

日時：平成28年7月19日 18:00～19:50

場所：クリエイションコア南館3階研修室C

出席者

○中小企業振興会議モノづくり部門会議委員

出席委員：糸野委員、本多委員、高田委員、田中委員、西松委員、宮野委員、
大本委員、吉田委員、阿児委員、高島委員

欠席委員：

○アドバイザー

公益財団法人東大阪市産業創造勤労者支援機構 山西コーディネータ

○事務局

鶴山モノづくり支援室長、堀川モノづくり支援室次長、賀川労働雇用政策室長、
久保労働雇用政策室次長、野下モノづくり支援室主査、津田モノづくり支援室係員

開会

1 はじめに

2 中小企業支援施策についての概要等について

- (1) 東大阪市内中小製造業の事業承継に関する調査（まとめ）
- (2) 事業承継支援の在り方
- (3) フリーディスカッション

・東大阪市内中小製造業の事業承継に関する調査のまとめについては資料1、(2) 事業承継支援の在り方については資料2、今後のスケジュールについては資料3に沿って事務局より説明。

委員 現段階、東大阪市内で事業承継に関する相談窓口はあるのか。ワンストップで相談に乗れるような窓口はないのか。

→ (事務局) 現状、東大阪市内にそのような窓口は無い。M&Aという観点であれば東大阪商工会議所が窓口となり大阪商工会議所に繋ぐという活動を行っている。強いて言うならば、現状の窓口は東大阪商工会議所になる。墨田区では区ではなく中小企業センターで行っている。事業承継ではどうしても家族間の問題があるため、行政の限界を感じている。

委員 事前に読んでいて気持ち悪かった。今後の事業承継の意思無しが20%、候補者がいない13.9%、M&Aが1.7%。その中で、経営状況がとても不調と回答した者にしぼると、承継の意思無しが52%、候補者未定が33.3%、どちらかといえば不調では、承継の意思なしが19.9%、候補者なしが21.3%となっており、承継する意思がない人の44.9%が将来性がないとしている。親族に意思がないとある。事業承継がスムーズに進んでいかないのはこの相談ではないか。4人以下の事業所等で本当に自社の技術が市場にニーズがないと思えば将来性がない

としているのか、自社の技術がうまくアピールできず市場に埋もれてしまい将来性がないと思っているのか、さまざまなケースがある。

そもそも、親族間でも承継の意思がなく事業承継を行わないこともあるが、事業承継問題の焦点をどこに持っていくのか。行政として、どのような支援をし、市の事業承継としてどのような形にしていくのかが見えない。今回のアンケートまとめと市の支援のあり方についてのつながりがいまいち分からない。

→ (事務局) 8ページの廃業についてを従業員規模別にみるとほとんどが小規模事業者になっている。そのことを踏まえると、本来はこの層をもう少し前の段階で、独自技術のアピール等について行い、少しでも将来の見通しが立つという状況を作り出すことが大事。昨年度の販路開拓支援ということもあるが、それを含め、そのために技術交流プラザを改良し、小規模事業者にも使いやすくする。

もちろん、ここだけでは対応できないものもある。そういった場合、設備、従業員、取引先をどうするか、地域ネットワークの機能の維持を実現するために、つないでいく仕組み(受け皿)を構築していく。しかし、行政にも限界があるため、合併等していくのが望ましい。

ただ、自然に待っていても起こりにくいため行政としても何かしていくと考えている。

これは事後の話であり、前段階の話として将来見通しがつきやすいように販路開拓、後継者育成を支援していくことが重要。ネットワークが重要であり、横のつながりを作っていくためにも塾等を行いネットワークを深化させていくことも方法。

委員 喫緊の課題として経営者の年齢層(65歳台の層)があるが、先ほどの説明は1つ前の世代ではないか。支援策は遅い感じがする。事前の部分では年齢層がもう少し低いのではないか。

→ (事務局) お示ししたのは65歳以上の年齢層の事業承継の支援策として考えている。1つ前の段階の話では少し支援の方法も変わってくるのではないかと考えている。販路開拓か人材育成等ではないかと考えており、事業承継とは別の切り口での支援が必要。

どちらが重要という話ではなく、一方でも欠けてしまうと、ネットワークがなくなり東大阪の特徴がなくなってしまう。

委員 資料2の黒枠4つの支援策があるが、どこが担うかといった話が出てこない、話が広がらない。単発で行うと意味がない。市でやるとすれば担当の部署を作り、いつでも相談できる体制が必要。アンケートを分析し、解決策を練ってもこれでは意味がないのではないか。

→ (事務局) 体制については予算の時期までに決定する。M&Aについては商工会議所が行っているし、セミナーについては財団が別のセミナー等を開催している。そういったノウハウ等を考慮していくとどこが何をすべきか決まっていくと考えられる。次回までには事業案としてお示しできるようにする。その際、単発ではなく連携し行うような仕組みにしたいが、予算の関係上選択と集中を行い特化型となる可能性もある。重要な事項であることは重々承知しているため何かしらの施策を行っていくことは考えている。

委員 年齢層が高い経営者の企業でももしかしたら特殊な技術をもっている企業かもしれない。承継するという方向に考え直すかもしれない。そうした際にこれまで行っている販路開拓支援なのか、事業承継の支援なのかどちらか分からなくてもワンストップで相談に乗っていただける窓口はないのか。経営者が相談に来た際にすぐに事業承継に行くのではなく、その企業が特殊な技術を持っているのではないかと、持っていれば販路開拓できないか等を含めた相談窓口を設置できないか。

→（事務局）一義的には機構の販路系コーディネーターに行っていただくのが適切ではないか。相談の中で市の支援施策を紹介したり、事業承継支援の機関を紹介することが本来の姿かもしれないが、現状できておらず、課題と考えている。

委員 仕組みとしてはしっかりできているので、相談内容により事業承継か販路開拓かの縛りができれば仕組みがうまくまわるのではないかと。事業承継だけをとらえるのではなく、事業承継の手前から救えるような仕組みを構築するべきでは。

→（事務局）第一回の部会で小規模事業者に光を当てるべきと提言をいただき、総合相談窓口を商工会議所に設置している。会議所では企業と接点が多く、中小機構への紹介等していただいていると思う。企業との接点ということであれば、商工会議所のその窓口を充実させていくべきと考えている。もちろんそれだけでなく別の枠組みも必要かと考えている。販路コーディネーターについては販路系を主においているため専門性がある。そのため会議所のほうが適切ではないかと考えている。

委員 商工会議所、販路系コーディネーター、中小企業大学校等さまざまなところで支援をしているが、企業側からの相談を受け、どこの機関ではこういった支援を行っている等紹介するコンシェルジュ的な役割が必要ではないか。

→（事務局）そういった提言を受けて、商工会議所にもものづくり総合相談窓口を設置したところである。

委員 その窓口他に他の支援機関が行っていることを含めて、チームとして取り組んでいくべきではないか。

→（事務局）墨田区ではさまざまな機関が入り、意見交換等を行っているという事例もある。

委員 黒字企業でありながら、後継者がおらず廃業するといったケースがある。

企業によっては、若手を育成したいという企業がある。そういった企業を紹介していただきたい。紹介していただければ、我々はその企業に若手を送り込む。

→（事務局）個別企業の情報をそのまま出すということは難しい。企業側に確認し、了解を得られれば出すということは可能。何かしら意図をもって方法は考えたい。

委員 ワンストップ窓口は重要だが、商工会議所では会員以外が使えないのではないかとことも考えられる。会員以外でも使えるのであればもっと広く周知をしていただきたい。

市役所では税務相談や、法律相談を行っている。その一環として事業承継相談はできないか。

税理士は中学生に対して税について講演を行っているが、そういった形で企業について等講演

するのもいいのではいか。教育の場で講演を行う

→ (事務局) 相談は市民向けに行っているものなので、できるかどうか、事業承継を入れるかどうか確認する。教育の場では教育支援事業等で市のものづくりについて知っていただいている。

教育支援事業では毎年5000人程の小学生に対しものづくりを体験していただき、東大阪市がものづくりのまちといったことは少しは分かっていたか。

委員 事業承継は2つの問題がある。1つは税金。株、資産の償却の仕方等。もう1つは経営の承継。この2つをいかにうまく承継していくかになる。税金関係については税理士等と相談しながら、資産を残すか。第三者が承継する場合は保証の問題が大きくなっていく。公庫では4月から無保証の事業承継向け融資を開始している。昨今の製造業で難しいのは設備投資。昔みたいに機械1つだけでは受注が難しい。

・コーディネーターから支援機構で行っているコーディネーター業務の説明

委員 受注先からの要望を理解しているとどういったものを開発すればよいか分かっているため補助金申請しやすい。あくまで一般論だが、補助金に採択された企業は毎年採択されている傾向にある。補助金申請の書き方やポイントを理解しているため通りやすい。小規模事業者は自社の強みが把握できておらず、申請が通らない、通らないので設備投資できない、できないので受注がへるといった悪循環に陥っている側面もある。

委員 以前コーディネーターが訪問された際の話だが、東大阪市内はティア4、ティア5の企業がほとんどである。しかし、市からは売り先を探せと言われていたが、そもそも売れる製品を作っていない。といった話があった。そう言われると、実際に自社の製品は設備さえあればどこでも作れる気がしてしまう。だが、外から見ればそうではない技術がある。自覚できていない技術をコーディネーターの目線で技術の良さ等を指摘していただきたい。そういった情報を公開していただきたい。そういった情報があれば、今回のテーマである事業承継につなげることができる。

委員 実際にいろんな企業を訪問して、この技術は特殊だといった事例はあるか。

CD 技術系ではないのであまり詳しいことは分からないが、印象に残っている企業はある。異形断面を刃物で切る際に、普通であれば断面が変形するが、その企業は変形させずに切断することができる。その技術は大阪府内では2社しかないとのことだった。

委員 そういった技術をフィードバックしていただくと、地域内で仕事ができる。ぜひとも提供できるような仕組みを構築していただきたい。

委員 現在、そういった企業情報を公開するような仕組みはないのか。

→ (事務局) 個別の企業情報になるので公開はしていない。職員でも閲覧制限をかけている。企業情報ということであれば技術交流プラザに掲載はしている。全て掲載しているわけではないので、

プラザ未掲載企業にコーディネーターに訪問していただき、掲載していただくようにしている。

委員 自社でも事業承継の問題について考えている。自社で一番ネックになっているのは、自社株の扱いについて。

委員 今回の話を聞いていると、昨年からワンストップ窓口を設置するということだったが、できていない。窓口が難しいのであれば、HPに窓口一覧を掲載してはどうか。せっかく1件1件回っているの、データを公開していただきたい。

委員 HPでの窓口一覧を公開するのは可能か。

→ (事務局) HPの公開は可能だが、階層が5階層あり、見つけるのが難しい。市のHP以外であれば、技術交流プラザやミラサポに掲載したほうが見つけやすい可能性がある。

委員 市のHPには最新情報の掲載する箇所があるが、そこに期限を設けて載せてはどうか。

→ (事務局) 市の最新情報に載せることはできるが、他課室の情報があるので1日で消えてしまう可能性が高い。

委員 中小企業のためにといったようなボタンをトップページに掲載してはどうか。そこをクリックすると支援メニュー一覧にいくようにすれば分かりやすい。

委員 市のHPはスマホ対応になっていないのではないか。最近ではスマホで見るのがメインになってきている。

→ (事務局) 広報担当と協議したい。技術交流プラザについては、今年度改修を予定しているので、スマホ対応にもしたいと考えている。

委員 我々は金融機関であり技術面についてはあまり分からないが、融資をする際に1つの基準とするのが、取引先との継続性を見ている。長年取引をしているということは、その技術に対する何か、製品に対する何かを持っているからであると考えている。事業承継ができず廃業するのはもったいない。もっと早い段階から事業承継を含め支援をしていくべき。