

亀井委員

公明党の亀井です。よろしくお願ひいたします。

まずはじめは中小企業支援の一環であります中小企業制度融資の中の、事業振興資金の中の流動資産担保融資について何点かお尋ねしたいと思ひます。

まず、この流動資産担保融資なんですけれども、これの仕組みを確認させてください。

金融課長

流動資産担保融資についてでございますが、中小企業が保有しております売掛金や、工事請負代金債権などの売掛債権、また在庫商品や原材料などの棚卸資産、これらを担保としまして金融機関、保証協会に譲渡いたしまして、保証協会の保証を付けて、制度融資の枠組みの中で利率を下げまして融資するものがございます。

この特徴といたしましては、流動資産を担保にすることから不動産や個人保証に依存することなく融資を受けられるということが一つございまして、企業の事業活動に着目した融資でございます。また、手続的には担保保全手続、売掛債権、あるいは棚卸資産、動産除去登記等もございます。また、借入れ可能額はそれぞれの2箇月分の棚卸資産に掛け値が必要になります。売掛債権の額そのものではない、あるいは棚卸資産の評価額そのものではない、掛け値30%とかそういう掛け値が掛けられた金額で御融資すると。それから保証の割合は80%の部分保証ということになります。100%保証ではございません。現行の制度融資では融資限度額2億5,000万円、融資利率1.6%で融資期間は8年でございます。

若干経過をお話いたしますと、当初は平成15年度から売掛債権担保融資保証制度ということで県では取り組んでまいりました。その後の平成19年に流動資産担保保証ということで棚卸資産にまで拡充されまして、売掛債権及び棚卸資産、両方を担保とする流動資産担保融資ということで平成20年度から新たに開始をして取り組んだということでございます。

亀井委員

今御答弁の中でも多少触れられているとは思ひんですけれども、流動資産担保融資のメリットはどんなところにありますか。

金融課長

メリットといたしましては大きく四つあると考えております。

まず一つ目は資金調達力のアップでございます。従来の不動産担保等による借入れ、これに加えて、あるいは担保となる不動産がなくても融資を受けられるということで資金調達の幅が広がります。

それから二つ目に資金繰りを改善できる。取引先から入金を待たずに資金調達ができる。あるいは根保証方式で借入れの上限を決めておきまして、その範囲内で必要な時に必要な額の借入れが簡単な手続で受けられるということもあります。

それから3点目に保証料が割安であるということが挙げられます。一般の保証料は責任共有制度の枠組みではそれぞれの経営状況によりまして0.45%から1.9%に9段階になってございますが、流動資産担保融資は一律0.68%ということで定率になってございます。

それから4点目に借入限度額が拡大するということで、一般保証等とは別枠で2億5,000万円までの借入れが可能ということでございます。

亀井委員

今メリットを聞きましたんで、デメリットはどうでしょうか。

金融課長

デメリットといたしましては、売掛債権では、相手方の譲渡承認が必要になります。債権譲渡禁止特約というのが契約書に、特に工事請負契約には付いてございますので、そういう場合には売掛先との取引関係が非常に難しくなるということになってございます。また、そういうことでこの譲渡承認によっては、経営が危ないのではないかというような風評被害のおそれがあるということです。

それから棚卸資産の方で見ますと、担保評価が難しいということになってございます。

また、担保物件としての適格性の判断や、適正な管理方法の把握、この辺りが非常に難しく、維持管理に高額な費用やノウハウが必要なものは現実的には担保不適格ということになります。そういうところがデメリットかなと思っています。

亀井委員

今の御答弁で私もそうだなと思うのは、要するに担保の評価の難しさだと思うんですね。売掛債権、棚卸資産の評価の仕方なんですけれども、これは具体にはどんな感じになるんですか。

金融課長

売掛債権につきましては一般的には例えば官公庁のものであれば100%というのものもあるんですが、通常であれば80%、あるいは70%から100%の間で評価することで債権にされています。

それから、棚卸資産につきましては基本的には30%でございます。ただ、外部の機関による評価を受けた場合は最大70%の水準まで上がることもあります。そういう仕組みになります。

亀井委員

細かいことで大変恐縮なんですけれども、先ほど課長の答弁で融資期間1年とおっしゃられましたか。どうして1年なんですか。

金融課長

流動資産という発想の観点からは、1年以内に現金化されるものということでございますので1年ということになってございます。

亀井委員

そうすると何か私の感覚とすると、根保証までくっ付ける必要ないのではないかなと思うんですけれども、いかがですか。

金融課長

方式については個別保証方式と根保証方式になります。個別保証は1回限り

というこ とで、根保証につきましては1年間を通じて在庫等がずっと回っている中で一定の枠で融資できると、1年単位の幅ということで複数の在庫等を評価するという こととございます。そういうことで根保証で最大で1年ということとです。個別保証であれば1回限りでございます。

亀井委員

そうですか、分かりました。この流動資産担保融資について、今いろいろ説明をいただきましたけれども、実績はどうなっておりますか。

金融課長

過去3年間の実績で申し上げさせていただきますと、平成19年度が99件の7億7,480万余円、平成20年度が63件の14億1,260万余円、平成21年度が62件の13億6,240万余円、平成19、20年度につきましては全て売掛債権でございます。平成20年度から棚卸資産による融資を実施しておりますが、棚卸資産の実績としては、平成21年度におきます1件の9,600万円になります。ほとんどが売掛債権の実績でございます。

亀井委員

平成22年度の見通しとなるともっと減ってしまうんですか。

金融課長

平成22年度の実績で上半期の実績で申し上げさせていただきますと、23件の4億3,980万余円ということとやっておりますので、後半の伸びはちょっと分かりませんが、10億近くいくんではないかなと考えております。

亀井委員

この経済的な今の不況が影響していて、多分、売掛債権にしる棚卸資産にしる、流動資産は減ってしまってますから、それを担保にするといってもおのずと融資のロットも縮小せざるを得ないということだと思っておりますよ。この融資に関しては、目標に対してどのぐらいの進捗でこれから進めていけばいいかという見通しみたいなものはあるんですか。

金融課長

基本的にはこの融資につきましては国、県におきましても新たな資金調達手段ということと注目しております。今はこの制度の定着化に取り組んでいるところとございます。例えば平成15年から売掛債権担保ということと取り組んで、やっと平成20年度、22年ぐらいで定着化、売掛債権の方に定着化してきております。一方、棚卸資産につきましてはまだ定着化していないということと、御利用の実績が余り出てないということと、一つは金融機関自身の慣れという面もあると思っております。実績を見ますと特定金融機関が多く取り扱っているという傾向もありません。慣れている金融機関さんはそういうことと取り扱いやすいという傾向も見てとれますので、今後定着化を図っていきたくと思っております。

あと今後の見込みにつきましては、この定着化の状況を見まして、実は年度当初に預託をする時に一定の枠で決めております。これは事業振興資金の全体の枠の中に入れておりますので、できれば実績を前年よりは伸ばす形で進めていきたくとそのように思っております。

亀井委員

先ほどの説明のように1円でも売上げが減ったら、いろいろな業界の方々にとって、お金を借りられる可能性があるにしても、今この不況においては中小企業は特に与信判断で引っ掛かって、貸してくれるかといったらなかなかそうはいかないというところもあるでしょうし、逆に100万円、1,000万円売上げが下がったとしても、一時的なものという形で判断されて融資が実行されるというケースだってあると思うんですね。

ですから、そういう与信判断の厳しい中であって、この流動資産担保融資というのは中小企業にとって一つの命綱みたいなところがあるから、今言っていたようにこれから普及させていこうということであれば、是非積極的にアピールしていただいて、こういう形で融資できますよということを、この時期だからこそもっと強くアピールをしていただきたいなと思います。

今の私の主張の一環として、東京都では小規模企業者向けに機械とか設備を担保とした融資を実施しているんですね。動産担保融資みたいな形で、自分の工場にある機械とか車両とかいうものを担保にして融資を受けられるような制度と伺っておるんですけども、その概要が分かれば教えていただきたいと思います。

金融課長

東京都機械・設備担保融資制度ということであろうと思います。これは小規模企業者の所有する固定資産である機械設備を担保として活用する東京都独自の保証付きの融資制度でございます。都の方では、中小企業の資金調達の多様化を図るために、国の保証制度の対象とならない機械設備を担保とする融資制度のスキームを昨年企画提案という形で募集しまして、併せて保証機関も募集するというのをいたしました。保証機関は、公設に近い形で、東京信用保証協会とは別の保証機関をつくるということで募集した結果、今年の3月30日から創設しスタートしたものです。利用できるのは従業員30名以下の小規模企業者、個人事業者は除いています。それから保証金額が300万円以上5,000万円以内、保証期間は5年、保証料は4%以内でこれは都が全額補助するという形になっております。融資利率等の条件は全て金融機関が定めるということでございます。保証機関は100%保証をいたしまして、都が代位弁済補助といましようか、80%損失保証するというところでございます。保証機関は具体的には信金中央金庫と日立キャピタル(株)、この2者となっております。

亀井委員

私、東京都の金融課長といろいろお話してこの制度のことをいろいろ聞いたんですね。そうしましたら、この課長いわく、先ほどの与信判断ではないですけども、信用貸しをする、無担保の制度融資を使って中小企業を支援したいというのはやまやまなんだけれども、そこまでの無担保で融資をできるという相手先は、今こういう経済状況ではなかなか探すのが難しいと。要するにもう無担保ではできないんで、自分のところの機械とか車両を担保に提供してくれば融資しますよというところまで来ているらしいんです。動産でもいいなら提供してくださいと、そうしたら御融資しましょうという形のようにです。

神奈川県としてもこの東京都の取組については今後どのように考えていくのかなという観点で最後お聞きしたいと思うんです。つまり、東京都でも例えば

大田区とか板橋区で中小の製造業みたいなところを対象にやっているという話を聞いておるんですけども、本県にも川崎の中小の製造業者だってありますから、そういうようなところも加味した上で、本県の今後の方針というのはどう考えるのかお聞きします。

金融課長

東京都の取り組むこの融資につきましては、若干課題があるのかなと考えてございます。機械設備、あるいは車両は国の保証制度の対象外ということで独自の保証制度をつくらなければいけないため、東京都のように80%の代位弁済は多額のリスクを負担しなければいけないということです。神奈川県としてもそこまでの判断をするだけのメリット等は研究してみなければいけないと思っておりますし、また、融資条件は金融機関が定めることになってございますので、都の仕組みとはいっても現実的な場面で金利が高くなってしまいか考えられますので、そういうところでメリットがどれだけ小規模企業者に与えられるかということも検証しなければいけないだろうと感じております。また工作機械や車両を担保に差し出すということは、一度デフォルトした場合、民間ベースの保証の仕組みの中でそれが整理された場合、その企業の事業の継続性はもう最終段階に入ってしまう、そういう時の対応の難しさもあると思います。また、車両等が事故で滅失した場合、その時の融資の回収の仕方はどうするかという問題もあると考えております。都としても余り実績が出てはいないように聞いておりますので、これからも都としても検証はされていくのかなと思っております。

そういう意味では小規模企業者の資金調達の多様化、新たな資金繰り支援の一つということでは、その手段としては認められるところですが、本県といたしましては都の情報も頂きながらいましばらく研究していく必要があると考えております。

亀井委員

今課長おっしゃったように、車両が滅失したりとか、車で乗って行ってしまってどこ行ってしまったか分かんなくなってしまうとかという危険性があるということについては、動産譲渡登記をしているというか、譲渡担保の一環としてしっかりと代行要件を措置していますということを東京都もおっしゃっていましたが、そういうリスクな部分があるということは理解しました。でも、この動産担保もそうですけれども、あと流動資産担保融資もそうなんですけれども、これから中小企業の資金調達については、状況に応じた利用しやすいものを是非これからも検討していただきたいことを要望してこの質問を終わります。

次は、経済動向を踏まえた中小企業活性化推進条例の見直しについて、条例に付随する計画のこともありますので、それも含めて何点か少しお聞きしたいなと思います。

リーマンショックや最近の円高局面など、昨今の日本経済は次々と厳しい状況に直面しております。中小企業の経営も大変困難なかじ取りを強いられています。この状況を県として乗り切るためには、ただ漫然と施策を実施するのではなくて、機敏に対応することが肝要だと思っております。そこで経済動向を踏

また中小企業支援について何点か、条例の計画に少し触れながら質問していきたいなと思います。

まず、県では神奈川県中小企業活性化推進条例を制定して、総合的な中小企業支援に取り組んでいると思うんですけども、リーマンショックのような大きな経済の激動に直面している以上、条例の見直しまで踏み込んだ対応を考えるべきではないかという意見もあるようなんです。そのことに関しての所見をまずお伺いしたい。

産業活性課長

リーマンショック以後は世界的な景気後退局面にあり、確かに100年に一度と言われるほどの金融不安というのを引き起こし、輸出型でございます本県経済も大きな打撃を受けております。その後、国際的な協調によりいろいろ金融機関に資金を投入したり、あるいは景気刺激策をG20で協調してやったということもありまして、一時相当心配された倒産の連鎖や失業者の大量発生などは、かつてのような大きな社会不安や恐慌を引き起こすことには至っていないと受け止めております。

一方、御指摘の活性化推進条例でございますけれども、本県が中小企業の活性化を推進していくに当たって、今後の景気の波をはじめとして中小企業を取り巻く環境に様々な変化が生じていく中であっても、維持していくべき基本的な理念や各主体の責務などを定めたものでございます。また、条例で定められております基本的施策につきましても、経営の安定ですとか経営基盤の強化、創業促進、経営革新、産業集積等々、言ってみれば普遍的な取組を規定しているところでございます。

したがいまして、県といたしまして、非常に厳しい経済情勢につきましてもは施策面で臨機応変に対応していくのが必要でございますけれども、施策を推進するための基本的な考え方等については引き続き維持していくことができると考えています。

亀井委員

分かりました。条例の話で今御答弁いただいて、先ほど私も申し上げましたように、計画もできてきているので、条例に基づいて策定されている中小企業活性化推進計画によって、どのように経済環境の変動を受け止めようとしているのかお答えいただきたいと思います。

産業活性課長

お話しの推進計画につきましては計画期間を3年間と定めておりまして、平成21、22、23年度の3年間を計画期間と定めており、3年ごとに計画を見直していくということになっています。このほかにも毎年計画の中で個々の事業計画を明記しているほか、各年度ごとの目標数値をそれぞれ定めさせていただいています。四つの計画の基本的な考え方に対して、八つの大柱、23の中柱があるんですけども、その23の中柱それぞれに各年度の計画数字、目標数字等々を掲げさせていただいております。ですから、毎年この数値をクリアしているかしていないかということにつきまして、各部局で自己評価をし、審議会で御報告して御意見を頂き、また当常任委員会でも御報告させていただきますけれども、3年ごとの改定には至らないものでも、そうしたPDCAサイクル

による改善を毎年行うこととしております。

亀井委員

今非常に経済が激動しておりまして、その中で大企業はもちろんそうなんですけれども、中小企業にも影響があるわけですね。そうなった上での中小企業活性化推進計画であります、中小企業の動きをどう捉えていくべきだと思いますか。

産業活性課長

中小企業につきましては多種多様な業態と申しますか、資金繰りに困っていない企業もありますれば、大企業に近い企業もありますれば、中小零細でかなり日々一生懸命やっているんですけれどもなかなか厳しい企業、それから業態につきましても製造業、サービス業等々あります。こうしたものについて一律な施策展開というのは難しかろうということで、条例の方ではこの計画を長期的かつ総合的な方向で策定するという事になってございますので、そうした中で、状況に応じた様々な支援策を講じ、円高については円高が響く企業は様々でございますので、そうした中で先ほど申し上げた改善の中で工夫しながら支援してまいりたいと思っております。

亀井委員

ちょっと細かくお聞きするかもしれませんが、2008年9月にリーマンショックが発生しまして、先ほどの課長の御答弁だと、この神奈川県中小企業活性化推進計画というのは2009年、2010年、2011年の計画なんですね。この計画については、条例の後ろの方に計画を定めるものとするという条文が載っていて、条例自体はもっと前にできている。その条例は普遍的なものだから、それはそれでいいとして、この計画の方なんですけれども、計画は2008年9月に発生したリーマンショック後の2009年から2011年度までを反映しているやには見えるんですけれども、今課長がおっしゃった審議会の話合いとかアンケート調査とかいうことを時系列で見ると、このリーマンショックのことをどうやって反映しているのかなと思ってしまうんですよ。リーマンショックの前と後だと日本の経済もそうですし、本県の経済も全然違ってきているではないですか。けれども、このリーマンショックのことが反映されていないように思うんですけれどもどうなんでしょうか。

産業活性課長

活性化推進計画自体は、リーマンショック後に、商工労働常任委員会に骨子をお示しした中で、その後1月、2月といろいろな機関のお話を聞いて、リーマンショックの翌年の6月に策定させていただいたという流れになっています。時系列の流れで申しますと、それまで、リーマンショック前までは、神奈川県として重点的に取り組んでいたのは、原油・原材料対策ということで、相当オイルの価格が上がっていきながら中小企業が大変困っていて、いろいろな対策を講じてまいりました。その後、リーマンショック後、今度はオイルは値下がりしたんですけれども、厳しい世界的な景気後退に巻き込まれたということがございまして、緊急経済対策を数次にわたって講じているわけです。そのちょうど六次目のものがこの平成21年度予算に当たりまして、リーマンショックを受けて、第六次緊急経済対策の中に盛り込まれたのが、この計画であ

ると認識しております。

亀井委員

分かりました。ではリーマンショックもしっかりと踏まえた上でやっているというこ となんですけれども、本年になって羽田空港の国際化を受けて、外国からの誘客もそうですけれども、産業の活性化も含めて神奈川県にいい影響を及ぼしている と思うんですが、本県の産業の今後の変化も踏まえて、この中小企業活性化推進計画にはどのように反映していきますか。

産業活性課長

平成 21 年から 22 年なんですけれども、当然先ほど申し上げた P D C A サイクルの中で、神奈川の国際化を踏まえた観光対策についてもこの改善の中で入れさせていただいております。

産業部長

この 10 月に羽田空港が国際化したということは、観光に関しまして、さらには本県 の産業につきまして大変大きなインパクトを与え、そしてまた大きなチャンスであると考えているところでございます。ただ、現在、産業振興、中小企業振興計 画の中で羽田空港国際化を明確に位置付けたという形での施策は織り込んでおりません。ただ、神奈川県にとりまして、非常に重要なチャンスと考えておりま して、これは来年度からということになりますが、例えば臨海部における産業特区のお話でありますとか、あるいはもう一つ県央地区における産業特区でござい ますとか今後の本県経済の成長のけん引となる取組につきまして、羽田空港の国際化というのは非常に大きな要素を占めていると考えております。

したがいまして、今後の計画への直接の反映という形では現在考えておりませんが、来年度、平成 23 年度には計画の見直しというのがございます。そういった中で、平成 23 年度の中で考えていきたいと考えております。

産業活性課長

羽田空港国際化にかかわる具体的な観光振興の例といたしまして、観光情報センターというのを設置させていただいて、8 都県市で広く連携しながら羽田空港の国際化を観光に活用していくという事業も位置付けさせていただいております。

亀井委員

観光はそうなんですよね。だから産業として、観光以外に。今私申し上げたような形でどうやって捉えていくかということなんですよ。今お答えいただいたんでもういいです。

これは、条例にしろ、計画にしろホームページで公開しているではないですか。平成 23 年度から見直しますなんて言ったって県民には分からないですよ。そうでしょう。だから、早急にやるべきではないかなと思うんですけれども、いかがですか。

産業活性課長

適宜、時期に応じた施策につきまして、例えば今おっしゃられた羽田空港をどうやって神奈川の産業振興に生かしていくかということも踏まえまして、先ほど申し上げた改善の中でしっかり対応してまいりたいと思います。



亀井委員

細かくて大変恐縮なんですけれども、先ほどの課長の答弁の中で、円高とかデフレの影響ということを書いていましたね。円高に関してはさっき金融課長からの答弁を頂きましたけれども、円高対応の融資もあるし、いろいろなことやっていますけれども、デフレに関してはどういう対応策をこれから立てられなければいけないとお考えですか。

産業活性課長

たまたま土曜日の新聞の切り抜きが机の上にございまして、日経新聞の切り抜きで、日銀の白川総裁に対するデフレ対策についてのインタビューなんです。根本的な要因は需要の低迷であるということです。大きな背景は国民が将来の成長期待を持ってないところ、そうした中では消費が増えず投資も伸びない、基本的には需要不足である、つまり生産設備が過剰である、これが大きな原因だと。ですから、この白川総裁の言を借りれば、需要を伸ばしていくという形しかないのかなというふうに思われます。

亀井委員

ここで具体的に聞いてもいいか分かりませんが、この活性化推進計画の中では、例えばどういうところに反映していくのか。

産業活性課長

なかなか都道府県レベルで消費を拡大するというのは難しいことだと思っております。結局我々といたしましては中小企業に力を付けていただくということと、それから海外の市場へと販路拡大をしていただく、こういうのが大きなポイントかなと考えております。

商工労働局長

今答弁の中で白川総裁のお話が出ました。白川総裁は以前から需要の拡大をするべきだ、そうしないとこの危機は乗り切れないとおっしゃっています。その中で日銀は何をしたかということ、成長分野への融資をしていただくために、基金を積んで金融機関へどんどんお金を貸し出すという施策をとったわけです。私どももいわゆる成長分野をこの推進計画の中でも盛り込んでおりまして、例えば環境分野ですとか、そういった分野で新たな産業とか新たな事業を起こしていただく、そしてその中で売れる商品を作っていただくというのが基本だという考えです。私どもは、この計画の中では新たな産業の創出ですとか、あるいは新たな企業の創出をそのように位置付けていると御認識いただければと思います。

亀井委員

分かりました。局長も答えていただいたんで、これ以上質問はしませんが、より具体的にこの計画にどう表現するかということ念頭に置いていただきたいと思っております。この計画のことは、多分中小企業の皆さんも見ていると思うんです。ホームページで。ですから、そういうところをしっかりと踏まえた上でこれから対策を講じていただきたいなと思っております。

それで県内の話なんですけれども、2010年4月に相模原市が政令指定都市になりましたよね。これは計画にも影響してきますか。

産業活性課長

基本的にどういう連携ができるかという支援体制の話かなと思っておりまして、現時点では大きな変更はないと考えています。

亀井委員

そうですか。この計画というのは政令指定都市も市町村も全部含めた上での全県的な取組ということですよ。

産業活性課長

基本的に県として、県内の中小企業に対してどういうことができるかという計画でございます。

亀井委員

分かりました。相模原市が政令指定都市になったということもあって、今までの連携の仕方とはちょっと違った連携になってくるかと思うんです。そうすると多かれ少なかれこの計画の中の数字もちょっといじらなければいけないと思うので、その辺のところもちょっと注視していただきたいなと思います。

先ほどの御答弁にもありましたように、かながわツーリズム推進指針のところを見ると、京浜臨海部のところでツーリズムですとか、あと都市型とか三浦半島にはグリーンツーリズムとかブルーツーリズムがあるとか書いてありますね。三浦半島には三浦半島の観光の仕方が、横浜には横浜の観光の取組があるし、箱根には箱根の取組があって、各取組が県内でもばらばらで違うんだよということが、具体には73ページのところの神奈川の特徴を生かした観光魅力づくりというところには載っているんですね。

これを私ざっと全部読んでみて思ったんですけども、ブロックごととか地域ごとの施策が打ち出されているのは観光だけではないかと思ってしまったんですよ。ほかの産業の部分でもこういうブロック単位とか地域の特性を生かしたものを、これから打ち出していかなければいけないのではないかなと思ったんです。というのは三浦半島の産業と横浜の産業は全然違いますし、箱根の方と小田原の方の産業も全然違うわけですね。このブロックごととか地域性を生かすという部分ではどのように考えていけますか。

産業活性課長

例えば製造業でいいますと、神奈川の主力企業の大部分がグローバルな中で競争しておりますので、当然ながら地域性というよりも、その企業として最も売りやすい場所、コストの低い場所、あるいは研究開発のしやすい場所という形でグローバルに選んでいるのかなと思います。例えば神奈川を地区割りした場合の製造業を考えますと、例えば地場産業、農商工連携ですとか地域の資源を活用した製造業的なものが考えられますので、そうした取組も進めていきたいと考えています。地域資源を活用したものです。それからあと、当然ながら商業等につきましてはおっしゃられるとおり観光とかなり密接な関係がありますので、そうした地域の特性に合わせた商業が集積してくると考えています。

亀井委員

分かりました。観光のところだけかなと思ったんで、ちょっと心配になって質問させていただいたんです。これから地域性を生かすという形で、ブロック単位とか地域性を生かした産業の立地も含めた活性化もこれから考えてい

かなければいけないなと思いますんで、その辺のところは要望させていただきたいなと思います。

それで、最後の質問にさせていただきますが、中小企業活性化推進計画の内容の中に一つだけ入らせていただきます。15 ページに書いてあるんですが、皆さんは資料がないんで分かるように話しますと、中小企業支援センターの相談者数というのが載っているんですね。目標が 5,800 人に対して実績が 7,027 人で、達成状況が A になっているんですね。あと、あっせん紹介件数というのがあって、目標が 2,200 件に対して実績が 1,441 件で、達成状況が C だということが書いてあるんですけども、これは目標と実績のギャップがあつてすごく心配だなと思うんですけども、どのように認識されていますか。

産業活性課長

先ほど申し上げた 23 の中柱でそれぞれ目標数字を掲げさせていただいております。この 3 月一杯で初年度事業の、計画年度が終わって、さっき言った PDCA サイクルでいろいろ評価させていただいた中で、一つは達成しても喜んでいい達成数字なのかどうかというのが一つございます。相談件数、困っている人が増えている件数、それから達成しないといけない件数、例えば達成件数というのは達成するのがいいことですから。その背景としては、さっきのお話のあったとおりリーマンショック後の大きな景気後退があつた中で、あっせん件数では、発注側の企業をなかなか発掘し切れなかったということ、それからその裏返しですけれども、企業経営で困った人が大変多くなって、相談件数が増えているということかなと思っています。

亀井委員

私も課長のおっしゃるとおりだと思うんですね。というのは相談件数で目標が 5,800 人に対して実績 7,027 人で達成状況 A になって、評価されている項目ですよ。だけれども、この相談内容なんですよ。これから増資したいんですよと、会社の売上げが伸びてしまつて分社化したいんですよという相談だったらいいですよ。だけれども、売上げが伸びなくて破産ですよとか、民事再生したいんですよという相談だったらマイナスですよ。相談件数が一つに合算されて 7,027 人となっているのはどういうことなのか。何で分けて書かないの。何で分析して分けて書かないんですか。

産業活性課長

分類的にはいろいろな経営相談がございまして、手持ち資料には何種類かの相談件数とか実績は持っておりますが、策定当時がこういうことがなかなか予想できなかった中で、一つのまとめた数字になっています。

亀井委員

だから、私が思うには相談件数ではないと思うんですよ。さっきのあっせんの件数もそうですが、相談した後どうなったかということが大事でしょうという話なんですよ。相談に来た件数だけ見て、たくさん来たからオーケーですよということではなくて、相談に来た内容で分けて評価しなければいけない。破産ですよと、民事再生したいんですよという相談だったらゼロでいいと思うんですよ。ゼロの A 評価ですよ。そうではなくて前向きな相談だったら多い方がいいし、それは一緒くたになっていたら分からないですよという話です。課長がい

みじくもおっしゃったとおりです。

だから、そのためにはしっかりと分析しなければいけませんし、今後は相談した後どうなったのか、あっせん紹介した後どうだったのかというのをフォローしていかないと、中小企業支援なんかできるわけないではないですか、そうでしょう。

産業活性課長

この計画のつくり自体がそういう表現の仕方だということがございますが、あっせん 後どうなったかという数字はそれぞれ把握をさせていただいているところでございますので、今後は審議会等々とそうした分析結果等々をもうちょっと深めて評価していただくようにしたいと思います。

亀井委員

しつこく質問してしまって大変恐縮なんですけれども、これは一例ですよ。ほかのところを見たって同じように指摘されなければいけないところというのはあるんで、件数だけではなくて、相談の中身もしっかり見てこれからこの計画に反映させていかなければいけないし、中小企業の経営者だって、大企業もそうかもしれないけれども、これからの県の方針というのはどうなのかと見えていますから、その辺のところを踏まえた上でしっかりと計画を、もう一回再検討してください。PDCAサイクルというんだったら、それをしっかりと行っていただくことを要望して質問を終わります。