

第12回経営基盤・人材部会議事録要旨

中小企業の経営者の育成について

- 経営者には様々な悩みがある。人事、従業員管理等分野が多岐にわたる。経営者の若さ故の経験不足であったり、研修機会の不足などから経営者側に問題がある事が多い。総合的、体系的、選択的に取り組むことが必要。
- 経営者は従業員の数倍研修が必要であるが、なかなか取り組めていないのが実態。研修したとしても会社に落とし込めていない事がある。経営者が研修を重ね、実際に会社に落とし込んでいく事が大事。

中小企業の従業員の育成について

- 必要性を認識していても、時間がとれない会社が多い事が実態であり、これらの人にどう働きかけるかが重要。小規模の団体、組合への働きかけも効果的である。
- 研修を達成した事を企業イメージ向上につながるメリットとして与える工夫があっても良い。研修の内容紹介にとどまらず、取組内容を評価する取組があっても良いと思う。

中小企業の事業承継について

- 事業承継は、民法等の規制が多くあるが、本協議会として考えた時、この厳しい経済環境の中でいかに黒字企業を増やし、事業承継を円滑に進めるかと言う視点が重要。事業再生に取り組む場合は、中小企業の経営者、経営担当者が制度を理解し、決算内容に対し早めに手を付けることが重要である。
- 北海道内において、札幌の再生協議会に持ち込む件数は少ないと聞いている。目先の損失を乗り越え広く取り組む方が地域にとって有効であると思う。

中小企業が求める情報提供について

- 企業が求める情報として、ビジネスチャンスに係わる内容を一番求めていることは言うまでもない。様々な情報をメールリスト等で配信する、ホームページで周知することは早期に対応すべきである。スキルエンジェルの確保は現実的には難しいと思われるが、積極的に人選にあたる必要がある。
- 情報収集に際し、ネットワークの活用も重要であるが、基本的には自らの足で稼ぐという姿勢も大事である。時間のかかる事ではあるが、多くの中小企業者が同じ気持ちに立って、その上でその情報の集約を図る場が必要であると思う。

中小企業者の交流の活性化について

- 現在行っている異業種交流の状況としては、参加者が減少している傾向にある。業界、中小企業者数の減少が要因と思われるが、内容の深い異業種交流は必要であると思う。
- 異業種交流を実施する際に、参加者の出身地、出身校などが解れば近親感が沸き理解が深まると思う。
- ビジネス展開を目指した異業種交流を主催しているが、交流を目指して組織しているにもかかわらず、各事業者の忙しさから参加者が非常に少ない現状にある。参加者が時間とお金を割いてでも魅力ある仕組みづくりが必要であるが、景気低迷にあって現実との折り合わせの難さを実感している。
- 中心街のイベントでは、3年目になるが様々な業種の人が作業を通して交流が深まっている。異業種交流と言う形をきちっと決めなくても、緩やかな形から成果が生れる事もあるのではないか。
- 異業種交流を行うことのメリットについて先進事例を含めて紹介し、その意義の周知が必要である。

中小企業の資金調達について

- ファンドには公的な部分があり、「債務不履行となった場合の責任をどうするのか」という問題がある。また、資金の用途としては、事業再生、事業承継など過去への投資ではなく、商店街振興、新規創業、コミュニティビジネスなどがふさわしいと考えられるが、お金の出し所が問題となり行政の補助金に頼らざるを得ないため資金枠に限界がある。非常に難しい問題であるため、長期的視点に立って検討を深めるべき。
- ファンドのイメージを考えた時、買収的ファンドであったりコミュニティファンドであったり人によって様々なイメージを描くと思われる。ここで議論すべきは、この街をいかに良くするかという視点に立ち、みんなですこしずつ出資するコミュニティファンドであると思う。それには、信用度の高いリーダーが必要であり行政がその役を担い、民間の人がついていくという枠組みが好ましいと思う。
- ファンドの運営にあたっては行政が全面に立つというよりは、みんなでこの地域の新規事業を応援するために、補助金とファンドと融資が揃いリスクを分散しながら

ら、うまく組あわせていく仕組みづくりが必要である。

中小企業の経営革新について

- 実態調査における問題把握、関係者の連携による窓口の一本化は必要である。創業者や多くの経営者は相談先に困っており、これらを多面的にサポートする体制づくりは必要である。
- 相談機能の充実が必要であるが、相談に来ることが出来ない人にどう手をさしのべるかが問題である。
- 小規模事業者に対しても、様々な経営的な情報の提供など機会均等となる取組が必要である。

街なか、商店、商店街について

- 議論の内容は、空き店舗対策の充実、街なか居住の推進に集約されている。優先順位は難しい。空き店舗対策では、ボランティアでの対応には限界があり、専属にやる必要がある。街なか居住では、ニーズをとらえ、情報発信しながら意見を集約し取り組む必要がある。
- 中心部の賑わいのために、学校の設置が効果的。居住者の増加にもつながる。
- 空き店舗対策として、まず現状を把握し、中心街で商いをしたい人に対し地権者・所有者とをつなぐコーディネート機能を充実させるべきである。
- 中心部に賑わいを取り戻すということは、相当に魅力ある場所とする必要があり、多くの人たちの協力が必要となるがゾーンでの開発が有効である。

インターンシップ・キャリア教育について

- 運用指針の作成に当っては、実施マニュアル、成功事例、カリキュラム事例は帯広市からの受託事業において運用中。評価方法についてもマニュアルの中に整理している。地域人材育成キャンパス会議は十勝教育局の事業で現在は打ち切りになっている。同友会において年数回、各教育機関、学校の教員らと地域教育協議会を開催している。学校の担当教員が毎年異動で入れ代わるため、内容が積み上がらず、一からの説明になってしまうもどかしさもあるが、転勤した教員が転勤先で展開する場合もありすそ野が広がる利点でもある。

企業の人材確保や求職者とのマッチング支援

○ マッチング事業と高齢者の持つ知識や経験に基づく活躍の場の提供についての取組み議論を集約した。

全体を通して

○ 中小企業者に対する情報発信について、これまで関心の薄い経営者に対しても積極的に情報が伝わる工夫が必要である。

○ 中小企業者に対し、質の高い情報を提供し、帯広の企業が元気になることを願う。帯広市内の企業にあった施策を関係機関と協力しながら実施していくことが大事である。

○ 人材教育の視点から、小中学生に対する取組の重要性を改めて認識した。

○ 人材確保の手段として、様々な助成制度の活用が有効的である。創業に関しては行政が中心となり総合的な支援体制の構築が必要である。

○ 中小企業の事業活動や街なかの活性化を考えた時、団塊世代が経済活動に参画することは有効的である。

○ 一生懸命に働いている中小企業者が報われる施策の推進を願っている。

○ 中小企業者の経営や人材育成の分野に商店街を加えて議論したことは、客観的な見方を改めて感じられ大変参考になった。今後の取組の参考にしたい。

○ 振興指針として、せっかく良いものを作っても活用されない、情報発信されないとすれば、作らないのと同じである。できるだけ多くの企業に希望する情報を的確に届けられる体制づくりが必要である。

○ 中小企業者に対し積極的に情報発信する重要性、一方で情報過多となっている場面もあるが、この帯広・十勝で企業経営している人達に求められる情報を届ける事は重要である。経営者教育、従業員教育に関しては、企業の発展の原動力となることから極めて重要な取組であると思っている。一年間にわたって、委員の皆様の専門知識の中からたくさんの意見を頂いて、意見の集約に至ったことに感謝します。