令和２年神奈川県議会本会議 第３回定例会　経済・産業振興特別委員会

令和２年12月11日

亀井委員

商店街等の再起促進に係る支援の中の、プレミアム商品券支援事業について、何点か伺います。

このプレミアム商品券支援事業についてですが、まず確認として、予算額と実績、これをここにも書いてあるように、一次募集が令和２年度６月補正予算で、二次募集が令和２年度９月補正予算だと思いますが、分けて伺います。

商業流通課長

本事案については、令和２年度６月補正予算により1,000万円を計上し、令和２年度９月補正予算でさらに1,000万円を計上しました。令和２年11月21日に募集を終了して、合計で17団体の申請があったところですが、令和２年度６月補正予算分については11件、令和２年度９月補正予算分については６件となっています。

令和２年度６月補正予算分についてはほぼ1,000万円分の申請をいただいたところでして、続けて令和２年度９月補正予算分も募集を行いまして、残額が591万8,000円となっています。

亀井委員

次に、また基礎的な確認ですが、県内商店街の全ての団体数は幾つあるのでしょうか。一次募集のときには11商店街、二次募集のときは６商店街とのことで、11件と６件というのは、多いのか少ないのかは、分母が分からないと判断できないので、神奈川県内に商店街はどのぐらいあるのですか。

商業流通課長

昨年10月現在で、県内商店街数は953です。

亀井委員

一次募集のときは953分の11です。二次募集のときは、商店街が潰れていなければ953分の６、953分の11と953分の６という数に関して、県の認識はどうですか。

商業流通課長

件数に対して多いか少ないかと申し上げると、少ないと認識しています。

亀井委員

そこです。953団体中11団体しかこの事業に申請していない。二次募集のときは953団体中６団体です。これは多分少ないと答えることは当然ですけど、では、この申請件数が少ないのはなぜだと分析していますか。

商業流通課長

要因の一つとしては、今までプレミアム商品券を発行したことがない商店街が大多数であり、発行や換金等、運用のノウハウがないことがあると考えています。本事業の広報の結果、幾つかの商店街から発行方法が分からないとの問合せがあり、発行について相談に応じ、近隣の発行している商店街を照会した結果、申請につながった商店街もあります。

また、発行のための商店街の自己負担分の資金がない商店街や、事務局の体

制として、新規事業を実施する余裕がないところも多くあります。さらに、今回のコロナ禍において、多くの市町村が独自にプレミアム商品券を発行しました。これらのプレミアム商品券は、商店街の店舗でも使用できることから、発行を見合わせた商店街が出てきているものと考えています。

亀井委員

理由は三点あって、一点目は今まで発行したことがない、要するにノウハウがないから。二点目は、自己資金が不足していることや、事務局の体制の余裕がないから。三点目が、要するに商店街としてのプレミアム商品券とは別に、商店街ではなくて、市町村がプレミアム商品券を発行されているので、それを利用したことが大きな要因だったということですね。

でも、例えば、この事業の中にアドバイザーの派遣が事業の一環としてあるのだけれども、ノウハウがないのであれば、県の責務として、しっかりとノウハウを伝えなければならないと思いますし、自己資金がないというのはそうかもしれないけど、上限 100 万円までの事業であるのだから、これをしっかりと周知をすればよかったのではと思います。

事務局の体制に余裕がないのであれば、県が体制の整備に関してフォローアップするなどの対応ができたのではないかと思うのですが、なぜ行わなかったのですか。

商業流通課長

周知に関してですが、県内商店街の多くが加盟する公益社団法人商連かながわ、神奈川県商店街振興組合連合会を通じての周知や、チラシや県のたよりに掲載を行うなど、県内市町村へ広く広報を行いました。

また、アドバイザーについてですが、アドバイザーを派遣している商店街や再起支援事業費補助金等を申請している商店街にも、個別にアプローチを行ってきたところです。

今回、商店街からの問合せに対して相談に応じた結果、発行に踏み切った商店街もあると承知しています。県としましては、発行したいと考えている商店街の問合せに丁寧に対応して、必要に応じて中小企業診断士などのアドバイザーを派遣し、商店街の支援に努めてまいりたいと考えているところです。

亀井委員

公益社団法人商連かながわなどが周知しているのであれば、その周知の仕方が悪かったのかという話になるし、アドバイザーを派遣したことによって、この事業を取り入れたところもあったと２回ぐらいの答弁ありましたが、派遣したといっても 953 分の６件の中でしょう。953 分の６以外は申請していないのだから、そこに関してもっと周知の仕方を徹底すべきだと思いますし、アドバイザーの派遣に対しても、もっと有効的な手を打つべきだと思いますが、いかがですか。

商業流通課長

広報については、とても大事なところだと思いますので、来年度行うかどうか分からないのですが、このような事業に際しては、広報の仕方を今後工夫したいと思います。

また、アドバイザーについては、今回も実際にアドバイザー等によって、商

店街のプレミアム商品券、さらには再起事業費補助金、また国のＧｏＴｏ商店街等の事業についても紹介することで、商店街の支援を行ってきたところです。
亀井委員
　そのように行ってきた結果、二次募集では1,000万円の予算を計上したにもかかわらず、600万円も余らせたということです。400万ぐらいしか執行していないということは、まだまだ足りないなと思いますので、ぜひ徹底していただきたいのですが、いかがですか。
商業流通課長
　いただいた意見を基に、今後このような事業を行う場合には、徹底したいと考えています。
亀井委員
　神奈川県商店街活性化条例の第３条には県の責務が書いてあります。この県の責務は、県は、市町村と連携して、商店街の活性化を図るために必要な施策の推進に努めるとともに、市町村が地域の実情に応じた施策を推進することができるよう、必要な支援に努めるものとする、と書いてあるのですけど、この事業の中で市町村と連携して市町村を支援したことというのは、どういうことがあるのですか。
商業流通課長
　プレミアム商品券について、市町村と連携という意味では、情報共有を随時図っており、市町村の発行しているプレミアム商品券の情報や県の情報について、情報交換等を行っているところです。
亀井委員
　ぜひそういう情報交換をより深めていただきたいと思うのですね。
　ここまできつく話をするかというと、私の周りが商店街ということもあって、商店街の会長に、県のプレミアム商品券の支援事業があり、上限額100万円で４分の３まで補助できますと話をして回りました。その際に、ある商店街の会長が、亀井さん、それでは駄目ですよと言われました。なぜですかと聞いたところ、市は補助率５分の４で、さらに上限額は100万円ではなく、300万円だと。県の支援事業は使えないと言われました。県のプレミアム商品券支援事業の話聞いて、これはいい施策だなと、広げなければいけないと思い、商店街の会長に伝えたら、逆にそういうふうに言われて、引き下がるしかありませんでした。
　だから、再度皆様にお願いするしかないと思い、今日はこの場で発言をさせていただいたので、市町村と連携するというのであれば、今みたいなところも連携していかないと、県の事業が600万円余ってしまうので、ぜひそこを徹底していただきたいと思います。
中小企業部長
　今回のプレミアム商品券の事業については、従来市町村が先行して行っておりました。今回の新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、県としてもできるだけ消費喚起、商店街の支援ということで、初めてプレミアム商品券の事業に取り組んだところです。
　今回の反省としては、委員御指摘のとおり、市町村でもプレミアム商品券を発行していますし、市町村も商店街の支援を直接行っている例もあります。

そこで、今後は市町村と連携を密にして、制度は財源の負担もありますので、市町村を超えるような制度設計は課題が残ると思いますけれども、情報の交換や市町村の支援への上乗せなど、そういったことも可能性としてはありますので、今後はそうした視点を持ってしっかりと連携を行いたいと考えています。

亀井委員

経営資源引継・事業再編の支援に関しては、事業承継の話を中心に何点か伺います。

ここの実施状況を見ますと、令和２年７月 10 日から 11 月 30 日まで公募を実施したとのことですが、これまでの応募実績について伺います。

中小企業支援課長

この事業への応募実績は３件です。

亀井委員

この３件という実績数について、県はどのように認識をしていますか。

中小企業支援課長

新型コロナウイルス感染症の関連で、経営負担の融資などの支援策により、民間の調査会社の調査によると、倒産の件数は過去 20 年間で最少という状況になっています。そうしたことから、まだ多くの事業者は、資金繰りの部分で何とか融資等を受けて事業を継続しており、事業承継には至っていないものと考えています。

亀井委員

今は持続化給付金や雇用調整助成金、あとは市中銀行の融資もですけど、預金残高と融資残高が結構上の水準まで来ている。それを基に大人しくしているというか、静かに生活している人がいるので、まだまだ倒産や廃業までには至っていないということでしょうか。

でも、今後は分からないと思うのですが、今回は事業承継の話なので、話を戻しますが、2020 年、今回のコロナ禍の実績は、今中小企業支援課長がおっしゃったように、まだそこまで倒産が多くないし、廃業もまだ多くないのでしょう。事業の廃業や倒産したときのフォローアップとして事業承継を行うのだけど、例えば、親族に対して承継する、または従業員に対して承継する、もしくは第三者に対して、要するにＭ＆Ａとして承継する、三つの方法が多分あると思うのだけど、2019 年のトレンドというか傾向について伺います。

中小企業支援課長

2019 年版の中小企業白書、小規模事業白書によりますと、やはりこの段階では親族内の承継が 55.4％と一番多く、次いで役員･従業員への承継が 19.1％で、三番目に第三者への承継、Ｍ＆Ａが 16.5％という状況でした。

亀井委員

今回の事業である経営資源引継・事業再編の支援というのは、委員会資料に第三者に承継と記載があるので、Ｍ＆Ａのことだと思うのですが、このトレンドから言うと、親族への承継が一番多かったのであれば、親族へ承継するためのフォローアップ体制を組まなければならないと思うのだけど、なぜ逆行しているのか伺います。

中小企業支援課長
　民間調査会社が 2020 年８月に行った県内企業の意識調査では、事業承継を行う手段として、近い将来におけるＭ＆Ａへの関わり方についてという設問がありました。この中では、買手に関わったり売手に関わったり、買手・売手の両者に可能性があると答えた割合が 34.5％、Ｍ＆Ａに関わる可能性はないと答えた割合は 42％でした。
　こういった意味で、意識的にはどちらかという二極化しているところですが、ただ、同じく民間調査会社が 2020 年 10 月時点での調査によりますと、親族内の承継は徐々に下がっている傾向にあります。小規模事業者ですと家族経営の事業者が多いかと思いますが、このコロナ禍では、例えば、子供にはこれ以上苦労させたくないという思いもあったのだと考えていますので、そうしたことから、今後は親族内の承継は減ってくるものと考えています。
　そうした中で、同族、企業内での承継あるいは第三者への承継が伸びてくるものと考えておりまして、そこでこの第三者への承継に着目して、この補助事業をつくったところです。
亀井委員
　多分、今このコロナ禍にあって、先ほど申し上げたようにまだそこまで廃業や倒産という話にはなっておらず、今後厳しい状況になり、家族に引継ぎたくない、家族にそこまで厳しい思いをさせたくないというのは、家族同然の従業員の方にも同じことなので、第三者への承継、Ｍ＆Ａが伸びてくると思われる。
　そうすると、第三者への承継は、結局譲り渡したい人と譲り受けたい人のニーズがしっかりと合致しなければいけませんが、そのニーズのマッチングはどのように行うのですか。
中小企業支援課長
　県では、国の事業として、公益財団法人神奈川産業振興センターに神奈川県事業引継ぎ支援センターを設けてあり、売りたい側と買いたい側のデータを蓄積していますので、そこで丁寧にマッチングを行っています。
　また、国でもＭ＆Ａに対する補助金があり、仲介業者やコンサルタントを雇う場合の仲介業者やコンサルタントに対する謝金などを主に対象としていたため、県では、従業員の人件費に対する補助を行うこととしました。今後Ｍ＆Ａの関係で、何とか支援を行いたいと考えています。
亀井委員
　来年度以降になると、新型コロナウイルス感染症関連の特別融資、いわゆるコロナ融資ですが、今は据え置いたり未払いが決まっていたりすることがあるので、まだ本格化していないのですが、これから本格化していく。そうすると、経営が厳しくなる中小企業がまた増えていくと考えるのですが、そのフォローアップに関して、金融課長に伺います。
金融課長
　まず、金融面ですが、現在は、売上げが減少しているところに対して事業を継続するために資金を供給するフェーズだと思います。今後は、例えば、売上げが減り続ける事業から、新たな事業展開を行うことによって、収益を出す。場合によってはＭ＆Ａなどで事業を譲渡する場合に、弊害となる経営者保証や

連帯保証人を一定の条件下の中で、例えば、連帯保証を使わなくていいといった支援を行う必要があると考えています。
亀井委員
　中小企業支援課としてはどうですか。
中小企業支援課長
　我々は事業を継続していただきたいという思いが一番ですので、公益財団法人神奈川産業振興センターや商工会議所などの支援機関と連携しながら、まずは経営相談や専門家派遣により、何とか事業を継続できるように支援していきたいと考えています。
　それでもやはりこの新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中で、残念ながら事業を断念せざるを得ない事業者も出てくることは想定されます。
　そのような場合、例えば、廃業や倒産してしまうと、経営資源や雇用が失われることになりますので、そこは何としても避けたいと考えていますので、事業を断念せざるを得ない企業に対しては、事業承継を促して、何とか経営資源や雇用を守っていきたいと考えています。
亀井委員
　来年度以降の中小企業支援に対して、県が手を引いたり、対応策を間違ってしまうと連鎖的な倒産につながりかねないので、しっかりとフォローアップしていただくことを要望します。