

令和5年度
東京の中小企業振興を考える有識者会議
(第3回)

日 時：令和6年2月14日（水）午前10時45分～
場 所：第一本庁舎7階大会議室

午前10時46分開会

【山崎商工部長】 定刻となりましたので、これより東京の中小企業振興を考える有識者会議を開会いたします。

委員の皆様方におかれましては、ご多忙にもかかわらずご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日の事務局を務めます東京都産業労働局商工部長の山崎でございます。議事に入りますまでの間、進行役を務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

初めに、本日の委員の皆様の出欠状況でございますけれども、委員15名中13名が出席をされております。諏訪委員については、間もなく到着をされる見込みでございます。

なお、今回から、連合東京、森様に代わりまして、本間様にご出席をいただいております。また、浜野委員につきましては、オンラインでのご出席となります。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の会議はペーパーレスで行います。タブレットには事務局説明資料を保存しておりまして、机上には、「令和6年度東京都予算案まるわかりブック」「『未来の東京』戦略version up2024ポケットブック」「SusHi Tech TOKYO 2024」のチラシを配付しております。

それでは、この後の議事進行につきましては鶴飼座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【鶴飼座長】 それでは、議事次第に沿って進めていきたいと思っております。

その前に、今日は森さんの後任で本間さん、よろしくお願いいたします。

それから、ほとんど浜野さんが主役みたいな感じで、ごめんなさい。そちらの声は多分よく聞こえると思うんですけども、こちらの声が聞きにくいかもしれませんので、その辺は適当に聞き流してください。よろしくお願いいたします。

それでは初めに、小池知事から一言ご挨拶をお願いします。

【小池知事】 皆様、おはようございます。本日のこの会議が今年度の最終の会議となります。よろしくお願いいたします。

そして、連合、本間委員にはこの会から加わっていただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、今年の年明けは、まず能登の地震から始まり、翌日は羽田でのあのような事故と、気が抜けないといひましょつか、危機管理をしっかりやっていかなければと、このように思っ、そういう幕開けでございました。

そしてまた、静かなる有事は、人口減ということがひたひたと、これはずっと続いてきている。それによって人手不足がますます顕著になってきているかと思ひます

そして、そういう中で、この日本の産業、経済を支えていく、株価のほうは非常に好調でございますけれども、しかし、実際の現場をこれからもどうやってSustainable、持続可能にしていくのか、そしてまた、新たな産業を興し、そして技術を守り、さらに発展をさせるという幾つもの課題がここへ来まして明確に一気に押し寄せているということではないか

と思います。

そういう中で、この東京のものづくり、産業、経済、それぞれ支えていただいている源泉は中小企業の皆さんであります。事業継続、そして技術の継承、経営基盤の強化ということ、これらの課題はしっかりと東京都として後押しをしなければならないと考えております。

お手元に、この「令和6年度東京都予算案」、これはお子さん向けに毎年まとめているものなのですが、非常にコンパクトなので、ご参考にしていただければと思います。表紙には、メリーちゃんとハリーくんというキャラクターがあるんですが、これは予算もメリハリをつけてということで、このキャラクターは重要でございます。

また、お手元に「『未来の東京』戦略」を同じサイズでお配りしているもの、これは、特に皆様方にも直接関係する部分も多いかと思っておりますので、こちらの方もご参考にしていただければと思います。

グローバル化はますます加速もしております。逆の動きもあります。そういう中で、中小企業の皆さんが新たな挑戦をされることについて、力強く応援をしていきたいと考えております。そして、来年度については、社会課題の解決に中小企業の皆さんが力を発揮できるような、そしてまた、脱炭素経営の推進、介護の現場と連携した製品の開発のサポートなど、様々今の社会のニーズは変遷をする中で、今申し上げたような分野というのは極めて早急に解を求めていかなければならない。逆にそこにビジネスチャンスもあろうかと考えます。

今はイノベーションでゲームチェンジを起こしていかなければなりません。そういうときでございます。スタートアップの成長も促すということで、大企業、中小企業と連携した取組を開始いたしております。

そしてまた、日本の最大の未活用エネルギーは女性だと常々申し上げてきておりまして、この女性のパワーをもっと有効に、そしてまた、自己実現もしていただきながら進めていくということが、日本にとって、そして何よりも東京にとって必要だと考えておりますので、女性の起業家につきましても、そのスケールアップを後押ししてまいりたいと考えております。

また、これについてもご承知のように、SusHi Tech TOKYOを来年度の4月、5月とスケールアップして行ってまいりますので、こちらのほうも最先端テクノロジー、多彩なアイデアを東京に集めていくというイベントでございますので、皆様方にも様々ご協力をいただければと思います。Sustainableというキーワードと、High Techというキーワードを2つ重ねるとSusHiになるということでございまして、非常に訴求力が強く、各国でスタートアップのイベントを行っておりますけれども、存在感は既に世界でもあろうかと思っております。

誰もが輝く未来を描く、そして、明るい東京を実現していくというキーワード、ぜひ皆様方にも主体となっていただいて、活躍していただけることを期待いたしております。

今日の会議におきましては、来年度の取組方針ということについてお話しをいただければと存じますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

【鶴飼座長】 どうもありがとうございました。

ここで、途中ではありますが、公務の都合で知事は退出となりますので、よろしくお願ひします。

それでは、これより本日の議題に入りたいと思います。

事務局より、まず資料の説明をお願いします。

【山崎商工部長】 それでは、事務局の方からご説明をさせていただきます。

初めに、来年度の取組の方向性についてご説明をさせていただきます。その後、中小企業振興ビジョン策定後に生じた社会経済情勢の動きへの対応についてご説明をいたします。

最初に、東京都の令和6年度予算案についてでございます。

全体では8兆4,530億円で過去最大となっております。このうち産業労働局予算案は6,758億円で、このうち中小企業支援に係る予算は1,156億円、対前年度174億円の増加となっております。次のスライド以降で個別の戦略ごとに説明をさせていただきます。

初めに、「戦略Ⅰ 経営マネジメントの強化」では、右側になりますが、図1の事業承継・再生支援事業といたしまして、第三者承継に際しAIを活用したマッチングや、マッチング成立後の譲渡契約締結費用の一部無料化、下段になりますが、2024年問題への対応といたしまして、時間外労働の上限規制が建設・運輸業等にも適用されることに伴いまして、業務の効率化や人材の確保に取り組む建設・運輸の中小企業等に対する支援、こうしたものを実施してまいります。

4スライド目をご覧ください。「戦略Ⅱ 中小企業の成長戦略の推進」でございます。

図1の右側、DX推進支援事業でございますが、現地調査で把握した企業の取組内容に応じまして、資金、ノウハウの両面による中小企業のDXの推進、右下になりますが、図2の介護現場のニーズに対応した製品開発支援事業といたしまして、介護事業者のニーズと中小企業の技術力を結びつけた次世代介護機器等の開発支援、こうしたものを実施してまいります。

次に、5スライド目をご覧ください。「戦略Ⅲ 起業エコシステムの創出」でございます。

図1の女性起業家への資金・事業計画等のサポート事業といたしまして、セミナーやVC、事業会社等の相談会を通じまして、女性起業家の資金調達やビジネスモデルのブラッシュアップなどのサポートを実施いたします。

図2の社会課題解決型スタートアップ支援事業でございますが、社会課題解決に資する革新的な製品、サービスを有するスタートアップと企業とのマッチングによるビジネスモデルの検証や製品の実装等の支援、こうしたものを実施してまいります。

続いて6スライド目をご覧ください。戦略Ⅲに関連いたしまして、スタートアップ関連支援策についてご説明をしております。

令和6年度予算額でございますが、516億円で対前年度比230億円の増加となっております。上段では、国内外からスタートアップやその支援者が集い交流する新たな一大拠点、Tokyo Innovation Baseについてご紹介をしております。下段のほうでは、先ほど知事から

もお話がありましたけれども、本年4月末から5月にかけて開催をいたします3つのイベントの総称である「SusHi Tech TOKYO 2024」についてご紹介をしております。皆様方もぜひご参加をいただければ幸いです。

続いて7スライド目をご覧ください。「戦略Ⅳ 活力ある地域経済に向けた基盤整備」でございます。

図1の地域の観光需要対応支援事業といたしまして、商店街の観光需要に対応した取組への支援、図2の地域産業成長支援事業といたしまして、多様な主体の協業・参画や挑戦を促し、地域産業を成長させる区市町村の取組への支援、こうしたものを実施してまいります。

続いて8スライド目をご覧ください。「戦略Ⅴ 人材力の強化と働き方改革の推進」では、図1のキャリアチェンジ再就職支援事業といたしまして、トライアル就労とリスクリングを組み合わせた求職者、企業双方への伴走型支援、右下の図2になりますが、業界別人材確保強化事業といたしまして、各業界における人材確保に向けた業界団体の要望や状況に応じた支援や、業界団体の自主的な取組への支援、こうしたものを実施してまいります。

来年度の取組の方向性についての説明は以上でございます。

続いて10スライド目をご覧ください。前回の会議では、当スライドに基づきまして、中小企業振興ビジョンの施策の方向性に社会経済の新たな動きに関する事象等を組み込んで更新を行うということでご説明をさせていただきました。今回更新後の文案をお手元に配付しておりますけれども、以降のスライドでそのポイントについてご説明をさせていただきます。

11スライド目をご覧ください。

戦略Ⅰの部分では、DXやデジタルマーケティング支援、それから、持続的な賃上げ、パートナーシップ構築宣言制度の活用や適正価格取引の促進、あるいはフリーランス支援、それからBCPの策定、定着支援や、サイバーセキュリティ対策の継続的な見直し・強化、また、様々な事業承継に対応した支援、こうしたものを加えております。

戦略Ⅱでは、AI等の新技術を活用したものづくり支援、XR、メタバース等の新ビジネスへの参入支援、また、GXの推進、女性経営者や女性活躍を後押しする製品・サービス創出の支援、海外展開支援の充実、こうしたものを加えております。

続いて12スライド目をご覧ください。

戦略Ⅲでは、起業に関する相談対応の充実やイベントの活性化、誰もが起業しやすい環境づくり、また、Tokyo Innovation Baseの整備やSusHi Tech TOKYOの開催、様々な主体と連携したスタートアップ支援や、スタートアップの製品・サービスの公共調達の充実。

戦略Ⅳでございますが、地域資源を生かした食品産業の発展、商店街の継続支援、多摩地域の広域的なイノベーション創出を後押し、こうしたものを加えております。

最後、戦略Ⅴでございますが、成長産業等への人材シフトの促進、サステナブルな働き方の実現や企業戦略としてのテレワークの推進、多様な担い手の活躍支援、こういった点を加えて更新をしております。

非常に雑駁ではございますが、説明のほうは以上でございます。よろしくお願ひいたします。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。今日説明はなかったんですけども、それ以外に、コラムが多分資料として入っていると思います。これに今回のいろいろな施策とか戦略に対応した企業の具体的な事例が出ておりますので、お読みになられた方もいらっしゃると思いますけれども、結構面白いので、ぜひお読みいただけたらと思います。

それでは、これより意見交換に移りたいと思います。

今日は、少し時間がタイトになっておりまして、お一人様4分以内でぜひご発言をいただけたらと思います。

それでは、會津さんから順番にいきたいと思います。よろしくお願ひします。

【會津委員】 東京都中小企業団体中央会の會津です。どうぞよろしくお願ひいたします。

初めに、過去最大となる令和6年度予算案において、中小企業の下支えや成長戦力推進などに向けた大変に手厚い支援策を盛り込んでいただいた東京都に感謝を申し上げます。これらの支援策は、当有識者会議において、各委員が中小企業の現況や直面している経営課題を共有し、その解決に向けて議論を重ねてきたことの成果であり、正鵠を得た取りまとめをしていただいた事務局に敬意を表します。

さて、中小企業の経営状況を概観しますと、民間調査会社のデータでは、都内の1月の倒産件数が17か月連続で前年同月を上回っており、また、東京信用保証協会における令和5年度第3四半期までの代位弁済が件数。金額ともに前年同期比の約5割増しとなるなど、私も中小企業にとっては厳しい状況が続いております。中央会の会員組合からも、廃業や収益の悪化を要因とした組合員の脱退が増えている、価格転嫁が難航し収益状況は芳しくなく、賃上げが難しいとの声や、補助率を上げるなど利用しやすい補助金や助成金の拡充を求め、などの要望が寄せられております。

次に、来年度の取組の方向性についてです。事務局からご説明のありました、5つの戦略区分ごとの取組の方向性は、中小企業の現状を認識した上で、さらなる経営基盤の強化や多様な社会ニーズに対応するための施策として取りまとめられたものであり、改めて評価をさせていただきます。これらの取組はいずれも重要であります。中央会として今後の中小企業の持続的な成長。発展につながるものとする点について、意見を述べさせていただきます。

一点目は、DX・デジタル化の推進についてです。中小企業にとりましても、生産性の向上を図り、業績を伸長するためには、DX・デジタル化の推進は、もはや不可欠のものとなっております。これまでも都の支援策が奏功し、一定の進展は見せていますが、まだ緒に就いたばかりという業界、中小企業も多く、引き続き、支援の充実が必要であると思います。

本会では、都の補助をいただき、VR動画等のデジタル教材を活用した技能教育研修、デジタルサイネージ等を活用した来店者数の増加など、業界の活性化を進める6つのプロジェクトを支援しております。実施団体からは、技能の習得期間が短縮され生産性の向上につ

ながった、デジタル技術を活用した販売促進の有効性が見られたなどの報告があり、他の業界団体の活性化モデルにもなることから、継続的な支援をしてみたいと思います。また、今後の支援に際しては、実施団体の事業規模などにも配慮した柔軟なサポートが有効であると考えます。

二点目は、中小企業の人材の確保。育成についてです。改めて申し上げるまでもなく、東京の中小企業における人材不足は厳しい状況であり、特にものづくり企業においては深刻です。そして、一点目とも深く関わりますが、一般的に企業規模が小さいほど、DX・デジタル化の推進役となる人材が不足しております。こうした中において、業界の実情や課題に精通した団体と都が連携し、ニーズに応じたきめ細やかな支援を講じることは、効果的。効率的であると思います。都においては、業界団体との密接な連携により、取組む意欲のある業界や中小企業が人材不足によりDX・デジタル化の流れから取り残されることのないよう、しっかりと後押しをお願いいたします。

三点目は、金融支援についてです。冒頭、私ども中小企業の厳しい状況をご紹介しましたが、コロナ禍からの立ち直りや成長を遂げている事業者が多い中、残念ながら、努力の甲斐なく廃業に陥ってしまったり、青息吐息の状況にある事業者も少なくありません。コロナ禍後、これまでにないような原材料費や人件費の高騰などが重荷となって業況が芳しくない中小企業を支援するため、制度融資や都独自の金融支援策である東京プラスサポートなどの引き続きの拡充をお願いしたいと思います。

最後になりますが、都が講じていただく有効な各種支援策が必要としている事業者に確実に届くことが重要です。このため、都が、その高い発信力を活かし、各種広告媒体を通じて、そのPRに努めていただきたいと思います。また、会員組合から手続の簡素化を求める声もあり、支援策を活用するための手続は可能な限り簡素化し、かつ迅速に対応いただくよう事業者に寄り添った、ご配慮をお願いいたします。

私からは以上です。ありがとうございました。

【鶴飼座長】 どうもありがとうございました。

では、続きまして大島委員、お願いします。

【大島委員】 東京商工会議所の大島です。

最初に、中小企業の自己改革が求められる中、大変充実した施策をご用意いただき感謝を申し上げます。

まずは、来年度の取組について意見を申し上げます。DX支援に関して、東商の調査では、デジタルシフト、DXの課題として、デジタル人材の不足を挙げる企業が最も多いことから、今後は設備投資、サービス導入と、リスクリングの両面での支援が必要です。措置いただいた施策の活用促進とともに、中小企業の従業員に対するリスクリング支援も強化していただきたいと思います。

また、スタートアップを含むオープンイノベーションについてですが、東商では、スタートアップと中堅中小企業の連携、オープンイノベーションを促すための交流イベントを今

年度7回開催し、延べ550人を超える企業経営者などが参加をいたしました。これらのイベントは、中小企業側のニーズも高く毎回盛況であり、実際にスタートアップとの連携実績も多数生まれております。中小企業においても、成長に向けて外部との連携に前向きな企業も存在することから、大企業に限らず、中小企業も含めたオープンイノベーションの推進を引き続き強化していただければと思います。

続いて、中小企業振興ビジョンの改定と改定後の具体的な取組についてです。東商の調査においても、約6割の中小企業が賃上げを実施しており、賃上げの動きが加速しております。経済の好循環に向け持続的な賃上げの実現が求められており、戦略Ⅰにおいて持続的な賃上げを盛り込むことは大変大切なことだと考えております。また、事業を実施する中で、コロナ融資の元本返済を開始する中、外部環境の変化も相まって、厳しい経営状況に置かれている企業の相談が増えております。今後、金融支援が平時に戻る上で、このような企業が置き去りにならないよう、厳しい企業の経営基盤の安定に資する支援もお願いをいたします。

続いて戦略Ⅱに関して、持続的な賃上げを実現するためにも、中小企業が付加価値を生み出すことがこれまで以上に求められ、イノベーション活動など、先を見据えた取組が重要となってきます。新たな技術の取組も重要ですが、まずは中長期的な戦略が描けるように戦略策定支援も検討いただければと思います。

また、戦略Ⅲに関して、スタートアップとのオープンイノベーションは先ほど申し上げましたとおり重要ですが、中長期的な視点では、スタートアップのみならず、中小企業もオープンイノベーションに取り組むことが必要です。東京都には、研究機関や数多くの大学が集積しており、金融機関も集中しております。これは戦略Ⅱにもつながりまずか、東京の資源を生かした産・学・官・金の連携促進についても、戦略に基づき取り組んでいただければと思います。

最後に、戦略Ⅳです。前回も発言しましたが、地域経済の活性化に対しては、各地域で課題も異なることから、地域に根づき、地域のために貢献する中小企業などの民間の力を取り込みながら柔軟に対応することが必要です。中小企業経営者の知見を生かした各地域の取組を推進すべく、これまで以上に官民連携の後押しをお願いします。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

【鶴飼座長】 どうもありがとうございました。

では、続きまして桑島委員、お願いします。

【桑島委員】 東京都商店街振興組合連合会の桑島でございます。よろしくお願い申し上げます。

来年度の取組の方向性としまして、戦略Ⅳの中に、商店街への支援施策を入れていただきました。心より厚く感謝を申し上げます。ありがとうございます。予算につきましても、拡充、新規と手厚くご配慮いただきました。ありがとうございます。

さて、おかげさまで、街ににぎわいが戻ってまいりました。昨年開催した商店街のイベントやお祭りはどの商店街でも大盛況でございまして、どこから皆さんこんなにいらっしゃ

るのだろうという感じでございます。一方、運営する商店街の方では、担い手や案内、警備、アルバイトの人手不足など、規模や開催時間を縮小したところもございました。時給1,500円で人を集めましても集まってきません。ですから、これはお金の額ではない、本当に人手不足だなという感じがいたします。担い手の育成、地域の方々との連携強化が喫緊の課題だと改めて思った次第でございます。

このような状況の中、来年度の商店街チャレンジ戦略支援事業について、商店街での女性の活躍の後押しを新たに入れていただきました。本当にありがとうございます。担い手の育成支援、魅力ある商店街づくりにつなげていきたいと思っております。

あともう一つでございますが、インバウンドと地域の観光需要対応です。観光型の商店街だけではなく、地域の商店街にもインバウンドとまちなか観光需要が広がってまいりました。外国語の案内サイン設置やマップの作成支援、新たに予算措置をしていただきました。重ねてお礼を申し上げます。

私どもは、事業者として自らが工夫し、回復した観光需要を積極的に取り組み、商店街活動を精いっぱい頑張りたいと思っております。そして、地域経済を盛り上げ、安心安全な都民生活のコミュニティの核として地域に貢献していきたいと考えております。東京都におかれましては、引き続きご支援いただきますことができますれば幸いです。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。本当にデジタル人材以前に、人材そのものが不足しているというところが商店街には一番顕著に出ているのではないかと思います。

続きまして、鈴木委員、お願いします。

【鈴木委員】 皆様、改めまして、こんにちは。株式会社環境ビジネスエージェンシー代表の鈴木敦子でございます。今日最後ということで、1年間お世話になりました。先に申し上げておきます。

最後ということなので、私のほうからは、時間もないということで、来年度の施策全般に対する感想というか、意見というか、期待を込めて少しお話しさせていただきたいと思えます。3点ございます。

1点目、事業の目利き力を育てるという視点、ここを忘れずに入れ込んでいただきたいと思えます。冒頭知事の方からも、私は知事に20年前に初めて出会った頃も、日本の未利用資源は女性であるとさっきもおっしゃっていましたが、まさに女性起業家への支援だったり、あとは商店街のチャレンジ戦略支援、先ほども桑島委員がおっしゃっていたように、そういうことも入れてくださって、1年間私どもはここで議論してきた施策がばつと網羅されているというところで、本当に入れ込んでいただいてありがとうございますと申し上げることと同時に、中身が本当に伴っていくのか、ここに対する期待も込めての1点目もでございます。

要するに、支援策が策として充実していることは非常に頼もしいんですけども、その効果をしっかり出すべく、それらを審査する、例えば女性起業家だから何でも支援するわけに

は絶対いかないわけですから、その良し悪し、本当にこれだったらちゃんと芽が出る事業である、起業であるということを審議できるような仕組みだったり、人、ここをしっかりと育てるというところまで踏み込んでいただきたい。施策のタイトルからはそこが見えていないということが1点目。

それから2つ目、GXも次年度以降は中小企業も社会課題解決の仲間入りしてもらいたいみたいな話を先ほど知事もおっしゃっていました。特に脱炭素、これは繰り返し私もこの場で申し上げてきたつもりだったんですけども、GXを進めていただくのはいいんですけども、実は日本全体で排出しているCO₂の約10%ぐらいが中小企業が排出していると言われています。そのうちの実はメーカーよりも非製造業のほうが出しているのではないかという推計値があります。6対4もしくは7対3ぐらいで、非製造業のほうでCO₂の排出量は多いのではないかという推計値があります。これは中小企業庁がちょっと昔に出した推計なんです。ということは、この人たちがどうやってCO₂を削減できるのか。ここまで踏み込んだGXの推進策、これが必要なのではないかと。

1つ例として出すならば、当事務所は中小企業ですから、店子なわけです。ほとんど自社ビルではないような非製造業の方々は多いのではないかと思いますけれども、そうすると、店子は、CO₂の削減策、省エネとか断熱とかと今言われていますけれども、そういう策が取りにくいんです。オーナーさんがオーケーを出してくれない、やる気になってくれないとできませんから。なので、オーナーさんと連携協働して進めていけるようなインセンティブ、こんなようなものがあればいいんじゃないかと思いました。

それから3つ目、人材確保については、商店街だけではなくて、私ども中小企業、みんなの課題、大きな問題点でございますので、例えば業界別の人材確保強化というのは非常に頼もしくうれしい話なんですけれども、こういう施策があるということと同時に、業界別に人材がちゃんと育成される、充実される、そういう受け皿が準備されているということをしつかりその業界をターゲットとして就職活動をするような人材に届けるような情報発信の仕方、ここが非常に重要だなと。いつもそこが繋がっていないので、雇用のミスマッチは今までずっと起こり続けていますので、しごと魅力発信プロジェクトが入ったということなんですけれども、この中ではしっかりと具体的にそこがつながるような仕組みを手当てしていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

期待しております。ありがとうございました。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。とりわけ今のGXの視点に関しては、ぜひ事務局もその考え方を共有していただけたらと思います。

では、続きまして諏訪委員、お願いします。

【諏訪委員】 ダイヤ精機の諏訪です。よろしく願いいたします。

来年度の取組の方向性について、中小企業支援策、これも手厚くなっておりますので、賛同いたします。

5ページにありますスタートアップ支援なんですけれども、現在、社会課題解決型のスタ

ートアップというのが非常に増えてきていますので、これの支援策も入れていただきまして感謝申し上げます。

私からは、短く3点。賃上げについてなんですけれども、昨年多くの企業が賃上げを行いました。それは、約6割の企業が人手を引き止めるための防衛的なものであり、やはり持続性がない。その持続性というものを確保していくためには、同じ3ページにあります取引価格の適正化、これが必要ですので、その支援をぜひ力強くしていただきたいと思います。

また2番目なんですけれども、インボイスの導入によりまして、フリーランスや個人事業主、小規模企業の適格請求書というものが非常に事務負担になっております。ですので、この支援というのを例えばどの業種でもどういう業界にも通用する請求書のサンプルを出したとか、事例を出したとか、そういったものをしていただかないと、ここでもかなり手間を取ってしまって、本業に専念できないという事象が起こっておりますので、ぜひそこも支援していただけるとありがたいと思います。

また、3番目なんですけれども、人材不足に対して、皆様言われておりますが、今後外国人労働者というものも増えてくると思います。ただ、経済安全保障の観点からいきますと、今日は細かくは言いませんが、リスクが高まりますので、中小企業への注意喚起、これをぜひ行っていただきたいと思います。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。特に金型関係というのは、知財の保護で相当痛い目にも遭っていますので、身につまされるご意見だと思います。

続きまして、田村委員、お願いします。

【田村委員】 日本ベンチャー学会の田村です。よろしくお願ひいたします。

まず、来年度の取組の方向性、そして、中小企業振興ビジョンの施策後に生じる社会的、経済的な動きの対応について、この委員会の意見を網羅する形で事務局がまとめてくださってありがとうございました。先ほど座長のほうから指摘があった特に事例集は、私は非常に興味深く拝見させていただいて、ぜひこれをもっと具体的に分析して実装できるような形になる仕組みをしていただきたいということで、そういう意味での今後の施策実装に向けて大変期待しております。そういう観点からにつきまして、具体的なことを含めて3点ほど触れさせていただきたいと思います。

まず1点目は、経営マネジメントで2024年の問題への対応として、時間外労働の上での規制で、特に建築とか運輸業に適用されるもので、人材確保は非常に大変であるという視点がございまして、他の委員からも人材不足の点がありました。例えばこういう業界などは、最近お会いする方が多いんですけれども、大手のゼネコンと、現場の職人さんとの温度差が非常にあります。DXにしてもそうですし、それから、書類1つ、働き方労働そのものを職人さんに説明してもし切れないというか、分からないんです。そこで特に中小企業の工務店の人たちとか起業家というのが一番困っている。つまり、マネジメントの困りがあるということ。そういう現実とともに、先ほど施策で出ていました人材力の強化と働き方の改革の推

進での業界別の人材確保の強化とか、キャリアチェンジの再就職の支援事業でございますように、なるべくリンクする形で実装していただけたらということをご期待しております。まず1点です。

2点目は、中小企業の成長の戦略の中で、特に今後はヘルスケアと介護の市場というところで、介護現場のニーズに対応した製品の支援事業についてが非常に重要になると考えております。そこで、これも最近、特に介護関係の経営者にお会いしましたら、実際介護用のロボットは少し進んでいる。それなりに持ち上げるとか力仕事のなところもだんだん進んできているんですけども、これからは絶対コミュニケーションを持ったロボットが必要だというのが現実なので、その支援を強化していただきたいという声がありました。

そこで、たまたま早稲田大学の先生のところで、会話AIのコミュニティがエージェントを手がけているスタートアップがあるんです。ここは今英会話のAIのエージェントをやっているんですけども、コミュニケーション能力が高い会話のAIを持っていますから、行く行くは介護とかにも進出したいと言っているらしい。こういうようなスタートアップ企業と介護の企業が結びつきやすい仕組みづくりというのをさらに仕掛けていただけたらということをご期待しております。

3点目は、起業エコシステムの創出について、アントレプレナーシップの育成の教育について、特に日本政策金融金庫さんが2011年から高校生に向けたビジネスプランコンテストを実際やっています、今年で12年目になるんですけども、このプランに持っていくまでに、実は彼らは出張授業というのをすごく手厚くやっています。ここにおいての若者や女性に向けた起業のプログラムのノウハウは多分にあると思いますので、こういうノウハウを活用なされると面白いと思ったということが1つ。

例えばユーグレナは2019年から18歳未満の若者にCFOのポストを設けた。彼ら彼女らから、例えばプラスチックを廃棄した事業を立ち上げたほうがいいという意見があったら、それを具現化していくという体験もしている。こういう既存にある既に行われている若者、女性に向けた仕組みというものをもうちょっと網羅して、先ほどの事例集ではないんですが、集めて情報発信して、分析して、実装に役立つような人材育成をぜひ手がけていただきたいと思ったというのが3つ目です。

最後になりますが、先ほど知事の方からもご説明があった「SusHi Tech TOKYO 2024」、私も楽しみにして参加させていただきたいと思いますが、これを拝見させていただくと、いろいろな局の特徴のあるものが集まっている気がするんです。つまり、横のつながりがここで見える気がします。ですので、先ほど言いました人材育成とか起業家教育、もしくは労働不足の問題等を含めたことも、各省庁の縦のものをちょっと横につなげた形での仕組みづくりをさらに手がけていただきたい。それを期待しております。

簡単ですが、以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。能登半島の地震の被害者の方々を見ても、介護の現場とか福祉の現場がどれだけいろいろな課題を抱えていたかということは分かる

と思いますので、そういったところからもイノベーションのヒントは得られればと思います。

それでは、お待たせしました。浜野さん、よろしくお願いします。

【浜野委員】 浜野製作所の浜野でございます。本日は、令和5年度最後の有識者会議ながらも、昨日から福島県の会津若松への出張で、今日会津若松からオンラインにて参加をさせていただいておりますことをまずはおわびを申し上げる次第でございます。

来年度、令和6年度の予算案、5つの戦略、あと中小企業振興ビジョン策定の方向性、拝見をさせていただきましたけれども、全体として、相変わらずといいますか、非常に手厚い、重厚感のある予算案、戦略、ビジョン、政策の方向性であるということを感じています。中小企業施策も非常に重厚な予算をつけていただいていることに対して、改めて感謝申し上げます。

全体としては、先ほど東京商工会議所、大島委員のほうからお話をいただいた、私もそのとおりだなと思っておりますけれども、その中からも幾つかかいつまんでということなのですが、今全体的に賃上げの方向性にある。これは、諏訪委員のお話のとおりであるんですけれども、実質的に数字だけ見ると、それなりの比率の企業が賃上げを実施している。中小企業は防衛的な賃上げ、いわゆる賃上げをしないと退職者が多く出てしまう。そういう意味での防衛的な賃上げ、賃上げをせざるを得ないような状況で賃上げをしている。これが本当に実態なんだろうと思っています。

基本的には、会社の売上げを上げて収益を上げて、そこからしっかりと従業員さんの生活の元手である賃上げを実施する。こういう流れ、サイクルだとは思いますが、現状はそういう形でない中での賃上げも多いのではないのかと思っています。取引価格の適正化、これは非常に必要だと思いますけれども、中小企業自らが事業改革を実践して付加価値を創出すること、それによって利益を上げて社員さんに還元をしていく。こういう流れが大切なところだと思っています。

そういう意味合いも含めて、リカレント、リスクリング、学び直し等の実施ということで、いろいろとご説明をいただいた施策も、田村先生が先ほどお話しされておりましたけれども、それぞれの施策が独立して成り立っているわけではなくて、ここは横に絡み合っただけというものが成り立っているということを基本としてこの施策を考えていただいている。そういうところについても非常に感謝申し上げたいと思っています。実際の数字の裏側にあるものをしっかりと具体的な施策を展開していくということが大切なんじゃないのかと思っています。

最後にもう一点でありますけれども、6ページのスタートアップ関連支援についてということで、230億円増の516億円ということは、ほぼ倍、このスタートアップ支援について来年度の予算を取っていただいているということで、これも東京都としての意気込みが非常に感じられる、そう感じています。しかしながら、この予算を何に使うのか、誰に出すのか、ここの部分をしっかりと見極めるべき必要があるのではないのかと感じています。

運営等を大手コンサルティング会社さんをお願いして、そこに大きなお金をつけて、実質的に現場で泥くさくやっている中小企業に全くお金が回らないような施策でないようなことを願って、のみならず、各それぞれの地域の産業集積、アップデートできるような、そのような施策に広げる必要があるのではないのかなと思っています。

もちろん創業、起業を高めていく。これはすごく大切なことですが、そこに関係していくような中小企業の各それぞれ地域の産業集積が異なっています。島嶼部であったり、多摩地域、東京23区、23区でも城東地域だったり城南地域であったり、それぞれ産業の集積が違うと思うんですけれども、昭和の時代、今までの時代の産業集積と明らかに産業集積が変化している。これは皆さん方ご承知おきのとおりだと思いますけれども、今までの産業集積をアップデートして新たな産業集積をつくっていくような取組にしていただけたらと願っております。

私からは以上でございます。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。賃上げが困難であれば、新たな事業、付加価値の高い事業へ転換あるいは付加価値を創造するような事業を行うことにも支援をしてくださいというのが多分最初の方の厳しいご意見だったと思います。

それでは、藤元さん。

【藤元委員】 平田精機の藤元です。2点お話しします。

各種の助成金がありますが、最近の応募要件には賃上げ項目が入っており、その賃上げの金額は役員報酬も含めた額になっております。一方で、中小零細企業の役員の給与は、その年の景気等を勘案して下げることがあります。社員の賃上げだけなら要件を満たしていても、役員給与を下げることで予想される場合には、その金額に応募できません。多くの助成金は中小企業の事業を応援するための施策であると思います。そこで、応募要件を実態に即したものに直していただきたいです。例えば社員総額、または役員も含めた総額のどちらかを選択できるようにするなど、柔軟であってほしいと考えております。

もう一点は、人材のことで。当社だけではなく、知り合いの会社でもよく聞くことですが、新入社員がやっとなってきたと思う頃に退職してしまうケースが多くなってきていることです。ものづくりは、今日入社した方がすぐに物を作るわけではありません。当社では、今までは定着率もいいと思っていました。しかし、今は仕事に対する考え方が変化してきています。情報が非常に多く、取捨選択が難しいと感じます。人手不足が拍車をかけ、その情報により入社、退社を繰り返している人たちも一定数います。

社会の構造が変化していることにどう対応したらいいのか、新規の募集も含め、定着する会社、ずっと働きたい会社について幅広い意見を聞いてみたい、アドバイスしてもらいたいと考えています。真面目に継続して働いている人が損だと感じることはないように自分も会社運営をしていきたいと思っています。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。やはり役員を含む賃上げ要件というのは、

助成金のハードルが高いというのは確かにそのとおりだと思います。

それでは、細貝委員。

【細貝委員】 藤元委員の役員報酬まで算定に入るんですね。それは、改善したほうがいいんじゃないかと思います。僕らは常に変化します。社員の給料を下げられないので、経営者が我慢するということが事実起こり得ることなので、そうすると何も応募できないというのはすごく苦しい、狭い領域になっちゃう。

あとは、諏訪委員が3つ言っていたのが、実は僕が今日言いたいと思ったことで、今度打合せしましょうというところで、何を話すべきかなというところと、1つは、今価格転嫁というものに我々はすごく苦しんでいると思うんです。というのは、材料費の高騰というのは簡単に挙がるんですが、幾ら上がりましたと数字で見えます。でも、電気代の割合は分からないんです。いろいろな経費が全て上がっているんですけども、では、その価格転嫁はできているのかとなると、恐らくどこの企業も材料プラスアルファ、ちょっとだと思うんです。でも、逆に材料が下がっていったときに、全体が下がったときにどうなるかというところ、値上げ切れないまま下がっていくので、余計に中小企業は苦しくなってくるのではないかと思います。

もう一つは、生産性向上について、幾ら生産性向上をしても、これ以上限界なんじゃないかと思います。というのは、企業努力をしている会社が生き残っていると思うんです。バブル崩壊後、大田区も1万社以上工場がありましたけれども、今の統計ですと1,400社になっています。ただ、従業員3名以下のカウントをしなくなったので、恐らく50%ぐらい3名以下の会社がおりますから3,000社ぐらいあるんですけども、それまで絞られても、価格転嫁というところについては、需要と供給で海外調達をしたりいろいろなことが始まりますから、こういったところでは生産性向上のみで賃上げをするということは、これ以上限界なんじゃないのかと思っております。

ですので、新しい事業の創出をするということで、また違う付加価値をつけようということも、ものづくりの受託産業でできる会社というのは恐らく数%だと思うんです。ですから、こういった意味では、実は僕の中でも、アイデアがもう限界なのかなと思っております。今24時間で無人化して、人をできるだけ使わずに、夜を活用しながら賃上げに向けての生産性向上をしているんですけども、そこには設備力が非常にかかりますので、こういった場合に賃上げもプラスですが、生産性向上についての24時間動けるような機械の補助率とか、そういったものを上げていかないと、今の中小企業の製造業は残っていけないのではないかと考えております。

今の現状ということで、なかなか方策は出ないんですけども、あともう一つは、ベンチャーのスタートアップに対して、516億ですか、こういった金額を投資するわけですけども、これに対しての浜野さんの意見とすごく似ているんですが、逆に投資した先に対してのリターンというものを明確にさせていただきたいというところがありますのと、もう一つは、我々みたいな既存で企業があるところで、新しい製品の創出だとか、これもスタートアップ

に近い形だと思います。

先ほど言った付加価値をつけるための新しい事業ということで、こういった意味でも募集というのはできるんですかね。こういったことが使えることになると、製品製作をやっている中でこんなものをつくりたいと、ジョイントでいろいろな企業と製品を製作することができるのと、ものづくりから、弊社もアプリの事業に行こうかなと考えておきまして、そういった意味では、技術を売っていくということも我々の商売になるのかなということ、そういった新規事業に対してもいろいろ皆さん中小企業は考えていると思いますので、こういったところにも資金というものに対してお考えいただけるとうれしいと思います。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございます。さっき事前の打合せのときに、キヨスクのことを言っていなかったっけ。一言だけ。

【細貝委員】 商店街にお友達がたくさんいまして、こういう人たちが、例えばうちは雑色駅という京浜急行添いなんですけども、そこに小さい、もう一つキヨスクみたいなものをつくっていただいて、商店街の名店があるじゃないですか。例えばギョーザがうまいとか、まんじゅうがめっちゃめっちゃうまい。もう一つは、芸能人が来て非常に盛んになった、人気が出たようなお店とか、そういったところが駅のところに开店させていただけるような、そういうイベントめいたことを鉄道会社と一緒にできないのかなと思いました。

自分たちが持っている、スーパーにないおいしい野菜を持っているところもたくさんあるんです。ですから、こういった人たちが自分たちをPRするために、一番人通りのいいところで、テレビを使わず、携帯を使わず、フェース・トゥ・フェースで商売ができるというのが、恐らく今の商店街の先輩方の考えなのではないか。こういったことに何かビジネスモデルをつくっていただけるような、そういった都の政策なんかがあると面白いなと思っていました。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

それでは、本間さん。

【本間委員】 連合東京の本間と申します。冒頭よりご紹介いただいておりますが、本日が初めての参加となります。前任の森同様、どうぞよろしく申し上げます。

また、本日の資料を拝見しまして、連合東京からの様々な要求に対して、東京都のほうには非常に盛り込んでいただいた内容であると理解しております。御礼申し上げます。ありがとうございます。

そうした中、私からは、人材の確保、育成、定着に関して、先ほど来から同様の意見がたくさん出ておりますけれども、申し上げたいと思います。本日の資料では、来年度の取組の方向性と、中小企業振興ビジョン、施策の方向性の戦略Ⅰ、Ⅱ、Ⅴに関わる内容となります。

前回の会議で、令和5年の中小企業等へのアンケート調査で明らかになりましたとおり、中小企業にとって最大の課題は人手不足です。これは本日のこれまでのご意見の中でも明らかではないかと思っております。これは当面続くというか、今後ますます厳しくなるのではない

かと考えられます。こうした人手不足を解消するために、また、人材の確保、育成、定着をしていくために、7点ほどあると思うんですけども、1つは、生産性を向上していくこと、2つ目が、賃金引上げの原資を含む労務費が適切に転嫁された価格での取引をすること、3つ目が、賃金を引き上げていくこと、4つ目が、働き方改革を進めること、5つ目が、求職者に対する求人情報の伝達と企業とのマッチング、6つ目が、社員のスキルアップ、7つ目が社員のエンゲージメント強化、こうした一連の課題の解決が必要ではないかと考えています。

東京都では、それぞれの課題に対して施策を行っていただいていますけれども、都内の中小企業に対して、こうした施策の伝達と利用の促進、一連の施策の効果検証、その検証結果の中小企業振興ビジョンへの反映がこれからもっと必要になってくるのではないかと考えています。

また、今労働組合としては春闘真ただ中ということで、春闘に入る前に政労使会議が行われました。そうした中で、社会全体で、今昨年度に続いて賃金を引き上げていこうという必要性の認識があるんですが、これは前任の森もこれまで申し上げておりますけれども、中小企業が人材確保のために賃上げを行う。その原資を確保できるよう、取引における労務費の適切な価格転嫁を促進していくことが重要だと考えています。

連合の構成組織で私が所属する中小のものづくり産業労働組合、JAMという組織なんですけれども、JAMの調査で、原材料価格が上昇したという回答が83.3%であるのに対し、販売価格が上昇したという回答は46.2%にとどまっておりますので、価格転嫁の難しさが浮き彫りになっているということが分かりました。また、企業規模が小さくなるほど価格引下げ要求を受けている割合が高くて、取引適正化のさらなる対策が必要であると考えています。

昨年11月、内閣官房と公正取引委員会が労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針を公表しましたが、中小企業等の受注者が公表資料なども活用しつつ、発注者に対して自社の労務費の上昇を示す根拠資料を用いて希望価格を示し、価格転嫁の交渉を行うことが重要となります。東京都として、これらの交渉に強力に支援していただけたらと思います。

以上となります。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。特に最後の点は、公正取引委員会と下請代金法ですか、それとの連携というのは都もやっていかないと、価格転嫁という問題はなかなかハードルが高いと思います。

それでは続きまして、時間がもうぎりぎりになってきましたので、まず和田さんのほうからお願いします。

【和田委員】 株式会社タスカジ代表取締役の和田と申します。

今日は、冒頭の都知事のお話にあった人口減というところにフォーカスしてお話をさせていただければと思っております。実は、前回の会議から、私のほうで2回ほど海外に行くタイミングがありました。日本のスタートアップに向けた施策の観点で参考になりそうな

こととお話しできたらと思っております。

1つ目の国はインドです。去年の夏、世界で人口が一番多い国になり、シェアリングエコノミー協会の視察で行ってまいりました。インドにつきましては、米国からの投資が今非常に入っているということで、インド自体の経済環境も非常によいというのも相まって、ビジネス、スタートアップが非常に盛り上がっているような状況でした。米国からの投資というところを考えると驚いたのが、ITを起点にして、インドから米国のほうに留学している方が非常に多い。

そのまま米国の企業に勤めてキャリアを構築した後、またインドに戻ってきて、そこで起業したりビジネスを行っているということで、資本も入ってきて、人的なネットワークも太いパイプがあるということで、インドとアメリカではビジネスが非常にやりやすいみたいな交流がつけられているというのが驚きで、一説には、インドの方いわく、日本で米国から投資を受けるより、今のインドに来て米国からの投資を受けたほうが資金調達しやすいのではないかみたいなコメントが出るぐらいの盛り上がりがありました。

もう一つ私が行ってきたのが、米国のシリコンバレーのほうに経済産業省のJ-Star Xという起業家を派遣するプログラムを利用させていただいて行ってまいりました。これは、私たちのビジネス自体が、日本の人口が減っているという中で、海外のほうに目を向けなくてはいけないという危機意識があり、こういったプログラムを活用して、市場の調査と展開に向けたネットワークづくりを行ってきました。

シリコンバレーの状況で言いますと、岸田首相が号令をかけて、5年で1,000人の起業家を派遣するという号令がかかって、そこで最初はシリコンバレー側でも反発みたいなものが多少あったといううわさは聞きましたが、現在は、実際人的な交流、人が派遣されたり、資本みたいなものがちゃんと還流される仕組みが少しずつでき始めてきて、そういったプログラム自体も受け入れられ始めているというムードが醸成されているという、非常によい環境でいろいろ調査をさせていただくことができました。

とはいうものの、向こうでビジネスをしようと思ったら、アメリカ人のコミュニティに私たち自身が直接入って行ってコミュニケーションを取って、向こうの会社といろいろな事業の取引をする、消費者の方とやり取りをするということは求められるので、もっと密接なネットワークに入り込んでいくというような支援だとか施策をやっていくことで展開が進んでいくところがあるんだということを非常に実感しました。

日本人ネットワークというのは米国にもたくさんあるんですけども、例えば中国とか韓国といったような国と比較すると、まだまだ活発になり切れていないんじゃないかみたいな話もありまして、日本側からのもっと働きかけで活性化していくということや、留学の制度をもっと整えていって、教育の面から人を循環させていくといったような仕組みだとか、資金をどう回していくかみたいなところもまだまだ検討の余地があるんだなと感じました。

1つすごく課題だと思ったのは、米国に展開するに当たって、米国の企業からのサポート

をいただきたいということで、業務提携などを考えるシーンもあるわけなんですけれども、米国の企業が日本の企業に投資をする、VCとして投資をしていくということが非常にハードルがある。詳しくは私も聞き取れていないんですけれども、税制面だとか、いろいろな制度面で、どうせ出資するのであれば、米国の企業に出資したほうがいろいろと簡単だというようなことがありました。

その結果として、日本に法人がある起業家としては、米国に自分の会社を移して、米国の企業から出資してもらったほうがいろいろと資金が回ってきやすいというのがあって、このまま行ってしまうと、日本人は海外には出ていくけれども、全部アメリカの会社になってしまうみたいなことも起きてしまうのではという危機感も感じましたので、並行して、米国とか海外の資金が日本にきちんと投資されやすい環境を様々整えていただけたらと思います。

冒頭の都知事のお話の中に、女性パワーを有効にしていくというお話もありました。これは米国の話とはまた別なんですけれども、今回米国に行くに当たって、ウィメンズスタートアップラボというシリコンバレー発祥の女性の起業家を育成するプログラムで展開をさせていただいて、米国の人的ネットワークもその創業者である堀江愛利さんという方の今までずっと培ってこられたネットワークを紹介させていただいて、様々構築させていただいたんです。

このウィメンズスタートアップラボのプログラムの1つとして、女性たちがなかなか活躍できないというマインドセットをアップデートしていくというプログラムも中には組み込まれていて、それを私もプログラムの中で受講させていただいたんですが、日本は先進国の中でもジェンダーギャップ指数が一番最下位で、東アジア・太平洋でも最下位だと言われている中で、そういった知らぬ間に自分の中にあるジェンダーギャップでチャレンジできていない自分のマインドセットみたいなものをリセットしていただくことができるという体験をしまして、女性起業家の支援という観点で言うと、そういったマインドセットのリセットをするというコンテンツが非常に重要なんだというのをつくづく感じましたので、ぜひそういったものも視点として加えていただければと思います。

以上になります。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

それでは、最後に山本先生、お願いします。

【山本委員】 事務局の皆様にご用意いただいた資料は特段反対もありません。すばらしいと思います。ずっと委員の先生方のご意見を伺ったときに、委員の先生方ご自身の企業とか、あるいは研究活動とか、あるいは団体の活動の事例をおっしゃっていて、もっと知りたいなと。可能であれば、もっと資料をちゃんと見ながら知りたいなと。あるいはその委員の先生方のご意見に対して、ほかの先生方が一体どのようなご意見を持っているのかということをもっと知りたいなと思いました。

さらに、恐らく委員の先生方はもっと話したいんじゃないかと思います。なので、今度7

年目に入りますので、例えば今まで事務局の方に資料をご提供いただいて意見を述べるというスタイルでしたが、7年目ですので、それぞれの委員の先生方発の資料とか話題提示みたいなことをやって、少し議論をしてみるということをしてもいいんじゃないかと思うし、そうすると、先生方、もっとたくさんしゃべれるんじゃないかと思いますので、いかがでしょうかということ、座長、どうでしょうかということです。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。事業の再構築も必要だけれども、会議の再構築も必要と。もう6年たっていますから、今日始まる前に和田さんと話をされていて、タスカジの現場の話はずっとお聞かせいただいたんです。それで思ったのは、女性活用とって、こういう現場なんだというのが我々も改めて分かるようなことがありましたので、皆様方それぞれご自分の現場を持っていらっしゃるの、皆様方のほうから意見を出されて、それを議論の出発点にするような会議も、4月からの年度では、毎回というわけではなくて、1回そういうこともやってみたらいいかなと。

この間は浜離宮で場所を変えてやりましたが、場所だけではなくて、やり方も少し変えて、そのご意見に基づいて、また次に今度は事務局も資料を作ってくる。こんなこともできるのではないか。あるいは委員の方々同士の意見交換もできるのではないか。こんなふうに思っていますので、今日は駆け足で、皆様を追い立てるような進め方で申し訳なかったんですが、今年度はこれで終わりということで、来年度もまたよろしく願いいたします。どうもありがとうございました。

【山崎商工部長】 どうもありがとうございました。今年度3回にわたりましてご議論いただきましてありがとうございます。事務局からも御礼申し上げます。

特に今回連絡事項はございませんので、以上をもちまして、本日の会議は終了でございます。

午後0時01分閉会