

令和5年度第1回神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進審議会 議事録

日時：令和5年8月14日（月）13時30分～15時30分

会場：神奈川県新庁舎9階 議会第6会議室

- 1 開会
 - 2 あいさつ
 - 3 会長、副会長の互選について
 - 4 審議事項
 - (1) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画 評価報告書について
 - (2) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の見直し（案）について
 - 5 その他
 - (1) 企業経営の未病チェックシートについて
-

- 1 開会
(事務局より、開会及び審議会の成立を報告)
- 2 あいさつ
(中小企業部長よりあいさつ)
- 3 会長、副会長の互選について
(委員の互選により、佐々徹委員が会長に、二神枝保委員が副会長となった。)
- 4 審議事項
 - (1) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画 評価報告書について
 - (2) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の見直し（案）について

○佐々会長

それでは、審議事項(1) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画 評価報告書の審議を始めさせていただきます。この評価報告書につきまして、事務局に説明をお願いいたします。

○事務局

(事務局より、審議事項(1)について、資料1を用いて説明)

○佐々会長

それでは、ただいま説明していただきました、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画 評価報告書について、委員の皆様からぜひご意見をいただければと思います。

○二神副会長

人材育成に関連して、ダイバーシティのところで、今回はK P Iとして、「県就業支援施設でキャリアカウンセリングを利用した者の就職等進路決定率」と設定されているんですけども、こちらは、若者やシニアの方のキャリアカウンセリングということなのでしょうか。

というのは、女性とか障がい者とか外国人というのは非常に重要なダイバーシティの柱だと思うんですけども、キャリアカウンセリングの中に入っているのかどうかというのが1つの質問です。

もう1つは、同じ人材育成に関連して、職業能力開発の促進のK P I「総合職業技術校における修了者の3か月後の就職率」ということですが、最近やはりリスクリングということが言われているので、中高年の方のセミナーの参加とか、そういったことも入れていいのかなと思ったのですが、そういうのは何か配慮されているのかということです。

○事務局（雇用労政課）

ダイバーシティの方ですが、カウンセリングの施設でありますかながわ若者就職支援センターとシニア・ジョブスタイル・かながわ、この2つの施設でキャリアカウンセリングを利用した者の就職進路決定率ということで記載させていただいています。

両施設とも、男性だけではなく、女性にも利用いただいています。

外国人につきましては、来所いただいて、日本語が話せればカウンセリングさせていただいていると思いますが、今、こちらの中に外国人が含まれているかどうかというのは、承知をしていないところでございます。

○事務局（雇用労政課・障害者雇用促進担当）

こちらのカウンセリングにつきましては、この中に障害者の手帳を持った方もいらっしゃるかもしれませんが内訳等は承知しておりません。

○事務局（産業人材課）

職業能力開発について、中高年の方についてリスクリングの数字が含まれているかというご質問がございました。

この職業能力開発施設、総合職業技術校というのは、基本的に休職状態の方が再就職するために、ハローワークから受講あっせんを受けて、職業能力開発プログラムを、例えば半年、1年受講されるような形です。その結果、就職活動されて就職されたということになります。

対象については、若年の方、女性の方と、いろいろな方が含まれてございます。

中高年の方の再教育という意味では、広義では、リスクリングという意味も含まれるかと思えますけれども。純粹に言えば、中高年の方も含めた職業能力開発を受講された結果の再就職率でございます。

○星野委員

今お話のあったダイバーシティ、就労支援について、就職支援センターの利用者は、個人レベル

なのか、それとも中小企業の方からみずから、例えばシニアの存在を活かしたいというところに向けた活動があるのでしょうか。

我々中小企業は、足りなければ、やはりもっと推進していかなければいけないとは思いますが、こういった啓蒙活動もしなければいけないのではないかと思います。

個人の方の就労支援はもちろん必要ですが、企業側がみずから推進してそれに向けてやっているのか、そこを知りたいということです。

○事務局（雇用労政課）

前段のご質問についてですが、かながわ若者就職支援センターとシニア・ジョブスタイル・かながわのいずれも個人のカウンセリングでございます。

こちらの施設につきましては、カウンセリングにおいて、なかなか就職にたどり着けない、あるいは今就業中であっても、転職を検討していたり、今の職が自分に合っているのかどうか悩んでいる場合などがございますので、そういった相談をさせていただきながら、ハローワークとも連携して対応しております。前段のご質問へのお答えといたしましては、個人を対象としている施設でございます。

○星野委員

例えばシニアの再就職とか、現業で今働いてる方の副業等々、そういった形の働き方改革ってこれから大分望まれてくるのではないかと思います。その場合に、やはり我々中小企業ではそういう力がないので、例えば行政の方でそういった勉強できるチャンスをいただけましたら、中小企業としてもバックアップして、社内にある人間をそこへ送り込むといったことも考えやすいかなと思います。

大企業ですと、社内でそういうことができるかと思うんですが、我々中小企業は人もいませんので、そうはいきません。そこを何とかやっていただくには、やはり行政からそういった支援があると、うまくいくのではないかと思います。なかなか副業とか、働き方改革で結構言われているんですが、進んでいないという気がしまして、大企業は進んでいらっしゃるかもしれませんが、中小・小規模はちょっと弱いところがあるような気がします。

その辺はこれからそういった計画があるのか、それともまだまだで、何か上手く組み合わせてやっていく形なのか、いかがですか。

○事務局（中小企業支援課）

現状ではおそらく、まだそこまで具体的な計画というものはないと思われまして。こちらの評価報告書に出ている数字は、現状どうであるか、今の仕組を使った上で実績はどうなっているかということですので、これを踏まえまして、今ご意見いただいたような、今後どうしていくのか、どういうお願いをさせていただくか、あるいは何ができるのかということを考えていくことになるかと思っております。

○佐々会長

確かにそうですね、こういう新たな働き方がいろいろ進んでいく中で、確かに大企業は自分たちで考えて、どんどんやっていけるんだらうけれども、そのところやはりちょっとサポートを考えていく必要があるのかなと思いました。

○道添委員

今年度K P I を達成している件数、項目が大分上がっているということを先ほどご説明いただきました。一方、その中でも未達とおっしゃっていたものの中に、「(公財) 神奈川産業振興センター等が開催する受発注商談会などにおける商談件数」が挙げられているんですけども、目標値に対してその商談件数を見ると未達となっておりますが、例えばこの商談した中で、実際その受注に繋がった件数という見方をすると、この成果も違った見方ができるのかなと思ったんですけども、この成約件数といった数は、把握されていらっしゃるのでしょうか。

○佐々会長

私も同じところで別の質問なんですけれども、よろしいでしょうか。

私がお伺いしたいのは、商談会の件数を毎年 150 件ずつ増やしていこうという、非常に前向きな目標なんですけど、2020 年度・2021 年度は大きく目標を割っているんですけど、これは致し方ないことですよ。そもそも商談会ができなかった状況にある。

そうすると、このできなかった状況をどうとらえるのか。つまり、目標の方は 150 件ずつどんどん増えていて、2023 年度には 6750 件、2024 年度が 6900 件、2025 年度には 7050 件になっているんだけれども、少なくとも 2020 年度と 2021 年度はほとんど何もできる状況ではなかったもので、逆に、2020 年度の目標を何とか 2023 年度から頑張ってもう 1 回やり直していこうというのが現実的じゃないかなと思います。

実質何も手の打ちようがなかった 2 年間があるので、もう 1 回それに合わせて現実的に直していくということがあってもいいのかなと思いました。

○事務局 (中小企業支援課)

まず成約率の話でございますが、我々の方で今手元で数字は持っておりませんが、多くは (公財) 神奈川産業振興センターが主催しております商談会における数字ですので、探れば出てくると思いますが、公表しているかどうか、このイベント自体の運営上の問題もあると思いますので、そこまでは今は申し上げられないというような状況でございます。

それから会長のおっしゃられた、目標の件数が増えていく、これは全般的に他の目標についてもそういうところがあると思います。

2020 年度、2021 年度は、やはりコロナでほとんどできなかったというものの中にはございまして、その数値を見直すかどうかというのも、今回ご審議いただきたい事項でもあるのですが、ここの K P I に関しましては、現状ではあくまで当初の目標を目指していくという姿勢は変えておりません。

それは、確かにいわゆる人が集まる商談会というのはできなかったのですが、逆にオンラインの商談会というものが始まったりしてしまっていて、オンラインだけでは減になってしまうと思うのです

が、今後対面も出てきますので、対面とオンラインをやっていくと、今現在不可能な目標とは考えておりませんので、このまま置かせていただいているというのが実情でございます。

○道添委員

成約率、必ずしも数を公表することがいいと思っていないんですけれども、実際どれくらいが参加して、どれくらい成約したのかというところを把握していくことで、何が原因で成約が増えたのか、減っているのか横ばいなのか、そこに何か次の打てる手があるんじゃないかなということでご質問させていただきました。

○水野委員

全体の数値は、わかりやすくありがとうございます。

ただコロナ前に立てたこの数値は、この2年3年で、当然断絶が起きているはずなので、その辺も含めて、指標が取れなかったという形になっていると認識しております。

ただコロナ禍が明けて、本当にコロナ前と比較して、落ちてしまっているのか、あるいはバウンドして伸びるようなものがあるのかというのは、全体として見えてこない。

例えば、神奈川県にとって、飲食・観光にとって、インバウンドは重要なものの1つだと思っています。先週、中国が団体旅行OKと言われて、これは年間で2兆円くらい経済効果があると言われてるので、そうすると、この3年間と、今後、令和5年・6年では、全然経済効果が違ってくると思うので、その辺をどう全体の数値としてKPIとしてとらえていくのか。

コロナ前とコロナ明けた後の経済活動というのは、大分違っていると思うんです。その辺はまだ令和7年終わるまでは、大きなところは動かさないというのであれば、それはそれですといたします。

先ほどのインバウンドの話もそうなんですけれども、ちょっと個別の会社の話をすると、コロナ禍でテレワークが完全に普及していて、ランドマーク的な会社は、出社率3割にするといって進めていて、みんなテレワークありだろうとなってくると、会社の中の労働環境も変えていかなきゃいけない。

まず事業環境がすごい変わってきていて、それから、会社の中の労働環境を変えていかなきゃいけないということもあって、事業のやり方そのものが、本当に3年前・4年前と全然異なってきたので、その辺は次期のところでとらえていくというのであれば、それはぜひお願いしたい。

コロナ前の指標、コロナの時の指標、コロナ後の指標、それをどう見るかというのと、2点目は、ゼロゼロ融資の返済が始まって、ちょっとまずいなってような雰囲気が出てくると思うんです。そこをどうウォッチしていくかという、その2点、もしあれば、お願いしたいと思います。

○事務局（中小企業支援課）

1点目の方お話をさせていただきます。

指標の変化、委員おっしゃる通り、全く予想していなかったことが起きて、今まで誰も経験していなかった、かなりドラスティックな変化が起きていると思うんですが、この次の審議で現行計画をどう改正していくのかというテーマでお話しさせていただくところでもございますが、基本的に

は、今回はまだ改正時期ではありませんので、委員がおっしゃられたようなところを注意して次の改正に活かしていきましようというような記載をしていく予定としているところでございます。

○事務局（金融課）

ゼロゼロ融資の状況ですが、全部で約3万3000件利用がありまして、新聞報道でもあります通り、返済の本格化というのが今年度始まっている状態でございます。

このゼロゼロ融資の返済状況につきましては、常にモニタリングしているところでございます。

数字だけ簡単に申し上げますと、ほとんどが完済もしくは正常返済中ということで、7月末の数字ですが、リスク、いわゆる条件変更しているものが全体の3.6%、代位弁済による完済というものが1.4%でございます。

今の段階では他の融資と比べて著しく代位弁済者が増えている、リスクが増えているという状況ではないことから、現状見守っているところでございます。

ただ当然返済が本格化する中で、苦しいというところが出てくる可能性もございますので、県の方では昨年度、ゼロゼロ融資の借り換えにも対応する融資、具体的には伴走支援型特別融資というメニューをご用意させていただいて、金融機関が伴走しながら、計画書に沿って返済できるような、生産性を向上したり新たな事業展開、そういったところをサポートさせていただきながら、返済を円滑に進めるという形になっております。

○事務局（中小企業部長）

先ほどインバウンドのお話もございましたし、ダイバーシティの話もございました。そういったご意見は、前回の審議会でもいただいたところです。

資料のつくりといたしまして、資料1というのが、現行計画に対して把握できる数値の中で、これだけの進捗が達成できました、という報告資料になっております。

これからご説明をさせていただくんですけれども、資料2-1というのが、前回、皆様からご意見いただいたものをこの中に可能な限り反映させていただいたものでございまして、例えば、今水野委員から、コロナ前と後で社会情勢が変わっているんじゃないかということ、インバウンドの話、そういったものをどう反映していくのかというようなお話、いただきました。

そういったご意見については、資料2-2に、別紙というものがついています。この別紙の中に、前回の審議会の皆様からいただいたものに対して、計画ではこういうふうに追記をさせていただきましたということを書いてございます。計画の中でこういうふうに書いてございますというのは、これからご説明をさせていきたいというふうに思っております。

○佐々会長

ありがとうございます。この後、見直し案についてご説明をいただくことになってございます。

それでは、今お話がございました、審議事項(2) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の見直し案について、こちらの説明をお願いいたします。

○事務局（中小企業支援課）

（事務局より、審議事項(2)について、資料2-1及び資料2-2を用いて説明）

○佐々会長

それではまた委員の皆様からご意見をいただきたいと思います。

今、ご説明いたしました通り、資料2-2を見ていただくと、計画見直しの概要ということで、(1)社会情勢の変化等について、(2)新型コロナ物価高騰対策事業について、(3)数値目標について、(4)取組の基本方向（中柱）、KPI、主な取組の見直しについて、この4点について、これからご審議をいただいて、ご意見をいただきたいと考えてございます。

便宜上まず、(1)社会情勢の変化等について、(2)新型コロナ物価高騰対策事業について、ご意見等を委員の皆様からいただければというふうに思っております。

続いてそのあと、(3)数値目標について、(4)取組の基本方向（中柱）、KPI、主な取組の見直しについて、やっていきたいと思っております。

では最初の2つ、(1)社会情勢の変化等について、(2)新型コロナ物価高騰対策事業について、ご意見を委員の皆様からいただければと思います。

○水野委員

物価高騰のところなのですが、多分今までの計画の中に全く入っていないと思うんです。特に価格転嫁については、本当に今、労務費、原材料費、エネルギーコスト、このコスト上昇分を取引価格に反映できるかというのは、去年、一昨年あたり、パートナーシップ構築宣言というもの出てきて、3万1000社くらい登録されていますが、まだまだ始まったばかりで、やっとその交渉ができる、多少は価格転嫁できるというような状況です。

なので、ちょっと難しいと思うんですけども、価格転嫁をどの辺までできているのかというのが全体として見えるKPIを立てられるのであれば、そこを1つお願いしたい。

特に賃金上昇は、これから毎年やっていかなきゃいけないような世の中の流れになりそうなので、これが中小にとって経営の足かせというふうにとらえてしまうと結構厳しくなってくるので、成長と分配の好循環というプラスの方向にぜひ持っていけるような仕組づくり含めて、お願いしたいと思っております。

それから、社会情勢の変化の中で一番目新しいのが、多分脱炭素の話だと思うんですけど、2050年のカーボンニュートラル、多分中小企業も入っていくことによって、成長機会につなげられるチャンスというふうに思っています。

そこをやっていかないと、何らかの点数付けされて、おたく何もやってないですっていうことにもなってくるのかなと思っています。ただ具体的な仕組づくりというのはまだ全然中小においてきていない。

例えばCO2をどのくらい使っているか、どう測っていくかというスタートラインにも取り組めていないと思うので、脱炭素に関しては国・県のいろんな支援策がだんだん出てきているので、できればそれを一元化して情報提供してもらいたい。やりたいというところに関しては相談体制とか、専門家の派遣等を含めた仕組づくりをぜひお願いしたい。

息の長い話ですが、ただやはり今のうちにちゃんと手打っておかないと、今のこの環境変化、日本だけじゃなくて世界中が影響を受けているので、やはりそこにちゃんとコミットできるようなものをお願いしたいと思っています。

○事務局（中小企業支援課）

順番が逆になりますが、脱炭素の方、県では今年の6月に脱炭素戦略本部室という組織ができたところがございます。それまでも、いわゆるエネルギーを効率的に使うとか二酸化炭素排出を抑えるということがメインだったわけですけど、もっと広い範囲でということで、かなり大所帯の組織ができたところがございますので、これから打ち出しはいろいろ出てくるかと思います。

我々の方の関係で言いますと、（公財）神奈川産業振興センターに、脱炭素に関する相談窓口と専門家派遣の仕組みは、始まったばかりでございますが、用意はしてございますので、そちらの拡充をどうしていくかという議論はあろうかと思っております。

それからもう1点、価格転嫁、こちらも非常に重たい課題だと我々もとらえております。

県議会の方でも質問も出ておりますし、どうやって実現していくのか、おっしゃられたように賃上げは非常に望ましいことなただけけれども、中小企業にとって必ずしも手を挙げて喜べるようなことでもないというような状況にありまして、どうやって価格転嫁をちゃんとしてもらうのか、大企業に近い方の価格転嫁できているけど下に行くにしたがってできていないという状況にあると思いますので、そこの方々にどうやって価格転嫁をしてもらうのかというのを、まさに今考えているところございまして、その視点は十分理解をしているところでございます。

○水野委員

ぜひ本当に価格転嫁ができるよう、構造など、行政ももう少し踏み込んでお願いしたいと思っています。

例えば中小の中に、本当に価格転嫁ができたかアンケートをとるのも1つの手かと思っております。

多重請けの中で、下に行けば行くほど、多分、逆に価格を下げるようなことも見受けられるので、そこを数値でとらえていただいて、それは行政指導になるのかあるいは仕組づくりになるのかというのはありますけれども、この1年2年だけの話ではないと思います。そこに追いつかない中小企業が多分出てきてしまうと思うので、そこをどうプッシュしていただけるかというのは、それは個々の企業ではなくて、まとまったところあるいは行政で押していただけるとありがたいと思います。

○事務局（中小企業部長）

まさに委員のおっしゃる通りだと思っていまして、パートナーシップ構築宣言も新しい取組ですけども、県で率先して、声掛けをして呼びかけをして、宣言企業を増やしているところがございます。また、価格転嫁とあわせて賃金の上昇、これもしっかりとやっていかなきゃいけないと思っています。そういった指標の取り方ですけども、県では今現在やってはいないんですが、例えば帝国データバンクですとか、東京商工リサーチ、あるいは（公財）神奈川産業振興センターの方でもアンケートを定期的に行っているところがございます。これをKPIとして設定できるか、それはまた別の話になりますけれども、これをしっかりウォッチしながら、計画の見直し、改定について、

取り組んでまいりたいと思っています。

○堤委員

資料2-1の2ページに、中小企業と小規模企業の定義というものが書かれています。

指標を取る際に、定期的に公表されている日銀の短観、内閣府が出している数字を追っていくと、コロナ禍の縛りが解けてきた段階で、上方修正だとか快方に向かっているというような数字が発表されているんですけども、一方で街角景気など聞いた時には、実際にはそれを肌で感じていないというようなことが、日経新聞や経済誌などで書かれていたりします。

ここの差がどこにあるのかなと、私も業種柄いろいろ考えとか声を聞いたりすると、やはり日本全体の99%近くが中小企業という中で、この表で書いてある通り、300人いる中小企業もいれば、10人程度の中小企業もあって、規模に大きく幅があって、それをひとくくりで集計をまとめると、どうしても実態と少しずれた形での数字が出てしまうというものはあるのかなと思います。

地元でもそういう形の調査をすると、やはり我々の取引先って8割ぐらいが小企業に当たるところになっていまして、そうすると、大きくくりで出ている調査結果と比べると、なかなか厳しいのが現状なんですね。ですから、今後例えば県で本当に価格転嫁を進めるためにどうしたらいいか、どういう制度や支援策が必要かといったときに、単純にひとくくり中小企業・小規模企業という形でデータを収集してしまうと、ミスリードしてしまうかなということが危惧されます。

ですから、せっかくこういう形で定義を分けられているのであれば、例えばどのゾーンでこういう数字が出ているとか、一番企業数が多い小規模企業に絞って統計を取ってみるとか、そういうことも必要なのではないかと思います。

○佐々会長

確かに私も仕事、研究として、どちらかというといわゆる個人事業主等をお手伝いするというところをやっていますので、非常に堤さんがおっしゃったことに実感がございます。

特に今話題になっている賃金の引き上げの問題は、働く側にとって非常に結構なことだと思います。賃金が上がらなければ当然景気もよくなるということとは良くわかるんです。けども、私がお手伝いしているところで起こっているのは、人を雇うことがそもそもできない、もう自分でやるしかないというところが、実は一方であって、すごく心配をしておりました。

そういうこともあるので、先ほどまさにおっしゃったとおりに、中小企業と一口に言っても、大企業に近いような企業から、個人、零細なところまであるので、それをひとくくりにして考えていくというのは難しいんじゃないかということは、私も感じております。

○事務局（中小企業部長）

中小企業支援課でいろいろな企業とおつき合いがあるわけですが、我々もやはり小規模、零細の企業の方のご意見を多くいただきます。そういった企業からのご意見はどこからくるかと言いますと、例えば商工会連合会であったり、商工会、商工会議所、商店街連合会でございます。そういったところに加盟している事業主さんというのは本当に小規模な方が多くて、そういった商工会からの声とか、商連かながわさんの声とか、定期的にいただいておりますので、小規模、零細、そうい

ったところを大切にしていきたいと思っております。

○道添委員

私がやっております、かながわ経済新聞では、年間約 400 社、県内企業を取材させていただいております。規模で申しますと、1 人 2 人の小規模企業から中小企業、中堅に近いところ、あるいはスタートアップですとかベンチャーを取材しております。

この価格転嫁についても、堤委員、会長がおっしゃるように、その規模感によって全然違った現象が見られると感じております。

うまくいっているケースを聞きますと、例えばパートナーシップ構築宣言を先方の大手企業もとっていらして、その企業さん自身もとっていて、信頼関係が企業同士で構築できているような場合は価格転嫁もスムーズに行っている。例えば、片方しか構築宣言を取っていない場合だと、いくつか交渉はあるけれども何とかできている。

あとは、そもそもそういった仕組を知らないですとか、中小企業自体は認知しているんですけども、相手先が新規の取引先で、大手企業さんで取っていらっしゃらなくて、こういった仕組でこういうふうな価格転嫁をお願いしたいんですけどとお話してもスルーされてしまうとか、いろいろなケースがあるので、細かいケースについていろいろ分類して分析してみることがすごく大事なのではないかなと考えております。

○金子委員

先に確認させていただきたいんですけども、8、9 ページにある新しい検討事項は、この後に出てくる中柱等に具体的に盛り込まれているものなのか、それともこれから盛り込んでいくのか、いかがでしょうか。

○事務局（中小企業支援課）

両方ございます。すでに盛り込んだものもございますし、一方では盛り込んでいないものもございます。

○金子委員

中柱については、それぞれ達成率は見てきていらっしゃるんですけども、大柱について、これは数値を追っていらっしゃっているのかというのが気になっております。

例えば、大柱 4、事業承継は、すべて中柱は達成しているんですけども、その上で、大柱の数値目標、事業承継に取り組んでいる企業の割合 50%、それが達成されているのか、中柱の数値と整合性が取れているのかというのをお聞きしてもよろしいでしょうか。

○事務局（中小企業支援課）

一番最初にご審議いただいた評価報告書の 2 ページ、「2 大柱の状況」で、この大柱 4 をみると、2022 年度の実績で 23.6%、半分ほどです。

前回の審議会でもご指摘いただいておりますが、それぞれの中柱の K P I の達成と大柱の目標達成

がリンクしていないように見えるものがあるということで、その点について、次の改定に向けて、
どういふものができそうなのか考えていかなければいけないと認識しております。

○金子委員

「少子高齢化、人口減少の加速」のところで、多様な人材の活躍の促進が課題となっているので
すけれども、先ほど、キャリアカウンセリング等に関しては、待ちの状態だというふうに向ったと
思います。

日本全国でも若年無業者が75万人ということで、働ける人たちが実際には働いていないという実
態がありまして、神奈川県でどれぐらいその若年無業者がいるのかという数字は把握していないんで
すけれども、そういった人たちに向けたアウトリーチ的な施策は今後、お考えになっていらっしゃる
のかお聞きしたいと思いました。

○事務局（雇用労政課）

先ほどかながわ若者就職支援センター、あるいはシニア・ジョブスタイル・かながわをご紹介さ
せていただきました。その他に、無業者だけではないのですが、就職氷河期世代に対して、かながわ
ジョブテラスがございます。こちらもシニア・ジョブスタイル・かながわやかながわ若者就職支援
センターと同じような形で、カウンセリング、あるいはグループワーク、就職の面接、マッチングを
行っております。必ずしもすべての無業者というわけではないですが、非正規が多いと言われている
就職氷河期世代に対してのアウトリーチを行っています。

○佐々会長

それでは、(3)数値目標について、(4)取組の基本方向（中柱）、KPI、主な取組の見直しについ
て、この計画を見直すにあたって他にいろいろ考えるべき課題、あるいはその全体通してのご意見
等をございましたら、最後をお願いいたしたいと思います。

○遠藤委員

数値目標の定義について教えていただきたくて、開業率と黒字企業の割合というのはどういう計
算式、定義になっていて、出所がどういったものか教えていただけますでしょうか。

○事務局（中小企業支援課）

開業率は、厚労省の雇用保険の適用されている事業所数を持ってきております。そこを使ってい
ることから、前回の審議会でも、1人企業、副業・兼業等が入ってこないんじゃないかというご意見
はいただいています。

それから黒字企業は、県税統計で見ているということでございます。もともと国の方が黒字企業
を倍増するという計画が先にありまして、それに合わせて目標を立てております。

○遠藤委員

開業率について、副業・兼業とか個人商店を含めたいという議論がなされてたということなんで

すけれども、おそらく私が知っている限りだと、公表統計だと難しいのかなという気がします。5年に一度行われる就業構造基本調査とかで地域別に確認することはできるかもしれないんですけども、年単位で数値を出していくのが難しい中で、どういう検討をすべきなのかというのが、ちょっとなかなか思いつかない。これは別途、公表統計というよりは、何か県の中で独自に調査とかアンケートとかを活用される方向性の方がよろしいんじゃないかなと思います。

黒字企業の割合については、かなり景気にも左右されるところがあるかと思しますので、年単位で見るのではなくて、ある程度期間を持って平均的な数値を見ていくといったことも考えられるんじゃないかなと思います。

○小泉委員

大柱4の事業承継ですけれども、本市におきましてもここは非常に重要なところとっております。いろいろな支援機関とも連携しながら取り組んでいるところですが、現場の方で寄り添って対応していくということをやっていると、事業承継以外の話もすごく多くなっています。マンパワーが足りないというような話はよく聞いております。そういったところをぜひ拡充できれば、そういう団体にしていきたいなと思っております。

あとは、やはり将来的に事業者の責務というところもあるんでしょうけれども、マッチングをした中で事業継承がされた件数とか率とか、そういったような数値が、成果指標としてあってもいいのかなという感想を受けました。

それと、やはり最近の課題のところ、脱炭素とカーボンニュートラル、2030年度までに50%という目標、本市も同じ設定をしておりますけれども、ここがすごく難しいと思っております。2030年度までに50%というのは非常に驚異的な数字でありまして、経済分野のところから出るエネルギーを抑えるのは相当難しいと思っております。ここについてもぜひ、細かい具体的な施策みたいなものは計画書の方の中から読み取れなかったんですけども、ぜひ早急に着手していただきたいと、よろしくお願ひしたいと思っております。

○事務局（中小企業部長）

現場のマンパワーが足りないというお話いただきました。我々も、行政だけではもちろん全然マンパワーが足りませんので、金融機関であるとか、事業承継を行っているコンサルなど民間企業、そういったところと連携しながら、事業承継、喫緊の課題に取り組んでまいりたいと考えております。

○齋木委員

現場ですと、短期的には人手不足と物価高騰の対応というのが主にありまして、中長期的にはさっき言った脱炭素とかDXということがあります。これについては言及されて方向性対応等も反映されているのでいいかなと思っております。

インバウンドのお話がさっきあったと思うんですけども、インバウンドについては施策等々はこれに反映されているんですが、一方、多分人手不足とか生産性向上も関係してくる部分もあると思っております。ちょっとインバウンド、観光に対して何か補足というか、今後についてありました

らちよっとご意見いただければなと思います。

○事務局（観光課）

インバウンドの方につきましては、ご承知の通り、中国の団体旅行が解禁になったりして注目されているところでございますけれども、インバウンド対応ということ以前に、やはり観光業、飲食業、物流の運輸の人手不足が多く報道されておまして、私どもとしても、この観光業、特に宿泊業に限ってなんですけれども、調査活動を行いました。

実際には観光宿泊業を支える、クリーニングや清掃業、こういったところで人手不足が起きていまして、観光業の一番土台となる宿泊業で、予約が取りたくてもなかなか取れない。それは部屋の用意ができない。その部屋の用意をするのが、宿泊業ではなくて、クリーニングであったりとか、清掃業であったりとか、幅広く人手不足が影響してございます。

その部分につきましては、産業労働局とも、マッチングの部分などいろいろなところで連携しておりますけれども、観光課としては、生産性を高める、それで安定的な経営をしていただいて、雇用に結びつけていくということをしています。

インバウンドも含めて、そのための準備もしてきましたし、これからお客様をお呼びいたしまして、なるべく安定経営に結びつけて雇用に結びつけて、好循環を目指していきたいと考えております。

○長谷川委員

中小企業・小規模企業の活性化というのは、やはり企業として利益を生むこととだと思えます。それを社員含めて分配をしていくところが企業としての1つの役目だと思っています。それを見た時に、この黒字企業の割合 36.3%ということは、65%が赤字なわけですよ。なぜそんなに赤字でこの神奈川県が持つてるのかというのが、すごく疑問に思うところです。

おそらくそれが数年継続してしまうと企業としてはもたなくなってしまうんじゃないかと感覚としては思います。そういった何か指標が取れるのか、アイデアはないんですけれども、先ほど遠藤さんの方からもありましたけれども何年かスパンで見るという物差しも必要だと思います。

あとやはり、こういう制度や支援策があるというのを知らない中堅中小の方もいると思うんです。

やはりそこをきちんと我々各団体としても当然広報していかなくちゃいけないと思うんですけれども、やはり県の方も、3月頃から、今こんな施策を打ちましたといったメールをいただくようになりましたが、そういったのもぜひ、我々の協会の会員の方にも周知をしたいと思えますし、こういうことをやっていただけるといいのかなと思います。

○藤田委員

私は商工会の方から来ているもので、小規模の零細の企業の方といつもおつき合いをしているので、世の中が良くなってきたというのはまだ全然実感できてないというのが実際のところなんです。

前回もお話させていただいた大柱5・中柱2の「まちの賑わいを創出する商業・商店街の振興」、「県内外から人を引きつけるために魅力を高める取組を行う商店街団体の数」について、毎年目標値を達成しているけれど、このまま同じ達成率でいいのかな、という話をさせていただいて、上方

修正をされたということです。

目標を 30 から 35 にしたことで、達成率が今まで 100%だったものが、90%とかになってしまうという可能性はあるんですけども、そういう数字よりも、達成に向けて皆さん、こんなことをやっていきませんかという前向きな姿勢が表れるような数値になるので、いいんじゃないかなと思いました。

やはり個人で頑張ると言っても難しいし、県の方が頑張れと言っても難しいので、両方が、頑張りたい方にはこういうことを助けられますよというような周知ができるようになるといいのかなと思っております。

先ほど、黒字が 30%くらいで 6 割が赤字なのにやっていけるんだというのは本当にその通りで、やはり零細企業の方、個人商店の中には、今住んでいるところは家賃が発生しないからやっていけるみたいなのところもあったりするんです。それが、新しいことをしていくにはどうしたらいいか、人も足りない、IT がどうのって言っても、エクセルもろくにできないっていうようなところに、でもそういうところにも手助けがあるんだよという数値を示していただけると、少しでも、ちょっとやってみようかなというような企業さんが出てくるといいと思いました。

○星野委員

全般的な話ですけども、神奈川県中小企業・小規模活性化推進計画、あまりにも広くて多岐にわたって多様な内容で進めていらっしゃる。本当でしたら、横浜、川崎、相模原、横須賀など、小田原は作っている最中だと思うんですが、ある程度そういった大きな市が、こういった活性化条例とかそういうものを推進してきていると、神奈川県は、そういったところから上がってきた内容を踏まえて、もっと詳細に話を進めていけるんじゃないかなと気になっております。

非常に多岐にわたり過ぎていて、本当に見きれののかな、神奈川県さん大変だな、と思っております。市でそういうところを推進できるような、何かそういったものがあるといいのですが、なかなかできていないというのが現実問題かと思うんですね。島根県が 100%できているというふう聞いておりますが。そういうことができると、小規模の小さいところまで行き渡るような形で条例がうまく生きてくる。県は全体を把握して、そういうところからきた案件を潰すことによって成立していく、現状に合った形で進められるんじゃないかなと感じておりました。

○事務局（中小企業部長）

市町村の連携という視点が今まではなかなかなかったのかなと思います。連携なり役割分担、そこは次期改定へ向けては、何かできるかどうか検討したいと思います。

5 その他

(1) 企業経営の未病チェックシートについて

○佐々会長

5 その他 (1) 企業経営の未病チェックシートについて、ご説明よろしくお願いたします。

○事務局（中小企業支援課）

（事務局より、その他(1)について、参考資料1を用いて説明）

○佐々会長

平成30年でしたか、皆さんにお集まりいただいて、議論を重ねて、このチェックシートを作ってまいりましたけれども、先ほどご説明ありましたとおり、その後の、余りに大きな変化もございました。

この内容の見直しを検討するにあたって、あるいは企業にさらに活用していただくために、どのようなことをこれから考えていくと良いか、ご意見をいただければと思います。

○星野委員

多分、企業経営者の方が自分の経営に対してリスク、疑問点を感じるほど経営不振の方にいたるという結果になる可能性があります。それが本当に経営不振に繋がっているかどうか、実際の経営の内容と見比べなきゃいけないところはあるかもしれない。

反対に、社員がどう考えているかということ盛り込んでいただけると、社員と経営者で、企業の今の立ち位置がわかるようなことができるんじゃないかなと思いました。

○二神委員

とても見やすくわかりやすいかなと思うんですけども、例えば、先ほど挙げた人材育成など1つ1つの柱にも、こういうものを付ける予定でしょうか。もしそうだとすると、やはり病気を直したいと思うと、治療法とか改善策とか、そういうものを1つ1つ提案するのがわかりやすいと思いました。

○事務局（中小企業部長）

わかりやすいというご意見ありがとうございます。まず経営者の方が、自分の会社がどういう状態かというのを認識していただくというのがねらいの1つでございます。なので、わかりやすさというのをまず最重点としてやっております。

活用方法ですけども、これは問診票みたいなものなんですが、そのあとの改善策であったり治療法というのは、未病相談ダイヤル、こういったところに電話していただくと、より具体のアドバイスや支援が受けられるという構造になっています。

これをやったことによって治りますよ、というコンセプトではなくて、そこから先につなげていく入口部分ということで、考えていただければと思っています。この先では、より詳細の病気の治療法とか改善策をアドバイスするというような仕組みになっております。

○水野委員

繰り返しになりますが、今現在の経営状況の環境だと、先ほどの価格転嫁の問題、価格交渉できているか、これを見ても〇も×もつけようがない。

あと働き方改革もあって、本当に労働基準法に沿ったものができてるのかどうか。来年だとドライバーの勤務時間上限の問題も出てくるので、労基法に従ったルールを作っているのかということも見えてこない。

あとやはり、先ほどおっしゃっていた黒字経営は根幹だと思うので、今じゃなくてもいいから、黒字もしくは黒字経営に向かって、事業計画を立てているかというのが一番重要なところだと思います。

新しいマーケットを開拓するとか、ECでやるとか、方法論は別にしても、きちんと黒字目指しているのかということを経営者に突きつけていかないと、多分改善していかない。お金がないと、従業員の教育も給料も払えないはずなので。

あとは、従業員のところですけども。やはりリスクリングがちゃんとこれからできてこないといけない。どんどん事業環境が変わってるのに、経営者も従業員も、成功体験を引きずってそのままになってしまう。新しいことにチャレンジしてくっていうことを入れるのは結構難しいと思うんですけども、一番先頭に、新規取引先を開拓しているか、という項目はあるんですけども、もうちょっとチャレンジフルな言葉が入ってもいいのかなと思う。

今の経営者にとって、課題と思えるものをきちんと盛り込んであげるといいのかなと思います。

○佐々会長

今の経営者の課題と思えること盛り込むというお話がございました。私は先ほど申しあげましたように、商店街の中のお店の経営者たちのお手伝いをしてきたのですが、今こちらの小売業・飲食業を拝見していると、ちょっと平成30年の時より、もう一段状況が進んでしまっているかな、というのがあるんですね。

例えば、「接客は特定の店員に任せきりである」という項目があるんですけども、そもそも店員を雇えない、これだけ最低賃金が上がってしまうと、今、アルバイト自体が取れないという状況になっています。

それから「イベントに参加したがる店員がある」という項目があるんですが、おそらくこれは商店街イベントを言っていると思うんですが、参加したがるのではなく、もう参加できないんですね。要は1人店舗が多くなっているの、イベントをやる時は自分の店を閉めていかなきゃいけないということが起こっている。だから、商店街のイベントを支える人材がいなくなっているんですね。

なので、そういう意味で、平成30年の状況よりは進んでしまっているところがいくつかあるという印象があります。その辺のところもう1回、個別にいろいろ見ていく必要があるかなということを感じました。

○道添委員

コロナ禍の時、事業再構築補助金が出て話題になりましたが、やはりちょっとハードルが高過ぎて、そういった時に県で似たような非接触のビジネスモデルに転換する時の補助という、ハードルを下げたような制度ができて、ここだったらチャレンジできるかもしれない、そういう企業さん、結構取材先でもいらしたんですね。このチェックシートを拝見していてそれを思い出しました。

多分これをやることの目的は、こうやって現状把握して、さらにその上で事業計画をしっかり作って健全経営の方にやっていきたいと思います。ただ皆さんにとってはやっぱりハードルが高くて、例えば国では中小機構で、「経営計画つくるくん」という、スマホで質問項目に答えていけば30分くらいで経営計画が作れますというようなツールが出てはいるんですけど、それさえもやっぱりちょっとハードルとして高く感じる企業さんもいらっしゃるの、そこに行く前に、こういうので、ちょっと自社の今の状況を探ってみましょう、その次のステップとして、スマホでやってみましょう、そういう使い方をされてもいいのかなと思いました。

ただ皆様がおっしゃっているように、刻々と状況は変化しています。1つの言葉をとっても昨年と今年度では皆さん違った解釈をされていて、人手不足にしてもSDGsとか脱炭素にしても、去年とは違った感想を持っていろんな行動されている企業さんが多いので、この内容については、年度毎、定期的に変えて何年度版というふうにブラッシュアップされていくのがいいのかなと感じました。

○金子委員

これをチェックして、自社の未病状態がわかった後に、相談しに行くのがハードルかなと思いました。自分の自身の経営状況がわかった、ここに電話をしようとかFAX送ってみようとか、その動機付けが何かあったらいいのかなと感じました。

例えば、ウェブ上で、実際に相談をしてよかった事例などを見られるような形にできれば、少しは動機付けになるのではないかと思います。

○堤委員

参考までにお伺いしたいんですけど、これすごい良いものだなというふうに思うんですけども、この3年間ってコロナ禍で一番企業はいたんでいて、相談をしたいという時期だったと思うんですね。弊金庫にもものすごい相談件数がこの間あったものですから。例えば昨年度1年間でどのくらいの利用があったんですかね。

○事務局（中小企業部長）

この未病チェックシートを作ったのは平成30年なので、コロナ前でございまして、その時は何千何万と作って配布して、例えば商工会議所の相談員の方が企業訪問した時にまずこれで話の切り口にしてもらおうと、そういうコンセプトでやっておりました。

ただコロナになって対面、リアルの相談ができなくなって、これを持って行ってということはなかなかできなかったんですね。なので、コロナの時期に関しては年間で1000件くらいになっておりました。

○堤委員

コロナ前はどのぐらいの利用があったんですか。

○事務局（中小企業部長）

コロナ前は4万くらい印刷して、いざやろうとした時に、コロナになってしまったものですから、配布した実績というのは進んでいないというのが現状でございます。ただ、コロナ禍でも1000件くらいの相談がございました。

○佐々会長

確かにそうですね、思い出してきましたけど、これを作った時には、皆さんが相談に行って、まずこれをやってみて、そこからいろいろ話を広げていくツールにしていこうということでした。

○事務局（中小企業部長）

金融機関にもお配りはしております、活用いただいている金融機関さんからは、話の切り口に良いといったありがたいお話をいただいています。すぐに解決ということではないんですけども、何かお助けできることがありますか、といった話のきっかけとして使いやすいというお声はいただいています。コロナ禍が明けたので、さらにテコ入れして、リニューアルをして活用していきたいと考えているところです。

○齋木委員

私どもも診断士のイベントでこれを（公財）神奈川産業振興センターから依頼されて使ったりします。やっぱり社長さんが問題を認識していただいたり、わかりやすいというところはすごく使いやすいなと思っております。

今後ということであると、飲食店ですとキャッシュレスとか、デリバリーに変えたとか、多分いろんな変化をされているので、そのあたりどのようにやったらいいか、より今風な内容にさせていただくといいのかなと思います。

皆さん人手不足のこととかキャッシュレスのこととか、おそらくやらなきゃいけないことはわかっていらっしゃるんですが、何をすればいいか、ぼんやりしてるところを具体的にチェックしていただいて、相談いただくのがいいのかなと思います。

あとは、確かにいきなり電話というのがなかなか難しいので、さっき言った支援機関が使っていくというのがありますし、相談窓口を載せたり、ウェブにつなげるということもあると思います。

ウェブ上で入力するという仕組みがあれば、気軽にこういう紙の形で出すというのもあるので、そこはいろいろご検討いただければと思います。

○佐々会長

それでは本日の議事はこれで終了となります。

いろんなご意見、貴重なご意見をいただきまして、ありがとうございました。

それでは事務局をお願いいたします。

○事務局（中小企業支援課）

佐々会長ありがとうございました。

次回の審議会につきましては年が明けた令和6年初め頃を予定しております。改めて事務局より日程調整させていただきますのでよろしくお願いいたします。

また、本日1点、新たな見直し中の計画の中でKPIがまだ調整中のものがございました。この中身につきましては別途書面にて、皆様のご意見を伺わせていただきたいと思いますのでよろしくお願いいたします。

それではこれで令和5年度第1回神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進審議会を終了いたします。本日はありがとうございました。