

令和2年度秋田県中小企業振興委員会 議事録要旨

■日 時

令和2年8月26日（水） 午前10時から12時

■場 所

正庁

■出席者

【委 員】（13人）

浅野雅彦、伊藤茂之、鎌田悟、菊地智英、小西暁、柴田昌正、鈴木百合子、田中一博、新田盛久、畠山頼仁、藤澤正義（委員長）、三浦力、若泉裕明（五十音順・敬称略）

【オブザーバー】（7機関）

秋田財務事務所、日本銀行秋田支店、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、秋田信用金庫、羽後信用金庫、秋田県信用組合

■ 議事

（1）委員長の選任について

（藤澤正義委員が委員長に選出され、鎌田悟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）アフターコロナに向けた産業振興施策の方向性について

<藤澤委員長>

「アフターコロナに向けた産業振興施策の方向性について」ということだが、皆さんも、たいへんご苦労なさっているので、早い段階で正常な経済活動ができるようにならなければと思う。また、こういう状況であっても、テレワークなどが始まっており、新しい仕事のやり方によって変わっていくと思われる。そういう面で、いろいろと皆さんからご意見をいただきたい。

ではまず、アフターコロナに向けた産業振興施策の方向性について、資料に基づき、県から説明をお願いします。

<秋田県>

アフターコロナに向けた産業振興施策の方向性について、資料に基づき説明がある。

<藤澤委員長>

それでは、意見交換に入りたい。県の説明に対するご意見や質問も含め、新型コロナウ

ウイルス感染症の影響下における、現状と課題について、ご意見やご質問のある方はご発言願います。

(挙手あり)

では、小西委員。

<小西委員>

国、県、市、保証協会様のいろいろな制度で、県内の中小企業のお客様に対して資金繰りの支援をしてきている。当行の場合は約1万先の事業者様に資金繰りの支援をしてきた。そのほかに、ヒアリングにより情報収集してきた。この資金繰り支援が単なる延命ではなくて、事業の維持、雇用の確保にきっちり生かされていければよいと思っているが、観光や、サービス業、飲食の方々の話を聞くと、廃業という言葉が出てきている。事業承継というと、今までは会社を買って、事業を維持・拡大したいと考えている方が多かったが、最近では会社を売りたいという気持ちに少し変わってきている。

こうした経営に対するモチベーションの低下を防ぐとともに、先ほどの県の施策の中で説明があった業態の転換や新商品の開発といったところを拡充していかなければいけないと思う。そのためには我々も、より情報の収集に努めて、施策に役立てるために、情報共有を図っていきたいと思っている。

<藤澤委員長>

では、皆さんにご意見を伺いたいと思います。伊藤委員、お願いします。

<伊藤委員>

弊社はいわゆるCG、もしくはVRとプロジェクションマッピングと、CGと映像コンテンツを作っている会社です。妻は、菓子を作る会社で和菓子職人をしており、また、小学校1年生と1歳の娘がいる。また、ゼロニウムでは県内の高校で、授業も行っている。

私が常々疑問に思うのはコロナに関する感染者の情報発信だが、累計の患者数が大きく出ている。今日、今この瞬間に県内でどれだけの方が実際に感染状態にあるか、どれくらいの人数が現在療養されているか、過去の情報よりは今現在の情報が欲しいと思っている。それもグラフにしたりとかグラフィカルに見せたりとかあればわかりやすく、より安心な情報、安心な感情に繋がるのではないかと思う。データからいくと、例えば人口100万人当たりの感染者数は、秋田は46.6人、それに対して東京は1,395.6人。さらに、私がこういったデータもあるとよいのではと思うのが、秋田と東京の面積当たりの感染者数で、例えば計算してみると、秋田だと1平方キロメートル当たり、昨日現在で0.0039人、東京は、1平方キロメートル当たり31.5人。秋田は1人にも満たないし、ほぼ感染リスクはないと言ってもいいぐらいのレベルにあると思う。ただ、累計患者数が大きく出してしまうと、ちょっと多いなというイメージに繋がりがかねない。感染者数でいうと、全国でも秋田は4位、岩手が13人、鳥取が22人、青森が33人で秋田が46人。1平方キロメートル当

たりの感染者数でいくと、鳥取の方がちょっと多くて、秋田は3番目になるので日本全体で見ても感染リスクは低い地域だといえると思う。こういった情報を積極的に出すことによって、例えば観光客の呼び込みや企業誘致の面での安心情報に繋がるのではないかと考えている。

また、県外企業の呼び込みの話もあるが、秋田県は強めなメッセージを発している部分があり、例えばCMでも「帰省は控えてください」と流している状況で、県民の皆さんは、県外から来る方への抵抗感がかなり強まっていると思う。そうした上で、県外企業の人を呼び込むというのは、意外とハードルが高いのではないかと。そのためにも、さきほど紹介したような安心情報の提供とか、県民の感染者に対するヘイトに繋がらないような取組も併せてやっていくことが重要と思う。

妻は、和菓子職人をやっているのでも、例えば自分が感染したら工場全体が閉まってしまうというプレッシャーと戦っているし、子供もやはり漠然とコロナの恐ろしさを感じていると思う。

また、今の状況だと、高校卒業して親御さんが東京とか、感染者の多い地域に子供を出すのを控える傾向が出てきて、より県内企業への就職や、県内の大学等への進学、もしくは東北圏内への進学や就職などが、増えるのではないかと。そのためにも受け入れ先としての県内企業の育成が必要になってくると考えている。

またテレワークに関しては、CG業界のアンケートがある。有効回答数が322、ゲーム業界が164、映像アニメが137、映像実写が110というデータだが、実際にテレワークを行っているのが90.7%。テレワークしやすい業態ではあると思う。どのようにテレワークを行っているかという点、会社に置いたPCを、自宅の低スペックのPCからリモートで動かすという方法。今までであれば、地方へ進出することは結構あったが、テレワークがこうした形で首都圏の会社で進んでいくと逆に通勤のストレスが減ることなどによって、首都圏以外への企業の進出は、映像業界などは少なくなっていくのではないかと私は思っている。したがって、通信環境とかのアピールはもちろんだが、秋田は安心だということや、秋田ならではのメリットを強調していかないと誘致は進んでいかないと。思う。

< 藤澤委員長 >

ありがとうございました。続きまして、柴田委員。

< 柴田委員 >

大館で伝統的工芸品の曲げわっぱを作っている柴田慶信商店の柴田です。よろしくお願ひします。

伝統産業は、首都圏での販売が多く、県内での需要が少ないこともあって、県外で活動することが多い。しかし、コロナの影響を受けて販路は絶たれた状況で、それを打開できないでいる。百貨店は、休業要請もあってクローズしてしまい、そのあと再開したが、な

かなかお客様は増えていないようだし、百貨店内でもコロナにかかった社員が出たことにより、お客さんが来なくなってしまったので、たいへん厳しい。また、実演販売をメインにしている職人もいるが、百貨店では実演販売できないという状況でもあり、再開した後も声はかかるが、高齢な職人はリスクを背負って都内に実演販売しに行くのは控えている状況。私自身も、高齢な社員もいるし、父親も高齢なので、私も都内に出かけることは控えて、大館の会社で過ごすことが多い。商売のあり方を考えさせられている。

今、私は大館曲げわっぱ協同組合の理事長も務めているが、昨年まで7社あったのが、今現在3社になってしまった。組合を脱退した企業もあるが、コロナの影響なのかわからないが、高齢で継続していくのは難しいということでやめていく人もいる。どのように改善していったらよいかと、業界全体でも悩みながらやっている。

伝統産業の従事者は高齢の方が多くて、ホームページとか、ECサイトを使っての販売は苦手な上手に活用できていないというのが実情。今、中央会の協力を得ながら、組合のホームページをリニューアルしてECサイトを設け、ECが苦手な方の商品も組合を通して販売していくとよいのでは、ということで取り組んでいる。

百貨店依存でやってきたが、この機に百貨店依存から脱して、今後やっていけるような商売のやり方を考えなくてはと感じている。そのためには観光業などとの結びつきは大事だと考え、2年前に我が社で体験できる施設を作った。上の階はコワーキングスペースになっていてリモートで仕事する人がたくさん活用しており、いろいろな人の出入りする場所でオープンした。その当時はいろいろな方が体験しに来てくれて、お盆も休みもなく働くことができたが、今は密を避けるため人数制限を設けてやっている。青森県や秋田市の方からも来るし、お盆は都内から来るお客さんもいて、消毒をしたり、人と人との距離をとりながら、少人数で体験をやっている。

アフターコロナに備えてどう取り組めばいいのかということは、県内で完結する商売ではなく、どうしても首都圏に出て行かなくてはいけない商売なので、想像がなかなか難しい。成功の可能性がないものに取り組んでいかざるを得ないが、そのための後押しをお願いしたい。百貨店内に売り場があるので、そこでリモートでお客さんに商品説明をするとか、当社は浅草にお店があるが、リモートで体験ができるようにできないかとか、想像はするが、ハードルがいろいろあって四苦八苦している。

百貨店もこのコロナを受けて、テナント業に移行しつつあるようだ。我が社でも、4月から百貨店の社員は売り場に常駐しないと言われている。出店している我々が人を増やして販売することを強いられてきている。そこに依存して今後もやっていくのは難しいと感じてはいるが、どのように商売の業態を変えていけばいいのか悩んでいる。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。続きまして、鈴木委員。

<鈴木委員>

県南の発酵文化に大きく関わる麴屋の娘に生まれた。当社は家業の域だと思うが、今、当社がどういう状況かをお伝えしたい。

コロナでたいへんなことになったというのはもちろんですが、このコロナがあったおかげで、これまで漠然と感じていた慢性的な会社の悩み、地域の悩みのようなものが、浮き彫りになったと感じている。

麴や味噌を製造して販売するという業種なので、毎日皆さんが口にするものを作らせていただいている。おかげさまで、秋田県内もコロナで大騒ぎした4、5月も売上が落ちることなく、上向きになることができた。同業の味噌・醤油の業界はおそらく同様と思われる。当社は、物産展めぐりはせずに、自社工場から直接お客様に発送するという業態でやってきたので、一時期トレットペーパーなどの買い占めがあったときには、いつ買えなくなるかわからないというお客様の不安があったため、売上が一時的に伸びたのではないかと思っている。

当社はその他に、観光業というか、飲食店を持っている。麴や味噌を使った食文化を発信する場所として、増田町の内蔵の通りの中にあるが、こちらは大打撃で、店を閉めた時期もあったし、開けたところでお客様が来るのか、来てもらいたいけども来てもらっても困る、という様々な複雑な気持ちの中で、当社は5月いっぱい店を閉めていた。店を開けてからは、緊急事態宣言が解除されたあたりからお客様が動き出して、県のプレミアム飲食券のおかげもあって、増田町は人出が増えてきた。県内の方が多いが、首都圏の方からも人が流れてきているような状況。ただ、6月はもともと団体旅行の多い時期なのに、大型バスが来るような旅行は全くなかった。

どう対策すればいいのかを考えたが、現在、当社飲食店では、お客様から予約していただいて、お名前・連絡先などを確認して、検温をさせていただいて、お部屋にお通しするようにしている。売上は大きく落ちているが、もう少し収束してきたときに県外の方も来るだろうし、「あの店は安全だ」と思われるように早くから対策を始めている。

北都銀行地方創生室の皆さんにお世話になって、地域の盛り上げをどうしていくかということを考えており、その委員にもなっている。私たちのような本当に小さな企業や個人の個人のお宅の集合体として作る観光地が盛り上がっていくためには、やはり対面でなければ体験できないことがたくさんあるし、飲食業は非対面というのはロボットでも入れない限りは無理だと思うので、私は人と接触する仕事をこれからもしていくであろうと思っている。そのため、どのようにお客様にアプローチすると、秋田県は安全だということを伝えられるかを考えている。どうしたらいいのかは、まだ思いつかないが、小さく地域が強くなっていくというのが、もともと思っていたところで、このコロナのおかげで、それがはっきりしたと思っている。

慢性的に感じていた職人の高齢化や人材不足に関しては、今はチャンスだと思う。高校を卒業した子供たちが、県外に就職することが心配になるのではないかと思っている。当

社は慢性的な人材不足なので来ていただきたいと思うが、受け入れる体制を自社が取れるように、これからは取り組んでいきたいと考えている。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。続きまして、若泉委員。

<若泉委員>

東電化工業の若泉です。

コロナに関しては、秋田県はおかげさまで我々が気にするほど周りにはいないと思われる。これは、秋田県はもともと首都圏との交流人口が少ないことが、ここに来て功を奏していると考えている。

当社でも来年4月の新卒の募集を始めているが、例年に比べて今年は非常に応募が多い。もうすでに5、6人と面接しており、内定を出した人もいる。今年は県内の学校が県内の企業に送り出してくれているという非常によいチャンス的一年ではないかと思っている。

私はなぜ秋田県だけ人口減少率が大きいのか疑問に思う。なぜ秋田県の人口減少率が青森県より0.5%も離されているのか、何で秋田だけ1.6%で、青森、岩手は1.1%ぐらいで収まっているのかと。これは、いろいろ問題があると思うが、そこに真摯に向き合って、今年のようなチャンスの時に手を打つということが重要だと思う。今年は人口を減らさない大きなチャンスだと思う。

いろんな施策があり、確かに資料に書いてあることは全部重要だが、他県でも同じことをおそらくやるはず。するとどうすれば、今後、1年後3年後5年後に秋田県のためになるかを考えると、今すでに首都圏が切り離れたこと、他県がギブアップしたこと、これにあえて秋田県がチャレンジするといいいのではと思う。

今日も新聞で、PCR検査の検査キットを増産すると出ていたが、確かに目先の感染収束は重要。ただ1年半後2年後を考えると、まずPCR検査のキット、そのあと何を作るかということまで考えないと、目先だけの事業になってしまう。秋田県は、医療分野は素晴らしいと思う。今回のコロナ対策による医療物資も含めて、それをやった後に医療系のものを継続してやっていくことをセットで考えていくと、3年5年のスパンで物事が続いていくのではないか。

当社は、メッキの会社だが、実は秋田県のお客さんは2社だけで、60社ぐらいは他県。私は2月以降秋田県から一切出てないので、お客さんに対して大変失礼だと思うが、お客さんを失ってはいない。それは、Web会議にしたり、お互いに行き来しないようにしているから。Web会議とかスカイプなどが便利になってきて、仕事がやりやすい環境になってきていると思う。ただ、コロナが収束した時に、果たしてWeb会議でやるかという、多分私は訪問すると思う。お客さんのところに行って、顔色の微妙な変化を見て、相手の考えをうかがうと思う。例えば技術連絡会議など、ルーティンの仕事に関してはW

e b 会議は非常に便利。新規開拓には、今の段階ではよい方法だと思うが、コロナがなくなった時に新規の開拓が W e b でできるとは思えない。

当社は、食品や農産品も少し扱っているが、先日、県の主導で台湾の方と商談会をさせていただいて、非常にありがたかった。我々が自分たちだけで、いきなり台湾のインポーターと商談はできない。県が窓口になってくれたおかげでスムーズにできた。オンラインの海外取引に関しては、ハードルが低くなったと感じた。

海外の E C サイトと書いてあるが、国内の E C サイトも動いている。これも今後継続した方がいいと思う。

テレワーク、サテライトオフィスというだけでなく、最近はワーケーションという言葉がある。要はテレワーク、サテライトオフィスだけだと飽きられてしまうということ。この素晴らしい秋田県の何かの魅力とテレワークが可能な業種の皆さんとの組み合わせをして初めて、そこに仕事が生まれて人が滞在する。例えば、秋田県にはすばらしいスキー場がたくさんある。スキー、スノーボードをやりたい人はたくさんいる。近隣の民宿とも協力してテレワークをしてもらう、もしくは釣りが好きな人は海のそばでもいいと思う。このように、何かとセットのテレワークの仕組みを作らないと、テレワークはどこでも、例えばスターバックスでもできてしまうから、やはり素晴らしい秋田県の何かの魅力とテレワークを結びつけることで、永住してくれる方がいるのではないかと思う。

総じて、今皆さん非常に苦労していると思う。どの産業が一番苦しくて、どの産業が伸びていてというのは、扱う品物などによって違ってくると思われる。同じ製造業でもいいところ、悪いところがある。しかし、業種ごとに一律で同じ扱いにすると、同じ業種にいながら、不公平感を感じる時があるので、業界で区切るのではなくて、しきい値というか、ここまでは企業が頑張る、ここからは補助するということで区切った方がよい。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。続きまして、新田委員。

<新田委員>

東北電力秋田支店の新田です。コロナ対応として弊社が現在取り組んでいる状況について申し上げます。

まず電気料金の支払い期限の緩和措置を行っており、皆様のご要望に応じて期限延長している。また、1年未満で電気のご契約を解除された場合、通常は精算金が発生するが、その免除を行っている。7月からは夏特プランということで、一定の条件のもと弊社の電気を使っている、低圧家庭のお客様に対して、電気料金の中の基本料金を2ヶ月無料にするというような対応もしている。

これはコロナ前からだが、秋田県と共同で「あきたEネ！」という電気料金メニューも

設定している。これは、地元秋田の企業や、秋田に新たに立地する企業の皆様に対して、電気料金の割引をするという制度。

また弊社としてコロナ前の今年1月に、新しいビジョンを発表した。今後、東北電力企業グループとしては電力供給と、スマート社会実現事業、この二つをドメインとして事業展開していくというもの。スマート社会実現事業とは何かというと、地域のいろんな社会課題を解決し、それをビジネスにつなげていくもの。特に秋田は、少子高齢化とか、中心市街地シャッター通り化、あるいは地場産業の低迷、等々ある。限界集落化というものもあるが、秋田というのは、表現は悪いかもしいないが、社会課題の最先進地域と言えるのではないかと。コロナによってそうした社会課題が、より一層先鋭化してきていると思う。一方、5Gなど、いろいろな技術革新が進展している。技術革新を活用して、秋田の社会課題を解決できるのではないかと、いわゆるピンチをチャンスに変えられるのではないかと考え、秋田支店としても鋭意取り組んでいるところである。

テレワークの話は、コロナの発生が相対的に少ないこと以外にも、自然環境に恵まれているとか、通勤が非常に楽だとか、あるいは教育レベルが非常に高いとか、こうした秋田のよさ、メリットを訴求して、首都圏の企業に勤務している人を、リモートワークで秋田で勤務してもらうことを進めていくのがよいと思う。そういった意味でも、秋田の強みをどう活かし、他県、他エリアと差別化していくかということが重要ではないか。その際、ただ漫然とマスマーケティングでやるのではなくて、ターゲットを絞った上で、そこに秋田の強みを投入し、成長の機会につなげていく。企業誘致というより、首都圏に勤務される方を秋田で勤務していただく。必ずしもオールシーズン秋田ということでもなくてもいいと思う。

もう一つ言いたいのは、秋田県だけ限定じゃなくて、東北の隣県も同じような悩みを抱えているので、東北6県、あるいは新潟も含めて連携を図って対応していくというようなことも検討すべきではないか。東経連中心にそうしたことを展開されているが、秋田の自治体、商工会議所、経済団体の皆様、あるいは地元企業の皆様との連携を図ったうえで、東北電力としても対応していきたいと考えている。

なお、東北電力秋田支店独自の取組としては、秋田の飲食店、食品メーカー、酒造メーカーなど、色々な企業の販売支援をしている。弊社の東北6県プラス新潟と東京の事務所で、社内のイントラネットを使って、秋田の地場産品をPRし、実際にかんりの数の販売につなげている。

< 藤澤委員長 >

ありがとうございました。続きまして、鎌田委員。

< 鎌田委員 >

県立大の鎌田です。

大学はコロナ禍にあって、4月から前期はすべてオンライン講義になっている。気の毒なのは1年生。ちょうど私の孫も本学に今年入学したが、ほとんど大学に行っていない。授業はオンラインで受けられるが、友達がなかなかできない。ただ、そうは言ってもやはりどうしても人を集めることがあり、そうすると密になる。今のところ講義はオンライン、実験や実習は、集まって対面でやるというような状況。

このコロナ禍で、よく言われることはS o c i e t y 5.0。物理空間、フィジカル空間での人とか物の流れが制約を受けて、サイバー空間に移行する、否が応でもそのような時代になってきている。ただ、そういった時にそこに乗りおくれる、ついていけない人もまたいる。本学も乗り遅れないようにそういったところの教育というの、今力を入れていかなくてはならないと思っている。

研究の方では、農業関係ではロボットを、5Gも含めて活用して、リモート農業や、自動収穫に取り組んでいる。最終的に農業未経験者の参入を促進するところにも発展していくと思われる。

本学の大きな役割は、県立大なので県内就職である。ただ、そうは言いながら県内出身者が3割しかいないという状況で、今まではずっと県内就職率が20%ぐらいだった。ただ、それでは駄目だと、県の方から5年間で30%にするという目標を掲げられ、大学でもいろいろ取組を強化して、企業に学生を連れていくというようなマッチングの機会を増やすなどして、一昨年が22%で昨年が24%で、今年度は内定率だが、26%で徐々に上がってきている。ある程度我々の役割を果たせたと思っている。

洋上風力は、秋田には恵まれた風資源があり、これをいかに活用していくかというところで、今年度事業者が決まるという時期になっているが、秋田に何が残るのかということ。今のところは工事とか組み立て、あるいはメンテナンスは県内には残るだろうというところだが、結局電気はそのままF I Tで持っていく。せっかく洋上風力ができるので電気を有効に地元で活用することができないか。ある事業者さんは、J Rと組んで男鹿線に電気を供給できないかなどを考えているところもある。そういうのも含めて、県としてもどのように有効に活用していくかということも、もっと具体的に示してもらえればと思っている。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。次は支援機関等から、支援先企業がどうなっているか意見を聞かせていただけないかと思うので、その話を聞いてから、県から全体のお話をお聞きしたいと思う。では、商工会議所連合会の浅野委員。

<浅野委員>

商工会議所連合会浅野です。今お示しいただいた施策の方向性について、いくつか意見を述べさせていただきます。

「社会経済環境の変化に対応した商業・サービス業者の業態転換等への取り組み支援」には具体的に書かれてないが、国内のECサイトのことも入っていると考えている。県内の地場産品等のサイトもいろいろなものがある、うまく事業者さんが気に入ったサイトを見つけられるとよいのだが、聞くところによると、県の方でも包括的なサイトを作ってアクセスしやすいようにするというような話を聞いているので、ぜひそれを作っていただいて、発信力を高めて県内外の方が秋田県産品を購入できるようにしていただければ大変ありがたい。

またこのくくりの中に、キャッシュレス化への対応も入ってくるのではないと思う。国での手数料引き下げの期間が終わるということで、国の方では、手数料を公開することで相互牽制して手数料が高くなるようにという取組をしているが、はっきり言って効果が弱い。県から国へ手数料の引き下げについて継続していただけるような施策を要望していただければありがたい。我々としては、市町村単位で今J P Q Rの普及をやっており、これでキャッシュレス化の加盟店が増えるようにしていきたい。

テレワーク、リモートワーク、ワーケーションは意見がいろいろ出た。県内の拠点整備、官で整備されるのは政策として非常にありがたいと思うが、民間で例えばホテル、飲食店など様々なところで、そういう施設を作ってお客さんを取り込みたいと考えているところに対して、改修の補助を拡充していただくよう支援をお願いしたい。

ICTを活用した就職の対応力強化ということで、県の「Kocchake!」でも動画が載っているいろんな企業の情報がわかるが、秋田商工会議所では、50社以上が参加して、動画による紹介サイトを作った。時間制限がないので、企業が思いきり自社のPRができるようなサイトになっている。ぜひ、他の市町村にも広げていただいて、県の方ではそれらを包括したものを作っていただいて「Kocchake!」と併用して企業の発信に役立てていただきたいし、高校生等の親御さんにも見てもらえるようにして、県内企業の魅力を再発見してもらえばありがたいと思う。

令和3年度以降の施策の方向性のところでは、経営基盤の強化、協業化・グループ化の推進、説明の中では中堅企業の創出というところまで踏み込んで話をさせていただいて、非常にいい方向性だし、ぜひお願いしたいと思っている。我々も同じ問題意識は抱えているが、どうやっていくのだろうとっていて、お考えがあれば、ぜひお聞かせいただきたい。

最後に再生可能エネルギーだが、現実にもう秋田洋上風力発電が港湾区域内で始まるし、一般洋上も企業が選定される。大王製紙の時は受発注の期成同盟会を作って、地元企業との接点を作る取組をした。これは誘致が失敗したのでどうにもならなかったが、今回の洋上風力については、メンテナンスと一部部品で終わるのか、それ以上にいろんな接点が出てくるのか、地域貢献ということもあるので、ぜひ地元企業との懇談会みたいなものを作っていただきたい。我々もその呼びかけには汗をかこうと思っている。意外と県内の企業は知られていない、向こうからすれば知らないということで接点を持ってないということもあるので、接点を持てるようなお手伝いができるようにしていただければありがたいと思

う。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。続きまして、活性化センターの菊地委員。

<菊地委員>

活性化センターの菊地です。

当センターでは、4月からコロナ対策ということで、直接対面しない、執務室の中に入らないような対策をとって感染予防をしてきた。相談件数は2,900件ほどあって、実企業数でいくと1,680社ぐらい。前年に比べて、2割ぐらいの増加傾向にある。相談内容で、一番多いのがマーケティング、売り先をどうするかということ。それから経営の関係、資金繰りの関係、新商品の開発や技術の関係も例年より少し多くなっている。特許についても、1割ほど件数が増えている。受発注に関しては、5%ぐらい減っているが、これは県外からの受発注が多いということもあって、なかなか会えないとか、もしくは商談会を中止したということもあったので、その結果が表れていると思われる。

商談会については、10月の商談会はぜひやりたいし、6月に中止した商談会は、ウェブ上にサイトを設けて、そこに受発注のマッチングをさせる仕組みを作っていて、数十件のあっせんは出てきているようだ。

相談内容の中でちょっと面白いのが、ビジネスプランに関する相談で、例年ほとんど持ち込まれないが、今年は8件ほどあった。

職員が某企業さんに訪問したとき、海外からの受注はもう見込めないのが、新規市場開拓や新商品開発、もしくは自分で何か新しいことを考えなくてはいけない、そういうことを手伝ってほしいと話をされたそうだ。今回の施策の方向性の中にサプライチェーンの国内回帰という視点があるが、発注者側には主にあてはまると思われるが、受注者側からするとサプライチェーンが分断されていて元に戻るには3年もかかるのではないかと感じた。新しい販路の開拓、もしくは新技術、新商品の開発に取り組んでいかないと大変だと感じた。

そうした中で相談対応を強化しようということで、コーディネーターを増員しているし、また10月に1人増やす予定。

人材についても、中央で手が空いている人たち、もしくは中央にいたいけれども退職後、退職間際に地元も手伝いたい方などのための、副業・兼業を推進するような取組もやっていきたいと考えている。

商談については、東京からの発注の引き受けというのは、まだまだ厳しいようなので、東京以外とのやりとりを中心に進めている。先日も、北陸の方の会社に数社連れて行った。

なるべくコロナの影響を受けないような形、もしくは感染しないような形で、今後進めていきたいと考えている。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。続きまして、信用保証協会の田中委員。

<田中委員>

保証協会の田中です。よろしくお願いします。

当協会では4月頃の感染者の拡大に伴って、売上、受注が低下している、もしくは低下が見込まれる企業に対して、資金支援の面で国や県、市町村制度を活用しながら全力を傾注してきている。

過去においても、平成10年の金融危機、平成20年のリーマンショック、それから平成23年の東日本大震災と、県内中小企業も大きな影響を受けていたが、今回の新型コロナ禍における影響は過去の危機を超えるという見方をしている。

現在までの保証実績は、3月からの通算で新型コロナ関係の保証承諾額は、約9,000件、1,424億円となっていて、業種は建設業、小売業、サービス業などの利用が多い。影響の度合いが大きいと思われる飲食関係で84億円、宿泊関係では27億円という承諾実績である。

コロナ関係の資金を利用した企業数は、約7,000社。県内中小企業が約3万3千社とされているので、現在までの制度の利用者は大体21%、5社に1社の割合になる。

今月に入って若干落ちたとは言いながら、コロナ資金を含めた保証承諾は、前年同期と比較すると、6倍を超えている。すでに昨年1年間の保証承諾額の2倍以上の保証実績となっている。引き続き、国、県の無利子・無保証の制度を活用して、企業維持のために迅速かつ積極的に保証支援を行っていきたい。

企業にとってコロナ禍における新たな販路開拓、業務効率を高める工夫は、強く求められていると思っている。協会としても、専門家による販路開拓支援、事業承継支援などを行いながら、体質強化につなげる支援を、金融機関の皆様、諸団体の皆様と連携しながら今後とも進めていきたいと思っている。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。それでは、中央会の畠山委員。

<畠山委員>

中央会の畠山です。

中央会の情報連絡員報告で、DI値を昭和57年から取っているが、今回、6月はリーマンショックよりもひどい過去最大の落ち幅というので、県内企業の皆さんが非常にコロナウイルスに関して影響を受けていると認識している。

その中で県の医療物資の生産への支援は、会員組合の縫製業の企業にとっては売上確保の面では非常にいい効果あった。レナウンの民事再生もあって、売上の半分をなくした企

業もあったが、非常に助かったという声が多い。ただ、これから先を考えると、もう一つ付加価値をつけていかないと厳しいのではと思われる。例えばマスクだと、青森県では青森藍の粉末を使ったサージカルマスクがあるが、アメリカのレベルⅢという基準をクリアして、高価格帯で販売ができる。そのような形で今後付加価値をつけてやっていかないと他県に負けてしまうので、研究機関と連携して進めていただければと思う。

また、先ほどワーケーションの話もあったが、和歌山県はすでに2017年から進めているし、他にも先進県がたくさんある。そこと競うとすれば、やはり秋田の強みを生かしていくことが必要。例えば、秋田うまいもの販売課でやっている発酵文化があるが、腸内環境がいいと免疫力が上がり感染しないというのは医学的に証明されているので、そういうものとも連携するなど、県全体の施策の中で組み合わせて、秋田県の強みを生かして、企業誘致などをやっていただきたいと思う。実際テレワークとか、リモートワークが進むと秋田県に本当に来るかという点、必ずしもそうとはいえない。私の身近なところでは、外資系の製薬メーカーさんで、すべてのMRの人がリモートワークすると秋田にあった営業所がいらなくなってしまったという例もある。こういうこともあり得るので、秋田の魅力を出してやっていく必要があると思う。

今回、我々が支援している中では、交流人口がなくなったので、食料品の売上が本当に厳しいと聞いている。例えば、今まで好調だったいぶりがっこをとっても、売上が5割6割落ちている。そういう意味で、先ほど出たECサイトでの販売などのように、売り方を変えるとか、新商品開発とかに取り組まなくてはならないが、そういう意識が県内の事業者に生まれてきていると思う。だまっていればこのまま何もしなくても売っていたというので、何の工夫もしなかった可能性もあるが、ここで一旦こういう厳しい状況になって、どうやって自分の企業が生き延びていくかと今考えざるを得ない状況なので、我々も支援していきたいと思っている。

<藤澤委員長>

はい。それでは最後に、秋田銀行の三浦委員。

<三浦委員>

秋田銀行の三浦です。

今回のコロナ禍で、我々としても取引先の皆様への支援のためということで、プロジェクトチームを設置して、これまで様々な対応を進めてきた。

我々は金融機関なので、やはり第1番目に来るのが、資金繰り支援。これまで4,000件以上、760億円以上の支援を行っている。

資金繰り支援と同時に、本業支援が重要ということで、取引先の皆様の要望が多かった商談会を、県内企業同士の商談会、また県外支店の店舗網を利用して東北地方と新潟県の企業に秋田県産品のWeb商談会を開催している。

こうした活動の中で、コロナ禍における環境の変化や、消費者ニーズの変化を嗅ぎ取りながら、アフターコロナにおける事業のあり方や事業モデルの変革に対して、金融機関として支援やコンサルティングを行っていく力をもっとつけていかなければいけないということを今実感している。

このような状況を踏まえて、このアフターコロナに向けた産業振興施策の方向性について、ちょっと不謹慎だが、コロナのせいというよりはコロナのおかげで、これまで取り組んできたこと、続けて取り組まなければいけないもの、このスピード感が増してきたように感じている。

今年度の取組は、当行としても県の施策に沿った取組を計画している。例えば、【1】成長分野の競争力強化と中核企業の創出・育成というところで、M&Aは、秋田県の後継者不在や経営者の平均年齢を勘案した場合、地域課題の解決ということで、県内企業の技術力を維持させ、また、企業価値向上を目指していくためにも重要なこと。まずM&Aに関するセミナー等を開催して、M&Aに関する周知や情報提供を行いながら、県内企業の規模拡大、経営の多角化に取り組んでいきたい。

また【2】中小企業・小規模事業者の活性化と生産性向上については、先ほど商談会の話をしたが、第3弾として、首都圏向けの企業を対象とした県産品を売り込むWebの商談会等を企画して、取引先様の支援として取り組んでいきたいと考えている。

このような取組を重ねて、コロナ禍における取引先様の支援を継続していきたい。今後も、県の施策に沿って我々も計画している事業があるので、取引先の皆様、秋田県内の企業の皆様に確実にお知らせしながら、施策を一つ一つ実行していきたいと考えている。

<藤澤委員長>

ありがとうございました。ひと通り委員の方々から意見を聞かせていただいた。四つか五つぐらいにまとめられるのではないかと考えておりますけども、県の方から、ご意見を。

<猿田部長>

皆様から貴重なご意見をいただきまして、大変ありがとうございます。

委員長からも、何点かに絞ってということですが私から4点、総括しまして5点、お話をさせていただきます。

結局これまでの取り組みについて、もう待ったなしで早くやらないといけない、加速してやるべきだということ、今日皆様のお話を聞いて再認識した。

まず1点目のリモートワーク、テレワーク、ネット販売、キャッシュレス、動画、サイトの開設等々については、一日も早くどんどんやっていくべきであろうということ。

テレワークの誘致については、今回予算をすでに計上し、首都圏等の上場企業4,000社にアンケート調査をしながら、誘致活動していくことにしているが、県内企業の皆様にとっては、それよりも、自社で最新の技術をどう取り入れていくかということになるか

思う。そうした意味で、県ではデジタルイノベーション戦略室を設けて今3年目になる。また、小規模事業元気づくり事業についても、そうした設備の導入について優先的に採択するようにしているので、これをさらに推進していきたいと考えている。

2点目は、協業化・グループ化。これについても、今年から共通して各種補助金の補助率を、普通であれば2分の1であるところを、複数企業の取組には3分の2にするなど優遇しているが、これをさらに取り組んでいく必要があると思う。今日鈴木さんからお話があったように地域での色々な取組もある。それから商店街としての取組、こうしたものもグループ化・協業化ととらえて、そうした取組を強化することによって、販売販路の拡大、或いは、資金力の強化につなげていただきたいと思っている。

3点目は、冒頭小西委員からお話のありました廃業の機運が相当高まっているということで、これをどうとらえて買い手につなげていくか、このマッチングである。これについても、結局そのことが、中核企業化への支援になるだろうし、それがまさに、販路拡大、新商品の開発、働き方改革、生産性の向上、そうしたことに繋がっていくことから、国でもその支援策を出している。県としても、どうお手伝いできるかを検討している。これについては、県ではなかなか個別の企業の内部事情について立ち入ることができないので、事業引き継ぎ支援センター、そして何よりも普段おつきあいのある金融機関さん、商工団体の皆さんのご協力がなくてはできないので、行政としてどういう支援が必要なのかぜひアドバイスをいただきたい。

4点目が、成長産業をどう県内企業に波及させていくかということ。資料にも、【1】成長分野の競争力強化を謳っている。県では輸送機産業振興室を設けて、輸送機関連企業の育成に取り組んでいるところだが、残念なことに、このコロナ禍で航空機業界については非常に厳しい状況で、自動車業界については、トヨタ自動車をはじめ、少し業績は上向いているが、これも大手企業の合併等の報道もあるぐらいで、これから厳しい局面である。

一方で、本県の医療、介護、福祉関連産業については、国の補助制度、あるいは県の支援制度により手厚く支援して、県内企業の参入拡大を図っていきたいと考えている。

最後に再生可能エネルギーについて。特に洋上風力の事業は順調に法的な手続きが進んでいる。浅野委員からもお話しがあったとおり、それをどう県内企業に波及させていくかということで、風力発電は全体で1兆円の投資計画がある中で、県内企業は建設で25%程度は受注できるのではないかと見込んでいる。それ以上のメンテナンスの企業育成、導入等についても、人材育成を含め支援しているが、これはさらに拡大していくべきであろうと思う。

また、JR男鹿線の電車を風力発電なり、再生可能エネルギーで走らせるという構想は非常にユニークで、多くの方々へのアピール性があると思う。これについては、私どもも、単に洋上風力なり、再生可能エネルギーの供給県というだけではなくて、それをどう県内の産業配置、産業構造に広げていくかということについては、今検討している。これについては、よく言われるように、CO2フリー工業団地構想等の話もあるが、これは如何せ

ん、電気料金とどう折り合いをつけていくかという問題もあるので、東北電力さんからもお知恵を拝借しながら、これから検討していきたいと考えている。

今、4点についてお話をさせていただいたが、いずれこのアフターコロナについても、これまでの取組をさらに加速化していきたいと考えている。金融機関をはじめ、各種団体の皆様、それから、個々の企業の皆様のご協力と、ご尽力をいただければと思う。改めてそのことをお願いしたい。

< 藤澤委員長 >

ありがとうございました。最後に私から一つだけ。

企業が100年もつ確率が0.6%と言われているが、それを超えている企業は秋田に結構ある。新しい産業、新しい技術もいいのだが、既存の企業も頑張っているはずなので、ぜひ、平均0.6%しかないのが、秋田では1%くらいあるとか、10%あるとかいうようなことも一つの方向づけになるのではないかと思うので、よろしくお願いしたい。

皆さん方からいろいろとご意見いただいた。今、猿田部長からもご意見いただいた。やはり、皆さんがいろんな工夫をしていることは間違いない。その工夫が実になるように、連携を取っていかなければいけないのではないかと思うので、よろしくお願いしたい。

これで議事を終了する。

■ 閉 会