

令和7年度第3回神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進審議会 議事録

日時：令和8年1月27日（火）10時00分～12時00分

会場：神奈川県新庁舎9階 議会第8会議室

1 開会

2 あいさつ

3 審議事項

- (1) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の改定案について
-
-

1 開会

（事務局より、開会及び審議会の成立を報告）

2 あいさつ

（中小企業部長よりあいさつ）

3 審議事項

- (1) 神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の改定について

○ 佐々会長

本日はお忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。先ほど柴田部長からお話がありました通り、神奈川県から諮問を受けて皆様にご審議いただくということで、よろしくお願いたします。本日は、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の改定案について、皆様からご意見をいただきたいと思ひます。

それでは、早速お手元の次第に従って進めさせていただきます。本日の審議事項は1点、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の改定案についてですが、2つに分けて審議させていただければと思ひます。

早速事務局からご説明いただきますが、まず資料1-1、1-2、1-3「1 経緯」までをご説明いただき、その部分までの審議から始めたいと思ひます。それでは、事務局よりご説明をよろしくお願いたします。

○ 事務局

（事務局より、審議事項(1)について、資料1-1、1-2、1-3「1 経緯」を説明）

○ 佐々会長

ありがとうございました。それでは、ただ今説明していただきました、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の改定案について、資料1-1から資料1-3までありますが、資料1-3次

の「2改定案の概要」につきましては、広く委員の皆様の意見を伺いたいので、別にご説明いただいでご審議いただく予定です。今は、資料1-3の「1 経緯」の部分について何かご意見やご質問がございましたら、お受けしたいと思います。特に2ページから3ページにかけて、パブリック・コメントに関する状況やその意見の内容、それに対して計画の改定案に反映したものなどの記載がございます。この内容について、何かありましたら、ご発言ください。

○ 佐々会長

では私から、パブリック・コメントの意見のうち、計画の改定案に反映しないものの2つについて少し発言させていただきたいと思います。

まず、「大柱2の施策目標である売上高経常利益率については、大企業も含めた利益率と思われるため、中小企業・小規模企業の実態を反映した数値目標を設定するよう希望する。また、経常利益は営業外の収支が含まれているため営業利益率の方が重要だと思う。」というご意見がありますが、これについてどのような検討があったか伺えればと思います。

また、次のご意見「中小・小規模事業者は、最低賃金の引上げや防衛的賃上げで給与支給総額を増加しているのが現状であることから、KPIとして適当か検討の余地がある」についても、どのような検討がなされたのかご教示いただけますでしょうか。

○ 事務局（中小企業支援課）

中小企業支援課長から回答いたします。ここでは単純に、「反映するもの」、「既に盛り込んでいるもの」などの表題の元にご意見を参考に記載しておりまして、反映しない部分や、どのように盛り込まれているかなどの詳細については、本資料は概要のため、恐縮ですが、省略させていただいております。

まず、1点目の売上高経常利益率については、記載しているご意見の通り、営業外の収支が含まれております。施策目標を設定するにあたって様々な統計を検討いたしましたが、売上高営業利益率は公的な機関が出した統計の公表数字がありませんでした。そのような事情があり、日本銀行が定期的に公表している売上高経常利益率を指標として推移を見ていくこととしました。

2点目の生産性向上補助金における給与支給総額の増加をKPIとしていることについて、記載しているご意見はもともと、最低賃金の引上げや防衛的賃上げで給与支給総額が上がっているのが現状です。最低賃金の引上げが、本来の賃上げ率に肩を並べているか、それを上回る引上げが行われているほか、最低賃金引上げに伴って元からいた従業員の賃金も上げていく必要もあり、その対応がものすごく大変だという声を中小・小規模事業者からいただいています。確かにそういったもので給与支給総額は上がっていきますが、県内の中小企業・小規模事業者の皆様に、生産性向上のための取組をやっていただいたり、省力化、効率化のための設備導入によって少しでもかける工数を省いていただいたりして、稼ぐ力を向上させていただき、そこに追いついていってもらうのが重要かと思い、このような評価指標を置いています。

○ 佐々会長

ありがとうございます。他にも皆様からご意見等ございましたら、お伺いしたいと思います。

○ 根本委員

小田課長に1点お伺いしたいことがございます。今お話し合った売上高経常利益率に係る意見の前半部分について、確か以前質問させていただいた記憶がありますが、売上高経常利益率について、大企業と中小企業・小規模企業すべて含めた統計しかないので、中小企業・小規模企業だけを分けた数値を設定することが難しいという認識でよろしいですか。

○ 事務局（中小企業支援課）

おっしゃる通りです。中小企業・小規模企業に関する計画なので、中小企業・小規模企業に特化したデータがあればよいですが、残念ながら公表されている統計数字ではない中で、例えばこれが、売上高を見ていくと、大企業の業績の良し悪しによって左右されてしまいますが、大企業といえども利益率に関しては、全体のパイを大きく左右するほど影響しない傾向にございますので、確かに大企業も含まれており、中小企業・小規模企業の利益率からすると少し高いかなという数値が時点時点ではありますが、全体の推移を見る上では、一つ参考にできる指標ではないかと考え、採用しました。

○ 根本委員

よく分かりました。ちなみに、確か業種ごとの統計も公表されているものはなく取りづらいということでしたよね。

○ 事務局（中小企業支援課）

はい。日銀からは全業種含まれた数字が出されているものと認識しています。

○ 根本委員

ありがとうございます。

○ 道添委員

1点気になった点があるんですけども、計画の改定案に反映したものの2つ目、経営相談について、今まではKPIを巡回相談数とされていたところをもう少し幅広に、という内容についてです。オンラインやいろいろなものを含めると、相談件数は増えると思います。その数字だけを見ると、これだけ支援しているというのが分かると思いますが、ここで重要なのは、支援しているということではなく、他の項目で上げている、県が複合的にやっている施策にどうつながっていくかだと思います。例えば、相談を受けたからこの制度の活用が増えたとか、こういう取組をする企業が増えたとか、そういうことにつながらなければならないと思うので、公表するかどうかはいろいろあると思いますが、相談件数に加えて、産業支援機関の人が制度の紹介をしたのか、それとも制度融資の説明をしたのか、補助金の申請の支援をしたのか、プラスアルファでそこを捉えると、その後検証するときに複合的に相関関係が分かるのでいいかと思います。

○ 事務局（中小企業支援課）

委員のご指摘の通り、何か相談を受ける、支援をするなど、それがどうつながっていったかが実は重要ですが、そこにはある程度時間がかかってきます。例えば事業承継ですと、場合によってはそれが複数年にわたるものもごございます。ここでは毎年 KPI として目標値を立てて見ていくことが必要な関係上、一旦単純な相談件数を置いています。相談自体は、巡回相談などこれまで長年にわたって取り組んできておりますので、長い目で見れば、相談のうちのどれくらいの割合がその先につながったのかということは統計として出すことはできますので、毎年の KPI としては、相談件数と置くことに意味があると考えています。

○ 佐々会長

他にこの経緯の部分で何かございましたら、ご発言いただければと思います。

この後は、中心的な部分になってまいります。こちらにつきましては、ぜひ、すべての委員の皆様からお一言ずつでもご意見をいただければと思っておりますので、よろしく願いいたします。資料 1-3 「2 改定案の概要」に記載した内容について、資料 1-2 の改定案の内容を含めてご意見をいただきたいと思っております。まず、事務局から資料 1-3 の 4 ページの「2 改定案の概要」について、ご説明をお願いいたします。

○ 事務局

（事務局より、審議事項(1)について、1-3 「2 改定案の概要」を説明）

○ 佐々会長

ありがとうございます。それでは、先ほど申し上げましたように、ここにつきましては、本日の審議会の中心的な内容でございますので、ぜひすべての委員の皆様からご意見等をいただければと思います。

それでは、ただいま事務局よりご説明のありました資料 1-3 「2 改定案の概要」、事前に少しお目通しいただいているかと思いますが、資料 1-2 について、ご意見をいただければと思います。また、こればかりでなく、せっかく皆様にお集まりいただきましたので、それぞれのお立場から中小企業振興、特に最近の問題に関する話題提供なども含めてお話を伺えればと思っております。こちらから順番にとは申しませんが、皆様からご意見を頂戴したいと思っておりますので、何かございましたらお知らせいただき、ご発言ください。

まず、私から、細かいことで恐縮ですが、資料 1-2 の 6 ページの重視している経営課題の表頭に記載されている年代は経営者の年齢ということでよいでしょうか。もしこの表を掲載するのであれば、何の年齢か分からないと思いました。

○ 事務局（中小企業支援課）

お見込みのとおりでございます。確認して、明記をするようにいたします。

○ 佐々会長

よろしくお願いいたします。

それでは、特に順番はございませんので、皆様からご意見をいただければと思います。

○ 道添委員

2点質問させてください。

1点目が大柱2の施策目標となっている、県内企業の目指す売上高経常利益率8.34%という数字は全産業通してということですが、県内企業の数から産業分類を見て、業界平均値の売上高経常利益率を見ながら出したのでしょうか。というのも、小売業や卸売業など、8.34と聞いたときに難しいなと思う業種もあるので、気になりました。

○ 事務局（中小企業支援課）

先ほどのパブリック・コメントのところでもお話ししました通り、日銀が公表している統計調査の数字をそのまま採用しており、企業のサンプリングについて我々の方で特段抽出してということではありません。そういう意味では、業種によっては随分高い数字になっているとは思いますが、きちんと推移を見られるものとして、これを採用しているものです。

○ 道添委員

あともう1点質問ですが、大柱1中柱8「宇宙関連産業の育成」について、新しく始まり、国の施策とあっているところもあり、大変興味深く思っている企業も多いと思います。このKPIのマッチング件数というのは、何をした時の件数でしょうか。

○ 事務局（産業振興課）

宇宙関連企業の交流拠点での企業マッチング件数です。今年度、相模原エリアに宇宙関連企業の交流の場を新たに設置しました。この場で様々な企業が実際に交流、マッチングした件数をリアルにカウントしていこうと考えています。

○ 道添委員

これに参加した企業数ということですか。マッチングというと、受発注商談会のように、お題があってそこに対して企業が申し込んで、会いましたよ、というイメージをしているのですが、今後どういうことをされていくのかなと関心がありご質問させていただきました。

○ 事務局（産業振興課）

位置づけとしましては、企業や大学などが共創に向けた打合せを行った件数としております。

○ 水野委員

何点か確認と質問をさせていただきます。

まず大柱2中柱4「中小企業のグループ化」のところでM&Aについて書かれていますが、M&Aというと、円滑な事業承継の要素が強いのではないかと思います。中央会では現在、神奈川県共同施

設利用補助金などがあり、組合の方で何社かが集まって新しい設備を入れて企業力を高めていくというもので、そういう趣旨だと思っていたので、それもできれば支援件数として入れていただきたいと思います。

2点目が大柱3中柱2「外国人材の受入支援」のところで、2027年に就労支援制度が始まりますが、ここに書かれているのは高度外国人材ですので、来年以降、県として就労支援制度の実効性を高めるためには、かなり支援策が必要だと思っています。日本語教育、生活環境、職場の環境、こういったものがセットされないどうしても排外的な雰囲気になってしまうので、地域で共生できるような仕組み、それぞれの地域によって違ってくると思うので、就労支援制度を盛り込んだアイテムを入れていただければと感じています。

3点目は、前回の活性化推進計画には、働き方改革やダイバーシティが中柱にあったと思いますが、これは大柱3中柱5「県内企業等の職場環境整備支援」に集約されたのでしょうか、質問させていただきます。ただ、中小企業にとって、介護や出産育児で休業を取るというのは、これからいろいろと課題が出てくると思うので、その支援を県の方でも続けますよというのほどこかに入れていただきたいと思っています。大手企業の方と話す、育児で1年間休みましたなど、中小企業ではとてもそこまでいかないというところもあるので、格差も出始めている気がしているので、働き方改革に対して今後どう取り組んでいくのかというところをお願いします。

4点目ですけれども、大柱4中柱5「デジタル化支援」ですけれども、小規模事業者と書かれており中小企業が外されそうな気がしています。また、デジタル化支援というのはシステム導入、当然ハードソフト込みで入れるというのが前提だと思いますが、今だと例えば生成AIを活用していくのも入ってくると、それに伴った人材育成も両輪で進めていかないと、せっかく物を入れても使いこなせないことになってしまいます。そうすると、あっという間に、その機械は横に置いて今まで通りやりましょうという形になると思うので、人材育成と両輪で進めるように見えるといいのかなという気がしています。大手の新聞記事ですが、AI人材は不足が見込まれているとのこと。この辺も先手を打って技術進展の速さとスキル転換を進めていかないと、ますます格差の広がりが懸念されます。先を見て人材育成というのは難しいとは思いますが、官民協働含めてで時代に合ったスキル転換ができていくのではないかと考えていますので、よろしくお願いします。

あと最後ですけれども、改定案の6ページに記載されている経営課題、人材不足、販路開拓、価格の問題がありますけれども、全体として、今の課題に寄り添っていくというアピールをどこかでしていただけたら皆さん共鳴していただけたらと思いますので、よろしくお願いします。

○ 事務局（中小企業支援課）

まずは中小企業支援課からグループ化について回答いたします。ここでは一旦 M&A という言葉を使って設備導入に対する支援件数を出しております。事業承継では、というお話がありましたが、事業承継では県内の後継者不在率を下げることを主眼に置いております。ここでは、後継者云々という問題は別にして、規模の小さい企業同士が、緩やかな連携でも、組合化しても、M&A を使ってもいいですけれども、まとまることによってスケールメリットを高めて、今までよりも大量ロットの受注を獲得するとか、共同で人材の確保に取り組むなどを念頭に置いております。グループ化自体はいろいろなやり方があると思います。まさに中央会が取り組まれている組合化も一つだと思いま

すが、一つ業績評価指標として出すにあたって、組合の設立は我々が許認可をやっておりますけれども、件数は年間で一桁程度ですので、それだと年によってばらつきも出てまいりますし、というところで、一旦 M&A 実施に伴う設備導入等に対する支援件数を KPI として置かせていただいています。

○ 事務局（雇用労政課）

大柱3の関連について、雇用労政課の川出から回答いたします。

まず、外国人材の取組でございますけれども、育成就労制度が始まるということは我々も重々承知しております。管理団体がどのくらい関わってくるのかということにもよりますが、まだ導入されていないところでもありますし、まったく県で何もしないというわけではありませんが、今各企業のニーズの調査も行っておりますので、それを踏まえて今後どういった取組をしていくのか検討していきたいと考えております。地域共生は中小企業・小規模企業活性化推進計画には入れてはいますが、文化スポーツ観光局の国際課とも協調して外国人からの相談を受けている他、住宅の支援についても民間企業との連携協定を結んで取り組みを行っているところです。

また、前回の計画にありますダイバーシティについては、中柱1「就業支援の促進」のところに女性の就業支援と、項目としては、若年者、中高年齢者と並列するような形ではありますが、載せているところがございます。前回の計画以降に県の取組として新たに育児、介護の両立に困難を抱える労働者に向けて、企業の環境を整えられるように、職場環境整備支援の取組を始めましたので、今回、中柱5に載せております。

○ 事務局（中小企業支援課）

続いてデジタル化支援の箇所についてお答えします。まずは補助金の方から申し上げますと、デジタル化の取組はやはり、小規模、零細事業者が圧倒的に遅れているという現状がございます。手書きで仕事をするスタイルがまだ普通に現状としてある中で、この小規模事業者デジタル化支援推進事業費補助金というのは、上限を50万円と、割と低く抑えていますけれども、その分使い勝手良く、補助率を2/3と高めに設定しているというところで、それ以外の中小企業を弾いているというよりは、まずはデジタル化への一步を、やりやすいところから、比較的簡単なものについて、小規模事業者、個人事業主、零細事業者に取り掛かってもらおうという趣旨でやっております。それ以外の中小企業のデジタル化は生産性向上の補助金の方で対応していこうと考えております。

デジタル人材については、産業人材課からご説明します。

○ 事務局（産業人材課）

産業人材課長の藤井でございます。よろしくお願ひいたします。デジタル人材ということで、現に働いている方々が、今、生産性向上ですとか、経営の方にデジタルを入れたいという方がおられますので、そういう方につきましては、リスクリングというのがございますので、働きながら受けられるように、オンラインでのリスクリングを県から中小企業に提供しまして、DX化、デジタル化の支援をさせていただいております。

○ 佐々会長

水野さん、よろしいでしょうか。

○ 水野委員

グループ化のところは、いくつかのアイテムでグループ化していこうという解釈でよろしいでしょうか。

○ 事務局（中小企業支援課）

その通りです。M&Aだけを念頭に入れているわけではございません。

○ 佐々会長

ありがとうございます。水野委員からデジタル化支援のところでもAIのお話が出たので、実は私も非常に気になっていることがあるので、お話しさせていただきたいと思います。中小企業の経営者の方とお話ししていると、AIの問題、特に生成AIを始めとしてあまりにも進化と発展のスピードが速く、ほんの2、3年前は出始めだったのに、今は全然違うレベルまで達していて、1年間での変化があまりにも激しいので、実は業種を問わず既にいろいろな業務に使っていらっしやったり、どうやって対応していったらいいんだろうということは皆さん考え始められていたりしているので、これに対する支援は、安全面も含めてしていかなければならないと思います。ただ、AIの問題はデジタル化支援で一括にできるのかなという思いがあります。改定案の48ページの「デジタル化支援」のところに書いてある内容を見ると、今起こっているAIの問題に関する現状を、この内容で一括できるのかなというのを疑問に思いました。ただ、AIの問題はあまりにもスピードが速いので、今回盛り込むのは難しいのかもしれませんが、3年後の見直しの際には、考えていかなければならないのかなと思っております。特にお答えいただく必要はありませんが、このように考えました。

他にありましたら、ぜひよろしくお願ひいたします。

○ 根本委員

資料を作り込まれるのはすごく大変だったのではないかと少し心配しておりますが、2箇所、私はこんなことを思いましたという情報提供をしたいと思ひます。

1つ目、大柱2中柱1「企業経営の未病改善の促進」について思ひたことをお話しさせていただきます。未病を診断するスキームがある程度整ってきいていると思ひており、各金融機関もこの企業は大丈夫かどうかを診断するスキームを持っているはずでひす。ただ、一般的に私がよく聞く支援策のところでも出てくるスキームで言うところ、決算書全体での診断をされることひが非常に多いのかなと思ひておりますが、実際に値段が決められている商売と値段が顧客ごと、商品ごとにばらばらになっている商売の二つに分けた場合、値段がバラバラな商売、要は多品種・小ロットでやっている弊社のような商売は、1年分の決算を見て診断できることとできないことがあります。例えば、1年分を見たときに儲かっているのが分かった、よかったねと。ただ、限界利益が今トレンドになっているんですけども、本当に診断するには顧客ごとの決算書みたいなものが必要になってきます。顧客が10社いたとしたら、トータルではもうかったけれども、そのうち5社が赤字だった場合、儲かっ

ているからよかったねとそのまま突き進むと、3年後どうなっているかというのは正直危ないかなと思うので、本当に診断すべきなのは、材料として必要なのが、限界利益、顧客ごとの決算書がすごく大事で、そこから見える本当に改善すべきこと、まさに未病の発見というのが大事かなと思っています。

それに関連して大柱4中柱5「デジタル化支援」にも絡んできますが、限界利益を算出するのはすごく大変そうに思われますが、すごくデジタル化しやすい分野でもあります。手書きで納品書、見積書を作っている限りは、顧客ごとの決算書を作るのはものすごく難しいことです。ただ、今いろいろなアプリもありますので、そこにきちんと入力して顧客ごとの売上げやそこにかかる原価の紐づけさえできるのであれば、顧客ごとの簡易的な決算書は割と簡単に任せます。そして、それさえ見られれば、気づけることがたくさんあります。といっても、企業の方は忙しいのでなかなかやらないとは思いますが、フロント業務のデジタル化はもちろん、バックオフィス側の未病発見のための材料を作るという意味で、限界利益を算出するための管理会計と言われるところをデジタル化できると、効果が高いのではないかと思います。

もう1点、デジタル化支援について、先ほどリスクリングの話があったかと思いますが、AIの部分で情報提供をしたいと思います。私自身、いろいろところでAI活用のお話をさせていただく機会が多くなってきました。2025年には3回くらい講演させていただきました。そこで気づいたことですが、AIの使い方の話をして、皆それを使って業績が上向きになるかということ、ならないんです。まず、話を聞いた人のうち2〜3割くらいから、その後使いましたとの連絡があります。使い方を習ったとしても、その人はAIの使い方を学んだだけであって、会社の仕組みとかそういうものが分からない限り、使える範囲がものすごく限定的になってしまいます。そのため、リスクリングをAIの使い方だけで終わってしまうと、非常に部分的なものになってしまい、企業にとって本当にプラスかどうか怪しくなってくると思います。そのため、リスクリングとしては、おそらく、問題解決のセミナーは難しいと思うので、実際には5回10回の勉強会を通して自社の問題を分析し抽出して、本当に解決すべき問題は何なのかを発見して、それを解決するためにAI、デジタルを使っていくというような、まるっと企業の課題解決をするようなリスクリングを実施できると非常に効果が高いのではないかと思います。

情報提供でございました。ご参考までに。

○ 佐々会長

ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

○ 小谷委員

大柱3中柱3「障がい者の雇用促進」のところなんですけれども、面接会における採用者数の下のところに障がい者の雇用・定着を支援するとあるんですけれども、こちらの採用者数の後に定着者数というのは入れ込むのは厳しいでしょうか。実際にどのくらい、障がい者の方を雇用して、その後の定着数というのは、いまどのくらい状況なのか。教えていただければありがたいなというのと、採用の数が増えても、定着していないとなかなかちょっと厳しいので、できれば定着者数を入れ込むのはいかがなものかと思っています。

○ 事務局（雇用労政課）

雇用労政課障害者雇用促進グループの蔵本と申します。定着者数につきましては、企業に雇用されてどれくらい継続年数があるかというところは国でも調査を出しているところです。それを具体的に、定着率を出すというところは、なかなか今は難しい、そこまでは追い切れていないところがございますので、県の方としては採用者数を KPI として、挙げさせていただいているところです。

○ 小谷委員

承知しました。

○ 佐々委員

それでは他にいかがでしょうか。

○ 遠藤委員

細かい点になるかもしれませんが、資料 1 - 3 だと 8 ページ、資料 1 - 2 でいうと 31 ページの大柱 2 中柱 5 の「価格転嫁・取引価格の適正化」というところで、KPI を設定してくださっていて、具体的な数値の目標が出ております。これはこの目標でもいいのかと思いますが、もっと意欲的な目標でもいいかなと思いました。KPI が 1 % ずつ上がっていくと最後の年に 75% になっているので、四捨五入すれば 8 割になりましたという話にはなるのかもしれませんが、資源価格に関しては、鉄など、いろいろな資材の価格が出ており、実際にこのくらいの価格が上がっているので、ちゃんと転嫁してくださいということになれば、大企業側もきちんと受け入れるべきという話になると思うので、資源価格についてはもう少し意欲的な目標でもいいのかなという気がしました。本年 1 月 1 日に施行された取適法もこうした価格転嫁の動きをサポートすると思います。その次のページに出ている労務費の価格転嫁に関しては、少しずつ上がっていく、しっかりとやっていく、という意味で目標通りの数値でもいいと思いました。

あとは、見方を教えて欲しい箇所がございます。大柱 4 中柱 6 の「給与支給総額の増額」について資料 1 - 2 の 49 ページに記載がありますけれども、生産性向上補助金で総支給額の増加を見るところで 2027 年が 937 事業所という形で数値目標が入っているんですけども、これは補助金を受けた事業所のうち、支給総額が増加した事業所が 937 か所なのかということをお伺いしたいと思います。ただ、考え方を見ると 3 年後に 100% にしたいという目標を掲げられているので、できれば率で表現された方が良いのではないかという気がいたしました。以上です。

○ 西岡委員

関連して、よろしいですか。全く同意見ですが、私ども、労働組合の中の産別 JAM というところですが、組合員の 38 万人の内、22 万人の賃金データを毎年ずーっと、定期的に取りっております。その比較で、例えば 35 歳のポイントで見ると、2000 年の 300 人未満と 1000 以上の賃金格差が約 25,000 円。それが 2025 年になって、46,000 円に拡大しています。特に 1、2 年が非常に顕著でございますので、大きく賃上げがされれば、されるほど中小との格差が開いていくというのは明らかですので、

今後もこの傾向は続いていくという中では、やはり、先ほど話がありました、価格転嫁は非常に重要になってきますし、労務費の価格転嫁、ここもポイントになると思います。今この主な取り組みのなかでは、「パートナーシップ構築宣言」というところだけのポイントになっておりますが、これをもう少し膨らませていただいて、先ほどありました取適法では交渉なしの価格、一方的な価格決定禁止などはっきりと明文されている部分もありますので、そこをもう少し周知しながらやってはいけないことなんだというのをもう少しPRする方法があったら、なんていうことも少しご意見として、付け加えさせていただきます。ありがとうございました。

○ 事務局（中小企業支援課）

中小企業支援課の方からお答えいたします。価格転嫁、資材と労務で、もう少し差を考えてはどのご意見でした。ご指摘はもっともだと思います。ただ、国が行っているフォローアップ調査などでも、少し足踏みがここにきて見られている状況でして、今、一見消極的に、1%ずつ上げていくというところなんですけれども、これを資材価格については2%、労務費の倍で上昇させていくかという、今、西岡委員からもありましたが、価格転嫁について県ができることはなかなか少ない状況です。直接勧告をできるのは公正取引委員会ですし、これまでは下請Gメンと呼んでいて今は取引Gメンに変わりましたが、それは中企庁です。我々はそういう国の取組と連携して、「パートナーシップ構築宣言」もそうですけれども、周知広報をやっていくしか、今は打ち手としてない状態でございます。その打ち手もない中で、意欲的な目標値をなかなか設定し辛いというところが実情としてございます。

大柱4中柱6の給与支給総額の増加を率表示にというのは、確かに議論はございました。ただ、我々としては、少し見方としては、分かりづらいですけれども、この事業者数を増やしていきたいと思っていることもございまして、単に100%達成ができれば、ここはどんどん減っていてもいいとは全然思っておりませんので、100%を目指すけれども、あえて率ではなく、事業者数を書かせて頂いているというところです。

○ 佐々会長

西岡委員もよろしいですか。

○ 西岡委員

はい。

○ 佐々会長

ありがとうございます。

この49ページが今話題になったので、私もよく分からないところがあったのが、その、いわゆる生産性向上促進事業費補助金ということで、生産性を向上させると給与の総額が増えていくだろうということなのかなと思います。確かに生産性が向上して、例えば、10人で100万円を売上げていたのが、10人で200万円売上げられるようになったということで、給与総額が膨らんでいく、ということなんだろうな、と思っています。ただ、これは市場が拡大していく状況の下で起こることで、

私が現状を見ている中小企業の世界だと、生産性が向上したら、10人で100売上があったのが10人で200売上げるのではなくて、5人で100売上げる方向に行くんじゃないかな、いろいろな経営者の方とお話ししていると、むしろそっちなのではないかということをお私に非常に心配しております。この先人口が減少していく局面、いわゆる経済成長が全然期待できない局面で生産性向上ということになると、最低賃金がどんどん上がってそれに対応していかなければならないわけですし、そうすると生産性向上というのは、そういう方向に行くのではないかと思います。そのため、生産性が向上すると売上が上がるから、給与に回せるお金が増えるというロジックに対して非常に不安があると思いました。特別になにか、お答えをいただきたいということではないですが、申し上げたいと思います。

他に何かありましたらよろしくお願ひいたします。

○ 藤田委員

特に大きな意見というわけではないですけれども、大柱2中柱6「緊急時の事業継続に向けた支援」というところについてです。この間、研修会を商工会の女性部、青年部でやりまして、このBCPの前段階である事業継続力強化計画という、簡単な方というとな変な言い方ですけれども、入門編的な講習会をやりました。それによって、もっと踏み込んだことをやらなきゃいけないと気づいてBCPの方に進んだという話を聞いているので、その前段階についてももう一つ、調べて指標として置くというのはどうでしょうか。前段階のことで、相談に乗ってほしいということがあると、もう少し大きな目標について、進みやすいのかなと実感しました。あまり商店街の方々は、あまりそこまで考えていないということが実際にあったみたいなので。ゆくゆくはそうしなければならないというのはあったとは思いますが、どこから始めていいかわからないということで、その前段階の、簡単な方の指定からやり始めて、そしてBCPの方をやったという事例を聞いたので、もう一段階前のものがどのくらい認知されているのか、活用されているのかというような指標もあってもいいのかなと思います。二段階で、これとその前の段階で、それは多分、事業継承も一緒だと思いますが、その前の未病のところも大きな相談の前に未病をまず調べてみましょうっていうのがあったと思うんですけど、それと同じように、二段階みたいなものがあってもいいのかなと思いました。

事業継承のところも、とにかく私たちはすごく期待しているところです。もっと、相談をどんどんしてくださいというアピールをしてほしいなと思います。切実にまだ考えていない、70代の経営者の方が本当に街に多くて、もう、明日にでもお父さんが倒れたら、もうこのお店おしまいよ、この会社おしまいよという状態なのにまだ考えていないところが多いので、こういう取組を県がしていますよというアピールをぜひ、どんどんしていただけたらと思います。そのために、この数字というのがあるかと思うんですけれども、アピールを何かの時に、更にしていただけたらと思います。以上です。

○ 佐々会長

はい、ありがとうございます。

それでは、他にいかがでしょうか。はい、それでは、よろしくお願ひします。

○ 能勢委員

大柱3「多様な人材の確保と能力を発揮できる人材育成」ですが、労働力が減っていく中で多様な人材に活躍していただくというのは、すごく大事だと思っています。「働く意欲のあるすべての人々に」という文言が何回も出てきていて、もちろん、その対策で生き生きと活躍していただくことは大事だと思うのですが、「働く意欲のあるすべての人々に」だけでなく、「働く意欲のない人々に」働く意欲を持ってもらうのも大事なのかなと思います。すぐに何かできることはないかもしれませんが、書き方というか、「働く意欲のあるすべての人々」を少し減らすとか、あってもいいのかなと思います。特にお答えいただく必要はありません。

○ 佐々会長

はい、ありがとうございます。他の委員の方も何かございましたら、よろしくお願ひいたします。

○ 菅野委員

資料1-3の12ページ、資料1-2だと53ページの大柱5中柱3「事業承継税制の活用促進」についてです。この活性化推進計画が今年の4月から5年間ですよね。年末に出た税制改正大綱では、特例承継計画が9年9月まで計画書の提出が延びそうですけれども、特例の贈与とかは9年末で終わってしまうと思います。これ5年間というのは、一般計画のことを入れているということですかね。

○ 事務局（中小企業支援課）

確かに、特例税制の方は、年限があることは承知しております。ただ、我々としては、今回もそうでしたけれども、延長を要望したいと考えておまして、これは、今の事業承継の現状を見てもぜひ、その年限で終わるのではなく、もうしばらくの間は延長を求めて取り組んでいきたいと思っておりますので、一旦こういう形で置かせていただいております。

○ 菅野委員

なるほど、そういうことなんですね。神奈川県の方からも延長のお願いをいただいているんですか。

○ 事務局（中小企業支援課）

はい。

○ 菅野委員

ありがとうございます。延長は難しそうな感じで、前の税調の会長さんが絶対やらないとおっしゃっていたので、違う措置で延びる可能性はあるかと思うので、それについては情報共有させていただければと思います。ありがとうございました。

○ 原委員

町の産業振興課の中小企業支援を担当している者として、仕様についてどうのというお話はないんですけれども中柱のそれぞれの課題、人材不足や事業継承、価格転嫁、デジタル化については、町の産業振興としても常に課題として上がっている部分になっております。そこを汲み取っていただいて、計画に載せていただいて大変感謝しております。今後、神奈川県の中の町として、県と歩調を合わせて進めていきたいと思っております。以上です。

○ 佐々会長

ありがとうございます。

さて、一通り、全ての委員の皆様からご質問、ご意見を頂戴いたしました。何か他にございますか。

○ 道添委員

先ほど、会長がおっしゃっていた生成 AI のところですが、私も個人的に、日々、企業を取材して、お話を伺っている中で、活用がものすごく進んでいるので、この中に出てこなくても、支援の対象ですとか、周知とか、セミナーとか、そういったところでも進んでいったらいいなと思っております。我々自身、どんどん活用していますけれども、生産性向上もそうですし、人手不足もそうですし、うまく種類を分けて使うことで、自社のサービスの付加価値になるような新しい柱が一本できたりするので、こういったところを使っていく一方で、ただ、使えば使うほど、そのリスクもすごく感じるので、デジタルセキュリティをしっかりと押さえながら、やらなければいけないものだなと使えば使うほど、そう感じてきます。その辺は最初の取っ掛かりがすごく難しいところだと思うので、今でもいろいろな施策をやっていただけているんですけれども、引き続きやっていただけたらなと思っております。

○ 佐々会長

はい。ありがとうございます。他にはいかがでしょうか。

○ 水野委員

ジャストアイデアで申し訳ありませんが、大柱1「神奈川の未来を支える産業の振興」で医療、ロボット、エネルギー、これらが挙がっていますが、国の政策を見ていると、例えば、防衛や半導体や造船等積極財政を行っていくとあります。県としても国策に寄り添っていくと思われれます。日産の撤退などもあり、産業構造の変化がもう目の前だと思います。審議が中小企業の活性化なので、産業大枠は別途議論であれば理解できますが、ここに産業自体の名前を入れる以上は、未来投資をどのように進めていくか、少し言葉を変えてもらっても構わないので、「国の政策に寄り添って、神奈川として誘致を進めていく。それに伴って、中小企業を活性化していく。」のようなニュアンスがあればいいのかなという気がしました。

○ 佐々会長

ありがとうございます。さて、他にはいかがでしょうか。

○ 根本委員

実は私、昨年、神奈川県のとある補助金を使ったので、そのご報告と御礼がございませぬ。まさに、今日の議題の中柱にも入っていたと思ひますが、神奈川県産業振興センターで、もう終わってしまひましたが、副業兼業人材活用の補助金というのがありました。これは上限 50 万円、補助率 8/10 で、金額は小さいですが、割合としては大きいものです。補助金を活用させていただいて、弊社はとある新しいサービスのチラシを作りました。プロをお願いして、20 万円近くだったのですが、消費税分は自己負担で、実質負担合計 6 万円で済みました。プロに依頼をするときに、どういふ依頼をしたらいいチラシが出来上がるか、これは生成 AI でやりました。サービスなので、こういうお客さん、こういうサービスというイラストも提出しなければならないのですが、作っている余裕もないので、生成 AI で作りました。元ネタがすべて生成 AI のチラシが出来上がり、それを配り始めたら、1 ヶ月で 2 社が食いつきました。1 社目が、売上高でいうと年間 1000 億円くらいのとある商社さん。もう 1 社が 300 億円ぐらゐの売上高の商社さん。早速使いますという話をいただきまして、今年から動き出しますけれども、この生成 AI の活用もそうですし、この補助金の活用というのもそうですし、使ったら使った分だけものすごく効果が高いと思ひておりますので、どんどん周知をしていきたくと思ひます。

また、それと併せて賃上げ、これは県というよりも国の取引 G メンの効果が大きいと思ひますが、メインのお客さん 1 社に関しては、粗利益率が 50% 上がりました。もう 1 社に関しては 14% 上がりました。できた余力で新規開拓にも動き出せました。余力ができたなら人を減らして、現状維持を目指す会社もあると思ひます。ただ、弊社もそうですが、周りの会社を見ていると、できた余力でもっともっとと行く会社もあるかなと思ひますので、給与支給総額をもっと増やせるように頑張りたいと思ひます。いろいろ、ありがとうございます。

○ 佐々会長

さて、よろしいでしょうか。

それではですね、お時間の方も来たのですが、お答えいただく必要はございませぬので、私から、最近の感じたことをお話しさせていただきたいと思ひます。資料 1-2 の 20 ページ大柱 1 中柱 6 「県内企業の海外展開支援や海外との経済交流の促進」のところで、「中小企業・小規模企業の海外展開支援や海外との経済交流を通じて、取引拡大を促進することで、売上・利益の増加や、雇用の拡大につなげます。」と書いてあります。でも実は、この 1、2 年、特にこの 1 年と言ひましようか、中小企業の経営者の方々から伺っていると、いわゆる地政学リスクの話が出てきます。つまり、振り返ってみると売上や仕入先がほとんど中国で、これは何とかしなければならない、怖いねという話をよく聞くようになってきました。確かにこれまで、日本の市場はどんどん縮小して行くので中小企業は積極的に出ていかなければならないだろうという議論があり、実は結構中小企業ほど、一つの国から調達するようになってきているみたいです。中国にやっと販路を見つけて、そこにずっと頼ってきたとか、仕入先をここから見つけてずっとそこに頼ってきたというのは、中小企業ほどそうなり易い。でも、ここ 1 年は流れが変わってきて、それが危険になってきた、何とかしなければならないという意識を結構皆さん、持つようになってきました。つまり、これまでは、攻めの海外展開

で、それをどんどん行政としても支援していこうということでしたが、最近では、守りのための海外への販路開拓、あるいは調達先の開発が起こってきているのではないかと思います。そこに県がどう対応していくのか。これもこの計画を策定した段階ではそこまで、予測できなかったもので、本当にここ1年の傾向です。これも、中間見直しに向けて、先ほどAIの問題もお話ししましたが、考えておく必要があるのではないかと、流れが変わってきたのではないかと感じております。この対策を考え、応援をしてあげることも考えていく必要もあるのではないかと考えております。それが、1点目です。

もう一つが、商店街支援の部分です。いわゆる街の魅力をアップし、それによって来街者を増加させるということで、もちろん、来街者が増加すればそれだけ来る人も増えるし、商店街の魅力向上になるのですが、商店街の魅力アップによる来街者増加というのは究極の結果変数で、例えばイベントを打ったから来街者が増加するという訳でもありません。いろいろな努力の積み重ねが最終的に来ますが、より直接的には、魅力をアップすることで街が生きているという印象を与えて、そこで商売をしたいという人を増やし、いわゆる空き店舗をなくすということです。来街者増以前に、まずは魅力をアップすることによって、そこに新店を出したことのモチベーションを高め、空いたのであればぜひそこに店を出したいという人を増やしていく。要は、実は、街の魅力をアップするというのは、空き店舗対策のほうの色合いが強いです。その部分を考えていかなければならないと思います。魅力がアップすればお客さんが増えるのではなく、空き店舗は減るということを繋げて考えていく必要があるのではないかと考えています。以上2点の指摘をさせていただければと考えております。

○ 事務局（企業誘致・国際ビジネス課）

ご意見ありがとうございます。企業誘致・国際ビジネス課長の樋口です。

海外展開について、攻めから守りへというのはおっしゃる通りだと思います。今回の計画改定案には、企業のニーズに応じた海外展開支援というのを記載しております。中国は、今、県内企業が進出している数が最も多い国で、新たな進出は少なくなっていますが、既に進出している企業が、中国のマーケットでどのようにやっていくかというのを現地で支援したり、現地で神奈川県企業会みたいなものをさせていただいたりしております。そうしたところで、海外の事務所も活用し、横浜銀行やJETROなど、現地の関係機関と連携して支援しております。一方で、中国に進出している企業が生産拠点をASEANに移転するという動きも中にはございますので、そうした際には、ASEANの方で工業団地への進出などを支援しております。中小企業はどうしても、取引先の大企業の近くに進出することが多いです。それを承知しておりますので、その中でも多様なニーズを受け止めて、関係機関の皆さんと連携して、段階に応じた支援をさせていただきたいと考えております。そうした中で、会長がおっしゃったような地政学リスクですが、昨年度は、地形学というテーマで、地政学に経済安全保障を絡めた言葉をテーマにしたセミナーも実施したところです。数年後どうなっているか、なかなか見通しづらい中ではありますが、企業に寄り添った形で関係機関と連携して、海外展開の支援をしたいと考えております。少し長くなりましたが、以上です。

○ 佐々会長

ありがとうございます。

○ 事務局（商業流通課）

続きまして、商業流通課長の小板橋でございます。今の「まちの賑わいを創出する商業・商店街の振興」のところでは、空き店舗対策が大事なのだというご指摘だったと思います。おっしゃる通り、イベントをやったからすぐに店舗が埋まるということでもないんですけれども、ただ、やっぱり、専門家派遣とか、それを通じて補助金なども活用して、実際にあまり活性化していなかったところに、こんなにいいお店があるのかと、イベントの時にお客様に知っていただいて、実際に若い方にその地域に出店していただいたという例もございます。ですので、ここは指標としては「魅力アップ事業費補助により」と書かせていただいていますけれども、下の「主な取組」にございますように、専門家派遣など、いろいろな支援を組み合わせながら、街の魅力を高めていくような支援に努めてまいりたいと思います。以上でございます。

○ 佐々会長

はい、ありがとうございます。さて、それでは皆様よろしいでしょうか。

それでは、委員の皆様からご意見をいただき、ありがとうございます。様々なご意見をいただきましたが、先ほど事務局の方から説明がございました通り、本日は神奈川県からこの改定案について諮問をいただいております。皆様のお手元には原本をコピーしたものがあると思いますが、直接、このように原本をいただいて、私が保管しておくことになっております。そこで、本日いただきました、皆様の貴重なご意見につきましては、諮問という形でございますので、事務局の方で再度検討していただいて、その内容を反映した改正案を2月中にまとめていただき、2月中に改めて委員の皆様宛にお送りするとのことですので。送られましたら、再度、ご覧いただき、もし、何かお気づきの点がございましたら、メール等で事務局宛にご意見をお寄せください。

もう一度振り返らせて頂きますが、本日、いただいた意見につきましては、事務局の方で、まとめていただいて、その内容を反映した改定案を2月中に改めて委員の皆様にお送りいたしますということです。その改正案を再度ご覧いただきまして、もし、何かございましたら、今度は、メール等で事務局にご意見をお願いしたいということでございます。また、3月に議会への改定案の報告を予定しているということでございます。そこで、今度は議会からもいろいろな意見が出るのが予想されます。委員の皆様からいただいたご意見と議会でのご意見を踏まえて、最終的な改定案を事務局におまとめいただくことになっております。そのような過程を経て、出来上がりました最終的な改定案は私の方で確認させていただいて、答申につきましては、会長一任とさせていただきたいのですが、よろしいでしょうか。

（同意の声多数）

○ 佐々会長

ありがとうございます。それではこの後、そのように進めさせていただきたいと思います。それでは、本日の審議事項は以上ですので、本日の議事はこれで終了とさせていただきます。この後は、事務局をお願いいたします。

○ 事務局

佐々会長、ありがとうございました。また、委員の皆様におかれましては、本日も多忙の中お集まりの上、大変多くのご意見をいただき、ありがとうございました。本日いただいたご意見を元に事務局の方で再度検討いたしまして、その内容を反映した改定案を2月中にお送りいたしますので、よろしくお願いいたします。

なお、次回の審議会については、5月の開催を予定しております。改めて事務局より日程調整をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、これで令和7年度第3回神奈川県中小企業小規模企業活性化推進審議会を終了いたします。本日は誠にありがとうございました。