

令和6年度 第2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7年2月20日（木） 14:00 ～ 15:30
開催場所	SHIMIZU CROSS
出席委員 ※五十音順	青山達弘 座長、伊藤晃 委員、音成秀樹 委員、鈴木達仁 委員、住川守雄 委員、竹内佑騎 副座長、中野真吾 委員、堀田純友 委員、八木邦明 委員、山崎かおり 委員（10名）
欠席委員 ※五十音順	稲葉豊穂 委員、小川剛 委員、手塚光里 委員、望月啄矢 委員（4名）
静岡市出席者 （事務局）	福地参与兼産業政策課長、福井産業振興課長、平尾商業労政課長、藪主任主事、糠谷主任主事
<p>1 開会</p> <ul style="list-style-type: none"> 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"> 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。 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。 <p>2 青山座長 挨拶</p> <ul style="list-style-type: none"> 青山座長挨拶 出席者自己紹介 <p>3 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>【糠谷】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>【糠谷】資料2-1、2-2を用いて説明</p> <p>（3）令和6年度第1回応援会議にて各委員からいただいた主なご意見とその対応状況について</p> <p>【福井課長、福地課長、平尾課長】資料3を用いて説明</p> <p>【伊藤委員】</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業の経営者には年配の方が多く、10年後、15年後の事業承継や技術の伝承に不安を抱いている方々が多いと思います。この対応状況に書いてあるように、経費の助成や伴走支援は非常に重要ですが、パソコンも使えない人もいるため、いきなりDXというと少しハードルが高いと思います。ただそこは取り組んでいかなければならないと思います。 事業承継もこれから非常に重要で、廃業やM&Aなどやり方はいろいろありますから、そのテコ入れは非常に重要だと思っています。 <p>【竹内副座長】</p> <ul style="list-style-type: none"> SHIMIZU CROSSは去年の4月末に完成し、まだ1年に満たない施設ですが、実はいろいろなプロジェクトをやっています。静岡共創イノベーションプロジェクトというもので、その壁に向こうから貼ってあります。まず質より量で、いろいろなことをやってみようという 	

ことで、この1年で50のプロジェクトをやるという目標があります。今は35枚ぐらいあります。やっているプロジェクトの中には、例えば卓球のジェードというプロスポーツチームの開幕戦のときに、OBの方にここに来てもらい、商店街に卓球台を出して、ジェードの選手が教えながら卓球をするというものがありました。また、ハヤテのファン感謝祭を同じく商店街を使って開催しました。商店街でオープントークをして、子供たちに向けて野球選手になるキャリアや考え方の話をしてもらった後、ストラックアウトをやって競技に触れるということをやってきました。スポーツが繋ぐ力の大きさと、その中に「好き」「愛」「推し」というものがあると、人は自然に集まると思います。

- ・ 静岡市がプロスポーツチームを持っていて、それに関わるOBなどの人材が多く積み上がっています。これが今後の部活動改革等につながるとも大きな財産として街にあるということを感じています。今我々に与えられている使命は、それを使ってどう稼ぐかということです。元々は「スポーツは稼いではいけない」という聖域的なところがありましたが、世界の中では変わっていて、今はそういう人をどう活用して稼ぐものにしていくのかということを問われています。そこに対してビジネスをやっている皆さんがどう連携していくか。それはスポーツチーム側にはわからない話なので、どんどん提案してほしいという話がありました。我々がスポーツチームを使い倒すようなものがプロジェクトとしてあると面白いと思います。

【八木委員】

- ・ Uターン・Iターンに関してお話をさせていただきます。僕たちが中心に据えているのは地域活性化です。従来学校は知識を教えたりスキルを身につけたりするところでしたが、今は「探究学習」という、正解のない問いに対して自分たちで正解を作っていくという学びを積み上げています。これまで3,600人の中高生が関わっており、卒業生が出てきています。徳島にできた「神山まるごと高専」をご存じですか。日本中のイノベーターの卵になるような学生を集めて、イノベーターを育てていくところです。地域を活性化させていく面白さに目が開いた学生がそこに行き始めています。その学生たちに静岡に戻ってきてほしいものです。学生は大人との未来志向型の取組をすることによって、作る面白さを体験できて自身の可能性を発揮できるようなところにまず行きますが、最終的に戻ってくるかどうかは、挑戦する場として静岡を選んでくれるかどうかだと思っています。それは次世代だけに託すことではなく、現役世代が挑戦するような未来志向を持ってイノベーションを起こしていこうとする県なのかということがこれから問われるのではないかと思います。そのため、次世代のマインドを育てるだけではなく、一緒に大人も育っていきましょうということを今やっているところです。

(4) 事業承継・技術の伝承について

【福井課長】資料4を用いて説明

【山崎委員】

- ・ 伝統工芸に関する施策はすごくありがたいと思います。給与が払えないとか、新しい人を入れられないという問題は、出口があって儲かっていけば解決すると思います。伝統を守りながら売り方を変えて乗り越えている伝統工芸の方々がいらっしゃるので、その支援を何かできないでしょうか。左京さんは自分たちで生産販売していますが、間に問屋などが入って利益が少なくなるなど、売り方の問題もいろいろあります。県の方でもグッドデザイン賞など支援をしてくれていますが、それについて何か考えていることはありますか。

【福井課長】

- ・ 静岡市で亡くなった方がいて斎場を利用するときに、線香入れや写真立てなどの2,000～3,000円程度の工芸品を弔意品としてお配りしていました。それは市が職人さんに発注して買い上げるもので、8種類ぐらいのメニューからどれか一つ好きなものをご遺族の方に選んでもらうものですが、ご遺族の方から、弔意品はいらないのでその分安くしてほしいという意見を多くいただきました。一方で、少しでも工芸品の販路を確保するために実施してきたものであるため、それをやめてしまうと売上げが下がってしまう職人さんも出てくるということで、悩ましいところではありましたが、市長も交えて検討した結果、来年の上期をもってやめることになりました。市長からは、その予算を新商品開発と新販路開拓に使うよう指示が出ました。何をするかといいますと、作るものを職人さんに決めてもらうのではなく、誰もが手に取って欲しくなるようなものをデザイナーに作ってもらい、さらに、デパートの渉外担当の方などの、何が売れるかわかっているマーケティングの専門家を入れて、職人とデザイナーとそのマーケティングの専門家で、何をどういうふうにデザインして作ったら売れるかよく考えて、売れるものを生み出すという事業を来年度からやることにしました。

【山崎委員】

- ・ 一時的な策としては有効かもしれませんが、職人自身のマインドが変わらないと、根本的には売れるものを作っていけないので、マインドの部分も含めてトータルで見てくれる人を入れた方がいいと思います。うちにもいろいろなバイヤーが入りましたが、バイヤーにも得意不得意があり、全然儲からない方向に提案する人もいます。自分たちが経験したことの中でしか提案できないので、うまくいく場合もあれば、うまくいかない場合もあります。それよりも、本当は遠回りかもしれませんが、その人の考え方とかを根本から勉強できるような支援をしたほうがよいと思います。

【福地課長】

- ・ 今山崎社長がおっしゃったように、職人の世界でも世代交代がだいぶ進んできているのか、今までのものではなく新しい価値を作っていくという動きが、行政が仕掛けずとも出てきています。例えば、匠宿を運営している創造舎の宿泊施設に行くと、部屋の中に伝統工芸品が多く置いてあります。布も照明も、全部メイドイン静岡でまとめて、泊まった人が感動できるようにっていて、それをそのまま買えるような仕組みになっています。
- ・ また、清水建設の社員が立ち上げるスタートアップが、伝統工芸をインテリアとして海外に売っていくようなことをやりたいという話があり、匠宿も紹介して動いている案件があります。その案件にもデザイナーがいて、各地域の伝統工芸の優れた素材を外国の人や富裕層が買えるようなものに商品化し、それをECサイトで売っていくというビジネスモデルです。そういうチャンネルも欲しいと思います。
- ・ 伝統工芸品を子供のおもちゃにして、子供が大きくなって遊ばなくなったらそのままインテリアになるという、価値を転換していくようなものを作っているところもあります。それはビジネスプランコンテストで賞を取って、実際に商品化されています。皆さんが未来志向でそういう動きをしてくれていて、民間ベースでそこまで来ているものもあるので、山崎社長がおっしゃったように、職人さんの意識次第で可能性は結構あるのではないかと思います。

【竹内副座長】

- ・ 「アトツギ甲子園」が新聞に載っていましたが、後継者というものは今すごく注目されて

います。後継ぎになる人が再スタート、再ベンチャー化していくということが非常に重要ですし、そういうものを応援していく甲子園のようなイベントがあります。静銀をはじめとした金融機関や支援機関もそういう支援をやっていると思いますが、そういった人たちが協働して、むしろ後継ぎがかっこいいという流れを作っていくことを、国も含めていろいろとところが支援しています。後継ぎになる前の高校生や大学生たちともっと接点を作り、「後継ぎはかっこいい」ということを次世代に向けて発信していくということが重要だと思います。

- 例えば、キャリアが決まっていなくても、親が地元で仕事をしていて、今後継ぐかどうか分からないという状況の学生が相談する相手がいません。先生に話したこともないし、かといって両親に話すことでもない。親に話すとむしろ敵対してしまうかもしれない。そういう人たちがどうやってキャリアを積んでいくべきなのか。銀行に行きたいとかメーカーに行きたいという話の前に、何を積んでおくといろいろな選択肢が生まれるのかを考えたいということで相談に来た人もあります。僕は後継者として話せることは話しましたが、後継ぎの人たちはどういうキャリアを考えながら踏んでいるのかについてすごく知りたがっています。確かに振り返ってみるとそういう場はなく、あなたは何者なのかと言われたときに「後継ぎです」となかなか言えなかった自分がいました。後継ぎになるかどうか分からないけれども、今私達は何を考えればいいだろうかということを、これから未来の後継ぎに向かって支えていくようなものが、両方あるといいと思います。

4 情報交換

【鈴木委員】

- 「しぞーかおしごと愛ランド」は、10時から16時までのイベントで、1,469名のお子さんと親御さんが来場されました。最初はブースによって人気の偏りがありましたが、各ブースを30分ぐらいで回れるものですから、すごい勢いでスタンプラリーを回るお子さんや、いろいろな企業を体験できるから帰りたくないというお子さんもいました。
- 私がすごく感動したのは、中学生の女の子が「こういう仕事をするにはどこで勉強すればいいですか」と質問してくれたことです。先ほどの人材教育や承継にも繋がってくると思います。やはりどうしても、人手が足りないとか、物価が上がっているとか、ついつい目先の現実ばかり見てしまいます。人材確保の点では、高校生や大学生に向けてイベントをやるのが一番手っ取り早い気がします。地域交流委員会が言っているのはそういうことではなくて、その前段階である中学校の時点で「どこで学べばいいか」というひらめきや気づきを導くことができればという意味を込めて小中学生を対象にイベントを実施したので、そういう言葉を実際に聞いたのは大変うれしく思います。ご協力くださった皆様ありがとうございます。

【青山座長】

- 目の前にいる子供たちは未来です。説明するのは社長や幹部社員ですが、未来に向かって語るような面があるので面白いですね。今日は課題提起のような感じで、課題や取組についてどんどん意見が出て、皆さんのどこかに残って、それが明日からの活動に活かされればよいと思います。

【中野委員】

- 私どもの業務で事業承継を重視しており、来年度の事業計画の柱となっていて、ちょ

うどころいったデータをいただいたので教えていただきたいです。事業承継を必要としている経営者の掘り起こしを目的としてアンケートの対象者を60歳以上にしたのはなぜですか。

【福井課長】

- ・ 業種別・年代別の後継者のいない方の数を県が帝国データバンクに頼んで調査しました。帝国データバンクはそれがどこの誰かわかっていますが、県はその情報を得るためのお金は払っていないため、その情報を持っていません。事業承継に悩んでいると答えた人が、50代までは多くなく、60代からぐっと増えたため、60歳以上を対象としました。

【中野委員】

- ・ おっしゃるとおり、経営者の年齢が上がってきて、後継ぎがないからその承継先を探しているというケースはいまだにありますし、これからはありますが、最近では、事業を多角化していく手段としてM&Aを選択される企業も増えています。高齢化してきて、承継者がいないから探すのではなく、今は活きがいい状態であるけれども、より良いところに継いでもらいたいと思っている経営者がいます。つまり、いないからというネガティブな要素ではなく、技術や販売力があるから継ぎたいというニーズもあります。そのため、対象を60歳以上に限定しなくてもよいのではないかと思います。
- ・ M&Aのことで言いますと、売りたい企業と買いたい企業の割合は1：9です。売りたい企業の情報が非常に少ないです。そういったアンケートの結果は売りたいということに繋がる情報だと思いますので、今後非常にいい結果が生まれてくると思います。

【山崎委員】

- ・ M&Aには問題もあります。中小企業同友会の中でも、かなりひどい条件で騙されそうになってしまったことがあったので、注意が必要です。

【中野委員】

- ・ おっしゃるとおりです。そのため、当局の方がM&Aのガイドラインをより厳しく書いています。悪質な業者は確かにいますが、金融機関が間に入れば安全です。引継ぎ支援センターと金融機関は引き続き、強固な関係でやらせていただきます。

【山崎委員】

- ・ 親族内承継が一番安定的に繋いでいけるという統計が出ているので、息子さんや娘さんがいれば、まずはその方の承継を考えるのが一番よいと思います。私は事業引継ぎセンターのマネージャーをやっております、無料で相談を受け付けていますので、情報がありましたらぜひお知らせください。

【堀田委員】

- ・ 事業承継は世襲制というか、息子さんとか娘さんに代々つないでいくというイメージがありました。大きい会社を親族でない人が継いでうまく回るパターンがありますが、中小企業の皆さんの承継や技術の伝承は大変だと感じました。
- ・ 私は連合静岡の役員もやっていて、価格転嫁について着実に取り組むよう経営者団体に申入れをしています。上がった分従業員の賃金が上がりますし、差額はしっかり商品やサービスに価格転嫁をして、消費者も納得して購入する。そういうサイクルになれば中小事業者も潤うと思いますので、ぜひ賃金を上げてほしいです。

【音成委員】

- ・ 私は中小企業支援センターのセンター長として来ていますが、静岡市産業交流センターのセンター長もやっております、産業交流センターとして「おみやプロジェクト」というお

土産をブラッシュアップしていく事業を実施しています。今年はお土産に限らず食料品について、商品開発プロジェクトという名で、6社の商品のマーケティングをやってきました。その6社と過去におみやプロジェクトで参加した会社の販売会を3月15日にエスパルスドリームプラザのロビーで行いますので、お時間がある方はぜひご覧ください。

- ・ 3月22日にIAIスタジアムで静岡ブルーレヴズとリコーブラックラムズ東京が試合を行います。静岡ブルーレヴズは、ヤマハ発動機が自分の名前を出さずに静岡という名前で球団経営をしている特殊な形態の球団です。あえて「磐田」を消して、中部東部の静岡県民のサポートを得ようと活動して3年目になります。球団社長の山谷さんが各地で「プロスポーツと地方創生」というテーマで講演しています。社長も選手も地域活性化に関して非常に思いを持っていて、あちこちの小中学校を訪れて100回以上ラグビー教室を行うという活動をしているラグビーチームが、IAIスタジアムで試合を行います。興味のある方はぜひご覧ください。

【住川委員】

- ・ 資料3の対応状況の「中小企業におけるDXの実現」について、中小企業のデジタル化への対応が遅れているため、中央会ではデジタル化サポートセンターを3年前に立ち上げ、専門家とタイアップしながらデジタル化を支援していて、デジタル化の人材養成講座などを行っています。静岡市の取組、「DXの実現に向けた伴走支援」とは具体的にどのような支援なのか教えてください。

【福井課長】

- ・ 三菱電機に長く勤めた製造ラインのスペシャリストである理工科大学の工藤先生という教授がいます。工藤先生は、マクロを用いて既にあるデータを結びつけて自動で別の応用に発展させるということ得意としており、令和6年度のDXは、ほとんどがそれを利用したものです。

【住川委員】

- ・ 工藤先生が中小企業に入っていって、課題を聞きながら、そういうプログラムを開発するという具体的な支援なのですね。その費用を静岡市が補助するということですか。

【福井課長】

- ・ そうです。静岡市は700万円の委託料を理工科大学に払って、先生はそこから報酬を得ています。もう少し高いシステムを入れた方がいいというような話に発展するケースもありますが、その場合は、この事業とは別の市や県の補助金を使って設備を導入し強化してもらうことになります。令和7年度はより高度なことをやる方針で、エクセルやマクロより一歩上の、ロボットを使って無人化するS I e r（システムインテグレーター）などのDXのコースも作ります。件数は絞りますが、一定程度のデジタル化が既に済んでいても一歩上の自動化というところを目指す企業をサポートするというコースです。

【福地課長】

- ・ 産業政策課でDX絡みの新規事業があります。物流の2024年問題の関係です。他業種では以前から時間外勤務の上限規制が定められていますが、物流業はいろいろな問題があって先送りになっていました。いよいよ改革しなければならないというところまできているものの、それでも厳しい状況です。法改正がなされて、荷主も含めて運送事業者にもいろいろな努力義務が課されています。その努力義務に対応するためにDX化を図る事業者を支援する事業について、国の交付金がもらえれば実施するつもりで予算要求しています。運送事業者に

限定した事業ですが、多重下請け構造の中で契約書を作成せず口頭でやりとりしていたのが全部書面化を義務付けられると、少なくとも簡単なシステムは必要になり、相当なニーズが出てくると思われるので、そこを支援したいと考えています。

【竹内副座長】

- ・ 伝統工芸や事業承継の話の中で、先日エルメスジャパンの社長とお話をする機会がありました。静岡出身の方で非常に面白かったです。エルメスは今でこそ世界的なメーカーですが、創業のときは小さなファミリー企業でした。実は今もファミリー企業です。職人性と日本的経営を大事にしているということで、非常に意外でした。なぜこれほどの企業になったのかというと、先ほど職人のマインドを変えるという話がありましたが、そういうことをやってきたという話でした。マインドを変えるには体験するしかないということで、例えば、職人さんたちを集めて社員旅行に行かせます。綺麗なエーゲ海を見ろという感動体験をすると、「エーゲ海ブルー」という色と名前が紐づく感覚が養われるそうです。お客様に提案するときも、オーダーメイドで作るときに、単なる「青」ではなく、例えばスルガベイみたいな色で作りたいと言っていると、お客様が「私が新婚旅行に行った場所だからエーゲ海ブルーにしたい」、というふうにリンクしていきます。つまり何かそういう体験をさせなければ人は変わらないという話と併せて、感動体験をたくさんさせることが社長としての仕事だったという話をしていました。私はハッとしました。皆さんはいろいろ取組をしていると思いますが、子供たちが感動しているだろうかとか、この街で本当に感動した体験があるかということ、結構言葉が詰まると思います。職場体験も同じで、一生懸命プログラムを組んでいるけれど、感動させようとしているかということと別の話です。それは先ほど言った人との出会いとか、ちょっとした言葉とか、そういうことに一生懸命かどうかということから始まるのだなと反省したところです。我々が未来志向で考えていくときに、子供たちと一緒に感動し、一緒に未来を作るわけです。子供たちと一緒に作っていく場で我々も感動できなければいけないし、そういう体験を作っていくことにももう少し汗をかかなければいけないと思いました。その意味では、今日こういう場で皆さんが一緒になって熱を体験したということがまず重要だと思いますし、こういう場を次の世代に体験してもらわなければいけないと思います。こういう場所に入って、大人が一生懸命話して頭を悩ませているところを見て考える子供たちもいるでしょう。こういう場が増えてくるとよいと思います。

【青山座長】

- ・ 今度この会議に子供たちを呼びますか。

【八木委員】

- ・ 子供たちを呼ぶことは簡単ですが、逆効果もあるので大人が大変だと思います。

5 閉会

【福地課長】

- ・ 本日はご参加くださりありがとうございました。当課全体を通じて、あまり企業を訪問することがないと感じています。我々は、経営者の皆さんの話を聞いて皆さんと同じようなことを考えていかなければならないと常に思っておりますので、事務局の彼らが今まで経験していないことをさせたいと思っておりますのでよろしくお願いします。
- ・ 会議に子供を入れるというお話がありましたが、この会議とは別の会議で考えています。静岡市産業活性化懇話会という、識者や経営者たちが大きな方向性を議論する機会がありま

す。去年のその会議でスタートアップの話をしました、東京からやってくるスタートアップに搾取されてしまうのではないかというイメージを持たれている方が多くいました。そういう側面もありながらも、地域の若者に起業家精神を持ってもらうプログラムを実施していますので、そこをそういうイメージで捉えてほしくないと思います。我々のプログラムを受けて起業した方や、高校生で起業し地域のためになるようなプランをすでに実行してくれている方を今度の会議で見てもらいたいと思っています。また八木さんにご意見いただきたいと思いますが、そんなこともしながら未来志向の産業振興をしていきたいと思っていますので、引き続きご協力いただければと思います。ありがとうございました。