

令和3年度 第1回 霧島市中小零細企業振興会議要旨

開催日時	令和3年6月1日（火）13:30～15:30		
開催場所	国分シビックセンター行政庁舎棟 別館 4階 大会議室		
出席者	委員	古川恵子 会長、前田義朗 副会長、西谷紀彦 委員、山田まゆみ 委員、西重保 委員、赤塚涼子 委員、新留洋一 委員、福田真也 委員、河村正大 委員、谷頭伸一郎 委員、堀喜一郎 委員 (全12委員中11人が出席 北園隆行委員が欠席)	
	霧島市	中重真一 霧島市長	
	事務局	谷口 商工観光部長、池田 商工振興課長、西村 商工観光政策G長、太田 商工観光政策G主任主事、浅谷 商工観光政策G主事補	
公開・一部非公開又は非公開の別	公開	傍聴人数	4人
<p>会次第</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 市長あいさつ 2 委嘱状交付 3 霧島市中小零細企業振興条例及び振興会議の概要 4 議事 <ol style="list-style-type: none"> (1) 会長及び副会長の選出 (2) 令和2年度及び令和3年度における中小零細企業振興策及び新型コロナウイルス対応経済対策について 事前配布資料・冊子・資料1 (3) 会議検討テーマについて 5 その他 			
<p>議事等の概要</p> <p>議事 ㊦：委員 ㊦：事務局</p> <p>(1) 会長及び副会長の選出について 【古川恵子委員】が会長に互選され、【前田義朗委員】が副会長に指名され、それぞれ挨拶を行う。</p> <p>(2) 令和2年度及び令和3年度における中小零細企業振興策及び新型コロナウイルス対応経済対策について → 事務局から事前配布資料・冊子・資料1に基づき説明。委員からの主な質問・意見等は次のとおり。</p> <p>㊦1 令和2年度の新型コロナウイルス対応経済対策のクラウドファンディングを活用して実施した飲食店等応援事業について、当初300万円の寄附を想</p>			

定されたとのことだが、結果として、2,900万円という非常に大きな金額の寄附総額となっているが、どのような告知等を行い、これだけの支援金を集められたのか具体的に聞かせてほしい。

- ㊦ 今回の飲食等応援事業については、初めてクラウドファンディングを活用して行った事業である。告知については、市ホームページ等を活用し、できる限りの周知を行ったところであるが、実際は、実行委員会を通じてクラウドファンディングを扱う「キャンプファイヤー」という事業所のサイトに、事業者の方々の生の声を掲載したことで、想定を上回ったものと考えている。

開始した当時、1週間で多くの寄附があり、その後、一時期停滞したところであったが、口コミ等、多くの方に声をかけていただき、最後の10日間で多くの寄附があり、結果として2,900万円という寄附が集まったところである。

行政が行った周知よりも、実行委員会側によるキャンプファイヤーのサイトによる告知や、口コミ、参加された飲食店による常連さんやお友達への声掛けなども多くあったと聞いていることから、そういう部分で、寄附額が上回ったと考えている。

- ㊦ 市内で事業をしている。最初に実施された事業継続支援給付金は対象となった。市観光協会へ加盟しているが、観光関連事業者緊急支援型の対象とはならなかった。

(3) 会議検討テーマについて

- 会長及び事務局から、新型コロナウイルス感染症拡大への影響を含め、各委員から、取り巻く状況や課題、それを踏まえた必要な振興策を提案していただき、検討すべきテーマを決定する旨を説明。各委員からの発言は次のとおり。

- ㊦ このコロナ禍、廃業された事業者もいる状況の中で、いかにして地域の中小零細企業が生き残れるかというのが最大の課題。様々な支援策を行っているが、より実効性のある支援策の拡充について知恵をいただきたい。

- ㊦ 中小零細企業が生き残るのが一番大事なことである。行政の支援金も無限にある訳ではない。また、業種によっては支援を受けることができない業種もある。融資もあるが、何年か返済を据え置きしても、何年後に返済は始まる。返済が始まるその何年後かに、確実に状況が良くなっている保証はどこにもない。その時に何百万円という返済金を返せるか、事業者は不安でしょうがな

いと考える。コロナ前の状態に、むしろコロナ前より良い状態に持っていきたいといけな。そのために何をするか。体力があれば新規事業にも取り組むことができるが、このような状況での課題など、他の委員の意見を聞きたい。

- 図 3 嘉例川駅で駅弁を販売しており、JRやマスコミのおかげで、コロナ前は全国からお客様に来ていただいていた。惣菜製造業として経営しており、駅弁が売上では一番大きかった。新型コロナウイルス感染症が発生した令和2年の2月・3月頃は、まだ県外のお客様も多かったが、嘉例川地域は高齢者も多く住んでいることから、売上の多い4月・5月と営業を自粛した。6月から駅弁の販売を開始したが、お客様はほとんど来なくなり、150個～200個販売していたものが、20個ぐらいの販売となり、テイクアウトを始めた。

観光列車である「隼人の風」にも駅弁を積んで販売していたが、7月に起きた水害の影響で、列車が熊本まで行くことができず11月には運休となった。

国のGo Toトラベルが始まって、県外のお客様も見えるようになり、半年間、大変なことになっていたので、少しでも頑張ろうと思って販売を行っていたが、また新型コロナウイルス感染症の拡大がひどくなっていった。今は、土曜日・日曜日に30個限定で販売しているが、30個を作ってやっと売れる状況である。でも、駅弁を買いに来ていただけるお客様を大事にしようと頑張っている。今でも県外のお客様たちが、コロナが収束したら駅弁を買いに来ると言ってくれる。コロナが収束して、旅行が始まると大丈夫だろうと思い、今は頑張っている。

- 図 4 製造業を営んでいる。製造業も、経営状況が良い事業者や悪い事業者があり、差が出てきている。自分の会社も県が実施する展示会などに製品を出品して顧客を獲得していたが、ここ1年、展示会への出品も出来ない状況が続いている。国・県・市の支援金の給付を受けながら事業を継続していく中で、何とかして悪い状況を変えなければいけないと考えている。

市教育委員会や学校が連携して実施している工場見学などにも協力をして、自分の会社にとどまらず、霧島市にはすばらしい会社がたくさんあることを中学生に説明をしていたが、今のコロナの状況ではそれも出来ない状況がある。

同業者の中でも国・県・市の助成金を知らない事業者や説明を聞きに行かない事業者もいる

以前からこの会議の委員をしているが、やっぱり情報の発信をしていかなければならないと思っている。自分は経営者なので、社員に対し、目標とか夢を、見せるとか、与えるとか、大変ではあるが、変革を求めたり、前向きに

やろうしているが、正直きつい部分もある。

先ほど他の委員も言われたが、何か目標を持ってやっていかないといけない。関西・関東の展示会に行っているいろんなアピールしたいが、今はインターネットの利用など、今までと違う働き方の改革を求めていると生き残れないというのを切に感じている。

若い人など、いろいろな意見を聞きながら、どういう風にアピール、若しくは、説明していくのかということが大事ではないかと考えている。

図5 8年前から従業員を雇用せず、乳酸菌をメインとした商品を開発し、外部の専門業者に委託して製造し、卸販売やネット販売を行っている。

一番感じているのは、やはり自分が健康じゃないといけないと感じている。また、食やりノベーション、まちおこしや農業など、いろいろな方と繋がって、霧島市を良い町にしたいと考えている。

また、いろいろな人と繋がることで、子どもたちにもいろいろな経験をさせたいと考えており、夏に子どもたちと一緒に福山の田中別邸や福山小学校・福山幼稚園で、畑作業やキャンプをする計画を立てている。

趣旨から外れているかもしれないが、今自分たちが出来る活動を継続することで、外から見た時に霧島は良い町だと言ってもらえるような活動ができればと考えている。

図6 市内の製造業に勤務している。5月の連休前から出社をせずに在宅勤務をしている。製造業ではあるが、間接業務や開発業務といった自宅で出来る仕事は自宅でしなさいと今はなっている。生産・製造を止めることはできないので、生産・製造の方を優先的に出社するという体制でここ1年進めている状態である。

先ほどもあったように働き方は確実に変わっていると非常に実感している。鹿児島に居ながら、熊本・大分・長崎・山形・白石にも部下がおり、1回も直接会っていない状況であるが、オンラインで面接・面談をしている。社員の採用もオンラインである。

働き方が変わる中で、先ほど会長が言われた空き家のように、いろいろなところにヒントがあると思う。山林を買ってキャンプをしたり、空き屋のレンタルリース、短期間で貸し出しを行って、そこでオンラインで仕事をする世の中になっていると感じる。霧島市は空港も近いので、逆に今度は鹿児島から東京に、たまに通勤するような感じになってくるのではと思っている。

若い人たちが地元に残り、仕事ができるような体制作りも考えないといけない。それも一つのテーマではないか。

人材育成にもIOTを活用できればと考える。

先ほどから言われる「つなぐ」というところで、ネットワークやオンラインで繋がり、情報が共有されていく、同じような悩みや課題があれば、1ヶ所で頑張るのではなくて、そこに何か市が投資をするなどしていただければと考える。それがどこに繋がるかといった時に、SDGsの活動とも繋がるのではと、そのようなことが今後の活動のヒントになるのではないかと。

図7 鹿児島県中小企業同友会の代表で参加している。

当会では、4ヶ月に1回、会員向けに景気動向調査を実施しており、450社の会員のうち、120社ほど回答をいただいたものを参考までにお話させていただく。

昨年の5月～8月期が、最も厳しい景気動向調査で、それから年末にかけてGo Toキャンペーン・Go Toイート、プレミアム券などもあり、若干上向いてきていたが、今年に入って1月～4月期、緊急事態宣言等もあり、感染拡大の第3波・第4波もあったため、ほぼ横ばい若しくは下がっているような状態であった。

その中で、この1年間、コロナ禍を経験して、経営上のプラス面・マイナス面を調査しており、意見が多かったものを抜粋して紹介する。

まず、プラス面というのは、先ほどから話が出ているが、オンラインでの商談やウェブ会議等による社内の業務改善、業態の変革、新しい商品開発、テイクアウトへの取組、ネット販売、ECサイトの導入、導入のためのホームページや動画の作成、そのような支援を行う仕事が増加したというようなことがプラス面として挙がっていた。

逆にマイナス面は、材料供給の遅れ、材料不足の発生、営業活動の制限による売上減少、イベントの中止縮小による影響、社内コミュニケーションの低下、仕事ができないことによる従業員のモチベーションの低下といった意見があった。

さらに、この状況が長引くと、どのような影響があるかとの調査では、税収減による公共投資予算等の削減、市場の縮小、縮小による価格競争の激化、材料不足、価格の高騰による資金繰りの悪化、人材確保・雇用の悪化というような意見があった。

最後になるが、コロナ禍の中で経営努力をした結果、売上利益等がプラスに転じた事例を聞いている。これに関しては、コストの見直しによる商品開発の着手、店舗での売上が減る中での新商品やネット販売による売上の増加、リモートワークによるどこでも働ける職場環境づくり、リモートワークの増加によるIT機器関連の拡販、アウトソーシングしていたもの内製化など、やはりデジタル化、IT化を活用してプラスに転じた事例というのがあった。

様々な意見があったが、やはり厳しい環境の中でもいろいろと工夫しながら、経営を維持させないといけないという意見が集約されたような回答をいただいたところであった。

図 8 金融機関の代表として参加している。

振興策ということであるが、なかなか抜本的な一目でわかるものがないというのが現状である。

顧客と一緒にコロナが終息したあとに、どのように収益を出していくか、今現在でも何とか収益均衡する方法はないかといったような話しをしており、例えば、多店舗展開している顧客は、今が不採算店舗を閉めるチャンスではないかであるとか、小規模事業者の顧客については、事業計画と一緒に作成したりするなどの支援を行っているが、銀行も人手不足であり、すべての顧客に対して、細かなところまで対応できない状況が、今現在の課題であると感じている。

必要な振興策として考えてきたことは、鹿児島県においては、市町村別の制度融資があまりないような気がする。宮崎県においては市の 1000 万円程度の枠の特別融資や保証料の補助などがあり、顧客が相談に来た際に紹介できたり、顧客についても金融の制度を理解できるなど、今後、恒久的な制度としてもいいのではと感じている。

図 8 日本政策金融公庫から参加している。

日本政策金融公庫については、中小企業の中でも、とりわけ零細企業を、メインターゲットとしている政府系の金融機関である。

今回、コロナ禍の中の話でいくと、例年になく、一番多くの相談を受けた金融機関であり、良い企業、悪い企業もあるが、例外なく、全般において、やっぱり厳しい企業が多い。その中でも、抜群に良い企業は少ないが、そういった企業が何社かあり、ヒアリングした結果をお示ししたい。

先ほど話があったとおり、内製化で努力している企業があるが、一応に言っていたのが、やはり変革であった。今、時代の変化に即応した変化をしないと中小企業、特に零細企業は、すぐ、淘汰されるような時代になってきている。ではどうすれば良いかというと、やはりこれは工夫でうまく乗り切るしかないという、経営者の方が話しをしていた。何社かヒアリングをしたが、総じて同じこと言っていた。

業種はさておき、サービス業、特に飲食店は、今回一番影響を受けている方が多いが、いち早く宅配などにシフトしたり、いち早く U b e r E a t s と契約したり、いろいろなことを行っている企業もある。ただそれでも、思うように行かない、通常時の 10 分の 1 ぐらいの売上しかないと言った時に、その企業はどう

したかという、コロナ禍の中で東京に営業に行くと、誰も考えつかないことをやっている。これは、一見無謀だと考えるが、実はものすごく効果的であり、他の企業が動いてない時にその企業が動いていたということである。

実は、これはアイデアである。他の企業が動いてないから逆に今動けば、当然商圏が広がるだろうというような逆転の発想を持った企業の顧客がおり、その結果、10分の1だった売上が、逆に250%の売上があったという企業もいた。

一つの例として挙げさせていただくが、今回いただいているテーマというのは、中小零細振興会議なので、その中で、どういった提言があるべきかと考えたところ、時代の変化に即応できて、かつ、霧島市に沿った変革に取り組むべきではないか。

もう一つは未来を見据えた提言が必要ではないかと考える。落ち着いて考えてみると、今回の発端はすべてコロナである。今、ワクチンの接種は順次進んでいる中で、最終的にはインフルエンザの罹患率になろうかという時期が来た時に、これからどうしようかと考えるのではなく、今のうちに考えていくべきである。いつかは、コロナはインフルエンザになる。ただその時に、どう企業が、例えばこれまでコロナ禍の中で、借財も増えたと、いろいろな負担も抱えたと考える。ただ、やはり未来を見据えないといけない。

まず、この提言としては、変革に取り組むべきではないかと考える。また、未来についての提言を模索していくべきではないかと考える。

図9 かごしま産業支援センターから参加している。

県の中核的な産業支援機関として、国から認定を受けて各種支援策を展開している。従来は、製造業をメインで支援していたが、平成26年から国の受託事業で、「よろず支援拠点」をセンター内に設置し、製造業以外の企業も対応している状況である。

センターの専門調査員がいろいろな企業を訪問した際にヒアリングを行っているが、景況感でいうと、製造業では、良いところと悪いところとある。また、自動車関係は厳しいが、逆に食品関係は好調であるなど、業態や仕事の中身によって、明暗が分かれている状況にある。

小規模企業の相談が多い、よろず支援拠点の相談傾向の分析結果によると、コロナの影響が少なかった令和元年度では、税務申告・経営知識等の相談、また、チラシ作成・広告デザインといった広報戦略に関する相談が多かったのに対し、コロナの影響が出てきた令和2年度では、ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた電子商取引、ECサイトの構築、SNSを活用した集客、生産性向上のためのIT活用に関する相談も多かった。もちろん資金繰りの相談もあったが、一番多かったのはIT活用に関する相談であった。あとは、販路開拓・拡大のための市

場調査に関する相談、新型コロナに対応した各種給付金・補助金に関する相談も増加している。また、昨年からセンターに社会保険労務士を配置したこともあり、雇用・労務に関する相談も増加している状況である。

今回のテーマのコロナ禍・アフターフォローにおける必要な振興策であるが、コロナ禍においては、公庫・民間金融機関による資金供給、行政の給付金・支援金が大事になってくると考える。

アフターコロナにおいては、IOTやAI、ロボットといった先端技術の導入がかなり加速された状況もあることから、IT化やIOT化の取組に対する支援策を検討していただきたいと考える。

→ 会議検討テーマについては、【コロナ禍・アフターコロナにおける必要な振興策】に決定。

→ 専門部会の設置を決定し、次の6名の委員を専門部員として会長が選任し、前田副会長を専門部会長として会長が指名

専門部員（6名）

前田副会長【専門部会長】（経済団体の代表：霧島商工会議所）

北園委員（経済団体の代表：霧島市商工会）

山田委員（中小企業及び小規模事業者の代表）

赤塚委員（中小企業及び小規模事業者の代表）

河村委員（金融機関の代表）

堀委員（識見者として市長が必要と認める者）

→ 専門部会で検討テーマ協議後、次回の振興会議に提案することに決定

会議資料	会次第	
	事前配布資料	令和2年度及び令和3年度中小零細企業振興策・新型コロナウイルス対応経済対策
	冊子	霧島リノベーションまちづくり推進ガイドライン
	資料1	リブランディング支援事業チラシ