

北海道商工業振興審議会 第1回 北海道小規模企業振興条例・方策検討部会 ＜議事録＞

日時：令和3年（2021年）9月3日（金）9：30～11：30
場所：北海道第二水産ビル 4G会議室

◆司会（経済部地域経済局中小企業課 大嶋補佐）

それでは、皆様お揃いになりましたので、只今から、北海道商工業振興審議会 第1回北海道小規模企業振興条例・方策検討部会を開催いたします。

新型コロナウイルス感染症に係る緊急事態宣言発令中のため、委員の皆様には、リモートでのご参加など、ご対応いただきありがとうございます。私は、中小企業課の大嶋と申します。座って進めさせていただきます。議事に入るまでの間、進行を務めさせていただきますので、よろしくをお願いいたします。なお本日は、11時30分での終了を予定しております。まず開会に当たり、地域経済局長の佐藤よりご挨拶申し上げます。

◆道経済部地域経済局 佐藤局長

皆様おはようございます。道庁経済部地域経済局長をしております佐藤でございます。開会に当たりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

本日はお忙しい中、朝早くから、本部会にご出席いただきまして、どうもありがとうございます。また委員の皆様におかれましては、日頃より道の中小企業・小規模企業政策、そして商工業行政の推進に当たりまして、ご理解ご協力をいただきまして、重ねてお礼を申し上げます。

小規模企業は、地域の経済・雇用を支える重要な担い手でございます。道では、小規模企業の持続的発展・振興を図るため、平成28年に北海道小規模企業振興条例を制定したところでございます。その後、道内では平成30年9月の北海道胆振東部地震。さらに、新型コロナウイルス感染症の流行。また、人口減少や人手不足、デジタル化や地球温暖化の進展など、社会経済情勢は大きく変化しております。特に道内の中小・小規模企業は、コロナ禍におけます休業要請ですとか時短。そして消費者の外出自粛、道外との往来自粛などによりまして、経営に大きな影響を受けていらっしゃる状況でございます。小規模企業の意欲的な事業活動の維持・継続そして持続的発展というものを図っていくというのは、こうした中で、喫緊の課題でございまして、北海道の経済雇用はもとより、地域の経済・社会を維持する観点からも大変重要になっていると考えております。

今回、条例が制定いたしましたこと、5年が経過いたしましたことから、小規模企業の皆様の状況、そして社会経済情勢の変化等に対応して見直しを行うことといたしました。本部会では、今後3回にわたりまして、本条例そして方策の見直し等について幅広く検討いただきたいと思いますと考えております。

本日は限られた時間でございますが、皆様から忌憚のないご意見、ご発言をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。本日は、短い時間になりますが、どうぞよろしくお願いいたします。

◆司会（経済部地域経済局中小企業課 大嶋補佐）

それでは最初に事務局の方から本部会について説明申し上げます。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ありまして、7月27日に開催された審議会におきまして、北海道小規模企業振興条例・方策検討部会の設置が承認されました。

本日は、9名中8名の委員の方に、リモートを含めご出席をいただいております。委員の過半数以上が出席しておりますので、北海道商工業振興審議会条例規則第6条第4項の規定によりまして、会議は成立していることを報告いたします。

なお、本部会は、本審議会と同様に、道が定める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、議事録も北海道のホームページ等で閲覧に供することをご承知おき願います。

それではお手元に出席者名簿をお配りしておりますが、名簿の順に、委員の皆様をご紹介させていただきます。

小樽商科大学学長 穴沢眞委員です。会場での参加となります。続きまして、釧路市産業振興部商工労政課課長補佐、天内武範委員です。リモートでのご参加となります。有限会社フードアトラス代表取締役 川端美枝委員です。リモートでのご参加となります。帯広信用金庫 地域経済サポート部長 清水豊委員です。リモートでのご参加となります。北海道事業承継・引継ぎ支援センター 承継コーディネーター 新宮隆太委員です。リモートでのご参加となります。株式会社カンディハウス会長 藤田哲也委員です。会場での参加となります。北海道よろず支援拠点 コーディネーター 山本美紀委員です。リモートでのご参加となります。北海道中小企業家同友会 副代表理事 渡辺美智留委員です。リモートでのご参加となります。この他、ほくていホールディングス会長の加藤欽也委員は、本日欠席のご連絡をいただいております。

また、オブザーバーとして、北海道経済産業局様、北海道商工会連合会様、北海道商工会議所連合会様、北海道中小企業団体中央会様、北海道中小企業総合支援センター様の関係機関の皆様に、リモートでのご参加をいただいております。

続きまして、次第4の議事になりますが、議事進行につきましては、北海道商工業振興審議会条例施行規則第6条第2項におきまして、部会長が行うこととなっておりますが、私の方で部会長の選任までの間、引き続き進行をさせていただきます。部会長の選任については、北海道商工業審議会条例規則第6条第1項によって、部会に部会長をおき、部会に属する委員及び特別委員のうちから互選することとなっております。これに従いまして、選任を進めたいと思っておりますが、部会長の候補について、どなたかご意見がございましたでしょうか。

特になければ、事務局から推薦をさせていただきたいと考えますが、いかがでしょうか。ありがとうございます。それでは事務局から提案をさせていただきます。部会長に商工業振興審議会の会長であり、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学長の穴沢委員にお願いしたいと思っておりますが、いかがでしょうか。ありがとうございます。穴沢委員いかがでしょうか。

◆穴沢委員（小樽商科大学学長）

はい。了解いたしました。引き受けをいたします。

◆司会（経済部地域経済局中小企業課 大嶋補佐）

ありがとうございます。部会長は穴沢委員にお願いいたします。それではここからの議事進行は穴沢部会長にお願いをいたします。

◆穴沢部会長

皆様、おはようございます。今日はリモートということで、聞こえにくかったり、不具合がございましたら、お手を挙げていただいて、お知らせいただければと思いますのでよろしく願いいたします。今のところはちゃんと聞こえておりますでしょうか。ありがとうございます。

それでは私の方で部会長の方を引き受けさせていただきたいと思っております。この小規模企業振興条例ですけれども、5年前にこちらの条例を作成するに当たりまして、私も関係をしておりまし

た。それ以前から、産業関係の仕事をさせていただいておりましたけれども、この小規模企業と
いいますのは北海道のみならず、日本、広くいいますと世界におきましても、やはり経済を動か
していく大きな原動力だというふうに思っております。中小企業の活性化というものが、本道の
経済の活性化にも繋がるものと思っております、そのための方策につきまして、全部で3回と
いうことでありますけれども、皆様方のご協力を得ながら、より良いものにしていきたいとい
うふうに思っておりますので、ご協力のほどをよろしくお願いいたします。

それでは次第によりまして、進行の方を進めてまいります。議事の2つ目にあります北海道小
規模企業振興条例・方策の検討について、こちらにつきまして、まず条例・方策の見直しの経
緯・概要等につきまして、事務局の方から説明をお願いしたいと思います。よろしくお願
いいたします。

◆経済部地域経済局中小企業課 上原課長

中小企業課の上原でございます。私の方から、資料の説明をさせていただきます。資料が若干
ちょっと多くなっておりますので、3つのパートで説明いたします。資料が多いものですから、
若干説明が早口になってしまうことをお許しください。座ってご説明いたします。

まずは、資料1から資料3によりまして、この度の検討の経緯、また今後の進め方などにつ
いてご説明したいと思います。資料1をご覧ください。一番上の囲みの部分、網がかかっている
ところですが、本部会の役割ということでございます。施行から5年を経過した北海道小規
模企業振興条例・方策につきまして、見直し等の検討を行うということでございます。具体的
には、その下の概要の部分になりますけれども、道内企業の約9割を占めまして、地域の経済・雇
用を支える重要な担い手でございます小規模企業の振興を図るため、平成28年に施行されまし
た北海道小規模企業振興条例につきまして、施行から5年を経過したことから、現在の小規模企
業の状況、あるいは社会情勢の変化等を勘案して、見直し等、必要な措置を講ずるという
ことでございます。これと合わせまして、平成28年7月に策定いたしました北海道小規模企業
振興方策につきましても次期方策を検討するというものでございます。

その下、2の条例・方策の性格についてでございます。(1)の条例につきましては、小規模
企業の振興に関する基本理念を定めるもの。2つ目のポツですが、道の責務、小規模企業者、
関連団体、金融機関、大学、小規模企業者以外の事業者の役割等を明らかにするというもので
ございます。また、道の施策の基本となる事項を定めるものでございます。以上によって、小規模
企業の振興に関する施策を総合的に推進し、地域経済の活性化、地域社会の持続的発展に資
するものとなっております。(2)の方策につきましては、道が条例に基づきまして、小規模企
業の振興を図るために、道が行う取り組みであり、関係機関との連携について取りまとめた
ものとなっております。

次の3番、(1)の条例、方策の検討の視点というふうでございます。①の条例でございます。
小規模企業の現状や社会経済情勢の変化等を考慮した場合に、基本理念、関係機関の役割、
道の施策の基本となる事項、これらについて見直す必要があるか。②方策につきましては、
同じく、現状や社会情勢の変化などを考慮した場合において、現状の方策で掲げている小規模
企業が抱える課題や、課題に対応するための展開方向や取組が適切か。次に新たな課題に対
応するため、見直し等すべき取組はないか。施策等の効果的推進に向けまして、道や関係機
関などはどのように連携すべきか。最後にKPI、今後5年間のどう設定すべきかなどござ
います。めくっていただきまして、裏面をご覧ください。(2)になってございます。主な
社会経済情勢の変化という部分ですが、こちらは事務局でピックアップしたものと
なります。例えば、労働力人口の減少であったり、自然災害の頻発、感染症など
新たな脅威の出現、その他いろいろありまして、下の方に、SDGs、DX、地球
温暖化への対応などがござります。

その次に、大きな4番、5番です。今後の進め方となりますが、4番の部会では、
こちらの部

会での検討結果につきまして、商工業振興審議会、親会の方に報告しまして、改正が必要な場合につきましては道が必要に応じて、パブリックコメントや議会への提案などを行うこととしてございます。(2)の方策につきましても同様に、検討結果は商工業振興審議会に報告しまして、議会議論を経て策定するということとなります。

5番の具体的なスケジュールになりますが、本日の第1回部会を済まして、10月から11月上旬に、第2回、第3回の部会を開催させていただきます。11月頃に商工業振興審議会、親会の方に報告させていただきます。その後必要に応じて、パブリックコメントを実施し、令和4年第1回定例道議会での議論を済まして、令和4年の4月以降に改正条例、新たな方策の施行を進める予定でございます。

次に資料2をご覧ください。この部会につきましては本日を含めまして3回開催いたします。3回の部会における検討の流れをご説明いたします。まず、今回第1回目の部会になりますけれども、すでに一番の部分が終わっておりまして、今は2の道からの説明というパートになります。私の方から一通り資料等をご説明した後に、3テーマ別に意見交換をいただきたいと考えております。本日のテーマは二つでございます。①として、小規模企業の置かれている現状認識・課題。②として、条例に関する内容のうち、基本理念、関係機関、各機関の役割についてでございます。

そして、第2回の検討部会では、まず第1回目、今回の部会でいただいた意見を踏まえまして、事務局にて条例等の見直しの方向性を提示させていただきます。

次に2の部分ですが、1回目の部会での話題等に関連したゲストスピーカーから情報提供をいただきたいと考えております。

次に3の意見交換においては、一つ目として、①ですね。2回目の最初に、2回目の部会の最初に道が提示した見直しの方向性について。次に②として、小規模企業の振興に向けて、求められる支援について。3つ目としまして、道の施策の柱・支援策についてご意見をいただきたいと考えております。

こうして2回目を終わりました3回目の部会では、これまで2回の部会の議論を踏まえまして、事務局にて条例・方策の案を提示させていただきます。意見交換等をお願いしたいと考えております。

その他、資料3の1は現条例の概要、3の2は条例の本体、3の3は方策の本体となっております。時間の関係もございましてそれぞれ説明することはいたしません。今ご説明した部会における意見交換の内容等を条例・方策の関係性についてちょっと触れさせていただければと思います。

資料3-1は、条例の概要となっておりますので、全体像はこちらでご確認いただければいいかなと思っております。資料3-2はですね、条例の具体的な記載内容を確認いただく形になるかと思っております。それで、先ほど資料2でご説明いたしました1回目、今回の意見交換のテーマを、条例・方策との関係になります。本日のテーマ1でございます。現状と課題の認識につきましては、条例・方策の検討の基礎となるものと考えておまして、全体に関わると考えております。テーマの二つ目、基本理念につきましては、条例の第3条全文。各機関の役割につきましては、第4条から第10条に関連する内容となっております。

第1回目の部会のテーマについては、こんな感じになっておりまして、第2回の部会における意見交換のテーマになっている支援策のあり方等につきましては、条例の12から14条。さらに方策全体に関連するものと考えております。このパートでの説明は以上でございます。

なお、資料3-1と3-3につきましては、平成28年度で策定時のものとなっております。この2つの資料における現状や課題などを記述しておりますけれども、これは当時のものであることをご留意いただければと思います。以上でございます。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。また後程、皆様方からご意見を伺いますけれども、ただ今の事務局の説明に対しまして、質問、確認事項等がございましたらお願いしたいと思いますが、よろしいでしょうか。この後もまだ、説明がございましたが、もしあれば、また一端切りますけれども、まとめて最後にご質問等いただければ結構です。

それでは引き続きまして、条例・方策の取組とK P I の状況について、また事務局の方から説明の方をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

◆経済部地域経済局中小企業課 上原課長

はい。資料4-1から資料4-3では、条例に掲げる三つの基本的施策に基づく取り組みなど、資料4-4ではK P I の状況を整理しております。簡単にご説明を差し上げます。

資料の4-1をご覧ください。まず、上の囲みの部分です。経営体質の強化につきましては、条例の第12条で、道は関係団体による経営指導、事業活動に有用な知識や、技能等に係る研修の充実、人材の育成、人材の誘致などの措置を講ずるものとしてございます。資料4-1から資料4-2、資料4-3までの構成は大きな一番として、3つの基本的施策ごとに方策で定める展開方法を書いてございまして、その下の大きな2番で展開方向に対応した具体的な取り組みを整理してございます。

この資料4-1、経営体質の強化につきましては、展開方向として4つ定めてございます。大きな1の部分でございます。一つ目、きめ細やかな経営相談・経営指導、二つ目として、経営者や従業員に対するスキルアップ支援、三つ目として、人材誘致や人材の確保、四つ目として、新商品・新サービスの開発と販路開拓支援となっております。大きな2番は、時間の関係で説明を省略いたします。後程ご確認いただければと思います。7ページをご覧ください。1の7ページでございます。経営体質の強化に係る関係機関との連携の状況でございます。地域中小企業支援ネットワークというものを、平成25年3月に設立しております。こちらでは関係機関が連携し、それぞれの機能を活用して、こういうふうに支援を行うということになってございます。

資料4-2をご覧ください。条例第13条におきましては、事業承継の円滑化といたしまして、道は経営者の意識の醸成、後継者の育成等に係る研修の充実、事業の承継に関する情報の提供、事業の承継を支援する人材の育成、専門家による相談体制の整備などの措置を講ずるとしてございます。

こちらの3つの展開方向を定めてございます。大きな1番でございますが、一つ目として、専門家によるきめ細やかな情報提供と相談指導、二つ目としまして、事業承継を支える専門人材の育成支援。三つ目としまして、創業支援の取り組みと連動した事業承継促進となっております。この資料の4ページ目をご覧ください。事業承継の円滑化に関わります関係機関との連携の状況でございます。事業承継サポートネットワークというものは、地域全体で事業承継を支えることを目的に平成28年から29年の間に設置してございまして、小規模企業の円滑な事業承継を関係機関で支援しているということでございます。

次に資料4-3をご覧ください。こちらは条例の第14条でございます。創業等の促進といたしまして、道は創業等の各段階に応じた研修の充実、情報の提供、起業家等による創業等のための相談体制の整備などの措置を講ずるとしてございます。

方策には2つの展開方向を定めております。一つ目として、創業の各ステージに応じたきめ細やかな支援。二つ目として、女性・若者・アクティブシニアなどを、多様で意欲的な人材による創業の促進となっております。この資料の4ページをご覧ください。創業等の促進に係る関係機関との連携の状況でございます。地域起業サポートネットワークというものを地域で平成27年から29年に設立してございます。創業希望者の様々な課題に応じまして関係機関が協力して地域における起業を支援するというようになってございます。

次に、資料4-4をご覧ください。こちらは方策に定めています実績や数値目標の状況でございます。一つ目は小規模企業の年平均減少率でございます。設定時の実績値となります3%、3.0%ですね、平成24年から平成33年の10年平均で、1.5%にするというものになってございます。現状の実績ということについては、目標年次の数値はまだ算出できる状況ではないですが、平成24年から28年の5年間では2.4%となっておりまして、3%よりは減少率としては改善したものの、まだ1.5%には届いていないという状況でございます。

二つ目は、開業率でございます。設定時は1.94%であったものを、平成31年に7.0%にするというものでございます。こちらの実績に関しては、目標年次の算出が現状できておりませんが、平成26年から28年の期間におきましては、年平均4.92%でございます。増加はしているものの、7.0%には届いていない状況となっております。このパートの説明は以上でございます。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。資料4-1から4-4につきましてご説明をいただきました。こちらにつきまして、何か確認事項等ございましたらお願いしたいと思いますがいかがでしょうか。

よろしければ続きまして、本道経済・産業の概要や中小企業施策の変遷、アンケート調査結果や商工業振興審議会での意見などにつきまして、こちら事務局の方から説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

◆経済部地域経済局中小企業課 上原課長

資料の説明としては最後になりますが、委員の皆様にはこの後、いろいろと検討いただくにあたりまして、参考としていただければということで、いくつかの情報を整理しております。資料5-1から資料8をご説明いたします。

資料5-1、1ページ目をご覧ください。全国の経済規模と北海道の経済規模についてでございます。こちらの方はちょっと長いスパンでございますが、日本全体と比べますと北海道のGDPの伸びは鈍くて、こういうことから全国に占めるGDPの北海道のシェアというのも低下しているという状況が見られます。2ページ目をご覧ください。こちら2ページ目以降は、本道における人口減少や高齢化が急速に進んでいるということを数値で現わしているというものでございます。5ページ目をご覧ください。本道の産業構造という部分でございます。こちらもずっと言われていることですが、官公需への依存度が北海道は高い。また、全国と比べまして、製造業、特に加工組立型の割合が低いというものが出ております。

資料5-2をご覧ください。こちらは道の方で策定しております、当面、取り組むべき経済施策の方向性を示すものでございます。経済活性化に向けた基本方針というものでございます。この中では四角で4つ挙げております。一つ目として、ポストコロナを見据えた新たな社会経済の変化への対応力強化を挙げておりまして、その中で、デジタル化による企業の競争力とか、生産性の向上とか販路の多様化などを挙げてございます。二つ目として、人材の育成・確保。三つ目として、食や観光産業の活性化。四つ目として、ウィズコロナの長期化を見据えた中小・小規模企業の維持・継続等を掲げてございます。

資料5-3をご覧ください。こちらは若干視点が変わっておりまして、政策の流れというものをおおまかに整理してございます。まず上の部分ですが、国における法改正の流れという部分でございます。一番左になりますが、昭和38年の中小企業基本法制定というところから始まっています。この頃は国際競争力、国際競争が始まっていくことへの対応ということで、大企業と中小企業の格差の是正というものを掲げております。中小企業全体の生産性を上げて、北海道経済全体の体質を強化するというものでございます。

その次、平成11年、中小企業基本法改正という部分でございます。こちらの方は、全体とい

うよりはやる気のある、やる気と能力のある個々の中小企業の支援を行いまして、多様で活力ある成長発展を図るというものでございます。次に、平成25年から26年というところでございませけれども、小規模企業活性化法というところでございます。こちらは地域経済の安定等、経済社会の発展に寄与するというところで、小規模企業の意義を明確に規定しまして、支援等の措置を講ずるとしてございます。

一番右の近年というところですが、中囲みにあります成長戦略、成長戦略実行計画2021というところでございます。これも長く続いております二つ目のポツですが、中小企業の成長を通じた労働生産性の向上というものが掲げられてございます。こちらはすなわち企業規模の拡大を図るという方向性が示されているのは特徴的かなと感じております。一方、北海道では、その間、平成19年産業振興条例から始まりまして、地域商業活性化条例、小規模企業振興条例と順次制定してきたところでございます。

資料6-1をご覧ください。資料6-1につきましては、今回の条例の検討に当たりまして、市町村や関係機関にアンケートを行いました、その結果の概要でございます。資料6-2の方は触れませんが、結果の全体版となっております。この資料6-1の1ページの2番のところ。まず、条例や方策の個別の中身に関しまして、「見直した方がよい」ということをアンケートしたところでございます。「見直した方がよい」という意見は1%から6%程度となっております。

2ページ目をご覧ください。3番です。今後の社会経済情勢について考慮すべき必要があると考える事象ということで、こちらから項目を提示して、チェックしてもらうような形になってございます。短期的視点では、1番上ですが、新型コロナウイルス感染症が圧倒的に多数となっております。中期的視点では、少子高齢化とか労働力人口の減少、あと情報化社会の進展、こういうことを考慮しなければならないというのが多くなってございます。その次、長期的視点では、少子高齢化、人口減少が圧倒的多数となっておりますが、特徴としては、その他、地球温暖化を考慮すべきというものが多いうございます。

一番下の4番、小規模企業にとって必要となる支援策ということのものも聞いてございます。販路拡大・新市場開拓、あるいは事業承継の円滑化、また人材の確保などが多くなっているということが見てとれます。

次に3ページ目をご覧ください。こちらはアンケートした時に、意見等をいただいております。こちらは抜粋になります。最初の感染症関連としては、5番の部分ですが、今後さらにこういうことが増えていくことが予想されるので、想定外のリスクへの支援を追加すべきと。あと6番、その他IT化の推進などが必要と、こういう意見をいただいております。

人口減少関連では、その下でございしますが、3番のところ、事業承継支援は待ったなしの状況。5番で事業を継続することが地域の雇用や安全安心に不可欠となっていることを経営者に理解してもらう必要があるなどいただいております。

その他、改善提案等につきましては、1番ですが、多岐にわたる事業を支援先にいかに効率よく届けるかが重要という意見もいただいております。4ページ目ご覧いただければと思いますが、上の5番のところ、新事業展開については現状、創業の中に方策等で含まれていますが、創業と区分して明確に定めるべきだなどの意見をいただいております。

資料6-2は抜かして資料7をご覧ください。こちらは7月27日のですね、審議会でのいただいた意見となっております。こちらの方は後ほどご確認いただければと思います。

それでは資料8をご覧ください。今回の部会で検討していただきたいことという部分でございします。テーマとしては、先ほど申し上げましたが大きく二つございます。①として、小規模企業の置かれている現状認識・課題について、②として、条例に関して、基本理念等、各機関の役割についてでございます。各テーマの下にはもう少し、ブレークダウンした形でご発言いただきたい視点のようなものを示させていただいております。内容的になかなかこう難しいものもあ

るのかなと思っております。またご発言いただく時間もちょっと限られておりますので、可能な範囲で、委員の皆様が日頃の業務等を通じて感じられておられることなどを自由にご発言いただければと考えております。私からの説明は以上でございます。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。ただ今の事務局の説明につきまして、ご意見等ございましたら、お願いしたいと思います。また資料がたくさんありますけれども、最初の方の資料でお気づきの点等、もしあればそれにつきましてもご発言いただければと思いますが、よろしいでしょうか。

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っております。本日、大きなテーマが2つございますので、それぞれのテーマについて順次進めて参りたいと思っております。まず、最初のテーマになります「小規模企業の置かれている現状認識・課題について」ということで、こちらにつきましてこの後、お一人ずつご発言をいただきたいというふうに思っております。

前回やっておりました時は、対面でしたので、順次という形ではなかったのですが、本日は初回ということもありますし、またリモートで進めさせていただいておりますので、その最初のテーマにつきまして、お一人当たり5分程ということで、全体で約35分ということでご意見をいただきたいというふうに思っております。発言につきましては、お手元の名簿順に、名簿の順番に従いまして、お願いしたいと思います。

それでは、まず天内委員の方から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。

◆天内委員（釧路市 産業振興部 商業労政課 課長補佐）

おはようございます。釧路市役所商工労政課の天内と申します。本日はよろしく願いいたします。ちょっと電波というかW i - F i の環境が悪くてもしかしたら途切れる可能性がありますので、もし切れるようであればお声掛けいただければというふうに思っています。私の方からですね、釧路市の状況と近隣状況なども含めてご報告させていただきたいなというふうに思っています。釧路市の人口ですけれども、先ほどもお話がありましており少子化による自然減ですとか、水産業や石炭産業を初めとする地域経済の停滞ということにもあり、他地域への人口流出が多い、それで減少が続いているという状況です。そして人口減少に伴ってですね、消費行動っていうか、そして、生産年齢人口の転出による地域経済の規模の縮小と、そういった事が進んでいるということが大きな課題であって、これは釧路に限ったことではないかなというふうに思っているところです。

さらに釧路市においては新聞報道でも出ておりますけれども、基幹産業であります紙パルプの日本製紙さんの撤退ということ、それと水揚げ量の激減それに加えて、原材料費の高騰といったことで水産加工業者さんも非常に苦しい状況が続いているという状況です。この紙パルプ、水産加工は「外から稼ぐ」産業です。釧路市は「域内循環」と「外から稼ぐ」ということで、プラス成長を目指そうというような「政策プラン」、さらに「まち・ひと・しごと創生総合戦略」というものを作り上げていますけれども、この柱になるような産業の紙パルプ・水産加工がちょっと弱くなってきていると。さらに、これらは経済波及効果の高い産業ということですので、この2つが、元気がなくなるということは、釧路の小規模企業の皆さんにも大きな打撃を与えるものだなというふうに認識しているところです。

また、経営者の高齢化というものも、どこの地域もそうですけれども進んでいて、後継者がいなくて廃業ということも増えています。商店街においても「活動ができなくなって弱体化して、イベントとかもできないんだ」というような声も聞いています。さらに「つい最近解散したよ」というような事例も出ていて、地域経済の規模縮小というのがどんどん進んでいるというふうに感じています。やはりそういった意味で事業承継ってというのは、進めなきゃいけない喫緊の課題

かなというふうに思っています。

人手不足というのも、深刻です。今年7月の有効求人倍率が出ましたけれども、北海道全体では0.99に対して、釧路市は1.43という、なんかびっくりするような数字が出ました。過去からも1.39とかっていうのもあったんですけども。特に建設業や医療技術者の倍率が非常に高いです。その一方で、事務職の倍率が低いといった形で、求人と求職のミスマッチが非常に起きているというのが、釧路市の現状となっています。

そしてこのような中ですね、新型コロナウイルスの感染の拡大ということ、そして度重なる緊急事態の発出によって、事業者さんは困窮を極めているというような状況かと思っています。何とか持続化給付金ですとか、雇用調整助成金、協力支援金といったもので凌いだり、ゼロゼロ融資を活用して、なんとか持ち堪えているという状況かなというふうに感じています。この融資については、本来はコロナがなければ借り入れしなくても良かったものですので、今、収入がない状況で、さらに、これを返済していくということになれば、コロナ後というものに関しては、より稼いでいかなければいけないというようなこと、それに据え置き期間が最大5年となっていますけれども、据え置き期間が終わった直後ですね、企業の皆さん、非常にご苦労されるんじゃないかということで危惧しているところです。

こういった暗い状況でありますけれども、明るいことも当然ながらあってですね、釧路市では、釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz というものを2018年に開所しています。伴走型の無料経営相談というものを行っています。開所以来ですね、相談件数は右肩上がりです。この3年間で5,000件、延べになりますけれども延べ5,000件を超える相談がありました。センター長、副センター長の2名がおりますので、民間ノウハウを借りてですね、行政ではできなかったようなアドバイスをしていただいて事業者の魅力を一緒に引き出して、売り上げを伸ばした事例ですとか、雇用が増えた事例というのが出てきています。着実に成果を残しているという状況です。多い方では月1ペースで相談に来られているということもあって、地域経済の先ほど申し上げた課題の一つであります規模の縮小ということにも、少なからず貢献できてきているのかなというふうに思っています。

また、なんか視点がちょっとずれますけれども、地域おこし協力隊というような、外からの人材それと最近NHK北海道さんで、ローカルフレンズというようなキーワードで、地域の面白い方々を紹介していると思いますけれども、人と人が繋がってですね、地域で繋がって、自分らしく生活をするという方が増えてきているかなと。こういった方々って移住をされてきている方が多くて、感度が高くて発信力が高い、そしてその人がまた人を呼び込むと、人が人を呼ぶという良い循環が生まれている。これは釧路市だけではなくて、道東、特に弟子屈町さんですとか、津別町さんとかで積極的にこういうような動きが出てきていて、面白い動きが出ているなというふうに思っています。こういう移住されてきた方っていうのは、ゲストハウスですとか、コワーキングスペースとか、飲食店とか、そういったものを開業したり、観光ガイドをやっているということで、様々なタイプの起業をされる方が多いかなというふうに思っています。またこの方々の特徴として起業をする時に、今までであれば、行政の制度融資とか補助金とかというものを多く活用したかと思えますけれども、キャンプファイヤーとかそういったものの寄付型、購入型のクラウドファンディングによる資金調達手法を使う方が多くなってきているなというふうに実感しています。さらに資金調達するだけではなくて、企画段階から情報を出して、完成までの過程をしっかりと見える化している。その過程でお金を調達するだけではなくてファンを獲得していく。そして完成後も、サクセス後も安定的にお客様を確保していくというような賢い資金調達手法されているというのが特徴かなというふうに感じています。

コロナ禍において、新しい生活スタイルとして、地方でのワーケーション、テレワーク、移住の動きが活発になってきていますね。こういったときにも先ほどいった地域おこし協力隊とかローカルフレンズ的な方々が、うまく関わってきているのかなというふうに思っています。これら

は生産年齢人口の減少の抑制ですとか、小規模事業者、小規模企業の皆さんの担い手の確保にも繋がるのではないかなというふうに期待をしているところです。

釧路市では涼しさですとか、自然、釧路市は国立公園が2つありますので、そういった大自然、さらにはアイヌ文化といったような地域の特徴を生かしながら、観光、それと長期滞在。UIJターン、サテライトオフィス誘致、企業誘致といったものを一体的に進めようという動きが、今始まりました。それを結果的にですね、移住に結びつけるっていうふうな取り組みを考えています。

最近の話題ですけれども、紅茶のルピシアさんが東京からニセコ町への本社移転を決め、実際に移転をしています。これは社長の旅行がきっかけだったと聞いています。こういった今、移住みたいな新しい生活スタイルが出てきている中で、北海道の大自然というものがあって注目をされてきているわけですので、そこを上手くチャンスと、小規模事業者の皆さんがチャンスと見て、事業承継ですとか、ワーケーションに来る企業さんもいらっしゃいますので、ワーケーションに来た企業さんとの繋がりを持って、販路拡大とか課題を解決していく。テレワーカーを活用した副業での課題解決というものも出てくるのかなというふうに思っていますので、こういった部分に、企業の皆さんに気付いていただいて、チャンスと捉えて取り組んでいただくのがいいのかなというふうに思っているところです。すいません。長くなりまして申し訳ありませんでした。以上です。

◆穴沢部会長

どうもありがとうございました。途中で切るような形になって申し上げなかったです。他の方々のご意見もありますので、皆さん、少し簡潔な形で終わっていただければと思います。続きまして、川端委員の方からお願いいたします。

◆川端委員（有限会社フードアトラス 代表取締役）

フードアトラスの川端と申します。私は札幌の中心部で飲食店をやっております。飲食店に限ったことになるとは思いますが、少しお話をさせていただきます。この5年間でやっぱり、昨年1月、実際に売上げが下がってくるのは3月からですが、1年半以上、大変、飲食店は厳しい状況にあると思います。持続化給付金とかはあるんですけども、なかなか売上げの3割とか4割程度の支援ということで、家賃の高い当店のようなところだと、なかなかフォローできないなというところにあります。

今、給付金とかの内容とか見ていると小規模と大企業という形で分かれた給付金になるんですけど、小規模の方は様々なところがあるので、ザクツとした給付金の流れの中で違和感を感じているような状況にあります。

次に、今後の5年間で小規模企業が置かれている環境がどう変わるのかということに関してですが、今回、コロナ禍の支援制度で無利子融資がたくさん出ました。規模に応じてというよりは、結構、規模を超えた、行き過ぎた融資もあったのではないかなというふうに思うところもありました。それが据え置き期間が終わる頃になってどのような状況になっていくのかなというふうなところが凄く懸念されます。皆さん、それぞれ計画を持っていると思うんですけども、今まで例えばうちのお店だと60席あった席数をやはりコロナ禍で40席ぐらいまで席を減らして営業しているということになっていきますし、それで客単価が今まで通りであれば、なかなか現状に売上げを戻すということが難しくなってきますし、そう簡単に値上げもできないというのが現状であります。さらにこの融資の返済が始まる時にどうやって返済計画を立てていくのかなと、自分自身もそうですし、他者さんもそういうところをちゃんと見極めているのかなというところが懸念されるので、ここの部分に関しては、そろそろ返済が始まるような時に、シュミレーションみたいな何らかのパターンをですね、これだけの売上げをあげていかないと、これだけの返済はでき

ないよというようなところを早めに指示していただければと思います。

特に中小は今までは、そう簡単に融資されなかったと思うんです。その中で、今回、結構、手軽に融資ができたというところで、その返済まで計画を考えているところが意外と少ないんじゃないかというところがあるので、なるべく早めにこういう売上げであったらこれぐらいの、今までの4%ぐらいの売上げをあげないと返済は難しいんだよというようなシュミレーションなり、指示を出して行って、返済に向けての計画ができるような指標があるといいなと思いました。

◆穴沢部会長

ありがとうございます。機械に雑音が少し入っていたようで、こちらなのかもしれませんが、どうもありがとうございました。

それでは続きまして、清水委員の方からご発言をお願いしたいと思いますが、今、調整をさせていただいておりますので、少々お待ちください。よろしいですか。それではこちら調整が済みましたので、清水委員の方からご意見をいただきたいと思います。よろしくお願ひいたします。

◆清水委員（帯広信用金庫 地域経済サポート部長）

はい。帯広信用金庫の清水です。私からは、地域協同金融機関としての立場から、最近よく携わった中で見えてきたこと、あるいは感じてきたことを何点か述べたいと思います。

まず、この5年間の中小企業の景気動向という部分で見ますと、アベノミクスの効果もありまして、ちょっと資料が間に合わなかったんで、プリントアウトしてきましたけど、ちょっと見えづらいですね。この薄く黄色く見える、これが直近3年間なんですけど、ここのD Iのゼロのところなんですけれども、長らくマイナスでずっと推移してきたんですけど、アベノミクスが始まると上がりまして、その後、多少の上下はあるんですけど、直近の3年間は総じて、ゼロ近辺を行ったり来たりということで、比較的、堅調に推移してきた。

一方で、ガクーンと下がっていますけれども、これは当然、コロナということなんですけど、道さんの用意していただいた資料とはまた別に、これは全国の信用金庫が取引先に対して取っているアンケートということで、より地域の企業さんの状況をお示しできるものとして、急ぎではありますが作ってみました。

こういったことを踏まえまして、特に先ほどからお話がございますように、少子高齢化あるいは事業承継というのは数年前から言われていたけれども、なかなか手付かずであったのが正直なところだなと思います。

若干、話しが変わりますが、H A C C Pについても義務化が去年の6月にスタートしていますけれども、それに向けて、長く準備してきたのに、なかなかやはり地域の事業者さんには浸透しなかった。それと同じように、事業承継につきましても、言葉は非常に悪いんですが、笛吹けど踊らずの部分も残念ながらございまして、特に見られるのが、経営者、現社長さんが、かなり高齢にはなっているんですけども、なかなか厳しい事業情勢の中で、子供に継がせたくないという気持ちがありますけれども、意外と子供さんは興味を持っている事例もあるのに、お互いのコミュニケーション不足でなかなか本音が見えていないというのは、すごく感じます。あるいは、事業を引き継がせたいというふうに思っているんですけども、常に成功している社長さんから見れば、若い子供さん達、あるいは若い後継者の方は、どうしてもヒヨコ子と言いますか、未熟なように見えてしまって、なかなか遠くから見てあげるといって、我慢強い対応ができずについつい手を差し伸べたくなるといった傾向があって、特にまた引継ぎそのものがうまくいっていないということが垣間見えます。

後はですね、経営者の希望、いろいろなM&Aも含めた事業承継のマッチングというものを盛んにやろうとしているんですけども、経営者のヒアリングをしていかないと、経営者の思いが全く見当外れの場合も散見されます。あるいは、その企業の強みを本当は経営者自身が気が付い

ていないケース。あるいは、事業に関わっていないご子息達のいろいろな財産分与、株価に囚われ過ぎて、肝心、要なそういった心の繋がり、承継というものがなかなか行き届いていないという現状がすごく感じられます。そういった部分では、非常に時間のかかることですので、地域金融機関、あるいは商工会議所さん、商工会さんなどといった地域に根差した、あまり転勤のない地に足を付けた形で、息長く対応できる方をいかに配置するかというのも重要だと思っています。

それから、私どもは、中小企業総合支援センターさんといろいろなお力をいただきまして、個別商談会も行うんですけども、北海道の商品は非常に人気がありますが、商談会などについても実施して、そこで終わりという部分が垣間見えるのと、特にこれからオンライン商談会の重要性が増すと思うんですが、バイヤーさんと、バイヤーさんにも得意分野があります。あと、売り手にも得意分野があります。そこをいかに真の突いたマッチングを、その業者さんを繋いであげるかという数合わせではなくて、本当に効果のありそうな業者さんを設定するということが、ますます重要になってくるなと感じております。

それから、総合支援センターさんについては、非常に私どもお世話にはなっているのですが、ごめんなさい、ちょっと辛口な発言になってしまうかもしれないんですけども、現場でいくと、使い方がよくわからないという声が聞こえておまして、これはその言葉を借りると、いろんな事に対応しようということで、すごくメニューが豊富なんで、逆にそれが利用者側からすると、総花すぎて的を絞りづらいというふうな残念な声が聞こえてきます。これの事情を知っている私ども非常に不本意なので、これはこういうふうなメニューを使えるよというふうなことをよく説明するんですけども、そういった部分では間に入る方々が、いかに先ほどの商談会と同じですけども、それぞれのツボを得たマッチングをしていくかということが重要だなと感じております。ちょっと雑駁な話になってしまいましたが、金融機関としての意見をいくつか述べていただきました。以上です。

◆穴沢部会長

どうもありがとうございました。それでは続きまして新宮委員の方からご意見を伺いたいと思います。よろしくお願いいたします。

◆新宮委員（北海道事業承継・引継ぎ支援センター 承継コーディネーター）

北海道事業承継・引継ぎ支援センターの新宮と申します。よろしくお願いいたします。私の方からですね、第13条の事業承継について、ちょっと特化してお話させていただきたいと思いますが、事業承継・引継ぎ支援センターというものはですね、この4月に総合支援センターのVC型事業所と統合してですね、強化されて今21名の体制で、北海道全域の事業承継支援を行っているわけでありまして、やはりですね、小規模企業が圧倒的に占めていまして、やはり小規模企業の中でも事業承継というのが非常にまだまだ進んでいないというのが、肌身に感じて実感しているような状況ですね。平成29年に中企庁が事業承継5カ年計画を策定して、団塊世代のうち、経営者のですね、大量引退期が来るというのが、5年前にあったんですけども、今もう様変わりしまして、やはりコロナの影響が非常に出てきている状況です。先ほどもポストコロナという言葉も出ていますが、昨今の報道を見るとポストコロナというか、ウィズコロナというような状況かなと思っています。なかなか簡単に収束しないかなと思っています。やはりゼロゼロ融資が増えていまして、据え置き期間満了期にたくさんの会社が白旗を揚げるんでないかなと見ていまして、その中で廃業ではなくて事業承継という手段を選んでいただくということを我々が推奨して、セミナー等でも口火を切っている状況ですね。

やはりですね、事業承継って、単に繋げるわけではないんですね、やはり事業承継イコール事業再構築に繋がるというところで、やはり親族内承継、従業員役員承継、M&A全てにおいてですね、やはり後継者がイノベーションを起こす、ベンチャー型事業承継という言葉があるとおり、

やはりそこで事業の再構築をするっていうのが往々にして出てくるかなと思います。

さらにですね、14条の創業支援に繋がる部分ではあるんですけど、当センターでは昨年から後継者人材バンクという機能が備わっています。つまり創業者と後継者のいない会社のマッチングを起こすという状況で、先ほど、釧路市さんのお話にも出てきましたけれど、地域おこし協力隊との連携だったりとか、UIJターンとの連携だったりとか、今後、北海道に住みたいと思う若者だったりとか、今後、コロナを見据えてですね、出てくるような状況かと思っていまして、そういった告知をどんどん行って、後継者と創業者とのマッチングっていうのを今後も心がけていきたいなと思っています。

そして最後に、今、北海道が運営している事業承継サポートネットワークを活用させていただいて、今、総合支援センターが4月から運営している事業再生・承継支援対策事業ですね、そちらと連携させていただいてですね、今後、事業承継1丁目1番地と言われているものに対して、今後も特に取り組んでいきたいなと思うなかでですね。

最後に、M&Aについてちょっとお話したいんですけど、M&Aが小規模企業の中では、やはり認知度が低くて、少ない。それが事業承継の手段だっていう認知度がやはりまだ少ないかなという状況ですね。特に個人事業主が廃業を選んでしまうという状況がやっぱり多いです。個人事業主もやはり商店だったりとか、飲食店だったりとか、観光事業者というところもあると思うんですけど、生産年齢人口の減少に伴ってですね、さらにはコロナの影響もあって廃業を選んでしまうということが散見されるので、そうではなくて事業承継、M&Aという手段があるということも、もっと当センターを活用していただきたいなと思います。

さらに、M&Aというのはまだ発展途上の手段というかですね、こういうところがあって、今M&Aの仲介会社もたくさん出てきてはいるんですけども、なかなか買い手側に付いてしまうと。どうしても買い叩くとか、そういった事が出てきてまして、今、中企庁、経済産業省の方で中小M&Aガイドラインというものができまして、公平中立なM&Aをやるということで、我々、公的機関が、セカンドオピニオンの立場で、買い手と売り手とさらにはその利害関係者を三方良しの形にするというようなことを心がけておりますので、ぜひ当センターを活用していただきたくと、北海道の中小企業の事業承継を推進していきたいなと思っています。

私からは以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございます。それでは続きまして、藤田委員の方からお願いいたします。

◆藤田委員（株式会社カンディハウス 会長）

はい。よろしく申し上げます。私はですね、企業カンディハウスの会長として、また、現在、旭川家具工業協同組合と北海道家具工業協同組合連合会の代表理事もしております。業界の状態をちょっとご報告したいと思います。

まず、事前にですね、先ほど、いろいろ公表いただいた資料を目にして、率直に私の立場で言うと小規模企業の事業者の支援を受ける立場でいろいろ話をしたいと思っています。そういう目で見ると、アンケートの総数が431に対して、企業・団体が45で、10%強しか無く、この小規模企業振興条例ということになるのか。それに向けた事業者にも最低でも、50%近くはアンケートを取るべきではないかと率直に思いました。そうしないとデータが少しゆがんでしまうのではないかなと。支援をする側の皆さんの意見は十分、当然聞かないといけないと思うんですが、受けている側がどう思うかということをしつかりとアンケートで取っていただきたいなというふうに強く思いました。

家具業界の現状ですが、今年のこの新型コロナウイルスの感染拡大の状況において、様々な影響が出ています。結論から言うと大きく二極化しています。事前に、非接触型の関連の販売関係

は大きく伸ばしています。当然、在宅勤務、テレワーク等々に対する需要も、直接の対面型ではなくて、オンラインでの購入が一気に増えたということが報告されています。やはり対面型を重視している会社は、すでに緊急事態で店を閉めたりですね、また時間を短縮したり、また予約制を中心にして、窓口を閉めてしまったりですね。非常に苦慮しています。その中で、今年の初めからですね、民間のニュースでも出るように、ウッドショックという状態が、重なりまして、特に木製に関する家具に関しては、非常に苦戦をしております。材料の仕入れ等に対してもですね、これも世界的なコロナの影響だという流れが、報告されていますが、材料の原材料が、合板等が手に入らない。もしくは価格が2倍から3倍、異常な状態になっています。もう既に関連の各企業は、値上げを発表しています。それも数%ではなくて、10%、15%、20%。そのような単位のちょっと異常な状態が今続いているという状況です。

先ほどもお話ありましたが、今後、ウィズコロナだと思います。アフターというよりもですね、このコロナと一体として、この事業を考えた時に、元に戻ることはない、もう皆さん、産業界でも仰ると思いますが、やはり次の新時代に向けた戦略が非常に重要だと思っています。DX戦略。もしくは、デザイン経営、デザイン思考で経営を変えていくというような新たな取り組みがないと、この小規模企業全体にも、やはり立ち遅れていくのではないかなというふうに思います。

この関連で言いますと、ウッドショック関連で言いますと、木材の関連住宅産業等ありますが、北海道は非常に優良な資源として、林産業があると思います。この林産業の長期にわたり、戦略的な強化が今後北海道に対する大きな価値になると思います。ぜひこのことは、北海道として進めていただければなど。関連企業もしくは関係団体としてですね、強く思います。もう既に必要な合板等が、国内ではもうほとんど作られていない。ほとんど輸入状態。このことが今、大きな課題になっておりますのでぜひ検討いただきたいなと思います。

後もう一つだけですね、今後、北海道の強みを生かすということであれば、産業観光ずっと力を入れていると思いますが、単純な観光だけではなくて、地域の産業とリンクした産業観光の強化をぜひお願いしたいなど。既にビール、サッポロビールさんとか、ウイスキー、ニッカさんとかいろいろありますが、ワインも非常に道内力を入れておりますし、日本酒もどんどん今、醸造は進んでいる。こういうことも、新しい産業観光のベースになるのではないかなど。またその中に、日本の五大産地である旭川の家具産業も、ぜひもの作りの産業に対する産業観光の強化を進めていきたいと思っておりますので、ご支援をお願いいたします。以上です。

◆穴沢部会長

どうもありがとうございます。それでは続きまして、山本委員の方からご意見をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

◆山本委員（北海道よろず支援拠点 コーディネーター）

北海道よろず支援拠点のコーディネーターをしております山本美紀と申します。よろしくお願いたします。北海道よろず支援拠点の方では、創業から売上げ拡大、海外展開、経営改善まで幅広く、ご相談の対応をしております。

まず、この5年間で小規模企業が置かれている環境にどのような変化があったかということにつきましては、台風被害、胆振東部地震、そして今度は新型コロナという状況で不測の事態が続く中で、まずはコロナ禍で小規模企業が置かれている環境下の課題は、事業を継続するために何をすべきかということであると思っております。これまでとは違う前代未聞の状況下で、マーケットが縮小していく中、そういった環境の変化にどう気付いて、どう適応していくか、自社を客観的に分析して、より早いペースでの経営判断と対応が迫られる環境下にあるかと思っております。その中で小規模事業者が環境適応や自社の事業継続について考えて、経営戦略から部門戦略までの検討、そして実行に移していかなくてはならない中で、その計画策定の支援というのが中長期的にも必

要になっていると感じております。

また今後の5年間で想定される環境変化につきましても、先ほど川端委員ですとか、新宮委員のお話にもありました通り、日本政策金融公庫あるいは民間の金融機関からコロナ融資を借り入れた事業者で据え置き期間が終了して、資金繰りが安定する前にすぐ返済開始になるタイミングが迫っているという企業が続々と出てくるかと思えます。返済開始に向けた準備、アフターコロナに向けた新たなスタイルでの事業展開が迫られるといった環境が想定されるかと思えます。それに加えまして、少子高齢化社会による人口減少、労働力人口の減少、地球温暖化含め地球規模課題への対応などですね、社会情勢の変化が加速する中で、経営資源が非常に限られている小規模事業者が置かれる環境というのは、ますます厳しくなっていくと思えます。コロナ禍でも環境適応を早期に講じて、売上げを堅調に伸ばしているという小規模企業もいますので、個々の事業者にあった事業再構築であったり、新たな事業展開、経営のあり方というものを模索して、適切なタイミングで実行に移すということが求められてくるかと思えます。

次に、小規模企業が抱える短期的、中長期的課題についてですが、短期的課題としてはやはり新型コロナの環境変化への適応、目先の資金繰りということが大きいかと思えます。環境の変化に適応しなくてはならない。事業再構築をしていかななくてはならない。そのためには、思い切った設備投資も必要。しかしながら、その設備投資のための資金計画が立てられないですとか、補助金の申請もある程度の余裕資金があって、財務状況も健全でないと金融機関からも補助金ありきの計画は認められないと言われて断られてしまったというような事業者さんを何社も見てまいりました。コロナの影響を直に受けていて、事業の継続意思があるにもかかわらず、目先の資金繰りに困っている企業が生き残るためにどうすべきか、何ができるかといったことを日々、相談を受ける中で模索しております。

そして、中長期的課題としても、経営改善、事業再構築といった課題がやはり大きいと思えます。企業の良いところを言語化して残していく。自社の強みを生かして、外部環境に適応する形で新たな市場を捉えていく。新たな経営のあり方を考えていくというところが、中長期的な課題であると思えます。人手不足ですとか、後継者不足といった課題を抱える企業も今後、増加していく傾向にある中でアクティブシニアであったり、女性の活用、外国人材の活用であったり、多様な働き方の推進など雇用関係、そして事業承継の課題というの、ますます中長期的な課題として捉える必要が高くなるかと思えます。

本道経済の置かれている状況を踏まえた上で、小規模企業をどう維持していくかということについてですが、よろず支援拠点に来られる事業者さんも大半が小規模事業者であります。そのような事業者さんは、まず何が課題か分からないであったり、どこに相談していいの分からないといった漠然とした悩みを抱えていることも多いです。そういった小規模事業者の悩みを傾聴して、課題を整理して、思いやビジョンを言語化するという支援が必要とされていることを日々、実感しておりますので、各支援機関の経営相談窓口など小規模事業者が気軽に経営相談できる窓口体制を強化して、支援機関が連携し合って、課題によって適切な相談窓口に繋げていくという支援の連携が小規模事業者の維持に繋がるかと思えます。

最後に本道の特性をどう事業者の経営に生かすかということで、本道の特性ということでは、販路拡大ですとか、付加価値の向上についてお話したいと思います。北海道は、先ほどお話にもありましたとおり、農林水産資源ですとか、観光資源を生かした一次産業、三次産業の強みを有している一方で、製造業の付加価値比率が低かったりということもあって、農水産品の高付加価値化というのが課題であると思えます。北海道ブランドの発信力のアップですとか、道外、海外市場への展開の強化が求められている中で、先ほど、清水委員のお話でもありましたとおり、効果的な事業者間のネットワークの構築、マッチングを後押しする支援が必要であると思えます。また、そういった海外展開であったり、販路拡大のために事業計画を立てるにあたって、課題を整理して事業計画に落とし込む段階の支援を各支援機関、窓口の方で行って、適切な専門家の支

援や事業者に繋げていくといったことが必要であるかと思えます。以上です。

◆穴沢部会長

どうもありがとうございます。それでは最後になります。渡辺委員の方からご意見をお願いしたいと思います。

◆渡辺委員（北海道中小企業家同友会 副代表理事）

はい。渡辺です。私、北海道中小企業家同友会の副代表理事をしているということで、今回お声をかけていただいて、ここに参加させていただいています。もう皆さん、ご承知いただいているかと思いますが、北海道中小企業家同友会は全道に10支部ありまして、会員数が今5,900をちょっと欠けていますけれども5,900。今、データを持ってきていないんですが、会員の随分多くが、今回ご議論いただいている小規模事業者に該当すると思えます。意外と一番多いゾーンがおそらく10名。従業員数10名以下というところが、会員ゾーンの中では大きいと思えます。

私自身は岩見沢市で燃料小売りの販売店を経営しておりまして、私自身もまさに今テーマになっている小規模企業ど真ん中という形で、日々の業務をしているという、そういう観点で二つの中小企業家同友会という目と、それから小規模企業の経営者という目とで、今回の話をちょっと参加させていただきたいと思えます。

テーマに沿ってきちんとまとめていないので雑駁になりますけれども、まず、この5年間でどのように変わったか、いかに変わったか、この今後の5年間でどのように変わっていくか、まず5年前に、今の状況を想像できたかっていうと、少子高齢化とか、マーケット小さくなるかっていうことは、検討がついていたわけですが、こんなに大規模な災害であるとか、このような感染症に見舞われて災害レベルだと言われるような中に放り込まれるというふうには考えていませんでしたので、そのことが5年前に考えていた課題を一層加速させているだろうというふうには思えます。

今後5年も多分それがどんどん早くなっていくんじゃないかなというふうに思っています。私自身は、一番この今回のことで感じているのは、小規模企業っていうふうに一括りにしてしまうと、細かいところが見れなくなってしまうというか、小規模企業というカテゴリーは、本当に一社一社バラバラなんですね。地域によっても全然違って、もう一番に言うと札幌と、札幌以外の地方では全く違うというふうに言っていると思うんですね。また札幌以外の地方でも、帯広であるとか、旭川であるとか、釧路であるような、そういう中心となる都市というか、町を抱えている地域と、そこから離れて、離れるほど、全然違う状況に置かれているということだと思うんですね。同友会10支部でいろいろな会員の方のお話を聞くと、本当にバラバラで、小規模企業はこうだよっていうふうには、とても現せないというぐらい、いろんな状況があります。その違いっていうのが、これからどんどん広がっていくんじゃないかなと。それが一つの何か変化ではないかなというふうに思えます。

そういう中で、課題として上がっている事業承継であるとか、企業の存続みたいなことなんですけれども、これから町の規模が何か資料でいただいた例の人口推計ありますよね。国立社会保障人口問題研究所、ここは本当に素晴らしいと言いたいぐらい結果を外さない、予測を外さないところなので、今までの経過を見ても外さないで、多分この通りに進んでいく。逆に言うと、この5年、10年は、この予測よりも、推測よりも、もっとコロナの感染症によってこの状況進んでいくんじゃないかなというふうに思っていて、そうなった時に、企業数減らしちゃいけない。企業は継続させなきゃいけないっていうのは、その通りなんだけれども、個々の地域にどのような企業がどういうご商売される会社が、どれだけ必要なんだ。それがどれだけあったら、その町は回っていくんだっていうことを考えないと、結局、言葉悪いですけど、適正なところ

ろに淘汰されていかないっていうのがあると思いますので、これが今後の課題かなと思っています。

人手不足ということにも今、中小企業家同友会の会員は皆、悩んでいますけれども、これは一つ言うと、今、足元の人が少ないっていうこと他に、5年後10年後となった時に5年後の労働力って、今の学生しかも、中学生だったり、高校生だったりしますね。10年後の労働力といたら小学生だったりするんですよ。この人たちの労働に対する、働くっていうことに対する意識って、まだ子供だからそんな固まってなくていいんですけれども、私たちの世代みたいに、すごくたくさん人がいて、これから右肩上がりにどんどんいけるよ、どんな仕事でもできるよって時とは変わってしまう。そういうことも含めて、人手不足のことも考えていかなきゃいけないって、ここは小規模事業所では手が付けられないというか、力及ばないところだなというふうに思ったりしていますので、そんなことも考えていけたらいいのかなと思っています。すみません。大変雑駁で申し訳ないんですけれども、以上でございます。

◆穴沢部会長

どうもありがとうございました。最初のテーマにつきまして、ご意見をいただいたところでございます。お時間の関係で、総括はいたしませんけれども、よろしいでしょうか。

続きまして、二つ目のテーマになります。条例についてということで、基本理念、各機関の役割等々ということになります。こちらまた時間があれば皆さんの話をずっと聞いていたいところではあるのですが、残念ながら時間が押しております、こちら1人5分以内ということで、ご意見を賜りたいと思います。それではまた、前回同様に順番に参りたいと思いますので、天内委員の方からまずお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

◆天内委員（釧路市 産業振興部 商業労政課 課長補佐）

はい。天内です。よろしくお願いたします。これからの5年間ということですが、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、ゼロゼロ融資の元金返済のスタートがいよいよ始まる、始まっている時期というのがこの5年間になっていくと思います。

釧路市においては、今のところですね、コロナ倒産、コロナ関連での倒産というのは、2件というふうに聞いています。おそらく皆さん、ぎりぎりのところで何とか耐えているんだろうなというふうに認識しています。これはおそらく全道的にも倒産数が少なくなっているということを知りますので、同じ状況かなというふうに思っています。つまりはこの5年間っていうのは、失った売り上げというものを取り戻していく、取り戻していかなきゃいけない期間になってくるのかなというふうに思っています。

そういった意味では、現在の条例の基本理念にあります国、道、市町村、小規模企業の皆さん等々が主体となってますね、適切な役割分担のもとに一体的に進めていくということや、経営資源を有効に活用していくということが、やはり大切なのかなというふうに思っています。ですので、現基本理念ですとか、現在の役割分担については現状のままで十分思っているところです。こういう一体的に進めていること、様々なネットワークが、事業承継ですとか様々ありますのでそういったものを有効に活用していきながら、事業者、企業の皆さんに利用しやすいような環境を整えていくということが大切なのかなというふうに思っています。

補足ですが、参考資料4にありますとおり、釧路市でも中小企業基本条例を策定しております。その中では、実は市民の役割というものも記載をしているんですよ。ちょっと読み上げますけれども「市民は消費者として域内において生産され製造され、または加工される产品及び域内で提供される商業サービスを利用するよう努めるものとする」と書かれています。市民も小規模企業を支える一員だというような位置付けなものですから、こういったことも、念頭に置きながら進めていければなというふうに思っていますし、あとは、域内連関ということも、まち

づくり基本構想の中で謳っています。これは、地域内ですね、様々な主体がテーマを共有して、強みや地域資源を生かしながら付加価値を作っていこうというような理念になります。

小規模企業それぞれの活動もありますけれども、小規模企業同士が繋がっていくということも、この厳しい北海道の難局を乗り越えていく上で重要なのかなというふうに思っています。そういった意味で、こういうことも考えつつ、やはり一体的に進めていくということをうまく共有できていく。ここが大事なのかなというふうに思っているところです。私からは以上になります。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは続きまして、川端委員、お願いいたします。

◆川端委員（有限会社フードアトラス 代表取締役）

こちらはですね、先ほどのアンケート調査の結果の中にもあるんですけども、概ね施策とかは良いなと思うんですけども、先ほど渡辺委員の仰っていたとおり、10名くらいの小さな企業の方が、それを見ることができののかなということすごく思いました。

条例の目的や理念に関して理解はできるものの経営資源、ヒト、モノ、カネ、情報に厳しく、情報に乏しい小規模事業者が各制度の情報や活動が行き届いていないというようなことが現状のような気がします。まずは開業したいとか、新規にトライしたいところがあれば、これを見ればいいんだよとちょっと強くアピールして、こういう良い制度があることを周知していくのがいいのかなというふうに思っております。

あと、飲食店に関してはやはり倒産ではなくて、結構、廃業しているところも多々あるように見受けられます。廃業した後の建物ですとか、その中のモノを有効に活用できるような仕組みとか、例えば廃業していている事業所もあるけれども、やはり新しくお店を持ちたいという、いろいろ不安があるとか、そういうような方もたくさんいらっしゃるの、今、廃業しようとしているところで、新たな人がトライアルでちょっとやってみるような仕組みであるとか、廃業と新規のマッチング、場所的なものの有効活用とかができたりとか、なかなか飲食店は初期投資が大きくて、若い料理人達がなかなかできないという現状なので、既存のあるような場所で、トライアルでできるようなチャンスを貰えたら、もう少し事業的には、新規で活躍できる場、新規で事業できる場があるといいなというふうに思います。

また、飲食店に関しては、札幌より郊外の場所を注目されています。農業をしながら自分で料理を作りたいですとか、そういう料理人達も増えていきますので、良い土地があったり、その近くに良い物件があるとか、そういう情報がもっと速やかに簡潔に見れる環境があればいいなと思っております。以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは続きまして、清水委員にお願いいたします。

◆清水委員（帯広信用金庫 地域経済サポート部長）

はい。私からは3点、述べさせていただきたいと思います。まず1点目ですけれども、条例の第7条、金融機関の役割という部分がございますけれども、その後半部分で、金融機関は、小規模企業に対する支援及び協力を通じという一文がございます。これにつきましては、昨今言われておる伴走型支援あるいは事業性評価という観点から言いますと、小規模企業に対する持続的な支援という立ち位置で、金融機関としては、進めて参りたいというふうに捉えております。

2点目ですけれども、いろいろと捉え方の違いはあるかもしれませんが、特に重要なのは、リスキリングということで、学び直しではなくて、新たに装備するという意味でのリスキリング、具体的には、デジタルスキルの向上、あるいは多言語対応、そういったものに積極的に進めるよ

うな体制構築をすることで業務改善につなげていくことです。また、副次的効果として必要などころに必要な労働者という、前向きな労働移動を促せるような体制構築が望ましいというふうに考えております。

あと3点目、6月に行いました先ほど図表でもお見せしましたけれども、景気動向調査の中で、1点ございまして、日頃から信頼する相談先はどこですかという複数回答を求めたところ、一番が、税理士、公認会計士というふうになっております。続いて金融機関、あるいは商工会・商工会議所というふうが続いていくんですけども、そういった部分では、様々な道が行っている施策のさらなる浸透、あるいは個別事業者に、本当にフィットした施策を浸透させる意味では、そういった税理士や公認会計士の力も活用していくことも一つなのかなというふうに考えております。私からは以上3点です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは続きまして、新宮委員の方からご意見をお願いしたいと思います。

◆新宮委員（北海道事業承継・引継ぎ支援センター 承継コーディネーター）

はい。新宮です。よろしくお願いたします。私からは、改めて第13条の事業承継について、意見、お話をさせていただきたいと思いますが、先ほど申し上げているんですね、北海道事業承継引継ぎ支援センターだけで事業承継を進めるということは実はできなくて、様々な関係機関、北海道はもちろんですけど、市町村役場、商工会・商工会議所、あと士業団体、金融機関と連携して、成約に持ち込むわけなんですね。先ほど清水委員のお話にあったように、特に信金さんからの情報って、一番多くてですね、やはり信金さんの各金融機関が持つネットワークで、廃業したいとか、そういった案件がアラートとして上がってきてですね、事業承継に結びつくというようなことになっていると思います。

つまり官民連携を今後、強化していくべきではないかなと思っています。その中で、例えば市町村役場の取り組みでちょっと面白い令和3年度の事例がありまして、事業承継を完了したところに補助金を出す自治体が今、出てきています。例えば、苫小牧市さんと美幌町と、確か音更町だったんですが、そういったところで事業承継を促すため、成約になったところに対しては補助金を出すと。様々、ちょっと施策は違うんですが、試験的に今年度からやってみて、そういった機運を高めると、事業承継の機運を高めるといのはこれから必要なのかなというところだと思います。

それと後、先ほど川端委員のお話があったように廃業したところ、どうしても廃業するところって出てくるものですけども、経営資源の引継ぎですね、我々の事業承継・引継ぎ支援センターって言っているのもですね、やはり事業の引き継ぎ、実際もう廃業してしまっているんですけども、経営資源をですね、そういった施設・設備を引き継ぐっていうのも、これもまた事業承継の一つでありますし、事業承継を広義に捉えてですね、進めていきたいなと思っています。

最後にですね、三笠市の取り組みでこの間、けいナビ、テレビ北海道のけいナビでも紹介されました。地域おこし協力隊を活用した、後継者人材バンクに近いものだったんですけども、そういった取り組みもあります。地元のおそば屋さんを地域おこし協力隊で募った人と承継させるというのは事例で取り上げていたんですけども、そういったものも、そういった優良事例というかそういう取り組みもありますので、我々そのセンターとですね、そういった施策と市町村等と連携して、事業承継の機運を高めていきたいなと思っています。以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは続きまして、藤田委員よろしくお願いたします。

◆藤田委員（株式会社カンディハウス 会長）

はい。お願いします。私からはですね。まず、この基本理念の適切なものかという部分に関しては、理念自体は、やはりベースになっているところですので、適正だというふうに判断をしていますが、このウィズコロナの状況からですね、具体的な方策の変更が必要だというふうに思います。

皆さんからいろんな意見が出ておりますが、先ほどの渡辺委員からですね、小規模事業者側からの意見という意味で本当に、その通りだなと思って聞いていました。各企業というかその事業者がですね、様々な環境に置かれているっていうことを考えるとですね、その方々に情報を伝えて欲しい。この2つ目の、道の機関がどういう役割かというふうにはですね、必要なものを取ってもらう情報のプル型ではなくて、こんな情報、こんなパターン、こんな困っていることがありますかって言う、プッシュ型でどんどん情報発信してもらいたいんですね。

先ほどのアンケートを厳しくお話したのは、その情報が届いていない方がたくさんいると思います。ですから、今ホームページ見れば分かるんじゃないのというレベルではなくて、逆にSNSでも、テレビでもいろんな状態で道からこういう事業の方、こういうふうに私どもは支援をいたしますよということ、明快にプッシュ型で出していただきたいなというふうに思います。

その結果ですね、相談に行った時に、たらい回しをしないで欲しい。ワンストップでその事業者に対して、伴走型で、しっかりと支援をしていただきたいというのが一番強く思います。先ほど札幌以外、もしくはそれ以外の地域というお話もありましたが、その通りだと思います。そういう部分での情報の差も多いと思いますし、支援機関の差も非常に多いと思います。地域によって。そのことをカバーするためにも情報の発信が非常に重要だと思いますので、よろしく願いいたします。以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは続きまして、山本委員、よろしく願いいたします。

◆山本委員（北海道よろず支援拠点 コーディネーター）

まず小規模企業の現状や社会情勢の変化を考慮した場合に基本理念は適切なものとなっているのかということで、第3条の基本理念については、基本的な事項が網羅されておまして、適切なものとなっているかと思います。

基本理念の②の国や道、市町村、小規模企業者、小規模企業関係団体等の適切な役割分担のもと、一体的に推進というところですが、適切な役割分担というのは確かにそのとおりなのですが、例えば、昨今のコロナ支援策については、国の支援金・補助金、道の支援金・補助金、市町村独自の支援金・補助金、金融支援それぞれありますが、各組織がそれぞれの支援策について、概要をホームページに掲げて、事務局を設けて、そういった形で各々実行されていますが、網羅的に情報を把握するのはとても難しいという小規模事業者からの声を聞きます。よろず支援拠点は国の事業であり、かつ、実施機関が道の支援施策ということで、網羅的な情報を求めて相談に来られる事業者さんも多いんですが、支援する側も環境適応して、知識や情報は常にアップデートしていく必要と責任を感じております。制度ですとか施策的な情報はもちろん、マーケット情報を、支援者としてどこの支援機関、組織であっても網羅的に押さえていかなければならないと考えておまして、支援する側の連携ですとか、キャパシティの強化もより重要になると感じています。

特に、資金繰りの支援については、一番、小規模企業からのニーズが高いですが、金融機関に提出する資金繰り表が作成できないという事業者が大変多いです。必要になって資金繰り表を作る、事業計画書を作るという支援は、コロナ禍でオンライン相談中心の対応では時間的、物理的

な制約から課題はありますが、経営改善支援センターですとか、場合によっては再生支援協会との連携、そして税理士、公認会計士など各認定支援機関との連携もより重要になってくるかと思えます。

2点目の道の責務や各機関の役割についてですが、各支援機関の役割についても4条から10条の方に網羅されているので、問題ないかと思えます。

なお、よろず支援拠点では、中野チーフコーディネーター以下、26名の様々な分野の専門家であるコーディネーターが配置され、相談対応を行っておりまして、令和2年度の相談実績は、コロナの影響があつて、過去最高で延べ1万1,114件となっております。今年度、7月までについても前年比を上回る形で推移しておりまして、環境変化の中でも安定して、地域の企業支援活動を維持できているといった状況です。

最後に、小規模企業や小規模企業者以外の事業者は、どのような役割を果たすべきかということについてですが、支援機関同士の連携ということに加えまして、第9条の小規模事業者以外の事業者の役割とも関連しますが、先ほどもお話しましたとおり、事業者間の連携、マッチングなどを企業側から期待されることが多いです。各成長段階に応じた支援であったり、効果的な事業者間の連携、ネットワーク構築、マッチング支援などを道や支援機関が行うことで、道内あるいは道外企業、海外企業など事業者間で支え合うビジネスモデルができると面白いのではないかと感じております。以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。それでは渡辺委員、よろしくお願ひいたします。

◆渡辺委員（北海道中小企業家同友会 副代表理事）

私も先ほど藤田委員が仰っていたように理念の部分っていうのは、そうそう変わるものでもないと思えますので、特に条例のところを、基本理念について触る必要は特に感じていません。むしろその方策ですかね、そのところっていうのは、また5年分見直されると思えますので、その部分を十分、現状を織り込んで、先のことを考えていくということをしなければならないのではないかなと思えます。それをするにあたって、もしも条例の方を変えないと動けないということがあるのであれば、変える必要があるかと思えますが、その必要は今のところはない。そこまでしなくても方策でやっていけるのではないかなというふうには思えます。

その時にですね、今、私一番感じているのが、いろんなことがありますけれども、その各機関の役割というところで、今日、例えばここにお集まりいただいているような皆さん、各機関の皆さん、オブザーバーとしても来ていただいている皆さんっていうのは当然のことながら、この小規模事業者をサポートしていかなくちゃいけないということをお仕事にされていたりしますので、当然のことながらご協力をいただいている、お力添えをいただいているというふうに思いますが、私は、最も大事とまでは言いませんけれども、非常に大きい部分が実は市町村ではないかなというふうに思えます。この条例の、前文のところでも、地域経済の活性化及び安心して暮らし続けることができる地域社会の実現に寄与する。これがこの条例なんだというふうに、しっかり書いてあって、これを実現するためには、絶対に外せないのがその市町村じゃないかなというふうに思えます。例えばさっき申し上げた地域によって小規模企業の状況って全然違うんです。地域の経済の状況も全然違うんです。一番誰がよく分かっているかっていうと、その市町村を動かしている方々ではないかなと思えます。もちろん地元の金融機関とか、いろいろな支援機関の方も同じですけども、最もそれを分かっているかならないのは、市町村じゃないかなというふうに、私は個人的に思っていて、もう少し、そこと連携していけないと、難しい時期が来ているのではないかなというふうに思えます。

いただいた資料の中で、中小企業振興基本条例を、もう制定しているところがどれぐらいある

かというのが、参考資料の4のところにありましたけれども、市でいえば35市の中でいえば、まだ7割、町でいえば4割強、村においても4割強。これは作らなければならないというものではないけれども、首長が変わっても、その地域をしっかりとやっていくためには、絶対必要だと、私達、中小企業家同友会はそう思って活動しているので、余計そう思うんですけれども、こういうものを整備しながらやっていかないと、道でいくら作っても、それが北海道内くまなく行き渡るというふうには、中々ならないじゃないかなというふうに思います。そのこのところを含めて、その辺を皆さんでご検討いただければというふうに思います。以上です。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。これで一通り、テーマに基づきまして、ご意見をいただきましたが、もし何か補足でご発言があれば受け付けたいと思います。何か言い忘れたということがあれば、ぜひこの場で一言お願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

◆藤田委員（株式会社カンディハウス 会長）

いいでしょうか。藤田です。ちょっと言い忘れました。創業支援、新たな時代に向けた新たな採用に向けたですね、創業支援がかなり重要ではないかなと。今の現状に合っていない企業は淘汰されていくということですので、淘汰されるだけのところを、一生懸命支援してもですね、それが良い方向には行くとは思えないんです。柔軟に変化している企業を支援して行って、新たな事業変革をするのは重要ですが、それよりも重要なのが創業に対する総合的な支援が、この後の北海道を大きく変える強い要因になると思いますので、ぜひ、創業支援の強化をもっと具体的に入れていただきたいなと思います。お願いいたします。

◆穴沢部会長

ありがとうございました。他にいかがでしょうか。もしいらっしゃいましたら、さらに追加的にご発言したいことがあればお願いしたいと思いますが、よろしいですか。

それでは本部会に参加いただいておりますオブザーバーの方、もし何かご意見等ございましたらお願いしたいと思いますが、特にございませんか。よろしいですか。

本日、皆様方から様々なご意見、現場のお話も含めまして、頂いたところでございます。大変貴重なお話が多々あったというふうに理解をしております。様々なご意見に対しまして、まずお礼を申し上げたいと思います。

この小規模企業関連の条例と方策ですが、私が5年前に関わった時とやはり状況がかなり大きく変化しているというふうに思っております。もちろん今日、様々なご意見が出ました。コロナの関係そしてまた、災害等々があったということもありますけれども、そのみならず、やはり少子高齢化も加速度的に進んでいるということ。そして、札幌とその他の地域との格差といえますか、地方経済の疲弊というものが、やはりかなり進んでいるなというふうに感じております。

こういったことは、小規模企業のみで何とかなるというものでもございませんし、当然、様々な産業、企業の方々、もっと言いましたらオール北海道という形で、関係していかなければ、解決できない問題だというふうには思っております。

その中で、今回、特に小規模企業という形で捉えていますのは、やはり企業の数といえますか、より多くの方々が様々な形で参加している。そして、この小規模企業といえますのは今日、多々出ました事業承継という形で、この後どうしていかうかという話もありましたが、藤田委員から意見のありました創業支援ということもございました。これは新陳代謝ということにもなるかと思いますが、新しい企業がどんどん出てくるという、そしてそれが経済の活性化というところに大きく結びついていくものと思っております。これが将来の北海道経済、札幌のみならず、地域の経済というものを進展させるものだと思いますが、残念ながら、企業の創業というものになっ

できますと、どうしても大都市、札幌近辺に集中してしまうと思います。

一方で、地方に行きますと事業承継、後継者不足、様々な問題がある中で、地域ごとの差というものがかなり出てきていると思っております。それを、全体を通して一つの条例で見るという形になっておりますが、企業の経営体質の強化、事業承継そして創業という三つの大きな柱の中で、こういったものを拾っていこうという、そういったものになってきているかと思っております。対象となっています小規模企業といえますのは、どうしても経営資源が不足しているというところがございます。その限られた経営資源の中で、その企業の強みをどう持たせるかという、これはある意味、差別化戦略というところ、もしくはニッチ戦略になっていくと思っております。その辺のところを含めた支援ということになっていくのではないかと考えております。

前回のこの条例の策定の時にも申し上げたのですが、やはり情報が隅々まで行き渡っているかといいますと、なかなかそれは難しいということです。これはもう私は昔からずっと言っているのですが、実はこれは北海道だけの話ではありません。日本中もしくは世界中でも起こっていることでありまして、だいたい政策的なものっていいものは出揃っているというふうに思っております。

ところが、それがうまく使われていない。そういったどこに何があるのかを知らないという状況がずっと続いているということでもあります。この条例の中に金融機関の方を入れていただいたのも、そういった状況をなるべく小規模企業の方にも伝わるということを願ってということもございましたけれども、やはりまだ十分ではないと思っております。

また、ご指摘のありましたように税理士、公認会計士といった方々ですとか、様々な情報の発信というものをやっていく必要が引き続きあるかなというふうに思っております。

理念というものは、そうそう変わるものではございませんが、環境の変化に応じまして、やはり方策の方はより適切なものに変えていく必要があります。また、現時点でご指摘のあったような様々な問題点、不足する部分もあるかと思っておりますので、それも含めた方策の拡充というものも必要になってくるかというふうに思っております。

私の方から、総括ではございませんけれども、全体的な感想を述べさせていただきました。本日は様々なご意見をいただいたところですので、ご意見等につきましては、この後、事務局の方で整理をさせていただきたいと思っております。そして次回以降の部会におきまして、他のテーマと合わせまして、また検討の方を進めて参りたいというふうに思います。

それではこのあたりで、議事の方は終了とさせていただきたいと思っております。後は、事務局の方から何かございましたらお願いしたいと思っております。

◆司会（経済部地域経済局中小企業課 大嶋補佐）

はい。事務局の大嶋です。次回の日程について、ご案内をさせていただきます。第2回の検討部会は10月13日水曜日の午前を予定しております。また本日は時間も限られておまして、十分にお話ができなかった委員もいらっしゃるかと思います。また後で、お気づきになることもあるかと思いますので、ご意見等がございましたら、事務局の中小企業課までお寄せいただければというふうに思います。私からは以上です。

◆穴沢部会長

次回10月13日ということですので、またよろしくお願いいいたします。それでは最後に、佐藤局長の方から一言いただけますでしょうか。

◆道経済部地域経済局 佐藤局長

はい。佐藤でございます。本日はお忙しい中、本当に議論、短い時間になってしまったと思います。十分ご発言いただけなかった部分もあるかと思います。いろいろご意見いただきましてあ

りがとうございました。我々もですね、本当に先生たちが仰っているような部分、今回ご発言いただいて、本当に我々もどうしてこうかっていう悩みの部分もご意見いただけましたし、また新たに、こういったような視点というのが必要なんだというような部分のご意見をいただきました。私たちももう1回、その次に検討にあたるに至っては、新たな視点でモノを考えていく必要があるのかなというところを感じたところでございます。

次回の会議では、今回のご意見等を踏まえまして、先程来、お話をしている3つの柱ですね、そういったものにつきまして、我々も今一度、現状ですとか、課題を分析整理いたしまして、どういう取り組みをやっていくのがよろしいのかというところの案というものを示させていただきたいと思えます。

それに当たりましては、また個別に委員の先生にお話を聞いたり、オブザーバーの皆さんにも先程来、連携というお話もキーワードとして出ているかと思えますので、今日なかなかご発言いただけなかった部分もあるかと思えますが、支援する側として、いろいろご意見を交わして、次回の仕様といいますか、繋げていきたいと思えますので、引き続きどうぞよろしく願いいたします。今日はありがとうございました。

◆司会（経済部地域経済局中小企業課 大嶋補佐）

それでは一通り終わりましたので、これをもちまして、第1回目の北海道小規模企業振興条例・方策検討部会を終了いたします。

本日はご多忙のところご出席いただき、どうもありがとうございました。