

組合代表者交流会

7月22日、前橋市・群馬産業技術センターにおいて、組合代表者交流会を開催しました。
本交流会は会員組合と行政、金融機関を交えた意見交換を通じて、中小企業組合等が抱える課題や対応策、中小企業支援策に対する要望等を共有し、中小企業・組合の活性化につなげることを目的に開催しています。

吉田勝彦会長が挨拶した後、大澤伸一郎専務理事が座長となり、交流会を進行した。

まず、群馬県産業経済部産業政策課・高橋陽一課長、地域企業支援課・兒島清浩課長、労働政策課・田村悟課長より、令和6年度の産業経済施策



吉田会長

を紹介。続いて、(株)商工中金前橋支店・福岡仁志支店長が、令和6年の金融動向を説明した。

その後、意見交換に移り、座長の指名や挙手により出席者が発言した。発言内容は価格転嫁や人手不足などを中心に多岐にわたった。それらの発言を受け、県・商工中金がコメントを述べ、関連施策を紹介した(主な発言内容は囲み記事を参照)。

最後に、吉田会長が、価格転嫁に苦勞している自社の状況に触れ、ともに乗り切っていこうと呼びかけ、閉会した。

■商業 (群馬県石油(協)・桐生商店連盟(協)・沼田市中の会商店街(振))

- 賃上げの実現には一定の利益率が必要であるが、石油販売業においては不当廉売が阻害要因となっている。
- 災害時に中小石油販売業者は、石油供給に大きな役割を果たしている。有事に備え、地域中小企業が存続できる施策を要望する。
- まちの小売店は売上が年々減少傾向にある。コロナ禍のゼロゼロ融資の返済が始まったが、多くの小売店が資金繰りに苦勞することが想定される。
- コロナ禍で通信販売が高齢者にも浸透し、来店客の減少要因となっている。



■サービス業 (群馬県トラック事業(協)・群馬県旅館ホテル生活衛生(同))

- 運送業も時間外労働の上限規制が適用され、長距離輸送から近・中距離へシフトすることで業務時間が減少している。運賃の値上げが実現しない限り、売上と給与が減少し、さらに運転手不足を招いてしまう。
- 運賃値上げは荷主によって差はあるが、認められても国が示す標準的な金額に達しない例が多い。
- 県内旅館の宿泊客は、コロナウイルスの5類移行後、コロナ前の水準に戻りつつある。
- 宿泊業も人材不足で、外国人材にも頼っているが、県内学校を卒業した外国人の多くが県外のシティホテルを就職先として選ぶ傾向が強く、残念に思う。



■製造業

(前橋機械金属工業(協)・館林機械金属工業(協)・群央工業部品製造(協)・群馬県生コンクリート(工)・群馬県コンクリート製品(協))

- 大手や小規模事業者よりも大手一次下請企業との価格転嫁の交渉に苦慮している。
- 価格転嫁が認められた場合でも、原材料費の値上げ分のみで、それ以外の労務費などを加味してもらおうことが難しい。
- 人材の確保が難しい。中小製造業に勤めることに、夢を抱けるような情報発信や、「3K職場」のイメージ脱却等が課題。また、賃上げを実現するためにも価格転嫁を推し進めていく必要がある。
- 免許資格制度などに関する一部の法律が見直されず、現状に見合わないため、企業の足枷となっている。



■建設業

(群馬県鐵構業(協)・群馬県室内装飾事業(協)・(協)群馬県機械設備工業会)

- 多くの企業が、特に現場の人員不足に陥っている。若い人材を採用できても2～3年で辞めてしまうことも多く、育成も課題。
- 1人親方を活用する際、インボイス制度やフリーランス新法への対応が課題となる。
- 取引条件の是正に向け、全国団体や県域組合で行政に働きかけを行い、実際に取引先との間で生産性の向上に向けた改善が行えた事例もある。
- 県単位での人口減少は、魅力ある企業が増えることで改善できると思う。官民協力して中長期的に取り組みたい。



■県・商工中金

(高橋課長、兒島課長、田村課長、福岡支店長)

- 人手不足につき、県内中小企業全体のイメージアップにつながる支援を行っていききたい。
- 価格転嫁につき、パートナーシップ構築宣言を着実に周知・推進していききたい。
- 県では、採用力強化や採用後の定着に向けたセミナーを開催するので、ぜひ活用してほしい。
- 商工中金では運輸事業者向けに、適正運賃を計算できるソフトを開発している。完成後、積極的に案内し支援を行っていききたい。



職種別スキル向上研修

前橋市・群馬産業技術センターにおいて、本年度は営業担当者と新たに人事・採用担当者を対象としてスキルアップを目指した職種別研修を実施しました。

◆7月23日 営業担当者研修◆

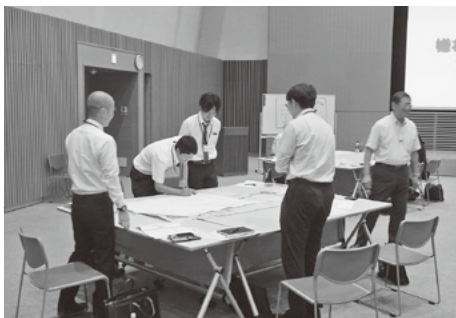
経営教育コンサルタントの雨宮利春氏を講師に、営業業務における基本姿勢を含め、顧客の潜在ニーズを把握するための手法やプレゼンテーションの際の注意すべきポイント、反論への対処の心構えや克服話法など、今後、営業担当者として求められる具体的な行動について習得できるようアドバイスを行った。



雨宮氏

雨宮氏は自身の経験を交えながら、営業担当者の態度や話し方によって顧客の受け取り方にも変化が生じると説明、顧客の反応に注意を払い、顧客をその気にさせる営業技術を身に付けることが重要と解説。グループワークやペアワークを多く取り入れたスタイルでレクチャーした。

受講者からは「気にしているようでできていないことに改めて気づいた」「営業担当者として必要な心構えを学んだ」との声が寄せられた。



グループで
意見を出し
合う受講者



ペアワークで
課題に
取り組む

◆7月24日 人事・採用担当者研修◆

(株)プロタゴワークス代表取締役の赤根正太氏と同取締役の野尻浩美氏を講師に迎え、本年度初めて、人事・採用担当者を対象に開催。



赤根氏



野尻氏

採用活動において、採用担当者自身の価値観や経験に頼ることで、採用のミスマッチを生み、早期退職にもつながり易くなると説明。

そこで、求職者の能力の本質を見抜く「コンピテンシー面接」の有効性が注目されていると述べた。また、採用したい理想の人物像を具体化する「ペルソナ分析」の効果を紹介し、採用活動への活用を促した。

最近では、自社のファンを増やしていく「採用ブランディング」が重要視されつつあるとし、戦略的にブランドを構築することで、定着率の向上につながるるとともに、他社との差別化が図れるというメリットも生まれると解説した。

後半では、コンピテンシー面接のロールプレイを実践し、研修を締めくくった。



面接官と求職者に分かれて
取り組むロールプレイ

群馬県信用保証協会と職員交流会を初めて実施

7月18日、前橋市・群馬県中小企業会館において、群馬県信用保証協会と中央会が職員交流会を実施しました。それぞれ40代以下の職員が参加し、中小企業支援のノウハウの幅を広げるべく情報交換を行いました。

当日は総勢20名超が出席。ともに群馬県中小企業会館に入居する支援機関同士、交流を深めた。

前半は、保証協会が各部署の業務として、債務保証、女性向け創業支援「シルキークレイン」、経営支援・再生支援などの概要を説明した。中央会も組合制度の概要や業務内容を説明。加えて一人一人が自身の担当する組合につき、概要や近況・支援内容などを紹介した。

後半は、それぞれ3グループに分かれ、自由に意見交換を行った。前段で紹介された業務の実情やそれぞれの専門領域に関する疑問、互いに共通する悩みなど、話題は幅広い範囲に及んだ。

終了後、中央会職員は保証協会職員のガイドで、事務室を見学。事務室は3フロアにわたり、6階から4階まで順番に、各部署の配置や役割などの案内を受けた。

交流会を終え、共有することで相乗効果を得られそうな情報が見つかるなど、意義が見込めるため、今後も情報交換は継続していく。



3グループに分かれて自由に意見交換



保証協会職員のガイドで事務室を見学する中央会職員

告知

適正な価格転嫁の実現に向けたセミナー

趣 旨	多くの中小企業が価格交渉のノウハウを身に付け、積極的な交渉を行うことが、サプライチェーン全体で適正な価格転嫁を実現していくための鍵といえます。そこで、価格交渉に必要なノウハウを身に付けられるよう講習会を開催します。
日 時	10月21日(月) 13:30～15:00 (講演時間は変更する場合がございますので、ホームページでご確認ください。)
場 所	前橋商工会議所会館(前橋市日吉町1-8-1 TEL:027-234-5111)
内 容	価格交渉に関する講演会の実施
講 師	中小企業診断士(予定)
問 合 せ	群馬県中小企業団体中央会(TEL:027-232-4123)
申 込 先	「適正取引支援サイト」から(https://tekitorisupport.go.jp)



主催：上毛新聞社 後援：中小企業庁