

新宿区産業振興会議 専門部会「中小企業」実施報告

- 【日 時】 平成24年7月23日(月) 午後3時～5時
 【場 所】 BIZ新宿 研修室C
 【出席者】 委 員：植田浩史、河藤佳彦、松尾武司、下吹越一孝各委員
 事務局：中川産業振興課長、荒井産業振興係長、久野主任主事、後藤産業創造プランナー
 オブザーバー：志村一夫、富田篤委員
 【欠席者】 益田佳代子委員
 【内 容】

1 中小企業振興施策について

事務局よりヒアリングする企業が活用した施策を中心に、施策内容の説明と平成23年度の実績を報告した。

- (1) 中小企業向け制度融資（貸付件数：1,675件、貸付金額：10,613,255千円）
 - (2) 商工相談（中小企業診断士：5名、相談回数：2,491件）
 - (3) ビジネスアシスト新宿（育成企業：9社）
 - (4) ものづくり産業支援事業補助金（支援企業：5件）
 - (5) 優良企業表彰（表彰企業：7社）
 - (6) 新宿ビジネス交流会（参加企業：58社）
 - (7) 産業振興フォーラム（参加者：65名）
- （カッコ内平成23年度実績）

2 企業ヒアリング

新宿区の中小企業振興施策を活用した2社が出席し、事務局より各企業を紹介したのち、自己紹介および質疑応答を行った。

(1) 株式会社エヌエスケーエコーマーク

①会社概要

代表取締役：西牧 寛次

事業内容：スポーツ及びアパレル衣料のマークのデザイン製作、昇華熱転写、シルクスクリーンプリント、ラバー熱転写、NOBINOBIMARKの製造、刺繍のマーク加工及び縫製

②新宿区の施策利用状況

平成17年度 優良企業表彰 優秀賞受賞

平成19年度 新宿ビジネス交流会参加

平成20年度 ものづくり産業支援事業補助金

平成21年度 新宿ビジネス交流会参加

(2) 株式会社サンセイ

①会社概要

代表取締役：高橋 靖彦

事業内容：アートフラワー・ぬいぐるみ用品、資材等の企画、製造及び卸売業、ラッピング・ギフト・ウェディング用品等の企画、製造及び卸売業、その他、繊維資材、製品等の企画、製造及び卸売業・輸出入業

②新宿区の施策利用状況

平成23年度 ビジネスアシスト新宿、ものづくり産業支援事業補助金

平成24年度 ビジネスアシスト新宿

質疑応答まとめ

○施策を知ったきっかけ

- ・金融機関からの紹介
- ・活路や経営支援を求めているいろいろ調べているときに、ホームページを見た

- ・融資の相談を受けた時に商工相談員から紹介された

○優良企業表彰を受賞後の変化

- ・社内社外含めて、社長が勝手にやっているという感じだった（受賞直後は変化なし）
- ・従業員に対しても、この事業が周知されておらず、価値がなかなか分かってもらえなかったが、言い続け、積み重ねて、やっと理解されてきた

○区主催のビジネス交流会参加後の実績・成果

- ・成果はあまりなかったが、出展することが次に結びつくので、継続していくと成果が出る可能性がある
- ・交流会では、同業種同士でも成果に結び付けることは難しく、異業種になるとさらに厳しい

○施策活用後の売上・従業員などの変化

- ・業界全体が下向きの中、かろうじて売上を確保している状況である
- ・従業員は増加している

○ビジネスアシスト新宿を2年連続で利用する理由

- ・前年度のアドバイスを実行するにあたり、引き続きアドバイスを得たかった
- ・中小企業診断士の的確なアドバイスは自社の問題を解決できるのではないかという期待がある
- ・2名の中小企業診断士が担当し、違う角度からアドバイスがもらえる

○区の施策を知る方法

- ・区の施策を知る努力をしないと難しく、受け身では自身の問題解決に結びつかない
- ・成功例を発表する機会を設けるのは悪くはないが、企業それぞれ問題点が違うので、問題を引き出す方法などを指摘する機会があったほうがいい

○ビジネス交流会のあり方

- ・展示会などに出席すると時間をとられ、時間を割いてまでの効果を考えると出展を判断するのが難しいが、参加業種を絞り込んだり、顧客を同行できたり、一般客を呼び込める交流会であれば効果があるのではない

○経営に関する相談

- ・中小企業診断士や社会保険労務士、税理士などは、中小企業にどんな支援をするか紹介するとよい
- ・専門家との相談ができるきっかけや、気軽に相談できる仕組みをつくる
- ・ビジネスアシスト新宿のアドバイザーである中小企業診断士の専門性の紹介が必要
- ・講習会形式でなく、中小企業診断士と少数の企業によるグループディスカッションの実施

○中小企業支援のために必要な施策

- ・長いスパン、継続性のある施策があるとありがたい
- ・企業が新宿区にずっといられるように、温かく面倒見の良いところがあるとよい
- ・業種業態を分類し、規模別に細かく分けて、企業が必要とする施策をわかりやすく伝えてほしい
- ・企業単独で展示会などを開催する際に、何かバックアップがあるとありがたい

3 意見交換会 （主な発言内容）

ものづくり産業支援事業補助金

- ・ソフトウェアや知的産業を伸ばすために、補助対象に人件費を加えるなど、ソフトウェアや知的産業が利用しやすい工夫をすることが必要である

ビジネス交流会

- ・区が新宿で小規模のビジネス交流会をやる意味は何か、改めて考えたほうが良い
- ・新宿区のビジネス交流会でマッチングした企業間で新しい商品やアイデアが生まれ、それを支援する形ができると、区が行うビジネス交流会の独自性やメリットを持たすことができ、系統的につながっていくことが出来る
- ・ビジネス交流会は、産業別や規模別、異業種交流でもいいが、テーマを持ち、ビジネス交流会に独自の意味を持たせ、継続することが必要
- ・ビジネス交流会での成果があらわれないのは、「今この時代にリスクをとってでも、そこで交流して何か起きる」という魅力が足りないからではないか

情報発信の方法

- ・産業振興施策の情報発信力が弱いので、区として、きちんと、丁寧に、企業に伝わる情報発信方法を考える必要がある。また、よりインターネットを活用した方が良いのではないか
- ・区が企業と接点を持つ最大のは商工相談なので、強く意識し、うまく活かして、情報収集や区の施策を直接伝える場として非常に意味があるととらえることが大切である

施策の周知

- ・区で行っている相談事業をさらに周知するためには、過去にどのような相談が実施されたか、FAQ形式などで事例を紹介するとよい
- ・施策を活用してよかった点を、セミナーや勉強会、産業振興フォーラムのパネルディスカッションなどで情報提供する
- ・「新宿区の施策を活用してよくなった」というのを、施策利用企業がスピーカー役になって広めてもらう
- ・成功事例を持っている方や苦勞をされている方を講師として招き、テーマ性を持って、グループで議論をして、質問を出していくようなものを実施するとよい

中小企業の実態を知る

- ・区と地域の中小企業との距離は、区が考えている以上にあり、中小企業は区の、区は中小企業の、お互いの実態を知らないの、区が自ら中小企業に足を運んで実態を知ることが必要である
- ・区が中小企業のデータを収集すると、頑張っている企業がわかり、施策にマッチする企業がどういうところなのかがわかってくる

施策の方向性

- ・ 区は頑張る企業をサポートしていくというスタンスで取り組むのが良いと思う
- ・ 頑張れる可能性がある企業には、「何か少し要件が足りない」「何が問題なのか」「どういう手続きをしたらいいかわからない」そういうところを少しサポートし、機会を設定するということは、やってもいいと思う
(ビジネスアシスト新宿の良かった点を踏まえ、継続・改善・新規支援など)
- ・ 企業自らが第一歩を踏み出して施策を利用できるような仕組みづくりをする(書類の簡便・簡素化、作成支援、中小企業に足を運んだ際に紹介するなど窓口の増加)
- ・ 企業が抱えている課題を掘り起し、解決のきっかけを与える
- ・ 全体に共通性を持たせて取り組んでいくのは難しいので、個別の対応ができる仕組みを作る
- ・ 企業が自立していけるように戦略性を持っていくことが必要ではないか
- ・ 人が多い、いろいろな業種が集まっている、いろいろなチャンスがその中でありうるという新宿の最大の優位性を活かすべき
- ・ 古い業種でも発展の可能性がある企業、そのような企業が頑張っていける新宿というのは何なのか、そこをPRして、企業にとって何かを発見できる場にしていくようなことは出来ないか

その他

- ・ 中小企業が情報発信するための、ホームページ作成支援や、区が情報発信サイトなどを作成してはどうか
- ・ 中小企業を支えたいという目的は、税理士や会計士なども同じなので、区の産業支援策を各クライアントに伝えるという協力はできるのではないかと感じる
- ・ 新宿には頑張っている企業が多いというのをPRしていくと、新宿区はビジネスが伸びるまち、成功するまちというイメージとして出てくる
- ・ 他の自治体の施策を情報収集・整理していくことが必要である