

平成28年度第1回秋田県中小企業振興委員会 議事録要旨

■日 時

平成28年5月25日（水） 午後1時30分から午後4時

■場 所

秋田県教育会館

■出席者

【委 員】（14人）

近江谷功、加藤貢、菅野ミチ子、木元千恵子、佐々木祐太、佐藤宗樹、菅原亘、高橋徹、高橋雅幸（代理出席）、田中一博、土谷真人、藤澤正義（委員長）、藤島眞砂子、三平久孝（五十音順・敬称略）

【オブザーバー】（7機関）

秋田財務事務所、日本政策金融公庫秋田支店中小企業事業、日本政策金融公庫秋田支店国民生活事業、商工組合中央金庫秋田支店、秋田信用金庫、羽後信用金庫、秋田県信用組合

■ 議事

（1）委員長の選任等について

（藤澤正義委員が委員長に選出され、小笠原正委員が委員長代理に指名された。）

（以下の議事進行は藤澤委員長による。）

■ 議事

（2）平成27年度中小企業の振興に関する県の施策の実施状況について

（3）平成27年度中小企業の振興に関する中小企業支援団体の施策の実施状況について

〈藤澤委員長〉

県及び中小企業支援団体から、平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況の説明をお願いします。

〈秋田県〉

平成27年度における中小企業の振興に関する県の施策の実施状況について、資料2及び3に基づき説明がある。

〈秋田県商工会議所連合会〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（中小企業等への巡回指導・窓口相談、専門家相談、事業承継に対する相談対応、小規模事業者持続化補助金、商談会出展、技術連携交流会、創業支援、6次産業化、就職促進セミナー、経営発達支援計画等）について、資料4に基づき説明がある。

〈秋田県商工会連合会〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（タブレット端末を携帯した巡回訪問、支援ツールを活用した経営管理支援、事業承継推進相談員による相談対応、青年部による経営者スキル習得塾、販路の開拓等）について、資料4に基づき説明がある。

〈秋田県中小企業団体中央会〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（巡回相談・窓口相談の実施、専門家派遣、中小企業組織融資制度、事業承継セミナー及び個別相談会、ブランドチャレンジモデル事業、食品事業者サポートネットワーク構築事業、ものづくり・商業・サービス革新事業、組合設立支援、農商工連携等）について、資料2に基づき説明がある。

〈秋田県信用保証協会〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（専門家派遣、協会職員の企業訪問による個別相談、資金繰り支援、中小企業の販路開拓支援、企業間の連携の促進、創業の促進等）について、資料2に基づき説明がある。

〈あきた企業活性化センター〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（相談体制、受発注あっせん、機械類貸与事業、あきた企業応援ファンド、あきた農商工応援ファンド、あきたビジネスプランコンテスト等）について、資料2に基づき説明がある。

〈秋田銀行〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（あきた未来塾、事業承継・M&Aセミナー、ネット利活用による売上増加・販路開拓支援セミナー、ハラル・ビジネスセミナー、ものづくり企業ビジネスマッチング、アグリビジネス研究会、購入型クラウドファンディングサービス等）について説明がある。

〈北都銀行〉

平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況（事業承継・M&Aセ

ミナー、ものづくり・商業・サービス業新展開支援補助金等に関する補助金活用セミナー、食マッチング商談会、地方銀行フードセレクション、6次産業化セミナー、女性の活躍機会創出、女性起業セミナー、海外への販路開拓支援等）について説明がある。

■意見交換

〈藤澤委員長〉

ただいま県及び中小企業支援団体から、平成27年度における中小企業振興条例関連事業の実施状況の説明がありましたが、質問や意見があればご発言をお願いします。

〈木元委員〉

条例3年目になり、各支援団体の優れた取組が見えてきているが、数字や件数で目的を達成したという結果以外で、支援を受けた事業者が、その後どうなったのか、どういった成果を出したのかという具体的なお話があれば、特に成功例などがあれば教えてほしい。

〈三平委員〉

いろいろな相談や計画作成、セミナーへの参加、実行支援、専門家派遣など全ては、企業の最終的な販売拡大や新商品開発等につながるものと考えており、そうした一連の流れをご理解いただきたい。具体的な例として、資料4に写真を掲載しているが、あきた舞妓と川連漆器とのコラボレーションにより、「きのこ盃」の商品開発につながった例があり、この商品については、ベトナムでの展示会に出展して、販路開拓に取り組んでいる。発展途上のものであるが、このような成果事例が、各支援機関でも出ているものと思う。

〈木元委員〉

この商品開発については、ニュースの報道で見て素晴らしいと思った。

女性の起業や女性の活躍に関して、様々なセミナー等が行われており、女性はセミナーや勉強が好きということが背景にあると思うが、参加者が実際に起業したとか、今後見込みがあるとか、具体例があれば教えてほしい。

〈近江谷委員〉

起業塾を重点的に開催しているが、受講者の男女比率は半々であり、半分以上が女性となる場合もある。女性の起業する業種の分類としては、サービス関連が非常に多くなっている。起業塾を始めて6年になるが、エステ関連、理美容関連で、一人前と

なった事業者もいる。課題としては、木元委員の指摘どおり、開業の後のフォローアップが非常に重要である。特に、商売は水物であり、立地条件にもよるが、経営者の考え方一つでいかようにもなる。また、夢はよいが、やはり、数字の裏付けを持って経営に当たるといことが、現場において大切なことだと思っている。

この4月から、国の発達支援計画の事業をスタートさせたが、これは、小さな事業所であっても、事業計画を自ら作って、その計画どおりいっているかという反復を経営指導員とともに行うことが大きな目標となっている。

起業の成功例としても、ここ数年、新たな企業で成功している例が多数見られるようになってきている。発掘はもとより、次のステップに進むために、協力して支援していきたいと考えている。

〈木元委員〉

心強い言葉をいただき、感謝申し上げたい。自分も30代だが、起業する女性は30代から40代が非常に多く、家族とか社会に左右されることの多い年代である。スタートアップを支援するのは簡単だが、それを3年間継続するのは非常に難しく、悩んでいる方も多いため、継続してバックアップしていただけると、小さな事業者でも頑張れると思う。

アドバイザーの質の向上という説明もあったが、持続させるためにどうすればよいか重要なので、支援団体や県においては、お世話した人をその先までお世話していくことを念頭において支援していただければ、企業側も声を出しやすいと思うので、引き続きよろしくお願ひしたい。

〈佐々木委員〉

木元委員から発言があった、支援した企業をさらにその後まで支援することは、私も大事なことだと思う。最近、「ビフォー・アフター・アフター」という取組をテレビで見たが、最初の取組でこういう成果が出て、アフターでこういう結果になり、その結果、どうなったかという、次のアフターが大事だという考えで、我々が商売をやるときも一緒であると思った。

各支援団体から、数多くの取組について説明があったが、私の会社でも、専門家派遣事業を活用させていただいたので、生の声として話をさせていただきたい。我々、縫製工場は、ものづくりの工場であるが、販売の専門家を派遣してもらった。作っているものを売ろうということで、車での移動販売を3年前くらいから始め、売上が倍になっていたが、今回、販売の専門家を派遣してもらって何をしたかということ、更なる販売の強化をして、会社として独り立ちさせようということであった。

専門家派遣の結果、どうなったかということ、路面店を持つことになった。これまで、車で営業をしてきたが、お客様からすると根無し草みたいなもので、確たるものが無

いというのは、イメージ的にどうかと思っていた。当初、車でのサービスを充実させようを目指していたが、やはり個店にはかなわないため、店舗を出すこととした。その店舗も、ただ洋服の店を出すだけではつまらないので、お客様のための何らかの仕掛けをすることとし、コーヒーショップを併設した。オーダースーツの店はなかなか入りづらいものなので、そのハードルを下げるためにカフェを併設し、洋服も買えるんだな、これくらいの値段なんだなと思ってもらえるよう試みたもの。販売額の方で前年同月比2倍を目指していたところ、まだ始めて2か月ではあるが、おそらく達成できるのではないかと思っている。

中小企業振興条例が出来て、じわじわと浸透してきており、各支援団体の取組もだいぶ具体的、実効的なものとなってきている。そうした中、県内アパレル業界で、同業の皆様と顔を合わせる機会があると、どうも、夢の無い話しか出てこない。活用できる施策はたくさんあるのに、意識が伴わなければ活用もできない。これまでは、PRを行って、施策を浸透させてほしいと申し上げていたが、啓蒙を念頭において、この中小企業振興条例の夢のある活用の仕方を、県内の企業に浸透させていければよいと思う。

がんばる中小企業を応援するという言葉があるが、私は本当にそうだと思っていて、がんばる人達を応援してほしいと思う。がんばる気持ちのない人は、業界の中でも足を引っ張る存在にしかならないので、淘汰されていってもらった方がよいと思う。少々言葉が過ぎたかもしれないが、施策と具体例は素晴らしいと思うので、あとは、県民がこれに付いて来られるようにする必要がある。そのための具体的な方策はすぐには思いつかず申し訳ないが、そのように考えている。

〈佐藤宗樹委員〉

本日、初めて参加させていただいたところであり、秋田市で電気部品製造を営んでいる。各支援団体から、施策や実績の説明があったが、私も、様々な取組に参画しているところであり、協力していただいている。そういう意味で、こうした各種施策の情報をいただきながら、参加できていると思う反面、県内企業の99%が中小企業と考えると、先ほどの佐々木委員のコメントにも近いが、やる気のある企業だが情報を持っていない企業がまだいると思うので、そうした企業を掘り起こすことで、県内全体が元気になってもらえればと思う。

実際、セミナーだとか、いろいろな場面に出向くと、来ている面々がほとんど同じであるように感じる。99%のうちのほんの数十社が積極的に参加しているということなので、是非、やる気のある企業でまだ参加していないところをベースアップ出来るよう、次のステップを考えてもらえればと思う。

当社も、補助金等の支援をいただいているが、電気部品の製造開発にはものすごく時間がかかる。お客様とタイアップしながらやっている紐付きのものを出来るだけ捕

まえてくるようにしているが、すべてがそうではないため、補助金を活用している。通常2～3年の計画でスタートするが、計画どおり2～3年で終わるかという点、到底終わらないものも多数あり、継続して行っていくものも多い。補助金については、新しいものについては、手を挙げやすくなっているが、継続案件についてはなかなか難しいところであり、検討してほしいと思う。時間がかかっても、秋田県に根付いたメーカーが出てくるのではないかと考えている。

また、直面している問題としては、人材の確保がある。有効求人倍率が上がっているという事実があり、景気が良くなってきているのはよいことと思うが、新たな設計開発をするに際して、なかなか新しい人材が集まらないという現状が出ている。いまも募集しているところだが、大手人材紹介会社と話をする、そうした人材は秋田県内では難しい、もう県外に出てしまっているなどと言われる。

教育の面もあるが、各支援団体におかれては、雇用の面で、地元で働ける技術者の確保ができるよう配慮をお願いしたい。その反面、当社でも、県外で働かなければならない場面もあるが、従業員には、秋田でしか働きたくないという腰の重い人もいる。良い面も悪い面もあると思うが、最終的に秋田に根付くにしる、いろいろなところで活躍して、仕事をもってこれるメンバーを育てていきたいと考えている。

最後に、各支援団体の様々なマッチングの取組により、受注件数も拡大しているとの資料説明があったが、企業側でもっとこうして動いてほしいという意見もあると思う。そうした部分までのフォローアップについては聞こえてこない、そうした声があれば是非聞かせてほしい。

〈高橋徹委員〉

あきた企業活性化センターでは、受発注のマッチング支援をしており、佐藤委員の会社にも積極的にご活用いただいている。佐藤委員の会社は違うが、マッチングの後に自分たちで動けない企業もあって、見積もり依頼をしても、その回答がなかなか出てこない場合がある。そのため、事後のセミナーを開催しており、どのように取引先に応対していけばよいのかなど、実際に進めていく。そうした取組を行わないと、なかなか実績が上がっていかない。関東にいる販路開拓アドバイザーによると、秋田の企業は引っ込み思案というか、奥ゆかしいというか、一回断られるともう電話しない。そうした中であって、佐藤委員の会社は非常に良い事例としていつも出てくるが、そういう企業を増やしていかなければならない。すぐに取引が成立する場合もあるのだが、取引口座を開くまでに1～2年かかる案件もあるので、これからも、当センターの販路開拓アドバイザーが親身になって対応してまいりたい。

また、関東だけではなく、関西や北海道など、販路の拡大を図っており、セミナーをやればよいというものではないと思うが、当センターの職員の意識とともに、若い経営者の意識を、一緒になって高めていきたいと考えている。

〈佐藤宗樹委員〉

東北のみならず、関東や北海道、関西などに踏み入れて行きたいと考えているので、引き続きご協力を願いたい。

〈加藤委員〉

中小企業団体中央会では、県内食品事業者の販路開拓を支援している。先ほどの資料でも、フーデックス・ジャパンへの出展やエキナカでのテスト販売についてお話しさせていただいたが、商品開発をする際に、まだまだマーケットインの考え方をしておらず、どちらかという、原価積み上げ方式となっている場合が多い。周囲の状況に対する理解が足りない面もあると思うが、そうした中で価格を設定して、全国大会に持って行っても、全然相手にされないという事例を結構目にする。特に、6次産業に携わっている皆さんは、事業者ではないため、市場価格というものがどういうものなのかを視野に入れながら、ものづくりを進めて、商品力を高めていけるよう、お手伝いをしていく必要があると感じている。

〈菅原委員〉

またこの場に来て発言することがどういう意味なのかを考えながら、配布資料を読ませていただいた。3年目になるが、2年やってきた成果として、こうした施策が実行に移され、施策ごとの目標値に対しても素晴らしい実績が出ているということで、各支援団体の努力に対して、大いに敬意を表したい。とは言いつつも、という話をしないと、私がここにいる意味はない。

資料2の13ページに有効求人倍率の推移があり、全国が1.30倍のところ、秋田県は1.05倍となっているが、これはどうなのかということだと思う。これだけの施策を2年かけてやって、全国の水準に近づけて良かったということなのか、もっと秋田県の伸び率が上向いているはずだったという話なのか、3年目に向けてはその辺の議論がなされないといけないのではないか。

各支援団体の報告の中では、様々な目標が達成されて、成果が出てきているのにも関わらず、秋田県全体として目標とすべき指標はどこにあったのだろうかと考えてしまった。この委員会の中で、県境経済の値を指標にしてみてもどうかという意見を述べたことがあるが、今後、予算配分が変わるにせよ、同じような施策を同じような形でやった場合に、県としてどこが目標値で、それに向かってどうだったのかということがまた議論できないと、よろしくないと感じた。

例えば、資料4の13ページに、ニッポンセレクトを活用したインターネット販売を展開し、小規模事業者の販路拡大を支援したとあり、登録数が152件、販売額が2千3百万円を超えている。例えば、この登録数を152件ではなく1万5千件にし

たら、23億になるのか。そうすると、こういったものに対する取り組み方がだいぶ変わってくる。目標値が県境経済を上げようということであれば、これは最高の成功事例になる訳で、これをもっと増やそうとなる。そのためにはどこにどれくらい予算配分するのか、といった議論がなされないといけないと思う。

今年、航空機産業に大きく予算配分がされているが、これが起爆剤となって、2年後にどこまでになっているのか、ここまで狙ったけれども至らなかったとか、いまのうちから考えて設定しておけば、やって良かったと思える施策になっていくのではないかと思う。

もう1点、先ほど木元委員から、やった後にどうなったのかというお話があったが、私も、3年目、4年目の次のステップにあつての数値化というところで、そこをお願いしたいと考えている。今、目標値に対して何パーセントという、非常に明確な資料が出て、分かりやすくなったので、次は、これだけの施策を打ったら、支援した対象の企業が、これだけ儲かっているという話が出てきたら、その施策は成功したということになるだろうし、そうでなければ、その施策は、支援施策の目標としては伸びたのだけれども、結果としては、成功ではなかったと言えるようになる。次の2年においては、施策そのものの質の向上というか、ブラッシュアップにつなげていければ、この条例の実効も良くなるのではないかと考える。

〈藤島委員〉

県内企業の99.9%が中小企業ということは、秋田県のほぼ全部の企業が中小企業。大手が多いように思えたが、実際はほんのわずか。そうした中、当社では木材の製造販売をしているが、この99%を占める中小企業のうち何パーセントの企業を秋田県民は知っていて、どれくらいの方が関心を持っているであろうか。昨日、北秋田市で商工会の総会があったが、ほとんどいつもの顔ぶれで、お年を召された方が多い一方、若手があまりおらず、関心が無いのだろうかと思いがした。この中小企業振興条例のことをどれくらいの人知っていて、施策を利用しているだろうかと思いつつ、会議と懇親会に参加したが、施策の浸透率がどれくらいで、そのうちどれくらいが活用して、成果が出ているのか、取組事例の紹介にとどまらず、その先の成果が知りたいと思った。

ちなみに、私共の木材業界では、平成29年3月にミラノに出展するとの話を前回したと思うが、秋田県家具工業会で、県産木材海外販路開拓事業に採択され、出展補助として、たしか100万円がもらえるが、二人分の派遣旅費にもならない。結果がどのように出るか分からないが、研究開発費もかかるので、もう少しいろいろな形で支援していただければと思う。例えば、今日も日本やヨーロッパで活躍している工業デザイナーの喜多俊之さんが来県しているが、招聘する旅費の捻出が難しい。なるべく、若手にも海外出展に参加してほしいが、微々たる金額しか出ない。仕方がないこ

とだが、製造業は終わりの無い事業であり、木材産業が下火になってきている中、新しい事業をやりたいと思っている若手を育てたいが、育てることは自社だけではちょっとできないので、工業会とかいろいろな団体で協議し、若手に事業を継承させたいので、そうした面も支援していただければと思う。

どんどん、秋田県の人口が少なくなっている中、中小企業を応援してくれるのはありがたいが、本県は農業県なので、農業にも力を入れないと消費に繋がらないと思う。中小企業の店舗がどんなに頑張っているか、お金を使ってくれる農業の方々の経営が厳しくて、お金を使える状態になっていない。昔のように農業をやっている方々がお金を持っている、地域にお金を落としてくれる。中小企業や商業だけでなく、農業の方も応援してほしい。秋田県で農業をやっていると、子育てもできるし、良いところだなと思えるよう、夢のある県にしてほしいと思う。

〈菅野委員〉

初めて参加させていただいたので、皆さんの話を聞きながら、ちょっと場違いなところに来ているなど感じている。資料を見ながらもそのことは感じた訳だが、県内企業の99.9%が中小企業であるとの数字にまずは驚いた。そして、中小企業の方々にバックアップしている姿勢についても、とても頑張っていると感じた。ただ、中小企業振興条例というものがあることについては、残念ながら私は知らなかった。多分、企業に関係のある方々であれば知っていることであると思うが、私の立ち位置が違うために目に触れなかったのかもしれない。この条例はとてもよくできていて、企業の皆さんの事業を支援していると感じた。

普段、ニュースなどのソースからしか情報を得ることができないが、資料の中にもある航空機産業について、秋田がこうしたことにも取り組めるようになったことや、海外へ支店を出すなど海外での事業展開に頑張っている方々を支援していること、高校生の就職支援という形で、工業高校に航空機産業の実習に使える機械を入れるということなど聞いて、そうしたことを、私のいる場所で、こうした取組があるんだよと伝えていくのが私の役目ではないかと思った。

分からないことだらけであるが、参加しなければ、こうした情報を知らなかったと思うし、参加したことで、こういうことだったのかと納得したことも何点かあったので、そこが今後どのように展開していくのか目を留めながら、活動を見守っていきたいと考えている。

〈藤澤委員長〉

いろいろとご意見をいただいた訳だが、いずれにしても、がんばる企業をちゃんとフォローしようということで、ビフォー・アフター・アフターというのはたしかにそのとおりである。「やった」「結果はどうだ」「とりあえず成果は出ている」と言っ

てそれで終わりなのかが問題。我々中小企業の場合は、継続も必要なので、長い時間がかかるが、そうした視点で見なければならぬ。

■ 議 事

(4) 平成28年度中小企業振興条例関連施策について

〈藤澤委員長〉

県から、平成28年度中小企業振興条例関連施策について説明をお願いします。

〈秋田県〉

平成28年度中小企業振興条例関連施策について、資料5及び6に基づき説明がある。

■ 意見交換

〈藤澤委員長〉

県から、平成28年度中小企業振興条例関連施策の説明がありましたが、質問や意見があればご発言をお願いします。

〈木元委員〉

基本的施策3のところにあるが、航空機に関する仕事を増やすことで、他の関連企業も発展していくということだが、本当にそうだろうかとも思っている。

本日の委員の皆さんの発言を振り返ると、今までやってきたことの成果を見るところと、藤島委員や佐藤委員がおっしゃったように、人手が少ない中で、専門的な人材を育てていくことに関して、社員の教育に出来るだけお金を回したいということがあった。新たな事業の創出や新たな市場の開拓ということもよく分かるが、これからどんどん人口が減っていく中であっては、新しいことばかり続けていくと、力がばらけていくように思われるので、いま秋田県内に住んでいる方々の能力を高めることにお金を使ったほうがよいのではないか。

この平成28年度の施策は、既に決まったことであるので仕方がないが、事前にもっとこうした施策内容を教えてもらえれば、民間企業がそうかもなと納得のいく施策が出来上がるのではないかと思う。現場で動いている県内企業の99.9%を占める中小企業の中には、新しいことをやりたいと思っている方々もいるとは思いますが、少子高齢化の中、中高年の方々が多い中で、後継者がいないとこの先の未来を作っていけないと切実に考えている。

この資料を見ても、教育という言葉がどこにも見つからないが、若い世代が産んだ

子供達が秋田に住んで、仕事をしていけるという、夢のある計画をしていかないと、中小企業そのものが無くなってしまう。親の世代が子供達に対して、ここで働くといふことがあるよと言えるような施策を考えていかなければ、この先20年もたないのではないか。航空機産業が、この先50年くらい、人を囲ってやっていけるのかと考えると、果たしてどうなのかなと思う。

時代とともに、作っていくものとか、住んでいる人とかが違ってくるので、まず底辺のものを考えなければ上に行かないのではないかと考えている。これだけお金があるのに、施策がたくさんあってばらけてしまうのが、もったいないような気がする。これらの施策は、一生懸命、会議等をして作ったものだと思うが、私のような家族経営をしている田舎の片隅の小さな事業者から、先ほどの99.9%の中小企業を代表して言わせてもらおうと、あまりこうした施策は関係がない。もっと現場の人間がそこで育っていくとか、そこから目標が見えてくるとか、そういうお金の使い方してもらった方が、中小企業者も県と一緒にやっていけるのではないかなと思う。そうした考えはまた4年目に持ち越しであろうか。

また、かねがね女性の活躍という言葉聞いて、耳タコというか、あまり聞きたくないと思ってしまう。なぜかという、女性が頑張るには、男性の協力がないと全然無理。男性が稼げる社会になった方が、きっと秋田は良くなると、私たち女性はよく話をしている。ここに男性の活躍推進事業と書くと変な感じがすると思うが、若手事業者の推進とか、事業の後継者をバックアップしますとかいった言い方をすると、先ほど佐々木委員が言っていたような、やる気のない若い人の夢とか希望とかにつながるのではないかなと思う。女性の頑張る人は勝手に頑張ってくれる。セミナーとかを開催すると、女性が良く来るが、単に勉強したいだけで来る方々も多い。セミナーも、女性が動ける時間帯、例えば午前10時から12時とか、午後2時から5時までとか、開催する側が動きやすい時間に設定しているため、本当に動かしたい人達がそこに参加していないことが往々にしてある。なので、やる気のある人達が、きちんと仕事をした後にもっと勉強したいという時間帯に、やり方を工夫してみると、また少し変わってくるのではないかな。

こうした施策をいっぱい立ててくれるのもありがたいし、ああやってるな、こういうのもあるのか、という発見にもなるのだが、いざ現場に落とし込むときには、もう少し、私たち中小企業を経営している側や、仕事をしている側に寄り添ってもらえると、もっともっと良いことが起きるのではないかなという感想を持った。

〈佐々木委員〉

がんばる中小企業応援事業というのは、裏から見たら、がんばらない中小企業を応援しない事業となる。例えば、あなたの会社は頑張っていないですね、というようなノミネートをしたら、逆に会社は頑張るのではないだろうか。予算額ゼロ円で出来る。

今、この場で言うようなことではなかったかもしれないが。

「新」と書かれている事業が4件あって、航空機関連が2つ入っている。同じく新規のプロフェッショナル人材活用促進助成金事業には、プロフェッショナル人材を受け入れる企業のお試し就業等を支援するとあるが、予算額が他と比べると少ない。これは具体的にはどういう事業か教えてほしい。

〈佐藤地域産業振興課長〉

昨年、国の予算により、プロフェッショナル人材戦略拠点を、あきた企業活性化センターの方に設立したところであり、企業訪問により、必要なプロフェッショナル人材がある場合には、例えば、首都圏等の企業で活躍している人材を紹介していこうというものだが、いきなり首都圏等から来て、秋田の企業で働くというのもハードルが高いものであるので、一定期間、助走期間として働いてもらうといった場合に、限度額150万円でそういった受入の補助をして、3か月間働いてもらおうという制度であり、最初の入り口として活用してもらえれば、プロフェッショナル人材の流動化に繋がっていくのではないかと、ということで設立した制度である。

〈佐々木委員〉

この事業だけ、非常に具体的に見えたので質問させていただいた。

航空機産業については、これから、将来を見据えて、秋田県内で育てていこうということで、たいへんよいことであると思う。

我々についても、将来、もしかしたら洋服を売っていないということもあり得るので、県がイニシアチブをとって、こういうことをやっていると言ってもらえれば、県内の意識も底上げされるのではないかと。我々に夢を与えるようなことをやってもらって、中小企業の方では、それに食い付いていくといった構図にできればよいのではないかと。隣の畑はだいたい青く見えるので、航空機にばかりお金をかけてとは思わないで、それを良い手本として見ていきたいと思う。

〈佐藤宗樹委員〉

数字だけ見ると、皆さんのおっしゃるように基本的施策3のところが大きく見える。たまたま、私の企業については、ここに絡める可能性があるかと、自分なりには思っているが、やはり大きいなと思う。私は医療機器関係に携わっているので、絡めるかどうかは分からないけれども、医療福祉関連産業成長促進事業に絡んでいければ良いのかなと思っているが、航空機産業強化支援事業とは単位が違うなというのが正直感じたところであり、私以外からも先ほどから出ている率直なご意見だろうと思う。

数字を見たときにちょっとがっかりしてしまうのが、基本的施策5の地域の特性に応じた事業活動の促進のところ。農商工応援ファンドとか、伝統的工芸品だとかの応

援がこれなのかなと思う。基本的施策2の新たな市場開拓というところにも含まれていくのかもしれないが、率直に数字だけ見るとそう思う。県外でいろいろ動いている中では、秋田は案外人気があると正直思うので、私はこの施策に直接は接していないのだが、ここの地域から県外に出るといふ事業をもっと強くフォローしていただくと、地元秋田が元気づくのではないかとの感想を持った。

〈菅原委員〉

いろいろな情報を元に、ボトムアップで作られた施策の固まりがここにあるという印象である。一個一個の施策や金額については、それぞれの担当がベストな形やコストパフォーマンスとして、これならOKだろうという数字を積み上げたのだろうと思う。そうした中で、トータルで6億円の予算増というの、県全体としても大きく期待していることなのであろうと、ひしひしと感じて眺めていた。

先ほどの発言にも絡むが、予算を15.4億円から21.4億円に増額して、県としてはどこの指標をどこまで上げるつもりでこの予算を投入するのかという話があれば、教えていただければと思う。こういう指標がこうなってこうなるというのが結構大事なのではないかと考えている。航空機産業に3億円の予算が拡充されてついているが、私としては、航空機産業を県内に根付かせるために県が投入する予算としては、3億円でも足りないのではないかと考えている。

先ほどから、航空機の話が出てきているが、航空機産業を持ってきて、秋田県全体のものづくり産業の構造とか収益構造とかが、こういうふうになるのだという絵が出ていないと、航空機ばかりという話になってしまうのではないか。航空機産業に力を入れると、2年後、3年後にこういう風になるという絵がどこかにあると思うので、そうしたものを見せてもらえれば説得力も出るのではないか。一つの産業を大きく育てていくというのは、長期戦略としては決して間違ったことではないと私は思うので、せめてこの委員会の中だけでも、そういうことであればいいよねという話にはしておかなければいけないのではないかと思う。

もう一つ、人材の育成という点では、過年度から申し上げていることだが、もう少し県民全体の経済だとか、経営だとかに対する知識や、金融がどうやって動いているのかだとか、そういったことをもっと若い世代から入れていかないと、ベースアップは難しいのではないかと思う。人材の育成の施策というのは、少なくとも2年後、3年後の戦略に向けた施策であって、県民全体の意識、例えば、がんばらない経営者がいるということ自体、えっと思うのだが、実際、佐々木委員の周りにはがんばらない経営者がいっぱい居ると。その方々はいま何歳かは分からないが、10年、20年かけてがんばらない人材が育ってしまったという訳で、10年、20年かけてがんばる人材を育てなければいけないという話を、ここに盛り込んでほしい。10年で結果が確実に出るのが人材育成だと思うので、中学生、高校生から、経済はこうやって動くの

だとか、お父さんはこうやってお金儲けをしているのだとか、社長さんというのはいかに苦勞しているのだとか、そういった話の出来る人を、中学生あたりに送り込んで、意識を作っていく。だからがんばらなければいけないんだよという話ができないものかなと思う。

人材の育成を経済人の視点から見た場合は、即戦力の育成というのは非常に大事であるが、県全体として考えた場合は、がんばる人を作り込むということで、もっと若い若年層から予算をつけて、こういうカリキュラムでやってほしいということを教育の方にプッシュしていってもらえればと思う。

〈藤島委員〉

今お話があったように、人材育成については、小さい頃から教え込まないといけないと思う。両親がどういうふうにして自分たちの生活を守ってくれているのか、小さい頃から、教育関係の方々と一緒にやってほしい。

ちなみに、当社では2年間、高卒の募集を行っているが、残念ながら全然入って来てくれない。こうした仕事にはあまり魅力がないのかもしれないが、高校の先生達も申し訳ないなと言ってくれる。就職先を見ると、大手企業など魅力のある企業に全部行ってしまっていて、私たちのようなところにはなかなか入って来てくれないのが非常に残念である。もっと努力して、夢のある企業にしたいと思っている。

今年度の施策については、海外への出展の支援などを拡充してもらっており、ありがたいと思うが、がんばる中小企業応援事業をもう少し拡充してほしいと思う。現在、補助率が3分の1だと思うが、2分の1にしてもらえるとありがたい。

基本的施策5のあきた農商工応援ファンドについて、秋田県は農業、林業に携わっているのが非常に多いため、農協だけにまかせないで、若い農家の方達が、農業が楽しいものだとか、やれば儲かるものだとか、先ほどもおっしゃっていたように、やり方によっては、秋田県の人気というのは、住んでいる人にはあまり分からないが、東京に住んでいる自分の姪などに聞くと、秋田県のものが食べたいという。健康食品が食べたいとか、無農薬のものが食べたいとか、そういうものを送ってほしいとかときどき依頼がある。昨年、農薬のことが話題になったが、無農薬とか、健康を考える方が都会には随分と多いので、是非、農業と一緒に健康を考える秋田県ということで、知事が薬のコマーシャルに出ていたが、あのような形でもよいが、健康につながるような農業というの、もう少し予算の中に入れてほしい。

伝統工芸についても、秋田県には素晴らしいものがたくさんあるが、そうした伝統を絶やさないようにするのは非常に厳しいものがあると思う。事業を継続することが厳しく、商売にならないでやっているのではないか。隣の市で、大館曲げわっぱをやっているが、資材調達が非常に難しい。天然秋田杉がもう手に入らないので、造林杉を使っている。私たち木材を扱っている側からすれば、天杉はもう無いのだから仕方

ないなと思うのだが、消費者の側では、色が悪いとか、木目が汚いだとかいった捉え方をするので、なんとかしてあげたいなと思うが、すごく気の毒なことだなと思っている。

樺細工も川連漆器も、皆さんすごくいいものを作っているので、是非、伝統工芸を絶やさないように守ってほしい。

〈菅野委員〉

先ほどから航空機産業が取り上げられているが、私もその点に注目したところで、基本的施策6の航空機産業人材育成事業には、工業系高校において行うという具体的な取組が載っていた。秋田の学校で学びながら、県外に出て行ってしまふことを食い止めるような方法があれば、子供達が秋田に残れるのではないかと常々感じている。

私の子供達も、ご多分に漏れず県外にいるのだが、最初、東京の方に行ったときには、東京は住むところじゃないとか話していた。しかし、だんだんそこに流されていって、結局は自分で選んで秋田から離れてしまっている。

地元に着くためには、どうしても、自分で続けていくものがないと、現実として難しいと思うので、このような形で、子供達が視線を向けられるような教育があればと思う。

また、周囲で6次産業に取り組んでいる女性達を何人か知っているのだが、6次産業は企業ではないという話を聞いて、企業は結果を出していかなければいけないのだということを伝えていかなければいけないと思った。

様々な話をしていたときに、それでも秋田の米は大事にしてほしいと言われてびっくりしたことがある。たしかに、秋田が農業県であることは事実であるし、後継者が少なく苦勞されているということもある。これからTPPが始まると、非常にたいへんな問題を抱えていくのも事実であるが、そこをなんとか応援していくような形がとれていけたらよいのではないかと感じさせられた。

〈藤澤委員長〉

いろいろなお話をいただいたが、耳の痛いこと、聞きたくないことを情報として提供することも、この会議に与えられた使命の一つではないかと思っている。教えてやらなければ変わらないし、変われない企業は生き残れない。ダーウィンの進化論ではないけれども、それが実態だと思う。

最後に、岩澤部長から何か発言があればお願いします。

〈岩澤産業労働部長〉

ご質問のあったこと全てにはお答えできないが、中小企業振興条例の趣旨に鑑みて、県の平成28年度関連施策の出し方に違和感があったために、様々なご質問があった

ものと思うのでその点についてお話ししたい。

今年から産業労働部長をやらせていただいているが、実は、条例制定の際には、担当の次長として、産みの苦しみを一旦味わった。突き詰めていくと、中小企業振興条例が無くとも、これらの施策は県のプランに基づいて出せるので、そうした積み上げによって、これまでずっとやってきたものである。

とは言え、県内企業の99.9%は中小企業であり、そのうち9割近くが小規模事業者であることを踏まえると、行政のみならず、中小企業支援機関、プレイヤーである中小企業・小規模事業者、さらには大学などが、一つのバイブルを持って、事業活動なり、行政活動なり、団体の活動なりをしていかなければならない。そうした趣旨で条例として制定したもので、それぞれの役割と責任があるという形になっている。

そうした中で、中小企業振興条例の施策で何が肝かというところ、やはり基本的施策の1である。資料の出し方について、ちょっと反省しているところだが、資料6の関連事業一覧でいくと、やはり、相談機能の強化が条例の柱であり、実際の施策として、広く、数多くの中小企業・小規模事業者に光を当てるためには、いつの時代もこの相談機能の強化が肝だと思う。基本的施策2から6まで、様々な補助金等の施策をぶら下げても、金額のみならず、相談窓口の機能強化が必要であり、これを怠っては、条例は飾り物に終わってしまう。これからも、常々怠ることなく、皆様の意見を聞いて進めていきたい。

がんばらない企業という話もあったが、やはり、どうやってよいか分からない事業者もいると思うので、そうしたところへは、相談の目利きのところで、県や各支援団体ともども、広く支援してまいりたい。

また、人材についてのご意見をいただいたが、昨日開催された総合政策審議会においても、多くが教育と人材育成に関する話題であった。まさに菅原委員のおっしゃったように、即戦力も大事だけれど、これから秋田の人口が減っていく中で、どれだけ良い人材を育てられるかということについて、期せずして、本日の委員会と同じように、多くの審議会委員の方々が取り上げることとなった。知事以下、各部局長も出席している会議であり、私自身も、胸にしみて感じたところであったので、これから、オール県庁で人材育成に進んでいかなければと考えている。

〈佐藤地域産業振興課長〉

何点かご質問をいただいた。航空機産業の振興に関して、県としては、現在の電子部品・電子デバイス製造を基本とした産業構造を、もっと重層化していくことが、雇用の増加や若者の定着につながると考えている。その中の施策の一つとして、航空機あるいは医療福祉関連といった成長分野への支援をしていこうというスタンスである。

現在、航空機自体の県内の製造品出荷額は大きくないのだが、今後20年間で、世

界的な需要がかなり大きく伸びることが見込まれているので、そういったマーケットを睨みながら、今ある企業がもっと技術水準を上げていくことで、世界のマーケットに出て行き、それに連なって、周辺の地元企業によるサプライチェーンがつながっていくという流れを念頭に置いて支援していきたいと考えている。

今すぐ成果が出るものではないが、息の長い取組をして、産業基盤の一つとして確立していきたい。

伝統工芸に関しても、海外展開として、今年からフランスの店舗へ入り、PRに努めることとしている。

〈藤澤委員長〉

本日は、平成28年度の第1回目ということであったが、非常に活発にご意見をいただき感謝申し上げたい。

いずれにしても、情報が共有されていないということは言えるのではないかと思う。皆さんからいろいろな意見が出たことを、多くの人に知らしめて、具体的に前進できるようにしたいと考えているので、今後ともよろしくお願ひしたい。

本日の議事を終了する。

■ 閉 会