令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目		ご意見
戦略1　飯塚を担うヒトづくり	1-1	市内企業の雇用促進	リアル会場だけでなく、オンラインと対面を組み合わせた効率的なマッチングの場を設けてはどうか。
			SNSや動画を活用した企業情報発信の強化と、企業見学・インターンシップを組み合わせた継続的なマッチング機会がふえるのではないか？
			企業の魅力を伝える情報発信に関する効果的な支援が必要ではないか。（冊子やパンフレットではなく、デジタル媒体（youtubeやSNSを活用した動画）の活用など）
			大学生や高校生の市外への流出を防ぐため、市内企業と市内大学・高校をダイレクトに繋ぐようなプラットホームや採用支援が必要ではないか。
			市外の大手企業と比べると市内中小企業は雇用条件で劣り、企業単独での対応は極めて困難である。雇用条件を改善する取組に対する環境整備等にかかる費用を支援できないか。
			市内の企業に対して、「今の学生や求職者は働くにあたって何を重視しているのか？」といった実情を知る機会の提供や支援が有効ではないか。
			市内企業が雇用を促進する根本には、製品が売れて利益を上げる必要があるが「売れる製品開発」に向けた支援が必要ではないか。
			人手不足で日本人の雇用が難しい状況なので、外国人材の受け入れを促進する取組みが必要ではないか。
			現在売り手市場なので、雇用してもすぐに辞めてしまうという状況に対して何らかの支援が必要ではないか。
			市内には九州工業大学や近畿大学といった理系学部の大学があり、県外出身者も一定数いると思われるが、卒業後も専攻した内容が活かせる市内の企業に就業しやすい良い仕組みがあればいいが・・・・。
			中小企業の多くは、どんな人財が欲しいのかというのを論理的に把握できているのでしょうか？自社の強み、弱み等の分析をし、そこから論理的に欲しい人材像を導けるようなスキームを教える場などがあるといいと思います。
			雇用促進のためには、何より市内企業の魅力向上（給与・待遇・働き甲斐・企業文化・成長性等）が重要であり、併せて魅力ある企業の情報が就職希望者に届くようにすることが必要ではないか。
			仕事内容や職場の魅力を画像だけでなく動画で発信し、採用力向上につなげる仕組みが必要。中小企業単独では難しい企業PRを、市が撮影・発信面から支援する仕組みを構築。企業の採用コストも年々重くなっている。
			人口減少・人手不足の長期化を前提に、採用人数だけでなく定着率を重視し、女性・シニア・外国人材・副業人材、都市圏のリモート人材等を含む「多様な人材」が「働き続けたい」と思える企業づくりへの支援を強化してはどうか。
			若い世代や専門人材に「選ばれる企業づくり」の推進
			個別企業の採用力向上のためには、企業側が求職者のﾆｰｽﾞを把握でき、企業の成長に繋げていけることができ、その結果採用率が上がり雇用促進につながっていく仕組みづくりを検討できないか。
			他の関係機関団体等でも実施されている類似事業を中心に、コロナ禍でしばらく途絶えた事業に関しては、再開継続又は思い切った廃止の検証が必要ではないか。
			一社一社が自分たちの意義を誇りを持って語り、飯塚で働く未来に希望が持てるまちを目指します.

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系		ご意見
	大項目		
戦略1　飯塚を担うヒトづくり	1-2	就職促進	市内3大学・短大の学生が飯塚市に残り、飯塚市で働きたいと思える仕組み作りが必要。 別会議である事業所さんが話されていましたが、学生だけでなく、大学の先生（就職担当の先生も含め）も市内事業所のことを知らない。まずは先生方に知ってもらい、学生に勧めてもらいたいとのことだった。 学生だけではなく、先生方も含めたところで、市内企業を知ってもらう取り組みも必要ではないか。
			大学と地元企業が日常的に交流できる仕組みやキャリア形成支援を充実させるべきではないか。
			U/Iターン就職者向けに特化した支援策（移住費用助成等）と受け皿の整備が必要ではないか。
			学生の大半はSNSを活用して就職活動をしている状況の中、SNSを活用して市内企業がダイレクトにインターンシップを受け入れるための仕組み作りや支援策が有効でないか。
			飯塚で働く・飯塚で起業すると「こんなメリットがありますよ」的な効果的で魅力的な情報発信が有効ではないか。
			高度技術人材（学生や若者）が学んだことを活かせる受け皿（就職先）の整理とPRが必要ではないか。
			新卒が市外や県外の大手企業に就職する動きは必然なので、しっかり技術を身に付けた後、転職先に飯塚を選んでもらい地域に技術を還元できるような流れの構築が現実的で理想的に思う。
			就職だけでなく、進学についても地元外の高校等を希望する者も多いと感じる。地元高校との連携といった何か取り組みはないか？（私立だけでなく地元公立高校との取り組み等）（他地区のスポーツ強豪校への流出防止等）
			働き手の目線に立つと、"飯塚市"の企業で働きたいと思う人をどうやって増やすのか？という視点も必要ではないでしょうか。飯塚市で働くことのブランディング強化や、飯塚市に対するシビックプライドの強化など。
			今8月に福大生と情報交換（グループ討論）を行ったが、私のグループでは約６０%の学生が中小企業への就職を希望していた。しかし、中小企業の名前や魅力が学生の目に届いていない。中小企業が本当に学生の受け入れを希望しているのであれば学生との出会いの場に積極的に参加したり、学生に届くような情報発信する仕組みづくりをすべきではない。これは、学生に限ったことではなく学生以外の就職希望者に対しても同じ。また、この逆も同じ、つまり学生等の就職希望者の情報が市内の採用を希望する企業にも届くような仕組みづくりが必要。
			小学生には職場見学会の充実、中学生には市内企業での職業体験機会を設け、早期から地域企業を知るキャリア教育を推進する。
			市内大学の存在を地域の強みに変えるため、「飯塚で学ぶ→市内企業を知る→インターンシップ→就職→定着」までを一体化し、市内大学生の市内就職率や3年後定着率を成果指標として把握してはどうか。
			学園都市の強みを活かし、超早期インターンシップ等の推進
			「飯塚に残って働きたい」と思える魅力ある企業の醸成や若者に向けた情報発信の仕組みづくりを、より深化させて行く必要がある。
			飯塚市は医食住環境が整っており、交通の便を含め、福岡市や北九州市と比較しても、飯塚に住んで、働いて、生活する魅力づくり、SNSを活用した更なる情報発信が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目		ご意見
戦略1　飯塚を担うヒトづくり	1-3	人材育成	セミナーだけで終わらせず、市内にある2つの理工系大学等と連携し、学生や社会人が長期的に学べる環境があるとよいのではないか。
			DXやAI活用が企業競争力に直結する時代となっているため、経営者・管理職・若手社員それぞれの階層に応じた人材育成支援の強化
			世の中のあちこちで様々な人材育成講座が行われているので、新たに講座を一から設けるよりも既存講座の有効活用に重点を置き、他が実施する講座を受講する際の受講料補助制度を導入してはどうか。（ムダの削減）
			県内だけでも「ものづくり」に関する講座やセミナーは山のように多く開催されているので、それらを例えば分野ごとに情報整理（一元化）し、情報提供するだけでも企業にとって有り難いのではないか。
			最近の人材育成講座はオンラインやe-learningといったデジタル化により場所を選ばず受講できるものが多くあるので、市外で実施されるオンライン講座等を有効活用するための支援が有意義に思う。
			デジタル化への対応は継続しつつ、農業に関わる人材の育成にも力を注いではどうか？。せっかく自然豊かな環境でもあり、都市部とは違う地域の特性を活かせないか？
			デジタルスキルや専門技術の習得だけでなく、その技術の実践の場が必要と思います。アウトプットと他者からのフィードバックにより、実践的な技術に昇華されると思います。
			記入例の内容には賛同するが、先ずは経営者がAI、IoT,DX等のデジタル技術活用が企業の競争力にとって、なくてはならないものであるという認識を深める取り組みがひつようではないか。
			飯塚の将来を担う若者（特に小・中・高生）に飯塚の魅力を伝え、飯塚で働くこと、或いは飯塚で企業することの大切さを理解してもらう活動が必要ではないか。
			AI・動画・SNS・DX等を実践的に学べる市内共用施設を整備し、中小企業の活用を促進する。（市内遊休施設の活用）
			生成AI等の普及を踏まえ、単なるデジタル研修から、自社の実務課題をAI・DXで解決する実践型リスキリングへ移行してはどうか。例えば、大学と企業が連携し、生成AIを活用した新ビジネスや製品開発を理解する次世代人材を育成する仕組みを取り入れてはどうか。
			既存企業の社員向けに実践的なAI活用やデータ分析、デジタル化に対応するためのリスキリングの推進
			事業者の人員不足に対応するには、企業のデジタル化、業務効率化によるカバーも必要。今後のデジタル人財育成に向けた施策を打ち出していくことも必要ではないか。
			デジタル人材育成に限らず、大学や高校と連兼した、学生や社会人向けのアントレプレナーシップ育成プログラム事業が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目		ご意見
戦略2　成長する会社づくり	2-1	新規事業創出・事業拡大・第二創業（企業の新陳代謝）の促進	補助金の交付やマッチング・大学コンシェルジュなど、実際の成功事例を見せることで周知してもわかりやすく、活用を促すことができるのではないか。
			中小企業にとって大学は敷居が高いので、それを繋ぐパイプ役が必要ではないか。
			研究開発補助金の申請・審査において、大学との共同研究案件は加点を設けるなどして、産学連携を促進する仕組みを設けるなどの工夫が有効ではないか。
			この取組みを促進する専門人材（アドバイザー、コーディネーター）が必要ではないか。
			大学生と企業がもっと関われる場があって良いと思います。かたくるしい場でなく、単純に知り合える場の方が、信頼関係等が育まれ、後々につながりやすいと思います。
			会社を成長させるためには何が必要か。それは、経営者の責任を自覚することが重要です。つまり、経営者である以上、いかに環境が厳しくとも時代の変化に対応して経営を維持し発展させる責任があるということです。ここで大切なことは、自社の経営指針書（経営計画書、事業計画書とも言う）を作成し実践することです。飯塚商工会議所でも事業計画書づくりの推進を図っていますし、中小企業家同友会においても指針書の成文化と実践が会社づくりの一丁目一番地としえ捉えています。経営者は、会社の全機能をフルに発揮させて、会社の合理化を促進して生産性を高め、会社発展に必要な生産と利益を確保するために全力を傾注しなければなりません。そのために、経営者は資金計画、利益計画など長期的にも英知を結集して経営を計画し、経営全般について明確な指針を作ることが何より大切です。同時に現在ほど激しく移り変わる情勢の変化に対応できる経営者の能力（判断力と実行力）を要求される時代はありません。新製品、新技術の開発に努め、幹部を育て、社員教育を推進するなど経営者としてやらねばならぬことは山ほどあります。そのためにも、市内の会社が経営指針書を作成し、それを実践する取り組みが必要ではないか。そのための一つとして記入例のような取り組みも必要。
			遊休公共施設等を創業・第二創業・サテライトオフィスとして活用し、低廉な賃料で提供することで、新規創業者を呼び込む。創業しやすい飯塚市をアピールする。
			成長段階に応じた省スペース型オフィスや事業用地の段階的供給モデルの整備
			事業者が海外でのビジネス展開を検討しやすいような産・学・官・金連携の仕組みづくりを検討できないか。
			素晴らしい取り組みや事業を行っているにも関わらず、市内企業や一般での認知度が低い。周知方法の見直しと公式LINEなどの更なる活用が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系		ご意見
	大項目		
戦略2　成長する会社づくり	2-2	生産性向上	可能であれば、セミナー等だけでなく、セミナー受講後に専門家による個別相談等で個々の事業者にそった具体的な支援ができる体制があればよいのではないか。
			中小企業では生産現場におけるデジタル化が著しく遅れている現状に対して、デジタル化の有用性を知ってもらうため、特に経営者向けの意識改革を促す取り組みが必要ではないか。
			県をはじめあちこちで生産性向上の支援メニューがあるので、どういうメニューがあるのかを市内企業は知らないのではないか。情報整理と周知の強化が必要ではないか。
			企業は、企業課題とそれに刺さるデジタル技術がマッチングしたときに導入を検討すると思います。なので、「このような企業課題には、このようなデジタル技術が強く、実際に導入することでこんな効果があります」という内容、さらに、導入までのスキームが一目でわかるような物があると、企業は、デジタル技術の導入に対してイメージを湧かせやすくなると思います。
			生産性の算定では、生産性＝付加価値額÷労働投入量　が一般的に使われる。生産性を向上させるためには、付加価値額を上げることや労働投入量を減らすことが必要。付加価値額を上げる要素としては、①既存製品・サービスの顧客拡大②新製品・サービスの開発、事業・ビジネスモデルの改革③価格の適正化、などによる売り上げの拡大が求められる。一方、労働投入量を減らるためには①業務の自動化・省力化②AI,IoT、DX等を活用した業務効率の改善③リスキリングなどによる労働投入量や仕事の仕方の最適化を図ることが求められる。従って、このような考えを理解した上で、生産性向上につながるような取り組みを行うことが必要。記入例の内容もその一つである。
			今後の人手不足を考えると、DX導入件数だけではなく、AI・自動化・省力化によって「従業員1人当たり付加価値」「労働時間」「売上・利益」がどれだけ改善したかを成果指標とする支援へ転換してはどうか。
			廃業リスクのある既存事業者の設備・技術・ノウハウ・事業所を創業希望者や新事業展開企業へ引き継ぐマッチング仕組みの構築
			経営力強化に向けた取り組みを支援できる仕組みづくりを検討できないか。
			事業者のデジタル化を促進させるためには、事業者に見合うデジタル化を進めていけるようなコンサルティング支援も必要ではないか。
			事業者が新たなAI、IoT、DXなどデジタル技術を導入したり、積極的に活用するための費用支援策が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目		ご意見
戦略２　成長する会社づくり	2-3	産業間・企業間の連携促進	誘致企業はすでに取引先があるとは思うが、その中に少しでも地元企業・事業者とのマッチングができ、連携がとれるような取り組みができればよいのではないか。
			産業間・企業間の連携促進といっても具体的なイメージが湧きにくいので、例えば成功事例を発信していく取組が有効でないか。
			どのような特徴のあるものを市外で買いやすく、どのような特徴のあるものを市内で買いやすいかを研究し、市内で買いやすい物を強化していくのが効率的と思います。
			地域経済循環率が２０１８年に84.3%、２０２２年に79.5%と低下している。この低下理由を検証することで、今後の飯塚市の経済の方向性を見定めることが必要ではないか。結果的には、地域経済循環率を上げていく政策が好ましいと考えられるので、そのための仕組みづくりが必要ではないか。ただし、誘致企業が増えれば地域循環率は低下するのではないかと想定されるので、飯塚市の地域経済循環率はどこを目指すのかも併せて検討すべきではないか。
			商業施設・観光施設等を横断した飯塚市共通プロモーションで、市外からの消費流入を拡大する。
			交流会の開催数だけでなく、市内企業間の新規取引件数・取引額・共同開発件数を成果指標とし、誘致企業を含めた「市内で稼ぎ、市内で発注・投資する」域内経済循環を強化してはどうか。
			大規模商業施設、県外からの進出企業と地元事業者の取引拡大や連携強化を支援できる仕組みづくりも必要ではないか。
			地域内事業者が連携することで、地域内経済の循環に留まらず、域外での取引拡大につなげ、従業員に還元され消費もつながるといった「ともに稼ぐ」という仕組みづくりも必要ではないか。
			宿泊と飲食を伴う滞在型の観光施策、コンベンション誘致、スポーツツーリズム、グリーンツーリズム等の施策が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系		ご意見
	大項目		
戦略3　新しい会社づくり	3-1	創業・起業促進	創業・起業のセミナーは会議所・商工会で実施しているが、現在、産業競争力強化法の特定創業支援等事業のメリットが法人設立時の登録免許税の減免くらいしかなく、店舗改修費補助などハード面の支援を充実させてもらえると、創業・起業しやすくなるのではないか。
			創業支援制度や創業セミナーは一定の成果を上げている為、創業後の事業継続や成長支援まで含めた伴走型支援が重要である。資金調達・販路開拓・人材確保まで一体的に支援する体制を強化すべきではないか。
			市や県・国などの支援策は市内企業に十分に周知されておらず、活用されていないのであれば周知強化の取組みが必要ではないか。
			海外ではスタートアップとかベンチャー起業というチャレンジに対して、失敗してもチャレンジそのものが称賛される風潮があるが、日本では逆のイメージが強いように感じるのでそこを払拭するようなイメージ戦略が必要ではないか。
			創業・起業となると大きなリスクを伴うので、なかなか一歩を踏み出せないのが現実と思われる。後押しできる支援を考える必要がある。
			市が支援して創業・起業して成功した事例について、外部に向かって効果的に情報発信していく取組みが必要ではないか。
			飯塚市で起業するということの具体的イメージを湧かせる手法が必要と思います。例えば、飯塚市で起業した方達の体験談を聞けるイベントや飯塚市という環境上、どのような業種に優位性があるかなどをまとめたものの公開など。
			創業・起業に際し、どのような支援体制があるのか、ないのか。ないのであれば支援体制を構築する必要があるのではないか。そして、関わる全ての機関が当事者意識を持って創業・起業に伴走して支援に携わることが必要ではないか。
			遊休公共施設等を創業・第二創業・サテライトオフィスとして活用し、低廉な賃料で提供することで、新規創業者を呼び込む。創業しやすい飯塚市をアピールする。
			創業件数だけでなく、3年後・5年後の生存率、売上、雇用を追跡し「創業後の成長」を支援する仕組みが必要ではないか。併せて、後継者不在企業と起業希望者を結ぶ第三者承継型の起業支援も検討してはどうか。
			研究開発型スタートアップやIT起業家が初期投資を抑えてプロトタイプ開発に着手できるよう、共用実験機器やオープンオフィスの利用補助の整備
			まず「飯塚で起業したい」と思ってもらえる魅力の発信や制度・支援内容の拡充を官・民・金一体となって考えていくことが重要ではないか。
			市内中心部では、テナントやオフィス用賃貸ビルなどの施設、駐車場用地が不足していると思う。老朽化した施設や空き家、空き店舗対策等の再開発施策が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目		ご意見
戦略３　新しい会社づくり	3-2	企業誘致	進出企業の地元人材確保支援（高校・大学訪問やマッチング等）ができるとよいのではないか。
			飯塚に来るメリットは何かを響かせないと企業は来ない。生産や研究開発の環境面の整備や進出における優遇制度（インセンティブ）の拡充が必要ではないか。
			北九州市や福岡市のように学術研究都市をもっと打ち出したトッププロモーションが必要でないか。
			飯塚市・九工大・飯塚病院（2011年３者協定）+飯塚研究開発機構（2014年参画）を軸とした医工連携の素地を活用したトッププロモーションによる誘致活動が必要ではないか。
			企業が進出したいと思う飯塚市のメリットを洗い出し、そのメリットを磨く作業と企業に広報していく作業が必要と思います。
			起業誘致は、市内の従業者数を増加させ、住民税・所得税の増収にも貢献することからメリットは大きいと言える。併せて、しない企業との取引を促進するような仕組みづくりは必要。誘致企業が増えることにより経済循環率は低下するかも。
			新規誘致だけでなく、市内企業の増設・第二拠点化を積極的に支援し、既存企業の定着を図る。 大都市圏企業の誘致と同時に、飯塚市内企業の販路・取引先開拓にも活用できる仕組みにする。
			企業誘致促進のためには用地確保も重要な問題。民間所有の遊休地活用や民間による用地開発を支援・促進できるような仕組みづくりを検討できないか。
			企業誘致に関してはかなりの成果をあげていると思う。今後は更なる用地の確保や整備にかかる施策が必要ではないか。

令和8年度第2回飯塚市中小企業振興円卓会議に係る事前意見集約表

«現行ビジョンの施策体系»

戦略	施策体系 大項目	ご意見

【自由記述欄】次期ビジョンの施策体系等に盛り込みたい内容をご記入ください。

自由意見
当地区は飯塚の「飯」、穂波の「穂」、庄内の「庄」、頴田の「田」、筑穂の「穂」といった「お米」に由来する地域の名前も多く存在し、炭鉱で栄えた時期はあるものの、元々は稲作中心とした農業地域であるはずである。もう少し農業振興に取り組みながら商工業との連携をはかっていくべきではないか？
現状の市内の産業を俯瞰した場合、農業と中心市街地の商業の疲弊が顕著ではないか。農業に関する施策は、現状の産業振興ビジョンの施策体系でも小項目に留まっている。また、特に市内商店街に関する施策は無いに等しい状況であり、円卓会議のメンバーにも入っていない。次期ビジョンでは、市内の商・工・農全体を発展させるように取り組むべきではないか。
国の成長戦略や地方分散の動きを踏まえ、福岡・北九州両都市圏の中間に位置する強みを生かし、AI・研究開発、人材育成、企業の第二拠点・バックアップ機能等を集積する「広域産業連携拠点」を目指してはどうか。また動画・SNS・商品撮影・ライブ配信等に利用できる防音スタジオを市内に整備し、中小企業が低料金で利用できるようにする仕組はぜひ取り組んでいただきたい。 またふるさと納税制度を、地場産業振興の実効性ある有効策として再定義するとともに、公平・公正性な市内事業者への支援・バックアップ体制の姿勢を盛り込んでほしい。さらに大阪府泉佐野市が先進事例としてすすめるの「ふるさと納税3.0」を参考に、寄附を原資として市内事業者の商品開発・設備投資・販路拡大・企業誘致を支援し、新たな返礼品と雇用を生み出す地域産業再投資型の仕組みを構築してはどうか。
明確な数値目標（KPI）とPDCAの導入
「高度知識集約型・イノベーション創出都市」としてのブランドを国内外へ発信
中小企業振興円卓会議の更なる活発な意見交換を図ることを目的とし、現在、東京から飯塚へUターンされ、教育や社会学的見地から飯塚の活性化に取り組んでおられる実践者を新たな委員またはアドバイザーとしてお招きしてはどうかと思う。
「飯塚から、まだ世の中にないものを。」一社では難しいことも、得意な技術やアイデアを持ち寄れば、新しい製品にできるかもしれません。ものづくりの経営者が集まり、「こんなものがあったら面白い」「この技術を組み合わせてみよう」と語り合う。そこから試作品が生まれ、飯塚オリジナルの製品として形になっていく。
学生のひらめきが、飯塚の技術でカタチになるまち。大学生の研究から生まれた「こんなものをつくりたい！」というアイデアを、地元企業の技術で試作品にする。学生と職人が一緒に考え、つくり、改良を重ねる。その挑戦を地域みんなで後押しする。研究室で生まれたアイデアが、飯塚発の製品として世の中へ。そんなワクワクするものづくりが、次々と生まれるまちを目指します.
女性経営者が増え、多様な働き方ができる会社が育てば、女性をはじめ、さまざまな人が力を発揮できる仕事も増えていきます。働きたい場所があるから飯塚に残る。進学や就職で離れても、また飯塚に戻ってくる。家族や親しい人のそばで暮らしながら、自分らしい仕事に挑戦できる。一人の挑戦から会社が育ち、仲間が集まり、暮らしが育つ。「ここで働きたい、ここで暮らしたい」と思える飯塚を、女性経営者の挑戦からつくっていきます。