

令和2年7月21日

各位

名古屋商工会議所

「令和2年度名古屋商工会議所 緊急アクション」について

今般、「令和2年度名古屋商工会議所 緊急アクション」を別添の通り取り纏めました。

【令和2年度名古屋商工会議所 緊急アクションのポイント】

新型コロナウイルス感染症の拡大により、中小企業を取り巻く経営環境が大きく変わったことを受け、「コロナ禍における中小企業の事業継続とデジタル化への対応」を緊急課題として、「Ⅰ. 地域の活力をつなぐ 中小企業支援の取り組み」「Ⅱ. 社会の変化に対応する新たな価値の創造」「Ⅲ. アフターコロナを見据えた地域再興への取り組み」を推進する。

■主な事業

Ⅰ. 地域の活力をつなぐ 中小企業支援の取り組み

●事業継続への支援

新型コロナウイルスに関する補助金・給付金の相談体制を強化するとともに、小規模事業者の販路拡大等の取り組みを支援する「小規模事業者持続化補助金」の活用・申請を積極支援する。

●販路拡大・マッチング等への支援

全国に先駆けて、大規模な商談会(アライアンス・パートナー発掘市 556 商談)をオンラインで実施するほか、クラウドファンディングを活用した飲食店への支援(BUY LOCAL NAGOYA×名商)等、デジタル化への対応と合わせ、販路拡大・マッチングを支援する。

Ⅱ. 社会の変化に対応する 新たな価値の創造

●DXへの対応と新事業の創出

デジタルトランスフォーメーションへの取り組みを加速する。昨年設立したPit-Nagoya(名古屋中小企業IT化推進コンソーシアム)にて、デジタル活用の個社支援やマッチング、セキュリティ対策の支援に取り組むほか、最新のデジタルツールやその活用事例を紹介するミニ展示「IoTワールド」を開催する。その他、オンラインでの会議や営業、業務推進に役立つアプリケーション等の紹介を行う「デジタルフェア」を開催。

●名商自らのデジタル対応

商談会やセミナー、経営相談等につき、加速度的にオンライン対応を進めている。リアルな強みを保ち、活かしながら、会員企業に多様な選択肢を提供する。

Ⅲ. アフターコロナを見据えた地域再興への取り組み

●観光・誘客・交流に向けて

新しい生活様式への適応や冷え込んだマインド(観光・消費需要)の回復に向け、政府・行政と足並みを合わせ、取り組みを進める。活動の本格的な再開が期待されるアフターコロナを見据え、「躍動し愛されるナゴヤの実現」に向けた魅力の掘り起こし(あたらしい名古屋の和菓子、匠土産)や磨き上げに取り組む。

●街づくり・インフラ整備推進

伏見地区にて青空駐車場などの低未利用地や公共空間等を活用した賑わい事業「まちなかマルシェ」を実施する。

令和 2 年度名古屋商工会議所 緊急アクション

緊急課題

コロナ禍における中小企業の事業継続とデジタル化への対応

I. 地域の活力をつなぐ 中小企業支援の取り組み

課題 事業継続の危機

中小企業は資金繰りに苦しみ、先行きへの不安感から廃業の増加が懸念される。

地域の活力を未来につなぐべく、経営支援の取り組みを拡充・強化し、中小企業支援に全力で取り組む。

積極的な会員訪問により、情報提供やニーズの把握に取り組むとともにオンライン経営相談に取り組む。また、商談のオンライン化や様々なマッチング機会の創出により、販路開拓支援に取り組む。

事業継続への支援

1. 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口

新型コロナウイルスの影響を受ける中小・小規模事業者に対する経営相談を強化。(融資や雇用等の相談が中心。4~6月の3か月で約6,600件(前年同期比2.4倍超)の相談に対応。)

2. 新型コロナウイルスに係る補助金・給付金の相談体制の強化

各種補助金・給付金の相談体制を7月より強化し、中小企業診断士が対面にて相談に応じる。

3. 小規模事業者持続化補助金の積極支援

小規模事業者の販路開拓等の取り組みを支援する本制度(コロナ対応型は上限100万円)の活用・申請を支援。(申請は6/12時点で1,490件にのぼり、内容は非対面型のビジネスモデルへ転換するための投資が目立つ。)

4. 雇用安定支援・労務支援

雇用調整助成金個別相談窓口を設置し、社会保険労務士が対面で相談に応じる。また、労務対応セミナーや助成金セミナーを開催する。

販路拡大支援とニーズの把握

1. 商談のオンライン化と様々なビジネスマッチング機会の創出

アライアンス・パートナー発掘市・月例バイヤーズ商談会等の商談事業を全国に先駆けてオンライン化。大手製造業との月例オンライン商談事業など新事業も展開。メッセナゴヤをはじめ、多様なビジネスマッチングの機会を積極的に創出する。

2. 飲食店への支援

コロナ禍に苦しむ飲食店への支援として「アウトファンディング活用プログラム(名商×BUY LOCAL nagoya)」を実施する。また、セミナー等により、コロナ対応策の提案に取り組む。

3. 積極的な会員訪問による情報提供とニーズの把握

6/15~7/31に小規模事業者を中心とした3,000会員を訪問し、情報提供とニーズ把握に取り組む。

II. 社会の変化に対応する 新たな価値の創造

課題 加速するデジタル化

移動・接触の制限は、テレワークの拡大など、働き方改革・非対面コミュニケーションを促し、デジタル化が加速した。

社会の変化に対応する新たな価値の創造に向け、DXや新事業創出を支援する。また、本所自体も各事業のデジタル化に取り組み、会員と共にコロナ禍を乗り越える。

DXへの対応と新事業の創出

1. デジタルトランスフォーメーション(DX)への対応

■ BUSINESS

昨年設立したPit-Nagoya(名古屋中小企業IT化推進コンソーシアム)にて、デジタル活用の個社支援やマッチング、セキュリティ対策の支援に取り組む。最新のデジタルツールやその活用事例を紹介するミニ展示「IoTワールド」を開催する。シリーズDX講演会をリアルとオンラインの両面から実施する。最新DX事情の調査・研究を行う。

■ WORK

大企業を中心に導入が進むテレワークについて、適切な情報を中小企業へ提供するとともに個社支援に取り組む。また、オンラインでの会議や営業、業務推進に役立つアプリケーション等の紹介を行うデジタルフェアを開催する。

本所各事業のデジタル化への取り組み

本所各事業も加速的にオンライン対応を進める等、多様(多メディア)化を進める。リアルの強みを保持し、活かしつつ、多様な選択肢を提供し、会員企業と共にコロナ禍を乗り越える。

オンライン(&リアル)で取り組む事業 商談会、セミナー、展示会、合同企業説明会
経営相談、国際相談、貿易証明、会議等

2. 新事業・スタートアップの創出・育成

コロナウイルス感染防止に寄与する開放特許を活用した事業化の支援に取り組む。医療機器分野で、第6回メディカルメッセを9月に実施する。スタートアップ支援等を行うなごのキャンパスの運営を強化し、新たなビジネスモデルの創出を支援する。

III. アフターコロナを見据えた地域再興への取り組み

課題 コロナウイルスとの共生

コロナ禍は移動制限をもたらし、国内外の地域間交流を遮断した。制限は緩和されつつあるが、新しい生活様式への適応や冷え込んだマインド(観光・消費需要)の回復が必要。

政府・行政と足並みを合わせ需要喚起策に取り組むとともに、活動の本格的な再開が期待されるアフターコロナを見据え、「躍動し愛されるナゴヤの実現」に向けた魅力の掘り起こしや磨き上げに取り組む。

観光・誘客・交流に向けて

1. コロナウイルスとの共生と観光振興の取り組み

政府の「GO TO キャンペーン」の活用を地域の観光・小売業者に促すとともに、需要喚起策に取り組む。コロナウイルスとの共生に向けたソリューションフェアを実施する。

2. アフターコロナを見据え、ナゴヤの魅力掘り起こす取り組み

アフターコロナを見据え、なごやめしを核としたワンハンドフードや新たな食の土産の検討等、ナゴヤらしさ・魅力を掘り起こす取り組みに注力する。また、産業観光の取り組みを進める。

街づくり・インフラ整備推進

1. まちづくりと賑わい増進

都心部(名古屋駅・伏見・栄)を一体で「歩いて楽しい街」にする取り組みの一環として、伏見地区にて青空駐車場などの低未利用地や公共空間等を活用した賑わい事業「まちなかマルシェ」を実施する。地域振興事業等を通じ、商業・サービス業の振興に取り組む。

2. インフラ整備促進

将来に向けて、中部国際空港二本目滑走路の早期整備について引き続き訴えるとともに、リニア中央新幹線や広域幹線道路の整備促進、名古屋港の機能強化等、当地の産業や交流を下支えするインフラ整備推進に向け、継続的な活動をする。