

令和5年度
東京の中小企業振興を考える有識者会議
(第1回)

日 時：令和5年7月12日（水）午後2時30分～
場 所：第一本庁舎42階大会議室

午後 2 時30分開会

【山崎商工部長】 それでは、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、また大変お暑い中ご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

今年度より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。議事に入るまでの間、進行役を務めさせていただきます。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14名の皆様にご出席をいただいております。なお、山本委員については、少し遅れてのご到着の予定でございます。

続きまして、お手元の資料の確認でございます。本日の会議はペーパーレスで行います。タブレットに次第、委員出席者名簿、座席表、議事に係る事務局からの説明資料を格納しております。事務局において説明に合わせてタブレットのほうは操作をさせていただき、表示をさせていただきます。

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

【鵜飼座長】 お久しぶりでございます。ようやく普通の会議ができるようになってきてよかったですと思っているんですが、何週間か前に多少熱が出たりしたので、まだその後遺症で声がかたがらしてしまっていて、医者にはちゃんと行っておりますので多分ご迷惑をおかけしないと思いますが、よろしくお願いいたします。

本日も議事次第に沿って進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

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、こんにちは。本当にお久しぶりでございます。

こうやってリアルで皆さんと会議ができるようになりまして、そしてまた、このところ株価がどんどん上がっていたかと思うと、今度は139円になった為替が途端に少し下がり気味ということですが、外の気温はずっと上がりっ放しで、先ほど八王子は38.何度と出ていました。平熱よりも高いという状況でございます。どうぞ水のお代わりは幾らでも、「東京水」はおいしゅうございますので、ご遠慮なく水分補給を取っていただければと思います。

3日前までインドでの会議に出席をして、グジャラート州というモディ首相の出身地でG20のアーバン版（都市版）でU20というのがありまして、そこに出席をいたしてまいりました。各国の市長さんとか各都市を代表する方々が集まって会議をしてまいりました。

インドの政府の方ともお会いをしたり、アーメダバードという市の市長さんにお目にかかったり、それから空港へ向かう途中で工科大学を、最近はMITに入るよりも難しいというぐらい、ものづくりや科学など本当にインドでの評価が高い、世界での評価が高いところですけども、参りましたら、学生さんの目がキラキラしているんですね。先生もキャンパスでいろいろな学生さんと会っていらっしゃるけど、本当に希望にあふれているような人

たちを見るとうらやましい気もいたしましたし、ものづくりや学生、若い人たちが明日への希望を持って進んでいくというのは、やはり何よりも重要なことだと改めて思ったところでございます。

そして、東京都も、様々なエネルギー、力を生かして進めていきたいということから、今年の2月にSustainable High City Tech Tokyoというイベントを開きました。スタートアップの皆さんたちが集まっていたり、また、U20も、都市の代表の方々に集まっていたり、共通の課題、水問題とか、それから産業もそうでありまして、大気汚染とか、廃棄物対策とか、都市が抱える課題は結構共通していて、イデオロギーというよりも目の前の話になっていますので、そこでいろいろ情報や経験を共有するという会も開きました。

Sustainable High City Tech Tokyoは長いので、SustainableとHigh Techの頭文字を合わせると何と「SusHi」になるということで、また来年の5月に改めてSusHi Tech Tokyoを開いて、スタートアップをこの東京から世界へと送り出していく、そのようにしていきたいというふうに考えております。

また、人口の半分は女性。特に東京では若い女性も多いことから、女性の皆さんに活躍していただけるような場づくり、エコシステムを整えていくということも重要でございます。女性の力を引き出す。

また、今日は、もとより皆様方にお集まりいただいているのは、東京の経済力の9割以上を中小企業の皆様方にお支えいただいています。こうやって産業が大きく変わって、また、このように為替が変動し、そしてまた人材の確保、働き方改革、いろんなことが一遍にガッツと集まってきてますます複雑なこの中で、二次元、三次元の中で答えを出していかなければ、経営というのは目の前の話が多々ございます。そしてまた、次の人材を確保する、育成をする、そういった全てフューチャールッキングというか、将来を見据えた形で進めることが、本当に幾つもの課題を目の前に我々がしているということでございます。

それから、最近の話題は生成AIということで、どこまでどう活用していくのか、何に気をつけていくべきなのか、これもまだまだ手探りの中で、ただし、新しい芽生えというんでしょうか、これも確実に起こっていくであろうと。

本当に課題を挙げれば切りがないんですけども、そこは座長にしっかりまとめていただくとして、今日も皆様方の闊達なご意見、そしてまたなすべきこと、これらについてお話しいただければと、このように思っております。東京都として、皆様方の声を生かしながら、本当にこの東京は日本経済の中心として担っていかなければならない課題が多々ございますので、ぜひとも皆様方の今日のリアルの会議を意味あるものにしていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

冒頭のご挨拶とさせていただきます。長くなりました。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

それでは、会議の途中ではございますが、ここで知事が公務のご都合によりご退出となります。どうもありがとうございます。

それでは、本日の議題に入りたいと思います。

まず事務局より、「都内中小企業の現状を踏まえた今後の検討課題について」、資料説明をお願いします。

【山崎商工部長】 それでは、事務局から「都内中小企業の現状を踏まえた今後の検討課題について」ご説明いたします。

昨年度の会議の中で、有識者会議が設置されてから5年、中小企業振興ビジョンが策定されてから4年が経過をいたしまして、この間の状況変化や施策がどのように展開されてきたかを振り返ってはどうかというご意見をいただきました。

こうしたご意見等を踏まえまして、本日は冒頭でビジョン策定後の動きを振り返り、その後、都内中小企業の経営環境を取り巻く状況等をご説明した上で、来年度に向けた施策展開の考え方や、それに基づく5つの戦略ごとに、現状分析、検討課題をまとめております。

最初に、中小企業振興ビジョン策定後の主な取組についてでございます。

2019年度は、経済が上向き流れを捉えまして、設備投資の支援やASEAN地域を中心とした海外展開などの後押しを実施いたしました。一方で、年度末にはコロナの流行が始まり、緊急の融資制度の創設などを行いました。

2020年度は、コロナ禍が本格的に始まり、中小企業の経営を下支えするため、事業承継のサポートなどを行うとともに、5G技術の活用や商店街におけるキャッシュレスの推進、あるいはテレワークの普及促進などを行いました。また、中小企業への協力金の支給や、飲食事業者の業態転換等を支援いたしました。

続いて、2021年度でございますが、新たな日常に対応するため、オンラインを活用した販路開拓やDXを活用したビジネス展開の支援などを実施いたしました。また、ウクライナ情勢を背景とした原油価格の高騰に対しましては、コスト削減につながる設備機器の導入支援などを行いました。

2022年度は、DXの進展等を踏まえ、デジタルマーケティングの活用やデジタルツールの導入を後押しするとともに、テレワークの定着やデジタル人材の育成などの支援を行いました。

続きまして、都の支援策に関連した2018年以降の指標でございます。

1点目は、都内の最終エネルギー消費量でございますけれども、皆様方にもご協力いただき、年々減少という形になっております。

2点目は、都が支援したスタートアップの時価評価額についてでございます。2018年度末時点と2022年度末時点を比較したところ、評価額は2倍を超える状況になっております。

3点目は、都内の女性社長数でございますが、こちらは毎年増加をしている状況でございます。

続きまして、中小企業振興ビジョン策定後に生じた社会・経済情勢の動きをまとめております。

まず1点目でございますが、社会全体でGXの動きが広がる中、中小企業ではどのように

対応すべきか。

2点目についてですが、先ほど知事の冒頭のご挨拶にもありましたが、ChatGPT等の新たな技術を効果的に活用するためにはどのようにすべきか。

3点目は、国や都でスタートアップ支援が充実する中で、中小企業振興を進める上でスタートアップへの支援はどうあるべきか。

4点目は、休廃業等への対応が求められる中、事業承継を円滑に進めるためにはどうすべきか。

5点目でございますが、円安進行、電力不足、原油・原材料価格の高騰などの課題にどのように対応すべきか。

最後、6点目は、賃上げ、適正な価格での取引を社会全体で進めるためにはどのように取り組めばよいか。

このようなビジョン策定後に生じた動きに中小企業が適切に対応するためにはどうすべきか検討する必要があります。

続きまして、令和5年度予算についてでございます。

中小企業対策の予算は約4,826億円で、対前年度147億円の増加となっております。

施策展開への方向性といたしまして、1点目が、事業転換や承継による中小企業の再生に向けた支援や地域産業の一層の振興。2点目が、HTTへの取組やGX・DXの促進。3点目が、東京発スタートアップの創出や中小企業の海外展開の後押しでございます。

また、賃上げを実施する企業の増加や、価格転嫁が行われずに生じる経営の悪化、エネルギー価格等の上昇による物価高騰の長期化といった、春先以降の経営課題に速やかに対応するため、当初予算の枠組みを生かした取組や補正予算の編成による緊急支援を実施しております。

続きまして、都内中小企業の経営環境を取り巻く現状についてでございます。

図1-1をご覧ください。エネルギーや原材料価格の高騰をマイナスと捉えている企業が6割を超えております。また、図1-2のとおり、全て価格転嫁ができている企業は1割程度にとどまり、多くの企業で価格転嫁は部分的なものとなっている状況でございます。

次に、図2-1をご覧ください。人手不足を実感する企業は6割を超えております。また、図2-2のとおり、業績改善による前向きな賃上げ予定の企業は2割程度にとどまり、業績改善を伴わない中で人材をつなぎ止めるために行う防衛的な賃上げの割合が高い状況でございます。

次に、図の3をご覧ください。2019年以降、ゼロゼロ融資による経営の下支えなどにより倒産件数は減少傾向にあったものの、2022年には3年ぶりに倒産件数が増加しており、動向の注視が必要な状況でございます。

加えて、フリーランス新法や建設業や運輸業等において、超過勤務の上限規制が定められる2024年問題といった新たな経営課題への対応も急務でございます。

続きまして、図1-1及び1-2をご覧ください。民間設備投資は今年度過去最高水準と

なる見込みでございまして、中小企業においても設備投資が活発な状況でございます。

次に、図の2をご覧ください。日本経済の需要と供給力の差を示す需給ギャップは、コロナ禍で大きくマイナスとなったものの、現在はプラス圏をうかがう状況でございます。

次に、図の3-1をご覧ください。海外展開の実施が売上高に貢献している企業は6割を超えております。海外展開の効果が表れていることが読み取れます。

また、図3-2のとおり、これまでの取組として、新規顧客の開拓や新製品の開発、DXの推進といった新たなチャレンジが成果につながっております。

次に、図の4をご覧ください。生成AIをビジネスチャンスと捉えている企業が5割を超えております。活用によって企業経営が大きく変革する可能性がございます。

以上を踏まえまして、令和6年度に向けた施策の基本的な考え方でございますけれども、左側の経営基盤を強化するために、コロナ禍、物価高等で傷んだ中小企業の経営を下支えするとともに、商店街の活性化を通じて地域産業の振興を図っていく必要がございます。

また、真ん中のところですが、新たなチャレンジを後押しし、イノベーションの創出を促すために、新技術の活用や新製品・新サービスの開発、海外展開の後押しなどを行っていく必要がございます。

さらに、こうした取組を進めることで、高齢化社会や気候変動への対応など、様々な社会課題の解決に貢献する製品等を生み出すスタートアップや中小企業を輩出してまいります。

次からは、各論のほうに入らせていただきます。資料は、上段に令和5年度の実績内容、中段に都内中小企業を取り巻く状況、下段に検討課題、こういう構成になっております。

まず、戦略Ⅰ、経営マネジメントの強化でございます。

中小企業の状況ですが、図1のとおり、「後継者不在」と回答した企業の割合が6割を下回りました。また、図2のとおり、事業承継の内訳では、同族承継は減少し、内部昇格及びM&Aといった第三者承継が増加傾向にございます。

さらに、図3のとおり、価格転嫁の状況は、価格交渉から転嫁するまでに時間を要していることや、エネルギーコストや労務費などの転嫁が困難であるといった企業の声がございます。

さらに、図4のとおり、サイバーセキュリティ対策については、定期的に見直せていないという中小企業が8割を超えています。

こうした状況を踏まえまして、検討課題といたしましては、下段にありますとおり、円滑な事業承継の実現に向けた支援の充実、中小企業が適正な価格で取引できるようなサポートの充実、サイバーセキュリティなど危機管理対策の一層の推進を挙げさせていただいております。

続きまして、戦略Ⅱ、中小企業の成長戦略の推進でございます。

中小企業の状況ですが、図1のとおり、GXに取り組めていない中小企業は8割弱に上っております。一方で、図2のとおり、DXについては一定程度取組が進んでおりまして、取組予定がないという企業は4割程度でございます。

また、図3のとおり、都内の女性社長数は増加しているものの、全体に占める割合は2割に満たない状況でございます。

さらに、図4のとおり、ヘルスケア・介護市場の推計では、2050年には77兆円までに成長する見込みでございます。

加えて、図5のとおり、海外展開を行う上で不足している経営資源として、情報と人材確保・育成を課題に挙げる企業が6割となっております。

こうした状況を踏まえまして、検討課題といたしましては、GX・DXの取組推進に必要な人材育成や設備投資等への積極的なサポート、女性経営者がより活動しやすい環境づくり、ヘルスケア・介護市場をはじめとして成長の見込まれる分野への参入の後押し、国内市場の縮小等を踏まえて海外展開に取り組む中小企業の裾野拡大を挙げております。

続きまして、戦略Ⅲ、起業エコシステムの創出でございます。

中小企業ですが、図1のとおり、女性の開業者の割合は、1991年には12%、2022年には25%まで割合が増加しております。

図2のとおり、起業関心層のうち10年以内に起業したいという方を年代別に見ますと、29歳以下の若年層が12%と最も低い状況です。

また、図3のとおり、スタートアップとの協業等の実施割合は、大企業で約6割、中小企業では2割にとどまっております。

また、図4のとおり、社会課題解決に取り組む企業のサービスへの消費者の関心が高まっております。

こうした状況を踏まえて検討課題といたしましては、女性が起業に挑戦し、その後スケールアップできるような環境の整備、より多くの若者が起業に踏み出すための仕組みづくり、スタートアップと中小企業等のオープンイノベーションにより、社会課題解決の推進を挙げております。

続きまして、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。

中小企業ですが、図1のとおり、商店街が抱える問題として、後継者不足の回答割合が増加しております。

図2のとおり、訪日外客数が増加する中で、図3のとおり、観光消費額も回復傾向にございます。

また、図4のとおり、産業の活性化を図るために、地域の課題解決に向けて計画的に取り組む区市町村が増加をしております。

こうした状況を踏まえまして、検討課題としましては、商店街における担い手の育成支援、インバウンド需要の回復等を契機とした地域産業の活性化に向けた取組のサポート、区市町村が取り組む地域産業の活性化に向けた取組の後押しを挙げております。

最後に、戦略Ⅴ、人材力の強化と働き方改革の推進でございます。

中小企業ですが、右上の図1のとおり、テレワーク実施率は、出社勤務へ戻す動きも見られる中で、4月以降は4割台を推移しております。

また、図2のとおり、観光・飲食業や建設業のほか運輸等の業界は、人材不足が深刻化をしております。

また、図3のとおり、「DXを担う人材が不足している」と回答する企業の割合が8割を超えております。

検討課題といたしましては、起業戦略としての活用や、柔軟な働き方の促進に向けたテレワークのさらなる導入・定着、人手不足業界の人材確保、デジタル人材をはじめ、東京の成長を支える産業人材のさらなる育成・確保を挙げております。

説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

【鶴飼座長】 どうもありがとうございました。

特に最初、前半のほうにありましたが、コロナの前に我々が考えていたことと、それからコロナの3年間で起きてきたこと、それにどう対応していったか。それから、コロナ後という、まだコロナにかかっている人もいっぱいいるので、後とは言えないかもしれないですけど、現在の状況等、この辺の変化をうまく、議論しやすいような形でまとめたのだと思います。

ちょっと時間がかかってしまいましたが、ここから意見交換に移りたいと思います。お一人4分程度ということでよろしくお願いたします。

會津委員からお願いしたいと思います。では、よろしくお願いたします。

【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いたします。

新型コロナウイルス感染症の5類移行から2か月が経過し、社会経済環境は「日常」が戻りつつありますが、先頃発表の日銀短観では、大企業の景気判断指数が改善する一方、中小企業の製造業では、依然として指数がマイナス（5ポイント）となっております。また、民間調査会社のデータでも、都内の倒産件数が9か月連続で前年同月を上回るなど、私ども中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は厳しい状況が続いております。

私どもの会員組合からは、「原材料の価格上昇分を価格転嫁しているものの、コスト上昇分を吸収するには至らず、収益は減少している」、「融資を受けても、返済資源に乏しく苦慮している、賃金を上げられる状況ではない」、また「人手不足のため、工場の稼働率を上げることができない」といった声や「適正な価格転嫁を受け入れてもらえるような環境づくりを求める」などの要望が寄せられております。

次に、今後の検討課題についてですが、ご説明がありましたとおり、各種データに基づいた現状分析がなされており、また、それを踏まえた、来年度予算要求等に関する基本的な考え方と、5つの戦略区分ごとの検討課題の設定も的確なものであると考えます。こうした基本認識のもと、私から3点、意見を申し上げます。

まず、DX、デジタル化の推進についてですが、私ども中小企業にとって生産性の向上は大きな課題であり、近年、DX、デジタル技術を活用した、業務プロセス改革による効率化や新製品・新サービスの開発等がますます重要となっております。これまでの東京都の様々な支援策により、DX、デジタル化も徐々に進展しておりますが、説明資料にもありますよ

うに、「必要性は認識しているものの取り組めていない」という事業者が多く、全体の進展度は十分とは言えない状況にあります。

中央会では、今年度も都の補助を頂き、会員組合等がデジタル技術を活用し、業界の活性化を進める6つのプロジェクトを支援して参ります。この事業における先行事例は、他の業界団体での活性化モデルとなっており、ひいては会員組合にとどまらず、都内中小企業のDX、デジタル化の推進にも資するものと考えております。こうしたことから、中小企業のDX、デジタル化を一層推進するためには、これまで以上の手厚い、かつ現場の実態に即したきめ細やかな支援が必要であると思えます。

次に、ものづくり人材の確保・育成についてです。東京のものづくり産業の維持・発展には、専門的な知識、高度な技能を持った人材を継続的に確保・育成していくことが必要不可欠です。しかしながら、生産年齢人口の減少に加え、若者のものづくり離れ、熟練技能者の高齢化等が急速に進んでおります。ものづくり人材の確保・育成は一朝一夕に解消することが困難であり、かつ時期を逸してしまうと回復が難しい喫緊の課題です。東京の産業を支える、ものづくり中小企業の維持、発展のため、継続的な人材の確保、育成支援策の充実が必要であると考えます。

最後になりますが、事業経営では、常に資金繰りが重要な課題となります。制度融資をはじめ、都独自の融資メニューやファンド手法などにより、資金調達手段の多様化を一層進め、コロナ禍や物価高騰などで傷んだ中小企業の経営をしっかりと下支えし、そして今後の発展に向けて支援していくことが重要であると思えます。

私からは以上です。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。

では、続きまして、大島委員。

【大島委員】 東京商工会議所の大島でございます。

6月22日に小池都知事、小林東商会頭とともに私も除幕式に参加させていただきましたが、事業転換と円滑な承継を支援する新たな拠点、ビジネスサポートデスク東京セントラルを設置いただき、感謝を申し上げます。

今日、私からは4点ほど意見を申し上げます。

1点目は、中小企業の事業再生についてです。

民間ゼロゼロ融資の返済が本格化する中、過剰債務を抱える企業に対する早期の経営改善支援が不可欠です。金融機関から経営が厳しい取引中小企業に対して相談窓口などの支援施策の周知徹底により、活用が促進されるよう取り組んでいただきたいと思います。

また、ゼロゼロ融資は信用保証制度を利用した制度融資であることから、東京信用保証協会にも金融機関と一緒にあって中小企業の支援に当たるよう、積極的な働きかけをお願いいたします。

2点目は、8ページに記載されている休廃業等への対応についてです。

後継者不在など事業承継に起因する休廃業のみならず、最近では資金繰りに起因した事

業継続が極めて厳しい企業に対する休廃業の支援も検討が必要です。廃業は、事業再生や事業再編などの支援スキームの全体像を事業者が把握した上で、傷が深くなる前に意思決定がなされることが望ましく、各種支援施策が行き届くよう周知を強化していただきたいと思いをします。

3点目は、8ページに記載されている価格転嫁についてです。

東商の調査でも、依然として価格交渉の協議すらできていない企業も一定数存在し、企業からも価格交渉の方法が分からないといった声が寄せられております。下請企業の価格交渉を後押しするため、具体的な支援として、個社支援・指導を強化していただきたいと思いをします。加えて、B to C事業者の円滑な価格転嫁に向けて、最終消費者向けの啓発活動も実施していただきたいと思いをします。

4点目は、10ページに記載されているスタートアップと中小企業のオープンイノベーションについてです。

スタートアップの中には、大企業との連携のみならず、中小企業を想定顧客として起業の課題解決やイノベーション創出に資するサービスを展開する企業も一定数存在します。東商では、東京都の運営するNEXs Tokyoにもご協力いただき、6月に中小企業とスタートアップのマッチングイベント、東商マッチングピッチを開催し、連携希望の中小企業81社が参加。大好評でした。東京都におかれましても、中小企業とスタートアップの協業に向けて、マッチング機会の提供からフォローアップまで一体となった支援を実施していただきたいと思いをします。

また、オープンイノベーションは段階を経て事業化につなげるもので、短期間での成果創出は難しいことから、事業化に向けた支援施策の創設に当たっては、複数年度での制度設計をご検討いただきたいと思いをします。

私からは以上です。

【鵜飼座長】 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。

このたび、当団体の理事長職を退任いたしましたけれども、この会議につきましても、5年前の会議発足のときから参加させていただいておりますので、総括もございしますが、何よりも思い入れがございます。引き続き委員を務めさせていただきますので、何とぞよろしくお願ひ申し上げます。

まず初めに、令和6年度に向けての考え方に商店街の活性化を通じて地域産業の振興を掲げていただきましたことにつきまして、心より御礼を申し上げます。ありがとうございます。

コロナで商店街も3年間大変な思いをいたしました。廃業や閉店で活動の担い手だった会員の減少も進みました。一方で、新しい日常へ商店街も対応していくという観点から、急速なデジタル化に戸惑いながらも、キャッシュレスや地域通貨の導入が進むなどプラスの

面もございました。そして今、円安、コスト高、エネルギー価格の上昇など、新たな経営の難局にも直面しておりますが、時代の変化に柔軟に対応し、東京都の支援策も有効に活用させていただき、活性化に取り組みたいと考えております。

それでは、戦略Ⅳにご提示いただいた点につきまして、1点だけ申し上げたいと思います。

商店街が抱える課題として、後継者不足の回答割合が従来よりも増えているとのご指摘がございました。最近では、商店街を運営する人材が足りない、役員の担い手がないという声が増えました。今年は、やっと3年または4年ぶりでイベントやお祭りの再開がされようとしています。しかし、今、イベントのアルバイトが全然集まりません。幾ら払ったら人が来るかというぐらいでございます。1,500円ぐらいでは来なくなりました。

【鈴木委員】 幾らだったんですか。

【桑島委員】 前は1,000円だったんですよ。

運営側が人員不足のため、以前の規模ではできない。予算はつけていただいても、結局それを消化することができないという状況でございます。会員の皆さんも、コロナで自粛を余儀なくされていた間に年齢を重ねてしまいました。この3年、4年の間に焼きそばを焼く人がいなくなっちゃった、そういう状況もでございます。イベントを本当に担うことが難しい。この空白は大変厳しいわけでございます。これまでと同じ働きができない状況でございます。

以前は、多くの商店街に青年部、それから女性部という組織がございました。活動の下支えを若手と女性が担ってくれておりました。女性部は高齢化でおかみさんたちの組織から引退される。店に従業員がいないので活動に参加できない。それから、これはいいか悪いかは別として、無報酬でございます。全く対価を求められる時代なのに無報酬ですので、店を放っておいてやるということに対して、家族がやっぱり反対するんですね。そういった点で後継者不足と若手の育成はずっと指摘されてきた課題です。

であればこそ、抜本的にといいますか、それこそ異次元の対策が必要だと考えております。例えば、地域の商店街の若手研修会の開催支援や、女性部、青年部の活動や取組への支援などがございます。コロナ5類への移行を契機に、これから夏のお祭りや大規模なイベントなど、地域の方々に元気を出してもらおう機会が増えております。

一般の消費者から見ると、イベントを熱望しております、イベントをやれば相当な人が集まることは事実でございます。ただ、担い手がないので、やっぱり治安の問題とかいろいろございますので、その点を考慮しながらやっていかなきゃならない。地域経済の盛り上げを担うという観点からも、若手育成についてのアイデアなど、東京都におかれましても一緒に考えていただきたいと思っております。引き続きのご支援をよろしくお願い申し上げます。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。まだ委員をやっていただけということで、安心いたしました。ぜひ若手の育成に頑張っていたいただきたいと思っております。

それでは、続きまして鈴木委員、お願いします。

【鈴木委員】 改めまして、こんにちは。環境ビジネスエージェンシーの鈴木でございます。よろしくお願いたします。マスクがない顔を初めて見る方を今日はたくさんいらっしゃって、私、気持ちいい感じでございます。

ご担当の皆様には、施策の振り返りと、それから来年度に向けた検討について、2019年から2022年の1ページ目ですか、大変よくまとまっていて分かりやすいなと思いつつ、当社もこの中で試行錯誤しながら経営してきたななんて感慨深い思いをしながら見ておりましたが、方向性というか、大枠、取組内容については、多分これでしっかりと網羅されているんだろうなと思っています。

私のほうからは、取組をさらに深化させるためにこんな小さな工夫があったらいいんじゃないかなみたいなお話を、自社の経験から3点ほどさせていただければなと思います。

1点目が、9ページ目にありますDXによる競争力強化と設備導入等への支援強化についてなんですけれども、当社が3年間の間、いち早く完全テレワークの体制に零細企業ながらも移したんです。

ただ、それによって今までのやり方が全く通じなくなってしまって、結局人不足のところはどうにもならないので、では人がいないという前提でもう一回事業構造を考え直す。要は業務のやり方を考え直しましょうというところで、完全に外に出すべきこと、それからDXで担えるものを切り分けて、大体バックオフィスがそういうことになっていくんですけれども、そのときに、いろいろな支援制度はいっぱいあるんです。

IT導入補助金とかを最終的には使ったんですけれども、これは国の制度ですけど、そのときに、設備に対しての資金的な支援みたいなものは実はほかにもたくさんあって、東京都でもいろいろとご支援してくださっているんですけれども、何が困ったかって、導入のプロセスをサポートしてくれる専門家がどこにいるのか全然分からないし、その情報が世の中になんていんですよ。

すごい時間をかけてやっと1社探して、今そこでやり取りというか、導入に向けてそこそこ走り始めてはいるんですけれども、実は設備じゃなくて導入まで助けてくれる、サポートしてくれる、でも、長期的にはきっと専門人材を入れなきゃいけないんですけど、絶対そこはなかなか見つからないので、せめてその間だけでも、専門的な知識だったり、サポートしてくれるような、もっとソフトな支援策というのが欲しいなと思いました。

それから、11ページ目ですね。今、桑島委員からのお話にかぶるところがあるのかもしれませんが、これも昨年度来からの繰り返しになってしまいますけれども、商店街の魅力を伝えるために本来イベントはあるべきで、だからこそ、仮にボランティアだとしても、自店の経営を一回お休みしてでもやるメリットが今まであったはずなんですよね。

そのメリットがなくなったからこそ、家族に反対されるとか、お金がなければ行く必要がないという話になっちゃうんだと思うんですけれども、その魅力とか、イベントの担い手そのもの、それから若手の育成にいずれはつながるのではないかなというところで、案外他地域、自分の地域外の若者で、商店街の振興策とか地域振興策に興味があったり、結構今の

学生さんがそういう専攻をされている方々も増えてきていますので、そういう人たちを呼び込むような仕組み、もしくはマッチングの仕組みでもいいんじゃないかなと思うんです。

やっぱり先ほどのDXの過渡期の専門家がどこにいるのか分からないというのと同じように、そういうことに興味がある若者がどこにいて、どういうアプローチができるのか。多分そういう情報が世の中にはないので、そういうことを少し支援策の中で工夫していただければなと思いました。

それから、12ページ目、テレワークの定着という話が先ほど来出ていましたけれども、運用においてうちも課題を抱えています。というのが、全員テレワークだったから気づかなかったこともいっぱいあるわけですよ。本来、職務的に絶対これは在宅じゃできないなというところもあります。それはコロナ禍でもずっと言われていたことかもしれませんけれども、社会が、アフターコロナになってからみんなが出てこなきゃいけない日というのが生まれてきちゃったわけですよ。

そうすると、この職務は絶対に出てこなきゃできないなというのを実感する機会が自分自身も増えてしまっているということと、あとは人。在宅でも完璧にやれる人と、誰かに見てもらってこなきゃできない人材はやっぱりいるわけですよ。自社内の話でお恥ずかしいんですけどね。すごく自分自身が試行錯誤している中で、うまくいっているところもあるという話はよく聞くんです。

とするならば、そういうテレワークの定着がうまくいっているようなモデルケースみたいな情報をヒント集でもいいので事例として出していただけると、それを模倣してでもうまく定着させたいなと思っておりますので、そういうちょっとした工夫をもうちょっと深掘りして、これを深化させていただきたいなと思いました。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

では、続きまして諏訪委員。

【諏訪委員】 ありがとうございます。ダイヤ精機の諏訪でございます。よろしくお願いたします。

今回、現状分析をきちんとされ、課題が明確化された資料をおまとめいただき、ありがとうございました。やはりコロナ禍で落ち込んだ業績やその間に抱えた債務、昨今のエネルギー価格の高騰、物価高騰、円安、企業を取り巻く環境は目まぐるしく変化しており、今までのビジネスモデルでは対応できない企業も数多く出てきています。

また、中小企業と言っても多種多様であり、規模も雇用形態も様々であるため、それぞれの企業の内部環境、そして景気動向、技術革新、業界環境の変化、法律の規制といった外部環境と照らし合わせて分析していかなければならないと思っています。これらを踏まえて、委員の皆様もお話しされたんですけども、3点申し述べたいと思います。

価格転嫁についてなんですけれども、やはり進まないという声をよく聞きます。なので、取引価格適正化に向けたガイドラインの徹底周知と、先ほど申し上げました内部環境と外

部環境の分析から自社の強みを知ることから始まり、他業種への参入や新技術に対する対応力強化が必要であると思いますので、その支援をぜひお願いしたいと思います。

2点目なんですけれども、人材確保において、国においてリカレント教育の強化によって、マクロでの労働移動の推進を進めていくということが挙げられています。ですので、中小企業は今後さらに人材確保が厳しくなっていくということが予想されます。ですので、中小企業の魅力を定性的に表現できる仕組みや、また、現在の若者はSNS等を通じて就職活動などをしておりますので、SNS等を活用した採用方法の事例等を挙げていただくと、やはり参考になる企業が増えると思います。

3点目ですが、倒産件数が増え始めている中、資料にもございますけれども、やはり起業支援や事業承継支援を行っていかねば、事業数が減少する一方になってしまいますので、やはり学生へのキャリア教育が必要だと思っております。今までは履歴書を汚すことがよしとされておりましたが、今後はキャリアとして認めていく時代となっていくと思います。キャリアをどのように形成していけばいいのか、学生のうちから学ぶ必要があると思っております。やはりキャリアを学ぶ上で、大企業や中小企業の創業者や後継者などの様々な人たちの講義、こういった時間を設けるべきだというふうに考えております。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

今、マイクがうまく動かなかったけど、デジタル機器ってこういうものだと。そこを鈴木さんが機転を利かせていただきまして、ありがとうございます。

では、続きまして田路委員。

【田路委員】 法政大学の田路則子です。よろしくお願いします。

私は、スタートアップのエコシステムのところをお話ししたいと思います。いろいろ数字をまとめていただき、ありがとうございました。

女性の起業が増えているとか、そういうところが出ていたと思うんですけど、これは世の中の的に女性起業家とか、英語で言うとFemale entrepreneurshipという学問の領域もあるんですけど、基本女性はやっぱり起業の型が2つあって、1つは生計主導型(Necessity driven)ですね。もう一個が機会主導型(Opportunity driven)と言われるんですけども、前者をイメージする方が多いんですが、後者の機会主導型で取り組む方もすごく多いです。

そういう方は、男女に差はないんだからというふうにおっしゃるので、そろそろそれを分けて考えるというか、後者の場合は男性と同じなので、特に何も考えなくていいのかなと思います。一番典型的な方は、DeNAの南場智子さんであると思います。ご本人も、男女に差はないですと。特別に扱わないでくださいとおっしゃっているので、そうであるんだなと思いますね。

それで、去年、「スタートアップ創出元年」と首相がおっしゃってから起業家教育がすごく進んでいます。諏訪委員もおっしゃったように、いろいろ転職をしていくという中で、キャリアを汚すとかという意味ではなく、いろんな意味でダイバーシティ、キャリアは変化する

と思いますので、起業するのではなくても、スタートアップに就職するとか、中小企業に転職するとか、そういうことがどんどん出ていくのであろうなと思いますので、いろんな選択肢があるよということをもっと都も強調していただけたら、既にしていただいているのかなと思います。

その今年のすごくいい例が、Tokyo Startup Gatewayですね。400字で学生たちが申し込んで、いろいろ教えてもらえる。400字からだんだん事業化しませんかというような動きがあって、コロナも終わりましたし、うちの学生も申し込んだと言っていますし、こういう試みを続けていただけたらなと思います。

やりましょうというのは簡単なんですけれども、実際会社をつくってしまうといろんな困難がありますよね。これは何歳の人がつくっても同じことが起きます。そのときに、若い人へのヘルプデスクをつくっていただきたいなと思っていて、ヘルプデスクはあるみたいですが、そのメニューが、どう言うんでしょう、はっきり申し上げて悪い人が若い人に近づいていくということがすごくあるんです。いわゆる悪徳投資家。

200万円、100万円で7割シェアを取るとかが本当にあるので、これは7～8年前からあることは私も知っているのですが、誰が悪いかというのは実は業界内で分かっているんですが、そういうのは書けないじゃないですか。書くわけにはいかないけれども、そういうものを把握しておいて、学生や若い人が相談してきたときに、その甘いささやきは誰ですかと。ちょっとその人は考えたほうがいいんじゃないかな、調べたほうがいいんじゃないかなみたいなヘルプデスクを本当につくっていただきたいなと。

これは、そのうちもっと社会的問題になると思います。結構私は相談を受けます。この人を知っていますかと。知人の娘が支援されているみたいなんですけど、とてもブラックだと思えますとかというのは本当にあるので、そろそろその辺を助けていただきたいなと思っています。あと、インターネットのビジネスは若い子がやっても係争関係は起きますので、その辺もサポートしていただけたらありがたいなと思います。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

それでは、田村委員。

【田村委員】 日本ベンチャー学会の田村でございます。よろしくお願いいたします。

先ほどから出ております東京都中小企業振興ビジョンの施策を事務局が主な取組を振り返って2019年から年度ごとにまとめていただいて、私自身も振り返って、どんなものが実際起きていたのか、先ほど座長からお話がありましたように、コロナ前とウィズコロナによって大きな施策の変動もあったのだなということを改めて見ながら、まさにAIとか、IoTの導入からDX等の技術革新の変化、それから働き方改革、成長への支援、人材の確保とか育成等の一つの流れが、それを踏まえた上で今年度の検討課題とか基本的な施策が書かれていたのが結構分かりやすく、それがこのまま進まれることを期待しております。まずこれが最初です。

私としては、3点ほど具体的に触れさせていただきたいと思います。

まずスライド4におきまして、中小企業を取り巻く環境は本当に絶えず変化している中で、私の周りの経営者の方たちも、とにかく賃金の値上げというものを実際にやらなきゃいけないというか、やろうということで、働く方のモチベーションを上げる意味で本当にいろんな工夫をなさっていると。

その中で、このたび、東京都のほうで躍進的な事業推進のための設備投資の支援事業を今度の予算でつくっていただいたと思うんですが、これはまだできたばかりなのかもしれませんが、これに全く合う方は非常に有意義な事業だと思いますので、ぜひもっと分かりやすく伝えて、使いやすいもののように工夫していただけたらと思います。

2点目が、スライド9に中小企業の成長戦略の推進において検討課題に挙がっております、先ほど田路委員も触れておりました女性経営者のより活躍しやすい環境づくりということが明記されていたり、さらに、スライド10の起業エコシステムの創出のところでも、女性が起業に挑戦して、その後スケールアップできるような環境の整備などが指摘されておりますが、これはまさにそのとおりで、これをどうしていこうかというのが今課題なのかなというふうに捉えております。

そこで、既に東京都様が開催されております女性ベンチャーの成長促進事業がございませう。これは起業を目指す女性たちにはかなり話題になっているんですが、これをもっと広げるとともに、プログラムは充実しているんですけども、さらに環境に沿った充実したプログラムに変換させていただきたいと同時に、卒業生のネットワークの構築なんかも今後重要になってくるのではないかなと思います。

それと同時に、やはり東京都様が主催していらっしゃいます、起業を考える方、または既に起業を考えている女性たちにとってとても有益な大会であります東京女性経営者アワードがございませうが、例えばこちらに向けてスケールアップして支援した女性のロールモデルがここで発表されたりとか、その女性たちがグローバルな展開をするというようなロールモデルがここで生まれてくると、よりインパクトが出てくるのかなと。

と同時に、先ほどインターンシップの話があったと思うんですが、女性の高校生とかも、インターンシップで女性経営者のところに向かう一つの方法みたいなものをつくってもいいんじゃないかなと日頃思っておりました。いずれにしても、業種とか業態、成長の度合いによっても支援を望むプログラムは全く違いますので、それをきめ細かく工夫していただけたらと思っております。

最後に、スライド3にございませうとおり、2019年に中小企業の振興ビジョンを策定後、コロナや国際紛争などで様々な社会とか経済情勢の変化、動きがあったかと思ひます。こうした中で、「GX」や「DX」といった言葉や「スタートアップ」という言葉が浸透してきたのもここ数年だったと思ひます。

前回、2月の会議の中で、鶴飼座長がビジョンにおける文言のアップデートをご提案いただいたかと思ひますけれども、今回は事務局側で具体的に論点をまとめていただきました

ので、そうした社会経済の新たな動きも反映した形でビジョンにリバイスをかけてみてはいかがと考えておりますので、事務局としてご検討いただけたらとお願いしたいと思いません。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございました。

それでは、藤元委員。

【藤元委員】 こんにちは。平田精機の藤元です。私も、女性経営者15年目の藤元です。

今、皆さんの女性経営者というお話を聞いていて、自分も社長になったときはすごく心細くて、すごくお世話になった女性の社長の方がいました。今は、もしこれから女性で社長になるという方がいたら、自分は幾らでもお世話したいということ周りに人には伝えてあるんですけども、ここで参加している女性の方たちを見ていると、すごく皆さん、男性の方から見るともしかして頼もしいというか、すごいなと思っているのかなというような気持ちがあります。

それでは、私の言いたいことを言います。いつも機械の導入を考えると、私は、この人にやってもらいたいと思える社員がいることが決め手です。人が機械を有効に生かすことにより、最高のパフォーマンスができると考えています。東京都の機械装置の助成金に背中を押してもらい、人手不足は東京都商工会連合会に相談に乗ってもらっています。本当に助かります。今後も助成金と人手不足対策は続けていただきたいと思っております。

生産性の向上が目標の1つでしたが、今、限界はあるなというふうを感じているところです。そこで、新たな展開としては、多摩地域でもスタートアップのものづくりなどで賛同しますというようなことができれば、ぜひ参加させていただきたいと思っております。今のお客様がずっとお客様でいてくれるように努めることを土台として、新たな技術、新たな得意先との出会いのために努力して、今後の関係を築いていきたいと私は考えています。

実は、マッチングや展示会には行きたい気持ちがすごくあるんですけど、同じ東京なんですけど、やはりこの場所に来るのも実は私は2時間ぐらいかかってしまうんです。そして、国際展示場——ビッグサイトですけど、やはり2時間半とか3時間ぐらいかかっちゃうんです。正直、遠いんです。私の会社から近い、できることなら多摩地域での開催をもっともっと増やしていただけると、参加できるかなとちょっと思っているんです。

また、あらゆる仕事はつながっており、建築関係やドライバーさんの問題も取り上げていただきたいと思っております。そちらの人手不足の問題が現在、弊社の電気設備工事の遅れを招き、そして、ドライバーさんの不足によって、短納期品を宅急便に頼むことができずに自分のところの社員が持っていくなど、非常に今、納期の面に影響が出てきております。これが今の現状です。

以上です。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。

続きまして、細貝委員。

【細貝委員】 株式会社マテリアルの細貝です。大田区で製造業をやっています。

人材不足というのは、創業したのが31年前ですけれども、人を採るのって中小企業は大変だなという悩ましいことがずっと起きていまして、時給1,500円という話を先ほどお伺いしましたけれども、これは当たり前の水準になっていて、最近、社員のヒアリングをしたら、「どうせこの会社にも、年収1,000万行くか行かないかでしょう」ぐらいなことを軽く言われるようになりまして、センサー会社の大会社さんと比べられることが結構あるようになってきたんです。

そんな中で、給料だけで引き止めておけるかどうかということにはちょっと分からないところがありますけれども、今、材料の価格というのが非常に上がっていて、価格転嫁という言葉があるじゃないですか。ここでなんですけれども、正直、素材自体が上がっていきます。電気代も上がっていきます。その他もろもろいろんな資材が上がっていきながら、部品に転嫁するということをお客様に伝える細分化した資料を出すことができる企業がどれだけあるんだろうなと思うんですね。

そこで、一番怖いのは、価格転嫁をしたつもりで中途半端でやりました、上げ切れません。その中で、今度は資材が落ちてきたときに、これだけ上げたよねと下げられたときには、実は上げ切れていなくて下げなければいけないという環境があることの恐怖を少し考えていかなきゃいけないのかなと思います。ですから、上がるときに上げていただけなかったから、このときに価格を下げてくださいと言われても下げられないんですというのは、今度は逆に数値化して大手企業は出してくると思いますので、こういったところは中小企業は気をつけなきゃいけないのかなという恐怖心があるというところでもあります。

そんな中で、価格転嫁もできず、人件費を高騰させていかなければいけないという環境の中で、どういう施策をしていかなければいけないのかということがまず1つ。やはり24時間フルに使って工場を稼働させ、できるだけ人を使わずに無人化をしていくことは非常に大事だと思います。ただ、ある補助金の中ではロボットアームを入れないと補助金を使えないよとか、そういうことを言われるんですが、実は生産性向上に対しての投資をすることが一番大事なことだと思いますので、パレットチェンジャーというものだって実は24時間動く機械の中に入っていきますので、こういったものの補助金の強化などもお願いしたいなと思います。

ただ、もっと環境的につらいところは、私も大田区で32年工場をやっているんですけども、工業地域に全て工場があるんですが、右も左も億ションになってしましまして、土地の価格も、角にいい土地が250坪空いたから工場を建てようかなと思ったんですけども、坪単価280万円とか言われまして、8億円も出して土地を買うのは大変だなという。

そういう環境の中になると、逆に、ものづくりというものが大田区に残るべきなのかなということちょっと考えるところでもあります。やはり土地を売却して別の地方でやる方がいいのかなんていうことも考えるんですけども、実際には情報が集まってくるのが非常に東京は多いです。

お客様は、スピード重視の高精度のものを短納期でやっていただきたいというニーズが結構ありますし、また、機密情報があるものについては守秘義務というものがありますから、いきなり相見積もりを取って別の会社に出そうなんていう品物も実は多いわけではないんですね。ですから、こういったところのチャンスを生かしたいんですが、実際に工業地域にマンションが建ってしまいますと、夜中に60ホン以上も出してしまうと行政が動いてくるということになりますから、当然我々は音を出していないんですけども、59ホンでも苦情が出るというところがございますので、こういった工業地域にどんどんマンションが建ってしまうのは、工業がどんどん廃れていく一つの要因なのかなと思います。

ただ、一方でなんですけど、それだけ羽田空港のおかげで時価が上がりましたので、こういったときに1つ売却して運転資金にするメリットもあるのかなというふうに思います。いい面と悪い面がありますから、こういったところで事業内容についてどちらを選ぶかということも選択肢の1つになるのかなとは思っています。

一番我々がやらなければいけないのは、仕事を取らなければいけないというところになりますので、海外展開の支援ということを非常に皆さん掲げておられますけれども、大田区には中小企業の1人から3人までの会社が1,500社ぐらいあるんですね。総体で3,000社ほどあるんですけども、その会社が海外に出て仕事をするということとはできないと思うんです。

ですけども、すごく勝手な話なのかもしれませんが、東京都庁の中で全ての中小企業の商社になっていただくようなことができれば、我々は、法務とか契約というものは非常に疎い業種の人たちだと思うんですね。ですから、顧問弁護士を抱えている会社が幾らあるのかというと、ほとんど数社しかないと思います。こういったところで、逆に、海外との間に入っていただくようなスーパーものづくり商社が実は株式会社東京都であって、そこに例えばオファーが来たときに日本語文に変えていただきながら、どこの会社でも世界に物を届けられるよという世界があると非常にありがたい世界で、これは完全なわがままな話ですけども、やって意味がないわけではないかなというふうにも思います。

もう1つ、大田区に工場を残したいなというところでは、実は50年も60年もたっている建物で工場をやっている会社がありますが、そういう会社が引っ越しをして建て替えるということが出来るスペースが全く東京にはありません。ですので、余っている土地があるのであれば、当然イニシャルはかかるとは思いますけれども、工場移転先のために、何とか建て替えのために、100坪、200坪ぐらいの工場が引っ越せるような場所を用意していただけないかなというのがあります。

というのは、土地を新しく買って建て替えるというのは二重にお金がかかりますので、今あるものをどう平米数を生かしていくかということも、工場の仲間に聞くと、それもヤードを増やすための1つの案ではないのかなということをよく聞きますので、要望ばかりで申し訳ないんですが、夢のような話ばかりですみません。せっかく発言するチャンスがあるので、言わせていただきました。

以上です。

【鶴飼座長】 どうもありがとうございました。

では、村越委員。

【村越委員】 東京都商工会連合会の村越でございます。

毎回言っているんですが、東京都商工会連合会は島嶼部まで含めて27の商工会がございまして、約3万弱の会員がいらっしゃいます。それぞれの商工会地域の自治体があるわけですが、大体企業の50%ぐらいの加入率ですので、まだその倍ぐらいの方々が商工業を、小規模零細企業なんですけど、やっといういらっしゃるのかなと思うんですね。

何でこんなことを言うかと申しますと、今、喫緊の一番の問題だと私どもが考えていることは、給与の問題なんです。今年発表された資料ですと、大企業ベースで4%弱ですか、3.85%、中小企業でも3.35%とかという数字が出ていますが、大企業さんのほうはともかく、中小企業は実態もそうなっているのかなというのがまず危惧するところでございまして、それにしても3%と4%ぐらいの差があった。

そういう中で、これは今年だけじゃないわけですよ。これから先ずっとそういう調子で上がっていかないと、少なくとも20年間取り残されたギャップというのは収まらないわけですので、それをやっていく。我々小規模零細企業の皆さんがそういうことができるのかなというのが一番の危惧なんです。それができないと、給与は上がらないし、購買力は下がるわけで、そのことがまず抜本的なことなんじゃないかなというふうに私どもは思っております。

商工会としてどういうことができるだろうかというのは今一生懸命考えているところでございまして、この辺りを東京都、あるいは国の皆さんとご支援をいただきながら突き詰めていく必要が今あるんじゃないかなというふうに思う次第であります。

先ほどの細貝委員のお話で、僕は本当に目からうろこが落ちたような気がするんですが、東京都が商社になって、小規模のものづくり企業を世界的に売り込む商社になったらいいんじゃないかというお話なんですけど、すごいなと思うんですね。喜んで出資をしたいと思えますので、半分ぐらい民間で、半分ぐらい東京都というのがあってもいいんじゃないかなと思います。

それから、先ほど藤元委員がおっしゃった多摩地域からここへ出てくるのは大変ねという話があるんですね。私は小金井市に住んでおりますけれども、いまだに「今日、東京へ行く」と言うんですね。これは島根県の人でもそう言うし、熊本の人でもそう言うんですが、そういう地域であることは確かです。でありながら、非常に住環境に恵まれたり、インフラはしっかりつくっていただいているので、こんないいところはないなと私は思っていますが、もうちょっとビビットな企業ができるといいなということで、ぜひひとつ多摩地域の――多摩地域とは言わないんですけど、大田区の方々でもいいんですが、一緒になってそういうお話合いができるようなことができればというふうに思っております。

それから、桑島さんからお話があった、なかなかイベントをやるのも大変だよとかそうい

うことなのですが、そのとおりだと思ひまして、私、小金井市の商工会会長というのを8年ぐらい続けたんですね。その中でそういう問題は昔からあって、スタッフが足りないよ、あるいはやりたいことはあるんだけどできないよというのがいっぱいあったんですが、これってセクショナリズムがあるんじゃないかなと思ったんですね。

例えば、商工会の青年部の会員さんと青年会議所の皆さんは、私が商工会長になったときは、「あいつらは……」というので敵対していたんですね。それから、農協（JA）さんの若手の方ともうまくいかない。小さな町の中でそういうまちづくりのために一生懸命やる人の団体が幾つもありながら、それが一緒になってやっていけない。

これは大きな問題だろうと思ひまして、少なくとも商工会から直していこうということで、商工会の青年部が絡んでやるイベントは、全てJAでありますとか、青年会議所でありますとか、そういうところへ声をかけろということを行いました。4～5年たったら、自然に農業をやっている方が商工会の青年部の役員になったり、青年会議所の連中が商工会の青年部に入ってきたりというようなことで、今は非常にうまく融合しているんですね。そうすると、結構2倍3倍の力が出てくるようなところがありまして、少ない人数になっちゃうのはしょうがないわけですから、そういうようなこともあるかなというふうに思っております。

最初に戻りますが、賃金を何とかしないとイケないなというふうに思っていますので、ぜひひとついいお知恵を皆様から拝借したいなと思ひます。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。

では、森委員。

【森委員】 連合の森でございます。よろしくお願ひいたします。

現状を踏まえたということで、今後の検討課題ということでまとめていただいた内容については、非常によく分かる内容になっておりますので、ぜひこの後の具体化をお願いしたいというふうに思っております。

私のほうから、今しがた村越委員のほうからもありましたように、賃金であったり、それから価格転嫁といったところについて述べさせていただければと思ひます。

今年の春闘では、30年ぶりともなる歴史的な賃上げが行われました。とはいっても、この程度といった結果だったかもしれませんけれども、村越委員のほうからもありましたように、中小のほうできちっと賃上げがなされているのかというと、やはり置いていかれている状況だと思っているわけでありまして。

ですから、中小企業の賃上げの動きは一部にとどまっているだろうという認識でありまして、今後、来年に向けてということがやはり懸念されるわけですがけれども、中小企業全てに賃上げの流れをつくっていくということが喫緊の課題だろうと思っております。

そして、中小企業の給料を上げるためには、経営基盤の強化であったり、生産性の向上が重要なわけですがけれども、連合としては、その成果を取引価格に反映させるということ。いわゆる価格転嫁と、それからサプライチェーン全体での取引の適正化のための施策の強化

が大事だろうと考えておりますので、この点について、先ほども申し上げましたけれども、東京都のほうにもご協力いただきたいというふうに思っております。

1つには、世の中的にも長期にわたってデフレマインドが蔓延しているということがまだ払拭できていないという状況で、なかなかそれが価格転嫁できないというところにも及んでいるんじゃないかと思っておりますので、むしろ生産性は向上したんだけど、いいものを安く売るんだというふうなマインドがあるんじゃないかと思っておりますので、この辺りについてはある程度具体的な対策を打たないと改善していかないかなと思っております。

昨年末に行われた帝国データバンクの調査でも、価格転嫁については価格転嫁率として39.9%。ですから、コストが100円上昇した場合に40円程度ぐらしか価格転嫁できていないんだというふうに答えているところだったわけです。こういったことに対して、連合でも昨年12月に全国の知事会のほうへ、価格転嫁の円滑化などによる取引適正化を進めて、中小企業が賃上げを可能とする環境整備の一層の推進ということを要請しているわけですが、具体的には、パートナーシップ交渉宣言の宣言企業等に都道府県の提携融資や補助金の審査における優遇措置などのインセンティブの付与を行ったりということをお願いしております。

それからもう1つ、どういうふうにやっていくかというのはあると思うんですけども、公労使一体となって、経済団体、都道府県、政府、労働団体、金融機関などが連携した取組を展開できるような何かしらの枠組みと申しますか、会議体的なものが必要なのではないかというふうにも考えております。そんな簡単に価格転嫁できないよといったこと、それに伴って賃上げもなかなか難しいといったことは、そういった形で包括的に解決していく必要があるのではないかと申しております。

連合東京でも同様の取組をやっているんですけども、先般、都のほうにも、先ほど申し上げましたパートナーシップ宣言の関係、それから、これまでもありますけれども、しわ寄せ防止のための関係法令の周知徹底であったり、総合対策、中小企業等への学習支援策の周知とか利用拡大といったこと、それから働き方改革を阻害する取引慣行の是正の強化を要請したところであります。

都におかれましては、これまでも下請取引の適正化を図るために、下請センター東京の取引適正化相談員による発注・受注双方の企業巡回等をやっていただいておりますし、それから、中小企業庁と連携しての発注側の主要業界団体で構成する協議会の開催、それから下請取引に係る相談や苦情・紛争の調停、資料にもありましたけれども、ADR、裁判外紛争手続等を実施していただいていると思います。この辺りに関しては心より感謝申し上げる次第であります。

今後については、都が中小企業の経営基盤の強化と生産性の向上、そして中小企業で働く皆さんの処遇改善のために、労務費を含む価格転嫁、それとサプライチェーン全体での取引の適正化のための施策をより強力に推進されることを期待いたしますし、また、連合として

も、ただ要求しているだけでは答えは出てきませんので、引き続きより具体的な対策について意見交換等をさせていただければと考えております。

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。

では、山本先生。

【山本委員】 山本です。すみません。今日、初めて私、遅刻してしまいました。久しぶりに新宿から走って汗まみれになって、水を3杯飲んでしまいました。少し動揺しています。ということで、4分ほどしゃべらせていただきます。

やっぱりいろいろ今先生方がおっしゃられた課題はあるにせよ、足元では経済活動の再開というのが雄々しく進んでいるなというのが私を感じているところです。実際、私もすごく出張があって、今日もちょっと遅れてしまったのは、言い訳なんですけれども、会議とかいろいろあって、出張へ行ったりとか。最近はずごく、私なんかで恐縮なんですけど、中小企業様向けの対面での講演、委員会もすごくいろいろいただいています、本当に再活性化が進んでいるんだなというふうに思います。

そんな中、1つ、7月16日に、宣伝じゃないんですけど、東京たま未来メッセのフェアがあって、八王子にできたんですね。私は知らなかったんですけど、2022年10月4日にできたんですけども、そのパネルディスカッションをやることになって、もしよろしければ皆様ご参加いただければありがたいなと思います。ちょっと宣伝もあります。

東京たま未来メッセは、恐らくご存じの方はあまりいらっしゃらないんじゃないかなと思うんですが、2021年の多摩地域の企業、団体の連携を促すイノベーションエコシステムの構築の中でできているんですよ、大きな展示場が。これ、すごいなと。そこで私はフェアをさせていただくんですが、ぜひいらしていただければなと思います。

先ほど委員のお話でビジネスサポートデスクみたいな話があったように、恐らくこの5年間のそういった施策の中でいろんな施設みたいなものができたり、あるいはプロジェクトが進んでいたりする現実があるんですね。ところが、それを我々が把握しているかということ、なかなか把握していない部分がある。先ほど言った経済活動の再活性化、そして今、極めて対面での会議が増えているとなると、我々はそういうところで有識者会議をやってもいいんじゃないかと思うんですね。

思い起こすと、2019年2月、こちらのビジョンができたとき、旧前田家の本邸洋館でやっているんですよ。2020年6月26日、ガレージスマダに行っているんです。豊島区の区民センター、当時はコロナだったので、いろんな意見交換をしてということをやっていました。我々自身もアクティブになってもいいんじゃないか。

もちろん、東京都庁の中でいろんな意見交換をすることは大変有意義なことだと思います。一方で、我々が外に出て行って、例えばそういった東京たま未来メッセみたいなところで、一つ我々が現地を見ることにもなるし、そして情報発信することにもなる。先ほど、まさに藤元委員や村越委員がおっしゃった多摩でのこういった施設みたいなものを知る機会

にもなる。そういうことってとても重要なんじゃないかと思います。

実は、思い起こせばそういうことをやってきた歴史があると思います。今、5年間の間に、そういった施設だったり何だだったりができている。そういう段階に入っているのだから、そして経済の再活性化、再稼働、再開ということを考えると、我々自身がやっぱりもっとアクティブになってもいいのではないかなと思います。先ほど鵜飼座長もおっしゃられたように、DXもあるけれども、やっぱりレトロな部分もとても重要。では、我々のレトロって何なのかというと、やはり現場主義、現地を見ること。そして、その中から課題と未来の方向性を発見していくことではないかと思います。

ということで、ちょうど4分なんですけれども、私としては、皆様のご都合のよい、本当に無理のない範囲で外に出て有識者会議をやってみるということを提案したいなと思います。

以上です。

【鵜飼座長】 どうもありがとうございます。この件については後でちょっと……。

では、最後に和田委員。

【和田委員】 株式会社タスカジの和田です。

私のほうからは、戦略Ⅲの起業エコシステムの創出を中心に3点ほどお話しさせていただきたいと思うんですが、その前に、今回の資料の中に主な取組の振り返りと、それから企業エコシステムの創出のところでは、東京都のスタートアップ戦略の説明を追加いただきまして、ありがとうございます。やはりこういった大きな流れとか戦略みたいなところに則った施策とか課題検討をしていかなければならぬと思いますので、都度小さくてもいいの載せていただけると、ここを確認しながら議論できてよいかと思っております。

まず、3つのうちの1つ目なんですけれども、オープンイノベーションというのが課題に挙がっていたかなと思います。スタートアップと中小企業等のオープンイノベーションによる社会課題の解決というところが出ていたかなと思います。こちらについては、実は弊社も今オープンイノベーションを促進するのを頑張っているところです。

なぜ家事代行のマッチングプラットフォームがそういうことをやっているかといいますと、プラットフォームの中にいろんな生活者の方の情報だとか、家事の知見みたいなものをデジタル化したものだったり、まだデジタル化できていないけれども、そういう知見を持った人材みたいなものがたくさんたまってきていて、これを社会に還元する方法を模索していて、それを様々な中小企業とか、大企業も含め、ほかの業界の会社と一緒に新たな価値づくりができないかということで、自社としてもオープンイノベーションを進めているという段階です。

いつも難しいなと思うのが、やはり自由に何でも発想していいですよと言われるとなかなか難しく、ここに成功事例だとか、こういうコツがありますよみたいな事例があると大変ありがたいなと思います。既にもしかしたらまとまったものがあるかもしれないですけど、そういったところをプッシュしていただけると、物事が非常にスムーズに進んでいくか

なという印象を持っております。

もう一つ、1粒で2度おいしいというのが重要なと思っております、スタートアップって、どちらかという、DXのノウハウを持っている会社が非常に多いと思います。我々も、結構IT化だとかDXとかというのをビジネスとして進めている中で、中小企業の会社と一緒にオープンイノベーションを進める中で、私たちのDXのノウハウをもう少し移転させると、先方の会社も売上げをこうやって上げられる方法がありそうなのになとか、そういったところが非常にたくさん見えてくる部分があります。

こういったDXのノウハウをオープンイノベーションを進めるプロジェクトの中にきちんと織り込んで、DX人材の育成につなげていくとか、そういった知見の移転みたいなものも並行して進められるようなオープンイノベーションのやり方というものが体系立てられれば、より東京都全体が経済活性化していくのではないかなというふうに結構印象的に思ったのがありますので、そういった施策もぜひオープンイノベーションの中に組み込んでいただけたらなと思えました。

2点目に行きます。検討課題の1番目の女性の起業に関してです。実は、私自身も女性の起業の当事者だったという立場もありますし、あと、そういう立場だったので、起業の話をしてほしいということで、今まで100回以上女性の起業について講演をしてきています。これから起業したいんだという方とたくさんお話しした経験を持っているんですけども、皆さん様々な課題があって、なかなか起業に踏み切れないみたいな話がたくさん聞かれました。

ここは解像度高く情報を皆さんにシェアできるといい施策につながっていくんじゃないかなと思ったので、ちょっと私が聞いた中で大きな課題だなと思ったところをシェアしたいと思います。

まず1つ目ですが、会社を立ち上げようと思ったときに家族の反対、男性のパートナー、旦那さんの反対みたいなものがあったり、あと家事・育児を完璧にしてくれるんだったら、残った時間で起業してもいいよというような、自由な時間が全然持たなくて起業が進められないという問題を皆さん持っています。ここは、パートナーシップとか、あと女性の社会進出という問題と全く一緒の話なんですけれども、そういった問題を抱えていて、なかなか進まないという話をたくさん聞きました。

2つ目、自由になる起業資金を持っていないというケースもたくさんありました。独身のときに持っていた自分の資産は家計に突っ込んでしまってなくなってしまっている。家計の今たまっているお金は旦那さんが主に稼いできたお金なので自由には使えない。自分で使えるお金は1~2万円しかないのだから全然起業資金にできないという、現時点では女性特有の問題があたりします。ここで100万円、200万円あるだけで大分できることが増えると思うので、そういった自由になる資金をどう持つことができるかというのもポイントになってくるかなと思います。

3つ目、起業してからもいろいろ課題があるわけなんです、経営資源として、人・物・

金という有名なものがありますが、その中で、女性は金だけがなぜか獲得しづらいという課題があります。金融機関との関係性がちょっと築きにくいな、難しいなと思うことがあります。

特に金融業界で働いている人たちは男性が多いということで、事業を評価するときに女性向けのサービスに関して理解がしづらいということで、投資だとか貸付けみたいなことを行うときにリスクが高いと判断されがちだったりですとか、様々な要因がありますけれども、女性はお金のリソースにリーチしづらいということがあって、なかなかスケールと結びつかないという問題があります。ここも並行して解決していかなければならないと思っております。

4つ目、マイノリティになりますので、やはり情報にリーチしづらいという問題もあります。これは、東京都のA P T Womenといったような起業支援プログラムが何個かありますので、そういったところにうまく入ることができれば、女性起業家たちのコミュニティに入れて、様々な良質な情報にリーチすることができるという構造は今出来上がっていると思うので、どれだけ多くの人をそこに参画させられるかというところが勝負になるかなと思っております。

この4つが私を感じている課題になります。長くなって、すみません。

あと、3つ目についてちょっとお話しさせていただきたいと思うんですが、こちらは、1つ前のページに行きまして、戦略Ⅱのほうのヘルスケア・介護市場が今拡大して成長しているので、その参入の後押しという件についてです。

我々は、家事代行のサービスを提供しているという関係で、シニア向けに家事サービスを提供してほしいというニーズに結構直面することが多いです。これは、介護まで行っていないんだけど、見守りサービスの代わりとして家事代行を利用したいというようなニーズだったり、介護保険のポイントを全部使い果たしているので、追加で自費で使いたいみたいなニーズがあります。

ここは、ものすごく介護保険の枠組み外での家事代行の利用ということだとか、介護の支援サービスのニーズは非常にたくさんあるんですけども、ちょっと難しいのが、介護保険制度という枠組みがあまりにも大き過ぎて、介護のマーケットに参入しようとする、どうしても介護保険制度の枠組みに入っていないと仕組みに乗りづらいみたいなどころがあるんですね。

例えば、自治体と連携して何かしようと思って、介護市場を担当している窓口に行くと、介護保険制度の担当の方しかいらっやらないというようなことが多々ありまして、ヘルスケア・介護市場に関して言うと、その保険制度があまりにも大きく確立されてしまっているがゆえに、それ以外の市場が育ちにくいという課題が私はあるかなと思っておりますので、そういった視点でも制度をご検討いただけたらなと思います。

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。

ちょっと時間が過ぎてしまいましたけれども、今日はいろんなご意見がたくさん出てまとめづらいのであまりまとめをしないで、キーワードから言うと、労務費を含めた価格転嫁が非常に困難であるという話。それから、人手不足、賃上げ、人材育成が課題だと。それから、オープンイノベーションやスタートアップなど新たなチャレンジの支援が必要。あるいはデジタルの利用・活用、セキュリティ対策等も必要だと。そういったようなお話も出ていたと思います。

僕自身がちょっと感じたのは、多分桑島委員の話とその後の鈴木委員の掛け合いみたいなところでイベントの話みたいなのがあったと思うんですけど、今、ちょうどコロナ明けでお祭りが再開されて、それから花火大会もやるようになって、いろんな地域のイベントがだんだんコロナ前に戻ってきているんですけど、多分完全には戻ってなくて、というのは担い手が減っていますから、それから担い手のノウハウが減っちゃっていますので——羽田の祭りはやるの、今年は。

【細貝委員】 羽田は分からないですけど、六郷土手の花火大会はやります。

【鵜飼座長】 羽田の祭りも、やるのは相当地域の力がないとできないよね。だから、そういうふうに考えると、そういった復活イベントみたいなのところにうまく補助を回すことと、それから復活イベントをもう一回やるということで、担い手を何とかうまく見つけていく、若手を見つけていくという方向につながれると、先ほどの課題の中の特に商店街等での若手——若手といたっていろいろ年齢の幅がありますけれども、その辺を引っ張り出していくということにつながるのではないかなと思いました。

それから、やっぱり鈴木委員も言っておられたので、デジタル機器とか設備機器を入れるのはいいんだけど、じゃ、誰がどうやって動かすのというその辺の話になってくるとまただんだん難しい話が出ていて、これはよく商店街でP a y P a yで支払うじゃないですか。その店の人に聞いていると、「お年なのによく使いますね」と聞かれて、「あなたは使わないの」と言ったら、「私は使わないです」というふうに言うんですよ。だから、自分自身でやっぱりやるということのほうがまず大事で、まず自分自身がデジタル化するというようなことが必要ではないかなと。

それから、田路委員が言っておられたことで、これは本当に僕の実感だけなのかよく分からないんだけど、学生ベンチャーが、やろうとしている人がちょっと減っているような気がしないでもない。なぜかという、今、就職のほうの状況がいいからそっちに流れているのか。これは早稲田のインキュベーションセンターだけを見た話なので、それだけでは何とも言えないんですけども、ただ、言われていたように、スタートアップ企業に就職しようとする学生は確実に増えている。これはもう間違いないと思う。

だから、ここが入口になって、それでスタートアップにつなげていくというのが、ちょっとスタートアップ企業で修業して、そこからというほうがある意味安全かなと。ただ、その場合に、スタートアップ企業はいろんな落とし穴もあるので、その辺の見分け方みたいのはどこかで、これも難しい話だと思うんだけど、いろいろ交流を深めていくしかないと思

うんだけど、早稲田の場合は、早稲田のOBで起業した人が起業家養成講座みたいなのを教えて、そこで交流みたいなものを行っているんですが、やっぱり交流を深めていくしかないのかなという気がいたしました。

最後にもう一つ、これは現在の問題というよりは、東京の問題としてずっとあるのが、やはり細貝さんが言うておられたように、設備を入れようとしても場所がない。場所がないから移りたい。移りたいけど、場所が高くて買えないという問題はかなり永遠のテーマであるみたいです。

私の知っているところでも、台東区にある企業がまず大田区に移転しようと思ったんだけど、場所がない。それで、荒川区の貸し工場でしので、ようやく去年足立区に見つけて、そこに工場をつくったということもあるので、前から言われている話なんですけど、どこが空いているか、あるいはどこが空きそうかという情報がもう少しはっきり出てくると、まだ東京といっても、足立とか、江戸川とか、葛飾とか、あるいは多摩のある意味フロンティア——と言ってはとても失礼な話になるんですけど、少なくとも都心部よりはフロンティアはあるので、その辺の情報がもう少し上がってくるといいかなと思います。

最後に、田村委員から、今日の議論で面白いご意見が多かったのは、資料が割とうまくできていたなというのはあると思うんですけども、スライド3にある論点を基に中小企業振興ビジョンの修正、リバイスをかけてはどうかというお話があったんですけど、ぜひこれを中小企業振興ビジョン策定後に生じた社会・経済の動きを踏まえて、ビジョンの改定、バージョンアップに向けて事務局で作業を進めていただけたら、そこでまたこの会議で議論ができればよいのかなと。我々自身も前に進んでいかないと、我々自身がリバイスしていかないといけないので、その辺のところも含めて事務局のほうで検討いただけたらと思います。

ということで、最後に事務局から連絡をお願いします。

【山崎商工部長】 本日は、長時間にわたり大変ありがとうございました。いただいたご意見を踏まえまして、今後の方向性について検討を深めてまいりたいと思います。

また、今、田村委員、それから鶴飼座長のほうからもご提案がございましたけれども、今後、中小企業振興ビジョンの改定、バージョンアップに向けて事務局としても準備を進めまして、随時本会議でご報告をさせていただければというふうに思っております。

最後に、次回の有識者会議の開催につきましては、別途のご連絡をさせていただきますので、またよろしく願いいたします。

事務局からの連絡事項は以上でございます。

【鶴飼座長】 それでは、以上をもちまして本日の会議を終了いたしたいと思います。

お聞き苦しい声で大変失礼いたしました。お疲れさまでした。

午後4時13分閉会