

佐々木委員

それでは、私の方からまず、小規模企業への支援について幾つか伺いたいと思います。

昨年 9 月に小規模企業活性化法が施行されて、小規模企業に光が当たったわけでありまして、中小企業政策の中で再構築を進めている小規模企業を重視した方針について、中小企業基本法においても、小規模企業者を重視していくという方針になっていったわけですが、国の予算や事業をどのように反映しているのか、まず最初にお伺いします。

中小企業支援課副課長

小規模企業重視の代表的な例といたしまして、国は平成 25 年度補正予算で措置されましたものづくり、商業、サービス補助金がございます。試作品、新商品の開発や生産プロセスの改善、新しいサービスや販売方法の導入など事業革新に取り組む費用の 3 分の 2 を補助するものです。ものづくりに加えまして商業、サービス分野が追加されたことで、地域に密着したビジネスを営む事業者で利用しやすくなったほか、小規模事業者のみが利用できる特別枠が設定されるなど小規模事業者に配慮した内容となっております。

同じように、補正予算で措置されました創業促進補助金は、地域の活性化や海外需要の獲得を目指す創業へのチャレンジを支援をするもので、店舗の購入費、また設備投資等に対しまして最大 200 万円、要するに小規模向けですので、補助を行います。創業のハードルを下げることで新たな地域経済の担い手を増やすことを目的としております。

佐々木委員

国の補助金を使うときに、小規模事業者というのはなかなかそういう書類を整えたりするのにすごく手間だし、大変なわけです。だから、それをサポートする支援機関がないといけないんですけども、そういうところの取組はあるのかどうかお願いします。

中小企業支援課副課長

今申し上げましたものづくり、商業、サービス補助金は、神奈川県中小企業団体中央会が窓口となっておりますが、事業者やそれを支援する担当者向けに説明会を開催して、多くの方が補助制度を利用できるよう努めております。また、創業促進補助金は神奈川産業振興センターが事務局となっておりますが、創業を希望する方からの御相談に対応しております。しかしながら、委員御指摘のように、小規模企業にはこうした施策の情報自体が不足していたり、それを知っていても活用するための、例えば申請書の記載など手続きが苦手な方が見受けられます。このような状況を踏まえまして、国は小規模企業者の経営支援体制を強化していくために、平成 26 年度から各都道府県に 1 箇所ずつ支援の拠点、通称よろず支援拠

点と申しますが、設置を行います。

佐々木委員

そのよろず支援拠点というのは、神奈川県はどういう状況になっていますか、それをつくっているのかどうか。

中小企業支援課副課長

よろず支援拠点につきましては、現在国が実施機関を公募している最中でありまして、来週締め切り、審査を経て、3月中に設置箇所が決定する状況です。本県では、神奈川産業振興センターが応募したという状況で、まだこれから先、幾つかの機関があるかもしれません。よろず支援拠点になりますと、そこにコーディネーター、これが中小企業支援に優れた能力、知見、実績を有する方、そういうのを配置いたしまして小規模に寄り添った支援について対応していくということになります。

なお、このコーディネーターの選定につきましては、神奈川県にふさわしい人材が選定されるよう、本県も審査員として参加させていただきます。

佐々木委員

応募したというのは神奈川産業振興センターだけなんですか。

中小企業支援課副課長

現状で拠点に申し込まれているのは、今のところ1箇所というふうに聞いております。

佐々木委員

小規模企業を支援するためには、まちの地域それぞれの窓口が必要だと思うんですね。商工会議所とか商工会とか、そういうところの機能強化も必要だと思うんですけども、そういうところは国とか県はどのように取り組んでいるのかお伺いいたします。

中小企業支援課副課長

まず、国は商工会、商工会議所に加えまして、平成24年11月から税理士や地域の金融機関等を認定支援機関として認定することで、支援の担い手の裾野の拡充に取り組んでまいりました。また、商工会等の支援人材の能力向上を図るため、平成26年度当初予算に小規模事業者支援人材等育成事業費が計上されまして、全国各地で経営指導員向けの研修を行う予定となっております。県におきましても、平成23年度以降、当課の中小企業成長支援ステーションが中心となりまして、商工会、商工会議所の経営指導員向けの集合研修やOJTを実施し、支援能力向上に向けたサポートを行っているところでございます。

佐々木委員

そういうことって商工会議所も今までもずっとやっていたんだと思うんですけどね。この小規模企業を活性化するためにはかなり現場に入っていかなきゃいけないと思うんですよ。ですから、もちろん商工会議所なんかは当然身近では相談に乗るんですけども、それでも入りきれていないというんですか、そういう流れをつくらなきゃいけないというふうに私は思っています、やはり仕事を出す側

とのマッチングというのは非常に大事だと思うので、その中で大企業と直接取引するなんていうのは、なかなか小規模事業者については下請のその孫請とか、もっと先だとかというパターンが多いと思うので、力ある中小企業とか地域の優秀なところを県も、一部様々やっているのは存じ上げています。優秀賞とかいろいろなものを団体とかに出したりしてやっていらっしゃるのは分かるんだけど、どちらかというと地方行政というのは、広域も基礎自治体も大変なところを支援していこうとする団体ですよね。国というのは、結構良い企業なんかは、経産省はどんどん掌握していて、国の方が地方よりよく知っていたりするわけですよ。そういうことも含めると、私は中小企業の優良なところを県や市はどのぐらい掌握しているのかなと。紹介すると、工業団地でそんな良い会社があるんですかなんていうパターンもあるんですよ。そういうことからすると、そういう中小企業と小規模企業者、ひいては大企業につながっていて、孫請でもいいんですけども、そういうところでコーディネートをするようなことから、中小企業の優良なところなんかをもっともっと掌握を県はしていくべきなんじゃないかと思うんですが、いかがですか。

中小企業支援課副課長

現在、市町村、商工会、商工会議所から地域の優れた中小企業を推薦していただきまして、県知事が表彰や指定をする制度がございます。例えば、かながわ中小企業モデル工場制度では、116工場を他の中小企業の模範となる工場として指定しております。指定したモデル工場につきましては、そのものづくりに関する特徴を取りまとめ、県のホームページ等で公開させていただいております。また、製造業だけではなくて、小売業及び飲食業を対象とする優良小売店舗表彰に際し、商工会や商工会議所が実施する巡回審査に協力することで、地域の優良な事業者の把握にも努めさせていただいております。

参考までに、今年度の県の優良小売店舗は、この中で35店舗が選ばれたという形で発掘させていただいております。

佐々木委員

良い企業を掌握して、成長を促進していくということで、少しはそれをやっていらっしゃるかと思うんだけど、まだまだもっとできると思います。副課長は中小企業診断士の資格を持っているということもお聞きしているので、すごく良い会社を掌握する目もあるし、そういう力量もあると思うので、若い職員の方をどんどん外に連れて出て、どんどんもっと良い企業を、中小企業を掌握してもらって、そしてそのマッチングをどんどんさせていく、小規模の活性化につなげていくと、そういうことによって経済を回していくという、その流れを是非つくっていただきたいなというふうに思うんですけども、それはどうですか。

産業労働局長

るる御質問いただいて、御答弁させていただきました。県内の企業数というのが今21万社と言われております。そのうちの99.9%は中小企業、なおかつ、そのうちの9割は製造業でいえば従業員20人以下の小規模企業、やはりこの小規模企業

が県内のそれぞれの地域の経済を支えてきました。特にその中には、本当にオンリーワン技術で世界の大企業にごして開発をし、製品を作り、販売する、そういった会社も多くございます。そういったところを私どもとしては技術面、経営面、金融面という総合的な形で支援をこれまでもさせていただいてきたと認識しております。やはり私どもも県の産業政策の大切な部分というのは、こうした中小企業全体を、地域経済を支える中小企業全体を底上げをしていく、振興していく、もう一つは、委員からもお話ありましたが、成長産業の部分、次の時代を担う企業を育てていく。大切なことは、その二つの間にどういう回路をつくり上げていくことができるのか、本当に優秀な小規模企業を成長産業にする。そのためにやはり必要なことというのは、私ども自身が企業を知る、現場を知ると同時に、そうした企業間の連携の場をつくる、これが大切だろうと思っています。そうした意味で、商工会、商工会議所、さらには神奈川県産業振興センター等の中小企業支援機関と私どもがきちっと連携をして、なおかつ、そうしたところの専門家にごしていただけるだけの職員の育成、これが私は一番大事なんだろうと思っています。

今回、中小企業成長支援ステーションは、中小企業診断士の資格を持った職員が中小企業支援課の駐在として海老名におります。そこに初めて公募という形で、将来とも中小企業振興に携わっていこうと考えている職員を公募で選考して配置もさせていただいています。そうした職員を中心にした形で、やはり現場を知る職員をつくり上げていくことによって、継続的な形で中小企業に関わってまいりたいと考えております。

佐々木委員

正しく局長がおっしゃったとおりでと思うので、県が進めている特区にもそういう利益を与えるんじゃないかと、ロボット特区なんかもそうですけど、小規模企業者の技術が生きたというふうに聞きたいんですよね。あそこの技術が生きたんだとか、それはすごく盛り上がりますよね、会議所自体も地域も。そういう意味からも、つないでいく力というんですか、県の力を発揮して、局長がおっしゃるように若い職員を育成しながら、モチベーションが高い職員が中に入っていってほしいと思うので、是非推進して成功事例をたくさん出していただければと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

次に、なでしこブランドについて若干整理して聞きたいところもあるのでお聞きしますが、2月6日にパシフィコ横浜で認定式を行って、私も行ってきましたけど大盛況ですばらしい認定式がありました。その中で、今後560万円ぐらいの予算がついていましたけれども、私が知りたいのは、まず、神奈川なでしこブランドは労政福祉課の所管でやっていらっしゃったわけなんですけれども、この報告資料の方にもなでしこブランドのことが書いてありますが、そこには製品についてのアピールとかをやっていくと書いてありますよね。女性の起業とか女性の就労支援という部分を全面に、今回のなでしこブランドというものを立ち上げて、それを指定していったというのはすごく理解できるし、すばらしいと思うんです

れども、この製品をまたブラッシュアップしていくためにも、認定した商品をもっと売り込んでいく必要があるんじゃないかなと思うんですね。そのときに、今後、労政福祉課単独でやるのか、かながわブランド戦略担当のところでもやるのか、その辺の関係性、どのようにしていこうと考えているのか、それをお聞きしたい。

労政福祉課長

神奈川なでしこブランドは先だって44件認定しまして、またその後、認定式も盛況のうちに行うことができました。今後ですけれども、とにかくまずは広報をしっかりと行っていくこと、これは、もともとの目的が認定することにあるのではなく、それを広報していくことにより女性の活躍を促進していくことにありますので、戦略的などいいますか、その場限りでない中長期的な視点を持った広報をしっかりと行っていきたい、それも、平成26年度限りということではなく、その先も見据えてある程度、例えばロゴマーク、あるいはキャッチコピーをつくるのであれば、そういう中でもいけるようなしっかりとした良いものをつくった上で、例えば、県のたよりでありますとか、県が提供しているテレビ番組、そういう広報媒体を十二分に活用することはもちろん、あるいは先ほど申し上げました包括外部協定を結んでいる商業施設との連携、そういう中でいろいろな広報をすることにより、なでしこブランドの認知度を上げていく必要があります。実際もう既に認定された商品をお持ちの企業の中では、自社のホームページでPRしているところとか、民間の力でなでしこブランドをPRしていただいているようなところもあります。今後、県もPRをしていけば、より一層なでしこブランド自体の認知度も上がり、ブランドイメージも上がれば、次回の応募についても良いものがより集まり、更に良いものを次回認定できれば更にイメージが上がるという、ある意味、好循環なども期待できますので、しっかりと広報をやっていきたいと思っています。まずはどのような広報に取り組むことがベストなのかということをしかりと、我々だけでは限界があるところもありますので、民間の専門家の意見なども聞きながら、全体的な、戦略的なものをきっちり立てていきたいと思っています。そういう形の中でできる限りいろいろなところと連携してやっていきたい。例えば、今委員おっしゃいました、他の県内の事業の中で連携してやっていけるようなものがあれば、当然そういうことも考えていきたいと思っています。

佐々木委員

委員会資料の24ページには販売促進、知名度アップ、イメージアップとありますが、これは労政福祉課だけでできると思わないんですよね。だから、神奈川ブランドとなでしこブランドってどう違うのですか。

労政福祉課長

女性が開発に貢献したという条件があるものがなでしこブランドです。

佐々木委員

要するに、なでしこブランドの中にもKAST、衛生研究所、産業技術センター、農業総合研究所などの、しっかりとしたエビデンスを持った農水産品もある

わけです。例えば相模原商工会議所の桑茶の桑の葉の研究なんかは、エビデンスがしっかりした農水産物です。そういうのも神奈川県はここで地域の名産品のブランド力強化、普及促進、販路開拓に6,500万円ぐらい出しているわけなんですよね。そういうところでなでしこブランドは対象外として、今まで認定したかながわブランドだけしかアピールしないというんだったら、なでしこブランドは560万円の予算の中でしかアピールしないのか、それとも、神奈川ブランドでそれも含めているのか、その辺を私はお聞きしたいんですけども。

商業流通課長

確かに最終的には商店街で販売ということになるわけですので、それに当たりまして、なでしこブランドであっても、かながわブランドであっても同様に取り扱いしていくべきだとは考えております。それに当たって、そのブランド品が商店街の売りになるということになれば、ブランド促進事業にも結び付いてまいりますので、そういう視点からも取り組んでまいりたいと、このように考えてございます。

佐々木委員

流通部門で地域の地産地消として商品が売れるのであれば、なでしこブランドでもかながわブランドでも同じだということでもいいですか。

商業流通課長

そのように考えます。

産業労働局長

今回のなでしこブランドは、もともと労働施策として始めていますから、女性の活躍を商品に仮託させた形でPRしていきます。当然そのPRということでは、その商品が販売して売れること、これが大事です。今回は、なでしこブランドを始めるに当たって、募集の段階から産業・エネルギー部、それから観光商業部の各課がそれぞれつながりある企業ですとか、そういったところでPRさせていただいて、いわゆる局全体として取り組んでまいりました。当然これからいわゆる販売ということになれば、局が持っている、それぞれのツールや施策を活用しながら進めていきます。ただ、最終的には、そういった商品に仮託をさせて、女性の活躍を見せていく、そこをしっかりと踏まえた上で最も効果的な手法、これを局全体として考え、実施をしてまいります。

佐々木委員

所管している課は違っていいと思うんですけども、局内だってクロス・ファンクションだし、庁内だってクロス・ファンクションでやっていかなきゃならないんだから、そういう予算によって、その範囲で終わってしまうということではなくて、良いものはどんどん他課だって推進していけばいいわけですから、そういう意味からすると、なでしこブランドで農水産物品があるんだったら、どんどん商業流通課とかかながわブランド戦略担当課でもどんどんやってもらった方がいいと思うんです。先日も、他の委員の方から未病というキーワードの話がありましたけれども、例えば私が一般質問でお話した桑茶というのは、負の糖

尿作用とか血圧降下作用というのがうたわれていて、医食同源だとか未病という観点にマッチしている認定商品があるわけです。そういうものを、要するに、労政福祉課の予算だけの中でやっているんじゃないなくて、ブランド戦略としてしっかりと、神奈川県がなでしこブランドを選んだからには、ブランド戦略でもしっかりとこれを取り組んでいくことが県民に対してアピールにもなるし、未病を治すということにもつながっていくんじゃないかなというふうに思うんですね。そういうことで、県内全体としても、なでしこブランドはそっちだけというのではなくて、全体として取り組んでいくという方向性で今後進めていっていかないといけないんじゃないかなと思うんです。そうしないと、そこの部分だけ、44品目は遅れていってしまうのかなと思いますが、そうではないという理解でいいですね。

産業労働局長

委員お見込みのとおりでございます。

佐々木委員

その上で、先輩の委員の方からも質問がありましたけど、局長は北海道の例を出されて、特区の話がございました。そういう意味からすると、その話を聞いていて私思ったんですけれども、結局、KASTの活用だとか評価センターをつかって、そこで中小企業が様々作ったものについて評価して、それを神奈川が認定していくような、そういう意識になっていったらいいんですけれども、結局、神奈川版特保みたいなものを今後目指していくのかなと、こんなふうに思ったんですけれども、そういう方向性でよろしいんですか。

産業労働局長

午前中の堀江委員の御質問で、特保と、それから未病に絡んでいた県西地域のプロジェクトということでお答えを申し上げました。現在の特保という制度、非常にハードルが高い、一方で、北海道が国際戦略総合特区として自らが制度をつかって、規制を緩和していく、同時に、国が今、超高齢社会の中で、この特保制度について自ら見直しを進めている、そういった状況を踏まえた中で、私どもとしては、県産品と、それから健康食品というものを県西地域の中に結び付けていき、この検討をしてまいりたいと思っております。それは、県版特保という形なのか、さもないれば、国の検討結果によってかなり簡易な形、ハードルが下がった中で、いわゆる国の制度が利用できるのか、やはりそこは私どもとしては見ていきたいと思っております。ただ、いずれにしても、そういった健康食品、いわゆる特定機能性の食品ということが、この未病を治すという県産品にとってはプラスになる話、そういう認識でおります。

佐々木委員

ですから、そういうセンターもKASTの中につくるということで一般質問の答えも頂いたので、私は県版特保、そういうものを進めていくべきじゃないかなと思っております。やはり例えばさっき紹介した桑茶の話なんかも、実用新案は通っているんだけど、特保にしていくには2億円ぐらいかかって、すごいお金がかかってしまうんですよ。神奈川なでしこブランドの商品をやっていくので、小

さく起業して一生懸命頑張ったところが、なかなかそういう国の制度のハードルが高いという意味では、エビデンスのしっかりしているようなものについては、機能性食品としての役割は高いというのが分かれば、県版特保に指定して未病を治す医食の同源、地産地消で、神奈川から取れるものについては、そういうことを方向性としてもやっていくことが一番いいんじゃないかな、こういうふう思うので、その辺もそういう方向性で是非検討していただいて、方向性は多分間違っていないと思うんですが、局長はそのまま県版特保をやりますなんて言えないと思うので、それは求めませんけれども、そういう方向性じゃないかなと、こういうふうには私は認識をしたところであります。

そういうことで、女性の活躍とか未病とかそういうものを推進しながら、ブランド品についてもしっかりと進めて、それが、引いては機能性食品であれば健康にも寄与できるというふうにも今後もしていただきたいと思います。

次に薄膜太陽電池の話をしさせていただきたいと思いますけど、かながわスマートエネルギー計画の成案が来まして、そこを改めて読ませていただくと、18ページの薄膜太陽プロジェクト、それから3億円ぐらい予算もついていますよね。他の委員の御質問もあった中で、薄膜の大事なところというのは、用途の多様化を示していくことだと、結論は。パネルでは貼れないところに貼れるということのをどれだけ示していけるかということだと思っんですよ。だから、ここに書いてある例は、多様と書いてあれば全部含まれているとは思っんです。もっと具体的に奇抜なものはないのでしょうか。今いろいろ公募してくるわけですが、公募してくるもので奇抜なものないですかね。これは一昨日も申し上げましたけれども、アトムに薄膜を着せて動かすとか、スマホぐらい充電できるんじゃないかと思っんですけど、動かしてみるだとか、そういう、ここに書いてあるのは大体パネルでもできるようなこと、高速道路だとかそういうところに貼るというのは、例えば、自動車に全部薄膜を貼ったり、何かそういう奇抜な案みたいなものが公募の中で今できていないのか、例えば、先ほどから出ている、エネルギー効率が良い風力発電のプロペラに薄膜貼ってしまうとか、あと、夏に海水浴場にいっぱいパラソルがありますが、あのパラソルを全部薄膜パラソルにするとか、その電気でビールとかジュースを冷やしてスマホを充電できる。そういういろいろなことが考えられるんじゃないかと思っんです。パラソルがみんな真っ黒になってしまうのはちょっと気持ち悪い気もしますが。そういうふうには示していくという意味では、その効率が悪くて値段が高いというのは確かに御指摘のとおりなんですけれども、今回ここにこれを示すのは、多様性があるって、県民に非常に身近にとか、私もこれだったら薄膜を付けられるんだなというふうにも思わせることが目的なんでしょう。そこでもうちょっとイメージがわくような、例えば、これはいいのではと思っようなのが何かあればお聞きしたいんですが。

産業労働局参事監（エネルギー担当）

薄膜太陽電池について、正に今委員から御指摘のとおり用途を多様化していくというのは、これは最大の目的でございます。そうした中で、太陽光というと、



まず屋根の上のかんかん照りのというようなイメージがまだ多いと思いますけれども、特に有機系がこれから大分製品化されてきています。有機系の良さというのは、いろいろフレキシブルで加工しやすいというのもあるんですけども、まずデザイン性、カラーがいろいろな色から選ぶことができます。それからもう一つは、こういう蛍光灯のような室内の、太陽みたいに強い光じゃなくても発電ができる、となってくると、外だけじゃなくて部屋の中で、正に委員がおっしゃったように、本当に究極の形でありますけれども、帽子ですとかいろいろな洋服にというの、これは当然想定される範囲まで来ていると思っております。したがって、私どもとしても、いつも多様化という中で申し上げてはいますが、幅広く受け止めるつもりでおりますので、要領の中には、これに限定するわけではなくて、そういったいろいろ新しいこれからの在り方、利用というものを求めるということを分かりやすく示して、なるべくいろいろな御提案を受けたいというふうに思っております。

佐々木委員

その中で、民間の活力、民間の力といいますか、民間のお金でできたんじゃないかなと思うんですがいかがでしょうか。

産業労働局参事監（エネルギー担当）

他の委員からもそういった御指摘がございましたけれども、考えていく上で、一番分かりやすく申しますと、事業として採算性が確実に取れる、確実になくてもある程度取れるという見込みがあるのであれば、いわゆる民間から資金を募って、正にプロジェクトファイナンスで融資をするということもあるでしょうし、ファンドをつくるということもあるでしょうし、様々あると思うんですが、今の状況では、これまで説明してきましたように、やはり採算性というのがポイントですが、委員おっしゃったように、その採算性の部分ももっといろいろな付加価値が出てくれば多様な部分があるんじゃないかというのは確かに可能性としてはあるし、我々もそれを期待していますけれども、現時点でまず皆さんに見せていく、拡大をしていくという、今の段階を考えると、まだ民間の皆さんに任せるといよりは、あるいは県が出資を募ってもそれに応じていただけるようなところは見込めないだろうという中で、今回は補助金という形を提案させていただいたということです。

佐々木委員

参事監のおっしゃることはよく分かるんですけども、だからこそ民間だけでやらせた方が良かったんじゃないかなと逆に思うんですよね。県がお金出さなくたって、優秀なところは民間は勝手にやりますよ。そういうところに薄膜の売り込みはやってもらって、県はそういう堅いところで支援をしていけばいいということも私は言えるんじゃないかなとは思いますが。

産業労働局参事監（エネルギー担当）

私どもも最初から10億円ありきの議論をしていたわけではなくて、民間の皆さんに率直にお話伺いに行きました。こういった製品もそろそろできてきている

し、是非屋根に載せていただけないかと。企業の皆さんは初めて見るので非常に興味を持っていただけますし、是非検討したいと。ところが、最終的に設置する側の企業はもちろん付けたい側は、それはやりたいと言いますが、発注者の方がなかなか、最終的にコストという部分がどうしても出てくる。そうすると、やはり何らかの支援をしていかないと、付けたい側は分かるのですが実態としては進まないというのが我々がいろいろな企業を回ってきた中での実感ということでございます。

佐々木委員

そのとおり、おっしゃっていることはよく分かるんだけど、公募してこれをしていく中で、今必要だったのかなと本当に真剣に考えると、ソーラーセンターを運営していて、様々なパネルのときのように最終的にペイできる形でゼロ円で付けられるような、10年後にはですが、そういうのも良い施策だったとは思いますが、ある意味では。だけど、やはりエネルギーのこれからのスマート化、スマートシティとか分散型で各地域でやっていく中で、太陽光だけで賄っていきけるわけじゃないわけですよ。いろいろと海外を見ても太陽光で地域のエネルギーを賄うというのは数%じゃないですか。そういうことを考えると、私はどちらかというところガスとかそっちを中心に、地域では核となっていくと、それで太陽光もいいんです、絶対に大事なんですけれども、そういうガスコージェネレーションとかそういうものがあって、地域でパネルもあり、薄膜もありということで、何で薄膜に特化してしまっているというところが、民間の方でもいろいろな人の話を聞くと、薄膜に特化しているようにどうしても見えるわけですよ。そこを他の委員の方々も御質問をいろいろされていましたが、その薄膜に特化しているというところをもう一回お聞きしたい。

産業労働局参事監（エネルギー担当）

確かに予算上は薄膜に特化しているように見えるわけですが、この計画を御覧いただいても分かる通り、まずソーラーセンターをしっかりやっていきます。あるいはビジネスモデルの屋根貸しをやっていきます、さらに薄膜もと、こういう順番でありまして、私どもとしては、特化しているつもりはないんですが、ただ、一般的にはタイミングとすれば、ちょうど2015年というのは新しい、実用化されるタイミングで出てきますので、もちろん他のガスコージェネレーションを含めて総括的な進め方でやっていくんですけど、2015年の一つの目玉としては、これに取り組んでいきたいと考えております。

佐々木委員

県民目線ということで、様々なところでこの施策について聞いていただいて、先ほどの小規模事業者の話じゃないですけど、現場で様々な地域の企業とか対象の団体に聞いていただいて、良いエネルギー政策をやっていただきたいと要望して私の質問を終わります。