

日時：平成26年10月7日（火） 10:00～12:00

場所：北海道庁本庁舎9階 経済部1号会議室

1 開会

■梅辻中小企業課長

只今から、北海道商工業振興審議会 第1回「小規模企業振興のあり方検討部会」を開催させていただきます。委員の皆様には、大変お忙しい中ご出席いただきましてありがとうございます。

私は、中小企業課長の梅辻と申します。議事に入りますまでの間、私の方で進行を務めさせていただくのでよろしくお願いいたします。本日の会議は12時で終了させていただこうと考えております。それでは、開会にあたりまして大石経営支援局長よりご挨拶申し上げます。

■大石経営支援局長

おはようございます。経営支援局長の大石です。小規模企業の振興も含めた、中小企業の振興を担当しております。よろしくお願いいたします。

本日はお忙しい中ご出席いただき、また、委員のご就任を了承いただき、あらためてお礼申し上げます。

昨年から今年にかけて国の中小企業施策は大きな転換点を迎えております。国は、昨年、中小企業基本法を改正して、小規模企業の事業活動の活性化を図るという観点で、「基本理念」や「施策の方針」を明確にしました。さらに、今年6月、小規模企業を中心に据えた新しい施策の体系を構築する趣旨で、小規模企業振興基本法を制定しました。この法律は、これまでの中小企業振興の基本的な考え方としては「成長発展」というものが一つの軸になっていたのですが、それに加えて事業の持続的な発展というものを新たに位置づけ、現在、この法律に基づく基本計画を策定し、さまざまな施策を展開しようとしているところでございます。

本道においても、人口減少による需要の減退・減少、IT化の進展による競争の激化などから小規模企業は総じて厳しい状況にあります。特に最近では人手不足やそれに伴う人材の不足等、非常に厳しい状況が続いていることは、連日の新聞報道等でもご承知のとおりだと思います。そうした中で北海道経済の中で非常に大きな影響のある小規模企業の事業活動の維持継続を図っていくということは、北海道の経済、雇用ばかりではなく、これからどんどん人口が減っていくと言われている時代の中で、地域社会を維持していくという意味でも大変大きな意義がある、重要性があると考えております。

このため北海道では、国の動向等を踏まえながら、道としての小規模企業のあり方というものあらためて検討していこうということで、道の商工業振興審議会にこういう形で部会を設けさせていただいて、関係の皆さんから幅広いご意見を伺い、年度内に考え方の取りまとめを行いたいと考えております。

本日は部会長選任後、事務局の方から道内の小規模企業の現状や今後の人口減少社会への中長期的な対応などをご説明した後、委員の皆様からご意見、ご提言等を頂戴したいと考えております。

本日は限られた時間ではございますけれども、それぞれのお立場から忌憚のないご意見ご発言をいただき、有意義な会議にできればと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。大変簡単ではございますけれども、開催にあたってのご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

■梅辻課長

それでは、最初に部会につきまして事務局から簡単にご説明させていただきます。

■仲野主幹（経済部経営支援局中小企業課）

おはようございます。中小企業課の仲野と申します。お手元の資料1-1をご覧くださいなのですが、本部会は北海道商工業振興審議会条例第5条に基づき設置する部会でございます。去る7月9日に開催された審議会におきまして、この小規模企業振興のあり方検討部会の設置が認められたところでございます。

本日は、委員6名全員の皆様の出席をいただいておりますので、委員の過半数以上が出席ということで、資料1にございます条例の施行規則第6条第4項の規定によりまして会議は成立しているということを報告させていただきます。

なお本部会につきましては、審議会と同様、道が定めます附属機関等の設置及び運営に関する基準に従いまして公開となっております。議事録も後ほど、北海道のホームページ等で閲覧されることとなりますので、その旨、ご承知おきいただいたと思います。以上でございます。

■梅辻課長

それでは、お手元の次第の次に本日の出席者名簿をお配りしておりますけど、名簿順に私の方からご紹介させていただきたいと思います。

まず小樽商科大学教授 穴沢眞委員でございます。

発寒北商店街振興組合理事長 土屋日出男委員でございます。

北海道よろず支援拠点コーディネーター 中野貴英委員でございます。

株式会社シンプルウェイ代表取締役 阪口あき子委員でございます。

株式会社ジュネリカ代表取締役 西原潤委員でございます。

株式会社24K代表取締役 高瀬季里子委員でございます。

2 議事

(1) 部会長の選任について

■梅辻課長

議事進行でございますけども、さきほど、ご説明しました北海道商工業振興審議会条例で、部会長が行うということになっておりますので、私が部会長選任までの間、進行を務めさせていただきます。

それでは、部会長の選任についてでございますけど、部会長につきましては部会に属する委員及び特別委員のうちから互選するというようになっております。事務局の方から推薦をさせていただきたいのですが、親委員会である商工業振興審議会の委員であり、道内外を含めた経済情勢に精通されております、小樽商科大学の穴沢先生に部会長をお願いしたいと思っておりますけれども、いかがでしょうか。

(異議なしとの声あり)

ありがとうございます。それではご承認いただきましたので、部会長は穴沢委員をお願いするということで、ここからの進行は穴沢部会長をお願いしたいと思います。

部会長よろしく申し上げます。

■穴沢部会長

それでは部会長を務めさせていただきます。まず最初に自己紹介させていただいた上で、議

事に入りたいと思います。今紹介がありましたように、親委員会の方でも委員をさせていただいておりますけど、私自身も本当の専門は中小企業、小規模企業かと言われると違うのですが、主に発展途上国の工業政策ですとか、そういったものを長く研究しております。

その関係でアジアの国々を回ることが多いのですが、そういった中で各国の中小企業政策ですとか、そういったものをいくつか調べた経緯がございまして、そういった多少の経験なりを活かして部会の方も進めさせていただきたいと思っております。また、道内経済につきましては、今年の3月まで本学の方で研究会を設置いたしまして、道内経済について学内で研究を進めてまいりました経緯がございまして、一応その成果につきましては、今年3月に本としてまとめて皆様に提供するという形をとっております。その関係でいくつかの道内の企業を回ったり、それから様々な、多様な方のお話を聞くという機会もございましたので、そういった知見などもまた、この部会の中で活かしていきたいと思っております。

(2) 「本道の小規模企業振興のあり方」の検討について

■穴沢部会長

それでは、あまり時間もございませんので、次第に基づきまして本道の小規模企業振興のあり方の検討について進めてまいりたいと思います。それでは、事務局から資料2に基づきましてご説明をまずしていただくということでお願いします。

■梅辻課長

それでは、私の方から資料で説明させていただきたいと思います。まずお手元に資料2、本道における小規模企業振興のあり方検討という資料をお配りさせていただいております。この資料に基づきましてご説明させていただきます。

この資料は6ページからなっております。1番目の本道の小規模企業の現状と課題。それから2番目、国の小規模企業振興の取組。3番目、道における主な中小企業振興の取組。それから4番目、小規模企業振興に係るあり方検討の必要性。そして5番目、本道の小規模企業振興のあり方検討に向けた主な視点及び論点。そして最後、6番目として、検討の進め方という項目だけで整理をさせていただいております。委員の皆様には事前に資料をお配りさせていただいております。できるだけ簡潔にご説明させていただきたいと思っております。

それでは、まず1の本道の小規模企業の現状と課題でございますけども、ここに書いてある説明資料の関連データとしましては、別途説明資料1というものを付けさせていただいておりますので、こちらの方もご参考にしていただければと思います。

まず、小規模企業というものの定義でございます。この定義につきましては一部法令によりましては弾力的に取り扱うというようなことも言われておりますけど、中小企業基本法におきましては製造業やその他業種につきましては従業員数が概ね20人以下、それから商業又はサービス業につきましては、従業員数が概ね5人以下とされておりまして、この部会での議論の対象につきましても、この定義に基づいて説明させていただきたいと思っております。

この小規模企業の企業数というものがございますけども、本道の企業、約15万4千社といわれておりますけども、このうち99.8%、約15万3千社が皆さんご承知のとおり中小企業となっておりますけれども、この中小企業の約87%を占めます約13万社が小規模企業という構成となっております。それから小規模企業の従業者数でございますけれども、本道の企業の従業員数が145万5千人といわれておりますけども、この85%の123万9千人が中小企業の従業員といわれており、その中小企業の38%を占める約47万3千人が小規模企業の従業員となっております。こうした企業数、それから従業者数から見ましても、小規模企業はまさに地域の経済・雇用を支えているというような存在となっているのですけれども、企業数

が近年減少傾向にあります。それから只今ご説明しました企業数の、例えば8割強、9割ぐらいが小規模企業であるとか、4割弱の従業員が小規模企業の従業員であると、こういった構成割合が全国的にも本道と同じ傾向になっております。また、小規模企業の減少という状況につきましても、全国的でも本道と同じような状況になっております。

続きまして、②に移りたいと思いますけど、小規模企業を構成します業種、産業分野の状況についてでございます。この数字、実は国は、都道府県別のこういった業種の内訳、産業分野の内訳は公表しておりません。ですから国の経済センサス調査から、私ども道が推計したものとご理解をいただきたいと思っております。この私どもが推計した数字から見ますと、2012年の道内小規模企業の構成比というのを見ますと、卸・小売業が約20%、これが最も高くなっております。ついで宿泊・飲食サービス業が約18%、建設業が14%、生活関連サービス業・娯楽業が約12%、不動産・物品賃貸業が約11%という順番になっておりまして、地域や住民生活に密接に関連した業種が多くなっております。

また、構成比を、2001年と2012年の間で比較してみますと、産業分野、分類変更等もあったんですけど、不動産業ですとか物品賃借業・建設業では構成比が微増しております。これに対して卸売・小売、宿泊・飲食サービス業、これらの業種では減少しております。

次に3番目、本道の中小企業・小規模企業の開廃業の状況についてでございますけども、本道の直近の2009年から2012年（平成21年から平成24年）の間の本道の開廃業率というのがどうなっているかと申しますと、開業率が1.94%、廃業率が6.25%となっております。これは長引く景気の低迷でございますとか、人口減少や過疎化による需要の減少、また、開業率が低迷する中で後継者難による廃業の増加といったような要因が考えられるところでございます。また、道内の小規模企業数の話でございますけど、2009年から2012年、この3年間で道内の小規模企業数が1万1,353社減少しております。特にこの3年間で事業所の減少数の大きい業種に、どういうものがあるかと申しますと、卸・小売業、これが大体4,227社減少しております。それから宿泊・飲食サービス業、これが2,718社減少しています。それから事業所の減少数ではなく、廃業率が高い業種ということで、情報通信業、これが8.95%、宿泊・飲食サービス業が8.90%というような状況になっております。また、これは中小企業全体の話になってしまいますけど、近年企業の倒産件数というものが減少傾向にあります。ただ本道の休廃業・解散、こういった件数は平成16年、2004年ですが、この時点の1,112件から、2013年、平成25年ですが、2,133件となっております。ちょうどこの10年間で比較しますと、1,112件から2,133件でございますから、倍増する形になっております。この傾向というのは全国も同じ傾向となっております。

それから次に④に移りたいと思いますけど、人口減少問題というようなことが顕在化する中で、ここでは本道の生産年齢人口について整理をさせていただきました。道と全国の全人口に占めます生産年齢人口、15歳から64歳までの年齢の人口のシェアでございますけど、1990年、平成2年以降ずっと減少してきています。2010年の本道のシェアは63.3%となっておりますけども、これがずっと先にいきまして2040年の推計を見ますと50.8%というところまで減少しております。全国が、2010年で59.2%、2040年の推計が53.9%でございますから、北海道の減少率は全国の減少率を上まわっているという見込みになっております。

次に資料2の、1ページめくっていただきたいと思っておりますが⑤でございます。人口減少、今ご説明いたしました労働力人口の減少というようなことがございますので、ここでは労働生産性について少し整理をさせていただいております。平成23年度の本道と全国の労働生産性、これを比較してみますと、全産業では道内企業の労働生産性は一人あたり739.9万円ということで、全国の705.2万円を上回っております。業種別にこれをみますと建設業、運輸

業、サービス業の労働生産性が全国を上回っております。一方で製造業、卸・小売業、情報通信業につきましては全国を下回っている。さらに労働生産性を、推移で見ると、全産業では2009年、平成21年から実は本道が全国を上回るようになってきております。業種別にこれを見ますと、先ほど申しましたサービス業、それから建設業といったような業種については、従前からずっと北海道の労働生産性が全国を上回っております。一方で、製造業や卸・小売業といった業種については、従前から全国を下回っております。今私が申しました推移につきましては、先ほどの説明資料、それから本日、労働生産性の推移ということで追加資料、こういった横版の資料をつけさせていただいております。これに推移が記載されております。後ほどご覧いただきたいと思っております。

続きまして(2)資料2の方に戻っていただきまして、商店街の状況でございます。道では、1996年、平成8年から隔年で、道内の商店街振興組合でございますとか、商店街事業協同組合を対象にした商店街の実態調査を行っております。この調査、本年6月に実施をいたしまして、その結果がここに小さく出ているものでございます。これは道内179組合を対象にした調査でございますけれども、この調査を見ますと、商圈人口が減少していると答えた商店街が64%、来街者が減少している商店街が69.6%、店舗数が減少したが58.1%、売り上げも減少したが64.2%というような結果が出ております。結果としては、前回調査、2年前ですね、それよりも若干改善しているかのように見えるのですが、実は皆さん見ておわかりのとおり、いずれも6割以上、もしくは6割近く厳しいというような回答になっておりまして、2年前から比べて景気の動向等もあったり、2年前とまったく同じ調査の対象から回答がきているわけではないということもございまして、若干数字のずれはございますけれども、こういった数字から見ましても、道内の商店街が置かれている状況が、非常に厳しい状況にあるということがお分かりいただけるかなと思います。この商店街実態調査報告書につきましては説明資料の2でお付けさせていただいておりますので、後ほどご確認いただければと思います。

続きまして、国の小規模企業振興の取組についてでございます。冒頭、局長からの挨拶でもございましたけれども、国、中小企業庁では、1963年に中小企業基本法を制定をいたしまして、それ以外の基本法としましては戦後2番目となる小規模企業振興基本法を今年の6月に制定・施行しております。この法律のポイント、これは小規模企業にスポットを当てたということはもちろんでございますが、もう一つ、これまでの中小企業基本法の基本理念では、いわゆる成長発展というようなことを掲げておりましたが、この成長発展だけではなくて、技術やノウハウの向上、安定的な雇用の維持を含む事業の持続的発展ということを基本原則に位置づけたということがポイントの一つでございます。それからまたこの法律により、政策の継続性、一貫性を担保するために、基本的な施策の方針ですとか計画的に講ずべき施策、こういったものを定めた基本計画を、法律の制定後に策定しました。つい最近計画ができあがりました。

この計画、資料の下の方で小規模企業振興基本計画の骨格というふうに四角で囲んでおりますけれども、需要を見据えた経営の促進でございますとか、新陳代謝の促進それから地域経済の活性化に資する事業活動の推進、地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備といった4つの目標を掲げておりまして、この目標にそれぞれ対応しました10の重点施策を掲げております。この施策につきましてはPDCAサイクルというものを構築しまして、毎年度事業の見直しを行うとされております。この基本計画の期間は基本的に5年間と言われておりまして、さらに毎年度の施策は白書で公表すると言われております。次に1ページめくっていただきたいと思っております。ただいま申し上げました小規模企業振興基本法の制定とあわせまして、商工会・商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律、いわゆる小規模企業支援法が改正をされました。この法律では、商工会・商工会議所による伴走型支援というものを打ち出しております。

市町村や地域の金融機関等などと連携して、小規模企業の意欲ある取組を地域ぐるみで支援するための体制を整備するというようなことが盛り込まれております。具体的には、商工会・商工会議所、これまでどちらかと言いますと、記帳指導でございますとか税務指導といったような支援が中心だったわけでございますが、このたび経営発達支援計画というものを商工会・商工会議所が策定してこれを国が認定する、この計画に基づいて小規模事業者を支援していくということで、経営戦略の方にまで踏み込んだ支援を実施していこうという狙いがございます。

参考までにちょっと資料にもお示ししておりますけども、本道の商工会・商工会議所の数、現在商工会が152、商工会議所が42、合計194箇所ございます。それで両団体に所属する職員というのは800名くらいいますが、そのうち経営指導を中心的に行う経営指導員という職種の方が387人となっております。北海道は地域も広いですから、商工会・商工会議所の数は全国に比べて非常に多いという特徴がございます。私が今説明させていただいた概要は、説明資料5-1・5-2に添付させていただいております。後ほどご覧いただければと思います。

次に(3)といたしまして、国の平成27年度の概算要求の状況でございます。経済産業省では中小企業対策費といたしまして平成27年度概算要求で1,295億円を要求しております、これは昨年度の1,111億円を184億円を上回る規模となっております。小規模企業向けの予算も、女性・若者・シニア、こういった多様な人材の確保・定着、それからものづくりに対する技術開発支援、それと女性・若者の創業をはじめとする、創業ですとか第二創業、こういったものを支援するというので、小規模企業向けの予算は今年度の76億円から175億円に増額要求をしております。説明資料の6に国の概算要求の状況を添付させていただいておりますので後ほどご覧いただきたいと思っております。

続きまして、道における中小企業振興の主な取組でございます。道の施策、各般にわたっておりますけど、道におきましては中小企業の競争力強化、企業立地の促進といったものを一体的に進める産業振興条例という条例を平成20年に制定をいたしました。また、地域商業の活性化、これを総合的に進めるための地域商業活性化条例という条例を平成24年に制定をしております。こういった条例を活用しまして、これまで小規模企業を含めた中小企業の経営基盤強化ですとか製品開発、販路開拓、人材育成また商店街の賑わいの創出、担い手人材の育成などに取り組んできているところでございます。それぞれ(1)から(6)までありますので簡単にご説明させていただきますけど、(1)経営改善、新事業展開、経営革新支援ということでは、北海道総合中小企業総合支援センター、それから商工会議所・商工会という支援機関がございますけれども、こういった支援機関による経営指導をはじめ、昨年度から特に道内の7地域に中小企業診断士の方ですとか公認会計士、こういった専門家の方による経営改善サポート機関を置きまして、これらの専門家の方たちによる経営指導ということもやらせていただいております。またこうした機関と、地域の金融機関の皆様と連携するネットワークを設けまして、そういったネットワークを活用しながら、企業の経営相談それから経営改善計画策定のお手伝い、こういったことに取り組んできているところでございます。

それから一枚めくっていただいて4ページでございます。創業の促進、事業承継の支援ということでございます。道庁ではこれまでも、いわゆる創業にむけた意識啓発でございますとか、貸しオフィスの提供、それから創業にあたっての立ち上がりの補助金というような、そういった支援施策を過去からいろいろ実施をしてきたところなんです。それから融資制度も用意をさせていただいてきたのですが、今年度は特に創業3年以内の企業の生存率というんでしょうか、それが半減してしまうというようなデータもあるものですから、3年以内の新規開業者の方に特にスポットを当てて専門家の方にコンサルしてもらおうというような事業を一つ組み立てまして、早期廃業の抑止というようなことにも取り組んでおります。また、これはちょっと視

点が違うのですが、近年言われておりますクラウドファンディング、新しい資金調達手法を活用して道内の6圏域で第二創業といったモデルの創出というようなことも取り組ませていただいております。それから実際に創業を希望する方たちのデータベースができないかと、こういった方たちのデータベースを作るとともに、事業承継を希望する方がいらっしゃると思いますので、こういった方と創業希望者の方とのマッチングをできないかと、今準備を進めております。それから国の方です、例えば北海道だと札幌商工会議所の中に北海道事業引継ぎ支援センターという組織を置いておりますが、大がかりな引継ぎなどの話もございまして、こういったところとも連携して、事業承継支援にも積極的に取り組んでいきたいと思っております。

次に、(3)でございまして。新製品開発、販路拡大支援、これについては冒頭ちょっと産業振興条例の話などもさせていただきましたけれども、道の方で産業振興条例という条例、それから国だとか道だとか金融機関の皆様からご出資をいただいて、中小企業応援ファンドでございましてか農商工連携ファンドといったファンドを設けております。こういった条例ですとかファンドの制度による補助事業によって企業の方の新製品開発、新技術開発、国内外に向けた販路開拓、こういったものを支援させていただいております。また一部人材の育成といったものにも補助制度によって対応させていただいております。

それから(4)地域商業の活性化支援でございましてけれども、地域商業活性化条例を設けたという話を先程させていただきましたけれども、空店舗の活用でございましてか定期市の開催、直売所の開設といったような地域商業の活性化に向けたモデル的な取組、こういったものに対する支援ですとか地域商業の課題を解決するための実施体制を作るといったようなことへの助成、そうした取組事例を全道に広めていくというような取組を進めてきております。特に今年度でございましてけれども、商店街の活性化の取組というものを専門に取り組んでいく担い手、牽引役という人材育成が必要だろうということで、国の交付金を活用いたしまして、商店街活性化支援に向けた人材育成事業にも取り組ませていただいております。

それから金融支援でございまして、これは道内の中小企業・小規模企業の経営基盤強化を図るために、道が金融機関に原資を預託しまして実施している中小企業総合振興資金という資金がございまして。この資金による融資でございましてか、中小企業の保証料負担軽減を図っていくような、信用保証制度を活用した取組によりまして、これまで中小企業の金融円滑化に努めてきております。

最後に人材育成支援でございましてけれども、道内に8つの道立高等技術専門学院というものがございまして。この学院を通じて女性や若者をはじめとする多様な方の人材育成、それから在職者に対する職業訓練なども学院以外で実施をしてくているのですが、今年度特に小規模企業ということに着目いたしまして、小規模企業の皆様は、なかなか企業規模から社外に行って研修を受けるといったことが難しいだろうということもあって、それぞれの企業のニーズに応じて、専門家を企業の方へ派遣をして人材育成を行うというような事業、従業員研修を国の事業を活用しまして道内140社を目標に実施したいということで現在取り組んできております。

一連、雑駁に説明させていただいたんですけども、先程ご説明しました産業振興条例ですとか地域商業活性化条例、そのほかに私ども本道経済の活性化に向けて重点的に取り組むべき方向性と施策を示した北海道産業振興ビジョンというものも作っております。それから道や支援機関、国の機関、こういった方々の中小企業支援施策を網羅している支援制度ガイドブックというようなものも本日、付けさせていただいておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

4番目ですが、小規模企業振興に係るあり方検討の必要性についてご説明させていただきたいと思っております。本道の小規模企業が置かれている厳しい状況、人口減少・需要の減少等々ここで書かせていただいておりますけれども、厳しい経営環境にある小規模企業の現状ですとか、

それから先程の国の小規模企業に光を当てる取組、こういったことも踏まえまして、私ども道としましても、これまでいわゆる道の中小企業対策ということで取組を進めさせていただいておりますけれども、こうした中小企業対策の中でもとりわけ人口減少社会への中長期的対応を視野に入れた小規模企業振興がどうあるべきか、ということを検討していく必要があると考えております。これがこの度部会を設置して議論を行う理由でございます。

5番目として、主な視点及び論点というなことを掲げさせていただいておりますけれども、基本的な認識というのは、このまま地域の小規模企業の存続が困難になっていくということになれば、地域社会の基盤を揺るがす危機的な状況に陥るような危機感というものがまず基本的な認識としてございます。それから検討に当たっての視点ということで、本道特有の視点、豊富な農林水産資源ですとかエネルギー資源ですとかそういったものに着目できないか、それから広大である、地域ごとに産業特性が異なる、というような状況を踏まえたきめ細やかな支援の必要性、こうした視点を取り込んだ検討ができないかというようなことを考えております。

最後に1枚めくっていただきまして、主な論点ということでいくつか示させていただいております。基本的には、支援に係る基本的な考え方、それから支援施策そのもの、支援を行っていく体制というような3つの項目から整理をさせていただいております。小規模企業支援に係る基本的な考え方につきましては、いわゆる人口減少による需要の減退、業種によって人手不足が顕在化するという中で、小規模企業支援はどのような観点から取り組んだらよいのかというようなことで、これは国の視点に入っておりますけど、成長発展だけでなく持続的発展も加えるべきではないか、商圏の広いメーカーと商圏が地域に限定される商業やサービス業とを分けるべきではないか、多様な主体、女性、若者、高齢者の方たちがいらっしゃいますが、こういった方たちの活用を図るべきではないか、等々いくつかここで事例を示させていただき、一つの論点として示させていただいております。

次に支援施策のあり方についてでございますけれども、支援対象というものを明確化した上で支援施策を組み立てていく必要があるのではないのかということで、成長志向の企業、地域に密着した現状維持型の企業、それぞれその思いが違うということで、こういったものに注目する必要がないか、これまでの中小企業施策の支援メニュー、助成の限度額、複雑な申請書というようなことがありますけれども、こういったものが小規模企業に対応したものになっているのか、そういった施策が隅々までしっかり行き渡っているかということ、NPO法人ですとか社団法人というような、いわゆる法律で具体的に支援対象としていないような対象、こういったものにも支援の手を差し伸べる必要がないかということ、それから企業のライフサイクル、創業から事業承継に至る企業のライフサイクルがございまして、それぞれそのサイクルに応じた、小規模企業が抱える特有の課題はないのかということ、また地域における多様な主体、若者、女性、高齢者こういった方による創業や第二創業を図っていくためには何が必要なのかというようなこと、それから国では小規模企業基本法を設けて、基本計画を策定しましたが、小規模企業振興の継続性や実効性を確保していくためにはどういったことが必要なのか、というようなこと等々を論点として示させていただいております。

最後に、支援体制のあり方でございますけれども、小規模企業支援と申しますと先程申しましたように、商工会・商工会議所を中心とする支援機関による支援が中心となってきた訳ですけれども、こういった支援機関による支援をどのように評価するのか、また、新しく期待する役割はないのか、それから、新しく地域に小規模企業をサポートしていくネットワーク、こういったものを構築する必要はないのか、それから資料の後ろの方に付けさせていただいておりますけれども、近年プロボノでございまして、コワーキングスペースといったようなものが登場してきておりますけれども、こういった新しい手法・手段を活用した小規模企業支援というようなものがないか、というようなこと等々、論点として示させていただいております。

只今説明しました論点につきましては、議論のたたき台ということでお示しをさせていただきましたので、もちろんこれ以外にも議論すべく論点はたくさんあるかと思えます。皆様のご意見を頂戴したいと思えます。

参考資料として商工業振興審議会、親審議会ですが、これでの関連発言と、参考2として経済産業局で実施しました、小規模企業振興基本計画案に対して小規模企業の経営者の皆様が発言した意見なども付けさせていただいておりますので、ご参考にしていただければと思えます。

最後に、検討の進め方でございます。本日部会の第1回目を開催させていただきまして、現状把握、論点整理をさせていただきまして、11月の下旬ぐらいを目途に2回目の部会を開催しまして、あり方検討の方向性というものを整理してまいりたいというふうに思っております。それから12月の下旬から2月までの間にかけて3回目、場合によっては4回部会を開催させていただきまして、あり方検討案を取りまとめて、最終的に来年の3月には商工業振興審議会に報告できるようなスケジュールで取りまとめを進めてまいりたいというふうに考えております。ちょっと長くなりましたが、私の方から概要の説明をさせていただきました。

■穴沢部会長

どうもありがとうございました。それではこの後委員の皆様から意見を頂戴したいと思えます。只今説明のありました資料の2ですけれども、これに関しまして、もしご意見ですとか質問等ございましたらまず伺いたいと思えますが、よろしいでしょうか。

途中で何かあれば、いつでも発言いただきたいと思えます。それでは続きまして意見交換の方に入っていきたいと思えます。今回は第1回ということもありますので、まず各委員の方から自己紹介を兼ねましてご自身の活動状況を、PRも兼ねてですけど、それから本道の小規模企業に関しますお考えや強みなどですね、お一人ずつご意見を伺っていきたいと思えます。だいたい一人あたり5分くらいをめぐにお話をいただければと思っております。順番ですけれどもお手元の名簿の順番に従いまして土屋委員の方からまずお願いしたいと思えます。

■土屋委員

札幌市内にある、郊外にある発寒北商店街です。活動としましてはおっしゃるとおり札幌市内も人口が流入している地域なんでしょうけれど、商業自体は、商店街自体は加盟店が減ってくる。加盟店の高齢化そして商店街の解散が相次いでいます。それは僕らの言う、いわゆる買っていただける層が、大型店それからコンビニエンスまで含めていますので、商業者が非常に困窮していると思えます。そういう中で私ども発寒北商店街は、地域の要望を取り入れるということをして近年させていただいてまして、コミュニティの担い手に商店街がなっていくということで活動させていただいております。特に商業者だけではなくて、生活する上で困ること、例えば水道の工事とか、いろいろなものを含めて、高齢者から商店街が一括して注文を受けているということをしていただいています。意外とその中で驚いたことは、商店街に頼むと安心だという高齢者の方からご意見をいただいて、加盟店も近年、3年前70でしたけど今は90店舗になっております。ただ物販から、僕らはサービスへの転換ということをして踏まえて、そのサービスの中に物販も入るといふ捉え方をさせていただいております。そのようにしながら、商店街の担い手も減らさないよう若手を入れていただきながら、今活動しております。廃業だとかする方はですね、年5店から7店、これは変わらないです。ですけど商店街、地域における商店街のあり方を考えていくと、振り返りますとそのようにして増えてきているというのが現状です。

今回こういう場でお示しをさせていただいて、ご説明を色々聞きましたけれど、小規模事業者、特に商店街や飲食店が地域のコミュニティの担い手になっていると私どもは非常に感じておりま

して、それは札幌市内でもそうございまして、物を買う消費の生活には一切困らないけれども、地域におけるコミュニティの崩壊における商店街の役割ということをはっきりさせていきながら、僕らは今活動させていただいている。そういう中で新聞で取り上げていただいたりしてるものですから、旭川だとか滝川だとか含めて、いろんなところからどういうやり方してるのかという問い合わせを頂いたり、話を聞かせてくれということで、道内、この間は清里、10日の日には釧路町の商工会の方がお見えになりますし、もちろん行政の方も新潟県、それから横浜市、それから大分県等含めて来られて、そういうのを見ていますと、非常に地域の商店街が無くなることによる地域のコミュニティの崩壊というものは全国的、北海道でもそうでしょうけれども、非常に問題になっているんだろうなど。そういう観点からは是非今回はお話をさせていただきたいと思っております。

■穴沢部会長

どうもありがとうございました。続きまして中野委員からお話をいただきます。

■中野委員

北海道よろず支援拠点でコーディネーターをやってます中野と申します。まず私の自己紹介ということで、もともと金融機関に就職しまして、そのあとコンサル会社を経て8年前に北海道に戻ってまいりまして、それで経営コンサルティング事務所ということで自分でやっております。北海道よろず支援拠点については、今年度新たに中小企業庁の事業ということで始まりまして、各都道府県に1か所設置するということで、北海道はうちの方で委託されてやっております。先程の小規模企業支援という話の観点ですと、よろず支援拠点で月に150社ほどの相談を受けておりまして、その大半がやはり小規模企業ということで、実際にいろいろな相談を受けている中で感じる部分がありまして、一番、相談の中で私が感じるのは、小規模ということで理想論であれもやりたいこれもやりたいというのは、現実的な部分を含めて難しい部分とか、利益を大幅に伸ばすと言っても経費がもともと削れない中で売上げをドーンと3倍4倍というのも現実的ではない。では何ができるかということになると、個別の事業者さんの特徴であったり、どういう環境か、少人数といってもどういった人がいるのかといったようなところまでしっかり見てあげないと、理想論での改善策、そんなような形になるのかなというのを感じています。その中で一つ意識してやっていることは「気づき」を与えるということがすごく重要なのかなと思っております。相談に来られる方に1ヶ月30日びっしり毎日アドバイスできるというわけではない中で、ある程度自力でこういろいろ動けるようなところの道筋を示すということが大事なのかなと。一例で申し上げますと、今月ある学習塾をひと教室経営されている方から相談があって、なかなか時期的にも生徒が伸びないという相談があって、イコール売上げということになるんですけど、その中で1時間ほどの相談の中でやられている方の良さであったり、塾としての信念、思いを聞かされて、「そういうことならこんなことを意識してこういうことができると思います」ということをいくつかアドバイスということで示しました。それをその方が自分なりに解釈してそれをヒントにいろんなことを取組まれた結果、丁度先日、2か月くらい経って来られて、色々アドバイスもらったのをヒントに取り組んでみたところ生徒が一気に増えましたということで、結構ちょっとした気づきによって、全てのケースがそういうわけではないと思うんですけど、自力でそういったことを取り組めるような方向に持っていけるかどうかというのが、幅広く取組事例を見ていく中で自分の中では必要なのかなということで、どちらかという支援と言う部分も、企業とか事業者そのものの武器の良さを外部からいろんな形でサポートしていく、最終的には事業者さん自身のやる気が重要になってくるのかなと感じています。

もう一点だけ言いますと、支援の中で時間軸という考え方がすごく重要なと思うんです。短期的な支援の形と経営コンサルティングという側面でとらえますと、この6ヶ月で解決しなければいけない課題というものと、3年5年の中で解決しなければならない課題があって、それぞれアプローチが変わってくるということを、支援ということに置き換えた場合、どういう支援がいいのかというのがまた色々変わってくる部分もあるのかなと思っています。コンサルティング業で私が大事にしている部分は、コンサルティングをしている先に対して、自分が不要になることと思っております。ということで、自分が考えているノウハウあるいは自社で考えられる力を付けるという意味の人を育てることが長期的な、取り組まなければいけないことで、それはすぐ効果はわかりにくいけど長い目で振り返ってみるとそれが大事だったとわかる。時間軸による支援のアプローチが重要なと思っております。

私の方としては、いろいろ実際に相談を受けながら感じていることを部会の中でお伝えできればいいかなと思っております。よろしくお願いたします。

■穴沢部会長

どうもありがとうございます。続きまして、阪口委員の方から。

■阪口委員

函館から参りました阪口と申します。どうぞよろしくお願いいたします。私は、会社を作って12年になるのですが、現在直接雇用しているのは6人ですのでまさに小規模企業の対象なのかなと思っております。自己紹介をさせていただきますと、私は学生時代に会社を作りたいと、作ることを決めていました。理由は二つあるんですが、自分の性格的に経営が向いているじゃないかという大それたことを考えたことと、身内に自営業が多くて両親もそれぞれ商売をしてましたので、それほどすごく高いハードルと思わず自分も何かやりたいなと思いました。ただ、実際特別ユニークなアイデアだとか技術がなかったものですから、一旦就職をしました。就職は起業の勉強になるところと思ひまして、創業者は学生、学校出てすぐ創業して丁度全国展開、上場を目指すという、発展途上のベンチャー企業に就職させていただいて、7年間修業をしました。28歳の時に結婚で静岡から北海道に来たんですけども、その時点で相変わらず何の事業かは決まらなかったんですが、ハードな企業経験の中である程度度胸が身につくまで、会社を作ってしまった。それから1年間何の事業をするか決めたりして、あまり一般的ではないんですけどもとにかく会社をやりたいと言うことで、いい面から言うと自由に今の時代に合ったものを探しました。最初は個人がお持ちの古い8ミリフィルムをDVD化するという「8ミリフィルム工房」という事業が最初に事業化に成功しまして、最初の5年ぐらいはそれが非常に好評でした。かなりテレビなどで紹介されたりして、ちょっと調子に乗っちゃったんですね。6年目に新規事業に失敗して潰れそうになりました。その時にそれまでは売上が倍々に来てたので、全然資金繰りとかを考えずにできてたんですけど、リーマンショックに重なって急激に売上げがダウンすると、投資をしたのがタイミングとしてぴったりと合っちゃって、気が付いた時にはもうどうしていいかわからない。一瞬自暴自棄になりかけたんですけども、そういう訳にもいかないので、その時点で泣く泣く大胆にリストラをしまして、18人いた従業員を8人に減らしました。そのあと今日にかけて、小さい会社だから1本足だと余計に危険だということで現在は4本足になっています。

8ミリフィルム工房の事業も現在もやっており、これはインターネットで全国からお客様の注文を受けています。

それから函館市内の企業、自治体さんからの普通の映像制作。他の会社のやっていることはやらないというポリシーで最初はいたので、できてもやらないという方針だったんですけど、

やっぱりできることはやろうと潰れそうになった時に思いまして、それをやっています。

函館市の観光情報サイトの運営、イカール星人というキャラクターを作りまして、そのキャラクターの着ぐるみイベント参加だったり、今は函館朝市の中でお店を運営しています。直接雇用しているのは6人なんですが、それぞれの事業でパートナーというか、密にやりとりさせていただいている会社があります。6社の方、6社も皆さん小規模企業ですけども、その方たちと密接にやりとりしながらそれぞれの事業を運営しています。今はその4つのうち1つがダメになっても何年かは潰れない状況なので、その間にまた新しいことが考えられるのかなと思っております。自分の12年を振り返ってみて思うのは、小さい会社の強みは自分で自由に判断できますよね。大きい会社にはできないユニークなことだったり、大胆な判断というのができるのかなと思うんですね。そこが強みなんですけれども、現場が忙しくなっちゃうとすごく視野が狭くなってしまいます。先ほど中野委員が仰ったように、何をやればいいのか全然わからなくなってしまうと、そういうとき、まさに気づきを与えてくださる方がいると、全部スルスルと流れていくんですけども、どうしたらいいのかわからなくなっちゃって、私もあの時、もしかしたら本当に潰れてたかもな、と思います。

後は、自分が女性なので女性で主婦で社長をやったり、何かを始めたいという相談をたまに受けるんです。女性に関して言えばですね、値段の設定があまり上手でないケースが多くて、利益をそんなに取らなくてもいいと思ってしまうんですね。ただ、きちっと利益を出していかないと、商品やサービス自体に磨きをかけたり、体力を蓄えることができないんです。その部分で社会経験があまりないと、安めの価格設定をしてしまって後々苦しんでしまう。

あと、商売を自分でやるというおきながら営業があまり不得手というか、それについて積極的にやれないと言う部分があります。女性を今後支援の対象として、力を入れていく大事な相手だと思うんですが、営業面だとか、値段設定、値段設定と言うことだけじゃなく商品開発に特化して支援をしていくと、より事業が継続しやすいのかなと思います。長くなりましたが以上です。

■穴沢部会長

どうもありがとうございました 続きまして、西原委員をお願いします。

■西原委員

西原と申します。私はもともと証券会社に勤めておりまして、今は早稲田イーライフ札幌という介護予防デイサービスを2か所札幌市内で経営しているのですが、まず証券会社、小樽商科大学を卒業してから証券会社に入って、それで大和証券という証券会社に入って渋谷支店に配属になりました。渋谷支店ではベンチャー企業がすごくたくさんあって、当時はそれこそ会議室に堀江さんが来て説明会をやったりといった時代だったのですごくそこで刺激を受けて僕もいずれ自分でやってみたいなという、そういう気持ちを一番初めに持ったのは、渋谷支店に配属された時でした。

その後はほかにもお客さんの会社にお世話になって、そのお客さんは全国チェーンのレストランを創業した時のメンバーの一人で、その方に経営を教えてもらいたいということでお世話になったんですけど、僕は真面目にやっていたつもりなんですけど、何から着手したらいいかわからない状況でぼんと放り込まれた感じがあったんで、6ヶ月ぐらいで破門になって、そのあと大手リース会社に行ったら、証券会社と全然違うんですね。考え方も。もうそろそろ札幌に戻りたいなと思ったときに、大手証券会社が、札幌支店勤務でいいよということで戻らせてもらって、はじめは個人の営業をやったんですけど、途中から法人営業に変わり、札幌以南の金融機関さんを担当させていただいたり、函館の中小企業を担当させていただいたりというこ

とで、そういう中で会社勤めはしていました。その後機会があつて、独立できるタイミングかなと思ひ、異動の辞令が出たので思い切って会社を作ろうと。証券会社の時の同期が介護予防のデイサービスを行っていたので、そのノウハウを元に、僕らで考えていることをやってみるかということで、介護は介護として重要な仕事なんだけれども、介護予防というのはサービス業であつて、ご利用されている方に希望を与える仕事だということを僕らは考えていて、それで5年ぐらい前に創業しました。

創業した時にお金もないんで、まずある金融機関に行ったんですね。でも証券マンだった人間には介護の経験がないということでお金を貸してくれないんですよ。ラーメン屋で5年修行したおちゃんがラーメン屋さんをたてるというならお金を貸してくれるんだけど、事業計画がどんなに立派でも、関係ないお兄ちゃんがやろうとしてもお金を貸してくれないという。だから創業の時そういう支援ってすごく大切だと思ひました。その後札幌市の方で創業支援という制度があつたんで、そこに相談してみてもお金を借りることができて事業を開始することができました。早稲田イーライフというデイサービスなんですけど、早稲田イーライフで僕らがやっている大きな特徴は、早稲田大学エルダリーヘルス研究所という早稲田大学が行っている介護予防のノウハウを皆さんに行っていくということ。それから介護保険でいうと要支援1、2という軽い方のみを対象に、今ちょっと介護保険が来年変わるので要介護の重たい方も若干いらっしゃるんですけど、要支援という方を対象にしていること。それと後はこういった介護福祉サービスというのは完全地域密着になるので、先ほど土屋委員が仰ったように、最近福祉関係でもそうなんですけど、地域コミュニティが崩壊しているという状況で居場所を求めて来られる高齢者の方も結構増えているのが現状なんです。

ちょっと話がそれてしまいますが、介護予防サービスを皆さんにご提供するというところで、地域密着と言つてデイサービスだから、皆さん外を見ているとデイサービスの車、タクシーより多いんじゃないかと言うくらい、たくさんワゴン車とか走っていると思うんですけど、うちはお元気な方のプライドを損ねないということで普通の乗用車で回っていて、かつ地域密着ということなので片道20分以内で送迎できる、だいたい半径3キロ以内のところ位しか行かないということを考えてやっている。今ものすごく競争が激化しているので高齢者のサービスだけでなくて児童の福祉サービスも札幌を中心にすごく増えているということで、札幌が一番多いのかな、児童デイサービスでそんな話も聞いているんですけども。そういう中で地域に対して我々はどうアプローチしていくかということを考えながら事業を行っている次第です。

私は証券会社にいたとき奥さんと社内結婚して、奥さんまだ証券マンとして現役で近くのビルで働いているんですけど、僕の毎朝の日課は保育園へ子供を送ること。そういう状況ですのて、先程仰ったように女性の社会的進出とか働くこととか、ただやっぱりすごく難しいなあということがあつて、奥さんとそういう話をするけれども、結局今は大きな会社だから時間短縮ということで奥さんも働いているけれども、実際は4時までの勤務時間で4時に終わることはないんで、5時半から全体会議ありますからもう保育園行けないよという。そういう中で女性は働いている。うちは子どもがいるから。うちの職員は医療福祉関係ということになると看護師さんもそうなんですけどほとんど女性が多くなるので、介護福祉士さんもそうだし看護師さんもそうなんですけども、そういう職員さんたちはやっぱり今なんかよく言われるようなライフワークバランスというのかな、働き方ということをもの凄く自分たちで考えられている方たちがすごく多いので、そういうところを今後どうやって対応していけばいいのか、というのを僕なりに悩んでいます。

あともう一つは要支援1、2という方を中心に150名の高齢の方がうちの事業所を1ヶ月お使い頂いているので、その中では現役で仕事を持ってらっしゃる方もいらっしゃるし、お唄とか書道だとかの先生だよ、という方もいらっしゃる。そういう仕事を持っていて現役の方って

すごくバイタリティにあふれているので、先程申し上げたように僕の仕事は希望を与えることであっても、初めからいろんなことをやりたいとってこちらに来られている部分もあるし、そうではなくて落ち気味の方が目標を持ってがんばっていけるという状況もあるので、高齢者もそうだし女性というのは労働の担い手として、すごく、やりようによっては期待できるのではないかと。ただ、やり方は普通の男性がバリバリ働くのとは違うなと思います。

介護福祉関係で一番大きい問題なのは人材不足、人手不足。ハローワークに求人を出してもあんまり来ないんですね。来ないですし採用も難しい部分があって。特に資格がないと採用できないということもあるからかも知れないですけど、特に少子高齢化っていうこともあるのか、若い子がなかなか採用できなくて、将来こういう我々のような小さな会社の幹部に育てたいという時にそういう子がほとんど応募して来ない。

介護関係に入りたいという方は、何となく漠然ととりあえずやさしい気持ちで来る子がいて、そういう方たちをどうやって研修していくかというのがすごく難しく、いろんな方にお伺いしても、そういう方をいかに研修してうまく従業員として使えるようにしていくか。大きな会社だと先程お話しがあったように、外部に、ハローワークの助成金とか外部研修があるので、人の育て方が僕らのような小さい会社だと難しいと言うのは感じてます。話が飛び飛びになってしまったんですけど、今日は勉強させていただきたいと思って参りましたのでよろしくをお願いします。

■穴沢部会長

どうもありがとうございました。それでは高瀬委員の方から、お願いいたします。

■高瀬委員

株式会社24Kの高瀬季里子と申します。会社は革製品の企画からデザイン、製作・販売まで一貫して行ってまして、2012年に起業したばかりで、今年3期目に入るんですけど、私、札幌の生まれなんですけど、東京に大学で出まして、デザインの勉強をして、素材の研究をしていました。10年以上経つんですけど、札幌に戻りましてこの場所で何ができるかということすごく探してまして、エゾシカが急激に増えてきた時期で、父がハンターだったということもあって、野生動物とすごく身近な生活をしてまして、札幌市内なんですけど。東京で偶然革の工房に入りまして、そこで技術を磨いていた経験もありましたので、こちらでエゾシカの革をどうにかして製品化したいという思いから起業に至りました。

起業に至ったのも、エゾシカの革自体は6年以上前から取り組んでいるんですけども、誰もが製品となると思っていなかった素材でして、本当にその意識から変えていくというのはどうしたらいいかということがその中にありまして、製品にすることが最初にやることだと思っていたので、製品にして見せることがしたいと思って、そうするにはデザインで見せたいと思まして、ちょっと変わったバッグを作った。それが2010年に札幌スタイルの認証を受けまして、そこから全国的にそのバッグが出回るようになりました。

まず革を作るところからしなければいけないので、そこからはすごく大変で、革を集めなきゃいけない。生のものなのですごく大変で、そこからのスタートだったので、本当に最初リスクがかなりたくさんありまして、製品化して革をなめさなければならぬ。なめすのも、1枚じゃやってももらえない。道内にはなめし工場がなくて道外に送る。それも何百枚というロットになりまして、それを抱えるのは個人では、工房を持っていたんですけども工房ではできないので起業しまして、会社として革を作るところから始めました。

今本当に、3期目なんですけれども、ものづくりの大変さを実感しておりまして、在庫を抱えなければいけないところから、新しいものをどんどん作っていくということを、私も職人で

すし、経営もしなきゃいけないしデザインもする。全て全部自分でやっていたら本当に時間が足りなくてですね、一人じゃ本当にできないことがすごくたくさんあって、北海道は広いので、エゾシカも沢山いて、それをどうにか流通の仕組みから作っていく、そして産業にしていくということを、どうしてやったらできるのかということ今やっていると今やっていると今やっていると、本当に、私みたいな小さな会社では間に合わない事業なんですね。それをうちの会社でできる、産業として広げていくために、本当に支援をお願いしたいなと思っていますし、経営も何もわからずに会社をやっていますので、その辺のことも色々勉強しながら進めていきたいと思っています。どうぞよろしくをお願いします。

■穴沢部会長

時間が押してきて、今、皆さんお話を伺ってまして、ある程度共通している意見と言いますか、課題も少し見えてきたような気がいたしますけれども、よく出てきましたのが地域密着ですとか、コミュニティの話ですとか、それから自社のリソース・資源をどういうふうに分たちで育てるといのは多分中からの人材育成でしょうけど、また外からの、アウトソーシングというのが多分重要になってくるのではないかと。

そこでやはり中小企業の場合ですと、かなりリスク負わないとならない。その辺が大規模企業とは大きな違いなのではないかなと。

そういった、非常に楽しいお話しを、楽しいという言い方がどうなのか、普段我々が聞けないようなお話を聞かせていただいて、私自身もかなり、勉強になった点多々ございます。

それでは限られた時間ですけども、本日は用意していただきました主な論点というところがございますが、本来時間があればその前に共通認識と言いますか、道内の特徴というところもできればお話を伺おうかと思ったのですが、少し時間が押しておりますので、おそらく基本的な認識、人口減という形ですとか、本道の特徴というところでは、既に皆さんのお話の中でもいくつか指摘がございましたので、その辺の認識は大きく委員ごとに違うということはないと思いますので、残された時間を、この主な論点、①から③まででございますけど、そちらのお話を伺えればと思います。議事の進行上、私の方からこれについてはこの委員という形で振る形になりますけれども、ご協力のほどよろしくお願いたします。

まず①の小規模企業支援に係る基本的な考え方ということで、皆さん実際なさってらっしゃいますので、細かいお話を聞いても思っていますけど、土屋委員の方からご意見等がございましたらお願いしたいと思っております。

■土屋委員

中小企業から小規模となって、非常にきめ細やかになってくる。それが今度具体的にどのようにならなくなるのかというのは、PR不足も含めて私どもになかなか具体的にですね、情報が入ってきていないというのが一つございます。

それから事業者の立場で言うと、札幌はもちろんなんですけど地方に行きますと大型店・郊外店ができて、そして中心部は疲弊している。また、相当苦勞している大型店・超大型店がありますけれども、閉店をする可能性だあってどんどんあると。そうなってくると、その間に街が崩壊してしまうんじゃないか。そうならないような施策というものを、行政ともども、まちづくりという観点から考えて、小規模企業者と行政を、地方の要請をかなえたまちづくりという観点から考えた方がよいと思っております。以上でございます。

■穴沢部会長

それではもう一方、西原委員からご意見を伺いたしたいと思います。

■西原委員

先程お話ししたようにやはり、若い人をどうやって活路を見つけてどういうふう育てていくかがすごく重要だと思っているのと、それからやはり女性、特にご結婚されてお子さんを生んでそのあと、うちに今職員さんで一人ゼロ歳という子供さんがいる方がいるんですけども、当然子供さんが熱を出したと、呼び出しを受けることがあって、そういう方って各市町村によって違うのかもしれないんですが、使える保育園がなかなか入れなかったりしてその部分で働きたいんだけど働くのを躊躇していた、働いてみたんだけど呼び出しをくらった、みたいな部分もあったりするので、行政の方としては女性もそうだけど若い子、僕らみたいな中小企業、小規模企業として、若い子を採用してそれを育てて人並みの生活をさせることを考えるとものすごくハードルが高い、とっていて、というのは売上を伸ばさないとそういう子に高い給料にどんどんあげていくこともできないし、そう考えていくと、新しい方、女性もそうだし若者もそうだし、そういうインフラを整えていただいて、何らかの形でやりやすいような形を作っていたらけるとすごく助かるし、ありがたいと思います。以上です。

■大石局長

ちょっとよろしいですか、土屋さんにお伺いしたいのですが。先程、商店街で店が少しづつだけでも交替している、それで結構新しい。その交替のメカニズム、ここの例の中で私ども、新陳代謝といっているのですが、事業後継者がいなくてやめちゃう、結局抜けちゃうことにならないように、他の業態でもいいのですが、新しい方々がビジネスを始めたりすることに結びつくような何か仕掛けがあるのでしょうか。

■土屋委員

目標を僕らは商店街が地域のコミュニティの担い手であるということと、40年後に札幌で一番住みやすい街にしよう、発寒北商店街を。そういう目標を掲げているんな活動をさせていただいて、物販はある意味使命は少し終わった部分があって、そこからサービスに転換し、サービスに転換するというところでいろんな啓発というか宣伝活動している中で若い人も入ってきて活発になってきている。そこでびっくりしたのは今年4店くらい多分オープンするんです。パン屋さん、ケーキ屋さん、おかず屋さん、それから花屋さんができるなんです。これは札幌市さんの支援がございまして、空店舗対策で100万円ぐらいまで補助金があるんですけど、それを使ってやられると。多分その人たちはやっぱりいろんな活動をしている中で、ここだったら出してもいいという判断があって。若い人じゃなくて40過ぎの方ですけど。それでも、パン屋さんを今までやってなくて、修業はしていたんだけど、ここでやりたいと、起業したいと言うことでやられる。

僕らは物販からサービスへの転換をしていこうという考えですし、そういう中で活動していく中で、それで評価されてここだったら出してもいいと。

■大石局長

先ほどのお話にもありましたけど、大規模店舗の出店と撤退ということに関連するんですが、商店街なり小さな店なりの集積することによる、コミュニティとしての機能は大型店ではなかなか担うことができないところであり、改めて大切だなという気がしていて、そういったコミュニティ的な機能というものを担おうという方々は、どちらかと言えば女性の活躍の場として多いのかなというふうに私は思っていて、そういう意味でも、これからの方向性としては、女性が活躍するそうした場をどんどん作って行って、しかもそれが商店街などに集積すれば、そ

こが一つの活性化をしていく場として活発になっていくのかなと思います。しかも先ほどお話しがあったとおり、このニーズが非常にたくさんある、これからの商売のネタと言ったら変ですけど、介護だとか子供さんの保育みたいなこととか、ニーズはかなりこれから出てくるとすれば、やはり今仰ったとおり物販からサービスにと言うふうに視点を移して力を入れていく必要があるのではないのでしょうか。

■土屋委員

特に若い人は何をしたいかわからない、僕はこういう歳になりましたのでそういう方がどういうふうな考え方をしているのかわからない、道筋を作っていくと非常にいろんな、多彩なことが出てくるんですよ。ホームページなんかも含めてですね、このようにさせていただいておりますけれども。

実は僕らも介護、デイサービスを全国で初めて商店街がやっている。こう言う格好でさせていただいて、こういう形で、そこで食べていくんだという姿勢を、今ビジネスモデルにするとすれば、おそらく地方の自治体と商店街が組んでいく形。

■大石局長

まちづくりと一体となった。

■土屋委員

まちづくりという位置づけでなされると、非常に頑張るという感じがすると思います。

■穴沢部会長

②③についてお話しをいただいた後に、またいろんな議論が出るかと思うので、改めてまたご意見をいただければと思います。

②の支援施策のあり方についてということで、阪口委員の方で何かありましたら。

■阪口委員

そうですね、先ほど申し上げた自分の経験から言うと、一本足だとその事業自体のちょっとした失敗が即廃業とか倒産に繋がりがねないので、何本か商品・サービスを持つか、もしくはお客さんというのを何種類か、企業を作っていく上でその方が売り先を持てるようにする。

具体的に言えば、パン屋さんであっても地域に売ると同時にすごく北海道にこだわったモノをインターネットで東京に売るとか、あと観光客に対する商品開発をしてJRの駅で売っていただいて観光客向けの商品を持つとか。北海道ブランドというのは生かせるはずなので、地域でも売るし外に向かっても売る。外から来る人に売る。インターネットが今ありますから。一つの事業をいくつかの柱を持つことを支援していってあげることで、何か失敗したときにとりあえずつぶれない。半年つぶれなければその間に何か手が打てるはずなんですけど、気付いた時にはもうちょっと、という可能性がある。つぶしたくないので、そういう多層化って言うんですか、そういうふうに事業を創造していくことを上手く支援していければいいのかなと思います。

あとはそうですね、自分は起業してから子供を産みました。さっきから何回か出てくる女性に対する支援、20代から30代にかけてはいろんな意欲がある時期なんですけど、同時に子育ての時期に重なってしまう。そこをロスしちゃって残念な方がたくさんいるんです。もしくは仕事を一所懸命していたら子育てのタイミングを逃してしまう、これも自分なりに残念なことなので。まずは保育園が増やせなくてもファミリーサポーターのような、主婦で自分も子育

てを経験されてご自宅でお子さんをみてくださる方を増やしたり、あとは助成をしていただく。特に起業をした女性に対しては、ファミリーサポーターをすごく安く、起業だとか専門職の方には安くファミリーサポーターを使える、そういう金銭面での支援とかあったらすごくいいだろうと思います。また、女性自身の意識改革ですね。3歳児神話にとらわれないこと。私は夫が1年育児休暇を取って、3歳まで1回も迎えに行ったことがないです。全然とらわれてないから平気なんですけど、ほとんどの女性は信じられないという顔をします。世の中の目がすごく厳しいんですよね、そういうことする女性には。えーっ、お父さんに行かせるの保育園？みたいな。それは、男性もそうですし女性自身もそこから解き放たれないとなかなか。今時そうなのよと言いつつ返せばいいだけの話なんです。なかなかそれが言えないから、自分で全部しよーいこんじゃって結局セーブしちゃうんです。女性自身もしっかりする。女性はどっちかというところと計算するので、タダでファミリーサポーターに預けられるならどんどん預けると言うんです。今は計算して、お金もかかるし、なおかつ、いろいろ周りから言われるくらいなら自分で見ようということだと思っただけなんですけれど。その両立でで行かないといけなかな。

■穴沢部会長

痛いところを突かれましたね。私も結構頑張ったつもりなんですが。

②の支援施策のあり方で、高瀬委員の方で何かありましたら。

■高瀬委員

私も子供がいるんですけど、私は全部自分でやりました。大変でした。

私も北海道の素材を使っているということで、「北海道ならではのもの」というのがすごく重要だと思っていて、北海道でしかできないことってあると思うんです。やっぱり広い土地だったり、交付金を取りやすいというのもあったりするんで、できることがすごく多いと思います。

私も最近大学でお話したりするんですけども、学生時代からの意識が、私の時と比べても全然違うんですね。小さいときからの環境なんだと思うんですけども、すごく今、夢がない状況、すごく現実的なんですね。私が行っても「その会社は継続できるんですか」というお金の質問が飛んできたり。私もびっくりするんですけども、せっかくこれだけの自然がいっぱいあって環境が整っているんで、もっと広い視野を持てるような取組ができればなと思います。

■穴沢部会長

学生とは接しておりますけれども、確かに「いい子」は多いんですけども、元気がない。「負けないぞ」という気持ちがなくて。多分一つには、我々、高度経済成長時代を経験しておりますから、もっと良くなるという意識がどこかにあったんですけども、今だと明日は多分今日よりちょっと悪いくらいかなと言う意識の中でずっと生きていくというのは、これはある意味厳しいのかもしれない。現状維持という、悪くしたくないという気持ちが強い。

ハッパをかけるんですけどねなかなか。その中では男性より女性の方が元気ではあるんですよ。

■大石局長

先ほどの話にまた戻ってしまいますが、どうも世の中を見ていると、女性にとって向いているような分野のビジネス、先ほどのサービス業のような分野がどんどん増えていくのかなと。そうすれば、むしろ女性の能力なり感性なりをうまく活用した分野がこれから成長産業となる可能性がある。

それは先ほどの介護のように社会的課題解決に繋がる、社会に貢献できる分野となる。まさに女性に活躍してもらわなきゃならない、期待される世の中になるかもしれませんね。

その一方で今お話しされたような、色々な制度的な、社会習慣的な問題がある。

■阪口委員

私なんかは一生仕事できるな、とワクワクしますよ。結構それに対してネガティブなスタンスを取る女性が多いですね。なんで働かないといけないのと言う。悲観的になる。楽しいと思うんですけどね。

■穴沢部会長

第三の論点に行きたいと思いますので、③支援体制のあり方につきましては中野委員の方からご意見いただければと思います。

■中野委員

支援体制というのは現状でも色々あって、そういったものを新たに作るということが前提ではなくて、今あるもの、折角あるものをより機能的にしていくということ。

北海道という部分に関して言うと、僕が戻ってきて感じたのは、一つのまとまりとして北海道という区分は実は動きやすいんじゃないかなと言うのがありまして、私がやっているよろず支援拠点も、北海道は北海道経済産業局、それから北海道庁、中小機構北海道支部とか、一つの中でパッとこう連携してすぐ動けるとかという中で、もっともっとネットワークを繋がりやすくすると機能的な支援体制ができるのかなというのは今やりながらも感じています。

6月から実質動き出しているんですけども、連携連携って、やっぱり制度として中小企業庁の方でも言っているんですけども、連携という文字だけでは決して連携できなくて、地域を回ってその人と会って話をしていると、ようやくこう、こんな案件あって何かできませんかという話で動き出すということなので、いろんな意味でネットワークという部分を、重くとらえずに、でも決して軽いものではないんですけど、上手く有機的に繋がるような枠組みが作れていくと面白いかなというのが一つあります。

それとコワーキングスペースとかということも記載されていたので、ちょっと違う観点というか、先程の話でもあったんですが、何らかの「新しいビジネス」を創造していくということが長い目で見てどうしても必要なのかなと。創造と言うことは裏を返すと今までなかったものが出るということで、女性というキーワードでいくと、日本の場合は他の国に比べて女性が働くということが今までなかなかやりにくかった。逆に言うとそこに新しい産業の可能性というのがあって、それをやることで生まれるとかですね、そんなようなビジネスの創造ということを考えていったときに、たまたまこの3年間、あるビジネスアイデアコンテストの審査員をずっと継続的にやってですね、すごく面白いなと思って感じたのは、皆さん賞金を目指して応募してくるんですけども、誰かが優勝して、他の人はなかなか残念ながらということの後に、最初に、優勝した人だけが喜んで終わるのではなくて、その場では選ばれなかった人同士が、自分たちのアイデアと他の人のアイデアを結びつけて何か面白いことがまたできそうだねと言うことで、後の方が盛り上がるという形です。実際にそういった形で色々繋がっていくと言うことが、多分一人一人それぞれが考えるアイデアが現状からちょっとの延長の部分で、他の人の角度が繋がると本当に新しいアイデアというものが出てくるのであれば、そういった場を作りつつ、支援体制としてそれを伸ばしてあげるようなことで、新たな取り組みをやっていくと言うことが色々出てくると、先ほど学生さんの話に出てましたけどなかなか意欲的にならない、モチベーションが上がらないということに関して、どこかで面白いことが始まって面

白いことが前に進んでいるのを見ると刺激を受けていくというのが、件数が増えていくとそういう雰囲気地域としてなっていくのかなと思います。

②のところ例で成長志向の企業、現状維持型とあったんですけども、全体を底支えする支援という一方で、突出してガンガンガン引張っていく部分もやっぱり必要なのかなと。そういった意味で新たな産業創造の支援の場を作ったり、それを伸ばすためのサポートをやれると、すごく北海道として面白い取り組みになるのかなと思っています。

■穴沢部会長

ありがとうございました。時間も押していますので、今日いろいろとご意見をいただきました、私も考えるところがありましたが、今回、小規模企業と言うことですので、これまで中小企業と言っていたのをさらに分けてきめ細かい形での検討となるかと思えます

お話を伺ってますと、一つは地域という話、コミュニティがたくさんありますので、そこに根付いていく形の企業が一方ではある。商店街を含めてもいいかと思えますけど。

もう一つの役割と言いますか、これはもうちょっと規模が大きい中小企業全般もそうなんでしょうけれども、これからの経済を引っ張っていく、成長の核になるような新しいものを作っていく、そういった役割も一方ではあると思えます。勿論そこにはリスクを伴う。そのリスクを完全には個人で取れない場合に何らかの形でのサポートというものが必要になるのではという気がいたします。

全てをひとくくりにするのではなくて、小規模企業と言った場合にもいくつかのカテゴリに分けて考えていくとより実のある施策になるという気がいたします。

それからPRがちょっと足りないのではないかと。私も常々感じてますがやはり浸透していない部分があるかと思えますので、知っていればもうちょっと活用できたのに、というところもありますので、これについてはやはりお金をかけずにできる部分が多々あるかと思えますので、こういった改善というのは中身の問題よりまずやり方の問題としてですね、一つ進めていただければ、という気がいたします。

女性の話が出てまいりましたけれども、北海道の人口減少は全国より速いということもありまして、労働力が当然減少していく訳です。その中で女性の活躍の場というのがこれから増えていく気がいたします。その意味では、北海道だけではありませんで、日本の女性の社会進出というのは欧米に比べてかなり遅れておりまして、それはバックアップ体制がかなり個人に依存する形だったのを、これからは社会として、むしろ行政として見ていく時代に移りつつあるのかなと言う気がいたします。

最後に新しいアイデアはどこから生まれるかという話をさせていただきましたけれども、個人的にアイデアの作り方という勉強を試みたんですけども、新しいアイデアの95%は、99%かもしれないが、「新しい組み合わせ」であるという。何か自分が画期的なものをポンと出すということはほとんどありませんで、これまでなかった組み合わせをすることによって、新しいものが出てくるという研究結果があるんです。そういうふうを考えますと、商店街にいろんな人がいると色々なアイデアが出てくる。先ほどの学生のアイデアコンテストもそうですけど、一人で考えるよりはいろんな人と考えて、そしてそこからまたいいものを作り上げていく。そういう意味では、どのようにネットワークを広げていくかということに最後は繋がっていくと思えます。そういったことを小規模企業というのは基本的にリソースが少ない中でやらなくちゃいけない。自前ではムリだということをお互いに協力しながらということになると思うんです。そのときの協力の仕方。きつくなりすぎても辛いでしょし、緩くなりすぎてもダメ。ほどよい緊張感のあるネットワークというのが必要になるのかなという気がいたします。

時間が過ぎてしまいました。最後に何か、ご意見があればお伺いしたいと思います。よろしいでしょうか。

本日はさまざまなご意見、貴重なものをいただきましてありがとうございます。本日のご意見については事務局の方でまた取りまとめると思いますので、本日の議事の方はこれで終了したいと思います。後は事務局の方で。

(3) その他

■仲野主幹

それでは、次回以降のお話しをさせて頂きたいと思います。

2回目の部会の開催につきましては11月の中旬ぐらいを予定させていただきたいと思います。日程調整させていただきましてまた改めてご案内させていただきますのでどうぞよろしくお願いいたします。

次回の部会から、今回、委員の皆さんからご意見をいただいているんですけど、そのほかにも実際活躍されている小規模企業の経営者の方、道内外問わないんですけど、ゲストとしてお呼びして取組などをお話していただく機会を設けたいというようなことを今考えております。もし今お集まりの委員の皆様から、こういった方がいるというようなご推薦があれば私どものほうで直接お話しさせていただきますので、ご推薦の方、よろしくお伺いしたいと思っております。もしなければ私どもの方で選ばせて頂きます。

また、今日は色々と、いくつか説明資料の中でデータを用意させていただきましたが、こういった切り口で分析した資料はないかとか、要望がありましたら、できる限り事務局の方で用意させていただきたいと思いますので、申し付けいただければと思います。以上です。

■穴沢部会長

ありがとうございます。いまご説明頂きましたけれども、日程の調整と言うことでまたご協力をお願いしたいと思います。また、もしお知り合いの方でゲストスピーカーの方、こういった方がいいんじゃないかと、直接ご存じではなくても、マスコミ情報等でもしご推薦があれば事務局の方にお伺いしたいと思います。そしてまた、本日も沢山のペーパーを揃えていただきましたけれども、これ以外にも、こういったデータがもしあればと言ったご意見、ご質問があれば、事務局の方にお伺いしたいと思います。

■大石局長

最後に一言だけ申し上げたいと思います。私どもは、本日の部会をどういうふうに運営していくのかいろいろ考えました。条例に基づく組織なものですからどうしても堅苦しくなるのですが、ざっくばらんな話し合いの場にならないと困るなと思い、あえて部会の人数を絞って、なるべくコミュニケーションを密に取れるようにということで、このような席にしてみたのですが、皆さんから有意義で面白い話を、我々の参考になる意見をたくさんいただけたと思います。

我々も、本当に小規模企業の振興は、ある意味で解がないというか、手探りでいろんなことを考えながら取り組んでおりますので、これからも、皆さんの有意義な意見をいただきながらこの部会を進めてまいりたいと思います。本日はありがとうございます。

■穴沢部会長

それに関連して一言だけ申し上げさせていただきます。こういった審議会にいくつか出させてもらってますけれども、我々委員の方だけで喋ってまして、道庁側の方は最初と最後の挨拶

なんですけれど、今日はいろんなご意見が出た中で、実際そこに携わっている関係者の方ですか、もしこの場にいらっしゃれば発言されてもいいのかなと思うんですけど、どうしてもこう向こう側を見ているものですから、にらまれているのかなと。

折角の機会ですので、行政の担当の方で詳しい方いらっしゃると思いますので、これに関してはちょっと、と言う部分については手を挙げていただければいつでも入っていただくということ。

それでは時間となりましたので本日の部会はこれで終了させていただきます。次回以降もよろしく願いいたします。