

# 令和6年度 第1回静岡市中小企業・小規模企業応援会議 議事録

開催日時	令和6年8月19日（月） 14:30 ～ 16:00
開催場所	静岡市役所清水庁舎 3階 313会議室
出席委員 ※五十音順	青山達弘 座長、伊藤晃 委員、小川剛 委員、音成秀樹 委員、鈴木達仁 委員、竹内佑騎 副座長、手塚光里 委員、中野真吾 委員、望月啄矢 委員、八木邦明 委員、山崎かおり 委員（zoom）（11名）
欠席委員 ※五十音順	稲葉豊穂 委員、住川守雄 委員、堀田純友 委員（3名）
静岡市出席者 （事務局）	福地参与兼産業政策課長、鈴木課長補佐兼企画係長、藪主任主事、糠谷主任主事
<p>1 開会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>開会に当たって、以下2点について報告と確認を行った。 <ul style="list-style-type: none"> <li>① 委員の出欠席状況について 委員の過半数が出席していることを報告した。</li> <li>② 議事録の作成について 議事録を作成するために録音することについて委員から了承を得た。</li> </ul> </li> </ul> <p>2 青山座長 挨拶</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「静岡市中小企業・小規模企業振興条例」の前文を読み上げ、応援会議の位置付けについて確認した。</li> </ul> <p>3 各委員の自己紹介</p> <p>4 静岡市からの情報提供</p> <p>（1）市内経済の状況について</p> <p>【事務局】資料1を用いて説明</p> <p>（2）第3次静岡市産業振興プランについて</p> <p>①令和5年度実行計画の実績について</p> <p>【事務局】資料2-1、2-2を用いて説明</p> <p>②令和6年度実行計画について</p> <p>【事務局】資料3-1～3-5を用いて説明</p> <p>5 情報交換</p> <p>【鈴木委員】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>私が所属している中小企業家同友会の中で、「しぞーかおしごと愛ランド」というものがあります。折込みを資料に入れさせていただきましたが、お手元にございますか。1年と2か月前、6月から5月ぐらいに、稲葉経済局長ですね、今もご継続されていますけれども、「局長に聞かせて」という、イベントといいますか、交流があるという話を産業振興課さんよりいただきまして、その際、我々同友会としてキャリア教育をやっている委員会があったものですから、それを大規模でやりたいというお話をプレゼンさせていただきました、年明けぐ</li> </ul>	

らいにやりましょうというお話をいただいて、実行委員会を立ち上げまして、同友会と静岡市さんと教育委員会さんが今度、9月16日にこういう形で仕事体験事業をやらせていただきます。

- この内容は、お遊びではなくて、仕事ってこういうことが魅力だよ、という、大人のかっこいい姿を発信するためにやっていますので、ただ来てワーワー楽しめればいいというわけではなくて、実はちょっとピリ辛い部分も織り交ぜながら、というのが今回の我々の有意義な部分かなと考えております。対象年齢がちょっと年齢高めになっているんですけど、私はよく「ジェットコースターですね」と話をしてしまして、今この年齢ではないからといって受付できないわけではないですけども、ちょうどこれぐらいの年齢の子に刺さるような内容の体験事業を行うようにみんなで進めてきましたので、このような表記になっております。今回初めての試みですので、近隣にお子さんがいらっしゃったり、会社さんでしたり、ありましたらぜひ、告知の協力をお願いしていただければと思います。
- 実はこれには裏テーマがありまして、なぜやるかという、お子さんたちの未来のためにというのはもちろん変わらないですけども、実はこれ社員を巻き込んでやるんですね。出展企業側が社員を巻き込んでやることによって、自分たちがなぜこの仕事をやっているかを子供達がわかるように説明しなければいけないわけですね。そういう意味で社員教育の場にもなりますし、言ってみれば社員のモチベーションアップですね。こんな素晴らしい仕事をしているんだというお子さんたちからの反応をもらって、というのが今回の醍醐味であります。実は裏テーマはそんな感じになっております。ぜひよろしくお願いします。

【青山座長】

- 委員の皆様にも鈴木委員の方からチラシが後ほど配られると思いますので、御協力お願いいたします。

【八木委員】

- 立ち上げの頃から存じ上げておりまして、徐々に広げてきていて、素晴らしいと思います。単体で学校を回る活動をされていたと思いますが、1か所に集めて、学校側からすると学校の枠を超えて交流できる可能性があると思うので、非常に有意義だと思っています。
- それから、鈴木さんが最後におっしゃった、裏目標というか、表の目標でもいいと思うんですけども、社員教育の部分については、非常に意味があるだろうなと思ってしまして、ある意味子供って、残酷というか、大人のように表面を取り繕ってくれないので、面白くなければずっと引いてしまうし、面白ければ反応してくれるし、というところがあって、やはり自分の仕事を業界ではない方にわかりやすい説明ができるかということは非常に大事なポイントではないかと思います。これから社会人が、「伝える」のではなく「伝わる」という部分に関して、非常に重要な要素を持っているのではないかと思います。なので、いろんな意味で人材育成、子供にとっても大人にとっても人材育成の取組だなと思います。

【手塚委員】

- 応援会議という中で見たときに、やはり「愛」というキーワードがあって、それに対しては良い活動だなと率直に思います。

【青山座長】

- 私事になってしましますが、望月委員にSNS活用塾というものをやっていただいて、うちの会社で20歳前後の女の子たちが行って、インスタを始めたりとかしています。彼がやっているのは、例えばインスタグラムでリクルートする。あともう一つは、雛人形という100

年も続く伝統的なものの中で、全く違うお客さんと出会った話をお聞きしたことがあったことを前振りとして出します。望月委員お願いします。

【望月委員】

- ・ 私が約 10 年前に自分の家業に戻ってきて始めたんですけども、何をするかというところがわからないところから、とりあえずみんな今の後継者はSNSを始めるところからやるんですけど、当時（10 年前）、事業者がインスタグラムをやるというのにはパイオニアな時期でした。
- ・ 先行者利益もあって、わりかしぐんぐん伸ばしていけまして、そんなことをしていたら、日本中から「どこで買えますか」という問合せが多くなってきて、「SNSをやっている×（当時は 24、25 歳なので、そんな）若い人が伝統工芸をやる」ということで、結構メディア受けもよく、SNSを通じて、メディアの依頼などいろいろ獲得してっていました。
- ・ そんなこともあって、当時はECサイトもやっていなかったもので、これは全国販売でいけるなということで、補助金を活用して、オンラインサイトを作って、だいぶ売上自体は伸ばせたというのが一つ私自身の成功体験としてありました。ですので、本当に集客を全てネットとSNSに振っていった、そこから集客に繋げて、売上を増やしていくということをやっていましたということを、いろんな方にお話ししていった中で、やり方を教えてほしいという方がいらっしゃって、サポートさせていただいています。それは正直うちの会社の規模でいえばお小遣い稼ぎぐらいのものにしかなくて、私自身も、これからどんどんやっていこうというよりは、依頼があった場合しかやっていません。ここ 4、5 年で、SNS関係の専門の会社も出てきているので、そちらにすごく詳しい方々もいらっしゃるんですが、私自身は自分でSNSをやっている、何とか盛り返していけた現状です。
- ・ そんなことをしてうまくいきました、と言っていたのもつかの間で、コロナも明けて、そんな時代も少しずつ変わり始めて、SNSで集客しようというのははや時代遅れというか、その先の何かを加えていかないと波に乗っていけないというのは私自身も思っています。なので、ここからまたさらに駆け上がっていかないといけないというところで、うちとしては、伝統工芸、伝統産業でいくと、海外を見るのが一番いいと思っていて、それがSNSを通じたら少しはハードルが低くなると思っていますけれども、今まさしく県の補助金で始めているのが、「伝統工芸×NFT」で、雛人形をNFT化して販売するのをこれからやろうとしているとかですね。とにかく、SNSを使った海外展開を今一生懸命取り組んでいるところです。

【音成委員】

- ・ NFTとは何のことでしょうか。

【望月委員】

- ・ 要はデジタル証明書ですけども、デジタルデータはコピーすればいくらでも作れて人に譲渡もできるものですが、そのオリジナルの原本を証明書として作るというのがNFTです。どんなにコピーされようがNFT自体はコピーできないので、本当の所有者は私であるということを証明できる仕組みです。
- ・ わかりやすいのはデジタルアートとNFTを掛け合わせることです。デジタルアートは、今まではコピーできたので、あまり価値がなかったですけども、本当の持ち主としてNFTを取得することに価値が出てくるということです。しかし、「伝統工芸×NFT」という文脈ではNFTということに本質的な価値はありません。ただ、NFTをやると、新規性が

ある、何か新しいこと、すごいことをやっていると大体思われます。中身は要するに、シンプルに言うと、NFTは仮想通貨で購入ができる雛人形というだけです。

【鈴木委員】

- ・ 雛人形はデジタルじゃなくて立体物でしょうか。

【望月委員】

- ・ そこはこれから詰めていくところで、デジタルだけにするのか、デジタルで持っている方にお届けする仕組みを作るのか、もしくは、NFTの証明書を持ってうちに来ると、自分の物を作る体験のチケットにするとか、作り方はアイデア次第です。

【青山座長】

- ・ 次に山崎委員お願いします。

【山崎委員】

- ・ 今年もファクハクを開催します。10月18日から20日まで、商工会議所、中小企業団体中央会、県の産業振興協会に後援にいただき、第2回目を開催します。
- ・ それから、この応援会議で静岡愛を育てて、ものづくりの企業を元気にすることが地域産業を振興していくことに繋がっていくということが基本になっているということで、私達ものづくりが元気になっていくための一つの方法でオープンファクトリーというものを昨年ゼロイチから立ち上げました。昨年25社参加していただいて、今年は33社に増えました。なおかつ、今年は静岡を代表するような企業さんにも入っていただいております。清水・静岡で長年頑張ってもらってる大きな企業さんも入られて、また、小さな1人でやっている工房さんも入られて、みんなで発信をしながら、外に向けてPRをしていこうとっております。
- ・ 昨年はなかなか広報的に厳しかったものですから、まだ1,000人ぐらいのお客様でした。今年は3,000名を目指しております。内容は、工場見学とワークショップと工場ツアーです。絶賛準備中で、みんなで頑張っているところです。工場の中まで潜入できるという、こんな機会はなかなかありませんので、ぜひ遊びに来ていただければと思います。参加企業さんは、これによっていろんなイノベーションが起きております。これからも起きていくと思います。これが雇用にも繋がっていきます。各企業の社員のモチベーションがアップし、また、これからの職人候補に、ものづくりの楽しさが伝えられるというような、メリットがある活動です。

【中野委員】

- ・ ファクハクが今年度も開催されるということで、おめでとうございます。我々としても製造業の皆様を盛り上げていくというのはテーマとして考えておりますので、非常に大変素晴らしい企画を今年度もということで注目をしておるところですけれども、たくさんの方にお越しいただいて、一番のゴールは、静岡で製造業を盛り上げていくために、各製造業にお勤めになれる従業員を増やしていきたい。それもファクハクの目的の一つに据えていきたいと思いますでしょうか。

【山崎委員】

- ・ マイクの関係で聞き取りがとても難しいです。

【青山座長】

- ・ また違う形でお訊きします。一旦このテーマは終了させていただきます。

【竹内副座長】

- この4月に清水の駅前商店街の中に、スポーツをテーマにした「SHIMIZU CROSS」というスペースを作りました。私も地域の取組とかこの会議を通じて愛が大事だということもありまして、特に、やはり社会課題は紹介されるんですけど、なかなか巻き込めませんね。それよりもやはりやりたいからやるという、先ほどの山崎さんの話ですとか、鈴木さんの「おしごと愛ランド」の話と近いものがありまして、やりたいものから巻き込もうということで、それが何かを考えたときに、静岡市にはスポーツという力があるとすごく思いました。
- この施設のスローガンが「スポーツのある日常を作る」という名前ですけれども、静岡市には清水エスパルスをはじめとして、プロ野球ではハヤテというチームがあったり、バスケットボールチームもシャンソンとベルテックス、あとは卓球のジェードというチームがあったり、間接的にはラグビーのブルーレヴズというチームがあり、6チームがあります。ここにスポンサーの方がいらっしゃるんですけども、このプロスポーツチームの課題を聞くと、こういうチームは宝だと思いました。この静岡の町に6つのチームがあるというのは世界的に見てもほとんどないです。
- ただ課題としては、このスポーツチームが使われていないということで、市のテーマでもありますけど、もっと稼ぐ方向に使ってくれというところが一つ、もう一つは、こんなにいろんなチームがあるけれども静岡愛に繋がられないかということです。つまり、スポーツがある日常って素晴らしいですし、僕らは試合を見に行くことが当たり前だけれども、そうじゃない人とか、それを見たい人は県外にたくさんいますので、そうやって人を集める力を使えないか、というふうに思います。
- 実はこの SHIMIZU CROSS の中では、まず、いろんなスポーツのファンをかき混ぜようということで、サッカーファンとバスケファンはなかなか繋がらなかったりするんですが、こういったものを繋げるという取組をしています。そういったスポーツチームが繋がることによって、実はその外にあるプロ以外のスポーツ、皆さんもスポーツをやっているかもしれないし、実は子供は今部活動改革とかそういう様々な社会課題を抱えていまして、そういうところにスポーツに関わるネットワークがあれば、より良い街とか未来世代に対しても良い静岡市ならではの影響を与えられるんじゃないかということで、これを繋ぐような立ち位置をやっています。
- SHIMIZU CROSS では、一応左側にプロスポーツチーム、今申し上げたような方々にサテライトオフィスとして使っていただくような空間にしていまして、スポーツチームと、あとは様々な地元の企業さんですとか、学校とか学生とか、民間を繋ぐような立ち位置でやっています。どういう場所かという、実は三つほど機能があるような空間です。昼間はシェアオフィスということで、清水にはあまりなかったですが、企業さんが借りてくださっています。スポーツ系のスタートアップもそうですし、例えば音成さんの元いた静岡銀行さんにもシェアオフィスを借りていただいたりとか、そういうことをやってくださってですね、スポーツがある日はスポーツバーとして、応援しようということでやっています。最近はスポーツ観戦をしながら懇親会をしようとか、そういった新しい動きが出てきたりしています。それ以外にも、夜にはパーティスペースという形での利用もできますので、皆さんぜひ、機会があれば見ていただければと思います。下に100人ぐらい入るパーティスペースということで、ここでアスリートフードを出したりしています。
- 最後に、スポーツを通じて四つのキーワードの取組を様々なやっています。スポーツ×教育、スポーツ×働き方改革、スポーツ×健康、スポーツ×地域活性というテーマで、例えば

企業さんにスポンサードしてもらって、例えば教育ですね、子供たちに対するプロスポーツ選手のセミナーとか、そういったものを例えば小糸製作所のプロデュースみたいな形でやっていただいたりとか、あとは働き方改革ということで、エスパルスのファンの皆さんが集まって仕事をし、その後飲み会をしたりするとか、そういうような取組です。あとは、商店街の中にあるので、プロスポーツチームの様々なイベントと一緒にやらせてもらっていて、8月24日に卓球のジェードの開幕戦があるんですけども、このタイミングでは、試合を見ながら、商店街に卓球の台を置いて卓球もやっていただきます。その後交流会をやっていただくというような、いろんな掛け算の取組をやらせていただいています。なので、このやりたいからやるという力をスポーツという形で、そういった掛け算をしながら、皆さんと一緒にできればと思っています。よろしくお願いします。

【青山座長】

- ・ SHIMIZU CROSS のオープンイベントは私、竹内さんと電車の中で会って、おいでよと言われて行ったんですけど、難波市長が最初に挨拶して、「待ちに待っていた」と言っていました。
- ・ 時間があまりなくなったのですが、何でも結構ですので、まだ話していない方にご発言をお願いします。

【小川委員】

- ・ 前回に続いて2回目ですが、いろいろ活性化する取組が多いということをありがたく聞かせてもらいまして、コロナが落ち着いて、結構商工会の方にも創業の相談とか、若い方も積極的にいろいろやりたいという声もあるものですから、静岡愛を私もぜひ心に置きながらやっていこうと思いました。また引き続きよろしくお願いします。

【伊藤委員】

- ・ SHIMIZU CROSS の話を初めて聞きましたけども、静岡市内に6のプロスポーツ団体があるということは知らなかったので、非常にいい取組だと思います。
- ・ 今日の会議の内容で初めて聞いた中でちょっと衝撃的なのが、静岡市の方の説明に、第3次産業振興プランでGDPのお話をされたところがあったと思うんですけども、前年比で3,000億円減少し、これを令和12年に取り戻して4兆2,000億円にするというお話だったような気がしたんですけど、そうすると今よりも2割以上、GDPを上げないといけないことになろうかと思うんですが、それってどういうふうなことをするのか、中小企業がどういうふうに絡んでいくかというのはこれから非常に重要なことなのかなと思いました。
- ・ あともう一つは、人口減少が結構進んでいるような気がしていて、しっかり取り組んでいかないと、中小企業の方の経営は、年配の方々が頑張っているんで、ある程度の技術力を保って、現状になっているんですが、これが10年後に技術者がいなくなったときにどうするのかというのを、真面目に中小企業の方も考えたいと思うんですが、中小企業の方にはお金があまりないし、余裕がないところだと思います。行政がなんとかテコ入れをしないと、本当に10年後は、もうちょっと落ちてしまうと、非常に寂れていくだけになってしまう気がします。ここのところについては市の方でしっかり面倒を見ていただければ、中小企業のこの会議ももっと活性化して良い意見が出るかと思いますので、その辺は一つお願いしたいと思っています。

【事務局】

- ・ 先ほど説明させていただいたように、人以外の華やかな事業は大きくバンバン出ているん

ですけど、やはり人の部分は新しい事業がないというのが正直なところでございますので、そうしたご意見はごもっともだと思います。また皆様の御意見を伺いながら事業承継ももちろんですけれども、人の確保という中で、育成という中で取り組んでまいりたいと考えております。

- ・ GDPは先ほどコロナ禍の落ち込みは織り込み済みと説明しましたが、正直言いますと織り込み済みのものよりも少し沈んでいる状況です。今までの年率でいうと1.5%ぐらいの増加率でずっと右肩上がり続けてきた部分もございますけれども、テコ入れをしていかないと、令和12年のときには厳しいという認識をしています。

**【青山座長】**

- ・ 八木先生、静岡愛でつながってきたので、そのあたりをテーマにしてまとめをお願いします。

**【八木委員】**

- ・ 今御指摘があったように、若者の流出率が非常に激しいというのは静岡の特徴だと思っています。私は学校現場にいましたが、学校教育でやっていることを続けていても、流出は多分止まらないだろうと思いました。追跡調査をしていくと、5年10年先の話になりますよね。そうすると、もう時代がこれだけ変化していますから、あまり意味がないデータになるのではないかと考えていて、今自分たちがやっていることに本当に意味があるのかどうかということを大学の先生と一緒に調べています。
- ・ 根拠があるかわかりませんが、一応国の調査で、若者がUターンIターンをする三大要素が言われています。一つは「静岡への誇りや愛着がある」。当たり前といえば当たり前ですが、いつそれを育んでいますかという話がありますよね。二つ目が「地元の企業を知っている」。これは「知っている」という意味合いが、「名前を知っている」ではなく、今の子たちはSDGsもわかっているので、「社会にどういう価値を生み出す企業なのかということがわかっている」ということが大きいと思います。
- ・ 三つ目が、なるほど私は思ったんですけど、「安心できる大人の存在」です。安心できる大人の存在というのは、親あるいは教員以外のものです。例えば竹屋旅館さんではなくて竹内さんがいるから僕は戻ってきたいんだ、そして竹屋旅館に就職したいんだという、こういう感覚だと思います。でも実はそういう経験ってほとんど今なされてないですよ。ですので、先ほど鈴木さんからお話があった「しぞーかおしごと愛ランド」、こういうのも非常に大きな意味があると思うんですけども、そういった触れ合いが本当の意味であるかどうか。丸ごと自分たちのことを受けとめてもらえるという、なかなかこういう機会がないということで、そこを私たちは一つのテコにしながら、今プロジェクトを展開しています。静岡自体は魅力あると思うんですよ。それをいかに可能性として若者が知っていくか、ということがすごく大事なんだろうと思っています。

**6 今後の手続等について**

**【事務局から説明】**

- ・ 本日の議事録を作成し、発言の内容について確認をさせていただきますので、御協力のほどよろしくお願いいたします。

**7 閉会**

【福地課長】

- ・ 本日は皆さんありがとうございました。冒頭青山座長の方から、改めて条例の前文を皆さんに共有していただいて、自分も改めてこの場が静岡市、それから、中小企業の皆さん、小規模企業の皆さん、あと支援機関の皆さん、あと大企業様、金融機関様、教育機関様、この会そのものもそういう関係者で成り立っているという中で、今日非常にいい御意見をいただいたと思っています。
- ・ ポイントは、おしごと愛ランドのお話もそうですし、ファクハクのお話もそうですし、SHIMIZU CROSS の話もそうですけれども、いろんな事業者が繋がっていくとか連携していくとか、竹内社長はかき混ぜるという表現をされましたけども、そういうことだと思っています。その中から新しいことやイノベーションが生まれてくるという認識をしております。でするので、そういうものが生まれるような事業や施策を今後考えていくべきだろうなと改めて認識をしました。
- ・ 私も若手の頃から経済局の仕事をさせていただいていて、何人かの社長さんと若い頃から顔見知りで、今、皆さんすごい社長になられたなというふうに思っているんですけども、私としても中小企業の支援とか、企業立地とか、あとは観光なんかの部署も回ってくる中で、なんとなくこの部署でピンポイントの仕事をしているよりかは、これとこれを繋げたらいいんじゃないかとか、そういうことがだんだん見えてきた部分もありますので、そういう部分を生かしながら、あと経営者の皆さんの繋がりが多分一番すごいパワーになっていると思いますので、そういう静岡愛のある皆さんと一緒にいろんな事業ができればありがたいなというふうにお話を聞かせていただきました。本日は本当にありがとうございました。