

令和7年12月定例会 経済・雇用対策特別委員会の概要

日時 令和7年12月17日(水) 開会 午前10時
閉会 午前11時28分

場所 第6委員会室

出席委員 細田善則委員長
深谷顕史副委員長
須賀昭夫委員、尾花瑛仁委員、宮崎吾一委員、日下部伸三委員、岡地優委員、
中屋敦慎一委員、田並尚明委員、安藤友貴委員、岡村ゆり子委員、
伊藤はつみ委員

欠席委員 なし

説明者 [産業労働部]
野尻一敏産業労働部長、萩原啓雇用労働局長、浪江美穂地域経済・観光局長、
内田貴之産業労働政策課長、小沢きよみ商業・サービス産業支援課長、
島田徹産業支援課長、村井秀成産業創造課長、井澤清典金融課長、
関根良和観光課長、関根昌浩雇用・人材戦略課長

会議に付した事件

中小企業の振興について

尾花委員

Ⅲの「イノベーション創出支援」とⅣの「サーキュラーエコノミーの推進」について2点ずつ伺いたいと思う。

- 1 渋沢MIXにおいてであるが、この分野というのはスタートアップ支援の側面からすると、KPIの設定が適切かというのかなり難しい分野であると思っており、まず、走りながらであると思うが、実際に事業者と相対して運営している中で、当初想定したものと比較して、支援の実績状況が現在出ているものがあれば、というのが一点目である。
- 2 埼玉のスタートアップ需要に対して、走り出して新たに見えたもの、あるいは特徴や今後重点化すべき考え方が既に見えていれば伺いたい。
- 3 サーキュラーエコノミーであるが、県としては、当然、産業政策としての市場確立及び規模拡大を前提に、複数のセクターをまたぐ以上、やはり県単位の取組が非常に重要であるとともに、埼玉県の場合には人口及び産業基盤が成立している以上、リーディングモデルを作っていくことが恐らく、かなり求められる県であると思っている。一方で、経済産業省の調査においても、現状地域単位で循環経済への移行度を測定する指標や方法は具体化されていないとの指摘がある。また、実際に複数事業者間のトレーサビリティ、すなわち物の流れの把握についても行われているが、KPIを作成するためには可視化しなければならない要素が多く、かなり課題があると思っている。これも二年弱取り組まれている中でまず、今後重点化していきたい方向性が既に見えていれば伺いたい。
- 4 地域レベルで収集可能な統計は限られていると思われる。これはRESASなどにおいてもおおむね同様の現象が起きていると思うが、静脈産業の現場という市町村へのサポート状況があれば伺いたい。

産業支援課長

- 1 渋沢MIXの関係のオープンしてからの実績状況についてである。まず、渋沢MIXのオープンしてからの利用者の状況について申し上げますと、会員登録数は、11月末時点で400を超えたところであり、施設自体の利用者数は5,000人近くとなっております。多くの方に利用いただけているものと考えている。また、こちらは三つのコンセプトに基づいてプログラムを行っているところであるが、10月末時点の実績としては、オープンイノベーションのプログラムの「Canvas」というプログラムで15プロジェクト、また、スタートアップ支援プログラムでシード期とアーリー期とも各15者、また、大学生を対象とした企業伴走プログラムで10チームを支援しているところであり、各プログラムとも当初の募集を超える応募をいただき、多くの方に関心をいただいで、順調に支援を進めている状況である。
- 2 オープンしてから見えてきた特徴や重点化すべきものについてである。7月にオープンしてから、まず、会員としては本当に業種等も様々であり、その中での特徴という点については、まだ、これから引き続き探っていきたいと考えている。そうした中で、重点化すべきものについてであるが、まず、本県の特徴として考えられるのは、古くから鋳物づくりが行われているなど、ものづくりの歴史が深いことであり、また、裾野が広い自動車産業をはじめとした製造業が集積した、ものづくり県という特徴があると考えている。さらに、首都圏に近く、巨大消費地である東京が近いことから、食品製造業の

出荷額が全国的に二位であり、また、農業も盛んであるという特徴がある。こうした埼玉県ならではの強みのある地域産業を生かし、地域産業との協業に向けたマッチングや、地域産業とシナジーになるスタートアップの育成などを進めていく。

産業創造課長

- 1 今後重点化していく方向性についてである。本県ではサーキュラーエコノミーを産業労働部と環境部で所掌するとともに、産業技術総合センターや産業振興公社、そして渋沢MI Xとも連携して総合的に推進を図っているところである。県としては、サーキュラーエコノミーの推進をこれらの機関で有機的に連携しつつ、普及啓発・情報発信、企業間のマッチング支援、リーディングモデルの構築・展開の三本柱で取り組んでいるところである。今後については、本県は人口が多く、消費者に近いサーキュラーエコノミーが適していると考えられるため、現在注力している食のサーキュラーエコノミーに続き、今後は衣料品の部門についてもマッチングを促進することで、引き続きサーキュラーエコノミーへの認知度を高めるとともに、サーキュラーエコノミーで稼げる企業を増やすことに努めていく。
- 2 市町村へのサポート状況である。市町村へのサポートについては、基本的には環境部の方で、例えば、埼玉県SDGs官民連携プラットフォームのサーキュラーエコノミー推進分科会等において、市町村も会員となり、そうした推進に向けて進んでいるところである。そうした中で市町村と企業との連携マッチングが必要であるとの声を頂いた場合は、産業労働部の方でしっかりマッチング等支援していく。

尾花委員

渋沢MI Xの支援実績について再質問したい。成果指標の取り方は難しいと考えている。もちろん最初は登録数などから始めるのは間違っていないと思うが、ほかの先進事例や民間も含めた研究を行っていると思われる。その中で、スタートアップに関する成果指標の取り方や更新方法について、ある程度のスピード感や現場の実感をフィードバックしていく必要があると考えているが、そのお考えをお聞きしたい。

産業支援課長

おっしゃるとおり、スタートアップの成果指標は、なかなか取りづらいところである。現在、県として方針を立てているのは、先ほど申し上げた三つのコンセプトを掲げているところであるが、その具体的な数値については、オープンしてからの実績も踏まえ検討を進めているところである。そうした中で他県がどのような指標を設けているかも調べているところであるが、それがそのまま埼玉県に当てはまるとは限らない。まず、ベースとなる数の状況も異なっているため、そうした状況を踏まえながら検討する必要があると考えている。そうした中で、現時点でこうした方針や考え方を申し上げることはできないが、今後しっかりとスピード感を持って検討していきたいと考えている。

須賀委員

- 1 3ページ、「Ⅱ 生産性向上への支援」の「1 経営革新計画策定・実行支援」についてである。経営革新計画を策定した企業を今後具体的にどのように支援していくのか。
- 2 9ページの「Ⅳ 商店街の支援」の「1 商店街の賑わいづくり・施設整備等の支援」の「(1) 取組内容」、「ア 商店街の活性化を図る取組に対する費用を補助」の一番上に「集客イベントなどのソフト事業への支援」があるが、この「など」の部分、具体的に

集客イベント以外のソフト事業への支援とはどのようなものを想定しているのか。

- 3 9ページの商店街への支援の1の「(2) 事業実績」、「イ 専門家の派遣」についてである。派遣された専門家とは具体的にどのような種類の専門家で、また、どのようなことを行ったのかをお聞きしたい。

産業支援課長

- 1 経営革新計画の策定については商工団体が支援しているが、その策定支援をした商工団体は引き続き伴走支援を行う。また、デジタル技術の活用や製造現場の改善など専門的な知見が必要な場合には、中小企業診断士等の専門家を派遣し、課題解決のための支援を行う。さらに、販路拡大の相談があった場合には、販路拡大や販売に関する豊富な経験や人脈を持つ企業のOB・OGを派遣し、販売戦略の策定や営業方法について実践的な助言や販売先のあっせんを行う。また、今年度新たに経営革新フォローアップツールを開発している。このツールにより企業自らが自社の計画進捗状況の把握や簡易な経営診断が可能となる。診断結果に基づき、県が適切な専門家派遣を提案するなど、プッシュ型支援も可能とし、フォローアップの充実を図っていく。

商業・サービス産業支援課長

- 2 集客イベントなどのソフト事業、この「など」の部分についてである。今年度の取組で申し上げますと、例えば、戸田市内の商店街がSNSや情報配信サイトを活用して、商店街あるいは会員の商店の広報事業をしたいということで、例えば、動画を撮るとかそういったことへの補助をしている。また、鴻巣市の商店街で「ひなちゃんカード」を発行しているが、このひなちゃんカードを広く紹介するためのホームページの更新と、それがスマホでも対応できるようにということで、商店街の情報発信力を高めたいということに補助をしているものである。
- 3 専門家派遣についてである。今年度で申し上げますと、川越市の中心市街地をメインとした街バルイベントが開催されたが、主催者の一団体である商店街から中小企業診断士の派遣を求められた。この案件では、街バルイベントのより効果的な集客方法であるとか、バルチケットの価格設定など、この街バルをいかに自分たちの商店街の集客に生かすかということについて、かなり具体的なアドバイスを求められ、全体で7回ほど専門家が入っている。また、美里町は、元々商店街組織はないが、美里町内の事業者の方から、将来的に商店会や事業者グループを立ち上げたいので助言をしてほしいというお求めがあった。ここには、本庄市で今、商店街の場を活用して地域活性化に取り組んでいる事業者のグループがあり、そのグループの皆さんを派遣し、事業者を、どう仲間をより集めていくか、そしてマルシェイベントをしたいということで、そのマルシェイベントの開催のノウハウなどについて助言を頂いたものである。

須賀委員

- 1 このフォローアップツールに関して、どのようなものなのか、改めて具体的にお聞きしたい。例えば、アプリのようなものなのか、その辺りも詳しくお願いしたい。
- 2 地元のことなので少し気になったのが、街バルイベントである。川越市では過去にも何度も開催されており、今年はその地域が大分広がったと認識している。その辺りが支援の中から生まれたという考えなのか、元々川越市の方で広げたいということだったのか、その点も分かれば教えてほしい。

産業支援課長

- 1 こちらはアプリなのかという点であるが、WEB上のシステムであり、そこにログインして利用してもらう形を考えている。具体的な内容としては、承認された企業が、自ら決算書の数値を入力せず、それを読み込むことで自動的に決算書の数値を取り込める仕組みである。これにAI技術を活用し、適切に数字を拾って読み込む形を想定している。また、毎年度に計画の進捗状況の把握や、入力した数値に基づいた簡易な経営診断等がAIによって行えるようになる予定である。入力された経営診断の結果等も県側が閲覧可能で、その企業に合った専門家がどのような方かを検討した上で、こちらから単に待つのではなくプッシュ型で専門家派遣等を提案し、フォローアップの実績につなげていきたいと考えている。

商業・サービス産業支援課長

- 2 街バルイベントについてである。ちょうど先月、三週間ほど行われていたようだが、先月の街バルイベントは「KAWAGOE REMIX実行委員会」という、一番街周辺でライトアップのイベントなどをよく行っている実行委員会が事務局を務める小江戸川越観光協会が主催し、街バルを開催することになったときに、新河岸駅中央商店会が参加したいという話になったようである。新河岸駅中央商店会は中心市街地から一駅離れており、一駅離れているがいかに参加してもらうか、また、新河岸駅中央商店会にも街バルに来てもらう工夫を考えたときに、専門家に助言を求めたいということで、私どもに依頼があった。

宮崎委員

資料の6ページ目と、あと8ページ目のところを質問させていただく。

- 1 先ほど尾花委員も御指摘されたように、成果指標の取り方は、やはり難しいと思うし、開設をしたばかりなので、なかなか大変であるが、その事業実績について、やはりスタートアップが儲かるのかどうかというのが、何か非常に後続の会社としても指標としてやはり必要であると考えますが、金額に関連したような指標について、今後でよいので何か検討できないのか、又は何か検討しているようなものがあれば、教えていただきたい。
- 2 それと関連して、スタートアップをやっている社長に話を聞くと、鐘を鳴らしてみたいとか、上場してうまくいき成功してみたい、経験してみたいと話される方がいるが、渋沢MI Xと関わったからうまくいったとか、そういうことを社長に言わせるのではなくて、渋沢MI Xでのアピールポイントのようなものが考えられないか、そういう渋沢MI Xだから何かできたというアピールポイントのようなものを今後考えていけないかということが二点目である。
- 3 8ページ目に移るが、こちら事業実績を拝見しており、令和7年10月末時点の県制度融資全体は416億円であり、例年800億円から903億円、1,223億円という形で、1,000億円近くの融資額となっているが、今年度の状況はどうなるのか。
- 4 起業家育成資金が950件、52億円というものが計上されているが、渋沢MI X関連の融資の実績は、金額ベースではなくてもよいが、ざっとどれだけあるのか。また、スタートアップがうまくいくとどんどんお金も人も物も、という形になっていくと思われるが、この中小企業の制度融資で作ってもらった以上のお金が必要であるときに、渋沢MI Xとしては、何らかにつなげていたり、対応したりすることをどのように考えているのか。この点について教えていただきたい。

産業支援課長

- 1 金額の指標について現時点でどのような考えがあるのかという趣旨の御質問であると承知した。こちらの指標については先ほど尾花委員への答弁でも申し上げたとおり、現在、詳細はまだ検討中であり、具体的に申し上げることは難しい状況である。ただ金額に関して、他県であれば、例えば、資金調達の成果指標を設けているところもあることは承知している。こうしたものも踏まえ、埼玉県にとってふさわしい指標を検討していきたいと考えている。
- 2 渋沢M I Xによるアピールポイントについてである。渋沢M I Xのような施設は様々な県にもあるところである。そうした中で、今まで埼玉県にはスタートアップ等がイノベーションを起こす施設がなく、場合によって東京に流れてしまっていたところを、まずは埼玉県に拠点を作ることによって、しっかり県内で育てていきたいと考えている。そうした中で埼玉県の特徴は、やはり渋沢M I Xだけで全てを支援するのではなく、様々な支援機関であるとか金融機関であるとか、また、大学等といったところと連携し、渋沢M I Xがハブとなってハブアンドスポークのようにその先の多くのところと連携し、場合によってはつなぎながら支援することで、県全体でスタートアップやイノベーションを支援していきたいと考えているのが特徴であり、現時点でそう考えているところである。

金融課長

- 3 今年度、令和7年度の資金需要の傾向であるが、10月末時点では416億円の融資実績がある。前年同月比で49.6%とかなり落ち込んでいるが、これは昨年度の6月末までであった、いわゆるゼロゼロ融資の借換えに多く利用されていた伴走支援型経営改善資金がなくなったことが大きく影響している。しかしながら、その資金を除くと件数ベースで113.8%、金額ベースで113.7%となっており、実績は伸びている。また、御指摘のとおり、10月末時点で416億円の実績なので年間に延ばした場合、これまでの1,000億円程度とは、かい離があるのではないかという御指摘であるが、我々としても、用意している資金を必要とされる企業に御利用いただくため周知を図っているところである。特に、今年度は金融機関が自分の若手職員向けに研修会を行っているが、そこに金融課の職員を派遣し、制度融資の普及・PRを行う取組も始めているので、今後資金繰りが必要な企業にも行き届くよう周知を進めていく。
- 4 渋沢M I Xの投資関連であるが、渋沢M I Xを利用している企業向けにファンドを設けており、投資を行っている。一方、そこで様々なスタートアップ企業の方々が相談もできるため、その情報を我々がいただき、資金繰りにつなげたり、投資で不足する部分についても相談の中で我々の資金繰り支援を紹介するなどのフォローアップも可能である。このような形で渋沢M I Xと連携して進めていきたいと考えている。

宮崎委員

- 1 実績は件数ベースも額ベースも伸びているとのことである。県制度融資全体としては、どれくらいの額で今年度は収まる予定であると考えているのか。
- 2 渋沢M I Xに関しては連携していくことがアピールポイントであるとのことである。非常にうまくいった場合、渋沢M I Xを代表するような企業が出てきた場合に、どれくらいまで面倒を見ることを想定し、渋沢M I Xは作られているのか、これをお聞かせ願いたい。

金融課長

- 1 令和7年度の年間を見通した場合の年間融資実績の見込みという御質問であったが、単純に計算するとこれまでの総額1,000億円前後の融資実績は、なかなか難しいと考えている。ただし、さきに申したとおり、年度途中から金融機関内部の若手職員向け研修会に我々が出席して、融資を御利用いただけるよう啓発を図っているため、今後もう少し伸びるのではないかと考えるが、具体的な数字を申し上げるのは難しいと考えている。

産業支援課長

- 2 渋沢MIXの支援はどれくらいまで行うのかということであるが、期限はないので、企業が求めるのであれば何年でも御支援をさせていただき予定で考えている。企業の求めに応じて必要なものをどんどん提供し、いつまでも支援を継続していきたいと考えている。

宮崎委員

制度融資について教えていただきたいが、金融機関に対して啓発として金融課の職員を派遣しているということである。金融課の見立てとしては、制度融資を利用する金融機関が、例年と比べてかなり減少している、すなわち金融機関が詰まっているために制度融資が伸びないという状況であると考えているということであろうか。

金融課長

それが原因というわけではない。今後、年間を見通した場合に、更に必要とされている事業者向けに融資を行いたいので、一つ考えられる要因として、実際に融資を行っているのは金融機関であるため、現場でお客様に対応している特に若手職員の方向けに、県融資制度はこのようなものがあり、御利用いただきたいという内容を我々から研修させていただいている。また、中小企業向けにもホームページ等でこうした制度を御紹介していることから、特段金融機関のところで詰まっているということはないと認識している。

安藤委員

- 1 今あった制度融資の関係であるが、書類で申込みしなければならないと思うが、簡素化というのはどのように進んでいるのかを知りたい。これを面倒くさくてやらないという人も絶対、実際にいるので、その辺を考慮して、検討されているのかどうかをお聞きしたい。
- 2 やはりスピードが命であるので、申込みしてからどのくらいの期間で融資が実行されるのかを把握されているのかどうか。また、期間がどのくらい短縮されているのか。
- 3 いわゆる観光の関係のPRであるが、効果をどのように考えるかということは非常に重要である。やはり観光のPRはどんどん進めるべきだと思うが、それに関して、こうなったという売上げや、これとは別の話であるが、これが海外に行ったものであるかどうか。こうして数字に表れるのが良いが、効果をどのように見るかということをお聞きしたいと思う。

金融課長

- 1 書類の簡素化であるが、やはり御利用いただく企業の方々の経営状況などは把握しなければならないので、そういった把握書類については、融資の窓口である金融機関の担

当者とのやり取りの中で、必要最小限ということで対応していただいていると認識している。

- 2 融資のスピード感の話で、期間の短縮であるが、申し込んでいただき、必要な書類が整い、融資の審査ができる状況になるので、場合によって書類が全て十分に整わない状況もあると伺っている。それぞれ個別の案件によって、申し込んでから融資の実行までの期間に差があると承知している。

観光課長

- 3 観光振興施策のいわゆる効果の測定方法である。資料にも記載しているとおり、実際にどこまで、その行動変容で人が動いたかを把握するのは非常に難しいというのが正直なところである。現時点ではいわゆるアウトカム指標として、どれだけ見られたかという指標にとどまっているのが現状である。ただし、その中でも定性的な話ではあるが、例えば、酒で言えば酒造組合の方から話を聞くと、県が取り組んでいるので現場では少し盛り上がっているとか、また、スポーツの関係でも先日担当者が長瀬に行ったが、アクティビティ事業者の方から県の動画を見て、お客が来ていることがあると把握している。しかし、実際の行動変容として、どう測定していくのかということについては、この場では答えを持っておらず、今後の検討課題であると考えます。

安藤委員

質問の仕方が悪くて申し訳なかったが、金融関係のことだけ。簡単に言うと、もちろん資料をいわゆる整理して、不備があれば、そのやり取りの時間で融資が遅れるのは当然のことである。要はそれをどう減らしていくかということを考えているのかどうかということである。そういったものをどんどんなくしていけば、やはり融資も利用してもらえるようになると思うが、その辺の考え方があるのかどうかについて伺う。

金融課長

まず、先ほどの御質問で答えが不足していた部分であるが、申込みから実行までの期間は平均して約3週間程度と承知している。また、書類の簡素化に向けた考え方については、我々としても利用者の方にできるだけ簡素化した形で御利用いただきたいとの観点から、県から金融機関に対し、提出書類の簡素化や融資審査の迅速化に向けた要請を繰り返し通知しているところである。引き続き、そのような形で取り組んでいく。

安藤委員

平均3週間という答弁だが、答弁を聞いて早いなと思ったので、それは間違いはないか。不備があって2か月、3か月かかる場合もあり、その期間も含めた平均である。平均が20日、21日ということになるが、14日のところもあり、12日のところもあるということ間違いはないか。

金融課長

県の制度融資は事業者からの申込み後、金融機関での融資の審査及び信用保証協会での保証審査を経て融資が実行される。その保証の申込みから実行までの平均的な期間は約3週間程度と承知している。

観光課長

安藤委員の先ほどの質問に少し補足させていただきたい。先ほど、本県の強みを生かしたプロモーションについてお話したが、インバウンドの取組で、例えば、台湾は団体旅行が多い国であるため、その団体旅行を扱う旅行会社と提携を結び、日本に来てもらう商品造成を行っている。そうした取組は本年度11月末時点で62件で、4,164人の誘客を実際につなげている。そのような数字があることを補足させていただく。

日下部委員

- 1 資料の8ページにある、これも制度融資であるが、県が金融機関に対して利子補給を行っている件について、令和6年度でよいが、この利子補給した金額及びその財源が一般財源からであるか否かについて伺う。
- 2 次に、コロナ禍の令和2年に1兆1,000億円という多額の融資があったが、この中で貸倒れとなっている金額がどの程度あるか。また、国が保証するはずであったが、どれくらいの回収ができていのか把握していれば教えてほしい。
- 3 9ページの商店街についてである。やはり商店街が最も寂れている原因は後継者不在である。新たな担い手補助事業が(2)のアに記載されていると思うが、2件で2,100万円の補助がなされている。かなりの金額であるが、具体的にどのようなことをされたのか。

金融課長

- 1 令和6年度の実績における利子補給の金額は約24億2,000万円である。財源については現在確認中である。
- 2 コロナ禍におけるゼロゼロ融資の貸倒れであるが、令和6年度末の実績によれば、返済困難となり代位弁済した額は全体の約1.7%程度である。

商業・サービス産業支援課長

- 3 新たな担い手事業についてである。この事業は、商店街の店主の高齢化及び後継者不足という商店街の課題に対し、ソフト及びハードそれぞれの側面から解決を図るものである。交付決定額2,100万円のうち、2,000万円分がハード事業、100万円分がソフト事業に対する補助である。この金額の大部分を占めるハード事業は、商店街内に複数のお試し開業用スペースを備えた商業インキュベーション施設を整備及び運営することに対する補助である。インキュベーション施設の入居者は、卒業後に同じ商店街内の空き店舗に入居し、営業を継続してもらうことが期待されている。これにより、商店街の担い手呼び込み、定着してもらうという先進的な事業である。本事業は今年度新規である。今年度補助している事業は飯能市の商店街内の空き店舗をリノベーション中であり、間もなくリノベーションが終了する。その空き店舗には11の事業者が入居可能で、さらにシェアキッチンも設けられている。このハード事業は施設整備という事業の性質上、事業費が大きくなるため、補助上限額を2,000万円と設定している。年度末までに補助対象者から事業実施報告があり、その内容を精査した上で最終的な交付額を決定する。このモデル事業の成果は県内の商店街における空き店舗対策及び担い手確保の好事例として、広く展開していく。

金融課長

- 1 先ほどの利子補給費の財源についてであるが、令和6年度の実績は、さきに申し上げ

たとおり約24億2,000万円である。そのうち、基金からの繰入金が約14億3,000万円であるが、これは元々コロナ禍において国から交付された国庫支出金を県の基金に積み立てており、複数年度にわたって利子補給費の財源として取り崩しているものである。したがって、先ほど御指摘の「国庫」と呼ばれるものは、このような流れの一部であると理解している。数字的にはさきに申し上げたとおりである。

日下部委員

新たな担い手補助事業についてであるが、ハード事業の件を聞くと、2件で合計2,000万円の補助であるため、1件当たり1,000万円程度で済むものとは考えにくい。これは、より大きな事業費の一部を補助する形であるという認識でよいか確認したい。

商業・サービス産業支援課長

1件につき補助上限は2,000万円であり、補助率は全体事業費の3分の2である。

日下部委員

2,000万円の補助を2件実施したということによろしいか。

商業・サービス産業支援課長

2,000万円のハード事業が1件、そしてソフト事業が1件ということで、事業全体としては2件である。

伊藤委員

- 2ページ目であるが、DXに向けた取組がグラフで示されている。関心があるが取組に至っていない、そして取り組んでいないが、約45%である。これを県はどのように分析しているのか、まず伺う。
- 先ほどの9ページの商店街の賑わいづくりについて伺う。課題が多いと考えるが、今まで行ってきた支援の結果、活性化につながって持続している好事例があれば、御説明いただきたい。また、先ほどの質問の新たな担い手事業補助のうちのハードの部分であるが、今年度の新規事業ということである。これの応募は多数あったのかどうか、まず伺う。
- 中小事業者支援全体について伺うが、群馬県や岩手県のような中小企業支援事業、賃上げ支援金の事業については、県としては、調査や研究は行っているのかどうか、伺う。

産業支援課長

- 2ページ目のDXに向けた取組のグラフについてである。こちらの状況等をどのように分析しているかという御質問であるが、こちらは直近の県四半期経営動向調査の結果であり、委員のおっしゃるとおり関心があるが取組に至っていない、また、取り組んでいない事業者が46.3%である。逆に言うと、県内中小企業の取組割合としては53.7%というところで、前回調査からは12.7ポイント増加し、徐々に増加をしているところであるが、おっしゃるとおり、まだ4割を超える事業者が取り組んでいないということは課題と考えているので、より一層県内中小企業のDXの取組を推進していくことが必要であると認識しているところである。

商業・サービス産業支援課長

2 支援の結果、活性化につながって持続している事例であるが、最も持続している好事例といえば、秩父市のみやのかわ商店街のナイトバザールである。これは、商店街の青年部の皆さんが、何か活性化のイベントをやりたいということで御相談があり、そのイベントの企画段階から、当時県が専門家も入れながら伴走支援を行った。第1回目は昭和62年であり、そこから現在まで315回開催している。今では、全国から視察が絶えないほど有名なイベントとなっている。また、ここ数年のにぎわいイベントでいえば、狭山市の新狭山北口商店会が定期的で開催しているシンサヤママーケットというイベントがある。また、熊谷市の中に星川が流れているが、川沿いを使って星川夜市というイベントを行っている。これらについても、このイベントの立ち上げ当初から県が御支援させていただいているものである。ちなみに新狭山北口商店会は4年前に経済産業省の「はばたく商店街30選」にも選ばれている。こうした事例をほかの商店街にも広げていくことで、県内商店街の活性化につながっているところである。それから、新たな担い手の方のハード事業の応募数であるが、今年度に関しては、今回補助している飯能市の1件である。ただ、こういった事業自体が余りないので、今回こういった事業を県が行うということで打ち出したら、複数の商店街から非常に関心があるとして詳しく教えてほしいなど、実はいろいろ問合せを頂いており、来年度に向けて事前相談のようなことが始まるかなという感触を得ている。

産業労働政策課長

3 群馬県や岩手県のような中小企業支援事業、賃上げ支援金の検討及び調査の状況についての御質問である。本県では、群馬県や岩手県、あるいは全国のこういった賃上げ支援金と呼ばれるものの実態について、各県がどのような取組をしているかを情報収集しているところである。その上で、そういった種類の支援金等については一過性にとどまる可能性があると考えている。中小企業を直接支援する仕組みであるため、持続可能な仕組みではないと考えているので、本県で実施することについては考えていない状況である。

伊藤委員

D×に向けた取組において、取り組んでいない、関心があるが取組に至っていないというところが課題であるという御答弁を頂いた。これから、どのようにアプローチしていくのかという点を伺いたい。例えば、D×の初期投入に関しては、省力化に関していろいろなメニューがあると思うが、まずは個店、つまり個人事業主や本当に零細事業者であると、そこまで省力化までのD×は必要ないと考えていると思われるので、どのようにアプローチし、どのような支援を県として考えているのかをお伺いしたい。

産業支援課長

どのように、特に小規模零細企業等にアプローチしていくのかという御質問である。D×の調査について先ほど申し上げた調査を見ると、やはりD×の取組割合も従業員数によって分析すると、従業員数が少ないほどD×が進んでいないという結果が出ている。そうした中で、我々としては特に規模の小さいところのD×の活用を上げていくことが県全体の底上げになると考えている。アプローチの方法としては、一つは、なかなか外に出る時間がないところに対して、身近な相談相手である商工会、商工会議所の経営指導員の方々が日頃からデジタル化の支援をしているので、そうしたところで、まず課題を聞き取り、

御支援いただくことが一つと考えている。また、県としても埼玉県産業振興公社にDXコンシェルジュを配置しており、三つのタイプを設けている。その中で、特に小規模なところには商業、サービス産業の方向けのDXコンシェルジュを用意している。そうした方々は、場合によって出向いてその相談に乗り、初歩的なところ、例えば、キャッシュレス決済を導入したい、ホームページを作りたいといったところまで支援している。こうした入口のところからしっかり支援することで、小規模零細の方々にも支援していくというアプローチを考えている。

金融課長

先ほど、日下部委員から御質問があった制度融資の関係で、補足をさせていただく。令和6年度の利子補給額は申したとおり24億2,000万円であり、そのうち基金からの繰入れが14億3,000万円である。これも正しいが、これはコロナに係るものだけというニュアンスで申し上げてしまった。しかし、実際には基金から支出している分については、エネルギー・原材料価格の高騰に対応するため、国からお金を頂き基金に積んで、複数年度にわたって繰入れているものがある。そうした特殊なものについては、そういった流れがあるが、基本的には利子補給については一般財源で対応しているところである。

中屋敷委員

日頃からの産業労働部の皆様方におかれては、県内企業の振興というところで、御尽力賜っていることを感謝申し上げます。私としても渋沢MI Xの内覧ももちろんであったし、彩の国ビジネスアリーナもお訪ねさせていただいたりとか、それだけに幅が広いというのが本県の産業構造で、86%が中小零細であるという実情があるという状況の中で、これから課題になってくるのは、事業承継であると思う。私は経営革新計画に取り組んでいただいていることは、すごく嬉しいと思っているし、地元でも、商工団体関係のイベントがあるときには必ず、それをアナウンスさせていただいて、どちらかという、商工団体の尻を叩かせていただいている方であるが、中小零細が一番大変なところは、先ほど申し上げたとおり事業承継で、この経営革新計画もそうであるが、要は、経営者がその人であるという前提で、ずっと支援が続くのである。支援のメニューがあったりとか。だけど、企業を企業として残していくということに足を置くと、事業承継も経営の革新がないとできないというふうに思う。経営革新計画の中にそういった項目があるのかどうかという、多分ないだろうというふうに思っているが、そういったところを広く見たときに、事業承継は事業承継で、別のスキームがあるという支援のスキームもあるというのは私も調べさせていただいて分かっているが、この経営革新という位置付けに、事業承継というものを含まれるチャンスがあるのかどうか。そこは課題中の課題だというふうに思っているが、その点について御教授いただければと思う。

産業支援課長

経営革新の中で事業承継というものを取り組んでいくようなことが考えられるのかという趣旨と理解させていただいた。そちらについては、この制度上で、例えば、事業承継用の特別なものがあるというものではないが、この制度自体が、その事業の計画を立てて、それを実行していくことを支援するものである。実際、経営革新計画を作られる方の中では、経営者ではなく後継者の方が、自分がやりたいプランを作って経営革新計画を作るケースもある。数は正確に把握していないが、それを基に、事業承継を進めて、自分の新たなビジネスを展開していくというケースもあるので、そうした事業承継のための後継者の

ツールとしても御利用いただいているところである。そのため、そうした方にも使えるということも、是非皆さんにも知っていただけるように県としてもアピールをし、PRをして広報していき、是非御活用を広めていきたいと考えているところである。

中屋敷委員

基本的に今、課長の御答弁にある後継者の方というのは、特に中小零細、零細によればよるほど身内である。だから、そういうつながりの中で業を紡いでいるわけであるが、いよいよそうでなくなるという状況のときに、果たして今のお答えいただいたスキームが通用するのかどうかというのにはある。要は、何々という企業の中で息子や娘がそれを承継していくという場合には何の問題もないけれど、そうでなくて、別の形、別の団体、例えば別の企業がそれを引き継ぐというときに、それも当てはまって、そういう支援ができるのかどうか。

産業支援課長

身内ではなく第三者承継の場合に経営革新というものが使えるのかというところの御質問と理解した。経営革新については、あくまでその会社が作るものであり、経営権等が変わってしまうと新しい会社を作るという必要が制度上あるものである。したがって、経営形態が変わってしまい経営主体が変わってしまった場合には、その変わった後のところが経営革新計画を作っていただくという仕組みでしかなく、変わる前の経営の中で、その次のところを踏まえてというのは正直制度上は難しいところである。ただ、県としては先ほど、いろいろ御承知いただいているという話を頂いたが、そうした親族承継だけではなく、場合によっては親族でない従業員への承継や、場合によってはほかのところにM&A等で経営を引き継いでいくといったようなことも、経営革新ではなく事業承継の支援のメニューの中で支援をしているところである。我々の方で、例えば、第三者承継であれば、国から事業承継の事業を受託している埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターというものがあるが、そことうまく密に連携をとって、そうした第三者承継であれば、そちらに基本的には役割分担で支援をしていただく。そうした話があれば随時引き継いで、県としてそうしたところをしっかりと引き継げるような体制をとっている。そのため、経営革新計画の中だけでは収まらない話であるので、事業承継全体の中で、そうした企業様も存続したい意向があればできるように御支援をしていく。

中屋敷委員

存続したい意向があればというのはそのとおりだと思うが、存続させることも必要とされることである。したがって、そうした視点を常に意識していただき、ベストマッチングな支援の体制を作っていただけるということで理解してよいか。

産業支援課長

企業や地元の経済にとってベストマッチングになるような支援を考えさせていただき、支援を提供していく。