

静岡県令和4年度 第2回中小企業・小規模企業振興会議 議事録

日時：令和4年10月21日（金）13:30～15:30

方法：Zoomを併用したハイブリッド形式

※冒頭に県から挨拶、議題1「円安・物価高騰を踏まえた今後の事業展開」について施策説明後、意見交換

<司会>

次に、企業の皆様から、円安・物価高騰を踏まえた今後の事業展開についてご意見等がございましたら、ご発言いただければと思います。

なおご質問およびその他のご意見につきましては、後ほど意見交換の時間を設けさせていただいておりますので、その際をお願いいたします。

それでは早速ではございますが、最初に、ヤザキ工業株式会社 矢崎様、お願いできますでしょうか。

<ヤザキ工業株式会社>

当社は製造業で、自動車関係の金型をやっております。円安・物価高の影響が非常に大きく、中国や一部東南アジアの方から輸入をしておりますが、既に今までの倍程度の仕入れ値になっています。それについては顧客に価格転嫁を依頼し、状況は改善しているものの、価格高騰のスピードに追いついていないような状態です。

物価高に関しても電気代が増える等の影響はありますが、それよりも円安の影響による仕入れ値の価格高騰が非常に経営を圧迫しています。

その上で今後の経営に関してですが、物価高・円安が今後も続くと見越し、国内投資を優先しようとしています。また国内からの仕入れに関しても、今、緊急に進めています。実際は、未だに中国や東南アジアから買うよりも日本国内で買った方が仕入れ値が高いですが、今後の世界の情勢もありますので、国内からの購入を優先するように今動いています。また会社内部の話では、社員からも電気代や食料品の高騰で生活が苦しいという話が出ていますので、給与やボーナスを今まで以上に引き上げました。ただ、このままでは会社の経営を苦しめるだけになってしまいますので、自社で独自に販売している商品の価格は上げざるを得ない状況です。

<司会>

ありがとうございます。次に、株式会社和楽 久保様、お願いいたします。

＜株式会社和楽＞

私共は、飲食店向けの酒の販売が9割を占める事業を営んでおります。

このコロナ禍以降、非常に厳しい状況が続いている中で、6月からヨーロッパ商品、特にウイスキー、ワインが入荷不安定になり、7月からは輸入ワイン、特にシャンパンなど、入荷するたびに値段が上がってくるという状況で、なかなか価格転嫁しづらい状況が続いております。先日10月1日から、大手ビールメーカーに関しては価格を引き上げていただきましたが、実質、現状の販売管理費をしっかりと賄えるだけの値上げ幅にはなっておらず、また市場価格等の差があるということで、なかなか利益を確保するまでには至っておりません。

先程のお話にも出ましたが、人件費に関しても、最低賃金の引き上げがあり、全体的な賃金引き上げをせざるを得ない状況にもなっているということと、また現在繁忙期に入り始めており、人材の募集をかけても、最低賃金の関係や売り手市場ということもあり、現状ベースで募集をかけても人が集まらないということで、価格転嫁ができているとは言いながらも、人件費等の他のコストが非常に上がってきています。そのため、同業他社と共同で輸入および共同仕入れを行うことによって、少しでも商品を確認するとともに、入手しにくい商品もしっかり販売していけるように手を打っています。

加えて、農家や地域の企業と連携することで、新たな商品を自ら製造販売し、自社で価格決定権のある商品を開発していくということもしております。

後程コロナの出口戦略の方でもお話しますが、昨年、薄膜を使った低糖質・高繊維なパンの製造販売を始めました。小麦が非常に高騰している状況下ですが、自社で価格決定できる商品として、少し高価格で高品質な商品の提案ということで取り組んできたので、ある程度の価格に関しては許容ができていました。ですが、ここにきて更なる価格高騰もありますので、首都圏への販売を拡大させたいということで、ネットショップのBASEを使って販売網を広げるということで事業展開を進めております。

＜司会＞

ありがとうございました。続きまして、静岡市ホテル旅館協同組合 久保田様、お願いいたします。

＜静岡市ホテル旅館協同組合＞

組合員全員が、コロナで非常に強い打撃を受けています。

特に影響が大きい雇用状況について言うと、各ホテルでは大規模なリストラを実行しており、余剰人員を削減して本当にギリギリの人工で営業しています。

ここ最近では、全国的に旅行を推奨するような動きもあって需要が出てきていますが、実際は余剰人員がいないために人手が追いつかない状態です。その中で、なかなか募集しても人が来ない、最低賃金も引き上げられたということで、企業の方も「本当に乗り切れるのか」という不安を持っています。ですが、とにかく「部屋は売れる限りギリギリまで売りましょう、ダメだったら止めましょう」というマインドで営業しています。

また今後の見通しということで申し上げますと、ここ2年間程借金が残った状態のままなので、これから借金の返済が始まる時に、どういう風にホテルを回していくのかという話については、我々中小企業としては全く見えておらず、日々不安に思いながら営業している状態です。

しかしながら、価格転嫁の話にもなりますが、以前に比べて、一定のランクで一定の値段という商売でなくなりつつあります。同じホテルでも、日によって数千円から1万円越えの時もあるような販売方法が市場に徐々に浸透してまいりました。それを踏まえると、休日は高く売り、平日は安く売るというフレキシビリティが出てきましたので、そういう風に価格転嫁に繋がっているところがあります。

ただ、先日少しお話がありました全国旅行支援については、大体は4千円から5千円程度安くなるのですが、その分を価格に寄せようとしたところ、国交省の方から若干苦言を呈されました。ホテルとしては、そう言われてしまうと本当に困ってしまうところです。

チェーンホテル等では、例えば5千円から3万円まで値段を引き上げる等の価格転嫁を本当に露骨に進めています。そして、我々もその部分を若干踏襲しながら進めています。ですがその上で、どういう収益方法が出来るのかが本当に分かりません。特に円安・物価高騰の影響で、当然電気代などの経費が上がるので、その部分で苦しんでいます。

円安のメリットとして、本来であればインバウンドでものすごい収益になるのですが、この動きがちょっと弱いように思います。本来、もしコロナが終わってれば、ホテルは満室の所ばかりになってしまうのですが、なかなかこれが進まず、円安のデメリットばかり出てきてしまっています。

円安のメリットを活かすためには、もうコロナが終わったという宣言や、マスク着用を不要とする政策、感染症の判断を2類から5類に下げる等、強いメッセージを出して欲しいです。そうした政治の動きをしていただかないと、全部がコロナに引っ張られてしまいます。

<司会>

ありがとうございました。それでは次に、東海テクノ株式会社 熊田様、お

願いたします。

＜東海テクノ株式会社＞

弊社は創業76年を迎えている製造業です。メインはプラント事業と産業機械事業と、もう一つ3D計測サービスという事業を新たに立ち上げて3部門で運営しています。プラント事業と産業機械事業で、それぞれ全体の半分ずつを売上げていましたが、コロナ禍・円安で産業機械事業がかなり落ち込み、現在は8：2程度の売上割合です。産業機械事業は、自動車関連会社が多い為に大手からの受注が減少しました。プラント事業は、新規の設備投資はそれほど多くなく、修繕・更新仕事で売上を伸ばしている状況です。弊社は自社製品を持っていないため、顧客に過去の実績をプレゼンし、打合せをして商品を具現化・製品化しながら営業活動をしています。

今の状況は、物価高騰やコロナ禍で仕事を確保する為に同業者の叩き合いが発生しています。会社の稼働率を上げるために利益を削ってでも仕事が欲しい同業者が増え、以前の適正価格が崩れてしまっている状況です。

コロナ禍の影響で、材料価格が徐々に高騰し続けたり、半導体不足の影響で電機部品や機械部品が長納期品となり企業の設備投資が思うように進まないため売上が低迷しました。しかし、ここ最近になり産業機械事業の引合も多くなり明るい兆しが見えてきたように思えます。

弊社は、材料価格が高騰する前に、今年初旬に汎用材料品を約一年分購入し材料価格を抑える努力をしました。企業の設備投資も計画通りに進んでおらず、延期になっている案件もあり、先行で購入した汎用材料品の在庫が約50%の在庫状況となっています。

あと、工場の電気使用量を可視化する為に、新しいデマンドシステムを導入してリアルタイムで使用電気を抑え、製造コストの上昇に繋がらないように努めています。3年前の材料価格を比較するとSS価格で162%、SUS304価格で189%になっており急激な円安に対しては、中小企業としては対応が厳しいです。なので材料の価格支援や、コロナ融資の利子補給の延長をして頂きたいです。

＜司会＞

ありがとうございました。それでは次に、松葉倉庫株式会社 松葉様お願いいたします。

＜松葉倉庫株式会社＞

松葉倉庫と松葉倉庫運輸の2会社を経営しております、松葉と申します。弊

社は藤枝に本社があり、焼津・掛川にも拠点をもち、物流を営んでおります。主な顧客は自動車関連の電子部品メーカー、マスクの原材料の製造業者、食品製造メーカーなど、地域性もあり製造業の顧客がシェアの大半を占めています。

まず参考までに、NX 総合研究所が発表している、国内向けの出荷量の荷動き指数について紹介させていただきます。2021 年度第一四半期をピークにして下がり続けていて、特に 2022 年度第一四半期に入って予測をかなり下回る形で荷動き指数が動いています。

この動きが私達の業績にも影響が出ているところで、倉庫の令和 4 年度の売上が、対前年比で 12% マイナス、運送部門の売上がほぼ横ばいとなっています。倉庫部門の売り上げの多くは、先程荷動き指数と申し上げましたけれども、保管量はほぼ横ばいです。ただし荷扱いの数量が激減しておりまして、自動車関係・輸出入業者・貨物運送業者も同様ですが、売上減少に響いています。そこからの利益と考えた時に、当社は今年度に先行投資として物流センターを立ち上げており、その償却もあるので、対前年比でマイナス 158% ということで、今期は大分利益が減っています。運送部門は、売上は収支トントンですが、対前年比で 4 割ほど利益が減っています。これは燃料の高騰による原価が上がっていて、その価格転嫁が進んでいないことが主たる要因になります。私達の会社は物流会社なので、物価高・円安が直接的に自社へ影響するというよりは、各顧客の影響がそれぞれの形で出てきているところです。

私達は、会社の掲げるキーワード・提供出来るものと、顧客が抱えるキーワード・問題をそれぞれすり合わせながら運営しています。燃料高騰・円安・物価高もそうですし、またサプライチェーンというキーワードが、やはり物流も顧客も重なってきます。それから、先日の台風 15 号だけではありませんが、気候変動、気象災害の激甚化、頻発化、そういったものも私達自身も関心が高いですし、顧客のテーマにもなっています。それから脱炭素・働き方改革・最低賃金の問題も、当社と顧客の両方にとっての問題だと思います。業界人材の高齢化・なり手不足というのは、物流業界にとって切実な問題となっておりまして、その延長線上に長時間労働・賃金水準をどのように改善するかといった問題があります。また顧客からは他にも、SDGs や健康経営などにも非常に関心が高くなっていると伺っています。もちろん、地域の活性化がなければ会社の成長はないということで、地域との関わりというのも、私達では非常に重点的なテーマとして掲げています。

そういう中で、顧客が持っている課題が当社のチャンスになるということで、今年 6 月に本社倉庫の横に新しい物流センターを開設しました。資金の調達に非常に苦労しましたが、コロナ禍ということで中小企業を応援する制度も数多く出てきた中で、日本政策金融公庫の資本性ローンや地元の銀行・信用金庫な

ど、様々な支援機関のサポートで資金の調達が出来ました。当センターを立ち上げた目的というのは、ただ箱を作ったということではなく、先程申し上げました、当社及び顧客の課題解決のために立ち上げています。今後は立地が重要な付加価値として、拠点選別・差別化の1つの要因になってくるのではないかという見込みで、東名焼津 IC と新東名の藤枝岡部 IC のちょうど中間の、私達の本社倉庫の横に設置しました。

また今、キーワードは「Just in time」から「Just in case」に移り変わっておりまして、欲しい時に欲しいだけというのではなく、ある程度の見込みに沿って、在庫を保ちながら、リスクを軽減させていくということで、顧客の中でキーワードになりつつあるので、当社でも戦略の1つとして重視している部分であります。以上です。

<司会>

ありがとうございました。続きまして、株式会社クラフト・西野 西野様、お願いいたします。

<株式会社クラフト・西野>

藤枝で木工屋を営んでおります、西野と申します。木工屋では大きく分けて、量産物の大きな商品、量産物の小さな商品、あとは店舗向け・個人向けなどの個別対応ということで、各々メインの商品を持っています。弊社はどちらかという、大量生産の小さな商品を販売する部類に入ります。

まず物価高のことにに関して、1つ事例を紹介させていただきます。今年1月に、弊社取引先の方からの依頼で、来年度、弊社から出荷するにあたり、価格の見直しという形で、現状どれくらいの金額でどれくらい出せるかという見積を提出しました。年々その企業との取引は減少してはいましたが、今年1月に見積価格を出して、大体3月4月頃に年間生産計画が出てきたところ、そこにおける弊社の値段は挙がってはおりませんでした。実際値段を上げて、仕事が切れることもあります、とりあえず材料費が上がっているので、その部分に関しては何としても価格に乗せていきたいと考えています。

見積を提出した商品に関しては、知る限り15~16年程値段が変わっていない商品なんです。その間も物価や材料費は上がっています。一昨年頃からウッドショックもありましたが、値段を上げると売れなくなってしまうので、何とか我慢してくれないかということで、騙し騙しやってきました。結局値段を上げると仕事が来ないというのが、私ども零細企業にはよくある話です。

また仕事の部分に関して、弊社では材料仕入れの仕事を大分減らしています。そして支払い部分に関して、手形の取引がまだこの業界に残っているのです

が、掛取引を止めて、銀行振込などの現金取引にして、支払サイクルを変える代わりに少し値段を下げてくださいという依頼が来ることもあります。

現状で少し気になっているのはインボイスの関係で、そろそろ登録しないかというアンケートが最近届くのですが、そこで免税店、一千万円以下の売上の事業者の方から、どういった選択を取るのかということで相談を受ける事例が大分増えてきています。今後、来年の3月にかけて更にそういった話が増えるのではないかと感じております。

物価の高騰に関しては、もうどうしようもないと感じています。こちらは家族経営なので、最低限、家族や身の回りさえ守れば何とか我慢できると思うのですが、先般お話をされていた、社員を抱えて、社員の家族も守りながらという経営者から考えると、やはり企業努力だけではどうしようもないところが出てきていると思います。

この部分で、行政の方も、例えば為替を何とかして欲しいとも言えないですし、企業に給料上げてくれというのも直接的には言えないと思います。その上で、何か行政に出来ることがないかという点で、税金を抑えるとか、社会保障費等の企業が出している固定費の部分で助力するような方策というの、具体的に考えていく時期なのかなという風には感じております。特に中小企業にとっては大きなネックになっていると思いますので。

<司会>

ありがとうございました。それでは続きまして、支援機関の皆様から、今ご発言ありました各企業の皆様のお話に対する補足事項等がございましたら、ご発言をお願いします。まず静岡県商工会連合会 設楽様、お願いいたします。

<静岡県商工会連合会>

まず県下商工会の会員事業所への影響について、県内35の商工会の経営指導員に対して景気動向調査を行っていますので、最新の状況をご説明します。業況D Iの方ですが、原材料・原油価格の高騰や円安の進行によって幅広い業種で影響を受け、全体の業況が悪化している状況です。製造業では全般で円安進行や原材料価格の高騰の影響により、仕入れ価格が上昇し、利益が圧迫されている状況です。建設業では、原材料高、また納期の遅れによる影響で業況が悪化しています。小売業については、食料品の方で10月1日から多くの商品の値上げが行われる関係で、9月の駆け込み需要が多かったという報告を受けています。

商工会で中小・小規模企業の経営の相談に従事している経営指導員のコメントでは、食品加工製造業では、食材・包材・光熱費等の値上がりにより販売価

格の再値上げを検討していると言うことで、利益が圧迫されているというコメントや、あらゆる業種・商品で値上がりが発生しているというコメントがあります。多種多様な業種・商品に影響が出ていることが伺えます。また原材料の高騰、水道光熱費などの高騰は値上げの幅が大きく、価格転嫁できずに利益が生み出せないという報告も受けています。

そのような状況下において、商工会では、地域の事業者の業況を注視した中で、相談に乗りながら、必要に応じて専門家と連携して経営改善を図り、また新たな取組によって事業継続を行えるように伴走型の支援に務める必要があるという認識で経営支援を行っている状況です。

<司会>

ありがとうございました。それでは続きまして、三島商工会議所 小島様、お願いいたします。

<三島商工会議所>

初めに物価高騰における地域の状況ということですが、悪い話ばかりではなく、最近良い話も少しずつ出てきました。例えばある機械製造業では、価格転嫁を前提に、高額でも必要な物はしっかり調達して材料を備えていたおかげで、最近いくつかの取引先から、納期に応えられる企業が自社しかないという理由で注文が殺到し、大変景気が良いとのこと。また別の、電子基盤の組立製造業者の話によると、取引先から「2025年までに確実に発注する、ある程度高くてもいいから部品調達に動いて欲しい」という前向きな依頼が来ているということです。またある資源回収業者によると、韓国やトルコなどに金属需要があり、価格がどんどん上がっていて、売り上げも伸びて利益も出てきているということでした。

それでも、やはり前回の7月に報告した状況と同じ内容で、苦しんでいる企業はまだ多くいるのが現状です。コロナ禍で、当所では三島市と中小企業支援について何をすべきか検討してきて、まずは粗利が20%減少し、かつ仕入額が20%以上増加した企業に対し上限10万円を補助する「三島市中小企業等緊急支援補助金」を創設し、10月17日から申請受付を開始しています。また燃料価格高騰により影響を受けている運送業者に対しては、保有している一般貨物自動車1台につき7万円、貨物軽自動車1台につき4万円を補助する「運送事業者支援補助金」も同じく11月17日からの受付を開始している状況です。これを皮切りに、今後も当地域の現状に合わせた支援策を三島市と強調して打ち出していきたいと考えています。

ですが補助金ばかりでなく、次のテーマのコロナ禍における出口戦略にも関

係しますが、色々と中小企業支援のあり方も検討中でして、今後はデジタル化の推進、SDGsの推進、兼業・副業人材マッチング支援、事業承継支援等を積極的に展開していきたいと考えております。特にSDGsについては、来月にSDGs推進委員会を当所で発足する予定ですが、この委員会の中で、一般的なSDGsの推進はもちろん、この厳しい状況の中で中小・小規模事業者にとっての企業価値の向上やビジネスチャンスに繋がるようなSDGs推進支援ができるようにしていきたいと考えています。

<司会>

ありがとうございました。続きまして、静岡県中小企業団体中央会 真野様 よろしくお願ひします。

<静岡県中小企業団体中央会>

全体的な話は商工会連合会様にお話いただいた内容と同様なので、個別の事例について紹介します。まず物価高騰に関しては、まず水産業界で、必要な冷蔵設備の電気料金の値上がりや響いているとのこと。金属関係では銅や亜鉛の価格高騰の影響も非常に大きいです。食品関係、特にパン製造業については、小麦やパン運輸の価格が非常に高騰しており、特に小麦はここ一年半で倍程度の価格になっています。建設業界については、木材価格が過去にないほど高騰しています。それに伴ってセメントと鉄筋も値上がりしている状況です。

それに伴い心配されるのは鋼材の値上がりで、4月以降1tあたり4~5万円程度まで跳ね上がっています。カーボンニュートラルの影響で、値上がりが長期的に続く可能性があるのではと懸念しています。通常、鉄を作る場合はコークスを使用して還元をするのですが、代わりに水素で還元する方法が開発されています。水素の製造はコークスの倍の費用がかかると言われておりまして、その影響もあって鋼材の値上がりが続くのではという予測が立てられています。

この価格高騰の一方で、価格転嫁が出来ているかどうかというところですが、BtoCにおいては価格転嫁が進んでいる部分があります。ただそれでも原料価格の高騰分は補えていない状況です。BtoBに関しては、特に下請け業者の話ですが、取引関係で価格転嫁は難しいという話が非常に多く聞かれます。

また業界の中でも、業況が良い企業と悪い企業の差が極端になっています。家具業界では、巣ごもり需要で個人向けの家具が非常に良く売れたのですが、ただ家具業界の中でも、イベントのディスプレイや内装業を営んでいる事業者については、イベントの中止等で非常に業況が落ち込んでしまったとのこと。あるいは機械部品関係でも、エンジン部品やミッション部品は厳しくても、半導体の製造装置やリチウムイオン電池セパレーターの製造装置などの部品確

保が非常に伸びているというように、業界によっても非常に明暗が分かれています。

これに対して中央会としては、デジタル化を推進し、出来るだけ効率化を図りコスト削減を図るということで、昨年度デジタル化サポートセンターを立ち上げて、各業界を通じて個別企業のデジタル化を推進する取組に力を入れています。

<司会>

ありがとうございました。続きまして、公益財団法人静岡県産業振興財団 石田様、よろしくお願ひします。

<公益財団法人静岡県産業振興財団>

産業財団では、現在取り組んでいる事業について説明します。まず仕入れ先の変更等のお話が企業の方からありましたが、産業財団では、取引先の紹介・斡旋の事業を実施しています。具体的なお話や、こんな加工が出来ないかというようなお話であっても、ご相談いただければ、様々な情報の提供をいたします。また成長分野への新しい取組となる自社製品の開発・販売について、研究開発系の助成金の交付や、販売に関して専門家が実践的なアドバイスを行う等の事業を行っています。

また、製作工数等々の見直しについても話がありましたが、産業財団では「静岡ものづくり生産性向上推進リーダー育成スクール」を実施しており、製造業の現場における生産性向上につながる取組みを推進するリーダーの育成に努めています。

企業の方から個別にお話を伺い、それぞれに合致した事業をご紹介しますので、よろしければご相談ください。

<司会>

ありがとうございました。では次に、株式会社静岡銀行 中村様、お願いいたします。

<株式会社静岡銀行>

前回もこの場でお話しましたが、景況としては前回7月と大きく変わっていないと思っています。前回では価格転嫁が全く進んでいないという声が多かったとご報告しましたが、現状は、一旦価格転嫁をしても到底それでは間に合わず再値上げが必要な業種が非常に多いということと、実は9月に台風が多く、静岡県内もかなり影響を受けているので、今までの苦境に追い打ちをかけて問題

が発生しているという状況が見て取れます。これまで皆様からお話を伺ったとおり、必ずしも楽観できる状況ではありません。

当行では、ロシアのウクライナ侵攻以降の環境変化について、営業店からのヒアリングをまとめていますので、9月にあった特徴的な事例についてご紹介します。先程お話がありましたが、製造業では鋼材の価格が非常に上がっており、甚大な影響が出ています。一方で、一部の市場では、従来であれば受注が取れなかった価格の見積でも通るケースが出ています。海外発注リスクが上がっているため、それに備えて一定の国内発注率を上げているからと予想される声も一部では聞こえています。

また食品・飲食に関しては、魚価の高騰の影響が出ています。台風もあったせいか、漁獲量が非常に低調ということもあり、県内の不漁の状況が追い打ちを掛けております。

他にも、一部大手全国チェーンのスーパーが価格据え置きのようなキャンペーンを張る中では価格転嫁できないというお話もあり、非常に厳しい状況が継続している状況です。

また製紙業では、原燃料価格の高騰を非常に大きく受けていて、一旦価格転嫁しても全然追いついていない状況で、二次値上げを必ず実現させなければならないという業界の声も聞こえています。

そして建設業・不動産業では、輸入木材の在庫自体が積み上がっており、これを捌く必要があるのですが、そもそも住宅着工自体が堅調でない中で、ハウスメーカーからの仕事がなかなか増えてこないというような、受注の減少という問題も発生しています。

<司会>

ありがとうございました。最後に島田掛川信用金庫 森崎様、お願いします。

<島田掛川信用金庫>

燃料高騰ということで当金庫も相談をいただいておりますが、その中で、牧之原や浜岡などの原発がある地域で、F補助金と呼ばれる補助金があり、そのご相談を受けて対応いたしました。電力が数百万から数千万まで上がっているということで、社長もかなり苦しいということでお話されたので、まず補助金で凌いで、省エネ設備や最新鋭のキュービクル等に切り替えていきたいという話を受けています。あとは別の業種で、製造業から太陽光発電の自家消費で電力消費の緩和をしていきたいというお話もあります。やはり産業における電力需要がありますので、その関連の相談が現在多い状況です。

あとは当金庫の状況ではありますが、預金量が増加してしまして、特に法人

の流動性預金の減少が顕著です。今まではコロナ融資等で資金に余裕があり、手元の流動性預金の割合を高めていた傾向にあったのですが、ここへ来てその流れが変わってきています。法人が事業を行う中で、材料の支払いや電力、燃料等の支払いに消費されたような印象を受けています。

その中で、今度ゼロゼロ融資の据え置き3年の期間が終了しますので、令和5年5月から返済再開がいよいよ本格化していきます。当金庫では、早めに伴走保証やSDGs保証、融資の一本化などの支援をしております。また県の制度融資も手厚くなっており、非常に有効的に活用しております。早めに返済額の軽減に備えて、キャッシュフローの改善を図っているというのが足下の状況です。場合によっては、返済再開時にリスケすることもあり得ますので、そうならないよう経営改善支援を進めていきたいところです。

あと一点、先程からお話がありますが、人材不足が顕著になっています。当金庫では経営者の皆様に対してアンケートを取っていきまして、人材不足についてはここ数年落ち着き始めていたのですが、最近急に人材紹介の要望がかなり増加しました。当金庫としては、その人材マッチングを強化して、支援に務めているところです。人の流れや景気に伴い、この流れも続いていくと予想されますので、資金繰りや人材マッチング等の支援を、短期的には支援の重点を置いていきたいところです。以上です。

<司会>

ありがとうございました。それでは意見交換に入ります。改めまして、円安・物価高騰を踏まえた今後の事業展開という議題の中で、ご意見等ございましたらご発言願います。

<静岡市ホテル旅館協同組合>

我々ホテル関係者はこの3年間、相当額の融資を受けたことで借金が増えている状態です。当時は、コロナなんか1年位で終わるだろうと考えていまして、3年も続くとは考えていなかったんです。コロナ前、我々旅館業全体としてはインバウンドに向けて期待していたのですが、コロナにより一気に収入がゼロになり、そこから景気がずっと戻らない状態です。特別融資で10年間借りられて、最初の3年は実質無利子だから何とかかなると思っていましたが、もう目の前に3年後が迫っていて、これから先は結構大きな倒産や廃業が続くのではないかと、非常に危機感を覚えています。これに対しては、県から国に対して「コロナが明けた」という宣言を出してもらえるような提言を本当にお願したいです。

またもう一つ、コロナ前はインバウンド需要を見込んでおり、静岡県はどち

らかという中国依存が強かったのですが、ここでゼロコロナ政策が押し進められている以上、もう一度観光客を入れるというのもなかなか難しいと思われます。この数年、欧米や東南アジア、台湾など色々な国から観光客に来てもらわないと厳しいという点がはっきりしてきたので、次にあるコロナ出口戦略の話でもありますが、国の方策とは違いますけれども、コロナの解除という方向で、今後向かっていってもらえないだろうかと思えます。

あと喫緊の課題としましては、無利子無担保融資で借りたお金をどういう風に引き延ばしていけるかという話もあります。企業がお金を借りて何をしたかという、アクリル板などのコロナ対策設備を充実させたんですね。これはコロナが解除されたら必要なくなってゴミになってしまうもので、我々も一生懸命計画を立ててお金を借りたのに、無駄になってしまうかもしれないのではと考えています。ここで一度仕切りなおして、きちんとウィズコロナに向けて計画を立てないと、今回のように借りた資金を溝に捨ててしまうことになりかねないと思っています。

<司会>

ありがとうございました。他にご意見ございますか。

<増田経済産業部長>

制度融資の話をしていただきますと、2年半前、コロナが始まった当初は、県の制度融資で対応しようと考えていたのですが、参考にしたのはリーマンショック時の対応で、同様の融資枠を用意すれば凌げると2月末まで考えていました。それが3月時点でもう追いつかなくなり、すぐに融資が一兆円を超える事態になりました。リーマンショックの時と比較にならない位、事業者の皆様が資金が足りないということで融資をご利用いただいたのですが、当然貸しっぱなしではなく、今後返していただく必要があるものですから、川勝知事も当初から大変その点を気にしていました。全国知事会では他県より早く、コロナ融資の心配や、リスク時の対応の提案など、初期の頃から継続して発言しています。経済産業部としましてもこれに伝えていくべきと考えています。

そしてインバウンドの関係ですが、全国でも段々と空港が開き始めていますけれども、まだ国の管理空港しか開いておらず、静岡空港もまだ再開していない状態です。その中でいち早く出野副知事が韓国まで行き、向こうの航空会社と直接交渉しておりまして、補正予算で組んでいるインセンティブ等も含めて、地方空港の中では一番早く開けてもらいたいということで動いています。

<司会>

その他に円安・物価高騰に関するご意見がなければ、先程からコロナの出口戦略についてのお話も出ておりましたので、先に2つめの議題について、趣旨と現在の状況をご説明した上で、併せてご意見を伺えればと思います。

※議題2「コロナ出口戦略を見据えた今後の中小企業支援」について説明

<司会>

それでは、コロナの出口戦略についてのお話も踏まえまして、ご自由にご発言いただければと思います。

<ヤザキ工業株式会社>

コロナの出口戦略を進める上で、中小企業を支援していただく中で、2つお願いがあります。1つは、チャンスやきっかけを増やして欲しいということで、これは後程説明します。もう1つは、県内に仕事を増やして欲しいということです。数字だけ見ると、大企業は売上が出ていますが、中小・小規模企業は仕事が減っていると思うので、その仕事を県から出して欲しいです。

当社の状況をおはなしすると、2020年から売り上げも利益もずっと増収増益で、過去最高収益が3年間続いています。2019年に大きい会社からの仕事の売り上げが2,500万円程あったということもありますが、その他に、今回出席されている各支援団体の方々や県の支援等の力を借りて、弊社では様々な挑戦をしているため、失敗した挑戦もありますが、その成果が出ていると言えます。

挑戦しようと思った最初のきっかけは、商工会のあるセミナーを受けたからでしたが、その際は医療機器に挑戦しました。またその後には、中央会の方で勉強や挑戦をさせてもらいました。一番最初は中国に挑戦したいということで、20年以上前、富士市商工会の経営指導員の方に本当に多くの支援をしていただき、最終的には「税金なんかは勝手に取りに来るから、やりたいことをやっこい、お前は海外に行って売上だけ上げてくれば良いんだ」と背中を押して貰ったことで、今の好調な状況があります。その当時、本当に心強かったことを覚えています。

地域ごとに商工会や商工会議所、中央会等が控えていてくれるので、例えばそこで色々な挑戦のきっかけ作りとなるセミナーの開催、また静岡銀行の方で実施しているようなベンチャー企業のマッチングなど、チャンスやきっかけ作りになる支援をもっとしていただけるとありがたいです。そしてそれ以降は、弊社も利用していますが、産業振興財団等の様々な補助金で支援していただければと思います。

お願いの2つ目となる、仕事を増やして欲しいということに関して申し上げ

ると、県内の補助金を利用しているような、ある程度積極的で、ある程度規模のある企業がいる一方で、補助金が利用できない、自分には無理だという方々も一定数います。

そこで一案ですが、例えば農家に対して米や小麦を県が買い上げるような制度があれば良いのではと考えています。米の場合、現在 30 kg 7 千円程でスーパーに並んでいます、実際の経費は 1 万 5 千円～2 万円程度かかっており、農家の方が我慢していると聞いています。それを県が 2 万円で購入して、クーポン等で 7 千円で配るといような、補助金だけではなくて、何かを購入して低価格で卸すということも県でやっていただけたらありがたいと思います。

また、日本は自然災害国でもありますので、そちらの方で大きい会社がどんどん取ってしまうような工事ではなく、小さい会社でも受注できるような細かい工事なども依頼していただければと思います。

そして別の話になりますが、実は弊社では、医療関係も含めて子供向けの自社商品を作っています。そして製造業でありながら、インターネットで商品を販売しています。

今までは Amazon や楽天に頼るしかありませんでしたが、今では自分たちで販売できる EC サイトというものがあり、この価格がかなり安くなっています。よって我々中小・小規模企業の製造業にとっては、自分で商品を作って売れる、チャンスの時期だと思います。

弊社の取引先で子供向けの部門だと西松屋がありますが、そこに商品を卸す商社がありまして、大体半額で店に卸しています。我々は更にその半額、4 分の 1 の価格で商社に卸していますので、最大限にコストを絞っても利益が出るかどうかです。ですが製造業にとっては、EC サイトを利用することによって、商品を正規価格で販売できるというチャンスが生まれているので、既に支援されているとはおもいますが、ぜひ指導員の皆様に、より一層のお力添えをお願いしたいです。

<司会>

ありがとうございました。EC サイトについて補足させていただくと、県では中小企業デジタル化・業態転換等促進事業費補助金を実施しており、事業実績の中で一番多いのが EC サイトの構築になります。きっかけが「非接触・遠隔」の需要増によるため、それで売上が劇的に変化した訳ではありませんが、その挑戦の後押しは県で出来たのではと認識しております。先程のお話にあった、チャンス・きっかけ作りを念頭において創設した補助金でありますので、これからのコロナ出口戦略に向けて少し形を変えるべきではという議論もあるのですが、今後も何らかの形でチャレンジの支援、将来の構造転換に結びつくよう

な支援を考えていければと思います。

他にご意見ありますでしょうか。

<松葉倉庫株式会社>

コロナの出口戦略、コロナ特化だけではなく、ウクライナ・ロシア、為替の問題などの様々な問題が複雑に絡み合った環境で、我々中小企業は経営しています。その中で、出口戦略というよりも、何がどう変わったのか、どのように変わっていくのかが重要なポイントではないかと思います。

その中で言うと、国も県も市もこの短期間で支援策がすごく増えましたし、商工団体からの支援も前よりずっと手厚くなっていると実感しています。ただし、せっかく出てきた支援策が、複雑で使いにくかったり、見えづらかったりするようでは意味がありませんので、企業が把握できなかったということのないよう、行政及び支援機関の方で周知をしていただきたいです。伴走型支援ということで色々と支援していただく中で、我々企業も走らなければならないのですが、行政や支援機関もそこにきちんと併走していただいて、必要な支援を企業が知らなかったということが無い状態にしていく必要があると思います。

そのわかりやすさというキーワードで言うと、弊社では掛川の倉庫が台風15号で浸水してしまい、エレベーターが動かなくなってしまったので、莫大な費用をかけてメンテナンスをしています。そこで、例えば被災証明を取ることでどのような支援が受けられるか、また例えば被災で償却資産の固定資産税が減免になるとか、わかりやすい形で支援の案内があれば良いなと思いました。これから弊社でも緊急融資を借りて資金調達をしようと考えていますが、やはり災害で現実的にお金が出ていきます。そういう意味で、わかりやすい支援というものがあれば良いなと思います。

そしてもう1つ、エネルギーについてお話をさせていただくと、我々も売電や自家消費など色々と取り組んでいます。再生可能エネルギーを拡大しようという風潮の中で、制度が二転三転グラグラしているように見えます。そしてその一方、電力の逼迫やエネルギー価格の高騰という問題があります。その中で、電力会社から我々に対しては、出力制御する機械を付けなさいと要請が来る訳です。弊社の規模でこれをすると数百万の出費になるので、やっтерること、言っтерること、起きてることの中で非常に矛盾を感じています。この部分で、支援ではなくて例えば電力エネルギーの地産地消というものを進めるとか、より経済力の強い魅力のある地盤を作っていくという意味で、エネルギーについて電力会社任せや国任せではなく、県や市町も一体になって進めていくことが必要なのではと考えています。

＜島田掛川信用金庫＞

脱炭素について、既に県でもフォーラム等で主導してくれているところですが、もっとそういった啓蒙活動を進めて、個々人がより関心を持つような制度や仕組みを作っていただければと思います。

例えば事業承継の方では、県や事業承継・引継ぎ支援センターの方で5年以上前から啓蒙活動に取り組んでいて、現在ようやく素地が整ってきたところです。やはり啓蒙には5年以上かかるものだと思いますので、粘り強く取り組んでいただきたいです。

事業承継の方では、コロナの出口が見えてきた中で、後継者不在で経営が厳しい企業による譲渡案件が相変わらず多いですが、加えて不動産の譲渡案件も増えてきています。当金庫ではそちらのマッチングも支援していますが、そういったプラットフォーム等も強化していただけるとありがたいです。最近ではネガティブな話も多いですが、その中でも積極的に設備投資をしたり、事業を買収したり不動産を買収して新工場を建設したりという動きもありますので、例えばそれらの売買希望の情報をプラットフォームのような形でまとめたりする等、もっとマッチング力を高められるような取組が進めば、より効率的になるのではと思います。

そして、今後はDXの取組も進んでいくと思いますが、人材不足が深刻になっている以上、DX化や補助金を利用した設備投資等で効率化を図り、人がいなくても自走できるような会社に変えるしかないという状況です。その助けとなるデジタル化の支援をより強化して、DX化を後押ししていただきたいです。

＜株式会社和楽＞

私は、松葉社長と同じ中小企業家同友会の三島支部に所属しており、その中で色々と勉強させていただいています。コロナ禍で酒屋がお酒を売れないような状況で、逆を言えば非常に時間があつたということもあり、中小企業家同友会が用意してくれたコンテンツで非常に勉強させてもらいました。

その中にあった地域企業の役割という点において、中小企業家同友会では「仲間を一社も潰さない」ということをテーマに支援をしていて、自分達に関わる飲食店を1社も潰さないような取組をしようという目標を掲げています。先程の助成金や色々な補助金の情報を事業者の方に持って行き、それに必要なものを一緒に考えて、例えば飲食店が閉店している写真を撮ってあげて、申請書類を一緒に作成する等の形で、色々な支援を行いました。というのも、先程お話いただいたように、周知しきれてない補助金や助成金があるということと、特に高齢でご夫婦でやってるような飲食店は、情報が拾えず、また電子申請のみの補助金も非常に多くて手を出しにくい、金融機関も対面が難しくフォロー

しきれないというところがあったと思うんです。そこを自分達の方で、酒屋という裏口から入れる信頼関係をもとにその補助ができたのではないかと考えております。どんどんDX化が進む中で、取り残されてしまうような飲食店や小規模の企業は非常に多いと思います。そこに対してどのようにフォローをしていくのが課題なのではないでしょうか。

また、先程の円安に関わるお話ですけれども、伊豆地区でも、今までインバウンド向けのホテル、特に値段の安いホテルとかが非常に多かったのですが、コロナ禍で一気に撤退しました。そして、最近出てきている事例としましては、修善寺などのある程度価格の高い旅館やホテルで、中国人がオーナーに就任しているということで、国会の中でも話題になっていると思います。ホテルだけではなく、土地が海外に買われていくということが、今の円安の状況で浮き彫りになっているところで、今後においてその対策、もしくはどのように考えていくのかという点で、話を聞きたいです。

<株式会社クラフト・西野>

支援策の話ではありませんが、事業者の皆様については、固定費や製造コストを削ったり、価格高騰する前に材料を大量に買い上げたりと、自助努力はしていますが、やはり限度があると思います。社員を雇い会社を運営する上で一番経費がかかるのが人件費で、経営者もその人件費を何とか抑えようとしていると思いますが、一方で、物価と照らし合わせて給料が物価に追いついていないという問題も出ています。

その部分で、会社の固定費と家計の固定費の中で、社会保障の保険料、特に個人の方が入る国民健康保険は県の管轄になるので、予算を獲得して助成するという発想も主流だと思いますが、その手続きを省いて、徴収する部分無くすという考え方でコストを削減することも一つの手なのではと思います。以前あったコロナ禍での飲食店の助成金も、申請して通るまでに時間がかかったり、トラブルがあったりという話は聞いているので、やはり徴収の部分で、一律に税金を下げる政策を検討して欲しいです。仕事をして保険に入っている限りは、その恩恵に預かることができるので、その保障の部分で行政に助けて貰えればと思います。

<静岡市ホテル旅館協同組合>

先程の和楽の久保様のお話ですが、伊豆地方のホテルが海外に買われている話、全国の他の所でも同じような事例があるということは組合の中でも話題になっています。

話は変わりますが、先程申し上げたように、今回のコロナ禍、ウクライナ情

勢により、経営環境が激変していて、それ以前の常識が通用しない事態になっています。特にエネルギーは、SDGsに向けて自然エネルギーを活用しようという風潮でしたが、ウクライナ情勢でドイツのエネルギー政策が転換されたこと等も踏まえると、やはり日本は資源が少ないので、原発を再稼働するしかないのではという議論が随分出てきていますし、我々旅館業ではエネルギーは使うだけなので、コストを下げるという目線で言えば、原発を再稼働してくれないだろうかと思ってしまうと思います。ですが、そう思うこともタブーになっている雰囲気があります。

先程お話いただいた島田掛川信金の森崎様とは意見が異なりますが、コロナ前からあったSDGsや脱炭素化を進めようとする風潮のまま、情勢が激変し現在も刻々と状況が変わっていく中で、果たしてそのまま進んでいくことが本当に正しいのか、それとも現在の情勢に応じてフレキシブルに考えるべきなのか、今一度産業界の方で見直すべきだと私は考えています。

<司会>

ありがとうございます。他にご意見はありますか。県の方からも意見があればお願いします。

<増田経済産業部長>

矢崎様から、2つのお願いということでお話しいただいた件ですが、まずチャンスやきっかけを増やして欲しいということについて、これは実際に制度を利用する事業者の方から言って貰えると、行政としても励みになります。行政がこの政策を進めるということで旗を振っても、反応していただけないと意味がありませんので。

そこで久保様からお話しいただいた、制度を周知し切れていないという点については、行政のPR不足という点もあると思いますが、事業者の方で「どうせ手を出しても無理」と思われる方も一定数いると思っています。最終的にリスクを負って事業をやるのは事業者の方なので、行政として押しつけは出来ないので、最近の中小企業白書でも自己変革力が謳われていまして、社会が変わっていく中で従前と同じことをしていても、ある意味ジリ貧にしかならないということで、その状況に応じて新しいことにチャレンジする気持ちを経営者の方に持って貰えれば、行政で支援する甲斐も出てきます。その点で言うと、矢崎様のようにチャンスやきっかけを増やして欲しいと言う方が増えるように、こちらもより一層PRを頑張らなければと思いました。

また今の話にも通じますが、制度のわかりやすさという点では、色々と制度を作っても、複雑で面倒で国も県も市も似たような制度があるということで混

乱させるのも良くないと思っているのですが、その基準については、コロナ禍初期から色々と条件付けに苦労しています。条件を緩めればバラマキと非難されますし、困っている所にピンポイントで支援する場合は書類確認が必要になり申請が面倒になりますし、そこは行政も右往左往しながら制度を作っているということをご理解いただきたいです。出来るだけ分かりやすく、平易な方法で申請できるよう、気をつけているところではあります。

その点では、西野様からお話いただいた、徴収する金額を下げることで支援して欲しいということも、確かに仰るとおりだと思います。その前段でご指摘いただいた、審査にやたら時間がかかるという点については、例えば国の方で持続化給付金を助成する際に、委託先に色々と丸投げしたために委託費が大きくなってしまい、その分を少しでも事業者の方に還元した方が良いのではという議論もあったので、行政の方もこの2年半、迷いながら支援している状態であると改めて実感した次第です。

また松葉様からお話いただいた太陽光等の再生可能エネルギーの関係、電気代の高騰もそうですが、特に国と県の関係で、端から見るとお互いに責任をなすりつけ合っているように思われてしまうのではと自分は思っています。国としては、地域の実情に合わせた形でやって貰いたいので、交付金という形で地方の自治体にお金を下ろし、県や市町で地域から求められる施策を作るようにという主張です。ただ、例えば電気料金の高騰はもう全国的な話なので、県の範囲で施策を打っても意味が無いのではと個人的に思います。

今月末に国の方で経済対策をまとめる中で、電気料金について施策を出す話があるようなのですが、そうすると、今度は県の方で何か施策を出す時、国と重なる部分がないように、国と別方向の支援にならないようにと、結局様子を見ないといけないので、県としてはまだ支援制度を立ち上げられていません。ただ、皆様が非常に困っていることは重々承知しているので、国の様子を見ながら、最短だと次の県議会が12月にありますので、その時期にエネルギー対策も出来ればと考えています。

また、中国資本が日本の高級旅館を買っていくという話では、最近によく「安い日本」と言われたりしますが、旅館だけではなくマンション等の不動産物件全般で、日本のものが安いということで色々と買われているようです。昔は日本人が海外でブランド物を買って漁るような話がありましたが、その逆の現象が起きていて、時代が変わったなと個人的に思いました。

またDXの関係で、先程「誰一人取り残さない」というお話もありましたが、県でも昨年度から専用の部署を作っていて、そこでまず一番に「誰も取り残さない」ことを命題としています。今年もシルバー人材センター等の協力で、高齢者向けにスマホ教室を開いたり、地道なところから高齢者にDXに親しんで

貰い、社会の変化に対応して貰うような支援を県でも実施しているので、参考までに紹介いたします。

最後に、前の常識が通用しないのではというお話について、コロナが始まった頃から「ニューノーマル」「新状態」と言われていましたが、それも固定の状態ではなく、常識や生活様式等がどんどん進化しているように見受けられます。ただ、カーボンニュートラルや脱炭素の話については、日本だけではなく世界全体の話になるので、方針転換は難しいと思われまます。しかしながら、先程ご紹介いただきました、ドイツがロシアからのエネルギー供給を止められてしまい政策を転換したという話もあり、日本の政府も考え方を変えてきている部分があるので、県としても世界的な情勢も見ながら適切に対応していくよう務めます。

<司会>

他にご意見ございますでしょうか。

<ヤザキ工業株式会社>

県で「特区」というものが作れるのか分かりませんが、今の20代の人達が興味を持てるような「特別区」のような場所が出来れば良いのではと思います。

例えばドローンが自由に飛ばせる「特区」、メタバースの研究に集中出来る「特区」、海外の人を多く集めて海外ビジネスに挑戦できる「特区」等、チャンスを生み出しやすい場所を作っていただければ嬉しいです。また原発についても、推進するということではありませんが、国防の問題やエネルギーの問題にしても、再生可能エネルギーも原発も全て活用する必要があるのではと考えています。ただ原発については当然リスクもありますので、そのリスクを理解した人だけが補助を受けて生活したり、または、遠隔で操作できるロボットを制作する「特区」であったり、そういうアイデアを生み出しやすい環境を作っていただければと思います。

<静岡市ホテル旅館協同組合>

我々旅館業を営んでいる中小企業者は、このコロナ禍でずっと苦しんでいますし、廃業を選択した事業者も多くいます。その中で、海外資本が日本のホテルを買うという現象が続いていくことで、ホテルのチェーン化も一層進んでいくのではと懸念しています。そのチェーンホテルも前は日本国内のものであることが当然でしたが、この先海外のチェーンホテルが出てくると、将来的には従業員だけが日本人ということになります。そうなると、国内の旅館経営者がどんどん減り、仕舞いに組合という形すら意味が無くなってしまふ、そんな状

況を思い浮かべただけでぞっとします。

海外のオーナーの下で、従業員としてだけ日本人の人材が登用されるような形が、県として、地方として正しい姿なのかということを行政で考えて欲しいです。それぞれの場所で、それぞれ特徴を持ったホテルや飲食店が存在している状態が本来の日本の魅力だと思いますので、全てチェーンにされてしまっただけではいけないというのが、我々ホテル業界で至急対応しなければならないところだと考えています。そういった部分に対する中小企業者向けの支援をぜひお願いしたいです。

<司会>

ありがとうございました。それでは、そろそろ時間になりますので、会議を閉会させていただきます。本日いただきましたご意見等につきましては、今後の県の政策検討の参考とさせていただきます。支援機関の皆様におかれましても、この会議の内容を踏まえまして、より本県経済の活性化に向けてご協力いただければと思います。

以上をもちまして、令和4年度第2回中小企業・小規模企業振興会議を閉会いたします。本日は誠にありがとうございました。