

## 令和4年度福岡県中小企業対策審議会議事録

日時：令和4年11月18日（金）14：00～15：35

場所：福岡県中小企業振興センタービル2階大ホール

### 1 開会（略）

### 2 会長挨拶

（会長）

ただいまご紹介にあずかりました谷川です。本日の議事進行よろしく申し上げます。

皆さんもご承知のように新型コロナの影響は、今年に入って第6波、第7波、それが終わったかと思うと第8波と、まだまだ感染症との戦いは続きそうです。ただ、世の中がようやくコロナとの付き合い方にも慣れてきて、最初の頃のような緊張感は薄れてきたように思います。岸田内閣はそれまでのゼロコロナに近い対応からウィズコロナという方向に舵を切られたように思います。それは、ワクチンの接種が進んだことや、医療体制も前に比べて整備が進んできたこと、さらには、コロナが弱毒化したと言え、重症病者の数が少なくなりました。特に福岡県は去年の夏頃、第5波の時に、東京では重傷病者の病床使用率が95%前後に達したときも、2割に達することがなかった。これまで福岡県は、重症病床使用率が2割を超えないということで、東京とは少々異なった姿がある、その分、人々の活動がしやすい環境にあるのではないのでしょうか。その流れの中で、（2022年）5月にはどんたく、7月には山笠、それから9月には放生会ということで、それに伴う人の流れ、これは確かに感染症が拡大することになるという面もありましたが、経済が非常に元気になったという側面もあります。そういった意味で元気な形で年を越えることができればと思いますが、第8波は我々の活動にどういう影響を及ぼすのか、ここで気を抜いてはいけないということでもあります。

一方で、今年2月に、ロシアによるウクライナへの侵略が始まりました。これは対岸の火事ということではなく、日本の安全保障にも大きな問題を投げかけております。

経済的に見てもエネルギー価格、それ以前から高騰しておりましたけれども、それに拍車をかける、あるいは肥料や食料など資材等にもコスト上昇の圧力をかけることになりました。さらには円安が極端な形で進むことで、インフレが人々の生活に押し掛かってきています。10月の消費者物価指数が前年比3.6%、それまで3.0%に達していましたが、さらに消費者物価が上昇する流れがまだ続いております。企業物価もかなり前から前年比1割程度なので、企業活動にも大きな影響を及ぼしています。

円安は企業活動にとってプラスだという時代は既に終わっていると思います。日銀の認識ではトータルではプラスであるということのようですが、中小企業の場合、大企業のように海外の事務所、海外の拠点があり、そこでの資産が円換算されるとかなりの収益につながるような構造は、残念ながら無いので、海外拠点を持つ大企業が片方では史上最高益を発表していく中で、中小企業は苦しみを味わっているというのが現状ではないかと思えます。全国的には、従業員ベースで7割くらいが中小企業であるのに対し、福岡県では中小企業数の比率が99.8%、従業員ベースで8割くらいです。そうい

う意味で今置かれている中小企業の在り方を、この審議会がまさに担当するわけであり、しっかり見直して、今後どうしていくべきかを様々な分野の方々にお集まりいただいておりますので、この場でしっかり議論いただき、また県の尽力にもいろんな示唆を与えていただければと思います。

今後、中小企業が生き残っていくうえで、様々な課題が言われています。ひとつは、デジタル化です。生産性の低さが言われており、特にサービス業はその極みだと言われていますが、これはデジタル化の遅れが大きな要因ですので、これを着実に進めていく、そのデジタル化がうまく進み、DXの領域まで中小企業が踏み込んでいくことができれば、大変素晴らしいことだと思います。

それから企業数がどんどん減っております。様々な要因で減っていますが、経営者の高齢化でお店を閉じてしまうなど、中小企業が事業所を畳んでしまうという傾向がかなり長い間続いております。これは全国的にも、人口の減少に伴って活動拠点が減ってきていますが、福岡県は、人口が減っているわけではないのですが、事業所数は減っているという現実がございます。企業が衰退したり減ったりということではなく、やはり新しい企業を興すという努力もしていかなければならないという課題に直面しています。新規創業の支援、あるいは、その中でも特にこの最先端の技術等を持つベンチャーを育てていく、こういったことも私どもに課せられた重要な課題だと思います。望むは、世界で活躍する中小企業が福岡県から生まれていけばいいなということです。

さらにもうひとつは人材の問題があります。今後の本県の産業を担っていく人材、高度な人材の養成、ITに代表される高度な人材の養成というのが一つ大きな課題ですが、既存の人材も年齢が上がっていくと新しい分野にチャレンジできるようなりカレント教育なども課題でございます。

それから例えば鉄道会社など、これは福岡県の企業に限らずどこでも悩んでいます。そういった高度な人材だけではなくて、例えばバスの運転士、電車の運転士、あるいはホテルやいろんな店舗で仕事をする人たち、そういった所謂IT人材、高度人材とは少し違う世界の方々、しかしインフラという意味では非常に大事な方々、そのような労働力が今、極端に不足しております。下手をするとバスや電車の便数を減らさなければならない、そういう事態に追い込まれています。バスであれば60代でも雇用を延長して対応できますが、鉄道の運転士になりますと動体視力が必要です。60代での対応はなかなか厳しいものがあるとお伺いしております。各分野によって必要とされるインフラ人材は異なりますが、いずれにしても我々のインフラを含めた基盤となる産業の維持のためには、人材の確保が大変重要であります。建設関係の方も県内に多くいらっしゃいますが、建設の現場でも人手が足りず、工期を守るのに汲々とする、あるいは人手がないために契約をなかなか受けられないといった事態も生じているようですので、とにかくこの人材は私どもにとって非常に重要な課題であると思います。

いずれにしても、私どもの周りにはとにかく課題だらけということです。ジェンダーの問題も、うまく対応している職場もあれば職場によってはなかなか進まない、まだまだ古い時代のものがそのまま残っているという企業もあります。こういった課題にも対応しなければならないということで、非常に我々の周りには、高度成長が終わりそしてその後のバブル崩壊後の30年間を過ごして、今まで一体何をしてきたのだろうかと思われるほどに課題が山積しています。これは、時代の変化に伴って新しい課題がどんどん湧き上がっているということもありますが、古い昔からの課題もまだまだ十分に手

がつかないまま残っているということもごさいます。

福岡県の事務局の皆様には立派な資料をご用意いただいています。それらの問題の、かなり多岐に渡るものをうまくカバーしていただいておりますので、今日これからご説明をお聞きいただいて実りのある討論をしていただければと思います。

今日の審議の項目は、「中小企業の動向及び令和3年度中小企業振興施策の実施状況」についての審議でございます。

それでは、皆様の活発なご議論をお願い申し上げて、冒頭の挨拶とさせていただきます。どうぞよろしく願い申し上げます。

### 3 議事

「中小企業の動向及び令和3年度中小企業振興施策の実施状況（案）」について（福岡県中小企業振興基本計画年次報告）

（商工政策課長）

資料 2～4「中小企業の動向及び令和3年度中小企業振興施策の実施状況（案）」【概要版】、【本体】、【抜粋版】に基づいて説明

（商工政策課長）

参考資料、「コロナ禍における原油価格・物価高騰等総合緊急対策 R4 年 6 月、9 月補正予算（商工関係）」に基づいて説明

（会長）

ご説明ありがとうございます。それではこれより審議に入ります。ご意見、ご質問のある方は挙手の上、ご発言いただきますようお願いいたします。それではどなたか、ご意見、ご質問はございませんでしょうか。

（学識・専門家代表委員）

詳細なご報告ありがとうございます。様々な施策が上手く行き届いて、中小企業の皆様をはじめ、福岡県が活性化していくことができればと思っています。

例えば1例ですが、読み手とか相手方に対して何か訴えるような書き方、表現が必要ではないかということをお尋ねします。DXの問題について、概要版8ページ、本体では29ページ以降にあります。いろいろな施策で不足している、或いは、まだ我々はやっていないとかはよく分かりました。一例で、本体58ページからは、セミナーを実施し、18人が参加し、様々なことを行ったということはおよく分かりますが、先程ご報告の中で飛ばされた、93ページ以降の地域の活性化のところに4地域の声が載っています。これをセミナー実施の部分にも入れると、どんなフィードバックがあるのかが分かるのですね。参加者と、参加してみたいという方に。そこで少し工夫して、全部とは言いません

が、DXはすごく大事ですので、このあたりにこういう声を入れて、皆様にぜひここに参加してもらいたいというような工夫をしていただけたらどうかと思っています。このような箇所はいくつかありますが、全部するのは大変ですから、当座できることはDXぐらいかなと思っています。

人材確保の問題でも、例えば人数に対する支援なども大事ですが、先ほど会長がおっしゃったように、どんどんどんどんインフラの問題は大変だということになってはいますが、AI知識を導入して、できるのかどうかを述べることもあるでしょうから、そういうような視点からも、講習会や研修会を開いているのであれば、インパクトがあるような内容を1例でも挙げると、読み手を説得することができるのではないかと考えています。以上です。

(会長)

事務局の方から何かご発言ございますか。

(商工政策課長)

商工政策課です。

まず1点目の主要施策、特にDX等の実施状況について参加者の声を入れて、強くアピールするべきではないかという点です。

取り組みの状況を地域中小企業支援協議会のところでまとめて出していますが、非常にボリュームの多い報告書でございますので、そのような工夫ができるのかについては検討させていただきたいと思います。

またAI導入とインパクトのある講習をとということについて、これは令和3年度の実施状況でございますので、昨年度、新しい計画についてご審議いただいた際に、DX等に対する新たな施策を計画の中で大きく項目を立てております。今年度も、中小企業のデジタル化、DXに対する新しいセミナー等の実施も行っておりますので、その点につきましては、来年度、また実施結果をご報告させていただきたいと思います。以上です。

(会長)

他にございますか。

(労働団体代表委員)

令和3年度の実施状況について、枠が決まっているため言えることが少ない点は認識します。中小企業における価格転嫁の課題について発言したいのですが、基本計画の中に、この課題については、価格転嫁等の取引の相談に応じる対応を行うということが謳われていたかと思いますが、今回の報告にはその項目は入ってなかったかと思っています。令和3年度末はすでに価格高騰が起きつつあったと記憶しておりますので、この課題の相談状況について、掘り下げることなどがあれば教えていただきたいと思っています。

加えましてお配りいただいた参考資料の1ページ目の9月補正に、物価高騰特別枠を融資に創設と

書いてあります。このような対応が必要で重要だと思いますが、やはりこの対応は一時的なものであって、根本的には価格転嫁を進めていかなければ、成り立っていかないと思います。取引の適正化の課題というのは相談だけではなかなか解決しないというか、そもそも相談ができない課題なので、相談は相談で対応していただくとして、もう少し社会的な認識を高めるというか、適正な価格を上げていくことは必要であるという社会的なアピールを通じて、取引業者の理解なども高めていくという取り組みも必要ではないかと思っています。

1例ですけど、埼玉県で、強い経済の構築に向けた埼玉県戦略会議という、公労使が集まる会議の中で、価格転嫁を中心的なテーマに据えて議論され、価格転嫁の気運醸成キャンペーンというのを実施されたと聞いております。それに合わせて、公労使、埼玉県、経済産業省、財務省、厚生労働省、それから、埼玉県の経済6団体の会長代表幹事名、そして連合福岡、銀行協会も含めて、価格転嫁の円滑化に関する協定書も結ばれたということですので、ぜひ福岡県においても何か具体的な取り組みについて検討をお願いしたいと思っています。以上です。

(会長)

これについて、事務局から何かありますか。

(中小企業振興課長)

価格転嫁の課題で、様々なご指摘をいただきました。現在、経済産業省が進めているパートナーシップ構築宣言、これは、取引先との共存共栄を取り組む、取引条件のしわ寄せ防止を代表者の名前で宣言する、このような取り組みを国が推進しています。県としては、この点を検討し、商工会議所、商工会と一緒に、パートナーシップの関係を広げていきたいと思っています。今後、パートナーシップ宣言された企業については、県のチャレンジ応援補助金や事業承継の補助金などの審査の加点等の検討を進め、このような取り組みを広げていきたいと思っています。

また国では、価格転嫁の問題については、今回の経済対策についても、価格交渉促進月間等を通じて周知したり、下請けGメンの体制を強化したり、そのようなことも謳われておりますので、このようにも協力していきたいと思っています。

県については、中小企業振興センター中に下請けかけこみ寺を設置しています。取引上の地位が優越している一方の当事者がその地位を濫用して、取引の相手方に不利益を与えると法律上問題になる場合があります。このような場合に不利益を受けないように、下請けかけこみ寺を設置しており、その中で弁護士や専門の相談員が無料相談に応じて、問題の解決に向けてサポートしている状況でございます。県としてもこの取り組みを支援して参りたいと考えております。以上です。

(会長)

一言触れますと、価格転嫁ということが、長らくデフレマインドというか、とにかくいいものを安くということで、安いものはいいいという風潮が長く続いてきました。特に生産拠点を人件費の安い中国等へ工場移転をしたりして、そこで安い賃金で作ったものを日本に安く輸入してくる。一方、日本

では、どうしても賃金に下方硬直性があり、そうすると派遣などの形へ労働の形態を変えることによって、賃金単価を抑えるということが行われ、それが結果としては多くの非正規労働者を生むということになってしまったわけです。一応、それにより守りの対応をしたということだと思いますが、その過程で物の値段が上がらないということが長く続き、国内で企業は投資をしない、投資をしないからなかなか生産性、賃金が上がらないということが続いてきたわけです。

今置かれている状況は、今までの考え方では駄目である、良いものはなるべく高く売るとというのが当たり前ではないかと。対日関係でいうと、日本が世界の各国に対して、対外貿易黒字をずっと計上していましたが、イタリアやフランスは日本に対してはずっと黒字であります。それはなぜかという、イタリアやフランスのブランド、或いはイタリア製フランス製という、高級ブランドであろうがなかろうが非常に高く売る、高いがゆえに価値があるように見えるという、そういう努力を長くやってきたのがフランスやイタリアといった国であり、我が国でも良いものであるなら高く売って当たり前ではないかと。なかなか一部のブランド以外は高く売ることが難しく、特にコモディティ商品と言われる、例えば洗剤など、誰もが使うようなものは価格の叩き合いが起きており、そこから何とか脱却するのが、経済界の非常に大きな課題になっています。今、値段を上げてもいいということ、日本商工会議所 会頭以下、このような内容をあちこちで発言しており、生産者、販売者のマインドのチェンジを図ろうとしています。

それからパートナーシップ構築宣言企業、前回、私も発言しましたが、これも精神を入れるという、ただただ宣言しただけじゃ駄目であり、今すでに一番直近の数字では1万6900社が宣言していますが、宣言して終わり。宣言したら世の中から非難を受けない。これでは駄目で、宣言した以上は、その企業の、特に調達担当者、資材調達担当者などが、考え方を理解して行動することが重要ですが、その担当者に言わせれば安く買い叩かなければ自分の部門の収益が上がらない、収益が上がらないと自分たちが評価されないということであれば、その評価のあり方にまで踏み込んで、しっかりやっているかを問い掛けることを福岡商工会議所はしています。

或いはそのトップがわかっている、或いは本社がわかっている、グループ企業になると全然知りませんということでは困ります。例えば運送業界にお尋ねをしますと、一番上の企業はわかっているが、その関連事業などがたくさんある中で、自分たちが取引しているその一部は完全に買い叩きの世界ですよということなので、そこに対してどうするのか。

経済産業省と経団連と日本商工会議所、特に日商の三村会頭が中心となり呼びかけて参りましたが、それに応じて、今年度はオンブズマンの調査員を倍増するなど、特に流通業界などの経験者を各企業に派遣して実態を調査する。そこで下請法や独占禁止法上の優越的な地位の濫用にあたる行為がないかどうかを一生懸命調査していただいているところですが、多勢に無勢みたいな部分がないわけではないので、商工会議所全体として、実が上がるように努力をしています。

県の皆様をお願いしたいのは、どちらかというとそういった施策が、中小企業庁と商工会議所との間で、直に話し合いが行われている面があり、県がスルーされているような感じが少々あります。その中で、県としてどういう役割を果たすのかということをご検討いただければありがたいです。中小企業庁のいろんな人材だけではとても足りませんし、商工会議所もたくさんの事業を行っている中で

対応していますので限界があります。県の力が加われれば非常に助かります。

従ってセミナーや啓蒙啓発はいいのですが、実際の企業にいろいろ話を聞く、私も運輸業界に1つでもお尋ねすると、たくさん話が出てきます。様々なところにヒアリングをしていただく。それから大手にもいろいろ牽制をしていただく。パートナーシップ宣言とって実際何をやっているのか問いかけをしていただく。それからかけこみ寺も、調達側からすると報復をされることをみんな恐れます。報復を恐れて尻込みをしてしまう企業もいらっしゃいますので、そのあたりをいかにうまくやるかをご検討いただければありがたい。今おっしゃったことはそういうことかと。お二方の発言を総合してご検討いただければと思いますが、今の話からご意見をどうぞ。

(行政代表委員)

改めて、パートナーシップ構築宣言ということで、すでに1万6000、福岡ではおそらく600は宣言されているかと思えます。昨年で言うと、1万社をまずは超えようという段階であったのが、今年度に入り、全国的にこの考えに賛同、共感して、企業が発注者の立場で、自社の取り組み方針を宣言するというので、着実に進めています。

また、毎年9月と3月は価格交渉促進月間ということで、下請け事業者からのフォローアップ調査を実施しており、実際に、業所管大臣名で本年2月に、初めて指導・助言を実施し、国としても対策を進めているところです。実施と改善サイクルをまわしていき、交渉と転嫁がしっかりされていくという取引慣行が定着するよう、中小企業庁も取り組んでいます。

このように、パートナーシップ構築宣言はじめ下請けかけこみ寺の活用などを進めるにあたって、より企業に近い自治体との協力は欠かせないと考えています。

先ほどご案内がありました、埼玉県の実例は非常に好事例だと考えており、そのような取組で、一緒に協力や連携に賛同していただける自治体がいらっしゃれば、当局としても、パートナーシップ構築宣言を始め、その実効性を上げるような形で一緒に取り組むことができればと思っていますので、どうぞよろしく願いいたします。

(会長)

行政委員にお尋ねしたいのは、中小企業の立場から見ると、価格転嫁が生き残りのためには大事な目標なのですが、これをしっかりやることによって、収益を確保し、これが経済全体から見れば、従業員の賃金の引き上げの原資になるということで、商工会議所としては、賃金引き上げの前提は、中小企業がその原資となるものを確保すること。そのためには、その価格転嫁が欠かせないのですが、一方で、消費者の立場から見ると、すでに3.6%の前年比の消費者物価指数の伸びがある、これは消費者団体から見ると甚だ良くない、こういう話になります。政治的にはおそらく、多くの方々が板挟みになる話だと思います。一方で、消費者物価と企業物価との乖離というのがあります。企業物価というのは、一般消費者には見えにくい世界。中小企業やその資材調達側から見ると、企業物価が前年比で1割も上がっている中で、消費者物価という形で消費者の皆様にご負担いただくのが、せいぜい3%台ということになると、原価を3分の2は回収できていません。ということは収益がそれだけ圧迫

されている。一方で、中小企業の従業員も含め消費者ですね。そのところの矛盾というのか相並ばないところ、これ政策当局としてはどういうスタンスなのでしょう。

（行政代表委員）

明確な答えを持ち合わせておらず申し訳ありませんが、その点がまだ循環に至っていないことだと思います。もちろん私自身も消費者であり、反面、事業者の方を支援する立場でもあるということで、言い古された表現にはなりますが、にわとりが先か卵が先かというような状況になっているところで、経済産業省、中小企業庁としては、しっかりコストを価格に転嫁して、従業員の給与も上がり、その適正な対価を払うというような形で回るように、中小企業支援の面、産業振興の面から、先頃、閣議決定はされていますように、例えば、事業再構築補助金やIT導入補助金などの生産性革命推進事業、様々な補助金ございますので、賃上げに取り組んだ事業者に対しては、補助率或いは補助上限を上げるような形で投資をしていただけるよう、インセンティブが働くような方向も考えており、少しでも、好循環に繋がるように考えているというところでございます。

（会長）

今、原価に関する非常に大きな課題がインフレ対応ですね。

もしよろしければ、どなたかこの点に関して、ご見解等ありましたらご発言いただければと思いますが、いかがですか。

（商工関係団体代表委員）

今日は令和3年度の実施状況ということですが、今の原料高、価格転嫁については、令和3年度と令和4年度とは全く状況が違っているということをまずご認識していただけたらと思います。と言うのも、令和3年度はまだBtoBの世界で、どうやってそれを価格転嫁するかというのが第一でしたが、今年度に入り、特にロシアのウクライナ侵攻が一番大きなきっかけにはなっていますが、原材料の値上がり方が激しいということです。それを中小企業としても購入して作ってお客様に納めなければ商売にならない。ですが、値段を高くすると売れない。そして、特に一般の消費財、日用品や食品などを作っている企業ほど、お客様に直接販売するので、非常に値上げがしにくいということ。値上げした分が売り上げに繋がらない。逆に売り上げが減少して、利益状況が逆にどんどん悪くなるということになっています。

もう一つ、中小企業もどこから原材料を買わないと商売になりませんが、どちらかという、中小企業に原材料を提供する、納める会社は実は大企業が多いのです。素材メーカーとして、そこが値上げを一方的に言うわけですが、以前であれば、営業や管理職が来て、値上げさせてくださいということでしたが、この1年間は、FAX1枚で一方向的に送りつけてくる。それも1年に2回3回それが繰り返されるわけです。そのため、中小企業としてはそれについては購入せざるを得ない。しかし、最終商品として売るときに、売上に直接影響してくるという極めて厳しい状況に令和4年度はなっているということ。これも、来年度にかけて、様々な施策に打ち出していきたいと思っております。

どうぞよろしくお願いたします。以上です。

(会長)

おっしゃった中で、価格転嫁そのものということが、中小企業政策の大きなテーマになっているのは、既に去年の段階で非常に大きな政策テーマになっており、その程度は今年度に入りさらにひどくなったと。

(商工関係団体代表委員)

はい。特に最終の消費者の方、お客様に売る品物については、毎日買われる品物ほど、値段が上がると、非常に値上がり感が強いので、買い控えが起きてしまっているということ。そのため、そのような中小企業者はますます厳しい状況に陥っているということです。

(会長)

運輸関係でもそのようなことが起きているとお聞きしますが。

(労働団体代表委員)

はい。運輸業界もおっしゃる通りの状況で、一番堪えているのはやはり燃油費の値上げということ、燃料代が高騰するのは企業利益に直結するので、ここが上がるとどうしても利益が下がる。下がった分は、労働者の賃金を含めて、従業員にしわ寄せがくるという構造になっています。他の産業もそうかと思いますが、特に運輸業界というのは、元請、下請、孫請、ひどいときはですね、五次、六次下請と、非常に多層構造になっており、この部分で、荷物は一つですがその一つの荷物が元請の大手運送会社から下請、孫請と行くに従って、どんどん運賃が下がっていき、最終的には、最初の価格のもう半値ぐらいの運賃で取引しているという実態もあります。そのため、そのあたりはある意味運輸業界だけではなく、産業構造を変えていかないことには、価格転嫁も含め、企業も従業員も儲かるという体質にはなっていないというところがありますので、今のところ、非常に厳しい状況を迎えている運輸業界ということでございます。

(会長)

他にも様々な業界があり、先週、北九州で、中堅の建設会社の社長からお聞きした話では、1週間ごとに見積もりの前提が変わってしまうということでした。それから人手不足の問題もあり、工期も従来に比べると3か月5か月延ばさないと工事が消化できないということをおっしゃっていました。有名なスーパーの社長も、今年に入り、数回以上、非常に大きな値上げをせざるを得なかった、そのような話をしており、状況がどんどん悪い方向にいつているという状況でした。

代表して、お二方お話をされましたが、要は、それぞれ業界によって事情は違いますが、大変さにおいて、皆さん非常に厳しい状況のもとで耐え抜いていらっしゃる、それが中小企業の状況であると言えるかと思いますが。他にご意見のある方どうぞ。

(学識・専門家代表委員)

概要版 8 ページの DX 化、アンケート調査について、66%が DX を知っているが取り組みの予定はない、DX を知らないと回答があったということで、大変驚いておりますが、中小企業こそ DX を推進していく必要性が非常にあるのではないかと感じています。人手不足をどう DX で賄うとか、DX に取り組んでいないと若い人材を確保できないということが実状じゃないかと思えます。中小企業の方は DX についてご存知ないことも多いと思うので、事例などをたくさんご提示いただくとか、中小企業向けに無料でできる IT ツールもたくさんあると思えます。大規模の事業者だと有料になる部分が、中小企業であると無料で使えるツールがあると思うので、そのようなことをご紹介して、もっと仕事が効率化されて、価格にそれが転嫁できるようなものや賃金が上がっていくような部分にも繋がっていくと思えますので、ぜひ、この DX 化の推進を強化していただきたいと感じました。

(会長)

今の話は DX 或いはデジタル化、人手不足の問題、それと生産性向上、それらが全体として、三位一体と言いますか、絡み合っていると、そのようなご指摘と受けとめてよろしいでしょうか。

事務局から何かコメントはございますか。

(中小企業技術振興課長)

DX デジタル化及び生産性向上は中小企業にとって非常に重要であるということは、認識しており、特に今回のアンケートで DX を知らない方が多く占めているのは大きな問題であると思っています。

生産性向上や DX、デジタル化について広く中小企業の方に取り組んでいただくために、まず経営者の皆様に、DX、デジタル化というのはどういうものであるかを知っていただくためのセミナーのようなものを開催しています。また、生産性向上支援センターでは、本年度からデジタル化の取り組みを支援することを強化しており、そのための専門のチームを作り、企業のデジタル化の伴走支援を行っているところです。そこから出た良好な事例については、事例としてとりまとめたり、冊子にしたり、ホームページ上で公開したりということで広く周知しているところです。

DX を知らないという方については、おそらく、DX の上澄みの部分、デジタル技術を使ってビジネスモデルも変えていくといったところを DX と認識しておられて、あまり詳しいところを知らない、ないしは取り組む予定がないと感じているところが多々あるのではないかと思います。

我々、DX をそこまで難しくとらえておらず、まずデジタル技術を使って業務を効率化するような、第一歩のようなところも含めて、会社の文化を変えていくということで DX と認識していますので、あまりハードルを高く感じずに、まずは自分たちで取り組めるところから取り組めるようにということで周知をしているところです。また無料のツール等があるということで、それを知っていただくことも重要と考えており、本年度、中小企業の DX 推進人材育成事業を実施しており、その中で、国や民間で、無料で使えるツールないしは安価で便利なツールというものを紹介するようなコマを設けております。そのようなところで、まずは自分のところから取り組めるような取り組みについて、広く認識していただけるようなことを行っています。

これで十分というわけではございませんが、このような取り組みを積み重ねることで、DX についての認識、それに取り組む企業を増やしていくことを考えているところです。

(会長)

財界の各団体、去年や今年、DX 化ということを書いてきましたが、ここ 1 年、特に去年あたり議論をしていると、DX という言葉自体を先に使うのは、かえって良くないのではないかと。やはり DX というレベルに達するのは中堅クラス。そういうところはデジタル化し、それをうまく使いこなして効率を格段に上げるという、そういう DX 化までいけますが、中堅クラスにいかない中小企業はデジタル化が先だということで、最近では経済団体が DX と言うのではなく、デジタル化そして DX と、このように言っています。デジタル化或いは IT 化といった方が、一般の方にはわかりやすいのではないかと思います。DX と聞くと遠い世界のように皆様感じられますので、ワーディングだけの問題ではないとは思いますが、DX というのを先に言うのは、県庁だけの様な感じにはなっているのではないかと思いますので、一言申し上げておきたいと思っております。それ以外の問題についていかがでしょうか。

(商工関係団体代表委員)

結果の報告の中に、福岡、北九州、筑豊地区という形で各地域の内容があります。福岡県トータルでは出ていますが、各地域で産業構造も異なりますし、人口増加のところもあれば減少のところもあります。これを分けて考えずにまとめて言ってしまうと、全くそぐわないところもあるわけです。商工会の会員というのは、ほとんどの方が、小規模事業者の方です。ほとんどお客様に対して物が言えない方が多いわけです。そういう方たちの対応等も考えて、実施状況の中にはその各地域の数値、できれば目標を入れて、それからトータルという形で取り組んでいただきたいということ、加えて今後、それに伴って先ほど話にありました、令和 4 年度は全く状況が違うということもありますので、計画自体の微調整もできれば一緒にやっていただければと思っていますので、よろしくお願いたします。

(商工政策課長)

商工政策課でございます。ご指摘いただきました各地域の状況、本編には、経済、それぞれの地域の状況も書いていますが、進捗状況や、地域ごとの形がどういった形でできるのかというのは、また、非常に煩雑になって参りますので、この地域の状況をどういった形と合わせていくのかというのは少し考えさせていただければと思います。

また計画の見直しですが、本計画は 3 年間の非常に短い計画でございますので、昨年度策定いたしましたものを、来年度すぐということにはございますけれども、その点、計画を微調整するのか、或いはそのこちらの審議会でもいただいたご意見というのは施策の方に、できるだけ反映させていただくという形にしておりますので、そういった形でさせていただくのかというのは、また審議の状況を踏まえながら考えさせていただければと思っております。以上です。

(商工関係団体代表委員)

全体の指標は出ていますが、先程話したように各地域によって内容は全然違うと思います。政策を引っ張っているところもあれば、逆に追いつかないところもあると思います。そういうところが明確に分かると、地域ごとに力の入れ方が変わってくるかと思うのですが、煩雑になるとおっしゃって、確かにその通りかもしれませんが、一目見て分かる表だけでもいいので、つけてもらおうと全然違うのではないかと思います。

(商工政策課長)

煩雑にならないような形で、どのような形できるのか、また考えさせていただきたいと思います。

(会長)

商工関係団体代表委員のお話、地域特性や業種、或いは企業規模、その辺りでいろいろ違った姿があるのではないかと。その辺りは一つ目配りして、今後に活かしていただければと思います。

他、少し時間が押しておりますので、もしよろしければあと御一方いかがでしょうか。

(県議会議員代表委員)

先に、会長から県議会議員に発言を求められたようなので申し上げますが、私は今の社会の状況を見ていて、解決策がなく大変苦慮しているので、ここに来て勉強して確信を持った政策を持ちたいなと思いがらいるところです。

やはり安倍政権がアベノミクスということで、金融緩和や或いは政府の公共支出、或いはそれをベースにして民間の成長産業を育てるということで取り組んできましたが、一部は成功したと思いますが、成功しておりません。

一番大事なのは、この民間が成長するということだと思いますが、中小企業が99%以上ある中で、IT化やそういうことが叫ばれて、全くその通りで、やらなければいけないことですが、中小企業の実態を見ると3人とか5人とかでやっている企業が、IT化とかいって専門の技術者を会社に配置することなどは、とてもそういう余裕がないわけです。そういう成長産業を作るということは必要なことですが、社会の、企業の、中小企業の実態がついていっていないために、成功できずに時間が過ぎているのだと思います。

先ほど価格転嫁の話がありましたが、例えば、観光産業で安く泊まれる旅館もあります。1泊1人3万円、5万円かかるようなところもあります。それはサービスをより高度化して、3万、5万でも満足を得られるような運営をするということだと思いますし、また6千円で泊まれるビジネスホテルも、それはそれでそこに特化して頑張っていると思います。企業、中小企業もIT化ができる、そしてロケットを飛ばすような企業もありますけれど、ほとんどは、やはり安い値段で勝負して、会社を維持しているという状況だと思います。

また今の日本自体も、1,000兆円を越すような国債を発行してやりくりしている、高齢社会でどんどん支払いが多くなっているということで、これを解決する決定的な政策というのはないと思いま

す。アメリカも弱くなって、中国やロシアがあのような態度で来られるということになると日本も安全保障にかなければいけない。そして、そういうことのためにはやはり、国民がある時期決意を固めてですね、国を守り、国を頑張るという方向にかなければいけないのではないかと思います。1,700兆円、2,000兆円の国民の金融資産があると言われるかもしれませんが、いずれの時期か、借金棒引きのような、お金持ちの方々には、それを許してくださいと国がお願いする時期が来るのではないかなという危機感さえも持つわけです。

何を言っているかわからないような話ですが、とにかく、みんなで頑張って耐え抜いて、この時代、世界的に格差があり、いろいろ難しい状況で一つの政策だけでは乗り越えられない時代だと思いますので。大変、頭がまとまらない状況ですが、業界の皆様もご理解いただいて、何かヒットするような政策やり方というものがあれば、ぜひ教えていただきたいと思って発言をしました。

本音のところ申し上げましたので、またご批判をいただきたいと思います。ありがとうございます。

(会長)

今日のところは、県議会議員代表委員のお話、拝聴するというので、とどめておきたいと思えます。

時間が来ておりますので、審議の方はこれで終わりたいと思いますが、本当に県議会議員代表委員のご意見を含め、それぞれの皆様方から大変貴重なお話を賜りました。是非ともこれを今後の県政に生かしていただきたいと思えます。私の方は以上で司会を終わりたいと思えます。

#### 4 閉会 (略)