

平成30年度 第2回 滋賀県中小企業活性化審議会 会議議事録

1. 日時

平成30年10月31日（水） 14:00～16:00

2. 場所

滋賀県庁 東館7階大会議室

3. 出席委員

青木孝守、磯田陽子、片岡哲司、川口剛史、北村嘉英、上西保、高村潔、辻田素子、
藤岡順子、藤野滋、堀江啓子、宮川富子、三宅裕之

※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>

本日は会長をはじめ、委員の皆様にはお忙しいところお集りいただきまして、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理解を賜っ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、当審議会につきましては、今年度、第2回目の開催となります。1回目は8月22日に開催させていただき、平成29年度の実施計画の検証について、委員の皆様から貴重な御意見を頂戴しました。検証結果につきましては、県議会の厚生・産業常任委員会に報告いたしまして、その後、9月20日に公表させていただきました。

また10月、今月は「滋賀県ちいさな企業応援月間」でございまして、小規模企業をはじめとした中小企業への関心や理解を深め、小規模企業者等による中小企業活性化施策の活用を促進するため、経済団体や金融機関など関係者の皆様に御協力いただき、様々な関連事業を実施いただいております。委員の皆様からも、当月間に関して様々なお力添えを賜ったことに対し、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

さて、本日の審議会ですが、来年度の中小企業活性化に向けた取組の方向性を御議論いただく重要な会議であると考えております。県としましては、今回の審議会でごま

した御意見等を踏まえて、来年度の予算編成や中小企業活性化施策実施計画の策定に取り組み、本県経済において重要な役割を担っていただいております中小企業の皆様の活性化に向けて、より一層着実に前進してまいりたいと考えております。

また、お手元に「ここ滋賀」1周年というチラシをお配りさせていただきました。昨年10月29日に「ここ滋賀」がオープンして、ちょうど1年になります。10月25日までに56万人余の方にご利用いただきました。29日から4日まで、3日は「SHIGA's 感謝祭」、4日は「ここ滋賀マルシェ」ということで、知事等も参加してイベントを開催する予定です。また、中小企業団体中央会にもECサイトで、一緒になって取り組んでいただいております。

これからが正念場で、そこで売るといふことのみならず、情報の発信拠点であるという認識で取り組んでまいりたいと思っています。滋賀県への誘客であるとか、滋賀県の経済活性化に繋がるような取組を進めてまいりたいと思っておりますので、皆様の御協力をよろしく申し上げます。

少し余談になりました。委員の皆様におかれましては、本日のこの審議会におきまして、様々な御議論を賜りまして、中小企業活性化に繋がりますよう、よろしくご指導を賜ればと存じます。どうぞよろしく申し上げます。

(委員委嘱替え報告)

(会議成立確認)

<司会>

それでは、以降の進行につきましては、会長にお願いしたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

<会長>

本日は大変お忙しい中、御参集賜りまして、まことにありがとうございます。

明日から11月。今年もあつという間で、本当に月日が経つのは早いと思うと同時に、振り返ってみますと、2月は大雪、夏は猛暑、この冬はどうなるのかなと若干心配なところではございますが、基本的に夏は暑くて、冬は寒いというのが一番かと思えます。実は昨日、東近江の方にお邪魔させていただいたのですが、もう紅葉が始まりか

けているというのですか、いよいよ、そういうシーズンだという思いを改めてしたところでございます。

話は変わりますが、今朝の報道を見ておりますと、TPP11が12月30日から発効するという記事が飛び込んでまいりました。残念ながらアメリカが離脱ということにはなっておりますが、それでも世界のGDPの13%に当たる部分が今回のTPP11に含まれるということで、ある意味、日本経済にとってはいいのかなという気がするわけです。その他、皆さんも御存じのとおり、東南アジア域内、中国、インドも含めて、RCEPの方も審議が進められており、こちらも年内に発効するのではないのでしょうか。これからの経済にとってはいいのかなと思っております。

ただ、昨今の米中問題、残念ながら「貿易摩擦戦争」という言葉が再燃しているようで、中国の景気がどうも思わしくないというのも、今日発表された指標では出てきているようでございます。米中とはいうものの、日本にとっても非常に大きな影響があるかと思えます。昨日、委員と御一緒させていただいたのですが、お話を聞いていますと、中国は「世界の工場」といわれていたわけですが、俗に言うハイテク関係、特にパソコン関係等々のCPUが中国では最新バージョンのものが手に入らない。米国の輸出規制が原因ということらしいのですが、そのようなお話を聞いて、貿易摩擦戦争といわれるものが今後どういう方向に進んでいくのかということによって、逆の意味でも日本経済に大きな影響が出てくるのかな、こんなふうにも考えているわけでございます。

そうした中で間もなく新しい年を迎えるに当たり、特に我々経済界にとりましては、消費税10%というのが大きなテーマになってくるのではないかと考えております。

これも今朝の新聞によりますと、政府が中小の投資減税を延長しようという方向で今、進めていただいているようでございまして、生産性向上を後押ししよう、そして増税後の景気の下支えになるようにということで審議されるということではございます。法制はもちろんのこと、我々にとりまして、実務的に是非そのいいところを活かして今後につなげていき、何とか生産性向上を目指していきたいと思っております。

昨今の中小企業、小規模事業者、我々を取り巻く環境としましては、人材の確保・育成という大きな課題がございまして、またこれに関連しますが、事業承継問題も、政府また県で、いろんな意味でサポートや後押しをしていただいておりますが、なかなかスム

ーズにいけていないところもたくさんあるようです。統計等を見ておきますと、廃業も含めて後継者不足ということが目立ってきているようです。

我々にとりましても、やはり生産性の向上、IT、IoT、AI等々を駆使して、これからどのような形でやっていくのかということに対して、自らしっかりとやらなければなりません、行政の皆様方にもサポートをいただいた中で進めていきたいと、このように思っている次第です。

幾つも大きな課題がございますが、本当にこれらをクリアしていくためにも、自助努力プラス行政等のサポートがしっかり一緒になって、着実に進めていかなければならないということを改めて思う次第です。

本日の議題は2項目ということでございます。皆様方としっかり審議をさせていただきたいと思っておりますので、何とぞよろしく願いいたします。

■議題1.平成30年度中小企業に対するアンケート取りまとめ結果ならびに中小企業活性化に向けた課題および平成31年度以降の取組の方向性について

(事務局より資料1～3により説明)

<会長>

ありがとうございました。

それでは、皆さんから御意見などを賜りたいと思います。

この議題に関しましては、先ほど御説明をいただきましたが、資料3に、皆様に御意見等を伺いたい主な項目ということで、事務局から挙げていただいております。もちろん、すべての項目について御意見を述べていただく必要はございませんが、それぞれのお立場、また御経験から、適宜お考えや御意見をご披露いただければと、このように思う次第です。

資料1、資料2ともに関連する部分がたくさんございますので、順不同で結構でございますので、皆さんからは是非御意見を賜りたいと思います。

恐縮ですが、御発言いただく方は挙手をお願いいたします。

<委員>

アンケートはすごく面白い結果が出ていると思いました。事業承継の財産承継の面で見ていると、小規模企業はあまり事業承継が課題として高くなくて、むしろ小規模を除いた中小企業の方が後継者不足ということに対して悩んでいるのだなといったことが、数字に表れているなと思いました。

実感としてもそういうところがあり、小規模事業者は自分の代でやめると、もう廃業を決めておられるが、社員を雇っている中小企業はやめるにやめられない。しかし後継ぎはいないということで困っておられるのが実態だと思います。

事業引継ぎ支援センターともこういう数字を共有する中で、是非商工会議所、商工会等を活用いただき、情報収集に積極的に動いていただきたいと思います。

ただ、支援センターも、情報が必要であれば対応しますということではなく、積極的にどう動くかを考えていただきたいと思います。この事業に関しては、そう何年も続ける必要はないと思います。今の団塊の世代の方がリタイアされるまでの5年が勝負で、税制も実際にそういう形で動いています。ですから、この3年か4年、集中的に予算を入れて、人も増やして徹底的に一遍スクリーニングしてもらおうといった、短期決戦的な取組をしていただければと思います。

資料2に人材不足、社員の育成、後継者難・事業承継とあります。数字から見ると人材不足が多いじゃないかという話になるのですが、緊急度から言えば多分この3番目の事業承継が喫緊の課題で、後からやっても手に負えない、もう遅いという話になりますので、そのあたり、単なる数字の多寡ではなく、近年のニーズの伸びという形での捉え方をしていただければと思います。

<事務局（中小企業支援課長）>

委員御指摘のとおり、県でも、今取り組んでおかないと5年後では手遅れになると認識しており、今年度から5年間を集中取組期間とし、事業承継ネットワークをこの5月に立ち上げていただきました。金融機関や、商工会、商工会議所、中央会等の関係機関の方々が一緒になってこの問題について立ち向かっていこうと、現在、取組を進めていただいております。県としましても、来年度も各団体と連携しながら、取組を深めていきたいと思っております。

11月9日・10日に、東京で後継ぎ確保の事業をされるとお聞きしておりますので、それが成功し、また次へのステップにしていいただければと期待もしております。また、県からもいろんな形で応援させていただければと思っております。

<委員>

ありがとうございます。力強い御支援の言葉を頂いたものと考えております。

何とか成功させて、来年は滋賀県全体で、東京フォーラムを開催できればよいと思います。よろしく申し上げます。

<会長>

他に、皆様方から御意見を賜りたいと思います。

はい、お願いします。

<委員>

このアンケートはずっと実施されており、ある程度の情報を取り上げて来られていると思います。アンケートで上がっている項目はほぼ変わらない。ただ、その時々々の景況感によって、先ほど言われたように項目が上下すると思うのですが、これは企業側のアンケートです。もし既にやっておられたら申しわけないですが、買われる方とか、そちら側の方のアンケートは、取られているのかどうか。

要するに、企業側はこう考えているけども、特に小売業やサービス業などでは、相手の需要側は考えていることが全然違うという可能性だってあるわけです。ましてや、インバウンドで海外の方も入ってこられているということになりますと、せっかく予算を付けて、これだけの施策をされていても、極端な言い方をすれば、あくまでも企業側の思いだけでやっている。もっと言えば、京都から何で滋賀県に足を運んでもらえないのかということまで掘り下げてアンケートを取れば、もっと違う課題が浮かび上がってきて、そこに予算を付けるということも可能なのではないかと思うのです。

そうするとまた違った予算の付け方、物の見方が出てくるようになるのではないかと思います。資料3に「ギャップ」とありましたので、その辺にギャップはないのかなと思いました。

<事務局（中小企業支援課長）>

御指摘のとおり、これは企業側へのアンケートですが、例えば観光でしたら、観光客に対するアンケート、消費者生活センターなどでは、消費者ニーズというよりも苦情等のアンケート、また今後、基本構想や産業振興ビジョンの改定も予定しておりますことから、参考意見をいろんなところでお聴きして、次の施策を検討しているところです。

<会長>

委員からの確な御指摘をいただき、やはり視点を変えて物事を見ていかなければならないと思います。せっかくのアンケートですから、その裏側も読み取る必要があるかと思います。是非今後も活かしていただきたいと思います。

では次の方、どうぞお願いします。

<委員>

「支援を求めたいこと」の業種内訳を見ると、卸売業、小売業で「営業・販売力の強化」のところが抜きん出ている。「人材の確保」も問題にはなっておりますが、問題の率は低い。そもそも景況感がやはり卸売業、小売業は非常に悪いというのが実情だと思います。私どもが地元で実施しましたアンケートでも同じような傾向がありました。卸売業と小売業を分けると、特に卸売業の景況感が悪い形で、各業種の中でも、ちょっと力を入れていかないと大変厳しい状況にあるのではないかなという感じがします。

<事務局（中小企業支援課長）>

卸売業と小売業を分けた形でのアンケートの整理はしておりませんが、県内の企業に職員が訪問し、意見等をお伺いする取組もさせていただいております。そういう中で、企業の生の声を聞きながら、また施策にも反映していきたいと思っています。

<委員>

業種の構造的な問題に対する支援にも取り組んでいただけると、ありがたいかなという感じがします。

<商工観光労働部長>

先ほど委員がおっしゃった、いわゆるデマンド側のニーズというのは、先程お答えしましたように正確には調査しておりません。例えば、滋賀県を訪問される方には聞けませんが、来られない方には聞けないという、なかなか難しい面があると思います。ただ、おっしゃることはよく分かります。

今般立ち上げた「滋賀SDGs×イノベーションハブ」は、アウトサイド・インということで、マーケットの状況を見ながら、どうしていくのかということを中心にやっています。こういう思いもありますので、サプライ・サイドとデマンド・サイドの接点を目指し、十分にマーケットを見ながら、取組をさせていただきたいと考えております。

卸売業に関しましては、確かにものづくりに比べると少し施策が弱いかなという思いは持っておりますが、卸売、小売はかなり広範囲に渡り、市町のまちづくりにも関係してくると思いますので、市町と一緒に振興策を考えてまいりたいと思います。

<会長>

ありがとうございました。

では、お願いします。

<委員>

宿泊産業は、人口の多いところに集約して営業されている方がいる一方で、人口の少ないところで営業している方も大変多くおられ、人材募集がなかなかうまくいかないということがございます。

実際に旅館に泊まったことのない大学生がたくさんいるので、関西の30校ほどの大学生に、有馬であるとか京都であるとか、各地へ実際に見に来てもらう。そして一日体験をしていただいて、旅館はこんな仕事をしていますよ、働かれる方は是非とも我々のところで働いてください、ということに関西の旅館が集まってやっているのですが、実際のところはなかなか難しいですね。

また現在、政府が検討されている外国人の在留資格の創設の件でございますが、その対象に宿泊業も入るようになります。そうすると、人の多いエリアに、そういう方々が

まとまっていらっしゃるのはいいのかも分かりませんが、少ない人口の中でそういう方々がまとまっていらっしゃると、いろんな問題が出てくるのかなと。

国が一生懸命旗を振っておられますし、我々にとっても有り難いことなのですが、エリアとしては問題が多々あるなど。そういう意味で、地元の県がしっかり後支えをしていただかないと、その方向には進めないなどということです。5年、7年といらっしゃると、子どもさんの問題も色々出てきますので、そういったこともこれから先、考えていただかなければいけないと思います。御協力をお願いしたいと思います。

<事務局（観光交流局副局長）>

人材不足の問題に関しては、サービス業、宿泊関係は、実際に人が動いてというところがかなり大きいので、人が足りないとサービスそのものが低下してしまうため、非常に深刻な問題になると認識しています。

外国の方は、観光だけでなく働きにも来られます。住んでおられる人数は地域によってかなり差があり、多くの方が住んでおられるところにさらにまた集まってこられるといった地域もあり、そういったところでは、地域住民と同じ地域を支えているメンバーという感じになってくるのかなと思いますので、少数の方の対策ではなく、どうやってお互いに理解しながら住んでいくのかといった、多文化共生という問題がいよいよ本格的になってきたのかなとも思っています。

先ほどの宿泊関係の人手不足のことで言いますと、いろんな国の方を実際に雇って、多言語対応をするということも一つありますし、IoTなどの導入により機械化して、できるだけ人の手間を省く、省力化していくということも、いよいよ本格的に進めていかななくてはいけないのかなと思っております。

多文化共生につきましては、先ほども申し上げましたが、一緒になって地域を支えていくため、理解をしていく必要がございます。国によって宗教や考え方のベースが違うところがありますし、多くおられる国の方だけでなく、少ない国の方についても理解を進めるためには、我々もいろんな情報をどんどん出していかなければいけないと思っています。

<会長>

ありがとうございました。

はい、では次お願いします。

<委員>

先ほど、需要側と供給側の両方だという御意見がありましたが、人材に関して供給の面から少しコメントさせていただきます。

私は中小企業論を担当しており、2つの大学で300人、600人強の学生を抱えているのですが、そこで法政大学の坂本光司先生が書かれ、シリーズ化されている『日本でいちばん大切にしたい会社』という、筆者が回られた中で感銘を受けた企業を紹介している本を1冊読んで、自分が思っている中小企業のイメージと、その本から受けたイメージ、特に感銘を受けた企業の個別名とその理由をA4一枚に書くという課題をここ数年いつも出しております。

先週、五百数十人分の提出内容を見ていたので、学生のニーズはこういうことなのだということに改めて感じました。彼らが中小企業に持っているイメージは余り良くないのは確かですが、そういった本を読むと、いろんな中小企業があるのだということに彼ら自身も認識して、本に書かれているような、収益構造がしっかりしていて持続性も高く、働く場としても非常に魅力的な企業であれば、自分も働きたいといったコメントをしている学生が非常に多いです。

そうすると、アンケートの11ページにある、人材の確保に関する主な意見で、「定着率向上支援」「新卒採用に向けた企業の知名度向上への支援」「募集方法のアドバイス」といったことが書かれているのですが、これはある意味表面的なことで、個々の企業が非常に魅力的であるというのが大前提で、そういった魅力のある企業がいっぱいあるけど、学生にうまく伝わっていないという大前提のもとであれば、これでうまくいくと思うのですが、そもそも企業が、学生がこういう企業で働きたいと言っている、あの本に書かれているような企業でないのであれば、幾らアピールしても骨折損という結果にもなりかねず、全然効果は上がってこないと思うのです。

こういう表面的な部分もちろん大事ではありますが、個々の企業の魅力度向上という部分、もっと本質的な部分での評価というところに力を入れてやらなくてはいけないのではないかと、五百数十枚読むとさすがに思いました。

ですから、そういった企業の魅力度向上に繋がるような抜本的な支援策をつくっていく必要があるのではないかと、強く感じております。今までは、多くの企業に魅力があるということが大前提で、表面的な支援にとどまっていたのではないかと、自分自身に対する反省も含めて感じたので、県においてもまた御検討いただければと思います。

<事務局（労働雇用政策課長）>

委員からお話しいただいたとおりだと思います。我々の取組の中では、まず県内の中小企業が知られていないということに対し、情報発信という取組が1つ。それから、求職者と中小企業のマッチングということの2つで考えております。企業の魅力アップについては、もちろん企業それぞれで努力いただくということもあるのですが、県で何がサポートできるかということを考えました。追加でお配りしたピンク色のチラシを御覧願います。

今年度から実施しております「働くなら滋賀！人材育成助成金」という制度です。滋賀県の企業は若手の人材育成に熱心に取り組んでいただいているということを全体としてアピールし、学生等に滋賀県の中小企業に就職したらスキルアップができるというイメージで人材確保にも繋げていきたいという事業です。

裏面を見ていただきますと、中ほどに助成金の活用事例を載せており、例えば、企業で研修をする際に講師を呼ぶケースといった、自ら企画し実施する事例のほか、教育機関等に従業員を派遣して実施する人材育成の事例がありますが、外部の研修を受けられたときの経費について助成するというので、実は国でもこういったサポートの制度はあるのですが、年間を通じた計画を出し、何十日以上の研修をしなければ対象にならないといったことがございます。県では、数日間の研修等に掛かった経費についても助成をさせていただくということで、今年度から始めております。県内の中小企業で、就職してから3年以内の従業員の方を対象に、100人を目標にしているのですが、残念ながら、今のところ28人しか利用がございません。もっとこの制度を利用していただ

いて、企業の魅力をアップしていただきたいという思いで取り組んでおりますので、御紹介させていただきました。

<商工観光労働部長>

もう1つ、お配りした青いペーパーを御覧ください。委員がおっしゃったように、自社の魅力をいかに高めていくのかという視点が必要であると思うことと同時に、それを発信していく手段として、敢えてペーパーにこだわったものを出しています。

インターネット等で見ると、ピンポイントでその企業の情報は得られますが、こういう冊子にすると比較して見やすいかなということと、例えば働き方改革に一生懸命取り組んでいます、といった情報を載せていただければ、その辺りの企業の魅力が伝わるということもあります。

何が正解かは、我々も悩んでおります。どういう形で魅力を伝えていくのかということとは非常に悩みが多いのですが、まず企業の皆さんに魅力をしっかり出していただき、それをしっかり伝えていくという、この2つをつなぎ合わせる役割をしていきたいと思っています。

こういったことを含めて企業の魅力を上げていただき、滋賀県の企業を知ってもらうといった取組を進めておりますので、もし他にこういうアイデアがあるよということがあれば、お教えいただくと参考にさせていただきます。よろしくお願いします。

<会長>

資料の説明をいただきまして、ありがとうございます。

ちなみに、この100社募集ですけど、現在の応募状況はどの程度なのですか。

<事務局（労働雇用政策課長）>

11月9日まで募集中で、現在正確な数は分からないのですが、まだ100社まで達していない状況です。毎年、冊子を作成しているのですが、是非多くの企業に御応募いただいて、少なくとも100社は御紹介させていただきたいと思います。よろしくお願いします。

<委員>

これは、企業が自主的というお話ですよ。それももちろん大事だと思うのですが、例えば京都府や京都市では、「知恵の経営」とか「オスカー認定制度」といったような、行政としてこの企業を応援しますというお墨付きを与え、その企業に関しては全面的に支援するといったことをやっています。滋賀県は、広く浅くといった印象を受けるのですが、特にSDGsなどでは割と先頭を走っていますし、それは学生にもキャッチーで、魅力的なので、例えばSDGsで滋賀県がお墨付きを与えたような中小企業が50社ぐらいあれば、安心して見られるのではないのでしょうか。

これだとまだ玉石混交になる可能性があり、そういう意味でも、ある程度県として幾つか成功モデル的なものをつくっていくということに踏み込んでいってもいいのではないのかということは、ずっと思っているところです。

<商工観光労働部長>

我々も、例えばイクボスで頑張っています、あるいは女性活躍の認証を受けています、といった企業は、当然こういう冊子に載せていただいて、アピールしていただけたらいいと思います。また、経産省が認定する「地域未来牽引企業」というのもございます。全国で2,116社が選ばれ、滋賀県では48社が選ばれました。こういった認定状況も含めて載せていただければ、魅力が高まるのではないかと考えていますので、参考にさせていただきます。

<事務局（労働雇用政策課長）>

この100社の冊子については、例えばワーク・ライフ・バランスの取組をされている企業や、「ものづくり日本大賞」を受賞された企業さん等にマークをつけるような形で掲載したいと思います。

大学等と就職支援協定を結んでキャリアセンターに伺い、例えば、滋賀県の中小企業を合同説明会に参加させて欲しい、紹介して欲しいとお願いすると、委員がおっしゃるように、滋賀県が推奨する企業を具体的に提示してくださいとおっしゃいます。

我々の立場で、この企業は絶対に大丈夫ですとか、推薦しますということは申し上げにくいので、こういった冊子で「ユースエール」に認証されているとか、女性活躍の認証を受けられているとか、そういうところはアピールさせていただきたいと思います。

これは冊子ですが、その他に「WORKしが」というサイトでも、県内企業600社程度を紹介させていただいていますので、こういったところでPRをしていただきたい、また、させていただきたいと思います。

<会長>

ありがとうございます。

滋賀県も是非広く、深くやっていただけるようお願いしたいと思います。

<委員>

先ほどの委員のお話の中にもありましたし、前回も申し上げましたが、何か取り柄のある事業所、それは業種を問わず、そうないと思うのです。普通のことをしっかりやっている、そういう事業所が多い。そういった中で、世間には知られていないけど、すばらしいものを持っているよというお店や会社を紹介するのはいいのですが、そもそも取り柄のない会社のほうが多いと思うのです。

他より抜きん出たものを作っているけれど埋もれているだけという事業者は、しっかり支援すれば伸びていくからいいのですが、お客さんや社会に必要とされているものを一生懸命、普通のレベルでつくっている、普通の事業者はどうすればいいのかということです。何の取り柄もないけども、一生懸命やっているという大多数の事業所を何とかしていかなければ、底上げはできないですね。素晴らしい人に伸びてもらって、全体を上げていくという方法もあるでしょうけれども。

そういった意味では、やはり商工会議所や商工会が伴走型支援で、普通の事業所に長期間寄り添って、しっかりとその事業所を支え、伸ばしていく。こういった地元の経済団体をもっと利用されるべきではないか。もっと大きな課題と大きな予算をいただいて。何かと難しいとは思いますが、よろしくお願いします。

<会長>

全く同感でございます。

事務局のほう、よろしいですか。

<事務局（中小企業支援課長）>

県の予算が厳しい中、支援機関の皆様には色々と無理をお願いしているところです。

ただ、今おっしゃいましたように、商工会や商工会議所の支援員の方が日々巡回して、相談に乗っていただいて、状況に応じて様々な補助制度も使っていただきながら、日々頑張っている事業者に次のステップを目指していただくということも、一つの大きな支援のあり方だと思います。

まずは、日々の業務にしっかり取り組んで顧客の信頼を得ていただく。そのためには、やはり商工会、商工会議所等支援機関の支えがないと、なかなか進まないということも承知しておりますので、しっかりと支援をさせていただきたいと思っております。

<会長>

ありがとうございました。

はい、では次お願いします。

<委員>

冊子に掲載する滋賀の企業を100社募集しておられますが、10項目だったら10項目、同じ項目を設けていただき、それを見る学生が分かりやすくそれらを比較できるようにして、それから、特筆すべきところをPRする欄も設けていただくとよいのではないのでしょうか。

行政が掲載企業100社を推奨するということはなかなか難しいとは思いますが、できたらそこにチャレンジして欲しい。そうすることによって、企業がその100社に入ろうということで一生懸命努力をして、いい会社になっていくのではないかと思います。また検討をお願いします。

あと、アンケートにも出ているネット販売ですが、景気によって1兆円程度増減しながら、年間約42兆円の規模でモノが動いていると聞いています。我々小規模事業者の物が売れないというところにも、出来たら何か支援いただけたらありがたいと思います。

それから、先ほど委員もおっしゃったのですが、京都にあれだけ多く来ている外国人観光客を、滋賀県へどう引っ張って来るのか、市町だけではなかなか対応ができないので、県としてもいい案があればやっていただけたら有り難いなど。しかも、小規模事業者だと言語対応が難しいので、その辺りも何か御支援がいただけたら有り難いです。

10月の「滋賀県ちいさな企業応援月間」に関しましては、商工会連合会が国の補助金を頂いて、10日にびわ湖大津プリンスホテルを会場に食の商談会を開催させていただきました。今年で2回目になるのですが、出展者が昨年の37社から今年は42社、来場バイヤーが昨年の97名から今年は161名、約65%増ということでした。そして当日は商談等々をしていただいたのですが、昨年は164件で今年は274件、約67%増ということで盛況でございました。バイヤーさんからも思いがけず期待以上だった、非常によい商談会ができましたとの声も頂き、好評でございました。今年は昨年よりも多くの申込があり、来年も何とかこの商談会ができる方法がないのかと思っております。また県にもお力を貸していただきたい、というお願いでございます。

<事務局（観光交流局副局長）>

インバウンドについては、京都にはたくさん来ているのに何で山を越えて滋賀に来られないのかという議論が、先日の観光事業審議会でもテーマの一つになっていました。

京都は、海外の方にとって非常にネームバリューがあるのかなど。最初に来日される方は、一度は京都を見てみたい、それが日本を見ることだと思われるようです。

滋賀県は京都のすぐそこ、電車で10分以内にあるということが、なかなか伝わっていないということは非常に悔しい思いをしております。すぐそこまで来ておられる方を、いかにこちらまでお誘いするかということを検討中です。

市町単位で見ると全然来られていないところもありますし、やはり言葉の問題が難しいです。今一番多いのは台湾の方で、それから中国、韓国と近隣国の方が多いのですが、地域によっても差が出てきます。また「ビワイチ」関連で言いますと、自転車に乗られるのが好きなヨーロッパの方が多いということで、今売り込みにかかっております。

来られるとなると、また違う対応をしなければいけないことになり、言葉だけではなく、風習や食習慣など、いろんなことが出てきます。個々に対応するより、出来るところはまとめて勉強するとか、言葉が通じなくても、例えば指差しで注文するためのメニューを数か国語表記しているラーメン屋が非常にはやっているという事例もありますので、そういったことも一緒に勉強しながら、出来るところから取り組んでいきたいと思っています。

<委員>

いろいろと御検討いただきありがとうございます。

滋賀県は、神社仏閣が京都よりも多く、本当に素晴らしいものがたくさんあるのに、滋賀県民はちょっと内気なのかなと。もう少し大々的にやっていただけたら有り難いなと。先日、中企庁の安藤長官が食の商談会にお越しになったときも、滋賀県のことをよく御存知で、湖南三山から湖東三山、そして比叡山と本当に、我々より詳しいぐらい、いいものがあるよということをおっしゃっていただきました。我々も頑張りますので、是非またよろしく願い申し上げます。

<事務局（中小企業支援課長）>

ネット販売についてのお話の中で、小規模事業者の方も頑張っておられるというところで、小規模事業者の方が新しく取組をされる場合のスタートアップ補助金という県の支援制度もございます。今年度は大変好評で、予算は消化してしまったのですが、来年度も予算を確保したいと思っていますので、また御活用いただき、小規模事業者の新しいチャレンジを県も応援したいと思っています。

また、食の商談会における商談件数が270件以上と、昨年度よりまた一段と拡大したというお話もお聞きし、素晴らしい取組だと感じております。

ただ、県予算が厳しい中、来年度も商工会連合会に一括して補助金を交付させていただく予定をしていますので、出来ましたら、その中でやりくりをしていただけると有り難いと思います。申し訳ございません。

<会長>

指名が遅くなってすみません。お願いします。

<委員>

観光の話になるのですが、例えばフィンランドまで行きますと、ロシアのサンクトペテルブルグまで本当に近い。ロシアはロシア旅行と分けて考えている旅行のタイプが多いのですが、実際は北欧まで行くと、すぐロシアへ行けるわけですね。

海外の方と話すと、東京、京都、広島に行ったという話は必ずといっていいほど出てくるのですが、京都の隣の滋賀県は知らないかと訊くと、ほとんど知らない。京都まで来たら、一山越えると滋賀県といういいところがありますよ、というアピールが出来ていないと思うのです。

先ほど部長がおっしゃったように、滋賀県へ来たことがある人は、滋賀県は良いとおっしゃるのですが、全く白紙の人にどうやって滋賀県へ来てもらうかという、先日の観光の会議でも話が出ましたが、京都や大阪などもっと外部から滋賀県をアピールすることが必要だと思います。

日本で知られていない県というと、佐賀県、滋賀県、山梨県の3つが挙げられることがありました。日本人でさえどこにあるのか知らないと。京都まで来て山を越えたら数分で滋賀に来られる、というPRの仕方も必要だと思うのです。観光だけに限らず、ものづくりも含め滋賀県にはいいものがいっぱいあるので、どういうPRをするかということがとても大事ではないでしょうか。どうしても中から向きで物を考えますけど、外枠で何を考えるか、というところが大事じゃないかと思います。

私は古い業界におりますので、普段は自分のところからの発信ばかり考えているというのが実際のところ。一企業としては、まず自社のオリジナリティーをいかにつくるかということがとても大事じゃないかなと思い、頑張って仕事をしております。市や県から伝統工芸の振興や人材の育成について支援していただき、今、若い人材も頑張って育成はしているのですが、定着率も良いとは言えませんし、今後こういった問題点をどう解決していくのかが大きな課題です。

当社でも、事業承継をしてくれる人材が育ってはきましたが、どうしたら人材を底上げして、育てていけるかというのが一企業としては課題です。こういう滋賀の企業10

0社募集といったようなチラシをいただいても、事業が上手くいって、前向きに物事を考えられるという状態の企業であればいいですけど、先ほど委員がおっしゃったように明日まずどうするのか、というような余裕がない企業をPRしてもらうにはどうすればよいかということですね。底の方から拾い上げていってもらって、充実していくためにどうするかというところ、私は大事なことじゃないかなと思うのです。出来るところばかりではなく、日々もがいているところをどうするのかということが、中小規模の事業者支援に係る一番大きな課題だと思うのです。

行政からはなかなか特定の企業をピックアップできないというお話だったのですが、滋賀県には経済団体が6つもあります。その辺はうまく連携を取って、経済団体から推奨していただいたらどうでしょうか。支援すれば何とかなる企業も本当にたくさんあると思いますので、そういう意味で、何かコミュニケーションを取っていただけるといいのかなと思いました。

<商工観光労働部長>

PRに関してはそのとおりだと思います。我々PRが下手で、思うようになかなか上手く伝わらないことがあるのですが、「ここ滋賀」をつくったのであれば、フィンランドとロシアが近いことと同じように、京都と滋賀が非常に近いということ、そこに滋賀があるということ、「そこ滋賀」をもっとPRするように、議会からも言われております。

来年度予算はまだ確定ではないですが、京都や京阪神から観光客を引っ張ってくるという取組や、「ここ滋賀」で県の観光や産業のよいところを伝えていくという取組を予算化したいと思っております。

もう一つ、「ココクール」事業を7年間やってきました。1,000件以上の応募があり、毎年10件ずつ選定しているのですが、今後はそれらを売り込んでいくためのPR、例えば「ここ滋賀」で売るといったことや、京阪神に向け、滋賀県にいいものがあるよといったPRに取り組んでいきたいと考えております。どのように伝えていくのが課題ですので、今の御意見も踏まえながら検討していきたいと思っております。

<会長>

ありがとうございます。

はい、どうぞ。

<委員>

すみません、敢えて反論を申し上げます。

滋賀県には残念ながら、海外から見て魅力的なものは無いと思います。あれば、もう大勢の方が来られていると思います。例えば、モン・サン＝ミシェルへはパリ観光の一環で、パリから4時間掛けて行くのですね。魅力さえあれば、インバウンド客というのは4時間掛けてでも行くのです。

ですから、京都に来ているにも関わらず滋賀県には来ないというのは、それほど、海外の方にとって滋賀県には魅力的なものが無いということ、その前提から始めないと、伝わればもっと来てくれるはずだなんて言っているといつまでも無理だと思います。海外の方が来られるような魅力あるコンテンツをきっちりつくらなければならないと思います。

そのためには、どこの国の、どういう層の、といったターゲットを絞って、そこへピンポイントで絞り込んでいく必要があります。滋賀県はPR下手だというのは、そうではないと思います。残念ながら、そこまでインパクトが強くないと思いますので、PRさえすれば来てくれはるはずだという発想は、まず捨てた方がいいと思います。

ただ、宿泊するには非常に便利な立地ですので、そのあたりをいかに活かすかということが1つポイントになると、昔、東近江の方で「てんびんの詩」という教育ビデオがありました。現在、商工会議所や商工会と一緒にこのビデオの復刻版を作らないかという話をしております。例えば中国の人でしたら、会社は大きくなったけども、事業をどう継続させていけばいいのか、長寿企業になるにはどうしたいのか、皆悩んでいて、近江商人の里である五箇荘などにもよく来られるのです。ですので、例えば「てんびんの詩」の中国語版を作ったらどうかと。それを中国で流したら、「聖地巡礼」で滋賀県に大勢来ると思います。そういった強力なコンテンツを持たなくてはいけないと思います。そういうふうに発想を変えないと、他所がやっていることの焼き直しをしてもだめ

だと思います。いろんなアイデアを皆で出して、一点集中でやるのがいいのではないのでしょうか。

<商工観光労働部長>

おっしゃるとおりかと思います。いいものがあってこそそのPR、そのとおりだと思います。

やはり来年度の話は確定的に言えないのですが、強力なコンテンツということと言えますと、例えば、「虹色の旅へ。滋賀・びわ湖」観光キャンペーンをやっていく中で、2020年の大河ドラマが「麒麟がくる」に決まり、いよいよ明智光秀が主人公になるといったこともありますので、そういうコンテンツを利用して何かできないかということも考えたりしています。

戦国時代は、常にこの地が舞台になりましたので、そういったものとの繋がりが出来たらいいなということを考えております。これは一例ですが、そういったものが芽を吹くように繋げていきたいと思います。また御支援、御協力をよろしくお願いします。

<会長>

次の方は。

はい、どうぞ。

<委員>

来年から出国税が出来ますよね。それが1,000円ぐらいと言われているのですが、観光庁には年間400億円程度入ってくると言われており、国は、それが各地の地域振興になればいいと考えているようです。

「びわこビジターズビューロー」は、そういったお金を引き受けることができる法人、いわゆるDMO法人ですよね。是非とも、この観光庁の400億円を獲得しにいていただきたいと思います。県民からの税金だけでは無理だと思いますので、このお金を滋賀県で積極的に使わせていただくという動きをしていただきたい。

<事務局（観光交流局副局长）>

先日、中部運輸局事務局の会議があり、その前の週には近畿運輸局でも会議がありました。そこでこの話も出たのですが、国としては470億円程度の税収を見込んでいるそうです。その全てが観光庁に来るわけではなく、例えば出入国関係とか、観光地としての公園整備だとか、いろんなところで、それぞれ分捕り合戦を頑張っているというお話がありました。

DMO対象の事業も考えているところだということです。地域連携DMOであるビズターズビューローのほか、地域DMOもおられますので、新たな財源が出来たのですから、積極的に情報収集し、手を挙げて、頂けるものはちゃんと頂くよう、頑張りたいと思います。

<会長>

ありがとうございました。

御意見も尽きないようですが、時間の都合もございますので、次の議題に移らせていただきますと思います。

■議題2. 滋賀県中小企業の活性化の推進に関する条例施行後5年間に係る実施状況等について

（事務局より資料4により説明）

<会長>

ありがとうございます。

この2番目の議題は、滋賀県中小企業の活性化の推進に関する条例が施行後5年を経過したということで、一つの節目として、その間における県内の中小企業活性化に係る取組内容および成果についての振り返り、いわば総括をさせていただいたということで御説明をいただきました。

資料では、今あったとおり、条例制定の背景・経緯、5年間の取組・成果、続いて経済指標や景況感の推移、そして最後に、今後における課題や方向性を御説明いただいたところでは、

この内容について御不明な点、また御質問があれば伺いたいと思います。特に、最後に今後の課題・方向性ということについて説明があったとおりでありますが、最初の議題と若干重複する点があるかもわかりませんが、より大局的な立場から、皆様方から御意見を頂戴出来ればと思いますので、よろしくをお願いします。

当然のことですが、振り返った結果をこれから先に繋げていかなければならないということかと思えます。そういった意味でも、この5年の経験をしっかりと踏まえて、次の施策、来年度以降に繋いでいただきたいと思っております。

<委員>

前回は申し上げた、A評価の割合が年々増えてきたということに関連しますが、5年間施策を展開して、当初立てた計画に対してうまく実行できるような体制が出来ましたということだと思っておりますが、では5年前の中小企業の実態と、今の中小企業の実態を比較してみて、これまでやってきたいろんな施策が果たして効果があったのか、なかったのかという議論が、この資料では難しいという印象を受けます。

例えば、①から⑨までの項目、海外展開支援、地場産業・地場産品などについて、毎年毎年、事業ごとにA評価からD評価まで細かく検証されていたのと同じように、5年間を振り返って検証してみないと、その施策が本当に中小企業の活性化に繋がったかどうかまでは分からないと思います。

せめて、5年前に比べて相当良くなっていますとか、悪化していますとか、現状維持ですとか、その程度の見解ぐらいは頂いた方がいいのではないかと思います。

<商工観光労働部長>

A評価の割合がこんなに上がっているが実態はどうか、アウトカムの指標に着目してどうなったのかという御意見かと思えます。2ページ、3ページに挙げたように、我々もいろんな施策を展開してきたという思いはあるのですが、果たしてそれがどれだけの成果として結びついたのかということについては、例示で申し上げることで許してい

ただけるのであれば、例えば観光については、これは外部経済の影響もあったかも知れませんが、確実に増えているということは言えるかと思います。また、地場産業に関して直近の状況を見ると、全体としては下げ止まりの傾向にあると思います。製菓は順調ですし、麻や綿織物は一時に比べると回復してきたという状況です。5年前に比べてどうかというと、彦根バルブ、湖東麻、高島綿織物、それから製菓については良くなってきたという印象です。ただし、全てに行き渡っているとまでは言えません。地酒についても条例が出来て、最近の状況をお聞きすると、生産量が増えているというお話も伺っています。

断片的で申し訳ないですが、活性化施策により、どの程度かははっきり分かりませんが、経済に何らかの影響を及ぼすことが出来たのではないかと考えています。例えば、マザーズジョブステーションなどの施策においても、ここで就職につながった方が多くいらっしゃると思います。これは企業の業績にも一定反映されると思いますし、シニア・高齢者の方の活用も図られてきたものと思います。これだという指標はないのですが、それらが経済の底上げになっているという思いを持っています。

<委員>

そうすると、この9項目について、毎年と同じように評価すると、ほぼ全てに渡ってA評価、B評価あたりの自己評価になるというイメージで捉えさせてもらえばよろしいでしょうか。

<商工観光労働部長>

個々の施策の評価については、各項目で目標となる指標を設定し、そこまでの水準に達したらA評価ということですので、それらが必ずしも全体の評価には直結しないということはあると思いますが、着実に個々の施策の評価が上がってきているということで、全体の成果に繋がっているという認識をしています。

<会長>

ありがとうございます。

他に何か、御意見等ございませんか。

<委員>

観光に関して申し上げます。滋賀県民は観光振興にそれほどの重きを置いておられないのではないかという思いがあります。大勢の観光客に来てもらわなくても、私達は静かに豊かに楽しく生活しています、という県民性が表れているのではないかと思います。せっかくいろんなことを企画していただいても、それに参加しない方のほうが多いと感じます。

私どもは料理屋をさせていただいているのですが、時代にうまく乗っている商売ではなく、どちらかというと、時代の流れに逆流して後退気味のところもあります。インバウンドの方に来てもらおうと思っても、バスで100人から200人が一斉に来られて、さっと帰られるという形では、私どもでは受け入れられないという現状があります。インバウンドも、団体で来るというのではなく、細かく二、三十人の方が滋賀県を本当に楽しんでいただけるような施策、滋賀県は自然に恵まれたところです。今、地方創生なども言われておりますし、田舎の良いところ、農村・漁村の暮らしや歴史・文化など、そういうことにも少し取り入れていただいて、じわじわと観光に来てもらえるというような施策をお願いしたいです。

滋賀県でも宿泊客をたくさん受け入れてはいますが、夕食は食わず、朝食だけ食べて、朝早く出掛けられるという方が多いということも聞いております。先日、南フランスから25人ほどの方がお越しになり、船に乗っていただいたのですが、こういったハイレベルの方をターゲットにするという方法もあるのではないかと思います。そういう方々に、滋賀県はこんなに素晴らしいところだということを再認識していただき、もっと受け入れをさせていただきたいという思いがあります。

滋賀県は古代から続いた大変貴重な歴史もあります。滋賀県の歴史を日本の方にももっと知ってもらおうという取組も必要じゃないかと思います。滋賀に都合のいい大河ドラマがこれからも出来てくると思いますので、それをうまく取り入れて、歴史の好きな方、歴女という女性もたくさんいらっしゃいます。ですので、そういう取組をしていただくと有り難いと思います。

<委員>

彦根城が世界遺産になったら有名になります。

御協力よろしく申し上げます。

<事務局（観光交流局副局長）>

滋賀県に昔から住んでおられる方も、希望して移住されてきた方も、やはり住みやすい、静かに暮らせるといふところを好んでおられる方が多いのではないかと考えております。御指摘のとおり、県民性としては、観光客が大勢来てお金が落ちるといふことよりも、静かに暮らせることを望んでいるという傾向もあるように思います。

先日、大学生に、観光の振興施策は必要だと思うかどうかという投げかけをさせてもらったところ、意見は半々だったのですが、結果的には観光振興は進めない方がいいといふ結論になりました。理由を聞くと、琵琶湖が汚れるといふわけです。きれいな自然や、大事な仏様が傷むのであれば、静かに暮らして、経済は地域の中で回したらいいのではないかと、いふようなことでした。

そうは言いましても、これから人口が減ってくるということもありますし、外から評価されることで誇りを持って住めるという部分もあります。ただ、お金を落としてもらうためにどんどん呼び込むということでは理解が得られませんし、「観光公害」といふ言葉もあり、紅葉の季節になったら家から出られないといふことも伺います。

滋賀県は、近畿の中で見ますと、お寺ももちろん多いのですが、水との暮らしとか、自然と折り合いながらといふ、その暮らし方自体が観光の売りとしてあるのかなと思っています。先日の会議では、「侍」や「忍者」は世界中が知っており、滋賀県にはあるじゃないですかと言われたのですが、聞いていると、どうやら中山道を歩くのが流行っているようです。これまでの何かを見に行くという形ではなくて、日本を味わうといふような体験型に段々と変わってきているということがあります。大きいものを作るとか、綺麗に観光施設を整備するといふ方法もありますが、今あるものを大事にして、そこでの暮らしへ溶け込みながら体験していただくといふところに導くといふ形を皆さんでつくり上げていくのが、これからの方向性の一つとしてあるのではないかと考えています。

<会長>

ありがとうございます。

他に何かございませんか。よろしいですか。

それでは、時間の関係もございますので、本日の2つの議題について皆さんから御意見を聞くのは、ここまでとさせていただきます。

本日、皆さんから非常に貴重な御意見を頂戴しました。来年度の施策、また来年度以降の施策にもいろいろと活かしていただきたい、このように思いますし、今後の中小企業活性化施策にかかわる大きな方向性について御意見を頂いたと思います。

是非これを今後に繋げていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、事務局から何かございますか。

<事務局（中小企業支援課長）>

御審議をいただきありがとうございます。

本日いただきました御意見も踏まえ、次回の審議会では、平成31年度の実施計画案などをお示しし、皆様から御意見を賜りたいと考えております。

次回の審議会は、年度末でお忙しいところでございますが、3月下旬を予定しております。また改めて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考えております。是非御出席を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

<会長>

長時間に渡り貴重な御意見を賜り、誠にありがとうございました。

本日の議事は、これをもって終了させていただきたいと思います。

それでは、進行を事務局にお返しします。

<商工観光労働部次長挨拶>

会長におかれては、円滑な議事運営に努めていただき、ありがとうございました。また、委員の皆様方からは幅広い見地から様々な御意見を賜り、誠にありがとうございました。

本日、我々から説明させていただきました5年間の成果につきましても、それはどうなのかといった御意見も頂戴しました。我々行政としては一生懸命やっているつもりですし、手前みそに見えるかも知れませんが、それぞれの事業においてA評価なりB評価なりで頑張っているつもりです。

頂いた御意見は、来年度の予算編成、さらにはまた今度の実施計画策定の参考とさせていただきますながら、滋賀県の中小企業の活性化に向けた施策に取り組んでまいります。

引き続き、委員の皆様方には、幅広い見地から我々に御意見を賜りますことをお願い申し上げます。非常に簡単ではございますが、閉会に当たりましての御礼とさせていただきます。ありがとうございました。