

これまでの「研究会」・「地域勉強会」などにおいて提示された課題について (第1 中小企業の成長の後押し)

凡例 ○：研究会 ●：支援機関等（市町村・商工会・金融機関等） ◎：中小企業者

1 意欲的な 取組の促進

（1）起業・創業への支援

- クラウドファンディングを活用した起業が増えており、対応には経営面の勉強が必要。
- 移住者の創業ニーズや海外進出を視野に入れた創業ニーズへの対応が必要。
- 市場の縮小に歯止めを掛けられるような創業支援の充実が求められる。
- 起業には、資金だけでなく、情報交換の場となるコミュニティがあることも重要。

（2）成長産業への参入

- 新産業への進出にあたって、企業が自社の課題や強みを認識していないことが課題となっているため、まずは検証させることが必要。
- 成長が見込まれる産業へ進出するには、専門家による伴走支援が有効。

（3）経営革新の促進

- コロナ等の社会経済の変化を踏まえたビジネスモデルの転換について、既存事業だけでは、狭い領域の中で物が売れないと大きな打撃を受けるので、新規取引先開拓、新事業の開発、新商品開発なども並行して実行することが必要。
- 事業再構築は、これまでの経営を見直すことで、新たなステップやビジネスチャンスにつながる機会が広がるため、中小企業は積極的に検討した方が良い。

（4）販路開拓の促進

- コロナ禍の影響で外部に販路を求めるようになってきているが、デジタル化の導入の遅れが課題となっており、販路開拓に当たりECサイトの構築までには至っていない。
- コロナ禍でバーチャル展示・商談会等のオンライン商談会が増え、販売戦略が見直された。海外販路拡大のためのオンライン商談会等に対する補助があるとありがたい。

（5）デジタル化への支援

- デジタル技術の活用について、取り組まない理由として「ITを活用できる業務がない」が半数を占めており最上位だが、「ない」のではなく「分からない」のが実際の状況である。
- デジタル化への取組は、まずは伝票などの紙を使わず、FAXの使用をやめることから。
- ◎デジタル化は、生産性向上が図られる一方、社員や金銭的な余裕がない中小企業においては、機器を操作できる人材の確保や投資に課題がある。

2 産学官連 携・企業間 連携の促進

- 大学の研究テーマについて、商品開発化を目指して企業と大学が連携することで、迅速かつ効率的に取組を進めることができ、お互いにとってメリットがある。
- ◎地域課題の解決にあたって、多様な主体がそれぞれの強みを生かしながら連携して取り組むことがビジネスにつながる事が多く、行政にはそのマッチングの役割を期待。
- 実績がない企業は、良い技術を持つものの、資金面が弱い場合もあるので、大企業の後押しによって新たな事業展開が可能となる例もある。

3 研究開発 力の強化

- 東葛テクノプラザ、東京大学柏キャンパス、産業技術研究所などの専門的かつ高度な技術を持つ施設が近隣にあることは、地元企業にとってはインセンティブになる。
- インキュベーション施設において、専門的な研究開発・実証実験を行うことができる環境や設備があること、インキュベーターから技術的な支援を受けられることは有効な支援。

これまでの「研究会」・「地域勉強会」などにおいて提示された課題について (第2 中小企業の経営基盤の強化)

凡例 ○：研究会 ●：支援機関等（市町村・商工会・金融機関等） ◎：中小企業者

1 多様な経営課題への対応

(1) 関係機関の連携による相談支援

- 各支援機関における支援内容が重複・類似するケースが多いため、相談者がワンストップで支援を受けられるよう、横の連携を強化すべきである。
- 産業振興センターの支援メニューは豊富だが、立地場所から離れた企業にとっては遠い存在。
- 地方のコワーキングスペースに、商工会議所の経営指導員のような専門家を配置し、仕事をしながら経営アドバイスを受けられるような仕組みを構築できないか。

(2) 円滑な資金調達への支援

- 資金調達は、銀行の融資やクラウドファンディングなど様々な方法があるが、実績がないと満足に支援が受けられない。
- コロナ対策の実質無利子・無担保融資は倒産件数を抑えるなど一定の効果があった一方で、猶予期間終了後、返済が本格化する中で経営が苦しくなる企業が出てくるという懸念はある。

(3) 事業承継と事業再生への支援

- 高齢化による後継者問題等で事業承継が難しく、廃業のタイミングを検討しているところに、コロナ禍によって廃業が後押しされるようなケースがある。
- 事業承継は目先の利益につながらないため、優先順位が低くなりがち。事業承継のセミナーを行ってもなかなか参加者が集まらず、啓蒙の機会が十分でない。
- 個人事業主や小規模零細企業に対する事業承継支援について、金融機関では行き届かないところもあるため、そういった層をターゲットとした行政の支援があったら良い。
- 引継ぎ支援センターへの相談は、敷居が高いと感じている企業が多い。
- 事業再生に係る支援体制について、リーマンショックの時と比べると、金融機関や支援機関による体制が構築されているため、機能の充実が図られており、企業の相談も増えている。

2 SDGsの取組の促進

- ◎SDGsに取り組むメリットを明確に示すとか、取り組まなければ企業として生き残れない状況を作り出さない限り、SDGsは本格的に進まないのではないか。
- 目先の事業継続に必死な小規模企業にとって、SDGsは遠い存在で何から取り組めば良いのか分からないという声も聞こえる。SDGsと企業活動を結び付けて考えてもらうには、身近な事例を示しながら、大きい目標と併せて示し、企業に必要性を認識させることが重要。
- ◎SDGsはよく耳にするが、内容（17の目標等）が漠然としており、実感が湧かない。戦略等の中で千葉県として特化する目標をピックアップして設定し、具体的な取組をアピールすれば、他県との差別化や競争にもつながると思う。

3 リスクマネジメントに係る支援

- BCP策定の必要性を感じず、計画策定までに至っていない企業が多いせいか、BCP策定に関するセミナーを実施したが、参加者も多くなか、あまり反響はなかった。
- リスクの分散や対応は、短期的な利益に反映されにくく、小規模企業はBCPの作成等に着手できていない。そのため、小規模企業に対する行政のフォローは必要。
- サプライチェーン全体において、相対的に対策が弱い中小企業等を対象としたサイバー攻撃が増えており、サイバーセキュリティ対策は重要。最低限デジタル導入に必要な情報セキュリティに関する知識を広めるとともに、高度な対策が求められる企業に対しては、専門家による伴走支援など個々の実情に合った支援を行うことが必要。