しい経営判断になってくる。支援機関としては、その様な声を一番身近な存在として聞かせていただきつつ、そのリスクをどうやったら軽減できるのか、その積極的なチャレンジを背中から押すことができるのか、考えて取り組んでいかなければならない。 ・支援機関がもっと連携し問題を解決していき、問題に対する支援機関の役割分担が必要になってくるのではないか。 ・また、県・地域全体で考えると、スタートアップは非常に重要になってくる。新しい価値観を地域に取り込んで積極的にトライし、若い経営者とリスクを一緒に共有しながら応援していく、そういう企業を増やす流れが増えればよい。 ・副業、兼業の関係で、昨年から経済産業省の実証事業を受託しており、首都圏を中心とした大企業の副業、兼業人材と地域企業のマッチングをどう図っていくかということで、昨年1年目で3組の実際の導入を実現している。3社からは大変喜ばれている。企業規模もまちまちで3名のところもあり、技術職3名のため総務回りの補佐をお願いしたいという想定外のニーズだったりということもあった。今年度についても11月から本格的に動き出す予定であるが、現在のところ7社が参加する予定で、Web を活用して150~200人の副業、兼業人材候補にPRしてマッチングを進めていく。7社についても非常に業種に幅が広くて、しくみを作るだけでなく金融機関としてパワーを使ってご案内をして興味を持っていただき、そうした企業を引っ張り上げていき、実際に試していただき効果を感じていただく。そこのフェーズをうまく仕立てあげることができれば広がっていく可能性を感じている。
---	--	--