

仙台の中小企業の未来を考える
ワークショップ2016
各グループでの議論内容

テーマ1 「チャレンジ精神を持った人材の育成」

(1回目) 主な課題

①社会のシステム

- 1 保育の問題（保育所不足、夜間保育等）が女性人材の活躍の妨げになっている
- 2 就職先選択における保護者の影響力増大
- 3 企業が求める人材観と学校教育で輩出する人材観とのギャップ。中高生からの人材育成の必要性

②本人（被雇用者、求職者）の問題

- 1 安定志向で輪をはみ出して人と違うことに挑戦しようとしにくい
- 2 将来の自分像を持っていない人の増加
- 3 成功体験が少なくチャレンジできず失敗を恐れている

③企業側の受け入れの問題（マネジメント）

- 1 仕事の意義を社員に感じさせていない
- 2 社内的にも社外的にも外部との接触が少ないため人が育たない
- 3 研修や勉強のための機会・時間がない

(2回目) 課題解決方法

①学生への教育

仕事のやりがいを教育の中で伝えることで、就職先を検討する際、大企業・中小企業といった規模ではない別の物差しで企業を見ることができるようになる。

②保護者

保護者向けの啓発（保護者向けセミナーや合同企業説明会、地域企業やそこで働く若手社員の姿を知る機会の提供等）が必要。

③企業の情報発信

人材関係の支援施策の有効活用に向けて、支援施策に関する情報発信を強化するとともに、助成金コンシェルジュのような職員を配置し、各種制度の案内や申請書作成支援を行う。

④UIJターン促進

UIJターン促進に向けて、首都圏の学生等に対して地域企業のブランドを伝えるべき。

⑤施策の周知

人材確保に向けて、地域中小企業の情報発信を様々なチャネルで行って欲しい。

テーマ2 「付加価値の高い事業の創出」

(1回目) 主な課題

①地域の視点

- 1 大手や首都圏の企業などとの差別化を図るためには、地場のものを取り入れるなど、地域性を出すことが重要。
- 2 地域におけるその分野のエキスパートとなることが、企業価値の向上につながる。
- 3 ノウハウを隠すのではなく、同業他社と共有し、連携しながら取り組むことが必要。

②顧客ニーズに沿った価値の創出

- 1 顧客に必要な情報を盛り込んだデザインにするなど、顧客にとっての価値を伝える工夫が必要である。
- 2 事業や商品の本質、現場、エンドユーザーを知ることが重要。

③発信

- 1 地域の企業が一体となることで発信力が高まる。
- 2 地域商品のブランディングには、地域を挙げた取り組みが必要である。

④人的リソースのバランス

- 1 新たな事業を展開するためには、既存事業の売上などの保持が前提となるため、新規事業と既存事業の人的リソースのバランスの取り方が課題

(2回目) 課題解決方法

①知的財産に対する支援

知的財産関係の支援（地域性が認められる場合の申請費用の助成など）があると良い。

②連携を生むための場づくり

単発のイベントではなかなか連携は生まれにくいいため、RIPSのような中長期の勉強会があると良い。参加者の本気度を計れる仕組み（選抜制、有料化）も必要。発展性の観点から、連携相手を市内事業者に限定すべきではない。

③地域での連携の促進

行政が旗振り役となってくれると、様々な方が参画しやすくなる。

地域の事業者が連携して行う取組みに対して、行政がプロモーションを支援してくれると良い。

テーマ3 「新たな資金調達の可能性」

(1回目) 主な課題

①魅力の可視化

- 1 資金調達においてはいかに外部へ上手く自社の魅力を発信するかが重要だが、自社では外部から見た自社の魅力に気づきにくく、自己PRを上手くできない場合がある。
- 2 中小企業の多くは情報発信が苦手だが、情報発信に関する補助金等の支援は少ない。

②経営理念の重要性

- 1 経営理念は投資の判断基準になるが、中小企業が自力で経営理念を作り上げることは難しい。
- 2 財務面の課題を認識した上で、売上の季節変動を平準化する等、運転資金の需要を減らす自助努力も必要。
- 3 金融機関には、財務状況だけでなく、事業性を評価して融資する仕組みが必要である。

③新しい投資のあり方

- 1 個社ではなく地域の複数社が連携して行う事業に対する投資が地域活性化の観点から必要である。
- 2 融資や出資の際、事業性に加えて地域社会への貢献性についても事業を評価する仕組みが必要である。
- 3 人材獲得・育成に係るコスト増により資金需要が増している。

(2回目) 課題解決方法

①魅力の可視化

- ・行政が起業家や事業者を新聞・テレビで紹介する等お墨付きを与えることで投資を受けやすくなる。
- ・企業の広報に活用できるような各種助成制度について、活用に向けた勉強会や申請書の書き方を教えてもらえると良い。

②人的交流

経営者同士の学び合いの場があると良い。団体に属していない経営者が自分に合った団体を見つけられるよう、各団体の勉強会を集めたイベントがあるとよい。

③資金調達の手法

クラウドファンディングの活用促進を図るべき。