

小規模企業振興基本計画に関する地域の意見交換会（北海道）議事概要（26.8.21）

■小規模企業振興基本計画（案）の4つの目標に対する小規模企業経営者等の意見

目標 1. 「需要を見据えた経営の推進」

- 「なぜその会社を作るのか」という想い・ビジョンを明確にすること、またそれを様々な方に相談できる機会も重要。
- シェアオフィスサービスを通じ、異業種やいろいろな課題を乗り越えた先輩経営者とのコミュニケーションの場や機会を提供することは重要。
- 設立当初に作ったビジネスプランも、その後、事業を拡大し人を雇う段階になると計画の修正が必要になり、非常に大変な思いをした。他人に相談しにくい部分もあるが誰かに相談できればよかったと感じている。
- 小規模企業は、研究開発でも広告宣伝でも通常のやり方では大企業には敵わない。このため「小さな規模で顔が見えるニッチなところ」で商売しようと考えた。
- 「顔が見えるニーズ」とは顧客との間だけではなく、新たなビジネスニーズが広がることあるが、本業からどんどん離れていくと商工会議所の応援も必要だが、活動予算の関係でサポートの限界がある。地域の面的取り組みに対する柔軟的な支援策や地域がスムーズに連携していける仕組みを盛り込んでいただきたい。
- 小規模企業は日々の経営で手一杯であり、大手企業のように研究開発費を十分に確保することは難しいので、行政の技術的な支援、知的財産に関する支援はありがたい。

目標 2. 「新陳代謝の促進」

- 小規模企業にとって「人材確保」は重要なポイント。行政には、小規模企業の魅力をインフォメーションいただくこと、また学生とのマッチングの機会をつくっていただきたい。
- 創業時は資金的がない、人もいない中でスタートすることが通常。創業補助は極めて重要。
- 先輩経営者・起業者からの成功談・失敗談を聞く機会がある。この中で新たなコミュニティも生まれ始めている。国としては引き続きこのような創業者支援をサポートしてほしい。
- ものづくりメーカーは、若い人材の確保に苦勞。定着率も高められない。製造業の現場環境が、若い人に受け入れられていないとの印象。行政としても対策を検討いただきたい。
- 事業承継のタイミングにさしかかっているが、経験をしたことがないので情報が不足。血縁関係ではない承継も想定される。事業承継の成功・失敗の両方の事例が知りたい。
- 大企業はリクルートの専門部署があり、工場見学の体制が整っているが、小規模企業にはそうした環境はない。行政には、小規模企業の魅力のアナウンスや小規模企業が集団でリクルート活動ができる「工場見学ツアー」の様な機会を提供してほしい。

目標 3. 「地域経済の活性化に資する事業活動の推進」

- 地方都市では働く人が地域や会社の将来に希望を持ってないことが多い。社員に仕事に対するやりがいを提供できたり、きちんとした給与を払い家庭を持つことに前向きになれるような環境を提供していくのが地方の小規模企業のつとめ。
- 自身は創業者ではなく夫の急死により経営を引き継いだ。町の高齢者の買物の場を守る使命感で事業継続を決意。地域の高齢者を支える商売だが、店も地域の高齢者に支えられている。
- 自分たちが住んでいる町をみんなで元気にして行くには、限界集落化する前に地域住民・自治体・商工会などが連携して先に手を打つことが必要。

目標4.「適切な支援体制の整備」

- 補助金制度に関しては、小規模企業にとっては自己負担分を確保することが困難。特にキャッシュが生まれにくい技術開発先行型の企業にとってはなおさら。
- 全く新しい分野に挑戦する場合、安全性の証明や規制などのハードルが高く、小規模企業が自社で安全性を証明するのは財務上不可能で、自社で大規模に量産することも困難なことから、自社が保有する技術や特許を大企業に移転したいと考えているが、買い手となる大手企業とのマッチングに苦勞。開発した技術を事業化する、いわゆる「デスバレー」をどう乗り越えるかを支援する仕組みが必要。これまでの様なマッチングイベントのレベルではなく、一緒に売り込みをしていくM&Aの専門家・特許流通の専門家の支援メニューなどを希望。
- 世の中にないものを作ろうとする中で、積極的な外部資本導入も難しいので、そういったところとのマッチング等の支援をお願い。
- 額は小さくていいので、いつでも使える助成金があるとありがたい。
- ちょっとした改良にかかる技術開発も補助の対象になればいい。現在は「全く新しい市場を創造していく新規技術」が対象になっているが、マーケットに投入して行くには時間が必要。マーケットに合わせたちょっとした改良の場合は比較的すぐに売れていく。国において小さい会社が技術開発しやすいように、技術開発の観点でもハードルを見直していただきたい。
- 小規模事業者、特に個人事業主は、行政の支援を受ける機会を逃している。行政機関などに相談に行くことに敷居の高さを感じている。いざ相談してみると、沢山の情報を提供してくれる。
- 税理士・弁護士・社会保険労務士に無料で相談できる制度があるのかもしれないが、小規模企業には、その情報が届いていない。
- 補助金を受けたい、融資を受けたいと思っても心理的な敷居の高さがあり相談にいけない。金融機関の方で小規模企業向けの融資に向けた勉強会などあれば、それを機会に気軽に行きやすくなるのではないか。金融機関にとっても、起業者人柄や事業への理解が深まる。
- 社会保障面。安心して働ける環境づくりにも力を入れていただきたい。