

第4回 坂出市中小企業・小規模企業振興会議 会議録

日時：令和2年9月29日（火）10：00～

場所：坂出市役所本庁舎3階 中会議室2

<会議次第>

1. 開会
2. 会長挨拶
3. 事務局説明
4. 委員意見
5. 閉会

<出席委員>

14名（1名欠席）

<事務局からの説明>

○個社支援について

- 1) 支援策の実効的な活用について
 - ・各支援機関の役割と連携
- 2) 支援策の充実について
 - ・企業の理想像の実現に向けた課題と支援

<委員意見>

協議 1) 支援策の実効的な活用について

○坂出ビジネスサポートセンター（Saka-Biz）の意思決定サポート・支援機関による支援策の活用サポートについて。またそれらの連携（役割分担）について。

- ・連携は各組織が別々の考え方をしているので、それが1つに融合しないと難しいと感じる。お互いの機関の相互理解や意思疎通が実効性に深く関わってくる。
- ・役割分担や連携をしながらも、支援機関同士で競い合うように切磋琢磨しなければ、成果は出ない。
- ・常に時間がなく大変な経営者にとって、事業において決断することは非常に厳しいと感じる。そのため、じっくりと戦略を練るBizとスピーディーに支援を行っていく他の支援機関で役割分担と連携ができると思う。
- ・Bizによる支援の対象者やサポート姿勢をはっきりさせなければ、現実的には難しいと思う。また、やる気のない企業とやる気のある企業である程度選別をして支援していくことも重要だと思う。
- ・支援には経営改善と新規事業開拓の2つ側面があるが、Bizがどちらに力を入れるのかを他の支援機関に示すことで棲み分けにつながると思う。
- ・Bizの役割として、企業の意思決定をサポートするというのは大切だと思うが、企業が一番悩んでいるのは、それ以降に寄り添って実現させるまでのプロセスであると思う。

- ・ Biz の業務に関して、相談だけで課題設定を間違わないのか疑問に感じる。現地を見ないと話が進まないのではないかと思う。どこまでサポートするのか、どういう役割をするのかをある程度明確にする必要があると思う。
- ・ Biz の役割として、意思決定のサポートなら金融機関で可能なので、それ以上のことを期待したい。
- ・ 支援機関の短所として、人が代わると連携先が分からないということがあると思う。そこで、Biz のセンター長と各支援機関が情報交換することによって、ピンポイントで必要な支援を提供できると考える。そのためにも、各支援策の成功事例を取りまとめて共有することが必要であると思う。
- ・ Biz は他の支援機関でうまくいっていない企業の悩みを細かく拾える場所であってほしい。また、連携について、目標が異なる機関が集まるので、うまくセンター長が仕分けをする必要があると思う。香川県は企業に対する支援機関や支援者の数が多いので、恵まれた状況だと思うが、どの制度を利用すべきか迷う企業も多いと思う。そのため、相談を受けて、本当に企業の将来を考えた判断ができるセンター長であってほしい。
- ・ よろず支援拠点においても相談業務を行っているが、国の事業であり、いつまでも続くわけではないので、坂出独自の Biz は重要であると思う。また、支援策の充実よりも、実行的な活用支援にシフトするという点も良いと思う。
- ・ Biz には企業に寄り添う支援を期待したい。
- ・ Biz と商工会議所の役割が同じであっても、企業にとって、複数の意見を聞くことができるため、どちらかが不要であるということではないと思う。

協議 2) 支援策の充実について

○前回の「地域や企業の理想造」の実現に向けた課題やそれに関する支援の方向性の案に関しての意見。

- ・ 経験上、名刺交換会や懇親会などのネットワーク構築の支援は企業に一番喜ばれる。
- ・ 自分たちの企業をどうしていくかという方向性を明確化できていない企業も多いので、まずはそこから支援していくべきだと思う。自分たちの組織でも、自助努力ができる企業家や経営者を育成して、そこから Biz や支援機関を紹介するという指導ができると思う。
- ・ 商工会議所では、数年先の企業をイメージして取組の意思決定をサポートすることは難しい。そのため、Biz ではその部分を重点的にサポートしてほしい。
- ・ 企業にとって収益化の方法は大変関心のある項目であると思う。業種が多く、それぞれに的確な支援は難しいと思うが、Biz にはぜひ応えられる努力をしてほしい。
- ・ それぞれの支援策の方向性は、単に企業が存続するだけでなく、事業体として生産性を上げ、収益を高めて、税金を納めるところまでが最終的な目標になると思う。

- ・就職に関して、香川大学のほとんどの学生が大手の就職支援サイトに頼っている。そのため、地元どんな企業があるかも把握していない状態である。若者に選ばれる企業になるということで、大学生・高校生向けのPRをぜひお願いしたい。
- ・魅力的・多様なしごとを創出することに関して、まちに魅力が無ければ人も寄ってこないで、担当が違うのかもしれないが、きっかけの部分で魅力あるまちづくりも盛り込んでほしい。
- ・若者の雇用を創出する企業について、市内にある企業が若者に選ばれる企業になる、若者が魅力的に思う企業を外から誘致するという2つの方法があると思う。後者は本気で環境整備や優待制度に取り組まなければ難しいと思う。その中でも、ベンチャーや創業希望の若者を誘致することは、人脈があれば比較的簡単だと思う。県もIT人材の育成に力を入れているので、そのような人材の起業の場として展開できれば面白いと思う。
- ・サテライトオフィスは地域の企業への良い刺激となり、新たなビジネスを生むきっかけになる。しかし、前提条件として通信環境等の整備は必要である。住む場所を選ばない労働条件を構築する企業も現れるため、ニーズはあると思う。
- ・IT産業に関して、坂出にも大手流通のシステム設計をしている企業もいるので、話を聞くことは可能だと思う。この分野は次の進歩が速いので、現場の人の話を聞くことが一番だと思う。