

『平成21年度を振り返って』

Q えひめ産業振興財団の新事業支援課のプロジェクトマネージャー渡邊憲一さんに、「平成21年度を振り返って」と題してお話をお伺いします。

Q さて、平成21年度も、いよいよ終わろうとしていますが、一口に言ってどんな年だったと言えますか？

A そうですね、劇的で大きな変化、それも、今まで体験したことがない変化が起こった年と言えるのではないのでしょうか。特に昨年8月に行われた総選挙では、政権交代と言う大きな変化が起こりました。

Q 本当にそうですね。ところで渡邊さんが関係しておられる愛媛県の経済面ではどうでしょうか？

A 大企業や中央の方では、少しは良くなっているとのニュースがチラホラと囁かれているようですが、日本の産業を支え続けている中小企業さん、特に地方の中小企業さんにとっては、まだまだ厳しい状況が続いています。

Q そうですか、まだまだ景気は厳しいですか。どうすれば良いのでしょうか？

A 「えい、やあ、景気良くなれ」と気合をかけて景気が回復する“景気回復真空切り”のような神業を持っていれば良いのですが、残念ながらそんな力はありません。

Q 本当に、そんな神業にでも頼りたい、という状況かもしれませんね。

A はい、しかし悩んでばかりいても何も変わりません。また悪い理由ばかり探しても解決にはなりません。野球に例えるなら、今は不況という名の相手チームに流れが来ているときです。まずは基本に戻り、しっかり守備を固めて、相手の攻撃を最小点で食い止め、チェンジを待つ時ではないでしょうか。ただし同時に、守りながらも出来る攻撃をすることです。守りの堅いサードにゴロを打たせ、「あ～あ、サードに打ったら絶対アウトや、あかん」と思わせ、続く打者に、無理やりライト打ちをさせて凡打を繰り返させる、そして少しずつ流れを引き寄せる、そんな状況ではないでしょうか。

Q なるほど、我慢しながらもチャンスの芽を育てていくのが重要ということですね。

A すごい、見事なフォローですね。それが言いたかったのです。そして、もう一つ手を打つなら、思いきった選手交代です。

Q 誉められるなんて思ってもいませんでした。ありがとうございます。

そんな状況の中で、平成20年度から愛媛県では、国の地域力連携拠点事業をベースとして、県内の産業支援機関、商工会議所、商工会、金融機関等が“チームえびす”を組み、中小企業の方々のご支援に総力を挙げて取り組まれておられるとお聞きしていますが、成果と言いますか、状況と言いますか、その辺のところはいかがですか？

A はい、「地域力連携拠点事業」は、平成20年度から始まった国の事業です。

地域の中小企業さんや、これから創業を考えておられる方々が抱かれている悩みや問題について、県内の支援機関と金融機関が力を合わせて“チームえびす”を結成し、少しでも地域を良くしていこうと、取り組んでいます。

平成20年度は11拠点が、平成21年度は、前年より4拠点増えて15拠点で対応しております。

Q どのくらいの方の相談に対応されるのですか？

A 平成20年度の集計では、“チームえびす”全体で約4200件を、えひめ産業振興財団だけでは、約700件に対応しております。しかしこの数字は地域力連携拠点事業に関するものだけで、支援機関や金融機関は、他の相談も受けておりますので、およそこの2倍～3倍の相談に対応していると思います。平成21年度は、まだ集計しておりませんが、もっと数が増えていると思います。

Q へえ～、4200件ですか、大変な数ですね。

A はい、その他にセミナーとして、展示会に出展するノウハウに関するもの、事業をスムーズに次の世代へ継承するための事業承継に関するもの、また、低炭素社会に向けての環境ビジネスに関するセミナーなどを開催しております。また愛媛県の地域資源を用いた新商品開発に挑戦される企業さんや、農業や漁業と製造業やサービス業の方々が連携して取り組む新たな農商工連携ビジネスに対して、国の支援策に繋げるお手伝いをさせていただきました。そして、中小企業さんとバイヤーさんに直接会ってもらい商談をするマッチング会や、大手百貨店の現役バイヤーを招聘しての販路開拓相談会などを開催し、沢山の企業さんにご参加いただきました。

Q そうですか、皆さん一生懸命なのですね。ところで相談に来られる企業さんに、何か変化はありますか？

A デジタルには集計しておりませんが、女性と若者の創業に関する相談が増えたように思います。不況で就職がない、ご主人のお給料も上がらないなどの原因もあるかと思いますが、この現象は大変良いことだと思っております。特に創業意欲を持った女性が増えたことは、ひょっとすると少子化に歯止めがかかるかもしれないとの期待を抱かせます。女性がどんどん社会進出して、その比率が上がり、

ある数値を超すと出生率も上がるとの報告があるくらいです。また、女性、特に主婦こそ中小企業の経営に適している、というのが私の持論です。主婦は、少ないお給料で家計をやりくりし、家族を満足させる為に料理を工夫し、子供の教育を担っています。これこそ資金繰りをしながら、何とかお客様に喜んでもらえるものを作り、将来の為に社員教育に携わる、まさに中小企業の経営者そのものではありませんか。確かに成功を勝ち取るのは簡単ではありませんが、しっかりビジネスプランを立て、主婦の経験を経営に取り入れていけば、立派な経営者になる要素は、沢山持っていると思います。何年か先には、「平成21年度は、日本が女性によって救われたターニングポイントだった」と言われる年になっているかもしれせん。

Q すごい発想ですね。でも、何だかそうなりそう、と言うより、そうなると良いなと思いますね。ところで最後になりますが、来年度の中小企業さんに対する渡邊さんの抱負をお聞かせください。

A 制度がどのように変わるかは、まだ何とも言えませんが、来年度は、相談から解決へ、より踏み込んだ支援が出来るように努力していくつもりです。専門家の力を有効に使い、より専門性の高い課題の解決にもお手伝いができるよう頑張っていくつもりです。