

平成29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29年5月23日（火） 午後1時30分から4時

■場 所

秋田県教育会館 3階

■出席者

【委 員】（15人）

飯塚政範、近江谷功、小笠原正、加藤慎也（代理出席）、加藤貢、菅野ミチ子、木元千恵子、佐々木亨（代理出席）、佐々木祐太、佐藤宗樹、菅原亘、田中一博、土谷真人、藤澤正義（委員長）、藤島真砂子（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) 平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況について
- (2) 平成29年度中小企業振興条例関連施策について

〈藤澤委員長〉

平成28年度における中小企業振興条例関連施策の実施状況について、県から説明をお願いします。

〈秋田県〉

平成28年度における県及び中小企業支援団体等における中小企業振興条例関連施策の実施状況について、資料1、2及び3に基づき説明がある。

〈藤澤委員長〉

ただいまの説明について、中小企業支援団体や金融機関の委員から補足事項があればご発言ください。

〈あきた企業活性化センター〉

知財総合支援窓口、産業デザイン支援センター、よろず支援拠点など相談機能を拡充してきており、それぞれの実績も上がって来ているが、各機能の認知度向上について、苦労している。ホームページや機関誌、新聞広告などによる案内を継続している

が、まだ分からない人が多い。個別巡回して、話を聴きながら、ニーズに合わせた施策の紹介をしていくことが最終の手段と考えている。

〈秋田県商工会連合会〉

昨年度、県商工会連合会と県内21商工会により、10年先を見据えた5年間のアクションプランを商工会創生プランとしてまとめた。人口減少によるマーケットの縮小について各地域の会員が苦勞されている中、支援団体としても、今後の10年を見据えながら、今後5年間の具体的な行動計画をある程度の評価指標や目標設定をしながら、平成29年度4月から取り組んでいる。

〈藤澤委員長〉

続いて議事(2)の平成29年度中小企業振興条例関連施策について、県から説明をお願いします。

〈秋田県〉

平成29年度における県の中小企業振興条例関連施策について、資料4、5及び6に基づき説明がある。

〈藤澤委員長〉

県の説明について、ご意見やご質問があればお願いしたいと思います。

〈佐藤宗樹委員〉

説明のあった地域勉強会の募集について、様々な業種や年齢層の方々の意見を聴くのは、県側も含め良い機会であり、面白い取組であると思う。このような勉強会の開催によって、県の施策にもより関心を持ってもらえるのではないかと。秋田銀行のあきた未来塾という勉強会のOB会長を務めているほか、秋田市内の他の勉強会にも属しているため、この機会を利用するよう声を掛けてみようと思う。

〈藤澤委員長〉

条例施行4年目ということで、これまでの取組により、かなり課題が見えて来ていると思う。そうした課題にいかに対応していくかが大きなポイントになる。ポイントを絞り込んで、実施していくことで、より進んでいくこととなる。

〈木元委員〉

専門家派遣について、各支援団体で専門家を抱えていると思うが、例えば、企業が商品パッケージを変更したいというときに、どのように変えたいのか、どのようなタ

ターゲットに向けてなのかといった具体的なところが分からないと、適切な専門家を選べない。悩んでいる企業に対しては、簡単に専門家を紹介するのではなく、支援団体側が自分事のように寄り添い、何で困っているのか、何がほしいのか、しつこいくらいに聞き取ってあげることで、企業のやる気を引き出し、課題解決の近道とすることができると思う。また、専門家も、自らのスキルアップを図れば、支援される側も自分も Win-Win の関係になれる。専門家派遣の実施件数が増加しているとの資料があったが、今後は、実施した件数のうち、どれくらい満足しているかといった状況が見えるようにできれば、専門家派遣への信用の向上によって、制度の活用がさらに進むのではないかと。

〈菅原委員〉

自分も専門家としての活動を行っている。県内の方ではないが、非常に評価の高い専門家と一緒に仕事をしたことがあるが、セミナー後のアンケート記入の際に「アンケートは4が普通です」と言う。そうすると、受講者は4以上を付けるので、評価は高いものとなる。あるいは「本日のセミナーのゴールはここです」と、低い目標を設定すると、受講者が目標に到達できたかの評価に関して、非常に高い評価となる。同時に、受講者の満足度も高くなる。どのように対処すればよいかというところまでの所見はないが、そうした専門家の実態を見た経験がある。

■意見交換

〈藤澤委員長〉

次に意見交換に移ります。「秋田県の中小企業を取り巻く現状と課題」について、県から説明をお願いします。

〈秋田県〉

秋田県の中小企業を取り巻く現状と課題について、資料7に基づき説明がある。

〈藤澤委員長〉

全国中小企業団体中央会の中小企業月次景況調査によると、4月の全国のD Iは、9指標中4指標が悪化し、主要3指標に関しても、売上高ならびに収益状況の各D Iは前月比-1.0ポイント超で下落する結果となった。米国・トランプ大統領が対外通商のドル高是正を改めて表明したことに加えて、朝鮮半島情勢の緊迫化等に伴う地政学リスクが急速に高まったことから、金融為替市場の流動性も上昇しており、他方では、新年度を迎えて、原材料・運送コスト等の負担増や過当競争への懸念も一層増大しているため、中小企業の先行きは予断を許さない状況にあるとの分析となってい

る。

県の説明にもあったように、中小企業にとっては、予断を許さない状況にあると言える。皆さんからもご意見をいただきたい。

〈近江谷委員〉

有効求人倍率は全体としては良いが、業種によっては苦戦していると認識している。条例の基本的施策の中に、人材の育成と確保があるが、中小企業における雇用の確保については、給与等の待遇の面では、非常に厳しいのではないかと考えている。中小企業であっても、労働環境の整備をしなければ、なかなか就職には結びつかない。最近のネットのニュースで見たが、かつては社長や幹部になりたいという若者の割合が多かったが、今では休みや残業等の多寡が企業選びの選択肢となってきている。

当然、首都圏でも、そうした労働環境面での企業の取組のPRにより、人材確保を図っている事例が増えており、県内でも中小企業の労働環境をいかに整えるかということが大きな視点となる。ただし、労働環境を整備するためには、それに見合った生産性の向上が必要であり、最終的には生産性に繋がっていくと思われるが、それまでの過程において、経費面で非常に厳しいと思われる。そのため、今後の中小企業の支援においては、販路拡大の支援も必要であるが、労働環境の整備に対していかに支援していくかが、一つの方策になるのではないかと。

また、基本的施策のうち、経営基盤の強化について、当所では、経済産業大臣の認定を受けた経営発達支援計画に取り組んでいる。これは、将来5年間にわたって、60項目以上の目標設定の下に進めるもので、特に事業計画策定という踏み込んだ形で、数字により小規模事業者の方々の商売の行為を知ってもらうという取組をしている。経済団体としては、施策的な大きな部分の対応はなかなかとれないが、このような活動を地道に積み上げていくことが、最も大切ではないかと考えている。

ちなみに、この経営発達支援計画は、県内でもまだ3か所しか認定されていないため、他の商工団体についても、この取組に踏み込んでいくことで、中小企業振興条例の普及啓発につながるのではないかとと思う。

〈小笠原委員〉

秋田県立大学は、地元から入って来るのが3割程度。秋田大学も同程度と思う。卒業して出ていくときには、地元企業への就職は15～20%であり、その中には県外からの学生もいるので、3割のうちの半分くらいは県外に出て行くという状況である。人口減少対策ということもあり、もう少し、大学の卒業生を地元に残さなければならぬということで、いろいろな仕掛けを行っている。一つは以前から行っているインターンシップで、3日間から10日間の間、企業で様々な仕事を体験する。これに毎年百人くらい行っているが、3日～10日という期間はちょっと厳しいという学生向

けに、ジョブ・シャドーイングを2年ほど実施している。具体的には、地元企業にお願いして、会社の中を案内してもらい、大学の先輩がいれば話を聞き、最後に経営者の方から話を聞く。企業の方々に対して迷惑を掛けている面もあると思うが、継続的な実施への協力をお願いしたい。

また、県外から入った7割の学生は、秋田県のことをほとんど知らない。もちろん企業のことも知らない。秋田大学、秋田高専、県、商工団体とともに、文科省のCO-C+事業を実施しており、ジョブ・シャドーイングもその事業の一環なのだが、今年度から授業で秋田地域学を開始した。内容としては、秋田のことを学生に知ってもらうもので、まずは1年生を対象に実施している。県や産業界の様々な方々に1週間に1時間講義してもらい、秋田の現状や良いところを教えてもらっている。始まったばかりの取組であり、まだ就職率には現れていないが、継続していきたい。

学生の側から見た魅力的な職場とは何か。報酬などの経済的な面や労働環境も大きいですが、自分のやりたい仕事が一番。とはいえ、大学で4年間勉強しただけでは、専門的な部分はそれほどきっちり育たないため、そこはあまり気にせず、様々な方々に大学にお話に来ていただきたいと考えている。

〈佐藤宗樹委員〉

2011年に41歳で社長の職を承継した。秋田県は、社長の平均年齢の高さが全国2位という資料があったが、こうした現状について、どの程度、県内の社長さん達は知っているだろうか。自分は昨年末にデータを見て気付いたが、この平均年齢以上の父親であったため、そうしたことはあまり意識していなかった。ある程度の年齢以上の経営者の場合、後継者がいるのであれば、こうした現状も意識して進めることによって、会社の中の活性化が図られるし、準備期間も十分にとった形で事業承継が進められると思う。

当社での女性の働き方について、性別による定着率の差はないものの、募集に関して、なかなか集まっていないのが現状。当社では非正規の従業員もたくさんいるが、午前の労働だけ、午後の労働だけ、夕方の労働だけと細かく分けていかないと、人を集めることが難しくなっている。希望した従業員に対してはそうした対応を認めているが、管理する側の難しさもあり、全面的な実施には至っていない。

Aターン就職に関して、県内での進学や就職を呼びかけているが、県外に出て行きたい人は出ていくので、そこを止めるのではなく、戻って来たい人をどうやってきちんと戻してあげられるかに力を入れるべきと思う。県内で小さくなるよりは、一度県外に出てみた方がよい。自分もそうであったが、事業を継ぐという目的をもって戻ってきた。ある意見交換会で、秋田になぜ戻らないのかと尋ねたところ、東京から戻ってくると、都落ちのようなイメージで、失敗して戻って来たと地元で言われるからとのことで、非常に驚いた。そうした意見が出てくるのは非常にもったいないこと。困

い込むのではなく、出てもまた戻って来てもらうという意識で、県内定着を進めてほしい。

従業員の待遇改善について、当社で取引のある企業を県内と県外で比べると、製造業に限ったことではないが、県内企業の利益率が低い。コストが安い。中小企業の賃上げを求める声を良く聞くが、大手企業があつての中小企業なので、県の方でも、大手と中小企業の取引をバックアップしてもらえれば、より県内中小企業の成長が図られるのではないかと。

〈佐々木祐太委員〉

事業承継について、自分に関しては5年前になるが、特に気負い無く自然に引き継ぐことができた。承継が自然に出来た理由は、魅力のある職場であつたからだと思う。会社にしっかりとした理念があつたのも大きい。県内の社長の平均年齢が60歳ぐらいのことだが、自分がバトンを受けたときの先代社長は64～65歳であり、平均よりは上であつた。

今年、秋田県の人口が100万人を割つたとの報道が盛んにあつたが、100万人を割つた原因は、賃金など待遇の問題であるとか、労務環境であるとか、あるいは、街の魅力や地域の魅力であるとか、様々なものがあると思う。自分の子供もそうだが、若者はやはり派手な方に目が行ってしまうものである。そうした中で、地域の方々があつた会社に勤めてみようと思うのは、理念や地域に根ざした柱がそこにあるかといった点にかかってくると思う。

手前味噌ではあるが、この3月、各方面から推薦をいただき、経済産業省の「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に当社が選定されたが、推薦していただいた理由は何かと考えた。自分がバトンを引き継いだときと同様に、地域に根ざし、地域に対して出来ることは何でもやっ払いこう、洋服屋として洋服に関して出来ることは何でもやっ払いこう、お客様の声を聞いて、良いサービスを提供していけば、魅力は自然に高まっていくのではないかと考えている。

他の縫製業と比べると、当社は人が集まる方ではないかと考えており、今年は新卒で4名、定年退職や離職もあるが、毎年5名位のペースで増えていっている。当社は、女性の活躍推進事業といったことをしなくても、自然に女性が活躍しなければ回っていかない会社であるが、女性を多く抱えるということは、出産や親の介護など、休みが必要になる。今の時期は田植えなどの休みも多いが、そうした申出には100%応じている。育休については、平均で2～3人いるが、1～2年して職場に復帰してくれるパターンが大半である。そうした施策を、気張って行っている訳ではなく、地域に根ざした活動を志していれば、自然にそうなる。

秋田県全体について考えると、Aターンを重要視したいと考えている。18歳とか22歳で学校を卒業した若者は様々な可能性を秘めているが、完全には成熟していな

い。そうした方々を大事に育成していくのは当然であるが、様々な選択肢を若者に与えていくことも我々の使命の一つと考えており、例えば、医療の方に行きたいとか、介護の方に行きたいとか、家業を継ぐからとかで離職の希望が出た場合には、本人の意思を尊重して引き留めない。頑張れと言って背中を押す方である。

企業としては、売上や利益を上げるのが至上命題であるが、行政としては人口や税収を上げていくことが命題であると思う。中小企業振興条例がバックボーンとなり、がんばる中小企業に対してさらに追い風となるよう、各施策がブラッシュアップされて活用され、県内中小企業が活性化することで、県の豊かさにつながっていくというスパイラルを期待している。

〈菅野委員〉

Aターン就職について、学校を出た子供の目が外に向くのは、子供の心理としては理にかなっていることだと思う。一度外に出ても、父親の事業を引き継ぐために帰ってくる場合もあり、どのようにして子供を送り出すのかということも課題と言える。

実際、ご近所の家の子供は、首都圏の学校に行ったが、親の事業を引き継ぐために帰ってきて、うち一人は結婚相手の男性を連れて帰ってきた。子供が戻ってくるような送り出し方が出来ればよいのではないかと思う。

女性の活用について、佐々木委員から先ほどお話があったが、女性を採用する場合には、家庭を持つことによって、子育てなど様々な制約が出てくる。時間的な制約に配慮した勤務体系等が重要になってきているのではないか。知人が女性3人で事業を行っており、自分たちで都合が良いように、きめ細かなローテーションを組んでいる。いずれも50代で子育ても終わったため、自分で自由に使える時間を仕事に充てているのだが、時間の融通が出来なければ、そうした働き方は出来ない。

また、地域に根ざした企業とのお話もあったが、非常に重要なことと思う。自宅の近くで働けるのは女性にとってとても助かる。女性に活動できる場はたくさんあると思うので、是非、企業の皆さんに検討していただきたい。

〈藤島委員〉

自分の仕事に魅力を感じて引き継いだ佐々木委員がたいへんうらやましい。木材産業は、いわゆる3Kに当たる職業であり、県の人口が減っていることに関して危機感を募らせている。ハローワークに求人を出しても、ここ2～3年は応募が全くない。近所の誘致企業や大手企業には給料面で負けてしまうため、給料だけではなく労働環境を改善したいと思うが、コストを下げるために設備投資をして生産ラインを改善しなければならぬので、労働環境を整えるところまで手が回らないのが実態である。

県では非常に多くの施策を実施しているが、県内企業の99.9%を占める中小企業に合った施策なのか、個別に訪問し、適切な支援策の提案により、最後の最後まで

支援してもらえればと思う。北秋田市は正にシャッター通りで、現在も厳しいのに、これから5年後どうなるのか。2km先に大きなスーパーがあるが、そこまで車で運転して行けるだろうか。やはり街中の小さな店舗が無いとたいへんだろう。自分は駅前に住んでいるが、バスが1日に数便しかない場所の住民はどうするのだろうか。人口減少は最大の課題である。秋田県には農業にしろ、林業にしろ、多くの資源があるのでもっともっと生かしてほしい。田んぼや畑が草だらけになっているが、県で借り上げて何か、人を集めるための施策が出来ないだろうか。小規模な事業者がまとまって大きな仕事出来るような施策を考えてほしい。

秋田県で今、全国に誇れるものは日本酒くらいだろうか。農林水産業や工業はこのとおりの状況であり、足りない。何か東北で一番だというものを、この県に住んでいて良かったなと誇れるものがあればと思う。自分は県の支援も受けているがなかなか先が見えず、リーマンショックの前の状況にまだ戻れないでいる。景気が緩やかに回復しているというが、木材業界については、全くそういう気配が見えない。オリンピック需要があと3年くらい。もしかすると、その後はリーマンショックの時よりも悪くなるのではないかとされている。そうした業界で事業をどのように継続していくのか。当社では、既に定年退職を迎えた従業員が3~4割近くいる。若手が入ると、大事に手厚く育てているのだが、なかなか継続してくれない。

北秋田市には水澤部長も最近まで勤務されたし、石川次長も市の出身であるのでよくご存知と思うが、人口減少により、非常に厳しい状況にある。秋田市や大潟村だけではなく、米代川流域の人口増加にももっと力を入れてほしい。たくさんある資源を是非生かしてほしい。

〈木元委員〉

北秋田市以外でも同様の状況がある。以前、東由利に行き、地域の宝物を見つけるというフィールドワークをしたことがある。地域の若い方々に協力を求めたが、なかなか人は集まらなかった。自分は西木村で活動しているが、協力してくれる人々に支えられている。若い人に限らず、それぞれの現場で応援してくれる方々が地域の財産であり、そうした方々を育てるのが人材育成だと思う。例えば、藤島委員が抱える様々な課題に対して、協力してくれる人の存在がソフトの支援ではないか。藤島委員はこの委員会に4年間関わっていて、県から専門家派遣の制度について説明を受けていても、実際にはその制度を利用していないと思う。小規模な現場で、悩みや不安を抱えている人は多いが、その悩みを課題に整理して話すことが出来ない方々が多い。課題に対して、具体的にこうしたいと思えるのは、自分から前進している人。それぞれの企業に対して、問題解決の糸口をきちんと見つけてあげるのが支援であり、そのための専門家派遣ではないかと思う。自分については、様々なところに行き、多くの方々と接して、知り合っていく中で、諸先輩のお話や若い方々の不満を聞く中で、解決

の糸口を見つけているように思う。未来を見据えていけるというか、勇気が湧いてくる。

メディアを使って広報にお金を掛けているがなかなか人が集まらなくて、という方は多いと思うが、それは当たり前のことだと思う。自分もフェイスブックなどのSNSを使って、相当な量の発信を行っているが、それにも関わらず、木元さんのことを知らなかったと言われることが多い。情報発信とはそのようなものだと思う。人に会いに行き、自分のやりたいことを伝えるという気持ちのやりとりの部分が、秋田県には必要と思うが、秋田の人は、壁越しにちょっと覗いて見るだけで、なかなか踏み込んで来てくれないことが多い。

〈菅原委員〉

熊本県議の友人に、現在扱っている防災システムの商材を見せに行ったところ、熊本県中小企業振興基本条例があるので、熊本県は地元の会社からしか物を購入できないようになっているとのことであった。秋田県中小企業振興条例でも、1丁目2番地として、第9条第2項に「県の工事の発注並びに物品及び役務の調達に当たっては、中小企業者の受注の機会の確保に努めるものとする」との記載があり、その点について、実績を見たことがないと思った。施策の実施状況について、資料でまとめられているが、この点については、これまで数値化された実績報告がされていないのではないか。県庁全体の発注において、この4年間でどのくらい増えたのかという状況とともに、今後どうやって増やしていくのかという施策が必要と思われる。熊本県は、議会が作った条例で、議会に対して毎年、その数字が出ていくことになっているとのことであったが、指針の見直しに向けて、こうした点を盛り込んでもらえれば、他の部局においても、中小企業に対する意識が強まるのではないか。

秋田高専にいる息子の就活にあたり、学校側から、甲側に行くか、乙側に行くか、まず決めてくださいと言われた。甲は発注側、乙は受注を受けて物を作る側で、そのどちらに行くかが重要であるとのことであった。それを聞いて、中小企業振興条例を思い出したのだが、まとめられた施策は全て、乙側の立場に立って、どうすれば受注拡大できるかという視点でまとめられている。逆に、甲側の立場から、こうやって発注したらよいのでは、という視点がない。受注者としては、お客さんのニーズに応じて、ということだが、発注者側の視点はなかなか得られないものである。例えば県側の発注に際して、今まで地元で発注できなかったのは、こういう理由によるから、ということが分かるなら、それをクリアできれば、ビジネスに落とし込める可能性がある。そうした案件が、県発注の話にも関連して、県庁の中に一杯落ちているかもしれない。施策の立案に当たって、中小企業を回ってのニーズ収集等を行っている訳だが、甲側の視点を収集することが、乙側、中小企業側にとって欠けていることかもしれない。そうした点を、今後の施策に盛り込んでもらえれば、変化が現れるのではな

いかなと思う。

〈藤澤委員長〉

企業側の全ての委員から、ご発言いただいたので、支援機関と金融機関の委員から
もご発言いただきたい。

〈飯塚委員〉

専門家派遣の際の道案内が重要とのご指摘があったが、正にそのとおりである。あ
きた企業活性化センターでも、専門家派遣が完全に無料ではなく、企業にも一部負担
してもらっているから、という訳でもないが、企業の相談ニーズを深く掘り下げて、
どんなことで実際悩んでいるかとか、本当に必要な部分はどこか、といったところを
吟味して、その方とお会いし、中身を聞いた上で、これはという専門家を派遣するよ
う心がけている。

また、PRしてもなかなか伝わらないというお話があった。とはいえ、全部の企業
を個別に訪問するのも人員的に難しい。当センターとしては、出来るだけ企業の皆様
に近付こうという考えで、7つの地域振興局の管内で、移動相談を毎月実施している
ほか、よろず支援拠点については、県内8か所にサテライト相談所を設けており、そ
ちらに出向いて相談にのっている。さらに今年から、県内3か所で、産業デザイン相
談会を開催している。セミナーを開催しながら、相談を行う形とするなど、出来るだ
け利用しやすいよう、改善に努めている。

いくらPRをしても、受け取る側が、その必要性を認識していなければ、なかなか
それを受け止めてもらえない。何を相談したらよいかに窮しているとお話もあった
が、どこまでそうした要望に応えられるか分からないが、出来るだけ応えていきたく
いの考えで悩んでいるのが実情である。

〈加藤貢委員〉

専門家派遣について、資料3にブランドチャレンジモデル事業の実績を記載したが、
これは、秋田市内の和菓子屋さんに対して、バターもちのブラッシュアップについて、
専門家を派遣したもの。商品力を高めるために、新型トレーを採用し、パッケージも
変更した。秋田駅等で販売され、目標の売上500万円に近付いているほか、出展し
たFOODEX JAPANにおいても、バイヤーから引き合いがあった。このように、事業者に
寄り添った形で専門家派遣を行っていることをご紹介いただければ、我々の方でもお
手伝いさせていただきたい。

同じ資料の組合連携コーディネート事業について、県内の3団体による秋田県いぶ
りがっこ振興協議会の設立を支援したが、原材料となる大根の供給が不足しているた
め、園芸メガ団地の中で、大根の栽培を行っていただきたいと要望している。また、

いぶりがっこの原料供給のための協議会が出来ているため、そちらの方と随時情報交換をしながら、円滑な原料供給に向けて取組を進めている。

秋田市卸売市場の会合の中で、グローバルGAPの話が出た。東京オリンピックに向けて、日本国内で認証が進んでいないという点。選手村に供給する農産物等について、グローバルGAPの認証を受けたものが提供できない。もしかすると輸入しなければいけない。農産物のことだけではないが、県から事業者に対して、方向性を示してもらえれば、進めやすいのではないかと考えている。

いぶりがっこについて、作れば作るだけ売れるとの誤解がある。市場には限りがあり、それに合わせた形での提供や生産工程の認証が必要となるので、単にGIを取って売っていけばよいということではなく、これから先のGAPを意識しながら生産の指導をしていきたいと考えている。

資料7にあるが、県内中小企業数が減少し、後継者不在率も拡大している。廃業が進んでいるということである。通常は、同業他社が廃業すれば、その市場をいただけるとのことだが、なかなかそうはいかないようである。市場自体が縮小しているということ。市場あってこそその生産なり販売であり、オリンピックが終わってからどうなるのか、今後、3年から5年先の方向性みたいなものがないといけない。ものづくり補助金の採択件数も減って来ている。ただ単に売れるから作るという時代ではなく、これ以上作ってもという形で、設備投資面での一服感が件数の減少に出ている。人材確保も含め、将来の見通しが出来ていないのが県内企業の現状であると思われる。県の方で、各業界の将来予測を示すのは難しいと思うが、出来るだけ各業界の市場に寄り添った形での施策をお願いしたい。

〈田中委員〉

資料7の中小企業数の推移で、平成21年の3万9千社から平成26年の3万5千社まで減少しているが、当信用保証協会の取引先企業数についても年々減少が見られ、その減少先を調査してみると、よく言われる廃業によるものは2割程度。小規模事業者を中心に、営業中であるけれども事業の先行きが乏しい、後継者がいないということで、借入金の整理をするという動きが多数を占めている。

また、県内の社長の平均年齢60.9歳とあるが、高齢化の進展の中では当然のことであろうと思う。後継者の不在と相まって、今後とも後継者年齢は高くなっていく訳なので、当協会としても、事業承継に向けた取組の一層の強化が必要と考えている。具体的には、職員が企業訪問する際に、後継者の有無を確認する作業を行っているほか、企業の強みや弱みを的確に評価しながら、事業引継ぎ支援センターに斡旋するなど、情報提供を行っている。

事業承継と関連が深いのが、創業者支援についても今後に向けて重要視しており、創業者についての保証支援を積極的に行っている。資料3に記載したとおり、昨年度は

149社への保証支援を行っており、前年度から12社増加したところ。業種について見ると、飲食店や理美容関係などのサービス業・小売業が104社で、全体の7割を占め、続いて、建設業関係で23社となっている。地域別に見ると、秋田市周辺で93企業で、6割程度を占め、以下、仙北市、大仙市、横手市、湯沢市となっており、やはり県北での開業が少ないものとなっている。創業支援については、ただ保証すればよいという訳ではなく、創業のフォローや、専門家を入れたアドバイスなどで支援している。創業支援については、各支援団体が積極的に取り組んでおり、商工会や商工会議所で行っている創業塾に当協会の講師を派遣するなど、連携体制をとっている。ただ、今後の創業支援については、各団体が多面的に取り組んでいるという見方もできるが、バラバラにやっているという見方もできるため、各支援団体の取組を一本化し、トータルでのサポート体制を作っていけるよう、出来れば県に主導してもらいたいと考えている。

〈加藤慎也委員代理〉

事業承継について、県下2万2千弱の商工業者に対して、2～3年前に後継者不在の有無についてのアンケートを実施したところ、約7割の方に後継者がいないとの結果が出ている。残りの3割の方は後継者がいるということになるが、会員の多くは商業・サービス業であれば従業員5人以下、製造業・建設業であれば20人以下の小規模事業者である。先にご紹介した商工会創生プランにおいても、1丁目1番地として、事業承継に関する施策を盛り込んでいる。特に、個社支援ということで、企業個別の支援を伴走型で寄り添って行うということに特化し、継ぎたい、継がせたいと思わせる商売になるように、支援を強化していくこととしている。

また、部員数約900名の商工会青年部連合会が今年度、設立50周年を迎えることから、この方々を対象としたセミナーを開催したり、個別相談に対応したりする予定である。個人事業主であれば、事業承継を機に法人成りをするケースもあるし、事業承継を機に新分野進出をする場合もある。若い後継者に対して、様々な側面的な支援を行うことで、スムーズな事業承継とスピーディな事業引継ぎに取り組んでまいりたい。

〈佐々木亨委員代理〉

金融機関の視点からも、県内マーケットの縮小や事業承継、後継者不在の問題は喫緊の課題と認識している。人口減少対策が県の最大の課題である中で、個人的な見解であるが、後継者の不在や社長の平均年齢の高さを逆手に取り、移住・定住の課題と併せて考えることで、例えば、データベース化などで県外に発信し、人を呼び込むための施策に使えるのではないかと思う。

〈藤澤委員長〉

これまでの意見に対して、県から発言があればまとめてお願いします。

〈水澤産業労働部長〉

菅原委員からの甲側、乙側の甲側の視点はどうなのかという話について、この条例は当局が提案し、議会に承認してもらった条例であり、ご指摘のあった第9条は、条例の構成上は新たな市場開拓を皆で支援しようというもの。新たな市場開拓のために様々な支援をするのだが、県も自ら発注する部分があるので、そこは努力しようという努力目標となっている。建設工事に関しては間違いなく県内優先で、WTOなど条約違反になるものなどごく少数の案件を除いて、できるだけ県内発注となっている。物品購入の場合も、小さい物は全て県内事業者が要件となっている。役務の場合も、ほぼ県内事業者、県内に営業所等がある場合を含むので、秋田県に関わりのない者がぼんと入ってくるのはほぼ無いが、たまに特殊な案件で大きなイベント業務などがあると、大手が入ってくることもある。

県の官公需の発注実績についてまとめており、中小企業の受注割合の数字を取っているが、金額的には9割以上が中小企業となっている。どこの県でも、県内に事業所を置く中小企業の受注対策を講じていると思うが、全く排除することは出来ない。互いに排除するようになれば、今度は、本県から他県にも入っていけなくなる。ある程度の競争の中で、出来るだけ県内発注をと、発注側の仕組みを県としては進めている。

また、佐々木委員からの地域に根ざした企業という言葉がとても印象に残った。特別なことをしなくても、地域に根ざすことを目指してやっていると、自然に働く人の働き方に対応した勤務体系となり、結果として女性に優しい働き方になるとの考えが印象的であった。つつい肩に力を入れて、ある意味、上から目線で、こうやったらどうか、ああやったらどうかというが、個々の現場では、どうやったら従業員のことを考えた働き方ができるかを考えている。そうした感覚にはなかなか思いが至らないので、たいへんよいお話をいただいたと思う。

専門家派遣について、やはり気持ちを込めたやりとりというか、最近の私の考えであるが、事業者と相談に応じる側の接点が生まれたときに、どれだけ親身に丁寧に対応できるか。私達、役所の人間がやりがちなのが「わかった。じゃあすぐ〇〇に行けばよいよ」と言って紹介したつもりになること。本当は、木元委員からあったように、もう少し丁寧に聞いて、丁寧につないであげると、その接点でのつながりが強まって、問題解決に向けた一歩がスムーズに踏み出せるのではないか。反省を込めつつ、出来るだけ接点を大事にして、丁寧に寄り添いながら支援できればと思う。県の施策も予算も人員も限られている中であっても、接点における取組をしっかりとやって、一つずつ積み重ねていく。最後には実績の数字になるが、個々の事業者の皆さんは、それぞ

れ一つ一つであり、それぞれとの接点をしっかりやって、それを積み重ねていく。そうしたことを、私達の姿勢としてしっかり持って取り組んでまいりたい。

〈藤澤委員長〉

本日は、皆さんから、これまでよりもさらに一步踏み込んだ意見を聞かせていただいたと思う。その中で、田中委員から、各支援団体がそれぞれ創業支援をやっているが、一本化してはどうかという話があった。これは私も前から思っていたことであるが、各支援団体がそれぞれ一生懸命に支援しているが、横の連携がうまくとれていなくて、結果がなかなか付いてこない。この点について、一本化する方向でやってもらえればと思う。

また、水澤部長からの接点の話もあったが、足を使って現場の意見を聞くことについて、まずは「聞くこと」を主にしてやってもらいたい。すぐにこうしろ、ああしろではなく、まず聞いて、本当に困っている点、問題点を聞き取ったうえでアドバイスをする。そうした取組を続けてほしい。対面してすぐに解決することではなく、時間のかかることであり、人数や予算など様々な課題があると思うが、やはり接点が重要になると思う。

過去3年間にわたって議論してきたが、今回、かなり具体的な意見や改善すべき点も見えてきたので、是非それをまとめてもらい、各委員に見てもらおうことで、より議論を深めていきたい。

本日の議事を終了する。

■閉 会