

## パネリスト報告(2)

### 「地域におけるビジネス支援」

小 沢 裕 司

#### 中小企業施策の変化

地域におけるビジネス支援について、3段階に分けてお話をします。1番目は、地域におけるビジネスを支援するため、国の基本的考えの大きな変化、主に法律関係について紹介します。2番目に地域におけるビジネス支援がどのような状況にあるのか、それに基づいて何をすべきか。3番目に地域におけるビジネス支援をいかにするのか、に関する考えを説明致します。

まず、最初に中小企業政策の変化です。これは主に法律関係ですが、基本となるのは「中小企業基本法」です。平成11年12月に改正されたもので、わが国の中小企業政策の基本理念と重点施策を定めたものです。従来は企業間における格差、大企業と中小企業の格差、生産性向上という視点で、地域における活力ある成長産業の支援という考え方だったわけです。しかし、重点施策が、経営革新、創業促進、自ら頑張る企業を支援する、といったスタンスに大きく変わりました。これが新しい中小企業政策の基本的な考え方です。

それでは、このような基本的な考えを支援するために、どのような支援体制をとったのかです。「中小企業指導法」というものが過去にあったのですが、名称が平成12年4月に「中小企業支援法」に変わりました。これは企業が行なう経営努力を側面から支援しようということで、そのための支援の体制を整えたということです。

支援体制としては3種類の支援体制を作るということで、「中小企業・ベンチャー総合支援センター」を全国に8カ所に作りました。関東におきましては、東京の虎ノ門に設置しました。株式公開など、高度な経営課題に対する支援を行なっていくという役割を行なっています。

そして、各都道府県に「都道府県等中小企業支援センター」を作りました。その

役割は、地域で独自の強みを発揮する中小企業を支援しようということで、神奈川県の場合は横浜にある「(財)神奈川県中小企業センター」が、この都道府県支援センターの役割を果たしています。ただ、神奈川の場合は、政令指定都市が横浜、川崎という2つの市がありますので、政令指定都市についても、このような都道府県支援センターを作ることができます。現に川崎には都道府県支援センターを持っています。横浜は近いうちに立ち上げると思います。

その他に、各地域に「地域中小企業支援センター」を設置することができますが、神奈川の場合は、県内の主な商工会議所に設置して、現在10ヵ所が動いています。湘南地域は平塚、藤沢、厚木、小田原などの商工会議所の中に設置しています。創業や経営革新などを目指す方を支援するための、身近な相談窓口の役割を担っています。

## 中小企業の創造と革新

その次に、平成7年4月「中小企業創造活動促進法」および「中小企業経営革新支援法」という法律が制定されました。これから技術革新や経営革新を進めていく企業を支援しようということです。平成7年4月にできた「中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法」は、創業や研究開発・事業化を通じて、新製品・新サービス等を生み出そうとする中小企業者等を支援するもので、研究開発等事業計画を作って頂くことになっております。このような事業計画を県が認定するという作業をしているわけです。

同様に、経営革新法も、中小企業が策定する新商品の開発、生産、商品の新たな生産方式の導入等による経営革新を行うための経営革新計画を作って頂き、このような計画を県知事が認定をするという手続きをとっております。認定を得た中小企業者等に支援策を実施しています。

ちなみに、「中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法」では、平成15年12月末に全国10,328件、神奈川県748件（東京2,602件、大阪917件）の事業計画が認定されていますが、圧倒的に東京の方が多数を占めています。また、「中小企業経営革新支援法」でも、平成15年12月末、全国12,391件、神奈川県597件（管内46件）の事業計画が承認されています。

次に、中小企業挑戦支援センターというものがありますが、こちらは創業をするときの形態上の支援をするということです。どういうことかといいますと、株式会

社、有限会社などを創業する場合に、最低資本金制度に基づき1,000万円、300万円の資本金がそれぞれ必要です。ここでは、この規制を適用しない期間を作りましょうということで、5年間は猶予するという特例を設けました。この法律ができてから、約1年間で、8,780社が特例を利用しています。資本金1円という会社も374社あります。しかしながら、資本金1円も話題づくりとしてはいいかもしれませんが、やはり1円企業ではやっていけないと思います。

以上で法律の改正・整備を中心にみてきましたが、新しい中小企業施策は、一言でいうと、自ら頑張る企業を支援しようということです。

## 県内産業の状況

それでは、神奈川県内の産業の状況はどうなっているかをみたいと思います。まず、開廃業率の逆転現象が全国的に進んでいまして、例えば、1996年までは開業率が廃業率を上回っていますが、その後逆転して開業率が低くなっています。やはり事業所数が減っていくということは、経済活動が段々と縮小していくことを表わしているのです。それでは経済の発展にとっては困るので、それを何とかしたいというのが課題となっているわけです。

特に、製造業の事業所数が随分減っていて、10年前に比べ2002年には33%も減っています。やはり電気メーカーを中心として企業のリストラクチャリングや海外での事業展開というのが、大きな影響となっています。また、製造業のシェアも段々と減っていまして、2001年では21.8%までに落ち込んでいます。何が伸びているかというと、特にサービス業が伸びており、経済のサービス化が段々進んでいることがわかります。

それでは、県はこのような状況を踏まえて、何を目標として展開して行こうとしているのかについてみたいと思います。主な目標が2つありまして、1つは、開業率を高めたいということで、2006年までは6%まで持っていきたいという願いがあります。2つは、既存の中小企業に頑張ってもらいたいということです。創業も大事ですが、地域経済を全体として支えるものはやはり既存産業です。そのためには、経営革新計画を作ってもらって、2年後には995件くらいまでもっていきたい、ということです。それから3年間で400件くらい経営革新計画を作っていきたいと願っております。

そのような目標を達成するための県の産業政策としては、大きく3つあります。

すなわち、次の3つです。

- 1) ベンチャー企業の育成と新たな産業の集積促進
- 2) 中小企業の経営革新とものづくり支援
- 3) 地域に根ざした産業の振興

第1のベンチャー企業の育成と産業の集積促進につきましては、大学および各ベンチャーの投資促進です。言葉では簡単ですが、実は非常に難しい部分でもあります。また、インキュベート機能の強化をするということで、川崎にある神奈川サイエンスパーク、あるいは相模原にある相模原産業創造センター、または中小企業センターに委託しまして、インキュベート事業を進めています。

第2の中小企業の経営革新とものづくり支援ですが、ワンストップサービスによる中小企業の経営革新・構造転換支援ということで、いくつかの事業を各中小企業センターに委託してやっています。また、ものづくり支援としては、産業技術総合研究所が中心になってやっております。

第3の地域に根ざした産業の振興ですが、地域住民に支持される商店街・街づくりへの支援、商店街施設整備、空き店舗の新規開業支援、中心市街地の商業活性化への支援、TMOへの専門家派遣等、コミュニティビジネスに対する創業などの支援、コミュニティビジネス創業セミナー、創業支援資金などを行なっております。この3番目の地域におけるビジネス支援というのが本来のテーマです。

## 地域におけるビジネス支援

地域におけるビジネス支援を、どのようにすればいいのかということです。1番目の3種類の支援体制は、前述した通りですので省略致しますが、2番目の地域における支援機関と連携組織ということでは、地域には各種の支援機関があります。例えば、市町、商工会議所、商工会、大学、県、財団、NPO等による支援と連携などです。

それぞれの機関には特徴（得意分野）があり、それらが上手く連携することにより、効果的な支援が可能となってきます。産学連携といいますと、神奈川大学も専門の窓口を置きまして、積極的な対策を示しております。そして、財団としては神奈川高度技術支援財団などがあります。最近市民活動としてNPOがかなり活発に動いています。

このように地域には多様な支援機関がありますので、これを旨く活用して連携し

ていきたいと考えています。特に、それぞれの得意分野がありますので、それぞれを効果的に結び付けていくことが効果的な支援に繋がっていきます。現実の支援組織のネットワークも出来上がっていますので、地域の各機関が連携して地域からの創業・経営革新を支援するインキュベート機能を果たすことが必要だと思います。

最後に、支援機関の連携事例ということで2つ取り上げておきます。まず、創業支援ということで、平塚商工会議所、秦野商工会議所、藤沢商工会議所、茅ヶ崎商工会議所などの商工会議所で創業支援をやっています。また、創業セミナーを受けたといっても、すぐには創業できませんので、後のフォローをどうするかが重要です。例えば、セミナーを受けた人は、まだ事業をやったことがないので、先輩達を呼んで質問という形で議論をする、そういう機会や場を設定しています。

創業者の最大の課題は資金調達ですが、これについては資金調達に関する具体的な内容や方法を説明するなどの支援サービスを提供しています。このようなフォローアップが重要です。また、創業者が個々人の問題を抱えていますので、個人の相談窓口を作っております。そのような場面で、金融機関などの関係者を招いて、両者を結び付けることが大事になってきます。

このように、創業の進捗状況に合わせて、支援メニューの方法をこちらで提供していくことが大事です。ただ、1ヶ所で全てができるものではありませんので、互いの連携する機関の特徴を組み合わせることが重要となります。

もう1つの事例は、経営革新支援の事例です。これは特定の企業に対する事例ですが、去年、平塚市内のある事業者から創業に関する相談を受けました。この相談案件は、事業としての展開可能性が非常に高いと考えまして、現在描いている事業を紙面に表現して下さいということをお願いしました。事業計画書を書いていただきました。そして、われわれの部署との打ち合わせで2回ほどの修正を加えて、中小企業センターの方に提出しました。そちらの方で、事業可能性評価をしますが、その評価は専門家5人、例えば、技術の専門家やマーケティングの専門家などが、その経営者からプレゼンテーションを受けて、結果として事業評価のAランクを受けました。

今まで、事業評価に関しましては160件ほどの申し込みがあって、事業性Aランクを受けたのは16社ですが、そのほとんどが製造業やIT関係です。そして、作った事業計画に基づいて、資金調達のために地元にある信用金庫に説明に行きました。事業のための必要な創業資金や運転資金などについて説明し、担当者からかなり積極的な返事を頂きました。このような新規事業を自分だけでやればなかなか進まな

いのですが、商工会議所などと相談すれば、より効果的に進めていくことができます。このように地域における連携とネットワークを作ることが非常に重要だと思います。