

令和7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7年6月26日（木）9：30～11：30

場所：市役所本庁舎5－2会議室

1 開会

2 あいさつ

未来会議の在り方についてコアメンバーの皆様にご意見を伺う

○進め方について

- ・事前にテーマを決めてもらってから、事前ヒアリングという進めの方が、テーマに沿って漏れがなく準備をしやすい
 - ・議題がないので、毎回会議がどうなるのだろうという不安がある。ある程度の議題、方向性はあった方が良い。
 - ・テーマを設定し、年4回の限られた会議を活かして、市の方向性や問題意識を持ち合わせるなど、効率化していけるとよいかもしれない。
 - ・テーマ設定のない運営の仕方について、如何なものか。
- ⇒ ・ある程度のテーマ、方向性を持ち、事前準備をして会議に参加できるとよい
- ・また、効率化にもつながる

○内容について

- ・仕事や地域の生の声、空気感（書面に残らない部分）を聞ける場・共有できる場となっていてよい。
 - ・企業の本音が出てくるのが面白い。
 - ・地域の課題を共有できることがよい。
 - ・様々な企業、団体の方の意見を聞けることを楽しみにしている。
 - ・小規模企業にとって横のつながりはあまりないため、この場は貴重。異業種との交流を求めて参加している。
 - ・長期的な展望にたち、結論はおいておいて、ざっくばらんな意見を言える場となっていてよい。
 - ・結果の見えない議論が大事。
 - ・自由な活発な意見ができる会議であり続けてほしい。
- ⇒ ・地域の生の声、空気感、課題などを共有し、異業種と交流できる。
- ・長期的な視点で、結論を出すのではなく、自由闊達な意見を言える場となっていてよい。

○活用について

- ・会議で得たことを、事業所にフィードバックし、地域に還元できればよい。
 - ・行政がキャパオーバーなので、行政に要望する前の段階で、自分たち(民間)で地域をよくしていかなければいけない。会議の場で情報共有したことを、持ち帰って活かしていきたい。
 - ・異業種の方の意見を聞きながら、背中を押されて事業に活かしている。
 - ・得た情報の中から自分に必要なものだけを選択して活かせばよい。
 - ・意見の中で、行政部分については、市の施策にフィードバックできるかどうかが重要。企業・市として、それぞれの方向性が可視化されるとよりよい。
 - ・自由闊達で、結論を求めない未来会議をなぜ市がやっているのか不満。成果が腹落ちしない。
 - ・テーマを設定し、会津地域全体の中小企業の活性化に寄与する会議として、行政とのタイアップによる活性化ができるとよい。
 - ・議事録を公開しているが、市の施策に結びついているかは分からない。
- ⇒・会議で得たことを持ち帰り事業に活かし、さらに地域に還元できるとよい。
- ・また、企業と市のタイアップにより、例えば、企業の事業や市の施策に活かされるなど、それぞれの方向性が可視化され、地域の中小企業の活性化につながるとよい。

3 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。

○人手不足・労働力の確保

(1) 若者の雇用

- ・小規模企業と中小企業にとって労働力の確保は喫緊の課題である。会津地域でも、賃上げを行う企業は増えているが、メディアで報道される首都圏の大企業のようにはいかず、また賃上げもいつかは限界がくるので賃上げ以外での労働力確保に向けた取り組みも重要だと感じる。自社でも、以前とは違い新卒も集まりにくく、地元の高校生に入社してもらえるように、新たな取り組みを検討していく。高校の先生から先へ情報共有されていないケースもある。
- ・人手が足りなければ、人に合わせた経営がより必要とされる。この会社に入って夢が実現できるのか。自分の思い描いたものを実現できるかが重要。若者に会津地域へ戻ってきてほしい、移住してきてほしいと言う前に、「会津は若者に優しい街なのか」を考えるべきだと思う。政策は手段なだけであって、地域に住んでいる人がどれだけ若者に寄り添っているのか。

(2) 学生ボランティア

学生のボランティア参加は、参加することで学生にどのようなメリットがあるのかを提示することが重要。

(3) 飲食サービス・宿泊業

- ・依然として人手不足が解消できていない。特に飲食店においては、団体顧客対応に人手を費やすため、貸切りにせざるを得ず、単価が高く、利幅の取れる個人客や少人数の受け入れができないというチャンスロスがあり、当然利益確保も難しい状況の事業者もある。県の産業雇用安定センターに繋いだりもしているが、会津においては成果が上がっていない様子。

また、ホテル、旅館業界においても人手不足は解消できておらず、時給の高い派遣スタッフを雇うケースも多い。宿泊部門は、人員構成により稼働可能な部屋数は決まってくるため、予約により部屋の残数が少なくなるにつれて、宿泊料金が高くなるシステム導入により、飲食業とは異なり宿泊部門の利益は確保できている。

コロナ以前は、適正であった従業員数が、コロナの影響による解雇や退職により減少した従業員数が様々なツールを使い募集しても、適正人員に戻らない現状がある。

- ・ある旅館では売上重視だったのが粗利重視に変わった。いる人数で回せる客数しか受け付けない。経営は本来粗利重視であるべきなので経営改善ではあるが、機会損失になっている。

(4) 外国人の雇用

外国人の雇用が増加している。技能実習生から育成就労に制度が変更となり、海外からの本格的な労働力導入が進められている。地域住民と外国人労働者との共生が会津若松市においても重要となってくる。

○事業承継

- ・後継者問題も聞かれ、M&Aも活発になっているが、地域外会社へ承継するのではなく、まずは会津地域の会社同士の事業承継が進むようにできないものかと課題に感じている。会津地域内の近い企業同士だからこそ、企業の内情を公開することに抵抗があるのかもしれないが、企業同士の信頼関係も承継には重要だと感じる。
- ・個人事業主に関しては、後継者がいても承継が進まないケースが多い。事業主が亡くなるなど、必要に迫られて手続することも多い。
- ・事業承継、M&Aを希望する事業者の登録件数増えている。これは信組としても事業承継に力を入れているので営業努力の結果でもあり、声をかけなければ事業承継を検討しなかった可能性もある。実際に、事業主の高齢化で相続する人もおらず黒字倒産というケースも出てきている。売り手の登録が多く、買い手は少ない。ただ、買い手が見つかっていても、継承する意志のない事業者もいる。特に飲食店は難しい。実績としては昨年度2件の事業承継が成立し、今年度も5～6件、契約を結んでいる。

- ・個人事業主でも後継者がいて、事業承継を行って活力が出る事業所もある。親のやっていたことをそのままではなく、何か変えたいという気持ちで引継ぎ、各所で勉強しているようだ。
- 経営的な苦勞もあり、事業を継がず、一般企業で勤めた方がよいと伝えてしまう親もいる。農家は特に多い。M&Aは別だが、事業承継はそこに行きつくまでが難しい。
- ・商工会議所の会員数も1年間で加入55、脱退126と減少が続いている。脱退理由は、廃業、解散、合併で6割を超える。会員は、小売、建設が大所帯だったが、サービス関係が増えてきている。年明けに実施した調査では、60代以上の代表者が6割。今後も廃業は増えていくかもしれない。

○経営の持続化

(1) 物価高騰・価格転嫁

- ・商工会の会員約270名(多数が小規模事業者)へアンケートを行った結果、物価高騰による影響を73%が受けていると回答した。諸経費の削減、無駄をなくす、仕入れ価格交渉、仕入れの方法を変える等、考えて、努力している事業所もある。
- ・価格転嫁ができていない(値上げはしたが価格転嫁ではない)。回復傾向にあるところもあり二極化。100%の価格転嫁をできている事業者が商工会議所アンケートでは全体の5%である。

(2) 賃上げ

賃上げも53%が実施、13%上げる予定と、人材確保、採用 今いる従業員の離職防止に努めているようだ。

(3) 持続化に関すること(電子化、設備投資、販促促進、従業員教育)

- ・補助金も全額出るわけではなく、また持続化補助金は申請が完全電子化され、高齢の事業主には申請も難しい状況である。
- ・北会津の飲食店が閉店したが、その場所に別のラーメン屋ができた。建物を借りたのか売ったのかは不明だが、創業等の場合には閉業となった店舗を活用することで初期投資が抑えられる良い例である。
- ・事業者によっては前向きな動きもあり、経営指導員に相談もきている。販売促進に力を入れたいが資金もなく難しい。ただ、買ってもらうのを待つのではなく、外に商品を出していかないと売れない。移動販売車も人気のようだが、日本の各地やネットなど、その事業者にあった販促を模索していきたい。
- ・企業の経営課題として例年売り上げの確保、利益率確保、人材確保が上位を占めるが、商工会議所の今回の調査では、従業員教育、従業員福利厚生がランクアップした。今いる人員で利益を確保していく動きだと感じる。

○人口減少

(1) 若者や子どもへの支援

地域に住んでいる人へ支援よりも外から来る人への支援が先行している。また、地域に住んでいる人への支援、例えば結婚、子育てに対して、所得制限などなく、多くの若者に行き渡るとよい。若い世代が結婚して子どもを育てていくことに明るい未来を抱くことが大事ではないか。地域は子どもにお金をかけるべき、そしてその子どもたちが地域を離れないよう取り組んでいくことが重要。

(2) 移住

- ・若者が移住をしてくること自体が、地元のブランディングに繋がり、今住んでいる若者の地元に残る理由になるかもしれない。
- ・地域の人口減少に対応する(人口減少を緩やかにする)ためには移住就業、移住創業、移住婚に力を入れるべきだと考えている。または IT 企業の誘致や会津大学生の地元での起業。これらに対し市が支援することが重要ではないか。地域の特色をもっと出していくとよい。なぜ住みやすいのかが明確になる。

(3) 企業誘致

人口減少に対しては企業誘致が重要だと考えている。デジタルではなく、工場など。リモートで仕事ができる IT 系よりも、実際に人が職場で手を動かす製造の誘致が人口の増加には寄与すると感じる。

○中心市街地・商店街

- ・中心市街地の空洞化が問題となっている
- ・個人事業者は相変わらず厳しい状況である。一般消費者が、個人商店ではなく、大手スーパーやコンビニ、ドラッグストア等で買い物をするようになり、現在ではネットでの買い物も多く、個人事業主は厳しい。河東の広田商店街は、解散となった。若松の中心部であれば、観光客もいて、七日町通りのような好事例もあるが、地方の商店街は難しい。
- ・商工会議所の動きとしては、消費喚起事業のプレミアム商品券(応募 8 月～、利用開始 10 月～)ならびに神明通りの遊休地を活用した場づくりがある。高校生や子育て世代の方が寄り道できるような居心地のよい場づくりに取り組み、街に人が回遊し、さらにエリア全体に波及させていくことを目標している。
- ・酒造メーカーからの情報。会津若松市内のアルコールの消費量が減少。2 月の大雪の影響もあり、夜の町について需要が回復していない。

○経済活性化

- ・会津地域は、地域内のイベントは多くあるが、地域外の方を呼ぶ、外貨を稼げるイベントは弱い。

- ・外貨を稼ぐという点では、ふるさと納税に注目している。当市と同規模の鶴岡市では 10 億円以上の実績があるようなので、力を入れるべきである。

○人との交流

地域の問題は、人との交流が少ないことだと感じている。市が交流イベントを開催することもあるが、市がやりすぎると民間がやらなくなり、持続可能な取り組みにならない。運営主体は民間で、市からの助成があると良いと感じる。

○その他

- ・それぞれの立場で（市内中小企業小規模企業の）現状を話すのはいいが、市の総合計画における中小企業小規模企業政策との関係を明らかにするために、次回はその点を商工課から発表してもらいたい。

4 閉会