

第2回高知県中小企業・小規模企業振興審議会議事概要

1. 日 時 令和3年11月16(火) 9:00~11:30
2. 場 所 ザクラウンパレス新阪急高知 4階「フローラ」
3. 出席委員 西山彰一 久松朋水 久岡隆 戸田昭 山崎道生 森澤正博 中城一明
樋口毅彦 広末幸彦 北川佳代 川上優子 武田丘 井奥和男 中島和代
(敬称略・順不同) (15名)
4. 内 容
審議事項 高知県中小企業・小規模企業振興条例に定める指針(案)等について

議題(1) 会長の選出について

委員より、会長の推薦等がなかったため、事務局より西山彰一氏を推薦し、委員の承認を得る。

議題(2) 高知県中小企業・小規模企業振興指針(案)について

事務局より資料1~3の内容について一括して説明を行う。

質疑意見等

(中島委員)

- ・ネットワークを自分で構築している事業者が成功している、自らこれまでとは違う新しい結びつきのあるところをいかにつくるかが重要である。ネット販売でコミュニティーをつくるのが1番のポイントとなっている。自社に必要なコミュニティーがどこかを把握できていない事業者をいくら支援しても成長はないのではないか。
- ・販売から1年もたたないのに高額な商品が半額以下で販売されるのが当たり前になっている。以前は、新しい商品が良い商品という感覚であったが、今は、「損か得か」「好きか嫌いか」「気にいったかどうか」がポイントになっている。事業者が顧客ニーズの変化を把握出来ていないのではないか。ニーズの把握は県には出来ないと思っており、ニーズ把握は、個々の業者が絶対しなくてはいけないこと。出来ない生き残っていけないという覚悟をもたないといけない。新しいニーズをもっと学べる機会を増やしていくことが大事である。
- ・販売促進の補助金の利用方法がデザイン中心になっている。ニーズを把握できていないため、デザインがターゲットに効いていないというケースがみられる。大事なことは自社の商品をほしがっている人の意識である。
- ・指針を見ると、全部県がやってくれると読める。事業者自らが責任を持ち、持続と成功

を目指していかないと支援をしないという姿勢もそろそろ必要なのではないか。

(事務局)

- ・ニーズを県が掘り起こすということは難しいが、ニーズを学ぶことができる機会を創出することはしっかりと取り組んでいかなくてはいけない。県が全てやるように読めることが違和感があるということなので、記載内容を工夫していく。
- ・支援の効果は、事業者の意欲と県の支援の掛け算だと考えている。税金を投入することであるから事業者の意欲があることが原則である。そのうえで、意欲に応じた支援をすることや意欲の喚起につながる仕掛けをすることが大切である。

(久松委員)

- ・**資料2**方向性と、具体的な計画がしっかり交通整理されており、非常にわかりやすい。その点については非常に良いが、**資料3**「取組の具体例」で書くことをもう少し大きくして、産振計画等の関係などが分かるインデックスになれば、委員も、産振計画の委員である方ない方等いることから、個別の課題の話がでると、それは産振計画の何項目にあり、そちらでPDCAが回っているということになり、話が早く進んでいくのではないか。指針と、産振計画や健康長寿県構想等との関係が具体的に関連づけられ、なおかつそこに予算の裏付けがあるとなり、わかりやすいのではないか。
- ・指針は網羅的なものとなっている印象。条例に基づく指針であることから、普遍的に記載していくということと、産振計画はバージョンアップをしていき、重点取組を明確にしていくもの。網羅的と、重点的という関係が、今後の方向性というところで分かりにくい部分もあるのではないか。

(事務局)

- ・指針と各種計画等との関連付けについては、整理段階であり、いただいた意見を踏まえ検討していく。
- ・条例に基づく指針であるため、中小企業等を振興していくために必要なことを普遍的に記載しているが、当面の重点項目の記載も必要かと考えられるため、ご意見を反映できるよう検討していく。

(中城委員)

- ・どの施策も基本的には、企業に、様々なものを提供し、利用していただきっという感じに見える。やる気があっても実行する企業体力がないと出来ない。そこを何とかすることが今回の指針の取組ではないか。やる気があり、施策を活用することができる企業であれば、産振計画で十分やっていけるのではないか。
- ・先ほど異業種交流といった話があったが、複数がまとまりコミュニティをつくることで

企業体力のないところを補うことができる仕組みを考えないとうまくいかないのではないか。例えば、まとまる単位として、異業種やサプライチェーン等があるが、地域というのも一つの単位になるのではないか。特に中山間地域では様々な作業があり、それを一つのコミュニティでまとめていく。そこに若い人が入ってくれば、新しい視点で物事を見ることで、新しく変わっていくことが可能になるのではないか。

- ・1社で取り組むのではなく、複数社で取り組むという視点が必要ではないか。取り組むにあたり、ツールとしてデジタルを活用していく。今のデジタル化はコンピューター化することではなくて、連携していく、つながる、それがデジタル化。つながることで、効果が上がることになるから、その視点を入れていただきたい。

(事務局)

- ・やる気があるのに体力がなくて出来ないということも理解している。ただその事業者はやる気はあるということであり、そこが支援の前提である。やる気があるが体力的に困難な事業者の成長を支援していくことも大切である。
- ・本指針が我々商工労働部が作成しているため、産業振興の観点からの記載が多くなってきている。中小企業等全体となると、農業、林業や介護等様々な業種があり、それらの業種の立場からの視点が漏れているのではないかと懸念している。委員の皆様から見て不足している点や入れるべき視点などのご意見をいただきたい。

(久岡委員)

- ・高知県の農業の95%は家族農業である。家族農業が集まり販売していく園芸連という組織は、県が主体となり100年程前から活動している。園芸連（現在は、JA高知県に機能を移管）は、全国で珍しい丸高方式という販売手法により園芸産品を東京大阪に販売してきた。ただし、この方式に物足りていない農家も当然おり、その農家が集まりグループで販売している例もある。JAグループとしては今までの市場中心の流通だけでなく、新たな流通方式（例えばマーケットイン）に取り組んでいかななくてはいけない。その拠点として「とさのさと」を新たな販売ルートとしており、この取組は産業振興計画に位置づけられている。
- ・指針に関しては、久松委員からの意見にもあったが、産振計画に委員として関わっている者からみると、産振計画とどのように関係していくかをより分かりやすくするとよいのではないかと、ただの指針にならないでいただきたい。

(山崎副会長)

- ・指針は全産業、全事業者、全職業を問わず、ためになるような、大きな方針を決めるのではないかと。医療、介護や建設業等、全てがこの指針に包括されて決まっていくのではないかと。医療や介護などの分野が真面目にお付き合いをしているなら、ちゃんと文章が入るの

ではないのか。商工分野ばかりで、その文章にしか見えない。

- ・各業界の苦しいところ、望むところを一通り我々も聞き、皆に通用する指針を決めるべき。

(事務局)

- ・商工分野以外の記載が弱いことは認識している。庁内他部局が所管業界との連携が不十分なわけではなく、我々商工労働部の意見を吸い上げる力が弱いためである。改めて意見を吸い上げたものをお示しする。

(武田委員)

- ・市町村が設置している国保診療施設の多くは僻地にあり、赤字経営がほとんどである。医者は何年かすると変わるが、スタッフは変わらない。国保診療施設のマネジメント力の養成を行うべきではないか。
- ・個人経営の診療所において、何が一番困るかと言えば、スタッフが急に病気で休んだりする場合、余分に人を入れる余裕がなく最小限の人数で運営しているので対応が厳しい。介護現場も、田舎のほうでは、ニーズはあっても介護人材がいないし、募集しても集まらないという状況と聞いている
- ・例えば高知県でも看護師の資格を持っており、働ける人はまだいると思うが、働いてない人がたくさんいる。そのような働いていない方々を、発掘すること、働ける環境をつくること、また、今働いてる人がスキルアップすることで対応できる仕事の内容を増やすことが重要なのではないか。

(戸田委員)

- ・ウッドショックにより、材価が通常の2倍になっているが、これはイレギュラーな事態である。材価は基本的には日本の需要に基づいて決まるのだが、今は中国やアメリカの需要によって、価格が上がっているが、いつかは元に戻るため、通常時にどうすべきかを考えるべきである。
- ・第一次産業者の1番つらいところは、生産したものを定価で売るわけにはいかず、常に買手の都合によって決まる。今が値がいいからといって、出荷しろと言われても生産体制が整っていない。ウッドショックで材価が高騰しているが、せつかくのチャンスをつかみとれない、これが中小零細企業の弱いところである。そういったことに対応するにはどうすべきかを考えたときには、やはり日頃から体力のある企業にならないと駄目というだろうが簡単にはいかない。余裕を持つということは、生産コストが高くなることになる。
- ・そういうことを考えると、社会全体の景気が良く、安定した売上げがあつて、かつ安定した価格で第一次産品が販売されるという体制が整わない限りは、第一次産業の地位の向上は難しいのではないか。
- ・第一次産業の生産基盤の整備をどうすればよいかといったことは一事業者ではいかんと

もしがたいところであるので方向性を明確にして進めていただきたい。

(西山会長)

- ・私ども第二次産業の立場からしても自ら値段を決めることができないのはつらいところ。常に市場価格に左右される商売が厳しいものと身にしみているため、いかにしてブレイクスルーしていくかが大きなテーマになるのではないか。

(川上委員)

- ・これまでの金融機関の役割というのは、事業主に資金を提供することで円滑な資金繰りを支援することであったが、デジタル化、グローバル化や人手不足等で経営環境が大きく変化してきている中、金融機関の役割というのも大きく変化してきていると認識している。
- ・これからの金融機関に求められていることは、指針にあるように、DX、資金決済周りのデジタル化、高齢化している事業主の事業承継や、販路拡大など、様々な支援であろうと考えることから、金融機関としても、県等と連携しながら、伴走型支援に取り組んでいく。
- ・女性委員の立場での意見は、ワーキングマザーである私の周りにも、仕事をしたくても子供を第一に考えると、なかなか働きに行けないという方が多くいることから、指針にある「多様な人材が活躍できる雇用環境の整備」の中に、女性という観点も含まれていると思うが、今後の労働人口を考えても女性も活躍できる社会というのが必要であることから、その観点を大事にしていきたい。

(北川委員)

- ・ファイナンス面で事業主を支援することが金融機関の大きな使命である。私自身数ヶ月前まで県内の支店におり、2年にわたりコロナ禍に向き合っている事業者をファイナンス面を中心に支援してきた。その中で感じたことだが、コロナで影響を受けている事業者の中には、今までの事業だけでは、安定的な売上げや利益を上げ続けていくことが難しいということで、新たな事業に取り組む事業者が増えてきている。ある事業者は、農業の水耕栽培に参入したいということで、システムを組んでいる企業と連携を検討しているとの相談を受けた。新規参入であるが、耕作放棄地の借り上げができる等、一定の参入の目処がたったこともあり、助成金や補助金の活用を検討したところ、国・県ともに要件に該当しないということで諦めることとなった。新しく事業をするにあたり、設備投資を要する等のイニシャルコストがかかる事業については、資金支援が得ることができないのはネックとなる。既存の事業者を守るという視点も大事ではあるが、高齢化が進行し、耕作放棄地が増えているという状況ではwin-winになる可能性もあるため、もう少し柔軟に考えていただきたい。
- ・最近、コロナが落ち着いてきて、観光客や街の賑わいが少しずつ戻りつつあるが、以前のように、県外からのお客を呼び込んでくるということはなかなか難しくなってくるんじ

やないかとは思っている。食やよさこい等の魅力はあるので、一定は戻ってくるだろうが、前と同じようにはならないだろうと思うし、前より多くなることはないだろうと思う。その中で何か新しい、面白いコトを見つけていくってことも必要じゃないか。

(森澤委員)

- ・資料1-1 「④販路開拓」について、付け加える。大手企業との連携に関して、実際大手企業とグループでできるのがベストではあるが、大手企業に取り込まれて完全子会社となっている事例も数件ある。大手企業との連携を図る際には、相手方が地元の企業でないといけない、地元の資本でないといけないとまず考えているのかを把握する必要があるのではないか。

(西山会長)

- ・企業連携の場合、「軒先貸して母屋取られる」ということもありえるため慎重に進めていかなければいけない。

(広末委員)

- ・コロナ禍でネット販売が増えている。コロナ禍が収束しても、ネット販売が主流となり、対面販売の売り上げが戻らないということになると、各商店主が、どうやって生き残るか必死で考えてはいるが、打つ手が無いというのが現状である。その中で、商店街が生き残っていくには、得意技である「思い出作り」を積み重ねていくことで、商売の種は何かと探していくことである。
- ・本日、各業界の生の声を聞いたが、課題等について知らないことが多く、商店街をはじめ全業界厳しい環境変化に直面している中で、各業界の困ってること等を前提とした指針を策定すると分かりやすいのではないか。

(樋口委員)

- ・資料3 「①経営基盤の強化」に、アフターコロナを見据えたとあるが、アフターコロナになってくれるのいいが、ウィズコロナの場合にどうするのかといった視点が必要なのではないか。
- ・資料3 「⑧地産外産の強化」は、県外海外に販路を拡大していこうという内容であるが、観光バスでは県内客のみだと需要が限られているが、県外から来ることによって需要が大きくなり経営に好影響が出、観光振興につながる。
- ・指針では方向性を示して、個別事業の取り扱いが産振計画等との整理になっているとされているが、大規模イベントやコンベンションの誘致や開催に、個別事業者が取り組むことは難しいところもあるため、そこは行政主導で振興していくことが求められているのではないか。県外との交流促進といった政策について、指針と観光分野と切り分けるのか、

そのあたりの関係の整理はどうなっているのか。

(事務局)

- ・「⑧地産外商の強化」に観光の視点が足りていなかったため、「交流人口の拡大」や「大規模イベントの誘致」等の記載を検討していく。

(井奥委員)

- ・医療福祉分野において、医療・社会福祉法人が個別法に基づき許認可を得て事業を行う場合以外で、小規模事業者などが新たに事業を始めようとする場合などに、相談窓口がどこかが分かりにくいとため、そういったところに心配りをした内容を指針に盛り込んでいただきたい。また、私どものところにもNPO法人等がそういった相談にくることがあるが、今回、振興条例に基づく具体的な指針を策定するということですから、小規模事業者の方のやるき・啓発につながるような視点を入れて頂きたい。

(久松委員)

- ・本日の議論とは関係ないことだが、これからの高知県を背負っていく若い人を交え、県の将来ビジョンや夢を語れる場があればいいと考えている。

(北川委員)

- ・今の若者は、転職に余り抵抗がなく、特に都会では、やめてもすぐ次があるというような状況で働いてる。当行でも、数年でやめてしまう職員がいるが、その職員も高知で再就職せず、県外に出て行っていることから、高知で楽しく仕事をしながら、私生活も充実するといった魅力のある場所にできないかと常々思っている。

(川上委員)

- ・コロナ禍でテレワークが普及したことで、仕事をする場所は問われなくなっており、高知県は生活しながら仕事が可能な環境であるといった魅力ある高知県の発信に取り組んではどうか。

(武田委員)

- ・就業人口が減少しているので、1人の人が複数の職業についたり、例えば昼間に農業して、夜はネットで塾の講師をする等といった働き方もあるのかなと思う。医療関係でいえば、週に5日間働かなくていいから、週に2日や3日で働き、残りは別の仕事をしているといったことが、もっと増えてもいいかと思っている。収入の確保手段が複数できることは、結果的に経営者に良い影響がでるのではないか。

(中城委員)

- 様々な場面で IT 人材が求められているが、IT 人材は不足している。高知県で IT 人材を育成しても、多くが県外に出て、県内には戻ってこないのが実情であり、今いる社員の教育をしていかないと生き残れなくなる。顧客にデジタル化を進めて省力化しましょうと言っているが、ソフトウェア開発は人海戦術であり、多くの人に頼っている。そのため、生産性の向上は大事なポイントである。社員教育にしっかり取り組み、生産性の高い人材を養成していく必要がある。
- 高知県をよくしていくには、何よりも高知県の産業がもっと伸びていかないといけない。各産業をそれぞれどうしていくとするよりは、まとめていく、つなげていくことで産業が伸びていけば、自然と、若者が高知県に目を向け、高知県で働きたいとなるのではないか。
- 今までと同様に正攻法で攻めるのではなく、高知県の実情に沿った方法で、それぞれ形を変えながら取り組むことで、地場産業が伸びていけば、若者が興味を持ち、最終的には人材の受け皿になるのではないか。時間はかかるが、そういった方向ではないかと考えている。