

令和5年度 第1回 会津若松市中小企業・小規模企業 未来会議 要旨

日時：令和5年6月16日（金）14：00～16：00

場所：生涯学習総合センター（會津稽古堂）研修室6

1 開会

2 協議

会津大学短期大学部 木谷准教授を座長として進行する。

① 情報共有（最近の状況や課題、各団体の取り組みについて）

・3月のAict企業との交流会をきっかけに、会津コインをどう消費者に普及させるか学生のアイデアを使ったら面白いのではということで今話が進んでいる。8月に学生からアイデアを募るコンテストのような形式で説明会、10月に発表会をやる予定。学生も興味を示している。

・商工会議所青年部にとって三年間のコロナ禍における様々な自粛が大きな痛手だった。メンバーも、ガラッと様変わりする中で、新入会員の中には通常通りの活動を経験していない者もいる。来年度、再来年度と大きな事業が続く予定となっているので、それをやりきるには内部での連携をしていかないといけない。また、今まではその地域その地域でまとまって一生懸命やればよかったが、今は会津という小さくくりの中で連携してやっていかないといけないと考え、喜多方と会津若松の結束を固くしていこうと動いている。

・中小企業家同友会政策委員会で市との勉強会を行い、令和5年度の当初予算について、同友会で提言したものがどのぐらい当初予算に組み込まれているか確認した。また、イベントなどについて、同友会をはじめ様々な団体と連携をして開催できればということで話し合った。更に東京の同友会に顔を出したりなど、会津の同友会に限らず交流を図っている。

・地域とのつながりを増やして、地域の団体や企業と連携して自分たちの活動をしていかないと、より良くしていくのは難しいと考え、Aict企業と会津若松市企画調整課に協力いただき、スマートシティの在り方や、動き、課題について話し合う場を設けた。その際に会津コインの話もあり、例えば地域のイベントのボランティアに対して会津コインで何か還元するような取り組みもできることから、地域にプラスになる形が作れたらと考えている。青年会議所の福島ブロック協議会が7月に猪苗代で開催予定。主管は猪苗代青年会議所だが、会津の中に青年会議所が4つあり、それぞれメンバーも減っているので、4つの青年会議所で協力する方向で話し合い中。

学校と企業のマッチングサービスが始まった。事務局は会津エンジン。学校側が企業訪問す

る際のネットワーク構築に役立つのではと期待。

・10月から始まるインボイスについて、事業所の方が心配され、問い合わせが多く続いている。さらに来年の電子帳簿法の改正もあり、何が何だかわからないという方がいらっしゃる。ただ、適格登録者の数自体は増えており、個人の免税事業者についても若干ずつ登録が始まった。また、事業所が難しいと税理士に丸投げになり、税理士が多忙になる懸念もある。7月にインボイスに関するセミナーを2日間計画、電子帳簿法の改正についてもセミナーを予定。さらに、システムに慣れていない方向けの講習会も検討している。

・他力ではなく、商工会を大いに利用して自分達で、自力で向上していく仕掛けが必要と考えている。もう一点は、コンサル的に経営分析をすとか、5年10年先を見据えた中長期計画みたいなものやっつけていかないといけない。

ホテル祭りについて、ステージイベントが主になるが、ホテルを守ること、自然を守っていくことをコンセプトにしたイベントにしていく。ホテル祭りや、8月末開催予定の皆鶴姫祭りは、地域活性化振興事業であり、会員事業者の経営改善に寄与することが重要。商工会議所や商工会について、役割の明確化や統合の検討といったことも含め、真摯に事業主の方と向き合っていくかということが一番大事と考える。

・大学では生成系 AI への対応が問題になっている。

・中小企業団体中央会という組織は、組合、中小企業を連携させて共同体を作っていくというのがそもそもの仕事。無制限な競争ではなく中小企業も団結して競争力を発揮できるように中小企業の法体系などができ、その中の一つが中央会制度。

中期の流れから言うと、協同組合や中小企業者のネットワークの在り方が、近年加速的に変わってきている。今まで業界単位で組合を作り、業界ルールを作っていたが、地域内では、業界の企業数が少なくなっていることで業界が弱くなっている。

また、公共的な支援も大きくなってきたため、昔ながらの人的繋がりや仕事を分け合うなどの部分が少なくなっており、中小企業の中のネットワークの在り方が大きく変化してきた。特に近年はその傾向が強く、デジタル化が進んだこともひとつの経緯で、いい面もあるけれども地域的なつながり、セーフティネット機能がある意味崩壊している。こういう一連の流れを考えて経営の中にどう取り込んでいくかは企業にとっても大きな課題。

金融機関のセーフティネットの融資も発達してきた中で、企業の中でどのくらい手元現金を持っておくべきかも変わってきており、そういうことも含めて経営の在り方がだいぶ変わってきた。

それをどう現代の中で生かして経営をしていくかも変わってきているので、伸びている企業は、そういうところまでを含めて自社の経営の在り方、従業員の雇用の在り方、外部のネ

ットワークを使っていくということも考えている。

時代の変化に小規模事業者が対応していくにはどうしたら良いか。

⇒小規模で経営資源が限られるほど、自分の得意分野に集中していくことが重要。自分の得意分野以外にサポートが必要であれば、情報を持っている人やサポートできる人間をいかに見つけるか。そういうネットワークが必要になってくる。

ネットワークの組み方も、従来の会津若松という範囲に限らず、今は時間と空間がある程度自由になっている。北海道にいる人と繋がってもいい。どうやってそのネットワークをつくっていくかが重要。必ず身近に一人はネットワークをもっている人がいる。

⇒絶対的に企業は利益を出していかなければならない。地域貢献活動は大切だが、利益を出した上での活動だと思うので。利益を出していくところに、逆に地域のネットワークや繋がりをうまく自社の中に活用していくことが必要。利益を出せる企業と出せない企業の差が出てくる。

・また物理的なネットワークで、例えば会津若松卸商団地（アピオ）などもある。実際に工場を建てたり、人を雇用したりという中で物理的な空間を整備する。こういった仕組みは、ある意味時代が変化しても必要になってくると考える。

・または外と繋がるネットワークの在り方として全然違う業界同士が集まって今までにないような仕事を行い、それが終わったら解散するという、組織としての時間制が短いプロジェクト型組織もある。

・今年度のインボイス対応として、ケイエールという、お客様のDX支援のサービスを開始した。今年度1年間はトライアル期間として無料で使ってもらい、使い勝手がよければ本契約をしてもらう。資金繰り把握から、勤怠管理、課題解決サービスのほか電子帳簿法にも対応している。

・ケイエールについて、専門部署を立ち上げ、希望のお客様には説明にお伺いしセットアップなどもしている。まず説明して理解してもらい、操作方法を丁寧に教えていくことで、システムがわからない方にPRしている。

・会津信用金庫のあいしん景況レポートのお客様アンケートにおいて、電子帳簿保存法の改正について61.5%の方が意味はある程度わかるという回答があった。一方で、39.1%の方が対応できていないので、そういう方を対象にケイエールをPRしている。請求書や領収書

を入れてもらえれば、電帳法の対応含めその先の資金繰りまで自然と自動でできるサービスなので、一体的に取り組んでいただければお客様の資金繰り支援に繋がる。

・企業の課題は人手不足。コロナ禍で、雇用を最小人数としたため、GW 等で人流が増えても、人手が来たと言っても対応できない。ハローワークに求人を出しているが応募もないという悩みもある。ポストコロナでますます二極化が顕著になってきた。

・創業塾について 18 期で 203 名の卒業性を輩出。そのうち半分の約 100 名が企業・創業している。あいづしんくみ創業塾生による異業種交流会を 8 月 22 日に開催予定。

・あいづしんくみ藩校祭り、開催予定。開催日は会津まつりの藩校行列の日。藩校行列の弱点は、行列のために露店が出ないので、食べる場所がない、休む場所がない、トイレがないというところ。それらを解決するために、本店の駐車場を開放して約 30 店ぐらいの事業所が出展予定。会津に一番観光客が来る日に PR・販売をする、休むところも作ってトイレも使っていただくという取り組みをやる予定。

・令和 5 年度の事業者支援について、長引く物価高騰の影響を受けている市内の事業所を支援するため、市内に店舗や事業所を構えて事業活動を行う中小企業者の方々に対して支援金を交付する。

一事業者あたり法人については 5 万円、個人事業主については 3 万円を交付。受付申請は 9 月上旬を目安とし、年内いっぱいを受付を予定している。これから市の市政だよりや HP などでも広報していくが、皆さんにも広報のご協力をお願いしたい。

【2024 年問題について】

・皆さんにお聞きしたかったのが、周りで 2024 年問題をどうするのだとか、働き方改革によって皆さん事業主だから、ちょっとした意見を拝聴したいと思って。2024 年問題で、働き方改革で変わって残業は制限される、賃金はアップしなくちゃいけない。来年以降事業者の皆さんがどんなやり方によって解決策を見出していくのかという話を聞きたい。

対応と解決策について話し合った。

・建設と運輸に関する影響が大きいと言われている。特に運輸に関しては運転手の労働時間規制が入り厳しくなる。長距離運転が割に合わないので運送会社が手を引くことが懸念され、そのため物流コストが上がるのが想定される。

・長距離輸送が出来なくなることを予想し、中間物流拠点のための倉庫を作り、地域の運送会社や物流会社、メーカーに貸すという新たな販路を作り出す会社もある。

・2024年問題を大変だというのではなく、ビジネスチャンスだと捉えて動いている会社もある。中小企業も同様に考え方1つで大きく変わる。

・コストに関しては上がっていく。電力、労働賃金なども。それに対して価格転嫁し、利益として回収できるのは少し先のことになると思うので、時間差をどうやって埋めていくかが課題。自社における新製品を開発して、売り上げを上げていくことが大前提になってくると思うが、やはりネットワークを構築していくことがポイントになると思う。

・同業種の中でも微妙な凸凹がある。品質がいいものを作れる所もあるだろうし、新しい付加・サービスを付けている所もある。同じような業界、業種、企業体であっても、微妙な差があるため、ネットワーク活用により解決の糸口となる可能性がある。

商店に関しても基本的に今まで同じところから仕入れていることが多かったと思う。仕入れ先がどういう商品を持ってくるか、そこもこれからはコストアップに対応してどういう商品を仕入れていくか。ある意味今までの取引先を切るのかという話になるが、そこは大事にしつつも仕入れについても、今の時代や経営、コスト状況に合わせて、変化させていく、仕入れる商品も変えていくという対応が必要になってくると思う。

⇕

・大手メーカーであればそういうことができるが、下請け企業では難しいのが現状。賃金を上げるためにも売り上げが増えなければ捻出できない。燃料費や材料費の高騰も厳しい状況。大企業の下請け企業にとっては、価格転嫁も難しく、我慢している所が多いのでは。大きな会社を守るのも大切だが、底辺がしっかりしてなかったら崩れるのではないかと思っている。

⇒小規模事業者が集まってセーフティネットのような共済制度は作ってきてはいる。保険的にではなく、例えば直接的な売り上げを確保しようという場合には、プロジェクト単位になるのも方策の1つ。(事例) マルニ工芸。戦後にアメリカに金胎漆器を輸出して、大きな利益を上げた。

⇒小規模事業者が集まることで、何か突破口って必ずあるはず。プロジェクト成功は難しい面もあるが突破口は必ずあると思う。

・イベント業の事例では、コロナにより人手不足が深刻。打開策として協業体制によりそれぞれの強みを生かして業務を遂行している。

- ・イベントに関わると2・3日拘束がある業界なので、そこも課題。
- ・今コロナ禍を経てうまく分担制になったことで、業界的には解決策が見えてきている。
- ・アルバイトについては、賃金を上げないと集まらない。人が居ないとイベント運営は困難なので、発注者側の理解もあり、ある程度叶えてもらっている。
- ・昔のように事業者が多く、入札で安くしないと仕事がないという状況ではなくなってきている。
- ・どこかが辞めたら全部まかないきれない規模感にもなっているので、共同出資で会社を作れないかという動きを考えている人もいる。
- ・需要に応えるには労働時間を長くしたいが、2024年問題があり難しい。提供先はあるが見合う量が作れない。
- ・協業で、お互いに出資し、専用の会社を作ることで対応。
- ・学校給食のソフト麺も製造が大変なので麺業者が請け負わなくなっている。このままいくと子どもたちがソフト麺を食べられない状況になるかもしれない。
- ・パン組合も昔は若松市内であったのが無くなった。横のつながりが無くなり、同じ業種同士で話し合うタイミングがないという話もある。
- ・働き方改革の一環で建設業は土日が休みになった。休みが増えることで連動して自社の可動日数も減る。対応について検討が必要な状況。

<次回に向けて>

- ・2024問題について議論を事務局でまとめる。
- ・次回以降も、市内中小企業や地域の課題について焦点をあて、議論を深めていく。

2024年問題(まとめ)

- ・残業代規制
- ・運輸に関しては運送会社撤退や、物流コストの上昇が懸念
- ・人手不足による賃上げ

企業への影響

・大企業

燃料費や材料費、電気料の高騰や労働賃金の上昇による製品の値上げ
業界再編による新たなビジネスチャンスの発掘

・中小企業

燃料費や材料費、電気料の高騰や労働賃金の上昇分を製品価格に転嫁できない
取引先の変更、生産量減少
組合の解散や同業種同士のつながりの希薄化

解決方法

・新製品開発による売上げの増加

・ネットワーク構築

・仕入れ先や商品の変更

・小規模事業者が集まりプロジェクトでの事業

・分担制（分担の割合が柔軟に広まる）

・事業所の共同出資による事業請負会社の設立

・（業種によるが）輸送コストの増により地元優先で仕事が降りてくる可能性もあり、専門企業や受け入れ業者など、地元受け皿の構築

・行政による対応（厳正な規格を柔軟化するなど）

②会津若松市中小企業・小規模企業未来会議 勉強会・交流会について

○タイトル

『地域活性化・地域貢献に対する想いと信念、これまでの取り組みについて（仮）』

○日時・場所

9/15（金） 13：30～15：30 會津稽古堂 多目的ホール

○講師

㈱IS ホールディングス 代表取締役社長 遠藤 昭二 様

○お聞きしたい内容

高校卒業から就職して今に至るまで何を一番モットーにされてきたのか。また、どんな信念を持たれてきたのか。郷土愛が強く地元に戻元しようされている姿は誰が見てもすごい。その熱量はどこから出てくるのか。

遠藤様のお話を聞いてさらにもう一歩というのが未来会議のテーマなので、参加者がインプットだけでなくアウトプットもしてもらうような内容とする。

その他お聞きしたいこと

- ・人脈の作り方
- ・今やられている事業で見たときの会津の強みは何か
- ・今後の事業展開
- ・2024年問題の人出不足にどう対応していけばいいか

○構成

(1部)

遠藤様のご講演 (60分)

質疑応答 (20分)

(2部) (40分)

自己紹介 (遠藤様の講演のご感想、ご自身の信念)、自社の取り組み

遠藤様との意見交換

参加者同士の名刺交換

③令和5年度未来会議からの提案について

・取り組みをやっている団体や関わりのある人から情報をもらえれば会議としても深まる。今後の講演やセミナーの際にも、取り組みを紹介出来たり、繋りができるような一文があれば。