

平成30年度 第2回伊勢市産業支援センター運営協議会 議事録

- 1 日 時：平成31年2月21日(木)14:00~15:30
 - 2 場 所：伊勢市産業支援センター研修室
 - 3 出席者：委員13名
事務局（商工労政課）：筒井課長、南係長、西村
（産業支援センター）：土屋理事、澤村センター長、
向井事業担当、駒田創業コーディネーター
 - 4 欠席者：2名
 - 5 概 要：以下のとおり
- 議題
- (1) 正・副委員長の選出について
・事務局から委員長、副委員長を提案。
→承認
 - (2) 平成30年度事業結果について
 - (3) 平成31年度事業計画について
 - (4) 伊勢市より事業報告

○主な意見等

- ・4月からサポイン補助金の予算が増額される。ものづくり補助金はサポイン補助金と対になっていることが多いので、ものづくり補助金も増額の可能性がある。今年度のものづくり補助金の採択実績として、岐阜、石川が伸びていた。支援者が変わったとも言われている。伊勢市産業支援センターとしても頑張っていたきたい。だんだんと補助金が複雑化し、企業単独では難しい時代になってきた。支援機関による支援で伸びる余地はまだある。補助金審査にあたり、研究開発に重点を置くケースが多い。そのときは、皇學館大学や三重大学を使っただければと思う。人口が減少し、セミナー等への参加者も少なくなってきている。数を絞り、効果的に実施していく必要があると思う。
- 先日、事業承継セミナーを開催し、公的機関の方を含め31名の方に参加いただいた。松井機工の社長（玉城の方）を講師に、相続（事業承継といえば、相続の話が多いが）というより、自身のビジネスモデルの話をしていただき、少し変化のある内容であった。
- ・少子化で生徒数もだんだん減ってきている。平成35年には、さらに大きく減ると言われている。南勢地区の代表校として、どういう形で存在し得るかを考えている。その中でも、ものづくりに関してどういう教えをしていくか考えている。昔のこどもは、日常的にもものを作る機会があったが、今のこどもはすべてがゲームで完結するということもあり、ものづくりに興味をもつ学生が減ってきているように思う。小さいころからものを作る機会を設けようと、伊勢工業高校では、河崎商人館を借りて、小学生を対象にもものづくり体験フェアを開催した。また、今年9月8日には、工業高校フェアを開催し、県内工業高校もしくは、小学生にもものづくり体験させるといったイベントを考えている。
- ・多くの事業を実施していると思うが、産学官の連携事業が少ないように思う。皇學館大学の酒

づくりのように、センターを介して、伊勢の中小企業と三重大のシーズとの連携があっても良いと思う。

→商工会議所の方でまちおこしに関する産学官の連携は行っている。ものづくりに関しても是非取組みたいところである。

・自分の会社では、事務系の職員の希望はあるが、技術系の職員の希望はあまりない。産業に興味を持つ子を育てていく取組を行ってほしい。

→事業の幅を広げて対応していきたい。

・自分の会社では、30代のUターン就職が少しずつ出てきた。新卒の就労支援だけでなく中途採用の方でも支援してはどうか。

・平成29年から平成30年で補助金採択件数が減っているとの報告をうけたが、平成28年から比べると増加傾向にあるように思う。また、企業支援員が直接企業に出向き、熱心に支援しているとの報告も受けている。これからも継続していただきたい。そのような補助金獲得までの成功事例をホームページや折込チラシ等で発信していただければと思う。また、水産高校の教諭の企業視察のように、これまでの運営協議会で出た意見を反映していただければと思う。

・センターの起業家支援室に入居してちょうど1年になる。入居中、セミナー、補助金の紹介等各種支援を迅速に対応してくれている。セミナーに参加し、名詞交換を行った方と商売に繋がったこともある。とくに不満はない。

・伊勢の伝統工芸問題について、個人事業主としてされている方は、後継者問題がある。提灯や伊勢玩具は後継ぎがいけない状態である。若い方に後を継がせるまではいかにしても、生計を立てられるように支援をしていただきたい。

・商売として設けないと後継ぎは出てこないと思っている。伝統工芸については、地域全体で例えば伊勢に来たら～を買うといった風習をつけていくこともひとつではないかと考えている。今後、有識者の皆さんの意見を伺いたいと思っている。まだ、案の案ではあるが、伝統工芸のシンポジウム的なものも考えている。

・今の子どもは、勉強ができて自分は何ができてどういう仕事がやりたいのか分からない子どもが多い。話のあるように、子どもの頃からものづくりに触れるということはとてもいいことに思う。いいものを作っただけでは売れない時代になっている。売り方、PRの仕方、価格の設定などがきちんとされて初めて売れる。そういったところを産業支援センターが支援していただければと思う。

・事業承継について、1階が店、2階が住まいといった場合、親族以外誰も承継しない。田舎ではそういったケースが多い。都市部と田舎でそれぞれのエリアに合わせた事業承継の仕方が必要である。センターの方で使い分けていただければと思う。

・寺はなくなっても他の寺が吸収する。その市町に必要な業種（文房具店やスポーツ店など）は寺と同じ方法で、その店が廃業しても、他の店に承継してもらおうことができないだろうか。

・補助金（市、県、国）をたくさんいただいていた。持続化補助金等、地元企業が補助金を取ることで、地元が潤う。少しでもPRして地元を活性化できればと思う。

→成功事例としてご教示いただければと思う。

・産業支援という面では、小さいころからものづくりに触れるといったことは非常に良いことに思う。センターがすることか分からないが、土壌を広げるような取組を行っていただければと

思う。

- ・センター起業家支援室卒業者の「断念」「解散」「連絡無し」の方について、なぜそうなったのか、そういったことを調査していただければと思う。

(伊勢市事業について)

- ・伊勢市商談会等出展支援補助金について、1企業10万円が上限というのは、少なすぎないか。ビッグサイト等は1回の出展で30万円はする。10万円の補助で企業が出るとはならない気がする。それならば、1つのブースを伊勢市で借りて、1社あたりのスペースが小さくても5社くらい出展させた方が効果的に思える。また、企業名では目立たない。自治体の名前で出展した方が目立つ。
 - ・志摩市商工会はシーフードショーに出展している。また、当日商工会の人も見に来ている。
 - ・1ブース出して、そのブースを埋めるだけの商品がある所の方が少ない。そういった面でも伊勢市が出展する方が、効果的であると思う。
 - ・10万円では小さめの展示会しか出せない。できたら、そういったブースを出していただけると助かる。
 - ・そのような展示会では、毎年同じ企業がいいように思うが、それで隔たりができるようであれば3年ごと1年ごとに回していけばいいと思う。また、企業名では目立たない。自治体の名前で出展した方が目立つ。
- これまでの申請で、東京、名古屋等が多いということも分かってきている。財政面も含めて検討していきたい。
- 大きなものほどビジネスチャンスがある。今後、研究していきたい。