

## 企業ヒアリング結果の概要

### ■目的

第3次射水市中小企業振興計画の策定に当たり、市内中小企業等の業況とともに、企業が抱える課題やその解決に向けた支援のニーズを把握するため、市内企業等へのヒアリングを実施するもの。

### ■実施方法

- ・各商工団体に依頼し、相談に来所または訪問した企業へヒアリング
  - ・商工企業立地課窓口にて各種申請や相談に来庁した企業へヒアリング
- ※直接ヒアリング形式、またFAX等で回答のあったものも含む。

### ■実施時期

- ・8月下旬～9月中旬ごろにかけて実施。

### ■対象業種

- ・製造業、卸売業/小売業、宿泊業、飲食業、人材派遣業、情報サービス業、商業関連サービス業など一定の業種に偏らず、中小企業を対象に調査を実施。

### ■質問項目

- ・射水市の中小企業等への支援施策の認知度
- ・事業概要/近年の業況/仕入れ先/販売先
- ・強み、特に力を入れている取組等
- ・射水市の事業環境に関する評価
- ・事業活動を行う上での課題及びそれらを解消するための取組、必要な支援
- ・連携の状況（同業他社、異業種、研究機関 等）
- ・今後の事業における展望や新事業・新分野への参入意向
- ・今後、射水市が推進すべき施策についてのアイデア（どのような支援が必要か、企業側の期待や希望）

※ヒアリング対象企業の業種に応じて、質問項目の内容を適宜変更

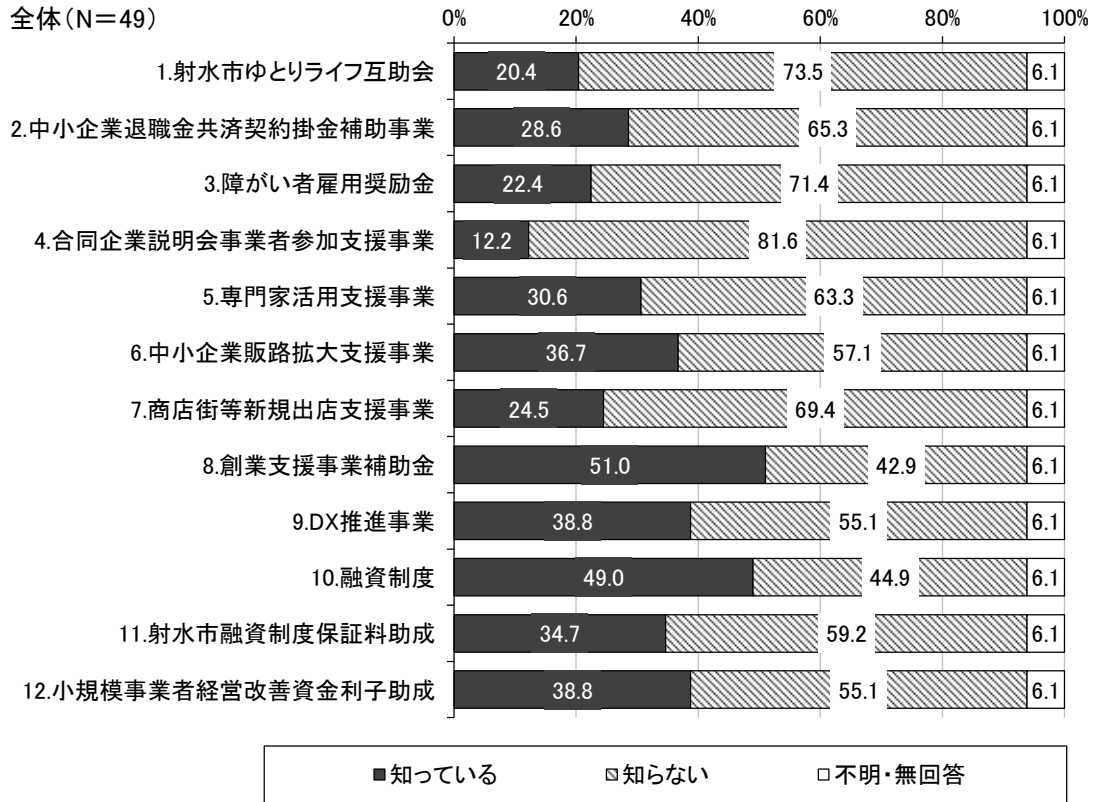
### ■調査数

- ・49社
- 建設業9社/製造業8社/小売業10社/不動産・物品賃貸業2社/専門・技術サービス4社/飲食サービス4社/生活関連サービス5社/サービス業1社/医療2社/情報通信業1社/不明3社

## ■回答のまとめ

### 1. 施策の認知度

「射水市の支援施策について、ご存じですか。（知っている場合は○）」



### 2. 意見のまとめ

#### (1) 創業や業務の効率化に関する意見等

##### ①創業支援

- ・ 創業者にとって、まだまだ会議所商工会への相談のハードルは高い。
- ・ 一時的な経費補助だけではなく、独り立ちするまでの継続的な支援が必要である。
- ・ 創業支援の充実。半年～1年程度かけて実施する創業塾。主に講義と交流会を実施し、長期間にわたって塾生と講師・行政・支援機関が関係を構築し、横のつながりを持ちながら起業してもらえるもの。
- ・ 開業時の資金繰りの面で、創業補助についても、もっと早い段階(計画時点)から知っておきたかった。

##### ②業務の効率化

- ・ DX推進事業の助成額、助成率が増加すると使いやすい。
- ・ 業務効率化だけでは補助対象経費になっていないことが多かった。専門機械やシステムの入替にも使用できることが望ましい。

## (2) 情報や相談に関する意見等

### ①情報について

- ・チラシ等で施策は知っているが、詳しくは分かっていない。
- ・各種支援がわかりづらい、もう少し簡単にわかりやすくしてほしい。
- ・市の助成制度の周知が不足している。説明を受けて初めて知った。助成制度の一覧を作成して、金融機関の窓口においてもらったり、銀行員を通じ周知するのがよいと思う。市役所のホームページだけでの周知では誰も気がつかない。
- ・施策をユーチューブで流してはどうか。射水市のVチューバーチャンネルもよく見ているので、SNSをもっと活用したらいいと思う。

### ②相談機会について

- ・射水でもよろず相談会機会を増やしてほしい。

## (3) 事業承継に関する主な意見等

### ①事業承継

- ・事業承継を円滑に行うための支援。
- ・後継者問題。継ぐ人がいない。
- ・事業承継したいがなかなか見つからない。あっせん等支援してほしい。
- ・中小企業のほとんどが事業承継が重要な課題。にも関わらず、手付かずになっている。何から手をつけていけばいいかわからず、先延ばしになっている。富山県には事業承継引継ぎ支援センターがあり、事業所に相談させるといった取組が必要と考えられる。また、事業承継にかかる費用(株価算定費用、定款変更費用等)の助成を行うと円滑な事業承継の後押しになることが考えられる。
- ・後継者の育成については、多くの企業で課題となっているのではないか。
- ・事業承継に困っているところは多い。
- ・事業承継に悩む同業者を3社ほど知っている。M&Aした会社が1社あったが、新経営者に事業引継ぎ後、退職者が大量に出た。M&Aに成功しても残された従業員が幸せに働けるかは別物で、事業承継の難しさを感じている。

## (4) 受注・販路開拓に関する主な意見等

### ①販路開拓の拡大

- ・都心への販路拡大機会が欲しい

### ②付加価値の高い商品・サービスづくり

- ・付加価値の高い商品を製造するためにも、工場の設備投資に対する助成制度をして欲しい。

### ③自社の強みを生かした商品・サービスの開発

- ・本業を生かした新規事業に取り組めないか、いろいろ考えてはいるが、新たな設備投資が必要なため踏み出すことができない。市として多額の補助制度を創設すること

が難しいのであれば、国補助金（事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT導入補助金など）への申請代行業者に支払う費用を助成してくれたらよい。

#### （５）観光分野に関する主な意見等

##### ①観光振興や観光分野との連携

- ・射水市内には、遊びに行く場所が少ない。海王丸パークの活性化をさせるべきではないか。例えば、観覧車設置・スターバックスの誘致、芝生の広場、アスレチック施設など。
- ・地域内のお店とのコラボ商品開発や、特産品を活用した新商品を検討中。特産品を活用した商品について、市の認定をもらえるとうれしい。
- ・（観光の土産品開発について）地元農家や地元特産を活用した商品開発への支援（生産者紹介等）。

#### （６）他分野等との連携の状況

##### ①地域内での連携

- ・市内の同業種の事業者とは連携を密にとれている。
- ・ディーラーなので連携がうまくいっている。
- ・常に人手不足であり、同業他社と連携しなければ事業の継続が不可能な状況。

##### ②研究機関等との連携

- ・県立大へ成分分析の依頼をしたことがある。
- ・県立大と共同研究を行っている。

#### （７）商業分野に関する主な意見等

##### ①商店街について

- ・千成商店街の駐車場が狭く、（飲食店の）お客様から苦情を受けている。
- ・（商店街の）水道管等の老朽化も深刻で、新しい入居者が来ない為、空き店舗が目立つ。
- ・商店街を盛り上げるイベント開催や助成があるとうれしい。

##### ②商業の振興

- ・市外で買い物する人が多いと感じる。市内で経済がまわるような対策に力を入れて欲しい。例えば、ペイペイやプレミアム商品券事業を継続して実施して欲しい。
- ・いみずお買い物ポイント事業をしてはどうか。例えば、購入金額の5パーセントがいみずポイントで還元されるなど。

#### （８）人材確保・人材育成に関する意見等

##### ①人材確保

- ・従業員の獲得が難しい。
- ・求人のマッチング制度や、雇用後の技能習得に係る助成制度があると助かる。
- ・コロナ禍の影響で、運転手の退職が相次いだ。また、バスも売却したものの、最近の

需要回復により、求人募集をしているが、全く集まらない。高齢者でも募集しているが来ない。

- ・会社の採用ページをもっと工夫しないといけない。都会の企業のように動画を使うことも検討しないといけない。
- ・建設業や製造業のイメージアップに関する取組みを実施して欲しい。特に、女性に対して業界のイメージをよくする取組みが必要。
- ・地元企業の魅力発信に力を入れていただき、県外へ流出した大切な人材をU・Iターンで獲得できればよい。
- ・雇用を開始し、1年以上雇用を継続した事業所及びその従業員に射水市内で使用できる商品券を支給する支援（南砺市を参考に）。

#### ②人材育成（職業能力の開発・入社後の教育）

- ・若手従業員定着のため、研修に参加させたり、技術やノウハウ継承のためベテラン社員による指導に力を入れている。

#### ③女性の活躍推進

- ・女性が働きたくなる職場環境の整備が必要（トイレ、更衣室、制服や作業着への支援）。

#### ④就職困難者の就労

- ・母子家庭生活者を雇用している。そうした境遇の方への支援。
- ・高齢者への生きがい対策として、シルバー人材センター利用に対する補助制度がほしい。

#### ⑤外国人の能力活用

- ・射水市は外国人が多いので、人手が足りなければ、外国人労働者に頼らざるを得なくなる。ただ、賃金が抑制され、ますます日本人が勤めなくなるという悪循環になる。

### (9) 労働環境等に関する主な意見等

#### ①働き方改革

- ・事務負担の軽減を図りたいが、何から始めてたらよいか整理できない。
- ・働き方改革を推進したいがどのように進めていくべきか検討中。地域内で、いい事例があれば紹介してもらいたい。

### (10) 射水市の事業環境に関する評価

#### ①射水市の事業環境における良い点

- ・住みやすい良いイメージがある。人気が上がれば、人も集まり、採用にも有利になると思う。
- ・県内中央に位置するため、交通利便性が高い。

#### ②射水市の事業環境における悪い点

- ・富山新港と企業団地を結ぶ、貨物輸送用の鉄道があればよい。

- ・市内の事業者との出会いが少ない。
- ・旧新湊地区を観光地化するのは、無理がある（文化の形成がない点や、地元客もターゲットにしないと経営が成り立たない点）。

#### (11) その他の意見

- ・企業だけではなく、一般市民の方にも意見を聞くのも大切だと思う。年に1回程度サロンを開催するのはどうか。
- ・市内企業へ優先的かつ、適正価格で業務を発注して欲しい。物価・資源高の上昇に市の予算が全く追いついていない。
- ・コロナ後、市場は戻りつつあるが、燃料高、物価高による消費の冷え込み。利益減少。
- ・物価高騰への支援。
- ・ガソリン券の配布(30,000円ほど)
- ・減税措置が必要。
- ・地方中小企業は、賃金引上げが一番の課題になっている。
- ・除雪支援（雪の時期のインフラ確保）。
- ・今の世はやるが多すぎ。小規模に特に負担。規制緩和をお願いしたい。
- ・中古住宅取扱いへの拡大、空家対策への支援拡充。
- ・空き家利活用(リノベーション等)に関する支援の拡充。
- ・人口が増える施策が必要。特に子育て世代の家庭が住みやすいエリアとなる施策の充実。地域の発展には、人口増(若い)が必須(一時的ではなく恒常的に)。
- ・(情報通信の面で) 防災チャンネルの運用にあたって、市との連携が必要。