

本道の小規模企業振興のあり方検討に向けた主な視点及び論点

26.11.17

<p>検討に向けた主な視点及び論点 (26.10.7 本道における小規模企業振興のあり方検討(案)より抜粋)</p>	<p>第1回 小規模企業振興のあり方検討部会 委員発言要旨</p>	
	<p>◎意見・提言</p>	<p>備考</p>
<p>I 基本的な認識</p> <p>・ 少子高齢化や人口減少により過疎化が進展する中、地域の経済・雇用を支える小規模企業の存続が困難となれば、地域社会の基盤を揺るがす危機的な状況を招く恐れがある。</p>	<p>◎札幌も地方も大型店、郊外店ができて中心部の商店街は疲弊している。その大型店も苦勞しているところは閉店する可能性もある。街が崩壊しないよう小規模企業の振興は行政とともに、まちづくりという観点から考える必要がある(土屋委員)</p> <p>◎小規模企業の強みは、大きな会社にはできないユニークで大胆な判断ができること(阪口委員)</p> <p>◎小規模企業、特に商店街、飲食店は、地域のコミュニティの担い手になっている。(土屋委員)</p> <p>◎商店街が無くなることによるコミュニティの崩壊が、北海道も含めた全国的な問題となっている。(土屋委員)</p> <p>◎商店街として物販からサービスへ転換しようと活動している。サービスに物販が入るという考え方で若手にも参加をしてもらって活動。(土屋委員)</p>	
<p>II 本道特有の視点</p> <p>・ 豊かな自然環境や豊富な農林水産資源、多様なエネルギー資源など、本道の優位性と特性を踏まえたメリハリのある施策展開の必要性和可能性。</p> <p>・ 広大で地域によって産業特性が異なる本道のそれぞれの地域の事情を踏まえた、きめ細やかな支援の必要性和あり方。</p>	<p>◎国の出先機関や関係機関などの(管轄)は、北海道は(他県と異なり)一つにまとまっているので、動きやすい。(中野委員)</p> <p>◎北海道の素材を使っているということで、広い土地であったり北海道ならではのものが重要だと思っている。(高瀬委員)</p>	
<p>III 主な論点</p> <p>1 小規模企業支援に係る基本的な考え方について (1) 人口減少による需要の減退、業種によって人手不足が顕在化する中での小規模企業支援はどのような観点から取り組むべきか。</p>	<p>◎女性が働く上での(保育等の)インフラ整備が必要。女性は子育ての負担から働くのを躊躇しがち。(西原委員)</p> <p>◎若者を見つけてきて、採用して、育成して、人並みに生活させるためのハードルがとても高い。売上を伸ばさないと高い給料を払えない。(西原委員)</p> <p>◎会社よりも経営者の良さをいろいろな形でサポートしていく。最終的には経営者自身のやる気が重要。(中野委員)</p> <p>◎小規模企業をいくつかのカテゴリに分けて考えていくと、より実のある施策になると思う(穴沢部会長)《再掲》</p>	

<p>検討に向けた主な視点及び論点 <26.10.7 本道における小規模企業振興のあり方検討(案)より抜粋></p>	<p>第1回 小規模企業振興のあり方検討部会 委員発言要旨</p>	
	<p>◎意見・提言</p>	<p>備考</p>
<p>①これまでの成長発展に加え持続的発展も支えるべきではないか</p>	<p>◎（小規模企業には）商店街のように地域のコミュニティに根付いていく形の役割がある一方で、経済を引っ張っていく、成長の核となるような新しいものを作っていく役割もある。そこにはリスクを伴うので、リスクを個人で完全には取れない場合に、何らかの形でのサポートが必要になるのではないかと。（穴沢部会長）</p> <p>◎全体を底支えする支援の一方で、突出して引っ張っていく部分の支援も必要。新たな産業創造の支援の場を作ったり、それを伸ばすためのサポートをやれると、北海道としてすごく面白い取り組みになる（中野委員）</p>	
<p>②商圏の広いメーカー等と商圏が地域に限定される商業やサービス業とを別けて考える必要はないか</p>	<p>◎小規模企業をいくつかのカテゴリに分けて考えていくと、より実のある施策になると思う（穴沢部会長）《再掲》</p>	
<p>③多様な主体（女性、若者、高齢者等）の活用を図るべきではないか</p>	<p>◎20代から30代はいろいろな意欲がある時期だが子育て時期とも重なってしまう。働く女性への支援として、保育園は増やせなくてもファミリーサポーターを増やすとか、そこを安く利用できるなど女性への金銭面での支援が考えられないか（阪口委員）</p> <p>◎若い人は何をしたいかわからないところがあるが、道筋を作ってやると、多彩なアイデアがでてくる。（土屋委員）</p> <p>◎労働力が減少している中で女性の活躍の場がこれから増えていく。バックアップ体制に課題がある、個人に依存する形だったのを、これからは社会として、行政として支えていく時代に移りつつあるという気がする（穴沢部会長）</p> <p>◎女性が働く上での（保育等の）インフラ整備が必要。女性は子育ての負担から働くのを躊躇しがち。（西原委員）《再掲》</p> <p>◎若者を見つけてきて、採用して、育成して、人並みに生活させるためのハードルがとても高い。売上を伸ばさないと高い給料を払えない。（西原委員）《再掲》</p> <p>◎女性の意識改革も必要。3歳児神話にとらわれすぎないこと。夫に育児をさせることに、女性も含めて世の中の目がすごく厳しい。（阪口委員）</p> <p>◎女性の社員が多いので、ワークライフバランスへの対応は経営者として悩みが多い。（西原委員）</p> <p>◎学生の意識が私の時と違う。夢がない状況で、すごく現実的。せっかくこれだけの自然がいっぱいあって環境が整っているのに、もっと広い視野をもってもらえたら良い（高瀬委員）</p> <p>◎意欲的にならない、モチベーションが上がらないということについては、どこかで面白いことが始まって、前に進んでいるのを見ると刺激を受けていく。件数が増えていくとそういう雰囲気にならなくていいのではないかと。（中野委員）</p>	

<p>検討に向けた主な視点及び論点 (26.10.7 本道における小規模企業振興のあり方検討(案)より抜粋)</p>	<p>第1回 小規模企業振興のあり方検討部会 委員発言要旨</p>	
	<p>◎意見・提言</p>	<p>備考</p>
<p>④創業、事業承継を企業の新陳代謝促進の視点で捉えるべきではないか</p>	<p>◎商店街における物販は、ある意味使命は少し終わった部分があるので、物販からサービスへの転換、サービスに物販を含むという考え方を発信。こうした中で、店舗の新陳代謝が進んでいる。(土屋委員)</p>	<p>・地域の高齢者の要望を踏まえた生活関連サービスや介護・デイサービスに全国で初めて商店街が取り組んでいる。地方自治体とコラボしたビジネスモデル。</p>
<p>⑤従前の支援機関等による支援のみならず、地域社会全体でサポートする視点を加えるべきではないか。</p>	<p>◎意欲的にならない、モチベーションが上がらないということについては、どこかで面白いことが始まって、前に進んでいるのを見ると刺激を受けていく。件数が増えていくとそういう雰囲気地域になっていくのではないかと。(中野委員)《再掲》</p>	
<p>⑥社会的課題をビジネスの手法で解決しようとするソーシャルビジネスをどのように捉えるべきか</p>		
<p>2 支援施策のあり方について (1) 支援対象を明確化した上で支援施策を構築する必要があるか。</p>		
<p>①成長志向の企業、地域に密着した現状維持型の継続志向の企業</p>	<p>◎小規模企業をいくつかのカテゴリに分けて考えていくと、より実のある施策になると思う(穴沢部会長)《再掲》 ◎(小規模企業には)商店街のように地域のコミュニティに根付いていく形の役割がある一方で、経済を引っ張っていく、成長の核となるような新しいものを作っていく役割もある。そこにはリスクを伴うので、リスクを個人で完全には取れない場合に、何らかの形でサポートが必要になるのではないかと。(穴沢部会長)《再掲》 ◎全体を底支えする支援の一方で、突出して引っ張っていく部分の支援も必要。新たな産業創造の支援の場を作ったり、それを伸ばすためのサポートをやれると、北海道としてすごく面白い取り組みになる(中野委員)《再掲》</p>	
<p>②これまでの中小企業施策(支援メニュー、助成限度額、申請書類等)は小規模企業に対応したものとなっているか。</p>	<p>◎小規模企業支援は、これまで中小企業と言っていたのをさらに分けてきめ細かい形での検討となると思う(穴沢部会長) ◎介護福祉で一番大きい問題は人手不足。特に、幹部候補になりそうな若い人がなかなか採用できない。また、若年者をいかに研修していくかが難しい。大きい会社だと外部研修や、ハローワークの助成金などもあるが、小さい会社だと難しい。(西原委員) ◎私は職人であるが、経営もデザインも全部自分でやらなければならない時間が足りない。経営者一人ではできないことが、すごくたくさんある。経営面でわからないこともある。(高瀬委員) ◎小規模企業では、あれもやりたいこれもやりたいと言うのは現実的には難しい。個別の事業者の特徴、環境などを見て相談に乗る必要(中野委員) ◎自分で考える力を付ける人を育てることが長期的に取り組むこと。時間軸による支援アプローチが重要。(中野委員)</p>	

<p>検討に向けた主な視点及び論点 <26.10.7 本道における小規模企業振興のあり方検討(案)より抜粋></p>	<p>第1回 小規模企業振興のあり方検討部会 委員発言要旨</p>	
	<p>◎意見・提言</p>	<p>備考</p>
<p>③施策広報は隔々まで行き届いているか。</p>	<p>◎国の小規模企業への支援はよりきめ細やかになると思うが、具体的にどう落とし込まれるか、PR不足もあって私どもまで情報が入ってきていない(土屋委員)</p> <p>◎施策のPRが足りていないところがある。(支援制度等が)浸透していないことがあるので、知っていれば活用できたのにとということもあるのではないか。金をかけずにできる部分が多々あるかと思うので、やり方を考えるべき(穴沢部会長)</p>	
<p>④NPO法人や社団法人等、小規模企業振興基本法等の対象となっていない担い手を支援の対象へ加える必要はないか。</p>		
<p>(2) 企業のライフサイクル(創業期、成長発展期、安定・成長期、事業承継・廃業期)に応じた小規模企業特有の課題は何か。</p>	<p>◎小規模企業では、あれもやりたいこれもやりたいと言うのは現実的には難しい。個別の事業者の特徴、環境などを見て相談に乗る必要(中野委員)《再掲》</p> <p>◎「気づき」を与え、支援というより企業の良さを外部からサポートし、自力で取り組める方向に持っていくことが必要(中野委員)</p> <p>◎自分で考える力を付ける人を育てることが長期的に取り組むこと。時間軸による支援アプローチが重要。(中野委員)《再掲》</p> <p>◎小規模企業の強みは、大きな会社にはできないユニークで大胆な判断ができること(阪口委員)《再掲》</p> <p>◎現場が忙しくなると視野が狭くなっていくので、「気づき」を与えてくれる人が必要(阪口委員)</p> <p>◎収益の柱が一本だとその事業の失敗が即廃業に繋がる。複数の商品やサービスを持つこと、お客さんを何種類か作るなど、いくつかの柱を持つことで、失敗した時でも、とりあえず会社は潰れない。経営の多層化や、新たな事業を創造していくことを上手く支援していければ良い(阪口委員)</p> <p>◎経営がわからず仕事をしているところがある。勉強が必要。(高瀬委員)</p>	
<p>(3) 地域における多様な主体(若者、女性、高齢者等)による創業や第二創業の拡大を図るためには何が必要か。</p>	<p>◎女性は値段設定がうまくない。また、営業があまり得意ではないところがある。営業面、値段設定、商品開発に特化して支援をしていくと事業が継続しやすくなる可能性がある。(阪口委員)</p> <p>◎収益の柱が一本だとその事業の失敗が即廃業に繋がる。複数の商品やサービスを持つこと、お客さんを何種類か作るなど、いくつかの柱を持つことで、失敗した時でも、とりあえず会社は潰れない。経営の多層化や、新たな事業を創造していくことを上手く支援していければ良い(阪口委員)《再掲》</p> <p>◎金融機関から創業資金を借りる際、事業計画は立派でも介護ビジネスの経験がないということで断られたが、行政の制度融資(創業)では借りることができた。創業支援ではこういうことも大切。(西原委員)</p> <p>◎介護は競争激化、児童福祉サービスも競争が激しい。そういう中で地域に対してどうアプローチしていくかということを考えて事業を実施している。(西原委員)</p>	

<p>検討に向けた主な視点及び論点 <26.10.7 本道における小規模企業振興のあり方検討(案)より抜粋></p>	<p>第1回 小規模企業振興のあり方検討部会 委員発言要旨</p>	
	<p>◎意見・提言</p>	<p>備考</p>
<p>①クラウドファンディングなど新たな資金調達手段の拡大を図るべきではないか。</p>		
<p>②成功企業家をメンター（助言者）として活用すべきではないか。</p>		
<p>(4) 小規模企業振興の継続性、実効性を確保するためには何が必要か。</p>		
<p>(5) 地域に密着した継続志向の企業に対する効果的な支援手法は何か。</p>		
<p>3 支援体制のあり方について</p>		
<p>(1) これまでの商工会・商工会議所や中小企業支援機関等による支援をどのように評価すべきか。新たに期待する役割はないか。</p>		
<p>(2) 地域において小規模企業をサポートする新たな支援ネットワークを構築する必要はないか。</p>	<p>◎新たに作るのではなく既存の支援体制を機能的に使う。ネットワークを繋がりやすくすれば機能的な支援体制ができると感じる。言葉だけでは無く、人と上手く有機的に繋がるような仕組みができれば良い（中野委員）</p>	
<p>(3) 新たな支援手法として注目されつつあるプロボノやコワーキングスペースなどに対してどのような認識を持っているか。</p>	<p>◎違う観点から新しいビジネスを創造していくことが必要。一人一人の考えるアイデアの延長ではなく、他人の見方が繋がると新しいアイデアになる。そういった場を作りつつ、支援体制としてそれを伸ばしてあげるようなことで新たな取組が出てくる（中野委員）</p> <p>◎新しいアイデアのほとんどは「新しい組み合わせ」。一人で考えるよりは、いろいろな人と考えてこれまで無かった組み合わせにより新しいものが出てくる。どのようにネットワークを広げていくかというところに最後は繋がっていく。そのようなことをリソースが少ない小規模企業はやらなくてはいけない。自前では無理なことをお互いに協力しながらほどよい緊張感のあるネットワークが必要（穴沢部会長）</p>	