

第1回会議のご意見等を踏まえた 今後の方向性について

- 本資料に記載しているものは、第1回会議でいただいたご意見等をもとに、現在、検討している今後の方向性(対策案)であり、予算化が決定しているものではありません。
- 今回の会議でいただいたご意見等を踏まえ、今後、具体的な施策について、さらに検討を進めてまいります。

令和5年8月
第2回熊本市中小企業活性化会議

《前回会議の振り返り》

《第1回会議意見の主なキーワード》

1 創業・事業承継の促進について

- 議事録P1～3
 - ・創業意欲の向上
 - ・インターンシップの重要性
 - ・事業承継支援の取組
 - ・ゼロゼロ融資返済開始等の影響

2 新たな事業活動の促進について

- 議事録P3～5
 - ・DXに関する取組
 - ・台湾・アジアへの販路開拓
 - ・ターゲットを絞ったMICE誘致
 - ・観光マーケティング戦略におけるデータ分析

3 経営基盤の強化について

- 議事録P5～7
 - ・資金繰り支援の取組
 - ・消費喚起の取組
 - ・人手不足、人材確保に関する取組
 - ・空き店舗対策への取組

4 その他

- 議事録P7～8
 - ・経済の地域内循環
 - ・官公需の他政令市との相対評価
 - ・TSMC進出に伴う市内企業への影響
 - ・人件費高騰の影響

- 次ページ以降、第1回会議の中でいただいた主なご意見について、「熊本市中小企業・小規模企業基本計画」の方向性ごとに分類して整理し、本市取組の現状や今後の方向性を検討した。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性1:創業・事業承継の促進(1)

《創業支援》

- 創業意欲の高まりを感じる。理由の一つとして、熊本市の特定創業支援事業が国の持続化補助金の創業枠への応募条件になっていることも挙げられる。
- 創業後すぐの廃業率が高いことについて、廃業理由等、深い分析を行ったうえで、生き残る企業を増やす施策を講じるべきである。

現状

- 熊本市の特定創業支援事業を修了した方に証明書の発行を行っており、令和2年度発行数は15件、令和3年度発行数は3件であったのに対し、令和4年度発行数は133件であり、創業機運が高まっていることがうかがえる。
- 創業後すぐに廃業するケースを少なくするための取組として、創業時に必要な経費に対する補助を実施するとともに、専門家派遣による伴走型支援を3カ年継続して行っている。

今後の方向性

- 市内大学生・専門学生等を対象に、県内起業家による講演や起業体験等、起業を身近に感じてもらうイベントを開催することで、創業機運の活性化を図っていく。
- XOSS POINT.にて経営上の諸問題解決のための専門家による相談・アドバイス及びビジネス情報の発信などの幅広いサービスを提供し、創業後間もない事業者を支援していくとともに、廃業を回避する手法について研究していく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性1:創業・事業承継の促進(2)

《事業承継》

- 団塊の世代の事業承継が課題であり、商店街においては、特に物販関係の事業承継が進んでおらず、非常に難しい時期である。
- 廃業する企業の中で、仕事はあるが、人手不足で廃業する事例も多く、マッチングが重要である。

現状

- 本市では、後継者が市制度融資を利用した場合の利子を補助し、事業承継に必要な資金調達を支援している。また、国では事業承継・引継ぎ補助金が講じられている他、事業承継引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫によるマッチング支援が実施されている。これら関係機関の施策を含め本市ホームページにおいて情報発信に努めている。
- 中小企業庁が創設した「アツギ支援コンソーシアム」へ賛同自治体として参画し、後継者支援を通じた事業承継の促進に努めている。

今後の方向性

- 事業承継引継ぎ支援センターなど関係機関との情報交換、連携により、事業者への各種支援策の周知を強化するとともに、効果的な取組を調査・研究していく。
- 現経営者と後継者のマッチングを促進するため、民間が運営するオープンネームでの事業承継プラットフォーム等の活用を通し、相談体制の構築を図る。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性2:新たな事業活動の促進(1)

《消費喚起》

○熊本市の事業者において、プレミアム商品券事業に対する期待度が高い。

○プレミアム付き商品券に関して、物価が高騰するなか、消費者支援の意味でもありがたい。特に、高齢者は、徒歩で身近な商店へ買い物に行くため、商品券を使うことで、地元商店の活性化にもつながる。

現状

○令和5年6月から、物価高騰対策プレミアム付商品券発行支援事業を実施している。

○また、市民の利便性向上のため、これまでに制度を活用されたことのない企業等に対しても申請勧奨を行っており、申請団体増に努めている。

今後の方向性

○事業実施による効果検証を行うと共に、今後も国・県等の補助金活用による事業実施を検討していく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性2:新たな事業活動の促進(2)

《観光・MICE》

- ターゲットを絞り込んだMICE誘致に関し、半導体関連を中心としたハイテク関係の会議等は、関係者とのつながりができるきっかけにもなる等相乗効果がある、ぜひここ2~3年は、積極的にお願したい。
- 観光マーケティング戦略の場面など、データ分析に関しては、なるべく多くの人の多岐な視点で分析していくことが必要である。

現状

- 半導体関連企業の集積に伴い、理工系のコンベンション開催の需要が高まると期待される。
- 行政や地元団体等にコンベンション開催情報を共有し、参加者との交流・情報交換の機会を創出している。
- 観光マーケティング戦略の策定にあたり、旅行者、市民へのアンケートや関係者へのヒアリング、旅行者の動態調査など、多角的な調査を行っている。

今後の方向性

- 地元大学理工学部や関連学会本部等への誘致活動の強化に加え、MICE誘致戦略の改定において、半導体関連の国際会議のターゲット設定や具体的な誘致手法の検証を行う。
- 観光マーケティング戦略では、各種調査の結果を総合的に分析したうえで、施策への反映や評価検証を行っていく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性2:新たな事業活動の促進(3)

《販路開拓》

- ECの展開や省力化、商品化などさまざまな取り組みが必要だが、導入費用や手数料など、コストが高くて負担できないという課題がある。
- 越境ECも戦略として重要となっており、そのフォローアップも重要なポイントである。
- 個人レベルでは台湾の業者との商談が難しく、販路開拓ができない方々も多い。熊本市で台湾の業者との商談会などを開催していただけないか。

現状

- 「EC展開支援事業補助金」にて、新たにEC展開を行い販路拡大を図る中小企業等に対し、ECサイトの構築や手数料、越境ECに係る翻訳費等の経費の助成を行っている。
- 商談会開催事業において、国外を含めたバイヤーの招聘に努めている。
- 令和6年2月28日～29日にかけて開催される県主催の「くまもと産業復興エキスポ」にて、台湾企業との交流促進ブースが設置される予定である。

今後の方向性

- EC展開支援事業補助金を継続するとともに、本市と民間事業者との連携協定を活用したネットショップ作成や越境ECに関するセミナーを実施する等、中小企業に対するEC展開支援を推進していく。
- 商談会開催事業におけるバイヤーの募集に際し、台湾企業をはじめとする国外からの参加を促すなど、中小企業等との商談の機会の創設に努める。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性3:経営基盤の強化(1)

《空き店舗解消・事業継続》

- 家賃が高い路面の空き店舗が商店街で増えている。ワンフロアをブロックに分けて貸し出しを促すことはできないか。
- 空き店舗の補助を行う際に、1階へ入居する際の付加価値をつける等できないか。
- 勢いがある企業とそうでない企業との二極化が進んでいる中、勢いがなくなっている企業をどこまで支援していくか財源の限度もあるが、検討してほしい。

現状

- 空き店舗対策事業費補助金(リノベーション支援事業)では、面積が広い等の理由で借り手が見つからない路面店を複数店舗に分割するための経費を補助している。
- 空き店舗事業費補助金(新規出店者支援事業)では、2階～地下1階への出店経費を補助しているが、1階の路面店に出店する場合は補助上限額を引き上げている。
- 市内中小企業者が、補助金を活用して事業再建等を図る際に利用可能な融資制度の信用保証料負担をゼロにし、円滑な資金調達を支援している。

今後の方向性

- 関係機関等を通じ、補助制度や金融支援策の周知強化を図っていく。
- 空き店舗調査を実施し、状況把握に努めるとともに必要な支援策を検討していく。
- 関係機関等へのヒアリングを実施し、業績改善に取り組む事業者に対する効果的な支援策を検討していく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性3:経営基盤の強化(2)

《DX》

- DXやIT人材の育成は、重要であり、継続的に取り組んでいくことが必要である。
- 企業の特性に応じたセミナーや教育機会の提供と同時に、動画等のアーカイブを残していくなど、各企業がそれぞれに応じた情報を発見する機会も創出していく必要がある。
- 行政主催のセミナー等の周知方法についても工夫していく必要がある。
- スピード感をもって取り組むのも重要だが、情報弱者をおいていかないDXも考え方としてあるのではないか。

現状

- 「中小企業等DXアクセラレーション事業」にて、経営課題をDXで解決しようとする中小企業等に対し、DXセミナーや専門家による伴走支援を実施する取組を実施している。
- 本取組に関しては、現在、HPやSNS等を通じて、周知に取り組んでいる。
- 事業の成果については、成果報告会や支援事例集の作成により市内中小企業に対し課題や事例の提供を行う予定である。

今後の方向性

- 中小企業等DXを促進する伴走型支援については今後も継続的に取り組んでいく。
- 事業の成果や事例などを効果的な周知広報することにより、それぞれの企業が直面する課題や事業規模に応じた事例を提供するなど、DX化に向けた動機付けとなるよう努める。
- 民間・行政主催で、DX(デジタル)のレベルに応じた講座等が数多く開催されているため、関係機関と連携した情報発信の強化に努める。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

方向性3:経営基盤の強化(3)

《人材確保》

- 県内企業向けインターンの促進は、学生が地元で働く機会を生み出すことにつながる。行政が、一般企業向けインターンの促進に取り組むことは、大学の視点から見てもありがたい。
- インターンシップについて、もっと長期的な受け入れをしてくださる企業が増えていただけると学生としては、非常にありがたい。
- リモートワークの進展や都会から地方への移住の傾向があるなか、今後も引き続きUIJターン等への積極的な支援や積極的な移住定住の促進策をさらに強化していただきたい。

現状

- 県外大学生に加え、令和5年度からは県内大学生を対象として、連携中枢都市圏企業へのインターンシップを実施している。(夏季開催分では約160名の学生が参加予定)
- 本市移住相談窓口であるUIJターンサポートデスクにおいて、移住希望者に寄り添った親身な相談対応に加え、移住サイトでの情報発信や移住イベントを開催している。

今後の方向性

- 本市インターンシップ事業は、学生が多くの企業に出会えるよう、また、インターン経験がない企業も手法を学べるよう、1週間で複数社(2日/1社)を周る形としている。これを機に、より多くの企業が、長期型を含む各種インターンを開催することを促し、引き続き、インターン開催の重要性や手法を企業に発信していく。
- 移住イベントについては、首都圏に加え、熊本からの転出が多い福岡圏での開催も検討していく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

その他(1)

《小規模企業等》

○ TSMC進出に関して、明るい話題ばかりに目が行きがちだが、人件費の高騰に伴う人材不足等など、中小企業・小規模企業にどのような影響があるかを正確に見定めていくべきである。

現状

○TSMCの熊本進出を始めとした様々な社会情勢等の変化における中小企業・小規模企業への影響に関しては、四半期ごとの熊本市内企業業況判断調査(DI等)や各種経済団体、企業等へのヒアリング結果などをもとに、事業者の実態把握に努めているところ。

今後の方向性

○引き続き、熊本市内企業業況判断調査や各種経済団体、企業等へのヒアリング等実施し、中小企業・小規模企業の現状やニーズ、課題等を丁寧に把握していく。

I 第1回会議の主な意見と今後の方向性

その他(2)

《官公需》

○ 地域の中で、経済を循環していくという視点から考えると、(熊本市から)市内の中小企業への発注額にこだわるべきであり、他市との相対評価についても、その考え方で実施する必要があるのではないか。

現状

○他政令市との相対評価について、国の公表資料の内容を分析するとともに、各自治体へヒアリングを実施した。
○調査を進める中で、各自治体ごとに、官公需に関する調査状況や調査結果の公表状況等にバラつきがあり、比較が難しい側面もあったため、比較可能なデータを踏まえ分析してきたところ。

今後の方向性

○引き続き、国や各政令市の公表資料の分析等実施するとともに、市内中小企業への発注状況を分析している他政令市へのヒアリング及び調査、分析等を強化し、本市の取組につなげていく。

【論点】

- 第1回会議のご意見等を踏まえた今後の方向性について、委員の皆様の様々なご意見・ご提案をお聞かせください。

★その他 地域経済に関わるキーワード

