

第 23 回 栗東市 中小企業振興会議 主な意見と事務局回答

【協議事項】

(2) 創業支援等事業計画（素案）について

主な意見	事務局回答
<p>● この計画には市にワンストップ創業窓口を設置していることになっており、創業を希望する方が私の事務所に相談に来られることがあるが、市に紹介をしたほうが良いのか、他に創業支援に関係する情報を集約しているような窓口があるのか。そのような窓口があるのであれば、税理士会を通じて市内の税理士事務所にも周知できる。</p>	<p>■ 創業を希望する方が相談に来られた場合は、市や商工会へ繋いでもらえれば対応できる。市や支援機関による創業支援に関する情報提供をできるので、周知してもらえるように、税理士会に協力をお願いしたい。</p>
<p>● 創業を希望される方が相談に訪れる可能性のある関係機関に、市のサポート窓口へ情報を提供してもらえるように、周知をすべきである。</p>	
<p>● 市には相談窓口の担当職員を配置されているのか。別表 1-1 の「2. ビジネスモデルの構築の仕方」には「地域金融機関が顧客、ニーズへの対応、採算性についてのアドバイスを実施する」と記載しているが、既存計画にも記載していたのか。実状では、金融機関において、創業を希望されている方の全てに対応することは困難なことではないか。各支援機関との連携については、今回の計画内容も既に事前協議を行い作成しているとのことであるが、従来の計画からそのような体制であったのか。</p>	<p>■ 市窓口には担当職員を 1 名配置している。金融機関における創業を希望者される方への対応については、従来の計画にも記載をしていた。</p>
<p>● 市窓口の担当職員は、専門的知識を持った職員なのか。</p>	<p>■ 専門的知識を持った職員である。しかし、相談内容もかなり広範囲に及ぶことから、知識が不足する部分もあり、滋賀県よろず支援拠点と協力連携して対応をしている。</p>
<p>● 若い世代の創業を希望されている方には、しっかりとサポートをしていく必要がある。民間だけでは難しい部分もあることから、市でもワンストップ相談窓口において担当者が責任を持ってある程度の段階まで継続的に支援していくべきであると考えているが、そのような支援は実施しているのか。</p>	<p>■ 滋賀県よろず支援拠点との連携により、「りっとう元気力向上相談会」という専門家による無料の相談会を毎月 1 日開催しており、平均して毎月 1 件から 2 件の相談申し込みがある。この相談会は、何度でも申し込みが可能であり、継続して受けてもらうことで専門的で継続性のある支援を行っている。</p>

主な意見	事務局回答
<p>● 今回の計画には追加しなかったとのことであるが、国のガイドラインにおける創業無関心層に向けた創業機運醸成事業とは具体的にどのような取り組みになるのか。また、計画期間は5年という長い期間となるが、長期的にそのような無関心層への掘り起こしも含めて取り組んでいくべきではないのか。</p>	<p>■ 他市事例では、学校などの教育機関と連携した教育学習事業を行われている。また、昨年度は、栗東市商工会でスタートアップ講座として、創業とはどのようなものかという基本的な知識を身に着けていただけるような内容でセミナー形式の事業を実施していた。この計画自体は、国は年に2回申請を受け付けて認定を行う手続き方法をとっていることから、今回は創業機運醸成事業を追加しないが、今後の状況を踏まえて、計画の内容を見直して変更申請を行うなど、適切に対応をしていきたい。</p>
<p>● 今後、創業機運醸成事業も実施していくことを計画内容に少しでも記載しておくほうが、次の変更申請においても、スムーズに認めてもらえるのではないのか。</p>	<p>■ 意見を踏まえ、反映していく。</p>

(3) 今年度の主な実施事業の進捗状況について

・栗東市事業承継支援事業「事業承継セミナー」

主な意見	事務局回答
<p>● セミナーのチラシについて、完成と送付の時期はいつ頃なのか。</p>	<p>■ チラシは9月上旬の完成を予定しており、9月下旬の商工会の全会員発送で送付する予定である。</p>
<p>● それ以外に周知はどのようにするのか。</p>	<p>■ 金融機関や支援機関や団体、各コミュニティーセンターなどに送付し、市広報にも掲載して周知する予定である。</p>
<p>● このセミナーに限らないが、この秋の時期以外にも開催することはできないのか。りっとう創業塾であれば、現在の全10回講義を開講しているものを、2つの時期に分けてそれぞれ全5回講義を開講すれば受講者も増えるのではないのか。</p>	<p>■ 国には、当該年度分の実績報告書を年度末までに提出する必要があり、春季に後半期分を実施することは難しい。</p>
<p>● りっとう創業塾は国の補助金を一部受けて実施しており、交付申請後に採択されるまでは事業を開始できないことから、現在の秋の時期となっている。これを2つの時期に分けて実施するのであれば、秋季と同じ年度の春季にすることはできないのか。</p>	

主な意見	事務局回答
<p>● りっとう創業塾については、受講料をもう少し高くすることで年間の開催数を増やすことが可能になるのではないかと。受講料が高くなると受講者数自体は少なくなる可能性もあるが、創業を実現させるために前向きに考えている人が参加される割合が増えれば、修了後に創業される割合が高くなるのではないかと。事業承継セミナーについても、この時期1回だけの開催ではなく継続的に実施していくべきである。実際に、当日は日程が合わなくて参加したくてもできない事業者もいるのではないかと。</p>	<p>■ チラシの裏面の申込書には、当日に日程が合わなくて参加できない事業者に対して、りっとう元気力向上相談会の参加申し込みをお知らせしている。また、現在、事業承継の実態を把握するためにアンケート調査を実施しているが、相談希望されるかどうかの項目を設けており、希望された事業者には個別に案内をできるように考えている。</p>
<p>● 同様のセミナーを近隣市などでも開催していることも考えられる。そのような情報を収集して、相互に情報交換を行い、当日に日程が合わなくて参加できない事業者に対して、その情報を提供して参加してもらうことなどの工夫が必要である。</p>	<p>■ 会場の後方に相談スペースを設ける予定であり、プライバシーに配慮するためにパーテーションを置き相談してもらえるようにする。また、当日だけでは時間が足りないということについては、滋賀県よろず支援拠点や滋賀県事業承継ネットワークと連携して、セミナー後も継続的に必要な支援をしていく。</p>
<p>● チラシを配っただけで参加者が簡単に集まるものではない。アンケート調査で回答された相談希望者には、市から直接連絡することも必要でないのか。</p>	<p>■ 今回が初開催のセミナーということもあり、広く多くの方に参加してもらいたいことから、具体的に対象者を絞ることは考えていない。</p>
<p>● セミナーの内容について、講演で事業承継の大まかな内容を聞いてもらった後、個別相談を希望された事業者への対応はどのようにするのか。プログラムでは、相談時間が30分間となっているが、これでは短いのではないかと。</p>	<p>■ セミナーの対象者は具体的に絞っていないが、既に金融機関等に相談に行かれている事業者ではなく、これから漠然とどのように事業承継をしていこうと考えておられ</p>
<p>● セミナーの参加者を多く集めることが重要ではない。実際に、事業承継が実現する事業者が多くなることが重要である。そのためには、独自性のあるチラシやセミナーの内容にする必要があるのではないかと。例えば、講演時間をもう少し短くして、個別相談会の時間を長くした方が良いのではないかと。</p>	
<p>● 今回のセミナーは、事業承継が課題となっている事業者が参加されるのであれば、個別相談会に重点を置くべきでないかと。講演時間を少し短くして、個別相談会を30分以上に変更すべきでないかと。</p>	
<p>● チラシの内容について、どのような方を対象としているのかわかりづらい。このような事業者に参加してほしいという考えがあるのであれば、個別に直接連絡をすることも必要でないかと。</p>	
<p>● 継がせる側か継ぐ側かどちらを主に考えているのかわかりづらい。チラシのタイトルでは、継がせる側を対象に考えていると推察するが、それをわかりやすくすべきでないのか。</p>	

主な意見	事務局回答
<p>● 「事業を継いでもらうのは難しいのでは」と考えている経営者を、何とかして継いでもらえるようにという前向きな意識になってもらうことが重要である。親族内承継だけを考えている経営者に、他の方法もあることを知ってもらうことに主眼を置くのか、親族内承継をするために、後継ぎに対して説得力のある説明をするための良い方法に主眼を置くのか、それぞれの状況に合わせて第一歩となるセミナーになるのではないかな。</p>	<p>るような事業者が中心になるのではと考えている。</p>
<p>● 金融機関においても、全ての事業者の事業承継の状況を網羅しているわけではない。事業者は、市が実施しているアンケート調査と金融機関に対していう答えや意見は異なる点もあるのではないかな。市のアンケート調査の方が、他では言いづらい相談なども答えてくれることが多いのではないかな。金融機関で把握することが難しい部分を、市で把握して、1つでも多くの事業承継に繋がるように取り組んでもらいたい。</p>	
<p>● アンケート調査で回答された相談希望者が参加されるのであれば、講演会の講師に事前情報提供をすることで、参加者の状況等を把握している方が、より説明しやすいのではないかな。</p>	<p>—</p>

・市民の消費ニーズに係るアンケート調査単純集計結果

主な意見	事務局回答
<p>● 市は今回の結果をどのように受け止めて、これを後半期ロードマップにどのように反映していくのか。市民が望む店舗の誘致やトップセールスを実施していくといったようなことが考えられるが、具体的にどのように実施していくのか。</p>	<p>■ 市が店舗を誘致することは難しい。地元にある個店の存在を知らないが、その情報を知りたいと考えておられる市民は多く、そのような情報をさらに発信していく必要がある。今回は単純集計を行った結果となっていることから、しっかりとした考え方は示すことができない。地域性や年齢層などのクロス集計を行い、詳細を分析した結果に基づき、考え方や方向性を示していきたい。</p>

主な意見	事務局回答
<p>● これまでの議論を踏まえると、本来は市内で消費してもらえるのに市外に流出してしまっている商品やサービスの内容の把握をすることがポイントになるのではないか。例えば、理容室・美容室の場合は、どのような市民が市内で多く利用しているのか、どのような市民が市内に店舗を望んでいるのかを把握する必要がある。この単純集計の結果だけでは比較が難しく、誤解を招くことになりかねない。</p>	
<p>● 地域性や年齢層などのクロス集計を行わなければ、詳細はわからない。</p>	
<p>● 市民が市内の店舗で購入や利用した場合に、何か特典を付与するなどの消費を市外に逃がさない取り組みをしなければ、今後も、市外への消費流出を避けられないのではないか。</p>	
<p>● 金勝地域の住民は、バスの路線が通じている草津駅方面に行くことが多く、葉山地域の住民も守山駅方面に行く人が多く、市内への消費囲い込みができていない。市内に欲しいお店にカラオケボックスと答えられているが、栗東駅周辺は地区計画により出店することはできない。実際には、アンケート調査で出された意見を反映することが難しいものもある。</p>	
<p>● サービスの市内利用率の減少したところに教養・習い事が記載されているが、回答された実数が少なく、些細なことで変化が大きくなってしまふことから、減少した大きな要因とは言えない。教養・習い事は大きく減少していることは間違いではないが、このような記載をすると、これが大きな減少要因となっているように誤解されてしまう。</p>	<p>■ サービスの市内利用率が減少したことについて、飲食店類のうち、ファミリーレストランやファーストフードのように比較的身近にある店舗の利用率は大きく変化していないが、一方、寿司屋、カフェ、料亭のように普段から頻繁に利用しないものが大きく減少している。また、サービスを利用する際の主な理由についても、メニューやサービスが豊富を多く選ばれていることから、店舗数が多く選択肢が豊富な市外に流出しているのではないかと考えている。</p>
<p>● サービスの市内利用率について、前回調査より11.9%減少しているが、何が要因であると考えているのか。また、「教養・習い事」が前回調査よりかなり減少していることや、全体としても草津市に消費が流出している結果となったが、今後、何か対策は考えているのか。</p>	<p>普段よく利用する店舗は市内、普段あまり利用しない店舗は市外に流出していることが、サービスの市内利用率が減少した主な要因ではないかと考えている。なお、主に買い物をする店の設問では、食料品類は市内購買率が6割強と高く、それ以外の物販では市外に流出しているものが多い。</p>

主な意見	事務局回答
<ul style="list-style-type: none"> ● 市内に欲しいお店の設問について、理容室・美容室が多くなっているが、一方、このサービスの市内利用率が4割以上と高い結果となっている。市内利用率と市内に欲しいお店の結果に矛盾が生じているのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ この結果だけを見ると矛盾しているように読み取れるが、単純集計結果だけで判断は難しい。

(4) 後半期ロードマップの素案について

・②消費者ニーズの創出

主な意見	事務局回答
<ul style="list-style-type: none"> ● これでは全体的にボリュームが多く、もっと選択と集中をするべきでないか。(1)にある「りっとうバル・まちゼミ事業の実施」について、市内の消費ニーズの創出に繋がっているのか、参加される店舗もこの事業の目的を理解されて前向きに参加してくれているのかを考えて実施していかなければならないのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ りっとうバル事業については、商工会と一緒に成果が上がるような取り組みにしていきたい。

・③まちの賑わい創出

主な意見	事務局回答
<ul style="list-style-type: none"> ● (1)について、今後も実現することが難しい施策は記載しなくても良いのではないか。これに費やす時間と経費を考えたうえで、確実に成果の出るような施策をしっかりと取り組んでいくべきである。 ● (1)について、中心市街地の活性化はこれまでも何十年の間も取り組んできた施策であるが、後半期ロードマップに記載して5年間で実現できるのか。また、「既存のまつりの継続支援」についても、まつりを継続することがにぎわいの創出に繋がるのか。 栗東駅周辺は地区計画による制限があるのにも関わらず、栗東駅前の活性化やにぎわい創出ということが出来るのか。栗東駅前を商業地にするのか、住宅地にするのかを明確にしなければいけない。 栗東駅前周辺にある大規模工場では、従業員に駅から徒歩での出勤を推奨されておられる。栗東駅前からそこにアクセスする歩行者専用道を整備して、周辺に気軽に立ち寄れる店舗を出店させることにより、仕事帰りなどに栗東駅周辺に寄らずに草津駅周辺に流出している消費の抑制になるのではないか。また、草津線に 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前半期ロードマップにおいても、未実施や具体化していない施策もあり、それらを含めて後半期ロードマップとして再整理をしているが、市内中小事業者が本当に求めているような施策に取り組めるように策定していきたい。 今回いただいた意見等を踏まえて、次回以降に計画案を示していきたい。

主な意見	事務局回答
<p>ついても、草津駅と手原駅間の電車の増便をすれば手原や安養寺地区への人の流れが増えるのではないかと。</p>	

・④人材確保と生産性向上

主な意見	事務局回答
<p>● (1)にある「中小企業者の先端設備投資への支援の継続」について、キャッシュレス決済機器のような、時代の流れに沿ったサービスを提供する市内中小企業者への支援を行う施策も必要でないのか。</p>	<p>■ これは国の先端設備等導入計画に基づく固定資産税の特例措置に関する取り組みを指したものであるが、それ以外にも具体的施策として追加できるように検討する。</p>