

令和4年度 中小企業活性化施策の実施状況に関する主な意見

検証対象施策	川崎市産業振興協議会からの主な検証意見
1 起業・創業の支援	
	①開業率の向上自体を目標にして取り組んでも良いのではないかな。 ②起業後について、地域を代表するような企業をどれだけ作っていくのか、伸びている企業をいかに伴走してさらに伸ばしていくのかという点についてもう少し言及しても良いのではないかな。 ③魅力あるまちで起業したいと考える人をいかにして連れてくるかが重要。まちのリノベーションによりまず川崎に住みたいと思ってもらい、住みたいと思う場所で起業してもらおうという流れもあると思うので、それを実現させるような政策が実施できると良いのではないかな。 ④川崎市の場合はNEDOがあるが、そのような公設試験機関等で研究している内容を活用した起業を進めるなど、国の政策ともう少し連動した取組があっても良いのではないかな。 ⑤皆セミナーなどに参加はするが、その後実際に事業を立ち上げる人が出てこないため、何か成果に結びつけるような目標を設定して欲しい。
2 成長産業の育成振興	
(1) 成長産業分野でのイノベーションの創出	①ウェルテックについて、関心のある企業は知っていると思うが、それ以外の方は知らないのではないかな。モデルハウスなど、もっと市民の身近なところで福祉製品等を公開するのがいいのではないかな。特定の施設だけでなく、もっとオープンに市民の目に触れるところに展示することで周知されるのではないかな。 ②SDGsについて、どのような目標をもち、どう取り組んでいいかわからない。 ③環境対策についても、一定程度取り組んでいる企業が、その取組をさらに進めるためにはどうすればよいのかわかるようにすることが必要ではないかな。 ④ESG投融資については、中小企業への浸透には少し時間がかかるものとする。中小企業に向けて、今後、金融機関がESG投融資を実施していけば、浸透していくものとする。 ⑤SDGsについて、脱炭素の取組は大手が行っているが、中小企業がどう取り入れるかは、指針などもないのでわからない。 ⑥かわさきSDGsパートナー制度について、特別融資制度など、認証事業者が受けられるメリットを積極的にPRしていけば、企業のSDGsへの取組も加速するのではないかな。 ⑦近頃、電動の車いすを使って単独で移動している方を見かける。KISの成果ではないかと思われる。 ⑧成長分野について、環境や福祉などの強みを伸ばすことも重要であるが、分野を限定せず、政府の動きなども含め、人材・ネットワーク構築やNEDOの取組、事業再構築、DX等を盛り込んでいくのもいいのではないかな。
(2) 成長産業の拠点における連携促進とブランド力の向上推進事業	①KBICについては、施設内のPR動画が素晴らしいが、もっと市民の目に触れる別の場所で流した方がいいのではないかな。 ②燕三条では、金属加工技術を観光資源として活用している。新川崎・創造のもり地区や量子コンピューターについても、視察・観光できるような仕組みを取り入れ、大人から子供まで広く周知してもいいのではないかな。 ③イノベーションの創出には多様性が寄与する。量子コンピューターを企業がどう使うのか等、そのアイデアを出せる機会をいかに作れるかが重要である。 ④燕三条の取組がうまく進んでいるのは、民間の力が大きい。オープンファクトリーの取組から始め、見学から販売に繋ぐなど、民間が儲かる仕組みが大事である。

検証対象施策	川崎市産業振興協議会からの主な検証意見
3 中小企業の活性化	
(1) 中小企業の競争力強化・生産性の向上	①生産性向上の取組による自販機での販売の取組は、一般市民にわかりやすい取組であり、一般の方からの「こういった製品がほしい」という声に繋がるようなPRがいいのではないかと考える。 ②中小企業における生産性向上の取組は、導入する際に時間もコストもかかり、余裕のある企業しか対応できない印象である。新規のIT企業やリタイアしたシステムエンジニアなどにアドバイザーになってもらえば、導入がスムーズに進むのではないかと考える。 ③ITの活用では、ただシステムを導入するだけでなく、社内のIT人材を育成することが重要だと考える。新入社員に業務を学ばせながらIT人材に育て上げた事例もあるが、業務を行っている人材をIT人材に育てることが課題である。 ④わかりやすい事例を紹介し、取り組みやすさを伝えることもいいのではないかと考える。 ⑤中小企業にとってはシステム導入コストが高いという課題があるため、まずは業務を部分的にデジタル化することから取り組んでいくとよいのではないかと考える。 ⑥世代交代で若い方はデジタル化に関心があるため、そういう方々とIT企業とのマッチングができるとよいのではないかと考える。 ⑦アウトカムの成果指標が設定されていることはとてもよい。生産性向上など、他の業務でも設定できるとよいと考える。例えば、「成長産業の育成振興」において、IPOの件数やVCとの連携の取組に関する成果指標を設定するのもよいのではないかと考える。 ⑧日本の労働力不足を外国人で補うということは、DXの阻害要因にもなるのではないかと考える。コロナを契機にDX化を進め、効率化を図っていくよう努力すべきだと思う。
(2) 中小企業の安定化・強靱化	①市内ではコロナ禍で融資を受けた企業の返済が既に進んでいると聞いた。それが市独自の取組によるものなのであれば、その成果をPRすることで、市内中小企業により広く活用されるようになるのではないかと考える。 ②民間のコンサルティング会社が積極的にM&Aに取り組んでいる状況と比較すると、KAWASAKI事業承継市場が十分に機能していないように思う。事業承継を進めるにあたってファイナンスの確保は一つのファクターになるため、ファイナンス面を強化しつつ、民間のコンサルティング会社などを活用していくとよいのではないかと考える。
(3) 中小企業の成長促進	①知財マッチングの取組は定着しており、大企業が多く参加して、中小企業の選択肢が増えているが、自社の業務とかけ離れた活用は難しいと思われるので、そこを繋ぐためのアドバイスが必要である。
4 市民生活を支える産業の振興	
(1) 魅力と活力のある商業地域の形成	①自分で様々な情報を取得できる若い方々とそれが難しい高齢の方々のマッチングというのは難しく、同じ商店街の中で様々な事業に進出している事業者と旧態依然とした事業者の二極化が顕著になってしまっているため、情報が届きにくいところにおいて情報を届けるかという点が課題になると思う。 ②電子決済の普及が進み、使用する人は電子決済可能な店舗に通うようになってしまう。そのため、現在実施している「デジタル化講習会」等の事業を今後もっと活発に実施していくとよいと思う。 ③商店街の店舗においても、IT化できる部分、ITで補助できる部分は多いのではないかと考えるので、ITの専門家を派遣し困りごとを聞き取り、適当なITと繋げていくという作業をもっとやっていくとよいのではないかと考える。 ④商店街では、常連客となり得る地元の高齢者をうまく囲い込む企画が少ないのではないかと考える。 ⑤外から取り入れたイベントは定着せず消えてしまう。個性ある商店街がそれぞれの発想でイベントを作り出し、定着させていくことが必要なのではないかと考える。 ⑥商店街の中では「デジタル化も大事だがアナログも大事」という意見がある。今回のコロナ禍でも固定客は足繁く通って支えてくれたという話もあるので、デジタル化も重要であるが、商売の基本としてまず固定客・常連客を作る、そのためにアナログも残さなければならないところは残す必要がある。 ⑦デジタル化講習会を実施するということも重要であるが、もう少しIT化に直接関わる目標を設定してもよいのではないかと考える。 ⑧今後、市民活動と連動した地域通貨のようなものを検討してもよいのではないかと考える。 ⑨商店街に関する情報が分からない状況で、結局無難な大手のスーパーなどに行ってしまう傾向がある。岡山県に地域密着の非常に有名なYouTuberがいて、地域がとても盛り上がっているようなので、川崎にも同じようなインフルエンサーが出てきてくれないかと思っている。 ⑩開業者を増やすには、まずはとにかく多くの成功事例を挙げる必要がある。その際、「この事業で食べていける・儲かっている」ということをあわせて示すべきである。

検証対象施策	川崎市産業振興協議会からの主な検証意見
(2) 都市の農業の活性化と都市農地の活用	①川崎市内で作られた農産物について、どんな商品があるのか、またそれがどこで手に入るのかが分からない。 ②遊休農地がどの程度減るかなど、大規模化に資するような目標を設定するとよいのではないか。遊休農地を減らして大規模化を促し、さらには輸出の目標も挙げていくとよいのではないかと思う。 ③よく6次産業化と言われているが、その出口にあたる部分をどう見せてあげるかというのが政策の見せどころだと思う。例えば、飲食店について、地元の野菜を使っている割合を三つ星で表すなど、川崎市に馴染む出口に関する方向性を見せていってもよいのではないか。 ④アグリテックベンチャーについても川崎市はポテンシャルがあると思うので、この辺りの要素も目標の中に入れていくとよいのではないか。
5 産業人材の確保と雇用への対応	
(1) 産業構造の変化や多様な就業形態に応じた就業支援、多様な人材の育成・確保・活用	①ジェンダー含め、多様性のある人材を活用するために、トイレなどの問題がある。誰もが利用できるものへの整備支援があったらよいと思う。 ②シングルマザーなどへの支援も重要ではないか。 ③IT業界も人手不足になっているが、就労ビザの関係で文系大学出身者をエンジニアとして雇用できない。就労ビザの取得要件について、国への提言などが必要である。 ④自社で寮を整備したところ新規採用増に繋がったが、部屋数に限界がある。次の雇用に繋げるため、空き家の紹介などの支援があるとよいと考える。 ⑤障害者や氷河期世代のみならず、量子分野などへの取組に向けて、「高度人材」と言われる外国人の活用をもっと進められるといいのではないかと考える。 ⑥中小企業では、技術継承の際マニュアルを使用しないケースが多い。そのため、全てマニュアル化されているよりかえって高齢者や障害者などの人材をいかせるチャンスがあるのではないかと考える。誰もが働ける環境を整備することで、働きたいのに働けないという人材をうまく活用していくことが重要である。 ⑦外国人を単に労働力としてとらえるのではなく、日本のおもてなしの心など、目に見えない日本にしかないものを海外の方に学んでもらい、それを輸出するということも必要ではないかと思う。
(2) 誰もが働きやすい環境づくりの推進	①働き方改革として、シルバー人材の活用が進んでいない。シルバー人材の活用が進めば、中小企業の人材確保や医療費削減などの効果もある。市が積極的に進めてもよいのでは。 ②若い方はシルバー人材の活用について、理解していない。賃金を安く使うための制度ではなく、本来の人材としての活用を伝えないといけない。そのためには中間世代の繋ぎが必要である。 ③今後、大企業が賃金を上げるようになっていけば、上げづらい中小企業は、ますます人材が不足することになる。市としてシルバー人材を活用する新しい制度を作ってもよいのではないか。 ④中小企業側と支援者側でIT化・DXに対する認識にギャップがあるのではないか。例えば、ITスキルを多少持っている社員による小さな取組が、想像以上の成果を生み出した事例がある。そこにギャップを埋める鍵があるのではないか。このような事例の周知、また、リスキリングが重要である。 ⑤市役所がリスキリングをやっていくということも良いのではないか。民間の給料があがってきているので、最近、公務員などでも新卒採用が難しくなっている。中小企業も新卒採用が難しくなってくるころでは、人材獲得のため第2新卒や中途を狙うため、獲得人材の対象を変更することもいいと思われる。

検証対象施策	川崎市産業振興協議会からの主な検証意見
6 経済の国際化への対応	
(1) 市内企業の国際化支援	①コロナや円安の影響で、国際化はまたゼロからのスタートになったと思っている。再スタートを切るには、例えば輸出にしても、日本からもっと尖ったものを輸出していく・情報発信していく必要があるのではないかと思う。 ②川崎の地理は決して悪くないと思う。外国の企業に対しては、川を越えるだけで賃料が安くなり、東京からも実は近いということをもっとPRするとよいのではないか。 ③目標の中に羽田の活用を追加してもよいのではないか。 ④越境ECについて、活用のチャンスがあるのはほとんどが中小企業なので、もう少し細かいメッシュで支援していけるとよいのではないか。 ⑤農業の輸出については、1.4兆円という国家目標をクリアしてからも伸び続けているので、川崎市における農業の輸出と国際化支援も部署の垣根を越えて連携していくとよいのではないか。
(2) 環境ビジネスの海外展開の支援	①川崎の環境産業は世界に誇れるものだと思うので、ぜひ積極的に輸出していくべきである。 ②ここからさらに取組を進めるにあたっては、マッチングのイベントなどは既にやり尽くしていると思うので、あとは個別の支援だと思う。ただし、そうなるとどうしてもマンパワーが必要になってくるので、グローバル対応部局を作るぐらいのレベル感で進め、こちらから本当に狙うマーケットを取りに行くという動きをしてもよいのではないか。
7 都市拠点・観光資源を活かした交流人口の拡大	
	①南部の量子コンピューターや北部のプラネタリウムなどアカデミックなところに修学旅行などを誘致して産業観光をPRしていくとよいのではないか。 ②川崎の北部と南部をつなぐものがないのが弱み。観光地があちこちに点在していて行きにくいので、地方によくある拠点間を繋ぐ観光バスのようなものができるとより賑わうのではないかと。 ③川崎のディープなところを深掘りして、マニアックな情報を外国人にもっと発信していくとよいのではないか。 ④観光資源は多いが、受け皿となる宿泊施設や会議室が無い。そのため観光客の滞在時間が短く、良いものを売っていても買ってもらうチャンスが無い。 ⑤観光コンテンツごとにターゲット別のマーケティングを考えていくとよいのではないか。
8 受注機会の増大等	
	①現状の仕組みが最善の策なのだと思うが、くじ引きではなく地域性を考慮した入札方式など、正当・公平な理由で業者を決定する方法をぜひ検討していただきたい。