

平成30年度 第3回 滋賀県中小企業活性化審議会 会議議事録

1. 日時

平成31年3月27日（水） 15:30～17:23

2. 場所

ピアザ淡海 207会議室

3. 出席委員

磯田陽子、北村嘉英、栗栖佳子、西藤崇浩、上西保、高村潔、竹中厚雄、辻田素子、
藤岡順子、藤野滋、堀江啓子、南井伝治、三宅裕之、森下あおい

※敬称略、五十音順

4. 内容

■開会

（資料確認）

＜商工観光労働部長挨拶＞

本日は会長様をはじめ委員の皆様には年度末の大変お忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。また、平素は県行政とりわけ商工観光労働行政の推進に御配慮いただいておりますことに対しまして厚く御礼申し上げます。

さて、前回昨年10月の審議会では、来年度の中小企業活性化に向けた課題なり取組の方向性等につきまして貴重な御意見を頂戴したところでございます。

皆様からの御意見を踏まえまして、来年度の事業を検討し、予算編成作業を進めました。去る3月15日に閉会いたしました県議会2月定例会議におきまして予算を無事可決いただきました。しっかりと執行してまいりたいと思っております。

平成31年度、来年度は次期滋賀県基本構想の初年度となる年度であります。未来へと幸せが続く滋賀の実現に向けまして、人の健康、社会の健康、自然の健康からなる健康滋賀をつくり上げていくということとともに、世界から選ばれる滋賀を目指すための戦略的な施策に重点的に取り組むこととしております。後ほど説明させていただきますが、これら県の取組や国における動きなどを踏まえまして、このたび来年度の中小企業活性

化施策実施計画案を作成いたしました。この実施計画は来年度に重点的に取り組む事項を設定するなど、滋賀県の中小企業活性化に係る方向性を示したものとなっております。

本日は委員の皆様それぞれの立場からこの計画案につきまして、忌憚ない御意見を頂戴したいと思っております。限られた時間ではありますが、何とぞよろしくお願い申し上げます。

(委員自己紹介)

(会議成立確認)

<司会>

それでは、ここからの議事の進行につきましては、会長にお願いしたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

<会長>

本日は年度末の大変お忙しいところ、中小企業活性化審議会にご出席賜りましてまことにありがとうございます。気温も暖かくなってきて春もすぐそこまで来ているかなとこんなふう感じております。

さて、世界に目を向けますと、政治的な面では大分いろいろとガタガタしております、それが私ども国内の経済、特に中小企業、小規模事業者に悪影響を与えてくれないといいなと思うところです。今年の正月以降、様々なところで経済講演会や皆さんのお話を伺っておりますも、なかなか厳しいのではないかというお話が大半でございます。一つには消費税の問題もあろうかと思えますし、我々にとりましてこれは避けて通れない大事な問題でございます。そうした中で、中小企業、小規模事業者がこれからどうしていくべきか、もちろん各企業さんやお店をもっておられる方は、しっかりと頑張っていたかなければならないわけですが、この地域、エリアの発展を含めて、滋賀県の行政の皆さんとしっかりタッグを組んで取り組んでいかなければならないと思えます。そうした意味で、本日も皆様方から、貴重な御意見をお伺いしながら、県の皆様とのコミュニケーションをより一層深めて滋賀県の発展のために精一杯頑張っていきたい

と思います。いつも皆さん活発にお話しされますが、今日もさらに活発に御意見、御提言をいただければと思いますのでよろしく願います。

それから最後に御挨拶しようと思っていたのですが、県の人事異動で部長さんをはじめ幹部の皆様方が定期異動ということで、あと5日ですか。色々とお世話になりありがとうございました。この審議会は任期が8月末まででございますし、また会合がありますけれども、お世話になっている皆様方の御恩に報いるためにもより一層、審議会を活性化させて県の発展のために頑張りたいと思いますのでよろしく願います。

それでは早速でございますが、今から予定では17時30分までの2時間弱ということになりますが、委員の皆様方におかれましては、議事進行にご協力いただきますように、どうぞよろしく願います。それでは失礼して座って進行させていただきます。

まず、平成31年度の当初予算、商工観光労働部の重点施策について事務局のから説明をよろしく願います。

■平成31年度当初予算 商工観光労働部重点施策について

(事務局より資料1により説明)

<会長>

ありがとうございました。盛りだくさんな予算を組んでいただきました。ぜひしっかりと執行していただきまして、我々も協力していきたいと思えます。

それでは、会議次第に従いまして、議題の方に向かわせていただきたいと思えます。議題1といたしまして、平成31年度滋賀県中小企業活性化施策実施計画(案)につきまして、事務局より説明をお願いいたします。

■議題1. 平成31年度滋賀県中小企業活性化施策実施計画(案)について

(事務局より資料2、資料3により説明)

<会長>

ありがとうございました。多くの事業がある中、ポイントを絞って説明いただきました。それでは、これから皆様方の御意見を賜りたいと思います。

今説明がございましたけれども、トータルで115事業が計画されております。議会で予算を御承認いただいたということでございますので、昨年度も同じようなお願いを申し上げましたが、この場では、こういった事業はこういうところに留意して実施すべきという御提言ですとか、こういうやり方をすればより効果があがるのではないかということ等々、ぜひ前向きな御意見を賜ればと思いますので、よろしくお願ひいたします。個別事業においてももう少し掘り下げて説明が欲しいということもございましたら、あわせてお願ひしたいと思いますし、もちろん大局的、長期的な観点からもご意見をいただければと思いますので、何卒よろしくお願ひいたします。時間はたっぷりございますので、皆さんのほうから積極的な御提言を賜りたいと思います。御意見ございます方、恐縮ですが、挙手をお願ひしたいと思います。

<委員>

冒頭に御説明いただいた新規の外国人材サポート事業、それから資料1の同じページ右下のピンク色、拡充の多文化共生推進事業はどちらもワンストップセンター、ワンストップサービスということが掲げられています。そうすると内容が重複するのではないかということが一つ。もう一つは外国人材受入サポート事業で、窓口、サポートセンターを4カ所開設すると書かれていますが、これはどこに窓口があるのかということと、そこで現行、翻訳機というのがありますが、機械以外に多言語に対応できるようなスタッフはおられるのかということ、それからもう一つはサポート事業のセンターがあるということを滋賀県に来られる外国人の方がどのようなルートで知るのかという周知、広報の手段等についても、教えていただきたいと思います。

<事務局（労働雇用政策課長）>

まず重複のところでございますが、左の方の外国人材受入サポート事業につきましては、企業様向けということで、県内の企業様が外国人材を受け入れようとされるときに、企業の方からの御相談などに対応させていただくものです。ワンストップといえますの

は、新たな在留資格もございますけれども、留学生やその他在留資格の外国人の方にも対応させていただくということでございます。右下の多文化共生推進事業につきましては、企業様ではなく、外国人の方に対する、例えば生活であるとか医療とか、そういったものについてのサポートを行うもので、それぞれ対象が異なるということで御理解をいただきたいと思えます。

それから県の就労支援窓口4カ所に多言語翻訳機を設置とありますが、外国人材受入サポートセンターにつきましては、3月15日に議会で予算を御承認いただきまして、現在急ピッチで開設準備をしております。4月には、大津市内で開設をさせていただく準備をしておりますが、場所の確定は今申し上げる状況にはございません。

それに対しまして、県の就労支援窓口4カ所は、これは既存のものです。若者に対しては、左に記載しております「しがヤングジョブパーク」これは、大学生と若者に対しての就労支援施設でございます。その右の女性につきましては、滋賀マザーズジョブステーションとして、近江八幡と草津にあります。中高年齢者につきましては、大津の駅前に「シニアジョブステーション滋賀」がございます。これらの就労支援施設におきまして、外国人の方が来られた場合に対応できるように多言語翻訳機を設置するというようにしております。基本的には多文化共生の総合相談ワンストップセンターにお越しいただくということになりますが、それ以外の今申し上げた施設に来られても最低限の対応ができるように、多言語翻訳機を設置するというように、通訳できる人材を配置するというところまでは考えておりません。

<商工観光労働部次長>

それともう一つ、右下に外国人と書いてございます多文化共生推進事業でございますけれども、こちらのほうが外国人の方の生活の周りなどについて直接的に御相談を受けるもので、場所はここがございます国際協会になります。国際協会では現在も多文化共生相談を受け付けておりますが、その人員を増員し対応言語を増やして対応するというところでございます。

<会長>

今、御説明があった中で、女性に対するサポートとして「しがマザーズジョブステーション」が近江八幡と草津にあるとのお話でしたけれど、北の方に設置いただく予定があるのでしょうか。

<事務局（女性活躍推進課長）>

現在の常設の相談窓口といたしましては、草津駅前に1カ所と近江八幡の男女共同参画センター内に1カ所がございます。湖北につきましては、出張相談を毎週1回、長浜市の子育て応援カフェLOCOで実施しておりまして、そこで就労に関するご相談を受け付けております。来年度は、他に甲賀、高島、彦根において、回数は少ないのですが、ハローワークと連携いたしまして出張相談を実施する予定であります。

<委員>

皆さんのお手元に追加資料で配らせていただきましたが、先日来宣伝をしておりましたものでございます。昨年11月におかげさまで実施をさせていただいて、いわゆる後継ぎさんを募集しようと東京へ7名ほどが参りました。おかげさまで、テレビや新聞で結構大きく取り上げられ、マスコミ的には受けたんです。たくさんの方に来ていただいたのですけれども、残念ながら結果から言いますと1社だけは後継者候補が今来ておられるのですけれども、あとは問い合わせだけで後継者がなかなか見つからないという状況です。確率的にはそんなものかなと思うのですけれども、ぜひ県下の商工会、商工会議所も巻き込んで、全県レベルでやりたいなと思っています。全県レベルで後継者募集で何らかのものを作っていけば少し前向きに進むのかなと思っています。一言だけ報告しておきますと、行かれた皆さんには、自分の事業がこんなに皆から注目を浴びる素晴らしい事業やったんやという誇りを持って帰ってきてもらいました。面白いですね、皆がそう言ってくれたので、そういう意味で、本当に華々しく行って参りました。

<会長>

ありがとうございます。今、御報告いただいたように、滋賀の産業を支える人材の確保という意味も含めて、後継者問題は非常に大きなテーマだと思います。

今年度の資料、予算にも移住就業支援事業として取り上げていただいていますし、IJU相談センターなどもあると聞いております。こういったものをより活用して御提言いただいた内容で進めていければと思う次第ですけれど、事務局から何かありますか。

<事務局（中小企業支援課長）>

ありがとうございます。今回、東京でやっていただきました事業については事前にお話もありましたけれども、地元で開くことによって、会社自体の風評がどうなるのかということもご心配されて、東京で開催されたということも伺っております。県でも、来年度におきましては各商工会、商工会議所で、事業承継に新たに取り組まれる活動について、少額なのですが、補助金を考えております。ぜひ御活用いただきまして、滋賀県の企業は黒字の企業がこういう状況になっているということを訴えていただきますと、よりよい後継者の方が見つかるのではと思います。各団体の活動について、頑張りたいと思っておりますのでよろしく申し上げます。

<商工観光労働部長>

私どもも事業承継ネットワークを立ち上げまして、2,000件を超える非常に多くの承継診断をしておりますが、例えば専門家派遣など、そういうところにまだ行き着いておりません。緒に就いたばかりなので、来年度は一つでも成約できるというところまで持っていきたい。金融機関でも、かなり熱心に取り組んでいただいております。グループ全体で達成できたらよいと思っております。滋賀県も入りながら、団体にも入っていただきながら引き続き取り組んでまいりたいと思います。

<委員>

事業承継につきましては、滋賀県は2015年の廃業率が4.9%、足元で4%弱くらいですが、だいぶ改善はしているのですが、我々地域の金融機関としても非常に大きな課題であると認識しております。私どもも金融機関という立場で、外部の専門企業と提携しまして、色々なM&Aの取組としてセミナーなど経営者さんの意識づけをやらせていただいて、手前味噌の話で申し訳ないのですが、昨年6月にバンクオブザイヤーという賞をいただきました。今考えているのは、大きな企業さん同士、中堅企業同士のM&

Aだけではなくて、零細、中小企業さんのM&Aをいかに推し進めていくかということです。外部の専門企業では、オンライン、インターネットで事業承継のマッチングサービスをしている。興味を持たれる企業さん、個人経営でもいいのですけれども、その企業が運営されているサイトに行って入力していただいて、売りたいのか、買いたいのか、最初は名前を隠して登録する。するとだんだんネットの世界でつながってきて、最終我々も若干お手伝いをしながら成約する、こういう本当に小規模のM&A、これをしっかりとやらなければいけない。当然県内でもですね、ほとんど9割以上が中小企業です。金融機関としては、部長が今おっしゃいましたけれども、滋賀県の事業承継ネットワークさんとも連携しながら、また、逆に我々からそちらに色々なことも御紹介しながら、民と官とが力を合わせていかなないとなかなか課題が解決できないのではないかなと思います。

少し前までは買いたいという企業さんが多かったのですけれども、売りたい、黒字だけれども売りたい、後継者がいないからと、私どものお客さんから最近たくさんそういうお話を聞いています。今まではあまり話したくない、オープンに話したくないという方が多かったのですけれども、最近はそのではなくて、今のうちに売って、勤めている従業員さんを守りたいとか、黒字のうちに現金化したいとかですね、プラス思考でのM&Aが増えてきている。にっちもさっちもいわずに売ってくれということではなく、健全な状態で売りたいという案件相談が非常に増えています。これは本当に大事なことなので官と民が協力してやるべきだと考えています。

<会長>

先ほどお話もございましたが、新年度予算の中でも滋賀県の商工会連合会、商工会議所連合会の方に新年度、新たな予算をつけていただけてますし、ぜひそういう意味でもネットワークを広げていければと思います。

私も中小企業団体中央会を預かっているのですけれども、中央会の方は予算をつけていただけていますので頑張ってください。中央会には業界を同じくする皆さんの組合、同業組合さんがたくさんございます。既にいくつかご相談を受けているのですけれども、ある会社さんから、事業承継がなかなか難しいので廃業しようかと思っているのだけれど誰に譲ったらいいんだろう、誰が面倒を見てくれるのだろうというお話があ

った時に、協同組合のメンバーさんですと同じ団体、業界ですので、比較的スムーズに面倒を見る、相談に乗ってもらえるということもあります。このあたり活用してやっていきたいなと思っていますが、それだけにとらわれることなく広く皆さんと連携しながらやっていかなければならないと思っていますので、ぜひ皆さんでもそういう取組をやっていただいて滋賀県何とか元気が出るようにしていきたいと思います。

<委員>

事業承継の話になっていましたが、同じことを起業支援の分野でもやっていただければと強く思います。大津市だとか、守山市だとか市レベルで色々と創業支援の取組をされているところがある一方で、県は県でバラバラにやっている印象があります。事業承継と同じように、創業支援に関しても、県が中心になってネットワークを作って、情報を共有しながら進めていただければよいと思います。

また、特に小規模事業者さんでしたら、事業承継と次に新しく会社を立ち上げたい、何かやりたいと思っている起業予備軍とがある意味うまくマッチングするということがあるかと思うので、事業承継支援と起業支援との連携も強く意識してやっていただければと思います。

<事務局（中小企業支援課長）>

おっしゃっていただいておりますように、市町、県、そしてまた民間の方でも色々な創業支援をされていて、金融機関には色々な取組によって賞をとっていただいているところもあると承知しております。県では産業支援プラザが創業の支援組織として、来年度、様々な事業に取り組んでいただくよう調整をしているところでございます。その中で、市町あるいは民間の企業さんと情報共有させていただいて、効率的な創業支援に取り組んでまいりたいと思っております。

また、事業承継というのは第二創業ということもあろうかと思えます。後を継がれた新しい社長さんが今の事業形態からもう一步踏み出してとか、今持っている技術を活かして次の展開へとか、そういう情報についても産業支援プラザさんや事業承継ネットワークと共有しながら、地域の経済を引っ張っていただいている小規模事業者、中小企業の皆様をしっかりと応援していきたいと思っております。

<委員>

先ほどの課長のお話や委員さんの発表された事業の中で風評被害のお話がありましたけれど、零細事業者さんはどうしてもですね、黒字とは言いながら規模が小さく脆弱なところがあるわけです。相談窓口の敷居が高くて、なかなか行けない、どこかで躊躇してしまうところがある。様々なマッチングの機会を持つにしても、土壌づくりですね、そういった面でもやっていただかないと、躊躇している内に経営者が本当にもうあとが続かない年になってしまいタイミングを外してしまうケースも身近に散見していますので、そのあたりも考慮いただけたらと思います。

<事務局（中小企業支援課長）>

小規模事業者の方にはどうしたらいいのかわからないというところもあると思います。各団体に事業承継診断で、色々な企業さんに回っていただいております。それはカルテみたいなもので、後継ぎはおられますかとか、そういう質問に「はい/いいえ」で答えていただくと、事業承継を今やらないといけないのか、それとももう少し待った方がよいのかが見えてきます。そのあたりについて、金融機関さんとか商工会議所の指導員さん、商工会の指導員さん、色々な方がその企業さんをまわっていただいたときに、次のステップとして、専門家の方の派遣も受けていただいて、具体的なところに行ってくださいと思います。そういう形でネットワークを活用していただければと思っています。先ほど会長からもお話がありましたけれども、中央会、商工会、商工会議所で、来年度はモデル事業に取り組んでいただきます。こういうふうにやれば、事業承継に成功するであろう、もしくはこういうことになると失敗するであろう、色々なパターンがあるかと思いますが。ケースバイケースだと思いますので、各団体の特色を活かしていただいて、モデルとなるようなものをまず作っていただいて、それを参考にどんどん情報共有して広げていただければと思っています。

<委員>

金融機関さんなども実績があるようでございますけれども、担当者と話をしているうちは結構相談に乗ってこられるんですよ。ところが、いざそのシステムに登録しようという話になると止まってしまうんですよ。そういう現実があるということです。

<委員>

去年も委員から東京でやると伺っておりましたので、東京でのお話、非常に興味深く聞かせていただきました。商工会でも50%の方が事業承継できない状態です。そのほとんどは黒字ではあるのですが。湖南省でも伝統的な藍染めの方が事業承継する人がいないということで、非常に頭を痛めていたので、先ほどの東京でのお話を聞かせていただいて、たとえ1社ずつでも、参加していただくことがまず一歩だと改めて感じました。我々のどの事務局でもこのことについては去年から一度やろうという話をさせていただいているところです。ただ、事業承継をするには色々と金融的な課題もあるので、金融機関さんと県さん、色々巻き込みながら取り組んでいかないとなかなか難しいと思います。今日は、金融機関さんがいらっしゃるので、そのあたり、どういう形でアドバイスしていただけるのか、よい案があったら教えていただきたい。我々商工会も素晴らしい技術を失くするのは滋賀県にとって大きな損失だと思っていますので。

<委員>

信用金庫で事業承継あるいは創業支援について、過去2年間取り組んでまいりました。

セミナーを開催し、取組内容は個々の事業所で違いますので、まずアンケートをとりました。アンケートで個別の相談をしたいという方々を対象に、その個別の事業所さんと専門家との相談会を5回に分けてやりました。会社の資産内容、一株の株価の問題、税金の問題、そういったものを含めると、やはり1回ではなかなかそれが解決できないので。それだけ開催しますと、実際に自分の会社に当てはめてどうなのかというところまで突っ込んだ内容となりましたので、非常に参考になったと喜んでいただけました。

そういう支援につきましては、各市町でインキュベーションラボが開設されていますが、いつでもそこで相談ができるという形態がやはり一番相談しやすい環境かなと考えております。当金庫も来年度ですけれど、そういったインキュベーションラボを建物の中に設置して、相談窓口としたいと考えております。そういうセミナーなどに行くのは、どうしても顔が見える、色々なことで差し障りが出てくるというお話もありますので、出来る限りオープンに、いつでも、相談がしやすい環境を作っていきたいと思っております。そういった面で、また県からも御支援、御協力をいただけたらと思っております。

<会長>

ありがとうございます。

今おっしゃられたように金融機関さんとか、商工会議所でそういう案件があっても、そこだけでは解決しない問題もありますので、ぜひ県の方とも協力して、進めていければと思います。よろしくお願いします。

<委員>

先ほど観光の話が少し出ておりました。私ども県内に3信用金庫があるのですけれども、3信金が協力して滋賀県のPRを行っております。どういうコースをまわればよいか、どこでどういったものを食べればいいのかといったガイドマップも作っております。作成したガイドマップを全国に261の信用金庫のネットワークを使って配布して、各信用金庫のお客様、職員様を県内に誘致するというをやっております。

昨年だけでも11月には多賀大社に愛知県から500名くらい来ていただきましたし、年間通しますと二、三千人のお客様が県内に来ていただいています。また逆に、私どものお客様を他府県にお連れするということもあり、そういった形でネットワークを使いながら、観光事業に取り組んでいます。

そういう中でモニター研修といいますか、他府県から来ていただいて実際に体験してもらおうと、実現性が高くなるということがありますので、近畿管内の信用金庫の関係部署の方に来ていただいて、県内のコースを一度まわっていただきたいと思っております。モニターの方が帰られてからお客様にアピールをしていただいて、団体でお見えいただくということにしたいと思っております。来られた際、その時に県内のPRをどこまでできるかということですが、私どもは出来るだけおもてなしをしたいと思っております。ただ単に来られた、帰られたということではなくて、まず、バスが到着すれば横断幕を持っていらっしゃいませと歓迎のお出迎えをしております。それから、帰られる際にはちょっとした地元の記念品をお渡しして、県内のアピールの一つとしております。出来る限りこういった取組を広げて、観光事業にも協力をしていきたいと思っておりますので、御協力をよろしくお願いいたします。

<事務局（観光交流局）>

信用金庫さんが、全国から誘客していただいているという話は伺っております、大変感謝しております。確かにおもてなしは非常に大事でございまして、横断幕までやっていただいて、非常にありがたいお話です。どういう観光地がよいのか、そういうところにつきましてはびわこビジターズビューロー等に御相談いただければと思いますので、よろしく願いいたします。

<商工観光労働部長>

実は今日の午前中、観光事業審議会がありまして、そこで、委員の皆様から色々な御意見を賜りました。ちょうど来年から4年間の指針を作ったばかりでして、どう実効あるものにしていくかということについて御意見を賜りました。3信金さんで作られたパンフレットも拝見させていただきました。立派なものを作っていただきありがとうございます。そして、500名の方、261信金はすごいネットワークですから、そういった形でやっていただくことは、非常にありがたいと思っておりますし、今後私どもで出来ることがあれば、人を送るなり、協力させていただきたいと思えます。

その審議会の中で出ておりましたのは、京都まで来ているインバウンドに、京都からいかに滋賀県に来てもらうかということです。私ども来年度は、京都に誘致する案内所をつくって、京都に来た外国人を滋賀県に引っ張ってくる、そういう取組をはじめることとしております。海外に行って誘客するのは難しいですから、京都に来ていらっしゃる方に滋賀県に来てもらうと。議会では議員さんは「そこ滋賀」という名前をつけよとおっしゃったのですけれども、そこに滋賀があるよという意味だと思えますが、こういったツールも活用しながら、インバウンドを引っ張ってくる取組をはじめたいと思っております。

この指針の中には様々な滋賀県のよさを磨くということも取組に入れてありますし、特に日帰りではなくて宿泊してもらうということがポイントだと思っております。発酵産業というお話がありましたが、地酒がたくさんありますので、飲んでもらうためにはやっぱり宿泊は伴わなくちゃいけない、そういう宿泊とセットにしたものを考えていこうという取組もしております。信用金庫さんの取組には、宿泊も含まれていると思えます

ので、私どもも協力できるところは協力させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

<委員>

私たちのような小規模な小料理屋というのはなかなか団体で来ていただくということは難しいのですが、京都まで来られているインバウンドのお客様を引っ張ってくるためインバウンド用のホームページを作ったり、東京のインバウンド専門の観光事業者と手を組んで取り組んだりしています。去年も、フランスのホテルの経営者の方とか南フランスの方とか公務員の方とかそういう方、若い人ではなくて、だいぶ年を召された方々ですが、二十数人の方に屋形船に乗っていただいて、すごく感激していただきました。また、滋賀県にも大企業がたくさんあって、その方たちが、ロシアなど海外から団体でお客様を御招待されて自分の会社を見ていただく、そういう機会に私どもを御利用いただくということもあります。何かいい方法がないかなといつも苦慮はしていますが、インバウンド用の組織をうまく利用する、専門になさっている方と手をつなぐことが大事だとここ最近感じております。

<委員>

特にインバウンドの場合、一番大事なのはキャッシュレスなどのインフラです。今回タクシーの料金も、外国人観光客が不安だということで、制度を見直して、事前にここまでならいくらとわかるように変えるわけですが、そういうインフラを、滋賀県内の物販もそうですし、飲食もそうですし、QRコードでキャッシュレス、本当に充実させないとなかなか来てもらえないと思います。

私は、資料6の滋賀県産業振興ビジョンの改定の審議会でも委員をさせていただいております。その中でも発言させていただいているのですが、今デジタル化というのが非常に進んでおります。これは大企業だけでなく中小企業さんもですが、どんどんデジタル化のスピードがあがっている。デジタル化を推進して、それに合わせ新たな付加価値を生み出せるように、自分たちのビジネスの中身とやり方を変えたり、会社の組織を変えるというのがデジタルトランスフォーメーションと言われております。2030年ごろには市場の半分くらいですね、様々な業種、業界でこのデジタル市場が主流になる。今、

中小企業さんも含めて取り組んでいただかないと本当に取り残されてしまうと言われて
います。

そこで一番課題になってくるのが、人材がないということ、特にIT人材がものす
ごく不足してしまっていて、これは実は取り合いになっています。大手企業でも大手のベン
ダーから引き抜くとかですね、色々なことをやってIT人材を確保しておられます。皆
さんの企業さん、地元の企業さんでもIT人材がない、では、どうするかということ
ですけれども、すぐに来てくれるようなIT人材はなかなかいません。ですので、まず
は、自社内で既存の方のリカレント、学び直しですね、もう一回ITについて、分野が
違っても学び直してもらおうとか、今持っている色々なスキルをシフトしてITのスキル
を身につけてもらおうとか、そういう形でやっていかないと仕方がないと思います。

それから県には、県立高校にIT人材を育成できる学科を作ってはどうかと要請、お
願いをしています。これは知事さんの一声で出来るのではないかなと思っています。将
来IT人材が目に見えて不足しますので、インバウンドの受け入れなり、ビジネスをデ
ジタル化するためには人を育てていかないと、この地域もなかなか将来を展望できな
いんじゃないかなと少し不安に感じています。当行としても、お客様の課題を解決する取
組としてお悩みを聞きながら、ベンダーにつなぐのか、我々で解決できるのか、色々な
やり方があるんですけれども、そういう御相談にもこれからどんどん乗っていこうと、
このように考える次第でございます。

<委員>

予算全体の中で突出しているのが「ここ滋賀」の関係の予算ですね。億単位というこ
とになっています。これはどの程度効果があるのかという問題はあるのですが、
実は東京で事業がありましたときに、間が空いてしまいましたので、アンテナショップ
30カ所を一通り回ってまいりました。

「ここ滋賀」はロケーションは非常によいだけでも、やはり活用の仕方に色々な
問題があるなと思っております。以前から申し上げておりますように、物を売るスペ
ースとしてではなくて、ビジネスマッチングをするスペースにどうしていけるかというあ
たりが大事だと思います。実際、アンテナショップの中には長野県のように、そういう
ビジネスマッチングの専門の人間を常時置いているところもあります。我々が商品を「こ

こ滋賀」で買ってもらっても、スーパーのバイヤーが買って来てくても、あそこへ商談に来てくれと言われると、交通費だけで一日どれだけ売れるのかという話になります。滋賀県専属のバイヤーのような方をどう植えつけるのかということが大事だと思いますので、申し訳ないですけども、作り直すべきではないかなと思います。

それから、2階のスペースが有効に使われていないということも皆さん口をそろえておっしゃっている部分です。2階のスペースをどう使うか、このあたりのプランニングをきっちりしていかないと、「ここ滋賀」は10年間の事業でしたか、このままでは大赤字のまま終わってしまいます。2億からお金をかけて、年間の売り上げが1億6,000万円でしたか、少なくとも利益ではないはずですね。もちろんアンテナショップという役割さえ果たしていればそれで構わないですけども、単なる物販のスペースではもったいないと思いますので、そのあたり、ぜひ色々御提言したいと思っております。

<商工観光労働部次長>

おっしゃるとおり販路を拡大するというのも目的の一つでございます。今年度、新たに、チャレンジということで、出たばかりの商品を一角におきまして販売をするというようなことにも取り組んでいるところです。ここ滋賀の運営については、10年間はやるということになろうかと思っております。たくさん売れてたくさん儲かって、かつ販路も新たに拡大でき、かつ滋賀の情報もどんどん発信できるというのが一番よいことでございますので、そういったことで取組をさせていただこうと思っております。

2階のスペースでは、インターバルの時間を有効活用できるような取組、講座を開催したり、滋賀県のお茶を提供しながら情報発信をしたりといったことに取り組んでおります。引き続き御意見を頂戴できれば、様々取り入れながら改善を図ってまいりたいと思っております。

<委員>

あそこで少々売れてもあまり意味はないと思います。「北海道どさんこプラザ」が十何億ですか、あの店舗でそのレベルということはないので、あそこを通じてということなんです。何度も申し上げますけれど、あそこで見た人が会社へ電話をかけてくる、あなたのところのものを買いたいので一度商談に来てくれませんか。それで交通費を払

って行ってね、ダメだったらしょんぼりして帰って来るんですよ。一月、二月と続けて三月日には今度は売り場に立ってくれないかという話が出て無理な話ですよ。そのあたりのバイヤー機能を果たするのが県の役割だと思っています。あの場所で幾ら売れるのかという問題ではないと思います。

もう一つは、商談スペースがありません。2階に関しては、厨房が大きすぎて、商談スペースどころか展示もできないという状態です。東近江市で展示に行きましたが、前の机を二つだけ空けてもらって、そこで東近江市の物産を紹介してくださいと言われました。私は長野県が一番理想的なアンテナショップだと思ったのですがけれども、長野県の2階はイトインのスペースになっていて、ちょっとした簡単な厨房があって、そこで色々な試食会などができるようになっています。そこで移住支援の相談もできたり、ビジネスマッチングの専門家がいたり、当然ですけど、観光のスペースがあったりですね、施設は古いのですが、すごく機能的だなと思いました。日本橋の富山のような、あんな立派なものを作るのは相当お金がかかると思うので無理かもしれませんが、参考になるところはたくさんあると思います。ロケーションは最高によいので、あのロケーションをどう活かすか、工夫次第だと思っています。

<会長>

それでは、恐縮ですが時間の都合もございますので、今いただいた御意見、御提言を踏まえて実施計画を策定いただければと思いますし、計画に基づく事業を立ち上げて取り組んでいただければと思います

■議題2. その他（平成31年度版中小企業向け施策紹介冊子の作成について）

（事務局より資料4により説明）

<会長>

この件に関しまして何かご意見、ご提言ございましたら賜りたいと思います。

<委員>

以前にも申し上げました生産性の向上、働き方改革ですね、これへの対応は弱小事業者にとっては本当に大変です。働き方改革は単純に労働力が落ちる可能性もあるので、新規事業についてしっかりと進めていただきたいと思います。

<委員>

この冊子を中小企業の方がご覧になるということです。初めて見たもので恐縮なんですけれど、もっとわかりやすい冊子作りができるのではないかと思います。

字が多くすごく細かく分かれている。例えば新しい製品技術、商品サービスというところで、中小企業新技術開発プロジェクトと市場化ステージという同じような文言が並んでいる。ご覧になる方にとって、自分がどれに該当するのかわかりにくいのではないのでしょうか。

それから、12,000部を色々な事業所などに配られるということですが、どれぐらい最終的に必要としている人の手元に届いているのでしょうか。全部配りました、けれども倉庫の隅で眠っているということではもったいない。この冊子が本当に必要とされている人の手元に届いているかについてはどうでしょうか。

<事務局（中小企業支援課長）>

字が多くて見づらいという御指摘はごもっともだと思います。今後の課題として取り組んでまいりたいと思います。

残部の話でございますが、ほとんど配らせていただいております、追加で送ってくれというような話もいただいておりますので、御活用いただいております。

<委員>

最近、県のホームページを見ていないので確認です。冊子だと県ベースのこういう形でないとなかなか難しいのかなと思いますが、例えば創業だとか事業承継だとか、企業さんからすると県の施策だけを知りたいわけではありません。ホームページ上で、各金融機関さんだとか商工会議所さんだとかに飛んでいけるような仕組みになっていると企業側にとって非常に便利かなと思いますが、現状はどうなっていますでしょうか。

<事務局（中小企業支援課長）>

県のホームページでは、国や県の各施策に直接飛ぶというようなポータルサイトは作っておりません。産業支援プラザではリンクを貼ったホームページも持っておりますし、商工会、商工会議所さんのページからということもあろうかと思えます。県でポータルサイトができるかどうか、新年度から県のホームページがリニューアルされますので、今後の課題として研究をしていきたいと思っております。

<会長>

辻田委員が言われたこと、非常によいことだと思います。ぜひ前向きに検討いただければと思います。今いただいた意見を踏まえて、冊子をより見やすく使いやすく活用できるよう関係機関と連携しながら、ぜひ積極的に取り組んでいただければと思いますのでよろしく願いいたします。

■議題2. その他（平成30年度滋賀県中小企業活性化施策実施計画の検証について）

（事務局より資料5により説明）

<会長>

この件に関しまして、皆様方から御意見、御提案がございましたら、お伺いいたしたいと思えます。

<委員>

当初の時もお願いいたしましたけれども、一期前か二期前から結構ですので、A A Bとなったのか、B B Aとなったのか、改善したのか悪化したのか、評価の変遷を出していただくようによろしく願いいたします。

<事務局（中小企業支援課長）>

御指摘を踏まえてまとめていきたいと思えます。

<会長>

前のときに少し話が出ましたが、比較的バラ色の検証結果が多かったように記憶しております。厳しい目で評価いただければと思いますのでよろしく願いいたします。

それでは実施計画の検証については、事務局で作業をいただいて、来年度の審議会で皆様のご意見をお聞きすることになりますので、よろしく願いいたします。

■議題2. その他（滋賀県産業振興ビジョンの改定について）

（事務局より資料6により説明）

<会長>

この件は産業振興審議会で進めていただくということでございます。各団体さん等々含めてまた意見聴取いただくということでございますが、せっかくの機会ですので今日皆様の方からこの件に関しまして何か御提言、御意見がございましたら賜りたいと思います。

<委員>

今の冊子を見せていただいております、大変素晴らしい内容が記載されているなど思っております。一番後ろの方、基本のところですね、「産業振興施策の基本」に記載されている「これからの産業を担う人材力の強化」が非常に重要ではないかと考えております。特に先ほどありましたように、ITを専門に学ぶような環境を作ってはどうかということも一つですし、小学生や中学生が滋賀の産業を知らないまま大きくなって、他府県の大学に行って帰ってこないという現状があると思います。滋賀にはこんな素敵な産業がある、会社の大きさに関係なく、色々な技術、専門技術を持つ方たちがいる。もっと小さいうちから、そういう方々と触れ合う機会を作ったりですとか、大きくなったときにはこんなことができたなら滋賀県もっと魅力的だなあとか、大きくなったらぜひここで働きたい、後継者になりたいというような、そういう気持ちを引き出すよう官民一体となって取り組むことが非常に重要だと思います。10年という長いスパンで見ますと、小学校の4年生の子供たちは10年後には二十歳になります。その子供たちが、将来、新

入社員として入ってくるわけですね。子供たちが将来を思い描くために、起業も含めてどんな仕事をしたいのか、滋賀県では早い時期から勉強ができる、企業あげて、県をあげて、そういった子育てを支えている、小さな子供を育てるという子育てだけではなくて、一生を通してずっと学びのチャンスがある、そういう魅力的な滋賀県を発信できたらいいのではと個人的には考えております。

<事務局（商工政策課長）>

本県の小中学生は企業の皆さんにお世話になっております。滋賀県の中学校2年生は5日間のチャレンジウイークとして、企業の現場に入って実習をしておりますし、教育委員会の方では、幼小中高一貫してキャリア教育をしようと取組を進めております。特に、職業学科のある高校については、滋賀県の高校を出て滋賀県の企業に就職いただけるような形で進めておりまして、滋賀県の場合は90%以上が県内で就職をしています。愛知県や岐阜県では70%くらいと聞いております。

他府県の大学に行って戻ってこないということは、普通科の高校を出た子にもあります。教育委員会の方では、職業学科だけではなくて、普通科の高校においても早い段階から企業さんにインターンで入って職業観を身につけてもらう、地元で働く将来像を具体的に描いてもらうということを積極的に進めていこうとされているところです。教育委員会と商工観光労働部とが連携しながら取組を進めていきたいと思っております。

<委員>

人材不足というものがずっと課題になっている中で二つ申し上げます。長期的な部分、県も深く関わることとして、一つは、今の若い人たちを引き止めるようなウェブ上のものを増やすなり、若い人を対象とした採用に関する情報冊子であったりなど、情報発信の内容をより強化していただくということが大切だと思います。私どもの大学でも、色々な発信を見せていただいておりますが、その次の一歩にどうしてもつながらない。仕事の中身がわからない、その仕事安定しているかわからない、だからどうしても大企業に目を奪われてしまう、そういう残念なことが多々あります。そういう意味でも、動画配信などウェブ上での情報発信がもっと進めばよいなということが一つ。

それと、もう一つは人材力の確保。そのためには、やはり生活の安定があってこそ仕事が定着していくと思いますので、仕事の紹介とあわせて、どういう生活ができるのかということを知るようにすることが大事だと思います。県外に行っている人たちにこちらに目を向けてもらい、遠いところにおいても滋賀という地域にはこんなに資源や素材を生かした仕事と暮らしがある、それがわかるようにすると、その地に行こうとなるのかなと思います。

<事務局（労働雇用政策課長）>

委員から御指摘のありました大学生、若い方に、いかに情報発信し伝えていくかということに我々悩んでおりますし、冊子の他に企業情報サイト等もやっているのですが、SNSの活用ですとか、御指摘がありましたように充実できるように考えてまいりたいと思います。

それから、県内から一旦出られた若者を引き戻す、あるいは県外の方に滋賀県に移住してもらい、就職してもらいということにつきましては、仕事の紹介だけではなくて、御指摘のありました暮らし、滋賀の住みよさ、生活のしやすさとか、そういったものもあわせてPRをして県外から少しでも人材が集まるようにしていきたいと思います。

<事務局（商工政策課長）>

水環境ビジネスの分野で言いますと、例えば滋賀県の地場産業のバルブ、彦根のバルブでも人材が足りないということから、今年、京都の大学で授業をの一コマをいただいて、滋賀の水環境に取り組む企業の紹介や、どういう技術が滋賀にあって、世界の水不足など様々な問題に対して滋賀の企業、琵琶湖をもつ我々滋賀県に何ができるのかということについてPRしてまいりました。

また、先ほどの後継ぎさんの話と同じなのですが、大手の人材紹介企業さんがされている就職フェアに出向いて、セミナーを開催してまいりました。我々のセミナーに来ていただいた方、説明させていただいた方々に3月の合同企業説明会に来てもらうという段取りでやったのですが、実際に何人か来られた方もありました。京都や大阪でやりましたが、遠いところであっても、少しでも地道にPRして、まず関心を持ってもらうということにも取り組んでおりますので紹介させていただきました。

<会長>

他に何かご意見ございませんか。全般にわたる内容でも結構です。よろしいですか。
それではありがとうございました。
事務局から何かございますか。

<事務局（中小企業支援課長）>

本日は熱心に御議論いただきまして誠にありがとうございました。
次回の審議会では先ほど御説明させていただきましたとおり、平成30年度実施計画の実施状況の検証（案）について御意見を賜りたいと考えております。次の審議会は、7月から8月ごろを予定しております。
つきましては、年度が明けましたら早々に皆様の御都合をお尋ねしまして、日程調整をさせていただきたいと思っております。お忙しいと存じますが、ぜひ御出席賜りますよう、よろしく申し上げます。

<会長>

ありがとうございました。
それではこれをもちまして、本日の議事を終わらせていただきたいと思います。委員の皆様方におかれましては熱心に御議論いただきありがとうございました。
冒頭にも今申し上げましたが、今回の人事異動で今日お世話になった方の内には最後の機会になる方もいらっしゃるわけですが、引き継ぎもしっかりとやっていただいて、次回の審議会は7月終わりから8月初めということでございますが、今日の議論をしっかり活かした中で、我々も県とスクラムを組んでやっていきたいと思っておりますので何卒よろしく申し上げます。
それでは進行の方を事務局にお返しさせていただきます。

<司会>

長時間に渡り、熱心な御議論をありがとうございました。
閉会にあたりまして、次長から一言御挨拶申し上げます。

■閉会

<商工観光労働部次長挨拶>

会長様をはじめ委員の皆様方には、熱心に御議論いただきましてありがとうございます。本日頂戴いたしました貴重な御意見等を踏まえまして、4月早々には実施計画として取りまとめまして公表させていただきたいと考えております。

また今日も、外国人材の対応でありますとか、人材確保、育成の問題でありますとか、中小企業の皆様方の抱える課題について様々な御指摘を頂戴しております。こういったニーズ、課題については我々も十分把握をしながら、今後とも中小企業の皆様方のお役に立てる支援に努めてまいりたいと思いますので、引き続き委員の皆様方にも御協力を賜りますようお願いを申し上げまして御挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。